



แผนธุรกิจ

ชื่อ Healthy happy house

จัดทำโดย

แผนกวิชาการท่องเที่ยว

นางสาวกมลวัลย์ สารรัตน์	กท.2/1	รหัสนักศึกษา	64207020001
นางสาวกัญชนิดา เพียรดี	กท.2/1	รหัสนักศึกษา	64207020002
นางสาวดวงแก้ว แยมพราย	กท.2/1	รหัสนักศึกษา	64207020011
นางสาวธัญญา จันทระภู	กท.2/1	รหัสนักศึกษา	64207020012

แผนธุรกิจ Healthy happy house

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ / ผู้บริหารโครงการ

1.1.1) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ

การจัดทำ แผนธุรกิจฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นแนวทาง และกำหนดทิศทางใน การดำเนินธุรกิจที่ชัดเจนมากขึ้น ในการสร้างธุรกิจ“Healthy happy house” เพื่อให้เข้าถึง กลุ่มเป้าหมายมากที่สุด ธุรกิจนี้เป็นร้านอาหารเพื่อสุขภาพ ดำเนินการขายแบบการ พร็อพเคอร์ หรือการสั่งซื้อเข้ามาตามออเดอร์ สามารถชำระ เงินได้หลายวิธี ให้ลูกค้าได้รับประทานอาหารที่ดีต่อสุขภาพตามความ ต้องการของตัวเอง และจะทำโฆษณาผ่าน Facebook ,Instagram และทำการรับจองผ่านการพร็อพเคอร์ จะกำหนดแผนการตลาดและยืนยันกลุ่มลูกค้า เป้าหมาย สถานที่ตั้งร้าน จะอยู่ในพื้นที่ของวิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ และจะพูดถึง การวิเคราะห์แนวโน้ม การเติบโตของตลาด การให้บริการ รวมถึงการเก็บข้อมูลเพื่อวิเคราะห์ความ เป็นไปได้ของโครงการ

1.1.2) ชื่อเจ้าของกิจการ

นางสาวกมลวัลย์ สารัตน์

นางสาวดวงแก้ว แยมพราย

นางสาวธัญญ์ จัมทรภู่

นางสาวกัญชนิตา เพียรดี

ชื่อกิจการ (ถ้ามี) Healthy happy house

1.1.3) ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ

1.1.4) ประเภทสินค้าหรือบริการ ผลิตเพื่อจำหน่าย

1.2 ลักษณะธุรกิจ (ธุรกิจการผลิตเพื่อจำหน่าย , ธุรกิจบริการ)

1.2.1) ลักษณะธุรกิจ ธุรกิจการผลิต ผลิตเพื่อจำหน่ายอาหารเพื่อสุขภาพ

1.3 เหตุผลและสิ่งจูงใจ / แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ หรือขยายกิจการ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.3.1) เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ

Healthy happy houseเป็นการนำวัตถุดิบที่หาได้ง่ายจากท้องถิ่นมาแปรรูป ราคาอ่อนโยนเยว่ สะดวก สด สะอาด และมีประโยชน์ต่อสุขภาพ รสชาติถูกปาก รับประทานได้ทุกเพศทุกวัย

1.3.2) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

Healthy happy house. เป็นอาหารคลีนที่มีสินค้าหลัก คืออาหารสดใหม่ ดีต่อ สุขภาพ มีคุณค่าทางโภชนาการ

และอร่อย โดยมีอาหารให้เลือกทั้ง เป็นเซ็ท อาหารว่าง เครื่องดื่ม และ บริการเมนูส่วนตัวที่กำหนดเองแก่ผู้บริโภค "Healthy happy house" ให้ความสำคัญกับการคัดสรรวัตถุดิบ ติดต่อบริษัทประกันการซื้อแบบจุดต่อจุด รักษาผัก และเนื้อสัตว์ให้สดใหม่ที่สุดและให้ความสำคัญกับความสะอาดของวัตถุดิบผ่านการแปรรูปและปรุงรสอย่างง่าย ให้บริการแก่ผู้บริโภค ในช่องทางออนไลน์หรือออฟไลน์ ช่องทางออฟไลน์คือการให้บริการรับประทานอาหารในร้าน และ บริการออนไลน์คือดีลิเวอรี่ผ่านแอปพลิเคชันให้บริการอย่าง Line man, Grabfood เพื่อขยายช่องทางการขายสินค้า และอำนวยความสะดวกให้กับผู้บริโภค และชำระเงินได้หลายวิธี ทั้งช่องทาง ชำระผ่านทาง LinePay , Mobile Banking และ ชำระด้วยเงินสดเก็บเงินปลายทาง

1.3.3) ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ

เนื่องจากอาหารคลีนมีต้นทุนต่ำ ประกอบกับกระแสความนิยมในการรับประทานมีมากขึ้นในปัจจุบัน และ เนื่องด้วยสถานการณ์โควิด จึงตอบโจทย์ความสะดวกสบายในการรับประทาน

1.4 ระยะเวลาการก่อตั้ง

☒ เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน สิงหาคม ปี 2565

☐ ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี

วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน)

