

แบบฟอร์มแผนธุรกิจ

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ / ผู้บริหาร

สรุปความเป็นมาของธุรกิจ

1. ชื่อเจ้าของกิจการ..... ชื่อกิจการ
2. ที่ตั้งของสถานประกอบการ
3. ประเภทสินค้าหรือบริการ
4. มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ

5. ระยะเวลาการก่อตั้ง
 - เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน
 คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน ปี พ.ศ.
 - ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี
 - ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี

วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน)

- เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ
- เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ
- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ
- เพื่อชำระหนี้อื่น
- อื่น ๆ (ระบุ).....

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค - ภาครวมของทั้งบริษัท

จุดแข็ง (ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง)

.....
.....
.....
.....
.....

จุดอ่อน (ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง)

.....
.....
.....
.....
.....

โอกาส (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต)

.....
.....
.....

อุปสรรค (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ)

ปัจจัยภายนอกองค์กร	โอกาส	อุปสรรค
1. อุตสาหกรรมมีแนวโน้มขยายตัว	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
2. จำนวนคู่แข่งมีแนวโน้มลดลง	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
3. ธุรกิจได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่

ส่วนที่ 3 กลยุทธ์การบริหาร

แผนการตลาด และการวิเคราะห์คู่แข่งชั้น

1. คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่งชั้น ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่งชั้น)

คู่แข่งชั้นที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน

ชื่อคู่แข่งชั้นทางตรง

ชื่อคู่แข่งชั้นทางอ้อม

2. การเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

คุณสมบัติของ สินค้า/บริการ/อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา				
2.ทำเลที่ตั้งกับกลุ่มลูกค้า				
3. ลักษณะสินค้า/บริการ/อาชีพ (รูปร่างบรรจุภัณฑ์)				
4. คุณภาพสินค้า/บริการ/อาชีพ				
5. ชื่อเสียงของสินค้า/บริการ				
6. ยอดขายสินค้า/บริการ/อาชีพ				

3. ตลาดของสินค้า /บริการ

- ตลาดท้องถิ่น / ในจังหวัด
 ตลาดต่างจังหวัด
 ตลาดต่างประเทศ
 อื่น ๆ (ระบุ).....

4. ลักษณะของผู้ซื้อ

- มีลูกค้าประจำ/ แน่นนอน / ตลาดเปิด
 มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม / ตลาดแคบ
 เป็นลูกค้าชาจร ไม่แน่นนอน
 อื่น ๆ (ระบุ).....

5. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า / บริการ (ควรระบุรายชื่อลูกค้าให้ได้มากที่สุด)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6. การส่งเสริมการตลาด (เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การลด แลก แจก แถม เป็นต้น)

- มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี การทดลองให้ชิมสินค้าในวันเปิดกิจการ มีป้ายหน้าร้าน
ป้ายบอกราคาสินค้า และสะสมแต้มเพื่อรับของรางวัล
- มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี.....
- ไม่มี

7. การกำหนดราคาขาย

7.1 ราคาสินค้า / บริการ กำหนดจาก

- ต้นทุนสินค้า / บริการ
- ความต้องการของลูกค้า
- เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง
- อื่น ๆ (ระบุ).....

7.2 ราคาขาย บาท

7.3 ราคาขายของคู่แข่ง บาท

8. ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ขายตรง
- ขายปลีก
- ขายส่ง
- ขายฝาก
- รับจ้างผลิต
- อื่น ๆ (ระบุ).....

แผนการจัดการ

1. โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ , หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)

2. การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม คน ค่าจ้างรวม บาท

หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก คน ค่าจ้าง บาทต่อเดือน

รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม บาทต่อเดือน

แผนการเงิน

1. ปัจจุบัน วงเงินที่ใช้ในการดำเนินการ บาท
2. อนาคต จะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องใช้เงินทั้งสิ้นรวม บาท
เป็นเงินที่ต้องกู้ยืม บาท และเงินทุนส่วนตัว บาท
สัดส่วน เงินกู้ยืม ต่อ เงินทุนส่วนตัว เท่ากับ ต่อ
3. เงินลงทุน จะลงทุนในโครงการหรือกิจการ ตามข้อ 2. จะนำไปใช้ในการลงทุน ดังนี้

เป็นเงินทุนหมุนเวียน บาท

ค่าก่อสร้าง ปรับปรุง ตกแต่งสถานที่ บาท

ค่าเครื่องจักร วัสดุอุปกรณ์ บาท

4. ประมาณการรายรับและรายจ่ายในการประกอบการ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน / ปี (จำนวนเงิน)							
รายรับ (บาท)								
- ยอดขาย								
รายจ่าย (บาท)								
- ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ (ดอกเบี้ย / ค่านายหน้า / ประชาสัมพันธ์)								
กำไรสุทธิ (บาท)								

ลงชื่อ เจ้าของโครงการ
(.....)

