



ธุรกิจจำลอง

“Chikin-ไก่แผ่นอบกรอบ”

600112356002 นายกฤษติน สิริประภากร

600112356008 นายธัญเทพ ภูมรา

600112356034 นางสาวปลื้มกมล สีดา

600112356042 นางสาวสุนนท์ กมลอมรพันธ์

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาธุรกิจจำลอง สาขาวิชาการจัดการ

คณะวิทยาการจัดการ

ปีการศึกษา 2562



ชื่อธุรกิจ Chikin-ไก่แผ่นอบกรอบ

ที่อยู่ 99/61 ซอย7 บ้านสวนกลางเมือง2 ตำบลอิสาน อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์ 31000

หมายเลข -

โทรศัพท์ 086-8582558

E-mail pomkamon123@hotmail.com

Address บุรีรัมย์

Pages/ Id -

line. @817brwim

สารบัญ	หน้า
1. บทสรุปผู้บริหาร	1
2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ	2
<b>3. ความเป็นมาของธุรกิจ</b>	<b>3</b>
3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ	3
3.2 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ	4
<b>4. สินค้า</b>	<b>5</b>
4.1 รายละเอียดสินค้า	5
4.2 ภาพถ่ายสินค้า	5
<b>5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด</b>	<b>6</b>
5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด	6
5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม	6
5.1.2 การวิเคราะห์สภาวะตลาด	7
5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด	8
5.2.1 การแบ่งส่วนตลาด	8
5.2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด	8
5.3 แนวโน้มทางการตลาด	8
5.4 ตลาดเป้าหมาย	9
5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า	10
5.5.1. ลักษณะทางประชากรศาสตร์	10
5.5.2 ลักษณะทางจิตวิทยา	10
5.6 สภาพการแข่งขัน	11
5.7 คู่แข่งขัน	11
5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง	11
5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจSWOTหรือAnalysis	12
5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	12
5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	13
<b>6. แผนการบริหารจัดการ</b>	<b>14</b>
6.1 ข้อมูลธุรกิจ	14
6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน	14
6.3 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน	14

	สารบัญ	หน้า
6.4	แผนผังองค์กร	15
6.5	วิสัยทัศน์	16
6.6	พันธกิจ	16
6.7	เป้าหมายทางธุรกิจ	16
6.8	ปัจจัยแห่งความสำเร็จ	16
6.9	นโยบายการจ่ายเงินปันผล หรือเงื่อนไขการจ่ายผลประโยชน์	16
<b>7</b>	<b>แผนการผลิต</b>	<b>17</b>
7.1	การเตรียมการวัตถุดิบ	17
7.1.1	วัสดุ/อุปกรณ์	17
7.1.2	ส่วนผสม	17
7.1.3	วิธีการผลิต	18
7.1.4	ข้อควรระวัง	22
7.2	สถานที่ทำการผลิต	22
7.3	ต้นทุนการผลิต	23
7.4	การวิเคราะห์ผังการผลิต	24
7.5	การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต	26
7.6	การวางแผนและควบคุมการผลิต	28
7.7	การปรับปรุงการผลิต	29
<b>8.</b>	<b>แผนการตลาด</b>	<b>32</b>
8.1	เป้าหมายทางการตลาด	32
8.2	การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย	32
8.3	กลยุทธ์ทางการตลาด	32
8.3.1	กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์	32
8.3.2	กลยุทธ์ด้านราคา	33
8.3.3	กลยุทธ์ด้านช่องทางจัดจำหน่าย	33
8.3.4	กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด	33
8.4	กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด	34
8.5	แผนการขายสินค้า	35
8.5.1	การขายสินค้าแบบออนไลน์	35
8.5.2	การขายแบบออฟไลน์	46

	สารบัญ	หน้า
<b>9. แผนการเงิน</b>		48
9.1 ประมาณการในการลงทุน		48
9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน		48
9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า		48
9.4 รายการทางบัญชี		50
9.5 รายการทางการเงิน		55
9.6 งบกำไรขาดทุน		57
9.7 งบดุล		58
9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน		59
9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต		60
<b>10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง</b>		61
ภาคผนวก		62

## สารบัญภาพ

ภาพประกอบ	หน้า
1.ภาพถ่ายสินค้า	5
2.ภาพที่ 2 ส่วนแบ่งการตลาด	9
3.ภาพที่ 3 ตัวอย่างกลุ่มเป้าหมาย	10
4.ภาพที่ 4 แผนผังองค์กร	15
5.ภาพที่ 5 วิธีการผลิต	18
6.ภาพที่ 6 วิธีการผลิต	18
7.ภาพที่ 7 วิธีการผลิต	19
8.ภาพที่ 8 วิธีการผลิต	20
9.ภาพที่ 9 วิธีการผลิต	20
10.ภาพที่ 10 วิธีการผลิต	20
11.ภาพที่ 11 วิธีการผลิต	21
12.ภาพที่ 12 วิธีการผลิต	21
13.ภาพที่ 13 วิธีการผลิต	22
14.ภาพที่ 14 กระบวนการผลิต	24
15.ภาพที่ 15 วิเคราะห์เครือข่าย	27
16.ภาพที่ 16 วิเคราะห์เครือข่าย	31
17.ภาพที่ 17 ตัวอย่างสินค้า	33
18.ภาพที่ 18 การขายสินค้าออนไลน์	35
19.ภาพที่ 19 การขายสินค้าออนไลน์	35

## สารบัญภาพ(ต่อ)

ภาพประกอบ	หน้า
20.ภาพที่ 20 การโปรโมทสินค้าออนไลน์	36
21.ภาพที่ 21 การโปรโมทสินค้าออนไลน์	37
22.ภาพที่ 22 การโปรโมทสินค้าออนไลน์	38
23.ภาพที่ 23 การโปรโมทสินค้าออนไลน์	39
24.ภาพที่ 24 การโปรโมทสินค้าออนไลน์	40
25.ภาพที่ 25 การโปรโมทสินค้าออนไลน์	41
26.ภาพที่ 26 การโปรโมทสินค้าออนไลน์	42
27.ภาพที่ 27 การโปรโมทสินค้าออนไลน์	43
28.ภาพที่ 28 การโปรโมทสินค้าออนไลน์	44
29.ภาพที่ 29 การโปรโมทสินค้าออนไลน์	45
30.ภาพที่ 30 การขายสินค้าออฟไลน์	46
31.ภาพที่ 31 การขายสินค้าออฟไลน์	46
32.ภาพที่ 32 การขายสินค้าออฟไลน์	47
33.ภาพที่ 33 การขายสินค้าออฟไลน์	47
34.ภาพที่ 34 เป้าหมายและรายได้การขายสินค้า	49
35.ภาพที่ 35 Book bank	55
36.ภาพที่ 36 Book bank	55
37.ภาพที่ 37 Book bank	56
38.ภาพที่ 38 เปรียบเทียบรายได้กับต้นทุนการผลิต	6

## สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
1.ตารางที่ 1 การดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ	4
2.ตารางที่ 2 การวางแผนเป้าหมาย	9
3.ตารางที่ 3 การเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น	11
4.ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	12
5.ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	13
6.ตารางที่ 6 รายงานคณะกรรมการดำเนินงาน	14
7.ตารางที่ 7 แผนการดำเนินงาน	16
8.ตารางที่ 8 ต้นทุนการผลิต	23
9.ตารางที่ 9 กิจกรรมการดำเนินงานเครือข่าย	25
10.ตารางที่ 10 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต	26
11.ตารางที่ 11 การวางแผนควบคุมการผลิต	28
12.ตารางที่ 12 การปรับผังการผลิต	29
13.ตารางที่ 13 การปรับผังการผลิต	30
14.ตารางที่ 14 CPM	30
15.ตารางที่ 15 การวางแผนการดำเนินงาน	34
16.ตารางที่ 16 ประเมินการในการลงทุน	48
17.ตารางที่ 17 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	48
18.ตารางที่ 18 ประเมินการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า	48
19.ตารางที่ 19 รายการทางบัญชี	50



## สารบัญตาราง(ต่อ)

ตาราง	หน้า
20.ตารางที่ 20 งบกำไรขาดทุน	57
21.ตารางที่ 21 งบดุล	59
22.ตารางที่ 22 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	59
23.ตารางที่ 23 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบต้นทุนการผลิต	60
24.ตารางที่ 24 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง	61

## 1. บทสรุปผู้บริหาร

หนึ่งในปัจจัยภายในที่จะทำให้มีสุขภาพที่ดีได้นั้น คงหนีไม่พ้น “อาหาร” นาที่นี้เรื่องของ “อาหารเพื่อสุขภาพ” หรือ อาหารคลีนฟู้ด กำลังได้รับความนิยม อาจเรียกได้ว่าเป็นอีกหนึ่งเทรนด์มาแรงของคนยุคใหม่ ที่หันมาใส่ใจเรื่องสุขภาพมากยิ่งขึ้น เพราะเมื่อเอ่ยถึงอาหารเพื่อสุขภาพแล้ว ผู้บริโภคล้วนมองหาสิ่งดีๆ ที่จะช่วยให้พวกเขามีสุขภาพที่ดีมาจากภายใน เรื่องของคุณภาพวัตถุดิบที่คัดสรรมาเป็นอย่างดี กรรมวิธีการปรุงอาหารที่ไม่มากเกินไปจนทำให้เสียคุณค่าทางอาหาร สิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นสิ่งสำคัญที่กลุ่มคนรักสุขภาพมองเป็นหลัก ส่วนใหญ่มักจะมองหาอาหารที่ช่วยควบคุมแคลอรีและน้ำหนัก แต่ขณะเดียวกันก็ต้องมีรสชาติที่ดี มีเมนูให้เลือกอย่างหลากหลาย ไม่จำเจหรือน่าเบื่อจนเกินไป ด้วยเหตุนี้ เพื่อตอบสนองความต้องการของคนรักสุขภาพ จึงมีแนวคิดที่จะจัดจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารเพื่อสุขภาพ ภายใต้ชื่อแบรนด์ ”chikin” ซึ่งจะสามารถสร้างรายได้ให้กับธุรกิจต่อไป

ธุรกิจแบรนด์ ”chikin” จัดทำขึ้นเพื่อจุดประสงค์ในการดำเนินธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพซึ่งมีจุดเด่นและรสชาติที่หลากหลาย รวมทั้งรูปแบบของสินค้าที่น่าสนใจ มีราคาที่เหมาะสม39บาทต่อซอง ซึ่งทางแบรนด์กำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ให้ความสำคัญในการดูแลสุขภาพและต้องการรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพเป็นประจำ ซึ่งใช้ชีวิตเร่งรีบทั้งการทำงานและอยู่อาศัย แต่ต้องการความสะดวกสบายในการเลือกรับประทานอาหารที่ดีต่อร่างกาย ซึ่งมีอยู่จำนวนมากในปัจจุบัน

โอกาสธุรกิจแม้ว่าในปัจจุบันจะมีผู้ประกอบการประเภทกึ่งอบกรอบเป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดคู่แข่งขึ้นขึ้นธุรกิจแบรนด์ ”chikin” ผู้ก่อตั้งได้มองเห็นว่าสามารถที่จะสร้างความแตกต่าง โดยเพิ่มวัตถุดิบพิเศษอย่างไซเลียมฮัสค์เข้าไปช่วยระบบการย่อยอาหาร ช่วยดีท็อกซ์หรือล้างภายในลำไส้ได้ดีขึ้น ซึ่งเป็นแบรนด์แรกที่มีส่วนผสมของไซเลียมฮัสค์และมีให้เลือกถึง3รสชาติ ซึ่งแตกต่างจากคู่แข่ง และผู้บริโภคมีทางเลือกหลากหลายในการเลือกรสชาติอีกด้วย

ความได้เปรียบแข่งขันของธุรกิจ ผู้ก่อตั้งมีความรู้ ความสามารถในการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ โดยสินค้ามีให้เลือกหลากหลายรสชาติ มีความแตกต่างจากคู่แข่งในตลาด เป็นทางเลือกให้กับกลุ่มคนรักสุขภาพหันมาให้ความสนใจ การจัดวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์มุ่งเน้นจัดจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพแต่ราคาถูกและคัดวัตถุดิบที่มีคุณภาพในการผลิต

กลุ่มตลาดเป้าหมาย ตลาดเป้าหมายของธุรกิจ อยู่ที่ กลุ่มลูกค้าที่ชอบทานเนื้อไก่แต่ต้องการไฟเบอร์เพื่อช่วยในการขับถ่าย คนรุ่นใหม่ที่ต้องการทานอาหารที่มีประโยชน์ครบใน1เดียว คนที่มีเวลาน้อยและคนที่ชอบ

ทานอาหารเสริม จึงใช้แผนเข้าตลาดถึงกลุ่มเป้าหมายโดยตรงให้ได้รับความสะดวกหาซื้อง่ายตามร้านค้าชื่อดัง ในจังหวัดบุรีรัมย์และในตลาดออนไลน์และใช้กลยุทธ์ราคาเทียบเคียงกับคู่แข่งในผลิตภัณฑ์เดียวกัน แต่มี คุณประโยชน์และปริมาณที่มากกว่าคู่แข่ง

แผนการเงินและการลงทุน กิจกรรมใช้เงินลงทุนขั้นต้นจำนวน 2,000 บาท เฉลี่ยคนละ 500 บาท ซึ่งเป็น เงินทุนจากผู้ก่อตั้งธุรกิจ โดยเงินที่ใช้ในการลงทุนไม่ได้มาจากการกู้ยืม ในการทำธุรกิจแบรนด์ "chikin" โดยมีการจัดจำหน่ายอาหารเพื่อสุขภาพและคาดหวังจะได้รับผลตอบแทนดังนี้ ธุรกิจสามารถสร้างกำไรจากการ ดำเนินงานภายในระยะเวลา 21วัน ซึ่งถือว่าเป็นระยะเวลาอันรวดเร็วมากในการคืนทุน การใช้ทรัพยากรคน เงินทุนได้อย่างคุ้มค่า บุคลากรได้ใช้ความรู้ ความสามารถ ที่เรียนมาใช้ในการปฏิบัติงานขายภายในธุรกิจแบ รนด์ "Chikin" ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งมีกำไรขั้นต้น 13,611 บาท ยอดขาย 20,610 บาท และมี Gross Profit Margin สูงถึง 66% นั้นแสดงถึงความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ มีการควบคุมต้นทุนการผลิตที่ดี

กลุ่มผู้บริหารมีความใส่ใจและตั้งใจ บริหารจัดการแบรนด์ "Chikin" ให้ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ ในครั้งนี้ โดยมีการจัดกระบวนการทำงานที่มีขั้นตอน ตามความคิดที่วางแผนไว้ จึงทำให้การทำงานมี ประสิทธิภาพและประสิทธิผล บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้อย่างลุล่วงไปด้วยดี มียอดขายที่น่าพอใจและเพิ่มขึ้น เรื่อยๆ ทำให้ธุรกิจออกไก่อบกรอบเติบโตขึ้นและเป็นที่รู้จักของผู้บริโภค

## 2. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ต่อ สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์

### โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อผลิตสินค้าที่มีความแปลกใหม่และตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค
2. เพื่อเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าคนที่ชอบกินอาหารเสริม ชอบทานไก่ทานเนื้อแต่ต้องการไฟเบอร์เพื่อช่วยขับถ่าย คนรุ่นใหม่ที่ชอบทานอาหารที่มีครบใน 1 เดียว คนที่เล่นวิดีโอเกมตลอดทั้งคืนเบื่อกินอาหาร คนที่ชอบท่องเที่ยวธรรมชาติ คนที่มีเวลาน้อย
3. เพื่อเจาะพื้นที่เป้าหมายจังหวัดบุรีรัมย์และออนไลน์
4. เพื่อให้ได้ยอดขาย 13350 บาท ภายใน 12 สัปดาห์
5. เพื่อให้ได้ยอดกำไรขั้นต้นอย่างต่ำ 40% ของยอดขาย

## 3. ความเป็นมาของธุรกิจ

### 3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

ประวัติของกิจการ / ผู้เริ่มกิจการ

นายกฤษติน ศิริประภากร

นายธัญเทพ ภูมรา

นางสาวปลื้มกมล สีดา

นางสาววสุนนท์ กมลอมรพันธ์

### แนวความคิดในการก่อตั้งกิจการ

ทางกลุ่มได้ร่วมกันคิดว่าเราจะขายสินค้าอะไรดี จึงเริ่มต้นจากเลือกกลุ่มผู้บริโภค เราเลือกผู้บริโภคคือกลุ่มคนที่รักสุขภาพหรืออยากมีสุขภาพที่ดี เราจึงหาวัตถุดิบที่มีประโยชน์ต่อร่างกายและได้ไปเจอไซเลียมฮัสค์ ซึ่งมีประโยชน์ต่อร่างกายแต่ยังไม่เป็นที่รู้จักต่อผู้บริโภคหมู่มาก ทางกลุ่มจึงอยากนำวัตถุดิบนี้เข้ามาทำเป็นสินค้าให้ผู้บริโภคได้รู้จักกันมากขึ้น ทางกลุ่มจึงได้ทดลองทำอกไก่อบกรอบขึ้นมา ที่เลือกทำสินค้านี้เพราะทางกลุ่มคิดว่าสินค้าประเภทนี้ในบุรีรัมย์ยังมีไม่มาก จึงทำให้เป็นโอกาสที่จะขายสินค้าได้

### การเปลี่ยนแปลงของกิจการ

1. การลงทุนครั้งที่1 คนละ500บาทเป็นจำนวน2000บาทเพื่อเป็นต้นทุนในการทดลองและผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย
2. ไม่มีการเพิ่มถอน เพราะ ใช้เงินที่ลงทุนครั้งแรกเป็นเงินหมุนเวียนในกิจการ

### ความสำเร็จ / อุปสรรคที่ผ่านมา

**ความสำเร็จ** มียอดจำนวนการสั่งซื้อที่ตรงตามเป้าหมายและสินค้าเป็นที่รู้จักแก่ลูกค้ามากขึ้นซึ่งมีสมาชิกในกลุ่มเป็นตัวขับเคลื่อนธุรกิจไ้แก่นอบกรอบและมีอาจารย์คอยให้คำปรึกษาและให้ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจให้มีความพัฒนาและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

**อุปสรรค** ในกระบวนการผลิตสินค้านั้นเป็นไปอย่างล่าช้าเนื่องด้วยจากการผลิตนั้นต้องใช้แสงแดดในการตากออกไ้เพื่อให้ออกไ้แห้งและเซ็ดตัวจึงจะสามารถนำมาอบได้ แต่ด้วยสภาพอากาศในช่วงที่ทำการผลิตนั้นเป็นฤดูฝนทำให้ไม่สามารถตากออกไ้ได้จึงต้องเปลี่ยนกระบวนการผลิตใหม่โดยการนำออกไ้ที่ค้ล้งแล้วไปอบเพื่อให้เซ็ดตัวแทนการนำไปตากแสงแดด

### 3.2 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ

รายการ	รอบการดำเนินงาน (ระยะเวลา 5 สัปดาห์)	รอบการดำเนินที่ผ่านมา (ระยะเวลา 11 สัปดาห์)
ยอดรายได้	7,818บาท	20,610 บาท
กำไรสุทธิ	4,011บาท	13,611 บาท
สินทรัพย์รวม	6,011บาท	15,611 บาท
หนี้สินรวม	0บาท	0 บาท
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	2,000บาท	2,000 บาท

(ตารางที่ 1 การดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ)

## 4. สินค้า

### 4.1 รายละเอียดสินค้า

คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ : ขนมอกไก่อบกรอบโซเลียมฮัสค์ ภายใต้แบรนด์ “Chikin-อกไก่อบกรอบ” เป็นสินค้าประเภทอาหารเพื่อสุขภาพสามารถรับประทานได้ตลอดเวลาซึ่งมีความแตกต่างจากขนมทั่วไปคือใช้เนื้ออกไก่ล้วนเป็นวัตถุดิบหลักเพื่อเสริมสร้างโปรตีนให้แก่ร่างกายและยังมีส่วนผสมของโซเลียมฮัสค์สำหรับผู้ที่ต้องการขับของเสียออกจากร่างกายซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับคนรักสุขภาพที่ต้องการไฟเบอร์เพื่อช่วยให้ระบบขับถ่ายดียิ่งขึ้นและได้โปรตีนสูงจากเนื้ออกไก่เพื่อสร้างกล้ามเนื้อให้แก่ร่างกายและมีสารฟอสฟอรัสช่วยทำให้กระดูกและฟันแข็งแรงโดยตัวสินค้าเป็นสินค้าประเภทอาหารสุขภาพราคาซองละ 39 บาท จำนวน 35 กรัม จึงเน้นเจาะกลุ่มลูกค้าที่ชอบทานอาหารเสริม ชอบทานไก่ทานเนื้อแต่ต้องการไฟเบอร์เพื่อช่วยขับถ่าย คนรุ่นใหม่ที่ชอบทานอาหารที่มีครบใน 1 เดียว คนที่เล่นวิดีโอเกมตลอดทั้งคืนเบื่อกที่ออกไปหาอาหาร คนที่ชอบท่องเที่ยวธรรมชาติ คนที่มีเวลาน้อยผู้หญิงหรือผู้ชายที่มีอาการของโรคท้องผูก

### 4.2 ภาพถ่ายสินค้า



(ภาพที่ 1 ภาพถ่ายสินค้า)

## 5. การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

### 5.1 สภาวะอุตสาหกรรมและสภาวะตลาด

#### 5.1.1 การวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม

5.1.1.1 เศรษฐกิจ ปัจจุบันอาหารเพื่อสุขภาพในประเทศไทยได้รับความนิยมและมีความต้องการบริโภคมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีสาเหตุมาจากการใส่ใจสุขภาพและความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการโปรตีนและสุขภาพที่ดี โดยมุ่งหวังให้อาหารเพื่อสุขภาพมาสร้างสมดุลให้ร่างกาย ช่วยกำจัดสารตกค้างในร่างกายและช่วยลดความเสี่ยงจากการเป็นโรคต่างๆ ส่งผลให้ในธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพมีผู้ประกอบการแข่งขันกันสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีประโยชน์ต่อร่างกายออกมามากมาย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคผนวกกับการผลักดันจากรัฐที่มุ่งหวังให้ผู้ประกอบการสร้างมูลค่าเพิ่มและรายได้เปรียบในการแข่งขันด้วยการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาปรับใช้ในการผลิต จึงเป็นอีกแรงกระตุ้นที่ทำให้ผู้ประกอบการผลิตสินค้าเพื่อสุขภาพที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์คนสมัยใหม่ออกสู่ตลาดเพิ่มมากขึ้น สะท้อนผ่านมูลค่าตลาดอาหารเพื่อสุขภาพของไทยในปี 2563 ที่มีมูลค่าประมาณไม่ต่ำกว่า 1 แสนล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2562 ที่มีมูลค่าประมาณ 88,731 ล้านบาท ถือได้ว่าเป็นโอกาสทางธุรกิจที่ดีสำหรับผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับอาหารเพื่อสุขภาพ

5.1.1.2 สังคมวัฒนธรรม ด้วยสภาพสังคมในจังหวัดบุรีรัมย์ตอนนี้ทุกคนเริ่มหันมาออกกำลังกายและรักสุขภาพมากขึ้น บุรีรัมย์ มารารอน เป็นการจัดการแข่งขันมารารอน ที่มีเป้าหมายให้ประเทศไทย ได้เป็นหนึ่งในสนามแข่งขันมารารอนที่ดีที่สุดแห่งหนึ่งของโลก และเป็นสนามแข่งขันมารารอน ที่เป็นจุดหมายของนักวิ่งมารารอนทั่วโลก จะต้องมาสัมผัสกับบรรยากาศสักครั้งหนึ่งในชีวิตและมีคนบุรีรัมย์จำนวนมากเข้าร่วมบุรีรัมย์มารารอนในครั้งนี้ ส่งผลทำให้สินค้าเป็นที่สนใจในจังหวัดบุรีรัมย์ เพราะเป็นสินค้าที่แปลกใหม่ไม่เคยมีใครทำมาก่อน เหมาะสำหรับคนที่มาแข่งขัน บุรีรัมย์ มารารอน เป็นอย่างมากเพราะออกไก่ช่วยสร้างกล้ามเนื้อ ช่วยซ่อมแซมของมีสึกหลอของกระดูกได้อีกด้วย

5.1.1.3 คู่แข่งขัน สำหรับตอนนี้ยังไม่มีคู่แข่ง จึงเป็นโอกาสในการโปรโมทและกระจายสินค้าให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคในจังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งทำให้ไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจแบรนด์ "chikin"

5.1.1.4 สภาพแวดล้อมโลก การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ที่ทำให้เกิดโรคโควิด-19 ไม่เพียงส่งผลกระทบต่อการใช้ชีวิตของคนทั่วโลก แต่เศรษฐกิจทั้งระบบได้รับผลสะท้อนไม่แพ้กัน คำสั่งให้ประชาชนกักตัวเองที่บ้านเพื่อลดการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส ทำให้ธุรกิจค้าปลีก ร้านอาหาร และการให้บริการต่าง ๆ ก็ต้องหยุดชะงักลง มาตรการนี้อาจช่วยให้คนปลอดภัยจากโรค แต่ในเวลาเดียวกันคนที่พึ่งพิงการ

ขับเคลื่อนของธุรกิจเหล่านั้นก็ต้องขาดรายได้ไปด้วย สำหรับธุรกิจน้องใหม่และขนาดเล็ก เล็งเห็นว่าราคาขายเพียง39บาทต่อชองนั้นมียุทธศาสตร์ที่ถูกต้อง เพราะสินค้ามีคุณภาพและประโยชน์ที่หลากหลาย แต่ว่าด้วยสถานการณ์ในตอนนี้นั้น ผู้บริโภคเห็นว่าเงิน39บาทสามารถนำมาซื้ออาหารได้1มื้อ ทำให้ผู้บริโภครู้สึกว่าราคา39บาทต่อชองนั้นมียุทธศาสตร์ที่แพง จึงรู้สึกไม่คุ้มค่างบเงินที่เสียไป ส่งผลทำให้ธุรกิจนั้นยังไม่เป็นที่ต้องการของตลาดมากเท่าที่ควร

## 5.1.2 การวิเคราะห์สภาวะตลาด

### 5.1.2.1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม ตลาดอาหารเพื่อสุขภาพ นั้นอยู่ในอุตสาหกรรมอาหารแห่งเอเชีย ซึ่งมีการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมและมีจำนวนคู่แข่งสูง แต่มีสัดส่วนการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมที่สูงและมีโอกาสเติบโตขึ้นเรื่อยๆ จึงคาดว่ายังมีช่องว่างในการแข่งขันอยู่เพราะผลิตภัณฑ์ในตลาดไม่มีความแตกต่างและกลยุทธ์ของคู่แข่งมีความหลากหลายน้อย

### 5.1.2.2 การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่

การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ ตลาดอาหารเพื่อสุขภาพ มีการแข่งขันที่สูง ซึ่งคู่แข่งรายใหม่สามารถเข้ามาได้ง่าย และมีจำนวนผู้ประกอบการสนใจในการผลิตแบรนด์ของตัวเองมากขึ้น เพราะเป็นธุรกิจที่เริ่มเงินลงทุนไม่สูงมาก

### 5.1.2.3 สินค้าทดแทน

สินค้าทดแทน ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนของธุรกิจนี้เป็นอวกักรอบในรูปแบบต่างๆที่มีจำหน่ายในตลาด เช่น อวกักรอบที่เป็นแผ่นวงกลมเหมือนกับเลย์มันฝรั่งทอดกรอบ อวกักรอบที่ผ่านการรับรอง อย. FDAสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา

### 5.1.2.4 อำนาจต่อรองของผู้จัดจำหน่าย

อำนาจการต่อรองของผู้จัดจำหน่าย เป็นการวิเคราะห์เกี่ยวกับผู้ผลิตที่จำหน่ายวัตถุดิบให้แก่ธุรกิจของเรา โดยการวิเคราะห์การพึ่งพาจากผู้ผลิต ถ้าธุรกิจเราต้องมีการพึ่งพาผู้ผลิตรายหนึ่งๆสูงก็มีความเสี่ยงของการประกอบธุรกิจมากขึ้น เพราะถ้าผู้ผลิตรายนั้นไม่สามารถส่งวัตถุดิบได้ไม่ว่าจะด้วยสาเหตุใดก็จะส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจทันที ในส่วนของธุรกิจเรานั้น จะเลือกผู้จัดจำหน่ายและวัตถุดิบที่นำมาผลิตโดยมีสินค้าที่สามารถนำมาทดแทนกันได้ เช่น แป้ง ซอสปรุงรสต่างๆ เพื่อลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น



### 5.1.2.5 อำนาจต่อรองจากผู้ซื้อ

อำนาจต่อรองจากผู้ซื้อ เป็นการวิเคราะห์เพื่อให้ทราบอำนาจการต่อรองของผู้บริโภคว่ามีมากน้อยเพียงใด ถ้ามีการแข่งขันในธุรกิจสูงและผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะในแง่ของรายได้และส่วนแบ่งการตลาดที่ลดลง เนื่องจากตัวผลิตภัณฑ์นั้นมีสินค้าทดแทนสูงและมีจำนวนผู้ซายมาก ทำให้ผู้บริโภคมีหลายทางเลือกในการซื้อ ผู้บริโภคจึงมีอำนาจในการต่อรองสูง

## 5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด

### 5.2.1 การแบ่งส่วนตลาด

กลุ่มลูกค้าคือ ลูกค้าออนไลน์ ประชากรใน facebook รวม 3,787 มูลค่าตลาดโดยประมาณ 147,693

### 5.2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด



(ภาพที่ 2 ส่วนแบ่งการตลาด)

## 5.3 แนวโน้มทางการตลาด

กลุ่มผู้บริโภคส่วนใหญ่ไม่ได้กินอาหารคลีนเป็นหลักอีกทั้งยังมีคู่แข่งสูงและมีต้นทุนที่มากกว่าทั้งที่เป็นสินค้าชนิดเดียวกันหรือใกล้เคียง แต่โดยส่วนใหญ่ผู้บริโภคที่รักสุขภาพจะเน้นไปที่การออกกำลังกายมากกว่าการกินอาหารคลีน จึงทำให้สินค้าเข้าถึงกลุ่มลูกค้าไม่มากเท่าที่ควร สรุป ปานกลาง

## 5.4 ตลาดเป้าหมาย

คนที่ชอบกินอาหารเสริม ชอบทานไก่ทานเนื้อแต่ต้องการไฟเบอร์เพื่อช่วยขับถ่าย คนรุ่นใหม่ที่ทานอาหารที่มีครบใน1เดียว คนที่เล่นวีดีโอเกมตลอดทั้งคืนเบื่อกที่ออกไปหาอาหาร คนที่ชอบท่องเที่ยวธรรมชาติ คนที่มีเวลาน้อย

### 5.4.2. การวางแผนเป้าหมาย

ลำดับที่	เป้าหมายการขาย	ยอดขาย(บาท)
1.	ขายสินค้าขนาด50กรัม ราคากล่องละ49บาท จำนวน20กระปุก	980บาท
2.	ขายสินค้าขนาด50กรัม ราคากล่องละ49บาท จำนวน23กระปุก	1,127บาท
3.	ขายสินค้าขนาด50กรัม ราคากล่องละ49บาท จำนวน25กระปุก	1,225บาท
4.	ขายสินค้าขนาด50กรัม ราคากล่องละ49บาท จำนวน31กระปุก	1,519บาท
5.	ขายสินค้าขนาด50กรัม ราคากล่องละ49บาท จำนวน33กระปุก	1,617บาท
6.	ขายสินค้าขนาด50กรัม ราคากล่องละ49บาท จำนวน40กระปุก	1,960บาท
7.	ขายสินค้าขนาด50กรัม ราคากล่องละ49บาท จำนวน43กระปุก	2,107บาท
8.	ขายสินค้าขนาด50กรัม ราคากล่องละ49บาท จำนวน48กระปุก	2,352บาท
9.	ขายสินค้าขนาด50กรัม ราคากล่องละ49บาท จำนวน50กระปุก	2,450บาท
10.	ขายสินค้าขนาด50กรัม ราคากล่องละ49บาท จำนวน52กระปุก	2,548บาท
11.	ขายสินค้าขนาด50กรัม ราคากล่องละ49บาท จำนวน55กระปุก	2,695บาท
รวม	ขายสินค้าทั้งหมด 420 ชิ้น	20,580บาท

(ตารางที่ 2 การวางแผนเป้าหมาย)

## 5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

### 5.5.1. ลักษณะทางประชากรศาสตร์

#### 1. ลักษณะทางประชากรศาสตร์

ลักษณะผู้ใช้บริการ :ลูกค้าทั่วไปที่ต้องการมีระบบซับถ่ายที่ดีขึ้น

การศึกษา :มีความรู้เรื่องสุขภาพ

ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม :รายได้เล็กน้อย-สูง

พื้นที่เป้าหมาย :จังหวัดบุรีรัมย์และออนไลน์

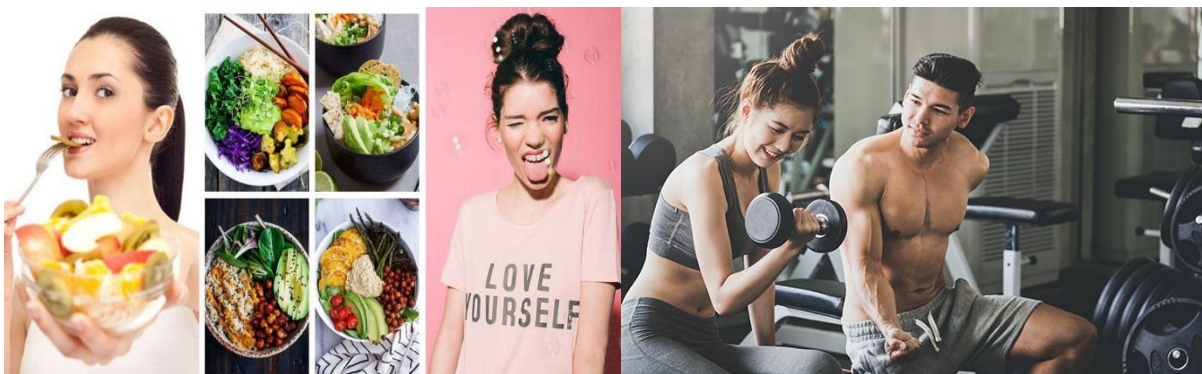
ลักษณะกลุ่มเป้าหมาย

### 5.5.2 ลักษณะทางจิตวิทยา

Personality :คนที่ชอบกินอาหารเสริม ชอบทานไก่ทานเนื้อแต่ต้องการไฟเบอร์เพื่อช่วยซับถ่าย คนรุ่นใหม่ที่ชอบทานอาหารที่มีครบใน1เดียว คนที่เล่นวิดีโอเกมตลอดทั้งคืนเพื่อที่ออกไปหาอาหาร คนที่ชอบท่องเที่ยวธรรมชาติ คนที่มีเวลาน้อย

Life style :คนทั่วไปที่ชอบกินขนม แต่มีความห่วงใยในสุขภาพ

Attitude :ต้องการขนมที่ดีต่อสุขภาพ



(ภาพที่3 ตัวอย่างกลุ่มเป้าหมาย)

## 5.6 สภาพการแข่งขัน

จากที่กล่าวข้างต้นมา เนื่องด้วยเศรษฐกิจ และสภาพความเป็นอยู่ที่เปลี่ยนแปลงไปของสังคมไทย ทำให้ประชากรมีพฤติกรรมกรรมการบริโภคและวิถีการดำรงชีวิตที่มีความเสี่ยงต่อการได้รับสารพิษมากขึ้น และยากที่จะหลีกเลี่ยง จึงเป็นปัจจัยหนุนให้ผู้บริโภคเริ่มหันมาใส่ใจเรื่องสุขภาพ เกิดกระแสการรักษาสุขภาพทันที เนื่องจากมีคู่แข่งทางอ้อมมีอยู่มากมาย และมีแนวโน้มว่าในอนาคตจะมีการคู่แข่งทางตรงอีกมาก ทำให้มีคู่แข่งกระจายตัวอยู่ในทุกๆพื้นที่จะทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกที่จะใช้บริการได้มากมายและง่ายขึ้น เพราะในปัจจุบันมีเทคโนโลยีที่พัฒนาและทันสมัย เพียงแค่กดsmartphoneก็สามารถเลือกซื้อผ่านออนไลน์ตามความต้องการของผู้บริโภคได้แล้ว

## 5.7 คู่แข่งขัน

- 1.กินเพลินอกไก่อบกรอบ
2. Protein Bites
- 3.อกไก่ กรอบกรอบ (กะตัก.เฮลตี้)

## 5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

ชื่อธุรกิจ	ของเราขนมอกไก่อบกรอบไซเลียมฮัสค์	คู่แข่งรายที่1 กินเพลินอกไก่อบกรอบ	คู่แข่งรายที่2 Protein Bites	คู่แข่งรายที่3 อกไก่ กรอบกรอบ (กะตัก.เฮลตี้)
ด้านสินค้า	มีส่วนผสมของไซเลียมฮัสค์ช่วยในเรื่องของระบบขับถ่ายและเพิ่มโปรตีนด้วยอกไก่	ใช้วิธีการอบแบบไม่ใช้น้ำมันมีแคลลอรี่เพียง 60แคลต่อซอง	ทำจากเนื้ออกไก่และไข่ขาวแคลลอรี่น้อยไม่ใส่น้ำตาลไม่ใส่ผงชูรส	ทำจากเนื้ออกไก่ไม่ผสมแป้งแคลน้อยโปรตีนแน่นๆ
ด้านราคา	ซองละ 39บาท/35 กรัม	ซองละ 39บาท/15 กรัม	ซองละ 55บาท/22 กรัม	ซองละ 60บาท/60 กรัม
ด้านช่องทางการจำหน่าย	จำหน่ายทางออนไลน์ วางจำหน่ายที่ร้านของฝากและร้านกาแฟ	จำหน่ายทางออนไลน์	จำหน่ายทางออนไลน์	จำหน่ายทางออนไลน์

ชื่อธุรกิจ	ของเราขนมอกไก่อบ กรอบไซเลียมฮัสค์	คู่แข่งรายที่1 กินเฟลिनอกไก่อบ กรอบ	คู่แข่งรายที่2 Protein Bites	คู่แข่งรายที่3 อกไก่ กรอบกรอบ (กะตัก.เฮลตี้)
ด้านส่งเสริม การตลาด	มีโปรโมชั่นคือ3ซอง 100บาท หรือ 6ซอง ขึ้นไปส่งฟรี	โปร 5แถม 1 โปร 10แถม1ส่งฟรี โปร 15แถม3 ส่งฟรี โปร 20แถม6 ส่งฟรี	ปกติราคาซองละ55 บาทมีโปรโมชั่น 4ซอง 200บาท(EMS 50บาท) 8ซอง 400 (ส่งฟรี EMS)	แบบซอง20ซองขึ้นไป ส่งฟรี แบบกระปุก 1 2 กระปุกขึ้นไปส่งฟรี

(ตารางที่ 3 การเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น)

## 5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS

### 5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	การทำงานเป็นทีม รับผิดชอบ หน้าที่ของตัวเองได้ดี	เป็นกลุ่มที่ยังมีประสบการณ์ไม่ มาก จึงทำให้บางครั้งเกิดปัญหา ขึ้นมา
ด้านการตลาด	สินค้าสามารถเก็บไว้ได้นาน	สินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักเท่าที่ควร
ด้านบริการ	ทางกลุ่มจัดส่งสินค้าฟรีในตัวเมือง บุรีรัมย์ และสามารถส่งไป ต่างจังหวัดได้ตามความต้องการ ของลูกค้า	การส่งระยะไกลต้องมีการจ่ายค่า จัดส่งเพิ่ม
ด้านการเงิน	วัตถุดิบมีราคาไม่สูง จึงทำให้ ต้นทุนการผลิตต่ำ	วัตถุดิบบางอย่างหาซื้อไม่ได้ใน บุรีรัมย์

(ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน)

## 5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ผู้บริโภคมีความต้องการในการดูแลสุขภาพมากขึ้น	ผู้บริโภคยังไม่ค่อยรู้จักสินค้า
สถานการณ์การแข่งขัน	คู่แข่งทางธุรกิจยังมีไม่มาก	คู่แข่งมีต้นทุนที่ต่ำกว่า
สังคม	ผู้บริโภคสมัยนี้เริ่มหันมาดูแลสุขภาพกันมากขึ้นทำให้สินค้ามีโอกาสในการขายได้มากขึ้น	ผู้บริโภคส่วนใหญ่ลดการใช้จ่ายเงินลง เพราะผลกระทบของเศรษฐกิจ
เทคโนโลยี	เทคโนโลยีที่ทันสมัยมากขึ้นทำให้การขายสินค้าออนไลน์ง่ายขึ้น	เทคโนโลยีการผลิตไม่เอื้ออำนวย
สภาพเศรษฐกิจ	เศรษฐกิจที่ไม่ดีทำให้คู่แข่งบางรายเลิกขายสินค้านี้ไปทำให้ลดคู่แข่งทางการค้าลง	เศรษฐกิจที่ไม่ดีทำให้สินค้าขายได้ยากขึ้น
กฎหมาย, ระเบียบ, ข้อบังคับ	มีนโยบายส่งเสริมด้านอาหารเพื่อสุขภาพทำให้ลูกค้าสนใจสินค้าเพื่อสุขภาพมากขึ้น	สินค้ายังไม่มี อย.รองรับ
กลุ่มผู้จำหน่าย, เครือ	มีเครือข่ายในพื้นที่ทำให้เพิ่มช่องทางการจำหน่ายได้	กลุ่มผู้จำหน่ายสินค้าทางออนไลน์มีมากทำให้ขายสินค้าทางออนไลน์ได้ยาก

(ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก)

## 6. แผนบริหารจัดการ

### 6.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ Chikin-ไก่แผ่นอบกรอบ

ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ 99/61 ซอย7 บ้านสวนกลางเมือง2 ตำบลอิสาน อำเภอเมือง จังหวัดบุรีรัมย์ 31000

รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ

ทุนดำเนินงาน 2,000 บาท

ระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา 28กรกฎาคม - 15ตุลาคม 2563

### 6.2 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	หน้าที่หลัก
1.	นายกฤษติน สิริประภากร	ชื่อวัตถุดิบ ทำบัญชี
2.	นายธัญเทพ ภูมรา	ผลิตสินค้า โปรโมทสินค้า
3.	นางสาวปลื้มกมล สีดา	ผลิตสินค้า ดูแลการจำหน่าย สินค้าทางออนไลน์
4.	นางสาววสุนนท์ กมลอมรพันธ์	ผลิตสินค้า ติดต่อร้านค้าในการ วางจำหน่ายสินค้า

(ตารางที่ 6 รายนามคณะกรรมการดำเนินงาน)

### 6.3 ประวัติของคณะกรรมการดำเนินงาน

การศึกษา

A.	ชื่อ - นามสกุล	กฤษติน สิริประภากร	อายุ	21	
	ระดับ	มัธยมศึกษา	จาก	โรงเรียนบุรีรัมย์พิทยาคม	ปี พ.ศ. 2559
	ระดับ	ประถมศึกษา	จาก	โรงเรียนฮั่วเคี้ยว	ปี พ.ศ. 2553
B.	ชื่อ - นามสกุล	ธัญเทพ ภูมรา	อายุ	23	
	ระดับ	มัธยมศึกษา	จาก	โรงเรียนบุรีรัมย์พิทยาคม	ปี พ.ศ. 2557
	ระดับ	ประถมศึกษา	จาก	โรงเรียนมารีย์อนุสรณ์	ปี พ.ศ. 2551

C. ชื่อ - นามสกุล	ปลื้มกมล สีดา	อายุ	22
ระดับ	มัธยมศึกษา	จาก	โรงเรียนบุรีรัมย์พิทยาคม
ระดับ	ประถมศึกษา	จาก	โรงเรียนอนุบาลบุรีรัมย์
			ปี พ.ศ. 2559
			ปี พ.ศ. 2553
D. ชื่อ - นามสกุล	วสุนนท์ กมลอมรพันธ์	อายุ	22
ระดับ	มัธยมศึกษา	จาก	โรงเรียนบุรีรัมย์พิทยาคม
ระดับ	ประถมศึกษา	จาก	โรงเรียนอนุบาลบุรีรัมย์
			ปี พ.ศ. 2559
			ปี พ.ศ. 2553

ผลงาน/ความสามารถ/รางวัล ที่ได้รับ

#### 6.4 แผนผังองค์กร



(ภาพที่ 4 แผนผังองค์กร)



## 6.5 วิสัยทัศน์องค์กร “อร่อยง่าย ไม่รู้สึกผิด อิ่มยังงิ ก็ไม่อ้วน”

6.6 พันธกิจ ขนมอบไก่อบกรอบมุ่งเน้นในการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพและคุณค่าทางอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพเพื่อผู้บริโภค

## 6.7 เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น ในระยะเวลา5สัปดาห์ในการผลิตสินค้าและจำหน่ายต้องได้ยอดขาย 3,350บาท

เป้าหมายระยะกลาง ในระยะเวลา12สัปดาห์ในการผลิตสินค้าและจำหน่ายต้องได้ยอดขาย13,350บาท

เป้าหมายระยะยาว Chikin-ไก่แผ่นอบกรอบ สามารถตีตลาดเป้าหมายได้และเป็นที่รู้จักในคนหมู่มากมี ยอดขายที่เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดและผู้คนชื่นชอบ

## 6.8 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

การทำการตลาดออนไลน์ ผ่านช่องทางเพจเฟซบุ๊ก ทำให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้หลายหลายเพราะในปัจจุบันคนส่วนมากจะเล่นเฟซบุ๊กและใช้ติดต่อสื่อสารกันและขายสินค้าออนไลน์ ซึ่งมีการเข้าถึงได้ง่ายเราจึงได้โปรโมทสินค้าเพื่อให้เป็นที่รู้จัก นำเสนอข้อมูลที่เป็นข้อเท็จจริงไม่หลอกลวงผู้บริโภคและมีกระบวนการผลิตที่มีคุณภาพในทุกๆด้าน ทำให้เกิดแรงจูงใจแก่ลูกค้าในการทดลองซื้อสินค้าและกลับมาซื้อสินค้าซ้ำและมีกลุ่มลูกค้าที่กว้างขึ้น

## 6.9 การวางแผนการดำเนินงาน

สัปดาห์ที่	ยอดขาย	กิจกรรมการดำเนินงาน
1.	980	ทดลองสินค้าและโปรโมทสินค้าทางออนไลน์
2.	1127	ขายสินค้าออนไลน์และลงพื้นที่ตลาดคลองถม
3.	1225	ขายสินค้าออนไลน์และลงพื้นที่ตลาดคลองถม
4.	1519	ขายสินค้าออนไลน์และลงพื้นที่ตลาดคลองถม
5.	1617	ขายสินค้าออนไลน์ ลงพื้นที่ตลาดคลองถมและสรุปยอดขายเดือนที่1
6.	1960	ขายสินค้าออนไลน์และลงพื้นที่ตลาดคลองถม
7.	2107	ขายสินค้าออนไลน์และลงพื้นที่ตลาดคลองถม
8.	2352	ขายสินค้าออนไลน์และลงพื้นที่ตลาดคลองถม
9.	2450	ขายสินค้าออนไลน์ ลงพื้นที่ตลาดคลองถมและสรุปยอดขายเดือนที่2
10.	2548	ขายสินค้าออนไลน์และลงพื้นที่ตลาดคลองถม
11.	2695	ขายสินค้าออนไลน์ ลงพื้นที่ตลาดคลองถมและปิดการขาย

(ตารางที่ 7 แผนการดำเนินงาน)

## 7.แผนการผลิต

### 7.1 การเตรียมการวัตถุดิบ

#### 7.1.1 วัสดุ / อุปกรณ์

- |                |                  |                  |
|----------------|------------------|------------------|
| 1.เครื่องปั่น  | 2.เตาอบ 2เครื่อง | 3.ปลั๊ก3ตา       |
| 4.ตาชั่ง(กรัม) | 5.ช้อนตวง        | 6.ภาชนะสำหรับใส่ |
| 7.กระดาษมัน    | 8.ไม้คiling      | 9.ถุงร้อน        |
| 10.บรรจุภัณฑ์  |                  |                  |

#### 7.1.2 ส่วนผสม

- |                       |             |                  |
|-----------------------|-------------|------------------|
| 1.ไซเลียมฮัสค์        | 2.อกไก่     | 3.น้ำตาลหญ้าหวาน |
| 4.ซอปปปรุงรสลดโซเดียม | 5.เกลือ     | 6.แป้งข้าวโพด    |
| 7.น้ำเปล่า            | 8.กระเทียม  | 9.พริกไทย        |
| 10.รากผักชี           | 11.ใบกะเพรา | 12.พริกสด        |
| 13.ตะไคร้             | 14.หอมแดง   | 15.ขมิ้น         |
| 16.ข่า                |             |                  |

### 7.1.3 วิธีการผลิต

1. นำอกไก่ที่ซื้อมาไปล้างแล้วลอกหนังออก 10 นาที



(ภาพที่ 5 วิธีการผลิต)

2. นำวัตถุดิบทั้งหมดมาล้างทำความสะอาดเพื่อนำไป เป็นส่วนผสมในการทำอกไก่ 5 นาที



(ภาพที่ 6 วิธีการผลิต)

3. นำอกไก่ไปหั่นเป็นชิ้นเล็กๆ เพื่อสะดวกต่อการปั่นแล้วนำไปใส่เครื่องปั่นพร้อมปรุงแต่งรสชาติแล้วปั่นส่วนผสมให้เข้ากัน 7 นาที



(ภาพที่ 7 วิธีการผลิต)

4. นำอกไก่ที่ปั่นเสร็จแล้วไปคลึงในแผ่นกระดาษมันให้บางที่สุด 2 นาที/1 แผ่น



(ภาพที่ 8 วิธีการผลิต)

5. นำอกไก่ที่รีดเสร็จแล้วไปอบครั้งที่ 1 5 นาที



(ภาพที่ 9 วิธีการผลิต)

6. ลอกอกไก่ออกจากกระดาษมัน 1 นาที



(ภาพที่ 10 วิธีการผลิต)

7.นำอกไก่ไปอบครั้งที่2 10นาที



(ภาพที่ 11 วิธีการผลิต)

8.พักอกไก่ให้เย็นเพื่อแช่ตัว 2นาที



(ภาพที่ 12 วิธีการผลิต)

## 9.บรรจุอกไก่ใส่บรรจุภัณฑ์และติดโลโก้ 2นาที



(ภาพที่ 13 วิธีการผลิต)

**7.1.4 ข้อควรระวัง** ในขั้นตอนการอบรอบที่2 ต้องใส่ใจในการอบมากที่สุดเพราะถ้าเราปรับไปแรงเกินไปก็ทำให้ขนมของเราไหม้และถ้าใช้เวลามากไปก็จะทำให้ขนมนั้นไหม้เช่นกันจึงต้องใส่ใจในขั้นตอนนี้เป็นพิเศษและไม่ควรเปิดให้สินค้าโดนอากาศนานๆอาจทำให้สินค้านั้นไม่กรอบเหมือนเดิมได้

## 7.2 สถานที่ทำการผลิต

99/61 ซอย7 บ้านสวนกลางเมือง2 ตำบลอีสาน อำเภอมือง จังหวัดบุรีรัมย์ 31000

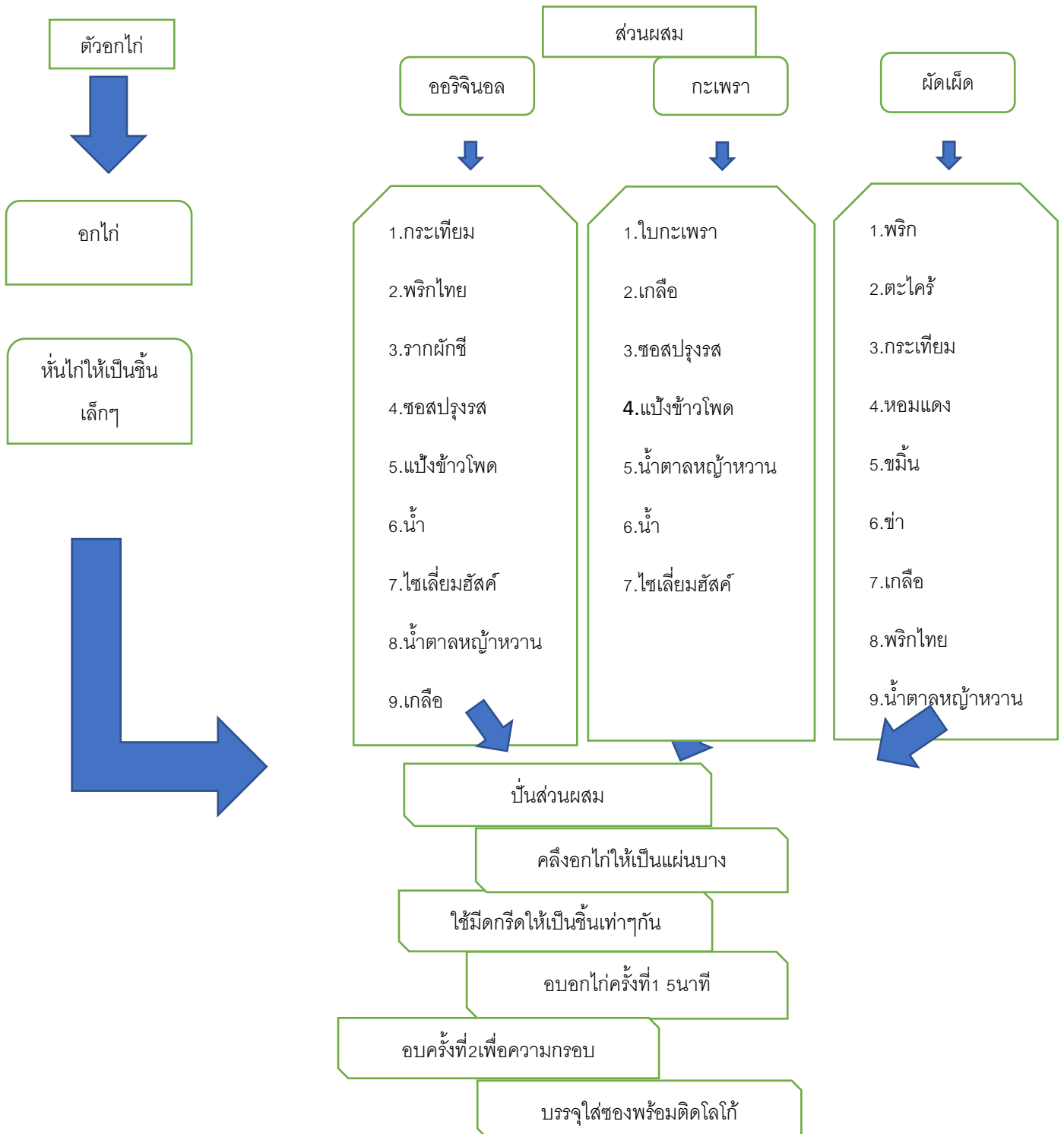
## 7.3 ต้นทุนการผลิต

รายการ	จำนวน	หน่วยละ	จำนวนเงิน	เงินรวม	หมายเหตุ
<b>ค่าวัตถุดิบ</b>					
อกไก่	5 กิโลกรัม	5000 กรัม	50	250	
ไซเลียมฮัสค์	1 ของ		65	65	
ซอสลดโซเดียม	1 ขวด		54	54	
น้ำตาลหญ้าหวาน	1 ถุง		99	99	
แป้งข้าวโพด	1 ถุง		30	30	
พริกแดงสด	1 ถุง		26	26	
ใบกะเพรา	1 ถุง		20	20	
พริกไทยเม็ด	1 ถุง		5	5	
ข้าว, ตะไคร้	1 มัด		5	5	
รวม				554	11.08
<b>ค่าแรงงาน</b>					
-	-	-	-	-	-
<b>ค่าวัสดุอุปกรณ์</b>					
ซองบรรจุภัณฑ์	50	4.44	222		
โลโก้	54	1.85	100		
กระดาษมัน	500 กรัม	0.9	55		
ถุงร้อน	500 กรัม	0.05	42		
รวม				7.24	
<b>ค่าสาธารณูปโภค</b>					
ค่าไฟ	-	-	-	-	-
ค่าน้ำ	-	-	-	-	-
น้ำมันรถ	-	-	-	-	-
ต้นทุนการผลิต=(ค่าวัตถุดิบ+ค่าวัสดุอุปกรณ์+ค่าสาธารณูปโภค)/จำนวนหน่วยที่ได้ ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย= 11.08บาท ต้นทุนการผลิตรวมบรรจุภัณฑ์11.08+7.24=18.32บาท/ถุง					

(ตารางที่ 8 ต้นทุนการผลิต)



7.4 การวิเคราะห์ผังการผลิตจากการดำเนินงานสามารถเขียนกระบวนการผลิตออกเป็นแผนผังลำดับขั้นตอนการดำเนินงานได้ดังนี้



(รูปที่ 14 กระบวนการผลิต)

## สามารถวิเคราะห์เครือข่ายการทำงานได้ดังนี้

แผนภูมิการไหลของกระบวนการ					
แผนภูมิหมายเลข แผ่นที่	สรุปผล				
ฝ่าย/แผนก	กิจกรรม	ปัจจุบัน	ห ลั ง ปรับปรุง	ลดลง	
ผลิตภัณฑ์ / วัสดุ / พนักงาน	ปฏิบัติงาน เคลื่อนย้าย ล่าช้า ตรวจสอบ เก็บ				
กิจกรรม : การผลิต					
วิธีการทำงาน : ปัจจุบัน / ปรับปรุง	ระยะเวลา (นาที)	1ชั่วโมง14นาที			
คำอธิบาย	เวลา(นาที/ ชั่วโมง)	สัญลักษณ์			หมายเหตุ
	10นาที				
นำวัตถุดิบที่เหลือมาล้างทำความสะอาดเพื่อนำไปเป็นส่วนผสมในการทำอกไก่	5นาที				
นำอกไก่ไปหั่นเป็นชิ้นเล็กๆเพื่อสะดวกต่อการปั่นแล้วนำไปใส่เครื่องปั่นพร้อมปรุงแต่งรสชาติแล้วปั่นส่วนผสมให้เข้ากัน	7นาที				
นำอกไก่ที่ปั่นเสร็จแล้วไปคลึงในแผ่นกระดาษมันให้บางที่สุด	2นาที/1แผ่น				
นำอกไก่ที่รีดเสร็จแล้วไปอบครั้งที่1	5นาที				
ลอกอกไก่ออกจากกระดาษมัน	1นาที				
นำอกไก่ไปอบครั้งที่2	10นาที				
พักอกไก่ให้เย็นเพื่อเซहतัว	2นาที				
บรรจุอกไก่ใส่บรรจุภัณฑ์และติดโลโก้	2นาที				
รวมเวลาทั้งหมด	44นาที				6ชิ้น
เฉลี่ย	7.33นาที				ต่อ1ชิ้น

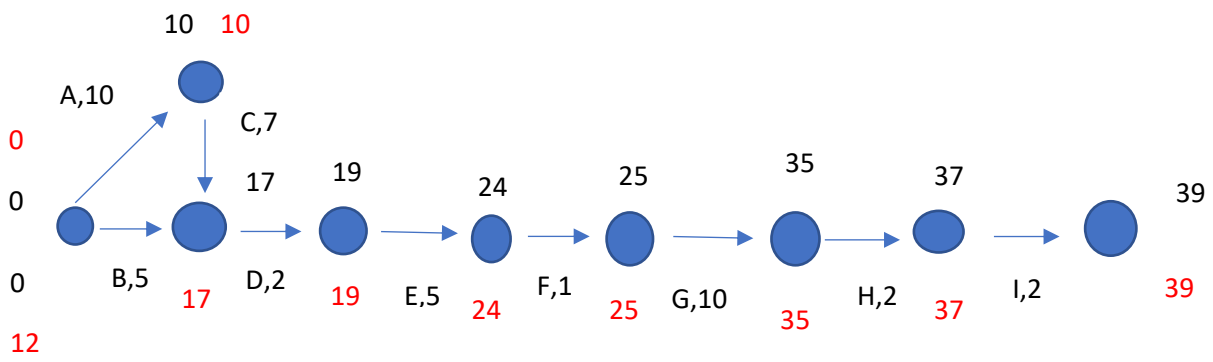
(ตารางที่ 9 การวิเคราะห์เครือข่ายการทำงาน)

## 7.5 การวิเคราะห์การออกแบบการผลิต

กิจกรรม	รายละเอียดกิจกรรม	กิจกรรมทำ ก่อน	ระยะเวลา
A	นำอกไก่ที่ซื้อมาไปล้างแล้วลอกหนังออก	-	10นาที
B	นำวัตถุดิบทั้งหมดมาล้างทำความสะอาดเพื่อนำไปเป็นส่วนผสมในการทำอกไก่	-	5นาที
C	นำอกไก่ไปหั่นเป็นชิ้นเล็กๆเพื่อสะดวกต่อการปั่นแล้วนำไปใส่เครื่องปั่นพร้อมปรุงแต่งรสชาติแล้วปั่นส่วนผสมให้เข้ากัน	A,B	7นาที
D	นำอกไก่ที่ปั่นเสร็จแล้วไปคลึงในแผ่นกระดาษมันให้บางที่สุด	C	2นาที/1แผ่น
E	นำอกไก่ที่รีดเสร็จแล้วไปอบครั้งที่1	D	5นาที
F	ลอกอกไก่ออกจากกระดาษมัน	E	1นาที
G	นำอกไก่ไปอบครั้งที่2	F	10นาที
H	พักอกไก่ให้เย็นเพื่อเซ็ทตัว	G	2นาที
I	บรรจุอกไก่ใส่บรรจุภัณฑ์และติดโลโก้	H	2นาที

(ตารางที่ 10 วิเคราะห์การออกแบบการผลิต)

สามารถวิเคราะห์เครือข่ายการทำงานได้ดังนี้



(ภาพที่ 15 วิเคราะห์เครือข่าย)

## 7.6 การวางแผนและควบคุมการผลิต

จากการดำเนินงานดังกล่าวสามารถใช้เทคนิคการหาเส้นทางวิกฤต (Critical Path Method : CPM) ในการวางแผนและควบคุมการผลิตได้ดังนี้

กิจกรรม	กิจกรรมมา ทำก่อน	ES	EF	LS	LF	TF
A	-	0	10	0	10	0
B	-	0	5	12	17	12
C	A	10	17	10	17	0
D	B,C	17	19	17	19	0
E	D	19	24	19	24	0
F	E	24	25	24	25	0
G	F	25	35	25	35	0
H	G	35	37	35	37	0
I	H	37	39	37	39	0

(ตารางที่ 11 การวางแผนและควบคุมการผลิต)

สรุปผล

กิจกรรมที่ล่าช้าได้ ได้แก่ กิจกรรม B ช้าได้ 12 นาที

กิจกรรมที่ล่าช้าไม่ได้ ได้แก่กิจกรรม A,กิจกรรม C,กิจกรรม D,กิจกรรม E,กิจกรรม F,กิจกรรม G,กิจกรรม H,กิจกรรม I

## 7.7 การปรับผังการผลิต

จากการดำเนินงานดังกล่าวสามารถดำเนินการได้ดังนี้

แผนภูมิการไหลของกระบวนการ							
แผนภูมิหมายเลข แผ่นที่	สรุปผล						
ฝ่าย/แผนก	กิจกรรม	ปัจจุบัน	ห ลั ง	ค	ด	ด	
ผลิตภัณฑ์ / วัสดุ / พนักงาน	ปฏิบัติงาน		ปร	ปร	ปร	ปร	
กิจกรรม : การผลิต	เคลื่อนย้าย		ปร	ปร	ปร	ปร	
วิธีการทำงาน : ปัจจุบัน / ปรับปรุง	ล่าช้า		ปร	ปร	ปร	ปร	
	ตรวจสอบ		ปร	ปร	ปร	ปร	
	เก็บ		ปร	ปร	ปร	ปร	
ระยะเวลา (นาที)	ระยะเวลา	1ชั่วโมง14นาที					
คำอธิบาย	เวลา (นาที / ชั่วโมง)	สัญลักษณ์					หมายเหตุ
		○	→	D	□	▽	
	10นาที	●					
นำวัตถุดิบที่เหลือมาล้างทำความสะอาดเพื่อนำไปเป็นส่วนผสมในการทำอ็อกโก	5นาที		●				
นำอ็อกโกไปหั่นเป็นชิ้นเล็กๆเพื่อสะดวกต่อการปั้นแล้วนำไปใส่เครื่องปั้นพร้อมปรุงแต่ละรสชาติแล้วปั้นส่วนผสมให้เข้ากัน	7นาที	●	●				
นำอ็อกโกที่ปั้นเสร็จแล้วไปคลึงในแผ่นกระดาษมันให้บางที่สุด	2นาที/1แผ่น	●	●				
นำอ็อกโกที่รีดเสร็จแล้วไปอบครั้งที่1	5นาที	●	●				
ลอกอ็อกโกออกจากกระดาษมัน	1นาที	●	●				
นำอ็อกโกไปอบครั้งที่2	10นาที	●	●				
พักอ็อกโกให้เย็นเพื่อเซ็ทตัว	2นาที	●	●				
บรรจุอ็อกโกใส่บรรจุภัณฑ์และติดโลโก้	2นาที	●	●				
รวมเวลาทั้งหมด	44นาที						6ชิ้น
เฉลี่ย	7นาที						ต่อ1ชิ้น

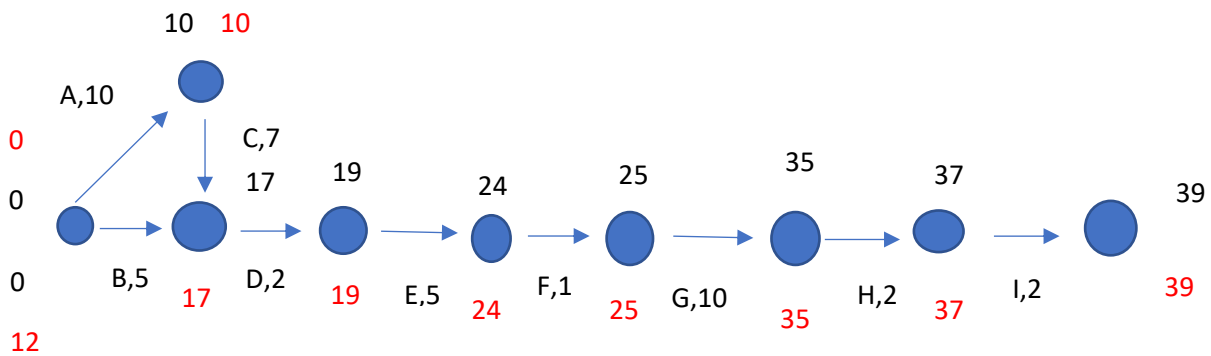
(ตารางที่ 12 การปรับผังการผลิต)

จากดำเนินงานสามารถเขียนเรียงลำดับขั้นตอนการผลิตได้จากตาราง

กิจกรรม	รายละเอียดกิจกรรม	กิจกรรมทำ ก่อน	ระยะเวลา
A	นำอกไก่ที่ซื้อมาไปล้างแล้วลอกหนังออก	-	10นาที
B	นำวัตถุดิบทั้งหมดมาล้างทำความสะอาดเพื่อนำไปเป็นส่วนผสมในการทำอกไก่	-	5นาที
C	นำอกไก่ไปหันเป็นชิ้นเล็กๆเพื่อสะดวกต่อการปั่นแล้วนำไปใส่เครื่องปั่นพร้อมปรุงแต่งรสชาติแล้วปั่นส่วนผสมให้เข้ากัน	A,B	7นาที
D	นำอกไก่ที่ปั่นเสร็จแล้วไปคลึงในแผ่นกระดาษมันให้บางที่สุด	C	2นาที/1แผ่น
E	นำอกไก่ที่รีดเสร็จแล้วไปอบครั้งที่1	D	5นาที
F	ลอกอกไก่ออกจากกระดาษมัน	E	1นาที
G	นำอกไก่ไปอบครั้งที่2	F	10นาที
H	พักอกไก่ให้เย็นเพื่อเซ็ทตัว	G	2นาที
I	บรรจุอกไก่ใส่บรรจุภัณฑ์และติดโลโก้	H	2นาที

(ตารางที่ 13 การปรับผังการผลิต)

สามารถวิเคราะห์เครือข่ายการทำงานได้ดังนี้



(ภาพที่ 16 วิเคราะห์เครือข่ายการทำงาน)

จากการดำเนินงานดังกล่าวสามารถใช้เทคนิคการหาเส้นทางวิกฤต (Critical Path Method : CPM) ในการวางแผนและควบคุมการผลิตได้ดังนี้

กิจกรรม	กิจกรรม มาทำก่อน	ES	EF	LS	LF	TF
A	-	0	10	0	10	0
B	-	0	5	12	17	12
C	A	10	17	10	17	0
D	B,C	17	19	17	19	0
E	D	19	24	19	24	0
F	E	24	25	24	25	0
G	F	25	35	25	35	0
H	G	35	37	35	37	0
I	H	37	39	37	39	0

(ตารางที่ 14 CPM)

สรุปผล

กิจกรรมที่ล่าช้าได้ ได้แก่ กิจกรรม B ช้าได้ 12 นาที

กิจกรรมที่ล่าช้าไม่ได้ ได้แก่กิจกรรม A,กิจกรรม C,กิจกรรม D,กิจกรรม E,กิจกรรม F,กิจกรรม G,กิจกรรม H,กิจกรรม I



## 8. แผนการตลาด

### 8.1 กลุ่มเป้าหมายทางการตลาด

คนที่ชอบกินอาหารเสริม ชอบทานไก่ทานเนื้อแต่ต้องการไฟเบอร์เพื่อช่วยขับถ่าย คนรุ่นใหม่ที่ทานอาหารที่มีครบใน1เดียว คนที่เล่นวีดีโอเกมตลอดทั้งคืนเบื่อกินออกไปหาอาหาร คนที่ชอบท่องเที่ยวธรรมชาติ คนที่มีเวลาน้อย

### 8.2 พื้นที่เป้าหมาย

จังหวัดบุรีรัมย์และออนไลน์

### 8.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

#### 8.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

##### 8.3.1.1 ตัวผลิตภัณฑ์

คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ : ขนมอบไก่อบกรอบไซเลียมฮัสค์ ภายใต้แบรนด์ “Chikin-อกไก่อบกรอบ” เป็นสินค้าประเภทอาหารเพื่อสุขภาพสามารถรับประทานได้ตลอดเวลาซึ่งมีความแตกต่างจากขนมทั่วไปคือใช้เนื้ออกไก่ล้วนเป็นวัตถุดิบหลักเพื่อเสริมสร้างโปรตีนให้แก่ร่างกายและยังมีส่วนผสมของไซเลียมฮัสค์สำหรับผู้ที่ต้องการขับของเสียออกจากร่างกายซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับคนรักสุขภาพที่ต้องการไฟเบอร์เพื่อช่วยให้ระบบขับถ่ายดียิ่งขึ้นและได้โปรตีนสูงจากเนื้ออกไก่เพื่อสร้างกล้ามเนื้อให้แก่ร่างกายและมีสารฟอสฟอรัสช่วยทำให้กระดูกและฟันแข็งแรงโดยตัวสินค้าเป็นสินค้าประเภทอาหารสุขภาพราคาของละ39บาท จำนวน 35 กรัม จึงเน้นเจาะกลุ่มลูกค้าที่ชอบทานอาหารเสริม ชอบทานไก่ทานเนื้อแต่ต้องการไฟเบอร์เพื่อช่วยขับถ่าย คนรุ่นใหม่ที่ทานอาหารที่มีครบใน1เดียว คนที่เล่นวีดีโอเกมตลอดทั้งคืนเบื่อกินออกไปหาอาหาร คนที่ชอบท่องเที่ยวธรรมชาติ คนที่มีเวลาน้อยผู้หญิงหรือผู้ชายที่มีอาการของโรคท้องผูก

### 8.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา

อกไก่อบกรอบ ขนาด 35 กรัม ราคา 39 บาท บรรจุภัณฑ์เป็นแบบซอง Zip-Lock



(ภาพที่ 17 ตัวอย่างสินค้า)

### 8.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

การจัดจำหน่ายออนไลน์ Facebook Instagram Line@ โดยการติดคอนเทนต์โปรโมทสินค้าในทุกอาทิตย์

การจัดจำหน่ายออฟไลน์ ร้านของฝากบุรีรัมย์ IBU-Café Ladury Café ชูโครส คาเฟ่ เป็นการฝากจำหน่ายสินค้าในระยะเวลาสั้นๆเพื่อต้องการเจาะกลุ่มเป้าหมาย

### 8.3.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

- 1.การโปรโมทร้านผ่านทางเว็บเพจ : Chikin-ไก่แผ่นอบกรอบ”
- 2.การสร้าง content ลงเพจ ในการให้ความรู้เกี่ยวกับอกไก่อบกรอบโซเลียมฮัสค์
- 3.การให้บริการจัดส่งสินค้าฟรี

## 8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด

### 8.4.1 การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ฉลากสินค้า

กลุ่มผู้ออกแบบได้ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีลักษณะสีที่เหมาะสมกับยุคสมัยในปัจจุบันและยังสามารถถนอมสินค้าให้มีระยะเวลาในการจัดเก็บสินค้าได้ยาวนานมากขึ้น ในการออกแบบฉลากสินค้าออกแบบมาเพื่อให้เข้ากับบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยและลูกค้าสามารถจดจำได้ง่าย

### 8.4.2 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด

ลำดับที่	ยอดขาย	กิจกรรมการดำเนินงาน
1.	980	ทดลองสินค้าและโปรโมทสินค้าทางออนไลน์
2.	1127	ขายสินค้าออนไลน์และลงพื้นที่ตลาดคลองถม
3.	1225	ขายสินค้าออนไลน์และลงพื้นที่ตลาดคลองถม
4.	1519	ขายสินค้าออนไลน์และลงพื้นที่ตลาดคลองถม
5.	1617	ขายสินค้าออนไลน์ ลงพื้นที่ตลาดคลองถมและสรุปยอดขายเดือนที่1
6.	1960	ขายสินค้าออนไลน์และลงพื้นที่ตลาดคลองถม
7.	2107	ขายสินค้าออนไลน์และลงพื้นที่ตลาดคลองถม
8.	2352	ขายสินค้าออนไลน์และลงพื้นที่ตลาดคลองถม
9.	2450	ขายสินค้าออนไลน์ ลงพื้นที่ตลาดคลองถมและสรุปยอดขายเดือนที่2
10.	2548	ขายสินค้าออนไลน์และลงพื้นที่ตลาดคลองถม
11.	2695	ขายสินค้าออนไลน์ ลงพื้นที่ตลาดคลองถมและปิดการขาย

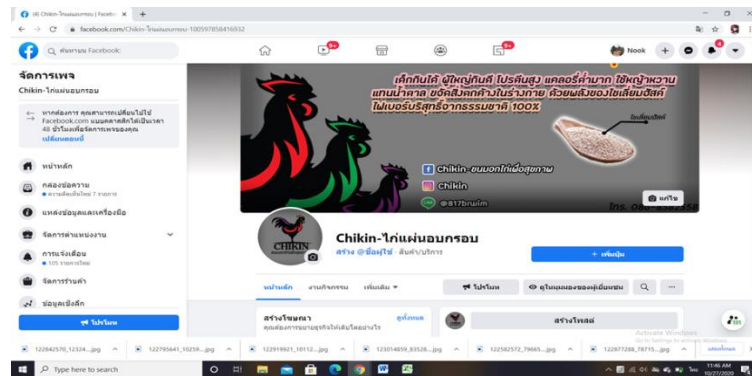
(ตารางที่ 15 การวางแผนการดำเนินงานทางการตลาด)

## 8.5 แผนการขายสินค้า

### 8.5.1 การขายสินค้าแบบออนไลน์

#### 8.5.1.1 Chikin – ไก่แผ่นอบกรอบ

[https://www.facebook.com/Chikin-  
%E0%B9%84%E0%B8%81%E0%B9%88%E0%B9%81%E0%B8%9C%E0%B9%88%E0%B8%99%  
E0%B8%AD%E0%B8%9A%E0%B8%81%E0%B8%A3%E0%B8%AD%E0%B8%9A-  
100597858416932](https://www.facebook.com/Chikin-%E0%B9%84%E0%B8%81%E0%B9%88%E0%B9%81%E0%B8%9C%E0%B9%88%E0%B8%99%E0%B8%AD%E0%B8%9A%E0%B8%81%E0%B8%A3%E0%B8%AD%E0%B8%9A-100597858416932)

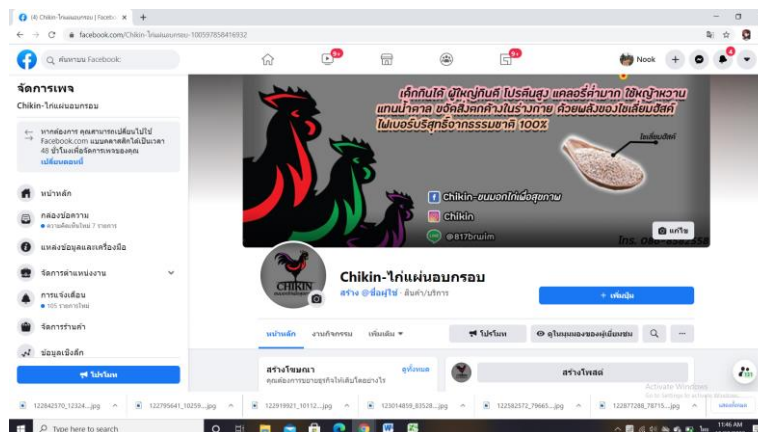


(ภาพที่ 18 การขายสินค้าแบบออนไลน์)

#### 8.5.1.2 การทำโฆษณาทาง online

ที่ตั้งเพจ : เพจเฟซบุ๊ก Chikin-ไก่แผ่นอบกรอบ

รายละเอียด : ใช้สำหรับโปรโมทสินค้าและขายสินค้า



(ภาพที่ 19 การทำโฆษณาทาง online)

## สัปดาห์ที่ 1

เป็นการโปรโมทสินค้าที่เพิ่มสโลแกนให้ลูกค้าได้จดจำสินค้าของเราและสร้างคลิปวิดีโอHow to การทำขนมออกเ้ากรอบเพื่อให้ลูกค้าสามารถทำตามเราได้



(ภาพที่ 20 การโปรโมทสินค้า)

สัปดาห์ที่ 2

อธิบายประโยชน์ของอกไก่ให้ลูกค้าได้ทราบ



(ภาพที่ 21 การโปรโมทสินค้า)

## สัปดาห์ที่ 3

อธิบายประโยชน์และสรรพคุณของไซเลียมฮัสค์

TRUE-H 11:38 43%

Chikin-ไก่แผ่นอบกรอบ

หน้าหลัก งานกิจกรรม โพสต์ รูปภาพ ร้านค้า ข้อเสนอ

**Chikin-ไก่แผ่นอบกรอบ**  
โพสต์โดย Than Tep  
27 ส.ค. · 🌐

🐔🐔 Chikin ขนมอกไก่อบกรอบไซเลียมฮัสค์ 🐔🐔  
🌱🌱 ไซเลียมฮัสค์คืออะไร??  
✅✅ หลายคนอาจจะยังไม่รู้จัก วันนี้เรามาทำความรู้... ดูเพิ่มเติม



👍❤️ 8      ความคิดเห็น 5 รายการ    แชร์ 3 ครั้ง

📍 รักเลย    💬 แสดงความคิดเห็น    ➦ แชร์

เข้าถึงแล้ว 279 คน >      ไปรโมทโพสต์

🏠 9 ขึ้นไป    9 ขึ้นไป    📄    🔔 1    ☰

(ภาพที่ 22 การโปรโมทสินค้า)

สัปดาห์ที่4

โปรโมทสินค้าและลงรีวิวกขอบคุณลูกค้าที่อุดหนุน



(ภาพที่ 23 การโปรโมทสินค้า)



## สัปดาห์ที่ 5

ทำคลิปวิดีโอขอบคุณลูกค้าและบรรยายสรรพคุณของไซเลียมฮัสค์

TRUE-H 11:38 43%

Chikin-ไก่แผ่นอบกรอบ

หน้าหลัก งานกิจกรรม โปสต์ รูปภาพ ร้านค้า ข้อเสนอ

**Chikin-ไก่แผ่นอบกรอบ**  
 โปสต์โดย Yew Wasunon  
 17 ก.ย. · 🌐

นี่แค่ส่วนหนึ่งของลูกค้าบ้างส่วนเท่านั้นคะ ถ้าเอารูปลูกค้ามาทั้งหมด คลิปคงจะยาวเป็นชั่วโมงเลยละ ขอขอบพระคุณจากใจเป็นอภัย... ดูเพิ่มเติม



🤔👍 5      ความคิดเห็น 1 รายการ    แชร์ 2 ครั้ง

🤔 ว้าว      💬 แสดงความคิดเห็น      ➦ แชร์

เข้าถึงแล้ว 199 คน >      [โปรโมทโปสต์](#)

🏠 9 ขึ้นไป    🗒️ 9 ขึ้นไป    📄    🔔 1    ☰

(ภาพที่ 24 การโปรโมทสินค้า)

## สัปดาห์ที่ 6

ขอบคุณยอดออเดอร์จากลูกค้าโดยการลงภาพสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้ว



(ภาพที่ 25 การโปรโมทสินค้า)

## สัปดาห์ที่ 7

ลงภาพร้านที่นำสินค้าไปฝากขายในเพจเพื่อให้ลูกค้าสามารถไปซื้อได้ยังสาขาที่ใกล้บ้านเพื่อความสะดวกสบาย



TRUE-H 11:38 42%

Chikin-ไก่แผ่นอบกรอบ

หน้าหลัก งานกิจกรรม โพสต์ รูปภาพ ร้านค้า ข้อเสนอ

**Chikin-ไก่แผ่นอบกรอบ**  
โพสต์โดย Yew Wasunon  
30 ก.ย. • 🌐

📢 ! ประกาศ ประกาศ ! 📢

🐔 Chikin ขนมอกไก่ไซ... ดูเพิ่มเติม

**Menu:**

ประเภท	ชื่อ	ชิ้น	เงิน	ชื่อ	ชิ้น	เงิน	ประเภท	ชื่อ	ชิ้น	เงิน	ชื่อ	ชิ้น	เงิน	ชื่อ	ชิ้น	เงิน
ไก่แผ่นอบกรอบ	ไก่แผ่นอบกรอบ	45	50	55	ไก่แผ่นอบกรอบ	45	50	ไก่แผ่นอบกรอบ	45	50	ไก่แผ่นอบกรอบ	45	50	ไก่แผ่นอบกรอบ	45	50
ไก่แผ่นอบกรอบ	ไก่แผ่นอบกรอบ	45	50	55	ไก่แผ่นอบกรอบ	45	50	ไก่แผ่นอบกรอบ	45	50	ไก่แผ่นอบกรอบ	45	50	ไก่แผ่นอบกรอบ	45	50
ไก่แผ่นอบกรอบ	ไก่แผ่นอบกรอบ	45	50	55	ไก่แผ่นอบกรอบ	45	50	ไก่แผ่นอบกรอบ	45	50	ไก่แผ่นอบกรอบ	45	50	ไก่แผ่นอบกรอบ	45	50

🏠 9 ขึ้นไป 🛒 9 ขึ้นไป 📄 📢 1 ☰

(ภาพที่ 26 การโปรโมทสินค้า)

สัปดาห์ที่ 8

ลงรูปการจัดส่งสินค้าไปยังพื้นที่ห่างไกล



(ภาพที่ 27 การโปรโมทสินค้า)

สัปดาห์ที่ 9

โปรโมทสินค้าว่าสามารถนำมาทานกับอะไรก็อร่อย



(ภาพที่ 28 การโปรโมทสินค้า)

สัปดาห์ที่10

ลงปิดรับออเดอร์ลูกค้าและขอบคุณลูกค้าที่สนับสนุนเสมอมา



(ภาพที่ 29 การโปรโมทสินค้า)

## 8.5.2 การขายแบบออฟไลน์

ทางกลุ่มได้เน้นการขายไปที่ร้านของฝากหรือร้าน Café ต่าง ๆ

### ร้านที่1 **IBu Cafe**

ลักษณะการดำเนินงาน : เป็นร้านกาแฟที่มีเบเกอรี่และขนมทานเล่นให้ลูกค้าได้เลือก



(ภาพที่ 30ร้านฝากขาย)

### ร้านที่2 **25 Ladury cafe**

ลักษณะการดำเนินงาน : เป็นร้านกาแฟที่มีเบเกอรี่และขนมทานเล่นให้ลูกค้าได้เลือก



(ภาพที่ 31 ร้านฝากขาย)

### ร้านที่3 *Sucrose Cafe*

ลักษณะการดำเนินงาน : เป็นร้านกาแฟที่มีเบเกอรี่และขนมทานเล่นให้ลูกค้าได้เลือก



(ภาพที่ 32 ร้านฝากขาย)

### ร้านที่4 บุรีรัมย์ของฝาก

ลักษณะการดำเนินงาน : เป็นร้านขายของฝากที่มีการรับรองสินค้าOTOP



(ภาพที่ 33 ร้านฝากขาย)



## 9. แผนการเงิน

### 9.1 ประมาณการในการลงทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนเจ้าของ	เงินร่วมลงทุน	เงินกู้	รวมมูลค่า
1.	นายกฤษติน สิริประภากร	500	500	0	500
2.	นายธัญเทพ ภูมรา	500	500	0	500
3.	นางสาวปลื้มกมล สีดา	500	500	0	500
4.	นางสาววสุนนท์ กมลอมรพันธ์	500	500	0	500
	<b>รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น</b>	<b>2,000</b>	<b>2,000</b>	<b>0</b>	<b>2,000</b>

(ตารางที่ 16 ประมาณการในการลงทุน)

### 9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

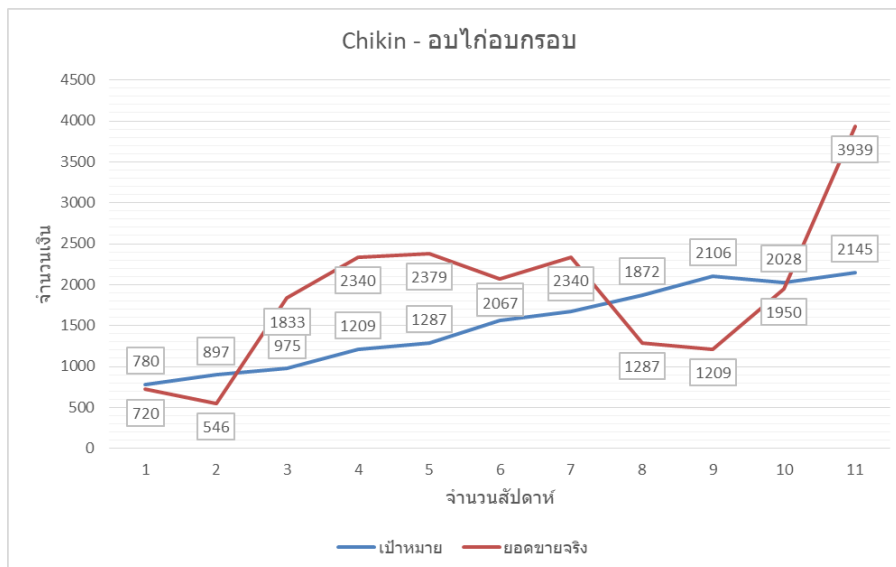
ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าประมาณ	ภาระผูกพัน
1.	อาคาร	บ้านธัญเทพ	-	-
2.	อุปกรณ์ / เครื่องใช้	เครื่องปั่น, เครื่องอบ	-	-
3.	ยานพาหนะ	ใช้ในการซื้อวัตถุดิบและส่งสินค้า	-	-
	<b>รวมมูลค่าทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจปัจจุบัน</b>		<b>-</b>	<b>-</b>

(ตารางที่ 17 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน)

### 9.3 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า

	สัปดาห์											รวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
เป้าหมาย	780	897	975	1,209	1,287	1,560	1,677	1,872	2,106	2,028	2,145	16,536
รายได้	720	546	1,833	2,340	2,379	2,067	2,340	1,287	1,209	1,950	3,939	20,610

(ตารางที่ 18 ประมาณการเป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า)



(ภาพที่ 34 เป้าหมายและรายได้จากการขายสินค้า)

## 9.4 รายการทางบัญชี

วันที่	รายการ	รหัส	เลขที่ใบเสร็จ	เงินสด			เงินฝากธนาคาร		
				รับ	จ่าย	คงเหลือ	รับ	จ่าย	คงเหลือ
23ก.ค. 63	เงินทุน	301		2,000		2,000			
	อกไก่สด	501			100	1,900			
	ไซเลียมฮัสค์	501			130	1,770			
	กระปุก	502			335	1,435			
	เครื่องปรุงรส	501			38	1,397			
	แลปอาหาร	502			20	1,377			
	ถุง	502			40	1,337			
	กระดาษมัน	502			50	1,287			
	มันม่วง	501			5	1,282			
	แครอท	501			5	1,277			
	ข้าวโพด	501			22	1,255			
1 ส.ค. 63	ขายสินค้าได้36กระปุก	401		720		1,975			
	<b>ยอดรวมประจำสัปดาห์ ที่ 1</b>			<b>2,720</b>	<b>745</b>	<b>1,975</b>			
4 ส.ค. 63	อกไก่สด2กก.	501			100	1,875			
	พริกแดง	501			5	1,870			
	ข้า้,ตะไคร้ 1มัด	501			5	1,865			
	ขมิ้น	501			5	1,860			
	พริกไทยเม็ด	501			5	1,855			
	แป้งข้าวโพด	501			30	1,825			
	น้ำตาลหญ้าหวาน	501			99	1,726			
	ซอสลดโซเดียม	501			54	1,672			
	ซองสีเงิน20ซอง	502			150	1,522			
5 ส.ค. 63	อกไก่สด2กก.	501			100	1,422			

	ใบกะเพรา	501			5	1,417			
	เครื่องแกง	501			22	1,395			
7 ส.ค. 63	ขายสินค้าได้14ถุง	401		546		1,941			
	ยอดรวมประจำสัปดาห์ ที่ 2			2,521	580	1,941			
17 ส.ค. 63	อกไก่สด5กก.	501			250	1,691			
	กะเพรา	501			15	1,676			
	พริกแดง	501			10	1,666			
	สตีกเกอร์โลโก้	502			400	1,266			
	บรรจุภัณฑ์	502			222	1,044			
21 ส.ค. 63	ขายสินค้าได้47ถุง	401		1,833		2,877			
	ยอดรวมประจำสัปดาห์ ที่ 3			3,774	897	2,877			
23 ส.ค. 63	เปิดบัญชีธนาคาร	102			100	2,777	100		100
24 ส.ค. 63	อกไก่6.5กก.	501			325	2,452			
	แป้งข้าวโพด	501			30	2,422			
	กะเพรา	501			36	2,386			
	เครื่องผัดเผ็ด	501			22	2,364			
	พริกแดง	501			24	2,340			
	กระดาดไขมัน	502			45	2,295			
	บรรจุภัณฑ์	502			395	1,900			
27 ส.ค. 63	ขายสินค้าได้60ถุง	401		2,340		4,240			
	ยอดรวมประจำสัปดาห์ ที่ 4			5,217	977	4,240	100		100
31 ส.ค. 63	นำเงินฝากธนาคาร	102			720	3,520	720		820
	นำเงินฝากธนาคาร	102			546	2,974	546		1,366

	นำเงินฝากธนาคาร	102			1,833	1,141	1,833		3,199
	อกไก่สด2กก.	501			100	1,041			
	พริกแดง	501			23	1,018			
	กะเพรา	501			20	998			
	บรรจุภัณฑ์	502			565	433			
	ถอนเงินธนาคาร	101		600		1,033		600	2,599
1 ก.ย. 63	นำเงินฝากธนาคาร	102			600	433	600		3,199
3 ก.ย. 63	ขายสินค้าได้61ถุง	401		2,379		2,812			
	ยอดรวมประจำสัปดาห์ ที่ 5			7,219	4,407	2,812	3,799	600	3,199
8 ก.ย. 63	อกไก่สด2กก.	501			100	2,712			
	พริกแดง	501			17	2,695			
	กะเพรา	501			16	2,679			
	ขายสินค้าได้53ถุง	401		2,067		4,746			
	ถอนเงินธนาคาร	101		100		4,846		100	3,099
	นำเงินฝากธนาคาร	102			2,340	2,506	2,340		5,439
	นำเงินฝากธนาคาร	102			2,379	127	2,379		7,818
9 ก.ย. 63	ถอนเงินธนาคาร	101		200		327		200	7,618
	ยอดรวมประจำสัปดาห์ ที่ 6			5,179	4,852	327	7,918	300	7,618
12 ก.ย. 63	ขายสินค้าได้ 60 ถุง	401		2,340		2,667			
13 ก.ย. 63	นำเงินฝากธนาคาร	102			2,067	600	2,067		9,685
15 ก.ย. 63	ถอนเงินธนาคาร	101		400		1,000		400	9,285
	อกไก่สด	501			275	725			
	ใบกะเพรา	501			21	704			
	ยอดรวมประจำสัปดาห์			3,067	2,363	704	2,067	400	9,285

	ที่ 7							
22 ก.ย. 63	ขายสินค้าได้ 33 ถุง	401		1,287		1,991		
	ถอนเงินธนาคาร	101		755		2,746	755	8,530
23 ก.ย. 63	ถอนเงินธนาคาร	101		400		3,146	400	8,130
	อกไก่สด	501			177	2,969		
	ใบกะเพรา	501			7	2,962		
	พริก	501			23	2,939		
	บรรจุภัณฑ์	502			755	2,184		
	ยอดรวมประจำสัปดาห์ ที่ 8			3,146	962	2,184	1,155	8,130
28 ก.ย. 63	ถอนเงินธนาคาร	101		400		2,584	400	7,730
	สต็อกเกอร์โลโก้	502			400	2,184		
30 ก.ย. 63	ถอนเงินธนาคาร	101		159		2,343	159	7,571
	ถอนเงินธนาคาร	101		300		2,643	300	7,271
	กระดาษมัน	502			69	2,574		
	ถุงร้อน	502			45	2,529		
	ถุงหิ้ว	502			45	2,484		
	อกไก่สด	501			208	2,276		
	ใบกะเพรา	501			7	2,269		
	พริก	501			22	2,247		
	ขายสินค้าได้ 31 ถุง	401		1,209		3,456		
	ยอดรวมสัปดาห์ที่ 9			4,252	796	3,456	859	7,271
5 ต.ค. 63	ถอนเงินธนาคาร	101		400		3,856	400	6,871
	อกไก่สด	501			228	3,628		
	ใบกะเพรา	501			16	3,612		
	พริก	501			38	3,574		
	ขายสินค้าได้ 50 ถุง	401		1,950		5,524		

	ยอดรวมประจำสัปดาห์ 10			5,806	282	5,524		400	6,871
6 ต.ค 63	นำเงินฝากธนาคาร	102			2,340	3,184	2,340		9,211
	นำเงินฝากธนาคาร	102			1,287	1,897	1,287		10,498
	นำเงินฝากธนาคาร	102			1,023	874	1,023		11,521
	นำเงินฝากธนาคาร	102			186	688	186		11,707
11 ต.ค 63	ถอนเงินธนาคาร	101		222		910		222	11,485
	อกไก่สด	501			200	710			
	บรรจุภัณฑ์	502			222	488			
14 ต.ค 63	ถอนเงินธนาคาร	101		226		714		226	11,259
	อกไก่สด	501			200	514			
	พริก	501			26	488			
	ใบกะเพรา	501			20	468			
	กระดาษมัน	502			55	413			
	จำหน่ายสินค้าได้ 101 ถุง	401		3,939		4,352			
15 ต.ค 63	นำเงินฝากธนาคาร	102			2,340	2,012	2,340		13,599
	นำเงินฝากธนาคาร	102			1,950	62	1,950		15,549
	ยอดรวมประจำสัปดาห์ 11			4,387	9,849	62	9126	448	15,549

(ตารางที่ 19 รายการทางบัญชี)

9.5 รายการทางการเงิน

**สมุดฝากเงินออมสิน**

**ข้อกำหนดการฝากและถอนเงิน**

1. ผู้ฝากออมเงินปฏิบัติตาม หลักเกณฑ์และวิธีการฝากออมเงินของธนาคารออมสินที่มีเงื่อนไข วันฝาก และที่จะมีขึ้นภายหลัง
2. ผู้ฝากจะ ได้รับดอกเบี้ยตามที่ธนาคารออมสินประกาศกำหนด
3. สมุดฝากเงินนี้เป็นเพียงสมุดบัญชีเท่านั้น ถ้ามีเงินได้ฝากยอดเงินฝากคงเหลือในสมุดฝากเงินนี้ถูกถอน จนกว่าจะได้ตรวจยอด พระราชบัญญัติของธนาคารออมสินแล้ว
4. สมุดฝากเงินนี้ผู้ฝากต้องเก็บไว้เป็นอย่างดี หากสูญหายผู้ฝากต้องรีบแจ้งให้ธนาคารออมสินสาขาที่ระบุชื่อไว้ในสมุดฝากเงินทราบทันที
5. ผู้ฝากจะฝาก-ถอนเงินเข้า-สาขาได้ตามหลักเกณฑ์ของธนาคารออมสิน และโปรดนำบัตรประจำตัวที่ส่งราชการหรือรัฐวิสาหกิจ เป็นหลักฐานถึงพนักงานรับฝากด้วย
6. กรณีมีบัญชีเงินฝากในใบละใบพร้อมสมุดเงินฝากค่ากว่าเกณฑ์ที่กำหนด ธนาคารออมสินจะคิดค่าธรรมเนียมการฝากเงินบัญชี โดยหักจากยอดเงินฝากคงเหลือตามอัตราและหลักเกณฑ์ที่ธนาคารออมสินประกาศกำหนด

**บัญชีเงินฝากเมื่อเรียก**

สาขา Branch: **0710 สาขาพริก**      บัญชีเลขที่ Account Number: **020337135154**

**ชื่อผู้ฝาก Depositor Name**  
นางสาว บัณฑิต สิตา

สมุดทรายเลข Serial No. **200038385203**

23 ส.ค. 2563 ผู้จัดการ Manager

(ภาพที่ 35 book bank)

วันที่ DATE	คำย่อ CODE	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	คงเหลือ BALANCE	เจ้าหน้าที่ STAFF ID
23/08/63	B/F			*****0.00	5220792
23/08/63	SDCA		100.00	*****100.00	5220792
31/08/63	WOSD		720.00	*****820.00	930030
31/08/63	WOSD		546.00	*****1,366.00	930030
31/08/63	WOSD		1,833.00	*****3,199.00	930030
31/08/63	WOSW	600.00		*****2,599.00	930037
01/09/63	WOSD		600.00	*****3,199.00	930030
08/09/63	WOSD		2,340.00	*****5,539.00	930030
08/09/63	WOSD		2,379.00	*****7,918.00	930030
08/09/63	WOSW	100.00		*****7,818.00	930037
09/09/63	HPPOFFS	200.00		*****7,618.00	930048
13/09/63	WOSD		2,067.00	*****9,685.00	930030
15/09/63	HPPOFFS	400.00		*****9,285.00	930048
22/09/63	HPPOFFS	755.00		*****8,530.00	930048
24/09/63	HPPOFFS	400.00		*****8,130.00	930048
28/09/63	HPPOFFS	400.00		*****7,730.00	930048
30/09/63	HPPOFFS	159.00		*****7,571.00	930048
30/09/63	HPPOFFS	300.00		*****7,271.00	930048
05/10/63	HPPOFFS	400.00		*****6,871.00	930048
06/10/63	WOSD		2,340.00	*****9,211.00	930030
06/10/63	WOSD		1,287.00	*****10,498.00	930030
06/10/63	WOSD		1,023.00	*****11,521.00	930030

สมุดทรายเลข Serial No. **200038385203**

(ภาพที่ 36 book bank)



วันที่ DATE	คำย่อ CODE	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	คงเหลือ BALANCE	เจ้าหน้าที่ STAFF ID
06/10/63	MOSD		186.00	*****11,707.00	930030 1
11/10/63	MOSW	222.00		*****11,485.00	930037 2
14/10/63	MPPOFFS	226.00		*****11,259.00	930048 3
15/10/63	MOSD		1,950.00	*****13,209.00	930030 4
15/10/63	MOSD		2,340.00	*****15,549.00	930030 5
					6
					7
					8
					9
					10
					11
					12
					13
					14
					15
					16
					17
					18
					19
					20
					21
					22

สมุดหมายเลข  
Serial No. **200038385203**

สลากออมสินพิเศษ "สลากออมสินไม่กินทุน"  
เมื่อต้องการออมทรัพย์และเสีย利息 ซื้อมากจากออมสินพิเศษมีสิทธิ์ถูกรางวัล  
ครบอายุได้รับเงินคืนพร้อมดอกเบี้ย

(ภาพที่ 37 book bank)

## 9.6 งบกำไรขาดทุน

## ธุรกิจ ออกไปรอบ

## งบกำไรขาดทุน

สำหรับระยะเวลา 5 สัปดาห์ สิ้นสุดวันที่ 3 กันยายน 2563

(หน่วย : บาท)

รายได้จากการขายสินค้า	7818
หัก ค่าใช้จ่ายการผลิต	<u>3807</u>
กำไรขั้นต้น	<u>4011</u>

งบกำไรขาดทุน ออกไปรอบ สำหรับระยะเวลา 11 สัปดาห์			
ยอดขาย			20610
หัก			
ต้นทุนการผลิต			3186
ค่าใช้จ่ายการผลิต			<u>3813</u>
กำไรขั้นต้น			<u>13611</u>

(ตารางที่ 20 งบกำไรขาดทุน)

## 9.7 งบดุล

## งบดุล

ณ วันที่ 3 กันยายน 2563

(หน่วย : บาท)

สินทรัพย์	
เงินสด	2812
เงินฝากธนาคาร	<u>3199</u>
รวมสินทรัพย์	<u>6011</u>
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
หนี้สิน	0
ส่วนของผู้ถือหุ้น	
ทุน-ออกเ้ารอบ	2000
กำไรขั้นต้น	<u>4011</u>
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	<u>6011</u>

งบดุล อกเกือบกรอบ สำหรับระยะเวลา 11 สัปดาห์			
สินทรัพย์			
เงินสด			62
เงินฝากธนาคาร			<u>15549</u>
รวมสินทรัพย์			<u>15611</u>
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น			
หนี้สิน			-
ส่วนของผู้ถือหุ้น			
ทุน			2000
บวก กำไรสุทธิ			<u>13611</u>
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น			<u>15611</u>

(ตารางที่ 21 งบดุล)

### 9.8 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

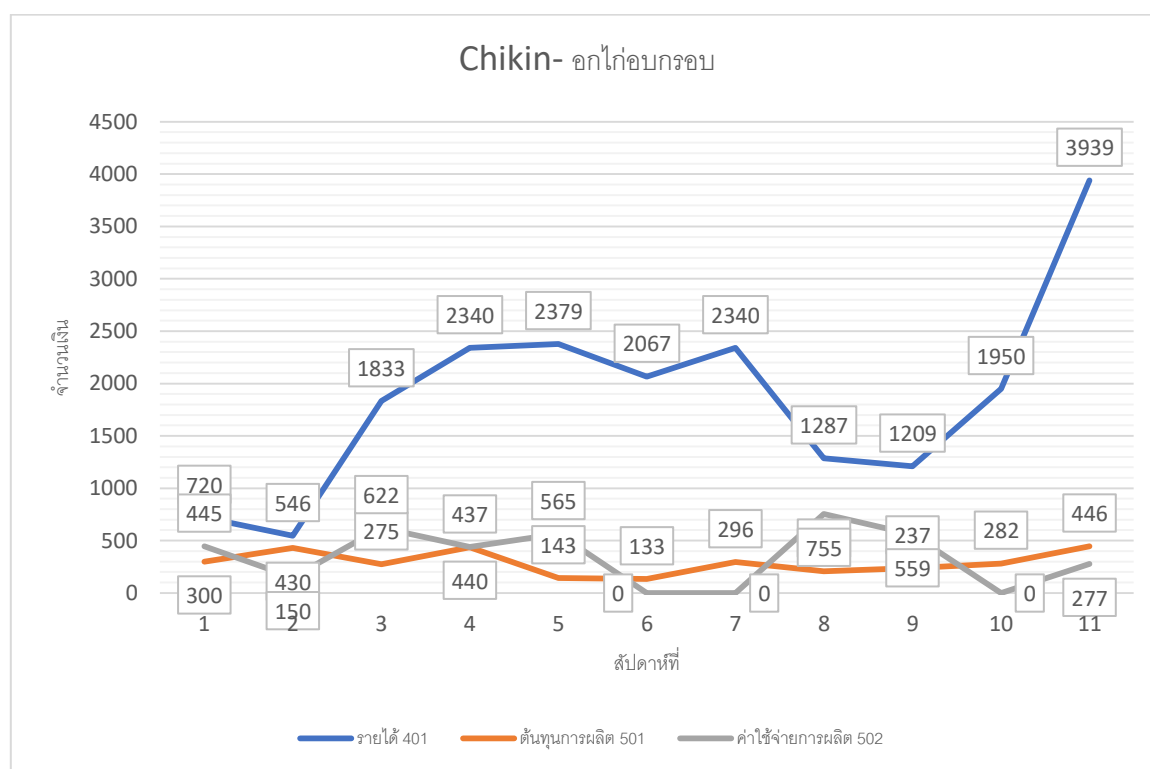
รายการการวิเคราะห์	5 สัปดาห์	12 สัปดาห์
<b>การวัดความสามารถในการบริหารงาน</b>		
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	66.73%	87.19%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	66.73%	87.12%
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	51.30%	66.04%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	51.30%	66.04%
อัตรากำไรสุทธิ (เปอร์เซ็นต์)	51.30%	66.04%

(ตารางที่ 22 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน)

### 9.9 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต

สัปดาห์ที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
รายได้ 401	720	546	1833	2340	2379	2067	2340	1287	1209	1950	3939
ต้นทุนการผลิต 501	300	430	275	437	143	133	296	207	237	282	446
ค่าใช้จ่ายการผลิต 502	445	150	622	440	565	0	0	755	559	0	277

(ตารางที่ 23 การวิเคราะห์รายได้เปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต)



(ภาพที่ 38 เปรียบเทียบรายได้กับต้นทุนการผลิต)

จากกราฟ ต้นทุนการผลิตในแต่ละรอบไม่เท่ากันเพราะในการหมუნไก่ในแต่ละครั้งไม่สามารถคำนวณได้ว่า 1 กิโลกรัมจะสามารถได้ออกไก่กี่แผ่น และในแต่ละครั้งออกไก่จะเหลือหลังจากการผลิตทำให้สามารถเก็บไว้ใช้ในสัปดาห์ต่อไปได้

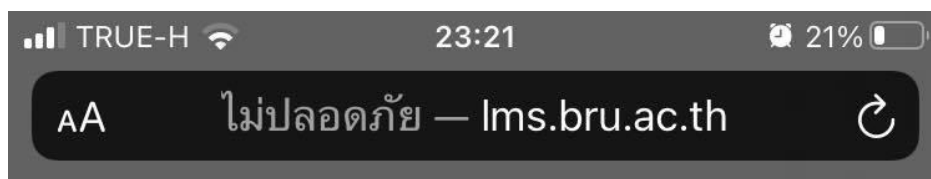
## 10. แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.	การนำสินค้าไปวางจำหน่ายจะจำหน่ายไม่ได้	สินค้าจำหน่ายออกไปได้นิดเดียว	แก้ไขบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจมากขึ้น
2.	การผลิตสินค้าไม่ทัน	สินค้าใช้เวลาการผลิตนาน	ทดลองหาวิธีในการผลิตให้ใช้เวลาลดลง

(ตารางที่ 24 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง)

ภาคผนวกและเอกสารแนบ

## 1. นายกฤษติน สิริประภากร



### รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ

ชื่อ ..นายกฤษติน สิริประภากร....รหัสประจำ  
ตัว.....600112356002....  
สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....  
วันที่...6 สิงหาคม 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการ ดำเนินงาน
ซื้อวัตถุดิบมาทดลองทำรสชาติใหม่ๆ	ทดลองหาวัตถุดิบมาทำรสชาติใหม่แต่ยังไม่ได้เท่าที่สมควร	นำมาทำการทดลองที่ผ่านมาปรับปรุงให้ดีขึ้น	คิดค้นและทดลองให้ได้รสชาติที่ต้องการ

**ผลการเรียนรู้**  
ยังไม่ได้รสชาติใหม่ที่ติดตามที่ต้องการ

**ความคิดเห็นของอาจารย์**

(นายกฤษติน สิริประภากร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน





รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ

ชื่อ ..นายกฤษติน สิริประภากร....รหัสประจำ  
ตัว.....600112356002....  
สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....  
วันที่...13 สิงหาคม 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ชื่อวัตถุดิบ โปรโมทและ จำหน่ายสินค้า	ได้รับคำติชมจาก ลูกค้า	นำคำติชมจาก ลูกค้ามาปรับปรุง เพื่อให้สินค้าดี ขึ้น	โปรโมทและ จำหน่ายสินค้า ให้ได้ตามเป้า หมายที่ตั้งเป้าไว้

ผลการเรียนรู้  
สินค้าต้องปรับปรุงเพิ่มเติมเพื่อให้สินค้าเป็นที่ขึ้นชอบต่อลูกค้า

ความคิดเห็นของอาจารย์

(นายกฤษติน สิริประภากร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



AA

ไม่ปลอดภัย — lms.bru.ac.th



## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ

ชื่อ ..นายกฤษติน สิริประภากร....รหัสประจำ  
ตัว.....600112356002....  
สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....  
วันที่...20 สิงหาคม 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ปรับปรุงสูตร โปรโมทและ จำหน่ายสินค้า	ได้รับคำแนะนำ จากลูกค้ามา ปรับปรุงเพิ่มเติม	นำคำติชมจาก ลูกค้ามาปรับปรุง เพื่อให้สินค้า ตอบ โจทย์ลูกค้า มากขึ้น	โปรโมทและ จำหน่ายสินค้า ให้ได้ตามเป้า หมายที่ตั้งเป้าไว้

**ผลการเรียนรู้**  
สินค้าต้อง โปรโมท ให้คนรู้จักและปรับปรุงเพิ่มเติมเพื่อให้สินค้าเป็นที่  
ชื่นชอบต่อลูกค้า

**ความคิดเห็นของอาจารย์**

(นายกฤษติน สิริประภากร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ

ชื่อ ..นายกฤษติน สิริประภากร....รหัสประจำ  
ตัว.....600112356002....  
สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....  
วันที่...27 สิงหาคม 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
โปรโมท ปรับ สูตร ผลิตสินค้า และจำหน่าย	ได้รับคำติชมของ ลูกค้ามาปรับปรุง	สินค้ายังคงต้อง ปรับปรุงเพิ่มเติม	โปรโมทและ จำหน่ายสินค้า ให้ได้ตามเป้า หมายที่ตั้งเป้าไว้

ผลการเรียนรู้  
สินค้าต้องปรับปรุงเพิ่มเติมเพื่อให้สินค้าเป็นที่ต้องการต่อลูกค้า

ความคิดเห็นของอาจารย์

(นายกฤษติน สิริประภากร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ

ชื่อ ..นายกฤษติน สิริประภากร....รหัสประจำ  
ตัว.....600112356002....  
สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....  
วันที่...3 กันยายน 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้าโปรโมทจำหน่ายสินค้า	ผลิตสินค้าได้มากขึ้น ได้รับคำติชมของลูกค้า	สินค้ายังคงต้องปรับปรุงเพิ่มเติม เรื่องการผลิต	จำหน่ายสินค้าและปรับปรุงการผลิตให้ใช้เวลาสั้นลง

**ผลการเรียนรู้**  
ยังคงต้องปรับปรุงการผลิตสินค้าเพิ่มเติมให้ใช้เวลาลดลง

**ความคิดเห็นของอาจารย์**

(นายกฤษติน สิริประภากร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน





## รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ

ชื่อ ..นายกฤษติน สิริประภากร....รหัสประจำ  
ตัว.....600112356002....  
สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....  
วันที่...10 กันยายน 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ชื่อวัตถุประสงค์ ทำการผลิตและ จำหน่าย	การผลิตใช้เวลา พอสมควรและ การจำหน่ายได้ รับคำติชมจาก ลูกค้ามาปรับปรุง	การผลิตสินค้า และตัวสินค้ายัง คงต้องปรับปรุง เพิ่มเติม	ทำการผลิตและ จำหน่ายสินค้า ให้ได้ตามเป้า หมายที่ตั้งเป้าไว้

**ผลการเรียนรู้**  
การผลิตสินค้าควรคิดหาวิธีการทำให้การผลิต ใช้เวลาน้อยลงและ  
ปรับปรุงสินค้าให้มีคุณภาพขึ้น

**ความคิดเห็นของอาจารย์**

(นายกฤษติน สิริประภากร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน





**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ..นายกฤษติน สิริประภากร....รหัสประจำ  
ตัว.....600112356002....  
สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....  
วันที่...17 กันยายน 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ชื่อวัตถุดิบ ผลิตสินค้า จำหน่าย ผลิต	ผลิตสินค้าได้ มากขึ้น สุรรหา วัตถุดิบที่ดี ได้ รับคำติชมของ ลูกค้ามาปรับปรุง	ปรับปรุงสินค้า ให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้า	พัฒนาการผลิต สินค้าให้เวลาลดลงแต่ผลิตได้มากขึ้น

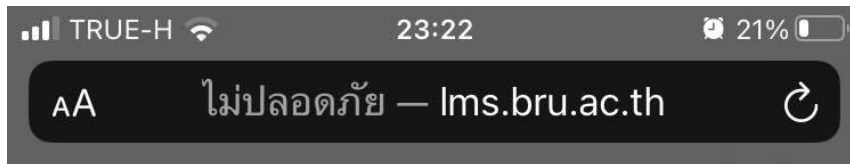
**ผลการเรียนรู้**  
ยังคงต้องปรับปรุงสินค้าและพัฒนาการผลิต

**ความคิดเห็นของอาจารย์**

(นายกฤษติน สิริประภากร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน





**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ..นายกฤษติน ลีรีประภากร....รหัสประจำ  
ตัว.....600112356002....  
สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....  
วันที่...1 ตุลาคม 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ข้อสังเกต สินค้าติดตาม สินค้าที่ส่งไป จำหน่ายตามร้าน ต่างๆ	การผลิตสินค้า คงใช้เวลานาน	ปรับปรุงการผลิต ให้ใช้เวลาลดลง เพื่อการผลิต สินค้าได้มากขึ้น	พัฒนาการผลิต สินค้าให้เวลา ลดแต่ผลิตได้ มากขึ้น

**ผลการเรียนรู้**  
ควรปรับปรุงการผลิตให้ใช้เวลาสั้นลงเพื่อการผลิตที่มากขึ้น

**ความคิดเห็นของอาจารย์**

(นายกฤษติน ลีรีประภากร)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



.2.นายธัญเทพ ภูมรา

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษารธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ

ชื่อ .นายธัญเทพ ภูมรา....รหัสประจำตัว.....600112356008...

สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...6 สิงหาคม 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการตลาดออนไลน์และ โปรโมทสินค้า	มีคนติดตามเพจเพิ่มขึ้น และได้คำแนะนำจากลูกค้า	ได้ลูกค้าเพิ่มขึ้นและนำ คำแนะนำจากลูกค้ามา ปรับปรุง	ปรับปรุงและโปรโมทสินค้า ทางออนไลน์มากขึ้นเพื่อให้ ได้ลูกค้ากลุ่มใหม่ๆเพิ่มขึ้น
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้ทดลองการโปรโมทและขายสินค้าทางตลาดออนไลน์			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นายธัญเทพ ภูมรา)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ

ชื่อ นายธัญเทพ ภูมรา รหัสประจำตัว 600112356008

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 13 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิต จำหน่ายสินค้าและลงพื้นที่ขาย	มีสินค้าในการจัดจำหน่ายและนำไปขายในพื้นที่ ที่ทำการวางขาย	ได้ลูกค้าเพิ่มขึ้นและเกิดการหมุนเวียนของรายได้ โดยนำรายได้บางส่วนมาซื้อวัตถุดิบแล้วทำการผลิตเพื่อขายเอากำไรในการจัดจำหน่ายในครั้งใหม่	ผลิตสินค้าให้มากขึ้นเพื่อไม่ให้เกิดสภาวะสินค้าขาดตลาด
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้ทดลองการผลิต จำหน่ายสินค้าและลงพื้นที่ขาย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นายธัญเทพ ภูมรา)

ชื่อศึกษารายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ....นายธัญเทพ ภูมรา...รหัสประจำตัว.....600112356008...

สาขาวิชา...การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...20.... สิงหาคม 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทำการตลาดออนไลน์และ โปรโมทสินค้าออนไลน์	มีลูกค้ารู้จักอย่าง กว้างขวางมากขึ้นและทำ ให้เพจมีความน่าสนใจมาก ขึ้น	ได้ลูกค้าเพิ่มขึ้นและทำให้มี ลูกค้าใหม่ที่สนใจมากขึ้น	เพิ่มการโปรโมทโพสใหม่ๆ ที่ทำให้ดูมีความน่าสนใจที่ แตกต่างกัน
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้รู้จักการโปรโมทสินค้าและแนวการทำเพจออนไลน์			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นายธัญเทพ ภูมรา)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ....นายรัฐเทพ ภูมรา....รหัสประจำตัว.....600112356008....

สาขาวิชา...การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...27.... สิงหาคม 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตและจำหน่ายสินค้า ออนไลน์ลงพื้นที่เพื่อ ดำเนินงานขาย	มีลูกค้าเพิ่มมากขึ้น ทำให้มี รายได้จากการขายและทำ ให้มีทุนในการทำการผลิต ในครั้งต่อไป	มีรายได้เพิ่มขึ้นมีกำไรทำมี ทุนในการผลิตสินค้าครั้ง ถัดไป	เพิ่มการโปรโมทที่มีเนื้อหา ที่น่าสนใจมากขึ้นเช่นการ ทำวิดีโอโปรโมทแทนการ โพสต์เป็นภาพนิ่งธรรมดา เป็นต้น
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้รู้จักวิธีการคุยกับลูกค้าผ่านทางออนไลน์และแนวทางการโฆษณาออนไลน์			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นายรัฐเทพ ภูมรา)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ..นายธัญเทพ ภูมรา...รหัสประจำตัว.....600112356008....

สาขาวิชา...การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...3... กันยายน.... 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตและจำหน่ายสินค้า ทางออนไลน์	คิดทำภาพที่จะใช้โปรโมท และทำการโปรโมทเพื่อใช้ ในการอ้พเดทให้ลูกค้าเห็น ว่าทางเพจมีการอ้พเดทอยู่ ตลอดเวลา	ทำให้เพจมีความน่าสนใจ มากขึ้น	update page ออนไลน์ โดยเพิ่มคลิปหรือภาพที่ใช้ โปรโมทในครั้งต่อไป
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้รู้ถึงการทำคลิปวิดีโอและโปรโมทเพื่อใช้ในการโฆษณาสินค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นายธัญเทพ ภูมรา)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ....นายธัญเทพ ภูมรา....รหัสประจำตัว.....600112356008....

สาขาวิชา...การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...10.... กันยายน .....2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตและจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ลงพื้นที่ดำเนินงานขาย	ทำให้มีรายได้จากการขายและทำให้มีทุนในการทำการผลิตในครั้งต่อไป	มีรายได้เพิ่มขึ้นมีกำไรทำให้มีทุนในการผลิตสินค้าครั้งถัดไป	เพิ่มการโปรโมทที่มีเนื้อหาที่น่าสนใจมากขึ้นเช่นการทำวิดีโอโปรโมทแทนการโพสต์เป็นภาพนิ่ง เป็นต้น
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้รู้จักวิธีการจำหน่ายสินค้าผ่านทางออนไลน์และแนวทางการโฆษณาออนไลน์			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นายธัญเทพ ภูมรา)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ....นายธัญเทพ ภูมรา....รหัสประจำตัว.....600112356008....

สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...17... กันยายน .....2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตและจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ลงพื้นที่ดำเนินงานขาย	ทำให้มีรายได้จากการขายและทำให้มีทุนในการทำการผลิตในครั้งต่อไป	มีรายได้เพิ่มขึ้นมีกำไรทำให้มีทุนในการผลิตสินค้าครั้งถัดไป	ทำคลิปในการใช้โฆษณาในการขายสินค้าเพื่อเพิ่มความน่าสนใจให้กับเพจออนไลน์
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้รู้จักวิธีการทำการโฆษณาหลายแบบ เช่น การทำคลิปหรือทำภาพการโปรโมทแบบต่างๆ ให้มีความน่าสนใจหลายแบบ เพื่อให้เพจมีความน่าสนใจมากขึ้น			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นายธัญเทพ ภูมรา)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ....นายธัญเทพ ภูมรา....รหัสประจำตัว.....600112356008....

สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...1... ตุลาคม .....2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
โปรโมทสินค้าลงเพจเฟสบุ๊กและนำสินค้าลงพื้นที่ต่างๆเพื่อจำหน่าย	สร้างความน่าสนใจลงเพจเฟสบุ๊กเพื่อดึงดูดลูกค้าและเชิญชวนลูกค้าไปซื้อสินค้าตามร้านต่างๆที่ได้ไปติดต่อพูดคุยเพื่อนำสินค้าไปวางจำหน่าย	มีผู้คนสนใจและติดตามเพจเฟสบุ๊กที่มากขึ้น และยังได้ตลาดเพื่อให้ลูกค้าใหม่ได้รู้จักสินค้ามากขึ้น	ทำให้เพจเฟสบุ๊กเคลื่อนไหวและน่าสนใจอยู่เสมอ และนำสินค้าที่ผลิตไปวางจำหน่ายตามร้านต่างๆที่ติดต่อ
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้รู้จักวิธีการใหม่ๆในการทำเพจให้น่าสนใจ และได้ติดต่อพูดคุยกับผู้ประกอบการเพื่อนำสินค้าไปจำหน่าย			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นายธัญเทพ ภูมรา)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## 3.นางสาวปลื้มกมล สีดา

15:51 อ. 6 ต.ค.

ไม่ปลอดภัย — lms.bru.ac.th

📶 21% 🔋

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ..นางสาวปลื้มกมล สีดา...รหัสประจำตัว.....600112356034

สาขาวิชา...การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...6 สิงหาคม 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
คิดต้นทุนในการผลิตสินค้าและโปรโมชั่นสินค้าทุกช่องทางออนไลน์	เก็บเงินจากสมาชิกในกลุ่มเพื่อนำไปซื้อวัตถุดิบมาผลิตสินค้าและอัปเดตสินค้าทางช่องทางออนไลน์	ได้ต้นทุนในการผลิตสินค้าและลูกค้าเพิ่มขึ้นจากการโปรอมทสินค้า	ได้วัตถุดิบตามที่คำนวณต้นทุนไว้และได้ออเดอร์จากลูกค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้รู้จักวิธีการคำนวณต้นทุนสินค้าและบริหารจัดการบัญชีได้ดียิ่งขึ้นและได้มีกระบวนการคิดการโปรโมทสินค้าให้ได้มีความดึงดูดลูกค้ามาซื้อสินค้าของเ			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวปลื้มกมล สีดา)  
ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ..นางสาวปลื้มกมล สีดา...รหัสประจำตัว.....600112356034

สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...13...สิงหาคม 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
คำนวณต้นทุนในการผลิตสินค้าต่อรอบการผลิตโปรโมทสินค้าและผลิตสินค้า	นำเงินจากที่ขายได้มาเป็นต้นทุนในการซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตสินค้า, โปรโมทสินค้าทางออนไลน์และผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายสู่ตลาด	ได้สินค้าตามที่ต้องการในการจำหน่ายและได้กำไรจากการขายสินค้าและลูกค้ามากขึ้น	มีเสียงตอบรับจากลูกค้าในการซื้อสินค้าว่าสินค้ามีรสชาติที่ดีและมีประโยชน์
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้สินค้าตามที่ต้องการได้คุณภาพของสินค้าที่เหมือนกันทุกรอบการผลิตและได้เรียนรู้การโปรโมทสินค้าทางออนไลน์ได้ใช้สื่อเพื่อการโปรโมทสินค้าเต็มที่ได้กระบวนกรคิดมาใช้ในชีวิตประจำวันมากขึ้น			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวปลื้มกมล สีดา)  
 ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนหมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ..น.ส.ปลื้มกมล สีดา...รหัสประจำตัว.....600112356034...

สาขาวิชา...การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...20 สิงหาคม 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
เพิ่มปริมาณการผลิตสินค้าและโปรโมทสินค้าทางออนไลน์	ได้สินค้าที่เพิ่มมากขึ้นจากสัปดาห์ที่แล้วและลูกค้าเพิ่มมากขึ้นจากการโปรโมททางเฟสบุ๊ค	มีสินค้าเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าและได้ยอดขายสินค้าเพิ่มมากขึ้นและมีผู้เห็นสินค้าทางเฟสบุ๊คมากขึ้น	โปรโมทสินค้าบ่อยขึ้นและเพิ่มระยะเวลาการผลิตสินค้าให้มากขึ้นเพื่อให้ได้สินค้าเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับการบริหารเวลาในการผลิตสินค้าเพื่อให้ได้สินค้าตามที่เรารตั้งเป้าหมายไว้และได้รู้จักการขายสินค้าให้มีลูกค้าสนใจ			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวปลื้มกมล สีดา)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ...น.ส.ปลื้มกมล สีดา...รหัสประจำตัว.....600112356034...

สาขาวิชา...การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...27.... สิงหาคม.... 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
คำนวณต้นทุนการผลิต สินค้า,ไปซื้อสินค้า,ผลิต สินค้าและโปรโมทสินค้า ทางออนไลน์	ได้วัดดูติดตามที่ต้องการ, ดำเนินการผลิตสินค้าตาม ออเดอร์ที่ลูกค้าสั่งและดู ผลลัพธ์ของการโปรโมท สินค้า	มียอดการสั่งสินค้าเพิ่มขึ้น จากสัปดาห์ที่แล้ว มีลูกค้า เก่ากลับมาซื้อซ้ำและมี กระบวนการผลิตคงที่แล้ว	เพิ่มยอดการผลิตให้ มากกว่าเดิมและหาลูกค้า ให้ได้เพิ่มขึ้น
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้วิธีการผลิตที่คงที่และวิธีผลิตสินค้าให้ได้มากขึ้นกว่าเดิม			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(น.ส.ปลื้มกมล สีดา)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ..น.ส.ปลื้มกมล สีดา...รหัสประจำตัว.....600112356034....

สาขาวิชา...การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...3.... กันยายน.... 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ตรวจสอบบัญชีและผลิตสินค้ารอบใหม่และพัฒนาสินค้าให้ดีขึ้น	ทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และทำการผลิตสินค้าตามยอดการสั่งซื้อของลูกค้า และได้สินค้าที่พัฒนาขึ้นใหม่	ได้มีกำไรเพิ่มจากครั้งที่แล้ว และได้ลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น	ทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย อยู่เสมอและปรับเปลี่ยนการผลิตใหม่ให้ทันต่อลูกค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้วิธีการผลิตสินค้าใหม่ให้ได้สินค้าเพิ่มมากขึ้น			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(น.ส.ปลื้มกมล สีดา)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ..น.ส.ปลื้มกมล สีดา...รหัสประจำตัว.....600112356034...

สาขาวิชา...การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...10กันยายน 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
คำนวณต้นทุนการผลิต สินค้าและผลิตสินค้าตาม ออเดอร์และโปรโมทสินค้า	ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพต่อ การผลิตและได้สินค้าที่ตรง ตามออเดอร์ของลูกค้าและ จัดส่งสินค้าได้ทันเวลา กำหนด	มีความคงที่ของสินค้าและมี ลูกค้าเพิ่มขึ้นจาก เมื่อก่อน	คิดค้นวิธีเจาะกลุ่มลูกค้าให้ ได้มากขึ้นและผลิตสินค้าที่ มีคุณภาพเพื่อให้ลูกค้าขึ้น ขอบสินค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้เกี่ยวกับวิธีการหาลูกค้ายังให้เพิ่มมากขึ้นจากที่มีอยู่			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวปลื้มกมล สีดา)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษารธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ..นางสาวปลื้มกมล สีดา...รหัสประจำตัว.....600112356034...

สาขาวิชา...การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...17.... กันยายน.... 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
คำนวณต้นทุนและผลิตสินค้า	ชื่อสินค้าและผลิตสินค้าตามออเดอร์	ได้สินค้าที่มีคุณภาพเหมือนกันทุกล็อต	รักษาคุณภาพของสินค้าให้ได้มาตรฐานเดิมทุกออเดอร์
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้วิธีจัดเก็บสินค้าให้มีอายุในการเก็บรักษาได้นานขึ้น			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวปลื้มกมล สีดา)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ....นางสาวปลื้มกมล สีดา...รหัสประจำตัว.....600112356034...

สาขาวิชา...การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...1... ตุลาคม .....2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
คำนวณต้นทุนการผลิต สินค้าผลิตสินค้า ไปติดต่อ ร้านค้าเพื่อนำสินค้าไปวาง จำหน่าย	ผลิตสินค้าตามออเดอร์ และเพิ่มการผลิตสินค้าเพื่อ ไปวางจำหน่ายยังร้านค้าที่ ไปติดต่อ	ผลิตสินค้ามากขึ้นกว่าเดิม และใช้เวลาในการผลิตมาก ขึ้นเพื่อให้สินค้าได้ตรงตาม เป้าหมายและอาจมีลูกค้า รู้จักสินค้าเรามากขึ้น	นำสินค้าส่งตามออเดอร์ และจัดส่งสินค้าไปยัง ร้านค้าที่เราไปติดต่อไว้ได้ ทั้งหมด 4 ร้าน
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้รู้จักวิธีการพูดติดต่อกับร้านค้ายังงั้นเพื่อให้เค้ารับสินค้าของเราไปวางจำหน่ายได้			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวปลื้มกมล สีดา)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

## 4.นางสาวสุนนท์ กมลอมรพันธ์

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนหมอกไก่เพื่อสุขภาพ

ชื่อ ..น.ส.สุนนท์ กมลอมรพันธ์...รหัสประจำตัว.....600112356042....

สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...6 สิงหาคม 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ทดลองผลิตสูตรใหม่ทั้ง 3สูตร	ผลิตสูตรใหม่ได้ทั้งหมด 3สูตร	ได้รสชาติที่ดีขึ้นมากกว่า สูตรเก่า	ได้รับคำติชมจากผู้บริโภค
<b>ผลการเรียนรู้</b> พัฒนาและคงรสชาติให้ได้ เพื่อไม่ให้มีรสชาติที่ผิดเพี้ยน			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวสุนนท์ กมลอมรพันธ์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน



**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ น.ส.วสุนท์ กมลอมรพันธ์ รหัสประจำตัว 600112356042

สาขาวิชา การจัดการ หมู่ที่ 1

วันที่ 13 สิงหาคม 2563

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ตรวจสอบกระบวนการผลิตสินค้าในแต่ละรอบการผลิตและทำการผลิตสินค้า	ทำการผลิตสินค้ารอบใหม่เพื่อออกจำหน่ายสู่ตลาดสินค้าทางออนไลน์และห้องตลาด	ผลิตสินค้าได้น้อยลงกว่าสัปดาห์ที่แล้ว เนื่องจากขณะนี้ไม่มีฝนตกอย่างต่อเนื่อง ทำให้ส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิตสินค้าอย่างมาก	ต้องปรับเปลี่ยนและแก้ไขวิธีการผลิตสินค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การแก้ไขปัญหาและหาทางออกที่ดีที่สุด เพื่อให้ผลิตสินค้าทันและเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(น.ส.วสุนท์ กมลอมรพันธ์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนหมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ..น.สวสุนนท์ กมลอมรพันธ์....รหัสประจำตัว.....600112356042....

สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...20.... สิงหาคม.... 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ตรวจสอบกระบวนการผลิตสินค้าในแต่ละรอบการผลิตและทำการผลิตสินค้า	ทำการผลิตสินค้ารอบใหม่เพื่อออกจำหน่ายสู่ตลาดสินค้าทางออนไลน์และห้องตลาด	ผลิตสินค้าได้มากกว่าสัปดาห์ที่แล้ว ได้ปรับเปลี่ยนวิธีการผลิตใหม่และเป็นวิธีที่ทำให้ผลิตสินค้าได้มากขึ้นกว่าเดิม และสามารถลดระยะเวลาการผลิต	ต้องผลิตสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า อยู่เสมอ
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้หาวิธีเพื่อลดระยะเวลาการผลิตเพื่อให้สินค้าเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(น.ส.วสุนนท์ กมลอมรพันธ์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ..น.ส.วสุนท์ กมลอมรพันธ์...รหัสประจำตัว.....600112356042...

สาขาวิชา...การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...27.... สิงหาคม.... 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ตรวจสอบบัญชีและผลิต สินค้ารอบใหม่	ทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย และทำการผลิตสินค้าตาม ยอดการสั่งซื้อของลูกค้า	สามารถได้ทุนคืนและทำ กำไรได้มากกว่าสัปดาห์ที่ และมียอดการสั่งซื้อที่ เพิ่มขึ้นจากเดิม	ทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย อยู่เสมอและเร่งการผลิต เพื่อเพิ่มสินค้า ทำให้ สามารถมีสินค้าจำหน่าย ลูกค้าได้เพียงพอ
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้รู้รายรับ-รายจ่ายของการทำสินค้าในครั้งนี้ และได้สินค้าที่มากขึ้นกว่าเดิม			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(วสุนท์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ..น.ส.วสุนนท์ กมลอมรพันธ์ ....รหัสประจำตัว.....600112356042....

สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...3.... กันยายน.... 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ตรวจสอบกระบวนการผลิต และผลิตสินค้าใหม่ทุกสัปดาห์	ตรวจสอบราคาของวัตถุดิบ อยู่เสมอ และทำการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายสู่ตลาด	ได้สินค้าจามที่ต้องการในการผลิตและได้กำไรจากการขายสินค้าและลูกค้าที่มากขึ้น	มีคำชื่นชมจากลูกค้าว่าสินค้าอร่อยและถูกปาก
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การทำสินค้าให้มีคุณภาพและรสชาติที่เหมือนกันทุกรอบ			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(น.ส.วสุนนท์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ

ชื่อ ..น.ส.วสุนท์ กมลอมรพันธ์...รหัสประจำตัว.....600112356042...

สาขาวิชา...การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...10.... กันยายน.... 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ตรวจสอบบัญชีและผลิตสินค้ารอบใหม่	ทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ตรวจสอบราคาวัตถุดิบ และทำการผลิตสินค้าใหม่	สามารถลดต้นทุนการผลิตได้ เนื่องจากราคาวัตถุดิบมีราคาที่ลดลง	ทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย อยู่เสมอและผลิตสินค้าให้เพียงพอตามความต้องการของลูกค้า
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้การผลิตสินค้าได้คงที่และผลิตสินค้าได้มากขึ้น			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(วสุนท์ )

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ..นางสาวสุนนท์ กมลอมรพันธ์.....รหัสประจำตัว.....

600112356042....

สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...17.... กันยายน.... 2563.....

แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ตรวจสอบกระบวนการผลิตและผลิตสินค้า	ตรวจสอบและเช็คราคาวัตถุดิบและผลิตสินค้าตามจำนวนการสั่งซื้อ	ได้สินค้าตามที่ต้องการและมีคุณภาพและมีรสชาติเหมือนกันทุกรอบการผลิต	รับฟังคำติชมจากลูกค้าเพื่อนำมาพัฒนาสินค้าและรักษาคุณภาพของสินค้าให้ได้มาตรฐานในทุกรอบการผลิต
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้เรียนรู้วิธีการจัดการการผลิตสินค้าให้รวดเร็วมากขึ้น			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวสุนนท์ กมลอมรพันธ์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

**รายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง  
กรณีศึกษาธุรกิจ Chikin ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ**

ชื่อ ....นางสาวสุนนท์ กมลอมรพันธ์....รหัสประจำตัว.....600112356042....

สาขาวิชา....การจัดการ.....หมู่ที่.....1.....

วันที่...1.... ตุลาคม .....2563.....

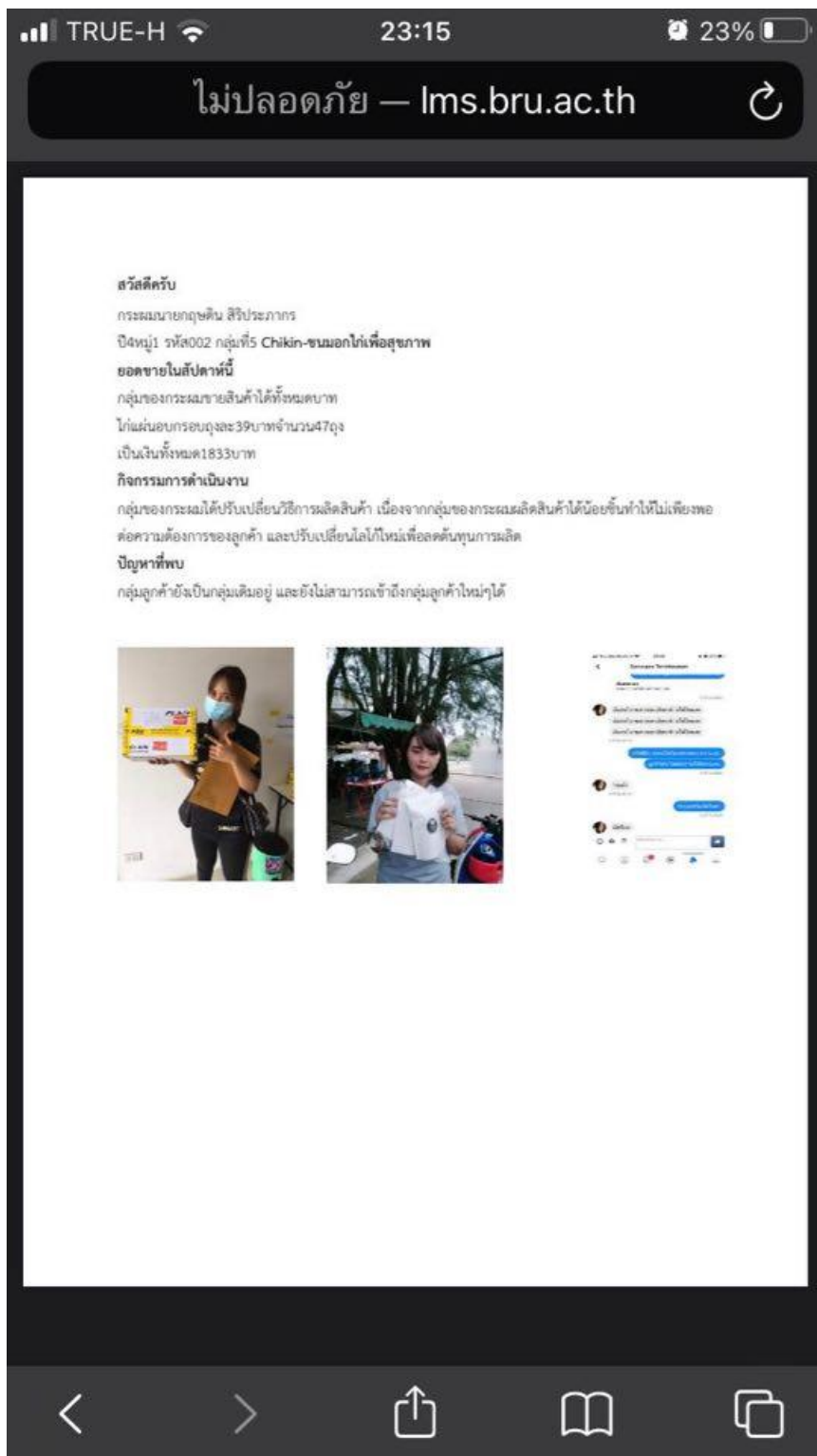
แผนการดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน	การเปรียบเทียบ (1) - (2)	แนวทางการดำเนินงาน
ผลิตสินค้ารอบใหม่และนำสินค้าไปเสนอตามร้านชื่อดังต่างๆในบุรีรัมย์ทั้งหมด 4 ร้าน เพื่อนำสินค้าไปวางจำหน่ายตามหน้าร้าน	เพิ่มกำลังการผลิตที่มากขึ้น เพราะต้องนำสินค้าไปวางจำหน่ายและผลิตสินค้าตามจำนวนการสั่งซื้อของลูกค้า	สามารถทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น และตลาดได้มากขึ้น ไม่ใช่แค่การขายสินค้าในออนไลน์	นำสินค้าจัดส่งตามจำนวนการสั่งซื้อและกระจายส่งสินค้าไปยังหน้าร้านต่างๆที่ได้นำสินค้าไปเสนอไว้ทั้งหมด 4 ร้าน
<b>ผลการเรียนรู้</b> ได้รู้จักวิธีการติดต่อพูดคุยที่เป็นทางการมากขึ้น สามารถทำให้ร้านค้าต่างๆสนใจในสินค้าของเราและสามารถทำให้สินค้าได้วางจำหน่ายกับทางร้านต่างๆได้			
<b>ความคิดเห็นของอาจารย์</b>			

(นางสาวสุนนท์ กมลอมรพันธ์)

ชื่อนักศึกษาผู้รายงาน

#### 4.เอกสารรายงานความก้าวหน้าในการปฏิบัติการธุรกิจจำลอง (แยกเป็นบุคคลแล้วเรียงตามรายชื่อ)

##### 1.นายกฤษติน สิริประภากร





## สวัสดิ์ครับ

กระผม นายกฤษดิน สิริประภากร

ปี4หมู่1 รหัส002 กลุ่มที่5 Chikin-ขนมไก่เพื่อสุขภาพ

ยอดขายในสัปดาห์นี้

กลุ่มของกระผมขายสินค้าได้ทั้งหมด 2340 บาท  
ไก่แผ่นอบกรอบถุงละ39บาท จำนวน 60ถุง  
เป็นเงินทั้งหมด 2340 บาท

กิจกรรมการดำเนินงาน

พัฒนาการผลิตให้ใช้เวลาที่ลดลงและควบคุม  
ความกรอบของตัวสินค้าให้ดีขึ้น ผลิตและ  
จำหน่ายสินค้าให้ได้ตามที่ตั้งเป้าหมาย โปรโม  
ทสินค้า

ปัญหาที่พบ

การผลิตสินค้ายังคงควบคุมเวลาได้ไม่ดีพอ ยัง  
คงต้องหาวิธีการผลิตให้ได้ตามที่ตั้งเป้าหมาย  
ไว้



## 2. นายธัญเทพ ภูมรา

สำเนา-ส	งาน	lms.bru.ac.t...	ชั้น3-1.docx	CPM.docx	.fbsbx.c...	...
---------	-----	-----------------	--------------	----------	-------------	-----

1 จาก 2

**สวัสดีครับ**

กระผม นายธัญเทพ ภูมรา  
ปี4หมู่1 รหัส008 กลุ่มที่5 Chikin-ขนมกไก่เพื่อสุขภาพ  
ยอดขายในสัปดาห์นี้

กลุ่มของกระผมขายสินค้าได้ทั้งหมดบาท  
ไก่แผ่นอบกรอบถุงละ39บาทจำนวน14ถุง  
เป็นเงินทั้งหมด546บาท

**กิจกรรมการดำเนินงาน**

กลุ่มของกระผมได้ทำการผลิตสินค้าเพื่อออกขายสู่ตลาดและปรับเปลี่ยนแพคเกจจิ้งของสินค้าให้มีขนาดใหญ่  
ขึ้นและไม่ให้อากาศเข้าได้เพื่อเป็นการรักษาคุณภาพของสินค้าให้มีความกรอบและรสชาติเดิมให้อยู่ใน  
ระยะเวลาที่นานขึ้นและติดสติ๊กเกอร์กับแพคเกจจิ้ง

**ปัญหาที่พบ**

มีการผลิตสินค้าได้น้อย เนื่องจากขณะนี้ฝนตกอย่างต่อเนื่อง ทำให้ออกไก่ที่นำไปตากไม่แห้ง ทำให้มีสินค้าไม่  
เพียงพอตามความต้องการของลูกค้า

Worapoj Mokthaisong  
ได้ละเมอ

Jub Jub  
นุก  
เอาไก่4ถุง  
เอารวมมาเลย  
ส่งทีไหนอะ  
เคค้าบบบ

เอาอะไรไม่มี3รส 1ออริจินอล 2พริก  
นาง 3รสพริก  
ถุงละ39บาท

โอเค  
ส่งฟู้หมีน้า

Davikah Da  
สินค้าหรือบริการของคุณมีราคาเท่า  
ไหร่  
สนใจรสกะเพราอะ  
7 นาทีที่แล้ว

สวัสดีคะผมเอาไก่เพื่อสุขภาพอะ  
รับก็ถุงละ  
6 นาทีที่แล้ว

ถุงละเท่าไรอะ  
6 นาทีที่แล้ว

ราคา ถุงละ39บาท ะ  
5 นาทีที่แล้ว

เอา3ถุงอะ  
5 นาทีที่แล้ว

โอเคอะ ส่งไปรษณีย์หรือรับอะ  
เดี๋ยวพุง

23:14 อ. 6 ต.ค.

82%



ไม่ปลอดภัย — lms.bru.ac.th



สำเนา-สมุ

งาน

x lms.bru.ac.t...

3-กย-63.docx

ชั้น3-1.docx

.docx

..

### สวัสดีครับ

กระผมนายธัญเทพ ภูมรา

ปี4หมู่1 รหัส008 กลุ่มที่5 Chikin-ขนมอกไก่เพื่อสุขภาพ

### ยอดขายในสัปดาห์นี้

กลุ่มของกระผมขายสินค้าได้

ไก่แผ่นอบกรอบถุงละ39บาทจำนวน53ถุง

เป็นเงินทั้งหมด2067บาท

### กิจกรรมการดำเนินงาน

ผลิตสินค้าให้ครบตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ พัฒนาการผลิตให้ใช้เวลาสั้นลง และควบคุมมาตรฐานความกรอบให้เท่ากัน โปรโมทสินค้า

### ปัญหาที่พบ

ความกรอบของสินค้ายังควบคุมได้ไม่ดีพอ การทดลองการผลิตให้เวลาสั้นลงยังหาวิธีได้ไม่ลงตัว



### 3.นางสาวปลื้มกมล สีตา



#### สวัสดิ์ค่ะ

ดิฉันนางสาวปลื้มกมล สีตา

ปี4หมู่1 รหัส034 กลุ่มที่5 Chikin-ชนมอกไก่เพื่อสุขภาพ  
ยอดขายในสัปดาห์นี้

กลุ่มของดิฉันขายสินค้าได้ทั้งหมด

ไก่แผ่นอบกรอบถุงละ39บาทจำนวน60ถุง

เป็นเงินทั้งหมด2340บาท

กิจกรรมการดำเนินงาน

กลุ่มดิฉันได้ทำการเพิ่มการผลิต เพื่อให้ได้ครบตามเป้าหมายที่วางไว้

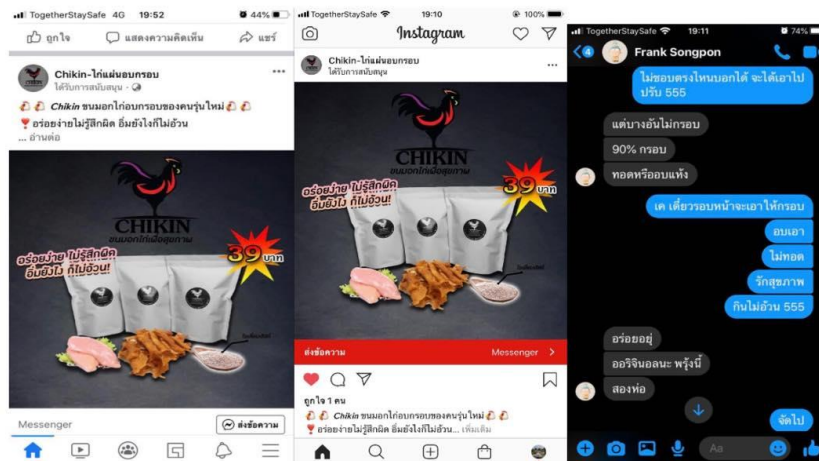
ได้ทำการโปรโมทสินค้าผ่าน facebook และ instagram และจัดจำหน่าย

สินค้าตามออเดอร์

ปัญหาที่พบ

การโปรโมทสินค้ายังไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากพอ

และการผลิตยังล่าช้าอยู่ทำให้ผลิตสินค้าได้ไม่มากเหมือนที่ตั้งเป้าหมายไว้



23:15 อ. 6 ต.ค.

82%



ไม่ปลอดภัย — lms.bru.ac.th



สำเนา-ส

งาน

x lms.bru.ac.t...

3-กย-63.docx

ชั้น3-1.docx

M.docx

...

**สวัสดีค่ะ**

ดิฉันนางสาวปลื้มกมล สีดา

ปี4หมู่1 รหัส034 กลุ่มที่5 Chikin-ขนมมอกไก่เพื่อสุขภาพ

**ยอดขายในสัปดาห์นี้**

กลุ่มของดิฉันขายสินค้าได้ทั้งหมด 1287 บาท

ไก่แผ่นอบกรอบถุงละ39บาท จำนวน 33ถุง

เป็นเงินทั้งหมด 1287 บาท

**กิจกรรมการดำเนินงาน**

ติดต่อร้านค้าเพื่อนำสินค้าไปวางจำหน่าย ทางกลุ่มติดต่อตกลงกับร้านค้าได้แก่3ร้าน เหลืออีก2รอดอนเฟิร์

มาจากผู้จัดการร้าน

**ปัญหาที่พบ**

ไม่มีปัญหาในการผลิตทุกอย่างลงตัวแล้ว



4.นางสาวสุนนท์ กมลอมรพันธ์

23:08 8.5% 3G

ไมโครโฟน - 94.34% 3G

**สตรีฟิตส์**  
มีนวัตกรรมชุมชนที่ กมลอมรพันธ์  
ปี 2021 19/04/21 กัญฉวี Chaiya-ชุมชนใกล้สุขภาพ  
ขอรายงานให้ท่านรับ  
คุณสนใจในโครงการนี้หรือไม่? 7/20/21  
ไม่สนใจแต่ขอทราบรายละเอียดเพิ่มเติม  
เดือนนี้ใช้เงิน 7/20/21  
กิจกรรมการดำเนินงาน  
คุณสนใจในโครงการนี้หรือไม่? 7/20/21  
มีนวัตกรรมที่สุขภาพดี การบริการที่ดี และขอทราบในโครงการนี้ 7/20/21  
คุณสนใจในโครงการนี้หรือไม่? 7/20/21  
การดำเนินงานที่ดี การบริการที่ดี และขอทราบในโครงการนี้ 7/20/21  
มีนวัตกรรมที่สุขภาพดี การบริการที่ดี และขอทราบในโครงการนี้ 7/20/21



วันที่ 3 กันยายน 2563

**สวัสดิ์ดีค่ะ**  
 ดิฉัน นางสาวสุนท์ กุลอมรพันธ์  
 ปี4หมู่1 รหัส042 กลุ่มที่5 Chikin-ขนมอกโกเพื่อสุขภาพ  
 ยอดขายในสัปดาห์นี้  
 กลุ่มของกระแสมายสินค้าได้ทั้งหมดบาท  
 โบนัสผู้ประกอบการสูงละ39บาทจำนวน61ถุง  
 เป็นเงินทั้งหมด2379บาท  
**กิจกรรมการค้าเงินงาม**  
 กลุ่มดิฉันได้ทำการผลิต ให้ได้สินค้ามากขึ้นเพื่อเพิ่มยอดขาย ให้อั่งเปาที่  
 ต้องการ พยายามลดเวลา ในการผลิตเพื่อผลิตสินค้าได้มากขึ้นใน  
 เวลาที่สั้นลง และ ไปร โนท ให้นักธุรกิจเพิ่มขึ้น  
**ปัญหาที่พบ**  
 การไป โนทซึ่งทำให้คนรู้จักไม่มากพอ และเวลาผลิตซึ่งคง ใช้เวลานาน  
 อยู่ซึ่งต้องค้นหาวิธี ในการผลิตให้เวลาสั้นลง



**สวัสดิ์ดีค่ะ**  
 ดิฉันนางสาวสุนท์ กุลอมรพันธ์  
 ปี4หมู่1 รหัส042 กลุ่มที่5 Chikin-ขนมอกโกเพื่อสุขภาพ  
 ยอดขายในสัปดาห์นี้  
 กลุ่มของกระแสมายสินค้าได้ทั้งหมด 1209 บาท  
 โบนัสผู้ประกอบการสูงละ39บาท จำนวน 31ถุง  
 เป็นเงินทั้งหมด 1209 บาท  
**กิจกรรมการค้าเงินงาม**  
 ผลิตสินค้าเพื่อนำไปวางจำหน่ายตามร้านต่างๆและจำหน่ายทาง  
 ออนไลน์จากทางกลุ่ม ไปร โนทสินค้าผ่านออนไลน์และร้านต่างๆ  
 ติดตามผลการนำสินค้าไปวางจำหน่าย ปรับปรุงการผลิต ให้ผลิตสินค้า  
 ได้ทันเวลาที่กำหนด  
**ปัญหาที่พบ**  
 สินค้าใช้เวลาในการผลิตนานจึงทำให้ต้อง ใช้เวลานานในการผลิต

