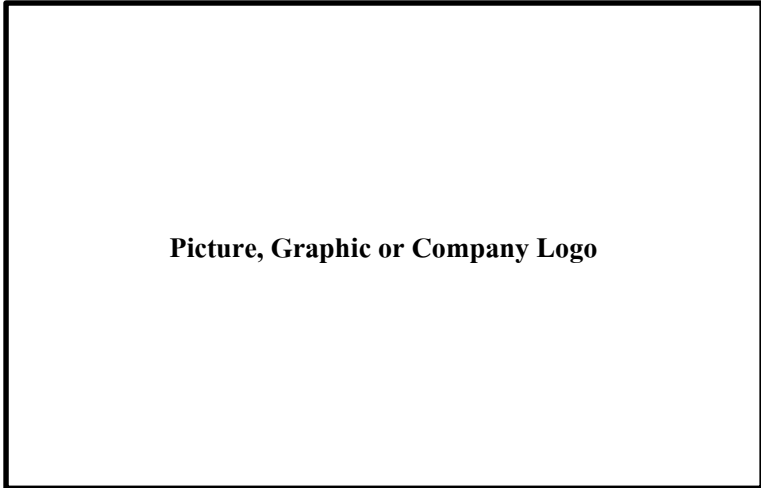




## แผนธุรกิจ (Business Plan)



### โครงการพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ (Start Up) ปี 2559

ชื่อธุรกิจ .....  
 รหัส ISIC .....  
 ชื่อ-นามสกุล .....  
 ที่อยู่/ที่ตั้ง .....  
 ผลิตภัณฑ์ .....  
 หมายเลขโทรศัพท์ .....  
 หมายเลขโทรสาร .....  
 E-mail Address .....

กลุ่มธุรกิจ	□ ภาคการผลิต	□ ภาคบริการ	□ ภาคการเกษตร	□ ยังไม่ได้ดำเนินการธุรกิจ
First S-Curve	<input type="checkbox"/> อุตสาหกรรมยานยนต์สมัยใหม่	<input type="checkbox"/> อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะ	<input type="checkbox"/> อุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่ขยายได้ดีและท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ	
<input type="checkbox"/> การเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ	<input type="checkbox"/> อุตสาหกรรมการแปรรูปอาหาร	<input type="checkbox"/> อุตสาหกรรมการบินและโลจิสติกส์	<input type="checkbox"/> อุตสาหกรรมเชื้อเพลิงชีวภาพและเคมี	
New S-Curve	<input type="checkbox"/> อุตสาหกรรมหุ่นยนต์	<input type="checkbox"/> อุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร	<input type="checkbox"/> ของตกแต่ง ของที่ระลึก	
<input type="checkbox"/> อุตสาหกรรมดิจิทัล	<input type="checkbox"/> ผลิตภัณฑ์จากหนัง	<input type="checkbox"/> ผลิตภัณฑ์เสริมความงามจากสมุนไพร	<input type="checkbox"/> ผลิตภัณฑ์เครื่องเขียน	
อื่นๆ	<input type="checkbox"/> ผลิตภัณฑ์จากผ้า/เสื้อผ้า	<input type="checkbox"/> การผลิตอื่นๆ	<input type="checkbox"/> ร้านอาหาร/เครื่องดื่ม	
<input type="checkbox"/> เครื่องสำอาง	<input type="checkbox"/> โรงแรมที่พัก	<input type="checkbox"/> การบริการอื่นๆ		
<input type="checkbox"/> เครื่องประดับ/แฟชั่น	<input type="checkbox"/> การบริการอื่นๆ			
<input type="checkbox"/> บริการสุขภาพ				
<input type="checkbox"/> บริการนำเข้า-ส่งออก				

## สารบัญ

	หน้า
1. บทสรุปผู้บริหาร	4
2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ	5
3. ความเป็นมาของธุรกิจ	6
3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ	6
3.2 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ	6
3.3 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน	6
4. ผลิตภัณฑ์/บริการ	7
4.1 รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ	7
5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด	8
5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด	8
5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด	8
5.3 แนวโน้มทางการตลาด	8
5.4 ตลาดเป้าหมาย	8
5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า	8
5.6 สภาพการแข่งขัน	9
5.7 คู่แข่งขัน	9
5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งขัน	9
5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS	10
5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	10
5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	10
6. แผนการบริหารจัดการ	11
6.1 ข้อมูลธุรกิจ	11
6.2 รายชื่อผู้ถือหุ้น/หุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง	11
6.3 ราชานามคณะกรรมการบริษัท	11
6.4 อำนาจการลงนามผูกพันบริษัทของกรรมการ	11
6.5 ประวัติของกรรมการหรือผู้บริหาร	12
6.6 แผนผังองค์กร	13
6.7 หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก	13
6.8 แผนงานค้ำหนุนบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ	14
6.9 วิสัยทัศน์	14
6.10 พันธกิจ	14

