ธุรกิจจำลอง

กลุ่มขนมเค้กฟักทองนึ่ง

1.นางสาวธนัชญา ปัตสาโก	รหัสนักศึกษา 610112356019
2.นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว	รหัสนักศึกษา 610112356026
3.นางสาวปวีณา รักกลาง	รหัสนักศึกษา 610112356027
4.นางสาวสุกานดา เปรียบสม	รหัสนักศึกษา 610112356041
5.นางสาวอนัญญา มาลาทอง	รหัสนักศึกษา 610112356045
6.นางสาวอรทัย สุวรรณะ	รหัสนักศึกษา 610112356046

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาธุรกิจจำลอง

สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ

ปีการศึกษา 2563

ชื่อธุรกิจ : ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ที่อยู่ : 88หมู่16 บ้านโนนสูง ต.หนองตาด อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ 31000

หมายเลขโทรศัพท์ : 0824025105

E-mail / Address : 610112356046@bru.ac.th

Pages Facebook : ขนมเค้กฟักทอง

คำนำ

รายงานเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาธุรกิจจำลองเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง มีเนื้อหาเกี่ยวกับบทสรุปผู้บริหาร การเตรียมการแผนกลยุทธ์ แผนการ ปฏิบัติงาน การปฏิบัติการธุรกิจจำลอง และการประมวลผลความรู้ เป็นต้น คณะผู้จัดทำขอขอบคุณ อาจารย์ ประจำวิชาผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นลินทิพย์ พิมพ์กลัด เป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้ และคณะผู้จัดทำหวังเป็น อย่างยิ่งว่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่านไม่มากก็น้อย หากมีข้อผิดพลาดประการใดก็ขออภัยไว้ ณ ที่นี้ด้วย

คณะผู้จัดทำ

สารบัญ

หน้า

1. บทสรุปผู้บริหาร.....1

2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....2

3. ความเป็นมาของธุรกิจ.....3

3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ.....3

3.2 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ.....3

3.3 การเปลี่ยนแปลงของกิจการ.....4

3.4 ความสำเร็จ/อุปสรรคที่ผ่านมา.....5

3.5 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ.....5

4. สินค้า.....6

4.1 รายละเอียดสินค้า.....6

4.2 ภาพขายสินค้า.....6

5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด.....7

5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด.....7

5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม.....7

5.1.1.1 เศรษฐกิจ.....7

5.1.1.2 สังคมวัฒนธรรม.....7

5.1.1.3 คู่แข่งขัน.....7

5.1.1.4 สภาพแวดล้อมโลก.....7

5.1.2 วิเคราะห์สภาวะตลาด.....7

5.1.2.1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม....8
5.1.2.2 การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่....8
5.1.2.3 สินค้าทดแทน....8
5.1.2.4.อำนาจต่อรองของผู้จำหน่าย....8
5.1.2.5 อำนาจต่อรองจากผู้ซื้อ....8
5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด....9
5.3 แนวโน้มทางการตลาด....9
5.4 ตลาดเป้าหมาย....10
5.4.1 แผนการวางแผนเป้าหมายการดำเนินงาน....10
5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า....12
5.5.1 ลักษณะทางประชากรศาสตร์....12
5.5.2 ลักษณะทางจิตวิทยา....12
5.6 สภาพการแข่งขัน....13
5.7 คู่แข่งขัน....13
5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งขัน....13
5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT Analysis....14
5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน....14
5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก....15
6. แผนการบริหารจัดการ....17
6.1 ข้อมูลธุรกิจ....17
6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน....17

6.3 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน....18

6.4 แผนผังองค์กร....19

6.5 วิสัยทัศน์....20

6.6 พันธุ์กิจ....20

6.7เป้าหมายทางธุรกิจ....20

6.8ปัจจัยแห่งความสำเร็จ....20

6.9 นโยบายการจ่ายเงินปันผล หรือเงื่อนไขการจ่ายผลประโยชน์....21

7. แผนการตลาด....23

7.1 การเตรียมการวัตถุดิบ....23

7.1.1 วัสดุ/อุปกรณ์....23

7.1.2 ส่วนผสม....23

7.1.3 วิธีการผลิต....24

7.1.4 ข้อควรระวัง....31

7.2 สถานที่ทำการผลิต....33

7.3 ต้นทุนการผลิต....34

7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต....36

7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต....41

7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต....39

7.7 การปรับผังการผลิต....42

8. แผนการตลาด....44

8.1 กลุ่มเป้าหมายทางการตลาด....44

8.2 พื้นที่เป้าหมาย.....44

8.3 กลยุทธ์ทางการตลาด.....44

8.3.1 กลยุทธ์ด้านการผลิต.....44

8.3.1.1 ตัวผลิตภัณฑ์.....44

8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา.....45

8.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย.....45

8.3.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด.....45

8.4 กิจกรรมหรือดำเนินการทางการตลาด.....46

8.4.1การออกแบบบรรจุภัณฑ์.....46

8.4.2 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด.....47

8.5 ขั้นตอนการขายสินค้า.....48

8.5.1 การขายสินค้าแบบออนไลน์.....48

8.5.1.1 ที่ตั้งสถานที่.....48

8.5.1.2 การทำโฆษณาขายสินค้า.....49

8.5.2 การขายแบบออนไลน์.....55

8.5.3 การสำรวจความต้องการของลูกค้า.....56

9. แผนการเงิน.....58

9.1ประมาณการในการลงทุน.....58

9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน.....59

9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า.....60

9.4 รายการทางบัญชี.....61

9.5 รายการทางการเงิน.....71

9.6 งบกำไรขาดทุดและงบดุล ระยะเวลา5สัปดาห์.....76

9.7 งบดุลกำไรขาดทุนและงบดุล ระยะเวลา11สัปดาห์.....77

9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....77

9.9 การวิเคราะห์ได้เปรียบเทียบกับต้นทุน.....78

10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....80

ภาคผนวก

ภาพประกอบการดำเนินงาน(รายสัปดาห์)

ผลการเรียนรู้โดยภาพรวม

ผลการเรียนรู้รายบุคคล

1.บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจขนมเค้กฟักทองมีแนวคิดในการประกอบธุรกิจเริ่มจากการคิดค้นสูตรให้มีความแปลกใหม่โดยมีความคิดให้มีส่วนผสมของฟักทองซึ่งเมื่อพิจารณาส่วนประกอบการทำขนมเค้กนั้นทำมาจากฟักทองเป็นหลักสรรหาวัตถุดิบที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพเนื่องจากสังคมไทยในปัจจุบันเปลี่ยนแปลงไป ในการเลือกรับประทานอาหารที่ดูแลสุขภาพ สำหรับกลุ่มวัยผู้สูงอายุ วัยรุ่นและวัยทำงานที่รักสุขภาพ โดยขนมเค้กฟักทองเป็นสินค้าที่บำรุงร่างกายเพราะทำมาจากผัก คือฟักทอง ที่มีคุณค่าทางอาหารเพราะเมื่อรับประทานเข้าไปแล้วช่วยบำรุงรักษาสายตา ต้านอนุมูลอิสระที่ช่วยชะลอการเกิดโรคเบาหวาน บำรุงผิวพรรณ ลดระดับน้ำตาลในเลือด ซึ้งได้คิดค้นสูตรจากผักสวนครัวที่เป็นฟักทองโดยดัดแปลงเป็นขนมเค้กฟักทอง และเมื่อเทียบราคาตามท้องตลาดราคาเหมาะสมไม่แพง

ถึงแม้ว่าธุรกิจขนมเค้กจะมีผู้ประกอบการจำนวนมากทำให้คู่แข่งขันธุรกิจของธุรกิจขนมเค้กฟักทองภายใต้วิชา“ธุรกิจจำลอง” มีความแปลกใหม่โดดเด่นกว่าขนมเค้กฟักทองในท้องตลาด ทั้งในเรื่องของรสชาติและความคิดสร้างสรรค์ โดยการนำถั่วแดงมาทำเป็นวิปครีมเพื่อแต่งหน้าขนม ซึ่งทำให้รสชาติแปลกใหม่และมีความแตกต่างและยังมีการสร้างแบรนด์ของธุรกิจเป็นของตัวเอง “คัพเค้กPUMPKIN” เพื่อเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือ ทำให้เราช่วงชิงความได้เปรียบคู่แข่งได้เป็นอย่างดี บรรจุภัณฑ์ยังเป็นตัวสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัวให้ลูกค้าจดจำได้ง่าย สินค้าที่มีรสชาติอร่อยถูกปากและPackage ให้เป็นที่น่าสนใจมีความแตกต่างจากท้องตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าซึ่งส่วนมากจะเป็นวัยผู้สูงอายุ จึงมีแนวคิดที่จะผลิตและจำหน่ายขนมเค้กฟักทองนึ่ง ภายใต้วิชา “ธุรกิจจำลอง” ซึ่งทำให้นักศึกษาสาขาวิชาการจัดการมีรายได้ระหว่างเรียนและเรียนรู้ขั้นตอนการประกอบธุรกิจอย่างเป็นระบบ

ด้วยเหตุผลนี้ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มวัยผู้สูงอายุ วันรุ่นและวัยทำงานที่มีอายุตั้งแต่21-40ปีขึ้นไป ในจังหวัดบุรีรัมย์ จึงมีแนวคิดจัดจำหน่าย 1.ร้าน 2.ตลาด 3.โรงพยาบาล โดยมีการผลิตตามออเดอร์และเปิดรับออเดอร์ในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์เพื่อสะดวกต่อลูกค้าที่สั่งซื้อและจัดส่งฟรีในเขตเมืองบุรีรัมย์

เนื่องด้วย สัปดาห์ที่ 3-4 มียอดขายตก สัปดาห์ที่ 3 เป้าหมายอยู่ที่ 2,310 บาท หรือ 66 กล่อง ขายได้ 1,890 บาท หรือ 54 กล่อง ยอดตกเพราะลูกค้าในเพจไม่มียอดสั่งซื้อและวันเวลาในการผลิตมีจำกัดเนื่องด้วยสถานที่ทำขนมอยู่ห่างจากเมืองประมาณ 15 กิโล ทำให้การเดินทางต้องใช้เวลา ยอดตกในสัปดาห์ที่ 4 เป้าหมายอยู่ที่ 2,520 บาท หรือ 72 กล่อง ขายได้ 2,100 บาท หรือ 60 กล่อง ยอดตกเพราะลูกค้ามีการยกเลิกการสั่งซื้อกะทันหันต้องยกเลิกการผลิตและผลิตขนมตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งจึงไม่สามารถหาตลาดได้ทัน สัปดาห์ที่ 5-11 เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดต่อไวรัสโคโรน่า โควิด-19 ทำให้ไม่สามารถวางขนมขายตามแผนที่ตั้งไว้ จึงมีการแบ่งขนมกันขายในแต่ละสัปดาห์ เพื่อเป็นการแก้ปัญหายอดขายไม่ถึงเป้าหมาย เริ่มตั้งแต่สัปดาห์ที่ 5-11 ผลปรากฏว่าทำให้ยอดขายค่อนข้างคงที่

ผลกำไรขาดทุนการดำเนินธุรกิจตลาดระยะเวลา11สัปดาห์ โดยมียอดขาย 41,551 บาท กำไรขั้นต้น 25,887 บาท คิดเป็นGross profit 62.32% และกำไรสุทธิ 25,887

2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ต่อรายวิชาธุรกิจจำลอง สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1.เพื่อศึกษาสูตรการทำขนมเค้กจากฟักทอง

2.เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคให้ความสำคัญกับสุขภาพ

3.เพื่อตอบสนองความต้องการวัยผู้สูงอายุในการรับประทานขนมเค้กเพื่อชะลอโรคเบาหวาน

4.เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับฟักทองในรูปแบบขนมเค้ก

3. ความเป็นมาของธุรกิจ

3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

ผู้เริ่มกิจการ

1.นางสาวธนัชญา ปัตสาโก

2.นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว

3.นางสาวปวีณา รักกลาง

4.นางสาวสุกานดา เปรียบสม

5.นางสาวอนัญญา มาลาทอง

6.นางสาวอรทัย สุวรรณะ

3.2 แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ

เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคในปัจจุบันเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว หันมาใส่ใจสุขภาพ เลือกทาน เลือกบริโภคอย่างมีวินัย หันมาออกกำลังกาย ดูแลตัวเองมากขึ้น อาหารจึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะเข้ามามีบทบาทต่อการดูแลสุขภาพร่างกายของคนในยุคปัจจุบันมากที่สุด โดยเฉพาะเมนูเพื่อสุขภาพ ซึ่งส่วนใหญ่จะเลือกส่วนผสมอาหารที่ดีต่อสุขภาพ ดังนั้นกลุ่มธุรกิจจำลองเค้กฟักทองนึ่งจึงมีแนวคิดผลิตสินค้าที่แปลกใหม่และดีต่อสุขภาพเพื่อดึงดูดความน่าสนใจของลูกค้ามากยิ่งขึ้น ซึ่งขนมเค้กฟักทองนึ่งที่ทุกคนรู้จัก สามารถทานได้ทุกเพศทุกวัย กลุ่มเค้กฟักทองนึ่งจึงพัฒนาให้ตรงกับกระแสผู้บริโภค จึงปรับเปลี่ยนส่วนผสมใหม่เพื่อสุขภาพที่ดีของลูกค้า ซึ่งคนส่วนมากชอบทานคัพเค้กอยู่แล้วและฟักทองก็มีประโยชน์มากมาย ช่วยทั้งบำรุง และรักษาสายตามีสารต้านอนุมูลอิสระ บำรุงผิวพรรณ ป้องกันโรคเบาหวาน ไขมันน้อยกากใยอาหารสูง จึงเป็นขนมที่เหมาะกับคนที่จะลดน้ำหนัก ซึ่งผู้ป่วยสามารถทานได้

ดังนั้นเราจึงขยายตลาดเจาะจงกลุ่มลูกค้าวัยผู้สูงอายุ กลุ่มวัยทำงาน และกลุ่มคนรักสุขภาพโดยมีการจำหน่ายสินค้าแบบออนไลน์ และแบบออฟไลน์ เน้นการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ Facebook เป็นหลัก เพื่อเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายและรวดเร็ว

3.3 การเปลี่ยนแปลงของกิจการ

1.ในกลุ่มมีการทำงานร่วมกันและการทำงานทุกคนมีบทบาทและหน้าที่ต้องรับผิดชอบตามที่ได้รับมอบหมายและมีการหมุนเวียนงาน เพื่อให้ทุกคนได้เรียนรู้งาน

2.การลงทุนของแต่ละสัปดาห์จะอยู่ที่ออเดอร์ของแต่ละสัปดาห์ เพราะถ้าออเดอร์มากการเพิ่มทุนก็จะมาก ดังนี้

2.1 การลงทุนครั้งที่ 1 จำนวน 900 บาท
2.2 การลงทุนครั้งที่ 2 จำนวน 555 บาท
2.3 การลงทุนครั้งที่ 3 จำนวน 1,200 บาท
2.4 การลงทุนครั้งที่ 4 จำนวน 585 บาท
2.5 การลงทุนครั้งที่ 5 จำนวน 900 บาท
2.6 การลงทุนครั้งที่ 6 จำนวน 411 บาท
2.7 การลงทุนครั้งที่ 7 จำนวน 900 บาท
2.8 การลงทุนครั้งที่ 8 จำนวน 2,280 บาท
2.9 การลงทุนครั้งที่ 9 จำนวน 2,280 บาท
2.10 การลงทุนครั้งที่ 10 จำนวน 2,910 บาท
2.11 การลงทุนครั้งที่ 11 จำนวน 3,078 บาท

สรุป เป็นการลงทุนที่มากเกินความเป็นจริง ส่งผลให้ Cost of capital สูงเกินไป

3.4 ความสำเร็จ / อุปสรรคที่ผ่านมา

ทางกลุ่มมีปัญหาในเรื่อง ขาดอุปกรณ์หรือเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการผลิต ทำให้การผลิตในแต่ละรอบ ใช้เวลานานถึง 6-7 ชั่วโมงต่อการผลิตในแต่ครั้ง อีกทั้งต้นทุนผลิตครั้งแรกนั้นสูง และการจัดส่งสินค้าล่าช้า สินค้าไม่ได้มาตรฐานถึงมือผู้บริโภค เพราะเมืองไทยมีอากาศที่ร้อน ทำให้วิปครีมละลาย

จากอุปสรรคต่างๆ ที่ผ่านมากลุ่มได้แก้ปัญหาอุปสรรคต่างๆ โดยการวางแผนการผลิตใหม่เพื่อให้ใช้เวลาในการผลิตน้อยลง และการลดต้นทุนผลิตให้น้อยลงโดยการสรรหาวัตถุดิบที่มีราคาถูกลง แต่คุณภาพดี และสิ่งสำคัญอีกอย่างนั้นคือการบริหารกลุ่มโดยการแบ่งหน้าที่ เพื่อให้มีความยืดหยุ่นในการดำเนินงานต่างๆ ของกลุ่มซึ่งนำมาซึ่งความสำเร็จ

3.5 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ

รายการ	**รอบการดำเนินงาน (ระยะเวลา 5 สัปดาห์)**	**รอบการดำเนินที่ผ่านมา (ระยะเวลา 11 สัปดาห์)**
ยอดรายได้	10,456	41,551
กำไรสุทธิ	6,843	25,887
สินทรัพย์รวม	10,983	41,551
หนี้สินรวม	0	0
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	10,983	41,886

(ตารางที่1 สรุปผลการดำเนินที่ผ่านมาของธุรกิจ)

4.สินค้า

4.1 รายละเอียดสินค้า

ชื่อสินค้า ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ขนาดสินค้า 100 กรัม

ราคาสินค้า 35 บาท

ส่วนผสมสินค้า ฟักทอง , ไข่ไก่ , กะทิ , น้ำตาล , แป้ง , ผงฟู , ถั่วแดง , วิปครีม

คุณสมบัติของขนมเค้กฟักทองนึ่ง มีส่วนผสมหลักของวัตถุดิบที่นำมาใช้คือฟักทองในตัวฟักทองนั้นมีคุณประโยชน์และมีคุณค่าสูง ฟักทองอุดมไปด้วยวิตามินและแร่ธาตุมากมายที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย เช่น วิตามินเอ วิตามินบี วิตามินซี วิตามินอี และอื่นๆอีกมากมาย ช่วยลดน้ำตาลในเลือดและเป็นอาหารเพื่อสุขภาพของผู้ที่ต้องการลดน้ำหนักเพราะในตัวฟักทองมีกากใยสูงมีแคลอรี่และไขมันน้อย จึงเหมาะกับผู้ที่ต้องการลดความอ้วนและควบคุมน้ำหนักได้เป็นอย่างดี และยังมีส่วนช่วยป้องกันและลดความเสี่ยงจากการเกิดโรคมะเร็งและผู้ป่วยโรคเบาหวาน และสามารถนำฟักทองไปแปรรูปในรูปแบบต่างๆตามความต้องการของแต่ละบุคคล โดยขนมเค้กฟักทองมีราคาตั้งแต่กล่องละ 35 บาท 3 กล่อง 100 บาท และสามารถทานได้ทุกเพศทุกวัย

ข้อแตกต่างและจุดเด่นของสินค้า มีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ที่ได้จากการคิดค้นสูตรโดยเฉพาะของร้าน นำเอาฟักทองธรรมดามาทำให้เกิดประโยชน์และน่าสนใจมากขึ้น โดยการแปลงขนมฟักทองให้กลายเป็นขนมเค้กมีการตกแต่งหน้าด้วยวิปครีมที่เราได้ทำการตีผสมเข้าด้วยกันขึ้นมาเอง จึงเกิดเป็นขนมเค้กฟักทองที่ไม่เหมือนขนมฟักทองนึ่ง ตามท้องตลาดทั่วไป และยังเป็นอาหารเพื่อสุขภาพและผู้สูงอายุ

4.2 ภาพถ่ายสินค้า

(ภาพที่ 1 ภาพถ่ายสินค้า)

5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด

5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม

5.1.1.1 เศรษฐกิจ

จากสถานการณ์การระบาดของไวรัสโควิด 19 ที่แพร่กระจายไปทั่วภูมิภาคของโลก และดูเหมือนจะคุมไม่อยู่ในหลายประเทศกลายเป็นปัจจัยหลักในการประมาณการเศรษฐกิจไทยในปี 2563-2564การระบาดที่ลุกลามไปในหลายพื้นที่ทำให้นักวิเคราะห์ทั่วโลกหลายประเทศต่างพากันปรับลดปริมาณการเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจในประเทศตัวเอง โดยภาพรวมส่วนใหญ่คาดว่าเศรษฐกิจโลกจะเข้าสู่ภาวะถดถอยในปีนี้เศรษฐกิจในประเทศไทยได้รับผลกระทบโดยตรงจากการส่งออกที่ลดลงอย่างมาก เนื่องจากเกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำจึงทำให้ผู้บริโภคหันมาบริโภคสินค้าที่ดีต่อสุขภาพ โดยคำนึงถึงคุณประโยชน์และพิจารณาจากความคุ้มค่า คุ้มราคา และความสดสะอาด ดังนั้นเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคขนมเค้กฟักทองที่มีประโยชน์ในด้านการดูแลผิวพรรณ และโรคเบาหวาน

5.1.1.2 สังคมวัฒนธรรม

ประเทศไทยในสมัยก่อน เป็นดินแดนที่มีความอุดมสมบูรณ์ในทางด้านทรัพยากรธรรมชาติเป็นอย่างมาก เรียกได้ว่าเป็นอู่ข้าวอู่น้ำหล่อเลี้ยงคนทั้งประเทศ คนไทยสมัยก่อนมีความคิดในการทำอาหารอย่างสร้างสรรค์ มีการนำพืชผักสมุนไพรที่หาได้ง่าย มาปรุงให้เป็นเมนูอาหารอันโอชะรับประทานภายในครอบครัววีถีการใช้ชีวิตของคนไทยในอดีตสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของธรรมชาติ ที่คนไทยในสมัยก่อนมีสุขภาพร่างกายแข็งแรง อายุยืน ไม่เจ็บป่วยง่าย ก็เพราะมีการนำสมุนไพรในท้องถิ่น ซึ่งมีสรรพคุณสรรพคุณในการ รักษาโรค รวมทั้งเป็นสมุนไพรที่ช่วยบำรุงร่างกาย จึงมีการคิดค้นขนมสูตรที่แปลกใหม่ที่มีส่วนผสมฟักทองมีคุณค่าทางโภชนาการสูง ดังนี้จึงได้ผลิตสินค้าในรูปแบบขนมเค้ก “ขนมเค้กฟักทอง” สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

5.1.1.3 คู่แข่งขัน

ในจังหวัดบุรีรัมย์มีเค้กฟักทองนึ่งเพื่อสุขภาพมากกมาย ซึ่งเค้กฟักทองนึ่งของเราเป็นเจ้าใหม่ที่พึ่งจะเริ่มเจาะตลาดอาจจะสู้เจ้าเก่าที่ทำมาก่อนไม่ได้ ปัจจุบันกระแสการรักสุขภาพมีมากขึ้น เราจึงมีแนวคิดที่จะผลิตสินค้าที่ดูแลและช่วยรักษาสุขภาพได้ เช่นเดียวกับขนมเค้กฟักทอง ที่มีสรรพคุณดูแลสุขภาพโดยเฉพาะ

5.1.1.4 สภาพแวดล้อมโลก

จากผลกระทบโควิด 19 ส่งผลให้ผู้คนหันมารักสุขภาพมาก และใส่ใจในเรื่องของอาหารการกินมากยิ่งขึ้นอีก ด้วย อาหารที่ได้รับความสนใจก็คือ อาหารสำเร็จรูปหรืออาหารที่เก็บไว้ได้นาน ซึ่งพฤติกรรมผู้บริโภคส่วนใหญ่จะนำกลับมารับประทานที่บ้านมากขึ้นนิยมสั่งอาหารแปรรูปทางออนไลน์ ทางเราจึงเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาส ในการตีตลาด ในด้านอาหารเพื่อสุขภาพและมีประโยชน์ที่เหมาะกับสถานการณ์ในยุคนี้ ซึ่งจะอยู่ในรูปแบบขนมเค้ก

“ขนมเค้กฟักทอง”เพื่อสุขภาพ สามารถนำกลับไปทำรับประทานเองได้ที่บ้าน และแบบพร้อมทานที่มีการอบและบรรจุลงในกล่องอย่าง สวยงาม

5.1.2 การวิเคราะห์สภาวะตลาด

ในการวิเคราะห์สภาวะทางการตลาดได้ใช้เทคนิค Five Force Model ในการวิเคราะห์ ซึ่งได้ผลการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

5.1.2.1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

การแข่งขันในอุตสาหกรรมในปัจจุบันพบว่าเค้กฟักทองนิ่งในรูปแบบรักสุขภาพมีไม่มากนัก เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลในเบื้องต้นพบว่าสภาวะการแข่งขันในปัจจุบันเป็นเค้ก ประเภทคนรักสุขภาพจะส่งผล กระทบต่อกิจการน้อยมาก เนื่องจากกิจการของกลุ่มนั้นจะเจาะกลุ่มตลาดให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพจริงๆ และผลิตภัณฑ์ก็มีรูปแบบที่แปลกใหม่ยังไม่มีวางจำหน่ายตามท้องตลาด ดังนั้นแรงกดดันจากการแข่งขัน ในอุตสาหกรรมจึงต่ำลง

5.1.2.2 การเข้ามาของคู่แข่งขันรายใหม่

ในปัจจุบันอุตสาหกรรมอาหารเพื่อสุขภาพมีผลิตและผู้ประกอบธุรกิจเกิดขึ้นจำนวนมากทำให้การแข่งขันค่อนข้างสูง ในรูปแบบอาหารเสริมที่ได้มาตรฐานสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (Food and Drug Administration) ที่รองรับหรือมีใบอนุญาติในการเปิดกิจการจึงทำให้ธุรกิจขนมเค้กฟักทองได้รับผลกระทบต่อธุรกิจและเพิ่มการกดดันที่จะผลิตและจัดจำหน่ายเป็นต้น

5.1.2.3 สินค้าทดแทน

ปัจจุบันผู้คนหันมารับประทานอาหารเพื่อสุขภาพกันมากขึ้น เพราะช่วยให้ร่างกายแข็งแรง ผิวพรรณที่สดใส แม้ว่าร้านขนมเค้กที่เปิดให้บริการมากมายในจังหวัดบุรีรัมย์ และในขณะเดียวกันมีร้านค้าที่ผู้ผลิตสินค้ารายใหม่ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการเลือกซื้อที่หลากหลายและมีสินค้าในรูปขนมเค้กที่มีรสชาติอร่อยทำให้มีสินค้าทดแทนค่อนข้างสูง แต่เนื่องด้วยปัจจุบันคนไทยหันมาสนใจสุขภาพกันมากขึ้นผู้บริโภคยังคงเลือกซื้อขนมเค้กฟักเป็นประจำเพราะตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพ

5.1.2.4 อำนาจต่อรองของผู้จัดจำหน่าย

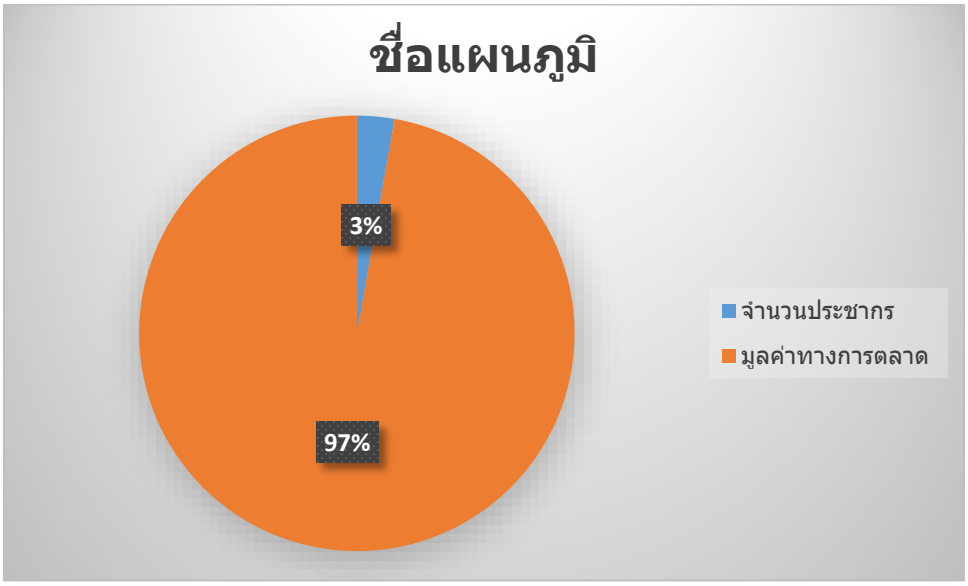
อำนาจต่อรองของผู้ซื้ออยู่ในระดับอยู่ปานกลาง ปริมาณการซื้อของลูกค้าซึ่งผู้ซื้อทำการสั่งซื้อในปริมาณที่มากย่อมมีการต่อรองที่สูง โดยพบว่ารสชาติของขนมเป็นสิ่งที่ผู้บริโภคต้องการเป็นลำดับแรกในการเลือกซื้อ ด้วยเหตุนี้ขนมเค้กฟักทองจึงสร้างความแตกต่างในเรื่องของรสชาติ ความแปลกใหม่ และการสร้างแบรนด์ธุรกิจทำให้น่าเชื่อ อำนาจต่อรองจึงอยู่ในระดับปานกลางไม่สูงมาก และลูกค้ามีความจงรักภักดีต่อยี่ห้อ

5.1.2.5 อำนาจต่อรองจากผู้ซื้อ

เนื่องจากร้านค้าขายขนมเค้กมีผู้จำหน่ายเป็นจำนวนมากอีกทั้งสินค้าทดแทนอยู่หลากหลายให้ผู้ซื้อได้เลือกผู้ประกอบการต้องสร้างคุณค่าในตัวสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น สร้างแบรนด์ สร้างความเป็นการสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัวให้กับผลิตภัณฑ์ และสร้างความแปลกใหม่ ในการนำฟักทองมาผลิตเป็น

ขนมเค้ก เพื่อให้สินค้าที่แตกต่างจากท้องตลาด และเนื่องด้วยขนมเค้กฟักทองยังไม่เป็นที่นิยมและเป็นที่ยอมรับของตลาด และมีต้นทุนในการใช้จ่ายที่ต่ำจึงส่งผลให้ผู้ซื้อมีอำนาจต่อรองสูงขึ้น**5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด**

เน้นการขายทางออนไลน์ โดยเจาะกลุ่มลูกค้า ที่อยู่ในกลุ่มผู้ป่วยที่เป็นโรคเบาหวานที่ต้องการลดระดับน้ำตาลในเลือด โดยมีจำนวนประชากรประมาณ 18,700 คน คิดเป็นมูลค่าตลาด 654,500 บาท



(ภาพที่ 2 ส่วนแบ่งทางการตลาด)

5.3 แนวโน้มทางการตลาด

แนวโน้มทางการตลาดของเค้กฟักทอง มีแนวโน้มที่กำลังไปได้ด้วยดีสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ เนื่องจากขนมเค้กฟักทอง เป็นสินค้าที่แปลกใหม่ที่มีสรรพคุณช่วยในเรื่องของการบำรุงผิวพรรณและทานแล้วไม่อ้วนดีต่อสุขภาพบำรุงหัวหัวใจและเบาหวาน ความดัน รวมทั้งลดน้ำตาลในเลือดและลดความดันโลหิต ซึ่งมีแตกต่างจากท้องตลาด ทำให้ผู้บริโภคสนใจในตัวได้เลือกซื้อตามความชอบ ยิ่งตอนนี้กระแสยังสุขภาพกำลังมา ผู้บริโภคหันมาสนใจให้การดูแลเรื่องสุขภาพและเรื่องหุ่นกันมากขึ้น ธุรกิจได้ทำการมองถึงแนวโน้มทางการตลาดคาดว่าจะมีการขยายตัวที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากปัจจัยทางการตลาดมีมากขึ้น เช่น สื่อออนไลน์ ในการที่จะจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ จะมีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายกระจายสินค้าให้ผู้บริโภครู้จักขนมเค้กฟักทองและทำการลงพื้นที่การจำหน่ายให้กว้างขึ้น ทั้งนี้น่าจะส่งผลให้ขนมเค้กฟักทองเติบโตขึ้นและเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

5.4 ตลาดเป้าหมาย

มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าผู้สูงอายุที่ป่วยเป็นโรคเบาหวานที่ต้องการลดระดับน้ำตาลในเลือด

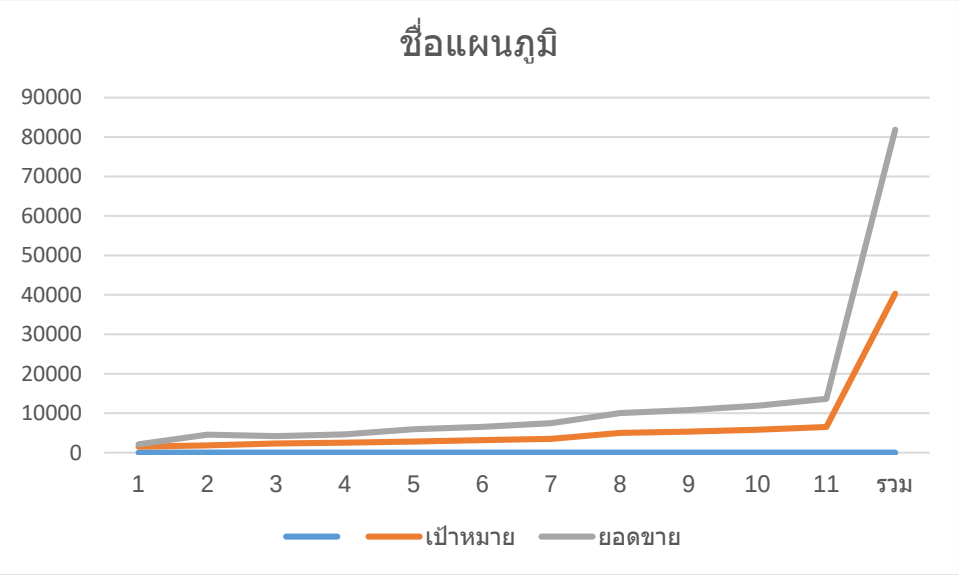
5.4.1แผนการวางแผนเป้าหมายการดำเนินงาน

สัปดาห์	เป้าหมาย (หน่วย:บาท)	ยอดขาย (หน่วย:บาท)
1	43x35	1,505
2	52x35	1,820
3	66x35	2,310
4	72x35	2,520
5	80x35	2,800
6	91x35	3,185
7	100x35	3,500
8	143x35	5,005
9	152x35	5,320
10	166x35	5,810
11	186x35	6,510
รวม	1,151	40,285

(ตารางที่ 3 แผนการวางแผนเป้าหมายการดำเนินงาน)

สัปดาห์												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
เป้าหมาย	1,505	1,820	2,310	2,520	2,800	3,185	3,500	5,005	5,320	5,810	6,510	40,285
ยอดขาย	595	2,730	1,890	2,100	3,150	3,360	3,990	5,040	5,460	6,090	7,140	41,551

(ตารางที่ 4 เป้าหมายและยอดขาย)



(กราฟเป้าหมายและยอดขาย)

5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

5.5.1. ลักษณะทางประชากรศาสตร์

ลักษณะผู้ใช้สินค้า/บริการ ลักษณะ : ผู้หญิงหรือผู้ชายที่ต้องการลดระดับน้ำตาลในเลือด เพื่อช่วยลดความเสี่ยงที่จะเกิดโรคเบาหวาน

การศึกษา : มีการศึกษาขั้นพื้นฐานและสามารถเข้าถึงอินเตอร์เน็ตได้

ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม : มีรายได้และเงินเก็บ

พื้นที่เป้าหมาย : บริเวณภายในจังหวัดบุรีรัมย์

5.5.2 ลักษณะทางจิตวิทยา

Personality : ผู้ป่วยที่ต้องการลดระดับน้ำตาลในเลือด

Lift Style : กลุ่มผู้สูงอายุ

Attitude : กลุ่มผู้สูงอายุที่ชอบรับประทานขนมที่ไม่หวานมาก

(ภาพที่ 5 ลักษณะทางจิตวิทยา)

5.6 สภาพการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันของไส้กรอกเจในจังหวัดบุรีรัมย์ ปัจจุบันพบว่ามีคู่แข่งขันในรูปแบบเค้กฟักทองนึ่งมีไม่มาก นักแต่ผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งขันมีฐานลูกค้าอยู่แล้วจึงไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจของเรา เพราะว่าเค้กฟักทองนึ่งเป็นอาหารเพื่อสุขภาพที่ยังไม่มีการจัดจำหน่ายในจังหวัดบุรีรัมย์

5.7 คู่แข่งขัน

“เค้กฟักทองนึ่ง” มีการใช้ส่วนผสมที่เป็นฟักทองและมีวิปครีมถั่วแดง กล่องละ 35 บาท มี 4 ชิ้น

5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งขัน

การเปรียบเทียบ	**ธุรกิจของเรา**	**คู่แข่งขันรายที่1 คัพเค้ก**	**คู่แข่งขันรายที่2 ชีสเค้ก**	**คู่แข่งขันรายที่ 3 ชิฟฟ่อนเค้ก**
ด้านสินค้า	เป็นเค้กฟักทองปริมาณเนื้อฟักทองเยอะแป้งน้อยเหมาะกับคนที่รักสุขภาพและผู้ป่วย	มีหลายหน้าเหมาะสำหรับนำไปขายต่อหรือจัดงาน สัมมนา ชา กาแฟ งานแต่ง	นุ่มเด้งสไตล์ญี่ปุ่น	ชิฟฟ่อนเค้กมีเน้อเค้กที่เบาและนุ่ม มีหลายรสชาติ
ด้านราคา	1 กล่องมี 4 ชิ้น ราคากล่องละ35บาท ปริมาณ 100 กรัม	12 ถ้วย ราคา 450 บาท	ขนาด 1 ปอนด์ ราคา 250 บาท	1 กล่องมี 8 ชิ้น ราคา 180 บาท
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	จัดจำหน่ายผ่านทาง Facebook จัดส่งสินค้าฟรี วางขายตามร้านค้า	จำหน่ายผ่านทาง Facebook , Shopee	มีหน้าร้าน ,จำหน่ายผ่านทาง Facebook	มีหน้าร้าน,จำหน่ายผ่านทาง Facebook
ด้านส่งเสริมการตลาด	ผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐาน จัดโปรโมชั่น 3 กล่อง 100 บาท	มีหลากหลายแบบ	มีโครงการคนละครึ่ง	มีโปรโมชั่น 1 แถม 1

5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS

5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	**จุดแข็ง (Strengths)**	**จุดอ่อน (Weaknesses)**
ด้านการบริหารจัดการ	-สมาชิกมีความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงานเป็นอย่างดีมีการพัฒนาตนเองในการหาความรู้และนำไปใช้ -สมาชิกมีการทำงานเป็นทีมและยอมรับฟังความคิดเห็นซึ่งกันและจึงทำให้เรารู้ปัญหาและแก้ปัญหาได้เร็วขึ้น -ราคาโดยอยู่ในระดับปานกลางไม่แพงมาจนเกินไปทำเข้าถึงผู้บริโภคได้ง่าย	-สถานที่ทำการผลิตอยู่ไกลนักศึกษาจึงไม่ค่อยสะดวกต่อการปฏิบัติงาน
ด้านการตลาด	มีโปรโมชั่น ซื้อ 3 กล่อง 100 บาท	-บรรจุภัณฑ์ไม่เป็นที่ดึงดูดใจของลูกค้า
ปัจจัยการพิจารณา	**จุดแข็ง (Strengths)**	**จุดอ่อน (Weaknesses)**
ด้านการบริการ	-มีบริการส่งฟรีภายในตัวเมือง -กิจการมีการสอบถามความพึ่งพอใจของลูกค้าและเมื่อเกิดความเสียหายของตัวสินค้าก่อนถึงมือลูกค้าสามารถเปลี่ยนใหม่ได้ในทันที	-จัดส่งล่าช้า
ด้านการเงิน	-เงินลงทุนเริ่มแรกเป็นเงินทุนของสมาชิกในกลุ่มจึงทำให้กิจการไม่มีปัญหาเรื่องหนี้ มีการวางแผนก่อนที่จะใช้จ่ายได้อย่างเป็นระบบ	-ได้กำไรน้อย

5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	-ผู้คนในปัจจุบันหันมาทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกายและสุขภาพมากขึ้น เค้กฟักทองนึ่งจึงตอบโจทย์เรื่องสุขภาพมากกว่าคู่แข่งขัน -คนส่วนมากนิยมทานเค้กกันเป็นปกติอยู่แล้ว ทำให้สามารถขายสินค้าได้ง่าย	-มีคู่แข่งขันเยอะ ทำให้โอกาสในการขายลดลง
สถานการณ์การแข่งขัน	- ผู้บริโภคมีพฤติกรรมหันมาเลือกสรรรับประทานอาหารที่มีคุณค่า ดีต่อสุขภาพมากขึ้น ซึ่งเค้กฟักทองนึ่งตอบสนองความต้องการส่วนนี้ของลูกค้า	-การแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่เข้าออกค่อนข้างง่าย ใช้เงินลงทุนไม่สูงนัก
สังคม	- ผู้คนมีความอยากลองสินค้าใหม่ๆ รสชาติใหม่ๆ จึงเป็นโอกาสทำยอดขายได้ในช่วงแรก	-พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วส่งผลให้ผู้บริโภคสนใจสิ่งต่างๆที่เกิดใหม่ขึ้นมาเรื่อยๆ

เทคโนโลยี	-การเข้ามาของ Social Network ทำให้สามารถโฆษณาร้านและสินค้าได้รวดเร็วและสะดวกขึ้น -เทคโนโลยีมีการพัฒนาและก้าวหน้ามากขึ้นส่งผลให้กระบวนการผลิตสินค้ามีประสิทธิภาพมากขึ้นรวมถึงเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ	-ขาดการสนับสนุนเงินทุนในการพัฒนา นวัตกรรม กระบวนการผลิตให้ทันสมัย
ปัจจัยการพิจารณา	**โอกาส (Opportunities)**	**อุปสรรค(Threats)**
สภาพเศรษฐกิจ	-รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กทำให้เป็นโอกาสในการขยายกิจการ	-เศรษฐกิจที่ไม่แน่นอนส่งผลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคมีการจับจ่ายใช้สอยอย่างระมัดระวัง
กฎหมาย, ระเบียบ, ข้อบังคับ		-สินค้าไม่มี อย.
กลุ่มผู้จำหน่าย, เครือข่าย	-กิจการอยู่ใกล้แหล่งจัดจำหน่ายวัตถุดิบทำให้ทุนในการขนส่งด้านวัตถุดิบต่ำ -ทางร้านที่เราฝากขายสินค้ามีการช่วยเหลือด้านการโปรโมทสินค้าด้วยและวิธีการบอกปากต่อปาก	-ร้านค้าที่ฝากขายสินค้ามีการจัดวางสินค้าที่ไม่โดดเด่นทำให้สินค้าขายได้ยาก

6.แผนการบริหารการจัดการ

6.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ เค้กฟักทองนึ่ง

ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ 88 หมู่16 บ้านโนนสูง ต.หนองตาด อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ ไปรษณีย์ 31000

รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ ผลิตสินค้าตามออเดอร์

ทุนดำเนินงาน 900 บาท

ระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา ระยะเวลา 3 เดือน

6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน

ลำดับ	ชื่อ- นามสกุล	หน้าที่หลัก
1	นางสาวธนัชญา ปัตสาโก	จัดส่ง
2	นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว	บัญชี
3	นางสาวปวีณา รักกลาง	ผลิตและใส่บรรจุภัณฑ์
4	นางสาวสุกานดา เปรียบสม	แอดมินเพจ
5	นางสาวอรทัย สุวรรณะ	จัดหาออเดอร์
6	นางสาวอนัญญา มาลาทอง	จัดหาวัตถุดิบ

(ตารางที่6 รายงานคณะกรรมการรายงาน)

6.3 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน

1.ชื่อ – นามสกุล นางสาวธนัชญา ปัตสาโก อายุ 22 ปี
การศึกษาระดับ มัธยมศึกษาจาก บุรีรัมย์พิทยาคม ปี พ.ศ. 2559

2.ชื่อ – นามสกุล นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว อายุ 21 ปี
การศึกษาระดับ มัธยมศึกษาจาก ละหานทรายวิทยา ปี พ.ศ. 2560

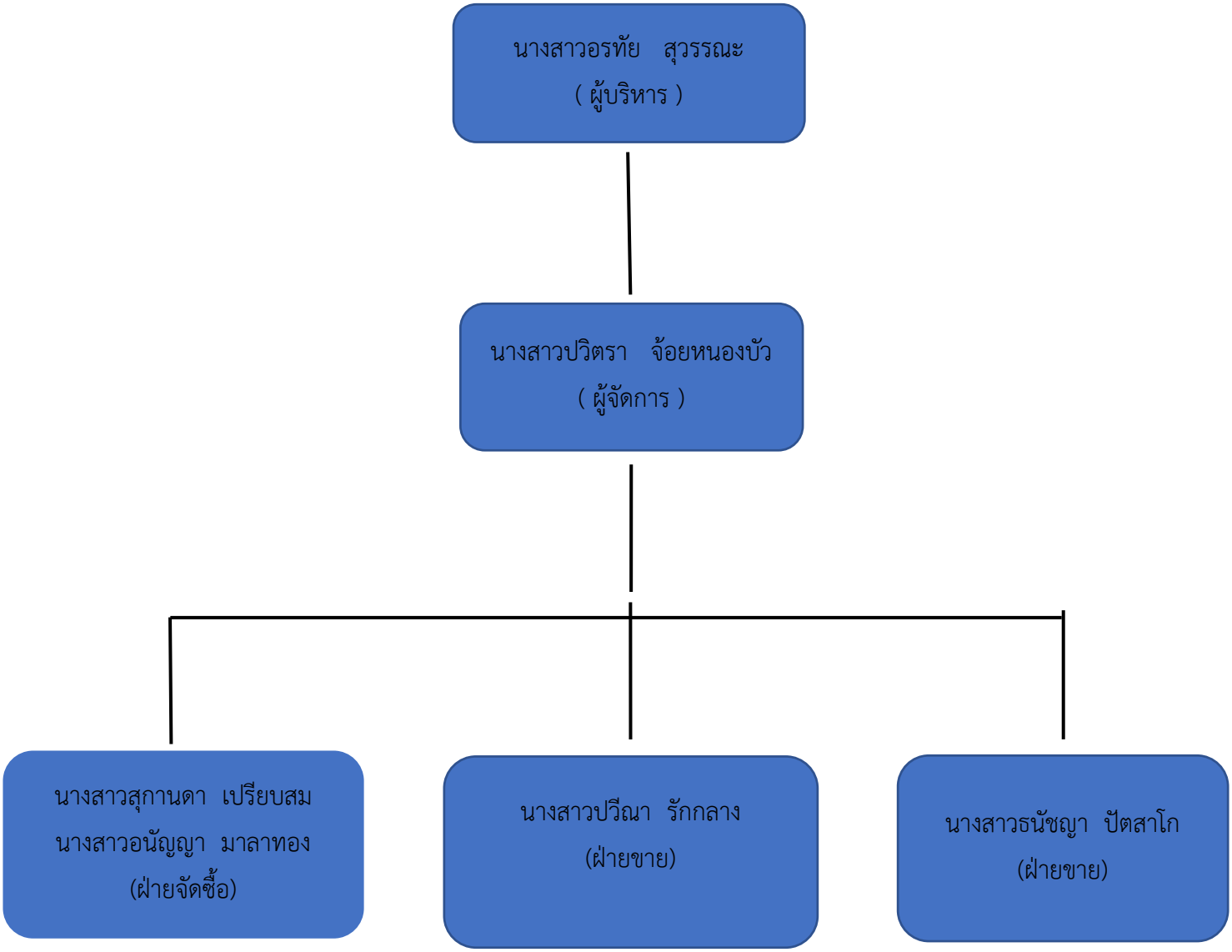
3.ชื่อ – นามสกุล นางสาวปวีณา รักกลาง อายุ 21 ปี
การศึกษาระดับ มัธยมศึกษาจาก ธารทองพิทยาคม ปี พ.ศ. 2560

4.ชื่อ – นามสกุล นางสาวสุกานดา เปรียบสม อายุ20 ปี
การศึกษาระดับ มัธยมศึกษาจาก แสลงโทนพิทยาคม ปี พ.ศ. 2560

5.ชื่อ – นามสกุลนางสาวอนัญญา มาลาทอง อายุ 21 ปี
การศึกษาระดับมัธยมศึกษาจาก เมืองตลุงพิทยาสรรพ์ ปี พ.ศ. 2560

6.ชื่อ – นามสกุล นางสาวอรทัย สุวรรณะ อายุ 21 ปี
การศึกษาระดับ มัธยมศึกษาจาก วิทยาลัยเทคนิคยโสธร ปี พ.ศ. 2560

6.4 แผนผังองค์กร



6.5 วิสัยทัศน์

เค้กฟักทองนึ่งเป็นอาหารเพื่อสุขภาพ มีความโดนเด่นทางด้านรสชาติและมีประโยชน์ต่อร่างกาย

6.6 พันธกิจ

1.ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยการบริการที่ดีความสะอาดในการปรุงอาหาร

2.เร่งการเจริญเติบโตให้ได้กำไรที่เพิ่มขึ้นในธุรกิจ

3.วัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ สด ใหม่

6.7เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น

1.ทำยอดขายให้ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ในแผน 5 สัปดาห์แรกให้ได้ 10,000 บาท

เป้าหมายระยะกลาง

1.หากลุ่มลูกค้าเพื่อทำการขยายตลาดและประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จัก

2.หากลุ่มลูกค้าจากตลาดออนไลน์เพื่อสร้างฐานลูกค้าในระยะยาว

เป้าหมายระยะยาว

1.รักษาฐานกลุ่มลูกค้าเดิมตามพื้นที่เดิมที่มีการซื้อสินค้า

2.หาร้านค้าที่สามารถนำสินค้าไปฝากขายได้ เพื่อให้ลูกค้าหลากหลายได้รู้จักสินค้ามากขึ้น

6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

การสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคให้ความสำคัญเป็นอย่างมากในการสร้างและรักษาความพึงพอใจของผู้บริโภคโดยให้ความใส่ใจในการปรับปรุงแก้ไขและพิจารณาข้อเสนอแนะต่างๆ ที่ได้รับข้อมูลจากการ แสดงความคิดเห็นและสอบถามจากผู้บริโภคอย่าง คุณภาพและรสชาติของผลิตภัณฑ์มุ่งเน้นในเรื่องของการคิดค้นผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งในผู้บริโภครวมถึงคุณภาพของสินค้าความสดใหม่ของวัตถุดิบที่นำมาใช้ให้ความสำคัญในการควบคุมคุณภาพและความต้องการของลูกค้า

6.9การวางแผนการดำเนินงาน

สัปดาห์	กิจกรรมการดำเนินงาน	ปวิตรา	ธนัชญา	สุกานดา	ปวีณา	อรทัย	อนัญญา
1	ดำเนินการผลิตและวางแผนโปรโมทสินค้า	ผลิตสินค้า	ซื้อวัตถุดิบ	สร้างเพจและโพสต์โฆษณาและขายสินค้า	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	ออกแบบโลโก้	จัดส่งสินค้า
2	ขายออนไลน์	ซื้อวัตถุดิบ	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	ส่งสินค้า	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	ถาม/ตอบบริการหลังการขาย
3	ขายออนไลน์	ผลิตสินค้า	ส่งสินค้า	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	ซื้อวัตถุดิบ	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า
4	ทำการสรุปผลยอดขายเดือนแรกและตรวจสอบว่ากลุ่มลูกค้าคือกลุ่มไหน	ส่งสินค้า	ถาม/ตอบบริการหลังการขาย	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	ผลิตสินค้า	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	ซื้อวัตถุดิบ
5	ขายออนไลน์และ ลงโฆษณาโปรโมทในเฟสบุ๊ค	ผลิตสินค้า	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	ถาม/ตอบบริการหลังการขาย	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	ส่งสินค้า	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์
6	ขายออนไลน์และ ลงโฆษณาโปรโมท ในเฟสบุ๊ค	ถาม/ตอบบริการหลังการขาย	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	ส่งสินค้า	ซื้อวัตถุดิบ	ผลิตสินค้า

สัปดาห์	กิจกรรมการดำเนินงาน	ปวิตรา	ธนัชญา	สุกานดา	ปวีณา	อรทัย	อนัญญา
7	ขายออนไลน์และ ลงโฆษณาโปรโมท ในเฟสบุ๊ค	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	ถาม/ตอบบริการหลังการขาย	ซื้อวัตถุดิบ	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	ส่งสนค้า
8	ขายออนไลน์ และลงโฆษณา โปรโมทในเฟสบุ๊ค	ผลิตสินค้า	ถาม/ตอบบริการหลังการขาย	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	ซื้อวัตถุดิบ
9	ขายออนไลน์ และลงโฆษณา โปรโมทในเฟสบุ๊ค	ซื้อวัตถุดิบ	ส่งสินค้า	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์
10	ขายออนไลน์ และลงโฆษณา โปรโมทในเฟสบุ๊ค	ผลิตสินค้า	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	ถาม/ตอบบริการหลังการขาย	จัดส่งสินค้า	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์
11	ขายออนไลน์ และลงโฆษณา โปรโมทในเฟสบุ๊ค	ผลิตสินค้า	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	ถาม/ตอบบริการหลังการขาย	ถาม/ตอบบริการหลังการขาย	ซื้อวัตถุดิบ

7.แผนการผลิต

7.1 การเตรียมการวัตถุดิบ

7.1.1 วัสดุ/อุปกรณ์

1.เครื่องตีวิปครีม

2.เครื่องปั่น

3.หม้อ

4.ซึงนึ่ง

5.ถ้วย

6.ช้อน

7.ชาม

8.ตะกร้อตี

9.ตะแกรงร่อน

10.ถาดรอง

11.ชุดถุงบีบ

12.หัวบีบวิปครีม

13.ถ้วยขนม

14.กล่องบรรจุภัณฑ์

7.1.2 ส่วนผสม

1.ฟักทอง

2.ถั่วแดง

3.วิปครีม

4.แป้ง

5.น้ำตาล

6.ไข่ไก่

7.ผงฟู

8.กะทิ

7.1.3 วิธีการผลิต

1.ปอกเปลือกฟักทองและเอาเมล็ดออกให้หมด จากนั้นหั่นฟักทองเป็นชิ้นเล็ก ๆ 1 ถ้วยตวง

1.1ฟักทองหั่นชิ้น

2.นำฟักทองที่หั่นเสร็จและถั่วแดงที่แช่ข้ามคืน 2 ถ้วยตวง จากนั้นลงต้มด้วยน้ำที่เดือดไฟแรงปานกลาง ต้มให้ฟักทองและถั่วแดงสุกประมาณ 10 นาที (ให้แยกหม้อต้มฟักทองและถั่วแดง) พักฟักทองนึ่งและถั่วแดงให้เย็น 3 นาที

