

แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ / ผู้บริหารโครงการ

สรุปความเป็นมาของธุรกิจ

1. ชื่อเจ้าของกิจการ

1.1 นางสาวสุพิชฌาย์	ศรีคำ	ปวส. 2	แผนกวิชาการตลาด
1.2 นางสาวสายพิน	โปรงฟ้า	ปวส. 2	แผนกวิชาการตลาด
1.3 นางสาวเมทาวี	คิ่งเหตุ	ปวส. 2	แผนกวิชาคอมพิวเตอร์
1.4 นางสาวสุภาพร	บัวบุตร	ปวส. 1	แผนกวิชาการบัญชี
1.5 นางสาวบงกช	อรุณกรุ่นเกต	ปวส. 1	แผนกวิชาการบัญชี

ชื่อกิจการ "ผลไม้สดเกินร้อย"

2. ที่ตั้งของสถานประกอบการ

วิทยาลัยเทคนิคเพชรบูรณ์ 212 ถ.สระบุรี - หล่มสัก ต.ในเมือง อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000

3. ประเภทสินค้าหรือบริการ

- 3.1 ผลไม้สด
- 3.2 น้ำผลไม้ปั่น

4. มูลเหตุจูงใจ เพื่อแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ

เนื่องจากในสถานศึกษา วิทยาลัยเทคนิคเพชรบูรณ์ มีร้านค้า สหกรณ์ และโรงอาหารอยู่พอสมควรแต่ยังไม่เพียงพอกับความต้องการในการบริโภค เนื่องจากนักเรียน นักศึกษามีจำนวนมาก บางจุดอยู่ไกลเกินไป บางจุดมีสถานที่ขนาดเล็ก ไม่เหมาะกับการเข้าไปใช้บริการ ดังนั้น ผลไม้สด จึงเป็นทางเลือกในด้านการบริโภคให้กับนักเรียน นักศึกษา ที่มีความชื่นชอบการรับประทานผลไม้สด น้ำผลไม้ปั่น น้ำผลไม้เพื่อสุขภาพ ผลไม้เกรดหิมะ หรือสลัดผลไม้ ที่มีความสด สะอาด น่ารับประทานหมุนเวียนเปลี่ยนไปตามแต่ละฤดูกาล โดยสามารถที่จะเลือกรับประทานได้ทั้งยามว่าง หรือเวลาพักกลางวัน หรือในขณะที่นั่งรอเข้าชั้นเรียน ดังนั้น กลุ่มผู้จัดทำจึงมีความสนใจที่จะทำธุรกิจเกี่ยวกับผลไม้ โดยตั้งชื่อร้านว่า "ร้านผลไม้สดเกินร้อย" ซึ่งจำหน่ายในวันและเวลาราชการ ราคาขอมเยาว่า ไม่แพง ผู้บริโภคมีกำลังในการซื้ออย่างแน่นอน ทั้งนี้ ในการคำนึงถึงคุณภาพทางโภชนาการ วิทยาลัยฯ ของเรามีแผนกอาหารที่มีผู้ครูผู้เชี่ยวชาญ และให้ความรู้ สร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคว่าผลไม้มีคุณภาพอย่างแน่นอน

5. ระยะเวลาในการก่อตั้ง

- เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำมาก่อน
คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประมาณเดือน มิถุนายน 2557
- ดำเนินธุรกิจมาไม่เกิน 1 ปี
- ดำเนินธุรกิจมาแล้วเกิน 1 ปี

6. วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน)

- 6.1 เพื่อฝึกประสบการณ์การเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่
- 6.2 เพื่อเป็นการส่งเสริมการหารายได้ระหว่างเรียนของผู้เรียน
- 6.3 เพื่อจำหน่ายสินค้าที่มีความสดใหม่ สะอาดและราคาไม่แพง

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน) 100,000 บาท

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (ภาพรวมของกิจการ)

