

บทคัดย่อ (Abstract)

แผนธุรกิจ : สถานที่ดูแลสุขภาพผู้สูงอายุแบบครบวงจร

นายวชิระ ชีรวานิช รหัสนักศึกษา 5814980012

บทนำ

ปัจจุบันธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดูแลสุขภาพกำลังได้รับความนิยม หนึ่งในธุรกิจสุขภาพที่มีผู้สนใจอยากทำลำดับต้นๆ นั่นคือ “ธุรกิจร้านยา” เนื่องจากยาถือเป็นปัจจัยสี่ ทำให้มีความต้องการในตลาดสูง เป็นธุรกิจที่ทำได้ง่าย กำไรสุทธิสูง มีระยะเวลาคืนทุนเร็ว อายุสินค้ายาวทำให้ง่ายต่อการเก็บรักษา แต่ก็ปฏิเสธไม่ได้เช่นกันว่าธุรกิจนี้มีอัตราการแข่งขันสูง โดยเฉพาะผู้เล่นรายใหญ่ซึ่งมีความได้เปรียบทางด้านต้นทุน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงต่อสู้กันด้วยวิธีลดราคาสินค้าเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเข้าร้านของตน ทางผู้จัดทำเห็นว่าการลดราคาไม่ใช่วิธีแก้ปัญหาค่าที่ดี รวมทั้งส่งผลเสียต่อธุรกิจในระยะยาว จึงมีความคิดริเริ่มที่จะเพิ่มมูลค่าให้กับร้านยาโดยเพิ่มสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้องเข้าไป เช่น เครื่องดื่มสมุนไพร สินค้าปราศจากสารพิษ (Organic) มุมนั่งพักผ่อน หนังสือเกี่ยวกับสุขภาพ เพื่อให้เกิดความแตกต่าง ประกอบกับจำนวนผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในประเทศไทย จนอาจกล่าวได้ว่า ประเทศไทยเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างสมบูรณ์แบบแล้ว ที่สำคัญผู้สูงอายุเหล่านี้มีกำลังซื้อสูง ใส่ใจสุขภาพและมีความสามารถในการใช้เทคโนโลยี ในขณะที่ร้านยาที่มีความสามารถดูแลผู้สูงอายุกลุ่มนี้ยังมีอยู่ไม่มากในประเทศไทย ผู้จัดทำเห็นเป็นโอกาสในการทำธุรกิจ จึงได้มีความคิดที่จะก่อตั้ง “สถานที่ดูแลสุขภาพผู้สูงอายุแบบครบวงจร” ขึ้นมา วัตถุประสงค์เพื่อตอบโจทย์การใช้

ชีวิตของผู้สูงอายุเหล่านี้ที่อาศัยอยู่ในเมืองซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมาย หลีกเลี่ยงการแข่งขันกัน
ด้วยสงครามราคา เพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจ

1. ความเป็นมาของธุรกิจ

ข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ ระบุว่าประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่สังคม
ผู้สูงอายุ โดยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 เป็นต้นมา มีจำนวนผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นมาทั้งสิ้นประมาณ
4,213,700 คน คิดเป็นร้อยละ 50.12 และคาดการณ์ว่าประเทศไทยจะเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ
อย่างสมบูรณ์ภายในปี พ.ศ. 2564 เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่นในอาเซียน พบว่า
ประเทศไทยมีสัดส่วนผู้สูงอายุที่มีอายุมากกว่า 65 ปีขึ้นไปมากเป็นอันดับ 2 ของอาเซียน
โดยคิดเป็นร้อยละ 9.1 ของประชากรทั้งประเทศ เป็นรองแค่ประเทศสิงคโปร์เท่านั้น



ภาพที่ 1 แสดงสัดส่วนประชากรที่มีอายุ 65 ปีขึ้นไปของประเทศในอาเซียน ปี 2554

ขณะที่ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีทางการแพทย์ในปัจจุบันมีความก้าวหน้าไป
มาก ส่งผลให้ผู้สูงอายุเหล่านี้มีอายุที่ยืนยาวและหันมาใส่ใจสุขภาพตนเองมากขึ้น

