



### ธุรกิจจำลอง

ชื่อธุรกิจ ไส้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่

### ชื่อสมาชิกในกลุ่ม

นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล	610112356049
นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง	610112356066
นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธสน	610112356078
นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง	610112356086
นางสาวอทิพร พิมอักษร	610112356092

### เสนอ

อาจารย์ นลินทิพย์ พิมพ์ก๊อด

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาธุรกิจจำลอง

สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ

ปีการศึกษา 2562



ชื่อธุรกิจ ไส้กรอกเห็ดข้าวไรเบอร์รี่

ที่อยู่ 162 หมู่ 10 ต. บ้านยาง อ. ลำปลายมาศ จ. บุรีรัมย์ 31130

หมายเลขโทรศัพท์ 093-4492644

E-mail [610112356092@bru.ac.th](mailto:610112356092@bru.ac.th)

ID Line id\_skay

## คำนำ

รายงานเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาธุรกิจจำลองเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ ใส้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่มีเนื้อหาเกี่ยวกับบทสรุปผู้บริหาร การเตรียมแผนกลยุทธ์แผนการปฏิบัติงาน การปฏิบัติการธุรกิจจำลอง และการประมวลผลความรู้ คณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่าน ศึกษาต่อไปไม่มากนักน้อยหากมีข้อผิดพลาดประการใด ขออภัยไว้ ณ โอกาสนี้ด้วย

คณะผู้จัดทำ

## สารบัญ

	หน้า
1. บทสรุปผู้บริหาร .....	1
2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ .....	3
3. ความเป็นมาของธุรกิจ .....	4
3.1 ประวัติความเป็นมาหรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ .....	4
3.2 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ .....	5
4. สินค้า .....	6
4.1 รายละเอียดสินค้า .....	6
4.2 ภาพถ่ายสินค้า .....	6
5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด .....	7
5.1 ภาวะอุตสาหกรรมและสภาวะตลาด .....	7
5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม .....	7
5.1.2 การวิเคราะห์สภาวะตลาด .....	8
5.2 การแบ่งส่วนตลาดและส่วนแบ่งทางการตลาด .....	9
5.2.1 การแบ่งส่วนตลาด .....	9
5.2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด .....	9
5.3 แนวโน้มทางการตลาด .....	9
5.4 ตลาดเป้าหมาย .....	10
5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า .....	11
5.5.1 ลักษณะทางประชากรศาสตร์ .....	11
5.5.2 ลักษณะทางจิตวิทยา .....	11
5.6 สภาพการแข่งขัน .....	11
5.7 คู่แข่งขัน .....	12
5.8 รายละเอียดเปรียบเทียบกับคู่แข่ง .....	.13
5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจหรือ SWOT Analysis .....	14
5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน .....	14
5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก .....	15

<b>6. แผนการบริหารจัดการ .....</b>	<b>17</b>
6.1 ข้อมูลธุรกิจ .....	17
6.2 ราชานามคณะกรรมการดำเนินงาน .....	17
6.3 ประวัติของคณะดำเนินงาน .....	18
6.4 แผนผังองค์กร .....	19
6.5 วิสัยทัศน์ .....	19
6.6 พันธกิจ .....	19
6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ .....	19
6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ .....	20
6.9 นโยบายการจ่ายเงินปันผลหรือเงื่อนไขการจ่ายผลประโยชน์ .....	21
<b>7. แผนการผลิต .....</b>	<b>24</b>
7.1 การเตรียมการวัตถุดิบ .....	24
7.1.1 วัสดุ/อุปกรณ์ .....	24
7.1.2 ส่วนผสม .....	24
7.1.3 วิธีการผลิต .....	25
7.1.4 ข้อควรระวัง .....	27
7.2 สถานที่ทำการผลิต .....	29
7.3 ต้นทุนการผลิต .....	30
7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต .....	31
7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต .....	34
7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต .....	36
7.7 การปรับปรุงการผลิต .....	37
<b>8. แผนการตลาด .....</b>	<b>39</b>
8.1 เป้าหมายทางการตลาด .....	39
8.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย .....	39
8.3 กลยุทธ์ทางการตลาด .....	39
8.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ .....	39
8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา .....	40
8.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางจัดจำหน่าย .....	40

8.3.4	กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด .....	41
8.4	กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด .....	41
8.5	แผนการขายสินค้า .....	43
8.5.1	การขายสินค้าแบบออนไลน์ .....	43
8.5.2	การขายแบบออฟไลน์ .....	44
8.5.3	การสำรวจความต้องการของลูกค้า .....	45
<b>9.</b>	<b>แผนการเงิน .....</b>	<b>49</b>
9.1	ประมาณการในการลงทุน .....	49
9.2	ทรัพย์สินที่ใช้ประกอบธุรกิจในปัจจุบัน .....	49
9.3	ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า .....	50
9.4	รายการทางบัญชี .....	51
9.5	รายการทางการเงิน .....	56
9.6	งบกำไรขาดทุน .....	57
9.7	งบดุล .....	58
9.8	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน .....	59
9.9	การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต .....	59
<b>10.</b>	<b>แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง .....</b>	<b>61</b>
	ภาคผนวก .....	62
	ภาพประกอบการดำเนินงาน (รายสัปดาห์) .....	63
	ผลการเรียนรู้โดยภาพรวม .....	72
	ผลการเรียนรู้รายบุคคล .....	76
	เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง .....	78

## สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1 ภาพถ่ายสินค้า .....	6
ภาพที่ 2 ส่วนแบ่งทางการตลาด .....	9
ภาพที่ 3 ตารางเป้าหมาย .....	10
ภาพที่ 4 ลักษณะทางจิตวิทยา .....	11
ภาพที่ 5 แผนผังองค์กร .....	19
ภาพที่ 6 วิธีการผลิต .....	26
ภาพที่ 7 สถานที่ทำการผลิต .....	29
ภาพที่ 8 การวิเคราะห์แผนผังการผลิต .....	31
ภาพที่ 9 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต .....	35
ภาพที่ 10 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ .....	40
ภาพที่ 11 ฉลากสินค้า .....	41
ภาพที่ 12 การขายสินค้าแบบออนไลน์ .....	43
ภาพที่ 13 การโฆษณาทางออนไลน์ .....	44
ภาพที่ 14 การขายแบบออฟไลน์ .....	44
ภาพที่ 15 การประมาณเป้าหมายและยอดขาย .....	50
ภาพที่ 16 รายการทางการเงิน .....	56
ภาพที่ 17 กราฟวิเคราะห์รายได้ 401 และค่าใช้จ่าย 501 502 .....	59
ภาพที่ 18 กราฟเปรียบเทียบ 401 และ 501.....	60
ภาพที่ 19 กราฟเปรียบเทียบ 401 และ 502 .....	60

## สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ .....	5
ตารางที่ 2 แผนการวางเป้าหมายการดำเนินงาน .....	10
ตารางที่ 3 รายละเอียดเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น .....	13
ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน .....	14
ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก .....	16
ตารางที่ 6 วิทยานิพนธ์คณะกรรมการการดำเนินงาน .....	17
ตารางที่ 7 การวางแผนการดำเนินงาน .....	21
ตารางที่ 8 การวางแผนการดำเนินงาน .....	22
ตารางที่ 9 การวางแผนการดำเนินงาน .....	23
ตารางที่ 10 ข้อระวัง .....	28
ตารางที่ 11 ต้นทุนการผลิต .....	30
ตารางที่ 12 การวิเคราะห์เครือข่ายการทำงาน .....	33
ตารางที่ 13 การเรียงลำดับกิจการก่อนหลัง .....	34
ตารางที่ 14 วิเคราะห์เครือข่ายการทำงาน .....	36
ตารางที่ 15 การปรับผังการผลิต .....	38
ตารางที่ 16 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด .....	42
ตารางที่ 17 ความพึงพอใจของลูกค้า .....	48
ตารางที่ 18 ประมาณการในการลงทุน .....	49
ตารางที่ 19 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน .....	49
ตารางที่ 20 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า .....	50
ตารางที่ 21 การประมาณเป้าหมายและยอดขาย .....	50
ตารางที่ 22 รายการทางบัญชี .....	51
ตารางที่ 23 รายการทางบัญชี .....	52
ตารางที่ 24 รายการทางบัญชี .....	53
ตารางที่ 25 รายการทางบัญชี .....	54
ตารางที่ 26 รายการทางบัญชี .....	55
ตารางที่ 27 รายการทางการเงิน .....	56
ตารางที่ 28 งบกำไรขาดทุน .....	57
ตารางที่ 29 งบดุล .....	58
ตารางที่ 30 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน .....	59
ตารางที่ 31 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต .....	59
ตารางที่ 32 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง .....	61



## 1. บทสรุปผู้บริหาร

ไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่เป็นอาหารที่เป็นอาหารเพื่อสุขภาพ มีความแตกต่างจากไส้กรอกทั่วไป มีการนำเห็ด 4 ชนิด เช่น เห็ดนางฟ้า เห็ดหลิน เห็ดหลินดำขาว และเห็ดหอม และวัตถุดิบที่มีประโยชน์ ซึ่งเจาะกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการเพิ่มโปรตีนให้ร่างกายช่วยป้องกันโรคหัวใจ โรคเบาหวาน โรคความดันโลหิตสูง เหมาะสำหรับคนที่เป็นโรคต่างๆ ที่มงานประกอบด้วย

1. นายเกียรติศักดิ์ ต้นติพลาผล
2. นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง
3. นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธิสน
4. นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง
5. นางสาวอสิพร พิมอักษร

ในการดำเนินงานกลุ่มไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ มีวิสัยทัศน์ คือ ไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่เป็นอาหารที่ช่วยลดความดัน ลดน้ำตาล ซึ่งเหมาะกับคนที่เป็นโรคหัวใจ โรคเบาหวาน โรคความดันโลหิตสูง มีความโดดเด่นทางด้านรสชาติและมีประโยชน์ต่อร่างกาย และได้กำหนดพันธกิจดังนี้

1. ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยการบริการที่ดีความสะอาดในการปรุงอาหาร
2. เร่งการเจริญเติบโตให้ได้กำไรที่เพิ่มขึ้นในธุรกิจ
3. วัตถุดิบมีคุณภาพ สด ใหม่

และมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานดังต่อไปนี้ เพื่อผลิตไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้เจาะกลุ่มลูกค้าที่ต้องการ ลดความดัน ลดน้ำตาลและเป็นโรคหัวใจโรคเบาหวาน เพราะความดันโลหิตสูง เพื่อเจาะพื้นที่กลุ่มเป้าหมาย ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ เพื่อให้ได้ยอดขาย 26,703 ภายใน 10 สัปดาห์ เพื่อให้ได้ยอดกำไรขั้นต่ำ 84.14% ต่อยอดขาย

สำหรับแนวโน้มอุตสาหกรรมไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ ยังมีการเจริญเติบโตขึ้นเรื่อยๆจึงส่งผลต่อไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ในอีก 1-2 ปีข้างหน้า คาดว่าน่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้นต่อปีทั้งนี้ เนื่องจากปัจจัยทางด้านพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ต้องการทานอาหารเพื่อสุขภาพ ที่ช่วยลดความดัน ลดน้ำตาล ความดันโลหิตสูง ช่วยป้องกันโรคหัวใจ โรคเบาหวาน และกระแสคนรักสุขภาพทำให้ผู้บริโภคมองหาผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์และส่งผลดีต่อสุขภาพมากยิ่งขึ้นเพื่อไม่ให้เกิดผลเสียต่อร่างกาย หรืออาจจะเป็นปัจจัยทางการตลาดหลายหลายปัจจัยของธุรกิจไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ เป็นธุรกิจที่พัฒนามาจากท้องตลาดที่มีอยู่เดิมนำมาสร้างความแตกต่างจากไส้กรอกทั่วไป และได้กำหนดกลยุทธ์ด้านราคาในราคาถ่วงละ 69 บาท

กำหนดกลุ่มเป้าหมาย กลุ่มลูกค้าที่ต้องการลดไขมัน ลดน้ำตาล ความดันโลหิตสูง และกลุ่มลูกค้าใหม่ใหม่ที่ยังไม่เคยลองรับประทานผลิตภัณฑ์ไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่มาก่อน

แผนการขายธุรกิจไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่จะมีแบบทั้งขายออนไลน์และลงพื้นที่ขายสินค้าตามร้านอาหาร เพื่อเป็นการกระจายสินค้าให้เป็นที่รู้จักและเพิ่มยอดขายมากขึ้น

แผนการเงินโดยได้รวมทุนของสมาชิกในกลุ่ม 100 บาท เพื่อเป็นเงินทุนในการลงทุนครั้งแรกในการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย

ธุรกิจไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ได้มีการประเมินความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นพร้อมทั้งระบุแผนฉุกเฉินและแก้ไขสถานการณ์ต่างๆ เช่น วัตถุดิบที่เป็นเห็ดบางชนิดขาดตลาด จึงได้มีการหาแนวทางในการแก้ไขปัญหา คือหาร้านค้าที่จำหน่ายเห็ดชนิดเดียวกันสำรองไว้หรือซื้อไว้ในปริมาณมาก

ผลการดำเนินงานในธุรกิจทั้ง 10 สัปดาห์แต่ละสัปดาห์มีปัญหาต่างกันไป ช่วงแรกสินค้าของเรายังไม่เป็นที่รู้จักจึงทำให้มียอดขายค่อนข้างน้อย และในบางสัปดาห์มีอากาศหนาวทำให้ไส้กรอกแห้งไม่ทันจึงทำให้มีอุปสรรคในการจัดส่งสินค้าเป็นไปอย่างล่าช้า นอกจากนี้ยังมีการขายสินค้าไปยังคู่ค้า และยังมีการขายออนไลน์ผ่าน Pages , Facebook จึงทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น และมีอัตรากำไรสุทธิในระยะเวลา 10 สัปดาห์ อยู่ที่ 84.14% รายได้จากการดำเนินงาน 10 สัปดาห์ เป็นจำนวนเงิน 26,703 บาท

## 2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ต่อรายวิชาธุรกิจจำลอง สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์เพื่อเป็นการเรียนรู้ในการทำธุรกิจ หรือการใช้กลยุทธ์ในการบริหารธุรกิจให้เกิดความสำเร็จ

### โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อผลิตไส้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่ให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ 10 สัปดาห์ รวม 26,703บาท
2. เพื่อเจาะกลุ่มตลาดคนที่ต้องการลดไขมันน้ำตาลและกลุ่มคนที่มีโรคประจำตัวเช่นความดันโลหิตสูงและโรคมะเร็ง
3. พื้นที่เป้าหมายเน้นการขายออนไลน์ฝากขายหน้าร้านและแนะนำสินค้า
4. เพื่อให้ได้ยอดขาย 26,703 ภายใน10 สัปดาห์
5. เพื่อให้ได้ยอดกำไรขั้นต้นอย่างต่ำ 84.14%

### 3. ความเป็นมาของธุรกิจ

#### 3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

ประวัติของกิจการ / ผู้เริ่มกิจการ

การก่อตั้งธุรกิจ “ไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่” เริ่มต้นจากการศึกษารายวิชาธุรกิจจำลองโดยมีกลุ่มนักศึกษาจำนวน 5 คน โดยมี 1.นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล 2.นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง 3.นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธสน 4.นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง 5.นางสาวอาทิพร พิมพอักษร โดยแต่ละบุคคลจะได้รับหน้าที่ความรับผิดชอบที่แตกต่างกันตามขั้นตอนมีการจัดการกระบวนการการทำงานดังนี้ นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล ทำหน้าที่จัดส่งออเดอร์ นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง ทำหน้าที่จัดหาออเดอร์ตามยอด นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธสน ทำหน้าที่แอดมินเพจและจัดเอาใส่ภาชนะ นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง แอดมินเพจจัดหาวัตถุดิบ นางสาวอาทิพร พิมพอักษร ทำหน้าที่ผลิตปรุงรสและทำบัญชี

#### แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ

ผลิตไส้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่ คนที่ต้องการลดไขมัน ลดน้ำตาลในเลือดความดันโลหิตสูง กลุ่มคนที่มีโรคประจำตัว เช่น ความดันโลหิตสูง โรคหัวใจ โรคมะเร็งและโรคเบาหวาน เราได้เริ่มจับกลุ่มปรึกษาคิดผลิตภัณฑ์เพื่อนำเสนออาจารย์และได้สรุปผลว่าเอกพันธ์ที่จะทำคือไส้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่และเริ่มทำการวางแผนและผลิตเพื่อจัดจำหน่ายและส่งให้กับลูกค้าที่ซื้อสินค้า สถานที่ทำการผลิต 162 หมู่ 10 ต.บ้านยาง อ.ลำปลายมาศ จ. บุรีรัมย์ ในการทำธุรกิจครั้งนี้ เพื่อที่จะได้เรียนรู้การทำงานร่วมกับผู้อื่นและเพื่อเรียนรู้การทำธุรกิจไม่ว่าจะเป็นการผลิตอีกดำเนินการ โดยผลิตภัณฑ์เป็นผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่ ซึ่งเป็นอาหารที่สามารถรับประทานได้ทั้งคนที่เป็นโรคและไม่เป็นโรคอีกทั้งยังเป็นอาหารเพื่อสุขภาพ

#### การเปลี่ยนแปลงของกิจการ

1. การลงทุนครั้งที่ 1 จำนวน 1,350 บาทและเป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้าในวันแรก
2. มีการเพิ่มทุนครั้งที่ 2 จำนวน 500 บาท มีการเพิ่มทุนครั้งที่ 3 จำนวน 300 บาท มีการเพิ่มทุนครั้งที่ 4 จำนวน 550 บาทมีการเพิ่มทุนครั้งที่ 5 จำนวน 300 บาท มีการเพิ่มทุนครั้งที่ 6 จำนวน 650 บาทรวมเงินลงทุนทั้งหมด 2,300 บาท
3. การเปลี่ยนแปลงวิธีการบริหารจัดการมีการแบ่งหน้าที่ของสมาชิกในกลุ่ม โดยได้มีการให้แสดงความคิดเห็นในการแก้ไขปัญหาแต่ละครั้ง เช่น ปัญหาของราคาเห็ดไม่คงที่จึงแก้ไขปัญหาโดยการนำเห็ดชนิดอื่นมาใช้แทน

#### ความสำเร็จ

1. มีการวางแผนการที่จะลงมือปฏิบัติ ต้องมีการวางแผนโดยจะมีการประชุมพูดคุยแสดงความคิดเห็นจากคนในกลุ่มฟังเสียงข้างมากและสรุปประเด็นที่จะทำ
2. คิดค้นหาข้อมูลนำประเด็นที่สรุปมาหาข้อมูลจากสื่อต่างๆหรือจะเป็นการขอความปรึกษาอาจารย์โดยตรงเพื่อที่จะทำธุรกิจนั้น ทำให้ธุรกิจเกิดข้อผิดพลาดน้อยลงทั้งยังสามารถแก้ไขปัญหาได้

3. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคนรอบข้างสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ารวมไปถึงร้านค้าหรือธุรกิจอื่นๆด้วยซึ่งการสร้างความสัมพันธ์อันดีส่งผลให้เกิดความช่วยเหลือเป็นอย่างดี

4. มีการพัฒนาธุรกิจ ว่าธุรกิจประสบความสำเร็จได้มากจะเกิดข้อผิดพลาดขึ้นมากมายนอกจากข้อผิดพลาดที่จะเป็นแรงผลักดันในการพัฒนาธุรกิจแล้วยังมีคำแนะนำจากลูกค้าที่มาใช้บริการที่จะทำให้รู้ถึงความต้องการของผู้บริโภคโดยตรงว่าลูกค้าต้องการแบบไหนและต้องปรับแก้ไขส่วนใดจึงจะทำให้ได้รับการยอมรับมากขึ้นจะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้

#### อุปสรรค

1. เกิดมีการขาดตลาดบ่อยเนื่องจากต้องใช้เวลาในการปลุกนาน
2. ราคาเห็ดในแต่ละช่วงจะดูไม่คงที่ให้เป็นอุปสรรคในเรื่องต้นทุน
3. การขายผ่านช่องทางออนไลน์ยังไม่เป็นที่รู้จักเนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่

#### วิธีแก้ไขอุปสรรค

1. ทำการหาร้านค้าที่จำหน่ายเห็ดชนิดเดียวกันสำรองไว้
2. นำเห็ดชนิดอื่นมาทดแทนและลดปริมาณของเห็ดที่มีราคาแพงลง
3. ทำการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ให้มากขึ้น เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น

### 3.2 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ

รายการ	รอบการดำเนินงาน (ระยะเวลา 5 สัปดาห์)	รอบการดำเนินงานที่ผ่านมา (ระยะเวลา 10 สัปดาห์)
ยอดรายได้	10,488	26,703
กำไรสุทธิ	8,442	22,468
สินทรัพย์รวม	10,292	26,568
หนี้สินรวม	10,292	26,568
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	1,850	4,100

( ตารางที่ 1 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ )

## 4. สินค้า

### 4.1 รายละเอียดสินค้า

ไส้กรอกข้าวไรซ์เบอร์รี่เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทอาหารเพื่อสุขภาพทานเล่นได้ ที่ทำมาจากข้าวไรซ์เบอร์รี่ เห็ดนางฟ้า เห็ดหลินขาว เห็ดหลินดำ เห็ดหอม กระเทียม พริกไทย ออกไก่ ซอสหอย เกลือ ไส้เทียม ข้าวไรซ์เบอร์รี่ มีโอเมก้า 3 ที่ช่วยในการทำงานของระบบประสาทและสมอง ลดไขมันคอเลสเตอรอล และไตรกลีเซอไรด์ ในหลอดเลือด กระตุ้นการสร้างคอลลาเจนให้กับผิวให้ผิวเปล่งปลั่ง เห็ดนางฟ้า บำรุงกระเพาะอาหาร คุ้มครองการทำงานของสมอง หัวใจ ปอด ตับอาการเส้นโลหิตฝอย ช่วยการไหลเวียนของโลหิต กระตุ้นการทำงานของเลือดให้ทำงานปกติบรรเทาอาการเจ็บปวด เห็ดหลินขาว ใช้เป็นยาบำรุงร่างกายอายุวัฒนะบรรเทาอาการอ่อนเพลีย กระเทียม แก้ปัญหาผมหลุดร่วง รักษาสิวป้องกันและรักษาโรคหวัด บรรเทาอาการอักเสบจากโรคสะเก็ดเงิน พริกไทย พริกไทยเป็นสมุนไพรสร้อนแก้โรคที่เกิดจากธาตุไฟพร่อง ออกไก่ มีโปรตีนสูงแต่พลังงานต่ำช่วยควบคุมน้ำหนัก ช่วยเพิ่มสมรรถภาพกล้ามเนื้อมีวิตามินบีสามทช่วยเปลี่ยนคาร์โบไฮเดรต

ไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ เจาะกลุ่มลูกค้าที่ต้องการลดความโรคเบาหวาน โรคความดันโลหิตสูง ช่วยป้องกันโรคหัวใจ ลดน้ำหนัก และควบคุมน้ำหนัก ราคา 69 บาท ขนาดสินค้า 350กรัม

### 4.2 ภาพถ่ายสินค้า



( ภาพที่ 1 ภาพถ่ายสินค้า )

## 5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

### 5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด

#### 5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม

##### 5.1.1.1 เศรษฐกิจ

เศรษฐกิจ ตั้งแต่เกิดวิกฤติ โควิด-19ที่ไม่เพียงพอส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยเท่านั้น แต่วิกฤติครั้งนี้ทำ สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ตั้งแต่ต้นปี 2563 ส่งผลให้เศรษฐกิจโลกเผชิญภาวะวิกฤตครั้ง รุนแรงอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ขณะที่ภาพรวมของไทยแม้จะสามารถรับมือกับการระบาดรอบแรกได้เป็นอย่างดี ดังนั้นในเราจึงมองเห็นโอกาสในการขายไส้กรอก ข้าวไรซ์เบอร์รี่ของกลุ่มเรา เพราะ จะได้นั้นทางออนไลน์ เพื่อเพิ่มการขายอีกช่องทางในการจัดจำหน่าย

##### 5.1.1.2 สังคมวัฒนธรรม

แนวโน้มการดูแลสุขภาพของผู้คนในปัจจุบัน ต้องยอมรับว่าส่วนใหญ่เกิดจากการเข้าถึงข้อมูล แหล่งข้อมูลที่มีอยู่หลากหลาย ซึ่งทำให้ผู้คนสามารถเลือกได้ว่าตัวเองจะใช้รูปแบบการดูแลสุขภาพแบบใด โดย ตอนนี้เทรนสุขภาพส่วนใหญ่ และคาดว่าอนาคตจะได้รับความนิยมมากขึ้น จะเน้นการป้องกันมากกว่าการ รักษา เช่น เลือกรับประทานอาหารที่อุดมไปด้วยสารอาหาร และสนใจการดูแลสุขภาพทั้งร่างกายและจิตใจ รวมถึงเทรนที่สามารถดูแลสุขภาพครอบคลุมทุกเรื่องทั้งน้ำหนัก ผิว ไขมัน และผลิตภัณฑ์ไส้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์ เบอร์รี่ เป็นสินค้าที่แปลกใหม่และคิดค้นขึ้นมาเอง เหมาะกับคนรักสุขภาพต้องการลดน้ำหนัก และกลุ่มคนที่มี โรคประจำตัว

##### 5.1.1.3 คู่แข่งขัน

ปัจจุบันไส้กรอกมีขายอยู่ทั่วไปเช่นไส้กรอกหมูหรือไส้กรอกวุ้นเส้นที่ขายมานานและเป็นที่รู้จักอยู่แล้ว ไส้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่ ของเราจะมีความแตกต่างจากไส้กรอกทั่วไปคือมีส่วนผสมจากเห็ดและข้าวไรซ์ เบอร์รี่ ที่มีสรรพคุณ มีโอเมก้า 3 ช่วยการทำงานของระบบประสาท สมองและตับ ลดไขมันและคลอ เรสเตอรอล ลดระดับน้ำตาลในเลือด ช่วยลดความเสี่ยงในการเป็นโรคเบาหวาน และเห็ดเป็นประเภทผักที่ ปราศจากไขมัน มีรสชาติที่ชวนรับประทาน และรสชาติที่โดดเด่นนี้มาจากเห็ดที่พบกรดอะมิโนกูตามิค เป็น องค์กรประกอบ และยังเป็นแหล่งโปรตีนที่ดี เนื่องจากสินค้าของเราผลิตขึ้นมาใหม่จึงสร้างสตอรี่ที่น่าสนใจเพื่อ ดึงดูดลูกค้า การเน้นคุณภาพของสินค้าประโยชน์ของสินค้าความสดใหม่และการบริการที่ดีเพื่อให้ลูกค้ามั่นใจ ในการบริโภคสินค้าของเรา

#### 5.1.1.4 สภาพแวดล้อมโลก วิเคราะห์ประเด็น Covid ส่งผลต่อการเติบโตของอุตสาหกรรมของ เราอย่างไร

จากผลกระทบต่อโควิด 19 ส่งผลให้ผู้คนหันมารักสุขภาพมาก และใส่ใจในเรื่องของอาหารการกินมาก ยิ่งขึ้นอีกด้วย อาหารที่ได้รับความสนใจก็คือ อาหารสำเร็จรูปหรืออาหารที่เก็บไว้ได้นาน ซึ่งพฤติกรรมผู้บริโภค ส่วนใหญ่ จะนำกลับมารับประทานที่บ้านมากขึ้นนิยมสั่งอาหารแปรรูปทางออนไลน์ ทางเราจึงเปลี่ยนวิกฤติให้ เป็นโอกาส ในการตีตลาด ในด้านอาหารเพื่อสุขภาพและมีประโยชน์ที่เหมาะสมกับสถานการณ์ในยุคนี้ ในรูปแบบ

ของอาหารสดก็สามารถนำกลับไปทำรับประทานเองได้ที่บ้าน และแบบพร้อมทานที่มีการอบและบรรจุลงในกล่องอย่าง สวยงาม ซึ่งสินค้าทั้ง 2 แบบนี้สามารถสั่งซื้อผ่านทางออนไลน์

### 5.1.2 การวิเคราะห์สภาวะตลาด

ปัจจุบันผู้บริโภคมีการเปลี่ยนใจตลอดเวลาในการเลือกซื้อสินค้า การตัดสินใจซื้อสินค้าจะมีอยู่มากกว่าแต่ก่อน คำนึงถึงคุณค่าของสินค้าที่จะได้รับนี้ คุ่มค่ากับราคาหรือไม่ จึงมีการเน้นไปยังการคุ้มค่า คุ่มราคา จึงส่งผลต่อธุรกิจที่ลูกค้ามีความลังเลในการซื้อ เพราะราคาสินค้าจะเท่ากับอาหารทั่วไป สินค้าในช่วงแรกๆจะมีการเจริญเติบโต แต่หลังๆมาเริ่มจะถดถอยลง ผู้บริโภคส่วนมากจะนิยมซื้อในช่วงแรกๆ จึงทำให้สินค้าอาจจะมียอดขายลดลง

#### 5.1.2.1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

การแข่งขันในอุตสาหกรรมในปัจจุบันพบว่าไส้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่ในรูปแบบรักษาสภาพมีไม่มากนัก เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลในเบื้องต้นพบว่าสภาวะการแข่งขันในปัจจุบันเป็นไส้กรอก ประเภทคนรักสุขภาพจะส่งผล กระทบต่อกิจการน้อยมาก เนื่องจากกิจการของกลุ่มนั้นจะเจาะกลุ่มตลาดให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพจริงๆ และผลิตภัณฑ์ก็มีรูปแบบที่แปลกใหม่ยังไม่มีวางจำหน่ายตามท้องตลาด ดังนั้นแรงกดดันจากการแข่งขัน ในอุตสาหกรรมจึงต่ำลง

#### 5.1.2.2 การเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่

อุตสาหกรรมอาหารเพื่อสุขภาพมีมากขึ้นในปัจจุบันส่งผลให้เกิดการแข่งขันธุรกิจในรูปแบบเดียวกันสูงขึ้นต้นทุนในการเริ่มกิจการใหม่ไม่สูงมาก ดังนั้นแรงกดดันจากการเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่จึงสูงขึ้น

#### 5.1.2.3 สินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์ที่จัดเป็นสินค้าทดแทน คืออาหารเพื่อสุขภาพทั่วไปเป็นต้น ในขณะที่เดียวกันก็ยังมีสินค้าอื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน เช่น ไส้กรอกคอลลาเจน ไส้กรอกวุ้นเส้นทั่วไป โดยสินค้าเหล่านี้มีรสชาติที่คล้ายคลึงกันสามารถทดแทนให้ผู้บริโภคได้เลือกรับประทานแทนได้ แต่ในปัจจุบันคนรักสุขภาพมากขึ้นทำให้ลูกค้าที่รักสุขภาพยังคงเลือกรับประทานไส้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่อยู่ ดังนั้นแรงกดดันจากสินค้าทดแทนจึงมีสูง

#### 5.1.2.4 อำนาจต่อรองของผู้จัดจำหน่าย

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตไส้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่ คือ เห็ดนางฟ้า,เห็ดหลินดำ,เห็ดหลินขาว,และเห็ดหอม ซึ่งหาได้ตามท้องตลาดแต่บางครั้งเกิดการขาดตลาดจึงทำให้เกิดการหาแหล่งวัตถุดิบใหม่ ทำให้บางครั้งต้องเผชิญกับปัญหาด้านความไม่คงที่ของต้นทุน ดังนั้นแรงกดดันจากอำนาจในการต่อรองของผู้จัดจำหน่ายจึงมีสูง



### 5.1.2.5 อำนาจต่อรองจากผู้ซื้อ

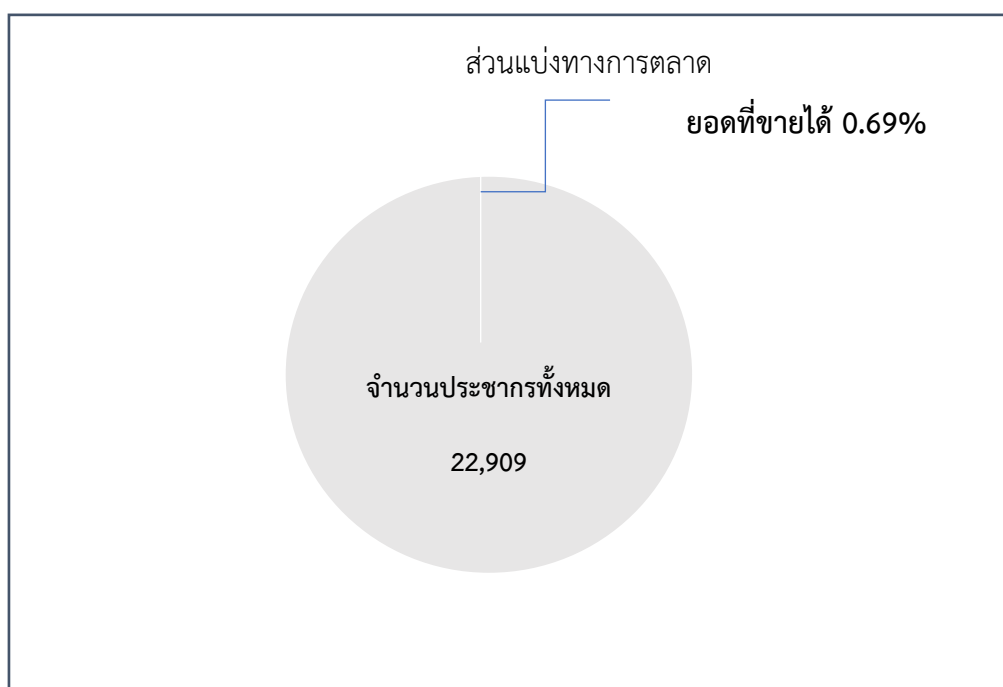
เนื่องจากอุตสาหกรรมอาหารเพื่อสุขภาพมีจำนวนมากและยังมีสินค้าที่ทดแทนอยู่ หลากหลายให้ผู้บริโภคได้เลือกซื้อในขณะที่ผู้ผลิตยังไม่สามารถใช้เครื่องมือทางการตลาดสร้างความภักดี ต่อแบรนด์ทำให้เกิดขึ้นกับลูกค้ายังมีประสิทธิผลสิ่งที่เกิดขึ้นตามอาจทำให้ผู้บริโภคสามารถเปลี่ยนไปเลือกซื้อ สินค้าแบรนด์อื่นได้ง่ายจึงส่งผลให้ผู้บริโภคมีอำนาจในการต่อรองสูงขึ้น

## 5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด

### 5.2.1 การแบ่งส่วนตลาด

กลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มวัยทำงาน กลุ่มนักศึกษา และบุคคลทั่วไป โดยใช้ตลาดออนไลน์และร้านค้า โดยมีราคาขายกล่องละ 69 บาท จำนวนประชากรประมาณ 22,909 คน คิดเป็นมูลค่าตลาด 1,580,721 บาท

### 5.2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด



( ภาพที่ 2 ส่วนแบ่งทางการตลาด )

## 5.3 แนวโน้มทางการตลาด

สำหรับแนวโน้มอุตสาหกรรมไส้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่ ยังมีการเจริญเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ จึงส่งผลต่อไส้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่ใน อีก1-2ปี ข้างหน้านั้นคาดว่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้นต่อปีทั้งนี้เนื่องจากปัจจัยทางด้านพฤติกรรมของผู้บริโภค ที่ต้องการทานอาหารเพื่อสุขภาพ และกระแสคนรักสุขภาพทำให้ผู้บริโภคมองหาผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ และส่งผลดีต่อสุขภาพมากยิ่งขึ้นเพื่อไม่ให้เกิดผลเสียต่อร่างกาย หรืออาจจะเป็นปัจจัยทางการตลาด หลายๆปัจจัย อาทิ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ตามสื่อออนไลน์ สื่อต่าง ๆ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่าง ๆ การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายหลายๆช่องทาง และการเพิ่มความหลากหลายของสินค้า

ทั้ง ในด้านของรสชาติ ขนาด และด้านราคาเป็นต้นประกอบกับกระแสออนไลน์ของผู้บริโภคที่ยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่องก็ น่าจะส่งผลให้ไส้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่เจี๊ยงเต็บโตและเจาะกลุ่มลูกค้าให้ได้ 90%

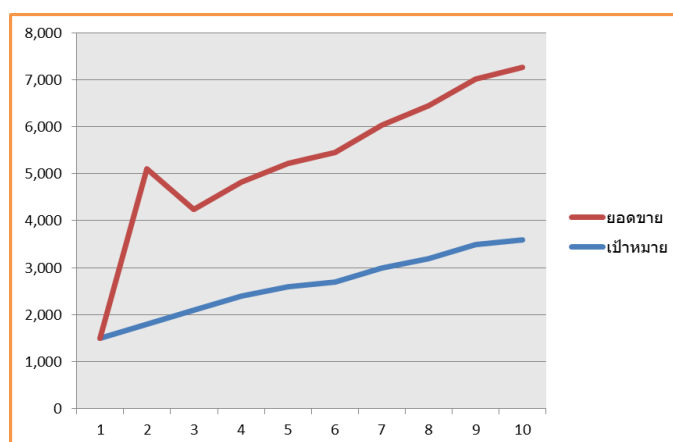
#### 5.4 ตลาดเป้าหมาย

- การตลาดมุ่งเฉพาะรายบุคคล เป็นการใช้เครื่องมือการตลาดที่จัดเสนอเพื่อบุคคลใดบุคคลหนึ่ง เช่น ผู้ที่ต้องการกินไส้กรอกที่มีประโยชน์ต่อร่างกายไม่มีไขมัน
- การตลาดที่ลูกค้าต้องดูแลตนเอง เป็นการตลาดที่ลูกค้าต้องดูแลและบริการตนเองในการซื้อสินค้าเช่น การซื้อออนไลน์ ผ่านเพจของทางร้าน โพสต์ขายสินค้าบนสื่อออนไลน์

##### 5.4.1 แผนการวางแผนเป้าหมายการดำเนินงาน

	สัปดาห์										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	รวม
เป้าหมาย	1,500	1,800	2,100	2,400	2,600	2,700	3,000	3,200	3,500	3,600	26,400
ยอดขาย	0	3,312	2,139	2,415	2,622	2,760	3,036	3,243	3,519	3,657	26,703

( ตารางที่ 2 แผนการวางแผนเป้าหมายที่ดำเนินงาน )



( ภาพที่ 3 ตารางเป้าหมาย )

เนื่องจากสัปดาห์ที่ 1 เราไม่ได้เปิดรีบอเดอร์ทำให้ไม่มียอดขายในสัปดาห์ที่ 1 เราจึงทำยอดขายสัปดาห์ที่ 1 และสัปดาห์ที่ 2 รวมกัน ทำให้มียอดขายสัปดาห์ที่ 2 สูง เป็นเงินจำนวน 3,312 บาท จึงทำให้กราฟสัปดาห์ที่ 2 ของเราขึ้นสูง ส่วนสัปดาห์ที่ 3 เรารีบอเดอร์ตามปกติ แต่ยอดขายสัปดาห์ที่ 3 มียอดขาย 2,139 บาท จึงทำให้กราฟตกเพราะเราเอาสัปดาห์ที่ 1 และ สัปดาห์ที่ 2 รวมกัน

## 5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

### 5.5.1. ลักษณะทางประชากรศาสตร์

#### ลักษณะผู้ใช้สินค้า/บริการ

ลักษณะ	: ผู้ที่บริโภค เหตุผลที่บริโภคไส้กรอกตรงกับความต้องการที่ต้องการลดน้ำหนัก ลดไขมันและลดความเสี่ยงในการเป็นโรคเบาหวาน โรคมะเร็ง และความดันโลหิตสูง
การศึกษา	: ผู้ที่มีความรู้ดีและการศึกษาตร ( ม.3 – ปริญญาตรี ) บุคคลทั่วไป
ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม	: บุคคลที่มีรายได้ พนักงานประจำ แม่บ้าน
พื้นที่เป้าหมาย	: เพจออนไลน์ หน้าร้านในชุมชนเขตจังหวัดบุรีรัมย์

### 5.5.2. ลักษณะกลุ่มเป้าหมาย

Personality	: .เป็นกลุ่มคนที่ต้องการ อาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย และช่วยเสริมสร้างภูมิคุ้มกัน
Lift Style	: กลุ่มคนทั่วไปทุกเพศทุกวัยไม่ใช่แค่คนรักสุขภาพเพราะเป็นอาหารทั่วไปที่มีในชีวิตประจำวันอยู่แล้ว
Attitude	: การตลาดมุ่งเฉพาะส่วนเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดส่วนนั้น



( ภาพที่ 4 ลักษณะทางจิตวิทยา )

## 5.6 สภาพการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันของไส้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่ในจังหวัดบุรีรัมย์ ปัจจุบันพบว่า มีคู่แข่งในรูปแบบไส้กรอกมีไม่มากนักแต่ผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งมีฐานลูกค้าอยู่แล้วจึงไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจของเรา เพราะไส้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่เป็นอาหารเพื่อสุขภาพที่ยังไม่มีการจัดจำหน่ายในจังหวัดบุรีรัมย์

## 5.7 คู่แข่งขัน

“ไส้กรอกคอลล่าเจน” ไส้กรอกคอลล่าเจนมีการใช้ส่วนผสมที่เป็นอกไก่และเล็บบีอนางมีทั้งหมด 3 รสชาติ 1.ไส้กรอกอกไก่รสออริจินอล 2.ไส้กรอกอกไก่รสกะเพรา 3.ไส้กรอกอกไก่รสไส้อั่ว สินค้ามีทั้งแบบสด ชิ้นละ 10 บาทแบบกล่องชุดละ 30 บาท

“ไส้กรอกกุ้งเส้น” ไส้กรอกกุ้งเส้นคือการนำเอาไส้กรอกอีสานมาประยุกต์มาเพิ่มอยู่ในไส้กรอกแทน ข้าวเหนียวหรือข้าวเจ้า ราคาอยู่ที่ไม้ละ 10 บาท

“ลูกชิ้นไฟเบอร์” เป็นลูกชิ้นอกไก่ที่ให้ปริมาณเนื้อไก่เยอะและแป้งน้อยทานแล้วท้องไม่อืดมีส่วนช่วยในเรื่องระบบขับถ่าย ราคาอยู่ที่ห่อละ 60 บาท ปริมาณ 450 กรัม แบบพร้อมทานกล่องละ 30 บาท

## 5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	คู่แข่งชั้นรายที่ 1 ไส้กรอก คอลลาเจน	คู่แข่งชั้นรายที่ 2 ไส้กรอกวุ้นเส้น	คู่แข่งชั้นรายที่ 3 ลูกชิ้นไฟเบอร์
ด้านสินค้า	สินค้ามีเอกลักษณ์ โดดเด่นเฉพาะตัวมี ความแตกต่างด้าน รสชาติเหมาะกับคน รักสุขภาพ และ ต้องการรักษาโรค	ไส้กรอกคอลลา เจนช่วยในเรื่อง ของการผลิตเซลล์ ผิว เพิ่มความ ยืดหยุ่นของผนัง ทำให้ผิวดวย	ไส้กรอกที่ทำมา จากเนื้อหมูผสมวุ้น เส้นเหมาะกับ บุคคลทั่วไปไม่จำ กักรุ่นเป้าหมาย	เป็นลูกชิ้นอกไก่ที่ให้ ปริมาณเนื้อไก่เยอะ และแป้งน้อย ทาน แล้วท้องไม่อืดมีส่วน ช่วยในเรื่องระบบ ขับถ่าย
ด้านราคา	ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของสินค้า ราคาก่อ่งละ 69 บาท	ราคาชิ้นละ 10 บาท	ราคาชิ้นละ 10 บาท	ราคาห่อละ 60 บาท ปริมาณ 450 กรัม แบบพร้อมทาน ราคาก่อ่งละ 30 บาท
ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย	วางจำหน่ายตาม ร้านที่ได้ร่วมสร้าง เครือข่าย และมีการ รับออเดอร์จาก Page Facebook และจัดส่งสินค้าฟรี	มีการเปิดรับออ เดอร์ผ่านทางเพจ	ตามตลาดนัดคลอง ถม	จำหน่ายผ่าน facebook ร้านราง รถไฟ ร้านเป็ดย่างคู เมือง
ด้าน ส่งเสริมการตลาด	ผลิตสินค้าให้ได้ มาตรฐานวัตถุดิบที่ สดใหม่	มีรสชาติให้เลือก 3 รสชาติ	ราคาสามารถจับ ต้อง ได้	ทำโปรโมชั่นในราคา 60 บาท ซื้อ 3 ถุง 150 บาท จัดส่งฟรี ภายในเมืองโฆษณา ผ่าน facebook

( ตารางที่ 3 รายละเอียดเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น )