จุดแข็ง (Strength)	จุดอ่อน (Weakness)
1.ทำเลที่ตั้งเหมาะสม 2.ผลิตภัณฑ์สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายลูกค้า 3.มีกลุ่มเป้าหมายที่แน่นอนและขนาดใหญ่ 4.ผลิตภัณฑ์สดใหม่ และมีประโยชน์ต่อสุขภาพ 5.ผลิตภัณฑ์ราคาไม่แพง 6.เป็นร้านค้าแรกและร้านค้าเดียวภายในสถานศึกษาที่จำหน่ายผลไม้สด	1. เป็นผลิตภัณฑ์ผลไม้สด อาจเสี่ยงต่อการเน่าเสียง่าย
โอกาส (Opportunity)	อุปสรรค (Threat)
1. ปัจจุบันผู้บริโภคส่วนใหญ่หันมาใส่ใจในด้านสุขภาพกันอย่างแพร่หลาย 2. ได้รับการสนับสนุนจากสถานศึกษา 3. สามารถถ่ายทอดธุรกิจจากรุ่นสู่รุ่นได้ 4. สามารถขยายธุรกิจที่ศูนย์บ่มเพาะ ซึ่งอยู่ด้านหน้าวิทยาลัย มีโอกาสที่จะขยายกลุ่มเป้าหมายให้เพิ่มมากขึ้นเป็นบุคคลภายนอก	1. ไม่สามารถจำหน่ายได้ตลอดทั้งปีเนื่องจากเป็นสถานศึกษาที่มีวันหยุดเสาร์ อาทิตย์และวันหยุดภาคเรียน 2. มีร้านจำหน่ายผลไม้สด อยู่ด้านนอกวิทยาลัย (คู่แข่งทางตรง) 3. มีผลิตภัณฑ์ประเภทรับประทานเล่น ซึ่งเป็นสินค้าที่ทดแทนจำนวนมาก (คู่แข่งทางอ้อม) 4. อาจจะขาดแคลนผลไม้สดบางชนิดในบางฤดูกาล

ส่วนที่ 3 กลยุทธ์การบริหารกิจการ

การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง

1. คู่แข่งขัน

คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ	คู่แข่งทางตรง	ไม่มี
	คู่แข่งทางอ้อม	ร้านน้ำ

ข้อได้เปรียบ

- ร้านผลไม้สดเกิณร้อย เป็นร้านผลไม้ที่จำหน่ายทั้งผลไม้สด น้ำผลไม้ปั่น ที่ไม่ผสมหรือเจือปนกับผลิตภัณฑ์อื่น
- ทำเลที่ตั้งของร้าน ค่อนข้างได้เปรียบ คือ เป็นสถานที่ที่ทุกคนจะต้องเดินผ่านทุกวันและอยู่ไม่ไกลระหว่างตีมากนัก

ข้อเสียเปรียบ

- ร้านน้ำ เป็นร้านที่ตั้งอยู่นานแล้วและมีลูกค้าที่ชอบรับประทานชาวม ชาเขียว กาแฟ เป็นต้น

2. การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

คุณสมบัติสินค้า	เปรียบเทียบคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา		/		
2. ท่าเลที่ตั้งกับกลุ่มลูกค้า	/			
3. ลักษณะสินค้า	/			
4. คุณภาพสินค้า	/			
5. ชื่อเสียงสินค้า		/		
6. ยอดขายสินค้า	/			

3. ตลาดของสินค้า

ตลาดท้องถิ่น/ในจังหวัด

ตลาดต่างจังหวัด

ตลาดต่างประเทศ

อื่น ๆ (ระบุ).....

4. ลักษณะของผู้ซื้อ

มีลูกค้าประจำ/แน่นอน/ตลาดเปิด

ผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม/ตลาดแคบ

มีลูกค้าขาจร ไม่แน่นอน

อื่น ๆ (ระบุ).....

5. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า / บริการ

- กลุ่มนักเรียนและนักศึกษา

- กลุ่มครู เจ้าหน้าที่

- กลุ่มผู้ปกครองนักเรียน นักศึกษา

6. ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

6.1 ประชาสัมพันธ์หน้าเสาธง เสียงตามสาย เว็บไซต์วิทยาลัย เฟสบุ๊ก ป้ายไวน์วิล์และโบชัวร์

6.2 การส่งเสริมการขายตามแต่ละเทศกาล เช่น วาเลนไทน์ ซื้อมือถือ รับลูกอมรูปหัวใจ

การส่งเสริมการขายปกติ เช่น สะสมแต้มซื้อ 10 ครั้ง รับฟรีทันที 1 แก้ว

การส่งเสริมการขายตามช่วงเวลา เช่น การมีเมนูแนะนำทุกเดือน เช่น เดือนกรกฎาคม มีสมูทตี้ผลไม้สด เดือนสิงหาคม ผลไม้ลอยแก้ว เดือนกันยายน ไอศกรีมผลไม้ เป็นต้น

7. การกำหนดราคา (Price)

7.1 ราคาสินค้า กำหนดจาก

ต้นทุนสินค้า

ความต้องการของลูกค้า

เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง

อื่น ๆ (ระบุ).....

7.2 ราคาขาย

- ผลไม้สด จำหน่ายในราคาแพ็คเกจ 10 บาท

- น้ำผลไม้ปั่น จำหน่ายในราคาแก้วเล็ก 10 บาท แก้วใหญ่ 15 บาท

7.3 ราคาขายของคู่แข่ง

น้ำชาเขียว ชานมแก้วละ 5 และ 10 บาท

หมายเหตุ แต่กิจการมีขนาดของบรรจุภัณฑ์ที่ใหญ่กว่า

8. ด้านช่องทางการจำหน่าย (Place)

เป็นการจำหน่ายให้ลูกค้าโดยตรง (ขายปลีก)

แผนการผลิต

1. กระบวนการผลิต

ส่วนที่ 1 ผลไม้สด

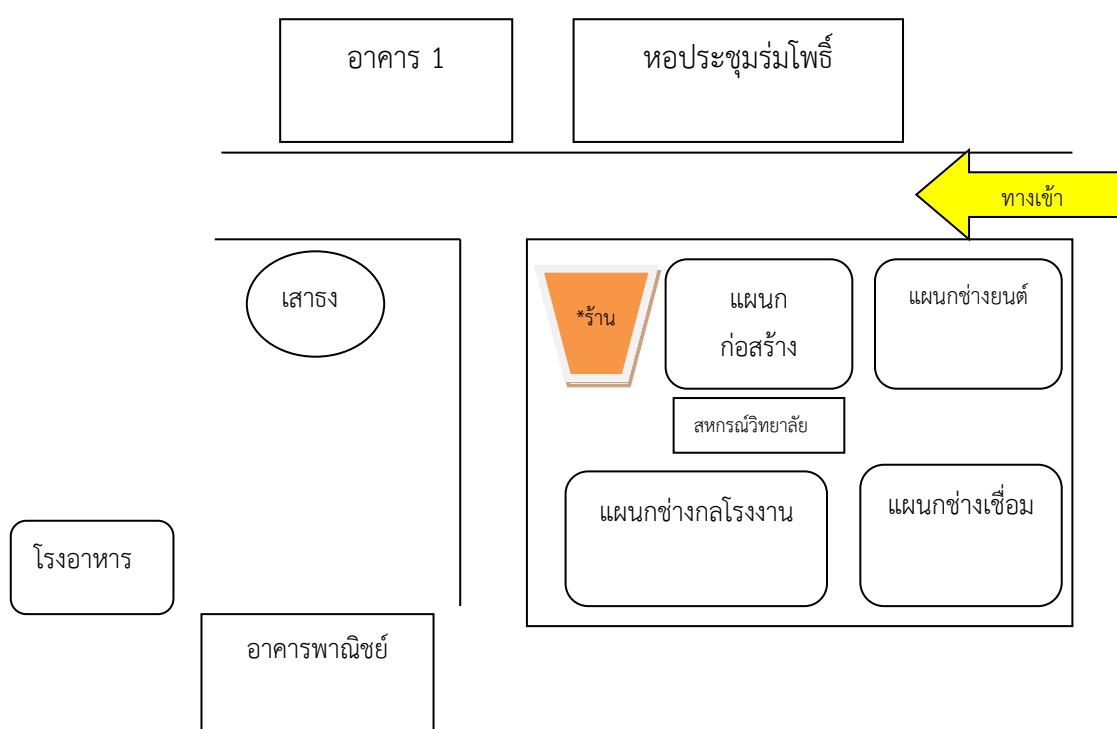
- 1.1 การหาผลไม้สด และมีคุณภาพจากตลาดประจำจังหวัดเพชรบูรณ์
- 1.2 นำผลไม้มาคัดเลือกและจัดเก็บ หรือแช่เย็น เพื่อความสดอยู่เสมอ
- 1.3 ปอกเปลือก ทำความสะอาด ผู้ทำจะต้องสวมถุงมือพลาสติกเสมอ และผมจะต้องมัดเก็บให้เรียบร้อย อุปกรณ์ที่ใช้ประกอบจะต้องล้าง ทำความสะอาด เช็ดแห้งและเก็บอย่างถูกสุขลักษณะ
- 1.4 แบ่งชิ้นส่วนของผลไม้ ด้วยความพิถีพิถัน และมีปริมาณที่เหมาะสมกับราคา
- 1.5 บรรจุใส่ถุงพลาสติก แช่น้ำแข็งปนในตู้เก็บความเย็น เพื่อความสดอยู่เสมอ และป้องกันการ

