



แผนธุรกิจ

ชื่อธุรกิจ G.B.S Sticky Bread

จัดทำโดย

แผนกวิชา การจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน

ที่	ชื่อ-นามสกุล	โทรศัพท์	ตำแหน่ง
1.	น.ส. กนกวรรณ ท้วมพิกทอง	063 - 7158804	นางชม มาตลาต
2.	น.ส. สิริวรรณ อธิธา	084 - 3406889	นางฉัตร
3.	น.ส. พัชรีดา มีนฤทธิ์	091 - 1085490	ผู้จัดการ
4.	น.ส. วรณิศา สาขาส	091 - 9252259	รองผู้จัดการ
5.	น.ส. สุภาภรณ์ นุภาพ	092 - 8042073	การเงิน

แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

ส่วนที่ 1 ภาพรวมธุรกิจ

1.1 แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ/ชื่อกิจการ/ชื่อเจ้าของ (ถ้ามี).....

1) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ.....

ในปัจจุบันได้มีหน้าผลิตภัณฑ์จากนมมีมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าของ
แพคเกจเพื่อเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ในท้องตลาด นมวัวที่มี
เป็นอีกหนึ่งนมที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมากเพราะมีรสดี ง่าย
ดื่มและสามารถรับประทานได้ง่าย สำหรับผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่ คณะผู้จัดทำ
ได้มีแนวคิดที่จะนำนมวัวที่มี ซึ่งเป็นนมหวานมาแปรรูปให้สามารถเป็นอาหาร
ที่สามารถทานเล่นได้และยังมีความหวานซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของนมวัวที่มีอยู่
จึงได้มีแนวคิดที่จะนำแก้วแก้ว ซึ่งเป็นสินค้าและผลิตภัณฑ์ในท้องตลาด
อัญมณีใช้เป็นส่วน

2) ชื่อเจ้าของกิจการ.....นางสาวสุวิภา มิ่งนุกุล

ชื่อกิจการ (ถ้ามี).....

3) ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ.....วิทยาลัยเทคนิคสุพรรณบุรี

4) ประเภทสินค้าหรือบริการ.....ผลิตภัณฑ์นมวัว

1.2 นวัตกรรมที่ใช้ในธุรกิจการนำแก้วแก้วมาทำนมวัว

เงินแนวทางการผลิตรูปแบบใหม่ เน้นจะเป็นการนำของดาวที่เงินแก้วแก้ว การเพิ่มและขนม
แบบฉบับที่งานของหวานนำมารวมกัน ซึ่งเป็นการตลาดที่นำของแก้วแก้วและนมวัว
แก้วแก้ว

1.3 ลักษณะธุรกิจ (ธุรกิจการผลิต, ธุรกิจบริการ, ธุรกิจซื้อมา ขายไป).....

1) ลักษณะธุรกิจ..... ธุรกิจการผลิต

2) ระยะเวลาการก่อตั้ง

☒ เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน

คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน..... ปี.....

☐ ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี

☐ ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี

3) วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ/กู้ยืมเงิน

☐ เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ

☐ เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ

☐ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ

☐ เพื่อชำระหนี้อื่น

☐ อื่น ๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน)..... 5,000บาท

1.4 เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ หรือขยายกิจการ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1) เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ.....

เมื่อขยายตัวและเพิ่มมูลค่าได้แก่ทั้งแง่ด้านการนำออกจำหน่าย การบริการ
ได้อาผลขนาดเล็ก สามารถเข้าถึงได้ทุกเพศทุกวัย พืชผักสดและรสชาติอร่อย
และธุรกิจอยู่ในท้องถิ่นที่แหล่งท่องเที่ยวชุมชน สร้างรายได้ให้แก่คนในท้องถิ่น

2) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....

เป็นการยกระดับ การพึ่งพาตนเอง การพัฒนา
อาชีพทางการเพิ่มมูลค่าให้เกษตรกร ให้ได้ประโยชน์สูงสุด สอดคล้องกับ
ไม่ปล่อยเกษตรกรไว้

3) ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ..... - เงินทุนทางการเงินประกอบอาชีพ

- ส่งเสริมสินค้าชุมชน

- พัฒนางานสินค้าชุมชน สินค้า OTOP

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ SWOT Analysis

2.1 สภาพแวดล้อมภายใน

1) จุดแข็ง (Strength): ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง).....

