โครงการ นวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ ชั้นวางของอเนกประสงค์(whale shelf)

Artification of Innovation : Multipurpose shelf(whale shelf)

จัดทำโดย

นางสาวนิภาภัทร ออกแมน

นางสาวกัลยากร ศรีชัชวาล

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

สาขาวิชาการตลาด

วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ

ปีการศึกษา 2562

ชื่อโครงการภาษาไทย นวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ ชั้นวางของอเนกประสงค์(whale shelf)

ชื่อโครงการภาษาอังกฤษ Artification of Innovation : Multipurpose shelf(whale shelf)

โดย 1. นางสาวนิภาภัทร ออกแมน

2. นางสาวกัลยากร ศรีชัชวาล

……

คณะกรรมการอนุมัติให้เอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา วิชาโครงการ ตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ (ATC.)

....

(อาจารย์ธัญศญา ธรรมิสกุล)

อาจารย์ที่ปรึกษา

.....

(อาจารย์วิชยุตม์ ศรีสะอาด)

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

....

(อาจารย์วงค์เดือน ประไพวัชรพันธ์)

หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

บทคัดย่อ

หัวข้อโครงการ	นวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ ชั้นวางของอเนกประสงค์(whale shelf) Artification of Innovation : Multipurpose shelf(whale shelf)
ผู้จัดทำโครงการ	1. นางสาวนิภาภัทร ออกแมน 2. นางสาวกัลยากร ศรีชัชวาล
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ธัญศญา ธรรมิสกุล
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์วิชยุตม์ ศรีสะอาด
สาขาวิชา	สาขาวิชาการตลาด
สถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ ปีการศึกษา 2562

.....

บทคัดย่อ

โครงการนี้เป็นโครงการประเภทนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ชั้นวางของจากไม้อัดมีวัตถุประสงค์เพื่อ (1). เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ (2). เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุเหลือใช้ (3). เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม (4).เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และเพิ่มทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์

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

1. วันเวลาและสถานที่ดำเนินโครงการ คือ เริ่มดำเนินโครงการตั้งแต่วันที่ 20 มิถุนายน 2562 ถึง 25 กุมภาพันธ์ 2563 สถานที่ดำเนินโครงการ คือ 828/214 ซ.เรวัติ1 ต.เทพารักษ์ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270

2. ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ มีเงินลงทุน 3,000 บาท เสียค่าใช้จ่าย 2,418 บาท คงเหลือเงิน 582 บาท

3. ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินโครงการ ซึ่งตามวัตถุประสงค์ของโครงการนั้น (1). การดำเนินงานบรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครง (2). การทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์สร้าง

ผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่และมีคุณค่า (3). สามารถสร้างมูลเพิ่มให้กับวัสดุเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้นักศึกษาและ (4). ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม

4. ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างการปฏิบัติงานโครงการ คือ (1).ปัญหาด้านการใช้อุปกรณ์สมาชิกขาดความชำนาญการใช้งาน (2). ระยะทางการเดินทางของสมาชิกมีความห่างไกลมาก ทำให้การปฏิบัติงานล่าช้า

5. ข้อเสนอแนะ แนวทางในการพัฒนาโครงการประเภทนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ คือ (1).ขอคำแนะนำจากผู้เชียวชาญในการใช้อุปกรณ์ และฝึกฝนการใช้อุปกรณ์ (2). นัดหมายเวลาปฏิบัติงานให้เร็วขึ้น เพื่อลดการปฏิบัติงานล่าช้า

6. จากรายงานผลแบบสอบถามความพึงพอใจที่มีต่อชั้นวางของจากไม้อัดผู้ตอบปรากฏผลดังนี้ แบบสอบถามแสดงความความพึงพอใจมีต่อชั้นวางของจากหนังสือพิมพ์ด้านส่วนประสมทางการตลาด 4P’s โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$ = 4.05)เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านส่งเสริมการขายอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$ = 4.09) รองลงมาด้านด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$ = 4.56) รองลงด้านการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$ = 4.05)และด้านราคา อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$ = 3.96) ตามลำดับ

กิตติกรรมประกาศ

โครงการนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ชั้นวางของอเนกประสงค์(whale shelf)สำเร็จได้ด้วยความกรุณาของอาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ธัญศญา ธรรมิสกุลที่ได้ให้คำแนะนำแนวคิดให้คำปรึกษา ให้ความรู้ด้านการจัดทำโครงการ คอยดูแลในเรื่องการดำเนินงานด้านเอกสารการแก้ไขเอกสารให้ถูกต้อง และขอขอบพระคุณอาจารย์ที่ปรึกษาร่วม อาจารย์วิชยุตม์ ศรีสะอาดที่คอยตรวจดูความสมบูรณ์ของชิ้นงานและการแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ บอกจุดบกพร่องและเสนอวิธีการแก้ไขแบบตรงจุด สามารถทำให้การนำเสนอโครงการประสบผลสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีและขอขอบคุณ อาจารย์อุดมพร เปตานนท์ที่ตรวจสอบแผนธุรกิจ ทางคณะผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว ณ โอกาสนี้

ขอขอบคุณเพื่อนร่วมโครงการและเพื่อนๆในชั้นเรียน ที่คอยให้การสนับสนุนและสละเวลาส่วนตัว เพื่อจัดทำโครงการฉบับนี้ให้เสร็จสมบูรณ์ไปได้ด้วยดี

คณะผู้จัดทำ ขอขอบพระคุณทุกท่านดังที่ได้กล่าวถึงมาข้างหน้าและที่ไม่ได้กล่าวถึงไว้ ณที่นี้เป็นอย่างสูง

ขอขอบพระคุณ

คณะผู้จัดทำ

โครงการสิ่งประดิษฐ์ชั้นวางของอเนกประสงค์(whale shef)

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(ก)
กิตติกรรมประกาศ	(ข)
บทที่ 1 บทนำ	
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์ของโครงการ	2
เป้าหมายของโครงการ	2
การติดตามผล และการประเมินโครงการ	2
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
แนวคิดการออกแบบผลิตภัณฑ์	3
แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค	8
ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด 4P's (Marketing Mix)	12
ทฤษฎีการเขียนแผนธุรกิจ	15
งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ	20
บทที่ 3 วิธีการดำเนินโครงการ	
วิธีการดำเนินการ	23
แผนการปฏิบัติงาน	24
สถานที่ดำเนินโครงการ	25
ขอบเขตด้านงบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์	26
การจัดทำแผนธุรกิจ	26
บทสรุปผู้บริหาร	26
วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ	27
ความเป็นมาของธุรกิจ	27
ผลิตภัณฑ์	28

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 วิธีการดำเนินโครงการ (ต่อ)	
การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด	29
แผนบริหารจัดการ	35
แผนการตลาด	41
แผนการผลิต	45
แผนการเงิน	50
แผนฉุกเฉิน หรือแผนประเมินความเสี่ยง	61
บทที่ 4 ผลการดำเนินโครงการ	
รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล	62
บัญชีรายรับ – รายจ่าย ในโครงการ	68
สรุปผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ	70
บทที่ 5 สรุปผลการดำเนินโครงการ และข้อเสนอแนะ	
สรุปผลการดำเนินโครงการ	71
ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินโครงการ	73
ข้อเสนอแนะ แนะแนวทางในการพัฒนา	73
บรรณานุกรม	74
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก โครงการ	75
ภาคผนวก ข แบบสอบถาม	85
ภาคผนวก ค ประมวลภาพผลิตภัณฑ์ในโครงการ	94
ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ	102

บทคัดย่อ

หัวข้อโครงการ	นวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ ชั้นวางของอเนกประสงค์ (Whale Shelf) Artification of Innovation : Whale Shelf
ผู้จัดทำโครงการ	1. นางสาวนิภาภัทร ออกแมน 2. นางสาวกัลยากร ศรีชัชวาล
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ธัญศญา ธรรมิสกุล
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์วิชยุตม์ ศรีสะอาด
สาขาวิชา	สาขาวิชาการตลาด
สถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ ปีการศึกษา 2562

……

บทคัดย่อ

โครงการนี้เป็นโครงการประเภทนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ชั้นวางของจากไม้อัดมีวัตถุประสงค์เพื่อ (1). เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ (2). เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับวัสดุเหลือใช้ (3). เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม (4).เพื่อให้นักศึกษามีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และเพิ่มทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์

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

1. วันเวลาและสถานที่ดำเนินโครงการ คือ เริ่มดำเนินโครงการตั้งแต่วันที่ 20 มิถุนายน 2562 ถึง 25 กุมภาพันธ์ 2563 สถานที่ดำเนินโครงการ คือ 828/214 ซ.เรวัติ1 ต.เทพารักษ์ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270

2. ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ มีเงินลงทุน 3,000 บาท เสียค่าใช้จ่าย 2,418 บาท คงเหลือเงิน 582 บาท

3. ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินโครงการ ซึ่งตามวัตถุประสงค์ของโครงการนั้น (1). การดำเนินงานบรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครง (2). การทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์สร้างผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่และมีคุณค่า (3). สามารถสร้างมูลเพิ่มให้กับวัสดุเหลือใช้และเพิ่มรายได้ให้นักศึกษาและ (4). ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม

4. ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างการปฏิบัติงานโครงการ คือ (1).ปัญหาด้านการใช้อุปกรณ์สมาชิกขาดความชำนาญการใช้งาน (2). ระยะทางการเดินทางของสมาชิกมีความห่างไกลมากทำให้การปฏิบัติงานล่าช้า

5. ข้อเสนอแนะ แนวทางในการพัฒนาโครงการประเภทนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ คือ (1).ขอคำแนะนำจากผู้เชียวชาญในการใช้อุปกรณ์ และฝึกฝนการใช้อุปกรณ์ (2). นัดหมายเวลาปฏิบัติงานให้เร็วขึ้น เพื่อลดการปฏิบัติงานล่าช้า

6. จากรายงานผลแบบสอบถามความพึงพอใจที่มีต่อชั้นวางของจากไม้อัดผู้ตอบปรากฏผลดังนี้ แบบสอบถามแสดงความความพึงพอใจมีต่อชั้นวางของจากหนังสือพิมพ์ด้านส่วนประสมทางการตลาด 4P’s โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$ = 4.05)เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านส่งเสริมการขายอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$ = 4.09) รองลงมาด้านด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$ = 4.56) รองลงด้านการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$ = 4.05)และด้านราคา อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$ = 3.96) ตามลำดับ

บทที่ 1
บทนำ

หลักการและเหตุผล

ส่วนใหญ่ผู้คนในปัจจุบันเริ่มเห็นข้อดีของไม้อัดที่คงใช้พื้นฐานทางวัตถุดิบธรรมชาติ โดยถูกพัฒนากรรมวิธีการผลิต ขึ้นมาเพื่อตอบสนองการใช้ไม้จริง (Solid Wood) ที่มีขนาดหน้ากว้างมากๆ ที่ปัจจุบันการเจริญเติบโตของป่าไม้ในประเทศไทย ไม่ทันต่อการตอบสนองในการใช้งาน จึงต้องมีการพัฒนาการใช้ต้นไม้ ที่มีหน้ากว้างขนาดเล็ก เป็นไม้ทั่วไป ที่มีการเจริญเติบโตรวดเร็ว และหาได้ง่าย นำมาดัดแปลง เพื่อใช้งานแทน ไม้อุตสาหกรรมต่างๆ ที่นับวันเริ่มหาได้ยากขึ้นทุกทีภายในประเทศต้องพึ่งพาการนำเข้าจากประเทศเพื่อนบ้านแทนไม้อัดมีความแข็งแรงสูงกว่าผลิตภัณฑ์แผ่นไม้อื่นๆ เพราะระกอบด้วยชั้นของไม้วีเนียร์ไม้ที่มีเม็ดในแต่ละชั้นวิ่งไปในทิศทางที่แตกต่างกันเป็นวัสดุก่อสร้างที่แข็งแรงทนทานสูง มีความคงตัวไม่ยืดหด ไม่แตกง่าย และยึดสกรูได้แน่นมากเนื่องจากเม็ดทรายที่แตกต่างกันของแต่ละชั้นจะให้สกรูยึดไว้ สามารถตอกตะปู ใช้ตะปูควงขันใกล้ขอบแผ่นหรือทุกส่วนได้รอบด้าน ตัดด้วยเลื่อย และฉลุได้ง่ายไม่แตกหัก สามารถโค้งงอได้โดยไม่หักฉีก เป็นฉนวนกันความร้อนได้ดี รับน้ำหนักได้ในอัตราที่สูงกว่าไม้ธรรมดา เหมาะสำหรับงานขนาดเล็กจนถึงงานขนาดใหญ่ ตั้งแต่ชั้นวางของบางๆจนถึงชั้นวางของขนาดใหญ่ ใช้เป็นโครงสร้างหล่อเสาคอนกรีตในงานก่อสร้าง เป็นส่วนประกอบของเฟอร์นิเจอร์ โครงสร้างกล่องไม้ สำหรับรองพื้นนอนที่เตียง ทำผนังห้องฝ้าเพดาน นำมาสร้างสรรค์เป็นงานตกแต่งที่สวยงามสร้างรายได้เป็นอย่างดี

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการ จึงมีแนวคิดในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ จากการนำวัสดุที่เป็นไม้แผ่นเรียบธรรมดามาเพิ่มมูลค่าให้เป็นส่วนผลิตในการสร้างตัวสินค้า ให้ออกมาเป็นชั้นวางของอเนกประสงค์ที่ทำจากไม้อัด เพื่อดำเนินตามรอยเศรษฐกิจพอเพียง ดั่งพระราชดำริของพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่9 ที่ว่าด้วยการใช้อย่างพอเพียง ผู้จัดทำของเรานั้นได้คิดค้นที่จะต่อยอดจากไม้อัดแผ่นเรียบธรรมดามาประดิษฐ์เป็นรูปทรงปลาวาฬ กลายเป็นสินค้าที่เพิ่มมูลค่าให้กับไม้ได้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อพัฒนาทักษะในการประดิษฐ์คิดค้น
3. เพื่อให้นักศึกษาฝึกทักษะกระบวนการทำงานเป็นกลุ่ม
4. เพื่อสร้างเสริมความคิดในเชิงสร้างสรรค์ และพัฒนาการในเชิงบวก

เป้าหมาย

1. การนำผลงานส่งเข้าประกวดการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ประเภทสิ่งประดิษฐ์
2. เสนอขายบุคคลที่มีความสนใจในสิ่งประดิษฐ์จากไม้อัด

การติดตามผลและการประเมิน

1. นำเสนอชิ้นงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
2. นำผลงานส่งเข้าประกวดการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ประเภทสิ่งประดิษฐ์
3. รายงานสรุปผลการดำเนินการ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. สามารถนำมาใช้ในชีวิตประจำวันและหารายได้ให้กับตัวเองและครอบครัว
3. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
4. ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์และมีคุณค่า

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

โครงการประเภทสิ่งประดิษฐ์ชั้นวางของจากไม้อัดทางคณะผู้จัดทำได้ศึกษาแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่างๆ เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินโครงการดังนี้

1. แนวคิดการออกแบบผลิตภัณฑ์
2. แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค
3. ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด 4P's(Marketing Mix)
4. ทฤษฎีการเขียนแผนธุรกิจ
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดการออกแบบผลิตภัณฑ์

การออกแบบหมายถึง การรู้จักวางแผนจัดตั้งขั้นตอน และรู้จักเลือกใช้วัสดุวิธีการเพื่อทำตามที่ต้องการนั้น โดยให้สอดคล้องกับลักษณะรูปแบบและคุณสมบัติของวัสดุแต่ละชนิดตามความคิดสร้างสรรค์ และการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ขึ้นมา

การออกแบบมีการใช้ความคิดเชิงสร้างสรรค์ 4 ลักษณะ

1. ความคิดริเริ่ม (Originality) หมายถึง ความคิดแปลกใหม่ไม่ซ้ำกันกับความคิดของคนอื่นและแตกต่างจากความคิดธรรมดา ความคิดริเริ่มอาจเกิดจากการคิดจากเดิมที่มีอยู่แล้วให้แปลกแตกต่างจากที่เคยเห็น หรือสามารถพลิกแพลงให้กลายเป็นสิ่งที่ไม่เคยคาดคิด ความคิดริเริ่มอาจเป็นการนำเอาความคิดเก่ามาปรุงแต่งผสมผสานจนเกิดเป็นของใหม่ ความคิดริเริ่มมีหลายระดับซึ่งอาจเป็นความคิดครั้งแรกที่เกิดขึ้นโดยไม่มีใครสอนแม้ความคิดนั้นจะมีผู้อื่นคิดไว้ก่อนแล้วก็ตาม

2. ความคิดคล่องแคล่ว (Fluency) หมายถึง ปริมาณความคิดที่ไม่ซ้ำกันในเรื่องเดียวกันโดยแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

2.1 ความคล่องแคล่วทางด้านถ้อยคำ (Word Fluency) เป็นความสามารถในการใช้ถ้อยคำอย่างคล่องแคล่ว

2.2 ความคิดคล่องแคล่วทางด้านการโยงสัมพันธ์ (Associational Fluency) เป็นความสามารถที่จะคิดหาถ้อยคำที่เหมือนกันได้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ภายในเวลาที่กำหนด

2.3 ความคล่องแคล่วทางด้านการแสดงออก (Expression Fluency) เป็นความสามารถในการใช้วลีหรือประโยค กล่าวคือ สามารถที่จะนำคำมาเรียงกันอย่างรวดเร็วเพื่อให้ได้ประโยคที่ต้องการ

2.4 ความคล่องแคล่วในการคิด (Ideational Fluency) เป็นความสามารถที่จะคิดค้นสิ่งที่ต้องการภายในเวลาที่กำหนด เช่น ใช้คิดหาประโยชน์ของก้อนอิฐให้ได้มากที่สุดภายในเวลาที่กำหนดซึ่งอาจเป็น 5 นาที หรือ 10 นาที

3. ความคิดยืดหยุ่น (Flexibility) หมายถึง ประเภทหรือแบบของการคิดแบ่งออกเป็น

3.1 ความคิดยืดหยุ่นที่เกิดขึ้นทันที (Spontaneous Flexibility) เป็นความสามารถที่จะพยายามคิดได้หลายทางอย่างอิสระ ตัวอย่างของคนที่มีความคิดยืดหยุ่นในด้านนี้จะคิดได้ว่าประโยชน์ของหนังสือพิมพ์มีอะไรบ้าง ความคิดของผู้ที่ยืดหยุ่นสามารถจัดกลุ่มได้หลายทิศทางหรือหลายด้าน เช่น เพื่อรู้ข่าวสาร เพื่อโฆษณาสินค้า เพื่อธุรกิจ ฯลฯ ในขณะที่คนที่ไม่มีความคิดสร้างสรรค์จะคิดได้เพียงทิศทางเดียวคือเพื่อรู้ข่าวสารเท่านั้น

3.2 ความคิดยืดหยุ่นทางด้านการดัดแปลง (Adaptive Flexibility) หมายถึง ความสามารถในการดัดแปลงความรู้หรือประสบการณ์ให้เกิดประโยชน์หลายๆด้านซึ่งมีประโยชน์ต่อการแก้ปัญหาผู้ที่มีความยืดหยุ่นจะคิดดัดแปลงได้ไม่ซ้ำกัน

4. ความคิดละเอียดลออ (Elaboration) หมายถึง ความคิดในรายละเอียดเป็นขั้นตอนสามารถอธิบายให้เห็นภาพชัดเจน หรือเป็นแผนงานที่สมบูรณ์ขึ้น ความคิดละเอียดลออจัดเป็นรายละเอียดที่นำมาตกแต่ง ขยายความคิดครั้งแรกให้สมบูรณ์ขึ้น (Guilford 1967 : 145-151)
(อ้างอิงจากhttp://www.nanabio.com/Research/image%20research/research%20work /ceative%20thinking/creative%20thinking04.html)

ปัจจัยที่เกี่ยวกับการออกแบบผลิตภัณฑ์

การออกแบบผลิตภัณฑ์มีปัจจัยที่เกี่ยวข้อง 4 ประการคือ

1. การออกแบบที่สัมพันธ์กับคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การออกแบบผลิตภัณฑ์ ควรต้องพิจารณาถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นประการแรกเพื่อจะได้ออกแบบให้ได้ความคงทนถาวรมากน้อย หรือให้เหมาะสมกับการใช้เพียงชั่วคราวของผลิตภัณฑ์นั้น เพราะการออกแบบจะต้องคำนึงถึงวัสดุและเวลาการผลิตไปพร้อมกัน ถ้าออกแบบโดยไม่ได้ศึกษาถึงคุณภาพตามเป้าหมายของการผลิตแล้ว ก็ไม่สามารถออกแบบที่เหมาะสมได้

2. การออกแบบที่สัมพันธ์กับวัสดุและกระบวนการผลิต

ในที่นี้ใคร่ขอย้ำทางด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์โดยตรง ด้วยการผลิตสิ่งของเครื่องใช้หรือผลิตภัณฑ์ กำลังการผลิตเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์จำนวนมาก มีความจำเป็นยิ่ง เครื่องมือที่ใช้ในการผลิต เช่น เครื่องจักรกล หรือเครื่องทุ่นแรงอื่นๆ ย่อมเหมาะสมกับวัสดุอย่างหนึ่ง ทำให้การออกแบบผลิตภัณฑ์ต้องพิจารณาถึงวัสดุและกระบวนการผลิตไปพร้อมกัน

3. การออกแบบที่สัมพันธ์กับความต้องการของผู้บริโภค

3.1 ความต้องการที่สอดคล้องกับสภาพความเป็นอยู่เป็นความต้องการที่เหมาะสมกับสภาพวัฒนธรรม รสนิยม และการใช้ผลิตภัณฑ์นั้นๆความต้องการของผู้บริโภคยังเกี่ยวข้องกับสภาพเศรษฐกิจโดยตรงอีกด้วย

3.2 สภาพสังคมที่กำลังเศรษฐกิจตกต่ำการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง ราคาสูง สินค้าฟุ่มเฟือย หรือเน้นความงามทางการออกแบบมากจนผลิตภัณฑ์นั้นราคาสูง การออกแบบเช่นนี้ อาจจะไม่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคได้

4. การออกแบบที่มีคุณค่าทางความงาม

เพื่อให้ผู้ออกแบบตระหนักถึงความงามที่เด่นชัดร่วมสมัย และมีความคิดสร้างสรรค์แทรกอยู่ในการออกแบบแต่ละชิ้น ความประณีตบรรจงในการออกแบบหรือในผลิตภัณฑ์เป็นคุณค่าส่วนหนึ่งของความงามอีกด้วย

หลักการออกแบบผลิตภัณฑ์

การออกแบบผลิตภัณฑ์มีปัจจัย (Design factors) มากมายที่นักออกแบบที่ต้องคำนึงถึง แต่ในที่นี้จะขอกล่าวเพียงปัจจัยพื้นฐาน 10 ประการ ที่นิยมใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาสร้างสรรค์ผลงานเชิงอุตสาหกรรม ซึ่งปัจจัยดังกล่าวเป็นปัจจัยที่สามารถควบคุมได้ และเป็นตัวกำหนดองค์ประกอบของงานออกแบบผลิตภัณฑ์ที่สำคัญ

1.หน้าที่ใช้สอย (Function)

ผลิตภัณฑ์ทุกชนิดจะต้องมีหน้าที่ใช้สอยถูกต้องตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ คือสามารถตอบสนองประโยชน์ใช้สอยตามที่ผู้บริโภคต้องการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในหนึ่งผลิตภัณฑ์นั้นอาจมีหน้าที่ใช้สอยอย่างเดียวหรือกลายหน้าที่ก็ได้ แต่หน้าที่ใช้สอยจะดีหรือไม่นั้น ต้องใช้งานไประยะหนึ่งถึงจะทราบข้อบกพร่อง

2. ความสวยงามน่าใช้ (Aesthetics or sales appeal)

ผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบมานั้นจะต้องมีรูปทรง ขนาด สีสันสวยงาม น่าใช้ ตรงตามรสนิยมของกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย เป็นวิธีการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมและได้ผลดี เพราะความสวยงามเป็นความพึงพอใจแรกที่คนเราสัมผัสได้ก่อนมักเกิดมาจากรูปร่างและสีเป็นหลัก การกำหนดรูปร่างและสีในงานออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ไม่เหมือนกับการกำหนดรูปร่างและสีในงานจิตรกรรม ซึ่งสามารถที่จะแสดงหรือกำหนดรูปร่างและสีได้ตามความนึกคิดของจิตกร แต่ในงานออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น จำเป็นต้องยึดข้อมูลและกฎเกณฑ์ผสมผสานของรูปร่างและสีสัน ระหว่างทฤษฎีทางศิลปะและความพึงพอใจของผู้บริโภคเข้าด้วยกัน ถึงแม้ว่ามนุษย์แต่ละคนมีการรับรู้และพึงพอใจในเรื่องของความงามได้ไม่เท่ากัน และไม่มีกฎเกณฑ์การตัดสินใจใดๆ ที่เป็นตัวชี้ขาดความถูกความผิด แต่คนเราส่วนใหญ่ก็มีแนวโน้มที่จะมองเห็นความงามไปในทิศทางเดียวกันตามธรรมชาติ

3. ความสะดวกสบายในการใช้ (Ergonomics)

การออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ดีนั้นต้องเข้าใจกายวิภาคเชิงกลเกี่ยวกับขนาดสัดส่วน ความสามารถและขีดจำกัดที่เหมาะสมสำหรับอวัยวะต่างๆ ของผู้ใช้ การเกิดความรู้สึกที่ดีและสะดวกสบายในการใช้ผลิตภัณฑ์ ทั้งทางด้านจิตวิทยา(Psychology)และสรีระวิทยา (Physiology) ซึ่งแตกต่างกันไปตามลักษณะเพศ เผ่าพันธุ์ ภูมิลำเนา และสังคมแวดล้อมที่ใช้ผลิตภัณฑ์นั้นเป็นข้อบังคับในการออกแบบการวัดคุณภาพทางด้าน กายวิภาคเชิงกล(ergonomics) พิจารณาได้จากการใช้งานได้อย่างกลมกลืนต่อการสัมผัส

4. ความปลอดภัย (Safety)

ผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกในการดำรงชีพของมนุษย์ มีทั้งประโยชน์และโทษในตัว การออกแบบจึงต้องคำนึงถึงความปลอดภัยของชีวิตและทรัพย์สินของผู้บริโภคเป็นสำคัญ ไม่เลือกใช้วัสดุ สี กรรมวิธีการผลิต ฯลฯ ที่เป็นอันตรายต่อผู้ใช้หรือทำลายสิ่งแวดล้อม ถ้าหลีกเลี่ยงไม่ได้ต้องแสดงเครื่องหมายเตือนไว้ให้ชัดเจนและมีคำอธิบายการใช้แนบมากับผลิตภัณฑ์

5. ความแข็งแรง (Construction)

ผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบมานั้นจะต้องมีความแข็งแรงในตัว ทนทานต่อการใช้งานตามหน้าที่และวัตถุประสงค์ที่กำหนดโครงสร้างมีความเหมาะสมตามคุณสมบัติของวัสดุ ขนาด แรงกระทำในรูปแบบต่างๆ จากการใช้งาน ตัวอย่างเช่น การออกแบบเฟอร์นิเจอร์ที่ดีต้องมีความมั่นคงแข็งแรง ต้องเข้าใจหลักโครงสร้างและการรับน้ำหนัก ต้องสามารถควบคุมพฤติกรรมการใช้งานให้กับผู้ใช้ด้วย เช่น การจัดท่าทางในการใช้งานให้กับผู้ใช้ด้วย เช่น การจัดท่าทางในการใช้งานให้เหมาะสม สะดวกสบาย ถูกสุขลักษณะ และต้องรู้จักผสมความงามเข้ากับชิ้นงานได้อย่างกลมกลืน เพราะโครงสร้างบางรูปแบบมีความแข็งแรงดีมากแต่ขาดความสวยงาม จึงเป็นหน้าที่ของนักออกแบบที่จะต้องเป็นผู้ผสานสองสิ่งเข้ามาอยู่ในความพอดีให้ได้ นอกจากการเลือกใช้ประเภทของวัสดุ โครงสร้างที่เหมาะสมแล้ว ยังต้องคำนึงถึงความประหยัดควบคู่กันไปด้วย

6. ราคา (Cost)

ก่อนการออกแบบผลิตภัณฑ์ควรมีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่จะใช้ว่าเป็นกลุ่มใด อาชีพอะไร ฐานะเป็นอย่างไร ซึ่งจะช่วยให้นักออกแบบสามารถกำหนดแบบผลิตภัณฑ์และประมาณราคาขายให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายได้ใกล้เคียงมากขึ้น การจะได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีราคาเหมาะสมนั้น ส่วนหนึ่งอยู่ที่การเลือกใช้ชนิด หรือเกรดของวัสดุ และวิธีการผลิตที่เหมาะสม ผลิตได้ง่ายและรวดเร็ว แต่ในกรณีที่ประมาณราคาจากแบบสูงกว่าที่กำหนดก็อาจต้องมีการเปลี่ยนแปลงหรือพัฒนาองค์ประกอบด้านต่างๆ กันใหม่เพื่อลดต้นทุน แต่ทั้งนี้ต้องคงไว้ซึ่งคุณค่าของผลิตภัณฑ์นั้น

7. วัสดุ (Materials)

การออกแบบควรเลือกวัสดุที่มีคุณสมบัติด้านต่างๆ ได้แก่ ความใส ผิวมันวาว ทนความร้อน ทนกรดด่างไม่ลื่น ฯลฯ ให้เหมาะสมกับหน้าที่ใช้สอยของผลิตภัณฑ์นั้นๆ นอกจากนั้นยังต้องพิจารณาถึงความง่ายในการดูแลรักษา ความสะดวกรวดเร็วในการผลิต สั่งซื้อและคงคลัง รวมถึงจิตสำนึกในการรณรงค์ช่วยกันพิทักษ์สิ่งแวดล้อมด้วยการเลือกใช้วัสดุที่หมุนเวียนกลับมาใช้ใหม่ได้ (recycle) ก็เป็นสิ่งที่นักออกแบบต้องตระหนักถึงในการออกแบบร่วมด้วย เพื่อช่วยลดกันลดปริมาณขยะของโลก

8. กรรมวิธีการผลิต (Production)

ผลิตภัณฑ์ทุกชนิดควรออกแบบให้สามารถผลิตได้ง่าย รวดเร็ว ประหยัดวัสดุ ค่าแรงและค่าใช้จ่ายอื่นๆ แต่ในบางกรณีอาจต้องออกแบบให้สอดคล้องกับกรรมวิธีของเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่มีอยู่เดิม และควรตระหนักอยู่เสมอว่าไม่มีอะไรที่จะลดต้นทุนได้รวดเร็วอย่างมีประสิทธิภาพมากกว่าการประหยัดเพราะการผลิตทีละมากๆ

9. การบำรุงรักษาและซ่อมแซม (Maintenance)

ผลิตภัณฑ์ทุกชนิดควรออกแบบให้สามารถบำรุงรักษา และแก้ไขซ่อมแซมได้ง่าย ไม่ยุ่งยากเมื่อมีการชำรุดเสียหายเกิดขึ้น ง่ายและสะดวกต่อการทำความสะอาดเพื่อช่วยยืดอายุการใช้งานของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งควรมีค่าบำรุงรักษาและการสึกหรอต่ำ ตัวอย่างเช่น ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องมือ เครื่องจักรกล เครื่องยนต์ และเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ ที่มีกลไกภายในซับซ้อน อะไหล่บางชิ้นย่อมมีการเสื่อมสภาพไปตามอายุการใช้งานหรือจากการใช้งานที่ผิดวิธี การออกแบบที่ดีนั้นจะต้องศึกษาถึงตำแหน่งในการจัดวางกลไกแต่ละชิ้น เพื่อที่จะได้ออกแบบส่วนของฝาครอบบริเวณต่างๆ ให้สะดวกในการถอดซ่อมแซมหรือเปลี่ยนอะไหล่ได้โดยง่าย นอกจากนั้นการออกแบบยังต้องคำนึงถึงองค์ประกอบอื่นๆ ร่วมด้วย

10. การขนส่ง (Transportation)

ผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบควรคำนึงถึงการประหยัดค่าขนส่ง ความสะดวกในการขนส่ง ระยะทาง เส้นทางการขนส่ง (ทางบก ทางน้ำหรือทางอากาศ) การกินเนื้อที่ในการขนส่ง (มิติความจุ กว้าง ´ ยาว ´ สูง ของรถยนต์ส่วนบุคคล รถบรรทุกทั่วไป ตู้บรรทุกสินค้า ฯลฯ) ส่วนการบรรจุหีบห่อต้องสามารถป้องกันไม่ให้เกิดการชำรุดเสียหายของผลิตภัณฑ์ได้ง่าย กรณีที่ผลิตภัณฑ์ที่ทำการออกแบบนั้นมีขนาดใหญ่ อาจต้องออกแบบให้ชิ้นส่วนสามารถถอดประกอบได้ง่าย เพื่อทำให้หีบห่อมีขนาดเล็กลง

(อ้างอิงจาก https://sites.google.com/a/srisongkram.ac.th/athittiyakornph15/w9)

2. แนวคิดเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค

พฤติกกรมผู้บริโภค เป็นการศึกษาปัจเจกบุคคล กลุ่มบุคคล หรือองค์การและกระบวนการที่พวกเขาเหล่านั้นใช้เลือกสรรรักษาและกำจัดสิ่งที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ บริการ ประสบการณ์หรือแนวคอดเพื่อสนองความต้องการและผลกระทบที่กระบวนการเหล่านี้มีต่อผู้บริโภคและสังคม พฤติกรรมผู้บริโภคเป็นการผสมผสานจิตวิทยา สังคมวิทยา มานุษยวิทยาสังคม และเศรษฐศาสตร์เพื่อพยายามทำความเข้าใจกระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อ ทั้งปัจเจกบุคคลและกลุ่มบุคคล พฤติกรรมผู้บริโภคศึกษาลักษณะเฉพาะของผู้บริโภคปัจเจกชนอาทิลักษณะทางประชากรศาสตร์และตัวแปรเชิงพฤติกรรมเพื่อพยายามทำความเข้าใจความต้องการของประชาชนพฤติกรรมผู้บริโภคโดยทั่วไปยังพยายามประเมินสิ่งที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภคโดยกลุ่มบุคคลเช่นครอบครัว มิตรสหาย กลุ่มอ้างอิง และสังคมแวดล้อมด้วยพฤติกรรมของผู้บริโภค (Consumer Behavior) หมายถึง การแสดงออกของแต่ละบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการใช้สินค้าและบริการทางเศรษฐกิจ รวมทั้งกระบวนการในการตัดสินใจที่มีผลต่อการแสดงออกพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) หมายถึง พฤติกรรมซึ่งผู้บริโภคทำการค้นหา การซื้อ การใช้ การประเมินผล การใช้สอยผลิตภัณฑ์และการบริการ ซึ่งคาดว่าจะสนองความต้องการของเขา (Schiffman and Kanuk, 1994)

Engel และผู้ร่วมงาน (1968) ให้ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภคว่า เป็นการกระทำของบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้รับและการใช้สินค้าและบริการ รวมไปถึงกระบวนการตัดสินใจที่มีอยู่ก่อนและมีส่วนในการกำหนดให้มีการกระทำดังกล่าว

ชิฟแมน และคะนุค (Schiffman and Kanuk, 1987) ได้ให้ความหมายของพฤติกรรมของผู้บริโภคไว้ว่าเป็นพฤติกรรมที่ผู้บริโภคแสดงออกไม่ว่าจะเป็นการเสาะหา ซื้อ ใช้ ประเมินผล หรือการบริโภคผลิตภัณฑ์ บริการ และแนวคิดต่าง ๆ ซึ่งผู้บริโภคคาดว่าจะสามารถตอบสนองความต้องการของตนได้เป็นการศึกษาการตัดสินใจของผู้บริโภคในการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ทั้งเงิน เวลา และกำลังเพื่อบริโภคสินค้าและบริการต่าง ๆ อันประกอบด้วย ซื้ออะไร ทำไมจึงซื้อ ซื้อเมื่อไหร่ อย่างไร ที่ไหน และบ่อยแค่ไหน

แองเจิลคอลแลต และแบลคเวลล์ (Engel Kollat and Blackwell, 1968) ได้ให้ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภคว่า หมายถึง การกระทำของบุคคลใดบุคคลหนึ่งซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดหาให้ได้มาและการใช้ซึ่งสินค้าและบริการ ทั้งนี้หมายรวมถึง กระบวนการตัดสินใจซึ่งมีมาอยู่ก่อนแล้ว และซึ่งมีส่วนในการกำหนดให้มีการกระทำดังกล่าว

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ (2541: 124 -125) อ้างอิงจาก Kotler, Pkilip. (1999). Marketing Management ได้ให้ความหมายของพฤติกรรมผู้บริโภค (consumer behavior) หมายถึง การกระทำของบุคคลใดบุคคลหนึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดหาให้ได้มาซึ่งการใช้สินค้าและ

บริการ ทั้งนี้หมายรวมถึง กระบวนการตัดสินใจ และการกระทำของบุคคลที่เกี่ยวกับการซื้อและการใช้สินค้า

พฤติกรรมผู้บริโภค จะอยู่ที่กิจกรรม 3 ประการคือ

1.การจัดหา (Obtaining) หมายถึงกิจกรรมต่างๆที่คนนำไปสู่การซื้อหรือได้มาซึ่งรับสินค้าและบริการมาใช้กิจกรรมนับตั้งแต่การแสวงหาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการ ซึ่งรวมไปถึงการเปรียบเทียบสินค้า และบริการแต่จนถึงการตกลงใจซื้อ ทั้งนี้นักวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคจะต้องสนใจพิจารณาด้วยพฤติกรรมอย่างไร

2.การบริโภค (Consuming) หมายถึงการติดตามดูว่าผู้บริโภคนั้นทำการใช้สินค้าหรือบริการนั้นๆที่ไหน อย่างไร ภายใต้สถานการณ์อย่างไร รวมตลอดไปถึงการดูด้วยว่าการใช้สินค้านั้นทำไปเพื่อความสุขอย่างครบเครื่องสมบูรณ์แบบ หรือเพียงเพื่อความต้องการขั้นพื้นฐานเท่านั้น

3.การกำจัดหรือทิ้ง (Disposing) หมายถึงการติดตามดูว่าผู้บริโภคใช้สินค้าหรือบริการ และหีบห่อของสินค้าหมดไปอย่างไร โดยติดตามดูพฤติกรรมผู้บริโภคที่ดำเนินไปและที่กระทบต่อสภาพแวดล้อมรอบตัวด้วย รวมไปถึงการดำเนินการโดยวิธีอื่นกับสินค้าหรือบริการที่ใช้แล้ว (อ้างอิงจาก http://maymany.wordpress.com/)

กระบวนการตัดสินใจซื้อ

การกำหนดขั้นตอนของการตัดสินใจตั้งแต่ขั้นแรกไปจนถึงขั้นตอนสุดท้าย การตัดสินใจโดยมีลำดับขั้นของกระบวนการดังกล่าวเป็นการตัดสินใจโดยใช้หลักเหตุผลและมีกฎเกณฑ์ ซึ่งเป็นการตัดสินใจโดยใช้ระเบียบวิธีทางวิทยาศาสตร์เป็นเครื่องมือช่วยในการหาข้อสรุปเพื่อการตัดสินใจ ขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจมีอยู่หลายรูปแบบ

ขั้นตอนของกระบวนการตัดสินใจเป็น 7 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นที่ 1 การระบุปัญหา (Define the problem) เป็นขั้นตอนแรกที่มีความสำคัญอย่างมาก เพราะการระบุปัญหาได้ถูกต้องหรือไม่ ย่อมมีผลต่อการดำเนินการในขั้นต่อ ๆ ไปของกระบวนการตัดสินใจซึ่งจะส่งผลกระทบต่อคุณภาพของการตัดสินใจด้วย ดังนั้นผู้บริหารจึงควรระมัดระวังมิให้เกิดความผิดพลาดในการระบุปัญหาขององค์การ ทั้งนี้ผู้บริหารควรแยกแยะความแตกต่างระหว่างอาการแสดง (symptom) ที่เกิดขึ้นกับตัวปัญหาที่แท้จริงเสียก่อน ยกตัวอย่างเช่น กรณีที่ยอดขายของบริษัทลดลง ซึ่งมีสาเหตุมาจากคุณภาพสินค้าต่ำ จะเห็นว่าการที่ยอดขายลดลง เป็นอาการแสดงและปัญหาที่ต้องแก้ไขได้แก่ การที่คุณภาพสินค้าต่ำ ดังนั้นผู้บริหารที่ชาญฉลาดต้องคอยสังเกตุอาการแสดงต่าง ๆ ทั้งต้องรวบรวมข้อมูลที่จำเป็นต่อการค้นหาสาเหตุของอาการแสดงเหล่านั้น ซึ่งจะนำไปสู่การระบุปัญหาที่แท้จริงได้อย่างถูกต้องแม่นยำ

ขั้นที่ 2 การระบุข้อจำกัดของปัจจัย (Indentify limiting factors) เมื่อสามารถระบุปัญหาได้ถูกต้องแล้วผู้บริหารควรพิจารณาถึงข้อจำกัดต่าง ๆ ขององค์กรโดยพิจารณาจากทรัพยากรซึ่งเป็นองค์ประกอบของกระบวนการผลิต ได้แก่ กำลังคน เงินทุน เครื่องจักร สิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ

รวมทั้งเวลาซึ่งมักเป็นปัจจัยจำกัดที่พบอยู่เสมอ ๆ การรู้ถึงข้อกำหนดหรือเงื่อนไขที่ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้จะช่วยให้ผู้บริหารกำหนดขอบเขตในการพัฒนาทางเลือกให้แคบลงได้ตัวอย่างเช่น ถ้ามีเงื่อนไขว่าต้องส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าภายในเวลา 1 เดือน ทางเลือกของการแก้ไขปัญหาการผลิตสินค้าไม่เพียงพอที่มีระยะเวลาดำเนินการมากกว่า 1 เดือนก็ควรถูกตัดทิ้งไป

ขั้นที่ 3 การพัฒนาทางเลือก (Develop potential alternative) ขั้นตอนต่อไป ผู้บริหารควรทำการพัฒนาทางเลือกต่าง ๆ ขึ้นมาซึ่งทางเลือกเหล่านั้นควรเป็นทางเลือกที่มีศักยภาพและมีความเป็นไปได้ในการแก้ปัญหาให้น้อยลงหรือให้ประโยชน์สูงสุด ตัวอย่างเช่น กรณีที่องค์ประกอบประสบปัญหาเวลาการผลิตไม่เพียงพอผู้บริหารอาจพิจารณาทางเลือกดังนี้ 1)เพิ่มการทำงานกะพิเศษ 2)เพิ่มการทำงานล่วงเวลาโดยใช้ตารางปกติ 3)เพิ่มจำนวนพนักงาน 4)ไม่ทำอะไรเลยในการพัฒนาทางเลือกของผู้บริหารอาจขอความคิดเห็นจากนักบริหารอื่น ๆ ที่ประสบความสำเร็จทั้งภายในและภายนอกขององค์กรซึ่งอาจใช้วิธีการปรึกษาหารือเป็นรายบุคคลหรือจัดการประชุมกลุ่มย่อยขึ้นข้อมูลที่ได้รับจากบุคคลเหล่านั้นเมื่อผนวกรวมกับสติปัญญา ความรู้ ความสามารถ ความคิดสร้างสรรค์และประสบการณ์ของตนเองจะช่วยให้ผู้บริหารสามารถพัฒนาทางเลือก

ขั้นที่ 4 การวิเคราะห์ทางเลือก (Analyze the alternatives) เมื่อผู้บริหารได้ทำการพัฒนาทางเลือกต่าง ๆ โดยจะนำเอาข้อดีและข้อเสียของแต่ละทางเลือกมาเปรียบเทียบกันอย่างรอบคอบและควรวิเคราะห์ทางเลือก

ขั้นที่ 5 การเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด (Select the best alternative) เมื่อผู้บริหารได้ทำการวิเคราะห์และประเมินทางเลือกต่าง ๆ แล้ว ผู้บริหารควรเปรียบเทียบข้อดีและข้อเสียของแต่ละทางเลือกอีกครั้งหนึ่ง เพื่อพิจารณาทางเลือกที่ดีที่สุดเพียงทางเดียว ทางเลือกที่ดีที่สุดควรมีผลเสียต่อเนื่องในภายหลังน้อยที่สุด และให้ผลประโยชน์มากที่สุด แต่บางครั้งผู้บริหารอาจตัดสินใจเลือกทางเลือกแบบประนีประนอม โดยพิจารณาองค์ประกอบที่ดีที่สุดของแต่ละทางเลือกนำมาผสมผสานกัน

ขั้นที่ 6 การนำผลการตัดสินใจไปปฏิบัติ (Implement the decision) เมื่อผู้บริหารได้ทางเลือกที่ดีที่สุดแล้วก็ควรมีการนำผลการตัดสินใจนั้นไปปฏิบัติเพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพผู้บริหารควรกำหนดโปรแกรมของการตัดสินใจ โดยระบุถึงตารางเวลาการดำเนินงาน งบประมาณ และบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติควรมีการมอบอำนาจหน้าที่ที่ชัดเจนและจัดให้มีระบบการติดต่อสื่อสารที่จะช่วยให้การตัดสินใจเป็นที่ยอมรับ นอกจากนี้ผู้บริหารควรกำหนดระเบียบวิธี กฎ และนโยบาย ซึ่งมีส่วนสนับสนุนให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

ขั้นที่ 7 การสร้างระบบควบคุมและประเมินผล (Establish a control and evaluation system) ขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการตัดสินใจ ได้แก่ การสร้างระบบการควบคุมและการประเมินผลซึ่งจะช่วยให้ผู้บริหารได้รับข้อมูลย้อนกลับเกี่ยวกับผลการปฏิบัติงานว่าเป็นไปตามเป้าหมายหรือไม่

ข้อมูลย้อนกลับจะช่วยให้ผู้บริหารแก้ปัญหาหรือทำการตัดสินใจใหม่ได้โดยผลลัพธ์ของการปฏิบัติที่ดีที่สุด

(อ้างอิงจากhttps://doctemple.wordpress.com/2017/)

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค (Factors Influence consumer Buging Behavior)

1. ปัจจัยที่เกิดจากตัวผู้ซื้อเองผู้ซื้อมีความแตกต่างในเรื่องเพศ อายุ รายได้ สถานภาพของครอบครัว และอาชีพ โดยความแตกต่างในปัจจัยเหล่านี้ทำให้เกิดพฤติกรรมการซื้อที่แตกต่างกันออกไป

2. ปัจจัยด้านจิตวิทยาความต้องการและแรงจูงใจ โดย A.H. Maslow ได้กล่าวไว้ใน Hierarchy of Needs อย่างน่าสนใจว่าความต้องการของผู้ซื้อนั้นต้องการตอบสนองในเรื่องของด้านร่างกาย, ความปลอดภัย, ความต้องการให้สังคมยอมรับ, ต้องการมีฐานที่เด่น และต้องการประสบสำเร็จในชีวิต มีชื่อเสียง

3. การรับรู้ (Perception) การรับรู้มีผลกับการกระตุ้นการซื้อ และการบริการลูกค้าสัมพันธ์นั้น ควรทำความเข้าใจในลักษณะการรับรู้ของกลุ่มตลาดเป้าหมายต่าง ๆ เช่น กลุ่มของสินค้าสำหรับเด็ก สำหรับกลุ่มคนที่อยู่ในวัยทำงาน และกลุ่มของผู้สูงอายุ หลังจากนั้นองค์กรสามารถเลือกข้อมูลข่าวสารที่เหมาะสมกลุ่มตลาดเป้าหมายจะรับรู้ได้ง่าย

4. ทัศนคติ (Attitude) ควรสร้างทัศนคติที่ดีกับภาพพจน์ขององค์กรพนักงานขายและสินค้าหรือบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการที่ผลิตสินค้าใด ๆที่ใหม่ออกสู่ตลาดจะประสบความสำเร็จได้จะต้องสร้างทัศนคติที่ดีให้กับผู้ซื้อให้เกิดการยอมรับในตลาดกลุ่มบุคคลที่เข้ามาเกี่ยวข้องในกระบวนการซื้อ (Participants in Buying Process) กลุ่มคนเหล่านี้มีบทบาทในการตัดสินใจซื้อโดยสามารถแยกกลุ่มบุคคลที่เกี่ยวข้องในกระบวนการซื้อออกเป็น 5 กลุ่ม

- ผู้ริเริ่ม (Initiator) ส่วนมากแล้วจะเป็นผู้ใช้ (Users) เป็นผู้เสนอแนวความคิด ให้แนวทางหรืออธิบาย บอกเล่าให้ฟังเกี่ยวกับตัวสินค้าหรือบริการ

- ผู้มีอิทธิพล (Influencer) เป็นผู้ที่มีอำนาจในการชักจูงหรือชักชวนให้ผู้ซื้อโน้มเอียงตามความต้องการได้ในกระบวนการตัดสินใจ

- ผู้ตัดสินใจ (Peciders) คือผู้พิจารณาขั้นสุดท้ายว่าจะมีการซื้อสินค้าหรือไม่

- ผู้อนุมัติ (Approvers) คือบุคคลที่อนุมัติให้เกิดการซื้อขึ้น

- ผู้ซื้อ (Buyer) คือบุคคลที่ไปซื้อสินค้านั้น อาจเข้ามาเกี่ยวข้องหรือไม่เกี่ยวข้องในกระบวนการตัดสินใจ

การเปลี่ยนแปลงลักษณะการซื้อของผู้บริโภค (Chang in Consumer Buying Habits) พฤติกรรมการซื้อในสังคมไทยมีลักษณะเปลี่ยนแปลงไปอย่างเห็นชัดเจนมีดังนี้

- การเปลี่ยนแปลงปริมาณการซื้อ (Size and Quanity) เนื่องจากเป็นครอบครัวเดียวมากขึ้น ปริมาณการซื้อสินค้าต่าง ๆ มีขนาดลดลงในแต่ละครั้งที่ซื้อ โดยจะเป็นการซื้อปริมาณที่น้อยลงแต่เน้นคุณภาพมากขึ้น

- การเปลี่ยนแปลงทำเลซื้อ (Changing in Buyind location) ทำเลที่ตั้งขององค์กรโดยเฉพาะร้านค้ามีความสำคัญมากขึ้นกับการซื้อสินค้าหรือบริการ

- ต้องการความสะดวกสบายในการซื้อมากขึ้น (Conveniences) สินค้าหรือบริการนั้นต้องการความสะดวกสบายในการซื้อ

- การซื้อสินค้าโดยการบริการตัวเองเพิ่มขึ้น (Selp-Services) ผู้ซื้อจะมีความสนใจมากขึ้นเพราะสามารถซื้อสินค้าได้ในราคายุติธรรมมากขึ้น

- การใช้สินเชื่อ (Credit Required) ผู้ซื้อมีความสนใจมากขึ้นในการซื้อสินค้าและบริการโดยการผ่อนชำระเป็นงวด ๆ ในกรณีนี้เกิดผลกระทบกับผู้ประกอบการคือเมื่อผู้ประกอบการสามารถขานสินค้าหรือบริการในลักษณะเงินเชื่อมากเท่าไหร่ ขณะเดียวกันก็จำเป็นต้องกันเงินสำหรับสำรองค่าใช้จ่ายในการติดตามเก็บหนี้และเผื่อหนี้สูญเพิ่มขึ้น

- ผู้บริโภคต้องการสินค้าที่มีความพิเศษเฉพาะตัวมาใช้งานเพื่อสนองความต้องการความพึงพอใจของลูกค้าในแต่ละฝ่าย เช่น บริการหรือสินค้าจะสามารถปรับเปลี่ยนคุณสมบัติหรือลักษณะการให้บริการของลูกค้าได้มากขึ้น เช่น การออกแบบของหมอนขึ้นอยู่กับ อายุของผู้ใช้ ขนาดของศีรษะ และความชอบส่วนบุคคลที่แตกต่างกันออกไปในแต่ละราย

3. ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด4P's (Marketing Mix)

ส่วนประสมทางการตลาด 4P's (Marketing Mix) คือกลยุท์ทางการตลาดที่ใช้วิเคราะห์ประกอบการจัดการและวางแผนในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดมีองค์ประกอบอยู่ 4 ประการดังนี้

1)ผลิตภัณฑ์ (Product)

Product หมายถึง สินค้าหรือบริการที่ธุรกิจต้องการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคโดยจะต้องพิจารณาจากสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้จากผลิตภัณฑ์ของธุรกิจ

- มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน
- มีจุดเด่น (มีความแตกต่างจากคู่แข่ง)
- รูปลักษณ์ รูปแบบน่าสนใจ
- มีความปลอดภัย

2) ราคา (Price)

Price หมายถึง ราคาของสินค้าหรือบริการนั้น ๆ ซึ่งราคาสินค้าจะต้องมีความสัมพันธ์กับคุณภาพผลิตภัณฑ์ กลุ่มเป้าหมาย วัตถุดิบ เงินทุนในองค์กร เพื่อใช้ตัดสินใจในการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ โดยการตั้งราคาจะต้องคำนึงถึงสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้

- ราคาและความหายากของวัตถุดิบ หรือต้นทุนการดำเนินงาน
- อุปสงค์และอุปทานของตลาด (สินค้าบางชนิดไม่ขึ้นกับอุปสงค์และอุปทานเนื่องจากเป็นสินค้าผู้ขาด
- ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันและในอนาคต
- ราคาเปรียบเทียบกับคู่แข่งขันและตลาด
- เงื่อนไขในการขาย เช่น การขายเชื่อ ส่วนลดการค้า

