

Golden Immortal Wellness Project

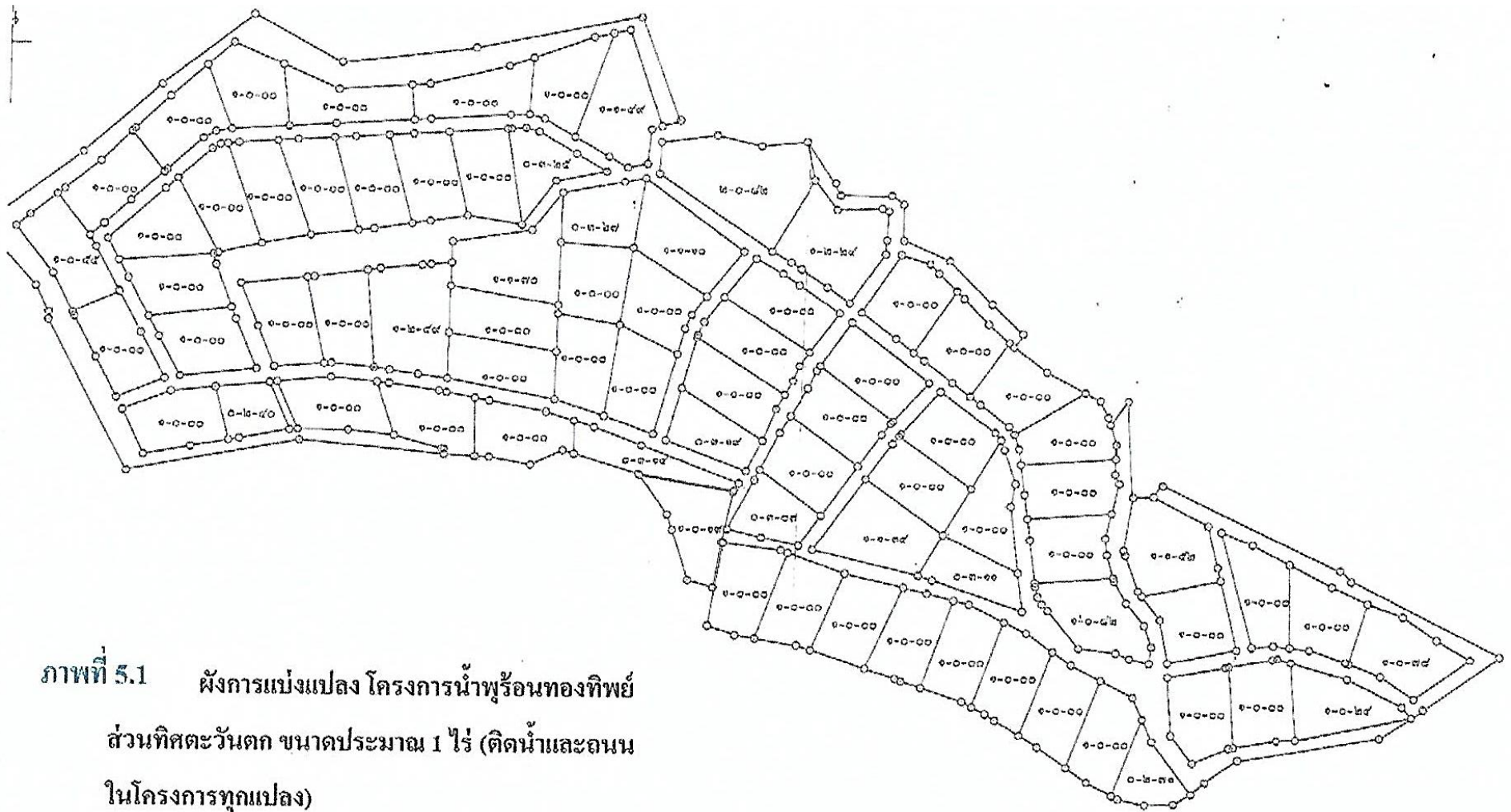
1. Area Feature

1.1 The Project situate at ตำบลศรีถ้อย อำเภอแม่สรวย จังหวัดเชียงราย ขนาดพื้นที่ 182 ไร่ ติดถนนคอนกรีตสาธารณะ มีไฟฟ้าสามเฟสของการไฟฟ้าภูมิภาคเข้าถึง แบ่งเป็น 2 ส่วน เดิมโครงการนี้เคยรวบรวมที่ดิน เพื่อจะทำสนามกอล์ฟ แห่งแรกที่มีน้ำพุร้อนแต่เป็นโครงการใหญ่มากจึงปรับเป็นโครงการเพื่อสุขภาพ



ภาพ 1.1/1 รูปแบบสนามกอล์ฟ

1.1.1 Golden Immortal : Western Arae ขนาดพื้นที่ 82 ไร่ เหมาะสำหรับสร้างเป็นที่พักอาศัยหรือบ้านพักเป็นเดือน แบ่งพื้นที่เป็นแปลงละ 1 ไร่ ทุกแปลงติดถนนและแหล่งน้ำในโครงการให้มีการปลูกต้นไม้ เช่น ต้นกระท้อน บรรยาการร่มรื่น



ภาพที่ 5.1 ผังการแบ่งแปลง โครงการน้ำพุร้อนทองทิพย์ ส่วนทิศตะวันตก ขนาดประมาณ 1 ไร่ (ติดน้ำและถนน ในโครงการทุกแปลง)

ภาพ 1.1.1 พื้นที่ Western Golden Immortal



(1) ทางเข้าโครงการนำพวุ้นร้อนทองทิพย์ ส่วนทิศตะวันตก ติดถนนคอนกรีต กว้าง 5 เมตร



(2) ดอกไม้ริมทางในส่วนทิศตะวันตก และได้ปลูกต้นกระท้อนไว้เป็นส่วนเพิ่มรสชาติของการผลิตไวน์ขาว



(3) ertonอายุ 20 ปี ซึ่งปลูกประมาณ 20ต้นต่อไร่
(ไวน์ertonได้รับรางวัลชนะเลิศประกวดไวน์ระดับประเทศ)



(4) ต้นมะพร้าวริมถนนในส่วนทิศตะวันตกของโครงการ



(5) หนองน้ำในโครงการมีน้ำตลอดปี



(6) ถนนคอนกรีตขนาด 5 เมตร ด้านใต้ของโครงการ

There are three hotspring in this project. One hot spring has been drilled with the mineral drinking water with the low sulfide order which superb for SPA and water treatment.



One of Three Hotspringin Golden Immortal Hotspring Project.



Northern View of Golden Immortal Hotspring Project.



The Hemp Greenhouse in Golden Immortal Hotspring Project.



Western Side Connect to The Western Area of The Project



Planting Andaman Redwood Trees Along the Project's Road.



Eastern View of Golden Immortal Hotspring Project.

(The Andaman Redwood Trees have been Planted Along the Project's Road)



The Andaman Redwood Tree which Planting at Doiwiang Hill Hotspring Project of the Same



Eastern Side Along River Lao



Southern Side Along Concrete Road which Along the Swamp

2. โครงการสอดคล้องกับพื้นที่เพื่อการเศรษฐกิจการลงทุน แบ่งเป็น 3 โครงการหลัก

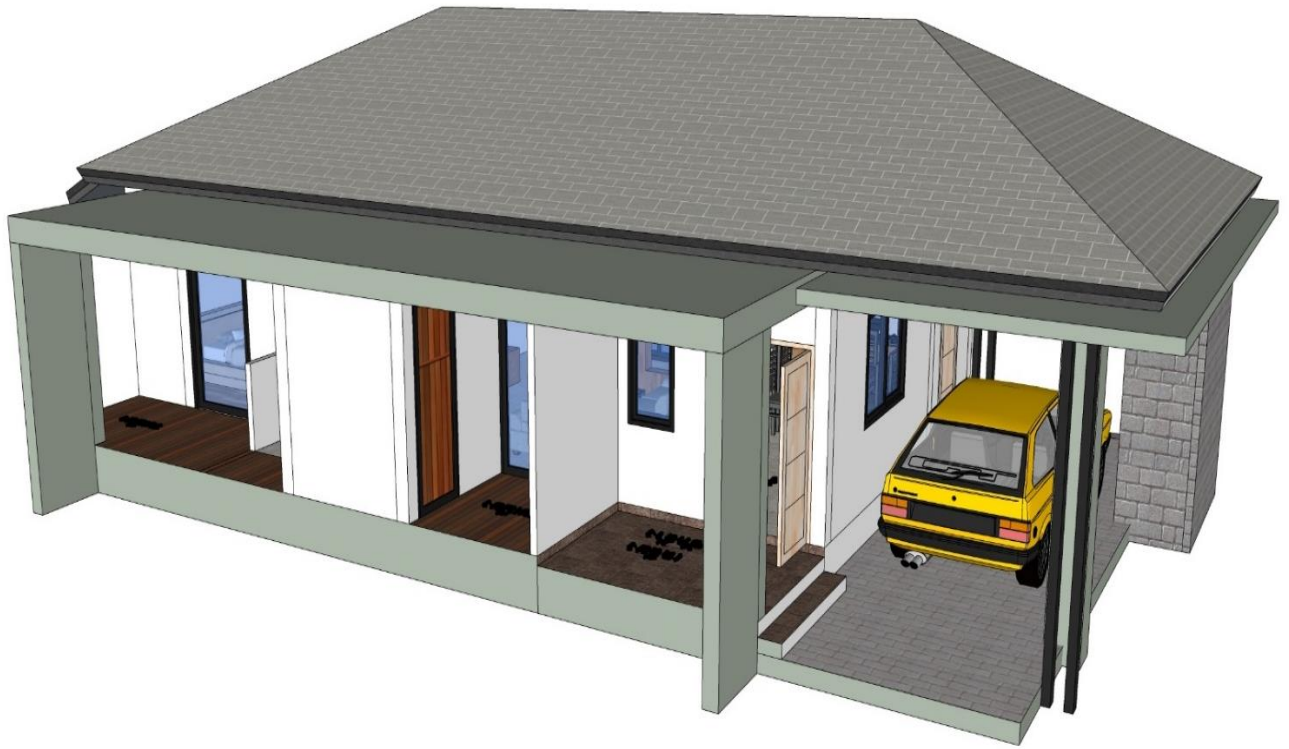
2.1 โครงการหลักที่หนึ่งโครงการบ้านพักอาศัยใช้พื้นที่ Western Golden Immortal

2.1.1 ได้มีการออกแบบบ้านมาตรฐานเบื้องต้น ตามภาพ (1) และ (2) และออกแบบแปลน ตาม ภาพ (3) และ (4) (จะเปลี่ยนแปลงบ้านเองได้ แต่ภายใต้เงื่อนไขอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข)

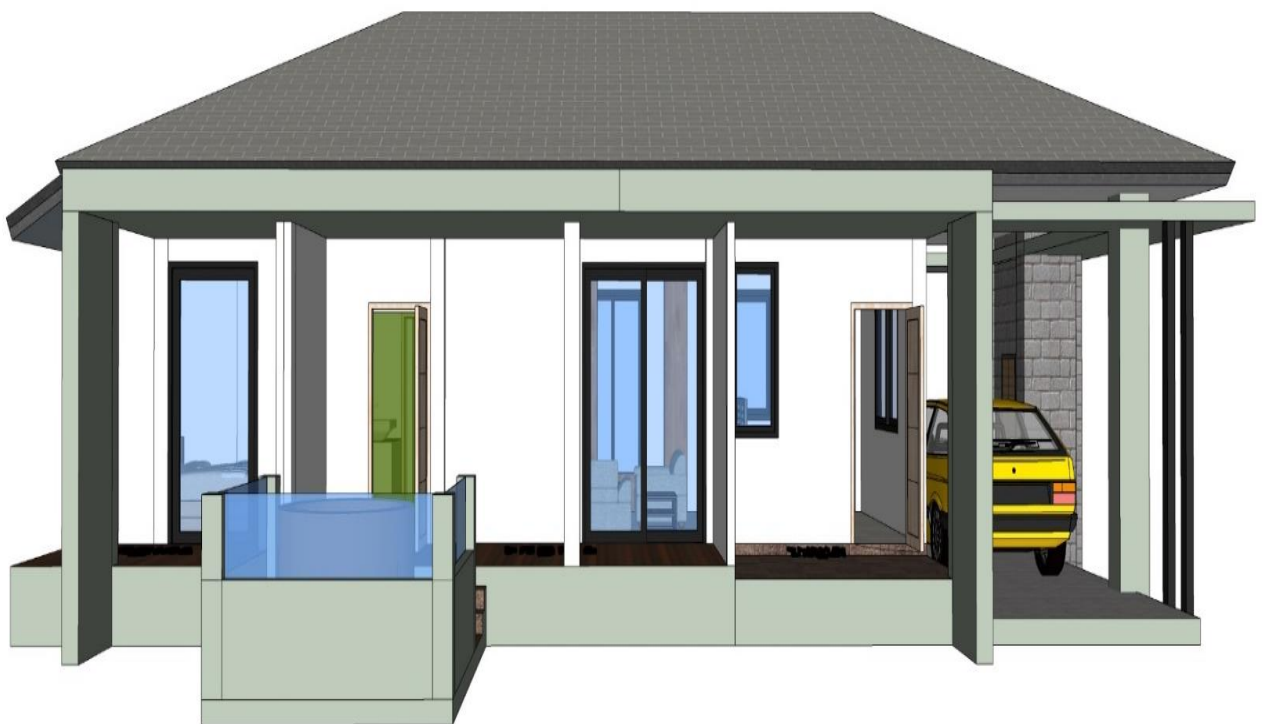


(1) แบบบ้านชั้นเดียวแบบ A/1 และ A/2 (ด้านหน้า)

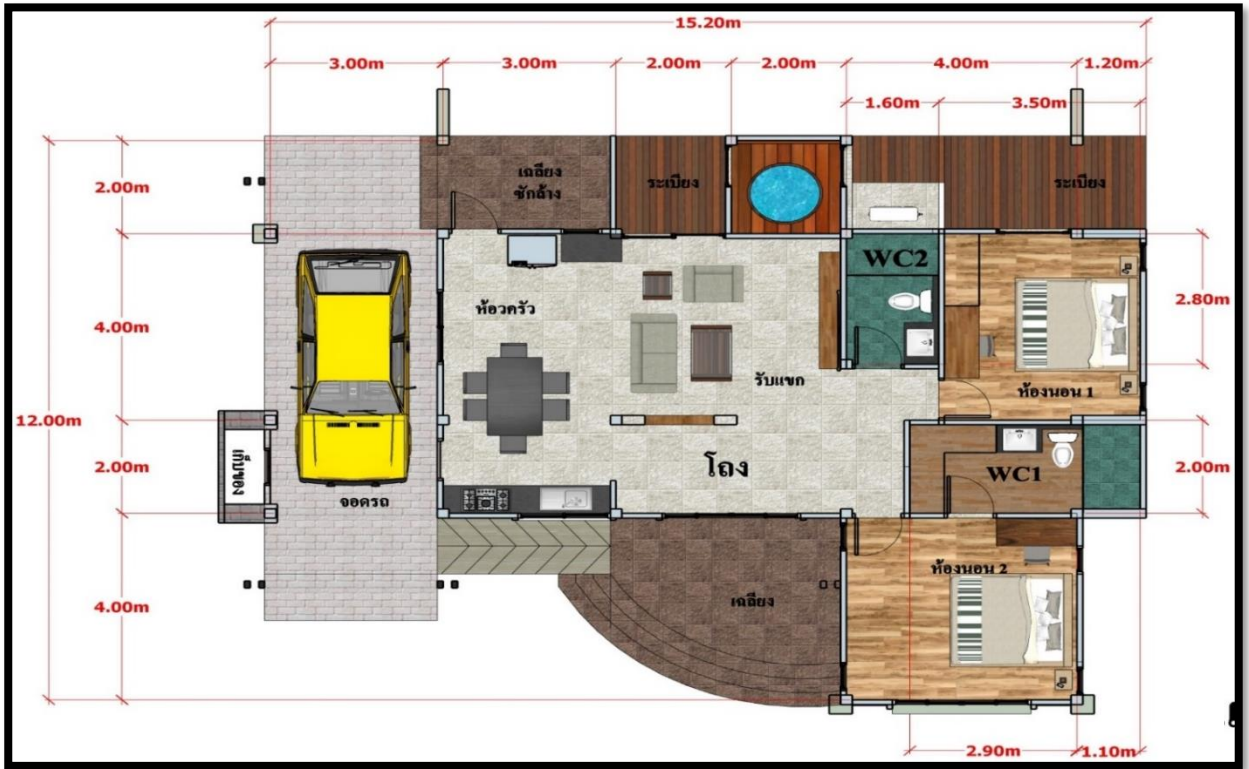
- 2 ห้องนอน
- 2 ห้องน้ำ
- 1 ห้องครัว
- 1 ห้องรับแขก
- เฉลียงหน้าบ้านและหลังบ้าน
- พร้อมห้อง Onsen (พื้นที่ใช้สอย 100 ตรม.)



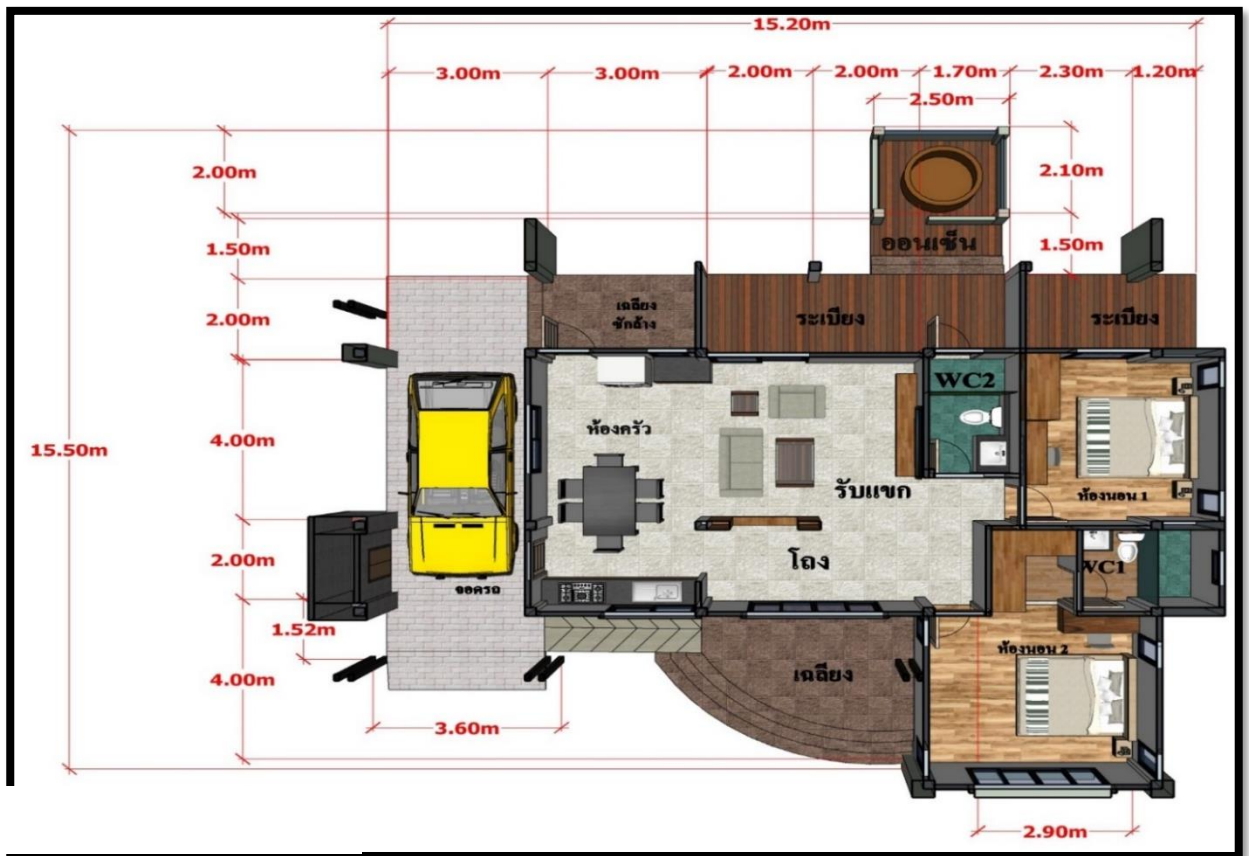
(2/1) แบบบ้านชั้นเดียวแบบ A/1 (ด้านหลัง)



(2/2) แบบบ้านชั้นเดียวแบบ A/2 (ด้านหลัง)



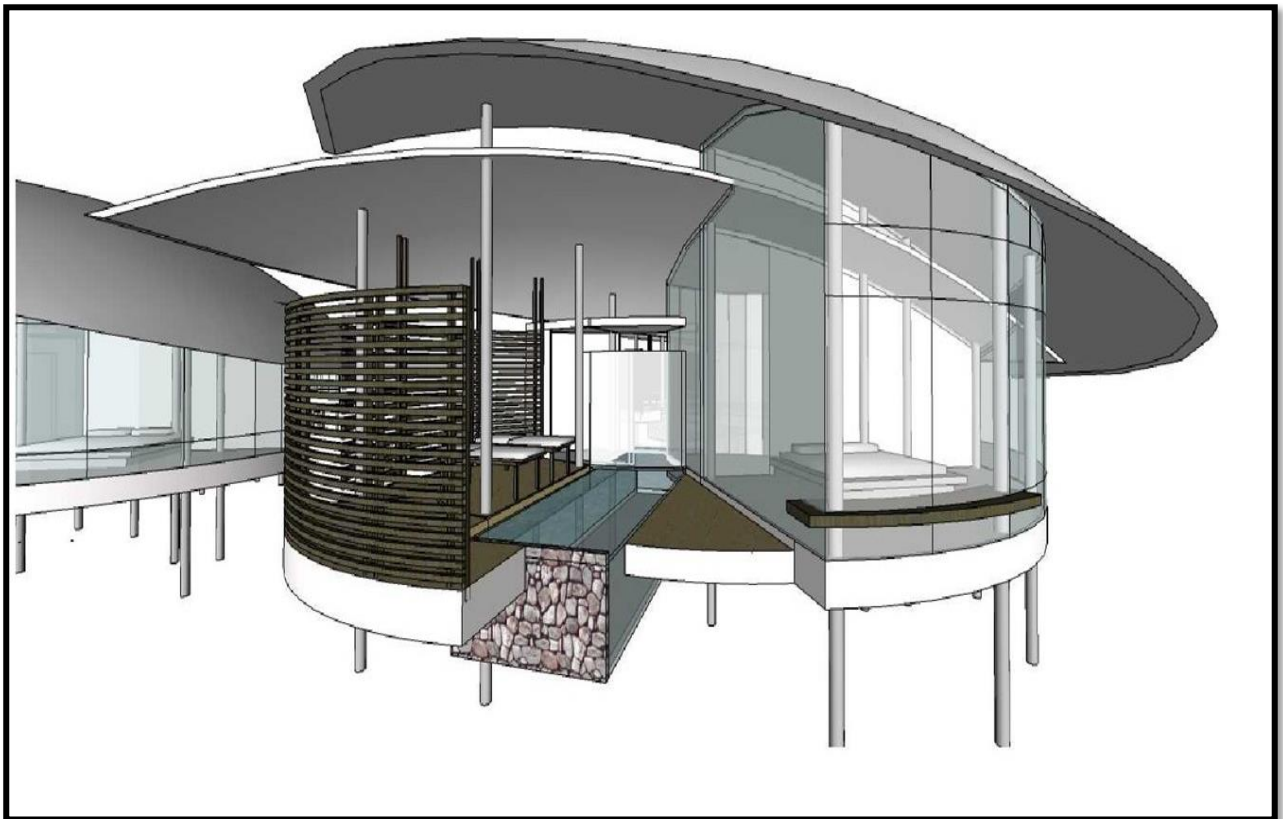
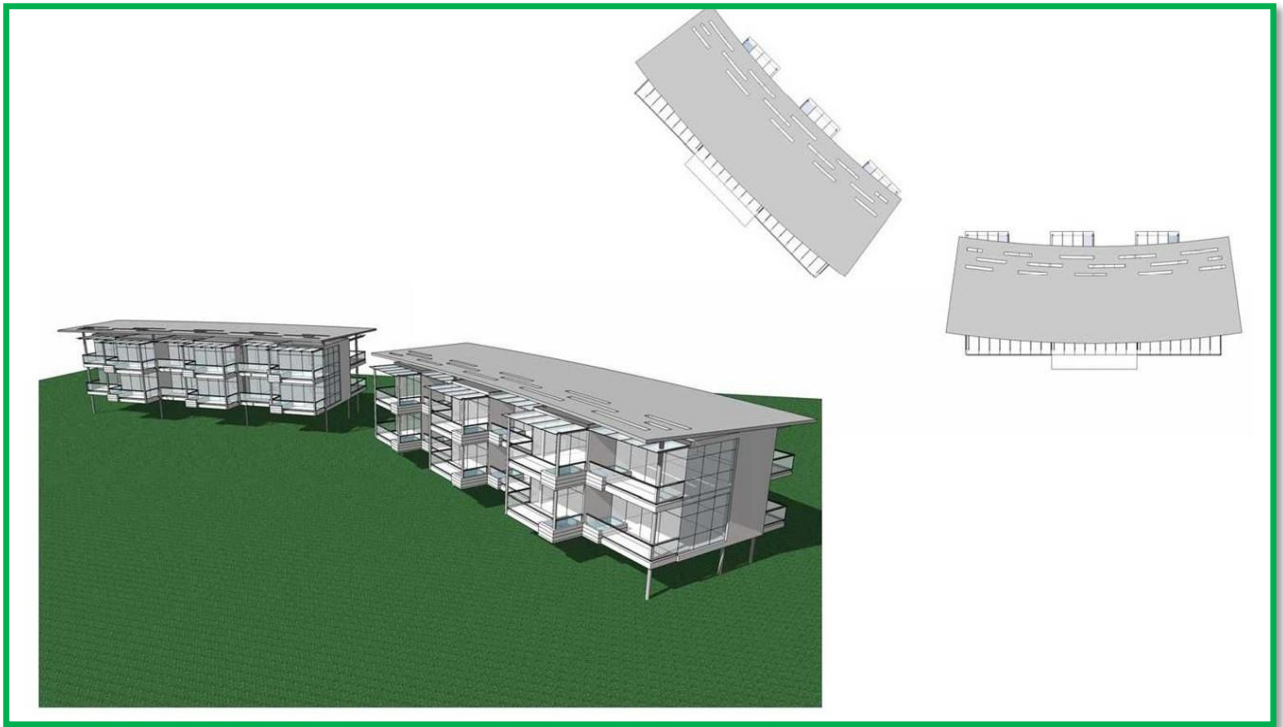
(3) แบบแปลน A/1 (ห้อง Onsen อยู่ในบ้าน)