รบกวนของแมลง

ส่วนที่ 2 น้ำผลไม้ปั่น

- 2.1 เตรียมน้ำเชื่อมที่ทำวันต่อวัน บรรจุลงภาชนะที่สะอาดและป้องกันแมลงรบกวน
- 2.2 หั่นผลไม้ เป็นชิ้นในสัดส่วนที่พอดีและให้รสชาติอร่อย ปั่นผสมกับน้ำแข็งใส
- 2.3 บรรจุลงในแก้วพลาสติกปิดฝามิดชิด

2. แผนผังที่ตั้ง



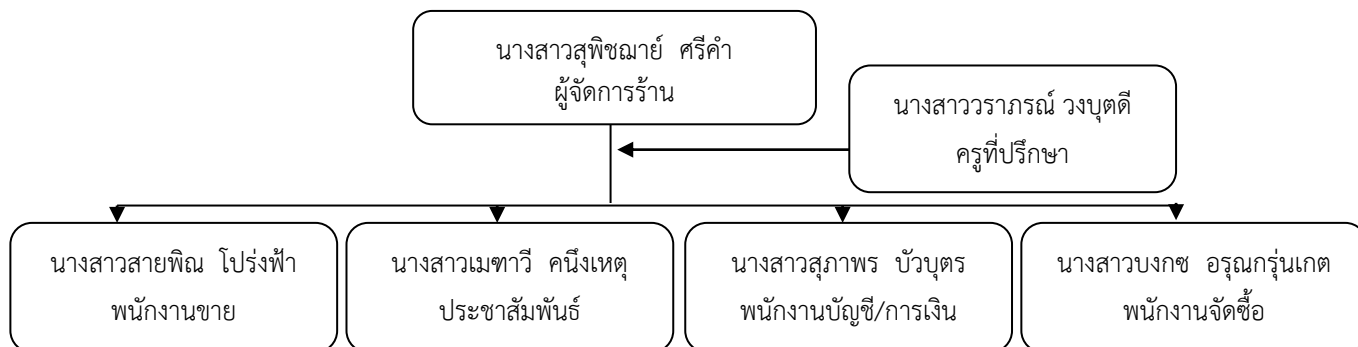
3. แหล่งวัตถุดิบ

ตลาดเทศบาลเมืองเพชรบูรณ์

4. การซื้อวัตถุดิบและเงื่อนไขการซื้อ ซื้อเป็นเงินสด

แผนการจัดการ

1. โครงสร้างองค์กร



2. การจ้างงาน

- กิจการมีพนักงานของร้าน 5 คน ค่าจ้างคิดเป็นรายวัน ๆ ละ 100 บาท (100 บาท x 20 วัน/เดือน x 5 คน) จำนวนเงิน 10,000 บาท/เดือน
- ถ้าขยายกิจการไปยังศูนย์บ่มเพาะ คาดว่าจะรับเพิ่มอีก 2 คน รวมค่าจ้างทั้งสิ้น 14,000 บาท / เดือน

แผนการเงิน

1. กู้ยืมเงินตามแผนธุรกิจ 100,000 บาท โดยคาดว่าจะชำระหนี้หมดภายใน 5 ปี
2. อนาคตถ้าต้องการลงทุนเพิ่ม 200,000 บาท โดยมีทุนเดิม 50,000 บาท สัดส่วนเงินกู้ยืมต่อทุนส่วนตัวเท่ากับ 4 : 1

3. หลักประกันเงินกู้ ไม่มี

4. เงินลงทุนจะลงทุนในโครงการหรือกิจการตามข้อ 2 จะนำไปใช้ในการลงทุน ดังนี้

เงินทุนหมุนเวียน	50,000 บาท
ค่าเช่าที่ดินที่ตั้งที่ใหม่	20,000 บาท
ค่าก่อสร้าง ปรับปรุง ตกแต่งสถานที่	60,000 บาท
ค่าวัสดุ อุปกรณ์เพิ่ม	50,000 บาท
อื่น ๆ	<u>20,000</u> บาท
รวม	<u>200,000</u> บาท

5. ประมาณรายรับและรายจ่ายในการประกอบการ (ประมาณการ)

รายการ	ระยะเวลาดำเนินงาน		
	2557	2558	2559
รายรับ			
ยอดขายผลไม้สด/ปี	800,000	880,000	968,000
ยอดขายน้ำผลไม้ปั่น/ปี	560,000	616,000	677,000
ยอดขายผลไม้เกลือดหิมะ/ปี	-	-	160,000
สมูทตี้ผลไม้/ปี	-	320,000	-
สลัดผลไม้/ปี	-	-	-
รวมรายรับ	1,360,000	1,816,000	2,157,600
รายจ่าย			
ค่าเช่าสถานที่	20,000	20,000	20,000
ค่าตกแต่งสถานที่	120,000	30,000	-
ค่าวัสดุอุปกรณ์	50,000	40,000	12,000
ค่าจ้างพนักงาน	80,000	80,000	80,000
ค่าวัตถุดิบ	556,320	628,640	710,370
ค่าบรรจุภัณฑ์	90,955	102,800	116,160
ค่าสาธารณูปโภค	12,000	12,000	12,000
อื่น ๆ (ทุนการศึกษา, ส่งเสริมการเรียนรู้)	-	2,000	10,000
รวมรายจ่าย	929,275	915,440	960,530
ผลต่าง กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	430,725	900,560	1,197,070

หมายเหตุ

- จำหน่ายสัปดาห์ละ 5 วัน ตามวันและเวลาราชการ เปิด 08.00 - 16.30 น.
- ในแต่ละปีจะเพิ่มยอดขาย 10% ของยอดขายเดิม
- ค่าบรรจุภัณฑ์ ได้แก่ ถัง แก้ว หลอด กล่องพลาสติก ค่าวัสดุอุปกรณ์ ได้แก่ เครื่องปั่นน้ำ ถังเก็บความเย็น โหลขนาดใหญ่ ภาชนะต่าง ๆ ตู้เก็บความเย็น เครื่องขึ้นผาแก้ว
- ค่าตกแต่งร้าน ได้แก่ การทำเคาเตอร์ เก้าอี้ โต๊ะนั่ง มุมนั่งเล่น ฉากกั้น กระจ่างต้นไม้ บอร์ด วอลเปเปอร์

ลงชื่อ.....เจ้าของโครงการ

()

หัวหน้าทีม.....

()

วิทยาลัยเทคนิคเพชรบูรณ์

ครูที่ปรึกษา.....

(นางสาววราภรณ์ วงบุตดี)

วิทยาลัยเทคนิคเพชรบูรณ์