



แผนธุรกิจ

ชื่อธุรกิจ Vienna Cafe.....

จัดทำโดย

แผนกวิชา...การโรงแรม.....

ที่	ชื่อ-นามสกุล	โทรศัพท์	ตำแหน่ง
1.	อรุณา แซม	095-806-5043	ประธาน
2.	บุษยพันธ์ ช่อวอด	097-310-3743	เลขานุการ
3.	นภศวี แสงฤทธิ	096-017-6728	กรรมการ
4.	กัญญ์ชลา ช่างแต่ง	06-3517-5873	ทึปรักษา

แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

ส่วนที่ 1 ภาพรวมธุรกิจ

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

1) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ.....ไข่เจียวถือเป็นอาหารชนิดหนึ่งที่ทำง่ายรับประทานกันได้อย่างสบาย ส่วนตัววัตถุดิบหาง่ายราคาไม่แพง ประวัติศาสตร์ของไข่เจียวนั้นถูกบันทึกไว้ในจดหมายเหตุกรมการกงสุลนครหลวงวิเทศาณัติ (หอการค้า) ที่ 1) จำเป็นอาหารชนิดหนึ่งที่จัดสำรับไว้ในพระราชพิธีสมโภช พระแก้วมรกตและฉลองวันพระศรีวิสุทธิศาสนาสาราม ในสมัยพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 5 แต่ยังไม่เคยมีการสืบประวัติที่แน่ชัดว่าแรกเริ่มประเทศไทยได้เมนูไข่เจียวมาจากที่ไหน ทำให้สันนิษฐานตามหลักฐานว่าประเทศไทยของเราจะได้รับไข่เจียวมาจากชาติตะวันตกหรือฝรั่งเศษที่เรียกกันและรู้จักกันในชื่อ "ออมเล็ต" (Omelet) จนกว่าเราจะมาก็ค้นหาธุรกิจนี้ขึ้นเพื่อที่จะสร้างความแตกต่างออกไปในอีกแบบหนึ่ง โดยการนำวัตถุดิบต่างๆ มาใส่เพิ่มในไข่เจียวเพื่อที่จะได้เพิ่มคุณค่าด้านโภชนาการให้กับไข่เจียวได้อีกด้วย

2) ชื่อเจ้าของกิจการ.....นางสาวอรอุมา แซ่ม

ชื่อกิจการ (ถ้ามี).....Vienna Cafe

3) ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ.....ตึกเวียนนาควาโดซ์

4) ประเภทสินค้าหรือบริการ.....สินค้าอุปโภคบริโภค

1.2 นวัตกรรมที่ใช้ในธุรกิจ.....จากเดิมส่วนมากการทอดไข่จะใช้เป็นเตาแก๊ส

อาจจะทำให้เสียค่าใช้จ่ายไปกับส่วนที่ไปไม่น้อยจึงได้ทำการเปลี่ยนจากเตาแก๊สมาเป็นเตาไฟฟ้าแทนเพื่อที่จะได้ป้องกันแก๊สระเบิดอีกด้วย

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

1) ลักษณะธุรกิจ.....ซื้อวัตถุดิบเพื่อมาประกอบเป็นอาหารและจัดจำหน่ายออกไป.....
เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค.....

2)ระยะเวลาการก่อตั้ง

☒เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน

คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน..... กรกฎาคม..... ปี..... ๒๕๖๕.....

☐ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี

☐ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี

3) วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ/กู้ยืมเงิน

☒ เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ

☐ เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ

☐ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ

☐ เพื่อชำระหนี้อื่น

☒ อื่น ๆ (ระบุ).....ตลาดในสถานศึกษา.....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน)..... 10,000.....บาท

1.4 เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ หรือขยายกิจการ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1) เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ.....เนื่องจากนักศึกษาแผนกการ
ไว้ใจแวม การท่องเที่ยวและธุรกิจบริการจำเป็นต้องเดินทางไปซื้ออาหารและเครื่องดื่มที่
อยู่ไกลจากแผนกเป็นอย่างมาก เราจึงเริ่มก่อตั้งธุรกิจขายไปสะดวกภายในแผนกชั้นมา
เพื่อลดเวลาในการเดินทาง และเพิ่มเวลาให้แก่ นักศึกษา

2) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....ได้กำไรจากธุรกิจที่ทำมาต่อมอดให้ธุรกิจดำเนิน
ต่อไปได้โดยไม่ขาดทุน.....

3) ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ.....- ได้รายได้จากการทำธุรกิจ.....

