



วิทยาลัยเทคนิคสัทธิบ อาชีวศึกษาจังหวัดชลบุรี
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ

แผนธุรกิจ

AloeVera Loi Kaew

ว่านหางลวยแก้ว

จัดทำโดย

แผนกวิชาการตลาด

- 1.นางสาวกนิษฐา จันทรมณี เลขบัตรประชาชน 120960134327
- 2.นางสาวกาญจนภา บางกระ เลขบัตรประชาชน 1209601358257
- 3.นางสาวเกศกนก ณรงค์ชัย เลขบัตรประชาชน 1939500007380
- 4.นางสาวนริสา ควรรหา เลขบัตรประชาชน 1219900883361
- 5.นางสาวพิมพ์ญาดา เรืองสุทธิ เลขบัตรประชาชน 1209702080424



สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ
แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ / ผู้บริหารโครงการ

สรุปความเป็นมาของธุรกิจ

1. ชื่อเจ้าของกิจการ น.ส.นริสา ควรหา ชื่อกิจการ ร้านหางลอยแก้ว
2. ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ บ้านเลขที่ 58/16 หมู่ 6 ซ.16 บ.4-5 ต.สัตหีบ อ.สัตหีบ จ.ชลบุรี 20250
3. ประเภทสินค้าหรือบริการ อาหาร
4. มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ

ร้านหางจระเข้เป็นพืชอวบน้ำ ปลุกได้ง่ายจึงเป็นที่นิยม ร้านหางจระเข้มีประโยชน์ช่วยสมานแผล ป้องกันการเกิดรอยแผลเป็น นอกจากนี้ยังมีการนำไปใช้ประโยชน์เพื่อลดการอักเสบ จึงมีการนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่นำประโยชน์ของร้านหางจระเข้ไปเป็นส่วนผสมในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ครีมทารักษาโรคผิวหนังหรือ การทำเป็นผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าและผิวกาย ทั้งนี้ร้านในร้านหางจระเข้ช่วยรักษาโรคระเคาะอาหาร แก้วร้อนใน แก้อาการปวดข้อและยังช่วยลดน้ำตาลในเลือด แต่กลับไม่เป็นที่นิยมในการนำมาประกอบอาหาร

ทางคณะผู้จัดทำจึงร่วมกันจัดตั้งธุรกิจร้านหางลอยแก้วเพื่อนำร้านหางจระเข้มาใช้ประโยชน์โดยการแปรรูป เนื่องจากคนส่วนใหญ่นิยมทำผลไม้ล้อยแก้วเป็นเงาะ ลำไย สละและลูกตาล เป็นอาหารที่ทำได้ง่าย เหมาะกับอากาศร้อน แต่ยังไม่เคยมีใครทำร้านหางลอยแก้วและยังไม่เป็นที่รู้จักที่แพร่หลาย ทางคณะผู้จัดทำจึงนำความแปลกใหม่นี้เป็นจุดขายเพื่อได้กลุ่มเป้าหมายจากผู้ที่สนใจลองรับประทานและสนใจเรื่องการบำรุงสุขภาพ ทั้งนี้ธุรกิจร้านหางลอยแก้วยังเป็นการลงทุนน้อยแต่ได้กำไรมาก เพราะร้านหางจระเข้สามารถปลูกได้ง่ายและยังสามารถกระจายรายได้ให้กับคนในชุมชนจากการรับซื้อร้านหางจระเข้ตามบ้านต่าง ๆ มาใช้ในการผลิตสินค้าอีกด้วย

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)..... บาท

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค - ภาพรวมของทั้งบริษัท

จุดแข็ง

1. มีผู้ชำนาญการด้านสมุนไพรและที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญและประสบการณ์อย่างแท้จริง
2. มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายมากกว่าคู่แข่งในตลาด สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ทำให้ลดการแข่งขันด้านราคาได้ส่วนหนึ่ง ได้
3. พัฒนาความสามารถการผลิตให้เกิดขึ้นทุนต่ำสุดภายใต้ระบบบริหารห่วงโซ่อุปทาน เพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบและสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

