



รายงานข้อมูลผู้เรียนที่ผ่านการบ่มเพาะและสำเร็จการศึกษาแล้ว ที่เป็นเจ้าของธุรกิจ
ชื่อธุรกิจ ข้าวต้มแม่กำไร



1. ชื่อเจ้าของกิจการ : นางสาวสุชานาถ เทศพุ่ม
2. ที่ตั้งของสถานที่ประกอบกิจการ : 106 ม.4 บ้านเด่นนางพื่อน ต.ทุ่งน้าว อ.สอง จ.แพร่ 54120
3. ประเภทสินค้าหรือบริการ : เป็นกิจการผลิตและจำหน่าย

4. ที่มาและความสำคัญ แรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ

เนื่องจากข้าพเจ้าเข้ารับการศึกษาระดับชั้นปวช. และปวส. แผนกวิชาการบัญชี ที่วิทยาลัยการอาชีพสอง ซึ่งวิทยาลัยได้จัดตั้งศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ และมีโครงการที่สนับสนุนให้นักเรียนนักศึกษาหารายได้ระหว่างเรียน ฝึกการเป็นเจ้าของธุรกิจ ในด้านการบริหารจัดการ การตลาด การเงิน และข้าพเจ้าได้เข้าร่วมโครงการอบรมพัฒนาศักยภาพผู้เรียนให้มีความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีการศึกษา 2562 และได้ประกอบธุรกิจในสถานศึกษาและสำเร็จการศึกษาที่ผ่านมาแล้วนั้น และด้วยสถานการณ์โควิด 19 ทำให้งานหายากมากยิ่งขึ้น ข้าพเจ้าและครอบครัวจึงคิดอยากมีธุรกิจส่วนตัวในครอบครัว ทำการปรึกษาหารือกันในครอบครัวและเกิดแนวความคิดทำร้านข้าวต้มทะเล ซึ่งไม่มีที่ไหนที่สามารถเป็นแหล่งบริการในช่วงนี้ได้ จึงทำการเรียนรู้การเป็นเจ้าของธุรกิจเพราะได้แนวทางจากการทำธุรกิจในสถานศึกษามาแล้ว ธุรกิจร้านข้าวต้ม มีลักษณะผลิตและบริการ โดยได้แนวความคิดทำข้าวต้มทะเลจากแม่กำไร (มารดา) ขึ้นมา แม่กำไรมาจากแนวความคิดของข้าพเจ้ากับมารดา ที่คิดค้นและนำสูตรมาจากจังหวัดชลบุรีมาปรับเป็นสูตรข้าวต้มทะเลจำหน่ายและให้บริการในอำเภอสอง บริเวณป้อม ปตท. พุ่งน้ำว ซึ่งปัจจุบันข้าพเจ้าและครอบครัวทำธุรกิจอย่างต่อเนื่องติดต่อกันเป็นเวลา 4 ปี และมีลูกค้าเข้ามาใช้บริการอย่างไม่ขาดสาย ทำให้เป็นที่รู้จักและมีการให้บริการอย่างต่อเนื่อง

5. ระยะเวลาการก่อตั้ง

- ☐ เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน
- ☐ ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี
- ☒ ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี (ระยะเวลาตั้งแต่ปี 2562 ถึงปัจจุบัน)

6. การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของร้านข้าวต้มแม่กำไร

จุดแข็ง

- ผลิตจากวัตถุดิบที่สด ใหม่ เช่น กุ้ง ปลาหมึก ปลา สดใหม่ทุกวัน
- มีราคาจำหน่ายไม่สูงมากนัก
- สินค้ามีความสะอาด และผลิตจำหน่ายวันต่อวัน
- เป็นร้านเดียวที่มีในเขตอำเภอสอง

จุดอ่อน

- ไม่ค่อยมีประสบการณ์การบริหารจัดการร้านเช่น การเงินและบัญชี การตลาดประชาสัมพันธ์ เป็นต้น

โอกาส

- มีสินค้าอื่นเพิ่มเติมในร้าน เช่น ยาไข่เค็ม ยาผักกาดดอง ยาทะเลรวม เป็นต้น
- สามารถดึงดูดลูกค้าที่วิ่งผ่านถนนสายเอเชียได้ เช่น รถบรรทุกของ ลูกค้าปลีก เป็นต้น

อุปสรรค

- มีสถานการณ์โควิด - 19 ทำให้ลูกค้าหายไปบางส่วน
- มีฤดูกาลที่เป็นอุปสรรคในการขาย เช่น ฤดูฝน ทำให้การจำหน่ายอาหารไม่สะดวก

