9 ปธ.
Acc Store

แผนธุรกิจ

ชื่อธุรกิจ...ส้มตำ Shake ร้านเจ๊จิด.....

จัดทำโดย

แผนกวิชา...การบัญชี.....

ที่	ชื่อ-นามสกุล	โทรศัพท์	ตำแหน่ง
1	นาย ณัชพล อ่อนสุวรรณ	097-142-0628	ฝ่ายการขาย/การตลาด
2	นางสาวปัญญา บุตรรัง	091-043-5699	ฝ่ายบัญชีและการเงิน
3	นางสาวสิริลีลาน์ ดกอุ่น	085-280-1290	ผู้จัดการ
4	นางสาวพิมพ์ชนก วิภา	091-052-5591	ฝ่ายการผลิต/จัดซื้อ
5	นางสาวพิชญาภัค พูพลกลาง	061-526-4067	รองผู้จัดการ

แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

ส่วนที่ 1 ภาพรวมธุรกิจ

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

1) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ.....

ประเทศไทยมีอาหารหลากหลายประเภท อาหารอีสาน เป็นอีกประเภทหนึ่งที่ได้รับความนิยมของคนไทยเป็นอย่างมาก ด้วยรสชาติที่จัดจ้าน อร่อย และถูกปากคนไทย จึงทำให้ร้านอาหารอีสานได้รับความนิยมมากขึ้น ส้มตำเป็นอาหารไทยอีสานชนิดหนึ่งประกอบด้วยมะละกอหั่นฝอย สมุนไพร ที่มีประโยชน์หลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็น มะละกอ กระเทียม มะเขือเทศ พริกขี้หนู ถั่วฝักยาว และอื่นๆ ซึ่งมีสรรพคุณทางยา ที่ช่วยสร้างภูมิต้านทาน ให้กับร่างกาย ช่วยต่อต้านอนุมูลอิสระ และชะลอวัย ส้มตำทั่วไปบรรจุภัณฑ์ใส่ถุง ถุงอาจจะแตกได้ง่าย เก็บรักษาได้ไม่นาน ทางผู้ประกอบการจึงเล็งเห็นถึงปัญหา จึงได้ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์จากถุงมาเป็นแก้ว และฝาปิดที่สนองต่อความหลากหลาย และสามารถสื่อสารกับผู้บริโภคได้อย่างชัดเจน ง่ายต่อการรับประทาน. การที่ผู้ประกอบการได้ปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ และแยกส่วนผสมออกจากกัน ถือเป็นการยืดอายุของอาหาร.

2) ชื่อเจ้าของกิจการ นาย ณัชชล ณ่านสุวรรณ

ชื่อกิจการ (ถ้ามี) ส้มตำร้านเจ๊ปิด

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

4) ประเภทสินค้าหรือบริการ ผลิตและจำหน่าย

1.2 นวัตกรรมที่ใช้ในธุรกิจ .....

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

1) ลักษณะธุรกิจ...ธุรกิจการผลิต และจำหน่าย.....

.....

.....

2)ระยะเวลาการก่อตั้ง

☑เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน

คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน..... สิงหาคม ..... ปี..... 2565 .....

☐ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี

☐ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี

3) วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ/กู้ยืมเงิน

☑ เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ

☐เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ

☐เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ

☐เพื่อชำระหนี้อื่น

☐อื่น ๆ (ระบุ).....

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

1.4 เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ หรือขยายกิจการ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1) เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ.....

เป็นการนำวัตถุดิบที่หาได้จากท้องถิ่นมาสร้างรายได้ จากผ้อมเยาว์ สะอาด สะอาด เก็บรักษาได้นาน พกพาไปได้ทุกที่ รสชาติถูกปาก

.....

2) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ...1 มีรายได้ระหว่างเรียน 2 ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ 3 เป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจในอนาคต .....

.....

3) ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ.. เป็นแนวทางในการประกอบอาชีพ และเพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้บริโภค .....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ SWOT Analysis

2.1 สภาพแวดล้อมภายใน

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

1 ผลิตภัณฑ์มีราคาที่ไม่แพงมากจนเกินไป

2 ผลิตภัณฑ์มีความสดใหม่ สะอาด และสามารถพกพาได้อย่างสะดวก

3 วัตถุดิบหาซื้อได้ง่าย

4 ผลิตภัณฑ์เก็บรักษาได้นานมากกว่าส้มตำที่คลุกเคล้าแล้ว 1-2 วัน

5 รสชาติอร่อย

2) จุดอ่อน (Weakness):ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่งขัน.....

1 ผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้า

2 เสียเปรียบ ผู้ประกอบการร้านส้มตำที่เปิดมานานแล้ว

3 ผู้ประกอบการมีประสบการณ์น้อย

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

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

1 ตลาดในยุคนิยมเล่นโซเชียล มีโอกาสที่จะจำหน่ายผ่านทางออนไลน์

2 กลุ่มเป้าหมายลูกค้าเป็นกลุ่มที่สามารถเข้าถึงได้ง่าย

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

1 น้ำมันแพง

2 สภาพอากาศร้อนจัด

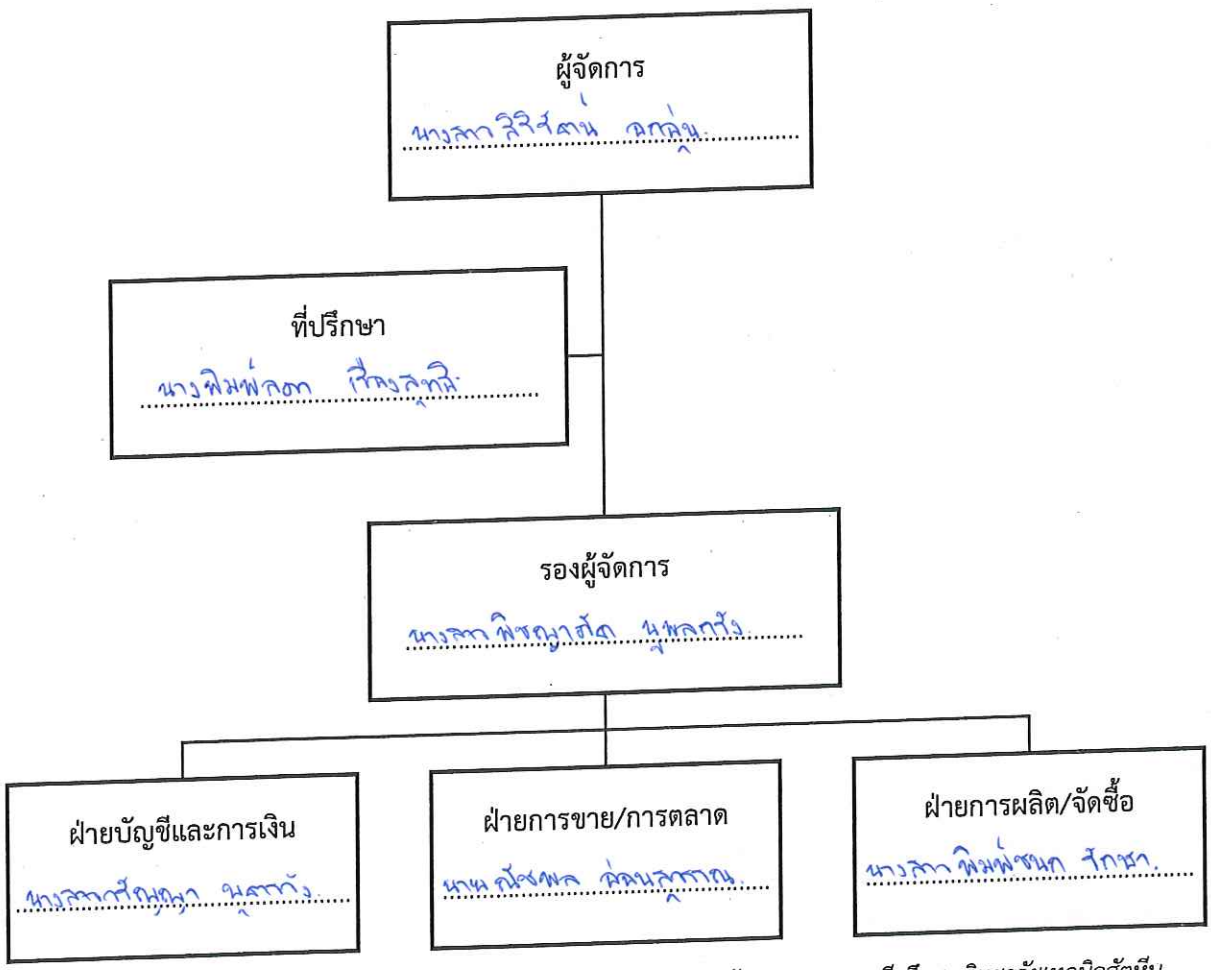
3 โรคระบาด Covid-19

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

1 เปิดเพจร้านขายออนไลน์
2 มีโปรโมชั่น ช่วยตอบความสนใจจากลูกค้า
3 ต้นทุนการลงทุนไม่สูง
4 รักษาคุณภาพของสินค้าและบริการ

ส่วนที่ 4 แผนการจัดการ

4.1 โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)



4.2 การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการทำหน้าที่... ควบคุมและดูแลกิจการ.

รองผู้จัดการทำหน้าที่... ช่วยดูการบริการต่าง ๆ

ฝ่าย... บัญชี และการเงิน ...ทำหน้าที่... จัดทำงบการเงิน

ฝ่าย... การตลาด / การขาย ...ทำหน้าที่... โฆษณาสินค้าลูกค้าคนหนึ่งไปให้ลูกค้าคนอื่น ๆ

ฝ่าย... การผลิต / จัดซื้อ ...ทำหน้าที่... ผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อ, จัดหาสินค้าและวัตถุดิบในการผลิต.

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/บริการต้องเป็นนวัตกรรมใหม่ และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

- ผลิตสินค้าที่ถูกสุขลักษณะ ใช้วัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ และผู้ผลิตมีความน่าเชื่อถือ มีการบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น
- การกำหนดราคาขายที่เหมาะสม ตามคุณภาพของสินค้า และกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเป็นประจำ

5.2 ระบุกลุ่มเป้าหมายหลัก/กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมระบุเหตุผล

กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ ผู้ที่ชื่นชอบการทำขนมประเภทขนมหวานที่สามารถรับประทานได้ทุกเพศทุกวัย.

กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ นักเรียน นักศึกษา บุคลากรภายในวิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ.

5.3 คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่งขัน ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่งขัน)

1) คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน 3 ราย

2) ชื่อคู่แข่งขันทางตรง ร้านค้าในโรงอาหารของวิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ

3) ชื่อคู่แข่งขันทางอ้อม ร้านไก่ย่างวิชชานารี Minney, ร้านค้าของวิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ

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. ชื่อเสียงของสินค้า/บริการ		✓		
6. ยอดขายสินค้า/บริการ/อาชีพ		✓		

5) ตลาดของสินค้า/บริการ

☑ ตลาดท้องถิ่น/ในจังหวัด .....

☐ ตลาดต่างจังหวัด .....

☐ ตลาดต่างประเทศ .....

☑ อื่นๆ (ระบุ) ขายออนไลน์ / เดลิเวลี่ .....

6) ลักษณะของผู้ซื้อ

☑ มีลูกค้าประจำ/แน่นอน/ตลาดเปิด .....

☐ มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม/ตลากแคบ .....

☐ เป็นลูกค้าขาจร ไม่แน่นอน .....

☑ อื่นๆ (ระบุ) ลูกค้าในแพลตฟอร์มออนไลน์ .....

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

☑ มี และดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี โพสต์ทางเฟสบุ๊ค มีไม่โครซีน ซื้อ ๓ แถม ๑ แถมฟรี แคปหมู, ข้าเหนียว, ขนมจีน.

☐ มี และไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี .....

.....

☐ ไม่มี

5.5) การกำหนดราคาขาย

1) ราคาสินค้า/บริการ กำหนดจาก

☑ ต้นทุนสินค้า/บริการ

☐ ความต้องการของลูกค้า

☐ เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง

☐ อื่น ๆ (ระบุ).....

2) ราคาขาย 35 บาท/หน่วย

3) ราคาขายของคู่แข่งขัน 50 บาท/หน่วย

5.6) ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ พร้อมระบุรายละเอียดให้ชัดเจน)

☐ ขายตรง (อธิบาย).....

☑ ขายปลีก (อธิบาย).....

☐ ขายส่ง (อธิบาย).....

☐ ขายฝาก (อธิบาย).....

☐ รับจ้างผลิต (อธิบาย).....

☐ อื่น ๆ (ระบุ).....

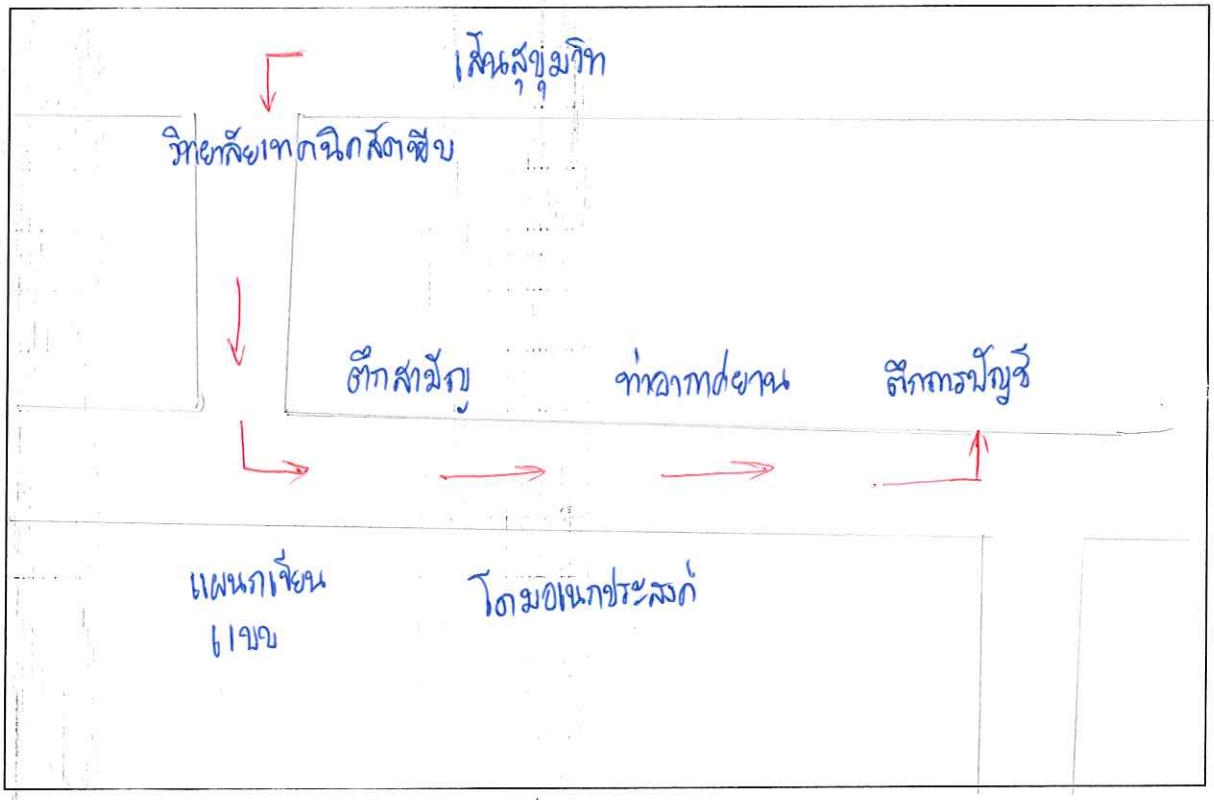
ส่วนที่ 6 แผนการผลิต

6.1 กระบวนการผลิต/การให้บริการ/อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด

วัตถุดิบ 1. มะระกอรับ 1 ถ้วย 5. มะนาว 1 ลูก 9. ถั่วฝักยาว 1 ฝัก
2. พริกแห้ง 3 เม็ด 6. น้ำปลาร้า 1 กระบวย 10 กระเทียมดอง 3 กลีบ
3. ผงชูรส ครึ่งช้อนชา 7. ปูดำ 1 ตัว
4. น้ำตาลปี๊บ 1 ช้อนชา 8 มะเขือเทศ 1 ลูก

ใส่พริกแห้งและกระเทียมในครกตำให้ละเอียดพอประมาณตามสูตร แล้วใส่น้ำตาลปี๊บใส่น้ำปลาร้าลงไป 1 กระปุกครึ่ง ใส่มะนาว 1 ลูก และหั่นมะเขือเทศใส่ถั่วฝักยาว 1 ฝัก และใส่ขะลำถอดก้านใส่เข้าด้วยใส่ปูดำ 1 ตัวเป็นอันเสร็จ

6.2 แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)



6.3 แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อจากใคร ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)

ตลาดสดนาทา ซื้อสินค้าจากร้านฟิสิร้านและร้านเล็กๆ

6.4 การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด 100 %

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

ส่วนที่ 7 แผนการเงิน (ประมาณการล่วงหน้า 1 ปี)

7.1 ปัจจุบัน มีเงินลงทุน 2000 บาท

7.2 อนาคต จะลงทุนในโครงการ หรือขยายกิจการ ต้องการใช้เงินทั้งสิ้นรวม 4,000 บาท

7.3 เป้าหมายทางการเงิน

1) ประมาณการยอดขาย เพิ่มขึ้นเดือนละ 20 %

2) ประมาณการยอดขายในแต่ละเดือน

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
จำนวนหน่วย	100	120	140	160	180	200	220	240
ราคาขาย/หน่วย	35	35	35	35	35	35	35	35
จำนวนเงิน	3,500	4,200	4,900	5,600	6,300	7,000	7,700	8,400

7.4 ประมาณการกำไรขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
<u>รายรับ</u> (บาท)								
-ยอดขาย	3,500	4,200	4,900	5,600	6,300	7,000	7,700	8,400
-รายได้อื่น								
<u>รายจ่าย</u> (บาท)								
-ต้นทุนขายสินค้า/ให้บริการ	2,000	2,400	2,800	3,200	3,600	4,000	4,400	4,800
-ค่าน้ำ ค่าไฟ	200	200	200	200	200	200	200	200
-ค่าอินเตอร์เน็ต	300	300	300	300	300	300	300	300
-								
รวมค่าใช้จ่าย (ขาดทุนสุทธิ)	2,500	2,900	3,300	3,700	4,100	4,500	4,900	5,300
กำไรสุทธิ (บาท)	1,000	1,300	1,600	1,900	2,200	2,500	2,800	3,100

ส่วนที่ 8 แผนฉุกเฉิน

8.1 จริยธรรมทางธุรกิจ

1. กำหนดราคาสินค้า ตามราคาท้องตลาดตามมาตรฐานสินค้า เพราะจะมีคุณภาพและปริมาณ
2. ปฏิบัติต่อลูกค้าด้วยความเสมอภาคเท่าเทียมกันทุกคน.
3. ไม่กระทำการใดๆ ที่ผิดไปจากหน้าที่ในการดำเนินการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า.

8.2 แผนฉุกเฉิน/แผนบริหารความเสี่ยง

1. ปรับเปลี่ยนและพัฒนาการให้บริการของพนักงานให้ลูกค้ามีความสนใจมากยิ่งขึ้น.
2. เพิ่มช่องทางในการสั่งซื้อสินค้า.
3. พิจารณาผลตอบรับของสินค้า หากยังไม่ถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้ต้องทำการปรับเปลี่ยนคุณภาพให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า.

ลงชื่อ..... เจ้าของโครงการ

(.....)

ชื่อสถานศึกษา วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ.....

ภาคผนวก

(ภาพถ่ายสินค้า/การให้บริการ และภาพถ่ายการดำเนินธุรกิจ)

9 ม.ค.
Acc Store

แผนธุรกิจ

ชื่อธุรกิจ วุ้นลูกแก้วผลไม้นมสด (Fresh Milk Fruit Jelly)

จัดทำโดย

แผนกวิชา การบัญชี

ที่	ชื่อ-นามสกุล	โทรศัพท์	ตำแหน่ง
1	นางสาว ธนาภรณ์ พลอยขำ	0985677417	ผู้จัดการ
2	นางสาว ปัทมาพร จาติกานนท์	0648366719	รองผู้จัดการ
3	นางสาว สุธาสินี อุดมสินธุ์	0864323992	ฝ่ายบัญชีและการเงิน
4	นางสาว ปรีญา รอดมณี	0946871723	ฝ่ายบัญชีและการเงิน
5	นางสาว นงนภัส ทองเอี่ยม	0982487319	ฝ่ายการขาย/การตลาด
6	นางสาว ภัทรมน คิดไมตรีจิตร	0620286535	ฝ่ายการผลิต/จัดซื้อ

แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

ส่วนที่ 1 ภาพรวมธุรกิจ

1.1 แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ/ชื่อกิจการ/ชื่อเจ้าของ (ถ้ามี)

1) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ

เนื่องจากวัตถุดิบหลักที่เป็นผลไม้มีหลากหลาย ที่หาได้ง่ายในพื้นที่ จึงนำมาเป็นตัวแปรหลักในการตัดสินใจเลือกทำธุรกิจ ผนวกกับความต้องการของอาจารย์และนักศึกษาท่านอื่นที่ต้องการนำผลไม้มาเป็นวัตถุดิบหลัก และนำผลไม้มาทำการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ จึงทำให้เกิดความคิด วุ้นลูกแก้วผลไม้นมสด ขึ้น อีกทั้งผลไม้และนมสดยังมีประโยชน์ต่อร่างกายมากมายและสรรพคุณหลากหลายอีกด้วย

2) ชื่อเจ้าของกิจการ 1. นางสาว ธนาภรณ์ พลอยขำ
2. นางสาว ปัทมาพร จาติกานนท์
3. นางสาว สุธาสินี อุดมสินธุ์
4. นางสาว ปรีญา รอดมณี
5. นางสาว นงนภัส ทองเอี่ยม
6. นางสาว ภัทรมน คิดไมตรีจิตร

ชื่อกิจการ (ถ้ามี) วุ้นลูกแก้วผลไม้นมสด (Fresh Milk Fruit Jelly)

3) ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ 61/1 ม.5 ต.นาจอมเทียน ต.สัตหีบ จ.ชลบุรี 20250

4) ประเภทสินค้าหรือบริการ อาหาร

1.2 นวัตกรรมที่ใช้ในธุรกิจ มีการนำแอพพลิเคชั่นเดลิเวอรี่เข้ามาใช้

1.3 ลักษณะธุรกิจ (ธุรกิจการผลิต, ธุรกิจบริการ, ธุรกิจซื้อมา ขายไป

1) ลักษณะธุรกิจ ธุรกิจการผลิต

2) ระยะเวลาการก่อตั้ง

☑เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน

คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน กรกฎาคม ปี 2565

☐ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี

☐ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี

3) วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ/กู้ยืมเงิน

☑เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ

☐เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ

☑เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ

☐เพื่อชำระหนี้อื่น

☐อื่น ๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน) 10,000 บาท

1.4 เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ หรือขยายกิจการ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1) เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ

ผลไม้และนมสด เป็นอาหารและเครื่องดื่มที่มีประโยชน์มาก มีคุณค่าทางสารอาหาร อุดมไปด้วยคุณค่าทางโภชนาการ ทานแล้วรู้สึกสดชื่น ดับกระหายคลายร้อน

ทางคณะผู้จัดทำจึงร่วมกันจัดตั้งธุรกิจ วุ้นลูกแก้วผลไม้นมสด เพื่อนำผลไม้มาใช้ประโยชน์โดยการแปรรูป เนื่องจากคนส่วนใหญ่ที่ทานผลไม้มักจะเป็นผู้สูงวัย และยังต้องการตั้งเป้าหมายเป็นกลุ่มวัยรุ่น จึงนำความแปลกใหม่นี้เป็นจุดขายเพื่อให้ได้กลุ่มเป้าหมายจากผู้ที่สนใจลองรับประทาน ทั้งนี้ธุรกิจวุ้นลูกแก้วผลไม้นมสดยังเป็นการลงทุนน้อยแต่ได้กำไรมาก เพราะผลไม้มีจำนวนการปลูกเยอะและยังสามารถกระจายรายได้ให้กับคนในชุมชนจากการรับซื้อผลไม้ตามชุมชน มาใช้ในการผลิตสินค้าได้อีกด้วย

2) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. สามารถนำมาเป็นอาหารว่างและขนมทานเล่นได้
2. และรู้จักวิธีการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าที่มีอยู่แล้วให้มากขึ้นไปอีก
3. ได้รู้จักวิธีการทำวุ้นผลไม้นมสด
4. เป็นการสร้างทางเลือกให้กับผู้บริโภคในการเลือกซื้อสินค้าประเภทผลไม้ให้มากขึ้น

3) ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ

1. กิจการมีความก้าวหน้ามากขึ้น
2. มีลูกค้าประจำ
3. มีผู้สนับสนุนเงินในการลงทุน
4. กิจการมีความมั่นคงมากขึ้น
5. มีรายได้จากการประกอบธุรกิจ

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ SWOT Analysis

2.1 สภาพแวดล้อมภายใน

1) จุดแข็ง (Strength):ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง)

1. มีความแปลกใหม่ทางผลิตภัณฑ์
2. มีประโยชน์จากผลไม้และนมสด
3. มีราคาย่อมเยา

2) จุดอ่อน (Weakness):ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่งขัน

1. เนื่องจากกิจการเป็นกิจการเปิดใหม่อาจยังไม่เป็นที่รู้จักต่อผู้บริโภคทั่วไป
2. ผู้บริโภคบางกลุ่มไม่ชอบรสชาติของนมสด
2. เป็นผู้ประกอบการรายย่อยหน้าใหม่ที่มีเงินลงทุนไม่มาก

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

1) โอกาส (Opportunity) :เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต

1. เป็นวุ้นที่มีรสชาติแปลกใหม่และมีลักษณะที่ไม่เหมือนใคร
2. มีตลาดคู่แข่งน้อย
3. มีราคาที่ย่อมเยากับคนเพศทุกวัย

2) อุปสรรค (Threat) :เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ

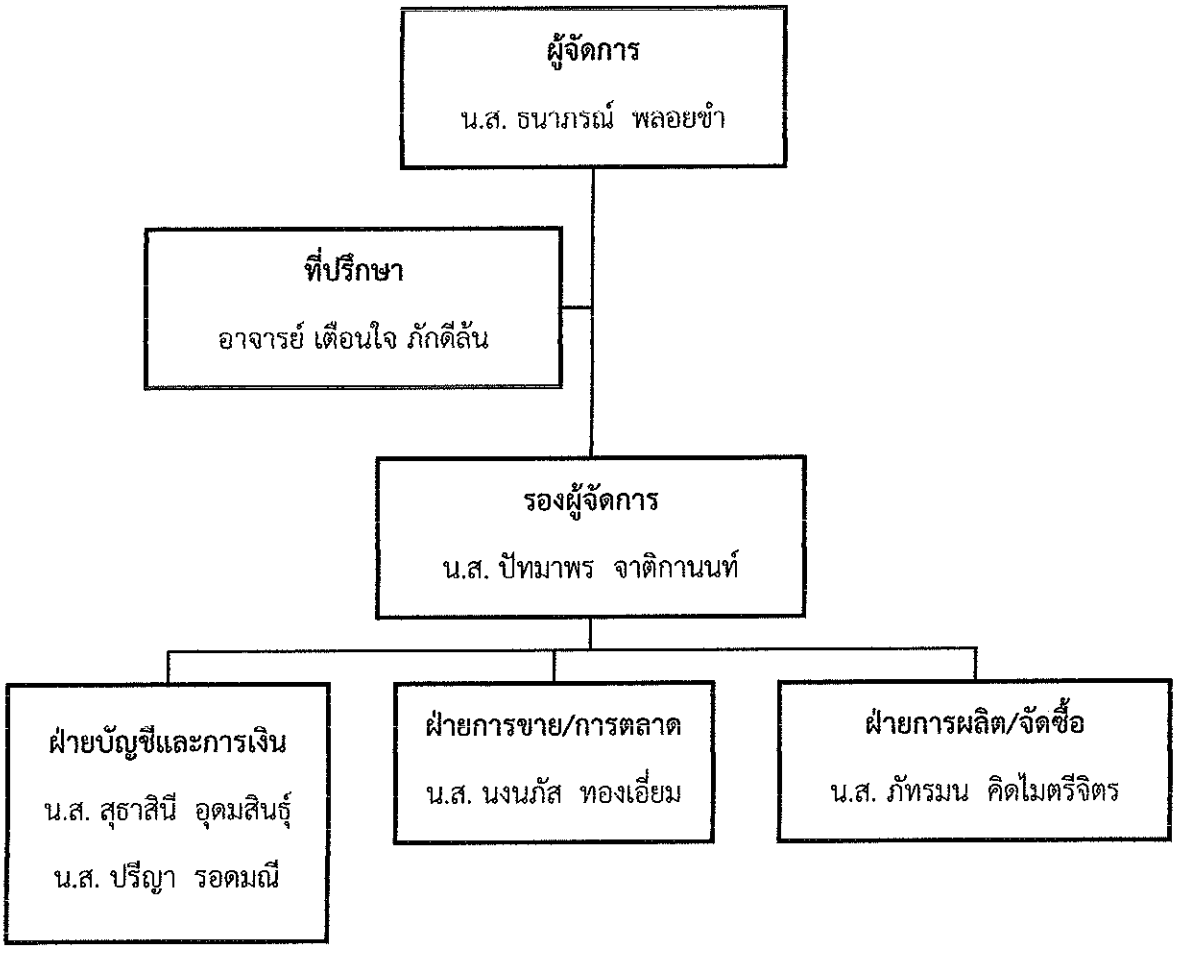
1. เป็นกิจการที่มีการแข่งขันด้านราคา
2. คู่แข่งมีกิจการใหญ่อาจเป็นที่รู้จักจำนวนมาก
3. ปัญหามาตรฐานอาหารและความไม่แน่นอนของวัตถุดิบ

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

1. ผลิตภัณฑ์สดใหม่ทุกวัน
2. ต้นทุนการลงทุนไม่สูง
3. การรักษาคุณภาพของสินค้าและบริการ
4. เปิดเพจร้านขายออนไลน์

ส่วนที่ 4 แผนการจัดการ

4.1 โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)



4.2 การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการ ทำหน้าที่ ควบคุมและดูแลกิจการ

รองผู้จัดการ ทำหน้าที่ ดูแลทรัพยากรบุคคล

ฝ่าย บัญชีและการเงิน **ทำหน้าที่** บันทึกรายการค้า จัดทำงบการเงิน

ฝ่าย การขาย/การตลาด **ทำหน้าที่** โอนย้ายสินค้าจากคนหนึ่งไปให้อีกคนหนึ่ง

ฝ่าย การผลิต/จัดซื้อ **ทำหน้าที่** ผลิตสินค้าออกจำหน่าย จัดหาสินค้าและวัตถุดิบในการผลิต

4.3 การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม 6 คน ค่าจ้างรวม 6,000 บาทต่อเดือน

หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก 4 คน ค่าจ้าง 4,000 บาทต่อเดือน

รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม 10,000 บาทต่อเดือน

ส่วนที่ 5 แผนการดำเนินงานด้านการตลาด (Marketing Plan)

5.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและประโยชน์ของสินค้า/บริการต้องเป็นนวัตกรรมใหม่ และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

1. เป็นอาหารว่างและขนมทานเล่นได้
2. มีรสชาติอร่อย แปลกใหม่
3. คุณภาพของสินค้าดี ใช้ของสดใหม่ สะอาด ในการทำ
4. พนักงานบริการดี ยิ้มแย้มแจ่มใส

5.2 ระบุกลุ่มเป้าหมายหลัก/กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมระบุเหตุผล

กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ นักศึกษา อาจารย์ และบุคลากรภายในวิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ กลุ่มวัยรุ่น ที่ให้ความสนใจผลิตภัณฑ์มาก มีจุดมุ่งหมายชัดเจน

กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ ทุกเพศทุกวัย ที่ให้ความสนใจผลิตภัณฑ์ มีจุดมุ่งหมายไม่แน่นอน บุคคลภายนอกวิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ

5.3 คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่งขัน ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่งขัน)

1) คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน 2 ราย

2) ชื่อคู่แข่งขันทางตรง คู่แข่งที่ขายอาหารประเภทเดียวกับร้านเรา มีรูปแบบเมนูและราคาขายใกล้เคียงกัน และจับกลุ่มลูกค้าเดียวกัน เช่น ร้านขายวุ้นผลไม้ตามทั่วไป

3) ชื่อคู่แข่งขันทางอ้อม คู่แข่งที่อาจขายอาหารคนละประเภทกับร้านเรา แต่จับกลุ่มลูกค้าใกล้เคียงกันหรือ อาจจะขายอาหารประเภทเดียวกันหรือคล้ายกับเรา แต่ราคาต่างกันและจับกลุ่มลูกค้าไม่เหมือนกัน เช่น ร้านขายว่านหางลอยแก้วตามทั่วไป

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. ชื่อเสียงของสินค้า/บริการ			✓	
6. ยอดขายสินค้า/บริการ/อาชีพ		✓		

5) ตลาดของสินค้า/บริการ

☑ ตลาดท้องถิ่น/ในจังหวัด .....

☐ ตลาดต่างจังหวัด .....

☐ ตลาดต่างประเทศ .....

☐ อื่นๆ (ระบุ) .....

6) ลักษณะของผู้ซื้อ

☐ มีลูกค้าประจำ/แน่นอน/ตลาดเปิด .....

☐ มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม/ตลากแคบ .....

☑ เป็นลูกค้าขาจรไม่แน่นอน .....

☐ อื่นๆ (ระบุ) .....

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

☑ มี และดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ จัดโปรโมชั่น ซื้อ 5 แถม 1

☐ มี และไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี .....

☐ ไม่มี

5.5) การกำหนดราคาขาย

1) ราคาสินค้า/บริการ กำหนดจาก

☑ ต้นทุนสินค้า/บริการ

☐ ความต้องการของลูกค้า

☐ เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง

☐ อื่น ๆ (ระบุ).....

2) ราคาขาย 20 บาท/หน่วย

3) ราคาขายของคู่แข่งขัน 25 บาท/หน่วย

5.6) ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ พร้อมระบุรายละเอียดให้ชัดเจน)

☑ ขายตรง (อธิบาย).....

☑ ขายปลีก (อธิบาย).....

☑ ขายส่ง (อธิบาย).....

☑ ขายฝาก (อธิบาย).....

☐ รับจ้างผลิต (อธิบาย).....

☐ อื่น ๆ (ระบุ).....

ส่วนที่ 6 แผนการผลิต

6.1 กระบวนการผลิต/การให้บริการ/อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด

วัตถุดิบ

- สตอเบอรี่ 1 กิโลกรัม
- บลูเบอรี่ 1 กิโลกรัม
- กีวี่ 1 กิโลกรัม
- นมสด 3,000 มิลลิลิตร
- น้ำอัญชัน 1,800 มิลลิลิตร
- ผงวุ้น 3 ซอง
- น้ำตาลทราย 3 ถ้วยตวง
- เกลือ 3 ช้อนชา
- แม่พิมพ์ทรงกลม 6 อัน
- พาชนะทรงกลม แบบมีฝาปิด
- ช้อนส้อม
- หม้อ เตาไฟฟ้า ไม้พาย

ขั้นตอนการทำ

- การเตรียมผลไม้

1. นำผลไม้แต่ละชนิด มาหั่นเป็นชิ้นเล็กๆ

- การทำวุ้นผลไม้

1. ใส่น้ำเปล่าลงในหม้อ ตามด้วยผงวุ้นลงไปแล้วคนให้เข้ากัน
2. นำหม้อส่วนผสมวุ้นขึ้นตั้งไฟกลางค่อนข้างแรงพอเริ่มเดือดให้ปรับเป็นไฟกลางแล้วใส่น้ำตาลทรายคนให้เข้ากัน (พยายามคนไปทิศทางเดียวกันและหมั่นช้อนฟองทิ้ง) พอวุ้นเริ่มจะเดือดอีกครั้งให้ปรับเป็นไฟอ่อน ต้มต่อประมาณ 10 นาที แล้วปิดไฟ
3. นำส่วนผสมวุ้นไปกรองด้วยกระชอนตาถี่
4. หยอดส่วนผสมวุ้นลงไปในพิมพ์ ประมาณ 3ช้อนโต๊ะ (ขึ้นอยู่กับขนาดของพิมพ์) ใส่ผลไม้ต่างๆตามลงไป
5. พักทิ้งไว้ประมาณ 5-7 นาที เพื่อให้วุ้นเซ็ตตัว

6. เทส่วนผสมวุ้นที่เหลือลงไปในพิมพ์จนถึงขอบพิมพ์

7. ปิดฝาพิมพ์ นำไปแช่ตู้เย็น 1-2ชม.เพื่อให้วุ้นเซ็ตตัว

8. แกะวุ้นผลไม้ออกจากพิมพ์

9. จัดใส่ภาชนะ และเติมนมสดลงไป

6.2 แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)

6.3 แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อจากใคร ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)

- สตอเบอรี่ บลูเบอรี่ กีวี่ อัญชัน ตลาดผลไม้/แมคโคร
- น้ำตาลทราย เกลือ ผงวุ้น นมสด เทสโก้โลตัส
- พาชนะทรงกลม แบบมีฝาปิด ช้อนส้อม ร้านเบเกอรี่

6.4 การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด 100 %

ซื้อเป็นเงินเชื่อ 0 % มีกำหนดชำระเงินภายใน 0 วัน

ส่วนที่ 7 แผนการเงิน (ประมาณการล่วงหน้า 1 ปี)

7.1 ปัจจุบัน มีเงินลงทุน 10,000 บาท

7.2 อนาคต จะลงทุนในโครงการ หรือขยายกิจการ ต้องการใช้เงินทั้งสิ้นรวม 20,000 บาท

7.3 เป้าหมายทางการเงิน

1) ประมาณการยอดขาย เพิ่มขึ้นเดือนละ 20 %

2) ประมาณการยอดขายในแต่ละเดือน

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)			
	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.
จำนวนหน่วย	1,250	1,500	1,750	2,000
ราคาขาย/หน่วย	20	20	20	20
จำนวนเงิน	25,000	30,000	35,000	40,000

7.4 ประมาณการกำไรขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)			
	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.
รายรับ (บาท)				
- ยอดขาย	25,000	30,000	35,000	40,000
- รายได้อื่น				
รายจ่าย (บาท)				
- ต้นทุนขายสินค้า/ให้บริการ	2,000	2,500	3,000	3,500
- ค่าเช่าสถานที่	1,500	1,500	1,500	1,500
- ค่าน้ำ ค่าไฟ	1,000	1,000	1,000	1,000
- ค่าแรงคนงานจำนวน 6คน	6,000	6,000	6,000	6,000
กำไรสุทธิ (บาท)	14,500	19,000	23,500	28,000

ภาคผนวก

(ภาพถ่ายสินค้า/การให้บริการ และภาพถ่ายการดำเนินธุรกิจ)