

ตัวอย่างแผนธุรกิจ

บทที่	เรื่อง	หน้า
1	บทสรุปผู้บริหาร	
2	ข้อมูลเบื้องต้นของกิจการ	
	2.1 ประวัติความเป็นมาของกิจการ	
	2.2 รายชื่อหุ้นส่วน และสัดส่วนที่ถือครอง	
	2.3 วิสัยทัศน์	
	2.4 พันธกิจ	
	2.5 เป้าหมาย	
	2.6 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมา หรือแผนการดำเนินงาน	
3	สินค้าหรือบริการ	
	3.1 ชื่อสินค้าหรือบริการ	
	3.2 ตราสินค้า	
	3.3 ลักษณะของสินค้าหรือบริการ	
	3.4 ขนาดและบรรจุภัณฑ์	
	3.5 ประโยชน์ของสินค้าหรือบริการ	
4	แผนการตลาด	
	4.1 แนวโน้มทางการตลาด	
	4.2 พื้นที่และตลาดเป้าหมาย	
	4.3 คู่แข่งขัน	
	4.4 การแบ่งส่วนตลาด	
	4.5 ลักษณะของลูกค้าเป้าหมายตามเกณฑ์การแบ่งส่วนตลาด	
	4.6 ลูกค้าเป้าหมาย	
	4.7 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง	
	4.8 ช่องทางการจำหน่าย	
	4.9 การส่งเสริมการตลาด	
	4.10 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	
	4.11 การพยากรณ์ยอดขาย	
5	แผนการผลิต	
	5.1 รูปภาพของสินค้า	
	5.2 วัตถุดิบและวัสดุสิ้นเปลือง	
	5.3 เครื่องจักร เครื่องมือ เครื่องใช้ หรืออุปกรณ์	
	5.4 กระบวนการผลิต	
	5.5 แผนผังสถานที่ตั้งร้านค้า และคลังสินค้า	

ตัวอย่างแผนธุรกิจ

บทที่	เรื่อง	หน้า
	5.6 กลยุทธ์การผลิต	
	5.6.1 การบริหารสินค้าคงคลังและวัตถุดิบ	
	5.6.2 การจัดการด้านคุณภาพ	
	5.6.3 กระบวนการเก็บรักษาสินค้าและวัตถุดิบ	
	5.6.4 แหล่งจัดซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบ	
	5.6.5 ข้อบังคับทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	
	5.7 ประมาณการกำลังการผลิต	
	5.8 ค่าใช้จ่ายในการผลิต	
	5.8.1 สินทรัพย์ที่ใช้ในการผลิต	
	5.8.2 การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบในงานผลิต	
	5.8.3 การพยากรณ์ยอดซื้อวัตถุดิบ	
	5.8.4 ต้นทุนอื่นในการผลิต	
6	แผนการบริหารจัดการองค์กร	
	6.1 รูปแบบของธุรกิจ	
	6.2 โครงสร้างองค์กร และผังการบริหารงาน	
	6.3 รายชื่อคณะกรรมการ ผู้บริหาร และบุคลากร	
	6.4 หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากร	
	6.5 วิธีการสรรหา หรือการคัดเลือกบุคลากร	
	6.6 แผนการพัฒนาบุคลากร	
	6.7 ค่าตอบแทนและสวัสดิการ	
	6.8 ระเบียบ วินัย การลงโทษและการจูงใจ	
	6.9 ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการองค์กร	
7	แผนการเงิน	
	7.1 งบประมาณโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน	
	7.2 ประมาณการงบกำไรขาดทุน	
	7.3 ประมาณการงบกระแสเงินสด	
	7.4 ประมาณการงบดุล	
	7.5 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	
	7.6 การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนของการลงทุน	
8	ความเสี่ยงและแผนสำรอง	
	ภาคผนวก	
	(ข้อมูลประกอบและแหล่งที่มาและสำเนาเอกสารต่างๆ)	

แผนธุรกิจ

น้ำพริกพราหมณ์กระต่าย



บทสรุปผู้บริหาร

(อธิบายถึงแนวคิดในการการก่อตั้ง การจัดการธุรกิจ , ธุรกิจนี้มีใครเป็นเจ้าของ และมีใครเป็นคณะผู้บริหารบ้าง , ตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์มีมูลค่าเท่าใด และคู่แข่งสำคัญของธุรกิจมีใครบ้าง , ต้องใช้เงินลงทุนเท่าใด แบ่งเป็นเงินสดและเงินกู้ยืมจำนวนเท่าใด,อธิบายว่าเงินลงทุนทั้งหมดที่เกิดขึ้น ท่านนำไปใช้ในด้านใดบ้าง (พอสรุป),อธิบายถึงความคุ้มค่าในเชิงธุรกิจและความสามารถในการทำกำไร)

น้ำพริกพรวนกระต่ายเริ่มมีประสบการณ์ในการผลิตน้ำพริกด้วยตนเองมากกว่า 10 ปี โดยสืบทอดการผลิตจากครอบครัวที่มีประสบการณ์มานานกว่า 40 ปี มีฐานลูกค้าอยู่ในเขตอำเภอพรวนกระต่ายมานาน เดิมไม่ได้ผลิตเพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั่วไป แต่มีกระแสเรียกร้องจากการได้ชิมน้ำพริกแกงซึ่งใช้เป็นเครื่องปรุงในกิจการอาหารสำเร็จรูป ทำให้ต้องผลิตเพิ่มเพื่อขายปลีกให้แก่ลูกค้า ด้วยความที่ธุรกิจน้ำพริกแกงเป็นเพียงสินค้า by product ของธุรกิจจำหน่ายอาหารสำเร็จรูป จึงไม่เคยมีการทำตลาดหรือเพิ่มกำลังการผลิต ทั้งที่มีความมั่นใจในรสชาติและความอร่อย เนื่องจากบุคลากรในครอบครัวต่างมีธุรกิจอื่นเป็นของตนเอง

แม้ว่าพริกแกงจะเป็นสิ่งที่มีจำหน่ายทั่วไป แต่ยังไม่見ผู้ผลิตรายใดโดดเด่นขึ้นมาในตลาดน้ำพริกแกงของจังหวัดกำแพงเพชร จึงเป็นโอกาสที่น้ำพริกพรวนกระต่ายจะดำเนินแผนการตลาดสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีความโดดเด่น และเพิ่มคุณค่าในฐานะที่เป็นผู้เชี่ยวชาญการผลิตน้ำพริกที่มีความหอม อร่อย ได้รสชาติแท้ตามแบบแกงไทยตำรับโบราณ โดยผู้บริโภคไม่ต้องเสียเวลาดำน้ำพริกเอง ซึ่งทำให้คาดหมายได้ว่าจะเป็นทางเลือกที่ถูกต้องของผู้บริโภค

การลงทุนเริ่มต้นเมื่อ 10 กว่าปีที่แล้ว ทำให้มีเครื่องจักรพร้อมในการผลิต แต่ผลิตเพียงเพื่อเป็นอาชีพเสริม คือผลิตเพียงสัปดาห์ละครั้ง ครั้งละ 50 กิโลกรัม จึงมีช่วงเวลาที่เครื่องจักรว่างอยู่ถึง 6 วันต่อสัปดาห์ ซึ่งถือเป็นการสูญเสียมูลค่าไปโดยเปล่าประโยชน์ เมื่อมีบุคลากรในครอบครัวพร้อมที่จะเริ่มประกอบการ จึงมีการเริ่มวางแผนการตลาดและการลงทุน โดยใช้ศักยภาพของเครื่องจักรที่มีให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยวางแผนใช้เวลา 4 เดือนในการสำรวจตลาด ปรับปรุงโรงเรือน ออกแบบตราสัญลักษณ์ของสินค้า และบรรจุภัณฑ์ เพื่อสร้างความโดดเด่นให้สินค้าและเจาะตลาดให้ถูกต้อง หลังจากนั้นจะเพิ่มกำลังการผลิตเพิ่มขึ้น 3 เท่า เพื่อให้ได้ยอดขายที่คุ้มค่ากับการลงทุน ซึ่งหากเป็นไปตามที่คาดการณ์ ในอนาคตระยะถัดไปจะมีการเปลี่ยนเครื่องจักรให้มีกำลังการผลิตสูงขึ้น พร้อมทั้งเพิ่มเทคโนโลยีการผลิต อาทิ การ Sterilized การ Freezed Dried รวมไปถึงเพิ่มเครื่องจักรในการบรรจุหีบห่อให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดอีกด้วย

ในเบื้องต้นคาดว่า ต้องใช้เงินลงทุนไม่เกิน 200,000 บาท โดยใช้เป็นเงินกู้จากสถาบันการเงิน 120,000 บาท ซึ่งจากการวางแผนพบว่า อัตราผลตอบแทนการลงทุนอยู่ที่ประมาณ 9 % ทำให้มั่นใจว่าสามารถดำเนินการได้ตามแผนธุรกิจได้โดยไม่มีอุปสรรค

ข้อมูลเบื้องต้นของกิจการ

2.1 ประวัติความเป็นมาของกิจการ

(อธิบายถึงแนวคิดในการก่อตั้งกิจการ, ผู้ก่อตั้งกิจการ, ปีที่ก่อตั้ง, ทุนจดทะเบียน/ทุนที่ชำระแล้ว, การเจริญเติบโตของกิจการ (ได้แก่การเพิ่มทุน การลงทุนขยายกิจการ การเปลี่ยนแปลงผู้บริหาร) และความสำเร็จครั้งสำคัญของกิจการ (ถ้ามี))

การผลิตพริกแกง เป็นการผลิตวัตถุดิบเพื่อใช้ในกิจการอาหารสำเร็จรูปของครอบครัวมากกว่า 40 ปี ระยะเวลาเป็นการผลิตเพื่อใช้ในครอบครัวเท่านั้น ต่อมาเมื่อลูกค้าแสดงความต้องการซื้อพริกแกงเพื่อนำไปใช้ในครัวเรือน หรือใช้ในกิจการอาหารปรุงสำเร็จ จึงได้มีการเพิ่มกำลังการผลิตขึ้นเล็กน้อย เพื่อจำหน่ายปลีก จากนั้นการผลิตทั้งเพื่อใช้ในครอบครัว และจำหน่ายปลีก มียอดการผลิตคงที่มากกว่า 10 ปี เนื่องจากไม่มีบุคลากรที่ทำหน้าที่ผลิตและทำการตลาดอย่างจริงจัง เนื่องจากผู้ผลิตผลิตพริกแกงเป็นงานที่สอรองจากงานประจำที่ทำอยู่ การผลิตพริกแกงที่ผ่านมาจึงเป็นเพียงแค่การผลิตเพื่อใช้ในกิจการอาหารของครอบครัวและจำหน่ายปลีกโดยมีหน้าร้านเพียงแห่งเดียว

ปี 2555 สมาชิกในครอบครัวบางคนตั้งใจยุติการทำงานในกรุงเทพมหานครและมองหาทางทำธุรกิจในพื้นที่จังหวัดกำแพงเพชร จึงคิดถึงความรู้ ทักษะและความสามารถที่มีในครอบครัว พบว่า พริกแกงเป็นภูมิปัญญาในครอบครัวที่ได้รับการตอบรับอย่างดีจากลูกค้าที่คัดสรรเครื่องปรุงที่มีคุณภาพสำหรับทำอาหาร จึงคิดว่าเป็นโอกาสที่จะขยายการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้หลากหลาย มีความโดดเด่น ทั้งโดยการการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตให้ทันสมัย อาทิการ Sterilize เพื่อฆ่าเชื้อ การอบเป็นน้ำพริกผงบรรจุซอง เพื่อให้คงสามารถเก็บได้นานยิ่งขึ้น รวมไปถึงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย หลากหลายขนาด ซึ่งจะทำให้เกิดการสร้างตราสินค้าให้เป็นเอกลักษณ์และสามารถจดจำได้ ซึ่งในระยะยาวจะสามารถส่งออกจำหน่ายในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และทั่วโลก เนื่องจากอาหารไทยได้รับความนิยมไปแล้วทั่วโลก

2.2 รายชื่อหุ้นส่วน และสัดส่วนที่ถือครอง

2.3 วิสัยทัศน์

น้ำพริกหวานกระต่าย เป็นน้ำพริกแกงคู่ครัวเรือน ที่ผลิตด้วยวัตถุดิบที่สด สะอาด ถูกสุขลักษณะ ปรุงพร้อมไปด้วยสมุนไพรและเครื่องเทศเต็มสูตรเครื่องแกงไทยตำรับโบราณ เหมาะสำหรับคนรักสุขภาพและชื่นชอบอาหารไทย

2.4 พันธกิจ

1. คัดสรรเฉพาะวัตถุดิบสดใหม่ คุณภาพสูง
2. แหล่งผลิตถูกสุขลักษณะ ได้มาตรฐานกระทรวงสาธารณสุข
3. ปรุงเต็มสูตรเครื่องแกงไทยตำรับโบราณ
4. ส่งถึงผู้บริโภคโดยคงคุณภาพความสด สะอาด ปลอดภัย

2.5 เป้าหมาย

ระยะเวลา 1 ปี	สร้างแบรนด์และบรรจุภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับในจังหวัดกำแพงเพชร เพิ่มยอดขาย 100 %
ระยะเวลา 3-5 ปี	เพิ่มชนิดของผลิตภัณฑ์ และนำผลิตภัณฑ์สู่ผู้บริโภคในเขตภาคกลาง เพิ่มยอดขายอย่างต่ำ 300 %
ระยะเวลา 5 ปี	เพิ่มเทคโนโลยีให้ผลิตภัณฑ์ และนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ประชาคมโลก

2.6 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมา หรือแผนการดำเนินงาน

แม้ว่าน้ำพริกแกงจะเป็นสินค้าที่มีการผลิตขายอยู่ทั่วทุกแห่งของไทย มีสูตรเด็ดเคล็ดลับมากมาย แต่เมื่อศึกษาจากสูตรที่พบในอินเทอร์เน็ตจะพบว่า วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตจะไม่มี ความต่างกัน เพราะเป็นสูตรมาตรฐานเดียวกัน ทำให้ได้พริกแกงที่มีลักษณะเหมือนกัน แม้ว่าในแต่ละท้องถิ่นอาจมีการใส่สมุนไพรท้องถิ่นลงไป เช่นภาคใต้มีการการผสมขมิ้นลงไปเพื่อเพิ่มสีและกลิ่นเฉพาะตัว แต่สำหรับในเขตภาคเหนือตอนล่างและภาคกลางตอนบนแล้ว ส่วนใหญ่มีส่วนผสมที่เหมือนกัน

น้ำพริกพวานกระต่ายเติบโตมาในธุรกิจอาหารสำเร็จรูปมากกว่า 40 ปี มีสูตรน้ำพริกแกงเป็นเอกลักษณ์ของตัวเอง ตั้งแต่แรกก่อตั้ง ส่งผลให้ธุรกิจอาหารสำเร็จรูปได้รับความนิยมและสร้างรายได้ให้แก่ครอบครัวเป็นอย่างดีมาโดยตลอด ผลตอบรับจากลูกค้าส่วนใหญ่ คือ แกงเผ็ดที่จำหน่ายมีกลิ่นหอมน่ารับประทาน ทั้งแกงเผ็ด แกงเขียวหวาน แกงฉู่ฉี่ และห่อหมก ซึ่งน้ำพริกทั้งหมดผลิตขึ้นเองตามสูตรของครอบครัว

เมื่อวิเคราะห์ดูจากร้านอาหารสำเร็จรูปของครอบครัวพบว่า การที่อาหารที่ปรุงขึ้นจากพริกแกง ได้รับความนิยมสูง เพราะสูตรน้ำพริกของน้ำพริกพวานกระต่ายมีความต่างจากน้ำพริกแกงทั่วไป ตรงการเพิ่มส่วนผสมของเครื่องเทศมากกว่าน้ำพริกขายอื่นที่จำหน่ายทั่วไปในท้องตลาด ซึ่งส่วนผสมที่เพิ่มเข้ามา คือ ดอกจันทร์ ลูกจันทร์ และลูกกระวาน ซึ่งเครื่องเทศเหล่านี้เป็นเคล็ดลับของความหอมอร่อย แต่วัตถุดิบมีราคาสูง จึงทำให้น้ำพริกแกงขายอื่นไม่สามารถคงคุณสมบัติด้านกลิ่นหอมไว้ได้เทียบเท่าน้ำพริกแกงของดอกเตอร์พริก

เมื่อสำรวจราคาน้ำพริกในตลาดทั่วไป พบว่า มีราคาขายที่กิโลกรัมละประมาณ 50-80 บาท ในขณะที่น้ำพริกพวานกระต่ายจำหน่ายในราคากิโลกรัมละ 100 บาท โดยมีจำหน่ายเพียง 2 ขนาดคือ ถุงละ 500 กรัม ราคา 50 บาท และถุงละ 50 กรัม ราคา 5 บาท ซึ่งหากเป็นขนาด 500 กรัม ผู้ซื้อคือผู้ผลิตและจำหน่ายอาหาร ส่วนขนาด 50 กรัมจะได้รับความนิยมจากลูกค้าในระดับครัวเรือน ซึ่งซื้อเพื่อปรุงอาหารครั้งละ 1 มื้อ และผู้จำหน่ายรายย่อยซึ่งนำไปจำหน่ายต่อยังชุมชนที่อยู่นอกเมืองพวานกระต่าย แม้ว่าราคาสูงกว่าคู่แข่งในท้องถิ่น แต่ด้วยคุณภาพที่สูงกว่า ทำให้ได้รับความนิยมและเลือกซื้อ เพราะราคาที่สูงกว่าเพียงไม่กี่บาทแลกกับกลิ่นหอมที่ช่วยเพิ่มรสชาตินับว่าคุ้มค่ากับความอร่อยที่ได้รับ

น้ำพริกพวานกระต่ายจึงมีแผนดำเนินการในการนำจุดเด่นด้านเครื่องเทศเต็มสูตรซึ่งสร้างกลิ่นหอม อันส่งผลโดยตรงต่อความอร่อย ทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ ผนวกกับการชูประเด็นด้านสุขภาพจากเครื่องเทศที่เพิ่มมากขึ้น และการไม่ใช้สารกันบูด ซึ่งส่งผลต่อเนื่องให้ต้องใช้วัตถุดิบที่สดใหม่

สินค้าหรือบริการ

3.1 ชื่อสินค้าหรือบริการ

น้ำพริกแกงสำเร็จรูป

3.2 ตราสินค้า

น้ำพริกพรานกระต่าย

3.3 ลักษณะของสินค้าหรือบริการ

น้ำพริกแกงสำเร็จรูปพร้อมปรุง

3.4 ขนาดและบรรจุภัณฑ์

ขนาดใหญ่ 500 กรัม

ขนาดเล็ก 50 กรัม



3.5 ประโยชน์ของสินค้าหรือบริการ

เป็นเครื่องปรุงสำคัญของแกงไทย ที่นิยมรับประทานกันทุกครัวเรือน มีจุดเด่นด้านการเพิ่มเครื่องเทศเพื่อเพิ่มความอร่อย และมีผลดีต่อสุขภาพ คงความสดใหม่ด้วยวัตถุดิบคุณภาพสูง ไม่ใส่สารกันบูด

แผนการตลาด

4.1) **แนวโน้มทางการตลาด** (แนวโน้มทางการตลาด หมายถึง ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์หรือบริการนี้ ในปัจจุบันและในอนาคต โดยพิจารณายอดขายในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา และคาดการณ์ยอดขายที่จะเกิดขึ้นในอีก 4-5 ปีข้างหน้า โดยระบุแหล่งที่มาของข้อมูลด้วยถ้ามี)

พริกแกงยังคงเป็นวัตถุดิบที่ขาดไม่ได้ของครัวไทย กำลังซื้อยังไม่ลดลง เพราะแกงไทยเป็นเอกลักษณ์อย่างหนึ่งของอาหารไทยที่ได้รับความนิยมทั้งในประเทศและขยายไปยังต่างประเทศ ยิ่งเมื่อเกิดกระแสรักสุขภาพ ก็สามารถสร้างคุณค่าเพิ่มให้พริกแกงเป็นอาหารสุขภาพได้อีกด้วย ตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา ยอดการผลิตยังคงสม่ำเสมอ เนื่องจากยังไม่มีมีการดำเนินงานทางการตลาด

เมื่อมีการวางแผนการตลาด มีการสร้างจุดยืนและจุดเด่นให้สินค้า จะสามารถขยายตลาดน้ำพริกแกงให้มียอดขายเพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง ด้วยการเพิ่มช่องทางจัดจำหน่าย

4.2) **รายนามและจำนวนคู่แข่งชั้น**

คู่แข่งทางตรง
พริกแกงแบ่งขายในตลาดสด ตลาดนัด และ super store
คู่แข่งทางอ้อม (สินค้าใกล้เคียงหรือทดแทนได้)
น้ำพริก freeze dried หรือน้ำพริกบรรจุซอง เช่น ผลิตภัณฑ์ Lobo ฯลฯ

4.3) **ลักษณะของลูกค้าเป้าหมายตามเกณฑ์การแบ่งส่วนตลาด**

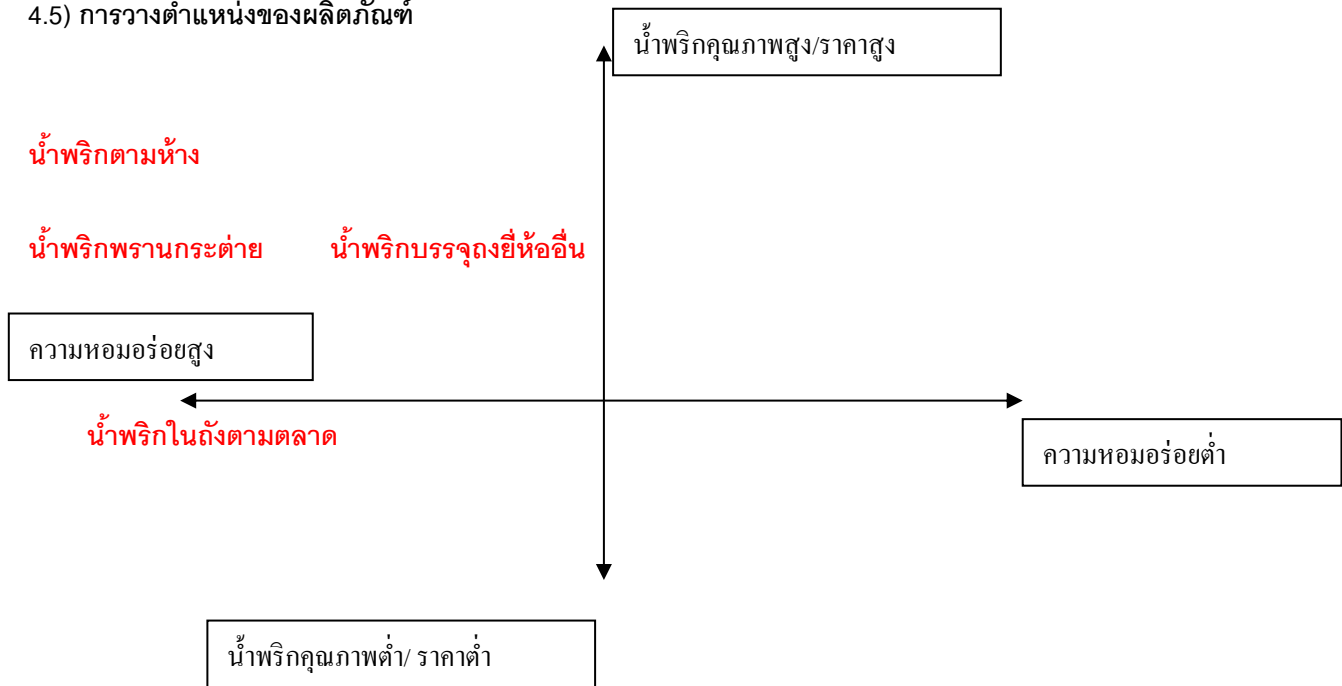
ภูมิศาสตร์	ระบุพื้นที่ ตำบล อำเภอ จังหวัด ประเทศ ทวีป ที่คาดว่าจะเข้าไปจำหน่ายสินค้าหรือบริการ		
พื้นที่จำหน่าย	ระยะสั้น 1 ปี	ระยะกลาง 3-5 ปี	ระยะยาว >5 ปี
	อ.เมือง-อ.พรานกระต่าย	ภาคเหนือตอนล่าง-ภาคกลาง	ไทยและ AEC
ประชากรศาสตร์	บุคคลที่ทำหน้าที่ทำครัว		
ช่วงอายุ	20-60 ปี		
เพศ	หญิง-ชาย		
รายได้ (เงินเดือน)	15,000 บาท ขึ้นไป		
อาชีพ	แม่บ้าน-พ่อบ้าน / ผู้ประกอบการอาหารสำเร็จรูป		
ศาสนา	ทุกศาสนา		
จิตวิทยา			
บุคลิกลักษณะหรือวิถีการใช้ชีวิต	-ชอบความสะดวกรวดเร็วไม่ยุ่งยาก - ชอบปรุงอาหาร - ใส่ใจสุขภาพ - ช่างกินเน้นความอร่อย - พิถีพิถันด้านเครื่องปรุง - เลือกลงดีไม่ใช่ของถูก		
ระดับ Class ของลูกค้า	ระดับ C ขึ้นไป		

4.4) **ลูกค้าเป้าหมาย** (ระบุให้ชัดเจนไปว่าลูกค้าเป้าหมายคือใคร เป็นประโยชน์บอกเล่าเขียนติดกัน)

พ่อครัวแม่ครัวที่ต้องการความสะดวกรวดเร็วในการทำอาหาร คือต้องการสินค้าสำเร็จรูปที่มีคุณภาพเหมือน

ปลูกด้วยมือตนเอง เป็นผู้ที่มีความคาดหวังในความสดใหม่ ใส่ใจเรื่องสุขภาพ

4.5) การวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์



ระบุตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ในการรับรู้ของผู้บริโภค (ระบุความรู้สึกที่ผู้บริโภคมีต่อสินค้าหรือบริการของเราที่แตกต่างจากคู่แข่ง)

เป็นน้ำพริกที่มีความหอม เพิ่มความอร่อย หอมตั้งแต่ปรุงจนหมดหม้อ มีความสดเสมอโดยไม่ต้องใช้สารกันบูด

4.6) SWOT Analysis

โอกาสของกิจการ	อุปสรรคของกิจการ
Kitchen of the World การยอมรับอาหารไทยของคนไทยด้วยกัน	1 ในฤดูแล้งวัตถุดิบขาดแคลน ทำให้ต้นทุนสูงขึ้น
ข้อได้เปรียบที่สำคัญ (จุดแข็ง)	ข้อเสียเปรียบที่สำคัญ (จุดอ่อน)
1 ยังไม่มีการทำตลาดของคู่แข่งในพื้นที่ 2 สะสมชื่อเสียงมานาน 3 ไม่ต้องคิดค้นสูตรใหม่ หรือลองผิดลองถูก 4 หอมอร่อยกว่า	1 ยังไม่สามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้รวดเร็ว 2 ยังไม่มีการสร้างแบรนด์ให้จดจำได้ง่าย 3 ยังไม่มีร้านขายปลีกของตนเอง 4 ยังไม่ชำนาญในการจัดจำหน่าย

การวิเคราะห์การแข่งขัน

กลยุทธ์การตลาด

4.7) ช่องทางการจำหน่าย (ระบุวิธีการหรือสถานที่ที่จะนำสินค้าหรือบริการไปสู่ลูกค้าเป้าหมายตามลักษณะที่กำหนดไว้ในข้อ 4.6)

- แนะนำสินค้าให้ร้านของชำในตลาดสดรับไปจำหน่าย ด้วยบัตรเครดิต 10 กิโล ฟรี 1 กิโล
- ออกบูธในงานเทศกาลและงานโอทอปของจังหวัด
- เปิดหน้าร้านจำหน่ายปลีกที่ตลาดเทศบาลพรานกระต่าย
- การปรุงให้ชิมเพื่อพิสูจน์รสชาติ

4.8) การส่งเสริมการตลาด (ระบุกลยุทธ์การโฆษณา การส่งเสริมการขาย วิธีการประชาสัมพันธ์หรือการจัดกิจกรรมทางการตลาด ตลอดจนกลยุทธ์การสื่อสารใหม่ๆ เช่น Sponsorship ,Celebrity,Event,Sport ,CRM,CSR ...etc.)

1. จัดทำกระบะไม้สำหรับดีสเพลย์หน้าร้านที่รับไปจำหน่าย ให้สินค้าเด่นสะดุดตา
2. จัดทำป้าย ที่นี้จำหน่ายพริกแกง น้ำพริกพรานกระต่ายเช่น ไวเนิล Future Board “ร้านนี้ใช้น้ำพริกแกงของพรานกระต่าย” ตามร้านอาหารตามสั่ง หรือ แผงขายอาหารในตลาดสด
3 จัดทำ sticker ติดที่ถุง
4 จัดทำ Radio spot ออกอากาศในวิทยุชุมชน
5 จัดทำป้ายตกแต่งหน้าร้านเพื่อออกบูธ
6 ออกบูธในตลาดนัด

4.9) แผนการดำเนินงาน (Gantt Chart) และงบประมาณรายจ่ายทางการตลาด (ระบุช่องทางจำหน่ายและส่งเสริมการตลาดไว้อย่างไรในข้อ 4.7 - 4.8 ให้นำมาลงค่าใช้จ่ายที่นี่)

รายการ	ปีที่ 1												
	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
ค่าโฆษณา :													
Radio Spot	500	500		500		500				500			3500
ค่าประชาสัมพันธ์ :													
ออกบูธOTOPปีละ 4 ครั้ง													20000
บูธตลาดนัดเสาร์ อาทิตย์	500	500	500	500	500					500	500	500	4000
ค่าส่งเสริมการขาย :													
บัตรสะสมแต้ม	300												300
ป้ายหน้าร้าน	3000												3000
sticker	1000												1000
กระบะไม้	3000												3000
ป้ายตกแต่งบูธ	3000												3000
ค่าตอบแทนพนักงาน :	3000	3000	3000	3000	3000								12,000
พนักงานขาย													
ค่าการตลาดในช่องทางจำหน่าย : ฝากขาย	3000	3000	3000	3000	2000	2000	2000	2000					11,000
: ค่าส่งสินค้า	2000												16000
รวม													76800

สรุปค่าใช้จ่ายทางการตลาดทั้งสิ้น ในปีที่ 1.....76,800.....บาท ปีที่70000.....บาท ของปีที่ 1 ปีที่ 3.....60000..... บาท

* อ้างอิงจาก โครงการส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อม (SSIPP) DIP-GTZ

4.10 การพยากรณ์ยอดขาย (หากมีรายการสินค้ามากกว่า 1 ชนิดให้ขอเอกสารเพิ่ม โดย 1) ถ้าไม่สามารถนับหน่วยสินค้าได้ ให้ใช้ยอดขายแทนไม่ต้องแยกหน่วยขาย 2) ถ้าไม่สามารถแยกชนิดสินค้าได้ให้ประมาณการเป็นยอดขายรวม 3) ถ้าเป็นสินค้าอื่นๆขายให้ลงพยากรณ์ยอดขายรายเดือน)

สินค้าชนิดที่ 1 ชื่อสินค้า: พริกแกงแดง

การพยากรณ์ยอดขายรายวัน ในปี 1								
รายการ	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์	รวม
จำนวนหน่วยที่ขาย 70 กก.	10	10	10	10	10	10	10	
ราคาขายต่อหน่วย	85	85	85	85	85	85	85	
ยอดขาย (บาท)	850	850	850	850	850	850		5950

การพยากรณ์ยอดขายรายสัปดาห์ ในปี 1

รายการ	สัปดาห์ที่ 1	สัปดาห์ที่ 2	สัปดาห์ที่ 3	สัปดาห์ที่ 4	รวม
จำนวนหน่วยที่ขาย 280 กก	70	70	70	70	280
ราคาขายต่อหน่วย	85	85	85	85	
ยอดขาย (บาท)					23800

การพยากรณ์ยอดขายรายเดือน ในปี 1

เดือน	จำนวนหน่วยที่ขาย	ราคาขายต่อหน่วย	ยอดขาย (บาท)
เดือนที่ 1	280	85	23800
เดือนที่ 2	280	85	23800
เดือนที่ 3	280	85	23800
เดือนที่ 4	280	85	23800
เดือนที่ 5	1000	85	85000
เดือนที่ 6	1000	85	85000
เดือนที่ 7	1000	85	85000
เดือนที่ 8	1000	85	85000
เดือนที่ 9	1000	85	85000
เดือนที่ 10	1000	85	85000
เดือนที่ 11	1000	85	85000
เดือนที่ 12	1000	85	85000
รวม	9120	85	775200

หมายเหตุ : ยอดขายเพิ่มขึ้นตาม Product Life Cycle

สินค้าชนิดที่ 2 ชื่อสินค้า: พริกแกงเขียวหวาน**การพยากรณ์ยอดขายรายวัน ในปีที่ 1**

รายการ	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์	รวม
จำนวนหน่วยที่ขาย 70 กก	10	10	10	10	10	10	10	
ราคาขายต่อหน่วย 80	80	80	80	80	80	80	80	
ยอดขาย (บาท)								5600

การพยากรณ์ยอดขายรายสัปดาห์ ในปีที่ 1

รายการ	สัปดาห์ที่ 1	สัปดาห์ที่ 2	สัปดาห์ที่ 3	สัปดาห์ที่ 4	รวม
จำนวนหน่วยที่ขาย _____	70	70	70	70	280
ราคาขายต่อหน่วย	80	80	80	80	
ยอดขาย (บาท)					22400

การพยากรณ์ยอดขายรายเดือน ในปีที่ 1

เดือน	จำนวนหน่วยที่ขาย	ราคาขายต่อหน่วย	ยอดขาย (บาท)
เดือนที่ 1	280	80	22400
เดือนที่ 2	280	80	22400
เดือนที่ 3	280	80	22400
เดือนที่ 4	280	80	22400
เดือนที่ 5	1000	80	80000
เดือนที่ 6	1000	80	80000
เดือนที่ 7	1000	80	80000
เดือนที่ 8	1000	80	80000
เดือนที่ 9	1000	80	80000
เดือนที่ 10	1000	80	80000
เดือนที่ 11	1000	80	80000
เดือนที่ 12	1000	80	80000
รวม	9120	80	729600

