

แผนธุรกิจ

.....“Radish Scrub”.....

จัดทำโดย

-น.ส.กมลวรรณ สุวรรณสิทธิ์ ส.1.2 ภาวตลวด.....
-น.ส.พรศิริ สกจิ๋ว ส.1.2 ภาวตลวด.....
-น.ส.สิริมากร อยู่สถิต ส.1.2 ภาวตลวด.....
-น.ส.เหมือนแพรว จงสถันภควง ส.1.2 ภาวตลวด.....

วิทยาลัยเทคนิคสมุทรสาคร

แบบกรอกข้อมูลเบื้องต้น
สำหรับนักศึกษา
(ประกอบธุรกิจเป็นกลุ่ม)



ชื่อ-สกุล(ผู้ประกอบธุรกิจหลัก) เหมือนแพท จงสตันกลาง.....
 วิทยาลัย..... เทคนิควาชนบุรี..... จังหวัด..... ราชบุรี.....
 ประเภท/ลักษณะธุรกิจ.....
 สถานที่ตั้งธุรกิจ.....
 โทรศัพท์..... เทคนิควาชนบุรี..... E-mail..... Kamonwan.nild116@gmail.com.....
 ชื่อ-สกุล ครูที่ปรึกษา.....
 ชื่อผู้เข้าร่วมประกอบธุรกิจ
 1. น.ส.ณมลวรรณ..... สุวรรณสิทธิ์..... ชั้น/แผนก..... ส.1.2..... การตลาด.....
 2. น.ส.ทศศิริ..... ชกชีว..... ชั้น/แผนก..... ส.1.2..... การตลาด.....
 3. น.ส.สิริยวกร..... อยู่สถิต..... ชั้น/แผนก..... ส.1.2..... การตลาด.....
 4. น.ส.เหมือนแพท..... จงสตันกลาง..... ชั้น/แผนก..... ส.1.2..... การตลาด.....

ประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ

.....

ภาพประกอบ

บริเวณสถานที่/พื้นที่ประกอบธุรกิจ/ธุรกิจ

สินค้า/การบริการ

แผนธุรกิจ
สำหรับนักศึกษา

1. ข้อมูลพื้นฐานการดำเนินธุรกิจ

1.1 ชื่อ-สกุล(ผู้ประกอบการธุรกิจหลัก) ... น.ส.เหมือนแพรว... จงสดันกลาง

1.2 ประเภทสินค้า/บริการ) ... สกัสนผิวกาย

ชื่อกิจการ(ถ้ามี) ... Radish Scrub

1.3 สถานที่ตั้งธุรกิจ) ... 57/1 หมู่ 1 ต.ธรรมเสน อ.โพธาราม จ.ราชบุรี 70120

1.4 ประวัติความเป็นมา มูลเหตุจุดใจ หรือแรงบันดาลใจที่ทำให้ประกอบธุรกิจ

ในชีวิตประจำวันของผู้คนในปัจจุบันนี้ต้องทนเจอกับมลภาวะ มลพิษมากมายไม่ว่าจะเป็นฝุ่น
ควัน... ความท้อถอม... ในอากาศที่เรามองไม่เห็น... ที่คอยทำร้ายผิวของเราทุกคน... จึงสนใจและสรรหา
ผลิตภัณฑ์ที่จะช่วยฟื้นฟูและบำรุงผิวให้มีความสุขที่ดูมากยิ่งขึ้น... ไม่ว่าจะเพิ่มครีมทาผิว... ครีมกันแดด... และ
อีกผลิตภัณฑ์หนึ่งที่มีความนิยมมาก... นั่นคือสคลับ

ซึ่งภายในจังหวัดราชบุรีมีพืชชนิดหนึ่งที่ขึ้นชื่อและปลูกกันมากในอำเภอสวนผึ้ง จังหวัดราชบุรี
นั่นก็คือหัวใจแก้ว ซึ่งหัวใจแก้วเป็นพืชที่มีสรรพคุณหลากหลายมีวิตามินซี ฟอสฟอรัส สังกะสี และวิตามินบี
มีประโยชน์ในการบำรุงผิวพรรณอย่างมาก... น้ำจากหัวใจแก้วสามารถช่วยให้ความชุ่มชื้น... ทำให้ผิวอมน้ำ...
รักษาผิวแห้ง... ผิวที่เป็นผดผื่น... และรักษาฝ้า... กระ... จุดขึ้นสาวที่งจากผิว

กลุ่มของเรายังมีแนวคิดที่จะนำหัวใจแก้ว... ซึ่งเื่ออยู่มากในจังหวัดราชบุรี... มาเป็นส่วนประกอบ
หลัก... ในการทำสคลับผิวกาย... ภายใต้แบรนด์ "Radish Scrub"

1.5 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ

- เพื่อนำวัตถุประสงค์ที่มีในท้องถื่นมาพัฒนาให้เกิดประโยชน์
- เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุประสงค์ในท้องถื่น
- เพื่อสร้างรายได้ระหว่างเรียน
- เพื่อฝึกการเป็นผู้ประกอบการ

1.6 เป้าหมายของการจัดทำแผนธุรกิจ

เป้าหมายเชิงคุณภาพ

ใน 1 ปี จะมีการทำให้ผลิตภัณฑ์จากหัวไชเท้า Radish Scrub ให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางและมี
การเพิ่มตัวแทนจำหน่ายไปในทุกๆ จังหวัดต่างๆ

เป้าหมายเชิงปริมาณ

จำหน่าย Radish Scrub 30 กระจุก/วัน

1.7 ลักษณะธุรกิจ

เป็นธุรกิจขนาดย่อม ผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย รวมลงทุน 4 คน คนละ 5,000 บาท
รวมเป็นเงิน 20,000 บาท จัดตั้งในบริษัทจำกัด มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในการดูแลธุรกิจ
สามารถช่วยเหลือกันและกันได้ทุกหน้าที่

1.8 ลักษณะสินค้าและบริการ

กิจการผลิตภัณฑ์ประเภทสมุนไพร ได้แก่ผลิตภัณฑ์

1.9 วิสัยทัศน์

ภายใน 1 ปี ผลิตภัณฑ์ Radish Scrub ต้องมีรายได้เพิ่มขึ้น 40% ต่อปี และมีการพัฒนาคุณภาพ
ของผลิตภัณฑ์ต่อไป

1.10 พันธกิจ

ผลิต Radish Scrub โดยใช้วัตถุดิบที่มีการคัดสรรคุณภาพมาอย่างดีและมีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย

1.11 เป้าหมายการขาย

จำหน่าย Radish Scrub 30 กระจุก/วัน

2. การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด (SWOT Analysis)

ผลิตภัณฑ์..Radish Scrub.. ได้มีการนำเอาหัวใจเข้ามาเป็นส่วนประกอบหลักซึ่งมีสรรพคุณช่วยบำรุงผิว...
เพิ่มความชุ่มชื้นให้ผิว...รักษาผดผื่น...กลุ่มเป้าหมายหลักคือวัยรุ่น...นักเรียนนักศึกษา...จำหน่ายในราคาถูก...
ทำให้ได้รับความสนใจจากลูกค้าเป็นอย่างมาก.....

จุดแข็ง (ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้ธุรกิจได้เปรียบคู่แข่ง)

- รูปแบบผลิตภัณฑ์แปลกใหม่
- วัตถุดิบหาซื้อได้ภายในท้องถิ่น
- ผลิตภัณฑ์ทำมาจากธรรมชาติ
- สมาชิกมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บำรุงผิว
- วัตถุดิบหลักสามารถหาซื้อได้ทุกฤดูกาล

จุดอ่อน (ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้ธุรกิจเสียเปรียบคู่แข่ง)

- ผลิตภัณฑ์ผลิตเลียนแบบได้ง่าย

โอกาส (ปัจจัยภายนอกที่ส่งเสริมให้ธุรกิจเจริญก้าวหน้าในอนาคต)

- ปัจจุบันผู้คนหันมาดูแลสุขภาพและบำรุงผิวพรรณมากยิ่งขึ้น
- ผู้คนให้ความสนใจและนิยมผลิตภัณฑ์ที่มีมาจากธรรมชาติ

อุปสรรค (ปัจจัยภายนอกที่ทำให้ธุรกิจไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า หรือเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ)

- คู่แข่งในตลาดมีมาก

3. แผนการตลาด

ภาพรวมการตลาด

ปัจจุบันผู้คนหันมาให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพ... และอยากมีผิวพรรณที่ขาวกระจ่างใส... จึงทำให้สคลับ...
ขัดผิวกลายเป็นได้รับความนิยมมากในท้องตลาด... เราจึงมีการคิดค้นนำเอาวัตถุดิบในท้องถิ่น... นั่นคือหัวไชเท้า...
มาเป็นวัตถุดิบหลักในการทำสคลับขัดผิว... เพื่อสร้างความแตกต่างและเป็นทางเลือกใหม่ให้กับลูกค้า.....

สินค้าบริการ

..... สคลับขัดผิวจากหัวไชเท้า Radish Scrub

ราคา

..... สคลับขัดผิวหัวไชเท้า กระจุกละ 129 บาท

ช่องทางการจำหน่าย

- - สื่อออนไลน์ Facebook, IG, Line
- - บิวตี้ซีล
- - ตัวแทนจำหน่าย
- - ออกบูธ
- - จำหน่ายภายในวิทยาลัย

การส่งเสริมการตลาด

..... ซื้อ 3 กระจุก แถมฟรี 1 กระจุก

การกำหนดตลาดเป้าหมาย

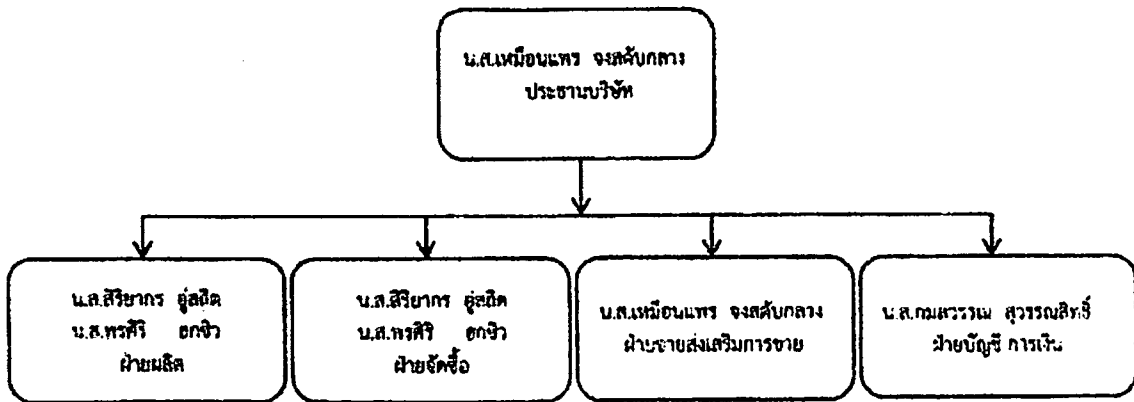
กลุ่มเป้าหมายหลัก

- ผู้หญิงวัยทำงาน.....
- นักเรียนนักศึกษา.....

กลุ่มเป้าหมายรอง

- ผู้ชายที่ดูแลตัวทรงแฉ.....

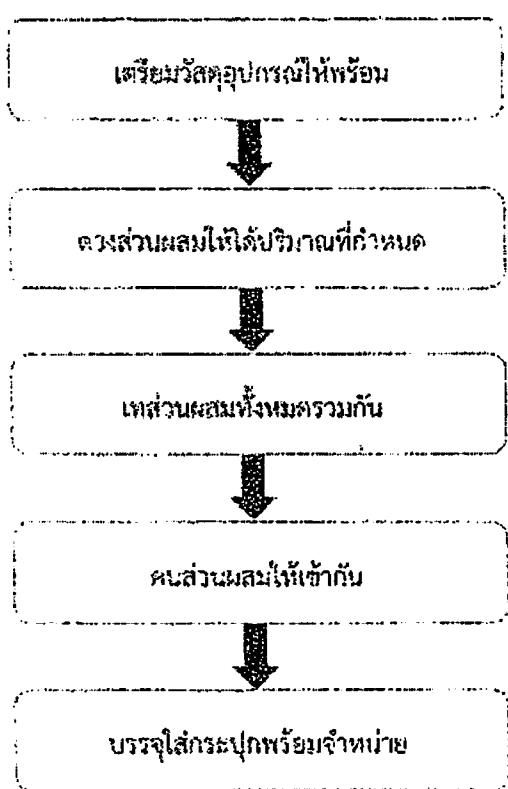
4. แผนการบริหารจัดการ



หน้าที่ความรับผิดชอบ

- ประธานบริษัท มีหน้าที่ควบคุมดูแลและบริหารงานโดยรวมฝ่ายผลิต.....
- ฝ่ายการตลาด มีหน้าที่ดูแลจัดโปรโมชันโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้า.....
- ฝ่ายการบัญชี มีหน้าที่ดูแลและจัดสรรงบประมาณ.....
- ฝ่ายผลิต มีหน้าที่ควบคุมการผลิตให้มีคุณภาพ.....
- ฝ่ายจัดซื้อ มีหน้าที่จัดซื้อวัตถุดิบเพื่อนำมาใช้ในการผลิต.....

5. แผนการผลิต
ขั้นตอนการผลิตประกอบด้วย



1. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์พร้อมที่จะใช้ในการผลิตไข่พร้อม.....
2. ตวงเกลือ 4. กล. นมผงมัน 5. ช็อค.....
.....หัวใจหัวนมท. 5. กล. น้ำเย็นมะพร้าว 1. ลิตร
3. เทส่วนผสมทั้งหมดลงในถ้วยผสม.....
4. คนส่วนผสมทั้งหมดให้เข้ากันแล้วพักไว้ 15.....
.....นาที.....
5. บรรจุใส่กระปุกพร้อมจำหน่าย.....

อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต

ไม้พาย	1 อัน	50 บาท
ถังผสม	1 ถัง	100 บาท
กรวยกรองน้ำพลาสติก	1 อัน	20 บาท
เครื่องปั่น	1 เครื่อง	800 บาท
เขียง	1 อัน	80 บาท
มีด	1 ตัว	30 บาท
กระบวน	1 อัน	60 บาท

-7-

วัสดุที่ใช้ในการผลิต

หัวโซเท้า	5 กิโลกรัม	กิโลกรัมละ	6 บาท
ขี้เถ้า	5 ชีด	ชีดละ	20 บาท
น้ำยาล้างหัว	1 ลิตร	ลิตรละ	350 บาท
เกลือสปา	4 กิโลกรัม	กิโลกรัม	100 บาท
กระปุกสำหรับบรรจุ	30 กระปุก	กระปุกละ	15 บาท
สติ๊กเกอร์แผ่น 30 ดวง	1 แผ่น	แผ่นละ	150 บาท
		รวม	1,480 บาท

6. แผนการเงิน

6.1 สมาชิกมีจำนวน 9 คน... ร่วมลงทุนในการดำเนินธุรกิจ โดยลงทุนคนละ 1,000 บาท... รวมเป็นเงิน...
รวมเป็นเงิน 4,000 บาท... ลงทุนซื้อวัสดุอุปกรณ์เริ่มต้น = 2,620 บาท... ลงเหลือเงินทุนหมุนเวียน
= 1,830 บาท... สมาชิกกลุ่มประกอบด้วย.....

1. น.ส.กมลวรรณ... สุวรรณสิทธิ์

2. น.ส.พรศิริ... ชกขีว

3. น.ส.ศิริยากร... ยู่สถิต

4. น.ส.เหมือนเพชร... จงสถับถลาง

6.2 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ระยะเวลาดำเนินงาน เดือน/ปี		
	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.
รายได้จากการขาย	116,100		
รายได้อื่น	-		
รายได้รวม	116,100		
หัก ต้นทุนขาย			
- ค่าวัสดุ 44,400			
- ค่าอุปกรณ์ 34,200			
- ค่าแรง 4,500	83,100		
กำไร (ขาดทุน) ก่อนต้นทุนทางการเงิน	33,000		
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน			
ค่าใช้จ่ายในการขาย			
- ค่าถุงหิ้ว 100			
- ค่าน้ำมัน 500	600		
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร			
- ค่าน้ำ - ค่าไฟ	300		
กำไรจากการดำเนินงาน	32,100		
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-		
กำไรก่อนหักภาษี	32,100		
หักภาษี			
กำไรสุทธิ	32,100		

-9-

หมายเหตุประกอบการเงิน (ถ้ามี)

หมายเหตุประกอบงบที่ 1
รายได้จากการขาย

1 วันขายได้	30 กระปุก	กระปุกละ 129	=	3,870
1 เดือน	3,870 × 30		=	161,100

หมายเหตุประกอบงบที่ 2
วัตถุดิบที่ใช้

1 วันใช้วัตถุดิบ		=	1,480
1 เดือน	1,480 × 30	=	44,400

หมายเหตุประกอบงบที่ 3
ค่าอุปกรณ์

1 วันใช้อุปกรณ์		=	1,140
1 เดือน	1,140 × 30	=	34,200

ค่าแรง

1 วัน	30 กระปุก	กระปุกละ 5	=	150
1 เดือน	150 × 30		=	4,500

7. แหนบฉุกเฉิน

ถ้าบุคคลช่วยไม่ตรงไปตามเป้าหมาย... จะมีการจัดโปรแกรมขึ้นจากราว 129 บาท... เหลือติดกระเป๋า 99 บาท...

ชื่อ 3. กรรณกุล... เลข 1. กรรณกุล.....

.....

ลายมือชื่อ..... เหมือนแพท... จงสดับกลาง..... เจ้าของกิจการ
(นางสาวเหมือนแพท... จงสดับกลาง)