- สามารถขยายธุรกิจให้เติบโตขึ้นไปอีกขั้นนี้.....

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ SWOT Analysis

2.1 สภาพแวดล้อมภายใน

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

- วัสดุดี รวดเย็บรวดเร็ว ราคาก่อนหน้าแพงกว่าร้านคู่แข่ง เพราะเน้นให้บริการที่เป็นกันเอง ให้ความรู้สึกเหมือนอยู่กับครอบครัว อาหารสะอาด รวดเร็วและราคาไม่แพง คำนึงถึงราคาที่จ่าย
- มีให้เลือกหลากหลายอย่าง วัตถุดิบมีคุณภาพสดใหม่ทุกวัน

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

- ไม่สามารถเลือกเมนูอาหารได้เพราะมีใจเจียวอย่างเดียว
- พื้นที่ไม่เพียงพอต่อการรับลูกค้าในปริมาณที่เยอะ
- ชื่อเสียงของร้านอาจจะยังไม่มีใครรู้จักในระยะแรก

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

1) โอกาส (Opportunity) :เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้

- ในอนาคต) - เปลี่ยนที่ ตั้งทำเลร้านให้เป็นจุดที่คนสนใจมากขึ้น
- เพิ่มเมนูอาหารให้หลากหลายมากขึ้นกว่าเดิม
 - กลุ่มเป้าหมายของร้านส่วนใหญ่เป็นคนทุกเพศ ทุกวัย และใจเจียวก็เป็นอาหารที่ทุกคนทานได้ จึงทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ไม่ยาก

2) อุปสรรค (Threat) :เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรค

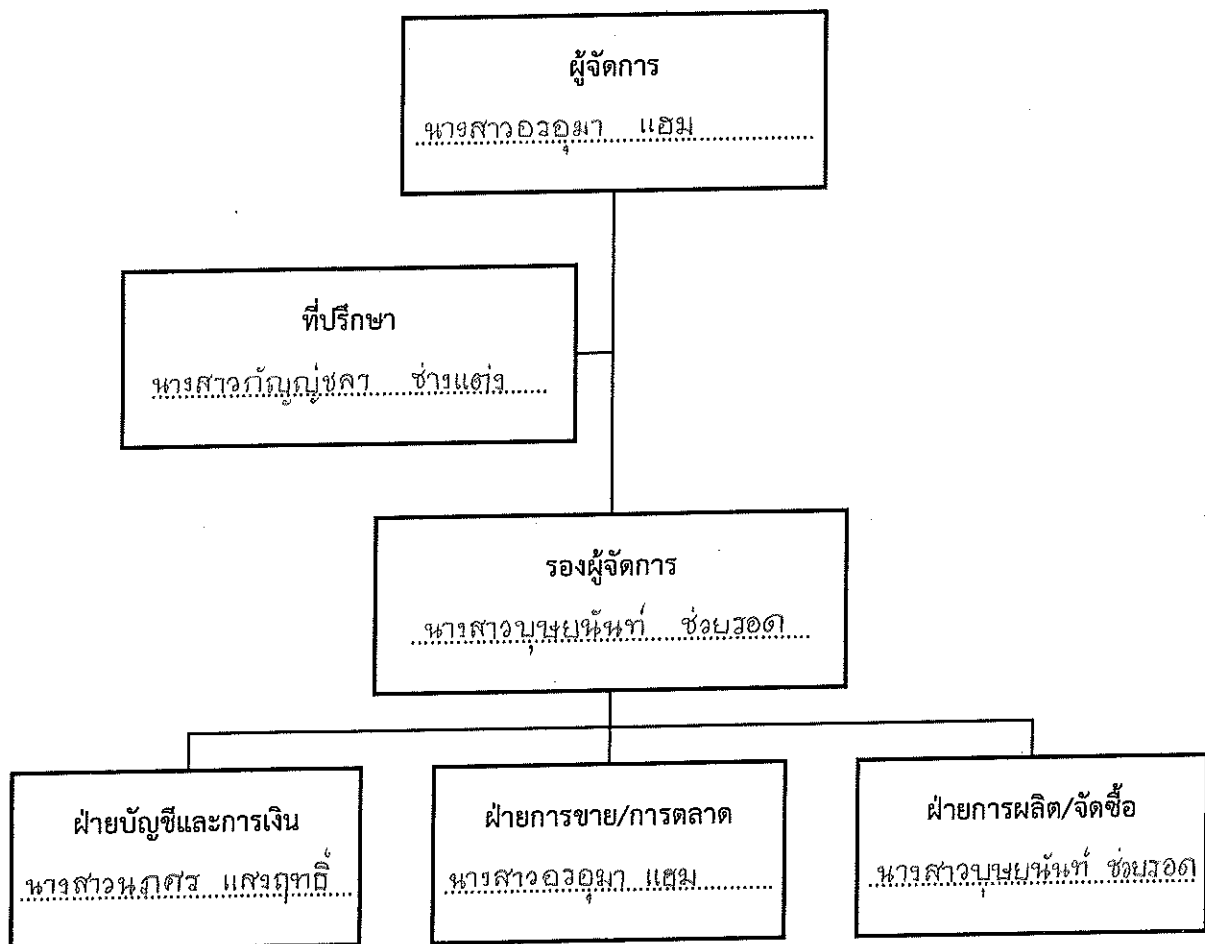
- ต่อการดำเนินธุรกิจ) - ใจกับน้ำมันมีราคาที่สูงขึ้น จึงอาจจะทำให้ราคาต้นทุนสูงขึ้นไปด้วย
- มีคู่แข่งจำนวนมาก
 - สินค้าสามารถลอกเลียนแบบได้ง่าย

