



ธุรกิจจำลอง

ชื่อธุรกิจ คุณก็ฝึกหวาน

นาย ชวินธรณ์	พิชญ์ประเสริฐ	รหัสนักศึกษา610112356002
นางสาว จันทมณี	ชีวประโคน	รหัสนักศึกษา610112356013
นางสาว นรารรรณ	ไพเราะ	รหัสนักศึกษา610112356020
นางสาว ปิยะรัตน์	สำราญดี	รหัสนักศึกษา610112356028
นางสาว ลลิตา	สายวังเกลี้ยง	รหัสนักศึกษา610112356036
นางสาว อริสรา	บุญชำนาญ	รหัสนักศึกษา610112356047

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาธุรกิจจำลอง

สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ

ปีการศึกษา 2564



ชื่อธุรกิจ	คุกกี้ผักหวาน
ที่อยู่	48/10 ถ.ธานี ต.ในเมือง อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ 31000
หมายเลขโทรศัพท์	065-3165883
E-mail	610112356047@bru.ac.th
ID Line	saisaii06

คำนำ

รายงานเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาธุรกิจจำลองเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ คุณก็ฝึกหวน มีเนื้อหาเกี่ยวกับบทสรุปผู้บริหาร การเตรียมแผนกลยุทธ์ แผนการปฏิบัติงาน การปฏิบัติการธุรกิจจำลอง และการ ประมวลผลความรู้คุณผู้จัดทำ หวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานเล่มนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่าน ศึกษาต่อไปไม่มากก็ น้อยหากมีข้อผิดพลาดประการใด ขออภัยไว้ ณ โอกาสนี้ด้วย

คณะผู้จัดทำ

สารบัญ

1. บทสรุปผู้บริหาร	1
2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ	2
3. ความเป็นมาของธุรกิจ.....	3
3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ	3
3.2 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ.....	4
4. สินค้า	5
4.1 รายละเอียดสินค้า.....	5
5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด.....	6
5.1 สภาพอุตสาหกรรม และสภาพตลาด.....	6
5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด	8
5.3 แนวโน้มทางการตลาด	8
5.4 ตลาดเป้าหมาย.....	9
5.5 สัญลักษณ์ทั่วไปของลูกค้า.....	10
5.6 สภาพการแข่งขัน.....	11
5.7 คู่แข่งขัน	11
5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งขัน	12
5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS	13
5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	13
5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	14
6. แผนการบริหารจัดการ	15
6.1 ข้อมูลธุรกิจ.....	15
6.2 รายงานคณะกรรมการดำเนินงาน	15
6.3 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน.....	15

6.4	แผนผังองค์กร.....	16
6.5	วิสัยทัศน์.....	17
6.6	พันธกิจ.....	17
6.7	เป้าหมายทางธุรกิจ.....	17
6.8	ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	17
6.9	การวางแผนการดำเนินงาน.....	18
7.	แผนการผลิต.....	21
7.1	การเตรียมการวัตถุดิบ.....	21
7.2	สถานที่ทำการผลิต.....	27
7.3	ต้นทุนการผลิต.....	28
7.4	การวิเคราะห์ผังการผลิต.....	29
7.5	การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต.....	31
7.6	การวางแผนและควบคุมการผลิต.....	32
7.7	การปรับปรุงการผลิต.....	34
8.	แผนการตลาด.....	35
8.1	กลุ่มเป้าหมายทางการตลาด.....	35
8.2	พื้นที่เป้าหมาย.....	35
8.3	กลยุทธ์ทางการตลาด.....	35
8.4	กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด.....	36
8.5	แผนการขายสินค้า.....	38
9.	แผนการเงิน.....	44
9.1	การประมาณในการลงทุน.....	44
9.2	ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน.....	44
9.3	ประมาณการเป้าหมายและการขายสินค้า.....	45

9.4 รายการทางบัญชี.....	46
9.5 รายการทางการเงิน.....	51
9.6 งบกำไรขาดทุน.....	57
9.7 งบดุล.....	58
9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	60
9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต.....	60
10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	64
ภาคผนวก.....	65

1. บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจขนมคุกกี้ผักหวาน มีแนวคิดในการประกอบธุรกิจ เริ่มจากการปรับสูตรที่มีอยู่ให้แตกต่างจากท้องตลาด ทั้งเรื่องรสชาติ และสรรพคุณ ที่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการเดิมที่มีอยู่แล้วได้ โดยวัตถุดิบที่ใช้ต้องมีประโยชน์และดีต่อสุขภาพ เราจึงเลือกผักหวานที่มีอยู่ตามท้องตลาด ซึ่งเป็นผักพื้นบ้านที่มีคุณค่าทางอาหารสูง เป็นผักฤดูหนาว กิโลกรัมละ 100-300 เราจึงเลือกผักหวานมาทำเป็นขนมเพื่อสุขภาพที่มีความแตกต่างจากคุกกี้ทั่วไป ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่มีรสชาติโดด ซึ่งเจาะกลุ่มเป้าหมายที่มีปัญหาเกี่ยวกับเรื่องการขับถ่าย และกระตุ้นการขับของเสียออกจากร่างกาย เหมาะสำหรับคนที่รักสุขภาพ เพื่อตอบโจทย์ลูกค้าที่ต้องการ detox ราคาไม่แพง ลูกค้าสามารถเลือกซื้อได้ และการให้บริการผู้บริโภคในรูปแบบการขายออนไลน์

ในการประกอบธุรกิจขนมคุกกี้ผักหวาน มีโอกาสขยายได้อย่างรวดเร็วโดยอาศัยตลาดออนไลน์และร้านขายของชำ เป็นการเข้าถึงตัวผู้บริโภคได้ง่าย รวดเร็ว และประหยัดต้นทุนในการหาผู้บริโภคโดยการใช้กลยุทธ์ตลาดออนไลน์ กลยุทธ์ในการจำหน่ายสินค้า การวางขายสินค้าในตลาดหนองแปบ โดยการทำเป็นชิ้นเล็กๆ เพื่อให้ลูกค้าได้ชิมก่อนตัดสินใจซื้อ และกลยุทธ์ด้านราคา ชิ้นละ 15 บาท และโปรโมชั่น 7 ชิ้น 100 เพื่อเป็นการกระตุ้นการตัดสินใจของลูกค้ามากขึ้น

ธุรกิจขนมคุกกี้ผักหวาน เป็นธุรกิจขนาดเล็กโดยมีกลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มวัยรุ่น กลุ่มวัยทำงานที่ขับถ่ายยากและต้องการ detox ความคุ้มค่าของธุรกิจและความสามารถในการสร้างกำไรจากการดำเนินงานภายใน 11 สัปดาห์ ทำอัตราผลกำไรได้ 84.41%

แผนการเงินโดยได้รวมทุนของสมาชิกในกลุ่มคนละ 230 บาท เป็นเงิน 1,610 บาท เพื่อเป็นเงินทุนในการลงทุนครั้งแรกในการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย

ผลการดำเนินงานในธุรกิจทั้ง 11 สัปดาห์ แต่ละสัปดาห์มีปัญหาแตกต่างกันไป ช่วงแรกสินค้าของเรายังไม่เป็นที่รู้จัก จึงทำให้มียอดขายค่อนข้างน้อย และอยู่ใน CO-VI-D19 จึงทำให้ไม่ได้ลงขายตลาด นอกจากนี้ยังมีการขายสินค้าไปยังร้านขายของชำ และยังมีการขายออนไลน์ผ่านเพจ facebook จึงทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น

2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ต่อรายวิชาธุรกิจจำลอง สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์ เพื่อเป็นการเรียนรู้ในการทำธุรกิจ หรือการใช้กลยุทธ์ในการบริหารธุรกิจให้เกิดความสำเร็จ

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อผลิตคุกกี้ฝักหวานให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ คือ 2,235 ชิ้น
2. เพื่อเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าที่มีปัญหาด้านการขับถ่าย
3. เพื่อเจาะพื้นที่เป้าหมาย คือ ตลาดหนองแปน
4. เพื่อให้ได้ยอดขาย 38,700 ภายใน 11 สัปดาห์
5. เพื่อให้ได้ยอดกำไรขั้นต้นอย่างต่ำ 40% ต่อยอดขาย

3. ความเป็นมาของธุรกิจ

3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

ผู้เริ่มกิจการ

1. นายชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ
2. นางสาวจันทมณี ชิวประโคน
3. นางสาวรารวรรณ ไพเราะ
4. นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี
5. นางสาวลลิตา สายวังเกลี้ยง
6. นางสาวอริสรา บุญชำนาญ

แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ

เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคปัจจุบันเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว หันมาใส่ใจสุขภาพ เลือktan เลือกบริโภคอย่างมีวินัย หันมาออกกำลังกาย ดูแลตัวเองมากขึ้น อาหารจึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะเข้ามา มีบทบาทต่อการดูแลสุขภาพร่างกายของคนในยุคปัจจุบันมากที่สุด โดยเฉพาะเมนูเพื่อสุขภาพ ซึ่งส่วนใหญ่จะเลือกส่วนผสมของอาหารที่ดีต่อสุขภาพ ดังนั้นกิจการจึงมีแนวคิดผลิตสินค้าที่แปลกใหม่และดีต่อสุขภาพเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าให้มากขึ้น ซึ่งขนมคุกกี้ฝักหวานเป็นขนมทานเล่นที่ทุกคนรู้จักและได้รับความนิยมมานาน สามารถทานได้ทุกเพศทุกวัย กิจการพัฒนาขนมคุกกี้ฝักหวานเพื่อให้ตรงกับกระแสดemandความต้องการของผู้บริโภค จึงปรับเปลี่ยนส่วนผสมใหม่เพื่อสุขภาพที่ดีของลูกค้า โดยใช้สูตรการนำฝักหวานที่ช่วยต้านอนุมูลอิสระเหมาะสำหรับวัยรุ่นที่กำลังหาตัวช่วยในการ DETOX และที่สำหรับเป็นขนมคุกกี้ทานเล่นอีกด้วย ดังนั้นเราจึงขยายตลาดเจาะจงกลุ่มลูกค้านักศึกษา กลุ่มวัยทำงาน และกลุ่มคนรักสุขภาพโดยมีการจำหน่ายสินค้าแบบออนไลน์ และแบบออฟไลน์ เน้นการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อ Social Media เพื่อให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายและรวดเร็ว จัดจำหน่ายในพื้นที่จังหวัดบุรีรัมย์เป็นหลัก

การเปลี่ยนแปลงของกิจการ

1. ปรับปรุงการทำงานของธุรกิจภายในให้ดีขึ้นกว่าเดิม โดยเน้นการปรับปรุงประสิทธิภาพ ลดต้นทุน เพิ่มผลผลิตภาพ เป็นการปรับตัวแบบค่อยเป็นค่อยไป ธุรกิจจะเน้น และคุณภาพ ต้นทุนการผลิต ให้มีต้นทุนต่ำผลผลิตได้อย่างมีผลผลิตภาพ ความคิดสร้างสรรค์ในการแก้ปัญหาภาคปฏิบัติการ และเน้นคุณภาพที่นำไปสู่การลดต้นทุน ที่สุดเช่นของเสียน้อยลง งานแก้ไขนำไปทำซ้ำแก้ไขที่ลดลง เนื่องจากของไม่ได้มาตรฐาน ลดงานซ้ำซ้อน

2. ปรับปรุงสูตร เพิ่มผลกำไร การปรับปรุงสูตรอาหารนั้นสามารถรักษามาตรฐานของผลิตภัณฑ์ได้ด้วยสูตรอาหารที่มีความยืดหยุ่นตอบสนองได้อย่างรวดเร็วเมื่อเกิดการขาดแคลนทรัพยากร บริหารจัดการการจัดซื้อวัตถุดิบได้อย่างมีประสิทธิภาพตามการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของตลาด รวมถึงความสามารถในการควบคุมปัญหาวัตถุดิบและการบริหารจัดการวัตถุดิบได้

ความสำเร็จที่ผ่านมา

1.ความสามารถในการพัฒนาคุกกี้ผักหวานที่ยังไม่มีจำหน่ายในท้องตลาด และปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ทั้งด้านรสชาติและคุณประโยชน์ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ใหม่อย่างต่อเนื่องถือเป็นหัวใจที่สำคัญเพื่อสร้างความแตกต่างและป้องกันการเลียนแบบรวมทั้งสร้างความสามารถในการแข่งขันได้ในอนาคตโดยมุ่งเน้นการนำผักหวานที่ช่วยให้อนุมูลอิสระ แต่ประเทศยังไม่มีผู้ขายรายใดนำมาเป็นส่วนผสมในการทำเป็นคุกกี้ผักหวาน โดยการพัฒนาสูตรใหม่เองเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ทางร้านมีความแปลกใหม่และดึงดูดใจผู้บริโภคถือเป็นหนึ่งปัจจัยที่สร้างการเติบโตของรายได้และเป็นการขยายตลาดให้กว้างขึ้น

2.ความสามารถในการเลือกช่องทางในการกระจายสินค้าอย่างเหมาะสมและการเลือกสถานที่ในการจัดจำหน่าย คือ ตลาดคลองถมหนองเปบ ที่เป็นแหล่งที่สัมพันธ์กับกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด จะทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์คุกกี้ผักหวาน และส่งผลต่อการเติบโตของยอดขายคุกกี้ผักหวาน

อุปสรรคที่ผ่านมา

- 1.แรงงานในการผลิตที่มีน้อย ส่งผลให้ผลิตสินค้าได้ไม่มาก
- 2.การบริหารเวลาที่ไม่ตรงกัน ส่งผลให้การทำงานล่าช้าลง
- 3.ความคิดเห็นที่แตกต่างกัน ส่งผลให้เกิดความขัดแย้งระหว่างการทำงาน

3.2 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ

รายการ	รอบการดำเนินงาน 5 สัปดาห์	รอบการดำเนินงานที่ผ่านมา 11 สัปดาห์
ยอดรายได้	11,480	40,905
กำไรสุทธิ	8,511	34,526
สินทรัพย์รวม	10,451	36,626
หนี้สินรวม	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	1,610	1,610

ตารางที่1 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ

4. สินค้า

4.1 รายละเอียดสินค้า

คุกกี้ผักหวาน มีสรรพคุณช่วยในเรื่องดีที่ออก โดยการนำเอาผักหวานและแคลนเบอร์รี่มาเป็นวัตถุดิบหลัก ซึ่งเป็นแหล่งของโปรตีน วิตามินซี บีตา-แคโรทีนซึ่งช่วยในการมองเห็น บำรุงสายตา เป็นสารต้านอนุมูลอิสระ มีแคลเซียม และฟอสฟอรัสสูง ช่วยบำรุงกระดูกและฟันให้แข็งแรง และมีใยอาหารช่วยเรื่องการขับถ่ายคุณสมบัติของคุกกี้ผักหวานทำมาจากผักหวานและยังมีส่วนผสมที่นำมาใช้คือ แป้งและน้ำตาล ให้สารอาหาร คาร์โบไฮเดรต นม ไข่ ให้สารอาหาร โปรตีน เกลือแร่ แลไขมัน เนย ให้สารอาหาร ไขมันคุกกี้ที่นิยมใช้เป็นขนมของขวัญ เพราะเก็บไว้ได้หลายวัน ทุกวันนี้คุกกี้นิยมใช้จัดเลี้ยงในงานโอกาสพิเศษ เช่น เลี้ยงน้ำชา กาแฟ เพราะเป็นขนมที่ทำได้ง่าย รสชาติอร่อย มีหลายรูปแบบ และสะดวกในการพกพาติดตัว

ภาพถ่ายสินค้า



รูปภาพที่1 รายละเอียดสินค้า

5.การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด

5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม

5.1.1.1 แนวโน้มเศรษฐกิจของประเทศไทยในปีนี้ ชบเซาลงมาก เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ซึ่งส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจทุกประเทศทั่วโลก และรวมถึงประเทศไทยด้วยเช่นกัน ซึ่งปัญหาที่กล่าวมานี้ส่งผลให้การขายสินค้าของกลุ่ม สามารถดำเนินการได้ยากขึ้น เช่น การลงตลาดซื้อวัตถุดิบที่ร้านค้าประจำที่ซื้อปิดทำการหลายแห่ง ทำให้สามารถหาซื้อวัตถุดิบที่ราคาถูกลงได้ยาก ปัญหาการลงขายในตลาด ที่ไม่สามารถลงตลาดได้เหมือนเดิม เพราะสถานการณ์โควิด19 ทำให้มีข้อจำกัดในการลงตลาดทำให้กลุ่มไม่สามารถเจาะกลุ่มเป้าหมายได้เต็มที่ แต่นี่ก็เป็นปัญหาเพียงระยะสั้นเท่านั้น เพราะในยุคปัจจุบันผู้คนสนใจและหันมารักสุขภาพมากขึ้น ทำให้ในอนาคตสินค้าเกี่ยวกับสุขภาพจะเป็นที่น่าสนใจมากขึ้น

5.1.1.2 สังคมวัฒนธรรม ในยุคที่การสื่อสารกว้างไกลในปัจจุบัน สื่อมีผลต่อค่านิยมในการเลือกรับประทานของคนเป็นอย่างมาก เช่นการบริโภคอาหารฟาสฟู๊ดที่สื่อถึงค่านิยมตะวันตกที่มีความทันสมัย เป็นต้น ค่านิยมในการบริโภคอาหารนั้นบางครั้งก็ขึ้นอยู่กับเพศ อายุ ฐานะ การศึกษา หรือได้รับความรู้ด้านโภชนาการและสภาพแวดล้อมต่างๆแล้วแต่เป็นเหตุปัจจัยที่สำคัญ เช่นผู้ที่มีการศึกษาหรือได้รับความรู้ด้านโภชนาการ นั้นจะทำให้เกิดความสนใจและอาจทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการบริโภคได้ โดยเฉพาะถ้าได้มีการปลูกฝังความรู้ที่ถูกต้องตั้งแต่วัยเด็ก อาจทำให้เกิดเป็นนิสัยที่จะบริโภคอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย

5.1.1.3 คู่แข่งขัน พบว่าในปัจจุบันมีขนมคุกกี้จำนวนมาก เช่น คุกกี้เนย คุกกี้ถั่ว คุกกี้ลูกเกด คุกกี้กาแฟ และคุกกี้ธัญพืช ซึ่งมีคุกกี้ฝักหวานจะมีความแตกต่างจากคุกกี้ทั่วไปตรงที่มีส่วนผสมของฝักหวานลงไปช่วยในเรื่องขับถ่ายและมีโปรตีน เพียงแค่ลูกค้ายังไม่คุ้นชินกับคุกกี้ฝักหวานเท่ากับคุกกี้ทั่วไปตามท้องตลาดจึงทำให้จำเป็นต้องใช้เวลาในการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าเพื่อตีตลาดให้เกิดกลุ่มลูกค้าได้เข้ามาเปิดใจเลือกซื้อคุกกี้ฝักหวานของเราไปรับประทานมั่นใจว่าเมื่อทานไปแล้วจะได้รับประโยชน์จากคุกกี้และส่วนผสมที่ใส่ไปในคุกกี้

5.1.1.4 สภาพแวดล้อมโลก โควิด-19 เป็นตัวเร่งสำคัญที่ทำให้ผู้คนหันมาใส่ใจการดูแลสุขภาพสุขภาพมากขึ้น ผู้บริโภคต้องการอาหารที่มีนวัตกรรมสร้างระบบภูมิคุ้มกันให้ร่างกายรูปแบบต่างๆ ส่วนอาหารพร้อมปรุง อาหารพร้อมรับประทาน อาหารที่มีอายุเก็บรักษานาน มีอัตราการเติบโตสูง ผู้บริโภคเกิดพฤติกรรมการซื้ออาหารกลับไปรับประทานที่บ้านมากขึ้น เกิดกิจกรรมการ

ปรุงอาหารรับประทานเองมากขึ้น และนิยมซื้ออาหารแปรรูปทางออนไลน์เพิ่มมากขึ้นจนกลายเป็น New Normal เราที่สังเกตเห็นจุดนั้นจึงได้คิดค้นคูกี้ที่มีคุณค่าทางโภชนาการและดีต่อสุขภาพ ที่สามารถเก็บรักษาได้นานหากอยู่ในอุณหภูมิที่เหมาะสม คูกี้ฝักหวานจึงเป็นทางเลือกที่ลูกค้าสามารถซื้อกลับไปรับประทานได้ที่บ้าน หรือที่สามารถสั่งซื้อได้ทางออนไลน์

5.1.2 สภาวะการตลาด

ในการวิเคราะห์สภาวะการตลาดได้ใช้เทคนิค Five force Model โดยผลการวิเคราะห์ที่ได้ดังนี้

5.1.2.1 การแข่งขันในอุตสาหกรรมในปัจจุบันพบว่า มีผู้ผลิตคูกี้ทั้งรายเล็กและรายใหญ่อยู่จำนวนมากผู้ผลิตรายใหญ่ที่ครองส่วนแบ่งตลาดมีอยู่มาก อาทิเช่น คูกี้เนย คูกี้ถั่ว คูกี้ลูกเกด คูกี้กาแฟ และคูกี้ธัญพืช เป็นต้น เมื่อวิเคราะห์จากข้อมูลในเบื้องต้นแล้วสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม อาหารแปรรูปประเภทคูกี้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจนั้นมากเนื่องจากธุรกิจของกลุ่มนั้นจะเจาะจงกลุ่มตลาดขนาดเล็กและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคจากท้องตลาดจึงทำให้ผู้ผลิตมีคู่แข่งสูง

5.1.2.2 การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ จากการที่อุตสาหกรรมนี้มีลักษณะกระจายกระจายซึ่งเกิดจากการที่ตลาดมีผู้ประกอบการทั้งรายเล็กและรายใหญ่เป็นจำนวนมากในการเข้ามาของคู่แข่งค่อนข้างจะสูง เนื่องจากไม่ต้องใช้เงินทุนมาก และไม่ต้องมีเทคโนโลยีขั้นสูงในการเข้ามาประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมนี้ ประกอบกับวัตถุดิบหลักคือ ฝักหวานและแครนเบอร์รี่ซึ่งหาได้ง่ายในธุรกิจนี้ ผลคือทำให้เกิดการแข่งขันค่อนข้างสูงและอาจจะต้องใช้กลยุทธ์ต่างมาช่วยในการแข่งขัน อันเป็นเหตุให้ต้นทุนสูงขึ้น จึงทำให้แรงกดดันจากผู้แข่งขันรายใหม่สูงตามไปด้วย

5.1.2.3 สินค้าทดแทน ในปัจจุบันมีสูตร detox มากมาย ผลิตภัณฑ์ที่จัดเป็นสินค้าทดแทน คือขนมเพื่อสุขภาพทั่วไป ในขณะเดียวกันก็ยังมีสินค้าอื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน เช่น คูกี้ธัญพืช โดยสินค้าเหล่านี้มีรสชาติลักษณะที่คล้ายคลึงกันสามารถทดแทนให้ผู้บริโภคได้เลือกรับประทานแทนได้ แต่ในปัจจุบันคนรักสุขภาพมากขึ้นทำให้ลูกค้าที่รักสุขภาพยังคงเลือกรับประทานคูกี้ฝักหวานอยู่ แรงกดดันจากสินค้าทดแทนจึงมีสูง

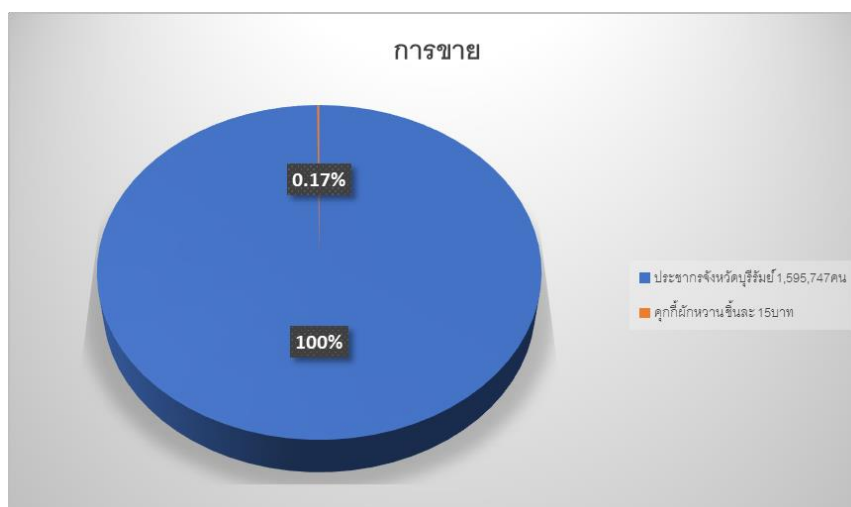
5.1.2.4 อำนาจต่อรองของผู้จัดจำหน่าย วัตถุดิบส่วนใหญ่เราซื้อเข้ามาจากห้างสรรพสินค้า,ตลาดสดโดยไม่มี การต่อรองใดๆ โดยราคาของวัตถุดิบนั้นจะถูกกว่าเมื่อนำมาเปรียบเทียบกันกับที่อื่นๆ ช่วยให้ประหยัดต้นทุนเรื่องวัตถุดิบลง

5.1.2.5 อำนาจในการต่อรองของผู้ซื้อ ผู้บริโภคจะให้ความนิยมนมเพื่อสุขภาพในรูปแบบเฉพาะเจาะจงมากขึ้น เช่น ผ่านกระบวนการแปรรูป เพิ่มใยอาหาร จะบริโภคใยอาหารจากพืชมากขึ้น ลดไขมันในอาหาร การให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมมากขึ้น การลดของเสียในการผลิตอาหาร และของเหลือจากการบริโภค นอกจากนี้ผู้บริโภคทุกช่วงอายุ เริ่มหันมาให้ความสำคัญกับอาหารเพื่อสุขภาพ เพื่อลดค่าใช้จ่ายด้านสาธารณสุขในอนาคตและอาหารยุคใหม่ ต้องมีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม บวกกับการที่มีผู้แข่งขันจำนวนมาก ทำให้ผู้ซื้อมีโอกาสหันไปเลือกบริโภคสินค้าคู่แข่งรายอื่นที่ตอบโจทย์ความต้องการได้มากกว่า

5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด

5.2.1 การแบ่งส่วนตลาด

กลุ่มประชากร คือจังหวัดบุรีรัมย์ โดยมีประชากรจำนวน 1,595,747 คน ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของคุกกี้ฝักหวาน คือ อายุตั้งแต่ 10-55 ปีขึ้นไป ที่ชอบกินขนมขบเคี้ยว แต่ดีต่อสุขภาพ และช่วยในเรื่อง detox คิดเป็นมูลค่าตลาด 23,932,050 บาท



กราฟที่1 การแบ่งส่วนตลาด

5.3 แนวโน้มทางการตลาด

แนวโน้มทางการตลาดของคุกกี้ฝักหวานในอนาคตข้างหน้า คาดว่าน่าจะได้รับ ความสนใจมากขึ้น เพราะคนหันมารักสุขภาพเพิ่มมากขึ้น และเริ่มเลือกขนมที่กินแล้วไม่อ้วน ปัจจุบันมีเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่เข้ามาช่วยในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ สามารถสอบถามและสั่งซื้อได้ผ่านทางออนไลน์ ทำให้สะดวกสบายโดยไม่ต้องเดินทางมาสั่งซื้อเอง รวมไปถึงขนมคุกกี้ที่มีวางขายตามร้านขายชำเริ่มจะเป็นที่สนใจและเป็นที่ยอมรับของคนในพื้นที่แล้วยังมียอดขายที่เพิ่มขึ้นถึงสี่เท่า

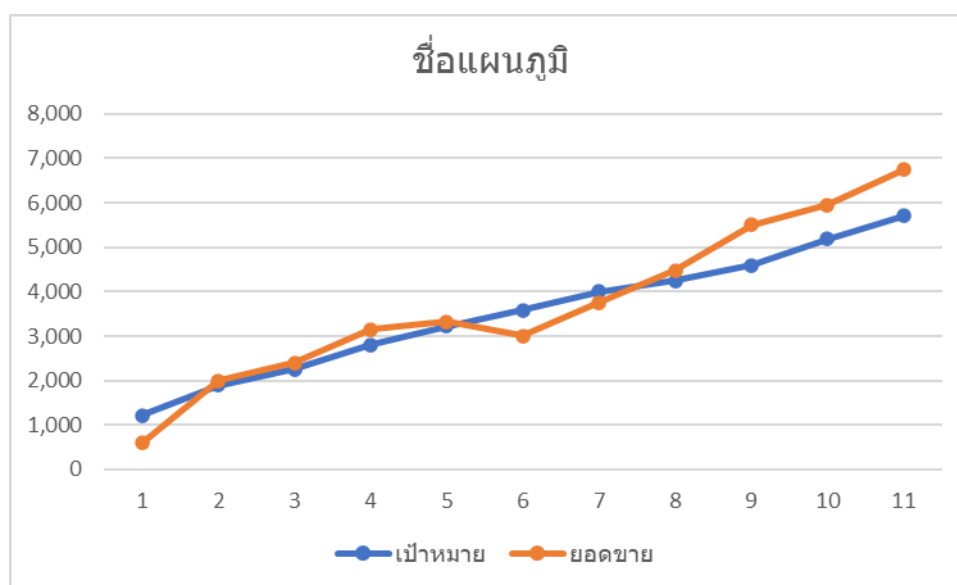
5.4 ตลาดเป้าหมาย

1.อธิบายถึงแนวโน้มการตลาดในอนาคตว่าเป็นอย่างไร

คาดว่าในอนาคต 1-2 ปีข้างหน้า ขนมคูกี้ผักหวานน่าจะเป็นรู้จักของท้องตลาดมากขึ้น เพราะมีความแปลกใหม่ไม่เหมือนใคร ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในอนาคตก็คือ ลูกค้าทางออนไลน์เป็นหลัก นักศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์ คนในชุมชนที่มีการนำคูกี้ไปฝากขายที่ร้านค้าชุมชน และ ร้านกาแฟ

สัปดาห์	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
เป้าหมาย	1,220	1,900	2,260	2,800	3,220	3,580	4,000	4,240	4,600	5,180	5,700	38,700
ยอดขาย	600	2,000	2,400	3,150	3,330	3,000	3,750	4,475	5,500	5,950	6,750	40,905

ตารางที่2 ตลาดเป้าหมาย



กราฟที่2 ตลาดเป้าหมาย

จะเห็นว่าในสัปดาห์ที่ 1 ยอดขายต่ำกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ เพราะเป็นช่วงการเจาะตลาดครั้งแรกซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จักของท้องตลาด ทำให้ขนมคูกี้ผักหวานยังไม่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค รวมไปถึงถึงสัปดาห์ที่ 6-7 ที่ยอดขายน้อยกว่าเป้าหมาย เป็นเพราะสถานการณ์โควิดที่ส่งผลให้กำลังการซื้อของลูกค้าลดน้อยลง

5.5 สัญลักษณ์ทั่วไปของลูกค้า

5.5.1 ลักษณะทางประชากรศาสตร์

ลักษณะผู้ใช้สินค้า/บริการ

ลักษณะ ผู้หญิงหรือผู้ชายที่มีปัญหาเกี่ยวกับเรื่องการขับถ่าย

การศึกษา

ประถมปลาย ถึงวัยทำงาน

ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม

ฐานะรับปานกลาง หรือกลุ่มคนที่มีรายได้และมีเงินเก็บ

พื้นที่เป้าหมาย

บริเวณภายในจังหวัดบุรีรัมย์ และจังหวัดสุรินทร์

5.5.2 ลักษณะกลุ่มเป้าหมาย

Personality: มีบุคลิกรักสุขภาพ และต้องการให้ช่วยเรื่องระบบขับถ่าย

Lift Style: คนที่ไม่ชอบกินผักแล้วก็มีปัญหาขับถ่ายยาก

Attitude: มีสรรพคุณ และรสนชาติที่ไม่เหมือนใคร



ภาพที่2 ตัวอย่างกลุ่มเป้าหมาย

5.6 สภาพการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันสูง เนื่องจากมีคู่แข่งของขนมคุกกี้จำนวนมาก และคาดว่าในอนาคตข้างหน้าจะมีจำนวนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากขนมคุกกี้เป็นขนมยอดนิยม สามารถรับประทานได้เกือบทุกเพศทุกวัย

5.7 คู่แข่งขัน

ประเภทคุกกี้ทั่วไป ที่ผู้บริโภคทั่วไปรู้จักกันดี เช่น คุกกี้เนย คุกกี้ถั่ว และคุกกี้กาแฟ ที่มีราคาขึ้นละ 10-15 ห่อละ 50 บาท ที่มีช่องทางการจัดจำหน่าย ตามตลาดทั่วไป คาเฟ่ ร้านอาหาร และตามห้างสรรพสินค้า โดยมีการส่งเสริมการตลาดทาง Facebook และป้ายโฆษณาบอกราคา

ประเภทคุกกี้เพื่อสุขภาพ เช่น คุกกี้ธัญพืช ที่มีการนำข้าวโอ๊ตผสมกับแครนเบอร์รี่ เมล็ดฟักทอง เมล็ดแฟลกซ์ และฟักทองบด โดยเพิ่มรสหวานจากน้ำผึ้ง ราคาถุงละ 65-70 บาท มีช่องทางการจัดจำหน่าย ตามร้านอาหาร ส่งเสริมการตลาดผ่านทาง Facebook

ผงชงดื่ม detox เช่น VS9 detox หรือ วีเอสไนน์ ซึ่งเป็นอาหารเสริม ช่วยในเรื่องขับไขมัน ตกค้างในลำไส้ ดักจับไขมันใหม่ เร่งเผาผลาญไขมันสะสมลดความอยากอาหาร ทานน้อยลง ขับสารพิษตกค้าง และช่วยระบบขับถ่ายทำความสะอาดลำไส้ ราคากล่องละ 390 บาท มีช่องทางการจัดจำหน่ายบนเว็บไซต์ ส่งเสริมการตลาด โดยการโปรโมทสินค้าทาง Facebook เว็บไซต์ และการหาโปรโมชันมาเพื่อดึงดูดลูกค้าอยู่เสมอ

5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	คู่แข่งรายที่ 1	คู่แข่งรายที่ 2	คู่แข่งรายที่ 3
ด้านสินค้า	คุกกี้ผักหวาน ช่วยdetoxมีส่วน ผลหลักเป็น ผักหวาน	คุกกี้เนยจะมี ส่วนผสมหลัก เป็นแป้งเนยและ น้ำตาลเป็นหลัก	คุกกี้ธัญพืชมี ส่วนผสมของข้าว โอ๊ตเมล็ดฟักทอง	ผงชงdetox (VS9 detox) เป็นอาหารเสริม ช่วยเรื่องขับถ่าย
ด้านราคา	-ชิ้นละ 15 บาท -7 ชิ้น 100 บาท	-ชิ้นละ 10 บาท -กล่องละ 50 บาท	กล่อง 65-70 บาท	กล่องละ390
ด้านช่องทางการ จัดจำหน่าย	1.Facebook 2.ร้านค้าชุมชน 3.ตลาดหนอง แปบ 4.บอกผ่านปาก ต่อปาก	1.ตามตลาด 2.ร้านเบเกอรี่ 3. ห้างสรรพสินค้า	ร้านเบเกอรี่	1.บนเว็บไซต์ 2.Facebook
ด้านส่งเสริม การตลาด	1.บอกสรรพคุณ ของคุกกี้ผักหวาน 2.มีการจัด โปรโมชั่นเพื่อ ดึงดูดลูกค้า 3.จัดส่งฟรีในตัว เมืองบุรีรัมย์	รับทำเป็นกล่อง ของฝาก	มีการบอกสรร คุณของคุกกี้ ธัญพืช	มีโปรโมชั่นลด ราคาอยู่เสมอ

ตารางที่3 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS

5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	1.ทำงานเป็นทีม 2.มีความรับผิดชอบในหน้าที่ของตัวเอง 3.รู้กลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน	1.มีเวลาว่างในการการผลิต ขนมน้อย 2.ไม่มีประสบการณ์ในการผลิต ขนมน
ด้านการตลาด	1.มีการทำโฆษณาเพื่อดึงดูด ลูกค้า 2.มีการโปรโมทผ่านทาง facebook อยู่เสมอ 3.มีโปรโมชันอยู่เสมอ	1.สินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักของ ท้องตลาด 2.ขาดความน่าเชื่อถือ
ด้านการบริการ	1.จัดส่งฟรีในตัวเมืองบุรีรัมย์ 2.มีการจัดช่องทางให้สั่งซื้อ ผ่านทางออนไลน์ เพื่ออำนวยความสะดวก ของลูกค้า	1.มีทรัพยากรคนไม่เพียงพอ ทำให้บางครั้งล่าช้าต่อการ ขนส่ง 2.ปัญหาด้านการสื่อสารกับ ลูกค้าทางออนไลน์ ที่อาจ สื่อสารกันไม่เข้าใจ
ด้านการเงิน	1.มีการทำบัญชี และวิเคราะห์ ทางการเงินอยู่เสมอ	1.ต้นทุนวัตถุดิบแต่ละสัปดาห์ ค่อนข้างสูง เพราะเนยมีราคา สูง 2.การขาดความแม่นยำในการ ทำบัญชี

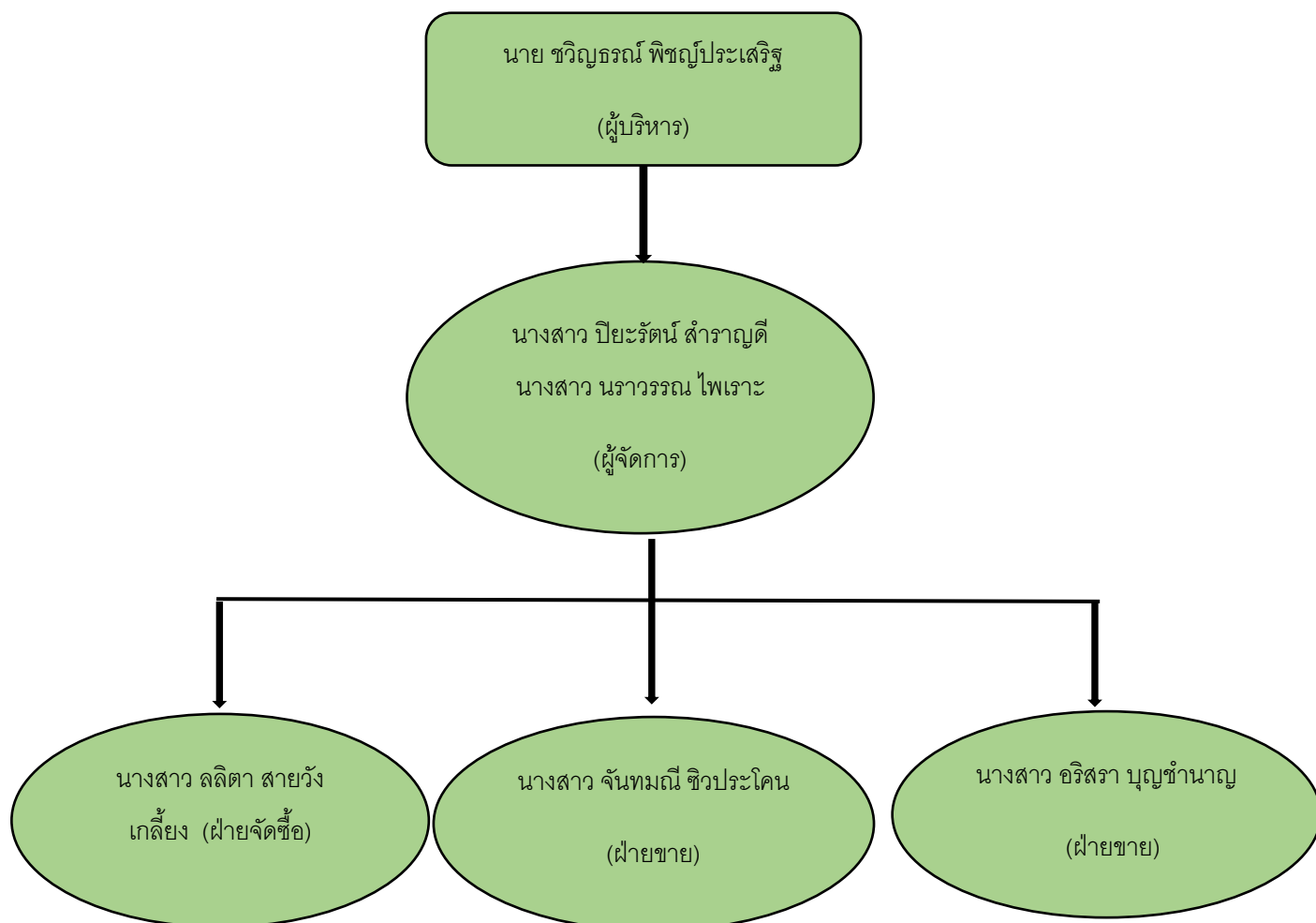
ตารางที่4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	-กำลังเป็นที่สนใจของ ท้องตลาด เพราะมีความ แปลกใหม่ไม่เหมือนใคร	-ยังไม่เป็นที่รู้จักของจังหวัด อื่น
สถานการณ์การแข่งขัน	-การแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากคู่แข่งทางการตลาด มีจำนวนมาก ทั้งที่มีอยู่ก่อน และเริ่มธุรกิจใหม่	-ลูกค้าติดร้านประจำ ทำให้ ยากที่จะเปลี่ยนใจ -มีสินค้าทดแทนจำนวนมาก เช่น คุกกี้เนย คุกกี้ธัญพืช และ VS9 detox
สังคม	-เทรนสุขภาพกำลังมาแรง ทำ ให้ประชาชนเริ่มหันมา รับประทานขนมที่ดีต่อ สุขภาพ และช่วยเรื่องขับถ่าย	-พฤติกรรมผู้บริโภคของ ลูกค้าเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ
เทคโนโลยี	-การใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วย ในเรื่องการโปรโมทผ่านสื่อ ออนไลน์	-ขาดเงินทุนในการซื้อ นวัตกรรมใหม่เข้ามาช่วยใน การพัฒนาสินค้าให้ดียิ่งขึ้น -ขาดความรู้ในการนำ เทคโนโลยีมาใช้ให้เกิด ประโยชน์สูงสุด
สภาพเศรษฐกิจ	-รัฐบาลมีการสนับสนุนแหล่ง ท่องเที่ยว ทำให้ขนมคุกกี้ ฝักหวานของเราสามารถนำ เป็นของฝากได้	-โควิด19 ทำให้ประชาชนตก งาน ทำให้กำลังในการซื้อส่วน หนึ่งลดต่ำลง
กฎหมาย, ระเบียบ , ข้อบังคับ	-ปัจจุบันได้มีการเปิดเสรี ทางการค้าในกลุ่มอาเซียนทำ ให้สินค้าง่ายต่อการส่งออก	-สินค้าไม่ได้รับรองจาก อ.ย. จึงเสี่ยงที่จะผิดกฎหมาย
กลุ่มผู้จำหน่าย, เครือข่าย	-ได้รับความไว้วางใจจากร้าน ขายของชำที่เราได้นำขนม คุกกี้ฝักหวานไปฝากขาย	-ยังไม่สามารถเข้าไปฝากขาย ในร้านค้าปลีกใหญ่ได้

ชื่อ - นามสกุล นางสาว นางสาว จันทมณี ชิวประโคน	อายุ21 ปี
การศึกษา ระดับ มัธยมศึกษาจาก เมืองตลุงพิทยาสรรพ์	ปี พ.ศ2560
ชื่อ - นามสกุล นางสาว ลลิตา สายวังเกลี้ยง	อายุ22 ปี
การศึกษา ระดับ มัธยมศึกษาจาก สติก	ปี พ.ศ2560
ชื่อ - นามสกุล นางสาว นรารวรรณ ไพเราะ	อายุ21 ปี
การศึกษา ระดับ มัธยมศึกษาจาก ละหานทรายรัชดาภิเษก	ปี พ.ศ2560

6.4 แผนผังองค์กร



แผนผังที่1 แผนผังองค์กร

6.5 วิสัยทัศน์

ลูกค้าที่หลากหลายประโยชน์ เพราะสุขภาพที่ดี เริ่มต้นที่ทานอาหารที่ดี

6.6 พันธกิจ

1. ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยการบริการที่ดีความสะอาดในการปรุงอาหาร
2. เร่งการเจริญเติบโตให้ได้กำไรที่เพิ่มขึ้นในธุรกิจ
3. วัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพ สด ใหม่

6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น

1. ทำยอดขายให้ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ในแผน 5 สัปดาห์แรกให้ได้ 10,000 บาท

เป้าหมายระยะกลาง

1. หากกลุ่มลูกค้าเพื่อทำการขยายตลาดและประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จัก
2. หากกลุ่มลูกค้าจากตลาดออนไลน์เพื่อสร้างฐานลูกค้าในระยะยาว

เป้าหมายระยะยาว

1. รักษาฐานกลุ่มลูกค้าเดิมตามพื้นที่เดิมที่มีการซื้อสินค้า
2. หาร้านค้าที่สามารถนำสินค้าไปฝากขายได้ เพื่อให้ลูกค้าหลากหลายได้รู้จักสินค้ามากขึ้น

ขึ้น

6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

การสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคให้ความสำคัญเป็นอย่างมากในการสร้างและรักษาความพึงพอใจของผู้บริโภคโดยให้ความใส่ใจในการปรับปรุงแก้ไขและพิจารณาข้อเสนอแนะต่างๆ ที่ได้รับข้อมูลจากการแสดงความคิดเห็นและสอบถามจากผู้บริโภคอย่าง คุณภาพและรสชาติของผลิตภัณฑ์มุ่งเน้นในเรื่องของการคิดค้นผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งในผู้บริโภครวมถึงคุณภาพของสินค้าความสดใหม่ของวัตถุดิบที่นำมาใช้ให้ความสำคัญในการควบคุมคุณภาพและความต้องการของลูกค้า

6.9 การวางแผนการดำเนินงาน

ลำดับที่	กิจกรรมการดำเนินงาน	ชวินธรณ์	นราวรรณ	ปิยะรัตน์	ลลิตา	อริสรา	จันทมณี
1	ออนไลน์	ทำขนม -ติดต่อสวน ผักหวาน	-ทำขนม -แพ็คสินค้า	-ทำขนม - ออกแบบโลโก้	ขายออนไลน์ -ติดต่อพื้นที่ ออกบูธ	รับออเดอร์ -ส่งขนมให้ ลูกค้า	รวมออเดอร์ -ขนมให้ลูกค้า
2	ออนไลน์,ร้านค้า	-รับ ผักหวาน จากสวน -โพสต์ขาย สินค้า	-เปิดบัญชี ธนาคาร -รับออเดอร์ -รวมออเดอร์	-ทำบัญชี -ติดต่อร้าน ขายของใน โรงพยาบาล	-ออกขาย ตลาด -ทำขนม	-ออกบูธให้ ความรู้ -ส่งขนมให้ ลูกค้า	-ออกบูธให้ ความรู้
3	ออนไลน์,ร้านค้า, ตลาดหนองแปบ	-ทำขนม -ติดต่อ ร้านค้า	ทำขนม -ออกขาย ตลาดหนอง แปบ	-ทำขนม -ออกขาย ตลาดหนอง แปบ	ขายออนไลน์ -โพสต์ขาย สินค้า	-แพ็ค สินค้า -นำเงิน ฝาก ธนาคาร	แพ็คสินค้า -ส่งขนม
4	ออนไลน์,ร้านค้า, ตลาดหนองแปบ, ถนนคนเดิน	ส่งขาย ร้านค้า -แพ็คสินค้า	รับผักหวาน จากสวน -รวมออเดอร์	ทำบัญชี -นำเงินฝาก ธนาคาร	-ติดต่อร้าน กาแฟ -แพ็คสินค้า	ออกขาย ตลาด หนองแปบ	ส่งขนมร้าน ขายของใน โรงพยาบาล -ส่งขนมให้ ลูกค้า
5	ออนไลน์,ร้านค้า, ตลาดหนองแปบ, ถนนคนเดิน,ร้าน กาแฟ	ติดต่อพื้นที่ ขายในถนน คนเดิน -ส่งขนมให้ ลูกค้า	ทำบัญชี -นำเงินฝาก ธนาคาร	รับผักหวาน จากสวน -โพสต์ขาย สินค้า	ติดต่อร้านขาย ของฝาก -ออกขาย ตลาด	-ออกขาย ตลาด -ทำขนม	รับออเดอร์ -รวมออเดอร์

สัปดาห์ ที่	กิจกรรมการ ดำเนินงาน	ชวินธรณ์	นราวรรณ	ปิยะรัตน์	ลลิตา	อริสรา	จันทมณี
6	ออนไลน์,ร้านค้า ,ตลาดหนองแปบ, ถนนคนเดิน,ร้าน กาแฟ,ร้านขาย ของฝาก	-ลงขายใน ถนนคนเดิน -ทำขนม	-ซื้อ ผักหวาน จากสวน -โพสต์ขาย สินค้า	รับออเดอร์ -รวมออ เดอร์	ทำบัญชี -นำเงินฝาก ธนาคาร	นำสินค้า ลงขายใน ร้านขาย ของฝาก	ลงขายใน ถนนคนเดิน -ทำขนม
7	ออนไลน์,ร้านค้า ,ตลาดหนองแปบ, ถนนคนเดิน,ร้าน กาแฟ,ร้านขาย ของฝาก	นำสินค้าลง ขายในร้าน ขายกาแฟ -ส่งขนมให้ ลูกค้า	ลงขายใน ถนนคนเดิน -ทำขนม	-ทำบัญชี -นำเงินฝาก ธนาคาร -รับออเดอร์	-ลงขายใน ถนนคนเดิน -ทำขนม	ทำขนม -ออกบูธให้ ความรู้	-รับ ผักหวาน จากสวน -โพสต์ขาย สินค้า
8	ออนไลน์,ร้านค้า ,ตลาดหนองแปบ, ถนนคนเดิน,ร้าน กาแฟ,ร้านขาย ของฝาก	-ลงขายใน ถนนคนเดิน -ทำขนม	-รับ ผักหวาน จากสวน -โพสต์ขาย สินค้า	-แพ็คสินค้า -ส่งขนมให้ ลูกค้า	ลงขายในถนน คนเดิน -ทำขนม	-แพ็ค สินค้า -ส่งขนมให้ ลูกค้า	-รับออเดอร์ -รวมออก เดอร์
9	ออนไลน์,ร้านค้า ,ตลาดหนองแปบ, ถนนคนเดิน,ร้าน กาแฟ,ร้านขาย ของฝาก,ร้านขาย ของในโรงพยาบาล	รับผักหวาน จากสวน -โพสต์ขาย สินค้า	รับออเดอร์ -รวมออ เดอร์	-ออกขาย ตลาด -ทำขนม	ออกขายตลาด -ทำขนม	-แพ็ค สินค้า -ส่งขนมให้ ลูกค้า	-แพ็คสินค้า -ส่งขนมให้ ลูกค้า
10	ออนไลน์,ร้านค้า ,ตลาดหนองแปบ, ถนนคนเดิน,ร้าน กาแฟ,ร้านขาย ของฝาก,ร้านขาย ของในโรงพยาบาล	ออกขาย ตลาดหนอง แปบ -ทำขนม	ทำบัญชี -นำเงินฝาก ธนาคาร	-แพ็คสินค้า -ส่งขนมให้ ลูกค้า	ขายออนไลน์ -ส่งขนมขาย ในร้าน โรงพยาบาล	รับ ผักหวาน จากสวน -โพสต์ขาย สินค้า	-ออกขาย ตลาดหนอง แปบ -ทำขนม

สัปดาห์ ที่	กิจกรรมการ ดำเนินงาน	ชวรินทร์	นราวรรณ	ปิยะรัตน์	ลลิตา	อริสรา	จันทมณี
11	ออนไลน์,ร้านค้า ,ตลาดหนองแปบ, ถนนคนเดิน,ร้าน กาแฟ,ร้านขาย ของฝาก,ร้านขาย ของในโรงพยาบาล	ส่งขนมขาย ในร้าน กาแฟ -ส่งขนมให้ ลูกค้า	-แพ็คสินค้า -ส่งขนมให้ ลูกค้า	ทำบัญชี -นำเงินฝาก ธนาคาร	-รับฝากหวาน จากสวน -โพสต์ขาย สินค้า	ทำขนม -ออกขาย ตลาด หนองแปบ	รับออเดอร์ -รวมออ เดอร์

ตารางที่7 การวางแผนการดำเนินงาน

7.แผนการผลิต

7.1การเตรียมการวัตถุดิบ

7.1.1 วัสดุอุปกรณ์

1. ถ้วยแสดนเลสขนาดใหญ่
2. ตะกร้อ
3. ไม้พาย
4. ซ้อนตวง
5. ถาดรองอบ
6. ตาชั่ง
7. กระดาษไข
8. เตาอบ
9. ไม้โครเวฟ
10. ถ้วยเซรามิก
11. สกูปตักไอติม
12. ที่ร่อนแป้ง
13. โลโก้
14. ซองใส่คุกกี้

7.1.2 ส่วนผสม

1. แป้งอเนกประสงค์
2. น้ำตาลทรายแดง
3. น้ำตาลทรายขาว
4. กลิ่นวนิลา
5. เกลือ
6. เบกกิ้งโซดา
7. เนยจืด
8. ไข่ไก่
9. ผักหวาน
10. แครนเบอร์รี่



ภาพที่3 ส่วนผสมคุกกี้ฝักหวาน

7.1.3 วิธีการผลิต

1.เทเนย น้ำตาลทรายขาว และน้ำตาลทรายแดงปั่นละเอียด ลงไปในภาชนะใช้ตะกร้อตีให้เข้ากัน



ภาพที่4 ขั้นตอนผสมแป้ง

2.เทไข่ตามลงไป ตีให้เข้ากัน



ภาพที่5 ขั้นตอนผสมแป้ง

3. นำแป้งที่เตรียมไว้ร้อนลงไป แล้วตีให้เข้ากันใช้เวลา



ภาพที่ 6 ขั้นตอนผสมแป้ง

4. หั่นผักหวานและแครนเบอร์รี่ และก็นำผักหวานไปอบ



ภาพที่ 7 หั่นแครนเบอร์รี่ และซอยผักหวาน

5. เทแครนเบอร์รี่ และผักหวานลงในภาชนะ ใช้ไม้พายคนจนเข้าเป็นเนื้อเดียวกัน



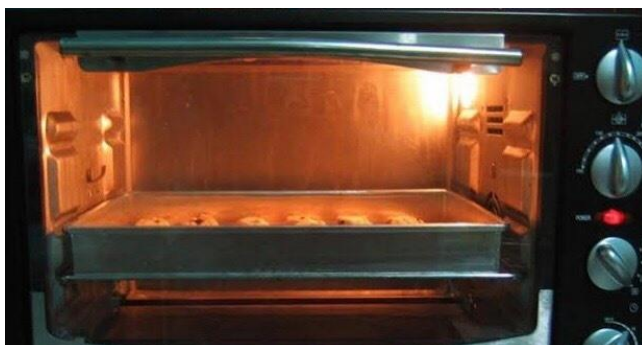
ภาพที่ 8 ขั้นตอนผสมแป้ง

6. ใช้ส้อมตักเนื้อแป้งลงบนกระดาษมันและจัดทรง



ภาพที่9 ตักแป้งเตรียมอบ

7. นำคุกกี้เข้าเตาอบ อุณหภูมิ 180 20 นาที



ภาพที่10 ขั้นตอนอบคุกกี้ผัดหวาน

8. นำคุกกี้ออกมาพักให้เย็น



ภาพที่11 ขั้นตอนพักคุกกี้ให้เย็น

9. แพ็คสินค้าใส่ซองติดโลโก้ให้เรียบร้อย



ภาพที่12 ขั้นตอนแพ็คสินค้า

7.1.4 ข้อควรระวัง

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา	ข้อควรระวัง/ ปัญหา	วิธีการแก้ไข
1	เทเนย น้ำตาลทรายขาว และน้ำตาลทรายแดงปั่น ละเอียด ลงไปในภาชนะใช้ ตะกร้อตีให้เข้ากัน	2 นาที	ตีแรงๆอย่าตีเบาไม่ จืดเนยกับน้ำตาลจะ ยุบตัว	ตีให้แรงสม่ำเสมอ
2	เทไข่ตามลงไป ตีให้เข้ากัน ใช้เวลา	30 วินาที	อย่าเทไข่ลงไปตอน เนยร้อนไม่จืดไข่จะ สุก	รอให้เนยอุ่นค่อย เทลงไป
3	นำแป้งที่เตรียมไว้ร้อนลงไป แล้วตีให้เข้ากันใช้เวลา	2 นาที	อย่าลืมหั่นแป้ง เพราะจะทำให้ตัว คุกกี้ต่อนอบออกมา จะเป็นเนื้อร่วน	ร่อนแป้งทุกครั้ง ก่อนทำคุกกี้
4	หั่นผักหวานและแครน เบอร์รี่ 20กรัม	2 นาที	อย่าหั่นชิ้นใหญ่ เกินไป	กะชิ้นให้ได้พอดี

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา	ข้อควรระวัง/ ปัญหา	วิธีการแก้ไข
5	อบผักหวาน 100 องศา	1 นาที	อย่าอบนานเกิน1 นาที	ตั้งอุณหภูมิและ เวลาให้ชัดเจน
6	เทแครนเบอร์รี่ และ ผักหวานลงไปในภาชนะ ใช้ ไม้พายคนจนเข้าเป็นเนื้อ เดียวกันใช้เวลา	1นาที 30วินาที	อย่าคนนานเพราะ จะทำให้แป้งคูกก็ แข็ง	ระยะเวลาใน การคนให้พอดี
7	ใช้สก็๊ปตักเนื้อแป้งลงบน กระดาษมันและจัดทรง ปริมาณ 29.5g 1ก้อน ใช้ เวลา	15 วินาที	อย่าวางตัวแป้ง ติดกันเกินไป ไม่งั้น จะทำให้คูกก็ติดกัน และทำให้รูปทรงไม่ สวย	ระยะเวลาในการวาง แป้งในแต่ละครั้ง ให้พอดี
8	นำคูกก็เข้าเตาอบ อุณหภูมิ 180 องศา ใช้เวลาในการ อบ	20 นาที	ตั้งเวลาให้พอดีถ้า นานไปจะทำให้ไหม้	ตั้งเวลาอบขนมใน เวลาที่เรากำลังต้องการ
9	นำคูกก็ออกมาพักให้เย็นใช้ เวลา	10 นาที	ระวังอย่าให้มีสิ่ง แปลกปลอมเข้ามา สัมผัสคูกก็	วางคูกก็ในที่ สะอาดและคอยดู ว่าจะไม่มีสิ่งแปลก ปลอมเข้า
10	แพ็คใส่ซอง 1ชิ้น	10 วินาที	จับคูกก็อย่างเบามือ ไม่งั้นจะทำให้คูกก็ แตก	สัมผัสคูกก็ให้เบา มือที่สุด

ตารางที่ 8 ข้อควรระวัง

ระยะเวลาผลิต 43นาที 45วินาที

รวมระยะเวลาทั้งหมด 8นาที45วินาที+43นาที45วินาที = 52นาที30วินาที : 20 ชิ้น

หมายเหตุ การผลิต 1สูตร : 20 ชิ้น

7.2 สถานที่ทำการผลิต

บ้านเลขที่ 48/10 ถ.ธานี ต.ในเมือง อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ 31000

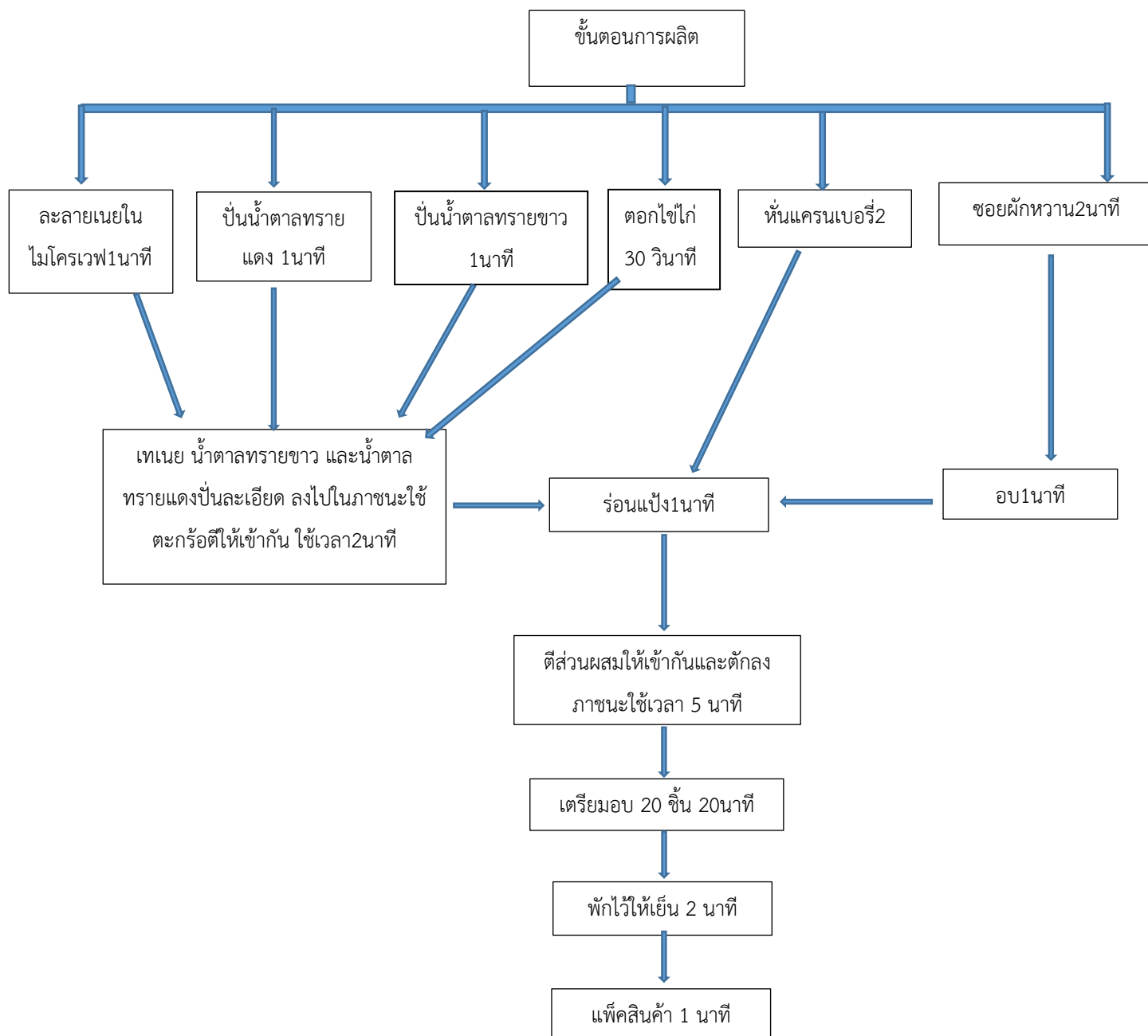


ภาพที่13 สถานที่ทำการผลิต

7.3 ต้นทุนการผลิต

รายการ	จำนวน	หน่วยละ	จำนวนเงิน	เงินรวม	หมายเหตุ
ค่าวัตถุดิบ					
เนยจืด	60 กรัม	60 กรัม	175	21	
น้ำตาลทรายขาว	40 กรัม	40 กรัม	22	2	
น้ำตาลทรายแดง	60 กรัม	60 กรัม	114	3	
แป้ง อเนกประสงค์	85 กรัม	85 กรัม	34	6	
ผักหวาน	40 กรัม	40 กรัม	30	30	
กลีมนวนิลลา	1 กรัม	1 กรัม	29	3	
เบกิ้งโซดา	1 กรัม	1 กรัม	25	3	
เกลือ	1 กรัม	1 กรัม	10	1	
แครนเบอร์รี่	40 กรัม	40 กรัม	60	40	
ไข่ไก่	2 ฟอง	84 กรัม	41	9	
รวม				118	
ค่าแรงงาน					
ค่าวัสดุอุปกรณ์					
ชองคุกกี้	30 ชอง		45	13.5	
โลโก้	30 ดวง		300	45	
รวม				58.5	
ค่าสาธารณูปโภค					
ค่าไฟ					
ค่าน้ำ					
ค่าน้ำมันรถ					
<p>ต้นทุนการผลิต = (ค่าวัตถุดิบ+ค่าแรงงาน+ค่าวัสดุอุปกรณ์+ค่าสาธารณูปโภค)/จำนวนหน่วยที่ผลิตได้</p> <p style="text-align: center;">=118+0+58.5+0 = / 30 ชิ้น</p> <p>ต้นทุนหน่วยที่ผลิตต่อหน่วย = 176.5/ 30 = 5.88 บาท/ ชิ้น</p>					

7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต



แผนผังที่ 2 การวิเคราะห์ผังการผลิต

กิจกรรม	ระยะเวลา (นาที)	สัญลักษณ์				
		○	➔	◐	◑	▽
ละลายเนยในไมโครเวฟ	1	●				
ตอกไข่ไก่	30วินาที	●				
เทเนย น้ำตาลทรายขาว และน้ำตาล ทรายแดงปั่นละเอียด ลงไปในภาชนะใช้ ตะกร้อตีให้เข้ากัน	2	●				
ตรวจสอบว่าส่วนผสมเป็นเนื้อเดียวกัน	2				●	
ร่อนแป้ง	1	●				
หั่นแครนเบอร์รี่	2	●				
ชอยผักหวาน	2	●				
อบผักหวาน	1	●				
พักไว้ให้เย็น	0				●	
ตีส่วนผสมให้เข้ากันและตักลงภาชนะ	5	●				
เตรียมอบ20ชั้น ที่มีความร้อน180องศา	20	●				
พักไว้ให้เย็น	2				●	
แพ็คสินค้า	1	●				
รวม	39.30					

ตารางที่ 10 การวิเคราะห์ผังการผลิต

อัตราการผลิต = การผลิต / หน่วยการผลิต

= 39.30/20

= 1.97 นาที/ชิ้น

7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต

กิจกรรม	รายละเอียดกิจกรรม	กิจกรรมก่อนทำ	ระยะเวลา (นาที)
A	ละลายเนยในไมโครเวฟ	-	1
B	ป้อนน้ำตาลทรายแดง	-	0.25
C	และน้ำตาลทรายขาว	-	0.25
D	ตอกไข่	-	0.50
E	หั่นแครนเบอร์รี่	-	2
F	ชอยผักหวาน	-	2
G	เทเนย น้ำตาลทรายขาว และน้ำตาล ทรายแดงป้อนละเอียด ลงไปในภาชนะใช้ ตะกร้อตีให้เข้ากัน	A,B,C,D	2
H	อบผักหวาน	F	1
I	ร่อนแป้ง	G	1
J	เทแครนเบอร์รี่และผักหวานลงไปตี ส่วนผสมให้เข้ากัน และตักลงบนถาดรอ งอบ	H,I	5
K	เตรียมอบ20ชิ้น	J	20
L	พักไว้ให้เย็น	K	2
M	แพ็คสินค้า	L	1

ตารางที่11 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต

7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต

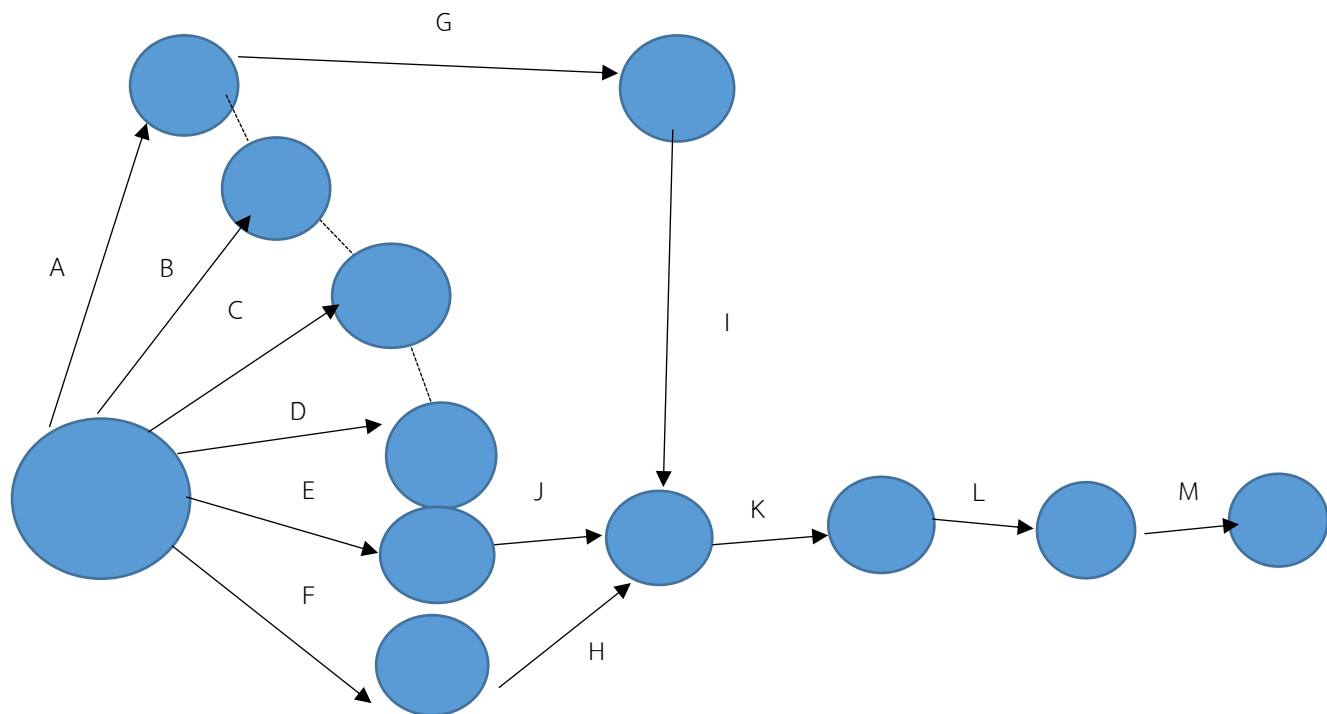
กิจกรรม	ระยะเวลา	ES	EF	LS	LF	TF
A	1	0	1	3	4	3
B	0.25	0	0.25	3.75	4	3.75
C	0.25	0	0.25	3.75	4	3.75
D	0.50	0	0.50	3.50	4	0.50
E	2	0	2	0	2	0
F	2	0	2	4	6	4
G	2	1	3	4	6	3
H	1	2	3	6	7	4
I	1	3	4	6	7	3
J	5	2	7	2	7	0
K	20	7	27	7	27	0
L	2	27	29	27	29	0
M	1	29	30	29	30	0

ตารางที่12 การวางแผนและควบคุมการผลิต

สรุปผล

กิจกรรมที่เข้าได้คือ A B C D F G H I
 3 3.75 3.75 0.50 4 3 4 3

กิจกรรมที่เข้าไม่ได้คือ E,J,K,L,M



แผนผังที่ 3 การปรับผังการผลิต

7.7 การปรับผังการผลิต

กิจกรรม	ระยะเวลา (นาที)	สัญลักษณ์				
		○	⇒	⊔	□	▽
ละลายเนยในไมโครเวฟ	1	●				
ตอกไข่ไก่	30 วินาที	●				
เทเนย น้ำตาลทรายขาว และ น้ำตาลทรายแดงปั่นละเอียด ลงไป ในภาชนะใช้ตะกร้อตีให้เข้ากัน	2	●				
ตรวจสอบว่าส่วนผสมเป็นเนื้อ เดียวกัน	2				●	
ร่อนแป้ง	1	●				
หั่นแครนเบอร์รี่	2	●				
ชอยผักหวาน	2	●				
อบผักหวาน	1	●				
พักไว้ให้เย็น	0				●	
ตีส่วนผสมให้เข้ากันและตักลง ภาชนะ	3	●				
เตรียมอบ 20 ชั้น ที่มีความร้อน 180 องศา	20	●				
พักไว้ให้เย็น	1				●	
แพ็คสินค้า	1	●				
รวม	36.30					

ตารางที่ 13 การปรับผังการผลิต

$$\begin{aligned}
 \text{อัตราการผลิต} &= \text{การผลิต} / \text{หน่วยการผลิต} \\
 &= 36.30 / 20 \\
 &= 1.83 \text{ นาที/ชั้น}
 \end{aligned}$$

8.แผนการตลาด

8.1กลุ่มเป้าหมายทางการตลาด

กลุ่มที่มีค่านิยมและรูปแบบการดำเนินชีวิตที่ชอบความแปลกใหม่ หรือกลุ่มลูกค้าที่มีปัญหา ด้านการขับถ่ายที่ชอบทานคุกกี้ และกลุ่มลูกค้าที่ไม่ชอบกินผักแต่ต้องการขนมที่ช่วยในเรื่อง Detox

8.2พื้นที่เป้าหมาย

- ตลาดนัดหนองแปบ
- บนโลกออนไลน์
- ร้านขายของชำ

8.3กลยุทธ์ทางการตลาด

8.3.1กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

8.3.1.1ตัวผลิตภัณฑ์

คุกกี้ผักหวาน เป็นขนมสำหรับช่วยผู้ที่มีปัญหาด้านการขับถ่าย ภายใต้แบรนด์ “คุกกี้ ผักหวาน” ซึ่งเป็นสินค้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยมีส่วนผสมหลัก คือ ผักหวาน และ แครนเบอร์รี่ อบแห้ง

ประโยชน์ของผักหวาน

- 1.มีคุณค่าทางโภชนาการสูงเป็นแหล่งของโปรตีน
- 2.ช่วยในเรื่องการมองเห็นบำรุงสายตา
- 3.มีแคลเซียมและฟอสฟอรัสสูง ช่วยบำรุงกระดูกและฟันให้แข็งแรง
- 4.มีใยอาหารช่วยในการขับถ่าย
- 5.เป็นสารต้านอนุมูลอิสระ

ประโยชน์ของแครนเบอร์รี่

- 1.อุดมไปด้วยสารต้านอนุมูลอิสระ
- 2.มีวิตามิน C สูง
- 3.ป้องกันโรคเหงือกโรคกระเพาะอักเสบ



ภาพที่14 ตัวผลิตภัณฑ์

8.3.2กลยุทธ์ด้านราคา

ราคาของผลิตภัณฑ์มีราคาเดียว คือ 15 บาท ขนาด 30กรัม (ปรับจากราคาจาก เดิม 20 บาท) และได้มีการจัดโปรโมชั่น 7 ชิ้น 100 บาท

8.3.3กลยุทธ์ด้านช่องทางจัดจำหน่าย

มีการจัดจำหน่ายออนไลน์ ทางเฟสบุ๊กแฟนเพจ มีการโพสต์ขายอย่างต่อเนื่อง บอกสรรพคุณ ส่วนผสมของผลิตภัณฑ์และการจำหน่ายออฟไลน์ การขายแบบปากต่อปาก และการขายแบบลงร้านค้า

8.3.4กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

การยิงแอดโฆษณาบนเฟสบุ๊กมให้ผู้คนได้เข้าถึงมากขึ้น การโพสต์การแชร์เพจให้ดูน่าสนใจ

8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด

8.4.1 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า



ภาพที่15 ฉลากสินค้า

บรรจุภัณฑ์เลือกแบบที่ปิดสนิทและสะดวกต่อการเปิดรับประทาน
ฉลากสินค้า สื่อถึงคุกกี้ผักหวานโดยตรง

8.4.2การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด

ลำดับ	เป้าหมาย	ทำอะไร
1	1,120	ต้องผลิตคุกกี้ให้ได้จำนวน 61 ชิ้น โดยขายผ่านทางออนไลน์
2	1,900	ต้องผลิตคุกกี้ให้ได้จำนวน 95 ชิ้น โดยขายผ่านทางออนไลน์,ร้านค้า
3	2,260	ต้องผลิตคุกกี้ให้ได้จำนวน 113 ชิ้น โดยขายผ่านทางออนไลน์,ร้านค้า,ตลาด หนองแปบ
4	2,800	ต้องผลิตคุกกี้ให้ได้จำนวน 140 ชิ้น โดยขายผ่านทางออนไลน์,ร้านค้า,ตลาด หนองแปบ
5	3,320	ต้องผลิตคุกกี้ให้ได้จำนวน 161ชิ้น โดยขายผ่านทางออนไลน์,ร้านค้า,ออฟไลน์
6	3,580	ต้องผลิตคุกกี้ให้ได้จำนวน 179 ชิ้น โดยขายผ่านทาง ออนไลน์,ร้านค้า,ออฟไลน์
7	4,000	ต้องผลิตคุกกี้ให้ได้จำนวน 200 ชิ้น โดยขายผ่านทางออนไลน์,ร้านค้า ,ออฟไลน์
8	4,240	ต้องผลิตคุกกี้ให้ได้จำนวน 212 ชิ้น โดยขายผ่านทาง ออนไลน์,ออฟไลน์
9	4,600	ต้องผลิตคุกกี้ให้ได้จำนวน 230 ชิ้น โดยขายผ่านทางออนไลน์,ออฟไลน์
10	5,000	ต้องผลิตคุกกี้ให้ได้จำนวน 259 ชิ้น โดยขายผ่านทาง ออนไลน์,ออฟไลน์
11	5,700	ต้องผลิตคุกกี้ให้ได้จำนวน 285 ชิ้น โดยขายผ่านทาง ออนไลน์,ออฟไลน์

ตารางที่14 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด

8.5แผนการขายสินค้า

8.5.1การขายสินค้าแบบออนไลน์

ชื่อเพจ : คุกกี้ผักหวานป่า

ที่อยู่เพจ: <https://www.facebook.com/คุกกี้ผักหวานป่า-105438494710620>



ภาพที่16 ที่อยู่เพจ

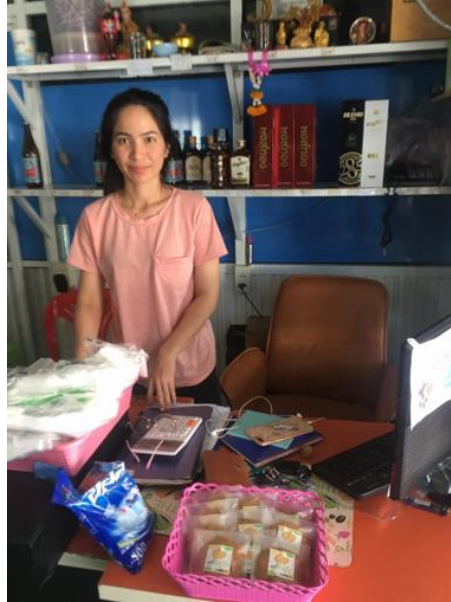
8.5.2 การโฆษณาทาง online



ภาพที่17 การโฆษณาทาง online

8.5.2 การขายออฟไลน์

- เจาะที่ร้านขายของชำ



ภาพที่18 การฝากขายร้านค้า

- ตลาดนัดคลองถมหนองแปบ



ภาพที่19 การลงตลาดหนองแปบ

8.5.3 การสำรวจความต้องการของลูกค้า

จากการสอบถามความต้องการของลูกค้าจำนวน 20 คน พบว่าเป็นเพศชาย 4 คน คิดเป็นร้อยละ 20 และเพศหญิงจำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 80 จากการสำรวจพบว่าส่วนใหญ่ของผู้ตอบแบบสอบถาม มีความพึงพอใจโดยรวมมาก (ค่าเฉลี่ย 4.39) เมื่อแยกเป็นรายด้าน พบว่าด้านผลิตภัณฑ์มีความพึงพอใจโดยรวมมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.29) ด้านบรรจุภัณฑ์มีความพึงพอใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.38) ด้านราคามีความพึงพอใจโดยรวมมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.55) ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมีความพึงพอใจมาก (ค่าเฉลี่ย 4.23) และด้านส่งเสริมการขายมีความพึงพอใจมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.50)

ตอนที่ 1. ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค

1. เพศ

หญิง ชาย

2. ช่วงอายุ

ต่ำกว่า 15

16-30 ปี

31-45 ปี

46-60 ปี

60 ปีขึ้นไป

ตอนที่ 2. ระดับความพึงพอใจ

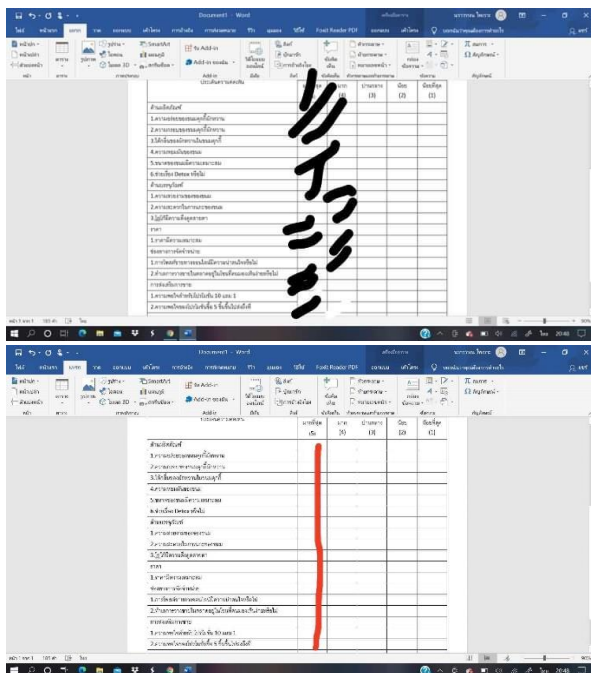
คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ที่ตรงกับความพึงพอใจของท่านเพียงระดับเดียว

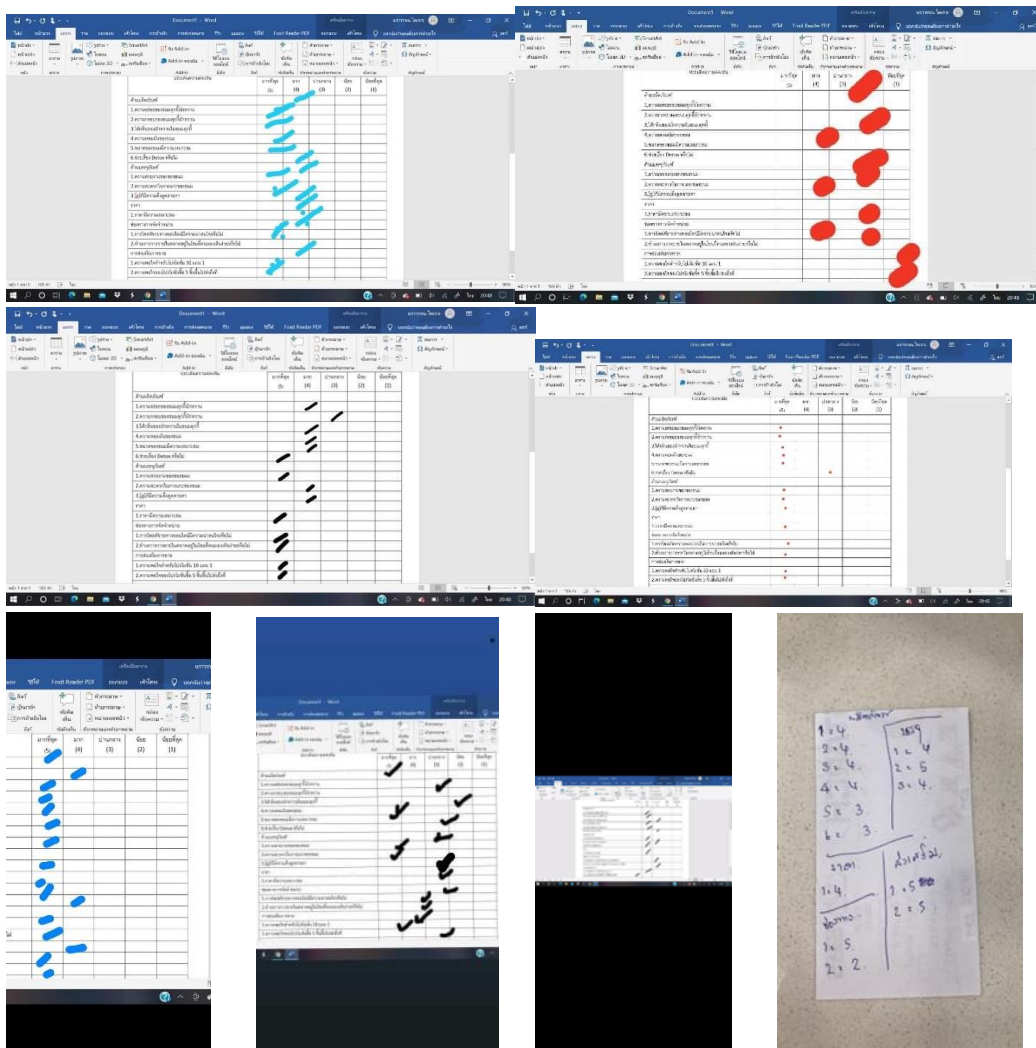
ประเด็นความคิดเห็น	ระดับความพึงพอใจ				
	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
ด้านผลิตภัณฑ์					
1. ความอร่อยของขนมคุกกี้ฝักหวาน					
2. ความกรอบของขนมคุกกี้ฝักหวาน					
3. ได้กลิ่นของฝักหวานในขนมคุกกี้					
4. ความหอมมันของขนม					
5. ขนาดของขนมมีความเหมาะสม					
6. ช่วยเรื่อง Detox หรือไม่					

ด้านบรรจุกัญท์					
1.ความสวยงามของซองขนม					
2.ความสะดวกในการแกะซองขนม					
3.โลโก้มีความดึงดูดสายตา					
ราคา					
1.ราคามีความเหมาะสม	12	7			
ช่องทางการจัดจำหน่าย					
1.การโพสต์ขายทางออนไลน์มีความน่าสนใจหรือไม่	7	9	3	1	
2.ทำเลการวางขายในตลาดอยู่ในโซนที่คนมองเห็นง่ายหรือไม่	11	7	1		1
ส่งเสริมการขาย					
1.ความพอใจสำหรับโปรโมชั่น 10 แถม 1	14	4	1		1
2.ความพอใจของโปรโมชั่นซื้อ 5 ชิ้นขึ้นไป ส่งถึงที่	14	4	1		1

ตารางที่15 สรุปแบบสอบถาม

รูปการประเมิน





ภาพที่ 20 รูปการประเมิน

9.แผนการเงิน

9.1 การประมาณในการลงทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนเจ้าของ	เงินร่วมลงทุน	เงินกู้	รวมมูลค่า
1	ลงทุนร่วมกับเพื่อน 6 คน	230	1,380	-	1,610
	รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น	1,610			

ตารางที่16 การประมาณในการลงทุน

9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

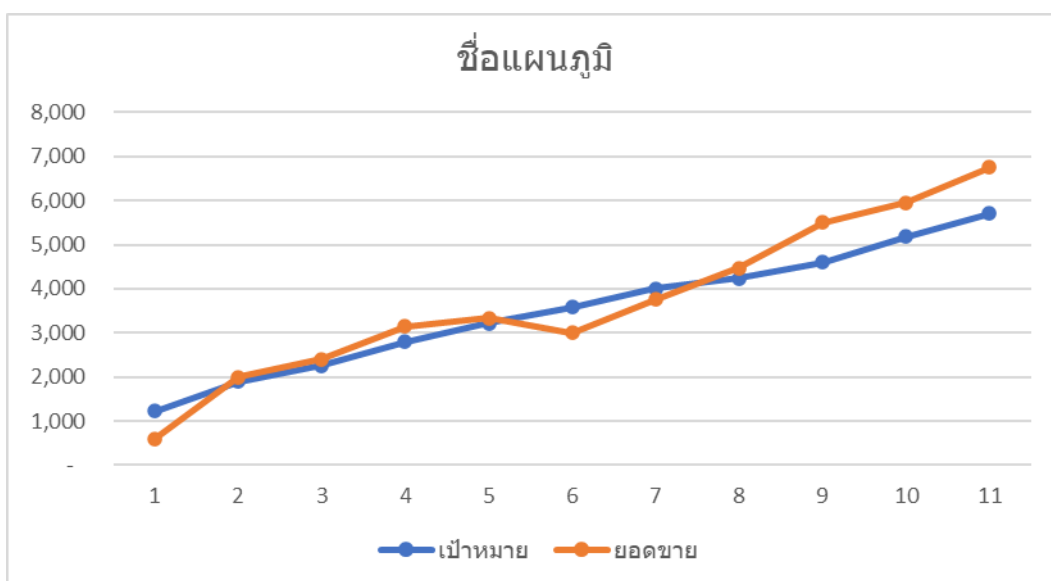
ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าประมาณ	ภาระผูกพัน
1	ที่ดิน			
2	อาคาร			
3	ส่วนตกแต่ง/ปรับปรุง			
4	อุปกรณ์/เครื่องใช้	วัตถุดิบ,อุปกรณ์	6,379	
5	ยานพาหนะ			
6	สินค้าสำเร็จรูป คงเหลือ			
7	ทรัพย์สินทางปัญญา			
8	รายการอื่นๆ(ถ้ามี)			
9				
10				
11				
รวมมูลค่าทรัพย์สินที่ใช้ประกอบธุรกิจปัจจุบัน			6,379	

ตารางที่17 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

9.3 ประมาณการเป้าหมายและการขายสินค้า

สัปดาห์	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
เป้าหมาย	1220	1900	2260	2800	3220	3580	4000	4240	4600	5180	5700	38,700
ยอดขาย	300	2000	2400	3150	3330	3000	3750	4475	5500	5950	6750	40,905

ตารางที่18 ประมาณการเป้าหมายและการขายสินค้า



กราฟที่3 ประมาณการเป้าหมายและการขายสินค้า

9.4 รายการทางบัญชี

อาทิตยก่อนทดลองก่อนทำจริง									
วันที่	รายการ	เลขที่ บัญชี	เลขที่ ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
1/12/63	ลงทุน	301		600					
	ถูงมือ	503			20				
	กระปุก	503			115				
	โลโก้	503			300				
	ผักหวาน	501			50				
	ไข่ไก่	501			10				
	ข้าวโอ๊ต	501			50				
	เนย	502			20				
	ถั่วลันเตา	502			20				
	รวมเป็น				585	15			
Week1									
7/12/63	นำเงินลงทุนฝาก ธนาคาร	101					1,000		
	ถอนเงินฝากธนาคาร	102		500		515		500	500
	แป้งอเนกประสงค์	501			34				
	ไข่ไก่	501			41				
	น้ำตาลทรายแดง	502			114				
	ผักหวาน	501			20				
	รวมเป็น				209	306			
8/12/63	ลงทุน	301		300		606			
	ซองคุกกี้	503			45				
	แครนเบอร์รี่อบแห้ง	501			60				
	เนยจืด	502			175				
	เบกกิ้งโซดา	502			25				
	กลิ่นวนิลลา	502			29				

	รวมเป็น				334	272			
9/12/63	รายได้จากการขาย คุกกี้(30*20)	401		600		872			
	เงินฝากธนาคาร	102			600	272	600		1,100
Week2									
15/12/63	น้ำตาลทรายขาว	502			21				
	แครนเบอร์รี่อบแห้ง	501			40				
	ผักหวาน	501			50				
	รวมเป็น				111	161			
16/12/63	รายได้จากการขาย คุกกี้(100*20)	401		2,000		2,161			
	เงินฝากธนาคาร	102			2,000	161	2,000		3,100
Week3									
16/12/63	ซองคุกกี้	503			45	116			
21/12/63	ถอนเงินฝากธนาคาร	102		400		516		400	2,700
	แครนเบอร์รี่	501			100	416			
22/12/63	ผักหวาน	501			150				
	แป้งอเนกประสงค์	501			30				
	ซองคุกกี้	503			45				
	รวมเป็น				225	191			
23/12/63	รายได้จากการขาย คุกกี้(120*20)	401		2,400		2,591			
	เงินฝากธนาคาร	102			2,400	191	2,400		5,100
Week4									
25/12/63	ถอนเงินฝากธนาคาร	102		700		891		700	4,400
28/12/63	แครนเบอร์รี่	501			80				
29/12/63	ซองคุกกี้	503			90				
	ผักหวาน	501			150				
	รวมเป็น				320	571			

30/12/63	รายได้จากการขาย คุกกี้(210*15)	401		3,150		3,721			
	เงินฝากธนาคาร	102			3,150	571	3,150		7,550
Week5									
04/01/64	ถอนเงินฝากธนาคาร	102		700		1,271		700	6,850
	ซองคุกกี้	503			90				
	แครนเบอร์รี่	501			85				
	โลโก้	503			400				
	รวมเป็น				575	696			
05/01/64	แป้งอเนกประสงค์	501			30				
	น้ำตาลทรายขาว	502			25				
	เนยจืด	502			95				
	เนยเค็ม	502			175				
	แผ่นรองอบ	503			35				
	ไข่ไก่	501			65				
	รวมเป็น				425	271			
06/01/64	รายได้จากการขาย คุกกี้(222*15)	401		3,330		3,601			
	เงินฝากธนาคาร	102			3,330	271	3,330		10,180
Week6									
11/01/64	ถอนเงินฝากธนาคาร	102		400		671		400	9,780
	ซองคุกกี้	503			135	536			
12/01/64	แครนเบอร์รี่	501			80				
	ผักหวาน	501			150				
	รวมเป็น				230	306			
14/01/64	รายได้จากการขาย คุกกี้(200*15)	401		3,000		3,306			
	เงินฝากธนาคาร	102			3,000	306	3,000		12,780
Week7									
14/01/64	ถอนเงินฝากธนาคาร	102		500		806		500	12,280

16/01/64	ชองคูกี้	503			90	716			
19/01/64	เนยเค็ม	502			175				
	แป้งอเนกประสงค์	501			30				
	แครนเบอร์รี่	501			120				
	รวมเป็น				325	391			
20/01/64	รายได้จากการขาย คูกี้(250*15)	401		3,750		4,141			
	เงินฝากธนาคาร	102			3,700	441	3,700		15,980
Week8									
25/01/64	เพิ่มเงินสด	101		200		641			
	แป้งอเนกประสงค์	501			60				
	เนยเค็ม	502			175				
	แครนเบอร์รี่	501			60				
	ผักหวาน	501			150				
	ชองคูกี้	503			135				
	รวมเป็น				580	61			
27/01/64	รายได้จากการขาย คูกี้(165*15 , 7ชิ้น 100=140ชิ้น)	401		4,475		4,536			
	เงินฝากธนาคาร	102			4,400	136	4,400		20,380
Week9									
29/01/64	ถอนเงินฝากธนาคาร	102		1,200		1,336		1,200	19,180
31/01/64	ชองคูกี้	503			374	962			
02/02/64	เนยเค็ม	502			175				
	แครนเบอร์รี่	501			80				
	แป้งอเนกประสงค์	501			30				
	น้ำตาลทรายขาว	502			22				
	เบกกิ้งโซดา	502			20				
	กลิ่นวนิลลา	502			24				
	โลโก้	503			400				

	รวมเป็น				751	211			
03/02/64	รายได้จากการขาย คุกกี้(200*15 , 7ชิ้น 100=175ชิ้น)	401		5,500		5,711			
	เงินฝากธนาคาร	102			5,500	211	5,500		24,680
Week10									
04/02/64	ถอนเงินฝากธนาคาร	102		300		511		300	24,380
09/02/64	แป้งอเนกประสงค์	501			30				
	น้ำตาลทรายขาว	502			25				
	เนยเค็ม	502			200				
	ไข่ไก่	501			40				
	แครนเบอร์รี่	501			80				
	ผักหวาน	501			100				
	รวมเป็น				475	36			
11/02/64	รายได้จากการขาย คุกกี้(130*15 , 7ชิ้น 100 =280ชิ้น)	401		5,950		5,986			
	เงินฝากธนาคาร	102			5,950	36	5,950		30,330
Week11									
11/02/64	ถอนเงินฝากธนาคาร	102		500		536		500	29,830
13/02/64	แป้งอเนกประสงค์	501			60				
	เนยเค็ม	502			200				
	น้ำตาลทรายขาว	502			50				
	ไข่ไก่	501			40				
	แครนเบอร์รี่	501			140				
	รวมเป็น				490	46			
17/02/64	รายได้จากการขาย ขนมคุกกี้(150*15, 7 ชิ้น100 = 315ชิ้น)	401		6,750		6,796			
	เงินฝากธนาคาร	102			6,750	46	6,750		36,580

ตารางที่19 รายการทางบัญชี

9.5 รายการทางการเงิน

สัปดาห์ที่1

วันที่ 日期 DATE	คำย่อ 代码 CODE	ถอน 取款 WITHDRAWAL	ฝาก 存款 DEPOSIT	คงเหลือ 余额 BALANCE	หมายเลข 出纳员号码 TELLER NO.
	*****B/F			0.00	
07/12/20PC			1,000.00	1,000.00	K0666284
07/12/20CS			500.00	500.00	C0604161
09/12/20PCN		600.00		1,100.00	CDM40234+
16/12/20PCN		2,000.00		3,100.00	CDM40234+
18/12/20INN			0.10	3,100.10	PCB09400
21/12/20CS			400.00	2,700.10	K0537409
23/12/20PCN		2,400.00		5,100.10	CDM40234+
25/12/20CS			700.00	4,400.10	K0735100
30/12/20TRN			3,150.00	7,550.10	KMP25478+
04/01/21CS			700.00	6,850.10	K0630776

ภาพที่21 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่2

วันที่ 日期 DATE	คำย่อ 代码 CODE	ถอน 取款 WITHDRAWAL	ฝาก 存款 DEPOSIT	คงเหลือ 余额 BALANCE	หมายเลข 出纳员号码 TELLER NO.
	*****B/F			0.00	
07/12/20PC			1,000.00	1,000.00	K0666284
07/12/20CS			500.00	500.00	C0604161
09/12/20PCN		600.00		1,100.00	CDM40234+
16/12/20PCN		2,000.00		3,100.00	CDM40234+
18/12/20INN			0.10	3,100.10	PCB09400
21/12/20CS			400.00	2,700.10	K0537409
23/12/20PCN		2,400.00		5,100.10	CDM40234+
25/12/20CS			700.00	4,400.10	K0735100
30/12/20TRN			3,150.00	7,550.10	KMP25478+
04/01/21CS			700.00	6,850.10	K0630776

ภาพที่22 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่3

วันที่ 日期 DATE	คำย่อ 代码 CODE	ถอน 取款 WITHDRAWAL	ฝาก 存款 DEPOSIT	คงเหลือ 余额 BALANCE	หมายเลข 出纳员号码 TELLER NO.
	*****B/F			0.00	
07/12/20PC			1,000.00	1,000.00	K0666284
07/12/20CS			500.00	500.00	C0604161
09/12/20PCN			600.00	1,100.00	CDM40234+
16/12/20PCN			2,000.00	3,100.00	CDM40234+
18/12/20INN			0.10	3,100.10	PCB09400
21/12/20CS			400.00	2,700.10	K0537409
23/12/20PCN			2,400.00	5,100.10	CDM40234+
25/12/20CS			700.00	4,400.10	K0735100
30/12/20TRN			3,150.00	7,550.10	KMP25478+
04/01/21CS			700.00	6,850.10	K0630776

ภาพที่23 รายการทางบัญชี

สลิปดาที่4

วันที่ 日期 DATE	คำย่อ 代码 CODE	ถอน 取款 WITHDRAWAL	ฝาก 存款 DEPOSIT	คงเหลือ 余额 BALANCE	หมายเลข 出纳员号码 TELLER NO.
	*****B/F			0.00	
07/12/20PC			1,000.00	1,000.00	K0666284
07/12/20CS			500.00	500.00	C0604161
09/12/20PCN			600.00	1,100.00	CDM40234+
16/12/20PCN			2,000.00	3,100.00	CDM40234+
18/12/20INN			0.10	3,100.10	PCB09400
21/12/20CS			400.00	2,700.10	K0537409
23/12/20PCN			2,400.00	5,100.10	CDM40234+
25/12/20CS			700.00	4,400.10	K0735100
30/12/20TRN			3,150.00	7,550.10	KMP25478+
04/01/21CS			700.00	6,850.10	K0630776

ภาพที่24 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่5

2	06/01/21TRN	3,330.00	10,180.10	KMP22378+
3	11/01/21CS	400.00	9,780.10	K0735100
4	14/01/21PCN	3,000.00	12,780.10	CDM40234+
5	14/01/21CS	500.00	12,280.10	K0630776
6	21/01/21PCN	3,700.00	15,980.10	CDM36447
7	28/01/21PCN	4,400.00	20,380.10	CDM40234
8	29/01/21CS	1,200.00	19,180.10	K0537409
9	04/02/21PCN	5,500.00	24,680.10	CDM40234
0	04/02/21CS	300.00	24,380.10	K0666284
1	11/02/21PCN	5,950.00	30,330.10	K0630776
2	11/02/21CS	500.00	29,830.10	K0630776
3	17/02/21PCN	6,750.00	36,580.10	K0674023

K-eMail Statement
บริการรับรายการเดินบัญชีทางอีเมลล์กสิกรไทย
เช็คทุกความเคลื่อนไหวทางการเงินผ่านอีเมลล์ฟรี ส่งให้ตามรอบโดยอัตโนมัติ
ไม่ต้องไปที่สาขา สมัครง่าย ผ่าน www.kasikombank.com และ
K-Contact Center โทร. 0-28888888 กด 02 ได้ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

“คำขอ” และ “หมายเลข” โปรดดูปกหลังด้านใน 代碼和號字含义，請閱存摺底夾 “CODE” and “TELLER NO.” Please see inside back cover

ภาพที่25 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่6

2	06/01/21TRN	3,330.00	10,180.10	KMP22378+
3	11/01/21CS	400.00	9,780.10	K0735100
4	14/01/21PCN	3,000.00	12,780.10	CDM40234+
5	14/01/21CS	500.00	12,280.10	K0630776
6	21/01/21PCN	3,700.00	15,980.10	CDM36447
7	28/01/21PCN	4,400.00	20,380.10	CDM40234
8	29/01/21CS	1,200.00	19,180.10	K0537409
9	04/02/21PCN	5,500.00	24,680.10	CDM40234
0	04/02/21CS	300.00	24,380.10	K0666284
1	11/02/21PCN	5,950.00	30,330.10	K0630776
2	11/02/21CS	500.00	29,830.10	K0630776
3	17/02/21PCN	6,750.00	36,580.10	K0674023

K-eMail Statement
บริการรับรายการเดินบัญชีทางอีเมลล์กสิกรไทย
เช็คทุกความเคลื่อนไหวทางการเงินผ่านอีเมลล์ฟรี ส่งให้ตามรอบโดยอัตโนมัติ
ไม่ต้องไปที่สาขา สมัครง่าย ผ่าน www.kasikombank.com และ
K-Contact Center โทร. 0-28888888 กด 02 ได้ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

“คำขอ” และ “หมายเลข” โปรดดูปกหลังด้านใน 代碼和號字含义，請閱存摺底夾 “CODE” and “TELLER NO.” Please see inside back cover

ภาพที่26 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่ 7

2	06/01/21TRN	3,330.00	10,180.10	KMP22378+
3	11/01/21CS	400.00	9,780.10	K0735100
4	14/01/21PCN	3,000.00	12,780.10	CDM40234+
5	14/01/21CS	500.00	12,280.10	K0630776
6	21/01/21PCN	3,700.00	15,980.10	CDM36447
7	28/01/21PCN	4,400.00	20,380.10	CDM40234
8	29/01/21CS	1,200.00	19,180.10	K0537409
9	04/02/21PCN	5,500.00	24,680.10	CDM40234
10	04/02/21CS	300.00	24,380.10	K0666284
11	11/02/21PCN	5,950.00	30,330.10	K0630776
12	11/02/21CS	500.00	29,830.10	K0630776
13	17/02/21PCN	6,750.00	36,580.10	K0674023

K-eMail Statement
บริการรับรายการเดินบัญชีทางอีเมลล์กสิกรไทย

K-eMail Statement (บริการรับรายการเดินบัญชีทางอีเมลล์กสิกรไทย)
เช็คทุกความเคลื่อนไหวทางการเงินผ่านอีเมลล์ฟรี ส่งให้ตามรอบโดยอัตโนมัติ
ไม่ต้องไปที่สาขา สมัครง่าย ๆ ผ่าน www.kasikombank.com และ
K-Contact Center โทร. 0-28888888 กด 02 ได้ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

*คำย่อและหมายเลข โปรดดูปกหลังด้านใน 代码和编号含义, 请阅存折底页 "CODE" and "TELLER NO." Please see inside back cover

ภาพที่ 27 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่ 8

2	06/01/21TRN	3,330.00	10,180.10	KMP22378+
3	11/01/21CS	400.00	9,780.10	K0735100
4	14/01/21PCN	3,000.00	12,780.10	CDM40234+
5	14/01/21CS	500.00	12,280.10	K0630776
6	21/01/21PCN	3,700.00	15,980.10	CDM36447
7	28/01/21PCN	4,400.00	20,380.10	CDM40234
8	29/01/21CS	1,200.00	19,180.10	K0537409
9	04/02/21PCN	5,500.00	24,680.10	CDM40234
10	04/02/21CS	300.00	24,380.10	K0666284
11	11/02/21PCN	5,950.00	30,330.10	K0630776
12	11/02/21CS	500.00	29,830.10	K0630776
13	17/02/21PCN	6,750.00	36,580.10	K0674023

K-eMail Statement
บริการรับรายการเดินบัญชีทางอีเมลล์กสิกรไทย

K-eMail Statement (บริการรับรายการเดินบัญชีทางอีเมลล์กสิกรไทย)
เช็คทุกความเคลื่อนไหวทางการเงินผ่านอีเมลล์ฟรี ส่งให้ตามรอบโดยอัตโนมัติ
ไม่ต้องไปที่สาขา สมัครง่าย ๆ ผ่าน www.kasikombank.com และ
K-Contact Center โทร. 0-28888888 กด 02 ได้ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

*คำย่อและหมายเลข โปรดดูปกหลังด้านใน 代码和编号含义, 请阅存折底页 "CODE" and "TELLER NO." Please see inside back cover

ภาพที่ 28 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่9

2	06/01/21TRN	3,330.00	10,180.10	KMP22378+
3	11/01/21CS	400.00	9,780.10	K0735100
4	14/01/21PCN	3,000.00	12,780.10	CDM40234+
5	14/01/21CS	500.00	12,280.10	K0630776
6	21/01/21PCN	3,700.00	15,980.10	CDM36447
7	28/01/21PCN	4,400.00	20,380.10	CDM40234
8	29/01/21CS	1,200.00	19,180.10	K0537409
9	04/02/21PCN	5,500.00	24,680.10	CDM40234
0	04/02/21CS	300.00	24,380.10	K0666284
1	11/02/21PCN	5,950.00	30,330.10	K0630776
2	11/02/21CS	500.00	29,830.10	K0630776
3	17/02/21PCN	6,750.00	36,580.10	K0674023

K-eMail Statement
บริการรับรายการเดินบัญชีทางอีเมล(ไทย)
เช็คทุกความเคลื่อนไหวทางการเงินผ่านอีเมลฟรี ส่งให้ตามรอบโดยอัตโนมัติ
ไม่ต้องไปที่สาขา สมัครง่าย ผ่าน www.kasikornbank.com และ
K-Contact Center โทร. 0-28888888 กด 02 ได้ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

*คำย่อและหมายเลข โปรดดูปกหลังด้านใน 代码和编号含义, 请阅存折底页 "CODE" and "TELLER NO." Please see inside back cover

ภาพที่29 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่10

2	06/01/21TRN	3,330.00	10,180.10	KMP22378+
3	11/01/21CS	400.00	9,780.10	K0735100
4	14/01/21PCN	3,000.00	12,780.10	CDM40234+
5	14/01/21CS	500.00	12,280.10	K0630776
6	21/01/21PCN	3,700.00	15,980.10	CDM36447
7	28/01/21PCN	4,400.00	20,380.10	CDM40234
8	29/01/21CS	1,200.00	19,180.10	K0537409
9	04/02/21PCN	5,500.00	24,680.10	CDM40234
0	04/02/21CS	300.00	24,380.10	K0666284
1	11/02/21PCN	5,950.00	30,330.10	K0630776
2	11/02/21CS	500.00	29,830.10	K0630776
3	17/02/21PCN	6,750.00	36,580.10	K0674023

K-eMail Statement
บริการรับรายการเดินบัญชีทางอีเมล(ไทย)
เช็คทุกความเคลื่อนไหวทางการเงินผ่านอีเมลฟรี ส่งให้ตามรอบโดยอัตโนมัติ
ไม่ต้องไปที่สาขา สมัครง่าย ผ่าน www.kasikornbank.com และ
K-Contact Center โทร. 0-28888888 กด 02 ได้ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

*คำย่อและหมายเลข โปรดดูปกหลังด้านใน 代码和编号含义, 请阅存折底页 "CODE" and "TELLER NO." Please see inside back cover

ภาพที่30 รายการทางบัญชี

สัปดาห์ที่ 11

2	06/01/21TRN	3,330.00	10,180.10	KMP22378+
3	11/01/21CS	400.00	9,780.10	K0735100
4	14/01/21PCN	3,000.00	12,780.10	CDM40234+
5	14/01/21CS	500.00	12,280.10	K0630776
6	21/01/21PCN	3,700.00	15,980.10	CDM36447
7	28/01/21PCN	4,400.00	20,380.10	CDM40234
8	29/01/21CS	1,200.00	19,180.10	K0537409
9	04/02/21PCN	5,500.00	24,680.10	CDM40234
10	04/02/21CS	300.00	24,380.10	K0666284
11	11/02/21PCN	5,950.00	30,330.10	K0630776
12	11/02/21CS	500.00	29,830.10	K0630776
13	17/02/21PCN	6,750.00	36,580.10	K0674023

K-eMail Statement
 K-eMail Statement (บริการรับรายการเดินบัญชีทางอีเมลจากธนาคารไทย)
 เช็กทุกความเคลื่อนไหวทางการเงินผ่านอีเมลฟรี! ส่งให้ตามรอบโดยอัตโนมัติ
 ไม่ต้องไปที่สาขา สมัครง่าย! ผ่าน www.kasikombank.com และ
 K-Contact Center โทร. 0-28888888 กด 02 ได้ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

คำขอและหมายเลข โปรดดูปกหลังด้านใน 代码和账号含义，请阅背面说明 "CODE" and "TELLER NO." Please see inside back cover

วันที่ 日期 DATE	คำขอ 代码 CODE	ถอน 取款 WITHDRAWAL	ฝาก 存款 DEPOSIT	คงเหลือ 余额 BALANCE	หมายเลข 柜员号 TELLER NO.
1	18/02/21 TRN		46.00	36,626.10	KMP22243

ภาพที่ 31 รายการทางบัญชี

9.6 งบกำไรขาดทุน

ขนมคูกี้ผักหวาน งบกำไรขาดทุน สำหรับระยะเวลา 5 สัปดาห์ สิ้นสุดวันที่ 6 มกราคม 2564		
รายได้		
รายได้จากการขายคูกี้		11,480
ค่าใช้จ่าย		
ค่าใช้จ่าย	2,929	
รวมค่าใช้จ่าย		<u>2,929</u>
กำไรสุทธิ		<u>8,551</u>

งบกำไรขาดทุน สำหรับระยะเวลา 11 สัปดาห์ สิ้นสุดวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2564		
รายได้		
รายได้จากการขายคูกี้		40,905
ค่าใช้จ่าย		
ค่าใช้จ่าย	6,379	
รวมค่าใช้จ่าย		<u>6,379</u>
กำไรสุทธิ		<u>34,526</u>

9.7 งบดุล

งบดุล	
สำหรับระยะเวลา 5 สัปดาห์ สิ้นสุดวันที่ 6 มกราคม 2564	
สินทรัพย์	
สินทรัพย์หมุนเวียน	
เงินสด	271
เงินฝากธนาคาร	<u>10,180</u>
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	<u>10,451</u>
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
ส่วนของผู้ถือหุ้น	
ทุน-กลุ่มลูกค้าักหวาน	1,900
บวก กำไรสุทธิ	<u>8,551</u>
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	<u>10,451</u>

ชนมคุกกี้ผักหวาน

งบดุล

สำหรับระยะเวลา 11 สัปดาห์ สิ้นสุดวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2564

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสด	46
เงินฝากธนาคาร	<u>36,580</u>
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	<u>36,626</u>

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ทุน-กลุ่มคุกกี้ผักหวาน	2,100
บวก กำไรสุทธิ	<u>34,526</u>
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	<u>36,626</u>

9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	5สัปดาห์	11สัปดาห์
การวัดความสามารถในการวิเคราะห์งาน		
อัตราผลตอบแทนทางสินทรัพย์ (ROA)	81.43%	94.27%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	9.45%	16.44%
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	74.49%	84.41%
อัตรากำไรจากการดำเนินการ (เปอร์เซ็นต์)	81.44%	84.44%
อัตรากำไรสุทธิ (เปอร์เซ็นต์)	81.44%	84.44%

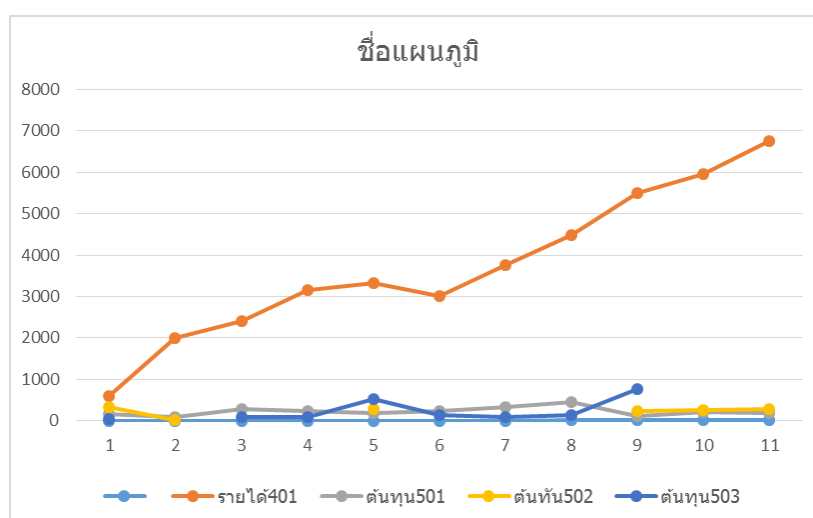
ตารางที่20 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต

9.9.1 วิเคราะห์รวมรายได้

สัปดาห์	ก่อน ทำ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
รายได้401	-	600	2,000	2,400	3,150	3,330	3,000	3,750	4,475	5,500	5,950	6,750	40,905
ต้นทุน501	110	155	90	280	230	180	230	325	445	110	210	200	2,565
ต้นทุน502	40	343	21			295				241	265	290	1,495
ต้นทุน503	435	45		90	90	525	135	90	135	774			2,319

ตารางที่21 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต

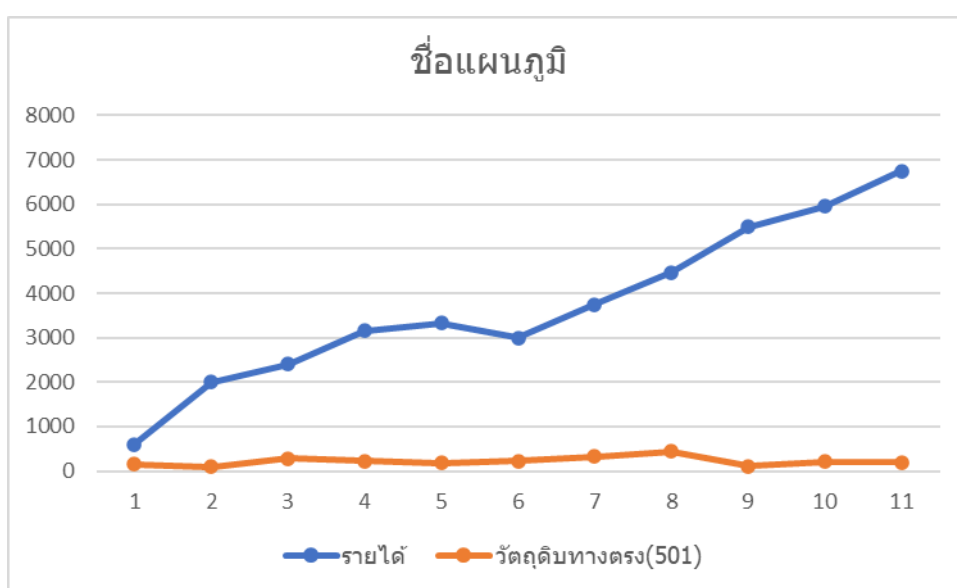


กราฟที่5 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต

9.9.2 เปรียบเทียบ 401 และ 501

สัปดาห์	ก่อน ทำ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
รายได้401	-	600	2,000	2,400	3,150	3,330	3,000	3,750	4,475	5,500	5,950	6,750	40,905
ต้นทุน501	110	155	90	280	230	180	230	325	445	110	210	200	2,565

ตารางที่22 เปรียบเทียบ401 และ 501



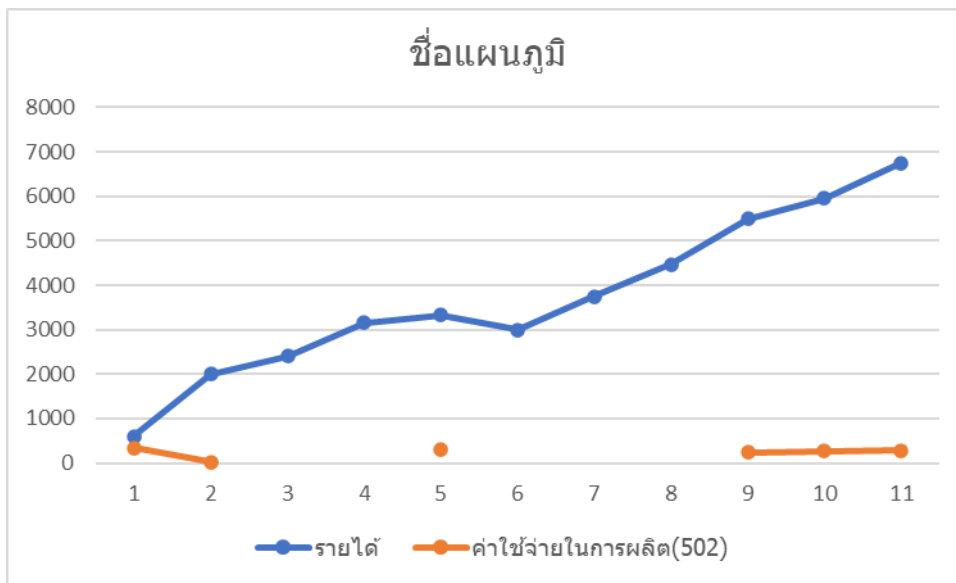
กราฟที่6 เปรียบเทียบ401 และ 501

คำอธิบายกราฟเปรียบเทียบ501 : ที่เส้นวัตถุดิบหลัก501ต่ำ เพราะมีราคาต้นทุนต่ำเช่น ผักหวานเราซื้อในจำนวน500กรัม ราคา50-150 บาท ซึ่งได้ในจำนวนเยอะและสามารถนำมาใช้ในการผลิตได้2อาทิตย์ต่อการซื้อ1ครั้งโดยการนำมาอบเก็บไว้ ส่วนแครนเบอร์รี่ที่มีการซื้อทุกอาทิตย์เรานำมาหั่นทำให้ได้จำนวนมากทำให้ทุกอาทิตย์จะมีแครนเบอร์รี่เหลือไว้สำหรับอาทิตย์ถัดไป

9.9.3 เปรียบเทียบ401 และ 502

สัปดาห์	ก่อน ทำ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
รายได้401		600	2,000	2,400	3,150	3,330	3,000	3,750	4,475	5,500	5,950	6,750	40,905
ต้นทุน502	40	343	21			295				241	265	290	1,495

ตารางที่23 เปรียบเทียบ401 และ 502

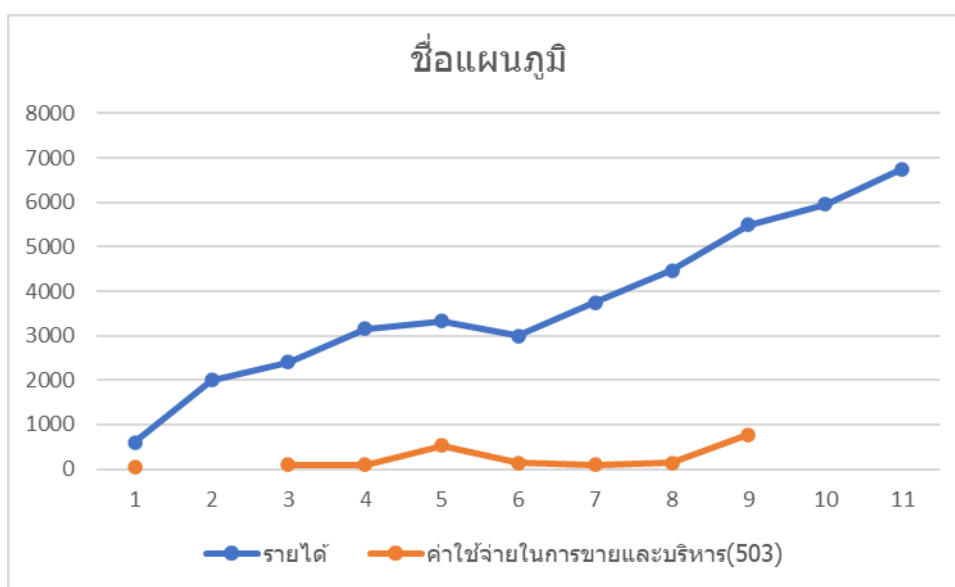


กราฟที่7 เปรียบเทียบ401 และ 502

9.9.4 เปรียบเทียบ401 และ 503

สัปดาห์	ก่อน ทำ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
รายได้401	-	600	2,000	2,400	3,150	3,330	3,000	3,750	4,475	5,500	5,950	6,750	40,905
ต้นทุน503	435	45		90	90	525	135	90	135	774			2,319

ตารางที่24 เปรียบเทียบ401 และ 503



กราฟที่8 เปรียบเทียบ401และ503

10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1	การแบ่งหน้าที่ในการทำงาน	ทำให้งานบางอย่างทำได้ไม่ ค่อยดี หรือไม่ดี ตามที่ ต้องการอย่างเช่นการดูแล เพจ	กำหนดวันเวลาทุกคนให้ ชัดเจนว่าใครวันไหนทำ อะไรบ้างเพราะจะทำให้ ทุกคนมีส่วนร่วมในการ ทำงาน
2	การลงขายสินค้าที่ตลาด	ทำให้ไม่ค่อยได้ลูกค้าใหม่ๆ เท่าไรเพราะมีสถานการณ์ โควิดเข้ามาทำให้ไม่ค่อยได้ ลงตลาดเท่าที่ควร	จากที่มีสถานการณ์โควิด ทางเราเลยเน้นไปที่การ ขายออนไลน์และการพูด ปากต่อปากมากกว่าเพราะ จะทำให้สินค้าเป็นที่รู้จัก มากขึ้น

ตารางที่ 25 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ภาคผนวก



ภาพที่32 ภาคผนวก

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นายชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ รหัสประจำตัว 610112356002

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 9 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้า ทดลอง สินค้า แพ็คเกจสินค้าส่งตามออ เตอร์ โปรโมชั่นสินค้าทาง ออนไลน์	ผลิตสินค้าได้ครบถ้วน ตามออเตอร์ และ โป รโมทรูปภาพการทำงาน ขั้นตอนการผลิต	ตรวจสอบสินค้า ก่อนส่งให้ลูกค้า และโปรโมชั่นสินค้า ผ่านทางออนไลน์	การบริการลูกค้า พูดคุยกับลูกค้าถึง สินค้า การถามฟีดแบ็คจาก ลูกค้า
ผลการเรียนรู้ <p style="text-align: center;">ทำให้รู้ถึงการจัดการเวลา การพบเจอปัญหา การแก้ไขปัญหา การบริการลูกค้า สิ่งเหล่านี้ เป็นสิ่งสำคัญ และที่สำคัญกว่าคือตัวสินค้า ถ้าสินค้าไม่ดีเราก็ไม่ควรที่จะให้ใครนำไปบริโภค</p>			
ความคิดเห็นอาจารย์			

(นาย ชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณกี้ผักหวาน

ชื่อ นายชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ รหัสประจำตัว 610112356002

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 16 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าตาม สูตรที่ได้	ผลิตสินค้าตามเป้าหมาย ที่ตั้งไว้และทำการแบ่งสินค้า มาให้สมาชิกในกลุ่มนำไป จำหน่าย	ได้ทำการโปรโมท สินค้าผ่านช่องทาง ออนไลน์และ ตรวจสอบสินค้าก่อน จำหน่าย	นำสินค้าจัดส่งตามที่ สมาชิกแต่ละคนได้รับ ออเดอร์
<p>ผลการเรียนรู้ ทำให้รู้ว่าการเจอปัญหาเราต้องแก้ปัญหาเฉพาะหน้าอย่างไร</p>			
<p>ความคิดเห็นอาจารย์</p>			

(นาย ชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณกีผักหวาน

ชื่อ นายชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ รหัสประจำตัว 610112356002

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 23 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าตาม สูตรที่ได้และโพสต์ขาย สินค้าผ่านทางเพจ เฟสบุ๊ก	ผลิตสินค้าตามเป้าหมาย ที่ตั้งไว้และทำการแบ่งสินค้า มาให้สมาชิกในกลุ่มนำไป จำหน่าย	ได้ทำการโปรโมท สินค้าผ่านช่องทาง ออนไลน์และ ตรวจสอบสินค้าก่อน จำหน่าย	นำสินค้าจัดส่งตามที่ สมาชิกแต่ละคนได้รับ ออเดอร์
ผลการเรียนรู้ ทำให้รู้ถึงการทำงานเป็นทีม การพูดคุยปรับความเข้าใจกัน			
ความคิดเห็นอาจารย์			

(นาย ชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นายชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ รหัสประจำตัว 610112356002

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 30 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้า สอบถามร้านค้าที่นำ สินค้าไปฝากขาย	ผลิตสินค้าได้ตามความ ต้องการ ผลตอบรับค่อนข้างดีลูกค้า ชอบ	ตรวจสอบสินค้าก่อน ส่งให้ลูกค้า	การบริการลูกค้า พูดคุย กับลูกค้าถึงสินค้า การถามพีดแบ็คจาก ลูกค้า
ผลการเรียนรู้ การที่ได้ยินคำชมของลูกค้าทำให้เรามีกำลังใจในการขายมากขึ้นและมีลูกค้าอยู่ในมือ			
ความคิดเห็นอาจารย์			

(นาย ชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นายชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ รหัสประจำตัว 610112356002

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 6 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้า ส่งสินค้าให้ลูกค้าที่ สนามฟุตบอลหญ้า เทียม	ไปเตะฟุตบอลออกกำลัง กาย พร้อมส่งขนมให้ลูกค้า ไปในเวลาเดียวกัน	ตรวจสอบสินค้าก่อน ส่งลูกค้าพูดถึงการ ซบถ่ายที่ตีขึ้น	การบริการลูกค้า พูดคุย กับลูกค้าถึงสินค้า การถามพีดแบ็คจาก ลูกค้า
ผลการเรียนรู้ การเตะฟุตบอลกับลูกค้าไปด้วยคุยกันไปด้วยถือเป็นการผ่อนคลายและทำให้ลูกค้ากลับมาซื้ออีก ครั้ง			
ความคิดเห็นอาจารย์			

(นาย ชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นายชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ รหัสประจำตัว 610112356002

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 13 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้า ส่งสินค้าให้ลูกค้า โฆษณาสินค้าผ่านเพจ เฟสบุ๊ค	เพจเริ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้น มีการเข้ามาดูถูกใจเพจ มากกว่าเดิม	การโฆษณาบ่อยๆทำ ให้สินค้าเป็นที่รู้จัก มากขึ้น	การบริการลูกค้า พุดคุย กับลูกค้าถึงสินค้า ผลลัพธ์หลังจากบริโภค คุณก็
ผลการเรียนรู้ การโฆษณาถือเป็นอีกหนึ่งทางที่สำคัญของการทำธุรกิจที่ทำให้ธุรกิจมีความก้าวหน้ามีผลกำไร			
ความคิดเห็นอาจารย์			

(นาย ชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

กรณีศึกษารัฐกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นายชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ รหัสประจำตัว 610112356002

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 20 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้า ส่งสินค้าให้ลูกค้า สอบถามร้านค้าที่นำไป ฝากขาย	มีการส่งสินค้าลงขาย เพิ่มขึ้นและผลลัพธ์การ ซบถ่ายของลูกค้าดีขึ้นมาก	ผลลัพธ์หลังการขาย และบริการมีพีดแบ็ค ที่ค่อนข้างดี	การบริการลูกค้า พุดคุย กับลูกค้าถึงสินค้า ผลลัพธ์หลังจากบริโภค คุณก็
<p>ผลการเรียนรู้</p> <p>มีการส่งสินค้าเพิ่มมากขึ้นทำให้การสต็อกสินค้าไว้เพื่อให้พอสำหรับการขายเป็นเรื่องที่สำคัญ มากๆ</p>			
<p>ความคิดเห็นอาจารย์</p>			

(นาย ชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นายชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ รหัสประจำตัว 610112356002

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 27 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้า โฆษณาสินค้าผ่านเพจ เฟสบุ๊ก	ให้เพื่อนและคนรู้จักช่วย แชร์เพจและโพสต์การขาย สินค้า	มีการสั่งสินค้าผ่าน เพจมากขึ้น	ผลิตสินค้ามากขึ้นและ สต็อกสินค้าไว้
ผลการเรียนรู้ เห็นว่าการทำธุรกิจเป็นเรื่องที่สนุกมีการพูดคุยกับลูกค้า สอบถามผลลัพธ์ของลูกค้าว่าได้ผลลัพธ์ อย่างที่โฆษณาไว้หรือไม่			
ความคิดเห็นอาจารย์			

(นาย ชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นายชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ รหัสประจำตัว 610112356002

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้า โฆษณาสินค้าผ่านเพจ เฟสบุ๊ก	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมาย ที่กำหนดและสต็อกสินค้า ไว้	ได้ทำการโปรโมท สินค้าผ่านช่องทาง ออนไลน์	นำสินค้าจัดส่งตามที่ สมาชิกแต่ละคนรับออ เดอร์ไว้
ผลการเรียนรู้ การทำงานเป็นทีมทำให้เห็นถึงความสามัคคีกันมากขึ้นไม่มีใครเกี่ยงงาน			
ความคิดเห็นอาจารย์			

(นาย ชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณกี๊ผักหวาน

ชื่อ นายชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ รหัสประจำตัว 610112356002

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้า และส่ง สินค้า โพสต์ขายออนไลน์	โพสต์ขายออนไลน์และนำ สินค้าส่งไปยังลูกค้า	ได้ทำการโปรโมท สินค้าผ่านช่องทาง ออนไลน์	ทำการเตรียมปิด ยอดขายสำหรับสัปดาห์ สุดท้าย
ผลการเรียนรู้ ใหู้ถึงการอดทนรอลูกค้าที่มารับสินค้าเกินเวลาที่นัดรับไว้			
ความคิดเห็นอาจารย์			

(นาย ชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณกีผักหวาน

ชื่อ นายชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ รหัสประจำตัว 610112356002

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้าและโพสต์ ขอบคุณลูกค้าทุกท่าน ที่มาอุดหนุน	ผลิตสินค้าและขายสินค้าที่ สต็อกไว้จนหมด ปิดการ ขาย	ปิดการขาย	ปิดการขาย
ผลการเรียนรู้ <p style="text-align: center;">ทำให้รู้ว่า มีลูกค้าหลายแบบที่เราต้องรับมือยังไง</p>			
ความคิดเห็นอาจารย์			

(นาย ชวินธรณ์ พิชญ์ประเสริฐ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาวจันทมณี ชิวประโคน รหัสประจำตัว 610112356013

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 9 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ	แนวทางการดำเนินงาน
ส่งนมร้านขายของในโรงพยาบาล ส่งนมให้ลูกค้า	เปิดรับออเดอร์และผลิตสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า	ทำการโปรโมทขายสินค้า	ผลิตสินค้าให้ครบตามออเดอร์และจัดส่งสินค้าตามสถานที่ที่นัดลูกค้านัดไว้
ผลการเรียนรู้ ได้รู้ถึงการทำงานร่วมกันเป็นทีม เข้าใจถึงปัญหาและอุปสรรคในการผลิตสินค้า และหาวิธีแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจันทมณี ชิวประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวจันทมณี ชิวประโคน รหัสประจำตัว 610112356013

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 16 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ	แนวทางการดำเนินงาน
ส่งขนมร้านขายของในโรงพยาบาล ส่งขนมให้ลูกค้า	เปิดรับออเดอร์และผลิตสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า	ทำการโปรโมทขายสินค้า	ผลิตสินค้าให้ครบตามออเดอร์และจัดส่งสินค้าตามสถานที่ที่นัดลูกค้าแล้ว
ผลการเรียนรู้ ได้รู้ถึงการทำงานร่วมกันเป็นทีม เข้าใจถึงปัญหาและอุปสรรคในการผลิตสินค้า และหาวิธีแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจันทมณี ชิวประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาวจันทมณี ชิวประโคน รหัสประจำตัว 610112356013

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 23 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ	แนวทางการดำเนินงาน
ส่งนมร้านขายของในโรงพยาบาล ส่งนมให้ลูกค้า	เปิดรับออเดอร์และผลิตสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า	ทำการโปรโมทขายสินค้า	ผลิตสินค้าให้ครบตามออเดอร์และจัดส่งสินค้าตามสถานที่นัดลูกค้านัดไว้
ผลการเรียนรู้ ได้รู้ถึงการทำงานร่วมกันเป็นทีม เข้าใจถึงปัญหาและอุปสรรคในการผลิตสินค้า และหาวิธีแก้ไข้ปัญหาที่เกิดขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจันทมณี ชิวประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาวจันทมณี ชิวประโคน รหัสประจำตัว 610112356013

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 29 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ	แนวทางการดำเนินงาน
ส่งนมร้านขายของในโรงพยาบาล ส่งนมให้ลูกค้า	เปิดรับออเดอร์และผลิตสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า	ทำการโปรโมทขายสินค้า	ผลิตสินค้าให้ครบตามออเดอร์และจัดส่งสินค้าตามสถานที่ที่นัดลูกค้านัดไว้
ผลการเรียนรู้ ได้รู้ถึงการทำงานร่วมกันเป็นทีม เข้าใจถึงปัญหาและอุปสรรคในการผลิตสินค้า และหาวิธีแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจันทมณี ชิวประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณกี๊ผักหวาน

ชื่อ นางสาวจันทมณี ชิวประโคน รหัสประจำตัว 610112356013

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 5 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าและโปรโมทสินค้าผ่านทางเพจ Facebook รวมออเดอร์	เปิดรับออเดอร์และผลิตสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า	วางแผนผลิตทำการโปรโมทสินค้า	ผลิตสินค้าให้ครบตามออเดอร์และจัดส่งสินค้าตามสถานที่ที่นัดลูกค้านัดไว้
ผลการเรียนรู้ รู้จักรักษาตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายให้ทำงาน การรับออเดอร์ การส่งของให้ลูกค้าตามที่นัดไว้			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจันทมณี ชิวประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาวจันทมณี ชิวประโคน รหัสประจำตัว 610112356013

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 12 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำขนม -ลงขายขนมในถนนคนเดิน	เปิดรับออเดอร์และทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า	วางแผนผลิต ทำการโปรโมทสินค้าผ่านทางช่องทางออนไลน์	ผลิตสินค้าให้ครบตามออเดอร์และจัดส่งสินค้าตามสถานที่ที่นัดลูกค้านัดไว้
<p>ผลการเรียนรู้</p> <p>รู้จักรักษาหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายให้ทำงาน ก การส่งของให้ลูกค้าตามที่นัดไว้ การคุยแนะนำสินค้าของตนเอง การตอบคำถามลูกค้า</p>			
<p>ความคิดเห็นของอาจารย์</p>			

(นางสาวจันทมณี ชิวประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาวจันทมณี ชิวประโคน รหัสประจำตัว 610112356013

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 19 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ	แนวทางการดำเนินงาน
รับผักหวานจากสวน และโพสต์ขายสินค้า	เปิดรับออเดอร์และทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า	ทำการโปรโมทสินค้าผ่านทางช่องทางออนไลน์ต่างๆ เพื่อกระตุ้นการมองเห็น	ผลิตสินค้าให้ครบตามออเดอร์และจัดส่งสินค้าตามสถานที่ที่นัดลูกค้านัดไว้
ผลการเรียนรู้ ได้รับหน้าที่ไปรับผักหวาน ทำให้รู้ถึงหน้าที่และความรับผิดชอบของตัวเอง			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจันทมณี ชิวประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณกี๊ผักหวาน

ชื่อ นางสาวจันทมณี ชิวประโคน รหัสประจำตัว 610112356013

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 26 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ	แนวทางการดำเนินงาน
-รับออเดอร์ -รวมออเดอร์ลูกค้าทั้งหมด	เปิดรับออเดอร์และทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า	ทำการโปรโมทสินค้าผ่านทางช่องทางออนไลน์ต่างๆ เพื่อกระตุ้นการมองเห็น	ผลิตสินค้าให้ครบตามออเดอร์และจัดส่งสินค้าตามสถานที่ที่นัดลูกค้าไว้
ผลการเรียนรู้ รู้ถึงการใช้คำพูด การแนะนำสินค้าให้กับลูกค้า การบอกประโยชน์ของสินค้าที่ลูกค้าจะเลือกซื้อไปรับประทาน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจันทมณี ชิวประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาวจันทมณี ชิวประโคน รหัสประจำตัว 610112356013

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ	แนวทางการดำเนินงาน
-แพ็คสินค้า -รวมออเดอร์ลูกค้าทั้ง -ส่งขนมให้ลูกค้า	เปิดรับออเดอร์และทำ การผลิตสินค้าตามออ เดอร์ของลูกค้า	ทำการโปรโมทสินค้า ผ่านทางช่องทาง ออนไลน์ต่างๆ เช่น facebook	ผลิตสินค้าให้ครบตาม ออเดอร์และจัดส่ง สินค้าตามสถานที่ที่นัด ลูกค้านัดไว้
ผลการเรียนรู้ การรับผิดชอบในหน้าที่ ที่ดูแล เรื่องการรับออเดอร์ลูกค้า การส่งขนมให้กับลูกค้า ความตรงต่อเวลา ให้กับลูกค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจันทมณี ชิวประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณกีผักหวาน

ชื่อ นางสาวจันทมณี ชิวประโคน รหัสประจำตัว 610112356013

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำขนม -ออกขายตลาดนัด หนองแปน	เปิดรับออเดอร์และทำ การผลิตสินค้าตามออ เดอร์ของลูกค้า	ทำการโปรโมทสินค้า ผ่านทางช่องทาง ออนไลน์ต่างๆ	ผลิตสินค้าให้ครบตาม ออเดอร์และจัดส่งสินค้า ตามสถานที่ที่นัดลูกค้า นัดไว้
ผลการเรียนรู้ การออกตลาด การติดต่อตลาดเพื่อนำสินค้าไปวางขายให้กับคนที่เดินตลาด การพูดแนะนำสินค้าให้ ลูกค้า เพื่อดึงดูดลูกค้าให้ซื้อสินค้าเรามากที่สุด			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจันทมณี ชิวประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาวจันทมณี ชิวประโคน รหัสประจำตัว 610112356013

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ	แนวทางการดำเนินงาน
-รับออเดอร์ -รวมออเดอร์ของลูกค้า	เปิดรับออเดอร์และทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้าที่สั่งไว้	ทำการโปรโมทสินค้าผ่านทางช่องทางออนไลน์ facebook	ผลิตสินค้าให้ครบตามออเดอร์และจัดส่งสินค้าตามสถานที่ที่นัดลูกค้านัดไว้
ผลการเรียนรู้ การพูดคุย การใช้คำพูดต่อลูกค้า การรับออเดอร์ รวบรวมออเดอร์ทั้งหมด เพื่อทำการผลิตสินค้าตามจำนวนที่ตั้งไว้			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจันทมณี ชิวประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาวนราวรรณ ไพเราะ

รหัสประจำตัว 610112356020

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 8 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิต สินค้า จากนั้นทำการ ผลิตสินค้าออกขาย และ โปรโมทสินค้าผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้าได้ตามออ เตอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ ลูกค้าได้ตามที่กำหนด	วางแผนทดลอง สินค้าก่อนขายเพื่อให้ ได้สินค้าที่มีคุณภาพ มากขึ้น และทำการโปร โมทขายผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบ สินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง และโพสต์ ขายสินค้า
ผลการเรียนรู้ <p>ได้เรียนรู้การวางแผนให้เป็นระบบ ทั้งขั้นตอนการผลิต การออกแบบ การหาช่องทางในการขาย รวมไปถึงการได้เจอปัญหาทำให้ได้เรียนรู้ว่าจะต้องแก้ไขอย่างไร เช่น กลิ่นผักหวานแรงเกินไป แก้ปัญหาโดยการนำไปอบทำให้ใบแห้งกรอบ และสุดท้ายการทำงานเป็นทีมที่ทำให้ได้การเรียนรู้จากเพื่อนใหม่ๆได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นอยู่เสมอ</p>			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวนราวรรณ ไพเราะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาวนราวรรณ ไพเราะ รหัสประจำตัว 610112356020
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1
วันที่ 15 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิต สินค้า จากนั้นทำการ ผลิตสินค้าออกขาย และ โปรโมทสินค้าผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook และฝาก ขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าตามออ เตอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝาก ขายที่ร้านขายของชำ	วางแผนทดลอง สินค้าก่อนขายเพื่อให้ ได้สินค้าที่มีคุณภาพ มากขึ้น และทำการโปร โมทขายผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบ สินค้าตามออเตอร์ที่ ลูกค้าสั่ง โพสต์ขาย สินค้า และนำไปฝาก ขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ ได้ปรับสูตรน้ำตาลให้ลดน้อยลงเพราะว่าอาทิตย์นี้ขนมมีรสชาติที่หวานเกินไป และขนมที่บาง ชิ้นกรอบกับไม่กรอบจึงต้องทำแบ่งให้ชิ้นเท่ากันก่อนจึงนำไปอบ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวนราวรรณ ไพเราะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวนราวรรณ ไพเราะ

รหัสประจำตัว 610112356020

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 22 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิต สินค้า จากนั้นทำการ ผลิตสินค้าออกขาย และ โปรโมทสินค้าผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook ฝากขาย ร้านขายของชำและลง ตลาดหนองแปป	ผลิตสินค้าตามออ เตอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝาก ขายที่ร้านขายของชำ	วางแผนทดลอง สินค้าก่อนขายเพื่อให้ ได้สินค้าที่มีคุณภาพ มากขึ้น และทำการโปร โมทขายผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบ สินค้าตามออเตอร์ที่ ลูกค้าสั่ง โพสต์ขาย สินค้า นำไปฝากขายที่ ร้านขายของชำและลง ขายในตลาดหนอง แปป
ผลการเรียนรู้ ได้รู้ว่าการจะเอาโต๊ะไปวางที่ตลาดไม่ต้องเอาโต๊ะใหญ่เกินไป ควรเอาโต๊ะเล็กๆพอวางขนมได้ไป วางขายที่พอยกใส่รถจักรยานยนต์ไปได้ง่ายๆไม่ต้องรอรถยนต์			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวนราวรรณ ไพเราะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาวนราวรรณ ไพเราะ

รหัสประจำตัว 610112356020

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 29 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่ตั้งไว้ จากนั้นสินค้าออกขายและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook ฝากขายร้านขายของชำและลงตลาดหนองแปบ,ถนนคนเดิน	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และทำการขายผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง โพสต์ขายสินค้า นำไปฝากขายที่ร้านขายของชำและลงขายในตลาดหนองแปบ
ผลการเรียนรู้ การเผื่อเวลาในการสั่งโลโก้กันเกินไปทำให้เวลาสั่งได้ช้ากว่าที่กำหนด ควรรีบสั่งและไม่ควรรอจนจะถึงวันเพราะทางร้านมีลูกค้าเยอะ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวนราวรรณ ไพเราะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวนราวรรณ ไพเราะ

รหัสประจำตัว 610112356020

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 5 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่ตั้งไว้ จากนั้นนำสินค้าออกขาย และโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook ฝากขายร้านขายของชำ ยังไม่มีการลงตลาดเพราะสถานการณ์โควิด	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และทำการขายผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง โพสต์ขายสินค้า นำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ โควิดทำให้มีลูกค้าใหม่น้อยกว่าที่ควร และซื้อสินค้าในจำนวนน้อย จากเดิมลูกค้าใหม่มักจะสั่งจำนวนคนละ3-4ซอง แต่ลูกค้ากลับซื้อเพียงแค่1-2ซองเท่านั้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวนราวรรณ ไพเราะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวนราวรรณ ไพเราะ

รหัสประจำตัว 610112356020

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 12 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่ตั้งไว้ จากนั้นสินค้าออกขายและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook ฝากขายร้านขายของชำ ยังไม่มีการลงตลาดเพราะสถานการณ์โควิด	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และทำการขายผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง โพสต์ขายสินค้า นำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ อากาศหนาวส่งผลให้การส่งคุกกี้ฝักหวานลำบากมากขึ้น ทำให้ต้องมีการนัดช่วงเวลาส่งกับลูกค้าให้ชัดเจน ว่าสามารถไปส่งได้ประมาณ 12:00-15:00 เพื่อให้อากาศไม่เย็นมากจนเกินไป			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวนราวรรณ ไพเราะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวนราวรรณ ไพเราะ

รหัสประจำตัว 610112356020

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 19 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่ตั้งไว้ จากนั้นสินค้าออกขายและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook ฝากขายร้านขายของชำ ยังไม่มีการลงตลาดเพราะสถานการณ์โควิด	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และทำการขายผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง โพสต์ขายสินค้า นำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ ช่วงโควิดยังส่งผลให้การซื้อคูก๊กักหวาน เพราะลูกค้าเก่าซื้อน้อยลง ลูกค้าใหม่มีไม่มากเท่าที่ควร ทำให้ต้องมีการปรับโปรโมชันเป็น ชื้อ7ชิ้น100บาท			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวนราวรรณ ไพเราะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวนราวรรณ ไพเราะ

รหัสประจำตัว 610112356020

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 26 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่ตั้งไว้ จากนั้นสินค้าออกขายและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook ฝากขายร้านขายของชำ ยังไม่มีการลงตลาดเพราะสถานการณ์โควิด	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และทำการขายผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง โพสต์ขายสินค้า นำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ เดาอบฟัง ส่งผลให้การผลิตขนมล่าช้า ทำให้รอบต่อมาต้องทำขนมสต็อกไว้ในจำนวนหนึ่ง เพื่อที่จะได้มีขนมได้ส่งให้ลูกค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวนราวรรณ ไพเราะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวนราวรรณ ไพเราะ

รหัสประจำตัว 610112356020

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่ตั้งไว้ จากนั้นสินค้าออกขายและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook ฝากขายร้านขายของชำ ยังไม่มีการลงตลาดเพราะสถานการณ์โควิด	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และทำการขายผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง โพสต์ขายสินค้า นำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ ออเดอร์สินค้าเยอะ ทำให้การขนส่งล่าช้า จึงต้องมีการแบ่งการส่งเป็นโซนๆ ให้ชัดเจน ไม่ซ้ำทางส่งของกันและกัน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวนราวรรณ ไพเราะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาวนราวรรณ ไพเราะ

รหัสประจำตัว 610112356020

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่ตั้งไว้ จากนั้นสินค้าออกขายและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook ฝากขายร้านขายของชำ ยังไม่มีการลงตลาดเพราะสถานการณ์โควิด	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และทำการขายผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง โพสต์ขายสินค้า นำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ ฝนตก ทำให้การจัดส่งล่าช้า จึงต้องมีการพูดคุยกับลูกค้าว่าทางร้านของเราขอปรับเปลี่ยนเวลาการขนส่ง หรือลูกค้ามีรถยนต์ก็สามารถเข้ามารับสินค้าได้เอง			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวนราวรรณ ไพเราะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวนราวรรณ ไพเราะ

รหัสประจำตัว 610112356020

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่ตั้งไว้ จากนั้นสินค้าออกขายและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook ฝากขายร้านขายของชำ ยังไม่มีการลงตลาดเพราะสถานการณ์โควิด	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และทำการขายผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง โพสต์ขายสินค้า นำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ การโพสต์ขายสินค้าไม่ขึ้นหน้าเพจ Facebook ควรมีการเช็คโพสต์อีกรอบเพื่อดูความถูกต้อง และลดปัญหาผิดพลาดของอินเทอร์เน็ต			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวนราวรรณ ไพเราะ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวปิยะรัตน์ สํารายดี

รหัสประจำตัว 610112356028

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 8 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิต สินค้า จากนั้นทำการ ผลิตสินค้าออกขาย และ โปรโมทสินค้าผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้าตามออ เดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ ลูกค้าได้ตามที่กำหนด	วางแผนทดลอง สินค้าก่อนขายเพื่อให้ ได้สินค้าที่มีคุณภาพ มากขึ้น และทำการโปร โมทขายผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบ สินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง และโพสต์ ขายสินค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีมและการวางแผนจัดการงานต่างๆไม่ว่าจะเป็นการวางแผนการทำ ขนมวางแผนในการขายในที่ต่างๆทำให้เราได้คิดและสามารถทำงานออกมาได้ตามที่เราวางแผน เอาไว้ได้สำเร็จ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปิยะรัตน์ สํารายดี)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี รหัสนประจำตัว 610112356028
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1
วันที่ 15 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิต สินค้า จากนั้นทำการ ผลิตสินค้าออกขาย และ โปรโมทสินค้าผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook และฝาก ขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าตามออ เตอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝาก ขายที่ร้านขายของชำ	วางแผนทดลอง สินค้าก่อนขายเพื่อให้ ได้สินค้าที่มีคุณภาพ มากขึ้น และทำการโปร โมทขายผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบ สินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่ง โพสต์ขาย สินค้า และนำไปฝาก ขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในการทำงานด้านต่างๆไม่ว่าจะเป็นการทำบัญชีการทำขนมที่อาจจะยังไม่ลงตัวคือขนม มีรสหวานมากเกินไปที่เราต้องการเลยได้เรียนรู้ว่าเราควรกะปริมาณเท่าไรในการทำขนมให้พอดี กับที่วางแผนเอาไว้			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี รหัสประจำตัว 610112356028
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1
วันที่ 22 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิต สินค้า จากนั้นทำการ ผลิตสินค้าออกขาย และ โปรโมทสินค้าผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook ฝากขาย ร้านขายของชำและลง ตลาดหนองแปป	ผลิตสินค้าตามออ เตอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝาก ขายที่ร้านขายของชำ	วางแผนทดลอง สินค้าก่อนขายเพื่อให้ ได้สินค้าที่มีคุณภาพ มากขึ้น และทำการโปร โมทขายผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบ สินค้าตามออเตอร์ที่ ลูกค้าสั่ง โพสต์ขาย สินค้า นำไปฝากขายที่ ร้านขายของชำและลง ขายในตลาดหนอง แปป
ผลการเรียนรู้ ผลการเรียนรู้ในสัปดาห์นี้คือการไปวางแผงขายในตลาดนัดหนองแปปแต่การทำ นของเราที่ผิดพลาดทำให้เราไม่สามารถจะไปทำการวางแผงที่ตลาดได้เนื่องจากการหาโต๊ะของเรา นั้นมีขนาดใหญ่เกินกว่าที่เราจะขนไปทำให้เราไม่สามารถทำการไปวางขายที่ตลาดหนองแปปได้			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวปิยะรัตน์ สํารานูดี

รหัสประจำตัว 610112356028

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 29 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่ตั้งไว้ จากนั้นสินค้าออกขายและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook ฝากขายร้านขายของชำและลงตลาดหนองแปบ,ถนนคนเดิน	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และทำการขายผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง โพสต์ขายสินค้า นำไปฝากขายที่ร้านขายของชำและลงขายในตลาดหนองแปบ
ผลการเรียนรู้ การเรียนรู้ในการที่ในการสังเกตของว่าของอะไรที่ต้องทำการสั่งหรือไม่เพราะในสัปดาห์นี้โลกไม่พอที่จะติดของลูกค้าเลยต้องทำให้บางช่องไม่มีการติดโลโก้			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปิยะรัตน์ สํารานูดี)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี รหัสประจำตัว 610112356028
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1
วันที่ 5 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่ตั้งไว้ จากนั้นนำสินค้าออกขาย และโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook ฝากขายร้านขายของชำ ยังไม่มีการลงตลาดเพราะสถานการณ์โควิด	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และทำการขายผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง โพสต์ขายสินค้า นำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ ในสัปดาห์เนื่องจากมีโควิดทำให้ลูกค้าหน้าใหม่ๆไม่ค่อยมีแต่ลูกค้าหน้าเดิมที่ทำการซื้อเราประจำก็ยังทำการซื้อกับเราอยู่แต่อาจจะซื้อน้อยลงจาก4-5ซองเป็น1-2ซอง			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี รหัสประจำตัว 610112356028
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1
วันที่ 12 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่ตั้งไว้ จากนั้นสินค้าออกขายและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook ฝากขายร้านขายของชำ ยังไม่มีการลงตลาดเพราะสถานการณ์โควิด	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และทำการขายผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง โพสต์ขายสินค้า นำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ เนื่องในสภาพอากาศที่หนาวทำให้การส่งลูกค้าซ้ำเราเลยต้องทำการนัดส่งในเวลาที่คุณลูกค้าไม่หนาวมากเกินไปเราเลยต้องนัดลูกค้าในเวลา 12.00-14.00น. เพื่อทำการส่งขนม			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี รหัสประจำตัว 610112356028
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1
วันที่ 19 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่ตั้งไว้ จากนั้นสินค้าออกขายและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook ฝากขายร้านขายของชำ ยังไม่มีการลงตลาดเพราะสถานการณ์โควิด	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และทำการขายผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง โพสต์ขายสินค้า นำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ อยู่ในช่วงที่โควิดยังมีอยู่ทำให้ลูกค้าหน้าใหม่ๆยังไม่มีเข้ามามากเท่าที่ต้องการแต่ลูกค้าเดิมที่ซื้อก็ยังซื้อเราอยู่			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี รหัสประจำตัว 610112356028
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1
วันที่ 26 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่ตั้งไว้ จากนั้นสินค้าออกขายและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook ฝากขายร้านขายของชำ ยังไม่มีการลงตลาดเพราะสถานการณ์โควิด	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และทำการขายผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง โพสต์ขายสินค้า นำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ ในสัปดาห์นี้เกิดเตอบฟังทำให้ขนมมีการผลิตที่ล่าช้าเลยส่งผลต่อการส่งขนมให้ลูกค้าไปในบางราย			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี รหัสประจำตัว 610112356028
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1
วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่ตั้งไว้ จากนั้นสินค้าออกขายและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook ฝากขายร้านขายของชำ ยังไม่มีการลงตลาดเพราะสถานการณ์โควิด	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และทำการขายผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง โพสต์ขายสินค้า นำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ ในสัปดาห์นี้ออเดอร์ขนมมีเข้ามาเยอะการส่งขนมอาจจะล่าช้าไปบ้างแต่เราได้มีการแบ่งการส่งขนมของแต่ละคนไม่ให้ซ้ำกันแบบพื้นที่ใครพื้นที่มันเราแบ่งโดยลูกค้าใกล้ที่อยู่คนนั้นก็ไปส่ง			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี รหัสประจำตัว 610112356028

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่ตั้งไว้ จากนั้นสินค้าออกขายและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook ฝากขายร้านขายของชำ ยังไม่มีการลงตลาดเพราะสถานการณ์โควิด	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และทำการขายผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง โพสต์ขายสินค้า นำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ สภาพฝนฟ้าอากาศไม่เป็นใจในการส่งสินค้าทำให้หารส่งสินค้าในวันนั้นอาจไม่ครบคนหรือล่าช้าแต่เราก็ทำการพูดคุยกับคนซื้อในการเปลี่ยนแปลงกำหนดการส่งของ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน**

ชื่อ นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี รหัสประจำตัว 610112356028
สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1
วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าให้ได้ตามจำนวนที่ตั้งไว้ จากนั้นสินค้าออกขายและโปรโมชั่นสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook ฝากขายร้านขายของชำ ยังไม่มีการลงตลาดเพราะสถานการณ์โควิด	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ตามที่กำหนด และนำขนมไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ผลิตสินค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และทำการขายผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้า ส่งมอบสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง โพสต์ขายสินค้า นำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ เกี่ยวกับการโพสต์ขายสินค้าเพราะเมื่อโพสต์สินค้าไม่ขึ้นฟีดหรือหน้าทามไลน์เพจทำให้ในการโพสต์แต่ละครั้งต้องเคการโพสต์ให้แน่ใจว่ามันขึ้นหน้าทามไลน์เพจแล้ว			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปิยะรัตน์ สำราญดี)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาว ลลิตา สายวังเกลี้ยง

รหัสประจำตัว 610112356035

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 8 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการทดลองโพสต์ขายสินค้า โปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์เพจ Facebook	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และนำขนมใส่ช่อง	วางแผนทดลองสินค้าก่อนขายเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพมากขายทางเพจ facebook	ได้ตอบรับออเดอร์จากลูกค้าตามออเดอร์ที่สั่ง
<p>ผลการเรียนรู้</p> <p>ได้เรียนรู้การวางแผนให้เป็นระบบ ทั้งขั้นตอนการออกแบบโฆษณาให้ลูกค้าที่สนใจที่ซบถ่ายยากหันมาซื้อสินค้าของเรา การหาช่องทางในการขาย รวมไปถึงการได้เจอปัญหาทำให้ได้เรียนรู้ว่าจะต้องแก้ไขยังไง</p>			
<p>ความคิดเห็นของอาจารย์</p>			

(นางสาวลลิตา สายวังเกลี้ยง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาว ลลิตา สายวังเกลี้ยง

รหัสประจำตัว 610112356035

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 15 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ขายสินค้า โปรโมท สินค้าผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook,บอกปาก ต่อปาก	ได้จดตามออเดอร์ที่ ลูกค้าต้องการ และนับ ออเดอร์จำนวนลูกค้า บรรจุใส่ซอง	ขายโพสต์ขายใน facebookทำให้ลูกค้า กลุ่มเป้าหมายหันมา สนใจมากขึ้น	โพสต์ขายสินค้าให้ มากขึ้นเพื่อให้คนที่ยัง ไม่รู้จักได้เห็นและทำ การสั่งซื้อลูกค้า ผักหวาน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้สิ่งใหม่ๆในการขายออนไลน์การตอบออเดอร์ลูกค้าแต่ละคนในการแนะนำผลิตภัณฑ์ ว่ามีสรรพคุณทานแล้วช่วยย่อยสะดวกง่ายขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวลลิตา สายวังเกลี้ยง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาว ลลิตา สายวังเกลี้ยง

รหัสประจำตัว 610112356035

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 22 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
โพสต์สินค้าผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook	โพสต์ขายใน instagram เพื่อให้ ลูกค้าได้รับรู้และ เข้าถึง	ขายโพสต์ขายใน facebook,เพจ ออ เตอร์ ผู้คนเข้าถึงได้ ง่ายและสั่งซื้อเยอะ กว่าในinstagram	โพสต์ขายสินค้า นำไป ฝากขายหน้าร้าน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้หาจุดดึงดูดลูกค้าเพื่อให้เข้าถึงสินค้าของเราการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า ระหว่างแม่ค้ากับลูกค้า ผลลัพธ์คือ ลูกค้าบอกคุณก็มรสชาติที่อร่อยไม่หวานเกินไป			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวลลิตา สายวังเกลี้ยง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาว ลลิตา สายวังเกลี้ยง

รหัสประจำตัว 610112356035

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 29 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ขายสินค้า โปรโมท สินค้าผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook	การขายตลาดตาด นัดหนองแปน	ขายโพสต์ขายใน facebook,เพจ ออ เตอร์มากกว่าขายตาม ตลาดหนองแปน	ได้ตอบรับออเดอร์จาก ลูกค้าตามออเดอร์ที่สั่ง ในเพจ,facebook
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในการขายสินค้าตามท้องตลาดตลาดหนองแปนการที่โฆษณาอย่างไรให้ลูกค้าหันมาซื้อ สินค้าเรามากขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวลลิตา สายวังเกลี้ยง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาว ลลิตา สายวังเกลี้ยง

รหัสประจำตัว 610112356035

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 5 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ทำการโปรโมทสินค้า ผ่านทางfacebook, เพจ,บอกปากต่อปาก	ได้จดตามออเดอร์ที่ ลูกค้าต้องการ	โพสต์ขายสินค้าใน facebookทำให้ลูกค้า กลุ่มเป้าหมายหันมา สนใจมากขึ้น	โพสต์ขายสินค้าให้ มากขึ้นมีการจัด โปรโมชันปีใหม่
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้จัดโปรโมชันต้อนรับเทศกาลปีใหม่ การซื้อสินค้าของเรากลับไปเป็นของฝากทางบ้าน และราคาไม่แพง			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวลลิตา สายวังเกลี้ยง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาว ลลิตา สายวังเกลี้ยง

รหัสประจำตัว 610112356035

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 12 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
โพสต์สินค้าผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook	การฝากขายหน้า ร้านทางหมู่บ้าน	การโพสต์ขายสินค้าใน facebook, เพจ ผู้คน เข้าถึงได้ง่ายและทำให้ ลูกค้าที่อยู่ไกลสามารถ สั่งซื้อสินค้าเราได้	โพสต์ขายสินค้า ใน facebook อย่าง ต่อเนื่องเพื่อให้ลูกค้า สนใจมากขึ้น
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้หาจุดดึงดูดลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงสินค้าของเราการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า ระหว่างแม่ค้ากับลูกค้า ผลลัพธ์คือ ลูกค้าบอกร้อยไม่หวานเกินไปมีรสชาติเปรี้ยวตัด			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวลลิตา สายวังเกลี้ยง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาว ลลิตา สายวังเกลี้ยง

รหัสประจำตัว 610112356035

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 19 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
โพสต์สินค้าผ่านทาง Facebook	การขายผ่านทาง ลูกค้าเก่าบอกปากต่อ ปาก	การโพสต์ขายสินค้าใน facebookคนหันมาก สนใจมากกว่า	โพสต์ขายสินค้าทาง เพจคุณก็ผักหวาน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้จากการลูกค้าเก่าการรีวิวถึงสินค้าคุณก็ และการรับฟังคำแนะนำของลูกค้า ได้มีการ ปรับปรุงการเก็บรักษาคุณก็ให้คงกรอบ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวลลิตา สายวังเกลี้ยง)

ที่
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาว ลลิตา สายวังเกลี้ยง

รหัสประจำตัว 610112356035

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 26 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
โพสต์สินค้าผ่านทาง สตอรี่ Facebook	โพสต์ขายในสตอ รี่instagram	การโพสต์ขายสินค้า สตอรี่ในfacebook ผู้คนเข้าถึงได้ง่ายและ สั่งซื้อเยอะกว่าในสตอ รี่instagram	โพสต์ขายสินค้าใน สตอรี่facebookบ่อย มากขึ้นเพราะคนเข้า มาดูบ่อยและสั่งเยอะ ขึ้น
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การหาจุดดึงดูดการสนใจในการดูสตอรี่ของคุณก็ผักหวานทำให้ลูกค้าเกิดการสนใจและ สั่งซื้อสินค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวลลิตา สายวังเกลี้ยง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาว ลลิตา สายวังเกลี้ยง

รหัสประจำตัว 610112356035

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
โพสต์สินค้าผ่านทาง Facebookส่วนตัว	โพสต์ขายในเพจ คุณก็ผักหวาน	การโพสต์ขายสินค้าใน facebookส่วนตัวยอด ออเดอร์เยอะกว่าใน เพจเพราะมีผู้ติดตาม เยอะ	โพสต์ขายสินค้า facebook,เพจ และ จัดโปรโมชั่นของคุณก็ ผักหวานป่า7ชิ้น100 บาท
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ได้การตั้งตูดลูกค้าในการจัดโปรโมชั่น7ชิ้นในราคา100บาททำให้ลูกค้ามาสนใจสินค้า เรามากขึ้นทำให้เกิดออเดอร์และรีวิวขนมอรัย			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวลลิตา สายวังเกลี้ยง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาว ลลิตา สายวังเกลี้ยง

รหัสประจำตัว 610112356035

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
โพสต์สินค้าผ่านทาง facebook,เพจ และ ปากต่อปาก	โพสต์ขายใน instagram , การลง สตอรี่	การโพสต์ขายสินค้าใน facebook,เพจ ผู้คน เข้าถึงได้ง่ายและสั่งซื้อ เยอะง่ายต่อการเข้าถึง	โพสต์ขายสินค้าทาง เพจคุณก็ผักหวานป่า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในการหาข้อมูลของลูกค้าว่าต้องการรสชาติแบบไหนเพิ่มขึ้น ความไม่จำเป็นของคุณก็ ผักหวานตอบสนองต่อโจทย์ลูกค้าต้องการ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวลลิตา สายวังเกลี้ยง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาว ลลิตา สายวังเกลี้ยง

รหัสประจำตัว 610112356035

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
โพสต์สินค้าผ่านทาง ออนไลน์เพจ Facebook	การโฆษณาผ่านทาง ลูกค้าเก่าของเรา	การโพสต์ขายสินค้าใน facebook,เพจ ส่วนมากลูกค้ากลับมา ซื้อเพจ,facebook	โพสต์ขายคุณก็ ผักหวานบ่อยๆทำให้ ลูกค้าเกิดความสนใจ
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ลูกค้าชอบช่วงจัดโปรโมชั่น ได้เรียนรู้ในการจัดส่งสินค้าไม่ทันเวลาต้องเลื่อนเวลา การ ตอบรับออเดอร์ของลูกค้าแต่ละคน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวลลิตา สายวังเกลี้ยง)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวอริสรา บุญชำนาญ รหัสประจำตัว 610112356047

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 9 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการทดลองผลิตสินค้าและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์	-ปรับสูตรขนมได้ตามรสชาติที่ต้องการและผลิตตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	-ตรวจสอบสินค้าก่อนส่งให้ลูกค้า	-นำสินค้าจัดส่งตามที่ได้รับออเดอร์ไว้
<p>ผลการเรียนรู้</p> <p>ทำให้รู้ถึงการวางแผนในการทำงานมากขึ้นว่ามีปัญหาที่ตรงไหนและแก้ปัญหา</p>			
<p>ความคิดเห็นของอาจารย์</p>			

(นางสาวอริสรา บุญชำนาญ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวอริสรา บุญชำนาญ รหัสประจำตัว 610112356047

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 16 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
-ทำการผลิตสินค้าตาม สูตรที่ได้และโปรโมท สินค้าผ่านทางออนไลน์ และติดต่อร้านขายของชำ เพื่อนำสินค้าไปฝาก วางขาย	-แพ็คเกจสินค้าตามออเดอร์ และจัดส่งแก่ลูกค้าที่สั่ง ออเดอร์และฝากขายที่ ร้านขายของชำ	-โปรโมทสินค้าผ่านทาง ออนไลน์ ตรวจสอบสินค้าก่อนขาย ก่อนนำส่งลูกค้าและก่อน จะนำไปฝากวางขาย	นำสินค้าจัดส่งตาม ออเดอร์ที่ได้รับไว้
<p style="text-align: center;">ผลการเรียนรู้</p> <p>ทำให้ได้รู้จักการพูดคุยติดต่อการขายกับทางร้านค้าและพันธมิตร</p>			
<p style="text-align: center;">ความคิดเห็นของอาจารย์</p>			

(นางสาวอริสรา บุญชำนาญ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวอริสรา บุญชำนาญ รหัสประจำตัว 610112356047

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 23 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) -(2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
-ทำการผลิตสินค้าตาม สูตรที่ได้และโปรโมท สินค้าผ่านทางออนไลน์ และติดติวร้านขายของชำ เพื่อนำสินค้าไปฝาก วางขาย	-ผลิตสินค้าตามที่ ตั้งเป้าหมายไว้และทำการ ส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าและ ฝากขายที่ร้านขายของชำ	-ได้ทำการโปรโมท สินค้าผ่านทางออนไลน์ ตรวจสอบสินค้าก่อน ขายก่อนนำส่งลูกค้า และก่อนจะนำไปฝาก วางขาย	-ส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ ได้รับไว้
<p>ผลการเรียนรู้ ทำให้รู้จักการรักษาเวลาได้เป็นอย่างดีเรื่องการส่งของให้แก่ลูกค้าที่นัดหมายไว้</p>			
<p>ความคิดเห็นของอาจารย์</p>			

(นางสาวอริสรา บุญชำนาญ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวอริสรา บุญชำนาญ รหัสประจำตัว 610112356047

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 29 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) -(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิตสินค้าและโปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์	ผลิตสินค้าตามที่ลูกค้าสั่งและทำการส่งสินค้าแก่ลูกค้าที่สั่งออเดอร์ไว้	ได้ทำการโปรโมทสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ตรวจสอบสินค้าก่อนขายและก่อนนำส่งลูกค้า	นำสินค้าจัดส่งตามที่ได้รับออเดอร์ไว้
<p>ผลการเรียนรู้ ทำให้รู้ถึงการวางแผนในการทำงานมากขึ้นว่ามีปัญหาที่ตรงไหนและแก้ปัญหาให้ถูกจุด</p>			
<p>ความคิดเห็นของอาจารย์</p>			

(นางสาวอริสรา บุญชำนาญ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวอริสรา บุญชำนาญ รหัสประจำตัว 610112356047

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 5 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) -(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าตามสูตรที่ได้และไปรื้อทสินค้าผ่านทางออนไลน์และติดต่อร้านขายของชำเพื่อนำสินค้าไปฝากวางขาย	ผลิตสินค้าตามออเดอร์และจัดส่งแก่ลูกค้าที่สั่งออเดอร์ไว้และนำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ	ได้ทำการโปรโมทสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ตรวจสอบสินค้าก่อนขายก่อนนำส่งลูกค้า และก่อนนำไปฝากวางขาย	นำสินค้าจัดส่งตามที่ได้รับออเดอร์ไว้และนำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
ผลการเรียนรู้ ทำให้ได้รู้จักการพูดคุยติดต่อการขายกับทางร้านค้าและพันธมิตร			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอริสรา บุญชำนาญ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวอริสรา บุญชำนาญ รหัสประจำตัว 610112356047

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 12 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) -(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้าตามสูตรที่ได้และไปรโหมทสินค้าผ่านทางออนไลน์และติดต่อร้านขายของชำเพื่อนำสินค้าไปฝากวางขาย	ผลิตสินค้าตามที่ตั้งเป้าหมายไว้และทำการแบ่งสินค้าให้สมาชิกในกลุ่มนำไปส่งแก่ลูกค้าที่สั่งออเดอร์ไว้ในแต่ละคน และฝากขายที่ร้านขายของชำ	ได้ทำการโปรโมทสินค้าผ่านทางช่องทางออนไลน์ ตรวจสอบสินค้าก่อนขายก่อนนำส่งลูกค้า และก่อนนำไปฝากวางขาย	นำสินค้าจัดส่งตามที่ได้รับออเดอร์ไว้และนำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
<p>ผลการเรียนรู้</p> <p style="text-align: center;">ทำให้รู้จักการรักษาเวลาได้เป็นอย่างดี เรื่องการส่งของให้ลูกค้าตามเวลาที่นัดหมายไว้</p>			
<p>ความคิดเห็นของอาจารย์</p>			

(นางสาวอริสรา บุญชำนาญ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวอริสรา บุญชำนาญ รหัสประจำตัว 610112356047

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 19 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) -(2)	แนวทางการดำเนินงาน
วางแผนการผลิตและแพ็คเกจคูก๊กักหวานใส่บรรจุภัณฑ์	ในการส่งสินค้าในแต่ละรอบของการผลิต และสามารถผลิตสินค้าให้ทันต่อความต้องการของลูกค้าในแต่ละรอบของการผลิตได้	ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งสินค้าให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า	ขายคูก๊กักหวานหมดตามที่ออเดอร์ในการผลิตแต่ละครั้งตามจำนวน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในด้านการวางแผนการจัดการผลิตสินค้าให้เพียงพอและไม่เกินความต้องการของลูกค้าและเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการผลิต			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอริสรา บุญชำนาญ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาวอริสรา บุญชำนาญ รหัสประจำตัว 610112356047

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 26 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) -(2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดเตรียมวัตถุดิบในการทำคุกกี้ผักหวาน	จัดเตรียมวัตถุดิบให้ตรงตามออเดอร์ของลูกค้าและผลิตสินค้าให้ทันต่อความต้องการของลูกค้าในแต่ละรอบของการผลิต	ผลิตสินค้าให้ได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งสินค้าให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า	ขายคุกกี้ผักหวานหมดตามที่ออเดอร์ในการผลิตแต่ละครั้งตามจำนวน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในด้านการเตรียมวัตถุดิบในการทำคุกกี้ผักหวาน และการดำเนินงานขั้นตอนการผลิต			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอริสรา บุญชำนาญ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวอริสรา บุญชำนาญ รหัสประจำตัว 610112356047

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) -(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตคุกกี้ผักหวาน และโพสขายสินค้า บนหน้าเพจ facebook	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ตามที่ลูกค้าได้สั่งซื้อ	ผลิตสินค้าให้มีคุณภาพ และมีรสชาติที่อร่อยทำการโปรโมทสินค้าผ่านเพจ facebook	ขายคุกกี้ผักหวานหมดตามที่ออเดอร์ในการผลิต แต่ละครึ่งตามจำนวน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้วิธีการผลิตคุกกี้ผักหวาน รู้จักวิธีการดำเนินงานและแก้ไขปัญหาต่างๆในกลุ่ม			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอริสรา บุญชำนาญ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก็ผักหวาน

ชื่อ นางสาวอริสรา บุญชำนาญ รหัสประจำตัว 610112356047

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) -(2)	แนวทางการดำเนินงาน
วางแผนการผลิต และแพ็คเกจผักหวาน ใส่บรรจุภัณฑ์ โพรโมทสินค้าผ่าน หน้าเพจ facebook (คุณก็ผักหวาน)	ทำงานตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย จัดทำตามออเดอร์ของลูกค้า	มีการทำงานที่เป็นระบบมากขึ้น ผลิตได้เร็วกว่าครั้งที่ผ่านมา	ขายคุณก็ผักหวานหมดตามทีออเดอร์ในการผลิตแต่ละครั้งตามจำนวน
<p>ผลการเรียนรู้</p> <p>ได้เรียนรู้การทำงานเป็นกลุ่ม การช่วยเหลือกันและกัน แลกเปลี่ยนความรู้และหาวิธีแก้ปัญหาในสิ่งที่ไม่ลงตัวให้ผ่านไปด้วยดี</p>			
<p>ความคิดเห็นของอาจารย์</p>			

(นางสาวอริสรา บุญชำนาญ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ คุณก๊กักหวาน

ชื่อ นางสาวอริสรา บุญชำนาญ รหัสประจำตัว 610112356047

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) -(2)	แนวทางการดำเนินงาน
วางแผนการผลิต และแพ็คเกจคูก๊กักหวาน ใส่บรรจุภัณฑ์ โพรโมทสินค้าผ่านหน้าเพจ facebook (คูก๊กักหวาน)	ทำงานตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย จัดทำตามออเดอร์ของลูกค้า	- โพรโมทสินค้าให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นทำให้ลูกค้าเข้ามาซื้อสินค้าของเรา	ขายคูก๊กักหวานหมดตามออเดอร์ในการผลิตแต่ละครั้งตามจำนวน นำสินค้าจัดส่งตามที่ได้รับออเดอร์ไว้และนำไปฝากขายที่ร้านขายของชำ
<p>ผลการเรียนรู้</p> <p>ได้เรียนรู้การทำงานเป็นกลุ่ม การช่วยเหลือกันและกัน แลกเปลี่ยนความรู้และหาวิธีแก้ปัญหาในสิ่งที่ไม่ลงตัวให้ผ่านไปด้วยดี</p>			
<p>ความคิดเห็นของอาจารย์</p>			

(นางสาวอริสรา บุญชำนาญ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

