



แผนธุรกิจ

ชื่อธุรกิจ.....ไก่ย่างเต็มติน โปรดตินเต็มๆ.....

จัดทำโดย

แผนกวิชา...ช่างกลโรงงานและเทคนิคการผลิต.....

ที่	ชื่อ-นามสกุล	โทรศัพท์	ตำแหน่ง
1	นายประดิพัตร์ บรรวน์	0800807663	หัวหน้า
2	นายอดิศร ธนาไธสง	0917823781	เลข
3	นายจักรกฤษณ์ ชินมาตร	0980034153	รองหัวหน้า

แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

ส่วนที่ 1 ภาพรวมธุรกิจ

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

1) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ เนื่องจากมีนักเรียนนักศึกษา และกลุ่มผู้ที่สนใจใน การเล่นเวทเทренนิ่ง ควบคู่กับการออกกำลังกาย และ คุณอาหาร ต้องการปริมาณโปรดตีนที่เพียงพอในแต่ละวัน แต่เนื่องด้วยอาหารตามร้านอาหารตามสั่งรวมถึงร้านสะดวกซื้อ มีปริมาณโปรดตีนที่ร่างกายต้องการใช้ในแต่ละวัน ไม่เพียงพอ มีราคาที่สูง และ ไม่มีเวลาในการประกอบอาหารด้วยตัวเอง คงจะดีหากมีช่องทางที่สามารถเข้าถึงได้ สะดวกและรวดเร็ว จึงมีแนวคิดเริ่มที่จะทำไก่ย่างเต็มตีน ที่มีส่วนประกอบเป็นไก่ และ สันในไก่ เป็นหลักซึ่ง มีโปรดตีนสูง ราคายังต้องได้ เหมาะกับกลุ่มนักเรียนนักศึกษา และ ผู้ที่สนใจในการเล่นเวทเทренนิ่งควบคู่ไปกับการ ควบคุมอาหาร ทำให้กลุ่มนักเรียนนักศึกษา ผู้คนที่สนใจในการเล่นเวทเทренนิ่ง คุณอาหาร และ ลดน้ำหนัก รวมถึง วัยรุ่นที่ต้องการโปรดตีนสูง ได้รับโปรดตีนที่เหมาะสมต่อความต้องการของร่างกาย อีกทั้งสะดวก พกพาง่าย ประหยัดเวลา อร่อย รับประทานง่ายได้โปรดตีน มีการบอกราคาและปริมาณแล้วเสร็จ ทำให้ง่ายต่อการคุ้มครอง

2) ชื่อเจ้าของกิจการ.....แผนกช่างกลโรงงานและเทคนิคการผลิต ชื่อกิจการ (ถ้ามี).ไก่ย่างเต็มตีน โปรดตีนเต็มๆ

3) ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ กม.160 193 หมู่ 3 ต.นาจอมเทียน อ.สัตหีบ จ.ชลบุรี 20250

4) ประเภทสินค้าหรือบริการ.....ผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารเพื่อสุขภาพ ซึ่งมีด้วยกัน 3 สูตรคือ สูตรหมักเกลือ สูตรนมสดพริกไทยด้ำ และ สูตรหม่าล่า

1.2 นวัตกรรมที่ใช้ในธุรกิจ เตาไฟฟ้าไรน้ำมัน การกรองน้ำมันจากไก่เพื่อนำไปใช้ในการประกอบอาหารต่อไป

1.3 ลักษณะธุรกิจ (ธุรกิจการผลิต, ธุรกิจบริการ, ธุรกิจซื้อขาย ขายไป ธุรกิจการผลิต และ ซื้อขายไป

1) ลักษณะธุรกิจ.....การผลิตการประกอบอาหาร เพื่อตอบสนองความต้องการของพวกร นักเรียนนักศึกษาและกลุ่มผู้มีสนใจในการเวทเทренนิ่ง และ การคุ้มครอง ผลิตภัณฑ์เพื่อความจำหน่ายตาม ท้องตลาด ทางช่องทางออนไลน์

2) ระยะเวลาการก่อตั้ง

เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน

คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน สิงหาคม ปี 2565

ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี

ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี

3) วัตถุประสงค์และวางแผนการขอสินเชื่อ/กู้ยืมเงิน

เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ

เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ

เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ

เพื่อชำระหนี้อื่น

อื่น ๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน) บาท

1.4 เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ หรือขยายกิจการ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1) เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ.....ในปัจจุบันจะเห็นได้ว่าอาหาร

ต่างๆตามร้านอาหารตามสั่งหรือของกินง่ายที่หาได้ตามท้องถนน นั้นจะมีสารอาหารที่มีความมัน น้ำตาลเยอะและไขมันสูงซึ่งอาหารเหล่านี้จะทำให้ผู้บริโภคชนกลุ่มน้ำมากก็น้อยเป็นจำนวนมากที่เพิ่มขึ้น เพราะมาจากอาหารเหล่านี้ เราจึงมีความคิดที่จะสร้างอาหารที่มีโภชนาการที่ดี รักษาสุขภาพ กินง่าย คือ ไก่ย่างเต็ม จะเพิ่มโปรตีนให้กับผู้บริโภค หมายความว่าจะต้องการที่จะลดน้ำหนักและสร้างกล้ามเนื้อให้กับตนเอง และยังจะเสริมสร้างความแบกลงให้มีของวัตถุดิบและสร้างรายได้ให้กับตนเองกับครอบครัวอีกด้วย

2) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ ส่งเสริมการรับประทานอาหารที่มีประโยชน์และเพิ่มมูลค่าให้กับ

วัตถุดิบที่นำมาใช้ สูตร秘ชาติของไก่ทั้งหมด 3 รส มีคุณค่าทางโภชนาการและเป็นไปตามความต้องการของผู้บริโภค สินค้า ตอบสนองความต้องการของคนออกกำลังกาย คนรักษาสุขภาพ และ บุคคลที่รักไป

3) ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ เป็นความคิดแนวทางใหม่ๆ ในการใช้วัตถุดิบในการประกอบอาชีพเพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภค เป็นการส่งเสริมคุณค่าโภชนาการของอาหารเพื่อให้ตอบสนองกับผู้บริโภค

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ SWOT Analysis

2.1 สภาพแวดล้อมภายใน

1) จุดแข็ง (Strength): ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

- 1.1 ทำเลที่ตั้งเหมาะสม
- 1.2 ผลิตภัณฑ์สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายลูกค้า
- 1.3 วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้มีคุณภาพ รวมถึงวัตถุดิบที่มีคุณภาพ
- 1.4 ผลิตภัณฑ์สดใหม่ทุกชั้นตอน รวมถึงบรรจุภัณฑ์ต่างๆ
- 1.5 ผลิตภัณฑ์ราคาไม่แพง

2) จุดอ่อน (Weakness): ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่งขั้น

- 2.1 ผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้รับการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)
- 2.2 ผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค

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

1) โอกาส (Opportunity): (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต)

- 1.1 ค่านิยมหรือความต้องการของลูกค้ามีการบริโภค
- 1.2 วิทยาลัยให้การสนับสนุน
- 1.3 สามารถถ่ายทอดธุรกิจจากรุ่นสู่รุ่นได้
- 1.4 ผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นบุคลากรทางการศึกษา นักเรียนนักศึกษา และมีโอกาสที่จะขยายกลุ่มเป้าหมายให้เพิ่มมากขึ้นเป็นบุคลากรภายนอก

2) อุปสรรค (Threat): เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ

- 2.1 ไม่สามารถจำหน่ายได้ตลอดทั้งปีเนื่องจากเป็น สถานศึกษาที่มีวันหยุดยาว อาทิตย์และปิดภาคเรียน
- 2.2 มีร้านจำหน่าย ไก่ย่างແวนอกวิทยาลัย(คู่แข่งทางตรง)
- 2.3 มีผลิตภัณฑ์ประเภทหมูปิ้ง ซึ่งเป็นสินค้าที่ทดแทนได้ (คู่แข่งทางอ้อม)

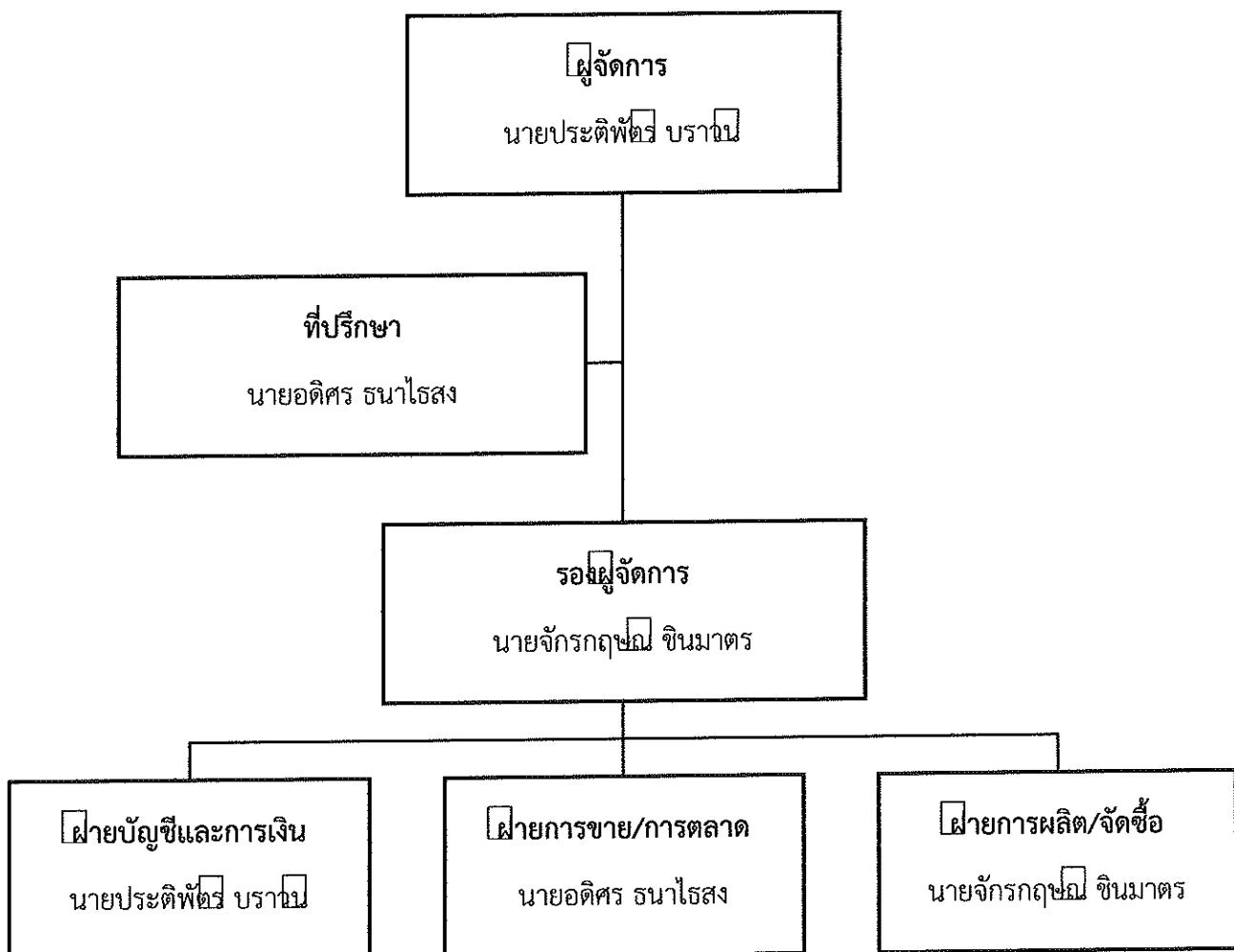
ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

การส่งเสริมการตลาด (เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การลด แลก แจก และ เป็นต้น)

มีวิธีดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี การโฆษณาสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ การบริการขายแบบเดอริเวอี่ ผ่าน Grab food lineman food panda การประชาสัมพันธ์ ผ่านเพจ เฟสบุ๊ก อินสตราแกรม ติ๊กต๊อก และ line @ไก่ย่าง เต็มตีน จัดโปรโมชั่นสำหรับลูกค้าประจำ และ ลูกค้าสัญจร

ส่วนที่ 4 แผนการจัดการ

4.1 โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)



4.2 การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการทำหน้าที่ มอบหมายงานให้กับฝ่ายต่างๆ กำหนดระยะเวลาในการทำ บริหารจัดการ ปัญหาภายในธุรกิจ ตั้งเป้ายอดขายรายเดือน รายปี กำหนดผลประกอบการในแต่ละไตรมาส อนุมัติและจัดสรร งบประมาณเพื่อพัฒนาคุณภาพของสินค้า ตรวจสอบข้อบกพร่องปรับปรุง และพัฒนาให้ดียิ่งขึ้นอยู่ตลอดเวลา

รองผู้จัดการทำหน้าที่ ค่อยดูแลสอดส่องตรวจสอบดูความเรียบร้อย ค่อยตรวจสอบคุณภาพ อาหาร ค่อยช่วยเหลือผู้จัดการ และสรุปผลประกอบการในแต่ละไตรมาส พัฒนาระบบการจัดการให้ดี

ฝ่าย การผลิตและจัดซื้อ ทำหน้าที่ ผลิตสินค้า พัฒนาสูตร ควบคุมสชาติให้เป็นมาตรฐาน และ จัดหา supplier ในการส่งวัตถุดิบให้ได้ในราคาน้ำหนัก ได้คุณภาพ รวมถึงจัดซื้อวัตถุดิบในการประกอบ อาหาร บรรจุภัณฑ์ให้ถูกสุขลักษณะ ปลอดภัยต่อผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม

ฝ่าย การขาย/การตลาด ทำหน้าที่ ติดต่อเช่าพื้นที่ ติดต่อบริการ Delivery เช่น Garb food, Line man , Food panda เป็นต้น โปรโมทยิง Ads โฆษณา Facebook Instagram TikTok จัดโปรโมชั่น สำหรับลูกค้าประจำ และ ลูกค้าสัญจร

ฝ่าย บัญชีและการเงิน ทำหน้าที่ ดูแลงบประมาณรายจ่ายในแต่ละเดือน ทำรายรับรายจ่ายราย เดือน เปิกเงินและจ่ายเงินเดือน

4.3 การจ้างงาน

กิจกรรมมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม.....3..... คน ค่าจ้างรวม.....18000.....บาทต่อเดือน
หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก 3 คน ค่าจ้าง....18000.....บาทต่อเดือน
รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม.....450000.....บาทต่อเดือน

ส่วนที่ 5 แผนการดำเนินงานด้านการตลาด (Marketing Plan)

5.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและประโยชน์ของสินค้า/บริการต้องเป็น นวัตกรรมใหม่ และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)
เป็นอาหารที่ช่วยอ่อนนวยความสะอาดภายใน ประยุกต์เวลา มีประโยชน์ต่อร่างกาย มีโปรตีนสูง เหมาะสมสำหรับผู้ที่ สนใจในการเล่นเวทเทренนิ่งและการออกกำลังกายควบคู่กับการคุมอาหารช่วยประหยัดเวลาในการทำอาหาร

5.2 ระบุกลุ่มเป้าหมายหลัก/กลุ่มเป้าหมายรอง พิจารณาเหตุผล

กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ นักเรียนนักศึกษา คนรักษาสุขภาพและคุณอาหาร ผู้ที่สนใจในการเล่นเวทเทวนิ่ง วัยรุ่น บุคคลทั่วไป
กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ เด็ก ผู้สูงอายุ

5.3 คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่งขัน ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่งขัน)

1) คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อ กิจการ จำนวน ราย
2) ชื่อคู่แข่งขันทางตรง ไก่ย่างวิเชียรบุรี ข้อได้เปรียบ มีสาขาที่หลากหลาย เนื้อไก่มีปริมาณ โปรตีนสูง ดีต่อสุขภาพ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ เหมาะสมกับทุกเพศทุกวัย ข้อเสียเปรียบยังไม่เป็นที่รู้จักมาก มีสาขาที่น้อยกว่า มีต้นทุนน้อยกว่า

3) ชื่อคู่แข่งขันทางย้อม ร้านนมว่าล่าหน้าโลตัส ข้อได้เปรียบมีปริมาณโปรตีนสูง ราคาเหมาะสม รสชาตiorอย มีบริการเดลิเวอรี่ และมีการขายผ่านทางช่องทางออนไลน์ ข้อเสียเปรียบมี ตัวเลือกน้อยยังไม่เป็นที่รู้จักและยังไม่เป็นกระแส

4) การเปรียบเทียบกับคู่แข่งขัน

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

5) ตลาดของสินค้า/บริการ

- ตลาดท้องถิ่น/ในจังหวัด
- ตลาดต่างจังหวัด
- ตลาดต่างประเทศ
- อื่นๆ (ระบุ)

6) ลักษณะของผู้ซื้อ

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

5.4 การส่งเสริมการตลาด (เข่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การลด แลก แจก แฉก เป็นต้น)

มี และดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี ผู้จัดฯ โน๊ตบุ๊คชื่อ ห้อง ๑๐๑๒๖๗๘
จิราภรณ์ ใจดี ภาคสีบุรีค้า Delivery โทร ก่อไฟฟ้าห้อง ๐๘๐๐๐๐๐๐๐๐๐

- มี และไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี
-
- ไม่มี

5.5) การกำหนดราคาขาย

1) ราคาสินค้า/บริการ กำหนดจาก

- ต้นทุนสินค้า/บริการ
- ความต้องการของลูกค้า
- เปรียบเทียบราคา กับคู่แข่ง
- อื่น ๆ (ระบุ)

2) ราคาขาย..... 20 บาท/หน่วย

3) ราคาขายของคู่แข่งขัน..... 70 บาท/หน่วย

5.6) ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ พร้อมระบุรายละเอียดให้ชัดเจน)

- ขายตรง (อธิบาย)ขายหน้าวิทยาลัยเทคนิคตีบ

ขายปลีก (อธิบาย).....

ขายส่ง (อธิบาย)..... **จัดส่งในชั้น局限 Delivery ของ Foodpanda**

แล้ว Line man

ขายฝาก (อธิบาย).....

รับจ้างผลิต (อธิบาย).....

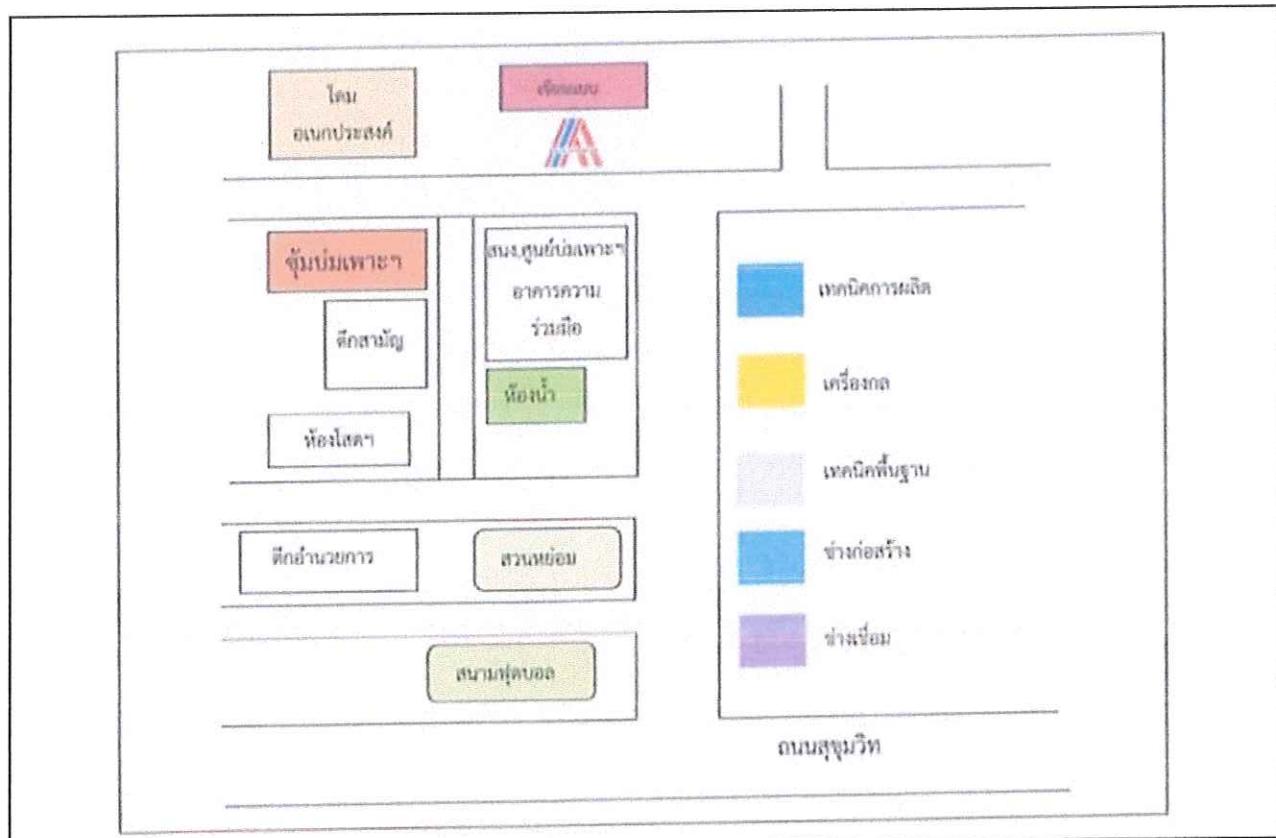
อื่น ๆ (ระบุ).....

ส่วนที่ 6 แผนการผลิต

6.1 กระบวนการผลิต/การให้บริการ/อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ลักษณะเดียด

- 1.นำอกไก่และสันในไก่นำกลังน้ำสะอาดเพื่อให้ไก่มีความสด สะอาด ไม่มีกลิ่น
- 2.ทำการสับไก่แยกเป็นส่วนๆแล้วนำไปรวมกันใส่ภาชนะไว้
- 3.เตรียมอุปกรณ์การหมักไก่แยกไว้เป็นเซ็ตๆ
- 4.ทำการหมักไก่อย่างถูกหลักอนามัย โดยมี 3 สูตร คือ สูตรหมักเกลือ สูตรนมสดพริกไทยดำ และ สูตรหม่าล่า
- 5.ทำการคลุกเคล้าให้เข้ากัน และพักไว้ประมาณ 5-10 นาที เพื่อให้ไก่ได้รสชาติ
- 6.จานนั้นนำไปที่หมักได้รสชาติแล้ว นำมาเสียบไม้ตามปริมาณที่เหมาะสม
- 7.เตรียมเช็ตเตาย่างไฟฟ้าให้พร้อมย่างในทันที
- 8.นำไปที่เสียบไม้แล้วลงไปย่างบนเตาไฟฟ้าได้เลย
- 9.ทำการย่างไก่ จนกว่าจะสุกอย่างพอดี แล้วนำไปแพกเกจพร้อมขาย/ส่ง ให้กับลูกค้าได้เลย

6.2 แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือว่าดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)



6.3 แหล่งวัตถุดิบ (สิ่งซึ่້ອງจากໄຄ ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)

สิ่งซึ่້ອງจากช่องทางดังนี้ ມັກໂຄຣ ເບທາໂກຣ ໂລຕໍສຕລາດສດວັດອັມພວນ ບຶກສີສັດທີບແລະ ເຊເວັນ-ອືເລີເວັນ

.....

.....

.....

6.4 การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด 75%

ซื้อเป็นเงินเขื້อ 25%

มีกำหนดชำระเงินภายใน 30 วัน

ส่วนที่ 7 แผนการเงิน (ประมาณการล่วงหน้า 1 ปี)

7.1 ປັຈຸບັນ ມີເງິນລົງທຸນ 2000 บาท

7.2 ອນາຄຕ ຈະລົງທຸນໃນໂຄຮງການ ທີ່ອໍານວຍການ ຕ້ອງການໃໝ່ເງິນທັງສິ້ນຮ່ວມ 8000 บาท

7.3 ເປົ້າໝາຍທາງການເງິນ

1) ประมาณการยอดขาย ເພີ່ມຂຶ້ນເດືອນລະ 40 %

2) ประมาณการยอดขายในแต่ละเดือน

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
จำนวนหน่วย(ไม้)	2000	2000	2500	2500	2700	2700	2900	2900
ราคาขาย/หน่วย	20	20	20	20	20	20	20	20
จำนวนเงิน	40000	40000	50000	50000	54000	54000	58000	58000

7.4 ประมาณการกำไรขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
รายรับ (บาท)	40000	40000	50000	50000	54000	54000	58000	58000
-ยอดขาย	40000	40000	50000	50000	54000	54000	58000	58000
-รายได้อื่น	-	-	-	-	-	-	-	-
รายจ่าย (บาท)								
-ต้นทุนขายสินค้า/ให้บริการ	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000
-ค่าน้ำ/ค่าไฟ/ค่าอินเตอร์เน็ต	500	500	500	500	500	500	500	500
-ค่าเช่าที่	500	500	500	500	500	500	500	500
-ค่าแรง	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000
รวมค่าใช้จ่าย (ขาดทุนสุทธิ)	27000	27000	29000	29000	32000	32000	35000	35000
กำไรสุทธิ (บาท)	13000	13000	21000	21000	22000	22000	23000	23000

ส่วนที่ 8 แผนฉุกเฉิน

8.1 จริยธรรมทางธุรกิจ

- กำหนดราคาสินค้า บริการด้วยความยุติธรรม เหมาะสมกับคุณภาพและปริมาณ
- มีความเสมอภาคเท่าเทียมกันในการเอาใจใส่ลูกค้าทุกคน
- ไม่สร้างเงื่อนไขให้กับลูกค้า กระทำการบีบบังคับควบคุมการตัดสินใจของลูกค้า
- ไม่ทำการใดๆเพื่อทำให้สินค้ามีราคาสูงขึ้น โดยไม่มีเหตุผล
- ปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างมีอัธยาศัย มีไมตรีอันดี

8.2 แผนฉุกเฉิน/แผนบริหารความเสี่ยง

- คู่แข่งตัดราคาหรือจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องระยะยาว
- มีคู่แข่งรายใหม่ที่มีขนาดใหญ่กว่า ทันสมัยกว่า มีสินค้าครบถ้วนกว่า ราคาถูกกว่า
- สินค้าถูกกลอกเลี้ยนแบบและขายในราคาน้ำตกกว่า
- สินค้าผลิตไม่ทันตามคำสั่งซื้อเนื่องจากขาดแคลนวัสดุคงคลัง
- สินค้าผลิตมากจนเกินไป ทำให้สินค้าในมือเหลือมาก
- ต้นทุนการผลิต/การจัดการสูงกว่าที่คาดไว้
- เพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้า

ลงชื่อ.....มนต์พิริยะ พากนก บ.ร.ร.ว.น. เจ้าของโครงการ
(.....มนต์พิริยะ พากนก บ.ร.ร.ว.น.)

ชื่อสถานศึกษา วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ

ภาคผนวก

(ภาพถ่ายสินค้า/การให้บริการ และภาพถ่ายการดำเนินธุรกิจ)

