

แผนธุรกิจ “ลูกชิ้นอ่อมอุ่น”

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ / ผู้บริหารโครงการ

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ

1. ชื่อเจ้าของกิจการ นางสาวอภิญญา ทองใบ ชื่อกิจการ (ถ้ามี) ลูกชิ้นอ่อมอุ่น
2. ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา
3. ประเภทสินค้าหรือบริการ ให้บริการจำหน่ายสินค้า ลูกชิ้นทอด ลูกชิ้นปิ้ง
4. มูลเหตุจูงใจหรือแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจหรือขยายกิจการ
ร้านลูกชิ้นอ่อมอุ่น ก่อตั้งภายใต้การสนับสนุนของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา ตำบลหน้าเมือง อำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา โดยได้รับการสนับสนุนเงินลงทุนเริ่มแรกก่อตั้งร้าน ปี 2556 จำนวน 10,000 บาท (หนึ่งหมื่นบาทถ้วน) และได้ดำเนินการต่อเนื่องในปีงบประมาณ 2557 โดยได้รับเงินลงทุนเพิ่ม 3,000 บาท (สามพันบาทถ้วน)

โดยมีเป้าหมายเพื่อสนับสนุน นักเรียน นักศึกษา ที่มีความสนใจในการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งร้านเดิมชื่อร้านลูกชิ้นปิ้ง ปิ้ง ต่อมาได้เปลี่ยนชื่อร้านเป็น ลูกชิ้นอ่อมอุ่น ตั้งเป้าหมายเพื่อส่งเสริมให้นักเรียนได้มีการพัฒนาความรู้ในการประกอบธุรกิจ สามารถบริหารงานร้านลูกชิ้นอ่อมอุ่นให้มีผลการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นและสามารถพัฒนาเป็นอาชีพของนักศึกษาที่ยั่งยืนต่อไป

5. ระยะเวลาการก่อตั้ง

- ☐ เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประมาณเดือน ปี.....
- ☐ ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี
- ☒ ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี

วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน)

- ☒ เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ
- ☒ เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ
- ☒ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ
- ☐ เพื่อชำระหนี้อื่น
- ☐ อื่นๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน 3,000 บาท)

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ภาพรวมของบริษัท

จุดแข็ง ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

- 1.ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กลุ่มเป้าหมาย
2. ขั้นตอนการผลิตไม่ซับซ้อน ไม่ต้องใช้พนักงานที่มีประสบการณ์สูง
3. สินค้าราคาถูก
4. กิจการได้รับเงินทุนสนับสนุนจากภาครัฐ

จุดอ่อน (ปัจจัยภายในองค์กรที่แสดงสมรรถนะของการประกอบธุรกิจ มีข้อด้อยกว่าคู่แข่ง)

1. ขาดระบบการจัดการ ระบบบัญชีที่เป็นมาตรฐาน
2. ผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากนัก

โอกาส (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต)

1. มีผู้ประกอบการที่จำหน่ายลูกชิ้นในพื้นที่มีจำนวนน้อย จึงไม่มีปัญหาในการแข่งขัน
2. อัตราการเพิ่มของนักเรียน นักศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาจะเชิงเตรา

อุปสรรค (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ)

1. ผู้ผลิตรายใหญ่หลายรายมีกำลังในการทำโฆษณา ประชาสัมพันธ์มากซึ่งทำให้สินค้าของคู่แข่งเป็นที่รู้จักและมีภาพลักษณ์ดีกว่า
2. การแข่งขันนอกพื้นที่ค่อนข้างยากต่อการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย

ส่วนที่ 3 กลยุทธ์การบริหารกิจการ

แผนการตลาด และการวิเคราะห์คู่แข่ง

1. คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่ง ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่ง)

คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน.....-.....ราย

ชื่อคู่แข่งทางตรง โรงอาหาร สหกรณ์วิทยาลัยอาชีวศึกษาจะเชิงเตรา ร้านมินิมาร์ทแผนการตลาด

ชื่อคู่แข่งทางอ้อม ร้านสะดวกซื้อ ร้านขายอาหารหน้าวิทยาลัยฯ

2. 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		✓		

3. ตลาดของสินค้า/บริการ

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

4. ลักษณะของผู้ซื้อ

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

5. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า/บริการ (ควรระบุรายชื่อลูกค้าให้ได้มากที่สุด) ได้แก่

1. นักเรียน นักศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา
2. บุคลากร ครู เจ้าหน้าที่ ของวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา
3. ผู้ปกครองนักเรียน นักศึกษา ของวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา
4. บุคคลภายนอกที่เข้ามาติดต่อภายในสถานศึกษา
5. ชุมชน ประชาชนทั่วไป ที่มาซื้อสินค้าในตลาดบ้านโพธิ์

6. การส่งเสริมการตลาด (เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การลด แลก แจก แถม เป็นต้น)

- ☒ มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี
1. การลด แลก แจก แถมลูกค้าขึ้น 7 บาท 3 ไม่ 20 บาท
 2. การออกงานแสดงสินค้า ออกจำหน่ายสินค้างานแปดริ้วโมเดล กิจกรรมของสถานศึกษา
- ☐ มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี
- ☐ ไม่มี

7. การกำหนดราคาขาย

7.1 ราคาสินค้า/บริการ กำหนดจาก

- ☒ ต้นทุนสินค้า/บริการ ☐ ความต้องการของลูกค้า
☐ เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง ☐ อื่นๆ (ระบุ)

7.2 ราคาขาย.....10.....บาท

7.3 ราคาขายของคู่แข่งขึ้น...10,15... บาท

8. ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☒ ขายตรง ☒ ขายปลีก ☐ ขายส่ง ☐ ขายฝาก ☐ รับจ้างผลิต
☐ อื่นๆ

แผนการผลิต/การให้บริการ

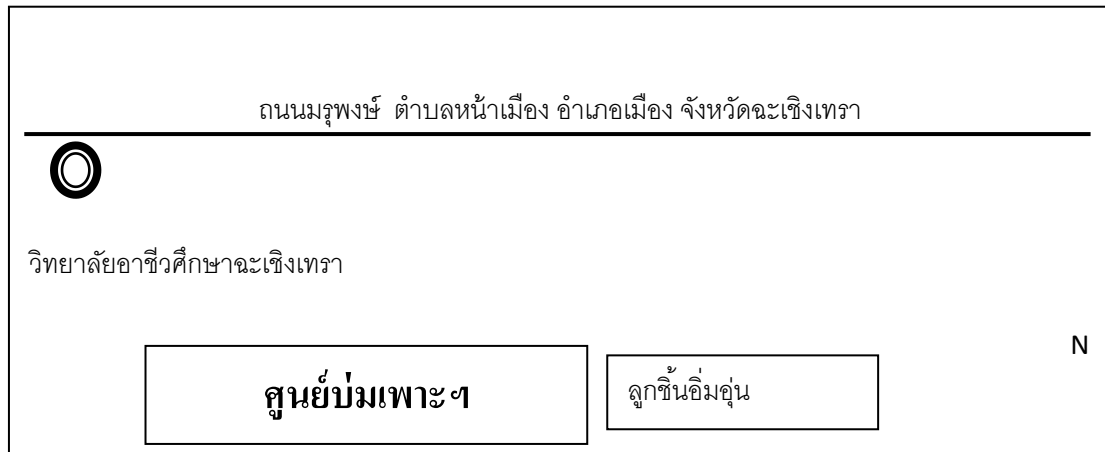
1. กระบวนการผลิต/การให้บริการ

ลูกค้าขึ้นทอด

- (1) ตรวจสอบสินค้า และคุณภาพของลูกค้าขึ้น
- (2) สำราจราคา
- (3) จัดซื้อลูกค้า ขึ้นมาล้างและเสียบไม้
- (4) นำลูกค้าขึ้นมาจัดวางในตู้ สำหรับให้ลูกค้าเลือก
- (5) เมื่อลูกค้าเลือกลูกค้า ขึ้นมาลงในเตาทอดให้สุกและนำมาพักในตะแกรงที่เตรียมไว้
- (6) นำลูกค้าขึ้นทอดใส่ภาชนะ และราดน้ำจิ้ม จำหน่ายให้แก่ลูกค้า

2. แผนผังที่ตั้งกิจการ

ในการประกอบธุรกิจ ร้าน“ลูกชิ้นอีม่อน”ตั้งอยู่ในภายในวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา บริเวณ
ด้านข้างศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ วิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา ตำบลหน้าเมือง อำเภอเมือง จังหวัด
ฉะเชิงเทรา



3. แหล่งวัตถุดิบ ตลาดสด อ.เมืองฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา

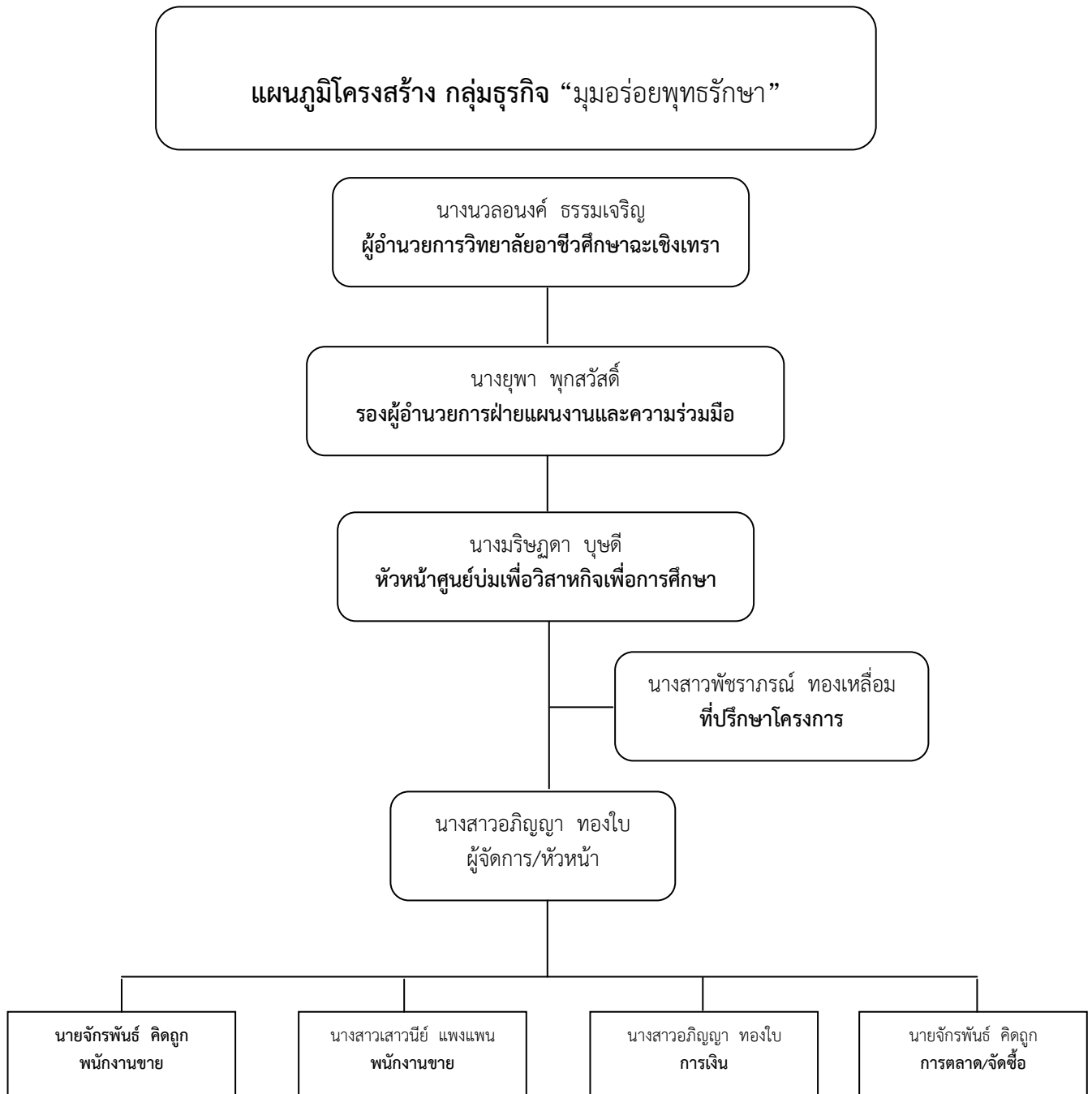
4. การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสดประมาณ 100%

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

แผนการจัดการ

1. โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ, หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ



2. การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม 2 คน ค่าจ้างรวม 4,000 บาทต่อเดือน

หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก...-.....คน ค่าจ้าง.....-.....บาทต่อเดือน

รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม.....-.....บาทต่อเดือน

แผนการเงิน

1. ปัจจุบัน มีเงินกู้ยืม.....-.....บาท เจ้าหนี้คือ.....-.....
ชำระหนี้เดือนละ.....-.....บาท คาดว่าจะชำระหนี้สินหมดภายใน.....ปี.....เดือน
2. อนาคต จะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายเงินทั้งสิ้นรวม.....3,000.....บาท
เป็นเงินที่ต้องกู้ยืม.....บาท และเงินทุนส่วนตัว.....บาท
สัดส่วน เงินกู้ยืม ต่อเงินทุนส่วนตัว เท่ากับ.....ต่อ.....
3. หลักประกันเงินกู้ คือ.....อุปกรณ์ในสำนักงาน.....
4. เงินลงทุน จะลงทุนในโครงการหรือกิจการ ตามข้อ 2 จะนำไปใช้ในการลงทุน ดังนี้
เป็นเงินทุนหมุนเวียน1,500..... บาท
ค่าที่ดิน/ปรับปรุงที่ดิน บาท
ค่าก่อสร้าง ปรับปรุง ตกแต่งสถานที่ บาท
ค่าเครื่องจักร วัสดุอุปกรณ์1,500..... บาท
ค่ายานพาหนะ (ถ้ามี) บาท
อื่นๆ บาท

4. ประมาณการรายรับรายจ่ายในการประกอบการ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการ เดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	ก.ค. 57	ส.ค. 57	ก.ย. 57	ต.ค. 57	พ.ย. 57	ธ.ค. 57	ม.ค. 58	ก.พ. 58
<u>รายรับ</u> (บาท)								
- ยอดขาย	18,000	25,000	30,000	-	35,000	40,000	45,000	50,000
- รายได้อื่น	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>รายจ่าย</u> (บาท)								
- ค่าเช่าสถานที่	-	-	-	-	-	-	-	-
- ค่าสินค้า/วัตถุดิบ/วัสดุเพื่อผลิต/บริการ	10,000	16,000	18,000	-	26,000	30,000	35,000	38,000
พนักงาน.....2.....คน (เดือนละ.....2,000.....บาท)	4,000	4,000	4,000	-	4,000	4,000	4,000	4,000
- ค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ/ค่าไฟฟ้า/ค่าโทรศัพท์)	500	500	500	-	500	500	500	500
- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (ดอกเบี้ย/คืนเงินกู้/ ประชาสัมพันธ์)	-	-	-	-	-	-	-	-
- ภาษี	-	-	-	-	-	-	-	-
กำไรสุทธิ (บาท)	3,500	4,500	7,500		4,500	5,500	5,500	7,500

ลงชื่อ.....เจ้าของกิจการ

(นางสาวอภิญญา ทองใบ)

หัวหน้าทีม

วิทยาลัยอาชีวศึกษาอะเซิงเทรา

16,133.00		37,260.00		28,419.00			
18,000	25,000	30,000	-	35,000	40,000	45,000	50,000
-	-	-	-		-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
10,000	16,000	18,000	-	26,000	30,000	35,000	38,000
4,000	4,000	4,000	-	4,000	4,000	4,000	4,000
500	500	500	-	500	500	500	500
3,500	4,500	7,500		4,500	5,500	5,500	7,500