



โครงการนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก

Kid Table and Chair Set

จัดทำโดย

นายมงคล

บัวสีทอง

นายจรงค์

พงษ์วานิชสมบัติ

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

สาขาวิชาการตลาด

วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพนธ์

ปีการศึกษา 2562



ชื่อโครงการภาษาไทย

โครงการนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก

ชื่อโครงการภาษาอังกฤษ

Kid Table and Chair Set

จัดทำโดย

1. นายมงคล

บัวสีทอง

2. นายจงรัก

พงษ์วานิชสมบัติ

.....
คณะกรรมการอนุมัติให้เอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา วิชาโครงการ
ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยี
อรรถวิทย์พัฒนศึกษา (ATC.)

.....
(อาจารย์อุดมพร เปตานนท์)

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

.....
(อาจารย์กมลวรรณ บุญสาย)

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

.....
(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)

หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

บทคัดย่อ

หัวข้อโครงการ	โครงการนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก Kid Table and Chair Set	
ผู้จัดทำโครงการ	1. นายมงคล บัวสีทอง 2. นายจรงค์ พงษ์วานิชสมบัติ	
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์อุดมพร เปตานนท์	
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์กมลวรรณ บุญสาย	
สาขาวิชา	สาขาวิชาการตลาด	
สถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนศึกษา ปีการศึกษา 2562	

.....

บทคัดย่อ

โครงการ ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก เป็นโครงการประเภทนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1.) เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ (2.) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุเหลือใช้ (3.) เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม (4.) เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และเพิ่มทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์

มีวิธีการดำเนินการ 3 ขั้นตอน คือ 1. ขั้นเตรียมการ ขั้นที่ 2. ขั้นดำเนินการและ ขั้นที่ 3. ขั้นประเมินผล จากผลการดำเนินงาน สรุปได้ดังนี้

1. วันเวลาและสถานที่ดำเนินการ โครงการ คือ เริ่มดำเนินโครงการตั้งแต่วันที่ 15 มิถุนายน 2562 – 28 กุมภาพันธ์ 2563 สถานที่ 950/13 หมู่ 4 ต.แพรกษา อ.เมือง จ.สมุทรปราการ

2. ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณมีการลงทุน 1,500 บาทเมื่อหักค่าใช้จ่ายและซื้อวัสดุอุปกรณ์คงเหลือ 445 บาท แบ่งคืนให้สมาชิกในกลุ่ม 2 คน คนละ 222 บาท

3. ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินโครงการ ซึ่งตามวัตถุประสงค์ของโครงการนั้นการดำเนินงานบรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ (1.) การดำเนินงานบรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ (2.) สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสิ่งประดิษฐ์ แล้วมีประโยชน์กับเด็ก (3.) ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม (4.) ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่และมีคุณค่า

4. ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างการปฏิบัติโครงการ คือ (1.) ระยะทางการเดินทางของสมาชิกมีความห่างไกลกันมาก ทำให้ให้การปฏิบัติงานล่าช้า (2.) ปัญหาวันหยุดกับเวลาว่างไม่ตรงกันจึงทำให้เกิดการล่าช้าในการปฏิบัติงาน (3.) ขาดทักษะในการทำชิ้นงาน เมื่อลงมือปฏิบัติได้ผลงานไม่เป็นไปตามการออกแบบ

5. ข้อเสนอแนะ แนวทางในการพัฒนาโครงการปะเภทขายสินค้า โครงการพืชฯ ฟินเฟอ (1.) นัดหมายเวลาปฏิบัติงานให้เร็วขึ้น เพื่อลดการปฏิบัติงานล่าช้า (2.) ประธานกลุ่มควรมีการเรียกประชุมทีมเพื่อหาวันเวลาปฏิบัติงานและควรนัดหมายล่วงหน้าอย่างน้อย 1 อาทิตย์ (3.) ควรปรึกษาหรือขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญในการลงมือปฏิบัติเพื่อให้ได้ชิ้นงานตามการออกแบบที่ได้วางไว้

จากผลสำรวจความพึงพอใจของผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถาม จำนวน 100 คน โดยถามเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด (4P's) พบว่า

จากความความพึงพอใจมีต่อชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$ = 4.38) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าด้านราคาอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$ = 4.49) รองลงมาด้านด้านส่งเสริมการขายอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$ = 4.47) รองลงมาด้านการจัดจำหน่ายอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$ = 4.31) และผลิตภัณฑ์อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$ = 4.25) ตามลำดับ

กิตติกรรมประกาศ

โครงการเล่มนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยความกรุณา และความช่วยเหลือจากอาจารย์ที่ปรึกษา คืออาจารย์อุดมพร เปตานนท์และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วม อาจารย์กมลวรรณ บุญสาย ซึ่งอาจารย์ทั้งสองท่านได้มีแนวทางในการแก้ไข ตลอดจนให้คำแนะนำ และข้อคิดต่าง ๆ โดยตลอดและขอขอบคุณ คุณดา ศิวนาถ เอี่ยมจัด และ คุณยาย บัวขาว เอี่ยมจัด ที่คอยช่วยเหลือเรื่องอุปกรณ์และคอยให้คำแนะนำในระหว่างการทำงาน ตลอดจนจบ

สุดท้ายนี้ ผู้จัดทำโครงการขอขอบคุณเพื่อนๆ สาขาการตลาดทุกคนที่คอยช่วยเหลือ ชี้แนะให้แนวทางและร่วมกันทำวิชาโครงการจนสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี รวมทั้งขอขอบคุณผู้เกี่ยวข้องมา ณ ที่นี้

ขอขอบพระคุณ

คณะผู้จัดทำ

โครงการนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก

Kid Table and Chair Set

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(ก)
กิตติกรรมประกาศ	(ข)
บทที่ 1 บทนำ	1
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์ของโครงการ	2
เป้าหมายของโครงการ	2
การติดตามผล และการประเมินโครงการ	2
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	3
แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับโครงการ	3
แนวคิดการออกแบบผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหลือใช้	3
แนวคิดทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค	5
ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (4p)	7
แนวคิดทฤษฎีการเขียนแผนธุรกิจ	10
งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ	18
บทที่ 3 วิธีการดำเนินโครงการ	23
วิธีการดำเนินการ	23
แผนการดำเนินงาน	24
แผนที่ตั้งสถานประกอบการ	25
งบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์	26
การจัดทำแผนธุรกิจ	26
บทสรุปผู้บริหาร	26
วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ	27
ความเป็นมาของธุรกิจ	28
ผลิตภัณฑ์	29
การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด	30

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 วิธีการดำเนินโครงการ (ต่อ)	
แผนบริหารจัดการ	36
แผนการตลาด	40
แผนการบริการ	44
แผนการเงิน	50
แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง	61
บทที่ 4 ผลการดำเนินโครงการ	62
รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล	62
บัญชีรายรับ – รายจ่าย ในโครงการ	69
สรุปผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ	70
บทที่ 5 สรุปผลการดำเนินโครงการ และข้อเสนอแนะ	71
สรุปผลการดำเนินโครงการ	71
สรุปตารางการปฏิบัติงานจริง	71
ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินโครงการ	72
ข้อเสนอแนะ แนวทางการพัฒนา	72
บรรณานุกรม	73
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก โครงการ	74
ภาคผนวก ข แบบสอบถาม	84
ภาคผนวก ค ประมวลภาพผลิตภัณฑ์ในโครงการ	93
ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ	100

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

ไม้เป็นวัสดุแข็งที่ทำจากแก่นลำต้นของต้นไม้ส่วนใหญ่เป็นไม้ยืนต้น โดยแบ่งเป็นไม้เนื้อแข็ง เช่น ไม้เต็ง ไม้แดง และไม้เนื้ออ่อน เช่น ไม้สัก ไม้ยางพารา ไม้ไผ่ โดยนิยามแล้วไม้จะหมายถึงเนื้อเยื่อไซเล็มชั้นที่สอง ของต้นไม้แต่ในความเข้าใจไม้อาจหมายรวมไปถึงวัสดุใดๆ ที่มีส่วนประกอบทำมาจากไม้ด้วย ไม้สามารถใช้ประโยชน์ได้หลากหลายประโยชน์อย่างอื่นคือ ก็นำมาใช้ในการศิลปะ ทำเฟอร์นิเจอร์ ทำอาวุธ หรือเป็นวัสดุก่อสร้าง ไม้ยังคงเป็นส่วนประกอบสำคัญในการก่อสร้าง ตั้งแต่มนุษย์เริ่มสามารถสร้างบ้านที่อยู่อาศัย หรือเรือ โดยเรือแทบทุกลำในช่วงปี 80 ทำมาจากไม้แทบทั้งสิ้นซึ่งในปัจจุบันหรือเรือที่ทำจากไม้เริ่มมีจำนวนลดลง โดยปัจจุบันมีการนำวัสดุอื่นมาใช้ในการสร้างแทน แต่ว่าไม้ยังคงมีส่วนสำคัญในด้านการเสริมโครงสร้าง หรือเป็นวัสดุเสริม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการสร้างหลังคา และของประดับนอกบ้าน ไม้ที่ใช้ในงานก่อสร้างรู้จักกันในชื่อ ไม้แปรรูปไม้โดยสภาพแล้ว ไม่เหมาะที่จะนำมาใช้ในการก่อสร้างโดยตรงเนื่องจากอาจจะมีการแตกหักในโครงสร้าง จึงต้องนำไปแปรรูปเป็นอย่างอื่นก่อน เช่น ไม้อัด เป็นต้นนอกจากจะเอามาทำ โต๊ะ-เก้าอี้ หรือเอาไปสร้างบ้าน เยื่อของไม้ยังเป็นส่วนประกอบสำคัญในกสนผลิตภัณฑ์อีกด้วยเซลลูโลสที่อยู่ในไม้ยังใช้การทำวัสดุสังเคราะห์ซึ่งไม้ยังใช้ประโยชน์ในการทำอุปกรณ์อื่นนอกเหนือจากการก่อสร้าง เช่นเครื่องดนตรี ตะเกียบ

ในแง่ของการใช้ประโยชน์ไม้ให้ประโยชน์มากมายหลายอย่าง แต่ก่อนที่จะนำไปใช้ประโยชน์ได้จริง มักจะต้องผ่านกรรมวิธีในการแปรรูปก่อน ดังนั้นวัสดุไม้ได้ถูกปรับเปลี่ยนให้อยู่ในรูปของงานต่อเติมทดแทน เช่น งานตกแต่งภายใน-ภายนอกอาคาร งานจัดสวน งานเฟอร์นิเจอร์ โดยไม้ยอดนิยมนำมาแปรรูป จะเป็นตระกูลไม้แท้ ไม้เทียม

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการ จึงมีแนวคิดในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ จากการนำวัสดุที่มีอยู่แต่เกิดการชำรุดมาเพิ่มมูลค่าให้เป็นส่วนผลิตในการสร้างตัวสินค้า ให้ออกมาเป็นชุด โต๊ะ-เก้าอี้เด็กและเพิ่มความสวยงามโดยการประดิษฐ์และออกแบบตามที่วางแผนไว้ เพื่อดำเนินตามรอยเศรษฐกิจพอเพียง ดังพระราชดำริของพระเจ้าอยู่หัว ร.9 ที่ว่าด้วยการใช้อย่างพอเพียง เช่นเดียวกับกลุ่มของคณะผู้จัดทำโครงการที่นำไม้วัสดุเหลือใช้จากการก่อสร้างเกิดการชำรุด โดยได้คิดค้นที่จะพัฒนาให้เป็นชุดเก้าอี้-โต๊ะเด็ก หรือนวัตกรรมที่มีคุณค่าและสามารถสร้างรายได้ให้กับผู้ที่มีอาชีพช่างไม้ได้มากขึ้น

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุเหลือใช้
3. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม
4. เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และเพิ่มทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์

เป้าหมาย

1. การนำผลงานส่งเข้าประกวดการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ประเภทสิ่งประดิษฐ์
2. เสนอขายบุคคลที่มีความสนใจในสิ่งประดิษฐ์จากวัสดุธรรมชาติ

การติดตามผล และการประเมิน

1. นำเสนอผลงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
2. เมื่อทราบถึงปัญหาอุปสรรคสำคัญและหาวิธีแก้ไขให้ทันการณ์
3. แบบสอบถามแสดงความพึงพอใจของลูกค้า
4. รายงานสรุปผลการดำเนินการ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุธรรมชาติและเพิ่มรายได้
3. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม
4. ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์สร้างผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่และมีคุณค่า

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการทำโครงการประเภทนวัตกรรมประดิษฐ์ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก(Kid Table and Chair Set) ได้แนวทางในการดำเนินโครงการและเพื่อมีการเตรียมการตระหนักศึกษาหาข้อมูลเพื่อสร้างความพร้อมในการการทำโครงการที่ดีเหมาะสมและออกมาสมบูรณ์ที่สุดในช่วงปลายของหลักสูตร โดยมีแนวคิดดังต่อไปนี้

1. แนวคิดการออกแบบผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหลือใช้
2. แนวคิดทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค
3. ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด 4P's (Marketing Mix)
4. แนวคิดทฤษฎีการเขียนแผนธุรกิจ
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดการออกแบบผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหลือใช้

แนวคิดการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม มีสาเหตุมาจากพฤติกรรมการบริโภคของมนุษย์ที่มีแนวโน้มการบริโภคที่เร็วขึ้น ก่อให้เกิดปัญหาจากขยะมากมายที่ไม่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมต่างๆ ที่ผลิตภัณฑ์นั้นยังไม่เสีย หรือชำรุดเพียงบางส่วน ซึ่งสามารถซ่อมแซม และนำมาใช้ใหม่ได้ จากแนวคิดนี้ จึงนำไปสู่กระบวนการออกแบบ ซึ่งสามารถสรุปประเด็นสำคัญที่นักออกแบบสามารถเลือกใช้แนวทางในการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

1. ออกแบบให้สามารถถอดออกเป็นชิ้น ๆ เพื่อสะดวกต่อการถอดประกอบ, การขนส่ง, และการนำกลับมาใช้ใหม่(Recycle)
2. คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมโดยการเลือกใช้วัสดุที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ หรือย่อยสลายได้ตามธรรมชาติเพื่อเป็นการแก้ปัญหาและป้องกันทางด้านนิเวศวิทยา
3. เลือกใช้วัสดุในท้องถิ่นนั้นๆ เพื่อลดการใช้พลังงานในการเคลื่อนย้าย ลดพลังงานในการผลิตให้น้อยลง และลดผลกระทบของงานออกแบบที่มีต่อการใช้ทรัพยากร
4. ปรับและเปลี่ยนพฤติกรรมการบริโภคของมนุษย์ให้บริโภคช้าลง (Slow-Flow)
5. ออกแบบให้ผลิตภัณฑ์มีความทนทานใช้งานได้นานขึ้น เช่น กันน้ำ ทนกระแทก ปรับเปลี่ยนเฉพาะบางส่วนได้ แทนการทิ้งทั้งชิ้น

6. สามารถปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์หนึ่งไปเป็นผลิตภัณฑ์อีกอย่างหนึ่งได้ หรือเป็น
อเนกประสงค์

7. ออกแบบผลิตภัณฑ์ ที่ให้ความสำคัญต่อคุณค่าทางจิตใจ เช่น พิมพ์ภาพสัญลักษณ์
ข้อความหรืออื่น เพื่อให้สามารถรำลึกหรือเชื่อมโยงความทรงจำที่ดีได้ การออกแบบอย่างยั่งยืน
(Sustainable Design) คือ การออกแบบที่สามารถรักษาสสมดุลระหว่างผลกำไรจากผลงานการ
ออกแบบ ผลกระทบที่มีต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมได้อย่างเหมาะสม การออกแบบอย่างยั่งยืน มี
องค์ประกอบหลายมิติ ทั้งทางสังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อม การสร้างสมดุลระหว่าง
องค์ประกอบทั้งสามนั้นเป็นเรื่องยาก เพราะไม่เพียงต้องสร้างประโยชน์สูงสุด ให้กับทุกฝ่าย แต่
แนวทางการออกแบบอย่างยั่งยืนนั้นมียู่มากมายจนนับไม่ถ้วน สิงห์ อินทรชูโต, 2552 สุวิทย์ วงศ์
รุจิราวานิชย์ 2557 ได้แบ่งกลุ่มแนวความคิดงานออกแบบอย่างยั่งยืนออกเป็น 3 หมวดหมู่หลัก ดังนี้

7.1. Low-Impact Materials หมายถึง การเลือกใช้ทรัพยากรที่ปราศจากสาร เคมีอัน
ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม, การคิดค้นวัสดุใหม่ที่นำทรัพยากรทางธรรมชาติมาใช้แทนสาร
สังเคราะห์ที่เกิดจากสารเคมี รวมไปถึง การเลือกใช้ทรัพยากรที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้
และสิ้นเปลืองพลังงานน้อยที่สุด

7.2. Reduce หมายถึง การลดปริมาณการใช้ทรัพยากรในการผลิตให้มากที่สุด หรือ
กล่าวในอีกมุมหนึ่งคือ การใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างคุ้มค่าที่สุด ทั้งนี้การลดปริมาณการใช้
จะต้องไม่ทำให้คุณภาพ หรือประโยชน์ใช้สอยของผลิตภัณฑ์ลดลงไปด้วย นอกจากนี้ยังรวมถึง
การ ลดปริมาณการใช้พลังงานเชื้อเพลิง และการหาหนทางในการใช้พลังงานสะอาดด้วย

7.3. Reuse, Recycle และ Upcycling คำทั้ง 3 นี้ มีความหมายที่แตกต่างกัน กล่าวคือ
Reuse หมายถึง การใช้ประโยชน์ซ้ำ โดยไม่ผ่านกระบวนการแปรสภาพ Recycle หมายถึง การ
แปลงสภาพเศษวัสดุมาใช้งานใหม่ ส่วนใหญ่จะทำให้วัสดุนั้นๆ มีคุณภาพที่แย่ลง และ Upcycling
หมายถึง กระบวนการแปลงสภาพวัสดุเหลือใช้ที่ไร้ประโยชน์ให้เป็นวัสดุใหม่ หรือสร้างเป็น
ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีคุณภาพสูงขึ้น สวยงามขึ้น และสามารถสร้างมูลค่าทางการค้าที่สูงขึ้นด้วย
ประโยชน์ของการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม มีดังต่อไปนี้

1. เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยจะส่งผลดีต่อธุรกิจ ชุมชน และสิ่งแวดล้อม
ซึ่งเป็นแนวทางนำไปสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน (Sustainable Development)

2. เพื่อสร้างผลกำไรให้กับองค์กรโดยการน ำกระแสความต้องการสินค้าและบริการที่
เป็นมิตรต่อ

3. สามารถลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตจากการลดปริมาณวัตถุดิบ หีบห่อ การใช้
พลังงาน ในการผลิตสินค้าและบริการ

4. สามารถนำวัสดุหรือชิ้นส่วนกลับมาใช้ได้ใหม่โดยการปรับปรุงผลิตภัณฑ์จากการ
ออกแบบ 5. เพื่อป้องกันปัญหาการใช้ประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมมาเป็นกำแพงทางการค้าที่มีใช้
ภาษี (Non-Tariff Barrier; NTB) และรองรับการเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบทางด้านสิ่งแวดล้อม
ต่างๆที่มีความเข้มงวดจากประเทศพัฒนาแล้ว เช่น WEEE, RoHS, EuP เป็นต้น

6. ส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กรและผลิตภัณฑ์ ในปัจจุบัน แนวทางการ
ออกแบบที่ยั่งยืนนี้ ถูกปรับให้สอดคล้องกับการทำงานของผู้คนมากขึ้น โดยเน้นแนวความคิดที่
เด่นชัด ส่งผลในเชิงบวกและเป็นไปได้ในการทำงาน คือเน้นการพัฒนาให้ เป็นไปในทางที่ดีขึ้น
หรือมีผลกระทบในทางที่ดีขึ้น โดยการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจ สังคม และ ทรัพยากรธรรมชาติ 2
แนวคิดที่เกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior)

(อ้างอิงจากhttp://dspace.bu.ac.th/bitstream/123456789/1901/1/piyaporn_kamy.pdf)

2. แนวคิดทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค

เป็นการศึกษาถึงเหตุจูงใจ ที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ โดยมีจุดเริ่มต้นจากการที่
เกิดสิ่งกระตุ้น (Stimulus) ที่ทำให้เกิด ความต้องการสิ่งกระตุ้นผ่านเข้ามาในความรู้สึกของผู้ซื้อ จะ
ได้รับอิทธิพลจากลักษณะต่างๆ ของผู้ซื้อ แล้วจะมีการตอบสนอง(Buyer's Response) หรือ การ
ตัดสินใจซื้อ (Buyer's Purchase Decision)อาจ เกิดขึ้นเองจากภายในร่างกายและสิ่งกระตุ้นจาก
ภายนอก นักการตลาดจะต้องสนใจและจัดการสิ่ง กระตุ้นภายนอก เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความ
ต้องการผลิตภัณฑ์ สิ่งกระตุ้นถือว่าเป็นเหตุจูงใจให้เกิดการ ซื้อสินค้า ซึ่งอาจใช้เหตุจูงใจซื้อด้าน
เหตุผล และ ใช้ เหตุ จูง ใจ ให้ ซื้อ ด้าน จิต วิ ทยา (อารมณ์) ก็ ได้

2.1. สิ่งกระตุ้นทางการตลาด (Marketing Stimulus) เป็นสิ่งกระตุ้นที่นักการตลาดสามารถ
ควบคุมและต้องจัดให้มีขึ้นเป็นสิ่งกระตุ้นที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมทางการตลาดได้แก่

2.1.1. สิ่งกระตุ้นด้านผลิตภัณฑ์ (Product) เช่น การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ สวยงามเพื่อ
กระตุ้นความต้องการ

2.1.2. สิ่งกระตุ้นด้านราคา (Price) เช่น การกำหนดราคาสินค้าให้เหมาะสมกับ ผลิตภัณฑ์
โดยพิจารณาจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

2.1.3. สิ่งกระตุ้นด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) เช่น จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้ทั่วถึง
เพื่อให้เกิดความสะดวกแก่ผู้บริโภคถือว่าเป็นการกระตุ้นความต้องการซื้อ

2.1.4. สิ่งกระตุ้นด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) เช่น การโฆษณา สัมภาษณ์ การ
ใช้ความพยายามของพนักงานขาย การลด แลก แจก แถม การสร้างความสัมพันธ์อันดี กับบุคคล
ทั่วไปเหล่านี้ถือว่าเป็นสิ่งกระตุ้นความต้องการซื้อ

2.2. **สิ่งกระตุ้นอื่นๆ (Other Stimulus)** คือ เป็นสิ่งกระตุ้นที่อยู่เหนือการควบคุมของผู้ผลิต สิ่งกระตุ้นเหล่านี้ได้แก่

2.2.1. สิ่งกระตุ้นทางเศรษฐกิจ (Economics) เช่น ภาวะเศรษฐกิจ รายได้ของ ผู้บริโภค เหล่านี้มีอิทธิพลต่อความต้องการของบุคคล

2.2.2. สิ่งกระตุ้นทางเทคโนโลยี (Technological) เช่น เทคโนโลยีใหม่ด้านฝากถอนเงิน อัตโนมัติสามารถกระตุ้นความต้องการให้ใช้บริการของธนาคารมากขึ้น

2.2.3. สิ่งกระตุ้นทางกฎหมายและการเมือง (Law and Political) เช่น กฎหมาย เพิ่มหรือลด ภาษี สินค้าใดสินค้านึงจะมีอิทธิพลต่อการเพิ่มหรือลดความต้องการของผู้ซื้อ

2.2.4. สิ่งกระตุ้นทางวัฒนธรรม (Cultural) เช่น ขนบธรรมเนียมประเพณีไทยใน เทศกาล ต่างๆ จะมีผลกระทบให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการซื้อสินค้าในเทศกาลนั้นๆ

2.3. **ลักษณะของผู้ซื้อ (Buyer Characteristics)** ลักษณะของผู้ซื้อที่มีอิทธิพลจากปัจจัยต่างๆ คือ ปัจจัยด้านวัฒนธรรมปัจจัยด้านสังคมปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยด้านจิตวิทยา ดังนี้

