

แผนธุรกิจ เพื่อขอรับจัดสรรเงินอุดหนุน
โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียน
อาชีวศึกษา
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2566

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของ

สรุปความเป็นมา

1. ชื่อเจ้าของกิจการ นางสาว อภิญญา ช่างสูงเนิน ชื่อกิจการ หินมงคล บารมีนำโชค
2. ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ ณ แผนกวิชาบริหารธุรกิจเกษตร วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยี นครราชสีมา
3. ประเภทสินค้าและบริการ ให้บริการจำหน่ายสินค้า ผลิตภัณฑ์ที่ทำหิน มงคลนำโชค
4. เหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ ตามนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา มุ่งเน้น จัดการศึกษาและฝึกอบรมวิชาชีพเพื่อผลิตและพัฒนากำลังคนทั้งในระดับกึ่ง ฝีมือ ระดับฝีมือ ระดับเทคนิค และระดับเทคโนโลยีในทุกสาขาวิชาอย่างมี คุณภาพและมาตรฐานสอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม สิ่ง แวดล้อมและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีสนองความต้องการของตลาด แรงงาน และการประกอบอาชีพอิสระ แผนกวิชาบริหารธุรกิจเกษตรได้

จัดการเรียนการสอนรายวิชาการขายและวิชาบัญชี ซึ่งเป็นกระบวนการ
สุดท้ายก่อนจำหน่ายและยังเป็นการเพิ่มมูลค่าของผลผลิตที่แผนกวิชาได้จัด
ทำขึ้น โดยเป็นการจัดการเรียนการสอนแบบครบวงจรซึ่งมีการ และการ
แปรรูปเพื่อจัดจำหน่าย จึงจัดทำโครงการแผนธุรกิจ หินมงคลบารมีนำโชค
เพื่อเป็นแนวทางในการประกอบการ การบริหารจัดการ ตามรูปแบบการ
ดำเนินธุรกิจ การบริหารจัดการสินค้า แบบครบวงจร ฝึกบ่มเพาะการเป็นผู้
ประกอบการรายใหม่หรือการพัฒนาต่อยอดธุรกิจเดิม ให้แก่นักเรียน
นักศึกษา พร้อมทั้งพัฒนาขีดความสามารถในการสร้างผลกำไรให้เกิดขึ้นกับ
กลุ่มธุรกิจภายใต้โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียน
อาชีวศึกษา ได้มองเห็นโอกาสในการส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนาขีดความ
สามารถของนักเรียน นักศึกษา และประชาชนทั่วไปที่สนใจให้สามารถนำ
ความรู้ ทักษะวิชาชีพ เพื่อสร้างเสริม ประสพการณ์เชิงพาณิชย์ ให้มีความ
พร้อมที่จะเริ่มประกอบธุรกิจของตนเอง หรือพัฒนาต่อยอดธุรกิจเดิม ได้
อย่างมั่นคงและยั่งยืน จึงได้จัดทำแผนธุรกิจหินบารมีนำโชคขึ้น เพื่อเป็น
แนวทางในการดำเนินธุรกิจ

แผนธุรกิจฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจ โดยมีทำเลที่ตั้งใน
วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีนครราชสีมา ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป็นนักเรียน
นักศึกษา ครู เจ้าหน้าที่ ผู้ปกครอง และประชาชนทั่วไป และเป็นแนวทางใน
การจัดการ ควบคุมบริหารร้าน ตามรูปแบบการดำเนินธุรกิจ การบริหาร
จัดการสินค้าคงคลัง ฝึกบ่มเพาะการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ให้แก่
นักเรียน นักศึกษา พร้อมทั้งพัฒนาขีดความสามารถในการสร้างผลกำไรให้
เกิดขึ้นกับกลุ่มธุรกิจ

สำหรับการแข่งขันในตลาด ธุรกิจ ได้เปรียบคู่แข่งในแง่ทำเลที่ตั้งของ
แหล่งจำหน่าย คือแผนกวิชาบริหารธุรกิจเกษตรจำหน่ายในงานดอกไม้บาน

