



แผนธุรกิจ

ชื่อธุรกิจ...โครงการควบคุม By BC.....

จัดทำโดย

แผนกวิชา...คหกรรมศาสตร์.....

ที่	ชื่อ-นามสกุล	โทรศัพท์	ตำแหน่ง
✓ 1	นางสาวณัฏฐา นงนันทน์ไธสง	096-658-6532	การตลาด
✓ 2	นางสาววิจิตรพร จินตอน	063-491-9635	ช่างไม้
✓ 3	นายชนพล เสงี่ยม	06225164399	ผู้จัดการ
4	นางสาวณรรณ์ นิสัย	096-430-4992	ช่างไม้
✓ 5	นางสาวพิกุล ใจดี	063-4251167	ช่างไม้
✓ 6	นางสาวณัฏฐา นงนันทน์	096-439-4676	ช่างไม้

พอช. 2 = 5 คน

แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

ส่วนที่ 1 ภาพรวมธุรกิจ

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

1) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ.....
กลุ่มคำ พ: ๗๗ ร้านของฝากในห้างรอบกิโลเมตร จักรวรรดิปากง.เพิ่มอัตราค่าให้
ปลากรอบโดยผลิตขึ้นเองเพื่อมาทำในปลากรอบไปให้โรงเรียนในท้องถิ่น
จัดจำหน่ายปลากรอบ By Bc. นี้เอง

2) ชื่อเจ้าของกิจการ.....
ชื่อกิจการ (ถ้ามี).....

3) ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ.....

๓.๗๗ จอมเจ็ท ๑.๗๗๗ ๑.๗๗๗ ๒๐๒๕๐

4) ประเภทสินค้าหรือบริการ.....
ปลากรอบ By Bc

1.2 นวัตกรรมที่ใช้ในธุรกิจ

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

1) ลักษณะธุรกิจ.....เป็นต้นแบบ

2)ระยะเวลาการก่อตั้ง

☒เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน

คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน..... ปี 2565

☐ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี

☐ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี

3) วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ/กู้ยืมเงิน

☒เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ

☐เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ

☒เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ

☐เพื่อชำระหนี้อื่น

☐อื่น ๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน).....20,000.....บาท

1.4 เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ หรือขยายกิจการ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1) เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ.....อยากประกอบเป็นอาชีพที่มั่นคง
ที่สบาย อนาคตดี งานดี ได้เงินเยอะ ได้ประสบการณ์ ได้ความรู้ ได้เพื่อน ได้สังคม ได้สุขภาพ
ได้ชีวิตที่ดี ได้ความสุข ได้ความก้าวหน้า ได้ความเจริญ ได้ความดี ได้ความงาม ได้ความรวย ได้ความ
ดี ได้ความสุข ได้ความก้าวหน้า ได้ความเจริญ ได้ความดี ได้ความงาม ได้ความรวย ได้ความดี ได้ความสุข
ได้ความก้าวหน้า ได้ความเจริญ ได้ความดี ได้ความงาม ได้ความรวย ได้ความดี ได้ความสุข

2) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....1. สิ่งเสริมสามารถหาได้จากตลาด
2. สิ่งเสริมและสนับสนุนกันดีจากชุมชน

3) ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ.....1. ต้องการมีเงิน 100,000 ในชุมชน
2. เป็นแนวทางในการประกอบอาชีพที่ดี และมีความรู้เรื่องธุรกิจที่ดี

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ SWOT Analysis

2.1 สภาพแวดล้อมภายใน

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

1. ทีมที่แข็งแกร่ง
2. ผลิตภัณฑ์สดใหม่ คำนึงถึงลูกค้า
3. ผลิตภัณฑ์สดใหม่ คำนึงถึงลูกค้า รวมถึงบริการลูกค้า
4. ผลิตภัณฑ์สดใหม่

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

1. ผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน (อย.)
2. ผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน

2.2 สภาพแวดล้อมภายนอก (เช่น สภาพตลาด ภาวะเศรษฐกิจ สังคม กฎหมาย การเมือง วัฒนธรรม

ค่านิยม ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และเครือข่ายธุรกิจ)

1) โอกาส (Opportunity) : (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้

- ในอนาคต) 1. รัฐบาลให้การสนับสนุน
2. สามารถขยายตลาดได้
 3. สามารถขยายตลาดได้

2) อุปสรรค (Threat) : (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรค

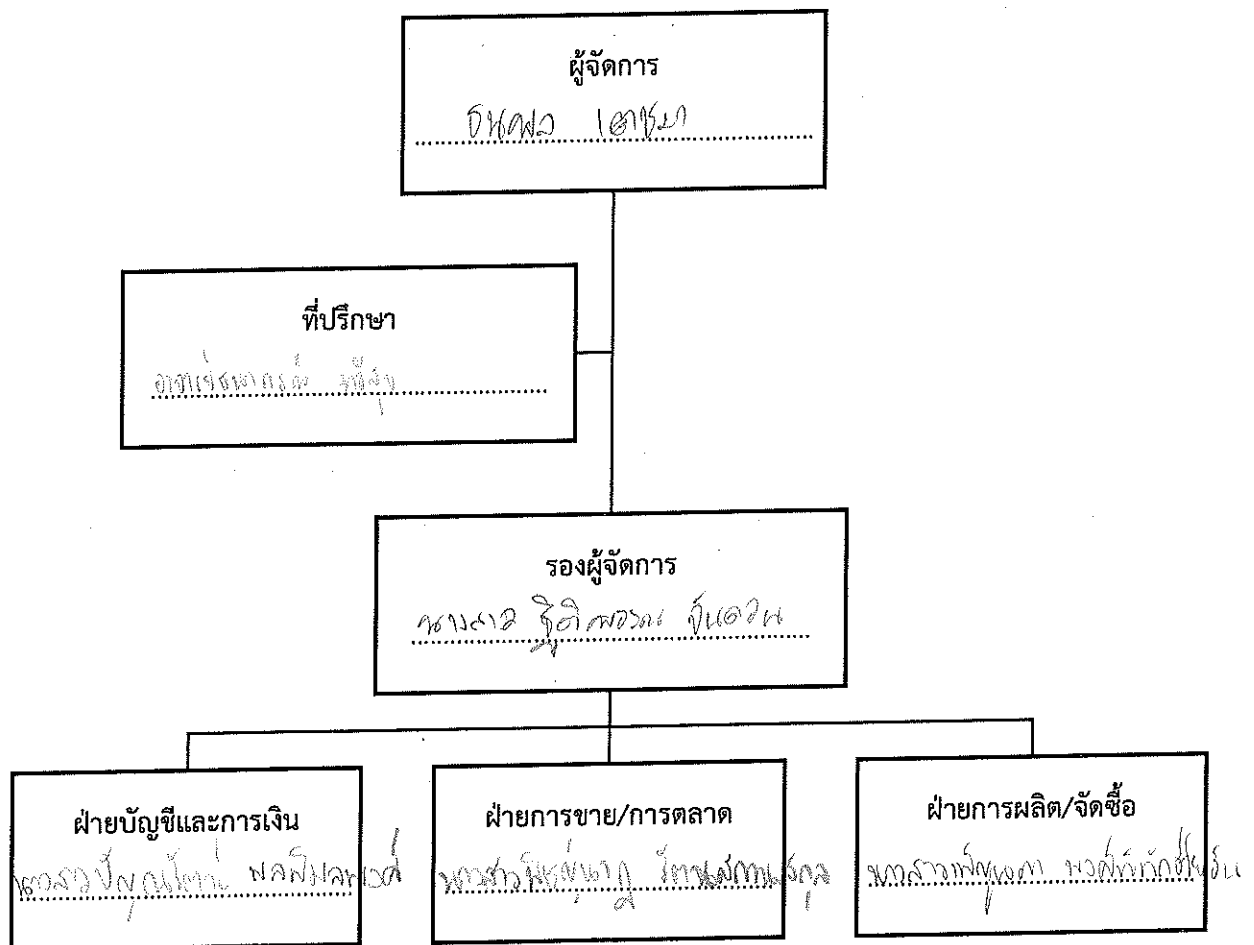
- ต่อการดำเนินธุรกิจ) 1. ไม่สามารถจำหน่ายสินค้าได้ เนื่องจากราคาสูง

