



แผนธุรกิจชื่อ

ชื่อ บ้านหอมระเหย

จัดทำโดย

แผนกการโรงแรมและการท่องเที่ยว

นางสาว ชุติกาญจน์	จิตภิรมย์	กร. 2/3	รหัสนักศึกษา 63207010053
นางสาว สุจิตรา	โกสส์โพธิ์	กร. 2/3	รหัสนักศึกษา 63207010080
นางสาว สิริินญา	อ่อนโพธา	กท. 2/2	รหัสนักศึกษา 63207020043
นางสาว วิลาลิณี	การภักดี	กท. 2/2	รหัสนักศึกษา 63207020037
นางสาว สุภาภรณ์	บุราณ	กท. 3/2	รหัสนักศึกษา 62207020037

แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ / ผู้บริหารโครงการ

สรุปความเป็นมาของธุรกิจ

1. ชื่อเจ้าของกิจการ นางสาวสุภาภรณ์ บุราณ ชื่อกิจการ บ้านหอมระเหย
2. ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ แผนกการโรงแรมและการท่องเที่ยว วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ กม.160 193 หมู่ 3 ต.นาจอมเทียน อ.สัตหีบ จ.ชลบุรี
3. ประเภทสินค้าหรือบริการ สินค้าผลิต
4. มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ
สภาพเศรษฐกิจสังคมและการแข่งขันเชิงธุรกิจในปัจจุบันนั้นไม่ค่อยดีนักก่อให้เกิดความเครียดปัญหาด้านสุขภาพ จึงเป็นเหตุให้ผู้บริโภคเริ่มสนใจและเอาใจใส่ดูแลและรักษาสุขภาพอย่างจริงจังเพิ่มมากขึ้น
ผู้บริโภคเหล่านี้มีทางเลือกที่จะผ่อนคลายได้หลายรูปแบบ เช่น การเข้าศูนย์กีฬา วิ่งและเดินแอโรบิคตามสวนสาธารณะ ดูหนังซื้อของตามห้างสรรพสินค้า หรือไปสปา แต่เนื่องจากสถานการณ์ตอนนี้ที่เกิดโรคระบาดโควิด19 ไม่เหมาะแก่การออกไปข้างนอก เราจึงนำผลิตภัณฑ์ Freshy sweet oil สารสกัดจากธรรมชาติมาเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่เหมาะสมแก่สถานการณ์ในตอนนี้ สามารถใช้ดื่มผ่อนคลาย และทาแก้ปวดเมื่อยได้โดยไม่ต้องออกไปข้างนอก เพียงแค่นำผลิตภัณฑ์ Freshy sweet oil สารสกัดจากธรรมชาติ สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ Freshy sweet oil สารสกัดจากธรรมชาติ เพื่อมีไว้พกพาสำหรับการเดินทางและสามารถมีไว้เป็นยาสามัญประจำบ้านแก้วิงเวียนศีรษะ และนวดผ่อนคลายจุดต่างๆได้
5. ระยะเวลาการก่อตั้ง
 - เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน
คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมิน 3-6 เดือน
 - ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี
 - ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี

วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน)

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

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค - ภาพรวมของทั้งบริษัท

จุดแข็ง ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

- มีภาพลักษณ์ที่โดดเด่นในด้าน ผลิตภัณฑ์ ที่ความสวยงาม ซึ่งเป็นสิ่งจูงใจสำคัญที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ
- สินค้าผลิตภัณฑ์ Freshy sweet oil สารสกัดจากธรรมชาติ มีกลิ่นที่โดดเด่นเฉพาะตัว เช่น กลิ่นโรสแมรี่ และ กลิ่น Orange Sweet จัดเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยให้รู้สึกผ่อนคลายจากสารสกัดธรรมชาติ ด้วยการนำมาขนาดตามร่างกาย ที่ปวดเมื่อย
- ผลิตภัณฑ์ Freshy sweet oil มีการนำมาต่อยอดโดยเพิ่มสารสกัดจำพิมเสมให้มีสูตรเย็น และ ใช้แพ็คเกจเป็นขวดลูกกลิ้งขนาด 5 ml

จุดอ่อน ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง

- หากใช้น้ำมันหอมระเหยโดยไม่เจือจาง และได้รับน้ำมันหอมระเหยทางปากจะมีผลโดยตรง ต่อระบบย่อยอาหาร น้ำมันหอมระเหยจะถูกดูดซึมในกระเพาะอาหาร ทำให้อวัยวะระคายเคือง กระตุ้นน้ำย่อย การหายใจ การไหลเวียนเลือด และการย่อยอาหาร เป็นการออกฤทธิ์แบบเดียวกับเครื่องเทศ
- เป็นผลิตภัณฑ์ที่คิดค้นใหม่ ต้องทำการทดลองตลาด จากกลุ่มเป้าหมาย
- ผลิตภัณฑ์ยังไม่มีส่วนแบ่งทางการตลาด
- ผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้รับการผ่านจาก อาหารและยา(อย.)

โอกาส (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต)

- ได้ส่วนแบ่งทางการตลาดจากกลุ่มเป้าหมายที่สนใจเลือกใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ
- ได้รับการสนับสนุนเรื่องเงินทุนในการดำเนินงาน
- ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ

อุปสรรค (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ)

- มีคู่แข่งจำนวนมาก
- คู่แข่งบางรายมีสินค้าจำนวนมากหลายกลิ่น ทำให้กิจการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์รวมทั้งสร้างการรับรู้ในตราสินค้า ให้กับกับผู้บริโภค

ปัจจัยภายนอกองค์กร	โอกาส	อุปสรรค
1. อุตสาหกรรมมีแนวโน้มขยายตัว	<input type="checkbox"/> ใช่	<input checked="" 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. ค่านิยมความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ	<input type="checkbox"/> ใช่	<input checked="" type="checkbox"/> ไม่ใช่
5. เครือข่ายธุรกิจ	<input checked="" type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่

ส่วนที่ 3 กลยุทธ์การบริหารกิจการ

แผนการตลาด และการวิเคราะห์คู่แข่ง

- คู่แข่ง
 - คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ 2 รายการ
- รายชื่อคู่แข่งทางตรง พิมพ์น้ำตราเป็ยเขียน
 - ชื่อคู่แข่งทางอ้อม เฌอเอม พิมพ์สนน้ำ

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 ดิจิตอล มาเก็ตติ้ง (ออนไลน์ มาเก็ตติ้ง)

4. ลักษณะของผู้ซื้อ

มีลูกค้าประจำ / แน่นนอน / ตลาดเปิด มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม / ตลาดแคบ

เป็นลูกค้าชาจร ไม่แน่นนอน อื่น ๆ (ระบุ) ผู้ที่สนใจในตัวผลิตภัณฑ์

5. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า / บริการ (ควรระบุรายชื่อลูกค้าให้ได้มากที่สุด)

ทุกเพศ ทุกวัย ทุกอาชีพ ทุกกลุ่มเป้าหมายที่สนใจเลือกผลิตภัณฑ์

6. การส่งเสริมการตลาด (เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การลด แลก แจก แถม เป็นต้น)

มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี มีเพจทาง FACEBOOK เพื่อประชาสัมพันธ์

มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี.....

ไม่มี

7. การกำหนดราคาขาย

7.1 ราคาสินค้า / บริการ กำหนดจาก

ต้นทุนสินค้า / บริการ ความต้องการของลูกค้า

เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง อื่น ๆ (ระบุ).....

7.2 ราคาขาย 39 บาท

7.3 ราคาขายของคู่แข่ง 39 บาท

8. ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

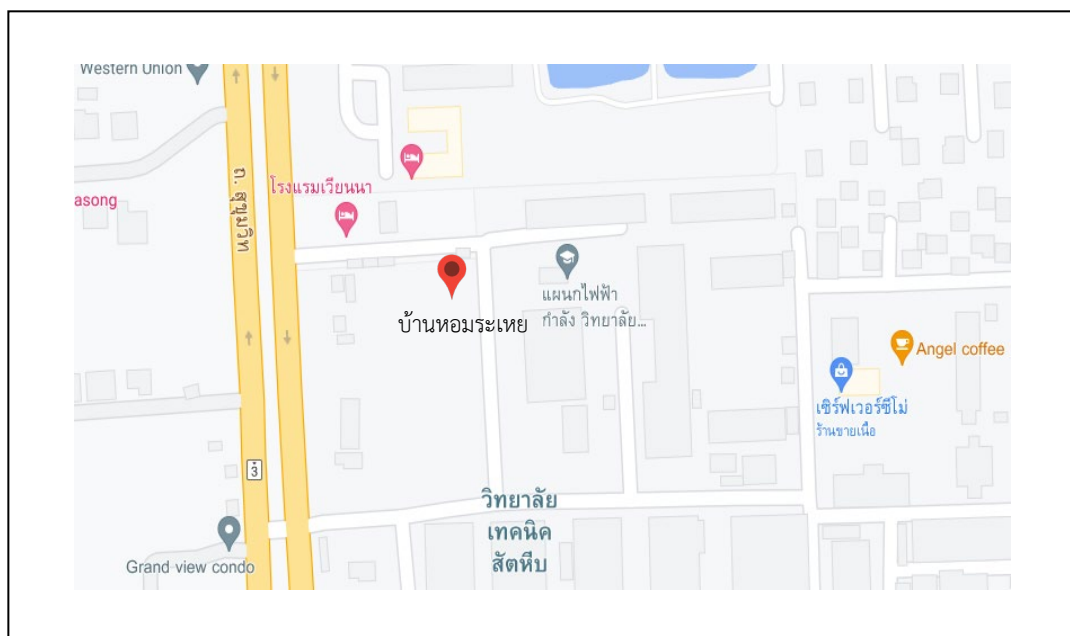
- ขายตรง ขายปลีก ขายส่ง ขายฝาก รับจ้างผลิต
 อื่น ๆ (ระบุ) ขายออนไลน์

แผนการผลิต / การให้บริการ

1. กระบวนการผลิต / การให้บริการ (อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด)

1. ใช้น้ำมันหอมระเหยกลิ่นโรสแมรี่ และ ออเรนจ์ สวิต 15-30 หยด
2. ผสมกับน้ำพิมเสน 7 ซ้อนโต๊ะ (หรือประมาณ น้ำมันหอมระเหย 2-3 ซีซี ต่อน้ำพิมเสน 100ซีซี)
3. และผสมกับเบสออยในปริมาณที่พอเหมาะ
4. ใช้การกลั่นด้วยน้ำและไอน้ำ ใช้ตะแกรงกรองที่จะกลั่น ให้เห็นระดับน้ำในหม้อกลั่น
5. ต้มให้เดือด ไอน้ำจะลอยตัวขึ้นไปผ่านพีชหรือตัวอย่างที่จะกลั่น ส่วนน้ำจะไม่ถูกกับตัวอย่างเลย ไอน้ำจากน้ำเดือด เป็น ไอน้ำที่อิมตัว หรือเรียกว่า ไม่ร้อนจัดเป็นการกลั่นที่สะดวกที่สุด
6. จากนั้นนำกลอกใส่ขวดลูกกลิ้ง

2. แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)

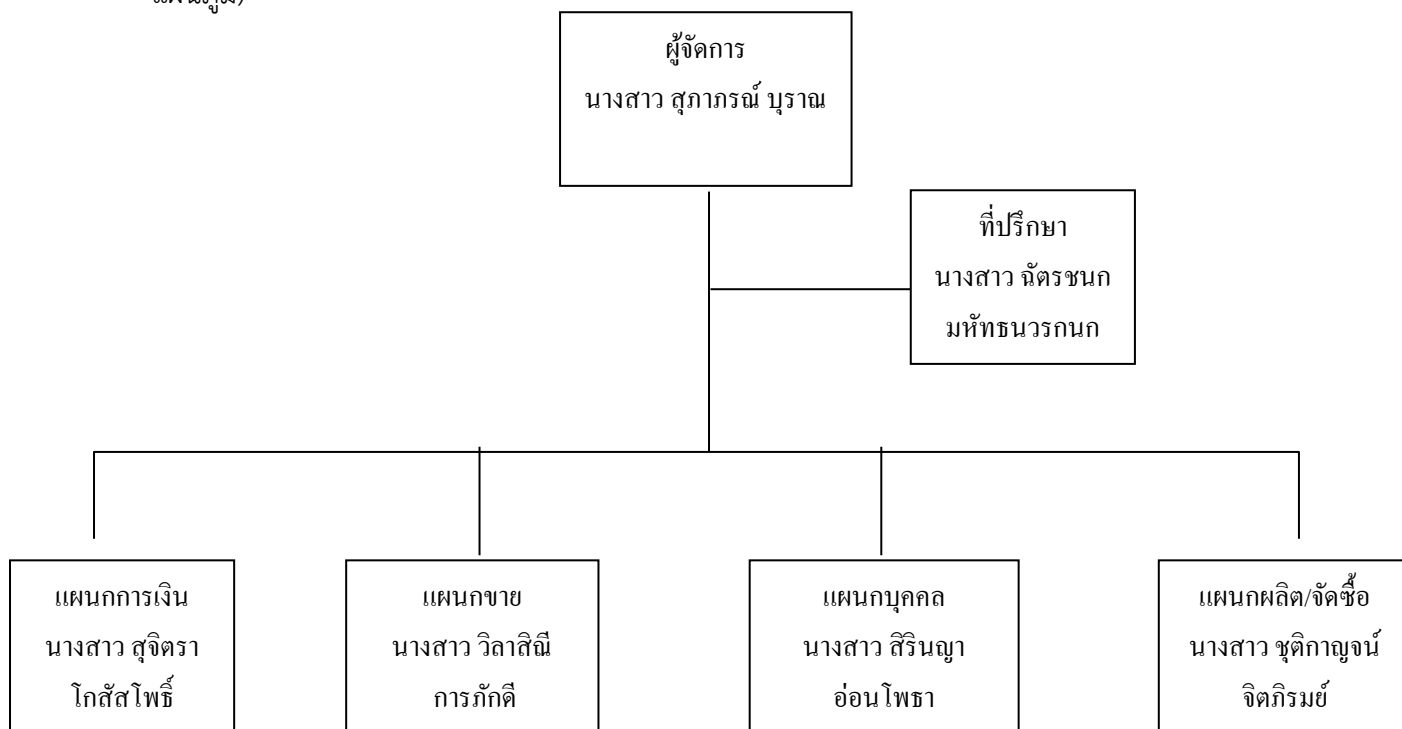
3. แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อจากใคร ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)
บริษัทพญาพราแกรนซ์ จำกัด4. การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ
ซื้อเป็นเงินสด 100 %