## 5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS

### 5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	1. มีการทำงานที่เป็นระบบและการวางแผนที่เป็นขั้นตอน	1. การบริหารจัดการเวลายังไม่ดีพอ
ด้านการตลาด	1. มีความสามารถในการสร้างเครือข่ายและรับออเดอร์จากร้าน เครือข่ายได้จำนวนมาก	1. ต้นทุนการผลิตสูงส่งผลให้ราคา ผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น 2. สินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักของท้องตลาด
ด้านการบริการ	1. มีบริการจัดส่งสินค้าฟรีและสอบถามความพึงพอใจจากลูกค้าหลังการขาย 2. สินค้าทำสดใหม่ทุกครั้งทำให้รักษาคุณภาพของสินค้าไว้ได้	1. ไม่สามารถส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัดได้เนื่องจากสินค้าอยู่ได้ไม่นาน
ด้านการเงิน	1. มีการวางแผนในการจัดซื้อวัตถุดิบในแต่ละครั้ง 2. จัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายทุกสัปดาห์	1. ไม่สามารถจัดซื้อวัตถุดิบได้จำนวนมากเพราะทำให้ต้นทุนสูงขึ้น

( ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน )

## 5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ผลิตภัณฑ์มีการเจาะกลุ่มเป้าหมาย คนที่รับประทานอาหารเช้าเพื่อสุขภาพ และคนที่มีโรคประจำตัวส่งผลให้ลูกค้าหันมาสนใจสินค้าของเรา	ทัศนคติของลูกค้ายังมั่นใจในเรื่องของรสชาติ น้อยคนนักที่จะมาสนใจสินค้าที่แปลกใหม่
สถานการณ์การแข่งขัน	ในจังหวัดบุรีรัมย์ยังไม่มีสินค้าใส่กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่ จึงทำให้เกิด ความสนใจของกลุ่มลูกค้าที่รับประทานอาหารเช้าเพื่อสุขภาพ	คู่แข่งในในรูปแบบใส่กรอกมีจำนวนมาก
สังคม	การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว กลุ่มก่อนวัยชรา และกลุ่มผู้สูงอายุจะเป็นกลุ่ม หลักในกระแสสุขภาพ และเป็นผู้ที่มีกำลังการซื้อสูง การตัดสินใจซื้อง่าย ต้องการสุขภาพที่ดี	ผู้บริโภคส่วนใหญ่ลดการใช้เงิน เพราะเศรษฐกิจตกต่ำ
เทคโนโลยี	เทคโนโลยีในปัจจุบันที่มีความก้าวหน้ามากขึ้นสิ่งที่ทำให้สื่อดิจิทัลเข้ามามีบทบาทในการกำหนดพฤติกรรม รวมไปถึงมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจที่จะซื้อสินค้า	กลุ่มผู้บริโภคบางส่วนไม่มีความสามารถในการใช้อินเทอร์เน็ต
สภาพเศรษฐกิจ	เศรษฐกิจค่อนข้างตกต่ำทำให้ผู้บริโภคไม่กล้าซื้อสินค้า	เป็นช่วงโรคโควิดทำให้ ผู้บริโภคไม่ที่จะกล้าจ่ายซื้อ สินค้าในรูปแบบที่แปลกใหม่

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
กฎหมาย,ระเบียบ,ข้อบังคับ	นโยบายและการส่งเสริมด้านอาหารเพื่อสุขภาพ และแผนยุทธศาสตร์เพื่อป้องกันการแก้ไขและขจัดปัญหาวิถีชีวิตที่เสี่ยงต่อโรคความดันโลหิตสูงโรคเบาหวานและโรคมะเร็ง ซึ่งเป็นโอกาสสำคัญต่อการเจริญเติบโตด้านธุรกิจ เพื่อสุขภาพ	สินค้ายังไม่มี อย.
กลุ่มผู้จำหน่าย,เครือข่าย	เครือข่ายในการวางจำหน่ายสินค้ามีหลายแห่งส่งผลให้มีลูกค้าเพิ่มขึ้น	เครือข่ายในการวางจำหน่าย มีหลายแห่ง ทำให้ไม่สามารถดูแลเครือข่ายได้อย่างทั่วถึง

( ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก )



## 6. แผนบริหารจัดการ

### 6.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ ไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่

ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ 162 หมู่ 10 ต. บ้านยาง อ. ลำปลายมาศ จ. บุรีรัมย์ 31130

รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ ผลิตสินค้าตามออเดอร์และฝากขายตามร้านอาหาร

ทุนดำเนินงาน 4,100 บาท

ระยะเวลาดำเนินงานการที่ผ่านมา ระยะเวลา 3 เดือน

### 6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน

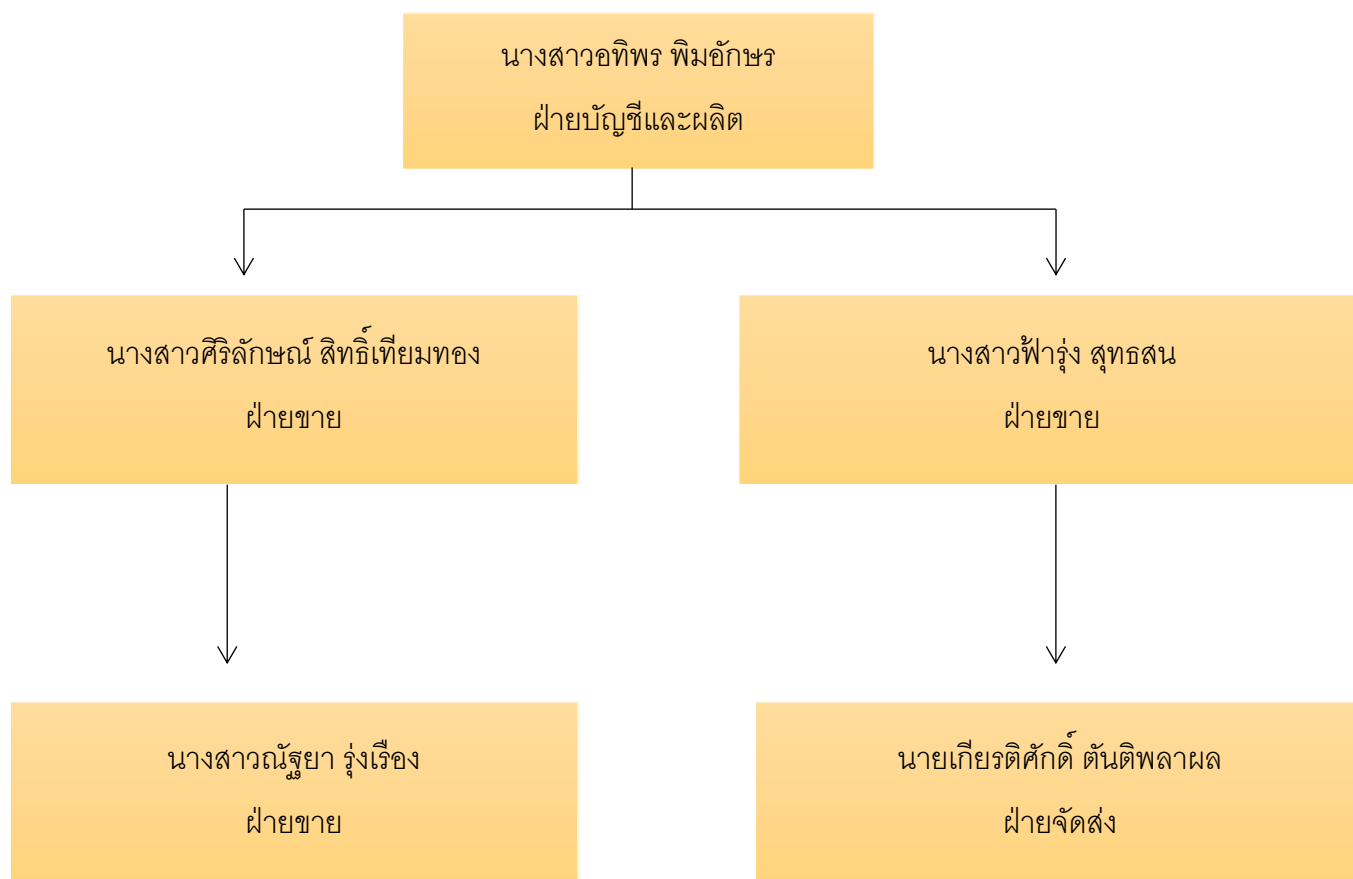
ลำดับ	ชื่อ -นามสกุล	หน้าที่หลัก
1.	นายเกียรติศักดิ์ ต้นติพลาผล	จัดส่ง
2.	นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง	จัดหาออเดอร์
3.	นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธสน	ใส่บรรจุภัณฑ์
4.	นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง	แอดมินเพจ, จัดหาวัตถุดิบ
5.	นางสาวอทิพร พิมอักษร	ผลิตและปรุงรส, บัญชี

( ตารางที่ 6 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน )

### 6.3 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน

ชื่อ-นามสกุล นายเกียรติศักดิ์ ต้นติพลาผล	อายุ 22 ปี
ระดับมัธยมศึกษาปลาย จาก โรงเรียนบุรีรัมย์พิทยาคม	ปี พ.ศ 2560
ชื่อ-นามสกุล นางสาวนางสาวณัฐยา รุ่งเรือง	อายุ 22 ปี
ระดับมัธยมปลาย จาก โรงเรียนกระสังพิทยาคม	ปี พ.ศ 2560
ชื่อ-นามสกุล นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธสน	อายุ 20 ปี
ระดับมัธยมปลาย จาก โรงเรียนราชสีมา	ปี พ.ศ 2560
ชื่อ-นามสกุล นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง	อายุ 21 ปี
ระดับมัธยมปลาย จาก โรงเรียนไทยเจริญวิทยา	ปี พ.ศ 2560
ชื่อ-นามสกุล นางสาวนางสาวอทิพร พิมอักษร	อายุ 21 ปี
ระดับมัธยมปลาย จาก โรงเรียนลำปลายมาศ	ปี พ.ศ 2560

#### 6.4 แผนผังองค์กร



( ภาพที่ 5 แผนผังองค์กร )

#### 6.5 วิสัยทัศน์

ใส่กรอกเห็นเป็นอาหารเพื่อสุขภาพ มีความโดดเด่นทางด้านรสชาติและมีประโยชน์ต่อด้านร่างกาย

#### 6.6 พันธกิจ

1. ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยบริการที่ดี ความสะอาดในการปรุงอาหาร
2. เร่งการเจริญเติบโตให้ ได้กำไรที่เพิ่มขึ้นในธุรกิจ
3. วัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ สด ใหม่

#### 6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ

##### เป้าหมายระยะสั้น

ทำยอดขายให้ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ในแผน 5 สัปดาห์แรก 10,400 บาท

### เป้าหมายระยะกลาง

1. โปสต์หากกลุ่มลูกค้าเพื่อทำการขยายตลาดและประชาสัมพันธ์ตัวสินค้าให้เป็นที่รู้จัก
2. หากกลุ่มลูกค้าจากตลาดออนไลน์และคนรู้จักในสังคม เพื่อสร้างฐานลูกค้าในระยะยาว
3. การหาตลาดที่เหมาะสมกับลูกค้า

### เป้าหมายระยะยาว

1. รักษาฐานกลุ่มลูกค้าเดิมตามพื้นที่ที่มีการซื้อสินค้า
2. หาร้านค้าที่สามารถนำสินค้าไปฝากขายได้ เพื่อให้ลูกค้าหลากหลายท่านที่รู้จักเข้ามาซื้อสินค้าของเรามากขึ้น

### 6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. คุณภาพและรสชาติมุ่งเน้นในเรื่องการคิดค้นผลิตภัณฑ์ที่มีแตกต่างจากคู่แข่งในผู้บริโภครวมถึงคุณภาพของสินค้าความสดใหม่ของวัตถุดิบที่นำมาใช้ให้มีความสำคัญในการควบคุมคุณภาพ
2. การสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคให้มีความสำคัญเป็นอย่างมากในการสร้างและรักษาความพึงพอใจของผู้บริโภคโดยให้ความใส่ใจในการปรับปรุงแก้ไขและพิจารณาข้อเสนอแนะต่างๆ ที่ได้รับข้อมูลจากการแสดงความคิดเห็นและสอบถามจากผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอ
3. การตลาดผ่านสังคมออนไลน์เน้นการทำการตลาดบนสังคมออนไลน์ผ่านช่องทางFacebook ซึ่งการทำการตลาดผ่านช่องทางดังกล่าวทำให้เข้าถึงไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่และกลุ่มลูกค้าส่วนมากเป็นกลุ่มวัยรุ่นที่รับประทานทำให้เกิดการสร้างแรงจูงใจเพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำ

## 6.9 การวางแผนการดำเนินงาน

ลำดับ	เป้าหมาย ที่ขาย	เกียรติศักดิ์ 049	ณัฐยา 066	ฟ้ารุ่ง 078	ศิริลักษณ์ 086	อทิพร 092
1	1,500	ขายออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน	ขายออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน	ขายออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน	ขายออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน	ขายออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน
		ลงพื้นที่	ผลิต	ซื้อวัตถุดิบ	บรรจุ ผลิตภัณฑ์	เตรียม อุปกรณ์
2	1,800	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน
		ผลิต	ลงพื้นที่	บรรจุ ผลิตภัณฑ์	เตรียม อุปกรณ์	ซื้อวัตถุดิบ
3	2,100	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน
		บรรจุ ผลิตภัณฑ์	เตรียม อุปกรณ์	ผลิต	ซื้อวัตถุดิบ	ลงพื้นที่
4	2,400	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน
		เตรียม อุปกรณ์	บรรจุ ผลิตภัณฑ์	ลงพื้นที่	ผลิต	ซื้อวัตถุดิบ

( ตารางที่ 7 การวางแผนการดำเนินงาน )

ลำดับ	เป้าหมาย ที่ขาย	เกียรติศักดิ์ 049	ณัฐยา 066	ฟ้ารุ่ง 078	ศิริลักษณ์ 086	อทิพร 092
5	2,600	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ
		ซื้อวัตถุดิบ	เตรียม อุปกรณ์	บรรจุ ผลิตภัณฑ์	ลงพื้นที่	ผลิต
6	2,700	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ
		บรรจุ ผลิตภัณฑ์	ลงพื้นที่	ผลิต	เตรียม อุปกรณ์	ซื้อวัตถุดิบ
7	3,000	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ
		ลงพื้นที่	ผลิต	ซื้อวัตถุดิบ	บรรจุ ผลิตภัณฑ์	เตรียม อุปกรณ์
8	3,200	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ
		ผลิต	บรรจุ ผลิตภัณฑ์	ซื้อวัตถุดิบ	เตรียม อุปกรณ์	ลงพื้นที่

( ตารางที่ 8 การวางแผนดำเนินงาน )

ลำดับ	เป้าหมาย ที่ขาย	เกียรติศักดิ์ 049	ณัฐยา 066	ฟ้ารุ่ง 078	ศิริลักษณ์ 086	อทิพร 092
9	3,500	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ
		เตรียม อุปกรณ์	ซื้อวัตถุดิบ	ลงพื้นที่	ผลิต	บรรจุ ผลิตภัณฑ์
10	3,600	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ	ออนไลน์ ฝากขายหน้า ร้าน ตลาดหนอง แปบ
		ซื้อวัตถุดิบ	เตรียม อุปกรณ์	บรรจุ ผลิตภัณฑ์	ลงพื้นที่	ผลิต

( ตารางที่ 9 การวางแผนการดำเนินงาน )

## 7.แผนการผลิต

### 7.1 การเตรียมการวัตถุดิบ

#### 7.1.1 วัสดุ/อุปกรณ์

1. หม้อนึ่ง, หม้อหุงข้าว
2. มีด
3. เขียง
4. กรรไกร
5. เชือกฟาง
6. ครก,สาก
7. ถาด
8. กะละมัง
9. กล่องบรรจุภัณฑ์
10. ถุงหิ้ว

#### 7.1.2 ส่วนผสม

1. เห็ดนางฟ้า
2. เห็ดหลินดำ,หลินขาว
3. เห็ดหอม
4. เกลือ
5. กระเทียม
6. พริกไทย
7. ซอสหอย
8. ข้าวไรซ์เบอร์รี่
9. ไข่เทียม



## 7.1.3 วิธีการผลิต



1.เตรียมข้าวและหุงข้าว



2.ตัดแยกเห็ด ล้างเห็ด นึ่งเห็ด



3.สับอกไก่



4.ตำกระเทียม



5.ปั่นพริกไทย



6.นำส่วนผสมมาคลุกเคล้า



7.การยัดไส้กรอก



8.การมัดไส้กรอก



9.การตาก



10.การย่าง



11.จัดใส่ภาชนะ



12.จัดออเดอร์ส่งลูกค้า

( ภาพที่ 6 วิธีการผลิต )

## 7.1.4 ข้อควรระวัง

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา (นาที)	ข้อควรระวัง ปัญหา	วิธีการแก้ไข
1.ข้าว	- เตรียมข้าว - ล้างข้าว - หุงข้าว	1 นาที 1:30 นาที 30 นาที	ข้าวแข็งและอาจมีเศษ ดอกหญ้าปะปนมากับ ข้าวไรซ์เบอร์รี่	ล้างข้าวหลายๆรอบเพื่อให้ไม่มีดอก หญ้าในข้าวและเพิ่มปริมาณน้ำขึ้นมา เพื่อไม่ให้ข้าวแข็ง
2.เห็ด	- เตรียมเห็ดและ คัดแยกเห็ดแต่ละ ชนิด - ล้างเห็ด - นึ่งเห็ด - สับเห็ด	2 นาที 5 นาที 10 นาที 15-20 นาที	เศษฝุ่นเศษดินอยู่ตาม เห็ด	นำเห็ดไปแช่น้ำเปล่าแล้วเติมเกลือลง ไป ทิ้งไว้สักพักดินที่เกาะอยู่กับเห็ดจะ หลุดออกมาโดยง่าย
3. กระเทียม	- เตรียมกระเทียม และแกะ - ตำกระเทียม	5 นาที 7 นาที		
4. พริกไทย	- เตรียมพริกไทย - ปั่นพริกไทย	1 นาที 1 นาที		
5.อกไก่	-เตรียมอกไก่และ เอาหนังไก่ออก -สับไก่	3 นาที 25 นาที		
6.ไส้เทียม	-เตรียมไส้เทียม -ล้างไส้เทียม	1 นาที 2:30 นาที		
7. เครื่องปรุง	-เตรียมซอสหอย -เตรียมเกลือ	1 นาที 1 นาที		
8.การ ผสม	-นำส่วนผสม ทั้งหมดมา คลุกเคล้าให้เข้า กัน	3 นาที		
9.การยัด ไส้ กรอก	-นำส่วนผสมที่ คลุกเคล้าไว้มายัด ไส้เทียม	45 นาที	เวลายัดส่วนผสมไส้ไส้ เทียมไปเรื่อยๆอาจจะทำ ให้ไส้เทียมขาดระหว่างที่ ยัด	-ค่อยๆยัดส่วนผสมไส้ไส้อย่าง ระมัดระวัง

10.การมัด	-เตรียมเชือกฟาง -มัดไส้กรอก	2 นาที 10 นาที		
11. การตาก	-นำไส้กรอกที่มัดไว้ ไว้ออกมาตาก	8 ชั่วโมง	-สภาพอากาศบางวัน แดดไม่จัดทำให้ไส้กรอก ไม่แห้ง	-เพิ่มเวลาในการตากไส้กรอกให้มากขึ้น
12.การย่าง	-นำไส้กรอกที่ตากแห้งแล้วมา ย่าง	2 ชั่วโมง	-เตาอย่างไม่เพียงพอและ ใช้เวลาในการย่างนาน เกินไป	-เปลี่ยนจากการใช้เตาไฟฟ้าเป็นเตา ถ่านเพื่อประหยัดเวลา
13.ไส้กรอก	-เตรียมกล่อง -ล้างผัก -จัดไส้กรอกและ ผักใส่กล่อง	1 นาที 2 นาที 2 นาที		-แนะนำลูกค้าซื้อแบบไม่ต้อง ย่างเพื่อนำไปประกอบอาหารที่บ้านเอง
14.ออเดอร์	-ออเดอร์	10 นาที		
15.จัดส่ง	- ส่งออเดอร์ตามที่ ลูกค้าสั่ง	1:30 ชั่วโมง	- ลูกค้าบางคนมาช้าทำให้ เสียเวลาในการจัดส่ง	-นัดสถานที่จัดส่งจุดเดียว
รวมระยะเวลาในการผลิต 200.9 นาที				

( ตารางที่ 10 ซ้อระวัง )

## 7.2 สถานที่ทำการผลิต

บ้านเลขที่ 162 หมู่ 10 ต. บ้านยาง อ. ลำปลายมาศ จ. บุรีรัมย์ 31130



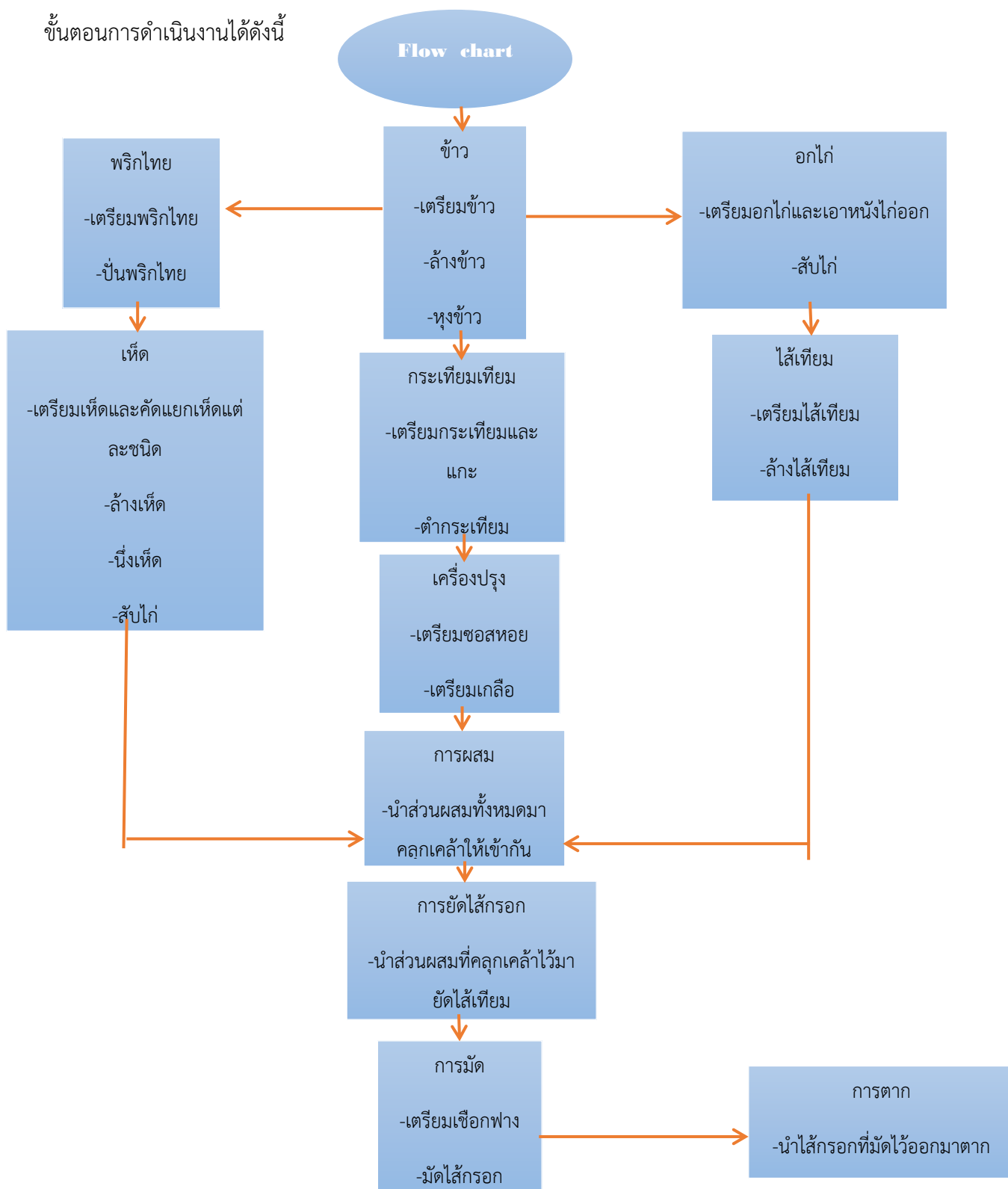
( ภาพที่ 7 สถานที่ผลิต )