	หน้า
6.11 กฎแห่งความสำเร็จ	14
6.12 เป้าหมายทางธุรกิจ	15
6.13 นโยบายการจ่ายเงินปันผล หรือเงื่อนไขการจ่ายผลประโยชน์	15
6.14 แผนการดำเนินการอื่นของธุรกิจ	15
<b>7. แผนการตลาด</b>	<b>16</b>
7.1 การวิจัยตลาดและการทดสอบตลาด	16
7.2 กลยุทธ์ทางการตลาด	17
<b>8. แผนการผลิต</b>	<b>20</b>
8.1 สถานประกอบการในการผลิต	20
8.2 เครื่องจักร อุปกรณ์ และเครื่องมือในการผลิต/การบริการ	21
8.3 ข้อมูลการผลิต/การบริการ	21
8.4 รายละเอียดวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต/การบริการ	21
8.5 การจัดการกระบวนการจัดส่งวัตถุดิบและสินค้า	21
8.6 การจัดส่ง	22
8.7 ขั้นตอนการผลิต/การบริการ	22
8.8 แผนผังกระบวนการผลิต/การบริการ	23
<b>9. แผนการเงิน</b>	<b>24</b>
9.1 ประมาณการในการลงทุน	24
9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน	24
9.3 สมมติฐานทางการเงิน	25
9.4 นโยบายทางการเงิน	25
9.5 ประมาณการในการขายรายเดือน	26
9.6 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้า	27
9.7 ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบและสินค้าเข้ามาเพื่อการผลิต	28
9.8 ประมาณการต้นทุนการผลิตสินค้าและต้นทุนขายสินค้า	29
9.9 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย	30
9.10 ประมาณการงบกำไรขาดทุน	31
9.11 ประมาณการงบกระแสเงินสด	32
9.12 ประมาณการงบดุล	33
9.13 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	34
<b>10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง</b>	<b>35</b>
ภาคผนวก	36

1. บทสรุปผู้บริหาร

1.1 แนวคิดของธุรกิจ (ประเภทธุรกิจ/ผลิตสินค้าหรือบริการอะไร/ชื่อธุรกิจ/เริ่มดำเนินการมาที่ปี/เหตุผลที่ทำธุรกิจนี้/คุณค่าคุณลักษณะพิเศษของสินค้าหรือบริการ)

.....  
.....  
.....

1.2 โอกาสทางการตลาด การคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ความโดดเด่นของธุรกิจ หรือกลยุทธ์ธุรกิจ

.....  
.....  
.....

1.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (ระบุที่กลุ่มๆ ละกี่คน จำนวนที่ซื้อต่อเดือน)

.....  
.....  
.....

1.4 ความสำเร็จเปรียบแข่งขัน (เราเหนือกว่าคู่แข่งด้านใด)

.....  
.....  
.....

1.5 ความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจ

จำนวนเงินลงทุน.....	บาท	ยอดขาย/เดือน.....	บาท
กำไรสุทธิ/เดือน.....	บาท		
ระยะเวลาคืนทุน.....		อัตรากำไรสุทธิ.....	%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ.....		ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น.....	%
ผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม.....			%

1.6 ทีมผู้บริหาร/คณะกรรมการ

.....  
.....  
.....

1.7 ข้อเสนอแนะหรือความต้องการการสนับสนุน วัตถุประสงค์ในการนำเสนอธุรกิจ

.....  
.....  
.....

**2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ**

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ต่อ .....

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

- 1. ....
- 2. ....
- 3. ....
- 4. ....
- 5. ....

โดยมีเงื่อนไขดังนี้คือ

- 1. ....
- 2. ....
- 3. ....
- 4. ....
- 5. ....

### 3.ความเป็นมาของธุรกิจ

#### 3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

ประวัติของกิจการ/ ผู้เริ่มกิจการ .....

.....

แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ .....

.....

การเปลี่ยนแปลงของกิจการ .....

.....

ความสำเร็จ / อุปสรรคที่ผ่านมา .....

.....

.....

#### 3.2 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ (ย้อนหลัง 3 ปีในกรณีที่ธุรกิจได้มาการดำเนินการมาแล้ว)

รายการ	ปีปัจจุบัน	ย้อนหลังปีที่ 1	ย้อนหลังปีที่ 2	ย้อนหลังปีที่ 3
ยอดขายได้				
กำไรสุทธิ				
สินทรัพย์รวม				
หนี้สินรวม				
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม				

#### 3.3 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน (กรณีที่เป็นกรเริ่มจัดตั้งธุรกิจใหม่)

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
	รวมระยะเวลาทั้งสิ้น		

**4. ผลลัพธ์/บริการ**

**4.1 รายละเอียดผลลัพธ์/บริการ**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

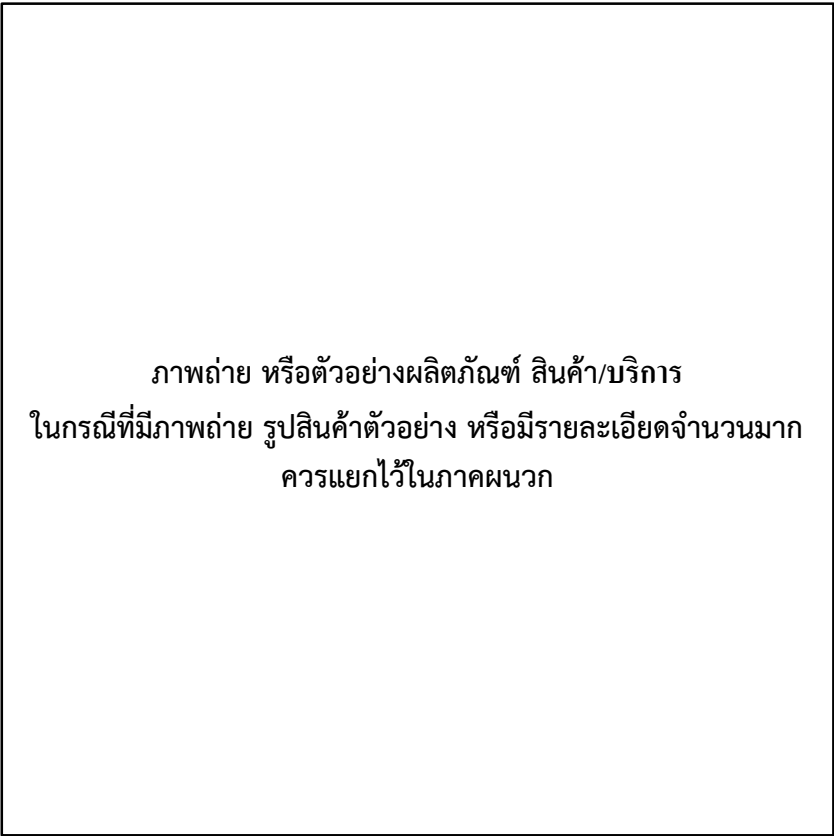
.....