ผู้สูงอายุเหล่านี้ต้องการสถานที่ในการพักผ่อน พบปะพูดคุยกับเพื่อนฝูงและใช้ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ ผู้จัดทำเห็นเป็นโอกาสในการทำธุรกิจ จึงได้ริเริ่มก่อตั้ง “บริษัทแม็กซ์เวล จำกัด (Maxwell Company Limited) ขึ้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายเหล่านี้

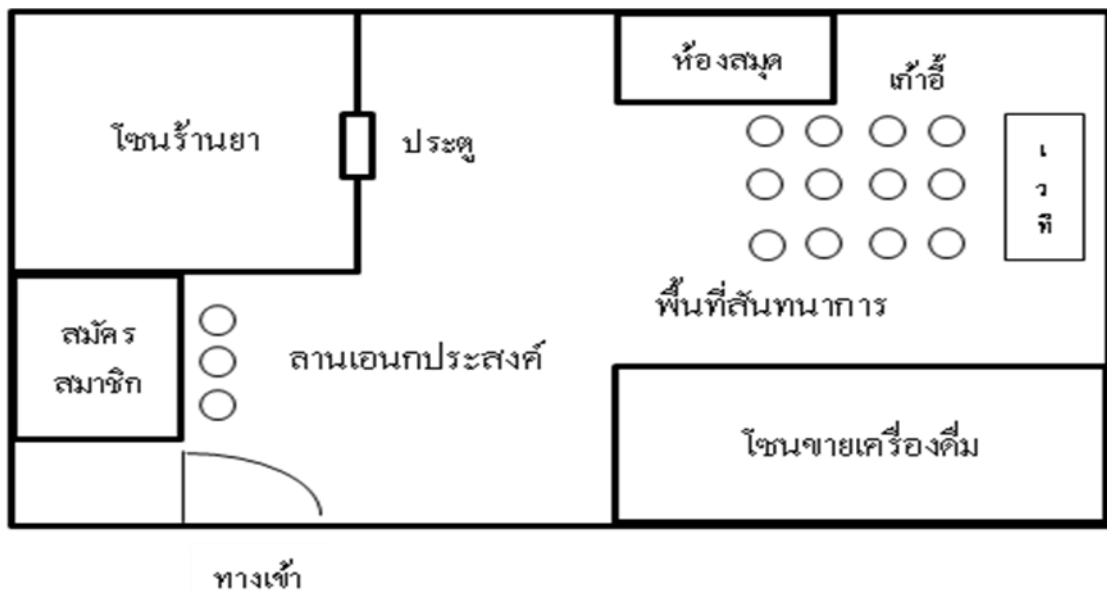
2. ลักษณะการทำธุรกิจ

บริษัทแม็กซ์เวล จำกัด เป็นผู้ให้บริการด้านสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ บริษัทตั้งอยู่ที่ ซอย 6 หมู่บ้านสัมมากร ถนนรามคำแหง ซอยรามคำแหง 112 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10240 โทรศัพท์ 0-2383-7770 มือถือ 08-6332-0155 ทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท คิดเป็นจำนวนหุ้น 500,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 10 บาท มีรายนามผู้ถือหุ้นใหญ่ ดังนี้ 1. นายวชิระ ชีรวานิช ตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทแม็กซ์เวล จำกัด ถือหุ้นจำนวน 250,000 หุ้น มูลค่า 2,500,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 50 2. นางสาวศิริกัญญา ประภาทรงสิทธิ์ ตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงิน ถือหุ้นจำนวน 125,000 หุ้น มูลค่า 1,250,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 25 3. นางสาวประภาศรี พัวพรพงษ์ ตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายปฏิบัติการ ถือหุ้นจำนวน 125,000 หุ้น มูลค่า 1,250,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 25

