



แผนธุรกิจแบบย่อ (ส่งประกวด)

มั่งลวด Delivery TATC

ดำเนินการโดย

นาย ธนภัทร คำแหยม	ปวส.4/1
นาย อภิชาติ เกตุเงิน	ปวส.4/1
นาย ณรรช ฐรัสเสถียร	ปวส.4/1
นาย ชินาธิป รำร้อง	ปวส.4/1
นาย ชาพล แสงสุริยา	ปวส.4/1
นาย วิทวัส แพนสิงห์	ปวส.4/1
นาย รัชชานนท์ ทองปาน	ปวส.4/1
นาย นรากร อินแบน	ปวส.4/1

ที่ปรึกษาโครงการ

อาจารย์กิตติยากรณ์ รถทอง

อาจารย์ชินวัตร วีระธรรม

แผนกช่างเชื่อมโลหะ

วิทยาลัยเทคนิคสัทธิบ

## แผนธุรกิจส่งเข้าประกวด

### ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ / ผู้บริหารโครงการ

#### สรุปความเป็นมาของธุรกิจ

1. ชื่อเจ้าของกิจการ แผนกช่างเชื่อมโลหะ ชื่อกิจการ มุ่งลวด Delivery TATC
2. ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ แผนกช่างเชื่อมโลหะ วิทยาลัยเทคนิคสตึก
3. ประเภทสินค้าหรือบริการ บริการ
4. มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ

เนื่องจากในปัจจุบันมีประชากรขยายมากขึ้นส่งผลให้มีปริมาณบ้านพักอาศัยเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ บ้านมุ่งลวดจัดเป็นเฟอร์นิเจอร์ของบ้านที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก เพราะมีประโยชน์ใช้สอยคุ้มค่ากับการติดตั้ง ดังนั้นการซ่อมบำรุงรักษาและเปลี่ยนบ้านมุ่งลวดที่เกิดจากสภาพการใช้งานที่มีอายุหลายปีหรือเกิดการชำรุดจากสัตว์เลื้อยที่รักและสาเหตุอื่น ๆ อันเป็นผลที่ทำให้มุ่งลวดไม่สามารถใช้งานได้ปกติ เป็นเรื่องยากสำหรับคนที่ไม่เคยทำหรือไม่มีอุปกรณ์ไม่สามารถซ่อมบำรุงรักษาเองได้โดยส่วนใหญ่แล้วร้านที่รับทำมุ่งลวดจะไม่มีบริการหลังการขายหรือถ้าผู้ใช้ต้องการซ่อมบำรุงหรือเปลี่ยนบ้านมุ่งลวดก็ต้องนำไปที่ร้านและเสียค่าใช้จ่ายเท่ากับทำบ้านมุ่งลวดใหม่ ด้วยเหตุนี้จึงเป็นเหตุจูงใจให้คิดธุรกิจ มุ่งลวด Delivery TATC ที่ให้บริการตรงถึงหน้าบ้านลูกค้าด้วยราคาที่ย่อมเยาร อีกทั้งยังเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์และเรียนรู้ฝึกฝนทักษะเพื่อให้เกิดความเชี่ยวชาญสามารถที่จะนำไปประกอบอาชีพหลังจากสำเร็จการศึกษา

5. ระยะเวลาการก่อตั้ง

- เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน  
คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน กันยายน ปี. 2564
- ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี
- ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี

#### วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน)

- เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ
- เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ
- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ
- เพื่อชำระหนี้อื่น
- อื่น ๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน).....7,000..... บาท

## ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค - ภาครวมของทั้งบริษัท

**จุดแข็ง** ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

- ไม่มีคู่แข่งทางธุรกิจ
- บริการตรงถึงบ้านลูกค้า
- ราคาเยี่ยมเยาวิ
- ความต้องการของลูกค้าสูง

**จุดอ่อน** ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง

**โอกาส** (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต

เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีโอกาสการเติบโตสูงตามความต้องการปริมาณที่พักอาศัยของประชากรที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้นและร้านรับทำอลูมิเนียมไม่มีบริการหลังการขายจึงเป็นจุดที่เพิ่มโอกาสให้ธุรกิจเติบโตและสร้างรายได้แก่ผู้ประกอบการ

**อุปสรรค** (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ

- สภาพอากาศ

**ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ**

ต้นทุนต่ำราคาย่อมเยาวิ เข้าถึงผู้บริโภคได้ง่าย และเป็นความต้องการของผู้บริโภค

ปัจจัยภายนอกองค์กร	โอกาส	อุปสรรค
1. อุตสาหกรรมมีแนวโน้มขยายตัว	<input checked="" type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
2. จำนวนคู่แข่งมีแนวโน้มลดลง	<input checked="" type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
3. ธุรกิจได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ	<input checked="" type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
4. ....	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
5. ....	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่

\* ปัจจัยภายนอก เช่น สภาพตลาด ภาวะเศรษฐกิจ สังคม กฎหมาย การเมือง วัฒนธรรม ค่านิยม ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และเครือข่ายธุรกิจ

### ส่วนที่ 3 กลยุทธ์การบริหารกิจการ

#### แผนการตลาด และการวิเคราะห์คู่แข่ง

1. คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่ง ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่ง)

คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน.....-..... ราย

ชื่อคู่แข่งทางตรง.....-.....

ชื่อคู่แข่งทางอ้อมทางตรง

- ช่างรับเหมา
- ร้านอคูมินิยม

2. 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	✓			

3. ตลาดของสินค้า / บริการ

ตลาดท้องถิ่น / ในจังหวัด  ตลาดต่างจังหวัด  ตลาดต่างประเทศ

อื่น ๆ (ระบุ).....พื้นที่ใกล้เคียง .

4. ลักษณะของผู้ซื้อ

มีลูกค้าประจำ / แน่นนอน / ตลาดเปิด  มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม / ตลาดแคบ

เป็นลูกค้าจร ไม่แน่นนอน  อื่น ๆ (ระบุ).....

5. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า / บริการ (ควรระบุรายชื่อลูกค้าให้ได้มากที่สุด)  
บ้านพักอาศัยลักษณะบ้านเดี่ยว บ้านแฝด อาคารพาณิชย์ คอนโด และอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
6. การส่งเสริมการตลาด (เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การลด แลก แจก แถม เป็นต้น)  
 มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี ประชาสัมพันธ์ตรงผ่านผู้ใกล้ชิดและเพจFacebook  
 มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี.....  
 ไม่มี
7. การกำหนดราคาขาย  
 7.1 ราคาสินค้า / บริการ กำหนดจาก  
 ต้นทุนสินค้า / บริการ  ความต้องการของลูกค้า  
 เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง  อื่น ๆ (ระบุ).....
- 7.2 ราคาขาย เริ่มต้น 80 บาท
- 7.3 ราคาขายของคู่แข่งชั้น 200 บาท
8. ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)  
 ขายตรง  ขายปลีก  ขายส่ง  ขายฝาก  รับจ้างผลิต  
 อื่น ๆ (ระบุ).....

