



แผนธุรกิจ

ชื่อ ยำพั่นล้าน

จัดทำโดย

แผนกเครื่องมือวัดและควบคุม

นายอัคร	ประเสริฐลาภ	ชว.4/2	รหัสนักศึกษา 64301200041
นายทักษ์ดนัย	กั๋งเจริญ	ชว.4/4	รหัสนักศึกษา 64301200049
นายสาวจิราธิวรรณ	บำรุงวัฒน์	ชว.4/5	รหัสนักศึกษา 64301200057
นายสาวปิยะวดี	อิมสมัย	ชว.4/5	รหัสนักศึกษา 64301200073

แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ / ผู้บริหารโครงการ

1.1.1) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ

ปัจจุบันคนไทยและทั่วโลกได้เผชิญกับโรคโควิด-19 ทำให้มีผลกระทบกับการใช้ชีวิตประจำ ทำให้มีรูปแบบการใช้ชีวิตวิถีใหม่ที่เรียกว่า “New-normal” เพื่อป้องกันและลดอันตรายการเสี่ยงติดเชื้อโควิด ผู้คนอยู่ติดบ้านมากขึ้น มีการเปลี่ยนการขายแบบหน้าร้านก็มีการส่งถึงที่หรือที่เรียกกันว่า “การเดลิเวอรี่” การสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ต่างๆตามแอปพลิเคชัน แพลตฟอร์มต่างๆได้รับความนิยมเป็นจำนวนมากเนื่องจากสะดวกสบาย สามารถเลือกสินค้าโดยจำเป็นต้องออกไปเผชิญกับเชื้อโรคที่อยู่รอบตัว ทางคณะผู้จัดทำจึงได้เห็นช่องทางนี้ ที่เป็นช่องทางที่สามารถสร้างรายได้โดยไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้านและเสียค่าลงทุนเป็นจำนวนมากเหมือนแต่ก่อนที่จะต้องมีหน้าร้าน แต่ยุคสมัยใหม่มีเทคโนโลยีรองรับมาก ทำให้การจำหน่ายสินค้าทำได้ง่ายและสะดวกรวดเร็ว

จึงได้มีการจัดทำผลิตภัณฑ์ขึ้นมาเพื่อตอบโจทย์กับการใช้ชีวิตที่สะดวกสบาย นั่นคือ ผลิตภัณฑ์ น้ำยาพ่นส่น by instrument ซึ่งจัดทำโดยนักศึกษาแผนกควบคุมและเครื่องมือวิทยาลัยเทคนิคสตัทท์บ เป็นน้ำยาสำเร็จรูปสามารถรับประทานได้ทันที และราคาเย่อเยี้ยว สะอาดถูกปาก เก็บรักษาได้นาน โดยมีการใช้เทคโนโลยีการพาสเจอร์ไรซ์เข้ามาช่วยในการผลิต ลูกค้ำที่ได้บริโภคสามารถมั่นใจในความสะอาด เอาใจคนที่อยู่บ้านออกไปไหนไม่ได้ กักตัวแต่อยากรับประทานอาหารจำพวกยา หรือสามารถนำไปจิ้มกับเนื้อสัตว์หรือสิ่งที่สามารถรับประทานได้โดยสามารถรับประทานได้หลายรูปแบบ แล้วแต่ความชอบ และมีการทำชุดยาที่มีเนื้อสัตว์และผัก ขายเป็นชุดสำหรับผู้ที่ต้องการรับประทานยาแบบสำเร็วรูป ไม่ต้องไปหาเนื้อสัตว์หรือผักมาปรุง และมีการนำรายได้ส่วนหนึ่งบริจาคให้กับแผนกควบคุมและเครื่องมือวัดเพื่อเป็นทุนในการปฏิบัติงานของแผนก

- 1.1.2) ชื่อเจ้าของกิจการ นายอัคร ประเสริฐลาภ
นายทักษ์ดนัย กังเจริญ
นางสาวจิราธิวรรณ บำรุงวัฒน์
นางสาวปิยะวดี อิ่มสมัย
- ชื่อกิจการ (ถ้ามี) น้ำยาพันล้าน by instrument
- 1.1.3) ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ วิทยาลัยเทคนิคสัทธิบ
- 1.1.4) ประเภทสินค้าหรือบริการ ผลิตเพื่อจำหน่าย

1.2 นวัตกรรมที่ใช้ในธุรกิจ การทำน้ำยาพาสเจอไรซ์

1.3 ลักษณะธุรกิจ (ธุรกิจการผลิต , ธุรกิจบริการ , ธุรกิจซื้อมา ขายไป)

1.3.1) ลักษณะธุรกิจ ธุรกิจการผลิต ผลิตเพื่อจำหน่ายน้ำยาปรุงสำเร็จรูปและชุดยาD.I.Y

1.4 เหตุผลและสิ่งจูงใจ /แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ หรือขยายกิจการ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.4.1) เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ

น้ำยาพันล้าน เป็นการนำวัตถุดิบที่หาได้ง่ายจากท้องถิ่นมาแปรรูป ราคาประหยัด สะดวก สะอาด เก็บรักษาได้นาน พกพาไปได้ทุกที่ รสชาติถูกปาก รับประทานได้ทุกเพศทุกวัย

1.4.2) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

น้ำยามีคุณค่าทางอาหารตามส่วนประกอบ คือ พริก มีส่วนในการช่วยเผาผลาญ พริกมีสารต่อต้านอนุมูลอิสระจึงช่วยชะลอริ้วรอยก่อนวัย เป็นต้น มะนาวมีส่วนช่วยในการย่อยอาหาร มีวิตามินซี ช่วยลดน้ำหนัก เป็นต้น กระเทียมมีส่วนช่วยแก้หวัด แก้ปัญหาผมหลุดร่วง เป็นต้น และเป็นการถนอมอาหารโดยใช้กระบวนการพาสเจอไรซ์

1.4.3) ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ

เนื่องจากน้ำยามีต้นทุนต่ำ ประกอบกับกระแสความนิยมในการรับประทานมีมากขึ้นในปัจจุบัน และเนื่องด้วยสถานการณ์โควิด จึงตอบโจทย์ความสะดวก สบายในการรับประทาน

1.5 ระยะเวลาการก่อตั้ง

เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน

คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน ตุลาคม ปี 2564

ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี

วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน)

เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ

เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ

เพื่อชำระหนี้อื่น

อื่น ๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน) 10000(หนึ่งพันบาทถ้วน) บาท

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

2.1 สภาพแวดล้อมภายใน

2.1.1 จุดแข็ง (Strength) : ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

1. วัตถุดิบหาซื้อได้ง่าย ใช้เงินลงทุนไม่มาก ขั้นตอนการทำให้ไม่ซับซ้อน
2. มีการพาสเจอร์ไรซ์ เก็บได้นาน15วัน ยี่ห้ออื่นเก็บได้แค่7วัน
3. สะดวกพร้อมทาน
4. ราคาจำหน่ายไม่สูง อยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้
5. ใช้น้ำมะนาวแท้ในการผลิต
6. ไม่ใส่ชูรส
7. สามารถนำไปประกอบอาหารได้หลายแบบ

2.1.2 จุดอ่อน (Weakness) : ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง

1. ผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จักผู้บริโภค
2. ผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้รับการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อ.ย.)
3. สีของผลิตภัณฑ์อาจไม่สวย เนื่องจากการผ่านความร้อน

2.2 สภาพแวดล้อมภายนอก (เช่น สภาพตลาด ภาวะเศรษฐกิจ สังคม กฎหมาย การเมือง วัฒนธรรม ค่านิยม ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และเครือข่ายธุรกิจ)

2.2.1) โอกาส (Opportunity) : (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต)

1. ผู้บริโภคนิยมรับประทานยามากขึ้น
2. รูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคมีความต้องการความสะดวกสบายมากขึ้น
3. วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต สามารถหาได้ง่ายในท้องถิ่น
4. ผลิตภัณฑ์มีความสะอาดปลอดภัย และใช้วัตถุดิบที่สดใหม่
5. มีการขายของออนไลน์ และมีการส่งเดลิเวอรี่

2.2.2) อุปสรรค (threat) : เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เต็มโตซ้ำ เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ

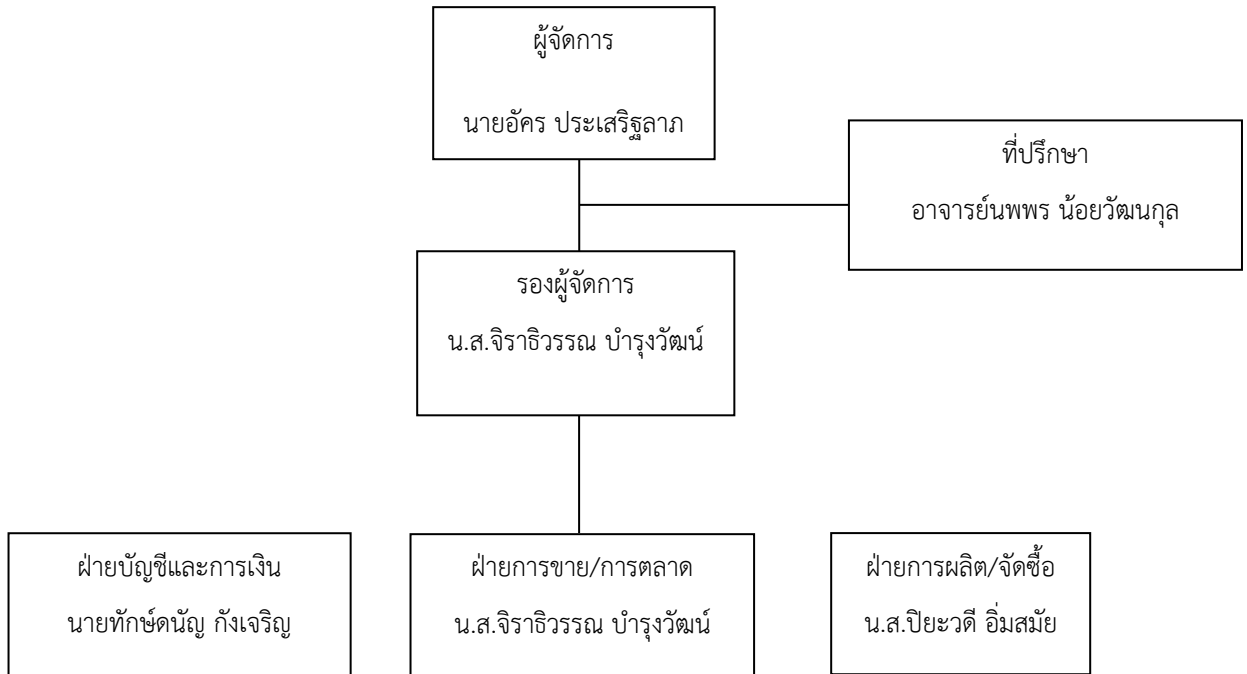
1. กระแสความนิยมมีมากในปัจจุบัน และมีผู้ผลิตน้ำยาสำเร็จรูปมีจำนวนมาก
2. สินค้าทดแทนมากมายที่มีความคล้ายคลึงกันในแง่คุณภาพของสินค้า ทำให้ลูกค้าสามารถเลือกเปลี่ยนแปลงยี่ห้อได้โดยง่าย
3. สภาพดินฟ้าอากาศส่งผลต่อจำนวนผู้บริโภคลดลง

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

1. ทำเลที่ตั้ง มีหน้าร้านในเพจเฟซบุ๊ก และมีการส่งเดลิเวอรี่
2. สร้างจุดขายของตัวเอง คือมีการพาสเจอไรซ์ เพื่อให้ให้น้ำยาสามารถเก็บได้นานและใช้น้ำมะนาวคั้นสดทุกขวด
3. การทำกิจกรรม บริการเสริม หรือโปรโมชั่นต่างๆ ช่วยดึงดูดความสนใจจากลูกค้า คือ ถ้ามีการซื้อ10ขวดขึ้นไปจะได้ไปในราคาส่งจากปกติขวดละ35บาท จะขายส่งขวดละ 20บาท

ส่วนที่ 4 แผนการจัดการ

4.1 โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ , หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ



4.2 การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการ	ทำหน้าที่	ดูแลกิจการ ตรวจสอบความเรียบร้อย
รองผู้จัดการ	ทำหน้าที่	ช่วยควบคุมงาน ดูแลความเรียบร้อย
ฝ่ายบัญชีและการเงิน	ทำหน้าที่	จัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายประจำวัน
ฝ่ายการขาย/การตลาด	ทำหน้าที่	จัดทำกรประชาสัมพันธ์ และขายสินค้า
ฝ่ายการผลิต/จัดซื้อ	ทำหน้าที่	จัดหาวัตถุดิบ ผลิตสินค้า

ส่วนที่ 5 แผนการดำเนินงานด้านการตลาด (Marketing Plan)

5.1 ผลิตภัณฑ์ (product) รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและประโยชน์ของสินค้า/บริการต้องเป็นนวัตกรรมใหม่ และกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

-สินค้าบรรจุอยู่ในรูปแบบขวดและมีการขึ้นด้วยพลาสติกอย่างแน่นหนา และมีการ พาสเจอร์ไรซ์ ทำให้สินค้าเก็บได้นาน มีราคาถูก ใช้น้ำมะนาวคั้นสดไม่ใช้มะนาวขวด ทำให้รสชาติอร่อยและไม่ใส่ผงชูรส

-การกำหนด สำหรับผู้ที่ต้องการความสะดวกและเจาะกลุ่มคนที่ต้องขึ้นขอรับการรับประทาน

- รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและประโยชน์ของสินค้า

1. น้ำยาพ่นล้าง พาสเจอร์ไรซ์ บรรจุขวดขนาด300มิลลิลิตร
2. เก็บได้นาน พกพาสะดวก
3. ราคาสินค้าถูกและสามารถสั่งซื้อได้สะดวก

5.2 ระบุกลุ่มเป้าหมาย/กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมระบุเหตุผล

กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ ผู้ที่ขึ้นขอรับการรับประทานอาหารจำพวกยา

กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ นักเรียน นักศึกษาบุคคลากร ภายในวิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ

5.3 คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่ง ช้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อการแข่งขัน)

5.3.1) คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน 5 ราย

5.3.2) ชื่อคู่แข่งทางตรง น้ำยาสำเร็จปรุงตราพันท้ายนรสิงห์ น้ำยาสำเร็จปรุงตราaero

น้ำยาสำเร็จปรุง

5.3.3) ชื่อคู่แข่งทางอ้อม ร้านยาอาฟเตอร์ยา ร้านยาในระแวกใกล้เคียง

5.3.4) การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

คุณสมบัติของ สินค้า / บริการ / อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา	✓			
2. ทำเลที่ตั้งกับกลุ่มลูกค้า	✓			
3. ลักษณะสินค้า/บริการ/อาชีพ (รูปร่างบรรจุภัณฑ์)		✓		
4. คุณภาพสินค้า / บริการ / อาชีพ		✓		
5. ชื่อเสียงของสินค้า / บริการ		✓		
6. ยอดขายสินค้า / บริการ / อาชีพ		✓		

5.3.5) ตลาดของสินค้า / บริการ

- ตลาดท้องถิ่น / ในจังหวัด
- ตลาดต่างจังหวัด
- ตลาดต่างประเทศ
- อื่น ๆ (ระบุ) ขายออนไลน์/เดลิเวอรี่

5.3.6) ลักษณะของผู้ซื้อ

- มีลูกค้าประจำ / แนนอน / ตลาดเปิด
- มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม / ตลาดแคบ
- เป็นลูกค้าขาจร ไม่นานอน
- อื่น ๆ (ระบุ) ลูกค้าในแพลตฟอร์มออนไลน์

5.4 การส่งเสริมการตลาด (เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การลด แลก แจก แถม เป็นต้น)

- มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี โฟสทางเฟสบุ๊ค ติดประกาศแต่ละแผง มีการโปรโมชัน ชื้อ 10 ขึ้นไปได้ไปในราคาส่ง
- มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี
- ไม่มี

5.5 การกำหนดราคาขาย

5.5.1) ราคาสินค้า / บริการ กำหนดจาก

- ต้นทุนสินค้า / บริการ
- ความต้องการของลูกค้า
- เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง
- อื่น ๆ (ระบุ).....

5.5.2) ราคาขาย ขวดละ 35 บาท

5.5.3) ราคาขายของคู่แข่งชั้น 35-200 บาท

5.6 ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ขายตรง ขายปลีก ขายส่ง
- ขายฝาก รับจ้างผลิต อื่น ๆ (ระบุ) ขายออนไลน์

สามารถสั่งซื้อผ่านทางเพจเฟซบุ๊ก มีบริการจัดส่งทั่วประเทศ มีแอดมินให้บริการ ตอบแชทลูกค้าตลอดเวลา

The screenshot shows a Facebook page for 'น้ำยาพ่นลัน' (Lan Spray). The page header includes the Facebook logo, a search bar, and navigation icons. The main content area features a large image of a seafood dish, likely a stir-fry with clams, shrimp, and red chilies. Below the image is the profile information for 'น้ำยาพ่นลัน', including a profile picture, name, and a blue button to 'เพิ่มเพื่อน' (Add friend). The page also displays a promotional message in Thai, stating that the service is available nationwide and has a 4.0 rating from 15 reviews. The message includes a progress bar and a link to the product page.

น้ำยาพ่นลัน | Facebook

facebook.com/น้ำยาพ่นลัน-147506750778799

ค้นหาบน Facebook:

น้ำยาพ่นลัน

พ่น

พืดข้าว

รายการอัปเดต

อัปเดตใหม่

กล่องข้อความ

แอฟธุรกิจ

แหล่งข้อมูลและเครื่องมือ

จัดการตำแหน่งงาน

การแจ้งเตือน

ข้อมูลเชิงลึก

เครื่องมือการเผยแพร่

ศูนย์โฆษณา

คุณภาพของเพจ

โปรโมท

น้ำยาพ่นลัน

สร้าง @ชื่อผู้ใช้ · ร้านอาหาร

+ เพิ่มเพื่อน

หน้าหลัก เมนู ข้อเสนอ รีวิว เพิ่มเติม

โปรโมท

ตั้งค่าเพจของคุณให้พร้อมรับความสำเร็จ

ดำเนินการตั้งค่าเพจของคุณให้เสร็จสิ้นเพื่อทำให้ผู้คนบน Facebook ทราบว่าคุณเป็นธุรกิจที่น่าเชื่อถือ

ดำเนินการเสร็จแล้ว 4 จาก 15 ขั้นตอน

เหลืออีก 1 ขั้นตอน

สร้างตัวตนของเพจของคุณ

เหลืออีก 7 ขั้นตอน

ระบุข้อมูลและการตั้งค่า

ส่วนที่ 6 แผนการผลิต

6.1 กระบวนการผลิต / การให้บริการ (อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด)

สูตรน้ำใส

1. น้ำมะนาว 1200 กรัม (เริ่มใส่มะนาว 900 กรัมก่อน)
2. น้ำปลา 800 กรัม
3. น้ำตาลเชื่อม 500 กรัม
4. น้ำตาลปีบ 500 กรัม
5. นำส่วนผสมทั้งหมดมาคนให้เข้ากัน ถ้ายังไม่เปลี่ยนให้เติมมะนาวลงไปทีละ 50 กรัม จนพอใจและได้รสชาติ

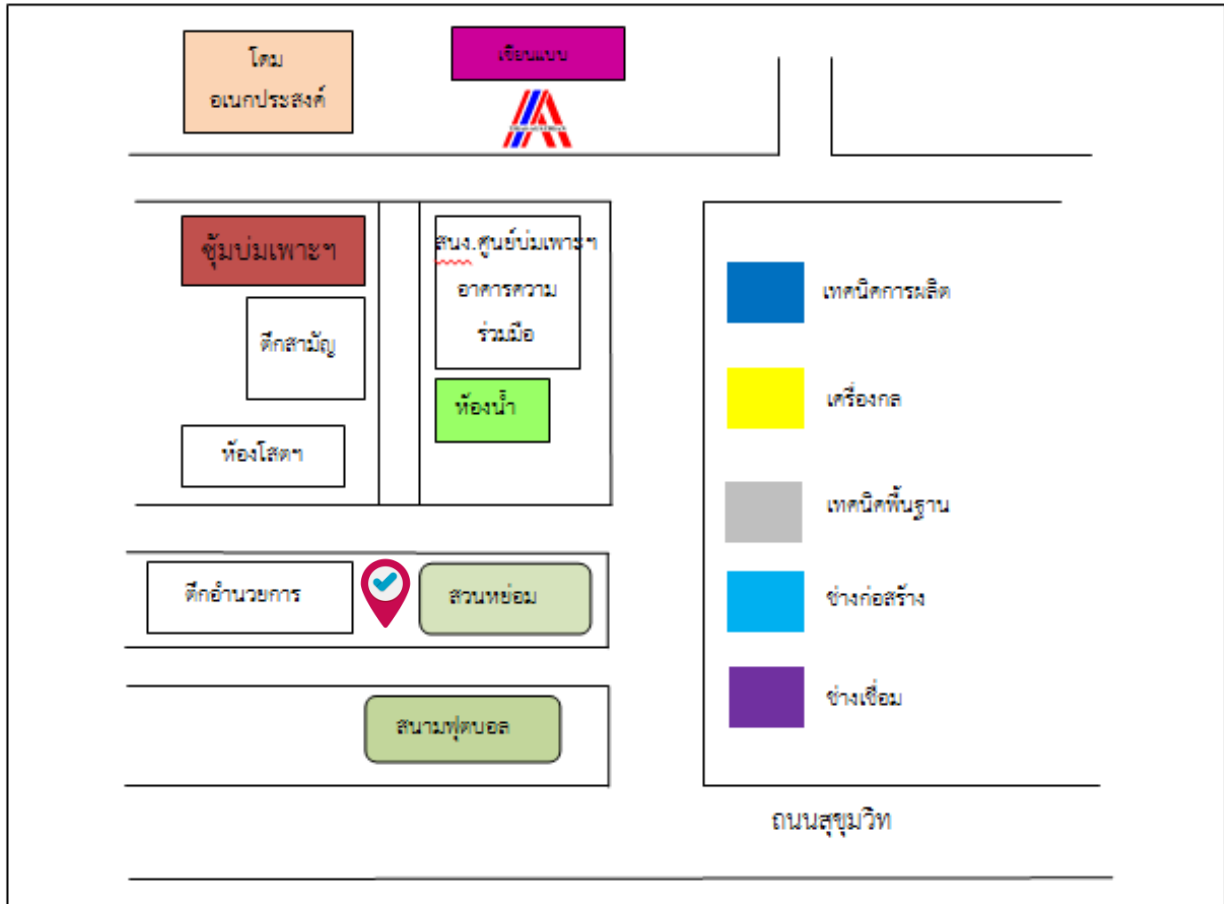
สูตรน้ำยำเผ็ด

1. นำน้ำสูตรใส 1500 กรัม
2. พริกจินดาแดง 100 กรัม
3. พริกขี้หนู 200 กรัม
4. รากผักชี 100 กรัม
5. หอมแขก 100
6. กระเทียมไทย 100 กรัม
7. นำส่วนผสมทั้งหมดมาปั่นให้เข้ากัน

สูตรน้ำยำเผ็ดใส่ปลาร้า

1. นำยำสูตรเผ็ดมาผสมน้ำปลาร้า 500 กรัม
- นำน้ำยำทั้งหมดมาจกใส่ขวด และนำไปพาสเจอร์ไรซ์ เพื่อให้เก็บได้นานขึ้น

6.2. แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)



6.3. แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อจากใคร ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)

ที่แม่คโคร สัตหีบ

6.4 การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด 100 %

ส่วนที่ 7 แผนการเงิน (ประมาณการล่วงหน้า 1 ปี)

7.1 ปัจจุบัน มีเงินลงทุน 10,000 บาท

7.2 อนาคต จะลงทุนในโครงการ หรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายทั้งสิ้นรวม 100,000 บาท

7.3 เป้าหมายทางการเงิน

7.3.1 ประมาณการยอดขายเพิ่มขึ้นเดือนละ 200 %

7.3.2 ประมาณการยอดขายในแต่ละเดือน

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
					65	64	64	65
จำนวนหน่วย					150	150	150	150
ราคาขาย/หน่วย					35	35	35	35
จำนวนเงิน					5250	5250	5250	5250

หมายเหตุ (ต.ค. วันละ 5ขวด x 30วัน) = 150 ขวด

(พ.ย. วันละ 5ขวด x 30วัน) = 150 ขวด

(ธ.ค. วันละ 5 ขวด x 30) = 150ขวด

(ม.ค. วันละ 5 ขวด x 30) = 150ขวด

7.4 ประมาณการกำไรขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)								รวม
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	
รายรับ (บาท)									
-ยอดขาย					5250	5250	5250	5250	21,000
รายจ่าย (บาท)									
-ต้นทุนขายสินค้า / ให้บริการ					500	500	500	500	2,000
-ค่าเครื่องอุปกรณ์					3000				3,000
-ค่าวัสดุดิบ					1000				1,000
รวมค่าใช้จ่าย (ขาดทุนสุทธิ)									4,500
กำไรสุทธิ (บาท)									16,500

ส่วนที่ 8 ธรรมภิบาล

8.1 จริยธรรมทางธุรกิจ

1. กำหนดราคาสินค้า บริการด้วยความยุติธรรม เหมาะสมกับคุณภาพและปริมาณ
2. มีความเสมอภาคเท่าเทียมกันในการเอาใจใส่ลูกค้าทุกคน
3. ไม่สร้างเงื่อนไขให้กับลูกค้า กระทำการบีบบังคับควบคุมการตัดสินใจของลูกค้า
4. ไม่ทำการใดๆ เพื่อทำให้สินค้ามีราคาสูงขึ้น โดยไม่มีเหตุผล
5. ปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างมีอัธยาศัย มีไมตรีอันดี

8.2 แผนฉุกเฉิน/แผนบริหารความเสี่ยง

1. พิจารณายอดขายของน้ำยาภายในร้านที่ไม่ถึงเป้าที่ตั้งไว้หลังจากนั้นทำการปรับเปลี่ยนสูตรให้มีรสชาติที่หลากหลาย
2. หาช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่ม เช่น งานประชุม หรือ สัมมนา
3. ปรับเปลี่ยนและพัฒนาน้ำยาให้มีหลายรูปแบบมากยิ่งขึ้น เช่น น้ำยาแบบซอง พกพาสะดวก น้ำยาแบบผง เป็นต้น

ลงชื่อ

เจ้าของโครงการ

(นายอัคร ประเสริฐลาภ)

ชื่อสถานศึกษา วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