2.3.1. ปัจจัยทางวัฒนธรรม (Cultural Factors) เป็นปัจจัยพื้นฐานในการกำหนด ความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภค ประกอบด้วย - วัฒนธรรมพื้นฐาน เป็นลักษณะพื้นฐานของ บุคคลในสังคม - วัฒนธรรมย่อย เกิดจากพื้นฐานทางภูมิศาสตร์ และลักษณะพื้นฐานของมนุษย์ ลักษณะ ของวัฒนธรรมย่อยประกอบด้วยกลุ่มเชื้อชาติ กลุ่มศาสนา กลุ่มสีผิว พื้นที่ทางภูมิศาสตร์ - ชั้นของสังคม หมายถึง การแบ่งสมาชิกของสังคมออกเป็นระดับฐานะที่แตกต่างกัน การแบ่งชั้นของ สังคม โดยทั่วไป ถือเป็นเกณฑ์รายได้ ทรัพย์สิน

2.3.2. ปัจจัยทางสังคม (Social Factors) เป็นกลุ่มที่บุคคลที่เข้าไปเกี่ยวข้องกับ ชีวิตประจำวันและมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อ ได้แก่ - กลุ่มอ้างอิง (Reference Groups) เป็นกลุ่มที่บุคคล เข้าไปเกี่ยวข้องด้วย ซึ่งมี อิทธิพลต่อทัศนคติ ความคิดเห็นและค่านิยมของบุคคลในกลุ่มอ้างอิง ครอบครัว (Family) เป็นกลุ่ม อ้างอิงที่มีอิทธิพลมากที่สุด เพราะสมาชิกในครอบครัวมีอิทธิพลเป็น อันดับแรกต่อพฤติกรรมของ ผู้บริโภค บุคคลจะมีบทบาทและสถานะที่แตกต่างกันในแต่ละกลุ่ม - บทบาทและสถานะ (Roles and Statuses) บุคคลจะเกี่ยวข้องกับหลายกลุ่มบุคคลจะมีบทบาทและ สถานะที่แตกต่างกันในแต่ละกลุ่ม

2.3.3. ปัจจัยส่วนบุคคล(Personal Factors) - อายุและช่วงชีวิต (Age and Stage of Life Cycle) - อาชีพและสภาพเศรษฐกิจ (Occupation and Economic Circumstance) - รูปแบบการดำรงชีวิต (Lifestyle) - บุคลิกภาพและมโนภาพของตนเอง(Personality and Self-concept) - การศึกษา

2.3.4. ปัจจัยทางจิตวิทยา (Psychological Factors) ประกอบด้วย - แรงจูงใจ (Motivation) คือ ความต้องการที่มากพอที่จะผลักดันพฤติกรรมของ ผู้บริโภคได้ - การรับรู้ (Perception) คือ กระบวนการที่ผู้บริโภคเลือกสรร จัดระบบ และแปล ความหมายของข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่ได้รับ แล้วสร้างเป็นภาพแห่งการรับรู้ขึ้นมา ซึ่งการรับรู้ของแต่ละบุคคลมีความแตกต่างกัน - การเรียนรู้ (Learning) คือ การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของแต่ละบุคคลจาก ประสบการณ์ นักทฤษฎีการเรียนรู้ เชื่อว่าการเรียนรู้เกิดจากการแสดงบทบาทที่มีอิทธิพลต่อกัน ระหว่าง แรงขับ (Drive) สิ่งกระตุ้น (Stimuli) สัญญาณ (Cues) การตอบสนอง (Responses) และ การตอบย้ำ (Reinforcement) - ความเชื่อ และทัศนคติ (Beliefs and Attitudes) ความเชื่อ คือ รายละเอียดของ ความคิดซึ่งคนเรายึดถือเกี่ยวกับ สิ่งใดสิ่งหนึ่ง ส่วนทัศนคติ คือ ความรู้สึก อารมณ์ และวิวัฒนาการด้านความชอบหรือความไม่ชอบ

2.4. กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อ (Buyer Decision Process) ประกอบด้วย ขั้นตอน การรับรู้ความต้องการ ปัญหา การค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก การตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรม ภายหลังการซื้อ

2.5. กล่องดำหรือความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ (Buyer's Black Box) ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อที่ เปรียบเสมือนกล่อง(Black Box)ซึ่งผู้ผลิตหรือผู้ขายไม่สามารถทราบได้ จึงต้องพยายาม ค้นหา ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อได้รับอิทธิพลจากลักษณะของผู้ซื้อและ กระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อ

2.6. การตอบสนอง (Buyer's Response) การตอบสนองหรือการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค หรือผู้ซื้อ ผู้บริโภคจะมีการตัดสินใจในประเด็นต่างๆดังนี้

2.6.1. การเลือกผลิตภัณฑ์ เช่น การเลือกผลิตภัณฑ์อาหารเข้า มีทางเลือกคือ นม สดกล่อง บะหมี่สำเร็จรูปขนมปัง

2.6.2. การเลือกตราสินค้า เช่น ถ้าผู้บริโภคเลือกนมสดกล่อง จะเลือกยี่ห้อโฟร์ โมสต์ ฯลฯ

2.6.3. การเลือกผู้ขาย เช่น ผู้บริโภคจะเลือกห้างสรรพสินค้าใดหรือร้านค้าใกล้บ้าน ร้านใด

2.6.4. การเลือกเวลาในการซื้อ เช่น ผู้บริโภคจะเลือกเวลา เข้า กลางวัน หรือเย็น ในการซื้อ นมสดกล่อง

2.6.5. การเลือกปริมาณการซื้อ เช่น ผู้บริโภคจะเลือกที่จะซื้อหนึ่งกล่อง หรือหนึ่ง โหล (อ้างอิงจาก <https://doctemple.wordpress.com/2017/01/23/>)

3. ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด 4P's (Marketing Mix)

ส่วนประทางการตลาดเป็นตัวแปรทางการตลาดที่ควบคุมได้ใช้เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเป็นเครื่องมือเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการติดต่อสื่อสารขององค์กรและต้องสอดคล้องเป็นไปในทิศทางเดียวกันเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างกลมกลืนโดยพิจารณาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจเพื่อสนองความต้องการของ ลูกค้าให้พึงพอใจผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ ผลิตภัณฑ์จึงประกอบด้วย สินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กร หรือบุคคล ผลิตภัณฑ์ต้องมีรรถประโยชน์ (Utility) มีคุณค่า (Value) ในสายตาของลูกค้าจึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ ในการกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ต้องคำนึงถึงปัจจัยด้านความแตกต่าง ของผลิตภัณฑ์ และ หรือ ความแตกต่างทางการแข่งขัน และต้องพิจารณาจากองค์ประกอบ (คุณสมบัติ) ของผลิตภัณฑ์ เช่น ประโยชน์พื้นฐาน รูปร่างลักษณะ คุณภาพ การบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า เป็นต้น นอกจากนั้นยังต้องคำนึงถึงการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product Positioning) ซึ่งเป็นการ ออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อแสดงตำแหน่งที่แตกต่างและมีคุณค่าในจิตใจของลูกค้าเป้าหมาย ในส่วนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development) จะเป็นขั้นตอนที่เกิดขึ้นหลังจากได้ มีการน าผลิตภัณฑ์ออกวางจำหน่ายไประยะหนึ่งแล้ว ซึ่งมีจุดประสงค์เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ มีลักษณะใหม่ และปรับปรุงให้ดีขึ้น)New and Improved) โดยต้องคำนึงถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

2. ราคา(Price) หมายถึง คุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ราคาคือ P ตัวที่ 2 เกิดขึ้นมาจาก Product ราคาคือต้นทุน (Cost) ของลูกค้า ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่า (Value) ผลิตภัณฑ์กับราคาผลิตภัณฑ์นั้น ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคาเขาก็ตัดสินใจซื้อ ดังนั้น ผู้กำหนดกลยุทธ์ด้านราคาต้องคำนึงถึงคุณค่าที่รับรู้ (Perceived Value) ในสายตา ของลูกค้า ซึ่งต้องพิจารณาการยอมรับของลูกค้า ในคุณค่าของผลิตภัณฑ์ว่าสูงกว่าราคาผลิตภัณฑ์นั้น และต้องคำนึงถึงต้นทุนสินค้าและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องโดยจะมีผลโดยตรงต่อการตั้งราคาจำหน่าย ส่วนเรื่องการแข่งขันกันสินค้าอื่นๆ ก็เช่นกัน หากสินค้าประเภทเดียวกันมีคุณสมบัติใกล้เคียงกันก็ควร พิจารณาในการตั้งราคาจำหน่ายให้เหมาะสมเพื่อไม่ให้เกิดการเปรียบเทียบกันจนเกินไป

3. การจัดจำหน่าย (Place or Distribution) หมายถึง โครงสร้างของช่องทางซึ่ง ประกอบด้วย สถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์กรไปยังตลาด สถาบันที่นำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดเป้าหมายคือ สถาบันการตลาด ส่วนกิจกรรมที่ช่วยในการ กระจายตัวสินค้า ประกอบด้วย การขนส่ง การคลังสินค้า และการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง การจัด จำหน่ายจึงประกอบด้วย 2 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Channel of Distribution) หมายถึง เส้นทางที่ผลิตภัณฑ์ และหรือ (กรรมสิทธิ์ที่ผลิตภัณฑ์ถูกเปลี่ยนมือไปยังตลาดในระบบ ช่อง

ทางการจัดจำหน่ายจึง ประกอบด้วย ผู้ผลิต คนกลาง ผู้บริโภคหรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม ส่วนที่ 2 การสนับสนุนการกระจายตัวสินค้าสู่ตลาด (Market Logistics) หมายถึง กิจกรรมที่ เกี่ยวข้องกับการ เคลื่อนย้ายตัวผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม การ กระจายตัวสินค้า จึงประกอบด้วยงานที่สำคัญต่อไปนี้ คือ การขนส่ง (Transportation) การเก็บรักษา สินค้า (Storage) และการคลังสินค้า (Warehousing) และสุดท้ายคือการบริหารสินค้าคงเหลือ

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขาย กับผู้ซื้อ เพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ การติดต่อสื่อสารอาจใช้พนักงานขายทำการขาย (Personal Selling) และการติดต่อสื่อสารโดยไม่ใช้คน (No Personal Selling) วัตถุประสงค์ของการส่งเสริม การตลาดมี 3 ด้านคือ

1. วัตถุประสงค์ขององค์กร เป็นวัตถุประสงค์ด้านการเติบโตและกำไรของธุรกิจ
2. วัตถุประสงค์ทางการตลาด เป็นวัตถุประสงค์ในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของ ผู้บริโภค หรือ
3. ส่วนแบ่งตลาดที่มีผลต่อยอดขายและ โครงสร้างของตลาด
4. วัตถุประสงค์ทางการสื่อสารทางการตลาด เป็นวัตถุประสงค์ทางด้านการสื่อสาร เช่น การ สร้างการรับรู้ การจูงใจให้เกิดพฤติกรรมที่ต้องการเพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามแผนการตลาด โดย เครื่องมือในการส่งเสริมการตลาดเพื่อติดต่อสื่อสารมีหลายอย่าง อาจเลือกใช้อย่างใด อย่างหนึ่งหรือ หลายๆ เครื่องมือ ซึ่งต้องใช้หลักการเลือกใช้เครื่องมือสื่อสารแบบประสมประสานกัน (Integrated Marketing Communication - IMC) โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมกับลูกค้า ผลิตภัณฑ์ คู่แข่งขัน เพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายร่วมกันได้ เครื่องมือส่งเสริมการตลาดที่สำคัญ มีดังนี้ (ธีรพันธ์ โล่ทองคำ, 2544)

4.1. การโฆษณา (Advertising) เป็นกิจกรรมในการเสนอข่าวสารเกี่ยวกับองค์กร ผลิตภัณฑ์ บริการ หรือความคิด ที่ต้องมีการจ่ายเงินโดยผู้อุปถัมภ์รายการ กลยุทธ์ในการโฆษณาจะ เกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การสร้างสรรคงานโฆษณา (Creative Strategy) และยุทธวิธีการโฆษณา (Advertising Tactics) และกลยุทธ์ด้านสื่อ (Media Strategy) ซึ่งเป็นการวางแผนในการคัดเลือกสื่อ การกำหนดระยะเวลา ความถี่ ความต่อเนื่องในการลงสื่อประเภทต่างๆ เพื่อสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมาย

4.2. การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling) เป็นกิจกรรมการแจ้ง ข่าวสารและจูงใจ ตลาดโดยใช้บุคคล โดยจะเกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling Strategy) การจัดหน่วยงานขาย (Sales Force Management)

4.3. การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) หมายถึง กิจกรรมส่งเสริมที่ นอกเหนือจากการ โฆษณา การขายโดยใช้พนักงาน การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ ซึ่งสามารถ กระตุ้นความสนใจ โดยการทดลองใช้ หรือการซื้อโดยลูกค้าขั้นสุดท้าย หรือบุคคลอื่น ในช่องทางการ ส่งเสริมการขาย ซึ่งมี 3 รูปแบบ คือ การกระตุ้นผู้บริโภค เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งผู้บริโภค (Consumer Promotion) ส่วนต่อมา คือ การกระตุ้นคนกลาง เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คน กลาง (Trade Promotion) ประการสุดท้ายเป็นการกระตุ้นพนักงานขาย เรียกว่าการส่งเสริมการขาย ที่มุ่งสู่ พนักงานขาย)Sales Force Promotion)

4.4. การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation) การ ให้ข่าวเป็นการ เสนอความคิดเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่ไม่ต้องมีการจ่ายเงิน ส่วนการประชาสัมพันธ์ 20 หมายถึง ความพยายามที่มีการวางแผนโดยองค์กรหนึ่งเพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อองค์กรให้เกิดกับกลุ่ม ใดกลุ่ม หนึ่ง ซึ่งการให้ข่าวเป็นกิจกรรมหนึ่งของการประชาสัมพันธ์

4.5. การตลาดทางตรง (Direct Marketing หรือ Direct Response Marketing) การตลาดเชื่อม ตรง (Online Marketing) เป็นการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้ เกิดการตอบสนอง (Response) โดยตรง หรือหมายถึงวิธีการต่างๆ ที่เน้นการตลาดใช้ส่งเสริม ผลลัพธ์โดยตรงกับผู้ซื้อ และทำให้เกิดการตอบสนองในทันที ประกอบด้วย การขายทางโทรศัพท์ การขายโดยจดหมายตรง การขายโดยใช้แคตตาล็อกการขายทางโทรทัศน์ วิทยุ หรือหนังสือพิมพ์ ซึ่ง จูงใจให้ลูกค้ามีกิจกรรม การตอบสนอง เช่น ใช้คูปองแลกซื้อ เป็นต้น ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 4 ด้าน มีความสำคัญที่ช่วยสนับสนุนให้ผู้ผลิตสินค้า ประสบความสำเร็จในการจำหน่ายสินค้าที่ผลิตขึ้น โดย หากขาดปัจจัยด้านใดด้านหนึ่งไป จะทำให้ สินค้านั้นด้อยกว่าหรือเสียเปรียบคู่แข่งซึ่งที่มีเป็น จำนวนมากในท้องตลาดที่ปัจจุบันต่างใช้กลยุทธ์ใน การแข่งขันทุกทางทั้งในส่วนการพัฒนา ผลลัพธ์ให้น่าสนใจอยู่เสมอ การปรับราคาและข้อเสนอเพื่อ กระตุ้นผู้ซื้อ การจัดหาช่องทาง จำหน่ายกระจายสินค้าเพื่อผู้บริโภคซื้อหาได้สะดวกและง่ายที่สุด ตลอดจนจัดโปรแกรมส่งเสริม การตลาด ลด แลก แจก แถม และกิจกรรมต่างๆ ทั้งนี้เพื่อให้สินค้าของ ตนเองเป็นสินค้าที่ถูกผู้ซื้อ เลือกก่อนและนำไปสู่การเป็นลูกค้าประจำส่งผลต่อการค้าที่ยั่งยืนในอนาคต

(อ้างอิงจาก<http://passakorn2326.blogspot.com/>)

4. แนวคิดทฤษฎีการเขียนแผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ (Business Plan) เป็นเครื่องมือที่มีความสำคัญยิ่งสำหรับผู้ประกอบการที่ริเริ่มจะก่อตั้งกิจการ แผนนี้เป็นผลสรุปหรือผลรวมแห่งกระบวนการคิดพิจารณา และการตัดสินใจที่จะเปลี่ยนความคิดของผู้ประกอบการออกมาเป็นโอกาสทางธุรกิจ มีผู้เปรียบเทียบว่าแผนธุรกิจเปรียบเหมือนแผนที่ในการเดินทาง ที่จะชี้แนะขั้นตอนต่างๆ ที่ละขั้นตอนในกระบวนการก่อตั้งกิจการ แผนจะให้รายละเอียดต่างๆ ทั้งเรื่องของการตลาด การแข่งขันกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ การคาดคะเนทางการเงิน ที่จะชี้แนะผู้ประกอบการไปสู่ความสำเร็จหรือชี้ให้เห็นถึงจุดอ่อนและข้อควรระวังด้วยเช่นกันถ้าเปรียบว่าแผนที่ที่ดีเยี่ยมจะให้รายละเอียดถนนหนทาง และทิศทางที่ชัดเจนแล้ว แผนธุรกิจก็ไม่ต่างกันในการที่จะให้รายละเอียดอย่างเพียงพอที่จะทำให้ผู้ร่วมลงทุนตัดสินใจได้ว่า ธุรกิจนั้นควรจะร่วมลงทุนด้วยหรือไม่ จากแผนธุรกิจจะทำให้ผู้ร่วมลงทุนเข้าใจวัตถุประสงค์ของธุรกิจอย่างชัดเจน เข้าใจแนวคิดและปรัชญาของธุรกิจ แผนปฏิบัติการ ปัญหาอุปสรรค และหนทางที่เตรียมการเพื่อไปสู่ความสำเร็จ ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการจะใช้เงินลงทุนของตัวเอง ไม่ต้องการผู้ร่วมลงทุนหรือเงินกู้จากสถาบันการเงิน แผนธุรกิจก็ยังจำเป็นต้องมีเพื่อให้ผู้ประกอบการมีแผนที่ในการบอกทิศทางของการดำเนินกิจการในอนาคต

แผนธุรกิจที่ดี เมื่ออ่านแล้วควรจะต้องตอบคำถามเหล่านี้ได้

1. การก่อตั้งธุรกิจเป็นรูปร่างชัดเจนขนาดไหน เสร็จสมบูรณ์แล้วหรือยัง
2. ธุรกิจนี้น่าลงทุนไหม
3. ธุรกิจมีแนวโน้มหรือโอกาสที่จะประสบความสำเร็จตั้งแต่เมื่อแรกตั้งมากน้อยขนาดไหน
4. ธุรกิจนี้มีความได้เปรียบหรือความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวมากน้อยเพียงใด
5. สินค้าที่จะผลิตมีวิธีการผลิตที่มีประสิทธิภาพเพียงใด
6. สินค้าที่ผลิตสามารถวางตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงใด
7. วิธีการผลิตและการวางตลาดสินค้านั้น มีทางเลือกอื่นๆ ที่ประหยัดได้มากกว่าหรือไม่
8. หน้าที่ต่างๆ เช่น การผลิต การจำหน่าย การจัดการทางการเงิน การจัดการคน มีการจัดการที่ดีและเหมาะสมเพียงใด

9. จำนวนและคุณภาพของพนักงานที่ต้องการมีเพียงพอหรือไม่

องค์ประกอบที่ 1 บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

เป็นส่วนที่จะสรุปใจความสำคัญของแผนธุรกิจทั้งหมดให้อยู่ในความยาวไม่เกิน 1-2 หน้า ส่วนนี้มีความสำคัญ เพราะเป็นส่วนแรกที่ผู้ร่วมลงทุนจะอ่านและจะต้องตัดสินใจจากส่วนนี้ว่า จะอ่านรายละเอียดในตัวแผนต่อหรือไม่ ดังนั้น บทสรุปผู้บริหารจึงต้องชี้ให้เห็นประเด็นสำคัญสองประการ คือ หนึ่ง ชี้ให้เห็นว่ามีโอกาสจริงๆ เกิดขึ้นในตลาดสำหรับธุรกิจที่กำลังคิดจะทำ สอง ต้องชี้ให้เห็นว่า สินค้าหรือบริการที่จะทำนั้น จะสามารถใช้โอกาสในตลาดที่ว่านั้นให้เป็นประโยชน์ได้อย่างไร บทสรุปผู้บริหารจึงต้องเขียนให้เกิดความน่าเชื่อถือ หนักแน่น และชวนให้ติดตามรายละเอียดที่อยู่ในแผนต่อไป ผู้เขียนแผนควรระลึกไว้เสมอว่า คุณภาพของบทสรุปผู้บริหารจะสะท้อนถึงคุณภาพของแผนโดยรวม จึงควรใช้เวลากับการเขียน 1. อธิบายว่าจะทำธุรกิจอะไร และแนวคิดของธุรกิจนั้นเป็นอย่างไรพยายามอธิบายให้เห็นว่า สินค้าหรือบริการที่จะทำนั้นจะเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตหรือวิถีการใช้สินค้าหรือบริการไปจากเดิมอย่างไร บอกด้วยว่าธุรกิจจะก่อตั้งเมื่อไร สินค้า/บริการมีคุณสมบัติพิเศษอะไรในแง่รูปลักษณ์ ประโยชน์ใช้สอย เทคโนโลยี ฯลฯ ที่จะได้เปรียบเหนือคู่แข่ง หากธุรกิจดำเนินการมาเป็นระยะเวลาหนึ่งแล้ว บอกด้วยว่า ขนาดของธุรกิจใหญ่ขนาดไหนมีความเติบโตก้าวหน้าในช่วงที่ผ่านมาอย่างไร

2. โอกาสและกลยุทธ์ สรุปว่าจะอะไรคือโอกาส ทำไมจึงน่าสนใจ และจะใช้โอกาสนั้นด้วยวิธีอย่างไรข้อมูลส่วนนี้อาจนำเสนอในรูปข้อเท็จจริงของตลาด เงื่อนไขตลาด สภาพของคู่แข่ง (เช่น คู่แข่งขันไม่ปรับปรุงสินค้ามานานแล้ว คู่แข่งขันกำลังเพลี่ยงพล้ำ แนวโน้มของอุตสาหกรรมและอื่นๆ ที่แสดงว่าโอกาส

3. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคะเนลูกค้าเป้าหมายระบุและอธิบายย่อๆ ถึงลักษณะตลาด ใครเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก จะจัดวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์อย่างไร จะวางแผนการเข้าถึงลูกค้าอย่างไร รวมถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างของตลาด ขนาดและอัตราการเติบโตของกลุ่มลูกค้า ยอดขาย และส่วนแบ่งตลาดที่คาดหวัง

4. ความได้เปรียบเชิงแข่งขันของธุรกิจจะบรรลุถึงความได้เปรียบและความเหนือกว่าในการแข่งขัน เช่น ความได้เปรียบจากตัวผลิตภัณฑ์ การได้เปรียบจากการเข้าตลาดก่อน ความได้เปรียบจากการที่

คู่แข่งชั้นอยู่ในภาวะอ่อนแอตลอดจนเงื่อนไขอื่นๆ ของอุตสาหกรรมนั้นๆ

5. ความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจและความสามารถในการทำกำไรบทสรุปให้เห็นถึงความ

คุ่มค่าของการลงทุน เช่น กำไรขั้นต้นกำไรจากการดำเนินงานระยะเวลาของการทำกำไรระยะเวลาการคุ้มทุน ระยะเวลาที่กระแสเงินสดจะเป็นบวกการคาดหมายอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนและการคาดคะเนผลตอบแทนทางการเงินอื่นๆ

6. ทีมผู้บริหารสรุปความรู้ความสามารถประสบการณ์และทักษะของผู้ที่เป็นตัวหลักในการก่อตั้งและบริหารพร้อมสมาชิกในทีมบอกย่อๆถึงความสำเร็จในอดีตโดยเฉพาะที่เกี่ยวกับการทำกำไรการบริหารงานและคน

7. ข้อเสนอผลตอบแทนระบุสั้นๆ ถึงเงินลงทุนหรือเงินกู้ที่ต้องการ จะเอาเงินไปทำอะไรจะตอบแทนเจ้าของเงินอย่างไรผลตอบแทนของการลงทุนของเจ้าหน้าที่หรือผู้ร่วมลงทุนจะเป็นเท่าใด

องค์ประกอบที่ 2 ประวัติย่อของกิจการ

ส่วนนี้คือการให้ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของการก่อตั้งกิจการ ทั้งในด้านรูปแบบการจัดตั้งหรือจดทะเบียน ตลอดจนแนวคิดและที่มาของการเล็งเห็น โอกาสทางการตลาด การคิดค้นและพัฒนาสินค้า/บริการ ที่ต้องการนำเสนอให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ควรให้ข้อมูลเกี่ยวกับเป้าหมายระยะที่ต้องการให้เป็นในอนาคต

องค์ประกอบที่ 3 การวิเคราะห์สถานการณ์

ขั้นตอนแรกของการจัดทำแผนธุรกิจคือการพยายามทำความเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมของการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคตของปัจจัยสำคัญๆที่ส่งผลกระทบต่อสถานการณ์การแข่งขัน ความน่าสนใจโดยรวมของอุตสาหกรรม ตลอดจนความสามารถในการทำกำไร และความพร้อมในด้านต่างๆ ของกิจการ ดังนั้นการวิเคราะห์สถานการณ์จึงเป็นงานอันดับแรกที่สำคัญที่ผู้ประกอบการควรกระทำเพื่อใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดทิศทางกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานของกิจการ

องค์ประกอบที่ 4 วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ หมายถึง ผลลัพธ์ทางธุรกิจที่กิจการต้องการได้รับในช่วงระยะเวลาของแผน ซึ่งโดยทั่วไปเป้าหมายทางธุรกิจอาจเป็นเป้าหมายโดยรวมของกิจการ และเป้าหมายเฉพาะด้านในแต่ละแผนหรือลักษณะงาน เช่น เป้าหมายทางการตลาด เป้าหมายทางการจัดการ เป้าหมายทางการผลิต และเป้าหมายทางการเงิน เป็นต้น นอกจากนี้เป้าหมายทาง

ธุรกิจอาจแบ่งเป็นเป้าหมายระยะสั้น คือภายในปีเป้าหมายระยะกลางประมาณ3-5ปีและเป้าหมายระยะยาวที่นานกว่าปีลักษณะของเป้าหมายของธุรกิจที่ดีมี 3 ประการคือ

1. มีความเป็นไปได้ หมายความว่า กิจกรรมมีโอกาสที่จะบรรลุเป้าหมายได้ หากได้มีการดำเนินงานอย่างเต็มที่ตามแผนธุรกิจที่วางไว้ การกำหนดเป้าหมายทางธุรกิจควรประเมินจากสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจทั้งภายนอกและภายในกิจการ กล่าวคือ ไม่ควรตั้งเป้าหมายที่เลื่อนลอยเกินความจริงจนทำไม่ได้ และก่อให้เกิดความท้อแท้ แต่ก็ไม่ควรตั้งเป้าหมายที่ง่ายจนเกินไปจนไม่ต้องทุ่มเทความพยายามใดๆ ก็สามารถที่จะบรรลุเป้าหมายได้โดยง่ายเป้าหมายที่ดีจึงควรเป็นผลลัพธ์ที่ทำได้ยากแต่มีความเป็นไปได้สูง

2. สามารถวัดผลได้อย่างเป็นรูปธรรม หมายถึง มีความชัดเจนที่สามารถประเมินได้ว่า กิจกรรมบรรลุตามเป้าหมายนั้นหรือไม่ ทั้งนี้ โดยทั่วไป ควรจะต้องกำหนดระยะเวลาให้ชัดเจนว่า จะต้องบรรลุถึงเป้าหมายนั้นภายในระยะเวลาเท่าใดเป็นไปในทิศทางเดียวกัน หมายถึง เป้าหมายย่อยๆ ในแต่ละฝ่ายควรมีความสอดคล้องและเป็นไปในทิศทางเดียวกันพร้อมทั้งให้แน่ใจว่า เป้าหมายระยะสั้นๆเป็นไปเพื่อสนับสนุน และส่งเสริมเป้าหมายในระยะปานกลางและระยะยาว

องค์ประกอบที่ 5 แผนการตลาด

แผนการตลาดคือ การกำหนดทิศทางและแนวทางในการทุ่มเทความพยายามทางการตลาดตลอดจนกลไกในการตรวจสอบและประเมินผลกิจกรรมการตลาดไว้ล่วงหน้าโดยใช้ประโยชน์จากความเข้าใจที่ได้รับจากการวิเคราะห์สถานการณ์ในองค์ประกอบที่3 มาพิจารณาร่วมกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจที่กำหนดไว้ในองค์ประกอบที่4 ดังนั้น การวางแผนการตลาดจึงเป็นการกำหนดกลยุทธ์และวิธีในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด เพื่อให้กิจการสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่มุ่งหวัง โดยคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรทางการตลาดให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการตอบรับกับความเป็นไปและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมในดำเนินธุรกิจทั้งภายนอกและภายในกิจการ

เนื้อหาของแผนการตลาดต้องตอบคำถามหลักๆให้กับผู้ประกอบการอย่างน้อยดังต่อไปนี้

1. เป้าหมายทางการตลาดที่ต้องทำให้ได้ในระยะเวลาของแผนคืออะไรบ้าง
2. ใครคือลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ทั้งกลุ่มเป้าหมายหลักและกลุ่มเป้าหมายรอง

3. จะนำเสนอสินค้า/บริการอะไรให้กลุ่มเป้าหมาย ในราคาเท่าใด และด้วยวิธีการใด
4. จะสร้างและรักษาความพึงพอใจให้กับกลุ่มเป้าหมายเหล่านั้นได้ด้วยวิธีการใดบ้าง
5. ถ้าสถานการณ์ไม่เป็นไปตามที่คาดหวังไว้ จะปรับตัวหรือแก้ไขอย่างไร

องค์ประกอบที่สำคัญของแผนการตลาด ซึ่งมีเนื้อหาหลัก 4 ส่วน ดังต่อไปนี้

1. เป้าหมายทางการตลาด
2. การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย
3. กลยุทธ์และกิจกรรมทางการตลาด
 - กลยุทธ์การตลาดเพื่อความสำเร็จในการแข่งขัน
 - กลยุทธ์เพื่อการเติบโตทางการตลาด
 - กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด
4. การควบคุมและประเมินผลทางการตลาด

องค์ประกอบที่ 6 แผนการจัดการและแผนคน

ในส่วนนี้ผู้จัดทำแผนจะต้องระบุโครงสร้างขององค์การให้ชัดเจน โดยแสดงแผนผังโครงสร้างขององค์กรว่า ประกอบไปด้วยหน่วยงานอะไรบ้าง หน่วยงานแต่ละหน่วยมีความรับผิดชอบอะไร รวมถึงตำแหน่งผู้บริหารหลักๆ ขององค์กร โครงสร้างของคณะกรรมการและการถือหุ้น การเขียนในส่วนนี้ควรจะทำให้ผู้อ่านเห็นว่าคณะผู้บริหารรวมตัวกันในลักษณะเป็นทีมที่ดีในการบริหาร มีความสมดุลในด้านความรู้ ความสามารถที่ครบถ้วน ทั้งด้านเทคนิคและการบริหาร มีความชำนาญและประสบการณ์ในกิจการที่ทำรายละเอียดในส่วนนี้ประกอบด้วยหัวข้อดังต่อไปนี้คือ

1. โครงสร้างองค์กร
 - 1.1. ตำแหน่งงานหลักๆ ขององค์กร คนที่จะมาดำรงตำแหน่ง พร้อมทั้งแผนผังองค์กร
 - 1.2. หากผู้บริหารคนใดคนหนึ่ง ไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้เต็มเวลา ต้องระบุว่าใครจะเป็นผู้ช่วยในงานนั้น เพื่อทำให้งานสมบูรณ์
 - 1.3. หากทีมงานผู้บริหารเคยทำงานร่วมกันมาก่อน ให้ระบุว่าเคยทำงานอะไร มีความสำเร็จในฐานะทีมที่ดีอะไรบ้าง
2. ตำแหน่งบริหารหลัก

2.1. ระบุว่าตำแหน่งบริหารหลักๆ มีความรู้ ความชำนาญอะไรบ้าง และมีความเหมาะสมในตำแหน่งงานนั้นอย่างไร

2.2. ระบุบทบาท ภาระความรับผิดชอบของแต่ละตำแหน่งในทีมบริหาร

2.3. อาจใส่ประวัติสั้นๆ ของทีมบริหารเอาไว้ในส่วนนี้ด้วยก็ได้ หรือมิฉะนั้นก็นำไปใส่ไว้รวมกันในภาคผนวก

3. ผลประโยชน์ตอบแทนแก่ผู้บริหาร ระบุเงินเดือนที่จ่ายแก่ผู้บริหาร ตลอดจนผลประโยชน์ใน

รูปแบบอื่นๆ และสัดส่วนการถือหุ้น ของผู้บริหารแต่ละคน

4. ผู้ร่วมลงทุน ระบุผู้ร่วมลงทุนอื่นๆ และเปอร์เซ็นต์การถือหุ้น

5. คณะกรรมการบริษัทระบุคุณสมบัติของกรรมการบริษัทองค์ประกอบและภูมิหลังของกรรมการแต่ละคนว่าจะเป็นประโยชน์ต่อกิจการอย่างไร

องค์ประกอบที่ 7 แผนการผลิต/ปฏิบัติการ

หลังจากที่ผู้ประกอบการได้ทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของกิจการ ตลอดจนกำหนดวัตถุประสงค์ทางธุรกิจและแผนกลยุทธ์ของกิจการในภาพรวม เพื่อสร้างความได้เปรียบเชิงแข่งขันแล้ว ผู้ประกอบการจำเป็นต้องถ่ายทอดสิ่งเหล่านั้นให้ออกมาเป็นแผนการผลิต/ปฏิบัติที่สอดคล้องและเชื่อมโยงกับแผนธุรกิจส่วนอื่นๆ ของบริษัท อันได้แก่ แผนการตลาด แผนการบริหารและจัดการบุคลากรและแผนการเงิน เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมให้องค์กรมีศักยภาพในการบรรลุเป้าหมายตามแผนนั้นๆ แผนการผลิต/ปฏิบัติการที่ดีจะต้องสะท้อนความสามารถของกิจการในการจัดการกระบวนการผลิตและปฏิบัติการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้กับธุรกิจ โดยมุ่งเน้นประเด็นการจัดการไปยังระบบการแปลงสภาพวัตถุดิบและทรัพยากรในการผลิตให้เป็นผลผลิต ซึ่งสามารถแสดงความสัมพันธ์ได้ดังแผนภาพที่ 1 โดย วัตถุดิบและทรัพยากร นั้น หมายถึง ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ ชั่วโมงแรงงานที่ทำการผลิต หรือค่าใช้จ่ายรวมของทรัพยากรทุกอย่างที่ใช้ ได้แก่ ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน เงินลงทุน และอื่นๆ สำหรับ กระบวนการผลิตและปฏิบัติการ หมายถึง กระบวนการในการแปลงสภาพวัตถุดิบและทรัพยากรการผลิตให้เป็นผลผลิต และ ผลผลิต นั้น หมายถึง ความถึง จำนวนหรือมูลค่าของสินค้าและบริการที่ผลิตได้

ปฏิบัติการภายในกิจการตามประเด็นที่สำคัญๆ รวม 10 ประเด็นดังต่อไปนี้ คือ

1. คุณภาพ
2. การออกแบบสินค้าและบริการ
3. การออกแบบกระบวนการผลิตและปฏิบัติการ และการตัดสินใจเรื่องกำลังการผลิต
4. การเลือกสถานที่ตั้ง
5. การออกแบบผังของสถานประกอบการ
6. การออกแบบระบบงานและการวางแผนกำลังคน
7. การจัดกระบวนการจัดส่งวัตถุดิบ และสินค้าสำเร็จรูป (Supply-Chain Management)
8. ระบบสินค้าคงคลัง
9. กำหนดการผลิตและปฏิบัติการ
10. การบำรุงรักษาเครื่องมือและเครื่องจักร

องค์ประกอบที่ 8 แผนการเงิน

ในการจัดทำแผนธุรกิจนั้น กิจการต้องทราบให้ได้ว่าแผนที่จะจัดทำขึ้นนั้น เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้หรือไม่ การที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าว จะต้องใช้เงินลงทุนจำนวนเท่าใด จะได้จากแหล่งใดบ้าง จากแหล่งเงินทุนภายใน ในรูปของเจ้าของกิจการ หรือแหล่งเงินทุนภายนอกในรูปของการกู้ยืมจากเจ้าหนี้ เรียกว่า กิจกรรมจัดหาเงิน (Financing Activities) จากนั้น จะเป็นเรื่องของการตัดสินใจนำเงินไปลงทุน กิจกรรมนี้เรียกว่า กิจกรรมลงทุน (Investing Activities) ซึ่งจะแตกต่างไปตามประเภทของธุรกิจ กิจกรรมที่สำคัญเนื่องจากกิจกรรมดังกล่าวข้างต้น คือ กิจกรรมดำเนินงาน (Operating Activities) ซึ่งจะประกอบไปด้วย การผลิต การซื้อ การขาย และการจ่ายค่าใช้จ่ายต่างๆการตัดสินใจเกี่ยวกับกิจกรรมหลักทั้งสาม คือ กิจกรรมจัดหาเงิน กิจกรรมลงทุน และกิจกรรมดำเนินงาน จะเป็นปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจ นักบัญชีจะเป็นผู้นำเสนอผลของกิจกรรมทั้งสาม และสรุปออกมาเป็น งบการเงิน (Financial Statements) ซึ่งเป็นรายงานสรุปขั้นสุดท้ายของขบวนการจัดทำบัญชี ที่แสดงให้เห็นถึงข้อมูลทางการเงินของธุรกิจหรืออาจจะเป็นงบการเงินที่ครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจในรอบระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง ทั้งนี้ เพื่อให้ทราบว่า ในรอบระยะเวลาที่ผ่านมา นั้น ธุรกิจมีฐานะการเงินอย่างไร กำไรหรือขาดทุน มีการเปลี่ยนแปลงในเงินสดอย่างไรบ้าง เพิ่มขึ้นหรือลดลง และสาเหตุเกิดจากอะไร

งบการเงินประกอบด้วย

1. งบดุล เป็นรายงานที่แสดงถึงฐานะของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง ในงบดุลจะประกอบไปด้วยข้อมูลทางการเงินที่แสดงถึงฐานะของกิจการ คือ ข้อมูลเกี่ยวกับสินทรัพย์ หนี้สินและส่วนของผู้เป็นเจ้าของ

2. งบกำไรขาดทุน เป็นงบที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการ โดยแสดงรายได้ ค่าใช้จ่ายและกำไรสุทธิหรือขาดทุนสุทธิ ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง

3. งบแสดงการเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้เป็นเจ้าของ ส่วนของผู้เป็นเจ้าของหรือส่วนของผู้ถือหุ้นประกอบไปด้วย 2 ส่วนด้วยกัน คือ

- ทุนเรือนหุ้น
- กำไรสะสม

งบนี้จึงแสดงให้เห็นถึงความเปลี่ยนแปลงของทุนเรือนหุ้นและกำไรสะสม

4. งบกระแสเงินสด เป็นงบการเงินที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของกระแสเงินสดในรอบระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง จะรายงานให้ทราบว่า เงินสดในปีปัจจุบันที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงนั้น มีสาเหตุจากอะไรในกิจกรรม 3 ประเภทดังต่อไปนี้

- กิจกรรมดำเนินงาน
- กิจกรรมลงทุน
- กิจกรรมจัดหาเงิน

5. นโยบายบัญชี หมายถึง หลักการบัญชีหรือวิธีปฏิบัติที่กิจการใช้ในการจัดทำและนำเสนองบการเงิน เนื่องจากหลักการบัญชีที่กิจการเลือกใช้ไม่ได้หลายวิธี วิธีการบัญชีที่กิจการเลือกใช้จะมีผลกระทบต่องบการเงินไม่เหมือนกัน กิจการจึงต้องบอกข้อมูลดังกล่าวให้ผู้ใช้งบการเงินทราบ โดยทั่วไปแล้วกิจการควรเปิดเผยนโยบายบัญชีในเรื่องต่อไปนี้ไว้ในงบการเงิน

- วิธีการรับรู้รายได้
- การตีราคาสินค้าคงเหลือ
- ค่าเผื่อหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ
- วิธีการคิดค่าเสื่อมราคา และการตัดบัญชีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน
- การแปลงค่าเงินตราต่างประเทศ
- การจัดทำงบการเงินรวม

องค์ประกอบที่ 9 แผนการดำเนินงาน

หลังจากผู้ประกอบการกำหนดกลยุทธ์ในด้านต่างๆ ของกิจการอย่างรอบคอบและครบถ้วนแล้ว ขั้นตอนต่อมาก็คือ การจัดทำรายละเอียดของกลยุทธ์ดังกล่าว โดยการกำหนดกิจกรรมของกล

ยุทธศาสตร์แต่ละด้านให้เป็นรูปธรรมที่ชัดเจนในทางปฏิบัติ ผู้ประกอบการอาจจะทำแผนการดำเนินงานในลักษณะของตารางที่มีรายละเอียดของเป้าหมาย กลยุทธ์ วิธีการ งบประมาณ และระยะเวลาดำเนินการ โดยจัดทำรายละเอียดเป็นรายเดือนหรือรายสัปดาห์ ตามที่ผู้ประกอบการเห็นสมควร

องค์ประกอบที่ 10 แผนฉุกเฉิน

แผนฉุกเฉินเป็นการเตรียมแนวทางการดำเนินงานไว้ล่วงหน้า ในกรณีที่สถานการณ์หรือผลลัพธ์จากการดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ หรือมีเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันเกิดขึ้น จนเป็นผลกระทบในทางลบกับกิจการ ซึ่งโดยทั่วไปผู้ประกอบการควรอธิบายลักษณะความเสี่ยงทางธุรกิจที่อาจส่งผลให้การดำเนินธุรกิจไม่เป็นไปอย่างราบรื่นตามแผนธุรกิจที่ได้กำหนดไว้ตัวอย่างของประเด็นความเสี่ยงทางธุรกิจและการเตรียมพร้อมที่ควรระบุไว้ในแผนฉุกเฉินได้แก่กรณีดังต่อไปนี้

- ยอดขายหรือการเก็บเงินจากลูกค้าไม่เป็นไปตามคาดหมายจนทำให้เงินสด

หมุนเวียนขาดสภาพคล่อง

- ธนาคารไม่ให้เงินกู้หรือลดวงเงินกู้
- คู่แข่งตัดราคาหรือจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องระยะยาว
- มีคู่แข่งรายใหม่ที่มีขนาดใหญ่กว่าทันสมัยกว่า มีสินค้าครบถ้วนกว่า ราคาถูกกว่า เข้า

สู่อุตสาหกรรมหรือมาตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียง

- สินค้าถูกลอกเลียนแบบและขายในราคาที่ถูกลงกว่า
- มีปัญหากับหุ้นส่วนจนไม่สามารถร่วมงานกันได้
- สินค้าผลิตไม่ทันตามคำสั่งซื้อเนื่องจากขาดแคลนวัตถุดิบ
- สินค้าผลิตมากจนเกินไปทำให้มีสินค้าในมือเหลือมาก
- เกิดการชะงักการเติบโตของทั้งอุตสาหกรรม
- ต้นทุนการผลิต/การจัดการสูงกว่าที่คาดไว้ ฯลฯ

(อ้างอิงจาก<http://oknation.nationtv.tv/blog/agelessa/2009/12/25/entry-1>)

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ปริญญญา เป้าพุก และ ณัฐพล จันท (2561) โครงการสิ่งประดิษฐ์โต๊ะญี่ปุ่นจากไม้พาเลท และ ฝาฉีก โครงการนี้เป็นโครงการประเภท นวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์โต๊ะญี่ปุ่นจากไม้พาเลท และ ฝาฉีก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ (1). เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาการโครงการ (2). สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุเหลือใช้ (3). ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความคิดสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม (4). ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์สร้างผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่และมีคุณค่า

วิธีการดำเนินการ 3 ขั้นตอน คือ ขั้นที่1. ขั้นเตรียมการ ขั้นที่2. ขั้นดำเนินการ และขั้นที่3. ขั้นประเมินผล จากผลการดำเนินงาน สรุปได้ดังนี้

1. ระยะเวลาการดำเนินงาน คือ เริ่มงานตั้งแต่ มิถุนายน 2561 ถึง กุมภาพันธ์ 2562 สถานที่ การดำเนินโครงการ คือ 48/3 ต.สำโรงใต้ อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ 10130

2. ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ มีเงินทุน3,000 บาท หักค่าใช้จ่ายดำเนินโครงการ 2,175 บาท คงเหลือ 825 บาท

3.ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินโครงการ ซึ่งตามวัตถุประสงค์ของโครงการนั้น (1). ดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้วิชาโครงการ (2). สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้นักศึกษา (3). ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสัมพันธ์และมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม

ศศิธร กระปี่ และ วรณนิดา ทองมาก (2561) โครงการนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์แก้อีจากไม้พาเลท โครงการนี้เป็นโครงการประเภทนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์แก้อีจากไม้พาเลทมีวัตถุประสงค์ เพื่อ

1). วันเวลาและสถานที่ดำเนินโครงการ คือ เริ่มดำเนินโครงการตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2561 ถึง วันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2561 รวมปฏิบัติงาน 34 สัปดาห์สถานที่ดำเนินโครงการคือ 38/256 หมู่ 14 หมู่บ้าน ไทยสมุทร2 ซอยวัดสวนส้ม ตำบลบางหัวเสือ อำเภอพระประแดง จังหวัดสมุทรปราการ 10130

2). ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ มีเงินลงทุน 1,500 เสียค่าใช้จ่ายด้านวัสดุอุปกรณ์เป็นจำนวน 1,500 บาทคงเหลือ 0 บาท

3). ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินโครงการ 1)ได้ประดิษฐ์สิ่งประดิษฐ์จากไม้พาเลท 2) เพื่อให้นักศึกษาได้วางแผนการตลาด,แผนผลิต,แผนการบริหารและการจัดการและแผนการเงินของ สิ่งประดิษฐ์แก้อีจากไม้พาเลท 3)ได้วางแผนธุรกิจของสิ่งประดิษฐ์แก้อีจากไม้พาเลท 4)บรรลุ วัตถุประสงค์การเรียนรู้วิชาโครงการ 5)ประกอบอาชีพ 6)มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และมีทักษะการ วางกลยุทธ์การประดิษฐ์วัสดุเหลือใช้ 7)ใช้ประโยชน์ในสถานที่ศึกษาและผู้สนใจ

4). ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างการดำเนินโครงการ 1)ปัญหาในด้านเครื่องมือ และอุปกรณ์ที่สมาชิกในกลุ่มไม่มีความชำนาญในการใช้ 2)สมาชิกในกลุ่มยังทำงานไม่เป็นทีม ขั้นตอน 3)ไม่มีพื้นฐานในการออกแบบผลิตภัณฑ์ทำให้เสียเวลา

5). การแก้ไขปัญหา 1)ได้ขอความช่วยเหลือจากผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ ให้ความรู้ เกี่ยวกับการใช้เครื่องมือต่างๆ มาช่วยสอนวิธีการใช้อย่างถูกต้อง 2)สมาชิกในกลุ่มได้มีการค้นหา

ข้อมูลการออกแบบของตัวผลิตภัณฑ์ที่มีความแปลกใหม่และทันสมัยทางอินเทอร์เน็ต 3) ใช้ความระมัดระวังในขั้นตอนการเลื่อยไม้และตอกตะปู

6). ข้อเสนอแนะและแนวทางในการพัฒนา 1) ควรต้องพยายามที่จะเรียนรู้ในสิ่งต่างๆ เพราะการใช้เครื่องมือถ้าใช้ผิดวิธีก็สามารถก่อให้เกิดอันตรายต่อร่างกาย และสิ้นเปลืองงบประมาณในการจัดซื้อจัดหาทดแทนถ้าเกิดความเสียหาย 2) ควรให้สมาชิกทุกคนจะต้องคำนึงถึงการทำงานเป็นทีม 3) ควรต้องมีการหาความรู้หรือหาข้อมูลต่างๆ นำมาเป็นแนวทางในการปรับใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินโครงการต่อไป

7). จากผลการสำรวจทัศนคติของผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถาม จำนวน 30 ชุด โดยถามเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด (4P's) ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ด้านการส่งเสริมการตลาดอยู่ในระดับมากที่สุด

($\bar{x} = 4.80, SD = 0.41$) รองลงมาด้านการจัดจำหน่าย โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.77, SD = 0.43$) และด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ด้านผลิตภัณฑ์และด้านราคา โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 4.63, SD = 0.56$)

เรณูภา แซ่ลิ้ม (2561) โครงการนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ D.I.Y โต๊ะไม้รูปแบบกวาง โครงการนี้เป็นวิชานวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ D.I.Y โต๊ะไม้รูปกวางมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1.เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ 2.เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุที่ใช้แล้ว 3.เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานเป็นทีม 4.เพื่อให้ นักศึกษามีความริเริ่มสร้างสรรค์ และเพิ่มทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์มีวิธีการดำเนินการ 3 ขั้นตอน คือ ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ และขั้นที่ 3 ประเมินผล จากผลการดำเนินงาน สรุปดังนี้

1. การประดิษฐ์โต๊ะไม้รูปสัตว์เป็นงานที่ประดิษฐ์ต้องใช้เวลาและความประณีตบรรจงโดยอาศัยศิลปะและนำเศษไม้มาสร้างการผลัดต่าง ๆ ล้วนต้องใช้วัสดุอุปกรณ์ที่จัดหาไว้ให้เหมาะสมกับงานเศษวัสดุที่มีอยู่ทั่วไป บางชนิดไม่สามารถย่อยสลายทำลายได้และยังส่งผลเสียทำลายสิ่งแวดล้อม ถึงอย่างไรก็ยังสามารถนำไปใช้ประโยชน์ทางด้านการตกแต่งประดับอาคารบ้านเรือนและสถานที่ต่างๆ ซึ่งเป็นการนำเศษไม้ที่ได้จากงานช่าง งานก่อสร้าง การใช้งานที่มีอยู่ให้คุ้มค่าเป็นการส่งเสริมงานศิลปะหัตถกรรมและสามารถนำไปประกอบอาชีพได้เศษไม้สามารถนำมาแปรสภาพเป็นสิ่งประดิษฐ์หรือเฟอร์นิเจอร์สร้างสรรค์จึงมีแนวคิดในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพจากการนำวัสดุเหลือใช้เข้ามาเพื่อเพิ่มมูลค่าให้เป็นส่วนหนึ่งในการสร้างตัวสินค้าให้ออกมาเป็นโต๊ะเตียงนอน ที่ทำจากเศษไม้ซึ่งเป็นการดำเนินตามรอยเศรษฐกิจพอเพียง ดังพระราชดำริของพระเจ้าอยู่

รัชกาลที่ 9 ที่ว่าด้วยการใช้อย่างพอเพียงคณะผู้จัดทำได้คิดค้นที่จะพัฒนาให้เศษไม้กลายเป็นสินค้าหรือนวัตกรรมที่มีคุณค่าและสามารถสร้างรายได้ให้กับอาชีพในอนาคตได้

2. วันเวลาและสถานที่ดำเนินโครงการ คือ เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ มิถุนายน 2561 ถึง กุมภาพันธ์ 2562 สถานที่ดำเนินโครงการ คือ 86/9 ซ.สุภาพงษ์ 1 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250

3. ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ งบประมาณในการลงทุนเป็น 2,300 บาท

4. ผลที่ได้รับจากการดำเนินโครงการ ซึ่งตามวัตถุประสงค์ของโครงการ ดังนี้ (1.) การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้วิชาโครงการ (2.) สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุอยู่แล้วและเพิ่มรายได้ให้กับผู้ที่มีอาชีพนวัตกรรม (3.) ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม (4.) ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์สร้างผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่และมีคุณค่า

5. ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างการปฏิบัติงานโครงการ (1.) ภัยธรรมชาติอาจทำให้วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเกิดความเสียหาย (2.) วัตถุดิบที่ใช้อาจมีจำนวนไม่เพียงพอต่อการผลิต

6. ข้อเสนอแนะ (1.) ควรเก็บวัตถุดิบไว้ในที่แห้ง เพื่อป้องกันการขึ้นรา (2.) วัสดุนำมาใช้ควรหาแหล่งวัตถุดิบสำรองไว้

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูล สิ่งประดิษฐ์ “D.I.Y โต๊ะไม่รู้ปลูกวางน้อย” จากผู้ตอบแบบสอบถาม 100 คน ได้ดังนี้

เพศ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 59.00 และเพศหญิงจำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 41.00 โดยผู้ตอบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง

อายุ ผู้ตอบแบบสอบถามมีอายุต่ำกว่า 20 ปี จำนวน 75 คน คิดเป็นร้อยละ 75.00 อายุ 21-30 ปีจำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 25.00 อายุ 31-40 ปี และอายุมากกว่า 41 ปีขึ้นไปไม่มี โดยตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุต่ำกว่า 20 ปี รองลงมาคือ 21-30 ปี ตามลำดับ

อาชีพ ผู้ตอบแบบสอบถามนักเรียน/นักศึกษา จำนวน 96 คน คิดเป็นร้อยละ 96.00 อาชีพธุรกิจข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 3.00 ลูกจ้าง/พนักงานเอกชน จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.00 ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย ไม่มี อื่นๆ ไม่มี โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อาชีพนักเรียน/นักศึกษา รองลงมาคือ ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ และลูกจ้าง/พนักงานเอกชน ตามลำดับ

ระดับการศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามที่ศึกษาในระดับอนุปริญาตรี/ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) จำนวน 81 คนคิดเป็นร้อยละ 81.00 มัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 6.00 ปริญญาตรี จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 3.00 ปริญญาโท/สูงกว่าปริญญาโท ไม่มี โดย ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ศึกษาในระดับอนุปริญาตรี/ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (

ปวศ.) จำนวน 81 คน คิดเป็นร้อยละ 81.00 รองลงมาคือ มัธยมศึกษาตอนปลาย ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) และต่ำกว่าระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น/ปริญาตรี ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 5,000 บาท จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 59.00 รายได้ 5,001-10,000 บาท จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 38.00 รายได้ 10,001 บาทขึ้นไป จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2.00 รายได้ 15,001 บาท ขึ้นไป จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.00 โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีรายได้ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 5,000 บาท จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 59.00 รองลงมาคือรายได้ 5,001-10,000 บาท จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 38.00 รายได้ และต่ำกว่าคือรายได้ 15,001 บาทขึ้นไปตามลำดับจากผลการสำรวจความพึงพอใจของผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถาม จำนวน 100 คน โดยถามเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด (4P's) พบว่าจากความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าที่มีต่อโครงการสิ่งประดิษฐ์ “D.I.Y โต๊ะไม้รูปกวางน้อย” ในด้านส่วนประกอบทางการตลาด 4P's โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x} = .450$) เมื่อพิจารณาเป็นรายขาย พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x} = .457$) รองลงมา คือ ด้านการส่งเสริมการตลาด อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x} = .444$) รองลงมาคือ ด้าน ราคา อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x} = .453$) และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x} = 4.48$) ตามลำดับ

วิธีการดำเนินการ

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

1. เตรียมกิจกรรมแบบนวัตกรรม
2. ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรรงบประมาณ
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่จะทำสิ่งประดิษฐ์
5. จัดเตรียมสถานที่ในการลงมือปฏิบัติงาน
6. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ

1. จัดเตรียมอุปกรณ์ในการทำงาน
2. ปฏิบัติงานโดยเริ่มงานจากการวางโครงสร้าง
3. การวัดขนาดของโต๊ะ-เก้าอี้ให้ได้ขนาดตามที่วางไว้
4. เริ่มตัดไม้ที่จะนำมาทำโต๊ะ-เก้าอี้
5. เริ่มประกอบรูปร่างโต๊ะ-เก้าอี้แล้วดอกตะปู
6. เก็บรายละเอียดรอบโต๊ะเก้าอี้ให้ดูเรียบร้อยแล้วสวยงามไม่มีรอย
7. ตรวจสอบสิ่งประดิษฐ์

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปผลการปฏิบัติงาน
2. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน

แผนการดำเนินงาน

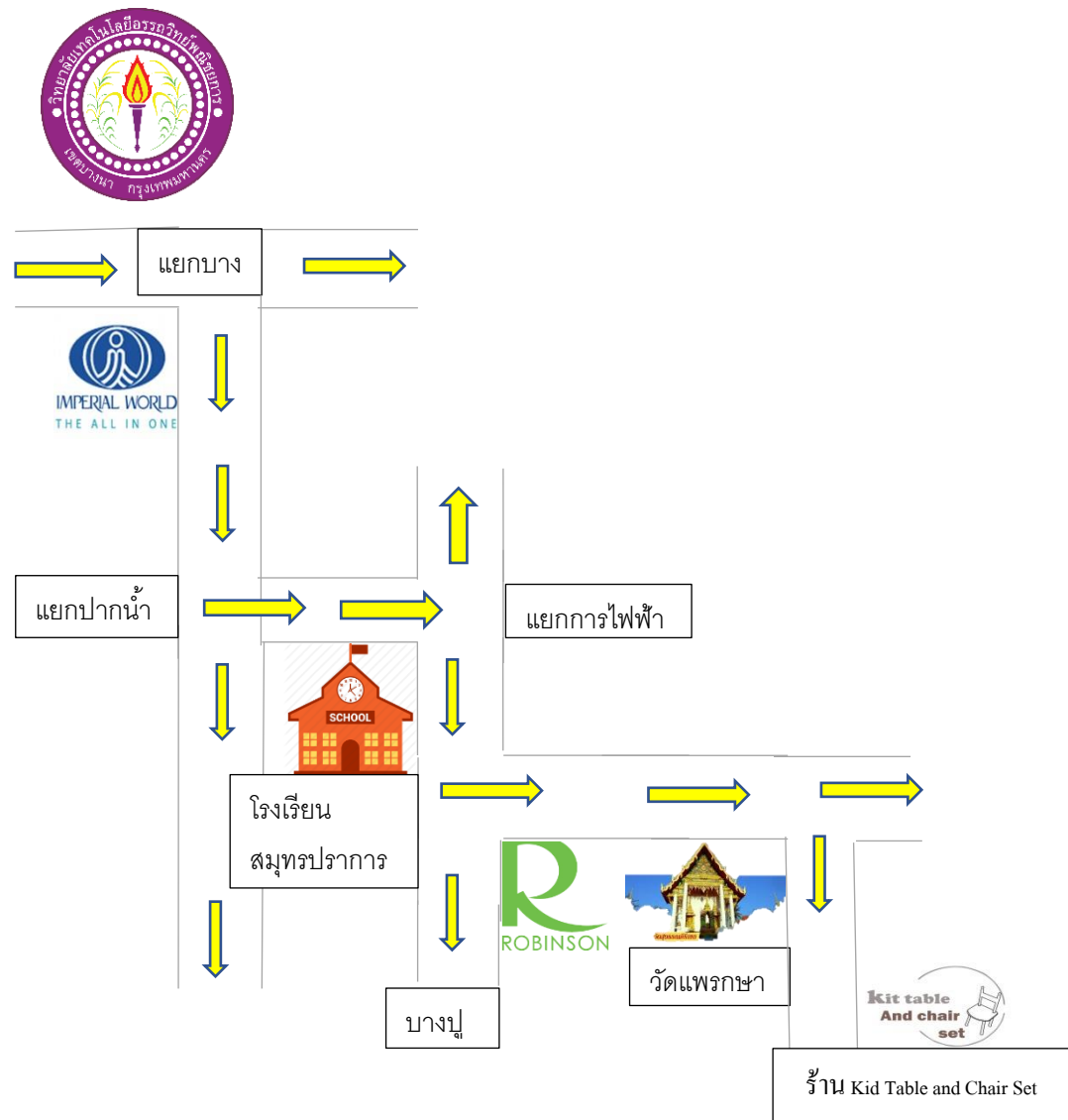
ขั้นตอนดำเนินการ	ปี 2562							ปี 2563	
	ม.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.
1. เตรียมคิรูปแบบ นวัตกรรม	↔								
2. ประชุมวางแผนงาน วาง รูปแบบงาน และจัดสรร งบประมาณ	↔								
3. ร่างโครงการเสนอ อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	↔								
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ และสถานที่ที่จะทำ สิ่งประดิษฐ์		↔							
5. จัดทำแผนธุรกิจและแผน กลยุทธ์			↔						
6. ลงมือปฏิบัติงานตาม แผนงานและขั้นตอนการ ดำเนินงานที่วางไว้					↔				
7. สรุปผลการปฏิบัติงาน							↔		
8. ส่งรายงานสรุปผลการ ดำเนินงาน									↔

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ 950/13 หมู่ที่ 4 ต.แพรกษา อ.เมือง จ.สมุทรปราการ

แผนที่ตั้งสถานประกอบการ



งบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน เป็นเงิน 1,500 บาท

วัสดุดิบ

1. ไม้อัด	500	บาท
2. สี	350	บาท
3. กระดาษทราย	40	บาท
4. สีย้อมไม้ให้เงางาม	250	บาท
5. ตะปู	50	บาท
6. เบ็ดเตล็ด	10	บาท
7. ป้ายร้าน	300	บาท
รวม	1,500	บาท

การจัดทำแผนธุรกิจ

1. บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจ ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก(Kid Table and Chair Set) จำกัดก่อตั้งเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2562 โดยมีนายมงคล บัวสีทอง เป็นผู้ก่อตั้งและมีนายจรงค์ พงษ์วานิชสมบัติเป็นหุ้นส่วน จึงมีแนวคิดที่จะทำธุรกิจประเภทสิ่งประดิษฐ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในความสะดวกสบายร้านตั้งอยู่ 950/13 หมู่ที่ 4 ต.แพรกษ อ.เมืองจ.สมุทรปราการคู่แข่งของกิจการ คือร้าน แหลมทองรัช เพอร์นิเจอร์, รุ่งเรือง เพอร์นิเจอร์, คาร์ตัน เพอร์นิเจอร์

ปัจจุบันกิจการมีเงินลงทุน 400,000 บาท ในระยะเวลา 3 ปี มีเงินหมุนเวียน 6,562,800 บาท มีต้นทุนในการผลิต 1,072,140.25 บาทมีกำไรสุทธิ 4,992,325.79 บาท

แนวความคิดในการดำเนินธุรกิจ

เพื่อนำมาใช้สอยในชีวิตประจำวัน โดยเน้นการผลิตจำนวนมาก ในรูปสินค้า เพื่อให้ผ่านไปยังผู้บริโภคในวงกว้าง โดยที่รูปแบบและคุณภาพของผลิตภัณฑ์จะเป็นปัจจัยสำคัญ ชักจูงผู้บริโภคให้เกิดความกระหายที่จะจ่ายเงินซื้อผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหลือใช้คือ ผลิตภัณฑ์ที่สร้างสรรค์จากวัสดุเหลือใช้หรือวัสดุที่ไม่ใช้ประโยชน์แล้วแต่สามารถนำส่วนใดส่วนหนึ่งของวัสดุมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ใช้สอยใหม่

ผลิตภัณฑ์ สินค้า หรือบริการของธุรกิจ

ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็กจากเศษไม้ที่เหลือใช้ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตด้วยกรรมวิธีการรีไซเคิล จากช่างฝีมือที่มีประสบการณ์ เพื่อเป็นการสร้างคุณค่า ด้วยวิธีการสร้างสรรค์การนำกลับมาใช้ใหม่มีความแตกต่างจากสินค้าทั่วไป การออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ และเป็นที่สนใจของผู้บริโภค

เพราะมีคุณภาพความคงทน ความคุ้มค่า และที่สำคัญเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมโดยขายอยู่ที่ราคา 1,500 บาท

1. วัสดุหลักไม้อัดเบา
2. รูปทรง3เหลี่ยม
3. โต๊ะ สูง 50 ซม. กว้าง 60 ซม
4. เก้าอี้ สูง 40 ซม กว้าง 50 ซม

สถานะตลาด

สถานะการแข่งขันของตลาดสินค้าวัตรกรรมจะมีความรุนแรงน้อยกว่าตลาดสินค้าทั่วไป เพราะผู้ประกอบการรายใหม่ที่สามารถอยู่ในตลาดเป็นเวลานานได้นั้นมีน้อย เนื่องจากจำเป็นต้องมีแรงงานที่มีฝีมือ มีทักษะสูง และมีเงินลงทุนสำหรับการออกแบบใหม่ๆเสมอ และสินค้าของคู่แข่งในตลาดมีรูปแบบที่คล้ายคลึงกัน มีการลอกเลียนแบบกันไปมา ทำให้ผู้บริโภคเกิดการพิจารณา เปรียบเทียบการออกแบบสินค้า ราคา คุณภาพของสินค้า ความคุ้มค่า โดยบริษัททำการเพิ่มศักยภาพให้มากขึ้น เพื่อที่สามารถมีแข่งขันกับบริษัทอื่นๆในท้องตลาดได้

ลูกค้าเป้าหมาย

1. กลุ่มวัยทำงาน ผู้ปกครองที่มีลูก อายุ25-45 ปี อาศัย อยู่ตามคอนโด ห้องเช่า และบ้านตนเอง

กลยุทธ์ทางการตลาด

เนื่องจากสินค้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างจากสินค้าทั่วไป ฉะนั้นการออกแบบจึงเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ ไม่เหมือนสินค้าในท้องตลาดทั่วไปและเป็นที่ดึงดูดใจของผู้บริโภคเป็นอย่างมาก เพราะมีคุณภาพ ความคงทน ความคุ้มค่าและที่สำคัญเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

การบริหารจัดการ

1. มีการวางแผนการดำเนินการเพื่อเข้าถึงเป้าหมายและสรรหาผู้บริโภครายใหม่
2. มีการขยายกิจการเพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้มีพื้นที่ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น
3. มีการออกงานจัดแสดงสินค้า เพื่อประชาสัมพันธ์ร้านค้าในช่วงเวลากิจกรรมจัดขึ้นตามศูนย์จัดแสงสินค้าในหลายจังหวัด

2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ ต่อผู้ถือหุ้นส่วน

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ
2. เพื่อเตรียมพร้อมในการดำเนินธุรกิจ
3. เพื่อให้ปฏิบัติตามแผนการที่กำหนดให้บรรลุวัตถุประสงค์ของร้าน

โดยมีเงื่อนไขดังนี้ คือ

1. เมื่อมีผลกำไรจากการบริหาร จะมีการปันผลในระยะเวลา 3 ปี
2. เมื่อมีหนี้สินของบริษัททุกหุ้นจะต้องมีหน้าที่รับผิดชอบร่วมกัน
3. ผู้ถือหุ้นในบริษัททุกหุ้นต้องมีอายุครบกำหนด 3 ปี จึงจะมีสิทธิ์ขายหุ้นได้

3. ความเป็นมาของธุรกิจ

3.1 ประวัติความเป็นมาหรือ แนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

ประวัติของกิจการ / ผู้เริ่มกิจการ

ธุรกิจการสิ่งประดิษฐ์ ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก(Kid Table and Chair Set) ก่อตั้งเมื่อ 1 มกราคม 2561 มีทุนจดทะเบียน 400,000 บาท โดยมีนายมงคล บัวสีทอง เป็นผู้ก่อตั้งและมีนายจรัสพงษ์ พงษ์วานิชสมบัติ เป็นหุ้นส่วน เนื่องจากมีความสนใจในธุรกิจประดิษฐ์ประกอบกับการอยากลองทำในสิ่งใหม่ ๆ ที่ตนเองยังไม่เคยลองทำมาก่อน จึงได้เรียนรู้และศึกษาหาความรู้ข้อมูลเกี่ยวกับการเปิดร้านประดิษฐ์ ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็กจนเกิดความเข้าใจ และได้เปิดกิจการ โดยจัดหาแหล่งทำเลที่ตั้งของกิจการให้อยู่ในแหล่งชุมชน มีคนพลุกพล่าน และตกแต่งร้านให้เป็นที่น่าสนใจ เพื่อเป็นแรงดึงดูดลูกค้าอีกทาง

แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ

ธุรกิจ “ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก” เป็นธุรกิจที่มีความสำคัญมาก สำหรับเด็กที่เริ่มมีการเรียนรู้และต้องการสิ่งอำนวยความสะดวก จึงทำให้เล็งเห็นธุรกิจนี้น่าจะเป็นธุรกิจที่จะทำให้เราประสบความสำเร็จในหารดำเนินธุรกิจ เนื่องจากตัวผู้ประกอบการนั้นเป็นช่างฝีมือเกี่ยวกับไม้มาก่อนแล้ว ชอบสิ่งประดิษฐ์ แล้วชอบประดิษฐ์ต่างๆเกี่ยวกับไม้ ทำให้จุดประกายที่จะเปิดร้าน ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก (Kid Table and Chair Set) โดยเริ่มจากการศึกษาข้อมูลที่จะตั้งร้าน จำนวนคู่แข่งที่เปิดร้านใกล้เคียงมีมากน้อยเท่าไร ความเป็นไปได้ของลูกค้าที่จะเข้ามาใช้บริการ รวมถึงการสร้างความแตกต่างของ ‘ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก’ ที่จะต้องโดดเด่นเป็นที่สะดุดตาแก่ลูกค้าและผู้พบเห็นที่เห็นแล้ว และเข้ามาซื้อนอกจากนี้ยังมีการเพิ่มความแตกต่างใหม่ ๆ ของการเป็นร้านชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็กที่จะต้องมโนวัตกรรมที่ทันสมัยให้แก่ลูกค้า

3.2 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	รายการ	ระยะเวลาในการ	
		ดำเนินงาน	
1	จัดหาทำเลที่ตั้งของกิจการ	1 เดือน	30 วัน
2	จัดตกแต่งทั้งภายในและภายนอกของร้าน	1 เดือน	30 วัน
3	จัดซื้อเครื่องมือ,วัสดุและอุปกรณ์ในการใช้งาน	1 เดือน	30 วัน
4	ประชาสัมพันธ์ร้าน	1 เดือน	30 วัน
5	ประชุมวางแผนบุคลากรก่อนเปิดธุรกิจ	1 เดือน	30 วัน
6	เปิดดำเนินธุรกิจ	5 เดือน	150 วัน

4. ผลิตภัณฑ์

4.1. รายละเอียดสินค้า

ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็กจากไม้ มีความแตกต่างจากสินค้าทั่วไปด้วยการออกแบบที่มีเอกลักษณ์เป็นชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก ทำจากไม้อัด รูปทรงสามเหลี่ยมโดยขนาดของโต๊ะ สูง 50 ซม. กว้าง 60 ซม. ขนาด เก้าอี้ สูง 40 ซม. กว้าง 50 ซม. มีคุณภาพ ความคงทน ความคุ้มค่า โดยภายใต้แบรนด์

Kid Table and Chair Set

1. วัสดุหลักไม้อัดเบา
2. รูปทรงสามเหลี่ยม
3. โต๊ะ สูง 50 ซม. กว้าง 60 ซม
4. เก้าอี้ สูง 40 ซม กว้าง 50 ซม

ภาพสินค้า

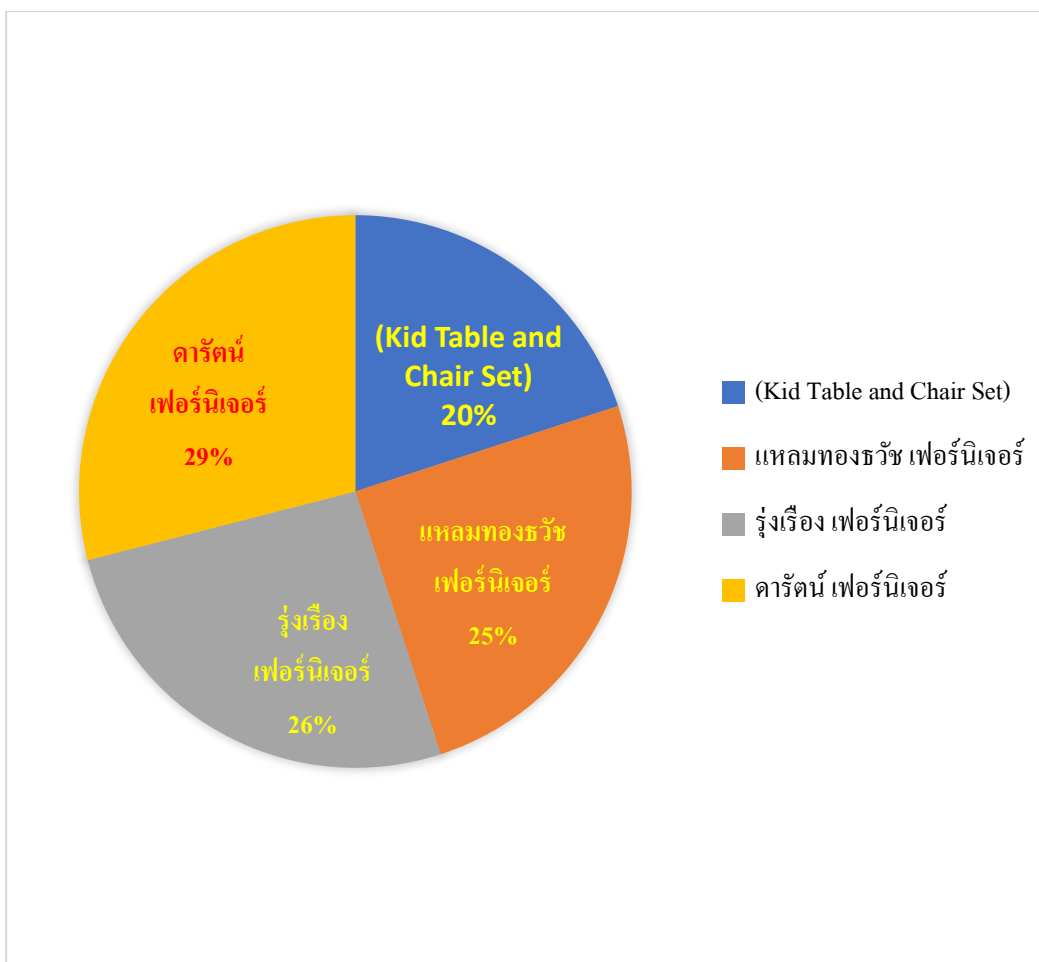


5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

5.1. สภาพอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด

เนื่องจากธุรกิจ ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก เป็นธุรกิจที่ต้องใช้ความสามารถในการผลิต ทำให้สามารถเข้าสู่ธุรกิจประเภทได้ง่ายสำหรับฝ่ายการผลิตทำให้ธุรกิจการผลิตมีคู่แข่งจำนวนน้อย และส่งผลให้ธุรกิจนี้มีความผันผวนตามเศรษฐกิจของประเทศ เพราะเมื่อเศรษฐกิจตกต่ำ ลูกค้านักเลือกที่จะประหยัดเงินโดยการศึกษาผลิตเองที่บ้าน ดังนั้นการแข่งขันในอุตสาหกรรมการผลิตชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็กมีผลเชิงลบต่อความน่าสนใจธุรกิจประเภทนี้

5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด



5.3 แนวโน้มทางการตลาด

แนวโน้มทางการตลาดของ ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก(Kid Table and Chair Set)

นั้นจะต้องอาศัยปัจจัยของสถานะเศรษฐกิจในการซื้อของผู้บริโภคเป็นอย่างมากเพราะชุดโต๊ะ-เก้าอี้ก็ไม่ได้จำเป็นต่อการดำรงชีวิตมากนัก โดยบริษัทของเราจะตรวจสอบตั้งแต่กระบวนการสรรหาวัตถุดิบ ขั้นตอนการผลิต จนถึงจำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มเป้าหมาย

5.4. ตลาดเป้าหมาย

กลุ่มวัยกลางคน ช่วงอายุ 25 – 45 ปี ทุกเพศ รวมถึงผู้ปกครองที่มีลูก

5.5. ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

ลักษณะทั่วไปของลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของกิจการคือผู้บริโภค ที่มีความสนใจในตัวสินค้าที่เน้นใช้งานและมีความแตกต่างจากสินค้าทั่วไปและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ดี และกลุ่มลูกค้าระดับกลางสามารถจับต้องได้

5.6 สภาพการแข่งขัน

สถานะการแข่งขันของตลาดสินค้าวัตรกรรมจะมีความรุนแรงน้อยกว่าตลาดสินค้าทั่วไป เพราะผู้ประกอบการรายใหม่ที่สามารถอยู่ในตลาดเป็นเวลานานได้นั้นมีน้อย เนื่องจากจำเป็นต้องมีแรงงานที่มีฝีมือ มีทักษะสูง และมีเงินลงทุนสำหรับการออกแบบใหม่ๆเสมอ และสินค้าของกลุ่มแข่งขันในตลาดมีรูปแบบที่คล้ายคลึงกัน มีการลอกเลียนแบบกันไปมา ทำให้ผู้บริโภคเกิดการพิจารณา เปรียบเทียบการออกแบบสินค้า ราคา คุณภาพของสินค้า ความคุ้มค่า โดยบริษัททำการเพิ่มศักยภาพให้มากขึ้น เพื่อที่สามารถมีแข่งขันกับบริษัทอื่นๆในท้องตลาดได้

5.7. สภาพคู่แข่ง

1. แหลมทองรัช เฟอร์นิเจอร์
2. รุ่งเรือง เฟอร์นิเจอร์
3. คาร์ตัน เฟอร์นิเจอร์

5.8. รายละเอียดเปรียบเทียบคู่แข่ง

	ธุรกิจของเรา	คู่แข่งที่	คู่แข่งที่	คู่แข่งที่
การเปรียบเทียบ	(Kid Table and Chair Set)	แหลมทองรัช ฟอรันิเจอร์	รุ่งเรือง ฟอรันิเจอร์	คาร์ตัน ฟอรันิเจอร์
ด้านผลิตภัณฑ์	ชุดโต๊ะ-เก้าอี้ทำจากไม้	เก้าอี้-โต๊ะทำจากเหล็ก	โต๊ะ-เก้าอี้ไม้	โต๊ะ-เก้าอี้ไม้
ด้านราคา	ชุดโต๊ะ 1,500 บาท โต๊ะ 950 บาท เก้าอี้ 750 บาท	โต๊ะ 1,100 บาท เก้าอี้ 950 บาท	โต๊ะ 980 บาท เก้าอี้ 800 บาท	โต๊ะ 890 บาท เก้าอี้ 750 บาท
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	- ช่องทางออนไลน์ Faecbook: Kid Table and Chair Set	- ถนนเทพารักษ์	- ถนนสายลาดพากน้ำ	- แพรกษา
ด้านการส่งเสริมการตลาด	- ซื้อครบ 3,000 บาท จะมีส่วนลด 5% ระยะเวลา 1 เดือน ตั้งแต่ 1พ.ย-30พ.ย62 - เทศกาลวันเด็กทางร้านมีโปรโมชั่นลดราคาทุกอย่าง 15% และมีบริการส่งฟรีตามเขตจังหวัดสมุทรปราการ	- มีป้ายหน้าร้าน และจัดแสดงสินค้า	- ไม่มีโปรโมชั่น	- บริการส่งฟรี พื้นที่ปากน้ำ, อิมสำโรง, แพรกษา

5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ Swot Analysis

5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการ พิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริหาร จัดการ	- บริษัทมีการจ้างบุคลากรที่เหมาะสมกับตำแหน่งหน้าที่ - ร้าน ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก(Kid Table and Chair Set) เป็นธุรกิจไม่ใหญ่มากนัก ผู้บริหารและพนักงานจึงมีลักษณะการทำงานที่ใกล้ชิดกันมีความเป็นกันเองในองค์กร ทำให้ผู้บริหารสามารถดูแลควบคุมการทำงาน และบริหารลูกค้าได้อย่างทั่วถึง ทั้งยังสามารถเป็นที่ปรึกษาให้กับพนักงาน และช่วยพนักงานแก้ไข ปัญหาที่เกิดขึ้นเฉพาะหน้าได้อย่างรวดเร็ว	- บุคลากรน้อย ทำให้การปฏิบัติงานบางส่วนเกิดความล่าช้า - ร้าน ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก(Kid Table and Chair Set) เป็นธุรกิจเพิ่งเปิดใหม่ อาจยังไม่มี ความภักดีต่อองค์กรเท่าที่ควร ซึ่งทำให้เกิดปัญหาในการ ทำงาน หรือ เกิดการออกจากงานได้ง่าย - เนื่องจากพนักงานทุกคนเป็นพนักงานใหม่มีการผ่านการคัดเลือกในด้านทักษะความรู้และความสามารถแล้วนั้น แต่ในด้านพฤติกรรมทางจรรยาบรรณของพนักงานทางผู้บริหารยังไม่สามารถวัดได้ อาจมีพนักงานบางคนที่ขาดจรรยาบรรณในการทำงาน
ด้านการตลาด	- มีการอัพเดทข้อมูลการให้บริการผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ Facebook ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก(Kid Table and Chair Set)	- ขาดการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องทำให้ผู้บริโภคไม่รู้จักสินค้าและบริการ

ปัจจัยการ พิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริการ	- ผู้บริหารมีทักษะความรู้ความสามารถ ในด้านการให้บริการทำให้ผู้บริโภคเกิด ความประทับใจและกลับมาใช้บริการอีก	- พนักงานอาจไม่มีทักษะด้าน การบริการและความรู้ที่ เกี่ยวกับสินค้ามากพอต้อง อบรมการบริการและความรู้ เบื้องต้นให้กับพนักงาน บ่อยครั้ง - ร้าน ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก(Kid Table and Chair Set) เป็นธุรกิจ เปิดใหม่อาจจะยังจัดการบริการ ได้ไม่ดีมากนัก ซึ่งอาจส่งผลให้ ทางการดำเนินงานในระบบ อาจเกิดปัญหาผิดพลาดเกิดขึ้น ได้
ด้านการเงิน	- การจัดงบประมาณอย่างเป็นระบบ วางแผน และการจัดสรรงบประมาณก่อน เริ่มปฏิบัติงานจริงทุกครั้ง พร้อมทั้งจัดทำ เอกสารค่าใช้จ่ายที่เป็นลายลักษณ์อักษรที่ ชัดเจน จะช่วยควบคุมค่าใช้จ่ายในการ ดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี	- เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ต้องการ ใช้เงินส่วนของเจ้าของ ในการ ดำเนินงานทั้งหมดทำให้การ ดำเนินงานที่ใช้เงินทุนจำนวน มากในครั้งเดียว เช่น ค่าใช้จ่าย การซื้อวัสดุ และอุปกรณ์ เป็น ต้น ที่มีการจ่ายออกเป็นจำนวน มากอาจทำให้ร้านขาดสภาพ คล่องในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยการ พิจารณา	โอกาส(Opportunities)	อุปสรรค(Threats)
ตลาดและ กลุ่มเป้าหมาย ลูกค้า	- กลุ่มวัยรุ่นวัยกลางคนที่มีครอบครัว มีลูกที่ใส่ใจการสนับสนุนอุปกรณ์ ความสะดวกสบายให้กับลูก	- ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกซื้อกรอบรูปในแบบ อื่นๆได้เพราะในปัจจุบันมีผู้ประกอบการ หลากหลายรูปแบบในธุรกิจนี้
สถานการณ์ แข่งขัน	- นวัตกรรมที่สนับสนุนให้ ผลิตภัณฑ์เกิดความโดดเด่น และ แตกต่างกับตราสินค้าอื่น	- ในด้านการเข้าสู่ตลาดธุรกิจขายสิ่งของจาก การประดิษฐ์ มีหลากหลายรูปแบบ ทำให้การ แข่งขันค่อนข้างสูง
สังคม	-ปัจจุบันคนในสังคมนิยมสินค้าที่ลด การก่อ มลพิษและหันมาใส่ใจ ธรรมชาติกันมากขึ้น -มีการรณรงค์การเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เกิด การยอมรับว่าร่วมเป็น ส่วนหนึ่งในการลด ปริมาณขยะ ให้แก่สังคม	-
เทคโนโลยี	- มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในโซ เชียลเน็ตเวิร์กในการโปรโมท โฆษณา ประชาสัมพันธ์ รวมถึงการ จัดกิจกรรมของทางร้านซึ่งทำให้ ลูกค้าเป็นที่รู้จักร้าน ชุดโต๊ะ-เก้าอี้ เด็ก(Kid Table and Chair Set) มาก ขึ้น	- ในการนำเทคโนโลยีมาช่วย อาจทำให้ข้อมูล ของทางร้านสูญหายระบบอาจเกิดการขัดข้อง หรือเกิดการชะงักในการจัดการทางระบบใน ส่วนของ การใช้โซเชียลเน็ตเวิร์กในการ โปรโมท ประชาสัมพันธ์ร้าน
สภาพ เศรษฐกิจ	- ตลาดอุตสาหกรรมมีแนวโน้ม เติบโตอย่างต่อเนื่องเพิ่มขึ้นค่อนข้าง สูง เมื่อเทียบกับธุรกิจที่ใช้เงินทุนจด ทะเบียนในระดับเดียวกัน	- ทำให้ผู้บริโภคยังคงระมัดระวังการใช้จ่าย ต่อสินค้าฟุ่มเฟือยค่อนข้างมาก - ในการกลับกันจากการที่เศรษฐกิจไทย ปรับตัวขึ้น ทั้งนี้ยังมีการส่งเสริมการลงทุน

สำหรับผู้ประกอบการรายย่อยอาจส่งผลให้
เกิดคู่แข่งทางการตลาดเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส(Opportunities)	อุปสรรค(Threats)
กฎหมายระเบียบข้อบังคับ	- ภาครัฐให้การส่งเสริม การรณรงค์เกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยี ทำให้ประชาชนเริ่มเห็นความสำคัญของการเลือกใช้วัสดุที่ไม่เป็นภัยต่อสิ่งแวดล้อม และเลือกใช้สินค้าทดแทนเพิ่มมากขึ้น	- มีการเปลี่ยนแปลงระเบียบข้อบังคับของกฎหมายของการจัดตั้งธุรกิจ
กลุ่มผู้จำหน่าย		- ขาดตัวแทนในการจัดจำหน่าย
เครือข่าย	-	สินค้าและบริการ

6. แผนบริหารจัดการ

6.1. ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ	ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก(Kid Table and Chair Set)
ที่อยู่ / ที่ตั้งกิจการ	950/13 หมู่ที่ 4 ต.แพรกษา อ.เมือง จ.สมุทรปราการ
รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ	เป็นธุรกิจที่มีผู้ร่วมลงทุน
ทุนจดทะเบียน	400,000 บาท
ระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา	-
หมายเลขทะเบียนการค้า	1103701579749

6.2 รายงานคณะกรรมการบริษัท

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง
1	นายมงคล บัวสีทอง	ประธาน
2	นายจรงค์ พงษ์วานิชสมบัติ	รองประธาน

6.3 อำนาจการลงนามผูกพันบริษัทของกรรมการ

อำนาจการตัดสินใจในการบริหารจัดการของทางร้านขึ้นอยู่กับ นายมงคล บัวสีทอง เท่านั้น ซึ่งเป็นผู้มีอำนาจสั่งการสูงสุดภายในร้าน

6.4 รายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วน และสัดส่วนการถือครอง

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	จำนวนหุ้น	มูลค่าหุ้น	เปอร์เซ็นต์
-------	-------------	-----------	------------	-------------

1	นายมงคล บัวสีทอง	20,000	200,000	50%
2	นายจรัล พงษ์วานิชสมบัติ	20,000	200,000	50%
รวมจำนวนหุ้น / มูลค่าหุ้น		40,000	400,000	100%

***มูลค่าหุ้นละ 10 บาท**

6.5 ประวัติของกรรมการหรือผู้บริหาร

A. ชื่อ-นามสกุล นายมงคล บัวสีทอง อายุ 25 ปี

การศึกษา

ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง จากวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนการ ปี
การศึกษา 2562

ประสบการณ์ทำงาน

ปี 2561 บริษัท อติดยาเบอร์ล่า จำกัด ตำแหน่ง ฝ่ายบุคคล

ผลงาน / ความสามารถ / รางวัลที่ได้รับ

เล่นกีฬา

B. ชื่อ-นามสกุล นายจรัญ พงษ์วานิชสมบัติ อายุ 22 ปี

การศึกษา

ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนการปี การศึกษา
2562

ประสบการณ์ทำงาน

-

ผลงาน / ความสามารถ / รางวัลที่ได้รับ

เล่นกีฬา

6.6 แผนผังองค์กร



นายมงคล บัวสีทอง

ประธาน



นายจงรักษ์ พงษ์วานิชสมบัติ

รองประธาน

6.7. หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

ชื่อ	นายมงคล บัวสีทอง
ตำแหน่ง	ประธานบริษัท
หน้าที่ความรับผิดชอบ	วางแผนการบริหารการจัดการ ภายในบริษัท
การศึกษา / คุณสมบัติ	กำลังศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)
อัตราเงินเดือน	15,000 บาท / เดือน
ชื่อ	นายจรงค์ พงษ์วานิชสมบัติ
ตำแหน่ง	รองประธานบริษัท
หน้าที่ความรับผิดชอบ	ช่วยในการบริหารจัดการทุก ๆ ฝ่ายในบริษัท
การศึกษา/คุณสมบัติ	กำลังศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)
อัตราเงินเดือน	15,000 บาท/เดือน

6.8 แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน
1	นายมงคล บัวสีทอง	ประธาน	1	15,000.00
2	นายจรงค์ พงษ์วานิชสมบัติ	รองประธาน	1	15,000.00
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน			2	30,000.00

6.9. วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำด้านนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์จากวัสดุเหลือใช้

6.10. พันธกิจ

1. พัฒนาคุณภาพสิ่งประดิษฐ์จากวัสดุเหลือใช้ให้มีประสิทธิภาพ
2. พัฒนาและนำเสนอผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ให้กับผู้บริโภคอยู่เสมอ

6.11 เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น	สร้างการรับรู้ของผู้บริโภคต่อแบรนด์ ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก(Kid Table and Chair Set) ให้เป็นที่รู้จัก เพิ่มจำนวนขนาดให้ครอบคลุมที่กำลังเป็นที่นิยมสนใจ
เป้าหมายระยะกลาง	พัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ๆ ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก พร้อมทั้งเพิ่มช่องทางช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถจัดจำหน่ายที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น
เป้าหมายระยะยาว	พัฒนาผลิตภัณฑ์ในรูปแบบอื่น ขยายตลาดไปยังกลุ่มประเทศอาเซียน และพัฒนาแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับของตลาดอาเซียน

6.12. ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. พัฒนาแนวทางการประกอบธุรกิจและพัฒนาธุรกิจให้ตราสินค้าเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์ ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก รูปแบบใหม่ ให้มีรูปแบบการใช้งานที่สะดวกมากขึ้น มีคุณภาพที่สูงขึ้น ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ดีที่สุด

6.13. นโยบายในการจ่ายเงินปันผลหรือการแบ่งผลประโยชน์

1. มีการจ่ายเงินปันผลให้หุ้นส่วนทุกๆ คน โดยยึดหลักในหารถือครองหุ้นส่วน
2. หลังจาก 2 ปีเป็นต้นไปหุ้นส่วนทุกคนจะได้รับเงินปันผลเพิ่มขึ้น

6.14. แผนดำเนินการอื่นธุรกิจ

1. มีการคิดที่จะหาโปรโมชันใหม่เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า
2. จัดกิจกรรมร่วมสนุกทางสื่อออนไลน์ Page Facebook โปรโมท ข่าวสาร และแจ้งโปรโมชันใหม่ๆ ให้กับลูกค้า

7. แผนการตลาด

7.1. เป้าหมายทางการตลาด

1. เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายขยายกลุ่มเป้าหมาย
2. ขยายกิจการเพิ่มสาขา
3. กำไรปีต่อไปเพิ่มขึ้นจากเดิม 20%

7.2. การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย

1. ผู้ที่ชอบในสินค้า ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็กที่มีคุณภาพดีและราคาจับต้องได้
2. โรงเรียน ศูนย์พัฒนาเด็ก

7.3. กลยุทธ์ทางการตลาด

7.3.1. กลยุทธ์ด้านสินค้า

ชุด โต๊ะ-เก้าอี้เด็กจากไม้ มีความแตกต่างจากสินค้าทั่วไปด้วยการออกแบบที่มีเอกลักษณ์เป็นชุด โต๊ะ-เก้าอี้เด็ก ทำจากไม้อัดรูปทรงสามเหลี่ยมโดยขนาดของโต๊ะ สูง 50 ซม. กว้าง 60 ซม. ขนาด เก้าอี้ สูง 40 ซม. กว้าง 50 ซม. มีคุณภาพ ความคงทน ความคุ้มค่า โดยภายใต้แบรนด์ Kid Table and Chair Set ทางเรามีการรับประกัน สินค้า ถ้าหากสินค้าของเรา มีข้อบกพร่อง ยินดีรับคืนและเปลี่ยนสินค้า ภายในไม่เกิน 7 วัน หลังจากที่ได้รับสินค้าไปแล้ว



7.3.2. กลยุทธ์ด้านราคา

มีการกำหนดราคาในระดับที่ราคาถูก เพราะเราคำนึงถึงรายได้ของกลุ่มเป้าหมายแต่เชื่อว่าลูกค้าก็สามารถยอมรับได้เพราะสินค้าที่จัดทำขึ้นคัดสรรจากวัสดุที่มีคุณภาพเชื่อว่าจะทำให้ลูกค้ามีความรู้สึกที่คุ้มค่ากับราคาที่จ่ายไป

สินค้า

ค่าบริการ

ชุดโต๊ะ-เก้าอี้

1,500.00 บาท ต่อชุด

โต๊ะ

900.00 บาท ต่อตัว

เก้าอี้

750.00 บาท ต่อตัว

การชำระเงิน

ลูกค้าสามารถชำระเป็นเงินสด หรือ โอนชำระเงินผ่านบัญชีธนาคารของทางร้าน (โดยไม่มีขั้นต่ำ) ได้ตามบัญชีธนาคารของทางร้าน ดังนี้



ธ.กรุงศรี

ชื่อบัญชีร้าน Kid Table and Chair Set

เลขที่บัญชี 598-1-60157-1

บัญชี ออมทรัพย์

ชื่อบัญชี นายจรงค์ พงษ์วานิชสมบัติ

ธ.กสิกร

863-2-49423-9

บัญชี ออมทรัพย์

7.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ธุรกิจนี้ตั้งอยู่ในแหล่งที่มีโรงเรียน ศูนย์พัฒนาเด็ก หลายแห่ง

สถานที่บริการ 950/13 หมู่ที่ 4 ต.แพรกษา อ.เมือง จ.สมุทรปราการ

ช่องทางการติดต่อออนไลน์ ลูกค้าสามารถสอบถามรายละเอียดสินค้าและราคาสินค้าได้

ตามช่องทางหลักในหน้าเพจ Facebook : Kid Table and Chair Set

ช่องทางการติดต่อออนไลน์





Kid Table And Chair Set

7.3.4. กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

ร้าน Kid Table and Chair Set เป็นร้านที่เพิ่งเปิดตัวขึ้นได้ไม่นาน โดยทางร้านมีการส่งเสริมการขายซื้อครบ 3,000 บาท ทางร้านมีส่วนลดให้ 5% และเทศกาลวันเด็กทางร้านเรามีโปรโมชัน ลดราคาทุกอย่าง 15% และมีบริการส่งฟรีตามเขตจังหวัดสมุทรปราการ

ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง Social Media

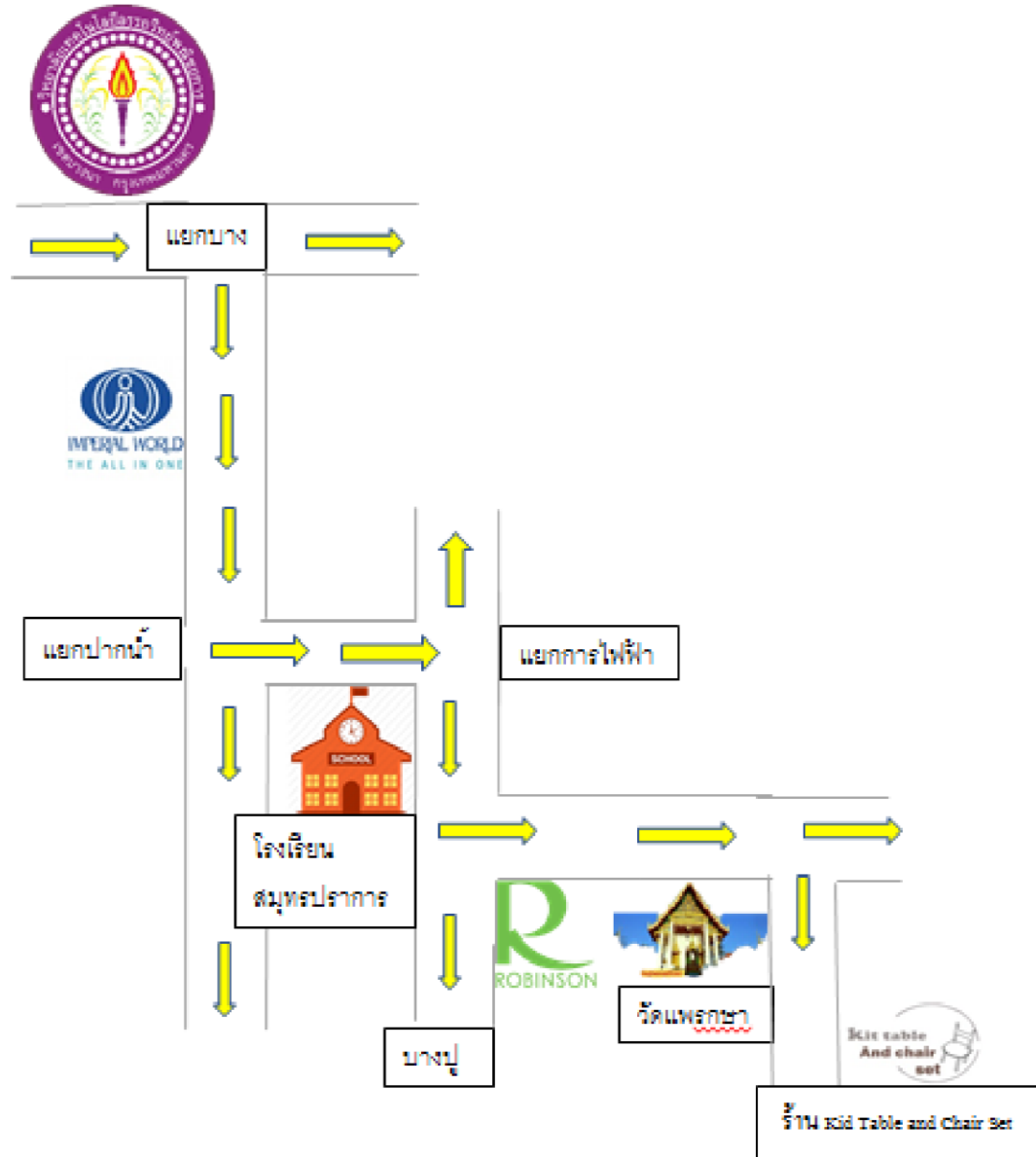


Kid Table And Chair Set

8. แผนการบริการ

8.1 สถานประกอบการในการบริการ

ที่ตั้งสถานที่ 950/13 หมู่ที่ 4 ต.แพรกษา อ.เมือง จ.สมุทรปราการ



8.2 อุปกรณ์ และเครื่องมือในการทำสินค้า

ลำดับ	รายการ	ลักษณะการใช้งาน	จำนวน	ราคาทุน	อายุ
1	สว่านไฟฟ้า	ใช้เจาะไม้	4	1400.00	5
2	เลื่อยไฟฟ้า	ใช้เลื่อยไม้	2	1400.00	5

3	ตลับเมตร	ใช้วัดขนาดไม้	4	1300.00	6
---	----------	---------------	---	---------	---

8.3 ข้อมูลบริการ

จำนวนหน่วยการบริการสูงสุด	16 / 416 / 4,992	หน่วย (คน / เดือน / ปี)
อัตราประมาณการในการบริการ	16 / 416 / 4,992	หน่วย (คน / เดือน / ปี)
เป้าหมายหน่วยการบริการ	16 / 416 / 4,992	หน่วย (คน / เดือน / ปี)
เวลาที่ใช้ต่อรอบการบริการ	16 / 416 / 4,992	หน่วย (คน / เดือน / ปี)
เวลาการบริการต่อวัน	600 / 10	หน่วย (นาที / ชั่วโมง)
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการบริการ	2	คน
อัตราค่าจ้างแรงงานในการบริการ	325	บาท (ต่อคน / วัน)

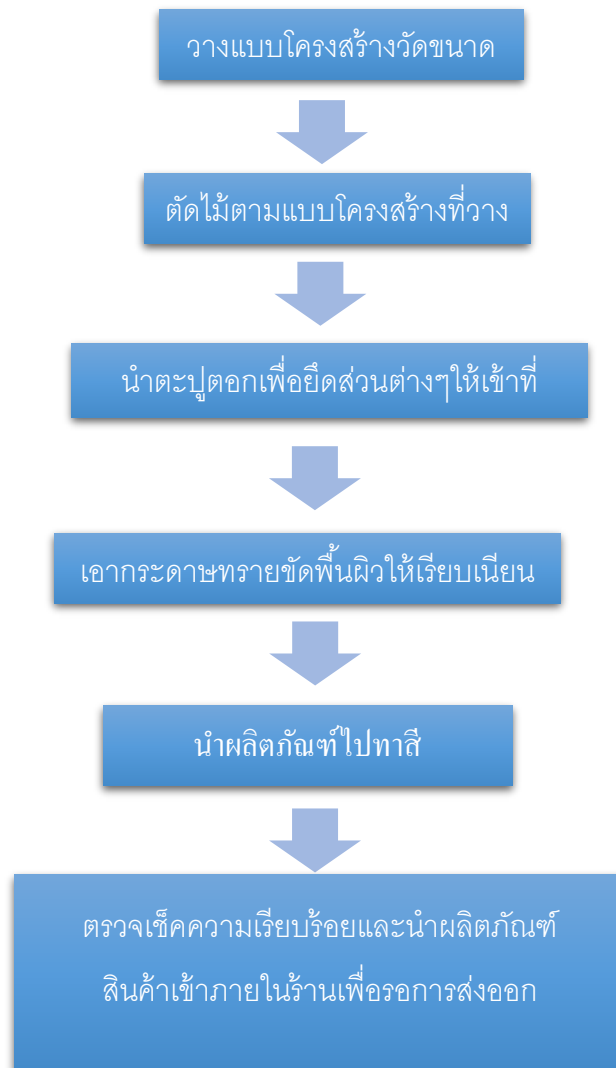
8.4 รายละเอียดผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการทำสินค้า

1. ไม้อัด
2. ตระปู
3. ตลับเมตร
4. กระดาษทราย
5. เลื่อยตัดไม้
6. สี

8.5 ขั้นตอนในการทำสินค้า

1. ต้อนรับและทักทายลูกค้า
2. แนะนำโปรโมชั่น
3. พาลูกค้าเดินดูสินค้า
4. เมื่อสินค้าเลือกสิ้นค้าแล้วจัดเตรียมก่อนจัดส่ง
5. สอบถามความพึงพอใจหลังบริการเสร็จ
6. ชำระเงินตามที่กำหนดไว้
7. กล่าวขอบคุณลูกค้า / เสร็จสิ้นบริการ

8.6 แผนผังกระบวนการผลิต



ขั้นตอนการผลิต

1. วางแบบโครงสร้าง



2. ตัดไม้ตามแบบโครงสร้างที่วาด



3. นำตะปูตอกเพื่อยึดส่วนต่างๆให้เข้าที่



4. เอากระดาษทรายขัดพื้นผิวให้เรียบเนียน



5. นำผลิตภัณฑ์ไปทาสี



6. ตรวจสอบความเรียบร้อยและนำผลิตภัณฑ์สินค้าเข้าภายในร้านเพื่อรอการส่งออก



9. แผนการเงิน

9.1 ประมาณการในการลงทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนเจ้าของ	เงินกู้ยืม	รวมมูลค่า
1	เงินสด	400,000.00	-	400,000.00
	รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น	400,000.00	-	400,000.00
	โครงสร้างทางการเงิน (เปอร์เซ็นต์)	100%	-	100%

9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าประมาณ
1	ที่ดิน	-	-
2	อาคาร	-	-
3	ส่วนตกแต่ง / ปรับปรุง	-	-
4	อุปกรณ์ / เครื่องมือ	ใช้ในการผลิต	4,100.00
5	เครื่องใช้สำนักงาน	ติดต่อลูกค้า	40,000.00
6	ยานพาหนะ	ใช้ในการบริการ	160,000.00
7	สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ	-	-
8	ทรัพย์สินทางปัญญา	-	-
9	รายการอื่นๆ (ถ้ามี)	-	-
รวมมูลค่าทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจปัจจุบัน			204,100

9.3 สมมติฐานทางการเงิน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
การเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นของรายได้ -%	-	5 %	10 %
การเปลี่ยนแปลงของราคาค่าบริการ -%	-	-	-
การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนการบริการ -%	-	5 %	10 %
การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่าย 1-%	-	5 %	10 %
การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่าย 2-%	-	-	-
การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่าย 3-%	-	-	-
ระยะเวลาที่ใช้ในการคำนวณใน 1 ปี - วัน / เดือน	26 วัน / เดือน		
อัตราคิดลดกระแสเงินสด (Discount Rate) - %	-		
สมมติฐานทางการเงินอื่นๆ	-		

9.4 นโยบายทางการเงิน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
ระยะเวลาการให้เครดิตค่าบริการ - วัน / เดือน	-	-	-
ระยะเวลาเครดิตสินเชื่อกู้ยืม -วัน /เดือน	-	-	-
วงเงินสินเชื่อระยะสั้นที่ขอกู้ยืม (ถ้ามี) - บาท	-	-	-
วงเงินสินเชื่อระยะยาวที่ขอกู้ยืม (ถ้ามี) – บาท	-	-	-
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะสั้น - %	-	-	-
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว - %	-	-	-
นโยบายการตั้งสำรองเงินสดในกิจการ	200,000.00		
การให้ผลตอบแทนหรือเงื่อนไขอื่นๆ	-		

นโยบายทางการเงินอื่นๆ	-
-----------------------	---

หมายเหตุ : การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายทุกรายการขึ้นกับสถานะของเศรษฐกิจ

9.5 ประมวลการในการขายรายเดือน

[illegible]

9.6 ประมาณการรายได้จากการบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
จำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ (คน)			
ชุดครบเซตเก้าอี้-โต๊ะ 1500 บาท	3,600.00	3,780.00	4,158.00
เก้าอี้ 750 บาท	600.00	630.00	693.00
โต๊ะ 950 บาท	792.00	832.00	916.00
รวมจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ	4,992.00	5,242.00	5,767.00
ค่าบริการ (บาท / หน่วย)			
ชุดครบเซตเก้าอี้-โต๊ะ 1500 บาท	1,500.00	1,500.00	1,500.00
เก้าอี้ 750 บาท	750.00	750.00	750.00
โต๊ะ 950 บาท	900.00	900.00	900
ค่าบริการเฉลี่ย	1,050.00	1,050.00	1,050.00
รายได้จากการบริการ (บาท)			
ชุดครบเซตเก้าอี้-โต๊ะ 1500 บาท	5,400,000.00	5,670,000.00	6,237,000.00
เก้าอี้ 750 บาท	450,000.00	472,500.00	519,750.00
โต๊ะ 950 บาท	712,800.00	748,800.00	824,400.00
รวมรายได้จากการบริการ (บาท)	6,562,800.00	6,891,300.00	7,581,150.00
ประมาณการลูกหนี้การค้า			
ขายด้วยเงินสด	6,562,800.00	6,891,300.00	7,581,150.00
ขายด้วยสินเชื่อ (เครดิตการค้า)			
ระยะเวลาให้เครดิตการค้า (วัน / เดือน)			
ลูกหนี้การค้ารวม (บาท)			
เงินสดรับจากการบริการ (บาท)	6,562,800.00	6,891,300.00	7,581,150.00

9.7 ประมาณการต้นทุนสินค้าที่ซื้อมาเพื่อขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
จำนวนสินค้าที่ซื้อในการบริการ (หน่วย)			
ไม้อัด (1 มัด/ 12 แผ่น)	541.00	569.00	626.00
ตะปู (1 กล่อง/1,000 ช้อน)	65.00	69.00	76.00
กระดาษทราย (1 มัด/50 แผ่น)	130.00	137.00	151.00
สี (1 ถังน้ำมัน) 1,800	2.00	3.00	4.00
ราคาต่อหน่วยของสินค้าซื้อมาเพื่อบริการ (บาท)			
ไม้อัด (1 มัด/ 12 แผ่น)	1,000.00	1,050.00	1,155.00
ตะปู (1 กล่อง/1,000 ช้อน)	350.00	367.5	404.25
กระดาษทราย (1 มัด/50 แผ่น)	250.00	262.5	288.75
สี (1 ถังน้ำมัน) 1,800	1,200.00	1,260.00	1,386.00
ต้นทุนสินค้าซื้อมาในการบริการ (บาท)			
ไม้อัด (1 มัด/ 12 แผ่น)	541,000.00	597,450.00	723,030.00
ตะปู (1 กล่อง/1,000 ช้อน)	22,750.00	25,357.50	30,723.00
กระดาษทราย (1 มัด/50 แผ่น)	32,500	35,962.50	43,601.25
สี (1 ถังน้ำมัน) 1,800	2,400.00	3,780.00	5,544.00
รวมต้นทุนสินค้าซื้อมาเพื่อการบริการ (บาท)	598,650.00	662,550.00	802,898.25
ประมาณการเจ้าหนี้การค้า			
	-	-	-
	-	-	-
	-	-	-
	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าบริการและสินค้าซื้อมาเพื่อบริการ	598,650.00	662,550.00	802,898.25

9.8 ประมาณการต้นทุนการบริการและต้นทุนขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
ต้นทุนค่าบริการ (บาท)			
ค่าสินค้าสำเร็จรูปซื้อมาเพื่อบริการ	598,650.00	622,550.00	802,898.25
ค่าแรงงานในการบริการ	202,800.00	212,940.00	234,234
ค่าไฟฟ้าในการบริการ	18,000.00.00	18,900.00	20,790
ค่าน้ำมันในการเดินทาง	3,600.00	3,780.00	4,158.00
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการบริการ	-	-	-
ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์และเครื่องมือบริการ	3,000.00	3,150.00	3,465.00
ค่าขนส่งวัตถุดิบเพื่อใช้ในการบริการ	-	-	-
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดในการบริการ	5,000.00	5,250.00	5,775.00
รวมต้นทุนการบริการ	831,050.00	906,570.00	1,071,320.25
ค่าเสื่อมราคาในการบริการ (บาท)	-	-	-
ค่าเสื่อมราคาอาคารในการบริการ	-	-	-
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์และเครื่องมือบริการ	820.00	820.00	820.00
ค่าเสื่อมยานพาหนะ	-	-	-
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการบริการ	820.00	820.00	820.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้าทั้งสิ้น	831,870.00	907,390.00	1,072,140.25
+ บวก วัตถุดิบคงเหลือต้นงวด	-	-	-
- หัก วัตถุดิบคงเหลือปลายงวด	-	-	-
+ บวก สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือต้นงวด	-	-	-
- หัก สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือปลายงวด	-	-	-
+ บวก สินค้าระหว่างทำคงเหลือต้นงวด	-	-	-
- หัก สินค้าระหว่างทำคงเหลือปลายงวด	-	-	-
+ บวก สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือต้นงวด	-	-	-
- หัก สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือปลายงวด	-	-	-
รวมต้นทุนขายสินค้า (บาท)	831,870.00	907,390.00	1,072,140.25

9.9 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริการและการขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)			
เงินเดือนบุคลากร	360,000.00	378,000.00	415,8000.00
ค่าใช้จ่ายด้านสวัสดิการบุคลากร	18,000.00	18,900.00	20,790.00
ค่าใช้จ่ายเช่าสำนักงาน	102,000.00	107,100.00	117,810.00
ค่าใช้จ่ายไฟฟ้าส่วนสำนักงาน			
ค่าใช้จ่ายน้ำประปาส่วนสำนักงาน			
ค่าใช้จ่ายโทรศัพท์, โทรสาร	3,600.00	3,780.00	4,150.00
ค่าใช้จ่ายแบบพิมพ์ เอกสาร	-	-	-
ค่าใช้จ่ายวัสดุสิ้นเปลืองสำนักงาน	-	-	-
ค่าใช้จ่ายด้านที่ปรึกษาด้านต่างๆ	-	-	-
ค่าธรรมเนียมราชการ	-	-	-
ค่าใช้จ่ายน้ำมันยานพาหนะในการขาย	62,400.00	65,520.00	72,072.00
ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์			
ค่าใช้จ่ายในการออกงานแสดงสินค้า	-	-	-
ค่าใช้จ่ายการเลี้ยงรับรอง	-	-	-
ค่าใช้จ่าย Commission จากการบริการ	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการเดินทางต่างประเทศ	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการชำระดอกเบี้ยเงินกู้	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการชำระภาษีเงินได้นิติบุคคล	-	-	-
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย	546,000.00	573,300.00	630,630.00
ค่าเสื่อมราคาส่วนการบริหารและการขาย			
ค่าเสื่อมราคาอาคารส่วนสำนักงาน	-	-	-
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์เครื่องใช้ส่วนสำนักงาน	8,820.00	8,820.00	8,820.00
ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ	8,000.00	8,000.00	8,000.00
รวมค่าเสื่อมราคา	16,820.00	16,820.00	16,820.00
รวมค่าใช้จ่ายการบริหารและการขาย	562,820.00	590,120.00	647,450.00

9.10 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
รายได้			
รายได้จากการขายสินค้า	6,562,800.00	6,891,300.00	7,581,150.00
รายได้อื่น ๆ			
รวมรายได้	6,562,800.00	6,891,300.00	7,581,150.00
หัก – ต้นทุนขาย	831,870.00	907,390.00	1,072,140.25
กำไรขั้นต้น	5,730,930.00	5,983,910.00	6,509,009.75
หัก – ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย	562,820.00	590,120.00	647,450.00
กำไรจากการดำเนินการ	5,168,110.00	5,393,790.00	5,861,559.75
หัก – ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้นิติบุคคล	5,168,110.00	5,393,790.00	5,861,559.75
หัก – ภาษีเงินได้นิติบุคคล	775,216.5	809,068.5	879,233.96
กำไรสุทธิ	4,392,893.5	4,584,721.5	4,982,325.79
หัก – เงินปันผลจ่าย	-	-	-
กำไรสะสม	-	4,392,893.5	191,828.3
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น	4,392,893.5	191,828.3	4,790,497.49
มูลค่าทางบัญชีหุ้น	10.98%	0.47%	11.97%

9.11 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินการ			
เงินสดรับจากการบริการ	6,562,800.00	6,891,300.00	7,581,150.00
เงินสดรับจากรายได้อื่น	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริการ	831,870.00	907,390.00	1,072,140.25.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายการบริหารและการขาย	562,820.00	590,120.00	647,450.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายอื่นๆ	-	-	-
เงินสดจ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคล	775,216.5	809,068.5	879,233.96
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินการรวม	4,392,393.5	4,584,721.5	4,982,325.79
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน			
เงินสดจ่ายค่าการลงทุนในสินทรัพย์ที่ดิน	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าการลงทุนในสินทรัพย์อาคาร	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าการลงทุนในสินทรัพย์ส่วนตกแต่ง	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าการลงทุนในสินทรัพย์อุปกรณ์	44,100.00	-	-
เงินสดจ่ายค่าการลงทุนในสินทรัพย์เครื่องใช้สำนักงาน	160,000.00	-	-
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุนรวม	204,100.00	-	-
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงิน			
เงินสดรับจากการออกหุ้นทุน	-	-	-
เงินสดรับจากการก่อหนี้สิน	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าดอกเบี้ยเงินกู้ระยะสั้น	-	-	-
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้ระยะสั้น	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว	-	-	-
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้ระยะยาว	-	-	-
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงินรวม	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิ	4,188,793.5	4,584,721.5	4,982,325.79
บวก + กระแสเงินสดต้นงวด	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	4,188,793.5	4,584,721.5	4,982,325.79

9.12 ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
สินทรัพย์			
สินทรัพย์หมุนเวียน			
เงินสดในมือและเงินสดในธนาคาร	4,188,793.5	4,584,721.5	4,982,325.79
ลูกหนี้การค้า	-	-	-
สินค้าคงเหลือ	-	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	-	-	-
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	-	-	-
ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ สุทธิ	204,100.00	-	-
สินทรัพย์ที่ต้องไม่ได้	-	-	-
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	-	-	-
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	204,100.00	-	-
รวมสินทรัพย์	4,392,893.5	4,584,721.5	4,982,325.79
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น			
หนี้สินหมุนเวียน	-	-	-
เงินกู้ระยะสั้น	-	-	-
เจ้าหนี้การค้า	-	-	-
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียน	-	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	-	-	-
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	-	-	-
รวมหนี้สิน	-	-	-
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	-	-	-
ส่วนเกิน (ต่ำ) กว่าทุน	4,392,893.5	191,828	4,790,497.79
กำไร (ขาดทุน) สะสม	-	4,392,893.5	191,828.3
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	4,392,893.5	4,584,721.5	4,982,325.79
รวมหนี้สินส่วนของผู้ถือหุ้น	4,392,893.5	4,584,721.5	4,982,325.79

9.13 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
การวัดสภาพคล่องทางการเงิน			
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	-	-	-
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (เท่า)	สภาพคล่องตัวสูง	สภาพคล่องตัวสูง	สภาพคล่องตัวสูง
การวัดประสิทธิภาพการใช้ทรัพย์สิน			
อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้ (รอบ)	-	-	-
อัตราหมุนเวียนของสินค้า (รอบ)	-	-	-
ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้ (วัน)	-	-	-
ระยะเวลาดินค้าคงเหลือ (วัน)	-	-	-
อัตราการหมุนสินทรัพย์ถาวร (รอบ)	-	-	-
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม (รอบ)	-	-	-
การวัดความสามารถในการชำระหนี้			
อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio)	-	-	-
อัตราส่วนแห่งทุน	-	-	-
อัตราส่วนแห่งความสามารถในการชำระหนี้	-	-	-
การวัดความสามารถในการบริหารงาน			
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	-	-	-
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	-	-	-
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	87.32%	86.83%	85.85%
อัตรากำไรจากการดำเนินการ (เปอร์เซ็นต์)	78.74%	78.26%	77.31%
อัตรากำไรสุทธิ (เปอร์เซ็นต์)	66.93%	66.52%	65.71%
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน			
ผลกำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	10.98%	0.47%	11.97%
มูลค่าหุ้นทางบัญชี (Book Value)	10	10	10
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)	3ปี	3ปี	3ปี
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	3ปี	3ปี	3ปี
ระยะเวลาคืนทุน	3ปี	3ปี	3ปี

10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1	คู่แข่งเพิ่มมากขึ้น	ทำให้ธุรกิจสูญเสียส่วนแบ่งการตลาดที่คาดว่าจะได้รับไปบางส่วน	เพิ่มรูปแบบของการบริการให้ดียิ่งขึ้นอยู่เสมอ เพื่อรักษาลูกค้าเก่าและดึงดูดกลุ่มลูกค้าใหม่
2	ลูกค้ารู้จักน้อยเพราะร้านเปิดใหม่	ทำให้ธุรกิจอาจขาดทุนได้	เพิ่มการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง Social media (facebook)
3	มีพนักงานไม่เพียงพอต่อการให้บริการ	ทำให้การบริการลูกค้าล่าช้าและอาจทำให้เสียลูกค้าไปบางส่วน	รับสมัครพนักงานเพิ่มที่มีประสบการณ์ จะทำให้การบริการเป็นไปได้อย่างรวดเร็วขึ้น

บทที่ 4

ผลการดำเนินโครงการ

รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล

นาย มงคล บัวสีทอง		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
15 มิ.ย. 62	รวมกลุ่มคิดหัวข้อโครงการ	
20 มิ.ย. 62	ประชุมและหาอาจารย์ปรึกษา	
21 มิ.ย. 62	จัดทำเสนอแบบฟอร์มอนุมัติโครงการ	
22 มิ.ย. 62	ส่งใบอนุมัติโครงการ	
23 มิ.ย. 62	แก้ไขใบอนุมัติโครงการ ครั้งที่ 1	
25 มิ.ย. 62	ส่งใบอนุมัติโครงการ ครั้งที่ 2	
28 มิ.ย. 62	จัดทำเอกสารบทที่ 1	
1 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 1	
2 ก.ค. 62	แก้ไขเอกสารบทที่ 1 ครั้งที่ 1	
4 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 1 ครั้งที่ 2	
5 ก.ค. 62	แก้ไขเอกสารบทที่ 1 ครั้งที่ 2	
7 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 1 ครั้งที่ 3	
12 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 1 ฉบับสมบูรณ์	
13 ก.ค. 62	จัดทำเอกสารบทที่ 2	
15 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 2 ครั้งที่ 1	
16 ก.ค. 62	แก้ไขเอกสารบทที่ 2 ครั้งที่ 1	
20 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 2 ครั้งที่ 2	
25 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 2 ฉบับสมบูรณ์	
28 ก.ค. 62	จัดทำเอกสารบทที่ 3	
1 ส.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 3 ครั้งที่ 1	
3 ส.ค. 62	แก้ไขเอกสารบทที่ 3 ครั้งที่ 1	
15 ส.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 3 ครั้งที่ 2	
25 ส.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 3 ฉบับสมบูรณ์	
28 ส.ค. 62	รวบรวมเอกสารนำเสนอโครงการ	

รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล (ต่อ)

นาย มงคล บัวสีทอง		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
1 ก.ย. 62	จัดทำ ppt. นำเสนอโครงการรอบที่ 1	
3 ก.ย. 62	ส่ง ppt นำเสนอโครงการรอบที่ 1	
4 ก.ย. 62	แก้ไข ppt. นำเสนอโครงการรอบที่ 1 ครั้งที่ 1	
6 ก.ย. 62	ส่ง ppt นำเสนอโครงการรอบที่ 1 ครั้งที่ 2	
21 ก.ย. 62	นำเสนอโครงการรอบที่ 1	
23 ก.ย. 62	แก้ไขเอกสารโครงการตามคำแนะนำของคณะกรรมการ	
1 ต.ค. 62	ประชุมวางแผนขั้นตอนการดำเนินงานประดิษฐ์	
2 ต.ค. 62	ระดมทุนจัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์และซื้อวัสดุอุปกรณ์	
3 ต.ค. 62	วางแผนโครงสร้างวัดขนาด	
4 ต.ค. 62	ตัดไม้ตามแบบโครงสร้าง	
6 ต.ค. 62	นำตะปูมาตอกเพื่อยึดส่วนต่างๆให้เข้าที่	
8 ต.ค. 62	เอากระดาษทรายขัดพื้นผิวให้เรียบเนียน	
15 ต.ค. 62	แก้ไขชิ้นงาน ครั้งที่ 1	
17 ต.ค. 62	ทดสอบความทนทานและถ่ายรูปผลงาน	
19 ต.ค. 62	ออกแบบป้ายไวนิลนำเสนอผลงาน	
22 ต.ค. 62	แก้ไขแบบป้ายไวนิล ครั้งที่ 1	
23 ต.ค. 62	ส่งแบบไวนิล	
26 ต.ค. 62	สั่งทำป้ายไวนิลและรับของ	
28 ต.ค. 62	อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการเข้านิเทศโครงการ	
29 ต.ค. 62	แก้ไขเอกสารบทที่ 1-3 ตามที่คณะกรรมการแนะนำเตรียมนำเสนอ รอบที่ 2	
31 ต.ค. 62	จัดทำ ppt. นำเสนอโครงการรอบที่ 2	
1 พ.ย. 62	ส่ง ppt นำเสนอโครงการรอบที่ 1	
16 พ.ย. 62	นำเสนอโครงการรอบที่ 2	
18 พ.ย. 62	แก้ไขเอกสารโครงการตามคำแนะนำของคณะกรรมการ	
25 พ.ย. 62	จัดทำแบบสอบถามส่งอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
1 ธ.ค. 62	ส่งแบบสอบถามให้อาจารย์ที่ปรึกษา	

รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล (ต่อ)

นาย มงคล บัวสีทอง		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
2 ธ.ค. 62	ทำการแก้ไขเนื้อหาแบบสอบถาม	
4 ธ.ค. 62	ส่งแบบสอบถามให้อาจารย์ที่ปรึกษา	
6 ธ.ค. 62	จัดทำเอกสารบทที่ 4 (ปฏิบัติงานรายบุคคล)	
11 ธ.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 4 ครั้งที่ 1	
13 ธ.ค. 62	งาน ATC นิทรรศน์	
14 ธ.ค. 62	แก้ไขบทที่ 4 ครั้งที่ 1	
16 ธ.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 4 ครั้งที่ 2	
17 ธ.ค. 62	จัดทำเอกสารบทที่ 4 ครั้งที่ 2	
20 ธ.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 4 ฉบับสมบูรณ์	
15 ม.ค. 63	จัดทำเอกสารบทที่ 5 และบรรณานุกรม	
20 ม.ค. 63	ส่งเอกสารบทที่ 5 และบรรณานุกรม ครั้งที่ 1	
21 ม.ค. 63	แก้ไขบทที่ 5 และบรรณานุกรม ครั้งที่ 1	
22 ม.ค. 63	ส่งเอกสารบทที่ 5 และบรรณานุกรม ครั้งที่ 2	
27 ม.ค. 63	ส่งเอกสารบทที่ 5 และบรรณานุกรม ฉบับสมบูรณ์	
2 ก.พ. 63	จัดทำเอกสารภาค ผนวก ก ส่งอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
4 ก.พ. 63	ส่งภาค ผนวก ก ให้อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
4 ก.พ. 63	จัดทำเอกสารภาค ผนวก ข ส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
5 ก.พ. 63	ส่งภาค ผนวก ข ให้อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
5 ก.พ. 63	จัดทำเอกสารภาค ผนวก ค ส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
6 ก.พ. 63	ส่งภาค ผนวก ค ให้อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
6 ก.พ. 63	จัดทำเอกสารภาค ผนวก ง ส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
7 ก.พ. 63	ส่งภาค ผนวก ง ให้อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
9 ก.พ. 63	จัดทำกิตติกรรมประกาศ/สารบัญ พร้อมนำกลับมาแก้ไข	
10 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ/สารบัญต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
11 ก.พ. 63	จัดทำบทคัดย่อ	
12 ก.พ. 63	ส่งบทคัดย่อต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
12 ก.พ. 63	แก้ไขบทคัดย่อ	

รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล (ต่อ)

นาย มงคล บัวสีทอง		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
14 ก.พ. 63	ส่งบทคัดย่อต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
24 ก.พ. 63	จัดทำส่วนหน้าปก สารบัญ และนำส่งรูปเล่มโครงการ	
26 ก.พ. 63	แก้ไขจุดบกพร่อง	
28 ก.พ. 63	นำส่งรูปเล่มโครงการฉบับสมบูรณ์ พร้อมซีดี	

รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล

นาย จงรัก พงษ์วานิชสมบัติ		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
15 มิ.ย. 62	รวมกลุ่มคิดหัวข้อโครงการ	
20 มิ.ย. 62	ประชุมและหาอาจารย์ปรึกษาร่วม	
21 มิ.ย. 62	จัดทำเสนอแบบฟอร์มอนุมัติโครงการ	
22 มิ.ย. 62	ส่งใบอนุมัติโครงการ	
23 มิ.ย. 62	แก้ไขใบอนุมัติโครงการ ครั้งที่ 1	
25 มิ.ย. 62	ส่งใบอนุมัติโครงการ ครั้งที่ 2	
28 มิ.ย. 62	จัดทำเอกสารบทที่ 1	
1 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 1	
2 ก.ค. 62	แก้ไขเอกสารบทที่ 1 ครั้งที่ 1	
4 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 1 ครั้งที่ 2	
5 ก.ค. 62	แก้ไขเอกสารบทที่ 1 ครั้งที่ 2	
7 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 1 ครั้งที่ 3	
12 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 1 ฉบับสมบูรณ์	
13 ก.ค. 62	จัดทำเอกสารบทที่ 2	
15 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 2 ครั้งที่ 1	
16 ก.ค. 62	แก้ไขเอกสารบทที่ 2 ครั้งที่ 1	
20 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 2 ครั้งที่ 2	
25 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 2 ฉบับสมบูรณ์	
28 ก.ค. 62	จัดทำเอกสารบทที่ 3	
1 ส.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 3 ครั้งที่ 1	
3 ส.ค. 62	แก้ไขเอกสารบทที่ 3 ครั้งที่ 1	
15 ส.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 3 ครั้งที่ 2	
16 ส.ค. 62	แก้ไขเอกสารบทที่ 3 ครั้งที่ 2	
19 ส.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 3 ครั้งที่ 3	
25 ส.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 3 ฉบับสมบูรณ์	
28 ส.ค. 62	รวบรวมเอกสารนำเสนอโครงการ	
1 ก.ย. 62	จัดทำ ppt. นำเสนอโครงการรอบที่ 1	

รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล(ต่อ)

	นาย จงรัก พงษ์วานิชสมบัติ	
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
3 ก.ย. 62	ส่ง ppt นำเสนอโครงการรอบที่ 1	
4 ก.ย. 62	แก้ไข ppt. นำเสนอโครงการรอบที่ 1 ครั้งที่ 1	
6 ก.ย. 62	ส่ง ppt นำเสนอโครงการรอบที่ 1 ครั้งที่ 2	
21 ก.ย. 62	นำเสนอโครงการรอบที่ 1	
23 ก.ย. 62	แก้ไขเอกสารโครงการตามคำแนะนำของคณะกรรมการ	
1 ต.ค. 62	ประชุมวางแผนขั้นตอนการทำสิ่งประดิษฐ์	
2 ต.ค. 62	ระดมทุนจัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์และซื้อวัสดุอุปกรณ์	
3 ต.ค. 62	วางแผนโครงสร้างวัดขนาด	
4 ต.ค. 62	ตัดไม้ตามแบบโครงสร้าง	
6 ต.ค. 62	นำตะปูมาตอกเพื่อยึดส่วนต่างๆให้เข้าที่	
8 ต.ค. 62	เอากระดาษทรายขัดพื้นผิวให้เรียบเนียน	
15 ต.ค. 62	แก้ไขชิ้นงาน ครั้งที่ 1	
17 ต.ค. 62	ทดสอบความทนทานและถ่ายรูปผลงาน	
19 ต.ค. 62	ออกแบบป้ายไว้นิรนำเสนอผลงาน	
22 ต.ค. 62	แก้ไขแบบป้ายไว้นิร ครั้งที่ 1	
23 ต.ค. 62	ส่งแบบไว้นิร	
26 ต.ค. 62	สั่งทำป้ายไว้นิรและรับของ	
28 ต.ค. 62	อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการเข้านิเทศโครงการ	
29 ต.ค. 62	แก้ไขเอกสารบทที่ 1-3 ตามที่คณะกรรมการแนะนำเตรียมนำเสนอรอบที่ 2	
31 ต.ค. 62	จัดทำ ppt. นำเสนอโครงการรอบที่ 2	
1 พ.ย. 62	ส่ง ppt นำเสนอโครงการรอบที่ 1	
16 พ.ย. 62	นำเสนอโครงการรอบที่ 2	
18 พ.ย. 62	แก้ไขเอกสารโครงการตามคำแนะนำของคณะกรรมการ	
25 พ.ย. 62	จัดทำแบบสอบถามส่งอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
1 ธ.ค. 62	ส่งแบบสอบถามให้อาจารย์ที่ปรึกษา	
2 ธ.ค. 62	ทำการแก้ไขเนื้อหาแบบสอบถาม	
4 ธ.ค. 62	ส่งแบบสอบถามให้อาจารย์ที่ปรึกษา	

รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล(ต่อ)

	นาย จงรัก พงษ์วานิชสมบัติ	
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
6 ธ.ค. 62	จัดทำเอกสารบทที่ 4 (ปฏิบัติงานรายบุคคล)	
11 ธ.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 4 ครั้งที่ 1	
13 ธ.ค. 62	งาน ATC นิทรรศน์	
14 ธ.ค. 62	แก้ไขบทที่ 4 ครั้งที่ 1	
16 ธ.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 4 ครั้งที่ 2	
17 ธ.ค. 62	จัดทำเอกสารบทที่ 4 ครั้งที่ 2	
20 ธ.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 4 ฉบับสมบูรณ์	
15 ม.ค. 63	จัดทำเอกสารบทที่ 5 และบรรณานุกรม	
20 ม.ค. 63	ส่งเอกสารบทที่ 5 และบรรณานุกรม ครั้งที่ 1	
21 ม.ค. 63	แก้ไขบทที่ 5 และบรรณานุกรม ครั้งที่ 1	
22 ม.ค. 63	ส่งเอกสารบทที่ 5 และบรรณานุกรม ครั้งที่ 2	
27 ม.ค. 63	ส่งเอกสารบทที่ 5 และบรรณานุกรม ฉบับสมบูรณ์	
4 ก.ย. 63	ส่งภาค ผนวก ก ให้อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
4 ก.พ. 63	จัดทำเอกสารภาค ผนวก ข ส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
5 ก.ย. 63	ส่งภาค ผนวก ข ให้อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
5 ก.พ. 63	จัดทำเอกสารภาค ผนวก ค ส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
6 ก.พ. 63	ส่งภาค ผนวก ค ให้อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
6 ก.พ. 63	จัดทำเอกสารภาค ผนวก ง ส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
7 ก.พ. 63	ส่งภาค ผนวก ง ให้ต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
9 ก.พ. 63	จัดทำกิตติกรรมประกาศ/สารบัญ พร้อมนำกลับมาแก้ไข	
10 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ/สารบัญต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
11 ก.พ. 63	จัดทำบทคัดย่อ	
12 ก.พ. 63	ส่งบทคัดย่อต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
12 ก.พ. 63	แก้ไขบทคัดย่อ	
14 ก.พ. 63	ส่งบทคัดย่อต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
24 ก.พ. 63	จัดทำส่วนหน้าปก สารบัญ และนำส่งรูปเล่มโครงการ	
26 ก.พ. 63	แก้ไขจุดบกพร่อง	
28 ก.พ. 63	นำส่งรูปเล่มโครงการฉบับสมบูรณ์ พร้อมซีดี	

บทที่ 5

สรุปผลการดำเนินโครงการ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการดำเนินโครงการ

จากการดำเนินโครงการนวัตกรรม ชุดเก้าอี้-โต๊ะเด็ก 15 มิถุนายน 62 – 28 กุมภาพันธ์ 63 สถานที่ปฏิบัติงานคือ 950/13 หมู่ที่ 4 ต.แพรกษา อ.เมือง จ.สมุทรปราการ ได้เก็บเงินจากสมาชิกกลุ่มคนละ 750 บาท จำนวน 2 คน รวมเป็นจำนวน 1,500 บาท เสียค่าใช้จ่ายด้านวัสดุอุปกรณ์ เป็นจำนวนเงิน 1,055 บาท คงเหลือ 445 บาท โดยการดำเนินงานบรรลุการเรียนรู้วิชาโครงการดังนี้

การดำเนินงานบรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการดังนี้

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุเหลือใช้
3. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม
4. เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และเพิ่มทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์

สรุปตารางการปฏิบัติงานจริง

ลำดับที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ
1	15 - 25 มิ.ย. 62	- รวมกลุ่มคิดหัวข้อโครงการ - ประชุมและหาอาจารย์ปรึกษา - ส่งใบอนุมัติโครงการ
2	28 มิ.ย - 12 ก.ค. 62	- เอกสารบทที่ 1
3	13 - 25 ก.ค. 62	- เอกสารบทที่ 2
4	28 ก.ค. - 25 ส.ค. 62	- เอกสารบทที่ 3
5	1 - 6 ก.ย. 62	- จัดทำ PowerPoint ครั้งที่ 1
6	21 ก.ย. 62	- นำเสนอโครงการครั้งที่ 1
7	1 - 17 ต.ค. 62	- ประชุมวางแผนขั้นตอนการทำสิ่งประดิษฐ์ - ระดมทุนจัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์และซื้อวัสดุอุปกรณ์ - วางแบบโครงสร้างวัดขนาดตัดไม้ตามแบบโครงสร้าง - นำตะปูมาตอกเพื่อยึดส่วนต่างๆให้เข้าที่ - เอากระดาษทรายขัดพื้นผิวให้เรียบเนียน - แกะชิ้นงานทดสอบความทนทานและถ่ายรูปผลงาน

สรุปตารางการปฏิบัติงานจริง(ต่อ)

ลำดับที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ
8	31 ต.ค. - 1 พ.ย. 62	- จัดทำ PowerPoint ครั้งที่ 2
9	16 พ.ย. 62	- นำเสนอโครงการครั้งที่ 2
10	25 พ.ย. - 4 ธ.ค. 62	- แบบสอบถามโครงการ
11	6 - 11 ธ.ค. 62	- บทที่ 4 เอกสารปฏิบัติงานรายบุคคล
12	13 ธ.ค. 62	- งาน ATC นิทรรศน์
13	14 - 20 ธ.ค. 62	- จัดทำเอกสารบทที่ 4 บัญชี ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ
14	15 - 27 ม.ค. 63	- จัดทำเอกสารบทที่ 5 - จัดทำเอกสารบรรณานุกรม
15	2 - 7 ก.พ. 63	- จัดทำภาคผนวก ก ถึง ง
16	9 - 14 ก.พ. 63	- จัดทำกิตติกรรมประกาศ บทคัดย่อ สารบัญ
17	24 - 28 ก.พ. 63	- จัดทำส่วนหน้าปก สารบัญ และนำส่งรูปเล่มโครงการ - ตรวจรูปเล่มโครงการ - นำส่งรูปเล่มโครงการฉบับสมบูรณ์ พร้อมซีดี 1 แผ่น

ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินโครงการ

1. ระยะทางการเดินทางของสมาชิกมีความห่างไกลกันมาก ทำให้ให้การปฏิบัติงานล่าช้า
2. ปัญหาวันหยุดกับเวลาว่างไม่ตรงกันจึงทำให้เกิดการล่าช้าในการปฏิบัติงาน
3. ขาดทักษะในการทำชิ้นงาน เมื่อลงมือปฏิบัติได้ผลงานไม่เป็นไปตามการออกแบบ

ข้อเสนอแนะ แนวทางในการพัฒนา

1. นัดหมายเวลาปฏิบัติงานให้เร็วขึ้น เพื่อลดการปฏิบัติงานล่าช้า
2. ประธานกลุ่มควรมีการเรียกประชุมทีมเพื่อหาวันเวลาปฏิบัติงานและควรนัดหมายล่วงหน้าอย่างน้อย 1 อาทิตย์
3. ควรปรึกษาหรือขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญในการลงมือปฏิบัติเพื่อให้ได้ชิ้นงานตามการออกแบบที่ได้วางไว้

บรรณานุกรม

- ปิยาภรณ์ คำยิ่งยง. (2558). แนวคิดการออกแบบผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหลือใช้. ค้นหาข้อมูล 25 กรกฎาคม 2562, จาก http://dspace.bu.ac.th/bitstream/123456789/1901/1/piyaporn_kamy.pdf
- ปริญา เป้าพุก และณัฐพล จันท. (2561). โครงการนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์โต๊ะญี่ปุ่นจากไม้พาเลท และฝาฉีบ. หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด, วิทยาลัยเทคโนโลยี อรรถวิทย์พัฒนวิชาการ
- ราช ศิริวัฒน์. (2559). แนวคิดทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค. ค้นหาข้อมูล 25 กรกฎาคม 2562, จาก <https://doctemple.wordpress.com/2017/01/23/>
- เรณูกา แซ่ลิ้ม. (2561). โครงการนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ D.I.Y โต๊ะไม้รูปกวาง. หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด, วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ
- ศศิธร กระปี่ และวรรณนิดา ทองมาก. (2561). โครงการนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์เก้าอี้จากไม้พาเลท. หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง สาขาวิชาการตลาด, วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2558). แนวคิดทฤษฎีการเขียนแผนธุรกิจ. ค้นหาข้อมูล 25 กรกฎาคม 2562, จาก <http://oknation.nationtv.tv/blog/agelessa/2009/12/25/entry-1>
- Passakorn Tipcha. (2559). ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด 4P's (Marketing Mix). ค้นหาข้อมูล 25 กรกฎาคม 2562, จาก <http://passakorn2326.blogspot.com/>



แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ

สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนการ

ภาคเรียนที่ 1-2 ปีการศึกษา 2562

ชื่อโครงการ

ชุดโต๊ะ-เก้าอี้ เด็ก

ระยะเวลาการดำเนินงาน

มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่การดำเนินงาน

950/13 หมู่ที่ 4 ต.แพรกษาอ.เมือง จ.สมุทรปราการ

ประมาณการค่าใช้จ่าย

1,200 บาท

ผู้รับผิดชอบโครงการ

1. นายมงคล

บัวสีทอง

รหัสประจำตัว 41166 ปวส.2/16

2. นายจรงค์

พงษ์วานิชสมบัติ

รหัสประจำตัว 36139 ปวส.2/16

ลงชื่อ.....ประธานโครงการ

(นายมงคล บัวสีทอง)/...../.....

ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....

ลงชื่อ.....

(อาจารย์อุดมพร เปตานนท์)/...../.....

(อาจารย์กมลวรรณ บุญสาย)/...../.....

ลงชื่อ.....หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)/...../.....

ชื่อโครงการ	ชุดโต๊ะ-เก้าอี้ เด็ก	
แผนงาน	นักศึกษาสาขาวิชาการตลาด โครงการกลุ่ม นวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์	
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์อุดมพร เปตานนท์	
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์กมลวรรณ บุญสาย	
ผู้รับผิดชอบโครงการ		
1. นายมงคล	บัวสีทอง	ประธานโครงการ
2. นายจกรัก	พงษ์วานิชสมบัติ	รองประธานโครงการ

หลักการและเหตุผล

ไม้ เป็นวัสดุแข็งที่ทำจากแก่นลำต้นของต้นไม้ ส่วนใหญ่เป็นไม้ยืนต้น โดยแบ่งเป็นไม้เนื้อแข็ง เช่น ไม้เต็ง ไม้แดง และไม้เนื้ออ่อน เช่น ไม้สัก ไม้ยางพารา ไม้ไผ่ โดยนิยามแล้วไม้ จะหมายถึงเนื้อเยื่อไซเลมชั้นที่สอง ของต้นไม้ แต่ในความเข้าใจไม้ อาจหมายรวมไปถึงวัสดุใดๆ ที่มี ส่วนประกอบทำมาจากไม้ด้วยไม้สามารถใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย ประโยชน์อย่างหนึ่งคือ ใช้เป็นเชื้อเพลิง เช่น ถ่านหรือฟืน บางครั้งก็ใช้ในงานศิลปะ ทำเฟอร์นิเจอร์ ทำอาวุธ หรือเป็นวัสดุ ก่อสร้าง ไม้ยังคงเป็นส่วนประกอบสำคัญในการก่อสร้าง ตั้งแต่มนุษย์เริ่มสามารถสร้างบ้านที่อยู่อาศัย หรือเรือ โดยเรือแทบทุกลำในช่วงปี 80 ทำมาจากไม้แทบทั้งสิ้น ซึ่งในปัจจุบันบ้านหรือเรือที่ทำจากไม้ เริ่มมีจำนวนลดลง โดยปัจจุบันมีการนำวัสดุอื่นมาใช้ในการสร้างแทน แต่ว่าไม้ยังคงมีส่วนสำคัญในด้านการเสริมโครงสร้าง หรือเป็นวัสดุเสริม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการสร้างหลังคา และของประดับนอกบ้าน ไม้ที่ใช้ในงานก่อสร้างรู้จักกันในชื่อ ไม้แปรรูปไม้โดยสภาพแล้ว ไม่เหมาะที่จะนำมาใช้ในการก่อสร้างโดยตรง เนื่องจากอาจจะมีการแตกหักในโครงสร้าง จึงต้องนำไปแปรรูปเป็นอย่างอื่นก่อน เช่น ไม้อัด เป็นต้น ไม้ดังกล่าวนี้ใช้ประโยชน์กันในวงกว้าง อีกทั้งเชื่อไม้ยังเป็นส่วนประกอบสำคัญในการผลิตกระดาษอีกด้วย เซลลูโลสที่อยู่ในไม้ยังใช้การทำวัสดุสังเคราะห์ ซึ่งไม้ยังใช้ประโยชน์ในการทำอุปกรณ์อื่นนอกเหนือจากการก่อสร้าง เช่น ใช้ทำตะเกียบ เครื่องดนตรี เฟอร์นิเจอร์ ฯลฯ

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการ จึงมีแนวคิดในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ จากการนำวัสดุที่มีอยู่แต่เกิดการชำรุดมาเพิ่มมูลค่าให้เป็นส่วนผลิตในการสร้างตัวสินค้า ให้ออกมาเป็นชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็กและเพิ่มความสวยงามโดยการประดิษฐ์เป็นตกแต่งสีให้สวยงามตามที่ออกแบบและวางแผนไว้ เพื่อดำเนินตามรอยเศรษฐกิจพอเพียง ดังพระราชดำริของพระเจ้าอยู่หัวที่ว่าด้วยการใช้อย่างพอเพียง เช่นเดียวกับกลุ่มของข้าพเจ้าที่นำไม้วัสดุเหลือใช้จากการก่อสร้างเกิดการชำรุด ทางกลุ่มของเรานั้นได้คิดค้นที่จะพัฒนาให้ชุดเก้าอี้-โต๊ะเด็ก หรือนวัตกรรมที่มีคุณค่าและสามารถสร้างรายได้ให้กับผู้ที่มีอาชีพช่างไม้ได้มากขึ้น

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุเหลือใช้
3. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม
4. เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และเพิ่มทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์

เป้าหมาย

1. การนำผลงานส่งเข้าประกวดการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ประเภทสิ่งประดิษฐ์
2. เสนอขายบุคคลที่มีความสนใจในสิ่งประดิษฐ์จากวัสดุธรรมชาติ

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

1. เตรียมคิดรูปแบบนวัตกรรม
2. ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรรงบประมาณ
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่จะทำสิ่งประดิษฐ์
5. จัดเตรียมสถานที่ในการลงมือปฏิบัติงาน
6. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ

1. จัดเตรียมอุปกรณ์ในการทำงาน
2. ปฏิบัติงานโดยเริ่มงานจากการวางโครงสร้าง
3. การตัดขนาดของโต๊ะ-เก้าอี้ให้ได้ขนาดตามที่วางไว้
4. เริ่มตัดไม้ที่จะนำมาทำโต๊ะ-เก้าอี้
5. เริ่มประกอบรูปร่างโต๊ะ-เก้าอี้แล้วตอกตะปู
6. เก็บรายละเอียดครอบโต๊ะเก้าอี้ให้ดูเรียบร้อยแล้วสวยงามไม่มีรอย
7. ตรวจสอบสิ่งประดิษฐ์

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปผลการปฏิบัติงาน
2. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน

3. ขั้นตอนดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินการ	ปี 2562							ปี 2563	
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.
1. เตรียมคิดรูปแบบนวัตกรรม	↔								
2. ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรรงบประมาณ	↔								
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ		↔							
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และสถานที่ที่จะทำสิ่งประดิษฐ์			↔						
5. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์					↔				
6. ลงมือปฏิบัติงานตามแผนงานและขั้นตอนการดำเนินงานที่วางไว้						↔			
7. สรุปผลการปฏิบัติงาน							↔		
8. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน									↔

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ 950/13 หมู่ที่ 4 ต.แพรกษา อ.เมือง จ.สมุทรปราการ

งบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน เป็นเงิน 1,200 บาท

1. ไม้อัด	500	บาท
2. สี	350	บาท
3. กระดาษทราย	40	บาท
4. สีย้อมไม้ให้เงางาม	250	บาท
5. ตะปู	50	บาท
6.เบร็ดเล็ค	10	บาท
รวม	1,200	บาท

การติดตามผลและการประเมิน

1. นำเสนอผลงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
2. นำผลงานส่งเข้าประกวดการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ประเภทสิ่งประดิษฐ์
3. รายงานสรุปผลการดำเนินการ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสิ่งประดิษฐ์ แล้วมีประโยชน์กับเด็ก
3. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม
4. ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์สร้างผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่และมีคุณค่า

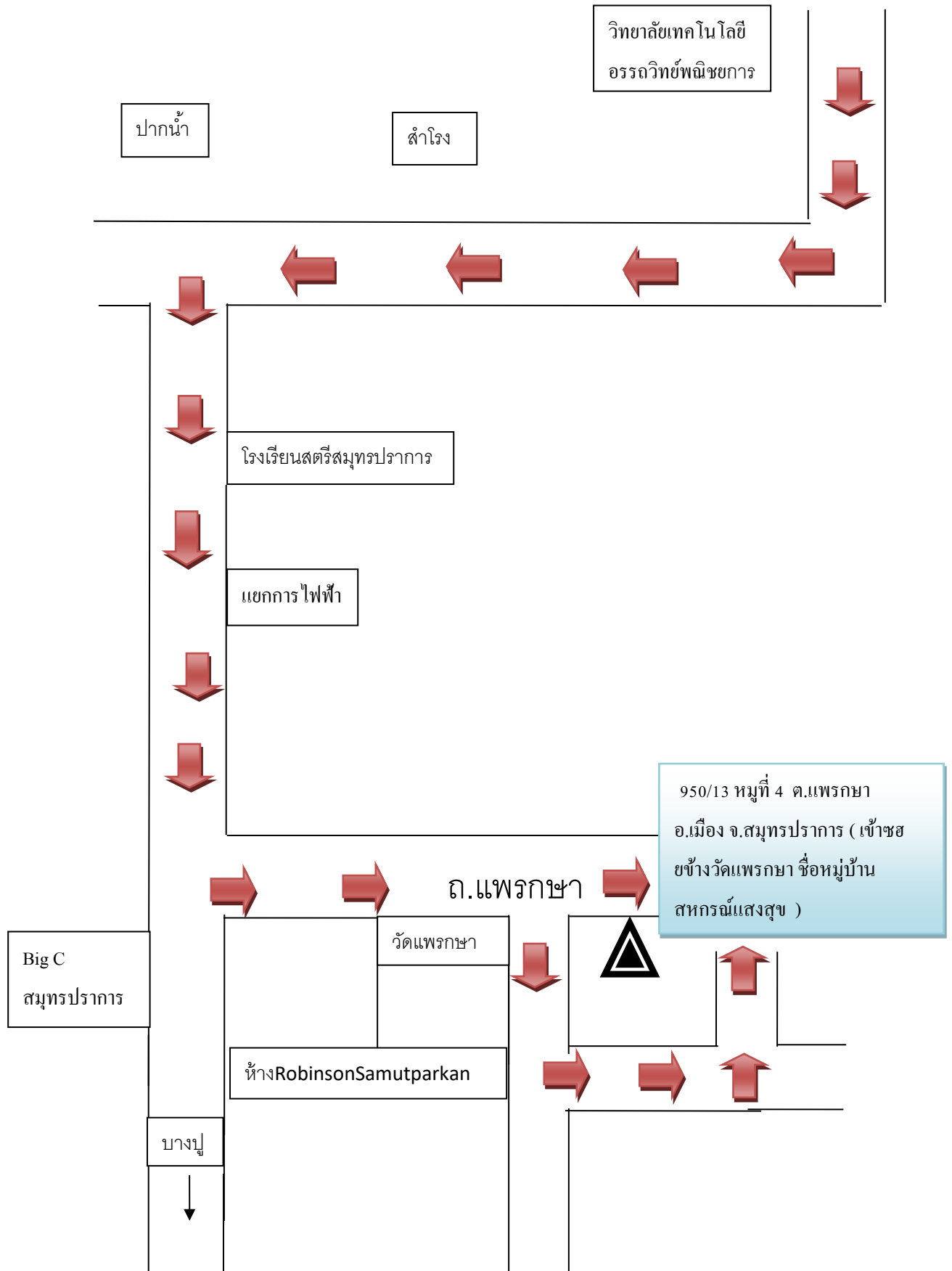
ปัญหาและอุปสรรค

1. ภัยธรรมชาติอาจทำให้วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเกิดการเสียหายได้
2. วัตถุดิบที่ใช้อาจมีจำนวนไม่เพียงพอต่อการผลิต

ข้อเสนอแนะ

1. วัสดุที่นำมาใช้ควรหาแหล่งวัตถุดิบสำรองไว้
2. ควรเก็บวัตถุดิบไว้ในที่แห้ง เพื่อป้องกันการขึ้นราและความชื้น

สถานที่ดำเนินโครงการ



ลงชื่อ.....

(อาจารย์อุดมพร เปตายนนท์)

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์กมลวรรณ บุญสาย)

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธุ์)

อาจารย์หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

โครงการ ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก (Kid Table and Chair Set)

ที่ปรึกษาโครงการ อาจารย์ อุดมพร เปตานนท์

ที่ปรึกษาร่วมโครงการ อาจารย์ กมลวรรณ บุญสาย

ผู้รับผิดชอบโครงการ นายมงคล บัวสีทอง ระดับชั้น ปวส. 2/16 เลขที่ 10

นายจรรักษ์ พงษ์วานิชสมบัติ ระดับชั้น ปวส. 2/16 เลขที่ 4

ลำดับที่	รายการ	วันที่	ลงชื่อ ที่ปรึกษา	ลงชื่อ ที่ปรึกษาร่วม
1	ส่งโครงการเพื่อขออนุมัติ	24-28 มิ.ย.62		
2	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 1 (บทนำ)	1-12 ก.ค.62		
3	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 2 (แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง)	15-31 ก.ค.62		
4	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 3 (วิธีการดำเนินโครงการ)	1 -30 ส.ค.62		
	แผนธุรกิจ			
	- บทสรุปผู้บริหาร			
	- วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ			
	- ความเป็นมาของธุรกิจ			
	- ผลิตภัณฑ์			
	- วิเคราะห์อุตสาหกรรม และการตลาด			
	- แผนการบริหารจัดการ			
	- แผนการตลาด			
	- แผนการผลิต/ การขาย/ การบริการ			
	- แผนการเงิน			
	- แผนฉุกเฉิน หรือแผนประเมินความเสี่ยง			
5	ส่ง PowerPoint (โครงการ + บทที่ 1-3 + แผนธุรกิจ กับอาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อเตรียม นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 1)	2-6 ก.ย.62		
6	นำเสนอโครงการ (Present) ครั้งที่ 1 (โครงการ +บทที่ 1-3 + แผนธุรกิจ)	21 ก.ย.62		

7	ปฏิบัติภาคสนาม ระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 8 ครั้ง (ปฏิบัติการขาย/งานบริการ/งานประดิษฐ์) เข้ารับการนิเทศ จากอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	1-31 ต.ค.62		
ลำดับที่	รายการ	วันที่	ลงชื่อ ที่ปรึกษา	ลงชื่อ ที่ปรึกษาร่วม
8	กำหนดส่ง PowerPoint (โครงการ+ แผนการตลาด และ แผนการผลิต) กับอาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อเตรียมนำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2 รวมทั้งการออกร้านจัดแสดงสินค้า/ บริการ/ แสดงผลงานประดิษฐ์)	1-8 พ.ย.62		
9	นำเสนอโครงการ (Present)ครั้งที่ 2 (แผนการตลาด แผนการผลิต และการออกร้าน จัดแสดงสินค้า/บริการ/แสดงผลงานประดิษฐ์)	16 พ.ย. 62		
10	กำหนดส่ง แบบสอบถามโครงการ	2-6 ธ.ค.62		
11	งาน ATCนิทรรศน์ (ออกร้าน และแจกแบบสอบถามโครงการ)	13 ธ.ค.62		
12	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 4 -ปฏิบัติงานรายบุคคล	16-20 ธ.ค.62		
	-บัญชี+ ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ	13-17 ม.ค.63		
13	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินงานโครงการ ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนา)	20-24 ม.ค.63		
14	กำหนดส่ง บรรณานุกรม	27-31 ม.ค.63		
15	กำหนดส่ง ภาคผนวก ก-ง (แปลผลแบบสอบถาม ประมวลภาพ ประวัติ ผู้จัดทำโครงการ	3-7 ก.พ.63		
16	กำหนดส่ง กิตติกรรมประกาศ บทคัดย่อ และสารบัญ	10-14 ก.พ.63		
17	กำหนดส่ง ตรวจรูปเล่มโครงการ	17-21 ก.พ.63		
18	ส่งรูปเล่ม+เงินค่ารูปเล่ม+แผ่นซีดี 1 แผ่น	24-28 ก.พ.63		

ภาคผนวก ข แบบสอบถาม

- ตัวอย่างแบบสอบถาม
- รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างเพียงข้อเดียว ที่ตรงกับความพึงพอใจของท่าน

- 5 เห็นด้วย/พึงพอใจมากที่สุด
- 4 เห็นด้วย/พึงพอใจมาก
- 3 เห็นด้วย/พึงพอใจปานกลาง
- 2 เห็นด้วย/พึงพอใจน้อย
- 1 เห็นด้วย/พึงพอใจน้อยที่สุด

ข้อ	รายการประเมิน	ระดับเห็นด้วย/พึงพอใจ				
		5	4	3	2	1
ด้านผลิตภัณฑ์						
1	คุณภาพผลิตภัณฑ์					
2	รูปแบบการออกแบบของผลิตภัณฑ์					
3	ประโยชน์คุณค่าของการใช้งาน					
ด้านราคา						
1	ความเหมาะสมของราคากับคุณภาพผลิตภัณฑ์					
2	ความเหมาะสมของราคากับรูปแบบของผลิตภัณฑ์					
3	ช่องทางการชำระเงินหลากหลาย					
ด้านการจัดจำหน่าย						
1	สามารถติดตามรับชมผลิตภัณฑ์หรือซื้อผลิตภัณฑ์ได้สะดวก					
2	การส่งมอบสินค้าตรงเวลาตามกำหนด					
3	ช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย					
ด้านส่งเสริมการขาย						
1	ออกแบบ ตัดเย็บ บริการวัดพื้นที่ฟรี					
2	มีส่วนลดให้ 5% เมื่อแชร์ไลน์ของร้านไปยังกลุ่มต่าง ๆ					
3	จัดส่งฟรีเมื่อซื้อ 3 ชิ้นขึ้นไป					
4	มีการโฆษณาป้ายหน้าร้าน Facebook และ Line					

ข้อเสนอแนะและความคิดเห็นเพิ่มเติม

ขอขอบคุณในความร่วมมือของการตอบแบบสอบถาม

คณะผู้จัดทำ

รายงานผลแบบสอบถาม

โครงการนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก

แบบสอบถามชุดนี้ เป็นการศึกษาความพึงพอใจที่มีต่อชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็กซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ มีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้นจำนวน 100 คน

แบบสอบถามมี 2 ตอน

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ความพึงพอใจที่มีต่อชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานภาพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	51	51.0
หญิง	49	49.0
รวม	100	100.0
2. อายุ		
ต่ำกว่า 20 ปี	26	26.0
20-30 ปี	39	39.0
31 – 40 ปี	24	24.0
ตั้งแต่ 41 ปีขึ้นไป	11	11.0
รวม	100	100.0
3. ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)	24	24.0
มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)	49	49.0
อนุปริญญา/ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)	27	27.0
ปริญญาตรี	-	-
ปริญญาโท หรือสูงกว่า	-	-
รวม	100	100.0

สถานภาพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
4. อาชีพ		
อาจารย์	51	51.0
นักเรียน/นักศึกษา	49	49.0
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	-	-
พนักงานบริษัท	-	-
ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย	-	-
รับจ้าง	-	-
อื่น ๆ โปรดระบุ.....	-	-
รวม	100	100.0
5. รายได้		
ต่ำกว่า 10,000 บาท	11	11.0
10,000 - 15,000 บาท	28	28.0
15,000 – 20,000 บาท	24	24.0
20,001 บาทขึ้นไป	37	37.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล ทัวไปของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการสำรวจครั้งนี้จำนวน 100 คน ปรากฏผลดังนี้

เพศ ผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 51.0 และเพศหญิงจำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 49.0 โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย

อายุ ผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถามมีอายุ 20 – 30 ปี จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 39.0 รองลงมา

มีอายุต่ำกว่า 20 ปี จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 26.0 รองลงมา มีอายุ 31 – 40 ปี จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 24.0 และมีอายุ 41 ปีขึ้นไป จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 11.0 โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุ 20 – 30 ปี รองลงมา คือ มีอายุต่ำกว่า 20 ปี รองลงมา มีอายุตั้งแต่ 31 – 40 ปี และมีอายุตั้งแต่ 41 ปีขึ้นไป ตามลำดับ

ระดับชั้น ผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถามศึกษาอยู่ในระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) จำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 49.0 รองลงมา ศึกษาอยู่ในระดับชั้นอนุปริญญา/ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 27.0 รองลงมา ศึกษาอยู่ในระดับชั้นต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) รองลงมา อนุปริญญา/ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) รองลงมา ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ตามลำดับ

อาชีพ ผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถามอยู่ในอาชีพ อาจารย์ จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 51.0 รองลงมา อาชีพ นักเรียน/นักศึกษา จำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 49.0 โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอาชีพ อาจารย์ รองลงมา อาชีพ นักเรียน/นักศึกษา ตามลำดับ

รายได้ ผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถามอยู่ในรายได้ตั้งแต่ 20,001 บาทขึ้นไป จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 37.00 รองลงมา รายได้ตั้งแต่ 10,000 – 15,000 บาท จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 28.0 รองลงมา รายได้ตั้งแต่ 15,000 – 20,000 บาท จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 24.0 รองลงมา มีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 11.0 โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ตั้งแต่ 20,001 บาทขึ้นไป รองลงมา รายได้ตั้งแต่ 10,000 – 15,000 บาท รองลงมา รายได้ตั้งแต่ 15,000 – 20,000 บาท รองลงมา ต่ำกว่า 10,000 บาท ตามลำดับ

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจที่มีต่อชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก

ความพึงพอใจที่มีต่อสิ่งประดิษฐ์ชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก

แสดงจำนวน และค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD)

- | | | | |
|---|------------------------------|---|------------------------|
| 5 | ระดับความพึงพอใจ มากที่สุด | 4 | ระดับ ความพึงพอใจ มาก |
| 3 | ระดับ ความพึงพอใจ ปานกลาง | 2 | ระดับ ความพึงพอใจ น้อย |
| 1 | ระดับ ความพึงพอใจ น้อยที่สุด | | |

ตารางที่ 2 แสดงความพึงพอใจที่มีต่อชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็ก

รายการประเมิน	ผลการประเมิน						
	5	4	3	2	1	$\bar{X}$	SD
ด้านผลิตภัณฑ์							
1.คุณภาพผลิตภัณฑ์	51.00	43.00	6.00	-	-	4.45	0.61
2.รูปแบบการออกแบบของผลิตภัณฑ์	35.00	51.00	14.00	-	-	4.21	0.67
3.ประโยชน์และคุณค่าของการใช้งาน	31.00	47.00	22.00	-	-	4.09	0.73
ด้านราคา							
1.ความเหมาะสมของราคากับคุณภาพผลิตภัณฑ์	44.00	53.00	3.00	-	-	4.41	0.55

2.ความเหมาะสมของราคากับรูปแบบของผลิตภัณฑ์	51.00	43.00	6.00	-	-	4.45	0.61
3.ช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย	63.00	35.00	2.00	-	-	4.61	0.53
ด้านการจัดจำหน่าย							
1.สามารถติดต่อรับชมผลิตภัณฑ์หรือซื้อผลิตภัณฑ์ได้สะดวก	44.00	53.00	3.00	-	-	4.41	0.55
2.การส่งมอบสินค้าตรงเวลาตามกำหนด	51.00	43.00	6.00	-	-	4.45	0.61
3.ช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย	31.00	47.00	22.00	-	-	4.09	0.73

ด้านส่งเสริมการตลาด							
1.ออกแบบ ตัดเย็บ บริการวัดพื้นที่ฟรี	35.00	51.00	14.00	-	-	4.21	0.67
2.มีส่วนลดให้ 5% เมื่อแชร์ไลน์ของร้านไปยังกลุ่มต่าง ๆ	51.00	43.00	6.00	-	-	4.45	0.61
3.จัดส่งฟรีเมื่อซื้อ 3 ชิ้นขึ้นไป	63.00	35.00	2.00	-	-	4.61	0.53
4.มีการโฆษณาป้ายหน้าร้าน Facebook และ Line	64.00	33.00	3.00	-	-	4.61	0.53

เกณฑ์การบอกระดับความพึงพอใจสามารถจัดลำดับค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD)

เปรียบเทียบโดย *John W. Best* ดังนี้

คะแนน 4.50 - 5.00 คือ มากที่สุด

คะแนน	3.50 - 4.49	คือ มาก
คะแนน	2.50 - 3.49	คือ ปานกลาง
คะแนน	1.50 - 2.49	คือ น้อย
คะแนน	1.00 - 1.49	คือ น้อยที่สุด

ตารางที่ 3 ผลรวมแสดงค่าเฉลี่ย ($\bar{X}$) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD) ในด้านส่วนประสมทางการตลาด 4 P's

ส่วนประสมทางการตลาด 4P's	$\bar{X}$	SD	ระดับความพึงพอใจ
1. ด้านผลิตภัณฑ์	4.25	0.66	มาก
2. ด้านราคา	4.49	0.56	มาก
3. ด้านการจัดจำหน่าย	4.31	0.62	มาก
4. ด้านส่งเสริมการขาย	4.47	0.59	มาก
รวม	4.38	0.60	มาก

จากตารางที่ 3 ผู้ตอบแบบสอบถามแสดงความความพึงพอใจมีต่อชุดโต๊ะ-เก้าอี้เด็กด้านส่วนประสมทางการตลาด 4P's โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x} = 4.38$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่าด้านราคาอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x} = 4.49$) รองลงมาด้านส่งเสริมการขายอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x} = 4.47$) รองลงมาด้านการจัดจำหน่ายอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x} = 4.31$) และผลิตภัณฑ์อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x} = 4.25$) ตามลำดับ

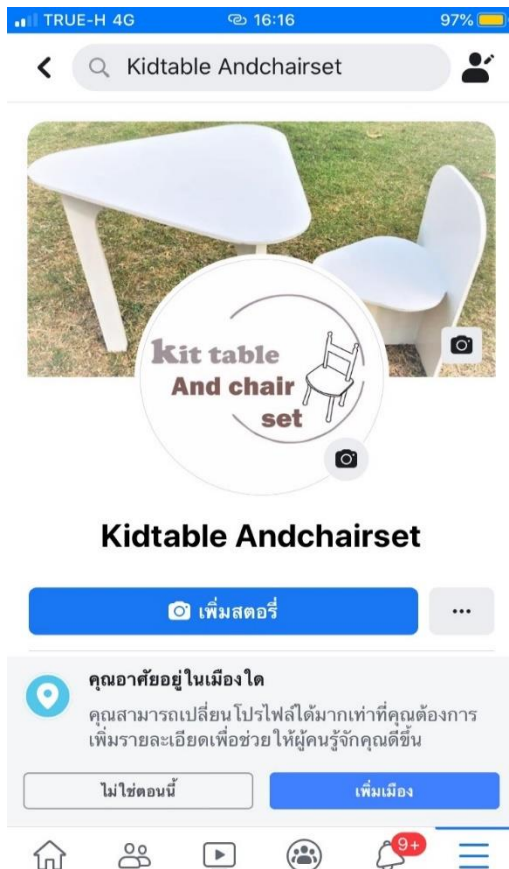
ภาคผนวก ค ประมวลภาพผลิตภัณฑ์ หรือบริการในโครงการ

- ตราสินค้าและรูปแบบผลิตภัณฑ์ หรือบริการใน โครงการ
- เอกสารสื่อโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์โครงการ
- รูปภาพวัสดุอุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์ หรือบริการในโครงการ
- รูปภาพขั้นตอนการปฏิบัติงานโครงการ

1.ตราสินค้า และรูปแบบผลิตภัณฑ์



2. สื่อโฆษณา ประชาสัมพันธ์โครงการ



3. วัสดุอุปกรณ์

3.1. ตะปู



3.2. ค้อน



3.3. เลื่อย



3.4. กระดาษทราย



3.5. สี



3.6. ไม้อัด



4. ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

4.1. วางแบบโครงสร้าง



4.2. ตัดไม้ตามแบบโครงสร้างที่วาด



4.3. นำตะปูตอกเพื่อยึดส่วนต่างๆให้เข้าที่



4.4. เอากระดาษทรายขัดพื้นผิวให้เรียบเนียน



4.5. นำผลิตภัณฑ์ไปทาสี



4.6. ตรวจสอบความเรียบร้อยและนำผลิตภัณฑ์สินค้าเข้าภายในร้านเพื่อรอการส่งออก



ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ

ประวัติผู้ดำเนินโครงการ

ชื่อ-นามสกุล	:	นายมงคล บัวสีทอง
วัน เดือน ปี	:	12 ธันวาคม 2537
สถานที่เกิด	:	กรุงเทพ ฯ
การศึกษา	:	ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)
สถานที่ศึกษา	:	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชัย
การตำแหน่งโครงการ	:	ประธานโครงการ

ชื่อ-นามสกุล	:	นายจรรักษ์ พงษ์วานิชสมบัติ
วัน เดือน ปี	:	2 กันยายน 2540
สถานที่เกิด	:	กรุงเทพ ฯ
การศึกษา	:	ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)
สถานที่ศึกษา	:	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชัย
การตำแหน่งโครงการ	:	รองประธานโครงการ