2.1ต้มฟักทอง

2.2 ถั่วแดงต้ม

3.ร่อนแป้งเอกประสงค์ 2 ถ้วยตวง 2 รอบ จากนั้นใส่น้ำตาล 1/4 ถ้วยตวง ผงฟู 1 ช้อนชา ใช้พายยางคนส่วนผสมทั้งหมดให้เข้ากัน

3.1 ร่อนแป้งอเนกประสงค์

3.2 ใส่น้ำตาล

3.3ผงฟู

3.4 แป้ง,น้ำตาล,ผงฟู

4.นำฟักทองต้มสุกที่พักเย็นแล้วมาใส่เครื่องปั่น ใส่ไข่ไก่ 1 ฟอง กะทิ 1/4 ถ้วยตวง กลิ่นวนิลลา 1 ช้อนชา จากนั้นปั่นจนให้เนื้อฟักทองละเอียดและส่วนผสมทั้งหมดเข้ากัน

4.1 ไข่ไก่ 1ฟอง

4.2 กะทิ 1/4 ถ้วยตวง

4.3 ปั่นเนื้อฟักทอง,ไข่ไก่,กะทิ,กลิ่นวนิลลา

5.เทส่วนผสมที่ปั่นเสร็จแล้วใส่หม้ออลูมิเนียม แล้วนำแป้งเอกประสงค์ที่ผสมไว้แล้วค่อยๆเทใส่ทีละนิดจนหมด คนให้แป้งเข้ากันดีจนเป็นเนื้อเดียวกัน จากนั้นปิดผ้าหม้อพักแป้ง 20 นาที

5.1ฟักทองปั่น

5.2 ใส่แป้งเอกประสงค์

6.นำถั่วแดงที่ต้มสุกแล้วใส่เครื่องปั่น เติมน้ำเปล่า 2 ถ้วยตวง ปั่นจนเนื้อถั่วแดงละเอียด แล้วนำไปกวน10 นาที ด้วยไฟอ่อน ๆจนเนื้อถั่วแดงข้นและใส่ภาชนะนำแช่ตู้เย็น 15 นาที

6.1ถั่วแดง 2 ถ้วยตวงน้ำเปล่า 2 ถ้วยตวง

6.2 กวนถั่วแดง 10 นาที

7.เมื่อพักแป้งครบ 20 นาที ให้เตรียมตั้งซึ่งนึ่งใส่น้ำ 2 ถ้วย เปิดไฟปานกลาง แล้วคนแป้งเพื่อไล่ฟองอากาศ จากนั้นใช้ช้อนโต๊ะตักแป้งขนมเค้กครึ่งถ้วยกระทง

7.1แป้งขนมเค้กฟักทองนึ่งครึ่งถ้วยกระทง

8. นำขนมเค้กใส่ซึ่งนึ่งที่ตั้งน้ำไว้แล้ว ด้วยไฟแรงปานกลางนึ่ง 15 นาที (เช็คไอน้ำที่ฝาหม้อด้วยเพื่อไม่ให้ไอน้ำจากฝาหยดลงตัวขนม) จากนั้นใช้ไม้จิ้มฟันจิ้มตรงกลางขนมถ้าขนมเค้กสุกแล้วจะไม่เหลวหรือเนื้อแป้งติดไม้

8.1นึ่งขนมเค้กฟักทอง 15 นาที

9.นำผงวิปปิ้งครีม 1/4 ถ้วยตวง ผสมกับน้ำเปล่า 1/4 ถ้วยตวง ตีให้เนื้อวิปปิ้งครีมเนียน

9.1 ใส่น้ำเปล่า

9.2ตีวิปปิ้งครีม

10.แล้วนำเนื้อถั่วแดงที่แช่เย็นไว้นำมาผสมให้เป็นเนื้อเดียวกัน จากนั้นตักส่วนผสมใส่ถุงบีบ

10.1ถุงบีบถั่วแดงและวิปปิ้งครีม

11.นึ่งครบ 15 นาท แล้วพักขนมเค้กฟักทองนึ่งให้เย็นประมาณ 5 นาที จากนั้นบีบวิปปิ้งครีมบนขนมเค้กและบรรจุแพ็คขนมเค้กฟักทองนึ่งใส่กล่องเป็นอันเสร็จสิ้นพร้อมส่งให้แก่ลูกค้าทุกท่าน

11.1 พักขนมเค้กฟักทองนึ่งให้เย็น

11.2 วิปปิ้งครีมบนขนมเค้ก

11.3 ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

7.1.4 ข้อควรระวัง

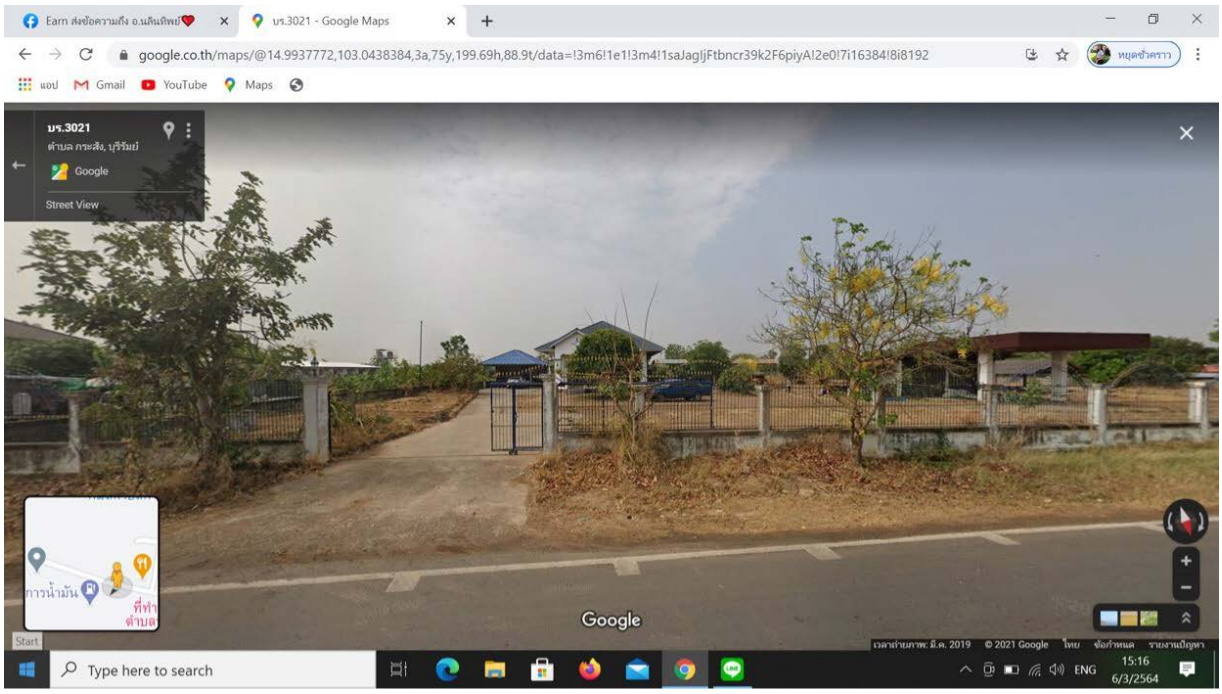
การวิเคราะห์กระบวนการผลิต

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา (นาที)	ข้อความระวัง / ปัญหา	วิธีการแก้ไข
1.	นำฟักทองมาหั่นและนึ่ง	5นาที	-	-
2.	ผสมแป้งน้ำตาลและผงฟู คนให้เข้ากันแล้วนำไปร่อนเพื่อเตรียม	1นาที	-	-
3.	นำฟักทองที่นึ่งสุกแล้วมาปั่นผสมกับกะทิและไข่ไก่ให้ละเอียด	1นาที	-	-
4.	นำฟักทองที่ปั่นเสร็จมาผสมกับแป้งที่เตรียมไว้ คนให้เข้ากันแล้วพักไว้ 5 นาที	5นาที	ระวังแป้งเหนียวจนเกินไป	ใส่แป้งทีละนิดและคนให้เข้ากันจนแป้งเข้าเป็นเนื้อเดียวกัน
5.	นำแป้งที่พักไว้ตักใส่ถ้วยเพื่อเตรียม	5นาที	ระวังแป้งในถ้วยขนมมีปริมาณ ไม่เท่ากัน	จะมี1คนที่ใช้ช้อนตวงตักขนมเพื่อให้ได้ปริมาณแป้งที่เท่ากัน
6.	นำแป้งที่ตักใส่ถ้วยขนมแล้วนำไปนึ่งจนสุก	5นาที	-	-
7.	นำขนมที่นึ่งสุกแล้วพักไว้ 5 นาทีเพื่อเตรียม	2นาที	-	-

8.	นำถั่วต้มจนสุก	10นาที	-	-
9.	นำถั่วแดงที่ต้มสุกแล้วผสมกับน้ำแล้วปั่นให้ละเอียด	1นาที	ไม่ควรเติมน้ำมากเกินไปเพราะจะทำให้ถั่วแดงเหลวเกินไป	เติมน้ำทีละนิดเพื่อปั่นถั่วแดงให้ละเอียดเร็วขึ้นและไม่เหลวเกินไป
ลำดับ	**กระบวนการ**	**ระยะเวลา (นาที)**	**ข้อความระวัง / ปัญหา**	**วิธีการแก้ไข**
10.	นำผงวิปครีมมาผสมกับน้ำแล้วตีด้วยเครื่องจนเนื้อวิปตั้งยอดเพื่อเตรียม	1นาที	ระวังเนื้อวิปครีมแข็งหรือเหลวเกินไป	เติมน้ำทีละนิดแล้วตีวิปจนตั้งยอดอ่อนๆไม่ฟูมาก
11.	นำวิปครีมและถั่วแดงผสมกันแล้วตีให้เข้ากันแล้วตักใส่ถุงบีบเพื่อเตรียม	2นาที	ระวังถั่วแดงกับเนื้อวิปครีมไม่เข้าเป็นเนื้อเดียวกัน	ค่อยๆใส่ถั่วแดงระหว่างตีวิป
12.	นำวิปครีมบีบแต่งหน้าขนมที่เตรียมไว้แล้วนำแพ็คใส่กล่อง	1นาที	จัดใส่กล่องควรระวังหน้าขนมเลาะ	จะมีเพื่อน1คนจัดขนมใส่กล่อง และอีก1คนจะเช็คขนมก่อนนำส่ง

7.2 สถานที่ทำการผลิต

บ้านเลขที่ 88 หมู่16 บ้านโนนสูง ต.หนองตาด อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ 31000



(ภาพที่ 7 สถานที่ทำการผลิต)

7.3 ต้นทุนการผลิต

รายการ	**จำนวน**	**หน่วยละ**	**จำนวนเงินรวม**	**ราคาต่อหน่วย**	**หมายเหตุ**
ค่าวัตถุดิบ					
ฟักทอง	1ลูก	100 กรัม	30	0.3	
น้ำตาล	1ถุง	100กรัม	20	0.2	
แป้งอเนกประสงค์	1ถุง	100 กรัม	30	0.3	
ผงฟู	1ถุง	30 กรัม	5	0.16	
ไข่ไก่	1ฟอง	50กรัม	5	0.1	
ถั่วแดง	1ถุง	500 กรัม	30	0.06	
วิปครีม	1ถุง	500กรัม	135	0.27	
กะทิ	1กล่อง	250กรัม	25	0.1	
รวม				**1.49**	
ค่าแรงงาน					
-	-	-	-	-	
ค่าวัสดุอุปกรณ์					
สติกเกอร์	360 ดวง	-	185	0.51	
กล่อง	20ใบ	-	79	3.95	

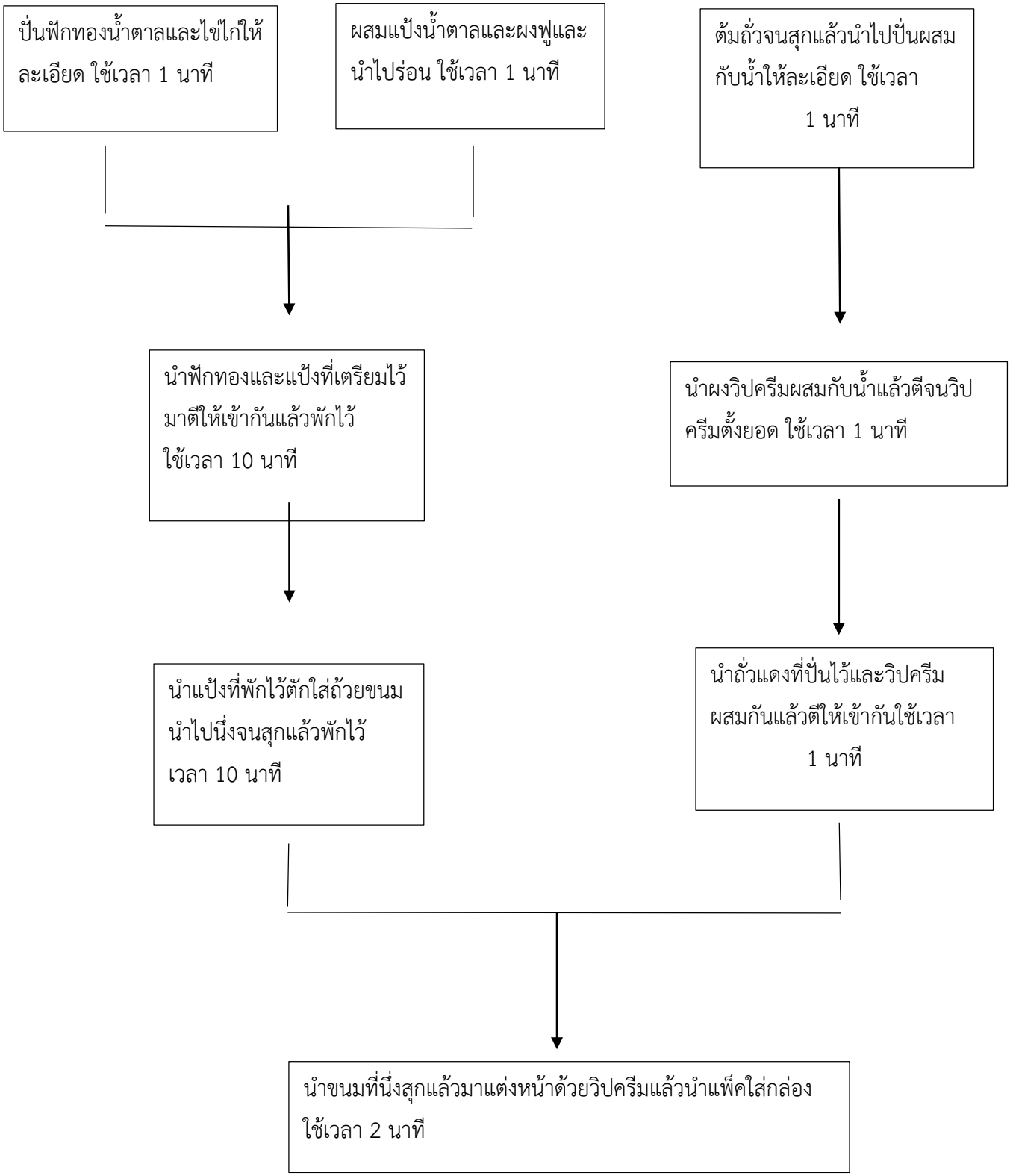
ถ้วย	100ใบ	-	110	1.1	
รวม				**5.56**	
ค่าสาธารณูปโภค					
ค่าไฟ	-	-	-	-	
ค่าน้ำ	-	-	-	-	
ค่าน้ำมันรถ	-	-	-	-	
ต้นทุนการผลิต = (ค่าวัตถุดิบ+ค่าแรงงาน+ค่าใช้จ่ายในการผลิต) = 1.49+0+5.56.+0 = 7.05/36 ชิ้น ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย = 0.19 ต่อชิ้น					

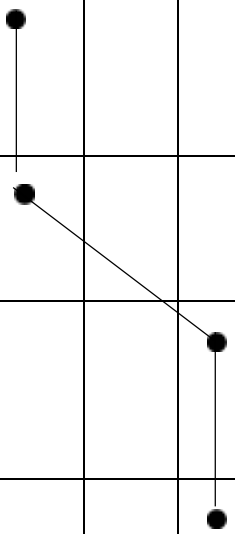
หมายเหตุ 1 กล่อง บรรจุ 4ชิ้น

(ตารางที่ 8 ต้นทุนการผลิต)

7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต

จากการดำเนินงานสามารถเขียนกระบวนการผลิตออกเป็นแผนผังลำดับขั้นตอนการดำเนินงานและสามารถวิเคราะห์แผนผังการผลิตได้ดังต่อไปนี้



<table>
<tr><td colspan="8">แผนภูมิการไหลของกระบวนการ</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="6">สรุปผล</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="2">กิจกรรม</td><td>ปัจจุบัน</td><td>หลังปรับปรุง</td><td colspan="2">ลดลง</td></tr>
<tr><td colspan="2">ผลิตภัณฑ์/วัสดุ/พนักงาน</td><td colspan="2">ปฏิบัติงาน ○
เคลื่อนย้าย ⇨
ล้าช้า D
ตรวจสอบ □
เก็บ ▽</td><td></td><td></td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="2">กิจกรรม:
วิธีการทำงาน:ปัจจุบัน/ปรับปรุง</td><td colspan="2">ระยะทาง(เมตร)
ระยะเวลา(นาที)</td><td>
รวม</td><td>
</td><td colspan="2">
</td></tr>
<tr><td colspan="2" rowspan="2">คำอธิบาย</td><td>ระยะทาง (เมตร)</td><td>เวลา (นาที)</td><td colspan="5">สัญลักษณ์</td></tr>
<tr><td>○</td><td>□</td><td>▽</td><td>D</td><td>⇨</td><td>หมายเหตุ</td></tr>
<tr><td>1</td><td>ปั่นฟักทองกับกะทิและไข่ไก่ให้ละเอียด</td><td>1</td><td></td><td colspan="5" rowspan="4">  </td><td></td></tr>
<tr><td>2</td><td>ผสมแป้งกับน้ำตาลและผงฟูผสมให้เข้ากันนำไปร่อน</td><td>1</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>3</td><td>นำแป้งกับฟักทองที่เตรียมไว้มาตีให้เข้ากันแล้วมาพักทิ้งไว้</td><td>10</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>4</td><td>นำแป้งที่พักทิ้งไว้ตักใส่ถ้วยขนมนำไปนึ่งจนสุกแล้วพักไว้</td><td>10</td><td></td><td></td></tr>
</table>

คำอธิบาย		ระยะทาง (เมตร)	เวลา (นาที)	สัญลักษณ์					หมายเหตุ
				○	□	▽	D	⇨	
5	ต้มถั่วแดงให้สุกแล้วนำไปปั่นผสมกับน้ำให้ละเอียด	1							
6	นำผงวิปครีมผสมกับน้ำแล้วตีวิปครีมให้ตั้งยอด	1							
7	นำถั่วแดงที่ปั่นไว้และวิปครีมผสมกันแล้วตีให้เข้ากัน	1							
8	นำขนมที่นึ่งสุกแล้วมาแต่งหน้าด้วยวิปครีมขนมแล้วแพ็คใส่กล่อง	2							
	รวม	27							

อัตราการผลิต = $\frac{\text{การผลิต}}{\text{หน่วยการผลิต}} = \frac{27}{36} = 0.75$ วินาที/ชิ้น

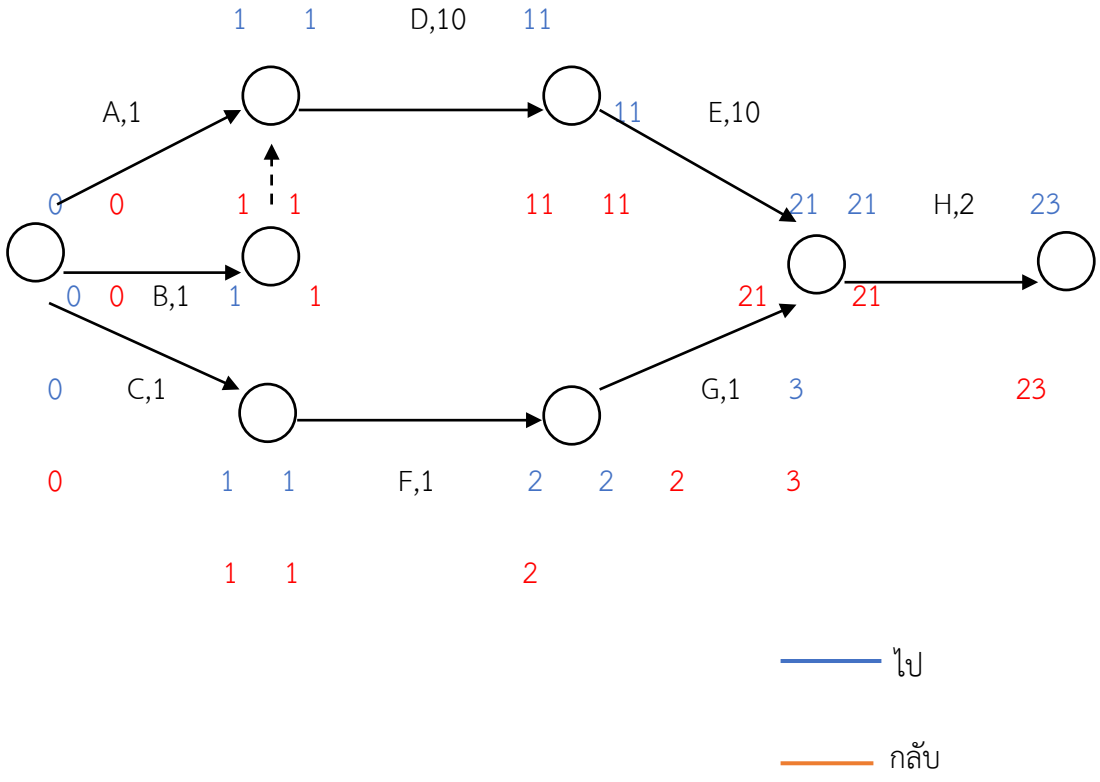
7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต

จากการดำเนินงานสามารถเขียนลำดับขั้นตอนการผลิตได้ดังนี้

กิจกรรม	รายละเอียด	กิจกรรมทำก่อน	ระยะเวลา
A	ปั่นฟักทองกับกะทิและไข่ไก่ ให้ละเอียด	_	1
B	ผสมแป้งกับน้ำตาลและผงฟูผสม ให้เข้ากันนำไปร่อน	_	1
C	นำแป้งกับฟักทองที่เตรียมไว้มาตี ให้เข้ากันแล้วมาพักทิ้งไว้	-	1
D	นำแป้งที่พักทิ้งไว้ตักใส่ถ้วยขนม นำไปนึ่งจนสุกแล้วพักไว้	A,B	10
E	ต้มถั่วแดงให้สุกแล้วนำไปปั่นผสม กับน้ำให้ละเอียด	D	10
F	นำผงวิปครีมผสมกับน้ำแล้วตีวิป ครีมให้ตั้งยอด	C	1
G	นำถั่วแดงที่ปั่นไว้และวิปครีมผสม กันแล้วตีให้เข้ากัน	F	1
H	นำขนมที่นึ่งสุกแล้วมาแต่งหน้า ด้วยวิปครีมขนมแล้วแพ็คใส่กล่อง	E,G	2

(ตารางที่ 10 การเรียงลำดับก่อนหลังของกิจกรรม)

สามารถวิเคราะห์เครือข่ายงานได้ดังนี้



(การวิเคราะห์เครือข่ายงาน)

7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต

จากการดำเนินงานดังกล่าวสามารถใช้เทคนิค การหาเส้นทางวิกฤต (Ceitical Path Methcd : CPM) ในการวางแผนและครบคุมการผลิตได้ดังนี้

กิจกรรม	ระยะเวลา	ES	EF	LS	LF	TF
A	1	0	1	0	1	0
B	1	0	1	0	1	0
C	1	0	1	0	1	0
D	10	1	11	1	11	0
E	10	11	21	11	21	0
F	1	1	2	1	2	0
G	1	2	3	2	13	0
H	2	21	23	21	23	0

(ตารางที่ 11 วิเคราะห์เครือข่ายการทำงาน)

สรุปผล กิจกรรมที่ช้าไม่ได้ ได้แก่ กิจกรรม A,B,C,D,E,F,G,H

7.7 การปรับผังการผลิต

<table>
<tr><td colspan="8">แผนภูมิการไหลของกระบวนการ</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="6">สรุปผล</td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td colspan="2">กิจกรรม</td><td colspan="2">ปัจจุบัน</td><td>หลังปรับปรุง</td><td>ลดลง</td></tr>
<tr><td colspan="2">ผลิตภัณฑ์/วัสดุ/พนักงาน</td><td colspan="2">ปฏิบัติงาน ○
เคลื่อนย้าย ⇨
ล้าช้า D
ตรวจสอบ □
เก็บ ▽</td><td colspan="2"></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">กิจกรรม:
วิธีการทำงาน:ปัจจุบัน/ปรับปรุง</td><td colspan="2">ระยะทาง(เมตร)
ระยะเวลา(นาที)</td><td colspan="2">
รวม</td><td>
</td><td>
</td></tr>
<tr><td colspan="2">คำอธิบาย</td><td>ระยะทาง (เมตร)</td><td>เวลา (นาที)</td><td colspan="4">สัญลักษณ์
○ □ ▽ D ⇨ หมายเหตุ</td></tr>
<tr><td>1</td><td>ปั่นฟักทองกับกะทิและไข่ไก่ให้ละเอียด</td><td>1</td><td></td><td colspan="4"></td></tr>
<tr><td>2</td><td>ผสมแป้งกับน้ำตาลและผงฟู ผสมให้เข้ากันนำไปร่อน</td><td>1</td><td></td><td colspan="4"></td></tr>
<tr><td>3</td><td>นำแป้งกับฟักทองที่เตรียมไว้มาตีให้เข้ากันแล้วมาพักทิ้งไว้</td><td>10</td><td></td><td colspan="4"></td></tr>
</table>

4	นำแป้งที่พักทิ้งไว้ตักใส่ถ้วยขนมนำไปนึ่งจนสุกแล้วพักไว้	5				●		
คำอธิบาย		**ระยะทาง (เมตร)**	**เวลา (นาที)**	**สัญลักษณ์**				**หมายเหตุ**
5	ต้มถั่วแดงให้สุกแล้วนำไปปั่นผสมกับน้ำให้ละเอียด	1		●				
6	นำผงวิปครีมผสมกับน้ำแล้วตีวิปครีมให้ตั้งยอด	1		●				
7	นำถั่วแดงที่ปั่นไว้และวิปครีมผสมกันแล้วตีให้เข้ากัน	1		●				
8	นำขนมที่นึ่งสุกแล้วมาแต่งหน้าด้วยวิปครีมขนมแล้วแพ็คใส่กล่อง	2				●		
	รวม	22						

อัตราการผลิต = $\frac{\text{การผลิต}}{\text{หน่วยการผลิต}} = \frac{22}{36} = 0.61$ วินาที/ชิ้น