7. แผนการตลาดและการวิเคราะห์คู่แข่ง

7.1 คู่แข่งขันทางตรง ได้แก่ ร้านอาหารตามสั่ง

7.2 คู่แข่งขันทางอ้อม ได้แก่ เซเว่น โลตัส เป็นต้น

7.3 การเปรียบเทียบคู่แข่ง

คุณสมบัติของ สินค้า / บริการ / อาชีพ	เปรียบเทียบคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา	✓			
2.ทำเลที่ตั้งกับกลุ่มลูกค้า	✓			
3. ลักษณะสินค้า / บริการ / อาชีพ	✓			
4. คุณภาพสินค้า / บริการ / อาชีพ	✓			
5. ชื่อเสียงของ สินค้า / บริการ / อาชีพ	✓			
6. ยอดขาย สินค้า / บริการ / อาชีพ	✓			

7.4 ตลาดของสินค้า / บริการ

- ☒ ตลาดท้องถิ่น / ในจังหวัด
- ☐ ตลาดต่างจังหวัด
- ☐ ตลาดต่างประเทศ
- ☐ อื่นๆ.....

7.5 ลักษณะของผู้ซื้อ

- ☒ มีลูกค้าประจำ / แน่นนอน / ตลาดเปิด
- ☐ มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม / ตลาดแคบ
- ☒ เป็นลูกค้าชาจร ไม่แน่นนอน
- ☐ อื่นๆ.....

7.6 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้าและบริการ : เป็นลูกค้าประจำและลูกค้าชาจรทั้งในและต่างจังหวัด

7.7 การกำหนดราคาขาย

7.7.1 ราคาสินค้า / บริการ กำหนดจาก

- ☒ ต้นทุนสินค้า / บริการ
- ☐ ความต้องการของลูกค้า
- ☐ เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง
- ☐ อื่นๆ.....

7.7.2 ราคาขาย : ธรรมดา 40 บาท พิเศษ 50 บาท

7.7.3 ราคาขายของคู่แข่ง : ธรรมดา 50 บาท พิเศษ 60 บาท

7.8 ช่องทางการจำหน่าย

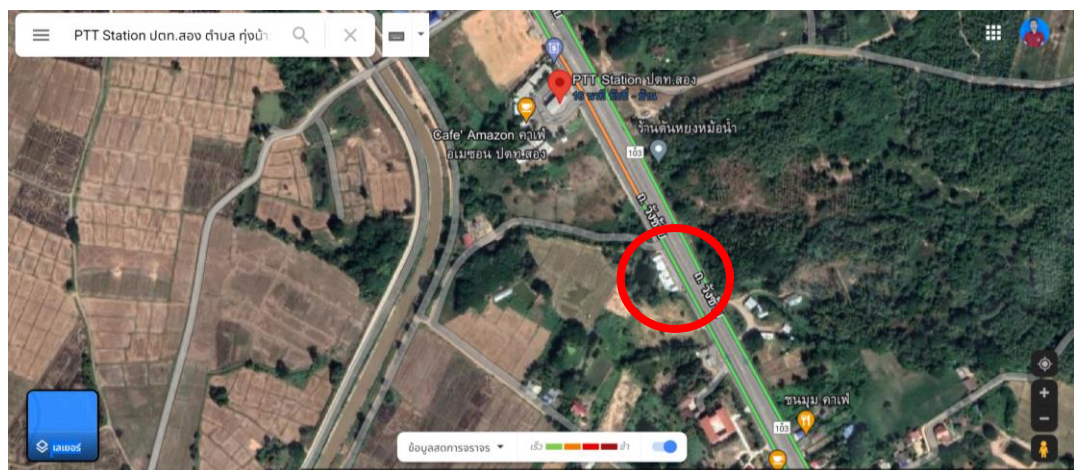
- ☒ ขายตรง
- ☒ ขายปลีก
- ☐ ขายส่ง
- ☐ ขายฝาก
- ☐ รับจ้างผลิต
- ☐ อื่นๆ.....

8. กระบวนการผลิต / การให้บริการ

8.1 กระบวนการผลิต และบริการ

- 8.1.1 การจัดซื้อ : ซื้อวัตถุดิบจากร้านค้าและตลาด
- 8.1.2 การผลิต : ต้มน้ำซุ๊ป หุงข้าว ทำปลา กุ้ง ปลาหมึก และหมู ที่เป็นส่วนผสมสำคัญ
- 8.1.3 การจัดการ : จัดเตรียมเครื่องปรุงและเครื่องเคียงประกอบการ
- 8.1.4 การบริการ : ดำเนินการขายและเสิร์ฟให้กับลูกค้า

8.2 แผนผังที่ตั้งกิจการ



8.3 แหล่งวัตถุดิบ

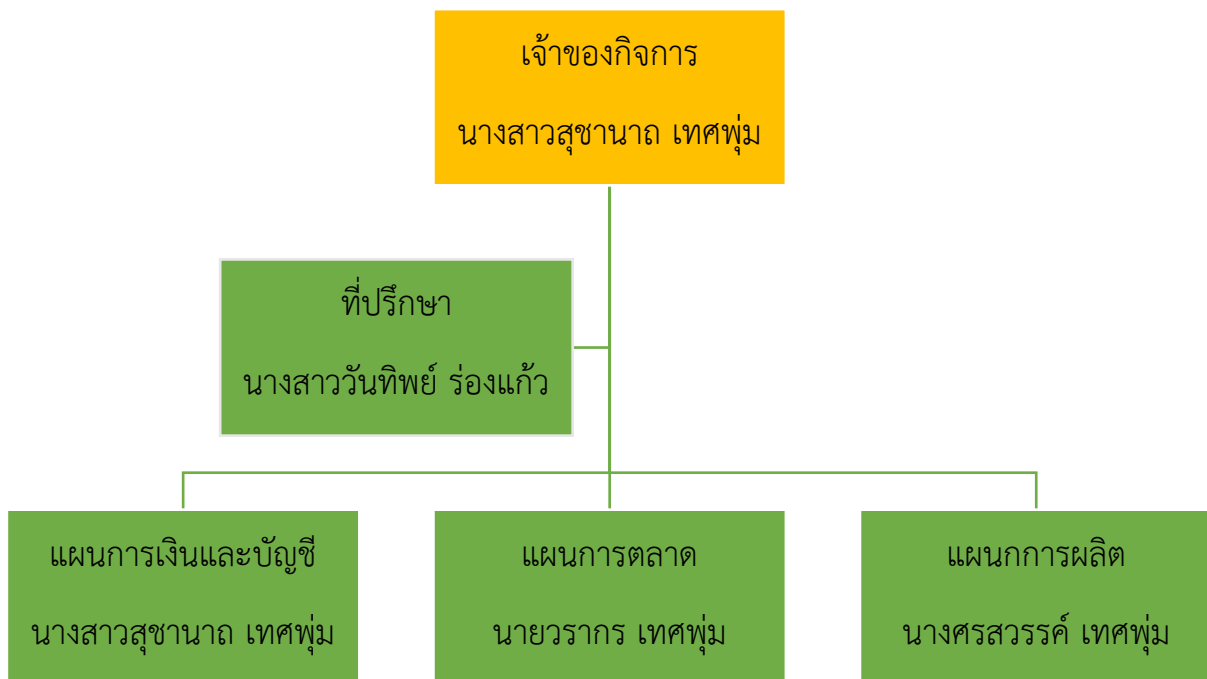
8.3.1 ตลาดขวัญนคร อ.สอง

8.3.2 ร้านอาหารทะเล (บ้านท่าสมาน)

8.4 การซื้อวัตถุดิบ : ซื้อเป็นเงินสด 100 %.

9. แผนการจัดการ

9.1 โครงสร้างองค์กร



9.2 การจ้างงาน : กิจกรรมมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม 3 คน ค่าจ้างรวม 3,600 บาท ต่อเดือน

10. ประมาณการรายรับ – รายจ่ายในการประกอบการ

รายการ	ระยะเวลา รายไตรมาส (จำนวนเงิน)		
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.
<u>รายรับ</u>			
ยอดขาย (ประมาณต่อเดือนวันละ 60 ชม)	62,400	48,000	72,800
รายได้อื่น (ค่าสินค้าฝากขาย)	2,400	2,400	2,400
<u>รวมรายได้</u>	64,800	50,400	75,200
<u>รายจ่าย</u>			
ค่าสินค้า / วัตถุดิบ	39,000	30,000	45,500
ค่าแรงงาน	10,800	10,800	10,800
ค่าสาธารณูปโภค	2,000	1,500	2,000
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	1,000	1,000	1,000
<u>รวมค่าใช้จ่าย</u>	52,800	43,300	59,300
<u>กำไรสุทธิ</u>	<u>12,000</u>	<u>7,100</u>	<u>15,900</u>

หมายเหตุ เดือนกุมภาพันธ์ มีระยะเวลาของเดือนน้อย จึงมีรายได้ลดลงจากการประมาณการ รายรับ - รายจ่าย รายไตรมาส

รูปภาพประกอบกิจการ ข้าวต้มแม่กำไร



ร้านข้าวต้มแม่กำไร เปิดให้บริการตั้งแต่ เวลา 17.00 น. ถึงเวลา 23.00 น.
ทุกวันจันทร์ ถึง วันเสาร์ หยุดทำการวันอาทิตย์

รูปภาพประกอบกิจการ ข้าวต้มแม่กำไร



ร้านข้าวต้มแม่กำไร เปิดให้บริการตั้งแต่ เวลา 17.00 น. ถึงเวลา 23.00 น.
ทุกวันจันทร์ ถึง วันเสาร์ หยุดทำการวันอาทิตย์