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

- ร่วมกันวางแผนทำงานอย่างเป็นระบบ
- มีความรับผิดชอบในหน้าที่ตนเอง
- รับฟังความคิดเห็นของผู้ร่วมงาน
- พัฒนาการขายอยู่เสมอ
- สร้างการขายในแบบฉบับของเราเองเพื่อให้ลูกค้าประทับใจ

ส่วนที่ 4 แผนการจัดการ

4.1 โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)



4.2 การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการทำหน้าที่...นัดประชุม วางแผน แบ่งหน้าที่รับผิดชอบ มอบแก้ปัญหา
ให้คำปรึกษาในเรื่องต่างๆ.....

รองผู้จัดการทำหน้าที่...รับคำสั่งจากผู้จัดการมาปฏิบัติหน้าที่ และดูแลงาน
ที่ได้รับมอบหมาย.....

ฝ่าย...บัญชีและการเงิน...ทำหน้าที่ ทำบัญชีรายวัน - รายค่าในในแต่ละวัน
และรายงานค่าใช้จ่ายให้ผู้จัดการทราบ.....

ฝ่าย...การขาย/ การตลาด...ทำหน้าที่ โฆษณาไปรษณีย์ การขายและประชาสัมพันธ์.....

ฝ่าย...การผลิต/จัดซื้อ...ทำหน้าที่ ตรวจสอบสินค้าในแต่ละวัน
และทำการจัดซื้อของที่เช็คลดราคา.....

4.3 การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม.....คน ค่าจ้างรวม.....บาทต่อเดือน
หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก.....คน ค่าจ้าง.....บาทต่อเดือน
รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม.....บาทต่อเดือน

ส่วนที่ 5 แผนการดำเนินงานด้านการตลาด (Marketing Plan)

5.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและประโยชน์ของสินค้า/บริการต้องเป็น
นวัตกรรมใหม่ และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)
- จำหน่ายเงินเริ่มต้นที่ 20 บาท มีหลายไส้ให้เลือกใส่ เช่น ชีส หมสับ แครอท หอมใหญ่
หมูยอ ปอ๊ต แหนม พริก มะเขือเทศ ไส้กวอก เป็นต้น และยังมีเครื่องดื่มให้บริการอีกด้วย.....

5.2 ระบุกลุ่มเป้าหมายหลัก/กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมระบุเหตุผล

กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่...เป็นกลุ่มนักเรียน/นักศึกษา เพราะส่วนใหญ่
ในจะแยกวิทยามีแต่เด็กเรียน/นักศึกษาเข้ามาซื้อ

กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่...กลุ่มลูกค้าที่หมกมุ่นอาศัยหรืออยู่ในบริเวณใกล้เคียง
กับตึกการโรงแรมหรืออิมมาลย์ ได้แก่ นักเรียน/นักศึกษา ประชาชนทั่วไป

5.3 คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่งขัน ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่งขัน)

1) คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน.....²..... ราย

2) ชื่อคู่แข่งขันทางตรง...ร้านขายไข่เจียวที่โรงอาหารวิทยาลัย

3) ชื่อคู่แข่งขันทางอ้อม...ร้านขนมลูกชิ้น

4) 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		✓		

5) ตลาดของสินค้า/บริการ

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

6) ลักษณะของผู้ซื้อ

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

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

- ☒ มี และดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี ...จัดโปรโมชั่น ...จะมีเป็นบัตรสะสม.....
 แต้มของทางร้าน สะสมครบ 5 จานรับฟรี 1 จาน.....
- ☐ มี และไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี
- ☐ ไม่มี

5.5) การกำหนดราคาขาย

1) ราคาสินค้า/บริการ กำหนดจาก

☒ ต้นทุนสินค้า/บริการ

☐ ความต้องการของลูกค้า

☐ เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง

☐ อื่น ๆ (ระบุ).....