8. แผนการตลาด

8.1 กลุ่มเป้าหมายทางการตลาด

กลุ่มผู้บริโภคกลุ่มนี้เป็นกลุ่มลูกค้าที่ดูแลสุขภาพ โดยส่วนใหญ่ผู้บริโภคกลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มผู้ป่วยที่เป็นโรคเบาหวาน และโรคหัวใจ

8.2 พื้นที่เป้าหมาย

ขายออนไลน์, ร้านขายของชำ ลูกค้าที่อยู่ในภาวะเสี่ยงเรื่องสุขภาพหรือลูกค้าที่เป็นโรคเบาหวานและโรคหัวใจ ลูกค้ากลุ่มนี้มีพฤติกรรมเลือกบริโภคอาหารที่มีส่วนผสมของแป้งและน้ำตาลน้อย และลูกค้าที่ยังไม่เคยบริโภคขนมเค้กฟักทองนึ่งมาก่อน

8.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

ตัวผลิตภัณฑ์เป็นขนมเพื่อสุขภาพ ที่เหมาะสำหรับผู้บริโภคที่อยู่ในกลุ่มผู้สูงวัยที่เป็นผู้ป่วยโรคเบาหวานและโรคหัวใจ โดยส่วนประกอบของตัวผลิตภัณฑ์จะไม่เน้นความหวานและความมันซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสำหรับผู้บริโภคที่เป็นโรคเบาหวานและโรคหัวใจโดยตรง นอกจากนี้ผู้บริโภคที่นอกเหนือจากผู้ป่วยแล้วก็ยังมีผู้บริโภคบางกลุ่มเข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์ไปบริโภคอีกด้วย เช่นกลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงาน ที่เน้นการดูแลสุขภาพและเลือกบริโภคผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนประกอบของแป้งและน้ำตาลในปริมาณที่น้อยและยังมีประโยชน์ต่อสุขภาพ

8.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

(ภาพผลิตภัณฑ์)

8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา

คำนึงถึงความสามารถในการซื้อสินค้าของผู้บริโภค กำหนดราคาที่เหมาะสมไม่ถูกหรือไม่แพงจนเกินไป มีการสำรวจราคาตามท้องตลาดทั่วไปและทำการคำนวณต้นทุนการผลิตสินค้า เพื่อทำการตั้งราคาสินค้าที่จะจัดจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค ให้เหมาะสมและสอดคล้องกับความสามารถในการซื้อสินค้าของผู้บริโภค โดยจัดบรรจุใส่กล่องขนาด 100 กรัม และมีการตั้งราคาสินค้าอยู่ที่กล่องละ 35 บาท และโปรโมชั่นซื้อ 3 กล่อง ในราคา 100 บาท

8.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่าย

1.ขายสินค้าผ่านช่องทางออฟไลน์ การฝากขายหน้าร้าน ได้แก่ ร้านขายของชำแม่น้อยและร้านขายของชำพี่ฝน โดยลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้มากขึ้นและเป็นช่องทางที่ลูกค้าสามารถเลือกสินค้าได้ด้วยตัวเอง

2.ขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ สร้างเพจ Facebook และมีการโพสต์ขายสินค้า และเปิดรับออเดอร์สินค้าผ่านเพจ Facebok โดยลูกค้าสามารถติดต่อและสั่งซื้อผ่านทางเพจ Facebook

8.3.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

เค้กฟักทองนำกลยุทธ์นี้มาใช้เพื่อให้ลูกค้าเกิดความต้องการสินค้าในช่วงเวลานั้นโดยการโปรโมทสินค้าผ่านทางเพจ Facebook และมีการบอกปากต่อบอก เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น และทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้อย่างง่ายและรวดเร็ว

มีการจัดโปรโมชั่นสินค้าดังนี้

1.ขายสินค้ากล่องละ35บาท

2.โปรโมชั่น3กล่อง100บาท

3.บริการจัดส่งฟรีเมื่อสั่งสินค้าตั้งแต่3กล่องขึ้นไป

8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด

8.4.1 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า

(ฉลากสินค้า)

บรรจุภัณฑ์เป็นกล่องกระดาษสี่เหลี่ยมจัตุรัสขนาด 100 กรัม 1 กล่องบรรจุได้ 4 ชิ้น และติดฉลากโลโก้สินค้าข้างบนกล่อง โดยภาพบนโลโก้สื่อถึงลักษณะขนมที่บรรจุอยู่ภายในกล่อง

8.4.2 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด

สัปดาห์	เป้าหมาย (หน่วย : บาท)	How/Where
1	1,505	Online
2	1,820	Online , ร้านขายของชำแม่น้อย
3	2,310	Online , ร้านขายของชำพี่ฝน
4	2,520	Online , ร้านขายของชำแม่น้อย , ร้านขายของชำพี่ฝน
5	2,800	Online , ร้านขายของชำแม่น้อย , ร้านขายของชำพี่ฝน
6	3,185	Online , ร้านขายของชำแม่น้อย , ร้านขายของชำพี่ฝน
7	3,500	Online , ร้านขายของชำแม่น้อย , ร้านขายของชำพี่ฝน
8	5,005	Online , ร้านขายของชำแม่น้อย,ตลาดคลองถมไทยประกัน
9	5,320	Online , ร้านขายของชำพี่ฝน,โรงพยาบาล,สถานีอนามัย
10	5,810	Online , ร้านขายของแม่น้อย ,โรงพยาบาล
11	6,510	Online , ร้านขายของแม่น้อย , ร้านขายของชำพี่ฝน,ตลาดคลองถมพลับพลาชัย,โรงพยาบาล

(ตารางการวางแผนการดำเนินงาน)

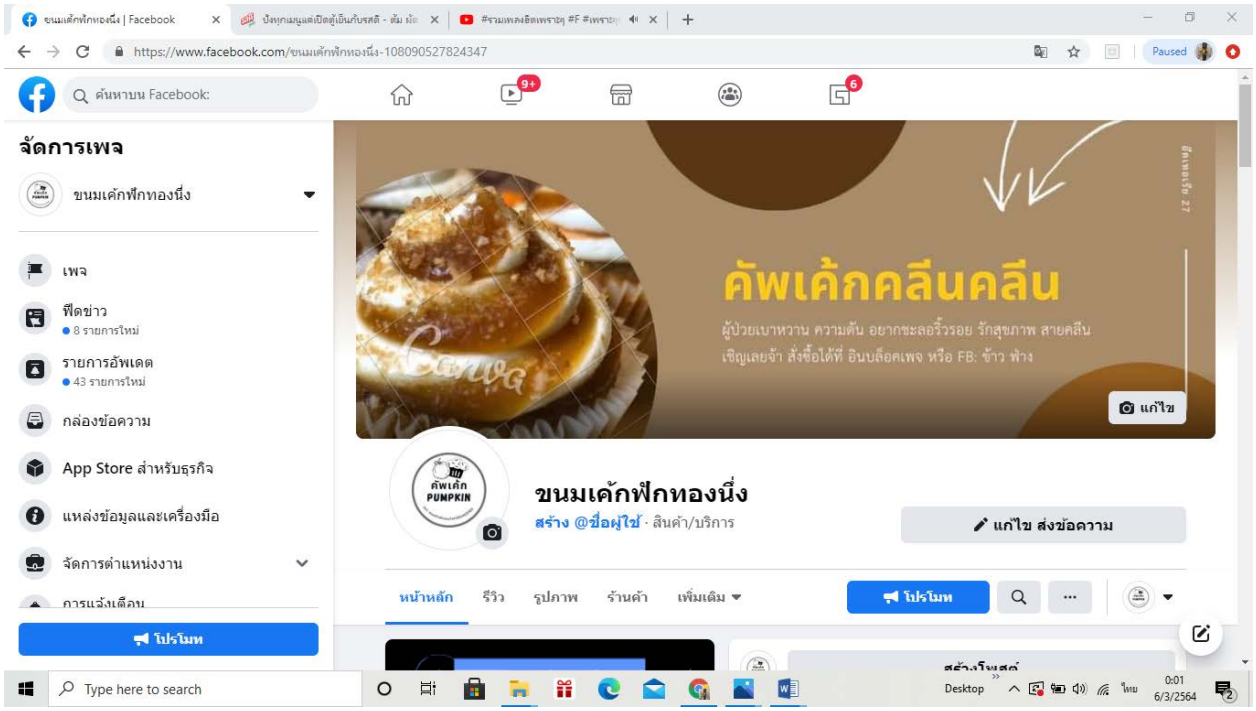
8.5 แผนการขายสินค้า

8.5.1 การขายสินค้าแบบออนไลน์

8.5.1.1 ที่ตั้งสถานที่ : 88 หมู่ 16 บ้านโนนสูง ตำบลอิสาณ อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์ 31000

https://www.facebook.com/search/top?q=%E0%B8%82%E0%B8%99%E0%B8%A1%E0%B9%80%E0%B8%84%E0%B9%89%E0%B8%81%E0%B8%9F%E0%B8%B1%E0%B8%81%E0%B8%97%E0%B8%AD%E0%B8%87%E0%B8%99%E0%B8%B6%E0%B9%88%E0%B8%87

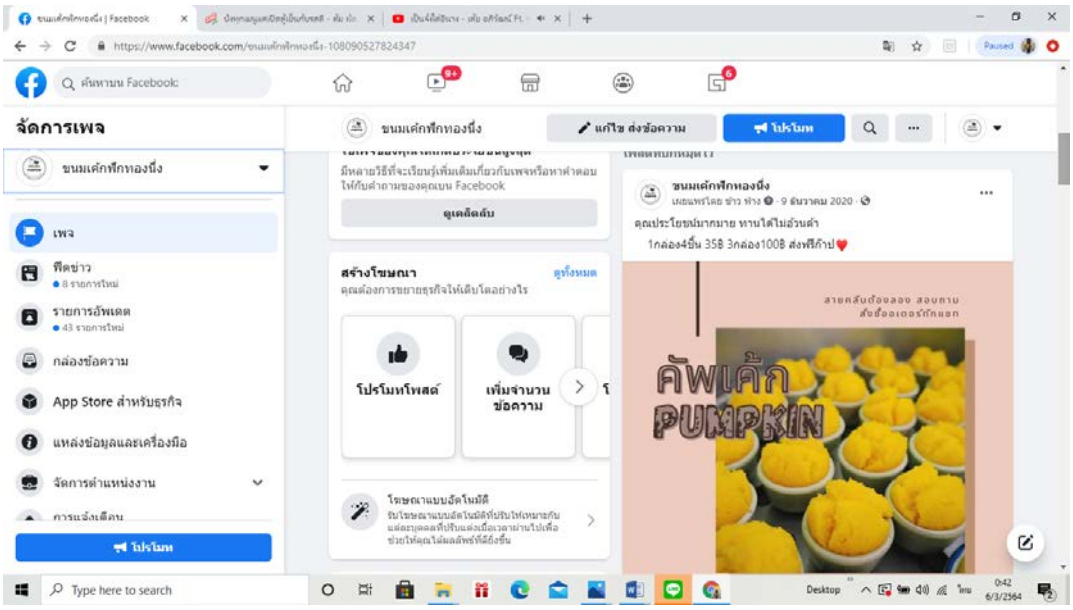
รายละเอียด : ใช้ในการโพสต์ขายสินค้า ประกอบด้วย ข้อความ รูปภาพ และการตอบแชทลูกค้า



(การขายสินค้าแบบออนไลน์)

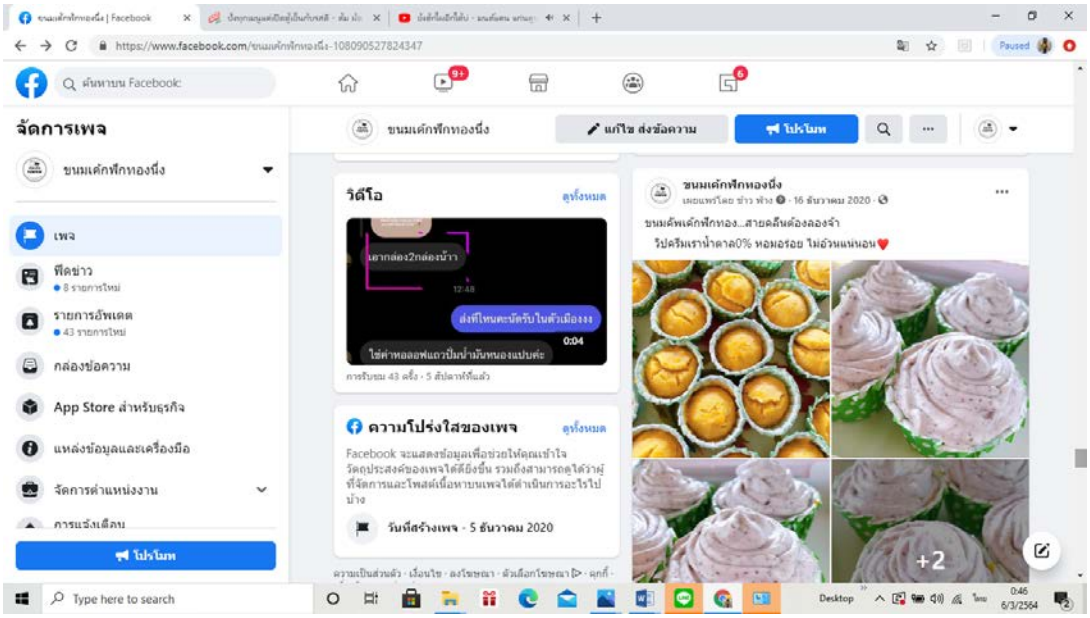
8.5.1.2 การทำโฆษณาทางออนไลน์

สัปดาห์ที่ 1 โพสต์โฆษณาขายสินค้า



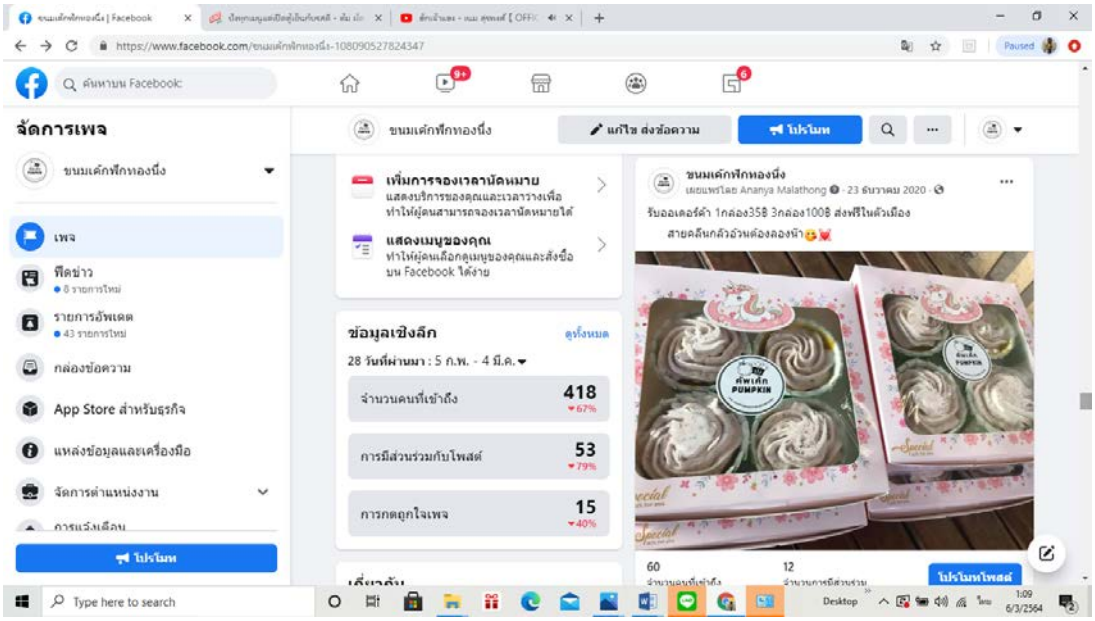
(การขายสินค้าแบบออนไลน์)

สัปดาห์ที่ 2 โพสต์โฆษณาสินค้า



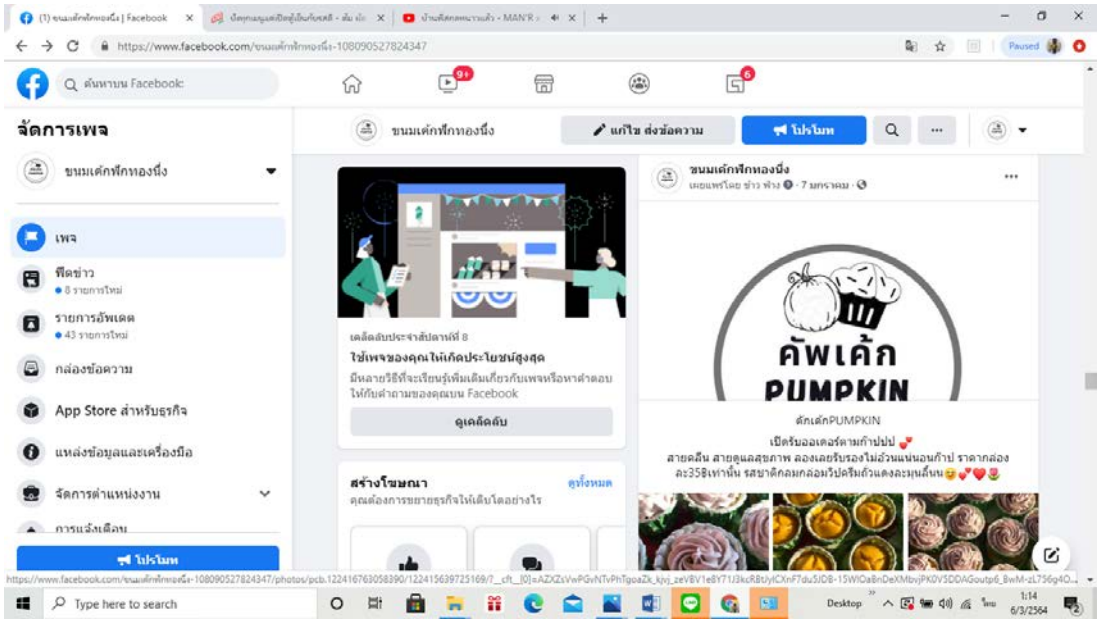
(การขายสินค้าแบบออนไลน์)

สัปดาห์ที่ 3 โพสต์รับออเดอร์สินค้า



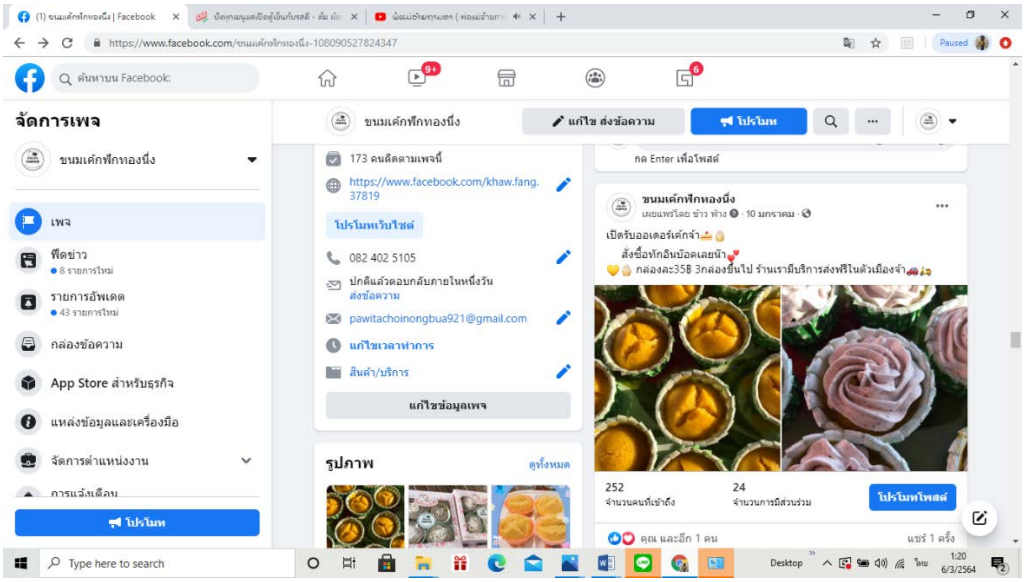
(การขายสินค้าแบบออนไลน์)

สัปดาห์ที่ 4 โพสต์รับออเดอร์และโฆษณาสินค้า



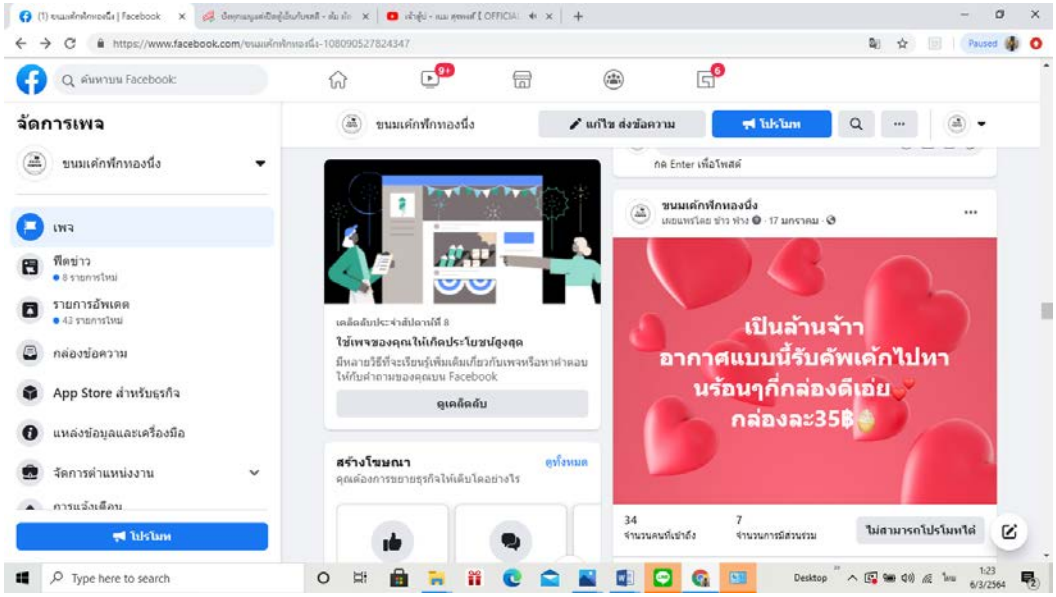
(การขายสินค้าแบบออนไลน์)

สัปดาห์ที่ 5 โพสต์รับออเดอร์สินค้า และมีโปรโมชั่น 3 กล่องขึ้นไปส่งฟรีในตัวเมืองบุรีรัมย์



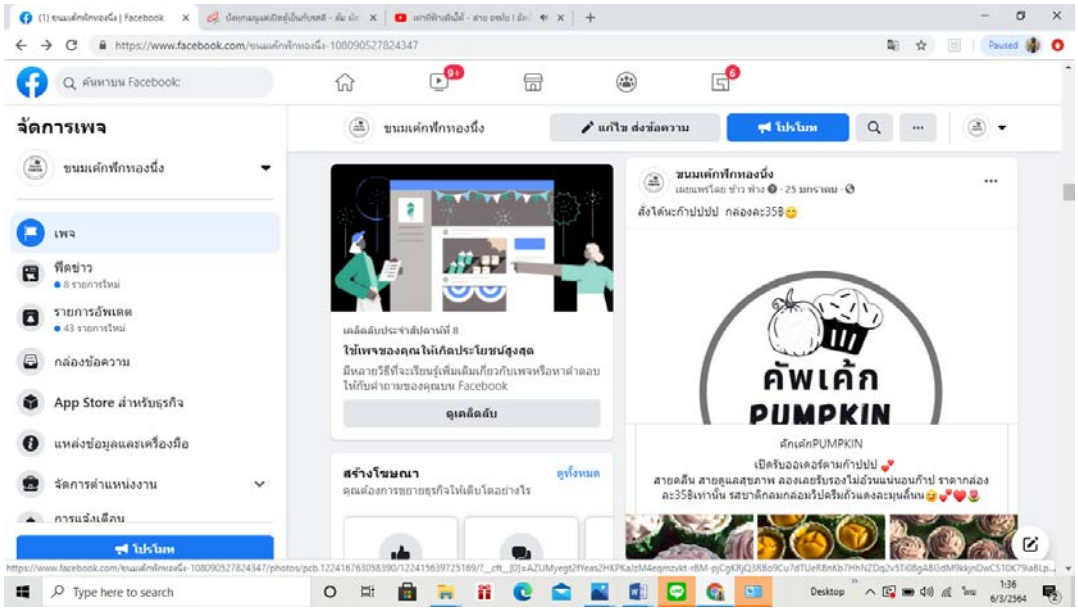
(การขายสินค้าแบบออนไลน์)

สัปดาห์ที่ 6 โพสต์รับออเดอร์



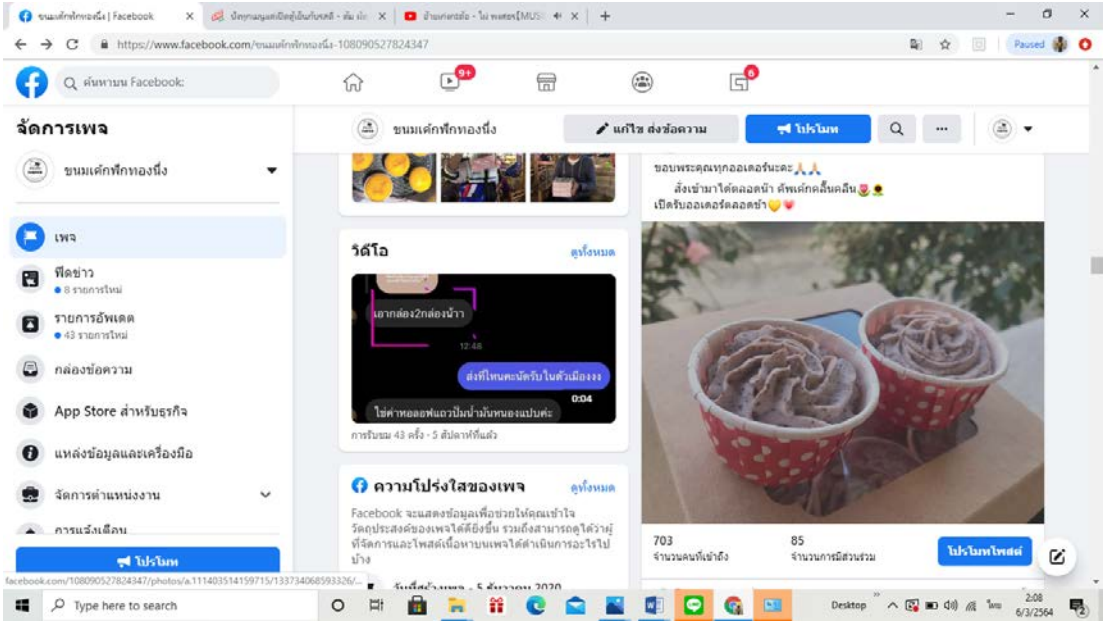
(การขายสินค้าแบบออนไลน์)

สัปดาห์ที่ 7 โพสต์รับออเดอร์สินค้าและโปรโมทสินค้า



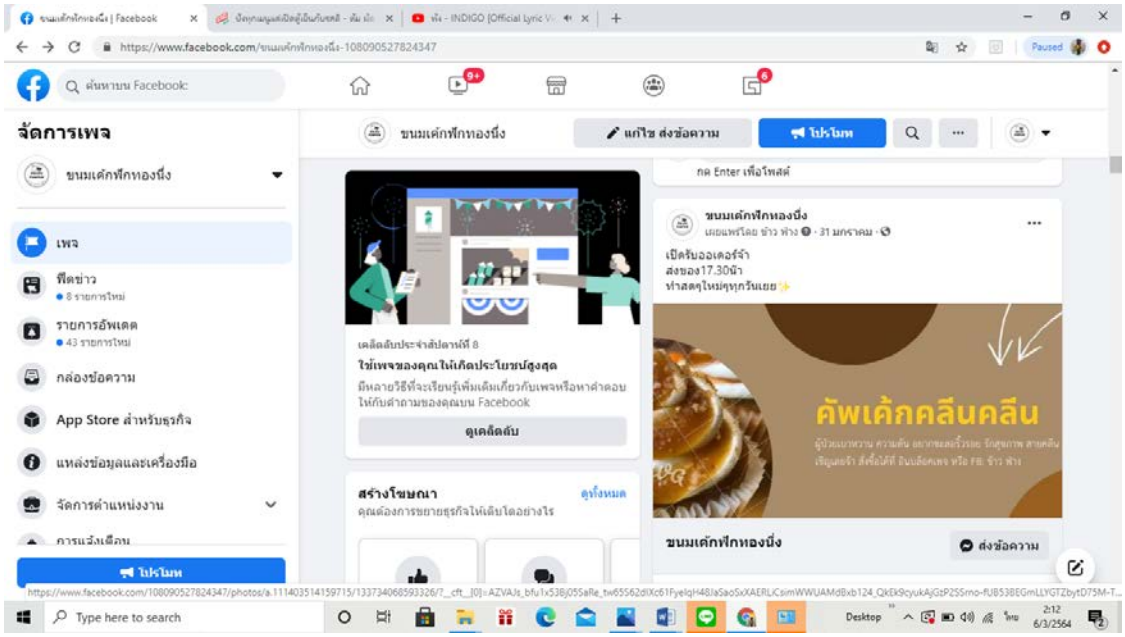
(การขายสินค้าแบบออนไลน์)

สัปดาห์ที่ 8 โพสต์รับออเดอร์สินค้า



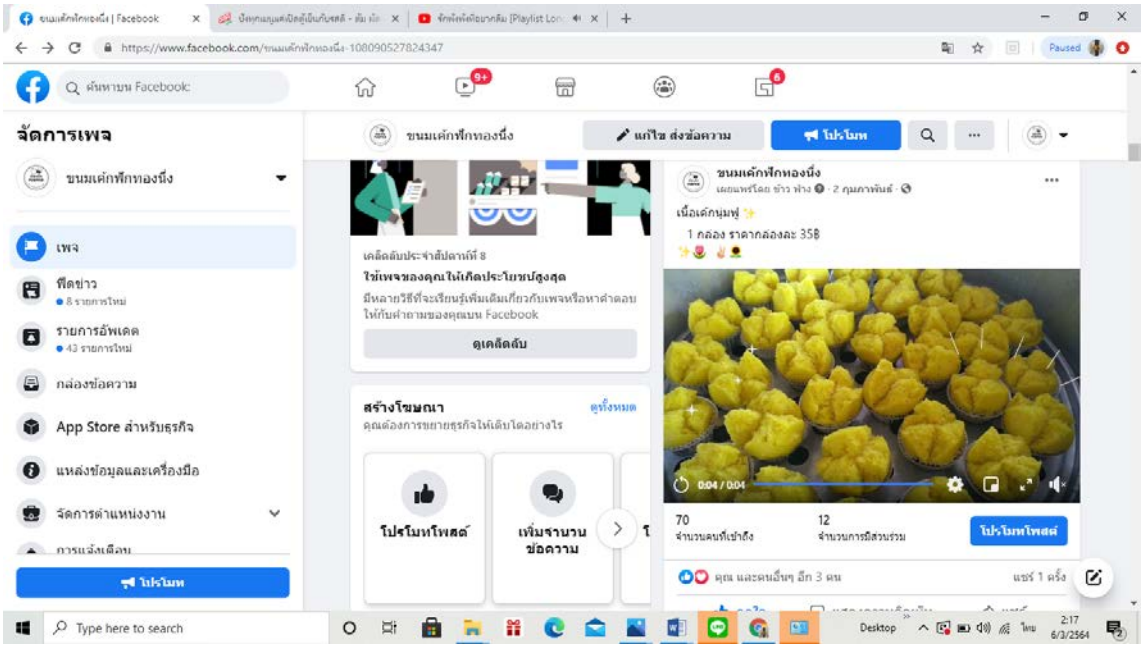
(การขายสินค้าแบบออนไลน์)

สัปดาห์ที่ 9 โพสต์รับออเดอร์สินค้า



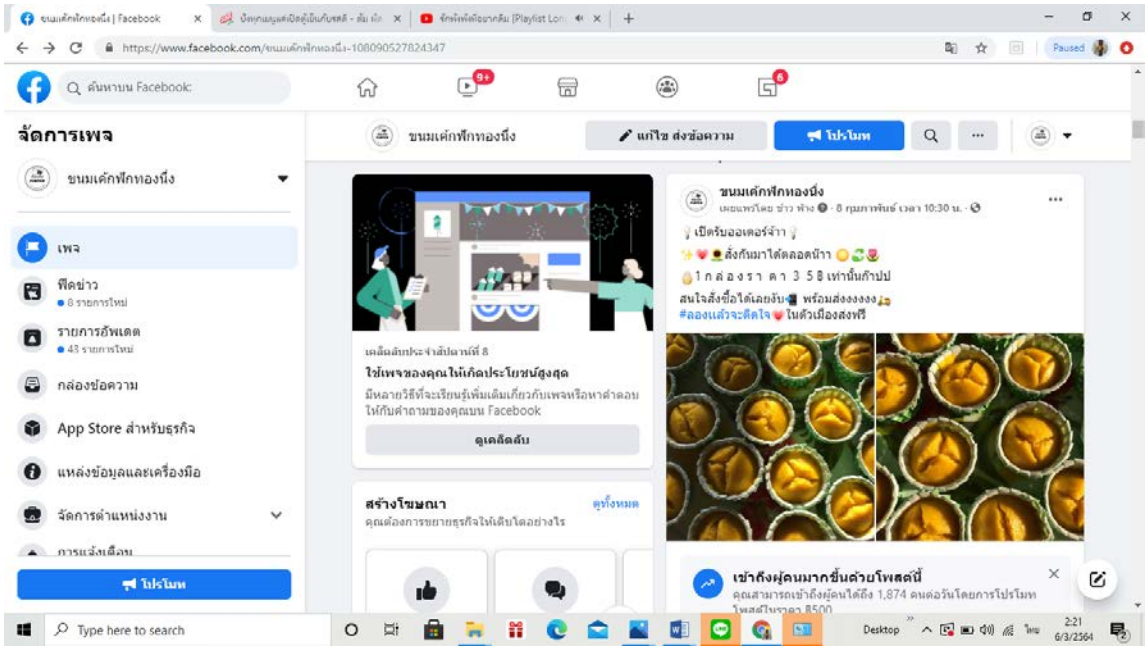
(การขายสินค้าแบบออนไลน์)

สัปดาห์ที่ 10 โพสต์โปรโมทสินค้า



(การขายสินค้าแบบออนไลน์)

สัปดาห์ที่ 11 โพสต์รับออเดอร์สินค้าและโปรโมชั่นสินค้า



(การขายสินค้าแบบออนไลน์)

8.5.2 การขายแบบออฟไลน์

ที่ตั้งสถานที่ : ร้านที่ไปฝากขาย ได้แก่ ร้านขายของชำแม่น้อยและร้านขายของชำพี่ฝน

รายละเอียด : เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าได้ง่ายขึ้น และสอบถามข้อมูลกับผู้จำหน่ายสินค้าได้โดยตรง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ชัดเจนมากขึ้น

(การขายแบบออฟไลน์)

8.5.3 การสำรวจความต้องการของลูกค้า

จากการสำรวจความพึงใจของลูกค้าต่อผลิตภัณฑ์จำนวน 20 คน พบว่าเป็นเพศชาย 7 คน คิดเป็นร้อยละ 35 และเพศหญิงจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อย 68 หากพิจารณารายด้านพบว่าผู้บริโภคมีความพึงพอใจด้านผลิตภัณฑ์โดยภาพรวมมาก($\bar{X}$ =4.43%) ความพึงพอใจด้านสินค้าอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X}$ =4.54%) ความพึงพอใจด้านราคาอยู่ในระดับมากที่สุด($\bar{X}$ =4.7%) ความพึงพอใจด้านสถานที่อยู่ในระดับมาก($\bar{X}$ =4.04%) ความพึงพอใจด้านส่งเสริมการตลาดอยู่ในระดับมาก($\bar{X}$ =4. 42%)

แบบสอบถาม ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

<u>คำชี้แจง</u> กรุณาทำเครื่องหมาย √ ลงในช่องว่าง ☐

1) เพศ : ☐ ชาย ☐ หญิง

2) อายุ : ☐ ต่ำกว่าหรือเท่ากับ20 ปี ☐ 21-25 ปี ☐ 26-30 ปี

☐ 4. 30-35 ปี ☐ 5. 36-40 ปี ☐ 6. 40 ปีขึ้นไป

ตอนที่ 2 ระดับความพึงพอใจ

<u>คำชี้แจง</u> โปรดทำเครื่องหมาย √ โดยเลือกคำตอบเพียงระดับเดียวที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน

ลำดับที่		**ระดับความพึงพอใจ**				
		(5) มากที่สุด	**(4) มาก**	**(3) ปานกลาง**	**(2) น้อย**	**(1) น้อยที่สุด**
ตอนที่1 แบบสอบถามเกี่ยวกับ Product (สินค้า)						
1.	รสชาติขนมเค้กอร่อยเป็นเอกลักษณ์ทีแตกต่าง					
2.	เป็นสินค้าที่ดีต่อสุขภาพ					
3.	ลักษณะวิปครีมเนื้อเนียนนุ่มรสชาติกลมกล่อม					
4.	บรรจุภัณฑ์กับขนมเค้กสวยงามมีความเหมาะสม					
5.	รสชาติขนมเค้กหวานพอดี					
6.	โลโก้สวยงามเหมาะสม					
7.	โลโก้เหมาะสมกับขนาดของบรรจุภัณฑ์					
ลำดับที่		**ระดับความพึงพอใจ**				
		(5)	**(4) มาก**	**(3)**	**(2) น้อย**	**(1)**

		มากที่สุด		ปานกลาง		น้อยที่สุด
ตอนที่2 แบบสอบถามเกี่ยวกับ Price (ราคา)						
1.	คุณภาพสินค้าเมื่อเทียบกับราคามีความเหมาะสม					
ตอนที่3 แบบสอบถามเกี่ยวกับPlace (สถานที่)						
1.	ร้านค้า					
2.	โรงพยาบาล					
3.	ออนไลน์					
ตอนที่4 แบบสอบถามPromotion (ส่งเสริมการตลาด)						
1.	บริการส่งถึงที่ในพื้นใกล้เคียง					
2.	โปรโมชั่น 3 กล่อง 100 บาท					

ข้อเสนอแนะ.....

.....

(ตารางแบบสอบถาม)

9 แผนการเงิน

9.1 งบประมาณการในการลงทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนเจ้าของ	เงินรวมลงทุน	เงินกู้	รวมมูลค่า
1.	ลงทุนครั้งที่ 1	กลุ่มผู้ประกอบการ	900	-	900
2	ลงทุนครั้งที่ 2	กลุ่มผู้ประกอบการ	900	-	900
3	ลงทุนครั้งที่ 3	กลุ่มผู้ประกอบการ	1,200	-	1,200
4	ลงทุนครั้งที่ 4	กลุ่มผู้ประกอบการ	585	-	600
5	ลงทุนครั้งที่ 5	กลุ่มผู้ประกอบการ	900	-	900
6	ลงทุนครั้งที่ 6	กลุ่มผู้ประกอบการ	411	-	600
7	ลงทุนครั้งที่ 7	กลุ่มผู้ประกอบการ	900	-	900
8	ลงทุนครั้งที่ 8	กลุ่มผู้ประกอบการ	2,280	-	2,280
9	ลงทุนครั้งที่ 9	กลุ่มผู้ประกอบการ	2,280	-	2,280
10	ลงทุนครั้งที่ 10	กลุ่มผู้ประกอบการ	2,910	-	2,910
11	ลงทุนครั้งที่ 11	กลุ่มผู้ประกอบการ	3,078	-	3,078
	รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น				15,999

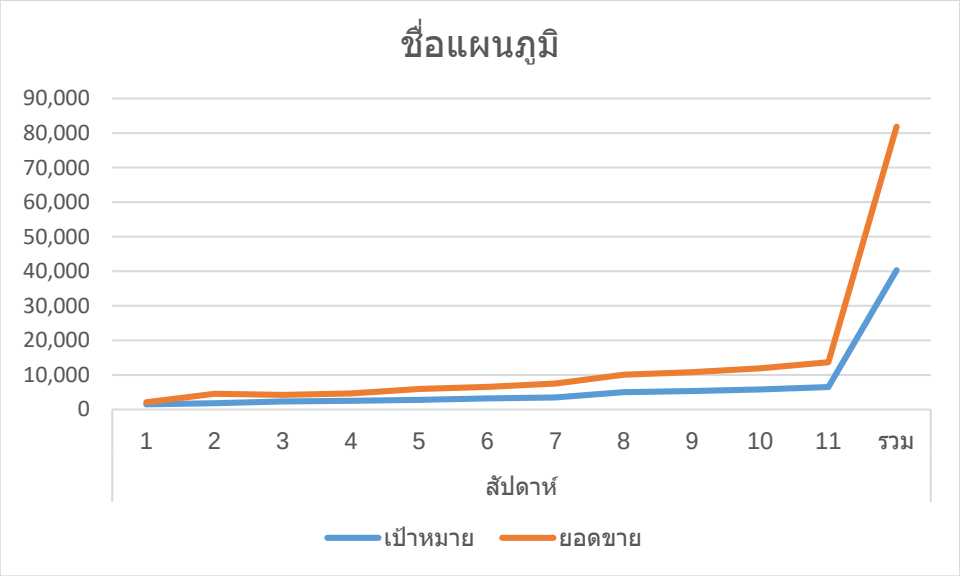
(งบประมาณการในการลงทุน)

9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	การใช้งาน	ราคาทุน	อายุ
1.	เตาแก๊ส	2	ใช้ในการทำขนม	-	-
2.	หม้อ	2	ใช้กวนถั่วแดง	-	-
3.	ถาดนึ่ง	2	ใช้ในการนึ่งขนม	-	-
4.	ถ้วย	2	ใช้ใส่วัตถุดิบ	-	-
5.	จาน	3	ใช้รองขนมวัตถุดิบ	-	-
6.	มีด	1	ใช้หันสิ่งของ	-	-
7.	เครื่องปั่น	1	ใช้ในการปั่นฟักทองและถั่วแดง	-	-
8.	ตะหลิว	1	ใช้คนถั่วแดงและแป้ง	-	-
9.	เขียง	1	ใช้ไว้ลองหันวัตถุดิบ	-	-
10.	ถาดรอง	4	ใช้ใส่ขนมที่นึ่งสุกแล้ว	-	-

9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า

	สัปดาห์											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
เป้าหมาย	1,505	1,820	2,310	2,520	2,800	3,185	3,500	5,005	5,320	5,810	6,510	40,285
ยอดขาย	595	2,730	1,890	2,100	3,150	3,360	3,990	5,040	5,460	6,090	7,140	41,551



(เป้าหมายและยอดขาย)

9.4 รายการทางบัญชี

รายการทางบัญชี									
วัน/เดือน/ปี	**รายการ**	**รหัส**	**เลขที่ใบเสร็จ**	**เงินสดรับ-จ่าย**			**เงินฝากธนาคาร**		
				รับ	**จ่าย**	**คงเหลือ**	**ฝาก**	**ถอน**	**คงเหลือ**
8/12/2563	ลงทุน	301	POS2032011180140	900		900			
	หัวบีบ	103	0000-1		25				
	ชุดถุงบีบหัวบีบ	103	POS2032011180140		115				
	วิปครีม ชนิดผง	501	0000-1		135				
	ถุงพลาสติก	503	0000-1		56				
	กะทิ	501	POS2032011180140		25				
	แป้งอเนกประสงค์	501	POS2032011180140		60				
	ไข่ไก่	501	0000-1		20				
	น้ำตาล	501	0000-1		20				
	ฟักทอง	501	0000-1		30				

รายการทางบัญชี

วัน/เดือน/ปี	รายการ	รหัส	เลขที่ใบเสร็จ	เงินสดรับ-จ่าย	เงินฝากธนาคาร	วัน/เดือน/ปี	รายการ	รหัส	เลขที่ใบเสร็จ
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
	เครื่องตีวิปเครื่อง	103	POS2032011180140		189				
	ผงฟู	501	POS2032011180140		20				
	กล่อง	503	POS2032011180140		79				
	ถ้วยคัพเค้ก	503	POS2032011180140		110				
	รวมเป็นเงิน				555	345			
	ขายสินค้า (17*35)	401		595		940			
	นำเงินฝากธนาคาร	112			400	540	400		400

week1

หมายเหตุ เนื่องจากสัปดาห์ที่1มียอดขาย=595บาทแต่นำเงินฝากธนาคาร=400บาท หัก195บาทไว้เป็นเงินลงทุนในสัปดาห์ที่2

รายการทางบัญชี									
วัน/เดือน/ปี	รายการ	รหัส	เลขที่ใบเสร็จ	เงินสดรับ-จ่าย			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
17/12/1963	ลงทุน	301		555		1,095			400
	แป้งอเนกประสงค์	501	POS2032012080082		60				
	กล่อง	503	POS2032012080082		245				
	ถั่วแดง	501	0000-2		60				
	ไข่ไก่	501	0000-2		40				
	ถ้วยขนม	503	POS2032012080082		220				
	วิปครีม ชนิดผง	501	POS2032012080082		135				
	กะทิ	501	POS2032012080082		50				
	รวมเป็นเงิน				900	195			
	ขายสินค้า (75*35)	401		2,730		2,925			
	นำเงินฝากธนาคาร	112			2,925	0	2,925		3,325
week2									
หมายเหตุ เนื่องจากสัปดาห์ที่2หักยอดของสัปดาห์ที่1ไว้สำรองจ่ายจำนวน195บาทและได้นำเข้าธนาคารพร้อมยอดของสัปดาห์ที่2 =2,730+195=2,925									

รายการทางบัญชี									
วัน/เดือน/ปี	**รายการ**	**รหัส**	**เลขที่ใบเสร็จ**	**เงินสดรับ-จ่าย**			**เงินฝากธนาคาร**		
				รับ	**จ่าย**	**คงเหลือ**	**ฝาก**	**ถอน**	**คงเหลือ**
23/12/2563	ลงทุน	301		1,200		1,200			3,325
	ถั่วแดง	501	0000-3		60				
	แป้งอเนกประสงค์	501	POS2032012180047		120				
	ฟักทอง	501	0000-3		90				
	ไข่ไก่	501	0000-3		20				
	ผงฟู	501	POS2032012180047		20				
	กล่อง	503	POS2032012180047		395				
	ผงวิปครีม	501	0000-3		135				
	ค่าโลโก้	503	0000-3		185				
	ถ้วยขนม	503	POS2032012180047		110				

รายการทางบัญชี									
วัน/เดือน/ปี	รายการ	รหัส	เลขที่ใบเสร็จ	เงินสดรับ-จ่าย			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
	กะทิ	501	POS2032012180047		50				
	รวมเป็นเงิน				1,185	15			
	ขายสินค้า(54*35)	401		1,890		1,905			
	นำเงินฝากธนาคาร	112			1,890	15	1,890		5,215
week3									
29/12/2563	ลงทุน	301		585		600			5,215
	แป้งอเนกประสงค์	501	0000-4		60				
	น้ำตาล	501	0000-4		60				
	ถ้วยขนม	503	POS2022012290053		110				
	กล่อง	503	POS2022012290053		120				
	กะทิ	501	0000-4		50				
	รวมเป็นเงิน				400	200			

รายการทางบัญชี									
วัน/เดือน/ปี	รายการ	รหัส	เลขที่ใบเสร็จ	เงินสดรับ-จ่าย			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
	ขายสินค้า(60*35)	401		2,100		2,300			
	นำเงินฝากธนาคาร	112			2,100	200	2,100		7,315
week4									
6/1/2564	ลงทุน	301		900		1,100			7,315
	กล่อง	503	POS2302014170371		316				
	ถ้วยขนม	503	POS2302014170371		110				
	ถั่วแดง	501	0000-5		60				
	วิปครีม ชนิดผง	501	POS2302014170371		135				
	กะทิ	501	POS2302014170371		50				
	ฟักทอง	501	POS2302014170371		80				

รายการทางบัญชี									
วัน/เดือน/ปี	**รายการ**	**รหัส**	**เลขที่ใบเสร็จ**	**เงินสดรับ-จ่าย**			**เงินฝากธนาคาร**		
				รับ	**จ่าย**	**คงเหลือ**	**ฝาก**	**ถอน**	**คงเหลือ**
	แป้งอเนกประสงค์	501	POS2302014170371		120				
	น้ำตาล	501	0000-5		40				
	รวมเป็นเงิน				911	189			
	ขายสินค้า(90*35)	401		3,150		3,339			
	นำเงินฝากธนาคาร	112			3,150	189	3,150		10,465
week5									
หมายเหตุ เนื่องจากเงินสดที่เหลือจากweek5 จำนวน189บาท จึงนำไปเป็นเงินลงทุนในweekถัดไป									
9/1/1964	ลงทุน	301		411		600			10,465
	ฟักทอง	501	00006/1		60				
	น้ำตาล	501	00006/2		40				
10/1/1964	กะทิ	501	00006/2		50				
	ถ้วยขนม	503	00006/2		110				
	กล่อง	503	00006/2		250				
	รวมเป็นเงิน				510	90			

รายการทางบัญชี									
วัน/เดือน/ปี	รายการ	รหัส	เลขที่ใบเสร็จ	เงินสดรับ-จ่าย			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
	ขายสินค้า(90*35)	401		3,360		3,450			
14/1/1964	นำเงินฝากธนาคาร	112			3,360	90	3,360		13,825
week6									
15/1/1964	ลงทุน	301		900		990			13,825
	กล่อง	503	00007/2		300				
	ถ้วยขนม	503	00007/2		110				
	ถั่วแดง	501	00007/1		60				
	แป้งอเนกประสงค์	501	00007/2		90				
	ผงวิปครีม	501	00007/2		135				
	ถุงพลาสติก	501	00007/2		105				
	น้ำตาล	501	00007/1		40				
	กะทิ	501	00007/1		50				
	ฟักทอง	501	00007/1		60				
	รวมเป็นเงิน				950	40			
	ขายสินค้า (114*35)	401		3,990		4,030			

รายการทางบัญชี									
วัน/เดือน/ปี	**รายการ**	**รหัส**	**เลขที่ใบเสร็จ**	**เงินสดรับ-จ่าย**			**เงินฝากธนาคาร**		
				รับ	**จ่าย**	**คงเหลือ**	**ฝาก**	**ถอน**	**คงเหลือ**
20/1/1964	นำเงินฝากธนาคาร	112			3,990	40	3,990		17,815
week7									
23/1/1964	ลงทุน	301		2,280		2,320			17,815
	ฟักทอง	501	0000-8		80				
	แป้งอเนกประสงค์	501	0000-8		120				
	น้ำตาล	501	0000-8		40				
	ผงฟู	501	POS203-204327-0435		20				
	กะทิ	501	0000-8		125				
	ไข่ไก่	501	0000-8		118				
	ถั่วแดง	501	0000-8		60				
	วิปครีม ชนิดผง	501	POS203-204327-0435		270				
	ถุงพลาสติก	503	POS203-204327-0435		57				

รายการทางบัญชี									
วัน/เดือน/ปี	รายการ	รหัส	เลขที่ใบเสร็จ	เงินสดรับ-จ่าย			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
	กล่อง	503	POS203-204327-0435		770				
	ถ้วยขนม	503	POS203-204327-0435		660				
	รวมเป็นเงิน				2,320	0			
	ขายสินค้า (144*35)	401		5,040		5,040			
26/1/1964	นำเงินฝากธนาคาร	112			5,040	0	5,040		22,855
week8									
30/1/1964	ลงทุน	301		2,280		2,280			22,855
	ฟักทอง	501	0000-9		80				
	น้ำตาล	501	0000-9		40				
	ถั่วแดง	501	0000-9		60				
	กะทิ	501	0000-9		125				
	ถ้วยขนม	503	0000-9		660				
	กล่อง	501	0000-9		840				

รายการทางบัญชี									
วัน/เดือน/ปี	**รายการ**	**รหัส**	**เลขที่ใบเสร็จ**	**เงินสดรับ-จ่าย**			**เงินฝากธนาคาร**		
				รับ	**จ่าย**	**คงเหลือ**	**ฝาก**	**ถอน**	**คงเหลือ**
	แป้งอเนกประสงค์	501	0000-9		60				
	วิปครีม ชนิดผง	501	POS203-334326-0477		270				
	ถุงพลาสติก	503	POS203-334326-0477		105				
	ผงฟู	501	POS203-334326-0477		15				
	รวมเป็นเงิน				2,255	25			
	ขายสินค้า (156*35)	401		5,460		5,485			
	นำเงินฝากธนาคาร	112			5,460	25	5,460		28,315
week9									
6/2/1964	ลงทุน	301		2,910		2,915			28,315
	ผงฟู	501	0000-10		20				
	น้ำตาล	501	0000-10		60				

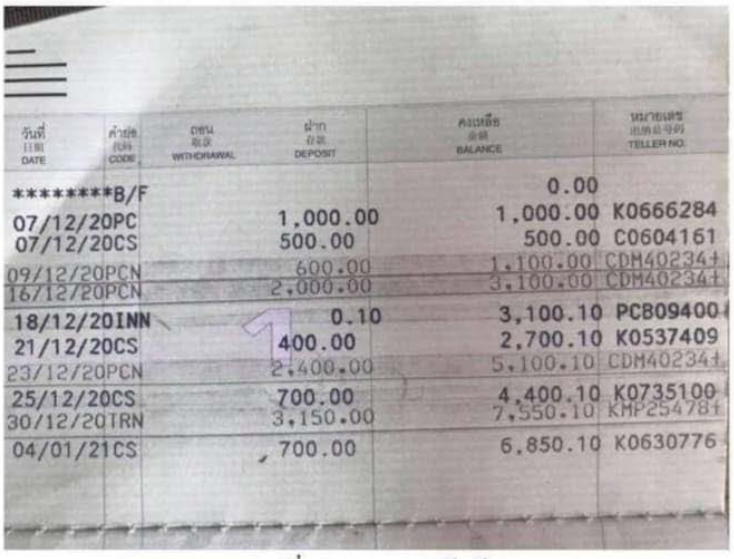
รายการทางบัญชี									
วัน/เดือน/ปี	รายการ	รหัส	เลขที่ใบเสร็จ	เงินสดรับ-จ่าย			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
	แป้งอเนกประสงค์	501	0000-10		90				
	ฟักทอง	501	0000-10		68				
	กะทิ	501	0000-10		175				
	ถั่วแดง	501	0000-10		120				
	ถ้วยขนม	503	POS205-15177-5689		770				
	กล่อง	503	POS205-15177-5689		1,080				
	วิปครีม ชนิดผง	501	POS205-15177-5689		405				
	ถุงพลาสติก	503	POS205-15177-5689		127				
	รวมเป็นเงิน				2,933	2			
	ขายสินคค้า (174*35)	401		6,090		6,092			
10/2/1964	นำเงินฝากธนาคาร	112			6,090	2	6,090		34,405
week10									

