



แผนธุรกิจ ขนมอบ

วิทยาลัยสารพัดช่างฉะเชิงเทรา

จังหวัดฉะเชิงเทรา

แผนธุรกิจ ขนมอบ

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ / ผู้บริหารโครงการ

สรุปความเป็นมาของธุรกิจ

1. ชื่อเจ้าของกิจการ ศูนย์บ่มเพาะ วิทยาลัยสารพัดช่างฉะเชิงเทรา ชื่อกิจการ ธุรกิจขนมอบ
2. ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ วิทยาลัยสารพัดช่างฉะเชิงเทรา
3. ประเภทสินค้าหรือบริการ ขนมอบ เบเกอรี่
4. มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ

ปัจจุบันผู้ประกอบการต้องการความสะดวกสบายในการดำรงชีวิตมากขึ้น พฤติกรรมของผู้บริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสังคมเมือง จึงผันแปรไปสู่ความนิยมเลือกซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคสะดวกซื้อเพิ่มมากขึ้น กลุ่มธุรกิจ ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา ได้มองเห็นโอกาสในการส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนาขีดความสามารถของนักเรียน นักศึกษา และประชาชนทั่วไปที่สนใจให้สามารถนำความรู้ ทักษะวิชาชีพ เพื่อสร้างเสริม ประสบการณ์เชิงพาณิชย์ ให้มีความพร้อมที่จะเริ่มประกอบธุรกิจของตนเอง หรือพัฒนาต่อยอดธุรกิจเดิม ได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน จึงได้จัดทำแผนธุรกิจขนมอบเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ

แผนธุรกิจฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจ โดยมีทำเลที่ตั้งในวิทยาลัยสารพัดช่างฉะเชิงเทราซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป็นนักเรียน นักศึกษา ครู เจ้าหน้าที่ ผู้ปกครอง และประชาชนทั่วไป และเป็นแนวทางในการจัดการ ควบคุมบริหารร้าน ตามรูปแบบการดำเนินธุรกิจ การบริหารจัดการสินค้าคงคลัง ฝึกอบรมเพาะการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ให้แก่ นักเรียน นักศึกษา พร้อมทั้งพัฒนาขีดความสามารถในการสร้างผลกำไรให้เกิดขึ้นกับกลุ่มธุรกิจ สำหรับการแข่งขันในตลาด ธุรกิจ ได้เปรียบคู่แข่งในแง่ราคา และรสชาติ ทั้งนี้กิจการที่ตั้งขึ้นใหม่ ใช้ ทรัพยากรบุคคลทางการตลาด ทางการบริหารบุคคล ทางการจัดซื้อ และทางการจัดทำบัญชีร่วมกับ ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา โดยจ่ายค่าตอบแทนให้ผู้ประกอบการเป็นผู้ดำเนินการตลาดเอง

5. ระยะเวลาการก่อตั้ง

- เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประมาณ 3 เดือน
- ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี
- ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี

วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน)

- เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ
- เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ
- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ
- เพื่อชำระหนี้อื่น
- อื่น ๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน)..... บาท

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค - ภาครัฐของทั้งบริษัท

จุดแข็ง ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

1. สินค้ามีความหลากหลายตรงกับความต้องการของลูกค้า
2. รสชาติอร่อย ทำสดใหม่ สะอาด
3. ราคาถูก

จุดอ่อน (ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง)

1. เป็นกิจการเริ่มต้น ทำให้ยังไม่เป็นที่คุ้นเคยของลูกค้า
2. ผู้ประกอบการเป็นนักเรียน นักศึกษา ขาดประสบการณ์ในการให้บริการ
3. ทำเลที่ตั้ง ไม่ติดถนนใหญ่ ไม่มีรถสาธารณะผ่าน
4. เป็นสินค้าสั่งทำตามคำสั่งของลูกค้า จึงไม่มีสินค้าหน้าร้าน

โอกาส (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต)

1. สินค้าเป็นสินค้าราคาสูง ทำให้ผู้ที่รับจัดอาหารว่าง หันมาใช้บริการมากขึ้น
2. ได้รับการสนับสนุน ส่งเสริม จากสถานศึกษา และครู อาจารย์

อุปสรรค (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ)

1. ธุรกิจขนมอบ จะทำเมื่อมีออเดอร์จากลูกค้า ทำให้ลูกค้าใหม่อาจยังไม่มั่นใจในรสชาติ
2. ธุรกิจไม่เปิดดำเนินการในวันหยุด เสาร์ – อาทิตย์ เนื่องจากอยู่ในส่วนงานราชการ

ปัจจัยภายนอกองค์กร	โอกาส	อุปสรรค
1. อุตสาหกรรมมีแนวโน้มขยายตัว	<input checked="" type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
2. จำนวนคู่แข่งมีแนวโน้มลดลง	<input type="checkbox"/> ใช่	<input checked="" type="checkbox"/> ไม่ใช่
3. ธุรกิจได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ	<input checked="" type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
4. นักเรียนมีระยะเวลาในการทำงานจำนวน 1 ปี	<input type="checkbox"/> ใช่	<input checked="" type="checkbox"/> ไม่ใช่
5.	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่

* ปัจจัยภายนอก เช่น สภาพตลาด ภาวะเศรษฐกิจ สังคม กฎหมาย การเมือง วัฒนธรรม ค่านิยม ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และเครือข่ายธุรกิจ

ส่วนที่ 3 กลยุทธ์การบริหารกิจการ

แผนการตลาด และการวิเคราะห์คู่แข่ง

- คู่แข่ง (ระบุชื่อคู่แข่ง ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่ง)
คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน.....2..... ราย

ชื่อคู่แข่งทางตรง

- ร้านค้าในโรงอาหาร สหกรณ์วิทยาลัยสารพัดช่างฉะเชิงเทรา
- นักศึกษาระยะสั้นของวิทยาลัยสารพัดช่างฉะเชิงเทรา ที่รับจัดขนมเบรค

ชื่อคู่แข่งทางอ้อม

- ร้านเบเกอรี่ที่เปิดให้บริการในจังหวัดฉะเชิงเทรา

2. การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

คุณสมบัติของ สินค้า / บริการ / อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา		✓		
2. ทำเลที่ตั้งกับกลุ่มลูกค้า			✓	
3. ลักษณะสินค้า/บริการ/อาชีพ (รูปร่าง บรรจุภัณฑ์)		✓		
4. คุณภาพสินค้า / บริการ / อาชีพ	✓			
5. ชื่อเสียงของสินค้า / บริการ		✓		
6. ยอดขายสินค้า / บริการ / อาชีพ		✓		

3. ตลาดของสินค้า / บริการ

- ตลาดท้องถิ่น / ในจังหวัด
 ตลาดต่างจังหวัด
 ตลาดต่างประเทศ
 อื่น ๆ (ระบุ) บุคลากรและนักศึกษาในวิทยาลัยสารพัดช่างฉะเชิงเทรา

4. ลักษณะของผู้ซื้อ

- มีลูกค้าประจำ / แน่นนอน / ตลาดเปิด
 มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม / ตลาดแคบ
 เป็นลูกค้าขจร ไม่แน่นนอน
 อื่น ๆ (ระบุ).....