จุดอ่อน

1. เป็นตราสินค้าใหม่และยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายของผู้บริโภค
2. การกระจายสินค้าให้เข้าถึงผู้บริโภคอย่างทั่วถึงจำเป็นต้องอาศัยลูกค้าก่อนข้างมากซึ่งเป็นกิจกรรมที่ต้องใช้เวลานาน
3. การเป็นผู้ประกอบการรายย่อยหน้าใหม่ที่มีเงินลงทุนไม่มากนัก ทำให้เสียเปรียบคู่แข่งรายใหญ่ที่เข้าสู่ตลาดก่อน (First Mover)

โอกาส

1. ผู้บริโภคหันมาให้ความสนใจสุขภาพมากขึ้นเห็นได้จากการรายงานของบริษัทศูนย์วิจัยสมุนไพรเพิ่มขึ้นจากปีก่อนๆ ร้อยละ 20 ขณะที่น้ำอัดลมหดตัวลง โดยมีอัตราเติบโตเพียง ร้อยละ 7
2. คู่แข่งรายใหญ่ที่มีเงินลงทุนและความเชี่ยวชาญด้านการตลาด หันมาทุ่มเทเพื่อกระตุ้นให้ผู้บริโภคสนใจอาหารเพื่อสุขภาพ ดังนั้นจึงเป็น โอกาสที่ดีของผู้ประกอบการรายใหม่ ที่ไม่ต้องเสียต้นทุนในการกระตุ้นความต้องการของผู้บริโภค
3. กลุ่มผู้บริโภคอาหารเพื่อสุขภาพ จัดเป็นตลาดที่มีฐานแน่นหนา มั่นคง มีความถี่ในการบริโภคและมีกำลังซื้อสูง
4. วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเป็นสินค้าเกษตรจัดหาได้ง่าย เนื่องจากสภาพแวดล้อมมีความอุดมสมบูรณ์ทำให้ต้นทุนวัตถุดิบไม่สูง
5. สามารถขยายธุรกิจออกได้ เช่น เครื่องดื่มสมุนไพรเพื่อสุขภาพ

อุปสรรค

1. เป็นกิจการที่มีการแข่งขันด้านราคา จะเห็นได้ว่าในปัจจุบันมีผู้ผลิตหลายรายพยายามปรับลดราคาอาหารเพื่อสุขภาพของตนเองลงมาร้อยละ 3-5 ต่อกล่อง ซึ่งเป็นผลมาจากปริมาณอาหารเพื่อสุขภาพที่มีมากมายหลายยี่ห้อในตลาดและลักษณะสินค้าในตลาดนี้มีความภักดีต่อตราสินค้าค่อนข้างต่ำ ยังมีการส่งเสริมการขายเพื่อดึงดูดลูกค้าอีก
2. นโยบายของภาครัฐ เช่น การออกมาตรการ การผลิตที่ดีกับผู้ประกอบการและการนำมาตราฐานโรงงานและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ก็อาจส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรม บางส่วน โดยอาจเป็นสาเหตุให้ผู้ผลิตบางรายต้องปิดกิจการลง เนื่องจากผู้ผลิตรายย่อยไม่มีระบบการตรวจสอบมาตรฐานที่ดีพอ
3. ปัญหามาตรฐานอาหารและความไม่แน่นอนของวัตถุดิบซึ่งทั้งผู้ผลิตและภาครัฐควรรีบบหาทางแก้ไข

การจัดโปรโมชั่น เพื่อเพิ่มยอดขายและการจดจำตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า

ปัจจัยการผลิตที่นำไปสู่ความสำเร็จ

1. ต้นทุนการลงทุนไม่สูง
2. เปิดเพจร้านขายออนไลน์
3. การรักษาคุณภาพของสินค้าและบริการ
4. ผลิตภัณฑ์สดใหม่ทุกวัน

ส่วนที่ 3 กลยุทธ์การบริหารจัดการ

แผนการตลาด และการวิเคราะห์คู่แข่ง

1. คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่ง ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่ง)

คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน 2 ราย

คู่แข่งทางตรง คู่แข่งที่ขายอาหารประเภทเดียวกับร้านของเรา มีรูปแบบเมนูและราคาขายใกล้เคียงกัน และจับกลุ่มลูกค้าเดียวกัน

คู่แข่งทางอ้อม คู่แข่งที่อาจขายอาหารคนละประเภทกันกับร้านเรา แต่จับกลุ่มลูกค้าใกล้เคียงกัน หรือ อาจขายอาหารประเภทเดียวกันหรือคล้ายกันกับเรา แต่ราคาต่างกันและจับกลุ่มลูกค้าไม่เหมือนกัน

2. การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

คุณสมบัติของ สินค้า / บริการ / อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา	✓			
2. ท่าเลที่ตั้งกับกลุ่มลูกค้า	✓			
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

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

5. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า

- เด็ก วัยรุ่น บุคคลทำงาน และผู้สูงอายุ
- ผู้ที่ออกกำลังกาย ผู้ที่ต้องการดูแลสุขภาพ
- ผู้ที่ต้องการดับร้อนด้วยของหวานที่ทำให้ รู้สึกสดชื่น

6. การส่งเสริมการตลาด

- มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ จัด โปรโมชันราคา ช้อ 10 แคม 1
- มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี.....
- ไม่มี

7. การกำหนดราคาขาย

7.1 ราคาสินค้า/บริการ กำหนดจาก

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

7.2 ราคาขาย 17 บาท

7.3 ราคาขายของคู่แข่งชั้น 20 บาท

8. ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

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

แผนการตลาด และการวิเคราะห์คู่แข่งชั้น

1. กระบวนการผลิต/การให้บริการ (อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้าหรือการให้บริการอย่างละเอียด)

วัตถุดิบ

- วานหางจระเข้ กาบใหญ่ๆ 1-2 กาบ
- น้ำตาลทราย 2 ถ้วยตวง
- ใบเตยหอม บิดให้แตกหั่นเป็นท่อน 3 ใบ
- น้ำเปล่าสำหรับทำน้ำเชื่อม 2 ถ้วยตวง

วิธีการทำ

1. ปอกเปลือกวานหางจระเข้ ล้างยางในวานหางให้หมด หั่นเป็นชิ้นสี่เหลี่ยมลูกเต๋า เตรียมไว้
2. ต้มน้ำเปล่าพอเดือด ใส่วุ้นวานหางจระเข้ลงไปจนกว่าจะหายขม ตักใส่ตะแกรง พักให้สะเด็ดน้ำ
3. นำน้ำตาลและน้ำเปล่าใส่หม้อคนให้ละลาย ยกขึ้นตั้งไฟ พอเดือดใส่ใบเตย เบบไฟ เคี่ยวจนน้ำเชื่อมข้นเล็กน้อย จนเดือดและปิดไฟ ยกลงพักไว้ให้เย็น
4. ตักวานหางจระเข้ที่พักทิ้งไว้ ใส่ถ้วย ราดน้ำเชื่อม ใส่น้ำแข็ง/น้ำไปแช่ตู้เย็น จัดเสิร์ฟพร้อมรับประทาน

2. แผนที่ที่ตั้งกิจการ

บ้านเลขที่ 58/16 ม.6 ซ.บ่อนไก่ 16 ต.สັตหีบ อ.สັตหีบ จ.ชลบุรี 20180



3. แหล่งวัตถุดิบ

- วานหางจระเข้ ซื้อตามชุมชนต่างๆ
- น้ำตาลทราย ซื้อจากร้านขายของชำในสต็อก
- ใบเตย ซื้อจากตลาดสหชัย, ตลาดเช้าสต็อก
- ถ้วยและซอง ซื้อจาก แม็คโคร

4. การซื้อวัตถุดิบและเงื่อนไขการซื้อขาย

การซื้อวัตถุดิบที่สด ใหม่ ต้นทุนมาตรฐาน มีการบริการหลังการขาย ไว้วางใจได้ เพื่อผลิตสินค้าและนำส่งลูกค้าให้ทันเวลา

