



รายงานการติดตามและประเมินผล

โครงการส่งเสริมการทำธุรกิจ Sanny สำหรับ
ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ปีการศึกษา ๒๕๖๔



สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ



บันทึกข้อความ

วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย
รับที่ 1023
วันที่ 25 เม.ย. 2565
เวลา

ส่วนราชการ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย
ที่ วันที่ เมษายน ๒๕๖๕
เรื่อง รายงานผลการดำเนินงานแผนธุรกิจ ธุรกิจ Sanny สำหรับราย แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

ตามที่ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ได้จัดสรรงบประมาณสนับสนุนแผนธุรกิจ Sanny สำหรับราย จำนวน ๕,๐๐๐.- บาท (ห้าพันบาทถ้วน) เพื่อส่งเสริมการดำเนินงานธุรกิจในสถานศึกษาซึ่งเป็นธุรกิจเดิม ทำให้ผู้เรียนได้พัฒนาทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการ มีทักษะความชำนาญเพิ่มขึ้นและมีรายได้ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔ นั้น

จึงขอรายงานผลการดำเนินงานแผนธุรกิจ Sanny สำหรับราย แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔ รายละเอียดตามเอกสารรายงานการประเมินความพึงพอใจและรายงานผลการดำเนินงานที่ได้แนบมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

จันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์

(นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์)

หัวหน้าทีมแผนธุรกิจ

ลลิตา เตนากุล

(นางสาวลลิตา เตนากุล)

ครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ

วิมลรัตน์ สุขเสริม

(นางสาววิมลรัตน์ สุขเสริม)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะฯ

มนตรี สุทธิเมธากุล

(นายมนตรี สุทธิเมธากุล)

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานฯ

มณฑล แก้วรอด

(นายมณฑล แก้วรอด)

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

คำนำ

ตามที่ธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษา หนองคาย ประจำปี ๒๕๖๔ ได้รับการสนับสนุนในการบ่มเพาะธุรกิจเพื่อสร้างผู้ประกอบการใหม่ และ ดำเนินการโครงการส่งเสริมการทำธุรกิจ Sanny สำหรับ ตามแผนงานโครงการที่บรรจุไว้ในแผนปฏิบัติการ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๔ ตามนโยบายของสำนักงาน คณะกรรมการการอาชีวศึกษา ในการพัฒนาการเรียนการสอนและดำเนินกิจกรรมพัฒนาทักษะวิชาชีพ ทักษะวิชาการ ทักษะชีวิต และส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการนั้น คณะกรรมการดำเนินงานได้สรุปและรายงานผลการดำเนินงานตามวงจรคุณภาพ PDCA เพื่อสะท้อนให้เห็นว่ากิจกรรมโครงการส่งเสริมการทำธุรกิจ Sanny สำหรับ และเป็นการพัฒนาธุรกิจ ของ นักเรียน นักศึกษา ในการบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีทักษะความรู้ ความสามารถที่สูงขึ้น และสามารถพัฒนาคุณภาพด้านการบริหารจัดการของวิทยาลัยที่สูงขึ้น

คณะกรรมการดำเนินงาน หวังเป็นอย่างยิ่งว่าข้อมูลที่รวบรวมนี้จะก่อให้เกิดประโยชน์แก่ส่วนร่วม และบุคลากรที่เกี่ยวข้องต่อไป

คณะกรรมการดำเนินงาน

ธุรกิจ Sanny สำหรับ

มีนาคม ๒๕๖๕

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
คำนำ.....	ก
สารบัญ.....	๒
ส่วนที่ ๑ การเตรียมการ (Plan)	๑
- โครงการส่งเสริมการทำธุรกิจ.....	๒
- บันทึกเชิญประชุม.....	๘
- ระเบียบวาระการประชุม/ลงชื่อประชุม.....	๙
- รายงานการประชุม.....	๑๐
- รูปภาพประกอบการประชุมกรรมการแผนธุรกิจ.....	๑๕
- คำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานแผนธุรกิจ.....	๑๖
ส่วนที่ ๒ การดำเนินงาน (Do)	๑๙
- แผนธุรกิจ.....	๒๐
- การประชาสัมพันธ์.....	๔๑
- บันทึกข้อความขอรับงบประมาณ.....	๔๕
- บัญชีลงชื่อ นักเรียน นักศึกษาปฏิบัติงานแผนธุรกิจ.....	๔๗
- งบกำไรขาดทุน.....	๕๐
- งบแสดงฐานะการเงิน.....	๕๑
- บัญชีรายรับรายจ่าย.....	๕๒
- เอกสารประกอบ รายรับ รายจ่าย	๕๓
- สรุปงบหน้าคำตอบแทน.....	๕๖
- สมุดบัญชีเงินฝาก มีรายการเคลื่อนไหว.....	๕๗
- ภาพประกอบการปฏิบัติงานแผนธุรกิจตลอดปีการศึกษา.....	๕๙
- บันทึกการนิเทศธุรกิจ ตามแบบฟอร์ม โดยครูที่ปรึกษา.....	๖๒
- รายงานธุรกิจเป็นแหล่งเรียนรู้.....	๖๗
- ภาพประกอบการดำเนินงานแผนธุรกิจใช้เป็นแหล่งเรียนรู้.....	๖๘
- รายงานความยั่งยืนของธุรกิจ.....	๖๙
ส่วนที่ ๓ การตรวจสอบและประเมินผล (Check).....	๗๙
- แบบฟอร์มประเมินความพึงพอใจการดำเนินงานแผนธุรกิจ.....	๘๐
- สรุปผลการประเมินความพึงพอใจ บทที่ ๔-๕.....	๘๑
ส่วนที่ ๔ การรายงานผล(Act)	๘๖
- สรุปผลการดำเนินงานธุรกิจ.....	๘๗

ส่วนที่ ๑
การวางแผน(Plan)

ส่วนที่ ๑

การวางแผน Plan

ตามที่จตุรกิจ Sanny สาหร่าย ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษา หนองคาย ประจำปี ๒๕๖๔ ได้รับการสนับสนุนในการบ่มเพาะจตุรกิจเพื่อสร้างผู้ประกอบการใหม่ และดำเนินการโครงการส่งเสริมการทำจตุรกิจ Sanny สาหร่าย ตามแผนงานโครงการที่บรรจุไว้ในแผนปฏิบัติการ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๔ ตามนโยบายของสำนักงาน คณะกรรมการการอาชีวศึกษา ในการพัฒนาการเรียนการสอนและดำเนินกิจกรรมพัฒนาทักษะวิชาชีพ ทักษะวิชาการ ทักษะชีวิต และส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการนั้น คณะกรรมการดำเนินงานได้สรุปและรายงานผลการดำเนินงานตามวงจรคุณภาพ PDCA เพื่อสะท้อนให้เห็นว่ากิจกรรมโครงการส่งเสริมการทำจตุรกิจ Sanny สาหร่าย และเป็นการพัฒนาธุรกิจ ของนักเรียน นักศึกษา ในการบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีทักษะความรู้ ความสามารถที่สูงขึ้น และสามารถพัฒนาคุณภาพด้านการบริหารจัดการของวิทยาลัยที่สูงขึ้น คณะดำเนินงานได้จัดการเตรียมงาน และวางแผนดำเนินงาน ตามเอกสารดังนี้

การจัดกิจกรรมโครงการ

ประกอบด้วยเอกสารดังนี้

- โครงการส่งเสริมการทำจตุรกิจ (เอกสารขอรับจากศูนย์บ่มเพาะ)
- บันทึกเชิญประชุม
- รายงานการประชุม
- รูปภาพประกอบการประชุมกรรมการแผนธุรกิจ
- คำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานแผนธุรกิจ (ขอรับจากงานศูนย์บ่มเพาะ)



บันทึกข้อความ

วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย
รับที่ ๒๕๖
วันที่ 4 ธ.ค. ๖4
เวลา ๒

ส่วนราชการ วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

ที่ วันที่ ๒ สิงหาคม 2564

เรื่อง ขออนุญาตจัดโครงการส่งเสริมการทำธุรกิจในสถานศึกษาประจำปีการศึกษา 2564

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

ด้วย งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย จังหวัดหนองคาย ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ กำหนดจัดโครงการส่งเสริมการทำธุรกิจในสถานศึกษาประจำปีการศึกษา 2564 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนงบประมาณในการประกอบธุรกิจให้ธุรกิจใหม่จำนวน 5 ธุรกิจ และต่อยอดธุรกิจเดิมจำนวน 6 ธุรกิจ ซึ่งเป็นธุรกิจภายใต้การบ่มเพาะภายในสถานศึกษาให้ยั่งยืน ซึ่งสอดคล้องกับมาตรฐานการอาชีวศึกษามาตรฐานที่ 1 คุณลักษณะของผู้สำเร็จการศึกษาอาชีวศึกษาที่พึงประสงค์และมาตรฐานการอาชีวศึกษาของสถานศึกษาโดยใช้งบประมาณทั้งสิ้น 55,000....บาท (ห้าหมื่นห้าพันบาทถ้วน)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

() บกศ. () อุดหนุน () ระยะสั้น (✓) งปม.
ยอดจัดสรร..... 90,000
ใช้ครั้งก่อน..... 14,945 / 18,935
ใช้ครั้งนี้..... 65,000
ยอดคงเหลือ..... 16,265
ลงชื่อ.....
(นางปรานทิพย์ นามเกียรติ)
หัวหน้างานวางแผนและงบประมาณ


(นางสาววิมลรัตน์ สุขเสริม.)
ผู้เสนอโครงการ


(นางสาววิมลรัตน์ สุขเสริม.)
หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการฯ

เรียน เสนอ ผอ.

เพื่อโปรดพิจารณา.....

(นายวิสิทธิ์พงศ์ แสงงาม)

รองผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ

เรียน เสนอ ผอ.

เพื่อโปรดพิจารณา.....

(นางสุรีย์ อ้วนโพธิ์กลาง)

รองผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนากิจการ นักเรียน นักศึกษา

เรียน เสนอ ผอ.

เพื่อโปรดพิจารณา.....

(นายมนตรี สุทธิเมธากุล)

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

เรียน เสนอ ผอ.

เพื่อโปรดพิจารณา.....

(นายพงษ์ไพร แสนสุภา)

รองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารทรัพยากร

☒ อนุญาต ☐ ไม่อนุญาต

(นายมงคล แก้วรอด)

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

1. งานที่รับผิดชอบ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย
2. ลักษณะโครงการ (/) โครงการตาม พ.ร.บ. งบประมาณ () โครงการตามภาระงานประจำ () โครงการพิเศษ (ไม่ใช้งบประมาณ สอศ.) () โครงการจากการปรับแผนใหม่
3. ความสอดคล้อง/เชื่อมโยง/ภายใต้ยุทธศาสตร์ นโยบาย จุดเน้น และมาตรการ
(1) สอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์ชาติ/แผนพัฒนาเศรษฐกิจ ฉบับที่ 12 : ข้อที่ 1 การเสริมสร้างและพัฒนาศักยภาพทุนมนุษย์
(2) สอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์ของจังหวัด/สถานศึกษา : ยุทธศาสตร์ที่ 2 ยกระดับมาตรฐานการผลิต การค้า การลงทุน การท่องเที่ยว และการบริการมุ่งสู่ประชาคมอาเซียน
(3) สอดคล้องกับมาตรฐานการอาชีวศึกษา : มาตรฐานที่ 1 คุณลักษณะของผู้สำเร็จการศึกษอาชีวศึกษาที่พึงประสงค์ ประเด็นที่ 1.2 ด้านทักษะและการประยุกต์ใช้ ผู้สำเร็จการศึกษอาชีวศึกษามีทักษะที่จำเป็นในศตวรรษที่ 21 ทักษะวิชาชีพ และทักษะชีวิตเป็นไปตามมาตรฐานคุณวุฒิอาชีวศึกษาแต่ละระดับการศึกษา สามารถประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน และการดำรงชีวิตอยู่ร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีความสุขตามปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง และมีสุขภาพที่ดี
(4) สอดคล้องกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง : สอดคล้องกับหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง : พอเพียง 3 ท่วง 2 เงื่อนไข 4 มิติ
 - 3 ท่วง ประกอบด้วย ความพอประมาณ ความมีเหตุผลและการมีภูมิคุ้มกันที่ดีในตัว
 - 2 เงื่อนไข การตัดสินใจและการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ให้อยู่ในระดับพอเพียง ต้องอาศัยทั้งความรู้และคุณธรรมเป็นพื้นฐาน
 - 4 มิติ ประกอบด้วย ชีวิต เศรษฐกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อม
4. หลักการและเหตุผล
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ได้มอบหมายให้สถานศึกษา ดำเนินโครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา แบบครบวงจร เพื่อสร้างความตระหนักพัฒนาศักยภาพของผู้เรียน ให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ และพัฒนาครูที่ปรึกษา พร้อมทั้งนำนักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาครบวงจร ศึกษาดูงานเพื่อให้นักศึกษาเกิดแนวคิดและแนวทางการดำเนินการเป็นผู้ประกอบการสามารถนำความรู้ที่ได้มาพัฒนาแผนธุรกิจของตนเองได้ รวมทั้งสถานศึกษาดำเนินการสนับสนุนงบประมาณการดำเนินธุรกิจให้ธุรกิจเดิมและธุรกิจใหม่ภายใต้การบ่มเพาะทุกปี
ดังนั้น เพื่อให้นักเรียน นักศึกษา และครูที่ปรึกษา มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ นำไปสู่ผู้ประกอบการมืออาชีพได้ และมีทุนสนับสนุนงบประมาณธุรกิจเดิมและธุรกิจใหม่ในการประกอบธุรกิจของแผนธุรกิจ
5. วัตถุประสงค์
 - 5.1 เพื่อพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการของนักเรียน นักศึกษา
 - 5.2 เพื่อดำเนินงานแผนธุรกิจเดิมและแผนธุรกิจใหม่ อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

6. เป้าหมายและตัวชี้วัดความสำเร็จ

๔

6.1 เชิงปริมาณ

6.1.1 แผนธุรกิจใหม่ จำนวน 5 แผนธุรกิจ

6.1.2 แผนธุรกิจเดิม จำนวน 6 แผนธุรกิจ

6.2 เชิงคุณภาพ

แผนธุรกิจเดิมที่ได้ดำเนินงานตั้งแต่ปี 2562 - 2563

- แผนธุรกิจ พานพทุธิบูชา
- แผนธุรกิจ แองเจิลฟราวเพอร์
- แผนธุรกิจ บุฟเฟ่ กาสะลอง
- แผนธุรกิจ sanny สาทราย
- แผนธุรกิจ MK Beauty Center
- แผนธุรกิจ To die for café

แผนธุรกิจใหม่ประจำปีการศึกษา 2564

- แผนธุรกิจดิวตี้ชาลอน
- แผนธุรกิจYummy ไก่ปิ้ง
- แผนธุรกิจ INFO-COM
- แผนธุรกิจ ข้าวดังปลานิล
- แผนธุรกิจ แบรินด้นาร์วาลออนไลน์

ได้รับงบประมาณสนับสนุนเพื่อเริ่มต้นการทำธุรกิจและพัฒนารูปแบบของธุรกิจให้ตรงกับความ
ต้องการของผู้บริโภค เพิ่มยอดขาย และปรับปรุงร้านให้เหมาะสม

7. ขั้นตอนการดำเนินงาน/ระยะเวลา/สถานที่

ปีงบประมาณ 2564													
ลำดับ	กิจกรรม	ไตรมาสที่ 1			ไตรมาสที่ 2			ไตรมาสที่ 3			ไตรมาสที่ 4		
		ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
1	เสนอโครงการ											↔	
2	แต่งตั้งคณะกรรมการ/ประชุมฯ											↔	
3	ดำเนินงานตามแผน											↔	
4	ประเมินผลและสรุปผล												↔

7.1 ระยะเวลาดำเนินงาน

กันยายน 2564 – 30 เมษายน 2565

7.2 สถานที่ดำเนินงาน

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

8. งบประมาณ/ทรัพยากรและแหล่งที่มา การดำเนินโครงการ

๕

จากเงิน (/) เงินงบประมาณ โครงการตามนโยบาย สอศ. () เงินรายได้สถานศึกษา

() งบดำเนินงาน ปวช./ปวส. () เงินอุดหนุน กิจกรรม/การจัดการเรียนการสอน

() อื่นๆ โปรดระบุ.....

รวมเป็นเงินงบประมาณทั้งสิ้น55,000..... บาท ได้แก่

8.1 () หมวดค่าตอบแทน-..... บาท

8.2 () หมวดค่าใช้สอย 55,000..... บาท

8.3 () หมวดค่าวัสดุ-..... บาท

8.4 () หมวดครุภัณฑ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง.....-..... บาท

9. ผลลัพธ์ (Out come)

9.1 เชิงปริมาณ

9.1.1 แผนธุรกิจใหม่ จำนวน 5 แผนธุรกิจ

9.1.2 แผนธุรกิจเดิม จำนวน 6 แผนธุรกิจ

9.2 เชิงคุณภาพ

แผนธุรกิจเดิมที่ได้ดำเนินงานตั้งแต่ปี 2562 - 2563

- แผนธุรกิจ พานพุดบูชา
- แผนธุรกิจ แอ่งเจลฟราวเฟอร์
- แผนธุรกิจบุฟเฟ่ กาสะลอง
- แผนธุรกิจ sanny สหรัย
- แผนธุรกิจ MK Beauty Center
- แผนธุรกิจ To die for café

แผนธุรกิจใหม่ประจำปีการศึกษา 2563

- แผนธุรกิจ ดิวตี้ซาลอน
- แผนธุรกิจ Yummy ไก่ปิ้ง
- แผนธุรกิจ INFO-COM
- แผนธุรกิจ ข้าวตังปลานิล
- แผนธุรกิจ แบรินด์นาร์วาลออนไลน์

ได้รับงบประมาณสนับสนุนเพื่อเริ่มต้นการทำธุรกิจและพัฒนารูปแบบของธุรกิจให้ตรงกับความ
ต้องการของผู้บริโภค เพิ่มยอดขาย และปรับปรุงร้านให้เหมาะสม

10. การติดตามและประเมินผลโครงการ

๖

- สังเกต

- แบบสอบถาม

สำหรับหัวหน้างานวางแผนฯ

หมวดเงิน บาท

1. ได้รับจัดสรรทั้งหมด 90,000 บาท

2. ใช้ไปแล้ว 18,735 บาท

3. ใช้ครั้งนี้ 35,000 บาท

คงเหลือ 16,265 บาท

ตรวจสอบแล้ว 

หัวหน้างานวางแผนฯ



(นางสาววิมลรัตน์ สุขเสริม)

ผู้เสนอโครงการ



(นางสาววิมลรัตน์ สุขเสริม)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา



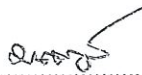
(นายวิสิทธิ์ตพงศ์ แสงงาม)

รองผู้อำนวยการฝ่ายวิชาการ



(นางสุรีย์ อ้วนโพธิ์กลาง)

รองผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนากิจการนักเรียน นักศึกษา



(นายมนตรี สุทธิเมธากุล)

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ



(นายพงษ์ไพร แสนสุภา)

รองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารทรัพยากร

ผลการพิจารณา () อนุมัติ

() ไม่อนุมัติ



(นายมงคล แก้วรอด)

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

แบบโครงการและประมาณการค่าใช้จ่ายโครงการฝึก

สถานศึกษา..... วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย.....
 ระดับ.....ชั้นปีที่..... จำนวน บุคลากร.....คน ภาคเรียนที่1.....
 ปีการศึกษา ...2564.....โครงการที่.....ชื่อ โครงการส่งเสริมการทำธุรกิจสถานศึกษา ประจำปีการศึกษา 2564

- ลักษณะโครงการ
- ☐ ตามใบงาน/แผนการสอน
- ☐ ตามโครงการพัฒนาสถานศึกษา
- ☐ ตามโครงการผลิตเพื่อจำหน่าย

วันเริ่มต้นการฝึก.....1 กันยายน 2564.....วันสิ้นสุดการฝึก.....30 เมษายน 2565.....

ประมาณการค่าใช้จ่าย ดังนี้

- ค่าตอบแทน.....บาท
- ค่าใช้สอย.....55,000...บาท
- ค่าวัสดุ..... บาท
- รวม.....55,000...บาท

ผลผลิตที่คาดว่าจะได้รับ	จำนวนหน่วย
- แผนธุรกิจใหม่	5 แผน
- แผนธุรกิจเดิม	6 แผน

มีประมาณการค่าใช้จ่ายที่ปรากฏท้ายโครงการนี้

ลงชื่อ.....ผู้เสนอโครงการ

(นางสาววิมลรัตน์ สุขเสริม)

วันที่.....

ลงชื่อ.....หัวหน้างาน/แผนก

(นางสาววิมลรัตน์ สุขเสริม)

วันที่.....

ประมาณการค่าใช้จ่าย (ค่าใช้สอย/ค่าตอบแทน/ค่าวัสดุ)

ลำดับ	รายการ	จำนวนหน่วย	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน	รวมเงิน	หมายเหตุ
1	ค่าใช้สอย เงินสนับสนุนแผนธุรกิจ					
	1.1 แผนธุรกิจใหม่	1	5,000	5,000	5,000	
	- แผนธุรกิจ ดิวตี้ซาลอน	1	5,000	5,000	5,000	
	- แผนธุรกิจ Yummy ไก่ปิ้ง	1	5,000	5,000	5,000	
	- แผนธุรกิจ INFO – COM	1	5,000	5,000	5,000	
	- แผนธุรกิจ ข้าวตังปลานิล	1	5,000	5,000	5,000	
	- แผนธุรกิจ แบรินด์นาร์วาลออนไลน์	1	5,000	5,000	5,000	
	1.2 แผนธุรกิจเดิม					
	- แผนธุรกิจ พานพุดบูชา	1	5,000	5,000	5,000	
	- แผนธุรกิจ แองเจิลฟราวเฟอร์	1	5,000	5,000	5,000	
	- แผนธุรกิจ บุฟเฟ่ต์กาสะลอง	1	5,000	5,000	5,000	
	- แผนธุรกิจ sanny สหรัย	1	5,000	5,000	5,000	
	- แผนธุรกิจ MK Beauty Center	1	5,000	5,000	5,000	
	- แผนธุรกิจ To die for café	1	5,000	5,000	5,000	
	รวมเงิน				55,000	



บันทึกข้อความ

๘

ส่วนราชการ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย
ที่ วันที่ ๕ สิงหาคม ๒๕๖๔
เรื่อง ขอเชิญสมาชิกแผนธุรกิจเข้าร่วมประชุม

เรียน หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ด้วยธุรกิจ Sanny สหรัย ได้รับการจัดสรรงบประมาณจำนวน ๕,๐๐๐.- บาท (ห้าพันบาทถ้วน) เพื่อดำเนินงานการส่งเสริมการทำธุรกิจในสถานศึกษา ธุรกิจเดิมที่ได้ดำเนินงาน ตั้งแต่ปี ๒๕๖๒-๒๕๖๓ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔ ความละเอียดแจ้งแล้วนั้น

ดังนั้นเพื่อปรึกษาชี้แจงแนวทางการดำเนินงานดังกล่าว จึงขอเชิญสมาชิกแผนธุรกิจเข้าร่วมประชุม ในวันที่ ๕ สิงหาคม ๒๕๖๔ เวลา ๑๔.๓๐น. เป็นต้นไป ณ ห้อง ๒๒๕ วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

จันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์

(นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์)

หัวหน้าทีมแผนธุรกิจ

(นางสาวลลิตา เตนากุล)

ครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ

(นางสาววิมลรัตน์ สุขเสริม)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

๙

ระเบียบวาระการประชุม
คณะกรรมการดำเนินงานแผนธุรกิจ Sanny สำหรับ
ภายใต้การดำเนินงานโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา
ครั้งที่ ๑ /๒๕๖๔
วัน/เดือน/ปี ๕ สิงหาคม ๒๕๖๔ เวลา ๑๔.๓๐ น.
ณ ห้อง ๒๒๕

ระเบียบวาระที่ ๑ เรื่องที่ประธานแจ้งให้ทราบ

- ๑.๑ แนวทางการดำเนินงานแผนธุรกิจ
- ๑.๒ งบประมาณจัดสรร ประจำปี ๒๕๖๔
- ๑.๓ ขั้นตอนการปฏิบัติงานแผนธุรกิจ

ระเบียบวาระที่ ๒ รับรองรายงานการประชุมครั้งที่แล้ว

- ไม่มี -

ระเบียบวาระที่ ๓ เรื่องสืบเนื่องจากการประชุมครั้งก่อน

- ไม่มี -

ระเบียบวาระที่ ๔ เรื่องเสนอเพื่อพิจารณา

- ๔.๑ แต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานแผนธุรกิจ...Sanny สำหรับ...ตามโครงสร้างการบริหารงาน
ประจำปี ๒๕๖๔
- ๔.๒ แผนการปฏิบัติงานคณะกรรมการดำเนินงานแผนธุรกิจ
- ๔.๓ การศึกษาดูงานธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

ระเบียบวาระที่ ๕ เรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)



บันทึกข้อความ

๑๐

ส่วนราชการ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย
ที่ วันที่ ๑๓ สิงหาคม ๒๕๖๔
เรื่อง รายงานการประชุมคณะกรรมการดำเนินงานแผนธุรกิจ

เรียน หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ด้วยธุรกิจ Sanny สหราชอาณาจักร ได้รับการจัดสรรงบประมาณ จำนวน ๕,๐๐๐.- บาท (ห้าพันบาทถ้วน) เพื่อดำเนินงานการส่งเสริมการทำธุรกิจในสถานศึกษา ธุรกิจเดิมที่ได้ดำเนินงาน ตั้งแต่ปี ๒๕๖๒ - ๒๕๖๓ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔ ความละเอียดแจ้งแล้วนั้น

ในการนี้ได้ดำเนินการประชุมคณะกรรมการดำเนินงานเป็นที่เรียบร้อยแล้ว จึงขอรายงานผลการประชุมดังกล่าว ดังเอกสารที่แนบมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

จันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์
(นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์)
หัวหน้าทีมแผนธุรกิจ


(นางสาวลลิตา เตนากุล)
ครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ


(นางสาววิมลรัตน์ สุขเสริม)
หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

รายงานการประชุม

๑๑

คณะกรรมการดำเนินงานแผนธุรกิจ Sanny สาทรัมย์
ภายใต้การดำเนินงานโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา
ครั้งที่ ๑ /๒๕๖๔
วัน/เดือน/ปี ๕ สิงหาคม ๒๕๖๔ เวลา ๑๔.๓๐ น.
ณ ห้อง ๒๒๕

ผู้มาประชุม

๑. นางสาวลลิตา เตนากุล
๒. นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์
๓. นางสาวกัลยกร สะตะ
๔. นางสาวศิรินยา ศรีวงษ์
๕. นางสาวบุษรา มหาฤทธิ์
๖. นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ

ผู้ไม่มาประชุม

(ระบุชื่อ สกุล และเหตุผลที่ไม่มาประชุม)

เริ่มประชุมเวลา ๑๔.๓๐ น.

ระเบียบวาระที่ ๑ เรื่องประธานแจ้งให้ทราบ

นางสาวลลิตา เตนากุล ครูที่ปรึกษาธุรกิจ ประธานการประชุม กล่าวเปิดประชุมและดำเนินการประชุมดังต่อไปนี้

๑.๑ แนวทางการดำเนินงานแผนธุรกิจประจำปี ๒๕๖๔ โดยการดำเนินงานจะเริ่มในปีการศึกษา ๒๕๖๔ ระหว่างเดือน กันยายน ๒๕๖๔ – ๓๐ เมษายน ๒๕๖๕ และจะต้องมีการจัดทำเอกสารต่าง ๆ ในการดำเนินงานแผนธุรกิจ เพื่อบันทึกผลการดำเนินงานตลอดปีการศึกษา เมื่อสิ้นสุดการดำเนินงานในปีการศึกษา จะต้องสรุปรายงานผลการประกอบการและเอกสารเพื่อรายงานผลต่อสถานศึกษา แนวทางการดำเนินงานแผนธุรกิจ มีดังต่อไปนี้

๑. จัดทำบัญชีลงเวลาปฏิบัติงานของนักเรียน นักศึกษาแผนธุรกิจ
๒. หลักฐานการประชุมคณะกรรมการดำเนินงานแผนธุรกิจ (ดำเนินการประชุมอย่างน้อย เดือนละ ๒ ครั้ง)
 - บันทึกข้อความขออนุญาตประชุม แนวบวาระการประชุม
 - สมุดจดบันทึกการประชุมคณะกรรมการดำเนินงานแผนธุรกิจ
 - บันทึกข้อความรายงานการประชุมคณะกรรมการดำเนินงาน
 - ภาพประกอบการประชุม
๓. รายงานบัญชีรายรับ – รายจ่าย (รับรองโดยครูที่ปรึกษาธุรกิจ)
๔. เอกสารประกอบการรับเงิน จ่ายเงิน เช่นเอกสารการซื้อวัตถุดิบ วัสดุ เอกสารการรับเงินจากลูกค้า
๕. สมุดบัญชีเงินฝากธนาคารมีรายการเคลื่อนไหว
๖. รายงานงบกำไรขาดทุน ณ วันที่ ๓๑ มีนาคม ๒๕๖๕
๗. รายงานงบแสดงฐานะทางการเงิน ณ วันที่ ๓๑ มีนาคม ๒๕๖๕

๘. ภาพประกอบการดำเนินธุรกิจตลอดปีการศึกษา

๑๒

๙. ภาพประกอบครูที่ปรึกษาด้านบัญชีให้คำแนะนำการจัดทำบัญชี

๑๐. ภาพประกอบครูที่ปรึกษานิเทศ หรือติดตามการดำเนินงานแผนธุรกิจ

๑๑. ภาพประกอบการประชาสัมพันธ์การทำธุรกิจ เช่นการประชาสัมพันธ์หน้าเสาธง แผ่นพับ และช่องทางออนไลน์

๑๒. บันทึกการนิเทศธุรกิจ

๑๓. รายงานธุรกิจเป็นแหล่งเรียนรู้ (เช่น นวัตกรรม แผนธุรกิจต่าง ๆ เข้าดูงานธุรกิจของตนเอง และให้จัดบันทึกการเข้ารับการดูงานแผนธุรกิจ)

๑๔. รายงานการประเมินความพึงพอใจการดำเนินงานแผนธุรกิจเมื่อสิ้นสุดการดำเนินงานเดือนมีนาคม

(สรุป PDCA) รายงานเดือนมีนาคม ๒๕๖๕

๑๕. รายงานความยั่งยืนของการดำเนินธุรกิจ รายงานเดือนมีนาคม ๒๕๖๕ เฉพาะธุรกิจเดิม-ที่ประชุมรับทราบ-

๑.๒ งบประมาณที่ได้รับการจัดสรร สำหรับแผนธุรกิจที่ได้เข้ารับการสนับสนุนและคัดเลือก เพื่อดำเนินงานประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔ ผ่านการคัดเลือก จำนวน ๖ แผนธุรกิจ และแผนธุรกิจเดิม จำนวน ๕ แผนธุรกิจ ซึ่งได้รับงบประมาณสนับสนุนในแต่ละแผนธุรกิจเดิม เป็นเงิน จำนวน ๕,๐๐๐.- บาท (ห้าพันบาทถ้วน) จากยอดเงินทั้งสิ้น ๕๕,๐๐๐.- บาท (ห้าหมื่นห้าพันบาทถ้วน) ได้แก่

๑.๓ ขั้นตอนการปฏิบัติงานและการดำเนินงานแผนธุรกิจ

- แต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานแผนธุรกิจตามโครงสร้างการดำเนินงานแผนธุรกิจ

ประกอบด้วย ครูที่ปรึกษา ผู้จัดการ ฝ่ายการตลาด ฝ่ายการบัญชี ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายการเงิน และกำหนดบทบาทหน้าที่ในแต่ละตำแหน่งชัดเจน

- คณะกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้ง ปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมาย

ระเบียบวาระที่ ๒ รับรองรายงานการประชุมครั้งที่แล้ว

ไม่มี

ระเบียบวาระที่ ๓ เรื่องสืบเนื่องจากการประชุมครั้งที่แล้ว

ไม่มี

ระเบียบวาระที่ ๔ เรื่องเสนอเพื่อพิจารณา

๔.๑ แต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานแผนธุรกิจ (เอกสารคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานแผนธุรกิจ Sanny สำหรับ เลขที่ ๖๘๓/๒๕๖๓ ลงวันที่ ๗ สิงหาคม /๒๕๖๓

๔.๒ แผนการดำเนินงานการปฏิบัติงานแผนธุรกิจ

- สิงหาคม - กันยายน ๒๕๖๓ ดำเนินการขอรับงบประมาณสนับสนุน

- พฤศจิกายน ๒๕๖๓ ดำเนินจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ในการดำเนินงาน

- พฤศจิกายน ๒๕๖๓ - มีนาคม ๒๕๖๔ ดำเนินงานแผนธุรกิจ

- มีนาคม ๒๕๖๔ จัดทำรายงานผลการประกอบการแผนธุรกิจเพื่อรายงานผลต่อสถานศึกษา

/๔.๓ ผลตอบแทน.....

๔.๓ ผลตอบแทนสำหรับคณะกรรมการดำเนินงานและครูที่ปรึกษา จะดำเนินการจ่ายค่าตอบแทนเมื่อสิ้นปีการศึกษา หรือตามความเหมาะสม โดยเบื้องต้นแนวทางการจ่ายค่าตอบแทนจ่ายจากเงินรายได้หลังหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ดังนี้

- คณะกรรมการดำเนินงาน ๕ คน (สมาชิกปฏิบัติงานแผนธุรกิจ) ๖๐ %
- ครูที่ปรึกษา ๓๐%
- ทูทมนเวียน ๑๐ %
- มติที่ประชุมเห็นชอบ -

ระเบียบวาระที่ ๕ เรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

- ไม่มี

เลิกประชุมเวลา ๑๕.๓๐ น.

สุกานดา เคนาภูมิ

(นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ)

คณะกรรมการดำเนินงานแผนธุรกิจ

ผู้จัดบันทึกการประชุม

๒๗

(นางสาวลลิตา เตนากุล)

ครูที่ปรึกษาธุรกิจ

ผู้ตรวจรายงานการประชุม

ลงชื่อประชุมคณะกรรมการดำเนินงานแผนธุรกิจ

๕ สิงหาคม ๒๕๖๔ เวลา ๑๔.๓๐ น.

ณ ห้อง ๒๒๕

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	ลงชื่อ รับทราบ	เข้าร่วม ประชุม	หมายเหตุ
๑	นางสาวลลิตา เตนากุล	ครูที่ปรึกษา			
๒	นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์	สมาชิก	จันทร์จิราภรณ์	จันทร์จิราภรณ์	
๓	นางสาวกัลยกร สะตะ	สมาชิก	กัลยกร	กัลยกร	
๔	นางสาวศิรินยา ศรีวงษ์	สมาชิก	ศิรินยา	ศิรินยา	
๕	นางสาวบุษรา มหาฤทธิ์	สมาชิก	บุษรา	บุษรา	
๖	นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ	สมาชิก	สุกานดา	สุกานดา	

รูปภาพประกอบการประชุมกรรมการแผนธุรกิจ



๒.๓	นางแสงอรุณ	สิงห์มหาไชย	ที่ปรึกษาฝ่ายนวัตกรรมฯ	กรรมการ	๑๗
๒.๔	นางนพวรรณ	แก้วโกมินทวงศ์	ที่ปรึกษาฝ่ายฝึกอบรม	กรรมการ	
๒.๕	นางประมวล	จิตประเสริฐ	ที่ปรึกษาฝ่ายบัญชี	กรรมการ	
๒.๖	นางสาวสุภาวี	ภาคินยะ	เจ้าหน้าที่ธุรการ	กรรมการเลขานุการ	

มีหน้าที่ : กำหนดกรอบหน้าที่ในการดำเนินงานตามแผนธุรกิจและกำกับติดตามการดำเนินงานแผนธุรกิจเป็นไปอย่างต่อเนื่องตามวัตถุประสงค์

๓. ฝ่ายบ่มเพาะดูแลแผนธุรกิจ

๓.๑	นางสาวลลิตา	เตนากุล	ครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ
-----	-------------	---------	-----------------------

มีหน้าที่ : ๑. สรรหาพิจารณาคัดเลือก นักเรียนนักศึกษาที่มีศักยภาพเข้ารับการบ่มเพาะ

๒. ทำหน้าที่เป็น “ครูที่ปรึกษา” ให้การดูแลและให้คำแนะนำแก่ผู้เข้ารับการบ่มเพาะและจัดทำแผนธุรกิจ

๓. ประสานงานกับสาขาวิชาและงานต่าง ๆ ในสถานศึกษาเพื่อจัดกิจกรรมการบ่มเพาะ

๔. สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงานและปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

๔. คณะกรรมการฝ่ายดำเนินงานตามแผนธุรกิจ Sanny สาทรัมย์ ประกอบด้วย

๔.๑	นางสาวจันทร์จิราภรณ์	เมืองจันทร์	ผู้จัดการ
-----	----------------------	-------------	-----------

มีหน้าที่ : บริหารวางแผนการดำเนินงานของแผนธุรกิจให้เป็นไปอย่างถูกต้องเกิดประโยชน์ต่อกิจ การมีประสิทธิภาพประสบผลสำเร็จ บรรลุตามวัตถุประสงค์

๔.๒	นางสาวศิริยา	ศรีวงศ์	ฝ่ายจัดซื้อ/ผลิต
-----	--------------	---------	------------------

๔.๓	นางสาวสุกานดา	เคณาภูมิ	ฝ่ายจัดซื้อ/ผลิต
-----	---------------	----------	------------------

มีหน้าที่ : ดำเนินการสั่งซื้อวัตถุดิบและผลิตเพื่อให้เพียงพอต่อการจำหน่าย

๔.๔	นางสาวบุษรา	มหาฤทธิ์	ฝ่ายการตลาด
-----	-------------	----------	-------------

มีหน้าที่ : ดำเนินจัดหาลูกค้าและตลาดให้เพียงพอต่อยอดบริการ

๔.๕	นางสาวกัลยากร	สะตะ	ฝ่ายบัญชี
-----	---------------	------	-----------

มีหน้าที่ : สรุปยอดขายและค่าใช้จ่ายพร้อมนำเงินฝากธนาคาร จัดทำบัญชีรายรับ - รายจ่าย พร้อมรายงานงบกำไรขาดทุน งบแสดงฐานะทางการเงิน

๕. คณะกรรมการครูที่ปรึกษาด้านบัญชี ประกอบด้วย

๕.๑	นางสาวลลิตา	เตนากุล	ตำแหน่ง ครู	ประธานกรรมการ
-----	-------------	---------	-------------	---------------

๕.๒	นางสาววัชฌา	จันทิภาภรณ์	ตำแหน่ง ครู	กรรมการ
-----	-------------	-------------	-------------	---------

๕.๓	นางปรานทิพย์	นามเกียรติ	ตำแหน่ง ครู	กรรมการเลขานุการ
-----	--------------	------------	-------------	------------------

มีหน้าที่ : ดูแลให้คำปรึกษาในการจัดทำบัญชีของผู้เข้ารับการบ่มเพาะ จัดทำงบดุล งบกำไร ขาดทุนและรายงานทางการเงินอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องร่วมกับผู้เข้ารับการบ่มเพาะ ให้คำปรึกษาในการจัดสรรกำไรสุทธิของผู้ประกอบการ

๖. คณะกรรมการที่ปรึกษาด้านการตลาด ผลิตภัณฑ์ และประชาสัมพันธ์

๖.๑	นางชลกมล	ดิลลาลภ	ตำแหน่ง ครู	ประธานกรรมการ
-----	----------	---------	-------------	---------------

๖.๒ นางสาวชลธิดา	โพธิสา	ตำแหน่ง ครู	กรรมการ
๖.๓ นางสาวกิริติ	หล่มศรี	ตำแหน่ง ครู	กรรมการ
๖.๔ นางสาวหฤทัย	เข็มมา	ตำแหน่ง ครู	กรรมการ
๖.๕ นายวิเชียร	ศรีวงษา	ตำแหน่ง ครู	กรรมการและเลขานุการ

มีหน้าที่ : ดูแลให้คำปรึกษาในด้านการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย การประชาสัมพันธ์ การออกแบบผลิตภัณฑ์ การส่งเสริมการขาย การตลาดเชิงรุก

ทั้งนี้ให้คณะกรรมการฝ่ายต่างๆ ที่ได้รับแต่งตั้งตามคำสั่งนี้ ปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายอย่างเต็มความสามารถ เพื่อให้การดำเนินงานบรรลุวัตถุประสงค์ตลอดจนเกิดประโยชน์สูงสุดแก่ทางราชการต่อไป

สั่ง ณ วันที่ ๐๗/สิงหาคม ๒๕๖๔



(นายมงคล แก้วรอด)

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

ส่วนที่ ๒
การดำเนินงาน (Do)

ส่วนที่ ๒

การดำเนินงาน (Do)

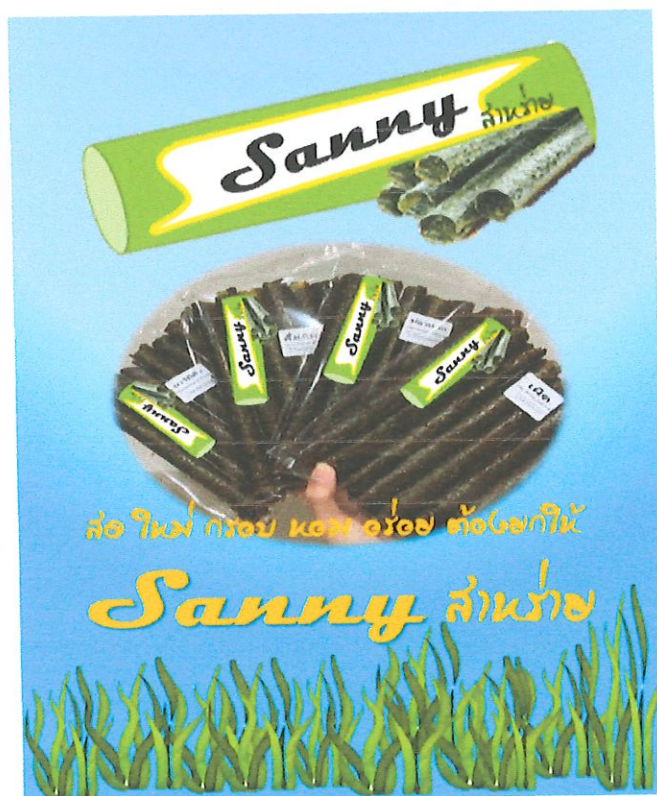
การดำเนินงานตามที่จตุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปี ๒๕๖๔ เพื่อสร้างผู้ประกอบการใหม่ และดำเนินการโครงการส่งเสริมการทำจตุรกิจ Sanny สำหรับ ตามแผนงานโครงการที่บรรจุไว้ในแผนปฏิบัติการประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๔ ตามนโยบายของสำนักงาน คณะกรรมการการอาชีวศึกษา ในการพัฒนาการเรียนการสอนและดำเนินกิจกรรมพัฒนาทักษะวิชาชีพ ทักษะวิชาการ ทักษะชีวิต และส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการนั้น

ซึ่งคณะกรรมการดำเนินงานปฏิบัติงานตามที่จตุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปี ๒๕๖๔ ที่ได้กำหนดไว้ตามเอกสารประกอบดังนี้

ประกอบด้วยเอกสารดังต่อไปนี้

- แผนจตุรกิจ
- การประชาสัมพันธ์
- บันทึกข้อความขอรับงบประมาณ
- บัญชีลงชื่อ นักเรียน นักศึกษาปฏิบัติงานแผนจตุรกิ
- งบกำไรขาดทุน
- งบแสดงฐานะการเงิน
- บัญชีรายรับรายจ่าย
- เอกสารประกอบ รายรับ รายจ่าย
- สรุปงบหน้าค่าตอบแทน
- สมุดบัญชีเงินฝาก มีรายการเคลื่อนไหว
- ภาพประกอบการปฏิบัติงานแผนจตุรกิจตลอดปีการศึกษา
- บันทึกการนิเทศจตุรกิจ ตามแบบฟอร์ม โดยครูที่ปรึกษา
- รายงานจตุรกิจเป็นแหล่งเรียนรู้
- ภาพประกอบการดำเนินงานแผนจตุรกิจใช้เป็นแหล่งเรียนรู้
- รายงานความยั่งยืนของจตุรกิจ

แผนธุรกิจของกลุ่มบุคคล (Business Plan)



Sunny สำนราษฎร์ (ชื่อธุรกิจ/โครงการ)

ชื่อกลุ่ม Sunny สำนราษฎร์ _____
 เลขทะเบียนกลุ่ม _____
 ที่ตั้ง เลขที่ 408/13 ตำบลหาดคำ อำเภอเมืองหนองคาย
 จังหวัดหนองคาย 43000 _____
 โทรศัพท์ 0634308641 หรือ 0648546491 _____

สารบัญ

ภาคที่ 1 แผนธุรกิจ

1. บทสรุปสำหรับคณะกรรมการบริหารกลุ่ม	หน้า
1.1 ชื่อธุรกิจ	1
1.2 สรุปรายละเอียดธุรกิจ	1
1.3 ข้อสรุปด้านการเงิน	2
2. ลักษณะทั่วไปของธุรกิจ	3
2.1 ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ	3
2.2 รูปแบบของธุรกิจ	3
2.3 วิสัยทัศน์	3
2.4 ลักษณะเด่นของสินค้าและบริการ	3
2.5 ตลาดเป้าหมาย	3
2.6 กลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดและการเติบโต	3
3. โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มในธุรกิจนี้	4
4. รายนามคณะกรรมการบริหารกลุ่มที่ดำเนินการในธุรกิจนี้	5
5. โอกาสและศักยภาพของธุรกิจ	5
5.1 จุดแข็ง	5
5.2 จุดอ่อน	5
5.3 โอกาส	5
5.4 อุปสรรค	5
6. กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์	6
6.1 การวิจัย / พัฒนาผลิตภัณฑ์	6
6.2 การบริการและการส่งมอบ	6
7. กลยุทธ์การพัฒนาตลาด	6
7.1 ภาวะการแข่งขัน	6
7.2 การกำหนดราคา	6
7.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	6
7.4 การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย	6

8. แผนการผลิต / บริการ	7
8.1 ทำเลที่ตั้ง	7
8.2 เครื่องใช้และอุปกรณ์	7
8.3 บุคลากร	7
8.4 แผนการผลิตและการดำเนินงาน	7
9. กระบวนการบริหารจัดการ	8
10. แผนการเงิน	8
10.1 สมมุติฐานการประมาณการยอดขาย ค่าใช้จ่ายและการลงทุน	8
10.2 ประมาณการงบกระแสเงินสดรายเดือน	10
10.3 ประมาณการงบกระแสเงินสดรายปี	11
10.4 ประมาณการงบกำไรขาดทุนรายเดือน	12
10.5 ประมาณการงบกำไรขาดทุนรายปี	13
10.6 ประมาณการงบดุลรายเดือน	14
10.7 ประมาณการงบดุลรายปี	15
10.8 การคำนวณหาจุดคุ้มทุน	16
10.9 การคำนวณหาระยะเวลาคืนทุน	17
10.10 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	17

ภาคที่ 2 การศึกษาความเหมาะสมและความเป็นไปได้ของโครงการ

1. ความเป็นไปได้ด้านเทคนิควิชาการ
2. ความเป็นไปได้ด้านการบริหารจัดการ
3. ความเป็นไปได้ด้านแผนการตลาด
4. ความเป็นไปได้ด้านการเงินและผลตอบแทนของการลงทุน
5. ความเป็นไปได้ด้านกฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้อง
6. ความเป็นไปได้ด้านเศรษฐกิจและสังคม
7. ความเป็นไปได้ด้านผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมหรือชุมชน

ภาคที่ 3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการสนับสนุนสินเชื่อ

1. การวิเคราะห์แผนการลงทุนและแผนการกู้เงิน
2. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการสนับสนุนสินเชื่อ
3. การวิเคราะห์ประโยชน์ที่จะได้รับการอนุมัติโครงการ

ภาคที่ 4 บทสรุปผลการวิเคราะห์แผนธุรกิจ โครงการและการสนับสนุนสินเชื่อ

1. วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ
2. หลักประกันเงินกู้ที่เสนอ
3. ความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ
4. ความเป็นไปได้ของการสนับสนุนสินเชื่อ
5. ประโยชน์ที่จะได้รับจากโครงการ
6. ความเห็นของผู้วิเคราะห์แผนธุรกิจ
7. ความเห็นของผู้ตรวจ

ภาคที่ 1

แผนธุรกิจ

1. บทสรุปสำหรับคณะกรรมการบริหารกลุ่ม

1. ชื่อธุรกิจ Sanny สหรัย

ที่ตั้ง เลขที่ 408/13 ตำบลหาดคำ อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย 43000
โทรศัพท์ 0634308641 หรือ 0648546491

2. สรุปรายละเอียดธุรกิจ

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ Sanny สหรัย

Sanny สหรัย เป็นชนมชนเคี้ยวที่มีการจำหน่ายในประเทศไทยมีการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง และมีการขยายตัวทางธุรกิจถึง ร้อยละ 40 พร้อมเพื่อการส่งออก รองรับบริการเปิดประชาคมอาเซียนตลาดสหรัยทอดกรอบ

กลุ่มของข้าพเจ้ามีความสนใจทางธุรกิจสหรัยจึงได้ดำเนินการติดต่อซื้อขายจากทางบริษัทที่ทำการผลิตสหรัยโดยตรง เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าในลักษณะการขายปลีกและส่งในเขตพื้นที่ใกล้เคียง

วิสัยทัศน์

เป็นผลผลิตจากธรรมชาติ เพื่อส่งเสริมเศรษฐกิจในชุมชนและมุ่งมั่นสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพ

รูปแบบของธุรกิจ

ซื้อมาขายไป

ลักษณะเด่นของสินค้าและบริการ

เป็นสหรัยที่อบกรอบสดใหม่ทุกวันให้ความเพลิดเพลินทางรสชาติและการบริโภค และมีการบริการจัดส่งถึงที่

ตลาดเป้าหมาย

ลูกค้าภายในจังหวัดหนองคายและจังหวัดใกล้เคียง

กลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดและการเติบโต

➢ เพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายหลากหลายทางเลือก

1. มีหน้าร้านที่แน่นอน มีการขายตามตลาดนัดต่างๆ
2. มีการขายแบบผ่านอินเทอร์เน็ตหรือเว็บไซต์ไว้ดไว้บไทยหนองคาย

- มีการประชาสัมพันธ์สินค้าที่หลากหลาย เช่น การแจกแผนพับ, ใบปลิว
การจัดโปรโมชั่นของตัวสินค้า เป็นต้น

3. ข้อสรุปด้านการเงิน

- จำนวนเงินลงทุนทั้งสิ้น 10,000 บาท
- จำนวนเงินที่เป็นของเจ้าของ 2,500 บาท
- จำนวนเงินที่ขอกู้ยืม - บาท
- จุดคุ้มทุน..... -
- ระยะเวลาคืนทุน..... 1 ปี
- ความสามารถในการสร้างกำไร

ปีที่ 1 10 %	ปีที่ 2 15 %
ปีที่ 3 20 %	ปีที่ 4 25 %
ปีที่ 5 30 %	
- ผลตอบแทนจากลงทุน

ปีที่ 1 10 %	ปีที่ 2 15 %
ปีที่ 3 20 %	ปีที่ 4 25 %
ปีที่ 5 30 %	

2. ลักษณะทั่วไปของธุรกิจ

2.1 ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ

Sanny สหรัย เป็นขนมขบเคี้ยวที่มีการจำหน่ายในประเทศไทยมีการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง และมีการขยายตัวทางธุรกิจถึง ร้อยละ 40 พร้อมเพื่อการส่งออก รองรับการเปิดประชาคมอาเซียนตลาดสหรัยทอดกรอบ

กลุ่มของข้าพเจ้ามีความสนใจทางธุรกิจสหรัยจึงได้ดำเนินการติดต่อซื้อขายจากทางบริษัทที่ทำการผลิตสหรัยโดยตรง เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าในลักษณะการขายปลีกและส่งในเขตพื้นที่ใกล้เคียง

2.2 รูปแบบของธุรกิจ ซื้อมาขายไป

2.3 วิสัยทัศน์

เป็นผลผลิตจากธรรมชาติ เพื่อส่งเสริมเศรษฐกิจในชุมชนและมุ่งมั่นสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพ

2.4 ลักษณะเด่นของสินค้าและบริการ

เป็นสหรัยที่อบกรอบสดใหม่ทุกวันให้ความเพลิดเพลินทางรสชาติและการบริโภค และการบริการจัดส่งถึงที่

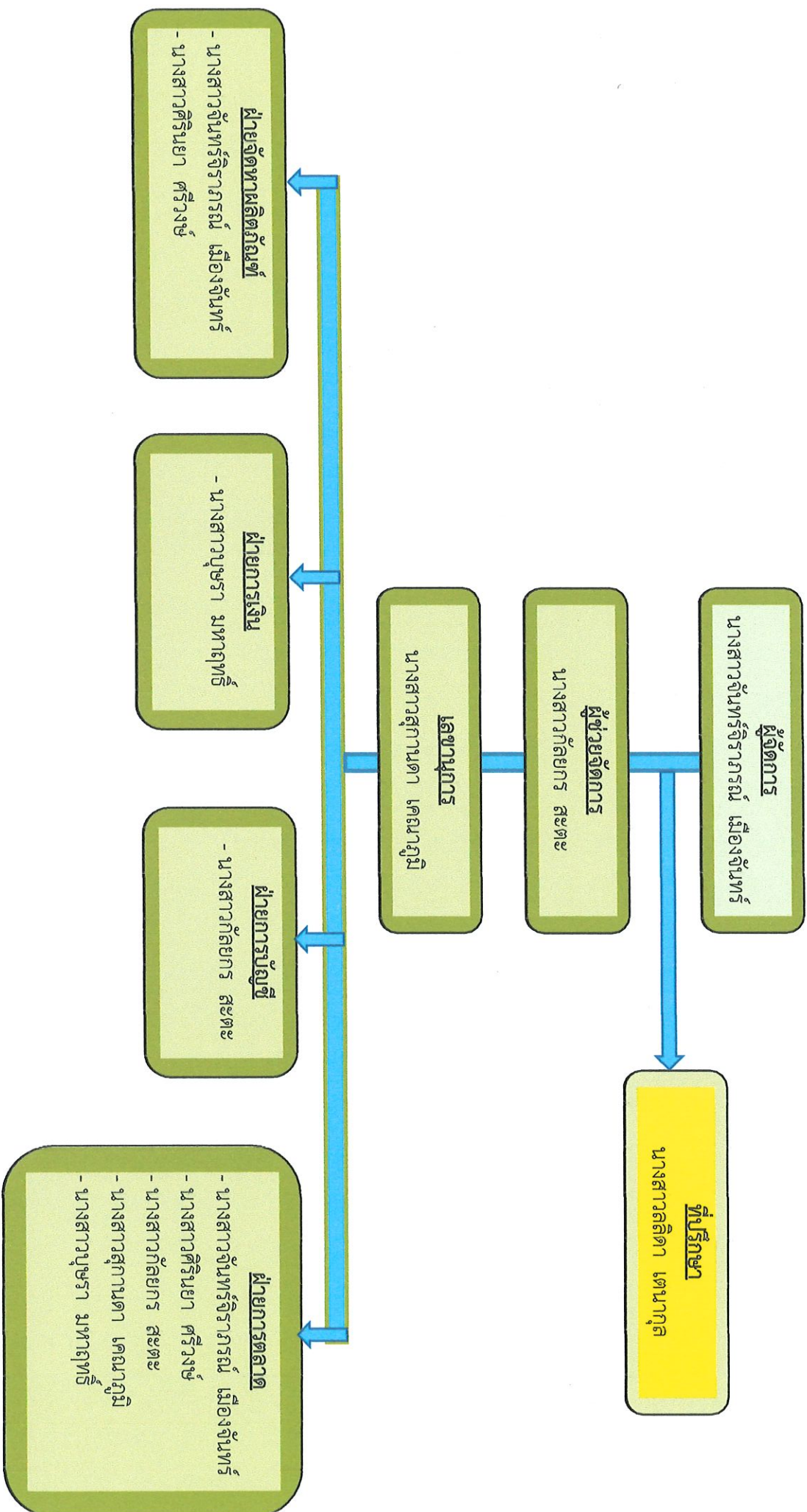
2.5 ตลาดเป้าหมาย

ประชากรในจังหวัดหนองคาย และจังหวัดใกล้เคียง

2.6 กลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดและการเติบโต

- เพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายหลากหลายทางเลือก
 1. มีหน้าร้านที่แน่นอน มีการขายตามตลาดนัดต่างๆ
 2. มีการขายแบบผ่านอินเทอร์เน็ตหรือเว็บไซต์ไว้ดไว้บไทยหนองคาย
- มีการประชาสัมพันธ์สินค้าที่หลากหลาย เช่น การแจกแผ่นพับ, ใบปลิว การจัดโปรโมชั่นของตัวสินค้า เป็นต้น

3. โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มในธุรกิจนี้



4. รายนามคณะกรรมการบริหารกลุ่มที่ดำเนินการในธุรกิจนี้

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------------------|
| 1. นางสาวลลิตา เตนากุล | ตำแหน่ง ที่ปรึกษาแผนธุรกิจ |
| 2. นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์ | ตำแหน่ง ผู้จัดการ |
| 3. นางสาวกัลยกร สะตะ | ตำแหน่ง ผู้ช่วยจัดการและฝ่ายการบัญชี |
| 4. นางสาวศิริินยา ศรีวงษ์ | ตำแหน่ง จัดหาผลิตภัณฑ์และฝ่ายการตลาด |
| 5. นางสาวบุษรา มหาฤทธิ์ | ตำแหน่ง ฝ่ายการเงินและฝ่ายการตลาด |
| 6. นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ | ตำแหน่ง เลขานุการและฝ่ายการตลาด |
- หมายเหตุ : คณะกรรมการทุกคนเป็นฝ่ายการตลาด

5. โอกาสและศักยภาพของธุรกิจ

5.1 จุดแข็ง (Strength)

1. สาหร่ายอบกรอบเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ มีวัตถุดิบหลักคือ สาหร่าย ซึ่งมีสารอาหารที่ให้ประโยชน์ต่อร่างกายเป็นทางเลือกใหม่สำหรับผู้สนใจสุขภาพ
2. รสชาติอร่อย สดใหม่ ทุกวัน

5.2 จุดอ่อน (Weakness)

1. ผลิตภัณฑ์สาหร่ายอบกรอบเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จักมาก สำหรับผลิตภัณฑ์ของกิจการจึงจำเป็นต้องอาศัยการตลาดเข้ามาช่วยอย่างมาก
2. การจัดจำหน่ายไม่ทั่วถึง ไม่ครอบคลุมทั่วประเทศในทุกตัวผลิตภัณฑ์

5.3 โอกาส (Opportunity)

1. ตลาดถนนคนเดินจังหวัดหนองคาย วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย เป็นตลาดที่มีกลุ่มลูกค้าจำนวนมากที่มีความชื่นชอบในตัวผลิตภัณฑ์สาหร่าย
2. มีช่องทางการตลาดจากกลุ่มตลาดทาง Facebook กลุ่มตลาดทาง LINE เป็นต้น ในการสร้างทางเลือกการตลาดของธุรกิจ

5.4 อุปสรรค (Threat)

1. ผู้บริโภคโดยส่วนใหญ่ ยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับประโยชน์ของผลิตภัณฑ์
2. พ่อค้าปลีกและพ่อค้าส่งให้การสนับสนุนน้อยในการส่งสินค้าไปจัดจำหน่ายต่อผู้บริโภค
3. สภาพเศรษฐกิจตกต่ำจากสภาวะโรคติดต่อซึ่งเกิดจากไวรัสโคโรนาหรือโรคโควิด 19

6. กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์

6.2 การวิจัย / พัฒนาผลิตภัณฑ์

1. การจัดหาสาหร่ายที่มีคุณภาพ
2. เครื่องปรุงรสชาติที่มีหลากหลายให้เลือก
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง คือ ทำการพัฒนาให้ก้าวหน้ามากยิ่งขึ้นของตัวผลิตภัณฑ์

6.2 การบริการและการส่งมอบ

มีการบริการจัดส่งถึงที่ และบริการจัดส่งฟรี ตัวอย่างเช่น

- การซื้อสินค้าครบ 200 บาท มีบริการจัดส่งฟรี ภายในอำเภอเมืองจังหวัดหนองคาย และจัดส่งทางไปรษณีย์ไทยและบริการเคอรี่ เป็นต้น

7. กลยุทธ์การพัฒนาตลาด

7.1 ภาวะการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันในตลาด อยู่ในระดับกลางและมีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงไปสู่ระดับสูงได้

7.2 การกำหนดราคา

เป็นการตั้งราคาโดยกระบวนจำนวนร้อยละ จำนวนหนึ่งเท่าต้นทุนของสินค้า และลักษณะของสินค้านั้นด้วย

7.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

จำหน่ายให้ตัวแทนแต่ละสาขาจำหน่ายให้ตัวแทนเป็นห่วงโซ่ มีทั้งจำหน่ายปลีกและจำหน่ายส่ง โดยมีช่องทางการจำหน่าย เช่น

1. ตลาดถนนคนเดินจังหวัดหนองคาย วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย เป็นตลาดที่มีกลุ่มลูกค้าจำนวนมากที่มีความชื่นชอบในตัวผลิตภัณฑ์สาหร่าย
2. มีช่องทางการตลาดจากกลุ่มตลาดทาง Facebook กลุ่มตลาดทาง LINE เป็นต้น ในการสร้างทางเลือกการตลาดของธุรกิจ

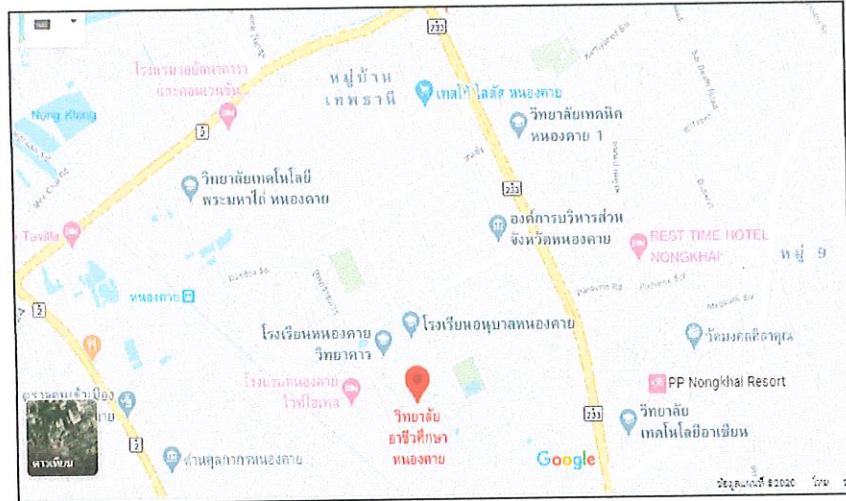
7.4 การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย

มีการจัดทำแผ่นพับ ใบปลิว ตามช่องทางการตลาดจากกลุ่มตลาดทาง Facebook กลุ่มตลาดทาง LINE เป็นต้น

8. แผนการผลิต / บริการ

8.1 ทำเลที่ตั้ง

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย
เลขที่ 240 ตำบลหนองกอมเกาะ อำเภอเมืองหนองคาย หนองคาย 43000



8.2 เครื่องใช้และอุปกรณ์

1. กระดาษสติ๊กเกอร์ (จำนวน 3 รีม ราคาหรีมละ 250 บาท)
2. เครื่องปริ้นเตอร์ (จำนวน 1 เครื่อง ราคา 3,990 บาท)
3. หมึกเครื่องปริ้นเตอร์ (จำนวน 4 สี ราคาสีละ 255 บาท)
4. กรรไกร (จำนวน 5 อัน ราคาอันละ 50 บาท)
5. คัตเตอร์ (จำนวน 5 อัน ราคาอันละ 30 บาท)
6. เครื่องคิดเลข (จำนวน 2 เครื่อง ราคาเครื่องละ 300 บาท)
7. ชั้นโชว์สินค้า (จำนวน 1 ชั้น ราคาเครื่องละ 400 บาท)

8.3 บุคลากร

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------------------|
| 1. นางสาวลลิตา เตนากุล | ตำแหน่ง ที่ปรึกษาแผนธุรกิจ |
| 2. นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์ | ตำแหน่ง ผู้จัดการ |
| 3. นางสาวกัลยกร สะตะ | ตำแหน่ง ผู้ช่วยจัดการและฝ่ายการบัญชี |
| 4. นางสาวศิรินยา ศรีวงศ์ | ตำแหน่ง จัดหาผลิตภัณฑ์และฝ่ายการตลาด |
| 5. นางสาวบุษรา มหาฤทธิ์ | ตำแหน่ง ฝ่ายการเงินและฝ่ายการตลาด |
| 6. นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ | ตำแหน่ง เลขานุการและฝ่ายการตลาด |
- หมายเหตุ : คณะกรรมการทุกคนเป็นฝ่ายการตลาด

8.4 แผนการผลิตและการดำเนินงาน

1. สั่งซื้อสินค้า
2. ตรวจสอบคุณภาพสินค้า
3. จัดทำตราสินค้าติดใส่บรรจุภัณฑ์
4. จัดจำหน่ายสินค้าตามช่องทางที่วางแผน

9. กระบวนการบริหารจัดการ

1. สั่งซื้อสินค้าจากทางบริษัทที่รับการผลิตสินค้า
2. ตรวจสอบคุณภาพสินค้า
3. จัดทำตราสินค้าติดใส่บรรจุภัณฑ์
4. ฝ่ายการบัญชี จัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย
5. ฝ่ายจัดจำหน่ายสินค้าทั้งหน้าร้าน ณ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย เลขที่ 240 ตำบลหนองกอมเกาะ อำเภอเมืองหนองคาย หนองคาย 43000 และช่องทางการตลาดจากกลุ่มตลาดทาง Facebook กลุ่มตลาดทาง LINE เป็นต้น

10. แผนการเงิน

10.1 สมมุติฐานการประมาณการยอดขาย ค่าใช้จ่าย และการลงทุน

ประมาณการยอดขาย พิจารณาจากสมมุติฐานดังนี้

ยอดจำหน่ายสินค้าต่อเดือน(ใช้เวลาในการจำหน่าย 20- 25 วันต่อเดือน)

จำนวนสินค้า	1,200.00 ชิ้น ×
ราคาขายต่อชิ้น	5.00 บาท/ชิ้น
รวมยอดขาย	<u>6,000.00</u> บาท

ประมาณการค่าใช้จ่าย พิจารณาจากสมมุติฐานดังนี้

ราคาสินค้าต้นทุน 3.5 บาท/ชิ้น จำนวน 1,200 ชิ้น	4,200 บาท
ค่าตราสินค้า 0.25 บาท × 1,200 ชิ้น/เดือน	300 บาท
ค่าขนส่งจัดจำหน่าย	200 บาท
ค่าแรงต่อเดือน	<u>500</u> บาท
รวมยอดค่าใช้จ่าย	<u>5,200</u> บาท

ประมาณการการลงทุน

ราคาสินค้าต้นทุน 3.5 บาท/ชิ้น จำนวน 1,200 ชิ้น	4,200 บาท
ค่าตราสินค้า 0.25 บาท × 1,200 ชิ้น/เดือน	300 บาท
ค่าขนส่งจัดจำหน่าย	200 บาท
ค่าแรงต่อเดือน	<u>500</u> บาท
รวมยอดค่าใช้จ่าย	<u>5,200</u> บาท

10.3 ประมาณการงบกระแสเงินสด ปี.....ถึง.....

(ใช้โปรแกรมธนาคารช่วยในการคำนวณ)

รายการ	ปี.....	ปี.....	ปี.....	ปี.....	ปี.....
เงินสดรับ					
เงินสดรับจากการดำเนินงาน					
- รายได้จากการขาย / บริการ					
เงินสดรับอื่น ๆ					
- ทุนส่วนตัว					
รวมเงินสดรับ (A)					
เงินสดจ่าย					
รายจ่ายลงทุน					
.....					
.....					
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
ต้นทุนการผลิต					
.....					
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร/บริการ					
.....					
.....					
.....					
.....					
รวมเงินสดจ่าย (B)					
เงินสดคงเหลือต้นงวด					
เงินสดคงเหลือระหว่างงวด (A-B)					
เงินสดคงเหลือปลายงวด					

10.4 ประมาณการงบกำไรขาดทุนปี 2564 แสดงเป็นรายละเอียด (ใช้โปรแกรมธนาคารช่วยในการคำนวณ)

รายการ	ปี	ปี 2564						ปี 2565						รวม
		ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	
รายได้		6,000	7,000	8,250	9,075	9,983	10,981	12,079	13,287					76,655
ต้นทุนขาย / บริการ		5,200	5,800	6,500	7,200	7,800	8,200	8,700	9,500					58,900
กำไรเบื้องต้น		800	1,200	1,750	1,875	2,183	2,781	3,379	3,787					17,755
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร/บริการ		-	-	-	-	-	-	-	-					-
- ค่าแรงปฏิบัติงาน		500	500	500	500	500	500	500	500					4,000
.....														
.....														
.....														
.....														
.....														
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ , ค่าเสื่อมราคา														
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร/บริการ		500	500	500	500	500	500	500	500					4,000
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด		200	300	300	350	350	400	400	450					2,750
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		700	800	1,300	1,350	1,350	1,400	1,400	1,450					9,750
กำไรจากการดำเนินงาน		100	400	450	525	833	1,381	1,979	2,337					8,005
ภาษีเงินได้		-	-	-	-	-	-	-	-					-
กำไรสุทธิ		200	400	450	525	833	1,381	1,979	2,337					8,105

5. ประมาณการงบกำไรขาดทุน ปี.....ถึงปี.....
(ใช้โปรแกรมธนาคารช่วยในการคำนวณ)

รายการ	ปี.....	ปี.....	ปี.....	ปี.....	ปี.....
รายได้					
ต้นทุนขาย / บริการ					
กำไรเบื้องต้น					
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร/บริการ					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ , ค่าเสื่อมราคา					
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร/บริการ					
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด					
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
กำไรจากการดำเนินงาน					
ภาษีเงินได้					
กำไรสุทธิ					

10.6 งบประมาณการรับค่า ปี แสดงเป็นรายเดือน (ใช้โปรแกรมธนาคารช่วยในการคำนวณ)

๑๒

10.6 ประมาณการงบดุล ปี แสดงเป็นรายเดือน (ใช้โปรแกรมธนาคารช่วยบันทึกเวลา ณ 31/6)														
รายการ	ปี	ปี 2564					ปี 2565							รวม
		ธ.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	
สินทรัพย์														
สินทรัพย์หมุนเวียน														
เงินสดและเงินฝากธนาคาร		4,300	4,500	4,550	4,525	4,833	5,081	5,679	5,837					39,305
ลูกหนี้การค้าสุทธิ														
- สินค้า		5,400	5,400	5,400	5,500	5,500	5,800	5,800	6,000					44,800
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน														
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน														
.....														
.....														
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน														
รวมสินทรัพย์		9,500	9,500	9,500	9,500	9,500	9,500	9,500	9,500					76,000
หนี้สิน														
หนี้สินหมุนเวียน :														
รวมหนี้สินหมุนเวียน														
หนี้สินไม่หมุนเวียน														
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน														
รวมหนี้สิน														
ส่วนของผู้ถือหุ้น														
ทุน		9,500	9,500	9,500	9,500	9,500	9,500	9,500	9,500					76,000
กำไรสะสม		200	400	450	525	833	1,381	1,979	2,337					8,105
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น														
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		9,700	9,900	9,950	10,025	10,333	10,881	11,479	11,837					84,105

10.7 ประมาณการงบดุล ปี.....ถึงปี.....

(ใช้โปรแกรมธนาคารช่วยในการคำนวณ)

รายการ	ปี	ปี	ปี	ปี	ปี
สินทรัพย์ สินทรัพย์หมุนเวียน : เงินสดและเงินฝากธนาคาร ลูกหนี้การค้า-สุทธิ สินค้าคงคลัง					
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน					
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน : ค่าตกแต่งร้าน เครื่องมือและอุปกรณ์ รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม					
รวมสินทรัพย์					
หนี้สิน หนี้สินหมุนเวียน : รวมหนี้สินหมุนเวียน หนี้สินไม่หมุนเวียน รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน					
รวมหนี้สิน					
ส่วนของผู้ถือหุ้น ทุน กำไรสะสม รวมส่วนของผู้ถือหุ้น					
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					

การคำนวณหาจุดคุ้มทุน

ลงทุนห่อละ 3.5 บาท สั่งสินค้า 1,200 ชิ้นต่อเดือน	=	4,420 บาท
จัดทำตราสินค้า $0.25 \times 1,200$ บาท ชิ้นต่อเดือน	=	300 บาท
ค่าขนส่งจัดจำหน่ายทางออนไลน์และการเช่าหน้าร้าน	=	200 บาท
รวมต้นทุน	=	5,200 บาท
ขายสินค้า $5 \times 1,200$ บาท	=	6,000 บาท
กำไร $(6,000 - 5,200 = 800) \times 12$	=	<u>9,600 บาท</u>

(ใช้โปรแกรมธนาคารช่วยในการคำนวณ)

หมายเหตุ	จุดคุ้มทุน	=	$\frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{กำไรส่วนเกิน}}$
		=	$\frac{5,200}{6,000} = 0.87 \%$

=	$\frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{ราคาต่อหน่วย} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย}}$
=	$\frac{5,200}{4 - 0} = 1,300$

หมายเหตุ : ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย

10.9 การคำนวณหาระยะเวลาคืนทุน

ปีที่	เงินลงทุน	กำไรสุทธิ	กำไรสุทธิสะสม	ระยะเวลาคืนทุน
-		-	-	-
1				
2				
3				
4				
5				

(ใช้โปรแกรมธนาคารช่วยในการคำนวณ)

10.10 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567	ปี 2568
ความสามารถในการสร้างกำไร (%)	10%	20%	25%	30%	35%
ผลตอบแทนจากการลงทุน	5%	10%	25%	30%	35%

(ใช้โปรแกรมธนาคารช่วยในการคำนวณ)

หมายเหตุ

$$1. \text{ อัตราส่วนความสามารถในการสร้างกำไร} = \frac{\text{กำไรสุทธิ} \times 100}{\text{รายได้}}$$

$$2. \text{ อัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุน} = \frac{(\text{กำไรสุทธิ} + \text{ดอกเบี้ยจ่าย}) \times 100}{\text{สินทรัพย์รวม}}$$

11. ความเสี่ยงและแผนสำรอง

11.1 ความเสี่ยง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

11.2 แผนสำรอง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

12. สรุป

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

13. เอกสารประกอบ

.....

.....

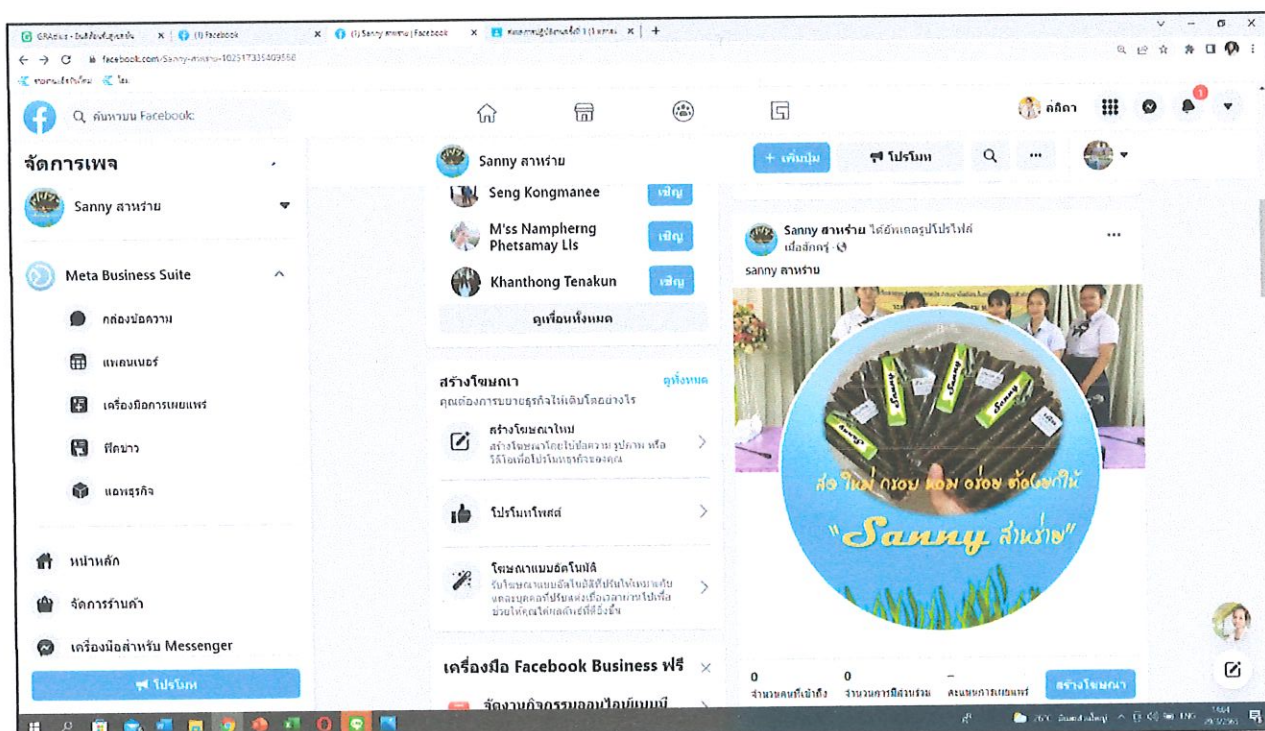
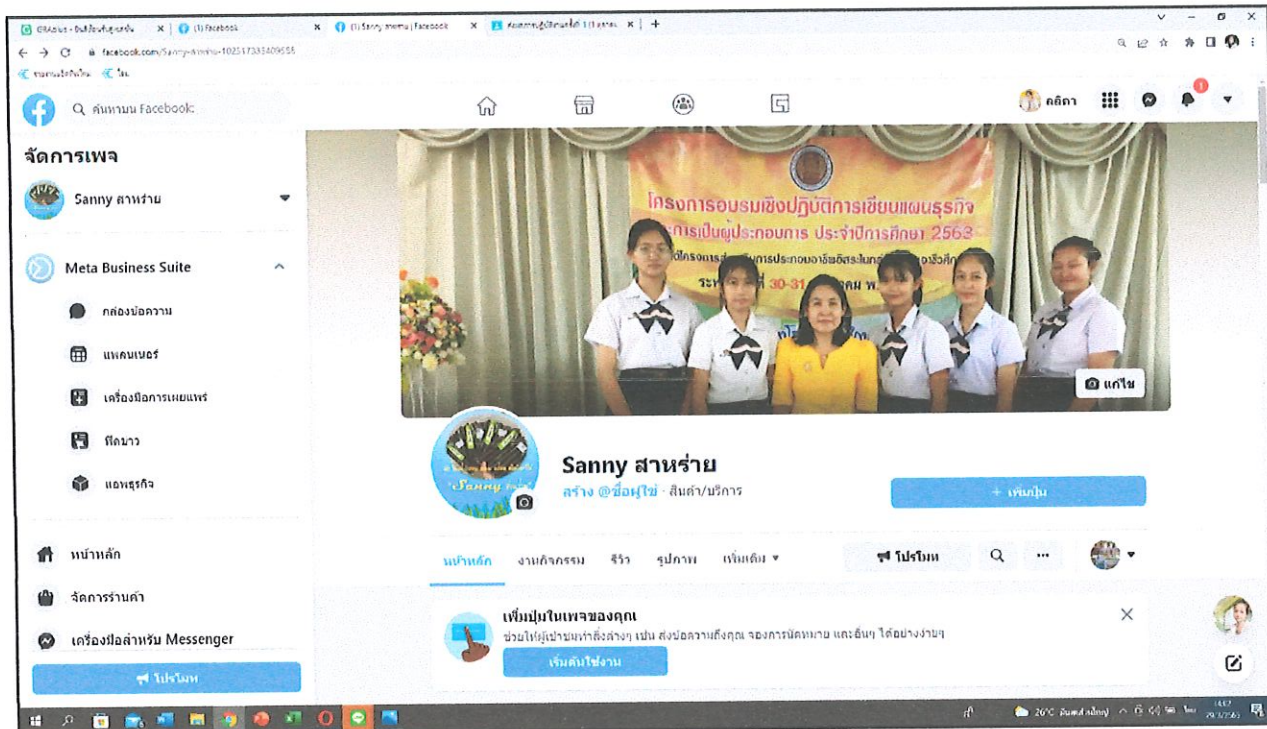
.....

.....

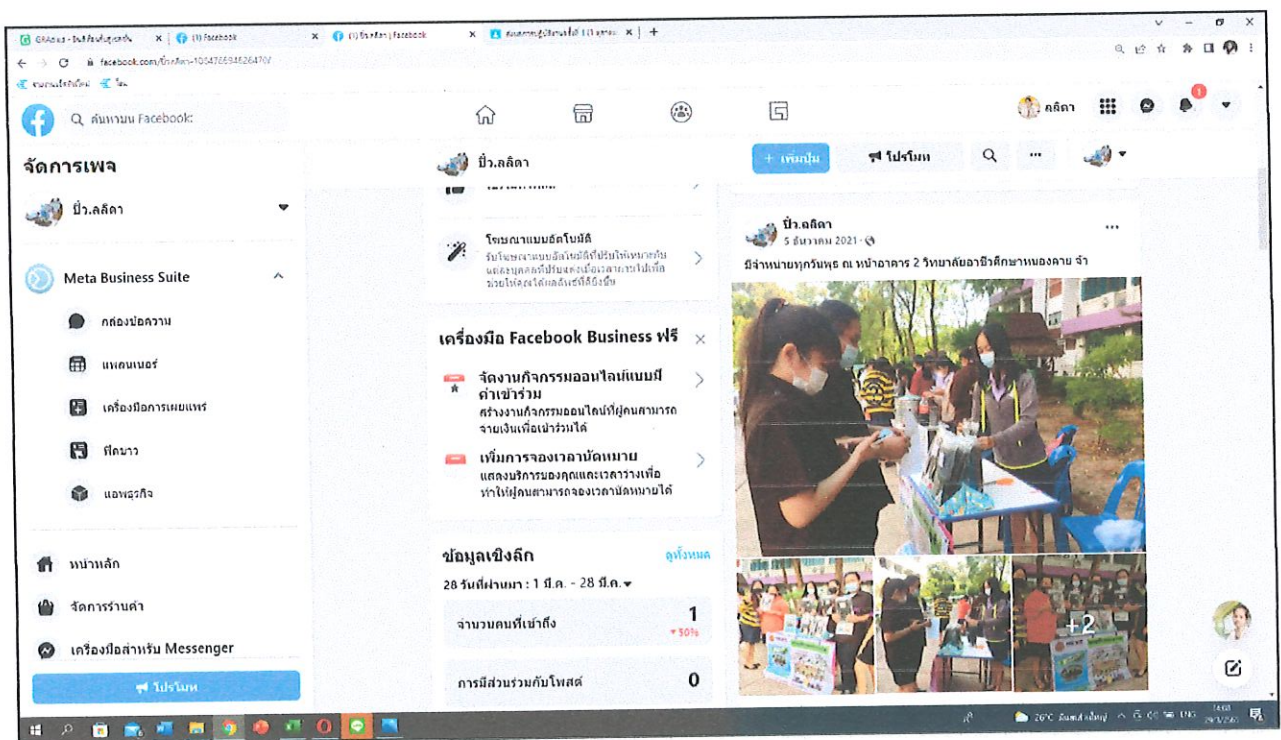
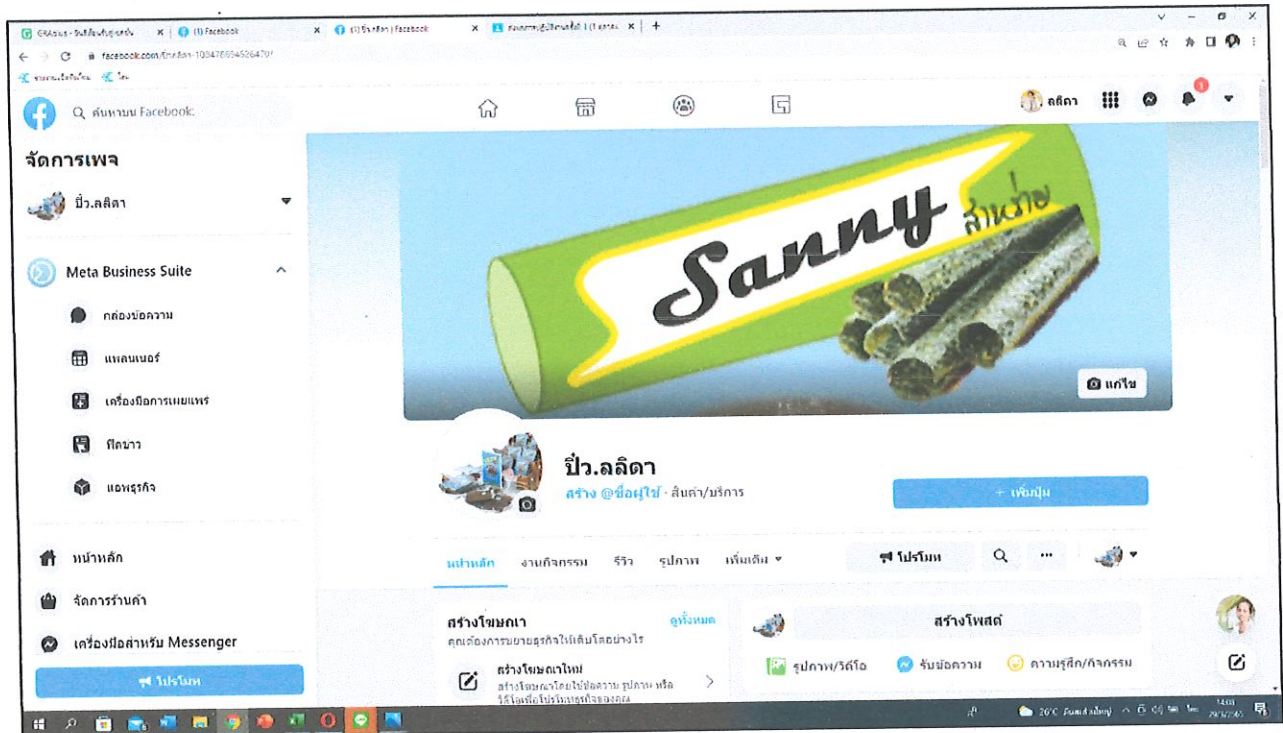
.....

.....

การประชาสัมพันธ์ การประชาสัมพันธ์ทางเพจ Sanny สาหร่าย



การประชาสัมพันธ์ การประชาสัมพันธ์ทางเพจ บิว.ลลิตา



การประชาสัมพันธ์
การประชาสัมพันธ์ด้วยป้ายประกาศ



สด ใหม่ กรอบ นุ่ม อร่อย ท้อบอกกัน

"Sanny กล้วย"

25 -

การประชาสัมพันธ์
การประชาสัมพันธ์ด้วยป้ายประกาศ





บันทึกข้อความ

วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย
วันที่ 19/6/64
วันที่ 18/6/64
เวลา

ส่วนราชการ วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

ที่ วันที่ สิงหาคม ๒๕๖๔

เรื่อง ขออนุญาตเบิกจ่ายงบประมาณสนับสนุนแผนธุรกิจ Sanny สำหรับราย ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

ตามที่แผนกวิชาการบัญชี ได้รับการประเมินความเป็นไปได้และคัดเลือกแผนธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔ ภายใต้โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อบ่มเพาะผู้ประกอบการใหม่ให้นักเรียน นักศึกษา ได้พัฒนาความรู้ ทักษะและวิชาชีพ เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างต่อเนื่องและบรรลุวัตถุประสงค์

จึงขออนุมัติเบิกจ่ายงบประมาณสนับสนุนการปฏิบัติงานแผนธุรกิจ Sanny สำหรับราย (ธุรกิจเดิม) เป็นเงิน ๕,๐๐๐.- บาท (ห้าพันบาทถ้วน)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

ฉัตรจิราภรณ์ เมืองจันทร์
(นางสาวฉัตรจิราภรณ์ เมืองจันทร์)
หัวหน้าทีมแผนธุรกิจ


(นางสาวลลิตา เตนากุล)
ครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ


(นางสาววิมลรัตน์ สุขเสริม)
หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา


(นายมนตรี สุทธิเมธากุล)
รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

(นายพงษ์ไพร แสนสุภา)
รองผู้อำนวยการฝ่ายบริหารทรัพยากร


(นายมงคล แก้วรอด)

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย



บันทึกข้อความ

วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย
รับที่ 1302
วันที่ 18.8.64
เรื่อง

ส่วนราชการ วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

ที่ _____ วันที่ สิงหาคม ๒๕๖๔

เรื่อง ขออนุญาตปฏิบัติงานแผนธุรกิจ Sanny สำหรับ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

ตามที่แผนกวิชาการบัญชี ได้รับการประเมินความเป็นไปได้และคัดเลือกแผนธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔ ภายใต้โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อบ่มเพาะผู้ประกอบการใหม่ให้แก่นักเรียน นักศึกษา ได้พัฒนาความรู้ ทักษะและวิชาชีพ เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างต่อเนื่องและบรรลุวัตถุประสงค์

จึงขออนุญาตดำเนินงานแผนธุรกิจ Sanny สำหรับ ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

คณิศร จิราภรณ์ เมืองจันทร์
(นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์)

หัวหน้าทีมแผนธุรกิจ

(นางสาวลลิตา เตนากุล)

ครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ

(นางสาววิมลรัตน์ สุขเสริม)

หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

(นายมนตรี สุทธิเมธากุล)

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ
รองประธานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

(นายมงคล แก้วรอด)

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย
ประธานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

บัญชีลงเวลาปฏิบัติงาน

๔๗

ธุรกิจ.....Sanny สาหร่าย.....

วันที่.....16 พฤศจิกายน 2564.....

ลำดับ ที่	ชื่อ - สกุล	เวลามา	ลายเซ็น	เวลากลับ	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์	14.30	จันทร์จิราภรณ์	16.30	จันทร์จิราภรณ์	
2	นางสาวกัลยกร สะตะ	14.30	กัลยกร	16.30	กัลยกร	
3	นางสาวศิริินยา ศรีวงษ์	14.30	ศิริินยา	16.30	ศิริินยา	
4	นางสาวบุษรา มหาฤทธิ์	14.30	บุษรา	16.30	บุษรา	
5	นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ	14.30	สุกานดา	16.30	สุกานดา	

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

บัญชีลงเวลาปฏิบัติงาน

ธุรกิจ.....Sanny สาหร่าย.....

วันที่.....22 พฤศจิกายน 2564.....

ลำดับ ที่	ชื่อ - สกุล	เวลามา	ลายเซ็น	เวลากลับ	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์	14.30	จันทร์จิราภรณ์	16.30	จันทร์จิราภรณ์	
2	นางสาวกัลยกร สะตะ	14.30	กัลยกร	16.30	กัลยกร	
3	นางสาวศิริินยา ศรีวงษ์	14.30	ศิริินยา	16.30	ศิริินยา	
4	นางสาวบุษรา มหาฤทธิ์	14.30	บุษรา	16.30	บุษรา	
5	นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ	14.30	สุกานดา	16.30	สุกานดา	

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

บัญชีลงเวลาปฏิบัติงาน

ธุรกิจ.....Sanny สาหร่าย.....

วันที่.....23 พฤศจิกายน 2564.....

ลำดับ ที่	ชื่อ - สกุล	เวลามา	ลายเซ็น	เวลากลับ	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์	14.30	จันทร์จิราภรณ์	16.30	จันทร์จิราภรณ์	
2	นางสาวกัลยกร สะตะ	14.30	กัลยกร	16.30	กัลยกร	
3	นางสาวศิริินยา ศรีวงษ์	14.30	ศิริินยา	16.30	ศิริินยา	
4	นางสาวบุษรา มหาฤทธิ์	14.30	บุษรา	16.30	บุษรา	
5	นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ	14.30	สุกานดา	16.30	สุกานดา	

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

บัญชีลงเวลาปฏิบัติงาน

๔๘

ธุรกิจ.....Sanny สาทร้าย.....

วันที่.....24 พฤศจิกายน 2565.....

ลำดับ ที่	ชื่อ - สกุล	เวลามา	ลายเซ็น	เวลากลับ	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์	14.30	จันทร์จิราภรณ์	16.30	จันทร์จิราภรณ์	
2	นางสาวกัลยากร สะตะ	14.30	กัลยากร	16.30	กัลยากร	
3	นางสาวศิริินยา ศรีวงษ์	14.30	ศิริินยา	16.30	ศิริินยา	
4	นางสาวบุษรา มหาฤทธิ์	14.30	บุษรา	16.30	บุษรา	
5	นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ	14.30	สุกานดา	16.30	สุกานดา	

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

บัญชีลงเวลาปฏิบัติงาน

ธุรกิจ.....Sanny สาทร้าย.....

วันที่.....25 พฤศจิกายน 2565.....

ลำดับ ที่	ชื่อ - สกุล	เวลามา	ลายเซ็น	เวลากลับ	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์	14.30	จันทร์จิราภรณ์	16.30	จันทร์จิราภรณ์	
2	นางสาวกัลยากร สะตะ	14.30	กัลยากร	16.30	กัลยากร	
3	นางสาวศิริินยา ศรีวงษ์	14.30	ศิริินยา	16.30	ศิริินยา	
4	นางสาวบุษรา มหาฤทธิ์	14.30	บุษรา	16.30	บุษรา	
5	นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ	14.30	สุกานดา	16.30	สุกานดา	

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

บัญชีลงเวลาปฏิบัติงาน

ธุรกิจ.....Sanny สาทร้าย.....

วันที่.....26 พฤศจิกายน 2565.....

ลำดับ ที่	ชื่อ - สกุล	เวลามา	ลายเซ็น	เวลากลับ	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์	14.30	จันทร์จิราภรณ์	16.30	จันทร์จิราภรณ์	
2	นางสาวกัลยากร สะตะ	14.30	กัลยากร	16.30	กัลยากร	
3	นางสาวศิริินยา ศรีวงษ์	14.30	ศิริินยา	16.30	ศิริินยา	
4	นางสาวบุษรา มหาฤทธิ์	14.30	บุษรา	16.30	บุษรา	
5	นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ	14.30	สุกานดา	16.30	สุกานดา	

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

บัญชีลงเวลาปฏิบัติงาน

๔๙

ธุรกิจ.....Sanny สาทร้าย.....

วันที่.....1 ธันวาคม 2564.....

ลำดับ ที่	ชื่อ - สกุล	เวลามา	ลายเซ็น	เวลากลับ	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์	13.30 น.	จันทร์จิราภรณ์	16.30 น.	จันทร์จิราภรณ์	
2	นางสาวกัลยกร สะตะ	13.30 น.	กัลยกร	16.30 น.	กัลยกร	
3	นางสาวศิริินยา ศรีวงษ์	13.30 น.	ศิริินยา	16.30 น.	ศิริินยา	
4	นางสาวบุษรา มหาฤทธิ์	13.30 น.	บุษรา	16.30 น.	บุษรา	
5	นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ	13.30 น.	สุกานดา	16.30 น.	สุกานดา	

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

บัญชีลงเวลาปฏิบัติงาน

ธุรกิจ.....Sanny สาทร้าย.....

วันที่.....

ลำดับ ที่	ชื่อ - สกุล	เวลามา	ลายเซ็น	เวลากลับ	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์					
2	นางสาวกัลยกร สะตะ					
3	นางสาวศิริินยา ศรีวงษ์					
4	นางสาวบุษรา มหาฤทธิ์					
5	นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ					

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

บัญชีลงเวลาปฏิบัติงาน

ธุรกิจ.....Sanny สาทร้าย.....

วันที่.....

ลำดับ ที่	ชื่อ - สกุล	เวลามา	ลายเซ็น	เวลากลับ	ลายเซ็น	หมายเหตุ
1	นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์					
2	นางสาวกัลยกร สะตะ					
3	นางสาวศิริินยา ศรีวงษ์					
4	นางสาวบุษรา มหาฤทธิ์					
5	นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ					

งบการเงินแสดงผลการดำเนินงานปีการศึกษา 2564

“Sanny สหรัย”

งบกำไรขาดทุน

ณ วันที่ 31 มีนาคม พ.ศ. 2564

หน่วย : บาท

รายได้ :-

รับเงินค่าขายสินค้า	1,920.00	
รับดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร	19.67	
รวมรายได้		<u>1,939.67</u>

ค่าใช้จ่าย :-

ราคาสินค้าต้นทุน 3.92 บาท/ชิ้น จำนวน 384 ชิ้น	1,506.00	
ค่าตราสินค้า - บาท x - ห่อ/เดือน	0.00	
ค่าขนส่งจัดจำหน่าย	0.00	
ค่าแรงต่อเดือน	<u>500.00</u> บาท	
รวมยอดค่าใช้จ่าย		<u>2,006.00</u>

กำไรสุทธิ

- 66.33

ลงชื่อ.....จันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์ หัวหน้าทีมแผนธุรกิจ
(นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์)

ลงชื่อ.....ลลิตา เตนากุล ครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ
(นางสาวลลิตา เตนากุล)

ลงชื่อ.....ครูที่ปรึกษาบัญชี
(นางสาววันชนวน์ จันธิภากัญจน์)

“Sanny สาหร่าย”

งบแสดงฐานะการเงิน

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2564

สินทรัพย์

หน่วย : บาท

สินทรัพย์หมุนเวียน :

เงินฝากธนาคาร

13,581.47.-

รวมสินทรัพย์หมุนเวียน

-

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน

-

รวมสินทรัพย์

13,581.47.-

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

หนี้สิน :

เจ้าหนี้การค้า

-

ส่วนของผู้ถือหุ้น :

ทุนต้นงวด

13,581.47.-

รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

13,581.47.-

ลงชื่อ.....ฉันทิณี วัฒนศิริ หัวหน้าทีมแผนธุรกิจ
(นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์)

ลงชื่อ.....ฉันทิณี ครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ
(นางสาวลลิตา เตนากุล)

ลงชื่อ.....ครูที่ปรึกษาบัญชี
(นางสาววันชฎานันท์ จันธิภักดิ์)

ลงชื่อ.....ครูที่ปรึกษา
(นางสาวลลิตา เตณากุล)

ขอขอบคุณท่านที่อุดหนุน
Thank You For You.

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย
 สรุบบทนำค่าตอบแทน นักศึกษาปฏิบัติงานแผนธุรกิจ Sanny สาทรัมย์

ที่	ชื่อ สกุล	ตำแหน่ง	จำนวนชั่วโมง	จำนวนเงิน
1.	นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์	นักศึกษา	15	1,500
2.	นางสาวกัลยกร สะตะ	นักศึกษา	15	1,500
3.	นางสาวศิริินยา ศรีวงษ์	นักศึกษา	15	1,500
4.	นางสาวบุษรา มหาฤทธิ์	นักศึกษา	15	1,500
5.	นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ	นักศึกษา	15	1,500
6.	นางสาวลลิตา เตนากุล	ครูที่ปรึกษา	15	1,500

*หมายเหตุ : ทำการจ่ายค่าตอบแทนให้กับ นักเรียน ปฏิบัติงานแผนธุรกิจ Sanny สาทรัมย์ ชั่วโมงละ 100 บาท

สมุดบัญชีเงินฝาก มีการเคลื่อนไหว



ข้อกำหนดและเงื่อนไข Terms and Conditions

1. โปรดนำสมุดคู่มือฝากและบัตรประจำตัวมาด้วยทุกครั้งเมื่อมาติดต่อธนาคาร
Please bring your passbook and ID card or other identification documents when visiting the Bank.
2. โปรดเก็บสมุดคู่มือฝากไว้ในที่ปลอดภัย อย่าฝากไว้กับพนักงานธนาคารหรือบุคคลอื่น กรณีสูญหายแจ้งอายัดได้ทุกสาขา หรือที่หมายเลข 02 111 1111 แล้วนำใบแจ้งความติดต่อบริษัทเจ้าของบัญชี เพื่อขอออกสมุดคู่มือฝากใหม่ กรณีสมุดคู่มือฝากบันทึกรายการเดินให้สมุดคู่มือฝากเขียนขอเปลี่ยนแปลงใหม่ได้ทุกสาขา
Please keep the passbook in a secure place and do not be placed under any other person's custody. If it is lost or stolen, immediately notify at any branch or call 02 111 1111, and bring a police report of the lost passbook to account holding branch for issuing a new passbook. The full passbook can be renewed at any branch.
3. การถอนเงินจากสาขานี้สามารถถอนได้เฉพาะเจ้าของบัญชี
Only the account holder is allowed to make a withdrawal at any branch.
4. ยอดคงเหลือในสมุดคู่มือฝากจะถือว่าถูกต้องเมื่อได้ตรวจสอบแล้วว่าตรงกับบัญชีของธนาคาร ควรนำสมุดมาปรับรายการอย่างบ่อยเดือนละครั้ง ได้ที่เครื่องปรับสมุดอัตโนมัติ หรือที่สาขา
The account balance shown in the passbook will be deemed correct only if it is verified with the corresponding record kept by the Bank. The passbook should be updated once a month with Passbook Update Machines or at any branch.
5. การนับจำนวนเงินเพื่อคำนวณดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ ธนาคารจะใช้หลักเกณฑ์ตามปีปฏิทินที่เกิดขึ้นจริง
Interest for saving account is calculated on a daily balance basis according to the actual calendar year.
6. บัญชีที่ขาดการเคลื่อนไหว และยอดคงเหลือในบัญชีต่ำกว่าที่กำหนด ธนาคารจะปิดบัญชี และ/หรือ คิดค่าธรรมเนียมตามเกณฑ์ที่ธนาคารกำหนด
An inactive account with a balance less than the amount specified by the Bank will be closed and/or service charge may be levied on the account as specified in the Bank's Tariff of Charges.
7. เงินฝากนี้ได้รับความคุ้มครองจากสถาบันคุ้มครองเงินฝากตามจำนวนที่กำหนดไว้ในกฎหมาย
The deposit amount is protected by the Deposit Protection Agency as prescribed by law.



Scan for
Terms and Conditions

สำนักงาน รทสสาขา 1103
Office

บัญชีเลขที่ 679-6-00274-1
Account No.

สาขาศูนย์ราชการจังหวัดหนองคาย

ชื่อบัญชี
Account Name

น.ส.ลลิตา เตณากุล และ
น.ส.จันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์ และ
น.ส.กัลยกร สะตะ



กรุงไทย
Krungthai



ลายมือชื่อผู้มีอำนาจลงนาม
Authorized Signature

SA AA 4945808

ID.560566

ภาพประกอบการปฏิบัติงานแผนธุรกิจตลอดปีการศึกษา
แผนธุรกิจ Sanny สำหรับ “กิจกรรมประชุมวางแผน”



ภาพประกอบการปฏิบัติงานแผนธุรกิจตลอดปีการศึกษา
แผนธุรกิจ Sanny สำหรับ “กิจกรรมดำเนินธุรกิจ การขายสินค้า”



ภาพประกอบการปฏิบัติงานแผนธุรกิจตลอดปีการศึกษา
แผนธุรกิจ Sanny สำหรับราย “กิจกรรมดำเนินธุรกิจ การผลิตตราสินค้า”



แบบนิเทศติดตามการประกอบธุรกิจของผู้เรียน
โดยครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ.....นางสาวลลิตา เตนากุล.....
วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปีการศึกษา 2564.....

๖๒

ลักษณะของธุรกิจ



ธุรกิจใหม่



ธุรกิจเดิม

1. ชื่อธุรกิจ.....นางสาวลลิตา เตนากุล.....
2. สถานที่ตั้งธุรกิจ.....วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย เลขที่ 240 ตำบลหนองกอมเกาะ อำเภอเมืองหนองคาย จังหวัดหนองคาย 43000.....
3. ครูที่ปรึกษาธุรกิจ.....นางสาวลลิตา เตนากุล.....
4. ผู้รับผิดชอบธุรกิจ
 1. นางสาวจันทร์จิราภรณ์ เมืองจันทร์
 2. นางสาวกัลยากร สะตะ
 3. นางสาวศรินยา ศรีวงษ์
 4. นางสาวบุษรา มหาฤทธิ์
 5. นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ

5. ประเด็นการนิเทศ

5.1 การลงเวลาปฏิบัติงาน บันทึกการนิเทศ

.....มีการลงเวลาปฏิบัติงาน เป็นปัจจุบัน ด้วยความเรียบร้อยดี.....

5.2 การประชุมคณะกรรมการดำเนินงานตามแผนธุรกิจ บันทึกการนิเทศ

.....มีการประชุมชี้แจงแนวทางการปฏิบัติงาน แบ่งหน้าที่ แสดงความคิดเห็นเพื่อนำไปสู่การลงมติ
สามารถนำไปปฏิบัติงานต่อไปได้.....

5.3 การดำเนินธุรกิจ (การแสดงสินค้า/ ความสะอาด/การต้อนรับ ฯลฯ) บันทึกการนิเทศ

.....มีการแสดงสินค้าจริง มีการจัดหน้าร้านด้วยความสวยงามและสะอาดน่าซื้อสินค้า การให้บริการของ
ผู้ขายยิ้มแย้มแจ่มใสเป็นกันเองกับลูกค้าดีมาก.....

5.4 การจัดทำบัญชีของธุรกิจ บันทึกการนิเทศ

.....มีการจัดทำบัญชีของธุรกิจที่เป็นปัจจุบัน.....

5.5 การรายงานผลการดำเนินงานธุรกิจ (งบกำไรขาดทุน/งบแสดงฐานะทางการเงิน) บันทึกการนิเทศ

.....มีการจัดทำบัญชี งบกำไรขาดทุน และงบแสดงฐานะทางการเงินได้ถูกต้องตามหลักการบัญชี.....

ลงชื่อ..........ผู้นิเทศ/ครูที่ปรึกษา

(นางสาวลลิตา เตนากุล)

วันที่ 1 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2564

แบบบันทึกการเยี่ยมชมธุรกิจ
แผนธุรกิจ Sanny สำหรับ
ประจำปีงบประมาณ 2564 (ปีการศึกษา 2564)

ผู้เยี่ยมชมธุรกิจ สำหรับ แผนแม่บท มีผลต่อกิจการ มีผลต่อค่าใช้จ่ายมากมาย
มีการเยี่ยมชมธุรกิจ มีผลต่อกิจการ มีผลต่อค่าใช้จ่ายมากมาย

ผู้จัดทำ
(นางสาวสุวิภา โตตะเสน)

นางสาวสุวิภา โตตะเสน

แบบบันทึกการเยี่ยมชมธุรกิจ
แผนธุรกิจ Sanny สำหรับ
ประจำปีงบประมาณ 2564 (ปีการศึกษา 2564)

พี่เมตตา นายสุรพันธ์ สิริธรรมพรณ์ ผอ.ศึกษาธิการภาค ๑๒
ได้อธิบายภาพแผนธุรกิจ Sanny สำหรับ อัญมณีและเครื่องประดับ
ระดับของสำนักงานอยู่ มีตามกรอบ ผู้ขายมีหลายรายได้กำไร
และได้ผลตอบแทนเป็นเงินสด มีงานขายตามนัดหมาย บำรุงจัด
ร้านค้าออนไลน์ ทำเว็บไซต์และโซเชียลมีเดีย

(นายสุรพันธ์ สิริธรรมพรณ์)
ผอ.ศึกษาธิการภาค ๑๒ วันที่ ๒๖.๒/๖

แบบบันทึกการเยี่ยมชมธุรกิจ
แผนธุรกิจ Sanny สำหรับ
ประจำปีงบประมาณ 2564 (ปีการศึกษา 2564)

ทำไปได้ซื้อสินค้าจากร้าน ผง สีน้ำตาล. สินค้ามีครบด้วยแพคเกจที่แนะนำ
..ตัวสีน้ำตาลมีหลายรสชาติได้ไปดลองชิมแล้ว ครัวใช้จริงของพ่อค้าได้เป็นกันเอง ครบถ้วน
ครบถ้วนพร้อมด้วย

(นางสาวอรุณ สอนมโนชัย)
คุณแทนที่จากเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล

แบบบันทึกการเยี่ยมชมธุรกิจ
แผนธุรกิจ Sanny สำหรับราย
ประจำปีงบประมาณ 2564 (ปีการศึกษา 2564)

ทำแล้ว ภายหลังจาก สหกรณ์ ได้รับบัตรจากแผนธุรกิจ สหกรณ์ฯ
ตั้งโรงงานเป็นต้นไป สหกรณ์ฯ มีตลาดขายสินค้าในท้องถิ่น การจัดทำ
นิตราห์ จะเอาข้อมูลไปเผยแพร่

(นายวิชาญ สอน)

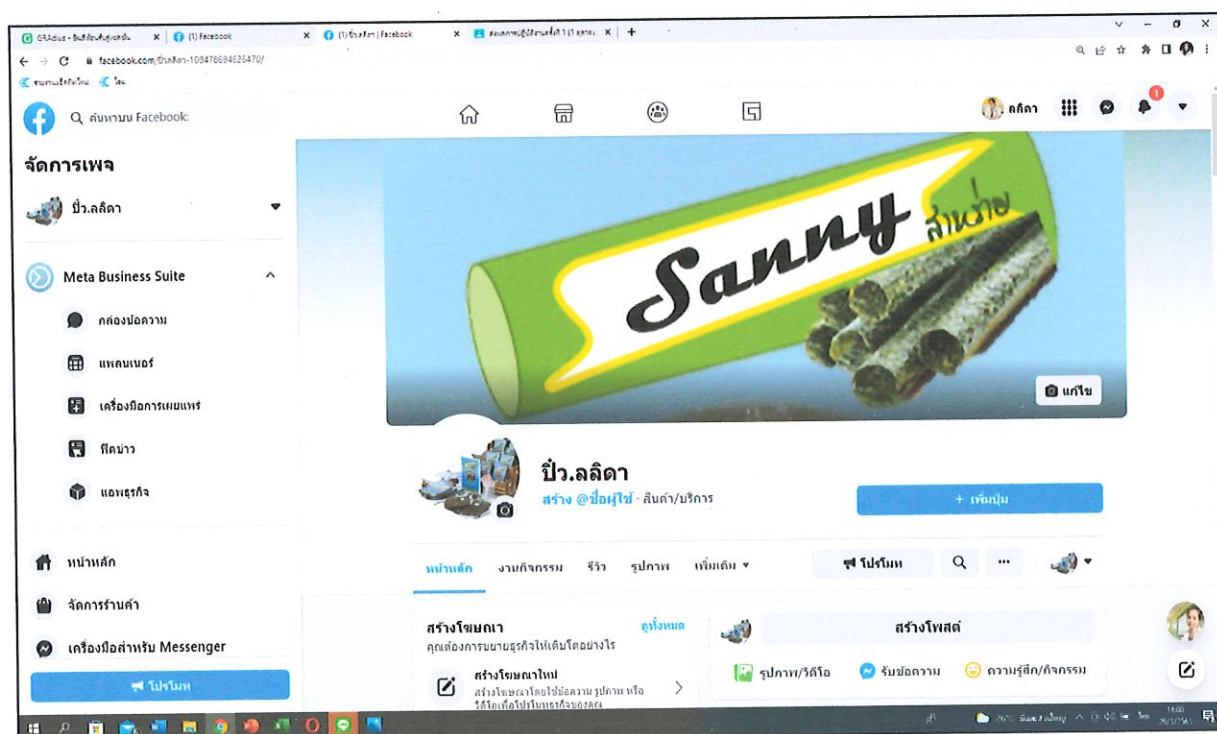
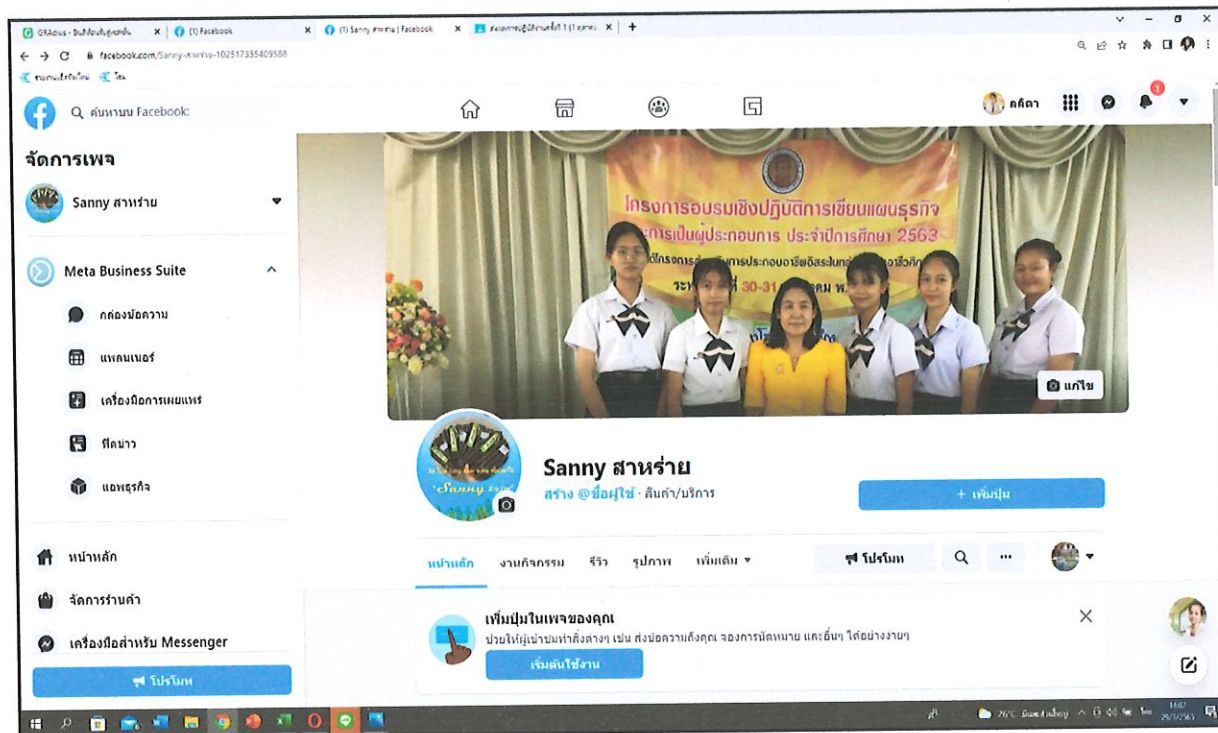
เจ้าหน้าที่งานวิจัย

ภาพประกอบการดำเนินงานแผนธุรกิจใช้เป็นแหล่งเรียนรู้



ภาพประกอบการดำเนินงานแผนธุรกิจใช้เป็นแหล่งเรียนรู้

เนื่องจากผลกระทบของการแพร่ระบาดของโรคไวรัสโคโรนา 2019 ต่อการประกอบแผนธุรกิจ Sanny สำหรับ ทำให้จัดทำเพจของธุรกิจ Sanny สำหรับ และ เพจ บิว.ลลิตา เป็นแหล่งเรียนรู้ทางธุรกิจเพิ่มอีกทาง





การวิเคราะห์ความยั่งยืนของธุรกิจ “Sanny สาหร่าย”

ประเด็นที่ 1 การดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน

จากสถานะเศรษฐกิจและสังคมที่มีการแข่งขันกันเป็นอย่างสูง ในด้านธุรกิจผลิตภัณฑ์ รูปแบบของอาหารว่างพร้อมรับประทานซึ่งเป็นที่ยอมรับหลายทั้งในเด็ก วัยรุ่น และผู้ใหญ่ ทำให้ ประชาชนส่วนใหญ่มีวิธีการเลือกรับประทานอาหารว่าง ที่ผลิตด้วยวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูง และมีกระบวนการผลิตสินค้าออกมาให้ดีที่สุดแก่ผู้บริโภค ปัจจุบันตลาดขนมขบเคี้ยวในประเทศไทยมีการ ขยายตัวอย่างมาก ผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเด็กและ วัยรุ่นซึ่งมีปริมาณมาก และยังกระจายตัวไปยังกลุ่มของคนวัยทำงาน ตลาดขนมขบเคี้ยวของไทยจึงมีแนวโน้มที่สามารถขยายตัวได้อีกมาก โดยในแต่ละปีมีอัตราการขยายตัวถึงร้อยละ 15-20 ใน ขณะเดียวกัน ตลาดขนมขบเคี้ยวจัดว่ามีความแปรปรวนค่อนข้างสูง เพราะผู้บริโภคไม่ยึดติดกับตรา ยี่ห้อมากนัก ทำให้ผลิตภัณฑ์มีอายุตลาดค่อนข้างสั้น จึงเป็นการเปิดโอกาสให้ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ สามารถเข้าสู่ตลาดได้ แต่ด้วยภาวะเศรษฐกิจและสภาพสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป วิถีในการดำรงชีวิต ของคนไทยมีความเร่งรีบ ส่งผลต่อพฤติกรรม การบริโภคอาหาร โดยเฉพาะมื้ออาหารกลางวัน ผู้คน ส่วนใหญ่เริ่มรับประทานกลางวันในที่ทำงาน หรือในสถานศึกษาอย่างเร่งรีบ มากกว่าการนั่งรับประทานอาหารกลางวันแบบเต็มรูปแบบ ทำให้คำว่า “มื้ออาหาร” เปลี่ยนไป จะเห็นว่า ขนมขบเคี้ยวเริ่มมีบทบาทมากขึ้น ไม่ใช่เพียงแค่รับประทานเล่นในยามว่างอีกต่อไปแล้ว การพัฒนาผลิตภัณฑ์ อาหารขบเคี้ยวจึงจำเป็นที่ผู้ผลิตจะต้องสร้างจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ให้ชัดเจน กลยุทธ์ที่สำคัญ ได้แก่ การเน้นคุณภาพที่ได้มาตรฐาน การสร้างความโดดเด่นหรือแตกต่างไปจากผลิตภัณฑ์ชนิดอื่นๆ ทั้ง ใน ด้านรสชาติ รูปแบบ คุณค่าทางโภชนาการ ตลอดจนภาชนะบรรจุให้เหมาะสม ผู้ประกอบการ จะต้องคำนึงถึงสุขภาพของผู้บริโภคอย่างแท้จริง ผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานตามหลักเกณฑ์อาหารเพื่อ สุขภาพ รวมถึงอุตสาหกรรมอาหารขบเคี้ยวของไทยควรหันมามองวัตถุดิบทางการเกษตร ภายในประเทศที่เราใช้อยู่อย่างหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นข้าว ถั่ว ธัญพืช ผักและผลไม้ต่างๆ ซึ่งเป็น วัตถุดิบที่มีคุณค่าทางอาหารเหมาะสมกับคนไทย และช่วยลดต้นทุนการผลิตได้เป็นอย่างดี

Sanny สาหร่าย เป็นขนมขบเคี้ยวที่มีการจำหน่ายในประเทศไทยมีการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง และมีการขยายตัวทางธุรกิจถึง ร้อยละ 40 พร้อม เพื่อการส่งออก รองรับการผลิตประชาคมอาเซียนตลาดสาหร่ายทอดกรอบกลุ่มของข้าพเจ้ามีความสนใจทางธุรกิจสาหร่าย จึงได้ดำเนินการติดต่อซื้อขายจากทางบริษัทที่ทำการผลิตสาหร่ายโดยตรง เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าในลักษณะการขายปลีกและส่งในเขตพื้นที่ใกล้เคียง

ลักษณะธุรกิจ

เป็นธุรกิจบริการที่ได้รับการคัดเลือกจากการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนเพื่อส่งเสริมผู้เรียนในการเป็นผู้ประกอบการใหม่ สำหรับปีการศึกษา 2564 ซึ่งดำเนินงานโดยซื้อสินค้ามาขายไป ภายในและภายนอกสถานที่

การวิเคราะห์สถานการณ์ของธุรกิจ (SWOT Analysis)

สภาพแวดล้อมภายใน

- 1) จุดแข็ง (Strength) : ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง
 - สำหรับรายรอบรอบเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ มีวัตถุดิบหลักคือ สาหร่าย ซึ่งมีสารอาหารที่ให้ประโยชน์ต่อร่างกายเป็นทางเลือกใหม่สำหรับผู้สนใจสุขภาพ
 - รสชาติอร่อย สดใหม่ ทุกวัน
 - สามารถติดต่อกับทางร้านได้สะดวก ผ่านทางสื่อออนไลน์
 - 2) จุดอ่อน (Weakness) : ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง
 - ผลิตภัณฑ์สาหร่ายรอบรอบเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จักมาก สำหรับผลิตภัณฑ์ของกิจการจึงจำเป็นต้องอาศัยการตลาดเข้ามาช่วยอย่างมาก
 - การจัดจำหน่ายไม่ทั่วถึง ไม่ครอบคลุมทั่วประเทศในทุกตัวผลิตภัณฑ์
- สภาพแวดล้อมภายนอก (เช่น สภาพตลาด ภาวะเศรษฐกิจ สังคม กฎหมาย การเมือง วัฒนธรรม ค่านิยม ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และเครือข่ายธุรกิจ)

- 1) โอกาส (Opportunity) : เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต
 - ตลาดถนนคนเดินจังหวัดหนองคาย วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย เป็นตลาดที่มีกลุ่มลูกค้าจำนวนมากที่มีความชื่นชอบในตัวผลิตภัณฑ์สาหร่าย
 - มีช่องทางการตลาดจากกลุ่มตลาดทาง Facebook กลุ่มตลาดทาง LINE เป็นต้น ในการสร้างทางเลือกการตลาดของธุรกิจ
- 2) อุปสรรค (Threat) : เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ
 - ผู้บริโภคโดยส่วนใหญ่ ยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับประโยชน์ของผลิตภัณฑ์
 - พ่อค้าปลีกและพ่อค้าส่งให้การสนับสนุนน้อยในการส่งสินค้าไปจัดจำหน่ายต่อผู้บริโภค
 - สภาพเศรษฐกิจตกต่ำจากสภาวะโรคติดต่อซึ่งเกิดจากไวรัสโคโรนาหรือโรคโควิด 19

ประเด็นที่ 2 แผนการตลาดในอนาคต

แผนการตลาด และการวิเคราะห์คู่แข่งชั้น

1) คู่แข่งขัน

คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน 2 ราย

คู่แข่งชั้นทางตรง

- ร้านสหกรณ์วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย
- ร้านขนมขบเคี้ยว ณ โรงอาหาร วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

คู่แข่งชั้นทางอ้อม

- ร้านขายของชำบริเวณรอบวิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

2) การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

คุณสมบัติของ สินค้า / บริการ / อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา		✓		
2. ทำเลที่ตั้งกับกลุ่มลูกค้า	✓			
3. ลักษณะสินค้า/บริการ/อาชีพ (รูปร่าง บรรจุภัณฑ์)	✓			
4. คุณภาพสินค้า / บริการ / อาชีพ	✓			
5. ชื่อเสียงของสินค้า / บริการ		✓		
6. ยอดขายสินค้า / บริการ / อาชีพ		✓		

3) ตลาดของสินค้า / บริการ

☒ ตลาดท้องถิ่น / ในจังหวัด ☐ ตลาดต่างจังหวัด ☐ ตลาดต่างประเทศ

4) ลักษณะของผู้ซื้อ

☒ มีลูกค้าประจำ / แน่นหนา / ตลาดเปิด ☐ มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม / ตลาดแคบ
☐ เป็นลูกค้าขาจร ไม่แน่นอน ☐ อื่น

5) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า / บริการ

- ประชาชนในพื้นที่ในจังหวัด
- นักเรียน นักศึกษา ในวิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

6) การส่งเสริมการตลาด

☒ มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี โฆษณา ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ
☒ มีบริการส่งถึงที่

7.) การกำหนดราคาขาย

7.1 ราคาสินค้า / บริการ กำหนดจาก

☒ ต้นทุนสินค้า / บริการ ☐ ความต้องการของลูกค้า
☒ เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง ☐ อื่น ๆ (ระบุ).....

7.2 ราคาสินค้า

Sanny สหาข่าย		
รูปภาพสินค้า	ชื่อสินค้า	ราคา
	Sanny สหาข่าย ท่อละ 1 ชิ้น	ราคา 5.- บาท

7.3 ราคาคู่แข่ง

ที่	ชื่อร้านคู่แข่ง	ราคา (บาท)	หมายเหตุ
1	ร้านสหกรณ์วิทยาลัยอาชีวศึกษา หนองคาย	5.- บาท	1 ซองบรรจุ 1 แผ่น
2	ร้านขนมขบเคี้ยว ณ โรงอาหาร วิทยาลัย อาชีวศึกษาหนองคาย	5.- บาท	1 ซองบรรจุ 1 แผ่น

8) ช่องทางการจำหน่าย

- ☒ ขายตรง ☒ ขายปลีก ☐ ขายส่ง ☐ ขายฝาก ☐ รับจ้างผลิต
☒ อื่น ๆ (ระบุ) การบริการ

แผนการผลิต / การให้บริการ

กระบวนการผลิต / การให้บริการ

- พนักงานต้อนรับ / ผู้ให้บริการกล่าวต้อนรับและทักทายผู้รับบริการด้วยการสร้าง

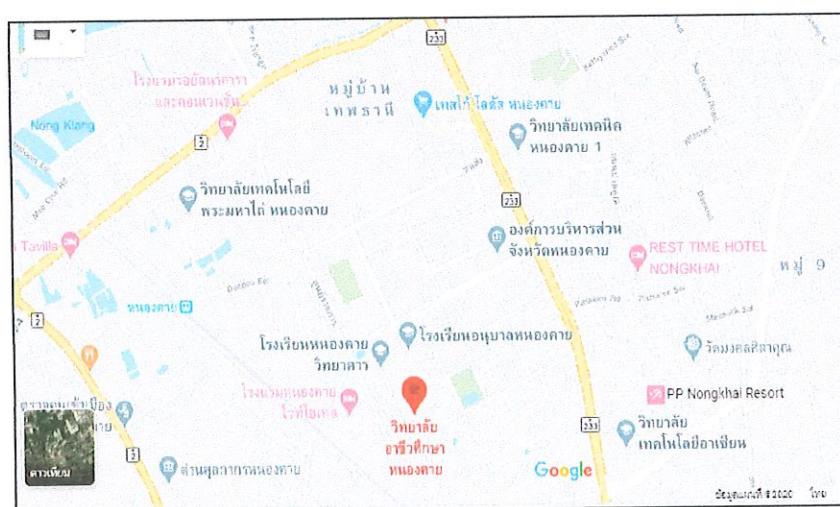
สัมพันธภาพอันดี

- สอบถามความต้องการของลูกค้าก่อนให้บริการ
- แจ้งราคาให้ลูกค้าทราบ
- ขายสินค้าให้ลูกค้าตามกำหนด

แผนผังที่ตั้งกิจการ

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

เลขที่ 240 ตำบลหนองกอมเกาะ อำเภอเมืองหนองคาย หนองคาย 43000



1. แหล่งวัตถุดิบ

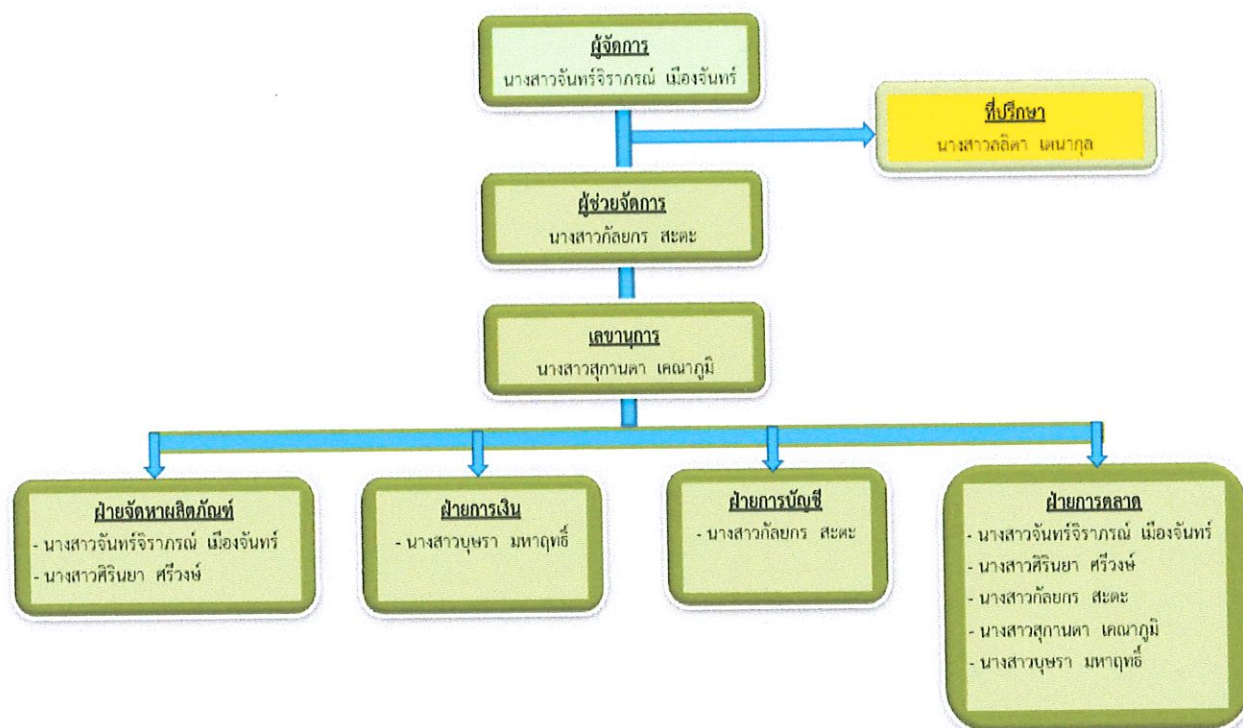
- ร้านขายส่งสินค้าที่จังหวัดอุดรธานี

4. การซื้อวัตถุดิบ

- ซื้อเป็นเงินสด 100 %

แผนการจัดการ

1. โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กรและระบุชื่อ,หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)



การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม 5 คน ค่าจ้างรวม 1,000 บาทต่อเดือน

หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก - คน ค่าจ้าง - บาทต่อเดือน

รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม - บาทต่อเดือน

แผนการเงิน

สมมุติฐานการประมาณการยอดขาย ค่าใช้จ่าย และการลงทุน ประมาณการ ยอดขาย พิจารณาจากสมมุติฐานดังนี้

ยอดจำหน่ายสินค้าต่อเดือน(ใช้เวลาในการจำหน่าย 20- 25 วันต่อเดือน)

จำนวนสินค้า	384.00 ชิ้น ×
ราคาขายต่อชิ้น	<u>5.00 บาท/ชิ้น</u>

รวมยอดขาย **1,920.00 บาท**

ประมาณการค่าใช้จ่าย พิจารณาจากสมมุติฐานดังนี้

ราคาสินค้าต้นทุน 3.92 บาท/ห่อ จำนวน 384 ชิ้น	1,506.00 บาท
--	--------------

ค่าตราสินค้า - บาท × - ห่อ/เดือน	0.00
----------------------------------	------

ค่าขนส่งจัดจำหน่าย	0.00
--------------------	------

ค่าแรงต่อเดือน	<u>500.00 บาท</u>
----------------	-------------------

รวมยอดค่าใช้จ่าย **2,006.00 บาท**

รวมยอดค่าใช้จ่าย **- 66.33 บาท**

ประมาณการการลงทุน

ราคาสินค้าต้นทุน 3.92 บาท/ท่อ จำนวน 384 ชิ้น	1,506.00 บาท
ค่าตราสินค้า - บาท × - ท่อ/เดือน	0.00
ค่าขนส่งจัดจำหน่าย	0.00
ค่าแรงต่อเดือน	500.00 บาท
รวมยอดค่าใช้จ่าย	2,006.00 บาท

ประมาณการรายรับและรายจ่ายในการดำเนินธุรกิจ

รายการ	ปี	ปี 2564					ปี 2565							รวม
		ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	
รายได้		6,000	7,000	8,250	9,075	9,983	10,981	12,079	13,287					76,655
ต้นทุนขาย / บริการ		5,200	5,800	6,500	7,200	7,800	8,200	8,700	9,500					58,900
กำไรเบื้องต้น		800	1,200	1,750	1,875	2,183	2,781	3,379	3,787					17,755
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร/ บริการ		-	-	-	-	-	-	-	-					-
- ค่าแรงปฏิบัติงาน		500	500	500	500	500	500	500	500					4,000
.....														
.....														
.....														
.....														
.....														
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ , ค่าเสื่อมราคา														
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร/ บริการ		500	500	500	500	500	500	500	500					4,000
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด		200	300	300	350	350	400	400	450					2,750
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		700	800	1,300	1,350	1,350	1,400	1,400	1,450					9,750
กำไรจากการดำเนินงาน		100	400	450	525	833	1,381	1,979	2,337					8,005
ภาษีเงินได้		-	-	-	-	-	-	-	-					-
กำไรสุทธิ		200	400	450	525	833	1,381	1,979	2,337					8,105

ลงชื่อ.....

(นางสาวกัลยกร สะตะ)

เจ้าของกิจการ/ผู้ทำบัญชี-การเงิน

ลงชื่อ.....

(นางสาวลลิตา เตนากุล)

ครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ

ลงชื่อ.....

(นางสาววิมลรัตน์ สุขเสริม)

หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

รายงานการวิเคราะห์ห้งบการเงิน
ธุรกิจ
“Sanny สาหร่าย”

งบการเงินแสดงผลการดำเนินงานปีการศึกษา 2564

“Sanny สาทรัมย์”

งบกำไรขาดทุน

ณ วันที่ 31 มีนาคม พ.ศ. 2564

หน่วย : บาท

รายได้ :-

รับเงินค่าขายสินค้า	1,920.00	
รับดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร	19.67	
รวมรายได้		<u>1,939.67</u>

ค่าใช้จ่าย :-

ราคาสินค้าต้นทุน 3.92 บาท/ชิ้น จำนวน 384 ชิ้น	1,506.00	
ค่าตราสินค้า - บาท × - ห่อ/เดือน	0.00	
ค่าขนส่งจัดจำหน่าย	0.00	
ค่าแรงต่อเดือน	<u>500.00</u> บาท	
รวมยอดค่าใช้จ่าย		<u>2,006.00</u>

ขาดทุนสุทธิ

- 66.33

จากการดำเนินงานที่ผ่านมา ของ “Sanny สาทรัมย์” ในปีการศึกษา 2564 นั้นพบว่า อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไรจากการดำเนินงาน ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{อัตราส่วนกำไรสุทธิ} &= \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{ยอดขายสุทธิ}} \\ \text{แทนค่า} &= \frac{- 66.33}{1,939.67} * 100 \\ &= - 0.04 \% \end{aligned}$$

อัตรากำไรสุทธิ คิดเป็นร้อยละ -0.04 กล่าวคือ ขาดทุนสุทธิ ซึ่งกิจการคาดว่า ภายในปีการศึกษา 2565 กิจการจะไม่สามารถดำเนินงานให้เกิดกำไรเพิ่มขึ้นจากเดิม ของรายได้ แล้วคาดว่าจะมีการขาดทุนต่อไป

“Sanny สาหร่าย”
งบกำไรขาดทุนเปรียบเทียบ
ประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2554-2565

รายการ	2563	2564	เพิ่มขึ้น (ลด)	ร้อยละ
รายได้	8,418.80	1,939.67		23.04
หัก ต้นทุนบริการ	7,300.00	2,006.00	ลดลง	27.48
กำไรขั้นต้น	1,118.80	- 66.33	ลดลง	-5.93
ค่าใช้จ่าย:-				
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	-	-	-	-
ขาดทุนสุทธิ	1,118.80	- 66.33	ลดลง	-5.93

จากงบกำไรขาดทุนเปรียบเทียบข้างต้น แสดงให้เห็นว่า ธุรกิจ “Sanny สาหร่าย” ได้ดำเนินงานปี 2564 ขาดทุนสุทธิ

“Sanny สาหร่าย”
งบแสดงฐานะการเงิน
ณ วันที่ 31 มีนาคม 2563
สินทรัพย์

หน่วย : บาท

สินทรัพย์หมุนเวียน :	
เงินฝากธนาคาร	<u>13,581.47.-</u>
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	-
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	-
รวมสินทรัพย์	<u>13,581.47.-</u>
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
หนี้สิน :	
เจ้าหนี้การค้า	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น :	
ทุนตั้งหวด	<u>13,581.47.-</u>
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	<u>13,581.47.-</u>

จากงบแสดงฐานะการเงินของธุรกิจ“Sanny สาหร่าย”ประจำปี 2564 แสดงให้เห็นว่า ธุรกิจมีการบริหารจัดการเงินทุนเวียนได้ดี ที่ได้โดยพิจารณาจาก ยอดเงินสด 13,581.47.- บาท ถือว่ากิจการมีสภาพคล่องดำเนินธุรกิจต่อไปในปีการศึกษา 2565

ส่วนที่ ๓
การตรวจสอบและประเมินผล (Check) (C)

ส่วนที่ ๓

การตรวจสอบและประเมินผล (Check) (C)

จากการดำเนินงานตามที่ธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปี ๒๕๖๔ เพื่อสร้างผู้ประกอบการใหม่ และดำเนินการโครงการ ส่งเสริมการทำธุรกิจ Sanny สำหรับ ตามแผนงานโครงการที่บรรจุไว้ในแผนปฏิบัติการประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๓ ตามนโยบายของสำนักงาน คณะกรรมการการอาชีวศึกษา ในการพัฒนาการเรียนการสอนและ ดำเนินกิจกรรมพัฒนาทักษะวิชาชีพ ทักษะวิชาการ ทักษะชีวิต และส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ คณะกรรมการได้ดำเนินการจัดกิจกรรม ติดตามตรวจสอบและประเมินผลโครงการ ตาม เอกสารดังนี้

ประกอบด้วยเอกสารดังต่อไปนี้

- แบบฟอร์มประเมินความพึงพอใจการดำเนินงานแผนธุรกิจ
- สรุปผลการประเมินความพึงพอใจ บทที่ ๔-๕

แบบสอบถาม

การศึกษาความพึงพอใจผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔

คำชี้แจง ให้ผู้ตอบแบบสอบถามทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ☐ ที่ต้องข้อความที่เป็นจริง

ตอนที่ ๑ ข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถาม

๑. เพศ ☐ ๑. ชาย ☐ ๒. หญิง
 ๒. อายุ ☐ ๑. ต่ำกว่า ๒๐ ปี ☐ ๒. ๒๐ - ๓๐ ปี
☐ ๓. ๓๑ - ๔๐ ปี ☐ ๔. ๔๑ ปีขึ้นไป
 ๓. อาชีพ ☐ ๑. รับราชการ/พนักงานราชการ ☐ ๒. ลูกจ้าง
☐ ๓. เจ้าของกิจการ/ค้าขาย ☐ ๔. นักเรียน/นักศึกษา ☐ ๕. อื่น ๆ

ตอนที่ ๒ แบบสอบถามความพึงพอใจผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ
อาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปี ๒๕๖๔ ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วน
ประมาณค่า (Rating Scale) ตามแนวของลิเคอร์ท (Likert) ๕ ระดับ ได้แก่ ๕ หมายถึง มากที่สุด,
๔ หมายถึง มาก, ๓ หมายถึง ปานกลาง, ๒ หมายถึง น้อย, ๑ หมายถึง น้อยที่สุด

ที่	รายการการประเมิน	ระดับความพึงพอใจ				
		มากที่สุด (๕)	มาก (๔)	ปานกลาง (๓)	น้อย (๒)	น้อยที่สุด (๑)
ด้านการให้บริการ						
๑	ทำเลที่ตั้งของร้าน					
๒	มีความสะดวกในการเข้ามาใช้บริการ					
๓	การตกแต่งร้าน					
๔	นักเรียน นักศึกษาที่ให้บริการด้วยความเอาใจใส่ และเต็มใจในการบริการ					
๕	การประชาสัมพันธ์ร้าน					
๖	การจัดร้าน สะอาด น่าสนใจ					
ด้านผลิตภัณฑ์						
๑	คุณภาพของผลิตภัณฑ์					
๒	ความหลากหลายของรสชาติ					
๓	ความสะอาดของบรรจุภัณฑ์					
๔	ความสวยงามของการบรรจุภัณฑ์					

ตอนที่ ๓ ข้อเสนอแนะ.....

.....

บทที่ ๔

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

จากการศึกษาความพึงพอใจผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔ ได้เสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับ ดังนี้

๑. สัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล
๒. ลำดับขั้นตอนในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล
๓. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

๑. สัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้ศึกษาได้กำหนดความหมายของสัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

- % แทน ค่าร้อยละ (percent)
- $\bar{X}$ แทน ค่าเฉลี่ย (Mean)
- S.D. แทน ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

๒. ลำดับขั้นตอนในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาการเรื่อง ผู้ศึกษาได้ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามแล้วนำเสนอผลการวิเคราะห์ ข้อมูลตามลำดับ ดังนี้

- ตารางที่ ๑ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป
- ตารางที่ ๒ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจ

๓. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนที่ ๑ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ ๑ แสดงจำนวนร้อยละของสถานภาพส่วนบุคคลของผู้ใช้บริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย โดยจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	๑๒	๔๐.๐๐
หญิง	๑๘	๖๐.๐๐
รวม	๓๐	๑๐๐.๐๐

จากตารางที่ ๑ พบว่า ผู้ใช้บริการผู้ให้บริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย มากที่สุดคือ เพศหญิง จำนวน ๑๘ คน คิดเป็นร้อยละ ๖๐.๐๐ และเพศชาย จำนวน ๑๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๐.๐๐ ตามลำดับ

ตารางที่ ๒ แสดงจำนวนร้อยละของสถานภาพส่วนบุคคลของผู้เข้ารับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย โดยจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า ๒๐ ปี	๑๓	๔๓.๓๐
๒๐ - ๓๐ ปี	๑๑	๓๖.๗๐
๓๑ - ๔๐ ปี	๓	๑๐.๐๐
๔๑ ปีขึ้นไป	๓	๑๐.๐๐
รวม	๓๐	๑๐๐.๐๐

จากตารางที่ ๒ พบว่า ผู้เข้ารับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย มากที่สุดคือ ต่ำกว่า ๒๐ ปี จำนวน ๑๓ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๓.๓๐ รองลงมาคืออายุ ๒๐ - ๓๐ ปี จำนวน ๑๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๓๖.๗๐ รองลงมาคืออายุ ๓๑ - ๔๐ ปี จำนวน ๓ คน คิดเป็นร้อยละ ๑๐.๐๐ และอายุ ๔๑ ปีขึ้นไป จำนวน ๓ คน คิดเป็นร้อยละ ๑๐.๐๐ ตามลำดับ

ตารางที่ ๓ แสดงจำนวนร้อยละของสถานภาพส่วนบุคคลของผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
รับราชการ/พนักงานราชการ	๒	๖.๗๐
ลูกจ้าง	๘	๒๖.๗๐
เจ้าของกิจการ/ ค้าขาย	๖	๒๐.๐๐
นักเรียน/นักศึกษา	๑๔	๔๖.๗๐
อื่น ๆ	๐	๐
รวม	๓๐	๑๐๐.๐๐

จากตารางที่ ๓ พบว่า ผู้เข้ารับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย มากที่สุดคือนักเรียน/นักศึกษา จำนวน ๑๔ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๖.๗๐ รองลงมาคืออาชีพลูกจ้าง จำนวน ๘ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๖.๗๐ รองลงมาเจ้าของกิจการ/ ค้าขาย จำนวน ๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๐.๐๐ และรับราชการ/พนักงานราชการ จำนวน ๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๖.๗๐ ตามลำดับ

ส่วนที่ ๒ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจของเข้ารับการบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ
ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔
ตารางที่ ๔ แสดงค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความพึงพอใจของเข้ารับการบริการธุรกิจ
Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

ที่	รายการแสดงความพึงพอใจ	$\bar{X}$	S.D.	ความหมาย
ด้านการให้บริการ				
๑.	ทำเลที่ตั้งของร้าน	๔.๑๓	๐.๕๑	มาก
๒.	มีความสะดวกในการเข้ามาใช้บริการ	๔.๔๐	๐.๕๐	มาก
๓.	การตกแต่งร้าน	๔.๑๐	๐.๖๑	มาก
๔.	นักเรียน นักศึกษาที่ให้บริการด้วยความเอาใจใส่และเต็มใจในการบริการ	๔.๗๐	๐.๔๗	มากที่สุด
๕.	การประชาสัมพันธ์ร้าน	๔.๔๐	๐.๕๐	มาก
๖.	การจัดร้าน สะอาด น่าสนใจ	๔.๕๐	๐.๖๘	มาก
๗.	ความหลากหลายช่องทางการสั่งซื้อสินค้า ได้แก่ สั่งทางโทรศัพท์, สั่งผ่านเพจ Facebook	๔.๓๓	๐.๕๕	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม		๔.๓๗	๐.๑๘	มาก
ด้านผลิตภัณฑ์				
๑.	คุณภาพของผลิตภัณฑ์	๔.๑๗	๐.๗๙	มาก
๒.	ความหลากหลายของรสชาติ	๔.๐๐	๐.๗๔	มาก
๓.	ความสะอาดของบรรจุภัณฑ์	๔.๕๗	๐.๕๐	มากที่สุด
๔.	ความสวยงามของการบรรจุภัณฑ์	๔.๕๓	๐.๕๑	มากที่สุด
ค่าเฉลี่ยรวม		๔.๓๒	๐.๒๖	มาก
ค่าเฉลี่ยรวมทั้งสิ้น		๔.๓๔	๐.๒๐	มาก

จากตารางที่ ๔ สรุปผลจากผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความพึงพอใจเกี่ยวกับการดำเนินงาน มีความเหมาะสมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๓๔$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านและรายข้อได้ดังต่อไปนี้

ด้านการให้บริการ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๓๗$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อมากที่สุด คือ นักเรียน นักศึกษาที่ให้บริการด้วยความเอาใจใส่และเต็มใจในการ บริการ ($\bar{X} = ๔.๗๐$)

รองลงมาอันดับ ๒ คือ การจัดร้าน สะอาด น่าสนใจ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๕๐$)

รองลงมาอันดับ ๓ คือ มีความสะดวกในการเข้ามาใช้บริการ และ การประชาสัมพันธ์ร้าน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๔๐$)

รองลงมาอันดับ ๔ คือ ความหลากหลายช่องทางการส่งสินค้า ได้แก่ ส่งทางโทรศัพท์, ส่งผ่านเพจ Facebook อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๓๓$)

รองลงมาอันดับ ๕ คือ ทำเลที่ตั้งของร้าน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๑๓$)

ค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ การตกแต่งร้าน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๑๐$)

ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๓๒$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ

มากที่สุด คือ ความสะอาดของบรรจุภัณฑ์ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = ๔.๕๗$)

รองลงมาอันดับ ๒ คือ ความสวยงามของการบรรจุภัณฑ์ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = ๔.๕๓$)

รองลงมาอันดับ ๓ คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ($\bar{X} = ๔.๑๗$)

ค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ความหลากหลายของรสชาติ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๐๐$)

บทที่ ๕

สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

สรุปผล

การศึกษาความพึงพอใจผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย มีวัตถุประสงค์เพื่อทำการประเมินผล การปฏิบัติงาน กิจกรรมฯ

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ผู้ที่เข้ามาผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประมาณ ๔๐ คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถามเพื่อศึกษาระดับความคิดเห็นของผู้ที่เข้ามาใช้บริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประมาณ ๔๐ คน รวบรวมแบบสอบถามที่สมบูรณ์ได้จำนวน ๓๐ คน

โดยแบ่งออกเป็น ๓ ส่วน คือ

ตอนที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

ตอนที่ ๒ ข้อมูลแสดงความพึงพอใจ

ตอนที่ ๓ ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

อภิปรายผล

สรุปผลจากผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความพึงพอใจเกี่ยวกับการดำเนินงาน มีความเหมาะสมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๓๔$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านและรายข้อได้ดังต่อไปนี้

ด้านการให้บริการ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๓๗$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อมากที่สุด คือ นักเรียน นักศึกษาที่ให้บริการด้วยความเอาใจใส่และเต็มใจในการ บริการ ($\bar{X} = ๔.๗๐$)

รองลงมาอันดับ ๒ คือ การจัดร้าน สะอาด น่าสนใจ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๕๐$)

รองลงมาอันดับ ๓ คือ มีความสะดวกในการเข้ามาใช้บริการ และ การประชาสัมพันธ์ร้าน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๔๐$)

รองลงมาอันดับ ๔ คือ ความหลากหลายช่องทางการส่งสินค้า ได้แก่ ส่งทางโทรศัพท์, ส่งผ่านเพจ Facebook อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๓๓$)

รองลงมาอันดับ ๕ คือ ทำเลที่ตั้งของร้าน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๑๓$)

ค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ การตกแต่งร้าน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๑๐$)

ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๓๒$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อมากที่สุด คือ ความสะอาดของบรรจุภัณฑ์ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = ๔.๕๗$)

รองลงมาอันดับ ๒ คือ ความสวยงามของการบรรจุภัณฑ์ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = ๔.๕๓$)

รองลงมาอันดับ ๓ คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ($\bar{X} = ๔.๑๗$)

ค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ความหลากหลายของรสชาติ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๐๐$)

ส่วนที่ ๔
การนำผลมาปฏิบัติ (Act)

ส่วนที่ ๔ การนำผลมาปฏิบัติ (Act)

จากการตรวจสอบและประเมินผลตาม คณะกรรมการได้นำผลการปฏิบัติการจัดกิจกรรมมาสรุป ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินงานตามที่จตุรกิจ Sanny สาหรัย ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปี ๒๕๖๔ ปัญหาและอุปสรรคข้อเสนอแนะและแนวทางการพัฒนา เพื่อใช้ในการปรับปรุงการจัดทำกิจกรรมในครั้งต่อไปตามเอกสาร ดังนี้

ประกอบด้วยเอกสารต่อไปนี้

สรุปผลการดำเนินงานการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

สรุปผลการดำเนินงานการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๔

๑. ชื่อโครงการ Sanny สาหร่าย (ธุรกิจเดิม)
๒. ผู้รับผิดชอบ สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ
๓. ระยะเวลาดำเนินการ กันยายน ๒๕๖๔ – เมษายน ๒๕๖๕
๔. วัตถุประสงค์
 ๑. เพื่อพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการ
 ๒. เพื่อดำเนินตามแผนธุรกิจใหม่
๕. เป้าหมาย

เชิงปริมาณ

นักเรียน จำนวน ๕ คน

ครู จำนวน ๑ คน

ดำเนินแผนธุรกิจ จำนวน ๑ แผน

เชิงคุณภาพ

เพื่อพัฒนาการประกอบธุรกิจ การปฏิบัติงานให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค
เพื่อยอดขาย
๖. งบประมาณที่ใช้

ได้รับงบประมาณสนับสนุนธุรกิจใหม่ ๕,๐๐๐.- บาท (ห้าพันบาทถ้วน)
๗. การดำเนินกิจกรรม

ดำเนินธุรกิจใหม่ ประจำปี ๒๕๖๔ โดยรับงบประมาณจัดสรรให้เป็น ๑ วิทยาลัย ๑ ธุรกิจ
ประจำปี ๒๕๖๔ ได้รับงบประมาณ ๕,๐๐๐ บาท ซึ่งใช้ในการดำเนินการจัดซื้อวัสดุ
ตกแต่งร้าน และวัสดุที่ใช้ในการดำเนินงาน ลักษณะธุรกิจที่ดำเนินการ คือ ซื้อมาขายไป
๘. ผลที่ได้รับ

ผู้เรียนได้พัฒนาทักษะด้านการขาย การทำธุรกิจ มีทักษะความชำนาญเพิ่มมากขึ้น มีความ
มั่นใจในตัวเอง รักและภูมิใจในวิชาชีพ และมีรายได้ระหว่างเรียน
๙. การประเมินความพึงพอใจ

ผลการวิเคราะห์ประเมินความพึงพอใจ Sanny สาหร่าย

ด้านการให้บริการ พบว่า นักเรียน นักศึกษาที่ให้บริการด้วยความเอาใจใส่และเต็มใจในการ
บริการ อยู่ในระดับมากที่สุด

รองลงมาอันดับ ๒ คือ การจัดร้าน สะอาด น่าสนใจ อยู่ในระดับมาก

รองลงมาอันดับ ๓ คือ มีความสะดวกในการเข้ามาใช้บริการ และ การประชาสัมพันธ์ร้าน
อยู่ในระดับมาก

รองลงมาอันดับ ๔ คือ ความหลากหลายช่องทางการส่งสินค้า ได้แก่ ส่งทางโทรศัพท์, ส่งผ่านเพจ
Facebook อยู่ในระดับมาก

รองลงมาอันดับ ๕ คือ ทำเลที่ตั้งของร้าน อยู่ในระดับมาก

ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า ความสะอาดของบรรจุภัณฑ์ มากที่สุด
รองลงมาอันดับ ๒ คือ ความสวยงามของการบรรจุภัณฑ์ อยู่ในระดับมากที่สุด
รองลงมาอันดับ ๓ คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์

๑๐. ข้อเสนอแนะ

ควรมีสินค้าที่มีความหลากหลายของรสชาติ
หาทำเลที่ตั้งของร้านให้มีความน่าสนใจมากขึ้น
ผู้ให้บริการควรทำการประชาสัมพันธ์หลากหลายช่องทาง



การศึกษาความพึงพอใจผู้รับบริการธุรกิจ
“Sanny สาทรัมย์” ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔
ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

อาชีวศึกษาจังหวัดหนองคาย
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
กระทรวงศึกษาธิการ



การศึกษาความพึงพอใจผู้รับบริการธุรกิจ
“Sanny สาหร่าย” ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔
ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

อาชีวศึกษาจังหวัดหนองคาย
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

ตามที่ธุรกิจ Sanny สหรัย ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔ ได้รับการสนับสนุนในการบ่มเพาะธุรกิจเพื่อสร้างผู้ประกอบการใหม่ และดำเนินการสำรวจความพึงพอใจผู้รับบริการของธุรกิจนั้น ซึ่งในรายงานฉบับนี้ ได้รวบรวมความประเมินความพึงพอใจผู้รับบริการ ความเป็นมาของงานวิจัย ทฤษฎีและเอกสารที่เกี่ยวข้อง วิธีการดำเนินการวิจัย ผลการวิจัย และสรุปผลการวิจัยและการอภิปราย

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่า การประเมินความพึงพอใจธุรกิจ Sanny สหรัย ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔ จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งกับงานที่เกี่ยวข้องและบุคคลที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างมาก เพื่อนำไปเป็นข้อปรับปรุงและข้อเสนอแนะครั้งต่อไป

ธุรกิจ Sanny สหรัย
ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย
พ.ศ. ๒๕๖๕

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทที่ ๑ ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	๑
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	๒
สมมุติฐาน	๒
ขอบเขตการวิจัย	๒
คำจำกัดความ	๒
เครื่องมือในการวิจัย	๓
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	๓
บทที่ ๒ ทฤษฎีและเอกสารที่เกี่ยวข้อง	๔
ทฤษฎีความพึงพอใจ	๔
ทฤษฎีการให้บริการ	๕
ทฤษฎีความต้องการ	๖
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	๗
บทที่ ๓ วิธีการดำเนินการวิจัย	๘
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	๘
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	๘
การดำเนินการทดลอง	๘
การเก็บรวบรวมข้อมูล	๙
การวิเคราะห์ข้อมูล	๙
บทที่ ๔ ผลการวิจัย	๑๐
สัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล	๑๐
ลำดับขั้นตอนในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล	๑๐
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	๑๐
บทที่ ๕ สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ	๑๔
บรรณานุกรม	๑๕
ภาคผนวก	๑๖
ประวัติย่อของผู้ศึกษาค้นคว้า	๒๓

บทที่ ๑

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหัวใจสำคัญของทุกธุรกิจ ขณะเดียวกันความไม่พึงพอใจ หรือข้อร้องเรียนของลูกค้าที่เกิดขึ้น ก็มีความสำคัญไม่น้อยกว่ากัน เมื่อเกิดข้อร้องเรียนขึ้น พนักงานผู้ให้บริการ หัวหน้าทีมบริการ หรือหน่วยธุรกิจขององค์กรจะมีวิธีตอบสนอง หรือสร้างระบบในการรับมือกับคำร้องเรียนนั้นอย่างไร ทำอย่างไรจึงจะเปลี่ยนข้อร้องเรียนให้เป็นความประทับใจ ด้วยกระบวนการหรือวิธีการแก้ไขข้อร้องเรียนนั้น ๆ ได้อย่างทันทั่วถึง ข้อมูลการร้องเรียนเหล่านี้บริษัทจำเป็นต้องรวบรวมและนำมาพิจารณาแก้ไข ป้องกันและจัดการอย่างเป็นระบบ รวดเร็ว และแบบเชิงรุก ขณะเดียวกันการรับมือลูกค้าที่เข้ามาพร้อมกับความไม่พอใจบางอย่าง แน่นนอนย่อมต้องมาพร้อมอารมณ์ขุ่นข้องหมองใจ บางครั้งอาจจะเจือปนด้วยความขะลาไฉมาด้วย เป็นเรื่องที่ไม่ง่ายทีเดียว แต่ก็ไม่ถึงกับยากจนเป็นไปได้ แน่นนอนทุกองค์กรมักกำหนดวิสัยทัศน์ซึ่งหมายถึงจุดหมายปลายทางที่องค์กรต้องการไปถึงให้ได้ และแน่อนการจะไปถึงจุดนั้นลูกค้ามีส่วนสำคัญอย่างมาก หรืออาจจะเรียกว่าสำคัญที่สุดก็ได้ ดังนั้นถ้าลูกค้าคือบุคคลสำคัญจริงดังที่เราประกาศ หรือติดเป็นคำขวัญไว้ที่ฝาผนังของสำนักงานเพื่อให้ทุกคนตระหนักแล้ว คำชมและความพึงพอใจของลูกค้า ก็คงเปรียบเสมือนวิชาที่ประทับลงไปในหนังสือเดินทาง ยิ่งเราได้รับตราประทับนี้มากเท่าใด ก็จะทำพาเราไปสู่จุดหมายปลายทางที่กำหนดไว้ได้ง่ายเท่านั้น แล้วทำไมเราจะไม่ใส่ใจหรือสนใจมันล่ะ ด้วยแนวคิดที่เป็นทางเลือกใหม่ในการจัดการธุรกิจและการตลาด ได้ขยายปรับตัวไปสู่สิ่งที่เรียกว่า การตลาดเชิงความสัมพันธ์มากขึ้น “ธุรกิจและธุรกรรมที่ประสบความสำเร็จจะต้องตั้งอยู่บนความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างลูกค้าและผู้ให้บริการ หน้าที่ขององค์กรหรือหน่วยธุรกิจต่าง ๆ เพียงแค่ทำให้มันมองเห็นได้ และดูมีความหมายมากขึ้นในสายตาลูกค้าเท่านั้น” การมุ่งเน้นเพียงธุรกรรมและพยายามปิดการขายให้ได้เป็นครั้ง ๆ ไปนั้น ดูจะมีความหมายลดน้อยลงไปในพื้นที่ เมื่อความสัมพันธ์กลายเป็นมูลค่าระยะยาวของธุรกิจ คำว่า Loyalty customer หรือลูกค้าที่มีความชื่นชอบและหลงใหลในแบรนด์ใด ๆ จึงกลายเป็นแก่นของการตลาดในยุคปัจจุบัน มาทำความเข้าใจถึงความแตกต่างระหว่างคุณลักษณะของสินค้าและบริการ การมีส่วนร่วมของลูกค้าต่อการผลิตสินค้าอาจมีไม่มาก แต่การบริการลูกค้าสัมผัส รับรู้ และมีส่วนร่วมในสิ่งที่เกิดขึ้นตลอดเวลา จะเห็นได้ว่าการบริการยากและซับซ้อนกว่าการผลิต พอ ๆ กับการที่เราทำความเข้าใจในคนหนึ่งคน คงไม่ใช่แค่เพียงกิริยา รูปร่างภายนอก หรือคำพูดของลูกค้าเท่านั้น แต่การเข้าไปถึงความคิด จิตใจ เป็นเรื่องที่ยาก การจะให้บริการให้ถูกต้องตรงใจจึงเป็นความท้าทายอย่างมากของผู้ให้บริการทุก หลักปฏิบัติง่าย ๆ และทำได้ทันทีนี้ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องหมั่นฝึกฝนให้เคยชิน เมื่อถึงเวลาเมื่อใด ก็พร้อมใช้ในทันที หรือถ้าพัฒนาให้จนกลายเป็นธรรมชาติของผู้ให้บริการนั้น ๆ ได้ยิ่งดี แต่กระนั้นก็ตามต่อให้แนแน่ไหน ก็มีโอกาที่จะเกิดข้อผิดพลาด บกพร่อง โดยไม่ได้ตั้งใจได้เหมือนกัน ขนาดโรงแรมชั้นนำ ๕ ดาว ระดับโลกที่มีมาตรฐานสูง ก็มีโอกาสผิดพลาดได้เช่นเดียวกัน เพียงแต่มาตรการและวิธีการที่รวดเร็วในการตอบสนอง และแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าของทีใดจะทำได้ดีกว่ากัน ดังนั้นเมื่อใดก็ตามที่ลูกค้าไม่พึงพอใจต่อการบริการ

โดยอาจร้องเรียนผ่านช่องทางต่าง ๆ หรือแม้กระทั่งหนีหายไปเลย ๆ หน่วยธุรกิจที่ดีก็ควรมีระบบในการรับมือเหตุการณ์เหล่านี้

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

๑. เพื่อศึกษาความพึงพอใจผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปี ๒๕๖๔

๒. เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปี ๒๕๖๔

สมมุติฐาน

ผู้รับบริการมีความพึงพอใจธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปี ๒๕๖๔

ขอบเขตการวิจัย

ขอบเขตเนื้อหา

ศึกษาความพึงพอใจผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปี ๒๕๖๔

ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้รับบริการ จำนวน ๓๐ คน

คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

ความพึงพอใจ หมายถึง ผลที่ได้จากการที่บุคคลเข้าไปมีส่วนร่วมในสิ่งนั้น ทศนคติด้านบวกจะแสดงให้เห็นสภาพความพึงพอใจในสิ่งนั้น และทัศนคติด้านลบจะแสดงให้เห็นสภาพความไม่พึงพอใจนั่นเอง การบริการ (Service) คือ การให้ความช่วยเหลือ หรือการดำเนินการเพื่อประโยชน์ของผู้อื่น การบริการที่ดี ผู้รับบริการก็จะได้รับความประทับใจ และชื่นชมองค์กร ซึ่งเป็นสิ่งดีสิ่งหนึ่งอันเป็นผลดีกับองค์กรของเรา เบื้องหลังความสำเร็จเกือบทุกงาน มักพบว่างานบริการเป็นเครื่องมือสนับสนุนงานด้านต่าง ๆ เช่น งานประชาสัมพันธ์ งานบริการวิชาการ เป็นต้น ดังนั้น ถ้าบริการดี ผู้รับบริการเกิดความประทับใจ ซึ่งการบริการถือเป็นหน้าเป็นตาขององค์กร ภาพลักษณ์ขององค์กรก็จะดีไปด้วย การบ่มเพาะวิสาหกิจ (Business Incubation) คือ ขบวนการพัฒนาธุรกิจแบบหนึ่ง ซึ่งช่วยลดอัตราความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ ในช่วงแรกเริ่มของการจัดตั้งวิสาหกิจ พร้อมกับการเร่งให้วิสาหกิจนั้นๆ เติบโตอย่างมั่นคงและคงอยู่ตลอดไป เป็นการสร้างงานและความมั่นคงให้แก่สังคมและประเทศชาติ ผู้ประกอบการ คือ บุคคลที่จัดตั้งธุรกิจใหม่ โดยเผชิญกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนทางธุรกิจ เพื่อแสวงหาผลกำไรและความเติบโต มุ่งหาความต้องการของตลาดเพื่อสนองความต้องการ ในทางเศรษฐศาสตร์ ผู้ประกอบการคือผู้รวบรวมปัจจัยการผลิต ได้แก่ ที่ดิน แรงงาน และทุน มาผลิตเป็นสินค้าและบริการ ผู้ประกอบการอาจจะเป็นหน่วยงาน บริษัท ห้างร้าน หรือเอกชนเพียงคนเดียวก็ได้ ทั้งนี้ผู้ประกอบการต้องยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการผลิต และบริหารจัดการในกระบวนการผลิต ผลตอบแทนที่ได้คือ กำไร หรือ ขาดทุน

เครื่องมือในการวิจัย

ผู้ทำการวิจัยได้ใช้เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม โดยสำรวจผู้สอบถามที่เกี่ยวข้อง

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

๑. ทราบความพึงพอใจผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปี ๒๕๖๔
๒. ทราบข้อมูลทั่วไปผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปี ๒๕๖๔

บทที่ ๒

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยครั้งนี้ ได้ดำเนินการศึกษา แนวคิดและทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่างๆ เพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลประกอบการดำเนินงาน ดังนั้นสิ่งที่ต้องการจะทำให้เกิดความพึงพอใจการรับบริการของผู้รับบริการมากที่สุด

๑. ทฤษฎีเกี่ยวกับความพึงพอใจ
๒. ทฤษฎีของคุณภาพการให้บริการ
๓. ทฤษฎีความต้องการ
๔. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

๑. ทฤษฎีเกี่ยวกับความพึงพอใจ

ความพึงพอใจ เป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่ช่วยให้งานสำเร็จโดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าเป็นงานที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการ นอกจากผู้บริหารจะดำเนินการให้ผู้ปฏิบัติงานให้บริการเกิดความพึงพอใจในการทำงานแล้ว ยังจำเป็นต้องดำเนินการที่จะให้ผู้มาใช้บริการเกิดความพึงพอใจด้วย เพราะความเจริญเติบโตของงานบริการ ปัจจัยที่เป็นตัวบ่งชี้ คือ จำนวนผู้มาใช้บริการ ดังนั้นผู้บริหารที่ชาญฉลาดจึงควรอย่างยิ่งที่จะศึกษาให้ลึกซึ้งถึงปัจจัยและองค์ประกอบต่างๆที่จะทำให้เกิดความพึงพอใจทั้งผู้ให้บริการและผู้รับบริการ

การวัดระดับความพึงพอใจ

ที่กล่าวมาข้างต้น ความพึงพอใจจะเกิดขึ้นหรือไม่ ขึ้นอยู่กับการให้บริการขององค์กร ประกอบกับระดับความรู้สึกของผู้มารับบริการในมิติต่าง ๆ ของแต่ละบุคคล ดังนั้นการวัดระดับความพึงพอใจ สามารถกระทำได้หลายวิธีต่อไปนี้

๑. การใช้แบบสอบถาม ซึ่งเป็นวิธีที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย โดยการขอความร่วมมือจากกลุ่มบุคคลที่ต้องการวัด แสดงความคิดเห็นลงในแบบฟอร์มที่กำหนด
๒. การสัมภาษณ์ ต้องอาศัยเทคนิคและความชำนาญพิเศษของผู้สัมภาษณ์ที่จะช่วยให้ผู้ตอบคำถามตอบตามข้อเท็จจริง
๓. การสังเกต เป็นการสังเกตพฤติกรรมทั้งก่อนการรับบริการ ขณะรับบริการและหลังการรับบริการการวัดโดยวิธีนี้จะต้องกระทำอย่างจริงจังและมีแบบแผนที่แน่นอนจะเห็นได้ว่าการวัดความพึงพอใจต่อการให้บริการนั้นสามารถกระทำได้หลายวิธี ขึ้นอยู่กับความสะดวก เหมาะสม ตลอดจนจุดมุ่งหมายของการวัดด้วย จึงจะส่งผลให้การวัดนั้นมีประสิทธิภาพและน่าเชื่อถือได้

ทฤษฎีความพึงพอใจ

กาญจนา (๒๕๔๖) กล่าวว่า ความพึงพอใจของมนุษย์เป็นการแสดงออกทางพฤติกรรมที่เป็นนามธรรม ไม่สามารถมองเห็นเป็นรูปร่างได้ การที่เราจะทราบว่าคุณคนมีความพึงพอใจหรือไม่ สามารถสังเกตโดยการแสดงออกที่ค่อนข้างสลับซับซ้อนและต้องมีสิ่งเร้าที่ตรงต่อความต้องการของบุคคล จึงจะทำให้บุคคลเกิดความพึงพอใจ ดังนั้นการสิ่งเร้าจึงเป็นแรงจูงใจของบุคคลนั้นให้เกิดความพึงพอใจในงานนั้น

นภารัตน์ (๒๕๔๔) กล่าวว่า ความพึงพอใจเป็นความรู้สึกทางบวกความรู้สึกทางลบและความสุขที่มีความสัมพันธ์กันอย่างซับซ้อน โดยความพึงพอใจจะเกิดขึ้นเมื่อความรู้สึกทางบวกมากกว่าทางลบ

เทพพนม และสวีน (๒๕๔๐) กล่าวว่า ความพึงพอใจเป็นภาวะของความพึงใจหรือภาวะที่มีอารมณ์ในทางบวกที่เกิดขึ้น เนื่องจากการประเมินประสบการณ์ของคน ๆ หนึ่ง สิ่งที่ขาดหายไประหว่างการเสนอให้กับสิ่งที่ได้รับจะเป็นรากฐานของการพอใจและไม่พอใจได้

มอส (Morse.๑๙๕๘ : ๑๙) ความพึงพอใจ หมายถึง สภาวะจิตที่ปราศจากความเครียดทั้งนี้ เพราะธรรมชาติของมนุษย์มีความต้องการ ถ้าความต้องการได้รับการตอบสนองทั้งหมดหรือบางส่วน ความเครียดก็จะน้อยลงความพึงพอใจก็จะเกิดขึ้นและในทางกลับกันถ้าความต้องการนั้นไม่ได้รับการตอบสนองความ เครียด และความไม่พึงพอใจก็จะเกิดขึ้น

วรูม (Vroom.๑๙๖๔ : ๘) ความพึงพอใจ หมายถึง ผลที่ได้จากการที่บุคคลเข้าไปมีส่วนร่วมในสิ่งนั้น ทศนคติด้านบวกจะแสดงให้เห็นสภาพความพึงพอใจในสิ่งนั้น และทศนคติด้านลบจะแสดงให้เห็นสภาพความไม่พึงพอใจนั่นเอง

แมนาร์ด ดับบิลลี เชลลี (Maynard W.Shelly.๑๙๗๕ : ๙) ได้ศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับความพึงพอใจ ซึ่งสรุปได้ว่าความพึงพอใจเป็นความรู้สึก แบ่งได้เป็น ๒ ประเภท คือ ความรู้สึกในทางบวกและความรู้สึกในทางลบ ความรู้สึกในทางบวกเป็นความรู้สึกที่เมื่อเกิดขึ้นแล้วทำให้เกิดความสุข ความสุขนี้เป็นความสุขที่แตกต่างจากความรู้สึกทางบวกอื่นๆ กล่าวคือเป็นความรู้สึกที่มีระบบย้อนกลับความสุขสามารถทำให้เกิดความสุขหรือความรู้สึกทางบวกอื่นๆ ความรู้สึกทางลบ ความรู้สึกทางบวกและความรู้สึกความสัมพันธ์ กันอย่างสลับซับซ้อนและระบบความสัมพันธ์ของความรู้สึกทั้งสามนี้ เรียกว่า ระบบความพึงพอใจ

๒. ทฤษฎีของคุณภาพการให้บริการ

ในแง่แนวคิดทางวิชาการ แนวคิดพื้นฐาน (Basic Concept) ในเรื่องคุณภาพการให้บริการ ประกอบไปด้วย ๓ แนวคิดหลัก คือ แนวคิดความพึงพอใจของลูกค้า (customer satisfaction) คุณภาพการให้บริการ (service quality) และคุณค่าของลูกค้า (customer value) (Cronin, and Taylor, ๑๙๙๒; Oliver, ๑๙๙๓; Ziethaml, Parasuraman, and Berry, ๑๙๘๘) ตามแนวคิดพื้นฐานดังกล่าว ความพึงพอใจของลูกค้าต่อบริการ เป็นพฤติกรรมเชิงจิตวิทยาที่บุคคลมีต่อบริการที่ได้รับหรือเกิดขึ้น (Oliver, ๑๙๙๓) ส่วนแนวคิดพื้นฐานเรื่องคุณภาพการให้บริการ เป็นแนวคิดที่ได้รับการเสนอไว้โดยโครนิน และเทเลอร์ (Cronin and Taylor, ๑๙๙๒) ในทัศนะของนักวิชาการทั้งสองท่าน ความพึงพอใจหรือไม่พึงพอใจ เป็นเรื่องของการเปรียบเทียบประสบการณ์ของผู้รับบริการได้รับบริการ กับความคาดหวังที่ผู้รับบริการนั้นมีในช่วงเวลาที่มารับบริการ และเป็นสิ่งที่ช่วยให้สามารถวัดคุณภาพการให้บริการได้ ส่วนคุณภาพการให้บริการในมุมมองเชิงการตลาด คอร์ดับเบิลสกี รัสท์ และซาร์ฮอริก (Cordupleski, Rust, and Zahorik, ๑๙๙๓) ได้ให้คำจำกัดความไว้ว่า คุณภาพการให้บริการ เป็นส่วนขยายของบริการ กระบวนการบริการ และองค์กรที่ให้บริการ ที่สามารถตอบสนองหรือทำให้เกิดความพึงพอใจในความคาดหวังของบุคคล แนวคิดพื้นฐานที่มองคุณภาพการให้บริการผ่านกรอบการมองด้านความพึงพอใจต่อการให้บริการนี้ ได้รับการสนับสนุนจากนักวิชาการอีกท่านหนึ่งคือบิตเนอร์ (Bitner, ๑๙๙๒) ซึ่งอธิบายจากผลงานวิจัยที่ได้เคยทำการศึกษาไว้ว่า คุณภาพการให้บริการสามารถวัดได้ผ่านความพึงพอใจของผู้รับบริการได้ โดยประการที่ได้กล่าวมาข้างต้น ก่อให้เกิดกรอบการพิจารณาตัวแบบการศึกษาคุณภาพการให้บริการจากแนวคิดพื้นฐาน ๓ แนวคิดดังกล่าวได้ในสองนัยยะ กล่าวคือ นัยยะแรก คุณภาพการ

ให้บริการสามารถพิจารณาได้จากทั้งสามองค์ประกอบ หรืออย่างน้อย ๒ องค์ประกอบรวมกัน และนัยยะที่สอง คุณภาพการให้บริการ พิจารณาได้จากตัวชี้วัดซึ่งพัฒนาจากแนวคิดใดแนวคิดหนึ่งเป็นหลัก เช่น แนวคิดพื้นฐานเรื่องคุณภาพการให้บริการ (service quality)

๓. ทฤษฎีความต้องการ

แมคเคลลแลนด นักจิตวิทยาชื่อดังได้ใช้เวลาสิบปีเพื่อศึกษาโครงสร้างความต้องการของมนุษย์ที่เกี่ยวกับเรื่องการจูงใจ ตามทฤษฎีของแมคเคลลแลนด ถือว่าความต้องการ (need) สะท้อนมาจากคุณลักษณะด้านบุคลิกภาพที่บุคคลนั้นเคยมีประสบการณ์จากการเลี้ยงดูมาตั้งแต่เยาว์วัย ทฤษฎีนี้ต่างจากทฤษฎีของมาสโลว์ และแอลเดอเฟอร์ตรงที่ไม่เน้นความต้องการในลักษณะตามลำดับขั้น แต่เชื่อว่าพฤติกรรมแต่ละอย่างเป็นผลสืบเนื่องมาจากความต้องการ กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือภายใต้สถานการณ์หนึ่งก็จะมีความต้องการอย่างหนึ่ง ซึ่งส่งผลให้เกิดแรงจูงใจในกรณีเฉพาะสำหรับบุคคลนั้น แมคเคลลแลนดได้เสนอความต้องการ ๓ ประเภทที่เกี่ยวกับพฤติกรรมองค์การได้แก่ ความต้องการความสำเร็จ ความต้องการความรักใคร่ผูกพัน และความต้องการอำนาจ

๑. ความต้องการความสำเร็จ (need for Achievement เขียนย่อว่า nAch)

ผู้ที่มีความต้องการความสำเร็จสูง (nAch person) จะมีความปรารถนาอย่างแรงกล้าที่จะเลือกทำงานที่มีลักษณะท้าทายให้บังเกิดผลดี เป็นบุคคลที่มีคุณลักษณะเฉพาะ

๒. ความต้องการความรักใคร่ผูกพัน (Need for Affiliation เขียนย่อว่า nAff)

ผู้ที่มีความต้องการด้านความรักใคร่ผูกพันสูง (nAff person) เป็นผู้ที่มีความปรารถนาอย่างแรงกล้าในการสร้าง และรักษามิตรภาพ ยึดมั่นต่อความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล กล่าวคือ เป็นคนที่รักใคร่ผูกพันต่อผู้อื่น และต้องการได้ผลตอบแทนทำนองเดียวกันจากผู้อื่น เป็นผู้มีความสามารถพิเศษในการสร้างเครือข่ายกับผู้อื่นได้อย่างรวดเร็ว เก่งในการติดต่อสื่อสารด้วยรูปแบบวิธีการต่าง ๆ เป็นคนที่ชอบหลีกเลี่ยง ความขัดแย้งและแข่งขันกับผู้อื่น บางครั้งชอบผูกพันตนเองกับความต้องการของผู้อื่น ผู้มีความต้องการด้านความรักใคร่ผูกพัน ตามทฤษฎีนี้จึงตรงกับผู้มีความต้องการเป็นสมาชิกของสังคม (Belonging needs) และผู้มีความต้องการด้านความสัมพันธ์ (Relatedness needs)

๓. ความต้องการมีอำนาจ (Need for Power เขียนย่อว่า nPow) ผู้ที่ต้องการมีอำนาจ

สูง (nPow person) มีความปรารถนาแรงกล้าที่จะมีอิทธิพลเหนือผู้อื่น ต้องการสร้างผลกระทบหรือสร้างความประทับใจต่อคนอื่น ผู้ที่ต้องการมีอำนาจสูงจะพยายามสร้างสถานการณ์หรือสภาวะแวดล้อมทางสังคมขึ้น เพื่อให้ตนสามารถใช้อิทธิพลควบคุมกำกับผู้อื่น บางครั้งผู้ที่ต้องการมีอำนาจสูงยอมที่จะอยู่ในตำแหน่งที่เสี่ยงอันตรายสูง ผูกพันกับการมีเกียรติศักดิ์ศรีของตน อย่างไรก็ตามความต้องการอำนาจสูงเป็นเรื่องที่มีความซับซ้อน ด้วยเหตุที่อำนาจสามารถใช้เพื่อวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน กล่าวคือบางคนต้องการมีอำนาจเพื่อใช้เป็นเครื่องมือแสวงหาประโยชน์ส่วนตัว ในขณะที่บางคนต้องการมีอำนาจเพื่อจะใช้ในการให้บริการแก่คนอื่น และทำประโยชน์แก่องค์กรได้มากขึ้น อย่างไรก็ตามความต้องการมีอำนาจสูงตามทฤษฎีนี้ ค่อนข้างใกล้เคียงกับความต้องการได้ทำดังใจปรารถนา (Self-actualization) ตามทฤษฎีมาสโลว์มากที่สุด

จากทฤษฎีนี้แมคเคลลแลนดคาดว่า คนจะเกิดแรงจูงใจเมื่อได้ค้นพบและทำงานที่ตรงกับ ความต้องการของตน กล่าวคือ คนที่มีความต้องการด้านความสำเร็จสูง (nAch person) จะเหมาะกับงานด้านการตลาดหรือพนักงานขาย หรือเป็นผู้ประกอบธุรกิจอิสระของตนเอง เนื่องจากงานเหล่านี้ล้วนต้องการได้

ข้อมูลป้อนกลับ ต้องอาศัยความรับผิดชอบส่วนตัวสูง รวมทั้งเปิดโอกาสให้กำหนดเป้าหมายของงานได้เอง ส่วนผู้ที่มีความต้องการความรักใคร่ผูกพันสูง (nAff person) มักมีแรงจูงใจต่องานประเภทงานบริการ สังคม งานลูกค้าสัมพันธ์ เนื่องจากงานเหล่านี้จำเป็นต้องสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับผู้อื่น และประการสุดท้าย สำหรับผู้ที่มีความต้องการอำนาจ (nPow person) มีแรงจูงใจสูงที่ต้องการมีอิทธิพลและผลกระทบต่อผู้อื่น จึงเหมาะสำหรับงานหนังสือพิมพ์หรืองานด้านบริหาร จากผลงานวิจัยของแมคเคลล์แลนด์พบว่า ผู้บริหารที่มีประสิทธิผลที่สุด ควรมีความต้องการการด้านความรักใคร่ผูกพันอยู่ในระดับต่ำ มีความต้องการด้านอำนาจสูง โดยมีความสามารถในการใช้อำนาจเพื่อเป้าหมายขององค์กร เป็นต้น

๔. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

บังอร รัตนมณีและ กันยา เจริญศักดิ์ (๒๕๕๑) ได้ศึกษาเรื่อง ความพึงพอใจของนักศึกษาที่มีต่อ งานบริการการศึกษา วิทยาลัยเทคโนโลยีอุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ ผลการวิจัยพบว่า นักศึกษามีความพึงพอใจในภาพรวมและรายด้านทุกด้าน คือ บุคลากรการให้บริการ ความสะดวกรวดเร็ว สถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวกอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อเปรียบเทียบความพึงพอใจในภาพรวมและรายด้านทุกด้าน คือ บุคลากร การให้บริการ ความสะดวกรวดเร็ว สถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวกอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อเปรียบเทียบความพึงพอใจของนักศึกษาในภาพรวม บุคลากร การให้บริการ ความสะดวกรวดเร็ว พบว่า นักศึกษาที่เรียนหลักสูตรระดับการศึกษาต่างกัน มีความพึงพอใจต่อการให้บริการงานบริการการศึกษา ไม่แตกต่างกัน ยกเว้น ด้านสถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวก นักศึกษามีความพึงพอใจ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ ๐.๕ และทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ พบว่า นักศึกษา ปริญญาตรี ต่อเนื่อง ๒-๓ ปี มีความพึงพอใจด้านสถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวกมากกว่านักศึกษาปริญญาตรี ๔ ปี

ภรรคพล อุดระทอง (๒๕๕๒) ได้ศึกษาเรื่อง ความคาดหวังและความพึงพอใจของลูกค้าต่อการให้บริการศูนย์บริการ บริษัท ไทยซัมซุง อิเลคโทรนิคส์ จำกัด ในเขตกรุงเทพมหานคร ที่มีทั้งหมด ๕ สาขา ได้แก่ สาขาสีลม สาขาพันธุ์ทิพย์ พลางา สาขาเซ็นทรัลลาดพร้าว สาขามานูญครองและสาขาศรีนครินทร์ ผลการวิจัยพบว่า ด้านของข้อมูลทั่วไป ผู้ที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็น เพศชาย มีอายุระหว่าง ๒๕-๓๔ ปี มีสถานภาพโสด มีระดับการศึกษาในระดับปริญญาตรี มีอาชีพเป็นลูกจ้าง / พนักงานบริษัทเอกชน และมีรายได้ต่อเดือน ๕,๐๐๐-๑๔,๙๙๙ บาท ด้านข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และการใช้ศูนย์บริการ ผู้ที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีสินค้าที่นำมาใช้บริการ ที่ระดับราคา ๒,๐๐๐-๑๔,๙๙๙ บาท ลูกค้าส่วนใหญ่มาใช้บริการเป็นครั้งแรก ประเภทของสินค้าที่นำมาใช้บริการ คือ โทรศัพท์เคลื่อนที่มีอายุการใช้งานของสินค้านับจากวันที่ซื้อถึงวันที่ส่งซ่อมน้อยกว่า ๑ ปีและเหตุผลของการเลือกเข้ารับบริการคือเป็น ศูนย์บริการมาตรฐานและอยู่ใกล้และผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีความคาดหวังและความพึงพอใจในระดับมาก ทั้ง ๗ ด้าน คือ ด้านพนักงาน ด้านสถานที่ประกอบการ ด้านความสะดวกและรวดเร็ว ด้านข้อมูลที่ได้รับจากการบริการ ด้านราคาค่าใช้จ่าย ด้านคุณภาพการบริการและด้านการประสานงานการบริการ

บทที่ ๓

วิธีการดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความพึงพอใจผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์ บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔ ได้ดำเนินการตามขั้นตอนต่าง ๆ ต่อไปนี้

๑. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
๒. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
๓. การดำเนินการทดลอง
๔. การเก็บรวบรวมข้อมูล
๕. การวิเคราะห์ข้อมูล

๑. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นแบบสอบถาม แบ่งออกเป็น ๓ ตอน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตอนที่ ๑ ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามตอนนี้มีลักษณะเป็นแบบสอบถามถามตอบ โดยมุ่งสอบถามข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ สถานภาพ เพศ อายุ

ตอนที่ ๒ ศึกษาความพึงพอใจผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปี ๒๕๖๓ โดยแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า ๕ ระดับ และประเด็นวัดความพอใจเป็นทางบวก คะแนนจะเป็นดังนี้

ระดับ ๕ หมายถึง มีความพึงพอใจมากที่สุด

ระดับ ๔ หมายถึง มีความพึงพอใจมาก

ระดับ ๓ หมายถึง มีความพึงพอใจปานกลาง

ระดับ ๒ หมายถึง มีความพึงพอใจน้อย

ระดับ ๑ หมายถึง มีความพึงพอใจน้อยที่สุด

ตอนที่ ๓ ข้อเสนอแนะผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ

๒. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ศึกษาศึกษาความพึงพอใจผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔ เป็นกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ นักเรียน นักศึกษา ครู เจ้าหน้าที่ ผู้บริหาร และประชาชนทั่วไป

๓. การดำเนินการทดลอง

ผู้วิจัยใช้วิธีการดำเนินการทดลอง ดังต่อไปนี้

๑. ผู้วิจัยดำเนินการแจกแบบสอบถาม จำนวน ๑๐ ฉบับ ให้กับกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ นักเรียน นักศึกษา ครู เจ้าหน้าที่ ผู้บริหาร และประชาชนทั่วไป

๒. โดยแจกแบบสอบถามด้วยตนเอง และเก็บแบบสอบถามคืนด้วยตนเองตามกำหนดเวลา

๓. ตรวจสอบข้อมูลแบบสอบถามและทำการบันทึกข้อมูลลงคอมพิวเตอร์

๔. วิเคราะห์และสรุปผลข้อมูลจากแบบสอบถามทั้งหมด

๔. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

๑. ผู้วิจัยแจกแบบสอบถาม จำนวน ๔๐ ฉบับ ให้กับกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้รับบริการ ซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างโดยแจกแบบสอบถามด้วยตนเอง และเก็บแบบสอบถามคืนด้วยตนเองตามกำหนดเวลา

๒. ได้แบบสอบถามกลับคืนมา ตรวจสอบและคัดเลือกแบบสอบถามฉบับที่สมบูรณ์ จำนวน ๓๐ ฉบับ คิดเป็น ๑๐๐ เปอร์เซ็นต์

๓. ตรวจสอบข้อมูลแบบสอบถามและทำการบันทึกข้อมูลลงคอมพิวเตอร์

๔. วิเคราะห์และสรุปผลข้อมูลจากแบบสอบถามทั้งหมด

๕. การวิเคราะห์ข้อมูล

นำข้อมูลที่รวบรวมได้และตรวจให้คะแนน แล้วนำไปวิเคราะห์ตามวิธีการประมวลผลการวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ประมวลผล และใช้เครื่องมือทางสถิติ คือ สถิติพรรณนา นำเสนอข้อมูลลักษณะพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่างในรูปแบบดังนี้

๑. อัตราส่วนร้อยละ (Percentage)

๒. ค่าเฉลี่ย (Means)

๓. ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

นำแบบสอบถามความพึงพอใจและแบบบันทึกคะแนนมาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ในการแปลความหมายของค่าเฉลี่ย ของ บุญชม ศรีสะอาด ๒๕๓๒ : ๑๑๑ จากผลการวิเคราะห์ด้วยการหาค่าเฉลี่ย ตามเกณฑ์ดังนี้

๔.๕๑ - ๕.๐๐ หมายถึง พึงพอใจมากที่สุด

๓.๕๑ - ๔.๕๐ หมายถึง พึงพอใจมาก

๒.๕๑ - ๓.๕๐ หมายถึง พึงพอใจปานกลาง

๑.๕๑ - ๒.๕๐ หมายถึง พึงพอใจน้อย

๑.๐๐ - ๑.๕๐ หมายถึง พึงพอใจน้อยที่สุด

บทที่ ๔

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

จากการศึกษาความพึงพอใจผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔ ได้เสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับ ดังนี้

๑. สัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล
๒. ลำดับขั้นตอนในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล
๓. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

๑. สัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ผู้ศึกษาได้กำหนดความหมายของสัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

% แทน ค่าร้อยละ (percent)

$\bar{X}$ แทน ค่าเฉลี่ย (Mean)

S.D. แทน ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

๒. ลำดับขั้นตอนในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาการเรียง ผู้ศึกษาได้ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามแล้วนำเสนอผลการวิเคราะห์ ข้อมูลตามลำดับ ดังนี้

ตารางที่ ๑ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป

ตารางที่ ๒ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจ

๓. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนที่ ๑ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ ๑ แสดงจำนวนร้อยละของสถานภาพส่วนบุคคลของผู้เข้ารับการบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย โดยจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	๑๒	๔๐.๐๐
หญิง	๑๘	๖๐.๐๐
รวม	๓๐	๑๐๐.๐๐

จากตารางที่ ๑ พบว่า ผู้เข้ารับการบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย มากที่สุดคือ เพศหญิง จำนวน ๑๔ คน คิดเป็นร้อยละ ๖๐.๐๐ และเพศชาย จำนวน ๑๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๐.๐๐ ตามลำดับ

ตารางที่ ๒ แสดงจำนวนร้อยละของสถานภาพส่วนบุคคลของผู้เข้ารับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย โดยจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า ๒๐ ปี	๑๓	๔๓.๓๐
๒๐ - ๓๐ ปี	๑๑	๓๖.๗๐
๓๑ - ๔๐ ปี	๓	๑๐.๐๐
๔๑ ปีขึ้นไป	๓	๑๐.๐๐
รวม	๓๐	๑๐๐.๐๐

จากตารางที่ ๒ พบว่า ผู้เข้ารับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย มากที่สุดคือ ต่ำกว่า ๒๐ ปี จำนวน ๑๓ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๓.๓๐ รองลงมาคืออายุ ๒๐ - ๓๐ ปี จำนวน ๑๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๓๖.๗๐ รองลงมาคืออายุ ๓๑ - ๔๐ ปี จำนวน ๓ คน คิดเป็นร้อยละ ๑๐.๐๐ และอายุ ๔๑ ปีขึ้นไป จำนวน ๓ คน คิดเป็นร้อยละ ๑๐.๐๐ ตามลำดับ

ตารางที่ ๓ แสดงจำนวนร้อยละของสถานภาพส่วนบุคคลของผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
รับราชการ/พนักงานราชการ	๒	๖.๗๐
ลูกจ้าง	๘	๒๖.๗๐
เจ้าของกิจการ/ ค้าขาย	๖	๒๐.๐๐
นักเรียน/นักศึกษา	๑๔	๔๖.๗๐
อื่น ๆ	๐	๐
รวม	๓๐	๑๐๐.๐๐

จากตารางที่ ๓ พบว่า ผู้เข้ารับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย มากที่สุดคือนักเรียน/นักศึกษา จำนวน ๑๔ คน คิดเป็นร้อยละ ๔๖.๗๐ รองลงมาคืออาชีพลูกจ้าง จำนวน ๘ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๖.๗๐ รองลงมาเจ้าของกิจการ/ ค้าขาย จำนวน ๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๐.๐๐ และรับราชการ/พนักงานราชการ จำนวน ๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๖.๗๐ ตามลำดับ

ส่วนที่ ๒ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจของเข้ารับการบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ
ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔
ตารางที่ ๔ แสดงค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความพึงพอใจของเข้ารับการบริการธุรกิจ
Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย

ที่	รายการแสดงความพึงพอใจ	$\bar{X}$	S.D.	ความหมาย
ด้านการให้บริการ				
๑.	ทำเลที่ตั้งของร้าน	๔.๑๓	๐.๕๑	มาก
๒.	มีความสะดวกในการเข้ามาใช้บริการ	๔.๔๐	๐.๕๐	มาก
๓.	การตกแต่งร้าน	๔.๑๐	๐.๖๑	มาก
๔.	นักเรียน นักศึกษาที่ให้บริการด้วยความเอาใจใส่และเต็มใจในการบริการ	๔.๗๐	๐.๔๗	มากที่สุด
๕.	การประชาสัมพันธ์ร้าน	๔.๔๐	๐.๕๐	มาก
๖.	การจัดร้าน สะอาด น่าสนใจ	๔.๕๐	๐.๖๘	มาก
๗.	ความหลากหลายช่องทางการส่งสินค้า ได้แก่ ส่งทางโทรศัพท์, ส่งผ่านเพจ Facebook	๔.๓๓	๐.๕๕	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม		๔.๓๗	๐.๑๘	มาก
ด้านผลิตภัณฑ์				
๑.	คุณภาพของผลิตภัณฑ์	๔.๑๗	๐.๗๔	มาก
๒.	ความหลากหลายของรสชาติ	๔.๐๐	๐.๗๔	มาก
๓.	ความสะอาดของบรรจุภัณฑ์	๔.๕๗	๐.๕๐	มากที่สุด
๔.	ความสวยงามของการบรรจุภัณฑ์	๔.๕๓	๐.๕๑	มากที่สุด
ค่าเฉลี่ยรวม		๔.๓๒	๐.๒๖	มาก
ค่าเฉลี่ยรวมทั้งสิ้น		๔.๓๔	๐.๒๐	มาก

จากตารางที่ ๔ สรุปผลจากผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความพึงพอใจเกี่ยวกับการดำเนินงาน มีความเหมาะสมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๓๔$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านและรายข้อได้ดังต่อไปนี้

ด้านการให้บริการ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๓๗$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อมากที่สุด คือ นักเรียน นักศึกษาที่ให้บริการด้วยความเอาใจใส่และเต็มใจในการ บริการ ($\bar{X} = ๔.๗๐$)

รองลงมาอันดับ ๒ คือ การจัดร้าน สะอาด น่าสนใจ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๕๐$)

รองลงมาอันดับ ๓ คือ มีความสะดวกในการเข้ามาใช้บริการ และ การประชาสัมพันธ์ร้าน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๔๐$)

รองลงมาอันดับ ๔ คือ ความหลากหลายช่องทางการสินค้า ได้แก่ สักทางโทรศัพท์, สักผ่านเพจ Facebook อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๓๓$)

รองลงมาอันดับ ๕ คือ ทำเลที่ตั้งของร้าน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๑๓$)

ค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ การตกแต่งร้าน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๑๐$)

ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๓๒$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ

มากที่สุด คือ ความสะอาดของบรรจุภัณฑ์ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = ๔.๕๗$)

รองลงมาอันดับ ๒ คือ ความสวยงามของการบรรจุภัณฑ์ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = ๔.๕๓$)

รองลงมาอันดับ ๓ คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ($\bar{X} = ๔.๑๗$)

ค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ความหลากหลายของรสชาติ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๐๐$)

บทที่ ๕

สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

สรุปผล

การศึกษาความพึงพอใจผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สหรัย ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย มีวัตถุประสงค์เพื่อทำการประเมินผล การปฏิบัติงาน กิจกรรมฯ

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ผู้ที่เข้ามาผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สหรัย ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประมาณ ๔๐ คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถามเพื่อศึกษาระดับความคิดเห็นของผู้ที่เข้ามารับบริการธุรกิจ Sanny สหรัย ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประมาณ ๔๐ คน รวบรวมแบบสอบถามที่สมบูรณ์ได้จำนวน ๓๐ คน

โดยแบ่งออกเป็น ๓ ส่วน คือ

ตอนที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

ตอนที่ ๒ ข้อมูลแสดงความพึงพอใจ

ตอนที่ ๓ ข้อมูลเสนอแนะเพิ่มเติม

อภิปรายผล

สรุปผลจากผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความพึงพอใจเกี่ยวกับการดำเนินงาน มีความเหมาะสมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๓๔$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านและรายข้อได้ดังต่อไปนี้

ด้านการให้บริการ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๓๗$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อมากที่สุด คือ นักเรียน นักศึกษาที่ให้บริการด้วยความเอาใจใส่และเต็มใจในการบริการ ($\bar{X} = ๔.๗๐$)

รองลงมาอันดับ ๒ คือ การจัดร้าน สะอาด น่าสนใจ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๕๐$)

รองลงมาอันดับ ๓ คือ มีความสะดวกในการเข้ามาใช้บริการ และการประชาสัมพันธ์ร้าน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๔๐$)

รองลงมาอันดับ ๔ คือ ความหลากหลายช่องทางการสั่งซื้อสินค้า ได้แก่ สิ่งทางโทรศัพท์, สิ่งผ่านเพจ Facebook อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๓๓$)

รองลงมาอันดับ ๕ คือ ทำเลที่ตั้งของร้าน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๑๓$)

ค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ การตกแต่งร้าน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๑๐$)

ด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๓๒$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อมากที่สุด คือ ความสะอาดของบรรจุภัณฑ์ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = ๔.๕๗$)

รองลงมาอันดับ ๒ คือ ความสวยงามของการบรรจุภัณฑ์ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = ๔.๕๓$)

รองลงมาอันดับ ๓ คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ($\bar{X} = ๔.๑๗$)

ค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ความหลากหลายของรสชาติ อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = ๔.๐๐$)

บรรณานุกรม

- กาญจนา. (๒๕๔๖). ความพึงพอใจของมนุษย์เป็นการแสดงออกทางพฤติกรรมที่เป็นนามธรรม
ไม่สามารถมองเห็นเป็นรูปร่างได้. พิมพ์ที่ ๙. กรุงเทพฯ: ไทยวัฒนาพานิช.
- นภารัตน์. (๒๕๔๔). ความพึงพอใจเป็นความรู้สึกทางบวกความรู้สึกทางลบและความสุขที่มีความ
สัมพันธ์กันอย่างซับซ้อน. กรุงเทพฯ : เฮาส์ออฟเคอร์มิสท์
- บังอร รัตนมณี และกันยา เจริญศักดิ์. (๒๕๕๓). ความพึงพอใจของนักศึกษาที่มีต่องานบริการ
การศึกษาวិทยาลัยเทคโนโลยีอุตสาหกรรมสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ.
 วารสารวิชาการครุศาสตร์อุตสาหกรรมพระจอมเกล้าพระนครเหนือ, ๑ (๑), ๒๑-๒๘.
- ภรรคพลอุตรระทอง ,๒๕๕๒, ความคาดหวังและความพึงพอใจของลูกค้าต่อการให้บริการศูนย์บริการ
บริษัท ไทยซัมซุง อิเลคโทรนิคส์ จำกัด. ในเขตกรุงเทพมหานคร, RMUTT Global
 Business and Economics Review
- เทพพนม และสรวง. (๒๕๔๐). ความพึงพอใจเป็น นภาวะของความพึงใจหรือภาวะที่มีอารมณ์ในทางบวก
ที่เกิดขึ้น. กรุงเทพฯ : โอเดียนสโตร์การพิมพ์.

เว็บไซต์

- มอส (Morse.๑๙๕๘:๑๙) , วรูม (Vroom.๑๙๖๔:๘) ,เมনারด์ ดับบิล เซลลี (Maynard
 W.Shelly.๑๙๗๕:๙). ความพึงพอใจ : แหล่งที่มา : [http://km.narathiwat.go.th/?](http://km.narathiwat.go.th/?name=research&file=readresearch&id=๕๕)
[name=research&file=readresearch&id=๕๕](http://km.narathiwat.go.th/?name=research&file=readresearch&id=๕๕) สืบค้นเมื่อวันที่ ๒๐ กุมภาพันธ์
 พ.ศ. ๒๕๖๔

ภาคผนวก
ภาคผนวก ก
แบบสอบถามและตัวอย่างแบบสอบถาม

แบบสอบถาม

การศึกษาความพึงพอใจผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔

คำชี้แจง ให้ผู้ตอบแบบสอบถามทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ☐ ที่ต้องข้อความที่เป็นจริง

ตอนที่ ๑ ข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถาม

๑. เพศ ☐ ๑. ชาย ☐ ๒. หญิง
 ๒. อายุ ☐ ๑. ต่ำกว่า ๒๐ ปี ☐ ๒. ๒๐ - ๓๐ ปี
☐ ๓. ๓๑ - ๔๐ ปี ☐ ๔. ๔๑ ปีขึ้นไป
 ๓. อาชีพ ☐ ๑. รับราชการ/พนักงานราชการ ☐ ๒. ลูกจ้าง
☐ ๓. เจ้าของกิจการ/ค้าขาย ☐ ๔. นักเรียน/นักศึกษา ☐ ๕. อื่น ๆ

ตอนที่ ๒ แบบสอบถามความพึงพอใจผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ
อาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปี ๒๕๖๓ ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วน
ประมาณค่า (Rating Scale) ตามแนวของลิเคอร์ท (Likert) ๕ ระดับ ได้แก่ ๕ หมายถึง มากที่สุด, ๔
หมายถึง มาก, ๓ หมายถึง ปานกลาง, ๒ หมายถึง น้อย, ๑ หมายถึง น้อยที่สุด

ที่	รายการการประเมิน	ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด (๕)	มาก (๔)	ปานกลาง (๓)	น้อย (๒)	น้อยที่สุด (๑)
ด้านการให้บริการ						
๑	ทำเลที่ตั้งของร้าน					
๒	มีความสะดวกในการเข้ามาใช้บริการ					
๓	การตกแต่งร้าน					
๔	นักเรียน นักศึกษาที่ให้บริการด้วยความเอาใจใส่ และเต็มใจในการบริการ					
๕	การประชาสัมพันธ์ร้าน					
๖	การจัดร้าน สะอาด น่าสนใจ					
ด้านผลิตภัณฑ์						
๑	คุณภาพของผลิตภัณฑ์					
๒	ความหลากหลายของรสชาติ					
๓	ความสะอาดของบรรจุภัณฑ์					
๔	ความสวยงามของการบรรจุภัณฑ์					

ตอนที่ ๓ ข้อเสนอแนะ.....

ภาคผนวก ข
ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนที่ ๑ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

		เพศ			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	เพศชาย	10	33.3	33.3	33.3
	เพศหญิง	20	66.7	66.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

		อายุ			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ต่ำกว่า ๒๐ ปี	13	43.3	43.3	43.3
	๒๐ - ๓๐ ปี	11	36.7	36.7	80.0
	๓๑ - ๔๐ ปี	3	10.0	10.0	90.0
	๔๑ ปีขึ้นไป	3	10.0	10.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

		อาชีพ			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	รับราชการ/พนักงานราชการ	2	6.7	6.7	6.7
	ลูกจ้าง	8	26.7	26.7	33.3
	เจ้าของกิจการ/ ค้าขาย	6	20.0	20.0	53.3
	นักเรียน/นักศึกษา	14	46.7	46.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

ส่วนที่ ๒ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลของผู้เข้ารับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๔

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
a1	30	3	5	4.13	.507
a2	30	4	5	4.40	.498
a3	30	3	5	4.10	.607
a4	30	4	5	4.70	.466
a5	30	4	5	4.40	.498
a6	30	3	5	4.50	.682
a7	30	3	5	4.33	.547
TA	30	3.86	4.57	4.37	.175
Valid N (listwise)	30				

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
b1	30	3.00	5.00	4.1667	.79148
b2	30	3.00	5.00	4.0000	.74278
b3	30	4.00	5.00	4.5667	.50401
b4	30	4.00	5.00	4.5333	.50742
TB	30	3.50	4.75	4.3167	.26207
Valid N (listwise)	30				

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
TA	30	3.86	4.57	4.3667	.17470
TB	30	3.50	4.75	4.3167	.26207
TAB	30	3.75	4.66	4.3417	.19655
Valid N (listwise)	30				

ภาคผนวก ค
ภาพประกอบผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สาทรัมย์

ภาพประกอบผู้รับบริการธุรกิจ Sanny สำหรับราย



ประวัติย่อของผู้ศึกษาค้นคว้า



ชื่อ-สกุล	นางสาวจันทร์จิราภรณ์. เมืองจันทร์
วัน/เดือน/ปี	วันที่ ๑๘ เดือนสิงหาคม ๒๕๕๖
สถานที่เกิด	ตำบลหาคำ อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	บ้านเลขที่ ๑๓๖ หมู่ ๑๒ บ้านม่วงคำ ตำบลโพธิ์ชัย อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. ๒๕๕๘	จบประถมศึกษาปีที่๖ โรงเรียนอนุบาลหนองคาย ตำบลหนองกอมเกาะ อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย
พ.ศ. ๒๕๖๒	จบมัธยมศึกษาปีที่๓ โรงเรียนหนองคายวิทยาคาร ตำบลหนองกอมเกาะ อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย
พ.ศ. ๒๕๖๔	กำลังศึกษาที่วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย(ปวช.๓) ตำบลหนองกอมเกาะ อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

ประวัติย่อของผู้ศึกษาค้นคว้า



ชื่อ-สกุล นางสาวบุษรา มหาฤทธิ์
วัน/เดือน/ปี วันที่ ๕ เดือนพฤษภาคม ๒๕๔๘
สถานที่เกิด ตำบลเหล่าต่างคำ อำเภอโพนพิสัย จังหวัดหนองคาย
สถานที่อยู่ปัจจุบัน บ้านเลขที่ ๑๓๗ หมู่ ๕ บ้านสุขสำราญ ตำบลเหล่าต่างคำ อำเภอโพนพิสัย จังหวัดหนองคาย

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. ๒๕๕๗ ประถมศึกษาปีที่๖ โรงเรียนบ้านเชียงอาด ตำบลเหล่าต่างคำ อำเภอโพนพิสัย จังหวัดหนองคาย
พ.ศ. ๒๕๖๓ มัธยมศึกษาปีที่๓ โรงเรียนบ้านเชียงอาด ตำบลเหล่าต่างคำ อำเภอโพนพิสัย จังหวัดหนองคาย
พ.ศ. ๒๕๖๔ กำลังศึกษาที่วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย(ปวช.๒) ตำบลหนองกอมเกาะ อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

ประวัติย่อของผู้ศึกษาค้นคว้า



ชื่อ-สกุล	นางสาวสุกานดา เคนาภูมิ
วัน/เดือน/ปีเกิด	วันที่ ๒๔ เดือนธันวาคม พ.ศ ๒๕๔๗
สถานที่เกิด	ตำบลเหล่าต่างคำ อำเภอโนนพิสัย จังหวัดหนองคาย
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	บ้านเลขที่ ๗๙ หมู่ ๕ บ้านสุขสำราญ ตำบลเหล่าต่างคำ อำเภอโนนพิสัย จังหวัดหนองคาย ๔๓๑๒๐
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ ๒๕๕๗	ประถมศึกษาปีที่ ๖ โรงเรียนบ้านเชียงอาด ตำบลเหล่าต่างคำ อำเภอโนนพิสัย จังหวัดหนองคาย
พ.ศ ๒๕๖๓	มัธยมศึกษาปีที่ ๓ โรงเรียนบ้านเชียงอาด ตำบลเหล่าต่างคำ อำเภอโนนพิสัย จังหวัดหนองคาย
พ.ศ ๒๕๖๒	ปัจจุบันกำลังศึกษาที่ วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ ตำบลหนองกอมเกาะ อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

ประวัติย่อของผู้ศึกษาค้นคว้า



ชื่อ-สกุล	นางสาวศิรินยา ศรีวงศ์
วัน/เดือน/ปี	วันที่ ๕ เดือนมกราคม ๒๕๔๘
สถานที่เกิด	ตำบลเหล่าต่างคำ อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดหนองคาย
สถานที่ปัจจุบัน	บ้านเลขที่ ๕๔ หมู่ ๕ บ้านสุขสำราญ ตำบลเหล่าต่างคำ อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดหนองคาย
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. ๒๕๕๗	ประถมศึกษาปีที่ ๖ โรงเรียนบ้านเชียงอาด ตำบลเหล่าต่างคำ อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดหนองคาย
พ.ศ. ๒๕๖๓	มัธยมศึกษาปีที่ ๓ โรงเรียนบ้านเชียงอาด ตำบลเหล่าต่างคำ อำเภอโพธิ์ชัย จังหวัดหนองคาย
พ.ศ. ๒๕๖๔	กำลังศึกษาที่วิทยาลัยอาชีวศึกษาหนองคาย (ปวช.๒) ตำบลหนองกอมเกาะ อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

