

แผนธุรกิจ เพื่อขอรับจัดสรรเงินอุดหนุน
โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียน
อาชีวศึกษา

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2566

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของ

ธุรกิจ/ผู้บริหารโครงการ

สรุปความเป็นมา

ของธุรกิจ

1. ชื่อเจ้าของกิจการ นายจตุรวิชัย ปาโผ ชื่อกิจการ (ถ้ามี) เห็นนางฟ้าภูฐาน
2. ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีนครราชสีมา
3. ประเภทสินค้าและบริการ ให้บริการจำหน่ายสินค้า ก้อนเห็ดนางฟ้าภูฐาน
4. เหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ

ตามนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา มุ่งเน้นจัดการศึกษาและฝึกอบรมวิชาชีพเพื่อผลิตและพัฒนากำลังคนทั้งในระดับกึ่งฝีมือ ระดับฝีมือ ระดับเทคนิค และระดับเทคโนโลยีในทุกสาขาวิชาอย่างมีคุณภาพและมาตรฐานสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อมและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีสนองความ

ต้องการของตลาดแรงงาน และการประกอบอาชีพอิสระ แผนกวิชาพืชศาสตร์ได้จัดการเรียนการสอนรายวิชาการผลิตเห็ดและโครงการผลิตเห็ด ซึ่งการทำก้อนเห็ดนางฟ้าภูฐานเป็นการฝึกทักษะผู้เรียนและทำการผลิตเพื่อจำหน่ายผลผลิตก้อนเห็ดนางฟ้าภูฐานที่ทางแผนกวิชาพืชศาสตร์ได้จัดทำขึ้น โดยเป็นการจัดการเรียนการสอนแบบครบวงจรซึ่งมีการผลิตดูแลรักษาก้อนจัดจำหน่าย จึงจัดทำโครงการแผนธุรกิจ ฟาร์มเห็ดนางฟ้าภูฐานเกษตรโคราช เพื่อเป็นแนวทางในการประกอบการ การบริหารจัดการ ตามรูปแบบการดำเนินธุรกิจ การบริหารจัดการสินค้า แบบครบวงจร ฝึกบ่มเพาะการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่หรือการพัฒนาต่อยอดธุรกิจเดิม ให้แก่นักเรียน นักศึกษา พร้อมทั้งพัฒนาขีดความสามารถในการสร้างผลกำไรให้เกิดขึ้นกับกลุ่มธุรกิจภายใต้โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ได้มองเห็นโอกาสในการส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนาขีดความสามารถของนักเรียน นักศึกษา และประชาชนทั่วไปที่สนใจให้สามารถนำความรู้ ทักษะวิชาชีพ เพื่อสร้างเสริม ประสพการณ์เชิงพาณิชย์ ให้มีความพร้อมที่จะเริ่มประกอบธุรกิจของตนเอง หรือพัฒนาต่อยอดธุรกิจเดิม ได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน จึงได้จัดทำแผนธุรกิจการผลิตก้อนเห็ดนางฟ้าภูฐาน เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ

แผนธุรกิจฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจ โดยมีทำเลที่ตั้งในวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีนครราชสีมา ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป็นนักเรียน นักศึกษา ครู เจ้าหน้าที่ ผู้ปกครอง และประชาชนทั่วไป และเป็นแนวทางในการจัดการ ควบคุมบริหารร้าน ตามรูปแบบการดำเนินธุรกิจ การบริหารจัดการสินค้าคงคลัง ฝึกบ่มเพาะการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ให้แก่นักเรียน นักศึกษา พร้อมทั้งพัฒนาขีดความสามารถในการสร้างผลกำไรให้เกิดขึ้นกับกลุ่มธุรกิจ