## 7.3 ต้นทุนการผลิต

รายการ	จำนวน	หน่วย/กรัม	จำนวนเงิน/ บาท	เงินรวม	หมายเหตุ
<b>ค่าวัตถุดิบ</b>					
อกไก่	1ถุง	3,000	147	20.41	
เห็ดนางฟ้า	1ถุง	800	99	8.08	
เห็ดหลินดำ	1ถุง	1,000	69	14.49	
เห็ดหลินขาว	1ถุง	1,000	69	14.49	
เห็ดหอม	1ถุง	300	55	5.45	
เกลือ	1ห่อ	230	3	7.67	
กระเทียม	1ถุง	500	35	14.29	
พริกไทย	1ห่อ	50	10	5	
ซอสหอย	1ขวด	2,500	65	38.46	
ข้าวไรซ์เบอร์รี่	1ถุง	1,000	75	13.33	
ไส้เทียม	1ถุง	500	250	2	
รวม				143.67	
<b>ค่าวัสดุอุปกรณ์</b>					
กล่องพลาสติก	502	100	59	1.69	
ถุงพลาสติก	502	15	89	0.17	
สติ๊กเกอร์	502	98	350	0.28	
รวม				2.14	
ต้นทุนการผลิต ไส้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่ = $143.67/240$ ชิ้น = 0.60					
ต้นทุนการผลิตรวมบรรจุภัณฑ์ = $(0.60*5) + 2.14 = 5.14$ บาท/กล่อง					

( ตารางที่ 11 ต้นทุนการผลิต )

7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต จากการทำงานสามารถเขียนกระบวนการผลิตออกเป็นแผนผังลำดับขั้นตอนการทำงานได้ดังนี้






(ภาพที่ 8 การวิเคราะห์แผนผังการผลิต )

สามารถวิเคราะห์ผังการผลิตได้ดังนี้

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา { นาที }	○	➔	D	□	▽	หมายเหตุ
1.	เตรียมขั้วนำขั้วไปล้าง น้ำสะอาด และน้ำขั้วไป หุง	32	●					
2.	เตรียมหีตและคัดแยกแต่ ละชนิดนำหีตไปล้างน้ำ สะอาดจากนั้นนำหีตไป นึ่งและสับหีตให้ละเอียด	37			●			
3.	เตรียมกระเทียมและแกะ ให้เรียบร้อยแล้วนำไปตำ	12	●					
4.	เตรียมพริกไทยและนำ พริกไทยไปตำ	2	●					
5.	เตรียมอกไก่และเลาะหนัง ไก่ออกแล้วนำไปสับ	28			●			
6.	เตรียมไส้เทียมและล้างไส้ เทียมด้วยน้ำสะอาด	3.30	●					
7.	เตรียมซอสหอยและ เตรียมเกลือ	2	●					
8.	นำส่วนผสมมาคลุกเคล้า ให้เข้ากัน	3	●					
9.	นำส่วนผสมที่คลุกเคล้าไว้ นำมาใส่ไส้เทียม	45			●			
10.	เตรียมเชือกฟางแล้วนำมา มัดไส้กรอก	12	●					



ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา { นาที }	○	➔	D	□	▽	หมายเหตุ
11.	นำไส้กรอกที่มัดไว้ออกมา ตากแดด	8 ชม.						
12.	นำไส้กรอกที่ตากแห้งแล้ว มาย่าง	2 ชม.						
13.	เตรียมกล่องและล้างผัก จัดไส้กรอกและผักใส่ กล่อง	5						
	รวม	782 นาที						

( ตารางที่ 12 การวิเคราะห์เครือข่ายการทำงาน )

$$\text{อัตราการผลิต} = \frac{\text{การผลิต}}{\text{หน่วยการผลิต}} = \frac{782}{240} = 3.26 \text{ นาที/ชิ้น}$$

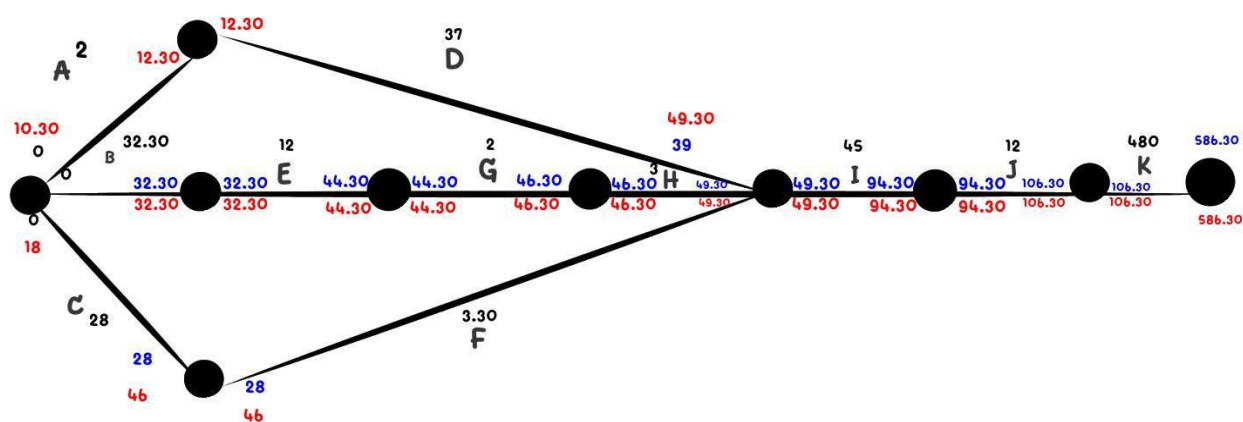
### 7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต

จากการดำเนินงานสามารถเขียนลำดับขั้นตอนการผลิตได้ดังนี้

กิจกรรม	รายละเอียด กิจกรรม	กิจกรรมทำก่อน	ระยะเวลา
A	เตรียมพริกไทย และป่นพริกไทย	-	2
B	เตรียมข้าว ล้าง ข้าวลุงข้าว	-	32.30
C	เตรียมอกไก่และ เอาหนังไก่ออก และสับไก่	-	28
D	เตรียมเห็ดและคัต แยกแต่ละชนิด ล้างเห็ด นึ่งเห็ด และสับเห็ด	A	37
E	เตรียมกระเทียม และแกะจากนั้นตำ กระเทียม	B	12
F	เตรียมไส้เทียมและ ล้างไส้เทียม	C	3.30
G	เตรียมซอสหอย และเกลือ	E	2
H	นำส่วนผสม ทั้งหมดมา คลุกเคล้าให้เข้ากัน	G	3
I	นำส่วนผสมที่ยัดไว้ มายัดไส้เทียม	D,F,H	45
J	เตรียมเชือกฟาง และมัดไส้กรอก	I	12
K	นำไส้กรอกที่มัดไว้ มาตาก	J	480

( ตารางที่ 13 การเรียงลำดับกิจการก่อนหลัง )

สามารถวิเคราะห์เครือข่ายการทำงานได้ดังนี้



( ภาพที่ 9 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต )

## 7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต

จากการดำเนินงานดังกล่าวสามารถใช้เทคนิค การหาเส้นทางวิกฤต (Critical Path Method : CPM) ในการวางแผนและควบคุมการผลิตได้ดังนี้

กิจกรรม	ES	EF	LS	LF	TF
A	0	2	10.30	12.30	10.30
B	0	32.30	0	32.30	0
C	0	28	18	46	18
D	2	39	12.30	49.30	10.30
E	32.30	44.30	32.30	44.30	0
F	28	31.30	46	44.30	18
G	44.30	46.30	44.30	46.30	0
H	46.30	49.30	46.30	49.30	0
I	49.30	94.30	49.30	94.30	0
J	94.30	106.30	94.30	106.30	0
K	106.30	586.30	106.30	586.30	0

( ตารางที่ 14 การวิเคราะห์เครือข่ายการทำงาน )

สรุปผล









กิจกรรมที่ทำได้เร็วคือ A = 10.30 นาที , C = 18 นาที , D = 10.30 นาที , F = 18 นาที

กิจกรรมที่ทำได้ช้าคือ B , E , G , H , I , J , K

## 7.7 การปรับผังการผลิต

จากการดำเนินงานดังกล่าวสามารถปรับผังการผลิตได้ดังนี้

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา { นาที }	○	⇒	D	□	▽	หมายเหตุ
1.	เตรียมขั้วนำขั้วไปล้าง น้ำสะอาด และน้ำขั้วไป หุง	32	●					
2.	เตรียมหีตและคัดแยกแต่ ละชนิดนำหีตไปล้างน้ำ สะอาดจากนั้นนำหีตไป นึ่งและสับหีตให้ละเอียด	37			●			
3.	เตรียมกระเทียมและแกะ ให้เรียบร้อยแล้วนำไปตำ	10	●					
4.	เตรียมพริกไทยและนำ พริกไทยไปตำ	2	●					
5.	เตรียมมอกไก่และเลาะหนัง ไก่ออกแล้วนำไปสับ	20			●			
6.	เตรียมไส้เทียมและล้างไส้ เทียมด้วยน้ำสะอาด	2	●					
7.	เตรียมซอสหอยและ เตรียมเกลือ	1	●					
8.	นำส่วนผสมมาคลุกเคล้า ให้เข้ากัน	3	●					
9.	นำส่วนผสมที่คลุกเคล้าไว้ นำมาใส่ไส้เทียม	40			●			
10.	เตรียมเชือกฟางแล้วนำมา มัดไส้กรอก	8	●					

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา { นาที }						หมายเหตุ
11.	นำไส้กรอกที่มัดไว้ออกมา ตากแดด	7 ชม.						
12.	นำไส้กรอกที่ตากแห้งแล้ว มาย่าง	2 ชม.						
13.	เตรียมกล่องและล้างผัก จัดไส้กรอกและผักใส่ กล่อง	3						
	รวม	698 นาที						

( ตารางที่ 15 การปรับผังการผลิต )

$$\text{อัตราการผลิต} = \frac{\text{การผลิต}}{\text{หน่วยการผลิต}} = \frac{698}{240} = 2.91 \text{ นาที/ชิ้น}$$

## 8. แผนการตลาด

### 8.1 กลุ่มเป้าหมายทางการตลาด

- คนที่ต้องการลดไขมัน ลดน้ำตาล ลดความดันโลหิตสูง
- กลุ่มคนที่มีโรคประจำตัว เช่น ความดันโลหิตสูง โรคหัวใจ โรคมะเร็ง และโรคเบาหวาน

เห็ด สรรพคุณ เห็ดจัดเป็นอาหารประเภทผักที่ปราศจากไขมัน มีปริมาณน้ำตาลและเกลือค่อนข้างต่ำ และยังเป็นแหล่งโปรตีนที่ดี เมื่อเทียบกับผักอีกหลายชนิด อีกทั้งยังมีรสชาติและกลิ่นที่ชวนรับประทาน ข้าวไรซ์เบอร์รี่ ที่ช่วยลดความเสี่ยงในการเป็นโรคมะเร็ง แก้กท้องเสีย ท้องร่วง ป้องกันจอบประสาทตาเสื่อม ลดความเสี่ยงในการเป็นโรคหัวใจ ลดระดับน้ำตาลในเลือด จึงช่วยลดความเสี่ยงในการเป็นโรคเบาหวาน ลดความดันโลหิตสูง มีกากใยอาหาร ที่เป็นประโยชน์ต่อระบบการขับถ่าย

### 8.2 กำหนดลูกค้าเป้าหมาย

1. กลุ่มคนสูงอายุ กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีอายุประมาณ 40 ปีขึ้นไป ก็อาจมีความต้องการซื้อไส้หอกเห็ดไปรับประทานเพราะ ช่วยในเรื่องสุขภาพ ลดความดัน ลดน้ำตาลในเลือด กินแล้วไม่เป็นผลเสียต่อร่างกาย

2. กลุ่มวัยรุ่น กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มนักเรียน – นักศึกษา ซึ่งโดยสมัยนี้ส่วนมากวัยรุ่นจะเน้นไปทางสุขภาพค่อนข้างมาก ไส้หอกของเราก็เป็นอาหารอีกประเภทหนึ่งที่สามารถ กินแล้วไม่อ้วน หรือว่าเป็นอาหารคลีนได้

3. กลุ่มวัยทำงาน คนทำงานหรือพนักงานอาจจะไม่มีเวลาไปออกกำลังกายเพื่อลดไขมัน แต่ไส้หอกของเราก็เป็นอาหารทางเลือกหนึ่งที่สามารถเลือกกินได้ โดยไม่ต้องห่วงว่าจะอ้วนหรือมีไขมัน ซึ่งก็ตอบโจทย์กับคนที่ไม่มีเวลาออกกำลังกาย แต่อยากกินอะไรที่ไม่อ้วน

### 8.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

#### 8.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

##### 8.3.1.1 ตัวผลิตภัณฑ์

ไส้หอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ ที่มีความแตกต่างไม่เหมือนใครวัตถุดิบนำมาใช้จะเป็นเห็ด และข้าวไรซ์เบอร์รี่มาทำ และไม่ใส่ผงชูรส เห็ด ไม่มีไขมัน ลดระดับน้ำตาล การรับประทานเห็ดทำให้มีภูมิต้านทานที่แข็งแรง และข้าวไรซ์เบอร์รี่ ช่วยกระตุ้นการสร้างคอลลาเจนให้กับผิว ช่วยลดอัตราการเสี่ยงต่อการเป็นโรคมะเร็ง เบาหวาน และความดันโลหิตสูง ไส้หอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่ตอบโจทย์กลุ่มคนที่รักสุขภาพและคนที่มีโรคประจำตัว และสามารถทานได้ทุกเพศทุกวัย ราคาสามารถจับต้องได้

ประโยชน์ของเห็ดนางฟ้า เห็ดหลินดำ เห็ดหลินขาว เห็ดหอม

- โรคเบาหวาน
- โรคหัวใจ
- โรคความดันโลหิตสูง
- โรคมะเร็ง



( ภาพที่ 10 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ )

### 8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา

กำหนดราคาที่แตกต่างกันจากท้องตลาดทั่วไป โดยตั้งให้เหมาะสมกับปริมาณของสินค้าต่อหน่วย และคำนึงถึงความสามารถในการซื้อ โดยไม่ถูกและแพงจนเกินไป มีการสำรวจราคาในท้องตลาด และคำนวณต้นทุนการผลิต ในการตั้งราคาสินค้าที่กลุ่มลูกค้าสามารถซื้อได้และสอดคล้องกับลูกค้าเป้าหมาย โดยมีการตั้งราคาตั้งนี้ กล่องขนาด 350 กรัม ราคา 69 บาท

### 8.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

การใช้สื่อทางโซเชียลมีเดีย เช่น facebook ที่มีผู้คนเล่นมากที่สุด ได้มีการสร้างเพจใส่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ โปสขายสินค้า ขายน้ร้านและมีการแนะนำปากต่อปาก จึงเป็นที่รู้จักและตอบใจพทย์กลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพและกลุ่มคนที่มีโรคประจำตัวเช่น โรคเบาหวาน โรคมะเร็ง และโรคความดันโลหิตสูง



### 8.3.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

1. การโปรโมทร้านผ่านเว็บเพจ ไลน์กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่
2. การสร้างสตอรี่ผ่าน Content การให้ความรู้เกี่ยวกับสรรพคุณของเห็ด 4 อย่าง
3. การจัดบริการจัดส่งสินค้าฟรี

### 8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด

#### 8.4.1 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า



( ภาพที่ 11 ฉลากสินค้า )

ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าของเรา ขนาดพอดีกับสินค้าใช้เป็นกล่องใสมีฝา เปิด-ปิด เพื่อความสะดวก และมีสติ๊กเกอร์ติดหน้ากล่องในการออกแบบสติ๊กเกอร์มีตัวอักษรและจะมีรูปเห็ด เพื่อให้เป็นที่จดจำของลูกค้าและเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของทางร้าน

#### 8.4.2 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด

1. การเข้าไปเสนอสินค้ากับร้านต่างๆ โดยบอกถึงความแตกต่างเรื่องรสชาติ และกลิ่นที่มีความแตกต่างจากไส้กรอกทั่วไป บอกถึงจุดเด่นหลักๆของผลิตภัณฑ์อย่างเช่น ทำมาจากเห็ด และไม่ใส่ผงชูรส
2. นำสินค้าไปให้ร้านอาหารทดลองชิม เพื่อประกอบการตัดสินใจในการซื้อสินค้าไปจำหน่ายในร้าน
3. สร้างเพจใน facebook เพื่อโฆษณาสินค้าให้เป็นที่รู้จักในโลกออนไลน์

ลำดับที่	เป้าหมายการขาย	ยอดขาย (บาท)
1-2	ขายสินค้ากล่องละ 69บาท จำนวน 48กล่อง เป็นเงิน 3,312บาท	3,312
3	ขายสินค้ากล่องละ 69บาท จำนวน 31กล่อง เป็นเงิน 2,139บาท	2,139
4	ขายสินค้ากล่องละ 69บาท จำนวน 35กล่อง เป็นเงิน 2,415บาท	2,415
5	ขายสินค้ากล่องละ 69บาท จำนวน 38กล่อง เป็นเงิน 2,622บาท	2,622
6	ขายสินค้ากล่องละ 69บาท จำนวน 40กล่อง เป็นเงิน 2,760บาท	2,760
7	ขายสินค้ากล่องละ 69บาท จำนวน 44กล่อง เป็นเงิน 3,036บาท	3,036
8	ขายสินค้ากล่องละ 69บาท จำนวน 47กล่อง เป็นเงิน 3,243บาท	3,243
9	ขายสินค้ากล่องละ 69บาท จำนวน 51กล่อง เป็นเงิน 3,519บาท	3,519
10	ขายสินค้ากล่องละ 69บาท จำนวน 53กล่อง เป็นเงิน 3,657บาท	3,657

( ตารางที่ 16 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด )

## 8.5 แผนการขายสินค้า

### 8.5.1 การขายสินค้าแบบออนไลน์

#### 8.5.1.1 ที่ตั้งสถานที่ : เพจ Facebook

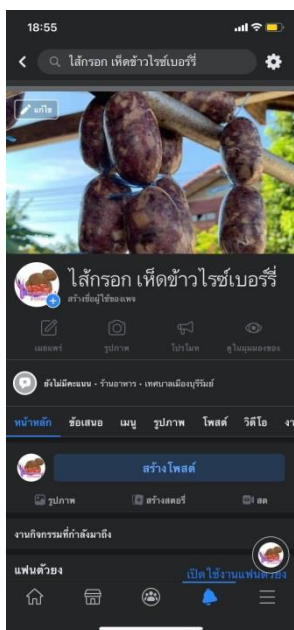
รายละเอียด : ใช้สำหรับการโพสต์ขายสินค้า ประกอบด้วย ข้อความ รูปภาพ การตอบแชทลูกค้า นำเสนอ ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า รสชาติ ราคา ระยะเวลาในการส่งสินค้า



<https://www.facebook.com/ไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่-101116591876890/>

( ภาพที่ 12 การขายสินค้าแบบออนไลน์ )

### 8.5.1.2 การทำโฆษณาทาง online การสร้างเพจและการขายไส้กรอก



( ภาพที่ 13 การโฆษณาทางออนไลน์ )

### 8.5.2 การขายแบบออฟไลน์

ที่ตั้งสถานที่ ร้านเนื่อย่าง บ้านบุ ตำบลลำดวน อำเภอกะสัง จังหวัดบุรีรัมย์

รายละเอียด : แหล่งฝากขายสินค้าและทดลองการฝากขาย



( ภาพที่ 14 การขายแบบออฟไลน์ )

### 8.5.3 การสำรวจความต้องการของลูกค้า

จากการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าต่อผลิตภัณฑ์พบว่า โดยภาพรวมลูกค้ามีความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ในระดับมาก ( ค่าเฉลี่ย 0.33 ) เมื่อแยกเป็นรายได้พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์มีความพึงพอใจมากที่สุด ( ค่าเฉลี่ย 4.65 ) ด้านราคามีความพึงพอใจมาก ( ค่าเฉลี่ย 4.4 ) ด้านสถานที่มีความพึงพอใจมากที่สุด ( ค่าเฉลี่ย 4.69 ) ด้านการส่งเสริมและแนะนำบริการมีความพึงพอใจมากที่สุด ( ค่าเฉลี่ย 4.66 ) ด้านบุคลากรผู้ให้บริการมีความพึงพอใจมากที่สุด ( ค่าเฉลี่ย 4.7 )

ความพึงพอใจในการบริโภคไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ คำชี้แจง กรุณาเลือกระดับความพึงพอใจที่ท่านมี  
ต่อสินค้าของเรา