เกณฑ์การตั้งราคาจะมีหลายประเภทธุรกิจจะต้องกำหนดราคาให้สัมพันธ์กับผลิตภัณฑ์

- ตั้งราคาเพียงราคาเดียวไม่ว่าจะซื้อที่ไหน จำนวนเท่าไหร่ มีมาตรฐานราคาเดียวกัน
- ตั้งราคาให้แตกต่างกัน ตามลักษณะ รูปแบบ วัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน
- ตั้งราคาตามน้ำหนักของสินค้า โดยคิดเป็น ขีด กิดลกรัม ปอนด์ ฯลฯ
- ตั้งราคาเชิงจิตวิทยา คำนึงถึงทัศนคติที่ผู้บริโภคมีต่อสินค้า เช่น ผู้บริโภคบางส่วนเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้านำเข้า ธุรกิจควรตั้งราคาให้สูงเพื่อสอดคล้องกับความคิดของผู้บริโภค รวมถึงการตั้งราคาที่ลงท้ายด้วยเลข 9 เช่น 29,39,49 เป็นต้น
- ตั้งราคาเป็นลำดับขั้นเมื่อผู้บริโภคซื้อน้อยชิ้นจะเป็นราคาปกติแต่ถ้าซื้อมากราคาจะถูก

3) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

Place หมายถึง ช่องทางการจำหน่ายสินค้าหรือบริการ รวมถึงวิธีการที่จะนำสินค้าหรือบริการนั้น ๆ ไปยังผู้บริโภคให้ทันต่อความต้องการและเกิดค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด ซึ่งมีหลักเกณฑ์ที่ต้องพิจารณามีดังนี้

- กลุ่มเป้าหมายคือใคร ควรกระจายสินค้าหรือบริการสู่ผู้บริโภคผ่านช่องทางใด
- กระจายสินค้าสู่ผู้บริโภคโดยตรง
- จัดจำหน่ายสินค้าผ่านผู้ค้าส่ง
- จัดจำหน่ายสินค้าผ่านผู้ค้าปลีก
- จำหน่ายสินค้าผ่านผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก
- สร้างช่องทางการจำหน่ายผ่านตัวแทน และตัวแทนกระจายสินค้าต่อไป
- ความสอดคล้องของผลิตภัณฑ์กับช่องทางการจัดจำหน่าย
- สินค้าหรือบริการระดับบนควรมีสถานที่จำหน่ายหรือบริการในจำนวนน้อยเพื่อให้ผู้บริโภครู้สึกถึงการเข้าถึงยาก หากมีจำนวนมากควรมีการควบคุมคุณภาพอย่างเข้มงวดเพื่อรักษาภาพลักษณ์ที่ดี

-สินค้าอุปโภค บริโภค ควรมีความครอบคลุมในหลายพื้นที่เพราะผู้บริโภคมีอัตราการความถี่ในการใช้ค่อนข้างสูง

4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

Promotion หมายถึง กิจกรรมการส่งเสริมตลาด เป็นกลยุทธ์ที่ใช้กระตุ้นความสนใจของผู้บริโภคให้สนใจสินค้าหรือบริการมากยิ่งขึ้น กิจกรรมการส่งเสริมการตลาดมีหลายรูปแบบ เช่น การโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ การจัดแสดงสินค้าหรือบริการ ให้ทดลองใช้สินค้าหรือบริการ ให้ส่วนลด บริการก่อนและหลังการขายรับประกันสินค้า ฯลฯ ซึ่งแต่ละกิจกรรมมีวัตถุประสงค์และมีวิธีการที่ต่างกัน ธุรกิจควรมีการวางแผน วิเคราะห์และจัดสรรงบประมาณอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้ผลลัพธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดออกมาบรรลุเป้าหมาย

การส่งเสริมการตลาดเป็นการติดต่อสื่อสารข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ เพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ เครื่องมือส่งเสริมที่สำคัญมีดังนี้ คือ

4.1 การโฆษณา หมายถึง การใช้ข้อมูล ข่าวสาร เป็นการสื่อสารจูงใจผ่านสื่อโฆษณาประเภทต่าง ๆ เพื่อนจูงใจหรือโน้มน้าวใจให้กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย มีพฤติกรรมคล้อยตามเนื้อหาสารที่โฆษณา อันเอื้ออำนวยให้มีการซื้อหรือใช้สินค้าและบริการ ตลอดจนชักนำให้ปฏิบัติตามแนวความคิดต่าง ๆ ทั้งนี้ขอให้ผู้โฆษณาหรือผู้อุปถัมภ์จะต้องเสียค่ายใช้จ่ายในสื่อนั้น ๆ

4.2 การใช้พนักงานขาย หมายถึง การใช้พนักงานขายเป็นเครื่องมือจะได้ผลดีเมื่อผู้บริโภคอยู่ในขั้นสุดท้ายของกระบวนการตัดสินใจซื้อ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเพื่อสร้างความชอบ การโน้มน้าวและการตัดสินใจซื้อ พนักงานขายที่มีคุณสมบัติดังนี้

- เป็นการเผชิญหน้าระหว่างบุคคล (Personal confrontation) การใช้พนักงานขายเป็นการปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป แต่ละคนสามารถสังเกตปฏิกิริยาของอีกคนหนึ่งได้ในทันที

- เป็นการหว่านพืชเพื่อหวังผล (Cultivation) การใช้พนักงานขายก่อให้เกิดความสัมพันธ์กันในหลายละดับเพื่อการนำเสนอข้อมูลเพื่อขายเพื่อสร้างมิตรภาพส่วนบุคคลอันลึกซึ้ง

- การตอบสนอง (Response) การใช้พนักงานขายทำให้ผู้ซื้อมีความรู้สึกถึงความรับผิดชอบที่จะต้องรับฟังการนำเสนอการขาย

4.3 การส่งเสริมการขาย หมายถึง เป็นการกระตุ้นยอดขายของกิจการและการแนะนำสินค้าสู่ลูกค้าทั้งนี้ยังสืบเนื่องกับความพึงพอใจที่ดีของลูกค้า ในการบริโภคหรืออุปโภคสินค้า เพื่อการสร้างเครือข่ายความเป็นไปได้ในการเลือกบริโภคหรืออุปโภคสินค้านั้น ๆ อย่างต่อเนื่องประกอบกับการแนะนำสินค้าโดยอาศัยช่องทางแบบปากต่อปากหรือเพื่อนสู่เพื่อนต่อไป

4.4 การประชาสัมพันธ์และการให้ข่าวสาร หมายถึง การสื่อสารความคิดเห็น ข่าวสารข้อเท็จจริงต่าง ๆ ไปสู่กลุ่มประชาชน เป็นการเสริมสร้างความสัมพันธ์ความและความเข้าใจอันดีระหว่างหน่วยงานองค์การสถาบันกลุ่ม ประชาชนเป้าหมายและประชาชนที่เกี่ยวข้อง เพื่อหวัง

ผลในความร่วมมือ สนับสนุนจากประชาชน รวมทั้งมีส่วนช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ ที่ดีให้แก่หน่วยงานองค์การสถาบันด้วยทำให้ประชาชนเกิดความนิยมเลื่อมใสศรัทธาต่อหน่วยงานตลอดจนค้นหาและกำจัดแหล่งเข้าใจผิด ช่วยลบล้างปัญหาเพื่อสร้างความสำเร็จในการดำเนินของหน่วยงานนั้น

4.5 การตลาดทางตรง หมายถึง เป็นการติดต่อสื่อสารส่วนตัวระหว่างนักการตลาดและกลุ่มเป้าหมายโดยใช้การส่งจดหมายตรงโทรศัพท์หรือวิธีการอื่น ๆ ผ่านสื่ออย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลายอย่างร่วมกันโดยนักการตลาดสามารถวัดผลการตอบสมองจากผู้บริโภคได้
(อ้างอิงจากhttp://ir.swu.ac.th./xmlui/bitstream/handle/123456789/4517/)

4. ทฤษฎีการเขียนแผนธุรกิจ

จุดเริ่มต้นสำหรับการทำแผนธุรกิจนั้น ควรประกอบไปด้วยการวิเคราะห์เกี่ยวกับปัจจัยต่างๆ ดังต่อไปนี้โดยละเอียด ได้แก่ (1) สินค้าหรือบริการที่จะขาย (2) กลุ่มลูกค้าที่คาดหวัง (3) จุดแข็งและจุดอ่อนของกิจการที่ทำ (4) นโยบายการตลาด (5) วิธีการหรือกระบวนการในการผลิตและ (6)ตัวเลขทางการเงิน เกี่ยวกับ รายได้ ค่าใช้จ่าย กำไร ขาดทุน จำนวนเงินที่จะลงทุน และกระแสเงินสด ที่คาดการณ์ไว้
(อ้างอิงจาก http://dspace.spu.ac.th/bitstream/)

แผนธุรกิจที่ดี เมื่ออ่านแล้วควรจะต้องสามารถตอบคำถามเหล่านี้ได้

1. การก่อตั้งธุรกิจเป็นรูปร่างชัดเจนนขนาดไหน เสร็จสมบูรณ์แล้วหรือยัง

2. ธุรกิจนี้น่าลงทุนหรือไม่

3. ธุรกิจที่จะทำมีแนวโน้มหรือโอกาสที่จะประสบความสำเร็จตั้งแต่เมื่อแรกตั้งมากน้อยขนาดไหน

4. ธุรกิจนี้มีความได้เปรียบหรือความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวมากน้อยเพียงใด

5. สินค้าที่จะผลิตที่มีประสิทธิภาพเพียงใด

6. สินค้าที่ผลิตสามารถวางตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงใด

7. วิธีการผลิตและการวางตลาดสินค้านั้น มีทางเลือกอื่นๆ ที่ประหยัดได้มากกว่าหรือไม่

8. หน้าที่ต่างๆ เช่นการผลิต การจำหน่าย การจัดการทางการเงิน การจัดการคน มีการจัดการที่ดีเหมาะสมเพียงใด

9. จำนวนและคุณภาพของพนักงานที่ต้องการมีเพียงพอหรือไม่

ผู้ที่ริเริ่มจะก่อตั้งธุรกิจใหม่ จำเป็นต้องให้เวลากับการเขียนแผนธุรกิจ เพื่อให้ได้แผนที่ทั้งนี้เพราะแผนที่ดีเป็นตัวชี้ว่าผู้เขียนมีความสามารถ ไม่ใช่เพียงแค่ความคิดความฝันเท่านั้น แผนที่ดีจะทำให้ผู้ร่วมลงทุนหรือผู้ให้กู้แน่ใจว่าผู้เขียนเป็นมืออาชีพ ความสมบูรณ์ครบถ้วนของแผนจะเป็นตัวสะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการมีความสามารถและความใส่ใจเพียงใด เพราะถ้าแผนขอกู้ยังไม่มี

คุณภาพ ย่อมคาดหวังไม่ได้กับคุณภาพการประกอบการในอนาคตที่ดีชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีการเตรียมพร้อมในธุรกิจที่จะลงทุนชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีความรู้เท่าทันในธุรกิจนั้น ๆ ขนาดไหน ยิ่งถ้ามีระดับการเตรียมและทางหนีทีไล่เท่าไร ยิ่งทำให้ผู้ร่วมลงทุนหรือผู้ให้กู้รู้สึกเสี่ยงน้อยลงเท่านั้นแผนที่ดีเผยให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีวิสัยทัศน์ คือเป็นผู้เล็งการณ์ไกล และมีวิธีจัดการ กับสิ่งท้าทายในอนาคต แผนธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการจะต้องคำนึงถึงเป็นอันดับแรก ซึ่งแผนดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานในอนาคตของผู้บริหารและปฏิบัติงานในองค์กร รวมทั้งเป็นประโยชน์แก่สถาบันการเงินและนักลงทุนภายนอกที่จะเป็นแหล่งเงินทุนให้แก่กิจการในอนาคตได้ โดยปกติแผนธุรกิจจะบอกให้เราทราบว่าปัจจุบันเราเดินอยู่ตรงไหน อนาคตจะไปอยู่ที่ใด ด้วยวิธีการอย่างไร

องค์ประกอบสำคัญในแผนธุรกิจนั้นที่จริงแล้วมิได้มีการกำหนดไว้ตายตัว แต่อย่างไรก็ตามองค์ประกอบหลักที่นักลงทุนมักพิจารณาว่าเป็นสิ่งสำคัญและต้องการที่จะทราบเกี่ยวกับสิ่งเหล่านั้นคือ

องค์ประกอบที่ 1 บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

บทสรุปสำหรับผู้บริหารนั้นเป็นส่วนที่สรุปใจความสำคัญเพราะเป็นส่วนที่สรุปใจความสำคัญ ๆ ของแผนธุรกิจทั้งหมดให้อยู่ในความยาวไม่เกิน1-2หน้า ส่วนนี้มีความสำคัญเพราะเป็นส่วนแรกที่ผู้ร่วมลงทุนจะอ่าน และจะต้องตัดสินใจจากส่วนนี้ว่าจะอ่านรายละเอียดตัวแผนต่อไปหรือไม่ ดังนั้น บทสรุปผู้บริหารจึงต้องชี้ให้เห็นประเด็นสำคัญคือ

1) ชี้ให้เห็นว่ามีโอกาสจริง ๆ ที่จะเกิดขึ้นในตลาดสำหรับธุรกิจที่กำลังคิดจะทำ

2) ต้องชี้ให้เห็นว่าสินค้าหรือบริการที่จะทำนั้น จะสามารถใช้โอกาสในตลาดที่ว่านั้นให้เป็นประโยชน์ได้อย่างไรบ้าง

บทสรุปผู้บริหารจึงต้องเขียนให้เกิดความน่าเชื่อถือ หนักแน่น และชวนให้ติดตารายละเอียดที่อยู่ในแผนที่ต่อไป ผู้เขียนแผนพึงระลึกไว้เสมอว่าคุณภาพของบทสรุปผู้บริหารจะสะท้อนถึงคุณภาพแผนโดยรวม จึงควรให้เวลากับการเขียนแผนส่วนนี้อย่างพิถีพิถัน ส่วนเนื้อหาในส่วนนี้ควรประกอบไปด้วยสิ่งต่อไปนี้

1) อธิบายว่าจะทำธุรกิจอะไรและแนวคิดของธุรกิจนั้นเป็นอย่างไร

2) แสดงถึงโอกาสและกลยุทธ์ในการทำธุรกิจนั้น ว่าทำไมธุรกิจนี้น่าสนใจที่จะทำ

3) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคาดคาดคะเนลูกค้าเป้าหมาย

4) ความได้เปรียบเชิงแข่งขันของธุรกิจ

5) ความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจและความสามารถการทำกำไร

6) ทีมผู้บริหาร บอกถึงความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์

7) ข้อเสนอผลตอบแทน

องค์ประกอบที่ 2 ประวัติย่อของกิจการ

องค์ประกอบส่วนนี้เป็นการให้ข้อมูลเบื้องต้น เกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของการก่อตั้ง ทั้งในด้านรูปแบบการจัดตั้งหรือจดทะเบียนตลอดจนแนวคิดและที่มาของการเล็งเห็นโอกาสทางการตลาด การคิดค้นและพัฒนาสินค้าและบริการที่ต้องการนำเสนอให้กับกลุ่มเป้าหมายนอกจากนี้ยังควรให้ข้อมูลเกี่ยวกับเป้าหมายระยะที่ต้องการให้เป็นในอนาคต

องค์ประกอบที่ 3 การวิเคราะห์สถานการณ์

ขั้นตอนแรกของการจัดทำแผนธุรกิจ คือ การพยายามทำความเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมของการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคตของปัจจัยสำคัญ ๆ ที่ส่งผลกระทบต่อสถานการณ์การแข่งขัน ความน่าสนใจโดยรวมของอุตสาหกรรมตลอดจนความสามารถในการทำกำไร และความพร้อมในด้านต่าง ๆ ของกิจการ ดังนั้นการวิเคราะห์สถานการณ์จึงเป็นงานอันดับแรกที่สำคัญที่ผู้ทำธุรกิจควรกระทำ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดทิศทางกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานของกิจการส่วนใหญ่ เครื่องมือสำคัญที่ถูกนำมาใช้ในการวิเคราะห์สถานการณ์นี้ คือ SWOT Analysis ได้แก่ การวิเคราะห์ปัจจัยภายในเพื่อการมองหาจุดแข็ง(Strength)และจุดอ่อน(Weaknesses)ของกิจการ และการวิเคราะห์ปัจจัยภายในเพื่อมองหาโอกาส(Opportunities)และอุปสรรค(Threats)ของกิจการผลลัพธ์ของการวิเคราะห์สถานการณ์คือบทวิเคราะห์ความเป็นไปและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของการดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์ในการกำหนดกลยุทธ์ด้านต่าง ๆ ของกิจการต่อไป

องค์ประกอบที่ 4 วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

วัตถุประสงค์และเป้าหมายธุรกิจ นั้นคือ ผลลัพธ์ทางธุรกิจที่กิจการต้องได้รับในช่วงระยะเวลาของแผน ซึ่งโดยทั่วไปเป้าหมายทางธุรกิจอาจเป็นเป้าหมายโดยรวมของกิจการและเป้าหมายเฉพาะด้าน ในแต่ละแผนการหรือลักษณะงาน เช่น เป้าหมายทางการตลาด เป้าหมายทางการเงิน เป้าหมายทางการผลิต เป็นต้น นอกจากนี้เป้าหมายทางธุรกิจอาจแบ่งเป็นเป้าหมายระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว ตามระยะเวลาอีกด้วยทั้งนี้การกำหนดเป้าหมายไม่ได้หมายถึงการมุ่งหวังเพียงผลกำไร หรือผลลัพธ์ในระยะสั้นมากจนเกินไป โดยเฉพาะหากผลในระยะสั้นนั้นอาจจะก่อให้เกิดผลเสียได้ในระยะปานกลางและระยะยาว

ดังนั้นจะพบว่าลักษณะของเป้าหมายทางธุรกิจที่ดีมี 3 ประการคือ

1. มีความเป็นไปได้
2. สามารถวัดผลได้อย่างเป็นรูปธรรม
3. เป็นไปในทิศทางเดียวกัน

องค์ประกอบที่ 5 แผนนำ คือ แผนการตลาด

แผนการตลาด คือการกำหนดทิศทางและแนวทางในการทุ่มเทความพยายามทางการตลาดตลอดจนกลไกในการตรวจสอบและประเมินผลกิจกรรมการตลาดไว้ล่วงหน้า โดยใช้ประโยชน์

จากความเข้าใจที่ได้รับจากการวิเคราะห์สถานการณ์ในองค์ประกอบที่ 3 มาพิจารณาร่วมกันวัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจที่กำหนดไว้ในองค์ประกอบที่ 4

โดยทั่วไปเนื้อหาของแผนการตลาดต้องตอบคำถามหลัก ๆ ให้กับผู้ทำธุรกิจดังต่อไปนี้

- เป้าหมายทางการตลาดที่ต้องทำให้ได้ในระยะเวลาของแผนคือเรื่องอะไรบ้าง
- ใครคือลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ทั้งกลุ่มเป้าหมายหลักและกลุ่มเป้าหมายรอง
- จะนำเสนอสินค้าหรือบริการอะไรให้กลุ่มเป้าหมายในราคาเท่าไร และด้วยวิธีการใด
- จะสร้างและรักษาความพึงพอใจให้กับกลุ่มเป้าหมายเหล่านั้นได้ด้วยวิธีการใดบ้าง
- ถ้าสถานการณ์ไม่เป็นไปตามที่คาดหวังไว้จะปรับตัวหรือแก้ไขอย่างไร

โดยสรุปแล้วว่าส่วนประกอบที่สำคัญของแผนการตลาดจะประกอบด้วยเนื้อหาหลักๆ 4 ส่วน คือ

1. เป้าหมายทางการตลาด
2. การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย

3.กลยุทธ์และกิจกรรมทางการตลาดประกอบด้วย กลยุทธ์การตลาดเพื่อความได้เปรียบในการแข่งขันกลยุทธ์เพื่อการเติบโตทางการตลาดและกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด

4.การควบคุมและประเมินผลทางการตลาด

องค์ประกอบที่ 6 แผนเชื่อม คือแผนการผลิต

แผนการผลิตและการปฏิบัติที่ดีจะต้องสะท้อนความสามารถของกิจการในการจัดการกระบวนการผลิตและปฏิบัติการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยมุ่งเน้นประเด็นการจัดการไปยังระบบการแปลงสภาพวัตถุดิบและทรัพยากรในการผลิตให้เป็นผลผลิตซึ่งสามารถแสดงความสัมพันธ์อย่างเป็นระบบได้ ตั้งแต่ขั้นตอนการนำเข้าวัตถุดิบ(input) กระบวนการในการแปลงสภาพวัตถุดิบ(process) จนถึง การนำออกผลผลิต(output)และข้อมูลย้อนกลับ(feedback) โดยวัตถุดิบและทรัพยากรนั้นในที่นี้หมายความถึงปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ ชั้วโมงแรงงานที่ทำการผลิตหรือค่าใช้จ่ายรวมของทรัพยากรทุกอย่างที่ใช้ สำหรับกระบวนการในการแปลงสภาพวัตถุดิบ ก็คือกระบวนการในการแปลงสภาพวัตถุดิบและทรัพยากรการให้เป็นผลผลิต และผลิตในที่นี้คือจำนวนหรือมูลค่าของสินค้าและบริการที่ผลิตได้นั่นเองซึ่งในการวางแผนการผลิต และปฏิบัตินั้น ผู้ธุรกิจต้องพิจารณาตัดสินใจในประเด็นสำคัญ ๆ ต่าง ๆ ดังต่อไปนี้โดยพยายามแสดงออกมาให้ได้รายละเอียดชัดเจนมากที่สุด ได้แก่

1. คุณภาพ
2. การออกแบบสินค้าและบริการ
3. การออกแบบกระบวนการผลิตและปฏิบัติการ
4. การตัดสินใจในเรื่องการผลิต
5. การเลือกสถานที่ตั้ง
6. การออกแบบผังของสถานประกอบการ

7. การออกแบบระบบงานและการวางแผนกำลังคน

8. ระบบสินค้าคงคลัง

9. การจัดกระบวนการจัดสิ่งวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป

10. กำหนดการผลิตและปฏิบัติการ

11. การดำรงรักษาเครื่องและเครื่องจัก

องค์ประกอบที่ 7 แผนสนับสนุน คือแผนการจัดการและแผนคน

ผู้จัดทำแผนจะต้องระบุโครงสร้างขององค์การให้ชัดเจน โดยแสดงแผนผังโครงสร้างขององค์การว่าประกอบด้วยหน่วยงานอะไรบ้าง หน่วยงานแต่ละหน่วยงานมีความรับผิดชอบอะไรบ้าง หน่วยงานแต่ละหน่วยงานมีความรับผิดชอบอะไรบ้าง รวมถึงตำแหน่งหลัก ๆ ขององค์การ โครงสร้างของคณะกรรมการและการถือหุ้น การเขียนในส่วนนี้ควรจะทำให้ผู้อ่านเห็นว่าคณะผู้บริหารรวมตัวกันในลักษณะเป็นทีมงานที่ดีในการบริหาร มีความสมดุลในด้านความรู้ความสามารถที่ครบถ้วน ทั้งด้านเทคนิคและการบริหาร มีความชำนาญและประสบการณ์ในกิจการที่ทำ ซึ่งแผนส่วนนี้ควรประกอบไปด้วยรายละเอียดคือ

1. โครงสร้างองค์การ

2. ตำแหน่งบริหารหลักๆ ระบุบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบในแต่ละตำแหน่ง

3. ผลประโยชน์ตอบแทนแก่ผู้บริหาร

4. ผู้ร่วมลงทุน

องค์ประกอบที่ 8 แผนควบคุม คือ แผนการเงิน

ในการจัดทำธุรกิจนั้น เจ้าของกิจการต้องทราบให้ได้ว่าแผนที่จัดทำขึ้น จะต้องใช้เงินลงทุนจำนวนเท่าใดจะหามาได้จากแหล่งใดบ้างจากแหล่งเงินทุนภายในหรือภายนอก (Financing Activities) จากนั้นก็จะเป็นเรื่องของการตัดสินใจนำเงินไปลงทุน (Investing Activities) ซึ่งแตกต่างกันไปตามประเภทของธุรกิจกิจกรรมที่สำคัญต่อไปก็คือกิจกรรมดำเนินงาน (Operating Actitvities) ซึ่งประกอบไปด้วยการผลิตการซื้อการขายและการจ่ายค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ซึ่งนักบัญชีจะเป็นผู้นำเสนอผลของกิจกรรมทั้งสาม และสรุปออกมาเป็นงบการเงิน (Financial Statements) ซึ่งเป็นรายานขั้นสุดท้ายที่จะแสดงให้เห็นถึงข้อมูลทางการเงินธุรกิจ หรืออาจจะเป็นงบการเงินที่ครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจในรอบระยะใดเวลาหนึ่ง ทั้งนี้เพื่อเพื่อให้ทราบว่าในรอบระยะเวลาที่ผ่านมานั้น ธุรกิจมีฐานะการเงินอย่างไร กำไรหรือขาดทุน มีการเปลี่ยนแปลงในเงินสดอย่างไรบ้างเพิ่มขึ้นหรือลดลงและสาเหตุเกิดจากอะไรงบการเงินที่จะต้องประกอบไปด้วย งบดุล งบกำไรขาดทุน งบการแสดงการเปลี่ยนแปลงในส่วนของเจ้าของ งบกระแสเงินสด และนโยบายบัญชี ซึ่งโดยทั่วไปแล้วกิจการควรเปิดเผยรายการบัญชีในเรื่องต่อไปนี้ไว้ในงบการเงินได้แก่ วิธีการับรู้รายได้ การตีราคาสินค้าคงเหลือ การตีราคาเงินทุน ค่าเผื่อหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ วิธีการคิดค่า

เสื่อมราคาและการตัดบัญชีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน การแปลงค่าเงินตราต่างประเทศ และการจัดทำงบการเงินรวม

องค์ประกอบที่ 9 แผนการดำเนินงาน

แผนการดำเนินงานก็คือการจัดทำรายละเอียดของกลยุทธ์ดังกล่าว โดยการกำหนดกิจกรรมของกลยุทธ์แต่ละด้านให้เป็นรูปธรรมที่ชัดเจน โดยในทางปฏิบัติผู้ประกอบการอาจจะทำแผนการดำเนินงานในลักษณะของตารางที่มีรายละเอียดของเป้าหมายกลยุทธ์ วิธีการงบประมาณและระยะเวลาดำเนินการโดยจัดทำรายละเอียดเป็นรายเดือน หรือรายสัปดาห์ ตามที่ผู้ประกอบการเห็นสมควร

องค์ประกอบที่ 10 แผนฉุกเฉิน

เป็นองค์ประกอบสุดท้ายที่ต้องมีการคิดและเขียนไว้ล่วงหน้า เพื่อเป็นการเตรียมแนวทางการดำเนินงานในกรณีที่สถานการณ์ หรือผลลัพธ์จากการดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ หรือมีเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันเกิดขึ้น จนเป็นผลกระทบในทางลบกิจการ ซึ่งโดยทั่วไปผู้ประกอบการควรอธิบายลักษณะความเสี่ยงทางธุรกิจที่อาจส่งผลให้การดำเนินธุรกิจไม่เป็นไปอย่างราบรื่นตามแผนที่ได้กำหนดไว้