ลักษณะการทำธุรกิจเป็นร้านค้าปลีก (Retail store) มีพื้นที่ทั้งหมด 1,536 ตารางเมตร (16 เมตร X 96 เมตร) คิดเป็น 4 คูหาอาคารพาณิชย์ แบ่งเป็นทั้งหมด 3 ส่วนด้วยกัน ได้แก่ 1. ส่วนที่เป็นร้านยา จำหน่ายยา เวชภัณฑ์ อาหารเสริม เครื่องมือแพทย์ สมุนไพรและสินค้าปราศจากสารพิษ (Organic) 2. ส่วนที่เป็นพื้นที่จำหน่ายเครื่องดื่ม จำหน่ายเครื่องดื่มบำรุงสุขภาพและมีหนังสือที่เกี่ยวข้องกับศาสตร์ชะลอวัยไว้คอยบริการลูกค้า 3. ส่วนที่เป็นพื้นที่เอนกประสงค์ สำหรับจัดงานสัมมนา สัมผัสสมาชิก จัดกิจกรรม สันทนาการและออกบูธจำหน่ายสินค้า โทณสีของร้าน คือ สีขาว-เขียว



ภาพที่ 2 แสดงตราสัญลักษณ์ประจำบริษัทแม็กซ์เวล จำกัด



ภาพที่ 3 แสดงพื้นที่ภายในอย่างละเอียดของร้านแม็กซ์เวล

3. ข้อบ่งชี้ความเป็นนวัตกรรม

ปัญหาของร้านยาดั้งเดิม คือ การไม่มีเภสัชกรประจำร้านทำให้ขาดความน่าเชื่อถือ ความเข้าใจผิดคิดว่าผู้ช่วยเภสัชกร คือ เภสัชกร ไม่มีการซัพพอร์ตที่ดี การไม่

มีบัตรคิวและการไม่มีที่นั่งรอทำให้ลูกค้ารอนานและหงุดหงิดกับการรอซื้อสินค้า ดังนั้น บริษัทจึงต้องการนำเสนอคุณค่าให้กับลูกค้าดังนี้

- เป็นผู้ร่วมสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้องกับยา อาหารเสริม สินค้าปราศจากสารพิษ (Organic) เครื่องมือแพทย์และสมุนไพร มารวมไว้อยู่ในที่เดียวกันซึ่งยังไม่มีใครทำ

- จัดหาผู้รู้จริงเพื่อให้บริการปรึกษาปัญหาเรื่องสุขภาพกับลูกค้า

- ระบุความแตกต่างระหว่างเภสัชกรกับผู้ช่วยเภสัชกรอย่างชัดเจน เภสัชกรจะสวมเสื้อกาวน์สีขาว มีตราสัญลักษณ์ของสภาเภสัชกรรมที่ตรงกระเป๋าเสื้อ ส่วนผู้ช่วยเภสัชกรจะสวมเสื้อสีอื่นที่ไม่ใช่เสื้อกาวน์สีขาวเพื่อป้องกันการเข้าใจผิดคิดว่าเป็นเภสัชกร

- เป็นสถานที่ที่ลูกค้าสามารถติดตาม อัปเดตและค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับสุขภาพได้

- เป็นสถานที่ที่ใช้นั่งพบปะ สังสรรค์กับเพื่อนฝูงในวัยใกล้เคียงกัน

- เป็นสถานที่จัดกิจกรรมเพื่อให้ลูกค้าทำกิจกรรมร่วมกัน

4. ปัจจัยที่ช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ (Key Success Factor)

ปัจจัยที่ช่วยให้ร้านแม็กซ์เวลประสบความสำเร็จ คือ สถานที่ให้บริการดูดี สะอาด อยู่ในทำเลที่เดินทางได้ง่าย มีที่จอดรถ การบริการมีคุณภาพทำให้ลูกค้าดีใจและไว้วางใจและความเป็นนวัตกรรมที่ทำให้ธุรกิจของเราแตกต่าง

5. แผนการตลาด สถานการณ์การตลาด

สภาวะแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจถือเป็นสิ่งสำคัญที่ต้องนำมาพิจารณา เนื่องจากการกำหนดกลยุทธ์ที่ผิดพลาดจะทำให้ธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ การ