ลำดับ	รายการ	น้อย ที่สุด 1	น้อย 2	ปาน กลาง 3	มาก 4	มากที่สุด 5
<b>ผลิต</b>						
1.	คุณภาพของไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ มีความน่าเชื่อถือ					
2.	ไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่สะอาด					
3.	ไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ทำสดใหม่ เสมอ					
4.	การดูแลสินค้าเรื่องวันหมดอายุ					
5.	ไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่สะดวกต่อ การประกอบอาหารที่บ้านได้					
<b>ราคา</b>						
1.	ราคาไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่มีความ เหมาะสม					
2.	สามารถต่อรองราคาสินค้า					
3.	ราคาสูงหรือไม่เมื่อเทียบกับร้านอื่น					

4.	จัดโปรโมชั่นสินค้า					
5.	มีความหลากหลายของการชำระเงิน					
<b>สถานที่</b>						
1.	การจัดร้าน สะอาด สวยงาม					
2.	ความสะดวกในการเดินทางมาซื้อ สินค้า					
3.	ซื้อร้านติดตั้งมองเห็นชัดเจน					
4.	การอำนวยความสะดวก					
5.	สถานที่จอดรถความสะดวกปลอดภัย					
<b>การส่งเสริม แนะนำ บริการ</b>						
1.	การทดลองให้ชิมฟรี					
2.	การโฆษณา ประชาสัมพันธ์อย่าง ต่อเนื่อง					
3.	การทำบัตร ลด แลก และแถมให้ลูกค้า ประจำ					
4.	การจัดทำโปรโมชั่นตามเทศกาล					
5.	จัดส่งถึงที่ ถึงมือลูกค้า					
<b>ปัจจัยด้าน บุคลากร/ผู้ ให้บริการ</b>						
1.	ผู้ขายมีการให้บริการอย่างถูกต้องและ รวดเร็ว					

2.	ผู้ขายเอาใจใส่และมีความกระตือรือร้น และเต็มใจให้บริการ					
3.	ผู้ขายให้การบริการด้วยความสุภาพ เป็นมิตร					
4.	ผู้ขายสามารถแนะนำตอบคำถามลูกค้า ชัดเจน					
5.	ผู้ขายให้บริการด้วยความซื่อสัตย์					
ช่องทางกร จัดจำหน่าย						
1.	ขายออนไลน์					
2.	ขายหน้าร้าน					
3.	ตลาดคลองถมหนองแปบ					
4.	ตลาดไทยประกัน					

( ตารางที่ 17 ความพึงพอใจของลูกค้า )



## 9. แผนการเงิน

### 9.1 ประมาณการในการลงทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนของเจ้าของ	เงินร่วมลงทุน	เงินกู้	รวมมูลค่า
1	การลงทุนครั้งที่ 1	กลุ่มผู้ประกอบการ	4,100		4,100
	รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น				4,100

( ตารางที่ 18 ประมาณการในการลงทุน )

### 9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

ลำดับ	รายการ	การใช้งาน	ราคาทุน	อายุ
1	หมอนึ่ง, หม้อหุงข้าว	ใช้สำหรับนึ่งเห็ด, หุงข้าว	-	-
2	มีด	ใช้สำหรับสับเห็ดและอกไก่	-	-
3	เขียง	ใช้สำหรับสับเห็ดและอกไก่	-	-
4	กรรไกร	ใช้สำหรับตัดเชือกฟาง	-	-
5	เชือกฟาง	ใช้สำหรับมัดไส้กรอก	-	-
6	ครก, สาก	ใช้สำหรับตำกระเทียม	-	-
7	ถาด	ใช้สำหรับวางไส้เทียม	-	-
8	กะละมัง	ใช้สำหรับล้างผักและล้างไส้กรอกก่อนตาก	-	-
รวมมูลค่าสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจปัจจุบัน				

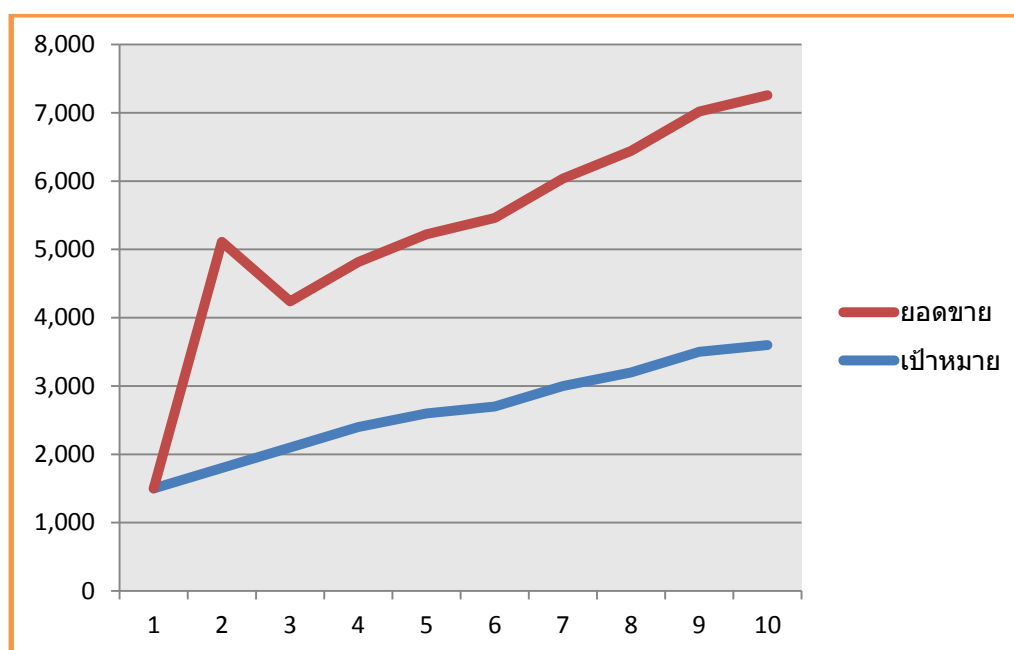
( ตารางที่ 19 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน )

### 9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า

	สัปดาห์										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	รวม
เป้าหมาย	1,500	1,800	2,100	2,400	2,600	2,700	3,000	3,200	3,500	3,600	26,400
ยอดขาย	0	3,312	2,139	2,415	2,622	2,760	3,036	3,243	3,519	3,657	26,703

( ตารางที่ 20 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า )

กราฟ



( ภาพที่ 21 การประมาณเป้าหมายและยอดขาย )

## 9.4 รายการทางบัญชี

วันที่	รายการ	รหัสบัญชี	เลขที่ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
11/12/2563	เงินลงทุน	301		1,350		1,350			
(Week 1-2)	วัตถุดิบทางตรง	501							
	เห็ดหอม	501	140		50				
	เห็ดหลินดำ	501	140		130				
	เห็ดหลินขาว	501	140		65				
	ข้าวไรซ์เบอร์รี่	501	140		75				
	กระเทียม	501	101		30				
	อกไก่	501	101		120				
	พริก	501	101		10				
	ขิง	501	101		10				
	กะหล่ำปลี	501	101		45				
	วัตถุดิบทางอ้อม :	502							
	กล่องพลาสติก	502	140		59				
	ถุงพลาสติก	502	140		89				
	สติ๊กเกอร์	502	101		350				
					1,033	317			
	รายได้								
(4*69)	ขาย (หน้าร้าน)	401		276		593			
(44*69)	ขาย (โอน)	402					3,036		3,036

( ตารางที่ 22 รายการทางบัญชี )

19/12/2563	วัตถุประสงค์ทางตรง	501							
( Week 3 )	อกไก่	501	110		197				
	กระเทียม	501	102		30				
	วัตถุประสงค์ ทางอ้อม :	502							
	กล่องพลาสติก	502	110		75				
					302	291			
	รายได้								
(6*69)	ขาย (หน้าร้าน)	401		414		705			
(25*69)	ขาย (นั้ดรับ)	401		1,725		2,430			
28/12/2563	เงินลงทุน	301		500		2,930			
( Week 4 )	วัตถุประสงค์ทางตรง	501							
	เห็ดหลินดำ	501	106		65				
	เห็ดหลินขาว	501	106		65				
	อกไก่	501	103		230				
	วัตถุประสงค์ ทางอ้อม :	502							
	กล่องพลาสติก	502	106		75				
					435	2,495			
	รายได้								
(8*69)	ขาย (หน้าร้าน)	401		552		3,047			
(27*69)	ขาย (นั้ดรับ)	401		1,863		4,910			

( ตารางที่ 23 รายการทางบัญชี )

3/1/2564	วัตถุดิบทางตรง	501						
( Week 5 )	อกไก่	501	104		276	4,634		
	รายได้							
(5*69)	ขาย (หน้าร้าน)	401		345		4,979		
(33*69)	ขาย (นัดรับ)	401		2,277		7,256		
9/1/2564	เงินลงทุน	301		300		7,556		
( Week 6 )	วัตถุดิบทางตรง	501						
	อกไก่	501	105		210			
	กระเทียม	501	106		35			
	พริกไทย	501	106		20			
	ซอสหอย	501	106		35			
					300	7,256		
	รายได้							
(6*69)	ขาย (หน้าร้าน)	401		414		7,670		
(34*69)	ขาย (นัดรับ)	401		2,346		10,016		
16/1/2564	เงินลงทุน	301		550		10,566		
( Week 7 )	วัตถุดิบทางตรง	501						
	เห็ดหลินขาว	501	107		65			
	เห็ดหลินดำ	501	107		130			
	กระเทียม	501	107		70			
	อกไก่	501	107		252			
					517	10,049		
	รายได้							
(5*69)	ขาย (หน้าร้าน)	401		345		10,394		
(39*69)	ขาย (นัดรับ)	401		2,691		13,085		

( ตารางที่ 24 รายการทางบัญชี )

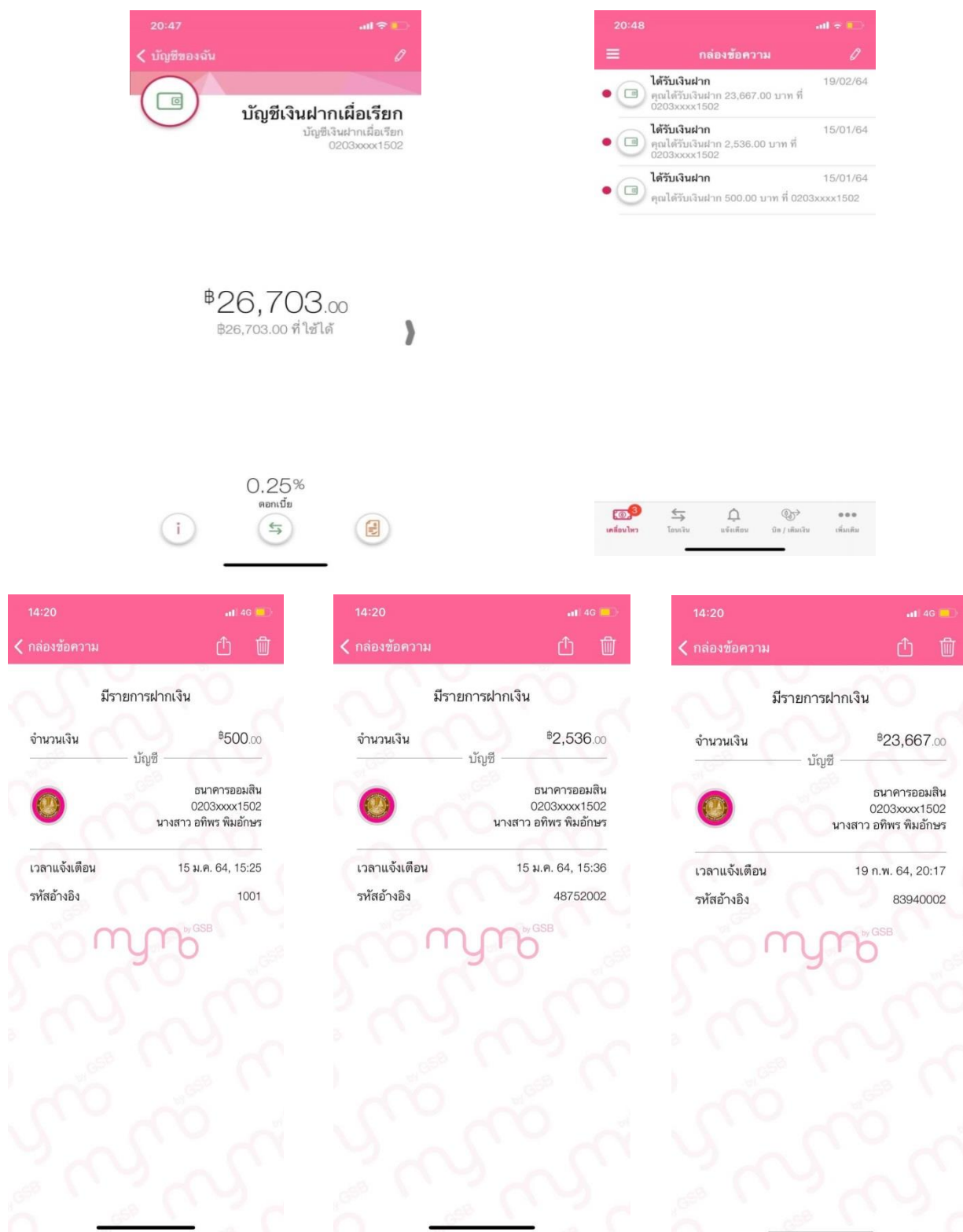
23/1/2564	เงินลงทุน	301		300		13,385			
( Week 8 )	วัสดุดิบทางตรง	501							
	อกไก่	501	108		294	13,091			
	รายได้								
(7*69)	ขาย (หน้าร้าน)	401		483		13,574			
(40*69)	ขาย (นัดรับ)	401		2,760		16,334			
1/2/2564	เงินลงทุน	301		650		16,984			
( Week 9 )	วัสดุดิบทางตรง	501							
	เห็ดหลินดำ	501	116		79				
	เห็ดหลินขาว	501	116		79				
	อกไก่	501	109		343				
	วัสดุดิบ ทางอ้อม	502							
	กล่องพลาสติก	502	116		130				
					631	16,353			
	รายได้								
(9*69)	ขาย (หน้าร้าน)	401		621		16,974			
(42*69)	ขาย (นัดรับ)	401		2,898		19,872			

( ตารางที่ 25 รายการทางบัญชี )

8/2/2564	เงินลงทุน	301		450		20,322			
(Week 10)	วัตถุดิบทางตรง	501							
	อวกไก่	501	112		392				
	กระเทียม	501	112		35				
	พริกไทย	501	112		20				
					447	19,875			
	รายได้								
(8*69)	ขาย (หน้าร้าน)	401		552		20,427			
(45*69)	ขาย (นัดรับ)	401		3,105		23,532			

( ตารางที่ 26 รายการทางบัญชี )

## 9.5 รายการทางการเงิน



( ภาพที่ 27 รายการทางการเงิน )



## 9.6 งบกำไรขาดทุน

		5 สัปดาห์		
		งบกำไรขาดทุน		
		11-ธ.ค.-63		
รายได้ :				
	รายได้จากการขายไส้กรอก	401	10,488	
ค่าใช้จ่าย :				
	ต้นทุนการผลิต	501		
	ค่าใช้จ่ายในการผลิต	502		
	รวม		2,046	
กำไรสุทธิ				8,442

		10 สัปดาห์		
		งบกำไรขาดทุน		
		11-ธ.ค.-63		
รายได้ :				
	รายได้จากการขายไส้กรอก	401	26,703	
ค่าใช้จ่าย :				
	ต้นทุนการผลิต	501		
	ค่าใช้จ่ายในการผลิต	502		
	รวม		4,235	
กำไรสุทธิ				22,468

( ตารางที่ 28 งบกำไรขาดทุน )

## 9.7 งบดุล

	5 สัปดาห์		
	งบดุล		
	11-ธ.ค.-63		
สินทรัพย์		หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
สินทรัพย์หมุนเวียน		ส่วนของผู้ถือหุ้น	
เงินสด	7,256	ทุน	1,850
เงินฝากธนาคาร	3,036	บวก กำไรสุทธิ	8,442
รวมสินทรัพย์	10,292	รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	10,292

	10 สัปดาห์		
	งบดุล		
	11-ธ.ค.-63		
สินทรัพย์		หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
สินทรัพย์หมุนเวียน		ส่วนของผู้ถือหุ้น	
เงินสด		ทุน	4,100
เงินฝากธนาคาร	26,568	บวก กำไรสุทธิ	22,468
รวมสินทรัพย์	26,568	รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	26,568

( ตารางที่ 28 งบดุล )

## 9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	5 สัปดาห์	10 สัปดาห์
การวัดความสามารถในการบริหารงาน		
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	82.02%	84.57%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	82.02%	84.57%
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	80.49%	84.14%
อัตรากำไรจากการดำเนินการ (เปอร์เซ็นต์)	80.49%	84.14%
อัตรากำไรสุทธิ (เปอร์เซ็นต์)	80.49%	84.14%

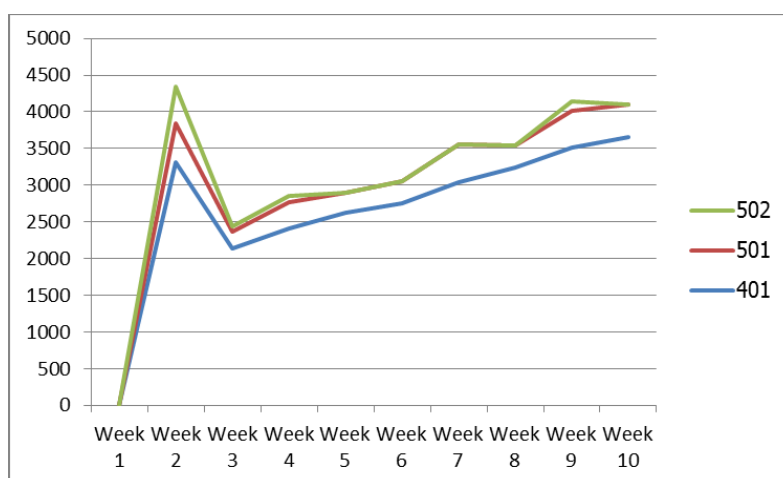
( ตารางที่ 30 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน )

## 9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต

	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4	Week 5	Week 6	Week 7	Week 8	Week 9	Week 10
401		3,312	2,139	2,415	2,622	2,760	3,036	3,243	3,519	3,657
501		535	227	360	276	300	517	294	501	447
502		498	75	75					130	

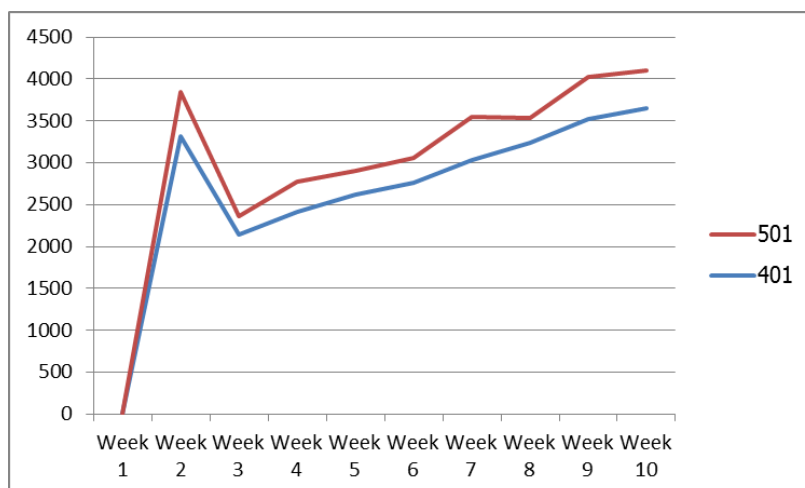
( ตารางที่ 31 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต )

### 1. กราฟ วิเคราะห์รายได้ ( 401 ) และค่าใช้จ่าย ( 501 502 )



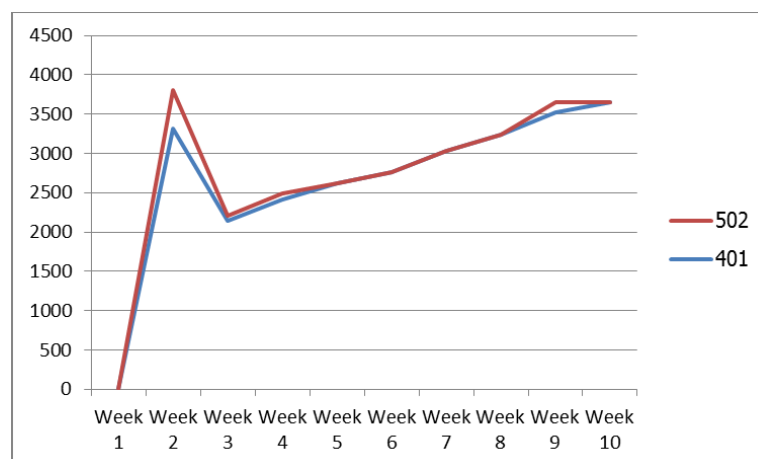
( ภาพที่ 17 กราฟวิเคราะห์รายได้ 401 และค่าใช้จ่าย 501 502 )

## 2. กราฟเปรียบเทียบ 401 และ 501



( ภาพที่ 18 กราฟเปรียบเทียบ 401 และ 501 )

## 3. กราฟเปรียบเทียบ 401 และ 502



( ภาพที่ 19 กราฟเปรียบเทียบ 401 และ 502 )

## 10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.	เนื่องจากเป็นสินค้าใหม่ทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้า	สินค้าเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ ยาก เพราะลูกค้าเคยชินกับการรับประทานไส้ กรอกทั่วไปตามท้องตลาด	นำสินค้าไปให้ลูกค้าลอง ชิมและมีการตั้ง เพจ Facebook เพื่อให้สินค้า เป็นที่รู้จักและลูกค้าเข้าถึงสินค้าได้ง่าย
2.	สภาพอากาศ	บางวันไม่มีแดด ทำให้ไส้กรอกไม่แห้ง	เพิ่มเวลาการตากให้นานกว่าเดิม
3.	สถานการณ์โควิด 19	เนื่องจากสถานการณ์โควิดทำให้ไม่สามารถนัดรับในจุดเดียว	เพื่อลดความเสี่ยงในการเพื่อซื้อ เราจึงออกส่งตามที่ลูกค้าอยู่ในแต่ละจุด
4.	ราคาเห็ดในแต่ช่วงฤดูกาลไม่คงที่	ต้นทุนของสินค้าเพิ่มขึ้นจากเดิม อาจทำให้ผลกำไรลดลง	ไปซื้อแต่ละครั้งต้องซื้อเป็นจำนวนมากเพื่อให้ ราคาที่ถูกลง

( ตารางที่ 32 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง )

## ภาคผนวก

## ภาคผนวกและเอกสารแนบ

## 1. ภาพประกอบการดำเนินงาน ( รายสัปดาห์ )

ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 1-2

1. โป้ตทขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว
2. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่องหน้าก่อนผลิต
3. นำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่
4. ทดสอบรสชาติที่ลูกค้าพึงพอใจ โดยการให้ลูกค้าชิม
5. นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า
6. จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่ใกล้เคียง ที่ต้นทุนถูกกว่า
7. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
8. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
9. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย = 3,312 บาท



### ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 3

1. โป้ตหขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว
2. โป้ตหขายสินค้าหน้าเพจหลัก
3. นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า
4. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่งหน้าก่อนผลิต
5. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
6. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
7. แพ้คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
8. สรุปยอดในการขายแต่สัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย = 2,139 บาท





#### ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 4

1. โป้ตทขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
2. โป้ตทขายสินค้าหน้าเพจหลัก
3. นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า
4. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
5. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
6. แพ้คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
7. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย = 2,415 บาท



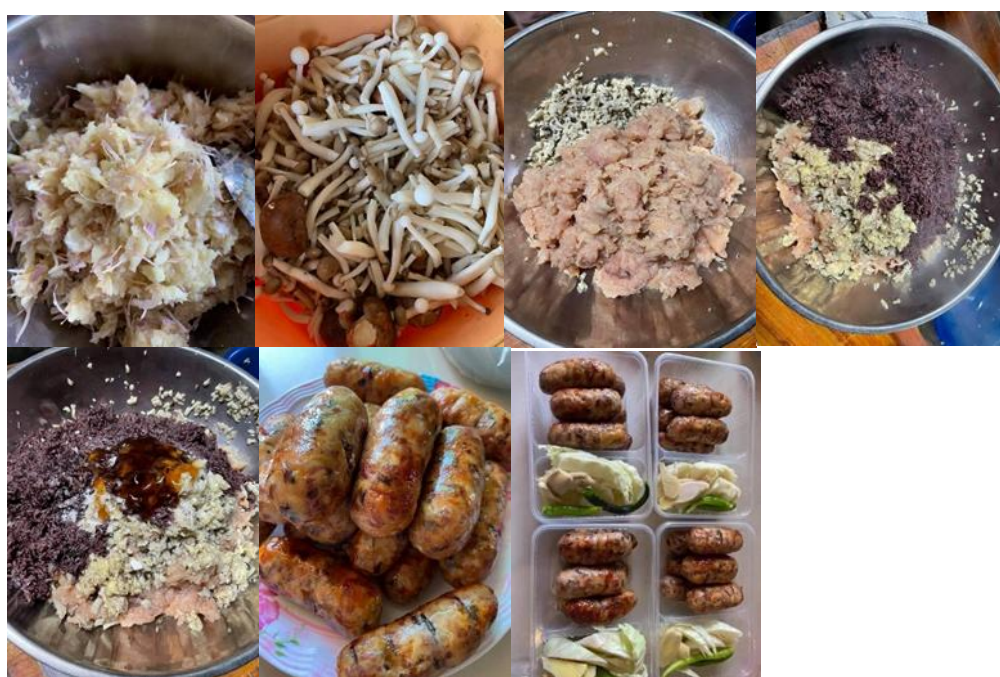
### ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 5

1. โป้ตทขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
2. โป้ตทขายสินค้าหน้าเพจหลัก
3. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
4. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
5. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
6. แพ้คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
7. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันจันทร์และวันอังคาร ยอดขาย = 2,622 บาท



## ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 6

1. โป้ตทขาย สินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
2. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
3. หากกลุ่มลูกค้าใหม่ๆเพิ่มเติม
4. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อท ากการผลิต
5. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
6. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
7. ประชุมแลกเปลี่ยนความคิด
8. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันเสาร์ วันอังคาร ยอดขาย = 2,760 บาท



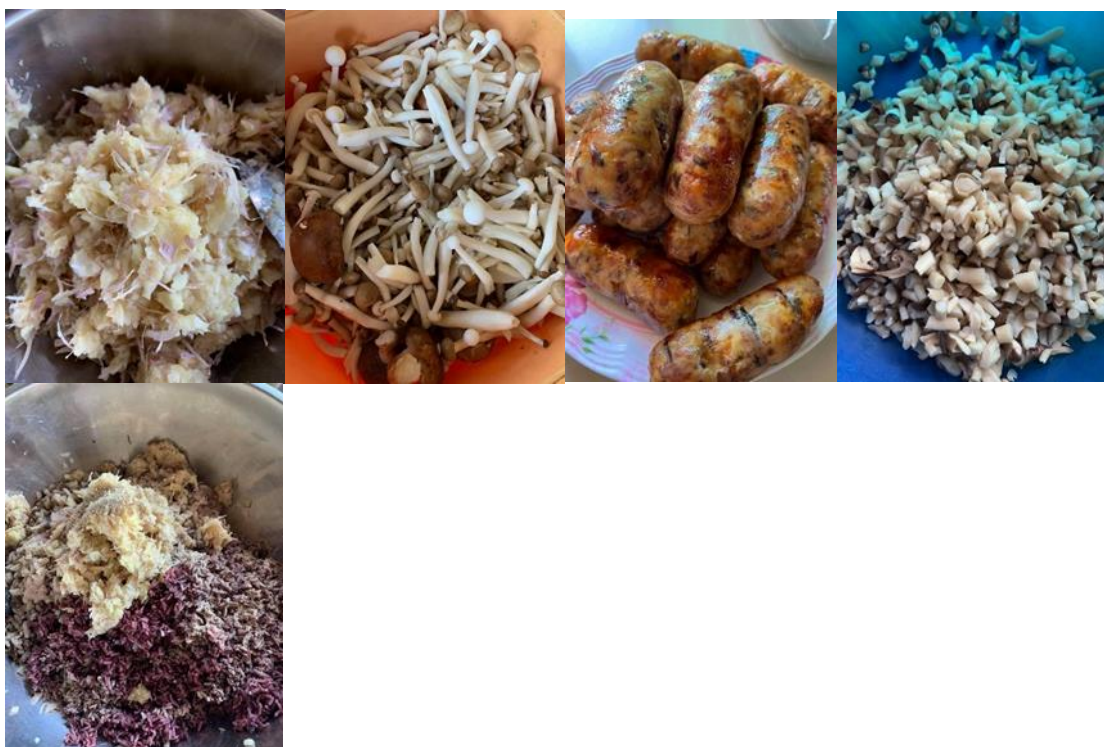
### ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 7

1. โป้ททขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
2. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
3. จัดหาวัตถุดิบ เพื่ออาการผลิต
4. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
5. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
6. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย =3,036 บาท



### ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 8

- 1.โพสต์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
- 2.เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
- 3.หากลุ่มลูกค้าใหม่ๆเพิ่มเติม
- 4.จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
- 5.ผลิตสินค้าตามออเดอร์
- 6.แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
- 7.สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย = 3,243 บาท



### ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 9

1. โป้ตทขายสินค้าผ่านหน้า Facebook
2. โป้ตทขายสินค้าหน้าเพจหลัก
3. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
4. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
5. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
6. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
7. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคาร ยอดขาย = 3,519 บาท



### ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 10

- 1.โพสต์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
- 2.เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
- 3.จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
- 4.ทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์
- 5.จัดส่งให้กับลูกค้า
- 6.จัดส่งสินค้าให้กับร้านที่ร่วมสร้างเครือข่าย
- 7.สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันจันทร์และวันพุธ ยอดขาย = 3,657 บาท



## ผลการเรียนรู้โดยภาพรวม

### รายงานการวิเคราะห์องค์ความรู้ ธุรกิจ ไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่

#### 1. องค์ความรู้ที่ 1

##### 1.1 ประเด็นความรู้

การสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ สามารถสร้างได้ดังนี้

- ด้านรสชาติ
- ด้านส่วนผสม
- ด้านวัตถุดิบ
- ด้านบรรจุภัณฑ์

##### 1.2 ที่มาของความคิด

###### 1.2.1 การวางแผน

1.การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ ที่มีอยู่แล้วในท้องตลาดทั่วไปมีลักษณะอย่างไร แล้วนำ ข้อมูลที่ได้มาพัฒนาสินค้าให้แตกต่างและแปลกใหม่

2.ทำไม้กรอกที่มาจากเห็ด 4 อย่าง ข้าวไรซ์เบอร์รี่ และวัตถุดิบที่มี รสชาติที่ปรุงขึ้นเองจะมีรสชาติ ในทางรสออริจินอล ซึ่งจะแตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป เป็นอาหารสำหรับคนที่ต้องการเพิ่มโปรตีนให้กับร่างกาย

3.การเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมกับสินค้า ทั้งในด้านราคาและปริมาณที่แตกต่างจาก ท้องตลาดทั่วไป

1.2.2 การดำเนินงาน เลือกใช้เห็ดและข้าวไรซ์เบอร์รี่ที่มีความสดใหม่ สะอาด และปลอดภัย เพื่อการผลิตไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ที่มีคุณภาพต่อผู้บริโภค

###### 1.2.3 การเปรียบเทียบ

1.การนำเอาเห็ดและข้าวไรซ์เบอร์รี่มาทำไม้กรอก ซึ่งมีประโยชน์แตกต่างจากไม้กรอกทั่วไปในท้องตลาด

2.สินค้าสามารถบริโภคได้ทั้งกลุ่มคนที่รักสุขภาพ กลุ่มคนที่มีโรคประจำตัว และบุคคลทั่วไป ซึ่งสามารถขยายฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น



## 2. องค์ความรู้ที่ 2

### 2.1 มีประเด็นความรู้

การลดต้นทุนการผลิต และจัดหาวัตถุดิบมาทดแทนได้ดังนี้

1.สำรวจร้านวัตถุดิบที่ต้องการทำการเปรียบเทียบราคาและคุณภาพ เลือกวัตถุดิบที่ราคาต่ำ และมี คุณภาพ

2.สินค้าบางอย่างที่สามารถ stock ได้ซื้อมาตุนไว้ได้เพียงพอ เพื่อไม่ให้เกินความต้องการในการใช้ วัตถุดิบ

3.ในกรณีที่วัตถุดิบหลักขาดแคลน คิดหาวัตถุดิบที่มีความคล้ายกันและราคาไม่สูง

### 2.2 ที่มาของความคิด

2.2.1 การวางแผน สำรวจวัตถุดิบ ราคา แหล่งวัตถุดิบที่ต้องการที่มีราคาต่ำและคุณภาพดี เพื่อช่วยลดต้นทุนการผลิต ของไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่

2.2.2 การดำเนินงาน สำรวจว่ามีวัตถุดิบไหนที่สามารถทดแทนได้ทำการหาร้านที่จำหน่าย วัตถุดิบที่ต้องการ จากนั้นนำมาเปรียบเทียบ โดยจะเน้นไปที่ราคาและคุณภาพ และจัดซื้อสินค้าที่ สามารถ stock ได้เพื่อลดต้นทุนการผลิต

### 2.2.3 การเปรียบเทียบ

1.การซื้อวัตถุดิบที่ละจำนวนมากๆ จะช่วยลดต้นทุนการผลิตในครั้งต่อไป

2.การเลือกซื้อวัตถุดิบจากร้านต่างๆ ต้องคำนึงถึงราคาและคุณภาพ เพื่อที่จะลดต้นทุนและได้ วัตถุดิบ ที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของเรา

2.2.4 การดำเนินแก้ไข/ปรับปรุง ทำการตัดสินใจในการเลือกซื้อวัตถุดิบที่ตรงตามความ ต้องการ มีราคาและคุณภาพที่เหมาะสม จากการสำรวจหลายๆร้าน โดยเลือกร้านที่มีราคาถูกและ คุณภาพดีเป็นร้านประจำ และร้านสำรองที่มีราคาต่ำและคุณภาพใกล้เคียง เพื่อลดความเสี่ยงในการ ขาดแคลนของวัตถุดิบ

### 3. องค์กรความที่ 3

#### 3.1 ประเด็นความรู้

การเสนอสินค้าเพื่อฝากจำหน่ายตามร้านอาหาร

1. ค้นหาร้านที่สนใจและเหมาะกับสินค้า โดยคำนึงถึงกลุ่มเป้าหมายของสินค้า

2. ร้านอาหารจะต้องไม่มีสินค้าที่เหมือนหรือคล้ายกัน

#### 3.2 ที่มาของความคิด

##### 3.2.1 การวางแผน

1. ทหาร้านอาหารเป้าหมายที่จะนำสินค้าไปเสนอ จำนวน 3 ร้าน และร้านอาหารเกี่ยวกับสุขภาพ 2 ร้าน

2. เตรียมข้อมูลของสินค้าและความพร้อมก่อนที่จะเข้าไปนำเสนอ ใช้คำพูดที่สื่อสารได้ชัดเจน

3.2.2 การดำเนินงาน การเข้าไปนำเสนอสินค้ากับทางร้านต่างๆ โดยบอกถึงความแตกต่าง เรื่องของรสชาติ กลิ่น ราคาไส้กรอกหัดข้าวไรซ์เบอร์รี่กล่องละ 69 บาท มีขาย 2 แบบ คือแบบสดและแบบพร้อมทาน เพื่อให้ผู้ประกอบการได้รับทราบถึงตัวสินค้า

##### 3.2.3 การเปรียบเทียบ

1. ในแต่ละร้านที่นำสินค้าไปเสนอแต่ละร้านที่มีความแตกต่างกันออกไป ซึ่งจะมีร้านที่รับฝากอยู่ 2 ร้าน คือ ร้านเนือย่าง , ร้านขายของชำ มีการนำสินค้าไปวางจำหน่ายได้ ส่วนร้านที่ไม่สามารถนำไปฝากได้คือ ร้านกวยเตี๋ยวเรือ , ร้านกระเพราถาด ที่ทางร้านมีสินค้าของร้านอยู่ แล้ว บางร้านไม่สามารถฝากได้ เพราะขายผ่านทาง Grap Food , Foodpanda มากกว่าหน้าร้าน จึงทำให้ไม่ค่อยมีลูกค้ามาทานที่ร้านอาจเสี่ยงต่อการรับฝากสินค้า

## 4. องค์ความรู้ที่ 4

### 4.1 ประเด็นความรู้

การมีส่วนร่วมของสมาชิกในการทำงาน

1. สร้างกลุ่มแชทเพื่อเป็นการติดต่อสื่อสารกับสมาชิกในกลุ่ม
2. มีการสอบถามและเปิดโอกาสให้สมาชิกทุกคนภายในกลุ่ม
3. สมาชิกทุกคนมีการร่วมตัดสินใจและแก้ไขปัญหาในการทำงานร่วมกัน

### 4.2 ที่มาของความคิด

#### 4.2.1 การวางแผน

1. มีการวางแผนการทำงานและแบ่งหน้าที่ของสมาชิกแต่ละคนให้ชัดเจน
2. สมาชิกทุกคนจะต้องมีความร่วมมือในการทำงาน
3. สมาชิกทุกคนมีโอกาสแสดงความคิดเห็นและตัดสินใจ

4.2.2 การดำเนินงาน การทำงานที่มีการวางแผนล่วงหน้า และแบ่งหน้าที่ในการทำงาน ซึ่งทุกคนมีส่วนร่วมในการทำงานทุกครั้ง มีการแสดงความคิดเห็นของทุกคน รวมทั้งการแก้ไขปัญหาในการดำเนินงานต่างๆ เพื่อให้สมาชิกทุกคน กล้าที่จะแสดงความคิดเห็น และกล้าไม่ตัดสินใจในการทำงาน

4.2.3 การเปรียบเทียบ ในการทำงานช่วงแรกๆ จะเป็นการทำงานที่ยังไม่มีระบบ ทำให้การทำงานไม่ได้เป็นไปตามที่คิดไว้ ต่างคนต่างทำงาน ในบางส่วนมากไป แต่หลังจากนั้นได้มีการวางแผนในการทำงาน ซึ่งจะแบ่งหน้าที่การทำงาน กันอย่างชัดเจนว่าคนไหนเหมาะกับงานไหน และวางคนให้เหมาะสมกับการทำงานนั้นๆ

4.2.4 การดำเนินแก้ไข/ปรับปรุง จากการทำที่ได้ให้สมาชิกทุกคนมีการแสดงความคิดเห็น ทำให้ได้ข้อมูลที่หลากหลายและมีความคิดที่แตกต่างกันออกไป จึงสรุปประเด็นที่ต้องการได้ยาก การแก้ไข คือนำเอาความคิดเห็นของทุกคนมารวมกัน วิเคราะห์ข้อมูลที่ถูกต้องและตรงกับข้อมูลที่เรา ต้องการพร้อมร่วมตัดสินใจร่วมกันว่าควรใช้ข้อมูลนี้หรือไม่

## ผลการเรียนรู้รายบุคคล

### เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

#### 1. นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล 610112356049

องค์ความรู้ที่ได้จากการทำธุรกิจจำลองนี้คือ ได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีม โดยมีการแบ่งหน้าที่กันและ ช่วยเหลือกัน และได้รู้จักการบริหารธุรกิจของตนเอง และยังได้เรียนรู้วิธีแก้ไขปัญหาาร่วมกันในเวลาทำธุรกิจของเรา มีปัญหาเกิดขึ้น

#### 2. นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง 610112356066

องค์ความรู้ที่ได้จากการทำธุรกิจ คือ เกี่ยวกับวิธีการผลิตมีปัญหาเรื่องรสชาติ ได้เปิดดูในยูทูปวิธีการ ปรุงรสให้กรอกว่าทำอย่างไรไม่ให้เปรี้ยว จนสุดท้ายได้ไปให้น้ำเพื่อนช่วยคิดค้นสูตรที่ทำให้ใส่กรอกรสชาติอร่อย ถูกปากลูกค้าแล้วไม่เปรี้ยวอีกด้วย ทำให้ใส่กรอกของเราไม่มีปัญหาเรื่องรสชาติอีกต่อไป

#### 3. นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธสน 6101123560

องค์ความรู้ที่ได้รับ คือ การทำงานเป็นทีม การแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจนในการทำงาน เช่น การติดต่อ และสื่อสารกับลูกค้า การส่งสินค้าให้กับลูกค้าตามที่นัดหมาย การโฆษณาสินค้าในออนไลน์ และการบอกเล่าสรรพคุณหรือจุดเด่นให้กับทางร้านที่จะวางขายให้รับรู้ว่าคุณภาพของเราไม่มีคุณภาพเพียงใด ทำให้ลูกค้าและร้านค้ายอมรับในสินค้าของเรา การแบ่งหน้าที่ของแต่ละคนและการให้ความร่วมมือกันในการทำงาน ทำให้เกิดความรวดเร็ว และประสบผลสำเร็จได้โดยง่าย

#### 4. นางสาวศิลิลักษณ์ สิทธิเทียมทอง 610112356086

องค์ความรู้ที่ได้จากการท างาน ด้านการบริหารเวลาในการทำงาน การวางแผนหลัก ก็จะมีประกอบด้วย เวลา สถานที่ ภาระงานการผลิตออกแบบกระบวนการผลิตโดยพิจารณาจากระยะเวลาการผลิตกำหนดเวลาในการทำงานในแต่ละสัปดาห์ว่ามีวันใดบ้างที่มีเวลาตรงกัน

-การวางแผน ก่อนที่จะทำการนัดหมายต้องสอบถามสมาชิกภายในกลุ่มก่อนว่ามีเวลาว่างในวันใดบ้าง จะ ทำอะไร ทำจำนวนเท่าใด ใช้เวลาในการทำงานประมาณเท่าไร ทำที่ไหน อย่างไร และนัดวันเวลา ที่ ชัดเจน เนื่องจากสมาชิกในกลุ่มมีเวลาว่างที่มาตรงกัน ในการที่จะมาทำงานให้พร้อมกันทุกคน จึงได้ วางแผน และน าแผนนั้นมาปฏิบัติใช้ มีการนัดหมายล่วงหน้า ตกลงกันว่า จะท ำไรบ้าง ใช้เวลา ประมาณเท่าไร แบ่ง หน้าที่การทำงานให้ชัดเจน เพื่อลดเวลาในการทำงานและให้งานเสร็จเร็วขึ้น

-การเปรียบเทียบจากการท างานในครั้งแรก ๆ เพื่อนมีเวลาว่างไม่ตรงกัน ส่งผลให้การทำงานล่าช้า และไม่มีประสิทธิภาพ แต่เมื่อมีการวางแผนและนำมาใช้ ทำให้สมาชิกทุกคนได้ทำงานร่วมกัน ลด เวลาในการ ท างาน และส่งผลให้งานเสร็จทันตามกำหนด

5. นางสาวอทิพร พิมอักษร 610112356092

องค์ความรู้ที่ได้จากการทำธุรกิจ คือ อันดับแรกคือต้องกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ว่ากลุ่มลูกค้าคุณเป็นใคร เพราะถ้ากำหนดกลุ่มลูกค้าที่ไม่ชัดเจน จะทำให้การเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและหาตลาดเป้าหมายมากขึ้น และได้ เรียนรู้การทำงานเป็นทีมและการทำให้ธุรกิจอยู่รอด

**เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง เรียงลำดับตามดังนี้**

1. นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล 610112356049
2. นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง 610112356066
3. นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธสน 6101123560
4. นางสาวศิลลักษณ์ สิทธิเทียมทอง 610112356086
5. นางสาวอทิพร พิมอักษร 610112356092

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล

รหัสประจำตัว

610112356049

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 11 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทดลองหาวิธีการทำไส้กรอก และโฆษณา สินค้าผ่านสื่อออนไลน์	จัดทำออเดอร์ตามที่ลูกค้าสั่ง และจัดส่งทันเวลาตามที่กำหนด	ทดลองหา วิธีการทำไส้กรอกเพื่อให้มี คุณภาพ จัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	จัดหาวัตถุดิบและ อุปกรณ์ และทำการ ผลิตสินค้าตามออเดอร์ ของลูกค้าและจัดส่งตาม เวลาและสถานที่ที่ลูกค้า นัดหมาย
<b>ผลการเรียนรู้</b> การเรียนรู้การทำไส้กรอกเห็ดให้มีรสชาติที่คงที่			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล

รหัสประจำตัว

61011235649

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 19 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทดลองหาวิธีการทำไส้กรอกเห็ดและโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้เร็วขึ้น	จัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งลูกค้าตามสถานที่และเวลาที่ลูกค้ากำหนด	ทดลองหาวิธีการทำไส้กรอกเห็ดเพื่อให้ได้รสชาติที่อร่อยเมื่อได้รสชาติที่อร่อยแล้วก็เปิดรับออเดอร์และจัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ เปิดรับออเดอร์และเลือกหาวัตถุดิบอุปกรณ์และจัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งพร้อมส่งตาม สถานที่และเวลาที่ลูกค้า กำหนด
<b>ผลการเรียนรู้</b> เรียนรู้การทำไส้กรอกเห็ดให้มีคุณภาพและรสชาติที่อร่อย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไล่กรอกเห็ดข้าวไรซ์รี่**