รายการทางบัญชี									
วัน/เดือน/ปี	**รายการ**	**รหัส**	**เลขที่ใบเสร็จ**	**เงินสดรับ-จ่าย**			**เงินฝากธนาคาร**		
				รับ	**จ่าย**	**คงเหลือ**	**ฝาก**	**ถอน**	**คงเหลือ**
13/2/1964	ลงทุน	301		3,078		3,080			34,405
	ฟักทอง	501	0000-11		100				
	กะทิ	501	POS205-36522-5987		200				
	ผงฟู	501	POS205-36522-5987		30				
	น้ำตาล	501	POS205-36522-5987		40				
	แป้งอเนกประสงค์	501	POS205-36522-5987		120				
	วิปครีม ชนิดผง	501	POS205-36522-5987		270				
	ถั่วแดง	501	POS205-36522-5987		120				

รายการทางบัญชี									
วัน/เดือน/ปี	**รายการ**	**รหัส**	**เลขที่ใบเสร็จ**	**เงินสดรับ-จ่าย**			**เงินฝากธนาคาร**		
				รับ	**จ่าย**	**คงเหลือ**	**ฝาก**	**ถอน**	**คงเหลือ**
	ถ้วยขนม	503	POS205-36522-5987		880				
	กล่อง	503	POS205-36522-5987		1,314				
	รวมเป็นเงิน				3,074	6			
	ขายสินค้า (204*35)	401		7,140		7,146			
17/2/1964	นำเงินฝากธนาคาร	112			7,140	6	7,146		41,551
week11									

9.5 รายการทางการเงิน

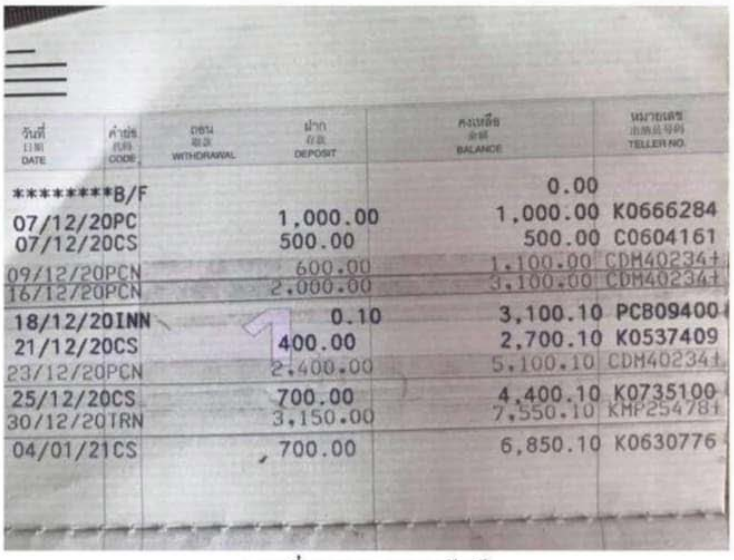
สัปดาห์ที่1



วันที่ DATE	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	คงเหลือ BALANCE	TELLER NO.
*******B/F			0.00	
07/12/20PC		1,000.00	1,000.00	K0666284
07/12/20CS		500.00	500.00	C0604161
09/12/20PCN		600.00	1,100.00	CDM40234+
16/12/20PCN		2,000.00	3,100.00	CDM40234+
18/12/20INN		0.10	3,100.10	PCB09400
21/12/20CS		400.00	2,700.10	K0537409
23/12/20PCN		2,400.00	5,100.10	CDM40234+
25/12/20CS		700.00	4,400.10	K0735100
30/12/20TRN		3,150.00	7,550.10	KMP25478+
04/01/21CS		700.00	6,850.10	K0630776

ภาพที่21 รายการทางบัญชี

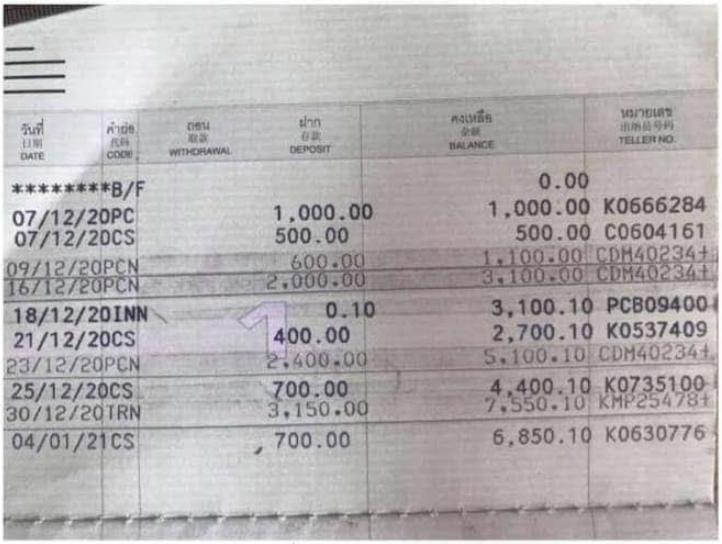
สัปดาห์ที่2



วันที่ DATE	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	คงเหลือ BALANCE	TELLER NO.
*******B/F			0.00	
07/12/20PC		1,000.00	1,000.00	K0666284
07/12/20CS		500.00	500.00	C0604161
09/12/20PCN		600.00	1,100.00	CDM40234+
16/12/20PCN		2,000.00	3,100.00	CDM40234+
18/12/20INN		0.10	3,100.10	PCB09400
21/12/20CS		400.00	2,700.10	K0537409
23/12/20PCN		2,400.00	5,100.10	CDM40234+
25/12/20CS		700.00	4,400.10	K0735100
30/12/20TRN		3,150.00	7,550.10	KMP25478+
04/01/21CS		700.00	6,850.10	K0630776

ภาพที่22 รายการทางบัญชี

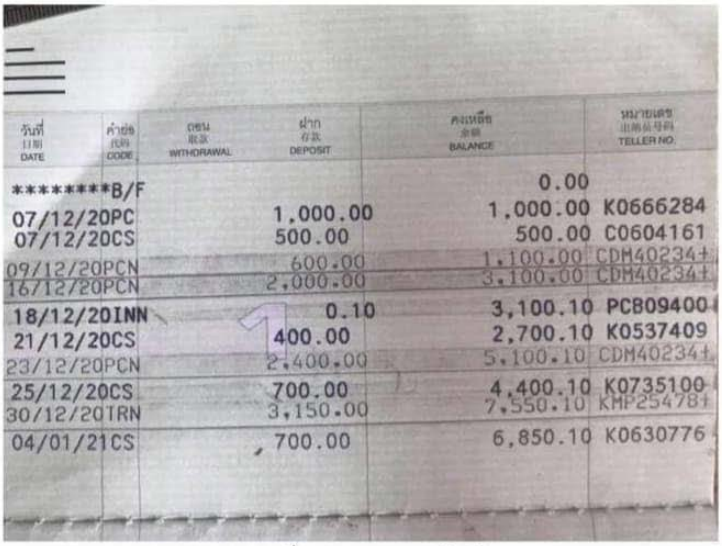
สัปดาห์ที่3



วันที่ DATE	คำย่อ CODE	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	คงเหลือ BALANCE	หมายเลข TELLER NO.
********B/F				0.00	
07/12/20	PC		1,000.00	1,000.00	K0666284
07/12/20	CS		500.00	500.00	C0604161
09/12/20	PCN		600.00	1,100.00	CDM40234+
16/12/20	PCN		2,000.00	3,100.00	CDM40234+
18/12/20	INN		0.10	3,100.10	PCB09400
21/12/20	CS		400.00	2,700.10	K0537409
23/12/20	PCN		2,400.00	5,100.10	CDM40234+
25/12/20	CS		700.00	4,400.10	K0735100
30/12/20	TRN		3,150.00	7,550.10	KMP25478+
04/01/21	CS		700.00	6,850.10	K0630776

ภาพที่23 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่4



วันที่ DATE	คำย่อ CODE	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	คงเหลือ BALANCE	หมายเลข TELLER NO.
********B/F				0.00	
07/12/20	PC		1,000.00	1,000.00	K0666284
07/12/20	CS		500.00	500.00	C0604161
09/12/20	PCN		600.00	1,100.00	CDM40234+
16/12/20	PCN		2,000.00	3,100.00	CDM40234+
18/12/20	INN		0.10	3,100.10	PCB09400
21/12/20	CS		400.00	2,700.10	K0537409
23/12/20	PCN		2,400.00	5,100.10	CDM40234+
25/12/20	CS		700.00	4,400.10	K0735100
30/12/20	TRN		3,150.00	7,550.10	KMP25478+
04/01/21	CS		700.00	6,850.10	K0630776

ภาพที่24 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่5

06/01/21TRN	3,330.00	10,180.10	KMP22378+
11/01/21CS	400.00	9,780.10	K0735100
14/01/21PCN	3,000.00	12,780.10	CDM40234
14/01/21CS	500.00	12,280.10	K0630776
21/01/21PCN	3,700.00	15,980.10	CDM36447
28/01/21PCN	4,400.00	20,380.10	CDM40234
29/01/21CS	1,200.00	19,180.10	K0537409
04/02/21PCN	5,500.00	24,680.10	CDM40234
04/02/21CS	300.00	24,380.10	K0666284
11/02/21PCN	5,950.00	30,330.10	K0630776
11/02/21CS	500.00	29,830.10	K0630776
17/02/21PCN	6,750.00	36,580.10	K0674023

ภาพที่25 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่6

06/01/21TRN	3,330.00	10,180.10	KMP22378+
11/01/21CS	400.00	9,780.10	K0735100
14/01/21PCN	3,000.00	12,780.10	CDM40234
14/01/21CS	500.00	12,280.10	K0630776
21/01/21PCN	3,700.00	15,980.10	CDM36447
28/01/21PCN	4,400.00	20,380.10	CDM40234
29/01/21CS	1,200.00	19,180.10	K0537409
04/02/21PCN	5,500.00	24,680.10	CDM40234
04/02/21CS	300.00	24,380.10	K0666284
11/02/21PCN	5,950.00	30,330.10	K0630776
11/02/21CS	500.00	29,830.10	K0630776
17/02/21PCN	6,750.00	36,580.10	K0674023

ภาพที่26 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่7

06/01/21TRN	3,330.00	10,180.10	KMP22378+
11/01/21CS	400.00	9,780.10	K0735100
14/01/21PCN	3,000.00	12,780.10	CDM402341
14/01/21CS	500.00	12,280.10	K0630776
21/01/21PCN	3,700.00	15,980.10	CDM36447
28/01/21PCN	4,400.00	20,380.10	CDM40234
29/01/21CS	1,200.00	19,180.10	K0537409
04/02/21PCN	5,500.00	24,680.10	CDM40234
04/02/21CS	300.00	24,380.10	K0666284
11/02/21PCN	5,950.00	30,330.10	K0630776
11/02/21CS	500.00	29,830.10	K0630776
17/02/21PCN	6,750.00	36,580.10	K0674023

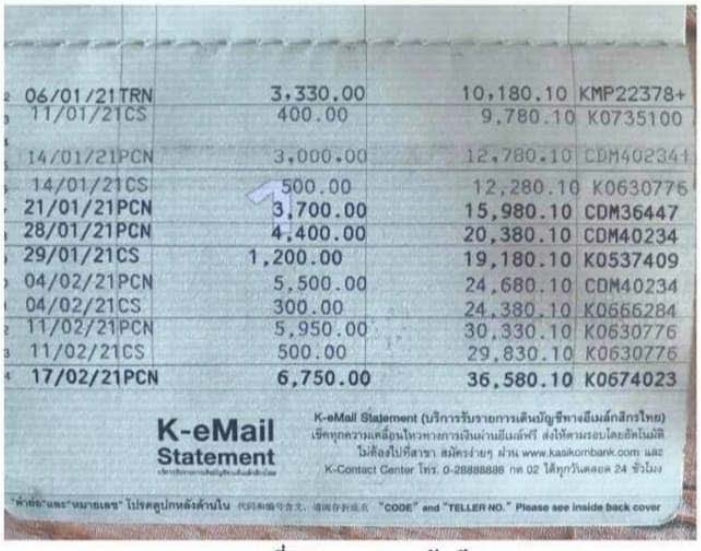
ภาพที่27 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่8

06/01/21TRN	3,330.00	10,180.10	KMP22378+
11/01/21CS	400.00	9,780.10	K0735100
14/01/21PCN	3,000.00	12,780.10	CDM402341
14/01/21CS	500.00	12,280.10	K0630776
21/01/21PCN	3,700.00	15,980.10	CDM36447
28/01/21PCN	4,400.00	20,380.10	CDM40234
29/01/21CS	1,200.00	19,180.10	K0537409
04/02/21PCN	5,500.00	24,680.10	CDM40234
04/02/21CS	300.00	24,380.10	K0666284
11/02/21PCN	5,950.00	30,330.10	K0630776
11/02/21CS	500.00	29,830.10	K0630776
17/02/21PCN	6,750.00	36,580.10	K0674023

ภาพที่28 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่9



06/01/21TRN	3,330.00	10,180.10	KMP22378+
11/01/21CS	400.00	9,780.10	K0735100
14/01/21PCN	3,000.00	12,780.10	CDM402341
14/01/21CS	500.00	12,280.10	K0630776
21/01/21PCN	3,700.00	15,980.10	CDM36447
28/01/21PCN	4,400.00	20,380.10	CDM40234
29/01/21CS	1,200.00	19,180.10	K0537409
04/02/21PCN	5,500.00	24,680.10	CDM40234
04/02/21CS	300.00	24,380.10	K0666284
11/02/21PCN	5,950.00	30,330.10	K0630776
11/02/21CS	500.00	29,830.10	K0630776
17/02/21PCN	6,750.00	36,580.10	K0674023

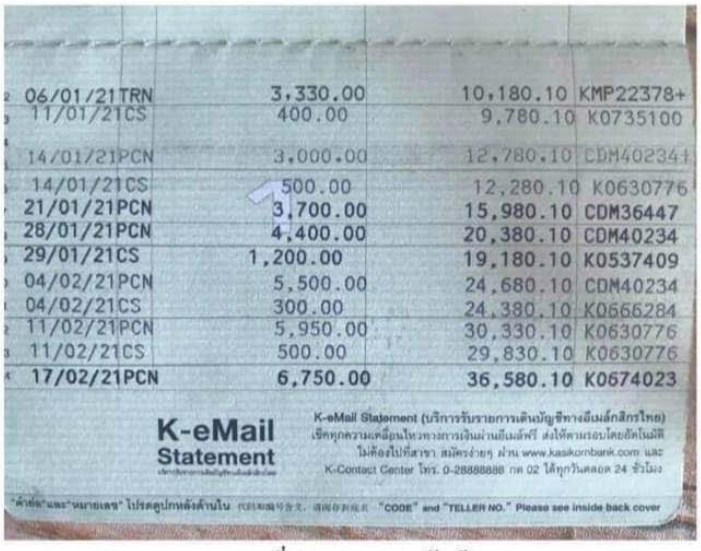
K-eMail Statement

K-eMail Statement (บริการรับรายการเดินบัญชีทางอีเมล์กสิกรไทย)
เช็คทุกความเคลื่อนไหวทางการเงินผ่านอีเมล์ฟรี ส่งให้ตามรอบโดยอัตโนมัติ
ไม่ต้องไปที่สาขา สมัครง่ายๆ ผ่าน www.kasikornbank.com และ
K-Contact Center โทร. 0-28888888 กด 02 ได้ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

"CODE" and "TELLER NO." Please see inside back cover

ภาพที่29 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่10



06/01/21TRN	3,330.00	10,180.10	KMP22378+
11/01/21CS	400.00	9,780.10	K0735100
14/01/21PCN	3,000.00	12,780.10	CDM402341
14/01/21CS	500.00	12,280.10	K0630776
21/01/21PCN	3,700.00	15,980.10	CDM36447
28/01/21PCN	4,400.00	20,380.10	CDM40234
29/01/21CS	1,200.00	19,180.10	K0537409
04/02/21PCN	5,500.00	24,680.10	CDM40234
04/02/21CS	300.00	24,380.10	K0666284
11/02/21PCN	5,950.00	30,330.10	K0630776
11/02/21CS	500.00	29,830.10	K0630776
17/02/21PCN	6,750.00	36,580.10	K0674023

K-eMail Statement

K-eMail Statement (บริการรับรายการเดินบัญชีทางอีเมล์กสิกรไทย)
เช็คทุกความเคลื่อนไหวทางการเงินผ่านอีเมล์ฟรี ส่งให้ตามรอบโดยอัตโนมัติ
ไม่ต้องไปที่สาขา สมัครง่ายๆ ผ่าน www.kasikornbank.com และ
K-Contact Center โทร. 0-28888888 กด 02 ได้ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

"CODE" and "TELLER NO." Please see inside back cover

ภาพที่30 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่11

06/01/21TRN	3,330.00	10,180.10	KMP22378+
11/01/21CS	400.00	9,780.10	K0735100
14/01/21PCN	3,000.00	12,780.10	CDM402361
14/01/21CS	300.00	13,280.10	K0630776
21/01/21PCN	3,700.00	15,980.10	CDM36447
28/01/21PCN	4,400.00	20,380.10	CDM40234
29/01/21CS	1,200.00	19,180.10	K0537409
04/02/21PCN	5,500.00	24,680.10	CDM40234
04/02/21CS	300.00	24,380.10	K0586284
11/02/21PCN	5,950.00	30,330.10	K0630776
11/02/21CS	300.00	29,830.10	K0530726
17/02/21PCN	6,750.00	36,580.10	K0674023

K-eMail Statement

18/02/21TRN	46.00	36,626.10	KMP22243

ภาพที่31 รายการทางบัญชี

(BOOK BANK)

9.6 งบกำไรขาดทุน ระยะเวลา 5 สัปดาห์และ 11 สัปดาห์

ขนมเค้กฟักทองนึ่ง
งบกำไรขาดุน
ระยะเวลา 5 สัปดาห์

	(หน่วย:บาท)
ยอดขาย	10,465
หัก ต้นทุนการผลิต	
ค่าใช้จ่ายในการผลิต	3,622
กำไรขั้นต้น	6,843
หัก ค่าสาธารณูปโภค	
ค่าไฟ	0
กำไรสุทธิ	6,843

ขนมเค้กฟักทองนึ่ง
งบกำไรขาดุน
ระยะเวลา 11 สัปดาห์

	(หน่วย:บาท)
ยอดขาย	41,551
หัก ต้นทุนการผลิต	
ค่าใช้จ่ายในการผลิต	15,664
กำไรขั้นต้น	25,887
หัก ค่าสาธารณูปโภค	
ค่าไฟ	0
กำไรสุทธิ	25,887

9.7 งบดุลระยะเวลา ระยะเวลา 5 สัปดาห์และ 11 สัปดาห์

ขนมเค้กฟักทองนึ่ง
งบแสดงฐานะทางการเงิน
ระยะเวลา 5 สัปดาห์
สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสด	189
เงินฝาก	10,465
อุปกรณ์	329
รวมสินทรัพย์	10,983
หนี้สินและส่วนของเจ้าของ	
หนี้สิน	0
ส่วนของเจ้าของ	
ทุน	4,140
กำไรสิทธิ	6,843
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	10,983

เค้กฟักทองนึ่ง
งบแสดงฐานะการเงิน
ระยะเวลา 11 สัปดาห์
สินทรัพย์หมุนเวียน

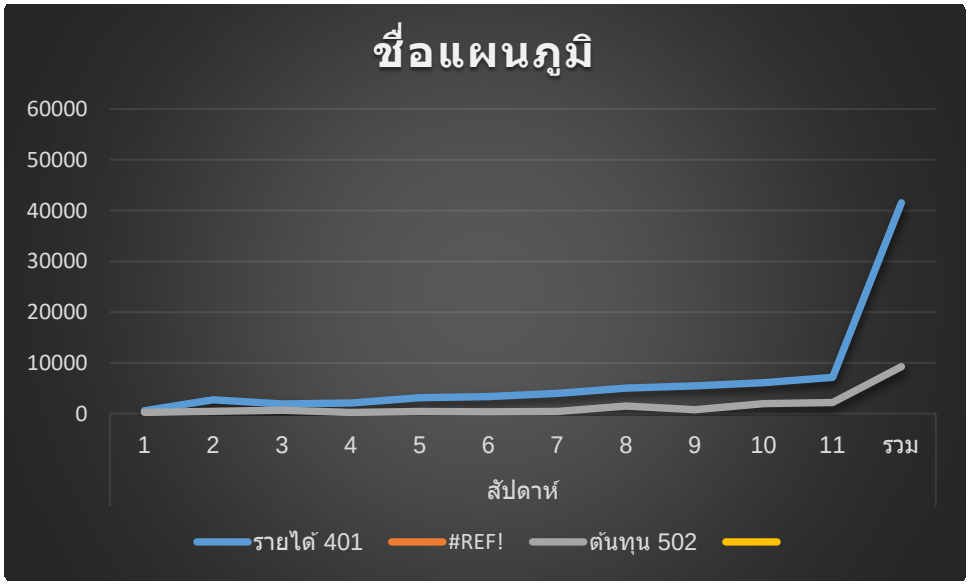
เงินสด	6
เงินฝาก	41,551
อุปกรณ์	329
รวมสินทรัพย์	41,551
หนี้สินและส่วนของเจ้าของ	
หนี้สิน	0
ส่วนของเจ้าของ	
ทุน	15,999
กำไรสิทธิ	25,887
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	41,886

9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

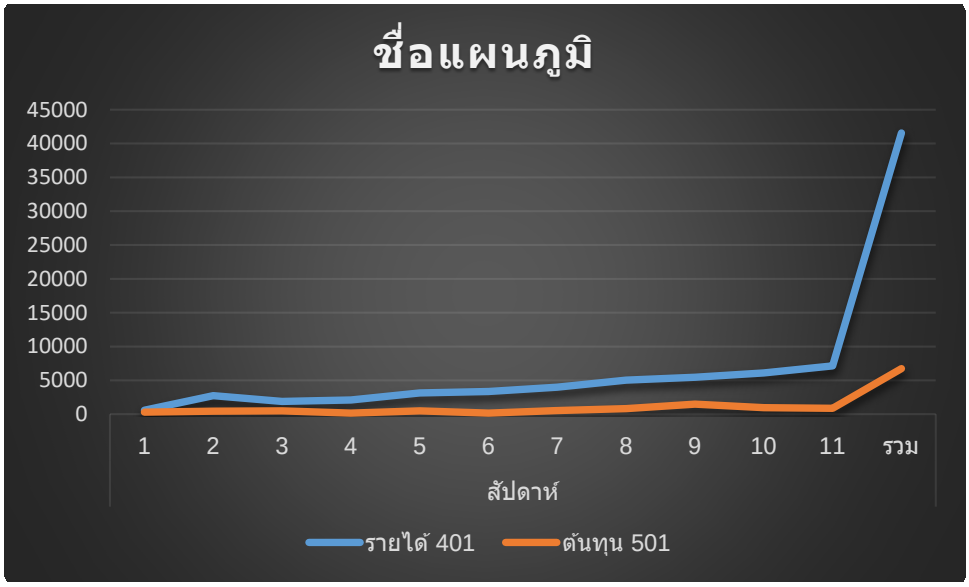
รายการการวิเคราะห์	5 สัปดาห์	11 สัปดาห์
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	52.90%	62.32%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	52.90%	62.32%
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	52.90%	62.32%
อัตรากำไรจากการดำเนินการ (เปอร์เซ็นต์)	52.90%	62.32%
อัตรากำไรสุทธิ (เปอร์เซ็นต์)	52.90%	62.32%

9.9 การวิเคราะห์ได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต

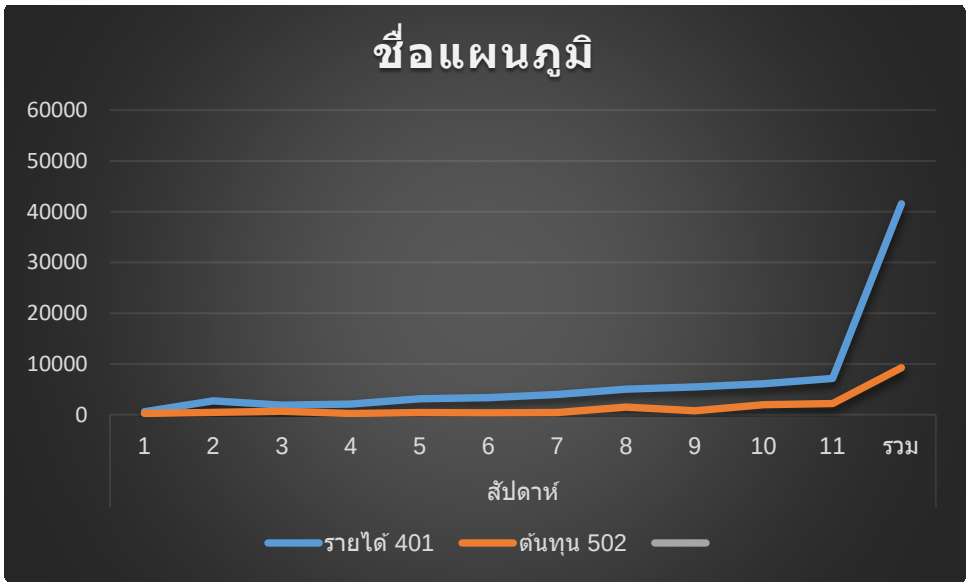
	สัปดาห์											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
รายได้ 401	595	2,730	1,890	2,100	3,150	3,360	3,990	5,040	5,460	6,090	7,140	41,551
ต้นทุน 501	310	435	495	170	485	150	540	833	1,490	956	880	6,744
ต้นทุน 502	245	465	690	230	426	360	410	1,487	765	1,977	2,194	9,249
รวม												15,664



(กราฟวิเคราะห์รายได้ (401) และค่าใช้จ่าย (501,502)



(กราฟเปรียบเทียบ 401 และ 501)



(กราฟเปรียบเทียบ 401 และ 502)

10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.	เนื่องจากเป็นสินค้าใหม่ทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้า	สินค้าเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ยาก เพราะลูกค้าเคยชินกับการรับประทานเค้กทั่วไปตามท้องตลาด	นำสินค้าไปให้ลูกค้าลองชิมและมีการตั้งเพจ Facebook เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและลูกค้าเข้าถึงสินค้าได้ง่าย
2.	วัตถุดิบอย่าง เช่นฟักทองมีการขาดตลาด บ่อยและไม่มีการแจ้งร่วงหน้า	ไม่มีฟักทองในการผลิตทำให้ลูกค้ารอสินค้านาน	หาร้านที่จำหน่ายเห็ดที่มีลักษณะเดียวกันสำรองไว้
3.	การแบ่งหน้าที่ในการทำงาน	ทำให้งานบางอย่างทำได้ไม่ ค่อยดีหรือไม่ดีตามที่ต้องการ อย่างเช่นการดูแลเพจ	กำหนดวันเวลาทุกคนให้ชัดเจนว่าใครวันไหนทำอะไรบ้างเพราะจะทำให้ทุก คนมีส่วนร่วมในการทำงาน

ภาคผนวก

ภาพประกอบการดำเนินงาน (รายสัปดาห์)

สัปดาห์ที่ 1

1.โพสต์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว

2.เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต

3.นำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่

4.ทดสอบรสชาติที่ลูกค้าพึ่งพอใจ โดยการให้ลูกค้าชิม

5.นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า

6.จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่ใกล้เคียง ที่ต้นทุนถูกกว่า

7.ผลิตสินค้าตามออเดอร์

8.แพคสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า

9.สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย = 595 บาท

(การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 1)

สัปดาห์ที่ 2

1.โพสต์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว

2.เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต

3.นำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่

4.ทดสอบรสชาติที่ลูกค้าพึ่งพอใจ โดยการให้ลูกค้าชิม

5.นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า

6.จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่ใกล้เคียง ที่ต้นทุนถูกกว่า

7.ผลิตสินค้าตามออเดอร์

8.แพคสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า

9.สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย = 2,730บาท

(การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 2)

สัปดาห์ที่ 3

1.โพสต์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว

2.เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต

3.นำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่

4.ทดสอบรสชาติที่ลูกค้าพึ่งพอใจ โดยการให้ลูกค้าชิม

5.นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า

6.จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่ใกล้เคียง ที่ต้นทุนถูกกว่า

7.ผลิตสินค้าตามออเดอร์

8.แพคสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า

9.สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย = 1,890 บาท

(การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 3)

สัปดาห์ที่ 4

1.โพสต์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว

2.เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต

3.นำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่

4.ทดสอบรสชาติที่ลูกค้าพึ่งพอใจ โดยการให้ลูกค้าชิม

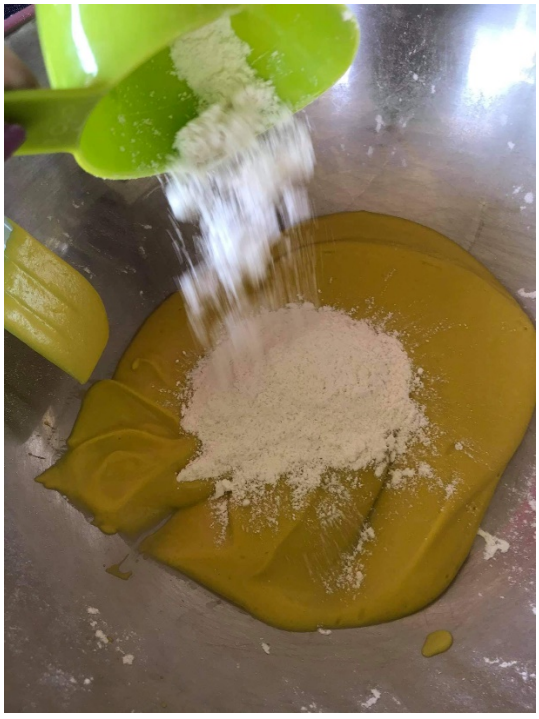
5.นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า

6.จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่ใกล้เคียง ที่ต้นทุนถูกกว่า

7.ผลิตสินค้าตามออเดอร์

8.แพคสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า

9.สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย = 2,100 บาท



(การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 4)

สัปดาห์ที่ 5

1.โพสต์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว

2.เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต

3.นำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่

4.ทดสอบรสชาติที่ลูกค้าพึ่งพอใจ โดยการให้ลูกค้าชิม

5.นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า

6.จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่ใกล้เคียง ที่ต้นทุนถูกกว่า

7.ผลิตสินค้าตามออเดอร์

8.แพคสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า

9.สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย = 3,150 บาท

(การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 5)

สัปดาห์ที่ 6

1.โพสต์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว

2.เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต

3.นำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่

4.ทดสอบรสชาติที่ลูกค้าพึ่งพอใจ โดยการให้ลูกค้าชิม

5.นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า

6.จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่ใกล้เคียง ที่ต้นทุนถูกกว่า

7.ผลิตสินค้าตามออเดอร์

8.แพคสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า

9.สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย = 3,360บาท

(การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 6)

สัปดาห์ที่ 7

1.โพสต์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว

2.เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต

3.นำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่

4.ทดสอบรสชาติที่ลูกค้าพึ่งพอใจ โดยการให้ลูกค้าชิม

5.นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า

6.จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่ใกล้เคียง ที่ต้นทุนถูกกว่า

7.ผลิตสินค้าตามออเดอร์

8.แพคสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า

9.สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย = 3,990บาท

(การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 7)

สัปดาห์ที่ 8

1.โพสต์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว

2.เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต

3.นำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่

4.ทดสอบรสชาติที่ลูกค้าพึ่งพอใจ โดยการให้ลูกค้าชิม

5.นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า

6.จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่ใกล้เคียง ที่ต้นทุนถูกกว่า

7.ผลิตสินค้าตามออเดอร์

8.แพคสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า

9.สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย = 5,040 บาท

(การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 8)

สัปดาห์ที่ 9

1.โพสต์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว

2.เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต

3.นำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่

4.ทดสอบรสชาติที่ลูกค้าพึ่งพอใจ โดยการให้ลูกค้าชิม

5.นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า

6.จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่ใกล้เคียง ที่ต้นทุนถูกกว่า

7.ผลิตสินค้าตามออเดอร์

8.แพคสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า

9.สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย = 5,460 บาท

(การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 9)

สัปดาห์ที่ 10

1.โพสต์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว

2.เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต

3.นำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่

4.ทดสอบรสชาติที่ลูกค้าพึ่งพอใจ โดยการให้ลูกค้าชิม

5.นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า

6.จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่ใกล้เคียง ที่ต้นทุนถูกกว่า

7.ผลิตสินค้าตามออเดอร์

8.แพคสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า

9.สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย = 6,090 บาท

(การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 10)

สัปดาห์ที่ 11

1.โพสต์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว

2.เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต

3.นำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่

4.ทดสอบรสชาติที่ลูกค้าพึ่งพอใจ โดยการให้ลูกค้าชิม

5.นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า

6.จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่ใกล้เคียง ที่ต้นทุนถูกกว่า

7.ผลิตสินค้าตามออเดอร์

8.แพคสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า

9.สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย = 7,146บาท

(การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 11)

ผลการเรียนรู้โดยภาพรวม

รายงานการวิเคราะห์องค์ความรู้ ธุรกิจขนมเค้กฟักทองนึ่ง

1.ประเด็นความรู้

การสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ สามารถสร้างได้ดังนี้

- ด้านรสชาติ
- ด้านส่วนผสม
- ด้านวัตถุดิบ
- ด้านบรรจุภัณฑ์

2.ที่มาของความคิด

การวางแผน

1.การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับเค้กฟักทองที่มีอยู่แล้วในท้องตลาดทั่วไปมีลักษณะอย่างไร แล้วนำข้อมูลที่ได้มาพัฒนาสินค้าให้แตกต่างและแปลกใหม่

2.การเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมกับสินค้า ทั้งในด้านราคาและปริมาณที่แตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป

การวางแผนในการทำงาน

การวางแผนการทำงาน เป็นสิ่งที่สำคัญและจำเป็นต่อการบริหารธุรกิจ ถ้ามีการวางแผนงานที่ดีมีขั้นตอนการปฏิบัติที่ชัดเจนและช่วยป้องกันความผิดพลาดในการทำงาน ดังนั้นธุรกิจขนมเค้กฟักทองจึงต้องมีการวางแผนการทำงานเพื่อให้กระบวนการปฏิบัติงาน เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

ด้านการตลาด

1.มีการสร้างเพจfacebook “ขนมเค้กฟักทอง” ถือว่า เป็นช่องการทำการตลาดที่ง่าย และประหยัดที่สุด และนิยมมากที่สุดสามารถเข้าถึงกลุ่ม เป้าหมายในเวลาอันรวดเร็ว

2.โพสต์รูปสินค้าและสรรพคุณเป็นอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าได้มากขึ้น

ด้านการทำงานเป็นทีม

สมาชิกในกลุ่มได้มีการแสดงความคิดเห็นในการทำงานเพื่อใช้ในการวางแผนงานและแก้ปัญหาต่างๆ ระหว่างการทำงาน ทำให้ธุรกิจขนมเค้กฟักทองบรรลุตามวัตถุประสงค์ ทั้งนี้เกิดจากการความสามัคคีในกลุ่ม เสียสละเวลาในการทำงานในแต่ละครั้ง ทำให้ได้งานที่มีประสิทธิภาพและมีข้อผิดพลาดน้อยที่สุด

ผลการเรียนรู้รายบุคคล

เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

1.นางสาวธนัชญา ปัตสาโก 610112356019

ได้เรียนรู้ถึงการทำงานเป็นทีมการคิดให้รอบครอบ และการวางแผนแก้ไขกับปัญหาต่างๆ กำหนดการวางแผนและคิดกระบวนการต่อยอดไปยังกลุ่มเป้าหมาย การแบ่งงานกันตามความเหมาะสมและคอยช่วยเหลือกันภายในทีม ได้รู้จักประสบการณ์การทำธุรกิจมากขึ้น เพื่อนำไปต่อยอดได้ในอนาคต

2.นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว 610112356026

องค์ความรู้ที่ได้รับคือการทำงานเป็นทีม การแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจนในการทำงาน เช่น การติดต่อและสื่อสารกับลูกค้า การส่งสินค้าให้กับลูกค้าตามเวลาที่นัดหมาย การโฆษณาสินค้าในออนไลน์ บอกและบรรยายสรรพคุณต่างๆให้ลูกค้าในโซเชียลและการทำงานอย่างเป็นขั้นตอนทำให้เกิดความรวดเร็วและกระ ชับเวลามากขึ้นและการแก้ปัญหาในการทำงาน

3.นางสาวปวีณา รักกลาง 610112356027

องค์ความรู้ที่ได้จากการทำธุรกิจจำลองนี้คือ ได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีม โดยมีการแบ่งหน้าที่กันและช่วยเหลือกัน และได้รู้จักการบริหารธุรกิจของตนเอง และยังได้เรียนรู้วิธีแก้ไขปัญหาร่วมกันในเวลาที่ธุรกิจของเรามีปัญหาเกิดขึ้น

4.นางสาวสุกานดา เปรียบสม 610112356041

ได้เรียนรู้การวางแผนบริหารงานและจัดสรรเวลาในการทำงานอย่างเป็นระบบและเรียนรู้วิธีการรับมือและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นภายในกลุ่มขณะดำเนินงาน ได้ประสบการณ์ในการทำงานโดยตรงคือ ได้เรียนรู้วิธีการเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ถูกต้องโดยวิธีการลงพื้นที่สำรวจกลุ่มลูกค้า ด้วยวิธีการนำผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้บริโภคกลุ่มนั้นรับประทานผลิตภัณฑ์ที่จัดทำขึ้น หลังจากนั้นก็นำแบบสอบถามให้ผู้บริโภคประเมินความพึงพอใจและแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นั้นว่าควรปรับปรุงแก้ไขในตัวผลิตภัณฑ์อย่างไรบ้างและนำมาปรับปรุงแก้ไขต่อไปเพื่อให้เป็นไปตามแบบแผนที่กำหนดไว้

5.นางสาวอนัญญา มาลาทอง 610112356045

องค์ความรู้ที่ได้จากการทาธุรกิจ คือ อันดับแรกคือต้องกาหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ว่ากลุ่มลูกค้าคุณเป็นใคร เพราะถ้ากาหนดกลุ่มลูกค้าที่ไม่ชัดเจน จะทาให้การเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและหาตลาดเป้ายากมากขึ้น และได้เรียนรู้การทางานเป็นทีมและการทาให้ธุรกิจอยู่รอด

6. นางสาวอรทัย สุวรรณะ 610112356046

ได้เรียนรู้การวางแผนในการทำงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย ต้องตั้งจุดประสงค์ให้ชัดเจน มีการวางแผนไว้ล่วงหน้าทำให้สามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ทัน และสามารถปรับแก้แผนได้ตามความเหมาะสม ได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีม ที่ต้องรู้จักเสียสละ อดทน และแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้อย่างดี รู้การจัดการตัวเองและแบ่งเวลาในการทำงานเพื่อไม่ให้กระทบต่อการเรียน การทำงานร่วมกันเป็นทีมในครั้งนี้เป็นการร่วมงานกับเพื่อนที่อยู่ต่างกลุ่มเรียนทำให้มีการแลกเปลี่ยน ระดมความคิดเห็นในกระบวนการทำงาน ซึ่งสามารถนำไปใช้ในชีวิตการทำงานได้จริง และทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง เรียงลำดับตามดังนี้

1.นางสาวธนัชญา ปัตสาโก	รหัสนักศึกษา 610112356019
2.นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว	รหัสนักศึกษา 610112356026
3.นางสาวปวีณา รักกลาง	รหัสนักศึกษา 610112356027
4.นางสาวสุกานดา เปรียบสม	รหัสนักศึกษา 610112356041
5.นางสาวอนัญญา มาลาทอง	รหัสนักศึกษา 610112356045
6.นางสาวอรทัย สุวรรณะ	รหัสนักศึกษา 610112356046

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวธนัชญา ปัตสาโก รหัสนักศึกษา 610112356019

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 9 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ทำการทดลองผลิตสินค้าและโปรโมทสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์	เลือกซื้อวัตถุดิบนำมาทำการผลิต	วางแผนทดลอสินค้าก่อนขายเพื่อให้ได้สินค้าที่มีประสิทธิภาพ	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง และนำฝากขายสินค้าตามร้านขายของในชุมชน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงการวางแผนก่อนจะลงมือทำ และได้รู้จักการทำงานเป็นทีม ได้รู้ถึงปัญหาอุปสรรคตามสถานการณ์ต่างๆ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวธนัชญา ปัตสาโก)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวธนัชญา ปัตสาโก รหัสนักศึกษา 610112356019

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 16 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ทำการผลิตสินค้า โปรโมทผ่านช่องทางออนไลน์และหน้าร้าน	เตรียมของใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์ให้เรียบร้อยสวยงาม	ทำการทดลองจนแน็ใจว่ามีคุณภาพจึงโปรโมทวางขาย	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง และนำฝากขายสินค้าตามร้านขายของในขุมชน
ผลการเรียนรู้ ได้ทำงานร่วมกันมากขึ้น รู้จักการแก้ไขปัญหา			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวธนัชญา ปัตสาโก)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวธนัชญา ปัตสาโก รหัสนักศึกษา 610112356019

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 23 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ทำการผลิตสินค้าโปรโมทผ่านช่องทางออนไลน์และหน้าร้าน	จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าตามออเดอร์ที่มีการสั่งจอง	รับฟังฟีทแบคจากลูกค้า และนำมาปรับปรุงแก้ไข	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง และนำการฝากขายสินค้าตามร้านค้าในชุมชน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การปรับตัวเข้าหากันภายในทีมมากขึ้น และช่วยกันคิดแก้ปัญหาต่างๆ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวธนัชญา ปัตสาโก)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวธนัชญา ปัตสาโก รหัสนักศึกษา 610112356019

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 25 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ทำการตลาดออนไลน์	โพสต์โฆษณาสินค้าและรับออเดอร์สินค้าผ่านทางเพจ facebook	ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้สะดวกรวดเร็วมากขึ้นและสินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงปัญหาตามสถานการณ์ต่างๆ และปรับปรุงแก้ไข			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวธนัชญา ปัตสาโก)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวธนัชญา ปัตสาโก รหัสนักศึกษา 610112356019

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 1 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ เปิดรับออเดอร์ และจัดทำตามออเดอร์พร้อมส่งตามสถานที่ที่ลูกค้ากำาหนด	จัดทำแบบสอบถามให้ลูกค้าประเมินความพึงพอใจ	สามารถประเมินความต้องการของลูกค้าได้ชัดเจน สะดวกรวดเร็วกว่าการลงสำรวจ	ปรับปรุงแก้ไขตามแบบสอบถามที่ให้ลูกค้าประเมิน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงวิธีการลดเวลาในการทำงานและการทำงานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวธนัชญา ปัตสาโก)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวธนัชญา ปัตสาโก รหัสนักศึกษา 610112356019

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 8 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
คิดแผนการตลาดใหม่ๆ	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์ผ่านทางเพจ Facebook	ลูกค้าเข้ามาสั่งสินค้าผ่านเพจ Facebook เพิ่มมากขึ้น	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งให้ครบถ้วน

ผลการเรียนรู้

ได้เรียนรู้ว่าการโฆษณาขายสินค้าที่ดีควรเป็นการโฆษณาในลักษณะใดจึงจะมีลูกค้าเพิ่มขึ้น

ความคิดเห็นของอาจารย์

(นางสาวธนัชญา ปัตสาโก)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวธนัชญา ปัตสาโก รหัสนักศึกษา 610112356019

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 15 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
เน้นการตลาดแบบออนไลน์ และลูกค้าประจำ	จัดทำแบบสอบถามและมีข้อเสนอแนะให้ลูกค้าเขียนความคิดเห็นที่ต้องการเสนอแนะ	รู้ถึงความต้องการของลูกค้าเพิ่มมากขึ้น	ถาม/ตอบลูกค้าผ่านทางออนไลน์
ผลการเรียนรู้ เรียนรู้ในด้านการผลิตการตลาดเพิ่มมากขึ้นให้มีประสิทธิภาพ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวธนัชญา ปัตสาโก)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวธนัชญา ปัตสาโก รหัสนักศึกษา 610112356019

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 22 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
จัดสินค้าใส่บรรจุภัณฑ์	นำสินค้าที่ผลิตเสร็จบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ที่เตรียมไว้ภายในเวลาที่กำหนดไว้ตามแผนงาน	ลดระยะเวลางานในการทำเพิ่มมากขึ้น	ทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่มีการสั่งจอง
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้วิธีการจัดสรรเวลาในการทำงานอย่างเป็นระบบ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวธนัชญา ปัตสาโก)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวธนัชญา ปัตสาโก รหัสนักศึกษา 610112356019

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 29 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	นำสินค้าที่บรรจุใส่บรรจุภัณฑ์เตรียมจัดส่งให้ลูกค้าในเวลาที่ลูกค้านัดหมาย	จัดบรรจุสินค้าใส่บรรจุภัณฑ์ได้ตรงตามเวลาที่กำหนดไว้	ทำการจัดส่งตามออเดอร์ให้ครบถ้วน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาว ธนัชญา ปัตสาโก)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวธนัชญา ปัตสาโก รหัสนักศึกษา 610112356019

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
โปรโมทสินค้าผ่าน Facebook และ เฟสบุ๊คส่วนตัว	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์ผ่านทางเพจ Facebook และช่องทางส่วนตัว	สินค้าเป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น และมีผู้บริโภคเข้ามาบริโภคสินค้ามากขึ้น	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและได้จัดสินค้าส่งตาม สถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมาย
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้กระบวนการขายสินค้าที่ดีมากขึ้นเรียนรู้กระบวนการเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายขึ้น และรู้จักกลุ่มลูกค้าเพิ่มมากขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวธนัชญา ปัตสาโก)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวธนัชญา ปัตสาโก รหัสนักศึกษา 610112356019

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
วางแผนรับออเดอร์ให้ได้ระยะเวลายาวขึ้น เพื่อเพิ่มยอดขายในสัปดาห์สุดท้าย	เตรียมทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่มีการสั่งจอง	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่ง สินค้าให้ทันต่อความต้องการ ของลูกค้า	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ ที่ทำการผลิต
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในด้านการวางแผนการจัดการผลิตสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าและจัดส่งให้ทันตามเวลาที่กำหนด			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวธนัชญา ปัตสาโก)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว รหัสประจำตัว 610112356026

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 9 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ** (1) - (2)	**แนวทางการดำเนินงาน**
ทดลองการผลิตและตรวจสอบหาข้อบกพร่องของสินค้า	ทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและติดตามผลบริการหลังการขายจากลูกค้า	นำความคิดเห็นจากลูกค้ามาปรับปรุงและแก้ไข	ซื้อวัตถุดิบและจัดเตรียมอุปกรณ์เพื่อผลิตสินค้า
ผลการเรียนรู้ ได้ประสบการณ์ในการทำงานและรู้ขั้นตอนการทำขนมคัพเค้กและสามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อหาร้ายได้เสริม			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว รหัสประจำตัว 610112356026

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 16 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ** (1) - (2)	**แนวทางการดำเนินงาน**
ซื้อและจัดเตรียมวัตถุดิบและอุปกรณ์เพื่อผลิตสินค้า	จัดออเดอร์ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ตรวจสอบก่อนนำส่งออเดอร์เพื่อป้องกันออเดอร์ลูกค้าตกหล่น	ดูรายการและตรวจสอบก่อนนำส่งออเดอร์เพื่อให้สินค้าครบถ้วนตามคำสั่งซื้อของลูกค้า	เลือกซื้อวัตถุดิบและจัดเตรียมอุปกรณ์เพื่อทำการผลิตสินค้า
ผลการเรียนรู้ เรียนรู้การทำงานอย่างรอบครอบเพื่อไม่ให้เกิดข้อบกพร่องและข้อผิดพลาดในการจัดส่งและกระชับเวลาในการทำงาน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว รหัสประจำตัว 610112356026

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 23 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ** (1) - (2)	**แนวทางการดำเนินงาน**
ดูรายการสั่งซื้อของลูกค้าและทำการผลิตสินค้า	ทำการผลิตสินค้าครบตามจำนวนที่ลูกค้าสั่งซื้อ	ดูรายการสั่งซื้อเพื่อทำการผลิตสินค้าให้ครบถ้วนตามจำนวนที่ลูกค้าต้องการและป้องกันการผลิตสินค้าไม่ครบตามจำนวน	ตรวจสอบออเดอร์ลูกค้าและทำการจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้าตรงตามเวลาที่นัดหมาย
ผลการเรียนรู้ เรียนรู้การทำงานอย่างละเอียดถี่ถ้วนและการปรับปรุงแก้ไขเนื้อคัพเค้กและวิปครีมจนลงตัวและดียิ่งขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว รหัสนักศึกษา 610112356026

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 25 ธันวาม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ส่งสินค้า	ได้มีการจัดส่งสินค้าที่สั่งผ่านทางปกติและสั่งผ่านออนไลน์	การส่งสินค้าต้องนำส่งให้ถึงมือลูกค้า และมีความรวดเร็วตรงต่อเวลาที่นัดหมาย	ผลิตสินค้าตามออเดอร์
ผลการเรียนรู้ ได้รู้เรื่องการมีวินัยตรงต่อเวลาและการจัดส่งสินค้าและบริการให้มีความรวดเร็วและตรงเวลา			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(ปวิตรา จ้อยหนองบัว)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว รหัสนักศึกษา 610112356026

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 1 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ผลิตสินค้าตามออเดอร์	ผลิตสินค้าตามออเดอร์คำสั่งซื้อของลูกค้า	ผลตอบรับจากลูกค้าเนื้อเค้กยังแข็งเกินไปยังต้องปรับปรุงอีกเล็กน้อย	ถาม/ตอบ บริการหลังการขาย
ผลการเรียนรู้ ได้รู้เรื่องเรื่องการทำงานด้านการผลิตสินค้าและปรับปรุงให้ตรงตามความต้องการของลกค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(ปวิตรา จ้อยหนองบัว)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว รหัสนักศึกษา 610112356026

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 8 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ถาม/ตอบ บริการหลังการขาย	มีการถาม/ตอบ บริการหลังการขายเพื่อทราบความต้องการของลูกค้า	มีการสอบถามลูกค้าเรื่องรสชาติขนมว่าควรปรับปรุงส่วนไหนมีการติอย่างไรบ้าง	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า
ผลการเรียนรู้ ได้รู้เรื่องการสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับสินค้ารับฟังความต้องการของลูกค้าและปรับปรุงแก้ไขให้ต้องตามความต้องการของลูกค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(ปวิตรา จ้อยหนองบัว)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว รหัสนักศึกษา 610112356026

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 15 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
จัดออเดอร์เตรียมส่งให้ลูกค้า	จัดแพ็กขนมใส่กล่องบรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	การจัดแพ็กขนมใส่กล่องต้องมีความรวดเร็วและถูกต้องตามจำนวน แยกใส่กล่องตามแต่ล่ะสถานที่ตามที่ลูกค้าสั่ง	ผลิตสินค้าเตรียมส่งให้ลูกค้า
ผลการเรียนรู้ ได้รู้เรื่องการจัดแพ็กสินค้า ต้องมีความรวดเร็วและถูกต้องเพื่อไม่ให้เกิดข้อผิดพลอด เพราะมีออเดอร์มากขึ้น มีคุณภาพและต้องไม่เสียเวลาเพื่อที่ลูกค้าจะได้ไม่รอนานจนเกินไป			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว รหัสนักศึกษา 610112356026

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 22 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งซื้อ	ทำการจัดการผลิตออเดอร์ตามคำสั่งซื้อที่ลูกค้าสั่ง	ผลิตสินค้าและปรับปรุงเนื้อเค้กมีความนุ่มอร่อยลูกค้าชื่นชอบมากขึ้น	จัดซื้อวัตถุดิบเพื่อนำไปผลิตสินค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรื่องรู้วิธีการปรับปรุงสูตรต่างๆของขนมให้ลงตัวมีรสชาติที่อร่อยกลมกล่อมและมีเนื้อเค้กที่นุ่มหน้าทานมากขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว รหัสนักศึกษา 610112356026

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
จัดซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตสินค้า	ดูจำนวนออเดอร์และทำการจัดซื้อวัถุดิบให้ครบถ้วนเพื่อนำไปผลิตสินค้า	จัดซื้อวัตถุดิบครบถ้วนและไม่มีวัตถุดิบที่ขาดหายจึงทำให้การผลิตสินค้าส่งไปยังลูกค้าได้ครบตามจำนวน	ผลิตสินค้า
ผลการเรียนรู้ ได้รู้เรื่องการหาซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพและเป็นการกระชับเวลาในการดำเนินงาน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว รหัสนักศึกษา 610112356026

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ผลิตสินค้า	ได้มีการผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเพื่อส่งออเดอร์ไปยังลูกค้า	จากการ ถาม/ตอบ บริการหลังการขายจากลูกค้าเนื่องจากเนื้อวิปครีมไม่เข้ากันทำให้รสชาติยังไม่กลมกล่อม	ผลิตสินค้า
ผลการเรียนรู้ ได้คิดวิเคราะห์หาสูตรและส่วนผสมของขนมให้มีความกลมกล่อมและลงตัวมากขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว รหัสนักศึกษา 610112356026

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ผลิตสินค้าตามออเดอร์	ได้มีการคิดค้นสูตรวิปครีมถั่วแดงใหม่ให้มีความกลมกล่อมมากขึ้นและออกมาได้ดี	ติดตามบริการ ถาม-ตอบหลังการขาย ลูกค้ามีความพึงพอใจและประทับใจมากขึ้น	ปิดการขาย
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การแก้ปัญหาและแนวทางการตอบสนองความต้องการของลูกค้าและการสร้างความพึงพอใให้แก่ลูกค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปวิตรา จ้อยหนองบัว)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวปวีณา รักกลาง รหัสนักศึกษา 610112356027

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 7 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ทำการแพ็คสินค้าใส่บรรจุภัณฑ์	แพ็คสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ	ทดลองและวางแผนการแพ็คสินค้าเพื่อสินค้าที่มีคุณภาพ	จดออเดอร์ที่ลูกค้าต้อง การก่อนจะแพ็คสินค้าเพื่อ ให้ได้สินค้าตามต้องการ
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและรู้จักขั้นตอนการแพ็คสินค้าเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพ ได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคของสินค้าและรู้จักวิธีแก้ไขปัญหาแต่ละขั้นตอน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปวีณา รักกลาง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวปวีณา รักกลาง รหัสนักศึกษา 610112356027