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

1. มีหัวใจเด็ดที่แปลกใหม่ ยังไม่เห็นด้วยใครทำ
2. จัดทำโมเดลธุรกิจ (BMC)
3. มีความสามารถดีในการดำเนินงาน

ส่วนที่ 4 แผนการจัดการ

4.1 โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)



แผนธุรกิจ(ฉบับย่อ)

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ

4.2 การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการทำหน้าที่ วางแผน ควบคุม ตรวจสอบ

รองผู้จัดการทำหน้าที่ ประสานงาน ควบคุม ตรวจสอบ

ฝ่าย เทคนิค ฝึกอบรม ทำหน้าที่ จัดสรรคนงาน ฝึกอบรมคนงาน

ฝ่าย บัญชี ทำหน้าที่ บันทึก帳簿 ตรวจสอบบัญชี

ฝ่าย ขาย ทำหน้าที่ จัดจำหน่ายสินค้า

4.3 การจ้างงาน

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

หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก...1...คน ค่าจ้าง...900...บาทต่อเดือน

รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม.....บาทต่อเดือน

ส่วนที่ 5 แผนการดำเนินงานด้านการตลาด (Marketing Plan)

5.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและประโยชน์ของสินค้า/บริการต้องเป็น

นวัตกรรมใหม่ และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

ผลิตภัณฑ์ 3x 36 คือ ม้าแข่งจากชาวอเมริกัน มาเรอมาเรอ
อุปกรณ์ที่ผู้แข่งม้าใช้เพื่อเพิ่มความเร็วในการแข่งม้า
จะช่วยให้ม้าแข่งในสนามแข่งม้าเร็วขึ้น
และช่วยให้ม้าแข่งในสนามแข่งม้าปลอดภัย

5.2 ระบุกลุ่มเป้าหมายหลัก/กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมระบุเหตุผล

กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่... เด็กนักเรียน เด็ก ผู้ปกครอง เป็นของทุน
ได้แก่ อธิการบดี ใจรักพอทุกโรงเรียนและมีประโยชน์ต่อชุมชน

กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่... บ้านตม. เพราะ บ้านตม. โดยทั่วไปที่
จำไว้ว่าบ้านตม. มีโรงเรียนประถมที่ชายแดน

5.3 คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่งขัน ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่งขัน)

1) คู่แข่งขันที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน 2 ราย

2) ชื่อคู่แข่งขันทางตรง ร้านขายของฝาก
ร้านขายของฝาก
ร้านขายของฝาก
ร้านขายของฝาก
ร้านขายของฝาก

3) ชื่อคู่แข่งขันทางอ้อม ร้านขายของฝาก

ร้านขายของฝาก
ร้านขายของฝาก
ร้านขายของฝาก
ร้านขายของฝาก
ร้านขายของฝาก

4) การเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

คุณสมบัติของ สินค้า / บริการ / อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา		✓		
2.ทำเลที่ตั้งกับกลุ่มลูกค้า		✓		
3. ลักษณะสินค้า/บริการ/อาชีพ (รูปร่างบรรจภัณฑ์)	✓			
4. คุณภาพสินค้า/บริการ/อาชีพ	✓			
5. ชื่อเสียงของสินค้า/บริการ		✓		
6. ยอดขายสินค้า/บริการ/อาชีพ		✓		

5) ตลาดของสินค้า/บริการ

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

6) ลักษณะของผู้ซื้อ

- ลักษณะของผู้ขอ
- ☒ มีลูกค้าประจำ/แน่นอน/ตลาดเปิด Shopee , Facebook
- ☐ มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม/ตลาดแคบ
- ☐ เป็นลูกค้าจร ไม่แน่นอน
- ☐ อื่นๆ (ระบุ)

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

- ☒ มี และดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี
.....
☐ มี และได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี
.....

5.5) การกำหนดราคาขาย

1) ราคาสินค้า/บริการ กำหนดจาก

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

2) ราคาขาย..... 95บาท/หน่วย

3) ราคาขายของคู่แข่ง..... 49บาท/หน่วย

5.6) ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ พร้อมระบุรายละเอียดให้ชัดเจน)

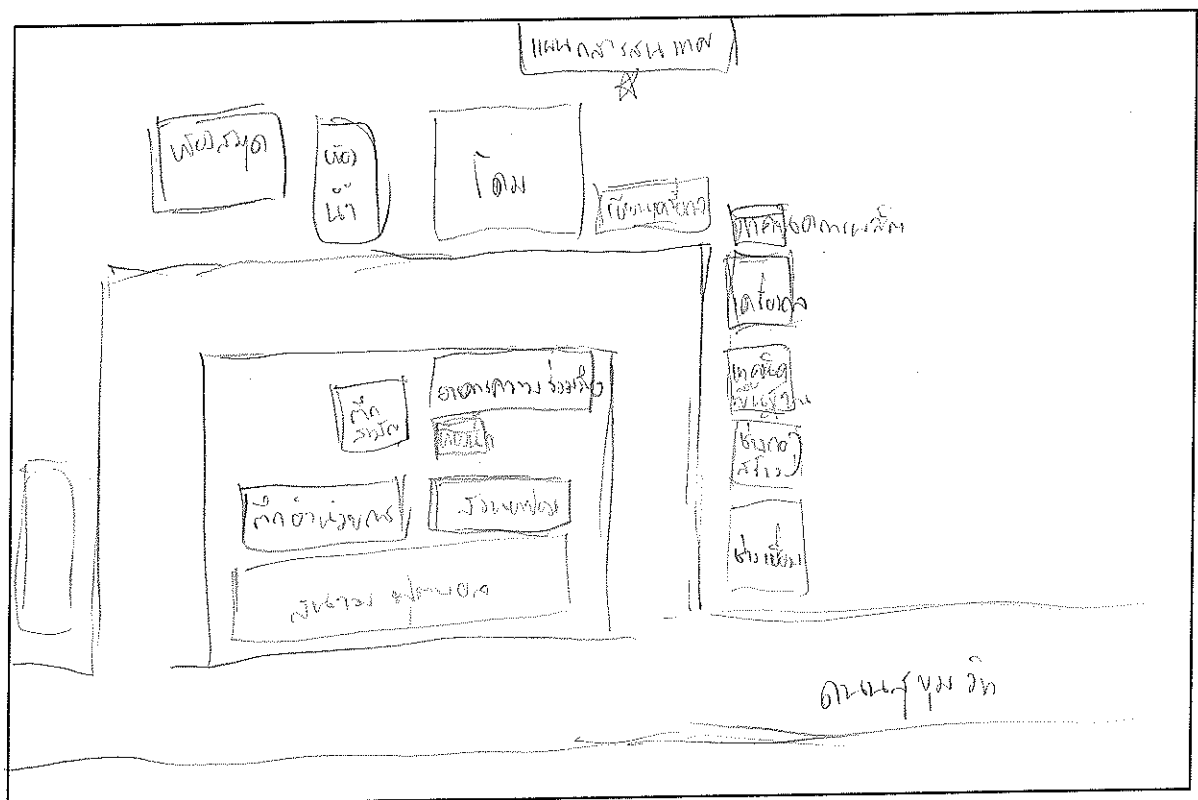
- ☒ ขายตรง (อธิบาย)..... เสนอขายให้ถึงกับทางตรงร้านทางเคอรี่
นื่องร้านค้าในชุมชน.....
- ☒ ขายปลีก (อธิบาย)..... ขายแบบฟลิ้ม ออนไลน์ใน facebook
นื่องออฟฟิศใน Shopee.....
- ☐ ขายส่ง (อธิบาย).....
- ☐ ขายฝาก (อธิบาย).....
- ☐ รับจ้างผลิต (อธิบาย).....
- ☐ อื่น ๆ (ระบุ).....

