

# บทที่ 5

## เตรียมพร้อมเป็นผู้ประกอบการ . . . เพื่อความมั่นคงและยั่งยืน

🕒 ระยะเวลาทั้งหมด : 60 นาที

● **อยากเป็นผู้ประกอบการ เริ่มต้นอย่างไร**



Slide (5 นาที)



กิจกรรมที่ 5.1  
คุณพร้อมเป็นผู้ประกอบการแล้วหรือยัง  
(10 นาที)



Slide (15 นาที)



กิจกรรมที่ 5.2  
ฝึกเขียนแผนธุรกิจอย่างง่าย  
(การบ้าน)

● **ขายของอย่างไรให้มีกำไร**



Slide (15 นาที)



กิจกรรมที่ 5.3  
คุณเข้าใจเรื่องต้นทุนมากน้อยแค่ไหน  
(15 นาที)



# บทที่ 5

## เตรียมพร้อมเป็นผู้ประกอบการ... เพื่อความมั่นคงและยั่งยืน

 **ระยะเวลา : 60 นาที**

(เนื้อหาการสอน 35 นาที + กิจกรรมและการประเมินผล 25 นาที)

### วัตถุประสงค์การเรียนรู้ :

เพื่อให้ผู้เรียนได้รู้จักตนเองและประเมินได้ว่ามีบุคลิกลักษณะหรือคุณสมบัติที่พร้อมเป็นผู้ประกอบการหรือไม่ และต้องศึกษาข้อมูลหรือเตรียมพร้อมก่อนทำธุรกิจอย่างไรเพื่อให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน

### หัวข้อเนื้อหาสำหรับผู้สอน

1. อยากเป็นผู้ประกอบการ เริ่มต้นอย่างไร
2. ขายของอย่างไรให้มีกำไร

### Slide

[http://www.1213.or.th/th/Documents/toolkits/PPT\\_5\\_BusinessFinance.pptx](http://www.1213.or.th/th/Documents/toolkits/PPT_5_BusinessFinance.pptx)

### ข้อมูลเพิ่มเติม

เรื่องน่ารู้ก่อนเป็นผู้ประกอบการ

<https://www.1213.or.th/Documents/booklet/FCCBooklet07.pdf>

## 1. อยากเป็นผู้ประกอบการ เริ่มต้นอย่างไร

สำหรับผู้ที่มีความฝันหรือเป้าหมายอยากเป็นผู้ประกอบการ หลายคนมักมองเฉพาะภาพแห่งความสำเร็จ เช่น โอกาสที่จะร่ำรวย การได้เป็นนายของตนเอง แต่รู้หรือไม่ว่ากว่าจะประสบความสำเร็จได้ตามที่ฝัน ผู้ประกอบการจะต้องเผชิญความท้าทายหลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นรายได้ที่ไม่แน่นอน ความเสี่ยงที่จะขาดทุน หรือความรับผิดชอบที่มากขึ้น



ดังนั้น ก่อนตัดสินใจเป็นผู้ประกอบการจะต้องศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลอย่างรอบคอบ โดยเริ่มจาก

1. **สำรวจตนเองว่าพร้อมที่จะทำธุรกิจหรือไม่** นอกจากความมานะพยายามและอดทนแล้ว นักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จมักมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการทำสิ่งที่แตกต่างหรือดีกว่าที่มีอยู่ในท้องตลาด มีความเชื่อมั่นในตัวเอง มีทักษะในการติดต่อสื่อสาร ทั้งการเจรจาต่อรอง การนำเสนอ และการโน้มน้าวใจ อีกทั้งต้องมีความยืดหยุ่น สามารถปรับตัวหรือแก้ปัญหาตามสถานการณ์ แม้ต้องเจอกับอุปสรรคหรือความล้มเหลวก็สามารถลุกขึ้นมาสู้ใหม่ได้อย่างรวดเร็ว และพร้อมที่จะเรียนรู้สิ่งต่าง ๆ อยู่เสมอ

### กิจกรรมที่ 5.1 คุณพร้อมเป็นผู้ประกอบการแล้วหรือยัง

ผู้เรียนจะได้รู้จักตนเองและประเมินได้ว่ามีบุคลิกลักษณะหรือคุณสมบัติที่พร้อมเป็นผู้ประกอบการหรือไม่

2. **มีความรู้ในสิ่งที่ทำ** เพื่อวางแผนธุรกิจได้ชัดเจนมากขึ้น และประเมินว่าคุณต้องทำการบ้านเพิ่มเติมตรงจุดไหน สิ่งที่คุณควรจะต้องรู้ก่อนเริ่มทำธุรกิจ ได้แก่

- **กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือใคร** เช่น มีอายุ หรือระดับรายได้เท่าไร ประกอบอาชีพอะไร มีความต้องการหรือรสนิยมในสินค้าแบบใด

- **สินค้าและบริการตอบใจท์ลูกค้าหรือไม่** ทั้งในด้านการใช้งาน เช่น ขนาด รูปร่าง สี ตลอดจนคุณภาพหรือบริการที่เกี่ยวข้อง เช่น การรับประกัน การดูแลหรือบริการหลังการขาย

- **รายได้มาจากไหน จะตั้งราคาเท่าไร** โดยอาจพิจารณาจากต้นทุนสินค้าที่ขาย และบวกกำไรที่ต้องการ อย่างไรก็ตาม คุณต้องเปรียบเทียบกับราคาของคู่แข่งในธุรกิจเดียวกัน และสำรวจว่าราคาสูงสุดที่ลูกค้ายอมรับได้เป็นเท่าไร เพื่อจะได้ตั้งราคาสู้กับคู่แข่งได้อย่างเหมาะสม หากคุณเลือกกลยุทธ์การขายตัดราคา คุณต้องระวังไว้ว่ามีความเสี่ยงที่จะขาดทุนได้

- **ช่องทางการขายเป็นอย่างไร** เมื่อทราบกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแล้วก็ควรเลือกช่องทางการขายที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า นั้น ๆ โดยคำนึงถึงความสะดวกของลูกค้าเป็นหลัก หากมีหน้าร้านก็ควรเลือกทำเลใกล้แหล่งชุมชน เดินทางสะดวก มีที่จอดรถ หากขายออนไลน์ก็อาจขายผ่าน Facebook Instagram Line/Line@ หรือผ่านเว็บไซต์/แอปพลิเคชันขายของออนไลน์ (e-Commerce platform) ต่าง ๆ

- **สื่อสารกับลูกค้าอย่างไร** โดยพิจารณาว่าจะทำอย่างไรให้สินค้าเป็นที่รู้จัก หรือขายได้มากที่สุด ซึ่งอาจใช้การประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางที่ลูกค้าเข้าถึง เช่น ทีวีสินค้าทาง Facebook หรือ Instagram การขายผ่านตัวแทน หรือกลยุทธ์ลด แลก แจก แถม สะสมแต้ม นอกจากนี้ หากคุณขายของออนไลน์ คุณต้องมีเวลาให้ลูกค้าเสมอ เพราะ “ความอยากได้” ของลูกค้ามีระยะเวลาจำกัด หาก你不能โต้ตอบลูกค้าได้ทันเวลาอาจต้องเสียลูกค้าไป โดยควรระบุช่องทางที่ลูกค้าสามารถติดต่อหรือสอบถามได้ตลอดเวลา เช่น โทรศัพท์ อีเมล หรือ Line

- **รับชำระเงินและจัดส่งสินค้าอย่างไร** เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วแก่ลูกค้า คุณอาจมีวิธีรับชำระเงินที่หลากหลาย หากสินค้ามีราคาไม่สูงนัก อาจใช้วิธีรับเงินสดหรือเก็บเงินปลายทาง แต่ถ้าสินค้ามีราคาสูง การใช้วิธีโอนเงิน หรือบัตรเครดิต/เครดิต ก็อาจเหมาะสมกว่า นอกจากนี้ หากคุณมีบริการจัดส่งสินค้าทางไปรษณีย์หรือบริษัทขนส่งสินค้าแทนการมารับสินค้าที่หน้าร้าน ก็จะสร้างความประทับใจให้ลูกค้าเพิ่มขึ้น