ชื่อ นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล

รหัสประจำตัว

61011235649

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 22 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำไล่กรอกเห็ดและ โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์	-จัดทำตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง และจัดส่งตาม สถานที่ที่ลูกค้านัดหมาย	-ผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพ และมีประโยชน์ต่อ ผู้บริโภค มากที่สุด -เปิดรับออเดอร์และ จัดทำตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง	-โฆษณาผ่านสื่อ ออนไลน์ เปิดรับออเดอร์และจัดทำ ตามออเดอร์พร้อมส่งตาม สถานที่ ที่ลูกค้ากำหนด
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีม และได้เรียนการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์รี่

ชื่อ นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล

รหัสประจำตัว

61011235649

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 28 ธันวาคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำไร่กรอกและโฆษณา สินค้าผ่านสื่อออนไลน์	จัดทำออเดอร์ตามที่ ลูกค้าสั่ง และจัดส่ง ทันเวลาตามที่กำหนด	ทำไร่กรอก เพื่อให้มี คุณภาพ จัดทำตามออ เดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	จัดหาวัตถุดิบและ อุปกรณ์ และทำการ ผลิต สินค้า ตามออเดอร์ ของ ลูกค้าและจัดส่งตาม เวลา และสถานที่ที่ลูกค้า นัด หมาย
<p><b>ผลการเรียนรู้</b></p> <p>รู้จักหาวิธีแก้ปัญหา โดยการนำเอาเห็ดชนิดอื่นมาทดแทนเห็ดที่เราไม่สามารถหาได้เพราะขาดตลาดและ ปรับปรุงรสชาติให้เข้ากัน</p>			
<p><b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b></p>			

(นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไล่กรอกเห็ดข้าวไรซ์รี่

ชื่อ นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล

รหัสประจำตัว61011235649

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 3 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
<ul style="list-style-type: none"> <li>- เตรียมวัตถุดิบและ ผลิตสินค้า</li> <li>- หาช่องทางการขาย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เปิดรับออเดอร์และ แชร์เพจลงfacebook ส่วนตัว</li> <li>- จัดส่งสินค้าให้ลูกค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตสินค้าตามออเดอร์ ที่ลูกค้าสั่ง</li> <li>- จัดส่งสินค้าตาม สถานที่ลูกค้านัด</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์แจ้งรายละเอียดสินค้าอย่าง ชัดเจน เพื่อให้ลูกค้า เลือกซื้อสินค้าได้อย่าง มั่นใจ</li> </ul>
<p><b>ผลการเรียนรู้</b></p> <p>เรียนรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าและจัดส่งสินค้าให้ทันตามออเดอร์ของลูกค้าและได้ทำการจัดส่งสินค้าตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะให้เสียลูกค้า</p>			
<p><b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b></p>			

(นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไล่กรอกเห็ดข้าวไรซ์รี่**

ชื่อ นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล

รหัสประจำตัว 61011235649

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 9 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
<ul style="list-style-type: none"> <li>- หาดอเตอร์</li> <li>- จัดเตรียมเลือกหาวัตถุดิบ</li> <li>- หาช่องทางการขาย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เปิดรับออเตอร์</li> <li>- ผลิตสินค้าตามออเตอร์</li> <li>- จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าตามเวลาที่กำหนด</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตสินค้าตามออเตอร์ที่ลูกค้าสั่ง</li> <li>- จัดส่งสินค้าตามสถานที่ลูกค้านัด</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์แจ้งรายละเอียดสินค้าอย่างชัดเจน เพื่อให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าได้อย่างมั่นใจ</li> </ul>
<p><b>ผลการเรียนรู้</b></p> <p>ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าให้ทันตามเวลาที่ลูกค้ากำหนด เพื่อเป็นการบริการลูกค้าที่ดี</p>			
<p><b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b></p>			

(นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไล่กรอกเห็ดข้าวไรซ์รี่**

ชื่อ นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล

รหัสประจำตัว 61011235649

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 16 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
โฆษณาเปิดรับออเดอร์ ผลิตสินค้าและจัดส่งให้ ลูกค้า	รับออเดอร์จากลูกค้า ผลิตสินค้าตามออเดอร์ จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าตาม เวลาที่กำหนด	เปิดรับออเดอร์จากลูกค้า ผลิตสินค้าตามออเดอร์ พร้อมส่งให้ลูกค้า	โฆษณาผ่านสื่อ ออนไลน์ เพื่อเปิดรับออ เดอร์ สินค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การวางแผนงานอย่างเป็นระบบ เพื่อให้เกิดปัญหาน้อยที่สุด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไล่กรอกเห็ดข้าวไรซ์รี่**

ชื่อ นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล

รหัสประจำตัว 61011235649

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 23 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
โฆษณาเปิดรับออเดอร์ ทำการผลิตและจัดส่ง	ทำการผลิตตามออเดอร์ ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งให้ ลูกค้าตามเวลาที่กำหนด	เปิดรับออเดอร์จาก ลูกค้า ทำการผลิตตามออ เดอร์ และจัดส่ง	โฆษณาผ่านสื่อ ออนไลน์ เพื่อเปิดรับออเดอร์สินค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การจัดสรรเวลาให้พอ ทำการผลิตให้ตรงกับเวลาที่กำหนด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์รี่

ชื่อ นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล

รหัสประจำตัว 61011235649

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กรอก เห็ด -ลงไปสอบถามร้านที่ เหลือ 3 ร้าน	บอกรายละเอียดสินค้า และจุดประสงค์ให้ทาง ร้านรับทราบ	-ทำการผลิตไม้กรอก และลงไปสอบถาม ร้านค้า 3 ร้าน	-ทำการผลิตไม้กรอก เห็ด เพื่อจัดส่งร้านค้าที่ รับ ฝากขาย
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้รู้ความคิดเห็นของผู้ประกอบร้านอื่น และได้เรียนรู้วิธีนำเสนอสินค้าให้ผู้ประกอบการอื่นด้วย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์รี่**

ชื่อ นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล

รหัสประจำตัว 61011235649

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กรอก เห็ด -ลงไปสอบถามร้านที่ เหลือ 3 ร้าน	บอกรายละเอียดสินค้า และจุดประสงค์ให้ทาง ร้านรับทราบ	-ทำการผลิตไม้กรอก และลงไปสอบถาม ร้านค้า 3 ร้าน	-ทำการผลิตไม้กรอก เห็ด เพื่อจัดส่งร้านค้าที่ รับ ฝากขาย
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้รู้ความคิดเห็นของผู้ประกอบร้านอื่น และได้เรียนรู้วิธีนำเสนอสินค้าให้ผู้ประกอบการอื่นด้วย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นายเกียรติศักดิ์ ตันติพลาผล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไล่กรอกเห็ดข้าวไรซ์รี่**

ชื่อ นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง

รหัสประจำตัว 610112356466

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 11 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-วางแผนการผลิตและมอบหมายงานให้ สมาชิกในกลุ่ม -คนขับรถพาซื้ออุปกรณ์ -ปรับปรุงรสชาติไล่กรอก	-เตรียมอุปกรณ์และส่วนผสมในการทำไล่กรอก และคิดหาวิธีการทำไล่กรอกเห็ดเพื่อสุขภาพ -โปรโมท สินค้าผ่านออนไลน์ เช่น facebook -รับออเดอร์ ผ่านทาง facebook แล้วผลิตสินค้า ตามออเดอร์ของลูกค้า	(1) จัดทำไล่กรอก จากหมูเป็นเห็ด เพื่อสุขภาพ (2) ไล่กรอกของ เรากินแล้วไม่ทำให้เกิดโรคเหมือนไล่ กรอกทั่วไป	ขายไล่กรอกเห็ดในราคากล่องละ 69 บาท
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้วิธีการทำไล่กรอกเห็ดด้วยการลองผิดลองถูกในเรื่องของส่วนผสมและรสชาติเพื่อให้สินค้าของเราผลิตออกมาให้ได้คุณภาพมากที่สุดทั้งเรื่องรสชาติและความสะอาด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อนางสาวณัฐยา รุ่งเรือง

สาขาวิชาการจัดการ

วันที่ 19 ธันวาคม 2563

รหัสประจำตัว 610112356066

หมู่ที่ 2

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-วางแผนการผลิตและมอบหมายงานให้ สมาชิกในกลุ่ม -คนขับรถพาซื้ออุปกรณ์ -ปรุงรสชาติไม้กรอก	-เตรียมอุปกรณ์และส่วนผสมในการท ไม้กรอกและคิดหาวิธีการทำไม้กรอกเห็ดเพื่อสุขภาพ -โปรโมท สินค้าผ่านออนไลน์ เช่นfacebook -รับออเดอร์ ผ่านทาง facebook แล้วผลิตสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า	(3) จัดท ไม้กรอก จากหมุเป็นเห็ด เพื่อสุขภาพ (4) ไม้กรอกเห็ดคน ท่านเจสามารถ ท่านได้	ขายไม้กรอกเห็ดในราคากล่องละ 69 บาท
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการทำไม้กรอกและได้ปรับสูตรจากไม้กรอกเห็ดทั่วไปให้เป็นไม้กรอกเจ พร้อมการปรับเปลี่ยนสูตรและเครื่องปรุงให้ดีขึ้นกว่าเดิม			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง

รหัสประจำตัว 610112356066

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 22 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ผลิตและจัดหาวัตถุดิบ	- ผลิตตามออเดอร์ ลูกค้า และได้มีการจัดหา วัตถุดิบเพื่อใช้ในการ ผลิต	-มีออเดอร์ตามลูกค้าสั่ง และจัดส่งให้ลูกค้าตาม สถานที่ -รสชาติเป็นไปตามที่คิด	-รสชาติเป็นไปตามที่คิด วางแผนไว้
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการท ไร่กรอก การโฆษณาสินค้า และบริการส่งตามสถานที่ต่างๆ			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง  
สาขาวิชาการจัดการ  
วันที่ 28 ธันวาคม 2563

รหัสประจำตัว 610112356066  
หมู่ที่ 2

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-วางแผนการผลิตและมอบหมายงานให้ สมาชิกในกลุ่ม -คนขับรถพาซื้ออุปกรณ์ -ปรับปรุงรสชาติไส้กรอก	-โปรโมท สินค้าผ่านออนไลน์ เช่น facebook -รับออเดอร์ ผ่านทาง facebook แล้วผลิตสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า	(5) จัดทำไส้กรอก จากหมูเป็นเห็ด เพื่อสุขภาพ (6) ไส้กรอกของ เรากินแล้วไม่ อ้วนเหมือนไส้กรอกทั่วไป	รับออเดอร์ก่อนที่จะผลิตผลิตเสร็จก็นำไป จัดส่งตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการการพูดการยอมรับความจริงเกี่ยวกับรสชาติของไส้กรอกและพร้อมที่จะรับฟังแล้วนำไปพัฒนาให้ดีขึ้น ทำให้เรามีความสามัคคี มีความร่วมมือกันเป็นอย่างดี มีความเสียสละ			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง)  
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง

รหัสประจำตัว 610112356066

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 3 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
- มัดใส่กรอก - จัดใส่กล่อง	- เปิดรับออร์เดอร์และ แชร์เพจลง facebook ส่วนตัว - จัดส่งสินค้าให้ลูกค้า	- ผลิตสินค้าตามออเดอร์ ที่ลูกค้าสั่ง - จัดส่งสินค้าตาม สถานที่ลูกค้านัด	- โฆษณาผ่านสื่อ ออนไลน์แจ้ง รายละเอียดสินค้าอย่าง ชัดเจน เพื่อให้ลูกค้า เลือกซื้อสินค้าได้อย่าง มั่นใจ
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
เรียนรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าและบริการ การใช้เวลาให้เป็นประโยชน์ สร้างรายได้ระหว่างเรียน			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง

รหัสประจำตัว 610112356066

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 9 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-วางแผนการผลิตและมอบหมายงานให้ สมาชิกในกลุ่ม -คนขับรถพาซื้ออุปกรณ์ -ปรุงรสชาติไส้กรอก	-โปรโมท สินค้าผ่านออนไลน์ เช่น facebook -รับออเดอร์ ผ่านทาง facebook แล้วผลิตสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า	(7) จัดทำไส้กรอก จากหมูเป็นเห็ด เพื่อสุขภาพ (8) ไส้กรอกของ เรากินแล้วไม่ อ้วนเหมือนไส้กรอกทั่วไป	รับออเดอร์ก่อนที่จะ ผลิตเสร็จก็นำไป จัดส่งตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการใช้เวลาในการผลิตน้อยลงวางแผนดีขึ้นกว่าครั้งที่ผ่านมา ได้รู้เกี่ยวกับการผลิตรับออเดอร์ การพูด การโฆษณา			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง

รหัสประจำตัว 610112356066

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 16 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-วางแผนการผลิตและมอบหมายงานให้ สมาชิกในกลุ่ม -ปรุงรสชาติไม้กรอก	-โปรโมท สินค้าผ่านออนไลน์ เช่น facebook -รับออเดอร์ ผ่านทาง facebook แล้วผลิตสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า	(9) จัดทำไม้กรอก จากหมูเป็นเห็ด เพื่อสุขภาพ (10) ไม้กรอกของเรากินแล้วไม่อ้วน ไม่เป็นโรคเหมือนไม้กรอก ทั่วไป	รับออเดอร์ก่อนที่จะ ผลิตผลิตเสร็จก็นำไป จัดส่งตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการท ำไม้กรอกและการรับออเดอร์การกำหนดเป้าหมายทำให้ได้ตามเป้าหมาย มี ความพยายามในการปฏิบัติงานให้เรียบร้อยไปตามเวลาที่กำหนด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง

รหัสประจำตัว 610112356066

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 23 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
- ผลิตไร่กรอกเห็ด - ซื้อวัตถุดิบ	- ผลิตสินค้าตามออเดอร์ ที่ลูกค้าได้สั่งซื้อ -เปิดรับออเดอร์และ แชร์ลงเพจ	-โปรโมทสินค้ารับออ เดอร์ผ่านทางเพจ Facebook อยู่เสมอ - จัดส่งตามสถานที่	-ปรับปรุงและพัฒนา สินค้าให้ดีขึ้นเรื่อยๆ เพิ่ม ให้ลูกค้าสนใจมาก ขึ้น
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการท าบัญชีงบ ก ำไรขาดทุนและการจัดการการแก้ไขปัญหาในกลุ่มธุรกิจของตัวเอง			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง  
สาขาวิชาการจัดการ  
วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2564

รหัสประจำตัว 610112356066  
หมู่ที่ 2

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
- เลือกร้านที่จะลง สอบถาม - ผลิตไส้กรอก	- ลงไปร้านเพื่อนำเสนอ สินค้า และ ฝากขาย ได้แก่ ร้านขายของชำ ร้านเนื้ออย่าง	- มีการทำงานที่ รวดเร็ว ขั้นรู้จักวางแผน ในการ ดำเนินงานดีขึ้น - มีการตอบรับจาก ร้านอาหาร 2 ร้าน คือ ร้านขายของชำและร้าน เนื้ออย่าง	- มีการผลิตและจัดส่ง ตามร้านที่ฝากขาย - ทำป้ายเพื่อให้สินค้า ของเราเป็นที่สะดุดตา กับผู้ที่พบเจอสินค้าใน ร้านฝากขาย
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการพูดคุยกับผู้ประกอบการร้านอาหารในการไปลงพื้นที่ในครั้งนี้ ทำให้เราได้รับ ข้อมูลบางอย่าง เพิ่มเติมเกี่ยวกับการปรุงอาหารและการฝากขาย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง )  
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง  
สาขาวิชาการจัดการ  
วันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2564

รหัสประจำตัว 610112356066  
หมู่ที่ 2

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
- เลือกร้านที่จะลง สอบถาม - ผลิตไส้กรอก	- ลงไปร้านเพื่อนำเสนอ สินค้า และ ฝากขาย ได้แก่ ร้านขายของชำ ร้านเนื้ออย่าง	- มีการทำงานที่ รวดเร็ว ขั้นรู้จักวางแผน ในการ ดำเนินงานดีขึ้น - มีการตอบรับจาก ร้านอาหาร 2 ร้าน คือ ร้านขายของชำและร้าน เนื้ออย่าง	- มีการผลิตและจัดส่ง ตามร้านที่ฝากขาย - ทำป้ายเพื่อให้สินค้า ของเราเป็นที่สะดุดตา กับผู้พบเจอสินค้าใน ร้านฝากขาย
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการท างานร่วมกันอย่างมีระบบ แล้วยังได้เรียนรู้เกี่ยวกับการปรับปรุงเรื่องของรสชาติ อาหาร และการพูดกับผู้ประกอบการร้านอาหาร			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวณัฐยา รุ่งเรือง )  
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธิสน

รหัสประจำตัว 610112356078

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 11 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิตสินค้า และโปรโมทผ่านช่องทาง ออนไลน์ ผลิต และจัดส่งสินค้า	ผลิตตามออเดอร์ที่ลูกค้า สั่งและจัดส่งตรงเวลา ตามที่ได้นัดหมาย	-มีออเดอร์จากลูกค้า เข้า มาได้เรื่อยๆ ผลการตอบรับ ดี	-รสชาติของสินค้า เป็นไปตามความต้องการ
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ถึงการวางแผน การท างานร่วมกันเป็นทีม และได้เรียนรู้ วิธีการผลิต สินค้า การขายสินค้าในช่องทางออนไลน์ การได้ เรียน รู้ถึงปัญหา ต่างๆในการผลิต วิธีการแก้ปัญหา เฉพาะหน้า ได้อย่างรวดเร็ว			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางฟ้ารุ่ง สุทธิสน )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธิสน

รหัสประจำตัว 610112356078

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 19 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทดลองหาวิธีการทำไส้กรอกเห็ดและโฆษณาผ่าน สื่อออนไลน์ เพื่อให้เข้าถึง กลุ่มลูกค้าได้เร็วขึ้น	จัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้า สั่งและจัดส่งลูกค้าตาม สถานที่และเวลาที่ลูกค้า กำหนด	ทดลองหาวิธีการทำไส้กรอกเห็ดเพื่อให้ได้รสชาติที่อร่อยเมื่อได้รสชาติที่อร่อยแล้วก็เปิดรับออเดอร์และจัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ เปิดรับออเดอร์และเลือก หาวัตถุดิบอุปกรณ์ และ จัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้า สั่งพร้อมส่งตาม สถานที่ และเวลาที่ลูกค้า กำหนด
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
เรียนรู้การทำงานเป็นกลุ่ม การรู้จักการแก้ไขปัญหาต่างๆ ภายในกลุ่ม			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางฟ้ารุ่ง สุทธิสน )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธสน

รหัสประจำตัว 610112356078

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 22 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทดลองหาวิธีเก็บรักษา วัตถุดิบให้สามารถเก็บไว้ ได้ นาน	จัดทำตามออเดอร์ที่ ลูกค้า สั่งและจัดส่งลูกค้า ตาม สถานที่และเวลาที่ นัด หมายถึงลูกค้า	ทดลองหาวิธีการทำไส้ กรอกเห็ดเพื่อให้ได้ รสชาติที่อร่อยเมื่อได้ รสชาติที่อร่อยแล้วก็ เปิดรับออเดอร์และ จัดทำตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง	โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ เปิดรับออเดอร์และ เลือก หาวัตถุดิบอุปกรณ์ และ จัดทำตามออเดอร์ที่ ลูกค้า สั่งพร้อมส่งตาม สถานที่ และเวลาที่นัด หมายกับ ลูกค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
เรียนรู้การทำงานเป็นกลุ่ม การรู้จักการแก้ไขปัญหาต่างๆ ภายในกลุ่ม			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางฟ้ารุ่ง สุทธสน )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธรสน

รหัสประจำตัว 610112356078

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 28 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ศึกษาค้นหาวิธีเก็บรักษา ไส้ กรอกให้สามารถเก็บ ไว้ได้ นาน	เปิดรับออเดอร์ส่งตาม เวลาที่กำหนด	ศึกษาวิธีการเก็บรักษาไส้ กรอกให้สามารถเก็บไว้ได้ นาน เปิดรับออเดอร์และ แจ้งเวลาจัดส่งที่ชัดเจน เพื่อให้ลูกค้าได้รับรู้	โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ แจ้งรายละเอียดสินค้า อย่างชัดเจน เพื่อให้ลูกค้า เลือกซื้อสินค้าได้อย่าง มั่นใจ
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
เรียนรู้วิธีการโฆษณาผ่านออนไลน์ การรับออเดอร์ การสนทนากับลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางฟ้ารุ่ง สุทธรสน )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธสน

รหัสประจำตัว 610112356078

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 3 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
<ul style="list-style-type: none"> <li>- เตรียมวัตถุดิบและผลิตสินค้า</li> <li>- หาช่องทางการขาย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เปิดรับออเดอร์และแชร์ เพลงลงfacebook ส่วนตัว</li> <li>- จัดส่งสินค้าให้ลูกค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง</li> <li>- จัดส่งสินค้าตามสถานที่ ลูกค้านัด</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ แจงรายละเอียดสินค้าอย่างชัดเจน เพื่อให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าได้อย่างมั่นใจ</li> <li>- ขายไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ ใน ราคา กล่องละ 69 บาท</li> </ul>
<b>ผลการเรียนรู้</b> เรียนรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าและจัดส่งสินค้าให้ทันตามออเดอร์ของลูกค้าและได้ทำการจัดส่งสินค้าตามสถานที่ ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะให้เสียลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางฟ้ารุ่ง สุทธสน )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไล่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธสน

รหัสประจำตัว 610112356078

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 9 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ผลิตไล่กรอกเห็ด จัดส่ง สินค้า	- ผลิตไล่กรอกเห็ดให้ได้ ทันตามออเดอร์ลูกค้า - โพรโมทสินค้าผ่าน Facebook ของตัวเอง - จัดส่งให้ทันตามเวลาที่ ลูกค้านัดหมาย	- โพรโมทสินค้าให้เป็นที่ รู้จักมากขึ้นทำให้ลูกค้า เข้ามาซื้อสินค้าของเรา	-ขายไล่กรอกเห็ดข้าวไรซ์ เบอร์รี่ได้ตามยอดที่ กำหนด -ขายไล่กรอกเห็ดเข้าไร เบอร์รี่กล่องละ 69 บาท
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
เรียนรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าและจัดส่งสินค้าให้ทันตามออเดอร์ลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางฟ้ารุ่ง สุทธสน )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธสน

รหัสประจำตัว 610112356078

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 16 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ผลิตสินค้าและโปรโมชัน สินค้าผ่านทางเพจ Facebook -นำสินค้ากลับไปขายที่ บ้าน	-ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง -จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าถึง หน้าบ้าน	-ผลิตสินค้าให้ได้สินค้าที่มี คุณภาพและมีรสชาติที่ดี สินค้าผ่านทาง Facebook -จัดส่งสินค้าให้ถึงลูกค้าถึง มือลูกค้าถึงหน้าบ้าน	-โฆษณาผ่านทางเพจ Facebook ใจีร์บอ เตอร์ทางออนไลน์มีการ บริการจัดส่งฟรีในตัว เมืองบุรีรัมย์และมีการ จัดส่งถึงหน้าบ้าน
<b>ผลการเรียนรู้</b> มีหน้าที่ในการผลิตสินค้าและจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าตามที่นัดหมาย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางฟ้ารุ่ง สุทธสน )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธรสน

รหัสประจำตัว 610112356078

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 23 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ผลิตไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่และซื้อวัตถุดิบ	สินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าได้สั่งซื้อเปิดรับออเดอร์และแชร์ลง Facebook	Promote สินค้าผ่านทางเพจ Facebook อยู่เสมอจะส่งตามสถานที่	ปรับปรุงและพัฒนาสินค้าให้ดีขึ้นเรื่อยๆเพื่อให้ลูกค้าสนใจมากขึ้น
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้การทำไม้กรอกและการปรุงรสชาติที่ดี			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางฟ้ารุ่ง สุทธรสน )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธสน  
สาขาวิชาการจัดการ  
วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2564

รหัสประจำตัว 610112356078  
หมู่ที่ 2

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กรอกและหาซื้อร้านที่ลงไป สอบถามในการจำหน่ายไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ -ควรศึกษาเส้นทางของแต่ละร้านก่อนจะไปลงพื้นที่	ลงไปร้านเพื่อเสนอไม้กรอก 2 ร้านได้แก่ ร้านขายของชำและร้านเนื้อย่าง เพื่อที่จะบอกข้อมูลและรายละเอียดของสินค้าให้ผู้ประกอบการรับทราบ	-การทำงานที่สะดวกเพราะมีการวางแผนล่วงหน้า -มีการตอบรับการจำหน่ายไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ทั้ง 2 ร้าน ร้านขายของชำและร้านเนื้อย่าง	-ทำการผลิตและจัดส่งสินค้าให้แก่ร้านที่รับฝาก -ทำป้ายโฆษณาสำหรับการวางจำหน่ายให้ดูน่าสนใจ
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การขายออนไลน์ การสื่อสารและนำสินค้าและติดต่อร้านค้าเพื่อทำการฝากขาย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางฟ้ารุ่ง สุทธสน )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง สุทธสน

รหัสประจำตัว 610112356078

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ผลิตไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่และซื้อวัตถุดิบ	-ผลิตสินค้าและจัดส่งตามร้านฝากขาย -เปิดรับออเดอร์และแชร์ลง Facebook	-ส่งสินค้าไปยังร้านฝากขาย -Promote สินค้ารับออเดอร์ผ่านทางเพจ Facebook อยู่เสมอ	-ปรับปรุงและพัฒนาสินค้าให้ดีขึ้นเรื่อยๆ ให้ลูกค้าสนใจมากขึ้น
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้และติดต่อสื่อสารกับเจ้าของร้านในการขายสินค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางฟ้ารุ่ง สุทธสน )  
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง

รหัสประจำตัว 610112356086

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 11 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ผลิตและจัดหาวัตถุดิบ	-ผลิตตามออเดอร์ลูกค้า และได้มีการจัดหา วัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต	-มีออเดอร์ตามลูกค้าสั่ง และจัดส่งให้ลูกค้าตาม สถานที่	-รสชาติเป็นไปตามที่คิด และวางแผนไว้
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้มีการเรียนรู้ในการทำไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่และรู้จักการแก้ไขปัญหาในกลุ่มตัวเองทำไม้กรอกให้ได้ มาตรฐานและทันต่อความต้องการของลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง

รหัสประจำตัว 610112356086

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 19 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ผลิตไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ขายทางออนไลน์และลงพื้นที่ขายในตลาดไนท์บาร์ซ่า	-ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งแล้วจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่มาสั่งตามออเดอร์และนำสินค้าลงขายสู่ตลาด	-ผลิตสินค้าให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพและทำการขายลงสู่ตลาดไนท์บาร์ซ่าและผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	-ขายสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและทำการผลิตสินค้านำสินค้าไปขายที่ตลาดไนท์บาร์ซ่าตลาดคลองถมในเมืองบุรีรัมย์
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
มีหน้าที่ในการรับออเดอร์ยอดขายแต่ละสัปดาห์ทำให้รู้ว่าขายส่วนใหญ่เน้นมาจากการขายออนไลน์และเราสามารถผลิตสินค้าในปริมาณตามที่ลูกค้าสั่งมาเพื่อที่จะไม่เสียต้นทุนเพิ่มเมื่อเราผลิตสินค้าแล้วขายไม่หมด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง

รหัสประจำตัว 610112356086

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 22 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำไร่กรอกเห็ดและ โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์	-จัดทำตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่งและจัดส่งตาม สถานที่ที่ลูกค้านัดหมาย	-ผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพ และมีประโยชน์ต่อ ผู้บริโภคมากที่สุด - เปิดรับออเดอร์และจัดทำ ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	-โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ เปิดรับออเดอร์และจัดทำ ตามออเดอร์พร้อมส่งตาม สถานที่ที่ลูกค้ากำหนด
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีมและได้เรียนรู้การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง

รหัสประจำตัว 610112356086

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 28 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-จัดหาวัตถุดิบและผลิตไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่เจอคู	-ผลิตตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและได้จัดส่งสินค้าตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมาย -Promote สินค้าผ่าน Facebook	-ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจะได้นั้นต่อความต้องการของลูกค้า	-ขายหมดขายไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่จนหมดตามที่เราผลิต -ขายไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ในราคาล่องละ 69 บาท
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ในด้านการผลิตสินค้าให้ทันตามออเดอร์ลูกค้าเพื่อที่จะไม่ได้เสียต้นทุนเพิ่มเมื่อเราผลิตสินค้าและขายสินค้าหมดและได้ทำการจัดส่งสินค้าตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะไม่ให้เสียลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง

รหัสประจำตัว 610112356086

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 3 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ผลิตสินค้าและปรุงรส	-เปิดรับออเดอร์และ แชร์เพจลง Facebook ส่วนตัว -จัดส่งสินค้าให้ ลูกค้า	-ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง -จัดส่งสินค้าตามสถานที่ ที่ลูกค้านัดรับ	-โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ แจ้งรายละเอียดสินค้า อย่างชัดเจนเพื่อให้ลูกค้า เลือกซื้อสินค้าได้อย่าง มั่นใจ
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
-เรียนรู้ในด้านการผลิตสินค้าให้ทันเวลาที่ลูกค้านัดผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่สั่งเพื่อที่จะไม่ได้เสียต้นทุนเพิ่มเมื่อ เราผลิตสินค้าและขายสินค้าหมด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง

รหัสประจำตัว 610112356086

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 9 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ผลิตไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่จัดส่งสินค้า	-ผลิตไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ให้ได้ทันตามออเดอร์ลูกค้า -Promote สินค้าผ่าน Facebook ของตัวเอง -จัดส่งให้ทันตามเวลาที่ลูกค้านัดหมาย	-Promote สินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นทำให้ลูกค้าเข้ามาซื้อสินค้าของเรา	-ขายไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ได้ตามยอดที่เรากำหนด -ขายไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ในราคาถ่วงละ 69 บาท
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
-ได้เรียนรู้ในด้านการผลิตไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่และได้มีการแบ่งเวลาหรือจัดสรรการทำงานในกลุ่มเป็นอย่างดีเพื่อที่จะได้ใช้เวลาที่เหลือในการทำไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่มาจัดใส่กล่องและนำส่งให้ลูกค้าทันเวลา			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง

รหัสประจำตัว 610112356086

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 16 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-จัดหาวัตถุดิบและผลิตไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่	-ผลิตตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและได้จัดส่งสินค้าส่งตามสถานที่ต่างๆ	-ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจะได้นั้นต่อความต้องการของลูกค้า	-ขายไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่จนหมดตามที่เราผลิต
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้ในด้านการผลิตสินค้าให้ทันตามออเดอร์ลูกค้าเพื่อที่จะไม่ได้เสียต้นทุนเพิ่มเมื่อเราผลิตสินค้าและขายสินค้าจนหมด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง

รหัสประจำตัว 610112356086

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 23 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ผลิตไม้กรอกเห็ดและซื้อ วัตถุดิบ	-ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าได้สั่งซื้อ -เปิดรับออเดอร์และ แชร์ลงเพจ	-Promoteสินค้ารับออ เดอร์ผ่านทาง Facebookอยู่เสมอ - จัดส่งตามสถานที่	-ปรับปรุงและพัฒนา สินค้าให้ดีขึ้นเรื่อยๆ เพื่อให้ลูกค้าสนใจมากขึ้น
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ในการทำงานกลุ่มและปรับปรุงพัฒนาไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ให้มีคุณภาพมากขึ้น			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง

รหัสประจำตัว 610112356086

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ผลิตไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่และซื้อวัตถุดิบ	-เปิดรับออเดอร์และแชร์เพจ Facebook ของตัวเอง -จัดส่งให้ทันตามเวลาที่ลูกค้านัดหมาย	-Promote สินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น -จัดส่งสินค้าตามที่ลูกค้านัด	-ขายไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่แบบสดและแบบอย่าง -ขายไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ในราคากล่องละ 69 บาท
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้มีการเรียนรู้ด้านการผลิตสินค้าให้ทันเวลาที่ลูกค้ากำหนดและจัดส่งตามที่นัดได้เรียนรู้ในเรื่องของต้นทุนการผลิตในแต่ละครั้ง			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง

รหัสประจำตัว 610112356086

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-นำสินค้าไปส่งหรือติดต่อ ร้านอาหารที่จะนำสินค้า จำหน่าย -ศึกษาหาข้อมูลในแต่ละ ร้าน	-นำไร่กรอกไปส่งที่ ร้านอาหาร ร้านเนื้อย่าง และร้านขายของชำ แนะนำสินค้าและบอก รายละเอียดต่างๆให้กับ ผู้ประกอบการ	-มีการวางแผนในกลุ่ม ก่อนที่จะไปส่งที่ ร้านอาหารและส่งให้กับ ลูกค้า	-ทำการผลิตสินค้าตามออ เดอร์ขายไร่กรอกเห็ดเข้า ไรเบอร์รี่ราคากล่องละ 69 บาท
<b>ผลการเรียนรู้</b> -ได้เรียนรู้ในการแนะนำสินค้าให้กับผู้ประกอบการและบอกรายละเอียดต่างๆของไร่กรอกเห็ดข้าวไรเบอร์รี่จึง ทำให้ผู้ประกอบการนำสินค้าส่ง			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวศิริลักษณ์ สิทธิเทียมทอง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวอทิพร พิมอักษร

รหัสประจำตัว 610112356092

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 11 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-จัดหาวัตถุดิบในการทำ ไร่กรอก -ทดลองผลิตสินค้า -หาช่องทางการตลาด	-เตรียมอุปกรณ์และผลิต สินค้า -Promote สินค้าใน Facebook และเพ	-ทดลองหาวิธีการทำไร่ กรอกเพื่อให้มีคุณภาพ จัดทำตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง	-ทำการขายสินค้าตามออ เดอร์ของลูกค้าและส่ง สินค้าตามที่นัดหมายของ ลูกค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
มีหน้าที่ในการรับออเดอร์สินค้าจากลูกค้าทำให้รู้ว่าการโพสต์การโฆษณาสินค้าที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าอาจจะยัง เข้าถึงไม่ได้มากพอสมควรแล้วการรับออเดอร์แต่ละครั้งทำให้การผลิตแต่ละครั้งไม่คงที่			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวอทิพร พิมอักษร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวอทิพร พิมอักษร

รหัสประจำตัว 610112356092

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 19 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
<p>-คิดสูตรในการทำไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่</p> <p>-จัดหาวัตถุดิบในการทำไม้กรอกและส่วนผสมของไม้กรอกข้าวไรซ์เบอร์รี่</p> <p>-ทดลองผลิตสินค้า</p> <p>-หาช่องทางการตลาด</p>	<p>-เตรียมอุปกรณ์และผลิตสินค้า</p> <p>-Promote สินค้าใน Facebook และเพจ</p>	<p>- ทดลองหาวิธีทำไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ให้มีคุณภาพ</p> <p>-ทำไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ 100% ทำให้ยังไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากพอสมควร</p>	<p>-ทำการขายสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้าที่สั่งมา</p> <p>ขายผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook และทางเพจ</p>
<p><b>ผลการเรียนรู้</b></p> <p>ได้เรียนรู้การทำไม้กรอกและรู้ว่าส่วนผสมของไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่มีหลากหลายและฉันมีหน้าที่ในการเปิดรับออเดอร์สินค้าจากลูกค้าทำให้รู้ว่าการโพสต์การโฆษณาสินค้าที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าอาจจะยังเข้าถึงไม่ได้มากพอสมควรเพราะต้องเน้นไปทางคนรักสุขภาพแล้วการรับออเดอร์แต่ละครั้งทำให้การผลิตแต่ละครั้งไม่คงที่เพราะลูกค้าบางท่านอาจจะเพิ่มหรือบางท่านอาจลดจำนวนลง</p>			
<p><b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b></p>			

(นางสาวอทิพร พิมอักษร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวทิพร พิมอักษร

รหัสประจำตัว 610112356092

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 22 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-จัดหาวัตถุดิบในการทำ ไร่กรอก เห็ดไรเบอร์รี่ -วางแผนการผลิตสินค้า -หาช่องทางการตลาด เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้า	-เตรียมอุปกรณ์และผลิต สินค้า -Promote สินค้าใน Facebook และเพจ	-ทำไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์ เบอร์รี่ 100% ให้มี คุณภาพและน่า รับประทานและทำการ ขายผ่านออนไลน์ Facebook และเพจ	-ทำการขายสินค้าตามออ เตอร์ของลูกค้าที่สั่งมา ขายผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook และเพจ
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การทำไร่กรอกและรู้ว่าส่วนผสมของไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่มีหลากหลายและฉันมีหน้าที่ในการ เปิดรับออเดอร์สินค้าจากลูกค้าทำให้รู้ว่าการโพสต์การโฆษณาสินค้าที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าอาจจะยังเข้าถึงไม่ได้ มากพอสมควรเพราะต้องเน้นไปทางคนรักสุขภาพแล้วการรับออเดอร์แต่ละครั้งทำให้การผลิตแต่ละครั้งไม่คงที่ เพราะลูกค้าบางท่านอาจจะเพิ่มหรือบางท่านอาจลดจำนวนลง			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวทิพร พิมอักษร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวอทิพร พิมอักษร

รหัสประจำตัว 610112356092

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 28 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-จัดหาวัตถุดิบและผลิตไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ -หาช่องทางการตลาด	-ผลิตตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและได้จัดส่งตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมาย - Promote สินค้าผ่าน Facebook และเพจ	-ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจะได้นั้นต่อความต้องการของลูกค้า	-ขายไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่หมดทุกครั้งที่เกิด -ขายไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ในราคาถ่วงละ 69 บาท
<b>ผลการได้เรียนรู้</b> การทำไส้กรอกและรู้ว่าส่วนผสมของไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่มีหลากหลายและฉันมีหน้าที่ในการเปิดรับออเดอร์สินค้าจากลูกค้าทำให้รู้ว่าการโพสต์การโฆษณาสินค้าที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าอาจจะยังเข้าถึงไม่ได้มากพอสมควรเพราะต้องเน้นไปทางคนรักสุขภาพแล้วการรับออเดอร์แต่ละครั้งทำให้การผลิตแต่ละครั้งไม่คงที่เพราะลูกค้าบางท่านอาจจะเพิ่มหรือบางท่านอาจลดจำนวนลงการเรียนรู้			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวอทิพร พิมอักษร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวทิพร พิมอักษร

รหัสประจำตัว 610112356092

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 3 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-เตรียมวัตถุดิบและผลิต สินค้า -หาช่องทางการตลาด	-เปิดรับออเดอร์และ แชร์เพจลง Facebook ส่วนตัว -จัดส่งสินค้าให้ลูกค้า	-ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง -จัดส่งสินค้าตามสถานที่ ลูกค้านัดหมาย	-ขายไร่กรอกเห็ดข้าวไร เบอร์รี่ในราคากล่องละ 69 บาท -ขายไร่กรอกเห็ดข้าวไร เบอร์รี่หมดทุกครั้งที่ทำ การผลิต
<b>ผลการได้เรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การผลิตไร่กรอกเห็ดข้าว LINE เบอร์รี่และเรียนรู้ในด้านการผลิตสินค้าให้ทันตามออเดอร์ลูกค้าและ ขายสินค้าหมดและได้ทำการจัดส่งสินค้าตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะไม่ให้เสียลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวทิพร พิมอักษร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวอทิพร พิมอักษร

รหัสประจำตัว 610112356092

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 9 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กรอกเห็ด ข้าวไรซ์เบอร์รี่  -หาช่องทางการตลาด	-ผลิตไม้กรอกเห็ดให้ทัน ตามออเดอร์ลูกค้า  -Promoteสินค้าผ่าน Pages  -จัดส่งให้ทันตามเวลาที่ ลูกค้านัดหมาย	-Promote สินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นทำให้ลูกค้า เข้ามาซื้อสินค้าของเรา ได้มากขึ้นกว่าเดิม	-ขายไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์ เบอร์รี่ให้ได้ตามยอดที่เรา กำหนดแต่ละสัปดาห์  -ขายไม้กรอกเห็ดข้าวไร ซ์เบอร์รี่ในราคาล่องละ 69 บาท
<b>ผลการได้เรียนรู้</b> ได้เรียนรู้ในด้านการผลิตไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่และได้มีการแบ่งเวลาหรือจัดสรรการทำงานในกลุ่มเป็นอย่างดีเพื่อที่จะได้ใช้เวลาที่เหลือในการทำไม้กรอกมาจัดใส่กล่องและนำส่งให้ลูกค้าทันเวลาตามออเดอร์ของลูกค้าเพื่อที่จะไม่ให้เสียและลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวอทิพร พิมอักษร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวทิพร พิมอักษร

รหัสประจำตัว 610112356092

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 16 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-จัดหาวัตถุดิบและผลิตไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ -หาช่องทางการตลาด	-ผลิตตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง -Promote สินค้าผ่าน Facebook และเพจ	-ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจะได้นั้นต่อความต้องการของลูกค้า	-ขายไส้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่หมดทุกครั้งที่เกิด
<b>ผลการได้เรียนรู้</b> ได้เรียนรู้ในด้านผลิตสินค้าให้ทันตามออเดอร์และได้ทำการจัดส่งสินค้าตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะไม่ให้เสียลูกค้าแล้วการรับออเดอร์แต่ละครั้งทำให้การผลิตแต่ละครั้งไม่คงที่เพราะลูกค้าบางท่านอาจจะสั่งเพิ่ม			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวทิพร พิมอักษร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวทิพร พิมอักษร

รหัสประจำตัว 610112356092

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 23 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-จัดหาและเตรียมวัตถุดิบ -หาช่องทางการตลาด	-ผลิตไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง -Promote สินค้าผ่าน Facebook และเพจ	-ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจะได้นั่นต่อความต้องการของลูกค้า	-ขายไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่หมดทุกครั้งที่เกิด -ขายไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ในราคาถ่วงละ 69 บาท
<b>ผลการได้เรียนรู้</b> ได้เรียนรู้ในด้านการผลิตสินค้าให้ทันตามออเดอร์และทำเวลาให้ทำเพื่อที่จะได้ทำการจัดส่งสินค้าตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะไม่ให้เสียลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวทิพร พิมอักษร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวอทิพร พิมอักษร

รหัสประจำตัว 610112356092

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กรอกเห็ดและลงไปสอบถามร้านที่เหลืออีก 3 ร้าน ในการจำหน่ายไม้กรอกเห็ด -ศึกษาเส้นทางแต่ละร้านก่อนไปลง	-ลงไปร้านเพื่อเสนอไม้กรอกเห็ดแก่ร้านนั้นๆ ได้แก่ ร้านเนื่ออย่างและร้านขายของชำ -บอกข้อมูลรายละเอียดของสินค้าให้ผู้ประกอบการทราบ	-มีการทำงานที่สะดวกเพราะมีการวางแผนล่วงหน้า -มีการตอบรับการจำหน่ายไม้กรอกเห็ด	-ทำการผลิตและจัดส่งสินค้าให้แก่ร้านที่รับฝาก -ทำป้ายโฆษณาสำหรับการวางจำหน่ายไม้กรอกเห็ด
<b>ผลการได้เรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การเสนอสินค้าให้กับผู้ประกอบการได้ทราบการพูดที่ชัดเจนไม่ทำให้ผู้ประกอบการไม่เข้าใจในสิ่งที่เรากำลังเสนอได้เรียนรู้แนวคิดที่แตกต่างของแต่ละร้านในการที่จะนำสินค้าไปเสนอขาย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวอทิพร พิมอักษร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานการรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง**  
**กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่**

ชื่อ นางสาวอทิพร พิมอักษร

รหัสประจำตัว 610112356092

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 2

วันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-จัดหาและเตรียมวัตถุดิบ -หาช่องทางการตลาด	-ผลิตไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและวางจำหน่ายตามร้านขายของชำและร้านเนื้อย่าง -Promote สินค้าผ่าน Facebook และเพจ	-ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ลูกค้าสั่งจะได้ทันต่อความต้องการของลูกค้าเพื่อไม่ให้เสียลูกค้า	-ขายไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่หมดทุกครั้งที่เกิดผลผลิต -ขายไร่กรอกเห็ดข้าวไรซ์เบอร์รี่ในราคาถ่วงละ 69บาท
<b>ผลการได้เรียนรู้</b> ได้เรียนรู้ในด้านการผลิตสินค้าให้ทันตามออเดอร์และทำเวลาให้ทันเพื่อที่จะได้ทำการจัดส่งสินค้าตามร้านเนื้อย่างและร้านขายของชำและตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะไม่ให้เสียลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวอทิพร พิมอักษร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน