



ธุรกิจจำลอง
ไส้กรอกcollagen

1.นายณัฐกร	แซ่เล่า	รหัสนักศึกษา 610112356050
2.นางสาวจริยา	มาลี	รหัสนักศึกษา 610112356060
3.นางสาวจุฑามาศ	ชาญกระโทก	รหัสนักศึกษา 610112356063
4.นางสาวรัชนิกาพร	สมคำ	รหัสนักศึกษา 610112356081
5.นางสาวสุกัญญา	ทรงทรัพย์	รหัสนักศึกษา 610112356088

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาธุรกิจจำลอง
สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ
ปีการศึกษา 2563

คำนำ

รายงานเล่มนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของวิชา ธุรกิจจำลอง เพื่อให้ได้ศึกษาหาความรู้ในเรื่องราวของการประกอบการธุรกิจจำลองตามแผนธุรกิจ เป็นการสร้างองค์ความรู้ต่อยอดความคิดให้เข้าใจหลักคิดและวิธีการดำเนินธุรกิจ จะได้รับประสบการณ์จริง เกิดทักษะความคิดอย่างเป็นระบบ รู้จักศึกษาค้นคว้าความรู้ด้านต่าง ๆ มีการทำงานเป็นกลุ่ม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ เป็นการทดสอบความชอบและความถนัดของตนเอง ท่ามกลางสภาพแวดล้อมที่มีการแข่งขันจริงในการทำธุรกิจในปัจจุบัน ประสบการณ์ที่ได้สามารถขยายผลการปฏิบัติการให้เกิดผลในเชิงพาณิชย์ ดำเนินธุรกิจและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับความคิดของตนเองทั้งในปัจจุบันและอนาคต เพื่อเป็นการปูพื้นฐานสร้างโอกาสเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ เป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจเลือกสาขาวิชาชีพที่ชอบและถนัด มีโอกาสประสบความสำเร็จในอนาคต โดยรายงานเล่มนี้ต้องมีเนื้อหาเกี่ยวกับความหมายประเภทแผนธุรกิจและความสำคัญของธุรกิจจำลอง

ผู้จัดทำคาดหวังเป็นอย่างยิ่งว่าการจัดทำเอกสารฉบับนี้จะมีข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจศึกษาธุรกิจจำลองเป็นอย่างดี

คณะผู้จัดทำ

ณัฐกร แซ่เล่า และคณะ

สารบัญ

	หน้า
1. บทสรุปผู้บริหาร.....	1
2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	2
3. ความเป็นมาของธุรกิจ.....	3
3.1 ประวัติความเป็นมาหรือแนวคิดการจัดตั้งธุรกิจ.....	3
3.2 แนวคิดในการก่อตั้งกิจการ.....	3
3.3 การเปลี่ยนแปลงของกิจการ.....	3
3.4 ความสำเร็จ/อุปสรรค.....	4
3.5 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ.....	4
4. สินค้า	
4.1 รายละเอียดสินค้า.....	5
4.2 ภาพถ่ายสินค้า.....	5
5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด	
5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด.....	6
5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม.....	6
5.1.2 การวิเคราะห์สภาวะตลาด.....	6
5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด.....	8
5.2.1 การแบ่งส่วนตลาด.....	8
5.2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด.....	8
5.3 แนวโน้มทางการตลาด.....	8
5.4 ตลาดเป้าหมาย.....	8
5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า.....	10
5.5.1 ลักษณะทางประชากรศาสตร์.....	10
5.5.2 ลักษณะทางจิตวิทยา.....	10
5.6 สภาพการแข่งขัน.....	11
5.7 คู่แข่งขัน.....	11
5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งขัน.....	12
5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT Analysis.....	13
5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	13
5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	14

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6. แผนการบริหารจัดการ	
6.1 ข้อมูลธุรกิจ.....	15
6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน.....	15
6.3 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน.....	15
6.4 แผนผังองค์กร.....	16
6.5 วิสัยทัศน์.....	17
6.6 พันธกิจ.....	17
6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ.....	17
6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	17
6.9 การวางแผนการดำเนินงาน.....	18
7. แผนการผลิต	
7.1 การเตรียมการผลิต.....	19
7.1.1 วัสดุ/อุปกรณ์.....	19
7.1.2 ส่วนผสม.....	19
7.1.3 วิธีการผลิต	20
7.1.4 ข้อควรระวัง	22
7.2 สถานที่ทำการผลิต.....	22
7.3 ต้นทุนการผลิต.....	23
7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต	24
7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต.....	26
7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต	27
7.7 การปรับปรุงการผลิต.....	29
8. แผนการตลาด	
8.1 เป้าหมายทางการตลาด.....	30
8.2 พื้นที่เป้าหมาย.....	30
8.3 กลยุทธ์ทางการตลาด.....	30
8.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์.....	30

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา.....	31
8.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางจัดจำหน่าย.....	31
8.3.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด.....	31
8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด.....	32
8.4.1 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า.....	32
8.4.2 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด.....	33
8.5 แผนการขายสินค้า.....	37
8.5.1 การขายสินค้าแบบออนไลน์.....	37
8.5.2 การขายแบบออฟไลน์.....	42
9. แผนการเงิน	
9.1 ประเมินการในการลงทุน.....	44
9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน.....	44
9.3 ประเมินการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า.....	45
9.4 รายการทางบัญชี.....	47
9.5 รายการทางการเงิน (Book Bank).....	59
9.6 งบกำไรขาดทุน.....	60
9.7 งบดุล.....	61
9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	62
9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต.....	63
9.9.1 การวิเคราะห์รายได้ (401) และค่าใช้จ่าย (501 502 503).....	62
9.9.2 เปรียบเทียบ 401 และ 501.....	63
9.9.3 เปรียบเทียบ 401 และ 502.....	64
9.9.4 เปรียบเทียบ 401 และ 503.....	65

สารบัญ (ต่อ)

10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	67
ภาคผนวก	
ภาพประกอบการดำเนินงาน (รายสัปดาห์)	
ผลการเรียนรู้โดยภาพรวม	
ผลการเรียนรู้รายบุคคล	
เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง	

สารบัญภาพ

ภาพประกอบ	หน้า
4.1 ภาพสินค้าใส่กรอกคอลลาเจน.....	5
5.1 กราฟแสดงประชากรและส่วนแบ่งทางการตลาด.....	8
5.2 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ.....	10
6.1 แผนผังองค์กร.....	16
7.1 สถานที่ทำการผลิต.....	22
7.2 การวิเคราะห์ผังการผลิต.....	24
7.3 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิตจากดำเนินงานสามารถเขียนเรียงลำดับขั้นตอนการผลิต.....	27
8.1 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์สินค้า.....	30
8.2 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า.....	32
8.3 โฆษณาทาง online.....	37
8.4 สร้างเพจและทำการขายใส่กรอกในครั้งแรก.....	37
8.5 เปิดรับออเดอร์ในสัปดาห์ที่2.....	38
8.6 เปิดรับออเดอร์ ใส่กรอกคอลลาเจนโปรตีน ออกไก่อเล็บบี๋นางสัปดาห์ที่ 3.....	38
8.7 เปิดรับออเดอร์ ใส่กรอกคอลลาเจนโปรตีน ออกไก่อเล็บบี๋นางสัปดาห์ที่ 4.....	39
8.8 เปิดรับออเดอร์ ใส่กรอกคอลลาเจนโปรตีน ออกไก่อเล็บบี๋นางสัปดาห์ที่ 5.....	39
8.9 เปิดรับออเดอร์ ใส่กรอกคอลลาเจนโปรตีน ออกไก่อเล็บบี๋นางสัปดาห์ที่ 6.....	40
8.10 เปิดรับออเดอร์ ใส่กรอกคอลลาเจนโปรตีน ออกไก่อเล็บบี๋นางสัปดาห์ที่ 7.....	40
8.11 เปิดรับออเดอร์ ใส่กรอกคอลลาเจนโปรตีน ออกไก่อเล็บบี๋นางสัปดาห์ที่ 8.....	41
8.12 เปิดรับออเดอร์ ใส่กรอกคอลลาเจนโปรตีน ออกไก่อเล็บบี๋นางสัปดาห์ที่ 9.....	41
8.13 เปิดรับออเดอร์ ใส่กรอกคอลลาเจนโปรตีน ออกไก่อเล็บบี๋นางสัปดาห์ที่ 10.....	42

สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพประกอบ		หน้า
9.1	ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้าโดยเส้นกราฟ.....	44
9.2	รายการทางการเงิน (Book Bank).....	58
9.3	กราฟการวิเคราะห์รวมรายได้ (401) และค่าใช้จ่าย (501 502 503).....	62
9.4	กราฟการเปรียบเทียบ 401 และ 501.....	63
9.5	กราฟการเปรียบเทียบ 401 และ 502.....	64
9.6	กราฟการเปรียบเทียบ 401 และ 503.....	65

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
3.1	ตารางสรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ.....	4
5.1	เป้าหมายการดำเนินงานใน Work schedule.....	9
5.2	การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง.....	12
5.3	การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	13
5.4	การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	14
6.1	รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน.....	15
6.2	ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน.....	15
6.3	การวางแผนการดำเนินงาน.....	18
7.1	ต้นทุนการผลิต.....	23
7.2	การเรียงลำดับก่อนหลังของกิจกรรม.....	26
7.3	วิเคราะห์เครือข่ายการทำงาน.....	28
8.1	การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด.....	33
8.2	การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด.....	34
8.3	การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาดโดยการแบ่งสมาชิก.....	35
9.1	ประมาณการในการลงทุน.....	43
9.2	ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน.....	43
9.3	ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า.....	44
9.4	รายการทางบัญชี.....	46
9.5	งบกำไรขาดทุนสัปดาห์ที่ 1-10.....	60
9.6	งบดุลสัปดาห์ที่ 1-10.....	60

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
9.7	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	61
9.8	วิเคราะห์รวมรายได้ (401) และค่าใช้จ่าย (501 502 503).....	62
10.1	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	66

1. บทสรุปผู้บริหาร

ไส้กรอก collagen มีวัตถุประสงค์ประสงค์ในการดำเนินงานเพื่อผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานมีการเจาะตลาดกลุ่มลูกค้า ที่ต้องการบริโภคสินค้าที่มีประโยชน์และมีส่วนช่วยในเรื่องลดริ้วรอยช่วยให้ผิวพรรณเปล่งปลั่ง คอลลาเจนจำนวนมากในดินไก่จะช่วยให้การผลิตเซลล์ผิวเพิ่มความยืดหยุ่นของผิวหนัง ทำให้ผิวสวยดูเรียบเนียนมากยิ่งขึ้น และยังช่วยลดระดับเรตินาพลาสมาและความดันโลหิต มีโพแทสเซียม ช่วยลดอาการของผู้ที่มีความดันเลือดสูงกว่าปกติ เพื่อให้ตรงกับพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย และมีทีมงานประกอบด้วย นางสาวจุฑามาศ ชาญกระโทก (ฝ่ายบัญชี) นางสาวสุกัญญา ทรงทรัพย์ (รับออเดอร์) นางสาวจริยา มาลี (ฝ่ายผลิต) นางสาวรัชนิกร สมคำ (รับออเดอร์) นายณัฐกร แซ่เล่า (ฝ่ายผลิตและรับออเดอร์)

ในการดำเนินงานกลุ่มไส้กรอก collagen มีวิสัยทัศน์คือ “เราจะเป็นผู้ผลิตไส้กรอก collagen เน้นคุณภาพประโยชน์และสรรพคุณเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย” และได้กำหนดพันธกิจ ดังนี้ (1) การให้ความสำคัญต่อวัตถุดิบในการผลิตสินค้า เพื่อให้ลูกค้าเชื่อมั่นในสินค้าของเราว่าจะได้รับคุณภาพประโยชน์จากดินไก่ (2) การบริหารงานอย่างเป็นระบบ (3) การเอาใจใส่ต่อสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับเมื่อรับประทานสินค้าของเราและมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินงาน ดังต่อไปนี้ (1) เพื่อผลิตไส้กรอก collagen ที่มีความแตกต่างจากไส้กรอกทั่วไปในท้องตลาด (2) เพื่อเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าที่ชอบรักสวยรักงาม กลุ่มวัยทำงาน กลุ่มคนที่ดูแลรักษาสุขภาพผิวพรรณ และอาหารที่มีคุณประโยชน์ต่อร่างกาย (3) เพื่อให้ได้ยอดขาย 26,600 บาท

กลยุทธ์ด้านการตลาดที่นำไปใช้ในการดำเนินงาน คือ มีความแตกต่างจากไส้กรอกทั่วไปตามท้องตลาด เนื่องจากเป็นไส้กรอก collagen ที่ทำจากส่วนผสมของดินไก่ล้วนๆ ซึ่งตามท้องตลาดทั่วไปจะเป็นเพียงไส้กรอกที่มีส่วนผสมเพียงกุ้งเส้น เนื้อหมู ข้าวธรรมดา ที่ไม่ได้ให้สรรพคุณที่มีประโยชน์เหมือนกับไส้กรอก collagen และได้กำหนดกลยุทธ์ด้านราคาขายในราคาถูกลงละ 35 บาท และมีกลุ่มเป้าหมายคือ ผู้ที่ชอบรักสวยรักงาม กลุ่มวัยทำงาน กลุ่มคนที่ดูแลรักษาสุขภาพผิวพรรณ และอาหารที่มีคุณประโยชน์ต่อร่างกาย โดยใช้กลุ่มตัวอย่างในพื้นที่จังหวัดบุรีรัมย์ในการทดลองตลาดก่อนที่จะกระจายสินค้าไปยังพื้นที่อื่นๆ และแผนการขายสินค้านำสินค้าไปโพสต์ขายในออนไลน์ แต่ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี จึงทำให้มีการโฆษณาปากต่อปากต่อๆกันไป จึงทำให้คนรู้จักไส้กรอก collagen กันมากยิ่งขึ้น และได้มีการไปติดกับร้านอาหาร เพื่อเป็นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าอีกหนึ่งช่องทาง เมื่อได้จัดการแผนการผลิตจากการทำเส้นวิกฤตแล้วได้มีการปรับผังการผลิต ซึ่งใช้เวลาในการผลิตเท่ากับ 1.6 นาที/ชิ้น โดยจากการดำเนินการขายในระยะ 10 สัปดาห์ที่ผ่านมา เป็นเงิน 26,600 บาท อัตรากำไรขั้นต้น 67.72

2.วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ต่อ สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อผลิตสินค้าให้แตกต่างจากตลาดทั่วไปและมีประโยชน์ต่อผู้บริโภคนำไปสู่การขายและบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่กำหนดอย่างมีประสิทธิภาพ

2. เพื่อเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าร้านอาหาร วิทยาลัยหญิงและวิทยาลัยชายรับประทานเพื่อป้องกันการสูญเสียน้ำที่ชั้นผิว ทำให้ผิวชุ่มชื้นขึ้น ลดการระคายเคืองที่ผิวหนัง ทำให้ผิวดูมีสุขภาพดี กระจ่างใสยิ่งขึ้น และวัยทำงานเพื่อเสริมสร้างเพิ่มความแข็งแรงและยืดหยุ่นของคอลลาเจน

3.ความเป็นมาของธุรกิจ

3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดการจัดตั้งธุรกิจ

ประวัติของกิจการ/ ผู้เริ่มกิจการ

การก่อตั้งธุรกิจไส้กรอกคอลลาเจน เริ่มต้นจากการศึกษารายวิชาธุรกิจจำลอง โดยมีกลุ่มนักศึกษาจำนวน 5 คน โดยมี

1.นายณัฐกร	แช่เล่า	รหัสนักศึกษา 610112356050
2.นางสาวจริยา	มาลี	รหัสนักศึกษา 610112356060
3.นางสาวจุฑามาศ	ชาญกระโทก	รหัสนักศึกษา 610112356063
4.นางสาวรัชนิกร	สมคำ	รหัสนักศึกษา 610112356081
5.นางสาวสุกัญญา	ทรงทรัพย์	รหัสนักศึกษา 610112356088

สาขาการจัดการ ปี 3 หมู่ 2

3.2 แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ

- กลุ่มธุรกิจของเราเป็นการทำไส้กรอกคอลลาเจน โดยมีการใช้ส่วนผสมเล็บมือนาง ซึ่งกลุ่มเรามีการดัดแปลงจากไส้กรอกหมูมาเป็นไส้กรอกไก่คอลลาเจน และเพิ่มคุณประโยชน์ให้กับสินค้าเหมาะสำหรับบุคคลที่ต้องการเสริมคอลลาเจนทางอาหารอีสาน เพื่อช่วยในการเพิ่มความชุ่มชื้นให้แก่ผิว

- เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2563 สมาชิกในกลุ่มมีการวางแผนคิดค้นหารูปแบบสินค้าเพื่อให้แตกต่างจากท้องตลาด โดยมีการเริ่มลงมือทำการทดลองการผลิตไส้กรอกครั้งแรก เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน 2563 ทดลองทำ กิโลกรัม ลุงทุนครั้งแรกใช้จำนวนเงิน 906 บาท

- สมาชิกรวมกลุ่มกันผลิตสินค้าที่บ้านของนายณัฐกร แช่เล่า

- เพื่อเรียนรู้รูปแบบการวางแผน การบริหารจัดการธุรกิจให้เป็นระบบและกระบวนการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพเมื่อเทียบกับสินค้าตามท้องตลาด

- ไส้กรอกคอลลาเจนมีประโยชน์หลายอย่าง ส่วนเล็บมือนางช่วยในการเพิ่มคอลลาเจนให้กับร่างกาย ช่วยบำรุงผิวพรรณให้ดูเปล่งปลั่งอ่อนกว่าวัย มีคอลลาเจนจำนวนมากจะส่งผลดีต่อผิวพรรณของเรา ช่วยในเรื่องของการผลิตเซลล์ผิว เพิ่มความยืดหยุ่นของผิวหนัง ทำให้ผิวสวยดูมีความเรียบเนียนมากกว่าเดิม

3.3 การเปลี่ยนแปลงของกิจการ

1. การลงทุนครั้งแรก 1,465 เฉลี่ยออกคนละ293บาท เป็นค่าใช้จ่ายในเรื่องของการซื้อวัตถุดิบในการผลิตครั้งแรก

2. ไม่มีการเพิ่มทุนและถอนทุน

3.การทำงานเป็นทีม มีการวางแผนการทำงาน แบ่งหน้าที่การรับผิดชอบช่วยกัน

3.4 ความสำเร็จ / อุปสรรคที่ผ่านมา

- สมาชิกในกลุ่มมีการร่วมมือและไว้วางใจกัน เชื่อสัจต่อกัน สื่อสารกันอย่างเปิดเผย ในการทำการผลิตสินค้าโดยแบ่งหน้าที่ของแต่ละคนให้รับผิดชอบ มีการมอบหมายกันอย่างชัดเจน สมาชิกในกลุ่มเข้าใจวัตถุประสงค์และเป้าหมาย และยอมรับภารกิจหลักของงาน สมาชิกทุกฝ่ายมีความกระตือรือร้นสนใจที่จะทำงานให้มีคุณภาพออกมาให้ดีที่สุดถึงแม้จะมีอุปสรรคในการผลิตก็สามารถแก้ปัญหาได้โดยการพลิกวิกฤติให้เป็นโอกาสจากสภาพอากาศที่ไม่อำนวยทำให้เกิดการคิดผลิตสินค้าแบบสต็อกมาทั้งประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น

3.5สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ

รายการ	รอบการดำเนินงาน (ระยะเวลา 5 สัปดาห์)	รอบการดำเนินงานที่ผ่าน (ระยะเวลา 10 สัปดาห์)
ยอดรายได้	10,360	28,945
กำไรสุทธิ	6,745	19,603
สินทรัพย์รวม	8,245	21,103
หนี้สินรวม	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	8,245	1,500

ตารางที่ 3.1 ตารางสรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ

4. สินค้า

4.1 รายละเอียดสินค้า

ความแตกต่างของสินค้า คือ กลุ่มธุรกิจของเราเป็นการทำไส้กรอกคอลลาเจน โดยมีการใช้ส่วนผสม ที่เป็นเล็บมือนาง ซึ่งกลุ่มเรามีการตัดแปลงจากไส้กรอกหมูมาเป็นไส้กรอกเล็บมือนาง คอลลาเจน จากเดิมไส้กรอกตามท้องตลาดมีแค่ไส้หมูวันเส้นธรรมดาเป็นแค่สินค้ายังไม่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ โดยมีส่วนผสมหลักคือ เล็บมือนางมีสรรพคุณลดริ้วรอยช่วยให้ผิวพรรณเปล่งปลั่ง คอลลาเจนจำนวนมากในเล็บมือนางจะช่วยให้การผลัดเซลล์ผิวเพิ่มความยืดหยุ่นของผิวหนัง ทำให้ผิวสวยดูเรียบเนียนมากขึ้น พริกไทย กระเทียม เกลือ ซอสหอย ซอสปรุงรส พริก ใบมะกรูด ไส้กรอกคอลลาเจนมีประโยชน์มากมาย ส่วนของเล็บมือนางช่วยในการเพิ่มคอลลาเจนให้กับร่างกาย สินค้าของเรามีแบบถุงละ 35 บาท

4.2 ภาพถ่ายสินค้า



ภาพที่ 4.1 ภาพสินค้าไส้กรอกคอลลาเจน

5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด

5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม

5.1.1.1 เศรษฐกิจ

ในปัจจุบันสภาพเศรษฐกิจย่ำแย่เนื่องจากผลกระทบจากโควิด 19 ทำให้สถานประกอบการหลายแห่งต้องปิดตัวลง ผู้คนว่างงานทำให้ขาดรายได้จากการทำงาน ประชาชนมีแนวโน้มในการออกมาใช้จ่ายน้อยลง ส่งผลให้ผู้บริโภคมีความลังเลในการตัดสินใจที่จะซื้อสินค้าของเรา เพราะสินค้าใส่กรอกของเรา 1 กล่อง จึงมีผลต่อการตัดสินใจที่จะซื้อของผู้บริโภคและมีการจัดส่งสินค้าลำบากมากขึ้นเนื่องจากไวรัสโควิด 19 มีนวัตการเว้นระยะห่างส่งผลให้การจัดส่งสินค้ายากมากขึ้นเพราะผู้บริโภคบางรายกลัวที่จะออกมาใช้จ่ายซื้อสินค้าด้วยตนเอง

5.1.1.2 สังคมวัฒนธรรม

โดยทั่วไปแล้วค่านิยมของผู้บริโภค จะมีค่านิยมที่คล้ายๆกัน ในปัจจุบันค่านิยมการรักษาสุขภาพกำลังเป็นที่นิยมทำให้ผู้บริโภคส่วนใหญ่หันมาสนใจอาหารที่ดีต่อสุขภาพ เพราะผู้บริโภคเชื่อมั่นว่าการรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกายจะช่วยทำให้ร่างกาย และให้พลังงานแก่ร่างกายให้ทำงานเป็นปกติและอยากที่จะมีรูปร่างที่ดี ผิวพรรณที่ดี เพื่อเสริมความมั่นใจให้กับตัวเองเราจึงคิดค้นผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป โดยจะเพิ่มคุณประโยชน์ให้กับสินค้าให้ตรงต่อความต้องการของผู้บริโภคให้ได้มากที่สุด โดยการทำให้ใส่กรอกคอลลาเจนที่ใช้เล็บมือนางซึ่งตอบโจทย์ผู้บริโภคที่อยากมีสุขภาพที่ดีผิวพรรณที่ดีและเสริมสร้างความแข็งแรงให้กับร่างกายซึ่งใส่กรอกคอลลาเจนของเรา มีส่วนของคอลลาเจนที่จะช่วยผลิตเซลล์ผิวบำรุงผิวพรรณให้ดูมีความกระจ่างใสมากขึ้น

5.1.1.3 คู่แข่งขัน

คู่แข่งขัน ในพื้นที่จังหวัดบุรีรัมย์มีสินค้าประเภทใส่กรอกที่มีมากมายในท้องตลาดทั่วไป จึงมีสภาพการแข่งขันสูง เนื่องจากผู้บริโภคส่วนใหญ่จะคุ้นเคยกับใส่กรอกที่มีขายตามท้องตลาดที่ทำจากหมูและยังไม่เป็นที่รู้จักกับใส่กรอกคอลลาเจนที่มีประโยชน์ จากเล็บมือนาง ที่จะบริโภคใส่กรอกคอลลาเจน

5.1.1.4 สภาพแวดล้อมโลก

การเตรียมการรองรับความเสี่ยงสำคัญ ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากความยืดหยุ่นของการระบาดของโรค และการกลับมาระบาดในระลอกที่สองและความผันผวนของเศรษฐกิจและการเงินความเปราะบางของระบบเศรษฐกิจอาจจะส่งผลกระทบต่อกรจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใส่กรอกคอลลาเจนเนื่องจากการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีความระมัดระวังในการบริโภคสินค้าเพิ่มขึ้น และการดำเนินมาตรการควบคุมและป้องกันการระบาดของโรคโควิด 19 ซึ่งทำให้การบริโภคลดลง

5.1.2 การวิเคราะห์สภาวะตลาด

5.1.2.1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

การแข่งขันในอุตสาหกรรมในปัจจุบัน พบว่าไส้กรอกคอลล่าเจนในรูปแบบรักษุภาพมีไม่มากนัก เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลในเบื้องต้นพบว่าสภาพการแข่งขันในปัจจุบันของไส้กรอกคอลล่าเจนมีไม่มาก และมีไส้กรอกประเภทที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพมีผลกระทบต่อกิจการน้อยมาก เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของเจาะกลุ่มเป้าหมายไปที่คนรักสุขภาพและกลุ่มคนรักสวยรักงาม และผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างจากท้องตลาดโดยมีการเน้นไปที่กลุ่มลูกค้าที่ต้องการเพิ่มคอลลาเจนไปเสริมสร้างผิวพรรณให้กับร่างกายโดยการทานผลิตภัณฑ์ไส้กรอกคอลล่าเจน

5.1.2.2 การเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่

อาหารเพื่อสุขภาพมีมากขึ้นในปัจจุบันส่งผลให้การแข่งขันของธุรกิจในรูปแบบเดียวกันมีมากขึ้น ดังนั้นแรงกดดันจากการเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่จึงแรงกดดันเพิ่มมากขึ้น

5.1.2.3 สินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์ที่จัดเป็นสินค้าทดแทนของ ไส้กรอกคอลล่าเจน คือ ไส้กรอกหมู ไส้กรอกกุ้งเส้นที่มีขายตามตลาดทั่วไป โดยสินค้าเหล่านี้มีรสชาติที่คล้ายคลึงกันสามารถทดแทนให้ผู้บริโภคได้เลือกรับประทานแทนได้ ดังนั้นแรงกดดันจากสินค้าทดแทนจึงมีมาก

5.1.2.4 อำนาจต่อรองของผู้จัดจำหน่าย

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตไส้กรอกคอลล่าเจน คือ เล็บมือนาง มีราคาที่สูงจึงทำให้ต้องซื้อวัตถุดิบกับแม่ค้าเจ้าเดียวจึงมีแรงกดดันที่มาก

5.1.2.5 อำนาจต่อรองจากผู้ซื้อ

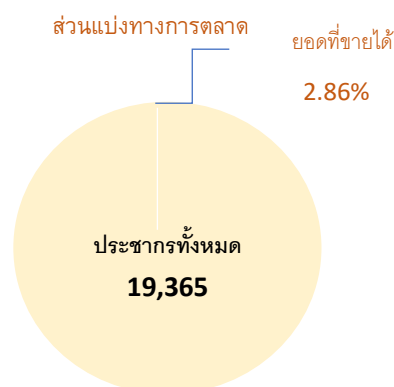
ผู้ผลิตต้องตระหนักว่าผู้บริโภคมีอำนาจต่อการต่อรอง และมีทางเลือกกับผู้ค้ารายอื่นเช่นกัน เราจึงมีการกำหนดราคาและเพิ่มประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์โดยมีส่วนผสมจากมีวัตถุดิบที่มีประโยชน์ต่อร่างกายและมีราคาไม่แพง ทำให้ผู้บริโภคเกิดการตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ของเราได้ง่ายขึ้น

5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด

5.2.1 การแบ่งส่วนตลาด

กลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มวัยทำงาน กลุ่มนักศึกษา และบุคคลทั่วไป โดยใช้ตลาดออนไลน์และร้านค้า โดยมีราคาขายถูกลงละ 35 บาท จำนวนประชากรประมาณ 19,365 คน คิดเป็นมูลค่าตลาด 677,775 บาท

5.2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด



ภาพที่ 5.1 กราฟแสดงประชากรและส่วนแบ่งทางการตลาด

5.3 แนวโน้มทางการตลาด

สำหรับแนวโน้มทางการตลาดของธุรกิจไส้กรอกคอลลลาเจน ในปัจจุบันมีแนวโน้มเป็นไปในทางที่ดีเนื่องจากสินค้ามีความแตกต่างทั้งด้านความหลากหลายของรสชาติ ความน่าสนใจของบรรจุภัณฑ์แตกต่างในด้านสรรพคุณของส่วนผสมไส้กรอกจึงทำให้เป็นที่สนใจของกลุ่มผู้บริโภค ช่องทางการจำหน่ายออนไลน์และร้านอาหารแนวโน้มทางการตลาดมากขึ้นเพราะปัจจุบันเราได้เจาะกลุ่มผู้บริโภคไปยังผู้ที่รักสุขภาพและไส้กรอกคอลลลาเจนเป็นอาหารที่สามารถที่ตอบโจทย์ได้ดีต่อร่างกายอย่างคอลลลาเจนซึ่งเราได้เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายกว้างขึ้นโดยการวางขายตามร้านอาหารและด้านราคาทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าเราได้มากขึ้น

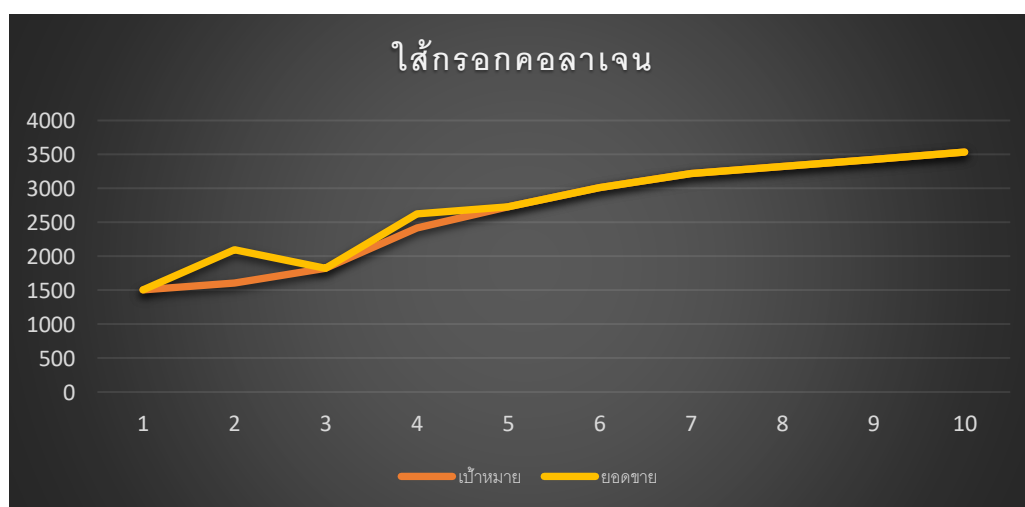
5.4 ตลาดเป้าหมาย

1. วัยรุ่นหญิงและวัยรุ่นชาย รับประทานเพื่อป้องกันการสูญเสียหน้าที่ชั้นผิว ทำให้ผิวชุ่มชื้นขึ้น ลดการระคายเคืองที่ผิวหน้า ทำให้ผิวดูมีสุขภาพดี กระจ่างใสยิ่งขึ้น
2. วัยทำงาน รับประทานเพื่อเสริมสร้างเพิ่มความแข็งแรงและยืดหยุ่นของคอลลาเจนที่ ชั้นผิวหน้า ป้องกันฝ้า จุดต่างด้า
3. กลุ่มร้านอาหาร ได้แก่ ร้านอาหารจันทน์ และค้าทั่วไป

5.4.1 แผนการวางเป้าหมายการดำเนินงานใน Work Schedule

สัปดาห์		เป้าหมาย
1	ขนาด 200 กรัม =35	1,505
2	ขนาด 200 กรัม =35	1,610
3	ขนาด 200 กรัม =35	1,820
4	ขนาด 200 กรัม =35	2,415
5	ขนาด 200 กรัม =35	2,730
6	ขนาด 200 กรัม =35	3,010
7	ขนาด 200 กรัม =35	3,220
8	ขนาด 200 กรัม =35	3,325
9	ขนาด 200 กรัม =35	3,430
10	ขนาด 200 กรัม =35	3,535

ตารางที่ 5.1 เป้าหมายการดำเนินงานใน Work schedule



ภาพที่ 5.2 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

การตั้งเป้าหมายนี้ เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการดำเนินงานทางธุรกิจ และทำยอดขายให้ตรงตามเป้าที่ตั้งไว้ โดยทำการผลิตสินค้าและจำหน่ายยอดเพิ่มขึ้นทุกสัปดาห์ตั้งแต่สัปดาห์ที่ 1 จนถึงสัปดาห์ที่ 10

5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

5.5.1. ลักษณะทางประชากรศาสตร์

ลักษณะผู้ใช้สินค้า/บริการ	กลุ่มคนรักสวยรักงามดูแลผิว
การศึกษาทั่วไป	น้อย-ปานกลาง-สูง
ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม	รายได้น้อย-ปานกลาง-สูง
พื้นที่เป้าหมาย	ตลาดนัดและร้านอาหารในจังหวัดบุรีรัมย์

5.5.2 ลักษณะทางจิตวิทยา

- Personality : วัยรุ่นหญิง,ชาย = กินเพื่อป้องกันการสูญเสียน้ำที่ชั้นผิว ทำให้ผิวชุ่มชื้นขึ้น ลดการระคายเคืองที่ผิวแห้ง ทำให้ผิวดูมีสุขภาพดี กระจ่างใสยิ่งขึ้น วัยทำงาน = กินเพื่อเสริมสร้างเพิ่มความแข็งแรงและยืดหยุ่นของคอลลาเจนที่ ชั้นผิวแห้ง ป้องกันฝ้า จุดต่างด้า
- Lift Style : คนที่ชอบทานอาหารอีสานแบบมีประโยชน์และต้องการเสริมคอลลาเจน ซึ่งใ้กรอกของเราช่วยในเรื่องผิวพรรณเป็นหลัก พร้อมทานเพียง ถูงละ 35 บาท
- Attitude : บุคคลที่ต้องการเสริมคอลลาเจน โดยทานเพื่อช่วยในการเพิ่ม ความชุ่มชื้นให้แก่ผิว



5.6 สภาพการแข่งขัน

ปัจจุบันตามท้องตลาดมีสินค้ามากมายและประเภทของกินก็เช่นกัน ซึ่งสินค้าของเราเป็นของกิน จึงมีการแข่งขันสูงเราจึงคิดค้นสินค้าที่มีความแตกต่างขึ้นมาเพื่อมาแข่งขันกับสินค้าเดิมที่มีตามท้องตลาดและเพื่อการเติบโตของธุรกิจเราจึงค้นหาความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบันและพบว่าส่วนใหญ่นิยมทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพเราจึงคิดค้นไส้กรอกคอลลาเจนขึ้นมา

5.7 คู่แข่งขัน

ผู้ขายไส้กรอกที่ทำมาจากเนื้อหมูและวันเส้น สามารถอยู่ได้นานถึง 1 สัปดาห์ วางขายที่หน้าร้าน ราคาขาย ชิ้นละ 2 บาท, ขายไส้กรอกที่ทำมาจากเนื้อหมูรสชาติเปรี้ยว ขายเป็นชุด ชุดละ 30 บาท, ร้านไส้กรอกสมุนไพรทำมาจากหมูและส่วนผสมเป็นสมุนไพรล้วน วางขายที่ตลาดไนท์เซราะกราว ราคาชิ้นละ 10 บาท

5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	คู่แข่งชั้นรายที่ 1 ไส้กรอกร้าน ลาบอุบล	คู่แข่งชั้นรายที่ 2 ไส้ไส้กรอก ตามท้องตลาด	คู่แข่งชั้น รายที่ 3 ไส้กรอกใน เซเว่น
ด้านสินค้า	<ul style="list-style-type: none"> - รสชาติเป็นเอกลักษณ์ - สะอาด ปลอดภัย ไร้สารกันบูด - มีประโยชน์ต่อสุขภาพ - มีแพ็คเกจที่สะดวกต่างจากท้องตลาด - มีรสชาติดั้งเดิม 	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นไส้ที่สามารถเก็บไว้ได้นานถึง 1 สัปดาห์ - ทำมาจากเล็บบมีอนาง 	<ul style="list-style-type: none"> - มีรสชาติที่อร่อย กรอบนอกนุ่มใน 	<ul style="list-style-type: none"> - มีรสชาติให้เลือกหลากหลาย - มีส่วนผสมของสมุนไพรส่งให้ดีต่อร่างกาย
ด้านราคา	<ul style="list-style-type: none"> - แบบถุงพร้อมทาน 35.- - แบบถุง 35 บาท 	<ul style="list-style-type: none"> - ชิ้นละ 2.- ขนาด 5 กรัม 	<ul style="list-style-type: none"> - ชุดละ 30.- ขนาด 70 กรัม 	<ul style="list-style-type: none"> - ชิ้นละ 10.- ขนาด 20 กรัม
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย	<ul style="list-style-type: none"> - จำหน่ายออนไลน์ผ่านเพจเฟซบุ๊ก - วางขายตามร้าน 	<ul style="list-style-type: none"> - มีหน้าร้านวางขายที่ร้านลาบอุบล 	<ul style="list-style-type: none"> - มีหน้าร้านวางขายที่ตลาดไนท์ 	<ul style="list-style-type: none"> - มีหน้าร้านวางขายที่ตลาดไนท์ เซราะกราว
ด้านส่งเสริมการตลาด	<ul style="list-style-type: none"> - จัดส่งฟรีในเขตเมืองบุรีรัมย์ 	<ul style="list-style-type: none"> - มีโปรโมชั่นเมื่อซื้อ 10 ชิ้น แกรมฟรี 1 ชิ้น 	<ul style="list-style-type: none"> - ซื้อ 4 ชุด ในราคา 100.- ลด 20.- ทันที 	<ul style="list-style-type: none"> - ซื้อ 5 ชิ้น แกรมฟรี 1 ชิ้น

ตารางที่ 5.2 การเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT Analysis

5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง(Stengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	1.มีการวางแผนงานอย่างเป็นระบบ 2.มีการแบ่งหน้าที่กันในการทำงานอย่างชัดเจน	1.เวลาว่างของสมาชิกในกลุ่มไม่ค่อยตรงกัน เนื่องจากสมาชิกในกลุ่มบางคน ทำงานไปด้วยเรียนไปด้วย
ด้านการตลาด	1.มีการขยายตลาดตามร้านอาหารต่างๆในเมืองบุรีรัมย์	1.เป็นสินค้าใหม่ที่ยังไม่เป็นที่รู้จักในท้องตลาด
ด้านการบริหาร	1.มีบริการจัดส่งสินค้าฟรีในตัวเมืองบุรีรัมย์ 2.สินค้าสด สะอาด ไม่มีสารกันบูดดีต่อสุขภาพ	1.สินค้าเป็นอาหารสดที่เก็บไว้ได้ไม่นาน
ด้านการเงิน	1.วางแผนการเงินทุกครั้งก่อนจัดซื้อวัตถุดิบ	1.ต้นทุนในการผลิตแต่ละครั้งไม่เท่ากัน

ตารางที่ 5.3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ตารางที่ 5.4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส(Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	สินค้าเจาะกลุ่มเป้าหมายไปที่คนที่ชอบทานอาหารอีสานเพื่อสุขภาพ ส่งผลให้สินค้าของเราเป็นที่สนใจในกลุ่มเป้าหมาย	ทัศนคติของลูกค้ายังไม่ไว้วางใจในคุณภาพของสินค้าที่แปลกใหม่
สถานการณ์การแข่งขัน	ในจังหวัดบุรีรัมย์ยังไม่มีการผลิตไส้กรอกที่มีคอลลาเจน จึงทำให้เกิดความสนใจของลูกค้าที่ต้องการเสริมคอลลาเจนโดยการทานอาหารอีสาน	คู่แข่งชั้นในรูปแบบไส้กรอกมีจำนวนมาก
สังคม	พฤติกรรมผู้บริโภคที่หันมาดูแลสุขภาพ เพื่อช่วยในการเพิ่มความชุ่มชื้นให้แก่ผิว	ผู้บริโภคส่วนใหญ่ลดการใช้จ่าย เพราะเศรษฐกิจตกต่ำ
เทคโนโลยี	มีการจัดทำเพจเว็บไซต์ขึ้นมา เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงมากขึ้น	กลุ่มผู้บริโภคบางส่วนไม่มีความสามารถในการใช้เทคโนโลยี
สภาพเศรษฐกิจ	รัฐบาลมีการช่วยเหลือในการกระตุ้นเศรษฐกิจให้กับประชาชน	เศรษฐกิจตกต่ำ ทำให้ผู้บริโภคใช้จ่ายเงินอย่างประหยัด
กฎหมาย,ระเบียบ,ข้อบังคับ	มีนโยบายส่งเสริมด้านอาหารเพื่อสุขภาพทำให้ลูกค้าสนใจในสินค้าที่ดีต่อสุขภาพ	สินค้ายังไม่มีมารับรองเรื่อง
กลุ่มผู้จำหน่าย,เครือข่าย	ทางร้านอาหารรับซื้อไส้กรอกของเราไปวางจำหน่าย ทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้าเรามากขึ้น	กลุ่มผู้จัดจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์มีมาก ทำให้มีคู่แข่งเยอะ

6. แผนบริหารจัดการ

6.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ	ใส่ถักรอกคอลลาเจน
ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ	42/14 ถ.จิระ ซอย15 ต.ในเมือง อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ 31000
รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ และผลิตเพื่อฝากขายตามร้านอาหาร
ทุนดำเนินงาน	เป็นเงินสดจำนวน 906 บาท
ระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา	ใช้ระยะเวลา 2 เดือน 14 วัน

6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	หน้าที่หลัก
1	นายณัฐกร แซ่เล่า	รับออเดอร์ลูกค้า
2	นางสาวจุฑามาศ ชาญกระโทก	สรุปยอดขายแต่ละสัปดาห์,บัญชี
3	นางสาวจริยา มาลี	ซื้อวัตถุดิบและผลิตสินค้า
4	นางสาวสุกัญญา ทรงทรัพย์	ดูแลเพจในเฟสบุ๊ก
5	นางสาวรัชนิกร สมคำ	ผลิตสินค้าและรับออเดอร์

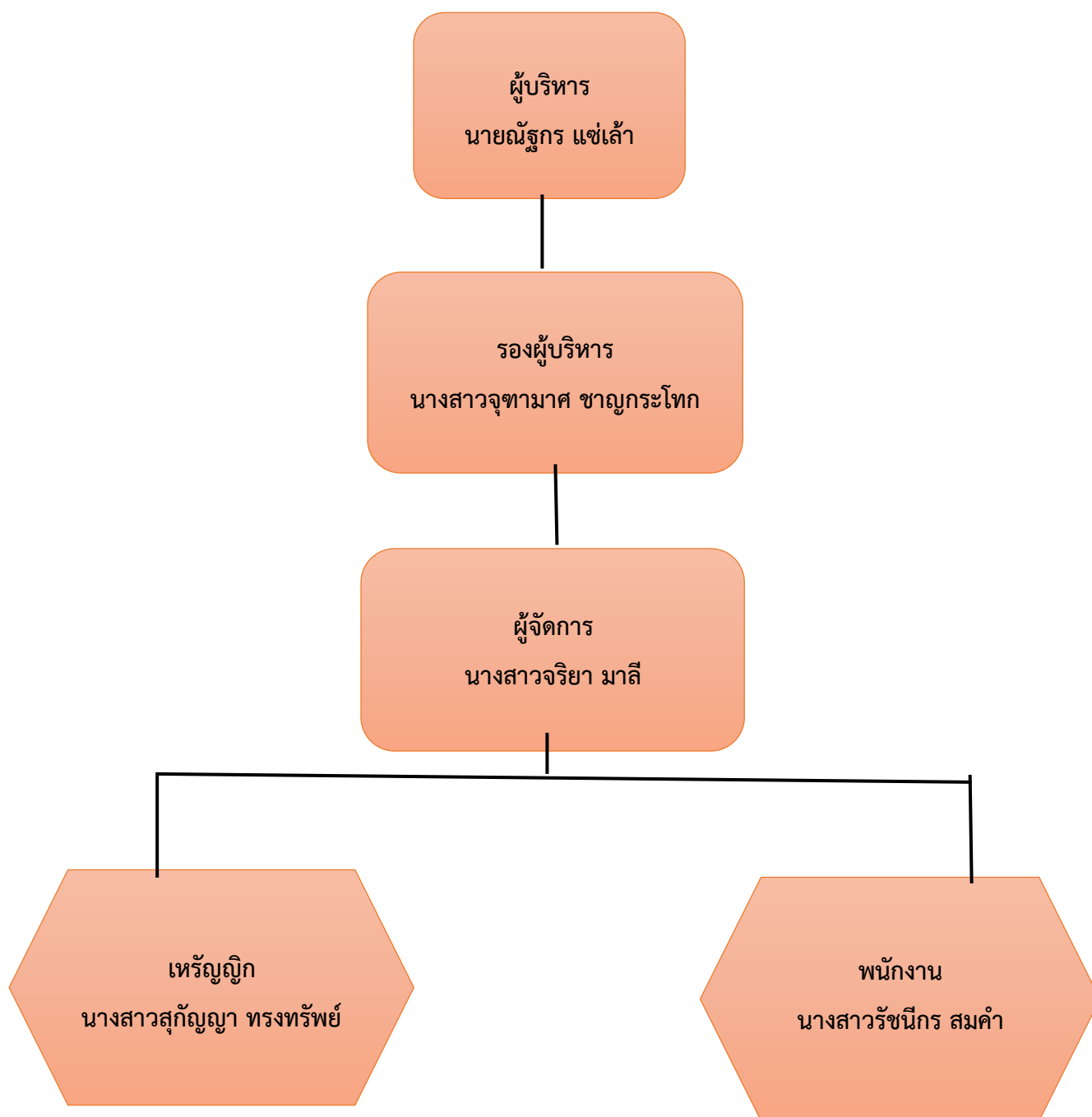
ตารางที่ 6.1 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน

6.3 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน

ลำดับ	รายชื่อ	อายุ	มัธยมศึกษา
1	นายณัฐกร แซ่เล่า	22 ปี	โรงเรียนบุรีรัมย์พิทยาคม พ.ศ.2558
2	นางสาวจุฑามาศ ชาญกระโทก	21 ปี	โรงเรียนที่โอเอวิทยา พ.ศ.2558
3	นางสาวจริยา มาลี	22 ปี	โรงเรียนพุทไธสง พ.ศ.2558
4	นางสาวสุกัญญา ทรงทรัพย์	21 ปี	โรงเรียนสำโรงทาบพิทยาคม พ.ศ.2558
5	นางสาวรัชนิกร สมคำ	21 ปี	โรงเรียนกระสังพิทยาคม พ.ศ.2558

ตารางที่ 6.2 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน

6.4 แผนผังองค์กร



ภาพที่ 6.1 แผนผังองค์กร

6.5 วิสัยทัศน์

ธุรกิจใส่กรอก collagen ดำเนินกิจการอย่างมีคุณภาพ สะอาด ปลอดภัย เน้นรสชาติที่มีความอร่อยและให้ประโยชน์กับผู้บริโภคมากที่สุด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการเสริมคอลลาเจนด้วยการทานอาหาร และเสริมสร้างความแข็งแรงของกระดูกต่อ ความดันโลหิตสูงกว่าปกติ ผิดพรรณเปลี่ยนแปลงเรียบเนียน ธุรกิจเราจึงคัดสรรสิ่งที่มีประโยชน์ต่อลูกค้าเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นไว้วางใจ ในสินค้าของเรา

6.6 พันธกิจ

1. มุ่งเน้นผลิตสินค้าให้มีคุณภาพดีและความปลอดภัยเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความเชื่อมั่นไว้วางใจ
2. มุ่งเน้นพัฒนาสร้างความปลอดภัยใหม่ให้กับสินค้า
3. ออกแบบแพ็คเกจให้มีความทันสมัยและน่าสนใจให้มีแบรนด์เป็นเอกลักษณ์ของสินค้า
4. มุ่งเน้นพัฒนาสร้างความปลอดภัยใหม่ให้กับสินค้า
5. เรามีการเอาใจใส่ต่อสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับเมื่อรับประทานสินค้าของเรา

6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น

1. ทำยอดขาย 5 สัปดาห์ให้ได้ 10,080 บาท ตามเป้าหมายที่วางไว้

เป้าหมายระยะกลาง

1. หากกลุ่มตลาดเป้าหมายเพื่อขยายตลาดและโฆษณาตามเพจเพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น
2. ทำยอดขาย 12 สัปดาห์ให้ได้ 26,600บาท ตามเป้าหมายที่วางไว้

เป้าหมายระยะยาว

1. ทำการผลิตสินค้าให้มีต้นทุนที่น้อยกว่าเดิม และเพิ่มยอดขายให้มากขึ้นโดยการวางขายตามร้านอาหารและขายตามเฟสบุ๊คส่วนตัว

6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. เรียนรู้จากสิ่งที่ผิดพลาดและนำมาปรับใช้
2. สร้างความแตกต่างทางแพ็คเกจ ดึงดูดความน่าสนใจ และสร้างความแตกต่างจากใส่กรอกตามท้องตลาด
3. หาตลาดที่สินค้าของเราเหมาะกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและวางจำหน่ายสินค้าให้ผู้บริโภครู้จักสินค้าของเราเพิ่มขึ้น เพื่อเพิ่มยอดขาย
4. ความสามัคคีและความร่วมมือร่วมใจของสมาชิกในกลุ่ม

6.9 การวางแผนการดำเนินงาน

ลำดับที่	กิจกรรมการดำเนินงาน	สมาชิกคนที่ 1 ณัฐกร	สมาชิกคนที่ 2 จุฑามาศ	สมาชิกคนที่ 3 จรรยา	สมาชิกคนที่ 4 สุกัญญา	สมาชิกคนที่ 5 รัชนิกร
1	ดำเนินการผลิตและโปรโมทสินค้า	ควบคุมการผลิต	ควบคุมการผลิต	จัดซื้อวัตถุดิบในการผลิต	โปรโมทสินค้า	ออกแบบโลโก้และผลิตภัณฑ์
2	ผลิตสินค้าและขายผ่านช่องทางออนไลน์	ผลิตสินค้า	ดูแลบัญชีและคำนวณต้นทุน	เช็คยอดสั่งซื้อ	จัดหาออเดอ์	ผลิตสินค้า
3	ผลิตสินค้าและขายผ่านช่องทางออนไลน์	ผลิตสินค้า	ดูแลบัญชีและคำนวณต้นทุน	จัดซื้อวัตถุดิบในการผลิต	สร้างเพจเฟสบุ๊ค	เช็คยอดสั่งซื้อ
4	ผลิตสินค้าและขายผ่านช่องทางออนไลน์	ดำเนินการขาย	ดูแลบัญชีและคำนวณต้นทุน	ดำเนินการขาย	ดำเนินการขาย	ดำเนินการขาย
5	ผลิตสินค้า ขายผ่านช่องทางออนไลน์ ทำการสรุปผลยอดขายเดือนแรก	โปรโมทสินค้า	ดูแลบัญชีและคำนวณต้นทุน	ผลิตสินค้า	ผลิตสินค้า	จัดส่งสินค้า
6	ผลิตสินค้าและขายผ่านช่องทางออนไลน์	เช็คยอดสั่งซื้อ	ดูแลบัญชีและคำนวณต้นทุน	จัดซื้อวัตถุดิบ	ผลิตสินค้า	ผลิตสินค้า
7	ผลิตสินค้าและขายผ่านช่องทางออนไลน์	ดำเนินการขาย	ดูแลบัญชีและคำนวณต้นทุน	ดำเนินการขาย	ผลิตสินค้า	ดำเนินการขาย
8	ผลิตสินค้าและขายผ่านช่องทางออนไลน์	ดำเนินการขาย	ดูแลบัญชีและคำนวณต้นทุน	ผลิตสินค้า	ดำเนินการขาย	ดำเนินการขาย
9	ผลิตสินค้า ขายผ่านช่องทางออนไลน์	ผลิตสินค้า	ดูแลบัญชีและคำนวณต้นทุน	ผลิตสินค้า	เช็คยอดสั่งซื้อ	ผลิตสินค้า
10	ผลิตสินค้าและขายผ่านช่องทางออนไลน์และปิดยอดการขาย	จัดส่งสินค้า	ดูแลบัญชีและคำนวณต้นทุน	เช็คยอดสั่งซื้อ	เช็คยอดสั่งซื้อ	ผลิตสินค้า

ตารางที่ 6.3 การวางแผนการดำเนินงาน

7. แผนการผลิต

7.1 การเตรียมการผลิต

7.1.1 วัสดุ/อุปกรณ์

1. เครื่องยัดไส้กรอก
2. ช้อน
3. หม้อ
4. ถาด
5. กระทะ
6. ตะหลิว
7. มีด
8. เขียง
9. กะละมัง
10. กรรไกร
11. เชือก

7.1.2 ส่วนผสม

1. ตีนไก่ครึ่งกิโล 30 กรัม
2. พริกไทย 30 กรัม
3. กระเทียม 30 กรัม
4. ซอสปรุงรส 25 กรัม
5. ซอสหอย 20 กรัม
- 6.เกลือ 5 กรัม
7. ไข่เทียม 10 กรัม
8. พริก
9. ไบโม่กรด
10. ผักสลัด

7.1.3 วิธีการผลิต

ขั้นตอนที่ 1 จัดเตรียมวัตถุดิบ



หั่นตะไคร้ใบมะกรูด



ปั่นพริกกระเทียม

ขั้นตอนที่ 2 ล้างไส้เทียม



ไส้เทียม

ขั้นตอนที่ 3 ต้มตีนไก่



ต้มตีนไก่



ปั่นตีนไก่ให้ละเอียด

ขั้นตอนที่ 4 นำดินไก่ที่ปั้นแล้ว และส่วนผสมที่เตรียมไว้มาผสมให้เป็นเนื้อเดียวกัน



เทส่วนผสมลงไป



ผสมเรียบร้อยแล้ว

ขั้นตอนที่ 5 นำส่วนผสมที่ผสมแล้วมายัดไส้เทียม



ทำการยัดไส้กรอก



มัดไส้กรอก

ขั้นตอนที่ 6 ตากไส้กรอก 12 ชั่วโมง และนำมาทอดหั่นเป็นชิ้นๆ



ตาก



ทอดและหั่นเป็นชิ้นๆ

ขั้นตอนที่ 7 บรรจุใส่ถุงและเตรียมจำหน่ายเตรียมจำหน่าย



7.1.4 ข้อควรระวัง

ก่อนทำทุกครั้งควรล้างมือให้สะอาดและใส่ถุงมือ ในการหมักส่วนผสมต้องวัดตรงทุกครั้งเพื่อรสชาติที่อร่อยและคงที่ การทอดควรใส่น้ำมันให้ท่วมไส้กรอก และใช้ไฟอ่อนๆถึงปานกลางในการทอด เพื่อให้ไม่ให้ไส้กรอกไหม้และมีสีที่สวยงามน่ารับประทาน

7.2 สถานที่ทำการผลิต

42/14 ถ.จิระ ซอย15 ต.ในเมือง อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ 31000



ภาพที่ 7.1 สถานที่ทำการผลิต

7.3 ต้นทุนการผลิต

รายการ	จำนวน	หน่วยละ/กรัม	จำนวนเงิน/ บาท	เงินรวม	หมายเหตุ
ค่าวัตถุดิบ					
เล็บมีอนาง	2 กก.	2,000	220	0.09	
ซอสหอย	1 ขวด	40	45	0.89	
รสดี	2 ห่อ	50	24	2.08	
เกลือ	2 ถุง	10	10	1	
ผักสลัด	2ถุง	1,000	40	25	
พริกไทย	2 ถุง	60	10	6	
กระเทียม	2 ถุง	60	30	2	
ใบมะกรูด	1 ถุง	30	10	3	
พริกสด	2 ถุง	200	40	5	
ตะไคร้	1 มัด	200	20	10	
ไส้เทียม	2 ถุง	20	250	0.08	
รวม				55.14	
ค่าวัสดุอุปกรณ์					
สติ๊กเกอร์	101	0.28	30	0.01	
ถุงใสแข็ง	150	15	150	0.1	
รวม				0.11	

ตารางที่ 7.1 ต้นทุนการผลิต

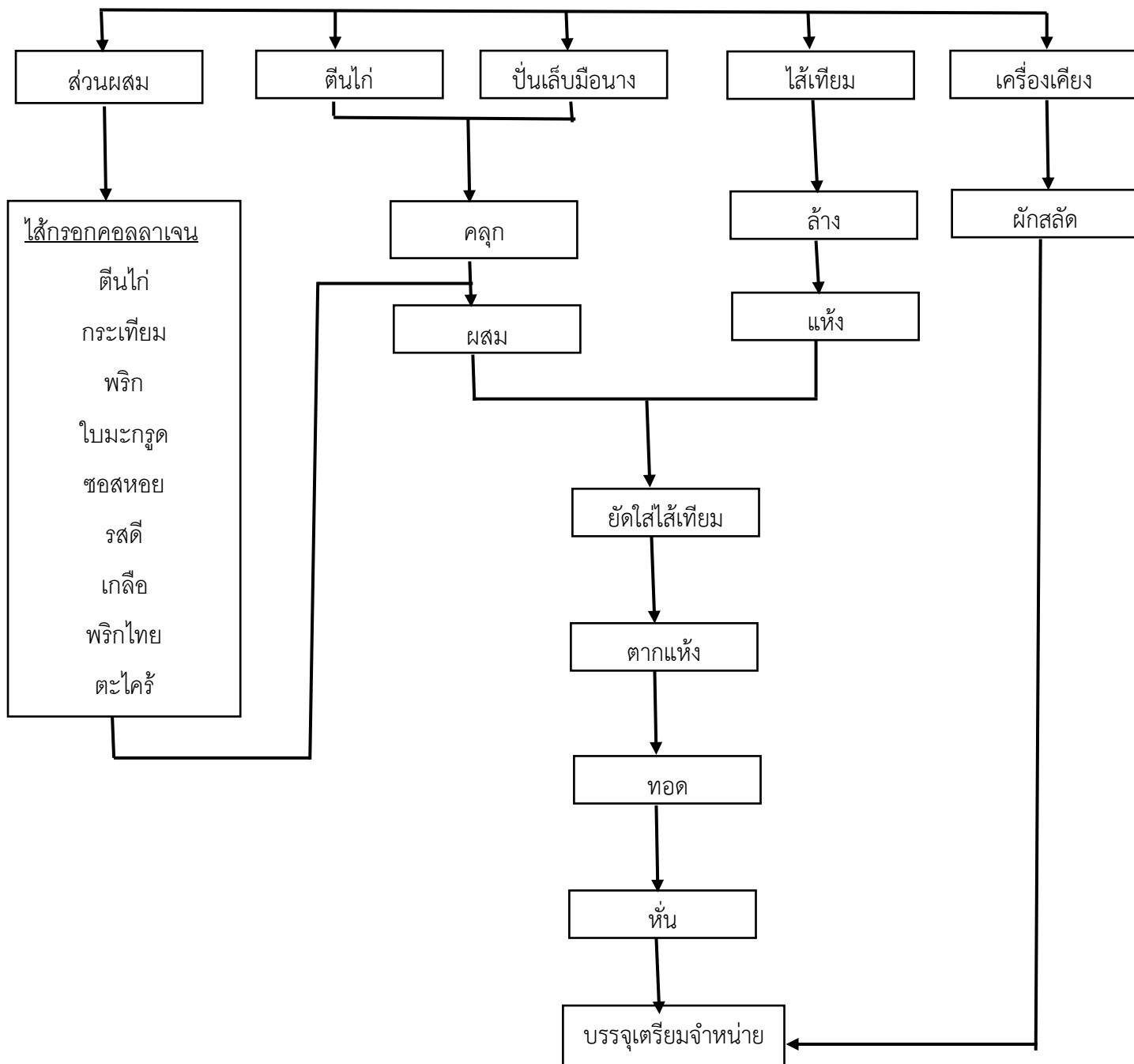
ต้นทุนการผลิต

$$\begin{aligned} \text{ไส้กรอกคอลล่าเงิน} &= 55.14/101 \text{ ชิ้น} \\ &= 0.55 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ต้นทุนการผลิตรวมบรรจุภัณฑ์} &= (0.55 \times 4) + 0.11 \\ &= 2.31 \text{ บาท/กล่อง} \end{aligned}$$

7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต

จากการดำเนินงานสามารถเขียนกระบวนการผลิตออกเป็นแผนผังลำดับขั้นตอนการดำเนินงานได้ดังนี้ และสามารถวิเคราะห์ผังการผลิตได้ดังนี้



ภาพที่ 7.2 การวิเคราะห์ผังการผลิต

การเขียนแผนภูมิกระบวนการตามการไหลของงาน
เรื่อง ไส้กรอก collagen

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา (นาที)	○	➔	◐	◻	▽	หมายเหตุ
1	-เตรียมเล็บมือนาง -ตั้งน้ำต้มเล็บมือนาง	10 นาที	●					
2	-เตรียมไส้เทียม -ล้างไส้เทียม	5 นาที	●					
3	-เตรียมตะไคร้ใบมะกรูด -หั่นตะไคร้ใบมะกรูด	2 นาที	●					
4	-เตรียมพริกสด -ปั่นพริกสด	5 นาที	●					
5	-เตรียมกระเทียม -ปั่นกระเทียม	3 นาที	●					
6	-เตรียมพริกไทย -ตำพริกไทย	4 นาที	●					
7	-เตรียมซอสหอย -เตรียมเกลือ	2 นาที	●					
8	-นำส่วนผสมทั้งหมดมาคลุกให้เข้า กัน	3 นาที	●					
9	-นำส่วนที่คลุกไว้มายัดไส้เทียม	1 ชั่วโมง	●					
10	-เตรียมเชือกยาว -มัดไส้กรอก	10 นาที	●					
11	-นำไส้กรอกที่มัดไว้ออกมาตาก	12 ชั่วโมง		●				
12	-นำไส้กรอกที่ตากแห้งแล้วมาทอด	2 ชั่วโมง		●				
13	ล้างผัก จัดไส้กรอกและผักใส่ถุง	3 นาที	●					
14	จัดเตรียมมอเตอร์	10 นาที	●					
	รวม	15 ชั่วโมง 116 นาที						

$$\frac{\text{อัตราการผลิต}}{\text{หน่วยการผลิต}} = \frac{\text{การผลิต}}{900} = 1,440 = 1.6 \text{ นาที/ชิ้น}$$

7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต

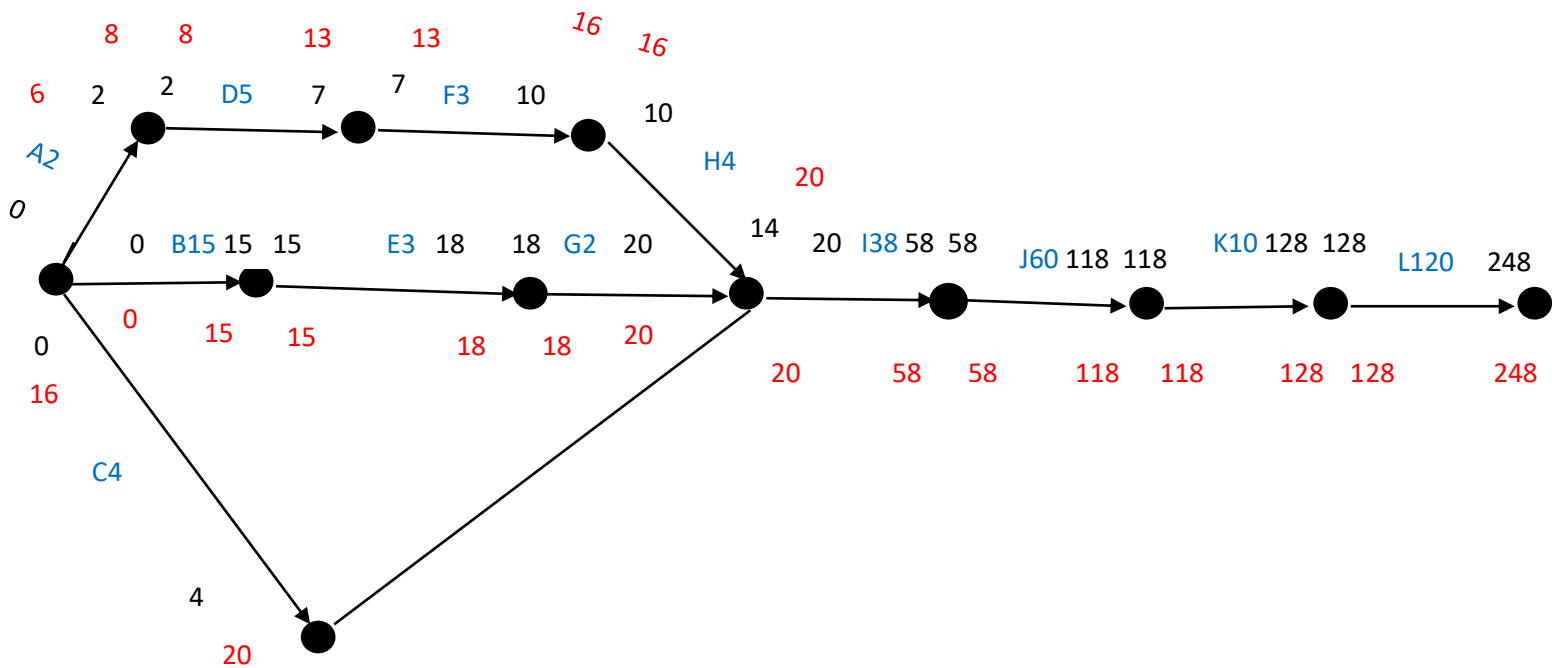
จากดำเนินงานสามารถเขียนเรียงลำดับขั้นตอนการผลิตได้ตาราง

ลำดับ	กิจกรรมย่อย	กิจกรรมทำ ก่อน	ระยะเวลา (นาที)	หมายเหตุ
A	เตรียมพริกไทย	-	2	
B	เตรียมเล็บมีอนาง	-	15	
C	เตรียมไส้เทียม	-	4	
D	หั่นตะไคร้	A	5	
E	ปั้นกระเทียม	B	3	
F	หั่นใบมะกรูด	D	3	
G	เตรียมเกลือ	E	2	
H	ปั้นพริกสด	F	4	
I	คลุกให้เข้ากัน	H,G,C	38	
J	ยัดไส้กรอก	I	60	
K	มัดไส้กรอก	J	10	
L	ตากไส้กรอก	K	120	
รวม			266	

ตารางที่ 7.2 การเรียงลำดับก่อนหลังของกิจกรรม

7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต

จากดำเนินงานดังกล่าวสามารถเทคนิคการหาเส้นทางวิกฤต (Critical path Method : 4M)
 ในการวางแผนการควบคุมการผลิตได้ดังนี้



ภาพที่ 7.3 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิตจากดำเนินงาน
 สามารถเขียนเรียงลำดับขั้นตอนการผลิต

กิจกรรม	ES	EF	LS	LF	TF
A	0	2	6	8	6
B	0	15	0	15	0
C	0	4	16	20	16
D	2	7	8	13	6
E	15	18	15	18	0
F	7	10	13	16	6
G	18	20	18	20	0
H	10	14	16	20	10
I	20	58	20	58	0
J	58	118	58	118	0
K	118	128	118	128	0
L	128	248	128	248	0

ตารางที่ 7.3 วิเคราะห์เครือข่ายการทำงาน

กิจกรรมที่เข้าได้

- A 6 นาที
- C 16 นาที
- D 6 นาที
- F 6 นาที
- H 10 นาที

กิจกรรมที่เข้าไม่ได้

- B
- E
- G
- I
- J
- K
- L

7.7 การปรับปรุงการผลิต

การเขียนแผนภูมิกระบวนการตามการไหลของงาน

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา (นาที)	○	➔	D	□	▽	หมายเหตุ
1	-เตรียมเล็บมือนาง -ตั้งน้ำต้มเล็บมือนาง	5 นาที	●					
2	-เตรียมไส้เทียม -ล้างไส้เทียม	2 นาที	●					
3	-เตรียมตะไคร้ใบมะกรูด -หั่นตะไคร้ใบมะกรูด	3 นาที	●					
4	-เตรียมพริกสด -ปั่นพริกสด	2 นาที	●					
5	-เตรียมกระเทียม -ปั่นกระเทียม	2 นาที	●					
6	-เตรียมพริกไทย -ตำพริกไทย	2 นาที	●					
7	-เตรียมขอสหอย -เตรียมเกลือ	1 นาที	●					
8	-นำส่วนผสมทั้งหมดมาคลุกให้เข้า กัน	3 นาที	●					
9	-นำส่วนผสมที่คลุกไว้มายัดไส้เทียม	30 นาที	●					
10	-เตรียมเชือกยาว -มัดไส้กรอก	5 นาที	●					
11	-นำไส้กรอกที่มัดไว้ออกมาตาก	120 นาที			●			
12	-นำไส้กรอกที่ตากแห้งแล้วมาทอด	60 นาที			●			
13	ล้างผัก จัดไส้กรอกและผักใส่ถาด	3 นาที	●					
14	จัดเตรียมออเดอร์	10 นาที	●					
	รวม	248 นาที						

$$\frac{\text{อัตราการผลิต}}{\text{หน่วยการผลิต}} = \frac{248}{900} = 0.27 \text{ นาที/ชิ้น}$$

$$\frac{\text{อัตราการผลิต}}{\text{หน่วยการผลิต}} = \frac{248}{900} = 0.27 \text{ นาที/ชิ้น}$$

8. แผนการตลาด

8.1 กลุ่มเป้าหมายทางการตลาด

คนที่ชอบทานอาหารอีสานแบบมีประโยชน์และต้องการเสริมคอลลาเจนเราจึงคิดค้นไส้กรอกคอลลาเจนขึ้นมาเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าวัยรุ่นหญิง,ชาย ทานทำให้ผิวชุ่มชื้นกระจ่างใสมากขึ้น วยทำงานทานเพื่อเสริมสร้างเพิ่มความแข็งแรงและยืดหยุ่นของคอลลาเจนที่ ชั้นผิวหนัง ป้องกันฝ้า จุดต่างด้า

8.2 พื้นที่เป้าหมาย

8.2.1.ตลาดนัดและร้านอาหารในเขตพื้นที่ในเมืองบุรีรัมย์

8.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

8.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

ความแตกต่างของสินค้า คือ กลุ่มธุรกิจของเราเป็นการทำไส้กรอกคอลลาเจน โดยมีการใช้ส่วนผสม ที่เป็นเล็บมือนาง ซึ่งกลุ่มเรามีการดัดแปลงจากไส้กรอกหมูมาเป็นไส้กรอกเล็บมือนาง คอลลาเจน จากเดิมไส้กรอกตามท้องตลาดมีแค่ไส้หมูวันเส้นธรรมดาเป็นแค่สินค้ายังไม่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ โดยมีส่วนผสมหลักคือ เล็บมือนาง พริกไทย กระเทียม เกลือ ซอสหอย ซอสปรุงรส พริก ใบมะกรูด ไส้กรอกคอลลาเจนมีประโยชน์มากมาย ส่วนของเล็บมือนางช่วยในการเพิ่มคอลลาเจนให้กับร่างกาย เล็บมือนางมีคอลลาเจนจำนวนมากจะส่งผลดีต่อผิวพรรณของเรา ช่วยในเรื่องของการผลิตเซลล์ผิว เพิ่มความยืดหยุ่นของผิวหนัง ทำให้ผิวสวยดูมีความเรียบเนียนมากกว่าเดิม สินค้าของเรามีแบบถุงละ 35 บาท



ภาพที่ 8.1 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์สินค้า

8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา



สินค้าแบบถุง ขนาด 200 กรัม ถุงละ 35 บาท

8.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

- มีการจัดจำหน่ายสินค้าออนไลน์ผ่านทางเพจเฟซบุ๊ก และลงพื้นที่ฝากขายกับทางร้านอาหาร การขายผ่านทางออนไลน์มีความสะดวกรวดเร็วต่อการเลือกซื้อของผู้บริโภคและมีบริการจัดส่งฟรีในตัวเมืองบุรีรัมย์

8.3.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

- เรามีการนำกลยุทธ์ในการรีวิวสินค้าบอกสรรพคุณของสินค้าอย่างชัดเจนเพื่อให้ผู้บริโภคสนใจในตัวสินค้ามากขึ้น โฆษณาสินค้าในหลายๆช่องทาง มีการนำเสนอรูปภาพหรือวิดีโอของตัวสินค้า ให้ดูมีสีสันน่ารับประทาน หากลูกค้ามีการสั่งสินค้าทีละมากๆ ทางร้านก็จะมีการลดราคาให้กับลูกค้าที่สั่งสินค้าในปริมาณมาก

8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด

8.4.1 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า

ในการออกแบบบรรจุภัณฑ์ของสินค้าเรา มีขนาดพอดีกับสินค้าไม่ดูใหญ่จนเกินไปสามารถรับน้ำหนักของสินค้าได้เราเลือกใช้การบรรจุสินค้าลงในกล่องที่เปิด-ปิดสะดวก ไม่ยุ่งยาก ส่วนฉลากของสินค้า โลโก้ของสินค้ามีการจัดรูปประกอบที่สอดคล้องกับตัวสินค้า มีการใช้ตัวอักษร ถ้อยคำ ให้มีความประสานกันอย่างกลมกลืน เพื่อดูมีความโดดเด่นเป็นที่น่าจดจำและสวยงามเพื่อ ลูกค้า สามารถจดจำตราสัญลักษณ์สินค้าได้



ภาพที่ 8.2 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า

8.4.2 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด

ตารางที่ 8.1 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด

ลำดับที่	เป้าหมายการขาย	ยอดขาย (บาท)
1	ขายสินค้าราคาถุงละ 35 บาท จำนวน 43 ถุง เป็นเงิน 1,505 บาท	1,505
2	ขายสินค้าราคาถุงละ 35 บาท จำนวน 46 ถุง เป็นเงิน 1,610 บาท	1,610
3	ขายสินค้าราคาถุงละ 35 บาท จำนวน 52 ถุง เป็นเงิน 1,820 บาท	1,820
4	ขายสินค้าราคาถุงละ 35 บาท จำนวน 69 ถุง เป็นเงิน 2,415 บาท	2,415
5	ขายสินค้าราคาถุงละ 35 บาท จำนวน 78 ถุง เป็นเงิน 2,730 บาท	2,730
6	ขายสินค้าราคาถุงละ 35 บาท จำนวน 86 ถุง เป็นเงิน 3,010 บาท	3,010
7	ขายสินค้าราคาถุงละ 35 บาท จำนวน 92 ถุง เป็นเงิน 3,220 บาท	3,220
8	ขายสินค้าราคาถุงละ 35 บาท จำนวน 95 ถุง เป็นเงิน 3,325 บาท	3,325
9	ขายสินค้าราคาถุงละ 35 บาท จำนวน 98 ถุง เป็นเงิน 3,430 บาท	3,430
10	ขายสินค้าราคาถุงละ 35 บาท จำนวน 101 ถุง เป็นเงิน 3,535 บาท	3,535

ตารางที่ 8.2 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด

สัปดาห์ที่	ยอดขาย	กิจกรรมการดำเนินงาน
1	1,505	ทดลองและโปรโมทขายทางออนไลน์ทางเพจรับออร์เดอร์ทั้งหมด4วัน
2	1,610	ขายออนไลน์
3	1,820	ขายออนไลน์
4	2,415	ขายออนไลน์
5	2,730	ขายออนไลน์ ทำการสรุปผลยอดขายเดือนแรกและตรวจสอบความผิดพลาด ปัญหาที่เกิดขึ้นแล้วคิดหาทางแก้ไข
6	3,010	ขายออนไลน์
7	3,220	ขายออนไลน์
8	3,325	ขายออนไลน์
9	3,430	ทำการสรุปผลยอดขายเดือนที่สองและตรวจสอบผลที่นำมา แก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น
10	3,535	ขายออนไลน์

ตารางที่ 8.3 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด โดยการแบ่งสมาชิก

สัปดาห์	เป้าหมาย ที่ขาย	ณัฐกร 050	จริยา 060	จุฑามาศ 063	สุกัญญา 088	รัชนิกร 081
1	1,505	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์
		ผลิต	ลงพื้นที่	ซื้อวัตถุดิบ	เตรียมอุปกรณ์	บรรจุภัณฑ์
2	1,610	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์
		ลงพื้นที่	ผลิต	บรรจุภัณฑ์	ซื้อวัตถุดิบ	เตรียมอุปกรณ์
3	1,820	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์
		ซื้อวัตถุดิบ	ลงพื้นที่	ผลิต	เตรียมอุปกรณ์	บรรจุภัณฑ์
4	2,415	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์
		ลงพื้นที่	ซื้อวัตถุดิบ	เตรียมอุปกรณ์	ผลิต	บรรจุภัณฑ์
5	2,730	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์
		เตรียมอุปกรณ์	ลงพื้นที่	บรรจุภัณฑ์	ผลิต	ซื้อวัตถุดิบ
6	3,010	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์
		ลงพื้นที่	เตรียม อุปกรณ์	ผลิต	ซื้อวัตถุดิบ	บรรจุภัณฑ์
		ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์

7	3,220	บรรจุภัณฑ์	ลงพื้นที่	เตรียมอุปกรณ์	ซื้อวัสดุดิบ	ผลิต
8	3,325	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์
		ลงพื้นที่	เตรียมอุปกรณ์	ผลิต	บรรจุภัณฑ์	ซื้อวัสดุดิบ
9	3,430	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์
		ผลิต	ลงพื้นที่	ซื้อวัสดุดิบ	เตรียมอุปกรณ์	บรรจุภัณฑ์
10	3,535	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์	ขายออนไลน์
		ซื้อวัสดุดิบ	ผลิต	บรรจุภัณฑ์	ลงพื้นที่	เตรียมอุปกรณ์

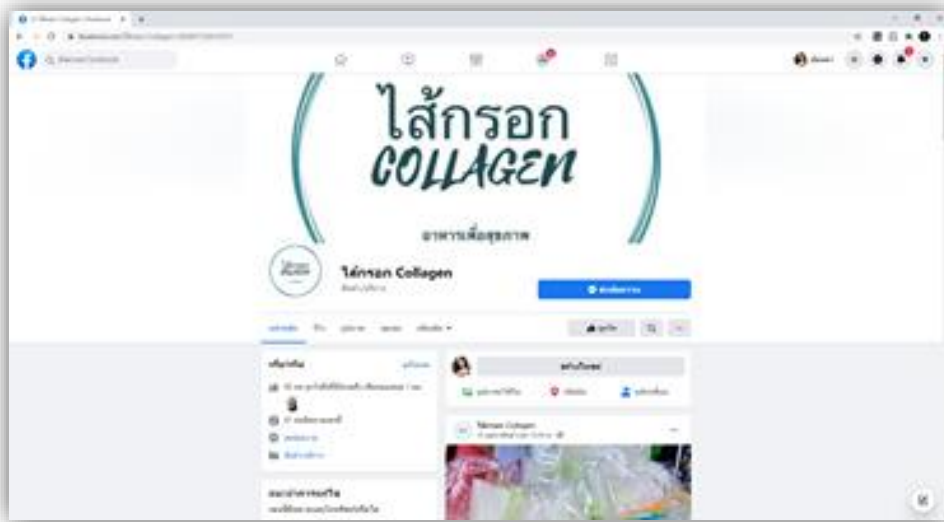
8.5 แผนการขายสินค้า

8.5.1 การขายสินค้าแบบออนไลน์

8.5.1.1 page

ที่อยู่ page : facebook.com/search/top?q=ไส้กรอก%20collagen

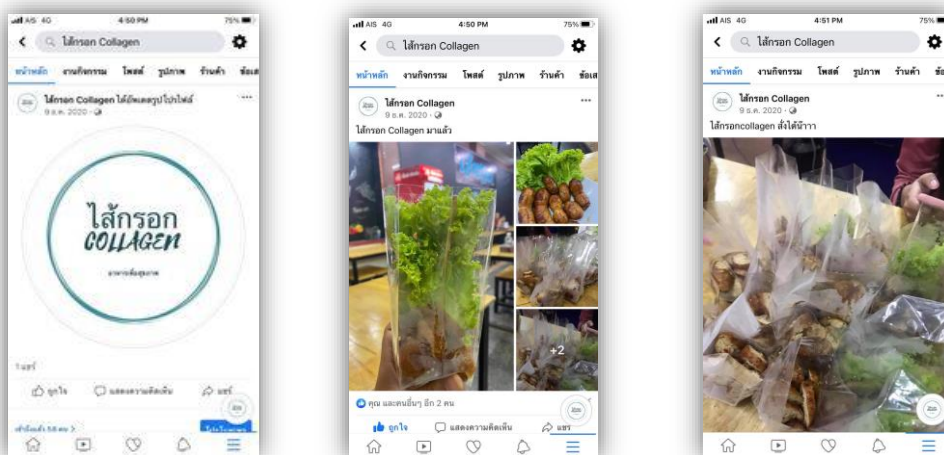
ชื่อ page : ไส้กรอกคอลลาเจน



ภาพที่ 8.3 โฆษณาทาง online

8.5.1.2 การทำโฆษณาทาง online

สัปดาห์ที่ 1 สร้างเพจและทำการขายไส้กรอกในครั้งแรก



ภาพที่ 8.4 สร้างเพจและทำการขายไส้กรอกในครั้งแรก

สัปดาห์ที่2 เป็ดรับออเดอร์



ภาพที่ 8.5 เป็ดรับออเดอร์ในสัปดาห์ที่2
สัปดาห์ที่3 เป็ดรับออเดอร์ ไ้กรรณคอลลาเจน



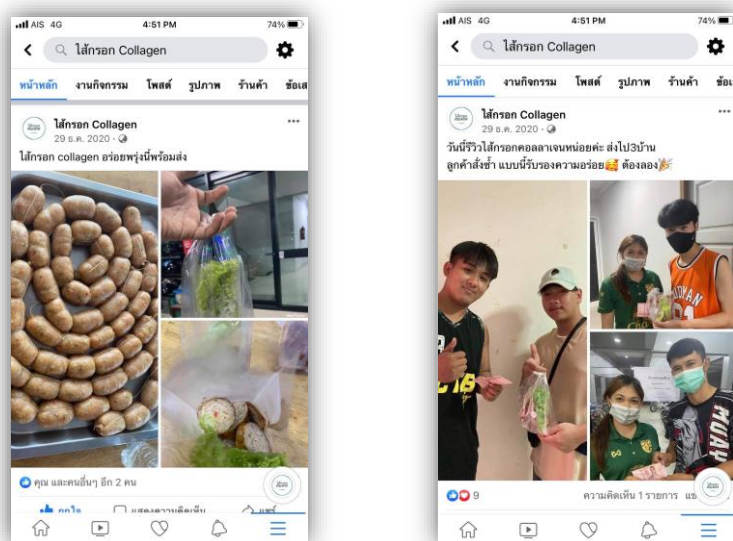
ภาพที่ 8.6 เป็ดรับออเดอร์ ไ้กรรณคอลลาเจนสัปดาห์ที่ 3

สัปดาห์ที่4 เป็ตรับออเดอร์ ใ้สกัดคอลลาเจน



ภาพที่ 8.7 เป็ตรับออเดอร์ ใ้สกัดคอลลาเจนสัปดาห์ที่ 4

สัปดาห์ที่5 เป็ตรับออเดอร์ ใ้สกัดคอลลาเจน



ภาพที่ 8.8 เป็ตรับออเดอร์ ใ้สกัดคอลลาเจนสัปดาห์ที่ 5

สัปดาห์ที่6 เป็ดรับออเดอร์ ไส้กรอกคอลลาเจน



ภาพที่ 8.9 เป็ดรับออเดอร์ ไส้กรอกคอลลาเจนสัปดาห์ที่ 6

สัปดาห์ที่7 เป็ดรับออเดอร์ ไส้กรอกคอลลาเจน



ภาพที่ 8.10 เป็ดรับออเดอร์ ไส้กรอกคอลลาเจนสัปดาห์ที่ 7

สัปดาห์ที่8 เปิดรับออเดอร์ ใ้สกัดคอลลาเจน



ภาพที่ 8.11 เปิดรับออเดอร์ ใ้สกัดคอลลาเจนสัปดาห์ที่ 8

สัปดาห์ที่9 ใ้สกัดคอลลาเจน ทานเพื่อให้ผิวชุ่มชื้นริ้วรอยเลือนจางลง



ภาพที่ 8.12 เปิดรับออเดอร์ ใ้สกัดคอลลาเจนสัปดาห์ที่ 9

สัปดาห์ที่10 ใส่กรอกกรสดั้งเดิม

ทานเล่นก็ดี ทานกับข้าวก็อร่อย เสริมสร้างโปรตีนและคอลลาเจนบำรุงผิวพรรณ



ภาพที่ 8.13 เปิดรับออเดอร์ ใส่กรอกคอลลาเจนสัปดาห์ที่ 10

8.5.2 การขายแบบออฟไลน์



วางขายหน้าร้านผัดไทเส้นจันท์

8.5.3 การสำรวจความต้องการของลูกค้า

ความพึงพอใจของรูปร่างใส่กรอกcollagen พบว่าโดยส่วนใหญ่ลูกค้าพึงพอใจในระดับ มาก (ค่าเฉลี่ย 4.47) ความพึงพอใจในรสชาติพบว่าโดยส่วนใหญ่ลูกค้าพึงพอใจในระดับ มาก (ค่าเฉลี่ย3.92) ความพึงพอใจในด้านการบรรจุผลิตภัณฑ์พบว่าโดยส่วนใหญ่ลูกค้าพึงพอใจในระดับ มาก (ค่าเฉลี่ย3.97)

ตัวอย่างแบบสอบถาม

แบบสอบถามความพึงพอใจ

ไส้กรอก collagen

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ในช่องที่ต้องการ

- 5 หมายถึง ดีมากที่สุด 2 หมายถึง ปานกลาง
 4 หมายถึง ดีมาก 1 หมายถึง ควรปรับปรุง
 3 หมายถึง พอใช้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้สอบแบบสอบถาม

เพศ () ชาย () หญิง

อายุ () 15-20ปี () 21-35ปี

ส่วนที่ 2 สำรวจความพึงพอใจ

รายละเอียด	ระดับความพึงพอใจ				
	5	4	3	2	1
1.ความพึงพอใจในรูปร่างของไส้กรอกcollagen					
1.1 ท่านพอใจกับขนาดของไส้กรอกcollagen					
1.2 ลักษณะเป็นวงรี หั่นเป็นชิ้น					
1.3 มีลักษณะเป็นชิ้นพอดีคำ					
2.ความพึงพอใจของรสชาติ					
2.1 มีรสชาติที่ลงตัวของส่วนผสม					
2.2 มีความนุ่มกรอบ					
2.3 ท่านพอใจในรสชาติที่มีส่วนผสมของตีนไก่เป็นหลัก สามารถช่วยในทำให้ผิวพรรณเปล่งปลั่ง					
2.4 เป็นสินค้าที่แปลกใหม่					
3.ความพึงพอใจในด้านการบรรจุผลิตภัณฑ์					
3.1 มีรูปแบบบรรจุภัณฑ์แบบสะดวกพร้อมทาน					
3.2 บรรจุด้วยถุงใส เพื่อให้เห็นผลิตภัณฑ์					
3.3 ขนาดที่เหมาะสมกับราคา และมีโลโก้ชัดเจน					
3.4 ไส้ถุงมีความน่าสนใจ					

ข้อเสนอแนะ.....

9. แผนการเงิน

9.1 ประมาณการในการลงทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนเจ้าของ	เงินร่วมลงทุน	เงินกู้	รวมมูลค่า
1.	ลงทุนครั้งที่ 1	กลุ่มผู้ประกอบการ	906	-	906
	รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น				906

ตารางที่ 9.1 ประมาณการในการลงทุน

9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

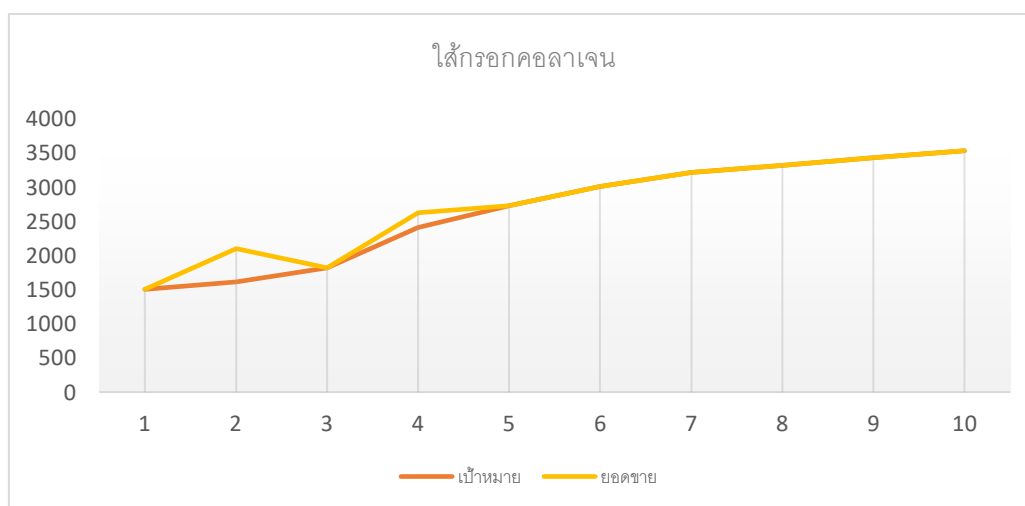
ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าประมาณ	ภาวะผูกพัน
1.	เครื่องยัดไส้กรอก	ใช้ในการยัดไส้กรอก	-	-
2.	มีดและเขียง	ใช้ในการใช้ในการหั่นวัตถุดิบ	-	-
3.	เครื่องปั่น	ใช้ในการปั่นเล็บบี๋นาง	-	-
4.	ถุงมือ	ใช้สำหรับสวมใส่ในการผลิต	20	-
5.	เชือกขาว	ใช้ในการมัดไส้กรอกให้เป็นลูก	10	-
6.	กรรไกร	ใช้ในการตัดไส้กรอก ตัดเชือก	10	-
	รวมมูลค่าทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจปัจจุบัน			40 บาท

ตารางที่ 9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า

	สัปดาห์										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	รวม
เป้าหมาย	1,505	1,610	1,820	2,415	2,730	3,010	3,220	3,325	3,430	3,535	26,600
รายได้	1,505	1,400	1,820	2,625	2,800	3,010	3,500	3,675	3,780	4,620	28,945

ตารางที่ 9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า



ภาพที่ 9.1 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้าโดยเส้นกราฟ

ในสัปดาห์แรกเราตั้งเป้าหมายไว้ 1,505 บาท ยอดขายได้มากกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ขายได้มากกว่าเป้าหมาย คือ มีลูกค้าที่อยากลอง ลูกค้าที่เป็นคนรู้จักกันเป็นส่วนใหญ่ด้วยความที่เราเพิ่งทำเป็นครั้งแรกได้รอกคอลลานยังมีความแข็ง และรูปทรงไม่คงที่

ในสัปดาห์ที่ 2-3 ยอดขายมากกว่าเป้าที่ตั้งไว้ แต่ยังมีได้รอกคอลลานบางส่วนที่ลูกค้ายังให้ปรับรสชาติให้กลมกล่อมขึ้น

ในสัปดาห์ที่ 4 ยอดขายเพิ่มขึ้นมากและมากกว่าเป้าหมายเพราะเรามีความชำนาญในการทำได้รอกคอลลานมากขึ้นและมีการโฆษณาในเพจทำให้มีลูกค้าเพิ่มขึ้น

ในสัปดาห์ที่5-6 ยอดขายก็ยังคงมากกว่าเป้าหมายเพราะรสชาติไส้กรอกของเราเริ่มมีความคงที่ เพราะมีการปรับเปลี่ยนรสชาติตามความต้องการของลูกค้า

ในสัปดาห์ที่7-8 ยอดขายมากกว่าเป้าหมายเพราะลูกค้าส่วนใหญ่กลับมาซื้อซ้ำ

ในสัปดาห์ที่9-10 ยอดขายตรงตามเป้าหมายหรือมากกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ และไส้กรอกคอลลาเจนจะเป็นทางเลือกของคนกลุ่มใหม่ที่จะรับประทาน

9.4 รายการทางบัญชี

ตารางที่ 9.4 รายการทางบัญชี

บัญชี	ราคาต่อหน่วย	รหัสบัญชี	เลขที่ใบเสร็จ	เงินสดรับ/จ่าย			เงินฝากธนาคาร			
				เงินสดรับ	เงินสดจ่าย	เงินคงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ	
4/12/2563	เงินทุน(ครั้งที่ 1)	301		1,500		1,500				
	ไส้เทียม	501			250					
	เล็บมือนาง	501			300					
	รสดี	501			24					
	เกลือ	501			5					
	น้ำตาล	501			22					
	ผักสลัด	501			10					
	พริกไทย	501			10					
	กระเทียม	501			30					
	ใบมะกรูด	501			5					
	ซอสหอย	501			45					
	ซอสปรุงรส	501			45					

	ตะไคร้	502			10					
	ถุงหู้	502			40					
	ถุงแข็งใส	502			30					
	ไม้เสียบ	502			20					
	ถุงมือ	103			50					
	เชือก	103			10					
	รวม				906	594				
8/12/2563	ขาย(35X43)	401		1,505						
				1,505		2,099				
										week 1
11/12/2563	ขาย (35X3)	401		210						
	รวม			210		2,309				
12/12/2563	เล็บมือนาง	501	B2.1		370					
	ใส่เทียม	501	B2.1		240					
	ซอสปรุงรส+ซอ หอย+รสดี	501	B2.1		114					
	ผักสลัด	501	B2.1		28					

	พริกสด	501	B2.1		20					
	กระเทียม	501	B2.1		20					
	ใบมะกรูด				10					
	รวม				802	1,507				
13/12/2563	ขาย (35X20)	401		700						
	รวม			700		2,207				
14/12/2563	ขาย (35X15)	401		525						
	ขายสดขึ้น (35X5)	401		175						
	รวม			700		2,907				
15/12/2563	เล็บมือนาง	501	B2.2		230.5					
	ผักสลัด	501	B2.2		41.75					
	รวม				272.25	2,634.75				
15/12/2563	นำเงินไปธนาคาร	102			1,500	1,134.75	1,500		1,500	week 2
		401								
17/12/2563	ขาย (35X12)	401		420						
	รวม			420		1,554.75				
18/12/2563	เล็บมือนาง	501	B3.1		204.75					

	ผักสลัด	501	B3.1		20					
	ใบมะกรูด	501	B3.1		10					
	พริกสด	501	B3.1		20					
	รวม				254.75	1,300				
19/12/2563	ถุงหุ้ว	502	B3.2		45					
	ไม้เสียบ	502	B3.2		50					
	รวม				95	1,205				
20/12/2563	ขาย (35X26)	401		910						
	รวม			910		2,115				
21/12/2563	ขาย(35X14)	401		490						
	รวม			490		2,605				week 3
23/12/2563	นำเงินไปธนาคาร	102	B4.1		1,500	1,105	1,500		3,000	
	เล็บมือนาง	501	B4.1		200					
	ใบมะกรูด	501	B4.1		10					
	กระเทียม	501	B4.1		50					
	เกลือ	501	B4.1		10					
	ผักสลัด	501	B4.1		30					

	รวม				300	805				
26/12/2563	ขาย (35X30)	401		1,050						
	รวม			1,050		1,855				
28/12/2563	เล็บมือนาง	501	B4.2		200					
	พริกไทย	501	B4.2		10					
	พริกสด	501	B4.2		20					
	ขิง	501	B4.2		20					
	ไฉ้เทียม	501	B4.2		240					
	ผักสลัด	501	B4.2		30					
	น้ำมัน	501	B4.2		45					
	รวม				565	1,290				
29/12/2563	ขาย (35X45)	401		1,575						
	รวม			1,575		2,865				week 4
30/12/2563	ขาย (35X18)	401		630						
3/1/2564				630		3,495				
	เล็บมือนาง	501	B5.1		300					
	พริกสด	501	B5.1		40					

	กระเทียม	501	B5.1		20					
	ตะไคร้	501	B5.1		10					
	ใบมะกรูด	501	B5.1		10					
	ผักสลัด	501	B5.1		50					
	รวม				430	3,065				
4/1/2564	ขาย (35X47)	401		1,645						
	รวม			1,645		4,710				
5/1/2564	ผักสลัด	501	B5.2		50					
	รวม				50	4,660				
	ขาย (35X15)	401		525						
				525		5,185				week 5
7/1/2564	เล็บบมีอนาง	501	B6.1		200					
	พริกสด	501	B6.1		40					
	ผักสลัด	501	B6.1		50					
	ถุงแข็งใส	502	B6.1		150					
	รวม				440	4,745				
8/1/2564	ขาย(35x36)	401		1,260						

	รวม			1,260		6,005				
9/1/2564	เล็บมือนาง	501	B6.2		400					
	พริกสด	501	B6.2		50					
	ไส้เทียม	501	B6.2		240					
	พริกไทย	501	B6.2		15					
	กระเทียม	501	B6.2		30					
	ใบมะกรูด	501	B6.2		10					
	ผักสด	501	B6.2		50					
	ไส้เทียม	501	B6.2		50					
	รวม				845	5,160				
10/1/2564	ขาย(35x35)	401		1,225						
	รวม			1,225		6,385				
11/1/2564	ขาย(35x15)	401		525						
	รวม			525		6,910				
12/1/2564	นำเงินไปฝาก ธนาคาร	102			6,000	910	6,000		9,000	week 6
14/1/2564	เล็บมือนาง	102			370					

	ไส้เทียม	501			240					
	พริกสด	501			30					
	กระเทียม	501			20					
	ใบมะกรูด	501			10					
	ซอสปรุงรส/ซอ หอย	501			104					
	รสดี	501			24					
	ผักสลัด	501			50					
	รวม				848	62				
15/1/2564	ขาย(35X30)	401		1,050						
	รวม			1,050		1,112				
16/1/2564	ขาย(35X35)	401		1,225						
	รวม			1,225		2,337				
17/1/2564	เล็บมือนาง	501	B7.2		240					
	พริกสด	501	B7.2		30					
	ผักสลัด	501	B7.2		30					
	รวม				300	2,037				

19/1/2564	ชาย(35X35)	401		1,225						
	รวม			1,225		3,262				week7
21/1/2564	เล็บมือนาง	501	B8.1		400					
	พริกสด	501	B8.1		40					
	กระเทียม	501	B8.1		20					
	ใบมะกรูด	501	B8.1		10					
	ผักสลัด	501	B8.1		30					
	รวม				500	2,762				
22/1/2564	ชาย(35X50)	401		1,750						
	รวม			1,750		4,512				
23/1/2564	ชาย(35X23)	401		805						
	รวม			805		5,317				
24/1/2564	เล็บมือนาง	501	B8.2		200					
	ผักสลัด	501	B8.3		50					
	พริกสด	501	B8.4		20					
	รวม				270	5,047				
25/1/2564	ชาย(35X32)	401		1,120						

	รวม			1,120		6,167				week 8
28/1/2564	เล็บมือนาง	501	B9.1		200					
	พริกสด	501	B9.1		40					
	กระเทียม	501	B9.1		20					
	ใบมะกรูด	501	B9.1		10					
	ผักสลัด	501	B9.1		50					
	รวม				320	5,847				
29/1/2564	ชาย(35X32)	401		1,120						
	รวม			1,120		6,967				
30/1/2564	เล็บมือนาง	501			400					
	พริกสด	501			50					
	ไส้เทียม	501			240					
	พริกไทย	501			30					
	กระเทียม	501			30					
	ผักสลัด	501			60					
	ไม้เสียบ	501			65					
	รวม				875	6,092				

31/1/2564	ขาย(35X40)	401		1,400						
	รวม			1,400		7,492				
1/2/2564	ขาย(35X36)	401		1,260						
	รวม			1,260		8,752				
2/2/2564	นำเงินไปฝาก ธนาคาร	102			5,500	3,252	5,500		14,500	week 9
4/2/2564	เล็บมือนาง	501	B10.1		400					
	พริกสด	501	B10.1		50					
	กระเทียม	501	B10.1		50					
	ใบมะกรูด	501	B10.1		30					
	ผักสลัด	501	B10.1		60					
	ซอสหอย	501	B10.1		75					
	รสดี	501	B10.1		24					
	รวม				689	2,563				
5/2/2564	ขาย(35X50)	401		1,750						
	รวม			1,750		4,313				
6/2/2564	เล็บมือนาง	501	B10.2		200					

	พริกสด	501	B10.2		30					
	ใบมะกรูด	501	B10.2		10					
	ผักสลัด	501	B10.2		50					
	รวม				290	4,023				
7/2/2564	ขาย(35X31)	401		1,085						
	รวม			1,085		5,108				
8/2/2564	เล็บมือนาง	501	B10.3		200					
	พริกสด	501	B10.3		30					
	กระเทียม	501	B10.3		10					
	ใบมะกรูด	501	B10.3		10					
	ผักสลัด	501	B10.3		40					
	รวม				290	4,818				
9/2/2564	ขาย(35X31)	401		1,085						
	สด(35X20)	401		700						
	รวม			1,785		6,603				
10/2/2564	นำเงินไปฝาก ธนาคาร	102			5,500	1,103	5,500		20,000	week 10

9.6 งบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุน	
รายได้จากการขาย	10,360
หักค่าใช้จ่าย	3,615
กำไรสุทธิ	6,745

ตารางที่ 9.5 งบกำไรขาดทุนสัปดาห์ที่ 1-5

งบกำไรขาดทุน	
รายได้จากการขาย	28,945
หักค่าใช้จ่าย	9,342
กำไรสุทธิ	19,603
คำนวณ Margin	67.72

ตารางที่ 9.6 งบกำไรขาดทุนสัปดาห์ที่ 1-10

9.7 งบดุล

งบดุล			
เงินสด	5,185	ต้นทุน	1,500
เงินฝากธนาคาร	3,000	กำไรสุทธิ	6,745
อุปกรณ์	60		
รวม	8,245	รวม	8,245

ตารางที่ 9.7 งบดุลสัปดาห์ที่ 1-5

งบดุล			
เงินสด	1,103	ต้นทุน	1,500
เงินฝากธนาคาร	20,000	กำไรสุทธิ	19,603
รวม	21,103	รวม	21,103

ตารางที่ 9.8 งบดุลสัปดาห์ที่ 1-10

9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	5 สัปดาห์	10สัปดาห์
การวัดความสามารถในการบริหารงาน	-	-
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	81.80	92.89
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	81.80	92.89
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	65.10%	67.72%
อัตรากำไรจากการดำเนินการ (เปอร์เซ็นต์)	65.10%	92.89%
อัตรากำไรสุทธิ (เปอร์เซ็นต์)	65.10%	92.89%

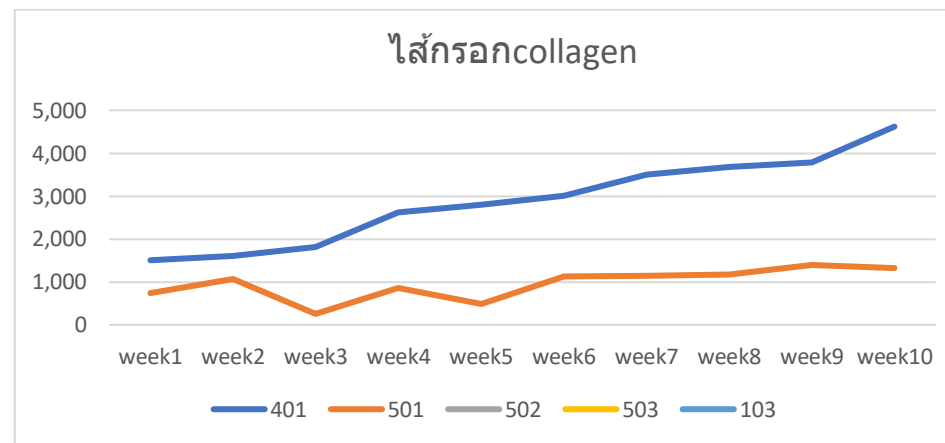
ตารางที่ 9.7 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต

9.9.1 วิเคราะห์รวมรายได้ (401) และค่าใช้จ่าย (501 502 503 103)

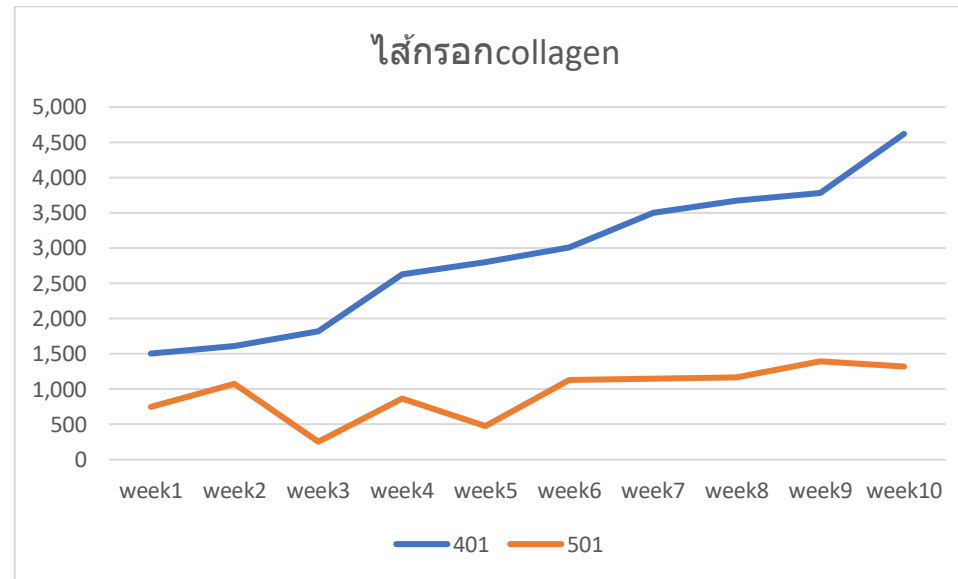
	week1	week2	week3	week4	week5	week6	week7	week8	week9	week10	
401	1,505	1610	1820	2,625	2,800	3,010	3,500	3,675	3,780	4,620	28,945
501	746	1074.25	254.75	865	480	1135	1148	1170	1395	1319	9587
502	100		95			150					345
503											
103	60										60

ตารางที่ 9.8 วิเคราะห์รวมรายได้ (401) และค่าใช้จ่าย (501 502 503 103)



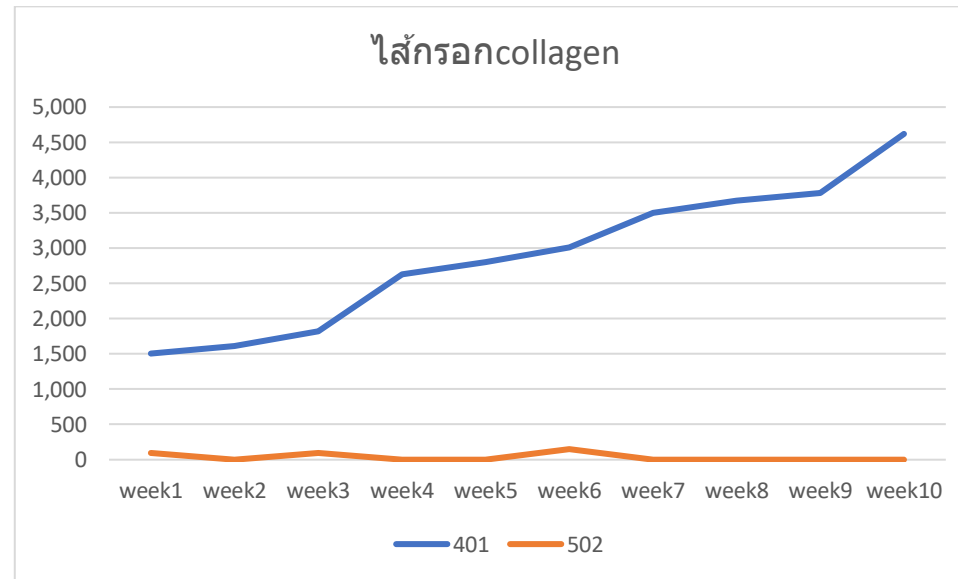
ภาพที่ 9.3 กราฟการวิเคราะห์รวมรายได้ (401) และค่าใช้จ่าย (501 502 503 103)

9.9.2 เปรียบเทียบ 401 และ 501



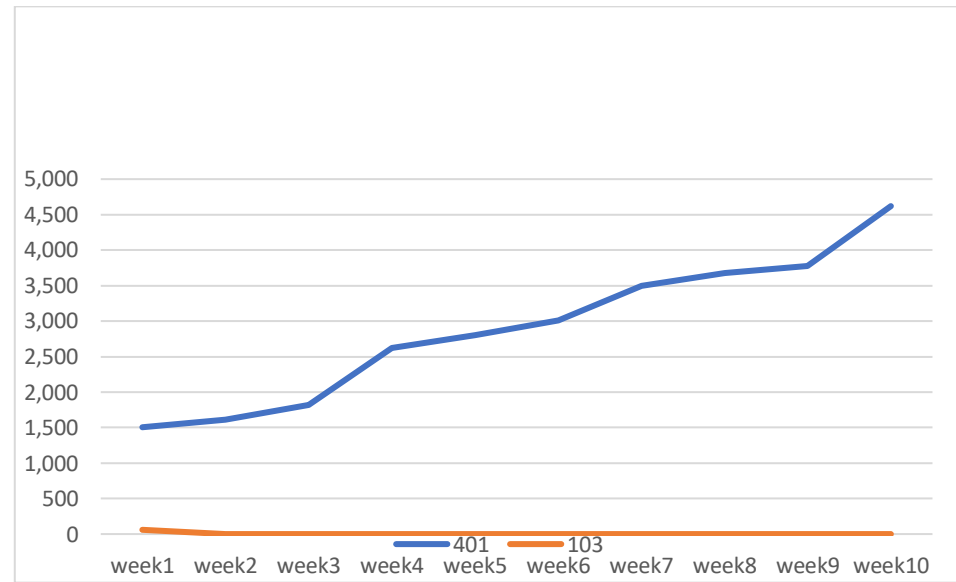
ภาพที่9.4 กราฟการเปรียบเทียบ 401 และ 501

9.9.3 เปรียบเทียบ 401 และ 502



ภาพที่9.5 กราฟการเปรียบเทียบ 401 และ 502

9.9.4 เปรียบเทียบ 401 และ 103



ภาพที่9.6 กราฟการเปรียบเทียบ 401 และ 103

10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.	สภาพอากาศ	บางวันไม่มีแดด ทำให้ไส้กรอกไม่แห้ง	- เพิ่มเวลาการตากให้นานกว่าเดิม
2.	อุปกรณ์ในการทอดไส้กรอก	ทอดได้น้อย และไส้กรอกติดกระทะ	- เปลี่ยนกระทะใหญ่กว่าเดิม แล้วก็ใช้ตะแกรงรองในการทอดเพื่อไม่ให้ติดกระทะ
3.	รสชาติของไส้กรอก	การมักไส้กรอกในแต่ละครั้งทำให้รสชาติไม่เหมือนเดิม	- ใช้การตวงเครื่องปรุงในการหมักเพื่อคงรสชาติให้สม่ำเสมอ
4.	การมัดไส้กรอก	การมัดไส้กรอกที่มีขนาดไม่เท่ากันทำให้การผลิตในแต่ละครั้งได้ยอดขายไม่เท่ากัน	- ใช้การวัดจากขนาดมือ และเคยชินจากขนาดที่มัด
5.	การขายออนไลน์	การเปิดรับออเดอร์ในเพจมีคนเข้าถึงไม่มาก ทำให้มีลูกค้าเข้ามาสั่งไส้กรอกน้อย	- แอร์เพจเฟสบุ๊คและโพสต์ในเฟสบุ๊คส่วนตัว บอกรักันปากต่อปาก

ตารางที่ 10.1 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

1.ภาพประกอบการดำเนินงาน (รายสัปดาห์)

ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 1



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 2



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 3



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 4



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 5



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 6



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 7



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 8



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 9



ภาพประกอบการดำเนินงานสัปดาห์ที่ 10



2.ผลการเรียนรู้โดยภาพรวม

1. ได้เรียนรู้การทำงานร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่ม
2. ได้ฝึกให้สมาชิกในกลุ่มมีระเบียบวินัยมากขึ้น
3. ได้ฝึกให้สมาชิกทุกคนมีความรับผิดชอบต่อนหน้าที่ต้องงานที่ได้รับมอบหมาย
4. ได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนความคิดเห็นใหม่ๆกันภายในกลุ่มเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพ
5. ได้ประสบการณ์จริงจากการทำทั้งการผลิตและการขาย
6. ได้เรียนรู้สิ่งใหม่ๆ จากการทำธุรกิจ
7. เข้าใจหลักการทำงานมากขึ้น มีความรับผิดชอบกับงานที่ได้รับมอบหมาย
8. มีความตรงต่อเวลา การฝึกงานในครั้งนี้ทำให้ประประโยชน์กับเรามาก ทำให้เรามีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ตรงต่อเวลา มีระเบียบวินัย และสามารถนำ ประสบการณ์นี้ไปใช้ได้กับทุกสถานที่ทำงาน เพื่อเป็นแบบอย่างในการทำงานที่ดีอีกด้วย

3. ผลการเรียนรู้รายบุคคล

1.นางสาวสุกัญญา ทรงทรัพย์

ผลการเรียนรู้ที่ได้จากการทำธุรกิจจำลอง ได้รู้จักการวางแผนการบริหารจัดการงานอย่างเป็นระบบและการเจาะกลุ่มเป้าหมายการขายให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้า มีการทำงานร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่ม และรู้จักแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นเพื่อนำไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพ

2.นางสาวจริยา มาลี

- 1.ได้เรียนรู้และประสบการณ์จากการขาย
- 2.ได้รับงานรับมอบหมายงานครั้งต่อไป
- 3.การวางแผนจากการทำงาน
- 4.ได้ทำงานเป็นทีม การแบ่งงาน

3.นางสาวรัชนิกร สมคำ

- 1.ได้เรียนรู้การวางแผนการทำงาน
- 2.ได้รู้จักกลุ่มเป้าหมายของสินค้าตัวเอง
- 3.การขายสินค้าออนไลน์
- 4.มีความสามัคคีภายในกลุ่ม

4.นายณัฐกร แซ่เล่า

ได้เกิดการเรียนรู้จากการขายของได้เรียนรู้เกี่ยวกับตลาด เช่น การขายออนไลน์ การออกบูธ การกระจายสินค้า และได้ประสบการณ์จากการปฏิบัติจริง และเกิดการเรียนรู้ระหว่างผลิตสินค้า ได้เรียนรู้กระบวนการผลิตได้สรุกรออย่างแท้จริงด้วยตัวเอง

5.นางสาวจุฑามาศ ชาญกระโทก

ได้เรียนรู้การวางแผนการทำงาน และได้ลงมือปฏิบัติจริง ทำให้เกิดการเรียนรู้ในกระบวนการผลิตต่างๆ รวมทั้งวิธีการจัดหน่ายสู่ผู้บริโภค และก่อให้เกิดรายได้

รายละเอียด	ระดับความพึงพอใจ															sum	averag	SD	ระดับ
	คนที่																		
1.ความพึงพอใจในรูปร่างของไส้กรอก	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15				
1.1ท่านพอใจกับขนาดของไส้กรอกค	4	5	4	5	4	3	4	5	5	4	5	4	4	4	4	64	4.27	0.57	มาก
1.2ลักษณะเป็นวงรี หันเป็นขี	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	75	5.00	0.00	มากที่สุด
1.3มีลักษณะเป็นขี้นพอดีค่า	3	5	4	5	5	3	4	3	4	4	4	5	4	4	5	62	4.13	0.72	มาก
2.ความพึงพอใจของรสชาติ																			
2.1มีรสชาติที่ลงตัวของส่วนผสม	4	4	5	5	4	4	3	4	3	3	4	5	4	5	3	60	4.00	0.73	มาก
2.2มีความนุ่มหอมกลิ่นเครื่องเคียง	4	4	5	3	4	4	3	4	3	3	5	5	4	3	3	57	3.80	0.75	มาก
2.3ท่านพอใจรสชาติที่มีต้นไก่เป็น	4	4	5	3	5	4	2	4	3	3	5	5	4	4	3	58	3.87	0.88	มาก
2.4เป็นสินค้าที่แปลกใหม่ มีรสชาติกล	4	5	5	4	4	5	5	2	3	3	5	4	3	5	3	60	4.00	0.97	มาก
3.ความพึงพอใจในด้านการบรรจุ																			
3.1มีรูปแบบการบรรจุผลิตภัณฑ์แบบส	5	5	4	3	5	4	5	5	4	5	4	2	5	3	5	64	4.27	0.93	มาก
3.2บรรจุด้วยถุงใส เพื่อให้เห็น	3	5	5	4	5	3	3	5	4	3	4	3	2	3	5	57	3.80	0.98	มาก
3.3ขนาดที่เหมาะสมกับราคา และมีโล	4	5	5	3	5	5	4	5	4	4	4	4	2	3	4	61	4.07	0.85	มาก
3.4มีความน่าสนใจ สามารถดึงดูดลูกค้า	4	4	5	3	5	4	3	5	4	4	4	4	2	3	2	56	3.73	0.93	มาก
																674	4.08	0.76	มาก

มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
5.00-4.51	4.50-3.51	3.50-2.51	2.50-1.51	1.50-0.00
4.51	3.51	2.51	1.51	1

รายละเอียด			
1.ความพึงพอใจในรูปร่างของ collagen	Averag	SD	ระดับ
1.1ท่านพอใจกับขนาดของไส้กรอก collagen	4.27	0.57	มาก
1.2ลักษณะเป็นวงรี หั่นเป็นชิ้น	5.00	0.00	มากที่สุด
1.3มีลักษณะเป็นชิ้นพอดีคำ	4.13	0.72	มาก
2.ความพึงพอใจของรสชาติ			
2.1มีรสชาติที่ลงตัวของส่วนผสม	4.00	0.73	มาก
2.2มีความนุ่มหอมกลิ่นเครื่องเคียง	3.80	0.75	มาก
2.3ท่านพอใจรสชาติที่มีตีนไก่เป็นหลัก สามารถช่วยในการลดริ้วรอยให้ผิวพรรณเปล่งปลั่ง	3.87	0.88	มาก
2.4เป็นสินค้าที่แปลกใหม่ มีรสชาติกลมกล่อม	4.00	0.97	มาก
3.ความพึงพอใจในด้านการบรรจุผลิตภัณฑ์			
3.1มีรูปแบบการบรรจุผลิตภัณฑ์แบบสะดวกพร้อมทาน	4.27	0.93	มาก
3.2บรรจุด้วยถุงใส เพื่อให้เห็นผลิตภัณฑ์แบบสะดวกพร้อมทาน	3.80	0.98	มาก
3.3ขนาดที่เหมาะสมกับราคา และมีโลโก้ที่ชัดเจน	4.07	0.85	มาก
3.4มีความน่าสนใจ สามารถดึงดูดลูกค้าได้	3.73	0.93	มาก
ผลรวม	4.08	0.76	มาก