



การพัฒนาธุรกิจคูกี้ดาวอินคา”

สมาชิกในกลุ่ม

- | | | |
|-------------------|-------------|---------------------------|
| 1.นางสาวกรรณิการ์ | ฝอยสรระน้อย | รหัสนักศึกษา 620112356047 |
| 2.นางสาวจุฑาทิพย์ | หลเมฆ | รหัสนักศึกษา 620112356052 |
| 3.นางสาวธัญญาเรศ | เวชยา | รหัสนักศึกษา 620112356056 |
| 4.นางสาวสุธิตา | จะโรรัมย์ | รหัสนักศึกษา 620112356073 |
| 5.นางสาวสุภาศิณี | อาจทวีกุล | รหัสนักศึกษา 620112356076 |

สาขาวิชาการจัดการ ปี 3 หมู่ 2

เสนอ

อาจารย์นลินทิพย์ พิมพ์กัลด

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาธุรกิจจำลอง

สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์

ปีการศึกษา 2564

คำนำ

รายงานเล่มนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของวิชา ธุรกิจจำลอง เพื่อให้ได้ศึกษาหาความรู้ในเรื่องราวของการประกอบการธุรกิจจำลองตามแผนธุรกิจ เป็นการสร้างองค์ความรู้ต่อยอดความคิด ให้เข้าใจหลักคิด และวิธีการดำเนินธุรกิจ จะได้รับประสบการณ์จริง เกิดทักษะความคิดอย่างเป็นระบบ รู้จักศึกษาค้นคว้า ความรู้ด้านต่าง ๆ มีการทำงานเป็นกลุ่ม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ เป็นการทดสอบความชอบและความถนัดของตนเอง ท่ามกลางสภาพแวดล้อมที่มีการแข่งขันจริงในการทำธุรกิจในปัจจุบัน ประสบการณ์ที่ได้สามารถขยายผลการปฏิบัติการให้เกิดผลในเชิงพาณิชย์ ดำเนินธุรกิจและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับความคิดของตนเองทั้งในปัจจุบันและอนาคต เพื่อเป็นการปูพื้นฐานสร้างโอกาสเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ เป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจเลือกสาขาวิชาชีพที่ชอบและถนัด มีโอกาสประสบความสำเร็จในอนาคตโดยรายงานเล่มนี้ต้องมีเนื้อหาเกี่ยวกับ ความหมายประเภทแผนธุรกิจ และ ความสำคัญของธุรกิจจำลอง

ผู้จัดทำคาดหวังเป็นอย่างยิ่งว่าการจัดทำเอกสารฉบับนี้จะมีข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจศึกษาธุรกิจจำลองเป็นอย่างดี

คณะผู้จัดทำ



ชื่อธุรกิจ	คุกกี้ถั่วดาวอินคา
ที่อยู่	บ้านเลขที่ 128 หมู่ 7 ตำบลห้วยราชา อำเภอห้วยราชา จังหวัดบุรีรัมย์
หมายเลขโทรศัพท์	0993934071
E-mail Address	620112356073@bru.ac.th
Pages Facebook	Cookies Dao Inca
Instagram	Cookies Dao Inca
Line	0993934071

สารบัญ

	หน้า
1. บทสรุปผู้บริหาร.....	1
2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	2
3. ความเป็นมาของธุรกิจ.....	3
3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ.....	3
3.2 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ.....	3
4. สินค้า.....	3
4.1 รายละเอียดสินค้า.....	3
4.2 ภาพถ่ายสินค้า.....	4
5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด.....	4
5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด.....	4
5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม.....	4
5.1.2 การวิเคราะห์สภาวะตลาด.....	5
5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด.....	6
5.2.1 การแบ่งส่วนตลาด.....	6
5.2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด.....	6
5.3 แนวโน้มทางการตลาด.....	6
5.4 ตลาดเป้าหมาย.....	6
5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า.....	9
5.5.1 ลักษณะทางประชากรศาสตร์.....	9
5.5.2 ลักษณะทางจิตวิทยา.....	9
5.6 สภาพการแข่งขัน.....	10
5.7 คู่แข่งขัน.....	10
5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง.....	10
5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT Analysis.....	11
5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	11

5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	12
6. แผนการบริหารจัดการ.....	13
6.1 ข้อมูลธุรกิจ.....	13
6.2 ราชานามคณะกรรมการดำเนินงาน.....	14
6.3 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน.....	14
6.4 แผนผังองค์กร.....	15
6.5 วิสัยทัศน์.....	16
6.6 พันธกิจ.....	16
6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ.....	16

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	16
6.9 การวางแผนการดำเนินงาน.....	16
7 แผนการผลิต.....	17
7.1 การเตรียมการวัตถุดิบ.....	17
7.1.1 วัสดุ/อุปกรณ์.....	17
7.1.2 ส่วนผสม.....	17
7.1.3 วิธีการผลิต.....	18
7.1.4 ข้อควรระวัง.....	24
7.2 สถานที่ทำการผลิต.....	25
7.3 ต้นทุนการผลิต.....	26
7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต.....	27
7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต.....	30
7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต.....	31
7.7 การปรับปรุงการผลิต.....	32
8. แผนการตลาด.....	33
8.1 เป้าหมายทางการตลาด.....	33
8.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย.....	33
8.3 กลยุทธ์ทางการตลาด.....	33
8.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์.....	33
8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา.....	33
8.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางจัดจำหน่าย.....	34

8.3.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด.....	34
8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด.....	34
8.5 แผนการขายสินค้า.....	36
8.5.1 การขายสินค้าแบบออนไลน์.....	36
8.5.2 การขายแบบออฟไลน์.....	42
9. แผนการเงิน.....	43
9.1 ประมาณการในการลงทุน.....	43
9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน.....	43
9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า.....	44
9.4 รายการทางบัญชี.....	45
9.5 รายการทางการเงิน.....	50
9.6 งบกำไรขาดทุน.....	52
9.7 งบดุล.....	53
9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	54
9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต.....	54

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	58
ภาคผนวก.....	59
ภาพประกอบการดำเนินงาน (รายสัปดาห์).....	59
ผลการเรียนรู้โดยภาพรวม.....	70
ผลการเรียนรู้รายบุคคล.....	74
เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง.....	75

สารบัญภาพ

ภาพประกอบ	หน้า
4.2 ภาพถ่ายสินค้า.....	4
5.2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด.....	6
5.5 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย.....	9
7.1.3 วิธีการผลิต.....	18-24
7.2 สถานที่ทำการผลิต.....	25
8.3.1.1 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์.....	33
8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา.....	33
8.4.1 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า.....	34
8.5.1.1 Page.....	36

8.5.1.2 การทำโฆษณาทาง Online.....	37-42
8.5.2 การขายแบบออฟไลน์.....	42
9.5 รายการทางการเงิน.....	50

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
3.2 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ.....	3
5.4 การวางแผนเป้าหมายการดำเนินงาน.....	7
5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบคู่แข่งชั้น.....	10
5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	11

5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	12
6.2 รายงานคณะกรรมการดำเนินงาน.....	14
6.9 การวางแผนการดำเนินงาน.....	16
7.1.4 ข้อควรระวัง.....	24
7.3 ต้นทุนการผลิต.....	26
7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต.....	27
7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต.....	30
7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต.....	31
8.4.2 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด.....	35
9.1 ประมาณการในการลงทุน.....	43
9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน.....	43
9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า.....	44
9.4 รายการทางบัญชี.....	45
9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	54
9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต.....	54
10 ฉูกเงินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	58

1. บทสรุปผู้บริหาร

คุกกี้ดาวอินคา (Cookie Dao Inca) มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานคือ เพื่อผลิตสินค้าที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ เพื่อเจาะกลุ่มตลาดลูกค้าที่รักสุขภาพที่ต้องการลดน้ำตาลในเลือด คนที่ต้องการลดความเสี่ยงโรคหัวใจ และต้องการลดระดับคอเลสเตอรอลในเลือดเหมาะสำหรับผู้ที่ชอบทานขนมแต่ต้องการควบคุมน้ำหนัก กลุ่มลูกค้าที่ตระหนักถึงความสำคัญของสุขภาพ ในการดำเนินงานกลุ่มคุกกี้ดาวอินคา มีวิสัยทัศน์ คือ คุกกี้ดาวอินคาเพื่อสุขภาพ มีความโดดเด่นทางด้านรสชาติและรูปร่าง และมีประโยชน์ต่อร่างกาย และได้กำหนดพันธกิจ ดังนี้ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยการบริการที่ดีความสะอาดในการปรุงอาหาร เเร่งการเจริญเติบโตให้ได้กำไรที่เพิ่มขึ้นในธุรกิจ วัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ สด ใหม่ และมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินงาน เพื่อผลิตคุกกี้ดาวอินคาให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ เพื่อเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าที่รับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ เพื่อเจาะพื้นที่เป้าหมาย คุกกี้ดาวอินคา จะมีแบบทั้งขายออนไลน์และลงพื้นที่ขายสินค้าตามร้านค้าต่างๆในเขตพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อให้ได้ยอดขายมากกว่า 30,000 บาทภายใน 11สัปดาห์และเพื่อให้ได้ยอดขายกำไรขั้นต้นอย่าง 40% มีผู้เริ่มกิจการทั้งหมด 5 คน 1.นางสาวภรณ์ภรณ์ ฝอยสรระน้อย 2.นางสาวจุฑาทิพย์ หลมเมฆ 3.นางสาวธัญญาเรศ เวชยา 4.นางสาวสุธิดา จะโรรัมย์ 5.นางสาวสุภาศิณี อาจทวีกุล

คุกกี้ดาวอินคา (Cookie Dao Inca) เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทขนมเบเกอรี่เป็นขนมทานเล่นเพื่อสุขภาพ คุกกี้ดาวอินคา มีความแตกต่างเป็นคุกกี้ทั่วไปโดยทำมาจากถั่วดาวอินคาเป็นส่วนผสมหลักในการผลิต ประโยชน์คุกกี้ดาวอินคานั้นเน้นคุณประโยชน์และสรรพคุณที่มาจากถั่วดาวอินคา ช่วยลดคอเลสเตอรอล ลดน้ำตาลในเลือด ลดความเสี่ยงโรคหัวใจ เจาะกลุ่มลูกค้าที่ต้องการลดคอเลสเตอรอล ลดน้ำตาลในเลือด ลดความเสี่ยงโรคหัวใจ แบบ 10 ชิ้นต่อกล่อง ราคา 35 บาทการตลาดกลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพ และตระหนักถึงความสำคัญในการบำรุงร่างกายและหัวใจ ผู้ที่ต้องการควบคุมน้ำหนัก สมาชิกในกลุ่มจึงคิดค้นทำคุกกี้ดาวอินคา(cookie Dao Inca) เพื่อตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายเพราะคุณประโยชน์ของวัตถุดิบที่นำมาผลิตมีสรรพคุณที่ช่วยลดความเสี่ยงหัวใจ ช่วยลดระดับคอเลสเตอรอลและช่วยลดน้ำตาลในเลือด

งบประมาณในการลงทุนจำนวน 2,500 บาท ได้จากการเก็บเงินกับเพื่อนภายในกลุ่มโดยแบ่งกันเฉลี่ยคนละ 500 บาท รวมทั้งหมด 5 คน เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการซื้อวัตถุดิบในการทำธุรกิจ และมีอัตรากำไรสุทธิในระยะเวลา 11 สัปดาห์ โดยมียอดขาย 47,285บาท กำไรขั้นต้น 30,325 บาท คิดเป็น Gross Profit 64.13%

2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจต่อ สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อผลิตสินค้าที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ
2. เพื่อเจาะกลุ่มตลาดลูกค้าที่รักสุขภาพต้องการลดคอเลสเตอรอล ลดน้ำตาลในเลือด และลดความเสี่ยงโรคหัวใจ
3. เพื่อเจาะพื้นที่เป้าหมายในพื้นที่จังหวัดบุรีรัมย์และต่างจังหวัด
4. เพื่อให้ได้ยอดขายมากกว่า 30,000 บาท ภายใน 11 สัปดาห์
5. เพื่อให้ได้ยอดกำไรขั้นต้นอย่างต่ำ 40 %

3. ความเป็นมาของธุรกิจ

3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

ประวัติของกิจการ / ผู้เริ่มกิจการ

1.นางสาวกรรณิการ์	ฝอยสรระน้อย	รหัสนักศึกษา 620112356047
2.นางสาวจุฑาทิพย์	หลเมฆ	รหัสนักศึกษา 620112356052
3.นางสาวธัญญาเรศ	เวชยา	รหัสนักศึกษา 620112356056
4.นางสาวสุธิดา	จะโรรัมย์	รหัสนักศึกษา 620112356073
5.นางสาวสุภาศิณี	อาจทวีกุล	รหัสนักศึกษา 620112356076

สาขาวิชาการจัดการ ปี 3 หมู่ 2

แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ

ในปัจจุบันผู้คนหันมาใส่ใจเรื่องสุขภาพมากขึ้น จึงมีแนวคิดในการทำคุกกี้ดาวอินคา กลุ่มธุรกิจของเราเป็นการทำคุกกี้ดาวอินคา โดยมีการใช้ส่วนผสมหลักคือดาวอินคา เพิ่มคุณสมบัติให้กับสินค้าเหมาะสำหรับบุคคลที่ต้องการลดความเสี่ยงหัวใจ ช่วยลดระดับคอเลสเตอรอลและช่วยลดน้ำตาลในเลือด เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน พ.ศ.2564 สมาชิกในกลุ่มได้มีการวางแผนการทำงานและคิดค้นรูปแบบของสินค้าที่เราจะทำ เพื่อให้สินค้าแตกต่าง และไม่เหมือนใคร โดยมีการเริ่มลงมือทำ ทดลองการผลิตคุกกี้ดาวอินคาครั้งแรก เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน พ.ศ.2564 ทดลองทำ ลงทุนครั้งแรกใช้เงิน จำนวน 500 บาท สมาชิกรวมกลุ่มกันเพื่อทำ

การผลิตสินค้า ที่หอพัก นางสาวธัญญาเรศ เวชยา เพื่อเรียนรู้รูปแบบในการวางแผน การบริหารจัดการธุรกิจ ให้เป็นระบบและกระบวนการผลิตสินค้า ให้มีคุณภาพ

การเปลี่ยนแปลงของกิจการ

1.การลงทุนครั้งแรก 2,500 บาท เฉลี่ยออกคนละ 500 บาท เป็นค่าใช้จ่ายในเรื่องของการซื้อวัตถุดิบ ในการผลิตครั้งแรก

2.กลุ่มของพวกเราไม่มีการลงทุนเพิ่ม เพราะกลุ่มได้มีการนำยอดขายของคุกกี้ดาวอินคาไปซื้อวัตถุดิบ และในการทำคุกกี้ครั้งที่ 3

3.ภายในกลุ่มมีการทำงานร่วมกันและในแต่ละส่วนงานทุกคนจะมีบทบาทหน้าที่ที่ต้องรับผิดชอบ ตามที่ได้รับมอบหมายและในการทำงานและมีการหมุนเวียนงานเพื่อให้สมาชิกในกลุ่มได้เรียนรู้งานเพื่อ สามารถทำงานทดแทนกันได้และสามารถดำเนินงานต่อไปได้

ความสำเร็จ / อุปสรรค

1.ความสำเร็จคือมีการพัฒนาสินค้าจากเดิมที่มีเพียงคุกกี้รสดั้งเดิมเพิ่มมาเป็นคุกกี้ถั่วดาวอินคาเพื่อ ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ความสามารถในการพัฒนาสูตรของรสชาติคุกกี้ดาวอินคาแบบใหม่ที่ยัง ไม่มีจำหน่ายในท้องตลาดและปรับปรุง คุณภาพของผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่ให้สอดคล้องกับความต้องการของ ตลาด ทั้งด้านรสชาติและคุณสมบัติเพื่อสร้างความแตกต่างและปกป้องกันการเลียนแบบรวมทั้งสร้าง ความสามารถในการแข่งขันได้ในอนาคต

2.อุปสรรค สมาชิกในกลุ่มมีเวลาว่างที่ไม่ตรงกันจะต้องมีการนัดวันและเวลาที่ชัดเจนเพื่อที่จะได้มีเวลา ในการทำคุกกี้เพื่อให้การทำงานบรรลุเป้าหมาย

3.2 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ

รายการ	รอบการดำเนินการ (ระยะเวลา 5 สัปดาห์)	รอบการดำเนินการ (ระยะเวลา 11 สัปดาห์)
ยอดรายได้	11,515	47,285
กำไรสุทธิ	6,858	30,325
สินทรัพย์รวม	9,359.30	32,826.30
หนี้สินรวม	0	0
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	2,500	2,500

ตารางที่1 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ

4. สินค้า

4.1 รายละเอียดสินค้า

คุกกี้ดาวอินคา เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทขนมเบเกอรี่เป็นขนมทานเล่น เพื่อสุขภาพคุกกี้ที่ทำมาจาก ส่วนผสมหลักคือถั่วดาวอินคา เจาะกลุ่มลูกค้าที่ต้องการลดความเสี่ยงในการเกิดโรคหัวใจ ช่วยลดระดับ คอเลสเตอรอลและช่วยลดน้ำตาลในเลือด

ชื่อสินค้า “คุกกี้ดาวอินคา”

ขนาดสินค้า 10ชิ้น/กล่อง ราคาสินค้า 35 บาท

ส่วนผสมสินค้า ดาวอินคา แป้งสาลี เนยจืด น้ำตาลหญ้าหวาน ไข่ไก่ กลิ่นวนิลา ซ็อคชิพ ผงฟู เกลือ

4.2 ภาพถ่ายสินค้า



ภาพที่ 1 ภาพถ่ายสินค้า

5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

5.1 สภาวะอุตสาหกรรมและสภาวะตลาด

5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม

5.1.1.1 เศรษฐกิจ

แนวโน้มเศรษฐกิจของประเทศไทยในปีนี้อาจไม่ดีเนื่องจากการระบาดของโรคโควิด -19 ทำให้ผู้บริโภคอาจจะไม่ค่อยมีรายได้ จากสภาวะเศรษฐกิจแบบนี้ส่งผลให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อสินค้าลดลง และทำให้ธุรกิจอาจจะขายไม่ค่อยได้

5.1.1.2 สังคมวัฒนธรรม

ในปัจจุบันคนส่วนใหญ่หันมาสนใจดูแลสุขภาพมากขึ้น เราจึงคิดค้นทำคุกกี้ดาวอินคา เพื่อตรงกับความต้องการของลูกค้าเพราะคุณประโยชน์ของวัตถุดิบที่นำมาผลิตมีประโยชน์ที่ช่วยบำรุงร่างกายและหัวใจและช่วยลดระดับคอเลสเตอรอลในเลือด ลดความเสี่ยงในการเกิดโรคหัวใจและช่วยลดน้ำตาลในเลือด ซึ่งสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคปัจจุบันที่รักสุขภาพ คุกกี้ดาวอินคาเป็นขนมทานเล่นที่ดีต่อสุขภาพทานแล้วอยู่ท้องได้นานและไม่ทำให้ส่งผลเสียต่อร่างกายได้

5.1.1.3 คู่แข่งขัน

ในจังหวัดบุรีรัมย์มีคุกกี้เพื่อสุขภาพมากมาย ซึ่งคุกกี้ดาวอินคาของเราเป็นเจ้าใหม่ที่จะเริ่มเจาะตลาดอาจสู้เจ้าเก่าที่ทำมาก่อนไม่ได้ และอาจจะไม่ถูกปากบางกลุ่มลูกค้าจึงมีสภาพการแข่งขันที่น้อย เพราะผู้บริโภคจะคุ้นเคยกับขนมกรุบกรอบ หรือคุกกี้ทั่วไป ที่มีขายตามท้องตลาด ในช่วงนี้ที่ผลิตคุกกี้ดาวอินคา ยังเป็นที่น่าสนใจแก่ลูกค้า และการแข่งขันยังมีไม่มาก และเราสามารถค้าโอกาสช่วงนี้พัฒนาผลิตภัณฑ์ไปเรื่อยๆ

5.1.1.4 สภาพแวดล้อมโลก

การระบาดของโควิด-19 เป็นตัวเร่ง ที่ทำให้ประชากรโลกตื่นตัวทำให้ทุกคนตระหนักและหันมาดูแลสุขภาพตัวเอง โดยการเลือกกินของที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย ทำให้หลายๆคนต่างแสวงหา อาหาร อาหารเสริมขนม ที่ให้คุณค่าทางโภชนาการและดีต่อสุขภาพ โดยทานในปริมาณน้อย แต่ให้พลังงานเทียบเท่ากับสารอาหารที่ร่างกายควรได้รับในแต่ละวัน

5.1.2 การวิเคราะห์สภาวะตลาด

ในการวิเคราะห์สภาวะทางการตลาดได้ใช้เทคนิค Five Force Model ในการวิเคราะห์ซึ่งได้ผลการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

5.1.2.1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ในปัจจุบันพบว่า มีผู้ผลิตคุกกี้ทั้งรายเล็กและรายใหญ่อยู่จำนวนมาก โดยรายใหญ่ที่ครองตลาดอยู่คือ คุกกี้เนยสด เมื่อวิเคราะห์จากข้อมูลเบื้องต้นแล้วสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมเบเกอรี่ ขนมประเภท

คู่แข่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจนี้มาก เนื่องจากธุรกิจของกลุ่มเรานั้นเจาะจงกลุ่มตลาดขนาดเล็กและเป็นคู่แข่งที่ทำจากธัญพืชไม่เป็นที่รู้จักมากนักและไม่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคตามท้องตลาดจึงทำให้ผู้ผลิตมีคู่แข่งชั้นสูง

5.1.2.2 การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่

ในธุรกิจที่เราทำอยู่ ผู้แข่งขันสามารถลอกเลียนแบบได้ง่าย เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีการลงทุนต่ำไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้านก็ขายได้ เทคโนโลยีในการผลิตก็มาราคาไม่สูงวัตถุดิบก็ยังสามารถหาได้ง่ายตามท้องตลาด จึงทำให้คู่แข่งเข้ามาง่าย และสามารถทำได้ง่าย

5.1.2.3 สินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์ที่จัดเป็นสินค้าทดแทน คือ อาหารเพื่อสุขภาพทั่วไป ในขณะเดียวกันก็ยังมีสินค้าอื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน เช่น เค้ก โดนัท คัพเค้ก ขนมปัง เป็นต้น ซึ่งสามารถหาซื้อได้ง่าย โดยสินค้านี้แม้จะมีกลุ่มเป้าหมายหลักต่างจากสินค้าเรา แต่ก็สามารถทานแก้กระหายได้ จึงไม่แปลกที่ผู้บริโภคเลือกบริโภคสินค้านี้แทน

5.1.2.4 อำนาจต่อรองของผู้จัดจำหน่าย

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตคุกกี้ดาวอินคา แป้งสาลี เนยจืด น้ำตาลหญ้าหวาน ซ็อกซิฟ ซึ่งหาได้ตามท้องตลาด จำนวนผู้ขายหรือวัตถุดิบที่มีอยู่ ถ้ามีผู้ขายน้อยราย อำนาจต่อรองของผู้ขายจะสูง มีอิทธิพลเหนือผู้ซื้อทั้งในด้าน ราคา คุณภาพและการซื้อขายอื่นๆจำนวนวัตถุดิบหรือแหล่งวัตถุดิบที่มี ถ้าวัตถุดิบมีน้อย อำนาจต่อรองจะต่ำ

5.1.2.5 อำนาจต่อรองจากผู้ซื้อ

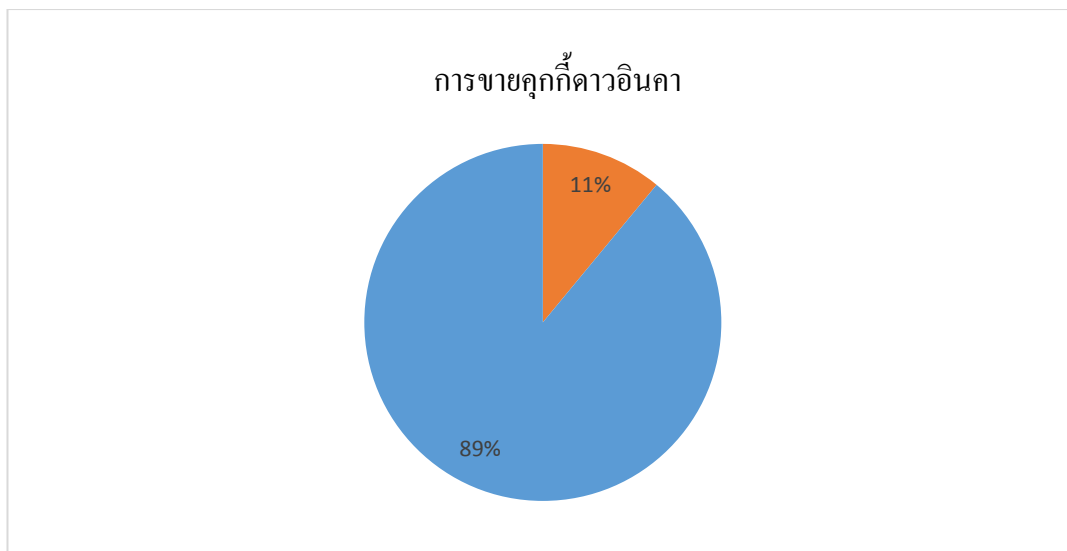
ในสภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นในปัจจุบัน อำนาจการต่อรองจากผู้ซื้อถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญอีกอย่างหนึ่ง ถ้าเทียบกับสถานการณ์ในปัจจุบัน โดยอำนาจการต่อรองนี้จะแปรผันกับราคาสินค้า หากสินค้าเรามีสรรพคุณเยอะ แต่ราคาสูง อาจทำให้ผู้บริโภคเปลี่ยนไปบริโภคสินค้าอื่นแทนได้

