



ธุรกิจจำลอง  
“กลุ่มไส้กรอกเห็ด (เจ)”

1.นางสาวชญญา แฉล้มไธสง	รหัสนักศึกษา 600112356026
2.นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์	รหัสนักศึกษา 600112356028
3.นางสาวนารี เลิศสกุล	รหัสนักศึกษา 600112356029
4.นางสาววรรณพร อุดมผุย	รหัสนักศึกษา 600112356041
5.นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก	รหัสนักศึกษา 600112356047
6.นางสาวอรรชญญา จุมเกตุ	รหัสนักศึกษา 600112356054
7.นางสาวปิยพร ทุมดี	รหัสนักศึกษา 590112356128

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาธุรกิจจำลอง  
สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ  
ปีการศึกษา 2563



ชื่อธุรกิจ ไส้กรอกเห็ด (เจ)

ที่อยู่ หอพักเอสบีไอ 182 หมู่ 15 ต.อิสาน อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ ห้อง 14 ไปรษณีย์ 31000

หมายเลขโทรศัพท์ 097-2308971

E-mail [meemeena66@gmail.com](mailto:meemeena66@gmail.com)

ID Line jaimna2498

## คำนำ

รายงานเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาธุรกิจจำลองเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ ไข่กรอกเห็ด (เจ) มีเนื้อหาเกี่ยวกับบทสรุปผู้บริหาร การเตรียมแผนกลยุทธ์แผนการปฏิบัติงาน การปฏิบัติการธุรกิจจำลอง และการประมวลผลความรู้คณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่าน ศึกษาต่อไปไม่มากนัก หวังว่าหากมีข้อผิดพลาดประการใด ขออภัยไว้ ณ โอกาสนี้ด้วย

คณะผู้จัดทำ

## สารบัญ

## หน้า

1. บทสรุปผู้บริหาร .....	1
2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	2
3. ความเป็นมาของธุรกิจ.....	3
3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ.....	4
3.2 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ.....	6
4. สินค้า.....	
4.1 รายละเอียดสินค้า.....	7
4.2 ภาพถ่ายสินค้า.....	7
5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด.....	
5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด.....	8
5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม.....	8
5.1.2 การวิเคราะห์สภาวะตลาด.....	9
5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด.....	10
5.2.1 การแบ่งส่วนตลาด.....	10
5.2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด.....	10
5.3 แนวโน้มทางการตลาด.....	11
5.4 ตลาดเป้าหมาย.....	11
5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า.....	13
5.5.1 ลักษณะทางประชากรศาสตร์.....	13
5.5.2 ลักษณะทางจิตวิทยา.....	13
5.6 สภาพการแข่งขัน.....	14
5.7 คู่แข่งขัน.....	14
5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง.....	15
5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT Analysis.....	16
5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	16
5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	17
6. แผนการบริหารจัดการ.....	
6.1 ข้อมูลธุรกิจ.....	18
6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน.....	18

6.3 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน	
6.4 แผนผังองค์กร.....	20
6.5 วิสัยทัศน์.....	21
6.6 พันธกิจ.....	21
6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ.....	21
6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	21
6.9 นโยบายการจ่ายเงินปันผล หรือเงื่อนไขการจ่ายผลประโยชน์.....	22
<b>7 แผนการผลิต.....</b>	
7.1 การเตรียมการวัตถุดิบ.....	26
7.1.1 วัสดุ/อุปกรณ์.....	26
7.1.2 ส่วนผสม.....	26
7.1.3 วิธีการผลิต.....	27
7.1.4 ข้อควรระวัง.....	28
7.2 สถานที่ทำการผลิต.....	28
7.3 ต้นทุนการผลิต.....	29
7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต.....	30
7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต.....	32
7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต.....	34
7.7 การปรับปรุงการผลิต.....	35
<b>8. แผนการตลาด.....</b>	
8.1 เป้าหมายทางการตลาด.....	36
8.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย.....	36
8.3 กลยุทธ์ทางการตลาด.....	36
8.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์.....	36
8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา.....	37
8.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางจัดจำหน่าย.....	37
8.3.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด.....	37
8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด.....	38
8.5 แผนการขายสินค้า.....	38
8.5.1 การขายสินค้าแบบออนไลน์.....	39
8.5.2 การขายแบบออฟไลน์.....	40

<b>9. แผนการเงิน.....</b>	<b>.....</b>
9.1 ประมาณการในการลงทุน.....	42
9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน.....	42
9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า.....	43
9.4 รายการทางบัญชี.....	44
9.5 รายการทางการเงิน.....	58
9.6 งบกำไรขาดทุน.....	59
9.7 งบดุล.....	60
9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	61
9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต.....	62
<b>10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....</b>	<b>63</b>
<b>ภาคผนวก.....</b>	<b>.....</b>
ภาพประกอบการดำเนินงาน (รายสัปดาห์).....	.....
ผลการเรียนรู้โดยภาพรวม.....	.....
ผลการเรียนรู้รายบุคคล.....	.....
เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง.....	.....

## สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1 ภาพถ่ายสินค้า.....	7
ภาพที่ 2 ส่วนแบ่งทางการตลาด.....	12
ภาพที่ 3 ลักษณะทางจิตวิทยา.....	13
ภาพที่ 4 แผนผังองค์กร.....	20
ภาพที่ 5 วิธีการผลิต.....	28
ภาพที่ 6 สถานที่ทำการผลิต.....	28
ภาพที่ 7 การวิเคราะห์แผนผังการผลิต.....	30
ภาพที่ 8 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต.....	33
ภาพที่ 9 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์.....	37
ภาพที่ 10 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด.....	38
ภาพที่ 11 การขายสินค้าแบบออนไลน์.....	39
ภาพที่ 12 การโฆษณาทางออนไลน์.....	39
ภาพที่ 13 การโฆษณาทางออนไลน์.....	40
ภาพที่ 14 การขายแบบออฟไลน์.....	40
ภาพที่ 15 การขายแบบออฟไลน์.....	41
ภาพที่ 16 การประเมินเป้าหมายและยอดขาย.....	43
ภาพที่ 17 รายการทางการเงิน.....	58
ภาพที่ 18 ปริมาณการขายรายได้ต้นทุน.....	62

## สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ.....	6
ตารางที่ 2 แผนการวางเป้าหมายการดำเนินงาน.....	12
ตารางที่ 3 รายละเอียดเปรียบเทียบกับผู้แข่งขัน.....	15
ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	16
ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	17
ตารางที่ 6 รายนามคณะกรรมการการดำเนินงาน.....	18
ตารางที่ 7 การวางแผนการดำเนินงาน.....	22
ตารางที่ 8 การวางแผนการดำเนินงาน.....	23
ตารางที่ 9 การวางแผนการดำเนินงาน.....	24
ตารางที่ 10 การวางแผนการดำเนินงาน.....	25
ตารางที่ 11 ต้นทุนการผลิต.....	29
ตารางที่ 12 การวิเคราะห์เครือข่ายการทำงาน.....	31
ตารางที่ 13 การเรียงลำดับกิจการก่อนหลัง.....	32
ตารางที่ 14 วิเคราะห์เครือข่ายการทำงาน.....	34
ตารางที่ 15 การปรับผังการผลิต.....	35
ตารางที่ 16 ประมวลการในการลงทุน.....	42
ตารางที่ 17 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน.....	42
ตารางที่ 18 ประมวลการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า.....	43
ตารางที่ 19 รายการทางบัญชี.....	44
ตารางที่ 20 รายการทางบัญชี.....	45
ตารางที่ 21 รายการทางบัญชี.....	46
ตารางที่ 22 รายการทางบัญชี.....	47
ตารางที่ 23 รายการทางบัญชี.....	48
ตารางที่ 24 รายการทางบัญชี.....	49
ตารางที่ 25 รายการทางบัญชี.....	50
ตารางที่ 26 รายการทางบัญชี.....	51



ตารางที่ 27 รายการทางบัญชี.....	52
ตารางที่ 28 รายการทางบัญชี.....	53
ตารางที่ 29 รายการทางบัญชี.....	54
ตารางที่ 30 รายการทางบัญชี.....	55
ตารางที่ 31 รายการทางบัญชี.....	56
ตารางที่ 32 รายการทางบัญชี.....	57
ตารางที่ 33 งบกำไรขาดทุน.....	59
ตารางที่ 34 งบดุล.....	60
ตารางที่ 35 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	61
ตารางที่ 36 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต.....	62
ตารางที่ 37 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	63

## 1. บทสรุปผู้บริหาร

ไส้กรอกเห็ดเป็นอาหารเพื่อสุขภาพมีความแตกต่างจากไส้กรอกทั่วไป มีการนำเห็ด 3 อย่าง เช่น เห็ดนางฟ้า เห็ดออริจิ เห็ดเข็มทอง แครอท และวัตถุดิบที่เป็นเจ ที่มีประโยชน์และสรรพคุณมาทำไส้กรอก ซึ่งเจาะกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการเพิ่มโปรตีนให้กับร่างกาย ช่วยป้องกันโรคหัวใจ โรคมะเร็ง บำรุงเลือด บำรุงสายตา และกระตุ้นการขับของเสียออกจากร่างกาย เหมาะสำหรับคนที่รักสุขภาพเน้นอาหารจำพวกเจไม่มีเนื้อสัตว์ใดๆ เจือปนอยู่ ทีมงานประกอบด้วย 1.นางสาวธัญญา แฉล้มโรสง 2.นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์ 3.นางสาวนารี เลิศสกุล 4.นางสาววรรณพร อุดมผุย 5.นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก 6.นางสาวธัญญา จุ่มเกตุ

ในการดำเนินงานกลุ่มไส้กรอกเห็ด มีวิสัยทัศน์ คือ "ไส้กรอกเห็ดเจเป็นอาหารเพื่อสุขภาพ มีความโดดเด่นทางด้านรสชาติ และมีประโยชน์ต่อร่างกาย" และได้กำหนดพันธกิจ ดังนี้

1.ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยการบริการที่ดีความสะอาดในการปรุงอาหาร 2.เร่งการเจริญเติบโตให้ได้กำไรที่เพิ่มขึ้นในธุรกิจ 3.วัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ สด ใหม่

และมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานดังต่อไปนี้ เพื่อผลิตไส้กรอกเห็ดให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ เพื่อเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าที่รับประทานเจ เพื่อเจาะพื้นที่เป้าหมาย ร้านอาหารเจ,ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ เพื่อให้ได้ยอดขาย 23,350 ภายใน 12 สัปดาห์เพื่อให้ได้ยอดขายขั้นต่ำอย่างต่ำ 60% ต่อยอดขาย

สำหรับแนวโน้มอุตสาหกรรมไส้กรอกเห็ดเจ ยังมีการเจริญเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ จึงส่งผลต่อไส้กรอกเห็ดเจในอีก 1-2 ปี ข้างหน้านั้นคาดว่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้นต่อปีทั้งนี้เนื่องจากปัจจัยทางด้านพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ต้องการทานอาหารเพื่อสุขภาพ และกระแสคนรักสุขภาพทำให้ผู้บริโภคมองหาผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ และส่งผลดีต่อสุขภาพมากยิ่งขึ้นเพื่อไม่ให้เกิดผลเสียต่อร่างกาย หรืออาจจะเป็นปัจจัยทางการตลาด หลายๆปัจจัย ธุรกิจไส้กรอกเห็ด เป็นธุรกิจที่พัฒนามาจากห้องตลาดที่มีอยู่เดิมนำมาสร้างความแตกต่างจากไส้กรอกทั่วไป และได้กำหนดกลยุทธ์ด้านราคาในราคา กล่องละ 35 บาท และมีโปรโมชัน 3 กล่อง 100 บาท เพื่อเป็นการกระตุ้นในการตัดสินใจซื้อของลูกค้ามากขึ้น

กำหนดกลุ่มเป้าหมาย กลุ่มลูกค้าที่รับประทานอาหารเจ กลุ่มลูกค้าที่รับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ อาหารที่มี กลุ่มลูกค้าเดียวกันและสินค้าทางร้านเรามีความสอดคล้องกัน กลุ่มลูกค้าใหม่ๆที่ยังไม่เคยลองทานผลิตภัณฑ์ไส้กรอกเห็ดเจมาก่อน

แผนการขายธุรกิจไส้กรอกเห็ดจะมีแบบทั้งขายออนไลน์และลงพื้นที่ขายสินค้าตามร้านอาหาร ร้านอาหารเจ เพื่อเป็นการกระจายสินค้าให้เป็นที่รู้จักและเพิ่มยอดขายมากขึ้น

แผนการเงินโดยได้รวมทุนของสมาชิกในกลุ่ม 150 บาท เพื่อเป็นเงินทุนในการลงทุนครั้งแรกในการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย

ธุรกิจไส้กรอกเห็ดเจ ได้มีการประเมินความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นพร้อมทั้งระบุแผนฉุกเฉินและแก้ไขสถานการณ์ต่างๆอย่างเช่น วัตถุดิบที่เป็นเห็ดบางชนิดขายตลาด จึงได้มีการหาแนวทางในการแก้ไขปัญหา คือหาร้านค้าที่จำหน่ายเห็ดชนิดเดียวกันสำรองไว้ หรือซื้อไว้ในปริมาณมาก

ผลการดำเนินงานในธุรกิจทั้ง 12 สัปดาห์ แต่ละสัปดาห์มีปัญหาแตกต่างกันไป ช่วงแรกสินค้าของเรายังไม่เป็นที่รู้จัก จึงทำให้มียอดขายค่อนข้างน้อย และในบางสัปดาห์มีพายุเข้าทำให้ฝนตกตลอดทั้งวัน จึงทำให้

มีอุปสรรคในการจัดหาวัตถุดิบและจัดส่งสินค้าเป็นไปอย่างลำบาก นอกจากนี้ยังมีการขายสินค้าไปยังร้านค้า และยังมีการขายออนไลน์ผ่านเพจfacebook จึงทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น

## 2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ต่อรายวิชาธุรกิจจำลอง สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์ เพื่อเป็นการเรียนรู้ในการทำธุรกิจ หรือการใช้กลยุทธ์ในการบริหารธุรกิจให้เกิดความสำเร็จ

### โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อผลิตไส้กรอกเห็ดให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้
2. เพื่อเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าที่รับประทานเจ
3. เพื่อเจาะพื้นที่เป้าหมาย ร้านอาหารเจ,ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ
4. เพื่อให้ได้ยอดขาย 23,350 ภายใน 12 สัปดาห์
5. เพื่อให้ได้ยอดกำไรขั้นต้นอย่างต่ำ 60% ต่อยอดขาย

### 3. ความเป็นมาของธุรกิจ

#### 3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

ประวัติของกิจการ / ผู้เริ่มกิจการ

การก่อตั้งธุรกิจ “ไส้กรอกเห็ด” เริ่มต้นจากการศึกษารายวิชาธุรกิจจำลอง โดยมีกลุ่มนักศึกษาจำนวน 7 คน โดยมี 1.) นางสาวธัญญา แฉล้มไธสง 2.) นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์ 3.) นางสาวนารี เลิศสกุล 4.) นางสาววรรณพร อุดมผุย 5.) นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก 6.) นางสาวธัญญา จุมเกต 7.) นางสาวปิยพร ทุมดี หมู่เรียนที่ 1 ปี 4 สาขาวิชาการจัดการ โดยแต่ละบุคคลจะได้รับหน้าที่ความรับผิดชอบที่แตกต่างกันตามขั้นตอนมีการจัดการกระบวนการทำงานดังนี้ นางสาวธัญญา แฉล้มไธสง ทำหน้าที่ในการปรุงรส, บัญชี นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์ ทำหน้าที่จัดหาออเดอร์ นางสาวนารี เลิศสกุล ทำหน้าที่ผลิตและใส่บรรจุภัณฑ์ นางสาววรรณพร อุดมผุย ทำหน้าที่จัดหาวัตถุดิบ นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก ทำหน้าที่แอดมินดูแลเพจ นางสาวธัญญา จุมเกต ทำหน้าที่มัดไส้กรอก นางสาวปิยพร ทุมดี ทำหน้าที่จัดส่งสินค้า

#### แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ

ผลิตไส้กรอกเห็ดเจ เป็นอาหารสำหรับคนที่ต้องการเพิ่มโปรตีนให้กับร่างกาย โดยมีส่วนผสมที่ทำมาจากเห็ด แครอท และวัตถุดิบที่เป็นเจ ซึ่งจะช่วยให้ป้องกันโรคหัวใจ โรคมะเร็ง บำรุงเลือด บำรุงสายตา และกระตุ้นการขับของเสียออกจากร่างกาย เหมาะสำหรับคนที่รักสุขภาพ เน้นอาหารจำพวกเจไม่มีเนื้อสัตว์ใดๆ เจือปนอยู่ โดยเริ่มปรึกษากันในวันที่ 3 กรกฎาคม 63 ได้จับกลุ่มปรึกษากันคิดผลิตภัณฑ์ เพื่อนำเสนออาจารย์ และได้ผลสรุปว่าผลิตภัณฑ์ที่จะทำคือ “ไส้กรอกเห็ดเจ” และเริ่มทำการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายในวันที่ 30 กรกฎาคม 63 ทำการวางแผนและผลิตไส้กรอกเห็ดเจเพื่อจำหน่ายและจัดส่งให้กับลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้า สถานที่ทำการผลิต ที่อยู่หอพักเอสพีไอ 182 หมู่ 15 ต.อิสาน อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ ห้อง 14 ไปรษณีย์ 31000 ในการจัดทำธุรกิจครั้งนี้ เพื่อที่จะได้เรียนรู้การทำงานร่วมกับผู้อื่น และเพื่อเรียนรู้การทำธุรกิจไม่ว่าจะเป็นการผลิตหรือการดำเนินงาน โดยผลิตภัณฑ์เป็นผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่ ซึ่งเป็นอาหารที่สามารถรับประทานได้ทั้งคนที่กินเจและไม่กินเจอีกทั้งยังเป็นอาหารเพื่อสุขภาพ

## การเปลี่ยนแปลงของกิจการ

1. การลงทุนครั้งที่ 1 คนละ 150 บาท และเป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้าในวันแรก
2. การถอนทุน เพราะ เป็นการนำเงินมาต่อยอดในการผลิตเพื่อที่จะเพิ่มยอดขาย
3. การเปลี่ยนแปลงวิธีการบริหารจัดการ มีการแบ่งหน้าที่ของสมาชิกในกลุ่ม โดยได้มีการให้แสดงความคิดเห็นร่วมกันในการแก้ไขปัญหาแต่ละครั้ง เช่น ปัญหาของเห็ดราคาไม่คงที่จึงแก้ไขปัญหาโดยการนำเห็ดชนิดอื่นมาใช้แทน

## ความสำเร็จ

1. มีการวางแผนการที่จะลงมือปฏิบัติ ต้องมีการวางแผนโดยจะมีการประชุมพูดคุยแสดงความคิดเห็นจากคนในกลุ่มฟังเสียงข้างมากและสรุปประเด็นที่จะทำ
2. คิดค้นหาข้อมูลนำประเด็นที่สรุปมาหาข้อมูลจากสื่อต่างๆหรือจะเป็นการขอความปรึกษาอาจารย์โดยตรงเพื่อที่จะทำธุรกิจนั้นทำให้ธุรกิจเกิดข้อผิดพลาดน้อยลงทั้งยังสามารถแก้ไขปัญหาได้
3. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคนรอบข้างสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ารวมถึงร้านค้าหรือธุรกิจอื่นๆอีกด้วยซึ่งการสร้างความสัมพันธ์อันดีส่งผลให้เกิดความช่วยเหลือเป็นอย่างดี
4. มีการพัฒนา ธุรกิจว่าธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้ มักจะเกิดข้อผิดพลาดขึ้นมากมายนอกจากข้อผิดพลาดที่จะเป็นแรงผลักดันในการพัฒนาธุรกิจแล้วยังมีคำแนะนำจากลูกค้าที่มาใช้บริการที่จะทำให้รู้ถึงความต้องการของผู้บริโภค โดยตรงว่าลูกค้าต้องการแบบไหน และต้องปรับแก้ส่วนใด จึงจะทำให้ได้รับการยอมรับ มากขึ้นจะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้

## อุปสรรค

1. เห็ด มีการขาดตลาดบ่อยเนื่องจากต้องใช้เวลาในการปลูกรานาน
2. ราคาเห็ดในแต่ละช่วงฤดูกาลไม่คงที่ทำให้เป็นอุปสรรคในเรื่องต้นทุน
3. การขายผ่านช่องทางออนไลน์ยังไม่เป็นที่รู้จักเนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่

## วิธีแก้ไขอุปสรรค

1. ทำการหาร้านค้าที่จำหน่ายเห็ดชนิดเดียวกันสำรองไว้
2. นำเห็ดชนิดอื่นมาทดแทนและลดปริมาณของเห็ดที่มีราคาแพงลง
3. ทำการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ให้มากขึ้น เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น

## 3.2 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ

รายการ	รอบการดำเนินงาน (ระยะเวลา 5 สัปดาห์)	รอบการดำเนินงานที่ผ่านมา (ระยะเวลา 12 สัปดาห์)
ยอดรายได้	8,075	23,930
กำไรสุทธิ	2,130	9,992.30
สินทรัพย์รวม	3,180.30	11,143.18
หนี้สินรวม	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	2,130.30	11,143.18

(ตารางที่ 1 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ)

## 4. สินค้า

### 4.1 รายละเอียดสินค้า

ชื่อสินค้า “ไส้กรอกเห็ด(เจ)”

ขนาดสินค้า 100 กรัม

ราคาสินค้า 35 บาท

ส่วนผสมสินค้า เห็ด, แครอท, ไข่เทียม, พริกไทย, รสดี, น้ำมันงา, ซีอิ๊วขาว, เกลือ

คุณสมบัติของไส้กรอกเห็ด(เจ) ทำมาจากเห็ดและยังมีส่วนผสมหลักของวัตถุดิบที่นำมาใช้ ได้แก่ เห็ด, แครอท, พริกไทย, รสดี, น้ำมันงา, ซีอิ๊วขาว, เกลือ มีคุณประโยชน์และมีคุณค่าทางโปรตีนสูง ที่สามารถช่วยป้องกันโรคหัวใจ โรคมะเร็ง บำรุงเลือด บำรุงสายตาและกระตุ้นการขับของเสียออกจากร่างกาย และยังสามารถนำมาทำได้หลายเมนูตามความต้องการของแต่ละคน ราคาไม่แพงจะมีราคาตั้งแต่กล่องละ 35 บาท 3 กล่อง 100 บาท และสามารถนำมาประกอบอาหารได้หลายอย่างเช่น อบ, ย่าง, ผัด, นึ่ง และสามารถทานได้ทุกเพศทุกวัย

ข้อแตกต่างและจุดเด่นของสินค้า มีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ที่ได้จากการคิดค้นสูตรโดยเฉพาะของร้าน ไส้แฉ่ง ไส้ผงชูรส ไส้เนื้อสัตว์ และเนื่องจากในท้องตลาดยังไม่มีผลิตภัณฑ์ประเภทไส้กรอกที่ทำมาจากเห็ดจึงทำให้สินค้าของเราเป็นสินค้าแปลกใหม่ และยังเป็นอาหารเพื่อสุขภาพอีกด้วย

### 4.2 ภาพถ่ายสินค้า



( ภาพที่ 1 ภาพถ่ายสินค้า )



## 5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

### 5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด

#### 5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม

##### 5.1.1.1 เศรษฐกิจ

จากสถานการณ์การระบาดของไวรัสโควิด 19 ที่แพร่กระจายไปทั่วภูมิภาคของโลก และดูเหมือนจะคุมไม่อยู่ในหลายประเทศกลายเป็นปัจจัยหลักในการประมาณการเศรษฐกิจไทยในปี 2563-2564 การระบาดที่ลุกลามไปในหลายพื้นที่ทำให้นักวิเคราะห์ทั่วโลกหลายประเทศต่างพากันปรับลดปริมาณการเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจในประเทศตัวเอง โดยภาพรวมส่วนใหญ่คาดว่าเศรษฐกิจโลกจะเข้าสู่ภาวะถดถอยในปีนี้

เศรษฐกิจในประเทศไทยได้รับผลกระทบโดยตรงจากการส่งออกที่ลดลงอย่างมาก เลขค่านวนนักท่องเที่ยวที่หายไปเป็นจำนวนมาก จากภาวะเศรษฐกิจส่งผลให้ผู้บริโภคลดลง เนื่องจากเกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำจึงทำให้ผู้บริโภคหันมาบริโภคสินค้าโดยมีการพิจารณาจากความคุ้มค่า คุ้มราคา และมีสรรพคุณที่ดีมีคุณภาพ

##### 5.1.1.2 สังคมวัฒนธรรม

ประเทศไทยในสมัยก่อน เป็นดินแดนที่มีความอุดมสมบูรณ์ในทางด้านทรัพยากรธรรมชาติเป็นอย่างมาก เรียกได้ว่า เป็นอู่ข้าวอู่น้ำหล่อเลี้ยงคนทั้งประเทศ คนไทยสมัยก่อนมีความคิดในการทำอาหารอย่างสร้างสรรค์ มีการนำพืชผักสมุนไพรที่หาได้ง่าย มาปรุงให้เป็นเมนูอาหารอันโอชะรับประทานภายในครอบครัว วิธีการใช้ชีวิตของคนไทยในอดีตสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของธรรมชาติ ที่คนไทยในสมัยก่อนมีสุขภาพร่างกายแข็งแรง อายุยืน ไม่เจ็บป่วยง่าย ก็เพราะมีการนำสมุนไพรในท้องถิ่น ซึ่งมีสรรพคุณสรรพคุณในการรักษาโรค รวมทั้งเป็นสมุนไพรที่ช่วยบำรุงร่างกายมาปรุงอาหารอีกด้วย

ในปัจจุบันด้วยสภาพสังคมที่เปลี่ยนไป ไม่ว่าทั้งชายและหญิงล้วนต่างออกมาทำงานหาเงินนอกบ้าน แต่ทำงานวันทั้งวันก็หมดเวลาแล้ว เพราะฉะนั้นคนในสมัยนี้ต้องพึ่งอาหารสำเร็จรูปอย่างแกงถุง ข้าวแช่ หรือ ผักทองไว้กับร้านอาหารต่างๆ จึงทำให้ผู้นิยมบริโภคอาหารสำเร็จรูปมากขึ้น เพื่อความสะดวกรวดเร็วและในเวลาที่เร่งรีบ

