

# ตัวอย่างแผนธุรกิจ และ รายงานสรุปผลการดำเนินงาน

## ตัวอย่างแผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ	“เทียนหอมพิฆาตยุง”
โดย	“กลุ่ม mosquito killers”
โรงเรียน	กรุงเทพฯวิทยา
รหัส	1010101010

### 1. ภาพรวม

โรงเรียนกรุงเทพฯวิทยา เป็นโรงเรียนระดับมัธยมศึกษา ตั้งอยู่ในเขตจังหวัดศรีสะเกษ ซึ่งเป็นเขตพื้นที่ที่มีความเสี่ยงของโรคไข้เลือดออกที่ระบาดในปีนี้ แต่วิธีการที่คนในชุมชนใช้ในการป้องกันยุงลาย ส่วนใหญ่นอกจากการทำลายแหล่งเพาะยุงแล้วคือ การใช้ยากันยุง ซึ่งค่อนข้างจะอันตรายกับเด็กเล็ก เนื่องจากในยากันยุง มีส่วนผสมของสารเคมีค่อนข้างมาก และอีกวิธี คือ การใช้ไม้ไฟฟ้าช็อตยุง ซึ่งเป็นอันตรายต่อเด็กเล็กเช่นกันหากนำมาเล่น ดังนั้นทางโรงเรียนจึงมอบหมายให้นักเรียนชั้นมัธยมปลายร่วมกันหาวิธีการป้องกันยุงที่มีอันตรายน้อยกว่า เพื่อช่วยเหลือชุมชน

“กลุ่ม mosquito killers” ซึ่งเป็นกลุ่มนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5/2 ของโรงเรียนกรุงเทพฯวิทยา จำนวน 4 คน ที่มีสมาชิกผู้ก่อตั้งประกอบด้วย

- นายมานะ ออมทรัพย์
- นางสาวมานี ทวีคุณ
- นางสาวฐาใจ ทวีสุข
- นายปิติ พูนทรัพย์

จึงร่วมกันจัดตั้งกลุ่มขึ้นเพื่อหาวิธีป้องกันยุงที่ปลอดภัยโดยใช้พืชสมุนไพรที่มีอยู่ในท้องถิ่นเป็นจำนวนมาก คือ ตะไคร้หอม ที่มีคุณสมบัติไล่ยุงลาย มาประยุกต์ใช้ในการผลิตเป็นผลิตภัณฑ์“เทียนหอมพิฆาตยุง” ซึ่งเป็นเทียนที่มีคุณสมบัติช่วยไล่ยุง โดยมีจุดเด่นคือการนำตะไคร้หอมมาผสมกับส่วนผสมในการทำเทียนขึ้น เพื่อจำหน่ายให้กับเพื่อนนักเรียน อาจารย์ ตลอดจนชาวบ้านที่สนใจผลิตภัณฑ์นี้ และนำรายได้ส่วนหนึ่งจากการขายไปจัดซื้ออุปกรณ์กีฬาที่โรงเรียนยังขาดแคลน

### เป้าหมายของโครงการ

- เพื่อช่วยให้เพื่อนนักเรียน อาจารย์ และชาวบ้านใกล้เคียง มีผลิตภัณฑ์ป้องกันยุงลายที่ปลอดภัย และมีราคาถูกไว้ใช้ป้องกันการระบาดของโรคไข้เลือดออก
- เพื่อนำรายได้ส่วนหนึ่งหลังหักค่าใช้จ่ายไปจัดซื้ออุปกรณ์กีฬาที่ยังขาดแคลน เช่น ลูกฟุตบอล ลูกวอลเลย์บอล เพื่อใช้ในการเรียนการสอนวิชาพลศึกษาของนักเรียน
- เพื่อเสริมสร้างประสบการณ์ในการทำงานจริงของกลุ่ม และเป็นการจุดประกายแนวความคิดในการผลิตผลิตภัณฑ์อื่นให้กับเพื่อนนักเรียนและชาวบ้าน

### เป้าหมายธุรกิจ

1. มีกำไรจากการดำเนินงานมากกว่าร้อยละ 15 ต่อยอดขาย
2. จ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 5 ของกำไรจากการดำเนินงาน

### 2. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ (SWOT ANALYSIS)

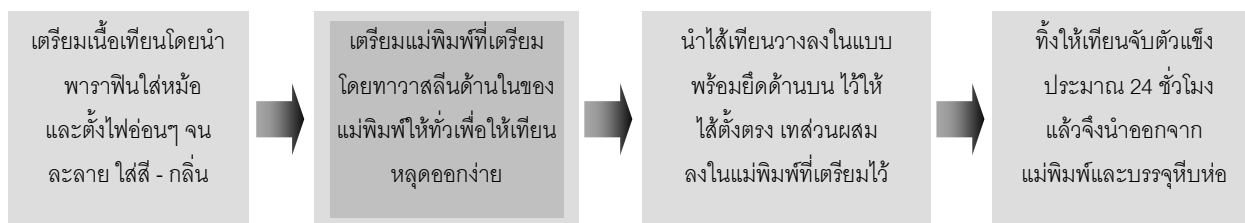
<p><b>จุดแข็ง (STRENGTH)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- วัสดุอุปกรณ์หาซื้อได้ง่าย ใช้เงินลงทุนไม่มาก</li><li>- ขั้นตอนการผลิตไม่ซับซ้อน</li><li>- สินค้าไม่เกิดผลกระทบต่อผู้ใช้และไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม</li><li>- สินค้ามีประโยชน์ ในการป้องกันยุงและยังมีกลิ่นหอมเพื่อช่วยในการผ่อนคลายได้</li><li>- สินค้าคงทน ไม่เนาเสีย เมื่อขายไม่หมดก็สามารถเก็บไว้ได้</li></ul>	<p><b>จุดอ่อน (WEAK)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- ที่ตั้งเทียนต้องห่างจากวัสดุที่ติดไฟได้ง่ายเพื่อป้องกันการเกิดไฟไหม้</li><li>- เนื้อเทียนอาจเปลี่ยนรูปหากเก็บไว้ในที่มีอุณหภูมิร้อนจัด</li><li>- ใช้งานไม่สะดวก จำเป็นต้องใช้ประกอบกับอุปกรณ์อย่างอื่น เช่น ไม้ขีดไฟ</li></ul>
<p><b>โอกาส (OPPORTUNITY)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- ยุงเป็นพาหะนำเชื้อโรคมาสู่คนอยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะฤดูฝนจะเป็นฤดูที่มีแหล่งเพาะพันธุ์ยุงมากจนทำให้เกิดโรคระบาด คือ โรคไข้เลือดออก ซึ่งจะทำให้จำหน่ายสินค้าได้มาก</li><li>- โรงเรียนให้การสนับสนุนในเรื่องของเงินทุน ด้วยการให้กู้ยืมเงินจากกองทุนโรงเรียนและให้คำปรึกษา</li></ul>	<p><b>อุปสรรค (THREAT)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- สินค้าทดแทนจำนวนมาก อาทิ ยากันยุง ฆูปหอม ไล่ยุง ยาฆ่าแมลง</li><li>- การเข้าออกธุรกิจง่าย ทำให้มีคู่แข่งในตลาดมาก และสินค้ามีรูปแบบหลากหลายให้ผู้บริโภคเลือก</li></ul>

### 3. แผนการผลิต

#### 3.1 วัสดุ-อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต

- เนื้อเทียนทำมาจากพาราฟิน และใส่เทียนทำจากฝ้ายซึ่งทางกลุ่มสามารถหาซื้อได้จากตัวแทนจำหน่ายในตัวจังหวัด เช่น ร้านตั้งกิมเซียง
- กลิ่นตะไคร้หอมหาซื้อได้จากกลุ่มแม่บ้าน
- แม่พิมพ์ สั่งทำแม่พิมพ์ที่ทำจากสแตนเลส รูปทรงสี่เหลี่ยม 3 ขนาด
- วาสลิน
- สีผสมเทียน
- ถูพลาสติก

### 3.2 กระบวนการผลิต



### 3.3 การจัดการ

- การจัดซื้อ วัสดุอุปกรณ์ บรรจุภัณฑ์ โดยนายมานะ ออมทรัพย์
- การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย โดย นางสาวมานี ทวีคุณ
- ขั้นตอนการผลิต (ตั้งแต่จัดเตรียมแม่พิมพ์จนถึงบรรจุหีบห่อ) โดยนักเรียนทั้ง 4 คนช่วยกันทำ
- การตรวจสอบคุณภาพและความเรียบร้อยของสินค้าที่จำหน่าย โดย นางสาวชอุใจ ทวีสุข และ นายปิติ พูนทรัพย์
- การจำหน่ายสินค้า ทั้ง 4 คนช่วยกันขายตามช่องทางการตลาดที่ได้วางแผนกันไว้
- สรุปผลการดำเนินงานทุกสัปดาห์เพื่อศึกษาถึงความคืบหน้าการดำเนินงานและปัญหาที่เกิดขึ้นเพื่อที่จะแก้ไข ปรับปรุงและพัฒนาให้ดีขึ้น โดยนักเรียนทั้ง 4 คน

## 4. แผนการตลาด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ กลุ่มนักเรียน อาจารย์และชาวบ้านในบริเวณใกล้เคียงโรงเรียน

ทั้งนี้ทางกลุ่มได้วิเคราะห์แผนการตลาดโดยใช้เครื่องมือทางการตลาดคือ 4Ps ดังนี้

4.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) เป็นเทียนหอมที่เมื่อจุดแล้วจะได้กลิ่นของตะไคร้หอม อันมีคุณสมบัติ ช่วยไล่ยุง อีกทั้งมีความสวยงามจากแสงเทียนที่ใช้ในการประดับตกแต่งได้ ในเบื้องต้นทางกลุ่มได้จัดทำ เทียนรูปสี่เหลี่ยมแท่ง เพื่อจำหน่าย 3 ขนาดคือ ใหญ่ กลาง และเล็ก โดยบรรจุหีบห่อที่สวยงาม มีตราสินค้าของ ทางกลุ่มเป็นรูปแท่งเทียน และมีข้อความ “รายได้หลังหักค่าใช้จ่าย นำไปจัดซื้ออุปกรณ์กีฬาของโรงเรียนกรุงเทพวิทย์วิทยา”

4.2 ราคา (Price) ราคาขายจะกำหนดตามขนาดเป็นสำคัญ โดยจำหน่ายขนาดใหญ่มีราคา 20 บาท ขนาดกลาง 15 บาท และขนาดเล็ก 10 บาท

4.3 สถานที่จำหน่าย (Place) ทางกลุ่มจะจำหน่าย “เทียนหอมพิฆาตยุง”

4.3.1 โดยวิธีขายตรงในวันเสาร์และอาทิตย์ โดยนำสินค้าไปจำหน่ายบริเวณตลาดในเมือง

4.3.2 ฝากขายที่สหกรณ์ร้านค้าของโรงเรียน ซึ่งเป็นจุดที่ทางโรงเรียนให้อนุญาตวางขาย ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่เป็นผลิตภัณฑ์ของนักเรียน โดยสหกรณ์คิดค่าฝากขายร้อยละ 1 ของราคาขาย

4.3.3 ฝากขายสินค้ากับร้านค้าใหญ่ในตัวจังหวัด ซึ่งคาดว่าทางร้านจะคิดค่าฝากขาย ร้อยละ 10 ของราคาขาย

4.3.4 การจัดซุ้มขายในงานวันวิสาขบูชาอนามมอฮีแดง และงานแสดงสินค้า OTOP ประจำ จังหวัดในเดือนพฤษภาคม โดยจ่ายค่าเช่าที่วันละ 100 บาท

4.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายให้มากขึ้น เมื่อผู้ซื้อ ซื้อเทียนหอม ขนาดเล็ก 6 แท่งหรือ ขนาดกลาง 3 แท่งหรือขนาดใหญ่ 1 แท่งจะได้รับกระดาษลือบรองเทียน เป็นของสมนาคุณ 1 ชิ้น

## 5. แผนทางการเงิน

กลุ่ม “Mosquito Killers” เริ่มดำเนินการจากเงินลงทุนของสมาชิก 4 คนๆ ละ 150 บาท รวม 600 บาท และกู้ยืมเงินจากกองทุนโรงเรียน 600 บาท เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนเริ่มแรกและเงินหมุนเวียนในการประกอบกิจการ ในระยะเวลา 6 สัปดาห์ ซึ่งทางกลุ่มคาดว่าจะสามารถทำกำไรจากการขายเทียนหอมพิฆาตยุงได้เท่ากับ 4,101.50 บาท โดยความสามารถในการทำกำไรจากการดำเนินงาน (Net Profit Margin) จะเท่ากับ 0.58 เท่า ผลตอบแทนจากเงินลงทุน (Return on Equity) จะเท่ากับ 3.41 เท่า และความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ยจะเท่ากับ 911.44 เท่า

### โครงการเทียนหอมพิฆาตยุง

#### งบกำไรขาดทุน

สำหรับงวด 6 สัปดาห์ สิ้นสุดวันที่ xx เดือน xx พ.ศ. 25xx

	หน่วย:บาท
รายได้จากการขาย (หมายเหตุ 1)	7,025
รายจ่าย	
วัตถุดิบ (หมายเหตุ 2)	1,461
ค่าแรง (หมายเหตุ 3)	625
ค่าเช่าสถานที่ (หมายเหตุ 4)	833
ดอกเบี้ยจ่าย (หมายเหตุ 5)	4.5
รวมรายจ่าย	2,923.50
กำไรจากการดำเนินงาน	4,101.50

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญที่นำมาพิจารณา ได้แก่

1. Net Profit Margin เป็นอัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไร ได้มาจากกำไรจากการดำเนินงานหารด้วยยอดขาย ซึ่งเท่ากับ 0.58 เท่า ( $4,101.5 / 7,025$ ) หมายความว่า จากยอดขายร้อยละ 100 กำไรจากการดำเนินงานสูงถึงร้อยละ 58
2. Return on Equity เป็นอัตราส่วนที่วัดความสามารถในการทำกำไรจากเงินลงทุน ได้มาจากกำไรจากการดำเนินงานหารด้วยเงินลงทุน ซึ่งเท่ากับ 3.41 เท่า ( $4,101.5 / 1,200$ ) หมายความว่า สามารถทำกำไรจากเงินลงทุนได้ 3.41 เท่าของเงินลงทุน
3. Time Interest Earned เป็นอัตราส่วนที่วัดความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ยของทางกลุ่ม ได้มาจากกำไรจากการดำเนินงานหารด้วยดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งเท่ากับ 911.44 เท่า ( $4,101.5 / 4.5$ ) หมายความว่า ทางกลุ่มมีกำไรจากการดำเนินงานที่สามารถนำมาจ่ายดอกเบี้ยได้ 911.44 เท่า

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

1. รายได้จากการขาย  $[(20 \times 20) + (115 \times 15) + (490 \times 10)] = 7,025$  บาท  
(ในเวลา 6 สัปดาห์ทางกลุ่มสามารถผลิตเทียนได้รวม 625 แท่ง แบ่งเป็น ขนาดใหญ่ 20 แท่ง กลาง 115 แท่ง และเล็ก 490 แท่ง)
2. วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตรวม 1,461 บาท  
วัสดุอุปกรณ์แรกเริ่มดำเนินกิจการ  
    2.1.1 แม่พิมพ์ 3 ขนาด 300 บาท  
วัตถุดิบในการผลิตตลอดเวลา 6 สัปดาห์  
    พาราฟิน 50 กิโลกรัม จำนวน 5 แท่ง 175 บาท  
    ไส้เทียน 96 บาท  
    กลิ่นตะไคร้ผง 90 บาท  
    สีผสมเทียน 90 บาท  
    ถุงพลาสติกใส 550 บาท  
    จานกะลา (110 ใบๆ ละ 1 บาท) 110 บาท  
    วาสลิน 50 บาท
3. ค่าแรงคิดตามจำนวนชิ้นงาน ชิ้นละ 1 บาท 625 บาท
4. ค่าเช่าสถานที่รวม 833 บาท  
ร้านสหกรณ์ (ฝากวางขายร้อยละ 30 ของจำนวนที่ผลิตได้  
    โดยสหกรณ์คิดค่าเช่าร้อยละ 1 ของค่าขาย  
     $= 7,025 \times 30\% \times 1\%$  22 บาท  
ร้านค้าใหญ่ (ฝากวางขายร้อยละ 30 ของจำนวนที่ผลิตได้  
    โดยร้านค้าคิดค่าเช่าร้อยละ 10 ของค่าขาย  
     $= 7,025 \times 30\% \times 10\%$  211 บาท  
ซุ้มสินค้าในงาน OTOP และงานวิ่งมาราธอนผามออีแดงรวม 6 วัน  
    ค่าเช่า 100 บาท / วัน / แห่ง 600 บาท
5. กู้เงินจากกองทุนโรงเรียน 600 บาท เพื่อใช้ในการลงทุนและหมุนเวียนในช่วงเริ่มกิจการ โดยโรงเรียน คิดดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปี ดอกเบี้ยจ่าย  $600 \times 6\% \times 1.5/12 = 4.50$  บาท
6. หลังดำเนินโครงการครบ 6 สัปดาห์ จะคืนเงินลงทุนแก่สมาชิกคือคนละ 150 บาท รวม 600 บาท และคืนเงินกู้ยืมจากกองทุนโรงเรียน 600 บาท ดังนั้นทางกลุ่มจะมีเงินเหลือจากการจำหน่ายเทียนหอม พิฆาตยุงทั้งสิ้น  $4,101.50 - 600 - 600 = 2,901.50$  บาท จากนั้นจ่ายเงินปันผลแก่สมาชิก 4 คนๆ ละ ร้อยละ 5 ของกำไรจากการดำเนินงานหลักหักเงินลงทุนและเงินกู้  $2,901.50 \times 5\% \times 4 = 580$  บาท และสำหรับส่วนที่เหลือ คือ  $2,901.50 - 580 = 2,321.50$  บาท ทางกลุ่มจะบริจาคให้กับโรงเรียน กรุงเทพ-วิทยาเพื่อจัดซื้ออุปกรณ์กีฬาสำหรับนักเรียน