.....

.....

.....

**ภาพถ่ายหรือตัวอย่าง ผลลัพธ์ สินค้า/บริการ**



**5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด**

**5.1 สถานะอุตสาหกรรม และสถานะตลาด**

.....

.....

.....

.....

.....

**5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด**

.....

.....

.....

.....

.....

**5.3 แนวโน้มทางการตลาด**

.....

.....

.....

.....

**5.4 ตลาดเป้าหมาย**

.....

.....

.....

.....

**5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า**

.....

.....

.....

.....



5.6 สภาพการแข่งขัน

.....

.....

.....

.....

.....

5.7 คู่แข่งขัน

.....

.....

.....

.....

.....

5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	คู่แข่งรายที่ 1	คู่แข่งรายที่ 2	คู่แข่งรายที่ 3
ด้านผลิตภัณฑ์				
ด้านราคา				
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย				
ด้านส่งเสริมการขาย				

## 5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS

### 5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
การบริหารจัดการ		
ด้านการตลาด		
ด้านการผลิต		
ด้านการเงิน		

### 5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย		
สถานการณ์การแข่งขัน		
สังคม		
เทคโนโลยี		
สภาพเศรษฐกิจ		
กฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ		
กลุ่มผู้จำหน่าย เครือข่าย		

## 6. แผนบริหารจัดการ

### 6.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ .....

ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ .....

รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ .....

ทุนจดทะเบียน .....

ระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา .....

หมายเลขทะเบียนการค้า .....

### 6.2 รายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วน และสัดส่วนการถือครอง

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	จำนวนหุ้น	มูลค่าหุ้น	เปอร์เซ็นต์
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
	รวมจำนวนหุ้น			

### 6.3 รายนามคณะกรรมการบริหาร

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	การศึกษา	ประสบการณ์
1.				
2.				
3.				

### 6.4 อำนาจการลงนามผูกพันบริษัทของกรรมการ

.....

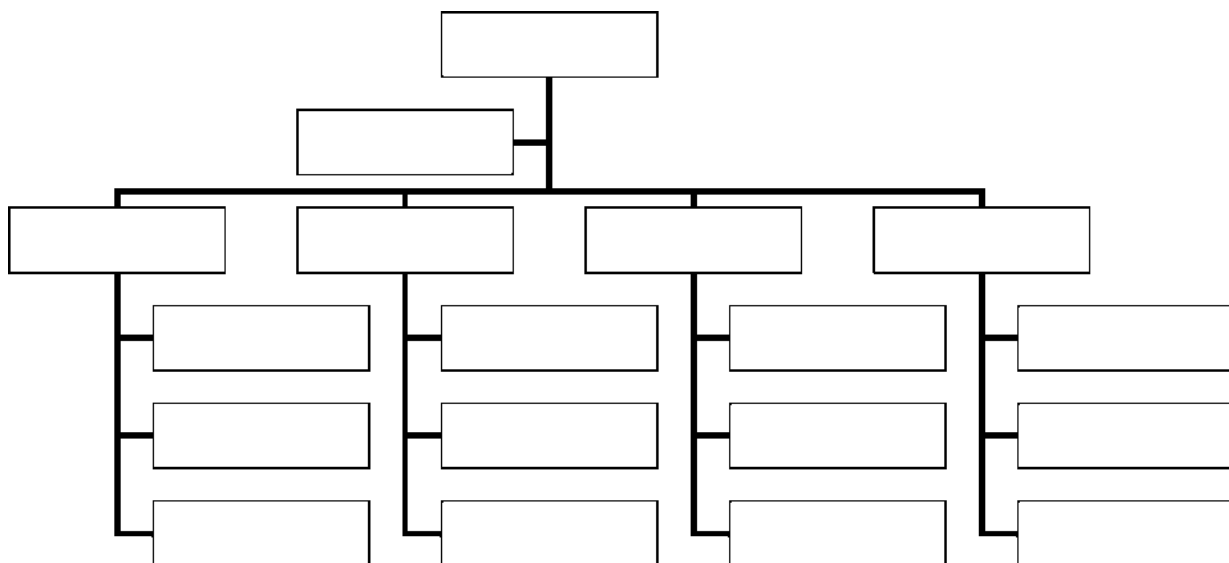
.....

.....

## 6.5 ประวัติของกรรมการหรือผู้บริหาร

- A. ชื่อ – นามสกุล ..... อายุ .....
- การศึกษา
- ระดับ ..... จาก ..... ปี พ.ศ. ....
- ระดับ ..... จาก ..... ปี พ.ศ. ....
- ประสบการณ์ทำงาน
- ปี พ.ศ. .... ปี พ.ศ. .... บริษัท ..... ตำแหน่ง .....
- ปี พ.ศ. .... ปี พ.ศ. .... บริษัท ..... ตำแหน่ง .....
- ปี พ.ศ. .... ปี พ.ศ. .... บริษัท ..... ตำแหน่ง .....
- ผลงาน / ความสามารถ / รางวัลที่ได้รับ
- ..... ปี พ.ศ. ....
- B. ชื่อ – นามสกุล ..... อายุ .....
- การศึกษา
- ระดับ ..... จาก ..... ปี พ.ศ. ....
- ระดับ ..... จาก ..... ปี พ.ศ. ....
- ประสบการณ์ทำงาน
- ปี พ.ศ. .... ปี พ.ศ. .... บริษัท ..... ตำแหน่ง .....
- ปี พ.ศ. .... ปี พ.ศ. .... บริษัท ..... ตำแหน่ง .....
- ปี พ.ศ. .... ปี พ.ศ. .... บริษัท ..... ตำแหน่ง .....
- ผลงาน / ความสามารถ / รางวัลที่ได้รับ
- ..... ปี พ.ศ. ....
- C. ชื่อ – นามสกุล ..... อายุ .....
- การศึกษา
- ระดับ ..... จาก ..... ปี พ.ศ. ....
- ระดับ ..... จาก ..... ปี พ.ศ. ....
- ประสบการณ์ทำงาน
- ปี พ.ศ. .... ปี พ.ศ. .... บริษัท ..... ตำแหน่ง .....
- ปี พ.ศ. .... ปี พ.ศ. .... บริษัท ..... ตำแหน่ง .....
- ปี พ.ศ. .... ปี พ.ศ. .... บริษัท ..... ตำแหน่ง .....
- ผลงาน / ความสามารถ / รางวัลที่ได้รับ
- ..... ปี พ.ศ. ....

6.6 แผนผังองค์กร



6.7 หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

- A. ชื่อ – นามสกุล .....  
ตำแหน่ง .....  
หน้าที่ความรับผิดชอบ .....  
การศึกษา / คุณสมบัติ .....  
อัตราเงินเดือน .....
- B. ชื่อ – นามสกุล .....  
ตำแหน่ง .....  
หน้าที่ความรับผิดชอบ .....  
การศึกษา / คุณสมบัติ .....  
อัตราเงินเดือน .....
- C. ชื่อ – นามสกุล .....  
ตำแหน่ง .....  
หน้าที่ความรับผิดชอบ .....  
การศึกษา / คุณสมบัติ .....  
อัตราเงินเดือน .....

**6.8 แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ**

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	รวมเงินเดือน
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน					

**6.9 วิสัยทัศน์ (Vision) องค์กรที่ต้องการจะเป็นไปได้ในอนาคต/ทิศทางองค์กรมุ่งไปสู่หรือภาพลักษณ์ที่องค์กรต้องการ**

.....

.....

.....

**6.10 พันธกิจ (Mission) (ขอบเขตที่องค์กรจะทำ/กลุ่มลูกค้าที่ต้องการจะให้บริการ/ผลิตภัณฑ์หรือบริการหลักขององค์กร/ข้อความที่ต้องการสื่อสารถึงพนักงานในปรัชญา (Philosophy) หรือแนวทางในการบริหารขององค์กร)**

1. ....

2. ....

3. ....

4. ....

5. ....

**6.11 กฎแห่งความสำเร็จ (Key of Success) (ปัจจัยที่ทุกธุรกิจจะต้องค้นหาให้เจอ)**

1. ....

2. ....

3. ....

**6.12 เป้าหมายทางธุรกิจ (Goals)**

เป้าหมาย	แผนระยะสั้น	แผนระยะกลาง	แผนระยะยาว
การตลาด			
การผลิต			
การจัดการ			
การเงิน			
การพัฒนา			

**6.13 นโยบายการจ่ายเงินปันผล หรือการแบ่งผลประโยชน์**

.....

.....

.....

.....

.....

**6.14 แผนการดำเนินการอื่นของธุรกิจ**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7. แผนการตลาด

7.1 การวิจัยตลาดและการทดสอบตลาด (Marketing Test & Research)

7.1.1 ลูกค้ามีความต้องการสินค้าหรือบริการของคุณ (ทำไมซื้อ/ซื้อเพราะอะไร)

.....  
.....  
.....

7.1.2 คาดการณ์ตัวเลขยอดขายสำหรับผลิตภัณฑ์หรือบริการ (ตัวเลข)

.....  
.....  
.....

7.1.3 ใครเป็นลูกค้าของคุณ (ลูกค้ารายใหม่/ลูกค้ารายเก่า)

.....  
.....  
.....

7.1.4 สิ่งที่คุณคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการของคุณ (การออกแบบ/ชื่อ/หือ/ภาพลักษณ์)

.....  
.....  
.....

7.1.5 สิ่งที่คุณคิดเกี่ยวกับคู่แข่งของคุณ เพื่อให้คุณสามารถใช้ประโยชน์จากจุดแข็งของคุณ

.....  
.....  
.....

7.1.6 การจำหน่าย (ที่ไหนและวิธีการที่คุณซื้อสินค้าหรือบริการของคุณเพื่อให้คุณสามารถสร้างการกระจายและการตลาดที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด (ทำเลที่ตั้ง/ช่องทางการขาย พนักงานขายผ่านคนกลาง/การบริการส่ง E-commerce)

.....  
.....  
.....

7.1.7 ราคา ลูกค้ายินดีที่จะจ่ายในราคาเท่าไร (ที่แข่งขันสำหรับพวกเขาและผลกำไรที่เป็นจริงสำหรับคุณ)

.....  
.....  
.....



7.1.8 คู่แข่งขันโดยตรงและโดยอ้อมของคุณคือ

.....  
.....  
.....

7.1.9 วิธีการวางตำแหน่งสินค้าหรือบริการของคุณเพื่อให้คุณใช้ประโยชน์จากข้อเสนอขายที่ไม่ซ้ำกัน

.....  
.....  
.....

7.1.10 การส่งเสริมการตลาด ที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด (การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อ Internet/Social Media/Blogs/E-mail/TV/Radio/Newspaper/Brochure)

.....  
.....  
.....

7.1.11 การส่งเสริมการขาย (ลด แลก แจก แถม ชิงโชค)

.....  
.....  
.....

7.1.12 กฎระเบียบของรัฐซึ่งสินค้าหรือบริการของคุณจะเป็นไปตามในระดับท้องถิ่นของรัฐและระดับชาติ

.....  
.....  
.....

**7.2 กลยุทธ์ทางการตลาด**

**1) กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)**

ก. ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ หมายถึง ลักษณะสินค้า หรือวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ผลิตสินค้าก็แบบ กี่ชนิด กี่ขนาด และถ้าเป็นธุรกิจมีบริการอะไรบ้าง

ข. การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาด หมายถึง จุดเด่น หรือคุณประโยชน์ของสินค้าที่ใช้เพื่อโฆษณาให้ลูกค้าจดจำได้

ค. บรรจุภัณฑ์และจำนวน หมายถึง ลักษณะบรรจุภัณฑ์ มีขนาดใดบ้างแต่ขนาดบรรจุสินค้าจำนวนหรือปริมาณ

ง. ตราสินค้าและยี่ห้อ หมายถึง การกำหนดชื่อของสินค้าเพื่อให้ผู้บริโภคจดจำได้

จ. บริการ หมายถึง มีการประกันสินค้า มีบริการส่งสินค้าหรือไม่

2) กลยุทธ์การกำหนดราคา (Price Strategy) หมายถึง ราคาขายเองเท่าไร ราคาขายปลีกเท่าไร  
ราคาขายส่งเท่าไรต่อหน่วย

ราคาขายปลีก .....

ราคาขายส่ง .....

ก. กลยุทธ์ในการตั้งราคา เช่น ตั้งราคาเท่าคู่แข่ง ตั้งราคาสูงกว่าคู่แข่ง ตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่ง  
หรือคิดจากต้นทุนกำไรที่ต้องการ เป็นต้น

ข. เงื่อนไขในการขาย เช่น ขายเงินสด หรือขายเป็นเงินเชื่อขาย ขายเชื่อให้เครดิตนานเท่าไร

ค. การคาดการณ์ยอดขาย หมายถึง จำนวนสินค้า หรือจำนวนเงินที่คิดว่าจะขายได้ในอนาคตภายใต้  
แผนการตลาดที่กำหนดไว้

การคาดการณ์ยอดขาย

เดือน	ขายปลีก			ขายส่ง			รวมเงิน รวมเงิน
	① จำนวน	② ราคา/หน่วย	③ = ① × ② รวมเงิน	④ จำนวน	⑤ ขายส่ง	⑥ = ④ × ⑤ รวมเงิน	
<b>รวม</b>							

จำนวนขาย ..... ชิ้น/ปี

ยอดขาย ..... บาท/ปี

## การคาดการณ์ยอดขาย 5 ปี

ปี	ขายปลีก			ขายส่ง			รวมเงิน รวมเงิน
	① จำนวน	② ราคา/หน่วย	③=①×② รวมเงิน	④ จำนวน	⑤ ขายส่ง	⑥=④×⑤ รวมเงิน	
ปีที่ 1							
ปีที่ 2							
ปีที่ 3							
ปีที่ 4							
ปีที่ 5							

## 3) กลยุทธ์การจัดจำหน่าย (Place Strategy)

ก. ช่องทางการจำหน่ายสินค้า เช่น ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าจากที่ไหนได้บ้าง ขายตรงก็เปอร์เซ็นต์ หรือขายผ่านคนกลาง (ค้าส่ง ค้าปลีก) ก็เปอร์เซ็นต์

ข. การครอบคลุมพื้นที่ เช่น จะขายในพื้นที่ใด มากน้อยเท่าใด ขายเฉพาะในจังหวัดใดหรือขายทุกจังหวัด

ค. การบริการส่งสินค้า เช่น จัดส่งอย่างไร ใช้รถอะไร หรือจ้างส่ง หรือมารับสินค้าเอง

ง. การจัดเก็บ หมายถึง ปริมาณที่จัดเก็บ ประเภทของสินค้าที่จะจัดเก็บ วิธีการจัดเก็บ การควบคุมการเบิกจ่าย ต้องเก็บห้องเย็นหรือไม่ ควบคุมคุณภาพหรือไม่

จ. E-Commerce

- 1) ช่องทางออนไลน์ผ่านอินเทอร์เน็ตที่ เช่น E-bay , Aliababa , E-mail , Social Network
- 2) ระบบที่จำเป็นต้องใช้สำหรับการขายสินค้าขายปลีกให้ผู้บริโภคย่อย (B2C) ผ่านระบบออนไลน์
- 3) ระบบจำเป็นต้องใช้สำหรับการซื้อขายสินค้าระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) ผ่านระบบออนไลน์
- 4) อิทธิพลของโซเชียลเน็ตเวิร์ค เช่น Facebook ต่อยอดขาย

## 4) กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด ( Promotion Strategy)

ก. การโฆษณา หมายถึง การใช้สื่อโฆษณาอะไรบ้าง เช่น แผ่นพับ ป้ายโฆษณา ใบปลิว วิทยุ หนังสือพิมพ์ และแต่ละสื่อที่ใช้มีค่าใช้จ่ายเท่าไร

ข. การส่งเสริมการขาย เช่น การลด แลก แจก แถม ชิงโชค ให้สินค้าทดลองใช้ สินค้าตัวอย่าง ซึ่งต้องเสียค่าใช้จ่ายเท่าไร

ค. การใช้พนักงานขาย หมายถึง ขั้นตอนในการเสนอขาย และค่าตอบแทน

ง. การประชาสัมพันธ์ เช่น การจัดแสดงสินค้า ให้สัมภาษณ์ทางวิทยุ การเป็นสปอนเซอร์ การกุศล การร่วมกิจกรรมชุมชน การให้เข้าเยี่ยมชมกิจการ และงบประมาณที่ใช้

จ. ตลาดทางตรง หมายถึง การขายผ่านสื่อทุกประเภท เช่น ขายผ่านอินเทอร์เน็ต ไปรษณีย์

.....

.....

.....

.....

**8.แผนการผลิต**

**8.1 สถานประกอบการในการผลิต/บริการ**

ที่ตั้งสถานที่ .....

รายละเอียดสินค้า/การบริการ

.....  
.....  
.....  
.....



### 8.2 เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิต/การบริการ

ลำดับที่	รายการ	จำนวน	การใช้งาน	ราคาทุน	อายุ	เลขทะเบียน
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						

### 8.3 ข้อมูลกำลังการผลิต/การบริการ

จำนวนหน่วยการผลิต/บริการสูงสุด ..... หน่วย (ต่อชั่วโมง/วัน / สัปดาห์ / เดือน /ปี)  
 อัตราประมาณการในการผลิต/บริการ ..... หน่วย (ต่อชั่วโมง/วัน / สัปดาห์ / เดือน /ปี)  
 เป้าหมายหน่วยการผลิต/บริการ ..... หน่วย (ต่อชั่วโมง/วัน / สัปดาห์ / เดือน /ปี)  
 เวลาที่ใช้ในการผลิตต่อรอบการผลิต/การบริการ..... หน่วย(ชั่วโมง / วัน / สัปดาห์/ เดือน)  
 เวลาผลิต/บริการต่อวัน ..... หน่วย (ชั่วโมง)  
 จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิต/บริการ ..... คน (เฉพาะแรงงานจ้างรายวัน)  
 อัตราค่าแรงงานในการผลิต/บริการ ..... บาท (ต่อชั่วโมง/วัน/ชิ้น)

### 8.4 รายละเอียด/อุปกรณ์วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต/การบริการ

.....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....

**8.5 การจัดการกระบวนการจัดส่งวัตถุดิบและสินค้า/ (Supply Chain Management) (กรณีการผลิต)**

.....

.....

.....

.....

.....

**8.6 การจัดส่ง (กรณีการบริการ)**

.....

.....

.....

.....

.....

**8.7 ขั้นตอนการผลิต/การบริการ**

.....

.....

.....

.....

.....

## 8.8 แผนผังกระบวนการผลิต/การบริการ

แสดงแผนผังหรือ Flow Chart ขั้นตอนและกระบวนการในการผลิต/การบริการ  
ตั้งแต่ต้นจนจบกระบวนการ

## 9. แผนการเงิน

### 9.1 ประมาณการในการลงทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนเจ้าของ	เงินร่วมลงทุน	เงินกู้	รวมมูลค่า
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
	รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น				
	โครงสร้างทางการเงิน(เปอร์เซ็นต์)				

### 9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าประมาณ	ภาระผูกพัน
1.	ที่ดิน			
2.	อาคาร			
3.	ส่วนตกแต่ง/ปรับปรุง			
4.	โรงงาน			
5.	เครื่องจักร			
6.	อุปกรณ์/เครื่องใช้			
7.	ยานพาหนะ			
8.	วัตถุดิบคงเหลือ			
9.	สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ			
10.	ทรัพย์สินทางปัญญา			
11.	ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน			
12.	เงินสดสำรอง			
13.	รายการอื่นๆ (ถ้ามี)			
	รวมมูลค่าทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจปัจจุบัน			



### 9.3 สมมติฐานทางการเงิน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้า -%					
การเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นของรายได้ - %					
การเปลี่ยนแปลงของราคาขายสินค้า - %					
การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนการผลิต -%					
การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่าย 1 -%					
การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่าย 2 -%					
การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่าย 3 -%					
ระยะเวลาที่ใช้ในการคำนวณใน 1ปี -วัน/เดือน					
อัตราคิดลดกระแสเงินสด (Discount Rate) - %					
สมมติฐานทางการเงินอื่นๆ					

### 9.4 นโยบายทางการเงิน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ระยะเวลาการให้เครดิตการขายสินค้า - วัน/เดือน					
ระยะเวลาเครดิตซื้อสินค้า - วัน/เดือน					
วงเงินสินเชื่อระยะสั้นที่ขอกู้ (ถ้ามี) - บาท					
วงเงินสินเชื่อระยะยาวที่ขอกู้ (ถ้ามี) - บาท					
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะสั้น - %					
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว - %					
นโยบายการตั้งสำรองเงินสดในกิจการ					
การให้ผลตอบแทนหรือเงื่อนไขอื่นๆ					
นโยบายทางการเงินอื่นๆ					

### หมายเหตุ

.....

.....

.....

.....

.....

## 9.5 ประมาณการในการขายรายเดือน

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(หน่วย)												
สินค้าชนิดที่ 1												
สินค้าชนิดที่ 2												
สินค้าชนิดที่ 3												
รวมจำนวนสินค้าขาย												
ราคาสินค้า (บาท/หน่วย)												
สินค้าชนิดที่ 1												
สินค้าชนิดที่ 2												
สินค้าชนิดที่ 3												
ราคาสินค้าเฉลี่ย												
รายได้จากการขาย (บาท)												
สินค้าชนิดที่ 1												
สินค้าชนิดที่ 2												
สินค้าชนิดที่ 3												
รวมรายได้												
รวมรายได้สะสม (บาท)												
ลูกหนี้การค้า (บาท)												
เงินสดรับการขาย (บาท)												

## 9.6 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนสินค้าขาย (หน่วย)					
สินค้าชนิดที่ 1					
สินค้าชนิดที่ 2					
สินค้าชนิดที่ 3					
รวมจำนวนสินค้าขาย					
ราคาสินค้า (บาท/หน่วย)					
สินค้าชนิดที่ 1					
สินค้าชนิดที่ 2					
สินค้าชนิดที่ 3					
ราคาสินค้าเฉลี่ย					
รายได้จากการขาย (บาท)					
สินค้าชนิดที่ 1					
สินค้าชนิดที่ 2					
สินค้าชนิดที่ 3					
รวมรายได้					
ประมาณการลูกหนี้การค้า					
ขายด้วยเงินสด					
ขายด้วยเงินเชื่อ (เครดิตการค้า)					
ระยะเวลาให้เครดิตการค้า (วัน/เดือน)					
ลูกหนี้การค้ารวม (บาท)					
เงินสดรับจากการขายสินค้า (บาท)					

## 9.7 ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบและสินค้าซื้อมาเพื่อการผลิต

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>จำนวนวัตถุดิบในการผลิต (หน่วย)</b>					
วัตถุดิบชนิดที่ 1					
วัตถุดิบชนิดที่ 2					
วัตถุดิบชนิดที่ 3					
<b>ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบ (บาท/หน่วย)</b>					
วัตถุดิบชนิดที่ 1					
วัตถุดิบชนิดที่ 2					
วัตถุดิบชนิดที่ 3					
<b>ต้นทุนวัตถุดิบในการผลิต (บาท)</b>					
วัตถุดิบชนิดที่ 1					
วัตถุดิบชนิดที่ 2					
วัตถุดิบชนิดที่ 3					
<b>รวมต้นทุนวัตถุดิบในการผลิต (บาท)</b>					
<b>จำนวนสินค้าซื้อมาในการผลิต (หน่วย)</b>					
สินค้าซื้อมาในการผลิตชนิดที่ 1					
สินค้าซื้อมาในการผลิตชนิดที่ 2					
<b>ราคาต่อหน่วยของสินค้าซื้อมาเพื่อการผลิต</b>					
สินค้าซื้อมาในการผลิตชนิดที่ 1					
สินค้าซื้อมาในการผลิตชนิดที่ 2					
<b>ต้นทุนสินค้าซื้อมาในการผลิต (บาท)</b>					
สินค้าซื้อมาในการผลิตชนิดที่ 1					
สินค้าซื้อมาในการผลิตชนิดที่ 2					
<b>รวมต้นทุนสินค้าซื้อมาเพื่อการผลิต (บาท)</b>					
<b>ประมาณการเจ้าหนี้การค้า</b>					
ซื้อสินค้ามาด้วยเงินสด					
ซื้อสินค้ามาด้วยเงินเชื่อ (เครดิตการค้า)					
ระยะเวลาได้รับเครดิตการค้า (วัน/เดือน)					
<b>มูลค่าเจ้าหนี้การค้าวัตถุดิบและสินค้าซื้อมา</b>					
<b>เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบและสินค้าซื้อมาเพื่อผลิต</b>					

## 9.8 ประมาณการต้นทุนการผลิตสินค้าและต้นทุนขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ต้นทุนผลิตสินค้า (บาท)</b>					
ค่าวัตถุดิบในการผลิตสินค้า					
ค่าสินค้าสำเร็จรูปซื้อมาเพื่อผลิต					
ค่าแรงงานในการผลิต					
ค่าไฟฟ้าในการผลิต					
ค่าน้ำประปาในการผลิต					
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการผลิต					
ค่าบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์					
ค่าขนส่งวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต					
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดในการผลิต					
<b>รวมต้นทุนการผลิตสินค้า (1)</b>					
<b>ค่าเสื่อมราคาในการผลิต (บาท)</b>					
ค่าเสื่อมราคาอาคารในการผลิต					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์					
ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ					
<b>รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการผลิต (2)</b>					
<b>รวมต้นทุนการผลิตสินค้าทั้งสิ้น (1) + (2)</b>					
+ บวก วัตถุดิบคงเหลือต้นงวด					
- หัก วัตถุดิบคงเหลือปลายงวด					
+ บวก สินค้าซื้อมาเพื่อผลิตคงเหลือต้นงวด					
- หัก สินค้าซื้อมาเพื่อผลิตคงเหลือปลายงวด					
+ บวก สินค้าระหว่างทำคงเหลือต้นงวด					
- หัก สินค้าระหว่างทำคงเหลือปลายงวด					
+ บวก สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือต้นงวด					
- หัก สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือปลายงวด					
<b>รวมต้นทุนขายสินค้า (บาท)</b>					

## 9.9 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)</b>					
เงินเดือนบุคลากร					
ค่าใช้จ่ายด้านสวัสดิการบุคลากร					
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน					
ค่าใช้จ่ายไฟฟ้าส่วนสำนักงาน					
ค่าใช้จ่ายน้ำประปาส่วนสำนักงาน					
ค่าใช้จ่ายโทรศัพท์, โทรสาร					
ค่าใช้จ่ายแบบพิมพ์เอกสาร					
ค่าใช้จ่ายวัสดุสิ้นเปลืองสำนักงาน					
ค่าใช้จ่ายด้านที่ปรึกษาด้านต่างๆ					
ค่าธรรมเนียมราชการ					
ค่าใช้จ่ายน้ำมันยานพาหนะในการขาย					
ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์					
ค่าใช้จ่ายในการออกงานแสดงสินค้า					
ค่าใช้จ่ายการเลี้ยงรับรอง					
ค่าใช้จ่าย Commission จากการขาย					
ค่าใช้จ่ายในการเดินทางต่างประเทศ					
ค่าใช้จ่ายในการชำระดอกเบี้ยเงินกู้					
ค่าใช้จ่ายในการชำระภาษีเงินได้นิติบุคคล					
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ					
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (1)</b>					
<b>ค่าเสื่อมราคาส่วนการบริหารและการขาย</b>					
ค่าเสื่อมราคาอาคารส่วนสำนักงาน					
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์เครื่องใช้					
ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ					
<b>รวมค่าเสื่อมราคา (2)</b>					
<b>รวมค่าใช้จ่ายการบริหารและการขาย (1) + (2)</b>					

## 9.10 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการขายสินค้า					
รายได้อื่น					
รวมรายได้					
หัก - ต้นทุนขายสินค้า					
กำไรขั้นต้น					
หัก - ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย					
กำไรจากการดำเนินการ					
หัก - ดอกเบี่ยจ่าย					
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้นิติบุคคล					
หัก-ภาษีเงินได้นิติบุคคล					
กำไรสุทธิ					
หัก-เงินปันผลจ่าย					
กำไรสะสม					
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น					
มูลค่าทางบัญชีต่อหุ้น					

## 9.11 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน</b>					
เงินสดรับจากการขายสินค้า					
เงินสดรับจากรายได้อื่น					
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต					
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายการบริหารและการขาย					
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายอื่นๆ					
เงินสดจ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคล					
<b>กระแสเงินสดจากการดำเนินงานรวม</b>					
<b>กระแสเงินสดจากการลงทุน</b>					
เงินสดจ่ายค่าการลงทุนในสินทรัพย์ 1					
เงินสดจ่ายค่าการลงทุนในสินทรัพย์ 2					
เงินสดจ่ายค่าการลงทุนในสินทรัพย์ 3					
เงินสดจ่ายค่าการลงทุนในสินทรัพย์ 4					
เงินสดจ่ายค่าการลงทุนในสินทรัพย์ 5					
<b>กระแสเงินสดจากการลงทุนรวม</b>					
<b>กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน</b>					
เงินสดรับจากการออกหุ้นทุน					
เงินสดรับจากการก่อหนี้สิน					
เงินสดจ่ายค่าดอกเบี้ยเงินกู้ระยะสั้น					
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้ระยะสั้น					
เงินสดจ่ายค่าดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว					
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้ระยะยาว					
เงินสดจ่ายปันผล					
<b>กระแสเงินสดจากการจัดหาเงินรวม</b>					
<b>กระแสเงินสดสุทธิ</b>					
บวก + กระแสเงินสดต้นงวด					
<b>กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด</b>					



## 9.12 ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>สินทรัพย์</b>					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดในมือและเงินสดในธนาคาร					
ลูกหนี้การค้า					
สินค้าคงเหลือ					
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น					
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>					
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ สุทธิ					
สินทรัพย์จับต้องไม่ได้					
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น					
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>					
<b>รวมสินทรัพย์</b>					
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>					
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินกู้ระยะสั้น					
เจ้าหนี้การค้า					
หนี้สินหมุนเวียนอื่น					
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>					
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว					
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น					
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>					
<b>รวมหนี้สิน</b>					
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว					
ส่วนเกิน (ค่า) กว่าทุน					
กำไร (ขาดทุน) สะสม					
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>					
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>					

## 9.13 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>การวัดสภาพคล่องทางการเงิน</b>					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)					
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (เท่า)					
<b>การวัดประสิทธิภาพการใช้ทรัพย์สิน</b>					
อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้ (รอบ)					
อัตราหมุนเวียนของสินค้า (รอบ)					
ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้ (วัน)					
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (วัน)					
อัตราการหมุนสินทรัพย์ถาวร (รอบ)					
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม (รอบ)					
<b>การวัดความสามารถในการชำระหนี้</b>					
อัตราส่วนแห่งหนี้ (Debt to Equity Ratio)					
อัตราส่วนแห่งทุน					
อัตราส่วนแห่งความสามารถในการชำระหนี้					
<b>การวัดความสามารถในการบริหารงาน</b>					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)					
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)					
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)					
อัตรากำไรสุทธิ (เปอร์เซ็นต์)					
<b>ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน</b>					
ผลกำไรต่อหุ้น (Earnings per Share)					
มูลค่าหุ้นทางบัญชี (Book Value)					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)					
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)					
ระยะเวลาคืนทุน					

## หมายเหตุ

.....

.....

.....

.....

.....

## 10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

**ภาคผนวกและเอกสารแนบ**