ส่วนที่ 6 แผนการผลิต

6.1 กระบวนการผลิต/การให้บริการ/อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด

เริ่มจากลูกค้าจะติดต่อทั่วทั้งภาคติดต่อลูกค้าส่วนนี้ โรงงานทำให้ได้สินค้า
จากนั้นให้ลูกค้าส่งมาให้โรงงานลูกค้าให้สินค้าให้ลูกค้า
ลูกค้าไปเดินดูที่โรงงานนี้จะมีโรงงานนี้เพื่อให้เห็นว่าไม่มีความผิดพลาด
พอโรงงานจากนั้นจะส่งสินค้าให้ลูกค้าแล้วเมื่อลูกค้าพอใจแล้ว
โรงงานลูกค้าก็จะส่งสินค้าให้ลูกค้าแล้ว

6.2 แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)



6.3 แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อจากใคร ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)

ทางโรงงานในบว.แล้ว

6.4 การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด 100 %

ซื้อเป็นเงินเชื่อ - % มีกำหนดชำระเงินภายใน - วัน

ส่วนที่ 7 แผนการเงิน (ประมาณการล่วงหน้า 1 ปี)

7.1 ปัจจุบัน มีเงินลงทุน 5,000 บาท

7.2 อนาคต จะลงทุนในโครงการ หรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายทั้งสิ้นรวม 20,000 บาท

7.3 เป้าหมายทางการเงิน

1) ประมาณการยอดขาย เพิ่มขึ้นเดือนละ 10 %

2) ประมาณการยอดขายในแต่ละเดือน

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	ม.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
จำนวนหน่วย	50	55	60	65	70	75	80	85
ราคาขาย/หน่วย	35	35	35	35	35	35	35	35
จำนวนเงิน	1,750	1,925	2,100	2,275	2,450	2,625	2,800	2,975

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	1,750	1,925	2,100	2,275	2,450	2,625	2,800	2,975
- รายได้อื่น	-	-	-	-	-	-	-	-
รายจ่าย (บาท)								
- ต้นทุนขายสินค้า/ให้บริการ								
- ค่าวัตถุดิบ	600	600	700	700	800	800	800	900
- ค่าขนส่ง	500	500	500	500	500	500	500	500
- ค่าพนักงาน	500	500	500	500	500	500	500	500
รวมค่าใช้จ่าย (ขาดทุนสุทธิ)	1,600	1,600	1,700	1,700	1,800	1,800	1,800	1,900
กำไรสุทธิ (บาท)	150	325	400	575	650	825	1,000	1,075

ส่วนที่ 8 แผนฉุกเฉิน

8.1 จริยธรรมทางธุรกิจ

- 1) ดำเนินการสินค้า บริการด้วยความซื่อสัตย์
- 2) ให้ความสำคัญแก่เพื่อนมนุษย์ในชาติไทยและต่างประเทศ
- 3) ไม่ทำผิดกฎหมาย เพื่อทำให้สินค้าและบริการขึ้นโดยไม่มีผลกระทบ
- 4) ปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์ ไม่ทุจริต

8.2 แผนฉุกเฉิน/แผนบริหารความเสี่ยง

- ดำเนินการตามแผนจัดการความเสี่ยงที่ระบุไว้ในแผน
- ให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของพนักงาน ลูกค้า และผู้เกี่ยวข้อง
- ดำเนินการตามแผน/วิธีการที่ระบุไว้ในแผน

ลงชื่อ.....เจ้าของโครงการ

(.....)

ชื่อสถานศึกษา.....

ภาคผนวก

(ภาพถ่ายสินค้า/การให้บริการ และภาพถ่ายการดำเนินธุรกิจ)