แผนธุรกิจ(แบบย่อ)

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ

แผนการจัดการ

1. โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ,หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)



แผนการเงิน

1. ปัจจุบัน มีเงินกู้ยืม 30000 บาท เจ้าหน้าคือ จากสถาบันการเงิน
ชำระหนี้สินเดือนละ 3,125 บาท คาดว่าจะชำระหนี้สินหมดภายใน 1 ปี 4 เดือน
2. อนาคต จะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายทั้งสิ้นรวม 100,000 บาท
เป็นเงินที่ต้องกู้ยืม 50,000 บาท และเงินทุนส่วนตัว 50,000 บาท
สัดส่วน เงินกู้ยืม ต่อ เงินทุนส่วนตัว เท่ากับ 1 ต่อ 1
3. หลักประกันเงินกู้ คือ สังกหริมทรัพย์
4. เงินลงทุน จะลงทุนในโครงการหรือกิจการ ตามข้อ 2. จะนำไปใช้ในการลงทุน ดังนี้

เป็นเงินทุนหมุนเวียน	18,000	บาท
ค่าที่ดิน / ปรับปรุงที่ดิน	-	บาท
ค่าก่อสร้าง ปรับปรุง ตกแต่งสถานที่	-	บาท
ค่าเครื่องจักร วัสดุอุปกรณ์	30,000	บาท
ค่ายานพาหนะ (ถ้ามี)	1,000	บาท
อื่น ๆ	1,000	บาท

5. ประมาณการรายรับและรายจ่ายในการประกอบกิจการ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.
รายรับ (บาท)								
- ยอดขาย			23,400	35,100	46,800	58,500	70,200	93,600
- รายได้อื่น	-	-	-	-	-	-	-	-
รายจ่าย (บาท)								
- ค่าเช่าสถานที่	-	-	-	-	-	-	-	-
- ค่าสินค้า / วัตถุดิบ / วัสดุเพื่อผลิต/บริการ			13,200	19,800	26,400	33,000	39,000	52,800
เจ้าของกิจการและ พนักงาน 5 คน คนละ 10% จากกำไร สุทธิ			4,700	7,250	9,800	12,350	15,200	20,000
- ค่าสาธารณูปโภค			500	500	500	500	500	500
- ค่าใช้จ่าย ประชาสัมพันธ์			300	300	300	300	300	300
- ภาษี			-	-	-	-	-	-
กำไรสุทธิ (บาท)			9,400	14,500	19,600	24,700	30,400	40,000
กำไรสุทธิคงเหลือ (บาท)			4,700	7,250	9,800	12,350	15,200	20,000

ลงชื่อ นางสาวสุภาภรณ์ บุราณ เจ้าของโครงการ
(สุภาภรณ์ บุราณ)
หัวหน้าทีม บ้านหอมระเหย
ชื่อสถานศึกษา.....วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ.....