เปิดบ้านเกษตรแฟร์ซึ่งจัดขึ้นเป็นประจำทุกปี วัตถุประสงค์หลักคือหिनมงคลชนิดต่างๆ โดยจ่ายค่าตอบแทนให้ผู้ประกอบการเป็นผู้ดำเนินการตลาดเอง

5. ระยะเวลาการก่อตั้ง

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

วัตถุประสงค์และวงเงินข

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

วงเงินที่ต้องการขอเงินขประมาณ 2,000 บาท (สองพันบาทถ้วน)

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ภาพรวมของทั้งบริษัท การวิเคราะห์ทางธุรกิจได้มีการวิเคราะห์โดยใช้(SWOT Analysis) ดังนี้

1. จุดแข็ง (Strengths) ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

1.1 สร้างประสบการณ์ที่ไม่เหมือนใครเป็นการนำองค์ประกอบของหินนำโชคแต่ละวันเกิดมาเสริมในพาชนะที่น่าหลงใหลบางอย่าง เช่น ให้ลูกค้าเลือกหรือสร้างชุดหินนำโชคเป็นเอกลักษณ์ของตนเองเพื่อสร้างการจดจำให้กับธุรกิจ

1.2 หินนำโชคมีสีและความหลากหลายทางด้านความหลากหลายของหินแต่ละชนิดเพื่อเพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้ซื้อมากขึ้น

1.3 หินนำโชคไม่ได้เป็นแค่เครื่องรางนำโชคเพียงอย่างเดียวแต่ยังสามารถนำมาประดับตกแต่งสวยงามตามที่ต่างๆได้อีกด้วย

2. จุดอ่อน (Weakness) ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง

2.1 ธุรกิจหินนำโชคขึ้นอยู่กับความเชื่อที่ว่าหินหรือคริสตัลบางชนิดสามารถนำโชคหรือพลังงานด้านบวกมาให้ได้แต่ไม่ใช้กับทุกคนที่เชื่อในแนวคิดนี้ซึ่งอาจทำให้ฐานลูกค้าจำกัดได้

2.2 ธุรกิจอื่นๆอีกมากมายที่ขายหินและคริสตัลด้วยซึ่งอาจทำให้ธุรกิจไม่โดดเด่นและดึงดูด

2.2 หินนำโชคเป็นสินค้าที่เกิดรอยขีดข่วนได้ง่ายเนื่องจากเป็นวัสดุที่บอบบางและแตกหักง่าย จึงมีค่าห่อและจัดส่งที่มีราคาค่อนข้างสูง

3. โอกาส (Opportunity) เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริมหรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต

3.1 สร้างความร่วมมือกับซัพพลายเออร์ที่มีชื่อเสียงและพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มและสามารถขายผลิตภัณฑ์ในตลาดท้องถิ่นหรือร้านค้าที่ตอบสนองตลาดสุขภาพและจิตวิญญาณ

3.2 มีโอกาสได้ไปขายสินค้าหรือจัดแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆตามงามอู่เว้น
นที่สำคัญต่างๆ

4.อุปสรรค (Threat)เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง
เติบโตเข้าเป็นอุปสรรคต่อ
การดำเนินธุรกิจ

4.1 การหาซัพพลายเออร์ที่น่าเชื่อถือได้และสามารถหาห็นนำ
โชคของแท้และคุณภาพในราคาที่เหมาะสมให้ได้

4.2 หินเป็นลักษณะที่มีความเปราะบางและแตกหักง่ายจึงยาก
แก่การขนส่ง

ส่วนที่ 3 กลยุทธ์การ

แผนการตลาด และการ

1. คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่งชั้น ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการ
ที่มีต่อคู่แข่งชั้น)