5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด

5.2.1 การแบ่งส่วนตลาด

กลุ่มลูกค้าที่ต้องการลดความเสี่ยงในการเกิดโรคหัวใจและหลอดเลือด ต้องการลดคอเลสเตอรอล ลดน้ำตาลในเลือดและควบคุมน้ำหนักโดยใช้ตลาดออนไลน์และร้านค้าโดยมีราคาขายกล่องละ 35 บาท และมีประชากรในตลาดออนไลน์รวมประมาณ 12,160 คน คิดเป็นมูลค่า 425,600 บาท

5.2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด



(ภาพที่ 2 ส่วนแบ่งทางการตลาด)

5.3 แนวโน้มทางการตลาด

ความสามารถในการซื้อของผู้บริโภค ถือว่ามีกำลังในการซื้อที่ดี เพราะราคาของคูกี้ไม่สูงมาก และการเพิ่มขึ้นของคู่แข่ง ทำให้ผู้บริโภคมีสิทธิ์บริโภคสินค้าของคู่แข่งได้ สรุปเลยว่าสินค้าของเราจะอยู่กลางๆ ของตลาดผู้ประกอบการมาก สามารถสร้างความแตกต่างเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคแต่ละรายที่แตกต่างกันออกไป

5.4 ตลาดเป้าหมาย

ตามร้านน้ำและร้านขายของชำต่างๆหรือโรงพยาบาลที่ดูแลเรื่องสุขภาพและตามสถานที่ราชการ เราจะให้ตัวแทนไปพูดคุย กับทางร้านที่เราต้องการจะนำขนมไปวางหน้าร้านเพื่อให้ลูกค้าเห็นสินค้าของเราและสนใจขนมคูกี้ดาวอินคา และ เรายังขายทางออนไลน์อีกช่องทางหนึ่งเพื่อจะได้มีลูกค้าในพื้นที่และนอกพื้นที่

ลำดับที่	ยอดขาย	การวางแผนการดำเนินงาน
1.	0	วางแผนการผลิต ทดลองผลิตสินค้า สร้างเพจโฆษณาผลิตภัณฑ์

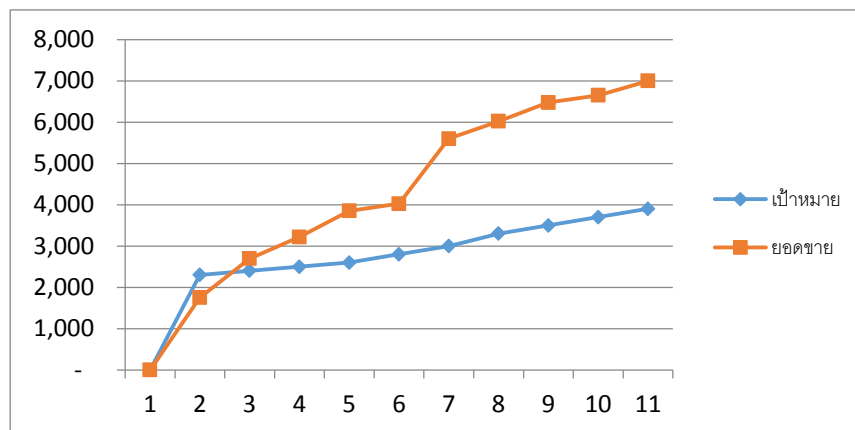
2.	2,300	โปรโมทสินค้า ขายออนไลน์และฝากขายผ่านทาง ร้านขายของชำ
3.	2,400	โปรโมทสินค้า ขายออนไลน์และฝากขายผ่านทาง ร้านขายของชำ
4.	2,500	โปรโมทสินค้า ขายออนไลน์และฝากขายผ่านทางและฝากขายร้านลูกชิ้น
5.	2,600	โปรโมทสินค้าและฝากร้านขายของชำและร้านลูกชิ้น
6.	2,800	ขายออนไลน์และฝากร้านขายหน้าร้านขายของชำ และขายใน Marketplace ของเฟซบุ๊ก
7.	3,000	ขายออนไลน์ ฝากร้านขายของชำ ฝากร้านลูกชิ้น ฝากร้านขายก๋วยเตี๋ยว และขายใน Marketplace ของเฟซบุ๊ก
8.	3,300	ขายออนไลน์ ฝากร้านขายของชำ ฝากร้านลูกชิ้น ฝากร้านขายก๋วยเตี๋ยว และขายใน Marketplace ของเฟซบุ๊ก และขายใน Instagram
9.	3,500	ขายออนไลน์ ฝากร้านขายของชำ ฝากร้านลูกชิ้น ฝากร้านขายก๋วยเตี๋ยว และร้านขายน้ำ และขายใน Instagram
10.	3,700	ขายออนไลน์ ฝากร้านขายของชำ ขายตามหมู่บ้านของสมาชิกแต่ละคนในกลุ่ม และขายใน Instagram
11.	3,900	ขายออนไลน์ ฝากร้านขายของชำ ฝากร้านขายลูกชิ้น ฝากร้านขายน้ำและขายตามหมู่บ้านของสมาชิกแต่ละคนในกลุ่ม และขายใน Instagram

ตารางที่ 2 การวางแผนเป้าหมายการดำเนินงาน

การแสดงผลเป้าหมายและยอดขาย

	Week	Week	Week	Week	Week	Week	Week	Week	Week	Week	Week	รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	

เป้าหมาย	-	2,300	2,400	2,500	2,600	2,800	3,000	3,300	3,500	3,700	3,900	30,000
ยอดขาย	-	1,750	2,695	3,220	3,850	4,025	5,600	6,020	6,475	6,650	7,000	47,285



(กราฟที่1 การแสดงเป้าหมายและยอดขาย)

ตลาดเป้าหมายของกลุ่มเราคือ ยอดขายเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่บางสัปดาห์ยอดขายอาจเพิ่มขึ้นไม่มาก เพราะด้วยสถานการณ์โควิด19 ทำให้ยากต่อการส่งสินค้า ออเดอร์จากลูกค้าเข้ามาสั่งเป็นจำนวนน้อย

สัปดาห์ที่ 1 ในสัปดาห์แรกไม่มีการทำการขายสินค้า เพราะกำลังทดลองผลิตสินค้า

สัปดาห์ที่ 2 เป้าหมายที่ตั้งไว้คือ2300 ยอดขายไม่ได้เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้สินค้ายังไม่เป็นที่รู้จัก

สัปดาห์ที่ 3 เป้าหมายที่ตั้งไว้2400 ยอดขายเป็นไปตามที่ตั้งไว้ เพราะทางเราเริ่มโปรโมทสินค้าที่มากขึ้นผ่านช่องทางออนไลน์

สัปดาห์ที่ 4 เป้าหมายที่ตั้งไว้ 2500 ยอดขายเป็นไปตามที่ตั้งไว้ เนื่องจากมียอดสั่งซื้อจากคนรู้จักเป็นจำนวนมาก

สัปดาห์ที่ 5 เป้าหมายที่ตั้งไว้2600 ยอดขายเป็นไปตามที่ตั้งไว้ เนื่องจากสินค้าเริ่มเป็นที่รู้จักและมีการบอกต่อ

สัปดาห์ที่ 6 เป้าหมายที่ตั้งไว้2800 ยอดขายเกินเป้าหมายเกือบเท่าตัว เราได้ทำการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านทาง Marketplaceของเฟซบุ๊ก ทำให้ขายสินค้าได้เพิ่มมากขึ้นกว่าเดิม

สัปดาห์ที่ 7 เป้าหมายที่ตั้งไว้3000 ยอดขายเป็นไปตามที่ตั้งไว้ ยอดขายเพิ่มขึ้นมากและมากกว่าเป้าหมาย เพราะเราทำการฝากขายตามร้านค้าและโพสต์ขายสินค้ามากขึ้น ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำและมีลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น

สัปดาห์ที่ 8 เป้าหมายที่ตั้งไว้3300 ยอดขายเป็นไปตามที่ตั้งไว้ เนื่องจากเรามีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายช่องทาง โดยเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผ่านทาง Instagram

สัปดาห์ที่ 9 เป้าหมายที่ตั้งไว้3500 ยอดขายเป็นไปตามที่ตั้งไว้ สินค้าของเรามีความแตกต่างจากคู่แข่งที่ทั่วไปในท้องตลาดและยังมีไม่มากนักที่น่าถ้าวาดวินคาเป็นวัตถุดิบหลัก จึงสร้างความโดดเด่นแก่สินค้า

สัปดาห์ที่ 10 เป้าหมายที่ตั้งไว้ 3700 ยอดขายเป็นไปตามที่ตั้งไว้ สินค้าและบริการของเราเป็นที่ยอมรับและเป็นที่นิยมของกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างมาก

สัปดาห์ที่ 11 เป้าหมายที่ตั้งไว้ 3900 ยอดขายเป็นไปตามที่ตั้งไว้ เพราะเราสามารถเจาะกลุ่มตลาดเป้าหมายของเราได้ทั้งสองกลุ่ม จึงทำให้มียอดขายเป็นจำนวนมาก

5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

5.5.1 ลักษณะทางประชากรศาสตร์

ลักษณะผู้ใช้สินค้า/บริการ	: ลูกค้าที่รักสุขภาพต้องการลดคอเลสเตอรอล ลดน้ำตาล ในเลือดและผู้ที่ต้องการลดความเสี่ยงโรคหัวใจ
การศึกษา	: ผู้ที่มีความรู้ดีและการศึกษาดี (ม.3 – ปริญญาตรี) บุคคลทั่วไป
ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม	: ผู้ที่มีรายได้กลาง – สูงพนักงานออฟฟิศหรือนักศึกษา
พื้นที่เป้าหมาย	: จังหวัดบุรีรัมย์และต่างจังหวัด

5.5.2 ลักษณะทางจิตวิทยา

Personality	: ผู้คนที่ชอบทานขนมแต่ต้องการลด/ควบคุมน้ำตาล
Lift Style	: ผู้ที่ชอบทานขนมแต่รักสุขภาพ
Attitude	: ต้องเป็นขนมเพื่อสุขภาพ ใช้ถั่วดาวอินคาในการทำ



ภาพที่ 3 ถ่ายตัวอย่างกลุ่มเป้าหมาย

5.6 สภาพการแข่งขัน

ธุรกิจมีการแข่งขันสูง เนื่องจากผู้ประกอบการมีจำนวนมากผู้ประกอบการรายย่อยสามารถเปิดธุรกิจในรูปแบบนี้ได้ เนื่องจากใช้เงินลงทุนไม่สูงมากเป็นธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการ พื้นฐานดังนั้นจึงเป็นธุรกิจมีผู้ประกอบการมาก สามารถสร้างความแตกต่างเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคแต่ละรายที่แตกต่างกันออกไป

5.7 คู่แข่งขัน

คู่แข่งมีร้านคุกกี้อินทผลัม คุกกี้เฮลตี้ คุกกี้แท่ง สินค้าที่คู่แข่ง คือขนมคุกกี้ ราคาที่อาจมีความแตกต่างกันคุกกี้ดาวเป็นสินค้าที่คิดค้นมาใหม่ และไม่เหมือนใคร คุกกี้ของร้านเราเน้นดีต่อสุขภาพ ที่เหมาะสำหรับคนรักสุขภาพและคนที่ต้องการความคุมน้ำหนัก

5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	คู่แข่งรายที่ 1 คุกกี้อินทผลัม	คู่แข่งรายที่ 2 คุกกี้เฮลตี้	คู่แข่งรายที่ 3 คุกกี้แท่ง
ด้านสินค้า	สินค้านี้มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวมีความแตกต่างด้านมีรูปร่างที่แตกต่างคือ รูปดาว และมีสรรพคุณจากดาวอินคาที่ช่วยคุณลดน้ำตาลในเลือดลดคอเลสเตอรอล ลดความเสี่ยงโรคหัวใจ	สินค้านี้รูปร่างโดดเด่นเป็นรูปหมี และแปลกใหม่ ความแตกต่างในด้านรสชาติ เป็นรสชาติผลไม้	คุกกี้ธัญพืชเป็นคุกกี้ที่มีส่วนผสมของธัญพืช ดีต่อสุขภาพ เหมาะกับคนรักสุขภาพ	เป็นคุกกี้ที่มีลักษณะอ่อนตัวมีความชุ่มฉ่ำ มีรูปทรงสวยงาม
ด้านราคา	ราคากล่องละ 35 บาท มีปริมาณเยอะ คุ่มค่ากับคุณภาพราคา	7ชิ้น/กล่อง ราคา 35 บาท	ชิ้นละ 15 บาท แบบกล่อง 5 ชิ้น 70บาท	ราคาชิ้นละ10บาท
	ผ่านทางโซเชียล	จำหน่ายผ่านสื่อ	หน้าร้าน เพจ	จำหน่ายผ่านสื่อ

ด้านช่องทาง การจัดจำหน่าย	เพจ Facebook ,Instagram, ร้านค้าตามแถวบ้านและแบ่งการขายตามที่บ้านของกลุ่มสมาชิก	ออนไลน์ ทางเพจ Facebook จำหน่ายผ่านร้านขายของชำ	Facebook	ออนไลน์ ทางเพจ Facebook
ด้านส่งเสริม การตลาด	จำหน่ายสินค้าทั้งออนไลน์ และออฟไลน์ และมีการฝากร้านค้า	มีการฝากร้านแนะนำสินค้าโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์เพจ เฟสบุ๊ก	มีการจัดโปรโมชั่นแบบ กล่องจาก 75 เหลือ 70 บาท	โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์เพจ เฟสบุ๊ก

ตารางที่ 3 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS

5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริหารการจัดการ	-สมาชิกมีการทำงานเป็นที่และยอมรับฟังความคิดเห็นซึ่งกันและจึงทำให้เราแก้ปัญหาและแก้ปัญหาได้เร็วขึ้น -ราคาโดยอยู่ในระดับปานกลางไม่แพงมาจนเกินไปทำเข้าถึงผู้บริโภคได้ง่าย	-เตาอบขนมมีขนาดเล็กจึงทำให้การผลิตเกิดความล่าช้า - มีประสบการณ์ในการขายน้อย
ด้านการตลาด	- สินค้ามีราคาถูกง่ายต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า - ตัวของสินค้าแปลกใหม่กว่าท้องตลาดทั่วไปทำให้ลูกค้าตัดสินใจในการเลือกซื้อ -บรรรจุภัณฑ์มีความน่ารักและทันสมัยสามารถนำมาใช้ประโยชน์จึงทำให้ดึงดูดความสนใจจากลูกค้า	- สินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก - มีคู่แข่งทั้งด้านราคาและด้านต้นทุนการผลิต -ขั้นตอนการทำงานมีหลายขั้นตอนทำให้ใช้เวลานานในการผลิตจึง
ด้านการบริการ	-การผลิตอย่างต่อเนื่องกิจการ -มีการบริการส่งฟรีภายในตัวเมืองและ	-การจัดสรรเวลายังไม่ตรงกันจึงทำให้การประสานงานหรือ

	ในพื้นที่ใกล้เคียง -กิจกรรมมีการให้บริการเรื่องบอก คุณประโยชน์ของคุณก็เพื่อให้ลูกค้าได้ ทราบ	รวมกลุ่มทำการผลิตซ้ำส่งผล ให้จัดส่งซ้ำ
ด้านการเงิน	-สมาชิกมีความรู้ด้านบัญชีทำให้การ วางแผนด้านการใช้จ่ายได้อย่างเป็นระบบ - มีการแจกแจงรายละเอียดด้านการเงิน จากผู้จัดทำบัญชีทุกสัปดาห์	- การเลือกใช้บรรจุภัณฑ์และ วัตถุดิบที่มีคุณภาพจึงทำให้มี ต้นทุนในการผลิตสูง

ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	-เพิ่มโอกาสทางการขายด้วยงานจัด ชุดอาหารว่างสำหรับการ ประชุมสัมมนา - มีการเจาะกลุ่มเป้าหมายคนที่ ต้องการลดในตาลในเลือด ลด คอเลสเตอรอล ลดความเสี่ยง โรคหัวใจ	-ลูกค้ามีสิทธิ์ที่จะเลือกซื้อขนม อย่างอื่น เนื่องจากมีขนม หลากหลายประเภทหลาย รูปแบบให้เลือกจึงทำให้ ผู้บริโภคหันมาซื้อขนมเรา ลดลง
สถานการณ์การแข่งขัน	-การดำเนินชีวิตมีสภาพการแข่งขัน ที่สูง ผู้บริโภคต้องการความ สะดวกสบายและความรวดเร็ว จึง ทำให้ผู้บริโภคหันมาใช้บริการ Dilivery จัดส่งถึงบ้าน	-การแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่เข้าออก ค่อนข้างง่าย ใช้เงินลงทุนไม่สูง นัก

<p style="text-align: center;">สังคม</p>	<p>-วัฒนธรรมของคนไทยเป็นคนที่ไป มาหาไหว้ซื้อของฝากญาติผู้ใหญ่ ในช่วงเทศกาลต่างๆจึงเป็นโอกาส อย่างหนึ่งที่จะขายสินค้าได้ในช่วง เทศกาลต่างๆ จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นกระจาย ตัวอยู่ในชุมชนต่างๆทำให้ชุมชน ขยายตัวมากขึ้นส่งผลดีต่อการ ขยายธุรกิจบริการส่งถึงที่</p>	<p>-พฤติกรรมของผู้บริโภค เปลี่ยนแปลงเปลี่ยนแปลงไป อย่างรวดเร็วส่งผลให้ผู้บริโภค สนองสิ่งต่างๆที่คิดใหม่ขึ้นมา เร็วๆ</p>
<p style="text-align: center;">เทคโนโลยี</p>	<p>-การเข้ามาของ Social Network สามารถโฆษณาและสินค้าร้าน ได้รวดเร็ว -เทคโนโลยีมีการพัฒนาและ ก้าวหน้ามากขึ้นส่งผลให้ กระบวนการผลิตสินค้ามี ประสิทธิภาพมากขึ้นรวมถึงเป็น ประโยชน์ต่อการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ</p>	<p>-ขาดการสนับสนุนเงินทุนใน การพัฒนา นวัตกรรม กระบวนการผลิตให้ทันสมัย</p>
<p style="text-align: center;">ปัจจัยการพิจารณา</p>	<p style="text-align: center;">โอกาส (Opportunities)</p>	<p style="text-align: center;">อุปสรรค (Threats)</p>
<p style="text-align: center;">สภาพเศรษฐกิจ</p>	<p>-รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริม ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กทำ ให้เป็นโอกาสในการขยายกิจการ -เศรษฐกิจมีการขยายตัวที่จะ เพิ่มขึ้นทำให้อัตราการเติบโตใน ภาคการผลิตและบริการเพิ่มขึ้น</p>	<p>-เศรษฐกิจที่ไม่แน่นอนส่งผล ต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคมีการ จับจ่ายใช้สอยอย่างระมัดระวัง</p>
<p style="text-align: center;">กฎหมาย, ระเบียบ, ข้อบังคับ</p>	<p>-นโยบายและการส่งเสริมด้าน อาหารเพื่อสุขภาพ เพื่อป้องกัน แก้ไขปัญหาวิถีชีวิตที่ลดในตาลใน เลือด ลดคอเลสเตอรอล ลดความเสี่ยงโรคหัวใจ และโรค</p>	<p>-สินค้ายังไม่ได้รับการรับรองจาก อ.ย.จึงเสี่ยงต่อผิดกฎหมาย คู่แข่งของผู้บริโภค</p>

	ต่างๆ ซึ่งเป็นโอกาสสำคัญต่อการ ธุรกิจคูกี้ดาวอินคาให้เติบโตและมี คุณภาพมากขึ้น	
กลุ่มผู้จำหน่าย, เครือข่าย	-รู้จักร้านค้าที่ฝากขาย ทำให้สินค้า กระจายตัวมากขึ้น -กิจการอยู่ใกล้แหล่งผลิตทำให้ทุน ในการขนส่งด้านวัตถุดิบต่ำ	-ร้านค้าที่ฝากขายสินค้า ภายในร้านมีสินค้าจำนวนมาก ทำให้สินค้าขายได้ยาก

ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

6. แผนบริหารจัดการ

6.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ : คูกี้ดาวอินคา

ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ : 117 หมู่ 7 บ้านเพชร ต.ห้วยราชา อ.ห้วยราช จ.บุรีรัมย์ 31000

รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ : กลุ่มของพวกเราในแต่ละสัปดาห์จะแบ่งกันขาย ผลิตภัณฑ์ คนละกี่กล่อง
แล้วนำยอดที่ตัวเองรับมามารวมกันแล้วทำผลิตภัณฑ์ตามยอดที่รับมา

ทุนดำเนินงาน : ลงทุนไปทั้งหมด 2,500 บาท

ระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา : ตั้งแต่ 14 พฤศจิกายน พ.ศ. 2564 – 8 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2565 เป็นเวลา
ทั้งหมด 11 สัปดาห์ในการขายผลิตภัณฑ์

6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	หน้าที่หลัก
1.	นางสาววรรณิการ์ณ ฝอยสรระน้อย	ฝ่ายรับออเดอร์,ฝ่ายผลิต,ฝ่ายจัดส่งสินค้า
2.	นางสาวจุฑาทิพย์ หลเมฆ	ฝ่ายจัดหาวัตถุดิบ,ฝ่ายผลิต,ฝ่ายจัดส่งสินค้า,จัดหาออเดอร์
3.	นางสาวธัญญาเรศ เวชยา	ฝ่ายโปรโมทสินค้า,ฝ่ายจัดหาวัตถุดิบ,ฝ่ายผลิต
4.	นางสาวสุธิดา จะโรรัมย์	ฝ่ายบัญชี,ฝ่ายรับออเดอร์,ฝ่ายผลิต ,ฝ่ายจัดหาวัตถุดิบ

5.	นางสาวสุภาศิณี อัจฉวิกุล	ฝ่ายบัญชี,ฝ่ายโพรโมทสินค้า,ฝ่ายผลิต
----	--------------------------	-------------------------------------

ตารางที่ 6 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน

6.3 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน

นางสาวกรรณิการ์ ฝอยสรระน้อย

อายุ 21 ปี

การศึกษา

ระดับประถม โรงเรียนบ้านจบก

ปี พ.ศ.2555

ระดับมัธยม โรงเรียนห้วยราชพิทยาคม

ปี พ.ศ.2561

นางสาวจุฑาทิพย์ หลเมฆ

อายุ 21 ปี

การศึกษา

ระดับประถม โรงเรียนวัดโพธิ์

ปี พ.ศ.2555

ระดับมัธยม โรงเรียนพุทไธสง

ปี พ.ศ.2561

นางสาวธัญญาเรศ เวชยา

อายุ 21 ปี

การศึกษา

ระดับประถม โรงเรียนอนุบาลวังสมบูรณ

ปี พ.ศ.2555

ระดับมัธยม โรงเรียนวังสมบูรณวิทยาคม

ปี พ.ศ.2561

นางสาวสุธิดา จะโรรัมย์

อายุ 21ปี

การศึกษา

ระดับประถม โรงเรียนบ้านเพชรประชาสามัคคี

ปี พ.ศ.2555

ระดับมัธยม โรงเรียนห้วยราชพิทยาคม

ปี พ.ศ.2561

นางสาวสุภาศิณี อัจฉวิกุล

อายุ 21 ปี

การศึกษา

ระดับประถม โรงเรียนบ้านหนองปรือ

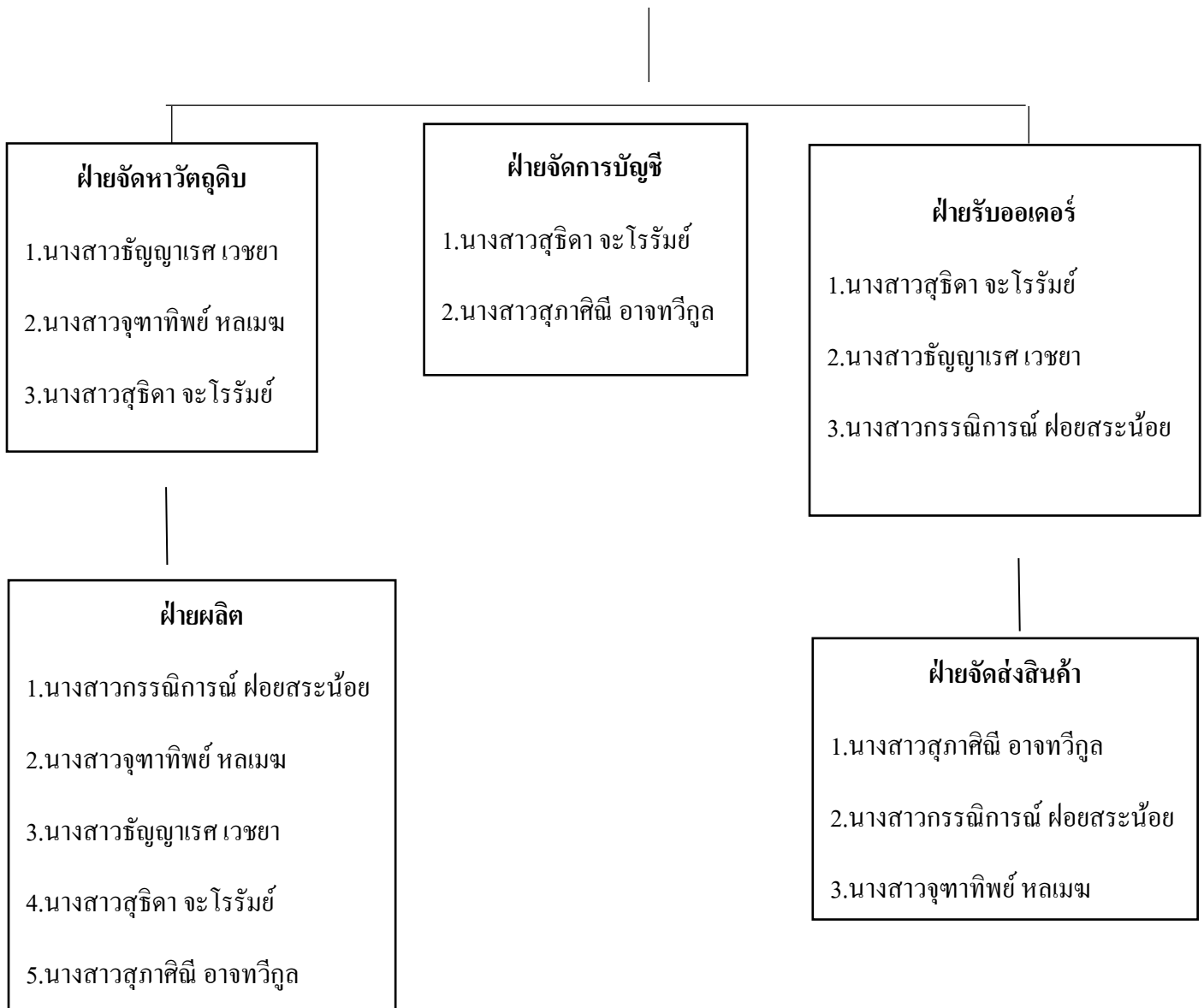
ปี พ.ศ.2555

ระดับมัธยม โรงเรียนตานีวิทยา

ปี พ.ศ.2561

6.4 แผนผังองค์กร

<p>ประธาน</p> <p>นางสาวสุภาศิณี อัจฉวิกุล</p>



6.5 วิสัยทัศน์

“ คุณก็ถั่วดาวอินคา มีสารอาหารที่หลากหลายเป็นอาหารเพื่อสุขภาพทานง่ายเพื่อเพิ่มความสามารถในการดูแลสุขภาพที่ดีของคุณ “

6.6 พันธกิจ

1. คัดสรรสารอาหารที่ดีที่สุดให้กับผู้บริโภค
2. มุ่งเน้นในการพัฒนาสินค้าให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้บริโภค
3. เพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้าใหม่มีความหลากหลาย สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้อย่างหลากหลาย

6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น ทำยอดขายให้ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ใน 5 สัปดาห์แรกให้ได้ 10,000 บาท

เป้าหมายระยะกลาง ทำยอดขายให้ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ใน 11 สัปดาห์ให้ได้ 30,000 บาท

เป้าหมายระยะยาว คุณก็ถั่วดาวอินคาต้องการพัฒนาให้ธุรกิจมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนและรักษากลุ่มลูกค้าเดิมตามพื้นที่เดิมที่มีการซื้อสินค้า

6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. ความสามารถในการพัฒนาคุณก็ถั่วดาวอินคาทั้งด้านรสชาติและคุณประโยชน์ให้แก่ผู้บริโภค
2. ความสามารถในการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ เพื่อเจาะกลุ่มเป้าหมายและความต้องการของลูกค้า
3. ทักษะการแก้ปัญหาและการตัดสินใจร่วมกัน มีการปรึกษากับสมาชิกในกิจการวันต่อวันและบอกปัญหาที่เกิดขึ้นในแต่ละวัน เพื่อที่จะนำไปปรับปรุงแก้ไขให้ดียิ่งขึ้น

6.9 การวางแผนการดำเนินการ

ชื่อ	หน้าที่
1. นางสาวกรรณิกา ฝอยสรระน้อย	คั่วดาวอินคา แกะเปลือก ตำดาวอินคา บรรจุใส่ถุงกาว ขายออนไลน์
2. นางสาวจุฑาทิพย์ หลเมฆ	ติดต่อเกษตรกรผู้ผลิตดาวอินคา บรรจุใส่กล่อง ล้างอุปกรณ์ ขายออนไลน์ จัดทำโลโก้
3. นางสาวธัญญาเรศ เวชยา	สร้างเพจจัดหาวัตถุดิบ จัดเตรียมอุปกรณ์ ละลายเนย ล้างอุปกรณ์ ขายออนไลน์

4. นางสาวสุธิตา จะโรรัมย์	จัดหาบรรจุภัณฑ์ กล่องและถุงกาวยสำหรับใส่คุกกี้ อบคุกกี้ ตัดสติ๊กเกอร์ ขยายออนไลน์
5. นางสาวสุภาศิณี อางทวีกุล	จัดหาวัตถุดิบ ตวงวัตถุดิบ ผสมแป้งกับดาวอินคา นำคุกกี้ใส่กระดาษรองอบ ขยายออนไลน์

ตารางที่ 7 การวางแผนการดำเนินงาน

7. แผนการผลิต

7.1 การเตรียมการวัตถุดิบ

7.1.1 วัสดุ/อุปกรณ์

- 1.ตาชั่ง
- 2.กระชอนร่อนแป้ง
- 3.กะละมังสแตนเลส
- 4.ช้อนตวง
- 5.พิมพ์รูปดาว
- 6.เตาอบ
- 7.จาน
- 8.ถ้วย
- 9.ถุงฟากาว
- 10.สติ๊กเกอร์
- 11.ตะกร้อตีแป้ง
- 12.แผ่นรองอบ
- 13.กล่องคุกกี้

7.1.2 ส่วนผสม

- 1.แป้งสาลี
- 2.ถั่วดาวอินคา
- 3.น้ำตาลหญ้าหวาน
- 4.เนยจืด
- 5.ไข่ไก่
- 6.เกลือ
- 7.ผงฟู

8.กลี้นวนิลลา

9.ซ็อกซิฟ

7.1.3 วิธีการผลิต

ขั้นตอนที่ 1 ชั่งตวงวัตถุดิบ



(ภาพที่4 ชั่งตวงวัตถุดิบ)

ขั้นตอนที่ 2 นำถั่วดาวอินคามาล้างน้ำให้สะอาด



(ภาพที่ 5 ล้างดาวอินคา)

ขั้นตอนที่ 3 นำถั่วดาวอินคามาคั่วโดยใช้ไฟอ่อน



ภาพที่ 6 คั่วดาวอินคา

ขั้นตอนที่ 4 นำถั่วดาวอินคาไปแกะเปลือกออก



ภาพที่ 7 แกะเปลือกดาวอินคา

ขั้นตอนที่ 5 นำถั่วดาวอินคามาตำให้ละเอียด



ภาพที่ 8 ตำดาวอินคา

ขั้นตอนที่ 6 นำเนยจืดมาตีให้เนยเปลี่ยนเป็นสีเหลืองอ่อน



ภาพที่ 9 ตีเนยเปลี่ยนเป็นสีเหลืองอ่อน

ขั้นตอนที่ 7 นำน้ำตาลหญ้าหวานมาผสมกับเนย



ภาพที่ 10 น้ำตาลหญ้าหวานมาผสมกับเนย

ขั้นตอนที่ 8 นำไข่ไก่มาตีผสมกับเนยและน้ำตาล



ภาพที่ 11 ตีไข่ไก่ผสมกับเนยและน้ำตาล

ขั้นตอนที่ 9 นำกลี้นวนิลามาผสมกับเนยและน้ำตาล



ภาพที่ 12 กลี้นวนิลามาผสมกับเนยและน้ำตาล

ขั้นตอนที่ 10 นำแป้งสาลีมาร่อนแป้ง



ภาพที่ 13 ร่อนแป้ง

ขั้นตอนที่ 11 นำเกลือและผงฟูมาผสมกับแป้งที่ร่อนไว้แล้ว



ภาพที่ 14 เกลือและผงฟูมาผสมกับแป้ง

ขั้นตอนที่ 12 นำแป้งที่ผสมไว้มาผสมกับเนยที่เตรียมไว้ที่ละนิดจนหมดและคนให้เข้ากัน



ภาพที่ 15 ผสมแป้ง

ขั้นตอนที่ 13 นำถั่วดาวอินคา กับช็อคชิพมาผสมกับแป้งที่ผสมไว้แล้ว



ภาพที่ 16 ผสมดาวอินคา กับช็อคชิพกับแป้ง

ขั้นตอนที่ 14 นำแป้งมาพิมพ์เป็นรูปดาว



ภาพที่ 17 พิมพ์แป้งรูปดาว

ขั้นตอนที่ 15 นำแป้งเข้าอบด้วยไฟ 170 องศา



ภาพที่ 18 อบคุกกี้

ขั้นตอนที่ 16 นำคุกกี้ออกมาพักให้เย็น



ภาพที่ 19 พักคุกกี้

ขั้นตอนที่ 17 นำคุกกี้มาใส่ถุงฟากาวและกล่องพร้อมติดสติ๊กเกอร์





ภาพที่ 20 ใส่บรรจุภัณฑ์

7.1.4 ข้อควรระวัง

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา (นาที)	ข้อควรระวัง/ ปัญหา	วิธีการแก้ไข
1.	ชั่งตวงวัตถุดิบ แป้ง ถั่วดาว อินคา น้ำตาล เกลือ เนยจืด กลีมนวนิลา ผงฟู	4	ปริมาณของวัตถุดิบ บางครั้งครั้งแตกต่างกัน	การใช้น้ำหนักเป็นหน่วยวัด มีความแม่นยำมากกว่าการ วัดจากปริมาณ
2.	นำถั่วดาวอินคามาล้างน้ำให้ สะอาด	1	มีเศษดินเกาะกับ เปลือก	นำมาถูและล้างน้ำให้สะอาด
3.	นำถั่วดาวอินคามาคั่วโดยใช้ ไฟอ่อน	5	ถั่วมีโอกาสไหม้	ลดเวลาในการคั่วลง
4.	นำถั่วดาวอินคามากะ เปลือกออก	2	บางเม็ดกะเปลือก ยาก	ใช้สากทุบ
5.	นำถั่วดาวอินคามาคั่วให้ ละเอียด	1	ถั่วละเอียดไม่ทั่วถึง	นำถั่วที่คั่วไม่ละเอียดมาตำ ซ้ำ
6.	นำเนยจืดมาตีให้เนย เปลี่ยนเป็นสีเหลืองอ่อน	5	-	-
7.	นำน้ำตาลหยาบมาผสม กับเนย	0.5	น้ำตาลก้อนใหญ่ เกินไป	นำน้ำตาลมาร่อน
8.	นำไข่ไก่มาตีผสมกับเนยและ น้ำตาล	1	ไข่ขาวลอยตัว	ตีไข่ให้เข้ากันก่อนแล้วค่อย นำมาผสม
9.	นำกลีมนวนิลามารวมกับเนย และน้ำตาล	0.5	กลีมนวนิลาไม่กลิ่นแรง	ลดกลีมนวนิลา

รูปภาพที่ 21 สถานที่ทำการผลิต

7.3 ต้นทุนการผลิต
















รายการ	จำนวน	หน่วยละ	จำนวนเงิน	เงินรวม	หมายเหตุ
ค่าวัตถุดิบ					
แป้งสาลี	1,000 กรัม	200 กรัม	28	5.6	
ดาวอินคา	1,000 กรัม	100 กรัม	100	10	
เนยจืด	1,000 กรัม	100 กรัม	60	6	
น้ำตาลหญ้าหวาน	1,000 กรัม	60 กรัม	79	4.7	
ผงฟู	30 กรัม	4 กรัม	10	1.3	
ช็อคชิพ	200 กรัม	25 กรัม	45	5.6	
เกลือ	150 กรัม	5 กรัม	5	0.2	
ไข่ไก่	1 ฟอง	1 ฟอง	5	5	
กลีมนวนิลา	60 กรัม	4 กรัม	30	2	
รวม				40.4	
ค่าแรงงาน					
-	-	-	-	-	
ค่าวัสดุอุปกรณ์					
โลโก้	60	-	100	1.6	
กล่อง	10	-	37	3.7	
ถุงฝักาว	100	-	26	0.26	
รวม				5.56	
ค่าสาธารณูปโภค					
ค่าน้ำ	-	-	-	-	
ค่าไฟ	-	-	-	-	
ต้นทุนในการผลิต					
บรรจุกล่อง 10 ชิ้น = $(0.08 \times 10) + (10 \times 0.26) + 3.7 + 1.6 = 8 + 2.6 + 3.7 + 1.6 = 15.9$ บาท/กล่อง Margin ต้นทุน 15.9 กำไร 19.1 บาท					




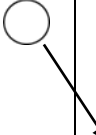

$$\text{ต้นทุน } 100 = 19.1 \div 15.9 * 100 = 120.12 \%$$

ตารางที่ 9 ต้นทุนการผลิต

7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต

จากการดำเนินงานสามารถเขียนกระบวนการผลิตออกเป็นผังผังลำดับขั้นตอนการดำเนินงานได้ดังนี้









ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา (นาที)						หมายเหตุ
1.	นำถ้วยดาวอินคามาล้างน้ำให้สะอาด	1						
2.	นำถ้วยดาวอินคามาคั่วโดยใช้ไฟอ่อน	7						
3.	นำถ้วยมาชิมดูว่าสุกหรือยัง	0						
4.	นำถ้วยดาวอินคามามาแกะเปลือกออก	3						
5.	นำถ้วยดาวอินคามาทำให้ละเอียด	1						
6.	นำเนยจืดมาตีให้เนยเปลี่ยนเป็นสีเหลืองอ่อน	5						
7.	นำน้ำตาลหยาบมาผสมกับเนย	0						
8.	นำไข่ไก่มาตีผสมกับเนยและน้ำตาล	1						
9.	นำกลิ่นวานิลลามาผสมกับเนยและน้ำตาล	0						
10.	นำแป้งสาลีมาร่อน	1						















11.	นำเกลือและผงฟูมาผสมกับแป้งที่ร่อนไว้แล้ว	0						
12.	นำแป้งที่ผสมไว้มาผสมกับเนยที่เตรียมไว้ทีละนิดจนหมดและคนให้เข้ากัน	2						
13.	นำถั่วดาวอินคากับช็อคชิพมาผสมกับแป้งที่ผสมไว้แล้ว	1						
14.	นำแป้งมาพิมพ์เป็นรูปดาว	2						
15.	นำแป้งรูปดาวเข้าอบด้วยไฟ170องศา	15						
16.	นำคุกกี้ออกมาชิมดูว่าสุกหรือยัง	0						
17.	นำคุกกี้ออกมาพักให้เย็น	5						
18.	นำคุกกี้มาใส่ถุงฟากาวและใส่กล่องและ ตัดสติ๊กเกอร์	5						
	รวม	49						

ตารางที่ 10 การวิเคราะห์ผังการผลิต

$$\text{อัตราการผลิต/หน่วย} = \frac{49}{50} = 0.98 \text{ นาที/ชิ้น}$$

จากการวิเคราะห์ผังการผลิตสามารถลดเวลาการผลิตได้ดังนี้

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา (นาที)						หมายเหตุ
1.	ซึ่งตวงวัตถุดิบ แป้ง ถั่วดาวอินคา น้ำตาล เกลือ เนยจืด กลิ่นวนิลา ผงฟู	4						
2.	นำถั่วดาวอินคามาล้างน้ำให้สะอาด	1						
3.	นำถั่วดาวอินคามาคั่วโดยใช้ไฟอ่อน	5						

4.	นำถั่วดาวอินคา มาแกะเปลือกออก	2					
5.	นำถั่วดาวอินคา มาตำให้ละเอียด	1					
6.	นำเนยจืด มาตีให้เนยเปลี่ยนเป็นสีเหลืองอ่อน	5					
7.	นำน้ำตาลหยาบ มาผสมกับเนย	0.5					
8.	นำไข่ไก่ มาตีผสมกับเนย และน้ำตาล	1					
9.	นำกลิ่นวนิลา มาผสมกับเนย และน้ำตาล	0.5					
10.	นำแป้งสาลี มาร่อน	1					
11.	นำเกลือ และ ผงฟู มาผสมกับแป้งที่ร่อนไว้แล้ว	0.5					
12.	นำแป้งที่ผสมไว้ มาผสมกับเนยที่เตรียมไว้ ที่ละนิด จนหมด และ คนให้เข้ากัน	2					
13.	นำถั่วดาวอินคา กับ ช็อคชิพ มาผสมกับแป้งที่ผสมไว้แล้ว	1					
14.	นำแป้ง มาพิมพ์เป็นรูปดาว	2					
15.	นำแป้งรูปดาว เข้าอบด้วยไฟ 170 องศา	10					
16.	นำคุกกี้ ออกมาพักให้เย็น	5					
17.	นำคุกกี้ มาใส่ถุง ฝากราว และ ใส่กล่อง และ ตัดสติ๊กเกอร์	5					
	รวม	46.5					

ตารางที่ 11 การวิเคราะห์ผังการผลิต

$$\text{อัตราการผลิต/หน่วย} = \frac{46.5}{50} = 0.93 \text{ นาฬิกา/ชิ้น}$$

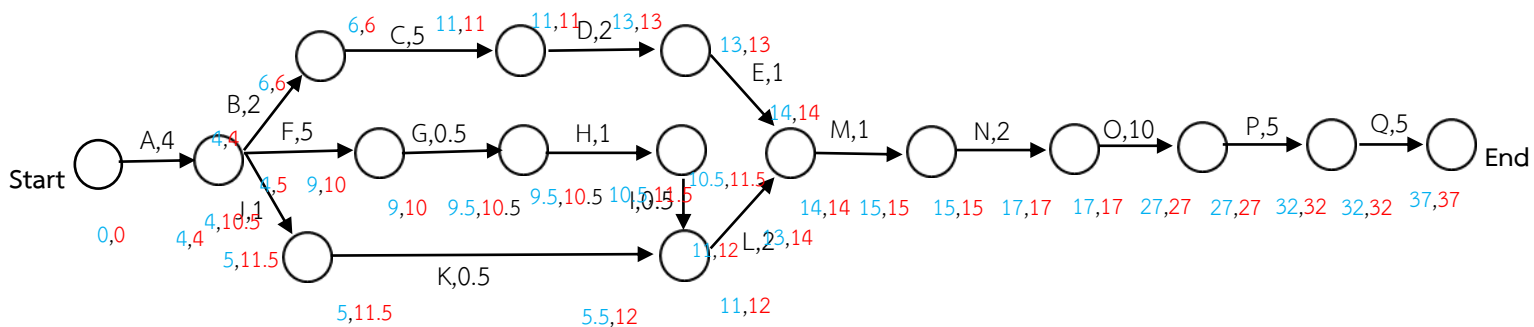
7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต

กิจกรรม	กิจกรรมทำก่อน	รายละเอียดกิจกรรม	ระยะเวลา (นาที)
A	-	ซั่งตวงวัตถุดิบ แป้ง ถั่วดาวอินคา น้ำตาล เกลือ เนยจืด กลิ่นวนิลา ผงฟู	4
B	A	นำถั่วดาวอินคาล้างน้ำให้สะอาด	2
C	B	นำถั่วดาวอินคามาคั่วโดยใช้ไฟอ่อน	5
D	C	นำถั่วดาวอินคามาแกะเปลือกออก	2
E	D	นำถั่วดาวอินคามาตำให้ละเอียด	1
F	A	นำเนยจืดมาตีให้เนยเปลี่ยนเป็น สีเหลืองอ่อน	5
G	F	นำน้ำตาลหยาบมาผสมกับเนย	0.5
H	G	นำไข่ไก่มาตีผสมกับเนยและน้ำตาล	1
I	H	นำกลิ่นวนิลามาผสมกับเนยและน้ำตาล	0.5
J	A	นำแป้งสาลีมาร่อน	1

K	J	นำเกลือและผงฟูมาผสมกับแป้งที่ร่อนไว้แล้ว	0.5
L	K,I	นำแป้งที่ผสมไว้มาผสมกับเนยที่เตรียมไว้ที่ละนิดจนหมดและคนให้เข้ากัน	2
M	E,L	นำถั่วดาวอินคากับช็อคชิพมาผสมกับแป้งที่ผสมไว้แล้ว	1
N	M	นำแป้งมาพิมพ์เป็นรูปดาว	2
O	N	นำแป้งรูปดาวเข้าอบด้วยไฟ 170 องศา	10
P	O	นำคุกกี้ออกมาพักให้เย็น	5
Q	P	นำคุกกี้มาใส่ถุงฟากาวและใส่กล่องและติดสติ๊กเกอร์	5

ตารางที่ 12 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต

สามารถวิเคราะห์เครือข่ายการทำงานได้ดังนี้



รูปภาพที่ 22 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิตจากการดำเนินงานสามารถเขียนลำดับขั้นตอนการผลิต

$$\text{Part1} = \text{A-B-C-D-E-M-N-O-P-Q} = 4+2+5+2+1+1+2+10+5+5 = 37$$

$$\text{Part2} = \text{A-F-G-H-I-L-M-N-O-P-Q} = 4+5+0.5+1+0.5+2+1+2+10+5+5 = 36$$

$$\text{Part3} = \text{A-J-K-L-M-N-O-P-Q} = 4+1+0.5+2+1+2+10+5+5 = 30.5$$

ดังนั้น โครงการมีระยะเวลาเป็น 37 นาที

กิจกรรมวิกฤตคือ A-B-C-D-E-M-N-O-P-Q

7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต

จากการดำเนินงานดังกล่าวสามารถใช้เทคนิค การหาเส้นทางวิกฤต (Critical Path Method : CPM)

ในการวางแผนและควบคุมการผลิตได้ดังนี้

Activity	Time	ES	EF	LS	LF	TF
----------	------	----	----	----	----	----

A	4	0	4	0	4	0
B	2	4	6	4	6	0
C	5	6	11	6	11	0
D	2	11	13	11	13	0
E	1	13	14	13	14	0
F	5	4	9	5	10	1
G	0.5	9	9.5	10	10.5	1
H	1	9.5	10.5	10.5	11.5	1
I	0.5	10.5	11	11.5	12	1
J	1	4	5	10.5	11.5	6.5
K	0.5	5	5.5	11.5	12	6.5
L	2	11	13	12	14	1
M	1	14	15	14	15	0
N	2	15	17	15	17	0
O	10	17	27	17	27	0
P	5	27	32	27	32	0
Q	5	32	37	32	37	0

ตารางที่ 13 การวางแผนและควบคุมการผลิต

สรุปผล

กิจกรรมที่ล่าช้าได้

กิจกรรม G ช้าได้ 1 นาที

กิจกรรม I ช้าได้ 1 นาที

กิจกรรม H ช้าได้ 1 นาที

กิจกรรม J ช้าได้ 1 นาที

กิจกรรม K ช้าได้ 6.5 นาที

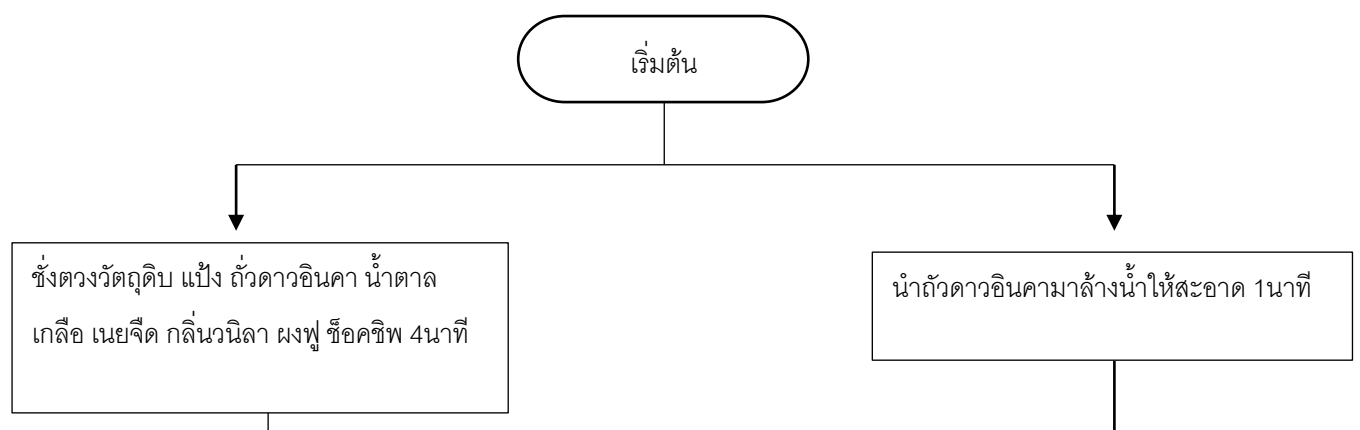
กิจกรรม L ช้าได้ 6.5 นาที

กิจกรรมที่ช้าไม่ได้

A,B,C,D,E,M,N,P,Q

7.7.การปรับผังการผลิต

จากการวิเคราะห์และออกแบบการผลิตสามารถปรับผังการผลิตได้ดังนี้



8.แผนการตลาด

8.1 กลุ่มเป้าหมายทางการตลาด

กลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพและตระหนักถึงความสำคัญในการบำรุงร่างกายและหัวใจ สมาชิกในกลุ่มจึงคิดค้นทำคุกกี้ดาวอินคา เพื่อตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายเพราะคุณประโยชน์ของวัตถุดิบที่นำมาผลิตมีสรรพคุณที่ช่วยลดน้ำตาลในเลือด ลดคอเลสเตอรอล ลดความเสี่ยงโรคหัวใจ

8.2 พื้นที่เป้าหมาย

สถานศึกษา สำนักงานราชการและเอกชน ตลาด ร้านอาหาร เพจใน Facebook/Instagram และร้านค้าในพื้นที่เมืองบุรีรัมย์

8.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

8.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

8.3.1.1 ตัวผลิตภัณฑ์



รูปภาพที่ 23 ตัวผลิตภัณฑ์

คุกกี้ดาวอินคาเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทขนมที่เป็นขนมทานเล่นเพื่อสุขภาพคุกกี้ที่ทำมาจากถั่วดาวอินคา มีความแตกต่างเป็นคุกกี้ที่ทั่วไปโดยทำมาจากส่วนผสมในการผลิตได้แก่ถั่วดาวอินคา ไขมันคุกกี้ดาวอินคานั้นเน้นคุณประโยชน์และสรรพคุณที่มาจากถั่วดาวอินคาคุกกี้ เจาะกลุ่มลูกค้าที่ต้องการลดน้ำตาลในเลือด ลดคอเลสเตอรอล ลดความเสี่ยงโรคหัวใจและรักในสุขภาพ

8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา



รูปภาพที่ 24 กลยุทธ์ด้านราคา

กำหนดราคาที่เหมาะสม โดยตั้งให้เหมาะสมกับปริมาณของสินค้าต่อหน่วย และ คำนึงถึงความสามารถในการซื้อ คู่กักดาวอินคา บรรจุ 10 ชิ้น/กล่อง และขายในราคากล่องละ 35 บาท

8.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

1. การขายตรงโดยการขายให้แก่ลูกค้าที่นัดรับในพื้นที่ใกล้เคียง
2. การฝากขายสินค้าในจุดต่างๆ เช่น ร้านขายน้ำ หน้าร้านขายของชำของคนรู้จัก ร้านค้าในหมู่บ้าน
3. Social network การขายผ่านช่องทางเพจของร้าน ชื่อเพจ Cookie Dao inca และทาง facebook ของสมาชิกภายในกลุ่ม

8.3.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

การจัดโปรโมชั่นของธุรกิจ “คู่กักดาวอินคา” จะโปรโมทบอกสรรพคุณและประโยชน์ของสินค้าอย่างชัดเจนให้ลูกค้าได้รู้มีช่องทางการติดต่ออย่างชัดเจน และจัดโปรโมชั่นให้กับลูกค้า โดยการจัดทำส่วนลดให้กับลูกค้าคือ

- บรรจุภัณฑ์ที่ใส่สินค้ามีช่องทางการติดต่ออย่างชัดเจน
- มีบริการ delivery ในกรณีลูกค้าในตัวเมืองบุรีรัมย์และพื้นที่ใกล้เคียง

8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด

8.4.1 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า



รูปภาพที่ 25 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า

การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ให้มีความสวยงามและความแปลกตา และที่สำคัญ คือ การเก็บรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้คงอยู่นาน ดังนั้น จึงคำนึงถึงหน้าที่ของบรรจุภัณฑ์เป็นสำคัญ ดังนี้

1. ป้องกันผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมในการบรรจุอาหารจะต้องสามารถป้องกันไม่ให้อาหารสัมผัสกับบรรยากาศภายนอก ซึ่งอาจจะเกิดการรั่ว การซึม แสง ความร้อนเย็น

2. เก็บรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ที่ต้องสามารถรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์มิให้เปลี่ยนแปลงไปไม่ว่าจะเป็นกลิ่นหรือรสชาติ
3. ความสะดวกในการใช้งาน

8.4.2 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด

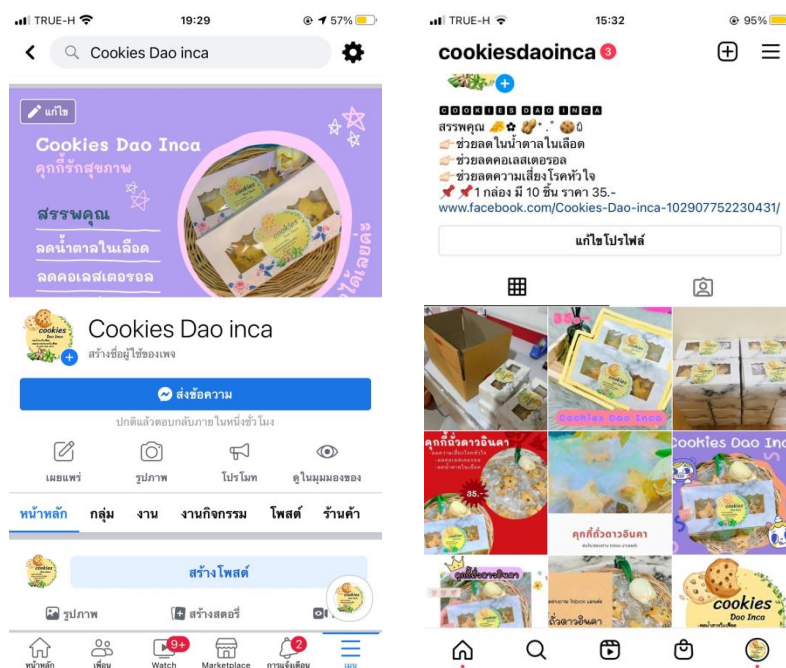
ลำดับที่	เป้าหมายการขาย	ยอดขาย (บาท)
1.	ทดลองทำสินค้า	0
2.	ขายคุกกี้ถั่วดาวอินคา ราคากล่องละ 35 บาท ขายได้ 50 กล่อง เป็นเงิน 1,750 บาท	1,750
3.	ขายคุกกี้ถั่วดาวอินคา ราคากล่องละ 35 บาท ขายได้ 77 กล่อง เป็นเงิน 2,695 บาท	2,695
4.	ขายคุกกี้ถั่วดาวอินคา ราคากล่องละ 35 บาท ขายได้ 92 กล่อง เป็นเงิน 3,220 บาท	3,220
5.	ขายคุกกี้ถั่วดาวอินคา ราคากล่องละ 35 บาท ขายได้ 110 กล่อง เป็นเงิน 3,850 บาท	3,850
6.	ขายคุกกี้ถั่วดาวอินคา ราคากล่องละ 35 บาท ขายได้ 115 กล่อง เป็นเงิน 4,025 บาท	4,025
7.	ขายคุกกี้ถั่วดาวอินคา ราคากล่องละ 35 บาท ขายได้ 160 กล่อง เป็นเงิน 5,600 บาท	5,600
8.	ขายคุกกี้ถั่วดาวอินคา ราคากล่องละ 35 บาท ขายได้ 172 กล่อง เป็นเงิน 6,020 บาท	6,020
9.	ขายคุกกี้ถั่วดาวอินคา ราคากล่องละ 35 บาท ขายได้ 185 กล่อง เป็นเงิน 6,475 บาท	6,475
10.	ขายคุกกี้ถั่วดาวอินคา ราคากล่องละ 35 บาท ขายได้ 190 กล่อง เป็นเงิน 6,650 บาท	6,650
11.	ขายคุกกี้ถั่วดาวอินคา ราคากล่องละ 35 บาท ขายได้ 200 กล่อง เป็นเงิน 7,000 บาท	7,000

ตารางที่ 14 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด

8.5 แผนการขายสินค้า

8.5.1 การขายสินค้าแบบออนไลน์

8.5.1.1 Pags



(ภาพที่ 26 page)

(<https://www.facebook.com/Cookies-Dao-inca-102907752230431/>)

โดยทางกลุ่มเราจะขายผลิตภัณฑ์โดยจะขายผ่านทาง Social network การขายผ่านช่องทางเพจของร้าน ชื่อเพจ “Cookies Dao Inca” ทาง facebook และ Instagram ของสมาชิกภายในกลุ่มโดยจะเน้นการขายทาง Socialnetwork เพราะว่าในปัจจุบันสังคมส่วนใหญ่ใช้โซเชียลเป็นส่วนตัว ดังนั้นการที่จะเจาะตลาดผลิตภัณฑ์ “คุกกี้ดาวอินคา” ให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างไกลนั้นสามารถทำได้ง่ายและไวต่อการเข้าถึงสินค้า และยังสะดวกต่อการขายเพราะอยู่ที่ไหนก็สามารถขายสินค้าได้ ทั้งยังประหยัดเวลาประหยัด ลูกค้าสั่งเรามีหน้าที่แค่จัดส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้า

8.5.1.2 การทำโฆษณาทาง Online

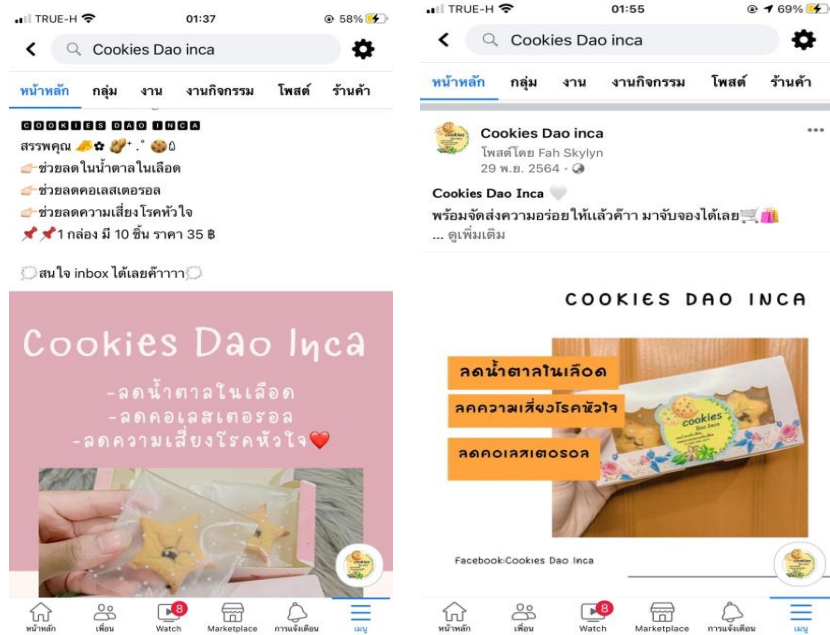
โดยมีการทำสื่อโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ โดยเสนอให้เห็นถึงตัวช่วยในการดูแลสุขภาพทั้งวัยรุ่น และวัยทำงาน โดยการสร้างแรงกระตุ้นในการรับรู้คุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์เพื่อเน้นย้ำเรื่อง สุขภาพโดยเสนอผ่านทางเพจเฟซบุ๊ก

สัปดาห์ที่ 1 สร้างเพจเพื่อทำการขายคุกกี้ดาวอินคา ครั้งแรก



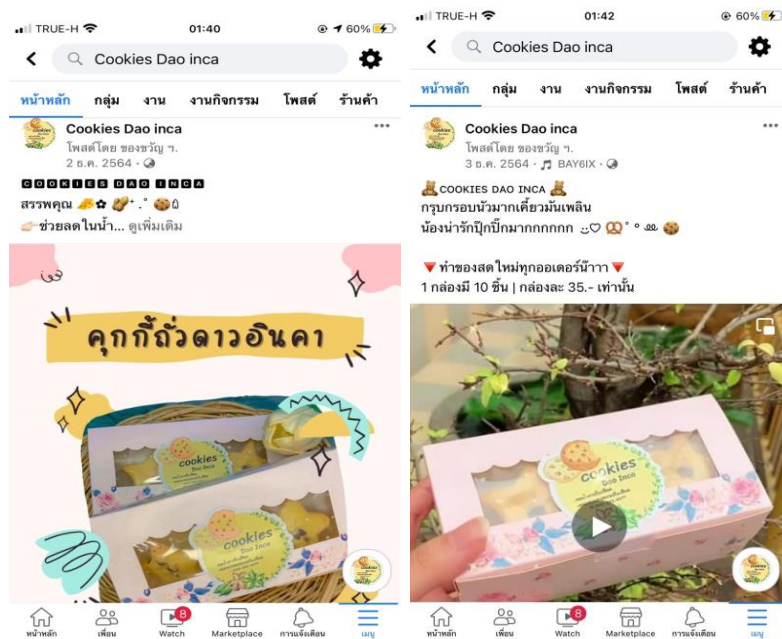
รูปภาพที่ 27 การขายสินค้าออนไลน์สัปดาห์ที่ 1

สัปดาห์ที่ 2 เปิดรับออเดอร์



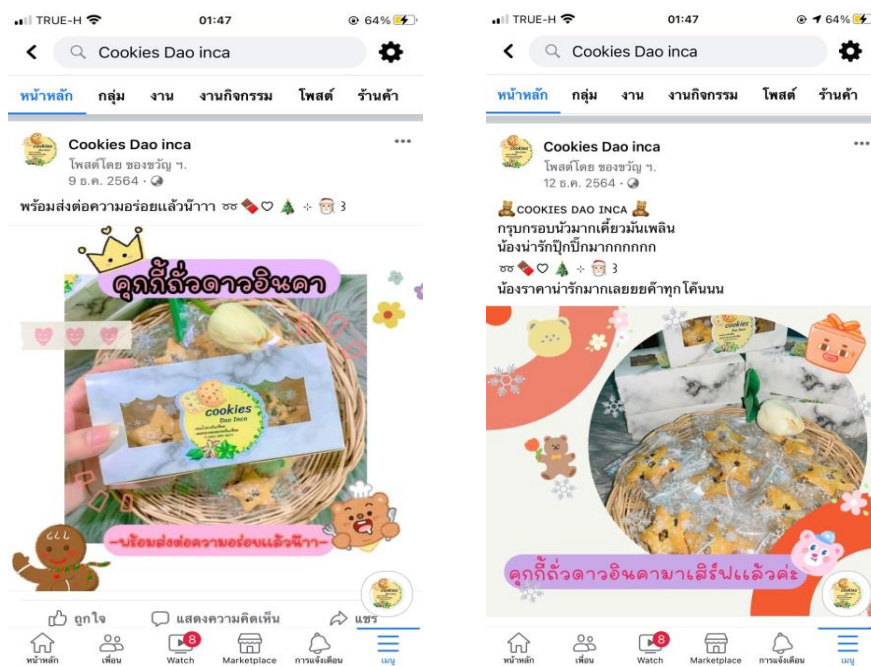
รูปภาพที่ 28 การขายสินค้าออนไลน์สัปดาห์ที่ 2

สัปดาห์ที่ 3 เปิดรับออเดอร์ลูกค้าดาวอินคา ลูกค้าเริ่มเข้ามาสั่ง



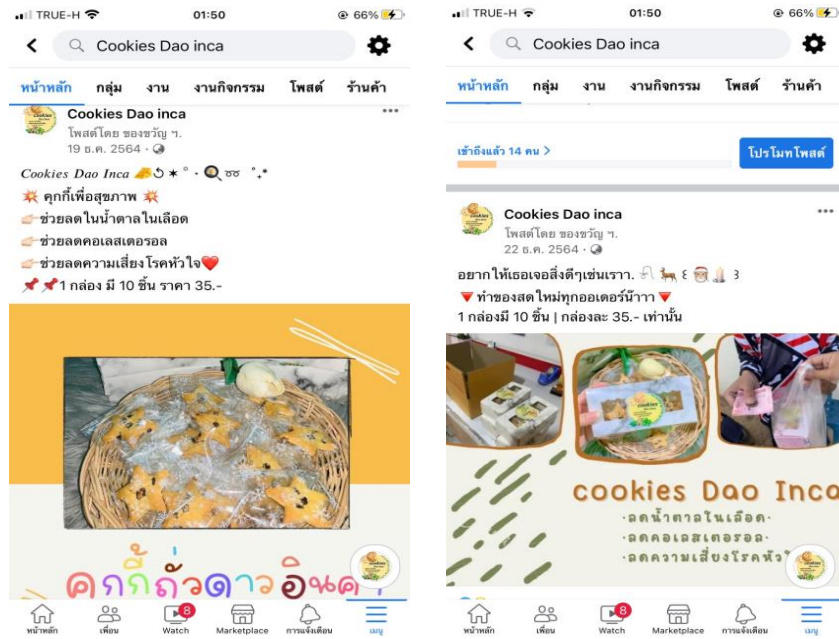
รูปภาพที่ 29 การขายสินค้าออนไลน์สัปดาห์ที่ 3

สัปดาห์ที่ 4 เป็ตรับออเดอร์คุกกี้ดาวอินคา



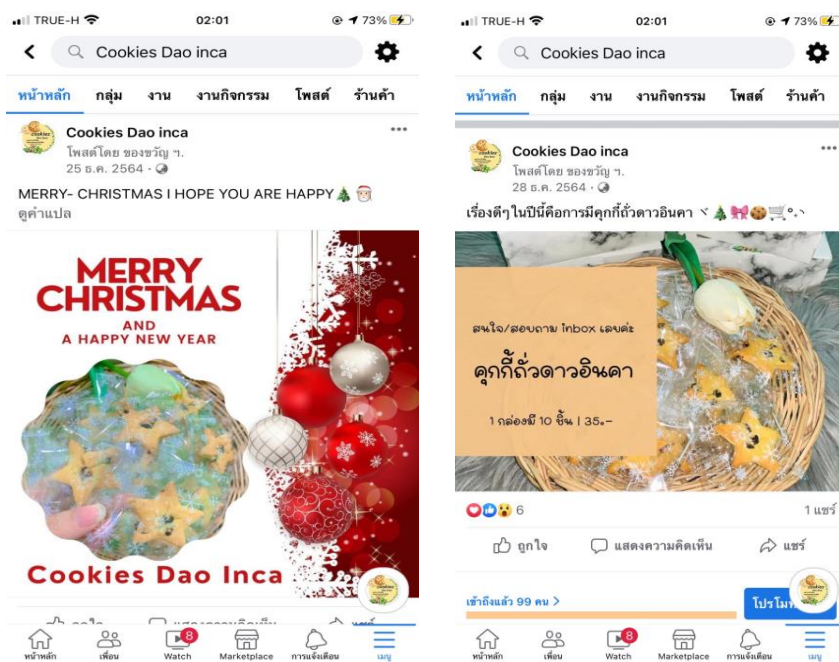
รูปภาพที่ 30 การขายสินค้าออนไลน์สัปดาห์ที่ 4

สัปดาห์ที่ 5 เป็ตรับออเดอร์ มีลูกค้าสั่งเรื่อยๆ



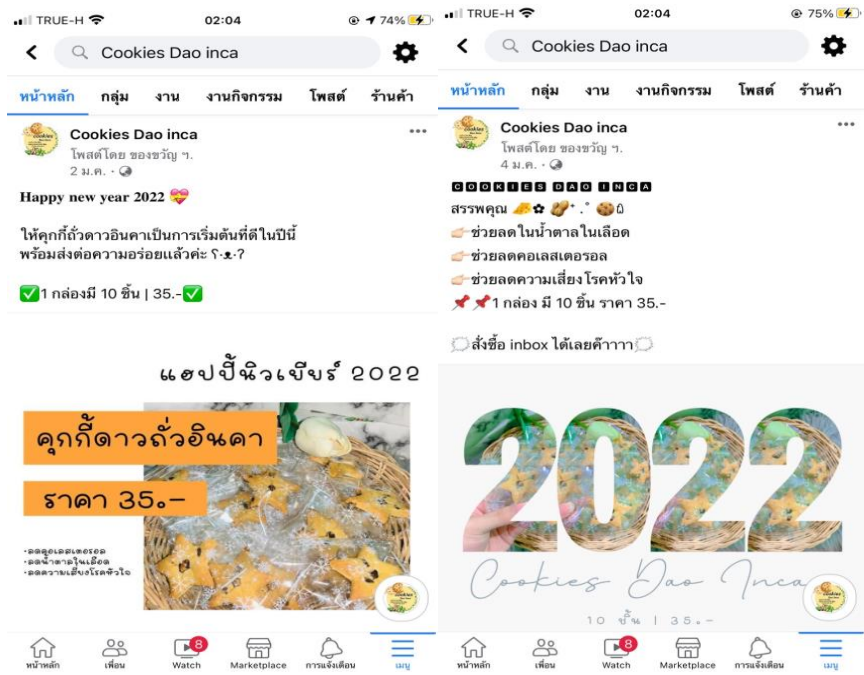
รูปภาพที่ 31 การขายสินค้าออนไลน์สัปดาห์ที่ 5

สัปดาห์ที่ 6 เปิดรับออเดอร์คุกกี้ถั่วอินคา



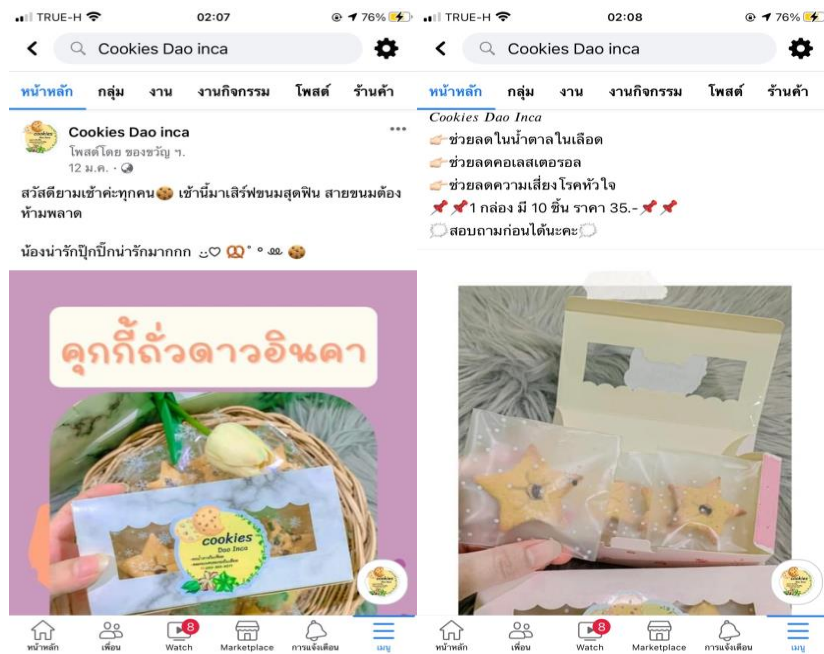
รูปภาพที่ 32 การขายสินค้าออนไลน์สัปดาห์ที่ 6

สัปดาห์ที่ 7 เปิดรับออเดอร์คุกกี้ถั่วอินคาเรื่อยๆและส่งของให้ลูกค้า



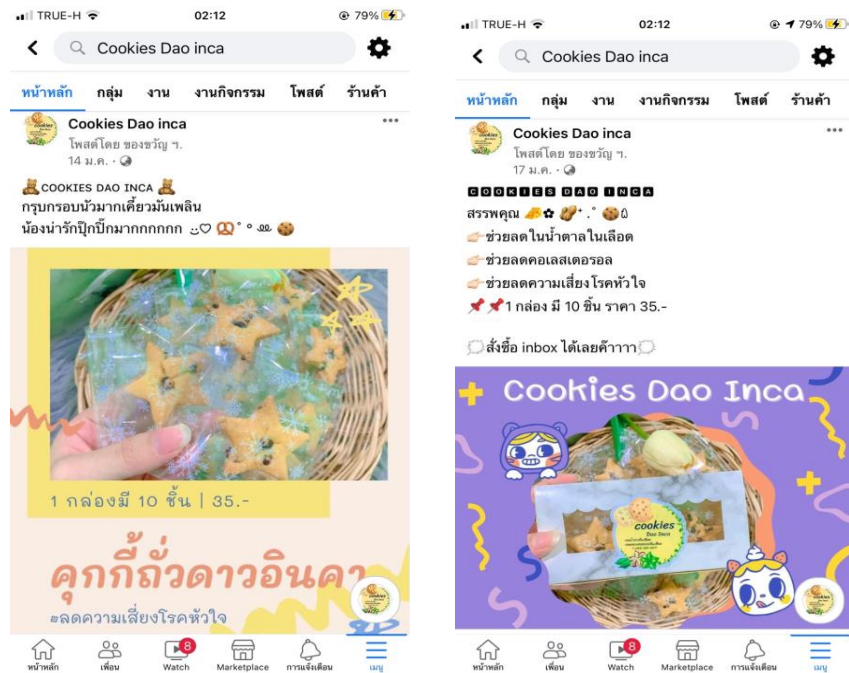
รูปภาพที่ 33 การขายสินค้าออนไลน์สัปดาห์ที่ 7

สัปดาห์ที่ 8 เปิดรับออเดอร์คุกกี้ดาวอินคาและเตรียมจัดส่งให้ลูกค้า



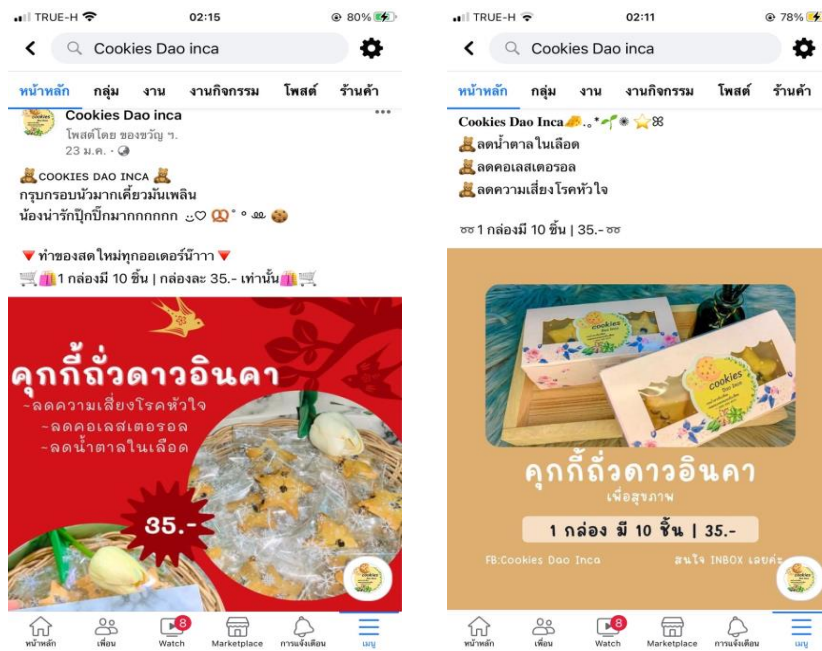
รูปภาพที่ 34 การขายสินค้าออนไลน์สัปดาห์ที่ 8

สัปดาห์ที่ 9 เปิดรับออเดอร์และส่งของให้ลูกค้า



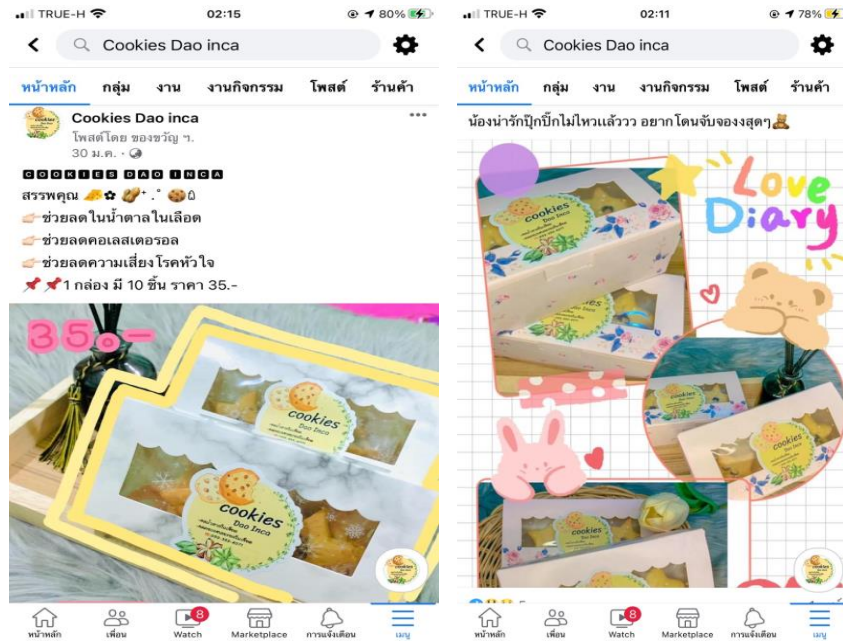
รูปภาพที่ 35 การขายสินค้าออนไลน์สัปดาห์ที่ 9

สัปดาห์ที่ 10 เปิดรับออเดอร์ และส่งของให้ลูกค้า



รูปภาพที่ 36 การขายสินค้าออนไลน์สัปดาห์ที่ 10

สัปดาห์ที่ 11 เป็ดรับออเดอร์



รูปภาพที่ 37 การขายสินค้าออนไลน์สัปดาห์ที่ 10

8.5.2 การขายแบบออฟไลน์

เป็นการขายแบบขายผ่านทางร้านค้าที่มีการขายผ่านทางหน้าร้านจริง มีลูกค้าจริง ผู้ขายทำการขายพูดคุยโต้ตอบตัวต่อตัวกับลูกค้าโดยไม่ได้ใช้โซเชียลหรืออินเทอร์เน็ตเป็นสื่อกลางโดยทางผู้ผลิตได้ทำการตีวงกรร้านค้าดังนี้ ร้านขายลูกชิ้น ร้านขายน้ำและร้านค้าทั่วไปโดยการไปแนะนำสินค้าให้ทางร้านและบอกประโยชน์ของสินค้าว่ามีประโยชน์อย่างไร และจะส่งสินค้าให้ทางร้าน



รูปภาพที่ 38 การขายแบบออฟไลน์

9.แผนการเงิน

9.1 ประมาณการในการลงทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนเจ้าของ	เงินร่วมลงทุน	เงินกู้	รวมมูลค่า
1.	ทุน	กลุ่มผู้ประกอบการ	2,500	-	2,500
	รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น		2,500	-	2,500

ตารางที่ 15 ประมาณการในการลงทุน

9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

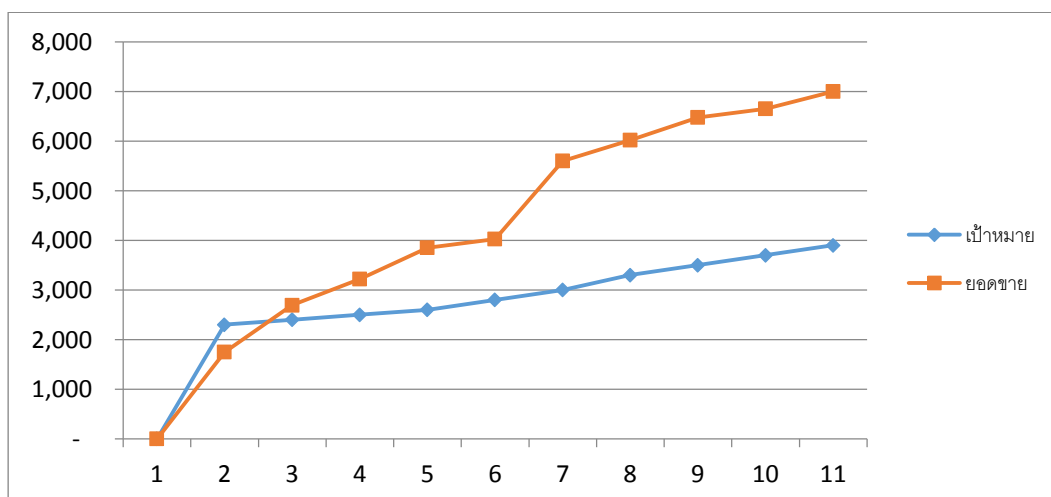
ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าประมาณ
1.	ตาข่าย	ใช้ในการขังดวงวัตถุดิบต่างๆ	-
2.	กระชอนร่อนแป้ง	ใช้ในการการร่อนแป้ง	-
3.	กะละมังสแตนเลส	ใช้สำหรับใส่แป้งสาลีและส่วนผสม	-
4.	ช้อน	ใช้ตักส่วนผสมต่างๆ	-
5.	พิมพ์รูปดาว	ใช้สำหรับพิมพ์คุกกี้ให้เป็นทรง	-
6.	เตาอบ	ใช้ในการอบคุกกี้	-
7.	จาน	ใช้สำหรับใส่คุกกี้ที่อบเสร็จแล้ว	-
8.	ถ้วย	ใช้สำหรับใส่วัตถุดิบที่ตวง	-
9.	ถุงฝากาว	ใช้สำหรับใส่คุกกี้	-
10.	สติ๊กเกอร์	ใช้สำหรับติดหน้ากล่องคุกกี้	-
11.	ตะกร้อตีแป้ง	ใช้ในการผสมวัตถุดิบ	-
12.	แผ่นรองอบ	ใช้รองคุกกี้ในการอบ	-
13.	กล่องคุกกี้	ใช้สำหรับใส่คุกกี้เพื่อจำหน่าย	-
	รวมมูลค่าทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจปัจจุบัน		-

ตารางที่ 16 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า

	สัปดาห์											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
เป้าหมาย	-	2,300	2,400	2,500	2,600	2,800	3,000	3,300	3,500	3,700	3,900	30,000
รายได้	-	1,750	2,695	3,220	3,850	4,025	5,600	6,020	6,475	6,650	7,000	47,285

ตารางที่ 17 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า



กราฟที่ 2 กราฟแสดงเป้าหมายและยอดขาย

9.4 รายได้ทางการบัญชี

บัญชีรายรับ-รายจ่าย คุกกี้อาอินคา									
วันที่	รายการ	รหัสบัญชี	เลขที่ใบแจ้ง	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
19/11/64	เงินลงทุน	301		2,500		2,500			
20/11/64	แป้งสาลี	501	1/1		28				
	ดาวอินคา	501	1/1		100				
	น้ำตาลหญ้าหวาน	501	1/1		79				
	ผงฟู	501	1/1		10				
	ช็อคชิพ	501	1/1		45				
	ไข่ไก่	501	1/1		20				
	กลิ่นวนิลา	501	1/1		30				
	กระดาษรองอบ	503	1/1		50	2,138			
23/11/64	แป้งสาลี	501	1/2		26				
	เนยจืด	501	1/2		60				
	เกลือ	501	1/3		5				
	โลโก้ร้าน	503	1/3		100				
	กล่องคุกกี้	503	1/3		60				
	ถุงฝักาว	503	1/3		26				
	พิมพ์รูปดาว	103	1/3		20	1,841			
สัปดาห์ที่2									
29/11/64	ดาวอินคา	501	1/1		50				
	ถุงฝักาว	503	1/1		130				
	กล่องคุกกี้	503	1/1		185				
	ไข่ไก่	501	1/2		50	1,426			
30/11/64	แป้งสาลี	501	1/3		26				
	ช็อคชิพ	501	1/4		45	1,355			
	เงินค้ำบัญชี	201					0.74		0.74
	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		1,015		2,370			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					105		105.74
1/12/64	เนยจืด	501	1/5		60	2,310			
	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		35		2,345			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					595		700.74

สัปดาห์ที่3									
3/12/64	นำเงินฝากธนาคาร				1,500	845	1,500		2,200.74
	ดาวอินคา	501	1/1		150				
	น้ำตาลหญ้าหวาน	501	1/1		79				
	โลโก้ร้าน	503	1/1		100				
	ไข่ไก่	501	1/2		50	466			
	เงินสดจากการขายคูกี้	401		140		606			
	เงินโอนจากการขายคูกี้	402					210		2,410.74
4/12/64	แป้งสาลี	501	1/3		78				
	เนยจืด	501	1/3		60	468			
5/12/64	ถอนเงินมาใช้ในกิจการ	101		500		968		500	1,910.74
	ช็อคชิพ	501	1/4		45				
	กล่องคูกี้	503	1/5		344				
	ถุงฝักาว	503	1/6		179	400			
	เงินสดจากการขายคูกี้	401		875		1,275			
6/12/64	เงินสดจากการขายคูกี้	401		420		1,695			
	เงินโอนจากการขายคูกี้	402					350		2,260.74
7/12/64	เงินสดจากการขายคูกี้	401		245		1,940			
	เงินโอนจากการขายคูกี้	402					455		2,715.74
8/12/64	นำเงินฝากธนาคาร				1,500	440	1,500		4,215.74
สัปดาห์ที่4									
10/12/64	ถอนเงินมาใช้ในกิจการ	101		1000		1,440		1,000	3,215.74
	ช็อคชิพ	501	1/1		90				
	กลิ่นวนิลา	501	1/1		16				
	ไข่ไก่	501	1/2		100				
	โลโก้ร้าน	503	1/3		100				
	น้ำตาลหญ้าหวาน	501	1/3		79				
	ผงฟู	501	1/3		10				
	เกลือ	501	1/3		5				
	ดาวอินคา	501	1/3		200	840			
11/12/64	เนยจืด	501	1/4		120				
	แป้งสาลี	501	1/4		104	616			
	เงินสดจากการขายคูกี้	401		525		1,141			
12/12/64	ถุงฝักาว	503	1/5		119	1,022			
	เงินสดจากการขายคูกี้	401		455		1,477			
	เงินโอนจากการขายคูกี้	402					140		
13/12/64	กล่องคูกี้	503	1/6		200	1,277			3,355.74
	เงินสดจากการขายคูกี้	401		630		1,907			
	เงินโอนจากการขายคูกี้	402					420		3,775.74
14/12/64	เงินสดจากการขายคูกี้	401		490		2,397			
	เงินโอนจากการขายคูกี้	402					560		4,335.74
15/12/64	นำเงินฝากธนาคาร				2,000	397	2,000		6,335.74

สัปดาห์ที่5									
17/12/64	เงินค้ำบัญชี	201					0.56		6,336.30
	ไข่ไก่	501	1/1		95				
	ดาวอินคา	501	1/2		200	102			
18/12/64	ถอนเงินมาใช้ในกิจการ	101		1,000		1,102		1,000	5,336.30
	ช็อคชิพ	501	1/3		135				
	น้ำตาลหญ้าหวาน	501	1/4		79	888			
19/12/64	แป้งสาลี	501	1/5		104				
	เนยจืด	501	1/5		120				
	กล่องคุกกี้	503	1/6		304				
	ถุงฝักาว	503	1/7		207	153			
	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		735		888			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					490		5,826.30
20/12/64	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		700		1,588			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					350		6,176.30
21/12/64	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		385		1,973			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					490		6,666.30
22/12/64	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		490		2,463			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					210		6,876.30
	นำเงินฝากธนาคาร				2,000	463	2,000		8,876.30
สัปดาห์ที่6									
26/12/64	ถอนเงินมาใช้ในกิจการ	101		1,000		1,463		1,000	7,876.30
	แป้งสาลี	501	1/1		130				
	เนยจืด	501	1/1		147				
	ช็อคชิพ	501	1/2		90				
	ผงฟู	501	1/2		10				
	กลิ่นวนิลา	501	1/2		16				
	ดาวอินคา	501	1/3		250				
	เกลือ	501	1/3		5				
	น้ำตาลหญ้าหวาน	501	1/3		79				
	กล่องคุกกี้	503	1/3		160				
	ถุงฝักาว	503	1/3		100				
	โลโก้ร้าน	503	1/3		350	126			
	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		525		651			
27/12/64	กล่องคุกกี้	503	1/4		160				
	ถุงฝักาว	503	1/4		100	391			
	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		700		1,091			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					350		8,226.30
28/12/64	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		350		1,441			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					980		9,206.30
29/12/64	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		455		1,896			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					665		9,871.30
	นำเงินฝากธนาคาร				1,300	596	1,300		11,171.30

สัปดาห์ที่ 7									
1/1/65	ถอนเงินมาใช้ในกิจการ	101		1,000		1,596		1,000	10,171.30
	ดาวอินคา	501	1/1		300				
	น้ำตาลหญ้าหวาน	501	1/1		79				
	กล่องคุกกี้	503	1/1		480				
	ถุงฝักาว	503	1/1		300	437			
2/1/65	แป้งสาลี	501	1/2		156				
	เนยจืด	501	1/2		180				
	ไข่ไก่	501	1/3		95	6			
	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		315		321			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					560		10,731.30
3/1/65	ช็อคชิพ	501	1/4		135				
	กลิ่นวนิลา	501	1/4		16				
	ผงฟู	501	1/4		10	160			
	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		805		965			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					770		11,501.30
4/1/65	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		665		1,630			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					1,085		12,586.30
5/1/65	น้ำตาลหญ้าหวาน	501	1/5		79	1,551			
	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		595		2,146			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					805		13,391.30
	นำเงินฝากธนาคาร				2,000	146	2,000		15,391.30
สัปดาห์ที่ 8									
8/1/65	ถอนเงินมาใช้ในกิจการ	101		2,000		2,146		2,000	13,391.30
	แป้งสาลี	501	1/1		189				
	เนยจืด	501	1/1		207				
	ช็อคชิพ	501	1/2		135				
	กลิ่นวนิลา	501	1/2		32				
	ผงฟู	501	1/2		10				
	ดาวอินคา	501	1/3		350	1,223			
9/1/65	ไข่ไก่	501	1/4		99				
	เกลือ	501	1/5		10				
	น้ำตาลหญ้าหวาน	501	1/6		158				
	กล่องคุกกี้	503	1/6		544				
	ถุงฝักาว	503	1/6		340	72			
	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		875		947			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					700		14,091.30
10/1/65	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		525		1,472			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					910		15,001.30
11/1/65	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		805		2,277			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					805		15,806.30
12/1/65	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		595		2,872			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					805		16,611.30
13/1/65	นำเงินฝากธนาคาร				2,000	872	2,000		18,611.30

สัปดาห์ที่9									
15/1/65	ถอนเงินมาใช้ในกิจการ	101		1,500		2,372		1,500	17,111.30
	แป้งสาลี	501	1/1		216				
	เนยจืด	501	1/1		260				
	ไข่ไก่	501	1/2		99				
	ดาวอินคา	501	1/3		350				
	กล่องคุกกี้	503	1/3		576				
	ถุงฝักาว	503	1/3		360	511			
16/1/65	ซื้อคัพ	501	1/4		180				
	ผงฟู	501	1/4		10				
	กลิ่นวนิลา	501	1/4		32				
	น้ำตาลหญ้าหวาน	501	1/5		158	131			
	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		980		1,111			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					420		17,531.30
17/1/65	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		1,190		2,301			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					735		18,266.30
18/1/65	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		735		3,036			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					1,015		19,281.30
19/1/65	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		665		3,701			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					735		20,016.30
	นำเงินฝากธนาคาร				3,000	701	3,000		23,016.30
สัปดาห์ที่10									
22/1/65	ถอนเงินมาใช้ในกิจการ	101		2,000		2,701		2,000	21,016.30
	ดาวอินคา	501	1/1		400				
	น้ำตาลหญ้าหวาน	501	1/1		158				
	กล่องคุกกี้	503	1/1		608				
	ถุงฝักาว	503	1/1		380	1,155			
23/1/65	แป้งสาลี	501	1/2		189				
	เนยจืด	501	1/2		210				
	ซื้อคัพ	501	1/3		180				
	ผงฟู	501	1/3		10				
	กลิ่นวนิลา	501	1/3		32				
	ไข่ไก่	501	1/4		104	430			
	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		210		640			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					770		21,786.30
24/1/65	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		1,330		1,970			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					945		22,731.30
25/1/65	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		875		2,845			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					1,050		23,781.30
26/1/65	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		805		3,650			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					665		24,446.30
	นำเงินฝากธนาคาร	101			3,000	650		3,000	27,446.30

สัปดาห์ที่ 11									
29/1/65	ถอนเงินมาใช้ในกิจการ	101			2,000	2,650		2,000	25,446.30
	ดาวอินคา	501	1/1		350				
	น้ำตาลหญ้าหวาน	501	1/1		158				
	กล่องคุกกี้	503	1/1		640				
	ถุงฝักาว	503	1/1		400	1,102			
30/1/65	แป้งสาลี	501	1/2		216				
	เนยจืด	501	1/2		240				
	ชีสกระท่อม	501	1/2		140				
	กลิ่นวนิลา	501	1/3		32				
	ผงฟู	501	1/3		10				
	ไข่ไก่	501	1/4		104	360			
	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		980		1,340			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					245		25,691.30
31/1/65	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		1,540		2,880			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					735		26,426.30
1/2/65	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		1,295		4,175			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					805		27,231.30
2/2/65	เงินสดจากการขายคุกกี้	401		560		4,735			
	เงินโอนจากการขายคุกกี้	402					840		28,071.30
	นำเงินฝากธนาคาร				4,735	-	4,735		32,806.30

ตารางที่ 18 รายการทางบัญชี

9.5 รายการทางการเงิน

วันที่ DATE	รหัส CODE	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	ยอด BALANCE	สาขา TELLER NO.
*****/F				0.00	
27/07/21ACM		214,950.92		214,950.92	B001+
27/07/21ACM		214,595.00		355.92	B001
03/12/21ACM		90,300.50		90,656.42	B001
03/12/21ACM		89,930.68		725.74	B001
03/12/21TRN		25.00		700.74	KMP10352*
03/12/21TRN		1,500.00		2,200.74	KMP28297
03/12/21TRN		210.00		2,410.74	IBA78014
05/12/21TRN		500.00		1,910.74	KMP29393+
06/12/21TRN		35.00		1,945.74	IBA68014
06/12/21TRN				2,260.74	IBA83030
07/12/21TRN		315.00		2,575.74	KMP33941
07/12/21TRN		140.00		2,715.74	IBA57014
08/12/21TRN		1,500.00		4,215.74	KMP28419X
10/12/21TRN		1,000.00		3,215.74	KMP25005
12/12/21TRN		70.00		3,285.74	KMP31866
12/12/21TRN		70.00		3,355.74	KMP33408
13/12/21TRN		105.00		3,460.74	KMP28195
13/12/21TRN		210.00		3,670.74	IBA71014
13/12/21TRN		105.00		3,775.74	IBA50014
14/12/21TRN		210.00		3,985.74	IBA58011
14/12/21TRN		105.00		4,090.74	KMP29415
14/12/21TRN		245.00		4,335.74	IBA78006
15/12/21TRN		2,000.00		6,335.74	KL120334

K-eMail Statement
K-Email Statement (บริการรับรายการเดินบัญชีทางอีเมลอัตโนมัติ)
เพื่อความสะดวกและรวดเร็วในการเข้าถึงข้อมูลบัญชีของท่าน
โปรดไปที่สาขา หรือโทรฯ ผ่าน www.kasikornbank.com และ
K-Contact Center โทร. 0-28888888 หรือ 1121 กดปุ่ม 24 ฟรี

วันที่ DATE	รหัส CODE	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	ยอด BALANCE	สาขา TELLER NO.
17/12/21INN			0.56	6,336.30	PCB09400
18/12/21TRN		1,000.00		5,336.30	KMP26877
19/12/21TRN		175.00		5,511.30	KMP34054
19/12/21TRN		140.00		5,651.30	IBA85014
19/12/21TRN		105.00		5,756.30	IBA93006
19/12/21TRN		70.00		5,826.30	IBA57030
20/12/21TRN		210.00		6,036.30	IBA75014
20/12/21TRN		140.00		6,176.30	IBA28483
21/12/21TRN		175.00		6,351.30	IBA51030
21/12/21TRN		140.00		6,491.30	IBA69014
21/12/21TRN		175.00		6,666.30	KMP28869
22/12/21TRN		210.00		6,876.30	KMP28912
22/12/21TRN		2,000.00		8,876.30	KMP29217
26/12/21TRN		1,000.00		7,876.30	KMP21393
27/12/21TRN		350.00		8,226.30	KMP30802
28/12/21TRN		140.00		8,366.30	IBA82006
28/12/21TRN		175.00		8,541.30	KMP32938
28/12/21TRN		350.00		8,891.30	IBA63006
28/12/21TRN		315.00		9,206.30	IBA51006
29/12/21TRN		245.00		9,451.30	IBA76014
29/12/21TRN		315.00		9,766.30	KMP31742
29/12/21TRN		105.00		9,871.30	KMP31696
29/12/21TRN		1,300.00		11,171.30	KL121151
15/01/22ACM		15,440.00		26,611.30	B001

K PLUS
ใช้พร้อมบัตร PLUS หรือบัตร PLUS ในตู้ ATM และสาขาบริการลูกค้า โดยเป็น
ของธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) จำกัด (มหาชน) จำกัด (มหาชน) จำกัด (มหาชน)
K PLUS คือ "บัตรมาตรฐาน" ของธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) จำกัด (มหาชน)
K PLUS

วันที่ DATE	รหัส CODE	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	ยอด BALANCE	สาขา TELLER NO.
15/01/22ACM		8,000.00		18,611.30	B001
15/01/22TRN		1,500.00		17,111.30	KMP20351
15/01/22TRN		105.00		17,216.30	IBA65006
15/01/22TRN		245.00		17,461.30	KMP32588
16/01/22TRN		70.00		17,531.30	IBA63014
17/01/22TRN		315.00		17,846.30	KMP29164
17/01/22TRN		70.00		17,916.30	KMP30391
17/01/22TRN		105.00		18,021.30	KMP30217
17/01/22TRN		105.00		18,126.30	KMP33375
17/01/22TRN		140.00		18,266.30	KMP28964
18/01/22TRN		175.00		18,441.30	KMP33635
18/01/22TRN		245.00		18,686.30	IBA67006
18/01/22TRN		210.00		18,896.30	IBA50034
18/01/22TRN		105.00		19,001.30	IBA73002
18/01/22TRN		140.00		19,141.30	KMP34281
18/01/22TRN		140.00		19,281.30	IBA61006
19/01/22TRN		175.00		19,456.30	IBA67006
19/01/22TRN		140.00		19,596.30	IBA54006
19/01/22TRN		105.00		19,701.30	KMP30297
19/01/22TRN		210.00		19,911.30	IBA55025
19/01/22TRN		105.00		20,016.30	IBA75014
19/01/22TRN		3,000.00		23,016.30	KL120848
22/01/22TRN		2,000.00		21,016.30	KMP23569
23/01/22TRN		175.00		21,191.30	KMP28561

K-CYBER
K-Cyber (บริการรับรายการเดินบัญชีทางอีเมลอัตโนมัติ)
สะดวก รวดเร็ว ปลอดภัย ไม่เป็นภาระต่อลูกค้า
สมัครผ่าน สาขา K-ATM, สาขาบริการลูกค้า หรือสาขาที่บริการ
และ www.kasikornbank.com หรือโทรฯ ติดต่อสาขาบริการ

วันที่ DATE	รหัส CODE	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	ยอด BALANCE	สาขา TELLER NO.
23/01/22TRN		315.00		21,506.30	KMP32930
23/01/22TRN		280.00		21,786.30	KMP28467
24/01/22TRN		140.00		21,926.30	IBA58006
24/01/22TRN		210.00		22,136.30	IBA69014
24/01/22TRN		175.00		22,311.30	IBA64006
24/01/22TRN		245.00		22,556.30	KMP30137
24/01/22TRN		175.00		22,731.30	IBA57006
25/01/22TRN		210.00		22,941.30	KMP31521
25/01/22TRN		140.00		23,081.30	KMP33624
25/01/22TRN		105.00		23,186.30	IBA52006
25/01/22TRN		350.00		23,536.30	IBA99006
25/01/22TRN		175.00		23,711.30	KMP33035
25/01/22TRN		70.00		23,781.30	IBA50034
26/01/22TRN		105.00		23,886.30	IBA83006
26/01/22TRN		140.00		24,026.30	IBA51006
26/01/22TRN		105.00		24,131.30	KMP30790
26/01/22TRN		70.00		24,201.30	KMP29282
26/01/22TRN		175.00		24,376.30	IBA92002
26/01/22TRN		70.00		24,446.30	IBA72006
26/01/22TRN		3,000.00		27,446.30	KL120340
29/01/22TRN		2,000.00		25,446.30	KMP24491
30/01/22TRN		140.00		25,586.30	KMP29869
30/01/22TRN		105.00		25,691.30	IBA72014
31/01/22TRN		210.00		25,901.30	KMP31689

SMS
SMS ขยะหมอก เต็มเข้าหมอก เต็มออกทีวี
ผู้ที่ไม่เห็นข้อความแจ้งเตือน SMS
สมัครผ่าน สาขา K-ATM, K-Contact Center
และสาขาบริการลูกค้า หรือสาขาที่บริการ

วันที่ DATE	คำขอ CODE	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	คงเหลือ BALANCE	รหัสผู้ TELLER NO.
1	31/01/22TRN		105.00	26,006.30	KMP31448
2	31/01/22TRN		140.00	26,146.30	KMP28148
3	31/01/22TRN		175.00	26,321.30	KMP30891
4	31/01/22TRN		105.00	26,426.30	IBA91002
5	01/02/22TRN		245.00	26,671.30	KMP28318
6	01/02/22TRN		280.00	26,951.30	KMP32438
7	01/02/22TRN		175.00	27,126.30	KMP30447
8	01/02/22TRN		105.00	27,231.30	KMP29964
9	02/02/22TRN		210.00	27,441.30	IBA62002
10	02/02/22TRN		70.00	27,511.30	IBA50034
11	02/02/22TRN		140.00	27,651.30	IBA65006
12	02/02/22TRN		70.00	27,721.30	IBA77014
13	02/02/22TRN		105.00	27,826.30	IBA70025
14	02/02/22TRN		105.00	27,931.30	IBA77006
15	02/02/22TRN		140.00	28,071.30	CSF00002
16	03/02/22TRN		4,735.00	32,806.30	KL120110
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					

Travel Protection (ประกันภัยเดินทางระหว่างประเทศ)
 ชื่อประกันภัยการเดินทาง เก็บรวมค่าใช้จ่ายที่
 สมัครจ่าย ผ่าน K PLUS, www.kasikombank.com
 และธนาคารผู้รับประกันภัยการเดินทาง โดยผู้ซื้อเป็นนายจ้างประกันชีวิต
 เลขที่ ๖๐๐๐๐๒๕๕๔๗ บริษัทประกันภัย ไทยพาณิชย์

รูปภาพที่ 39 รายการทางการเงิน

9.6 งบกำไรขาดทุน

คุณกวีดาวอินคา

งบกำไรขาดทุน

สำหรับระยะเวลา 5 สัปดาห์

(หน่วย : บาท)

ยอดขาย	11,515
<u>หัก</u> ต้นทุนการผลิต	
ค่าใช้จ่ายวัตถุดิบทางตรง	2,533
ค่าใช้จ่ายวัตถุดิบทางอ้อม	0
ค่าใช้จ่ายวัตถุดิบในการผลิต	2,104

	4,657
กำไรขั้นต้น	<u>6,858</u>

งบดุล

สินทรัพย์	
เงินสด	463
เงินฝากธนาคาร	8,876.30
วัสดุ/อุปกรณ์	20
รวมสินทรัพย์	<u>9,359.30</u>
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
หนี้สิน	0
ส่วนของผู้ถือหุ้น	
เงินค้างบัญชี	1.30
ทุน-คุณก็ดาวอินคา	2,500
กำไรขั้นต้น	6,858
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	<u>9,359.30</u>

9.7 งบดุล

คุณก็ดาวอินคา
งบกำไรขาดทุน
สำหรับระยะเวลา 11 สัปดาห์

(หน่วย : บาท)

ยอดขาย	47,285
<u>หัก</u> ต้นทุนการผลิต	
ค่าใช้จ่ายวัตถุดิบทางตรง	9,358
ค่าใช้จ่ายวัตถุดิบทางอ้อม	0
ค่าใช้จ่ายวัตถุดิบในการผลิต	7,602
	<u>16,960</u>
กำไรขั้นต้น	<u>30,325</u>

งบดุล

สินทรัพย์	
เงินสด	0
เงินฝากธนาคาร	32,806.30
วัสดุ/อุปกรณ์	20
รวมสินทรัพย์	<u>32,826.30</u>
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
หนี้สิน	0
ส่วนของผู้ถือหุ้น	
เงินค้างบัญชี	1.30
ทุน-คูกี้ดาวอิน	2,500
กำไรขั้นต้น	30,325
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	<u>32,826.30</u>

9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

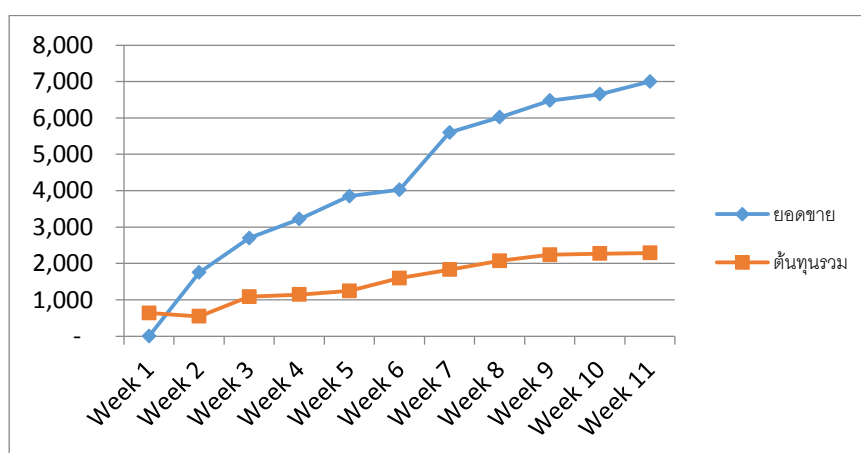
รายการการวิเคราะห์	5 สัปดาห์	11 สัปดาห์
การวัดความสามารถในการบริหารงาน		
อัตราส่วนตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	73.27%	92.38%
อัตราส่วนตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	274.32%	1891.4%
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	59.56%	64.13%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	59.56%	64.13%
อัตรากำไรสุทธิ (เปอร์เซ็นต์)	59.56%	64.13%

ตารางที่ 19 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต

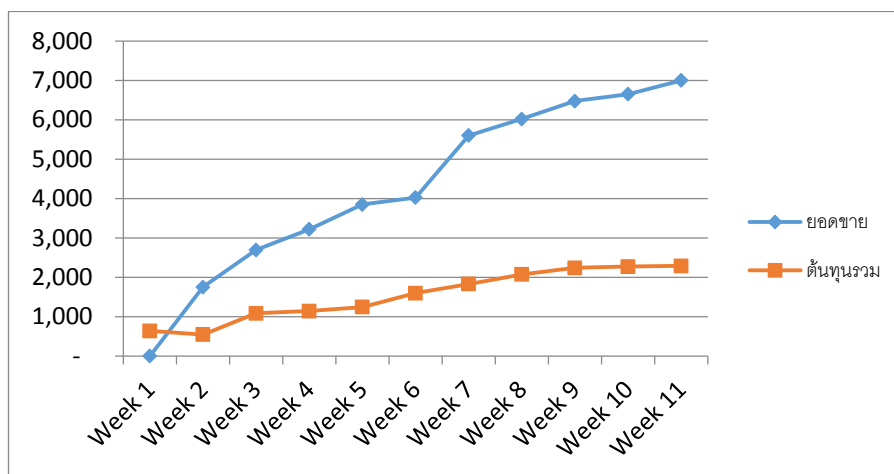
	สัปดาห์											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
รายได้ (401,402)	-	1750	2,695	3,220	3,850	4,025	5,600	6,020	6,475	6,650	7,000	47,285
ต้นทุน (501)	403	231	462	724	733	727	1,050	1,190	1,305	1,283	1,250	9,358
ต้นทุน (502)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ต้นทุน (503)	236	315	623	419	511	870	780	884	936	988	1,040	7,602

ตารางที่ 20 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต



กราฟที่ 3 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต

9.9.1 รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนรวม



กราฟที่ 4 รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนรวม

สัปดาห์ที่ 1 ในสัปดาห์แรกเรานำเงินทุน ซื้อวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์มาใช้ในการทดลองผลิตสินค้า แต่ไม่มีการขายสินค้าเนื่องจากอยู่ในขั้นตอนการทดลองผลิตสินค้า

สัปดาห์ที่ 2 ต้นทุน 546 บาท เป็นการซื้อวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์มาใช้ในการผลิตสินค้าเพื่อทดลองตลาด และเป็นการกระจายสินค้าสู่ตลาด เนื่องจากวัตถุดิบเหลือจากสัปดาห์ที่ 1 จึงทำให้สัปดาห์ที่สอง ใช้ทุนที่น้อยลง

สัปดาห์ที่ 3 ต้นทุนเพิ่มมากขึ้นเป็น 1,085 บาท เนื่องจากรายได้ในการขายสินค้าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากสินค้าเริ่มมีผู้คนรู้จักมากขึ้น

สัปดาห์ที่ 4 ต้นทุนเพิ่มขึ้นเป็น 1,143 บาท ละยอดขายเพิ่มขึ้นเนื่องจากมีการอุดหนุนของคนรู้จักในจำนวนมาก

สัปดาห์ที่ 5 ต้นทุน 1,244 บาท เพิ่มขึ้นไม่มากแต่มียอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพราะมีการโปรโมทสินค้าสู่ตลาดกลุ่มเป้าหมายที่แท้จริง

สัปดาห์ที่ 6 ต้นทุนเพิ่มขึ้นไม่มากนัก แต่มียอดขายที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากมีลูกค้าเก่ามาซื้อสินค้าซ้ำบวกกับลูกค้าใหม่ที่เพิ่มขึ้น

สัปดาห์ที่ 7 ต้นทุนเพิ่มขึ้นไม่มากนัก แต่มียอดขายที่เพิ่มขึ้นจำนวนมากเนื่องจากเราได้ลดต้นทุน หาวัตถุดิบที่มีราคาถูกลง แต่ยังมีประสิทธิภาพเทียบเท่าอันเดิม

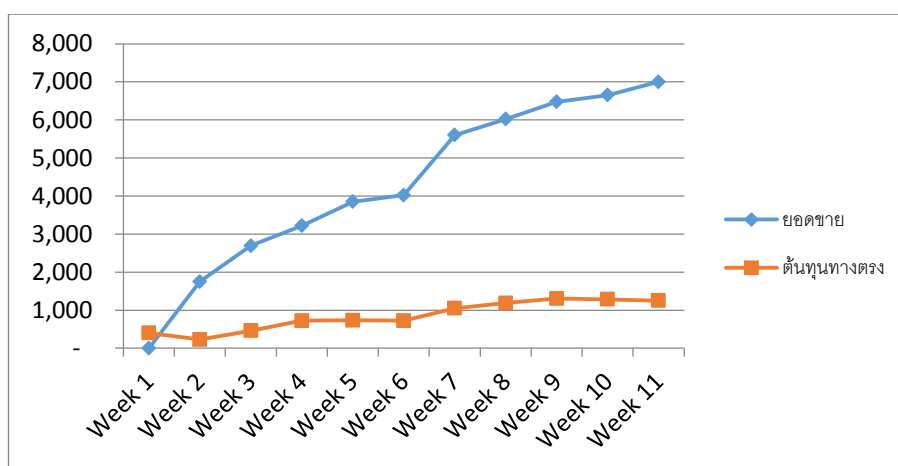
สัปดาห์ที่ 8 ต้นทุนเพิ่มขึ้นเล็กน้อย และยอดขายก็เพิ่มขึ้นเล็กน้อยเช่นกัน เนื่องจากทางเราไม่มีเวลาในการโปรโมทสินค้าที่ลดลง

สัปดาห์ที่ 9 ต้นทุนเพิ่มขึ้นและยอดขายเพิ่มขึ้น เนื่องจากเราได้ให้ความรู้กับกลุ่มลูกค้าเกี่ยวกับสินค้าถึงความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของเราที่มากขึ้นกว่าเดิม

สัปดาห์ที่ 10 ต้นทุนเพิ่มขึ้นและยอดขายเพิ่มขึ้น เนื่องจากเราได้ให้ความรู้กับกลุ่มลูกค้าเกี่ยวกับสินค้าถึงความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของเราที่มากขึ้นกว่าเดิม

สัปดาห์ที่ 11 ต้นทุนเพิ่มขึ้นน้อยมาก แต่ยอดขายเพิ่มขึ้น เนื่องจากร้านเราได้จัดโปรโมชั่นให้แก่ลูกค้า

9.9.2 รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนทางตรง



กราฟที่ 5 รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนทางตรง

สัปดาห์ที่ 1 สัปดาห์แรกทางเราได้ซื้อวัตถุดิบมาทดลองผลิตสินค้า แต่ยังไม่มีการขายสินค้า

สัปดาห์ที่ 2 ระเบิดเดอร์ในการผลิตและได้ซื้อวัตถุดิบเพิ่มในจำนวนไม่มากเพราะวัตถุดิบในสัปดาห์แรกยังเหลืออยู่

สัปดาห์ที่ 3 ต้นทุนเพิ่มขึ้นเล็กน้อย เนื่องจากออเดอร์เพิ่มขึ้น จึงต้องสั่งซื้อวัตถุดิบใหม่ทั้งหมดเพราะวัตถุดิบหมดใช้ตั้งแต่สัปดาห์ที่สอง

สัปดาห์ที่ 4 ต้นทุนเพิ่มขึ้นจำนวนมาก เพราะยอดขายมีมากขึ้นเรื่อยๆ

สัปดาห์ที่ 5 ต้นทุนเพิ่มขึ้นเล็กน้อย แต่ยอดขายเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากสัปดาห์ที่มีวัตถุดิบเหลือใช้

สัปดาห์ที่ 6 ต้นทุนต่ำลง แต่ยอดขายเพิ่มขึ้น เพราะเราได้ลดต้นทุนในการผลิต และหาร้านค้าวัตถุดิบใหม่ที่ถูกกว่าเดิม

สัปดาห์ที่ 7 ต้นทุนเพิ่มขึ้นเป็นมากกว่าสัปดาห์ที่หกเพราะทำการซื้อวัตถุดิบเพิ่ม เนื่องจากยอดขายที่เพิ่มขึ้นจำนวนมาก

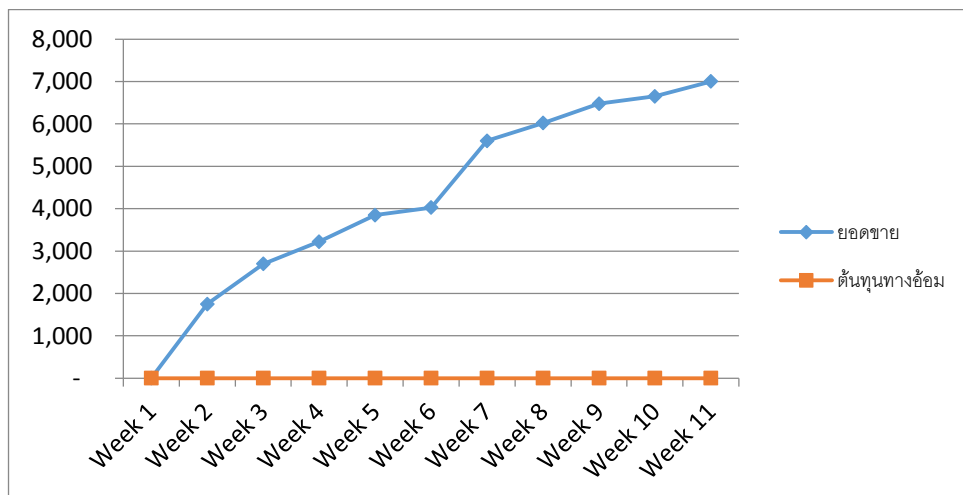
สัปดาห์ที่ 8 ต้นทุนเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเพราะสินค้าเริ่มอยู่ตัวลูกค้าใหม่ไม่เพิ่มขึ้น

สัปดาห์ที่ 9 ต้นทุนสูงขึ้นเนื่องจากเนยมีราคาแพงขึ้น ทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้นกว่าเดิม

สัปดาห์ที่ 10 ต้นทุนลดลง แต่ยอดขายเพิ่มขึ้น เนื่องจากสัปดาห์ที่เก้ามีวัตถุดิบเหลือใช้

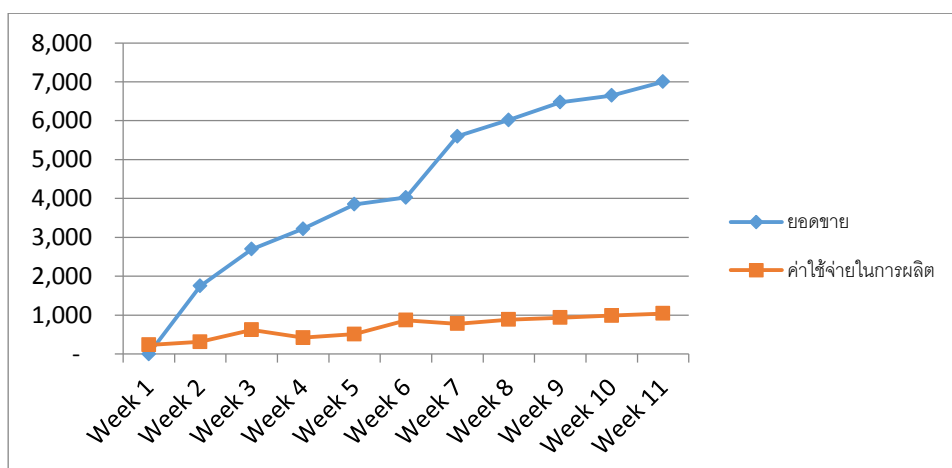
สัปดาห์ที่ 11 ต้นทุนลดลง แต่ยอดขายเพิ่มขึ้น เนื่องจากวัตถุดิบบางอย่างได้ราคาถูกลงกว่าเดิม และมีดาวอินคาเหลือใช้จากสัปดาห์ที่สิบ

9.9.3 รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนทางอ้อม



กราฟที่ 6 รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนทางอ้อม

9.9.4 รายได้เปรียบเทียบกับค่าใช้จ่ายในการผลิต



กราฟที่ 7 รายได้เปรียบเทียบกับค่าใช้จ่ายในการผลิต

สัปดาห์ที่ 1 สัปดาห์แรกไม่ได้ขายสินค้าจึงทำให้วัสดุที่ซื้อมาไม่ได้ใช้

สัปดาห์ที่ 2 เนื่องจากมีออเดอร์เข้ามาจำนวนมากจึงทำให้วัสดุที่ซื้อมาไม่พอใช้ จึงต้องมีการซื้อวัสดุเพิ่มสัปดาห์ที่ 3 มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากเนื่องจากต้องซื้อกล่องใหม่เพราะอันเก่ามีขนาดใหญ่เกินไป

สัปดาห์ที่ 4 ใช้จ่ายลดลง เนื่องจากมีวัสดุที่เหลือใช้จากสัปดาห์ที่สาม จึงซื้อเพิ่มในจำนวนที่น้อยลง

สัปดาห์ที่ 5 ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเล็กน้อย เนื่องจากมีค่าจัดส่งวัสดุเพิ่มขึ้นเล็กน้อย

สัปดาห์ที่ 6 ค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากยอดขายเพิ่มมากขึ้นและวัสดุที่ใช้หมดแล้วจึงต้องซื้อใหม่หมดทุกอย่าง

สัปดาห์ที่ 7 ค่าใช้จ่ายลดลงเนื่องจากโลโก้ยังเหลือใช้เป็นจำนวนมากไม่ต้องซื้อเพิ่ม

สัปดาห์ที่ 8 ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเล็กน้อย เนื่องจากยังมีกล่องและสติ๊กเกอร์เหลือใช้จากสัปดาห์ที่เจ็ด

สัปดาห์ที่ 9 ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเนื่องจากผลิตสินค้าเพิ่มขึ้นทางเราจึงต้องซื้อถุงฝากาวเพิ่มขึ้น

สัปดาห์ที่ 10 ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเล็กน้อย แต่ยอดขายเพิ่มขึ้นมากกว่าสัปดาห์ที่เก้า จึงต้องซื้อกล่องคุกกี้และถุงฝากาวเพิ่ม

สัปดาห์ที่ 11 รายได้เพิ่มขึ้น ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเนื่องจากยังมีวัสดุเหลือใช้จากสัปดาห์ที่สิบ

10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ปัญหา
1	สินค้าใหม่ทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้า	สินค้ายังไม่เข้าถึงลูกค้ามาก	ทำการโปรโมทสินค้าตั้งเพจFacebook เพื่อให้เป็นที่รู้จักและ เข้าถึงสินค้าได้ง่าย
2	คุกกี้ไม่เกาะตัว	ทำให้เนื้อคุกกี้แตก	ต้องกดพิมพ์ให้แน่น เพื่อให้คุกกี้ไม่แตก
3	ถั่วดาวอินคาไหม้	ทำให้คุกกี้มีความขม	ลดไฟในการคั่วดาวอินคา
4	เตาอบมีขนาดเล็ก	ทำให้อบคุกกี้ได้น้อยต่อครั้งจึงใช้เวลานานในการทำขนม	ลดเวลาในการอบขนมโดยเพิ่มอุณหภูมิเตาอบทำให้ลดเวลาในการทำขนมและทำขนมได้มากขึ้น

ตารางที่ 21 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ภาคผนวกและเอกสารแนบ

1.ภาพประกอบการดำเนินงาน

สัปดาห์ที่ 1

นางสาวสุภาศินี อาจทวีกุล รหัส 620112356076 หมู่ 2

กลุ่มที่ 3คูกี้ถั่วดาวอินคา

ชื่อผลิตภัณฑ์ คูกี้ถั่วดาวอินคา

1.1 เป้าหมาย

-ทดลองผลิตสินค้า

1.2 ยอดขายจริงที่ทำได้

ยอดขาย=0

1.3 ปัญหา/อุปสรรค

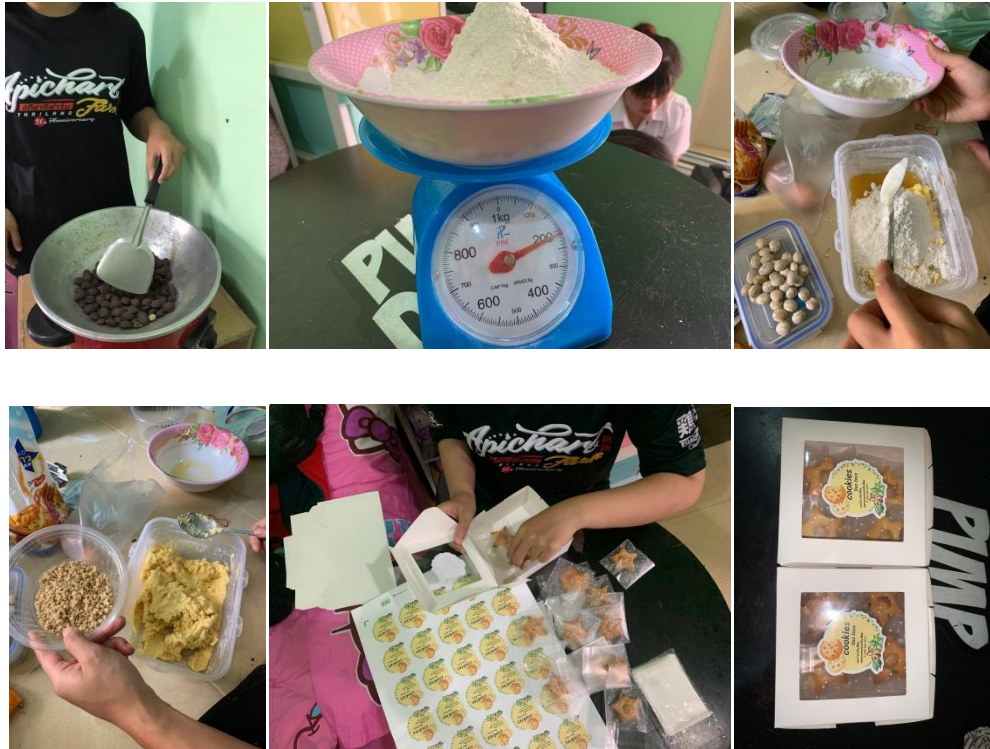
-คั่วดาวอินคานานเกินไป ทำให้ถั่วไหม้

-แป้งคูกี้สุกไม่เท่ากัน

1.4 วิธีการแก้ไข

-ลดไฟในการคั่วดาวอินคา อบให้นานขึ้น

1.5 ภาพถ่ายกิจกรรมที่ดำเนินการ



รูปภาพที่ 40 ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 1

สัปดาห์ที่ 2

สวัสดิ์คະนางสาวสุภาศิณี อาจทวีกุลรหัส620112356076หมู่ 2

กลุ่มที่ 3คูกี้ดาวอินคา

ชื่อผลิตภัณฑ์ คูกี้ดาวอินคา

1.1 ยอดขายของสัปดาห์ที่2

-วันที่ 30/11/64 ขายได้ 32 กล่อง ราคา 1,120 บาท

-วันที่ 1/12/64 ขายได้ 18 กล่อง ราคา 630 บาท

1.2 ยอดขายจริงที่ทำได้

รวมยอดขาย 50 กล่อง คิดเป็นเงิน 1,750 บาท

1.3 ปัญหา/อุปสรรค

-กลิ่นถั่วอินคาแรงเกินไป

1.4 วิธีการแก้ไข

-นำถั่วดาวอินคามาทำผสมกับแป้ง ไม่ถั่วดาวอินคาโรยหน้า

1.5 ภาพถ่ายกิจกรรมที่ดำเนินการ



รูปภาพที่ 41 ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 2

สัปดาห์ที่ 3

สวัสดิ์คະนางสาวธัญญาเรศ เวชยา รหัส 620112356056 หมู่ 2

กลุ่มที่ 3คูกี้ดาวอินคา

ชื่อผลิตภัณฑ์ คูกี้ดาวอินคา

1.1 ยอดขายของสัปดาห์ที่ 3

-วันที่ 3/12/64 ขายได้ 10 กล่อง ราคา 350 บาท

-วันที่ 5/12/64 ขายได้ 25 กล่อง ราคา 875 บาท

-วันที่ 6/12/64 ขายได้ 22 กล่อง ราคา 770 บาท

-วันที่ 7/12/64 ขายได้ 20 กล่อง ราคา 700 บาท

1.2 ยอดขายจริงที่ทำได้

รวมยอดขาย 77 กล่อง ราคากล่องละ35บาท คิดเป็นเงิน 2,695 บาท

1.3 ปัญหา/อุปสรรค

-สินค้าที่ส่งทางขนส่งทางลูกค้าตอบกลับมาว่ามีคุกกี้บางชิ้นที่แตก

1.4 วิธีการแก้ไข

-ส่งต่างจังหวัดรอบต่อไปทางเราจะใส่ช่องกันกระแทกเพื่อไม่ให้คุกกี้แตก

1.5 ภาพถ่ายกิจกรรมที่ดำเนินการ



รูปภาพที่ 42 ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่3

สัปดาห์ที่ 4

สวัสดิ์คະนางสาวสุธิดา จะโรมรัมย์ รหัส620112356073หมู่ 2

กลุ่มที่ 3คุกกี้ดาวอินคา

ชื่อผลิตภัณฑ์ คุกกี้ดาวอินคา

1.1 ยอดขายของสัปดาห์ที่4

-วันที่ 11/12/64 ขายได้ 15 กล่อง ราคา 525 บาท

-วันที่ 12/12/64 ขายได้ 17 กล่อง ราคา 595 บาท

-วันที่ 13/12/64 ขายได้ 30 กล่อง ราคา 1,050 บาท

-วันที่ 14/12/64 ขายได้ 30 กล่อง ราคา 1,050 บาท

1.2 ยอดขายจริงที่ทำได้

รวมยอดขาย 92 กล่อง ราคากล่องละ35บาท คิดเป็นเงิน 3,220 บาท

1.3 ปัญหา/อุปสรรค

-คุกกี้ติดรสขม เพราะถั่วไม่สุก

1.4 วิธีการแก้ไข

-คั่วดาวอินคาให้สุก

1.5 ภาพถ่ายกิจกรรมที่ดำเนินการ



รูปภาพที่ 43 ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 4

สัปดาห์ที่ 5

สวัสดิ์คະนางสาวกรรณิการ์ ฝอยสระน้อย รหัส620112356047หมู่ 2

กลุ่มที่ 3 คุกกี้ดาวอินคา

ชื่อผลิตภัณฑ์ คุกกี้ดาวอินคา

1.1 ยอดขายของสัปดาห์ที่ 5

-วันที่ 19/12/64 ขายได้ 35 กล่อง ราคา 1,225 บาท

-วันที่ 20/12/64 ขายได้ 30 กล่อง ราคา 1,050 บาท

-วันที่ 21/12/64 ขายได้ 25 กล่อง ราคา 875 บาท

-วันที่ 22/12/64 ขายได้ 20 กล่อง ราคา 700 บาท

1.2 ยอดขายจริงที่ทำได้

รวมยอดขาย 110 กล่อง ราคากล่องละ 35 บาท คิดเป็นเงิน 3,850 บาท

1.3 ปัญหา/อุปสรรค

คุกกี้ไหม้เพราะอบติดต่อกันหลายครั้ง

1.4 วิธีการแก้ไข

แก้ไขโดยการพักหม้อ

1.5 ภาพถ่ายกิจกรรมที่ดำเนินการ



รูปภาพที่ 44 ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 5

สัปดาห์ที่ 6

สวัสดิ์คະนางสาวจุฑาทิพย์ หลเมฆ รหัส620112356052 หมู่ 2

กลุ่มที่ 3คูกี้ดาวอินคา

ชื่อผลิตภัณฑ์ คูกี้ดาวอินคา

1.1 ยอดขายของสัปดาห์ที่6

-วันที่ 26/12/64 ขายได้ 15กล่อง ราคา 525 บาท

-วันที่ 27/12/64 ขายได้ 30 กล่อง ราคา 1,050 บาท

-วันที่ 28/12/64 ขายได้ 38 กล่อง ราคา 1,330 บาท

-วันที่ 29/12/64 ขายได้ 32 กล่อง ราคา 1,120 บาท

1.2 ยอดขายจริงที่ทำได้

รวมยอดขาย 115กล่อง ราคากล่องละ35บาท คิดเป็นเงิน 4,025บาท

1.3ภาพถ่ายกิจกรรมที่ดำเนินการ



รูปภาพที่ 45 ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่6

สัปดาห์ที่ 7

สวัสดิ์ค๊ะนางสาวธัญญาเรศ เวชยา รหัส 620112356056 หมู่ 2

กลุ่มที่ 3คุกกี้ดาวอินคา

ชื่อผลิตภัณฑ์ คุกกี้ดาวอินคา

1.1 ยอดขายของสัปดาห์ที่7

-วันที่ 02/01/65 ขายได้ 25กล่อง ราคา 875 บาท

-วันที่ 03/01/65 ขายได้ 45 กล่อง ราคา 1,575 บาท

-วันที่ 04/01/65 ขายได้ 50 กล่อง ราคา 1,750บาท

-วันที่ 05/01/65 ขายได้ 40กล่อง ราคา 1,400 บาท

1.2 ยอดขายจริงที่ทำได้

รวมยอดขาย 160กล่อง ราคากล่องละ35บาท คิดเป็นเงิน 5,600 บาท

1.3ภาพถ่ายกิจกรรมที่ดำเนินการ



รูปภาพที่ 46 ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 7

สัปดาห์ที่ 8

สวัสดิ์คະนางสาวสุธิดา จะโรรัมย์ รหัส 620112356073 หมู่ 2

กลุ่มที่ 3คุกกี้ดาวอินคา

ชื่อผลิตภัณฑ์ คุกกี้ดาวอินคา

1.1 ยอดขายของสัปดาห์ที่8

-วันที่ 9/01/65 ขายได้ 45 กล่อง ราคา 1,575 บาท

-วันที่ 10/01/65 ขายได้ 41 กล่อง ราคา 1,435 บาท

-วันที่ 11/01/65 ขายได้ 46 กล่อง ราคา 1,610 บาท

-วันที่ 12/01/65 ขายได้ 40 กล่อง ราคา 1,400 บาท

1.2 ยอดขายที่ทำได้

รวมยอดขาย 172 กล่อง ราคากล่องละ35บาท คิดเป็นเงิน 6,020บาท

1.3ภาพถ่ายกิจกรรมที่ดำเนินการ



รูปภาพที่ 47 ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 8

สัปดาห์ที่ 9

สวัสดิ์คະนางสาวกรรณิการ์ ฝอยสระน้อย รหัส620112356047 หมู่ 2

กลุ่มที่ 3คูกี้ดาวอินคา

ชื่อผลิตภัณฑ์ คูกี้ดาวอินคา

1.1 ยอดขายของสัปดาห์ที่9

-วันที่ 16/01/65 ขายได้ 40 กล่อง ราคา 1,400 บาท

-วันที่ 17/01/65 ขายได้ 55 กล่อง ราคา 1,925 บาท

-วันที่ 18/01/65 ขายได้ 50 กล่อง ราคา 1,750บาท

-วันที่ 19/01/65 ขายได้ 40กล่อง ราคา 1,400 บาท

1.2 ยอดขายจริงที่ทำได้

รวมยอดขาย 185 กล่อง ราคากล่องละ35บาท คิดเป็นเงิน 6,475 บาท

1.3ภาพถ่ายกิจกรรมที่ดำเนินการ





รูปภาพที่ 48 ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 9

สัปดาห์ที่ 10

สวัสดิ์คະนางสาวจุกาทิพย์ หลเมฆ รหัส620112356052 หมู่ 2

กลุ่มที่ 3คูกี้ดาวอินคา

ชื่อผลิตภัณฑ์ คูกี้ดาวอินคา

1.1 ยอดขายของสัปดาห์ที่10

-วันที่ 23/01/65 ขายได้ 28 กล่อง ราคา 980 บาท

-วันที่ 24/01/65 ขายได้ 65 กล่อง ราคา 2,275 บาท

-วันที่ 25 /01/65 ขายได้ 55 กล่อง ราคา 1,925 บาท

-วันที่ 26/01/65 ขายได้ 42 กล่อง ราคา 1,470 บาท

1.2 ยอดขายจริงที่ทำได้

รวมยอดขาย 190 กล่อง ราคากล่องละ35บาท คิดเป็นเงิน 6,650บาท

1.3ภาพถ่ายกิจกรรมที่ดำเนินการ



รูปภาพที่ 49 ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่10

สัปดาห์ที่ 11

สวัสดิ์คະนางสาวสุธิดา จะโรรัมย์ รหัส620112356073หมู่ 2

กลุ่มที่ 3คุกกี้ดาวอินคา

ชื่อผลิตภัณฑ์ คุกกี้ดาวอินคา

1.1 ยอดขายของสัปดาห์ที่11

-วันที่ 30/01/65 ขายได้ 35 กล่อง ราคา 1,225 บาท

-วันที่ 31/01/65 ขายได้ 65 กล่อง ราคา 2,275 บาท

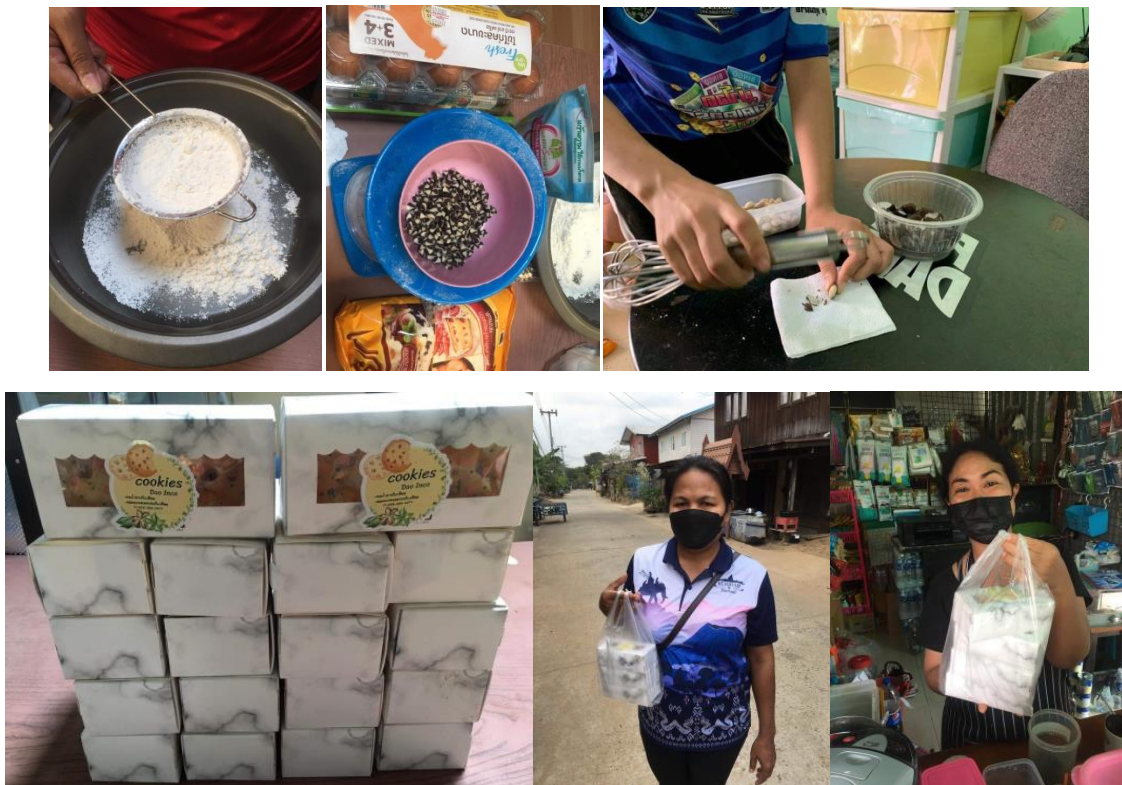
-วันที่ 1/02/65 ขายได้ 60 กล่อง ราคา 2,100บาท

-วันที่ 2/02/65 ขายได้ 40 กล่อง ราคา 1,400บาท

1.2 ยอดขายจริงที่ทำได้

รวมยอดขาย 200 กล่อง ราคากล่องละ 35 บาท คิดเป็นเงิน 7,000 บาท

1.3 ภาพถ่ายกิจกรรมที่ดำเนินการ



รูปภาพที่ 50 ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 11

2.ผลการเรียนรู้โดยภาพรวม

สรุปองค์ความรู้

ธุรกิจ คุณก็ถ้าวดาวอินคา

องค์ความรู้ที่ 1

1.1 ประเด็นความรู้

ธุรกิจ คุณก็ถั่วดาวอินคา การคิดออกแบบแพ็คเกจและโลโก้ให้เหมาะสมกับตัวสินค้าสะดวกต่อผู้บริโภค ซึ่งมีความโดดเด่นและแตกต่างจาก ท้องตลาดทั่วไปเพื่อให้เป็นจุดดึงดูดของลูกค้าโดยพิจารณาจากความสะดวกในการพกพาการใช้และกลุ่มอายุ ได้มีการลงพื้นที่เพื่อเลือกซื้อวัตถุดิบที่ดีที่สุดและมีคุณภาพตามที่ได้วางแผนไว้ 2 ที่มาของความคิด

1.2.1 การวางแผน

การคิดออกแบบแพ็คเกจให้เหมาะสมกับตัวสินค้าสะดวกต่อผู้บริโภค สํารวจร้านค้าและวัตถุดิบตาม ท้องตลาด เพื่อนามาผลิตสินค้า ราคาของวัตถุดิบ

1.2.2 การดำเนินการ

กลุ่มเราได้ลงสำรวจดูแพ็คเกจตามท้องตลาดและร้านค้าที่ขายอุปกรณ์ในการผลิตขนม ทำให้รู้ว่าจะออกแบบแพ็คเกจให้เข้ากับตัว โปรดักส์ กลุ่มเราจึงได้เลือกแพ็คเกจ 1 แบบให้เหมาะสมกับตัวสินค้าและสะดวก ต่อกลุ่มลูกค้าผู้บริโภค แบบ 10 ชิ้น/กล่องเหมาะสำหรับลูกค้าที่สนใจอยากชิมและซื้อเป็นของฝากแบบนี้เหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าในวัยทำงาน สะดวกต่อการ รับประทาน ในการจัดหาซื้อวัตถุดิบที่กลุ่มเราจะนำมาผลิตคุกกี้ อันดับแรกได้สำรวจ ร้านค้า สํารวจราคาของวัตถุดิบต่างๆว่าราคาแต่ละร้านมีคุณภาพของวัตถุดิบและความแตกต่างด้านราคา อย่างไร

1.2.3 การเปรียบเทียบ

จากการที่ได้ลงสำรวจแพ็คเกจตามแต่ละร้าน มีราคาที่ไม่เท่ากันแต่แพ็คเกจเหมือนกันกลุ่มเราจึง ตัดสินใจเลือกร้านที่ราคาถูกกว่า เพราะกลุ่มเราได้ดูแล้วว่าคุณภาพเหมือนกัน ในการสํารวจหาซื้อวัตถุดิบทำให้ รู้ถึงการซื้อวัตถุดิบว่าร้านไหนดีมีคุณภาพราคาไม่แพงจนเกินไป ในแต่ละร้านราคาและคุณภาพราคาไม่เหมือนกัน กลุ่มเราเลยได้เลือกร้านที่ดีมีคุณภาพ เพราะในการทานขนมในแต่ละรอบต้องเลือกวัตถุดิบที่ดี จึงทำให้ขนมคุกกี้ถั่วดาวอินไปออกมามีคุณภาพต่อผู้บริโภค

1.2.4 การดำเนินแก้ไข/ปรับปรุง

ในการซื้อสินค้าแต่ละร้านเราต้องเลือกดูสินค้าที่ใหม่ไม่มีรอยชำรุดเสียหาย ตรวจสอบเช็คสินค้าทุกครั้ง ก่อนชำระเงิน

องค์ความรู้ที่ 2

1.1 ประเด็นความรู้

การวางแผนในการหากลุ่มลูกค้า การค้นหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพสามารถทำได้โดย

1. การหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย เช่น การขายออนไลน์ ฝากขายหน้าร้าน
2. การทดลองขายตามช่องทางต่างๆ เป็นระยะเวลาที่กำหนด
3. เปรียบเทียบยอดขายในแต่ละช่องว่าช่องทางใดมียอดจำหน่ายมากที่สุด / ช่องทางใดมีความสามารถในการสร้างโอกาสการขายในการขายในอนาคต

1.2 ที่มาของความคิด

1.2.1 การวางแผน

การวางแผนหากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดูวิธีจาก youtube ทดลองทำและปรับสูตรใหม่เป็นของตัวเอง

1.2.2 การดำเนินงาน

- สรรหาวัตถุดิบที่ต้องใช้ในการทำคุกกี้ดาวอินคา เช่น ถั่วดาวอินคา แป้งสาลี เนยจืด น้ำตาลหญ้าหวาน ไข่ไก่ กลิ่นวนิลา ผงฟู เกลือ

- สรรหาเครื่องมืออุปกรณ์ที่ต้องใช้ ไม้กั้น เครื่องอบ เครื่องตีแป้ง ตาชั่ง กระดาษไข ถาด ไม้พาย

- ชื่อที่ห่อบรรจุภัณฑ์และกล่องบรรจุคุกกี้

- สร้างสื่อประชาสัมพันธ์ด้วยการนำสินค้าไปให้ผู้คนทดลองชิมและทำการประชาสัมพันธ์

- สร้างโลโก้สติ๊กเกอร์แบบประชาสัมพันธ์ภายใต้โลโก้สินค้า

- สร้างเพจ facebook โดยมีการโพสต์ขายสินค้าและให้สมาชิกในกลุ่มแชร์เพจออกไปเพื่อให้เข้าถึง

ลูกค้า

- ฝากขายหน้าร้าน เพื่อเพิ่มช่องทางขาย

1.2.3 การเปรียบเทียบ

ได้ทำการเปรียบเทียบกลุ่มของลูกค้าที่ต้องการบริโภคในตัวสินค้าและสนใจในตัวสินค้า เพื่อที่จะหา กลุ่มช่องทางลูกค้าเป้าหมายที่แท้จริง ทำการเปรียบเทียบกลุ่มลูกค้าในการตอบรับของลูกค้าผ่านทางออนไลน์ ร้านค้าที่ฝาก ขาย และการขายสินค้าแบบปากต่อปาก ว่าการจำหน่ายในช่องทางไหนมีการตอบรับดีกว่ากัน การขายแบบปากต่อปากจะขายดีกว่าเพราะได้พูดคุยแนะนำสินค้าบอกถึงสรรพคุณของสินค้าว่าขนมคุกกี้ถั่ว ดาวอินคา มีความแตกต่างจากท้องตลาดอย่างไร ทำให้ลูกค้าสนใจในตัวสินค้ามากยิ่งขึ้น

1.2.4 การดำเนินการแก้ไข/ปรับปรุง

จากการนำสินค้าไปฝากร้านค้าขายผลตอบรับไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ เพราะลูกค้าไม่ทราบถึง สรรพคุณ ของขนมคุกกี้ถั่วดาวอินคาที่มีความแตกต่างจากท้องตลาดอย่างไร แก้ไขโดยการโพสต์ facebook และ Instagram และทำโลโก้โดยเขียนสรรพคุณลงบอกรายละเอียดของสินค้าไปวางไว้หน้าขนมตามร้านที่ฝากขาย - การขายทางเพจที่ยังไม่เป็นที่ตอบรับมากนัก จึงทำให้ไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้ามากนักแก้ไขโดยการโปรโมท สินค้าสม่ำเสมอ และให้สมาชิกในกลุ่มแชร์ข้อมูลจากเพจไปที่หน้าเฟซบุคบุคคลส่วนตัว เพื่อให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

องค์ความรู้ที่ 3

1.1 ประเด็นความรู้

การทดลองผลิตสินค้า(ขนมคุกกี้ดาวอิน) การผลิตสินค้าให้ผู้บริโภคเกิดการซื้อนั้นต้องทำให้ผู้บริโภค สามารถรับรู้ได้ถึงประสิทธิภาพสัมผัสทั้งหมด ประกอบด้วย การทำสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น ที่คุกกี้ดาวอินคาเป็นรูปดาว โดยการเพิ่มการรับรู้ถึงสินค้าเมื่อเปิดบรรจุภัณฑ์ รสชาติโดยการเชื่อมโยงการสินค้าที่เป็นการลด/ควบคุมน้ำตาลและคอเลสเตอรอล ลดความเสี่ยงโรคหัวใจ และได้รู้ถึงปัญหาและข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้นในขั้นตอนของการผลิตสินค้า

1.2 ที่มาของความคิด

1.2.1 การวางแผน สมาชิกในกลุ่มช่วยกันคิดว่าจะทำยังไงให้กลิ่นของถั่วดาวอินคาลดน้อยลงที่สุดได้ จึงเลือกใส่กลิ่นวนิลลาเพื่อช่วยในการลดกลิ่นของถั่วดาวอินคาที่แรงและได้ทำการแบ่ง หน้าที่ในการจัดหาซื้อวัตถุดิบ การเตรียมวัตถุดิบ การจัดเตรียมอุปกรณ์ในการผลิต และดำเนินการทดลอง ผลิตสินค้า

1.2.2 การดำเนินงาน

การจัดหาวัตถุดิบและเตรียมวัตถุดิบในการทำคุกกี้ดาวอินคาโดยมีการนำเอาถั่วดาวอินคาไปคั่วแล้วนำมาแกะเปลือกออกแล้วตำให้พอละเอียดจากนั้นเตรียมแป้งเตรียมส่วนผสม แป้งสาลี เนยจืด ไข่ไก่ ผงฟู เกลือ น้ำตาลหญ้าหวานมาตีให้เข้ากันจากนั้น เมื่อเตรียมวัตถุดิบเสร็จเรียบร้อยแล้ว จึงนำมาพิมพ์เป็นรูปดาวเพื่อให้ได้ตามความต้องการตามสูตรที่เราได้คิดไว้

1.2.3 การเปรียบเทียบ

หลังจากที่ได้ทดลองผลิตสินค้า พบว่ากลิ่นถั่วดาวอินคาแรงไป จึงทำให้คุกกี้ที่อบออกมาได้กลิ่นแรง กลุ่มเราเลยนำเปรียบเทียบโดยการนำกลิ่นวนิลลาเพิ่มเพื่อดับกลิ่น และการอบคุกกี้ใช้เวลานานเกินไปจึงทำให้สุกเกินไปออกมาไม่สวยงาม

1.2.4 การดำเนินแก้ไข/ปรับปรุง

ในการผลิตคุกกี้ดาวอินคาใส่ถั่วดาวอินคาเยอะเกินไป แก้ไขโดยการนำถั่วดาวอินคาให้หน่อยลง บางรอบใส่หน่อยจนเกินไปทำให้ไม่ได้สรรพคุณของถั่วแก้ไขโดยการนำถั่วมาตวงถั่วดาวอินคาให้มีปริมาณที่พอดี

องค์ความรู้ที่ 4

1.1 ประเด็นความรู้

การวัดผลการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงต่อความต้องการของผู้บริโภคสามารถทำได้โดยการสอบถามความคิดเห็นโดยตรง และนำมาปรับปรุงตามคำแนะนำของผู้บริโภค ยังมีหลักในเกณฑ์ที่ว่าประสบความสำเร็จหรือไม่คือ การกลับมาซื้อซ้ำของผู้บริโภค

1.2 ที่มาของความคิด

1.2.1 การวางแผน

สอบถามความพึงพอใจความต้องการของผู้บริโภค ได้มีการวางแผนในการลงพื้นที่สอบถามความคิดเห็นโดยตรงของกลุ่มลูกค้าผู้บริโภค

1.2.2 การดำเนินการ

มีการสอบถามหลังการขายโดยการได้สอบถามความพึงพอใจของลูกค้า ในเรื่องของรสชาติว่าลูกค้ามีความพึงพอใจมากน้อยเพียงใดและลูกค้าได้มีการติชมในรสชาติของขนม เพื่อที่จะได้นำมาปรับปรุงแก้ไขให้ ออกมาดีตามที่ตั้งเป้าหมายไว้และได้ทำการสอบถามถึงเรื่องของราคาว่าราคาสินค้าเหมาะสมกับตัวสินค้า หรือไม่

1.2.3 การเปรียบเทียบ

การได้สอบถามความพึงพอใจหลังการขาย ทำให้กลุ่มเรากลับมาปรับปรุงตามที่ลูกค้าแนะนำเพื่อให้ ลูกค้าพอใจในตัวสินค้า และลูกค้าได้กลับมาซื้อซ้ำ

1.2.4 การดำเนินแก้ไข/ปรับปรุง

ได้นำคำที่ลูกค้าติชมมาแก้ไขและปรับปรุงรสชาติของขนมคุกกี้ถั่วดาวอินคาเช่น ลูกค้าติชมเรื่องของขนมคุกกี้ถั่วดาวอินคามีกลิ่นของถั่วแรงเกินไปจึงได้ปรับปรุงแก้ไขโดยการใส่กลิ่นวนิลลาเพื่อลดกลิ่นของถั่วตามที่ลูกค้าได้แนะนำ ทำให้ ผลลัพธ์ของกลุ่มเรากลับมาดีตามความต้องการของผู้บริโภค

3.ผลการเรียนรู้รายบุคคล

1.นางสาวกรรณิการ์ ฝอยสรระน้อย

จากการเรียนรู้11สัปดาห์ที่ผ่านมา ได้เรียนรู้การทำงานร่วมกันทั้งการพูดคุยช่วยกันแก้ปัญหาในการทำคูกี้ตั้งแต่สัปดาห์แรกที่เริ่มทำ ตั้งแต่การเลือกซื้อวัตถุดิบ ลองสูตรต่างๆ การใช้เตาอบในการทำคูกี้ที่ทดลองผิดลองถูก ซื้อวัตถุดิบมาลองทำ จนได้คูกี้ดาวอินคาที่ทำขาย ทั้งทางออนไลน์และฝากขาย รวมถึงการนัดรับในพื้นที่ใกล้เคียง และได้ความสามัคคีกันในกลุ่ม

2.นางสาวจุฑาทิพย์ หลเมฆ

จากการเรียนรู้11สัปดาห์ที่ผ่านมา มีความรู้ และมีความสามารถในการปฏิบัติอาหารเพื่อจำหน่ายตามที่ตนเองเลือกประกอบธุรกิจจำลองตามแผนธุรกิจ และการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าได้อย่างถูกต้องตามลำดับขั้นตอน มีแนวทางในงานอาชีพ ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ มีทักษะที่จำเป็นมีประสบการณ์ ในการบริหารจัดการ การผลิต การตลาด และการเงิน สามารถทำงานเป็นทีมและฝึกปฏิบัติการประกอบธุรกิจจำลองตามแผนธุรกิจ และการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าได้บรรลุวัตถุประสงค์ตามเป้าหมาย

3.นางสาวธัญญาเรศ เวชยา

จากการเรียนรู้ทั้ง11 สัปดาห์ที่ผ่านมา ผลการเรียนรู้ที่ได้คือการทำงานร่วมกันเริ่มตั้งแต่การวางแผน การปฏิบัติ การวิเคราะห์ การประสานงานทำให้เราได้พูดคุยกับสมาชิกในกลุ่มมากขึ้นร่วมไปถึงการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นและการมีประสบการณ์ในการบริหารจัดการ คน เงิน และเวลา ทำให้ธุรกิจบรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้

4.นางสาวสุธิดา จะโรรัมย์

จากการเรียนรู้ทั้ง 11 สัปดาห์ที่ผ่านมาได้เรียนรู้ การทำธุรกิจเพื่อหาลูกค้ากลุ่มเป้าหมายและทำสิ่งที่แตกต่าง จากตลาดทั่วไปโดยการทำคูกี้ดาวอินคาโดยมีการทดลองทำและมีการลองผิดลองถูกบ้าง ปรับปรุงสูตรจนได้ สูตรที่คงที่จนได้คูกี้ดาวอินคา รู้กระบวนการผลิตคูกี้เป็นขั้นตอน การผลิตคูกี้ดาวอินคา จะต้องคำนึงถึง ความสะอาด ถูกหลักอนามัย มีคุณภาพ เพื่อความปลอดภัยสุขภาพที่ดีของผู้บริโภค และรู้จักการขาย ทั้งทาง ออนไลน์และฝากขายตามร้านน้ำและร้านขายของชำ รวมถึงการนัดรับในพื้นที่ใกล้เคียง และทำให้รู้การบริหาร การแบ่งหน้าที่ในการรับผิดชอบของแต่ละคนรู้จักความสามัคคีได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีมรู้ถึงปัญหา และ แก้ไขปัญหาในการทำงาน การวางแผนการทำงานร่วมกันเพื่อให้ธุรกิจสามารถเดินไปต่อได้ วิชานี้สอนให้รู้จัก คิดวางแผน วิเคราะห์ ธุรกิจ ได้มากขึ้น ซึ่งจะสามารถนำไปใช้ในอนาคตได้ไม่มากนัก

5.นางสาวสุภาศินี อัจฉวิกุล

จากการเรียนรู้ทั้ง 11 สัปดาห์ได้เรียนรู้ถึงเรื่องการค้าสินค้าที่ตอบโจทย์ต่อลูกค้าให้เข้ากับ สถานการณ์ในช่วงโควิด-19 ให้มากที่สุด และเรียนรู้ในการจัดการวางแผนโครงสร้างของธุรกิจ การทำงานกัน เป็นทีม การวางแผนในด้านการเงิน การวางแผนในด้านการหาวัตถุดิบที่ประหยัดต้นทุน การเจาะตลาดกลุ่ม ลูกค้า การใช้กลยุทธ์ต่างๆในการแก้ไขปัญหาในแต่ละอาทิตย์ที่ได้พบ ได้เรียนรู้ในเรื่องการทำบัญชี และสามารถนำความรู้ที่ได้กล่าวมานี้ไปใช้ประโยชน์ในการเปิดกิจการของตนเองในอนาคต

4.เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

1.นางสาวกรรณิการ์ ฝอยสระน้อย

การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ ดุ๊กไก่ดาวอินคา

ชื่อ น.ศ. ภรณ์ทิพย์ ๗๐๕๖๖๐๕ รหัสประจำตัว 047
สาขาวิชา การคิดการ หมู่ที่ ๒
วันที่ ๒๔ พฤษภาคม ๒๐๒๒

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
เงินไหลเข้าดาวอินคา	รอนแรกก้าวใหม่ จากใช้ไปแรง จึงลด ไปตลอดเวลานั้น	จากภาพเปรียบเทียบ ไม่ใช่เงินไปทาง การ แลได้ไปไว้ ดีขึ้น	ดูก้าว ๒ นาที โด ใช้ไปอ่อน
ผลการเรียนรู้	เข้าใจเงินในแง่ต่างดาวอินคาจึงทำให้ตัวใหม่ หาวิธีแก้ปัญหาคือการ ใช้ไปอ่อน แลลดเวลาตัว		
ความคิดเห็นของอาจารย์	Product ดี. Cest ดี Oh.		

()
.....


①-

การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ..... คอกกักตัวดาวอินคา.....

ชื่อ นายฉาง ตรีพิการ์ หอสงวาท.....รหัสประจำตัว ๒๒๐๑๑๒๒๕๖๐๔๗.....

สาขาวิชา การจัดการ.....หมู่ที่.....๒.....

วันที่ ๑/๑๒/๒๕๖๔.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดทำบรรจุภัณฑ์ ขนาดของกล่องสี่เหลี่ยม ใส่ตุ๊กที่ดาวอินคา แล้วใส่ใบไม้ที่วางบนโต๊ะ	ได้บรรจุตุ๊กที่วาง ที่ห้องอาหาร	จากแผนการดำเนินงาน ที่เตรียมไว้ แผนการดำเนินงานที่ วางไว้	ทำการจัดซื้อวัตถุดิบ ไปห่อหุ้มตุ๊กที่
ผลการเรียนรู้	ได้เรียนรู้ การออกแบบการทำงาน และเงินลงทุนที่คุ้มค่าที่ การจัดทำบรรจุภัณฑ์ ให้มีคุณภาพแล้วจึงเก็บรักษา		
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(ตรีพิการ์ หอสงวาท)

.....


3

การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ...^{น้ำ}.....
.....^{คอกกักตัวสัตว์}.....

ชื่อ นางสาว กรรณิการ์ พจนสาร น้อย รหัสประจำตัว 620112356047

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 2

วันที่ 8 / 12 / 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทวงหนี้ เวลา ส่วน ผสม ค่าเช่า	ผสมหนี้ไปต่อหน้า เทวด เพาะทาง แจ้ง ชาติ เดิม	ไม่ เป็นไม่ หาม สู้ ที่ กักกัก	ทวงหนี้ หนี้ เข้า สู้
ผลการเรียนรู้ ควร ทวง ส่วน ผสม ค่าเช่า ใน หนี้ หาม ที่ กักกัก หนี้ กักกัก			
ความคิดเห็นของอาจารย์ 			

(กรรณิการ์ พจนสาร น้อย)

.....

4

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ... ธุรกิจทอผ้าฝ้าย

ชื่อ นางสาวกรรณิการ์ ฝอสมกรน้อย รหัสประจำตัว 620112356047
สาขาวิชา การบัญชี หมู่ที่ 2
วันที่ 15/12/2562

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
พิมพ์ผังดุกที่	พิมพ์ ๑๐๓ ไร่ ๑๐๓ ไร่ เพราทำนิด ไร่ ๓๐๓	ไม่เป็นไปตามแผน ที่วางไว้	ทำตามวันตอนที่ ทุกห้อง หักหัก ที่ กักตุนไว้
ผลการเรียนรู้			
ควา ทำตามวันตอนที่ กักตุนไว้ ไร่ ทุกห้อง หักหัก			
ความคิดเห็นของอาจารย์			
Accounting ตมก.			

(นางสาวกรรณิการ์ ฝอสมกรน้อย)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

2.นางสาวจุฑาทิพย์ หลเมฆ

การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ... ธุรกิจดาวอินคา

ชื่อ นางสาว จุฑาทิพย์ หลเมฆ รหัสประจำตัว 62512256052
สาขาวิชา เศรษฐศาสตร์ หมู่ที่ 1
วันที่ 24/11/2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดทำโคกได้ เปิดสอน (ครูและนักเรียน) อินคา. รวมของต่อ, ทาง ๑๑๑ คน	ได้สิ่งซื้อจัดซื้อของดาวอินคา จากเกษตรกร. โพธิ์เสนาบ ๑๐๑๑ คน	จากพร ปรี่อง ที่จบ แผนกของอินคาแผนก ได้ส่งไปโรงเรียนตามแผน พดด้แต่เขาแต่ตัวไว้	จัดเทศดาวอินคาตาม ๑๑๑ รับ ๑๑๑ คนต่อ ๑๑๑ คน
ผลการเรียนรู้ ได้แก่ ๑๑๑ คนต่อ ๑๑๑ คน ไม่เพียงพอ จึงสั่งซื้อจากอินคา ๑๑๑ คนต่อ ๑๑๑ คน			
ความคิดเห็นของอาจารย์ Product ดี, Cost ดี <i>JS</i>			

(จุฑาทิพย์ หลเมฆ)
.....

②

การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ... บุกกีลวด-ชิ้นตะ

ชื่อ นามสกุล จุฑาทิพย์ นวลอม รหัสประจำตัว 620112356052
สาขาวิชา คทจ.คท หมู่ที่ 2
วันที่ 1/10/1564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ค้นไต่ จัดนำวัตถุดิบหลักคือ ตะกั่ว	พอลิเอเตอีนอล พีวีซี	พบข้อต่ออัตโนมัติ ที่แคว้นแม่เหล็กของ เครื่องจักร	จัดตารางการทำงาน วิเคราะห์ต้นทุน วิเคราะห์ต้นทุน
ผลการเรียนรู้ ๕. ข้อแนะนำเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตของ			
ความคิดเห็นของอาจารย์ Ace target. ๓. Ace. นวลอม <div style="text-align: right;">AM.</div>			

(จุฑาทิพย์ นวลอม)

ชื่อ นามสกุล นวลอม

3

การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ.....อุตสาหกรรม.....

ชื่อ น.ส. สุภาภรณ์ นวลอม รหัสประจำตัว 620112356052
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 2
วันที่ 9/12/2561

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
วางแผนตั้งลูกค้า	สมัครตั้งบริษัท เพราะที่นัดขั้เอง	ไม่เป็นตามแผนที่ ไว้	ที่จะยกแต่คงให้ถูก แต่แรกที้นั้นแล้ว
ผลการเรียนรู้ การวางแผนและรายได้ต่อชั่วโมง ผลที่ได้ตามแผนที่ไว้ ให้ลงมือทำ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

Oh.

(สุภาภรณ์ นวลอม)
.....

4

การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ... ธุรกิจดาวเทียม

ชื่อ นางสาว อรุณรัตน์ นวลมณี รหัสประจำตัว 62011235652

สาขาวิชา บัญชี หมู่ที่ 2

วันที่ 15/12/2564


แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดทำบัญชีรายวัน รายเดือน	ทำบัญชีรายวัน รายเดือนที่ถูกต้อง	พบว่ารายวันและราย เดือนเหมือนกัน	ทำบัญชีไปและนำยอดมา บันทึกบัญชีรายวัน
ผลการเรียนรู้			
ได้และนำยอดไปบันทึก บัญชีรายวันและรายเดือน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			
Accounting done			

(นางสาว อรุณรัตน์ นวลมณี)
.....

3. นางสาวรัชฎาเรศ เวชยา

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ.....ศก.กัณฑ์วิเศษ

ชื่อ.....นางสาว รัชฎาเรศ เวชยา..... รหัสประจำตัว.....620112956056.....
 สาขาวิชา.....การตลาด..... หมู่ที่.....2.....
 วันที่.....24 พฤศจิกายน 2564.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
สร้างเพจ Facebook ร้านรับขายสินค้า จัดनावิชล ดิบและ อุปกรณ์	เพจสมัครเรียบร้อย จากลูกค้า วัตถุดิบและ อุปกรณ์ ทางช่องทางไม่มีขาย 80% วันค้าทั่วไป	จากทบทเปรียบเทียบกับ แผนการดำเนินงาน สรุปได้ว่าไม่ตรงตาม แผนการดำเนินงาน ที่ตั้งไว้	ทำการขายออนไลน์ ทำการเปิดบัญชีและ นำเงินฝากธนาคาร
ผลการเรียนรู้	ได้เรียนรู้ว่าปัญหา แม้เกิดปัญหาข้อ วัตถุดิบทาง ช่องทางไม่ได้ และ อุปกรณ์ไม่ได้ ตามที่ ต่อ ทัก เราจึง ทำการ สั่งซื้อ ออนไลน์ ผ่าน แอปพลิเคชั่น Shopee ใน ปริมาณที่ มาก เพื่อลดต้นทุน จากทบท เปรียบ และ ลดปัญหา ความเสี่ยง จากโรค โควิด 19 อีกด้วย		
ความคิดเห็นของอาจารย์	Product ดี - มติของทบท เปรียบ 		

(นางสาว รัชฎาเรศ เวชยา)
 ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คูกี้ถ้วยดาวอันคา

ชื่อ น.ส. อัญญาเรศ เวชยา รหัสประจำตัว 620112356056
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 2
วันที่ 1 ธันวาคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการแต่งรูปสินค้า และ ตวงวัตถุดิบ ในการทำคูกี้	มีทอร์แท็งจากลูกค้า มีคูนอกใจเพิ่มขึ้น เรื่อยๆ	แผนการตั้งเน้ชง สรุปได้ว่าตรงตาม ที่ตั้งไว้.	ทำการ พาลูกค้า และ ทำการจัดส่ง.
ผลการเรียนรู้ ได้รู้ขนรู้จากการแต่งรูปสินค้าไข่ดูหน้าว่า ๑. สามารถตั้งดูด ลูกค้ำ ไข่สนใจ คูกี้ ของเรา มากขึ้น.			
ความคิดเห็นของอาจารย์ ผศ. <u>target ๗, Ace. 4๗๖</u>			

(อัญญาเรศ เวชยา)
 ชื่อ นั้ศึกษา รรรมงาน

การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ... ลูกค้าที่ถาวรอันค

ชื่อ น.ส. อัญญาเรศ เวชชา รหัสประจำตัว 620112356056
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 2
วันที่ 8 ธ.ค. 64

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการละลายหน่วย พิมพ์โปสเตอร์ รูปถ่าย	ค่อนข้างเป็น ไปตามแผน สวยงามลงตัว	ตรงตามแผน ที่คิดไว้	ทำทราหน้าเงิน ฝากบัญชี ธนาคาร
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้เทคนิคการพิมพ์ สวยงาม และโปสเตอร์รอบ.			
ความคิดเห็นของอาจารย์ <i>Aunang Ab</i>			

อัญญาเรศ เวชชา

ชื่อและนามสกุลผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ... คูกี้ถั่วดาวอินคา

ชื่อ น.ส. ฉัฐญาเรศ เวชยา รหัสประจำตัว 620112356056
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1
วันที่ 15 ธันวาคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
นำออเดอร์ ส่ง/นำมารับคูกี้ จัดทำตาม ออเดอร์	ไม่ถูกรับจาก ลูกค้าตรงตาม เป้าหมาย	แผนการดำเนินงาน สรุปได้ว่าตรงตาม แผนการดำเนินงาน ที่ตั้งไว้	ทำการฝากขาย ตามร้านใกล้บ้าน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ จากการทำคูกี้ การนำออเดอร์ และ การจัดส่งตาม ระยะเวลา และ ติดตามผลตอบกลับของลูกค้า.			
ความคิดเห็นของอาจารย์ <i>Accounting สัมภาษณ์,</i>			

(ฉัฐญาเรศ เวชยา
ชื่อ น.ส. ฉัฐญาเรศ เวชยา

4. นางสาวสุธิดา จะโรรัมย์

①

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ..... คุกกี้ดาวจินดา

ชื่อ นางสาวสุธิดา จะโรรัมย์ รหัสประจำตัว 620112306073
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 2
วันที่ 24 พฤศจิกายน 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิต คุกกี้ จัดทำบรรจุภัณฑ์ ขนาดของวงกลมที่หยาบ ในคุกกี้ และไปประเมิน สินค้าผ่านช่องทางออนไลน์	ผลิตคุกกี้ไว้ตัวอย่าง ตามที่คิดไว้ และ ไปตีบรรจุภัณฑ์ ตาม ที่ทดลอง	จากที่ได้ดำเนินงาน และผลการดำเนินงาน พบว่าคุณภาพ การดำเนินงาน ที่หวังไว้	ทำการจัดซื้อวัตถุดิบ ให้ตรงตาม ส่วนผสม ของคุกกี้
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การวางแผนการทำงาน และ ขั้นตอนการทำคุกกี้ การจัดทำบรรจุภัณฑ์ พบปัญหาและวิธีการแก้ปัญหาในการผลิตสินค้า และ การหาช่องทางกระจาย			
ความคิดเห็นของอาจารย์ <p style="text-align: right;">Preedat ๕, Cost ๕ <i>OK</i></p>			

(นางสาวสุธิดา จะโรรัมย์)
 ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ..... คุกกี้ตาเดินคา


ชื่อ นางสาวสุพิชา จงโรจน์ รหัสประจำตัว 620112361073
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 2
วันที่ 1 ในภาค 1 ปี 66

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการหาผลเดือร์ และทำการผลิตสินค้า และขายสินค้า	ได้ยอดเดือร์จากลูกค้า จากนั้นทำการผลิต สินค้าและ ส่ง ๑๐๐ เดือร์ แก่ลูกค้า	จากที่เคยขายเพียงแผน กดำเนินงาน ผลผลิต ที่เดือร์งานเป็นไป ตามแผนที่ทำไว้ ได้ยอดเดือร์จากลูกค้า	ทำการซื้อวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต สินค้าตัวต่อไป และนำลูกค้า ห้าง
ผลการเรียนรู้	ได้ใช้ความรู้ที่หาแผนอย่างมีประสิทธิภาพ ได้รู้เกี่ยวกับกำไรขาดเดือร์ การผลิตสินค้าให้ ๑๐๐ ที่จำหน่าย		
ความคิดเห็นของอาจารย์	and target ดี, Acc, water OK		

(สุพิชา จงโรจน์)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ..... ตุ๊กที่ตากอินท

ชื่อ..... นางสาวสุกัญญา รหัสประจำตัว..... 620112351673
สาขาวิชา..... การเกษตร หมู่ที่..... 2
วันที่..... 8 ในภาค..... 2566

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการจัดซื้อวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต ตุ๊กที่ และ นำ เงินฝากธนาคาร	ได้วัตถุดิบ ตามที่พด การ และ ผลิต ตุ๊กที่ 000 ก จำนวน และ นำเงินไปฝากธนาคาร	จากมการดำเนินงาน ผลการดำเนินงานไม่ ไปหมดที่ ทำให้ได้ วัตถุดิบความที่พดการ และ นำเงินไปฝากธนาคาร	ทำการขอ ๐๐๐ บาท เพิ่ม และ คิดดอกเบี้ย ตุ๊กที่ เพื่อฝากธนาคาร สินค้า
ผลการเรียนรู้	ได้ใช้เงินไปทำแผนการทำงานในระบบ ทำขึ้นตอน การซื้อวัตถุดิบ ภาษีไปซื้อ การ ขอเงินกู้ ทำให้ได้เงินไปใช้ จะสะดวกใจจิว และ นำเงินไปฝากธนาคาร		
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวสุกัญญา ศรีโรจน์)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ..... ธุรกิจจิวเวลรี่

ชื่อ..... นางสาวสุจิตา จิวรัมย์ รหัสประจำตัว..... 620112356073

สาขาวิชา..... การจัดการ หมู่ที่..... 2

วันที่..... 15 ในาคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการหาข้อมูล และติดต่อร้านลูกชิ้น เพื่อทำการฝากขาย สินค้า	ทำการผลิตสินค้า เพื่อจิวเวลรี่สินค้า ไปรษณีย์และจำหน่าย ร้านลูกชิ้น นำมาพบ	จากการเปรียบเทียบแผน ธุรกิจเงินงาน เปรียบ ตามที่ตั้งไว้ การฝากขาย เงินมาพบ ค่าใน สีลูกกันเพิ่มมากขึ้น	ทำการเตรียม 90 00 ๒๐๑๖ ตามที่ลูกค้าสั่ง และตอบ inbox ลูกค้าให้รวดเร็ว
ผลการเรียนรู้	ได้เรียนรู้การวางแผนอย่างละเอียด เช่น ได้เรียนรู้การขายสินค้าและ การติดต่อ กับร้านขายลูกชิ้น เพื่อลวจำหน่าย สินค้า เพื่อให้นักกันค้าเกิดความกล้ามากขึ้น		
ความคิดเห็นของอาจารย์	Account ๑๖๖๖		

(นางสาวสุจิตา จิวรัมย์)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

5. นางสาวสุภาคิณี อางทวิกุล

การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ..... ดอกไม้สด.....

ชื่อ นางสาวสุภาคิณี อางทวิกุล..... รหัสประจำตัว 620112356074
สาขาวิชา การจัดการ..... หมู่ที่ 2
วันที่ 24 พฤศจิกายน 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ติดตาม ศึกษารายงานของ และจัดทำตัวชี้วัด	แจ้งดูกันและ ตามที่ได้ผลการ	จากการดำเนินงาน ยังไม่ตามที่ได้วางแผน ไว้	ทำการจัดเตรียมวัสดุ ให้ตรงตามสูตร
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สูตรและวางแผนแก้ไขปัญหาต่างๆที่ได้พบจากการจัดทำ (ตัวชี้วัด)			
ความคิดเห็นของอาจารย์ <i>Product, Cost</i> <i>Ab</i>			

นางสาวสุภาคิณี อางทวิกุล
.....

การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ... ตุ๊กตาดอกอินโด

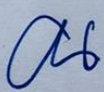
ชื่อ น.ส. ศุภาสินี อาทพิกุล รหัสประจำตัว 120119356076
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 2
วันที่ 01/12/64

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ขดมทังแคะควมดุกกีหาคอ๑๑๐๐ แคะท้าวบั้งชื้อ	ได้ดุกกัที่ลคท๑๑๐๐ แคะมี๑๑๑๑๑๑๑๑	การท้าวอนเม็นไป ตามพื้นที่ดวกการ	ขาดผลดง์เม็นไปได้ดงก กว่าได้ม
ผลการเรียนรู้ เรีบรู้การท้าวทคาคด โมนกนลันด้าให้กัมดุกด้าจนดุกด้าลนิกะทงชื้อ			
ความคิดเห็นของอาจารย์ ม๑ target. Acc. ๒๐ Oh.			

น.ส. ศุภาสินี อาทพิกุล
ผู้บันทึกข้อมูลรายงาน

การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ อู่กั้วดาวอินเดา

ชื่อ น.ส. สุภาวดี อ่างทำกุล รหัสประจำตัว 620112356076
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 2
วันที่ 8/12/2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผสมแป้งบุกที่กะผสม อู่กั้ว	นำผงบุกที่คัดแยกแคะ ตามขั้นตอนการ	นำผงบุกที่มีรสเค็ม	ทำตามสูตรที่ใช้อย่างเคร่งครัด
ผลการเรียนรู้ ทำขนมบุกที่ใส่สีและรสอร่อยได้ตามสูตร			
ความคิดเห็นของอาจารย์ 			

(สุภาวดี อ่างทำกุล)
.....

Δ

การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ... ดุกกี้ที่วัดท่าอินทวาร

ชื่อ น.ศ. สุภาวดี อางทักุล รหัสประจำตัว 620112356076
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ ๔
วันที่ 15/12/2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผสมน้ำดุกกี้และจัดหา ตลาด	นำมดุกกี้สุกและรสชาติ ดี และสีออกดำตาม ที่ต้องการ	นำมดุกกี้ไปส่งที่หน้า	ทำขนมดูทวให้สวยงามน่ารับประทาน
ผลการเรียนรู้ จัดทาดุกกี้และกลุ่มลูกค้าให้ตรงตามที่เราตั้งใจไว้			
ความคิดเห็นของอาจารย์ <p style="text-align: right;">Account <u>สม</u> <u>ช</u></p>			

(สุภาวดี อางทักุล)
.....