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 13 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ทำการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ	วางแผนการจัดส่งสินค้าเพื่อให้ได้สินค้าตามที่ลูก ค้าต้องการอย่างรวดเร็ว	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและรู้จักขั้นตอนการจัดส่งสินค้าให้ได้ประสิทธิภาพ ได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคของการจัดส่งสินค้าและรู้จักวิธีแก้ไขปัญหาแต่ละขั้นตอน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปวีณา รักกลาง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวปวีณา รักกลาง รหัสนักศึกษา 610112356027

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 21 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ทำการซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตสินค้า	ซื้อวัตถุดิบเพื่อทำการผลิตสินค้าให้แก่ ลูกค้า	วางแผนการเลือกซื้อวัตถุดิบเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพในการผลิตสินค้า	ซื้อวัตถุดิบตามที่ต้องการเพื่อให้เพียงพอในการผลิตสินค้า

ผลการเรียนรู้

ได้เรียนรู้ถึงการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและรู้จักขั้นตอนการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพ ได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคของสินค้าและรู้จักวิธีแก้ไขปัญหาแต่ละขั้นตอน

ความคิดเห็นของอาจารย์

(นางสาวปวีณา รักกลาง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวปวีณา รักกลาง รหัสนักศึกษา 610112356027

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 25 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ทำการผลิตสินค้า	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ	ทำการผลิตสินค้าที่มีประสิทธิภาพ	จดออเดอร์ที่ลูกค้าต้อง การก่อนจะผลิตสินค้าเพื่อ ให้ได้สินค้าตามต้องการ
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและรู้จักขั้นตอนการผลิตสินค้าเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพ ได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคของสินค้าและรู้จักวิธีแก้ไขปัญหาแต่ละขั้นตอน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปวีณา รักกลาง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวปวีณา รักกลาง รหัสนักศึกษา 610112356027

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 1 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ทำการจัดออเดอร์เตรียมส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า	จัดของเตรียมส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ	วางแผนการจัดส่งสินค้าเพื่อให้ได้สินค้าตามที่ลูก ค้าต้องการอย่างรวดเร็ว	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและรู้จักขั้นตอนการจัดส่งสินค้าให้ได้ประสิทธิภาพ ได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคของการจัดส่งสินค้าและรู้จักวิธีแก้ไขปัญหาแต่ละขั้นตอน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปวีณา รักกลาง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวปวีณา รักกลาง รหัสนักศึกษา 610112356027

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 8 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ทำการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ	วางแผนการจัดส่งสินค้าตามที่ลูกค้าต้องการ	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ

ผลการเรียนรู้

ได้เรียนรู้ถึงการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและรู้จักขั้นตอนการจัดส่งสินค้าเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพ ได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคของสินค้าและรู้จักวิธีแก้ไขปัญหาแต่ละขั้นตอน

ความคิดเห็นของอาจารย์

(นางสาวปวีณา รักกลาง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวปวีณา รักกลาง รหัสนักศึกษา 610112356027

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 15 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ทำการซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตสินค้า	ซื้อวัตถุดิบเพื่อทำการผลิตสินค้า	เลือกซื้อวัตถุดิบเพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ	ซื้อวัตถุดิบตามที่ต้องการเพื่อให้เพียงพอในการผลิต

ผลการเรียนรู้

ได้เรียนรู้ถึงการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและรู้จักขั้นตอนการซื้อวัตถุดิบเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพ ได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคของสินค้าและรู้จักวิธีแก้ไขปัญหาแต่ละขั้นตอน

ความคิดเห็นของอาจารย์

(นางสาวปวีณา รักกลาง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวปวีณา รักกลาง รหัสนักศึกษา 610112356027

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 22 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ทำการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ	วางแผนการจัดส่งสินค้าตามที่ลูกค้าต้องการ	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ

ผลการเรียนรู้

ได้เรียนรู้ถึงการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและรู้จักขั้นตอนการจัดส่งสินค้าเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพ ได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคของสินค้าและรู้จักวิธีแก้ไขปัญหาแต่ละขั้นตอน

ความคิดเห็นของอาจารย์

(นางสาวปวีณา รักกลาง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวปวีณา รักกลาง รหัสนักศึกษา 610112356027

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 29 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ทำการจัดออเดอร์เตรียมส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า	จัดของเตรียมส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ	วางแผนการจัดส่งสินค้าเพื่อให้ได้สินค้าตามที่ลูก ค้าต้องการอย่างรวดเร็ว	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและรู้จักขั้นตอนการจัดส่งสินค้าเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพ ได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคของสินค้าและรู้จักวิธีแก้ไขปัญหาแต่ละขั้นตอน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปวีณา รักกลาง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวปวีณา รักกลาง รหัสนักศึกษา 610112356027

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ถามตอบ บริการหลังการขาย	ตอบกลับลูกค้า ให้ข้อ มูลลูกค้า เมื่อลูกค้าสนใจผลิตภัณฑ์	ตอบกลับลูกค้า ให้ข้อมูลลูกค้า เมื่อลูกค้าสนใจผลิตภัณฑ์	ให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์กับลูกค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงการวางแผนในการโพสต์ขายสินค้าให้น่าสนใจ และเรียบเรียงคำพูดเพื่อตอบกลับลูกค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปวีณา รักกลาง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวปวีณา รักกลาง รหัสนักศึกษา 610112356027

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
โพสต์โฆษณาสินค้าและรับออเดอร์	โพสต์ขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ และรับออเดอร์	โพสต์ขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ทุกวันและรับออเดอร์ทางออนไลน์	โพสต์ขายสินค้าผ่านช่อง ทางออนไลน์ทุกวันและรับออเดอร์ทางออนไลน์
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงการวางแผนในการโพสต์ขายสินค้าให้น่าสนใจ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปวีณา รักกลาง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวปวีณา รักกลาง รหัสนักศึกษา 610112356027

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ถามตอบ บริการหลังการขาย	ตอบกลับลูกค้า ให้ข้อ มูลลูกค้า เมื่อลูกค้าสนใจผลิตภัณฑ์	ตอบกลับลูกค้า ให้ข้อมูลลูกค้า เมื่อลูกค้าสนใจผลิตภัณฑ์	ให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์กับลูกค้า

ผลการเรียนรู้

ได้เรียนรู้ถึงการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและรู้จักขั้นตอนการจัดส่งสินค้าให้ได้ประสิทธิภาพ ได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคของการจัดส่งสินค้าและรู้จักวิธีแก้ไขปัญหาแต่ละขั้นตอน

ความคิดเห็นของอาจารย์

(นางสาวปวีณา รักกลาง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวสุกานดา เปรียบสม รหัสนักศึกษา 610112356041

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 25 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	โพสต์โฆษณาสินค้าและรับออเดอร์สินค้าผ่านทางเพจfacebook	ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้สะดวกรวดเร็วมากขึ้นและสินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น	ถาม/ตอบบริการหลังการขาย
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงวิธีการหาลูกค้าให้มาสนใจในตัวสินค้ามากขึ้นด้วยการใช้วิธีการพูดโน้มน้าวใจ หรือพูดเชิญชวนให้ลูกค้ามีความสนใจสินค้ามากขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวสุกานดา เปรียบสม)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวสุกานดา เปรียบสม รหัสนักศึกษา 610112356041

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 1 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ถาม/ตอบบริการหลังการขาย	จัดทำแบบสอบถามให้ลูกค้าประเมินความพึงพอใจ	สามารถประเมินความต้องการของลูกค้าได้ชัดเจน สะดวกรวดเร็วกว่าการลงสำรวจ	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงวิธีการลดเวลาในการทำงานและการทำงานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวสุกานดา เปรียบสม)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวสุกานดา เปรียบสม รหัสนักศึกษา 610112356041

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 8 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์ผ่านทางเพจ Facebook	ลูกค้าเข้ามาสั่งสินค้าผ่านเพจ Facebook เพิ่มมากขึ้น	ถาม/ตอบบริการหลังการขาย
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ว่าการโฆษณาขายสินค้าที่ดีควรเป็นการโฆษณาในลักษณะใดจึงจะมีลูกค้าเพิ่มขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวสุกานดา เปรียบสม)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวสุกานดา เปรียบสม รหัสนักศึกษา 610112356041

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 15 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
ถาม/ตอบบริการหลังการขาย	จัดทำแบบสอบถามและมีข้อเสนอแนะให้ลูกค้าเขียนความคิดเห็นที่ต้องการเสนอแนะ	รู้ถึงปัญหาในตัวสินค้าและรู้ความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงวิธีการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างถูกต้อง			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวสุกานดา เปรียบสม)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวสุกานดา เปรียบสม รหัสนักศึกษา 610112356041

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 22 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	นำสินค้าที่ผลิตเสร็จบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ที่เตรียมไว้ภายในเวลาที่กำหนดไว้ตามแผนงาน	จัดบรรจุสินค้าใส่บรรจุภัณฑ์ได้ตรงตามเวลาที่กำหนดไว้	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้วิธีการจัดสรรเวลาในการทำงานอย่างเป็นระบบ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวสุกานดา เปรียบสม)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวสุกานดา เปรียบสม รหัสนักศึกษา 610112356041

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	นำสินค้าที่บรรจุใส่บรรจุภัณฑ์เตรียมจัดส่งให้ลูกค้าในเวลาที่ลูกค้านัดหมาย	จัดบรรจุสินค้าใส่บรรจุภัณฑ์ได้ตรงตามเวลาที่กำหนดไว้	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้วิธีการบริหารงานให้ตรงต่อเวลาและมีความรับผิดชอบในหน้าที่			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวสุกานดา เปรียบสม)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวสุกานดา เปรียบสม รหัสนักศึกษา 610112356041

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์ผ่านทางเพจ Facebook	สินค้าเป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้นและมีผู้บริโภคเข้ามาบริโภคสินค้ามากขึ้น	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้กระบวนการขายสินค้าที่ดีมากขึ้นเรียนรู้กระบวนการเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวสุกานดา เปรียบสม)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทอง

ชื่อ นางสาวสุกานดา เปรียบสม รหัสนักศึกษา 610112356041

สาขาวิชา การจัดการ หมู่1

วันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ(1)-(2)**	**แนวทางการดำเนินงาน**
แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	เตรียมบรรจุภัณฑ์มาบรรจุสินค้า	นำสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วมาบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ตามที่เตรียมไว้	ปิดยอดขาย
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการจัดสรรเวลาในการนำสินค้ามาบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ได้เร็วขึ้นและเพื่อที่จะจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าได้ทันเวลา			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวสุกานดา เปรียบสม)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาว อนัญญา มาลาทอง รหัสประจำตัว 610112356045

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 9 ธันวาคม 2563

แผนการทำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิตสินค้า	จากการทดลองทำ คือได้ขนมเค้กตามจำนวนรสชาติที่ต้องการจากการสังเกตการทำเค้กเราจะใส่ส่วนผสมที่แตกต่างกันของส่วนผสมเพื่อให้ตัวแป้งเค้กมีรสชาติที่นุ่มหวาน	วางแผนทดลองสินค้าก่อนขายเพื่อให้สินค้าที่มีประสิทธิภาพ	การทำขนมเค้กเป็นขั้นตอน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคตามสถานการณ์ต่างๆ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาว อนัญญา มาลาทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาว อนัญญา มาลาทอง รหัสประจำตัว 610112356045

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 16 ธันวาคม 2563

แผนการทำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิตสินค้าและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์ -facedook -lnstageam	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ ที่ลูกค้าต้องการและจัดส่งสินค้าให้แกลูกค้า	วางแผนทดลองสินค้าก่อนขายเพื่อให้สินค้าที่มีประสิทธิภาพและการโปรโมทข่ายผ่านทางออนไลน์ เพจ facedook -lnstsageam	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ ที่ลูกค้าสั่ง
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและได้รู้จักการผลิตสินค้าออกมาเป็นชิ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพและสมบรูณ์ และได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคจากการผลิตสินค้า และได้รู้จักการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาว อนัญญา มาลาทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาว อนัญญา มาลาทอง รหัสประจำตัว 610112356045

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 23 ธันวาคม 2563

แผนการทำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิตสินค้าและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์ -facedook -lnstageam	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการและจัดส่งสินค้าให้แกลูกค้า	วางแผนทดลองสินค้าก่อนขายเพื่อให้สินค้าที่มีประสิทธิภาพและการโปรโมทข่ายผ่านทางออนไลน์ เพจ facedook -lnstsageam	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและได้รู้จักการผลิตสินค้าออกมาเป็นชิ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพและสมบรูณ์ และได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคจากการผลิตสินค้า และได้รู้จักการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาว อนัญญา มาลาทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาว อนัญญา มาลาทอง รหัสประจำตัว 610112356045

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 25 ธันวาคม 2564

แผนการทำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบผลิตสินค้า	ซื้อวัตถุดิบเพื่อมาทำขนม	ตรวจสอบสินค้าก่อนที่จะไปซื้อสินค้าขาดเหลืออะไรบ้าง	จัดซื้อวัตถุดิบเพื่อมาทำขนม
ผลการเรียนรู้ ได้รู้ชนิดของวัตถุดิบต่างๆและเรียนรู้การบริหารเงิน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาว อนัญญา มาลาทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาว อนัญญา มาลาทอง รหัสประจำตัว 610112356045

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 1 มกราคม 2564

แผนการทำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิตสินค้าและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์ -facedook -lnstageam	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ ที่ลูกค้าต้องการและจัดส่งสินค้าให้แกลูกค้า	วางแผนทดลองสินค้าก่อนขายเพื่อให้สินค้าที่มีประสิทธิภาพและการโปรโมทข่ายผ่านทางออนไลน์ เพจ facedook	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ ที่ลูกค้าสั่ง
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและได้รู้จักการผลิตสินค้าออกมาเป็นชิ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพและสมบรูณ์ และได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคจากการผลิตสินค้า และได้รู้จักการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาว อนัญญา มาลาทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาว อนัญญา มาลาทอง รหัสประจำตัว 610112356045

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 8 มกราคม 2564

แผนการทำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิตสินค้า	จากการสังเกตในการทำเค้ก เราจะใส่ส่วนผสมที่แต่งต่างกันของส่วนผสมเพื่อให้ตัวแป้งเค้กมีรสชาติที่หวานนุ่ม	วางแผนทดลองสินค้าก่อนขายเพื่อให้สินค้าที่มีประสิทธิภาพ	การทำขนมเค้กเป็นขั้นตอน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและได้รู้จักการผลิตสินค้าออกมาเป็นชิ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาว อนัญญา มาลาทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาว อนัญญา มาลาทอง รหัสประจำตัว 610112356045

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 15 มกราคม 2564

แผนการทำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ส่งสินค้า	ส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการและจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า	ส่งสินค้าให้ตรงตามเวลา	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและได้รู้จักการผลิตสินค้าออกมาเป็นชิ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพและสมบรูณ์ และได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคจากการผลิตสินค้า และได้รู้จักการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาว อนัญญา มาลาทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาว อนัญญา มาลาทอง รหัสประจำตัว 610112356045

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 22 มกราคม 2564

แผนการทำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบผลิตสินค้า	ซื้อวัตถุดิบเพื่อมาทำขนม	ตรวจสอบสินค้าก่อนที่จะไปซื้อสินค้าขาดเหลืออะไรบ้าง	จัดซื้อวัตถุดิบเพื่อมาทำขนม
ผลการเรียนรู้ ได้รู้ชนิดของวัตถุดิบต่างๆและเรียนรู้การบริหารเงิน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาว อนัญญา มาลาทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาว อนัญญา มาลาทอง รหัสประจำตัว 610112356045

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 29 มกราคม 2564

แผนการทำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิตสินค้าและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์ -facedook -lnstageam	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ ที่ลูกค้าต้องการและจัดส่งสินค้าให้แกลูกค้า	วางแผนทดลองสินค้าก่อนขายเพื่อให้สินค้าที่มีประสิทธิภาพและการโปรโมทข่ายผ่านทางออนไลน์ เพจ facedook -lnstsageam	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและได้รู้จักการผลิตสินค้าออกมาเป็นชิ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพและสมบรูณ์			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาว อนัญญา มาลาทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวอนัญญา มาลาทอง รหัสประจำตัว 610112356045

สาขาวิชาการจัดการหมู่ 1

วันที่ 5 กุมภาพนธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1-2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คขนมใส่บรรจุภัณฑ์	แพ็คขนมที่ทำเสร็จแล้วใส่บรรจุภัณฑ์เพื่อส่งให้ลูกค้า	การแพ็คของให้ทันเวลาและจัดส่งตามนัด	จัดแพ็คสินค้าตามออเดอร์
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้เรื่องการจัดสรรเวลาในการแพ็คขนมและคำนึงถึงลูกค้าเป็นหลัก			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาว อนัญญา มาลาทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ เค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาว อนัญญา มาลาทอง รหัสประจำตัว 610112356045

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการทำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบผลิตสินค้า	ซื้อวัตถุดิบเพื่อมาทำขนม	ตรวจสอบสินค้าก่อนที่จะไปซื้อสินค้าขาดเหลืออะไรบ้าง	จัดซื้อวัตถุดิบเพื่อมาทำขนม
ผลการเรียนรู้ ได้รู้ชนิดของวัตถุดิบต่างๆและเรียนรู้การบริหารเงิน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาว อนัญญา มาลาทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวอรทัย สุวรรณะ รหัสประจำตัว610112356046

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 8 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ (1)-(2)**	**แนวทางดำเนินงาน**
ออกแบบโลโก้ ทำการลิสต์รายการจุดเด่นที่ต้องการสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายออกมาเป็นข้อ ๆและเลือกใช้จุดที่คิดว่าเป็นเอกลักษณ์ของแบนรด์มากที่สุดมาทำการออกแบบ	ดึงจุดเด่นของขนมหรือแบนรด์ออกมาโดยต้องสื่อถึงจุดเด่นของแบรนด์	เลือกแบบที่บ่งบอกและแสดงสัญลักษณ์ของขนมเค้กได้ชัดเจน	ทำการสั่วโลโก้จชตามจำนวนที่คุ้มค่า
ผลการเรียนรู้ เรียนรู้การรวบรวมข้อมูลการระบุปัญหาและความต้องการ ทั้งนี้ยังใช้นำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการดำเนินงานขององค์กรให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอรทัย สุวรรณะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวอรทัย สุวรรณะ รหัสประจำตัว610112356046

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 15 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ (1)-(2)**	**แนวทางดำเนินงาน**
จัดออเดอร์ของลูกค้าที่มีการสั่งซื้อ เพื่อไม่ให้จำนวนลูกค้าตกหล่นและยังเป็นการลดอุปสรรคการจัดส่งสินค้าไม่ครบตามจำนวน	ตรวจสอบสินค้าและออเดอร์ก่อนจะดำเนินการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า	ตรวจสอบจำนวนออเดอร์การสั่งซื้อของลูกค้าจำนวนที่ผลิตได้จะต้องตรงกันกับยอดคำสั่งซื้อ	เป็นการอำนวยความสะดวก แผนกจัดส่งและไม่ให้ส่งผลกระทบต่อความล่าช้าในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า
ผลการเรียนรู้ เรียนรู้การวางแผนงานในการติดตามตรวจสอบชิ้นงานให้สามารถทำงานใหญ่โดยไม่ผิดพลาดและลุล่วงได้ดี และทำหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายให้ดีที่สุด			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอรทัย สุวรรณะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวอรทัย สุวรรณะ รหัสประจำตัว610112356046

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 29 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ (1)-(2)**	**แนวทางดำเนินงาน**
โพสขายสินค้าในเพจเฟซบุ๊ก โพสข้อความกระตุ้นล่วงหน้า สร้างความอยากรู้อยากเห็นอยากติดตามดูว่าสินค้าและบริการของเราเป็นยังไง	โพสขายสินค้าโดยใช้รูปสินค้าให้สื่อความหมาย	จดบันทึกออเดอร์ตามจำนวนที่ลูกค้าต้องการ	ทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์ตามจำนวนที่ลูกค้าต้องการ
ผลการเรียนรู้ เรียนรู้การวางแผนการปฏิบัติงาน และปฏิบัติตามอย่างเคร่งคัดตามลำดับความสำคัญของสิ่งที่ต้องทำให้สำเร็จ วิธีการทำงาน ความเข้าใจในการทำงานในหน้าที่ของตนเอง เพื่อการทำงานที่มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอรทัย สุวรรณะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวอรทัย สุวรรณะ รหัสประจำตัว610112356046

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 25 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ (1)-(2)**	**แนวทางดำเนินงาน**
แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	เช็คกล่องชำรุดหรือไม่ รวมถึงจำนวนโลโก้ จากนั้นทำการนับจำนวนกล่องตามจำนวนออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	ตรวจสอบจำกล่อง,โลโก้และออเดอร์อีกครั้ง จากนั้นทำการพับกล่องติดโลโก้เพื่อบรรจุสินค้า	บรรจุสินค้าใส่กล่องจำนวน 4ชิ้นและปิดบรรจุภัณฑ์
ผลการเรียนรู้ เรียนรู้การวางแผนการทำงานให้ทันเวลาที่กำหนดและตรวจสอบชิ้นงานที่ได้รับมอบหมาย เพื่อให้ข้อผิดพลาดน้อยที่สุด			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอรทัย สุวรรณะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวอรทัย สุวรรณะ รหัสประจำตัว610112356046

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 1 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ (1)-(2)**	**แนวทางดำเนินงาน**
ส่งสินค้า	นับจำนวนกล่องที่ลูกค้าสั่งให้ครบตามจำนวนออเดอร์	ตรวจสอบจำนวนออเดอร์อีกครั้ง	ทำการส่งสินค้าลูกค้าที่สั่งสินค้าก่อนและส่งสินค้าถึงมือลูกค้าครบตามจำนวน
ผลการเรียนรู้ เรียนรู้การวางแผนการทำงานอย่างเป็นกระบวนการและรู้จักวิธีแก้ปัญหาที่ช่วยให้ข้อผิดพลาดเกิดขึ้นน้อยที่สุด			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอรทัย สุวรรณะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวอรทัย สุวรรณะ รหัสประจำตัว610112356046

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 8 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบ	ตรวจเช็คราย การสินค้า เช่น ส่วนผสม ,วัสดุ เป็นต้น และจดบันทึกรายการที่ทำการตรวจเช็คแล้ว	ตรวจเช็คราย การสินค้าตรงตามที่จดบันทึกแล้ว	ทำการเปรียบเทียบราคาสินค้าและซื้อสินค้าที่ทำให้ต้นทุนขายน้อยที่สุด เพื่อให้ได้กำไรที่สูง
ผลการเรียนรู้ เรียนรู้การการทำงานที่ได้รับมอบหมายให้มีความสุขโดยสนุกกับงานเพื่อเป็นการสร้างแรงบันดาลใจในการทำงานครั้งต่อไป			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอรทัย สุวรรณะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวอรทัย สุวรรณะ รหัสประจำตัว610112356046

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 15 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางดำเนินงาน
แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	ทำการวางแผนขั้นตอนการบรรจุสินค้า ตรวจเช็คจำนวนออเดอร์และจำนวนชิ้นขนมที่ผลิตได้	เช็คจำนวนออเดอร์และจำนวนชิ้นขนมที่ผลิตได้อีกครั้งเพื่อลดความผิดพลาดของการผลิตออเดอร์ไม่ตรงตามยอดสั่ง	นำสินค้าที่ผลิตได้แพ็คใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์ที่ลูกค้า

ผลการเรียนรู้

เรียนรู้การสังเกตของกระบวนการทำงานเพื่อลดข้อผิดพลาดส่งกระทบต่อชิ้นงานที่ออกมา และเป็นการสร้างวินัยในการทำงานให้รอบครอบ

ความคิดเห็นของอาจารย์

(นางสาวอรทัย สุวรรณะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวอรทัย สุวรรณะ รหัสประจำตัว610112356046

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 22 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ (1)-(2)**	**แนวทางดำเนินงาน**
จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้ามี	วางแผนกระบวนการทำงานในแต่ละขั้นตอน นับจำนวนออเดอร์และจำนวนขนมที่บรรจุ 1 กล่อง4ชิ้น ครบทุกกล่อง	นับนวนออเดอร์อีกครั้งเพื่อลดข้อผิดพลาด	นำกล่องขนมเตรียมใส่ถุงพลาสติกเพื่อเตรียมจัดส่งให้ลูกค้าตรงตามวันและเวลาที่กำหนด
ผลการเรียนรู้ เรียนรู้การวางแผนการทำงานด้วยตนเองและปรึกษาเพื่อนร่วมงาน ทำให้การปฏิบัติงานแผนงานที่วางไว้ในตรงตามเป้าหมาย			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอรทัย สุวรรณะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวอรทัย สุวรรณะ รหัสประจำตัว610112356046

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ **(1)-(2)**	แผนการดำเนินงาน
แพ็คของใส่บรรจุภัณพ์	นับจำนวนออเดอร์ที่ต้องจัดส่ง ตรวจเช็คกล่องบรรจุภัณฑ์ว่างมีชำรุดหรือไม่	นับจำนวนชิ้นขนมที่ผลิตเสร็จแล้ว ให้ครบตามจำนวนกล่อง	ทำการแพ็คชิ้นขนมใส่บรรจุภัณฑ์
ผลการเรียนรู้ เรียนกระบวนการไหลของสายงานที่ต้องทำเป็นขั้นตอน เพื่อลดข้อผิดพลาดลง			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอรทัย สุวรรณะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวอรทัย สุวรรณะ รหัสประจำตัว610112356046

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ (1)-(2)**	**แนวทางดำเนินงาน**
จัดส่งสินค้า	นับจำนวนออเดอร์ที่ต้องจัดส่งและทำการเรียงออเดอร์ที่สั่งก่อนไว้หน้าสุด	จัดเรียงออเดอร์ให้เป็นระเบียบ เพื่อง่ายต่อการจัดส่งและมีพื้นที่ว่างสะดวกในการทำงาน	ทำการจัดส่งสินค้าลูกค้าที่ใกล้เคียงก่อน และจัดส่งให้ทันเวลาที่กำหนด
ผลการเรียนรู้ เรียนรู้การแก้ปัญหาเฉพาะหน้าในการทำงาน เพื่อไม่กระทบต่อธุรกิจและเป็นการฝึกคิดให้รอบครอบ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอรทัย สุวรรณะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมเค้กฟักทองนึ่ง

ชื่อ นางสาวอรทัย สุวรรณะ รหัสประจำตัว610112356046

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	**ผลการดำเนินงาน**	**การเปรียบเทียบ (1)-(2)**	**แนวทางดำเนินงาน**
ถาม/ตอบบริการหลังการขาย ทำการจดรายชื่อลูกค้าที่ซื้อประจำ และลูกค้าใหม่	ทำการซักถามคำถามปากเปล่าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เช่น รสชาติ เป็นต้น	เก็บข้อรวบรวมข้อมูลเพื่อใช้แก้ไขข้อผิดพลาด	ทำการประมวลผลออกมาเพื่อใช้ปรับปรุงสูตรผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า
ผลการเรียนรู้ เรียนการทำงานที่ต้องมีวางแผนในการดำเนินงาน เพื่อให้วัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ตรงไปตามเป้าหมาย			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอรทัย สุวรรณะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน