



แผนธุรกิจ

ชื่อธุรกิจ..... แก๊ส D.I.Y.

จัดทำโดย

แผนกวิชา..... ช่างก่อสร้าง

ที่	ชื่อ-นามสกุล	โทรศัพท์	ตำแหน่ง
1.	นส. นิภา เพียรเสร็จ	066-0787744	ฝ่ายบัญชีและการเงิน
2.	นส. กุลจิรา กลิ่นนวม	088-6811025	รองผู้จัดการ
3.	นส. ณัฐนันท์ ลำสีพันธ์	088-6690091	ฝ่ายการตลาด/การตลาด
4.	นายณัฐ ธรรมราช	063-2460223	ฝ่ายการผลิต/จัดซื้อ
5.	นายวิรัชกร แก้วสีทา	063-9053756	ฝ่ายการผลิต / จัดซื้อ

แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

ส่วนที่ 1 ภาพรวมธุรกิจ

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

1) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ..... ในอดีตแก้วมังกรใช้ประโยชน์
ในท่งใช้สอยมากกว่าแต่ในปัจจุบันแก้วมังกรใช้ประโยชน์ในท่ง ตกแต่ง
บ้าน, สวน หรือร้านอาหาร แล้วท่งสวยงามแก้วมังกรหลายรูปแบบ
มีหลายรูปร่าง แต่ท่งใช้ประโยชน์แตกต่างตามท่งใช้งานในท่งละแบบและ
ราคาแพง เพราะวัสดุที่ใส่ทำนั้นแตกต่างกัน จึงท่งให้เกิดแนวคิดในท่ง
ทำธุรกิจแก้วมังกรไม้และปูนปั้นมา เพื่อเพิ่มรายได้ในท่งระหว่างวันและ
ฝึกท่งเป็นผู้ประกอบการ

2) ชื่อเจ้าของกิจการ..... แผนท่งช่างก่อสร้าง

ชื่อกิจการ (ถ้ามี)..... แก้ว DIY.

3) ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ..... แผนท่งวิชาช่างก่อสร้าง วิทยาลัย
เทคนิคสัจฉริยะ

4) ประเภทสินค้าหรือบริการ..... สินค้าเป็นประเภทผลิตเอง

1.2 นวัตกรรมที่ใช้ในธุรกิจ..... มีท่งสั่งซื้อผ่านทางออนไลน์

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

1) ลักษณะธุรกิจ.....เป็นธุรกิจประเภทผลิตเพื่อจำหน่าย

2)ระยะเวลาการก่อตั้ง

☒เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน

คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน.....ส.ค. ปี.....2565

☐ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี

☐ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี

3) วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ/กู้ยืมเงิน

☒เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ

☐เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ

☒เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ

☐เพื่อชำระหนี้อื่น

☐อื่น ๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน).....บาท

1.4 เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ หรือขยายกิจการ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1) เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ.....ปัจจุบันมีความนิยมใน

การตลาดผ่านอินเทอร์เน็ตหรือร้านค้าออนไลน์หรือผ่านในจำนวนมากเพราะสะดวก
ใช้งาน ใช้งานได้รวดเร็วและเพื่อเป็นทางเลือกสำหรับตลาดในท้องถิ่นเจ้าของ
ธุรกิจ อีกทั้งคอนกรีตและไม้มีความแข็งแรงและมีความสวยงามและเน้นในทำ

2) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....1. ได้รับประโยชน์ในท้องถิ่นเจ้าของกิจการ

2. ทำให้มีรายได้ระหว่างเรียน 3. ฝึกการทำงานร่วมกับในกลุ่มและตามลำดับ
4. ได้ทั้งกระบวนการคิดในทุกๆขั้นตอนในการทำธุรกิจ

3) ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ.....การเกิดความคิดนำเอาปูนและไม้มา

ทำเก้าอี้เป็นธุรกิจ

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ SWOT Analysis

2.1 สภาพแวดล้อมภายใน

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

1. มีทุนทรัพย์และทันสมัยและมีเทคโนโลยีเฉพาะ

2. เงินในมือลงทุนต่ำ

3. วัสดุคุณภาพดีและมีทีมงานแข็งแกร่ง

4. วัสดุที่รองรับน้ำหนักได้ดี

5. ราคาถูกเมื่อเทียบกับคุณภาพและวัสดุที่ใช้

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

1. รูปแบบและขนาดผลิตภัณฑ์จำกัด

2. สถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ยาก

2.2 สภาพแวดล้อมภายนอก (เช่น สภาพตลาด ภาวะเศรษฐกิจ สังคม กฎหมาย การเมือง วัฒนธรรม

ค่านิยม ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และเครือข่ายธุรกิจ)

1) โอกาส (Opportunity) : เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้
ในอนาคต).....

1. ได้รับเงินลงทุนจากศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

2. ได้รับการสนับสนุนจากคณะผู้บริหาร ครู และ บุคลากรใน
สถานศึกษา

3. สามารถนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการทำธุรกิจได้ เช่น การ
สั่งซื้อผ่านทางออนไลน์ และชำระเงินผ่านแอปพลิเคชัน

2) อุปสรรค (Threat) : เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรค
ต่อการดำเนินธุรกิจ).....

1. ระยะเวลาในการผลิตที่ยาว เนื่องจากผู้ประกอบการใช้
เวลาว่างช่วงพักในแต่ละวันเพื่อดำเนินธุรกิจ

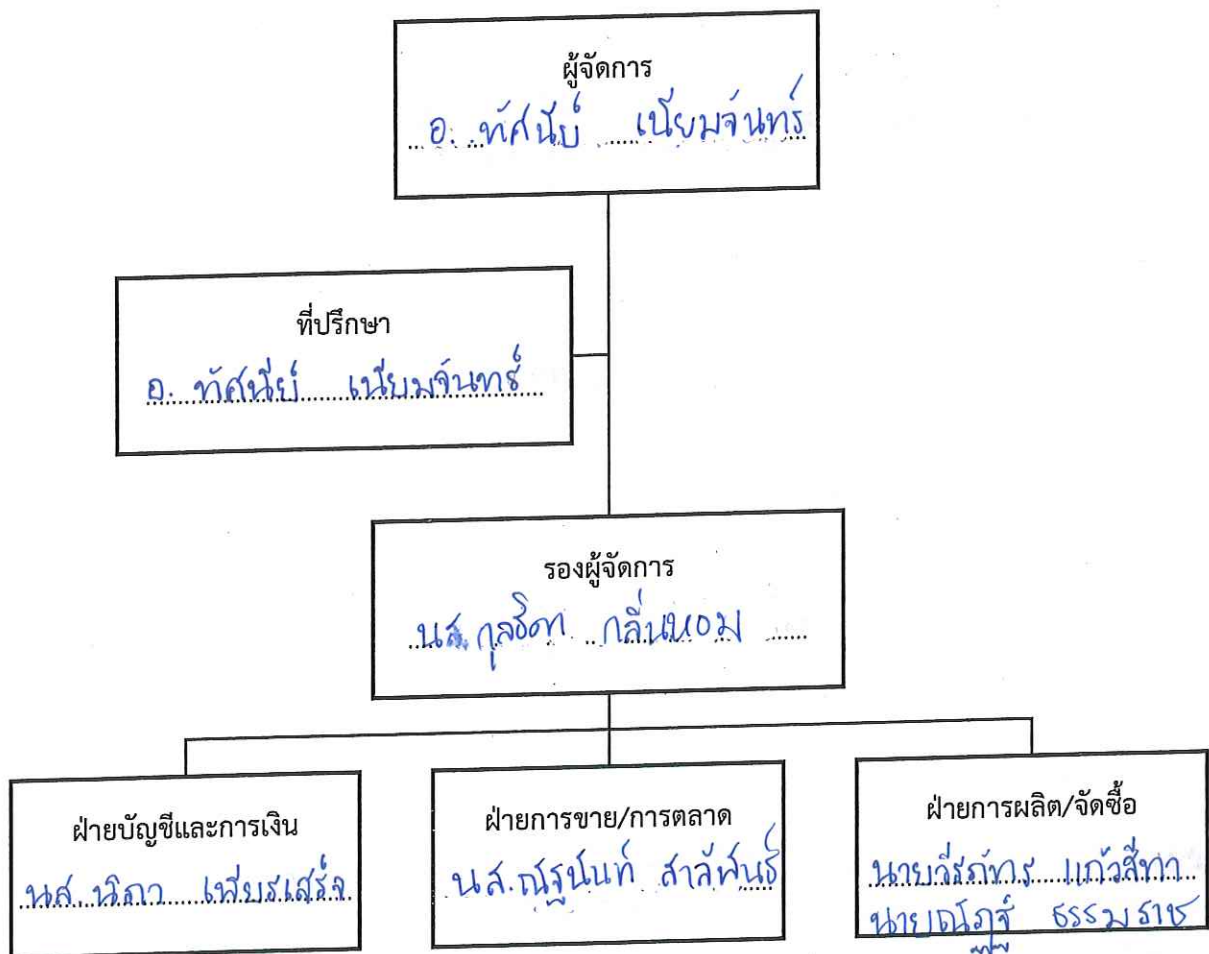
2. ราคาวัสดุที่เปลี่ยนแปลงจึงทำให้ผลต่อต้นทุน

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

1. ความมุ่งมั่น มุ่งมั่นมุ่งมั่นในการทำธุรกิจและเชื่อมั่นในตัวเองว่าจะทำได้ และสามารถทำสำเร็จได้
2. คุณภาพของสินค้า โดยรักษาคุณภาพของสินค้าให้ได้มาตรฐานทั้งขนาดและความแข็งแรง
3. เรียนรู้สิ่งใหม่อยู่ตลอดเวลา คือการศึกษาและคิดค้นรูปแบบใหม่อยู่ตลอดเวลาเพื่อเพิ่มยอดขาย

ส่วนที่ 4 แผนการจัดการ

4.1 โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)



4.2 การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการทำหน้าที่.....คิดและวางแผนงาน โดยแบ่งหน้าที่ให้แก่ฝ่าย
และตรวจสอบทุกอย่างเป็นระเบียบหรือไม่

รองผู้จัดการทำหน้าที่.....รับคำสั่งจากผู้จัดการและกระจายงานให้
กับฝ่ายต่างๆ

ฝ่าย.....บัญชี.....ทำหน้าที่.....ทำบัญชีและรับเงิน.....ตรวจสอบเงิน

ฝ่าย.....ทรงขาย / การตลาด.....ทำหน้าที่.....ขายของและจัดหาลูกค้า

ฝ่าย.....ผลิต / จัดซื้อ.....ทำหน้าที่.....ผลิตแก้วและจัดซื้อวัสดุ
อุปกรณ์ที่จะทำแก้ว

4.3 การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม.....5.....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)

สินค้าเป็นประเภทผลิตภัณฑ์.....สินค้าคือแก้ว.....ในทรงแก้วจะ.....ใช้วัสดุ
ที่คงทนภาพ.....ประโยชน์ที่จะได้รับจากการซื้อสินค้า คือคุ้มค่า คุ้มราคา และได้
คุณภาพของสินค้า.....การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์.....เรากำหนดตามคุณภาพ
ราคาสินค้าเหมาะสมแตกต่างจากคู่แข่ง

5.2 ระบุกลุ่มเป้าหมายหลัก/กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมระบุเหตุผล

กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่.....กลุ่มลูกค้าที่จ้างบริการตกแต่งพื้นที่บ้าน ,
ส่วน, ร้านอาหาร หรือคาเฟ่

กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่.....นักเรียน, นักศึกษา หรือบุคลากรที่อยู่นอก
วิทยาลัยเทคนิคสุรินทร์

5.3 คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่งขัน ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่งขัน)

1) คู่แข่งขันที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน.....³..... ราย

2) ชื่อคู่แข่งขันทางตรง.....บุญจรรย์ , โฮมโปร , ไทยวัสดุ

3) ชื่อคู่แข่งขันทางอ้อม.....ร้านรับทำเฟอร์นิเจอร์ทั่วไป , ร้านไฟ

4) การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

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

5) ตลาดของสินค้า/บริการ

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

6) ลักษณะของผู้ซื้อ

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

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

- ☒ มี และดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี ...การประชาสัมพันธ์ผ่านเฟสบุ๊ค...
- การประชาสัมพันธ์จากคนปากต่อปาก การส่งเสริมการขายและช่องทางทางการจัดจำหน่าย
- ☐ มี และไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี
-
- ☐ ไม่มี

5.5) การกำหนดราคาขาย

1) ราคาสินค้า/บริการ กำหนดจาก

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

2) ราคาขาย.....300.....บาท/หน่วย

3) ราคาขายของคู่แข่ง.....425.....บาท/หน่วย

5.6) ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ พร้อมระบุรายละเอียดให้ชัดเจน)

☐ ขายตรง (อธิบาย).....

☒ ขายปลีก (อธิบาย)..... หจก. ทัตถะเทคโนโลยีภัณฑ์ จำกัด แผนกช่างก่อสร้าง

☐ ขายส่ง (อธิบาย).....

☒ ขายฝาก (อธิบาย)..... หจก. ทัตถะเทคโนโลยีภัณฑ์ จำกัด

☐ รับจ้างผลิต (อธิบาย).....

☒ อื่น ๆ (ระบุ)..... มรทช Online

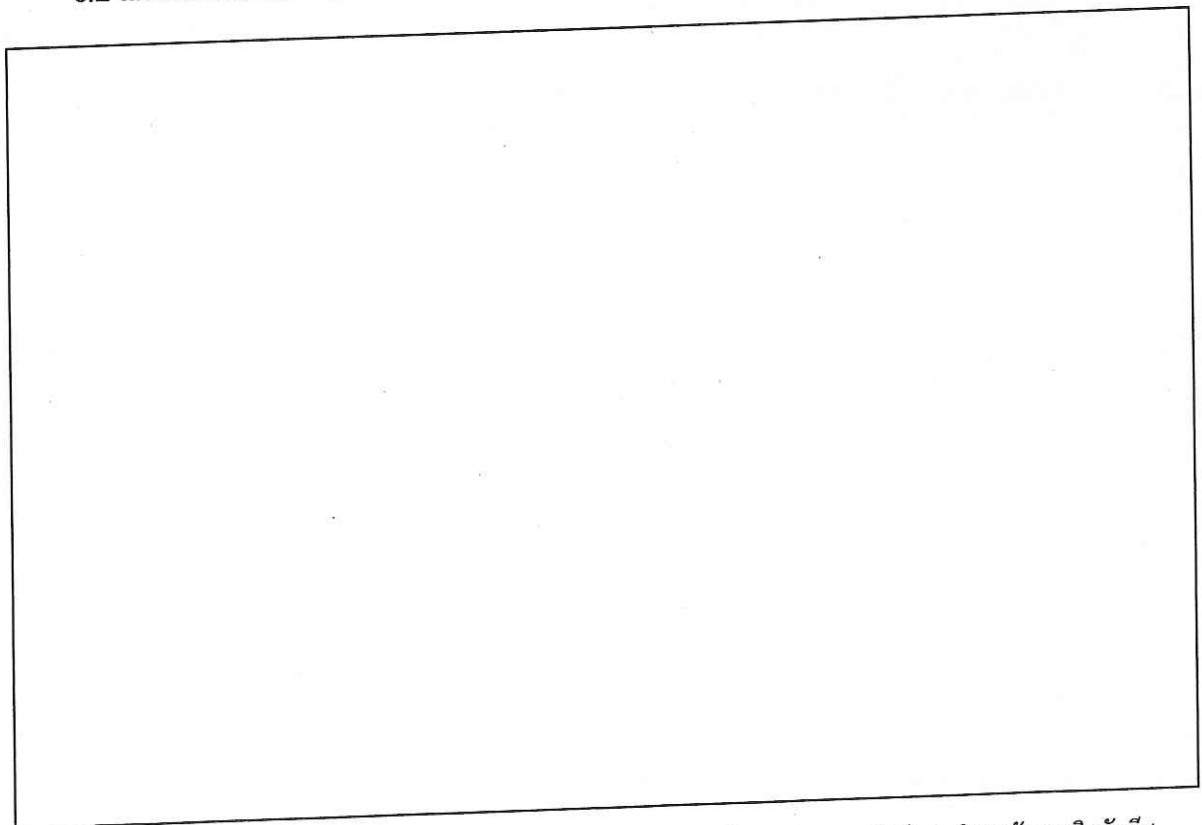
ส่วนที่ 6 แผนการผลิต

6.1 กระบวนการผลิต/การให้บริการ/อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด

1. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้
2. ตัดไม้กลึงกลมยาว 50 ซม. จำนวน 3 ท่อน
3. เตรียมผสมปูนและเหล็กในแบบที่เตรียมไว้ ให้ได้ประมาณ 10 ซม.
4. เชื่อมตัวเหล็กน๊อต หรือใช้ไม้ค้ำ ๆ รอบๆ เพื่อป้องกันการเกิดฟองอากาศ

5. นำไข่ 3 ท่อน ที่ตีจนแข็งม้วนใส่ปากกลิ้งในถั่วป่น โดยปากให้ฝักกระดุม
เฉียงพียงขอบตัว ให้มีรอยพองดีไม่ซึกหรือแน่นเกินไป
6. พักถั่วป่นซึ่งเมล็ดแช่ตัวประมาณ 20 ชั่วโมง แล้วจึงดึงแก้ออกจากแม่แบบ
7. ใช้กระดาษทรายขัดบริเวณขอบแก้วให้เรียบเพื่อลบคมจากป่นซึ่งเมล็ด
8. ทาแล็กเกอร์เพื่อเคลือบผิวไม้ของขาแก้ว

6.2 แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)



6.3 แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อจากใคร ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)

ร้านแก้วไว้น้ำ , ร้านขายวัสดุทั่วไป

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 15000 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	5	6	7	8	9	10	11	12
ราคาขาย/หน่วย	300	300	300	300	300	300	300	300
จำนวนเงิน	1500	1800	2100	2400	2700	3000	3300	3600

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	1500	1800	2100	2400	2700	3000	3300	3600
- รายได้อื่น	-	-	-	-	-	-	-	-
รายจ่าย (บาท)								
- ต้นทุนขายสินค้า/ให้บริการ								
- ค่าไฟ (120 บ.)	600	720	840	960	1080	1200	1320	1440
- ค่าเช่า (15 บ.)	75	90	105	120	135	150	165	180
- ค่าวัสดุอุปกรณ์ต่าง (50 บ.)	250	300	350	400	450	500	550	600
รวมค่าใช้จ่าย (ขาดทุนสุทธิ)	925	1110	1295	1480	1665	1850	2035	2220
กำไรสุทธิ (บาท)	575	690	805	920	1035	1150	1265	1380

ส่วนที่ 8 แผนฉุกเฉิน

8.1 จริยธรรมทางธุรกิจ

ใช้วัสดุที่ส่งคุณภาพ ราคาไม่แพงจนแพงเกินไปเพื่อให้ลูกค้าซื้อได้และ
กิจการอยู่ได้ ไม่โกงลูกค้า

8.2 แผนฉุกเฉิน/แผนบริหารความเสี่ยง

1. ยอดขายต่ำกว่าเป้าหมายที่กำหนด

- จัดทำโปรโมชั่นเพื่อเรียกลูกค้า

2. เพิ่มจำนวนลูกค้า

- คบคมการผลิตให้ได้มาตรฐาน

ลงชื่อ.....เจ้าของโครงการ

(.....)

ชื่อสถานศึกษา.....วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ

ภาคผนวก

(ภาพถ่ายสินค้า/การให้บริการ และภาพถ่ายการดำเนินธุรกิจ)