สำหรับการแข่งขันในตลาด ธุรกิจ ได้เปรียบคู่แข่งในแง่ทำเลที่ตั้ง
ของแหล่งจำหน่าย คือแผนกวิชาพืชศาสตร์มีการจัดจำหน่ายตลอดทั้งปี
โดยเฉพาะจำหน่ายในงานดอกไม้บานเปิดบ้านเกษตรแฟร์ซึ่งจัดขึ้นเป็น
ประจำปี วัตถุประสงค์คือสามารถหาได้ง่ายและราคาถูกในท้องถิ่น
โดยจ่ายค่าตอบแทนให้ผู้ประกอบการเป็นผู้ดำเนินการตลาดเอง

5. ระยะเวลาการก่อตั้ง

- (✓) เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน
- (✓) คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประมาณ เดือน กรกฎาคม 2566
- (✓) ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี
- () ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี

วัตถุประสงค์และวงเงินงบ

ประมาณ

- (✓) เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ
- () เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ
- (✓) เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ
- () เพื่อชำระหนี้อื่น
- () อื่นๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอเงินงบประมาณ 8,000 บาท (แปดพันบาทถ้วน)

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์

(SWOT Analysis)

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ภาพรวมของทั้ง
บริษัท

การวิเคราะห์ทางธุรกิจได้มีการวิเคราะห์โดยใช้ (SWOT Analysis) ดังนี้

1. จุดแข็ง (Strengths) ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

1.1 ก้อนเห็ดนางฟ้าภูฐานตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทุกเพศ ทุกวัย

1.2 วัตถุดิบมีเพียงพอสามารถหาได้ในพื้นที่ใกล้เคียง ทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำลง

1.3 ด้านราคาผลิตภัณฑ์มีราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพที่ผู้บริโภคจะได้รับ

1.4 ก้อนเห็ดนางฟ้ามีคุณภาพ สามารถเปิดดอกได้นาน 3 เดือน

1.5 ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักของคนบริเวณใกล้เคียงวิทยาลัยฯ

1.6 ฟาร์มเห็ดอยู่ใกล้แหล่งชุมชนและแหล่งรับซื้อเห็ด

2. จุดอ่อน (Weakness) ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง

2.1 ผู้ประกอบการเป็นนักเรียน นักศึกษา ขาดประสบการณ์ในการดำเนินงาน

2.2 เชื้อเห็ดนางฟ้าภูฐานเดินช้า เนื่องจากอุณหภูมิของสถานที่ตั้งฟาร์มเห็ดไม่สม่ำเสมอ

3. โอกาส(Opportunity) เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริมหรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต

3.1 เห็นนางฟ้าภูฐานเป็นเห็ดที่เป็นที่ต้องการของตลาดและผู้บริโภคเสมอ

3.2 แนวโน้มของคนที่ต้องการบริโภคเห็ดมีเพิ่มขึ้น เนื่องจากเห็ดมีประโยชน์มากมาย

3.3 มีการนำผลผลิตดอกเห็ดนางฟ้าภูฐาน มาแปรรูปเพื่อต่อยอดเป็นสินค้าผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายและนำไปแพร่และแนะนำผลิตภัณฑ์

3.4 เมื่อมีการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งนอกและในวิทยาลัยฯ ซึ่งสามารถจำหน่ายก่อนเห็ดนางฟ้าภูฐานได้

3.3 ได้ผลิตภัณฑ์พัฒนาต่อยอดในเรื่องของบรรจุภัณฑ์เพื่อที่สามารถเก็บไว้ได้นานมากขึ้น

3.5 ได้รับการสนับสนุน ส่งเสริม จากสถานศึกษา และครูอาจารย์

3.6 สามารถฝากขายผ่านเว็บไซต์ต่างๆ รวมทั้งใช้ Facebook ,IG ช่วยขยายให้ตลาดเปิดกว้างได้มากขึ้นไปอีก

3.7 สามารถฝากขายได้ที่ร้านบ้านเกษตร ในวันเสาร์ - วันอาทิตย์

4. อุปสรรค (Threat) เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรืองเติบโตซ้ำเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ

4.1 ธุรกิจไม่ได้เปิดดำเนินการในวัน เสาร์ - อาทิตย์ และวันนักขัตฤกษ์ เนื่องจากอยู่ในส่วนงานราชการ และผู้ประกอบการเป็นนักเรียน-นักศึกษา ทำให้เวลาการทำธุรกิจไม่ต่อเนื่อง

4.2 ในบริเวณใกล้เคียงมีธุรกิจที่ใกล้เคียงกันหลายราย

4.3 ก้อนเห็ดนางฟ้าภูฐานเกิดความเสียหาย เนื่องจากการเข้าทำลายของโรคและแมลงศัตรูเห็ด

ส่วนที่ 3 กลยุทธ์การ

บริหารกิจการ

แผนการตลาด และการ

วิเคราะห์คู่แข่งชั้น

1. คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่งชั้น ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่งชั้น)
คู่แข่งชั้นที่สำคัญและมีผลต่อกิจการทางตรง ได้แก่ ฟาร์มเห็ดบ้านโนนแต่

2. การเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

คุณสมบัติของสินค้า/บริการ/ อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา		✓		
2.ทำเลที่ตั้งกับกลุ่มลูกค้า		✓		
3. ลักษณะสินค้า/บริการ/รูปร่างบรรจุภัณฑ์		✓		
4. คุณภาพสินค้า/บริการ		✓		
5. ชื่อเสียงของสินค้า/บริการ	✓			
6. ยอดขายสินค้า/บริการ			✓	

3. ตลาดของสินค้า/บริการ

(✓) ตลาดท้องถิ่น/ในจังหวัด (✓) ตลาดต่างจังหวัด ()

ตลาดต่างประเทศ

() อื่นๆ (ระบุ)

4. ลักษณะของผู้ซื้อ

(✓) มีลูกค้าประจำ/แน่นอน/ตลาดเปิด () มีผู้ซื้อเฉพาะ
กลุ่ม/ตลาดแคบ

(✓) เป็นลูกค้าขาจร ไม่แน่นอน () อื่นๆ (ระบุ)

5. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า/บริการ (ควรระบุรายชื่อลูกค้าให้ ได้มากที่สุด) ได้แก่

1. นักเรียน นักเรียน วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีนครราชสีมา

2. บุคลากร ครูเจ้าหน้าที่ ของวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยี
นครราชสีมา

3. ผู้ปกครองนักเรียน นักศึกษา ของวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยี
นครราชสีมา

4. บุคคลภายนอกที่เข้ามาติดต่อภายในสถานศึกษา

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

(✓) มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธีการประชาสัมพันธ์ภายใน
สถานศึกษาและประชาสัมพันธ์ออนไลน์

() มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี.....

() ไม่มี

7. การกำหนดราคาขาย

7.1 ราคาสินค้า/บริการ กำหนดจาก

(✓) ต้นทุนสินค้า/บริการ () ความต้องการของลูกค้า

(✓) เปรียบเทียบราคากับคู่แข่งชั้น () อื่น ๆ (ระบุ)

7.2 ราคาขาย

ก่อนเห็นนางฟ้าภูฐาน หน่วยละ 10 บาท (1 – 100
ก่อน)

ก่อนเห็นนางฟ้าภูฐาน หน่วยละ 8 บาท (101 ก่อนขึ้น
ไป)

7.3 ราคาขายของคู่แข่งชั้น

ก่อนเห็นนางฟ้าภูฐาน หน่วยละ 10 บาท

8. ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

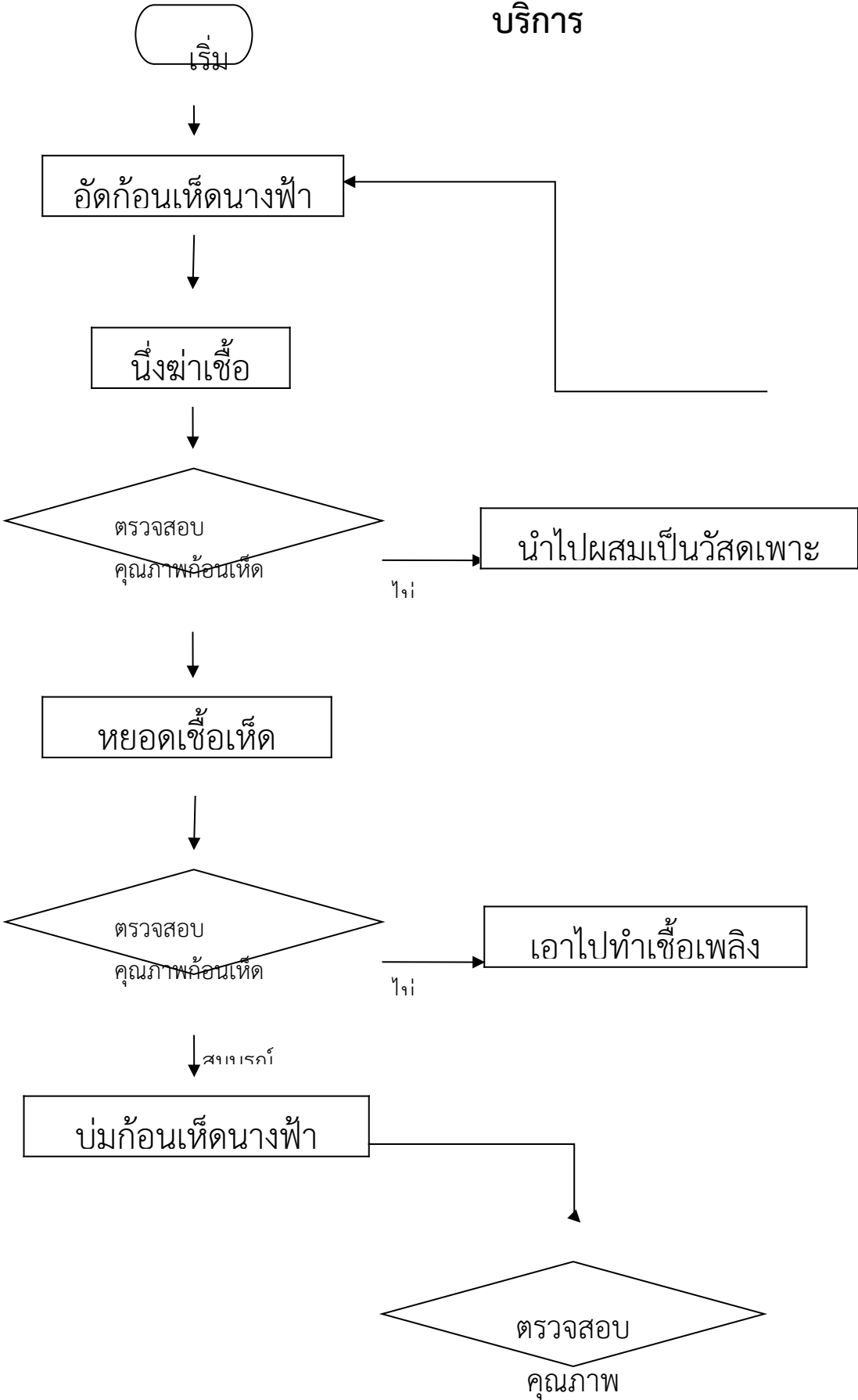
() ขายตรง () ขายปลีก () ขายส่ง ()

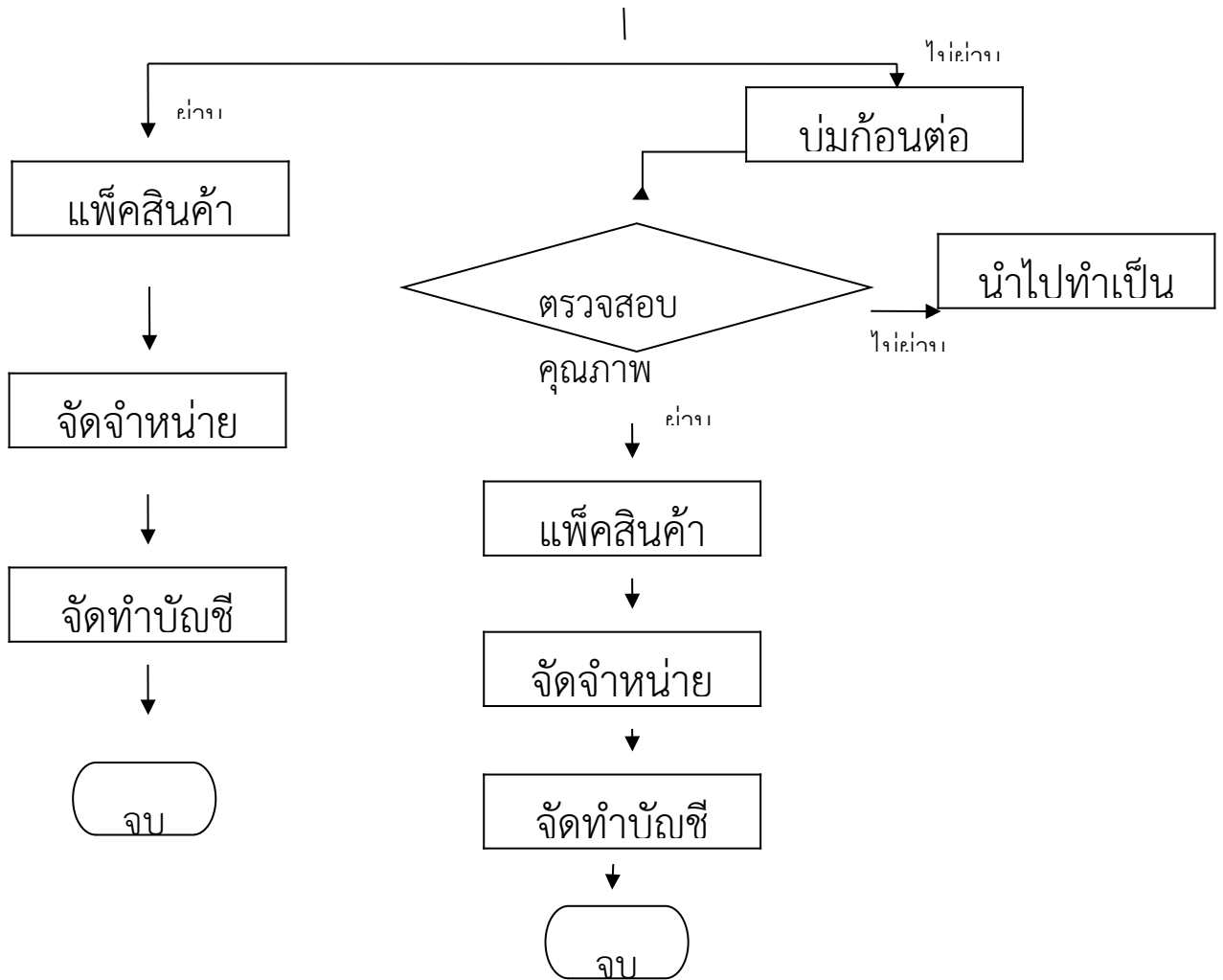
ขายฝาก () รับจ้างผลิต

() อื่น ๆ (ระบุ)

แผนการผลิต/การให้บริการ

บริการ



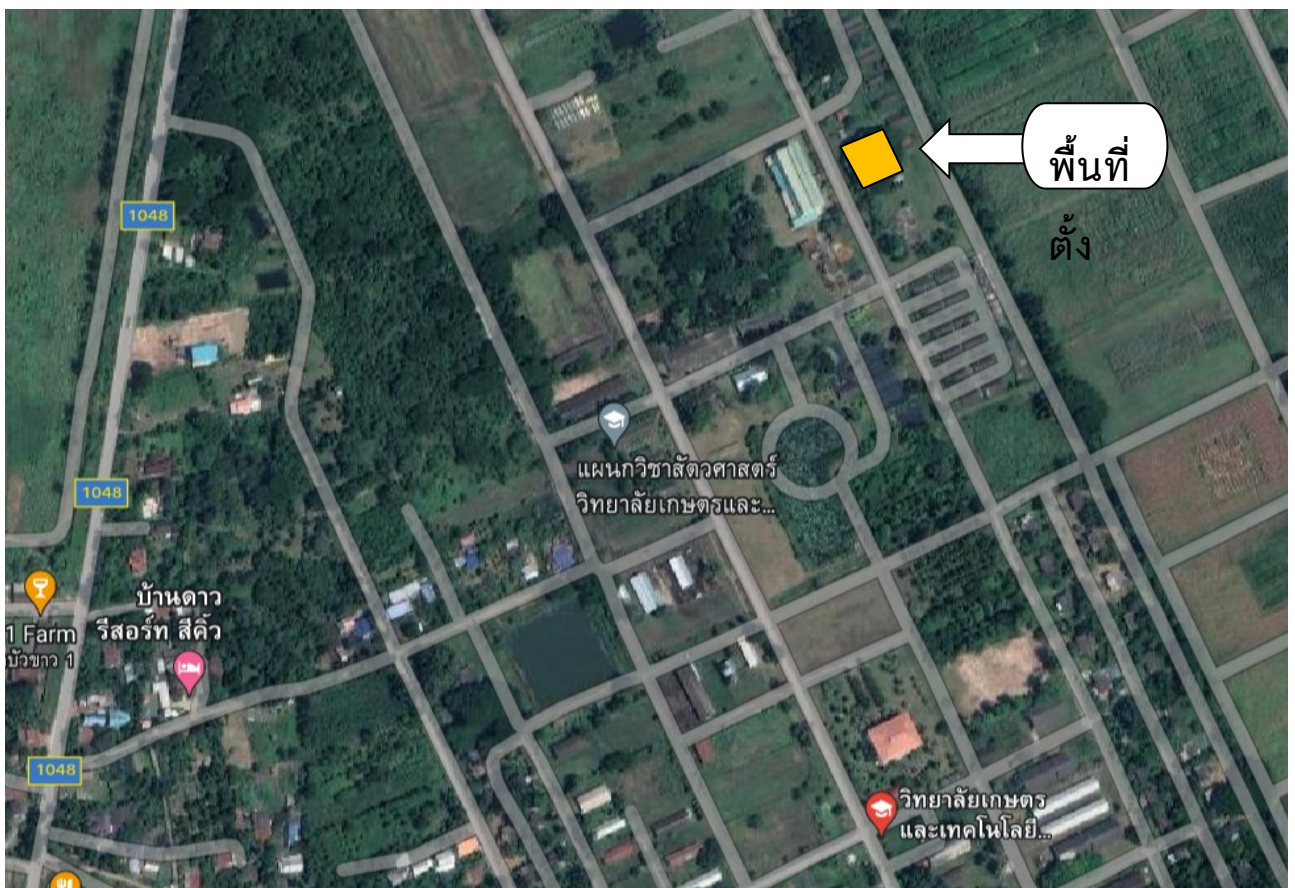


1. อัดก้อนเห็ดนางฟ้าภูฐาน
2. นึ่งฆ่าเชื้อก้อนเห็ดนางฟ้าภูฐาน ที่อุณหภูมิ 121 °C เป็นเวลา 3 ชั่วโมง
3. ตรวจสอบคุณภาพก้อนเห็ดให้พร้อมต่อการหยอดเชื้อเห็ด
4. หยอดเชื้อเห็ดนางฟ้าภูฐาน
5. ตรวจสอบคุณภาพก้อนเห็ดให้พร้อมต่อบ่มก้อน
6. บ่มก้อนเห็ดนางฟ้าภูฐาน 22 – 30 วัน

7. ตรวจสอบคุณภาพก้อนเห็ดให้พร้อมต่อการแพ็คสินค้าเตรียมจำหน่าย
8. แพ็คสินค้าเตรียมจำหน่าย
9. จัดจำหน่าย
10. จัดทำบัญชีรายรับ - รายจ่าย

2. แผนที่ตั้งกิจการ

ในการประกอบธุรกิจ บ้านเห็ดเกษตรโคราช ตั้งอยู่ภายในแผนกวิชาพืชศาสตร์ วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีนครราชสีมา ตำบลลาดบัวขาว อำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา



3. แหล่งวัตถุดิบ(สั่งซื้อจากใคร ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)

3.1 ฟาร์มเห็ดคุณชายโก้ อ. เมืองนครราชสีมา จ. นครราชสีมา

3.2 แดงฟาร์มเห็ด อ. เมืองนครราชสีมา จ. นครราชสีมา

3.3 ร้านกันเอง อ. สีคิ้ว จ. นครราชสีมา

3.4 โรงสีสูงเนิน อ. สูงเนิน จ. นครราชสีมา

4. การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด 100 %

ซื้อเป็นเงินเชื่อ 0 % มีกำหนดชำระเงินภายใน

.....-.....วัน

แผนการ

จัดการ

1. โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ , หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ

แผนภูมิโครงสร้าง กลุ่มธุรกิจ “บ้าน
เห็นเกษตรโคราช”

นายจตุรวิชัย
ปาไผ่

ผู้จัดการ/
หัวหน้า

นางสาวบุญยาพร นาม
เปลี่ยน

นายทรงพล จันจัด

นายคำจันทร์ ชาญชิต

ครูที่ปรึกษา

นางสาวกรสิริ
พ่วงจันทิก

แผนกการเงิน

นายจตุรวิชัย
ปาไผ่

แผนกขาย

นางสาวอรจิรา
รัตนรักษ์

แผนกบุคคล

นายนิติภูมิ
สวัสดิ์
นางสาวอรณิชา
รัตนรักษ์

แผนกผลิต/จัด
ซื้อ

2. การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน 5 คน ค่าจ้างรวม 500 บาทต่อเดือน
หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก-.....
คน ค่าจ้าง-.....บาทต่อเดือน

รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม-.....บาทต่อ
เดือน

แผนการ

เงิน

1. ปัจจุบัน มีเงินกู้ยืม.....-.....บาท เจ้าหนี้คือ.....-.....
ชำระหนี้เดือนละ.....-.....บาท คาดว่าจะชำระหนี้สินหมดภายใน
.....-.....ปี....-.... เดือน
2. อนาคต จะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายเงินทั้งสิ้น
รวม.....7,000.....บาท
เป็นเงินได้รับการสนับสนุน โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระ
ในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา 8,000 บาท
สัดส่วน เงินกู้ยืม ต่อเงินทุนส่วนตัว เท่ากับ....-.....ต่อ...-.....
3. หลักประกันเงินกู้ คือ-.....
4. เงินลงทุนจะลงทุนในโครงการหรือกิจการ ตามข้อ 2 จะนำไปใช้ในการ
ลงทุน ดังนี้

เป็นเงินหมุนเวียน	3,000	บาท
ค่าที่ดิน/ปรับปรุงที่ดิน	-	บาท
ค่าก่อสร้าง ปรับปรุง ตกแต่งสถานที่	-	บาท
ค่าเครื่องจักร วัสดุอุปกรณ์	4,000	บาท

- ค่าสินค้า/วัตถุดิบเครื่อง ปรุ่่ง/วัสดุเพื่อผลิต/ บริการ	4,00 0	4,00 0	4,00 0	4,00 0	4,00 0	4,00 0	4,00 0	-
พนักงาน 5 คน (เดือนละ 500 บาท)	500	500	500	500	500	500	500	500
-ค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ/ค่าไฟฟ้า/ค่า โทรศัพท์)	100	100	100	100	100	100	100	100
- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (ดอกเบี้ย/คีนเงินกู้/ ประชาสัมพันธ์)	-	-	-	-	-	-	-	-
- รวมรายจ่าย	4,60 0	4,60 0	4,60 0	4,60 0	4,60 0	4,60 0	4,60 0	600
กำไรสุทธิ (บาท)	2,4 00	5,4 00	5,4 00	5,4 00	5,4 00	5,4 00	5,4 00	9,4 00

ลงชื่อ..... เจ้าของกิจการ
(นายจตุรวิษญ์ ปาโผ)