วิเคราะห์แรงกระทบทั้งห้าจะช่วยให้เข้าใจโครงสร้าง แนวโน้มหลักและแรงกระทำต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อความสามารถในการสร้างผลกำไร ช่วยให้ทราบจุดแข็งและจุดอ่อนที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมและคู่แข่ง เห็นภาพแนวโน้มและภัยคุกคามในอุตสาหกรรม และทราบว่าอุตสาหกรรมกำลังจะโตขึ้นหรือถดถอยลง แรงกระทบทั้งห้าประกอบด้วย

1. อำนาจต่อรองจากผู้ขายวัตถุดิบหรือซัพพลายเออร์ ปัจจุบันมีร้านยาเกิดขึ้นเป็นจำนวนมากและมีการรวมกลุ่มกัน ทำให้อำนาจในการต่อรองการซื้อสินค้าจากซัพพลายเออร์มีสูง
2. อำนาจต่อรองจากผู้ซื้อสินค้า ปัจจุบันลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ง่าย ทำให้ลูกค้ามีข้อมูลประกอบการตัดสินใจ ประกอบกับสินค้าและบริการแต่ละร้านไม่แตกต่างกัน ความจงรักภักดีต่อแบรนด์จึงต่ำ อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อจึงสูง
3. ข้อจำกัดการเข้าสู่อุตสาหกรรมของผู้แข่งขันรายใหม่ ปัจจุบันกฎหมายบังคับให้มีเภสัชกรประจำร้านตลอดเวลาและต้องปฏิบัติตามวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชนที่ดี (Good Pharmacy Practice) สิ่งเหล่านี้ทำให้ผู้แข่งขันรายใหม่เข้ามาสู่ธุรกิจได้ยากขึ้น
4. แรงผลักดันจากสินค้าอื่นที่ทดแทนกันได้ ยาเป็นสินค้าที่มีความเฉพาะสูง ไม่สามารถเปลี่ยนได้นอกจากแพทย์สั่ง ประกอบกับลูกค้ากลัวผลข้างเคียงจากยาอยู่แล้ว ทำให้แรงกระทบจากสินค้าทดแทนมีน้อย
5. การแข่งขันระหว่างคู่แข่งภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน เนื่องจากการแข่งขันมีความรุนแรง ส่งผลให้การแข่งขันระหว่างคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกันมีสูง
6. กลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ถือเป็นปัจจัยที่ต้องนำมาวิเคราะห์ด้วย เนื่องจากส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของอุตสาหกรรมเช่นเดียวกัน ธุรกิจยาถือว่ามีผลกระทบจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียค่อนข้างมากเพราะมีผู้ที่เกี่ยวข้องหลายฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นรัฐบาล

ชุมชนท้องถิ่น สมาคมการค้า ปัจจุบันมีกฎหมายในการดูแลธุรกิจยาที่เข้มงวดขึ้น ผู้บริโภคตื่นตัวต่อสิทธิผู้ป่วยของตนเองมากขึ้น ทำให้แรงกดดันจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียมีสูง แต่ก็ถือเป็นโอกาสของบริษัทแม่็กซ์เวลเพราะผู้ก่อตั้งธุรกิจจบมาทางด้านสุขภาพโดยตรง ทำให้ประหยัดต้นทุนในการสรรหาบุคลากร

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ได้แก่ 1) กลุ่มวัยสูงอายุ อายุตั้งแต่ 56 ปีขึ้นไป รายได้ตั้งแต่ 70,001-100,000 บาท เป็นกลุ่มที่มีปัญหาเรื่องริ้วรอยและความเสื่อมของร่างกาย ต้องการผลิตภัณฑ์ที่ช่วยในเรื่องของการชะลอวัย สนใจและติดตามข่าวสารเกี่ยวกับสุขภาพและดูแลตัวเองอย่างสม่ำเสมอ 2) กลุ่มวัยกลางคนที่รักและใส่ใจสุขภาพ อายุประมาณ 26-55 ปี รายได้เฉลี่ย 40,000-70,000 บาทต่อเดือน ซึ่งชอบการออกกำลังกายและใช้ผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากธรรมชาติ มีความสนใจในศาสตร์ชะลอวัย

กลยุทธ์ทางการตลาด (7P) ประกอบด้วย 1. กลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ ผลิตภัณฑ์ภายในร้านแม่็กซ์เวลจะเน้นไปที่การชะลอวัยและทำมาจากธรรมชาติเป็นหลัก บริษัทมีการจ้างผลิตสินค้าที่สั่งทำขึ้นเป็นพิเศษเพื่อมีไว้จำหน่ายเฉพาะภายในร้านแม่็กซ์เวลเท่านั้น ด้านบริการ บริษัทจะเน้นการให้คำปรึกษาและบรรยายอากาศภายในร้านที่อบอุ่น เหมือนบ้านหลังที่สองของผู้มารับบริการ มีระบบสมัครสมาชิก 2. กลยุทธ์ด้านราคา การตั้งราคาคำนึงถึงต้นทุนเป็นหลัก แต่ถ้าเป็นสินค้าที่จำหน่ายทั่วไปตามท้องตลาดจะตั้งราคาใกล้เคียงกับคู่แข่ง 3. กลยุทธ์ด้านช่องทางจัดจำหน่าย ช่องทางจัดจำหน่ายหลัก คือ หน้าร้านของบริษัท แต่จะมีการจำหน่ายผ่านช่องทางสื่อโซเชียลมีเดียด้วย ได้แก่ เฟสบุ๊ก (Facebook) อินสตาแกรม (Instagram) ไลน์ (Line) และมีบริการส่งสินค้าถึงบ้านด้วย (Home delivery) 4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด บริษัทจะนำเสนอความรู้เกี่ยวกับการดูแลสุขภาพเบื้องต้น การรับประทานยาและอาหารเสริมที่ถูกต้องผ่านสื่อโซเชียลมีเดียเพื่อให้ลูกค้าเกิดการตื่นตัวรับรู้ในแบรนด์ (Awareness) ก่อน ระยะเวลาที่คาดการณ์ คือ สามเดือน หลังจากนั้นจึงทำการโฆษณาสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ ด้านการ

ช่วยเหลือสังคม บริษัทจะแบ่งรายได้หลังหักค่าใช้จ่ายแล้ว 1% ในแต่ละปีไปช่วยเหลือสังคมในรูปแบบต่างๆ เช่น บริจาคสิ่งของเครื่องใช้ให้กับผู้ยากไร้ตามชนบท มอบเงินช่วยเหลือผู้ประสบภัยพิบัติทางธรรมชาติ มอบเงินช่วยเหลือให้องค์กรการกุศล เป็นต้น

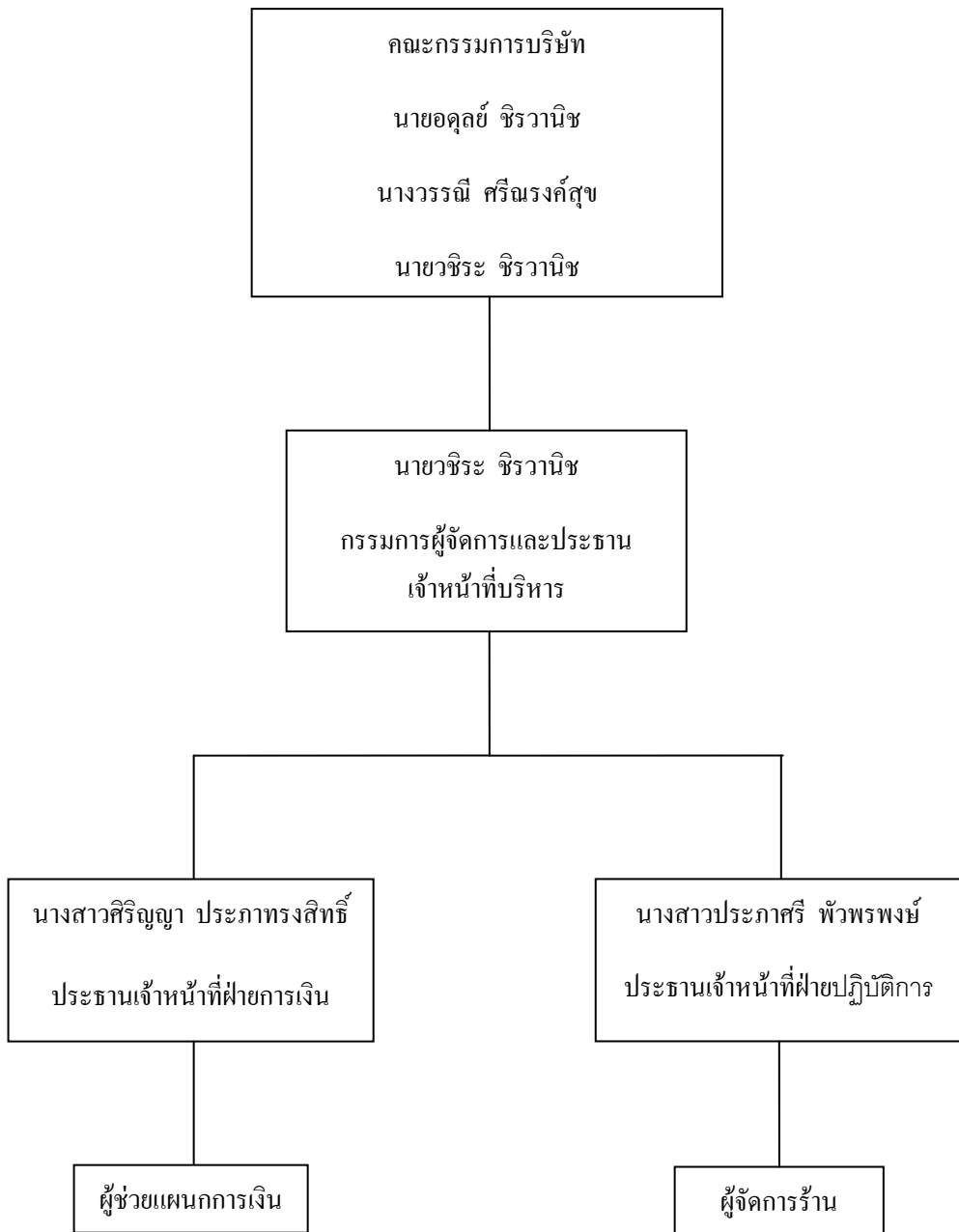
5. กลยุทธ์ด้านบุคคล บริษัทคัดเลือกบุคคลที่จะเข้ามาร่วมงานผ่านการสอบคัดเลือกโดยแบ่งการวัดผลออกเป็นสองส่วน ได้แก่ ด้านความรู้รอบตัวทั่วไปและด้านทัศนคติ จัดให้มีการอบรมทั้งภายในและภายนอกสถานที่อย่างสม่ำเสมอเพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและสร้างเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ (Learning Organization)

6. กลยุทธ์ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ ร้านของบริษัทแม่็กซ์เวลตคแต่งด้วยโทนสีขาว-เขียว กำแพงจะเป็นกระจกใสเพื่อให้ผู้ที่สัญจรไปมามองเห็นบรรยากาศภายในร้าน วัสดุตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์ภายในร้านทำมาจากวัสดุรีไซเคิลเพื่อให้ลูกค้าสัมผัสถึงความ เป็นธรรมชาติให้มากที่สุดและประหยัดต้นทุน

7. กลยุทธ์ด้านกระบวนการ บริษัทสร้างคู่มือปฏิบัติงานขึ้นมาในทุกขั้นตอนแจกให้พนักงานทุกคนได้อ่านเพื่อให้ปฏิบัติไปในทางเดียวกัน มีมาตรฐานและจะมีการทบทวนกระบวนการปฏิบัติงานทุกสามปี

6. แผนการจัดการองค์กรและการบริหารงานในปัจจุบัน

บริษัทมีผู้บริหารและพนักงานทั้งสิ้น 18 คน แบ่งเป็นระดับบริหาร 6 คนและระดับปฏิบัติการ 12 คน ประกอบด้วย ผู้ช่วยแผนกการเงิน 1 คน ผู้จัดการร้าน 1 คน พนักงานในโซนร้านยาทั้งหมด 5 คนและพนักงานโซนเครื่องสำอางอีก 5 คน อำนาจการตัดสินใจสูงสุดอยู่ที่กรรมการผู้จัดการและเจ้าหน้าที่บริหาร อัตรารายเดือน กรรมการผู้จัดการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร 60,000 บาท ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงิน 50,000 บาท ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายปฏิบัติการ 50,000 บาท ผู้ช่วยแผนกการเงิน 20,000 บาท ผู้จัดการร้าน 30,000 บาท พนักงานโซนร้านยาคนละ 13,500 บาทและพนักงาน โซนเครื่องสำอางคนละ 13,500 บาท



ภาพที่ 4 แสดงแผนภูมิองค์กรและโครงสร้างการบริหารงานของบริษัทแม็กซ์เวล จำกัด

7. แผนการเงิน

เงินลงทุนที่ใช้ในโครงการมาจากหุ้นส่วนผู้ก่อตั้งบริษัททั้งสามคน เงินลงทุนเริ่มต้นที่ 5,000,000 บาท แบ่งเป็นจากผู้ถือหุ้นใหญ่ 2,500,000 บาท และจากผู้ถือหุ้นทั้งสองท่านอีกท่านละ 1,250,000 บาท รวมเป็น 2,500,000 บาท บริษัทหลีกเลี่ยงการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเนื่องจากไม่ต้องการชำระดอกเบี้ย

บริษัทแม็กซ์เวล จำกัด ให้ความสำคัญกับการสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในทุกภาคส่วน (Stakeholder) ด้วยความมุ่งมั่นที่จะสร้างผลกำไรอย่างยั่งยืน ธุรกิจสามารถคืนทุนได้เร็วและมีมูลค่าเติบโตขึ้นอย่างสม่ำเสมอ ดังนั้นผู้บริหารจึงต้องมีความรอบคอบในการลงทุน ตั้งแต่การเลือกทำเล สินค้าและบริการ การตกแต่งภายในร้าน ระบบปฏิบัติการและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ให้แก่ผู้มารับบริการ บริษัทคาดการณ์การเติบโตของรายได้อยู่ที่ปีละ 15% อัตรากำไรสุทธิไม่น้อยกว่า 10% มูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 13,619,127.27 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับ 47% ระยะเวลาคืนทุนโครงการ 2 ปี 7 เดือน ถือว่าใช้เวลาคืนทุนค่อนข้างเร็วเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมอื่น จากตัวเลขดังกล่าวจะเห็นว่าผลตอบแทนโครงการเป็นบวก ให้ผลตอบแทนค่อนข้างสูง จึงสรุปได้ว่าโครงการมีความน่าลงทุน

บรรณานุกรม

1. Anuk life : ความคิดและชีวิต. (2554). กรุงเทพมหานคร. *โครงสร้างประชากรบอกอะไรเราได้บ้าง? แหล่งที่มา :*

<https://anuklife.files.wordpress.com/2013/10/population.gif>. สืบค้นเมื่อ 29

มีนาคม 2560

2. กระทรวงสาธารณสุข,สำนักยา สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา.(2558). คู่มือการตรวจประเมินวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชนสำหรับร้านขายยาแผนปัจจุบัน (ข.ย.1). กรุงเทพมหานคร: พิมพ์ที่สำนักยา สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)

3. *ประมาณการธุรกิจขายยาปี 2558 (หน้า 2)*, โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2558, กรุงเทพมหานคร: ผู้แต่ง. <https://image.slidesharecdn.com/random-160901051508/95/-3-638.jpg?cb=1472706944>

1. สุดใจ ดิลกวรรณพนธ์.(2558). การจัดการเชิงกลยุทธ์ (พิมพ์ครั้งที่ 2).กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ห้างหุ้นส่วนจำกัด สามลดา