คู่แข่งชั้นที่สำคัญและมีผลต่อกิจการทางตรง ที่ผลิตผลิตภัณฑ์ชนิด
เดียวกันไม่มี ส่วนคู่แข่งชั้นที่สำคัญและมีผลต่อกิจการทางอ้อม ได้แก่
ร้านค้าขายของชำ และตลาดทางออนไลน์

2. การเปรียบเทียบกับผู้แข่งขัน

คุณสมบัติของสินค้า/บริการ/ อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			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 (ตลาดสินค้าออนไลน์)

ลักษณะของผู้ซื้อ

() มีลูกค้าประจำ/แน่นอน/ตลาดเปิด (✓) มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม/ตลาดแคบ

(✓) เป็นลูกค้าชาจร ไม่แน่นอน () อื่นๆ (ระบุ)

4. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า/บริการ (ควรระบุรายชื่อลูกค้าให้ได้มากที่สุด) ได้แก่
1. นักเรียน นักเรียน วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีนครราชสีมา
 2. บุคลากร ครูเจ้าหน้าที่ ของวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยี นครราชสีมา
 3. ผู้ปกครองนักเรียน นักศึกษา ของวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยี นครราชสีมา
 4. บุคคลภายนอกที่เข้ามาติดต่อภายในสถานศึกษา
 5. ลูกค้าภายในกลุ่มตลาดสินค้าออนไลน์เฉพาะกลุ่มที่มีความสนใจใน สินค้าสายนี้โดยตรง

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

(✓) มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธีการประชาสัมพันธ์ภายในสถานศึกษา

(✓) มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธีการประชาสัมพันธ์ภายในแพลตฟอร์มออนไลน์ทางแฟนเพจหน้าโซเชียลอยู่อย่างสม่ำเสมอ

() ไม่มี

7. การกำหนดราคาขาย

7.1 ราคาสินค้า/บริการ กำหนดจาก

(✓) ต้นทุนสินค้า/บริการ () ความต้องการของลูกค้า

(✓) เปรียบเทียบราคากับคู่แข่งชั้น (✓) อื่น ๆ (สอบถามจาก

คณะครูอาจารย์และสมาชิกภายในกลุ่ม)

7.2 ราคาขาย

หินบารมีเสริมดวง ราคาขาย 99 บาท (ต่อราคา 1 ชิ้น)

7.3 ราคาขายของคู่แข่งชั้น

หินบารมีเสริมดวง ราคาขาย 120 บาท(ต่อราคา 1 ชิ้น)

8. ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () ขายตรง () ขายปลีก () ขายส่ง ()
ขายฝาก () รับจ้างผลิต
() อื่น ๆ (ตลาดสินค้าออนไลน์)

แผนการผลิต/การให้

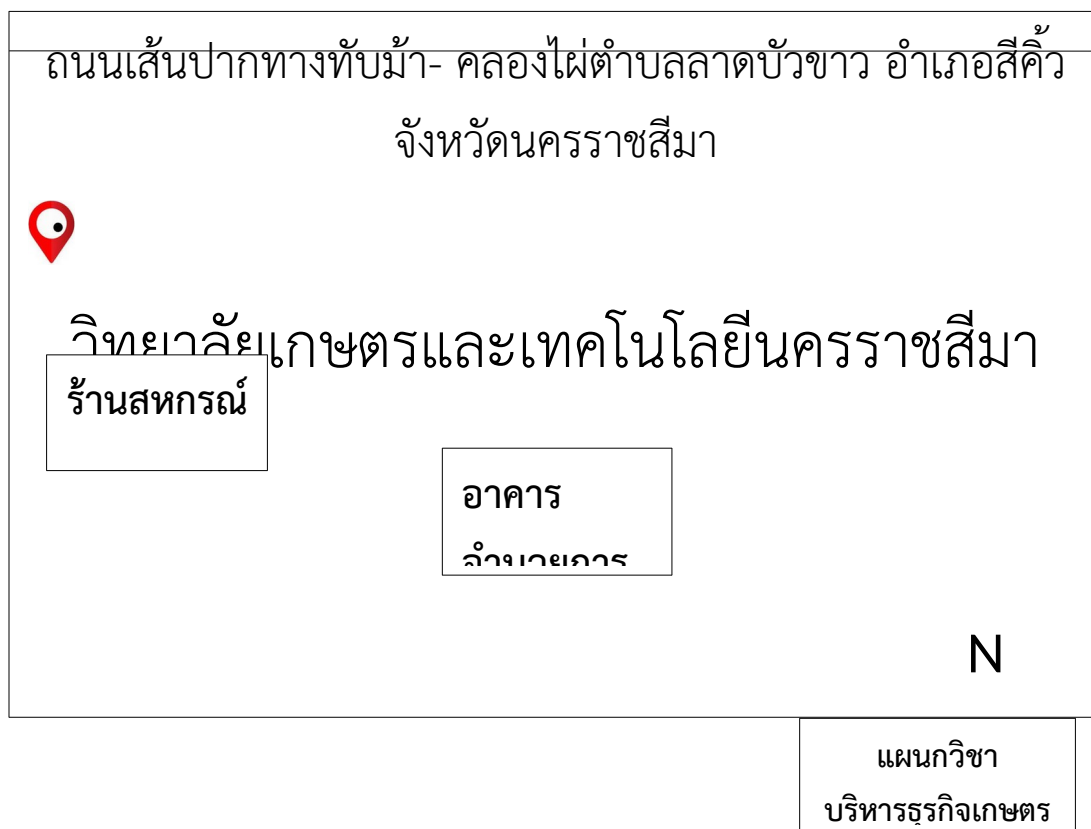
1. กระบวนการผลิต/การให้บริการ

1. เลือกหินที่เหมาะสม: เลือกหินเรียบและแบนเป็นฐานสำหรับต้นบอนไซ
2. สร้างลำต้น: ตัดชิ้นส่วนของลวดนำมาบิดโค้ง . บั่นเป็นลำต้นเสียบปลายด้านหนึ่งของลวดเข้ากับฐานเพื่อยึดไว้
3. ประกอบกิ่งก้าน: ตัดลวดชิ้นเล็กๆ หลายๆ ชิ้นแล้วติดกับลำต้น ตัดและบิดเพื่อสร้างกิ่งก้าน เปลี่ยนความยาวและมุมต่างๆ เพื่อให้ดูเป็นธรรมชาติ
4. ติดหินหรือลูกปัด: ใช้ลวดทินเนอร์ติดหินหรือลูกปัดขนาดเล็กเข้ากับกิ่งไม้ โดยจำลองใบไม้หรือผลไม้
5. ปรับและปรับแต่ง: ปรับรูปร่างของต้นไม้ให้สมดุลและวางตำแหน่งให้เหมาะสมเพื่อดึงดูดสายตา

6. การจัดแสดง: วางต้นไม้ลวดหินน้ำโชคในภาชนะหรือขาตั้งที่เหมาะสม แล้วพิจารณาเพิ่มองค์ประกอบตกแต่ง เช่น ก้อนกรวดหรืออื่นๆ ให้สวยงาม
7. จัดวางจำหน่ายออกสู่ตลาด

2. แผนที่ตั้งกิจการ

ในการประกอบธุรกิจ หินมงคลบารมีน้ำโชค จัดตั้ง ณ ที่แผนกวิชา บริหารธุรกิจเกษตร วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีนครราชสีมา ตำบลลาดบัวขาว อำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา



3. แหล่งวัสดุอุปกรณ์

วัสดุหลัก ได้แก่ 1.หินนำโชค 2.หินตกแต่ง

วัสดุอุปกรณ์อื่นๆได้แก่ 1.ลวด 2.ชุดปืนกาว 3.โหลแก้วกลมแบบใส
4.สีอะคริลิก 5.ใบโพธิ์เงิน-ทอง 6.กรรไกร 7.คีมตัดลวด 8.โอเอซิสซื้อ