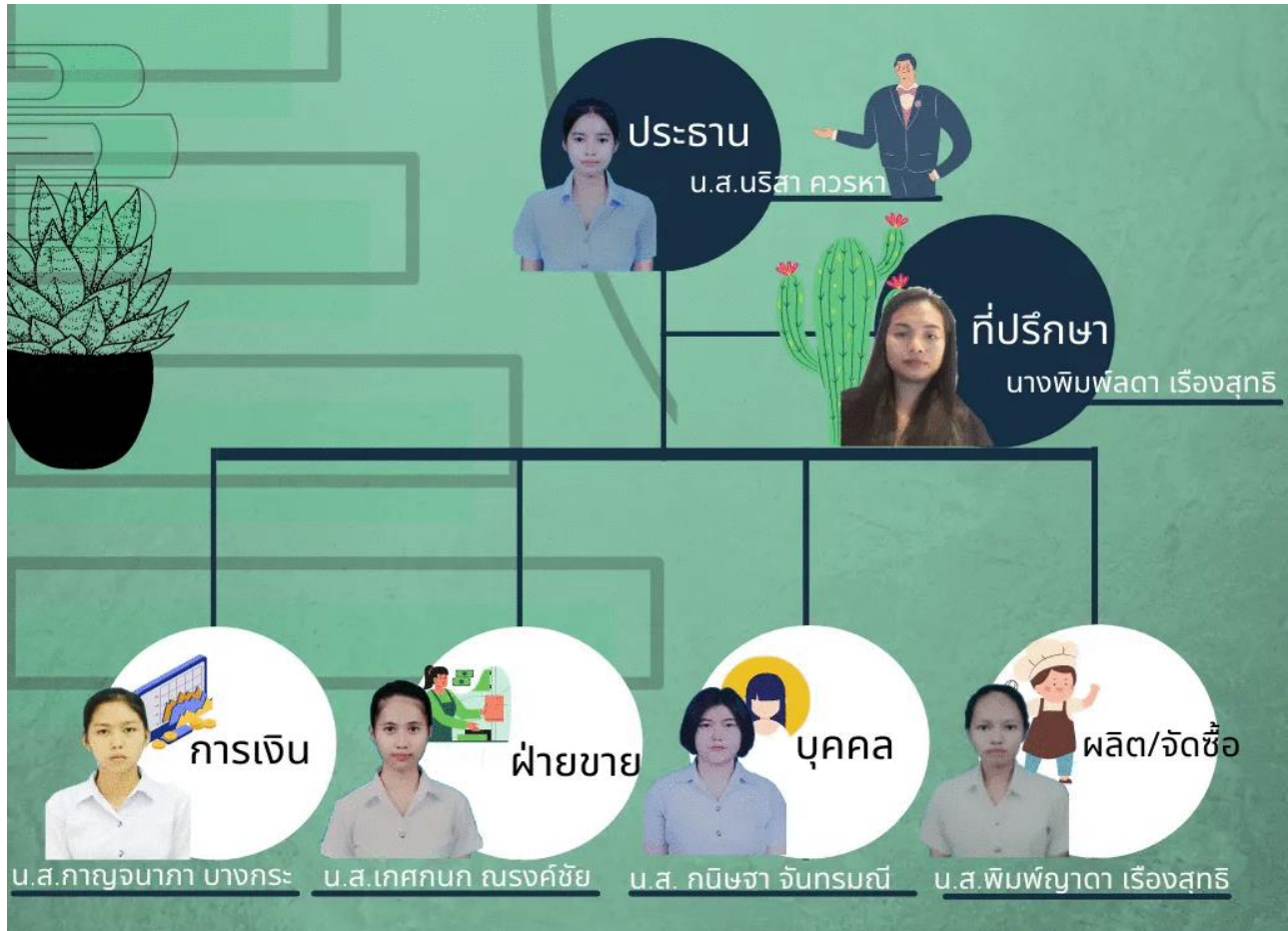
เงื่อนไขการซื้อขาย โดยใช้หลักการจัดซื้อ 6 R ดังนี้