##### 5.1.1.3 คู่แข่งขัน

ปัจจุบันไส้กรอกในจังหวัดบุรีรัมย์มีขายอยู่มากมายจากแม่ค้าเช่น ไส้กรอกหมู ไส้กรอกกุ้งเส้น ที่ขายมานานและเป็นที่รู้จักของคนในจังหวัด ซึ่งไส้กรอกเห็ดของเราจะมีความแตกต่างจากไส้กรอกทั่วไป คือ มีส่วนผสมมาจากเห็ด และแครอททั้ง 2 อย่างนี้จะช่วยในเรื่องป้องกันโรค บำรุงสายตา ต่อต้านอนุมูลอิสระมีโปรตีนบำรุงร่างกาย สามารถทานเป็นประจำโดยไม่ก่อให้เกิดความอ้วน เพราะแคลลอรี่ต่ำ แต่เนื่องจากลูกค้ายังไม่คุ้นกับสินค้าของเราเท่าไรนัก เพราะเป็นสินค้าที่ผลิตและคิดค้นขึ้นมาใหม่ จึงจำเป็นต้องใช้เวลา และสร้างสตอรี่ที่น่าสนใจเพื่อดึงดูดลูกค้า การเน้นคุณภาพของสินค้า คุณประโยชน์ของสินค้าและความสะอาด เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในการบริโภคสินค้าของเรา

#### 5.1.1.4 สภาพแวดล้อมโลก วิเคราะห์ประเด็น Covid ส่งผลต่อการเติบโตของอุตสาหกรรมของเราอย่างไร

จากผลกระทบโควิด 19 ส่งผลให้ผู้คนหันมารักสุขภาพมาก และใส่ใจในเรื่องของอาหารการกินมากยิ่งขึ้นอีกด้วย อาหารที่ได้รับความนิยมก็คือ อาหารสำเร็จรูปหรืออาหารที่เก็บไว้ได้นาน ซึ่งพฤติกรรมผู้บริโภคส่วนใหญ่จะนำกลับมารับประทานที่บ้านมากขึ้นนิยมสั่งอาหารแปรรูปทางออนไลน์ ทางเราจึงเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาสในการตลาด ในด้านอาหารเพื่อสุขภาพและมีประโยชน์ที่เหมาะสมกับสถานการณ์ในยุคนี้นี้ ในรูปแบบของอาหารสดก็สามารถนำกลับไปทำรับประทานเองได้ที่บ้าน และแบบพร้อมทานที่มีการอบและบรรจุลงในกล่องอย่างสวยงาม ซึ่งสินค้าทั้ง 2 แบบนี้สามารถสั่งซื้อผ่านทางออนไลน์

#### 5.1.2 การวิเคราะห์สถานะตลาด

ปัจจุบันผู้บริโภคมีการเปลี่ยนใจตลอดเวลาในการเลือกซื้อสินค้า การตัดสินใจซื้อสินค้าจะมีอยู่มากกว่าแต่ก่อน คำนึงถึงคุณค่าของสินค้าที่จะได้รับนี้ คำนึงกับราคาหรือไม่ จึงมีการเน้นไปยังการคุ้มค่า คุ้มราคา จึงส่งผลต่อธุรกิจที่ลูกค้ามีความลังเลในการซื้อ เพราะราคาสินค้าจะเท่ากับอาหารทั่วไป สินค้าในช่วงแรกๆจะมีการเจริญเติบโต แต่หลังจากมาเริ่มจะถดถอยลง ผู้บริโภคส่วนมากจะนิยมซื้อในช่วงแรกๆ จึงทำให้สินค้าอาจจะมียอดขายลดลง

##### 5.1.2.1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

การแข่งขันในอุตสาหกรรมในปัจจุบันพบว่าไส้กรอกเห็ดในรูปแบบรักสุขภาพมีไม่มากนัก เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลในเบื้องต้นพบว่าสถานะการแข่งขันในปัจจุบันเป็นไส้กรอก ประเภทคนรักสุขภาพจะส่งผลกระทบต่อกิจการน้อยมาก เนื่องจากกิจการของกลุ่มนั้นจะเจาะกลุ่มตลาดให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพจริงๆ และผลิตภัณฑ์ก็มีรูปแบบที่แปลกใหม่ยังไม่มีวางจำหน่ายตามท้องตลาด ดังนั้นแรงกดดันจากการแข่งขันในอุตสาหกรรมจึงต่ำลง

##### 5.1.2.2 การเข้ามาของกลุ่มคู่แข่งรายใหม่

อุตสาหกรรมอาหารเพื่อสุขภาพมีมากขึ้นในปัจจุบันส่งผลให้เกิดการแข่งขันธุรกิจในรูปแบบเดียวกันสูงขึ้นต้นทุนในการเริ่มกิจการใหม่ไม่สูงมาก ดังนั้นแรงกดดันจากการเข้ามาของกลุ่มคู่แข่งรายใหม่จึงสูงขึ้น

##### 5.1.2.3 สินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์ที่จัดเป็นสินค้าทดแทน คืออาหารเพื่อสุขภาพทั่วไปเป็นต้น ในขณะที่เดียวกันก็ยังมีสินค้าอื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน เช่น ไส้กรอกคอกอลลาเจน ไส้กรอกวุ้นเส้นทั่วไป โดยสินค้าเหล่านี้มีรสชาติที่คล้ายคลึงกันสามารถทดแทนให้ผู้บริโภคได้เลือกรับประทานแทนได้ แต่ในปัจจุบันคนรักสุขภาพมากขึ้นทำให้ลูกค้าที่รักสุขภาพยังคงเลือกรับประทานไส้กรอกเห็ดอยู่ ดังนั้นแรงกดดันจากสินค้าทดแทนจึงมีสูง

#### 5.1.2.4 อำนาจต่อรองของผู้จัดจำหน่าย

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตไส้กรอกเห็ด คือ เห็ดนางฟ้า,เห็ดออริจิ และเห็ดเข็มทอง ซึ่งหาได้ตามท้องตลาดแต่บางครั้งเห็ดนางฟ้าเกิดการขาดตลาดจึงทำให้เกิดการหาแหล่งวัตถุดิบใหม่ซึ่งทำให้บางครั้งต้องเผชิญกับปัญหาด้านของความไม่คงที่ของต้นทุน ดังนั้นแรงกดดันจากอำนาจในการต่อรองของผู้จัดจำหน่ายจึงมีสูง

#### 5.1.2.5 อำนาจต่อรองจากผู้ซื้อ

เนื่องจากอุตสาหกรรมอาหารเพื่อสุขภาพมีจำนวนมากและยังมีสินค้าที่ทดแทนอยู่หลากหลายให้ผู้บริโภคได้เลือกซื้อในขณะเดียวกันผู้ผลิตยังไม่สามารถใช้เครื่องมือทางการตลาดสร้างความภักดีต่อแบรนด์ให้เกิดขึ้นกับลูกค้ายังมีประสิทธิผลสิ่งที่เกิดขึ้นตามอาจทำให้ผู้บริโภคสามารถเปลี่ยนไปเลือกซื้อสินค้าแบรนด์อื่นได้ง่ายจึงส่งผลให้ผู้บริโภคมีอำนาจในการต่อรองสูงขึ้น

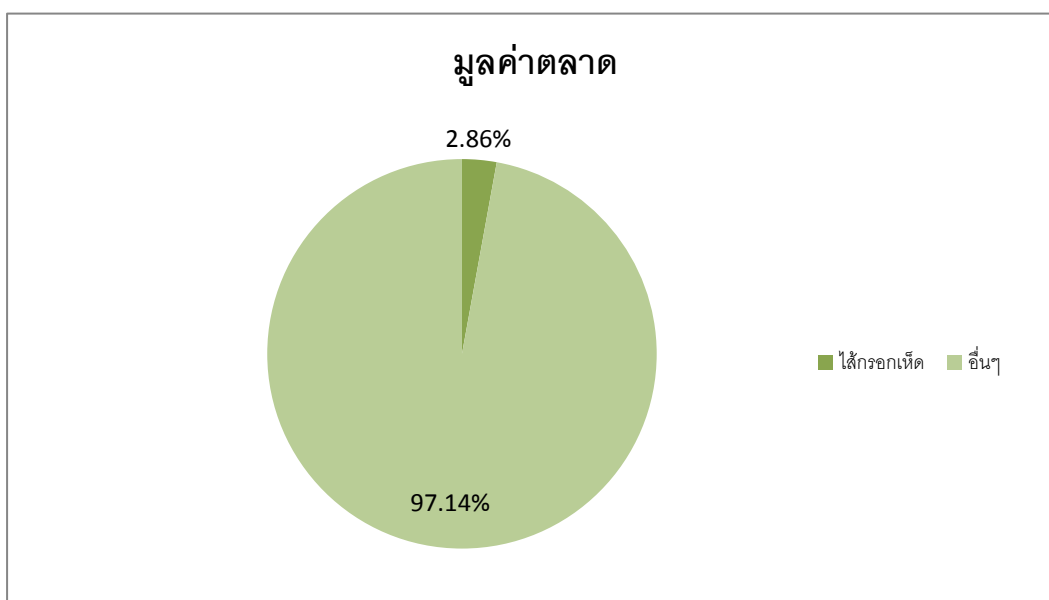
### 5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด

#### 5.2.1 การแบ่งส่วนตลาด

กลุ่มวัยรุ่น วัยทำงาน ที่รักสุขภาพในเครือข่ายตลาดออนไลน์และร้านค้าเฉพาะ 2 ร้าน คือ ร้านกะเพราถาด,ร้านอาหารเจ บ้านรักเจ จำนวนประชากรประมาณ 16,583 คน คิดเป็นมูลค่าทางการตลาดประมาณ 578,830 บาท

บอกกลุ่มเป้าหมายและคิดประชากรโดยประมาณ และคิดมูลค่าตลาดรวม

#### 5.2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด



( ภาพที่ 2 ส่วนแบ่งทางการตลาด )

### 5.3 แนวโน้มทางการตลาด

สำหรับแนวโน้มอุตสาหกรรมไส้กรอกเห็ดเจ ยังมีการเจริญเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ จึงส่งผลต่อไส้กรอกเห็ดเจ ในอีก1-2ปี ข้างหน้านั้นคาดว่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้นต่อปีทั้งนี้เนื่องจากปัจจัยทางด้านพฤติกรรมของผู้บริโภค ที่ต้องการทานอาหารเพื่อสุขภาพ และกระแสคนรักสุขภาพทำให้ผู้บริโภคมองหาผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ และส่งผลดีต่อสุขภาพมากยิ่งขึ้นเพื่อไม่ให้เกิดผลเสียต่อร่างกาย หรืออาจจะเป็นปัจจัยทางการตลาด หลายๆปัจจัย อาทิ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ตาม สื่อออนไลน์ สื่อต่าง ๆ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่าง ๆ การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายหลายๆช่องทาง และการเพิ่มความหลากหลายของสินค้าทั้ง ในด้านของรสชาติ ขนาด และด้านราคาเป็นต้นประกอบกับกระแสออนไลน์ของผู้บริโภคที่ยังคงมีอยู่ อย่างต่อเนื่องก็น่าจะส่งผลให้ไส้กรอกเห็ดเจเจริญเติบโตและเจาะกลุ่มลูกค้าให้ได้ 90%

### 5.4 ตลาดเป้าหมาย

- กลุ่มคนรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ
- กลุ่มลูกค้าที่รับประทานอาหารเช้า
- กลุ่มร้านอาหารเจ ได้แก่ ร้านอาหารเจ บ้านรักเจ เป็นกลุ่มร้านอาหารที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายลูกค้า

## 5.4.1 แผนการวางแผนเป้าหมายการดำเนินงาน

ลำดับ	เป้าหมายการขาย	ยอดขาย (บาท)
1	ขายสินค้าขนาด 100g ราคากล่องละ 35 บาท จำนวน 35 กล่อง เป็นเงิน 1250 บาท	1250
2	ขายสินค้าขนาด 100g ราคากล่องละ 35 บาท จำนวน 46 กล่อง เป็นเงิน 1625 บาท	1625
3	ขายสินค้าขนาด 100g ราคากล่องละ 35 บาท จำนวน 53 กล่อง เป็นเงิน 1875 บาท	1875
4	ขายสินค้าขนาด 100g ราคากล่องละ 35 บาท จำนวน 57 กล่อง เป็นเงิน 2000 บาท	2000
5	ขายสินค้าขนาด 100g ราคากล่องละ 35 บาท จำนวน 60 กล่อง เป็นเงิน 2125 บาท	2125
6	ขายสินค้าขนาด 100g ราคากล่องละ 35 บาท จำนวน 64 กล่อง เป็นเงิน 2250 บาท	2250
7	ขายสินค้าขนาด 100g ราคากล่องละ 35 บาท จำนวน 67 กล่อง เป็นเงิน 2375 บาท	2375
8	ขายสินค้าขนาด 100g ราคากล่องละ 35 บาท จำนวน 71 กล่อง เป็นเงิน 2500 บาท	2500
9	ขายสินค้าขนาด 100g ราคากล่องละ 35 บาท จำนวน 75 กล่อง เป็นเงิน 2625 บาท	2625
10	ขายสินค้าขนาด 100g ราคากล่องละ 35 บาท จำนวน 78 กล่อง เป็นเงิน 2750 บาท	2750
11	ขายสินค้าขนาด 100g ราคากล่องละ 35 บาท จำนวน 81 กล่อง เป็นเงิน 2875 บาท	2875
12	ขายสินค้าขนาด 100g ราคากล่องละ 35 บาท จำนวน 85 กล่อง เป็นเงิน 3000 บาท	3000

(ตารางที่ 2 แผนการวางแผนเป้าหมายการดำเนินงาน)

## 5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

### 5.5.1. ลักษณะทางประชากรศาสตร์

#### ลักษณะผู้ใช้สินค้า/บริการ

ลักษณะ : ผู้หญิงหรือผู้ชายที่ต้องการเพิ่มโปรตีนให้กับร่างกาย และคนที่เป็นโรคโลหิตจาง

การศึกษา : มีการศึกษาขั้นพื้นฐานและสามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตได้

ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม : มีรายได้และเงินเก็บ

พื้นที่เป้าหมาย : บริเวณภายในจังหวัดบุรีรัมย์

### 5.5.2 ลักษณะทางจิตวิทยา

Personality : มีบุคลิกที่รักสุขภาพ และต้องการอาหารที่มีประโยชน์สามารถป้องกันโรค

Lift Style : มีวิถีชีวิตที่เรียบง่าย เน้นประโยชน์ที่จะได้รับ และชอบเล่นอินเทอร์เน็ต

Attitude : เป็นสินค้าที่มีการนำวัตถุดิบที่มีสรรพคุณในการป้องกันโรคต่างๆมาเป็นส่วนผสม และมีรสชาติที่แปลกใหม่ไม่เหมือนใคร



( ภาพที่ 3 ลักษณะทางจิตวิทยา )

## 5.6 สภาพการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันของไส้กรอกเจในจังหวัดบุรีรัมย์ ปัจจุบันพบว่ามีการแข่งขันในรูปแบบไส้กรอกมีไม่มากนักแต่ผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งมีฐานลูกค้าอยู่แล้วจึงไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจของเรา เพราะว่าไส้กรอกเจเป็นอาหารเพื่อสุขภาพที่ยังไม่มีการจัดจำหน่ายในจังหวัดบุรีรัมย์

## 5.7 คู่แข่งขัน

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

“ไส้กรอกกุ้งเส้น” ไส้กรอกกุ้งเส้นคือการนำเอาไส้กรอกอีสานมาประยุกต์มาเพิ่มอยู่ในไส้กรอกแทนข้าวเหนียวหรือข้าวเจ้า ราคาอยู่ที่ไม้ละ 10 บาท

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

## 5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	คู่แข่งชั้นรายที่ 1 ไส้กรอกคอลลา เจน	คู่แข่งชั้นรายที่ 2ไส้ กรอกวุ้นเส้น	คู่แข่งชั้นรายที่ 3 ลูกชิ้นไฟเบอร์
ด้านสินค้า	สินค้ามีเอกลักษณ์ โดดเด่นเฉพาะตัวมี ความแตกต่างด้าน รสชาติเหมาะกับคน รักสุขภาพ	ไส้กรอกคอลลา เจนช่วยในเรื่อง ของการผลิตเซลล์ ผิว เพิ่มความ ยืดหยุ่นของผนัง ทำให้ผิอดีสวย	ไส้กรอกที่ทำมาจาก เนื้อหมูผสมวุ้นเส้น เหมาะกับบุคคลทั่วไป ไม่จำกัดกลุ่มเป้าหมาย	เป็นลูกชิ้นอกไก่ที่ให้ ปริมาณเนื้อไก่เยอะ และแป้งน้อย ทาน แล้วท้องไม่อืดมีส่วน ช่วยในเรื่องระบบ ขับถ่าย
ด้านราคา	ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของสินค้า ราคากล่องละ 35 บาท	ราคาชิ้นละ 10 บาท	ราคาชิ้นละ 10 บาท	ราคาห่อละ 60 บาท ปริมาณ 450 กรัม แบบพร้อมทาน ราคากล่องละ 30 บาท
ด้าน ช่องทางการจัด จำหน่าย	วางจำหน่ายตามร้าน ที่ได้ร่วมสร้าง เครือข่าย และมีการ รับออเดอร์จาก Page Facebook และ จัดส่งสินค้าฟรี	มีการเปิดรับออ เดอร์ผ่านทางเพจ	ตามตลาดนัดคลองถม	จำหน่ายผ่าน facebook ร้านราง รถไฟ ร้านเปิดอย่างคู เมือง
ด้านส่งเสริม การตลาด	ผลิตสินค้าให้ได้มาต ฐานวัตถุดิบที่สดใหม่	มีรสชาติให้เลือก 3 รสชาติ	ราคาสามารถจับต้อง ได้	ทำโปรโมชั่นในราคา 60 บาท ซื้ 3 ถู 150 บาท จัดส่งฟรี ภายในเมือง โขษณา ผ่าน facebook

(ตารางที่ 3 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น )



## 5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS

### 5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	1. มีการทำงานที่เป็นระบบและการวางแผนที่เป็นขั้นตอน	1. การบริหารจัดการเวลายังไม่ดีพอ
ด้านการตลาด	1. มีความสามารถในการสร้างเครือข่ายและรับออเดอร์จากร้านเครือข่ายได้จำนวนมาก	1. ต้นทุนการผลิตสูงส่งผลให้ราคาผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น 2. สินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักของท้องตลาด
ด้านการบริการ	1. มีบริการจัดส่งสินค้าฟรีและสอบถามความพึงพอใจจากลูกค้าหลังการขาย 2. สินค้าทำสดใหม่ทุกครั้งทำให้รักษาคุณภาพของสินค้าไว้ได้	1. ไม่สามารถส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัดได้เนื่องจากสินค้าอยู่ได้ไม่นาน
ด้านการเงิน	1. มีการวางแผนในการจัดซื้อวัตถุดิบในแต่ละครั้ง 2. จัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายทุกสัปดาห์	1. ไม่สามารถจัดซื้อวัตถุดิบได้จํานวนมากเพราะทำให้ต้นทุนสูงขึ้น

( ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน )

## 5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ผลิตภัณฑ์ที่มีการเจาะกลุ่มเป้าหมายคนที่รับประทานอาหารเช้าและคนรักสุขภาพส่งผลให้ลูกค้าหันมาสนใจสินค้าของเรา	ทัศนคติของลูกค้าที่ยังมั่นใจในเรื่องของรสชาติ น้อยคนนักที่จะมาสนใจสินค้าที่แปลกใหม่
สถานการณ์การแข่งขัน	ในจังหวัดบุรีรัมย์ยังไม่มีสินค้าไส้กรอกหัดเจจิ้งทำให้เกิดความสนใจของกลุ่มลูกค้าที่รับประทานอาหารเช้าและอาหารเพื่อสุขภาพ	คู่แข่งชั้นในรูปแบบไส้กรอกมีจำนวนมาก
สังคม	การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรสู่สังคมผู้สูงวัยเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว กลุ่มก่อนวัยชรา และกลุ่มผู้สูงอายุจะเป็นกลุ่มหลักในกระแสสุขภาพ และเป็นผู้ที่มีกำลังการซื้อสูง การตัดสินใจซื้อง่าย ต้องการสุขภาพที่ดี	-
เทคโนโลยี	เทคโนโลยีในปัจจุบันที่มีความก้าวหน้ามากขึ้นสิ่งที่ทำให้สื่อดิจิทัลเข้ามามีบทบาทในการกำหนดพฤติกรรม รวมไปถึงมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจที่จะซื้อสินค้า	-
สภาพเศรษฐกิจ	เศรษฐกิจค่อนข้างตกต่ำทำให้ผู้บริโภคไม่กล้าซื้อสินค้า	เป็นช่วงโรคโควิดทำให้ผู้บริโภคไม่ที่จะกล้าจับจ่ายซื้อสินค้าในรูปแบบที่แปลกใหม่
กฎหมาย, ระเบียบ, ข้อบังคับ	นโยบายและการส่งเสริมด้านอาหารเพื่อสุขภาพ และแผนยุทธศาสตร์เพื่อป้องกันแก้ไขและขจัดปัญหาวิถีชีวิตที่เสี่ยงต่อโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง ได้แก่ โรคหัวใจ โรคหลอดเลือดสมอง และโรคมะเร็ง ซึ่งเป็นโอกาสสำคัญต่อการเติบโตด้านธุรกิจเพื่อสุขภาพ	สินค้ายังไม่มีอยู่.
กลุ่มผู้จำหน่าย, เครือข่าย	เครือข่ายในการวางจำหน่ายสินค้ามีหลายแห่งส่งผลให้มีลูกค้าเพิ่มขึ้น	เครือข่ายในการวางจำหน่ายมีหลายแห่งทำให้ไม่สามารถดูแลเครือข่ายได้อย่างทั่วถึง

( ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก )

## 6. แผนบริหารจัดการ

### 6.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ ไส้กรอกเห็ดเจ

ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ หอพักเอสบีไอ 182 หมู่15 ต.อิสาน อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ ห้อง14ไปรษณีย์31000

รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ ผลิตสินค้าตามออเดอร์และฝากขายตามร้านอาหาร

ทุนดำเนินงาน 1,550 บาท

ระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา ระยะเวลา 3 เดือน

### 6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน

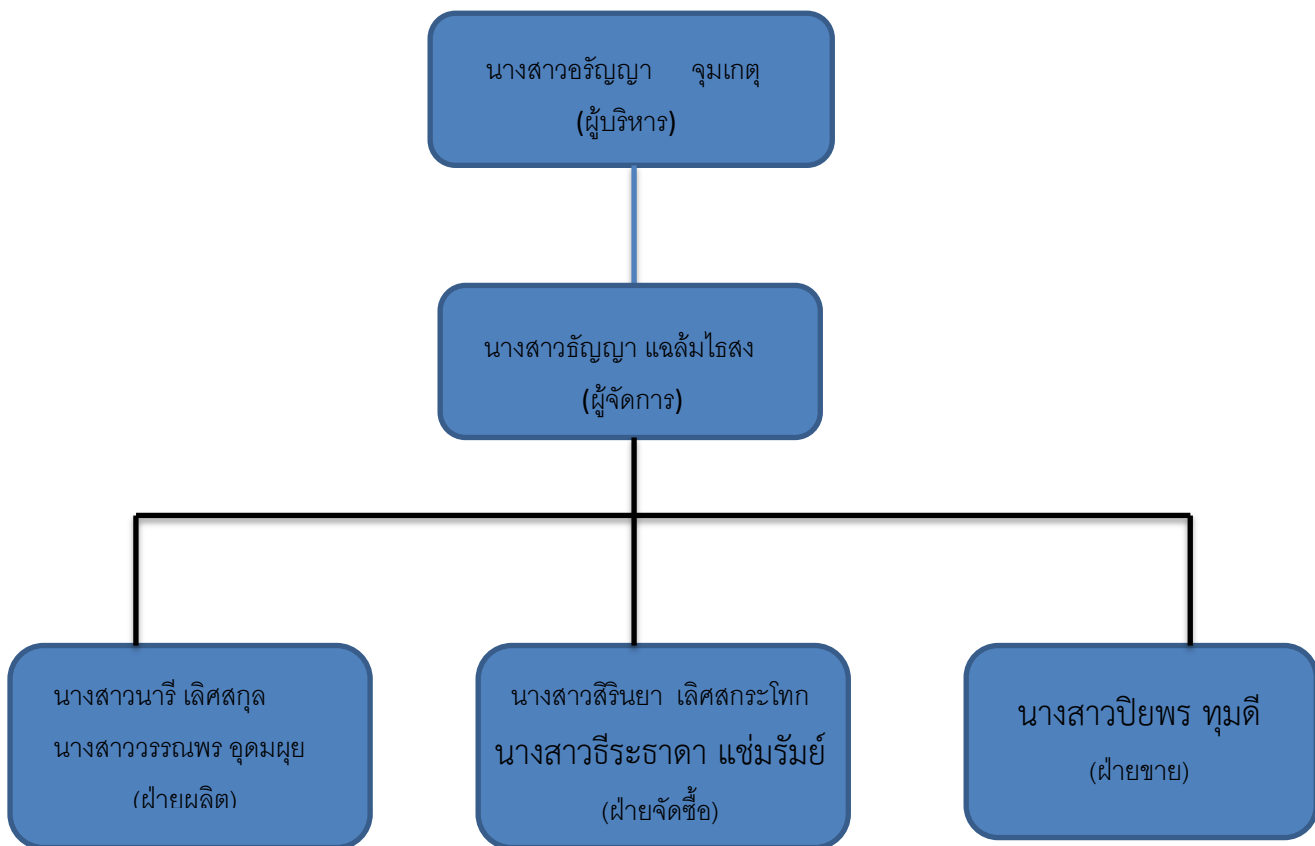
ลำดับ	ชื่อ -นามสกุล	หน้าที่หลัก
1	นางสาวธัญญา แฉล้มไธสง	ปรุงรส,บัญชี
2	นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์	จัดหาออเดอร์
3	นางสาวนารี เลิศสกุล	ผลิตและใส่บรรจุภัณฑ์
4	นางสาววรรณพร อุดมสุข	จัดหาวัตถุดิบ
5	นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก	แอดมินเพจ
6	นางสาวอรัญญา จุ่มเกตุ	มัดไส้กรอก
7	นางสาวปิยพร ทุมดี	จัดส่ง

( ตารางที่ 6 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน )

### 6.3 ประวัติของคณะกรรมการการดำเนินงาน

ชื่อ – นามสกุล นางสาวธัญญา แฉล้มไธสง	อายุ 22 ปี
การศึกษา	
ระดับ มัธยมศึกษา จาก โรงเรียนห้วยแถลงพิทยาคม	ปี พ.ศ. 2559
ชื่อ – นามสกุล นางสาวธีระธาดา เข้มรัมย์	อายุ 22 ปี
การศึกษา	
ระดับ มัธยมศึกษา จาก บุรีรัมย์พิทยาคม	ปี พ.ศ. 2559
ชื่อ – นามสกุล นางสาวนารี เลิศสกุล	อายุ 21 ปี
การศึกษา	
ระดับ มัธยมศึกษา จาก โรงเรียนเมืองตลุงพิทยาสรรพ์	ปี พ.ศ. 2559
ชื่อ – นามสกุล นางสาววรรณพร อุดมผุย	อายุ 22 ปี
การศึกษา	
ระดับ มัธยมศึกษา จาก จตุรราษฎร์พิทยาคม	ปี พ.ศ. 2559
ชื่อ – นามสกุล นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก	อายุ 22 ปี
การศึกษา	
ระดับ มัธยมศึกษา จาก โรงเรียนเทศบาล 1 (TOA)	ปี พ.ศ. 2559
ชื่อ – นามสกุล นางสาวอริญญา จุ่มเกตุ	อายุ 22 ปี
การศึกษา	
ระดับ มัธยมศึกษา จาก พระครูวิทยาคม	ปี พ.ศ. 2559
ชื่อ – นามสกุล นางสาวปิยพร ทุมดี	อายุ 26 ปี
การศึกษา	
ระดับ มัธยมศึกษา จาก บุรีรัมย์พิทยาคม	ปี พ.ศ. 255

## 6.4 แผนผังองค์กร



( ภาพที่ 4 แผนผังองค์กร )

## 6.5 วิสัยทัศน์

ใส่กรอกเห็นเจเป็นอาหารเพื่อสุขภาพ มีความโดดเด่นทางด้านรสชาติและมีประโยชน์ต่อร่างกาย

## 6.6 พันธกิจ

1. ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยการบริการที่ดีความสะอาดในการปรุงอาหาร
2. เร่งการเจริญเติบโตให้ได้กำไรที่เพิ่มขึ้นในธุรกิจ
3. วัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ สด ใหม่

## 6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น

1. ทำยอดขายให้ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ในแผน 5 สัปดาห์แรกให้ได้ 8,000 บาท

เป้าหมายระยะกลาง

1. หากกลุ่มลูกค้าเพื่อทำการขยายตลาดและประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จัก
2. หากกลุ่มลูกค้าจากตลาดออนไลน์เพื่อสร้างฐานลูกค้าในระยะยาว
3. การหาตลาดให้เหมาะสมกับตัวสินค้า

เป้าหมายระยะยาว

1. รักษาฐานกลุ่มลูกค้าเดิมตามพื้นที่เดิมที่มีการซื้อสินค้า
2. หาด้านค้าที่สามารถนำสินค้าไปฝากขายได้ เพื่อให้ลูกค้าหลากหลายได้รู้จักสินค้ามากขึ้น

## 6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. คุณภาพและรสชาติของผลิตภัณฑ์มุ่งเน้นในเรื่องของการคิดค้นผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งในผู้บริโภค รวมถึงคุณภาพของสินค้าความสดใหม่ของวัตถุดิบที่นำมาใช้ให้มีความสำคัญในการควบคุมคุณภาพ

2. การสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคให้มีความสำคัญเป็นอย่างมากในการสร้างและรักษาความพึงพอใจของผู้บริโภคโดยให้ความใส่ใจในการปรับปรุงแก้ไขและพิจารณาข้อเสนอแนะต่างๆ ที่ได้รับข้อมูลจากการแสดงความคิดเห็นและสอบถามจากผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอ

3. การตลาดผ่านสังคมออนไลน์เน้นการทำการตลาดบนสังคมออนไลน์ผ่านช่องทาง Facebook ซึ่งการทำการตลาดผ่านช่องทางดังกล่าวทำให้เข้าถึงไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่และกลุ่มลูกค้าส่วนมากเป็นกลุ่มวัยรุ่นที่รับประทานทำให้เกิดการสร้างแรงจูงใจเพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำ

## 6.9 การวางแผนการดำเนินงาน

สัปดาห์ที่	กิจกรรมการดำเนินงาน	สมาชิกคนที่ 1 นารี	สมาชิกคนที่ 2 อริญญา	สมาชิกคนที่ 3 วรรณพร	สมาชิกคนที่ 4 สิรินยา	สมาชิกคนที่ 5 ธัญญา	สมาชิกคนที่ 6 ธีระธาดา	สมาชิกคนที่ 7 ปิยะพร
1	ดำเนินการผลิตและวางแผนโปรโมทสินค้า	วางแผนและมอบหมายงานให้สมาชิก	ดูแลเรื่องบัญชีคำนวณต้นทุน	ทำโลโก้และออกแบบสินค้า	ดูแลเรื่องการผลิตใส่กรอกเห็ด	จัดหาวัตถุดิบ	วางแผนการผลิตและมอบหมายงานให้สมาชิกในกลุ่ม	วางแผนการผลิต
2	ขายออนไลน์, ลงตลาดไนท์บาซ่า	โปรโมทออนไลน์	เช็คยอดขาย	สร้างเพจเฟซบุ๊ก	ผลิตและใส่บรรจุภัณฑ์	ปรุงรสชาติ	จัดส่งสินค้า	จัดหาวัตถุดิบ
3	ขายออนไลน์, ตลาดกระสัง	ตรวจสอบคุณภาพของไส้กรอกก่อนการขายและการดำเนินงานของสมาชิกในกลุ่ม	วางแผนการเงินและรายรับรายจ่าย	ดูแลและเช็คกลุ่มเป้าหมายในโซเชียลมีเดีย	การจัดซื้อวัตถุดิบ	ดูแลเรื่องการผลิตใส่กรอกเห็ด	ปรุงรสชาติ	จัดส่งสินค้า

(ตารางที่ 7 การวางแผนการดำเนินงาน)

สัปดาห์ที่	กิจกรรมการดำเนินงาน	สมาชิกคนที่ 1 นารี	สมาชิกคนที่ 2 อรัญญา	สมาชิกคนที่ 3 วรรณพร	สมาชิกคนที่ 4 สิรินยา	สมาชิกคนที่ 5 ธัญญา	สมาชิกคนที่ 6 ธีระธาดา	สมาชิกคนที่ 7 ปิยะพร
4	ทำการสรุปผล ยอดขายเดือนแรก และตรวจสอบว่า กลุ่มลูกค้าคือกลุ่ม ไหน	จัดหาวัตถุดิบ	เช็คยอดขาย	ดูแลเรื่องการผลิต ไส้กรอกเห็ด	จัดส่งสินค้า	ปรุงรสชาติ	จัดหาออเดอร์	ผลิตและใส่บรรจุ ภัณฑ์
5	ขายออนไลน์และ ลงโฆษณาโปรโมท ในเฟสบุ๊ก	จำหน่ายสินค้าทาง ออนไลน์	ตรวจสอบบัญชี และเช็คยอดขาย	ผลิตสินค้า	จัดหาวัตถุดิบ	ผลิตและใส่ บรรจุภัณฑ์	ดูแลเรื่องการผลิต ไส้กรอกเห็ด	จัดส่งสินค้า
6	ขายออนไลน์และ ลงโฆษณาโปรโมท ในเฟสบุ๊ก	จัดส่งสินค้า	ตรวจสอบบัญชี และเช็คยอดขาย	ผลิตและใส่บรรจุ ภัณฑ์	จัดหาออเดอร์	จัดหาวัตถุดิบ	ปรุงรสชาติ	ดูแลเรื่องการผลิต ไส้กรอกเห็ด
7	ขายออนไลน์และ ลงโฆษณาโปรโมท ในเฟสบุ๊ก	จัดหาวัตถุดิบ	ตรวจสอบบัญชี และเช็คยอดขาย	ดูแลเรื่องการผลิต ไส้กรอกเห็ด	ปรุงรสชาติ	ผลิตและใส่ บรรจุภัณฑ์	จัดหาออเดอร์	จัดส่งสินค้า

( ตารางที่ 8 การวางแผนการดำเนินงาน )



สัปดาห์ที่	กิจกรรมการดำเนินงาน	สมาชิกคนที่ 1 นารี	สมาชิกคนที่ 2 อรัญญา	สมาชิกคนที่ 3 วรรณพร	สมาชิกคนที่ 4 สิรินยา	สมาชิกคนที่ 5 ธัญญา	สมาชิกคนที่ 6 ธีระธาดา	สมาชิกคนที่ 7 ปิยะพร
8	ขายออนไลน์ และลงโฆษณา โปรโมทใน เฟสบุ๊ก	ผลิตและใส่บรรจุ ภัณฑ์	ตรวจสอบบัญชี และเช็คยอด	จัดหาวัตถุดิบ	ดูแลเรื่องการ ผลิตไส้กรอกเห็ด	ปรุงรสชาติ	จัดส่งสินค้า	จัดหาออเดอร์
9	ขายออนไลน์ และลงโฆษณา โปรโมทใน เฟสบุ๊ก	จัดหาออเดอร์	ตรวจสอบบัญชี และเช็คยอดขาย	ผลิตและใส่บรรจุ ภัณฑ์	จัดหาวัตถุดิบ	ดูแลเรื่องการ ผลิตไส้กรอกเห็ด	ปรุงรสชาติ	จัดส่งสินค้า
10	ขายออนไลน์ และลงโฆษณา โปรโมทใน เฟสบุ๊ก	ดูแลเรื่องการ ผลิตไส้กรอกเห็ด	ตรวจสอบบัญชี และเช็คยอดขาย	จัดหาวัตถุดิบ	จัดหาออเดอร์	ผลิตและใส่บรรจุ ภัณฑ์	จัดส่งสินค้า	ปรุงรสชาติ

( ตารางที่ 9 การวางแผนการดำเนินงาน )

สัปดาห์ที่	กิจกรรมการดำเนินงาน	สมาชิกคนที่ 1 นารี	สมาชิกคนที่ 2 อรัญญา	สมาชิกคนที่ 3 วรรณพร	สมาชิกคนที่ 4 สิรินยา	สมาชิกคนที่ 5 ธัญญา	สมาชิกคนที่ 6 ธีระธาดา	สมาชิกคนที่ 7 ปิยะพร
11	ขายออนไลน์ และลงโฆษณา โปรโมทใน เฟสบุ๊ก	จัดหาวัตถุดิบ	ตรวจสอบบัญชี และเช็คยอดขาย	ปรุงรสชาติ	ผลิตและใส่บรรจุ ภัณฑ์	จัดส่งสินค้า	ดูแลเรื่องการ ผลิตใส่กรอกหีบ	จัดหาออเดอร์
12	ขายออนไลน์ และลงโฆษณา โปรโมทใน เฟสบุ๊ก	ผลิตและใส่บรรจุ ภัณฑ์	ตรวจสอบบัญชี และเช็คยอดขาย	จัดหาออเดอร์	จัดส่งสินค้า	ดูแลเรื่องการ ผลิตใส่กรอกหีบ	ปรุงรสชาติ	จัดหาวัตถุดิบ

( ตารางที่ 10 การวางแผนการดำเนินงาน )

## 7.แผนการผลิต

### 7.1 การเตรียมการวัตถุดิบ

#### 7.1.1 วัสดุ/อุปกรณ์

1. หม้อน้ำ
2. เตาอบ
3. มีด
4. เขียง
5. กรรไกร
6. ด้าย
7. แม่ก
8. ครก , สาก
9. ถาด
10. จาน
11. กะละมัง
12. กล่องบรรจุภัณฑ์
13. ถุงหิ้ว
14. ไม้ลูกชิ้น

#### 7.1.2 ส่วนผสม

- |                |               |
|----------------|---------------|
| 1. เหน็ด       | 10. ซีอิ้วขาว |
| 2. แครอท       | 11. ไข่เทียม  |
| 3. พริกไทยเม็ด |               |
| 4. กะหล่ำปลี   |               |
| 5. ชিং         |               |
| 6. พริกสด      |               |
| 7. รสดีเห็ดหอม |               |
| 8. น้ำมันงา    |               |
| 9. เกลือ       |               |

## 7.1.3 วิธีการผลิต



1. หั่นเห็ดและหั่นแครอท



2. นึ่งเห็ดและแครอท



3. พักให้หายร้อน



4. ปรับรสชาติเห็ดกับแครอท



5. หมักทิ้งไว้



6. ยัดไส้กรอก



7. มัดไส้กรอก



8. นำไปตากแดด



9. ทำการอบไส้กรอก



10.เตรียมเครื่องเคียง

11. จัดใส่กล่องบรรจุภัณฑ์  
( ภาพที่ 5 วิธีการผลิต )

12.นำส่งลูกค้า

#### 7.1.4 ข้อควรระวัง

ควรล้างมือให้สะอาดและใส่ถุงมือทุกครั้ง ควรปรุงรสให้จัดไว้ก่อน ไม่ควรปรุงให้รสชาติอ่อนเลย เพราะตอนที่เอามาอบจะทำให้เค็มจนเกินไป

#### 7.2 สถานที่ทำการผลิต

หอพักเอสบีไอ 182 หมู่15 ต.อิสาน อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ ห้อง14 ไปรษณีย์31000



( ภาพที่ 6 สถานที่ทำการผลิต )

## 7.3 ต้นทุนการผลิต

รายการ	จำนวน	หน่วย/กรัม	จำนวนเงิน/ บาท	จำนวนที่ใช้/ หน่วย	รวมต้นทุน/บาท
<b>ค่าวัตถุดิบ</b>					
เห็ดเข็มทอง	1 ถุง	500	25	500	25
แครอท	1 ถุง	1,000	15	500	7.5
เห็ดนางรมหลวงใหญ่	4 ถุง	2,000	110	2,000	110
ซีอิ๊วขาว	1 ขวด	700	45	9	0.58
รสดีเห็ดหอม	1 ถุง	165	23	9	1.25
น้ำมันงา	1 ขวด	150	23	2	0.31
เกลือหิมาลัย	1 ถุง	50	20	1	0.4
กระเทียม	1 ถุง	100	20	5	1
พริกไทย	1 โหล	100	60	2.5	1.5
ขิง	1 ถุง	300	30	250	25
กะหล่ำปลี	1 ถุง	500	35	450	31.5
พริกสด	1 ถุง	500	40	200	16
รวม					220.04
<b>ค่าวัสดุอุปกรณ์</b>					
กล่อง	1 ถุง	100	135	12	16.2
ไม้ลูกชิ้น	1 ถุง	150	69	12	5.52
โลโก้					6
รวม	1 แผ่น	20	10	12	27.72

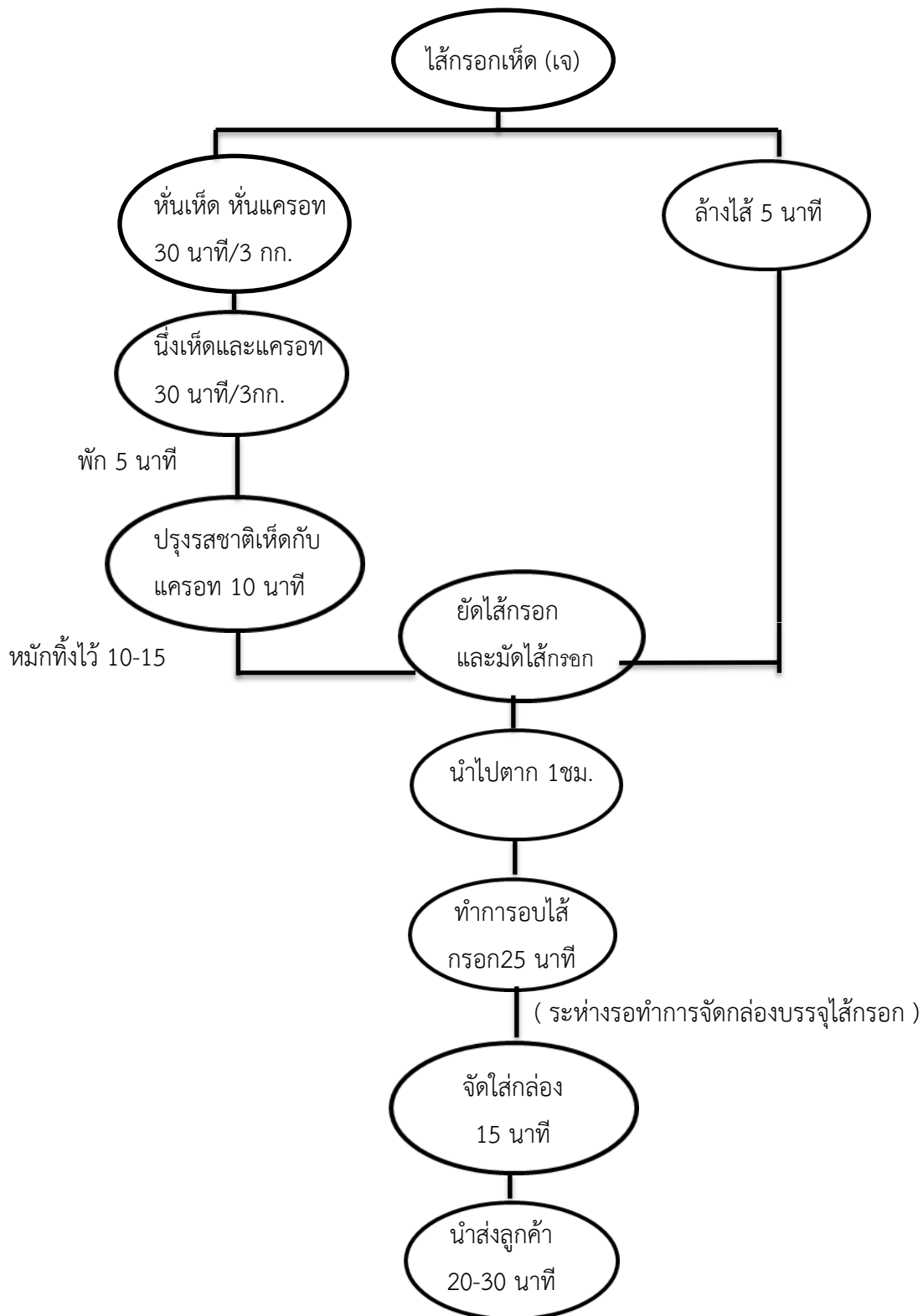
( ตารางที่ 11 ต้นทุนการผลิต )

ต้นทุนการผลิต = (ค่าวัตถุดิบ+ค่าอุปกรณ์)/จำนวนที่ผลิตได้






ต้นทุนการผลิต/กล่อง(12) =(220.04+27.72)/12=20.65

#### 7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต

จากการดำเนินงานสามารถเขียนกระบวนการผลิตออกเป็นแผนผังลำดับขั้นตอนการดำเนินงานและสามารถวิเคราะห์แผนผังการผลิตได้ดังต่อไปนี้



( ภาพที่ 7 การวิเคราะห์แผนผังการผลิต )

คำอธิบาย	ระยะทาง (เมตร)	ระยะเวลา (ชม.)	สัญลักษณ์					หมายเหตุ
			ปฏิบัติงาน 	เคลื่อนย้าย 	พัก 	ตรวจสอบ 	เก็บ 	
ทันเห็ดและทันแค รอต		30 นาที	●					3กก./30 นาที
นึ่งเห็ดและทันแค รอต		30 นาที	●					3กก./30 นาที
พักให้หายร้อน		5 นาที	●					
ปรุงรสชาติเห็ดกับแค รอต		10 นาที	●					3กก./ 10 นาที
ล้างไส้		5 นาที	●					
หมักทิ้งไว้		10-15 นาที			●			
ยัดไส้กรอกและมัดไส้ กรอก		30 นาที	●					
นำไปตากแดด		1ชม.			●			
ทำการอบไส้กรอก		25 นาที	●					5กก./25 นาที
จัดใส่กล่องบรรจุ ภัณฑ์		15 นาที	●					
นำส่งลูกค้า		20-30 นาที			●			
รวม		4 ชม.25 น.						

อัตราการผลิต/หน่วย =  $265/12 = 22.08$  นาที/กล่อง

( ตารางที่ 12 วิเคราะห์เครือข่ายการทำงาน )



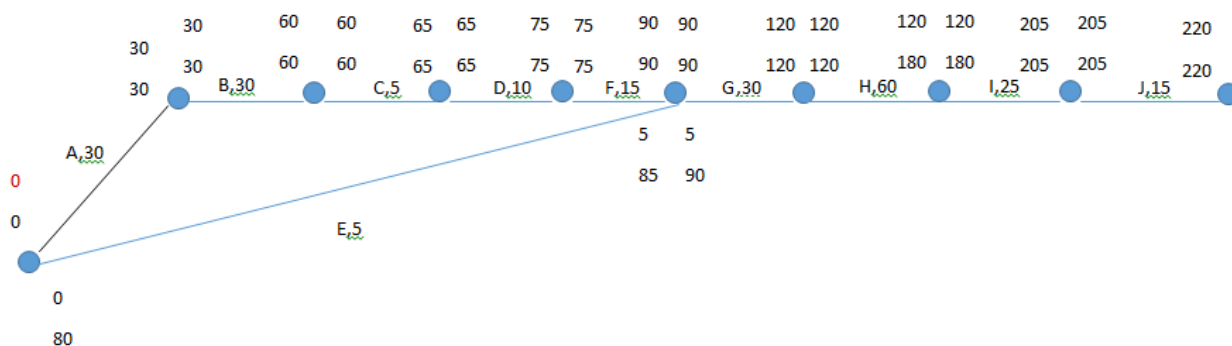
## 7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต

จากการดำเนินงานสามารถเขียนลำดับขั้นตอนการผลิตได้ดังนี้

ลำดับ	กิจกรรม	กิจกรรมทำก่อน	ระยะเวลา(นาที)
A	หันเห็ดและหันแครอท	-	30 นาที
B	นึ่งเห็ดและนึ่งแครอท	A	30 นาที
C	พักให้หายร้อน	B	5 นาที
D	ปรุงรสชาติเห็ดกับแครอท	C	10 นาที
E	ล้างไส้	-	5 นาที
F	หมักทิ้งไว้	D	10-15 นาที
G	ยัดไส้กรอกและมัดไส้กรอก	E,F	30 นาที
H	นำไปตากแดด	G	1 ชม.
I	ทำการอบไส้กรอกและเตรียมเครื่องเคียง	H	25 นาที
J	จัดใส่กล่องบรรจุภัณฑ์	I	15 นาที

(ตารางที่ 13 การเรียงลำดับก่อนหลังของกิจกรรม)

สามารถวิเคราะห์เครือข่ายการทำงานได้ดังนี้



( ภาพที่ 8 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิตจากดำเนินงานสามารถเขียนลำดับขั้นตอนการผลิต )

## 7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต

จากการดำเนินงานดังกล่าวสามารถใช้เทคนิค การหาเส้นทางวิกฤต (Ceitical Path Methcd : CPM) ในการวางแผนและควบคุมการผลิตได้ดังนี้

กิจกรรม	ES	EF	LS	LF	TF
A	0	30	0	30	0
B	30	60	30	60	0
C	60	65	60	65	0
D	65	75	65	75	0
E	0	5	80	85	80
F	75	90	75	90	0
G	90	120	90	120	0
H	120	180	120	180	0
I	180	250	180	205	0
J	205	220	205	225	0

( ตารางที่ 14 วิเคราะห์เครือข่ายการทำงาน )

สรุปผล

กิจกรรมที่ช้าได้ ได้แก่ กิจกรรม E ช้าได้ 80 นาที

กิจกรรมที่ช้าไม่ได้ ได้แก่ กิจกรรม A,B,C,D,F,G,H,I,J

จากการดำเนินงานดังกล่าวสามารถปรับผังการผลิตได้ดังนี้

คำอธิบาย	ระยะทาง (เมตร)	ระยะเวลา (ชม.)	สัญลักษณ์					หมายเหตุ
			ปฏิบัติงาน ○	เคลื่อนย้าย ⇨	พัก D	ตรวจสอบ □	เก็บ ▽	
หันเห็ดและหันแค รอต		30 นาที	●					3กก./30 นาที
นึ่งเห็ดและหันแค รอต		30 นาที	●					3กก./30 นาที
พักให้หายร้อน		5 นาที	●					
ปรุงรสชาติเห็ดกับแค รอต		10 นาที	●					3กก./ 10 นาที
ล้างไส้		5 นาที	●					
หมักทิ้งไว้		10-15 นาที			●			
ยัดไส้กรอกและมัดไส้ กรอก		30 นาที	●					
นำไปตากแดด		1ชม.			●			
ทำการอบไส้กรอก		25 นาที	●					5กก./25 นาที
จัดใส่กล่องบรรจุ ภัณฑ์		15 นาที	●					
นำส่งลูกค้า		20-30 นาที			●			
รวม		4 ชม.25 น.						

อัตราการผลิต/หน่วย =  $265/12 = 22.08$  นาที/กล่อง

( ตารางที่ 15 การปรับผังการผลิต )

## 8. แผนการตลาด

### 8.1 เป้าหมายทางการตลาด

กลุ่มที่มีค่านิยมและรูปแบบการดำเนินชีวิตที่ให้ความสำคัญกับการรักษาสุขภาพ โดยกลุ่มนี้เป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีความกังวลเรื่องสุขภาพ และในบางคนที่มีปัญหาด้านสุขภาพ และต้องเผชิญกับภาวะของโรคต่างๆ โดยส่วนใหญ่จะเป็นภาวะของโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง ได้แก่ โรคเบาหวาน โรคความดันโลหิตสูง โรคหัวใจ โรคหลอดเลือดสมอง และโรคมะเร็ง หรือ โรคมะเร็ง หรือบางคนอยู่ในภาวะน้ำหนักเกิน ซึ่งก็เป็นกลุ่มที่มีความเสี่ยงต่อโรคไม่ติดต่อเรื้อรังได้ เป็นต้น

### 8.2 การกำหนดลูกค้ำเป้าหมาย

1. กลุ่มลูกค้ำที่รับประทานอาหารเช้า
2. กลุ่มลูกค้ำที่รับประทานอาหารเช้าเพื่อสุขภาพ
3. อาหารที่มีกลุ่มลูกค้ำเดียวกันและสินค้าทางร้านเรามีความสอดคล้องกัน
4. กลุ่มลูกค้ำใหม่ๆที่ยังไม่เคยลองทานผลิตภัณฑ์ไส้กรอกเห็ดเจมาก่อน

### 8.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

#### 8.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

ไส้กรอกเห็ดเจเป็นอาหารเพื่อสุขภาพ ภายใต้แบรนด์ ไส้กรอกเห็ด “อะหรือ” เป็นสินค้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว เป็นผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับคนรักสุขภาพมีส่วนผสมหลักคือ เห็ดออริจิ เห็ดเข็มทอง เห็ดนางฟ้า แครอท เหมาะสำหรับคนที่รับประทานอาหารเช้าเพื่อสุขภาพที่ต้องการโปรตีนให้แก่ร่างกายคนที่ไม่ทานเนื้อสัตว์ และสำหรับคนที่ต้องการลดน้ำหนัก ทานแล้วไม่ก่อให้เกิดโรคอ้วน

ประโยชน์ของเห็ดออริจิ เห็ดเข็มทอง เห็ดนางฟ้า แครอท

-โรคเบาหวาน

-โรคความดันโลหิตสูง

-โรคหัวใจ

-โรคหลอดเลือดสมอง

-โรคมะเร็ง หรือ โรคมะเร็ง

-ป้องกันโรคตาฟาง



( ภาพที่ 9 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ )

### 8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา

กำหนดราคาที่แตกต่างกันจากท้องตลาดทั่วไป โดยตั้งให้เหมาะสมกับปริมาณของสินค้าต่อหน่วย และคำนึงถึงความสามารถในการซื้อ โดยไม่ถูกและแพงจนเกินไป มีการสำรวจราคาในท้องตลาด และคำนวณต้นทุนการผลิต ในการตั้งราคาสินค้าที่กลุ่มลูกค้าสามารถซื้อได้และสอดคล้องกับลูกค้าเป้าหมาย โดยมีการตั้งราคา ดังนี้ กล่องขนาด 100 กรัม ราคา 35 บาท และ 3 กล่อง 100 บาท

### 8.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางจัดจำหน่าย

1. วางจำหน่ายตามร้านค้าที่ได้ร่วมสร้างเครือข่ายไว้
2. มีการรับออเดอร์จากการสร้างเพจ ไลน์กรอกเห็ด (อะหรือ) เพื่อเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์

### 8.3.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

1. การโปรโมทร้านผ่านเว็บเพจ ไลน์กรอกเห็ด (อะหรือ)
2. การสร้างสตอรี่ผ่าน Content การให้ความรู้เกี่ยวกับสรรพคุณของเห็ด 3 อย่าง
3. การจัดบริการจัดส่งสินค้าฟรี

#### 8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด



( ภาพที่ 10 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด )

1. การเข้าไปเสนอสินค้ากับร้านต่างๆ โดยบอกถึงความแตกต่างเรื่องรสชาติ และกลิ่นที่มีความแตกต่างจากไส้กรอกทั่วไป บอกถึงจุดเด่นหลักๆของผลิตภัณฑ์อย่างเช่น ทำมาจากเห็ด ไม่ใส่ผงชูรส ไม่มีแป้ง และเนื้อสัตว์
2. นำสินค้าไปให้ร้านอาหารทดลองชิม เพื่อประกอบการตัดสินใจในการซื้อสินค้าไปจำหน่ายในร้าน
3. สร้างเพจใน facebook เพื่อโฆษณาสินค้าให้เป็นที่รู้จักในโลกออนไลน์

#### 8.5 แผนการขายสินค้า

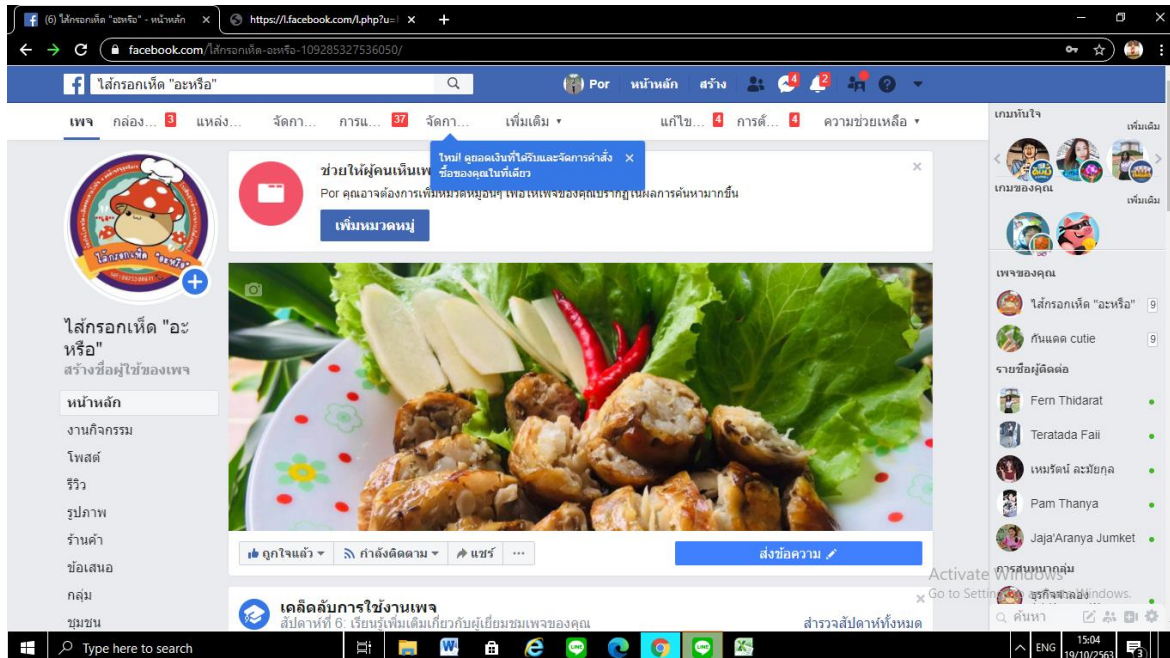
##### สถานประกอบการในการขายสินค้า

182 หอพักเอสบีไอ หมู่15 ต.อิสาน อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ ห้อง14ไปรษณีย์31000  
อุปกรณ์ เครื่องมือ และของตกแต่ง ในการขายสินค้า

## 8.5.1 การขายสินค้าแบบออนไลน์

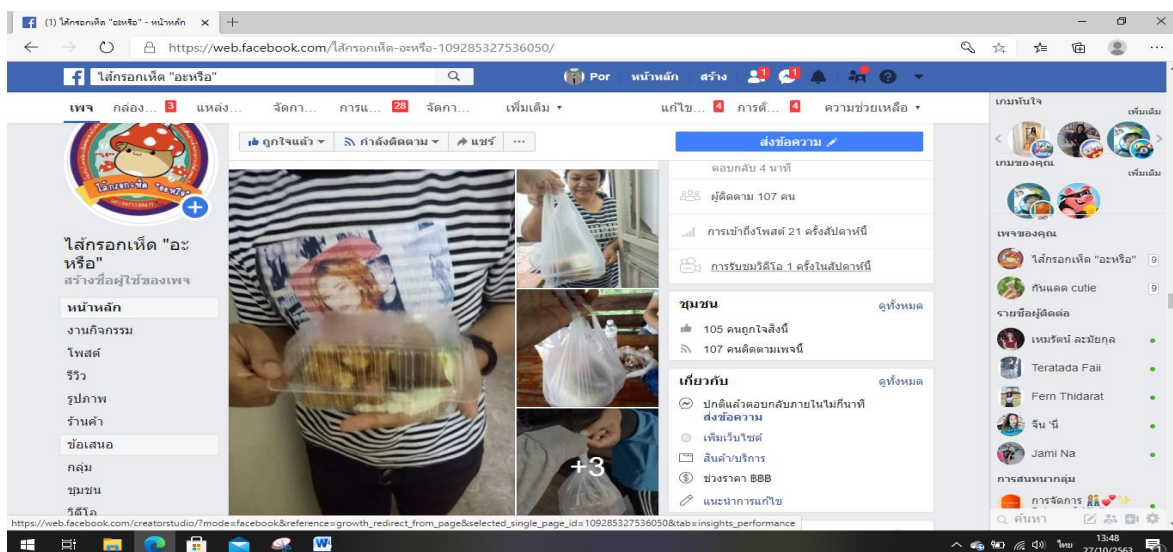
### 8.5.1.1 ที่ตั้งสถานที่ : เพจ Facebook

รายละเอียด : ใช้สำหรับการโพสต์ขายสินค้า ประกอบด้วย ข้อความ รูปภาพ การตอบแชทลูกค้า นำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า รสชาติ ราคา ระยะเวลาในการส่งสินค้า



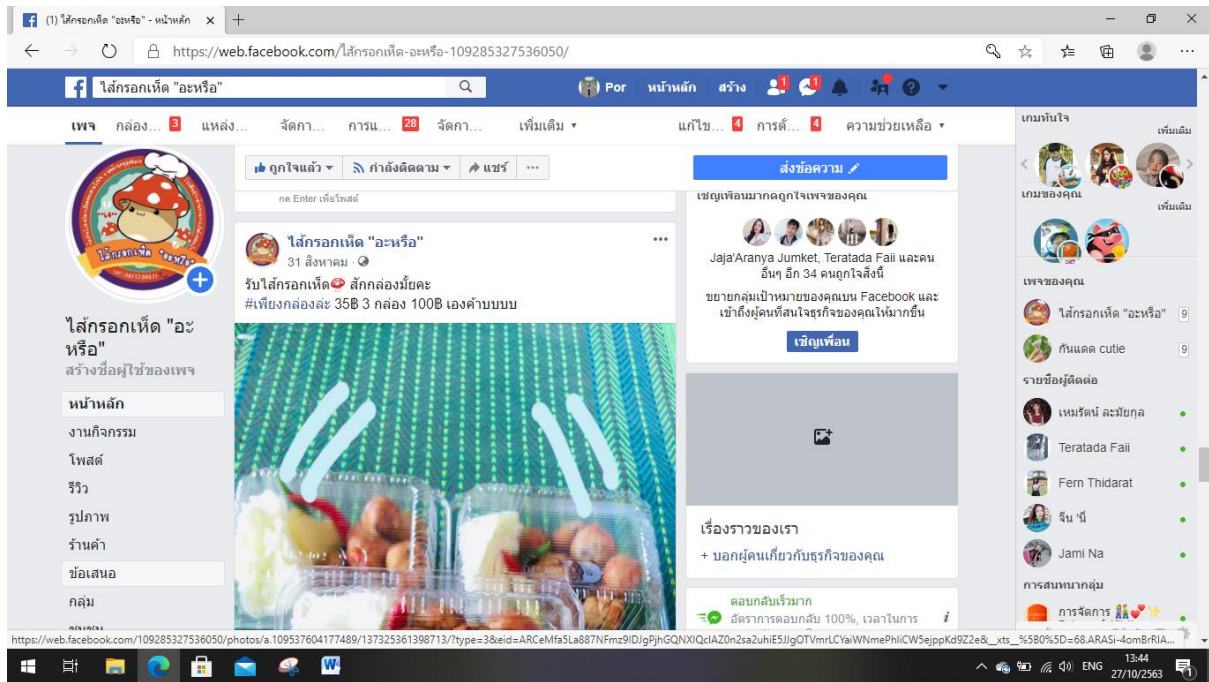
( ภาพที่ 11 การขายสินค้าแบบออนไลน์ )

### 8.5.1.2 การโฆษณาออนไลน์



( ภาพที่ 12 การโฆษณาออนไลน์ )





(ภาพที่ 13 การโฆษณาออนไลน์)

### 8.5.2 การขายแบบออฟไลน์

ที่ตั้งสถานที่ : ร้านกะเพราถาด อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์ 31000

รายละเอียด : แหล่งฝากขายสินค้าและทดลองการฝากขาย



(ภาพที่ 14 การขายแบบออฟไลน์)

สถานที่ตั้ง : ร้านรักใจ บ้านรักใจ

รายละเอียด : แหล่งฝากขายสินค้าและทดลองการฝากขาย



( ภาพที่ 15 การขายแบบออฟไลน์ )

## 9. แผนการเงิน

### 9.1 ประมาณการในการลงทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนของเจ้าของ	เงินร่วมลงทุน	เงินกู้	รวมมูลค่า
1	ลงทุนครั้งที่ 1	กลุ่ม ผู้ประกอบการ	1,050	-	1,050
	รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น				1,050

(ตารางที่ 16 ประมาณการในการลงทุน)

### 9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

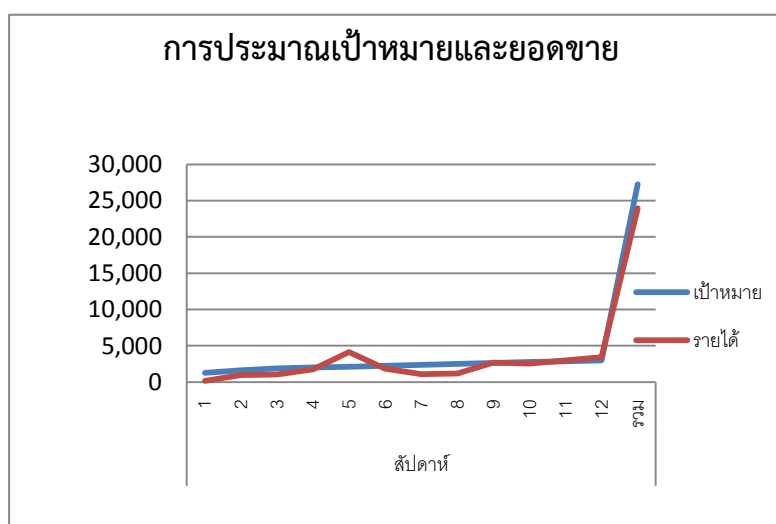
ลำดับ	รายการ	การใช้งาน	ราคาทุน	อายุ	
1	เตาอบไฟฟ้า	ใช้สำหรับอบไส้กรอก	-	-	
2	หม้อนึ่ง	ใช้สำหรับนึ่งเห็ดและแครอท	-	-	
3	กะละมัง	ใช้สำหรับล้างผัก	-	-	
4	เขียง	ใช้สำหรับหั่นเห็ด แครอท และผัก	-	-	
5	มีด	ใช้สำหรับหั่นเห็ด แครอท และผัก	-	-	
6	กรรไกร	ใช้สำหรับตัดไส้เทียม และไส้กรอกเห็ด	-	-	
7	คีมคีบ	ใช้สำหรับคีบไส้กรอกใส่กล่องบรรจุภัณฑ์			
รวมมูลค่าสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน					-

( ตารางที่ 17 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน )

### 9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า

	สัปดาห์												รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
เป้าหมาย	1,250	1,625	1,875	2,000	2,125	2,250	2,375	2,500	2,625	2,750	2,875	3,000	27,250
รายได้	175	955	1,040	1,755	4,150	1,850	1,100	1,200	2,675	2,540	2,995	3,425	23,930

( ตารางที่ 18 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า )



( ภาพที่ 16 การประมาณเป้าหมายและยอดขาย )

## 9.4 รายการทางบัญชี

ว/ด/ป	รายการ	รหัสบัญชี	ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
30/ก.ค/63	ลงทุน	301	1(1)	1,050.00		1,050.00			
	ไส้เทียม	501	1(2)		240				
	เห็ดนางฟ้า	501			120				
	พริก	501			20				
	กะหล่ำปลี	501			25				
	ขิง	501			20				
	กระเทียม	501			20				
	แครอท	501			10				
	น้ำมันงา	501			23				
	พริกไทย	501			56				
	เกลือหิมาลัย	501			20				
	ซีอิ้วขาว	501			20				
	รสดีเห็ด	501			12				
	เชือกมัดไส้กรอก	502			20				
	กล่อง	502			135				
	ไม้จิ้ม	502			69				
	ถุงหิ้ว	502			45				
	รวมค่าใช้จ่าย				855.00	195.00			
	ขายไส้กรอกเห็ดกล่องละ35 จำนวน 5 กล่อง	401		175.00					
	ปิดยอดขายสัปดาห์ที่ 1			175.00		370.00			

( ตารางที่ 19 รายการทางบัญชี )

ว/ด/ป	รายการ	รหัสบัญชี	ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
3/ส.ค/64	เห็นนางฟ้า	501	2(1)		300				
	แครอท	501			20				
	กะหล่ำปลี	501			50				
	เห็ดเข็ม	501			50				
	กระเทียม	501			20				
	ถุงมือ	502			15				
	รวมค่าใช้จ่าย				455.00	- 85.00			
	ขายไส้กรอกเห็ดดกกล่องละ35 จำนวน 3 กล่อง	401			105				
	ขายไส้กรอกเห็ด 3 กล่อง 100 จำนวน 21 กล่อง	401			700				
	ขายแบบสดจำนวน 3 กล่อง	401			150				
	ปิดยอดขายสัปดาห์ที่ 2				955.00		870.00		

( ตารางที่ 20 รายการทางบัญชี )

ว/ด/ป	รายการ	รหัสบัญชี	ใบเสร็จจ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
10/ส.ค/63	แครอท	501	3(1)		60				
	กะหล่ำปลี	501	3(2)		30				
	เห็ดเข็ม	501	3(3)		65				
	เห็ดออริจิ	501			239.70				
	รสดีเห็ด	501			23				
	รวมค่าใช้จ่าย				417.70	452.30			
	ขายไส้กรอกเห็ดกล่องละ 35 จำนวน 4 กล่อง	401		140					
	ขายไส้กรอกเห็ด 3 กล่อง 100 จำนวน 27 กล่อง	401		900					
	ปิดยอดขายสัปดาห์ที่ 3			1,040.00		1,492.30			

( ตารางที่ 21 รายการทางบัญชี )

ว/ด/ป	รายการ	รหัสบัญชี	ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
22/ส.ค/63	เห็นนางฟ้า	501	5(1)		540				
	เห็นเข็ม	501			78				
	แครอท	501			60				
	กะหล่ำปลี	501			70				
	พริก	501			20				
	ขิง	501			20				
	รวมค่าใช้จ่าย				788.00	963.30			
	ขายไส้กรอกเห็นดกกล่องละ 35 จำนวน 20 กล่อง	401		700					
	ขายไส้กรอกเห็นด 3 กล่อง 100 จำนวน 9 กล่อง	401		300					
	ขายแบบสด 3 กล่อง 100 จำนวน 12 กล่อง	401		400					
	ปิดยอดขายวันที่ 22/ส.ค/63			1,400.00		2,363.30			
24/ส.ค/63	เห็นนางฟ้า	501	5(2)		480				
	เห็นเข็ม	501			117				
	กะหล่ำปลี	501			70				
	พริก	501			20				
	ขิง	501			20				
	รวมค่าใช้จ่าย				707.00	1,656.30			
	ขายไส้กรอกเห็นดกกล่องละ 35 จำนวน 20 กล่อง	401		700					
	ขายไส้กรอกเห็นด 3 กล่อง 100 จำนวน 15 กล่อง	401		500					
	ปิดยอดขายวันที่ 24/ส.ค/63			1,200.00		2,856.30			
	เงินค้างในบัญชี								8.87
	นำเงินฝากธนาคาร	101			300	2,556.30	300		308.87
	นำเงินสดออกจากธนาคาร	301						8	300.87

( ตารางที่ 22 รายการทางบัญชี )



ว/ด/ป	รายการ	รหัสบัญชี	ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
17/ส.ค/63	ชิง	501	4(1)		20				
	พริก	501	4(2)		20				
	เห็ดออริจิ	501			130				
	กะหล่ำปลี	501			45				
	เห็ดเข็ม	501			39				
	ไส้เทียม	501			240				
	แครอท	501			30				
	รวมค่าใช้จ่าย				524.00	968.30			
	ขายไส้กรอกเห็ดขากล่องละ 35 จำนวน 3 กล่อง	401		105					
	ขายไส้กรอกเห็ด 3 กล่อง 100 จำนวน 12 กล่อง	401		400					
	ปิดยอดขายวันที่ 17/ส.ค/63			505.00		1,473.30			
20/ส.ค/63	เห็ดออริจิ	501	4(3)		413				
	เห็ดเข็ม	501	4(4)		136.50				
	แครอท	501	4(5)		87.50				
	ไส้เทียม	501			240				
	รสดีเห็ด	501			95				
	รวมค่าใช้จ่าย				972.00	501.30			
	ขายไส้กรอกเห็ดกล่องละ 35 จำนวน 10 กล่อง	401		350					
	ขายไส้กรอกเห็ด 3 กล่อง 100 จำนวน 27 กล่อง	401		900					
	ปิดยอดขายวันที่ 20/ส.ค/63			1,250.00		1,751.30			
	ปิดยอดขายสัปดาห์ที่ 4			1,755.00					

(ตารางที่ 23 รายการทางบัญชี)

ว/ด/ป	รายการ	รหัสบัญชี	ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
22/ส.ค/63	เห็นนางฟ้า	501	5(1)		540				
	เห็นเข็ม	501			78				
	แครอท	501			60				
	กะหล่ำปลี	501			70				
	พริก	501			20				
	ขิง	501			20				
	รวมค่าใช้จ่าย				788.00	963.30			
	ขายไส้กรอกเห็นดกช่องละ 35 จำนวน 20 ช่อง	401		700					
	ขายไส้กรอกเห็น 3 ช่อง 100 จำนวน 9 ช่อง	401		300					
	ขายแบบสด 3 ช่อง 100 จำนวน 12 ช่อง	401		400					
	ปิดยอดขายวันที่ 22/ส.ค/63			1,400.00		2,363.30			
24/ส.ค/63	เห็นนางฟ้า	501	5(2)		480				
	เห็นเข็ม	501			117				
	กะหล่ำปลี	501			70				
	พริก	501			20				
	ขิง	501			20				
	รวมค่าใช้จ่าย				707.00	1,656.30			
	ขายไส้กรอกเห็นดกช่องละ 35 จำนวน 20 ช่อง	401		700					
	ขายไส้กรอกเห็น 3 ช่อง 100 จำนวน 15 ช่อง	401		500					
	ปิดยอดขายวันที่ 24/ส.ค/63			1,200.00		2,856.30			
	เงินค้างในบัญชี								8.87
	นำเงินฝากธนาคาร	101			300	2,556.30	300		308.87
	นำเงินสดออกจากธนาคาร	301						8	300.87

(ตารางที่ 24 รายการทางบัญชี)

26/ส.ค/63	เห็นนางฟ้า	501	5(3)		900				
	เห็นเข็ม	501			117				
	แครอท	501			60				
	กะหล่ำปลี	501			40				
	พริก	501			30				
	ขิง	501			30				
	น้ำมันงา	501			49				
	รวมค่าใช้จ่าย				1,226.00	1,330.30			
	ขายไส้กรอกเห็นดกกล่องละ 35 จำนวน 30 กล่อง	401		1,050.00					
	ขายไส้กรอกเห็นด 3 กล่อง 100 จำนวน 15 กล่อง	401		500					
	ปิดยอดขายวันที่ 26			1,550.00		2,880.30			
	ปิดยอดขายสัปดาห์ที่ 5			4,150.00					
	รวมยอดขาย 5 สัปดาห์			8,075.00					

( ตารางที่ 25 รายการทางบัญชี )

ว/ด/ป	รายการ	รหัสบัญชี	ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
31/ส.ค/63	เห็นนางฟ้า	501	6(1)		120				
	เห็นเข็ม	501			25				
	แครอท	501			20				
	กะหล่ำปลี	501			35				
	ชิง	501			40				
	พริก	501			20				
	รวมค่าใช้จ่าย				260.00	2,620.30			
	ขายไส้กรอกเห็ดกล่องละ 35 จำนวน 9 กล่อง	401			315				
	ขายไส้กรอกเห็ด 3 กล่อง 100 จำนวน 6 กล่อง	401			200				
	ปิดยอดขายวันที่ 31/ส.ค/63				515.00	3,135.30			
1/ก.ย/63	นำเงินฝากธนาคาร	102			105	3,030.30	105		405.87
3/ก.ย/63	เห็นคออริจิ	501	6(2)		236				
	เห็นเข็ม	501	6(3)		50				
	เห็นนางฟ้า	501	6(4)		120				
	แครอท	501			35				
	กะหล่ำปลี	501			70				
	ชิง	501			20				
	รวมค่าใช้จ่าย				531.00	2,499.30			
	ขายไส้กรอกเห็ดกล่องละ 35 จำนวน 1 กล่อง	401			35				
	ขายไส้กรอกเห็ด 3 กล่อง 100 จำนวน 21 กล่อง	401			700				
	ขายแบบสด 3 กล่อง 100 จำนวน 18 กล่อง	401			600				
	ปิดยอดขายวันที่ 3/ก.ย/63				1,335.00	3,834.30			
	ปิดยอดขายสัปดาห์ที่ 6	101			1,850.00				
	นำเงินจากการขายฝากธนาคาร	102			1,850	1,984.30	1,850.00		
	นำเงินสดฝากธนาคาร	402			1,347	637.30	1,347.00		3,602.87
5/ก.ย/63	ค่าธรรมเนียม	503						20	3,582.87
7/ก.ย/63	ดอกเบี้ยจากธนาคาร	401					0.01		3,582.88

(ตารางที่ 26 รายการทางบัญชี)

ว/ด/ป	รายการ	รหัสบัญชี	ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
10/ก.ย/63	เห็ดออริจิ	501	7(1)		325				
	เห็ดเข็ม	501	7(2)		50				
	แครอท	501			40				
	กะหล่ำปลี	501			30				
	ขิง	501			20				
	พริก	501			20				
	รวมค่าใช้จ่าย				485.00	152.30			
	ขายไส้กรอกเห็ดกล่องละ 35 จำนวน 20 กล่อง	401			700				
	ขายไส้กรอกเห็ด 3 กล่อง 100 จำนวน 12 กล่อง	401			400				
	ปิดยอดขายสัปดาห์ที่ 7				1,100.00	1,252.30			
11/ก.ย/63	ถอนใช้ส่วนตัว	302						100	3,482.88
	เพื่อนคืน+เงินทุน	301					200		3,682.88
12/ก.ย/63	ถอนใช้ส่วนตัว	302						1,000.00	2,682.88
	เพื่อนคืน	301					1,000.00		3,682.88

(ตารางที่ 27 รายการทางบัญชี)

ว/ด/ป	รายการ	รหัสบัญชี	ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
14/ก.ย/63	ใส่เทียม	501	8(1)		240				
	เห็นนางฟ้า	501			120				
	เห็นเข็ม	501			25				
	พริก	501			20				
	ขิง	501			40				
	กะหล่ำปลี	501			60				
	แครอท	501			40				
	รวมค่าใช้จ่าย				545.00	707.30			
	ขายไส้กรอกเห็นดกกล่องละ 35 จำนวน 9 กล่อง	401		315.00					
	ขายไส้กรอกเห็น 3 กล่อง 100 จำนวน 6 กล่อง	401		200.00					
	ปิดยอดขาย 14/ก.ย./63			515		1,222.30			
17/ก.ย/63	เห็นนางฟ้า	501	8(2)		180				
	เห็นเข็ม	501			60				
	รวมค่าใช้จ่าย				240.00	982.30			
	ขายไส้กรอกเห็นดกกล่องละ 35 จำนวน 11 กล่อง	401		385					
	ขายไส้กรอกเห็น 3 กล่อง 100 จำนวน 9 กล่อง	401		300					
	ปิดยอดขายวันที่ 17/ก.ย/63			685		1,667.30			
	ปิดยอดขายสัปดาห์ที่ 8			1,200.00					
19/ก.ย/63	นำเงินฝากธนาคาร	102			520	1,147.30	520		4,202.88

(ตารางที่ 28 รายการทางบัญชี)

ว/ด/ป	รายการ	รหัสบัญชี	ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
21/ก.ย/63	เห็ดเข็ม	501	9(1)		98				
	เห็ดนางฟ้า	501			300				
	ไส้เทียม	501			240				
	กะหล่ำปลี	501			60				
	พริก	501			40				
	แครอท	501			60				
	ขิง	501			20				
	รวมค่าใช้จ่าย				818.00	329.30			
	ขายไส้กรอกเห็ดกล่องละ 35 จำนวน 25 กล่อง	401		875					
	ขายไส้กรอกเห็ด 3 กล่อง 100 จำนวน 15 กล่อง	401		500					
	ปิดยอดขายวันที่ 21/ก.ย/63			1,375.00		1,704.30			
24/ก.ย/63	เห็ดเข็ม	501	9(2)		98				
	เห็ดนางฟ้า	501			240				
	กะหล่ำปลี	501			30				
	แครอท	501			40				
	รวมค่าใช้จ่าย				408.00	1,296.30			
	ขายไส้กรอกกล่องละ 35 จำนวน 20 กล่อง	401		700					
	ขายไส้กรอกเห็ด 3 กล่อง 100 จำนวน 18 กล่อง	401		600					
	ปิดยอดขายวันที่ 24/ก.ย/63			1,300.00		2,596.30			
	ปิดยอดขายสัปดาห์ที่ 9			2,675.00					
25/ก.ย/63	นำเงินออกจากธนาคาร	301		400		2,996.30		400	3,802.88

(ตารางที่ 29 รายการทางบัญชี)

ว/ด/ป	รายการ	รหัสบัญชี	ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
28/ก.ย/63	เห็ดเข็ม	501	10(1)		98				
	เห็ดนางฟ้า	501			360				
	แครอท	501			80				
	กะหล่ำปลี	501			120				
	ขิง	501			40				
	พริก	501			50				
	กล่อง	502			135				
	ถุงหิ้ว	502			45				
	รวมค่าใช้จ่าย				928.00	2,068.30			
	ขายไส้กรอกแบบสด	401		300					
	ขายไส้กรอกกล่อง 35 จำนวน 24 กล่อง	401		840					
	ขายไส้กรอกเห็ด 3 กล่อง 100 จำนวน 15 กล่อง	401		400.00					
	ปิดยอดขายวันที่ 28/ก.ย/63			1,540.00		3,608.30			
30/ก.ย/63	เห็ดเข็ม	501			98				
	เห็ดนางฟ้า	501			240				
	น้ำมันงา	501			49				
	รวมค่าใช้จ่าย				387.00	3,221.30			
	ขายไส้กรอกกล่อง 35 จำนวน 20 กล่อง	401		700					
	ขายไส้กรอกเห็ด 3 กล่อง 100 จำนวน 9 กล่อง	401		300					
	ปิดยอดขายวันที่ 30/ก.ย/63			1,000		4,221.30			
	ปิดยอดขายสัปดาห์ที่ 10			2,540.00					

(ตารางที่ 30 รายการทางบัญชี)



ว/ด/ป	รายการ	รหัสบัญชี	ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
6/ต.ค/63	เห็นนางฟ้า	501	11(1)		420				
	เห็นเข็ม	501	11(2)		35				
	เห็นดอริจี้	501			164				
	แครอท	501			35				
	ชิง	501			40				
	พริก	501			20				
	กะหล่ำปลี	501			120				
	ซีอิ้วขาว	501			51				
	รวมค่าใช้จ่าย				885.00	3,336.30			
	ขายไส้กรอกเห็นดก่องละ 35 จำนวน 23 ก่อง	401		1,120					
	ขายไส้กรอกเห็น 3 ก่อง 100 จำนวน 9 ก่อง	401		300					
	ขายแบบสด	401		300					
	ปิดยอดขายวันที่ 6/ต.ค/63			1,720		5,056.30			
8/ต.ค/63	เห็นนางฟ้า	501	11(3)		240				
	เห็นดอริจี้	501	11(4)		108				
	เห็นเข็ม	501			19				
	ชิง	501			20				
	พริก	501			20				
	แครอท	501			14				
	กะหล่ำปลี	501			80				
	รวมค่าใช้จ่าย				501	4,555.30			
	ขายไส้กรอกเห็นดก่องละ 35 จำนวน 25 ก่อง	401		875					
	ขายไส้กรอกเห็น 3 ก่อง 100 จำนวน 12 ก่อง	401		400					
	ปิดยอดขายวันที่ 8/ต.ค/63			1,275		5,830.30			
	ปิดยอดขายสัปดาห์ที่ 11			2,995					
5/ต.ค/63	หักค่าธรรมเนียม	503						20	3,782.88
8/ต.ค/63	นำเงินสดฝากธนาคาร	102			5,600	230.30	5,600		9,382.88

(ตารางที่ 31 รายการทางบัญชี)

ว/ด/ป	รายการ	รหัสบัญชี	ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
12/ต.ค/63	เห็นนางฟ้า	501	12(1)		600				
	เห็นเข็ม	501			200				
	ชิง	501			40				
	พริก	501			40				
	แครอท	501			60				
	กะหล่ำปลี	501			125				
	ไส้เทียม	501			240				
	รวมค่าใช้จ่าย				1,305	- 1,074.70			
	ขายไส้กรอกเห็นดก่องละ 35 จำนวน 33 ก่อง	401		1,155					
	ขายไส้กรอกเห็น 3 ก่อง 100 จำนวน 15 ก่อง	401		500					
	ขายแบบสด	401		500					
	ปิดยอดขายวันที่ 12/ต.ค/63			2,155		1,080.30			
	เห็นนางฟ้า	501	12(2)		520				
	เห็นเข็ม	501			70				
	แครอท	501			20				
	กะหล่ำปลี	501			50				
	รวมค่าใช้จ่าย				660	420.30			
	ขายไส้กรอกเห็นดก่องละ 35 จำนวน 24 จำนวน	401		840					
	ขายไส้กรอกเห็น 3 ก่อง 100 จำนวน 12 ก่อง	401		400					
	ขายแบบสด	401		100					
	ปิดยอดขายวันที่ 14/ต.ค/63			1,340		1,760			
	ปิดยอดขายสัปดาห์ที่ 12			3,495					
	ปิดยอดสัปดาห์ที่ 6 - สัปดาห์ที่ 12			15,855.00					

(ตารางที่ 32 รายการทางบัญชี)บัญชี)

9.5 รายการทางการเงิน

SA AA 5760584						
วันที่ DATE	สาขา ORG.BR	คำย่อ CODE	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	คงเหลือ BALANCE	เจ้าหน้าที่ STAFF ID
24/08/63	1405	B/F			*****308.87	520301
24/08/63	TORSWT	00000	0	8.00	*****300.87	TTBANK
01/09/63	TORSNT	00000	0	105.00	*****405.87	AP0007
03/09/63	TORSNT	00000	0	2,097.00	*****7,502.87	AP0007
03/09/63	TORSNT	00000	0	100.00	*****7,602.87	AP0004
03/09/63	TORSNT	00000	0	200.00	*****7,802.87	AP0007
03/09/63	TORSNT	00000	0	800.00	*****3,602.87	AP0007
05/09/63	284	SMALFF	ค่าธรรมเนียม	3.194	*****3,582.87	98011
07/09/63	284	TORSNT	ดอกเบี้ย	0.01	*****3,582.88	AP0004
11/09/63	284	MORTSW	100.00		*****3,482.88	TTBANK
11/09/63	284	TORSNT		200.00	*****3,682.88	AP0007

17/09/63	330	ATSWC	ดอกเบี้ย	1,000.00	*****2,682.88	K13077
17/09/63	284	TORSNT	คืน	1,000.00	*****3,682.88	AP0007
19/09/63	284	TORSNT		520.00	*****4,202.88	AP0007
25/09/63	284	TORSWT	400.00		*****3,802.88	ITBANK
05/10/63	284	SMALFF	-20.00		*****3,782.88	98011
08/10/63	306	ATSWC		5,600.00	*****3,382.88	K30474

(ภาพที่ 17 รายการทางการเงิน)

## 9.6 งบกำไรขาดทุน

ธุรกิจใส่กรอกเห็ด								
งบกำไรขาดทุน								
สำหรับระยะเวลา สัปดาห์ที่ 1-5								
								(หน่วย: บาท)
	ยอดขาย							8,075.00
หัก ต้นทุนการผลิต								
	ค่าใช้จ่ายวัตถุดิบในการผลิต							5,944.70
กำไรขั้นต้น								2,130.30

ธุรกิจใส่กรอกเห็ด								
งบกำไรขาดทุน								
สำหรับระยะเวลา สัปดาห์ที่ 1-12								
								(หน่วย:บาท)
	ยอดขาย							23930
หัก ต้นทุนการผลิต								
	ค่าใช้จ่ายวัตถุดิบในการผลิต (501)							13,433.70
	ค่าใช้จ่ายในการผลิต (502)							464
กำไรขั้นต้น								10,032.30
หัก ต้นทุนการผลิต								
	ค่าธรรมเนียม							40.00
กำไรสุทธิ								9,992.30

(ตารางที่ 33 งบกำไรขาดทุน)

## 9.7 งบดุล

งบดุล			
ณ วันที่ 30 กันยายน 2563			
สินทรัพย์		หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
สินทรัพย์หมุนเวียน		ส่วนของผู้ถือหุ้น	
เงินสด	2,880.30	ทุน	1,050.00
เงินฝากธนาคาร	300.00	บวก กำไรสุทธิ	2,130.30
รวมสินทรัพย์	3,180.30	รวม หนี้สินส่วนของผู้ถือหุ้น	3,180.30

ใส่กรอกเพิ่มเติม			
งบดุล			
สำหรับระยะเวลา สัปดาห์ที่ 1-12			
สินทรัพย์		หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
สินทรัพย์หมุนเวียน		ส่วนของผู้ถือหุ้น	
เงินสด	1,760.30	ทุน	1,150
เงินฝากธนาคาร	9,382.88	เจ้าหนี้	0.88
รวมสินทรัพย์	11,143.18	บวก กำไรสุทธิ	9,992.30
			11,143.18

(ตารางที่ 34 งบดุล)

## 9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

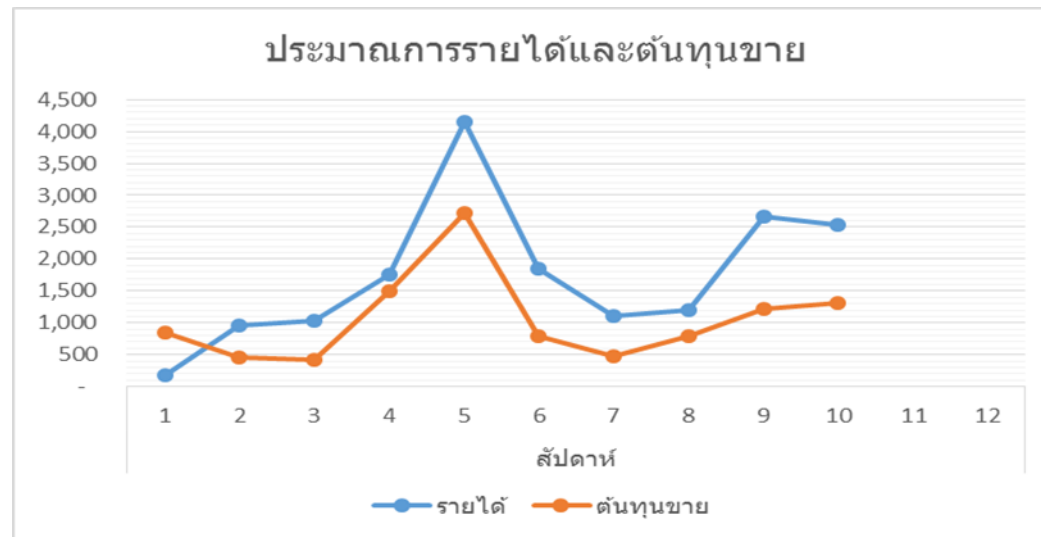
รายการวิเคราะห์	5 สัปดาห์	12 สัปดาห์
การวัดความสามารถในการ บริหารงาน		
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อ สินทรัพย์ (ROA)	66.98%	90%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วน ของผู้ถือหุ้น (ROE)	66.98%	90%
กำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	-	-
อัตรากำไรจากการดำเนินการ (เปอร์เซ็นต์)	26.38%	41.76%
อัตรากำไรสุทธิ (เปอร์เซ็นต์)	26.38%	41.76%

(ตารางที่ 35 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน)

### 9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต

	สัปดาห์												รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
รายได้	175	955	1,040	1,755	4,150	1,850	1,100	1,200	2,675	2,540	2,995	3,495	23,930
ต้นทุนขาย	855	455	417.7	1,496	2,721	791	485	785	1,226	1,315	1,386	1,765	13,698

(ตารางที่ 36 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต)



(ภาพที่ 18 ประมาณการรายได้และต้นทุนขาย)

## 10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.	เนื่องจากเป็นสินค้าใหม่ทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้า	สินค้าเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ยาก เพราะลูกค้าเคยชินกับการรับประทานไส้กรอกทั่วไปตามท้องตลาด	นำสินค้าไปให้ลูกค้าลองชิมและมีการตั้งเพจ Facebook เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและลูกค้าเข้าถึงสินค้าได้ง่าย
2.	วัตถุดิบอย่าง เช่นเห็ดมีการขาดตลาดบ่อยและไม่มีการแจ้งล่วงหน้า	ไม่มีเห็ดในการผลิต ทำให้ลูกค้ารอสินค้านาน	หาร้านที่จำหน่ายเห็ดที่มีลักษณะเดียวกันสำรองไว้
3.	ราคาเห็ดในแต่ละช่วงฤดูกาลไม่คงที่	ต้นทุนของสินค้าเพิ่มขึ้นจากเดิม อาจทำให้ผลกำไรลดลง	ไปซื้อแต่ละครั้งต้องซื้อเป็นจำนวนมากเพื่อให้ราคาที่ถูกลง

(ตารางที่ 37 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง)



ภาคผนวก

## ภาพประกอบการดำเนินงาน (รายสัปดาห์)

### สัปดาห์ที่ 1

1. โป้ตทขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว
2. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
3. นำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่
4. ทดสอบรสชาติที่ลูกค้าพึงพอใจ โดยการให้ลูกค้าชิม
5. นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า
6. จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่ใกล้เคียง ที่ต้นทุนถูกกว่า
7. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
8. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
9. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันพฤหัสบดี ยอดขาย = 175 บาท



(ภาพที่ 19 การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 1)

## สัปดาห์ที่ 2

1. โป้ตทขายสินค้้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว
2. โป้ตทขายสินค้้าหน้าเพจหลัก
3. นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้้า
4. เป็ตรีบออเดอ์ก่อนล่่วงหน้าก่อนผลิต
5. จัดทาวัตถุค้ิบ เพื่อทำการผลิต
6. ผลิตสินค้้าตามออเดอ์
7. แพ้คสินค้้าและพร้อมส่งให้ก้ับลูกค้้า
8. สรุปรยอดในการขายแต่สัปดาห์ ทุกๆ วันพฤษัสบดี ยอดขาย = 955 บาท



(ภาพที่ 20 การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 2)



### สัปดาห์ที่ 3

1. โป้ตทขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
2. โป้ตทขายสินค้าหน้าเพจหลัก
3. นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า
4. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
5. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
6. แพ้คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
8. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันพฤหัสบดี ยอดขาย = 1,040 บาท



(ภาพที่ 21 การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 3)

#### สัปดาห์ที่ 4

1. โป้ตทขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
2. โป้ตทขายสินค้าหน้าเพจหลัก
3. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
4. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
5. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
6. แพ้คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
7. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันจันทร์และวันพฤหัสบดี ยอดขาย = 1,755 บาท



(ภาพที่ 22 การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 4)



## สัปดาห์ที่ 5

### 1. โป้ตทขาย

สินค้าผ่านทางหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก

### 2. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต

### 3. หากกลุ่มลูกค้าใหม่ๆเพิ่มเติม

### 4. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต

### 5. ผลิตสินค้าตามออเดอร์

### 6. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า

### 7. ประชุมแลกเปลี่ยนความคิด

### 8. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันเสาร์ วันจันทร์และวันพุธ ยอดขาย = 4,150 บาท



(ภาพที่ 23 การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 5)

## สัปดาห์ 6

1. โป้ตทขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
2. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
3. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
4. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
5. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
6. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันจันทร์ และวันพฤหัสบดี ยอดขาย = 850 บาท



(ภาพที่ 24 การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 6)

## สัปดาห์ที่ 7

1. โป้ตทขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
2. เปิดรับออเดอร์ก่อนล้างหน้าก่อนผลิต
3. หากกลุ่มลูกค้าใหม่ๆเพิ่มเติม
4. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
5. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
5. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
6. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันพฤหัสบดี ยอดขาย = 1,100 บาท



(ภาพที่ 25 การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 7)



## สัปดาห์ที่ 8

1. โป้ตทขายสินค้าผ่านหน้า Facebook
2. โป้ตทขายสินค้าหน้าเพจหลัก
3. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
4. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
5. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
6. แพ้คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
7. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันจันทร์และวันพฤหัสบดี ยอดขาย = 1,200 บาท



(ภาพที่ 26 การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 8)

## สัปดาห์ที่ 9

1. โป้ตทขายสินค้าผ่านหน้า Facebook
2. โป้ตทขายสินค้าหน้าเพจหลัก
3. รักษาคุณภาพของสินค้า
4. รักษากลุ่มลูกค้าเดิม
5. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
6. แพ้คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
7. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันจันทร์และวันพฤหัสบดี ยอดขาย = 2,675 บาท



(ภาพที่ 27 การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 9)



## สัปดาห์ที่ 10

1. โป้ตทขายลลนค้่าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาลลค
2. โป้ตทขายลลนค้่าหน้าเพจหลัก
3. เลือกร้านที่จะร่วมสร้่างเครือขาย
4. เป็ตรับออเดอร้่าก่อนล้่างหน้าก่อนผลลต
5. ทำการผลลตลลนค้่าตามออเดอร้่าและจ้ัดส่งให้ก้บลูกค้่า
6. ทำลลนค้่าที่ผลลตไปฝากก้บร้านที่ร่วมสร้่างเครือขาย
7. สรรูยออเดอร้่าในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันจ้ันทร้และวันพุธ ยออขาย = 2,540 บาท



(ภาพที่ 28 การด้าเนินงานในสัปดาห์ที่ 10)

## สัปดาห์ที่ 11

1. โป้ตทขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
2. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
3. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
4. ทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์
5. จัดส่งให้กับลูกค้า
6. จัดส่งสินค้าให้กับร้านที่ร่วมสร้างเครือข่าย
7. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันอังคารและวันพฤหัสบดี ยอดขาย = 2,995 บาท



(ภาพที่ 29 การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 11)



## สัปดาห์ที่ 12

1. โป้ตทขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
2. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
3. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
4. ทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์
5. จัดส่งให้กับลูกค้า
6. จัดส่งสินค้าให้กับร้านที่ร่วมสร้างเครือข่าย
7. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันจันทร์และวันพุธ ยอดขาย = 3,495 บาท



(ภาพที่ 30 การดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 12)

## ผลการเรียนรู้โดยภาพรวม

### รายงานการวิเคราะห์องค์ความรู้ ธุรกิจ ไข่กรอกเห็ด(เจ)

#### 1. องค์ความรู้ที่ 1

##### 1.1 ประเด็นความรู้

การสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ สามารถสร้างได้ดังนี้

- ด้านรสชาติ
- ด้านส่วนผสม
- ด้านวัตถุดิบ
- ด้านบรรจุภัณฑ์

##### 1.2 ที่มาของความคิด

###### 1.2.1 การวางแผน

1.การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับไข่กรอกที่มีอยู่แล้วในท้องตลาดทั่วไปมีลักษณะอย่างไร แล้วนำข้อมูลที่ได้มาพัฒนาสินค้าให้แตกต่างและแปลกใหม่

2.ทำไข่กรอกที่มาจากเห็ด 3 อย่าง แครอท และวัตถุดิบที่เป็นเจ รสชาติที่ปรุงขึ้นเองจะมีรสชาติในทางรสออริจินอล ซึ่งจะแตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป เป็นอาหารสำหรับคนที่ต้องการเพิ่มโปรตีนให้กับร่างกาย

3.การเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมกับสินค้า ทั้งในด้านราคาและปริมาณที่แตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป

###### 1.2.2 การดำเนินงาน

เลือกใช้เห็ดที่มีความสดใหม่ สะอาด และปลอดภัย เพื่อการผลิตไข่กรอกเห็ดที่มีคุณภาพต่อผู้บริโภค

###### 1.2.3 การเปรียบเทียบ

1.การนำเอาเห็ดมาทำไข่กรอก ซึ่งมีประโยชน์แตกต่างจากไข่กรอกทั่วไปในท้องตลาด

2.สินค้าสามารถบริโภคได้ทั้งกลุ่มคนที่รักสุขภาพ กลุ่มคนที่รับประทานเจ และบุคคลทั่วไป ซึ่งสามารถขยายฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น

## 2. องค์ความรู้ที่ 2

### 2.1 มีประเด็นความรู้

การลดต้นทุนการผลิต และจัดหาวัตถุดิบมาทดแทนได้ดังนี้

1.สำรวจร้านวัตถุดิบที่ต้องการ ทำการเปรียบเทียบราคาและคุณภาพ เลือกวัตถุดิบที่ราคาต่ำและมีคุณภาพ

2.สินค้าบางอย่างที่สามารถ stock ได้ซื้อมาตุนไว้ได้เพียงพอ เพื่อไม่ให้เกินความต้องการในการใช้วัตถุดิบ

3.ในกรณีที่วัตถุดิบหลักขาดแคลน คิดหาวัตถุดิบที่มีความคล้ายกันและราคาไม่สูง

### 2.2 ที่มาของความคิด

#### 2.2.1 การวางแผน

สำรวจวัตถุดิบ ราคา แหล่งวัตถุดิบที่ต้องการที่มีราคาต่ำและคุณภาพดี เพื่อช่วยลดต้นทุนการผลิตของไส้กรอกเห็ด

#### 2.2.2 การดำเนินงาน

สำรวจว่ามีวัตถุดิบไหนที่สามารถทดแทนได้ ทำการหาร้านที่จำหน่ายวัตถุดิบที่ต้องการ จากนั้นนำมาเปรียบเทียบ โดยจะเน้นไปที่ราคาและคุณภาพ และจัดซื้อสินค้าที่สามารถ stock ได้เพื่อลดต้นทุนการผลิต

#### 2.2.3 การเปรียบเทียบ

1.การซื้อวัตถุดิบที่ละจำนวนมากๆ จะช่วยลดต้นทุนการผลิตในครั้งต่อไป

2.การเลือกซื้อวัตถุดิบจากร้านต่างๆ ต้องคำนึงถึงราคาและคุณภาพ เพื่อที่จะลดต้นทุนและได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของเรา

#### 2.2.4 การดำเนินแก้ไข/ปรับปรุง

ทำการตัดสินใจในการเลือกซื้อวัตถุดิบที่ตรงตามความต้องการ มีราคาและคุณภาพที่เหมาะสม จากการสำรวจหลายๆร้าน โดยเลือกร้านที่มีราคาถูกและคุณภาพดีเป็นร้านประจำ และร้านสำรองที่มีราคาต่ำและคุณภาพใกล้เคียง เพื่อลดความเสี่ยงในการขาดแคลนของวัตถุดิบ

### 3. องค์ความที่ 3

#### 3.1 ประเด็นความรู้

การเสนอสินค้าเพื่อฝากจำหน่ายตามร้านอาหาร

1. ค้นหาร้านที่สนใจและเหมาะกับสินค้า โดยคำนึงถึงกลุ่มเป้าหมายของสินค้า
2. ร้านอาหารจะต้องไม่มีสินค้าที่เหมือนหรือคล้ายกัน

#### 3.2 ที่มาของความคิด

##### 3.2.1 การวางแผน

1. หาร้านอาหารเป้าหมายที่จะนำสินค้าไปเสนอ จำนวน 5 ร้าน โดยจะเป็นร้านอาหารทั่วไป 3 ร้าน และร้านอาหารเจ 2 ร้าน

2. เตรียมข้อมูลของสินค้าและความพร้อมก่อนที่จะเข้าไปนำเสนอ ใช้คำพูดที่สื่อสารได้ชัดเจน

##### 3.2.2 การดำเนินงาน

การเข้าไปนำเสนอสินค้ากับทางร้านต่างๆ โดยบอกถึงความแตกต่าง เรื่องของรสชาติ กลิ่น ราคาได้กรอกเห็นกล่องละ 35 บาท 3 กล่อง 100 บาท มีขาย 2 แบบ คือแบบสดและแบบพร้อมทาน เพื่อให้ผู้ประกอบการได้รับทราบถึงตัวสินค้า

##### 3.2.3 การเปรียบเทียบ

1. ในแต่ละร้านที่นำสินค้าไปเสนอแต่ละร้านที่มีความแตกต่างกันออกไป ซึ่งจะมีร้านที่รับฝากอยู่ 2 ร้าน คือ ร้านกระเพราเถา , ร้านอาหารเจ บ้านรักเจ มีการนำสินค้าไปวางจำหน่ายได้ ส่วนร้านที่ไม่สามารถนำไปฝากได้คือ ร้านครัวคุณย่า , ร้านก้วยเตี่ยวเศรษฐกิจเรือทอง , ร้านกวนอิมเจ ที่ทางร้านมีสินค้าของร้านอยู่แล้ว บางร้านไม่สามารถฝากได้ เพราะขายผ่านทาง Grap Food , Foodpanda มากกว่าหน้าร้าน จึงทำให้ไม่ค่อยมีลูกค้ามาทานที่ร้านอาจเสี่ยงต่อการรับฝากสินค้า

2. จากการนำสินค้าไปฝากจำหน่ายร้านกระเพราเถา และร้านอาหารเจ บ้านรักเจ ในแต่ละสัปดาห์

##### 3.2.4 การดำเนินแก้ไข/ปรับปรุง

ร้านอาหารเจ บ้านรักเจ เป็นร้านอาหารสำหรับคนกินเจ ซึ่งไม่กินกระเทียม แต่สินค้าของเรานั้นมีส่วนผสมของกระเทียมอยู่ จึงแก้ไขโดยการที่ผลิตไส้กรอกที่ไม่ใส่กระเทียม เพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า



## 4. องค์ความรู้ที่ 4

### 4.1 ประเด็นความรู้

การมีส่วนร่วมของสมาชิกในการทำงาน

1. สร้างกลุ่มแชทเพื่อเป็นการติดต่อสื่อสารกับสมาชิกในกลุ่ม
2. มีการสอบถามและเปิดโอกาสให้สมาชิกทุกคนภายในกลุ่ม
3. สมาชิกทุกคนมีการร่วมตัดสินใจและแก้ไขปัญหาในการทำงานร่วมกัน

### 4.2 ที่มาของความคิด

#### 4.2.1 การวางแผน

1. มีการวางแผนการทำงานและแบ่งหน้าที่ของสมาชิกแต่ละคนให้ชัดเจน
2. สมาชิกทุกคนจะต้องมีความร่วมมือในการทำงาน
3. สมาชิกทุกคนมีโอกาสแสดงความคิดเห็นและตัดสินใจ

#### 4.2.2 การดำเนินงาน

การทำงานที่มีการวางแผนล่วงหน้า และแบ่งหน้าที่ในการทำงาน ซึ่งทุกคนมีส่วนร่วมในการทำงานทุกครั้ง มีการแสดงความคิดเห็นของทุกคน รวมทั้งการแก้ไขปัญหาในการดำเนินงานต่างๆ เพื่อให้สมาชิกทุกคนกล้าที่จะแสดงความคิดเห็น และกล้าไม่ตัดสินใจในการทำงาน

#### 4.2.3 การเปรียบเทียบ

ในการทำงานช่วงแรกๆ จะเป็นการทำงานที่ยังไม่มีระบบ ทำให้การทำงานไม่ได้เป็นไปตามที่คิดไว้ ต่างคนต่างทำงาน ในบางส่วนมากไป แต่หลังจากนั้นได้มีการวางแผนในการทำงาน ซึ่งจะแบ่งหน้าที่การทำงานกันอย่างชัดเจนว่าคนไหนเหมาะกับงานไหน และวางคนให้เหมาะกับการทำงานนั้นๆ

#### 4.2.4 การดำเนินแก้ไข/ปรับปรุง

จากการที่ได้ให้สมาชิกทุกคนมีการแสดงความคิดเห็น ทำให้ได้ข้อมูลที่หลากหลายและมีความคิดที่แตกต่างกันออกไป จึงสรุปประเด็นที่ต้องการได้ยาก

การแก้ไข คือ นำเอาความคิดเห็นของทุกคนมาร่วมกัน วิเคราะห์ข้อมูลที่ถูกต้องและตรงกับข้อมูลที่เราต้องการ พร้อมร่วมตัดสินใจร่วมกันว่าควรใช้ข้อมูลนี้หรือไม่

## ผลการเรียนรู้รายบุคคล

### เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

1.นางสาวธัญญา แฉล้มไธสง 600112356026

องค์ความรู้ที่ได้จากการทำธุรกิจจำลองนี้คือ ได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีม โดยมีการแบ่งหน้าที่กันและช่วยเหลือกัน และได้รู้จักการบริหารธุรกิจของตนเอง และยังได้เรียนรู้วิธีแก้ไขปัญหาาร่วมกันในเวลาที่ธุรกิจของเรามีปัญหาเกิดขึ้น

2.นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์ 600112356028

องค์ความรู้ที่ได้จากการทำธุรกิจคือ เกี่ยวกับวิธีการผลิตมีปัญหาเรื่องรสชาติ ได้เปิดดูในยูทูปวิธีการปรุงใส่กรอกว่าทำอย่างไรไม่ให้เปรี้ยว จนสุดท้ายได้ไปให้น้ำเพื่อนช่วยคิดค้นสูตรที่ทำให้ใส่กรอกรสชาติอร่อย ถูกปากลูกค้าแล้วไม่เปรี้ยวอีกด้วย ทำให้ใส่กรอกของเราไม่มีปัญหาเรื่องรสชาติอีกต่อไป

3.นางสาวนารี เลิศสกุล 600112356029

องค์ความรู้ที่ได้รับคือ การทำงานเป็นทีม การแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจนในการทำงาน เช่น การติดต่อและสื่อสารกับลูกค้า การส่งสินค้าให้กับลูกค้าตามที่นัดหมาย การโฆษณาสินค้าในออนไลน์ และการบอกเล่าสรรพคุณหรือจุดเด่นให้กับทางร้านที่จะวางขายให้รับรู้ว่าคุณภาพสินค้าของเราในมีคุณภาพเพียงใด ทำให้ลูกค้าและร้านค้ำมั่นใจในสินค้าของเรา การแบ่งหน้าที่ของแต่ละคนและการให้ความร่วมมือกันในทีมทำให้เกิดความรวดเร็ว และประสบผลสำเร็จได้โดยง่าย

4.นางสาววรรณพร อุดมมุข 600112356041

องค์ความรู้ที่ได้จากการทำงาน ด้านการบริหารเวลาในการทำงาน การวางแผนหลัก ก็จะประกอบด้วย เวลา สถานที่ กระบวนการผลิตออกแบบกระบวนการผลิตโดยพิจารณาจากระยะเวลาการผลิตกำหนดเวลาในการทำงานในแต่ละสัปดาห์ว่ามีวันใดบ้างที่มีเวลาตรงกัน

-การวางแผน ก่อนที่จะทำการนัดหมายต้องสอบถามสมาชิกภายในกลุ่มก่อนว่ามีเวลาว่างในวันใดบ้าง จะทำอะไร ทำจำนวนเท่าใด ใช้เวลาในการทำงานประมาณเท่าไร ทำที่ไหน อย่างไร และนัดวันเวลา ที่ชัดเจน เนื่องจากสมาชิกในกลุ่มมีเวลาว่างที่มาตรงกัน ในการที่จะมาทำงานให้พร้อมกันทุกคน จึงได้ วางแผน และนำแผนนั้นมาปฏิบัติใช้ มีการนัดหมายล่วงหน้า ตกลงกันว่าจะทำไรบ้าง ใช้เวลา ประมาณเท่าไร แบ่งหน้าที่การทำงานให้ชัดเจน เพื่อลดเวลาในการทำงานและให้งานเสร็จเร็วขึ้น

-การเปรียบเทียบจากการทำงานในครั้งแรก ๆ เพื่อนมีเวลาว่างไม่ตรงกัน ส่งผลให้การทำงานล่าช้า และไม่มีประสิทธิภาพ แต่เมื่อมีการวางแผนและนำมาใช้ ทำให้สมาชิกทุกคนได้ทำงานร่วมกัน ลด เวลาในการทำงาน และส่งผลให้งานเสร็จทันตามกำหนด

5.นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก 600112356047

องค์ความรู้ที่ได้จากการทำธุรกิจ คือ อันดับแรกคือต้องกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ว่ากลุ่มลูกค้าคุณเป็นใคร เพราะถ้ากำหนดกลุ่มลูกค้าที่ไม่ชัดเจน จะทำให้การเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและหาตลาดเป้าหมายมากขึ้น และได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีมและการทำให้ธุรกิจอยู่รอด

6.นางสาวอรัญญา จุ่มเกตุ 600112356054

องค์ความรู้ที่ได้รับ

-ได้เรียนรู้การทำงานกันเป็นกลุ่มและวิธีการทำงานของสมาชิกแต่ละคนในกลุ่ม

-วิธีการดำเนินงานของธุรกิจ ธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งซึ่งเป็นการจำลองธุรกิจ ที่จะทำให้เราได้รู้จักการ

วางแผน การผลิต การจัดจำหน่ายและจัดส่งสินค้าให้ได้คุณภาพและสมบูรณ์

-มีการดำเนินงานได้อย่างตรงเป้าหมาย

-รู้จักแก้ไขปัญหาในสถานการณ์ต่างๆที่จะต้องเผชิญ พร้อมรับมือแก้ไขปัญหาต่างๆ

-รู้จักการบริหารเวลาในการจัดการ เพื่อให้งานมีประสิทธิภาพ

7.นางสาวปิยพร ทุมดี 590112356128

องค์ความรู้ที่ได้จากการทำธุรกิจจำลอง คือ ได้ฝึกตนเองเรื่องความรับผิดชอบหน้าที่ต่องานที่ได้รับมอบหมาย ได้ประสบการณ์จริงจากการลงมือทำงาน และได้เรียนรู้การทำงานร่วมกับผู้อื่น

เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง เรียงลำดับตามดังนี้

1.นางสาวธัญญา แฉล้มไธสง	รหัสนักศึกษา 600112356026
2.นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์	รหัสนักศึกษา 600112356028
3.นางสาวนารี เลิศสกุล	รหัสนักศึกษา 600112356029
4.นางสาววรรณพร อุดมผุย	รหัสนักศึกษา 600112356041
5.นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก	รหัสนักศึกษา 600112356047
6.นางสาวธัญญา จุมเกตู	รหัสนักศึกษา 600112356054
7.นางสาวปิยพร ทุมดี	รหัสนักศึกษา 590112356128

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวชญญา แฉล้มไธสง

รหัสประจำตัว600112356026

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 23 กรกฎาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทดลองหาวิธีการทำไม้กรอก และโฆษณาสินค้าผ่านสื่อออนไลน์	จัดทำออเดอร์ตามที่ลูกค้าสั่ง และจัดส่งทันเวลาตามที่กำหนด	ทดลองหาวิธีการทำไม้กรอกเพื่อให้มีคุณภาพจัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	จัดหาวัตถุดิบและอุปกรณ์ และทำการผลิตสินค้า ตามออเดอร์ของลูกค้าและจัดส่งตามเวลาและสถานที่ที่ลูกค้านัดหมาย
<b>ผลการเรียนรู้</b> การเรียนรู้การทำไม้กรอกเห็ดให้มีรสชาติที่คงที่			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวชญญา แฉล้มไธสง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไข่กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวธัญญา แฉล้มไธสง

รหัสประจำตัว 600112356026

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 30 กรกฎาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทดลองหาวิธีการทำไข่ กรอกเห็ดและโฆษณา ผ่านสื่อออนไลน์ เพื่อให้ เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้เร็ว ขึ้น	จัดทำตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่งและจัดส่งลูกค้า ตามสถานที่และเวลาที่ ลูกค้ากำหนด	ทดลองหาวิธีการทำไข่ กรอกเห็ดเพื่อให้ได้ รสชาติที่อร่อยเมื่อได้ รสชาติที่อร่อยแล้วก็ เปิดรับออเดอร์และ จัดทำตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง	โฆษณาผ่านสื่อ ออนไลน์เปิดรับออเดอร์ และเลือกหา วัตถุดิบอุปกรณ์และ จัดทำตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่งพร้อมส่งตาม สถานที่และเวลาที่ลูกค้า กำหนด
<b>ผลการเรียนรู้</b> เรียนรู้การทำไข่กรอกเห็ดให้มีคุณภาพและรสชาติที่อร่อย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวธัญญา แฉล้มไธสง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวธัญญา แฉล้มไธสง

รหัสประจำตัว600112356026

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่1

วันที่ 6 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
- ทำไม้กรอกเห็ดและ โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์	-จัดทำตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง และจัดส่งตาม สถานที่ที่ลูกค้านัดหมาย	-ผลิตสินค้าให้ได้ คุณภาพ และมี ประโยชน์ต่อผู้บริโภค มากที่สุด -เปิดรับออเดอร์และ จัดทำตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง	- โฆษณาผ่านสื่อ ออนไลน์ เปิดรับออ เดอร์และจัดทำตามออ เดอร์พร้อมส่งตาม สถานที่ที่ลูกค้ากำหนด
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีม และได้เรียนการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวธัญญา แฉล้มไธสง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวธัญญา แฉล้มไธสง

รหัสประจำตัว600112356026

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่1

วันที่13 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำไร่กรอกและโฆษณา สินค้าผ่านสื่อออนไลน์	จัดทำออเดอร์ตามที่ ลูกค้าสั่ง และจัดส่ง ทันเวลาตามที่กำหนด	ทำไร่กรอก เพื่อให้มี คุณภาพ จัดทำตามออ เดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	จัดหาวัตถุดิบและ อุปกรณ์ และทำการ ผลิตสินค้า ตามออเดอร์ ของลูกค้าและจัดส่งตาม เวลาและสถานที่ที่ลูกค้า นัดหมาย
<b>ผลการเรียนรู้</b> รู้จักหาวิธีแก้ปัญหา โดยการนำเอาเห็ดชนิดอื่นมาทดแทนเห็ดที่เราไม่สามารถหาได้เพราะขาดตลาดและ ปรับปรุงรสชาติให้เข้ากัน			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวธัญญา แฉล้มไธสง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวธัญญา แฉล้มไธสง

รหัสประจำตัว 600112356026

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 20 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
- เตรียมวัตถุดิบและ ผลิตสินค้า - หาช่องทางการขาย	- เปิดรับออเดอร์และ แชร์เพจลง facebook ส่วนตัว - จัดส่งสินค้าให้ลูกค้า	- ผลิตสินค้าตามออ เดอร์ที่ลูกค้าสั่ง - จัดส่งสินค้าตาม สถานที่ลูกค้านัด	- โฆษณาผ่านสื่อ ออนไลน์แจ้ง รายละเอียดสินค้าอย่าง ชัดเจน เพื่อให้ลูกค้า เลือกซื้อสินค้าได้อย่าง มั่นใจ
<b>ผลการเรียนรู้</b> เรียนรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าและจัดส่งสินค้าให้ทันตามออเดอร์ของลูกค้าและได้ทำการจัดส่งสินค้าตาม สถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะให้เสียลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวธัญญา แฉล้มไธสง )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวธัญญา แฉล้มไธสง

รหัสประจำตัว 600112356026

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 27 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
- หาดอเดอร์ - จัดเตรียมเลือกหา วัตถุดิบ - หาช่องทางการขาย	- เปิดรับอเดอร์ - ผลิตสินค้าตามอเดอร์ - จัดส่งสินค้าให้ลูกค้า ตามเวลาที่กำหนด	- ผลิตสินค้าตามอ เดอร์ที่ลูกค้าสั่ง - จัดส่งสินค้าตาม สถานที่ลูกค้านัด	- โฆษณาผ่านสื่อ ออนไลน์แจ้ง รายละเอียดสินค้าอย่าง ชัดเจน เพื่อให้ลูกค้า เลือกซื้อสินค้าได้อย่าง มั่นใจ
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าให้ทันตามเวลาที่ลูกค้ากำหนด เพื่อเป็นการบริการลูกค้าที่ดี			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวธัญญา แฉล้มไธสง )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไร่กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวธัญญา แฉล้มไธสง  
สาขาวิชาการจัดการ  
วันที่ 10 กันยายน 2563

รหัสประจำตัว 600112356026  
หมู่ที่ 1

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

( นางสาวธัญญา แฉล้มไธสง )  
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไล่กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวธัญญา แฉล้มไธสง

รหัสประจำตัว 600112356026

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 17 กันยายน 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
โฆษณาเปิดรับออเดอร์ ทำการผลิตและจัดส่ง	ทำการผลิตตามออเดอร์ ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งให้ ลูกค้าตามเวลาที่กำหนด	เปิดรับออเดอร์จาก ลูกค้า ทำการผลิตตามออเดอร์ และจัดส่ง	โฆษณาผ่านสื่อ ออนไลน์เพื่อเปิดรับออ เดอร์สินค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การจัดสรรเวลาให้พอ ทำการผลิตให้ตรงกับเวลาที่กำหนด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวธัญญา แฉล้มไธสง )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวธัญญา แฉล้มไธสง

รหัสประจำตัว 600112356026

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 1 ตุลาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กรอก เห็ด -ลงไปสอบถามร้านที่ เหลือ 3 ร้าน	-ลงไปสอบถามร้าน 3 ร้าน ได้แก่ 1.ร้าน ก๋วยเตี๋ยวเรืออยุธยา เศรษฐกิจเรือทอง 2.ร้าน กวนอิมเจ 3.ร้านอาหารเจ...บ้านคน รักเจ - บอกรายละเอียดสินค้า และจุดประสงค์ให้ทาง ร้านรับทราบ	-ทำการผลิตไม้กรอก และลงไปสอบถาม ร้านค้า 3 ร้าน มีการตอบรับจากร้านค้า 2 ร้าน คือ 1.ร้านอร หารเจ...บ้านคนรักเจ 2.ร้านกระเพราลาด	-ทำการผลิตไม้กรอก เห็ดเพื่อจัดส่งร้านค้าที่ รับฝากขาย
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้รู้ความคิดเห็นของผู้ประกอบร้านอื่น และได้เรียนรู้วิธีนำเสนอสินค้าให้ผู้ประกอบการอื่นด้วย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวธัญญา แฉล้มไธสง )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กระบอกเห็ด

ชื่อนางสาวธัญญา แฉล้มไธสง

รหัสประจำตัว 600112356026

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 8 ตุลาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กระบอก เห็ด และนำส่งร้านเพื่อ ฝากขาย -ไปติดตามการขายที่ ร้านค้ารับฝาก	-ทำการผลิตไม้กระบอก และได้นำสินค้าไปฝาก ขายที่ร้านค้าที่รับฝาก และไปติดตามสินค้าที่ นำไปฝากที่ร้านค้า	-ทำการผลิตไม้กระบอก -นำส่งร้านค้าที่รับฝาก และ ไปติดตามสินค้าที่ร้านค้า	-ทำการผลิตไม้กระบอก เห็ดเพื่อจัดส่งร้านค้าที่ รับฝากขาย และจัดส่ง ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้รู้เรียนการปรับวิธีการผลิตตามคำแนะนำของผู้ประกอบการร้านค้าที่นำสินค้าไปฝากขาย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวธัญญา แฉล้มไธสง )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไข่กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์

รหัสประจำตัว600112356028

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่1

วันที่23 กรกฎาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
-วางแผนการผลิตและ มอบหมายงานให้ สมาชิกในกลุ่ม -คนขับรถพาซื้ออุปกรณ์ -ปรุงรสชาติไข่กรอก	-เตรียมอุปกรณ์และ ส่วนผสมในการทำไข่กรอก และคิดหาวิธีการทำไข่ กรอกเห็ดเพื่อสุขภาพ -โปรโมท สินค้าผ่าน ออนไลน์ เช่น facebook -รับออเดอร์ ผ่านทาง facebook แล้วผลิตสินค้า ตามออเดอร์ของลูกค้า	(1) จัดทำไข่กรอก จากหมูเป็นเห็ด เพื่อสุขภาพ (2) ไข่กรอกของ เรากินแล้วไม่ อ้วนเหมือนไข่ กรอกทั่วไป	ขายไข่กรอกเห็ดในราคา กล่องละ 35 บาท
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้วิธีการทำไข่กรอกเห็ดด้วยการลองผิดลองถูกในเรื่องของส่วนผสมและรสชาติเพื่อให้สินค้าของเราผลิตออกมาให้ได้คุณภาพมากที่สุดทั้งเรื่องของรสชาติและความสะอาด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไข่กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์

รหัสประจำตัว600112356028

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่1

วันที่30 กรกฎาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
-วางแผนการผลิตและ มอบหมายงานให้ สมาชิกในกลุ่ม -คนขับรถพาซื้ออุปกรณ์ -ปรุงรสชาติไข่กรอก	-เตรียมอุปกรณ์และ ส่วนผสมในการทำไข่ กรอกและคิดหาวิธีการ ทำไข่กรอกเห็ดเพื่อ สุขภาพ -โปรโมท สินค้าผ่าน ออนไลน์ เช่น facebook -รับออเดอร์ ผ่านทาง facebook แล้วผลิต สินค้าตามออเดอร์ของ ลูกค้า	(3) จัดทำไข่กรอก จากหมูเป็นเห็ด เพื่อสุขภาพ (4) ไข่กรอกเห็ดคน ท่านจะสามารถ ท่านได้	ขายไข่กรอกเห็ดในราคา กล่องละ 35 บาท
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการทำไข่กรอกและได้ปรับสูตรจากไข่กรอกเห็ดทั่วไปให้เป็นไข่กรอกเจ พร้อมการ ปรับเปลี่ยนสูตรและเครื่องปรุงให้ดีขึ้นกว่าเดิม			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กระบอกเห็ด

ชื่อ นางสาว ธีระธาดา แซ่มรัมย์

รหัสประจำตัว 600112356028

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 6 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
-ผลิตและจัดหาวัตถุดิบ	- ผลิตตามออเดอร์ ลูกค้าและได้มีการจัดหา วัตถุดิบเพื่อใช้ในการ ผลิต	-มีออเดอร์ตามลูกค้าสั่ง และจัดส่งให้ลูกค้าตาม สถานที่	-รสชาติเป็นไปตามที่คิด ว่างแผนไว้
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการทำไม้กระบอก การโฆษณาสินค้า และบริการส่งตามสถานที่ต่างๆ			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจ  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไข่กรอกเห็ดเจ

ชื่อนางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์

รหัสประจำตัว600112356028

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่1

วันที่13 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
-วางแผนการผลิตและ มอบหมายงานให้ สมาชิกในกลุ่ม -คนขับรถพาซื้ออุปกรณ์ -ปรุงรสชาติไข่กรอก	-โปรโมท สินค้าผ่าน ออนไลน์ เช่น facebook -รับออเดอร์ ผ่านทาง facebook แล้วผลิต สินค้าตามออเดอร์ของ ลูกค้า	(5) จัดทำไข่กรอก จากหมูเป็นเห็ด เพื่อสุขภาพ (6) ไข่กรอกของ เรากินแล้วไม่ อ้วนเหมือนไข่ กรอกทั่วไป	รับออเดอร์ก่อนที่จะ ผลิต ผลิตเสร็จก็นำไป จัดส่งตามออเดอร์ที่ลูกค้า คำสั่ง
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการการพูดการยอมรับความจริงเกี่ยวกับรสชาติของไข่กรอกและพร้อมที่จะรับฟังแล้ว นำไปพัฒนาให้ดีขึ้น ทำให้เรามีความสามัคคี มีความร่วมมือกันเป็นอย่างดี มีความเสียสละ			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์

รหัสประจำตัว 600112356028

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่1

วันที่ 20 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
- มัดไม้กรอก - จัดไม้กล่อง	- เปิดรับออเดอร์และ แชร์เพจลง facebook ส่วนตัว - จัดส่งสินค้าให้ลูกค้า	- ผลิตสินค้าตามออ เดอร์ที่ลูกค้าสั่ง - จัดส่งสินค้าตาม สถานที่ลูกค้านัด	- โฆษณาผ่านสื่อ ออนไลน์แจ้ง รายละเอียดสินค้าอย่าง ชัดเจน เพื่อให้ลูกค้า เลือกซื้อสินค้าได้อย่าง มั่นใจ
<b>ผลการเรียนรู้</b> - เรียนรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าและบริการ การใช้เวลาให้เป็นประโยชน์ สร้างรายได้ระหว่างเรียน			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ดเจ

ชื่อ นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์

รหัสประจำตัว 600112356028

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 127 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
-วางแผนการผลิตและ มอบหมายงานให้ สมาชิกในกลุ่ม -คนขับรถพาซื้ออุปกรณ์ -ปรับปรุงชาติไม้กรอก	-โปรโมท สินค้าผ่าน ออนไลน์ เช่น facebook -รับออเดอร์ ผ่านทาง facebook แล้วผลิต สินค้าตามออเดอร์ของ ลูกค้า	(7) จัดทำไม้กรอก จากหมูเป็นเห็ด เพื่อสุขภาพ (8) ไม้กรอกของ เรากินแล้วไม่ อ้วนเหมือนไม้ กรอกทั่วไป	รับออเดอร์ก่อนที่จะ ผลิต ผลิตเสร็จก็นำไป จัดส่งตามออเดอร์ที่ลูกค้า คำสั่ง
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการใช้เวลาในการผลิตน้อยลงวางแผนดีขึ้นกว่าครั้งที่ผ่านมา ได้รู้เกี่ยวกับการผลิตรับออ เดอร์ การพูด การโฆษณา			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไข่กรอกเห็ดเจ

ชื่อนางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์

รหัสประจำตัว600112356028

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่1

วันที่ 10 กันยายน 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
-วางแผนการผลิตและ มอบหมายงานให้ สมาชิกในกลุ่ม -ปรุงรสชาติไข่กรอก	-โปรโมท สินค้าผ่าน ออนไลน์ เช่น facebook -รับออเดอร์ ผ่านทาง facebook แล้วผลิต สินค้าตามออเดอร์ของ ลูกค้า	(9) จัดทำไข่กรอก จากหมูเป็นเห็ด เพื่อสุขภาพ (10) ไข่ กรอกของเรากิน แล้วไม่อ้วน เหมือนไข่กรอก ทั่วไป	รับออเดอร์ก่อนที่จะ ผลิต ผลิตเสร็จก็นำไป จัดส่งตามออเดอร์ที่ลูกค้า คำสั่ง
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการทำไข่กรอกและการรับออเดอร์การกำหนดเป้าหมายทำให้ได้ตามเป้าหมาย มีความพยายามในการปฏิบัติงานให้เรียบร้อยไปตามเวลาที่กำหนด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์

รหัสประจำตัว 600112356028

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 17 กันยายน 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
- ผลิตไม้กรอกเห็ด - ซื้อวัตถุดิบ	- ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าได้สั่งซื้อ - เปิดรับออเดอร์และแชร์ลงเพจ	- โปรโมทสินค้ารับออเดอร์ผ่านทางเพจ Facebook อยู่เสมอ - จัดส่งตามสถานที่	- ปรับปรุงและพัฒนาสินค้าให้ดีขึ้นเรื่อยๆ เพิ่มให้ลูกค้าสนใจมากขึ้น
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการทำบัญชีงบกำไรขาดทุนและการจัดการการแก้ไขปัญหาในกลุ่มธุรกิจของตนเอง			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์

รหัสประจำตัว 600112356028

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 1 ตุลาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
- เลือกร้านที่จะลง สอบถาม - ผลิตไม้กรอก	- ลงไปร้านเพื่อ นำเสนอสินค้าและ ฝากขาย ได้แก่ ร้านกะเพราถาด ร้านอาหารเจ	- มีการทำงานที่ รวดเร็วขึ้นรู้จักวางแผน ในการดำเนินงานดีขึ้น - มีการตอบรับจาก ร้านอาหาร 2 ร้าน คือ ร้านอาหารเจและร้าน กะเพราถาด	- มีการผลิตและจัดส่ง ตามร้านที่ฝากขาย - ทำป้ายเพื่อให้สินค้า ของเราเป็นที่สะดุดตา กับผู้ที่พบเจอสินค้าใน ร้านฝากขาย
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการพูดคุยกับผู้ประกอบการร้านอาหารในการไปลงพื้นที่ในครั้งนี้ ทำให้เราได้รับ ข้อมูลบางอย่างเพิ่มเติมเกี่ยวกับการปรุงอาหารและการฝากขาย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์

รหัสประจำตัว 600112356028

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 8 ตุลาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
- เลือกร้านที่จะลง สอบถาม - ผลิตไม้กรอก	- ลงไปร้านเพื่อ นำเสนอสินค้าและ ฝากขาย ได้แก่ ร้านกะเพราถาด ร้านอาหารเจ	- มีการทำงานที่ รวดเร็วขึ้นรู้จักวางแผน ในการดำเนินงานดีขึ้น - มีการตอบรับจาก ร้านอาหาร 2 ร้าน คือ ร้านอาหารเจและร้าน กะเพราถาด	- มีการผลิตและจัดส่ง ตามร้านที่ฝากขาย - ทำป้ายเพื่อให้สินค้า ของเราเป็นที่สะดุดตา กับผู้ที่พบเจอสินค้าใน ร้านฝากขาย
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการทำงานร่วมกันอย่างมีระบบ แล้วยังได้เรียนรู้เกี่ยวกับการปรับปรุงเรื่องของรสชาติ อาหารและการพูดคุยกับผู้ประกอบการร้านอาหาร			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวธีระธาดา แซ่มรัมย์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไล่กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวนารี เลิศสกุล

รหัสประจำตัว600112356029

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่1

วันที่23 กรกฎาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิตสินค้า และโปรโมทผ่าน ช่องทางออนไลน์ ผลิตและจัดส่งสินค้า	ผลิตตามออเดอร์ที่ลูกค้า สั่งและจัดส่งตรงเวลา ตามที่ได้นัดหมาย	-มีออเดอร์จากลูกค้า เข้า มาได้เรื่อยๆ ผลการตอบรับ ดี	-รสชาติของสินค้า เป็นไปตามความต้องการ
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้ถึงการวางแผน การทำงานร่วมกันเป็นทีม และได้เรียนรู้ วิธีการผลิต สินค้า การขายสินค้าในช่องทางออนไลน์ การได้ เรียน รู้ถึงปัญหา ต่างๆในการผลิต วิธีการแก้ปัญหา เฉพาะหน้า ได้อย่างรวดเร็ว			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวนารี เลิศสกุล)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไล่กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวนารี เลิศสกุล รหัสประจำตัว 600112356029

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 30 กรกฎาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทดลองหาวิธีการทำไส้กรอกเห็ดและโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้เร็วขึ้น	จัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งลูกค้าตามสถานที่และเวลาที่ลูกค้ากำหนด	ทดลองหาวิธีการทำไส้กรอกเห็ดเพื่อให้ได้รสชาติที่อร่อยเมื่อได้รสชาติที่อร่อยแล้วก็เปิดรับออเดอร์และจัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ เปิดรับออเดอร์และเลือกหาวัตถุดิบอุปกรณ์และจัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งพร้อมส่งตามสถานที่และเวลาที่ลูกค้ากำหนด
<b>ผลการเรียนรู้</b> เรียนรู้การทำงานเป็นกลุ่ม การรู้จักการแก้ไขปัญหาต่างๆ ภายในกลุ่ม			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวนารี เลิศสกุล)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไล่กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวนารี เลิศสกุล รหัสประจำตัว 600112356029

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 6 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทดลองหาวิธีเก็บรักษา วัตถุดิบให้สามารถเก็บไว้ได้ นาน	จัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้า สั่งและจัดส่งลูกค้าตาม สถานที่และเวลาที่นัด หมายกับลูกค้า	ทดลองหาวิธีการทำใส่ กรอกเห็ดเพื่อให้ได้ รสชาติที่อร่อยเมื่อได้ รสชาติที่อร่อยแล้วก็ เปิดรับออเดอร์และ จัดทำตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง	โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ เปิดรับออเดอร์และเลือก หาวัตถุดิบอุปกรณ์และ จัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้า สั่งพร้อมส่งตามสถานที่ และเวลาที่นัดหมายกับ ลูกค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b> เรียนรู้การทำงานเป็นกลุ่ม การรู้จักการแก้ไขปัญหาต่างๆ ภายในกลุ่ม			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวนารี เลิศสกุล)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไล่กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวนารี เลิศสกุล

รหัสประจำตัว 600112356029

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 13 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ศึกษาค้นหาวิธีเก็บรักษาไล่กรอกให้สามารถเก็บไว้ได้นาน	เปิดรับออเดอร์ส่งตามเวลาที่กำหนด	ศึกษาวิธีการเก็บรักษาไล่กรอกให้สามารถเก็บไว้ได้นาน เปิดรับออเดอร์และแจ้งเวลาจัดส่งที่ชัดเจน เพื่อให้ลูกค้าได้รับรู้	- โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ แจ้งรายละเอียดสินค้าอย่างชัดเจน เพื่อให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าได้อย่างมั่นใจ
<b>ผลการเรียนรู้</b> เรียนรู้วิธีการโฆษณาผ่านออนไลน์ การรับออเดอร์ การสนทนากับลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวนารี เลิศสกุล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไข่กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวนารี เลิศสกุล

รหัสประจำตัว 600112356029

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 20 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
<ul style="list-style-type: none"><li>- เตรียมวัตถุดิบและผลิตสินค้า</li><li>- หาช่องทางการขาย</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- เปิดรับออเดอร์และแชร์เพจลง facebook ส่วนตัว</li><li>- จัดส่งสินค้าให้ลูกค้า</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง</li><li>- จัดส่งสินค้าตามสถานที่ลูกค้านัด</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์</li><li>- แจก رایละเยียดสินค้าอย่างชัดเจน เพื่อให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าได้อย่างมั่นใจ</li><li>- ขายไข่กรอกเห็ด(เจ) ในราคา กล่องละ 35 บาท 3 กล่อง 100 บาท</li></ul>
<b>ผลการเรียนรู้</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- เรียนรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าและจัดส่งสินค้าให้ทันตามออเดอร์ของลูกค้าและได้ทำการจัดส่งสินค้าตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะให้เสียลูกค้า</li></ul>			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวนารี เลิศสกุล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้สรอกเห็ด

ชื่อนางสาวนารี เลิศสกุล รหัสประจำตัว 600112356029

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่1

วันที่ 27 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ผลิตไม้สรอกเห็ด จัดส่ง สินค้า	- ผลิตไม้สรอกเห็ดให้ได้ ทันตามออเดอร์ลูกค้า - โปรโมทสินค้าผ่าน Facebook ของตัวเอง - จัดส่งให้ทันตามเวลาที่ ลูกค้านัดหมาย	- โปรโมทสินค้าให้เป็นที่ รู้จักมากขึ้นทำให้ลูกค้า เข้ามาซื้อสินค้าของเรา	- ขายไม้สรอกเห็ดให้ได้ ตามยอดที่เรากำหนด - ขายไม้สรอกเห็ดเฉลี่ยใน ราคากล่องละ35บาท3 กล่อง100บาท
<b>ผลการเรียนรู้</b> -เรียนรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าและจัดส่งสินค้าให้ทันตามออเดอร์ของลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวนารี เลิศสกุล)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไล่กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวนารี เลิศสกุล

รหัสประจำตัว 600112356029

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 10 กันยายน 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ผลิตสินค้าและโปรโมชั่น สินค้า ผ่านทางเพจ facebook -นำสินค้ากลับไปขายที่ บ้าน	- ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง - จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าถึง หน้าบ้าน	- ผลิตสินค้าให้ได้สินค้าที่มี คุณภาพและมีรสชาติที่ดี สินค้าผ่านทางเพจ Facebook -จัดส่งคะให้ถึงลูกค้าถึงถึง หน้าบ้าน	- โฆษณาผ่านทางเพจ Facebook IG รับออเดอร์ ทางออนไลน์มีการบริการ จัดส่งฟรีในตัวเมืองบุรีรัมย์ และมีบริการส่งถึงหน้าบ้าน
<b>ผลการเรียนรู้</b> - มีหน้าที่ในการผลิตสินค้าและจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าตามที่หมายเดี่ยวจัดส่งถึงหน้าบ้าน			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวนารี เลิศสกุล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวนารี เลิศสกุล

รหัสประจำตัว 600112356029

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 17 กันยายน 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ผลิตไม้กรอกเห็ดและซื้อ วัตถุดิบ	สินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้า ได้สั่งซื้อ เปิดรับออเดอร์เลยแชร์ลง Facebook	โปรโมทสินค้ากระบอก 德音ผ่านทางเพจ Facebook อยู่เสมอจะส่ง ตามสถานที่	ปรับปรุงและพัฒนาสินค้าให้ดีขึ้นเรื่อยๆเพื่อให้ลูกค้า สนใจมากขึ้น
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การทำไม้กรอกและการปรุงรสชาตืชาติที่ดีและคนที่			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวนารี เลิศสกุล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวนารี เลิศสกุล

รหัสประจำตัว 600112356029

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 1 ตุลาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กรอกเห็ด และหารายชื่อร้านที่จะลง ไปสอบถามในการจำหน่าย ไม้กรอกเห็ดโดยมี ร้านอาหาร3ร้านและ ร้านอาหารเจ 2ร้าน -ศึกษาเส้นทางของแต่ละ ร้านก่อนที่จะไปลง	ลงไปร้านเพื่อเสนอไม้ กรอกให้ 3ร้าน ได้แก่ 1ร้านก๋วยเตี๋ยวเรือยูทยา เศรษฐกิจเรือทอง 2ร้านอาหารเจบ้านพักเจ 3ร้านกวนอิมเจบอกข้อมูล และรายละเอียดของสินค้า ให้ผู้ประกอบการรับทราบ	-การทำงานที่สะดวก เพราะมีการวางแผน ล่วงหน้า -มีการตอบรับการจำหน่าย ไม้กรอกเห็ด 2ร้าน 1ร้านกระเพราถาด 2ร้านอาหารเจบ้านพักเจ	-ทำการผลิตและจัดส่ง สินค้าให้แก่ร้านที่รักฝาก -ทำป้ายโฆษณาสำหรับการ วางจำหน่ายให้ดูน่าสนใจ
<b>ผลการเรียนรู้</b> - ได้เรียนรู้การขายออนไลน์การสื่อสารแนะนำสินค้าและติดต่อร้านค้าเพื่อทำการฝากขาย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวนารี เลิศสกุล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวนารี เลิศสกุล

รหัสประจำตัว 600112356029

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 8 ตุลาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
- ผลิตไม้กรอกเห็ดและซื้อ วัตถุดิบ	- ผลิตสินค้าและจัดส่งตาม ร้านฝากขาย -เปิดรับออเดอร์และแชร์ลง Facebook	- ส่งสินค้าไปยังร้านฝาก ขาย - โพรโมทสินค้ารับออเดอร์ ผ่านทางเพจ Facebook อยู่เสมอ	- ปรับปรุงและพัฒนา สินค้าให้ดีขึ้นเรื่อยๆให้ ลูกค้าสนใจมากขึ้น
<b>ผลการเรียนรู้</b> - ได้เรียนรู้และติดต่อสื่อสารกับเจ้าของร้านในการขายสินค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวนารี เลิศสกุล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อนางสาว วรรณพร อุดมผุย

รหัสประจำตัว600112356041

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่1

วันที่23 กรกฎาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ผลิตและจัดหาวัตถุดิบ	- ผลิตตามออเดอร์ลูกค้า และได้มีการจัดหาวัตถุดิบ เพื่อใช้ในการผลิต	-มีออเดอร์ตามลูกค้าสั่ง และจัดส่งให้ลูกค้าตาม สถานที่	-รสชาติเป็นไปตามที่คิด วางแผนไว้
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้มีการเรียนรู้ในการทำไม้กรอกเห็ดและรู้จักการแก้ไขปัญหาในกลุ่มตัวเองทำไม้กรอกให้ได้มาตรฐานและทันต่อความต้องการของลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาววรรณพร อุดมผุย )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อนางสาว วรรณพร อุดมผุย

รหัสประจำตัว600112356110

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่1

วันที่30 กรกฎาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
- ผลิตไม้กรอกคอกปลาเงิน ขายทางออนไลน์และลง พื้นที่ขายในตลาดไนท์บา ซ่า	- ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่งแล้วจัดส่งสินค้า ให้กับลูกค้าที่สั่งมาตาม ออ เดอร์ และนำสินค้าลงขาย สู่ตลาด	-ผลิตสินค้าให้ได้สินค้าที่มี คุณภาพและทำการขายลง สู่ตลาดไนท์บาซ่าและผ่าน ทางออนไลน์เพจ facebook	-ขายสินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง และทำการผลิต สินค้านำสินค้าไปขายที่ ตลาดไนท์บาซ่าชาร์ตลาด คลองถมในเมืองบุรีรัมย์
<b>ผลการเรียนรู้</b> มีหน้าที่ในการรับออเดอร์ยอดขายแต่ละสัปดาห์ทำให้รู้ว่ายอดขายส่วนใหญ่้นั้นมาจากการขายออนไลน์และเราสามารถผลิตสินค้าในปริมาณตามที่ลูกค้าสั่งมาเพื่อที่จะไม่เสียต้นทุนเพิ่มเมื่อเราผลิตสินค้าแล้วขายไม่หมด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาววรรณพร อุดมผุย )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ : นางสาววรรณพร อุดมผุย รหัสประจำตัว : 60011235041

สาขาวิชา : การจัดการ หมู่ที่ : 1

วันที่ : 6 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
- ทำไม้กรอกเห็ดและ โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์	-จัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้า สั่ง และจัดส่งตามสถานที่ที่ ลูกค้านัดหมาย	-ผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพ และมีประโยชน์ต่อผู้บริโภค มากที่สุด -เปิดรับออเดอร์และจัดทำ ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	- โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ เปิดรับออเดอร์ และจัดทำ ตามออเดอร์พร้อมส่งตาม สถานที่ที่ลูกค้ากำหนด
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีม และได้เรียนการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาววรรณพร อุดมผุย )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไข่กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาววรรณพร อุดมผุย

รหัสประจำตัว 600112356041

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 13 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-จัดหาวัตถุดิบและผลิตไข่กรอกเห็ดเจ	-ผลิตตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและได้จัดส่งตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมาย -โปรโมทสีโปรโมทสินค้าผ่าน Facebook	ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจะได้ทันต่อความต้องการของลูกค้า	-ขายไข่กรอกเห็ดเจหมดตามที่เราผลิต -ขายไข่กรอกเห็ดเจในราคากล่องละ 35บาท3กล่อง 100บาท
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้ในด้านการผลิตสินค้าให้ทันตามออเดอร์ลูกค้าเพื่อที่จะไม่ได้เสียต้นทุนเพิ่มเมื่อเราผลิตสินค้าและขายสินค้าหมดและได้ทำการจัดส่งสินค้าตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะให้เสียลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาววรรณพร อุดมผุย )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ นางสาววรรณพร อุดมผุย รหัสประจำตัว 600112356041

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 20 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
- ผลิตสินค้าและบรรจุรส	- เปิดรับออเดอร์และแชร์ เพจลง facebook ส่วนตัว - จัดส่งสินค้าให้ลูกค้า	- ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง - จัดส่งสินค้าตามสถานที่ ลูกค้านัด	- โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ แจ้งรายละเอียดสินค้า อย่างชัดเจน เพื่อให้ลูกค้า เลือกซื้อสินค้าได้อย่าง มั่นใจ
<b>ผลการเรียนรู้</b> - เรียนรู้ในด้านการผลิตสินค้าให้ทันเวลาที่ลูกค้านัดผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่สั่งเพื่อที่จะไม่ได้เสียต้นทุนเพิ่มเมื่อเรา ผลิตสินค้าและขายสินค้าหมด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาววรรณพร อุดมผุย)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาววรรณพร อุดมผุย รหัสประจำตัว600112356041

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 27 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
- ผลิตไม้กรอกเห็ด จัดส่งสินค้า	- ผลิตไม้กรอกเห็ดให้ได้ทันตามออเดอร์ลูกค้า - โพรโมทสินค้าผ่าน Facebook ของตัวเอง - จัดส่งให้ทันตามเวลาที่ลูกค้านัดหมาย	- โพรโมทสินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นทำให้ลูกค้าเข้ามาซื้อสินค้าของเรา	- ขายไม้กรอกเห็ดให้ได้ตามยอดที่เรากำหนด - ขายไม้กรอกเห็ดได้ในราคากล่องละ35บาท3กล่อง100บาท
ผลการเรียนรู้ **ได้เรียนรู้ในด้านการผลิตไม้กรอกเห็ดและได้มีการแบ่งเวลาหรือจัดสรรการทำงานในกลุ่มเป็นอย่างดี เพื่อที่จะได้ใช้เวลาที่เหลือในการทำไม้กรอกมาจัดใส่กล่องและนำส่งให้ลูกค้าทันเวลา			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

( นางสาววรรณพร อุดมผุย )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



# รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

## กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาววรรณพร อุดมผุย

รหัสประจำตัว 600112356041

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 10 กันยายน 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
- จัดหาวัตถุดิบและผลิตไม้กรอกเห็ดเจ	- ผลิตตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและได้จัดส่งสินค้าส่งตามสถานที่ต่างๆ	- ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจะได้ทันต่อความต้องการของลูกค้า	- ขายไม้กรอกเห็ดเจหมดตามที่เราผลิต - ขายไม้กรอกเห็ดเจในราคากล่องละ35บาท3กล่อง100บาท
ผลการเรียนรู้ **ได้เรียนรู้ในด้านการผลิตสินค้าให้ทันตามออเดอร์ลูกค้าเพื่อที่จะไม่ได้เสียต้นทุนเพิ่มเมื่อเราผลิตสินค้าและขายสินค้าหมด			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

( นางสาววรรณพร อุดมผุย )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ นางสาววรรณพร อุดมผุย

รหัสประจำตัว 600112356041

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 17 กันยายน 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
- ผลิตไม้กรอกเห็ด และซื้อวัตถุดิบ	- ผลิตสินค้าตามออเดอร์ ที่ลูกค้าได้สั่งซื้อ -เปิดรับออเดอร์และแชร์ ลงเพจ	- โปรมโหมสินค้า รับออ เดอร์ ผ่าน ทาง เพจ Facebook อยู่เสมอ -จัดส่งตามสถานที่	-ปรับปรุงและพัฒนา สินค้าให้ดีขึ้นเรื่อยๆ เพิ่ม ให้ลูกค้าสนใจมากขึ้น
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้ในการทำงานกลุ่มและปรับปรุงพัฒนาไม้กรอกให้มีคุณภาพมากขึ้น			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาววรรณพร อุดมผุย)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไข่กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาววรรณพร อุดมผุย

รหัสประจำตัว 600112356041

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 1 ตุลาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
- ผลิตไข่กรอกเห็ด แลซื้อ วัตถุดิบ	- เปิดรับออเดอร์และแชร์เพจ Facebook ของตัวเอง - จัดส่งให้ทันตามเวลาที่ลูกค้า นัดหมาย	- โปรโมทสินค้าให้เป็นที่รู้จัก มากขึ้น - จัดส่งสินค้าตามที่ลูกค้านัด	- ขายไข่กรอกเห็ดเจแบบสด และแบบอบ - ขายไข่กรอกเห็ดเจในราคา กล่องละ35บาท3กล่อง100 บาท
ผลการเรียนรู้ *ได้มีการเรียนรู้ด้านการผลิตสินค้าให้ทันเวลาที่ลูกค้ากำหนดและจัดส่งตามที่นัด ได้เรียนรู้ในเรื่องของต้นทุนการ ผลิตในแต่ละครั้ง			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาววรรณพร อุดมผุย )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไส้กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาววรรณพร อุดมผุย

รหัสประจำตัว 600112356041

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 8 ตุลาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
- นำสินค้าไปส่งหรือติดต่อร้านอาหารที่จะนำสินค้าจำหน่าย -ศึกษาหาข้อมูลในแต่ละร้าน	- นำไส้กรอกไปส่งที่ร้านอาหาร1.ร้านกะเพรา ถาด 2.ร้านอาหารเจ..บ้านรักเจ แนะนำสินค้าและบอกรายละเอียดต่างๆให้กับผู้ประกอบการ	- มีการวางแผนในกลุ่มก่อนที่จะไปส่งที่ร้านอาหารและส่งให้กับลูกค้า	- ทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์ขายไส้กรอกเห็ด ราคากล่องละ 35บาท 3 กล่อง 100
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในการแนะนำสินค้าให้กับผู้ประกอบการและบอกรายละเอียดต่างๆของไส้กรอกเห็ดจึงทำให้ผู้ประกอบการนำสินค้าส่ง			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

( นางสาววรรณพร อุดมผุย)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไล่กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวสิรินยา เลิศกระโทก

รหัสประจำตัว600112356047

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่1

วันที่23 กรกฎาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
-จัดหาวัตถุดิบในการทำไส้กรอก -ทดลองผลิตสินค้า -หาช่องทางการตลาด	-เตรียมอุปกรณ์และผลิตสินค้า -โปรโมทสินค้าใน Facebook และเพจ	ทดลองหาวิธีการทำไส้กรอกเพื่อให้มีคุณภาพ จัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	- ทำการขายสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้าและส่งสินค้าตามที่นัดหมายของลูกค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b> มีหน้าที่ในการรับออเดอร์สินค้าจากลูกค้า ทำให้รู้ว่าการโฆษณาสินค้าที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าจะยังเข้าถึงไม่ได้มากพอสมควร แล้วการรับออเดอร์แต่ละครั้งทำให้การผลิตแต่ละครั้งไม่คงที่			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไข่กรอกเห็ด

ชื่อ นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก

รหัสประจำตัว 600112356047

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 30 กรกฎาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-คิสูตรในการทำไข่กรอก เห็ดเจ -จัดหาวัตถุดิบในการทำไข่ กรอกและส่วนผสมของ อาหารเจ -ทดลองผลิตสินค้า -หาช่องทางการตลาด	-เตรียมอุปกรณ์และผลิต สินค้า -โปรโมทสินค้าใน Facebook และเพจ	1. ทดลองหาวิธีทำไข่ กรอกเห็ดให้มีคุณภาพ 2. ทำไข่กรอกเห็ดเจ 100% ทำให้ยังไม่สามารถเข้าถึง กลุ่มลูกค้าได้มาก พอสมควร	ทำการขายสินค้าตามออ เดอร์ของลูกค้าที่สั่งมา ขาย ผ่านช่องทางออนไลน์ facebook, และทางเพจ
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การทำไข่กรอกและรู้ว่าส่วนผสมของอาหารเจก็มีหลากหลาย และฉันมีหน้าที่ในการเปิดรับออเดอร์ สินค้าจากลูกค้า ทำให้รู้ว่าการโปรสการโฆษณาสินค้าที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าจะยังเข้าถึงไม่ได้มากพอสมควร เพราะ ต้องเน้นไปทางคนรักสุขภาพ แล้วการรับออเดอร์แต่ละครั้งทำให้การผลิตแต่ละครั้งไม่คงที่เพราะลูกค้าบางท่าน อาจจะเพิ่มหรือบางท่านอาจลดจำนวนลง			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( น.ส.สิรินยา เลิศกระโทก )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจไส้กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก รหัสประจำตัว 600112356047

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 6 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-จัดหาวัตถุดิบในการทำไส้กรอก และส่วนผสมของอาหารเจ -วางแผนการผลิตสินค้า - หาช่องการตลาดเพื่อเข้าถึง กลุ่มลูกค้า	-เตรียมอุปกรณ์และผลิตสินค้า -โปรโมทสินค้าในFacebook และเพจ	- ทำไส้กรอกเห็ด(เจ) 100 % ให้ มีคุณภาพและน่ารับประทานและ ทำการขายผ่านทางออนไลน์ เพจ เฟสบุ๊ก	ทำการขายสินค้าตาม ของลูกค้าที่สั่งมา ข ช่องทางออนไลน์ fa และทางเพจ
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การทำไส้กรอกเห็ด(เจ) 100% และรู้ว่าส่วนผสมของอาหารเจก็มีหลากหลาย และฉันมีหน้าที่ในการเปิดรับออเดอร์ ลูกค้า ทำให้รู้ว่าการโฆษณาสินค้าที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าอาจจะยังเข้าถึงไม่ได้มากพอสมควร เพราะต้องเน้นไปทางคนรักสุขภาพ รับออเดอร์แต่ละครั้งทำให้การผลิตแต่ละครั้งไม่คงที่เพราะลูกค้าบางท่านอาจจะเพิ่มหรือบางท่านอาจลดจำนวนลง และทางเพจ กลุ่มลูกค้าเข้าถึงมากพอสมควร			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นส.สิรินยา เลิศกระโทก )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก

รหัสประจำตัว 600112356047

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 13 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-จัดหาวัตถุดิบและผลิตไม้กรอกเห็ดเจ -หาช่องการตลาด	-ผลิตตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและได้จัดส่งสินค้าส่งตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมาย -โปรโมทสินค้าผ่าน Facebookและเพจ	ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจะได้นั้นต่อความต้องการของลูกค้า	-ขายไม้กรอกเห็ด(เจ)หมดทุกครั้งทีผลิต -ขายไม้กรอกเห็ดเจในราคากล่องละ 35บาท3กล่อง 100บาท
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้ในด้านการผลิตสินค้าให้ทันตามออเดอร์และได้ทำการจัดส่งสินค้าตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะให้เสียลูกค้าได้เรียนรู้การไปส่งออเดอร์ที่ต้องพูดกับลูกค้าอย่างไรเมื่อไปส่งสินค้าซ้ำ แล้วการรับออเดอร์แต่ละครั้งทำให้การผลิตแต่ละครั้งไม่คงที่เพราะลูกค้าบางท่านอาจจะสั่งเพิ่มหรือบางท่านอาจจะลดจำนวนลง และทางเพจอาจยังไม่มีกลุ่มลูกค้าเข้าถึงมากพอสมควร			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



## การรายงานความก้าวหน้าการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไข่กรอกเห็ด

ชื่อนางสาวสิรินยา เลิศกระโทก

รหัสประจำตัว 600112356047

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 20 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
<ul style="list-style-type: none"><li>- เตรียมวัตถุดิบและผลิตสินค้า</li><li>- หาช่องทางการตลาด</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- เปิดรับออเดอร์และแชร์เพจลง facebook ส่วนตัว</li><li>- จัดส่งสินค้าให้ลูกค้า</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง</li><li>- จัดส่งสินค้าตามสถานที่ลูกค้านัด</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- ขายไข่กรอกเห็ด(เจ) ในราคา กล่องละ 35 บาท 3 กล่อง 100 บาท</li><li>- ขายไข่กรอกเห็ด(เจ) หมดทุกครั้งที่ทำการผลิต</li></ul>
<b>ผลการเรียนรู้</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- ได้เรียนรู้การผลิตไข่กรอก และเรียนรู้ในด้านการผลิตสินค้าให้ทันตามออเดอร์ลูกค้าและขายสินค้าหมดและได้ทำการจัดส่งสินค้าตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะให้เสียลูกค้า</li></ul>			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก รหัสประจำตัว 600112356047

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 27 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
- ทำการผลิตไม้กรอกเห็ด (เจ) - หาช่องทางการตลาด	- ผลิตไม้กรอกเห็ดให้ได้ทันตามออเดอร์ของลูกค้า - โปรโมทสินค้าผ่านเพจ - จัดส่งให้ทันตามเวลาที่ลูกค้านัดหมาย	- โปรโมทสินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นทำให้ลูกค้าเข้ามาซื้อสินค้าของเรา ได้มากขึ้นกว่าเดิม	- ขายไม้กรอกเห็ด(เจ)ให้ได้ตามยอดที่เรากำหนดแต่ละสัปดาห์ - ขายไม้กรอกเห็ด(เจ)ในราคาถ่วงละ35บาท3กล่อง100บาท
<b>ผลการเรียนรู้</b> **ได้เรียนรู้ในด้านการผลิตไม้กรอกเห็ดและได้มีการแบ่งเวลาหรือจัดสรรการทำงานในกลุ่มเป็นอย่างดี เพื่อที่จะได้ใช้เวลาที่เหลือในการทำไม้กรอกมาจัดใส่กล่องและนำส่งให้ลูกค้าทันเวลาตาม ออเดอร์ของลูกค้าเพื่อที่จะไม่ให้เสียลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก

รหัสประจำตัว 600112356047

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 10 กันยายน 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-จัดหาวัตถุดิบและผลิตไม้กรอกเห็ดเจ -หาช่องการตลาด	-ผลิตตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง -โปรโมทสินค้าผ่าน Facebook และเพจ	ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจะได้อัตโนมัติทันต่อความต้องการของลูกค้า	-ขายไม้กรอกเห็ด(เจ)หมดทุกครั้งที่เกิด
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้ในด้านการผลิตสินค้าให้ทันตามออเดอร์และได้ทำการจัดส่งสินค้าตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะให้เสียลูกค้า แล้วการรับออเดอร์แต่ละครั้งทำให้การผลิตแต่ละครั้งไม่คงที่เพราะลูกค้าบางท่านอาจจะสั่งเพิ่ม			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก

รหัสประจำตัว 600112356047

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 17 กันยายน 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-จัดหาและเตรียมวัตถุดิบ -หาช่องการตลาด	-ผลิตไม้กรอกเห็ด(เจ)ตาม ออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง -โปรโมทสินค้าผ่าน Facebookและเพจ	ผลิตสินค้าให้ได้ตามออ เดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจะได้ ทันต่อความต้องการของ ลูกค้า	-ขายไม้กรอกเห็ด(เจ)หมด ทุกครั้งที่ผลิต -ขายไม้กรอกเห็ด(เจ) ใน ราคา กล่องละ 35 บาท 3 กล่อง 100 บาท
<b>ผลการเรียนรู้</b> ***ได้เรียนรู้ในด้านการผลิตสินค้าให้ทันตามออเดอร์และทำเวลาให้ทันเพื่อที่จะได้ทำการจัดส่งสินค้าตามสถานที่ ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะให้เสียลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก

รหัสประจำตัว 600112356047

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 1 ตุลาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กรอกเห็ด และลงไปสอบถามร้านที่ เหลืออีก 3 ร้าน ในการ จำหน่ายไม้กรอกเห็ด -ศึกษาเส้นทางแต่ละร้าน ก่อนไปลง	-ลงไปร้านเพื่อเสนอไม้ กรอกเห็ดแก่ ร้านนั้นๆ ได้แก่ 1.ร้านกวยเตี๋ยวเรือ อยุธยาเศรษฐกิจทอง 2.ร้านอาหารเจ...บ้านรักเจ 3.ร้านกวนอิมเจ -บอกข้อมูลรายละเอียด ของสินค้าให้ผู้ประกอบการ ทราบ	-มีการทำงานที่สะดวก เพราะมีการวางแผน ล่วงหน้า -มีการตอบรับการจำหน่าย ไม้กรอกเห็ด 2 ร้าน 1ร้านกระเพาถาด 2 ร้านอาหารเจ..บ้านรักเจ	-ทำการผลิตและจัดส่ง สินค้าให้แก่ร้านที่รับฝาก -ทำป้ายโฆษณาสำหรับการ วางจำหน่ายไม้กรอกเห็ด
ผลการเรียนรู้ ***ได้เรียนรู้การเสนอการสินค้าให้กับผู้ประกอบการได้ทราบ การพูดที่ชัดเจนไม่ทำให้ผู้ประกอบการไม่เข้าใจในสิ่งที่ เรากำลังเสนอได้เรียนรู้แนวคิดที่แตกต่างของแต่ละร้านในการที่จะนำสินค้าไปเสนอขาย			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

( นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไข่กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก

รหัสประจำตัว 600112356047

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 8 ตุลาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-จัดหาและเตรียมวัตถุดิบ -หาช่องการตลาด	-ผลิตไข่กรอกเห็ด(เจ) ตาม ออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและวาง จำหน่ายตามร้านกระเพา ภาค และ ร้านอาหารเจ. บ้านรักเจ -โปรโมทสินค้าผ่าน Facebookและเพจ	ผลิตสินค้าให้ได้ตามออ เดอร์ที่ลูกค้าสั่งจะได้ทันต่อ ความต้องการของลูกค้า เพื่อไม่ให้เสียลูกค้า	-ขายไข่กรอกเห็ด(เจ)หมด ทุกครั้งที่ผลิต -ขายไข่กรอกเห็ด(เจ) ใน ราคา กล่องละ 35 บาท 3 กล่อง 100 บาท
<b>ผลการเรียนรู้</b> ***ได้เรียนรู้ในด้านการผลิตสินค้าให้ทันตามออเดอร์ และทำเวลาให้ทันเพื่อที่จะได้ทำการจัดส่งสินค้าตามร้านกระ เพาภาคและร้านอาหารเจ.บ้านรักเจและตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะไม่ให้เสียลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวสิรินยา เลิศกระโทก )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ : นางสาวอรัญญา จุ่มเกตุ

รหัสประจำตัว : 600112356054

สาขาวิชา : การจัดการ

หมู่ที่ : 1

วันที่ : 23 กรกฎาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-วางแผนทำการผลิตไม้กรอกเห็ด -ทำการโปรโมทสินค้าผ่านทางเฟซบุ๊ก	-มีแบ่งหน้าที่ของสมาชิกในกลุ่มแต่ละคน -จัดหาวัตถุดิบในการผลิตไม้กรอกเห็ด -เปิดรับออเดอร์จากเฟซบุ๊กของสมาชิกในกลุ่ม	-มีการวางแผนงานก่อนที่จะผลิต จึงทำให้การทำงานมีความชัดเจนมากขึ้น -ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ของลูกค้าที่สั่งซื้อ	-ผลิตไม้กรอกเห็ดได้รสชาติที่มีมาตรฐาน -จำหน่ายในราคา 35 บาท ต่อกล่อง ปริมาณ 100 กรัม -มีการผลิตและจัดส่งสินค้าได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b> มีหน้าที่ในการทำบัญชีและทำการมัดไม้กรอกเห็ด จะต้องมีความละเอียดและรอบคอบในการลงบัญชี ต้นทุน ยอดขายในแต่ละครั้งว่ามีค่าใช้จ่ายไปเท่าไร ส่วนการมัดไม้กรอกเห็ดนั้นต้องประมาณแต่ละลูกให้เท่าๆกันซึ่งไม่่ง่ายแต่ก็ตั้งใจทำให้ออกมาดีที่สุด เป็นการได้เรียนรู้วิธีการทำ การดำเนินงานของตัวเองและเพื่อนในกลุ่ม			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวอรัญญา จุ่มเกตุ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ : นางสาวอรัญญา จุมเกต

รหัสประจำตัว : 600112356054

สาขาวิชา : การจัดการ

หมู่ที่ : 1

วันที่ : 30 กรกฎาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กรอกเห็ดในรูปแบบเจ -ทำการโปรโมทสินค้าผ่านเฟซบุ๊ก	-จัดหาวัตถุดิบในการผลิตไม้กรอกเห็ดเจ -เปิดรับออเดอร์จากเพจ	-มีการปรับเปลี่ยนวัตถุดิบในการทำรสชาติยังไม่คงที่ -ออเดอร์ยังมีไม่มากพอตามความต้องการ	-ผลิตไม้กรอกให้ได้รสชาติที่ตรงตามกลุ่มเป้าหมาย -ควรโปรโมทสินค้าให้ลูกค้าได้รู้จักเพิ่มมากขึ้น
<b>ผลการเรียนรู้</b> มีหน้าที่ในการทำบัญชี ซึ่งจะต้องรวบรวมรายการต่างๆในการใช้จ่ายและต้องมีความรับผิดชอบในระดับหนึ่ง ได้เรียนรู้วิธีการทำงานร่วมกันของเพื่อนๆในกลุ่ม พร้อมกับช่วยกันหาวิธีแก้ไขปัญหาในเรื่องการทำไม้กรอกเห็ด และทำหน้าที่ในส่วนของตัวเองให้ดีที่สุด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวอรัญญา จุมเกต )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



## การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ : นางสาวอรุณญา จุมเกต

รหัสประจำตัว : 600112356054

สาขาวิชา : การจัดการ

หมู่ที่ : 1

วันที่ : 6 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กรอกเห็ดตามออเดอร์ที่รับจากลูกค้า	-ทำการผลิตไม้กรอกเห็ดโดยทำหน้าที่ของแต่ละคนในกลุ่มตามที่ได้แบ่งงานกัน	-มีการทำงานที่ดี -การแบ่งงานในหน้าที่ชัดเจนขึ้น	-ผลิตไม้กรอกให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งซื้อและทำการจัดส่งให้ตรงต่อเวลามากขึ้น
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้วิธีการทำงาน แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันในกลุ่ม สร้างความรับผิดชอบต่อหน้าที่ของสมาชิกแต่ละคน			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวอรุณญา จุมเกต )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ : นางสาวอรัญญา จุ่มเกตุ

รหัสประจำตัว : 600112356054

สาขาวิชา : การจัดการ

หมู่ที่ : 1

วันที่ : 13 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กรอกเห็ด ที่ได้โพสขายสินค้าผ่านทาง เฟซบุ๊ก -เห็ดที่นำมาใช้ในการผลิตมี ราคาสูงขึ้น	-ทำงานตามหน้าที่ๆได้รับ มอบหมาย -จัดทำตามออเดอร์ของ ลูกค้า -มีการนำเห็ดชนิดอื่นมาใช้ แทนเห็ดที่มีราคาสูง	-มีการทำงานที่เป็นระบบ มากขึ้น ผลิตได้เร็วกว่า เมื่อก่อน	-ทำการผลิตและจัดส่งสินค้า ให้ได้คุณภาพมากขึ้น -ปรับปรุงและพัฒนารสชาติ ให้ตรงตามกลุ่มลูกค้าอยู่ เสมอ
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การทำงานเป็นกลุ่มที่จะต้องมีความร่วมมือ ความสามัคคีกัน การช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการทำผลิตภัณฑ์ให้ ออกมาดีที่สุด แลกเปลี่ยนความรู้และหาวิธีแก้ปัญหาในสิ่งที่ยังไม่โอเคให้ผ่านไปได้อย่างดี			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวอรัญญา จุ่มเกตุ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ : นางสาวอริญญา จุ่มเกตุ

รหัสประจำตัว : 600112356054

สาขาวิชา : การจัดการ

หมู่ที่ : 1

วันที่ : 20 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กรอกเห็ด -โปรโมทสินค้าผ่านทางเพจ และเฟซบุ๊ก	-จัดหาวัตถุดิบในการผลิตไม้ กรอกเห็ด -ทำงานตามหน้าที่ที่ได้รับ มอบหมาย -ทำการผลิตตามออเดอร์ ของลูกค้า	-มีการผลิตที่เป็นระบบ -ผลิตได้ทันตามออเดอร์ของ ลูกค้า	-รับคำติชมแล้วพัฒนาให้ดีขึ้น -โปรโมทสินค้าให้ลูกค้าได้ รู้จักเพิ่มขึ้น
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้แลกเปลี่ยนความคิดของสมาชิกในกลุ่ม เกิดความสามัคคี การทำงานร่วมกัน			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวอริญญา จุ่มเกตุ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ : นางสาวอริญญา จุ่มเกตุ

รหัสประจำตัว : 600112356054

สาขาวิชา : การจัดการ

หมู่ที่ : 1

วันที่ : 27 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กรอกเห็ดตามออเดอร์ที่โพสขาย สินค้าผ่านทางเฟซบุ๊กและแบ่งกันไปขาย -เห็ดที่นำมาใช้ในการผลิตมีราคาสูงขึ้น	-ผลิตไม้กรอกเห็ด -จัดทำตามออเดอร์ของลูกค้าถ้าหากมีเหลือก็มีการแบ่งให้สมาชิกในกลุ่มนำไปขาย -มีการนำเห็ดชนิดอื่นมาใช้แทนเห็ดที่มีราคาสูง	-มีการทำงานที่เป็นระบบมากขึ้น -มีวิธีแก้ไขปัญหาในการผลิตที่จะต้องปรับ	-ทำการผลิตและจัดส่งสินค้าได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า -มีการปรับปรุงและพัฒนารสชาติ
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การผลิต การทำงานเป็นกลุ่มที่ต้องมีการจัดการแบ่งหน้าที่ของแต่ละคน ซึ่งทำให้เกิดความรับผิดชอบต่อหน้าที่และปฏิบัติงานให้ออกมาดีในระดับหนึ่ง			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวอริญญา จุ่มเกตุ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ : นางสาวอริญญา จุมเกต

รหัสประจำตัว : 600112356054

สาขาวิชา : การจัดการ

หมู่ที่ : 1

วันที่ : 3 กันยายน 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กรอกเห็ดตามออเดอร์ของลูกค้า	-ทำหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายของสมาชิกแต่ละคน -จัดหาวัตถุดิบในการผลิตไม้กรอกเห็ด -เปิดรับออเดอร์	-มีการทำงานที่เป็นระบบมากขึ้น ตามหน้าที่ของสมาชิกในกลุ่ม -ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ของลูกค้าที่สั่งซื้อ	-ผลิตไม้กรอกให้ได้มาตรฐาน สด สะอาด รสชาติอร่อย ตรงตามความต้องการของลูกค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้รู้จักและเรียนรู้วิธีการทำงาน การผลิต วิธีการลงบัญชีที่จะต้องมีความรอบคอบในการลงรายการของแต่ละสัปดาห์ และได้ความสามัคคีกันในกลุ่ม ความรับผิดชอบของแต่ละคน ช่วยเหลือซึ่งกันและกันเพื่อให้งานธุรกิจของกลุ่มออกมาดี			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวอริญญา จุมเกต )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ : นางสาวอริญญา จุ่มเกตุ

รหัสประจำตัว : 600112356054

สาขาวิชา : การจัดการ

หมู่ที่ : 1

วันที่ : 10 กันยายน 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กรอกเห็ดตามออเดอร์ของลูกค้า	-จัดหาวัตถุดิบในการผลิตไม้กรอกเห็ด -ผลิตไม้กรอกตามออเดอร์	-ผลิตไม้กรอกเห็ดได้ตามออเดอร์ของลูกค้าที่สั่งซื้อ -จัดส่งได้ทันเวลา	-ผลิตและขายไม้กรอกให้มีปริมาณสมกับราคา พร้อมกับคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ
<b>ผลการเรียนรู้</b> มีวิธีการทำงานที่จะต้องวางแผนในการผลิตให้สอดคล้องกับออเดอร์ที่จะต้องการผลิตเพื่อที่จะได้ตรงตามออเดอร์และบริหารค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับวัตถุดิบในการผลิตที่ขาดเหลือ			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวอริญญา จุ่มเกตุ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ : นางสาวอริญญา จุ่มเกต

รหัสประจำตัว : 600112356054

สาขาวิชา : การจัดการ

หมู่ที่ : 1

วันที่ : 17 กันยายน 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ผลิตไม้กรอกเห็ดและ โปรโมทสินค้าผ่านทาง Page Facebook	-ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าได้สั่งซื้อ	-ผลิตสินค้าให้มีคุณภาพและ มีรสชาติที่ดี ทำการโปรโมท สินค้า รับออเดอร์ผ่านทาง เพจ Facebook อยู่เสมอ	-ปรับปรุงและพัฒนาสินค้า ให้ดีขึ้นเรื่อยๆ เพิ่มการ โฆษณาผ่านทาง Page Facebook เพื่อให้เป็นที่ รู้จักมากขึ้น รับออเดอร์ทาง ออนไลน์ มีการบริการจัดส่ง สินค้าฟรีในตัวเมืองบุรีรัมย์
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้วิธีการผลิตไม้กรอกเห็ด รู้จักวิธีการดำเนินงาน และแก้ไขปัญหาต่างๆ ในกลุ่ม			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวอริญญา จุ่มเกต )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ : นางสาวอริญญา จุ่มเกตุ

รหัสประจำตัว : 600112356054

สาขาวิชา : การจัดการ

หมู่ที่ : 1

วันที่ : 1 ตุลาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการผลิตไม้กรอกเห็ด และลงไปสอบถามร้านที่ เหลืออีก 3 ร้าน ในการ จำหน่ายไม้กรอกเห็ด -ศึกษาเส้นทางของแต่ละ ร้าน	ลงไปร้านเพื่อเสนอไม้กรอก เห็ด ให้ 3 ร้าน ได้แก่ 1.ร้านก้วยเตี่ยวเรืออยุธยา เศรษฐกิจเรือทอง 2.ร้านอาหารเจ..บ้านรักเจ 3.ร้านกวนอิมเจ -บอกข้อมูลและรายละเอียด ของสินค้าให้ผู้ประกอบการ รับทราบ	-มีการทำงานที่สะดวก เพราะมีการวางแผน ล่วงหน้า -มีการตอบรับการจำหน่าย ไม้กรอกเห็ด 2 ร้าน 1.ร้านกะเพราถาด 2.ร้านอาหารเจ..บ้านรักเจ	-ทำการผลิตและจัดส่งสินค้า ให้แก่ร้านที่รับฝาก -ทำป้ายโฆษณาสำหรับการ วางจำหน่ายให้ดูน่าสนใจ
<b>ผลการเรียนรู้</b> เรียนรู้การเสนอสินค้า การเจรจากับผู้ประกอบการ ได้รู้แนวคิดและวิธีการที่แตกต่างของแต่ละร้าน ในการที่จะนำสินค้า ไปเสนอเพื่อฝากขายหรือจำหน่ายในร้านอาหารและร้านอาหารเจ			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวอริญญา จุ่มเกตุ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



## การรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด

ชื่อ : นางสาวอริญญา จุมเกต

รหัสประจำตัว : 600112356054

สาขาวิชา : การจัดการ

หมู่ที่ : 1

วันที่ : 8 ตุลาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-หาลอเดอร์และทำการผลิตไม้กรอกเห็ด -นำไม้กรอกเห็ดไปส่งร้านอาหารและลูกค้าที่สั่งซื้อ	-ทำการผลิตไม้กรอกเห็ด -นำลอเดอร์ไปส่งลูกค้าและร้านอาหารที่ฝากจำหน่าย	-มีการผลิตไม้กรอกได้ทันเวลาที่จัดส่ง เป็นการทำงานที่ดี	-พัฒนารสชาติให้อร่อยอยู่เสมอ -โปรโมทไม้กรอกให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้รู้จักการทำงานในรูปแบบของธุรกิจ ที่ต้องมีการผลิต จำหน่าย ดำเนินงาน ปัญหาอุปสรรคต่างๆ ที่ทำให้เราได้รู้จักการแก้ไขปัญหาที่ถูกต้องในทางธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจนั้นคงอยู่รอด และเรียนรู้การทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวอริญญา จุมเกต )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้สรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาวปิยพร ทุมดี รหัสประจำตัว 590112356128

สาขาวิชา การจัดการ

วันที่ 6 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ	แนวทางการดำเนินงาน
		(1) - (2)	
- จัดเตรียมวัตถุดิบในการทำไม้สรอก	- จัดเตรียมวัตถุดิบให้ต้องตามออเดอร์ของลูกค้า และผลิตสินค้าให้ทันต่อความต้องการของลูกค้าในแต่ละรอบของการผลิต	ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งสินค้าให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า	-ขายไม้สรอกเห็ดเจหมดตามที่ออเดอร์ในผลิตในแต่ละครั้งตามจำนวน  -ขายไม้สรอกเห็ดเจในราคาล่องละ  35บาท3กล่อง 100บาท

ผลการเรียนรู้

ได้เรียนรู้ในด้านการเตรียมวัตถุดิบในการทำไม้สรอก และการดำเนินงานในขั้นตอนการผลิต

ความคิดเห็นของอาจารย์

( นางสาวปิยพร ทุมดี )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาวปิยพร ทุมดี รหัสประจำตัว 590112356128

สาขาวิชา การจัดการ

วันที่ 13 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน ผลการดำเนินงาน การเปรียบเทียบ แนวทางการดำเนินงาน

(1) - (2)

- ตอบแชทลูกค้า - จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ของ ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ -ขายไม้กรอกเห็ดทั้งหมด  
ผ่านทางเพจ ลูกค้าให้หันต่อความต้องการ ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งสินค้าให้ทัน ตามที่ออเดอร์ในผลิตใน  
Facebook ของลูกค้าในแต่ละรอบของการ ต่อความต้องการของลูกค้า แต่ครั้งตามจำนวน  
ผลิต  
-ขายไม้กรอกเห็ดเจใน  
ราคาก่อ่งละ  
35บาท3กล่อง 100บาท

ผลการเรียนรู้

ได้เรียนรู้ในด้านการดำเนินการของตอบสนองความต้องการของลูกค้าในการสั่งออเดอร์ในแต่ละครั้งของการ  
ผลิต

ความคิดเห็นของอาจารย์

( นางสาวปิยพร ทุมดี )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไข่กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาวปิยพร ทุมดี รหัสประจำตัว 590112356128

สาขาวิชา การจัดการ

วันที่ 20 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ	แนวทางการดำเนินงาน
		(1) - (2)	
- จัดส่งสินค้าให้ลูกค้า	- ส่งสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า	ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งสินค้าให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า	-ขายไข่กรอกเห็ดเจหมดตามออเดอร์ในผลิตในแต่ละครั้งตามจำนวน
- โปรโมทขายให้ลูกค้าผ่านทางออนไลน์			-ขายไข่กรอกเห็ดเจในราคาก่อ่งละ 35 บาท 3กล่อง 100บาท

ผลการเรียนรู้

ได้เรียนรู้ในด้านการทำวัตถุดิบในการผลิตไข่กรอก ตามออเดอร์ลูกค้าเพื่อที่จะไม่ได้เสียต้นทุนเพิ่มเมื่อเราผลิตสินค้าและขายสินค้าหมด

ความคิดเห็นของอาจารย์

( นางสาวปิยพร ทุมดี )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไข่กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาวปิยพร ทุมดี รหัสประจำตัว 590112356128

สาขาวิชา การจัดการ

วันที่ 27 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ	แนวทางการดำเนินงาน
		(1) - (2)	
- จัดเตรียมวัสดุ ดิบใน การทำไข่ กรอก	- จัดเตรียมวัตถุดิบในการผลิต และ สามารถผลิตสินค้าให้ทันต่อความ ต้องการของลูกค้าในแต่ละรอบของ การผลิตได้	ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์-ขายไข่กรอกเห็ดทั้งหมด ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งสินค้าให้ ทันต่อความต้องการของลูกค้า แต่ครั้งตามจำนวน	-ขายไข่กรอกเห็ดเจใน ราคากล่องละ  35บาท3กล่อง 100บาท

ผลการเรียนรู้

ได้เรียนรู้ในด้านการจัดเตรียมวัตถุดิบในการผลิตไข่กรอก และสามารถดำเนินการผลิตได้ทันตามออเดอร์ของลูกค้าในการสั่งแต่ละรอบ

ความคิดเห็นของอาจารย์

( นางสาวปิยพร ทุมดี )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไข่กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาวปิยพร ทุมดี รหัสประจำตัว 590112356128

สาขาวิชา การจัดการ

วันที่ 10 กันยายน 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
- ฝ่ายจัดซื้อสินค้าในการผลิตไข่กรอก	- มีความคล่องแคล่ว ว่องไวในการจัดซื้อสินค้ามาผลิตในแต่ละรอบของการผลิต และสามารถผลิตสินค้าให้ทันต่อความต้องการของลูกค้าในแต่ละรอบของการผลิตได้	ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งสินค้าให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า	-ขายไข่กรอกเห็ดเจ หมดตามที่ออเดอร์ในผลิตในแต่ละครั้งตามจำนวน  -ขายไข่กรอกเห็ดเจในราคากล่องละ  35บาท3กล่อง 100 บาท

ผลการเรียนรู้

ได้เรียนรู้ในด้านการจัดซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์ในการมาทำไข่กรอก เพื่อให้ทันต่อการผลิต

ความคิดเห็นของอาจารย์

( นางสาวปิยพร ทุมดี )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไข่กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาวปิยพร ทุมดี รหัสประจำตัว 590112356128

สาขาวิชา การจัดการ

วันที่ 17 กันยายน 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
- ฝ่ายจัดส่งสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า	- มีความคล่องแคล่ว ว่องไวในการจัดส่งสินค้าในแต่ละรอบของการผลิต และสามารถผลิตสินค้าให้ทันต่อความต้องการของลูกค้าในแต่ละรอบของการผลิตได้	ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งสินค้าให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า	-ขายไข่กรอกเห็ดเจ หมดตามที่ออเดอร์ในผลิตในแต่ละครั้งตามจำนวน  -ขายไข่กรอกเห็ดเจในราคากล่องละ  35บาท3กล่อง 100 บาท

ผลการเรียนรู้

ได้เรียนรู้ในด้านการจัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าได้สั่งไว้

ความคิดเห็นของอาจารย์

( นางสาวปิยพร ทุมดี )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไข่กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาวปิยพร ทুমดี รหัสประจำตัว 590112356128

สาขาวิชา การจัดการ

วันที่ 24 กันยายน 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
- วางแผนการผลิต และแพคใส่กรอกใส่บรรจุภัณฑ์	- มีความคล่องตัวในการผลิตแต่ละครั้ง เพื่อให้ได้สินค้าตามจำนวนการผลิต  - ในการจัดส่งสินค้าในแต่ละรอบของการผลิต และสามารถผลิตสินค้าให้ทันต่อความต้องการของลูกค้าในแต่ละรอบของการผลิตได้	- ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งสินค้าให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า	-ขายไข่กรอกเห็ดเจหมดตามทีออเดอร์ในผลิตในแต่ละครั้งตามจำนวน  -ขายไข่กรอกเห็ดเจในราคากล่องละ 35บาท3กล่อง 100 บาท

ผลการเรียนรู้

ได้เรียนรู้ในด้านการวางแผนการจัดการผลิตสินค้าในให้เพียงพอ และไม่เกินความต้องการของลูกค้า และเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการผลิต และสามารถผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่คำสั่งไว้ได้

ความคิดเห็นของอาจารย์

( นางสาวปิยพร ทুমดี )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาวปิยพร ทุมดี รหัสประจำตัว 590112356128

สาขาวิชา การจัดการ

วันที่ 1 ตุลาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ	แนวทางการดำเนินงาน
		(1) - (2)	
- ประชุม - จัดเตรียมวัตถุดิบในการประมง	ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์	-ขายไม้กรอกเห็ดทั้งหมด	
ทำไม้กรอก	ของไม้กรอก และผลิตสินค้าให้ทันต่อ ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งสินค้าให้	ตามที่ออเดอร์ในผลิตใน	
ความต้องการของลูกค้าในแต่ละรอบ	ทันต่อความต้องการของลูกค้า	แต่ครั้งตามจำนวน	
ของการผลิต			-ขายไม้กรอกเห็ดเจใน ราคากล่องละ 35บาท3กล่อง 100บาท

ผลการเรียนรู้

ได้เรียนรู้ในด้านการปรุงแต่งรสชาติของไม้กรอกเห็ดเจ ให้มีรสที่ลงตัว และอร่อยถูกปากลูกค้า

ความคิดเห็นของอาจารย์

( นางสาวปิยพร ทุมดี )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ ไม้กรอกเห็ด(เจ)

ชื่อ นางสาวปิยพร ทุมดี รหัสประจำตัว 590112356128

สาขาวิชา การจัดการ

วันที่ 8 ตุลาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
- วางแผนการผลิต และแพคใส่กรอกใส่บรรจุภัณฑ์	- มีความคล่องตัวในการผลิตแต่ละครั้ง เพื่อให้ได้สินค้าตามจำนวนการผลิต  - ในการจัดส่งสินค้าในแต่ละรอบของการผลิต และสามารถผลิตสินค้าให้ทันต่อความต้องการของลูกค้าในแต่ละรอบของการผลิตได้	- ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งสินค้าให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า	-ขายไม้กรอกเห็ดเจหมดตามทีออเดอร์ในผลิตในแต่ละครั้งตามจำนวน  -ขายไม้กรอกเห็ดเจในราคากล่องละ 35บาท3กล่อง 100 บาท

ผลการเรียนรู้

ได้เรียนรู้ในด้านการวางแผนการจัดการผลิตสินค้าในให้เพียงพอ และไม่เกินความต้องการของลูกค้า และเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการผลิต และสามารถผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่คำสั่งไว้ได้

ความคิดเห็นของอาจารย์

( นางสาวปิยพร ทุมดี)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