จากตลาดสี่คิ้ว จังหวัดนครราชสีมา

4. การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด 100 %

ซื้อเป็นเงินเชื่อ 0 % มีกำหนดชำระเงินภายใน

.....-.....วัน

แผนการ

1. โครงสร้างองค์กร

แผนภูมิโครงสร้าง กลุ่มธุรกิจ “หินมงคล

นางสาว อภิญญา
ช่วงสงเนิน

น.ส. ศิริภัสสร อินทศร
น.ส. อรัชพร เคนจันทิก
นาย เศรษฐพล ไหวคิด
นาย ชนิตพล ชำนิงาน

นางสาว ชลธิชา นกสามเมือง
นางสาว พิมลวรรณ ศิริพงษ์
กุลพจน์
นางสาว พัชราภา หล่าจันทิก
นางสาวณัฐนาถปิ่นจันทิก

นางสาว ชลธิชา นกสาม
เมือง
นางสาว พิมลวรรณ ศิร

นางสาวณัฐนาถปิ่น
จันทิกนางสาวกิตติ
มากสิกรรม

น.ส. ศิริภัสสรอิน
ทศร
น.ส. อรัชพรเคน

นาย ชนิตพล ชำนิ
งาน
นางสาว ศิริรัตน์

2. การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน 12 คน ค่าจ้างรวม บาทต่อเดือน
หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก-.....

คน ค่าจ้าง บาทต่อเดือน

รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม-.....บาทต่อ
เดือน

แผนการ

1. ปัจจุบัน มีเงินกู้ยืม....-.....บาท เจ้าหนี้คือ.....-.....
 ชำระหนี้เดือนละ.....-.....บาท คาดว่าจะชำระหนี้สินหมดภายใน
-.....ปี....-.... เดือน
2. อนาคต จะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายเงินทั้งสิ้น
 รวม 2,000 บาท
 เป็นเงินได้รับการสนับสนุน โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระใน
 กลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา 2,000 บาท
 สัดส่วน เงินกู้ยืม ต่อเงินทุนส่วนตัว เท่ากับ....-....ต่อ...-.....

3. หลักประกันเงินกู้ คือ-.....
4. เงินลงทุนจะลงทุนในโครงการหรือกิจการ ตามข้อ 2 จะนำไปใช้ในการ
 ลงทุน ดังนี้

เป็นเงินหมุนเวียน	100 บาท
ค่าที่ดิน/ปรับปรุงที่ดิน	0 บาท
ค่าก่อสร้าง ปรับปรุง ตกแต่งสถานที่	0 บาท
ค่าวัสดุอุปกรณ์	1,900 บาท
ค่ายานพาหนะ (ถ้ามี)	0 บาท
อื่นๆ	0 บาท

5. ประมาณการรายรับรายจ่ายในการประกอบกิจการ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการ เดือน ปี (จำนวนเงิน)			
	ส.ค.65	ต.ค.65	พ.ย.65	ธ.ค.65
เงินสนับสนุนจาก	2,000	-	-	-

โครงการ				
<u>รายรับ</u> (บาท)				
- ยอดขาย	9,900	10,395	10,890	11,385
- รายได้อื่น	-	-	-	-
<u>รายจ่าย</u> (บาท)				
- ค่าเช่าสถานที่	-	-	-	-
- ค่าสินค้า/วัสดุเพื่อผลิต/ บริการ	1,900	1,995	2,090	2,185
พนักงาน 12 คน(เดือน ละ บาท)				
-ค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ/ค่าไฟฟ้า/ค่า โทรศัพท์)	-	-	-	-
- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (ดอกเบี้ย/ค่านายหน้า/ ประชาสัมพันธ์)	-	-	-	-
- ภาษี	-	-	-	-
กำไรสุทธิ(บาท)	8,000	8,400	8,800	9,200

ลงชื่อ..... เจ้าของกิจการ
(อภิญญาช่วงสูงเนิน)