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ธนกร นิรันร์นุต และ รัฐไท พรเจริญ (2559) งานวิจัยนี้เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่นำเศษไม้เหลือใช้จากโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปไม้มาใช้ให้เกิดคุณค่าทางทรัพยากรธรรมชาติมากยิ่งขึ้น โดยมีจุดประสงค์ 1.ศึกษาเศษไม้เหลือใช้จากการผลิตเพื่อนำกลับมาใช้ทำผลิตภัณฑ์ในงานสถาปัตยกรรม 2.ออกแบบวัสดุจากเศษไม้เหลือใช้จากโรงงานแปรรูปไม้สร้างเป็นต้นแบบและทดสอบวัสดุ 3.ประเมินผลความพึงพอใจจากผลิตภัณฑ์ต้นแบบ ซึ่งแนวทางการออกแบบจะใช้กระบวนน้ำกลับมาใช้ใหม่ (Reuse) เพื่อให้ใช้พลังงานในการผลิตน้อยที่สุดและเพื่อให้การบริหารจัดการเศษไม้ในโรงงานเป็นไปได้อย่างสมบูรณ์ จึงต้องศึกษาระบบการจัดการภายในองค์กรนั้นโดยตรง จึงได้เลือกกรณีศึกษาโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปไม้ขนาดกลางประเภท วงกบ ประตู หน้าต่าง บริษัทสยามวู้ดเท็ค จำกัด (Siam Woodtech Co., Ltd) เพื่อสำรวจกระบวนการผลิตในองค์กร ทั้งขั้นตอนการผลิต อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักรที่ใช้ในโรงงาน การบริหารจัดการเศษไม้เหลือใช้ เป็นต้น นำมาวิเคราะห์หาข้อจำกัดในการออกแบบและแนวคิดที่สามารถเป็นไปได้ในการออกแบบในบริบทของกรณีศึกษาที่ตั้งไว้ โดยทำแบบร่างจากแนวคิดเบื้องต้นเพื่อนำเสนอต่อผู้ทรงคุณวุฒิด้านออกแบบ 3 ท่าน แสดงข้อเสนอแนะอย่างอิสระ เพื่อประโยชน์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบต่อไป จากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ซึ่งผ่านความคิดเห็น จากที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์จนเป็นผลิตภัณฑ์ต้นแบบ หลังจากนั้นจึงทำแบบสอบถามสำรวจความพึงพอใจจากกลุ่มผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบและกลุ่มผู้บริโภคงานออกแบบตกแต่งมาเป็นผู้ประเมิน 20 ท่านในงาน 3 แบบ

ซึ่งได้แก่ ม่านไม้ที่พับปรับได้ โคม ไฟไม้ที่ติดผนังที่พับปรับได้และโคมไฟไม้ตั้งพื้นพับปรับได้ โดยผลการศึกษาความพึงพอใจในภาพรวมทั้งหมดของผลิตภัณฑ์พบว่ากลุ่มผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบให้ความพึงพอใจในระดับมาก ($\overline{X}$= 2.63, SD.=051) และกลุ่มผู้บริโภคงานออกแบบตกแต่งมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ($\overline{X}$ = 2.49, SD.=0.55)

ปิยาภรณ์ คำยิ่งยง (2558) งานวิจัยเพื่อศึกษาแนวทางในการเพิ่มมูลค่าให้กับเศษไม้เหลือใช้ที่มีอยู่อย่างคุ้มค่าและเกิดประโยชน์สูงสุดเพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์ตกแต่งบ้านที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เพื่อศึกษาปัจจัยประชากรศาสตร์ที่มีผลต่อปัจจัยทางด้านส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ตกแต่งบ้านที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณ ทำการสุ่มกลุ่มตัวอย่างโดยใช้วิธีการคำนวณตามสูตรของคอแครน (W.G. Cochran) จากกลุ่มตัวอย่างประชากรในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร ที่มีการใช้งานอินเทอร์เน็ตและมีความสนใจในผลิตภัณฑ์ตกแต่งบ้านที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ในปี พ.ศ. 2558 ได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 250 คน และใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจผลิตภัณฑ์ตกแต่งบ้านและผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ สถิติเชิงพรรณนา เพื่อใช้วิเคราะห์และประมวลผลจากการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม และนำมาแสดงผลการวิเคราะห์ข้อมูลสถิติซึ่งจะวิเคราะห์ผลเป็นความถี่ ค่าร้อยละ และสถิติเชิงอ้างอิง เพื่อวิเคราะห์ ความสัมพันธ์และผลกระทบต่างๆผลจากการศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงช่วงอายุ 31-40 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001-20,000 บาท ทั้งนี้โดยส่วนใหญ่มีลักษณะของที่อยู่อาศัยเป็นบ้านเดี่ยว มีพฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้าตกแต่งบ้านและสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ด้วยเหตุผลจากของตกแต่งบ้านชิ้นเดิม เสียหายหรือชำรุด และจะเลือกซื้อสินค้าตกแต่งบ้าน ซึ่งใช้ไม้เป็นวัสดุหลัก เพราะสินค้าที่ผลิตจากไม้ ให้ความรู้สึกถึงความเป็นธรรมชาติหรือความอ่อนโยนที่ได้จากลวดลายของเนื้อไม้ และกลุ่มตัวอย่างให้ระดับความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์มากที่สุดในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ตกแต่งบ้านและผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม รองลงมาคือ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาดตามลำดับ

สุรพันธ์ จันทนะสุด (2557) การวิจัยการสร้างผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากเศษไม้เก่าเพื่อเพิ่มมูลค่าตามแนวพระราชดำรัสปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง มีวัตถุประสงค์เพื่อตอบสนองแนวทางพระราชดำรัสปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงโดยใช้วัสดุที่เหลือใช้มาสร้างให้เกิดประโยชน์ โดยการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์จากเศษไม้เก่าเพื่อประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจ การสร้างผลิตภัณฑ์ต้นแบบเพื่อการส่งเสริมอาชีพและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนหรือกลุ่มผู้ประกอบการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์จากเศษไม้เก่าเพื่อลดปริมาณการใช้ไม้ โดยผู้วิจัยได้ทำการศึกษาข้อมูลจาก

ผู้ประกอบการเพื่อนำมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากเศษไม้เก่าในรูปแบบของผู้วิจัยจากการที่ได้ทำการทดลองวิธีการสร้างผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากเศษไม้เก่า เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญและแบบสอบถามความพึงพอใจ โดยทำการวิเคราะห์ข้อมูลคิดเป็นร้อยละค่าเฉลี่ย

บทที่ 3

วิธีการดำเนินโครงการ

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

1. ออกแบบชิ้นงาน
2. วางแผนดำเนินงาน
3. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์
4. จัดเตรียมสถานที่ในการประดิษฐ์ชิ้นงาน
5. จัดทำแผนธุรกิจและกลยุทธ์ทางการตลาด

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินงาน

1. ปฏิบัติงานโดยเริ่มงานจากการวาดโครงสร้างบนแผ่นไม้
2. วัดความกว้างและความสูงของไม้ที่จะประกอบเป็นชั้นวางของ
3. ตัดแผ่นไม้ที่วาดโครงสร้างไว้
4. นำแผ่นไม้ที่ตัดแล้วมาประกอบเป็นชั้นและรูปทรงที่วาดไว้ โดยใช้ตะปูเป็นตัวยึด
5. ตรวจสอบความเรียบร้อยของชิ้นงาน เป็นอันเสร็จสิ้นของการทำงาน

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปผลการปฏิบัติงาน
2. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน

แผนการปฏิบัติงาน

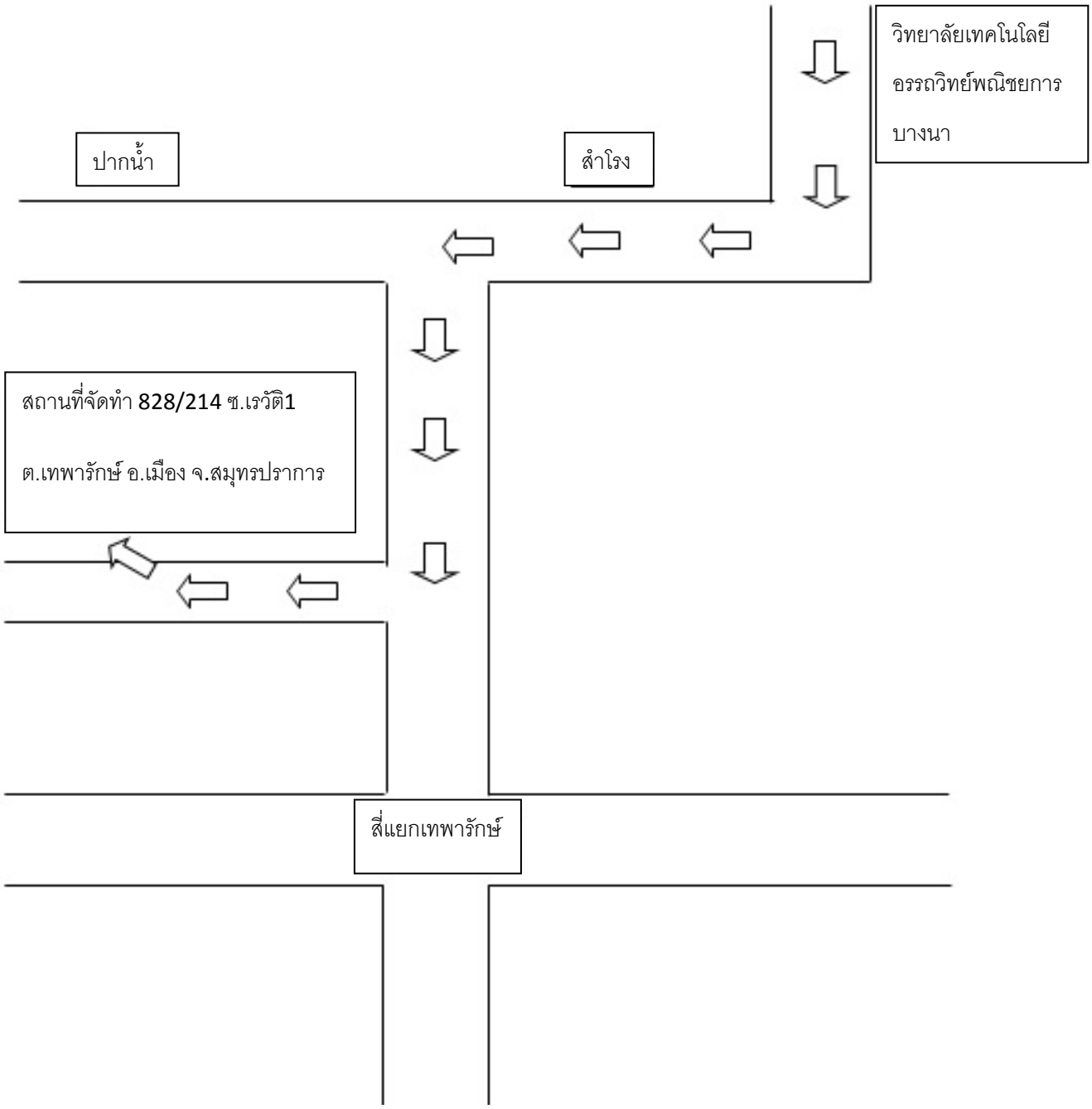
ขั้นตอนดำเนินการ	ปี 2561							ปี 2562	
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.
1. เตรียมคิดรูปแบบนวัตกรรม	↔								
2. ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรรงบประมาณ	↔								
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	↔								
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และสถานที่ที่จะทำสิ่งประดิษฐ์		↔							
5. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์			↔	↔					
6. ลงมือปฏิบัติงานตามแผนงานและขั้นตอนการดำเนินงานที่วางไว้					↔	↔	↔		
7. สรุปผลการปฏิบัติงาน								↔	
8. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน									↔

วัน,เวลา,สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ปฏิบัติงาน 828/214 ซ.เรวัติ1 ต.เทพารักษ์ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270

สถานที่ปฏิบัติงาน



ขอบเขตด้านงบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน เป็นเงิน 1,480 บาท

1. ไม้อัด	600	บาท
2. ตะปู	180	บาท
3. เลื่อยไฟฟ้า	700	บาท
รวม	1,480	บาท

การจัดทำแผนธุรกิจ

1. บทสรุปผู้บริหาร

บริษัท Whale Shelf จำกัด เริ่มก่อตั้งเมื่อวันที่ 19 มีนาคม พ.ศ.2562 โดยมีทุน 200,000 บาท โดยมี นางสาวนิภาภัทร ออกแมน เป็นผู้ก่อตั้งบริษัท และนางสาวกัลยกร ศรีชัชวาล เป็นผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท ตั้งอยู่828/214 ซอยเรวัติ1 ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมืองจังหวัดสมุทรปราการ 10270 โดยเริ่มจากการเห็นว่าไม้อัดนำมาแปรรูปให้ใช้งานได้ สามารถนำไปสร้างสิ่งประดิษฐ์ได้หลายอย่างโดยเฉพาะเฟอร์นิเจอร์ เช่น เตียง ตู้เสื้อผ้า ฯลฯ จึงมีความคิดที่จะนำไม้อัดนี้มาประดิษฐ์เป็นชั้นไม้วางของอเนกประสงค์รูปทรงปลาวาฬ ขนาดความยาว 60 เซนติเมตร และความสูง 50 เซนติเมตร จำหน่ายผ่านทางเพจfacebook Whale ในราคา 1,590 บาทและสามารถติดตามโปรโมชั่นและกิจจกรมต่างผ่านทางเพจได้ทุกๆสัปดาห์ จัดจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ Whale Shelf โดยมีคู่แข่งขัน คือ ร้านเฟอร์นิเจอร์รุ่งเรือง, ร้านNice Wood, ร้านWood works

กิจการสามารถมีคู่แข่งเพิ่มขึ้นในอนาคตและสามารถเติบโตได้อีก เพราะปัจจุบันมีผู้บริโภคบางส่วนโดยเฉพาะวัยทำงาน พนักงานบริษัท พนักงานเงินเดือนและกลุ่มนักศึกษา-นิสิต ที่ส่วนใหญ่อาศัยอยู่ตามหอพักจำนวนมากที่แสวงหาสินค้าที่เป็นประโยชน์ ใช้งานได้จริง ทนทานต่อการใช้งาน

ปัจจุบันกิจการมีเงินลงทุนทั้งหมด 200,000 บาท ประมาณการรายได้จากการขายแล้ว ปีที่3เป็นเงิน 22,919,850.00 บาทประมาณการต้นทุนการผลิตสินค้าปีที่3 เป็นเงิน 7,529,951.90 บาท ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขายปีที่ 3 เป็นเงิน 758,671.00.00 บาท กำไรสะสมปีที่ 3 เป็นเงิน 347,074.55 บาท ภายในระยะเวลา 3 ปี มีเงินหมุนเวียนภายในกิจการ 12,436,543.04 บาท

2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจต่อธนาคารพาณิชย์

โดยวัตถุประสงค์เพื่อ

1.เพื่อขยายธุรกิจ

2.เพื่อเตรียมความพร้อมในการดำเนินธุรกิจ

3.เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ

3. ความเป็นมาของธุรกิจ

3.1 ประวัติความเป็นมา หรือ แนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

ประวัติของกิจการ / ผู้เริ่มก่อตั้ง

ประวัติบริษัท

บริษัท Whale Shelf จำกัด เริ่มก่อตั้งเมื่อวันที่ 19 มีนาคม พ.ศ.2562 โดยมีทุน 200,000 บาท โดยมี นางสาวนิภาภัทร ออกแมน เป็นผู้ก่อตั้งบริษัท และนางสาวกัลยกร ศรีชัชวาล เป็นผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท ตั้งอยู่828/214 ซ.เรวัติ1 ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270

เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตสินค้าและจำหน่าย โดยเริ่มจากการเห็นว่าไม้อัดนำมาแปรรูปให้ใช้งานได้ สามารถนำไปสร้างสิ่งประดิษฐ์ได้หลายอย่างโดยเฉพาะเฟอร์นิเจอร์เช่น เตียง ตู้เสื้อผ้า ฯลฯ จึงมีความคิดที่จะนำไม้อัดนี้มาประดิษฐ์เป็นชั้นไม้วางของอเนกประสงค์รูปทรงปลาวาฬ จัดจำหน่ายสินค้าภายใต้แบรนด์ Whale Shelf

โดยเริ่มแรกเป็นการทำธุรกิจเล็กๆเพียง 2 คน โดยการทำการผลิตสินค้าที่บ้าน เป็นชั้นไม้วางของอเนกประสงค์ธรรมดา และเริ่มทำการพัฒนาออกแบบดีไซน์ใหม่คือการนำชั้นไม้มาตัด ตกแต่งให้เป็นรูปทรงต่างๆ และเมื่อทดลองจำหน่ายผ่านทางFacebookแล้ว ปรากฏว่าชั้นไม้ที่ตัดแต่งให้เป็นรูปทรงปลาวาฬเป็นทรงที่ทันสมัย และขายดีที่สุด ซึ่งเป็นการได้รับผลตอบรับที่ดีมาก จึงได้ทำการจัดตั้งบริษัทWhale Shelf เพื่อดำเนินการผลิตและจำหน่ายสินค้าจนเป็นที่ยอมรับและเป็นที่รู้จัก

3.2 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินงาน	ระยะคาดว่าจะแล้วเสร็จ
1	จัดตั้งบริษัท Whale Shelf จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจชั้นวางของจากไม้อัด	1 เดือน	30 วัน
2	จดทะเบียน บริษัทจำกัด	2 อาทิตย์	14 วัน
3	ประชุมบอร์ดบริหารทุกฝ่าย	2 อาทิตย์	14 วัน
4	ทำวิจัยกลุ่มคนทั่วไปที่สนใจนวัตกรรมจากไม้อัด	1 เดือน	30 วัน
5	สรุปผลวิจัย นำข้อมูลมาประชุมและเริ่มดำเนินการ	1 อาทิตย์	7 วัน
6	เริ่มเปิดตัวผลิตภัณฑ์ชั้นวางของจากไม้อัดและโฆษณาผลิตภัณฑ์	1 เดือน	30 วัน
รวมระยะเวลาทั้งสิ้น		**4 เดือน 1 อาทิตย์**	**125 วัน**

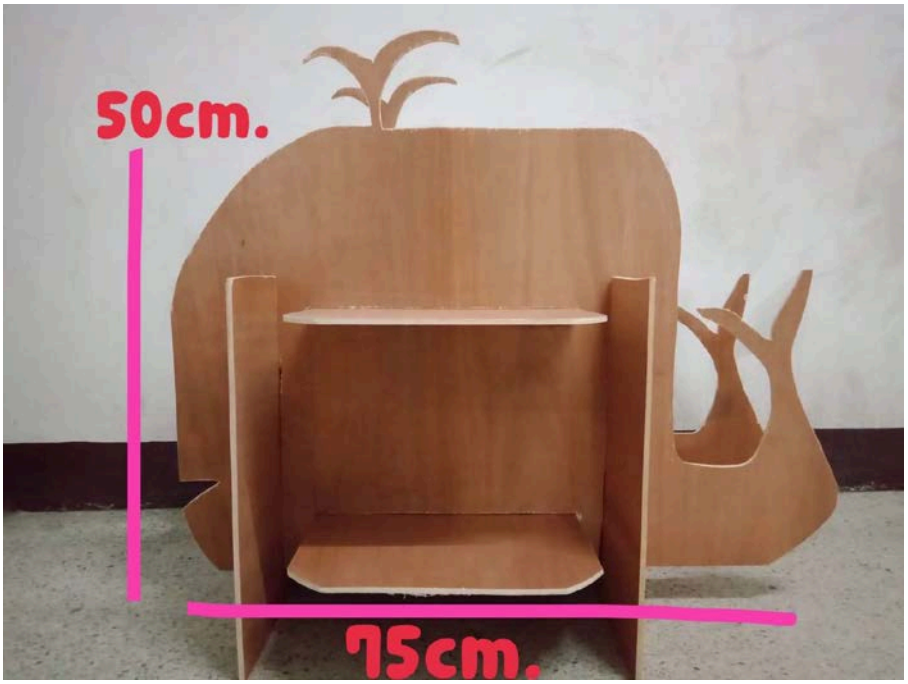
4. ผลิตภัณฑ์

4.1 รายละเอียดสินค้า

ชั้นวางของอเนกประสงค์จากไม้อัดเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากช่างฝีมือที่มากประสบการณ์ เพื่อเป็นการสร้างคุณค่า สร้างมูลค่า ด้วยวิธีที่สร้างสรรค์มีความแตกต่างจากสินค้าทั่วๆไปการออกแบบรูปทรงเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ และเป็นที่สนใจของผู้บริโภคเพราะมีคุณภาพ มีความคงทน คุ้มค่าใช้งานนานโดยมีราคาอยู่ที่ 1,590 บาท

- -วัสดุหลักไม้อัด
- รูปทรงปลาวาฬ
- สูง 50 ซม. กว้าง 75 ซม.

ภาพสินค้า

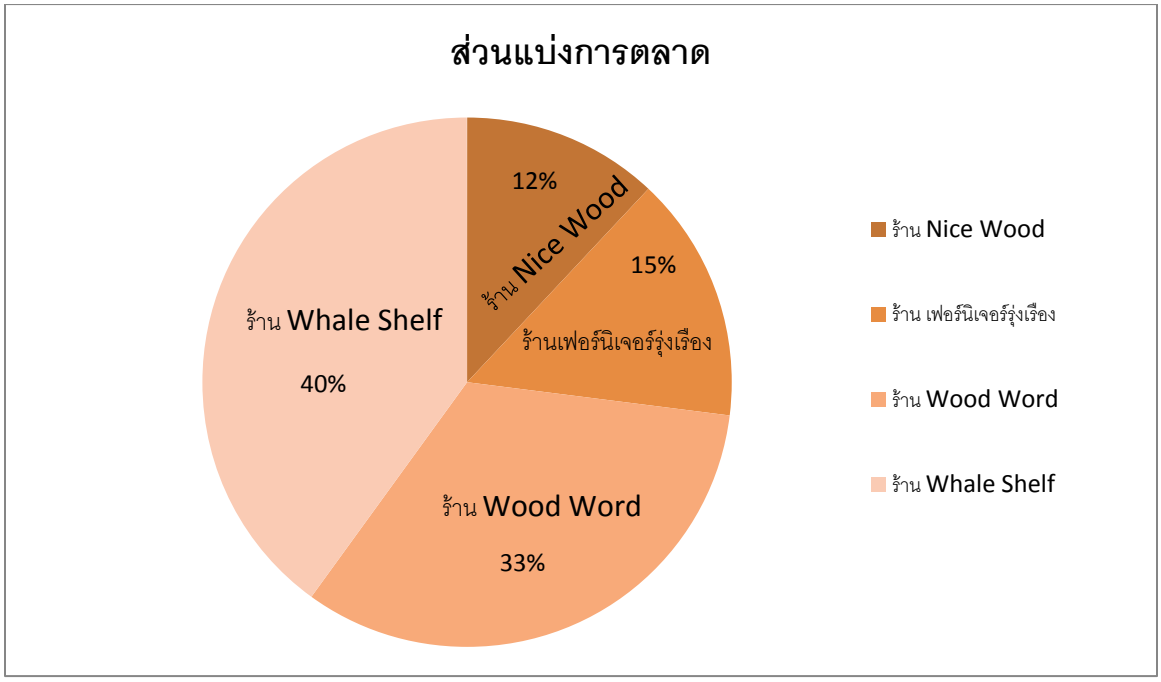


5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด

บริษัทได้ใช้กลยุทธ์การสำรวจพฤติกรรมของผู้บริโภค จากการสำรวจพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายอาจมาจากสาเหตุต่างๆเช่น ความชอบ ความพึงพอใจที่ต้องการผลิตภัณฑ์ ผู้บริโภครุ่นใหม่ที่มีไลฟ์สไตล์เป็นของตนเอง จากกระแสการใช้สินค้าแฮนด์เมดเป็นที่มีความนิยมมากขึ้น ทางบริษัทจึงได้นำผลิตภัณฑ์ชั้นวางของอเนกประสงค์จากไม้อัดออกจำหน่ายสู่ตลาด เพื่อตอบสนองตามความต้องการของผู้บริโภคที่มีความชอบสินค้าจากไม้

5.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด



5.3 แนวโน้มทางการตลาด

แนวโน้มทางการตลาดบริษัท Whale Shelf สามารถเติบโตได้อีก เพราะปัจจุบันมีผู้บริโภคจำนวนมากที่ให้ความสำคัญและแสวงหาสินค้าที่มีดีไซน์แปลกใหม่สวยงาม ซึ่งพฤติกรรมในการบริโภคดังกล่าว ทำให้สามารถดำเนินการควบคู่ไปกับการสร้างผลกำไรให้กับองค์กรเนื่องจากมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้บริษัท Whale Shelf ได้รับผลตอบรับที่ดีจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

5.4 ตลาดเป้าหมาย

ลักษณะทั่วไปของลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ คือ

1.กลุ่มวัยทำงาน พนักงานบริษัท/พนักงานเงินเดือน อายุ 25-40 ปี อาศัยอยู่ตาม บ้าน/คอนโด

2.กลุ่มวัยเรียน นิสิต-นักศึกษา อายุ 17-24 ปี อาศัยอยู่ตามหอพัก

เป็นกลุ่มผู้บริโภคยุคใหม่ที่มีความต้องการสินค้าที่มีการออกแบบที่เป็นสิ่งแปลกใหม่โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะคำนึงถึงการในระยะการใช้งาน คุณภาพ ความคุ้มค่าในการซื้อสินค้า จึงทำให้บริษัท เราต้องขยายตัวเพื่อที่จะเจาะกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น

5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

ลักษณะทั่วไปของลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของกิจการก็คือผู้บริโภค ที่มีความสนใจในตัว สินค้าสิ่งแปลกใหม่รูปทรงสวยงาม และสามารถตอบสนองความต้องการในการใช้งานได้ดี และสามารถทดแทนในกลุ่มสินค้าทั่วไปได้ในคุณภาพระดับเดียวกัน

5.6 สภาพการแข่งขัน

สภาวะการแข่งขันของตลาดสินค้าจากไม้อัดจะมีความรุนแรงน้อยกว่าตลาดสินค้าทั่วไป เพราะผู้ประกอบการรายใหม่ที่สามารถอยู่ในตลาดเป็นเวลานานได้นั้นมีน้อยราย เนื่องจากจำเป็นต้องมีแรงงานที่มีฝีมือ มีทักษะสูง และมีเงินลงทุนสำหรับการออกแบบใหม่ๆเสมอ และสินค้าของคู่แข่งขันในตลาดมีรูปแบบที่คล้ายคลึงกัน มีการลอกเลียนแบบกันไปมา ทำให้ผู้บริโภคเกิดการพิจารณาเปรียบเทียบการออกแบบสินค้า ราคา คุณภาพของสินค้า ความคุ้มค่า โดยบริษัททำการเพิ่มศักยภาพให้มากขึ้น เพื่อที่สามารถมีแข่งขันกับบริษัทอื่นๆในท้องตลาดได้

5.7 คู่แข่งขัน

- ร้าน Nice Wood
- ร้าน รุ่งเรืองเฟอร์นิเจอร์
- ร้าน Wood WORLD

5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งขัน

การเปรียบเทียบ	ร้าน Whale Shelf	ร้าน Nice Wood	ร้าน รุ่งเรืองเฟอร์นิเจอร์	ร้าน Wood WORLD
ด้านสินค้า	ชั้นวางของไม้อัด	ชั้นวางของไม้ไผ่	ชั้นวางของไม้ยางพารา	ชั้นวางของไม้สัก
ราคา	ราคา 1,590 บาท	ราคา 1,750 บาท	ราคา 2,000 บาท	ราคา 2,400 บาท
ช่องทางการจัดจำหน่าย	1. ทางออนไลน์ Facebook : Whale Shelf	1. ทางออนไลน์ Facebook	1. ทางออนไลน์ Facebook	1. หน้าร้าน Wood WORD 2. ทางออนไลน์ Website
การส่งเสริมการตลาด	1. มีส่วนลดเมื่อซื้อสินค้า 2 ชิ้นจัดส่งฟรีพัสดุ 2. สุ่มแจกของรางวัลสำหรับลูกค้าที่กดแชร์กิจกรรมบนเพจ FACEBOOK:Whale Shelf 5. โฆษณา ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ Facebook	1. ส่วนลดเมื่อซื้อสินค้าครบ3,500 บาท ลด 10 % 2.การแจกใบปลิว	1.จัดส่งฟรีลงทะเบียนเมื่อสั่งซื้อครบ 6,000 บาท 2.การแจกใบปลิว	1.จัดส่งสินค้าฟรีในพื้นที่ใกล้เคียง 2.การแจกโบรชัวร์

5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS

5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	1.มีการจัดวางระบบงานที่ดีมีประสิทธิภาพ 2.มีบุคลากรที่มีความชำนาญ	1.จำนวนบุคลากรไม่เพียงพอต่อการปฏิบัติงาน
ด้านการตลาด	1.มีการประชาสัมพันธ์ส่งเสริมการขาย 2.มีขั้นตอนการจัดจำหน่ายดำเนินการอย่างเป็นระบบ	1.มีการโฆษณาในวงแคบเพราะขายผ่านทางFacebookช่องทางเดียว
ด้านการผลิต	1.บุคลากรมีทักษะการใช้เครื่องมือที่ดี 2.มีการผลิตสินค้าอย่างต่อเนื่อง 3.มีการส่งมอบสินค้าตรงเวลาตามกำหนด	1.พนักงานต้องทำงานเกินเวลาในช่วงโปรโมชั่นลดราคาเนื่องจากมีคำสั่งซื้อจำนวนมาก 2.สถานที่ผลิตคับแคบ
ด้านการเงิน	1.มีการตรวจสอบสถานะทางการเงินบริษัทเป็นประจำ 2.มีเงินทุนสำรองสูง	-

5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	1.กลุ่มเป้าหมายที่มีความที่ชอบสินค้าที่ผลิตจากไม้อัดมีมากขึ้น 2.กลุ่มเป้าหมายหันมาสนใจการซื้อสินค้าผ่านFacebookเพิ่มมากขึ้น	1.ลูกค้าเป้าหมายบางกลุ่มยังไม่ไว้ใจการซื้อสินค้าผ่านFacebook
สถานการณ์การแข่งขัน	1.คู่แข่งขันรายใหญ่มีน้อยราย 2.ยังไม่มีผู้ประกอบการที่ผลิตจากวัสดุประเภทเดียวกันในเขตพื้นที่เดียวกัน	1.มีการแข่งขันสูงในด้านการส่งเสริมการขายผ่านทางอินเตอร์เน็ต
สังคม	1.มีการสนับสนุนให้ใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีการดัดแปลงเป็นงานฝีมือเพื่อเป็นการเพิ่มอาชีพ	1.ผู้บริโภคบางกลุ่มไม่นิยมผลิตภัณฑ์ที่ทำจากไม้
เทคโนโลยี	1.เทคโนโลยีการสื่อสารออนไลน์ที่มี คุณภาพสะดวกรวดเร็ว สามารถเข้าถึงบุคคลได้ทุกเพศทุกวัย	1.ระบบสัญญาณไม่ครอบคลุมพื้นที่
สภาพเศรษฐกิจ	1.การประหยัดค่าใช้จ่ายของผู้บริโภคช่วยทำให้สินค้าของเราอยู่บนทางเลือกหนึ่งของผู้บริโภค	1.สภาพเศรษฐกิจประเทศไทยชะลอตัวทำให้ผู้บริโภคมีปริมาณการซื้อสินค้าน้อยลง 2.ค่าครองชีพที่สูงขึ้นในปัจจุบัน
กฎหมาย , ระเบียบ , ข้อบังคับ	1.ปัจจุบันรัฐบาลส่งเสริมพัฒนาตลาดอิเล็กทรอนิกส์เพื่อสนับสนุนการตลาดออนไลน์และกระตุ้นยอดขายให้ผู้ประกอบการตามนโยบายรัฐบาล	1.ระเบียบข้อบังคับของกฎหมายในการเสียภาษีการขายของออนไลน์
กลุ่มผู้จำหน่าย , เครือข่าย	-	-

6. แผนบริหารจัดการ

6.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ	ชั้นวางของอเนกประสงค์ (Whale Shelf)
ที่อยู่ / ที่ตั้งกิจการ	อยู่ที่ 828/214 ซ.เรวัติ1 ต.เทพารักษ์ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ
รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ	บริษัทจำกัด
ทุนจดทะเบียน	200,000 บาท
ระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา	-
หมายเลขทะเบียนการค้า	3401600260888

6.2 รายนามคณะกรรมการบริษัท

ลำดับ	ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง
1	นางสาวนิภาภัทร ออกแมน	ประธาน
2	นางสาวกัลยากร ศรีชัชวาล	รองประธาน

6.3 อำนาจการลงนามผูกพันบริษัทของกรรมการ

อำนาจการตัดสินใจของกิจการขึ้นอยู่กับ ประธาน แต่เพียงผู้เดียว

6.4 รายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วน และสัดส่วนการถือครอง

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	จำนวนหุ้น	มูลค่าหุ้น	เปอร์เซ็นต์
1	นางสาวนิภาภัทร ออกแมน	12,000.00	120,000.00	60%
2	นางสาวกัลยากร ศรีชัชวาล	8,000.00	80,000.00	40%
รวมจำนวนหุ้น		**20,000**	**200,000**	**100%**

***มูลค่าหุ้นละ 10 บาท**

6.5 ประวัติของกรรมการหรือผู้บริหาร

ก. ชื่อ นางสาวนิภาภัทร ออกแมน อายุ 19 ปี

การศึกษา

ระดับ ปวส. จาก วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ ปี พ.ศ. 2562

ข. ชื่อ นางสาวกัลยากร ศรีชัชวาล อายุ 19 ปี

การศึกษา

ระดับ ปวส. จาก วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ ปี พ.ศ. 2562

6.6 แผนผังองค์กร

นางสาวนิภาภัทร ออกแมน

ประธาน

นางสาวกัลยากร ศรีชัชวาล

รองประธาน

.....	.....	.....	.....
หัวหน้าบัญชี	หัวหน้าบุคคล	หัวหน้าการตลาด	หัวหน้าการผลิต

6.7 หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

1. ชื่อ นางสาวนิภาภัทร ออกแมน

ตำแหน่ง	ประธาน
หน้าที่ความรับผิดชอบ	บริหาร วางแผน ตัดสินใจงานในบริษัท
การศึกษา ระดับ ปวส.	จาก วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ
	ปี พ.ศ. 2561
อัตราเงินเดือน	10,000 บาท

2. ชื่อ นางสาวกัลยากร ศรีชัชวาล

ตำแหน่ง	รองประธาน
หน้าที่ความรับผิดชอบ	ให้คำปรึกษาวางแผนธุรกิจ จัดหาเงินทุน
การศึกษา ระดับ ปวส.	จาก วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ
	ปี พ.ศ. 2561
อัตราเงินเดือน	9,000 บาท

3. ชื่อ .....

ตำแหน่ง	หัวหน้าบัญชี
หน้าที่ความรับผิดชอบ	ควบคุมดูแลการเงินของธุรกิจ
การศึกษา ระดับ ปวส.	จาก ……..
	ปี พ.ศ……..
อัตราเงินเดือน	7,000 บาท

4. ชื่อ ……

ตำแหน่ง	หัวหน้าบุคคล
หน้าที่ความรับผิดชอบ	ควบคุมดูแลการทำงาน/รับสมัครพนักงาน
การศึกษา ระดับ ปวส.	จาก ……..
	ปี พ.ศ……..
อัตราเงินเดือน	7,000 บาท

5. ชื่อ .....

ตำแหน่ง หัวหน้าการตลาด

หน้าที่ความรับผิดชอบ ควบคุมดูแล ตรวจสอบ ส่งเสริมทางการตลาด

การศึกษา ระดับ ปวส. จาก .....

ปี พ.ศ.....

อัตราเงินเดือน 7,000 บาท

6. ชื่อ .....

ตำแหน่ง หัวหน้าการผลิต

หน้าที่ความรับผิดชอบ ควบคุมดูแลการผลิตและตรวจสอบสินค้าที่ผลิต

การศึกษา ระดับ ปวส. จาก .....

ปี พ.ศ.....

อัตราเงินเดือน 7,000 บาท

6.8 แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	รวมเงินเดือน
1.	นายนันทพัทธ์ เดชสิทธิ์ญาณวร	ประธาน	1	10,000.00 บาท	10,000.00 บาท
2.	นายเกรียงไกร ทะสี	รองประธาน	1	9,000.00 บาท	9,000.00 บาท
3.	.....	หัวหน้าบัญชี	1	7,000.00 บาท	7,000.00 บาท
4.	.....	หัวหน้าบุคคล	1	7,000.00 บาท	7,000.00 บาท
5.	.....	หัวหน้าการตลาด	1	7,000.00 บาท	7,000.00 บาท
6.	.....	หัวหน้าการผลิต	1	7,000.00 บาท	7,000.00 บาท
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน			6	47,000.00 บาท	47,000.00 บาท

6.9 วิสัยทัศน์

นำเสนอสินค้ามีคุณภาพ มุ่งมั่นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความเป็นเลิศที่มีความแตกต่างตอบโจทย์ความคาดหวังของลูกค้าเสมอ สินค้าของเราจะต้องผ่านเกณฑ์มาตรฐานของเราเพื่อสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักชองบุคคลทั่วไป

6.10 พันธกิจ

1. จัดระบบการผลิตให้มีประสิทธิภาพและพัฒนารูปแบบการผลิตอย่างต่อเนื่อง
2. สร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมใหม่
3. บริหารธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพและมีผลประกอบการที่น่าพอใจเพื่อสร้างผลกำไรในธุรกิจ

6.11 เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น

1. เพื่อผลิตและจำหน่ายให้แก่กลุ่มผู้บริโภคทางออนไลน์
2. ต้องการให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้า
3. ธุรกิจต้องการคืนทุนภายในระยะเวลา 3 ปี

เป้าหมายระยะกลาง

1. เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้นอีก 20%
2. เพื่อขยายตลาดผลิตภัณฑ์ไปเขตพื้นที่ใกล้เคียง
3. ขยายช่องทางการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มอื่นๆ

เป้าหมายระยะยาว

1. เพื่อปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพดีมากขึ้นจนเป็นที่กล่าวขานของกลุ่มลูกค้าทั่วไป
2. สามารถรักษาลูกค้าเดิมไว้ให้ได้มากที่สุดและเพิ่มลูกค้ารายใหม่อยู่เสมอ
3. เป็นผู้นำตลาดที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงที่สุดและมีกำไรในปีต่อไปเพิ่มขึ้นเรื่อยๆจากปีก่อนหน้าอีก 20%

6.12 ปัจจัยความสำเร็จ

1. การบริการอันประทับใจมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า
2. มีบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และความเชี่ยวชาญ
3. มีแหล่งวัตถุดิบที่มีราคาถูกและมีการคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพมาให้แก่ลูกค้า

6.13 นโยบายในการจ่ายเงินปันผลหรือการแบ่งผลประโยชน์

1. มีนโยบายการจ่างเงินปันผลให้กับหุ้นส่วนทุกๆคน โดยยึดหลักในการครองถือหุ้น
2. หลังจากปีที่ 3 เป็นต้นไปจะจ่ายเงินปันผลของแต่ละบุคคลตามจำนวนหุ้นส่วน

6.14 แผนดำเนินการอื่นของธุรกิจ

1. มีการวางแผนการดำเนินการเพื่อเข้าถึงเป้าหมายและสรรหาผู้บริโภครายใหม่
2. มีการขยายกิจการเพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้มีพื้นที่ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น
3. มีการออกงานจัดแสดงสินค้า เพื่อประชาสัมพันธ์ร้านค้าในช่วงเวลากิจกรรมจัดขึ้นตามศูนย์จัดแสดงสินค้าในหลายจังหวัด

7. แผนการตลาด

7.1 เป้าหมาย

1. ต้องการให้รับรู้คุณภาพของสินค้าเพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับกลุ่มเป้าหมาย
2. สามารถเพิ่มยอดขายและได้รับผลกำไรเพิ่มขึ้นทุกๆปี
3. ขยายกิจการและเพิ่มสาขาในช่วงระยะเวลาหลังจากปีที่ 3

7.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย

1. กลุ่มวัยทำงาน พนักงานบริษัท/พนักงานเงินเดือน อายุ 25-44 ปี
   อาศัยอยู่ตาม คอนโดหรือห้องเช่า
2. กลุ่มวัยเรียน นิสิต-นักศึกษา อายุ 17-24 ปี อาศัยอยู่ตามหอพัก

7.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

7.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

สินค้าเป็นผลิตภัณฑ์แฮนด์เมดที่ทำมาจากไม้อัดคุณภาพดีมีความแข็งแรงคงทนกว่าแผ่นไม้อื่นๆ เพราะประกอบด้วยชั้นของไม้วีเนียร์จึงมีความคงตัวไม่ยืดหดไม่แตกง่าย และผลิตภัณฑ์ชั้นวางของแบรนด์ Whale Shelf ยังมีความแตกต่างด้านดีไซน์เนื่องจากมีรูปทรงเป็นรูปปลาวาฬ ขนาดสูง50 ซม.กว้าง 60 ซม.

7.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา

สินค้าชั้นวางของจากไม้อัดมีราคาเดียวคือ 1,590 บาท โดยมีการตั้งราคาให้ต่ำกว่าคู่แข่งในช่วงแรก เพราะสินค้ามีต้นทุนในการผลิตต่ำอยู่แล้วจึงไม่ส่งผลต่อกำไรมากนัก และเป็นกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดการตัดสินใจในการเลือกซื้อสินค้าของเราและทางร้านได้มีการจัดช่องทางการชำระเงินไว้ดังนี้

- ลูกค้าทางออนไลน์สามารถชำระเงินผ่านธนาครหรือแอปบัญชีนาคารดังต่อไปนี้

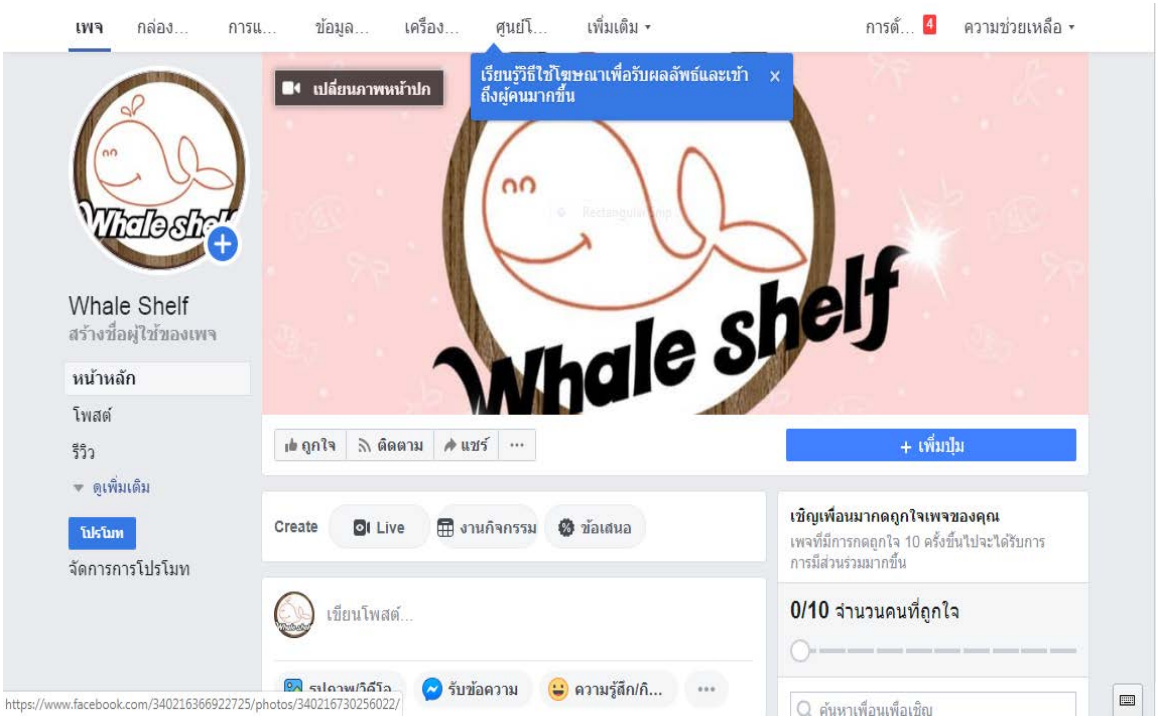
ธนาคารกสิกร ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารกรุงเทพ

7.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าผ่านทางเพจ Facebook :Whale Shelf

ทางออนไลน์

FACEBOOK: Whale Shelf



7.3.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

- โปรโมชั่นราคาพิเศษหากซื้อชั้นวางของ 2 ชิ้น จัดส่งฟรีพัสดุ

7.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด

1. การนำสินค้าไปจัดแสดงไปนอกสถานที่ เช่น งานจัดแสดงสินค้า ห้างสรรพสินค้า
2. การโฆษณาประชาสัมพันธ์อัพเดตข้อมูลสินค้าและโปรโมชั่นใหม่ๆผ่านทางออนไลน์ FACEBOOK

8. **แผนการผลิต**

8.1 สถานประกอบการในการผลิต

สถานที่ตั้ง 828/214 ซ.เรวัติ1 ถ.เทพารักษ์ ต.เทพารักษ์ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270

8.2 เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิต

ลำดับ	รายการ	จำนวน	การใช้งาน	ราคาทุน	อายุ
1.	ดินสอ	5	วาด/ร่างแบบ	50.00	3เดือน
2.	ตะปู	11	ยึดไม้	1,100.00	3เดือน
3.	เลื่อย	2	ตัดไม้	1,400.00	3ปี
4.	ตลับเมตร	2	วัดขนาด	100.00	5ปี

8.3 ข้อมูลการผลิต

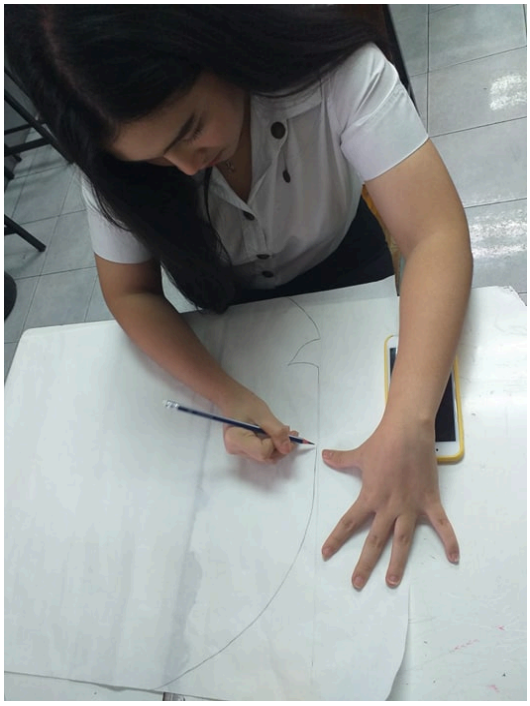
จำนวนหน่วยการผลิตสูงสุด	40ตัว/วัน , 1,040ตัว/เดือน , 12,480ตัว/ปี
อัตราประมาณการในการผลิต	40ตัว/วัน , 1,040ตัว/เดือน , 12,480ตัว/ปี
เป้าหมายหน่วยการผลิต	40ตัว/วัน , 1,040ตัว/เดือน , 12,480ตัว/ปี
เวลาที่ใช้ในการผลิตต่อรอบการผลิต	1 ตัว / ชั่วโมง
เวลาผลิตต่อวัน	8 ชั่วโมง
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิต	7 คน
อัตราค่าแรงงานในการผลิต	300 บาท / วัน

8.4 รายละเอียดวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

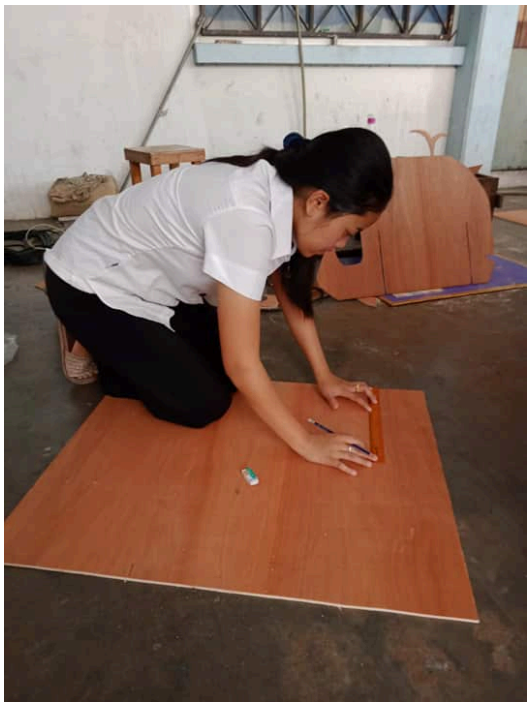
- ไม้อัด -
- ตะปู

8.5 **ขั้นตอนการผลิต**

1.ร่างออกแบบและวางโครงสร้าง

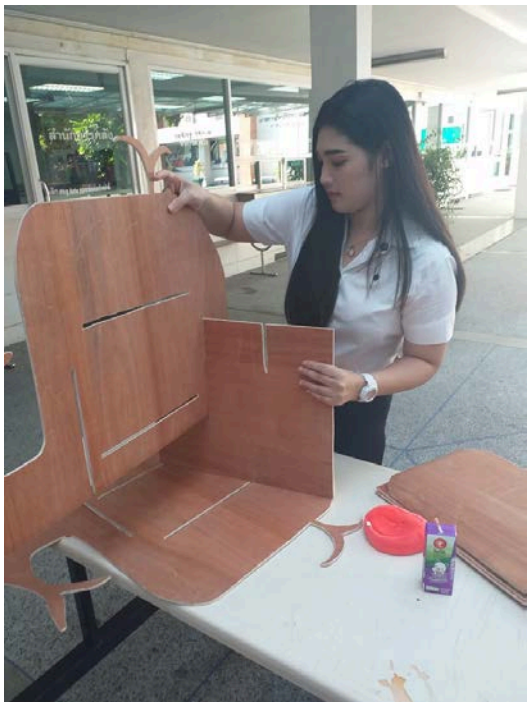


2.วัดขนาดไม้



3.ตัดไม้ตามแบบที่ร่างไว้

4.นำแผ่นไม้ที่ตัดไว้มาประกอบเข้าด้วยกัน



5. ตรวจสอบความเรียบร้อยอีกครั้งเป็นอันเสร็จสิ้น

9. แผนการเงิน

9.1 ประมาณการในการลงทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนเจ้าของ	เงินกู้	รวมมูลค่า
1.	เงินสด	200,000.00	-	200,000.00
	รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น	200,000.00	-	200,000.00
	โครงสร้างทางการเงิน(เปอร์เซ็นต์)	100%	-	100%

9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจปัจจุบัน

ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าประมาณ	ภาระผูกพัน
1.	ที่ดิน	-	-	-
2.	อาคาร	ออฟฟิต	-	-
3.	ส่วนตกแต่ง/ปรับปรุง	ปรับปรุงสถานที่	50,000.00	-
4.	โรงงาน	-	-	-
5.	เครื่องจักร	-	-	-
6.	อุปกรณ์/เครื่องใช้	อุปกรณ์สำนักงาน คอมพิวเตอร์/ปริ้นเตอร์	50,000.00	-
7.	ยานพาหนะ	-	-	-
8.	วัตถุดิบคงเหลือ	-	-	-
9.	สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ	-	-	-
10.	ทรัพย์สินทางปัญญา	-	-	-
11.	รายการอื่นๆ (ถ้ามี)	-	-	-
รวมมูลค่าทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบการธุรกิจปัจจุบัน			100,000	-

9.3 สมมติฐานทางการเงิน

รายการ	**ปีที่ 1**	**ปีที่ 2**	**ปีที่ 3**
การเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นของรายได้ - %	-	5%	10%
การเปลี่ยนแปลงของราคาขายสินค้า - %	-	-	-
การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนทุนการผลิต - %	-	5%	10%
การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่าย 1 - %	-	5%	10%
การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่าย 2 - %	-	-	-
การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่าย 3 - %	-	-	-
ระยะเวลาที่ใช้ในการคำนวณใน 1 ปี – วัน/เดือน	26วัน/เดือน		
อัตราคิดลดกระแสเงินสด (Discount Rate) - %	-	-	-
สมมติฐานทางการเงินอื่นๆ	-	-	-

9.4 นโยบายทางการเงิน

รายการ	**ปีที่ 1**	**ปีที่ 2**	**ปีที่ 3**
ระยะเวลาการให้เครดิตการขายสินค้า – วัน/เดือน	-	-	-
ระยะเวลาเครดิตซื้อสินค้า – วัน/เดือน	-	-	-
วงเงินสินเชื่อระยะสั้นที่ขอกู้ (ถ้ามี) – บาท	-	-	-
วงเงินสินเชื่อระยะยาวที่ขอกู้ (ถ้ามี) – บาท	-	-	-
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะสั้น - %	-	-	-
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว - %	-	-	-
นโยบายการตั้งสำรองเงินสดในกิจการ	100,000		
การให้ผลตอบแทนหรือเงื่อนไขอื่นๆ	-	-	-
นโยบายทางการเงินอื่นๆ	-	-	-

9.5 ประมาณการในการผลิตรายเดือน

เดือน / รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12
จำนวนสินค้าขาย (ตัว)												
ชั้นวางของ	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00
รวมจำนวนสินค้าขาย	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00	1,040.00
ราคาสินค้า (บาท)												
ชั้นวางของ	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00
ราคาสินค้าเฉลี่ย	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00	1,590.00
รายได้จากการขาย (บาท)												
ชั้นวางของ	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00
รวมรายได้	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00
รวมรายได้สะสม (บาท)	1,653,600.00	3,307,200.00	4,960,800.00	6,614,400.00	8,268,000.00	9,921,600.00	11,575,200.00	13,228,800.00	14,882,400.00	16,536,000.00	18,189,600.00	19,843,200.00
ลูกหนี้การค้า (บาท)												
เงินสดรับจากการขาย	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00	1,653,600.00

9.6 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
จำนวนสินค้าขาย (หน่วย)			
ชั้นวางของ	12,480.00	13,104.00	14,415.00
รวมจำนวนสินค้าขาย	12,480.00	13,104.00	14,415.00
ราคาสินค้า (บาท/หน่วย)	1,590.00	1,590.00	1,590.00
ชั้นวางของ	1,590.00	1,590.00	1,590.00
ราคาสินค้าเฉลี่ย			
รายได้จากการขาย (บาท)			
ชั้นวางของ	19,843,200.00	20,835,200.00	22,919,850.00
รวมรายได้จากการขาย (บาท)	19,843,200.00	20,835,200.00	22,919,850.00
ประมาณการลูกหนี้การค้า			
ขายด้วยเงินสด	19,843,200.00	20,835,200.00	22,919,850.00
ขายด้วยสินเชื่อ (เครดิตการค้า)	-	-	-
ระยะเวลาให้เครดิตการค้า (วัน/เดือน)	-	-	-
ลูกหนี้การค้ารวม (บาท)	-	-	-
เงินสดจากการขายสินค้า (บาท)	19,843,200.00	20,835,200.00	22,919,850.00

9.7 ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบและสินค้าซื้อมาเพื่อการผลิต

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
จำนวนวัตถุดิบในการผลิต (หน่วย)			
ไม้ (แผ่น)	24,960.00	26,208.00	28,829.00
ตะปู (โหล)	260.00	273.00	301.00
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบ (บาท/หน่วย)			
ไม้ (แผ่น)	200.00	210.00	231.00
ตะปู (โหล)	180.00	189.00	207.90
ต้นทุนวัตถุดิบ (บาท)			
ไม้	4,992,000.00	5,503,680.00	6,659,499.00
ตะปู	46,800.00	51,597.00	62,577.90
รวมต้นทุนวัตถุดิบในการผลิต (บาท)	5,038,800.00	5,555,277.00	6,722,076.90
ประมาณการเจ้าหนี้การค้า			
ซื้อสินค้ามาด้วยเงินสด	5,038,800.00	5,555,277.00	6,722,076.90
ซื้อสินค้ามาด้วยเงินเชื่อ (เครดิตการค้า)	-	-	-
ระยะเวลาได้รับเครดิตการค้า (วัน/เดือน)	-	-	-
มูลค่าเจ้าหนี้การค้าวัตถุดิบและสินค้าซื้อมา	-	-	-
เงินสดจ่ายวัตถุดิบและสินค้าซื้อมาเพื่อผลิต	5,038,800.00	5,555,277.00	6,722,076.90

9.8 ประมาณการต้นทุนการผลิตสินค้าและต้นทุนการขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
ต้นทุนการผลิตสินค้า (บาท)			
ค่าวัตถุดิบในการผลิตสินค้า	5,038,800.00	5,555,277.00	6,722,076.90
ค่าสินค้าสำเร็จรูปซื้อมาเพื่อการผลิต	-	-	-
ค่าแรงงานในการผลิต	655,200.00	687,960.00	756,756.00
ค่าไฟฟ้าในการผลิต	3,000.00	31,500.00	34,650.00
ค่าน้ำประปาในการผลิต	7,800.00	8,190.00	9,009.00
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการผลิต	3,000.00	3,150.00	3,465.00
ค่าบำรุงรักษาเครื่องมือและอุปกรณ์	3,000.00	3,150.00	3,465.00
ค่าขนส่งวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต			
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดในการผลิต			
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า (1)	5,737,800.00	6,289,227.00	7,529,421.90
ค่าเสื่อมราคาในการผลิต (บาท)			
ค่าเสื่อมราคาอาคารในการผลิต(5%)	-	-	-
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์(20%)	530.00	530.00	530.00
ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ(5%)	-	-	-
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการผลิต (2)	530.00	530.00	530.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้าทั้งสิ้น (1) + (2)	5,737,800.00	6,289,227.00	7,529,421.90
+ บวก วัตถุดิบคงเหลือต้นงวด	-	-	-
-หัก วัตถุดิบคงเหลือปลายงวด	-	-	-
+ บวก สินค้าซื้อมาเพื่อผลิตคงเหลือต้นงวด	-	-	-
-หัก สินค้าซื้อมาเพื่อผลิตคงเหลือปลายงวด	-	-	-
+ บวก สินค้าระหว่างทำคงเหลือต้นงวด	-	-	-
-หัก สินค้าระหว่างทำคงเหลือปลายงวด	-	-	-
+ บวก สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือต้นงวด	-	-	-
-หัก สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือปลายงวด	-	-	-
รวมต้นทุนขายสินค้า (บาท)	5,737,800.00	6,289,227.00	7,529,421.90

9.9 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)			
เงินเดือนบุคลากร	564,000.00	592,200.00	651,420.00
ค่าใช้จ่ายด้านสวัสดิการบุคลากร	39,000.00	40,950.00	45,045.00
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	11,400.00	11,970.00	13,167.00
ค่าใช้จ่ายไฟฟ้าส่วนสำนักงาน	12,000.00	12,600.00	13,860.00
ค่าใช้จ่ายน้ำประปาส่วนสำนักงาน	3,600.00	3,780.00	4,158.00
ค่าใช้จ่ายโทรศัพท์,โทรสาร	10,800.00	11,340.00	12,474.00
ค่าใช้จ่ายแบบพิมพ์ เอกสาร	5,000.00	5,250.00	5,775.00
ค่าใช้จ่ายสิ้นเปลืองสำนักงาน	2,400.00	2,520.00	2,772.00
ค่าใช้จ่ายด้านที่ปรึกษาด้านต่าง ๆ	-	-	-
ค่าธรรมเนียมราชการ	-	-	-
ค่าใช้จ่ายน้ำมันยานพาหนะในการขาย	-	-	-
ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการออกงานแสดงสินค้า	-	-	-
ค่าใช้จ่ายการเลี้ยงรับรอง	-	-	-
ค่าใช้จ่าย Commission จากการขาย	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการเดินทางต่างประเทศ	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการชำระภาษีเงินได้นิติบุคคล	-	-	-
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหารงานและการขาย (1)	648,200.00	680,610.00	748,671.00
ค่าเสื่อมราคาส่วนการบริหารและการขาย			
ค่าเสื่อมราคาอาคารส่วนสำนักงาน(5%)	-	-	-
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์เครื่องใช้(20%)	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ(5%)	-	-	-
รวมค่าเสื่อมราคา (2)	10,000.00	10,000.00	10,000.00
รวมค่าใช้จ่ายการบริหารและการขาย (1) + (2)	658,200.00	690,610.00	758,671.00

9.10 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
รายได้			
รายได้จากการขายสินค้า	19,843,200.00	20,835,360.00	22,919,850.00
รายได้อื่น	-	-	-
รวมรายได้	19,843,200.00	20,835,360.00	22,919,850.00
หัก-ต้นทุนขายสินค้า	5,738,330.00	6,289,757.00	7,529,951.90
กำไรขั้นต้น	14,104,870.00	14,545,603.00	15,389,898.10
หัก-ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย	658,200.00	690,610.00	758,671.00
กำไรจากการดำเนินการ	13,446,670.00	13,854,993.00	14,631,227.10
หัก-ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้นิติบุคคล (15%)	13,446,670.00	13,854,993.00	14,631,227.10
หัก-ภาษีเงินได้นิติบุคคล(15%)	2,017,000.50	2,078,248.95	2,194,684.06
กำไรสุทธิ	11,429,669.5	11,776,744.05	12,436,543.04
หัก-เงินปันผลจ่าย (10%)	-	-	-
กำไรสะสม	-	11,429,669.50	347,074.55
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น	11,429,669.50	347,074.55	12,089,468.49
มูลค่าทางบัญชีต่อหุ้น	57.14	1.73	60.44

9.11 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
กระแสเงินสดจากการดำเนินการ			
เงินสดรับจากการขายสินค้า	19,843,200.00	20,835,360.00	22,919,850.00
เงินสดรับจากรายได้อื่น	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	5,738,330.00	6,289,757.00	7,529,951.90
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายการบริหารและการขาย	658,200.00	690,610.00	758,671.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายอื่นๆ	-	-	-
เงินสดจ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคล	2,071,000.50	2,078,248.95	2,194,684.06
กระแสเงินสดจากการดำเนินการรวม	11,429,669.50	11,776,744.05	12,436,543.04
กระแสเงินสดจากการลงทุน			
เงินสดจ่ายค่าการลงทุนในสินทรัพย์ที่ดิน	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าการลงทุนในสินทรัพย์อาคาร	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าการลงทุนในสินทรัพย์ส่วนตกแต่ง	-50,000.00	-	-
เงินสดจ่ายค่าการลงทุนในสินทรัพย์อุปกรณ์	-50,000.00	-	-
เงินสดจ่ายค่าการลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	-	-	-
กระแสเงินสดจากการลงทุนรวม	-100,000.00	-	-
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน			
เงินสดรับจากการออกหุ้นทุน	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าดอกเบี้ยเงินกู้ระยะสั้น	-	-	-
เงินจ่ายชำระคืนเงินกู้ระยะสั้น	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว	-	-	-
เงินจ่ายชำระคืนเงินกู้ระยะยาว	-	-	-
เงินสดจ่ายปันผล	-	-	-
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงินรวม			
กระแสเงินสดสุทธิ	11,329,669.50	11,776,744.05	12,436,543.04
บวก+กระแสเงินสดต้นงวด	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	11,329,669.50	11,776,744.05	12,436,543.04

9.12 ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
สินทรัพย์			
สินทรัพย์หมุนเวียน			
เงินสดในมือและเงินสดในธนาคาร	11,329,669.50	11,776,744.05	12,436,543.04
ลูกหนี้การค้า	-	-	-
สินค้าคงเหลือ	-	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	11,329,669.50	11,776,744.05	12,436,543.04
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน			
ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ สุทธิ	100,000.00	-	-
สินทรัพย์จับต้องไม่ได้	-	-	-
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	-	-	-
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	100,000.00	-	-
รวมสินทรัพย์	11,429,669.50	11,776,744.05	12,436,543.04
หนี้สินหมุนเวียน	-	-	-
เงินกู้ระยะสั้น	-	-	-
เจ้าหนี้การค้า	-	-	-
หนี้สินหมุนเวียนอื่นๆ	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียน	-	-	-
เงินกู้ระยะยาว	-	-	-
หนี้สินหมุนเวียนอื่นๆ	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-
รวมหนี้สิน			
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	-	-	-
ส่วนเกิน (ต่ำ) กว่าทุน	-	347,074.55	12,089,468.49
กำไร (ขาดทุน) สะสม	-	11,429,669.50	347,074.55
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	11,429,669.50	11,776,744.05	12,436,543.04
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	11,429,669.50	11,776,744.05	12,436,543.04

9.13 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
การวัดสภาพคล่องทางการเงิน			
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	สภาพคล่องสูง	สภาพคล่องสูง	สภาพคล่องสูง
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (เท่า)	-	-	-
การวัดประสิทธิภาพการใช้ทรัพย์สิน			
อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้ (รอบ)	-	-	-
อัตราหมุนเวียนของสินค้า (รอบ)	-	-	-
ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้ (วัน)	-	-	-
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (วัน)	-	-	-
อัตราหมุนเวียนสินทรัพย์ถาวร (รอบ)	-	-	-
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม (รวม)	-	-	-
การวัดความสามารถในการชำระหนี้			
อัตราส่วนแห่งหนี้ (Debt to Equity Ratio)	-	-	-
อัตราส่วนแห่งทุน	-	-	-
อัตราส่วนแห่งความสามารถในการชำระหนี้	-	-	-
การวัดความสามารถในการบริหารงาน	-	-	-
อัตราส่วนผลตอบแทนสินทรัพย์ (ROA)	-	-	-
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	-	-	-
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	71.08%	69.81%	67.14%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	67.76%	66.49%	63.83%
อัตรากำไรสุทธิ (เปอร์เซ็นต์)	57.59%	56.52%	54.26%
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน			
ผลกำไรต่อหุ้น (Earning per share)	57.14	1.73	60.44
มูลค่าหุ้นทางบัญชี (Book Value)	10	10	10
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)	3 ปี		
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	3 ปี		
ระยะเวลาคืนทุน	3 ปี		

10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.	ผลประกอบการไม่เป็นไปตามเป้าหมาย	ทำให้ยอดขายของบริษัทลดลง	วางแผนการตลาดใหม่
2.	สินค้ามีราคาต้นทุนสูงกว่าที่กำหนดไว้	ทำให้เงินสำรองจ่ายไม่เพียงพอในการหมุนเวียนค่าใช้จ่ายด้านอื่น	ซื้อสินค้าและผลิตภัณฑ์จำนวนมากๆ จะสามารถช่วยลดราคาต้นทุนวัตถุดิบต่อหน่วย
3.	สินค้าถูกลอกเลียนแบบ	ทำให้ลูกค้าไปซื้อของคู่แข่งอื่นที่เลียนแบบ	จดสิทธิบัตร
4.	ลูกค้าเปลี่ยนรสนิยมการซื้อ	ทำให้รายรับโดยรวมของกิจการลดลงเนื่องจากลูกค้าให้ความสนใจในผลิตภัณฑ์อื่นที่มีรูปแบบแปลกใหม่	ติดตามสถานการณ์ความเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคและปรับเปลี่ยนสินค้าให้ตอบสนองกับความต้องการ ณ เวลานั้น

บทที่ 4

ผลการดำเนินโครงการ

รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล

นางสาว นิภาภัทร ออกแมน		
วัน/เดือน/ปี	**การปฏิบัติงาน**	**หมายเหตุ**
20 มิ.ย. 62	รวมกลุ่มคิดหัวข้อโครงการ	
22 มิ.ย. 62	ประชุมและหาอาจารย์ปรึกษาร่วม	
24 มิ.ย. 62	จัดทำและเสนอแบบฟอร์มอนุมัติโครงการ	
26 มิ.ย. 62	แก้ไขและส่งใบอนุมัติโครงการ ครั้งที่ 1	
1 ก.ค. 62	จัดทำและส่งเอกสารบทที่ 1	
5 ก.ค. 62	แก้ไขและส่งเอกสารบทที่ 1 ครั้งที่ 1	
10 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 1 ฉบับสมบูรณ์	
18 ก.ค. 62	จัดทำและส่งเอกสารบทที่ 2	
23 ก.ค. 62	แก้ไขและส่งเอกสารบทที่ 2 ครั้งที่ 1	
30 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 2 ฉบับสมบูรณ์	
4 ส.ค. 62	จัดทำและส่งเอกสารบทที่ 3	
14 ส.ค. 62	แก้ไขและส่งเอกสารบทที่ 3 ครั้งที่ 1	
21 ส.ค. 62	แก้ไขและส่งเอกสารบทที่ 3 ครั้งที่ 2	
25 ส.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 3 ฉบับสมบูรณ์	
27 ส.ค. 62	จัดทำและส่งแผนธุรกิจ	
1 ก.ย. 62	แก้ไขและส่งแผนธุรกิจ ครั้งที่ 1	
3 ก.ย. 62	รวบรวมเอกสารนำเสนอโครงการ	
4 ก.ย. 62	จัดทำ ppt. นำเสนอโครงการรอบที่ 1	
5 ก.ย. 62	ส่ง ppt. (โครงการ+บทที่1-3+แผนธุรกิจ)เพื่อเตรียมนำเสนอโครงการครั้งที่ 1	
21 ก.ย. 62	นำเสนอโครงการรอบที่ 1	
25 ก.ย. 62	แก้ไขเอกสารโครงการตามคำแนะนำของคณะกรรมการ	

นางสาว นิภาภัทร ออกแมน		
วัน/เดือน/ปี	**การปฏิบัติงาน**	**หมายเหตุ**
3 ต.ค. 62	ประชุมวางแผนขั้นตอนการทำสิ่งประดิษฐ์	
4 ต.ค. 62	ระดมทุนจัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์	
5 ต.ค. 62	ออกแบบและวางโครงสร้าง	
6 ต.ค. 62	ร่างแบบลงบนแผ่นไม้อัด	
8 ต.ค. 62	ตัดไม้อัดตามแบบที่ร่างไว้	
9 ต.ค. 62	นำชิ้นส่วนมาประกอบ	
11 ต.ค. 62	แก้ไขชิ้นงาน ครั้งที่ 1	
12 ต.ค. 62	ทดสอบความทนทานและถ่ายรูปผลงาน	
17 ต.ค. 62	ออกแบบป้ายไวนิลนำเสนอผลงาน	
19 ต.ค. 62	แก้ไขแบบป้ายไวนิล ครั้งที่ 1	
21 ต.ค. 62	ส่งแบบไวนิล	
30 ต.ค. 62	อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการเข้านิเทศโครงการ	
3 พ.ย. 62	แก้ไขเอกสารบทที่ 1-3 ตามที่คณะกรรมการแนะนำ เตรียมนำเสนอรอบที่ 2	
6 พ.ย. 62	สั่งทำป้ายไวนิลและรับของ	
8 พ.ย. 62	ส่ง ppt. (โครงการ+แผนการตลาด และ แผนการผลิต)เพื่อเตรียม นำเสนอโครงการครั้งที่ 2	
16 พ.ย. 62	นำเสนอโครงการรอบที่ 2	
26 พ.ย. 61	แก้ไขเอกสาร โครงการตามคำแนะนำของคณะกรรมการ	
6 ธ.ค.62	จัดทำและส่งแบบสอบถามต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
12 ธ.ค.62	เตรียมจัดแสดงภายในงาน ATC นิทรรศน์	
13 ธ.ค. 62	จัดแสดงสิ่งประดิษฐ์งาน ATC นิทรรศน์และแจกแบบสอบถามใน งาน ATC นิทรรศน์	
16 ธ.ค. 62	จัดทำเอกสารบทที่ 4 (ปฏิบัติงานรายบุคคล)	
20 ธ.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 4 ฉบับสมบูรณ์	
15 ม.ค. 62	จัดทำเอกสารบทที่ 4 (สรุปบัญชี)	
20 ม.ค. 63	จัดทำและส่งเอกสารบทที่ 5	
24 ม.ค. 63	ส่งเอกสารบทที่ 5 ฉบับสมบูรณ์	

นางสาว นิภาภัทร ออกแมน		
วัน/เดือน/ปี	**การปฏิบัติงาน**	**หมายเหตุ**
27 ม.ค. 63	จัดทำและส่งเอกสารเอกสารบรรณานุกรม	
29 ม.ค. 63	แก้ไขและส่งเอกสารบรรณานุกรม ครั้งที่ 1	
30 ม.ค. 63	ส่งเอกสารบรรณานุกรมฉบับสมบูรณ์	
3 ม.ค. 63	จัดทำเอกสารภาค ผนวก ก และส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
4 ม.ค. 63	แก้ไขเอกสารภาค ผนวก ข และส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
5 ม.ค. 63	จัดทำเอกสารภาค ผนวก ค และส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
6 ม.ค. 63	จัดทำเอกสารภาค ผนวก ง และส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
10 ก.พ. 63	จัดทำกิตติกรรมประกาศ/สารบัญ พร้อมนำกลับมาแก้ไข	
11 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ/สารบัญต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
12 ก.พ. 63	จัดทำบทคัดย่อ/ส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
14 ก.พ. 63	นำบทคัดย่อกลับมาแก้ไข/ส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
20 ก.พ. 63	จัดทำส่วนหน้าปก สารบัญ และนำส่งรูปเล่มโครงการ	
23 ก.พ. 63	แก้ไขจุดบกพร่อง	
25 ก.พ. 63	นำส่งรูปเล่มโครงการฉบับสมบูรณ์ พร้อมซีดี	

รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล

นางสาว กัลยากร ศรีชัชวาล		
วัน/เดือน/ปี	**การปฏิบัติงาน**	**หมายเหตุ**
20 มิ.ย. 62	รวมกลุ่มคิดหัวข้อโครงการ	
22 มิ.ย. 62	ประชุมและหาอาจารย์ปรึกษาร่วม	
24 มิ.ย. 62	จัดทำและเสนอแบบฟอร์มอนุมัติโครงการ	
26 มิ.ย. 62	แก้ไขและส่งใบอนุมัติโครงการ ครั้งที่ 1	
1 ก.ค. 62	จัดทำและส่งเอกสารบทที่ 1	
5 ก.ค. 62	แก้ไขและส่งเอกสารบทที่ 1 ครั้งที่ 1	
10 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 1 ฉบับสมบูรณ์	
18 ก.ค. 62	จัดทำและส่งเอกสารบทที่ 2	
23 ก.ค. 62	แก้ไขและส่งเอกสารบทที่ 2 ครั้งที่ 1	
30 ก.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 2 ฉบับสมบูรณ์	
4 ส.ค. 62	จัดทำและส่งเอกสารบทที่ 3	
14 ส.ค. 62	แก้ไขและส่งเอกสารบทที่ 3 ครั้งที่ 1	
21 ส.ค. 62	แก้ไขและส่งเอกสารบทที่ 3 ครั้งที่ 2	
25 ส.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 3 ฉบับสมบูรณ์	
27 ส.ค. 62	จัดทำและส่งแผนธุรกิจ	
1 ก.ย. 62	แก้ไขและส่งแผนธุรกิจ ครั้งที่ 1	
3 ก.ย. 62	รวบรวมเอกสารนำเสนอโครงการ	
4 ก.ย. 62	จัดทำ ppt. นำเสนอโครงการรอบที่ 1	
5 ก.ย. 62	ส่ง ppt. (โครงการ+บทที่1-3+แผนธุรกิจ)เพื่อเตรียมนำเสนอโครงการครั้งที่ 1	
21 ก.ย. 62	นำเสนอโครงการรอบที่ 1	
25 ก.ย. 62	แก้ไขเอกสารโครงการตามคำแนะนำของคณะกรรมการ	
3 ต.ค. 62	ประชุมวางแผนขั้นตอนการทำสิ่งประดิษฐ์	
4 ต.ค. 62	ระดมทุนจัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์	
5 ต.ค. 62	ออกแบบและวางโครงสร้าง	
6 ต.ค. 62	ร่างแบบลงบนแผ่นไม้อัด	
8 ต.ค. 62	ตัดไม้อัดตามแบบที่ร่างไว้	

นางสาว กัลยากร ศรีชัชวาล		
วัน/เดือน/ปี	**การปฏิบัติงาน**	**หมายเหตุ**
9 ต.ค. 62	นำชิ้นส่วนมาประกอบ	
11 ต.ค. 62	แก้ไขชิ้นงาน ครั้งที่ 1	
12 ต.ค. 62	ทดสอบความทนทานและถ่ายรูปผลงาน	
17 ต.ค. 62	ออกแบบป้ายไวนิลนำเสนอผลงาน	
19 ต.ค. 62	แก้ไขแบบป้ายไวนิล ครั้งที่ 1	
21 ต.ค. 62	ส่งแบบไวนิล	
30 ต.ค. 62	อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการเข้านิเทศโครงการ	
3 พ.ย. 62	แก้ไขเอกสารบทที่ 1-3 ตามที่คณะกรรมการแนะนำ เตรียมนำเสนอรอบที่ 2	
6 พ.ย. 62	สั่งทำป้ายไวนิลและรับของ	
8 พ.ย. 62	ส่ง ppt. (โครงการ+แผนการตลาด และ แผนการผลิต)เพื่อเตรียม นำเสนอโครงการครั้งที่ 2	
16 พ.ย. 62	นำเสนอโครงการรอบที่ 2	
26 พ.ย. 61	แก้ไขเอกสารโครงการตามคำแนะนำของคณะกรรมการ	
6 ธ.ค.62	จัดทำและส่งแบบสอบถามต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
12 ธ.ค.62	เตรียมจัดแสดงภายในงาน ATC นิทรรศน์	
13 ธ.ค. 62	จัดแสดงสิ่งประดิษฐ์งาน ATC นิทรรศน์และแจกแบบสอบถามใน งาน ATC นิทรรศน์	
16 ธ.ค. 62	จัดทำเอกสารบทที่ 4 (ปฏิบัติงานรายบุคคล)	
20 ธ.ค. 62	ส่งเอกสารบทที่ 4 ฉบับสมบูรณ์	
15 ม.ค. 62	จัดทำเอกสารบทที่ 4 (สรุปบัญชี)	
20 ม.ค. 63	จัดทำและส่งเอกสารบทที่ 5	
24 ม.ค. 63	ส่งเอกสารบทที่ 5 ฉบับสมบูรณ์	
27 ม.ค. 63	จัดทำและส่งเอกสารเอกสารบรรณานุกรม	
29 ม.ค. 63	แก้ไขและส่งเอกสารบรรณานุกรม ครั้งที่ 1	
30 ม.ค. 63	ส่งเอกสารบรรณานุกรมฉบับสมบูรณ์	
3 ม.ค. 63	จัดทำเอกสารภาค ผนวก ก และส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
4 ม.ค. 63	แก้ไขเอกสารภาค ผนวก ข และส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
5 ม.ค. 63	จัดทำเอกสารภาค ผนวก ค และส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	

นางสาว กัลยากร ศรีชัชวาล		
วัน/เดือน/ปี	**การปฏิบัติงาน**	**หมายเหตุ**
6 ม.ค. 63	จัดทำเอกสารภาค ผนวก ง และส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
10 ก.พ. 63	จัดทำกิตติกรรมประกาศ/สารบัญ พร้อมนำกลับมาแก้ไข	
11 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ/สารบัญต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
12 ก.พ. 63	จัดทำบทคัดย่อ/ส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
14 ก.พ. 63	นำบทคัดย่อกลับมาแก้ไข/ส่งต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	
20 ก.พ. 63	จัดทำส่วนหน้าปก สารบัญ และนำส่งรูปเล่มโครงการ	
23 ก.พ. 63	แก้ไขจุดบกพร่อง	
25 ก.พ. 63	นำส่งรูปเล่มโครงการฉบับสมบูรณ์ พร้อมซีดี	

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ชั้นวางของจากไม้อัด

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
22 มิ.ย. 62	เก็บเงินสมาชิกในกลุ่ม	2	1,000	2,000						2,000
26 มิ.ย. 62	ค่าปริ้นเอกสารอนุมัติโครงการ				7 แผ่น	2	14			1,986
25 ส.ค. 62	ค่าปริ้นเอกสารบทที่ 1 - 3				62 แผ่น	2	124			1,862
3 ต.ค. 62	ไม้อัด				2 แผ่น	300	600			1,262
3 ต.ค. 62	ตะปู				1 กล่อง	180	180			1,082
3 ต.ค. 62	เลื่อยไฟฟ้า				1 ตัว	700	700			382
3 ต.ค. 62	ตลับเมตร				1 อัน	50	50			332
17 ต.ค. 62	ค่าป้ายไวนิล				1 ผืน	300	300			32
รวม				**2,000**			**1,968**			**32**

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
	ยอดยกมา(17 ต.ค. 62)									32
4 ธ.ค.61	เก็บเงินสมาชิกในกลุ่ม	2	500	1,000						1,032
2 ธ.ค.62	ค่าถ่ายเอกสารแบบสอบถาม				100 แผ่น	1	100			932
24 ม.ค. 63	ค่าปริ้นเอกสารบทที่ 4-5				17 แผ่น	2	34			898
6 ม.ค. 63	ค่าปริ้นบรรณานุกรมและภาคผนวก				33 แผ่น	2	66			832
20 ก.พ. 63	ค่าปริ้นส่วนหน้าโครงการ				10 แผ่น	2	20			812
20 ก.พ. 63	ค่าเข้าเล่ม				1 ชุด	1	200			612
25 ก.พ. 63	ค่าซีดีและหน้าปก				1 ชุด	30	30			582
รวม				**1,000**			**450**			**582**

สรุปผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ

โครงการนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ชั้นวางของจากไม้อัด

วัตถุประสงค์ของโครงการ

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

ลงทุน	3,000 บาท
หักค่าใช้จ่าย	2,418 บาท
คงเหลือสุทธิ	582 บาท

นำเงินส่วนที่เหลือคืนแก่สมาชิก ดังมีรายชื่อต่อไปนี้

1. นางสาว นิภาภัทร ออกแมน 291 บาท
2. นางสาว กัลยากร ศรีชัชวาล 291 บาท

บทที่ 5

สรุปผลการดำเนินโครงการ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการดำเนินโครงการ

จากการดำเนินโครงการนวัตกรรม ชั้นวางของจากไม้อัดปฏิบัติงานระยะเวลาตั้งแต่ 3 – 30 ตุลาคม 2562 สถานที่ปฏิบัติงานคือ 828/214 ซ.เรวัติ1 ต.เทพารักษ์ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270 ได้เก็บเงินจากสมาชิกกลุ่มคนล่ะ 1,500 บาท จำนวน 2 คน รวมเป็นจำนวน 3,000 บาท เสียค่าใช้จ่ายด้านวัสดุอุปกรณ์ เป็นจำนวนเงิน 2,418 บาท คงเหลือ 582 บาท โดยการดำเนินงานบรรลุการเรียนวิชาโครงการดังนี้

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

สรุปตารางการปฏิบัติงาน

ครั้งที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ	หมายเหตุ
1	24-28 มิ.ย.62	ส่งโครงการเพื่อขออนุมัติ	
2	1-12 ก.ค.62	ส่งเนื้อหา บทที่ 1 (บทนำ)	
3	15-31 ก.ค.62	ส่งเนื้อหา บทที่ 2 (แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง)	
4	1 -30 ส.ค.62	ส่งเนื้อหา บทที่ 3 (วิธีการดำเนินโครงการ)	
5	1 -30 ส.ค.62	จัดทำแผนธุรกิจ - บทสรุปผู้บริหาร - วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ - ความเป็นมาของธุรกิจ - ผลิตภัณฑ์ - วิเคราะห์อุตสาหกรรม และการตลาด	

ครั้งที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ	หมายเหตุ
		- แผนการบริหารจัดการ - แผนการตลาด - แผนการผลิต/ การขาย/ การบริการ - แผนการเงิน - แผนฉุกเฉิน หรือแผนประเมินความเสี่ยง	
6	2-6 ก.ย.62	ส่ง PowerPoint (โครงการ + แผนธุรกิจ กับอาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อตรียมPresent งาน)	
7	21 ก.ย.62	**นำเสนอโครงการ (Present) ครั้งที่ 1** (โครงการ +บทที่1-3 + แผนธุรกิจ)	
8	1-31 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 8 ครั้ง (ปฏิบัติการ งานประดิษฐ์) เข้ารับการนิเทศ จากอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ - ประชุมวางแผนขั้นตอนการทำสิ่งประดิษฐ์ (1 ต.ค. 61) ระดมทุนจัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์ (2 ต.ค. 61) - นำกระดาษหนังสือพิมพ์มาม้วน (3 ต.ค. 61) - นำหนังสือพิมพ์ที่ม้วนมาสานต่อกัน (4 ต.ค. 61) - วัดขนาดกระดาษลังและตัดตามแบบ (5 ต.ค. 61) - นำชิ้นส่วนมาประกอบ (6 ต.ค. 61) - นำชิ้นงานไปพ่นสี (8 ต.ค. 61) - ทดสอบความทนทานและถ่ายรูปผลงาน (10 ต.ค. 61) - ออกแบบป้ายไวนิลนำเสนอผลงาน (11 ต.ค. 61) - แก้ไขแบบป้ายไวนิล (12 ต.ค. 61) - ส่งแบบไวนิล (15 ต.ค. 61) - สั่งทำป้ายไวนิลและรับของ (5 พ.ย. 61)	
9	1-8 พ.ย.62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน นำเสนองานโครงการ การ ออกร้านจัดแสดงสินค้า หรือบริการ	
10	16 พ.ย. 62	**นำเสนอโครงการ (Present) ครั้งที่ 2** (แผนการตลาด แผนการผลิต และการออกร้าน จัดแสดงสินค้า/บริการ/แสดงผลงานประดิษฐ์)	

ครั้งที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ	หมายเหตุ
11	13 ธ.ค.62	งาน ATC นิทรรศน์	
12	16-20 ธ.ค.62	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 4 -ปฏิบัติงานรายบุคคล	
	13-17 ม.ค.63	-บัญชี+ ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ	
13	20-24 ม.ค.63	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินงานโครงการ)	
14	27-31 ม.ค.63	กำหนดส่ง บรรณานุกรม	
15	3-7 ก.พ.63	กำหนดส่ง - ภาคผนวก ก - ภาคผนวก ข - ภาคผนวก ค - ภาคผนวก ง	
16	10-14ก.พ.63	กำหนดส่ง กิตติกรรมประกาศ	
		กำหนดส่ง บทคัดย่อ	
17	17-21ก.พ.63	ตรวจรูปเล่มโครงการ	
18	24-28ก.พ.63	ส่งรูปเล่ม+เงินค่ารูปเล่ม+แผ่นซีดี 1 แผ่น	

ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินโครงการ

1. ปัญหาด้านการใช้อุปกรณ์สมาชิกขาดความชำนาญการใช้งาน
2. ระยะทางการเดินทางของสมาชิกมีความห่างไกลมาก ทำให้การปฏิบัติงานล่าช้า

ข้อเสนอแนะ แนวทางในการพัฒนา

1. ขอคำแนะนำจากผู้เชียวชาญในการใช้อุปกรณ์ และฝึกฝนการใช้อุปกรณ์
2. นัดหมายเวลาปฏิบัติงานให้เร็วขึ้น เพื่อลดการปฏิบัติงานล่าช้า

บรรณานุกรม

ปิยาภรณ์ คำยิ่งยง. (2558). **งานวิจัยเพื่อศึกษาแนวทางในการเพิ่มมูลค่าให้กับเศษไม้เหลือใช้ที่มีอยู่อย่างคุ้มค่าและเกิดประโยชน์**. สืบค้นเมื่อ 25 กรกฎาคม 2562, จาก http://dspace.bu.ac.th/bitstream/123456789/1901/1/piyaporn_kamy.pdf

ชีวรรณ เจริญสุข. (2559). **แนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภค**. สืบค้นเมื่อ 25 กรกฎาคม 2562, จาก https://maymany.wordpress.com/

ธนกร นิรันดร์นุตและคณะ. (2559). **การออกแบบผลิตภัณฑ์**. สืบค้นเมื่อ 25 กรกฎาคม 2562, จาก https://sites.google.com/a/srisongkram.ac.th/athittiyakornph15/w9

ธนกร นิรันร์นุต และ รัฐไท พรเจริญ. (2559). **งานวิจัยนี้เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่นำเศษไม้เหลือใช้จากโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปไม้มาใช้ให้เกิดคุณค่า**. สืบค้นเมื่อ 25 กรกฎาคม 2562, จาก http://www.kmutt.ac.th/jif/public_html/Download/Format_Checker/3/19.pdf

พรทิพย์ วิวิธนาภรณ์. (2557). **ส่วนผสมการตลาด 4P's**. สืบค้าเมื่อ 25 กรกฎาคม 2562, จาก http://ir.swu.ac.th/xmlui/bitstream/handle/123456789/4517/

ราช ศิริวัฒน์. (2560). **กระบวนการตัดสินใจซื้อ**. สืบค้นเมื่อ 25 กรกฎาคม 2562, จาก http://doctemple.wordpress.com/2017/

สุรพันธ์ จันทนะสุด. (2557). **การวิจัยการสร้างผลิตภัณฑ์หัตกรรมจากเศษไม้เก่าเพื่อเพิ่มมูลค่าตามแนวพระราชดำรัสปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง**.สืบค้นเมื่อ 25 กรกฎาคม 2562, จาก http://www.repository.rmutt.ac.th/

อินทร วิชิต. (2558). **การเขียนแผนธุรกิจ**. สืบค้นเมื่อ 25 กรกฎาคม 2562, จาก http://dspace.spu.ac.th/bitstream/

บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

โครงการ ชั้นวางของอเนกประสงค์ (Whale Shelf)

ที่ปรึกษาโครงการ อาจารย์ธัญศญา ธรรมิสกุล

ที่ปรึกษาร่วมโครงการ อาจารย์วิชยุตม์ ศรีสะอาด

ผู้รับผิดชอบโครงการ นางสาว นิภาภัทร ออกแมน ระดับชั้น ปวส.2/26 เลขที่ 26

นางสาว กัลยากร ศรีชัชวาล ระดับชั้น ปวส.2/26 เลขที่ 25

ลำดับที่	รายการ	วันที่	ลงชื่อที่ปรึกษา	ลงชื่อที่ปรึกษาร่วม
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 เพื่อตรียม 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	ลงชื่อที่ปรึกษา	ลงชื่อที่ปรึกษาร่วม
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 และการออกร้านจัดแสดงสินค้า/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 ปัญหาอุปรรค และข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนา))	20-24 ม.ค.63		
14	กำหนดส่ง บรรณานุกรม	27-31 ม.ค.63		
15	กำหนดส่ง ภาคผนวก ก-ง (แปรผลแบบสอบถาม ประมวลภาพ ประวัติผู้จัดทำโครงการ	3-7 ก.พ.63		
16	กำหนดส่ง กิตติกรรมประกาศ บทคัดย่อ และสารบัญ	10-14ก.พ.63		
17	กำหนดส่ง ตรวจรูปเล่มโครงการ	17-21ก.พ.63		
18	ส่งรูปเล่ม+เงินค่ารูปเล่ม+แผ่นซีดี 1 แผ่น	24-28ก.พ.63		

ภาคผนวก ก โครงการ

- แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ
- บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ

สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ

ภาคเรียนที่ 1-2ปีการศึกษา 2562

ชื่อโครงการ ชั้นวางของอเนกประสงค์ (Whale Shelf)

ระยะเวลาการดำเนินงาน มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่การดำเนินงาน 828/214 ซ.เรวัติ1 ต.เทพารักษ์ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270

ประมาณค่าใช้จ่าย 1,470 บาท

ผู้รับผิดชอบโครงการ

1. นางสาวนิภาภัทร ออกแมน รหัสประจำตัว 41163 ปวส.2/26
2. นางสาวกัลยากร ศรีชัชวาล รหัสประจำตัว 41190 ปวส.2/26

ลงชื่อ .....ประธานโครงการ

(นางสาวนิภาภัทร ออกแมน) ...../...../.....

ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....

(อาจารย์ธัญศญา ธรรมิสกุล)...../...../.....

ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....

(อาจารย์วิชยุตม์ ศรีสะอาด)...../...../.....

ลงชื่อ.....หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

(อาจารย์วงค์เดือน ประไพวัชรพันธ์)...../...../....

ชื่อโครงการ ชั้นวางของอเนกประสงค์ (Whale Shelf)

แผนงาน นักศึกษาสาขาวิชาการตลาด โครงการกลุ่ม นวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์

อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ธัญศญา ธรรมิสกุล

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม อาจารย์วิชยุตม์ ศรีสะอาด

ผู้รับผิดชอบโครงการ

1. นางสาวนิภาภัทร ออกแมน ประธานโครงการ
2. นางสาวกัลยากร ศรีชัชวาล รองประธานโครงการ

หลักการและเหตุผล

ส่วนใหญ่ผู้คนในปัจจุบันเริ่มเห็นข้อดีของไม้อัดที่มีความแข็งแรงสูงกว่าผลิตภัณฑ์แผ่นไม้อื่นๆเพราะระกอบด้วยชั้นของไม้วีเนียร์ไม้ที่มีเม็ดในแต่ละชั้นวิ่งไปในทิศทางที่แตกต่างกันเป็นวัสดุก่อสร้างที่แข็งแรงทนทานสูง มีความคงตัวไม่ยืดหด ไม่แตกง่าย และยึดสกรูได้แน่นมาก เนื่องจากเม็ดทรายที่แตกต่างกันของแต่ละชั้นจะให้สกรูยึดไว้ สามารถตอกตะปู ใช้ตะปูควงขันใกล้ขอบแผ่นหรือทุกส่วนได้รอบด้าน ตัดด้วยเลื่อย และฉลุได้ง่ายไม่แตกหัก สามารถโค้งงอได้โดยไม่หักฉีก เป็นฉนวนกันความร้อนได้ดี รับน้ำหนักได้ในอัตราที่สูงกว่าไม้ธรรมดา เหมาะสำหรับงานขนาดเล็กจนถึงงานขนาดใหญ่ตั้งแต่ชั้นวางของบางๆจนถึงชั้นวางของขนาดใหญ่ ใช้เป็นโครงสร้างหล่อเสาคอนกรีตในงานก่อสร้าง เป็นส่วนประกอบของเฟอร์นิเจอร์ โครงสร้างกล่องไม้ สำหรับรองพื้นนอนที่เตียง ทำผนังห้อง ฝ้าเพดาน นำมาสร้างสรรค์เป็นงานตกแต่งที่สวยงามสร้างรายได้เป็นอย่างดี

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการ จึงมีแนวคิดในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ จากการนำวัสดุที่เป็นไม้แผ่นเรียบธรรมดามาเพิ่มมูลค่าให้เป็นส่วนผลิตในการสร้างตัวสินค้า ให้ออกมาเป็นกล่องเก็บของอเนกประสงค์ที่ทำจากไม้อัด เพื่อดำเนินตามรอยเศรษฐกิจพอเพียง ดั่งพระราชดำริของพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่9 ที่ว่าด้วยการใช้อย่างพอเพียง ผู้จัดทำของเรานั้นได้คิดค้นที่จะต่อยอดจากไม้อัดแผ่นเรียบธรรมดามาประดิษฐ์เป็นรูปทรงปลาวาฬ กลายเป็นสินค้าที่เพิ่มมูลค่าให้กับไม้ได้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อพัฒนาทักษะในการประดิษฐ์คิดค้น
3. เพื่อให้นักศึกษาฝึกทักษะกระบวนการทำงานเป็นกลุ่ม
4. เพื่อสร้างเสริมความคิดในเชิงสร้างสรรค์ และพัฒนาการในเชิงบวก

เป้าหมาย

1. การนำผลงานส่งเข้าประกวดการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ประเภทสิ่งประดิษฐ์
2. เสนอขายบุคคลที่มีความสนใจในสิ่งประดิษฐ์จากไม้อัด

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

1. ออกแบบชิ้นงาน
2. วางแผนดำเนินงาน
3. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์
4. จัดเตรียมสถานที่ในการประดิษฐ์ชิ้นงาน
5. จัดทำแผนธุรกิจและกลยุทธ์ทางการตลาด

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ

1. ปฏิบัติงานโดยเริ่มงานจากการวาดโครงสร้างบนแผ่นไม้
2. วัดความกว้างและความสูงของไม้ที่จะประกอบเป็นชั้นวางของ
3. ตัดแผ่นไม้ที่วาดโครงสร้างไว้
4. นำแผ่นไม้ที่ตัดแล้วมาประกอบเป็นชั้นและรูปทรงที่วาดไว้ โดยตะปูเป็นตัวยึด
5. นำแล็กเกอร์มาพ่นที่ชิ้นงาน ให้เงางาม
6. ตรวจสอบความเรียบร้อยของชิ้นงาน เป็นอันเสร็จสิ้นของการทำงาน

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปผลการปฏิบัติงาน
2. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน

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.ลงความเห็นในการขายสินค้า	↔								
2.สรุปความเห็นขายสินค้า เมี่ยงปลาทู	↔								
3.ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ		↔							
4.จัดเตรียมอุปกรณ์ในการขายสินค้า			↔						
5.จัดเตรียมสถานที่ในการทำสินค้าเพื่อไปจำหน่าย			↔						
6.หาแหล่งวัตถุดิบ				↔					
7.ลงสถานที่ในการขายสินค้า ตามออฟฟิศต่าง ๆ					↔				
8.สรุปผลการปฏิบัติงาน							↔		
9.ส่งรายงานสรุปผลดำเนินงาน									↔

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ เดือนมิถุนายน 2562 ถึง เดือนกุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ปฏิบัติการ 94 หมู่ 5 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง จ.สมุทรปราการ

สถานที่จำหน่ายสินค้า สำนักงานออฟฟิศต่าง ๆ

งบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน เป็นเงิน 1,470 บาท

1.	ไม้อัด	600	บาท
2.	แล็กเกอร์	150	บาท
3.	ตะปู	20	บาท
4.	เลื่อยไฟฟ้า	700	บาท
	รวม	1,470	บาท

การติดตามผลและการประเมิน

1. นำเสนอชิ้นงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
2. นำผลงานส่งเข้าประกวดการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ประเภทสิ่งประดิษฐ์
3. รายงานสรุปผลการดำเนินการ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. สามารถนำมาใช้ในชีวิตประจำวันและหารายได้ให้กับตัวเองและครอบครัว
3. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
4. ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์และมีคุณค่า

ปัญหาและอุปสรรค

1. ค่อนข้างที่จะประกอบชิ้นงานยาก
   เพราะด้วยรูปทรงที่ออกแบบแตกต่างจากชั้นไม้ทั่วไป
2. มีการดูแลรักษาความลำบาก

ข้อเสนอแนะ

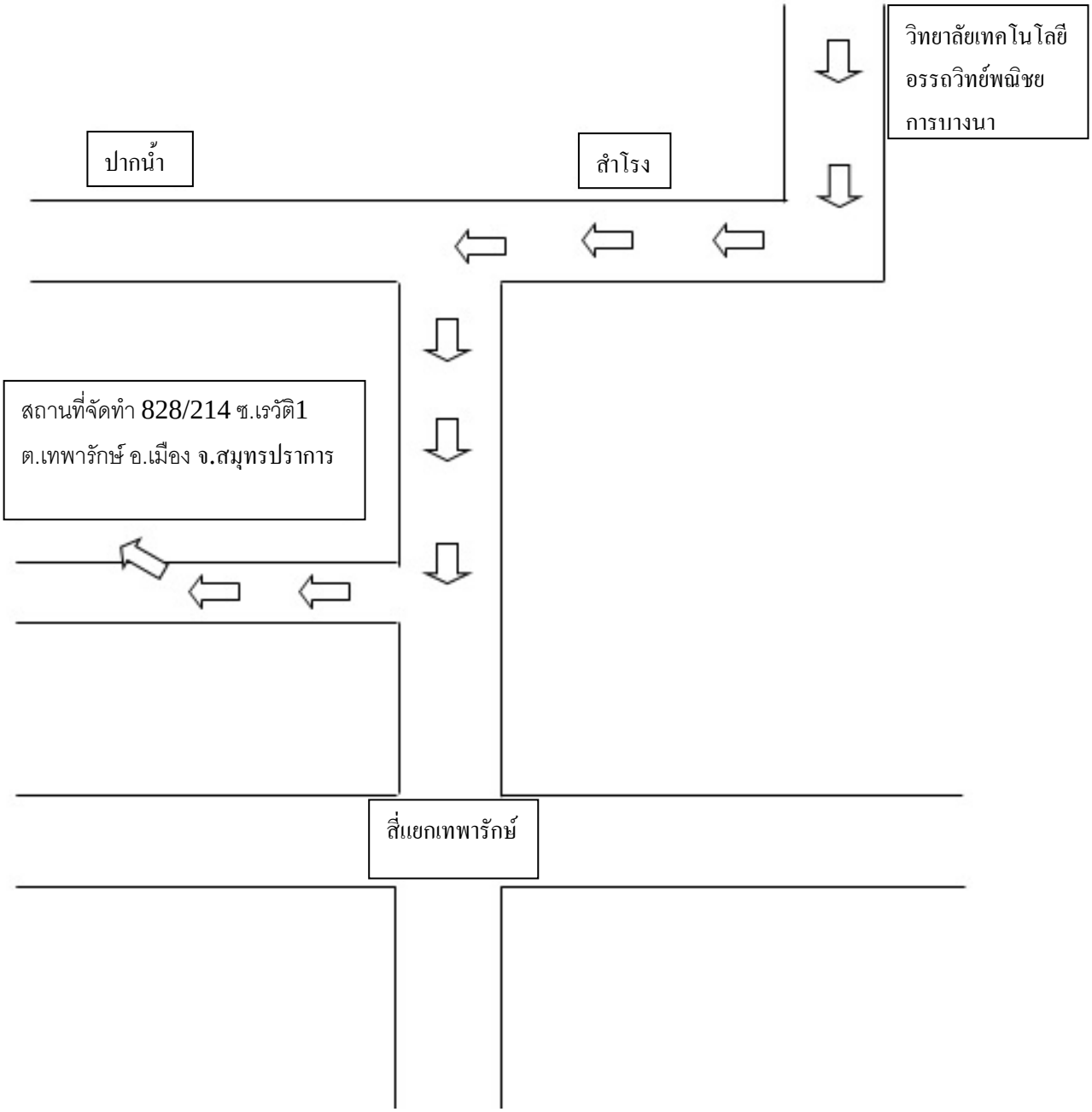
1. หมั่นดูแลรักษาทำความสะอาดเพื่อป้องกันการขึ้นรา
1. วัสดุที่นำมาใช้ควรหาแหล่งวัตถุดิบสำรองไว้

ลงชื่อ.....
(อาจารย์ธัญศญา ธรรมิสกุล)
อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

ลงชื่อ.....
(อาจารย์วิชยุตม์ ศรีสะอาด)
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

ลงชื่อ.....
(อาจารย์วงค์เดือน ประไพวัชรพันธ์)
หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

สถานที่ดำเนินโครงการ



ปวส.2

บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

โครงการ ชั้นวางของอเนกประสงค์ (Whale Shelf)

ที่ปรึกษาโครงการ อาจารย์ธัญศญา ธรรมิสกุล

ที่ปรึกษาร่วมโครงการ อาจารย์วิชยุตม์ ศรีสะอาด

ผู้รับผิดชอบโครงการ นางสาว นิภาภัทร ออกแมน ระดับชั้น ปวส.2/26 เลขที่ 26

นางสาว กัลยากร ศรีชัชวาล ระดับชั้น ปวส.2/26 เลขที่ 25

ลำดับที่	รายการ	วันที่	ลงชื่อที่ปรึกษา	ลงชื่อที่ปรึกษาร่วม
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 เพื่อตรียมนำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 1)	2-6 ก.ย.62		
6	**นำเสนอโครงการ (Present)ครั้งที่ 1** (โครงการ +บทที่ 1-3 + แผนธุรกิจ)	21 ก.ย.62		

ลำดับที่	รายการ	วันที่	ลงชื่อ ที่ปรึกษา	ลงชื่อ ที่ปรึกษาร่วม
7	ปฏิบัติภาคสนาม ระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 8 ครั้ง (ปฏิบัติการขาย/งานบริการ/งานประดิษฐ์) เข้ารับการนิเทศ จากอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	1-31 ต.ค.62		
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 และการออกร้านจัดแสดงสินค้า/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 ปัญหาอุปรรค และข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนา))	20-24 ม.ค.63		
14	กำหนดส่ง บรรณานุกรม	27-31 ม.ค.63		
15	กำหนดส่ง ภาคผนวก ก-ง (แปรผลแบบสอบถาม ประมวลภาพ ประวัติผู้จัดทำโครงการ	3-7 ก.พ.63		
16	กำหนดส่ง กิตติกรรมประกาศ บทคัดย่อ และสารบัญ	10-14ก.พ.63		
17	กำหนดส่ง ตรวจรูปเล่มโครงการ	17-21ก.พ.63		
18	ส่งรูปเล่ม+เงินค่ารูปเล่ม+แผ่นซีดี 1 แผ่น	24-28ก.พ.63		

แบบสอบถาม

เรื่อง "ความพึงพอใจที่มีต่อชั้นวางของอเนกประสงค์(Whale Shelf)"

คำชี้แจง แบบสอบถามชุดนี้เป็นการศึกษาความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อชั้นวางของอเนกประสงค์ (Whale Shelf) ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการจึงขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามมี 2 ตอน

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ความพึงพอใจที่มีต่อชั้นวางของจากกระดาษหนังสือพิมพ์

คำชี้แจง โปรด ✓ ลงใน ( ) ที่ต้องการ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. **เพศ** ( ) ชาย ( ) หญิง
2. **อายุ** ( ) ต่ำกว่า 20 ปี ( ) 20-30 ปี
   ( ) 31-40 ปี ( ) ตั้งแต่ 41 ปีขึ้นไป
3. ระดับการศึกษา
   ( ) ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)
   ( ) มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)
   ( ) อนุปริญญา/ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)
   ( ) ปริญญาตรี
   ( ) ปริญญาโท หรือสูงกว่า
4. **อาชีพ** ( ) อาจารย์ ( ) นักเรียน/นักศึกษา ( ) ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ
   ( ) พนักงานบริษัท ( ) ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย ( ) รับจ้าง
   ( ) อื่น ๆโปรดระบุ.....
5. **รายได้** ( ) ต่ำกว่า 10,000 บาท ( ) 10,000-15,000 บาท
   ( ) 15,001-20,000 บาท ( ) 20,001 บาทขึ้นไป

<u>ตอนที่</u> 2 ความพึงพอใจที่มีต่อชั้นวางของจากกระดาษหนังสือพิมพ์

<u>คำชี้แจง</u> 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	สามารถติดต่อรับชมผลิตภัณฑ์หรือซื้อผลิตภัณฑ์ได้สะดวก					
2	การส่งมอบสินค้าตรงเวลาตามกำหนด					
3	ช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย					
ด้านส่งเสริมการขาย						
1	จัดส่งฟรีแบบพัสดุเมื่อซื้อสินค้า 2 ชิ้น					

ข้อเสนอแนะและความคิดเห็นเพิ่มเติม

.....

.....

ขอขอบคุณในความร่วมมือของการตอบแบบสอบถาม

คณะผู้จัดทำ

ภาคผนวก ข แบบสอบถาม

- ตัวอย่างแบบสอบถาม
- รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม

แบบสอบถาม

เรื่อง “ความพึงพอใจที่มีต่อชั้นวางของอเนกประสงค์(Whale Shelf)”

คำชี้แจง แบบสอบถามชุดนี้เป็นการศึกษาความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อชั้นวางของอเนกประสงค์ (Whale Shelf)ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการจึงขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามมี 2 ตอน

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ความพึงพอใจที่มีต่อชั้นวางของอเนกประสงค์(Whale Shelf)

คำชี้แจง โปรด ✓ ลงใน ( ) ที่ต้องการ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. **เพศ** ( ) ชาย ( ) หญิง
2. **อายุ** ( ) ต่ำกว่า 20 ปี ( ) 20-30 ปี
   ( ) 31-40 ปี ( ) ตั้งแต่ 41 ปีขึ้นไป
3. ระดับการศึกษา
   ( ) ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)
   ( ) มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)
   ( ) อนุปริญญา/ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)
   ( ) ปริญญาตรี
   ( ) ปริญญาโท หรือสูงกว่า
4. **อาชีพ** ( ) อาจารย์ ( ) นักเรียน/นักศึกษา ( ) ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ
   ( ) พนักงานบริษัท ( ) ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย ( ) รับจ้าง
   ( ) อื่น ๆโปรดระบุ.....
5. **รายได้** ( ) ต่ำกว่า 10,000 บาท ( ) 10,000-15,000 บาท
   ( ) 15,001-20,000 บาท ( ) 20,001 บาทขึ้นไป

<u>ตอนที่ 2 ความพึงพอใจที่มีต่อชั้นวางของอเนกประสงค์(Whale Shelf)</u>

<u>คำชี้แจง</u> 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	สามารถติดต่อรับชมผลิตภัณฑ์หรือซื้อผลิตภัณฑ์ได้สะดวก					
2	การส่งมอบสินค้าตรงเวลาตามกำหนด					
3	ช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย					
ด้านส่งเสริมการขาย						
1	จัดส่งฟรีแบบพัสดุเมื่อซื้อสินค้า 2 ชิ้น					

ข้อเสนอแนะและความคิดเห็นเพิ่มเติม

.....

.....

ขอขอบคุณในความร่วมมือของการตอบแบบสอบถาม

คณะผู้จัดทำ

รายงานผลแบบสอบถาม

โครงการนวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ชั้นวางของอเนกประสงค์(Whale Shelf)

แบบสอบถามชุดนี้ เป็นการศึกษาความพึงพอใจที่มีต่อชั้นวางของอเนกประสงค์(Whale Shelf)ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ มีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้นจำนวน 100 คน แบบสอบถามมี 2 ตอน

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ความพึงพอใจที่มีต่อชั้นวางของอเนกประสงค์(Whale Shelf)

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและค่าร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานภาพ	**จำนวน (คน)**	**ร้อยละ**
1.เพศ		
ชาย	49	49.0
หญิง	51	51.0
รวม	**100**	**100.0**
2.อายุ		
ต่ำกว่า 20 ปี	83	83.0
20-30 ปี	15	15.0
31 – 40 ปี	2	2
ตั้งแต่ 41 ปีขึ้นไป	-	-
รวม	**100**	**100.0**
3.ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)	4	4.0
มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)	42	42.0
อนุปริญญา/ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)	54	54.0
ปริญญาตรี	-	-
ปริญญาโท หรือสูงกว่า	-	-
รวม	**100**	**100.0**

สถานภาพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
4.อาชีพ		
อาจารย์	-	-
นักเรียน/นักศึกษา	99	99.0
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	1.0	1.0
พนักงานบริษัท	-	-
ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย	-	-
รับจ้าง	-	-
อื่น ๆ โปรดระบุ.....	-	-
รวม	**100**	**100.0**
5.รายได้		
ต่ำกว่า 10,000 บาท	91	91.0
10,000 - 15,000 บาท	9	9.0
15,000 – 20,000 บาท	-	-
20,001 บาทขึ้นไป	-	-
รวม	**100**	**100.0**

จากตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล ทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการสำรวจครั้งนี้จำนวน 100 คน ปรากฏผลดังนี้

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

อายุ ผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถามมีอายุต่ำกว่า 20 ปี จำนวน 83 คน คิดเป็นร้อยละ 83.0 รองลงมามีอายุ 20-30 ปี จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 15.0 และมีอายุ 31 – 40 ปี จำนวน 2 คนคิดเป็นร้อยละ 2.0 โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุต่ำกว่า 20 ปี รองลงมาคือมีอายุ 20-30 ปีและมีอายุ 31 – 40 ปี ตามลำดับ

ระดับชั้น ผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถามศึกษาอยู่ในระดับชั้น ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 4.0 รองลงมาศึกษาอยู่ในระดับชั้น มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 42.0 และศึกษาอยู่ในระดับชั้นมาอนุปริญญา/ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) จำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 54.0 โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับชั้นมาอนุปริญญา/ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) รองลงมาคือระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) และต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ตามลำดับ

อาชีพ ผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถามอยู่ในอาชีพ นักเรียน/นักศึกษา จำนวน 99 คน คิดเป็นร้อยละ 99.0 รองลงมาอาชีพ ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1.0 โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอาชีพ นักเรียน/นักศึกษา รองลงมาอาชีพ ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ตามลำดับ

รายได้ ผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถามอยู่ในรายได้ ต่ำกว่า 10,000 บาท จำนวน 91 คน คิดเป็นร้อยละ 91.0 รองลงมารายได้ 10,000 – 15,000 บาท จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 9.0 โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ ต่ำกว่า 10,000 บาท รองลงมามีรายได้ 10,000 – 15,000 บาท ตามลำดับ

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ความพึงพอใจที่มีต่อชั้นวางของอเนกประสงค์(Whale Shelf)

ความพึงพอใจที่มีต่อสิ่งประดิษฐ์ชั้นวางของอเนกประสงค์(Whale Shelf)
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 แสดงความพึงพอใจที่มีต่อชั้นวางของอเนกประสงค์(Whale Shelf)

รายการประเมิน	**ผลการประเมิน**						
	5	**4**	**3**	**2**	**1**	$\bar{X}$	**SD**
ด้านผลิตภัณฑ์							
1.คุณภาพผลิตภัณฑ์	42.00	45.00	12.00	1.00	-	4.28	0.71
2.รูปแบบการออกแบบของผลิตภัณฑ์	14.00	60.00	26.00	-	-	3.88	0.62
3.ประโยชน์และคุณค่าของการใช้งาน	34.00	40.00	24.00	2.00	-	4.06	0.81
ด้านราคา							
1.ความเหมาะสมของราคากับคุณภาพผลิตภัณฑ์	17.00	54.00	29.00	-	-	3.88	0.67
2.ความเหมาะสมของราคากับรูปแบบของผลิตภัณฑ์	24.00	54.00	21.00	1.00	-	4.01	0.70
3.ช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย	27.00	45.00	27.00	1.00	-	3.98	0.77
ด้านการจัดจำหน่าย							
1.สามารถติดจต่อรับชมผลิตภัณฑ์หรือซื้อผลิตภัณฑ์ได้สะดวก	24.00	53.00	22.00	1.00	-	4.00	0.71
2.การส่งมอบสินค้าตรงเวลาตามกำหนด	30.00	48.00	21.00	1.00	-	4.07	0.74
3.ช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย	32.00	45.00	23.00	-	-	4.09	0.74

รายการประเมิน	ผลการประเมิน						
	5	4	3	2	1	$\bar{X}$	SD
ด้านส่งเสริมการตลาด							
1.มีส่วนลดเมื่อซื้อสินค้า 2 ชิ้นเหลือ 859 บาท (ปกติ 900บาท)	25.00	61.00	13.00	1.00	-	4.10	0.64
2.มีส่วนลดให้กับผู้แชร์เพจร้าน 10 % บน FACEBOOK	41.00	40.00	19.00	-	-	4.22	0.75
3.จัดส่งฟรีลงทะเบียนเมื่อสั่งครบ 1,300 บาท	23.00	57.00	20.00	-	-	4.03	0.66
4.มีการโฆษณาป้ายหน้าร้าน Facebook และ Line	33.00	37.00	29.00	1.00	-	4.02	0.82

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	4.07	0.20	มาก
2.ด้านราคา	3.96	0.07	มาก
3.ด้านการจัดจำหน่าย	4.05	0.05	มาก
4.ด้านส่งเสริมการขาย	4.09	0.09	มาก
รวม	**4.05**	**0.11**	**มาก**

จากตารางที่ 3 ผู้ตอบแบบสอบถามแสดงความความพึงพอใจมีต่อชั้นวางของจากไม้อัดด้านส่วนประสมทางการตลาด **4P's** โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย (x□ = 4.05) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านส่งเสริมการขายอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย (x□ = 4.09) รองลงมาด้านด้านผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย (x□ = 4.56) รองลงด้านการจัดจำหน่าย อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย (x□ = 4.05) และด้านราคา อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย (x□ = 3.96) ตามลำดับ

ภาคผนวก ค ประมวลภาพผลิตภัณฑ์ หรือบริการในโครงการ

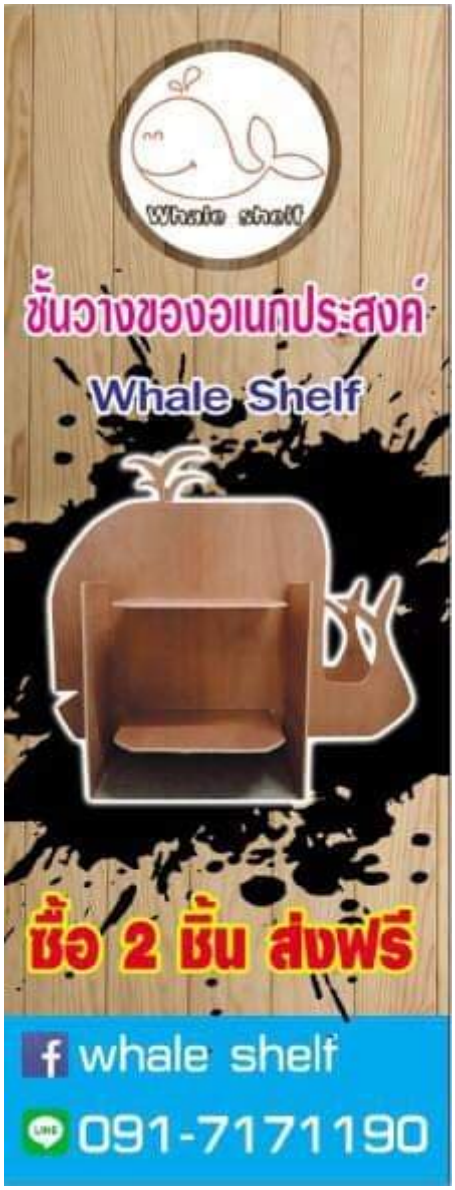
- ตราสินค้า และรูปแบบผลิตภัณฑ์ หรือบริการในโครงการ
- เอกสารสื่อโฆษณา หรือประชาสัมพันธ์โครงการ
- รูปภาพขั้นตอนการปฏิบัติงานโครงการ
- รูปภาพวัสดุอุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์ หรือบริการในโครงการ
- รูปภาพการนิเทศจากอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

ตราสินค้า

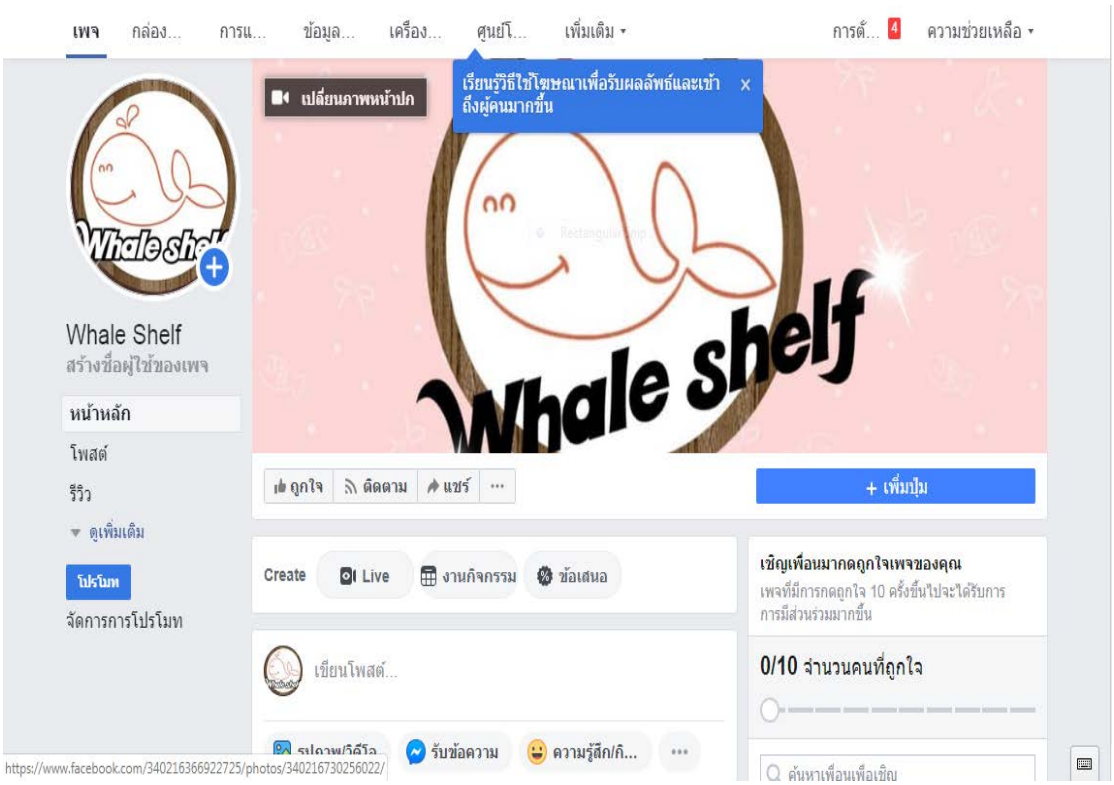
รูปแบบผลิตภัณฑ์

ประชาสัมพันธ์โครงการ

ป้ายร้าน



เพจ Facebook



รูปภาพขั้นตอนการปฏิบัติงานโครงการ

1.**ร่างออกแบบและวางโครงสร้าง**

2.วัดขนาดไม้

3.ตัดไม้ตามแบบที่ร่างไว้

4.นำแผ่นไม้ที่ตัดไว้มาประกอบเข้าด้วยกัน

5.ตรวจสอบความเรียบร้อยเป็นอันเสร็จสิ้น

ภาพวัสดุอุปกรณ์

แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ

สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ

ภาคเรียนที่ 1-2ปีการศึกษา 2562

ชื่อโครงการ	ชั้นวางของอเนกประสงค์ (Whale Shelf)
ระยะเวลาการดำเนินงาน	มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563
สถานที่การดำเนินงาน	828/214 ซ.เรวัติ1 ต.เทพารักษ์ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270
ประมาณค่าใช้จ่าย	1,470 บาท
ผู้รับผิดชอบโครงการ	

1. นางสาวนิภาภัทร ออกแมน รหัสประจำตัว 41163 ปวส.2/26
2. นางสาวกัลยากร ศรีชัชวาล รหัสประจำตัว 41190 ปวส.2/26

ลงชื่อ .....ประธานโครงการ

(นางสาวนิภาภัทร ออกแมน) ...../...../.....

ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....

(อาจารย์ธัญศญา ธรรมิสกุล)...../...../.....

ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

.....

.....

.....

ลงชื่อ.....

(อาจารย์วิชยุตม์ ศรีสะอาด)...../...../.....

ลงชื่อ.....หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

(อาจารย์วงค์เดือน ประไพวัชรพันธ์)...../...../....

ชื่อโครงการ ชั้นวางของอเนกประสงค์ (Whale Shelf)

แผนงาน นักศึกษาสาขาวิชาการตลาด โครงการกลุ่ม นวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์

อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ธัญศญา ธรรมิสกุล

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม อาจารย์วิชยุตม์ ศรีสะอาด

ผู้รับผิดชอบโครงการ

1. นางสาวนิภาภัทร ออกแมน ประธานโครงการ
2. นางสาวกัลยากร ศรีชัชวาล รองประธานโครงการ

หลักการและเหตุผล

ส่วนใหญ่ผู้คนในปัจจุบันเริ่มเห็นข้อดีของไม้อัดที่มีความแข็งแรงสูงกว่าผลิตภัณฑ์แผ่นไม้อื่นๆ เพราะระกอบด้วยชั้นของไม้วีเนียร์ไม้ที่มีเม็ดในแต่ละชั้นวิ่งไปในทิศทางที่แตกต่างกันเป็นวัสดุก่อสร้างที่แข็งแรงทนทานสูง มีความคงตัวไม่ยืดหด ไม่แตกง่าย และยึดสกรูได้แน่นมากเนื่องจากเม็ดทรายที่แตกต่างกันของแต่ละชั้นจะให้สกรูยึดไว้ สามารถตอกตะปู ใช้ตะปูควงขันใกล้ขอบแผ่นหรือทุกส่วนได้รอบด้าน ตัดด้วยเลื่อย และฉลุได้ง่ายไม่แตกหัก สามารถโค้งงอได้โดยไม่หักฉีก เป็นฉนวนกันความร้อนได้ดี รับน้ำหนักได้ในอัตราที่สูงกว่าไม้ธรรมดา เหมาะสำหรับงานขนาดเล็กจนถึงงานขนาดใหญ่ ตั้งแต่ชั้นวางของบางๆจนถึงชั้นวางของขนาดใหญ่ ใช้เป็นโครงสร้างหล่อเสาคอนกรีตในงานก่อสร้าง เป็นส่วนประกอบของเฟอร์นิเจอร์ โครงสร้างกล่องไม้ สำหรับรองพื้นนอนที่เตียง ทำผนังห้อง ฝ้าเพดาน นำมาสร้างสรรค์เป็นงานตกแต่งที่สวยงามสร้างรายได้เป็นอย่างดี

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการ จึงมีแนวคิดในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ จากการนำวัสดุที่เป็นไม้แผ่นเรียบธรรมดามาเพิ่มมูลค่าให้เป็นส่วนผลิตในการสร้างตัวสินค้า ให้ออกมาเป็นกล่องเก็บของอเนกประสงค์ที่ทำจากไม้อัด เพื่อดำเนินตามรอยเศรษฐกิจพอเพียง ดั่งพระราชดำริของพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่9 ที่ว่าด้วยการใช้อย่างพอเพียง ผู้จัดทำของเรานั้นได้คิดค้นที่จะต่อยอดจากไม้อัดแผ่นเรียบธรรมดามาประดิษฐ์เป็นรูปทรงปลาวาฬ กลายเป็นสินค้าที่เพิ่มมูลค่าให้กับไม้ได้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อพัฒนาทักษะในการประดิษฐ์คิดค้น
3. เพื่อให้นักศึกษาฝึกทักษะกระบวนการทำงานเป็นกลุ่ม
4. เพื่อสร้างเสริมความคิดในเชิงสร้างสรรค์ และพัฒนาการในเชิงบวก

เป้าหมาย

1. การนำผลงานส่งเข้าประกวดการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ประเภทสิ่งประดิษฐ์
2. เสนอขายบุคคลที่มีความสนใจในสิ่งประดิษฐ์จากไม้อัด

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

1. ออกแบบชิ้นงาน
2. วางแผนดำเนินงาน
3. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์
4. จัดเตรียมสถานที่ในการประดิษฐ์ชิ้นงาน
5. จัดทำแผนธุรกิจและกลยุทธ์ทางการตลาด

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ

1. ปฏิบัติงานโดยเริ่มงานจากการวาดโครงสร้างบนแผ่นไม้
2. วัดความกว้างและความสูงของไม้ที่จะประกอบเป็นชั้นวางของ
3. ตัดแผ่นไม้ที่วาดโครงสร้างไว้
4. นำแผ่นไม้ที่ตัดแล้วมาประกอบเป็นชั้นและรูปทรงที่วาดไว้ โดยตะปูเป็นตัวยึด
5. นำแล็กเกอร์มาพ่นที่ชิ้นงาน ให้เงางาม
6. ตรวจสอบความเรียบร้อยของชิ้นงาน เป็นอันเสร็จสิ้นของการทำงาน

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปผลการปฏิบัติงาน
2. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน

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.ลงความเห็นในการขายสินค้า	←→								
2.สรุปความเห็นขายสินค้า เมี่ยงปลาทู	←→								
3.ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ		←→							
4.จัดเตรียมอุปกรณ์ในการขายสินค้า			←→						
5.จัดเตรียมสถานที่ในการทำสินค้าเพื่อไปจำหน่าย			←→						
6.หาแหล่งวัตถุดิบ				←→					
7.ลงสถานที่ในการขายสินค้า ตามออฟฟิศต่าง ๆ					←→				
8.สรุปผลการปฏิบัติงาน							←→		
9.ส่งรายงานสรุปผลดำเนินงาน									←→

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ เดือนมิถุนายน 2562 ถึง เดือนกุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ปฏิบัติการ 828/214 ซ.เรวัติ ต.เทพารักษ์ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ

สถานที่จำหน่ายสินค้า เพจFacebook:Whale shelf

งบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน เป็นเงิน 1,470 บาท

1.	ไม้อัด	600	บาท
2.	แล็กเกอร์	150	บาท
3.	ตะปู	20	บาท
4.	เลื่อยไฟฟ้า	700	บาท
	รวม	1,470	บาท

การติดตามผลและการประเมิน

1. นำเสนอชิ้นงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
2. นำผลงานส่งเข้าประกวดการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ประเภทสิ่งประดิษฐ์
3. รายงานสรุปผลการดำเนินการ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. สามารถนำมาใช้ในชีวิตประจำวันและหารายได้ให้กับตัวเองและครอบครัว
3. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
4. ทำให้เกิดความคิดสร้างสรรค์และมีคุณค่า

ปัญหาและอุปสรรค

1. ค่อนข้างที่จะประกอบชิ้นงานยาก
   เพราะด้วยรูปทรงที่ออกแบบแตกต่างจากชั้นไม้ทั่วไป

ข้อเสนอแนะ

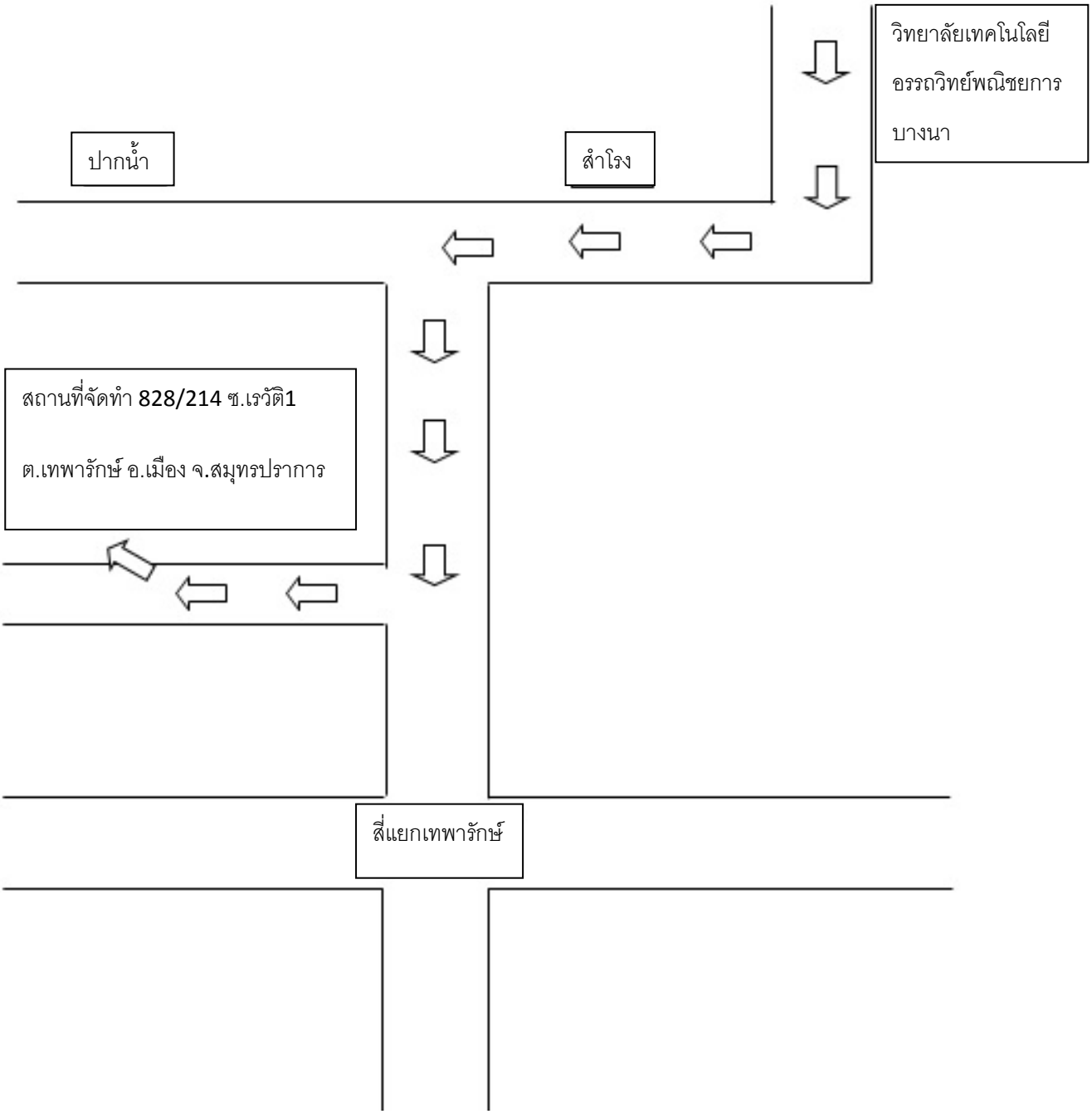
1. หมั่นดูแลรักษาทำความสะอาดเพื่อป้องกันการขึ้นรา
2. วัสดุที่นำมาใช้ควรหาแหล่งวัตถุดิบสำรองไว้

ลงชื่อ.....
(อาจารย์ธัญศญา ธรรมิสกุล)
อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

ลงชื่อ.....
(อาจารย์วิชยุตม์ ศรีสะอาด)
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

ลงชื่อ.....
(อาจารย์วงค์เดือน ประไพวัชรพันธ์)
หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

สถานที่ดำเนินโครงการ



`

ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ

ประวัติผู้ดำเนินโครงการ

ชื่อ นามสกุล	:	นางสาวนิภาภัทร ออกแมน
วัน เดือน ปี	:	28 มีนาคม 2543
สถานที่เกิด	:	กรุงเทพมหานคร
การศึกษา	:	ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)
สถานที่ศึกษา	:	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ
ตำแหน่งในโครงการ	:	ประธานโครงการ

ชื่อ นามสกุล	:	นางสาวกัลยากร ศรีชัชวาล
วัน เดือน ปี	:	6 มกราคม 2543
สถานที่เกิด	:	กรุงเทพมหานคร
การศึกษา	:	ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)
สถานที่ศึกษา	:	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พณิชยการ
ตำแหน่งในโครงการ	:	รองประธานโครงการ