2) ราคาขาย.....20.....บาท/หน่วย

3) ราคาขายของคู่แข่ง.....30.....บาท/หน่วย

5.6) ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ พร้อมระบุรายละเอียดให้ชัดเจน)

☒ ขายตรง (อธิบาย).....ขายโดยตรงให้กับผู้บริโภคโดยไม่ผ่านใคร.....

☐ ขายปลีก (อธิบาย).....

☐ ขายส่ง (อธิบาย).....

☐ ขายฝาก (อธิบาย).....

☐ รับจ้างผลิต (อธิบาย).....

☐ อื่น ๆ (ระบุ).....

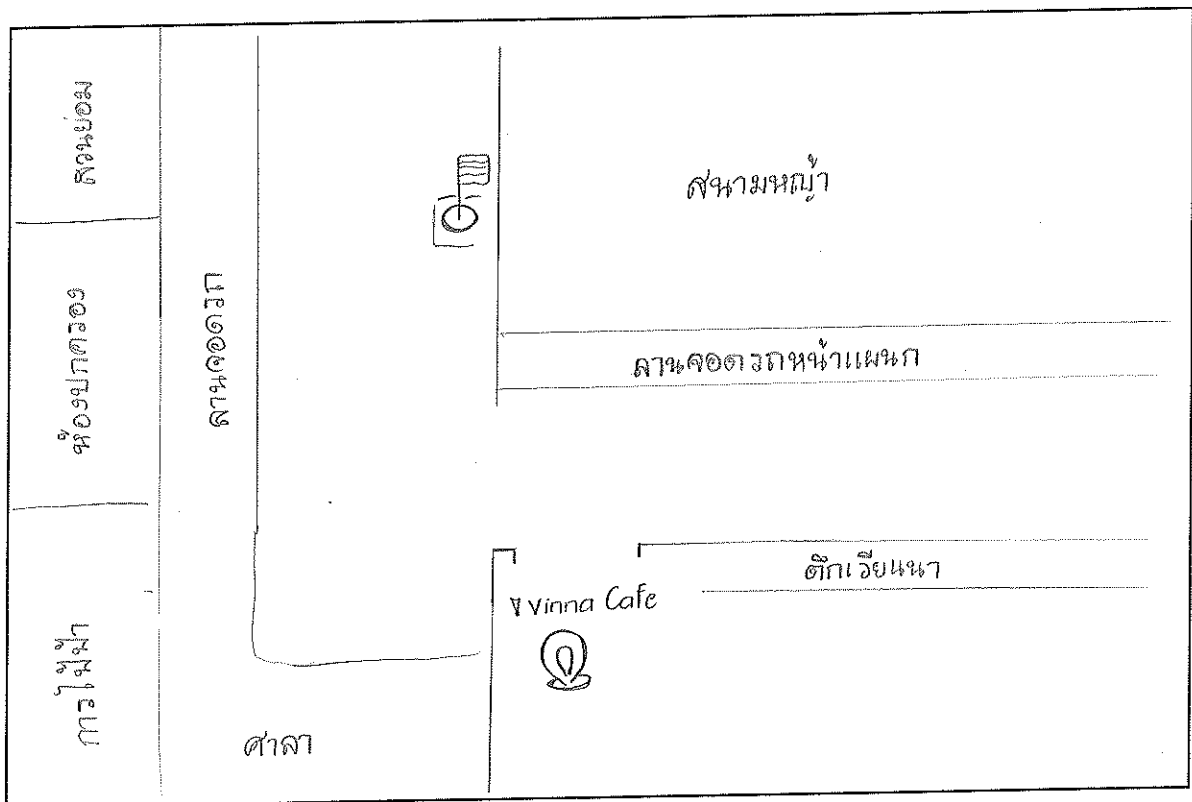
ส่วนที่ 6 แผนการผลิต

6.1 กระบวนการผลิต/การให้บริการ/อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด

1. เตรียมวัตถุดิบในการขายโดยการหั่นส่วนผสมแต่ละอย่างให้มีขนาดเท่าๆกันเล็กน้อยแล้วนำไปจัดใส่ในถ้วย เพื่อให้ลูกค้าได้เลือกใส่เองตามใจชอบ
2. จัดเตรียมอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำไอศกรีม คือ กระจก ตะหลิว เตาไฟฟ้าและน้ำมัน
3. จากนั้นหุงข้าวให้สุก

4. ตักข้าวใส่ถ้วยแล้วนำไปคว่ำจานกระดานที่เตรียมไว้
5. จากนั้นทำออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งเริ่มจาก ตีไข่ : ตอกไข่ลงไปใ้ในถ้วยที่เตรียมไว้ 1 ฟอง ใส่รสดีคว่ำร้อนชาใส่ไส้ตามทีลูกค้าสั่ง ตีให้เข้ากัน
- ๖. ทอดไข่ : ตั้งกระทะไฟกลางเทน้ำมัน
- มีช้อนไปร่อนหน้ามันเดือด เทไข่ที่ปรุงไว้ลงกระทะ ทอดจนเหลืองกรอบ
- ๗. จัดเสิร์ฟ : ตักใส่จานที่เตรียมไว้
- จากนั้นเสิร์ฟเลย

6.2 แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)



6.3 แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อจากใคร ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)

ซื้อจากแม่ค้าโคร

6.4 การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด100..... %

ซื้อเป็นเงินเชื่อ.....-..... % มีกำหนดชำระเงินภายใน.....-..... วัน

ส่วนที่ 7 แผนการเงิน (ประมาณการล่วงหน้า 1 ปี)

7.1 ปัจจุบัน มีเงินลงทุน-..... บาท

7.2 อนาคต จะลงทุนในโครงการ หรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายเงินทั้งสิ้นรวม10,000..... บาท

7.3 เป้าหมายทางการเงิน

1) ประมาณการยอดขาย เพิ่มขึ้นเดือนละ20..... %

2) ประมาณการยอดขายในแต่ละเดือน

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	ม.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
จำนวนหน่วย	510	520	530	540	550	560	570	580
ราคาขาย/หน่วย	20	20	20	20	20	20	20	20
จำนวนเงิน	10,200	10,400	10,600	10,800	11,000	11,200	11,400	11,600

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	10,200	10,400	10,600	10,800	11,000	11,200	11,400	11,600
-รายได้อื่น	-	-	-	-	-	-	-	-
รายจ่าย (บาท)								
-ต้นทุนขายสินค้า/ให้บริการ								
-ค่าวัตถุดิบ	7,650	7,800	7,950	8,100	8,250	8,400	8,550	8,700
-ค่าขนส่ง	800	800	800	800	800	800	800	800
-.....								
รวมค่าใช้จ่าย (ขาดทุนสุทธิ)	8,450	8,600	8,750	8,900	9,050	9,200	9,350	9,500
กำไรสุทธิ (บาท)	1,750	1,800	1,850	1,900	1,950	2,000	2,050	2,100

8.1 จรรยาบรรณทางธุรกิจ
 ห่วงบประมาณบางส่วนก็ได้ถวายคือกำไรมอบให้กับรุ่นน้องเพื่อเป็นทุนการศึกษา
 ขาให้กับนักเรียนทั้งภายในและภายนอกแผนกทุนละประมาณ 500 บาท 10 ทน
 เนื่องในโอกาสครบรอบ 3 ปี ของการก่อตั้งธุรกิจ

8.2 แผนฉุกเฉิน/แผนบริหารความไม่สงบ
การดำเนินธุรกิจมักจะมีสถานการณ์ต่างๆ ที่ส่งผลต่อการดำเนินงาน เช่น เศรษฐกิจ
ถดถอย นโยบายของรัฐบาล ดังนั้น เพื่อให้สามารถรับมือได้ควรมีแผนสำรองไว้เกิด
เหตุการณ์ที่ไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้

- ถ้ายอดขายตกลง ก็จะจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย
- สามารถเงินได้ เก็บออกมาได้ ส่วนหนึ่งเพื่อเกิดเหตุการณ์เงินขาดทุนกระทันหัน

ลงชื่อ.....ดรฉมา แซ่ม.....เจ้าของโครงการ

(អាវក្រវល់ប្រឆាំង ថ្លៃ)

ชื่อสถานศึกษา.....วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ

ภาคผนวก

(ภาพถ่ายสินค้า/การให้บริการ และภาพถ่ายการดำเนินธุรกิจ)



แผนธุรกิจ(ฉบับย่อ)

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยเทคนิคสตั๊ทท์