- **บริการหลังการขายเป็นอย่างไร** บริการหลังการขายเป็นหัวใจสำคัญของการรักษาลูกค้าให้อยู่กับคุณ ดังนั้น คุณควรมีแนวทางจัดการแก้ไขปัญหาและชี้แจงให้ลูกค้าทราบอย่างชัดเจน เช่น กำหนดนโยบายการเปลี่ยน/คืนสินค้า หากสินค้าอยู่ในระยะเวลาประกัน หรือลูกค้าได้รับสินค้าไม่ตรงตามที่สั่งซื้อ สินค้าชำรุด หรือสูญหายขณะขนส่ง นอกจากนี้ คุณควรคำนึงถึงช่องทางการคืนสินค้าที่สะดวกและการจัดส่งสินค้าใหม่ทดแทนโดยไม่คิดค่าบริการเพิ่มเติม

**3. เขียนแผนธุรกิจ** เมื่อคุณศึกษาข้อมูลและมีแนวคิดเบื้องต้นในการทำธุรกิจแล้ว ก็ถึงเวลาในการแปลงแนวคิดดังกล่าวมาเขียนเป็นแผนธุรกิจ แผนธุรกิจที่ดีเปรียบเสมือนแผนที่นำทางให้คุณเริ่มต้นธุรกิจได้อย่างราบรื่น ไม่เพียงแต่ช่วยให้คุณประเมินความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจนั้น ๆ แต่ยังช่วยวางแผนการบริหารจัดการให้เป็นระบบ และใช้เป็นเครื่องมือสื่อสารกับสถาบันการเงินหรือหน่วยงานต่าง ๆ ในการให้ความช่วยเหลือหรือสนับสนุนเงินทุนแก่กิจการด้วย

## Tips

การเลือกสินค้าที่นำมาขาย ควรยึดหลัก “ขายสินค้าที่ชอบ เลือกสินค้าที่ใช่” เพราะการขายสินค้าที่ตัวคุณชอบ จะทำให้คุณสามารถให้ข้อมูลสินค้าแก่ลูกค้าได้อย่างชัดเจน และมีความสุขที่ได้ทำในสิ่งที่รัก หากคุณไม่ได้ชอบสินค้าใดเป็นพิเศษ แต่สำรวจตลาดดูแล้วว่าสินค้าใดกำลังเป็นที่ต้องการ และน่าจะทำการได้ดี ก็อาจนำสินค้านั้นมาขาย โดยในช่วงแรกคุณควรเริ่มขายสินค้าที่มีต้นทุนต่ำก่อน

## Tips

การตั้งชื่อร้านให้จำง่าย ค้นหาเจอ และมีความสัมพันธ์กับสินค้าที่ขาย จะช่วยให้ลูกค้าสามารถจดจำและค้นหาร้านของคุณผ่าน Google หรือ Facebook ได้ดียิ่งขึ้น เช่น ถ้าคุณขายนฬิกาคุณอาจตั้งชื่อร้านให้มีคำว่า Time หรือ Watch ก็ได้

## Tips

ผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องเปิดบัญชีกับธนาคารหลายแห่ง หากคุณเปิดบัญชีธนาคารไว้เพียงบัญชีเดียวและผูกพร้อมเพย์ไว้ ไม่ว่าลูกค้าจะโอนเงิน (ไม่เกิน 5,000 บาท) จากธนาคารใดก็ตามมาที่บัญชีคุณ ลูกค้าก็ไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียมในการโอนเลย

แผนธุรกิจที่ดีเปรียบเสมือนแผนที่นำทางให้คุณเริ่มต้นธุรกิจได้อย่างราบรื่น ไม่เพียงแต่ช่วยให้คุณประเมินความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจนั้น ๆ แต่ยังช่วยวางแผนการบริหารจัดการให้เป็นระบบ และใช้เป็นเครื่องมือสื่อสารกับสถาบันการเงินหรือหน่วยงานต่าง ๆ ในการให้ความช่วยเหลือ หรือสนับสนุนเงินทุนแก่กิจการด้วย

## แผนธุรกิจที่ดีประกอบไปด้วยอะไรบ้าง

- **บทสรุปผู้บริหาร** เป็นข้อมูลสรุปย่อเพื่อให้เข้าใจภาพรวมทั้งหมดของธุรกิจ และสิ่งที่เป็นจุดเด่นหรือแตกต่างจากคู่แข่ง เช่น ใช้เทคโนโลยีใหม่ในการผลิตสินค้า ซึ่งบทสรุปผู้บริหารนี้มีความสำคัญมากเพราะเป็นส่วนที่สถาบันการเงินจะอ่านเป็นลำดับแรกและตัดสินใจว่า น่าสนใจพอที่จะอ่านรายละเอียดในตัวแผนต่อหรือไม่
- **ข้อมูลภาพรวมธุรกิจ** บอกความเป็นมา ลักษณะธุรกิจ แนวทางการดำเนินธุรกิจ ทีมผู้บริหาร คุณวุฒิ ความสามารถและประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ
- **ผลิตภัณฑ์** ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ และจุดเด่นของผลิตภัณฑ์หรือบริการนั้น
- **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย** บอกลักษณะและความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย และกลยุทธ์ในการเข้าถึงลูกค้า
- **สถานะตลาดและการแข่งขัน** สรุปภาพรวมภาวะเศรษฐกิจ ภาวะตลาดและสภาพการแข่งขันของธุรกิจประเภทเดียวกันในปัจจุบัน เช่น หากคุณจะทำร้านกาแฟก็ควรพิจารณาว่าในละแวกนั้นมีร้านกาแฟที่เปิดอยู่แล้วหรือไม่ มากน้อยแค่ไหน หากคุณเปิดร้านในบริเวณใกล้เคียงกันก็อาจส่งผลให้ยอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมายได้ นอกจากนี้ คุณควรคาดการณ์แนวโน้มของตลาดในอนาคตว่าจะกระทบต่อกิจการอย่างไร รวมถึงมีแผนรับมือกับสถานการณ์ดังกล่าว
- **แผนการดำเนินงาน** ครอบคลุมแผนต่าง ๆ เช่น (1) **แผนการตลาด** เป็นการกำหนดกลยุทธ์ในการตั้งราคา ช่องทางการขาย และการส่งเสริมการตลาด เช่น การโฆษณาและโปรโมชั่นต่าง ๆ (2) **แผนการผลิต** เป็นการประมาณการสินค้าหรือบริการที่ต้องสั่งซื้อหรือผลิต วัตถุดิบที่ต้องใช้ คู่ค้า (Supplier) ที่เกี่ยวข้อง รวมไปถึงระยะเวลาในการผลิตหรือสั่งซื้อสินค้า (3) **แผนการเงิน** เป็นการคาดการณ์หรือประมาณการยอดขายและต้นทุนในการทำธุรกิจ รวมทั้งเงินลงทุนหรือเงินกู้ที่ต้องการ (4) **แผนการบริหารจัดการ** เช่น การหาทำเลที่ตั้งและตกแต่งร้าน การวางระบบในการรับชำระเงินและขนส่งสินค้า รวมไปถึงการจัดการเรื่องคน เช่น การจ้างพนักงาน อัตราเงินเดือน และ (5) **แผนฉุกเฉิน** เป็นแนวทางการรับมือหรือวิธีการแก้ปัญหา ถ้าหากการดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผนที่กำหนด

### Tips

หากสนใจเป็นผู้ประกอบการ หรือต้องการขยายธุรกิจ คุณสามารถศึกษาข้อมูลการทำธุรกิจ กิจกรรมและสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ รวมทั้งเผยแพร่สินค้าหรือติดต่อกับผู้ซื้อได้โดยตรงผ่านแอปพลิเคชัน “SME CONNEXT” ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ซึ่งสามารถดาวน์โหลดได้ทาง App Store หรือ Google Play

องค์ประกอบแผนธุรกิจ



กิจกรรมที่ 5.2 ฝึกเขียนแผนธุรกิจอย่างง่าย

ผู้เรียนจะได้ทำความรู้จักและฝึกเขียนแผนธุรกิจ เพื่อใช้ประเมินความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจและวางแผนการบริหารจัดการให้เป็นระบบ

ผู้สอนสามารถวัดความรู้ความเข้าใจ (Awareness) และการฝึกปฏิบัติ (Practice) ของผู้เรียนในการนำความรู้ที่ได้รับมาประยุกต์ใช้ในการเขียนแผนธุรกิจที่ตนเองสนใจ

**4. เตรียมเงินให้พอ** เมื่อทำแผนธุรกิจแล้ว ก็พอจะประมาณได้ว่าต้องใช้เงินทุนดำเนินกิจการเท่าไร ขั้นต่อไป คือ หาเงินทุนให้ได้ตามจำนวนที่ต้องการ โดยต้องรวมเงินทุนที่ใช้หมุนเวียนในกิจการด้วย เช่น การขายของออนไลน์ไม่ได้มีต้นทุนแค่เพียงสินค้าเท่านั้น เงินที่คุณนำมาลงทุนควรครอบคลุมทั้งค่าสินค้าที่คุณจะส่งมาขาย และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าจัดส่งสินค้า ค่าโฆษณา และค่าจ้างพนักงาน ทั้งนี้ ในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ การมีเงินทุนของตัวเองเป็นสิ่งจำเป็นมาก เพราะหากเริ่มด้วยการกู้ยืมและต่อมาเกิดความล้มเหลว นอกจากไม่มีกำไรแล้วยังทำให้มีภาระหนี้ตั้งแต่แรกด้วย

**5. ลงมือทำธุรกิจ** เมื่อวางแผนและเตรียมพร้อมทุกด้าน ก็ถึงเวลาลงมือทำธุรกิจ ซึ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์ ติดตาม และควบคุมด้านการเงินของกิจการ รวมทั้งใช้ประกอบการตัดสินใจ ซึ่งก็คือ **“การทำบัญชี”** นั่นเอง บัญชีที่ผู้ประกอบการควรจัดทำ ได้แก่

- **บัญชีรายรับ-รายจ่าย** เป็นการบันทึกรายรับหรือรายจ่ายที่เกิดขึ้นจากการขายสินค้าหรือบริการ เพื่อให้เห็นว่าในแต่ละวันกิจการต้องรับและจ่ายเงินไปกับอะไรบ้าง รวมทั้งสรุปรายรับ-รายจ่ายอีกครั้งเมื่อสิ้นเดือน เพื่อประเมินว่ามีกำไรหรือขาดทุนเท่าไร

Tips

ในการก่อตั้งกิจการ ผู้ประกอบการควรมีเงินลงทุนของตนเองอย่างน้อย 1 ใน 3 ของการลงทุนทั้งหมด

วันที่	รายการ	รายรับ	รายจ่าย	หมายเหตุ
1 ม.ค. 25xx	จ่ายค่าวัตถุดิบ		5,000	
15 ม.ค. 25xx	ค่าขายสินค้า	5,000		
30 ม.ค. 25xx	ค่าขายสินค้า	3,600		
31 ม.ค. 25xx	จ่ายค่าแรงคนงาน		8,000	
31 ม.ค. 25xx	จ่ายค่าสาธารณูปโภค		1,200	
	รวม	8,600	14,200	

● **บัญชีควบคุมสินค้า/ วัตถุดิบ** ใช้บันทึกจำนวนสินค้าที่รับมาและขายไป เพื่อให้ทราบว่าการมีสินค้าหรือวัตถุดิบคงเหลือเท่าไร เพียงพอหรือไม่ ซึ่งจะช่วยให้การบริหารสินค้าหรือวัตถุดิบทำได้ง่ายขึ้น เช่น รู้ว่าสินค้าใดขายดีและควรเพิ่มการผลิต หรือควรสั่งซื้อวัตถุดิบเท่าใดและเมื่อไร เพื่อไม่ให้สินค้าขาดสต็อก

● **บัญชีแยกประเภทลูกหนี้และเจ้าหนี้** ใช้บันทึกยอดเงินที่ลูกค้าค้างชำระ และรายการที่ผู้ประกอบการต้องจ่าย ซึ่งจะช่วยให้การบริหารเงินและสภาพคล่องของกิจการทำได้ง่ายขึ้น เช่น ช่วยให้กิจการสามารถเก็บหนี้จากลูกค้า และจ่ายเงิน Supplier ได้ตามกำหนด หากลูกหนี้รายใดมีประวัติการชำระหนี้ดี ก็อาจพิจารณาขยายระยะเวลาชำระหนี้หรือให้ส่วนลดแก่ลูกค้าดังกล่าวได้

● **งบการเงิน** เมื่อบันทึกบัญชีข้างต้นแล้ว ลำดับต่อไป คือ การทำงบการเงิน ซึ่งจะช่วยให้เห็นว่ากิจการมีฐานะการเงินเป็นอย่างไร มีส่วนใดที่ต้องเข้าไปดูแลแก้ไข หรือเฝ้าระวังเป็นพิเศษ (ตัวอย่างงบการเงิน มีรายละเอียดตามภาคผนวก 3) งบการเงินที่ผู้ประกอบการควรทำ คือ

■ **งบดุล** แสดงฐานะการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง ประกอบไปด้วย (1) **สินทรัพย์** ได้แก่ เงินสด อาคาร รถยนต์ เครื่องจักร ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน รวมไปถึงลูกหนี้ที่ค้างชำระ (2) **หนี้สิน** ได้แก่ เจ้าหนี้ ซึ่งอาจเป็นสถาบันการเงิน หรือค่าใช้จ่ายที่กิจการค้างชำระ และ (3) **ทุนหรือส่วนของผู้ถือหุ้น** ได้แก่ เงินทุนที่ใช้ก่อตั้งกิจการ และกำไรหรือขาดทุนสะสมจากการดำเนินกิจการ

■ **งบกำไรขาดทุน** สะท้อนผลการดำเนินงานของกิจการในช่วงเวลาหนึ่งว่ามีรายได้และค่าใช้จ่ายเป็นอย่างไร และสรุปว่ากิจการมีกำไรหรือขาดทุน โดยหากบริหารกิจการได้ดีก็จะมีกำไรเข้ามา ซึ่งข้อมูลจากงบกำไรขาดทุนช่วยให้เห็นแนวทางเพิ่มรายได้ (เช่น สินค้าใดเป็นที่นิยม มียอดขายสูง) และลดต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นได้

■ **งบกระแสเงินสด** แสดงความเคลื่อนไหวของเงินสดรับและเงินสดจ่ายที่เกิดขึ้นในช่วงเวลาหนึ่งจาก (1) **การดำเนินงาน** เช่น ขายสินค้า จ่ายค่าวัตถุดิบ (2) **การลงทุน** เช่น ซื้ออุปกรณ์ในการผลิต และ (3) **การจัดหาเงินทุน** เช่น จ่ายชำระหนี้ งบกระแสเงินสดจะช่วยให้ผู้ประกอบการทราบว่าต้องใช้เงินทุนเพิ่มเติมเท่าไร เพื่อให้เพียงพอสำหรับการดำเนินธุรกิจหรือเสริมสภาพคล่อง

หลังจากเริ่มทำธุรกิจและจัดทำงบการเงินแล้ว คุณควรนำตัวเลขต่าง ๆ ที่ได้มาวิเคราะห์ผ่านอัตราส่วนทางการเงิน เพื่อประเมินสุขภาพทางการเงินของกิจการว่าเป็น

### Tips

ผู้ประกอบการควรจัดเก็บหลักฐานทางการเงิน เช่น บิลเงินสด ใบเสร็จรับเงิน ให้ครบถ้วน เพื่ออำนวยความสะดวกตรวจสอบย้อนหลังกับรายการบัญชีที่ทำไว้

### Tips

การจัดทำบัญชีและงบการเงินที่ได้มาตรฐานเป็นสิ่งสำคัญที่สถาบันการเงินใช้พิจารณาในการอนุมัติสินเชื่อ



อย่างไร มีสิ่งใดที่ต้องแก้ไขเพื่อให้กิจการสามารถอยู่ต่อหรือดีขึ้น โดยมีรายละเอียดตามภาคผนวก 4

## 2. ขายของอย่างไรให้มีกำไร

แม้คุณจะมีแนวคิดดี ๆ ที่จะขายของแล้ว แต่ยังไม่รู้ว่าควรตั้งราคาเท่าไร ต้องขายสินค้ามากน้อยแค่ไหนจึงจะไม่ขาดทุน การคำนวณจุดคุ้มทุนจะช่วยให้คุณมีเป้าหมายในการขายได้ชัดเจน และสามารถเตรียมสินค้าเพื่อขายได้อย่างเหมาะสม

### การคำนวณจุดคุ้มทุนจะช่วยให้คุณมีเป้าหมายในการขายได้ชัดเจน และสามารถเตรียมสินค้าเพื่อขายได้อย่างเหมาะสม

**จุดคุ้มทุน** คือ จุดที่ผู้ประกอบการขายสินค้าหรือบริการได้เท่ากับทุนพอดี ถ้าขายได้สูงกว่าแสดงว่ามีกำไร ในทางตรงข้ามถ้าขายได้ต่ำกว่าจุดคุ้มทุนก็คือขาดทุนนั่นเอง แต่การคำนวณจุดคุ้มทุนจะต้องเข้าใจเรื่อง “ต้นทุนสินค้าที่จะขาย” ซึ่งประกอบไปด้วย

- 1. ต้นทุนคงที่** เป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่เปลี่ยนแปลงตามการผลิตหรือการขาย และผู้ประกอบการต้องจ่ายเสมอ ไม่ว่าจะขายสินค้าได้หรือไม่ก็ตาม เช่น ค่าเช่าพื้นที่ ค่าจ้างพนักงาน ค่าน้ำ และค่าไฟ
- 2. ต้นทุนผันแปร** เป็นค่าใช้จ่ายที่เปลี่ยนแปลงไปตามการผลิตหรือการขาย เช่น ค่าวัตถุดิบ และค่ากล่องใส่สินค้า ยิ่งผลิตหรือขายของได้มากเท่าไร ต้นทุนผันแปรก็จะสูงตามไปด้วย

#### กิจกรรมที่ 5.3 คุณเข้าใจเรื่องต้นทุนมากแค่ไหน

ผู้เรียนจะได้รู้จักต้นทุนในการประกอบธุรกิจ และจำแนกได้ว่าอะไรเป็นต้นทุนคงที่หรือต้นทุนผันแปร รวมทั้งเรียนรู้แนวทางในการบริหารต้นทุนเพื่อให้ธุรกิจมีกำไร

**เมื่อไรจึงจะคืนทุน** วิธีคำนวณว่าเดือนนี้ต้องขายสินค้าเท่าไรจึงจะไม่ขาดทุน สามารถทำได้ดังนี้

$$\text{จุดคุ้มทุน (หน่วย)} = \text{ต้นทุนคงที่} \div (\text{ราคาขายต่อหน่วย} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย})$$

**ตัวอย่าง** ร้านขายเบเกอรี่มีต้นทุนในการทำขนมเฉลี่ยชิ้นละ 20 บาท ตั้งราคาขายชิ้นละ 30 บาท โดยมีค่าเช่าร้าน ค่าจ้างพนักงาน และค่าใช้จ่ายคงที่อื่น ๆ รวมกันเดือนละ 10,000 บาท ดังนั้น จุดคุ้มทุน =  $10,000 \div (30-20) = 1,000$  ชิ้น ซึ่งหมายความว่า ต้องขายเบเกอรี่ให้ได้ 1,000 ชิ้นต่อเดือน จึงจะคุ้มทุน

**จุดคุ้มทุนที่ต่ำลง จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถคืนทุนและสร้างกำไรได้เร็วขึ้น** ซึ่งการลดจุดคุ้มทุนสามารถทำได้หลายวิธี ไม่ว่าจะเป็นการลดต้นทุนทั้งต้นทุนคงที่หรือต้นทุนผันแปร หรือการเพิ่มราคาขายต่อหน่วย

#### Tips

ธุรกิจร้านค้าออนไลน์ มักมีต้นทุนคงที่น้อยกว่าธุรกิจที่มีหน้าร้าน จึงมีโอกาสคืนทุนเร็วกว่า



จากตัวอย่างข้างต้นหากคุณเพิ่มราคาขายเป็นขึ้นละ 35 บาท ดังนั้น จุดคุ้มทุน =  $10,000 \div (35-20) = 667$  ชิ้น หมายความว่า คุณขายเบเกอร์รี่เพียง 667 ชิ้น ก็จะคืนทุนแล้ว ยิ่งขายได้มากกว่าจุดคุ้มทุนก็จะมีกำไรมากขึ้น ในทางกลับกันถ้าคุณลดต้นทุนเป็นขึ้นละ 18 บาท โดยตั้งราคาขายขึ้นละ 30 บาทเท่าเดิม คุณจะคุ้มทุนเมื่อขายเบเกอร์รี่ได้ =  $10,000 \div (30-18) = 834$  ชิ้น นั่นแสดงว่า หากลดต้นทุนได้ ก็ทำให้จุดคุ้มทุนลดลงได้ด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ดี ในการปรับเปลี่ยนราคาขาย นอกจากจะต้องพิจารณาเรื่องจุดคุ้มทุนแล้ว คุณต้องคำนึงถึงปัจจัยอื่น ๆ ประกอบด้วย เช่น ราคาขายของคู่แข่ง และกำลังซื้อของลูกค้า

กิจกรรมที่ 5.1 คุณพร้อมเป็นผู้ประกอบการแล้วหรือยัง (ประมาณ 10 นาที)

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เรียนรู้จักตนเอง และประเมินได้ว่ามีบุคลิกลักษณะหรือคุณสมบัติที่พร้อมเป็นผู้ประกอบการหรือไม่
2. เพื่อให้ผู้เรียนมีแนวทางในการพัฒนาตนเอง เพื่อเตรียมพร้อมเป็นผู้ประกอบการต่อไป

อุปกรณ์/ สิ่งที่ต้องเตรียม

แบบทดสอบ “คุณพร้อมเป็นผู้ประกอบการแล้วหรือยัง”

วิธีการ

1. ผู้สอนแจกแบบทดสอบ “คุณพร้อมเป็นผู้ประกอบการแล้วหรือยัง” ให้ผู้เรียนแต่ละคนทำ
2. ผู้สอนสำรวจดูว่า ผู้เรียนส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มใด และควรพัฒนาทักษะเพิ่มเติมอย่างไรให้พร้อมเป็นผู้ประกอบการ
  - **กลุ่มเพิ่มความรู้** คือ กลุ่มที่มีบุคลิกของมนุษย์เงินเดือน ยังต้องหมั่นหาความรู้ และเสริมทักษะด้านบริหาร ด้านการตลาด และเรื่องการจัดการเงิน ก่อนเป็นผู้ประกอบการ
  - **กลุ่มหาประสบการณ์** คือ กลุ่มที่มีบุคลิกของผู้ประกอบการแล้ว เช่น แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ แต่ยังต้องฝึกทักษะและหาประสบการณ์มากขึ้น รวมถึงหาความรู้เรื่องวางแผนทางการเงินเพิ่มเติม
  - **กลุ่มพร้อมลุย** คือ กลุ่มที่มีบุคลิกและคุณสมบัติของผู้ประกอบการ คือ รู้จักวางแผน และแก้ไขปัญหา สามารถบริหารจัดการเงินได้ดี และมุ่งมั่นกับงาน

แบบทดสอบ “คุณพร้อมเป็นผู้ประกอบการแล้วหรือยัง” (สำหรับผู้เรียน)

อยากเปิดร้านกาแฟ  
อยากขายของออนไลน์  
อยากมีธุรกิจเล็ก ๆ ของตัวเอง

การมีความฝันอย่างจะเป็นผู้ประกอบการ  
แต่ความมุ่งมั่นอย่างเดียวไม่ใช่เครื่องยืนยันว่าเราจะประสบความสำเร็จ  
เพราะยังมีปัจจัยอื่น ๆ อีกมากมาย โดยเฉพาะปัจจัยแรกคือ *ตัวของคุณเอง*  
มาทดสอบกันว่า คุณพร้อมจะเป็นผู้ประกอบการแล้วหรือยัง



คำตอบ

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

1. ทુંหญ้าเขียวข้างหน้าคือจุดหมายที่คุณจะ  
ไปให้ถึง แต่ระหว่างทางคุณเดินไปเจอหลุม  
จึงเปลี่ยนทางเดินใหม่ แต่ก็ไปเจอภูเขากัน คุณ  
จึงเปลี่ยนเส้นทางอีกครั้ง แต่ก็ไปเจอเหวอีก  
คุณจะ...

- A. เปลี่ยนเป้าหมายเป็นเหวเบื้องล่าง  
แล้วเดินลงไปเลย
- B. เปลี่ยนทางใหม่ ยังมีความหวัง
- C. หาทางข้ามเหวไปให้ถึงอีกฝั่ง

3. คุณได้รับของขวัญหนึ่งจากคุณปู่ที่เพิ่งเสียชีวิตไป  
ซึ่งคุณไม่รู้ว่ามีอะไร คุณจะ...

- A. เก็บไว้ตั้งโชว์ความเก่า
- B. ประกาศขายในเว็บ
- C. ไปหาข้อมูลว่ามีอะไร แล้วใช้มันให้  
เกิดประโยชน์

2. คุณต้องไปงานเลี้ยง แต่คุณมีเสื้อผ้า  
ออกงานอยู่แค่ชุดเดียว ใส่จนคนจำได้แล้ว  
คุณจะ...

- A. ใส่ชุดเดิมต่อไป มันใจไม่แคร์
- B. ลงทุนซื้อชุดใหม่  
แม้ตั้งค์จะไม่พอ
- C. ใส่ชุดเดิม เพิ่ม  
เครื่องประดับ  
ให้ดูแปลกตา



4. คุณมีวิธีคิดและระบบการทำงานแบบไหน

- A. ลงมือทำเลย เจอปัญหาค่อยแก้กันไป
- B. วางแผนก่อน แต่ไม่ค่อยทำตามแผน  
สักเท่าไร
- C. วางแผนก่อน และมักมีแผนสำรอง  
ไว้เสมอ

5. คุณชอบทำงานแบบไหน

- A. ทำตามสั่ง
- B. คิดงานและลงมือทำเอง
- C. ทำงานเป็นทีม โดยคุณเป็นหัวเรือใหญ่ในการคิดงานและวางแผน

7. คุณมีรายจ่ายไม่คาดฝันเกิดขึ้น คุณจะ...

- A. กู้ธนาคาร ไม่อยากพึ่งพาใคร
- B. ยืมเพื่อนก่อน ทำสัญญาให้เพื่อนเก็บไว้
- C. เอาเงินเก็บที่มีมาจ่ายไปก่อน ไม่พอค่อยขายสร้อยทอง เพราะไม่อยากเป็นหนี้ใคร



9. เพื่อนส่วนใหญ่ที่คุณคบ

- A. มีเพื่อนแค่ 2-3 คน ไม่ชอบคบคนเยอะ วุ่นวาย
- B. มีเพื่อนพอสมควร แต่รู้จักแค่ผิวเผิน
- C. มีเพื่อนสนิทเยอะและพึ่งพาได้ทุกคน

11. ถ้าที่ทำงานของคุณประกาศว่า จะไม่มีวันหยุดพักผ่อนให้อีกต่อไปแล้ว คุณจะรู้สึกอย่างไร

- A. ลาออก ชีวิตนี้ขาดวันหยุดไม่ได้
- B. ทำใจ ไว้ลาป่วยแทน
- C. ยังมีวันเสาร์ อาทิตย์ ที่เรายังได้หยุด



13. คุณอยากให้ชีวิตของคุณเป็นแบบไหน

- A. รายได้เข้าสมำเสมอแน่นอน แม้จะไม่ชอบงานสักเท่าไร
- B. รายได้น้อยก็ไม่ใช่ไร แต่ไม่ต้องทำงานขึ้นกับใครก็พอ
- C. รายได้ไม่แน่นอนก็ไม่ใช่ไร ถ้าได้ทำงานที่ชอบและถนัด ก็พร้อมลุย

6. อะไรที่บอกความเป็นคุณได้ดีที่สุด

- A. ฝันอยากเป็นเจ้าของกิจการ แม้จะทำอะไรไม่เป็นก็ตาม
- B. มักคิดอะไรใหม่ ๆ ออกมาเสมอ แม้จะไม่เคยทำก็ตาม
- C. หยิบจับอะไรก็สร้างรายได้ตลอด

8. นิัยการออมของคุณเป็นแบบไหน

- A. เงินเหลือจากการใช้จ่ายค่อยเอาไปออม รู้สึกไม่กดดันดี
- B. ตั้งเป้าหมายในการออมเงินไว้เสมอ ส่วนใหญ่ไว้ซื้อของที่อยากได้
- C. ไม่ได้แค่เก็บออม ยังแบ่งเงินไปลงทุนและซื้อประกันชีวิตด้วย

10. สิ่งที่คุณมักพบเมื่อเข้าสู่สิ้นเดือน

- A. ชีวิตนี้อยู่ได้ด้วยบัตรเครดิตและบัตรกดเงินสด
- B. ใช้จ่ายอย่างประหยัดสุดชีวิต
- C. ไม่เคยเจอปัญหาว่าเงินไม่พอใช้

12. ถ้าลูกค้าประจำของคุณมีออเดอร์สั่งของด่วนจากคุณ แต่คุณมีแผนเดินทางไปพักผ่อนต่างประเทศในช่วงนั้นพอดี

- A. บอกลูกค้าตามตรงว่าไม่สะดวก
- B. แจ้งลูกค้าว่าเวลากะชั้น ทำส่งได้แค่บางส่วน
- C. วางแผนการผลิตเพื่อให้ทันส่งมอบและให้ลูกน้องที่ไว้ใจทำแทน

14. ถ้าคุณมีความสามารถพิเศษคือการปลูกต้นไม้ คุณจะ...

- A. ปลูกต้นไม้ขาย
- B. ปลูกขายเองบ้าง และซื้อพันธุ์ไม้ใหม่ ๆ มาขายเสริม
- C. หาข้อมูลเรื่องการจัดสวนเพิ่มเติม





แนวคำตอบกิจกรรม “คุณพร้อมเป็นผู้ประกอบการแล้วหรือยัง” (สำหรับผู้สอน)

**ตอบข้อ A. มากที่สุด คุณจัดอยู่ในกลุ่ม “เพิ่มความรู้”**

ยังมีบุคลิกของมนุษย์เงินเดือนซ่อนอยู่ แม้การเป็นผู้ประกอบการจะอิสระ ไม่ต้องทำงานให้ใคร นอกจากตัวเอง แต่ก็แฝงด้วยภาระความรับผิดชอบ ไม่มีคำว่าลาหยุด ไม่มีคำว่าแน่นอน เพราะทุกอย่างเปลี่ยนแปลงได้เสมอ คุณจึงต้องพร้อมรับความเสี่ยงให้ได้ ลองถามตัวเองอีกครั้งว่า คุณต้องการเป็นผู้ประกอบการเพราะอะไร แล้วเริ่มสร้างแรงบันดาลใจให้แก่ตนเอง โดยดูตัวอย่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จว่าเขาก้าวผ่านมาได้อย่างไร เรียนรู้จากสิ่งเหล่านั้นและหมั่นหาความรู้ในสิ่งที่ถนัด เสริมทักษะด้านบริหาร ด้านการตลาดและเรื่องการจัดการเงิน ไม่มีอะไรที่เข้าเงินไปหรอก



**ตอบข้อ B. มากที่สุด คุณจัดอยู่ในกลุ่ม “หาประสบการณ์”**

คุณมีบุคลิกของผู้ประกอบการแล้ว แต่อาจต้องฝึกปรือทักษะและหาประสบการณ์มากขึ้น คุณสามารถแก้ไขปัญหาลเฉพาะหน้าได้ แม้ไม่ถึงกับเพอร์เฟกต์ก็ตาม ลองหาความรู้เรื่องการวางแผนการเงิน เริ่มทำความเข้าใจตลาดและรู้จักเครือข่ายทางธุรกิจให้มากขึ้น รู้ให้ลึกและให้กว้าง ระหว่างนี้อาจทำเป็นอาชีพเสริมควบคู่กับงานประจำไปพลาง ๆ ก่อน ลองผิดลองถูก แล้วเก็บเกี่ยวเป็นประสบการณ์ ก่อนก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการเต็มตัว



**ตอบข้อ C. มากที่สุด คุณจัดอยู่ในกลุ่ม “พร้อมลุย”**

ยินดีด้วย คุณมีบุคลิกและคุณสมบัติของผู้ประกอบการเพราะมีมุมมองของนักบริหารและนักการตลาดอยู่ในตัว คุณรู้จักวางแผน การแก้ไขปัญหา ไม่ว่าปัญหามาอย่างไร คุณมักมีแผนสำรองและมีวิธีการจัดการเสมอ เป็นคนที่มีไหวพริบ มีมุมมองที่จะต่อยอดกิจการของคุณ คุณจัดการการเงินได้ดี ที่สำคัญคุณมีความมุ่งมั่นกับงาน เลือกที่จะรู้ลงไปให้ลึกและกว้าง ซึ่งทำให้คุณเห็นภาพรวมของธุรกิจและทางเดินของคุณที่ชัดเจน



## กิจกรรมที่ 5.2 ฝึกเขียนแผนธุรกิจอย่างง่าย (การบ้านประจำสัปดาห์)

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เรียนเห็นความสำคัญของการเขียนแผนธุรกิจสำหรับเป็นข้อมูลประเมินความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจและวางแผนการบริหารจัดการให้เป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เรียนรู้จักองค์ประกอบของแผนธุรกิจและวิธีเขียนแผนธุรกิจอย่างง่าย

### อุปกรณ์/ สิ่งที่ต้องเตรียม

ตัวอย่างแผนธุรกิจขายเครื่องสำอางออนไลน์ (แผนฉบับย่อ)

### วิธีการ

1. ผู้สอนอธิบายวิธีการเขียนแผนธุรกิจว่าควรประกอบด้วยหัวข้ออะไรบ้าง แต่ละหัวข้อต้องแสดงรายละเอียดที่สำคัญอย่างไร โดยยกตัวอย่างจากแผนธุรกิจขายเครื่องสำอางออนไลน์
2. ผู้สอนให้ผู้เรียนฝึกเขียนแผนธุรกิจที่ตนเองสนใจลงทุน เพื่อประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจดังกล่าว (อาจเขียนแผนธุรกิจเป็นรายบุคคลหรือรายกลุ่มก็ได้)
3. ผู้สอนให้ตัวแทนผู้เรียนนำเสนอแผนธุรกิจของตนประมาณ 10 นาที หลังจากนั้นให้ผู้เรียนคนอื่นแสดงความคิดเห็นหรืออภิปรายร่วมกัน

### คำแนะนำ

ผู้สอนอาจให้คำแนะนำเพิ่มเติมแก่ผู้เรียนว่า แม้ “บทสรุปผู้บริหาร” จะปรากฏเป็นส่วนแรกของแผนธุรกิจ แต่ผู้เรียนควรเขียนส่วนนี้เป็นลำดับสุดท้าย เพราะต้องใช้ข้อมูลทั้งหมดจากแผนธุรกิจมาเขียน ขณะที่ข้อมูลภาพรวมธุรกิจ ผลិតภัณฑ์ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ควรเขียนเป็นลำดับแรก

### การประเมินผล

**วัตถุประสงค์ :** เพื่อวัดความรู้ความเข้าใจ (Awareness) และการฝึกปฏิบัติ (Practice) ของผู้เรียนในการนำความรู้ที่ได้รับมาประยุกต์ใช้ในการเขียนแผนธุรกิจที่ตนเองสนใจ

**วิธีการประเมินผล :** ผู้สอนสังเกตการคิดวิเคราะห์ การค้นคว้าข้อมูลเพิ่มเติม รวมถึงการเชื่อมโยงสิ่งที่ผู้เรียนสนใจ และความรู้รอบตัวอื่น ๆ มาสู่การจัดทำแผนธุรกิจ

**เกณฑ์การประเมินผล :** ผ่านการประเมิน เมื่อผู้เรียนสามารถเขียนแผนธุรกิจที่ตนเองสนใจลงทุน โดยมีเนื้อหาครอบคลุมองค์ประกอบที่สำคัญของแผนธุรกิจ ทั้งนี้ ผู้สอนสามารถศึกษาแนวคำตอบได้จากตัวอย่างแผนธุรกิจขายเครื่องสำอางออนไลน์

## แนวคำตอบกิจกรรม “ฝึกเขียนแผนธุรกิจอย่างง่าย” (สำหรับผู้สอน)

### ตัวอย่างแผนธุรกิจขายเครื่องสำอางออนไลน์ (แผนฉบับย่อ)

#### 1. บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจขายเครื่องสำอางออนไลน์ “Beauty Day” จัดตั้งขึ้นโดยการร่วมทุนของ 2 พี่น้องที่มีประสบการณ์ในธุรกิจเครื่องสำอาง และมีความรู้ด้านการตลาด บัญชีและการเงินเป็นอย่างดี โดยจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงผิวน้ำหอม และเครื่องสำอางที่ได้มาตรฐานและเป็นสินค้ายอดนิยมของท้องตลาดโดยเฉพาะกลุ่มผู้หญิงวัยทำงาน และวัยรุ่น ซึ่งให้ความสำคัญเรื่องความสวยความงาม และซื้อเครื่องสำอางเป็นสินค้าในชีวิตประจำวัน ทั้งนี้ตลาดเครื่องสำอางในประเทศไทยเติบโตเพิ่มขึ้นทุกปี และมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ธุรกิจเครื่องสำอางมีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยมีคู่แข่งที่จัดจำหน่ายสินค้าในลักษณะเดียวกันทางออนไลน์และออฟไลน์จำนวนมาก แต่ร้านค้าออนไลน์ที่ขายเครื่องสำอางระดับกลางถึงระดับ High end ในลักษณะ Multi-brand ยังมีไม่มากนัก

Beauty Day เห็นโอกาสในธุรกิจดังกล่าว จึงได้จัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์หลายช่องทาง คือ Facebook Line@ Instagram และเว็บไซต์ e-Commerce (Lazada และ Shopee) เพื่อให้เข้าถึงลูกค้าในวงกว้าง โดยขายสินค้าในราคาใกล้เคียงกับราคาเฉลี่ยของท้องตลาด แต่เน้นการทำโปรโมชั่นทุกเดือน และการให้บริการหลังการขายที่ดี เพื่อดึงดูดให้ลูกค้ารายใหม่และรายเดิมซื้อสินค้าที่ร้านอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ Beauty Day จะใช้เงินทุนเริ่มต้นกิจการ 50,000 บาท สำหรับสต็อกสินค้าที่คาดว่าจะขายได้ในช่วงแรก โดยประมาณการยอดขายเดือนแรกที่ 20,000 บาท และเติบโตเดือนละ 30% ซึ่งจะทำให้กิจการคืนทุนได้ภายใน 6 เดือน หากยอดขายสูงหรือต่ำกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ กิจการได้จัดทำแผนเพื่อเตรียมรับมือกับสถานการณ์ดังกล่าวแล้ว

#### 2. ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ

ร้านขายเครื่องสำอางออนไลน์ “Beauty Day” ตั้งขึ้นโดยการร่วมทุนของ 2 พี่น้อง (คุณณิชาและคุณณิชา) ซึ่งเคยทดลองใช้และรีวิวเครื่องสำอางมาแล้วหลายประเภท โดยคุณณิชาสำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรี ด้านการตลาด มีประสบการณ์ทำงานในร้านขายเครื่องสำอางชื่อดังอย่าง SEPHORA และ EVEANDBOY ทำให้รู้จักเครื่องสำอางต่าง ๆ เป็นอย่างดี ขณะที่คุณณิชากำลังศึกษาในระดับ ปวส. 2 ด้านบัญชีและการเงิน มีประสบการณ์ในการทำบัญชีที่บริษัทขนาดเล็กแห่งหนึ่ง จึงเห็นช่องทางที่จะร่วมทุนขายเครื่องสำอางผ่านช่องทางออนไลน์

#### 3. ผลิตภัณฑ์

Beauty Day จำหน่ายผลิตภัณฑ์บำรุงผิว (เซรั่มและโลชั่น) น้ำหอม และเครื่องสำอาง (เวชสำอาง แบนด์แคนด์เตอร์ แบนด์เกาหีส และแบนด์ญี่ปุ่น) ระดับกลางและระดับ High end ที่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและเป็นสินค้ายอดนิมกว่า 20 ยี่ห้อ ทั้งที่ผลิตขึ้นในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ

#### 4. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ผู้หญิงวัยทำงาน วัยรุ่น และวัยผู้ใหญ่ โดย

- **วัยทำงาน** เป็นกลุ่มลูกค้าหลัก เนื่องจากมีกำลังซื้อค่อนข้างสูงและต้องการเสริมสร้างบุคลิกภาพที่ดีให้กับตนเอง

- **วัยรุ่น** เป็นวัยที่เริ่มดูแลตนเองและสนใจเรื่องความสวยความงาม

- **วัยผู้ใหญ่** เป็นวัยที่ต้องการดูแลผิวพรรณหรือความงามให้คงอยู่และดูดีอ่อนกว่าวัย เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับตนเอง

ทั้งนี้ Beauty Day จะเริ่มโฆษณาร้านค้าให้เป็นที่รู้จักผ่าน Facebook หลังจากนั้นจะใช้กลยุทธ์แบบปากต่อปากเพื่อดึงดูดลูกค้ารายใหม่



## 5. สถานะตลาดและการแข่งขัน

ตลาดเครื่องสำอางในประเทศไทยเติบโตต่อเนื่องทุกปีในอัตราที่สูงกว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (GDP) โดยในปี 2560 มีมูลค่ารวมกว่า 1.68 แสนล้านบาท หรือเติบโต 7.8% เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากเครื่องสำอางกลายเป็นสินค้าในชีวิตประจำวันของคนในยุคปัจจุบันทั้งเพศชาย เพศหญิง และทุกช่วงวัยต่างให้ความสนใจเกี่ยวกับสุขภาพ ความงาม และผิวพรรณ รวมทั้งการดูแลตัวเองมากขึ้น ขณะที่ผู้ประกอบการได้พัฒนานวัตกรรมและสินค้าใหม่ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

ส่วนแบ่งการตลาดของธุรกิจเครื่องสำอางไทยจำแนกตามประเภทผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้ (1) ผลิตภัณฑ์ดูแลผิว 47% (2) ผลิตภัณฑ์ผม 18% (3) เครื่องสำอาง 14% (4) ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทำความสะอาดร่างกาย 16% และ (5) น้ำหอม 5% (ที่มา: Euromonitor) ทั้งนี้ ธุรกิจเครื่องสำอางมีการแข่งขันค่อนข้างสูงจากผู้ประกอบการไทยและต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม ร้านขายเครื่องสำอางออนไลน์ที่ขายสินค้าระดับกลางถึงระดับ High end ในลักษณะ Multi-brand ยังมีไม่มากนัก ดังนั้น เพื่อสร้างความแตกต่างหรือความได้เปรียบเหนือคู่แข่งรายอื่น ผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องสำอางจะต้องพัฒนาหรือจัดจำหน่ายสินค้าให้สอดคล้องกับแนวโน้มสำคัญดังต่อไปนี้

- **กระแสนิยมรักสุขภาพ** ส่งผลให้ผู้บริโภคหันมาใส่ใจวัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติ (เช่น สมุนไพร และผลิตภัณฑ์ออแกนิก) และบรรจุภัณฑ์ที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม (เช่น บรรจุภัณฑ์ที่เป็นขวดแก้ว หรือกล่องสินค้าที่ย่อยสลายได้)

- **นวัตกรรมความงาม** ที่ตอบโจทย์ทุกปัญหาและความต้องการของผู้บริโภคที่มีอย่างไม่จำกัด เช่น นวัตกรรมลดริ้วรอย/ปกป้องผิวจากมลภาวะ หรือการคิดค้นสูตรเครื่องสำอางที่มีกลิ่นหอม ซึ่งช่วยให้ผู้ใช้รู้สึกผ่อนคลายและสดชื่น

- **การใช้ Internet of Thing (IoT)** ในการคิดค้นวิจัยผลิตภัณฑ์และสร้างความประทับใจแก่ผู้บริโภค เช่น การใช้เซ็นเซอร์สัมผัสกับผิวหนังเพื่อตรวจวัดค่าแสง UV พร้อมรายงานให้ผู้ใช้ทราบผ่านโทรศัพท์มือถือแบบ Real time การสร้างแอปพลิเคชันเพื่อแจ้งเตือนผลกระทบจากสภาวะแวดล้อมที่มีผลต่อร่างกาย หรือการสแกนใบหน้าเพื่อวัดค่าอันตรายจากการใช้เครื่องสำอาง

## 6. แผนการดำเนินงาน

(1) **แผนการตลาด** จัดจำหน่าย ประชาสัมพันธ์ และโฆษณาสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Facebook Line@ Instagram และเว็บไซต์ e-Commerce (Lazada และ Shopee) ภายใต้ชื่อ “Beauty Day” เนื่องจากเป็นช่องทางที่สะดวก ต้นทุนต่ำ สามารถขยายกลุ่มลูกค้าได้เร็วและเข้าถึงกลุ่มลูกค้ารายตัวได้ ทั้งนี้ ร้าน Beauty Day จะตั้งราคาขายสินค้าในระดับเดียวกับราคาเฉลี่ยของท้องตลาด (สินค้ามีราคาตั้งแต่หลักร้อยบาทไปจนถึงหลายพันบาท) โดยจะจัดโปรโมชั่นกระตุ้นยอดขายทุกเดือน เช่น ให้ส่วนลด 20% เมื่อซื้อสินค้าครบ 2,000 บาท หรือให้คูปองส่วนลด 5% เมื่อซื้อสินค้าครั้งถัดไป

(2) **แผนการผลิต** ทางร้านจะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์บำรุงผิว น้ำหอม และเครื่องสำอาง 20 ยี่ห้อ จาก Supplier หลายราย มาจัดจำหน่าย โดยจะสั่งซื้อเพิ่มเมื่อสินค้าในคลังมีปริมาณคงเหลือเพียงพอที่จะขายได้อีก 1 เดือน เนื่องจากต้องใช้เวลาในการสั่งซื้อประมาณ 1 สัปดาห์ และสำรองไว้หากมีการจัดส่งสินค้าผิดพลาดหรือล่าช้า นอกจากนี้ บริษัทจะตรวจสอบคุณภาพสินค้าทุกชิ้นว่าผลิตได้ตามมาตรฐานที่กำหนดหรือไม่ ยกเว้นในกรณี que ที่สั่งซื้อปริมาณมากจะสุ่มตรวจลักษณะภายนอก เช่น บรรจุภัณฑ์ สี และกลิ่น เป็นจำนวน 10% ของสินค้า que ที่สั่งซื้อทั้งหมด หากสินค้าไม่ผ่านเกณฑ์ที่กำหนดจะส่งคืนให้ Supplier ต่อไป

(3) **แผนการเงิน** คุณณิศาและคุณณิศาประไพมีเงินเก็บรวมกัน 100,000 บาท โดยจัดสรรเงิน 50,000 บาท เป็นทุนเริ่มต้นธุรกิจ (สต็อกสินค้า) ที่เหลือเก็บไว้เป็นทุนสำรองเผื่อฉุกเฉินหรือเสริมสภาพคล่องของกิจการ โดยประมาณการยอดขายเดือนแรก 20,000 บาท หลังจากนั้นคาดว่าจะเติบโตเพิ่มขึ้นเดือนละ 30% ทั้งนี้ คาดว่ากิจการจะคืนทุนได้ภายใน 6 เดือน และจะแบ่งผลกำไรในอัตราคนละ 50% เท่ากัน

(4) **แผนการบริหารจัดการ**

- **ระบบรับชำระเงิน** หากสินค้ามีราคาไม่เกิน 500 บาท จะรับชำระเป็นเงินสดหรือเก็บเงินปลายทาง แต่ถ้าสินค้ามีราคาสูงกว่านั้น ผู้ซื้อจะต้องโอนหรือชำระเงินล่วงหน้ามาที่บัญชีของร้านค้าซึ่งได้ผูกพร้อมเพย์กับธนาคารแห่งหนึ่ง เมื่อตรวจสอบว่าได้รับชำระเงินแล้วจะส่งมอบสินค้าต่อไป
- **การจัดส่งสินค้า** มีทั้งการส่งสินค้าทางไปรษณีย์ (แบบปกติ ลงทะเบียน ด่วนพิเศษ) และผู้ให้บริการรับส่งสินค้าเอกชน โดยคิดค่าใช้จ่ายในการจัดส่งตามน้ำหนักสินค้าและระยะทาง หรือฟรีค่าจัดส่งหากสั่งซื้อสินค้าที่มีมูลค่าตั้งแต่ 2,000 บาท
- **การบริหารงาน** คุณณิศาและคุณณิศาประไพแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบดังนี้
  - **คุณณิศา** รับผิดชอบด้านการตลาด การโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าและเป็นผู้ตอบคำถาม/ ชี้แจงปัญหาแก่ลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ รวมทั้งดูแลการจัดซื้อสินค้าและสต็อกสินค้า
  - **คุณณิศาประไพ** รับผิดชอบด้านบัญชีและการเงิน การจัดส่งสินค้า และการจัดการเรื่องทั่วไปของกิจการ เช่น ค่าน้ำค่าไฟ

(5) **แผนฉุกเฉิน** ร้าน Beauty day ได้จัดทำแผนเพื่อรับมือและหาแนวทางแก้ไขในสถานการณ์ต่าง ๆ ดังนี้

- **กรณีที่ยอดขายสูงกว่าที่คาดการณ์ 10%**
  - **ด้านการตลาด** พิจารณาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อเพิ่มทางเลือกให้ผู้บริโภค และขยายช่องทางการจำหน่ายเพิ่มเติม โดยพิจารณาจากการเติบโตของยอดขายแต่ละช่องทาง
  - **ด้านการเงิน** วางแผนและบริหารเงินให้สอดคล้องกับปริมาณการสั่งซื้อและยอดขายที่เพิ่มขึ้น โดยเพิ่มเงินสำรอง/ ทุนหมุนเวียนให้รองรับปริมาณการสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้น
  - **ด้านการผลิต** วางแผนปริมาณการสั่งซื้อจากแหล่งผลิตให้เพียงพอกับการจัดจำหน่ายในแต่ละช่องทาง รวมทั้งเจรจากับ Supplier เพื่อขอส่วนลดทางการค้าเมื่อสั่งซื้อในปริมาณมาก
- **กรณีที่ยอดขายต่ำกว่าที่คาดการณ์ 10%**
  - **ด้านการตลาด** วิเคราะห์สภาวะตลาดและสภาพการแข่งขัน โดยเปรียบเทียบจุดแข็ง จุดอ่อนกับคู่แข่งทางตรงและทางอ้อม เพื่อหาสาเหตุที่ทำให้ยอดขายไม่เป็นไปตามคาดการณ์ และปรับกลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการตลาดและกลุ่มเป้าหมาย
  - **ด้านการเงิน** จัดโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขายและเพิ่มเงินสดรับของกิจการ เช่น ลดราคา 50% หรือ ซื้อ 1 แถม 1 รวมทั้งหาแหล่งทุนฉุกเฉินสำหรับจ่ายค่าสินค้าให้ Supplier หรือค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ของกิจการ
  - **ด้านการผลิต** ลดปริมาณการสั่งซื้อจากแหล่งผลิต หรือขอขยาย Credit term ในการชำระเงินกับ Supplier เพื่อลดต้นทุนของธุรกิจ

กิจกรรมที่ 5.3 คุณเข้าใจเรื่องต้นทุนมากแค่ไหน (ประมาณ 15 นาที)

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เรียนรู้จักต้นทุนในการประกอบธุรกิจ และจำแนกได้ว่าอะไรเป็นต้นทุนคงที่หรือต้นทุนผันแปร และต้นทุนของธุรกิจส่วนใหญ่เป็นต้นทุนประเภทใด
2. เพื่อให้ผู้เรียนวิเคราะห์และเสนอแนะแนวทางในการบริหารต้นทุนเพื่อให้ธุรกิจมีกำไร เช่น ลดต้นทุนที่ไม่จำเป็น

อุปกรณ์/ สิ่งที่ต้องเตรียม

ใบกิจกรรม “คุณเข้าใจเรื่องต้นทุนมากแค่ไหน”

วิธีการ

1. ผู้สอนแบ่งกลุ่มผู้เรียนออกเป็น 5 กลุ่ม (อาจปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม)
2. ผู้สอนแจกใบกิจกรรม “คุณเข้าใจเรื่องต้นทุนมากแค่ไหน” ให้แต่ละกลุ่ม
3. ผู้เรียนกรอกรายการต้นทุนสินค้าของธุรกิจที่ต้องการลงทุน จากนั้นแยกประเภทต้นทุนดังกล่าวว่าเป็นต้นทุนคงที่ หรือต้นทุนผันแปรลงในใบกิจกรรม
4. สมาชิกในแต่ละกลุ่มร่วมกันวิเคราะห์ว่าต้นทุนของธุรกิจส่วนใหญ่เป็นต้นทุนคงที่หรือต้นทุนผันแปร และจะมีแนวทางในการบริหารต้นทุนอย่างไร
5. ผู้สอนให้ตัวแทนของกลุ่มที่มีต้นทุนรวมสูงสุด หรือมีต้นทุนผันแปรมากที่สุดออกมาอภิปรายรายละเอียดของต้นทุน และแนวทางบริหารต้นทุนของกลุ่มให้ผู้เรียนคนอื่นทราบ

คำแนะนำ

ผู้สอนอธิบายเนื้อหาเพิ่มเติมในเรื่องการบริหารต้นทุนเพื่อทำให้ธุรกิจมีกำไรมากขึ้น ในกรณีที่ต้นทุนของกิจการค่อนข้างสูง และรายรับสูงกว่าต้นทุนไม่มากนัก โดยอาจแนะนำให้ผู้เรียนลดต้นทุนผันแปรลงตามความเหมาะสม เช่น จากตัวอย่างธุรกิจร้านขายกาแฟ ผู้ขายอาจลดต้นทุนโดยจัดสรรวัตถุดิบที่เป็นต้นทุนผันแปรให้พอดีกับปริมาณการขายต่อวัน หรือสต็อกวัตถุดิบที่ไม่เสีย เช่น แก้ว หลอด และทิชชู ในปริมาณที่เหมาะสม

ตัวอย่างใบกิจกรรม “คุณเข้าใจเรื่องต้นทุนมากแค่ไหน” (สำหรับผู้สอน)

ตัวอย่าง – ร้านขายกาแฟ		
รายการ	ต้นทุนคงที่ (บาท)	ต้นทุนผันแปร (บาท)
1. เครื่องชงกาแฟ และเครื่องบดกาแฟ 50,000 บาท	50,000	
2. เมล็ดกาแฟ 1,500 บาท (กิโลกรัมละ 500 บาท x 3 กิโลกรัม)		1,500
3. นมสด 160 บาท (ลิตรละ 40 บาท x 4 ลิตร)		160
4. น้ำเชื่อม 90 บาท (กิโลกรัมละ 30 บาท x 3 กิโลกรัม)		90
5. น้ำตาล 125 บาท (กิโลกรัมละ 25 บาท x 5 กิโลกรัม)		125
6. นมข้นหวาน 200 บาท (กระป๋องละ 20 บาท x 10 กระป๋อง)		200
7. นมข้นจืด 200 บาท (กระป๋องละ 20 บาท x 10 กระป๋อง)		200
8. แก้วตวงกาแฟ 280 บาท	280	
9. แก้วช็อตกาแฟ 80 บาท	80	
10. ซ้อนกาแฟ 5 คัน 100 บาท	100	
11. เครื่องตีฟองนม 80 บาท	80	
12. แก้วพร้อมฝาปิด 300 บาท (100 ใบ/ แพ็ก แพ้กละ 300 บาท x 1 แพ็ก)		300
13. หลอดกาแฟ 40 บาท (100 หลอด/ แพ็ก แพ้กละ 20 บาท x 2 แพ็ก)		40
14. ค่าทิชชู 100 บาท		100
15. ค่าเช่าร้าน 5,000 บาท	5,000	
16. น้ำแข็งหลอดเล็ก 60 บาท (กระสอบละ 30 บาท x 2 กระสอบ)		60
17. ค่าน้ำและค่าไฟ 1,000 บาท	1,000	
	56,540	2,775
<b>ต้นทุนทั้งสิ้น</b>		<b>59,315</b>

ใบกิจกรรม “คุณเข้าใจเรื่องต้นทุนมากแค่ไหน” (สำหรับผู้เรียน)

ธุรกิจของคุณ.....		
รายการ	ต้นทุนคงที่ (บาท)	ต้นทุนผันแปร (บาท)
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		
16.		
17.		
18.		
19.		
20.		
<b>ต้นทุนทั้งสิ้น</b>		