1. คุณสมบัติของสินค้าที่ถูกต้อง
2. ปริมาณที่ถูกต้อง
3. ราคาที่ถูกต้อง
4. เวลาที่ถูกต้อง
5. แหล่งผู้ขายที่ถูกต้อง
6. สถานที่ที่ถูกต้อง

แผนการจัดการ

1. โครงสร้างองค์กร

(แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ,หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตาม แผนภูมิ)



หน้าที่ของแต่ละบุคคล

ประธาน

นางสาวนริสา ควระหา มีหน้าที่ ควบคุมและดูแลกิจการ

ฝ่ายการเงิน

นางสาวกาญจนาภา บางกระ มีหน้าที่ บันทึกรายการค้า , จัดทำงบการเงิน

ฝ่ายการ ขาย

นางสาวเกศกนก ฅรงค์ชัย มีหน้าที่ โอนย้ายสินค้าจากอีกคนหนึ่งไปให้อีกบุคคลหนึ่ง

ฝ่ายบุคคล

นางสาวกนิษฐา จันทรมณี มีหน้าที่ ดูแลทรัพยากรบุคคล

ฝ่ายผลิต/จัดซื้อ

นางสาวพิมพ์ญาดา เรืองสุทธิ มีหน้าที่ ผลิตสินค้าออกจำหน่าย , จัดหาสินค้าและวัตถุดิบในการผลิต

2. การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน 4 คน จ้างงานเป็นรายเดือน เดือนละ 3,500 บาท คิดเป็นค่าจ้างรายวัน ไม่รวมเสาร์

อาทิตย์ วันละ 175 บาท

เริ่มทำงาน 9:00-16:00

แผนการเงิน

1. ปัจจุบัน มีเงินกู้ยืม 2,000 บาท เจ้าหน้าคือ นางสาวใจดี สุดสวย
ชำระหนี้สิ้นเดือนละ 500 บาท คาดว่าจะชำระหนี้สินหมดภายใน 4 เดือน
 2. อนาคต จะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายเงินทั้งสิ้นรวม 4,000 บาท
เป็นเงินที่ต้องกู้ยืม 2,000 บาท และเงินทุนส่วนตัว 2,000 บาท
สัดส่วน เงินกู้ยืม ต่อ เงินทุนส่วนตัว เท่ากับ 1 ต่อ 1
 3. หลักประกันเงินกู้ คือ นาฬิกา Casio
 4. เงินลงทุน จะลงทุนในโครงการหรือกิจการ ตามข้อ 2. จะนำไปใช้ในการลงทุน ดังนี้
- | | | |
|-----------------------------------|-------|-----|
| เป็นเงินทุนหมุนเวียน | 500 | บาท |
| ค่าที่ดิน / ปรับปรุงที่ดิน | 1,000 | บาท |
| ค่าก่อสร้างปรับปรุง ตกแต่งสถานที่ | 1,000 | บาท |
| ค่าเครื่องจักร วัสดุอุปกรณ์ | 1,500 | บาท |
| อื่นๆ | - | บาท |

5. ประมาณการรายรับและรายจ่ายในการประกอบการ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)					
	ก.ย. 64	ต.ค. 64	พ.ย. 64	ธ.ค. 64	ม.ค.. 65	ก.พ. 65
รายรับ (บาท)						
- ยอดขาย	10,000	20,000	30,000	40,000	50,000	60,000
- รายได้อื่นๆ						
รายจ่าย (บาท)						
- ค่าสินค้า/วัตถุดิบ/วัสดุเพื่อผลิต/บริการ	200	150	200	150	200	200
- ค่าแรงงาน จำนวน 4 คน	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500
- ค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ/ค่าไฟ)	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
กำไรสุทธิ	5,500	15,250	25,200	35,250	45,200	55,200

ลงชื่อ นริสา ควรหา เจ้าของโครงการ

(นางสาวนริสา ควรหา)

หัวหน้าทีม AloeVera Loi Kaew

ชื่อสถานศึกษา วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