☐ เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ

☒ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ

☐ เพื่อชำระหนี้อื่น

☐ อื่น ๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน) 20,000 (หนึ่งพันบาทถ้วน) บาท

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

2.1 สภาพแวดล้อมภายใน

2.1.1 จุดแข็ง (Strength) : ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

1. วัตถุดิบหาซื้อได้ง่าย ใช้เงินลงทุนไม่มาก ขั้นตอนการทำไม่ซับซ้อน
2. สะดวกพร้อมทาน
3. ราคาจำหน่ายไม่สูง อยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้
4. สดสะอาด
5. มีประโยชน์ต่อสุขภาพ

2.1.2 จุดอ่อน (Weakness) : ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง

1. เป็นธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพน้องใหม่
2. ยังไม่สามารถส่งออกในปริมาณเยอะๆได้

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

2.2.1) โอกาส (Opportunity) : (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโต ได้ในอนาคต)

1. ผู้บริโภคนิยมรับประทานมากขึ้น
2. รูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคมีความต้องการความสะดวกสบายมากขึ้น
3. วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต สามารถหาได้ง่ายในท้องถิ่น
4. ผลักดันที่มีความสะอาดปลอดภัย และใช้วัตถุดิบที่สดใหม่

2.2.2) อุปสรรค (threat) : เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า

เป็น อุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ

1. กระแสความนิยมมีมากในปัจจุบัน และมีผู้ขายอาหารเพื่อสุขภาพมีจำนวนมาก
2. สินค้าทดแทนมากมายที่มีความคล้ายคลึงกันในแง่คุณภาพของสินค้า ทำให้ลูกค้าสามารถ

เลือกเปลี่ยนแปลงยี่ห้อได้โดยง่าย

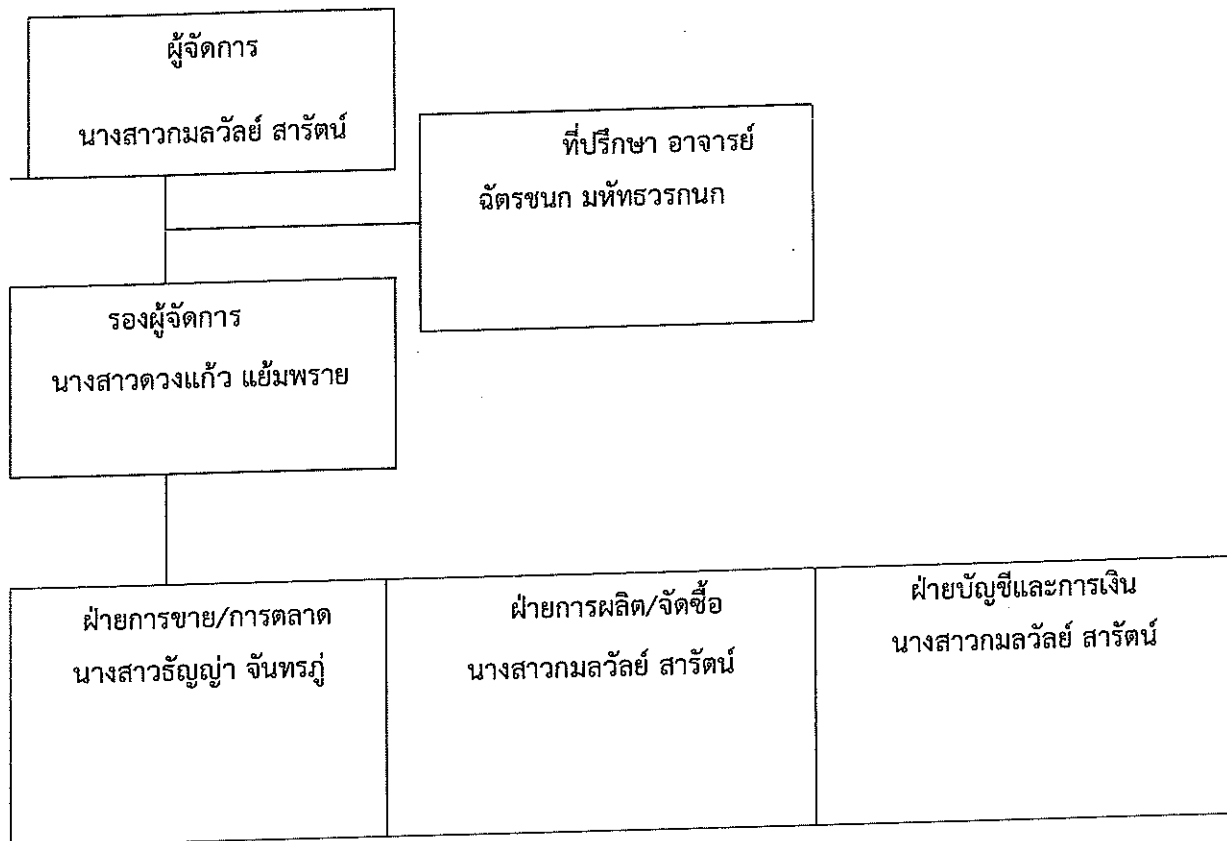
3. สภาพดินฟ้าอากาศส่งผลต่อจำนวนผู้บริโภคลดลง

