



## ธุรกิจจำลอง

พาวเวอร์บอล ดีทีเอกซ์

610112356004	นาย ธีรธนา	พรหมมูล
610112356010	นางสาว กิตติยา	จิรัมย์
610112356022	นางสาว น้ำผึ้ง	กริมรัมย์
610112356023	นางสาว บัณฑิตา	โสขุนทด
610112356033	นางสาว รลิตา	อินผา
610112356039	นางสาว ศิริวรรณ	พันล่อมโล

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาธุรกิจจำลอง

สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ

ปีการศึกษา 2564

## คำนำ

รายงานเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาธุรกิจจำลองเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ “ขนมพาวเวอร์บอล ดีทีเอก” มีเนื้อหาเกี่ยวกับบทสรุปผู้บริหาร การเตรียมการแผนกลยุทธ์ แผนการ ปฏิบัติงาน การปฏิบัติการธุรกิจจำลอง และการประมวลผลความรู้ เป็นต้น คณะผู้จัดทำขอขอบคุณ อาจารย์ ประจำวิชา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นลินทิพย์ พิมพ์กลัด เป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้ และคณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่านไม่มากนักน้อย หากมีข้อผิดพลาดประการใดก็ขออภัยไว้ ณ ที่นี้ด้วย

คณะผู้จัดทำ

## สารบัญ

1. บทสรุปผู้บริหาร.....	2
2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ .....	4
3. ความเป็นมาของธุรกิจ .....	5
3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ .....	5
3.2 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ .....	7
4. สินค้า.....	8
4.1 รายละเอียดสินค้า .....	8
4.2 ภาพถ่ายสินค้า .....	9
5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด.....	10
5.1 สภาพอุตสาหกรรม และสภาพตลาด .....	10
5.1.1 การวิเคราะห์สภาพอุตสาหกรรม .....	10
5.1.2 การวิเคราะห์สภาพตลาด .....	11
5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด .....	13
5.2.1 การแบ่งส่วนตลาด.....	13
5.2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด.....	13
5.3 แนวโน้มทางการตลาด.....	14
5.4 ตลาดเป้าหมาย .....	14
5.4.1 แผนการวางแผนเป้าหมายการดำเนินงาน .....	15
5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า.....	17
5.5.1. ลักษณะทางประชากรศาสตร์ .....	17
5.5.2 ลักษณะทางจิตวิทยา .....	17
5.6 สภาพการแข่งขัน .....	18

5.7 คู่แข่งขัน .....	18
5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง.....	19
5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS .....	20
5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน .....	20
5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก .....	21
<b>6. แผนบริหารจัดการ.....</b>	<b>22</b>
6.1 ข้อมูลธุรกิจ.....	22
6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน.....	22
6.3 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน.....	23
6.4 แผนผังองค์กร.....	24
6.5 วิสัยทัศน์.....	24
6.6 พันธกิจ .....	24
6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ .....	24
6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ .....	25
6.9 การวางแผนการดำเนินงาน.....	26
<b>7.แผนการผลิต .....</b>	<b>29</b>
7.1 การเตรียมการวัตถุดิบ .....	29
7.1.1 วัสดุ/อุปกรณ์.....	29
7.1.2 ส่วนผสม .....	29
7.1.3 วิธีการผลิต .....	30
7.1.4 ข้อควรระวัง .....	32
7.2 สถานที่ทำการผลิต .....	34
7.3 ต้นทุนการผลิต.....	35

7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต .....	36
7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต.....	39
7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต .....	41
7.7 การปรับผังการผลิต .....	42
<b>8. แผนการตลาด .....</b>	<b>44</b>
8.1 กลุ่มเป้าหมายทางการตลาด .....	44
8.2 พื้นที่เป้าหมาย.....	44
8.3 กลยุทธ์ทางการตลาด .....	44
8.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ .....	44
8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา .....	45
8.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย .....	45
8.3.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด .....	46
8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด .....	46
8.4.1 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า .....	46
8.4.2 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด.....	47
8.5 แผนการขายสินค้า .....	48
8.5.1 การขายสินค้าแบบออนไลน์ .....	48
8.5.2 การขายแบบออฟไลน์.....	55
8.5.3 การสำรวจความต้องการของลูกค้า.....	57
<b>9. แผนการเงิน.....</b>	<b>62</b>
9.1 ประมาณการในการลงทุน .....	62
9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า .....	63
9.4 รายการทางบัญชี .....	64

9.5	รายการทางการเงิน .....	70
9.6	งบกำไรขาดทุน.....	71
9.8	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน .....	75
9.9	การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต .....	76
9.9.1	วิเคราะห์รวมรายได้และค่าใช้จ่าย.....	76
9.9.2	วิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุน501.....	77
10.	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง .....	79



ชื่อธุรกิจ	พาวเวอร์บอล ดีท็อกซ์ (powerball detox)
ที่อยู่	100 หมู่18 บ้านทรัพย์สมบูรณ์ ต.อิสาน อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ 31000
หมายเลขโทรศัพท์	0981176207
E-mail/ Address	banthita7267@gmail.com
Pages/facebook	power ball detox

## 1. บทสรุปผู้บริหาร

**Power ball detox** เป็นร้านอาหารและขนมเพื่อสุขภาพ จำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับอาหารเพื่อสุขภาพ ผู้ประกอบการยังเป็นคนกลางในการส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ ต่อร่างกายไปยังผู้บริโภคคนสุดท้ายและมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคยุคใหม่ ถือเป็นยุคที่ผู้คนให้ความสนใจ ในการเลือกรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ ในการดำเนินงานผลิตพาวเวอร์บอลดีท็อกมีวิสัยทัศน์ เป็นขนมสำหรับคนที่ต้องการขบถ่าย เหมาะสำหรับคนที่ขบถ่ายยาก โดยมีส่วนผสมที่ทำมาจากข้าวโอ๊ต ส้ม กล้วย แอปเปิ้ล อินทผาลัม น้ำผึ้ง ซึ่งจะช่วยแก้โรคท้องผูก เหมาะสำหรับคนที่ต้องการขบถ่าย และได้กำหนดพันธกิจ ดังนี้

1. ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยความสะอาดและบริการที่ดีและมีคุณภาพ
2. เร่งการเติบโตของยอดขายเพื่อให้ได้กำไรเพิ่มมากขึ้นในธุรกิจ
3. วัตถุดิบที่สดใหม่มีคุณภาพ

เพื่อให้ผลิตพาวเวอร์บอลดีท็อกซีให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ เพื่อนเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าที่มีปัญหาด้านการขบถ่าย เพื่อเจาะพื้นที่เป้าหมายทางโซเชียล โรงพยาบาล ร้านขายของชำ หรือตลาดนัด เพื่อให้ได้ยอดขายภายใน 11 สัปดาห์ เพื่อให้ได้กำไรขั้นต่ำ 40 เปอร์เซ็นต์ต่อยอดขาย

สำหรับแนวโน้มอุตสาหกรรมของพาวเวอร์บอลดีท็อก ยังมีการเจริญเติบโตขึ้นเรื่อยๆ และในอีกไม่นาน คาดว่าน่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากปัจจัยทางด้านพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ต้องการทานอาหารเพื่อสุขภาพ และมีปัญหาด้านการขบถ่ายให้ผู้บริโภคมองหาผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ และส่งผลดีต่อสุขภาพมากยิ่งขึ้นเพื่อไม่ให้เกิดผลเสียต่อร่างกายที่อาจเป็นปัจจัยทางการตลาดหลายปัจจัย ธุรกิจพาวเวอร์บอลดีท็อกเป็นธุรกิจที่พัฒนามากจากขนมตามท้องตลาดนำมาสร้างเป็นลูกบอลกลมๆโดยใช้วัสดุจากธรรมชาติ และเราได้กำหนดราคาไว้ที่กล่องละ 25 บาท เพื่อเป็นการจูงใจให้ลูกค้าตัดสินใจบริโภคเพิ่มมากขึ้น

จากสถานการณ์การระบาดของไวรัสโควิด 19 ที่แพร่กระจายไปทั่วภูมิภาคของโลก และดูเหมือนจะคุมไม่อยู่ในหลายประเทศกลายเป็นปัจจัยหลักในการประมาณการเศรษฐกิจไทยในปี 2563-2564 การระบาดที่ลุกลามไปในหลายพื้นที่ทำให้นักวิเคราะห์ทั่วโลกหลายประเทศต่างพากันปรับลดปริมาณการ เศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจในประเทศตัวเอง โดยภาพรวมส่วนใหญ่คาดว่าเศรษฐกิจโลกจะเข้าสู่ภาวะถดถอยในปีนี้



ปัจจุบันชมพาวเวอร์บอลในจังหวัดบุรีรัมย์มีขายบ้างแต่ยังไม่เป็นที่รู้จักมาก แต่ชมพาวเวอร์บอลของเราไม่เหมือนที่อื่นแตกต่างจากที่อื่นคือช่วยดีที่อกกล้าใส่ได้

และมีประโยชน์ต่อคนรักสุขภาพรักษาน้ำหนัก เช่น สัมช่วยระบบขับถ่าย ปรับสมดุลระดับน้ำตาลในเลือด ลดคอเลสเตอรอลในเลือด สัมช่วยบำรุงผิว แอปเปิ้ลก็จะมีประโยชน์ ช่วยระบบขับถ่ายเช่นกันและดีต่อสุขภาพมาก ๆ แต่เนื่องจากลูกค้า ยังไม่คุ้นกับสินค้าของเราเท่าไรนัก เพราะเป็นสินค้าที่ผลิตและคิดค้นขึ้นมาใหม่ จึงจำเป็นต้องใช้เวลา และ สร้างสตอรี่ที่น่าสนใจเพื่อดึงดูดลูกค้า

ผลการดำเนินงานในธุรกิจทั้ง 11 สัปดาห์ แต่ละสัปดาห์ก็มีปัญหาที่แตกต่างกันออกไป ช่วงแรกๆ จะขายสินค้าได้ยาก เพราะยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลาย จึงทำให้มียอดขายที่ยังไม่สูงมาก และยังคงอยู่ในช่วงภาวะของโรคโควิด-19 จึงทำให้เราไม่สามารถลงขายตามตลาดนัดได้มากเท่าที่ควร แต่เราแก้ปัญหาได้โดยการไปฝากขายตามร้านค้า และยังมีโปรโมชั่นและรับออเดอร์ผ่านทางออนไลน์ผ่านเพจ face book จึงทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักและทำให้ยอดขายของเราสามารถโตขึ้นเรื่อยๆ ได้อย่างต่อเนื่อง โดยยอดรวมของชมพาวเวอร์บอล ดีที่ออกซัทั้ง 11 สัปดาห์จะอยู่ที่ประมาณ 42,225 บาท และมีอัตรากำไรอยู่ที่ประมาณ 84.90 %

## 2.วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอธุรกิจนี้ต่อ สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏ  
บุรีรัมย์

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

- 1.เพื่อผลิตขนมพาวเวอร์บอลดีที่อกให้ได้ตามเป้าหมายตามที่ตั้งไว้ในการศึกษาในรายวิชา ธุรกิจ  
จำลอง
- 2.เพื่อเจาะตลาดกลุ่มลูกค้า กลุ่มคนอ้วน กลุ่มคนขี้บ่าขี้ขา และกลุ่มคนที่รักสุขภาพ
- 3.เพื่อเจาะพื้นที่เป้าหมายพื้นที่จังหวัดบุรีรัมย์ เช่น โรงพยาบาล ร้านขายของชำ หรือตามตลาด  
นัด
- 4.เพื่อให้ได้ยอดขาย 42,600 บาท ภายใน11สัปดาห์
- 5.เพื่อให้ได้ยอดกำไรขั้นต้นอย่างต่ำ 30,000 บาท

### 3. ความเป็นมาของธุรกิจ

#### 3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

ประวัติของกิจการ / ผู้เริ่มกิจการ

การก่อตั้งธุรกิจ “พาวเวอร์บอลดีท็อก” เริ่มต้นจากการศึกษารายวิชาธุรกิจจำลอง โดยมีกลุ่มนักศึกษาจำนวน 6 คน โดยมี

- 1.) นายธิรณา พรหมมูล
- 2.) นางสาวกิตติยา จิรัมย์
- 3.) นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์
- 4.) นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด
- 5.) นางสาวรสิตา อินผา
- 6.) นางสาวศิริวรรณ พันล้อมโส

หมู่เรียนที่ 1 ปี 3 สาขาวิชาการจัดการ

โดยแต่ละบุคคลจะได้รับหน้าที่ความรับผิดชอบที่แตกต่างกันตามขั้นตอนมีการจัดการกระบวนการทำงานดังนี้

- 1.นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด ทำหน้าที่ในการผสมวัตถุดิบและผลิต
- 2.นายธิรณา พรหมมูล ทำหน้าที่จัดหาออเดอร์และจัดส่งสินค้า
- 3.นางสาวรสิตา อินผา ทำหน้าที่ใส่บรรจุภัณฑ์
- 4.นางสาวศิริวรรณ พันล้อมโส ทำหน้าที่จัดหาวัตถุดิบ
- 5.นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์ ทำหน้าที่แอดมินดูแลเพจ
- 6.นางสาวกิตติยา จิรัมย์ ทำหน้าที่ทำบัญชี

#### แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ

ผลิตพาวเวอร์บอลดีท็อก เป็นขนมสำหรับคนที่ต้องการขับถ่าย เหมาะสำหรับคนที่

ขับถ่ายยาก โดยมีส่วนผสมที่ทำมาจากข้าวโอ๊ต ส้ม กล้วย แอปเปิ้ล อินทผาลัม น้ำผึ้ง ซึ่งจะช่วยแก้โรคท้องผูก เหมาะสำหรับคนที่ต้องการขับถ่าย โดยเริ่มปรึกษากันในวันที่ 3 ธันวาคม 63 ได้จับกลุ่มปรึกษากันคิดผลิตภัณฑ์ เพื่อนำเสนออาจารย์ และได้ผลสรุปว่าผลิตภัณฑ์ที่จะทำคือ “พาวเวอร์บอลดีท็อก” และเริ่มทำการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายในวันที่ 5 ธันวาคม 63 ทำการวางแผนและ

ผลิตพาวเวอร์บอลดีที่อกเพื่อจำหน่ายและจัดส่งให้กับลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้า สถานที่ทำการผลิต บ้านเลขที่ 100 หมู่ 18 บ้านทรัพย์สมบูรณ์ ต.อิสาน อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ รหัส ไปรษณีย์ 31000 ในการจัดทำธุรกิจครั้งนี้เพื่อที่จะได้เรียนรู้การทำงานร่วมกับผู้อื่น และเพื่อเรียนรู้การทำธุรกิจไม่ว่าจะเป็น การผลิตหรือการค้าดำเนินงาน โดยผลิตภัณฑ์เป็นผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่

### การเปลี่ยนแปลงของกิจการ

1. การลงทุนครั้งที่ 1 คือ 1,200 บาท และเป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้าในวันแรก
2. ไม่มีการลดหรือเพิ่มทุน
3. การเปลี่ยนแปลงวิธีการบริหารจัดการ มีการแบ่งหน้าที่ของสมาชิกในกลุ่ม โดยได้มีการให้แสดงความคิดเห็นร่วมกันในการแก้ไขปัญหาแต่ละครั้ง

### ความสำเร็จ

1. มีการวางแผนการที่จะลงมือปฏิบัติ ต้องมีการวางแผนโดยจะมีการประชุมพูดคุยแสดงความคิดเห็นจากคนในกลุ่มฟังเสียงข้างมากและสรุปประเด็นที่จะทำ
2. คิดค้นหาข้อมูลนำประเด็นที่สรุปมาหาข้อมูลจากสื่อต่างๆหรือจะเป็นการขอความปรึกษาอาจารย์โดยตรงเพื่อที่จะทำธุรกิจนั้นทำให้ธุรกิจเกิดข้อผิดพลาดน้อยลงทั้งยังสามารถแก้ไขปัญหาได้
3. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคนรอบข้างสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ารวมไปถึงร้านค้าหรือธุรกิจอื่นๆอีกด้วยซึ่งการสร้างความสัมพันธ์อันดีส่งผลให้เกิดความช่วยเหลือเป็นอย่างดี
4. มีการพัฒนาธุรกิจว่าธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้มักจะมีข้อผิดพลาดขึ้นมากมาย นอกจากข้อผิดพลาดที่จะเป็นแรงผลักดันในการพัฒนาธุรกิจแล้วยังมีคำแนะนำจากลูกค้าที่มาใช้บริการที่จะทำให้รู้ถึงความต้องการของผู้บริโภค โดยตรงว่าลูกค้าต้องการแบบไหน และต้องปรับแก้ส่วนใดจึงจะทำให้ได้รับการยอมรับมากขึ้นจะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้

### อุปสรรค

1. ส้ม ยังไม่มีรสชาติของส้มเพราะใส่น้ำน้อย
2. การขายผ่านช่องทางออนไลน์ยังไม่เป็นที่รู้จักเนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่

### วิธีแก้ไขอุปสรรค

1. เพิ่มรสชาติของส้มให้มากกว่าเดิม
2. ทำการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ให้มากขึ้น เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น

### 3.2สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ

รายการ	รอบการดำเนินงาน (ระยะเวลา 5 สัปดาห์)	รอบการดำเนินงานที่ผ่านมา (ระยะเวลา 11 สัปดาห์)
ยอดรายได้	10,300	42,225.21
กำไรสุทธิ	8,745	37,350
สินทรัพย์รวม	9,945.21	38,550.21
ดอกเบี้ย	0.21	0.21
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	9,945	38,550.21

(ตารางที่ 1 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ)

## 4. สินค้า

### 4.1 รายละเอียดสินค้า

ชื่อสินค้า “พาวเวอร์บอลดีท็อก” ขนาดสินค้า 150 กรัมราคาสินค้า 25 บาทส่วนผสมสินค้า กล้วย, งาขาว, งาดำ, แอปเปิล, ส้ม, ข้าวโอ๊ต, น้ำผึ้ง, ถั่ว, อินทผาลัมคุณสมบัติของพาวเวอร์บอลดีท็อก ทำมาจากข้าวโอ๊ตและยังมีส่วนผสมหลักของวัตถุดิบที่นำมาใช้ ได้แก่ ส้มมีประโยชน์แก้ท้องผูกได้ เพราะมีใยอาหารสูง ช่วยในระบบย่อยอาหารและการขับถ่าย โดยกินส้ม 1 ผลใหญ่ก็จะได้ใยอาหาร 2.0 กรัม กล้วยแก้อาการท้องผูกสำหรับใครที่มีปัญหาเกี่ยวกับระบบขับถ่าย และลำไส้ การกินกล้วยเป็นประจำจะช่วยให้ เนื่องจากกล้วยมีทั้งโพแทสเซียมที่ช่วยผลิตแบคทีเรียชนิดดีต่อลำไส้ และกำจัดแบคทีเรียตัวร้ายต่อลำไส้ออกไป อีกทั้งในกล้วยยังมีฟรุกโตโอลิโกแซ็กคาไรด์ ไฟเบอร์ชนิดละลายน้ำ ที่จะช่วยให้ระบบขับถ่ายคล่องตัวขึ้นมาก แอปเปิลช่วยลดกรดในกระเพาะอาหาร ช่วยลดไข้และช่วยลดการอักเสบ ช่วยละลายเสมหะ ช่วยลดความดันโลหิต งาขาวและงาดำงาดำและงาขาวเป็นเมล็ดของพืชชนิดหนึ่งที่ภายในอุดมไปด้วยน้ำมัน และยังเป็นแหล่งของโปรตีน สารต้านอนุมูลอิสระ และวิตามินที่หลากหลาย ด้วยสารอาหารพร้อมคุณค่าที่มีอยู่มากมายทำให้เชื่อกันว่างาดำและงาขาวนั้นมีสรรพคุณในการรักษาโรคนานาชนิด น้ำผึ้งสามารถฆ่าเชื้อโรคในกระเพาะอาหารและลำไส้ได้ โดยเฉพาะเหล่าอาการติดเชื้อในกระเพาะอาหารจนทำให้เกิดอาการท้องเสียอินทผาลัมอินทผาลัมอุดมไปด้วยเส้นใยอาหาร จึงช่วยป้องกันอาการท้องผูกได้ถ้ามีประโยชน์อุดมไปด้วยโปรตีนและไฟเบอร์สูง มีสารต้านอนุมูลอิสระ ช่วยลดคอเลสเตอรอล ลดความดันโลหิต ลดอัตราเสี่ยงภาวะไขมันอุดตันเส้นเลือด มีคุณสมบัติและมีคุณค่าทางโภชนาการ ที่สามารถช่วยป้องกันโรคท้องผูกและกระตุ้นการขับของเสียออกจากร่างกาย ราคาไม่แพงมีราคาก่อนละ 25 บาทและสามารถทานได้ทุกเพศทุกวัย ข้อแตกต่างและจุดเด่นของสินค้า มีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ที่ได้จากการคิดค้นสูตรโดยเฉพาะของเรา ไม่ใส่แป้ง และเนื่องจากในท้องตลาดยังไม่มีผลิตภัณฑ์ประเภทพาวเวอร์บอลดีท็อกที่ทำมาจากข้าวโอ๊ตจึงทำให้สินค้าของเราเป็นสินค้าแปลกใหม่ และยังเป็นขนมเพื่อสุขภาพอีกด้วย

#### 4.2 ภาพถ่ายสินค้า



(ภาพที่ 1 ภาพถ่ายสินค้า)

## 5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

### 5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด

#### 5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม

##### 5.1.1.1 เศรษฐกิจ

ไวรัสโคโรนา หรือโควิด-19 โรคอุบัติใหม่ที่ส่งผลกระทบต่อชีวิตของผู้คนทั่วโลก โดยแทบทุกประเทศออกมาตรการเข้มงวดในการหยุดการแพร่ระบาดของเชื้อให้เร็วที่สุด เพื่อรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและสังคมภายในประเทศ และประเทศไทยภายใต้ พ.ร.ก.ฉุกเฉิน เพื่อมุ่งรักษา ระยะห่างทางสังคม ซึ่งดำเนินมากกว่า 2 เดือน ทำให้พฤติกรรมหลายอย่างของผู้คนในสังคมเปลี่ยนไปปรับตัวให้เข้ากับภาวะวิกฤติโรคระบาด และเชื่อว่าพฤติกรรมเหล่านั้นจะกลายเป็นนินวนอร์มอลในหลายๆ ด้าน แน่นนอนว่าย่อมทำให้ผู้คนจะเริ่มใส่ใจกับอาหารการกิน ที่ต้องมีความสะอาด และมีประโยชน์ มากไปกว่านั้นผู้บริโภคจะเริ่มมองหาแนวทางในการป้องกันสุขภาพของตนเองในด้านต่างๆ มากขึ้น ทั้งการออกกำลังกาย การรับประทานอาหาร รวมถึงผลิตจำพวกวิตามิน เพื่อรักษาสุขภาพให้ดีอยู่เสมอ และช่วยป้องกันตนเองจากโรคร้ายไข้เจ็บต่าง ๆ ส่งผลให้แนวทางการดูแลสุขภาพของผู้บริโภคที่ไม่ใช่เป็นเพียงการทานอาหารครบ 5 หมู่ ตามเกณฑ์ปริมาณสารอาหารที่แนะนำให้บริโภคต่อวัน เพื่อไม่ให้ร่างกายขาดสารอาหารที่จำเป็นอีกต่อไป แต่จะเกิดนินวนอร์มอลของการบริโภคใหม่ที่เรียกว่าการรับประทานอาหารให้ได้ภาวะสุขภาพสมบูรณ์สูงสุด และขนมพาวเวอร์บอลก็สามารถตอบโจทย์ด้านอาหารเพื่อสุขภาพ และช่วยในเรื่องการขับถ่ายได้เป็นอย่างดี

##### 5.1.1.2 สังคมวัฒนธรรม

พฤติกรรมการบริโภคอาหารของมนุษย์จะเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาตามการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและปัจจัยต่าง ๆ เช่น เพศ อายุ ความรู้ ฐานะทางเศรษฐกิจ สังคม ศาสนา และขนบธรรมเนียมประเพณี โดยทั่วไปพบว่าการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการบริโภคจะเปลี่ยนแปลงได้ แต่ต้องใช้เวลาและจะช้ากว่าการเปลี่ยนพฤติกรรมอื่น ๆ เช่น ด้านการแต่งกายหรือภาษาพูด และการอาหารหรือขนมที่รักสุขภาพในปัจจุบันก็มีมากมายแหละราคาก็มีถูกบ้างแพงบ้าง แต่อาหารที่ตอบโจทย์ทางสังคมหรือบุคคลรักสุขภาพน่าจะเป็นขนมพาวเวอร์บอลดีที่อกที่บุคคลรักสุขภาพหลายท่านชมและขอรับประทาน ขนมพาวเวอร์บอลจะมีลักษณะทรงกลมเหมือนลูกบอล พอดีคำและปลอดภัยไม่ใช้สารใด ๆ วัตถุอันตรายชาติ ช่วยในเรื่องระบบขับถ่าย



### 5.1.1.3 คู่แข่งขัน

ปัจจุบันขนมพาวเวอร์บอลในจังหวัดบุรีรัมย์มีขายบ้างแต่ยังไม่เป็นที่รู้จักมาก แต่ขนมพาวเวอร์บอลของเราไม่เหมือนที่อื่นแตกต่างจากที่อื่นคือช่วยดีที่อกกล้าใส่ได้ และมีประโยชน์ต่อคนรักสุขภาพ รักษาน้ำหนัก เช่น สัมช่วยระบบขับถ่าย ปรับสมดุลระดับน้ำตาลในเลือด ลดคอเลสเตอรอลในเลือด สัมช่วยบำรุงผิว แอปเปิ้ลก็จะมีประโยชน์ ช่วยระบบขับถ่ายเช่นกันและดีต่อสุขภาพมาก ๆ แต่เนื่องจากลูกค้า ยังไม่คุ้นกับสินค้าของเราเท่าไรนัก เพราะเป็นสินค้าที่ผลิตและคิดค้นขึ้นมาใหม่ จึงจำเป็นต้องใช้เวลา และ สร้างสตอรี่ที่น่าสนใจเพื่อดึงดูดลูกค้า การเน้นคุณภาพของสินค้า คุณประโยชน์ของสินค้าและความสะอาด เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในการบริโภคสินค้าของเรา

### 5.1.1.4 สภาพแวดล้อมโลก วิเคราะห์ประเด็น Covid 19 ส่งผลต่อการเติบโตของอุตสาหกรรมของเราอย่างไร

จากผลกระทบโควิด 19 ส่งผลให้ผู้คนหันมาดูแลสุขภาพมาก และใส่ใจในเรื่องของอาหาร การกินมากยิ่งขึ้นอีก ด้วย อาหารที่ได้รับความสนใจก็คือ อาหารสำเร็จรูปหรืออาหารที่เก็บไว้ได้นาน ซึ่งพฤติกรรมผู้บริโภคส่วนใหญ่ จะนำกลับมารับประทานที่บ้านมากขึ้นนิยมสั่งอาหารแปรรูปทางออนไลน์ ทางเราจึงเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาส ในการตลาด ในด้านอาหารเพื่อสุขภาพและมีประโยชน์ที่เหมาะสมกับสถานการณ์ในยุคนี้ ในรูปแบบของขนมที่สามารถทานได้เลยและอิมมูโน ท้องตลิววันและเก็บได้นานพอสมควร สามารถนำกลับมารับประทานได้เรื่อยที่บ้าน ซึ่งสินค้าของเรา นี้สามารถสั่งซื้อผ่านทางออนไลน์ และมีตามร้านค้าที่ฝากขาย

### 5.1.2 การวิเคราะห์สภาวะตลาด

ปัจจุบันผู้บริโภคมีการเปลี่ยนใจตลอดเวลาในการเลือกซื้อสินค้า การตัดสินใจซื้อสินค้า จะมีอยู่มากกว่า แต่ก่อน คำนึงถึงคุณค่าของสินค้าที่จะได้รับนี้ คุ่มค่ากับราคาหรือไม่ จึงมีการเน้นไป ยังการคุ่มค่า คุ่มราคา จึง ส่งผลต่อธุรกิจที่ลูกค้ามีความลังเลในการซื้อ เพราะราคาสินค้าจะเท่ากับขนมทั่วไป สินค้าในช่วงแรกๆจะมี การเจริญเติบโต แต่หลังจากมาเริ่มจะถดถอยลง ผู้บริโภคส่วนมาก จะนิยมซื้อในช่วงแรกๆ จึงทำให้สินค้าอาจจะจะมี ยอดขายลดลงหรือไม่ก็คงที่

### 5.1.2.1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

การแข่งขันในอุตสาหกรรมในปัจจุบันพบว่าขนมพาวเวอร์บอลในรูปแบบรักสุขภาพมีไม่มากนัก เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลในเบื้องต้นพบว่าสถานะการแข่งขันในปัจจุบันเป็นขนมพาวเวอร์บอลรักสุขภาพ ประเภทคนรักสุขภาพจะส่งผล กระทบต่อกิจการน้อยมาก เนื่องจากกิจการของกลุ่มนั้นจะเจาะกลุ่มตลาดให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพ จริง ๆ และผลิตภัณฑ์ก็มีรูปแบบที่แปลกใหม่ยังไม่มีการวางจำหน่ายตามท้องตลาด ดังนั้นแรงกดดันจากการแข่งขัน ในอุตสาหกรรมจึงต่ำลง

### 5.1.2.2 การเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่

อุตสาหกรรมอาหารเพื่อสุขภาพมีมากขึ้นในปัจจุบันส่งผลให้เกิดการแข่งขันธุรกิจในรูปแบบเดียวกันสูงขึ้นต้นทุนในการเริ่มกิจการใหม่ไม่สูงมาก ดังนั้นแรงกดดันจากการเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่จึง สูงขึ้น

### 5.1.2.3 สินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์ที่จัดเป็นสินค้าทดแทน คืออาหารเสริมเพื่อสุขภาพทั่วไปเป็นต้น ในขณะที่เดียวกันก็ยังมีสินค้าอื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน เช่น ขนมที่รักสุขภาพ และขนมทั่วไป โดยสินค้าเหล่านี้มีรสชาติที่คล้ายคลึงกัน สามารถทดแทนให้ผู้บริโภคได้เลือกรับประทานแทนได้ แต่ในปัจจุบันคนรักสุขภาพมากขึ้นทำให้ลูกค้าที่รัก สุขภาพยังคงเลือกรับประทานขนมพาวเวอร์อยู่ ดังนั้นแรงกดดันจากสินค้าทดแทนจึงมีสูง

### 5.1.2.4 อำนาจต่อรองของผู้จัดจำหน่าย

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตขนมพาวเวอร์บอล คือ ข้าวโอ๊ต, ส้ม และแอปเปิล ซึ่งหาได้ ตามท้องตลาดทั่วไปจึงไม่มีปัญหาด้านวัตถุดิบเท่าไรแต่จะเป็นรสชาติมากกว่าเพราะส้มบางลูกก็จะมีรสชาติที่หวานเกินไปหรือไม่ก็เปรี้ยวบ้างเป็นบ้างเป็นบางลูก

### 5.1.2.5 อำนาจต่อรองจากผู้ซื้อ

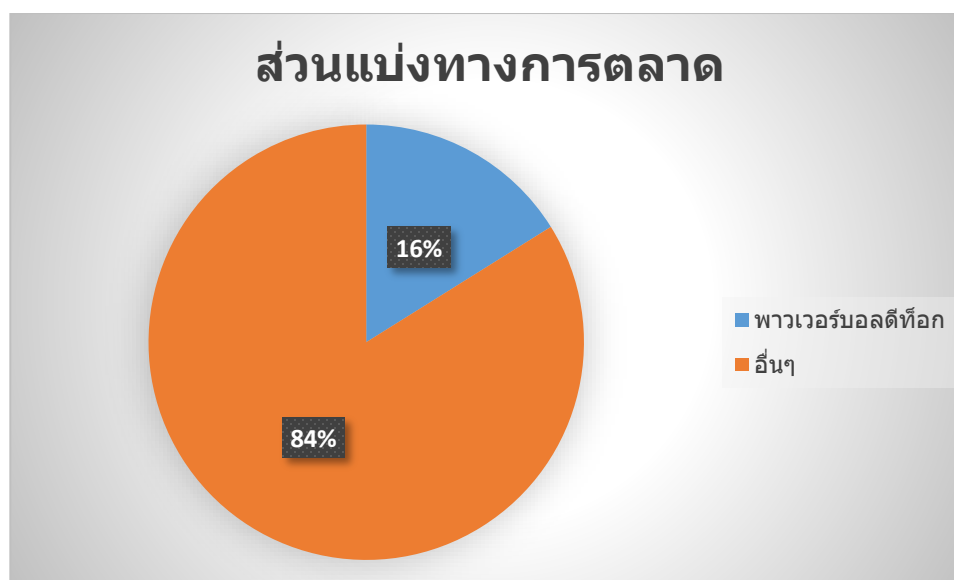
เนื่องจากอุตสาหกรรมอาหารเพื่อสุขภาพมีจำนวนมากและยังมีสินค้าที่ทดแทนอยู่หลากหลายให้ผู้บริโภคได้เลือกซื้อในขณะที่เดียวกันผู้ผลิตยังไม่สามารถใช้เครื่องมือทางการตลาดสร้างความภักดี ต่อแบรนด์ดีให้เกิดขึ้นกับลูกค้ายังมีประสิทธิผลสิ่งที่เกิดขึ้นตามอาจทำให้ผู้บริโภคสามารถเปลี่ยนไปเลือกซื้อ สินค้าแบรนด์อื่นได้ง่ายจึงส่งผลให้ผู้บริโภคมี อำนาจในการต่อรองสูงขึ้นดังนั้นแรงกดดันจากอำนาจในการต่อรองของผู้จัดจำหน่ายจึงมีสูง

## 5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด

### 5.2.1 การแบ่งส่วนตลาด

กลุ่มวัยรุ่น วัยทำงาน ที่รักสุขภาพในเครือข่ายตลาดออนไลน์และร้านค้าเฉพาะ 3 ร้าน คือ ร้าน ผลไม้สดปั่น,ร้านขายของชำ(แม่ข่าย), ร้านนิจิซูชิ จำนวนประชากรประมาณ 10,483 คน คิดเป็นมูลค่าทางการตลาด ประมาณ 262,075 บาท

### 5.2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด



( ภาพที่ 2 ส่วนแบ่งทางการตลาด)

### 5.3 แนวโน้มทางการตลาด

สำหรับแนวโน้มอุตสาหกรรมพาวเวอร์บอล ยังมีการเจริญเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ จึงส่งผลต่อขนมพาวเวอร์บอล ใน อีก1-2ปี ข้างหน้านั้นคาดว่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้นต่อปีทั้งนี้เนื่องจากปัจจัยทางด้านพฤติกรรมของผู้บริโภค ที่ต้องการทานอาหารเพื่อสุขภาพ และกระแสคนรักสุขภาพทำให้ผู้บริโภคมองหาผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์และ ส่งผลดีต่อสุขภาพมากยิ่งขึ้นเพื่อไม่ให้เกิดผลเสียต่อร่างกาย หรือ อาจจะเป็นปัจจัยทางการตลาด หลายๆปัจจัย อาทิ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ตาม สื่อออนไลน์ สื่อต่าง ๆ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่าง ๆ การเพิ่ม ช่องทางการจำหน่ายหลายๆช่องทาง และการเพิ่มความหลากหลายของสินค้าทั้ง ในด้านของรสชาติ ขนาด และด้านราคาเป็นต้นประกอบกับกระแสออนไลน์ของผู้บริโภคที่ยังคงมีอยู่ อย่างต่อเนื่องก็น่าจะส่งผลให้ขนมพาวเวอร์บอล เจริญเติบโตและเจาะกลุ่มลูกค้าให้ได้ 90%

### 5.4 ตลาดเป้าหมาย

- มุ่งเน้นกลุ่มคนรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ
- มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่ขี้บ่นถ่ายยาก
- มุ่งเน้นกลุ่มคนอ้วนที่รักสุขภาพ
- มุ่งเน้นร้านฝากขายและโรงพยาบาล(เนื่องจากติดโควิดเราจึงไม่สามารถนำไปขายที่โรงพยาบาลได้)

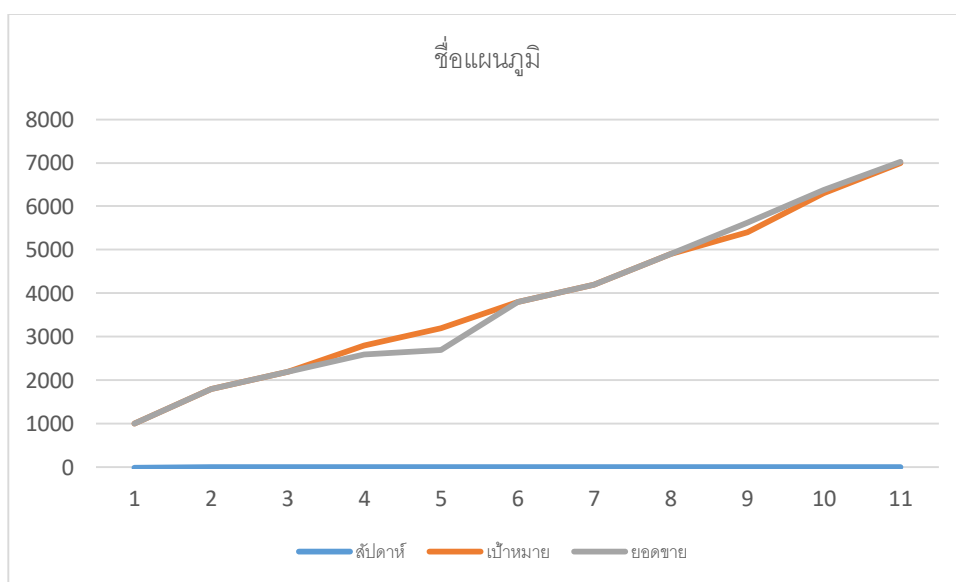
## 5.4.1 แผนการวางแผนเป้าหมายการดำเนินงาน

สัปดาห์	ยอดขาย (หน่วย : บาท)	เป้าหมาย (หน่วย : บาท)
1	150กรัม *25*40=1,000	1,000
2	150กรัม *25*72=1,800	1,800
3	150กรัม 25*88=2,200	2,200
4	150กรัม 25*112=2,800	2,800
5	150กรัม 25*128=3,200	3,200
6	150กรัม 25*152=3,800	3,800
7	150กรัม 25*168=4,200	4,200
8	150กรัม 25*196=4,900	4,900
9	150กรัม 25*216=5,400	5,400
10	150กรัม 25*252=6,300	6,300
11	150กรัม 25*282=7,000	7,000
	รวม	42,600

(ตารางที่ 5.4.1 แผนการวางแผนเป้าหมายการดำเนินงาน)

สัปดาห์												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
เป้าหมาย	1,000	1,800	2,200	2,800	3,200	3,800	4,200	4,900	5,400	6,300	7,000	42,600
ยอดขาย	1,000	1,800	2,200	2,600	2,700	3,800	4,200	4,900	5,625	6,375	7,025	42,225

(ตารางเป้าหมายและยอดขาย)



อธิบายกราฟ เนื่องจากสัปดาห์ที่5ที่ยอดไม่ถึงเป้าเนื่องจากสถานการณ์โควิด -19รอบ2 ทำให้คนเดินตลาดน้อยจึงทำให้ยอดขายไม่ตามเป้า

## 5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

### 5.5.1. ลักษณะทางประชากรศาสตร์

- ลักษณะผู้ใช้สินค้า/บริการ : จะเป็นบุคคลทั่วไปที่มีปัญหาระบบขับถ่าย
- ลักษณะ : ผู้หญิงหรือผู้ชายที่ขับถ่ายยากเป็นโรคท้องผูก
- การศึกษา : มีการศึกษาขั้นพื้นฐานและสามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตได้
- ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม : มีรายได้และเงินเก็บ
- พื้นที่เป้าหมาย : บริเวณภายในจังหวัดบุรีรัมย์

### 5.5.2 ลักษณะทางจิตวิทยา

Personality : มีบุคลิกที่รักสุขภาพ และต้องการกินขนมที่มีประโยชน์สามารถช่วยระบบขับถ่าย

Lift Style : จะเป็นบุคคลที่เร่งรีบในการทำงานและไม่มีเวลารับประทานอาหารและต้องการดูแลสุขภาพ

Attitude : เป็นสินค้าที่มีการนำวัตถุดิบที่มีสรรพคุณในการป้องกันโรคต่าง ๆ มาเป็นส่วนผสม และ

มีรสชาติที่แปลกใหม่ไม่เหมือนใคร



( ภาพที่ 5.5.2 ลักษณะทางจิตวิทยา )

## 5.6 สภาพการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันของขนมพาวเวอร์บอลในจังหวัดบุรีรัมย์ ปัจจุบันพบว่ามีคู่แข่งในรูปแบบขนมพาวเวอร์บอลมีไม่มากนักแต่ผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งมีฐานลูกค้าอยู่แล้วจึงไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจของเรา เพราะขนมพาวเวอร์บอลเป็น ขนมเพื่อสุขภาพที่ยังไม่มีการจัดจำหน่ายในจังหวัดบุรีรัมย์

## 5.7 คู่แข่งขัน

คู่แข่งที่ลักษณะดีที่ออกเหมือนกันคือคุกกี้ผักหวาน เป็นขนมเหมือนกันกันแต่ตรงที่รูปทรงและแพ็คเกจ คุกกี้ผักหวานจะขายในราคาซองละ 15 บาท ลักษณะคุกกี้จะกรอบ และมีรสชาติเดียวคือหวาน จุดเด่นคือผักหวาน



## 5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	คู่แข่งรายที่1	คู่แข่งรายที่2	คู่แข่งรายที่3
ด้านสินค้า	สินค้ามีเอกลักษณ์ โดดเด่นเฉพาะตัวมีความแตกต่างด้านรสชาติเหมาะกับคน รักสุขภาพและคนขี้ถ่ายยาก	คุกกี้ฝักหวาน มีกลุ่มลูกค้าเหมือนกันเกี่ยวกับระบบขี้ถ่าย	คุกกี้ธัญพืชช่วยในเรื่องเบาหวานและเกี่ยวกับกลุ่มคนรักสุขภาพลดน้ำหนัก เป็นอาหารเพื่อสุขภาพเหมือนกัน	โดนัทข้าวไร้เบอร์รี่ช่วยเรื่องข้อต่อ กระดูกมีใยอาหารและไฟเบอร์เป็นอาหารเพื่อสุขภาพเหมือนกัน
ด้านราคา	ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพของสินค้า ราคากล่องละ 25 บาท	ราคาขึ้นละ15 บาท	ราคาขึ้นละ15 บาท เป็นกล่อง69บาท 5 ขึ้น	ราคากล่องละ25 บาทมี4ขึ้น
ด้านช่องทาง การจัด จำหน่าย	วางจำหน่ายตามร้าน ที่ได้ร่วมสร้าง เครือข่าย และมีการ รับออเดอร์จาก Page Facebook และ จัดส่งสินค้า ฟรี	มีการเปิดรับออ เดอร์ผ่านทางเพจ	มีการเปิดรับออ เดอร์ผ่านทางเพจ	มีการเปิดรับออ เดอร์ผ่านทางเพจ
ด้านส่งเสริม การตลาด	ผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานวัตถุดิบที่สด ใหม่	ราคาสามารถจับต้อง ได้	ราคาสามารถจับ ต้อง ได้	มีราคาที่เท่ากัน และมีจำนวนขึ้น ที่เท่ากัน

(ตารางที่ 5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง )

## 5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS

### 5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses )
ด้านการบริหารจัดการ	1.มีการทำงานที่เป็นระบบและการวางแผนที่เป็นขั้นตอน	1.การบริหารจัดการเวลายังไม่ดีพอในการผลิตยังล่าช้า
ด้านการตลาด	1.มีความสามารถในการสร้างเครือข่ายและรับออเดอร์จากร้านค้ากับการขายออนไลน์	1.สินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักของห้องตลาด
ด้านการบริการ	1.มีการบริการจัดส่งสินค้าฟรีและสอบถามความพึงพอใจจากลูกค้าหลังการขาย 2.สินค้าทำสดใหม่ทุกครั้งทำให้รักษาคุณภาพของสินค้าไว้ได้ทุกครั้งี่ส่งให้กับลูกค้าขาย	1.ไม่สามารถส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัดได้เนื่องจาก สินค้าอยู่ได้ไม่นาน 2.ส่งสินค้าให้ลูกค้าที่อยู่ระยะทางไกลจากตัวเมืองไม่ได้
ด้านการเงิน	1.มีการวางแผนในการจัดซื้อวัตถุดิบในแต่ละครั้ง 2.จัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายทุกสัปดาห์	1.ไม่สามารถจัดซื้อวัตถุดิบได้จำนวนมากได้เพราะจะทำให้วัตถุดิบเสีย

(ตารางที่ 5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน )

## 5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการ พิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่ม ลูกค้าเป้าหมาย	ลูกค้าเป้าหมายจะเป็นกลุ่มคนที่มีปัญหาเกี่ยวกับระบบขับถ่าย	ยังไม่เป็นที่รู้จักเท่าไรเพราะเป็นขนมแบบใหม่และชื่อที่แปลกใหม่
สถานการณ์การ แข่งขัน	ในยุคโควิดนี้ทำให้บุคคลว่างงานและมีเวลาว่างหันมารักสุขภาพมากขึ้นจึงทำให้มีโอกาสในการจำหน่ายสินค้า	มีคู่แข่งมากมายในกลุ่มรักสุขภาพและราคาก็ต่ำกว่าและบุคคลทั่วไปสามารถซื้อได้
สังคม	การกินอยู่ในสังคมนี้เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและการทำงานอย่างรวดเร็วจึงทำให้ไม่มีเวลาดูแลสุขภาพจึงต้องหาขนมทานและกลุ่มเป้าหมายของเราคือกลุ่มที่ขับถ่ายยากและอวบอ้วนและรักสุขภาพ	กลุ่มผู้สูงอายุที่ยังติดการกินขนมแบบแต่ก่อนและยังไม่เปิดใจยอมรับขนมแบบใหม่ๆ
เทคโนโลยี	มีเทคโนโลยีที่สามารถใช้เป็นตัวกลางในการเสนอสินค้าให้เป็นที่รู้จักเช่นการสร้างเพจเพื่อให้เข้าถึงลูกค้า	ขาดการสนับสนุนด้านเงินทุน
สภาพเศรษฐกิจ	รัฐบาลมีการสนับสนุนการค้าและมีนโยบายใหม่ๆเพื่อกระตุ้นการขายภายในประเทศ	เป็นช่วงโรคโควิดทำให้ ผู้บริโภคไม่ที่จะกล้าจับจ่ายซื้อ สินค้าในรูปแบบที่แปลกใหม่
กฎหมาย, ระเบียบ, ข้อบังคับ	ปัจจุบันได้มีการเปิดเสรีในการค้า	สินค้ายังไม่มีอย.
กลุ่มผู้จำหน่าย, เครือข่าย	ได้รับการวางใจจากกิจการผู้รับฝากขาย	ร้านที่ไปฝากขายมีสินค้าอื่นจำนวนมากจึงทำให้จำหน่ายได้ยาก

( ตารางที่ 5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก )

## 6. แผนบริหารจัดการ

### 6.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ	พาวเวอร์บอลดีท็อก
ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ บุรีรัมย์	100 หมู่ 18 บ้านทรัพย์สมบูรณ์ ต.อิสาน อ.เมือง จ. บุรีรัมย์
รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ	ผลิตสินค้าตามออเดอร์และฝากขายตามร้านค้า
ทุนดำเนินงาน	1,200
ระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา	ระยะเวลา 3 เดือน

### 6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน

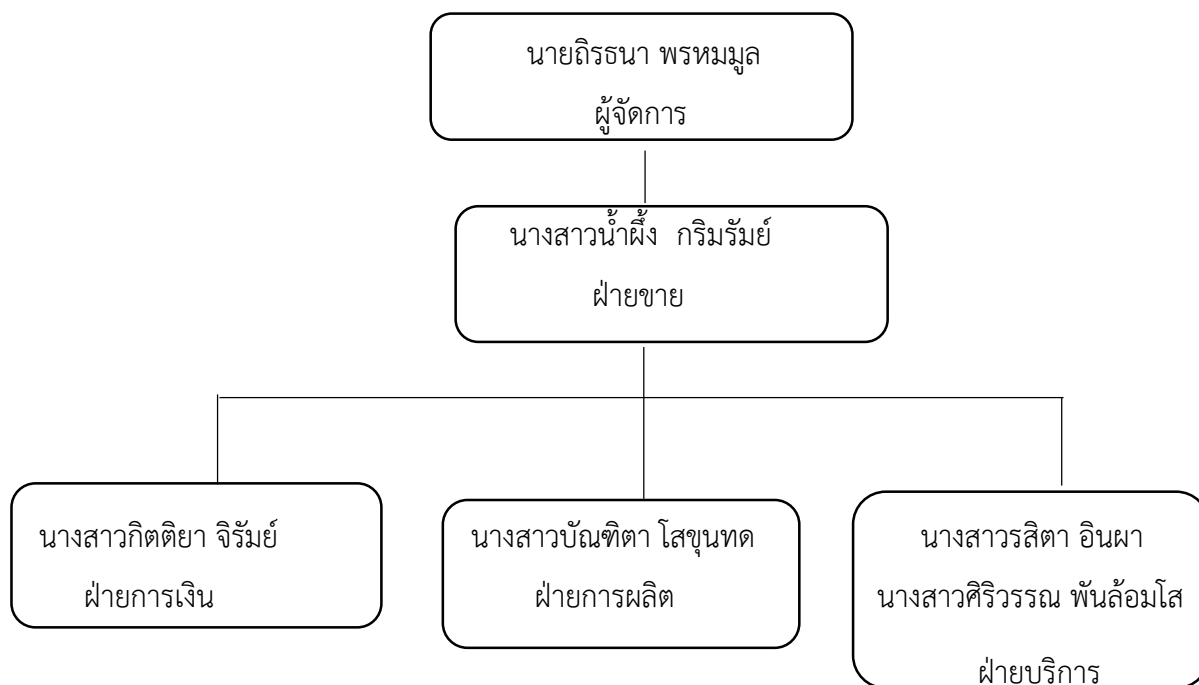
	ชื่อ-นามสกุล	หน้าที่หลัก
1	นายถิรธนา พรหมมูล	จัดหาออเดอร์และ จัดส่งสินค้า
2	นางสาวกิตติยา จิรัมย์	ทำบัญชี
3	นางสาวน้ำผึ้ง กริรัมย์	แอดมินดูแลเพจ
4	นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด	ผสมวัตถุดิบและผลิต
5	นางสาวรลิตา อินผา	ใส่บรรจุภัณฑ์
6	นางสาวศิริวรรณ พันล้อมโส	จัดหาวัตถุดิบ

( ตารางที่ 6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน )

### 6.3 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน

นายอิรธนา พรหมมูล การศึกษา ระดับ มัธยมศึกษา จาก โรงเรียนบุรีรัมย์พิทยาคม	อายุ 26 ปี
นางสาวกิตติยา จิรัมย์ การศึกษา ระดับ มัธยมศึกษา จาก โรงเรียนภัทรบพิตร	อายุ 21 ปี
นางสาวน้ำผึ้ง กรรัมย์ การศึกษา ระดับ มัธยมศึกษา จาก โรงเรียนเมืองแกพิทยาคม	อายุ 21 ปี
นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด การศึกษา ระดับ มัธยมศึกษา จาก โรงเรียนพระครูพิทยาคม	อายุ 21 ปี
นางสาวรสิตา อินผา การศึกษา ระดับ มัธยมศึกษา จาก โรงเรียนเมืองตลุงพิทยาสรรพ์	อายุ 21 ปี
นางสาวศิริวรรณ พันล้อมไส การศึกษา ระดับ มัธยมศึกษา จาก โรงเรียนตูมใหญ่วิทยา	อายุ 21 ปี

## 6.4 แผนผังองค์กร



## 6.5 วิสัยทัศน์

พาวเวอร์บอลดีที่ोकเป็นขนมเพื่อสุขภาพ มีความโดดเด่นทางด้านรสชาติและประโยชน์ต่อร่างกาย

## 6.6 พันธกิจ

1. ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยความเอาใจใส่ในการบริการ
2. มีความสะอาดในการผลิตขนมในแต่ละครั้ง
3. ขนมทำจากวัตถุดิบที่ดีและมีความสด ใหม่

## 6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ

1. หากกลุ่มลูกค้าเพื่อทำการขยายตลาดและประชาสัมพันธ์สินค้า
2. หากกลุ่มลูกค้าจากตลาดออนไลน์เพื่อสร้างฐานลูกค้า
3. การหาตลาดให้เหมาะสมกับตัวสินค้า

เป้าหมายระยะยาว

1. รักษาฐานกลุ่มลูกค้าเดิมตามพื้นที่เดิมที่มีการซื้อสินค้าเป็นประจำ
2. หาร้านค้าที่สามารถนำสินค้าไปฝากขายได้ เพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักสินค้ามากขึ้น

## 6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. คุณภาพและรสชาติของผลิตภัณฑ์มุ่งเน้นในเรื่องของการคิดค้นผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งในผู้บริโภค รวมถึงคุณภาพของสินค้าความสดใหม่ของวัตถุดิบที่นำมาใช้ให้มีคุณภาพ
2. การสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคมีสำคัญเป็นอย่างมากในการสร้างความพึงพอใจของผู้บริโภค โดยให้ความใส่ใจในการปรับปรุงแก้ไขและพิจารณาข้อเสนอแนะต่าง ๆ จากที่ลูกค้าได้แนะนำเพิ่มเติมและแสดงความคิดเห็นอย่างสม่ำเสมอ
3. การเน้นตลาดผ่านออนไลน์ผ่านทาง Facebook ซึ่งการทำการขายผ่านทางดังกล่าวทำให้เข้าถึงไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่และกลุ่มลูกค้าส่วนมากเป็นกลุ่มลูกค้าที่ซบถ้ายากรับประทานแล้วจึงทำให้เกิดการสร้างแรงจูงใจเพื่อให้เกิดการกลับมาซื้อซ้ำ

## 6.9 การวางแผนการดำเนินงาน

ลำดับที่	กิจกรรมการดำเนินงาน	บัณฑิตา	รลิตา	กิตติยา	ศิริวรรณ	น้ำผึ้ง	ฉิรธรา
1	ดำเนินการผลิตและวางแผนไปรษณีย์สินค้า	ผลิตสินค้า	ซื้อวัตถุดิบ	สร้างเพจและโพสต์โฆษณาและขายสินค้า	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	ออกแบบโบโลโก้	จัดส่งสินค้า
2	ขายออนไลน์	ซื้อวัตถุดิบ	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	ส่งสินค้า	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	ถาม/ตอบบริการหลังการขาย
3	ขายออนไลน์, ฝากขายหน้าร้าน,ร้านน้ำปั่น	ผลิตสินค้า	ส่งสินค้า	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	ซื้อวัตถุดิบ	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า
4	ขายออนไลน์, ขายหน้าร้าน,ตลาดไทยประกัน	ส่งสินค้า	ถาม/ตอบบริการหลังการขาย	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	ผลิตสินค้า	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	ซื้อวัตถุดิบ
5	ทำการสรุปยอดขายรายสัปดาห์แรกและตรวจสอบกลุ่มลูกค้าคือกลุ่มไหน	ผลิตสินค้าและซื้อวัตถุดิบ	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	ทำบัญชีรายรับรายจ่ายและเอาเงินเข้าบัญชี	ติดต่อเจ้าของสถานที่คลองถมหนองแปบ	ส่งสินค้า	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์



สัปดาห์ ที่	กิจกรรมการ ดำเนินงาน	บัณฑิตา	รลิตา	กิตติยา	ศิริวรรณ	น้ำผึ้ง	ฉิรธรา
6	ขายออนไลน์ และ ลง โฆษณาไป รโมท ใน เฟสบุ๊กและ ฝากขายหน้า ร้าน	ส่งสินค้า ถาม/ตอบ บริการหลัง การขาย	แพ็คเกจของใส่ บรรจุภัณฑ์ โพสต์ โฆษณา สินค้า/รับออ เตอร์	ติดต่อ เจ้าของ สถานที่	นำเงินไป ฝากเข้าบัญชี	ทำบัญชี รายรับ รายจ่าย	ซื้อวัตถุดิบ ผลิตสินค้า
7	ขายออนไลน์ และ ลง โฆษณาไป รโมท ใน เฟสบุ๊กและ ฝากขายหน้า ร้าน	นำเงินไป ฝากเข้าบัญชี	ทำบัญชี รายรับ รายจ่าย	ซื้อวัตถุดิบ ถาม/ตอบ บริการหลัง การขาย	โพสต์ โฆษณา สินค้า/รับออ เตอร์	แพ็คเกจของ ใส่บรรจุ ภัณฑ์ ส่งสินค้า	จัดออเตอร์ เตรียมส่ง ลูกค้า
8	ขายออนไลน์ และ ลง โฆษณาไป รโมท ใน เฟสบุ๊กและ ฝากขายหน้า ร้าน	ผลิตสินค้า จัดออเตอร์ เตรียมส่ง ลูกค้า	นำเงินไป ฝากเข้าบัญชี	ส่งของให้ ลูกค้า	แพ็คเกจของใส่ บรรจุภัณฑ์	ซื้อ วัตถุดิบ ถาม/ ตอบ บริการ หลังการ ขาย	ติดต่อ สถานที่
9	ขายออนไลน์ และลงโฆษณา โปรโมทใน เฟสบุ๊ก	ติดต่อ สถานที่	ซื้อวัตถุดิบ ส่งสินค้า	จัดออเตอร์ เตรียมส่ง ลูกค้า ส่งสินค้า	ทำบัญชี รายรับ รายจ่าย	แพ็คเกจของ ใส่บรรจุ ภัณฑ์	โพสต์ โฆษณา สินค้า/รับออ เตอร์

สัปดาห์ ที่	กิจกรรมการ ดำเนินงาน	บัณฑิตา	รลิตา	กิตติยา	ศิริวรรณ	น้ำผึ้ง	ฉิรธรา
11	ขายออนไลน์ และ ลง โฆษณาไป รโมท ใน เฟสบุ๊กและ ฝากขายหน้า ร้าน	นำเงินเข้า บัญชี	แพ็คของใส่ บรรจุภัณฑ์ จัดออเดอร์ เตรียมส่ง ลูกค้า	ซื้อวัตถุดิบ	โพสต์ โฆษณา สินค้า/รับออ เดอร์	จัดส่ง สินค้า/ ถาม/ ตอบ บริการ หลังการ ขาย	ทำบัญชี รายรับ รายจ่าย

## 7.แผนการผลิต

### 7.1 การเตรียมการวัตถุดิบ

#### 7.1.1 วัสดุ/อุปกรณ์

1. เครื่องปั้น
2. มีด
3. เขียง
4. ถาด
5. จาน
6. กะละมัง
7. ช้อนตวง
8. ถ้วยตวง
9. กะทะ
10. กล่องบรรจุภัณฑ์
11. เทปใส
12. ถ้วยกระดาษ

#### 7.1.2 ส่วนผสม

1. ข้าวโอ๊ต
2. ส้ม
3. แอปเปิล
4. กล้วย
5. อินทผลัม
6. น้ำผึ้ง
7. งาขาว, งาดำ
8. ถั่ว

### 7.1.3 วิธีการผลิต



1. ปั่นข้าวโอ๊ต



2. นำส้มมาหั่นและคั้นเพื่อเตรียมไว้



3. นำแอปเปิลมาหั่นเป็นชิ้นเล็กๆ และปั่นให้ละเอียด



4. นำอินทผลัมอบแห้งมาหั่นเป็นชิ้นเล็กๆ และนำไปปั่นผสมกับแอปเปิล



5. นำถั่วไปปั่นผสมกับแอปเปิลและอินทผลัมอบแห้งเติมน้ำส้มลงไปเล็กน้อย เพื่อที่จะได้ปั่นสะดวกและใส่กล้วยลงไปปั่นรวมกันให้ละเอียด



6. นำงาขาวกับงาดำมาคั่ว



7. นำข้าวโอ๊ตที่ปั่นเสร็จกับผลไม้ที่ปั่นเสร็จแล้วมาผสมให้เข้ากัน



8. ใส่ น้ำผึ้งผสมลงไปแล้วคลุกให้เข้ากัน



9. นำมาปั้นเป็นลูกกลมๆ



10. นำมาคลุมงาและพักไว้ แล้วใส่กล่องเพื่อนำไปขาย

( ภาพที่ 7.1.3 วิธีการผลิต )

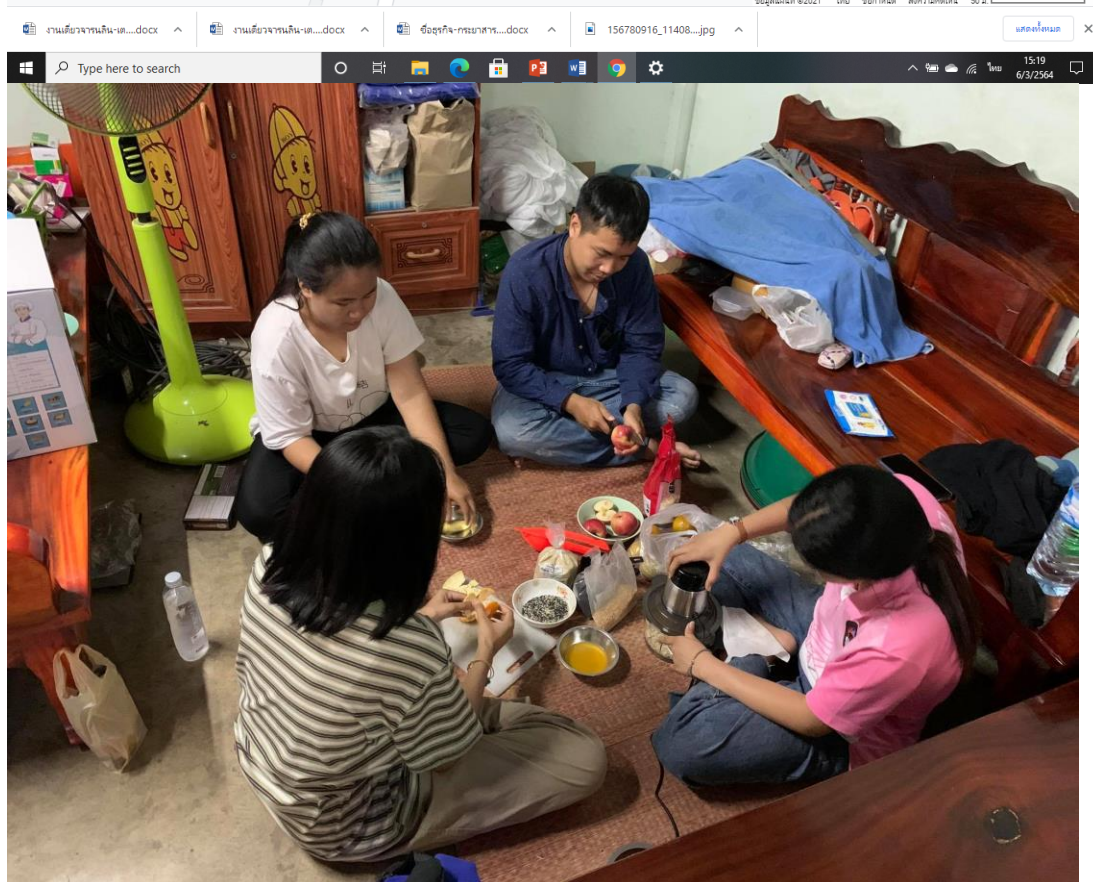
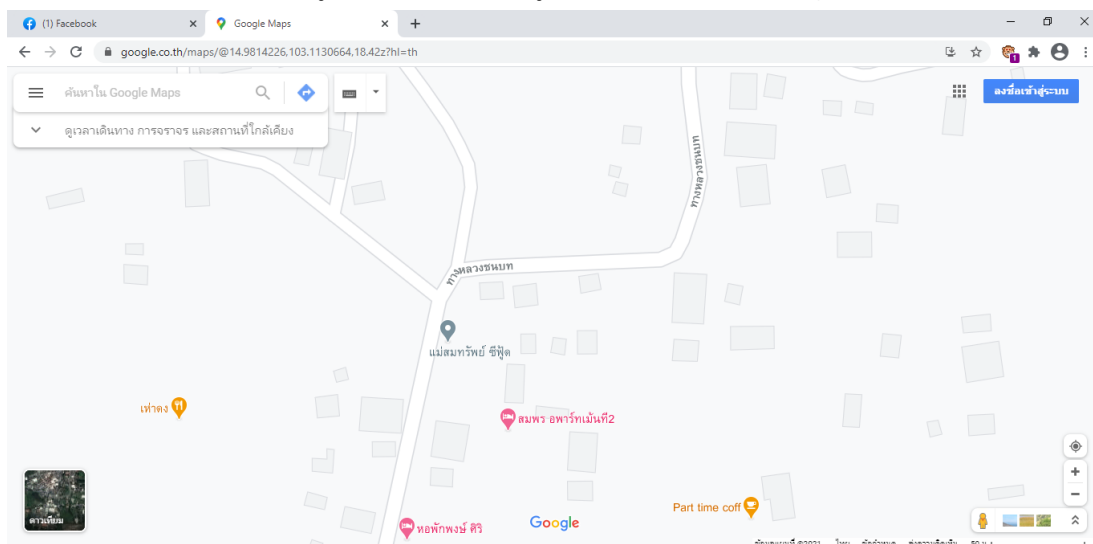
## 7.1.4 ข้อควรระวัง

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา (นาที)	ข้อควรระวัง / ปัญหา	วิธีการแก้ไข
1.	ปั่นข้าวโอ๊ต	2-3 นาที	-	
2.	นำส้มมาหั่นและคั้นเพื่อ เตรียมไว้	2-3 นาที	-	
3.	นำแอปเปิ้ลมาหั่นเป็นชิ้น เล็กๆและปั่นให้ละเอียด	2-3 นาที	ควรหั่นให้เล็กมากที่สุด เพื่อที่จะปั่น ละเอียด	หั่นเป็นชิ้นเล็กๆที่สุด
4.	นำอินทผาลัมหั่นเป็นชิ้น เล็กๆและนำไปปั่นผสม กับแอปเปิ้ล	3-4 นาที	ควรหั่นให้เล็กมากที่สุด เพื่อที่จะปั่น ละเอียด	หั่นเป็นชิ้นเล็กๆที่สุด
5.	นำถั่วไปปั่นผสมกับแอป เปิ้ลและอินทผาลัมเติม น้ำส้มลงนิดหน่อย เพื่อที่จะได้ปั่นสะดวกและ ใส่กล้วยลงไปปั่นรวมกัน ให้ละเอียด	5 นาที	-	
6.	นำงาขาวกับงาดำมาคั่วรอ	1-2 นาที	-	
7.	นำข้าวโอ๊ตที่ปั่นเสร็จกับ ผลไม้ที่ปั่นรวมกันมาคุก เข้ากัน	5 นาที	-	
8.	ใส่น้ำผึ้งผสมลงไปแล้ว คลุกให้เข้ากันอีกที	5 นาที	ควรใส่น้ำผึ้งทีละนิด เพื่อที่ขนมจะได้เข้า กันและไม่เหนียว จนเกินไป	ใส่น้ำผึ้งทีละนิดและคลุก ให้เข้ากันจนพอเหมาะ

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา (นาที)	ข้อควรระวัง / ปัญหา	วิธีการแก้ไข
9.	นำมาปั่นเป็นลูกกลมๆ	15 นาที	ควรให้คนเดียวปั่น เพราะจะได้ลูกที่ เท่ากัน	จะมี 1 คนที่ปั่นเพื่อที่ขนม จะได้เท่ากัน
10.	และคลุกงาที่คั่วรอแล้วใส่ กล่องเพื่อนำไปขาย	13 นาที	-	

## 7.2 สถานที่ทำการผลิต

บ้านเลขที่100 หมู่ 18 บ้านทรัพย์สมบูรณ์ ต.อิสาน อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ รหัสไปรษณีย์31000



( ภาพที่ 7.2 สถานที่ทำการผลิต )



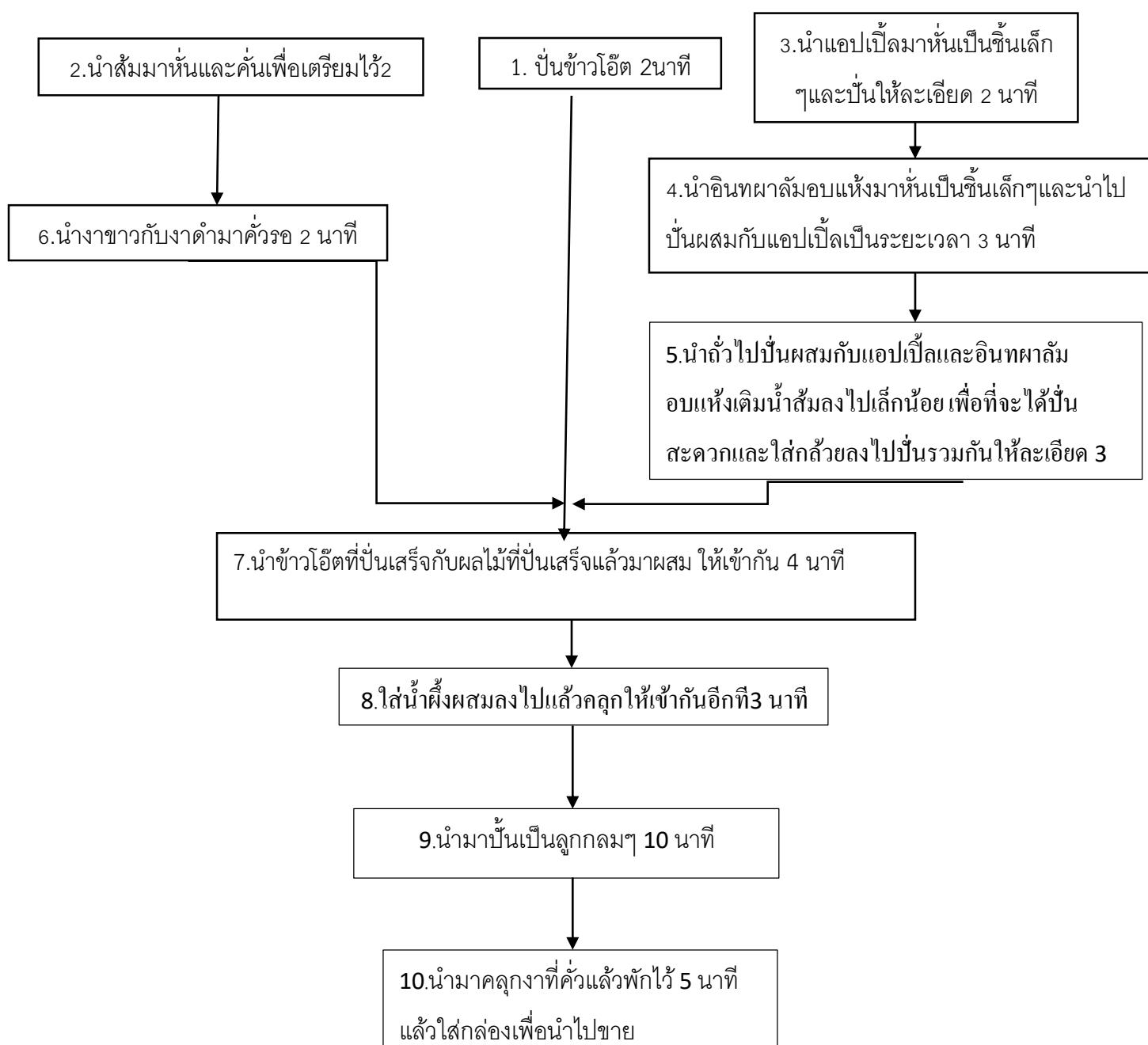
## 7.3 ต้นทุนการผลิต

รายการ	จำนวน	หน่วยละ	จำนวนเงิน รวม	ราคาต่อ หน่วย	หมายเหตุ
<b>ค่าวัตถุดิบ</b>					
กล้วย	1 ลูก	100 กรัม	29	7	
งาขาว	1 ถุง	1000 กรัม	62	0.62	
งาดำ	1 ถุง	1000 กรัม	69	0.69	
แอปเปิ้ล	10 ลูก	1000 กรัม	89	0.89	
สั้่ม	10 ลูก	2900 กรัม	33.5	2.11	
ข้าวโอ๊ต	9 ถ้วยตวง	2205 กรัม	69	2.09	
รวม				13.4	
<b>ค่าแรงงาน</b>					
-	-	-	-	-	
<b>ค่าวัสดุอุปกรณ์</b>					
สติ๊กเกอร์	88 ดวง		250	2.8	
กล่อง	50 ใบ		115	2.3	
รวม				5.1	
<b>ค่าสาธารณูปโภค</b>					
ค่าไฟ				-	
ค่าน้ำ				-	
น้ำมันรถ				-	
<b>ต้นทุนการผลิต = (ค่าวัตถุดิบ+ค่าแรงงาน+ค่าวัสดุอุปกรณ์+ค่าสาธารณูปโภค)/จำนวนหน่วยที่ผลิต</b> $= 13.4+0+5.1+0 = 18.5/7 \text{ กล่อง}$ <b>ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย = 18.5/7=2.64 ต่อชิ้น</b>					

( ตารางที่ 7.3 ต้นทุนการผลิต)

#### 7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต

จากการดำเนินงานสามารถเขียนกระบวนการผลิตออกเป็นแผนผังลำดับขั้นตอนการดำเนินงาน และสามารถวิเคราะห์แผนผังการผลิตได้ดังต่อไปนี้



( ตารางที่ 7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต)

สามารถวิเคราะห์เครือข่ายการทำงานได้ ดังนี้

แผนภูมิการไหลของกระบวนการ								
	สรุปผล							
	กิจกรรม		ปัจจุบัน	หลังปรับปรุง			ลดลง	
ผลิตภัณฑ์/วัสดุ/พนักงาน	ปฏิบัติงาน ○ เคลื่อนย้าย → ล้ำช้า D ตรวจสอบ □ เก็บ ▽							
กิจกรรม: วิธีการทำงาน:ปัจจุบัน/ปรับปรุง	ระยะทาง(เมตร)							
	ระยะเวลา(นาที)		รวม					
คำอธิบาย	ระยะทาง (เมตร)	เวลา (นาที)	สัญลักษณ์					หมายเหตุ
			○	→	D	□	▽	
ปั่นข้าวโอ๊ต		2	●					
นำส้มมาหั่นและคั้นเพื่อเตรียมไว้		2	●					
นำแอปเปิ้ลมาหั่นเป็นชิ้นเล็ก ๆ และปั่นให้ละเอียด		2	●					
นำอินทผลัมอบแห้งมาหั่นเป็นชิ้นเล็ก ๆ และนำไปปั่นผสมกับแอปเปิ้ล		3	●					
นำถั่วไปปั่นผสมกับแอปเปิ้ลและอินทผลัมอบแห้งเติมน้ำส้มลงไปเล็กน้อยเพื่อที่จะได้ปั่นสะดวก		3	●					

และใส่กล้วยลงไปปั่นรวมกันให้ละเอียด								
นำงาขาวกับงาดำมาคั่วรอ		2	●					
นำข้าวโอ๊ตที่ปั่นเสร็จกับผลไม้ที่ปั่นเสร็จแล้วมาผสมให้เข้ากัน		4	●					
ใส่น้ำผึ้งผสมลงไปแล้วคลุกให้เข้ากันข้อควรระวัง / ปัญหาควรใส่น้ำผึ้งที่ละนิดเพื่อที่ขนมจะได้เข้ากันและไม่เหนียวจนเกินไปวิธีการแก้ไขใส่น้ำผึ้งที่ละนิดและผสมให้เข้ากันจนพอเหมาะ		3		●				
นำมาปั้นเป็นลูกกลมๆ ข้อควรระวัง / ปัญหาควรใช้ช้อนตวงตักแล้วมาปั้นเพราะจะได้ลูกที่เท่ากันวิธีการแก้ไขจะมี3คนที่ปั้นเพื่อที่ขนมจะได้เท่ากัน		10	●					
นำมาคูลงที่คั่วแล้วพักไว้แล้วใส่กล่องเพื่อนำไปขาย		5			●			
รวม		36						

$$\begin{aligned}
 \text{อัตราการผลิต} &= \frac{\text{การผลิต}}{\text{หน่วยการผลิต}} \\
 &= \frac{36}{28} \\
 &= 1.29 \text{ นาที/ชิ้น}
 \end{aligned}$$

( ตารางการวิเคราะห์เครือข่ายการทำงาน )

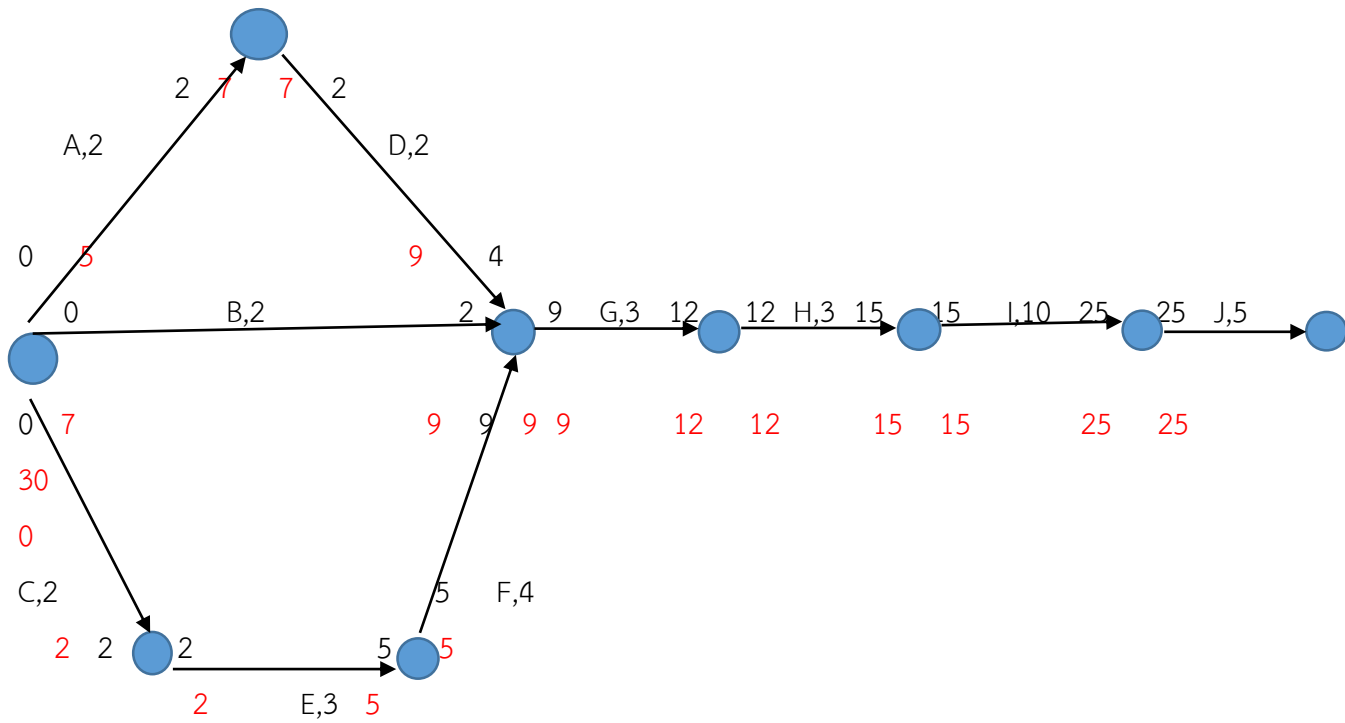
### 7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต

จากการดำเนินงานสามารถเขียนลำดับขั้นตอนการผลิตได้ดังนี้

กิจกรรม	รายละเอียด	กิจกรรมทำก่อน	ระยะเวลา
A	ปั่นข้าวโอ๊ต	–	2
B	นำส้มมาหั่นและคั้นเพื่อเตรียมไว้	–	2
C	นำแอปเปิ้ลมาหั่นเป็นชิ้นเล็ก ๆ และปั่นให้ละเอียด	–	2
D	นำงาขาวกับงาดำมาคั่วรอ	A	2
E	นำอินทผลัมอบแห้งมาหั่นเป็นชิ้นเล็กๆและนำไปปั่นผสมกับแอปเปิ้ล	C	3
F	นำถั่วไปปั่นผสมกับแอปเปิ้ลและอินทผลัมอบแห้งเติมน้ำส้มลงไปเล็กน้อยเพื่อที่จะได้ปั่นสะดวกและใส่กล้วยลงไปปั่นรวมกันให้ละเอียด	E	3
G	นำข้าวโอ๊ตที่ปั่นเสร็จกับผลไม้ที่ปั่นเสร็จแล้วมาผสมให้เข้ากัน	D,B,F	4
H	ใส่น้ำผึ้งผสมลงไปแล้วคลุกให้เข้ากันอีกที	G	3
I	นำมาปั่นเป็นลูกกลมๆ	H	10
J	นำมาคลุกงาที่คั่วแล้วพักไว้	I	5

(ตารางที่ 7.5 การเรียงลำดับก่อนหลังของกิจกรรม)

สามารถวิเคราะห์เครือข่ายการทำงานได้ดังนี้



( ภาพการวิเคราะห์การออกแบบการผลิตจากดำเนินงานสามารถเขียนลำดับขั้นตอนการผลิต )

## 7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต

จากการดำเนินงานดังกล่าวสามารถใช้เทคนิค การหาเส้นทางวิกฤต (Ceitical Path Methcd : CPM) ในการวางแผนและควบคุมการผลิตได้ดังนี้

กิจกรรม	ระยะเวลา	ES	EF	LS	LF	TF
A	2	0	2	4	6	4
B	2	0	2	6	8	6
C	2	0	2	0	2	0
D	2	2	4	6	8	4
E	3	2	5	2	5	0
F	3	5	8	5	8	0
G	4	8	12	8	12	0
H	4	12	15	12	15	0
I	10	15	25	15	25	0
J	5	25	30	25	30	0

( ตารางที่ 7.6 วิเคราะห์เครือข่ายการทำงาน )















สรุปผล

กิจกรรมที่เข้าได้ได้แก่ กิจกรรม A เข้าได้ 4นาที,B เข้าได้ 6นาที,D เข้าได้ 4นาที

กิจกรรมที่เข้าไม่ได้ ได้แก่ กิจกรรม C,E,F,G,H,I,J

## 7.7 การปรับผังการผลิต

จากการดำเนินงานดังกล่าวสามารถปรับผังการผลิตได้ดังนี้

แผนภูมิการไหลของกระบวนการ									
		สรุปผล							
		กิจกรรม	ปัจจุบัน	หลังปรับปรุง	ลดลง				
ผลิตภัณฑ์/วัสดุ/พนักงาน		ปฏิบัติงาน  เคลื่อนย้าย  ลำช้า  ตรวจสอบ  เก็บ 							
กิจกรรม:		ระยะทาง(เมตร)							
วิธีการทำงาน:ปัจจุบัน/ปรับปรุง		ระยะเวลา(นาที)		รวม					
คำอธิบาย		ระยะทาง (เมตร)	เวลา (นาที)	สัญลักษณ์					
									หมายเหตุ
ป้อนข้าวโอ๊ต			2						
นำสัมมาหั้นและคั้นเพื่อเตรียมไว้			2						
นำแอปเปิ้ลมาหั้นเป็นชิ้นเล็ก ๆ และปั่นให้ละเอียด			2						
นำอินทผลัมอบแห้งมาหั้นเป็นชิ้นเล็ก ๆ และนำไปปั่นผสมกับแอปเปิ้ล			3						



นำแก้วไปปั่นผสมกับแอปเปิ้ลและอินทผลาล้ม อบแห้งเติมน้ำส้มลงไปเล็กน้อยเพื่อที่จะได้ปั่น สะดวกและใส่กล้วยลงไปปั่นรวมกันให้ละเอียด	3							
นำงาขาวกับงาดำมาคั่วรอ	2							
นำข้าวโอ๊ตที่ปั่นเสร็จกับผลไม้ที่ปั่นเสร็จแล้วมา ผสมให้เข้ากัน	4							
ใส่น้ำผึ้งผสมลงไปแล้วคลุกให้เข้ากันข้อควรระวัง / ปัญหาควรใส่น้ำผึ้งที่ละนิดเพื่อที่ขนมจะได้เข้า กันและไม่เหนียวจนเกินไปวิธีการแก้ไขใส่น้ำผึ้งที่ ละนิดและผสมให้เข้ากันจนพอเหมาะ	3							
นำมาปั่นเป็นลูกกลมๆ ข้อควรระวัง / ปัญหาควรใช้ช้อนตวงตักแล้วมา ปั้นเพราะจะได้ลูกที่เท่ากัน วิธีการแก้ไขจะมี3คนที่ปั้นเพื่อที่ขนมจะได้เท่ากัน	5							
นำมาคลุกงาที่คั่วแล้วพักไว้ แล้วใส่กล่องเพื่อ นำไปขาย	3							
รวม	28							

อัตราการผลิต =  $\frac{\text{การผลิต}}{\text{หน่วยการผลิต}}$

$$= \frac{28}{28} = 1 \text{ นาที/ชิ้น}$$

( ตารางที่ 7.7 การปรับผังการผลิต )

## 8. แผนการตลาด

### 8.1 กลุ่มเป้าหมายทางการตลาด

สร้างแบรนด์ของสินค้าให้เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้า โดยเน้นวัตถุดิบที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ และเหมาะสำหรับผู้ที่ดูแลสุขภาพ แพ้เคจที่สวายนามสะดวกต่อผู้บริโภค ให้มีความแตกต่างและโดดเด่นจากท้องตลาดทั่วไปเพื่อให้เป็นจุดดึงดูดของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดการกลับมาซื้อซ้ำ

### 8.2 พื้นที่เป้าหมาย

โรงพยาบาล,คลินิก ซึ่งเป็นสถานที่ ที่มีลูกค้าที่อยู่ในภาวะเสี่ยงเรื่องสุขภาพหรือลูกค้าที่มีปัญหาเกี่ยวกับสุขภาพที่เป็นโรคเกี่ยวกับระบบย่อยอาหาร ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้จะมีการเลือกบริโภคอาหารที่ซบถ่ายง่าย จึงเหมาะกับผลิตภัณฑ์พาวเวอร์บอลดีที่ออก

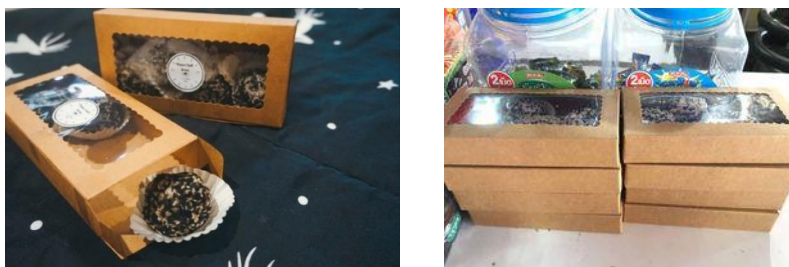
### 8.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

#### 8.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

##### 8.3.1.1 ตัวผลิตภัณฑ์

พาวเวอร์บอลดีที่ออก เป็นสินค้าที่มีส่วนผสมแปลกใหม่ เป็นผลิตภัณฑ์ขนมที่แตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป คุณสมบัติของพาวเวอร์บอลดีที่ออก ทำมาจากข้าวโอ๊ตและยังมีส่วนผสมหลักของวัตถุดิบที่นำมาใช้ได้แก่ ส้ม,

กล้วย, แอปเปิ้ล, งาขาว, งาดำ, น้ำผึ้ง ,อินทผลัม, ถั่ว ผลไม้คือส้มที่มีรสชาติเปรี้ยวและยังมีสรรพคุณที่ช่วยในเรื่องของระบบการซบถ่าย(ดีที่ออกซ์)ของร่างกาย มีคุณประโยชน์และมีคุณค่าทางโภชนาการ ที่สามารถช่วยป้องกันโรคท้องผูกและกระตุ้นการซบของเสียออกจากร่างกายหรือการดีที่ออก ข้อแตกต่างและจุดเด่นของสินค้า มีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ที่ได้จากการคิดค้นสูตรโดยเฉพาะของเรา



(ภาพที่ 8.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์)

### 8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา

กำหนดราคาที่เหมาะสม โดยตั้งให้เหมาะสมกับปริมาณของสินค้าต่อหน่วย และ คำนึงถึงความสามารถในการซื้อ โดยไม่ถูกและแพงจนเกินไป มีการสำรวจราคาในท้องตลาด และคำนวณต้นทุนการผลิต ในการตั้งราคาสินค้าที่กลุ่มลูกค้าสามารถซื้อได้และสอดคล้องกับลูกค้าเป้าหมาย โดยมีการตั้งราคา ดังนี้ กล่องขนาด 150 กรัม ราคา 25 บาท จัดโปรโมชั่น 5 กล่อง แอมพรี 1 กล่อง



ภาพที่ 8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา

### 8.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

1. การขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์
  - สร้างเว็บ Page มีการรับออเดอร์จากการขายในเพจ เพื่อเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์
2. การขายสินค้าผ่านช่องทางออฟไลน์
  - ขายฝากผ่านหน้าร้าน ได้แก่ ร้านขายของชำแม่ข่าย , ร้านผลไม้สดปั่น , ร้านขายของชำเม็ดเงิน , ร้านนิจิซูชิ ตลาดรถไฟบุรีรัมย์,

### 8.3.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

การโปรโมทสินค้าผ่าน Social Mediaต่างๆ เช่น เว็บบเพจ เพื่อให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า และลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้โดยง่าย มีการจัดโปรโมชั่นในการขายดังนี้

1. กล่องละ 25 บาท
2. โปรโมชั่น 5 กล่อง แถมฟรี 1 กล่อง
3. การจัดบริการจัดส่งสินค้าฟรี

## 8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด

### 8.4.1 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า



ภาพที่ 8.4.1 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า

หลักการออกแบบบรรจุภัณฑ์ เป็นการออกแบบลักษณะเป็นกล่องสี่เหลี่ยมผืนผ้า ซึ่งเป็นกล่องกระดาษ และมีการแปะฉลากสินค้าด้านหน้าของกล่อง บรรจุได้ประมาณ 4 ชั้นต่อกล่อง ฉลากสินค้าออกแบบ คำนึงถึงลักษณะของขนมเป็นรูปทรงกลมคล้ายกับรูปทรงของขนม สื่อให้เห็นว่าขนมเป็นรูปวงกลมเป็นพาวเวอร์บอลดีท็อก

## 8.4.2 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด

## แผนการทำงาน

ลำดับ	เป้าหมาย (หน่วย : บาท)	How/Where
1	1,000	Online
2	1,800	Online , ร้านขายของแม่น้อย
3	2,200	Online , ร้านขายของแม่น้อย , ร้านซักรีดเม็ดเงิน
4	2,800	Online , ร้านขายของแม่น้อย , ร้านซักรีดเม็ดเงิน,คลองถมไทยประกัน
5	3,200	Online , ร้านขายของแม่น้อย , ร้านซักรีดเม็ดเงิน,คลองถมไทยประกัน,คลองถมหนองแปบ
6	3,800	Online , ร้านขายของแม่น้อย , ร้านซักรีดเม็ดเงิน,คลองถมไทยประกัน,คลองถมหนองแปบ,โรงพยาบาล
7	4,200	Online , ร้านขายของแม่น้อย , ร้านซักรีดเม็ดเงิน,คลองถมไทยประกัน,คลองถมหนองแปบ,โรงพยาบาล,คลินิก
8	4,900	Online , ร้านขายของแม่น้อย , ร้านซักรีดเม็ดเงิน,คลองถมไทยประกัน,คลองถมหนองแปบ,โรงพยาบาล,คลินิก,ร้านน้ำปั่นผลไม้สดปั่น
9	5,400	Online , ร้านขายของแม่น้อย , ร้านซักรีดเม็ดเงิน,คลองถมไทยประกัน,คลองถมหนองแปบ,โรงพยาบาล,คลินิก,ร้านน้ำปั่นผลไม้สดปั่น,ถนนคนเดินเซาะกราว
10	6,300	Online , ร้านขายของแม่น้อย , ร้านซักรีดเม็ดเงิน,คลองถมไทยประกัน,คลองถมหนองแปบ,โรงพยาบาล,คลินิก,ร้านน้ำปั่นผลไม้สดปั่น,ถนนคนเดินเซาะกราว ,ตลาดไนท์
11	7,000	Online , ร้านขายของแม่น้อย , ร้านซักรีดเม็ดเงิน,คลองถมไทยประกัน,คลองถมหนองแปบ,โรงพยาบาล,คลินิก,ร้านน้ำปั่นผลไม้สดปั่น,ถนนคนเดินเซาะกราว ,ตลาดไนท์,คลองถม4แยกภัทร

(ตารางที่ 8.4.2 การวางแผนการดำเนินงาน)

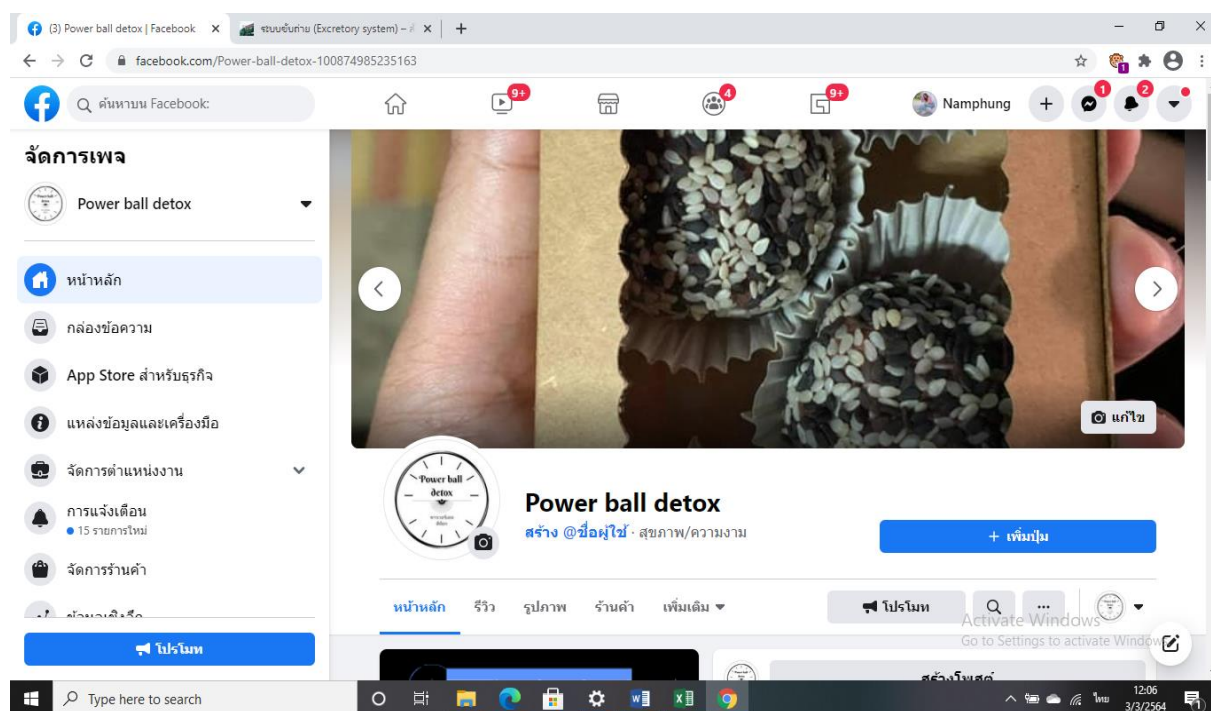
## 8.5 แผนการขายสินค้า

### 8.5.1 การขายสินค้าแบบออนไลน์

8.5.1.1 ที่ตั้งสถานที่ : 100 หมู่ 18 บ้านทรัพย์สมบูรณ์ ตำบล อีสาน อำเภอบุรีรัมย์ จังหวัดบุรีรัมย์ 31000

<https://www.facebook.com/Power-ball-detox-100874985235163>

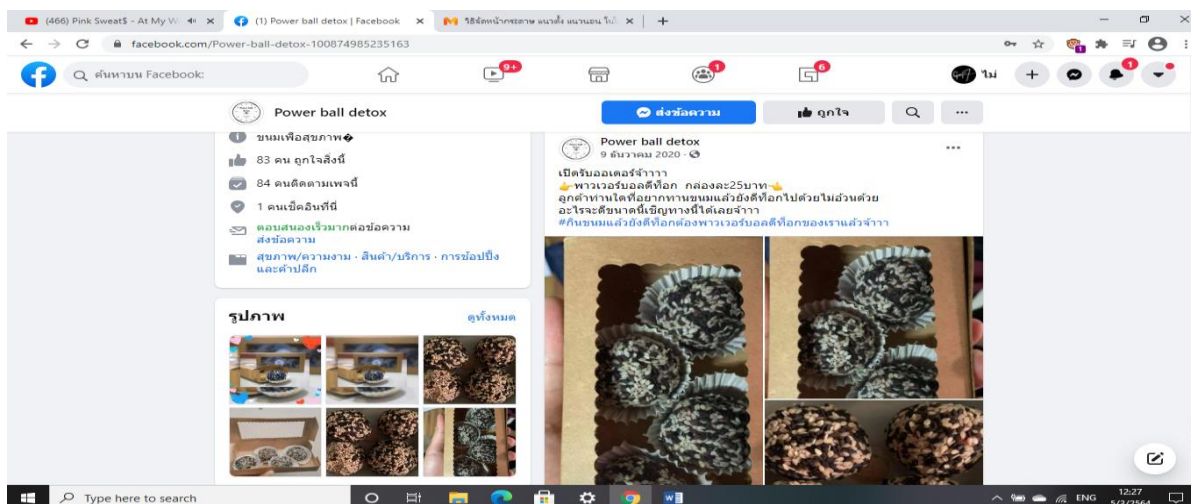
รายละเอียด : ใช้สำหรับการโพสต์ขายสินค้า ประกอบด้วย ข้อความ รูปภาพ การตอบแชทลูกค้า



( ภาพที่ 8.5.1 การขายสินค้าแบบออนไลน์ )

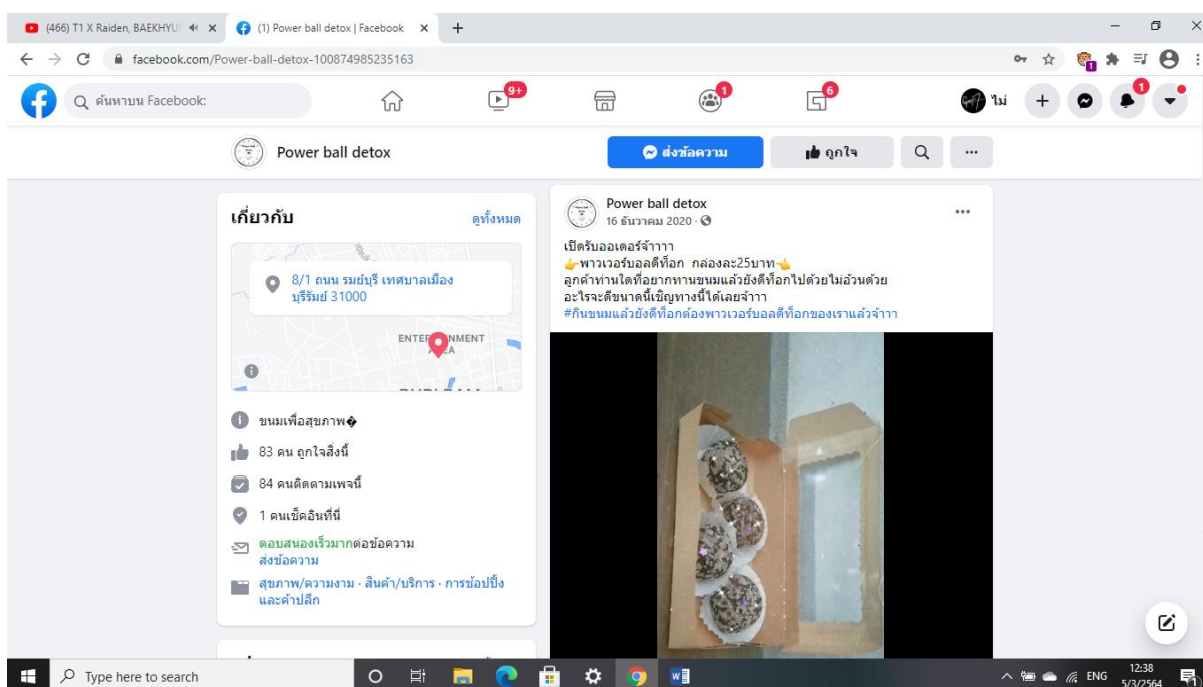
### 8.5.1.2 การทำโฆษณาทาง online

สัปดาห์ที่ 1 เปิดรับออเดอร์ และโฆษณาผลิตภัณฑ์ สรรพคุณของขนม



( ภาพที่ 8.5.1.2 การขายสินค้าแบบออนไลน์ )

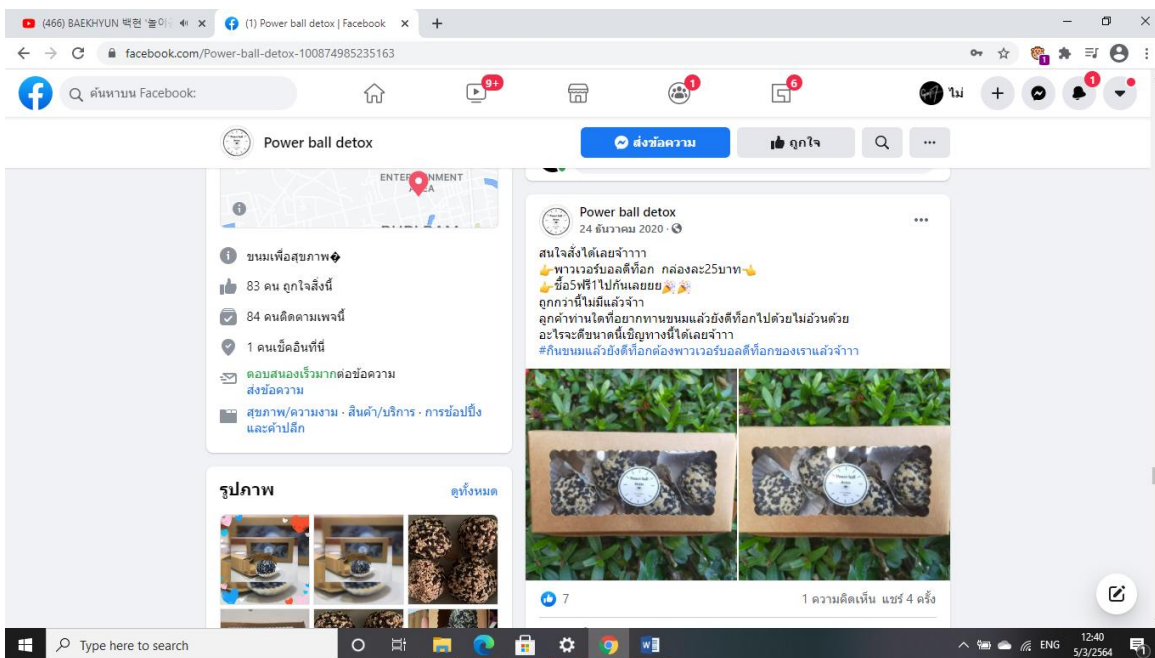
สัปดาห์ที่ 2 เปิดรับออเดอร์ และโฆษณาผลิตภัณฑ์



( ภาพที่ 8.5.1.2 การขายสินค้าแบบออนไลน์ )

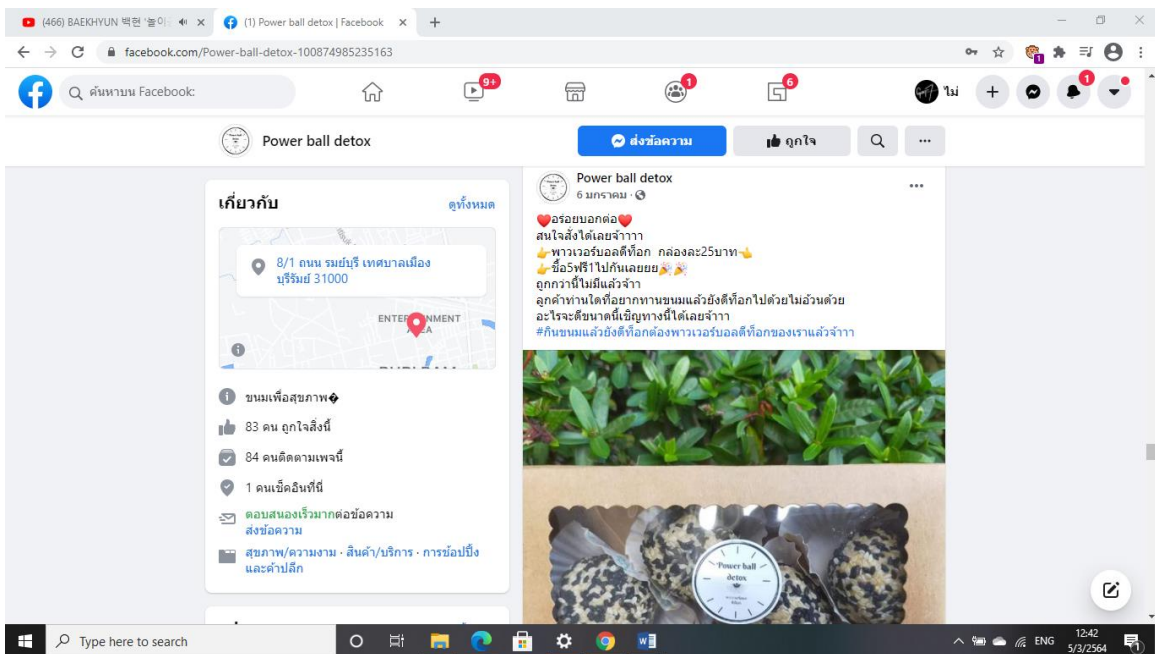


### สัปดาห์ที่ 3 เป็ตรับออเดอร์ และโฆษณาผลิตภัณฑ์ และมีโปรโมชั่น ชื้อ5ฟรี1



( ภาพที่ 8.5.1.2 การขายสินค้าแบบออนไลน์ )

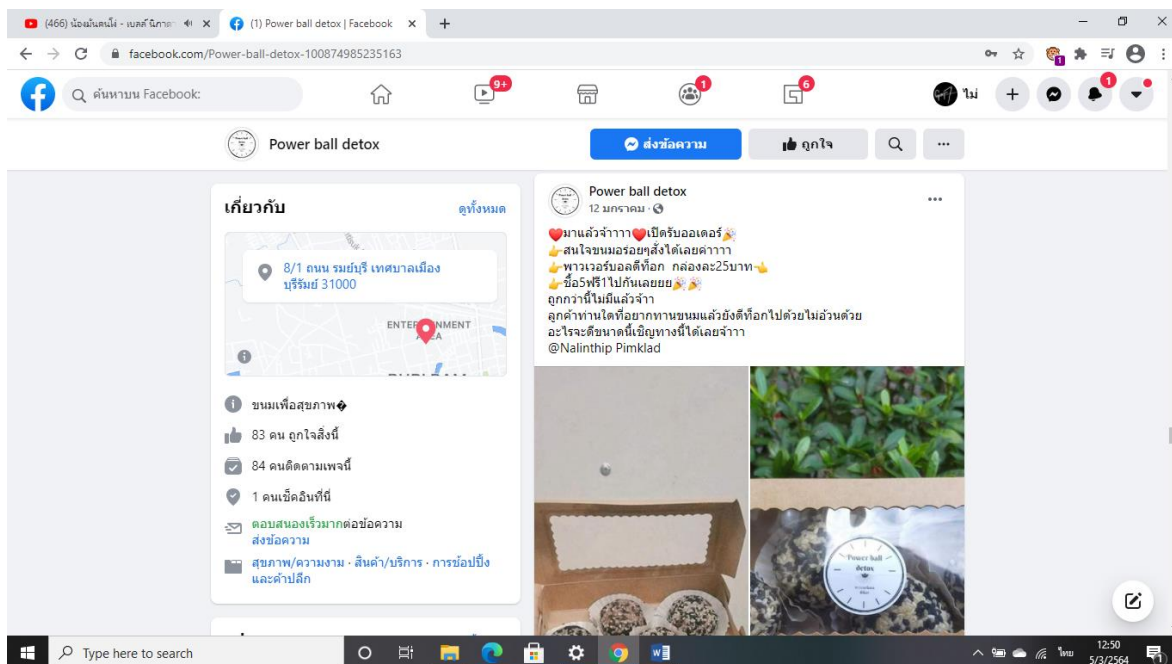
### สัปดาห์ที่ 4 เป็ตรับออเดอร์ และโฆษณาผลิตภัณฑ์ และมีโปรโมชั่น ชื้อ5ฟรี1



( ภาพที่ 8.5.1.2 การขายสินค้าแบบออนไลน์ )

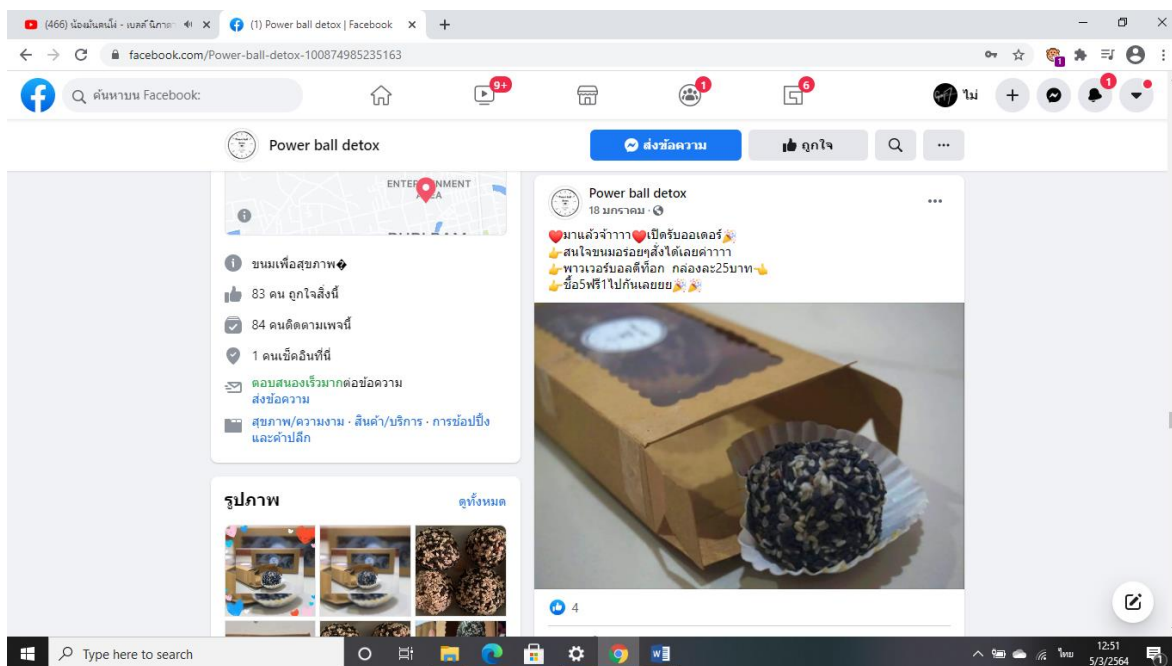


## สัปดาห์ที่ 5 เป็ตรับออเดอร์ และโฆษณาผลิตภัณฑ์ และมีโปรโมชั่น ชื้อ5ฟรี1



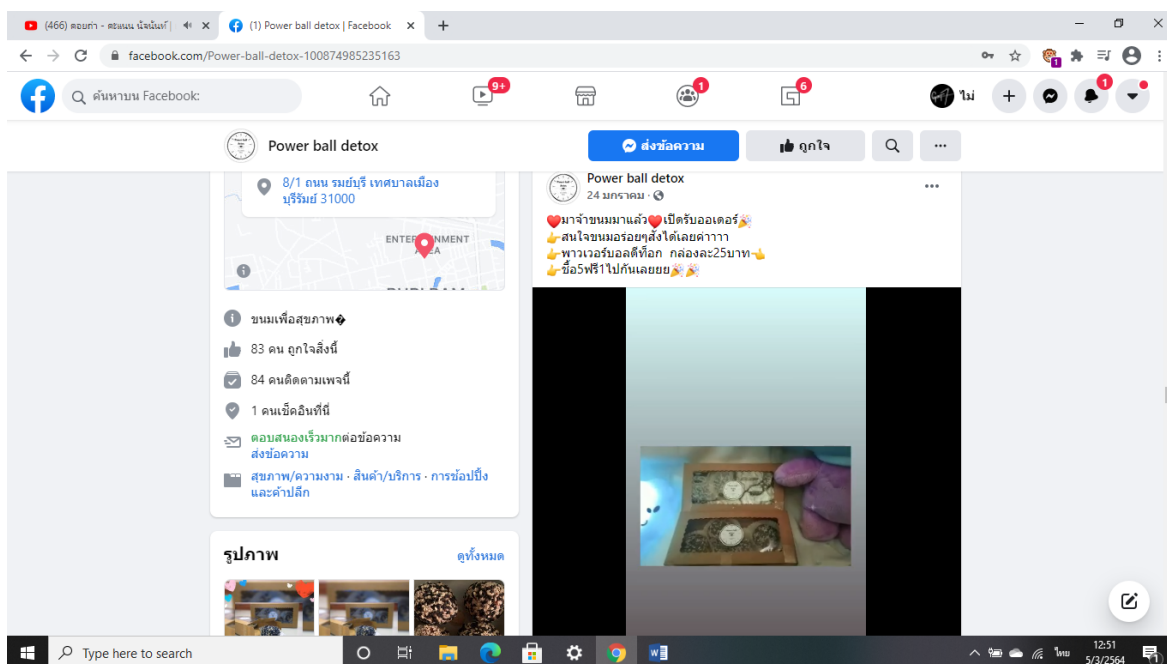
( ภาพที่ 8.5.1.2 การขายสินค้าแบบออนไลน์)

## สัปดาห์ที่ 6 เป็ตรับออเดอร์ และโฆษณาผลิตภัณฑ์



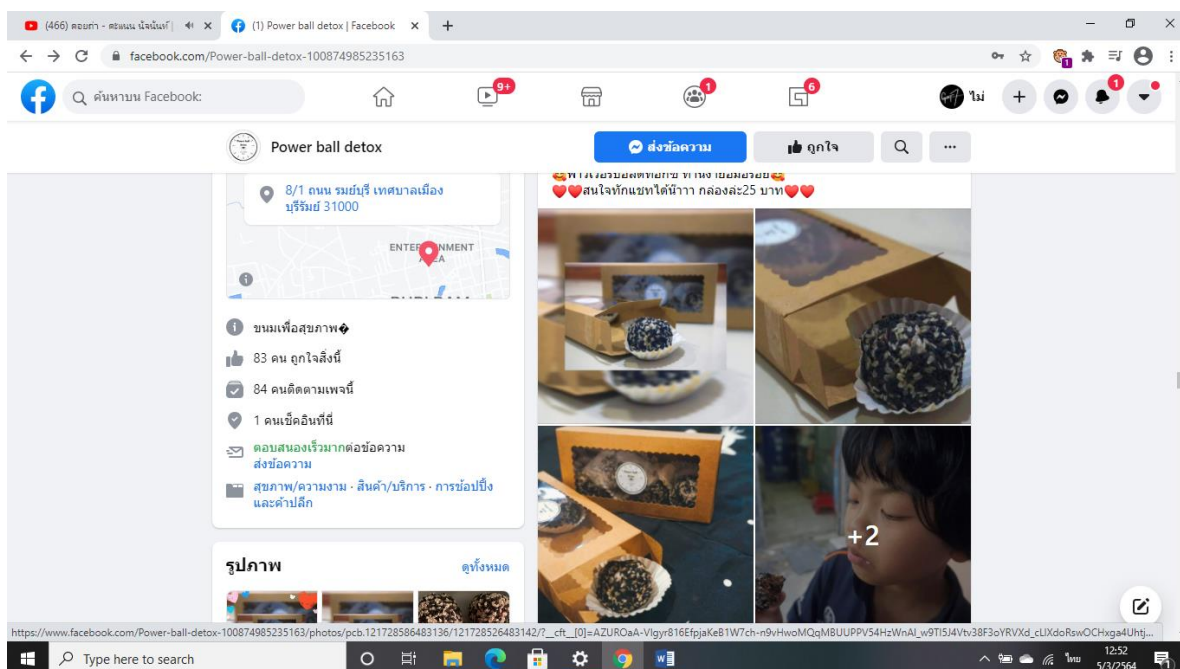
( ภาพที่ 8.5.1.2 การขายสินค้าแบบออนไลน์)

## สัปดาห์ที่ 7 เปิดรับออเดอร์ และโฆษณาผลิตภัณฑ์



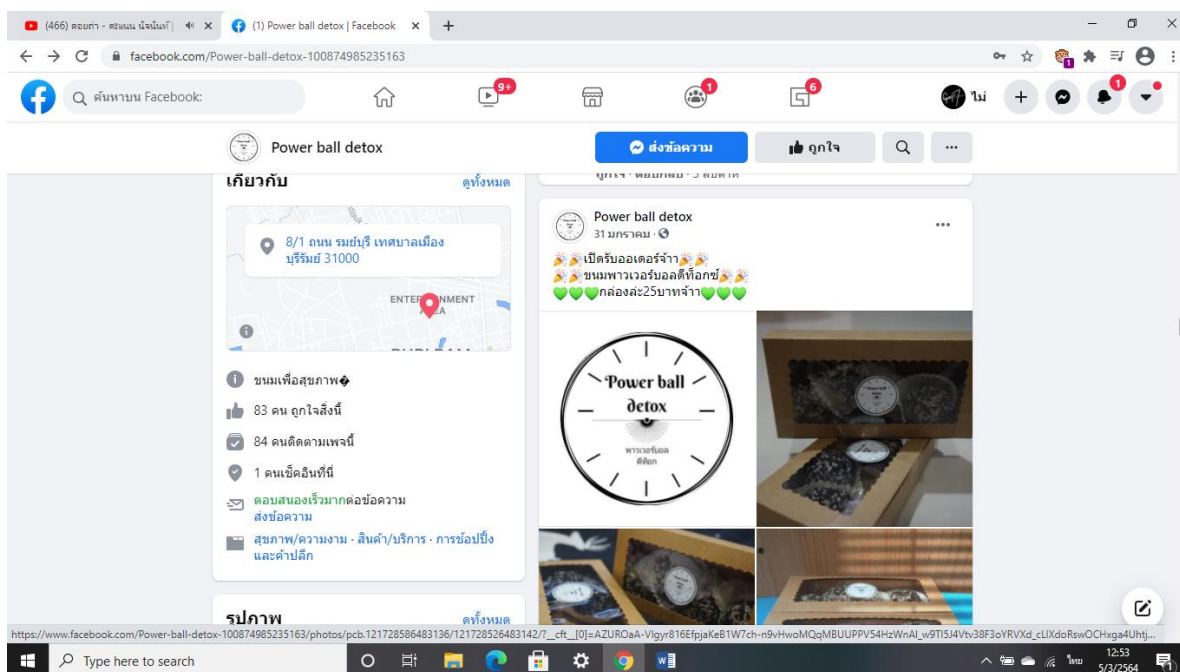
( ภาพที่ 8.5.1.2 การขายสินค้าแบบออนไลน์ )

## สัปดาห์ที่ 8 เปิดรับออเดอร์ และโฆษณาผลิตภัณฑ์ และมีโปรโมชั่น ซื้อ5ฟรี1



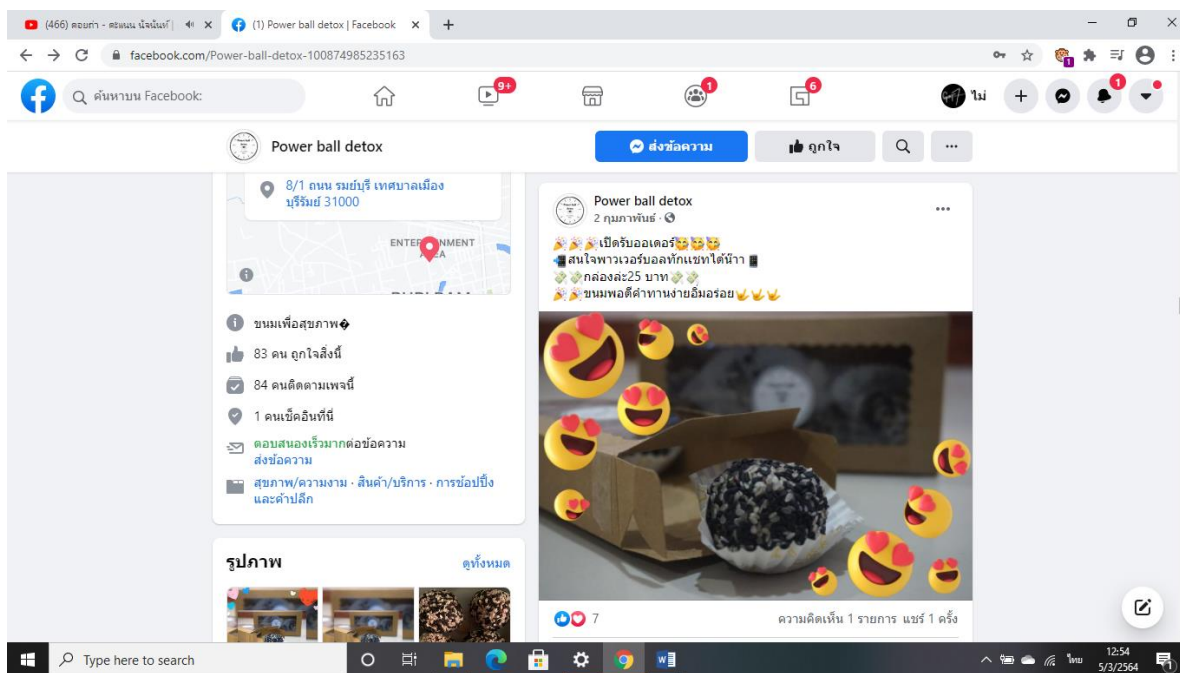
( ภาพที่ 8.5.1.2 การขายสินค้าแบบออนไลน์ )

## สัปดาห์ที่ 9 เป็ตรับออเดอร์ และโฆษณาผลิตภัณฑ์ และมีโปรโมชั่น ชื้อ5ฟรี1



( ภาพที่ 8.5.1.2 การขายสินค้าแบบออนไลน์ )

## สัปดาห์ที่ 10 เป็ตรับออเดอร์ และโฆษณาผลิตภัณฑ์



( ภาพที่ 8.5.1.2 การขายสินค้าแบบออนไลน์ )

## สัปดาห์ที่ 11 เป็ตรับออเดอร์ และโฆษณาผลิตภัณฑ์ และมีโปรโมชั่น ชื่อ5ฟรี1

The screenshot shows a Facebook page for 'Power ball detox'. The main post is from 9 กุมภาพันธ์ เวลา 13:56 น. and contains the following text:

🎉 **เป็ตรับออเดอร์แล้วจ้า** 🎉  
 🎉 **ชมพาวเวอร์บอลลงละ25 บาท** 🎉  
 🎉 **ช่วยมาอุดหนุนหน่อยจ้า** 🎉

The post includes three images: a clock with 'Power ball detox' written on it, an open cardboard box containing several round products, and a portrait of a young man, likely the owner or a representative of the brand.

On the left side of the page, there are several sections:

- ความเรียง**: A post from 'ความเรียง' dated 9 ธันวาคม 2020.
- เพจที่เกี่ยวข้อง**: A list of related pages including 'ข้าวเกรียบขี้ดอดด พริก...', 'ขนมเค้กทูลองนึ่ง', and 'ชุมชนท่องเที่ยว Otop น...'.
- เพิ่มธุรกิจของคุณลงใน Facebook**: A section for adding business information.

The bottom of the image shows a Windows taskbar with the search bar and various application icons.

( ภาพที่ 8.5.1.2 การขายสินค้าแบบออนไลน์ )



### 8.5.2 การขายแบบออฟไลน์

ที่ตั้งสถานที่ : ร้านขายฝากผ่านหน้าร้าน ได้แก่ ร้านขายของชำแม่น้อย ,ร้านผลไม้สดปิ่น ,ร้านขายของชำเม็ดเงิน

รายละเอียด : เป็นการทำการตลาดแบบเฉพาะเจาะจงในพื้นที่นั้นๆ จึงได้นำการขายแบบออฟไลน์มาใช้ในการขายสินค้า เพื่อให้ผู้บริโภคหรือกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เห็นถึงสินค้าจริง ทดสอบก่อนซื้อได้

และสอบถามข้อมูลกับผู้ขายได้โดยตรง เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้มากยิ่งขึ้น

ที่ตั้งสถานที่ : ร้านขายของชำแม่น้อย



( ภาพที่ 8.5.2 การขายแบบออฟไลน์)

ที่ตั้งสถานที่ : ร้านผลไม้สดปั่น



( ภาพที่ 8.5.2 การขายแบบออฟไลน์ )

### 8.5.3 การสำรวจความต้องการของลูกค้า

จากการสอบถามความต้องการของลูกค้าจำนวน 20 คน พบว่าเป็นเพศชาย 10 คน คิดเป็นร้อยละ 50 และเพศหญิงจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 50 จากการสำรวจพบว่าส่วนใหญ่ของผู้ตอบแบบสอบถาม มีความพึงพอใจโดยรวมมาก ค่าเฉลี่ย 3.8 เมื่อแยกเป็นภาพรวม พบว่าด้านปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีความพอใจโดยรวมในระดับมาก 3.8 และปัจจัยด้านราคามีความพอใจในระดับมาก(3.8

#### 1.สถานะภาพทั่วไป (ข้อมูลจากผู้กรอกแบบสอบถาม)

1.1เพศ	ชาย	จำนวน	10	คน	ร้อยละ	50
	หญิง	จำนวน	10	คน	ร้อยละ	50
1.2อายุ	ต่ำกว่า 10 ปี	จำนวน	0	คน	ร้อยละ	0
	10-20 ปี	จำนวน	4	คน	ร้อยละ	20
	20-30 ปี	จำนวน	7	คน	ร้อยละ	35
	มากกว่า 30ปี	จำนวน	9	คน	ร้อยละ	45

## แบบสอบถามความคิดเห็น

### พฤติกรรมการเลือกซื้อพาวเวอร์บอลตีที่อก

---

คำชี้แจง: แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการวิจัยและเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็น ทศนคติ

รายละเอียด: แบบสอบถามมีทั้งหมด 2 ส่วน ดังนี้ (โปรดทำทุกส่วน)

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับลักษณะประชากรศาสตร์

ส่วนที่ 2: พฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์พาวเวอร์บอลตีที่อกและปัจจัยทางด้านการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

**\*\*หมายเหตุ : กรุณาตอบแบบสอบถามอย่างละเอียดและตรงตามความเป็นจริง\*\***

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรศาสตร์

1.1 เพศ

ชาย       หญิง

1.2 อายุ

ต่ำกว่า 10 ปี       10-20 ปี       20-30 ปี       มากกว่า 30 ปี

1.3ระดับการศึกษา

ต่ำกว่ามัธยมศึกษา       มัธยมศึกษา       ปวส/อนุปริญญา       ปริญญาตรี

สูงกว่าปริญญาตรี



#### 1.4 สถานะภาพ

- โสด       สมรส

#### 1.5 อาชีพ

- ข้าราชการ – รัฐวิสาหกิจ       พนักงานบริษัท       ธุรกิจส่วนตัว       พ่อบ้าน  
/ แม่บ้าน

- นักเรียน / นักศึกษา       อื่นๆ (โปรดระบุ) .....

#### 1.6 รายได้ต่อเดือน

- ต่ำกว่า 5,000 บาท       5,000 - 10,000 บาท       10,000 - 20,000 บาท  
 20,000 - 30,000 บาท       30,000 บาทขึ้นไป

ส่วนที่ 2: พฤติกรรมการซื้อผลิตภัณฑ์พาวเวอร์บอลดีที่อกและปัจจัยทางด้านการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

#### 2.1 คุณทานพาวเวอร์บอลดีที่อกบ่อยแค่ไหน

- ไม่กินเลย       1 - 2 ครั้ง / อาทิตย์       3 - 4 ครั้ง / อาทิตย์       5 - 6 ครั้ง / อาทิตย์  
 มากกว่า 6 ครั้ง / อาทิตย์

#### 2.2 คุณซื้อพาวเวอร์บอลดีที่อกเพื่ออะไร (เลือกได้มากกว่า 1 คำตอบ)

- ซื้อทานเอง       ซื้อทานกับเพื่อนเป็นกลุ่ม       ซื้อให้บุตรหลาน       อื่นๆ (โปรดระบุ).....

#### 2.3 หากคุณต้องการจะซื้อพาวเวอร์บอลดีที่อก คุณจะซื้อที่ไหน (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

- ร้านขายของชำทั่วไป       ตลาดนัด       อื่นๆ (โปรดระบุ)

## 2.4 คุณคิดว่าราคาพาวเวอร์บอลดีที่ออก ควรจะอยู่ในราคาประมาณเท่าไร

- น้อยกว่า 10 บาท   
  10 - 15 บาท   
  15 - 20 บาท   
  20 - 25 บาท  
 มากกว่า 25 บาท

## 2.5 สาเหตุอะไรที่ทำให้คุณทานพาวเวอร์บอลดีที่ออก

- อร่อย   
  มีประโยชน์   
  รongท้องบรรเทาความหิว   
  เคี้ยวเพลินๆ
- ความเคี้ยวชื่น
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....

## ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อพาวเวอร์บอลดีที่ออกของคุณ

ระดับคะแนน	มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	ไม่มีผลเลย 1
บรรจุภัณฑ์					
รสชาติ					
ปริมาณ					
ชื่อเสียงของแบรนด์สินค้า					
โปรโมชัน / ของแถม					
คุณค่าทางอาหาร					
ความแปลกใหม่					
ราคา					
ปลอดภัย					

ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อพาวเวอร์บอลดีที่อกของคุณ

ระดับคะแนน	มากที่สุด 5	มาก 4	ปานกลาง 3	น้อย 2	ไม่มีผลเลย 1
ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ					
ราคาเหมาะสมกับคุณประโยชน์					
ราคาเหมาะสมกับปริมาณ					
ราคาไม่แพงเมื่อเทียบกับแบรนด์อื่น					
ราคาสินค้าคงที่					

## 9. แผนการเงิน

### 9.1 ประมาณการในการลงทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนของเจ้าของ	เงินร่วมลงทุน	เงินกู้	รวมมูลค่า
1	ลงทุนครั้งที่1	กลุ่มผู้ประการ	1,200	-	1,200
	รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น				1,200

(ตารางที่9.1 ประมาณการในการลงทุน)

### 9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

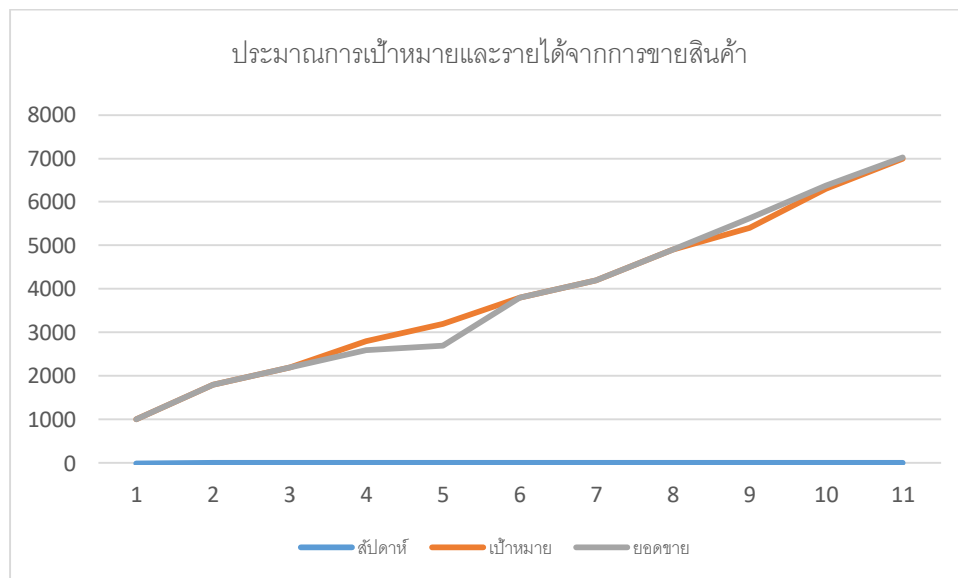
ลำดับ	รายการ	การใช้	ราคาทุน	อายุ
1	เตาแก๊ส	ใช้สำหรับคั่วงา	-	-
2	กะละมัง	ใช้สำหรับใส่ของเพื่อที่จะคลุกให้เข้ากัน	-	-
3	มีด	ใช้สำหรับหั่นส้มแอปเปิ้ลและอินทผลัม	-	-
4	กระทะ	ใช้สำหรับไว้คั่วงา	-	-
5	ช้อน	ใช้สำหรับคั่วงา	-	-
6	ถั่วตวง	ใช้สำหรับตวงข้าวโอ๊ต	-	-
7	เขียง	ใช้สำหรับหั่นส้มแอปเปิ้ลและอินทผลัม	-	-
8	ถาด	ใช้สำหรับจัดเรียงขนมพักไว้	-	-
<b>รวมมูลค่าสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ</b>				

( ตารางที่ 9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน )

### 9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า

สัปดาห์												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
เป้าหมาย	1,000	1,800	2,200	2,800	3,200	3,800	4,200	4,900	5,400	6,300	7,000	42,600
รายได้	1,000	1,800	2,200	2,600	2,700	3,800	4,200	4,900	5,625	6,375	7,025	42,225

( ตารางที่ 9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า )



( ภาพกราฟการประมาณเป้าหมายและยอดขาย )

## 9.4 รายการทางบัญชี

วันที่	รายการ	รหัส	เลขที่ ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	ฝาก	ถอน	คงเหลือ
5/12/2563	ลงทุน	301		1,200		1,200			
	กล้วย	501	101		29				
	ถั่ว	501	101		42				
	อินทผลัม	501	101		99				
	น้ำผึ้ง	501	101		70				
	ถุงมือ	503	101		45				
	กล่อง	503	101		85				
	รวม				370	830			
8/12/2563	ขายพาวเวอร์ บอลดีที่อก 40 กล่อง	401		1,000		1,830			
week1									
9/12/2563	ข้าวโอ๊ต	501	102		69				
	แอปเปิล	501	102		89				
	ส้ม	501	102		69				
	งาขาว	501	102		69				
	งาดำ	501	102		62				
	สตริกเกอร์	503	102		250				

	กล่อง	503	102		85				
	รวม				693	1,137			
16/12/2563	ขายพาวเวอร์ บอลดีที่อก 72 กล่อง	401		1,800		2,937			
17/12/2563	ฝากธนาคาร	102			1,000	1,937	1,000		
18/12/2563	ฝากธนาคาร	102			1,800	137	1,800		2,800
week2									
19/12/2563	ส้ม	501	103		25				
	แอปเปิล	501	103		20				
	กล่อง	503	103		85				
	รวม				130	7			
23/12/2563	ขายพาวเวอร์ บอลดีที่อก 88กล่อง			2,200		2,207			
23/12/2563	ฝากเงินธนาคาร	102			2,200	7	2,200		5,000
week3									
24/12/2563	ข้าวโอ๊ต	501	104		70				
	กล่อง	503	104		85				
	กล้วย	501			0				
	รวม				155	7			
25/12/2563	ดอกเบี้ยจาก ธนาคาร	201					0.21		5,000.21

28/12/2563	ถอนเงิน	302				207		200	4,800.21
30/12/2563	ขายพาวเวอร์ บอลดีที่อก104 กล่อง	401		2,600					
	ฝากเงินธนาคาร	102			2,600	52	2,600		7,400.21
Week4									
31/12/2563	แอปเปิล	501	105		52				
	ส้ม	501	105		30				
	ถั่ว	501	105		40				
	กล้วย	501	105		0				
	กล่อง	503	105		85				
	รวม				207				
6/1/2564	ขายพาวเวอร์ บอลดีที่อก 108 กล่อง	401		2,700		2,700			
	เงินสด	101				400			
	รวมเงินสด					452			
7/1/2564	ฝากธนาคาร	103			2,300	245	2,300		9,700.21
week5									
14/1/2564	ถอนเงิน	302				1,245		1,000	8,700.21
	ข้าวโอ๊ต	501	106		140				
	แอปเปิล	501	106		53				
	ส้ม	501	106		30				



	ถั่ว	501	106		40				
	กล่อง	503	106		255				
	รวม				518	727			
15/1/2564	ขายพาวเวอร์ บอลดีที่อก 152 กล่อง			3,800		4,527			
	ฝากเงินธนาคาร	102			3,500	1,027	3,500		12,200.21
week6									
16/1/2564	ข้าวโอ๊ต	501	107		140				
	แอปเปิล	501	107		53				
	ส้ม	501	107		35				
	ถั่ว	501	107		42				
	งาขาว	501	107		69				
	งาดำ	501	107		62				
	กล่อง	503	107		255				
	รวม				656	371			
20/1/2564	ขายพาวเวอร์ บอลดีที่อก 168 กล่อง			4,200		4,571			
21/1/2564	ฝากเงินธนาคาร	102			4,200	371	4,200		16,400.21
week7									
25/1/2564	ถอนเงิน	302				1,371		1,000	15,400.21
	ข้าวโอ๊ต	501	108		210				

	ถั่ว	501	108		42				
	แอปเปิล	501	108		40				
	กล่อง	503	108		255				
	รวม				547	824			
27/1/2564	ชายพาวเวอร์ บอลดีที่อก 196 กกล่อง	401		4,900		5,724			
28/1/2564	ฝากเงินธนาคาร	102			4,900	824	4,900		20,300.21
week8									
1/2/2564	ข้าวโอ๊ต	501	109		140				
	ถั่ว	501	109		42				
	แอปเปิล	501	109		40				
	ส้ม	501	109		30				
	งาขาว	501	109		65				
	งาดำ	501	109		58				
	กล่อง	503	109		340				
	รวม				715	109			
3/2/2564	ชายพาวเวอร์ บอลดีที่อก225 กล่อง	401		5,625		5,734			
4/2/2564	ฝากเงินธนาคาร	102			5,600	134	5,600		25,900.21
week9									
8/2/2564	แอปเปิล	501	110		30				

	อินทพาลัม	501	110		99				
	กล่อง	503	110		255				
	รวม				384	- 250			
10/2/2564	ขายพาวเวอร์ บอลดีที่อก 255 กล่อง	401		6,375		6,125			
13/2/2564	ฝากเงินธนาคาร	102			6,000	125	6,000		31,900.21
week10									
14/2/2564	อินทพาลัม	501	111		90				
	ข้าวโอ๊ต	501	111		85				
	ถั่ว	501	111		40				
	งาดำ	501	111		30				
	กล่อง	503	111		255				
	รวม				500	- 375			
17/2/2564	ขายพาวเวอร์ บอลดีที่อก 281 กล่อง	401		7,025		6,650			
19/2/2564	ฝากเงินธนาคาร	102			6,650	-	6,650		38,550.21

## 9.5 รายการทางการเงิน

วันที่ D M Y 日 月 年	สาขา DEP. NO.	รหัส CODE	ถอน WITHDRAWAL 支取	ฝาก DEPOSIT 存入	ยอด BALANCE 结存	รหัส MACH. NO.
0000162						
08/12/20	09	DEP	*****300.00	*****300.00	0297T <sub>2</sub>	11
08/12/20	98	TRW	*****300.00	*****.00	0098M <sub>4</sub>	
17/12/20	01	NBD	*****1,000.00	*****1,000.00	0297E <sub>4</sub>	
18/12/20	01	NBD	*****1,800.00	*****2,800.00	0677E <sub>5</sub>	
23/12/20	01	NBD	*****2,200.00	*****5,000.00	0677E <sub>5</sub>	
25/12/20		INT	*****.21	*****5,000.21	0000 <sub>7</sub>	
28/12/20	06	NBW	*****200.00	*****4,800.21	0297B <sub>5</sub>	
30/12/20	01	NBD	*****2,600.00	*****7,400.21	0297E <sub>5</sub>	
07/01/21	01	NBD	*****2,300.00	*****9,700.21	0746E <sub>6</sub>	
14/01/21	47	NBW	*****1,000.00	*****8,700.21	0297B <sub>5</sub>	11
0000162						
15/01/21	01	NBD	*****3,500.00	*****12,200.21	0297E <sub>6</sub>	15
21/01/21	01	NBD	*****4,200.00	*****16,400.21	0297E <sub>7</sub>	
25/01/21	B9	NBW	*****1,000.00	*****15,400.21	0004Z <sub>6</sub>	
28/01/21	02	NBD	*****4,900.00	*****20,300.21	0677E <sub>6</sub>	
04/02/21	01	NBD	*****5,600.00	*****25,900.21	0677E <sub>6</sub>	
13/02/21	01	NBD	*****6,000.00	*****31,900.21	0297B <sub>6</sub>	
20/02/21	02	NBD	*****6,945.00	*****38,845.21	0746E <sub>6</sub>	22
0000162						
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)						

(ภาพที่ 9.5 รายการทางการเงิน)

## 9.6 งบกำไรขาดทุน

พาวเวอร์บอลดีทีออก  
งบกำไรขาดทุน  
สำหรับระยะเวลา 5 สัปดาห์

หน่วย:  
บาท

รายได้

รายได้จากการขาย

10,300

ค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่ายในการผลิต

1,555

รวมค่าใช้จ่าย

1,555

กำไรสุทธิ

8,745

พาวเวอร์บอลตีที่ออก  
งบกำไรขาดทุน  
สำหรับระยะเวลา 11 สัปดาห์

หน่วย:  
บาท

รายได้		
รายได้จาก		
ดอกเบีย		0.21
รายได้จากการขาย		42,225.21
ค่าใช้จ่าย		
ค่าใช้จ่ายในการผลิต	4,875	
รวมค่าใช้จ่าย		<u>4,875</u>
กำไรสุทธิ		<u>37,350.21</u>

งบแสดงฐานะทางการเงิน  
สำหรับระยะเวลา 5 สัปดาห์

หน่วย:  
บาท

สินทรัพย์	
หมุนเวียน	
เงินสด	245
เงินฝากธนาคาร	<u>9,700</u>
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	<u>9,945</u>
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
ส่วนของผู้ถือหุ้น	
ทุน	1200
บวก กำไรสุทธิ	<u>8,745</u>
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	
เจ้าหนี้	<u>9,945</u>

งบแสดงฐานะทางการเงิน  
สำหรับระยะเวลา 11  
สัปดาห์

หน่วย:  
บาท

สินทรัพย์	
หมุนเวียน	
เงินสด	0
เงินฝากธนาคาร	<u>38,550.21</u>
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	<u>38,550.21</u>
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
ส่วนของผู้ถือหุ้น	
ทุน	1200
บวก กำไร	
สุทธิ	<u>37,350.21</u>
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	
เจ้าของ	<u>38,550.21</u>



## 9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

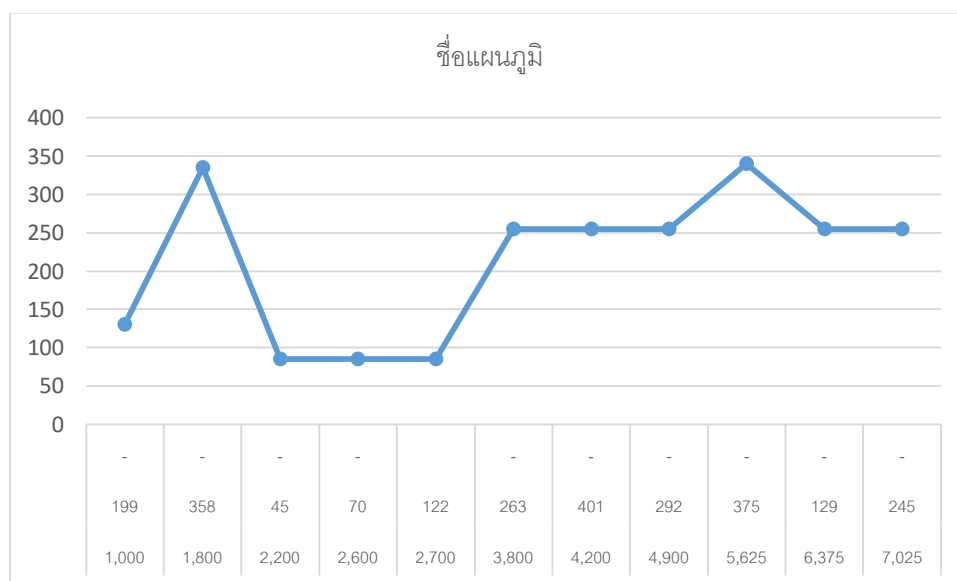
รายการการวิเคราะห์	5สัปดาห์	11สัปดาห์
การวัดความสามารถในการบริหารงาน		
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินค้า(ROA)	87.93%	96.88%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น(ROE)	87.938%	96.88%
อัตรากำไรขั้นต้น(เปอร์เซ็นต์)	84.90%	88.45%
อัตรากำไรจากการดำเนินการ(เปอร์เซ็นต์)	84.90%	88.45%
อัตรากำไรสุทธิ(เปอร์เซ็นต์)	84.90%	88.45%

## 9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต

### 9.9.1 วิเคราะห์รวมรายได้และค่าใช้จ่าย

การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต												
	สัปดาห์											รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
รายได้ (401)	1,000	1,800	2,200	2,800	3,200	3,800	4,200	4,900	5,400	6,300	7,000	42,600
ต้นทุน (501)	199	358	45	70	122	263	401	292	375	129	245	2,499
ต้นทุน (502)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ต้นทุน (503)	130	335	85	85	85	255	255	255	340	255	255	2,335

(ตารางที่ 9.9.1 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต)

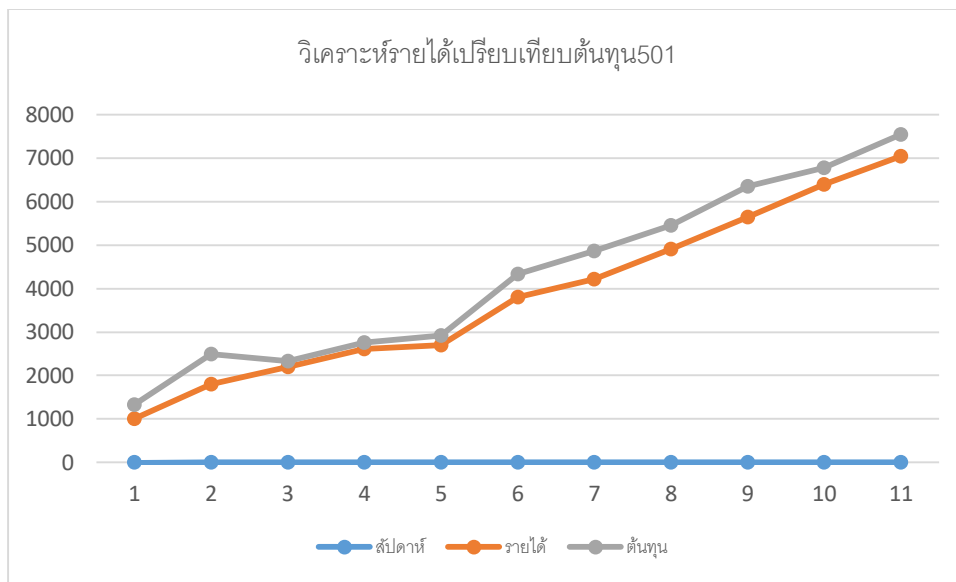


(ภาพกราฟแสดงปริมาณการรายได้และต้นทุนขาย)

### 9.9.2 วิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบต้นทุน501

สัปดาห์	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
รายได้	1,000	1,800	2,200	2,600	2,700	3,800	4,200	4,900	5,625	6,375	7,025	42,225
ต้นทุน 501	199	358	45	70	122	263	401	292	375	129	245	2,499

(ภาพที่9.9.2 การเปรียบเทียบต้นทุน501)

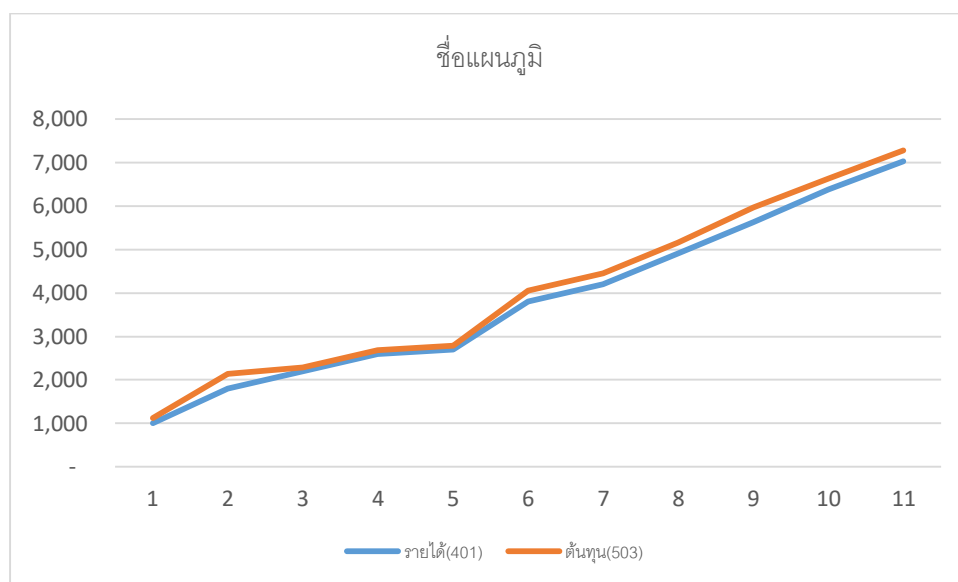


(ภาพกราฟแสดงการเปรียบเทียบรายได้และต้นทุน501)

## วิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบต้นทุน503

สัปดาห์												
รายได้	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
	1,000	1,800	2,200	2,800	3,200	3,800	4,200	4,900	5,400	6,300	7,000	42,600
ต้นทุน	329	693	130	155	207	518	656	547	715	384	500	4,834

ภาพตารางเปรียบเทียบต้นทุน503



ภาพกราฟ เปรียบเทียบต้นทุน503

## 10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

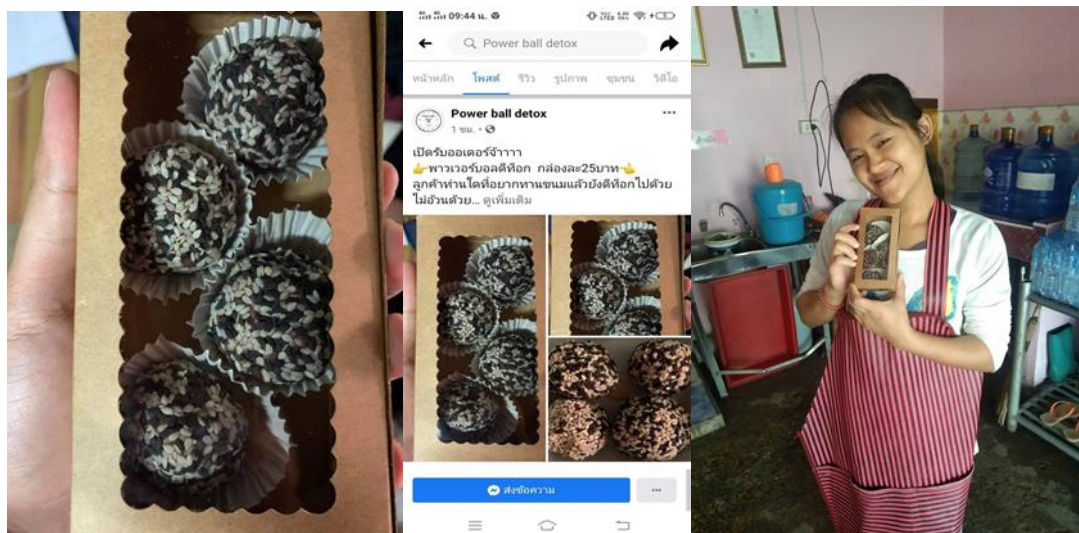
ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1	เนื่องจากเป็นสินค้าใหม่ทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้า	เข้าถึงลูกค้าได้ยากเพราะลูกค้ายังไม่รู้จักสินค้าของเรา	นำสินค้าไปให้ลูกค้าลอง ชิมและมีการตั้งเพจ Facebook เพื่อให้สินค้าเป็นที่รู้จักและลูกค้าเข้าถึงสินค้าได้ง่าย
2	การควบคุมคุณภาพรสชาติไม่ได้เช่น ส้ม มีรสเปรี้ยวบ้างหวานบ้าง	รสชาติอาหารที่ เปลี่ยนไปเล็กน้อย	ใส่น้ำผึ้งเพื่อปรับรสชาติให้ เข้ากัน

# ภาคผนวก

## ภาพประกอบการดำเนินงาน (รายสัปดาห์)

### สัปดาห์ที่ 1

1. โปตส์ขายสินค้าผ่านหน้าเพจ Facebook
2. เปิดรับออเดอร์ก่อนล้างหน้าก่อนผลิต
3. นำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่
4. ทดสอบรสชาติที่ลูกค้าพึงพอใจ โดยการให้ลูกค้าชิม
5. นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า
6. จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่ใกล้เคียง ที่ต้นทุนถูกกว่า
7. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
8. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
9. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันพุธ ยอดขาย = 1,000 บาท



(ภาพการดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 1)

## สัปดาห์ที่ 2

1. โปตส์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว
2. โปตส์ขายสินค้าหน้าเพจหลัก
3. นำเสนอจุดเด่นของตัวสินค้า
4. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
5. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
6. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
7. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
8. สรุปยอดในการขายแต่สัปดาห์ ทุกๆ วันพุธ ยอดขาย = 1,800 บาท



(ภาพการดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 2)



### สัปดาห์ที่ 3

1. โปตส์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
2. โปตส์ขายสินค้าหน้าเพจหลัก
3. นาสเนอจุดเด่นของตัวสินค้า
4. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
5. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
6. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
8. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันพุธ ยอดขาย = 2,200 บาท



(ภาพการดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 3)

#### สัปดาห์ที่ 4

1. โปตส์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
2. โปตส์ขายสินค้าหน้าเพจหลัก
3. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
4. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
5. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
6. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
7. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันพุธยอดขาย = 2,600 บาท



(ภาพการดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 4)

## สัปดาห์ที่ 5

### 1. โปตส์ขาย

สินค้าผ่านทาง Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก

### 2. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต

### 3. หากกลุ่มลูกค้าใหม่ๆเพิ่มเติม

### 4. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต

### 5. ผลิตสินค้าตามออเดอร์

### 6. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า

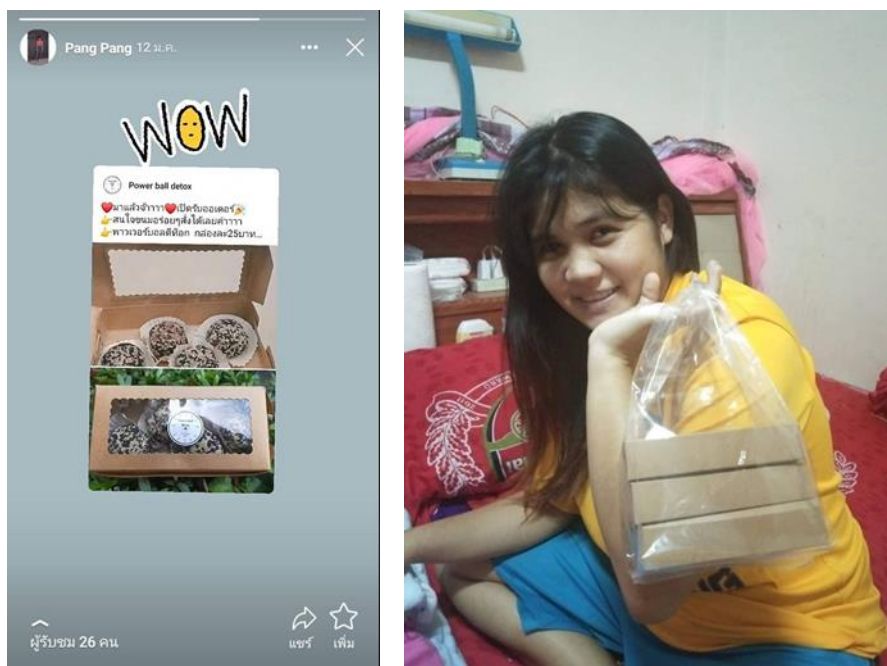
### 7. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันพุธ ยอดขาย = 2,700 บาท



(ภาพการดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 5)

## สัปดาห์ 6

1. โปตส์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
2. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
3. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
4. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
5. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
6. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันพุธ ยอดขาย = 3,800 บาท



(ภาพการดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 6)

### สัปดาห์ที่ 7

1. โปตส์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
2. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
3. หากกลุ่มลูกค้าใหม่ๆเพิ่มเติม
4. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
5. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
5. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
6. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันพุธ ยอดขาย = 4,200 บาท



(ภาพการดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 7)

### สัปดาห์ที่ 8

1. โปตส์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook
2. โปตส์ขายสินค้าหน้าเพจหลัก
3. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
4. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
5. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
6. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
7. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันพุธ ยอดขาย = 4,900 บาท



(ภาพการดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 8)



## สัปดาห์ที่ 9

1. โปตส์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook
2. โปตส์ขายสินค้าหน้าเพจหลัก
3. รักษาคุณภาพของสินค้า
4. รักษากลุ่มลูกค้าเดิม
5. ผลิตสินค้าตามออเดอร์
6. แพ็คสินค้าและพร้อมส่งให้กับลูกค้า
7. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุกๆ วันพุธ ยอดขาย = 5,625 บาท



(ภาพการดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 9)

## สัปดาห์ที่ 10

1. โปตส์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
2. โปตส์ขายสินค้าหน้าเพจหลัก
3. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
5. ทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์และจัดส่งให้กับลูกค้า
6. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุก ๆ วันพุธ ยอดขาย = 6,375 บาท



(ภาพการดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 10)



## สัปดาห์ที่ 11

1. โปตส์ขายสินค้าผ่านหน้า Facebook ส่วนตัว ของแต่ละสมาชิก
2. เปิดรับออเดอร์ก่อนล่วงหน้าก่อนผลิต
3. จัดหาวัตถุดิบ เพื่อทำการผลิต
4. ทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์
5. จัดส่งให้กับลูกค้า
6. สรุปยอดในการขายแต่ละสัปดาห์ ทุก ๆ วันพุธ ยอดขาย = 7,025บาท



(ภาพการดำเนินงานในสัปดาห์ที่ 11)

## 2.ผลการเรียนรู้โดยภาพรวม

รายงานการวิเคราะห์องค์ความรู้ ธุรกิจ พาวเวอร์บอล ดีทีออกซ์

### 1.องค์ความรู้ที่ 1

#### 1.1ประเด็นความรู้

การสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ สามารถสร้างได้ดังนี้

- ด้านรสชาติ
- ด้านส่วนผสมที่ทำจากธรรมชาติไม่มีการใส่สารใดๆ
- ด้านวัตถุดิบเน้นแบธรรมชาติที่ไม่ได้ใส่สารใดๆ
- ด้านบรรจุภัณฑ์ที่แปลกใหม่

#### 1.2ที่มาของความคิด

##### 1.2.1การวางแผน

1. การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับพาวเวอร์บอลดีทีออก ในท้องตลาดทั่วไปมีลักษณะอย่างไรแนวข้อมูลที่ได้มาพัฒนาให้ความแตกต่างและแปลกใหม่

2. ทำขนมพาวเวอร์บอลที่ทำจากข้าวโอ๊ต ส้ม แอปเปิ้ล กล้วยและอินทผลัมเป็นต้น ช่วยในเรื่องระบบขับถ่ายและดีต่อร่างกายเพราะไม่มีส่วนผสมของสารใดๆเลย

3 การเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมกับสินค้าและในด้านราคาและปริมาณที่แตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป

##### 1.2.2 การดำเนินงาน

หาซื้อข้าวโอ๊ต และ เลือกผลไม้ เช่น ส้ม แอปเปิ้ล กล้วย ที่สดสะอาดปลอดภัย เพื่อการผลิตที่มีคุณภาพต่อผู้บริโภค

##### 1.2.3 การเปรียบเทียบ

1. การนำส้ม แอปเปิ้ล กล้วยซึ่งมีประโยชน์ในเรื่องการขับถ่ายจึงนำมาเป็นส่วนผสมในการทำขนมครั้งนี้เพื่อที่จะจะได้เจาะกลุ่มลูกค้าและทำให้แตกต่างจากท้องตลาด

2 .สินค้าสามารถบริโภคได้ทั้งกลุ่มที่รักสุขภาพกลุ่มคนที่มีปัญหาเรื่องการขับถ่ายและบุคคลทั่วไปซึ่งสามารถขยายฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น

## 2.องค์ความรู้ที่2

### 2.1 มีประเด็นความรู้

การลดต้นทุนการผลิต และจัดหาวัตถุดิบมาทดแทนได้ดังนี้

- 1.สำรวจหาร้านวัตถุดิบที่ต้องการ เปรียบเทียบราคาและคุณภาพ เลือกวัตถุดิบราคาต่ำและมีคุณภาพ
- 2.สินค้าบางอย่างที่ stock ได้ซื้อมาตุนไว้ได้เพียงพอเพื่อไม่ให้เกิดความต้องการในการใช้วัตถุดิบ
- 3.กรณีที่ว่าวัตถุดิบหลักขาดแคลน คิดหาวัตถุดิบที่มีความคล้ายกันมาทดแทน

### 2.2 ที่มาของความคิด

#### 2.2.1 การวางแผน

สำรวจว่าวัตถุดิบ ราคา แหล่งวัตถุดิบที่ต้องการที่มีราคาต่ำและคุณภาพดีเพื่อช่วยลดต้นทุนการผลิตของพาวเวอร์บอลดีที่ออก

#### 2.2.2 การดำเนินงาน

สำรวจว่าวัตถุดิบไหนที่สามารถทดแทนได้ ก็ทำการหาร้านที่จำหน่ายวัตถุดิบที่ต้องการ จากนั้นนำมาเปรียบเทียบโดยเน้นไปที่ราคาและคุณภาพ และจัดซื้อสินค้าที่สามารถ stock ได้เพื่อลดต้นทุนการผลิต 2.2.3 การเปรียบเทียบ

1. การซื้อวัตถุดิบที่ละจำนวนมากๆ จะช่วยลดต้นทุนการผลิตในครั้งต่อไป
2. การเลือกซื้อวัตถุดิบจากร้านต่างๆ ต้องคำนึงถึงราคาและคุณภาพเพื่อที่จะลดต้นทุนและได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของเรา

#### 2.2.4 การดำเนินแก้ไข/ปรับปรุง

ทำการตัดสินใจในการเลือกซื้อวัตถุดิบที่ตรงตามความต้องการ มีราคาและคุณภาพที่เหมาะสม จาก การสำรวจหลายๆราย โดยเลือกร้านที่มีราคาต่ำแต่คุณภาพดีเป็นร้านประจำ และร้านสำรองที่มีราคาต่ำแต่คุณภาพใกล้เคียง เพื่อลดความเสี่ยงในการขาดแคลนของวัตถุดิบ

## 3.องค์ความรู้3

### 3.1 ประเด็นความรู้

การเสนอสินค้าเพื่อฝากจำหน่ายตามร้าน

- 1 ค้นหาร้านที่น่าสนใจและเหมาะกับสินค้าโดยคำนึงถึงกลุ่มเป้าหมายของสินค้า
- 2 ร้านค้าจะต้องไม่มีสินค้าที่เหมือนหรือคล้ายกัน

### 3.2 ที่มาของความคิด

#### 3.2.1 การวางแผน

1 หาร้านค้าเป้าหมายที่จะนำสินค้าไปเสนอจำนวน 5 ร้านโดยจะเป็นร้านทั่วไป หากร้านค้าเป้าหมายที่จะนำสินค้าไปเสนอจำนวน 3 ร้านโดยจะเป็นร้านทั่วไป

2 เตรียมข้อมูลของสินค้าและความพร้อมที่จะนำไปเสนอให้ชัดเจน

#### 3.2.2 การดำเนินงาน

การเข้าไปนำเสนอสินค้ากับทางร้านต่างๆโดยบอกถึงความแตกต่างเรื่องรสชาติกลิ่นราคาให้ชัดเจน เช่นขนมพายเวอ์บอล มีราคากล่องละ 25 บาท ช่างในกล่องมี 4 ชิ้น เพื่อบอกให้ผู้ประกอบการร้านค้าได้รับทราบ

#### 3.2.3 การเปรียบเทียบ

1.ในแต่ละร้านที่นำเสนอสินค้าไปเสนอแต่ละร้านที่มีความแตกต่างกันออกไปซึ่งจะมีร้านที่รับฝากอยู่ 3 ร้าน คือร้านแม่น้อยและ ร้านน้ำปั่นผลไม้ ร้านซูชิตลาดรางรถไฟ ซึ่งสามารถฝากได้ทั้ง 3 ร้านนี้ พอมีการขายหน้าร้าน

2 จากการนำสินค้าไปฝากจำหน่ายร้านแม่น้อยร้านน้ำปั่นและร้านซูชิตลาดรางรถไฟนั้นในแต่ละสัปดาห์

#### 3.2.4 การดำเนินงานแก้ไขปรับปรุง

ร้านซูชิตลาดรางรถไฟ เป็นร้านอาหารซูชิ ซึ่งการนำไปวางขายอาจจะไม่สะดวกตามักนักเราจึงมี โปรโมชันซื้อ 5 แถม 1 กล่อง แล้วจะมีการโปรโมท บอกต่อลูกค้า ของร้านซูชิอีกด้วย

## 4. องค์ความรู้ที่ 4

### 4.1 ประเด็นความรู้

การมีส่วนร่วมของสมาชิกในการทำงาน

- 1.สร้างกลุ่มแชทเพื่อเป็นการติดต่อสื่อสารกับสมาชิกในกลุ่ม
- 2.มีการสอบถามและเปิดโอกาสให้สมาชิกทุกคนภายในกลุ่ม
- 3.มีการแสดงความคิดเห็นภายในกลุ่ม

## 4.2 ที่มาของความคิด

### 4.2.1 การวางแผน

1. สมาชิกทุกคนต้องช่วยเหลือกัน
2. สมาชิกทุกคนจะต้องมีความร่วมมือในการทำงาน
3. สมาชิกทุกคนมีโอกาสดังแสดงความคิดเห็นและตัดสินใจ
4. สมาชิกทุกคนต้องช่วยเหลือกันมีการวางแผนการทำงานและแบ่งหน้าที่ของสมาชิกแต่ละคนให้

ชัดเจน

5. มีความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจากกลุ่ม

### 4.2.2 การดำเนินงาน

การทำงานที่มีการวางแผนล่วงหน้า และแบ่งหน้าที่ในการทำงาน ซึ่งทุกคนมีส่วนร่วมในการทำงานทุกครั้ง มีการแสดงความคิดเห็นของทุกคน รวมทั้งการแก้ไขปัญหาในการดำเนินงานต่างๆ เพื่อให้สมาชิกทุกคนกล้าที่จะแสดงความคิดเห็น และกล้าไม่ตัดสินใจในการทำงานมากขึ้น

### 4.2.3 การเปรียบเทียบ

ในการทำงานช่วงแรกๆ จะเป็นการทำงานที่ยังไม่มีระบบ ทำให้การทำงานไม่ได้เป็นไปตามที่คิด และต่างคนต่างคิดแต่หลังจากนั้นได้มีการวางแผนในการทำงาน ทำงานกลุ่มไปตามที่คิด ซึ่งจะแบ่งหน้าที่การทำงานกันอย่างชัดเจนว่าคนไหนเหมาะกับงานไหน

### 4.2.4 การดำเนินแก้ไข/ปรับปรุง

จากการที่ได้ให้สมาชิกทุกคนมีการแสดงความคิดเห็น ทำให้ได้ข้อมูลที่หลากหลายและมีความคิดมีความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจากกลุ่มที่แตกต่างกันออกไป จึงสรุปประเด็นที่ต้องการได้จากการแก้ไข คือ นำเอาความคิดเห็นของทุกคนมารวมกัน วิเคราะห์ข้อมูลที่ถูกต้องและตรงกับข้อมูลที่เราต้องการ พร้อมร่วมตัดสินใจร่วมกันว่าควรใช้ข้อมูลนี้หรือไม่

### 3. ผลการเรียนรู้รายบุคคล

1.นาย ธิรธนา พรหมมูล 610112356004

องค์ความรู้ที่ได้รับคือ ได้ฝึกตนเองเรื่องความรับผิดชอบต่อหน้าที่ต่องานที่ได้รับ มอบหมาย ได้ประสบการณ์จริงจากการลงมือทำงาน และได้เรียนรู้การทำงานร่วมกับผู้อื่น

2.นางสาว กิตติยา จิรัมย์ 610112356010

องค์ความรู้ที่ได้รับคือ ได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีม ได้วางแผนงานแบ่งงานให้แต่ละบุคคลได้ทำงานร่วมกันและได้รู้จักบริหารธุรกิจของตนเอง และได้เรียนรู้การแก้ไขปัญหาหาร่วมกับทีมและได้เรียนรู้การลดต้นทุนในการผลิต การลดต้นทุนในการผลิตคือ

- 1.ลดปริมาณของ
- 2.ซื้อของในราคาที่ถูกลง
- 3.เลือกสินค้าทดแทน

3.นางสาว น้ำผึ้ง กริมรัมย์ 610112356022

องค์ความรู้ที่ได้รับคือ ได้เรียนรู้การทำงานกันเป็นกลุ่มและวิธีการทำงานของสมาชิกแต่ละคนในกลุ่ม วิธีการดำเนินงานของธุรกิจ ธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งซึ่งเป็นการจำลองธุรกิจ ที่จะทำให้เราได้รู้จักการ วางแผน การผลิต การจัดจำหน่ายและจัดส่งสินค้าให้ได้คุณภาพและสมบูรณ์

4.นางสาว บัณฑิตา โสขุนทด 610112356023

องค์ความรู้ที่ได้รับคือ อันดับแรกคือต้องกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ว่ากลุ่มลูกค้าคุณเป็นใคร เพราะถ้ากำหนดกลุ่มลูกค้าที่ไม่ชัดเจน จะทำให้การเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและหาตลาดเป้าหมายมากขึ้น และได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีมและการทำให้ธุรกิจอยู่รอด

5.นางสาว รลิตา อินผา 610112356023

องค์ความรู้ที่ได้รับคือ ได้รู้จักการทำงานเป็นทีม มีการแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจน เช่น การโฆษณา สินค้าลงเพจ โปสขายของในเพจ การติดต่อสื่อสารกับลูกค้า การส่งสินค้าให้กับลูกค้าตามที่นัดหมาย รู้จักบริหารเวลาในการทำงาน

6.นางสาว ศิริวรรณ พันล้อมโล 610112356039

องค์ความรู้ที่ได้รับคือได้ ความรู้การทำงานเป็นทีมโดยมีการแบ่งหน้าที่กันทำช่วยเหลือและได้รู้จักการบริหารจัดการเวลาและได้ความรู้เกี่ยวกับการผลิต เช่นผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

#### 4. เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง เรียงลำดับตามดังนี้

นาย	ธีรธนา	พรหมมูล	610112356004
นางสาว	กิตติยา	จิรัมย์	610112356010
นางสาว	น้ำผึ้ง	กริมรัมย์	610112356022
นางสาว	บัณฑิตา	โสขุนทด	610112356023
นางสาว	รลิตา	อินผา	610112356033
นางสาว	ศิริวรรณ	พินล้อมโส	610112356039

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อนาย ธิรณา พรหมมูล

รหัสนักศึกษา 610112356004

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 9 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดส่งสินค้า	ได้สร้างเพจและโพสต์ขายสินค้า	การเปรียบเทียบแผนการดำเนินงานกับผลการดำเนินงานได้สร้างเพจและขายสินค้าตามเป้าหมาย	จัดออร์เดอร์เตรียมส่ง
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้ถึงขั้นตอนการสร้างเพจการโพสต์ขายสินค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นาย ธิรณาพรหมมูล)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อนาย ธีรธนา พรหมมูล

รหัสนักศึกษา 610112356004

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 16 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ถาม/ตอบ บริการหลังการขาย	ได้มีการติดตามfeedback จากลูกค้า	การวางขายหน้าร้านดูจะขายง่ายกว่าเพราะคนเข้าร้านเรื่อย ๆ มีขนมแปลกใหม่ก็อยากจะลอง	นำข้อมูลมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ถึงการทำงานด้านการจัดส่งสินค้าต้องทำอย่างรวดเร็วให้ทันลูกค้าเพื่อที่จะไม่เสียลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นาย ธีรธนา พรหมมูล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นาย ธีรธนา พรหมมูล

รหัสนักศึกษา 610112356004

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 23 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดออเดอร์เตรียมส่ง ลูกค้า	ได้มีการแพ็คขนมใส่ กล่องเพื่อเตรียมจัดส่ง ให้แก่ลูกค้า	การแพ็คของอย่าง รวดเร็วแล้วส่งของตาม นัด	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับ ออเดอร์
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้รู้เรื่องการจัดสรรเวลาการแพ็คขนมคำนึงถึงลูกค้าเป็นหลักและเรื่องเวลาที่จะไม่ให้ลูกค้ารอนาน			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นาย ธีรธนา พรหมมูล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นาย ธิรณา พรหมมูล รหัสนักศึกษา 610112356004

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 30 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ชื่อวัตถุดิบ	ได้วัตถุดิบตามที่ ต้องการ	ยังเลือกชื่อวัตถุดิบยัง ไม่ได้ราคาถูกพอ	เปลี่ยนร้านที่เราไปเลือก ชื่อวัตถุดิบ
<b>ผลการเรียนรู้</b>  ได้ทราบราคาวัตถุดิบชนิดต่างๆจากแต่ละร้านค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นาย ธิรณา พรหมมูล)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นาย ธีรธนา พรหมมูล รหัสนักศึกษา 610112356004

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 6 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์โฆษณาสินค้า/ รับออเดอร์	ได้รับออเดอร์ตอบ รับที่เพิ่มมากขึ้น	ได้รับออเดอร์จำนวน มากขึ้นกว่าอาทิตย์ที่ ผ่านมา	โพสต์เพื่อรับออเดอร์ให้ บ่อยครั้ง
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ถ้าเราโพสต์เพื่อรับออเดอร์ให้บ่อยครั้ง จะทำให้ลูกค้าเห็น โพสต์และมาสั่งออเดอร์เพิ่มมากขึ้น			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นาย ธีรธนา พรหมมูล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นาย ธิรธนา พรหมมูล รหัสนักศึกษา 610112356004

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 13 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบ ผลิตสินค้า	ได้วัตถุดิบเพื่อมาใช้ในการผลิตสินค้า	ต้องซื้อวัตถุดิบเพิ่มมากขึ้น เพราะออเดอร์สัปดาห์นี้มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น	หาร้านเลือกซื้อวัตถุดิบที่มีราคาถูกเพื่อลดต้นทุนในการผลิต
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ที่จะหาร้านเลือกซื้อวัตถุดิบให้มีราคาถูกลงเพื่อลดต้นทุนการผลิตให้มีกำไรเพิ่มมากขึ้น			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นาย ธิรธนา พรหมมูล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อนาย ธีรธนา พรหมมูล

รหัสนักศึกษา 610112356004

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 20 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดออเดอร์ เตรียมส่ง ลูกค้า	ได้รับเสียงตอบรับจาก ลูกค้าดี	มีออเดอร์ที่ต้องจัดส่งเป็น ที่จำนวนเพิ่มมากขึ้น	จัดออเดอร์เตรียมส่ง เร็วเรียบร้อยเพื่อความรวดเร็ว
<p><b>ผลการเรียนรู้</b></p> <p>ถ้าเราจัดออเดอร์ที่ต้องส่งไวให้เรียบร้อย ก็จะทำให้ส่งได้เร็วยิ่งขึ้น</p>			
<p><b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b></p>			

(นาย ธีรธนา พรหมมูล)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อนาย ธิรณา พรหมมูล

รหัสนักศึกษา 610112356004

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 27 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ติดต่อสถานที่	ได้สถานที่ตั้งในการขาย	การวางขายหน้าร้านดูจะขายง่ายกว่าเพราะคนเข้าร้านเรื่อย ๆ มีขนมแปลกใหม่ก็อยากจะทำลอง	ตั้งร้านและจัดวางสินค้าให้เรียบร้อยเป็นระเบียบเหมาะแก่การเลือกซื้อ
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ควรไปติดต่อของสถานที่ให้เร็ว เพื่อที่จะได้ล็อก ทำเลตามที่ต้องการ			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นาย ธิรณา พรหมมูล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นาย ธิรธนา พรหมมูล

รหัสนักศึกษา 610112356004

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์โฆษณาสินค้า/ รับออเดอร์	มีออเดอร์เข้ามาเป็น จำนวนมาก	ได้รับการตอบรับที่ดีมาก ขึ้น	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับ ออเดอร์ให้บ่อยครั้ง
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้รู้จักการพูดคุยแนะนำสินค้ากับลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นาย ธิรธนา พรหมมูล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นาย ธีรธนา พรหมมูล รหัสนักศึกษา 610112356004

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	ได้มีการแพ็คเกจขนมใส่กล่องเพื่อเตรียมจัดส่งให้แก่ลูกค้า	การแพ็คเกจของอย่างรวดเร็วแล้วส่งของตามเวลา	ควรเตรียมบรรจุภัณฑ์ที่ใช้แพ็คเกจไว้ให้เรียบร้อย
<p><b>ผลการเรียนรู้</b></p> <p>ถ้าเราเตรียมบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในการแพ็คเกจไว้ ก็จะทำให้เราแพ็คเกจเสร็จได้เร็วยิ่งขึ้น</p>			
<p><b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b></p>			

(นาย ธีรธนา พรหมมูล)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นาย ธีรธนา พรหมมูล รหัสนักศึกษา 610112356004

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ 1

วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย	ได้รู้ว่าสัปดาห์นี้ มีเงินเข้า-ออกเท่าไร	ทำให้ทราบว่าสัปดาห์นี้มีกำไรเพิ่มมากขึ้น	เราควรทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายทุกครั้ง
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ถึงวิธีการทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นาย ธีรธนา พรหมมูล )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวกิตติยา จิรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356010

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่1

วันที่ 9 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
สร้างเพจและโพสต์ โฆษณาและขายสินค้า	ได้สร้างเพจและโพสต์ โฆษณาและขายสินค้า	การเปรียบเทียบแผนการ ดำเนินงานกับผลการ ดำเนินงานได้สร้างเพจและ ขายสินค้าตามเป้าหมาย	จัดอเดอร์เตรียมส่งลูกค้า
<p><b>ผลการเรียนรู้</b></p> <p>ได้เรียนรู้ถึงขั้นตอนการสร้างเพจการโพสต์ขายสินค้า</p>			
<p><b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b></p>			

( นางสาวกิตติยา จิรัมย์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวกิตติยา จิรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356010

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่1

วันที่ 16 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	ได้จัดส่งออเดอร์ตามกำหนดและวางขายหน้าร้าน	การวางขายหน้าร้านดูจะขายง่ายกว่าเพราะคนเข้าร้านเรื่อยๆมีขนมแปลกใหม่ก็อยากจะลอง	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์
<b>ผลการเรียน</b>			
ได้เรียนรู้ถึงการทำงานด้านการจัดส่งสินค้าต้องทำอย่างรวดเร็วให้ทันลูกค้าเพื่อที่จะไม่เสียลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวกิตติยา จิรัมย์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวกิตติยา จิรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356010

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่1

วันที่ 23 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	ได้มีการแพ็คขนมใส่กล่องเพื่อเตรียมจัดส่งให้แก่ลูกค้า	การแพ็คของอย่างรวดเร็วแล้วส่งของตามนัด	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนเรื่องการจัดสรรเวลาการแพ็คขนมคำนึงถึงลูกค้าเป็นหลักและเรื่องเวลาที่จะไม่ให้ลูกค้ารอนาน			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวกิตติยา จิรัมย์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวกิตติยา จิรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356010

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่1

วันที่ 30 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์โฆษณาสินค้า/ รับออเดอร์	โพสต์สินค้าแล้วรับ ออเดอร์	การเปรียบเทียบการ ดำเนินงานคือตอบแชท ลูกค้าได้เรียบร้อยและ ครบทุกคน	ทำบัญชีรายรับรายจ่าย และเอาเงินเข้าบัญชี
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้การจัดการเวลาการตอบลูกค้าและการรับออเดอร์			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวกิตติยา จิรัมย์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวกิตติยา จิรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356010

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 6 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำบัญชีรายรับ รายจ่ายและเอาเงิน เข้าบัญชี	ทำบัญชีรายรับ รายจ่ายของแต่ละ อาทิตย์และนำเงินไป เข้าบัญชีที่ธนาคาร	ทำรายการบัญชีและนำ เงินเข้าเรียบร้อย	ติดต่อเจ้าของสถานที่
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้เรื่องการทำบัญชีว่าต้องทำงานให้เรียบร้อยและต้องตรวจสอบการทำบัญชี			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวกิตติยา จิรัมย์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวกิตติยา จิรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356010

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 13 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ติดต่อเจ้าของสถานที่	ได้มีการติดต่อนำสินค้าไปฝากขายหน้าร้าน	การติดต่อไม่ติดขัดอะไร สามารถติดต่อและคุยในเรื่องการฝากขายได้ดี	ข้อวัตุถุติบถาม/ตอบ บริการหลังการขาย
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ถึงการติดต่อของสถานที่ว่าจะต้องสอบถามก่อนพูดคุยเจรจาเพื่อนำสินค้าไปจำหน่าย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวกิตติยา จิรัมย์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวรลิตา อินผา

รหัสนักศึกษา 610112356033

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 20 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบตาม/ตอบ บริการหลังการขาย	ได้จัดสรรเงินในการซื้อ วัตถุดิบและเลือกซื้อที่ ต้นทุนต่ำเพื่อที่จะได้ลด ต้นทุน	จัดซื้อวัตถุดิบได้เรียบร้อย และครบทุกอย่างใน รายการที่ต้องซื้อ	ส่งของให้ลูกค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ถึงการซื้อสินค้าเพื่อลดต้นทุนการผลิตหาสินค้าที่ทดแทนกันได้			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวกิตติยา จิรัมย์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวกิตติยา จิรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356010

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่1

วันที่ 27 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ส่งของให้ลูกค้า	ส่งของให้ลูกค้าในแต่ละจุดที่นัดหมาย	ได้ส่งของให้ลูกค้าครบทุกคน	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า ส่งสินค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้เรื่องการจัดสรรเวลาในการส่งของแต่ละจุดจะนำของที่ส่งในโซนเดียวกันไปส่งส่งก่อนเพื่อที่จะประหยัดเวลาและน้ำมันในการส่ง			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวกิตติยา จิรัมย์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวกิตติยา จิรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356010

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่1

วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดออเดอร์เตรียมส่ง ลูกค้า  ส่งสินค้า	จัดออเดอร์เตรียมส่ง ลูกค้า  ส่งสินค้าให้กับลูกค้า	จัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า  เรียบร้อย	ผลิตสินค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
การจัดเตรียมของส่งลูกค้าและเช็คออเดอร์ให้ครบเพื่อที่จะได้ไม่ตกหล่นจะได้ไม่เสียลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวกิตติยา จิรัมย์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวกิตติยา จิรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356010

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่1

วันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้า	ได้ทำการผลิตสินค้าเพื่อจะนำไปจำหน่ายให้กับลูกค้า	เปรียบเทียบการดำเนินงานว่าการผลิตสินค้าให้กับลูกค้าได้เรียบร้อย	ซื้อวัตถุดิบ
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้รู้การผลิตและการทำในแต่ละขั้นตอนในกระบวนการขนมเพื่อที่จะส่งลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวกิตติยา จิรัมย์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวกิตติยา จิรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356010

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่1

วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบ	ได้ซื้อวัตถุดิบตามในรายการที่ต้องซื้อ	ซื้อวัตถุดิบ	จัดรายการซื้อของให้ครบ
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้เรื่องการจัดสรรเวลาในการซื้อของและซื้อสินค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวกิตติยา จิรัมย์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356022

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 9 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ออกแบบโลโก้	ออกแบบสำเร็จ	วางแผนการออกแบบว่าจะเอารูปลักษณ์แบบไหนให้ตรงและดูเหมาะสม	ผลิตสินค้า
<p><b>ผลการเรียนรู้</b></p> <p>ได้เรียนรู้ถึงการวางแผนและขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและรู้จักขั้นตอนการผลิตสินค้าให้ได้ประสิทธิภาพได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคของสินค้าและรู้จักวิธีแก้ไขปัญหาแต่ละขั้นตอน</p>			
<p><b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b></p>			

( นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356022

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 16 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้า	ผลิตสินค้าได้ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	ผลตอบรับจากลูกค้า รสชาติยังต้องปรับปรุงเล็กน้อย	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ถึงการทำงานด้านการผลิตสินค้าการปรับปรุงรสชาติสินค้าตามที่ลูกค้าต้องการและผลตอบรับจากการปรับปรุงรสชาติสินค้าแล้ว			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356022

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 23 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดออเดอร์เตรียมส่ง ลูกค้า	ได้มีการจัดการแยกออ เดอร์ของลูกค้าแต่ละ คน แต่ละสถานที่ใน การจัดส่ง	การจัดแพ็คเกจของแยกออ เดอร์ของลูกค้าแต่ละวัน จัดแยกให้เป็นลำดับของ ลูกค้าแต่ละคน ด้วยความ รวดเร็ว ส่งให้ลูกค้า เพราะต้องรีบจัดส่งให้แก่ ลูกค้า	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
<p>ได้รู้เรื่องการจัดสรรเวลาการจัดเตรียมออเดอร์ส่งสินค้าต้องมีความรวดเร็วและมีความเรียบร้อย มีคุณภาพ และต้องไม่เสียเวลา และจัดส่งเตรียมนัดของลูกค้าแต่ละท่านได้ทันเวลา</p>			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356022

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 30 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	ได้มีการจัดการเตรียม จัดขนมแพ็คเกจใส่กล่อง เพื่อส่งให้ลูกค้า	การแพ็คเกจของใส่บรรจุ ภัณฑ์ต้องดำเนินการอย่าง รวดเร็วเพื่อให้ทันไป จัดส่งให้แก่ลูกค้า	ส่งสินค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
<p>ได้รู้เรื่องการจัดสรรเวลาในการแพ็คเกจขนมต้องมีความถูกต้อง รวดเร็วและสวยงามแปะสติ๊กเกอร์ โลโก้ให้ เรียบร้อยก่อนนำจัดส่งลูกค้า</p>			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356022

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 6 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ส่งสินค้า	ได้มีการจัดส่งสินค้าที่ ส่งผ่านทางปกติและ ส่งผ่านออนไลน์	การส่งสินค้าต้องนำส่งให้ ถึงมือลูกค้า และมีความ รวดเร็วตรงต่อเวลา เพื่อ ไม่ให้ลูกค้ารอนาน	ทำบัญชีรายรับรายจ่าย
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
<p>ได้รู้เรื่องการจัดส่งสินค้าต้องมีความถูกต้องตามที่ลูกค้าสั่งไว้ และต้องบริการจัดส่งให้มีความรวดเร็ว เพื่อ ลูกค้าจะได้ไม่เสียเวลาและรอนาน และต้องจัดส่งลูกค้าแต่ละท่านได้ทันเวลา</p>			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356022

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 13 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำบัญชีรายรับรายจ่าย	ได้มีการทำการบันทึกบัญชี รายรับ รายจ่าย ต่างๆ ต้องทำให้ถูกต้องและครบถ้วน	การทำบัญชีต้องมีความถูกต้องและตรวจสอบความถูกต้องได้เพื่อจะได้ไม่ขาดทุนและได้ความร่วมมือจากสมาชิกในกลุ่ม	แพ้คของใส่บรรจุกัณฑ์
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
<p>ได้รู้เรื่องการจัดทำบัญชีรายรับ รายจ่ายต่างๆของขนมที่เราทำการขาย และได้รู้จำนวนเงินรายรับรายจ่าย เพื่อจะได้มีความถูกต้อง โดยมีสมาชิกในกลุ่มช่วยกัน</p>			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356022

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 20 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	ได้มีการแพ็คเกจนมใส่กล่องและแพ็คเกจตามจำนวนที่ลูกค้าสั่ง	การจัดแพ็คเกจนมใส่กล่องต้องมีความรวดเร็วและถูกต้องตามจำนวน แยกใส่กล่องตามแต่ละสถานที่ตามที่ลูกค้าสั่ง	ซื้อวัตถุดิบตาม/ตอบบริการหลังการขาย
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
<p>ได้รู้เรื่องการจัดแพ็คเกจสินค้า ต้องมีความรวดเร็วและถูกต้องมากกว่าอาทิตย์ที่ผ่านมา เพราะมีออเดอร์มากขึ้น มีคุณภาพและต้องไม่เสียเวลาเพื่อที่ลูกค้าจะได้ไม่รอนานจนเกินไป</p>			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356022

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 27 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบและ ถาม/ ตอบ บริการหลังการ ขาย	ได้มีการจัดซื้อวัตถุดิบ เพื่อมาผลิตสินค้าและ มีการตอบคำถามหลัง การขาย	การจัดการซื้อวัตถุดิบ ตามที่ได้รับออเดอร์เพื่อ มาผลิตให้ลูกค้าและมีการ ถามคำถามและตอบ คำถามหลังการขายว่า ลูกค้ามีการติอย่างไรบ้าง	เพื่อของใส่บรรจุภัณฑ์
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
<p>ได้รู้เรื่องการหาซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพและซื้อตามที่ได้รับออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งมา เพื่อให้รวดเร็วและมีคุณภาพ และมีการถาม ตอบ เกี่ยวกับสินค้าและได้มีการนำมาปรับปรุงให้ดีขึ้นในครั้งถัดไป</p>			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

### กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356022

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	ได้มีการแพ็คเกจของใส่กล่องให้มีความรวดเร็วมีคุณภาพให้ทันเวลาที่ลูกค้าสั่ง	การจัดแพ็คเกจของใส่กล่องต้องดำเนินการอย่างรวดเร็วเพราะมือเดอรัที่ลูกค้าสั่งมาเพิ่มขึ้นต้องรีบจัดส่งให้ลูกค้า	ทำบัญชีรายรับรายจ่ายและนำเงินเข้าบัญชี
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
<p>ได้รู้เรื่องการจัดสรรเวลาในการแพ็คเกจของกรณีมือเดอรัเพิ่มในทุกสัปดาห์ ต้องแพ็คเกจสินค้ามากขึ้น เพื่อเตรียมให้สมาชิกในกลุ่มนำไปจัดส่งให้ลูกค้าได้ตรงเวลา และถูกต้องตามที่ลูกค้าได้สั่งออเดอรัเข้ามา</p>			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356022

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำบัญชีรายรับรายจ่าย และนำเงินเข้าบัญชี	ได้มีการจัดทำบัญชีใน การทำบัญชีต้องมีความถูกต้อง และนำ เงินเข้าบัญชีอย่าง ละเอียด	การจัดทำบัญชีอย่าง ถูกต้องและละเอียด รอบคอบ เพื่อไม่ให้มีการ ผิดพลาด และมีการนำเงิน เข้าบัญชีธนาคารซึ่งมีการ ช่วยเหลือของสมาชิกใน กลุ่ม	จัดส่งสินค้าตาม/ตอบ บริการหลังการขาย
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
<p>ได้รู้เรื่องการจัดทำบัญชีต้องมีความละเอียดรอบคอบ และถูกต้องแม่นยำ และการนำเงินเข้าบัญชีธนาคารต้อง ทำอย่างถูกต้องตามจำนวนมีความเรียบร้อยตรวจสอบจำนวนเงินได้และมีการช่วยเหลือของสมาชิกในกลุ่ม</p>			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์

รหัสนักศึกษา 610112356022

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดส่งสินค้า และถาม/ ตอบ บริการหลังการ ขาย	ได้มีการจัดส่งสินค้า ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง และมีการถามตอบเพื่อ บริการหลังการขาย	การจัดส่งสินค้าตามที่นัด ลูกค้าเพื่อให้มีความ รวดเร็วและไม่เสียเวลา ของลูกค้าและมีการถาม และตอบคำถามในการ ตอบการสั่งออเดอร์ของ ลูกค้า	ปิดการขาย
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
<p>ได้รู้เรื่องการจัดส่งสินค้าที่มีออเดอร์มากขึ้น เพื่อที่จะได้มีความรวดเร็วและถึงมือของลูกค้า และมีการถาม คำถามและตอบคำถามต่างๆในเพจ เพื่อนำคำตอบบางส่วนของลูกค้าไปลงในแบบสอบถามเกี่ยวกับสินค้า</p>			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวน้ำผึ้ง กริมรัมย์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอลดีท็อก

ชื่อ นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด

รหัสนักศึกษา 610112356023

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 9 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ได้ทำการทดลองผลิตสินค้า	ได้ทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	การเปรียบเทียบแผนการดำเนินงานกับผลการดำเนินงานได้ทดลองสินค้าก่อนขายเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ	จัดออเดอร์เตรียมส่งและจัดส่งสินค้าตามออเดอร์ให้ลูกค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ถึงขั้นตอนการผลิตสินค้าและการวางแผนการทำงานร่วมกัน			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด )

รหัสนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอลดีทีเอก

ชื่อ นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด

รหัสนักศึกษา 610112356023

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 16 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ได้ทำการจัดซื้อวัตถุดิบ	ได้ซื้อวัตถุดิบและทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	ได้ซื้อวัตถุดิบมาครบตามที่ทำการผลิตสินค้า	นำวัตถุดิบเตรียมเพื่อที่จะผลิตสินค้าตามออเดอร์และจัดจำหน่ายสินค้า
<p><b>ผลการเรียนรู้</b></p> <p>ได้เรียนรู้ถึงขั้นตอนการจัดหาวัตถุดิบและทำการซื้อวัตถุดิบอย่างเป็นระบบเพื่อที่จะได้นำมาผลิตสินค้าได้ทันตามที่ลูกค้าได้ทำการสั่งสินค้า</p>			
<p><b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b></p>			

( นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอลดีทีเอก

ชื่อ นางสาวบัณฑิตา ไสขุนทด

รหัสนักศึกษา 610112356023

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 23 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ได้ทำการผลิตสินค้า	ทำการผลิตสินค้าให้ ได้ตามออเดอร์ที่ ลูกค้าได้ทำการสั่ง สินค้าไว้	ผลิตสินค้าให้ทันตามที่ ลูกค้าสั่งไว้ให้ได้ตามที่ ลูกค้าได้กำหนดเวลา นัดรับสินค้า	ผลิตได้ครบทุกออเดอร์ ตามที่ลูกค้าได้ทำการสั่ง สินค้าไว้ได้ทันเวลา
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้รู้เรื่องการจัดการเวลาในการผลิตในแต่ละขั้นตอนที่จะสามารถผลิตสินค้าได้ทันตามที่ลูกค้านัด รับสินค้าได้ทันเวลาที่ลูกค้ากำหนด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวบัณฑิตา ไสขุนทด )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด

รหัสนักศึกษา 610112356023

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 30 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ได้ทำการส่งสินค้า	ได้จัดการเตรียมขนมเพื่อเตรียมไว้ตามออเดอร์ที่ลูกค้า	เตรียมสินค้าให้เพียงพอต่อการจัดส่งให้ทันเวลา	ส่งสินค้าให้กับลูกค้าตามออเดอร์
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้รู้เรื่องการจัดทำสินค้าให้กับลูกค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งได้ตามเวลาที่กำหนดไว้			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด

รหัสนักศึกษา 610112356023

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 6 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ได้ทำการผลิตสินค้าและซื้อวัตถุดิบ	ได้มีการซื้อวัตถุดิบมาทำการผลิตสินค้าเพื่อเตรียมขาย	ซื้อวัตถุดิบมาให้เพียงพอต่อการผลิตสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า	ผลิตสินค้าเพื่อเตรียมไว้จัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้รู้เรื่องการจัดซื้อวัตถุดิบให้เพียงพอต่อการทำในแต่ละครั้งเพื่อผลิตให้ทันตามออเดอร์ที่ลูกค้าได้ทำการสั่งไว้			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด

รหัสนักศึกษา 610112356023

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 13 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ส่งสินค้าตาม/ตอบ บริการหลังการขาย	ได้มีการส่งสินค้า ให้กับลูกค้าและได้ถาม ความคิดเห็นกับลูกค้า	ส่งสินค้าตามออเดอร์และ ได้สอบถามความคิดเห็น กับลูกค้าว่ามีความคิดเห็น ต่อสินค้าอย่างไรบ้าง	ส่งสินค้าให้กับลูกค้าและ สอบถามความคิดเห็น
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้รู้เรื่องการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าและได้สอบถามความคิดเห็นกับลูกค้าถึงรสชาติของผลิตภัณฑ์			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด

รหัสนักศึกษา 610112356023

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 20 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
นำเงินไปฝากเข้าบัญชี	ได้มีการนำเงินไปเข้าบัญชี	นำเงินที่ขายสินค้าได้ไปเข้าบัญชีเงินฝาก	นำเงินไปฝากเข้าบัญชี
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้รู้เรื่องการนำเอาเงินสดที่ขายได้ไปฝากเข้าบัญชี			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด

รหัสนักศึกษา 610112356023

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 27 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้าจ้อออเคอร์ เตรียมส่งลูกค้า	ได้มีการผลิตสินค้า ตามออเคอร์ของลูกค้า ที่ได้สั่งไว้	จัดเตรียมสินค้าตามที่ ลูกค้าได้สั่งไว้	เตรียมสินค้าที่ผลิตไว้ตาม ออเคอร์
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้รู้เรื่องการผลิตสินค้าให้กับลูกค้าที่สั่งไว้ให้ทันเวลาที่ต้องจัดส่งให้กับลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด

รหัสนักศึกษา 610112356023

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ได้ทำการติดต่อ สถานที่	ได้มีการติดต่อ สถานที่เพื่อที่จะได้นำ สินค้าไปวางขาย	ติดต่อสถานที่เพื่อจัดส่ง สินค้าไปกระจายให้ ทั่วถึงลูกค้า	นำสินค้าไปวางขายตาม สถานที่ที่ติดต่อไว้
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้รู้เรื่องการ ไปติดต่อสถานที่ในแต่ละที่เพื่อทำการกระจายสินค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด

รหัสนักศึกษา 610112356023

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์โฆษณาสินค้า/ รับออเดอร์	ได้มีการโพสต์ โฆษณาสินค้าในเพจ/ รับออเดอร์จากลูกค้า	ทำการรับออเดอร์จาก การโพสต์รับออเดอร์ใน เพจ	รับออเดอร์เพื่อมาทำการ ผลิตตามที่ลูกค้าสั่ง
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้รู้เรื่องการโพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์จากการขายออนไลน์			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด

รหัสนักศึกษา 610112356023

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
นำเงินเข้าบัญชี	ได้มีการนำเงินสดทั้งหมดที่ขายได้ไปเข้าบัญชี	นำเงินสดที่ขายได้ทั้งหมดไปฝากเข้าบัญชี	ปิดการขาย
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้รู้เรื่องการนำเงินที่ขายสินค้าทั้งหมดไปเข้าบัญชีเพื่อทำการปิดการขาย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวบัณฑิตา โสขุนทด )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวลลิตา อินผา

รหัสนักศึกษา 610112356033

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 9 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการทดลองการ ผลิตสินค้าและไป รโมทสินค้าผ่านทาง ออนไลน์	ผลิตสินค้าตามออร์ เดอร์ที่ลูกค้าสั่งและ จัดส่งสินค้าให้แก่ ลูกค้า	ตรวจสอบสินค้าก่อน ขายและก่อนนำส่ง ลูกค้าและโปร โมท สินค้าผ่านทางออนไลน์ เพจ facebook	ทำการจัดส่งสินค้าตาม ออร์เดอร์ที่ลูกค้าสั่งไว้
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ถึงการวางแผนการทำงานมากขึ้นว่ามีปัญหาตรงไหนและแก้ปัญหาให้ถูก จุด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวลลิตา อินผา )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวลลิตา อินผา

รหัสนักศึกษา 610112356033

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 16 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	ได้มีการแพ็คเกจขนมใส่กล่องเพื่อเตรียมจัดส่งให้กับลูกค้า	การแพ็คเกจของให้ทันเวลาและจัดส่งของตามนัด	จัดพื้บกล่องเตรียมไว้จะได้ไม่เสียเวลาพอกำหนดเสร็จก็สามารถเอานขนมใส่กล่องได้เลย และสามารถจัดส่งสินค้าได้ตามนัด
<b>ผลการเรียน</b>			
ได้เรียนรู้เรื่องการจัดสรรเวลาในการแพ็คเกจขนมและคำนึงถึงลูกค้าเป็นหลัก			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวลลิตา อินผา )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวสิดา อินผา

รหัสนักศึกษา 610112356033

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 23 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดออร์เดอร์เตรียมส่ง	ทำการจัดส่งออร์เดอร์ตามกำหนดและมีการฝากขายหน้าร้าน	การวางขายหน้าร้านจะขายได้ง่ายกว่าเพราะคนมาซื้อของเห็นขนมแปลกใหม่ก็เลยอยากลอง	เตรียมของจัดส่งให้ลูกค้าตามออร์เดอร์ในแต่ละจุดที่ลูกค้านัดรับและมีการฝากขายหน้าร้าน
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ถึงการทำงานด้านการจัดส่งสินค้าว่าจะทำอย่างไรให้จัดส่งสินค้าให้ได้รวดเร็วเพื่อที่จะไม่ให้เสียลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวสิดา อินผา )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวลลิตา อินผา

รหัสนักศึกษา 610112356033

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 30 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ถาม/ตอบบริการหลังการขาย	จากการทดลองทำขนม ผลการตอบรับถือว่าดี	วางแผนทดลองสินค้าก่อนขายเพื่อให้สินค้ามีประสิทธิภาพ	รับฟังความคิดเห็นที่แตกต่างและการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ในการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและได้รู้จักการผลิตสินค้าออกมาเป็นชิ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพและสมบูรณ์			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวลลิตา อินผา )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวรสิตา อินผา

รหัสนักศึกษา 610112356033

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 6 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	ได้มีการแพ็คเกจนมใส่กล่องเพื่อเตรียมจัดส่งให้กับลูกค้า	การแพ็คเกจให้ทันเวลาและจัดส่งของตามนัด	จัดพื้กล่องเตรียมไว้จะได้ไม่เสียเวลาพอทำขนมเสร็จก็สามารถเอาขนมใส่กล่องได้เลยและสามารถจัดส่งสินค้าได้ตามนัด
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้เรื่องการจัดสรรเวลาในการแพ็คเกจนมและคำนึงถึงลูกค้าเป็นหลัก			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวรสิตา อินผา )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวลลิตา อินผา

รหัสนักศึกษา 610112356033

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 13 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	ได้มีการแพ็คเกจนมใส่กล่องเพื่อเตรียมจัดส่งให้กับลูกค้า	การแพ็คเกจให้ทันเวลาและจัดส่งของตามนัด	จัดพื้กล่องเตรียมไว้จะได้ไม่เสียเวลาพอทำขนมเสร็จก็สามารถเอาขนมใส่กล่องได้เลยและสามารถจัดส่งสินค้าได้ตามนัด
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ถึงการทำงานด้านการจัดส่งสินค้าว่าจะทำอย่างไรให้จัดส่งสินค้าให้ได้รวดเร็วเพื่อที่จะไม่ให้เสียลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวลลิตา อินผา )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวรสิตา อินผา

รหัสนักศึกษา 610112356033

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 20 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำบัญชีรายรับรายจ่าย	ได้ทำการบันทึกบัญชีรายรับรายจ่ายในแต่ละสัปดาห์	ทำการเปรียบเทียบบัญชีรายรับรายจ่ายของแต่ละสัปดาห์	ตรวจสอบความถูกต้องของรายการทางบัญชี
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ถึงการทำบัญชีรายรับรายจ่ายมากขึ้น			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวรสิตา อินผา )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวลลิตา อินผา

รหัสนักศึกษา 610112356033

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 27 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
นำเงินไปฝากเข้าบัญชี	นับเงินของแต่ละสัปดาห์ไปฝากเข้าบัญชีธนาคาร	เช็คยอดเงินในบัญชีแต่ละสัปดาห์	เช็คยอดเงินก่อนนำไปฝากเข้าบัญชี
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้เรื่องการนำเงินไปฝากเข้าบัญชีธนาคาร			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวลลิตา อินผา )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวรสิตา อินผา

รหัสนักศึกษา 610112356033

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบ	ซื้อวัตถุดิบเพื่อมา ขนม	ตรวจสอบสินค้าก่อนที่ จะไปซื้อสินค้าขาดเหลือ อะไรบ้าง	จัดซื้อวัตถุดิบเพื่อมาทำ ขนม
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้รู้ชนิดของวัตถุดิบต่างๆและเรียนรู้การบริหารเงิน			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวรสิตา อินผา )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวลลิตา อินผา

รหัสนักศึกษา 610112356033

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ติดต่อสถานที่	ได้ทำการติดต่อ สถานที่เพื่อนำขนมไป วางขาย	เปรียบเทียบสถานที่ว่าที่ ไหนทำเลดีกว่ากัน คน เดินเยอะกว่ากัน	เลือกไปวางขายที่ทำเลที่ ดีกว่า มีคนเดินเยอะกว่า
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้รู้ถึงการไปติดต่อสถานที่ว่าจะติดต่อยังไง ติดต่อได้ที่ไหน			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวลลิตา อินผา )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาวเวอร์บอล

ชื่อ นางสาวลลิตา อินผา

รหัสนักศึกษา 610112356033

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	ได้มีการแพ็คเกจขนมใส่กล่องเพื่อเตรียมจัดส่งให้กับลูกค้า	การแพ็คเกจให้ทันเวลาและจัดส่งของตามนัด	จัดพับกล่องเตรียมไว้จะได้ไม่เสียเวลาพอทำขนมเสร็จก็สามารถเอาขนมใส่กล่องได้โดยและสามารถจัดส่งสินค้าได้ตามนัด
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้เรื่องการจัดสรรเวลาในการแพ็คเกจและคำนึงถึงลูกค้าเป็นหลัก			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวลลิตา อินผา )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอลดีท็อก

ชื่อ นางสาวศิริวรรณ พันล้อมโส

รหัสนักศึกษา 610112356039

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 9 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	ได้มีการแพ็คเกจนมใส่กล่องเพื่อเตรียมจัดส่งให้กับลูกค้าที่ซื้อสินค้า	ได้มีการแพ็คเกจนมใส่กล่องเพื่อเตรียมจัดส่งให้กับลูกค้าที่นัดรับตามสถานที่ต่างๆ	จัดพิมพ์กล่องเตรียมรอไว้พอนมทำเสร็จก็สามารถใส่กล่องได้เลยเพื่อที่จะได้ไม่เสียเวลาและจะได้นำไปส่งลูกค้าได้ทันนัด
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้รู้เรื่องการจัดสรรเวลาการแพ็คเกจนมค้ำจนถึงลูกค้าเป็นหลักและเรื่องเวลาที่จะไม่ให้ลูกค้ารอนาน			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวศิริวรรณ พันล้อมโส )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอลดีท็อก

ชื่อ นางสาวศิริวรรณ พันล้อม โส

รหัสนักศึกษา 610112356039

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 16 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ส่งสินค้า	ได้จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าตามกำหนดและจะมีจัดส่งวางตามร้านค้าต่างๆ	การวางขายหน้าร้านดูจะขายง่ายกว่าเพราะคนเข้าร้านเรื่อย ๆ มีขนมแปลกใหม่ก็อยากจะทำลอง	เตรียมส่งสินค้าให้ลูกค้าตามออเดอร์ในแต่ละที่ลูกค้าส่งและจะมีการวางขายหน้าร้าน
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ถึงการทำงานด้านการจัดส่งสินค้าต้องทำอย่างรวดเร็วให้ทันลูกค้าเพื่อที่จะไม่เสียลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวศิริวรรณ พันล้อม โส )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอลดีท็อก

ชื่อ นางสาวศิริวรรณ พันล้อมโส

รหัสนักศึกษา 610112356039

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 23 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบ	ทำการจัดซื้อข้าวโอ๊ต แอบเปิ้ล ส้ม กล้วย ดำอินทผลัมเพื่อนำมา ทำขนม	จากการเปรียบเทียบ แผนการดำเนินงานและ ผลการดำเนินงานเป็นไป ตามที่ต้องการที่กำหนดไว้	นำของที่ซื้อมาจัดทำขนม เพื่อทำตามออเดอร์ลูกค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้การวางแผนในการใช้ตั้งและรู้ว่าให้ชื่อของพอใช้ทำขนม			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( นางสาวศิริวรรณ พันล้อมโส )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอลตีท็อก

ชื่อ นางสาวศิริวรรณ พันล้อมไธ

รหัสนักศึกษา 610112356039

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 30 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้า	จัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง และจัดส่งตามสถานที่ที่ลูกค้านัดหมาย	ผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพและมีประโยชน์ต่อผู้บริโภค มากที่สุดและปิดรับออเดอร์และจัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	ทำการผลิตใส่กรอกเม็ดเพื่อจัดส่งร้านค้าที่รับฝากขาย และจัดส่งลูกค้าที่สั่งสินค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
<p>เรียนรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าและจัดส่งสินค้าให้ทันตามออเดอร์ของลูกค้าและได้ทำการจัดส่งสินค้าตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะให้เสียลูกค้า</p>			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( ศิริวรรณ พันล้อมไธ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอลตีท็อก

ชื่อ นางสาวศิริวรรณ พันล้อมไธ

รหัสนักศึกษา 610112356039

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 6 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ติดต่อเจ้าของ สถานที่	ได้ไปติดต่อ สถานที่เพื่อวาง จำหน่ายสินค้าและ ไปส่งสินค้าตามขอ เดอร์ที่ลูกค้าทำการ สั่งซื้อ	ได้ไปติดต่อสถานที่เพื่อ วางจำหน่ายสินค้าและ ไปส่งสินค้าตามขอ เดอร์ที่ลูกค้าทำการ สั่งซื้อ	จัดเตรียมอุปกรณ์ใน การลงขายสินค้าเพื่อ เตรียมสินค้าออก จำหน่ายและนำสินค้า ส่งไปยังร้านค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
<p>ได้เรียนรู้การวางแผนให้เป็นระบบ และเรียนรู้การแก้ไขปัญหาในเรื่องการจองสถานที่ในการ วางขายสินค้าที่ตลาดนัดคลองถมหนองแปบว่าในครั้งถัดไปต้องติดต่อสถานที่ก่อนเข้าไป จำหน่ายก่อนเวลา</p>			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( ศิริวรรณ พันล้อมไธ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอลตีท็อก

ชื่อ นางสาวศิริวรรณ พันล้อมไธ

รหัสนักศึกษา 610112356039

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 13 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
นำเงินไปฝากเข้าบัญชี	นำเงินแต่ละ สัปดาห์ไปฝากเข้า บัญชีธนาคาร	เช็คยอดเงินในบัญชีว่า ตรงกับที่ฝากไม่	เช็คยอดเงินก่อนนำไป ฝากเข้าบัญชี
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้เรื่องยอดเงินในธนาคารให้ตรงกับสมุดเงินฝาก			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( ศิริวรรณ พันล้อมไธ )

รหัสนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอลตีท็อก

ชื่อ นางสาวศิริวรรณ พันธุ์อมไธ

รหัสนักศึกษา 610112356039

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 20 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์โฆษณาสินค้า/ รับออเดอร์	ทำการผลิตตาม ออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง และจัดส่งให้ลูกค้า ตามเวลาที่กำหนด	เปิดรับออเดอร์จาก ลูกค้าทำการผลิตตาม ออเดอร์และจัดส่ง	โฆษณาผ่านสื่อ ออนไลน์เพื่อเปิดรับออ เดอร์สินค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้การจัดสรรเวลาให้พอ ทำการผลิตให้ตรงกับเวลาที่กำหนด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( ศิริวรรณ พันธุ์อมไธ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอลตีท็อก

ชื่อ นางสาวศิริวรรณ พันล้อมใส

รหัสนักศึกษา 610112356039

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 27 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	ได้มีการแพ็คเกจนมใส่กล่องเพื่อเตรียมจัดส่งให้กับลูกค้าที่ซื้อสินค้า	ได้มีการแพ็คเกจนมใส่กล่องเพื่อเตรียมจัดส่งให้กับลูกค้าที่นัดรับตามสถานที่ต่างๆ	จัดฝึกกล่องเตรียมรอไว้พอขนมทำเสร็จก็สามารรถใส่กล่องได้เลยเพื่อที่จะได้ไม่เสียเวลาและจะได้รีบนำไปส่งลูกค้าได้ทันนัด
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้รู้เรื่องการจัดสรรเวลาการแพ็คเกจนมค้ำจนถึงลูกค้าเป็นหลักและเรื่องเวลาที่จะไม่ให้ลูกค้ารอนาน			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( ศิริวรรณ พันล้อมใส )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอลดีทีเอก

ชื่อ นางสาวศิริวรรณ พันธุ์อมไธ

รหัสนักศึกษา 610112356039

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำบัญชีรายรับ รายจ่าย	ได้มีการทำการ บันทึกบัญชี รายรับ รายจ่ายต่างๆ ต้อง ทำให้ถูกต้อง	การทำบัญชีต้องมี ความถูกต้องและ ตรวจสอบความถูกต้อง ได้เพื่อจะได้ไม่ขาดทุน	ตรวจสอบความถูกต้อง ของรายการทางบัญชี
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้ถึงการทำบัญชีรายรับรายจ่าย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( ศิริวรรณ พันธุ์อมไธ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอลตีท็อก

ชื่อ นางสาวศิริวรรณ พันล้อมไธ

รหัสนักศึกษา 610112356039

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
รับออเดอร์/จัดส่งสินค้า	ทำการผลิตตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งให้ลูกค้าตามเวลาที่กำหนด	เปิดรับออเดอร์จากลูกค้า ทำการผลิตตามออเดอร์และจัดส่ง	โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์เพื่อเปิดรับออเดอร์สินค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
ได้เรียนรู้การจัดสรรเวลาให้พอ ทำการผลิตให้ตรงกับเวลาที่กำหนด			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( ศิริวรรณ พันล้อมไธ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ พาเวอร์บอลดีทีเอก

ชื่อ นางสาวศิริวรรณ พันล้อมไส

รหัสนักศึกษา 610112356039

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์โฆษณา สินค้า/รับออเดอร์	ลูกค้าเข้าถึงสินค้า เนื่องจากเราได้ไป รโมทสินค้าผ่านทาง เพจFacebook	จากการเปรียบเทียบ แผนการดำเนินงาน และผลการดำเนินงาน สรุปได้ว่าการ ดำเนินงานเป็นไปตาม แผนที่ตั้งไว้	นำสินค้าส่งไปยัง ร้านค้า ตอบ inbox ลูกค้าผ่านทางเพจ Facebook
<b>ผลการเรียนรู้</b>			
<p>ได้เรียนรู้การวางแผนให้เป็นระบบ ทั้งขั้นตอนการผลิต การออกแบบ การหาช่องทางในการขาย รวมไปถึงการได้เจอปัญหาทำให้ได้เรียนรู้ว่าจะต้องแก้ไขยังไง และสุดท้ายการทำงานเป็นทีมที่ ทำให้ได้การเรียนรู้จากเพื่อนใหม่ๆได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นอยู่เสมอ</p>			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

( ศิริวรรณ พันล้อมไส )

รหัสนักศึกษาผู้รายงาน