สินค้าชนิดที่ 3 ชื่อสินค้า: พริกกลาบ

การพยากรณ์ยอดขายรายวัน ในปีที่ 1

รายการ	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์	รวม
จำนวนหน่วยที่ขาย 50 กก	6	6	6	6	6	6	6	
ราคาขายต่อหน่วย	75	75	75	75	75	75	75	
ยอดขาย (บาท)								3150

การพยากรณ์ยอดขายรายสัปดาห์ ในปีที่ 1

รายการ	สัปดาห์ที่ 1	สัปดาห์ที่ 2	สัปดาห์ที่ 3	สัปดาห์ที่ 4	รวม
จำนวนหน่วยที่ขาย 168กก	42	42	42	42	168
ราคาขายต่อหน่วย	75	75	75	75	
ยอดขาย (บาท)					12600

การพยากรณ์ยอดขายรายเดือน ในปีที่ 1

เดือน	จำนวนหน่วยที่ขาย	ราคาขายต่อหน่วย	ยอดขาย (บาท)
เดือนที่ 1	168	75	14280
เดือนที่ 2	168	75	14280
เดือนที่ 3	168	75	14280
เดือนที่ 4	168	75	14280
เดือนที่ 5	300	75	22500
เดือนที่ 6	300	75	22500
เดือนที่ 7	300	75	22500
เดือนที่ 8	300	75	22500
เดือนที่ 9	300	75	22500
เดือนที่ 10	300	75	22500
เดือนที่ 11	300	75	22500
เดือนที่ 12	300	75	22500
รวม	3072	75	230400

* อ้างอิงจาก โครงการส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อม (SSIPP) DIP-GTZ

เดือน	สินค้าที่1	สินค้าที่2	สินค้าที่3	รวม
ปีที่ 1	775,200	729,600	230,400	1,735,200
ปีที่ 2				
ปีที่ 3				

4.11) การพยากรณ์เงินสดที่ได้รับจากการขายเงินสดและรับชำระหนี้รายเดือน

จากตารางยอดขายปีที่ 1

เงื่อนไขในการขาย ขายเงินสด / เงินเชื่อ (สัดส่วนขายสด : ขายเชื่อ.....90:10.....ระยะเวลาขายเชื่อ.....7.....วัน)

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
1. ยอดขาย (บาท)	60480	60480	60480	60480	187500	187500	187500	187500	187500	187500	187500	187500	1741920
2. ได้รับเงินสด	54432	54432	54432	54432	168750	168750	168750	168750	168750	168750	168750	168750	1567728
3. ขายเชื่อ	6048	6048	6048	6048	18750	18750	18750	18750	18750	18750	18750	18750	174192
4. เก็บเงินลูกหนี้	-	6048	6048	6048	6048	18750	18750	18750	18750	18750	18750	18750	155442
รวมเงินสดรับ 2+4	54432	60480	60480	60480	174793	187500	187500	187500	187500	187500	187500	187500	1723165

จากตารางยอดขายปีที่ 2

เงื่อนไขในการขาย ขายเงินสด / เงินเชื่อ (สัดส่วนขายสด : ขายเชื่อ.....90:10 ระยะเวลาขายเชื่อ.....7.....วัน)

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
1. ยอดขาย (บาท)	187500	187500	187500	187500	187500	187500	187500	187500	187500	187500	187500	187500	
2. ได้รับเงินสด	168750	168750	168750	168750	168750	168750	168750	168750	168750	168750	168750	168750	
3. ขายเชื่อ	18750	18750	18750	18750	18750	18750	18750	18750	18750	18750	18750	18750	
4. เก็บเงินลูกหนี้	18750	18750	18750	18750	18750	18750	18750	18750	18750	18750	18750	18750	
รวมเงินสดรับ 2+4	187500	187500	187500	187500	187500	187500	187500	187500	187500	187500	187500	187500	2250000

5.1 รูปภาพของสินค้า



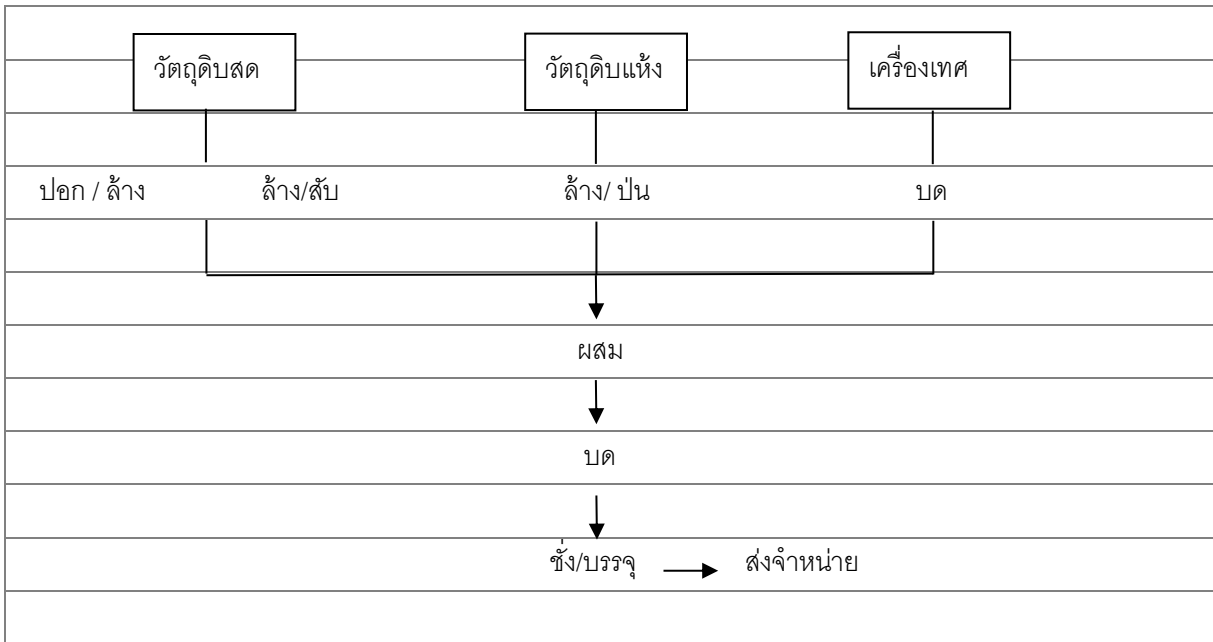
5.2 วัตถุดิบและวัสดุสิ้นเปลือง

พริกแห้ง พริกขี้หนูสด หอมแดง กระเทียม ตะไคร้ กะปิ ข่า

5.3 เครื่องจักร เครื่องมือ เครื่องใช้ หรืออุปกรณ์

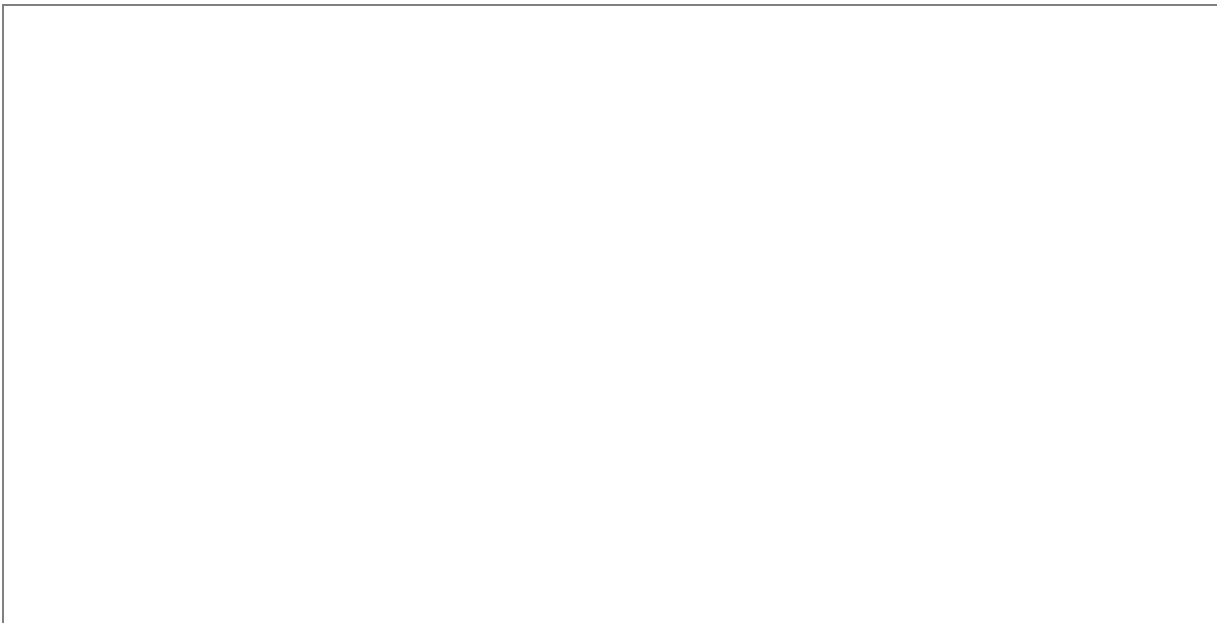
เครื่องบดพริกแกง
เครื่องบดสมุนไพร
อ่างผสม
อ่างรับพริกจากเครื่อง
หั่วบด
ตู้แช่
เครื่องชั่ง

5.4 กระบวนการผลิต (แสดงแผนผัง หรือ Flowchart ขั้นตอนและกระบวนการในการผลิตตั้งแต่ต้นจนได้เป็นสินค้าสำเร็จรูป)



5.5 แผนผังสถานที่ตั้งร้านค้า และคลังสินค้า

ที่ตั้ง 155/5 ม.2 ต.พรานกระต่าย อ.พรานกระต่าย จ.กำแพงเพชร 62110



5.6 กลยุทธ์การผลิต

5.6.1 การบริหารสินค้าคงเหลือและวัตถุดิบ(กระบวนการจัดซื้อ)(Inventory Management)

กระบวนการจัดซื้อวัตถุดิบ ใช้การจัดซื้อเป็นรายครั้งในการผลิต โดยพยายามให้เหลือค้างสต็อกน้อยที่สุด และให้ผู้จำหน่ายนำส่งถึงแหล่งผลิต เพื่อลดต้นทุนด้านเวลาและการขนส่ง และการเก็บรักษา เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่สดใหม่เสมอ หากเหลือจะเป็นเฉพาะวัตถุดิบแห้งซึ่งเก็บรักษาง่ายกว่า สินค้าที่ผลิตได้ จะทำการจัดส่งทันทีที่ผลิตเสร็จ หากไม่สามารถส่งได้ทันที จะนำเข้าสู่แช่เพื่อคงความสดให้นานที่สุด

5.6.2 การจัดการด้านคุณภาพ(Quality management)

ภายนอก	รับฟังเสียงสะท้อนจากลูกค้า ด้วยการออกพบลูกค้าบ่อยๆ และนำมาปรับปรุงคุณภาพเสมอ
ภายใน	-จัดซื้อแต่วัตถุดิบคุณภาพ ใหม่สด -ให้ความสำคัญกับพนักงาน ด้วยการให้ร่วมเสนอแนะการปรับปรุงขั้นตอนการผลิต และให้แจ้งความเสียหายของเครื่องจักรได้ในทันทีที่เริ่มมีสิ่งผิดปกติเพียงเล็กน้อย -ยึดหลักความสะอาดสูงสุด

5.6.3 กระบวนการเก็บรักษาสินค้าและวัตถุดิบ (Stocking and Inventory)

วัตถุดิบแห้ง	เก็บใส่ถุงมิดชิด ในอุณหภูมิปกติ
วัตถุดิบสด	เก็บในตู้แช่
หมายเหตุ	จัดซื้อวัตถุดิบให้พอดี เหลือเก็บน้อยที่สุด หากเก็บเกิน 7 วัน จะไม่นำมาใช้อีก

5.6.4 แหล่งจัดซื้อสินค้า/วัตถุดิบ

วัตถุดิบแห้ง	สั่งซื้อจากผู้ค้าส่งรายใหญ่ ที่มีเส้นทางส่งสินค้าผ่านสถานที่ผลิต
วัตถุดิบสด	สั่งซื้อจากเกษตรกรผู้ปลูกโดยตรง โดยมีรายอื่นสำรองกรณีฉุกเฉิน

5.6.5 ข้อบังคับทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ดำเนินการขอ อย. โดยอนุญาตจากกระทรวงสาธารณสุข คณะกรรมการอาหารและยา

5.7 ประมาณการกำลังการผลิต

ปีที่	ประมาณการจำนวนหน่วย ผลิต/บริการ/ขาย
1	20,000 กก
2	25,000 กก
3	30,000 กก
4	50,000 กก
5	60,000 กก

5.8 ค่าใช้จ่ายในการผลิต

5.8.1 สินทรัพย์ที่ใช้ในการผลิต / บริการ / พาณิชยกรรม

ลำดับ	รายการสินทรัพย์ ในการผลิต	มูลค่า (บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคา ต่อปี	ค่าเสื่อมราคา ต่อเดือน
1	ที่ดิน				
2	อาคาร	50,000	20	2500	208.50
3	เครื่องจักร/อุปกรณ์ในการผลิต				
	• เครื่องบดพริก	6,000	5	1,200	
	• เครื่องบดสมุนไพร	400	3	133	
	• อ่างผสม	250	5	50	
	• ถังรับ	200	5	40	
	• ตู้แช่	10,000	5	2,000	
	• หัวบด	400	3	133	
	รวม	17,250		3,556	
4	ยานพาหนะในการผลิต				
	• มอเตอร์ไซด์	10,000	5	2,000	
	•				
	•				
	รวม				
5	เครื่องใช้สำนักงานในการผลิต				
	• พัดลม	800	5	160	
	• เก้าอี้สูง	500	5	100	
	• โต๊ะบรรจจุ	1500	5	300	
	• เครื่องชั่ง	800	3	267	
	รวม				
6	สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ				
	•				
	•				
	•				
	•				
	รวม				
	รวมทั้งสิ้น			8883	741

5.8.2 การคำนวณต้นทุนผันแปรต่อหน่วย

คือค่าวัตถุดิบ(ธุรกิจผลิต) / วัสดุสิ้นเปลือง(ธุรกิจบริการ) / สินค้า (ธุรกิจพานิชยกรรม)

ต้นทุนผันแปรสินค้าชนิดที่ 1 พริกแกงแดง

ลำดับ	รายการวัตถุดิบในการผลิตสินค้า	จำนวนเงินรวม	จำนวนหน่วยที่ผลิตได้	ต้นทุนต่อหน่วย(บาท)
1	พริกแห้ง 4 กก	400	43	8
2	กระเทียม 6 กก	300	43	7
3	หอมแดง 5 กก	150	43	3.5
4	ตะไคร้ 15 กก	195	43	4.5
5	กะปิ 6 กก	120	43	3
6	ข่า 3 กก	60	43	1.5
7	เครื่องเทศ 0.6 กก	300	43	7
8	เกลือ 2 กก	40	43	1
9	มะกรูด 1.4 กิโล	50	43	1
10				
	รวมค่าวัตถุดิบผันแปรต่อหน่วย			36.5

ต้นทุนผันแปรสินค้าชนิดที่ 2 พริกแกงเขียวหวาน

ลำดับ	รายการวัตถุดิบในการผลิตสินค้า	จำนวนเงินรวม	จำนวนหน่วยที่ผลิตได้	ต้นทุนต่อหน่วย(บาท)
1	พริกสด 5 กก	250	43	6
2	กระเทียม 6 กก	300	43	7
3	หอมแดง 5 กก	150	43	3.5
4	ตะไคร้ 15 กก	195	43	4.5
5	กะปิ 6 กก	120	43	3
6	ข่า 3 กก	60	43	1.5
7	เครื่องเทศ 0.6 กก	300	43	7
8	เกลือ 2 กก	40	43	1
9	มะกรูด 1.4 กิโล	50	43	1
10				
	รวมค่าวัตถุดิบผันแปรต่อหน่วย			34.5

ต้นทุนผันแปรสินค้าชนิดที่ 3 พริกกลาบ

ลำดับ	รายการวัตถุดิบในการผลิตสินค้า	จำนวนเงินรวม	จำนวนหน่วยที่ผลิตได้	ต้นทุนต่อหน่วย(บาท)
1	หอมแดงคั่ว 2 กก	70	8.5 กก	8.5
2	กระเทียมคั่ว 3 กก	160	8.5 กก	19
3	พริกแห้งคั่ว 1.5 กก	160	8.5 กก	19
4	กะปิ 1.5 กก	30	8.5 กก	3.5
5	เกลือ 0.5 กก	10	8.5 กก	1
6				
7				
8				
9				
10				
	รวมค่าวัตถุดิบผันแปรต่อหน่วย			51

4.11 การพยากรณ์ต้นทุน วัตถุดิบ / วัสดุสิ้นเปลือง / สินค้า

ต้นทุนสินค้าชนิดที่ 1 ชื่อสินค้า: พริกแกงแดง

การพยากรณ์ต้นทุนรายวัน ในปีที่ 1

รายการ	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์	รวม
จำนวนหน่วยที่ผลิต / ซื้อม								
ต้นทุนต่อหน่วย								
รวมเงิน (บาท)								

การพยากรณ์ต้นทุนรายสัปดาห์ ในปีที่ 1

รายการ	สัปดาห์ที่ 1	สัปดาห์ที่ 2	สัปดาห์ที่ 3	สัปดาห์ที่ 4	รวม
จำนวนหน่วยที่ผลิต / ซื้อม					
ต้นทุนต่อหน่วย					
รวมเงิน (บาท)					

การพยากรณ์ต้นทุนรายเดือน ในปีที่ 1

เดือน	จำนวนหน่วยที่ผลิต / ซื้อม	ต้นทุนต่อหน่วย	รวมเงิน (บาท)
เดือนที่ 1	280	36.5	10220
เดือนที่ 2	280	36.5	10220
เดือนที่ 3	280	36.5	10220
เดือนที่ 4	280	36.5	10220
เดือนที่ 5	1000	36.5	36500
เดือนที่ 6	1000	36.5	36500
เดือนที่ 7	1000	36.5	36500
เดือนที่ 8	1000	36.5	36500
เดือนที่ 9	1000	36.5	36500
เดือนที่ 10	1000	36.5	36500
เดือนที่ 11	1000	36.5	36500
เดือนที่ 12	1000	36.5	36500
รวม			332,880

ต้นทุนสินค้าชนิดที่ 2 ชื่อสินค้า: พริกแกงเขียวหวาน

การพยากรณ์ต้นทุนรายวัน ในปีที่ 1

รายการ	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์	รวม
จำนวนหน่วยที่ผลิต / ซื้อม								
ต้นทุนต่อหน่วย								
รวมเงิน (บาท)								

การพยากรณ์ต้นทุนรายสัปดาห์ ในปีที่ 1

รายการ	สัปดาห์ที่ 1	สัปดาห์ที่ 2	สัปดาห์ที่ 3	สัปดาห์ที่ 4	รวม
จำนวนหน่วยที่ผลิต / ซื้อม					
ต้นทุนต่อหน่วย					
รวมเงิน (บาท)					

การพยากรณ์ต้นทุนรายเดือน ในปีที่ 1

เดือน	จำนวนหน่วยที่ผลิต / ซื้อม	ต้นทุนต่อหน่วย	รวมเงิน (บาท)
เดือนที่ 1	280	34.5	9660
เดือนที่ 2	280	34.5	9660
เดือนที่ 3	280	34.5	9660
เดือนที่ 4	280	34.5	9660
เดือนที่ 5	1000	34.5	34500
เดือนที่ 6	1000	34.5	34500
เดือนที่ 7	1000	34.5	34500
เดือนที่ 8	1000	34.5	34500
เดือนที่ 9	1000	34.5	34500
เดือนที่ 10	1000	34.5	34500
เดือนที่ 11	1000	34.5	34500
เดือนที่ 12	1000	34.5	34500
รวม			314,640

ต้นทุนสินค้าชนิดที่ 3 ชื่อสินค้า: พริกกลาบ

การพยากรณ์ต้นทุนรายวัน ในปีที่ 1

รายการ	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์	รวม
จำนวนหน่วยที่ผลิต / ซื้อม								
ต้นทุนต่อหน่วย								
รวมเงิน (บาท)								

การพยากรณ์ต้นทุนรายสัปดาห์ ในปีที่ 1

รายการ	สัปดาห์ที่ 1	สัปดาห์ที่ 2	สัปดาห์ที่ 3	สัปดาห์ที่ 4	รวม
จำนวนหน่วยที่ผลิต / ซื้อม					
ต้นทุนต่อหน่วย					
รวมเงิน (บาท)					

การพยากรณ์ต้นทุนรายเดือน ในปีที่ 1

เดือน	จำนวนหน่วยที่ผลิต / ซื้อม	ต้นทุนต่อหน่วย	รวมเงิน (บาท)
เดือนที่ 1	168	51	8568
เดือนที่ 2	168	51	8568
เดือนที่ 3	168	51	8568
เดือนที่ 4	168	51	8568
เดือนที่ 5	300	51	15300
เดือนที่ 6	300	51	15300
เดือนที่ 7	300	51	15300
เดือนที่ 8	300	51	15300
เดือนที่ 9	300	51	15300
เดือนที่ 10	300	51	15300
เดือนที่ 11	300	51	15300
เดือนที่ 12	300	51	15300
รวม			156672

การพยากรณ์ต้นทุนผันแปรรวม (Variable Cost Forecast) รายปีที่ 1

	ต้นทุน สินค้า 1	ต้นทุน สินค้า 2	ต้นทุน สินค้า 3	ต้นทุน สินค้า 4	ต้นทุน สินค้า 5	รวม
เดือนที่ 1	10220	9660	8568			
เดือนที่ 2	10220	9660	8568			
เดือนที่ 3	10220	9660	8568			
เดือนที่ 4	10220	9660	8568			
เดือนที่ 5	36500	34500	15300			
เดือนที่ 6	36500	34500	15300			
เดือนที่ 7	36500	34500	15300			
เดือนที่ 8	36500	34500	15300			
เดือนที่ 9	36500	34500	15300			
เดือนที่ 10	36500	34500	15300			
เดือนที่ 11	36500	34500	15300			
เดือนที่ 12	36500	34500	15300			
รวม	332,880	314,640	156,672			804,192

การพยากรณ์ต้นทุนผันแปรรวม (Variable Cost Forecast) รายปีที่ 2

	ต้นทุน สินค้า 1	ต้นทุน สินค้า 2	ต้นทุน สินค้า 3	ต้นทุน สินค้า 4	ต้นทุน สินค้า 5	รวม
เดือนที่ 1						
เดือนที่ 2						
เดือนที่ 3						
เดือนที่ 4						
เดือนที่ 5						
เดือนที่ 6						
เดือนที่ 7						
เดือนที่ 8						
เดือนที่ 9						
เดือนที่ 10						
เดือนที่ 11						
เดือนที่ 12						
รวม						

5.8.3 ต้นทุนผันแปรอื่น ในการผลิต / บริการ / พาณิชยกรรม

ค่าแรงงานในการผลิตผันแปร (เพิ่มหรือลดตามจำนวนหน่วยที่ผลิต/ค่าแรงที่คิดตามรายชิ้นที่ผลิต)

รายการ	เดือน												รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1 ค่าแรง	1600	1600	1600	1600	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	38400
2 ค่าจ้างเตรียมวัตถุดิบ	900	900	900	900	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	12400
3 ค่าส่งสินค้า	100	100	100	100	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	16400
4 พนักงานขาย	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9600
รวม													76800

สรุปค่าแรงงานในการผลิตผันแปรปีที่ 1.....76800 บาท ปีที่ 280000 บาท ปีที่ 380000 บาท

ค่าใช้จ่ายโรงงานอื่นๆ ในการผลิตผันแปรไม่รวมค่าเสื่อมราคา (เพิ่มหรือลดตามจำนวนหน่วยที่ผลิต/คิดตามรายชิ้นที่ผลิต)

รายการ	เดือน												รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1.ค่าไฟ	100	100	100	100	600	600	600	600	600	600	600	600	5200
2.ค่าน้ำ	30	30	30	30	80	80	80	80	80	80	80	80	760
3.ฉลาก	100	100	100	100	220	220	220	220	220	220	220	220	3600
4.ค่าน้ำมัน	200	200	200	200	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	48000
5.													
รวม													57560

หมายเหตุ ถ้าคิดรายชิ้นไม่ได้ให้บันทึกในค่าใช้จ่ายคงที่

สรุปค่าใช้จ่ายโรงงานอื่น ๆ ในการผลิตผันแปร ปีที่ 157560..... บาท ปีที่ 2 ...63316 บาท ปีที่ 370000..... บาท

ต้นทุนคงที่

ค่าแรงงานในการผลิตคงที่ (ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามจำนวนหน่วยที่ผลิต/ค่าแรงที่จ่ายรายเดือน)

ลำดับ	รายการ	เดือน												รวม
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1														
2														
3														
4														
5														
	รวม													

สรุปค่าแรงงาน ในการผลิตคงที่ ปีที่ 1 บาท ปีที่ 2 บาท ปีที่ 3 บาท

ค่าใช้จ่ายโรงงานอื่น ๆ ในการผลิตคงที่/ ไม่รวมค่าเสื่อมราคา (ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามจำนวนหน่วยที่ผลิต/ที่จ่ายรายเดือน)

ลำดับ	รายการ	เดือน												รวม
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	ค่างวดที่ดิน	2280	2280	2280	2280	2280	2280	2280	2280	2280	2280	2280	2280	
2	โทรศัพท์	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	
3														
4														
	รวม													32160

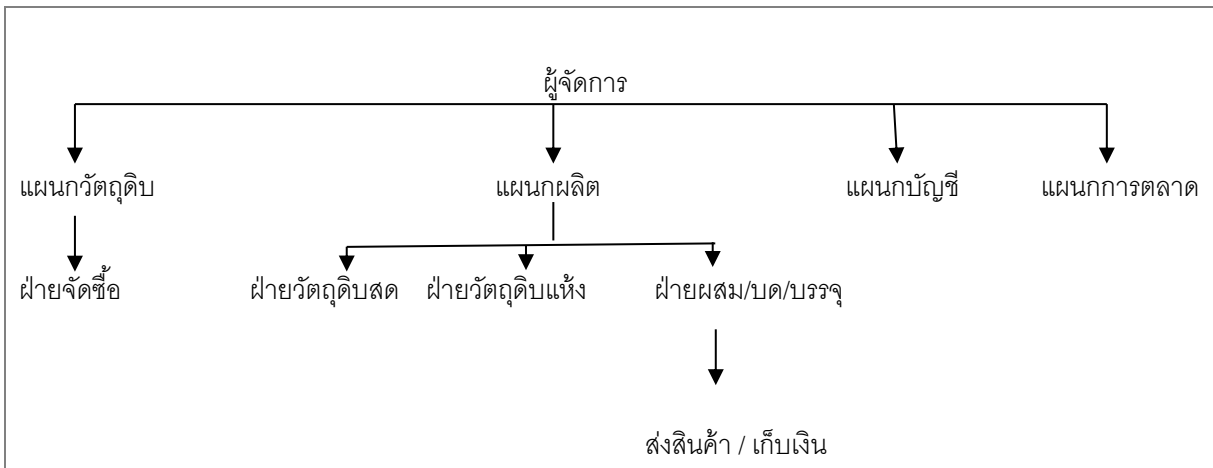
สรุปค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ในการผลิตคงที่ ปีที่ 132160..... บาท ปีที่ 232160..... บาท ปีที่ 332160..... บาท

แผนการบริหารจัดการองค์กร

6.1 รูปแบบของธุรกิจ

ธุรกิจผลิตพริกแกง

6.2 โครงสร้างองค์กร และผังการบริหารงาน



6.3 รายชื่อคณะกรรมการ ผู้บริหาร และบุคลากร

6.4 หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากร

ชื่องาน/ หน้าที่	ลักษณะงาน	จำนวน	คุณสมบัติผู้ทำงาน
ผู้จัดการ	ควบคุมงานทุกแผนกให้ดำเนินไปอย่างราบรื่น พิจารณารางวัลและการลงโทษ ควบคุมคุณภาพสินค้า ควบคุมสต็อก	1	ป.ตรี สามารถวางแผนงาน กระจายงาน ควบคุมการผลิต ควบคุมคุณภาพ มีความเป็นผู้นำ แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
จัดซื้อ	เสาะหาวัตถุดิบสดใหม่ ราคาถูกที่สุด	1	ม.6 สามารถหาแหล่งวัตถุดิบที่ราคาเหมาะสม มีประสบการณ์จัดซื้อวัตถุดิบด้านอาหาร สามารถต่อรองเรื่องราคาได้
ผลิต	จัดเตรียมวัตถุดิบให้ถูกสุขอนามัย ผลิตให้ได้ตามกำหนดและส่งสินค้าให้ตรงเวลา	4	ม.3 รักความสะอาด ปฏิบัติตามข้อกำหนดในกระบวนการผลิตได้ครบถ้วน
บัญชี	จัดการบัญชีรายวัน รายเดือน เงินเดือน ภาษี และธุรกรรม	1	ป.ตรี ละเอียดถี่ถ้วนกับตัวเลข รู้เรื่องระบบภาษีเป็นอย่างดี
การตลาด	หาตลาดรับซื้อเพิ่มเติม คัดกลยุทธ์และโปรโมชัน	1	ป.ตรี มีความคิดสร้างสรรค์ มนุษย์สัมพันธ์ดี

6.5 วิธีสรรหา หรือการคัดเลือกบุคลากร

สรรหาพนักงานโดยเน้นให้เป็นบุคลากรในพื้นที่ พิจารณาบุคลากรที่เคยเป็นพนักงานด้านอาหารกับครอบครัวก่อน เพราะมีความรู้จักคุ้นเคยและได้เห็นฝีมือ และความรับผิดชอบ หากยังไม่ได้บุคคลที่เหมาะสม ประกาศรับสมัครผ่านตัวแทนชุมชน เช่นผู้ใหญ่บ้าน ซึ่งจะช่วยกลั่นกรองคนดี ไม่ให้เสียชื่อผู้แนะนำ

6.6 แผนการพัฒนาบุคลากร

การฝึกอบรม พนักงานใหม่	ก่อนเริ่มงานต้องรับการอบรมและแนะนำงานจากผู้จัดการ 1-2 ชั่วโมง
	เสริมด้วย ข้อปฏิบัติเป็นลายลักษณ์อักษรติดไว้หน้างานที่ต้องทำ
การพัฒนาอาชีพ	กระตุ้นพนักงานด้วยการให้คำแนะนำด้านการพัฒนาตนเอง แล้วทดลองมอบงานที่ทำ ทายยิ่งขึ้น เพื่อนำไปสู่ตำแหน่งที่สูงขึ้นในอนาคต

6.7 ค่าตอบแทนและสวัสดิการ

ค่าตอบแทน	เงินค่าผลิตรายครั้งที่สูงกว่าค่าแรงขั้นต่ำเล็กน้อย
ค่าตอบแทนที่ไม่เป็นตัวเงิน	แจกพริกแกงคนละครึ่งกิโลทุกสัปดาห์

6.8 ระเบียบ วินัย การลงโทษและการจูงใจ

ลงโทษ	1 หากมาสายเกิน 2 ครั้งต่อเดือน ครั้งที่ 3 ปรับ 30 บาท
	2 ลาโดยไม่แจ้งล่วงหน้า ปรับ 50 บาท
จูงใจ	1 ทำงานครบปี พา Outing 1 ครั้ง
	2 ทำประกันสังคมแบบประกันตนเอง โดยองค์กรจ่ายให้หากยังทำงานร่วมกับองค์กร

6.9 ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการองค์กร

1) กิจกรรมก่อนการดำเนินงาน (Gantt chart)

ที่	กิจกรรม	เดือน											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	ปรับปรุงโรงเรือน	←	→										
2	ออกแบบโลโก้	↔											
3	ออกแบบบรรจุภัณฑ์		↔										

2) ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

รายจ่ายในการเตรียมการ

ที่	กิจกรรม	จำนวนเงินที่จ่ายแต่ละเดือน												รวมเงิน
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	ปรับปรุงโรงเรือน	10000	10000	10000										
2	ออกแบบโลโก้	5000												
3	ออกแบบบรรจุภัณฑ์	4000												
รวมรายจ่ายในการเตรียมการ													39000	

สิทธิการใช้สินทรัพย์ระยะยาว

ที่	กิจกรรม	จำนวนเงินที่จ่ายแต่ละเดือน												รวมเงิน
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1														
รวมสิทธิการใช้สินทรัพย์ระยะยาว														
รายจ่ายในการเตรียมการ+สิทธิการใช้สินทรัพย์ระยะยาว														

3) ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ที่	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)		
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
1	วัสดุสิ้นเปลืองส่วนบริหารกลาง			
2	เงินเดือนส่วนบริหารกลาง	211200	316800	348480
3	ค่าน้ำส่วนบริหารกลาง			
4	ค่าไฟฟ้าส่วนบริหารกลาง			
5	ค่าโทรศัพท์ส่วนบริหารกลาง			
รวม				
หมายเหตุ – ควรปรับปรุงประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารในปีต่อไปให้เป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจ				

บทที่

7

แผนการเงิน

พิจารณาจาก ไฟล์ Excel

ความเสี่ยงและแผนสำรอง

ความเสี่ยงและแผนสำรอง

แผนที่อธิบายถึงการเตรียมแนวทางการดำเนินงานไว้ล่วงหน้าในกรณีที่สถานการณ์หรือการดำเนินการไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ หรือมีเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันเกิดขึ้นจนอาจส่งผลให้การดำเนินธุรกิจไม่เป็นไปอย่างราบรื่นและเป็นผลกระทบในทางลบต่อกิจการ

ความเสี่ยงด้านการเงินและสภาพคล่อง	แผนการจัดการความเสี่ยงด้านการเงินและสภาพคล่อง
การขาดเงินสดหมุนเวียนในการซื้อวัตถุดิบ	จัดทำบัญชีควบคุมและ บริหารเงินสดให้คงเหลืออยู่เสมอ พร้อมหาแหล่งเงินทุนสำรอง
ความเสี่ยงด้านภาวะการแข่งขัน	แผนการจัดการความเสี่ยงด้านภาวะการแข่งขัน
เกิดคู่แข่งเพิ่ม	ปรับปรุงสินค้าให้มีความต่าง ทั้งด้านบรรจุภัณฑ์ และศึกษาเทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อเพิ่มความแตกต่างและสร้างจุดเด่นเสมอ