- ความแปลกใหม่ น่าสนใจ
- การพัฒนาและปรับปรุงให้มีความหลากหลาย
- ราคาไม่แพง สามารถสู้กับคู่แข่งได้
- ศึกษาค้นคว้า การพัฒนาของเทคโนโลยี

2) จุดอ่อน (Weakness): ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง.....

- เงินลงทุนที่มีจำกัดและใช้เงินไม่คุ้มค่า
- เทคโนโลยีของสินค้าไม่มีความหลากหลาย

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

1) โอกาส (Opportunity) : (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต).....

- เทคโนโลยีสมัยใหม่มีศักยภาพสูงและมีความหลากหลาย
- การพัฒนาและปรับปรุงให้มีความหลากหลาย

2) อุปสรรค (Threat) : (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ).....

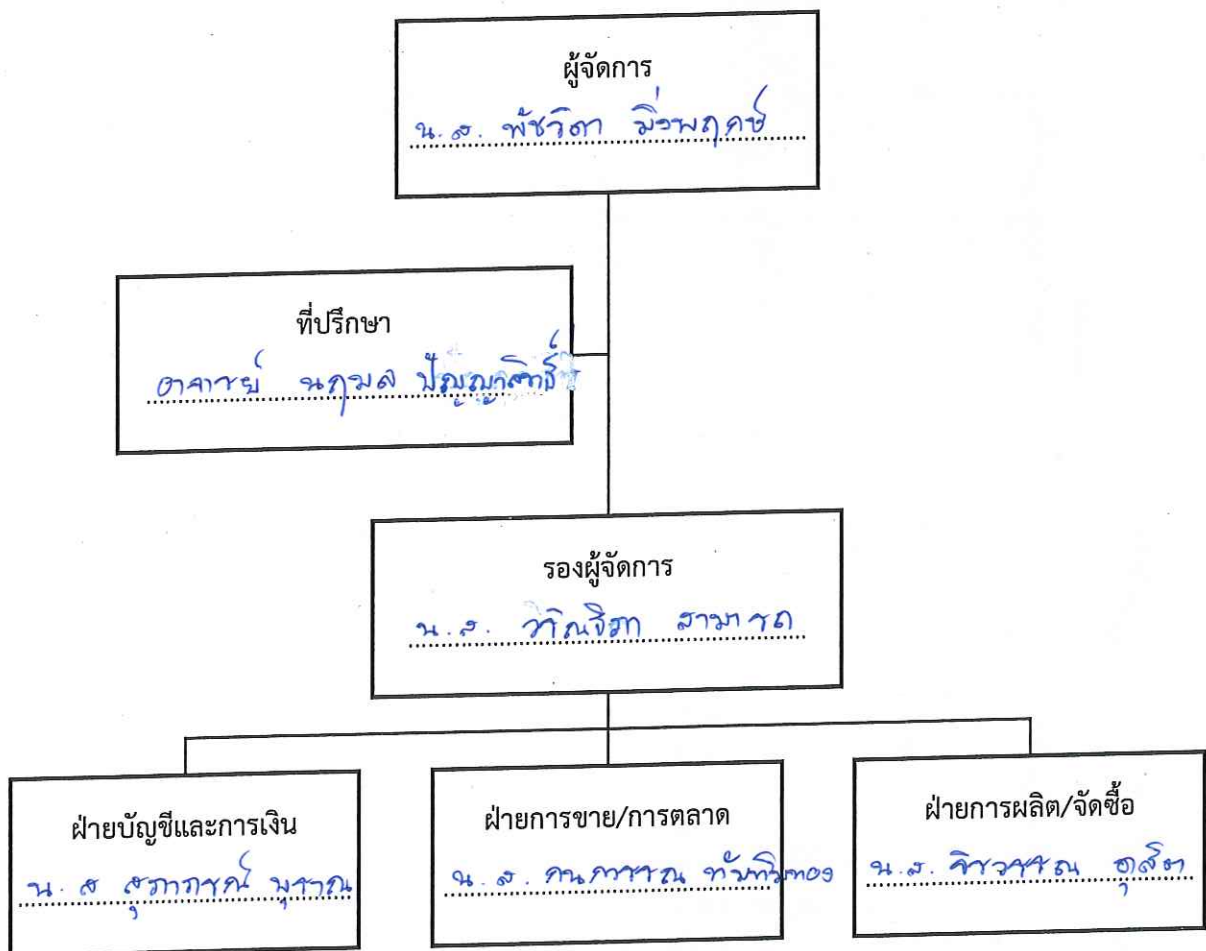
- ราคาวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น
- การพัฒนาและปรับปรุงให้มีความหลากหลาย

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

การส่งเสริมการตลาดจากภายนอก การจัดการและวางแผนอย่างมีประสิทธิภาพ

ส่วนที่ 4 แผนการจัดการ

4.1 โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)



4.2 การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการทำหน้าที่.....วางแผน และ ควบคุมการดำเนินงาน
ทุกชั้นขององค์กรดำเนินงาน

รองผู้จัดการทำหน้าที่.....ร่วมกันวางแผน และ ติดตามผลการดำเนินงาน
จากฝ่ายต่าง ๆ ขององค์กรดำเนินงาน

ฝ่าย.....การเงิน.....ทำหน้าที่.....วางแผนค่าใช้จ่าย ด้าน
ค่าใช้จ่าย หนี้สิน กำไร ขององค์กรดำเนินงาน

ฝ่าย.....การตลาด.....ทำหน้าที่.....หาช่องทาง และ ทำการตลาดสินค้า
สินค้าผ่านช่องทางทางการจัด

ฝ่าย.....ผลิต.....ทำหน้าที่.....จัดหาวัตถุดิบ อำนวยการ
ผลิตสินค้าทุกชั้นตอน

4.3 การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม.....5.....คน ค่าจ้างรวม.....-.....บาทต่อเดือน

หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก.....1.....คน ค่าจ้าง.....-.....บาทต่อเดือน

รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม.....1500.....บาทต่อเดือน

ส่วนที่ 5 แผนการดำเนินงานด้านการตลาด (Marketing Plan)

5.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและประโยชน์ของสินค้า/บริการต้องเป็น
นวัตกรรมใหม่ และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

สินค้าที่เป็นผลิตภัณฑ์ ที่ดึงดูดผู้บริโภค เป็นการนำแก้วแก้วที่แข็งแรงมาขึ้น โดย
การนำมาทำขนมปังทานเล่น ที่สามารถทานได้ทุกเพศทุกวัย

5.2 ระบุกลุ่มเป้าหมายหลัก/กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมระบุเหตุผล

กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่.....กลุ่มลูกค้าผู้ในวันทำงาน เพราะมีกำลังซื้อและ
สามารถสลับผ่านออนไลน์ทางยู.ไอ.ดี ส.อ.ว.ก เพราะการโอนเงินจนจบได้สะดวก เล่น
หรือของว่างรองหิว

กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่.....นักศึกษา นักเรียน เพราะในวันนี้อาจขอพรทาน
ขนมเค้กวันเกิด ขอความหวานของเนยขนมที่เห็นตัวตัวดูดี ๒๓.๓๖.๓๖ นักศึกษา
สามารถเข้ามาทานเล่นได้เนิ่นๆ

5.3 คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่งขัน ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่งขัน)

1) คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน.....1..... ราย

2) ชื่อคู่แข่งขันทางตรง.....ผู้ประกอบกิจการที่ขายขนมหวานเล่นผ่านสื่อออนไลน์

3) ชื่อคู่แข่งขันทางอ้อม.....ร้านค้าในวิทยาลัยที่มีกำไรนำขนมหวานเล่นอยู่แล้ว

4) 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			✓	

5) ตลาดของสินค้า/บริการ

- ☒ ตลาดท้องถิ่น/ในจังหวัด
- ☒ ตลาดต่างจังหวัด ทางออนไลน์
- ☐ ตลาดต่างประเทศ
- ☐ อื่นๆ (ระบุ)

6) ลักษณะของผู้ซื้อ

- ☒ มีลูกค้าประจำ/แน่นอน/ตลาดเปิด
- ☒ มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม/ตลาดแคบ
- ☒ เป็นลูกค้าขาจร ไม่แน่นอน
- ☐ อื่นๆ (ระบุ)

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

- ☒ มี และดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี ประชาสัมพันธ์ และโฆษณาในเพจ Face book
การจัดโปรโมชั่นร่วมกับห้างในชุมชนออนไลน์ และติดตามผลตามช่องทางต่างๆ
- ☐ มี และไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี
- ☐ ไม่มี

5.5) การกำหนดราคาขาย

1) ราคาสินค้า/บริการ กำหนดจาก

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

2) ราคาขาย..... ๑๑, ๑๕บาท/หน่วย

3) ราคาขายของคู่แข่ง..... ๑๑บาท/หน่วย

5.6) ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ พร้อมระบุรายละเอียดให้ชัดเจน)

☒ ขายตรง (อธิบาย)..... ขายจากตู้ยาลดโดยทางทะเลที่ช่องทางในการขายเอง

☒ ขายปลีก (อธิบาย)..... ขายให้กับผู้ซื้อโรคที่สนใจ ออกจากโรงพยาบาลและสนใจ

ซื้อสินค้า

☐ ขายส่ง (อธิบาย).....

☒ ขายฝาก (อธิบาย)..... นำไปฝากขายตามร้านค้าหรือวางในบริเวณใกล้เคียง

และร้านค้าภายในวิทยาลัย

☐ รับจ้างผลิต (อธิบาย).....

☐ อื่น ๆ (ระบุ).....

ส่วนที่ 6 แผนการผลิต

6.1 กระบวนการผลิต/การให้บริการ/อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด

- จัดซื้อวัตถุดิบและแปรรูป ส่วนผสมต่างๆ และเตรียมความพร้อมของอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง

- พนักงานช่วยกรอกในภาชนะที่มีความหนา 2-3 ซม.

- นำส่วนผสมต่างๆ ผสมรวมกันในสัดส่วนที่ควรใช้

- ทาเนยลงบนขนมปังแล้วนำเข้าเตาอบในอุณหภูมิ 250 องศาเซลเซียส 20 นาที

- บรรจุลงในบรรจุภัณฑ์ที่สะอาดและปิดผนึกให้เรียบร้อย

แผนธุรกิจ(ฉบับย่อ)

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

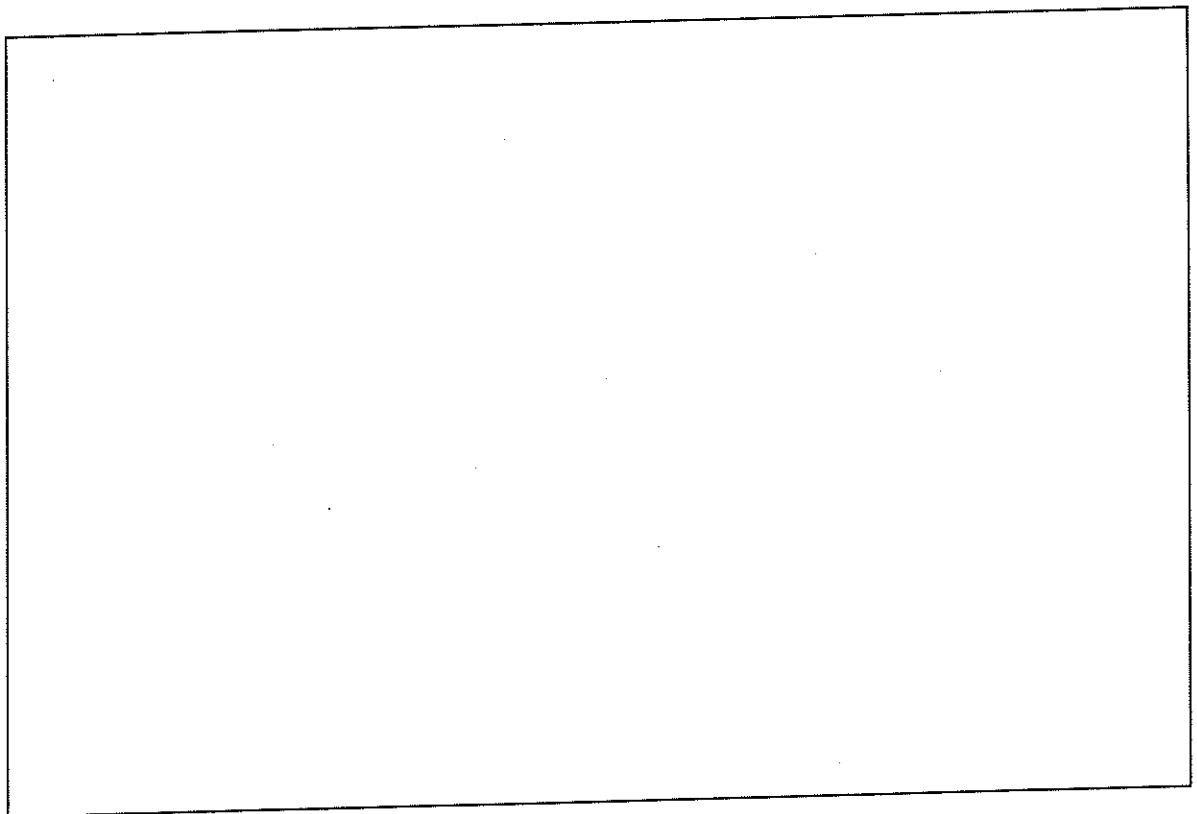
.....

