

แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ / ผู้บริหารโครงการ

สรุปความเป็นมาของธุรกิจ

1. ชื่อเจ้าของกิจการ น.ส.กรรณิการ์ เหลี่ยมเพ็ง บข.5/4 , น.ส.กุลธิดา สุนทรวิจิตร บข.5/4 , นายประภวิษณ์ นวลจันทร์ บข.5/4 , น.ส.พรจิรา ยศสมบัติ บข.5/4 , น.ส.พิจิตรา คำกลิ่น บข.5/4 , .น.ส.ภัทรียา กาใจใส บข.5/4 , น.ส.จันจิรา วงศ์วัฒน์ บข.5/4 ชื่อกิจการ (ถ้ามี) ซาลาเปาพรรษา
2. ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ วิทยาลัยเทคนิคสัทธิบ 193 หมู่ 3 ต.นาจอมเทียน อ.สัตหีบ จ. ชลบุรี 20250
3. ประเภทสินค้าหรือบริการ ธุรกิจผลิตซาลาเปา
4. มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ ในปัจจุบันซาลาเปาเป็นขนมที่นิยมรับประทานกันมากในวัยเด็กและวันทำงานเพราะเป็นขนมที่ทานง่ายและราคาถูกแต่ส่วนใหญ่ไส้ของซาลาเปาจะเพียงไม่กี่ไส้และมีแป้งให้เลือกชนิดน้อยทางจึงคิดค้นวิธีการสร้างมูลค่าให้กับซาลาเปาโดยเพิ่มไส้ต่างๆและเพิ่มแป้งให้มีรสชาติหลากหลายมากขึ้น ซาลาเปาเป็นขนมที่ทานง่ายและราคาถูกแต่มีวิธีการทำที่ค่อนข้างซับซ้อนและมีความพิถีพิถันเราจึงคิดค้นว่าเราจะสร้างมูลค่าให้ซาลาเปาให้มีราคาที่สูงขึ้นและมีคุณภาพเหมาะสมกับราคาโดยการทำไส้ต่างๆอย่างเช่นไส้เค็มจะทำได้ เพราะหมูสับ ข้าวเหนียวปิ้ง ส่วนไส้หวานก็จะมีไส้ ช็อคโกแลตชิพ มันหวานคลุกเนย และอีกมากมาย
5. ระยะเวลาการก่อตั้ง
 - เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน
คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน สิงหาคม ปี 2564
 - ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี
 - ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี

วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน)

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

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน) 30,000 บาท

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค - ภาครวมของทั้งบริษัท

จุดแข็ง ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

1. รสชาติหลากหลายของไส้ซาลาเปา
2. มีความแปลกใหม่ไม่เหมือนใคร
3. มีความอึดแน่นของไส้ซาลาเปา
4. มีความสะอาด ปลอดภัย และมีรสชาติที่ดีตรงต่อผู้บริโภค

จุดอ่อน ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง

1. มีราคาสูงกว่าร้านทั่วไป
2. ใช้เวลาทำค่อนข้างนาน
3. มีต้นทุนที่สูง
4. ร้านยังไม่ผ่านมาตรฐานการผลิตอาหาร
5. มีกระบวนการทำงานที่ไม่เป็นระบบ

โอกาส (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต)

อุปสรรค (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ)

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 type="checkbox"/> ใช่	<input checked="" type="checkbox"/> ไม่ใช่
4. มีลูกค้ามากยิ่งขึ้น	<input checked="" type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
5. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	<input checked="" 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 10 ราย

ชื่อคู่แข่งทางตรง ผู้ผลิตและจำหน่ายชาลาเปาในรูปแบบของพร้อมรับประทานและคล้ายคลึงกัน
รวมไปถึงร้านดื่มชาและรถพ่วงสามล้อทั่วไป

ชื่อคู่แข่งทางอ้อม ร้านขายขนมเบเกอรี่ ร้านขายโตเกียว เครปญี่ปุ่น

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).....

4. ลักษณะของผู้ซื้อ

มีลูกค้าประจำ / แน่นนอน / ตลาดเปิด มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม / ตลาดแคบ
 เป็นลูกค้าชาจร ไม่แน่นนอน อื่น ๆ (ระบุ).....

5. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า / บริการ (ควรระบุรายชื่อลูกค้าให้ได้มากที่สุด)

กลุ่มลูกค้าคนจีน อากงอาม่า ลูกค้าที่ชอบกินชาลาเปา และลูกค้าทั่วไป

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

มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี การโฆษณา การประชาสัมพันธ์
 มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี.....
 ไม่มี

7. การกำหนดราคาขาย

7.1 ราคาสินค้า / บริการ กำหนดจาก

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

7.2 ราคาขาย 29 บาท7.3 ราคาขายของคู่แข่งชั้น 10 - 20 บาท

8. ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

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

แผนการผลิต / การให้บริการ

1. กระบวนการผลิต / การให้บริการ (อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด)

- ส่วนผสม แป้งเชื้อ 1.แป้งเค้ก 350 กรัม 2.ยีสต์ 1 ช้อนโต๊ะ 3.น้ำเปล่า 240 กรัม

วิธีทำแป้งเชื้อ

1. ร่อนแป้งเค้ก 2 รอบแล้วใส่ลงในอ่างผสม ใส่ยีสต์ตามลงไปคนให้ผสมเข้ากัน
2. ทำหลุมแป้งตรงกลางแล้วค่อย ๆ เทน้ำเปล่าลงไป ใช้หัวตีรูปตะขอนวดแป้งจนส่วนผสมเริ่มเป็นก้อน
3. นำส่วนผสมแป้งใส่ภาชนะแล้วคลุมด้วยพลาสติกถนอมอาหารหรือผ้าขาวบาง พักแป้งไว้ประมาณ 30-40 นาทีจนแป้งขึ้นฟูเป็นสองเท่า

- ส่วนผสมแป้งโด 1.แป้งเค้ก 180 กรัม 2.ผงฟู 1 1/2 ช้อนชา 3.แป้งเชื้อที่ผสมไว้ 4.น้ำตาลทราย 125 กรัม 5.เกลือป่น 1/2 ช้อนชา 6.น้ำเปล่า 4 ช้อนชา 7.เนยขาว 40 กรัม