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

1. ทำเลที่ตั้ง มีหน้าร้านในเพจเฟสบุ๊ค และมีการส่งภายในวิทยาลัย
2. สร้างจุดขายของตัวเอง การขายแบบพรีออเดอร์ สด สะอาด ใหม่ทุกวัน
3. การทำกิจกรรม บริการเสริม หรือโปรโมชั่นต่างๆ ช่วยดึงดูดความสนใจจากลูกค้า คือ ซื้อ 10

แถม 1 สามารถสะสมแต้มเพื่อแลกสินค้าได้

ส่วนที่ 4 แผนการจัดการ



4.1 โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ , หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคล ตามแผนภูมิ

4.2 การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการ	ทำหน้าที่	ดูแลกิจการ ตรวจสอบความเรียบร้อย
รองผู้จัดการ	ทำหน้าที่	ช่วยควบคุมงาน ดูแลความเรียบร้อย
ฝ่ายบัญชีและการเงิน	ทำหน้าที่	จัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายประจำวัน
ฝ่ายการขาย/การตลาด	ทำหน้าที่	จัดทำ การประชาสัมพันธ์ และขายสินค้า
ฝ่ายการผลิต/จัดซื้อ	ทำหน้าที่	จัดหาวัตถุดิบ ผลิตสินค้า

ส่วนที่ 5 แผนการดำเนินงานด้านการตลาด (Marketing Plan)

5.1 ผลิตภัณฑ์ (product) รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและประโยชน์ของสินค้า/บริการต้องเป็นนวัตกรรมใหม่ และกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

- สินค้าบรรจุอยู่ในรูปแบบกล่องและขวดอย่างดีและแน่นหนา
- การกำหนด สำหรับผู้ที่ต้องการความสะดวกและเจาะกลุ่มคนที่ต้องขึ้นขอการรับประทาน
- รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและประโยชน์ของสินค้า

1. สลัดผัก แชนวิช และผลไม้เพื่อสุขภาพ
2. น้ำผลไม้และน้ำสมุนไพรเพื่อสุขภาพ
3. สดและสะอาด พกพาสะดวก
4. ราคาสินค้าถูกและสามารถสั่งซื้อได้สะดวก
5. มีประโยชน์

5.2 ระบุกลุ่มเป้าหมาย/กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมระบุเหตุผล

กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ ผู้ที่ขึ้นขอการรับประทานอาหารจำพวกอาหารเพื่อสุขภาพ

กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ นักเรียน นักศึกษาบุคลากร ภายในวิทยาลัยเทคนิคสัททีบ

5.3 คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่งขัน ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อการแข่งขัน)

- 5.3.1) คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน 2 ราย
- 5.3.2) ชื่อคู่แข่งทางตรง ร้านขายน้ำผลไม้ในวิทยาลัย สหกรณ์ในวิทยาลัย
- 5.3.3) ชื่อคู่แข่งทางอ้อม ร้านขายสลัดผักในตลาด ร้านน้ำผลไม้และสมุนไพรในระแวกใกล้เคียง

5.3.4) การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

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

5.3.5) ตลาดของสินค้า / บริการ

- ☒ ตลาดท้องถิ่น / ในจังหวัด
☐ ตลาดต่างจังหวัด
☐ ตลาดต่างประเทศ
☒ อื่น ๆ (ระบุ) ขายออนไลน์/เดลิเวอรี่

5.3.6) ลักษณะของผู้ซื้อ

- ☒ มีลูกค้าประจำ / แนนอน / ตลาดเปิด
☒ มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม / ตลาดแคบ
☒ เป็นลูกค้าขจร ไม่แน่นอน
☒ อื่น ๆ (ระบุ) ลูกค้าในแพลตฟอร์มออนไลน์

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

☒ มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี โฟสทางเฟสบุ๊ค ติดประกาศแต่ละแผนก มีการ
โปรโมชั่น ซื้อ 10 แถม 1

☐ มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี

☐ ไม่มี

5.5 การกำหนดราคาขาย

5.5.1) ราคาสินค้า / บริการ กำหนดจาก

☒ ต้นทุนสินค้า / บริการ

☒ ความต้องการของลูกค้า

☒ เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง

☒ อื่น ๆ (ระบุ).....

5.5.2) ราคาขายน้ำสมุนไพรและผลไม้ ขวดละ 10 บาท

5.5.3) ราคาขายของคู่แข่งชั้น 15-20 บาท

5.6 ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

☒ ขายตรง

☒ ขายปลีก

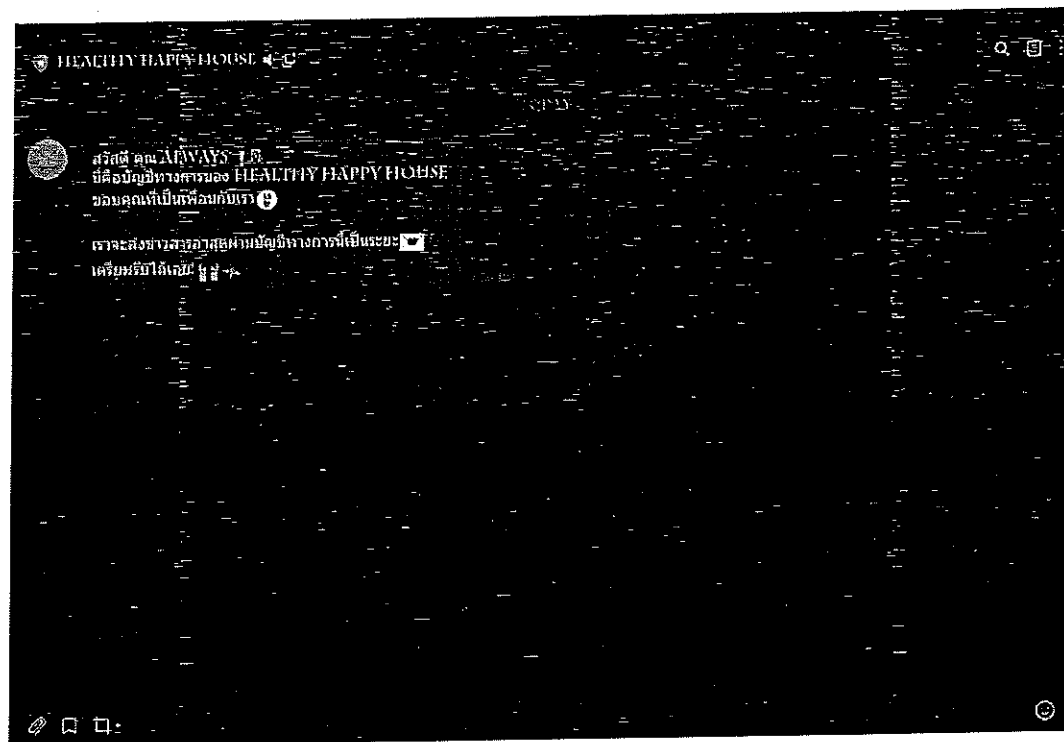
☒ ขายส่ง

☒ ขายฝาก

☒ รับจ้างผลิต

☒ อื่น ๆ (ระบุ) ขายออนไลน์

สามารถสั่งซื้อผ่านทาง Line official มีแอดมินให้บริการ ตอบแชทลูกค้าตลอดเวลา



ส่วนที่ 6 แผนการผลิต

6.1 กระบวนการผลิต / การให้บริการ สูตรน้ำสลัดไขมันต่ำ น้ำสลัดครีมวาซาบิ

ส่วนผสม

- น้ำส้มสายชูหมักจากแอปเปิ้ล 100 มิลลิลิตร
- น้ำตาลทราย 100 กรัม
- เกลือ 1/2 ช้อนโต๊ะ
- น้ำมันมะกอก 250 มิลลิลิตร
- นมข้นหวาน 60 มิลลิลิตร
- วาซาบิสต 1/8 ช้อนโต๊ะ

วิธีทำ น้ำสลัดครีมวาซาบิ

1. ใส่น้ำส้มสายชูหมักจากแอปเปิ้ล น้ำตาลทราย และเกลือ คนผสมจนเป็นเนื้อเดียวกัน
2. เทน้ำมันมะกอกลงไป คนผสมเร็ว ๆ จนน้ำมันเป็นเนื้อเดียวกัน
3. เติมนมข้นหวานและวาซาบิสตลงไปคนผสมให้เข้ากัน
4. ตักใส่ถ้วย เสิร์ฟพร้อมผักสลัด หรือเก็บใส่ขวดที่มีฝาปิดมิดชิด สามารถเก็บไว้ในตู้เย็นได้นาน 20 วัน

น้ำสลัดโยเกิร์ต

ส่วนผสม

- โยเกิร์ตธรรมชาติ 1/2 ถ้วย
- น้ำแอปเปิ้ล 100% 1/4 ถ้วย
- น้ำมะนาว 1 ช้อนโต๊ะ
- กลี้นวานิลลา 1/2 ช้อนชา
- น้ำเชื่อม 2 ช้อนชา
- เกลือสมุทร 1/2 ช้อนชา
- ผงอบเชย 1/2 ช้อนชา
- ลูกเกดสีเหลือง 3 ช้อนโต๊ะ

วิธีทำน้ำสลัดโยเกิร์ต

1. ผสมโยเกิร์ต น้ำแอปเปิ้ล น้ำมะนาว กลี้นวานิลลา น้ำเชื่อม เกลือ และผงอบเชยคนให้เข้ากัน

2. ใส่ลูกเกตเหลืองลงไปคนให้เข้ากัน
3. ตักใส่ถ้วย เสิร์ฟพร้อมผักสลัด หรือเก็บใส่ขวดที่มีฝาปิดมิดชิด สามารถเก็บไว้ในตู้เย็นได้นาน 20 วัน

น้ำสลัดครีมไขมันต่ำ

ส่วนผสม

- น้ำมันว 2 ช้อนโต๊ะ + 2 ช้อนชา
- มัสตาร์ดชนิดครีม 1 1/2 ช้อนชา
- น้ำตาลทรายแดง 2 ช้อนโต๊ะ
- เกลือสมุทร 1 1/2 ช้อนชา
- พริกไทยดำป่น 1/4 ช้อนชา
- น้ำมันดอกทานตะวัน 1/4 ถ้วย นมข้นหวาน 6 ช้อนโต๊ะ
- นมสดชนิดจืด 1 ช้อนโต๊ะ

วิธีทำ น้ำสลัดครีมไขมันต่ำ

1. ใส่น้ำมันว มัสตาร์ด น้ำตาลทรายแดง เกลือสมุทร และพริกไทยดำ คนผสมให้เข้ากันจนน้ำตาลทรายละลาย
2. เติมน้ำมันดอกทานตะวันลงไปพร้อม ๆ กับตีส่วนผสมให้เข้ากัน
3. ใส่นมข้นหวานและนมสดลงไปคนให้เข้ากัน
4. ตักใส่ถ้วย เสิร์ฟพร้อมผักสลัด หรือเก็บใส่ขวดที่มีฝาปิดมิดชิด สามารถเก็บไว้ในตู้เย็นได้นาน 20 วัน

น้ำสลัดซีอิ๊วญี่ปุ่นงาใส

ส่วนผสม

- น้ำเปล่า 230 มิลลิลิตร
- น้ำส้มสายชูหมักจากแอปเปิล 150 มิลลิลิตร
- น้ำตาลทราย 150 กรัม
- เกลือ 1/4 ช้อนโต๊ะ
- งาขาวคั่วตามชอบ
- วาซาบิ 1/4 ช้อนโต๊ะ
- ซอสโชยุญี่ปุ่น 125 มิลลิลิตร
- น้ำมันมะกอก 2 ช้อนโต๊ะ
- น้ำมันงา 1 ช้อนโต๊ะ

วิธีทำ น้ำสลัดซีอิ๊วญี่ปุ่นงาใส

1. เทน้ำเปล่า ตามด้วยน้ำส้มสายชูหมักจากแอปเปิล น้ำตาลทราย และเกลือ ลงในหม้อ นำขึ้นตั้งไฟ เคี่ยวให้เข้ากันจนเดือด
2. ยกออกจากเตา เทใส่อ่างผสมแล้วพักไว้จนเย็น
3. เทใส่ภาชนะ ใส่กากขาว ตามด้วยวาชาบิลงไปคนให้เข้ากัน จากนั้นเติมซอสโชยุ น้ำมันมะกอก และน้ำมันงา คนผสมให้เข้ากันอีกครั้ง
4. ตักใส่ถ้วย เสิร์ฟพร้อมผักสลัด หรือเก็บใส่ขวดที่มีฝาปิดมิดชิด สามารถเก็บไว้ในตู้เย็นได้นาน 20 วัน

สูตรน้ำสมุนไพรและผลไม้

น้ำกระเจี๊ยบ

ส่วนผสม น้ำกระเจี๊ยบ

- ดอกกระเจี๊ยบแดงแห้ง 2 กำมือ
- พุทราจีน 2 กำมือ
- น้ำ 3 ลิตร
- เกลือป่น 2 ช้อนชา
- น้ำตาลทราย 1 ถ้วย

วิธีทำน้ำกระเจี๊ยบ

1. ล้างดอกกระเจี๊ยบแดงแห้งและพุทราจีนในน้ำสะอาด เอาเศษฝุ่นออก (อย่าแช่นานเพราะจะทำให้เสียรสชาติและคุณค่าทางอาหาร)
2. ต้มน้ำจนเดือดแล้วใส่กระเจี๊ยบกับพุทราจีนลงไปต้ม เคี่ยวจนน้ำเริ่มเปลี่ยนสี เติมเกลือป่น และน้ำตาลทรายลงไป คนผสมให้ละลาย (ชิมรสตามต้องการ) ยกกลงกรองเอากากออก ร่อนจนอุ่นหรือเย็น บรรจุใส่ขวด พร้อมดื่ม

น้ำเก๊กฮวย

ส่วนผสม น้ำเก๊กฮวย

- ดอกเก๊กฮวย 1 กำมือ
- น้ำ 2 ลิตร
- น้ำตาลทราย 500 กรัม
- ใบเตย 10 ใบ

วิธีทำน้ำเก๊กฮวย

1. ต้มน้ำกับใบเตยจนเดือด ใส่ดอกเก๊กฮวยลงไปเคี่ยวสักพัก
2. ใส่ น้ำตาลทรายลงไปคนให้ละลาย ร่อนจนเดือดอีกครั้ง ปิดไฟ พักไว้จนเย็น
3. พอน้ำเก๊กฮวยเริ่มอุ่นยกกลงกรอง บรรจุใส่ขวด พร้อมดื่ม

น้ำอัญชันมะนาว

ส่วนผสม น้ำอัญชันมะนาว

- น้ำ 2 ถ้วยตวง
- ดอกอัญชันสด 100 กรัม
- น้ำเชื่อม 4 ช้อนโต๊ะ
- น้ำผึ้ง 2 ช้อนโต๊ะ
- มะนาว

วิธีทำน้ำอัญชันมะนาว

1. ใส่น้ำลงในหม้อ นำขึ้นตั้งไฟต้มจนเดือด ใส่ดอกอัญชันลงต้ม ปิดฝาทิ้งไว้ประมาณ 2-3 นาที ยกออกจากเตา ยกกรองดอกอัญชันออก เอาเฉพาะน้ำ เตรียมไว้
2. ผสมน้ำดอกอัญชันกับน้ำเชื่อม น้ำผึ้ง และน้ำมะนาว คนผสมให้เข้ากัน พักทิ้งไว้จนเย็น บรรจุใส่ขวดพร้อมดื่ม

น้ำลำไย

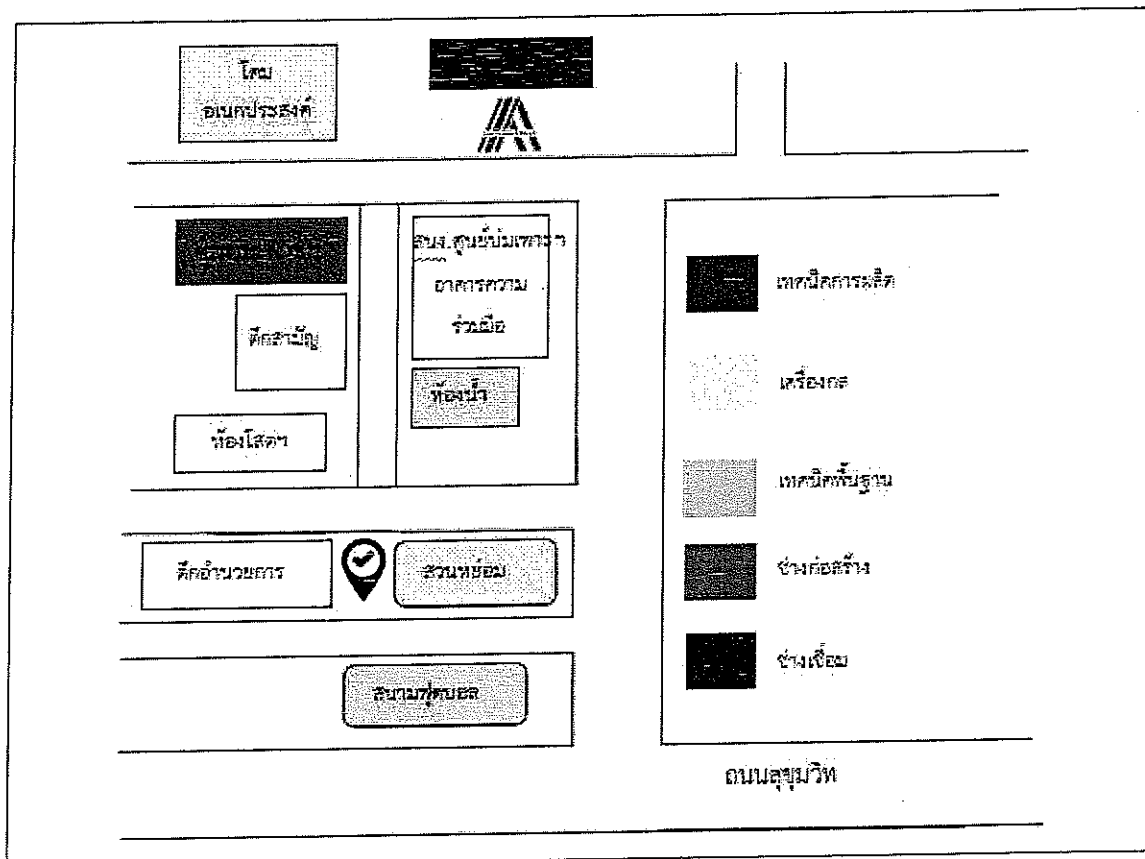
ส่วนผสม น้ำลำไย

- น้ำเปล่า 2 ลิตร
- น้ำตาลทราย 200 กรัม
- ลำไยอบแห้ง 100 กรัม

วิธีทำน้ำลำไย

1. น้ำลำไยล้างในน้ำประมาณ 2 รอบ จนสะอาด
2. ต้มน้ำให้เดือด ใส่น้ำลำไยลงไปต้มประมาณ 15 นาที หรือจนสีเข้มขึ้น
3. ใส่น้ำตาลทราย คนจนละลายเข้ากัน ชิมรสหวานตามชอบ ปิดไฟ
4. เทน้ำลำไยจัดเสิร์ฟร้อน หรือใส่น้ำแข็งเสิร์ฟเย็น หรือกรองก้น้ำลำไยใส่ขวดพร้อมเนื้อลำไย

6.2. แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)



6.3. แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อจากใคร ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)

ตลาดสด Big C และฟาร์มออแกนิก

6.4 การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด 100 %

ส่วนที่ 7 แผนการเงิน (ประมาณการล่วงหน้า 1 ปี)

7.1 ปัจจุบัน มีเงินลงทุน 1000 บาท

7.2 อนาคต จะลงทุนในโครงการ หรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายทั้งสิ้นรวม 5000 บาท

7.3 เป้าหมายทางการเงิน

7.3.1 ประมาณการยอดขายเพิ่มขึ้นเดือนละ 10 %

7.3.2 ประมาณการยอดขายในแต่ละเดือน

รายการ สลัดโล	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
					65	65	65	66
จำนวนหน่วย					300	300	300	300
ราคาขาย/หน่วย					25	25	25	25
จำนวนเงิน					7500	7500	7500	7500

หมายเหตุ (ต.ค วันละ 10 กล้อง * 30 วัน)= 300 กล้อง

(พ.ย.วันละ10 กล้อง * 30 วัน)= 300 กล้อง

(ธ.ค.วันละ 10 กล้อง * 30 วัน)=300 กล้อง

(ม.ค.วันละ 10 กล้อง * 30 วัน)=300 กล้อง

รายการ สลัดผัก	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มี.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
					65	65	65	66
จำนวนหน่วย					300	300	300	300
ราคาขาย/หน่วย					25	25	25	25
จำนวนเงิน					7500	7500	7500	7500

หมายเหตุ

(ต.ค วันละ 10 กล่อง * 30 วัน)= 300 กล่อง

(พ.ย.วันละ10 กล่อง * 30 วัน)= 300 กล่อง

(ธ.ค.วันละ 10 กล่อง * 30 วัน)=300 กล่อง

(ม.ค.วันละ 10 กล่อง * 30 วัน)=300 กล่อง

รายการ สลัดผลไม้	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มี.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
					65	65	65	66
จำนวนหน่วย					300	300	300	300
ราคาขาย/หน่วย					25	25	25	25
จำนวนเงิน					7500	7500	7500	7500

หมายเหตุ

(ต.ค วันละ 10 กล่อง * 30 วัน)=300 กล่อง

(พ.ย.วันละ10 กล่อง * 30 วัน)= 300 กล่อง

(ธ.ค.วันละ 10 กล่อง * 30 วัน)=300 กล่อง

(ม.ค.วันละ 10 กล่อง * 30 วัน)=300 กล่อง

รายการ แชนวิช	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
					65	65	65	66
จำนวนหน่วย					1200	1200	1200	1200
ราคาขาย/หน่วย					10	10	10	10
จำนวนเงิน					12000	12000	12000	12000

หมายเหตุ

(ต.ค วันละ 40 ชิ้น* 30 วัน)=1200 กล่อง

(พ.ย.วันละ 40 ชิ้น* 30 วัน)= 1200 กล่อง

(ธ.ค.วันละ 40 ชิ้น* 30 วัน)=1200 กล่อง

(ม.ค.วันละ 40 ชิ้น* 30 วัน)=1200 กล่อง

รายการ น้ำสมุนไพร(น้ำกระเจี๊ยบ)	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
					65	65	65	66
จำนวนหน่วย					600	600	600	600
ราคาขาย/หน่วย					10	10	10	10
จำนวนเงิน					6000	6000	6000	6000

หมายเหตุ

(ต.ค วันละ 20 ขวด* 30 วัน)= 600 ขวด

(พ.ย.วันละ 20 ขวด * 30 วัน)= 600 ขวด

(ธ.ค.วันละ 20 ขวด * 30 วัน)= 600 ขวด

(ม.ค.วันละ 20 ขวด * 30 วัน)= 600 ขวด

รายการ น้ำสมุนไพรมะนาว	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
					65	65	65	66
จำนวนหน่วย					600	600	600	600
ราคาขาย/หน่วย					10	10	10	10
จำนวนเงิน					6000	6000	6000	6000

หมายเหตุ

(ต.ค วันละ 20 ขวด * 30 วัน) = 600 ขวด

(พ.ย.วันละ 20 ขวด * 30 วัน) = 600 ขวด

(ธ.ค.วันละ 20 ขวด * 30 วัน) = 600 ขวด

(ม.ค.วันละ 20 ขวด * 30 วัน) = 600 ขวด

รายการ น้ำสมุนไพรมะนาว	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
					65	65	65	66
จำนวนหน่วย					600	600	600	600
ราคาขาย/หน่วย					10	10	10	10
จำนวนเงิน					6000	6000	6000	6000

หมายเหตุ

(ต.ค วันละ 20 ขวด * 30 วัน) = 600 ขวด

(พ.ย.วันละ 20 ขวด * 30 วัน) = 600 ขวด

(ธ.ค.วันละ 20 ขวด * 30 วัน) = 600 ขวด

(ม.ค.วันละ 20 ขวด * 30 วัน) = 600 ขวด

รายการ น้ำสมุนไพรร(น้ำลำไย)	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
					65	65	65	66
จำนวนหน่วย					600	600	600	600
ราคาขาย/หน่วย					10	10	10	10
จำนวนเงิน					6000	6000	6000	6000

หมายเหตุ

(ต.ค วันละ 20 ขวด* 30 วัน)= 600 ขวด

(พ.ย.วันละ 20 ขวด * 30 วัน)= 600 ขวด

(ธ.ค.วันละ 20 ขวด * 30 วัน)= 600 ขวด

(ม.ค.วันละ 20 ขวด * 30 วัน)= 600 ขวด

7.4 ประมาณการกำไรขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)								รวม
	ม.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	
รายรับ (บาท)									
- ยอดขาย					36,300	37,790	38,680	39,570	152,340
รายจ่าย (บาท)									
- ต้นทุนขายสินค้า / ให้บริการ					12,000	12,000	12,000	12,000	48,000
- ค่าเครื่องอุปกรณ์					2,000	2,000	2,000	2,000	8,000
- ค่าวัตถุดิบ					10,000	10,000	10,000	10,000	40,000
รวมค่าใช้จ่าย (ขาดทุนสุทธิ)					24,000	24,000	24,000	24,000	96,000
กำไรสุทธิ (บาท)					12,300	13,790	14,680	15,570	56,340

ส่วนที่ 8 ธรรมภิบาล

8.1 จริยธรรมทางธุรกิจ

1. กำหนดราคาสินค้า บริการด้วยความยุติธรรม เหมาะสมกับคุณภาพและปริมาณ
2. มีความเสมอภาคเท่าเทียมกันในการเอาใจใส่ลูกค้าทุกคน
3. ไม่สร้างเงื่อนไขให้กับลูกค้า กระทำการบีบบังคับควบคุมการตัดสินใจของลูกค้า
4. ไม่ทำการใดๆ เพื่อทำให้สินค้ามีราคาสูงขึ้น โดยไม่มีเหตุผล
5. ปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างมีอัธยาศัย มีไมตรีอันดี

8.2 แผนฉุกเฉิน/แผนบริหารความเสี่ยง

1. พิจารณายอดขายของอาหารเพื่อสุขภาพภายในร้านที่ไม่ถึงเป้าที่ตั้งไว้หลังจากนั้นทำการปรับเปลี่ยนสูตรให้มีรสชาติที่หลากหลาย
 2. หาช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่ม เช่น งานประชุม หรือ สัมมนา
 3. ปรับเปลี่ยนและพัฒนาสูตรอาหารให้มีหลายรูปแบบมากยิ่งขึ้น เช่น การขายเป็นเซต
- พกพาสะดวก ลูกค้าสามารถเลือกสูตรน้ำสลัดได้หลากหลาย เป็นต้น

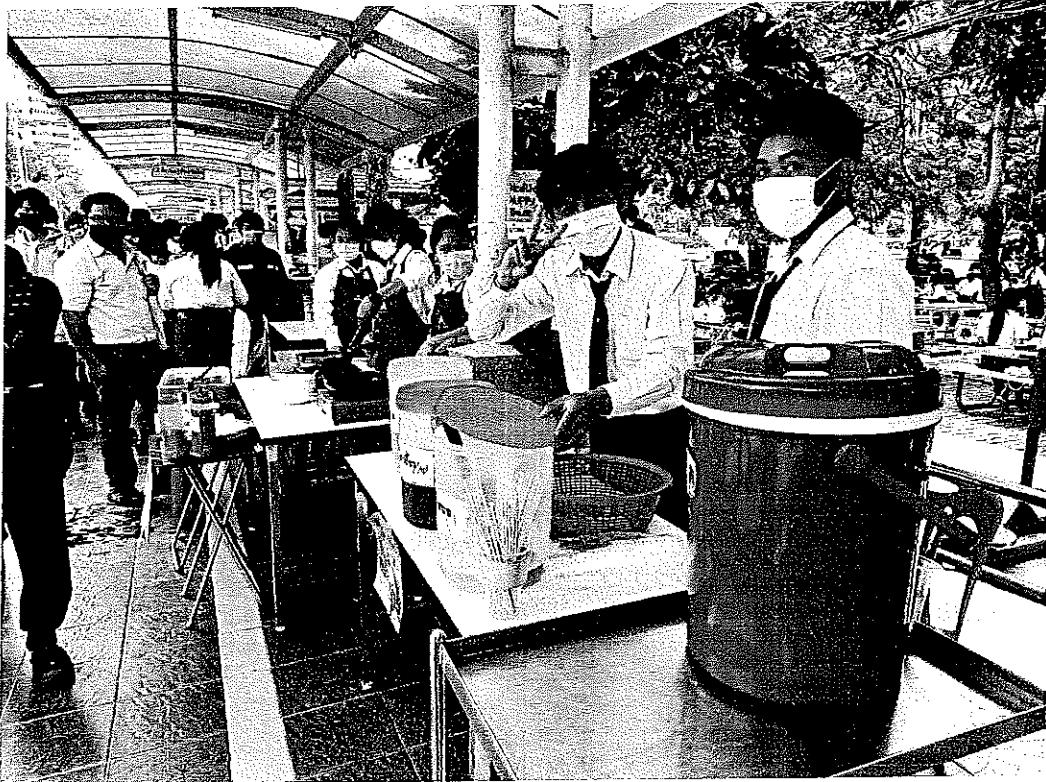
ลงชื่อ กมลวัลย์ เจ้าของโครงการ

(นางสาวกมลวัลย์ สารัตน์)

ชื่อสถานศึกษา วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ

ภาคผนวก

(ภาพถ่ายสินค้า/การให้บริการ และภาพถ่ายการดำเนินธุรกิจ)



แผนธุรกิจ(ฉบับย่อ)

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยเทคนิคสตั๊ดทึบ

ภาคผนวก

(ภาพถ่ายสินค้า/การให้บริการ และภาพถ่ายการดำเนินธุรกิจ)