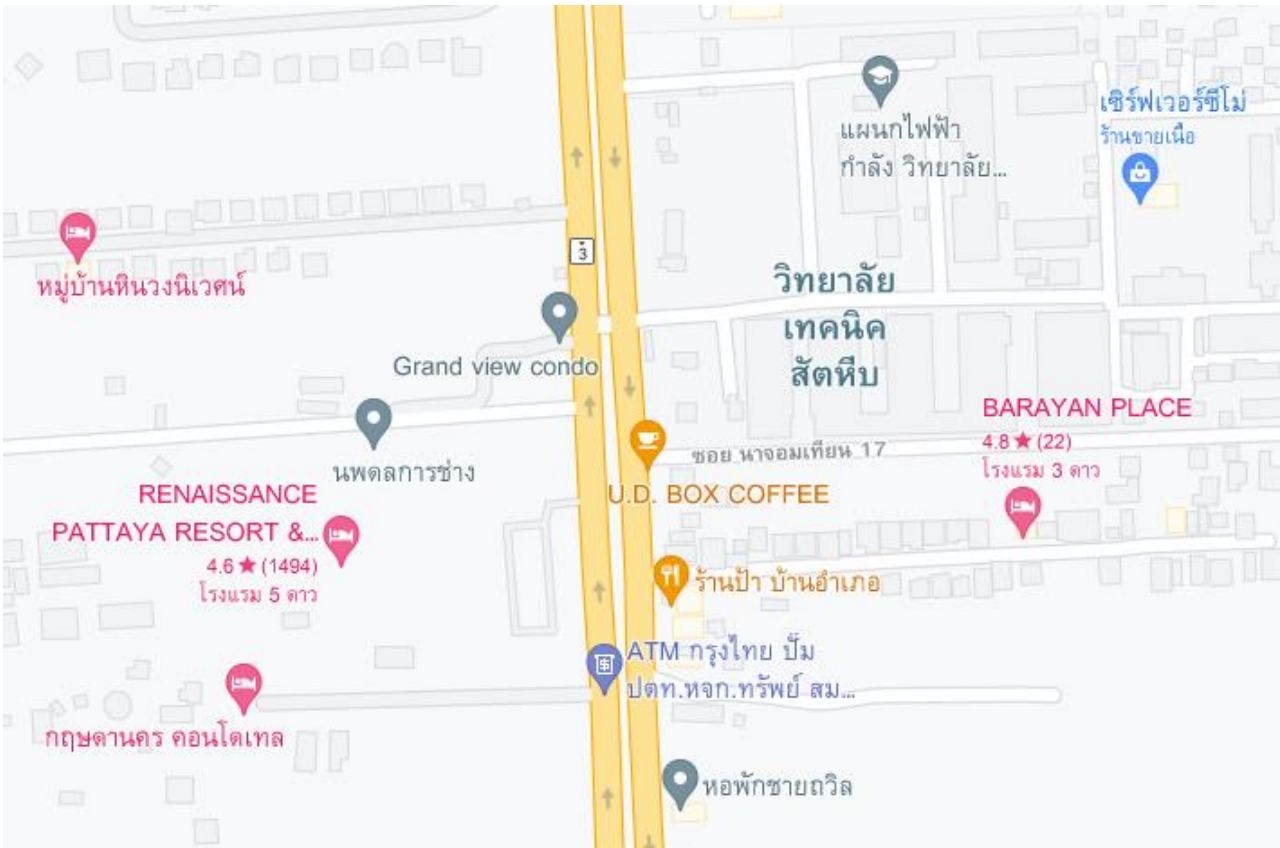
### แผนการผลิต / การให้บริการ

1. กระบวนการผลิต / การให้บริการ (อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด)
1. ขั้นตอนการเตรียมการ
- ประชาสัมพันธ์กับบุคคลใกล้ชิด ผู้นำชุมชนและเพจ facebook
  - กำหนดกลุ่มลูกค้าตามเขตพื้นที่
  - แบ่งหน้าที่ผู้รับผิดชอบ
  - จัดซื้อวัสดุอุปกรณ์จากแหล่งขาย
2. ขั้นตอนการให้บริการ
- ติดต่อลูกค้าตามที่ได้ประสานกับเพื่อนัดหมายวันและเวลา
  - จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่ในซ่อม
  - แบ่งเขตกลุ่มการพักอาศัยของลูกค้าเพื่อจัดช่างลงปฏิบัติในพื้นที่
  - บริการเปลี่ยนซ่อม บำรุงรักษา ตามจำนวนที่ลูกค้ามอบงาน
3. ขั้นตอนการส่งมอบงาน
- ตรวจสอบเช็คคุณภาพของการปฏิบัติงานก่อนส่งมอบงานทุกครั้ง
  - ส่งมอบงานให้กับลูกค้าตามจำนวนที่รับมา

-รับค่าตอบแทน

-ทำความเข้าใจที่ปฏิบัติงานพร้อมเช็คเครื่องมืออุปกรณ์

2. แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)



3. แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อจากใคร ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)

เทคนิคอูมิเนียม

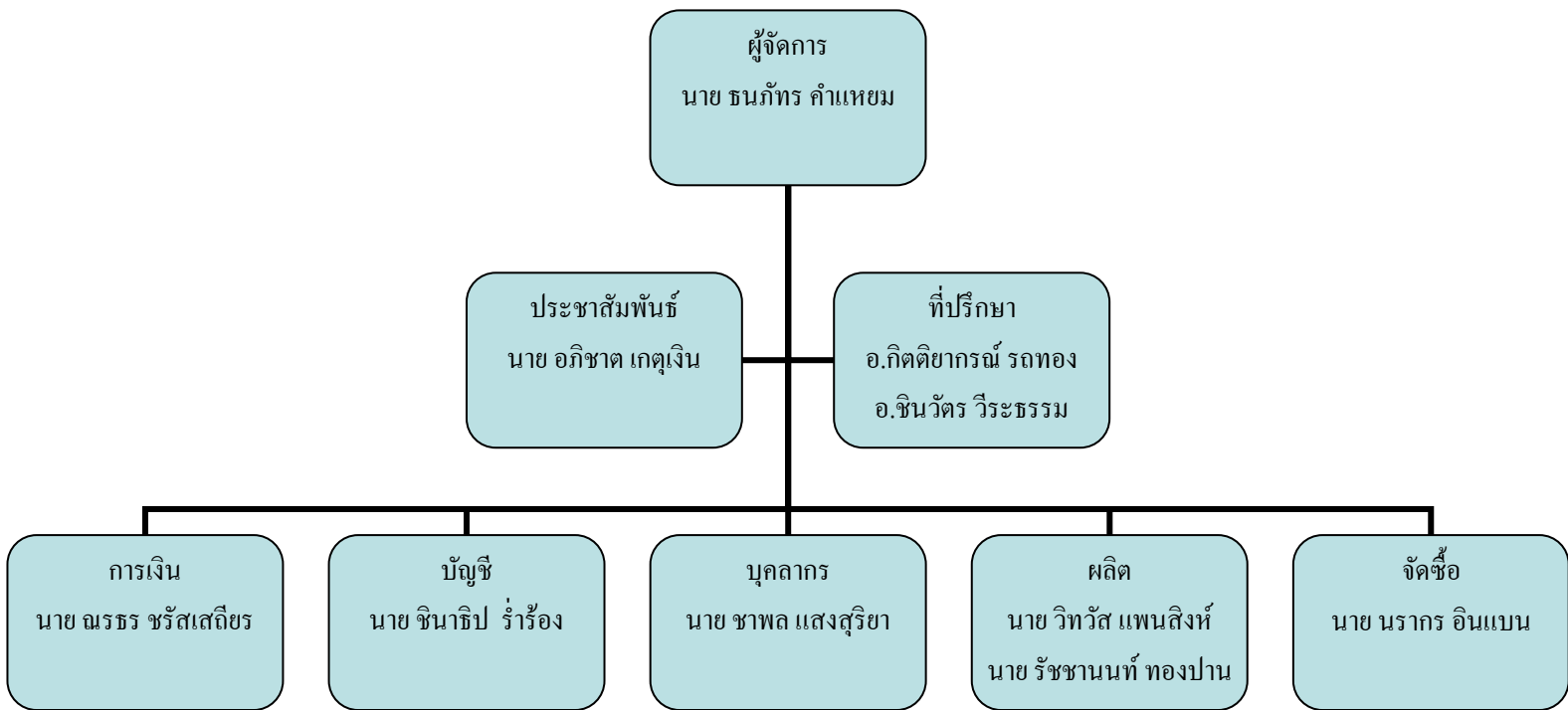
4. การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด .....100..... %

ซื้อเป็นเงินเชื่อ.....50..... % มีกำหนดชำระเงินภายใน.....30..... วัน

**แผนการจัดการ**

1. โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ,หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)



2. การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม 8 คน ค่าจ้างรวมเป็นรายวันตามที่ปฏิบัติงานจริง  
หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก.....-..... คน ค่าจ้าง....-..... บาทต่อเดือน  
รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม.....-..... บาทต่อเดือน

## แผนการเงิน

1. ปัจจุบัน มีเงินกู้ยืม.....7000..... บาท เจ้าหน้าคือ .....นาย ณรรธ ชรัสเสถียร.....  
ชำระหนี้สินเดือนละ.....1000..... บาท คาดว่าจะชำระหนี้สินหมดภายใน.....7..... เดือน
2. อนาคต จะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายเงินทั้งสิ้นรวม.....-..... บาท  
เป็นเงินที่ต้องกู้ยืม.....-..... บาท และเงินทุนส่วนตัว.....-..... บาท  
สัดส่วน เงินกู้ยืม ต่อ เงินทุนส่วนตัว เท่ากับ .....-..... ต่อ .....-.....
3. หลักประกันเงินกู้ คือ.....-.....
4. เงินลงทุน จะลงทุนในโครงการหรือกิจการ ตามข้อ 2. จะนำไปใช้ในการลงทุน ดังนี้  
เป็นเงินทุนหมุนเวียน .....-..... บาท  
ค่าที่ดิน / ปรับปรุงที่ดิน .....-..... บาท  
ค่าก่อสร้าง ปรับปรุง ตกแต่งสถานที่ .....-..... บาท  
ค่าเครื่องจักร วัสดุอุปกรณ์ .....-..... บาท  
ค่ายานพาหนะ (ถ้ามี) .....-..... บาท  
อื่น ๆ .....-..... บาท



4. ประมาณการรายรับและรายจ่ายในการประกอบกิจการ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	ก.ย. 64	ต.ค. 64	พ.ย. 64	ธ.ค. 64	ม.ค. 64	ก.พ. 64	มี.ค. 64	หมายเหตุ
<b>รายรับ (บาท)</b>								
- ยอดขาย	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	
- รายได้อื่น	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	
<b>รายจ่าย (บาท)</b>								
- ค่าเช่าสถานที่	-	-	-	-	-	-	.	
- ค่าสินค้า / วัตถุดิบ / วัสดุเพื่อผลิต/บริการ	5000	4000	3000	3000	3000	3000	3000	
- ค่าแรงงาน จำนวน.....4.. คน เจ้าของกิจการ (เดือนละ...3000...บาท)	9600	9600	9600	9600	9600	9600	9600	
พนักงาน..... คน (เดือนละ.....บาท)								
- ค่าสาธารณูปโภค (ค่าเดินทาง / ค่าโทรศัพท์)	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	
- ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ (ดอกเบี้ย/ค่านายหน้า/ประชาสัมพันธ์)	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	
- ภาษี								
<b>กำไรสุทธิ (บาท)</b>	<b>1400</b>	<b>2400</b>	<b>3400</b>	<b>3400</b>	<b>3400</b>	<b>3400</b>	<b>3400</b>	

ลงชื่อ.....ธนภัทร คำแหยม.....เจ้าของโครงการ  
(.....ธนภัทร คำแหยม.....)

ชื่อสถานศึกษา.....วิทยาลัยเทคนิคสัต.....