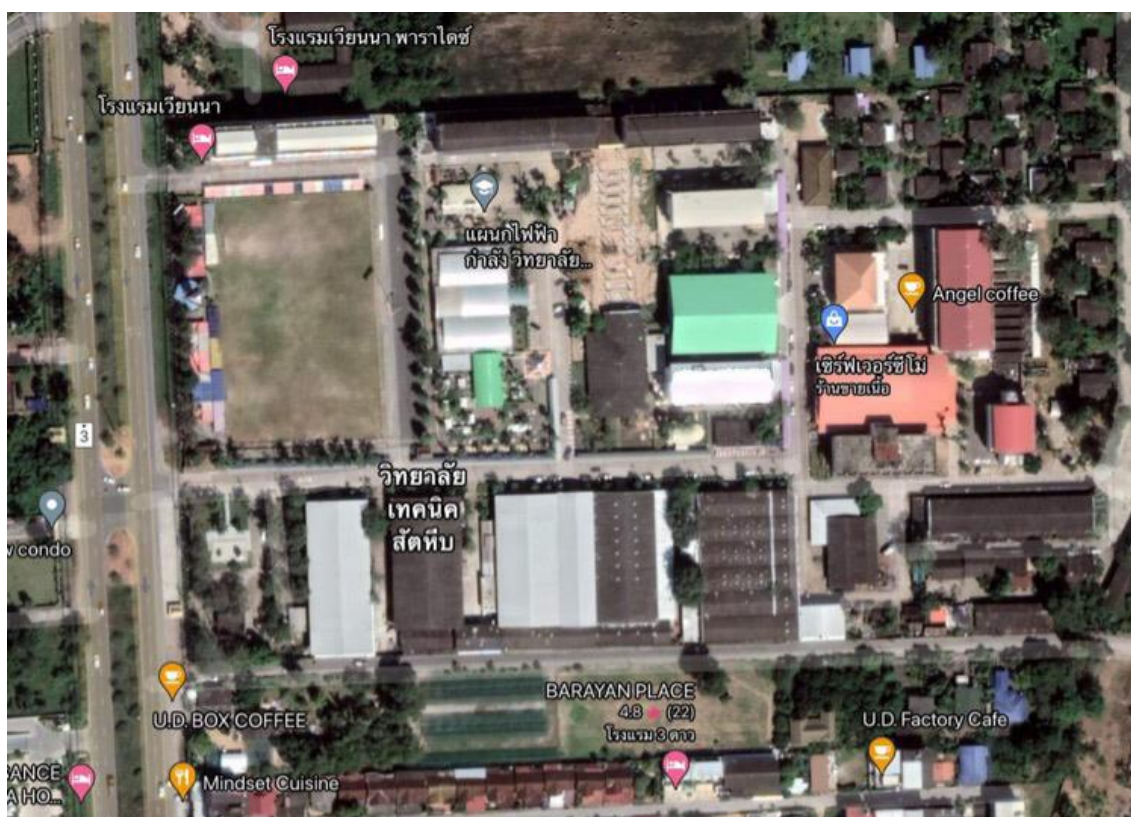
วิธีทำแป้งโด

1. ร่อนแป้งเค้กกับผงฟูเข้าด้วยกัน 2 รอบ เตรียมไว้
2. ใส่แป้งเชื้อที่ขึ้นฟูแล้วลงในเครื่องตีแป้ง ตามด้วยน้ำตาลทราย เกลือป่น และน้ำเปล่า ตีด้วยหัวตีรูปตะขอใช้ความเร็วปานกลางนวดแป้งพอเข้ากัน
3. ค่อย ๆ ใส่ส่วนผสมแป้งที่ร่อนไว้ลงไป ตีจนพอจับตัวเป็นก้อน
4. ใส่เนยขาวลงไปนวดจนแป้งมีเนื้อเนียนและนุ่ม
5. นำก้อนแป้งออกมาคลึงเป็นก้อนกลม ใส่ภาชนะแล้วใช้พลาสติกถนอมอาหารคลุมแป้งพักไว้ ประมาณ 5-10 นาที
6. แบ่งแป้งออกเป็นก้อนขนาดตามต้องการ จากนั้นคลึงเป็นก้อนกลม ๆ แล้วคลุมด้วยพลาสติกทิ้งไว้ประมาณ 10 นาที หรือจนส่วนผสมฟูขึ้นเป็นสองเท่าแล้วจึงนำไปทอไส้ที่ต้องการ

-การให้บริการ การขายออนไลน์ผ่านเพจ Facebook instagram และส่งขายเดลิเวอรี่ผ่าน Grab

lineman

2. แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)



3. แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อจากใคร ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)
ร้านค้าทั่วไป และ Makro ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต

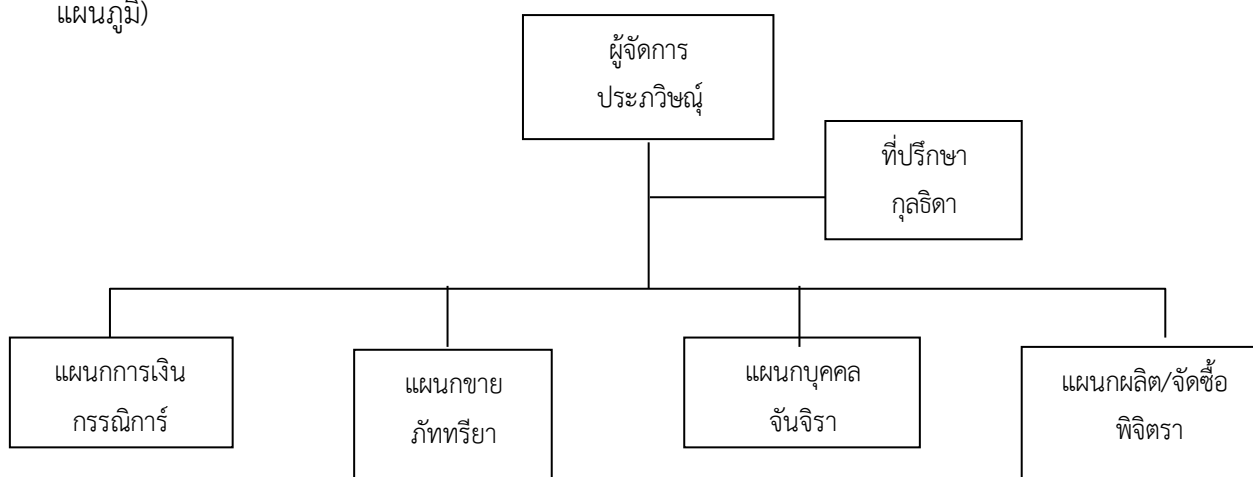
แผนธุรกิจ(แบบย่อ)

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ

4. การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ
 ซื้อเป็นเงินสด 70 %
 ซื้อเป็นเงินเชื่อ 30 % มีกำหนดชำระเงินภายใน 15 วัน

แผนการจัดการ

1. โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ,หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)



2. การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม 5 คน ค่าจ้างเดือนละ 5,000 บาท
 ค่าจ้างรวม 25,000 บาทต่อเดือน

แผนการเงิน

1. ปัจจุบัน มีเงินกู้ยืม20,000.....บาท เจ้าหนี้คือ
 ชำระหนี้สินเดือนละ 1,000 บาท คาดว่าจะชำระหนี้สินหมดภายใน 1 ปี 8 เดือน
2. อนาคต จะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายทั้งสิ้นรวม 40,000 บาท
 เป็นเงินที่ต้องกู้ยืม 15,000 บาท และเงินทุนส่วนตัว 25,000 บาท
3. หลักประกันเงินกู้ คือ ที่ดิน

4. เงินลงทุน จะลงทุนในโครงการหรือกิจการ ตามข้อ 2. จะนำไปใช้ในการลงทุน ดังนี้

เป็นเงินทุนหมุนเวียน	10,000	บาท
ค่าก่อสร้าง ปรับปรุง ตกแต่งสถานที่	20,000	บาท
ค่าเครื่องจักร วัสดุอุปกรณ์	6,000	บาท
อื่น ๆ	4,000	บาท

4. ประมาณการรายรับและรายจ่ายในการประกอบกิจการ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)					
	ส.ค. 64	ก.ย. 64	ต.ค. 64	พ.ย. 64	ธ.ค. 64	ม.ค. 65
รายรับ (บาท)						
- ยอดขาย	40,200	45,575	41,000	43,075	52,050	45,600
- รายได้อื่น						
รายจ่าย (บาท)						
- ค่าสินค้า / วัสดุดิบ / วัสดุเพื่อผลิต/ บริการ	4,500	4,575	5,075	5,000	6,050	5,050
- ค่าแรงงาน จำนวน 5 คน	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000
- ค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ / ค่าไฟฟ้า / ค่าโทรศัพท์)	450	575	620	750	800	775
- ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	225	290	310	380	480	375
- ภาษี						
กำไรสุทธิ (บาท)	10,025	15,135	9,995	11,945	19,720	14,400

ลงชื่อ ประภวิษณุ นวลจันทร์

(นายประภวิษณุ นวลจันทร์)

หัวหน้าทีม

ชื่อสถานศึกษา.....วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ.....