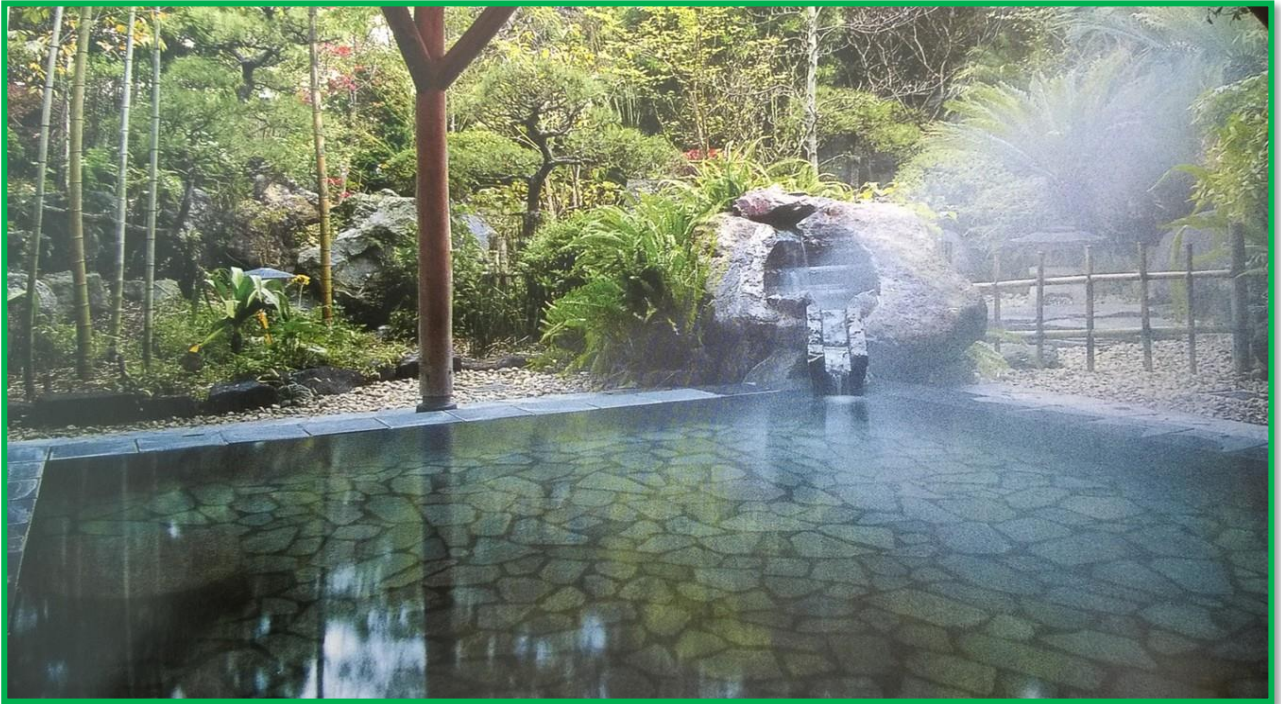
(4) แบบแปลน A/2 (ห้อง Onsen อยู่นอกบ้าน)

2.2 โครงการหลักที่สองโครงการ : Integrates Wellness เช่น Health Resort, Wellness, Recreation, Mineral Treatment, Natural Treatment etc.

Conceptual Design for Low Rise Building



Clubhouse and Restaurant



Hotspring Wellness



Hotspring Relaxing

- 2.3 โครงการหลักที่สาม โครงการผลิตผลิตภัณฑ์ เพื่อสุขภาพ เช่น
2.3.1 การผลิตน้ำแร่ดื่มเพื่อสุขภาพ ซึ่งมีการประเมินผลตอบแทนโดย
บริษัท นวมินทร์ แอปไพศาล แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด (NAC) ดังนี้

การประเมินผลตอบแทน โครงการผลิตน้ำแร่ดื่มธรรมชาติเพื่อสุขภาพ

ที่ดินน้ำแร่ดื่มของกลุ่ม **Health is Wealth Group**

รายได้รับรู้อยู่ระหว่าง	114,587,200	226,587,200	บาท/เดือน
หรือ	1,375,046,400	2,719,046,400	บาท/เดือน

(โปรดดู APPENDIX III)

(ประเมินโดย บริษัทนวมินทร์ แอปไพศาล แอนด์ คอนซัลแตนท์)

D : HEALTHY NATURAL MINERAL WATER APPRAISAL

E-mail : health_iswealth_1@hotmail.com

: โทร 082 4502964

บทสรุปผู้บริหาร

HEALTHY NATURAL MINERAL WATER (HNMW)
 ทองทิพย์โปรเจค

Date : 3.6.2020
 By : Chaipruk
 Rev : 02

ปริมาณน้ำบาดาลอนุญาต	8,400 m3/Month
	8,400,000 L/Month
สูญเสียในการผลิต	10%
สูญเสียคุณภาพ	10%
น้ำเหลือบรรจุจริง	6,720,000 L/month

Conclusion

- น้ำแร่ที่มีขายในท้องตลาด มี 2 แบบ คือ
 - 1.1แบบผลิตภายในประเทศ นิยมขายเป็นโหล ราคาขายเฉลี่ยไม่แพง การตลาดใช้เงินไม่มาก
 - 1.2 นำเข้ามาขาย นิยมขายเป็นขวด ราคาขายเฉลี่ยแพง การตลาดใช้เงินมาก
- หากนำปริมาณน้ำดิบที่ได้รับอนุญาตมาผลิต มีมูลค่าการตลาดดังนี้

Best Case Scenario		รายรับ		ต้นทุน		กำไร	
		ต่ำสุด	สูงสุด	ต่ำสุด	สูงสุด	ต่ำสุด	สูงสุด
2.1 Case 1 ขายเท่ากับราคาน้ำแร่ผลิตในไทย ขนาดบรรจุ 500ml, 1500ml	THB/Month	83,626,667	125,440,000	64,095,360	85,478,400	19,531,307	39,961,600
	THB/Year	1,003,520,000	1,505,280,000	769,144,320	1,025,740,800	725,760,000	1,505,280,000
2.2 Case 2 ขายเท่ากับราคาน้ำแร่นำเข้า ขนาดบรรจุ 1000ml	THB/Month	463,680,000	611,520,000	53,961,600	53,961,600	409,718,400	557,558,400
	THB/Year	5,564,160,000	7,338,240,000	647,539,200	647,539,200	4,916,620,800	6,690,700,800
2.3 Case 3 ตั้งราคาขายระหว่างราคาน้ำแร่นำเข้า ขนาดบรรจุที่ 600ml (ไม่มีห่ออื่นทำ เราทำได้ เนื่องจากขนาดพอเหมาะและเราเดียวที่มี ซิลิเนียม และเพื่อสร้างความแตกต่าง การจดจำ	THB/Month	168,000,000	611,520,000	53,412,800	53,412,800	114,587,200	558,107,200
	THB/Year	2,016,000,000	7,338,240,000	640,953,600	640,953,600	1,375,046,400	2,719,046,400

เมื่อนำปัจจัยลบ มาริเคราะห์ร่วมด้วย
 ซึ่งหากเกิดพร้อมกัน จะกระทบต้นทุนผลิตเพิ่ม 18%, กระทบยอดขายลด 18% รวม 48%

Worst Case Scenario		รายรับ		ต้นทุน		กำไร	
		ต่ำสุด	สูงสุด	ต่ำสุด	สูงสุด	ต่ำสุด	สูงสุด
2.1 Case 1 ขายเท่ากับราคาน้ำแร่ผลิตในไทย ขนาดบรรจุ 500ml, 1500ml	THB/Month	68,573,867	102,860,800	75,632,525	100,864,512	- 7,058,658	- 32,290,645
	THB/Year	822,886,400	1,234,329,600	907,590,298	1,210,374,144	- 84,703,898	- 387,487,744
2.2 Case 2 ขายเท่ากับราคาน้ำแร่นำเข้า ขนาดบรรจุ 1000ml	THB/Month	380,217,600	501,446,400	63,674,688	63,674,688	316,542,912	437,771,712
	THB/Year	4,562,611,200	6,017,356,800	764,096,256	764,096,256	3,798,514,944	5,253,260,544

บทสรุปผู้บริหาร

HEALTHY NATURAL MINERAL WATER (HNMW)

ทองทิพย์โปรเจค

Date : 3.6.2020

By : Chaipruk

Rev : 02

ปริมาณน้ำบาดาลอนุญาต	8,400 m3/Month
	8,400,000 L/Month
สูญเสียในการผลิต	10%
สูญเสียคุณภาพ	10%
น้ำเหลือบรรจุจริง	6,720,000 L/month

Conclusion

- 1 น้ำแร่ที่มีขายในท้องตลาด มี 2 แบบ คือ

1.1แบบผลิตภายในประเทศ	นิยมขายเป็นโหล	ราคาขายเฉลี่ยไม่แพง	การตลาดใช้เงินไม่มาก
1.2 นำเข้ามาขาย	นิยมขายเป็นขวด	ราคาขายเฉลี่ยแพง	การตลาดใช้เงินมาก

- 2 หากนำปริมาณน้ำดิบที่ได้รับอนุญาตมาผลิต มีมูลค่าการตลาดดังนี้

Best Case Senario		รายรับ		ต้นทุน		กำไร	
		ต่ำสุด	สูงสุด	ต่ำสุด	สูงสุด	ต่ำสุด	สูงสุด
2.1 Case 1 ขายเท่ากับราคาน้ำแร่ผลิตในไทย ขนาดบรรจุ 500ml, 1500ml	THB/Month	83,626,667	125,440,000	64,095,360	85,478,400	19,531,307	39,961,600
	THB/Year	1,003,520,000	1,505,280,000	769,144,320	1,025,740,800	725,760,000	1,505,280,000
2.2 Case 2 ขายเท่ากับราคาน้ำแร่นำเข้า ขนาดบรรจุ 1000ml	THB/Month	463,680,000	611,520,000	53,961,600	53,961,600	409,718,400	557,558,400
	THB/Year	5,564,160,000	7,338,240,000	647,539,200	647,539,200	4,916,620,800	6,690,700,800
2.3 Case 3 ตั้งราคาขายระหว่างราคาน้ำแร่นำเข้า ขนาดบรรจุที่ 600ml (ไม่มีห่ออื่นทำ เราทำได้ เนื่องจากขนาดพอเหมาะและเราเดียวที่มี ซิลิเนียม และเพื่อสร้างความแตกต่าง การจดจำ	THB/Month	168,000,000	611,520,000	53,412,800	53,412,800	114,587,200	558,107,200
	THB/Year	2,016,000,000	7,338,240,000	640,953,600	640,953,600	1,375,046,400	2,719,046,400

เมื่อนำปัจจัยลบ มาวิเคราะห์ร่วมด้วย

ซึ่งหากเกิดพร้อมกัน จะกระทบต้นทุนผลิตเพิ่ม 18%, กระทบยอดขายลด 18% รวม 48%

Worst Case Senario		รายรับ		ต้นทุน		กำไร	
		ต่ำสุด	สูงสุด	ต่ำสุด	สูงสุด	ต่ำสุด	สูงสุด
2.1 Case 1 ขายเท่ากับราคาน้ำแร่ผลิตในไทย ขนาดบรรจุ 500ml, 1500ml	THB/Month	68,573,867	102,860,800	75,632,525	100,864,512	7,058,658	32,290,645
	THB/Year	822,886,400	1,234,329,600	907,590,298	1,210,374,144	84,703,898	387,487,744
2.2 Case 2 ขายเท่ากับราคาน้ำแร่นำเข้า ขนาดบรรจุ 1000ml	THB/Month	380,217,600	501,446,400	63,674,688	63,674,688	316,542,912	437,771,712
	THB/Year	4,562,611,200	6,017,356,800	764,096,256	764,096,256	3,798,514,944	5,253,260,544

2.3 Case 3 ตั้งราคาขายระหว่างราคาน้ำแร่ น้ำเข้า ขนาดบรรจุที่ 600ml (ไม่มีห่ออื่นทำ เราทำได้ เนื่องจากขนาดพอเหมาะและเราเดียวที่มี ซิลิเนียม และเพื่อสร้างความแตกต่าง การจดจำ	THB/Month	137,760,000	501,446,400	63,027,104	63,027,104	74,732,896	438,419,296
	THB/Year	1,653,120,000	6,017,356,800	756,325,248	756,325,248	896,794,752	5,261,031,552

3 Possible Case Sanario

ด้วยเหตุผล

3.1 ควรเอาจุดเด่นเรื่องน้ำแร่มีซิลิเนียม มานำเสนอ

3.2 บรรจุขวดที่ใหญ่เกินไปเพื่อลดต้นทุนขนส่ง/ขวด และไม่มีคู่แข่งอื่นทำ ที่ 600 ml

3.3 ผลกระทบจากเหตุปัจจัยลบน้อยสุด

ควรเลือก Case 3 เป็น Possible Case

	กำไรต่ำสุด	กำไรสูงสุด	
ช่วง Best Situation	114,587,200	558,107,200	THB/Month
	1,375,046,400	2,719,046,400	THB/Year
ช่วง Worst Situation	74,732,896	438,419,296	THB/Month
	896,794,752	5,261,031,552	THB/Year

4 ปัจจัยที่กระทบธุรกิจระดับรุนแรงสุด

ด้านกฎหมาย

ยกเลิกการอนุญาตการใช้น้ำ

ด้านภัยธรรมชาติ

น้ำดิบ(บาดาล)หมด

ทั้งสองปัจจัยจะทำให้ ต้องหยุดกิจการได้

APPENDIX I

HEALTHY NATURAL MINERAL WATER (HNMW)
ทองทิพย์โปรเจค

Date : 3.6.2020

By : Chalpruk

Rev : 02

ปริมาณน้ำบาดาลอนุญาต	8,400 m3/Month
	8,400,000 L/Month
สูญเสียในการผลิต	10%
สูญเสียคุณภาพ	10%
น้ำเหลือบรรจุจริง	6,720,000 L/month

เปรียบเทียบ รายได้รับรู้อัตโนมัติตามราคาน้ำแร่ที่มีในตลาดและตั้งราคาเอง

INCOME

Case 1 น้ำแร่ที่ผลิตในประเทศ นิยมบรรจุขนาด 500,1500 ml และขายเป็นโหล *

เปรียบเทียบ ถ้าเราผลิตและขายตามราคาตู้ห่อและขนาดในท้องตลาด	500 ml	1500 ml	
ผลิตได้	13,440,000	4,480,000	Bottle/Month
หรือ	1,120,000	373,333	Dozen/Month
รายได้รับรู้อัตโนมัติ (ขายเป็นโหล) ใช้ราคาขายเท่ากับตู้ห่อ	500 ml	1500 ml	
Purra	91,840,000		
Aura	125,440,000	83,626,667	THB/Month
Minera	91,840,000	60,480,000	THB/Month
Mont Fleur	103,040,000	68,693,333	THB/Month
ดังนั้น รายได้รับรู้อัตโนมัติอยู่ระหว่าง	83,626,667	125,440,000	THB/Month
หรือ	1,003,520,000	1,505,280,000	THB/Year

Case 2 น้ำแร่ที่นำเข้า นิยมบรรจุขนาด 1,000 ml และขายเป็นขวด *

เปรียบเทียบ ถ้าเราผลิตและขายตามราคาตู้ห่อและขนาดในท้องตลาด	1000 ml		
ผลิตได้	6,720,000	Bottle/Month	
รายได้รับรู้อัตโนมัติ (ขายเป็นขวด) ใช้ราคาขายเท่ากับตู้ห่อ	1000 ml		
Sanpellegrino	611,520,000	THB/Month	
Gerolsteiner	483,840,000	THB/Month	
FII	470,400,000	THB/Month	
Pana	463,680,000	THB/Month	
ดังนั้น รายได้รับรู้อัตโนมัติอยู่ระหว่าง	463,680,000	611,520,000	THB/Month
หรือ	5,564,160,000	7,338,240,000	THB/Year

Best Case

Case 3 ขั้วเสกนอแนะ (ตั้งขนาดบรรจุเองและราคาเอง)

ผลิตและขายเป็นขวด อกึ่งกลางตลาด(Domestic/Import)

ขนาด	600 ml.		
ผลิตได้	11,200,000	Bottle/Month	
รายได้รับรู้อัตโนมัติ (ขายเป็นขวด) ตั้งราคาขาย			
15 THB/Bottle	168,000,000	THB/Month	
20 THB/Bottle	224,000,000	THB/Month	
25 THB/Bottle	280,000,000	THB/Month	
ดังนั้น รายได้รับรู้อัตโนมัติอยู่ระหว่าง	168,000,000	280,000,000	THB/Month
หรือ	2,016,000,000	3,360,000,000	THB/Year

Possible Case

* <https://shoponline.tescolotus.com/groceries/th->

APPENDIX II

HEALTHY NATURAL MINERAL WATER (HNMW)
ทองทิพย์โปรเจค

Date : 3.6.2020
By : Chalpruk
Rev : 02

ปริมาณน้ำบาดาลอนุญาต	8,400 m3/Month
	8,400,000 L/Month
สูญเสียในการผลิต	10%
สูญเสียคุณภาพ	10%
น้ำเหลือบรรจุจริง	6,720,000 L/month

COST

Case 1 น้ำแร่ที่ผลิตในประเทศ นิยมบรรจุขนาด 500,1500 ml และขายเป็นโหล *

เปรียบเทียบ ถ้าเราผลิตและขาย ตามราคาผู้ถือและขนาดในท้องตลาด	500 ml	1500 ml	
ผลิตได้	13,440,000	4,480,000	Bottle/Month
หรือ	1,120,000	373,333	Dozen/Month
ต้นทุน (เป็นโหล)	500 ml	1500 ml	
	64,095,360	85,478,400	THB/Month
ดังนั้น ต้นทุนอยู่ระหว่าง	64,095,360	85,478,400	THB/Month
หรือ	769,144,320	1,025,740,800	THB/Year

Case 2 น้ำแร่ที่นำเข้า นิยมบรรจุขนาด 1,000 ml และขายเป็นขวด *

ขนาดในท้องตลาด	1000 ml	
ผลิตได้	6,720,000	Bottle/Month
ต้นทุน (ขายเป็นขวด)	53,961,600	THB/Month
ต้นทุน (ขายเป็นขวด)	53,961,600	THB/Month
หรือ	647,539,200	THB/Year

Best Case

Case 3 ข้อเสนอนำเข้า (ตั้งขนาดบรรจุเองและราคาเอง)
ผลิตและขายเป็นขวด ออกกลางตลาด(Domestic/Import)

ขนาด	600 ml.	
ผลิตได้	11,200,000	Bottle/Month

Possible Case

ต้นทุน (ขายเป็นขวด)	53,412,800	THB/Month
ต้นทุน (ขายเป็นขวด)	53,412,800	THB/Month
	640,953,600	THB/Year

APPENDIX III

HEALTHY NATURAL MINERAL WATER (HNMW)
 ทองทิพย์โปรเจค

Date : 3.6.2020
 By : Chaipruk
 Rev : 02

ปริมาณน้ำบาดาลอนุญาต	8,400 m3/Month
	8,400,000 L/Month
สูญเสียในการผลิต	10%
สูญเสียคุณภาพ	10%
น้ำเหลือบรรจุจริง	6,720,000 L/month

PROFIT

Case 1 น้ำแร่ที่ผลิตในประเทศ นิยมบรรจุขนาด **500,1500 ml** และขายเป็นโหล *

เปรียบเทียบ ถ้าเราผลิตและขาย ตามราคาตู้ห้อและขนาดในท้องตลาด	500 ml	1500 ml	
ผลิตได้	13,440,000	4,480,000	Bottle/Month
หรือ	1,120,000	373,333	Dozen/Month
ดังนั้น รายได้รับรู้อยู่ระหว่าง	19,531,307	39,961,600	THB/Month
หรือ	725,760,000	1,505,280,000	THB/Year

Case 2 น้ำแร่ที่นำเข้า นิยมบรรจุขนาด **1,000 ml** และขายเป็นขวด *

เปรียบเทียบ ถ้าเราผลิตและขาย ตามราคาตู้ห้อและขนาดในท้องตลาด	1000 ml	
ผลิตได้	6,720,000	Bottle/Month

Best Case

ดังนั้น รายได้รับรู้อยู่ระหว่าง	409,718,400	557,558,400	THB/Month
หรือ	4,916,620,800	6,690,700,800	THB/Year

Case 3 ขั้วเสนอแนะ (ตั้งขนาดบรรจุเองและราคาเอง)
 ผลิตและขายเป็นขวด ขั้วกลางตลาด(Domestic/Import)

ขนาด	600 ml.	
ผลิตได้	11,200,000	Bottle/Month

Possible Case

ดังนั้น รายได้รับรู้อยู่ระหว่าง	114,587,200	226,587,200	THB/Month
หรือ	1,375,046,400	2,719,046,400	THB/Year

APPENDIX IV

HEALTHY NATURAL MINERAL WATER (HNMW)
ทองทิพย์โปรเจค

Date : 3.6.2020
By : Chaipruk
Rev : 02

ปัจจัยลบสำคัญที่จะกระทบรายได้			Effect Percentage	
			กระทบต้นทุนเพิ่ม	กระทบยอดขายลด
1	ด้านการผลิต	เครื่องจักรในระบบผลิตมีปัญหา	2%	
2	ด้านการตลาด	คู่แข่งลดราคา		10%
		คู่ค้ารายใหม่(มีซึลเนียมเหมือนกัน)		5%
		Brand Royalty ลดลง		5%
		ปัญหาขนส่ง		10%
3	ด้านการเงิน	คู่ค้าไม่ชำระหนี้	5%	
4	ด้านกัญชรมชาติ	แผ่นดินไหว	1%	
		ไฟไหม้	1%	
		คุณภาพน้ำแร่ดิบ เปลี่ยนแปลง	5%	
5	ด้านกฎหมาย	ขึ้นค่าธรรมเนียมใช้น้ำบาดาล	1%	
6	ด้านต้นทุน	ต้นทุนเพิ่ม ตามปัจจัยต่างๆ เช่นเงินเฟ้อ	3%	
รวม หากเกิดขึ้นพร้อมกันทั้งหมด			18%	30%

หมายเหตุ

ปัจจัยที่กระทบธุรกิจระดับรุนแรงสุด

- 1 ด้านกฎหมาย ยกเลิกการอนุญาตการใช้น้ำ
- 2 ด้านกัญชรมชาติ น้ำดิบหมด

ต้นทุนการผลิต		THB/Bottle	
600 ml			
1	Treated Water for Bottling	0.009	
2	Label, Bottle & Cap	1.25	
3	Transportation	1.5	
4	Operations	0.01	
5	Marketing	2	
Total		4.769	----(A)
1000 ml			
1	Treated Water for Bottling	0.015	
2	Label, Bottle & Cap	3	
3	Transportation	3	
4	Operations	0.015	
5	Marketing	2	
Total		8.03	----(B)
1500 ml			
1	Treated Water for Bottling	0.02	
2	Label, Bottle & Cap	4	
3	Transportation	3.5	
4	Operations	0.02	
5	Marketing	2	
Total		9.54	----(B)

น้ำเสือบรรจจริง 6,720,000 L/month

Size	Gross of Goods	
CC/Bottle	Bottle/Month	Dozen/Month
300	22,400,000	1,866,667
500	13,440,000	1,120,000
600	11,200,000	933,333
750	8,960,000	746,667
1000	6,720,000	560,000
1250	5,376,000	448,000
1500	4,480,000	746,667

มูลค่าตลาด เมื่อเทียบราคาขาย เท่ากับณั้ห้อ*										
Size	Domestic					Imported				
CC/Bottle	Purra	Aura	Minere	Mont Fleur	Sanpellegrino	Avian	Gerolsteiner	FIJI	Pana	Volvic
330		158,666,667								
500	95,200,000	125,440,000	91,840,000	103,040,000		564,480,000				
600										
750					707,840,000					
1000					611,520,000		483,840,000	470,400,000	463,680,000	
1250						435,456,000				
1500		83,626,667	60,480,000	68,693,333						300,160,000
		AV	98,373,333	THB/Month				AV	504,672,000	THB/Month
				AV	301,522,667	THB/Month				

* <https://shoponline.tescolotus.com/groceries/th->

Sale Prices

Size	Domestic					Imported				
CC/Bottle	Purra	Aura	Minere	Mont Fleur	Sanpellegrino	Avian	Gerolsteiner	FIJI	Pana	Volvic
330		85								
500	85	112	82	92		42				
600										
750					79					
1000					91		72	70	69	
1250						81				
1500		112.00	81	92.00						67

2.3.2 การปลูกกัญชง

กรีนเฮาส์ปลูกกัญชงในพื้นที่ Eastern Golden Immortal



3. หลักการหาผู้ร่วมทุน

3.1 เจ้าของที่ดินจะร่วมลงทุนด้วยที่ดิน โดยขอรับค่าที่ดินประมาณ 70-80% ของราคาที่ดิน ส่วนอีก 20-30% ของราคาที่ดินจะขอร่วมทุนกับโครงการ ซึ่งผู้สนใจสามารถจะร่วมทุน เฉพาะ ส่วน Western Golden Immortal or West G.I หรือเฉพาะส่วน Eastern G.I หรือทุกส่วนก็ได้

3.2 ผู้มาร่วมทุนทำหน้าที่บริหารหลักของโครงการเจ้าของที่ดินเดิมจะทำหน้าที่เสริมตามที่จะหารือกัน โดยเฉพาะการติดต่อกับหน่วยงานของรัฐซึ่งเจ้าหน้าที่ดินคุ้นเคย เนื่องจากเป็นอดีตข้าราชการระดับปลัดกระทรวง

3.3 เจ้าของที่ดินเปิดกว้างสำหรับการหารือสำหรับผู้สนใจ

4. ผู้สนใจจะร่วมทุนโปรดติดต่อ

4.1

4.2