.....

.....

.....

6.2 แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)



6.3 แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อจากใคร ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)

เนยสด , มาการีน , ไข่ไก่ , นมสด , กล้วย , น้ำตาลทราย , เนยขาว , เนยผง ,
ขนมขั้ว , ข้าวจาก แห้วโดร , กุ้ง , กระเทียมขาว , กระเทียมอบ , ข้าวจาก ตลาดสดทางรัก
(ชุมชนแบบผสมครัว)

6.4 การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด %

ซื้อเป็นเงินเชื่อ % มีกำหนดชำระเงินภายใน วัน

ส่วนที่ 7 แผนการเงิน (ประมาณการล่วงหน้า 1 ปี)

7.1 ปัจจุบัน มีเงินลงทุน 3,000 บาท

7.2 อนาคต จะลงทุนในโครงการ หรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายทั้งสิ้นรวม 10,000 บาท

7.3 เป้าหมายทางการเงิน

1) ประมาณการยอดขาย เพิ่มขึ้นเดือนละ 30 %

2) ประมาณการยอดขายในแต่ละเดือน

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	ม.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
จำนวนหน่วย	100	130	160	190	210	240	270	300
ราคาขาย/หน่วย	39	39	39	39	39	39	39	39
จำนวนเงิน	3,900	5,070	6,240	7,410	8,190	9,360	10,530	11,700

7.4 ประมาณการกำไรขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	ม.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
รายรับ (บาท)								
- ยอดขาย	3,900	5,070	6,240	7,410	8,190	9,360	10,530	11,700
- รายได้อื่น								
รายจ่าย (บาท)								
- ต้นทุนขายสินค้าให้บริการ								
- ค่าเช่า / ค่าเช่า	3,000	3,900	4,800	5,700	6,300	7,200	8,100	9,000
- โฆษณา / Promotion	360	360	420	480	540	600	640	700
-								
รวมค่าใช้จ่าย (ขาดทุนสุทธิ)	3,360	4,260	5,220	6,180	6,840	7,800	8,740	9,700
กำไรสุทธิ (บาท)	600	810	1,020	1,230	1,370	1,560	1,790	2,000

ส่วนที่ 8 แผนฉุกเฉิน

8.1 จริยธรรมทางธุรกิจ

1. สำนักรับรู้ การนำผลผลิตจากทางชุมชนในท้องถิ่น
2. ใช้วัตถุดิบที่ได้มาตรฐาน ถูกสุขลักษณะ สะอาด
3. มีความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค

8.2 แผนฉุกเฉิน/แผนบริหารความเสี่ยง

1. ในกรณีที่เกิด การล่อลวงเงินของผลิตภัณฑ์แผนสำรอง คือ การทดลอง และวาง ขาจรูตรใหม่ ที่มีความเสี่ยงสูงแต่มีความคุ้มค่า
2. ในกรณีที่ลูกค้าของท่านไม่ชื่นชอบหรือสนใจในผลิตภัณฑ์ที่เข้าร่วมชม ของกัวแน่งและ กระเทียม แผนสำรอง คือ มีการผลิตสูตร เป็นผลิตภัณฑ์ ทางเลือก แก่ผู้ที่ไม่สนใจ โดยการมี ผลิตภัณฑ์ ในให้เลือกเพิ่มขึ้น

ลงชื่อ..... ศิริรัตน์ สิ่งพิมพ์ เจ้าของโครงการ
(นางสาวศิริรัตน์ สิ่งพิมพ์)
ชื่อสถานศึกษา..... วิทยาลัยเทคนิครัตนบุรี

ภาคผนวก

(ภาพถ่ายสินค้า/การให้บริการ และภาพถ่ายการดำเนินธุรกิจ)

