



ธุรกิจจำลอง

โดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

1.นาย ปฐวี อบอารี	รหัสนักศึกษา 610112356006
2.นางสาว จรรย์รัตน์ ห่วงประโคน	รหัสนักศึกษา 610112356012
3.นางสาว จิราพร สุนงกช	รหัสนักศึกษา 610112356015
4.นางสาว ปณัฐชล ดุมชัยภูมิ	รหัสนักศึกษา 610112356025
5.นางสาว ฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์	รหัสนักศึกษา 610112356031
6.นางสาว อินทิรา เกาพาน	รหัสนักศึกษา 610112356048

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาธุรกิจจำลอง

สาขาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ

ปีการศึกษา2563



ชื่อธุรกิจ โดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ที่อยู่ ดิ อินทร์ทราย เฟลส 412 หมู่ 11 ต.ชุมเห็ด อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ 31000

หมายเลขโทรศัพท์ 098-1306377

E-mail Address 610112356025@bru.ac.th

Pages Facebook กลมเกลียว

Id Line 098-1306377

คำนำ

รายงานเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาธุรกิจจำลองเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ “โดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง” มีเนื้อหาเกี่ยวกับบทสรุปผู้บริหาร การเตรียมการแผนกลยุทธ์ แผนการปฏิบัติงาน การปฏิบัติการธุรกิจจำลอง และการประมวลผลความรู้ เป็นต้น คณะผู้จัดทำขอขอบคุณ อาจารย์ประจำวิชาผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นลินทิพย์ พิมพ์กัลด์ เป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้ และคณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่านไม่มากก็น้อย หากมีข้อผิดพลาดประการใดก็ขออภัยไว้ ณ ที่นี้ด้วย

คณะผู้จัดทำ

สารบัญ

1. บทสรุปผู้บริหาร.....	1
2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ	2
3. ความเป็นมาของธุรกิจ.....	3
3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ	3
3.2 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ	4
4. สินค้า	5
4.1 รายละเอียดสินค้า	5
4.2 ภาพถ่ายสินค้า	5
5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด	6
5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด	6
5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม	6
5.1.2 การวิเคราะห์สภาวะการตลาด	7
5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด	8
5.3 แนวโน้มทางการตลาด	9
5.4 ตลาดเป้าหมาย	9
5.4.1 แผนการวางแผนเป้าหมายการดำเนินงาน.....	9
5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า	10
5.6 สภาพการแข่งขัน.....	11
5.7 คู่แข่งขัน	11
5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง.....	12
5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS.....	13
5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	13
5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	14
6. แผนบริหารจัดการ	16
6.1 ข้อมูลธุรกิจ	16

6.2	รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน	16
6.3	ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน.....	16
6.4	แผนผังองค์กร	17
6.5	วิสัยทัศน์.....	18
6.6	พันธกิจ	18
6.7	เป้าหมายทางธุรกิจ	18
6.8	ปัจจัยแห่งความสำเร็จ	18
6.9	การวางแผนการดำเนินงาน.....	19
7.	แผนการผลิต	21
7.1	การเตรียมการวัตถุดิบ.....	21
7.1.1	วัสดุ/อุปกรณ์	21
7.1.2	ส่วนผสม	21
7.1.3	วิธีการผลิต.....	22
7.1.4	ข้อควรระวัง	26
7.2	สถานที่ทำการผลิต.....	27
7.3	ต้นทุนการผลิต.....	28
7.4	การวิเคราะห์ผังการผลิต	29
7.5	การวางแผนและการควบคุมการผลิต.....	32
7.6	การปรับผังการผลิต	34
7.7	การปรับผังการผลิต	35
8.	แผนการตลาด	37
8.1	กลุ่มเป้าหมายทางการตลาด.....	37
8.2	พื้นที่เป้าหมาย	37
8.3	กลยุทธ์ทางการตลาด	37
8.3.1	กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์	37
8.3.2	กลยุทธ์ด้านราคา.....	37
8.3.3	กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	37
8.3.4	กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด.....	38

8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินงานทางการตลาด.....	38
8.4.1 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า	38
8.4.2 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด	39
8.5 แผนการขายสินค้า.....	40
8.5.1 การขายสินค้าแบบออนไลน์.....	40
8.5.2 การขายแบบออฟไลน์	42
8.5.3 การสำรวจความต้องการของลูกค้า.....	44
9.แผนการเงิน.....	47
9.1 ประมาณการในกำไรลงทุน.....	47
9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน.....	47
9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า.....	48
9.4 รายการทางบัญชี	49
9.5 รายการทางการเงิน.....	50
9.6 งบกำไรขาดทุน	63
9.7 งบดุล (งบแสดงฐานะทางการเงิน).....	65
9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	67
9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต.....	68
9.9.1 วิเคราะห์รวมรายได้และค่าใช้จ่าย	68
9.9.2 วิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุน 501	69
9.9.3 วิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุน 502	70
9.9.4 วิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุน 503	71
10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	72

1. บทสรุปผู้บริหาร

โดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่เป็นอาหารเพื่อสุขภาพมีความแตกต่างจากโดนัทตามท้องตลาดทั่วไป เพราะโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่และถั่วแดงของเราไม่ได้ใส่น้ำตาล ใช้วัตถุดิบที่มีประโยชน์และสรรพคุณมาทำ ซึ่งเจาะกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการเพิ่มโปรตีนให้กับร่างกาย ช่วยป้องกันโรคระดูก บำรุงเลือด บำรุงสายตา เหมาะสำหรับคนที่รักสุขภาพและออกกำลังกายเน้นอาหารเพื่อสุขภาพ ทีมงานประกอบด้วย 1.นายปฐวี ออบารี 2.นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน 3.นางสาวจิราพร สุขบงกช 4.นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ 5.นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์ 6.นางสาวอินทิดา เกาพาน ในการดำเนินงานกลุ่มโดนัทเพื่อสุขภาพ มีวิสัยทัศน์ คือ ”โดนัทเพื่อสุขภาพเป็นอาหารเพื่อสุขภาพ มีความโดดเด่นทางด้านรสชาติ และมีประโยชน์ต่อร่างกาย” และได้กำหนดพันธกิจ ดังนี้ 1.ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยการบริการที่ดีความสะอาดในการปรุงรสชาติของขนม 2.เร่งการเจริญเติบโตให้ได้กำไรที่เพิ่มขึ้นในธุรกิจ 3.วัตถุดิบที่ดีมีคุณภาพดีและมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานดังต่อไปนี้ เพื่อผลิตโดนัทเพื่อสุขภาพให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ เพื่อเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าที่รับประทานอาหารดูแลสุขภาพ เพื่อเจาะพื้นที่เป้าหมาย ร้านขายของชำ และตลาดนัดสติกและชุมชนใหม่บ้านตนเองเพื่อให้ได้ยอดขาย 37,450ภายใน 11 สัปดาห์และMargin 79.63%ต่อยอดขายสำหรับแนวโน้มอุตสาหกรรมโดนัทเพื่อสุขภาพ ยังมีการเจริญเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ ที่ต้องการทานอาหารเพื่อสุขภาพ และกระแสรักสุขภาพทำให้ผู้บริโภคมองหาผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ และ ส่งผลดีต่อสุขภาพมากยิ่งขึ้นเพื่อไม่ให้เกิดผลเสียต่อร่างกาย หรือ อาจจะเป็นปัจจัยทางการตลาด หลายๆปัจจัยธุรกิจโดนัทเพื่อสุขภาพ เป็นธุรกิจที่พัฒนามาจากท้องตลาดที่มีอยู่เดิมนำมาสร้างความแตกต่างจากโดนัททั่วไปและได้กำหนดกลยุทธ์ด้านราคาในราคา กล่องละ 25 บาท กำหนดกลุ่มเป้าหมาย กลุ่มลูกค้าที่รับประทานอาหารเพื่อสุขภาพอาหารที่มี กลุ่มลูกค้าเดียวกันและสินค้าทางร้านเรามีความสอดคล้องกัน กลุ่มลูกค้าใหม่ๆที่ยังไม่เคยลองทานผลิตภัณฑ์โดนัทเพื่อสุขภาพมาก่อนมาก่อนแผนการขายธุรกิจโดนัทเพื่อสุขภาพจะมีแบบทั้งขายออนไลน์และลงพื้นที่ขายสินค้าตามร้านขายของชำ ตลาดนัดสติก เพื่อเป็นการกระจายสินค้าให้เป็นที่รู้จักและเพิ่มยอดขายมากขึ้นแผนการเงินโดยได้ร่วมทุนของสมาชิกในกลุ่ม 200 บาท เพื่อเป็นเงินทุนในการลงทุนครั้งแรกในการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายผลการดำเนินงานในธุรกิจทั้ง 11 สัปดาห์ แต่ละสัปดาห์มีปัญหาแตกต่างกันไป ช่วงแรกสินค้าของเรายังไม่เป็นที่รู้จักจึงทำให้มียอดขายค่อนข้างน้อย และในบางสัปดาห์มีพายุเข้าทำให้ฝนตกตลอดทั้งวันจึงทำให้มีอุปสรรคในการจัดหาวัตถุดิบและจัดส่งสินค้าเป็นไปอย่างลำบาก นอกจากนี้ยังมีการขายสินค้าไปยังร้านคู่ค้าและยังมีการขายออนไลน์ผ่านเพจ Facebook จึงทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น

2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ต่อรายวิชาธุรกิจจำลอง สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์เพื่อเป็นการเรียนรู้ในการทำธุรกิจ หรือการใช้กลยุทธ์ในการบริหารธุรกิจให้เกิดความสำเร็จ

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อผลิตโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดงให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้
2. เพื่อเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าที่รับประทานอาหารดูแลสุขภาพ
3. เพื่อเจาะพื้นที่เป้าหมายคนออกกำลังกายและโรคระดูก
4. เพื่อให้ได้ยอดขาย37,450 ภายใน 11 สัปดาห์
5. เพื่อให้ได้ยอดกำไรขั้นต้นอย่างต่ำ 60% ต่อยอดขาย

3. ความเป็นมาของธุรกิจ

3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

ประวัติของกิจการ / ผู้เริ่มกิจการ	1. นายปฐวี อบอารี
	2. นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน
	3. นางสาวจิราพร สิบงกช
	4. นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ
	5. นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์
	6. นางสาวอินทิรา เกาพาน

แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ

กลุ่มธุรกิจจำลองโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง ได้เล็งเห็นความสำคัญในเรื่องอาหารเพื่อสุขภาพ จึงได้เกิดแนวคิดในการผลิตโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง เนื่องจากเป็นขนมที่ทานได้ง่าย และมีคุณค่าทางอาหาร จะทำให้ผู้บริโภคได้รับคุณประโยชน์เต็มที่ กลุ่มจึงได้จัดทำโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง ซึ่งประกอบไปด้วยข้าวไรซ์เบอร์รี่ที่ช่วยลดระดับน้ำตาลในเลือด และถั่วแดงที่ช่วยป้องกันภาวะกระดูกเสื่อมป้องกันโรคกระดูกพรุน ซึ่งข้าวไรซ์เบอร์รี่และถั่วแดงนี้มีประโยชน์แก่ร่างกาย เหมาะกับคนที่รักสุขภาพ และคนที่ชอบออกกำลังกาย

การเปลี่ยนแปลงของกิจการ

1. การลงทุนครั้งที่ 1 เป็นจำนวนเงิน 1,200 บาท
2. มีการเพิ่มทุนครั้งที่ 1 จำนวน 600 บาท มีการเพิ่มทุนครั้งที่ 2 จำนวน 600 บาท มีการเพิ่มทุนครั้งที่ 3 จำนวน 600 บาท มีการเพิ่มทุนครั้งที่ 4 จำนวน 600 บาท มีการเพิ่มทุนครั้งที่ 5 จำนวน 600 บาท มีการเพิ่มทุนครั้งที่ 6 จำนวน 1,200 บาท มีการเพิ่มทุนครั้งที่ 7 จำนวน 1,270 บาท มีการเพิ่มทุนครั้งที่ 8 จำนวน 1,700 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 7,170 บาท ซึ่งเป็นการลงทุนที่ผิดพลาด ส่งผลทำให้ cost of capital สูงเกินกว่าความเป็นจริง

ความสำเร็จ / อุปสรรคที่ผ่านมา

ความสำเร็จ มียอดจำนวนการสั่งซื้อที่ตรงตามเป้าหมายและสินค้าเป็นที่รู้จักแก่ลูกค้ามากขึ้นซึ่งมีสมาชิกในกลุ่มเป็นตัวขับเคลื่อนธุรกิจโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

อุปสรรค ในกระบวนการผลิตสินค้านั้นเป็นไปอย่างล่าช้าเนื่องด้วยการผลิตนั้นต้องใช้เวลาในการอบขนมและต้องพักขนมทิ้งไว้ก่อนถึงจะจัดใส่กล่องได้

3.2 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ

รายการ	รอบการดำเนินงาน (ระยะเวลา 5 สัปดาห์)	รอบการดำเนินงานที่ผ่านมา (ระยะเวลา 11 สัปดาห์)
ยอดรายได้	9,550	37,450
กำไรสุทธิ	7,392	29,820
สินทรัพย์รวม	9,790.09	38,190.09
หนี้สินรวม	0.09	0.09
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	2,400	8,370

(ตารางที่ 1 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ)

4. สินค้า

4.1 รายละเอียดสินค้า

โดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง เป็นสินค้าประเภทขนมเพื่อสุขภาพสามารถรับประทานได้ตลอดเวลาซึ่งต่างจากขนมโดนัททั่วไปคือเราใช้ข้าวไรซ์เบอร์รี่และถั่วแดงเป็นวัตถุดิบหลักเพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าที่สนใจเหมาะสำหรับคนที่รักสุขภาพคนที่ออกกำลังกาย โดยมีข้าวไรซ์เบอร์รี่ช่วยในเรื่องการลดระดับน้ำตาลในเลือด ชะลอความแก่ บำรุงหัวใจให้แข็งแรง ลดไขมัน คอเลสเตอรอล มีกากใยอาหารที่เป็นประโยชน์ต่อระบบการขับถ่าย ส่วนถั่วแดงช่วยป้องกันโรคเกี่ยวกับกระดูกไม่ว่าจะเป็นกระดูกพรุน กระดูกเสื่อมตลอดจนช่วยในเรื่องการทำงานของสมอง กล้ามเนื้อส่วนต่าง ๆ ของร่างกายตลอดจนช่วยคุมระดับน้ำตาลในเลือดได้ดี บำรุงเลือดช่วยให้ร่างกายแข็งแรงบรรเทาอาการปวดบวมหรือปวดตามข้อต่อ อีกทั้งยังมีส่วนผสมของผงฟู แป้งข้าวสาลี ไข่ไก่ เนยสด นมสด น้ำตาลหญ้าหวาน กลิ่นนมเนยครีม และเกลือ โดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ ขนาดบรรจุภัณฑ์ 250 กรัม บรรจุ 6 ชิ้น ขายในราคากล่องละ 25 บาท

4.2 ภาพถ่ายสินค้า



(รูปภาพที่ 1 รายละเอียดสินค้า)

5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด

5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม

5.1.1.1 เศรษฐกิจ

เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ที่ส่งผลกระทบต่อชีวิตของผู้คนทั่วโลกโดยแทบทุกประเทศออกมาตรการเข้มงวดในการหยุดการแพร่ระบาดของเชื้อให้เร็วที่สุดเพื่อรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและสังคมภายในประเทศและประเทศไทยภายใต้ พ.ร.ก. ฉุกเฉินเพื่อมุ่งรักษาระยะห่างทางสังคมซึ่งดำเนินมากกว่า 2 เดือนทำให้พฤติกรรมหลายอย่างของผู้คนในสังคมเปลี่ยนไปปรับตัวให้เข้ากับภาวะวิกฤติโรคระบาดและเชื่อว่าพฤติกรรมเหล่านั้นจะกลายเป็นนิวนอร์มอลในหลาย ๆ ด้านแน่นอนว่าย่อมทำให้ผู้คนจะเริ่มใส่ใจกับอาหารการกินที่ต้องมีความสะอาดและมีประโยชน์มากไปกว่านั้นผู้บริโภคจะเริ่มมองหาแนวทางในการป้องกันสุขภาพของตนเองในด้านต่าง ๆ มากขึ้นทั้งการออกกำลังกายการรับประทานอาหารรวมถึงจำพวกวิตามินเพื่อรักษาสุขภาพให้ได้อยู่เสมอและช่วยป้องกันตนเองจากโรคภัยไข้เจ็บต่าง ๆ ส่งผลให้แนวทางการดูแลสุขภาพของผู้บริโภคที่ไม่ใช่เป็นเพียงการทานอาหารครบ 5 หมู่ตามเกณฑ์ปริมาณสารอาหารที่แนะนำให้บริโภคต่อวันเพื่อไม่ให้ร่างกายขาดสารอาหารที่จำเป็นอีกต่อไป แต่จะเกิดนิวนอร์มอลของการบริโภคใหม่ที่เรียกว่าการรับประทานอาหารให้ได้ภาวะสุขภาพสมบูรณ์สูงสุดและขนมโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่สามารถตอบโจทย์ด้านอาหารเพื่อสุขภาพและช่วยในเรื่องการลดน้ำตาลในเลือด ชะลอความแก่ บำรุงหัวใจให้แข็งแรง ลดไขมันได้เป็นอย่างดี

5.1.1.2 สังคมวัฒนธรรม

การบริโภคของมนุษย์เราในทุกวันนี้เกิดจากความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ และความต้องการขั้นพื้นฐานนี้ก็ถูกกระตุ้นเพื่อให้เกิดความต้องการในการบริโภคสินค้าและบริการต่างๆ เช่น อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค ที่อยู่อาศัย กลายเป็นสินค้าของสังคมทุนนิยมในปัจจุบันไปแล้ว ซึ่งเป็น “สังคมการบริโภค” (The Social of Consumption) เป็นวัฒนธรรมใหม่ของการบริโภคในระบบทุนนิยม [1] นอกจากนี้สิ่งที่สะท้อนให้เห็นถึง “วัฒนธรรมการบริโภค” (Consumer Culture) ในสังคมไทยได้เป็นอย่างดีคือ การโฆษณา (Adverting) โฆษณาเป็นการผสมผสานระหว่างสินค้า (Product) หรือบริการ (Service) กับศิลปะการเล่าเรื่องที่นำเสนอด้วยกลวิธีต่าง ๆ ที่แยบยลและน่าสนใจ จนเกิดการตระหนักรู้ (Awareness) การจดจำ (Reminder) ทำให้ผู้บริโภคเกิดแรงปรารถนาความต้องการในสินค้าและบริการนั้น ๆ

ทุกวันนี้เรามีได้บริโภคอรรถประโยชน์ของสินค้าเพียงอย่างเดียว เพราะอรรถประโยชน์การใช้สอยของสินค้าถูกทำให้ลดบทบาทลงอย่างด้วยตรรกะของความแตกต่าง (Difference) แม้ว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่จะใช้ตรรกะประเภทสัญญะมากกว่าอรรถประโยชน์มากกว่าก็ตาม แต่ก็ยังมีสินค้าบางอย่างที่ผู้บริโภคยังต้องอาศัย

อรรถประโยชน์ของสินค้าโดยขึ้นอยู่กับเงื่อนไข สถานการณ์ บริบททางสังคม เช่น อาหารที่มีการ ประดิษฐ์ประดอย ราคาแพง ๆ

5.1.1.3 คู่แข่งขัน

ปัจจุบันขนมโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่จังหวัดบุรีรัมย์มีขายบ้าง แต่ยังไม่เป็นที่รู้จักมาก แต่ขนมโดนัทข้าว ไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดงของเราไม่เหมือนที่อื่นแตกต่างจากที่อื่นคือช่วยบำรุงกระดูก ลดระดับน้ำตาลในเลือดได้และมี ประโยชน์ต่อคนรักสุขภาพปรับสมดุลระดับน้ำตาลในเลือดลดคอเลสเตอรอลในเลือดประโยชน์ดีต่อสุขภาพมาก ๆ แต่เนื่องจากลูกค้ายังไม่กับสินค้าของเราเท่าไรนักเพราะเป็นสินค้าที่ผลิตและคิดค้นขึ้นมาใหม่จึงจำเป็นต้อง ใช้เวลาและสร้างสื่อน่าสนใจเพื่อดึงดูดลูกค้าการเน้นคุณภาพของสินค้าคุณภาพประโยชน์ของสินค้าและความ สะอาดเพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในการบริโภคสินค้าของเรา

5.1.1.4 สภาพแวดล้อมโลก

ส่งผลให้ผู้คนหันมารักสุขภาพมากและใส่ใจในเรื่องของอาหารการกินมากยิ่งขึ้นอีกด้วยอาหารที่ได้รับ ความสนใจก็คืออาหารสำเร็จรูปหรืออาหารที่เก็บไว้ได้นานซึ่งพฤติกรรมผู้บริโภคส่วนใหญ่จะนำกลับมาบริโภค ประทานที่บ้านมากขึ้นนิยมสั่งอาหารแปรรูปทางออนไลน์ทางเราจึงเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาสในการตลาดใน ด้านอาหารเพื่อสุขภาพและมีประโยชน์ที่เหมาะสมกับสถานการณ์ในยุคนี้ในรูปแบบของขนมที่สามารถทานได้เลย และอิมมูอยู่ท้องตลอดวันและเก็บได้นานพอสมควรสามารถนำกลับมาบริโภคได้เรื่อยที่บ้านซึ่งสินค้าของเรา นี้สามารถสั่งซื้อผ่านทางออนไลน์และมีตามร้านค้าที่ฝากขาย

5.1.2 การวิเคราะห์สถานะการตลาด

5.1.2.1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

การแข่งขันในอุตสาหกรรมในปัจจุบันพบว่าขนมโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ในรูปแบบรักสุขภาพมีไม่มาก นักเมื่อวิเคราะห์ข้อมูลในเบื้องต้นพบว่าสถานะการแข่งขันในปัจจุบันเป็นขนมโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่รักสุขภาพ ประเภทคนรักสุขภาพส่งผลกระทบต่อกิจการน้อยมากเนื่องจากกิจการของกลุ่มนั้นจะเจาะกลุ่มตลาดให้ตรงกับ กลุ่มลูกค้าที่รัก

5.1.2.2 การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่

การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่มีการแข่งขันที่สูง ทำให้มีแรงกดดันค่อนข้างสูง เพราะข้าวไรซ์ เบอร์รี่และถั่วแดงก็หาซื้อได้ง่ายตามท้องตลาดทั่วไป แต่เราต้องใช้กลยุทธ์ต่างๆ มาช่วยในการแข่งขัน เพื่อให้ สินค้าเราเป็นที่รู้จักมากขึ้น

5.1.2.3 สินค้าทดแทน

สินค้าทดแทนของโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง ก็คือ โดนัทจิวหน้ำการ์ตูน โดนัทบราวน์ โดนัท น้ำตาล เป็นต้น โดยมีกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน แต่สินค้าของเราก็สามารถทดแทนได้

5.1.2.4 อำนาจต่อรองของผู้จัดจำหน่าย

ราคาวัตถุดิบส่วนมากจะมีการปรับตัวสูงขึ้นเรื่อยๆ ทั้งนี้การที่จะซื้อของได้ราคาถูกนั้นจำเป็นต้องซื้อจากแหล่งวัตถุดิบที่เป็นตลาดขายส่ง และต้องซื้อจำนวนมากเพื่อให้เกิดการประหยัด ซึ่งผู้ผลิตวัตถุดิบ เช่น แป้งข้าวสาลี น้ำตาลหญ้าหวาน เนยสด ไม่ได้ใช้ผลิตในการทำโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่อย่างเดียว แต่รวมถึงการใช้ในการผลิตขนมชนิดอื่นๆ ดังนั้นผู้ขายส่งเหล่านี้จึงมีจำนวนมากเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าเพื่อนำไปผลิตขนม

5.1.2.5 อำนาจต่อรองจากผู้ซื้อ

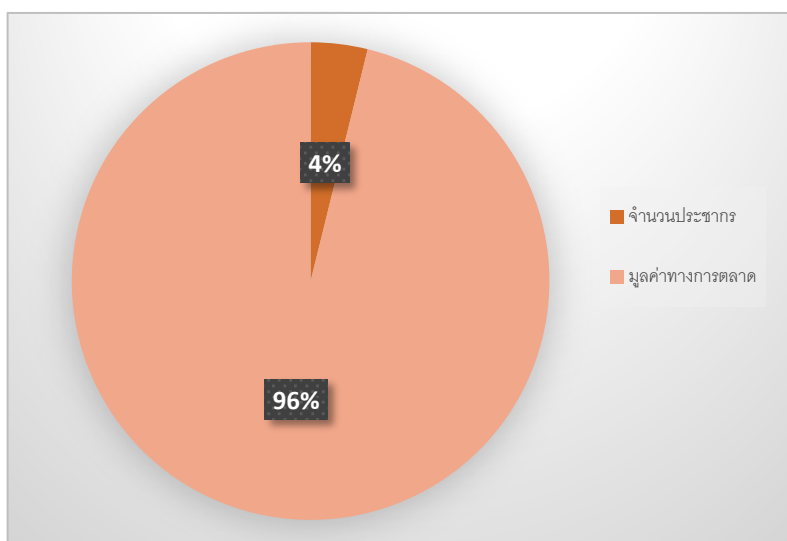
อำนาจต่อรองจากผู้ซื้อ โดนัทที่มีการแข่งขันในธุรกิจสูงและผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อการค้าในธุรกิจ เนื่องจากตัวผลิตภัณฑ์นั้นมีสินค้าทดแทนสูงและมีจำนวนผู้ขายมาก ทำให้ผู้บริโภคมีหลายทางเลือกในการซื้อผู้บริโภคจึงมีอำนาจในการต่อรองสูง

5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด

5.2.1 การแบ่งส่วนตลาด

ส่วนแบ่งทางการตลาดเน้นขายในชุมชนตนเองโดยมี บ้านโคกมะขามน้อยประมาณ 1,233 คน บ้านหนองกันงา 1,300 บ้านเอื้ออาทรสตีก 1,530 บ้านนิคมสมบูรณ์ 987 คน บ้านดอนมนต์ 1,250 คน บ้านสระสี่เหลี่ยม 1,450 ราคาขายสินค้า กล่องละ 25 บาท คิดเป็นมูลค่าตลาด 193,750 บาท

5.2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด



(รูปภาพที่ 2 ส่วนแบ่งทางการตลาด)

5.3 แนวโน้มทางการตลาด

สำหรับแนวโน้มอุตสาหกรรมโดนัทเพื่อสุขภาพ ยังมีการเจริญเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ ยังมีคนรักสุขภาพที่ต้องการทานอาหารเพื่อสุขภาพ และกระแสนักสุขภาพทำให้ผู้บริโภคมองหาผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์และส่งผลดีต่อสุขภาพมากยิ่งขึ้นเพื่อไม่ให้เกิดผลเสียต่อร่างกาย หรืออาจจะเป็นปัจจัยทางการตลาด หลากๆปัจจัย อาทิการโฆษณาประชาสัมพันธ์ตาม สื่อออนไลน์ สื่อต่าง ๆ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายหลายๆช่องทาง และการเพิ่มความหลากหลายของสินค้าทั้ง ในด้านของรสชาติ ขนาดและด้านราคาเป็นต้นประกอบกับกระแสออนไลน์ของผู้บริโภคที่ยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่องก็น่าจะส่งผลให้โดนัทเพื่อสุขภาพเจริญเติบโตและเจาะกลุ่มลูกค้าให้ได้ 90%

5.4 ตลาดเป้าหมาย

- บ้านโคกมะขามน้อย
- บ้านหนองกิ้งงา
- บ้านเอื้ออาทรสตีก
- บ้านนิคมสมบูรณ์
- บ้านดอนมนต์
- บ้านสระสีเหลี่ยม

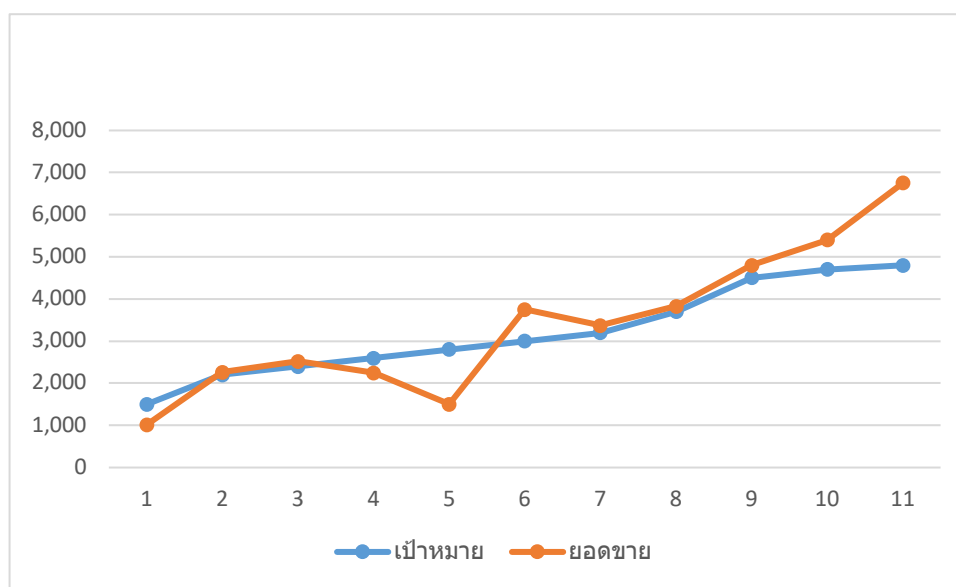
5.4.1 แผนการวางแผนเป้าหมายการดำเนินงาน

ลำดับ	เป้าหมายการขาย	ยอดขาย (บาท)
1	ราคากล่องละ 29 บาท จำนวน35 กล่อง เป็นเงิน 1,015 บาท	1,015
2	ราคากล่องละ 29 บาท จำนวน78 กล่อง เป็นเงิน 2,262 บาท	2,262
3	ราคากล่องละ 29 บาท จำนวน87 กล่อง เป็นเงิน 2,523บาท	2,523
4	ราคากล่องละ 25 บาท จำนวน90 กล่อง เป็นเงิน 2,250บาท	2,250
5	ราคากล่องละ 25 บาท จำนวน60กล่อง เป็นเงิน 1,500 บาท	1,500
6	ราคากล่องละ 25 บาท จำนวน150 กล่อง เป็นเงิน 3,750บาท	3,750
7	ราคากล่องละ 25บาท จำนวน135กล่อง เป็นเงิน 3,375 บาท	3,375
8	ราคากล่องละ 25 บาท จำนวน153กล่อง เป็นเงิน 3,825 บาท	3,825
9	ราคากล่องละ 25บาท จำนวน192กล่อง เป็นเงิน 4,800 บาท	4,800
10	ราคากล่องละ 25 บาท จำนวน216กล่อง เป็นเงิน 5,400 บาท	5,400
11	ราคากล่องละ 25 บาท จำนวน270 กล่อง เป็นเงิน 6,750 บาท	6,750

(ตารางที่ 2 แผนการวางแผนเป้าหมายการดำเนินงาน)

สัปดาห์	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
เป้าหมาย	1,500	2,200	2,400	2,600	2,800	3,000	3,200	3,700	4,500	4,700	4,800	35,400
ยอดขาย	1,015	2,262	2,523	2,250	1,500	3,750	3,375	3,825	4,800	5,400	6,750	37,450

(ตารางที่ 3 เป้าหมายและยอดขาย)



(กราฟที่ 1 เป้าหมายและยอดขาย)

5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

1. ลักษณะทางประชากรศาสตร์

ลักษณะผู้ใช้สินค้า/บริการ	: ช่วยในการลดระดับน้ำตาลในเลือด ชะลอความแก่ บำรุงหัวใจให้แข็งแรง ลดไขมันคอเลสเตอรอล
การศึกษา	: มีการศึกษาขั้นพื้นฐานและสามารถเข้าถึง อินเทอร์เน็ตได้
ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม	: มีรายได้และเงินเก็บ
พื้นที่เป้าหมาย	:- บ้านโคกมะขามน้อย - บ้านหนองกั๋ง - บ้านเอื้ออาทรสตีก - บ้านนิคมสมบูรณ์ - บ้านดอนมนต์ - บ้านสระสีเหลี่ยม



(รูปภาพที่ 3 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า)

5.6 สภาพการแข่งขัน

มีการแข่งขันสูง เนื่องจากผู้ประกอบการมีจำนวนมาก ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเปิดธุรกิจในรูปแบบนี้ได้ เนื่องจากใช้เงินลงทุนไม่สูงมาก โดยจะเน้นไปในทางการแข่งขันด้านราคาและปริมาณ รวมถึงผู้ครองตลาดรายใหญ่มีการเปิดให้สามารถซื้อธุรกิจเป็นเฟรนไชส์ เพื่อขยายเครือข่ายและสร้างชื่อเสียงให้แก่แบรนด์ตนเองแต่โดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่จะเน้นเรื่องราคาและประโยชน์ของข้าวไรซ์เบอร์รี่และประโยชน์ของถั่วแดง รวมไปถึงการจัดส่งฟรีในตัวเมืองบุรีรัมย์และพื้นที่ใกล้เคียง

5.7 คู่แข่งขัน

คู่แข่งรายเล็กที่ยกตัวอย่างมากคือกลุ่มผู้ประกอบการโดนัทจิวท์หน้าการ์ตูนมีจำหน่ายหน้าร้านและตลาดสด หน้าของโดนัทจะคล้ายๆกันแต่จะแข่งขันในเรื่องของสูตรที่มีสูตรเฉพาะแต่ละร้าน ในเรื่องราคา ทั้งกลุ่มจะขายในเรทเดียวกัน ส่วนโดนัทบราวนี่จะโดดเด่นในเรื่องของหน้าโดนัท ได้ปริมาณที่เยอะอีกทั้งยังมีส่วนผสมของช็อคชิพและอัลมอนในความแปลกใหม่และยังเป็นผู้ประกอบการรายใหม่กำลังการผลิตยังไม่มากนัก และส่วนโดนัทน้ำตาลนั้นมีราคาที่ถูกลงและได้เยอะขายเป็นแพ็คเกจในในตลาดสด และร้านค้าอื่นๆ

5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	คู่แข่งชั้นรายที่ 1 โดนัทจิวหน้การ์ตูน	คู่แข่งชั้นรายที่ 2 โดนัทบราวน์	คู่แข่งชั้นรายที่ 3 โดนัทน้ำตาล
ด้านสินค้า	โดนัทมีส่วนผสมของข้าวไรซ์เบอร์รี่และถั่วแดงโดนัทเพื่อคนรักสุขภาพใส่แป้งน้อยและใส่น้ำตาลหญ้าหวานแทนน้ำตาล	มีหน้าให้เลือกหลากหลาย ตัวแป้งมีแป้งวนิลลา, แป้งนมสออกโกโต, แป้งช็อคโกแลต	มี2หน้าให้เลือก ช็อคชิพ อัลมอน ขนมสามารถอยู่ได้นาน 7-8 วัน	โดนัทน้ำตาล สูตรนี้ใส่นมผงและน้ำตาลไอซิ่งและเติมสีผสมอาหารสีเหลือง ขายเป็นแพ็ค
ด้านราคา	ราคากล่องละ 25 บาท จำนวน 6 ซึ้น	ซึ้นละ 9 บาท	กล่องละ 35 บาท จำนวน 6 ซึ้น	ราคาแพ็คละ 75 บาท 1แพ็คมี 21 ซึ้น
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	- จัดจำหน่ายผ่านทางเพจกลมเกลียว Facebook Instagram - ร้านเอินอายช้อป - ทรอ.นัท - ตลาดนัดสตึก	- มีการจัดจำหน่ายหน้าร้าน	- วางขายในตลาดสด - จำหน่ายหน้าเพจ	-วางขายในตลาดสดและร้านค้าทั่วไป
ด้านส่งเสริมการตลาด	-มีบริการส่งฟรีในตัวเมืองบุรีรัมย์ และพื้นที่ใกล้เคียงในเขตสตึก -โฆษณาผ่านเพจกลมเกลียว	-จำหน่ายหน้าร้าน -โฆษณาผ่านshopee	-ส่งฟรีในตัวเมืองบุรีรัมย์ -จำหน่ายหน้าร้าน	-จำหน่ายหน้าร้าน -โฆษณาผ่านshopee

(ตารางที่ 4 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น)

5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS

5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	<ul style="list-style-type: none"> -สมาชิกมีความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงานเป็นอย่างดีมีการพัฒนาตนเองในการหาความรู้และนำไปใช้ -สมาชิกมีการทำงานเป็นทีมและยอมรับฟังความคิดเห็นซึ่งกันและกันและจึงทำให้เรารู้ปัญหาและแก้ปัญหาได้เร็วขึ้น -สถานที่ผลิตอยู่ใกล้กับห้างสรรพสินค้า ง่ายต่อการจัดหาวัตถุดิบ -ราคาอยู่ในระดับปานกลางไม่แพงมาจนเกินไปทำเข้าถึงผู้บริโภคได้ง่าย 	<ul style="list-style-type: none"> -สถานที่ทำการผลิตมีขนาดเล็ก เนื่องจากเป็นบ้านเช่านักศึกษาจึงทำให้ไม่สะดวกต่อการปฏิบัติงาน -เตาอบมีเครื่องเดียว ส่งผลทำให้การผลิตล่าช้า
ด้านการตลาด		<ul style="list-style-type: none"> -บรรจุภัณฑ์ไม่เป็นที่ดึงดูดใจของลูกค้า
ด้านการบริการ	<ul style="list-style-type: none"> -มีการบริการส่งฟรีภายในตัวเมือง -กิจการมีการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าและเมื่อเกิดความเสียหายของตัวสินค้าก่อนถึงมือลูกค้าสามารถเปลี่ยนใหม่ได้ในทันที 	<ul style="list-style-type: none"> จัดส่งล่าช้า

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการเงิน	<ul style="list-style-type: none"> -เงินลงทุนเริ่มแรกเป็นเงินทุนของสมาชิกในกลุ่มจึงทำให้กิจการไม่มีปัญหาเรื่องนี้ -สมาชิกมีความรู้ด้านบัญชีทำให้การวางแผนด้านการใช้จ่ายได้อย่างเป็นระบบ 	ได้กำไรน้อย

(ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน)

5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	-ผู้คนในปัจจุบันหันมาทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกายและสุขภาพมากขึ้น	-มีคู่แข่งชั้นเยอะ ทำให้โอกาสในการขายลดลง
สถานการณ์การแข่งขัน	- ผู้บริโภคมีพฤติกรรมหันมาเลือกสรรรับประทานอาหารที่มีคุณค่า ดีต่อสุขภาพมากขึ้น ช่วยเรื่องกระดูกพรุน หัวใจ	-การแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่เข้าออกค่อนข้างง่าย ใช้เงินลงทุนไม่สูงนัก
สังคม	- ผู้คนมีความอยากลองสินค้าใหม่ๆ รสชาติใหม่ๆ จึงเป็นโอกาสให้ขนมโดนัททำยอดขายได้ในช่วงแรก	- พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วส่งผลให้ผู้บริโภคสนใจสิ่งต่างๆ ที่เกิดใหม่ขึ้นมาเรื่อยๆ

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
เทคโนโลยี	<p>-การเข้ามาของ Social Network ทำให้สามารถโฆษณาร้านและสินค้าได้รวดเร็วและสะดวกขึ้น</p> <p>-เทคโนโลยีมีการพัฒนาและก้าวหน้ามากขึ้นส่งผลให้กระบวนการผลิตสินค้ามีประสิทธิภาพมากขึ้นรวมถึงเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ</p>	<p>-ขาดการสนับสนุนเงินทุนในการพัฒนา นวัตกรรม กระบวนการผลิตให้ทันสมัย</p>
สภาพเศรษฐกิจ	<p>-รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กทำให้เป็นโอกาสในการขยายกิจการ</p>	<p>-เศรษฐกิจที่ไม่แน่นอนส่งผลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคมีการจับจ่ายใช้สอยอย่างระมัดระวัง</p>
กฎหมาย, ระเบียบ, ข้อบังคับ		<p>สินค้าไม่มี อย.</p>
กลุ่มผู้จำหน่าย, เครือข่าย	<p>-กิจการอยู่ใกล้แหล่งจัดจำหน่ายวัตถุดิบทำให้ทุนในการขนส่งด้านวัตถุดิบต่ำ</p> <p>-ทางร้านที่เราฝากขายสินค้ามีการช่วยเหลือด้านการโปรโมทสินค้าด้วยวิธีการบอกปากต่อปาก</p>	<p>ร้านค้าที่ฝากขายสินค้ามีการจัดวางสินค้าที่ไม่โดดเด่นทำให้สินค้าขายได้ยาก</p>

(ตารางที่ 6 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก)

6.แผนบริหารจัดการ

6.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ โดนต์ไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ ดิ อินทร์ทราย เฟลส 412 หมู่11 ต.ชุมเห็ด อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ 31000

รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ ผลิตสินค้าตามออเดอร์

ทุนการดำเนินงาน 1,200 บาท

ระยะเวลาการดำเนินงานที่ผ่านมา 6 ธันวาคม 2563 - 24 กุมภาพันธ์ 2564

6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	หน้าที่หลัก
1	นาย ปฐวี ออบอารี	ผลิตและจำหน่าย, เทร่สัญญา
2	นางสาว จรรย์รัตน์ ห่วงประโคน	ผลิตและจำหน่าย, แอดมินเพจ
3	นางสาว จิราพร สุนงกช	ผลิตและจำหน่าย, ธุรกิจ
4	นางสาว ปณัฐชล ดุมชัยภูมิ	ผลิตและจำหน่าย, ควบคุมการผลิต
5	นางสาว พัารุง อินทิพันธ์	ผลิตและจำหน่าย, วางแผนการตลาด
6	นางสาว อินทิรา เกาพาน	ผลิตและจำหน่าย, บัญชี

(ตารางที่ 7 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน)

6.3 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน

สมาชิกในการดำเนินการมีสมาชิก 6 คน ซึ่งมีประวัติด้านการศึกษาดังนี้

1.ชื่อ-นามสกุล นายปฐวี ออบอารี อายุ 23 ปี

การศึกษา ระดับ มัธยมศึกษาปีที่ 6 จาก โรงเรียนสตึก พ.ศ. 2558

2.ชื่อ-นามสกุล นางสาวจรรย์รัตน์ ห่วงประโคนอายุ 21 ปี

การศึกษา ระดับ มัธยมศึกษาปีที่ 6 จาก โรงเรียนเมืองตลุงพิทยาสรรพ์ พ.ศ. 2560

3.ชื่อ-นามสกุล นางสาวจิราพร สุนงกช อายุ 21 ปี

การศึกษา ระดับ มัธยมศึกษาปีที่ 6 จาก โรงเรียนนางรองพิทยาคม พ.ศ. 2560

4.ชื่อ-นามสกุล นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ อายุ 21 ปี

การศึกษา ระดับ มัธยมศึกษาปีที่ 6 จาก โรงเรียนสตึก พ.ศ. 2560

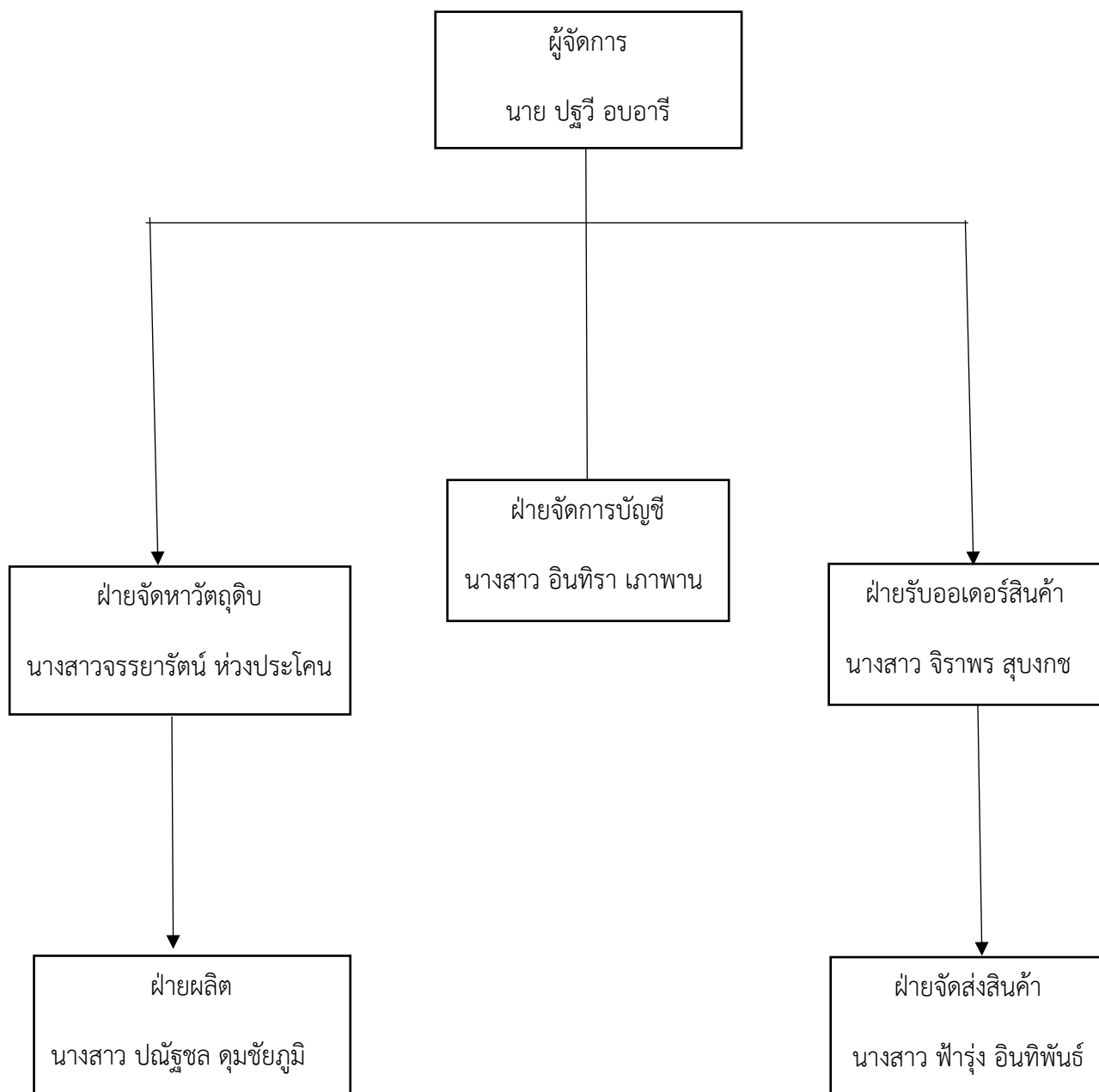
5.ชื่อ-นามสกุล นางสาวพัารุง อินทิพันธ์ อายุ 21 ปี

การศึกษา ระดับ มัธยมศึกษาปีที่ 6 จาก โรงเรียนสตึก พ.ศ. 2560

6.ชื่อ-นามสกุล นางสาวอินทิรา เกาพาน อายุ 21 ปี

การศึกษา ระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 จาก โรงเรียนนางรองพิทยาคม พ.ศ. 2560

6.4 แผนผังองค์กร



(แผนผังที่ 1 แผนผังองค์กร)

6.5 วิสัยทัศน์

ผลิตภัณฑ์โดนัทโรลส์เบอร์รี่ถั่วแดงจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มเป้าหมายนึกถึงเป็นอันดับต้นๆ เมื่อลูกค้าต้องการซื้อสินค้าประเภทรักสุขภาพ

6.6 พันธกิจ

1. สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์โดยคำนึงถึงความต้องการเป็นหลัก
2. สร้างแบรนด์ให้เป็นที่น่าจดจำ
3. บริการลูกค้าให้ลูกค้ามีความประทับใจในแบรนด์

6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น ทำการผลิตและจัดจำหน่ายโดนัทโรลส์เบอร์รี่ถั่วแดงได้ใน 5 สัปดาห์แรกให้ได้ ยอดขายอย่างน้อย 11,000 บาท

เป้าหมายระยะกลาง ทำการผลิตและจัดจำหน่ายโดนัทโรลส์เบอร์รี่ถั่วแดงได้ใน 11 สัปดาห์แรกให้ได้ ยอดขายอย่างน้อย 34,000 บาท

เป้าหมายระยะยาว เพิ่มความหลากหลายให้แก่ผลิตภัณฑ์ เพิ่มมูลค่าให้ตัวสินค้า ทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. กลุ่มเรามีความมุ่งมั่นตั้งใจในการทำงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย
2. หมั่นเพิ่มทักษะความสามารถในงานการทำงานอยู่เรื่อยๆ
3. มีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย
4. ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ร่วมกันแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการทำงาน
5. ขอคำชี้แนะจากอาจารย์ เพื่อให้การดำเนินการไปอย่างราบรื่นๆ

6.9 การวางแผนการดำเนินงาน

ตารางการมอบหมายงาน

สัปดาห์ที่	ยอดขาย	ปฐวี	จรรยารัตน์	จิราพร	ปณัฐชล	ฟ้ารุ่ง	อินทิรา
1	1,500	ติดต่อร้านค้าและโรงพยาบาล	สร้างเพจและโปรโมทสินค้าทางออนไลน์	ซื้อวัตถุดิบ	ทำการทดลองสินค้าและเตรียมจัดส่ง	ทำการทดลองผลิตสินค้า	ติดต่อร้านทำโลโก้
2	2,000	ผลิตสินค้า	ทำการทดลองสินค้าเพื่อนำไปให้ผู้สูงอายุชิม	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	โพสต์โฆษณาสินค้าและรับออเดอร์	โพสต์โฆษณาสินค้า	ซื้อวัตถุดิบ
3	2,200	ติดต่อลงพื้นที่	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	จัดส่งสินค้า	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์	ซื้อวัตถุดิบ	ทำรายการทางการเงิน
4	2,500	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	แพ็คเกจขนมใส่บรรจุภัณฑ์	ติดต่อลงพื้นที่	โพสต์โฆษณาสินค้าและรับออเดอร์	ซื้อวัตถุดิบผลิต	ส่งสินค้า
5	2,800	ซื้อวัตถุดิบติดต่อลงพื้นที่	ส่งสินค้า	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	ถามตอบ บริการหลังการขาย	ทำการโปรโมทสินค้า	ผลิตสินค้า
6	2,900	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	ซื้อวัตถุดิบผลิตสินค้า	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	โพสต์โฆษณาสินค้าและรับออเดอร์	โพสต์สินค้าเพจ	ติดต่อลงพื้นที่

สัปดาห์ที่	ยอดขาย	ปฐวี	จรรยารัตน์	จิราพร	ปณัฐชล	ฟ้ารุ่ง	อินทิรา
7	3,200	ผลิตสินค้า	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	โพสต์โฆษณาสินค้าและรับออเดอร์	ผลิตสินค้าและเตรียมจัดส่งให้แก่ลูกค้า	ซื้อวัตถุดิบผลิต	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า
8	3,700	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	จัดส่งสินค้า	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์	โพสต์สินค้าเพจ รับออเดอร์	ผลิตสินค้าซื้อวัตถุดิบ
9	4,000	ผลิตสินค้า	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	โพสต์โฆษณาสินค้าและรับออเดอร์	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์	จัดส่งสินค้า	ซื้อวัตถุดิบ
10	4,500	ซื้อวัตถุดิบ	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	ซื้อวัตถุดิบ	ผลิตสินค้า
11	4,700	ซื้อวัตถุดิบ/ผลิตสินค้า	ซื้อวัตถุดิบผลิตสินค้า	จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์	ทำการโปรโมทสินค้า	จัดส่งสินค้า

(ตารางที่ 8 ตารางการมอบหมายงาน)

7. แผนการผลิต

7.1 การเตรียมการวัตถุดิบ

7.1.1 วัสดุ/อุปกรณ์

- 1 ตาชั่งดิจิตอล
- 2 เตาอบ
- 3 เครื่องปั่นแป้ง
- 4 ถ้วย
- 5 ช้อนตวง
- 6 ถ้วยตวง
- 7 ทัพพี
- 8 ที่ร่อนแป้งเค้ก
- 9 แปรงทาเนย
- 10 ไม้ลูกชิ้น
- 11 ขวดบีบแป้ง

7.1.2 ส่วนผสม

- 1 ข้าวไรซ์เบอร์รี่ 100 กรัม
- 2 ถั่วแดง 100 กรัม
- 3 แป้งเค้ก 100 กรัม
- 4 นมสด 100 กรัม
- 5 น้ำตาลหญ้าหวาน 100 กรัม
- 6 ไข่เบอร์รี่ 4 ฟอง
- 7 กลิ่นนมเนยครีม 1 ช้อนโต๊ะ
- 8 ผงฟู 20 กรัม
- 9 เนยสด
- 10 เกลือ 1/3 ช้อนชา

7.1.3 วิธีการผลิต

1. นำข้าวไรเบอร์รี่ 100 กรัม ถั่วแดง 100 กรัม มาปั่น 2 นาที หรือสังเกตจนเป็นผงละเอียด



2. นำผงข้าวไรเบอร์รี่และถั่วแดง มาร่อนรวมกับแป้งข้าวสาลี 100 กรัม และผงฟู 200 กรัม ร่อน 2 ครั้ง จนเป็นเนื้อเดียวกัน



3. พักแป้งที่ร่อนไว้



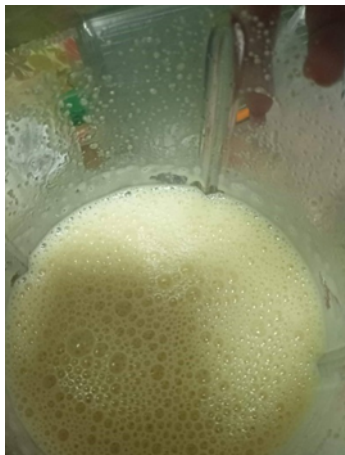
4. ตอกไข่เบอร์1จำนวน 4ฟองทั้งไข่ขาวและไข่แดง ใส่เนยสดที่ละลายแล้ว 100กรัม ใส่นมสด100กรัม ใส่น้ำตาลหญ้าหวาน100กรัม ใส่กลิ่นนมเนยครีม 1 ช้อนโต๊ะ ใส่เกลือ1/3ช้อนชา ตามลำดับในถังปั่นแป้ง



5. นำทั้งหมดมาปั่นรวมกัน เปิดเครื่องปั่นไปที่เบอร์1 ใช้เวลา2นาทีและปรับไปที่เบอร์2-5 เบอร์ละ2นาที



6. สังเกตดูว่าไข่จะเริ่มขึ้นฟู



7. ใส่แป้งที่ร่อนไว้ทีละนิดจนหมดจากนั้นปั่นแป้งเบอร์1-5 เบอร์ละ2นาที จนเป็นเนื้อเดียวกัน



8. นำแป้งที่ปั่นเสร็จออกจากเครื่องปั่น นำพักไว้ข้างนอกไว้ประมาณ10-20นาที



9.วอร์มเตา 2 นาทีและทาเนยสดลงให้ทั่วทั้งเตาอบ เพื่อไม่ให้ขนมติดเตาอบ



10.ใส่แป้งลงในเตาอบขนม รอขนมสุก1-2นาที



11.ขนมสุกพักขนมไว้ให้เย็นประมาณ1นาที จัดใส่กล่อง ตัดสติ๊กเกอร์ติดราคาพร้อมจำหน่าย



7.1.4 ข้อควรระวัง

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา (นาที)	ข้อควรระวัง / ปัญหา	วิธีการแก้ไข
1	นำข้าวไรซ์เบอร์รี่100กรัม ถั่วแดง 100กรัม มา ปั่น	5นาที	อย่าให้เป็นเม็ด ข้าวและเม็ด ถั่วแดง	ปั่นและดูเรื่อยๆจน เป็นผงละเอียด
2	นำผงข้าวไรซ์เบอร์รี่และถั่วแดง มาร้อนรวมกับ แป้งข้าวสาลี100กรัมและผงฟู20กรัม ร้อน2ครั้ง จนเป็นเนื้อเดียวกัน	5นาที	อย่าใส่ผงฟู มากเกินไป	ซั่งให้ได้20กรัมพอดี
3	พักแป้งที่ร้อนไว้	-	ระวังอย่าให้ ฝุ่นลงในแป้ง	ใช้ผ้าขาวบางปิดแป้ง ที่ร้อน
4	ตอกไข่เบอร์1จำนวน 4ฟองทั้งไข่ขาวและไข่แดง ใส่เนยสดที่ละลายแล้ว 100กรัมใส่นมสด100 กรัมใส่น้ำตาลหญ้าหวาน100กรัมใส่กลิ่นนมเนย ครีม 1 ซ่อนโต๊ะใส่เกลือ1/3ช้อนชาตามลำดับใน ถึงปั่นแป้ง	5นาที	ระวังอย่าให้ เปลือกไข่ตก ลงในถังปั่น	ตอกไข่ใส่ถ้วยก่อน แล้วค่อยเทไข่ใส่ถัง ปั่น
5	นำทั้งหมดมาปั่นรวมกัน เปิดเครื่องปั่นไปที่เบอร์ 1 ใช้เวลา2นาทีและปรับไปที่เบอร์2-5 เบอร์ละ2 นาที	10นาที	ปั่นให้ทุกอย่าง เข้ากัน	สังเกตดูจนไข่ขึ้นฟู
6	สังเกตดูว่าไข่เริ่มขึ้นฟู	-		
7	ใส่แป้งที่ร้อนไว้ทีละนิดจนหมด	5นาที	อย่าใส่แป้งลง ไปปั่นทีเดียว จนหมด	ใส่แป้งทีละนิดปั่นไป เรื่อยๆจนหมด
8	ปั่นแป้งเบอร์1-5 เบอร์ละ2นาที จนเป็นเนื้อ เดียวกัน	10นาที	ไม่ปั่นนาน จนเกินไป เพราะแป้งจะ เหลว	ปั่นตามระยะเวลาที่ กำหนดและคอยดู แป้งเรื่อยๆ
9	นำแป้งที่ปั่นเสร็จออกจากเครื่องปั่น นำพักไว้ข้างนอก	30นาที		-

ลำดับ	กระบวนการ	ระยะเวลา (นาที)	ข้อความระวัง / ปัญหา	วิธีการแก้ไข
10	วอร์มเตา	5 นาที	ใส่ที่ละนิดเพื่อ ไม่ให้ข้าวพุ่ง ขึ้น	-
11	ทานยสลดให้ทั่วทั้งเตาอบ เพื่อไม่ให้ขนมติด เตาอบ	20 นาที	อย่าทานยใน เตามากเกิน	ทานยบางๆ
12	ใส่แป้งลงในเตาอบขนม รอขนมสุก1-2 นาที	120 นาที	อย่าอบขนม นานเกินกว่า2 นาทีเพราะจะ ทำให้ขนมไหม้	คอยดูเรื่อยๆ
13	ขนมสุกพักขนมไว้ให้เย็นประมาณ1นาที่ จัดใส่ กล่อง ตัดสติ๊กเกอร์ติดราคาพร้อมจำหน่าย	60 นาที		-

(ตารางที่ 9 ข้อควรระวัง)

7.2 สถานที่ทำการผลิต

ดิ อินทร์ทราย เฟลส 412 หมู่11 ต.ชุมเห็ด อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ 31000



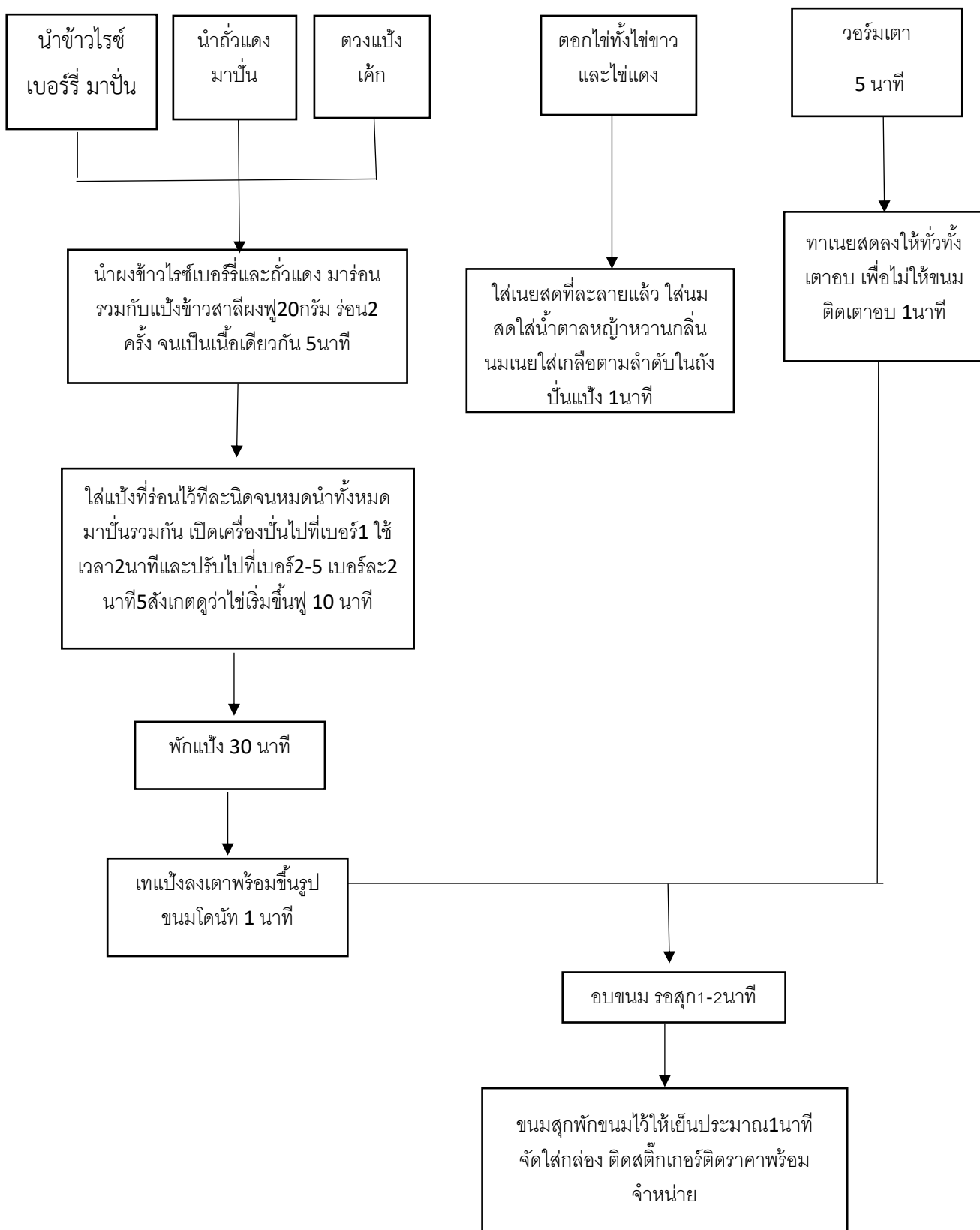
(รูปที่ 4 สถานที่ทำการผลิต)

7.3 ต้นทุนการผลิต

รายการ	จำนวน	หน่วยละ	จำนวนเงิน	เงินรวม	หมายเหตุ
ค่าวัตถุดิบ					
ข้าวไรซ์เบอร์รี่	100กรัม	100กรัม	5	5	
ถั่วแดง	100กรัม	100กรัม	10	10	
แป้งเค้ก	100กรัม	100กรัม	4.5	4.5	
เนยสด	100กรัม	100กรัม	60	60	
ไข่ไก่	4ฟอง	4ฟอง	16	16	
กลิ่นนมเนยครีม	1ช้อนโต๊ะ	1ช้อนโต๊ะ	6.5	6.5	
เกลือ	1/3ช้อนชา	1/3ช้อนชา	0.5	0.5	
นมสด	100กรัม	100กรัม	5	5	
น้ำตาลหญ้าหวาน	100กรัม	100กรัม	59	59	
ผงฟู	20กรัม	20กรัม	5	5	
รวม				171.5	ต่อการผลิต20กล่อง
ค่าแรงงาน					
	-	-	-	-	
ค่าวัสดุอุปกรณ์					
สติ๊กเกอร์	20	0.42	8.4	0.42	
กล่อง	20	1.54	30.8	1.54	
รวม				1.96	ต่อการผลิต20กล่อง
ต้นทุนการผลิต ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย = $171.5/20$ $=8.575$ ต้นทุนการผลิตรวมบรรจุภัณฑ์ = $8.575+1.96 = 10.535$ บาท/กล่อง					

(ตารางที่ 10 ต้นทุนการผลิต)

7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิต















(แผนผังที่ 2 การวิเคราะห์ผังการผลิต)

จากขั้นตอนและวิธีทำข้างต้น สามารถเขียนเป็นแผนผังการผลิตได้ดังนี้ กระบวนการผลิตมีรายละเอียด ดังตาราง ซึ่งได้ใช้สัญลักษณ์ในการแสดงกระบวนการผลิต ทั้งหมด 5 สัญลักษณ์ด้วย คือ

วงกลม	แทน	การปฏิบัติการ
สี่เหลี่ยมผืนผ้า	แทน	การตรวจสอบ
ครึ่งวงกลม	แทน	การคอย
สามเหลี่ยม	แทน	การเก็บ
ลูกศร	แทน	การเคลื่อน

จากกรณีกระบวนการตั้งแต่การสั่งซื้อไปจนถึงเสร็จสิ้นการผลิต รวมถึงข้อควรระวังในการผลิตสามารถสรุปกิจกรรมและรายละเอียดการดำเนินงานได้ดังตาราง

แผนภูมิการไหลของกระบวนการ						
	สรุปผล					
	กิจกรรม	ปัจจุบัน	หลังปรับปรุง	ลดลง		
ผลิตภัณฑ์/วัสดุ/พนักงาน	ปฏิบัติการ เคลื่อนย้าย ล่าช้า ตรวจสอบ เก็บ	    				
กิจกรรม วิธีการทำงาน:ปัจจุบัน/ ปรับปรุง	ระยะทาง(เมตร)					
	ระยะเวลา(นาที)		รวม			
คำอธิบาย	ระยะทาง (เมตร)	เวลา(นาที)	สัญลักษณ์			
			    	หมายเหตุ		

กิจกรรม	ระยะเวลา ลา (นาที)	สัญลักษณ์				
						
นำข้าวไรซ์เบอร์รี่ มาป่น	5 นาที	●				
นำถั่วแดงมาป่น	5 นาที	●				
ตวงแป้งเค้ก	0 นาที	●				
ตอกไข่ทั้งไข่ขาวและไข่แดง	1 นาที	●				
วอร์มเตา	5 นาที			●		
นำผงข้าวไรซ์เบอร์รี่และถั่วแดง มาร่อนรวมกับแป้ง ข้าวสาลีผงฟู20กรัม ร่อน2ครั้ง จนเป็นเนื้อเดียวกัน	5 นาที	●				
ใส่เนยสดที่ละลายแล้ว ใส่นมสดใส่น้ำตาลหญ้า หวานกลิ่นนมเนยใส่เกลือตามลำดับในถังปั่นแป้ง	1 นาที	●				
ทานเนยสดลงให้ทั่วทั้งเตาอบ เพื่อไม่ให้ขนมติดเตา อบ	40 นาที	●				
ใส่แป้งที่ร่อนไว้ทีละนิดจนหมดนำทั้งหมดมาปั่น รวมกัน เปิดเครื่องปั่นไปที่เบอร์1 ใช้เวลา2นาที และปรับไปที่เบอร์2-5 เบอร์ละ2นาที5สังเกตดูว่า ไข่เริ่มขึ้นฟู	10 นาที	●				
พักแป้ง	30 นาที			●		
เทแป้งลงเตาพร้อมขึ้นรูปขนมโดนัท	40 นาที	●				

อบขนม รอสุก1-2นาที	40นาที			●		
ขนมสุกพักขนมไว้ให้เย็นประมาณ1นาที จัดใส่กล่อง ตัดสต็อกเกอร์ติดราคาพร้อมจำหน่าย	40นาที	●				
รวม	222 นาที					

(ตารางที่ 11 แผนภูมิการไหลของกระบวนการ)

อัตราการผลิต / หน่วย = $\frac{222}{120} = 1.85$ นาที/ชิ้น

120

7.5 การวางแผนและการควบคุมการผลิต

จากการดำเนินงานสามารถเขียนเป็นขั้นตอนกิจกรรมดำเนินงานการผลิตได้ตารางดังนี้

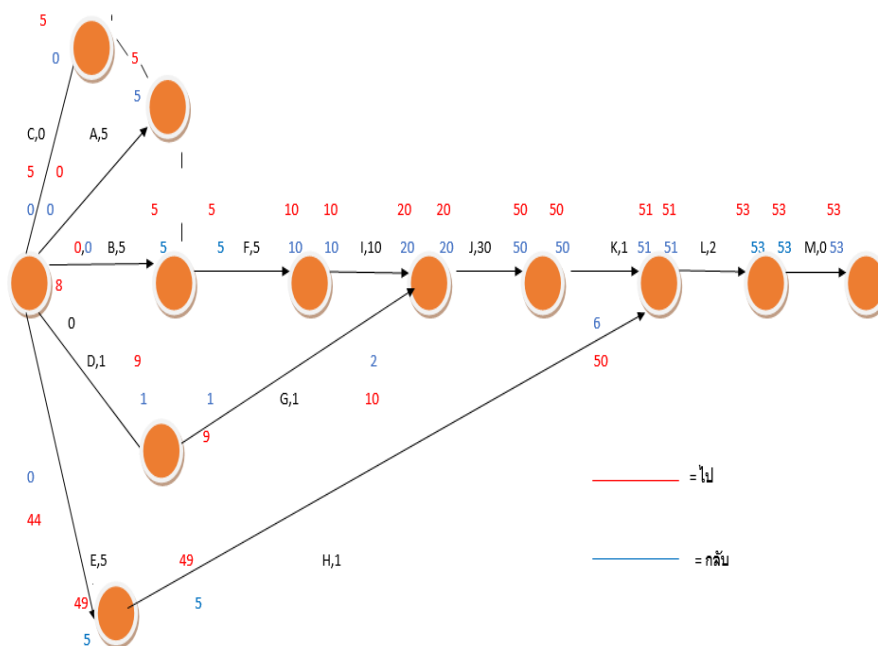
ลำดับ	กิจกรรมย่อย	ระยะเวลา (นาที)	กิจกรรมก่อน
A	นำข้าวไรซ์เบอร์รี่ มาป่น	5	-
B	นำถั่วแดงมาป่น	5	-
C	ตวงแป้งเค้ก	0	-
D	ตอกไข่ทั้งไข่ขาวและไข่แดง	1	-
E	วอร์มเตา	5	-
F	นำผงข้าวไรซ์เบอร์รี่และถั่วแดง มาร่อนรวมกับแป้งข้าวสาลีผงฟู20กรัม ร่อน2ครั้งจนเป็นเนื้อเดียวกัน	5	A,B,C
G	ใส่เนยสดที่ละลายแล้ว ใส่นมสดใส่น้ำตาลหญ้าหวาน กลิ่นนมเนยใส่เกลือตามลำดับในถังปั่นแป้ง	1	D
H	ทาเนยสดลงให้ทั่วทั้งเตาอบ เพื่อไม่ให้ขนมติดเตาอบ	40	E

ลำดับ	กิจกรรมย่อย	ระยะเวลา (นาที)	กิจกรรมก่อน
J	พักแป้ง	30	I
K	เทแป้งลงเตาพร้อมขึ้นรูป ขนมโดนัท	40	J
L	อบขนม รอสุก1-2นาที	40	K,H
M	ขนมสุกพักขนมไว้ให้เย็น ประมาณ1นาที จัดใส่กล่อง ตัดสติ๊กเกอร์ติด ราคาพร้อมจำหน่าย	40	L
รวม		222นาที	

(ตารางที่ 12 การวางแผนและควบคุมการผลิต)

$$\text{อัตราการผลิต / หน่วย} = \frac{222}{120} = 1.85 \text{ นาที/ชิ้น}$$

จากการทำงานของการไหลของงานทำให้กลุ่มได้ดำเนินการเร่งกระบวนการทำงาน (CPM) ซึ่งทำให้ได้แผนการทำงานดังนี้



(แผนผังที่ 3 การวิเคราะห์การออกแบบผลิตจากการดำเนินงานสามารถเขียนลำดับขั้นตอนการผลิต)

7.6 การปรับผังการผลิต

กิจกรรม	เวลา	ES	EF	LS	LF	IF
A	5	0	5	0	5	0
B	5	0	5	0	5	0
C	0	0	0	5	5	5
D	1	0	1	8	9	8
E	5	0	5	44	49	44
F	5	5	10	5	10	0
G	1	1	2	9	10	8
H	1	5	6	49	50	44
I	10	10	20	10	20	0
J	30	20	50	20	50	0
K	1	50	51	50	51	0
L	2	51	53	51	53	0
M	0	53	53	53	53	0






(ตารางที่ 13 การปรับผังการผลิต)

กิจกรรมที่เข้าได้คือ C=5 , D=8 , E=44 , G=8 , H=44

กิจกรรมที่เข้าไม่ได้คือ A , B , F , I , J , K , L , M

7.7 การปรับผังการผลิต

ในการปรับแผนการผลิตสามารถปรับแผนการผลิตได้ดังนี้

กิจกรรม	ระยะเวลา (นาที)	สัญลักษณ์				
						
นำข้าวไรซ์เบอร์รี่ มาปั่น	5 นาที	●				
นำถั่วแดงมาปั่น	5 นาที	●				
ตวงแป้งเค้ก	0 นาที	●				
ตอกไข่ทั้งไข่ขาวและไข่แดง	1 นาที	●				
วอร์มเตา	5 นาที			●		
นำผงข้าวไรซ์เบอร์รี่และถั่วแดง มาร้อนรวมกับแป้งข้าวสาลี ผงฟู20กรัม ร้อน2ครั้ง จนเป็นเนื้อเดียวกัน	5 นาที	●				
ใส่เนยสดที่ละลายแล้ว ใส่นมสดใส่น้ำตาลหญ้าหวานกลิ่น นมเนยใส่เกลือตามลำดับในถังปั่นแป้ง	1 นาที	●				
ทานเนยสดลงให้ทั่วทั้งเตาอบ เพื่อไม่ให้ขนมติดเตาอบ	20 นาที	●				
ใส่แป้งที่ร่อนไว้ที่ละชนิดจนหมดนำทั้งหมดมาปั่นรวมกัน เปิดเครื่องปั่นไปที่เบอร์1 ใช้เวลา2นาทีและปรับไปที่เบอร์ 2-5 เบอร์ละ2นาที5สังเกตดูว่าไข่เริ่มขึ้นฟู	10 นาที	●				
พักแป้ง	10 นาที			●		
เทแป้งลงเตาพร้อมขึ้นรูปขนมโดนัท	40 นาที	●				
อบขนม รอสุก1-2นาที	40 นาที			●		

ขนมสุกพักขนมไว้ให้เย็นประมาณ1นาที จัดใส่กล่อง ตัดสต็อกเกอร์ติดราคาพร้อมจำหน่าย	20นาที	●				
รวม	222 นาที					

(ตารางที่ 14 การปรับผังการผลิต)

$$\text{อัตราการผลิต / หน่วย} = \frac{162}{120} = 1.35 \text{ นาที/ชิ้น}$$

120

8. แผนการตลาด

8.1 กลุ่มเป้าหมายทางการตลาด

กลุ่มเป้าหมายทางการตลาดของโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดงกลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่จะเป็นผู้บริโภคที่รักสุขภาพ คนที่ชอบออกกำลังกาย ผู้บริโภคที่ลดน้ำหนักไม่ชอบทานหวาน และผู้บริโภคอายุสูงวัย ต้องการลดระดับน้ำตาลในเลือด และภาวะกระดูกเสื่อมโรคกระดูกพรุน

8.2 พื้นที่เป้าหมาย

พื้นที่เป้าหมายของโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง จะเป็นในส่วนของพื้นที่ของชุมชน บ้านโคกมะขามน้อย บ้านหนองกั๋ง บ้านสระสีเหลี่ยม บ้านดอนมนต์ บ้านนิคมสมบูรณ์ บ้านเอื้ออาทรสตีก

8.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

8.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

โดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเราจะมีลักษณะเป็นวงกลมเหมือนโดนัททั่วไป แต่ความแตกต่างของเราจะเป็นส่วนผสมโดนัทของเราจะใส่ข้าวไรซ์เบอร์รี่และถั่วแดงซึ่งช่วยในเรื่องของการเสริมสร้างประสิทธิภาพ ในการไหลเวียนของเลือด ชะลอความแก่ ลดภาวะกระดูกเสื่อมโรคกระดูกพรุน และไม่ใส่น้ำตาล แต่จะใส่น้ำตาลหญ้าหวานแทนเหมาะกับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการลดน้ำหนักและรักสุขภาพ



(รูปที่ 5 ผลิตภัณฑ์)

8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา

ในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดงการกำหนดจากต้นทุนที่ใช้ในการผลิต และมีการบวกกำไร ขายเป็นราคากล่องละ 25 บาท จำนวน 6 ชิ้น

8.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์มีดังนี้

- การโพสต์ขายทางออนไลน์ เพจกลุ่มเกลิ้ว Facebook Instagram
- การวางขายตามตลาดนัดสตีก
- การวางขายในร้านขายของชำ ร้านเอนายซื้อป ร้านตรอนัท

8.3.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

การจัดโปรโมชั่นให้กับลูกค้า โดยการจัดทำส่วนลดให้กับลูกค้า นั่นก็คือ

- บรรจุกุญแจที่ใส่สินค้ามีช่องทางการติดต่ออย่างชัดเจน
- มีบริการส่งฟรีในกรณีลูกค้าในตัวเมืองบุรีรัมย์และพื้นที่ใกล้เคียง บ้านดอนมนต์ แคนดง และ

ในเขตอำเภอสตึก

8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินงานทางการตลาด

8.4.1 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า



(รูปที่ 6 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า)

มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะกับโดนัทด้วยขนาดที่พอดีและสะดวก โดยการใช้บรรจุภัณฑ์แบบกล่องสามารถใส่โดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดงได้จำนวน 6 ชิ้น การออกแบบโลโก้ฉลากสินค้า ทางกลุ่มเราเลือกสีม่วงเพื่อความสดใสน่าดึงดูดสีม่วงแดงให้เห็นถึงความลึกซึ้งที่ซ่อนอยู่ภายในเหมือนโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดงที่มีประโยชน์มากมาย และมีที่อยู่เพจให้ลูกค้าสามารถติดต่อได้

8.4.2 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด

การวางแผนการดำเนินงาน เป็นการวางแผนดำเนินงานในระยะสั้น ไม่ซับซ้อน และมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม แผนการดำเนินงานของโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถ้วยแดงมีดังนี้

ลำดับที่	เป้าหมายการขาย	ยอดขาย (บาท)
1	ขายโดนัทแบบกล่อง กล่องละ 29 บาท จำนวน 35กล่อง เป็นเงิน 1,015 บาท	1,015
2	ขายโดนัทแบบกล่อง กล่องละ 29 บาท จำนวน 78กล่อง เป็นเงิน 2,262บาท	2,262
3	ขายโดนัทแบบกล่อง กล่องละ 29 บาท จำนวน 87กล่อง เป็นเงิน 2,523 บาท	2,523
4	ขายโดนัทแบบกล่อง กล่องละ 25 บาท จำนวน 90กล่อง เป็นเงิน 2,250 บาท	2,250
5	ขายโดนัทแบบกล่อง กล่องละ 25 บาท จำนวน 60กล่อง เป็นเงิน 1,500 บาท	1,500
6	ขายโดนัทแบบกล่อง กล่องละ 25 บาท จำนวน 150กล่อง เป็นเงิน 3,750 บาท	3,750
7	ขายโดนัทแบบกล่อง กล่องละ 25 บาท จำนวน 135กล่อง เป็นเงิน 3,375 บาท	3,375
8	ขายโดนัทแบบกล่อง กล่องละ 25 บาท จำนวน 153กล่อง เป็นเงิน 3,825 บาท	3,825
9	ขายโดนัทแบบกล่อง กล่องละ 25 บาท จำนวน 192กล่อง เป็นเงิน 4,800 บาท	4,800
10	ขายโดนัทแบบกล่อง กล่องละ 25 บาท จำนวน 216กล่อง เป็นเงิน 5,400 บาท	5,400

สัปดาห์ที่	เป้าหมายการขาย	ยอดขาย (บาท)
11	ขายโดนัทแบบกล่อง กล่องละ 25 บาท จำนวน 270กล่อง เป็นเงิน 6,750 บาท	6,750
รวมยอดขาย 11 สัปดาห์ 37,450 บาท		

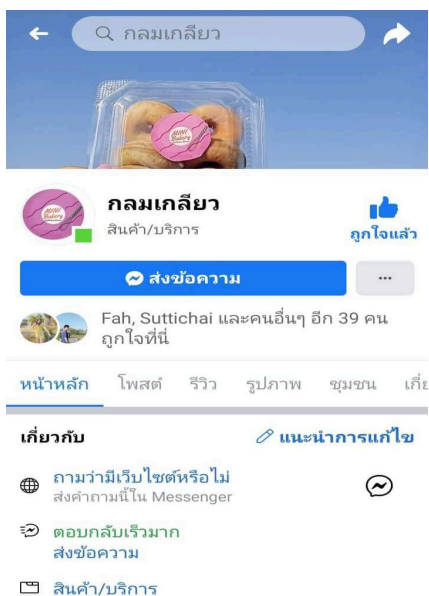
(ตารางที่ 15 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด)

8.5 แผนการขายสินค้า

8.5.1 การขายสินค้าแบบออนไลน์

8.5.1.1 Page เพจ Facebook กลมเกลียว

<https://web.facebook.com/%E0%B8%81%E0%B8%A5%E0%B8%A1%E0%B9%80%E0%B8%81%E0%B8%A5%E0%B8%B5%E0%B8%A2%E0%B8%A7-106137924707324>

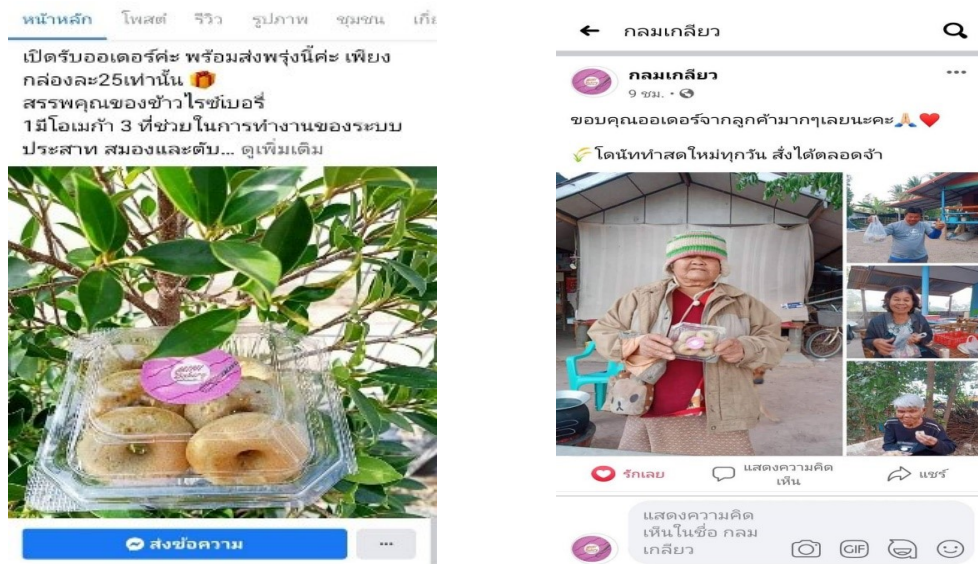


(รูปที่ 7 Page)

8.5.1.2 การทำโฆษณาทาง online

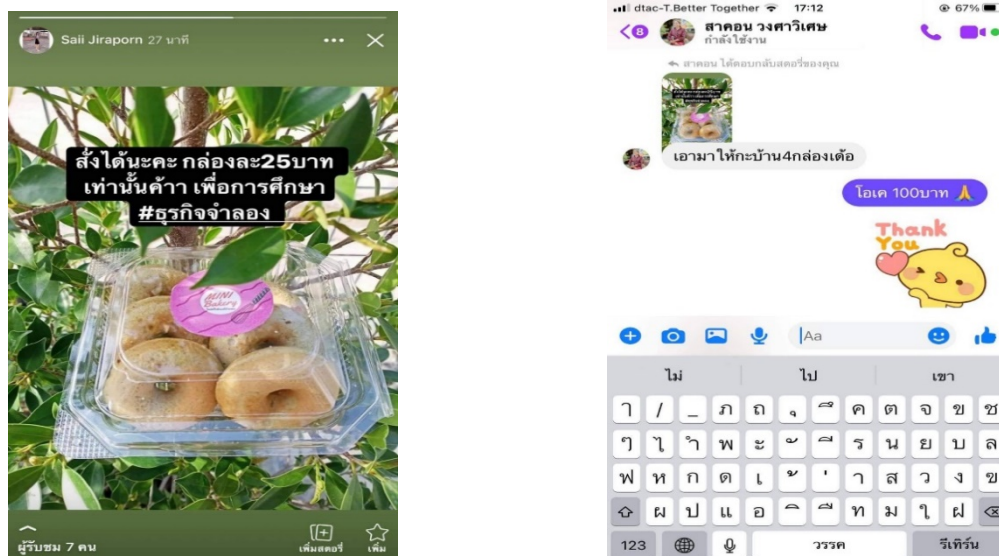
มีการโฆษณาผ่านทางเพจกลมเกลียว และ facebook ของแต่ละคนในกลุ่ม เพื่อเป็นการหาลูกค้าใหม่ และให้ลูกค้ารู้จักสินค้าโดนัทไรซ์เบอร์รี่ว่ามีประโยชน์อย่างไรบ้าง และยังเป็นการดึงดูดความสนใจของลูกค้ามากขึ้นอีกทั้งยังได้สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอีกด้วย

การโฆษณาผ่านทางช่องทางเพจกลมเกลียว



(รูปที่ 8 การโฆษณาผ่านทางช่องทางเพจกลมเกลียว)

การโฆษณาผ่านทาง facebook



(รูปที่ 9 การโฆษณาผ่านทาง facebook)

8.5.2 การขายแบบออฟไลน์

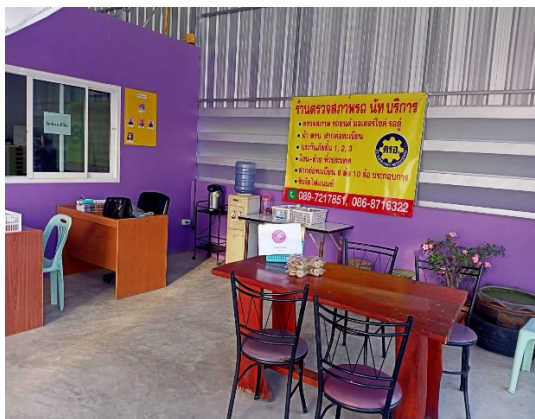
การวางขายตามตลาดนัดสตึก มีการทำป้ายโฆษณาไปวางและมีสินค้าโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดงให้ลูกค้าลองชิม



(รูปที่ 10 การขายแบบออฟไลน์)

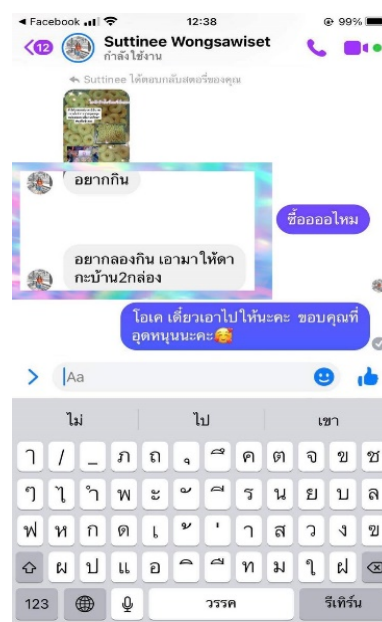
การวางขายในร้านขายของชำ ร้านเอนายซ้อปและร้านทรอ.นัท





(รูปที่ 11 การวางขายในร้านขายของชำ ร้านเอนายซื้อปและร้านตรอ.นัท)

การขายแบบเปิดรับออเดอร์ ส่งในตัวเองบุรีรัมย์และพื้นที่ใกล้เคียงหมู่บ้านของสมาชิกในกลุ่ม มีการรับออเดอร์ไว้ในแต่ละสัปดาห์ที่จะผลิตและจัดเตรียมสินค้าส่งตามออเดอร์



(รูปที่ 12 การขายแบบเปิดรับออเดอร์)

จัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า



(รูปที่ 14 จัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า)

8.5.3 การสำรวจความต้องการของลูกค้า

ผลการสำรวจความต้องการของลูกค้าต่อผลิตภัณฑ์จำนวน 20 คน พบว่าเป็นผู้ชาย 10 คน คิดเป็นร้อยละ 50 เป็นเพศหญิง 10 คน คิดเป็นร้อยละ 50 ส่วนนใหญ่อายุ 15-25 ปี คิดเป็นร้อยละ 40 ส่วนใหญ่เป็นนักเรียนคิดเป็นร้อยละ 50 ซึ่งจากการสำรวจพบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่มีความพึงพอใจต่อสินค้าระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.88)

ตัวอย่างแบบสอบถาม

แบบสอบถาม

เรื่อง ความพึงพอใจของผู้บริโภคของผลิตภัณฑ์ขนมโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

คำชี้แจง

แบบสอบถามชุดนี้เรียงเรียงขึ้น เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์ เพื่อประโยชน์ต่อการศึกษาเท่านั้น จึงใคร่ขอความร่วมมือจากท่าน กรุณาให้ข้อมูลโดยการกรอกแบบสอบถามตามความคิดเห็นที่แท้จริงของท่าน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดขีดเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงของท่าน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

- | | | | | |
|----------|---|---|--|---------------------------------------|
| 1. เพศ | <input type="radio"/> ชาย | <input type="radio"/> หญิง | | |
| 2. อายุ | <input type="radio"/> ต่ำกว่า 15 ปี | <input type="radio"/> 15 - 25 ปี | <input type="radio"/> 25 - 35 ปี | <input type="radio"/> 35 ปีขึ้นไป |
| 3. อาชีพ | <input type="radio"/> นักเรียน/นักศึกษา | <input type="radio"/> ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ | <input type="radio"/> พนักงานบริษัทเอกชน | <input type="radio"/> พ่อบ้าน/แม่บ้าน |
| | | <input type="radio"/> อื่นๆ..... (โปรดระบุ) | | |

ส่วนที่ 2 การประเมินความพึงพอใจของผู้บริโภค

กรุณาขีดเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านเห็นว่าตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุดเพียงช่องเดียว

ที่	ปัจจัยส่วนผสมทางการตลาด	ระดับความพึงพอใจ				
		มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1	คุณภาพของวัตถุดิบสดใหม่ขึ้นดีจากการคัดสรรของ ขนมโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง					
2	รสชาติตามสูตรของผลิตภัณฑ์ขนมโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ ถั่วแดง					
3	ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ของขนมโดนัทข้าวไรซ์ เบอร์รี่ถั่วแดง					
4	การประติษฐานให้มีรูปลักษณะที่สวยงามด้วยความ ปราณีตและบรรจง					
5	ความสวยงามของรูปแบบบรรจุภัณฑ์ (Packaging Design) ผลิตภัณฑ์ของขนมโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง					
6	ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ขนมโดนัท ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง					
7	การตั้งราคาให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ขนมโดนัทข้าว ไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง					
8	มีการแสดงรายละเอียดของราคาอย่างชัดเจน					
9	ความเหมาะสมของราคาเมื่อเปรียบเทียบกับรสชาติ ของผลิตภัณฑ์ขนมโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง					
10	ราคาเหมาะสมกับปริมาณที่ได้รับ					

(ตารางที่ 16 การประเมินความพึงพอใจของผู้บริโภค)

ข้อคิดเห็นอื่นๆ

.....

9.แผนการเงิน

9.1 ประมาณการในกำไรลงทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนเจ้าของ	เงินร่วมลงทุน	เงินกู้	รวมมูลค่า
1	นายปฐวี ออบอารี	1,395	1,395	0	1,395
2	น.ส.จรรยารัตน์ ห่วงประโคน	1,395	1,395	0	1,395
3	น.ส.จิราพร สุปงกช	1,395	1,395	0	1,395
4	น.ส.ปณัฐชล ดุมชัยภูมิ	1,395	1,395	0	1,395
5	น.ส.ฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์	1,395	1,395	0	1,395
6	น.ส.อินทิรา เกापาน	1,395	1,395	0	1,395
	รวมมูลค่าการลงทุนครั้งนี้	8,370	8,370	0	8,370

(ตารางที่ 17 ประมาณการในกำไรลงทุน)

9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

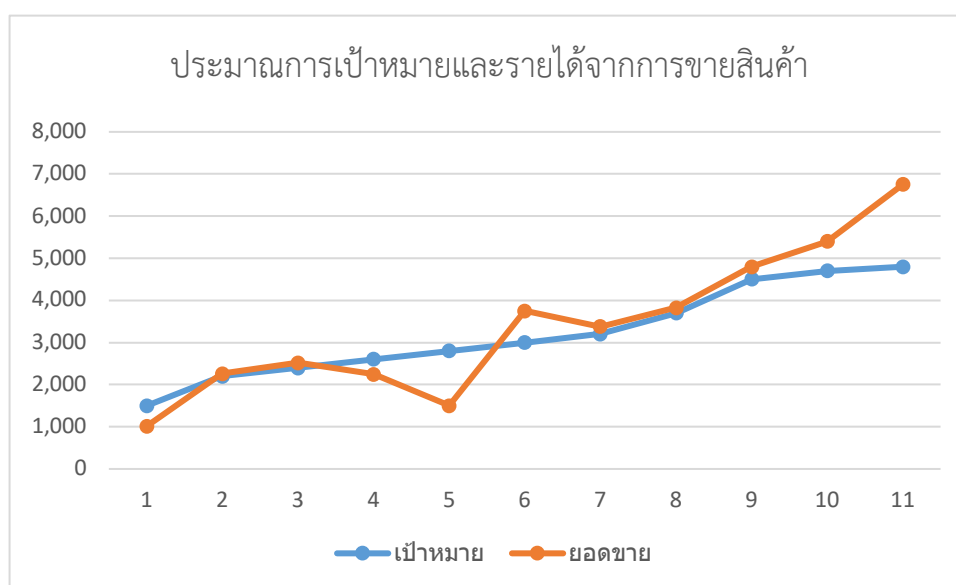
ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่า ประกัน	ภาวะ ผูกพัน
1.	อาคาร	ดิ อินทร์ทราย เฟลส	-	-
2.	อุปกรณ์/เครื่องใช้	เครื่องปั้น,เครื่องอบ	-	-
3.	ยานพาหนะ	ใช้ในการซื้อวัตถุดิบและ จัดส่งสินค้า	-	-
	รวมมูลค่าสินทรัพย์ที่ใช้ในการ ประกอบธุรกิจปัจจุบัน	-	-	-

(ตารางที่ 18 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน)

9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า

สัปดาห์	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
เป้าหมาย	1,500	2,200	2,400	2,600	2,800	3,000	3,200	3,700	4,500	4,700	4,800	35,400
ยอดขาย	1,015	2,262	2,523	2,250	1,500	3,750	3,375	3,825	4,800	5,400	6,750	37,450

(ตารางที่ 19 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า)



(กราฟที่ 2 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า)

9.4 รายการทางบัญชี

วันที่ DATE	รายการ T/C	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	คงเหลือ BALANCE	หมายเลข M.T./D
				+++++++0.00	4241B
1 23/12/20	BF			+++++++0.00	90810
2 23/12/20	CO	+++++++0.00		+++++++0.00	4241B
3 23/12/20	CD	+++++++4,500.00		+++++++4,500.00	
+25/12/20	IN	+++++++0.09		+++++++4,500.09	0000A
+02/01/21	X1	+++++++2,250.00		+++++++6,750.09	7988E
4 14/01/21	Cb	+++++++1,500.00		+++++++8,250.09	6101S
5 14/01/21	Cb	+++++++3,750.00		+++++++12,000.09	6146A
7 27/01/21	CD	+++++++3,375.00		+++++++15,375.09	6146B
8 02/02/21	CD	+++++++3,825.00		+++++++19,200.09	6146B
9 12/02/21	C1	+++++++4,800.00		+++++++24,000.09	6101S
10 16/02/21	C1	+++++++5,400.00		+++++++29,400.09	6101S
12 20/02/21	CD	+++++++8,790.00		+++++++38,190.09	4243A
13 24/02/21	CH	-----38,190.00		+++++++0.09	4243A
14					
15					
16					
17					

(รูปที่ 15 รายการทางบัญชี)

9.5 รายการทางการเงิน

วันที่	รายการ	เลขที่ บัญชี	เลขที่ ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝาก		
				รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ
6/12/2563	เงินลงทุน	301		1,200		1,200			
	ข้าวไรซ์เบอร์รี่	501	1/1		50				
	ถั่วแดง	501	1/1		45				
	แป้งสาลี	501	1/1		30				
	เนยสด	502	1/1		65				
	นมสด	502	1/1		20				
	ไข่ไก่	501	1/1		20				
	กลิ่นวนิลลา	502	1/1		27				
	เกลือ	502	1/1		10				
	ผงฟู	502	1/1		5				
	น้ำตาลหญ้าหวาน	502	1/1		90				
	กล่อง	503	1/1		95				
	ค่าออกแบบโลโก้	503			50				

วันที่	รายการ	เลขที่ บัญชี	เลขที่ ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝาก		
				รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ
	รวมค่าใช้จ่าย				507	693			
9/12/63	ขายโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ ถั่วแดง 35 กล่อง (35x29)	401		1,015		1,708			
	Week 1								

12/12/63	ข้าวไรซ์เบอร์รี่	501	1/2		50				
	ถั่วแดง	501	1/2		45				
	แป้งสาลี	501	1/2		30				
	นมสด	502	1/2		20				
	ไข่ไก่	501	1/2		20				
	กลิ่นวนิลลา	502	1/2		27				
	กล่อง	503	1/2		190				
	ผงฟู	502	1/2		5				
	น้ำตาลหญ้าหวาน	502	1/2		90				

วันที่	รายการ	เลขที่ บัญชี	เลขที่ ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝาก		
				รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ
	ปรีณโลโก้	503			50				
	ยีส	502	1/2		20				
	รวมค่าใช้จ่าย				547	1,161			
16/12/63	ขายโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ ถั่วแดง 78 กล่อง (78x29)	401		2,262		3,423			
	Week 2								

18/12/63	ข้าวไรซ์เบอร์รี่	501	1/3		50				
	ถั่วแดง	501	1/3		45				
	แป้งสาลี	501	1/3		30				
	นมสด	502	1/3		20				
	ไข่ไก่	501	1/3		20				
	กลิ่นวนิลลา	502	1/3		27				
	ผงฟู	502	1/3		5				

วันที่	รายการ	เลขที่ บัญชี	เลขที่ ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝาก		
				รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ
	ยีส	502	1/3		20				
	น้ำตาลหญ้าหวาน	502	1/3		90				
	กล่อง	503	1/3		95				
	โลโก้	503			60				
	รวมค่าใช้จ่าย				462	2,961			
23/12/63	ขายโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ ถั่วแดง 87 กล่อง (87x29)	401		2,523		5,484			
	เงินฝากธนาคาร	102			4,500	984	4,500		4,500
	เงินสด	101		984		984			
	Week 3								

27/12/63	เงินลงทุน	301		600		600			
	ข้าวไรซ์เบอร์รี่	501	1/4		50				
	ถั่วแดง	501	1/4		45				

วันที่	รายการ	เลขที่ บัญชี	เลขที่ ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝาก		
				รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ
	เงินสด	101		1,107		1,107			
	Week 4								

03/01/64	เงินลงทุน	301		600		600			
	นมสด	502	1/5		20				
	ไข่ไก่	501	1/5		40				
	ผงฟู	502	1/5		5				
	กล่อง	503	1/5		70				
	โลโก้	503			30				
	รวมค่าใช้จ่าย				165	435			
06/01/64	ขายโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ ถั่วแดง 60 กล่อง (60x25)	401		1,500		1,935			
11/01/64	เงินฝากธนาคาร	102			1,500	435	1,500		8,250.09
	เงินสด	101		1,542		1,542			

วันที่	รายการ	เลขที่ บัญชี	เลขที่ ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝาก		
				รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ
	Week 5								
11/01/64	เงินลงทุน	301		600		600			
	นมสด	502	1/6		40				
	ไข่ไก่	501	1/6		160				
	กลี้นวนิลลา	502	1/6		54				
	ผงฟู	502	1/6		10				
	น้ำตาลหญ้าหวาน	502	1/6		90				
	กล่อง	503	1/6		70				
	รวมค่าใช้จ่าย				424	176			
14/01/64	ขายโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ ถ้วยแดง 150 กล่อง (150x25)	401		3,750		3,926			
14/01/64	เงินฝากธนาคาร	102			3,750	176	3,750		12,000.09
	เงินสด	101		1,718		1,718			

วันที่	รายการ	เลขที่บัญชี	เลขที่ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝาก		
				รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ
02/02/64	ขายโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ ถั่วแดง 192 กล่อง (192x25)	401		4,800		4,827			
02/02/64	เงินฝากธนาคาร	102			3,825	1,002	3,825		19,200.09
	เงินสด	101		5,838		6,840			
	Week 9								

03/02/64	เงินลงทุน	301		1,270		1,270			
	ข้าวไรซ์เบอร์รี่	501	1/10		100				
	ถั่วแดง	501	1/10		90				
	แป้งสาลี	501	1/10		60				
	เนยสด	502	1/10		130				
	นมสด	502	1/10		80				
	ผงฟู	502	1/10		10				
	น้ำตาลหญ้าหวาน	502	1/10		270				

วันที่	รายการ	เลขที่ บัญชี	เลขที่ ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝาก		
				รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ
	โลโก้	503			140				
	กล่อง	503	1/10		210				
	ไข้ไก่	501	1/10		180				
	รวมค่าใช้จ่าย				1,270	0			
10/02/64	ขายโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ ถั่วแดง 216 กล่อง (216x25)	401		5,400		5,400			
12/02/64	เงินฝากธนาคาร	102			4,800	600	4,800		24,000.09
	เงินสด	101		6,840		7,440			
	Week 10								

	เงินลงทุน	301		1,700		1,700			
	ข้าวไรซ์เบอร์รี่	501	1/11		150				
	ถั่วแดง	501	1/11		135				
	แป้งสาลี	501	1/11		90				

9.6 งบกำไรขาดทุน

โดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ ถั่วแดง
 งบกำไรขาดทุน
 ระยะเวลา 5 สัปดาห์

(หน่วย : บาท)

ยอดขาย	9,550
หัก ต้นทุนการผลิต	
ค่าใช้จ่ายในการผลิต	<u>2,158</u>
กำไรขั้นต้น	<u>7,392</u>
หัก ค่าสาธารณูปโภค	
ค่าไฟ	0
กำไรสุทธิ	<u>7,392</u>

งบกำไรขาดทุน

โดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ ถั่วแดง
งบกำไรขาดทุน
ระยะเวลา 11 สัปดาห์

(หน่วย : บาท)

ยอดขาย	37,450
หัก ต้นทุนการผลิต	
ค่าใช้จ่ายในการผลิต	<u>7,630</u>
กำไรขั้นต้น	<u>29,820</u>
หัก ค่าสาธารณูปโภค	
ค่าไฟฟ้า	<u>0</u>
กำไรสุทธิ	<u>29,820</u>

9.7 งบดุล (งบแสดงฐานะทางการเงิน)

	โฉนดข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง งบแสดงฐานะการเงิน ระยะเวลา 5 สัปดาห์ สิ้นทรัพย์	
เงินสด		1,542
เงินฝาก		<u>8,250.09</u>
รวมสินทรัพย์		<u>9,792.09</u>
	หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
หนี้สิน		0.09
ส่วนของผู้ถือหุ้น		
ทุน - กลุ่มโฉนดข้าวไรซ์เบอร์รี่ ถั่วแดง		2,400
กำไรสุทธิ		<u>7,392</u>
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		<u>9,792.09</u>

งบดุล (งบแสดงฐานะทางการเงิน)

	โฉนดข้าวไรซ์เบอร์รี่ ถั่วแดง งบแสดงฐานะการเงิน ระยะเวลา 11 สัปดาห์ สิ้นทรัพย์	
เงินสด		0
เงินฝาก		<u>38,190.09</u>
รวมสินทรัพย์		<u>38,190.09</u>
	หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
หนี้สิน		0.09
ส่วนของผู้ถือหุ้น		
ทุน - กลุ่มโฉนดข้าวไรซ์เบอร์รี่ ถั่วแดง		8,370
กำไรสุทธิ		<u>29,820</u>
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		<u>38,190.09</u>

9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	5 สัปดาห์	11 สัปดาห์
การวัดความสามารถในการบริหาร		
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์(ROA)	75.49%	78.08%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น(ROE)	75.49%	78.08%
อัตรากำไรขั้นต้น(เปอร์เซ็นต์)	77.40%	79.63%
อัตรากำไรจากการดำเนินการ(เปอร์เซ็นต์)	77.40%	79.63%
อัตรากำไรสุทธิ(เปอร์เซ็นต์)	77.40%	79.63%

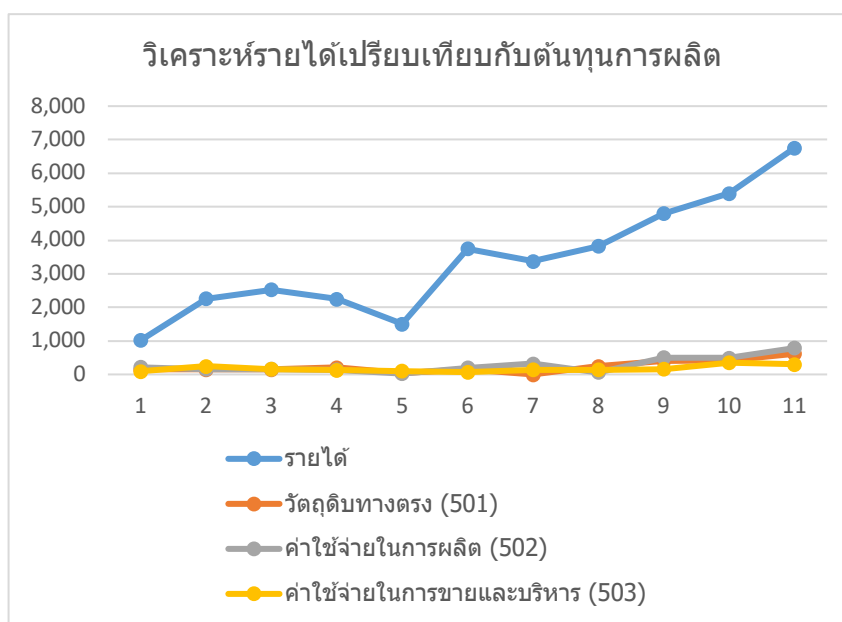
(ตารางที่ 20 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน)

9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต

9.9.1 วิเคราะห์รวมรายได้และค่าใช้จ่าย

สัปดาห์	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
รายได้	1,015	2,262	2,523	2,250	1,500	3,750	3,375	3,825	4,800	5,400	6,750	37,450
วัตถุดิบทางตรง (501)	145	145	145	205	40	160	160	240	410	430	615	2,695
ค่าใช้จ่ายในการผลิต (502)	217	162	162	142	25	194	160	65	503	490	785	2,905
ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร (503)	145	240	155	130	100	70	140	140	260	350	300	2,030

(ตารางที่ 21 วิเคราะห์รวมรายได้และค่าใช้จ่าย)

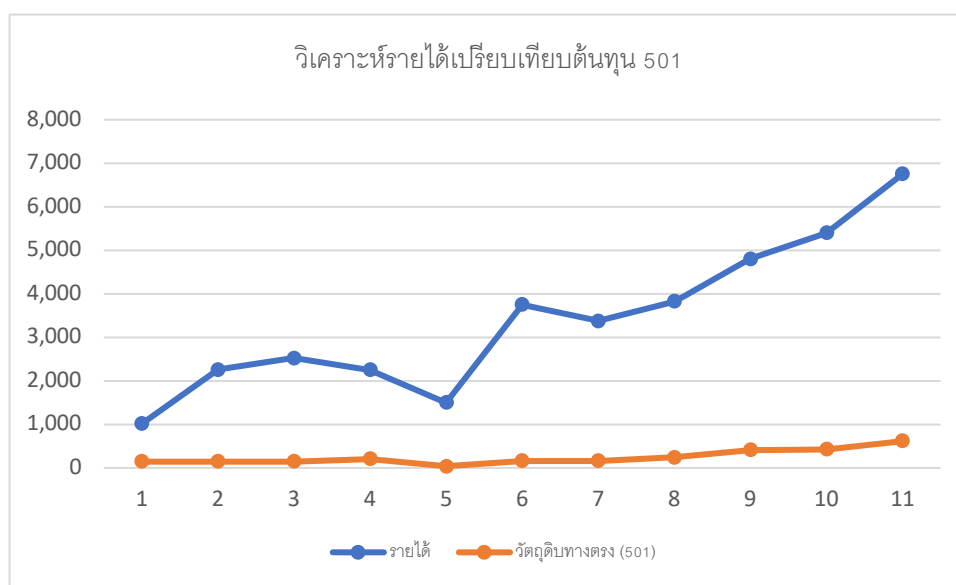


(กราฟที่ 3 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต)

9.9.2 วิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบต้นทุน 501

สัปดาห์	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
รายได้	1,015	2,262	2,523	2,250	1,500	3,750	3,375	3,825	4,800	5,400	6,750	37,450
วัตถุดิบทางตรง (501)	145	145	145	205	40	160	160	240	410	430	615	2,695

(ตารางที่ 22 วิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบต้นทุน 501)



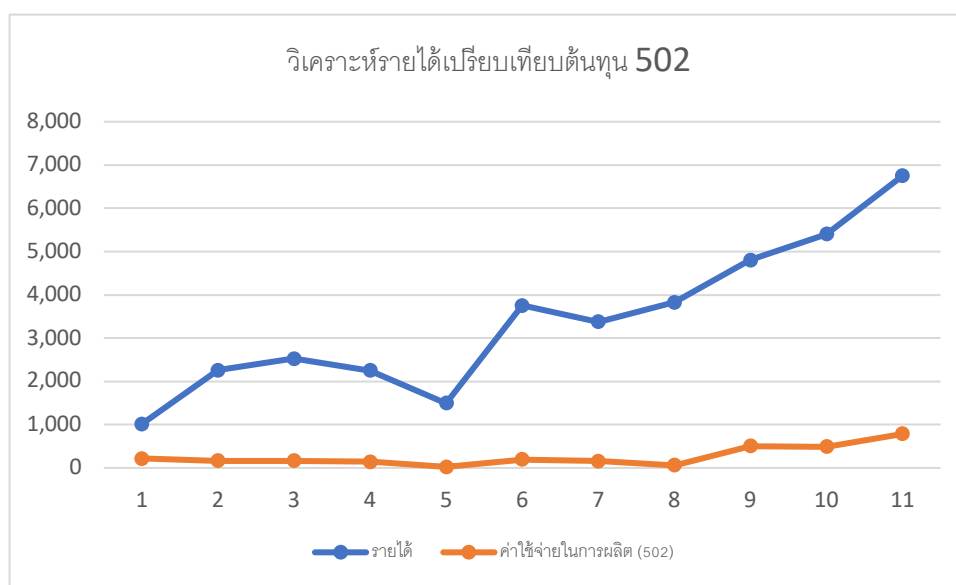
(กราฟที่ 4 วิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบต้นทุน 501)

หมายเหตุ วัตถุดิบที่เราซื้อ และใช้แต่ละครั้งในการผลิต1ครั้ง ใช้จำนวนไม่มาก ทำให้วัตถุดิบมีเหลือค้างในสต็อก และเหลือให้ใช้ในครั้งต่อไปได้

9.9.3 วิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบต้นทุน 502

สัปดาห์	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
รายได้	1,015	2,262	2,523	2,250	1,500	3,750	3,375	3,825	4,800	5,400	6,750	37,450
ค่าใช้จ่ายในการผลิต (502)	217	162	162	142	25	194	160	65	503	490	785	2,905

(ตารางที่ 23 วิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบต้นทุน 502)

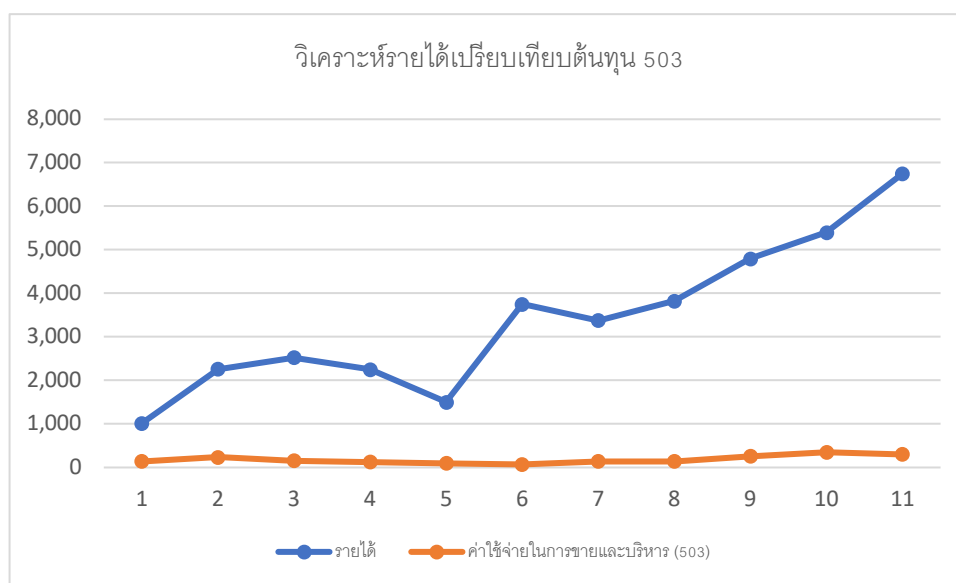


(กราฟที่ 5 วิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบต้นทุน 502)

9.9.4 วิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบต้นทุน 503

สัปดาห์	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	รวม
รายได้	1,015	2,262	2,523	2,250	1,500	3,750	3,375	3,825	4,800	5,400	6,750	37,450
ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร (503)	145	240	155	130	100	70	140	140	260	350	300	2,030

(ตารางที่ 24 วิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบต้นทุน 503)



(กราฟที่ 6 วิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบต้นทุน 503)

10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1	ความเสี่ยงด้านการเงิน	กำไรน้อย	หาฐานลูกค้าเพิ่ม โปรโมทสินค้า เพื่อให้ ยอดขายเพิ่มขึ้น
2	ความเสี่ยงด้านสถานะ การแข่งขัน	มีคู่แข่งจำนวนมาก	สร้างเอกลักษณ์หรือ จุดเด่นให้น่าจดจำและ ทำให้สินค้ามีสต็อกน้ำซ้อ
3	ความเสี่ยงด้านภาวะ เศรษฐกิจ	กำลังการซื้อลดลง	จัดโปรโมชั่น
4	ความเสี่ยงด้านการเก็บ รักษา	อายุของผลิตภัณฑ์น้อย	สารกันบูด
5	ความเสี่ยงด้านการผลิต ล่าช้า	ทำให้สินค้าไม่เพียงพอ ต่อความต้องการของ ลูกค้า	ใช้เวลาในการผลิตสินค้า มากขึ้น แบ่งเวลาให้ สมาชิกผลิตสินค้า

(ตารางที่ 25 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง)

ผลการเรียนรู้โดยภาพรวม

1. ได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีม
2. ได้เรียนรู้วิธีแก้ไขปัญหาในการทำงาน
3. ได้เรียนรู้การวางแผนในการทำงาน
4. ได้เรียนรู้การออกแบบผลิตภัณฑ์อย่างสร้างสรรค์
5. ได้เรียนรู้การบริหารจัดการการเงิน
6. ได้เรียนรู้กระบวนการทางการตลาด
7. ได้เรียนรู้กระบวนการการผลิต

ภาคผนวกและเอกสารแนบ

1. ภาพประกอบการดำเนินงาน (รายสัปดาห์)



สวัสดิ์เคเคเคดิฉัน นางสาว จิราพร สบงกช
ปี 3 หมู่ 1 กลุ่มที่ 4 โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง
-ยอดขายในสัปดาห์นี้
กลุ่มของดิฉันมียอดขายทั้งหมด 1,015บาท ขายสินค้า
ได้ดังนี้
-แบบกล่อง 5ชั้น ราคา 29บาท ขายได้ 35กล่อง เป็นเงิน
1,015 บาท
-กิจกรรมการดำเนินงาน
กลุ่มของดิฉันได้เปิดรับออเดอร์ในช่องทางออนไลน์
ผ่านทางเฟซบุ๊ก เพื่อรับออเดอร์ และทำการผลิตตาม
ออเดอร์ของลูกค้าที่สั่ง และได้นำไปจัดส่งตามจุดที่ลูกค้า
ได้นัดหมายรับสินค้า
-ปัญหาและอุปสรรคที่พบ
ขนมแข็งเราจึงใส่ผงฟูเพื่อให้ขนมมีความนุ่ม และ
ยอดขายไม่ตรงตามเป้าเนื่องจากสัปดาห์แรกเราขายผ่าน
facebook ช่องทางเดียว



สวัสดิ์เคเคเคดิฉันนางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์
ปี 3 หมู่ 1 รหัส 031 กลุ่มที่ 4 โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง
-ยอดขายในสัปดาห์นี้ (เป้าหมาย 2,200บาท)
มียอดขายทั้งหมด 2,262บาท
♦ขายแบบกล่องกล่องละ 5 ชั้น ราคา 29บาท ได้ 78
กล่อง เป็นเงิน 2,262บาท
-กิจกรรมการดำเนินงาน
ได้ทำการผลิตโดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดงตามออเดอร์ที่
ลูกค้าสั่งไว้จากนั้นทำการส่งสินค้าเพื่อนำส่งลูกค้าที่สั่งไว้
และขายทางออนไลน์ เพจ
-ปัญหาอุปสรรคที่พบ
ทำส่งลูกค้าไม่ทันเวลา เพิ่มเวลาในการส่งของ ให้ลูกค้า



สวัสดิ์เคเคเคดิฉันนางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน
ปี 3 หมู่ 1 รหัส 012 กลุ่มที่ 4 โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง
-ยอดขายในสัปดาห์นี้ (เป้าหมาย 2,400บาท)
มียอดขายทั้งหมด 2,523บาท
♦ขายแบบกล่องกล่องละ 5 ชั้น ราคา 29บาท ได้ 87
กล่อง เป็นเงิน 2,523บาท
-กิจกรรมการดำเนินงาน
ได้ทำการผลิตโดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดงตามออเดอร์ที่
ลูกค้าสั่งไว้จากนั้นทำการส่งสินค้าเพื่อนำส่งลูกค้าที่สั่งไว้
และขายทางออนไลน์ เพจ และวางขายตลาดนัดสตึก
-ปัญหาอุปสรรคที่พบ
ทำส่งลูกค้าไม่ทันเวลา เพิ่มเวลาในการส่งของ ให้ลูกค้า



สวัสดิ์เคเคเคดิฉันนางสาว ปกนัฐชล ดมชัยภูมิ
ปี 3 หมู่ 1 รหัส 025 กลุ่มที่ 4 โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง
-ยอดขายในสัปดาห์นี้ (เป้าหมาย 2600บาท)
-มียอดขายทั้งหมด 2,250บาท
-ขายสินค้าได้ทั้งหมด 90 ห่อ บรรจุห่อละ 6ชั้น
-กิจกรรมการดำเนินงาน
-เพิ่มจำนวนการผลิตรับออเดอร์ทางออนไลน์และวางขาย
ในร้านขายของชำ "ร้านเอ็นเอชซี" "ร้านตรอน.น.เท
บริการและร้านโคกเมืองพลาซ่า และ "ตลาดคลองถม"
-ปัญหาอุปสรรคที่พบ
-เนื่องจากจำนวนร้านค้าที่เราไปฝากขายมีกลุ่มลูกค้า
เข้าจำนวนมาก ทำให้ขนมไม่พอขาย



สวัสดีค่ะ ดิฉันนางสาวอินทิรา เกาพาน
ปี 3 หมู่ 1 รหัส 048 กลุ่มที่ 4 โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง
-ยอดขายในสัปดาห์นี้ (เป้าหมาย 2,800บาท)
มียอดขายทั้งหมด1,500บาท
💎ขายแบบกล่องกล่องละ 6 ชิ้น ราคา 25 บาท ขายได้
60 กล่อง เป็นเงิน 1,500บาท
-กิจกรรมการดำเนินงาน
ได้ทำการผลิตโดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดงตามออเดอร์ที่
ลูกค้าสั่งไว้ จากนั้นทำการส่งสินค้าตามที่ลูกค้าสั่งไว้ นัด
รับในบุรีรัมย์บางส่วน และแบ่งกันขายตามแต่ละบ้านของ
แต่ละคน
-ปัญหาอุปสรรคที่พบ
เนื่องจากสถานการณ์โควิด ขายออนไลน์อย่างเดียว ไม่
ได้ไปวางขายที่ตลาด ทำให้ยอดขายไม่ถึงเป้าหมายที่
กำหนดไว้



สวัสดีค่ะ ดิฉันนางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ
ปี 3 หมู่ 1 รหัส 025 กลุ่มที่ 4 โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง
-ยอดขายในสัปดาห์นี้ (เป้าหมาย 3,000บาท)
มียอดขายทั้งหมด3,750บาท
ขายแบบกล่องกล่องละ 6 ชิ้น ราคา 25 บาท ขายได้ 150
กล่อง เป็นเงิน 3,750บาท
-กิจกรรมการดำเนินงาน
ได้ทำการผลิตโดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดงตามออเดอร์ที่
ลูกค้าสั่งไว้ จากนั้นทำการส่งสินค้าตามที่ลูกค้าสั่งไว้ นัด
รับในบุรีรัมย์บางส่วน และตามหมู่บ้านของแต่ละคน
-ปัญหาอุปสรรคที่พบ
เนื่องจากสถานการณ์โควิดเราเลยเน้นขายทางช่องทาง
ออนไลน์ และฝากร้านค้าใกล้บ้าน



สวัสดีครับ ผมนายปฐวี ออบารี
ปี 3 หมู่ 1 รหัส 006 กลุ่มที่ 4 โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง
-ยอดขายในสัปดาห์นี้ (เป้าหมาย 3,200บาท)
มียอดขายทั้งหมด3,375บาท
ขายแบบกล่องกล่องละ 6 ชิ้น ราคา 25 บาท ขายได้ 135
กล่อง เป็นเงิน 3,375บาท
-กิจกรรมการดำเนินงาน
ได้ทำการผลิตโดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดงตามออเดอร์ที่
ลูกค้าสั่งไว้ จากนั้นทำการส่งสินค้าตามที่ลูกค้าสั่งไว้ นัด
รับในบุรีรัมย์บางส่วน และตามหมู่บ้านของแต่ละคน
-ปัญหาอุปสรรคที่พบ
ต้องปรับปรุงสินค้าให้มีความน่ารับประทานมากยิ่งขึ้นเช่น
การตกแต่งสีหรือเพิ่มรสชาติที่หลากหลายของตัวสินค้า



สวัสดีค่ะดิฉันนางสาวจิราพร สูงภข
ปี3 หมู่1 รหัส 015 กลุ่มที่ 4 โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง
-ยอดขายในสัปดาห์นี้ (เป้าหมาย 3,700 บาท)
มียอดขายทั้งหมด 3,825 บาท
💎ขายแบบกล่องกล่องละ 6 ชิ้น ราคา 25 บาท ขายได้
153 กล่อง เป็นเงิน 3,825 บาท
📍กิจกรรมการดำเนินงาน
ทำการเปิดรับออเดอร์ผลิตโดนต์และนำไปแบ่งขายตาม
หมู่บ้านของแต่ละบุคคล และทำการโพสต์ขายในสตอรี่เฟ
ซบุ๊ก และขายในเพจ
📍ปัญหาและอุปสรรค
1. จัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าไม่ตรงเวลาที่นัดหมาย
2. เนื่องจากสถานการณ์โควิด 19 ทำให้ไม่สามารถลง
ขายในตลาดได้



สวัสดิ์ค๊ะ ดิฉิน นางสาวอินทรา เกาพาน
 ปี3 หมู่1 รหัส 048 กลุ่มที่ 4 โดन्हข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง
 -ยอดขายในสัปดาห์นี้ (เป้าหมาย 4,500 บาท)
 มียอดขายทั้งหมด 4,800 บาท
 💎ขายแบบกล่องกล่องละ 6 ชั้น ราคา 25 บาท ขายได้
 192 กล่อง เป็นเงิน 4,800 บาท
 📍กิจกรรมการดำเนินงาน
 ทำการเปิดรับออเดอร์ผลิตโดन्हและนำไปแบ่งขายตาม
 หมู่บ้านของแต่ละบุคคล และทำการโพสต์ขายในสตอรี่เฟ
 ชบุ๊ก และขายในเพจ
 📍ปัญหาและอุปสรรค
 1. จัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าไม่ตรงเวลาที่นัดหมาย
 2. เนื่องจากสถานการณ์โควิดเราเลยเน้นขายทางช่อง
 ทางออนไลน์ และฝากร้านค้าใกล้บ้าน



สวัสดิ์ค๊ะดิฉินนางสาว จรรยารัตน์ ห่วงประโคน
 ปี3 หมู่1 รหัส 012 กลุ่มที่ 4 โดन्हข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง
 -ยอดขายในสัปดาห์นี้ (เป้าหมาย 4,700บาท)
 มียอดขายทั้งหมด 5,400 บาท
 💎ขายแบบกล่องกล่องละ 6 ชั้น ราคา 25 บาท ขายได้
 216 กล่อง เป็นเงิน 5,400 บาท
 📍กิจกรรมการดำเนินงาน
 ทำการเปิดรับออเดอร์ผลิตโดन्हและนำไปแบ่งขายตาม
 หมู่บ้านของแต่ละบุคคล และทำการโพสต์ขายในสตอรี่เฟ
 ชบุ๊ก และขายในเพจ
 📍ปัญหาและอุปสรรค
 1. จัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าไม่ตรงเวลาที่นัดหมาย
 2. เนื่องจากสถานการณ์โควิด 19 และมีพายุเข้าทำให้ฝน
 ตกจึงให้ไม่สามารถลงขายในตลาดได้



สวัสดิ์ค๊ะ ดิฉินนางสาวฟารุ่ง อินทิพันธ์
 ปี 3 หมู่ 1 รหัส 031 กลุ่มที่ 4 โดन्हข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง
 - ยอดขายในสัปดาห์นี้ (เป้าหมาย 4,800บาท)
 🌞มียอดขายทั้งหมด6,750บาท
 ขายแบบกล่องกล่องละ 6 ชั้น ราคา 25 บาท ขายได้ 270
 กล่องเป็นเงิน 6,750บาท
 📍กิจกรรมการดำเนินงาน
 ได้ทำการผลิตโดन्हข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดงตามออเดอร์ที่
 ลูกค้าสั่งไว้ จากนั้นทำการส่งสินค้าตามที่ลูกค้าสั่งไว้ น้ด
 รับ ในบุรีรัมย์บางส่วน และตามหมู่บ้านของแต่ละคน
 📍ปัญหาอุปสรรคที่พบ
 เนื่องจากสถานการณ์โควิดเราเลยเน้นขายทางช่องทาง
 ออนไลน์ และฝากร้านค้าใกล้บ้าน

2. ผลการเรียนรู้โดยภาพรวม

รายงานการวิเคราะห์องค์ความรู้ ธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

1. องค์ความรู้ที่ 1

1.1 ประเด็นความรู้

การสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ สามารถสร้างได้ดังนี้

- ด้านรสชาติ
- ด้านส่วนผสม
- ด้านวัตถุดิบ
- ด้านบรรจุภัณฑ์

1.2 ที่มาของความคิด

1.2.1 การวางแผน

1.การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับโดนต์ที่มีอยู่แล้วในท้องตลาดทั่วไปมีลักษณะอย่างไร แล้วนำข้อมูลที่ได้มาพัฒนาสินค้าให้แตกต่างและแปลกใหม่

2.ทำโดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดงที่มีส่วนผสมของข้าวไรซ์เบอร์รี่และถั่วแดง และใช้น้ำตาลหญ้าหวาน ซึ่งจะแตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป เป็นอาหารสำหรับคนที่ต้องการควบคุมน้ำตาลในเส้นเลือด และรักษาโรคข้อกระดูก

3.การเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมกับสินค้า ทั้งในด้านราคาและปริมาณที่แตกต่างจากท้องตลาดทั่วไป

1.2.2 การดำเนินงาน

เลือกวัตถุดิบที่มีความสดใหม่ สะอาด และปลอดภัย เพื่อการผลิตโดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ที่มีคุณภาพต่อผู้บริโภค

1.2.3 การเปรียบเทียบ

1.การนำเอาข้าวและถั่วแดงมาทำโดนต์ ซึ่งมีประโยชน์แตกต่างจากโดนต์ทั่วไปในท้องตลาด

2.สินค้าสามารถบริโภคได้ทั้งกลุ่มคนที่รักสุขภาพ กลุ่มคนที่เป็นโรคกระดูกพรุน และบุคคลทั่วไป ซึ่งสามารถขยายฐานลูกค้าได้กว้างขึ้น

2. องค์ความรู้ที่ 2

2.1 มีประเด็นความรู้

การลดต้นทุนการผลิต และจัดหาวัตถุดิบมาทดแทนได้ดังนี้

1.สำรวจร้านวัตถุดิบที่ต้องการ ทาการเปรียบเทียบราคาและคุณภาพ เลือกวัตถุดิบที่ราคาต่างและมีคุณภาพ

2.สินค้าบางอย่างที่สามารถ stock ได้ซื้อมาตุนไว้ได้เพียงพอ เพื่อไม่ให้เกินความต้องการในการใช้วัตถุดิบ

3.ในกรณีที่มีวัตถุดิบหลักขาดแคลน คิดหาวัตถุดิบที่มีความคล้ายกันและราคาไม่สูง

2.2 ที่มาของความคิด

2.2.1 การวางแผน

สำรวจวัตถุดิบ ราคา แหล่งวัตถุดิบที่ต้องการที่มีราคาต่างและคุณภาพดี เพื่อช่วยลดต้นทุนการผลิตของ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

2.2.2 การดำเนินงาน

สำรวจว่ามีวัตถุดิบไหนที่สามารถทดแทนได้ ทาการหาร้านที่จำหน่ายวัตถุดิบที่ต้องการ จากนั้นนำมาเปรียบเทียบ โดยจะเน้นไปที่ราคาและคุณภาพ และจัดซื้อสินค้าที่สามารถ stock ได้เพื่อลดต้นทุนการผลิต

2.2.3 การเปรียบเทียบ

1.การซื้อวัตถุดิบที่ละจำนวนมากๆ จะช่วยลดต้นทุนการผลิตในครั้งต่อไป

2.การเลือกซื้อวัตถุดิบจากร้านต่างๆ ต้องคำนึงถึงราคาและคุณภาพ เพื่อที่จะลดต้นทุนและได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของเรา

2.2.4 การดำเนินแก้ไข/ปรับปรุง

ทาการตัดสินใจในการเลือกซื้อวัตถุดิบที่ตรงตามความต้องการ มีราคาและคุณภาพที่เหมาะสม จากการสำรวจหลายๆร้าน โดยเลือกร้านที่มีราคาถูกและคุณภาพดีเป็นร้านประจำ และร้านสำรองที่มีราคาต่างและคุณภาพใกล้เคียง เพื่อลดความเสี่ยงในการขาดแคลนของวัตถุดิบ

3. องค์ความรู้ที่ 3

3.1 ประเด็นความรู้

การเสนอสินค้าเพื่อฝากจำหน่ายตามร้านอาหาร

1. ค้นหาร้านที่สนใจและเหมาะกับสินค้า โดยคำนึงถึงกลุ่มเป้าหมายของสินค้า
2. ร้านอาหารจะต้องไม่มีสินค้าที่เหมือนหรือคล้ายกัน

3.2 ที่มาของความคิด

3.2.1 การวางแผน

1.หาร้านอาหารเป้าหมายที่จะนำสินค้าไปเสนอ จำนวน 5ร้าน โดยจะเป็นร้านอาหารทั่วไป 4ร้านและร้านค้าในโรงพยาบาล

2.เตรียมข้อมูลของสินค้าและความพร้อมก่อนที่จะเข้าไปนำเสนอ ใช้คำพูดที่สื่อสารได้ชัดเจน

3.2.2 การดำเนินงาน

การเข้าไปนำเสนอสินค้ากับทางร้านต่างๆ โดยบอกถึงความแตกต่าง เรื่องของรสชาติ กลิ่น ราคาของโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดงกล่องละ 25 บาท

3.2.3 การเปรียบเทียบ

1.ในแต่ละร้านที่นำสินค้าไปเสนอแต่ละร้านที่มีความแตกต่างกันออกไป ซึ่งจะมีร้านที่รับฝากอยู่ 5 ร้าน คือ ร้านเอนายซ้อป ร้าน ต.ร.อ. น้ทบริการ ร้านซูชิจัง ร้านค้าในโรงพยาบาล และร้านค้าบ้านโคกเมือง , มีการนำสินค้าไปวางจำหน่ายได้

2.จากการนำสินค้าไปฝากจำหน่ายร้านเอนายซ้อป ร้าน ต.ร.อ. น้ทบริการ ร้านซูชิจัง ร้านค้าในโรงพยาบาล และร้านค้าบ้านโคกเมือง

3.2.4 การดำเนินแก้ไข/ปรับปรุง

ร้านต.ร.อ.น้ทบริการ ลูกค้าส่วนมากจะไม่ทานหวานเรา จึงแก้ไขโดยการที่ผลิตโดนัทข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดงให้มีลดหวานน้อย เพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า

4. องค์ความรู้ที่ 4

4.1 ประเด็นความรู้

การมีส่วนร่วมของสมาชิกในการทำงาน

- 1.สร้างกลุ่มแชทเพื่อเป็นการติดต่อสื่อสารกับสมาชิกในกลุ่ม
- 2.มีการสอบถามและเปิดโอกาสให้สมาชิกทุกคนภายในกลุ่ม
- 3.สมาชิกทุกคนมีการร่วมตัดสินใจและแก้ไขปัญหาในการทำงานร่วมกัน

4.2 ที่มาของความคิด

4.2.1 การวางแผน

- 1.มีการวางแผนการทำงานและแบ่งหน้าที่ของสมาชิกแต่ละคนให้ชัดเจน
- 2.สมาชิกทุกคนจะต้องมีความร่วมมือในการทำงาน
- 3.สมาชิกทุกคนมีโอกาสแสดงความคิดเห็นและตัดสินใจ

4.2.2 การดำเนินงาน

การทำงานที่มีการวางแผนล่วงหน้า และแบ่งหน้าที่ในการทำงาน ซึ่งทุกคนมีส่วนร่วมในการทำงานทุกครั้ง มีการแสดงความคิดเห็นของทุกคน รวมทั้งการแก้ไขปัญหาในการดำเนินงานต่างๆ เพื่อให้สมาชิกทุกคนกล้าที่จะแสดงความคิดเห็น และกล้าไม่ตัดสินใจในการทำงาน

4.2.3 การเปรียบเทียบ

ในการทำงานช่วงแรกๆ จะเป็นการทำงานที่ยังไม่มีระบบ ทำให้การทำงานไม่ได้เป็นไปตามที่คิดไว้ต่างคนต่างทำงาน ในบางส่วนมากไป แต่หลังจากนั้นได้มีการวางแผนในการทำงาน ซึ่งจะแบ่งหน้าที่การทำงานกันอย่างชัดเจนว่าคนไหนเหมาะกับงานไหน และวางคนให้เหมาะกับการทำงานนั้นๆ

4.2.4 การดำเนินแก้ไข/ปรับปรุง

จากการที่ได้ให้สมาชิกทุกคนมีการแสดงความคิดเห็น ทำให้ได้ข้อมูลที่หลากหลายและมีความคิดที่แตกต่างกันออกไป จึงสรุปประเด็นที่ต้องการได้ยาก

การแก้ไข คือ นำเอาความคิดเห็นของทุกคนมาร่วมกัน วิเคราะห์ข้อมูลที่ถูกต้องและตรงกับข้อมูลที่เราต้องการ พร้อมร่วมตัดสินใจร่วมกันว่าควรใช้ข้อมูลนี้หรือไม่

3.ผลการเรียนรู้รายบุคคล

เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

1.นาย ปฐวี อบอารี 610112356006

องค์ความรู้ที่ได้จากการทำธุรกิจจำลองนี้คือ ได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีม โดยมีการแบ่งหน้าที่กันและช่วยเหลือกัน และได้รู้จักการบริหารธุรกิจของตนเอง และยังได้เรียนรู้วิธีแก้ไขปัญหาาร่วมกันในเวลาที่ธุรกิจของเรามีปัญหาเกิดขึ้น

2.นางสาว จรณยารัตน์ ห่วงประโคน 610112356012

องค์ความรู้ที่ได้จากการทำธุรกิจคือ เกี่ยวกับวิธีการผลิตมีปัญหาเรื่องรสชาติ ได้เปิดดูในยูทูปวิธีการผลิตโดนัทว่าทำอย่างไรให้โดนัทแข็ง จนสุดท้ายได้ไปปรึกษาคนที่ผลิตโดนัทขายตามตลาดทำให้ด้นที่มีความนุ่มรสชาติอร่อยถูกปากลูกค้าอีกด้วย ทำให้โดนัทของเราไม่มีปัญหาเรื่องรสชาติและความแข็งอีกต่อไป

3.นางสาว จิราพร สุขงกช 610112356015

องค์ความรู้ที่ได้รับคือ การทำงานเป็นทีม การแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจนในการทำงาน เช่น การติดต่อและสื่อสารกับลูกค้า การส่งสินค้าให้กับลูกค้าตามที่นัดหมาย การโฆษณาสินค้าในออนไลน์ และการบอกเล่าสรรพคุณหรือจุดเด่นให้กับทางร้านที่จะวางขายให้รับรู้ว่าคุณภาพเพียงใด ทำให้ลูกค้าและร้านค้ายึดมั่นในสินค้าของเรา การแบ่งหน้าที่ของแต่ละคนและการให้ความร่วมมือกันในทีมทำให้เกิดความรวดเร็ว และประสบผลสำเร็จได้โดยง่าย

4.นางสาว ปณัฐชล ดุมชัยภูมิ 610112356025

องค์ความรู้ที่ได้จากการทำงาน ด้านการบริหารเวลาในการทำงาน การวางแผนหลัก ก็จะประกอบด้วยเวลา สถานที่ ภาระบวการผลิตออกแบบกระบวนการผลิตโดยพิจารณาจากระยะเวลาการผลิตกำหนดเวลาในการทำงานในแต่ละสัปดาห์ว่ามีวันใดบ้างที่มีเวลาตรงกัน

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

-การเปรียบเทียบจากการทำงานในครั้งแรก ๆ เพื่อนมีเวลาว่างไม่ตรงกัน ส่งผลให้การทำงานล่าช้า และไม่มีประสิทธิภาพ แต่เมื่อมีการวางแผนและนำมาใช้ ทำให้สมาชิกทุกคนได้ทำงานร่วมกัน ลด เวลาในการทำงาน และส่งผลให้งานเสร็จทันตามกำหนด

5.นางสาว ฟ่าง อินทิพันธ์ 610112356031

องค์ความรู้ที่ได้จากการทำธุรกิจ คือ อันดับแรกคือต้องกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ว่ากลุ่มลูกค้าคุณเป็นใคร เพราะถ้ากำหนดกลุ่มลูกค้าที่ไม่ชัดเจน จะทำให้การเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและหาตลาดเป้าหมายมากขึ้น และได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีมและการทำให้ธุรกิจอยู่รอด

6.นางสาว อินทิรา เกาพาน 610112356048

องค์ความรู้ที่ได้รับ

-ได้เรียนรู้การทำงานกันเป็นกลุ่มและวิธีการทำงานของสมาชิกแต่ละคนในกลุ่ม

-วิธีการดำเนินงานของธุรกิจ ธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งซึ่งเป็นการจำลองธุรกิจ ที่จะทำให้เราได้รู้จักการวางแผน การผลิต การจัดจำหน่ายและจัดส่งสินค้าให้ได้คุณภาพและสมบูรณ์

-มีการดำเนินงานได้อย่างตรงเป้าหมาย

-รู้จักแก้ไขปัญหาในสถานการณ์ต่างๆที่ต้องเผชิญ พร้อมรับมือแก้ไขปัญหาต่างๆ

-รู้จักการบริหารเวลาในการจัดการ เพื่อให้งานมีประสิทธิภาพ

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นาย ปฐวี ออบอารี
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 8 ธันวาคม 2563

รหัสประจำตัว 610112356006
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ติดต่อร้านค้าและ โรงพยาบาล	ติดต่อร้านค้าและ โรงพยาบาลเพื่อทำการ ขายสินค้า	เพื่อเพิ่มช่องทางการขาย ให้มากขึ้น	โปรโมทสินค้าผ่านทาง สถานที่ต่างๆ ให้ตรงกับ กลุ่มเป้าหมาย
ผลการเรียนรู้ เรียนรู้การติดต่อการผสมงานกับทางสถานที่ราชการ และขั้นตอนการที่จะนำสินค้าไปของเราไปวางขายใน ร้านค้าต่างๆว่าต้องทำอะไรบ้าง			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นาย ปฐวี ออบอารี)
ที่ปรึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นาย ปฐวี ออบารี
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 15 ธันวาคม 2563

รหัสประจำตัว 610112356006
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่งเข้ามา	ทำการผลิตสินค้าตามออ เดอร์ที่ลูกค้าสั่งเข้ามาเสร็จ เรียบร้อยแล้ว	ปรับปรุงคุณภาพสินค้า เพื่อให้สินค้ามีมาตรฐาน	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่งเข้ามาตามแผนที่ วางไว้
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในประสบการณ์ใหม่จากผลิตสินค้า ได้ฝึกตัวเองให้เป็นคนเป็นมีความปราณีตในการทำโดนต์ข้าวไรซ์ เบอร์รี่ถั่วแดงและฝึกสมาธิให้ตนเอง			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นาย ปฐวี ออบารี)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นาย ปฐวี ออบอารี
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 22 ธันวาคม 2563

รหัสประจำตัว 610112356006
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ติดต่อลงพื้นที่ เพื่อนำ สินค้าไปวางขายตามตลาด	นำสินค้าไปวางขายที่ ตลาดนัดสตึก	เพิ่มช่องทางการขายได้ มากขึ้นและเพิ่มยอดขายได้ มากขึ้น	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ และลงพื้นที่ขายในตลาด นัดสตึก
ผลการเรียนรู้ ได้สร้างสัมพันธ์ที่ดีกับทางตลาดและฝึกการเจรจาและต่อรอง			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นาย ปฐวี ออบอารี)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นาย ปฐวี ออบอารี
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 29 ธันวาคม 2563

รหัสประจำตัว 610112356006
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	ทำการส่งสินค้าให้กับ ลูกค้าที่สั่งหรือออเดอร์เข้า มา	ตรวจสอบดูบรรจุภัณฑ์ ก่อนนำสินค้าส่งให้กับ ลูกค้า	จัดส่งสินค้าสำหรับลูกค้าที่ ต้องการนัดรับหรือส่งให้ ตามสถานที่ที่นัดรับสินค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงขั้นตอนการทำงานและตรงต่อเวลาในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้ามีความประทับใจใน บริการ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นาย ปฐวี ออบอารี)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นาย ปฐวี ออบอารี
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 5 มกราคม 2564

รหัสประจำตัว 610112356006
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบ ติดต่อลงพื้นที่	ซื้อวัตถุดิบเพื่อให้เพียงพอต่อการผลิตสินค้า	วางแผนและเลือกซื้อวัตถุดิบที่ดีและมีคุณภาพการใช้งานที่ได้นาน	ไปเลือกซื้อวัตถุดิบตามที่ต้องการตามตลาดใกล้บ้าน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงการเลือกซื้อวัตถุดิบและเลือกชนิดหรือยี่ห้อที่ดีมีประสิทธิภาพที่ทำมาทำการผลิตให้สินค้ามีคุณภาพ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นาย ปฐวี ออบอารี)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นาย ปฐวี ออบอารี
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 12 มกราคม 2564

รหัสประจำตัว 610112356006
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดออเดอร์เตรียมส่ง ลูกค้า	ตรวจเช็คออเดอร์เตรียมส่ง ลูกค้า เพื่อป้องกันการความ ผิดพลาด	วางแผนดูบรรจุภัณฑ์ ก่อนนำสินค้าส่งให้กับ ลูกค้าและนับจำนวนออ เดอร์ว่าครบหรือไม่	จัดออเดอร์เตรียมส่ง ลูกค้า ตรวจสอบความ เรียบร้อย
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้เรื่องความรอบคอบ ความไม่ประมาท เพื่อให้ไม่เสียความไว้วางใจจากลูกค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นาย ปฐวี ออบอารี)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นาย ปรุวิ ออบารี
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 19 มกราคม 2564

รหัสประจำตัว 610112356006
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้า	ผลิตสินค้าตามจำนวนออเดอร์จากลูกค้า ลองปรับปรุงสูตร	ปรับปรุงเรื่องรสชาติให้ดีขึ้นและสีให้ดูน่ารับประทาน	ทำการผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่สั่งมา
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การวางแผนให้เป็นระบบ ทั้งขั้นตอนการผลิตและการทดลองปรับสูตรใหม่ รวมไปถึงการได้เจอปัญหาแล้วเรียนรู้ที่จะแก้ไข			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นาย ปรุวิ ออบารี)
ที่ปรึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นาย ปฐวี อบอารี
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 26 มกราคม 2564

รหัสประจำตัว 610112356006
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์โฆษณาสินค้า/รับออเดอร์	โพสต์ขายในออนไลน์และสตอรี่,เพจ	การโพสต์ขายสินค้าสตอรี่ใน facebook ผู้คนเข้าถึงได้ง่ายและสั่งซื้อเยอะกว่าทางเพจ	โพสต์ขายสินค้าในสตอรี่ facebook บ่อยมากขึ้น เพราะคนเข้ามาดูบ่อยและสั่งซื้อขึ้น
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การหาจุดดึงดูดสร้างความสนใจให้กับลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดการสนใจและสั่งซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นาย ปฐวี อบอารี)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นาย ปฐวี ออบอารี
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2564

รหัสประจำตัว 610112356006
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้า	ผลิตสินค้าตามจำนวน ออเดอร์จากลูกค้าและลด ระยะเวลาในการผลิตลง	ยอดขายเพิ่มขึ้นจากการ ปรุงสินค้าในครั้งที่แล้ว	ผลิตสินค้าตามจำนวน ออเดอร์จากลูกค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้เรื่องการทำงานเป็นทีมและความสามัคคีภายในกลุ่ม			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นาย ปฐวี ออบอารี)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นาย ปรูวี ออบอารี
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2564

รหัสประจำตัว 6101123560006
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบ	ซื้อวัตถุดิบเพื่อให้เพียงพอต่อการผลิตสินค้า	วางแผนและเลือกซื้อวัตถุดิบที่ดี มีคุณภาพการใช้งานที่ได้ยาวนาน ราคาประหยัด	ไปเลือกซื้อวัตถุดิบตามที่ต้องการตามตลาดใกล้บ้าน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงการเลือกซื้อวัตถุดิบและเลือกชนิดหรือยี่ห้อที่ดีมีประสิทธิภาพที่ทำมาทำการผลิตให้สินค้ามีคุณภาพ และเปรียบเทียบเรื่องของราคา			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นาย ปรูวี ออบอารี)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นาย ปฐวี ออบอารี
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2564

รหัสประจำตัว 610112356006
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ชื่อวัตถุดิบ/ผลิตสินค้า	ชื่อวัตถุดิบเพื่อนำมาผลิต สินค้า	จำนวนออเดอร์เพิ่มมากขึ้นจึงต้องเร่งรีบในการผลิตสินค้า	ชื่อวัตถุดิบเพื่อนำมาผลิต สินค้าตามออเดอร์ที่ได้ รับมา
ผลการเรียนรู้ เรียนรู้เรื่องของการจัดการ และบริหารเวลา			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นาย ปฐวี ออบอารี)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน

รหัสประจำตัว 610112356012

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 9 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิตสินค้า และ โปรโมทสินค้าผ่านทางออนไลน์ -Facebook -Instagram	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ ที่ลูกค้าต้องการและจัดส่ง สินค้าให้แก่ลูกค้า	วางแผนทดลองสินค้า ก่อนขายเพื่อให้สินค้ามี ประสิทธิภาพและการโปร โมท ขายผ่านทางออนไลน์ เพจ Facebook Instagram	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ ที่ลูกค้าสั่ง
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและรู้จักการผลิตสินค้าออกมาเป็นชิ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสมบูรณ์ และได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคจากการผลิตสินค้า และได้รู้จักปัญหาที่เกิดขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน

รหัสประจำตัว 610112356012

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 16 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิตสินค้า เพื่อนำไปให้ผู้สูงอายุชิม ถาม/ตอบ บริการหลังการขาย	จากการทดลองทำขนม เพื่อนำไปให้ผู้สูงอายุชิม ผลตอบรับถือว่าดี เพราะ ผู้สูงอายุมักจะไม่ชอบ รับประทานขนมที่หวาน มากเกินไป	วางแผนทดลองสินค้า ก่อนขายเพื่อให้สินค้ามี ประสิทธิภาพ	รับฟังความคิดเห็นที่ แตกต่างและการตอบสนอง ความต้องการของผู้บริโภค
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในการวางแผน และขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและรู้จักการผลิตสินค้าออกมาเป็นชิ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสมบูรณ์ และได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคจากการผลิตสินค้า และได้รู้จักปัญหาที่เกิดขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน

รหัสประจำตัว 610112356012

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 23 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	ได้มีการแพ็คเกจขนมใส่กล่อง เพื่อเตรียมจัดส่งให้กับลูกค้า	การแพ็คเกจของให้ทันเวลา และจัดส่งของตามนัด	จัดแพ็คเกจของเดิมไว้จะได้ไม่ เสียเวลา พอทำขนมเสร็จก็สามารถเอาขนม ใส่กล่องได้เลยและสามารถจัดส่ง สินค้าได้ตามนัด
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้เรื่องการจัดสรรเวลาในการแพ็คเกจขนมและคำนึงถึงลูกค้าเป็นหลัก			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน

รหัสประจำตัว 610112356012

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 30 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1-2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
แพ็คเกจใส่บรรจุภัณฑ์	แพ็คเกจที่ทำเสร็จแล้วใส่ บรรจุภัณฑ์เพื่อส่งให้ลูกค้า	การแพ็คเกจให้ ทันเวลาและ จัดส่งตามนัด	จัดแพ็คเกจ ตามออเดอร์
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้เรื่องการจัดสรรเวลาในการแพ็คเกจและคำนึงถึงลูกค้าเป็นหลัก			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน

รหัสประจำตัว 610112356012

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 6 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1-2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ส่งสินค้า	ส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าต้องการและ จัดส่งสินค้าให้แก่ ลูกค้า	ส่งสินค้าให้ตรง ตามเวลา	จัดส่งสินค้าตาม ออเดอร์ที่ลูกค้า สั่ง
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในการวางแผนและขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและได้รู้จักการผลิตสินค้าออกมาเป็นชิ้นได้มีประสิทธิภาพและ สมบูรณ์และได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคจากการผลิตสินค้าได้รู้จักการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน

รหัสประจำตัว 610112356012

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 13 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1-2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบผลิตสินค้า	ซื้อวัตถุดิบเพื่อมาทำ สินค้า	ตรวจสอบสินค้า ก่อนที่จะไปซื้อ สินค้าขาดเหลือ อะไรบ้าง	ซื้อวัตถุดิบ
ผลการเรียนรู้ ได้รู้ชนิดของวัตถุดิบต่างๆและได้เรียนรู้การบริหารเงิน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน

รหัสประจำตัว 610112356012

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 20 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1-2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจขนมใส่บรรจุภัณฑ์	แพ็คเกจขนมที่ทำเสร็จแล้วใส่บรรจุภัณฑ์เพื่อส่งให้ลูกค้า	การแพ็คเกจของให้ทันเวลาและจัดส่งตามนัด	จัดแพ็คเกจสินค้าตามออเดอร์
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้เรื่องการจัดสรรเวลาในการแพ็คเกจขนมและคำนึงถึงลูกค้าเป็นหลัก			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน

รหัสประจำตัว 610112356012

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 27 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1-2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในการวางแผนขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและได้รู้จักการผลิตสินค้าออกมาเป็นชิ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพและสมบูรณ์			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน

รหัสประจำตัว 610112356012

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1-2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
แพ็คเกจขนมใส่บรรจุภัณฑ์	แพ็คเกจขนมที่ทำเสร็จแล้ว ใส่บรรจุภัณฑ์เพื่อส่งให้ ลูกค้า	การแพ็คเกจของให้ ทันเวลาและจัดส่ง ตามนัด	จัดแพ็คเกจสินค้า ตามออเดอร์
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้เรื่องการจัดสรรเวลาในการแพ็คเกจขนมและคำนึงถึงลูกค้าเป็นหลัก			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน

รหัสประจำตัว 610112356012

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1-2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์และจัดส่งสินค้า	แพ็คเกจขนมที่ทำเสร็จแล้วใส่บรรจุภัณฑ์เพื่อส่งให้ลูกค้า	การแพ็คเกจของให้ทันเวลาและจัดส่งตามนัด	จัดแพ็คเกจสินค้าตามออเดอร์และส่งให้ลูกค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้เรื่องการจัดสรรเวลาในการแพ็คเกจขนมและคำนึงถึงลูกค้าเป็นหลัก			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน

รหัสประจำตัว 610112356012

สาขาวิชาการจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1-2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบผลิตสินค้า	ซื้อวัตถุดิบเพื่อมาทำ สินค้า	ตรวจสอบสินค้า ก่อนที่จะไปซื้อ สินค้าขาดเหลือ อะไรบ้าง	ซื้อวัตถุดิบ
ผลการเรียนรู้ ได้รู้ชนิดของวัตถุดิบต่างๆและได้เรียนรู้การบริหารเงิน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจรรยารัตน์ ห่วงประโคน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจิราพร สุปงกช

รหัสนักศึกษา 610112356015

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 9 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)– (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการซื้อวัตถุดิบ	ซื้อวัตถุดิบแต่ละรายการ ที่ต้องการจัดซื้อ	วางแผนและเลือกซื้อ วัตถุดิบที่ดีและมีคุณภาพ การใช้งานที่ได้นาน	ไปเลือกซื้อวัตถุดิบตาม ที่ต้องการ
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงการเลือกซื้อวัตถุดิบและเลือกชนิดหรือยี่ห้อที่ดีมีประสิทธิภาพที่นำมาทำการผลิตให้สินค้ามี คุณภาพ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจิราพร สุปงกช)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจิราพร สุปงกช

รหัสนักศึกษา 610112356015

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 16 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)– (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการแพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์เพื่อนำสินค้าส่งให้กับลูกค้า	วางแผนเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ที่ดึงดูดความน่าสนใจของลูกค้า	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งสินค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การแพ็คสินค้าก่อนที่จะนำส่งให้กับลูกค้าและได้รับการตอบรับจากลูกค้าว่าแพ็คเกจดูน่าสนใจและมีประสิทธิภาพ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจิราพร สุปงกช)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจิราพร สุปงกช

รหัสนักศึกษา 610112356015

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 23 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)– (2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดส่งสินค้า	ทำการส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่สั่งพรีออเดอร์	วางแผนดูบรรจุภัณฑ์ก่อนนำสินค้าส่งให้กับลูกค้า	จัดส่งสินค้าสำหรับลูกค้าที่ต้องการนัดรับหรือส่งให้ตามสถานที่ที่นัดรับสินค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงขั้นตอนการทำงานและตรงต่อเวลาในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าให้มีประสิทธิภาพและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจิราพร สุปงกช)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจิราพร สุปงกช

รหัสนักศึกษา 610112356015

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 30 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ติดต่อลงพื้นที่	ทำการประสานงานกับ หน่วยงานที่ต้องการลง พื้นที่เพื่อโฆษณาผลิตภัณฑ์ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง	วางแผนการพูดคุยกับ เจ้าของสถานที่เพื่อลงพื้นที่	ลงพื้นที่โปรโมท ผลิตภัณฑ์เพื่อให้สินค้า ได้รับความสนใจ
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและสร้างสัมพันธ์มิตรต่อกัน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจิราพร สุปงกช)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจิราพร สุปงกช

รหัสนักศึกษา 610112356015

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 6 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)– (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการแพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์เพื่อนำสินค้าส่งให้กับลูกค้า	วางแผนเลือกซื้อบรรจุภัณฑ์ที่ดึงดูดความน่าสนใจของลูกค้า	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งสินค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การแพ็คสินค้าก่อนที่จะนำส่งให้กับลูกค้าและได้รับการตอบรับจากลูกค้าว่าแพ็คเกจดูน่าสนใจและมีประสิทธิภาพ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจิราพร สุปงกช)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจิราพร สุปงกช

รหัสนักศึกษา 610112356015

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 13 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)– (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการแพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์	ทำการส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่สั่งพรีออเดอร์	วางแผนดูบรรจุภัณฑ์ก่อนนำสินค้าส่งให้กับลูกค้า	แพ็คของใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งสินค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงขั้นตอนการทำงานและตรงต่อเวลาในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าให้มีประสิทธิภาพและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจิราพร สุปงกช)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจิราพร สุปงกช

รหัสนักศึกษา 610112356015

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 20 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)– (2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์โฆษณาสินค้าและ รับออเดอร์	ทำการโพสต์โปรโมท สินค้าและรับออเดอร์จาก ลูกค้า	วางแผนการโพสต์สินค้า เพื่อดึงดูดความสนใจของ ผลิตภัณฑ์	โพสต์สินค้าและรับออ เดอร์ที่ลูกค้าได้สั่งสินค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การพูดคุยกับลูกค้าและโปรโมทสินค้าให้มีความน่าสนใจ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจิราพร สุปงกช)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจิราพร สุปงกช

รหัสนักศึกษา 610112356015

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 27 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)– (2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดส่งสินค้า	ทำการส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่สั่งพรีออเดอร์	วางแผนดูบรรจุภัณฑ์ก่อนนำสินค้าส่งให้กับลูกค้า	จัดส่งสินค้าสำหรับลูกค้าที่ต้องการนัดรับหรือส่งให้ตามสถานที่ที่นัดรับสินค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงขั้นตอนการทำงานและตรงต่อเวลาในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าให้มีประสิทธิภาพและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจิราพร สุปงกช)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจิราพร สุปงกช

รหัสนักศึกษา 610112356015

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์โฆษณาสินค้าและ รับออเดอร์	ทำการโพสต์โปรโมท สินค้าและรับออเดอร์จาก ลูกค้า	วางแผนการโพสต์สินค้า เพื่อดึงดูดความสนใจของ ผลิตภัณฑ์	โพสต์สินค้าและรับออ เดอร์ที่ลูกค้าได้สั่งสินค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การพูดคุยกับลูกค้าและโปรโมทสินค้าให้มีความน่าสนใจ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจิราพร สุปงกช)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจิราพร สุปงกช

รหัสนักศึกษา 610112356015

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดออเดอร์เตรียมส่ง ลูกค้า	ทำการจัดออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่งสินค้าไว้	วางแผนดูสินค้าที่จะ จัดส่งให้กับลูกค้าเพื่อไม่ให้ สินค้าตกหล่น	จัดสินค้าใส่ถุงเตรียมส่ง ให้กับลูกค้าที่นัดรับสถานที่ ต่างๆ
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงขั้นตอนการทำงานและการจัดเตรียมความพร้อมที่จะส่งสินค้าให้กับลูกค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจิราพร สุปงกช)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวจิราพร สุปงกช

รหัสนักศึกษา 610112356015

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1)- (2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดออเดอร์เตรียมส่ง ลูกค้า	ทำการจัดออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่งสินค้าไว้	วางแผนดูสินค้าที่จะ จัดส่งให้กับลูกค้าเพื่อไม่ให้ สินค้าตกหล่น	จัดสินค้าใส่ถุงเตรียมส่ง ให้กับลูกค้าที่นัดรับสถานที่ ต่างๆ
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงขั้นตอนการทำงานและการจัดเตรียมความพร้อมที่จะส่งสินค้าให้กับลูกค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวจิราพร สุปงกช)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ

รหัสนักศึกษา 610112356025

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่1

วันที่ 9 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการทดลองผลิต สินค้าและเตรียมจัดส่ง ให้แก่ลูกค้า	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ ที่ลูกค้าต้องการและ จัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า	วางแผนทดลองสินค้า ก่อนวางขายเพื่อให้ได้ สินค้าที่มีประสิทธิภาพ	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ ลูกค้าสั่งและวางขายสินค้า ที่ตลาดไนท์
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงการวางแผนและขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและรู้จักขั้นตอนการผลิตสินค้าให้ได้ ประสิทธิภาพได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคของสินค้าและรู้จักวิธีแก้ไขปัญหาแต่ละขั้นตอน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ

รหัสนักศึกษา 610112356025

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 16 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์โฆษณาสินค้า รับออเดอร์	โพสต์ขายขนมผ่าน ช่องทางออนไลน์ และรับออเดอร์	โพสต์ขายสินค้าผ่านทาง ออนไลน์ ทุกวัน และรับ ออเดอร์ทางออนไลน์	โพสต์ขายสินค้าผ่านทาง ออนไลน์ ทุกวัน และรับ ออเดอร์ทางออนไลน์
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ขั้นตอนการวางแผนในการโพสต์ขายสินค้าให้น่าสนใจ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ

รหัสนักศึกษา 610112356025

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 23 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์ และเลือกกล่องให้เหมาะกับขนมให้ดูน่ารับประทานของปลั๊จัดใส่กล่องตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งแล้วใส่ถุงพร้อมส่ง	จัดเรียงขนมใส่กล่องเพื่อให้ดูน่ารับประทาน	จัดใส่กล่องตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและส่งสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ขั้นตอนการวางแผนในการจัดส่งให้กับลูกค้า บริหารจัดการเวลาในการนัดรับแต่ละที่			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ

รหัสนักศึกษา 610112356025

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่1

วันที่ 30 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์โฆษณาสินค้า รับออเดอร์	โพสต์ขายขนมผ่าน ช่องทางออนไลน์ และรับออเดอร์	โพสต์ขายสินค้าผ่านทาง ออนไลน์ ทุกวัน และรับ ออเดอร์ทางออนไลน์	โพสต์ขายสินค้าผ่านทาง ออนไลน์ ทุกวัน และรับ ออเดอร์ทางออนไลน์
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ขั้นตอนการวางแผนในการโพสต์ขายสินค้าให้น่าสนใจ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ

รหัสนักศึกษา 610112356025

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่1

วันที่ 6 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ถามตอบ บริการหลังการขาย	ตอบกลับลูกค้า ให้ข้อมูลลูกค้า เมื่อลูกค้าสนใจผลิตภัณฑ์	ตอบกลับลูกค้า ให้ข้อมูลลูกค้า เมื่อลูกค้าสนใจผลิตภัณฑ์ และมีบริการส่งฟรี	ให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์กับลูกค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ขั้นตอนการวางแผนในการโพสต์ขายสินค้าให้น่าสนใจ และเรียบเรียงคำพูดเพื่อตอบกลับลูกค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ

รหัสนักศึกษา 610112356025

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 13 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์โฆษณาสินค้า รับออเดอร์	โพสต์ขายขนมผ่าน ช่องทางออนไลน์ และรับออเดอร์	โพสต์ขายสินค้าผ่านทาง ออนไลน์ ทุกวัน และรับ ออเดอร์ทางออนไลน์	โพสต์ขายสินค้าผ่านทาง ออนไลน์ ทุกวัน และรับ ออเดอร์ทางออนไลน์
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ขั้นตอนการวางแผนในการโพสต์ขายสินค้าที่น่าสนใจ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ

รหัสนักศึกษา 610112356025

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่1

วันที่ 20 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้าและเตรียมจัดส่งให้แก่ลูกค้า	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าต้องการและจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า	ทำการผลิตสินค้าได้ที่มีประสิทธิภาพ	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงการวางแผนและขั้นตอนการทำงานร่วมกันเป็นทีมและรู้จักขั้นตอนการผลิตสินค้าให้ได้ประสิทธิภาพได้รู้ถึงปัญหาและอุปสรรคของสินค้าและรู้จักวิธีแก้ไขปัญหาแต่ละขั้นตอน			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ

รหัสนักศึกษา 610112356025

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่1

วันที่ 27 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์ และเลือกกล่องให้เหมาะกับขนมให้ดูน่ารับประทานของปลั๊จัดใส่กล่องตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งแล้วใส่ถุงพร้อมส่ง	จัดเรียงขนมใส่กล่องเพื่อให้ดูน่ารับประทาน	จัดใส่กล่องตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและส่งสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ขั้นตอนการวางแผนในการจัดส่งให้กับลูกค้า บริหารจัดการเวลาในการนัดรับแต่ละที่			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ

รหัสนักศึกษา 610112356025

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ 1

วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์ และเลือกกล่องให้เหมาะกับขนมให้ดูน่ารับประทาน และจัดใส่กล่องตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งแล้วใส่ถุงพร้อมส่ง	จัดเรียงขนมใส่กล่องเพื่อให้ดูน่ารับประทาน	จัดใส่กล่องตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและส่งสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ขั้นตอนการวางแผนในการจัดส่งให้กับลูกค้า บริหารจัดการเวลาในการนัดรับแต่ละที่			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ

รหัสนักศึกษา 610112356025

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่1

วันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์โฆษณาสินค้า รับออเดอร์	โพสต์ขายขนมผ่าน ช่องทางออนไลน์ และรับออเดอร์	โพสต์ขายสินค้าผ่านทาง ออนไลน์ ทุกวัน และรับ ออเดอร์ทางออนไลน์	โพสต์ขายสินค้าผ่านทาง ออนไลน์ ทุกวัน และรับ ออเดอร์ทางออนไลน์
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ขั้นตอนการวางแผนในการโพสต์ขายสินค้าให้น่าสนใจ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ

รหัสนักศึกษา 610112356025

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่1

วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ(1)-(2)	แนวทางการดำเนินงาน
แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์	แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์ตามออเดอร์ และเลือกกล่องให้เหมาะกับขนมให้ดูน่ารับประทานของปลั๊จัดใส่กล่องตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งแล้วใส่ถุงพร้อมส่ง	จัดเรียงขนมใส่กล่องเพื่อให้ดูน่ารับประทาน	จัดใส่กล่องตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและส่งสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ขั้นตอนการวางแผนในการจัดส่งให้กับลูกค้า บริหารจัดการเวลาในการนัดรับแต่ละที่			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวปณัฐชล ดุมชัยภูมิ)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 8 ธันวาคม 2563

รหัสประจำตัว 610112356031
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ได้ทำการทดลองผลิต สินค้า จากนั้นทำการ แพ็คเกจของใส่บรรจุภัณฑ์	ผลิตสินค้าได้ตามออ เดอร์ที่ลูกค้าต้องการ	วางแผนทดลองสินค้า ก่อนขายเพื่อให้ได้สินค้า ที่มีคุณภาพ	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ ที่ลูกค้าสั่ง
ผลการเรียนรู้ ได้วางแผนให้เป็นเป็นระบบ ทั้งขั้นตอนการผลิต การออกแบบ การหาช่องทางในการขาย รวมไปถึงการการ ได้เจอปัญหาทำให้ได้เรียนรู้ว่าจะต้องแก้ไขยังไง เช่น ขนมแข็งจึงใส่ผงฟู เพื่อให้ขนมมีความนุ่ม			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 15 ธันวาคม 2563

รหัสประจำตัว 610112356031
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์สินค้าผ่านทาง ออนไลน์เพจFacebook, เพจ,Instagram	ผลิตขนมโดนต์ตามออ เดอร์ที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งสินค้า	การโพสต์ขายสินค้าทำ ให้ลูกค้าสนใจและเกิด การสั่งซื้อ	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ และสถานที่นัดรับ
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในประสบการณ์ใหม่จากการขายออนไลน์ ได้ฝึกตัวเองให้เป็นคนมีระเบียบมากขึ้น ตรงต่อเวลา ในการส่งของให้ลูกค้า และได้สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 22 ธันวาคม 2563

รหัสประจำตัว 610112356031
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ได้จัดหาซื้อวัตถุดิบตามที่ต้องการ ในการทำโดนต์	ทำการผลิตขนมโดนต์ตามออเดอร์ที่ลูกค้าได้สั่งไว้ทางFacebookและเพจ	ซื้อวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเพื่อส่งให้ลูกค้า	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์ และลงพื้นที่ขายในตลาดนัดสตึก
ผลการเรียนรู้ ได้วางแผนที่จะจัดหาซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่พอดีและมีคุณภาพ กำหนดรายการวัตถุดิบที่ต้องการใช้มีอะไรบ้าง และปริมาณที่ต้องการใช้ต่อสัปดาห์			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 29 ธันวาคม 2563

รหัสประจำตัว 610112356031
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ได้จัดหาซื้อวัตถุดิบตามที่ต้องการ ในการทำโดนต์	ทำการผลิตขนมโดนต์ตามออเดอร์ที่ลูกค้าได้สั่งไว้ทางเพจ	ซื้อวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเพื่อส่งให้ลูกค้า	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์และฝากขายหน้าร้าน
ผลการเรียนรู้ ได้วางแผนที่จะจัดหาซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่พอดีและมีคุณภาพ กำหนดรายการวัตถุดิบที่ต้องการใช้และปริมาณที่ต้องการใช้ต่อสัปดาห์			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 5 มกราคม 2564

รหัสประจำตัว 610112356031
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการโปรโมทสินค้าผ่าน ทางfacebook,เพจ ,Instagram	ได้ผลิตตามออเดอร์ที่ ลูกค้าต้องการ	โพสต์ขายสินค้าใน facebookทำให้ลูกค้า กลุ่มเป้าหมายหันมาสนใจ มากขึ้น	โพสต์ขายสินค้าให้มากขึ้น มีการจัดโปรโมชั่น
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้โปรโมทเพจมากขึ้นและการจัดโปรโมชั่น การซื้อสินค้าของเรากลับไปเป็นของฝากทางบ้านและ ราคาไม่แพง			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 12 มกราคม 2564

รหัสประจำตัว 610112356031
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์สินค้าผ่านทางเพจ ,Facebook	การฝากขายหน้าร้าน ตรอ.นัท และร้านขายของ ชำ	การโพสต์ขายสินค้าใน facebook,เพจ ผู้คน เข้าถึงได้ง่ายและทำให้ ลูกค้าที่อยู่ไกลสามารถ สั่งซื้อสินค้าเราได้	โพสต์ขายสินค้า ใน facebookอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้าสนใจมากขึ้น
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้หาจุดดึงดูดลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงสินค้าของเราการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าระหว่างแม่ค้า กับลูกค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 19 มกราคม 2564

รหัสประจำตัว 610112356031
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการผลิตสินค้า จัดหาซื้อวัตถุดิบตามที่ต้องการ ในการทำงานโดนต์	ผลิตสินค้าตามจำนวนออเดอร์จากลูกค้า	ซื้อวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเพื่อส่งให้ลูกค้า	จัดส่งสินค้าตามออเดอร์และฝากขายหน้าร้าน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การวางแผนให้เป็นระบบ ทั้งขั้นตอนการผลิตและการจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพ รวมไปถึงการได้เจอปัญหาแล้วเรียนรู้ที่จะแก้ไข			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 26 มกราคม 2564

รหัสประจำตัว 610112356031
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์สินค้าผ่านทางสตอรี่ Facebook, เพจ	โพสต์ขายในออนไลน์ และสตอรี่, เพจ	การโพสต์ขายสินค้าสตอรี่ในfacebook ผู้คนเข้าถึงได้ง่ายและสั่งซื้อเยอะกว่าทางเพจ	โพสต์ขายสินค้าในสตอรี่facebookบ่อยมากขึ้น เพราะคนเข้ามาดูบ่อยและสั่งเยอะขึ้น
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การหาจุดดึงดูดสร้างความสนใจให้กับลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดการสนใจและสั่งซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้น			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2564

รหัสประจำตัว 610112356031
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์สินค้าผ่านทางออนไลน์ เพจ,Facebook	โพสต์ขายในเพจกลม เกลียว และผลิิตสินค้า ตามออเดอร์	การโพสต์ขายสินค้าใน facebook ส่วนด้วยยอดออ เดอร์เยอะกว่าในเพจเพราะมี ผู้ติดตามเยอะ	โพสต์ขายสินค้าทาง Facebook,เพจ และจัดส่ง สินค้าตามออเดอร์และ สถานที่นัดรับ
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ประสบการณ์การใหม่ๆจากการขายออนไลน์และได้สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ฝึกตัวเองในการตรงต่อ เวลาในการส่งของให้กับลูกค้า			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2564

รหัสประจำตัว 610112356031
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดหาซื้อวัตถุดิบตามที่ ต้องการ ในการทำโดนต์	ผลิตสินค้าตามจำนวนออ เดอร์จากลูกค้า	ซื้อวัตถุดิบในการผลิตตาม ออเดอร์สินค้าเพื่อส่งให้ ลูกค้า	ฝากขายหน้าร้าน ตรอ.นัท และร้านขายของ ชำร้านเอนอายซ้อป
ผลการเรียนรู้ ได้วางแผนที่จะจัดหาซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่พอดีและมีคุณภาพปริมาณที่ต้องการใช้ต่อสัปดาห์ และได้สร้าง ความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าในการนำส่งของ			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง
กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์
สาขาวิชา การจัดการ
วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2564

รหัสประจำตัว 610112356031
หมู่ที่ 1

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
โพสต์สินค้าผ่านทาง Facebook, เพจ และปากต่อปาก	โพสต์ขายใน Instagram , และลงสตอรี่	การโพสต์ขายสินค้าใน facebook, เพจ ผู้คนเข้าถึงได้ง่ายและสั่งซื้อเยอะง่ายต่อการเข้าถึง	โพสต์ขายสินค้าทางเพจ กลมเกลี้ยง และทำการจัดโปรโมชั่น
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ในการหาข้อมูลของลูกค้าว่าต้องการรสชาติแบบไหนและปรับปรุงเพื่อตอบโจทย์ลูกค้ามากขึ้น การสร้างความสัมพันธ์ที่ดี			
ความคิดเห็นของอาจารย์			

(นางสาวฟ้ารุ่ง อินทิพันธ์)
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวอินทิรา เกาพาน

รหัสประจำตัว 610112356048

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 9 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
รับออเดอร์ ส่งสินค้า	ทำการผลิตตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งให้ลูกค้าตามเวลาที่กำหนด	เปิดรับออเดอร์จากลูกค้า ทำการผลิตตามออเดอร์และจัดส่ง	โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์เพื่อเปิดรับออเดอร์สินค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การจัดสรรเวลาให้พอ ทำการผลิตให้ตรงกับเวลาที่กำหนด			
ความเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอินทิรา เกาพาน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวอินทิรา เกาพาน

รหัสประจำตัว 610112356048

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 16 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบ	เลือกซื้อวัตถุดิบตาม รายการที่ต้องการซื้อ	เลือกซื้อวัตถุดิบที่ดี มี คุณภาพใช้งานได้นาน	เลือกซื้อวัตถุดิบที่ต้องการ
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การเลือกซื้อวัตถุดิบที่ดี มีคุณภาพต่อผู้บริโภค			
ความเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอินทิรา เกาพาน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวอินทิรา เกาพาน

รหัสประจำตัว 610112356048

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 23 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำรายการทางการเงิน	สรุปรายการ ซื้อ ขายผลิตภัณฑ์	วางแผน จัดรายการด้วย ความรอบครอบ	นำรายการมาสรุปยอดแต่ละ ครั้งที่ซื้อวัตถุดิบ
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การทำรายการทางการเงิน ทางบัญชี ต้องมีความรอบครอบ			
ความเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอินทิรา เกาพาน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวอินทิรา เกาพาน

รหัสประจำตัว 610112356048

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 30 ธันวาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ส่งสินค้า	ได้จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าตามกำหนดและจะมีจัดส่งวางตามร้านค้าต่างๆ	การวางขายหน้าร้านดูจะขายง่ายกว่าเพราะคนเข้าร้านเรื่อย ๆ มีขนมแปลกใหม่ก็อยากลอง	เตรียมส่งสินค้าให้ลูกค้าตามออเดอร์ในแต่ละที่ลูกค้าส่งและจะมีการวางขายหน้าร้าน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงการทำงานด้านการจัดส่งสินค้าต้องทำอย่างรวดเร็วให้ทันลูกค้าเพื่อที่จะไม่เสียลูกค้า			
ความเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอินทิรา เกาพาน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวอินทิรา เกาพาน

รหัสประจำตัว 610112356048

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 6 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้า	จัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง และจัดส่งตามสถานที่ที่ลูกค้านัดหมาย	ผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพ และมีประโยชน์ต่อผู้บริโภคมากที่สุดและปิดรับออเดอร์และจัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	ทำการผลิตเพื่อจัดส่งร้านค้าที่รับฝากขาย และจัดส่งลูกค้าที่สั่งสินค้า
ผลการเรียนรู้ เรียนรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าและจัดส่งสินค้าให้ทันตามออเดอร์ของลูกค้าและได้ทำการจัดส่งสินค้าตามสถานที่ต่างๆที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะให้เสียลูกค้า			
ความเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอินทิรา เกาพาน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวอินทิรา เกาพาน

รหัสประจำตัว 610112356048

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 13 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ติดต่อลงพื้นที่	ได้มีการติดต่อสถานที่ เพื่อที่จะได้นำสินค้า ไปวางขาย	ติดต่อสถานที่เพื่อจัดส่งสินค้า ไปกระจายให้ทั่วถึงลูกค้า	นำสินค้าไปวางขายตามสถานที่ ที่ติดต่อไว้
ผลการเรียนรู้ ได้รู้เรื่องการไปติดต่อสถานที่ในแต่ละที่เพื่อทำการกระจายสินค้า			
ความเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอินทิรา เกาพาน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวอินทิรา เกาพาน

รหัสประจำตัว 610112356048

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 20 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดออเดอร์เตรียมส่งลูกค้า	ทำการผลิตตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและจัดส่งให้ลูกค้าตามเวลาที่กำหนด	เปิดรับออเดอร์จากลูกค้าทำการผลิตตามออเดอร์และจัดส่ง	โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์เพื่อเปิดรับออเดอร์สินค้า
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การจัดสรรเวลาให้พอ หากการผลิตให้ตรงกับเวลาที่กำหนด			
ความเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอินทิรา เกาพาน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวอินทิรา เกาพาน

รหัสประจำตัว 610112356048

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 27 มกราคม 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้า ข้าววัลตุดิบ	ได้มีการซื้อวัลตุดิบมา ทำการผลิตสินค้าเพื่อ เตรียมขาย	ซื้อวัลตุดิบมาให้เพียงพอต่อ การผลิตสินค้าตามออเดอร์ ของลูกค้า	ผลิตสินค้าเพื่อเตรียมไว้จัดส่ง สินค้าให้กับลูกค้า
ผลการเรียนรู้ ได้รู้เรื่องการจัดซื้อวัลตุดิบให้เพียงพอต่อการทำในแต่ละครั้งเพื่อผลิตให้ทันตามออเดอร์ที่ลูกค้าได้ทำการสั่งไว้			
ความเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอินทิรา เกาพาน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวอินทิรา เกาพาน

รหัสประจำตัว 610112356048

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบ	เลือกซื้อวัตถุดิบตามรายการที่ต้องการซื้อ	เลือกซื้อวัตถุดิบที่ดี มีคุณภาพใช้งานได้นาน	เลือกซื้อวัตถุดิบที่ต้องการ
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้การเลือกซื้อวัตถุดิบที่ดี มีคุณภาพต่อผู้บริโภค			
ความเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอินทิรา เกาพาน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวอินทิรา เกาพาน

รหัสประจำตัว 610112356048

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้า	จัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง และจัดส่งตามสถานที่ที่ลูกค้านัดหมาย	ผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพ และมีประโยชน์ต่อผู้บริโภค มากที่สุดและปิดรับออเดอร์และจัดทำตามออเดอร์ที่ลูกค้าสั่ง	ทำการผลิตเพื่อจัดส่งร้านค้าที่รับฝากขาย และจัดส่งลูกค้าที่สั่งสินค้า
ผลการเรียนรู้ เรียนรู้เกี่ยวกับการผลิตสินค้าและจัดส่งสินค้าให้ทันตามออเดอร์ของลูกค้าและได้ทำการจัดส่งสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ที่ลูกค้านัดหมายเพื่อที่จะให้เสียลูกค้า			
ความเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอินทิรา เกาพาน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง

กรณีศึกษาธุรกิจ โดนต์ข้าวไรซ์เบอร์รี่ถั่วแดง

ชื่อ นางสาวอินทิรา เกาพาน

รหัสประจำตัว 610112356048

สาขาวิชา การจัดการ

หมู่ที่ 1

วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2564

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) – (2)	แนวทางการดำเนินงาน
จัดส่งสินค้า	ได้จัดส่งสินค้าให้ ลูกค้าตามกำหนด และจะมีจัดส่งวาง ตามร้านค้าต่างๆ	การวางขายหน้าร้านดูจะขาย ง่ายกว่าเพราะคนเข้าร้าน เรื่อย ๆ มีขนมแปลกใหม่ก็ อยากรจะลอง	เตรียมส่งสินค้าให้ลูกค้าตามออ เดอร์ในแต่ละที่ลูกค้าส่งและจะ มีการวางขายหน้าร้าน
ผลการเรียนรู้ ได้เรียนรู้ถึงการทำงานด้านการจัดส่งสินค้าต้องทำอย่างรวดเร็วให้ทันลูกค้าเพื่อที่จะไม่เสียลูกค้า			
ความเห็นของอาจารย์			

(นางสาวอินทิรา เกาพาน)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน