

# หลักการ เขียนแผนธุรกิจ

(Principle of Business Planning)

วิชา : หลักการเขียนแผนธุรกิจ  
(Principle of Business Planning)  
รหัสวิชา : 3563309 หน่วยกิต 3(3-0-6)  
หลักสูตร : บริหารธุรกิจบัณฑิต  
สาขาวิชา : การจัดการทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ  
อาจารย์ผู้สอน : อาจารย์พัชรกานต์ นิมิตรศติกุล

## คำอธิบายรายวิชา

ความสำคัญของแผนธุรกิจ แนวคิดในการสร้างธุรกิจใหม่ ให้สอดคล้องกับท้องถิ่นหรือชุมชน องค์ประกอบของแผนธุรกิจ วิธีการเขียนแผนธุรกิจ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์ตลาด ลูกค้าและคู่แข่ง การวางแผนการตลาด แผนการผลิต แผนการจัดการองค์การและทรัพยากรมนุษย์ แผนการเงิน และแผนฉุกเฉิน และการประเมินความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ โดยเน้นการเขียนและการนำเสนอแผนธุรกิจ



# NPRU

## บทที่ 1 ความรู้เบื้องต้น เกี่ยวกับการเขียนแผนธุรกิจ

### วิชาหลักการเขียนแผนธุรกิจ

1. ความสำคัญของแผนธุรกิจ
2. ความหมายของแผนธุรกิจ
3. คุณสมบัติของแผนธุรกิจที่ดี
4. แนวความคิดทางธุรกิจ
5. แนวคิดในการสร้างธุรกิจใหม่  
ให้สอดคล้องกับท้องถิ่นหรือชุมชน

NAKHON PATHOM  
RAJABHAT UNIVERSITY  
NAKHON  
PATHOM  
RAJABHAT  
UNIVERSITY



# ความสำคัญของแผนธุรกิจ



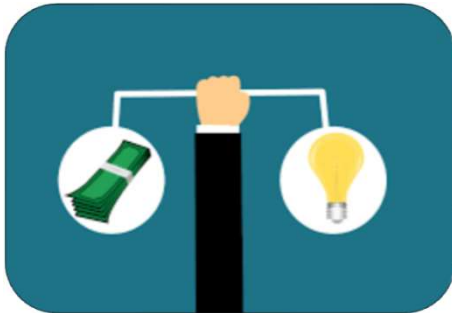
การสร้างสรรคธุรกิจ



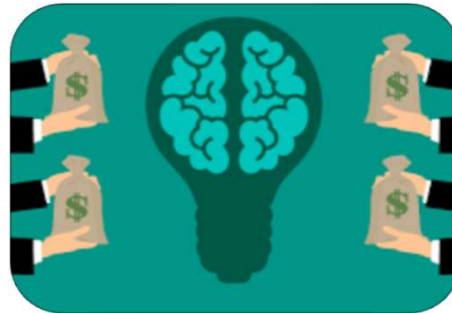
ประเมินความเสี่ยง



การบูรณาการ



เปรียบเทียบผลงาน



เครื่องมือระดมทุน



วิเคราะห์ความเป็นไปได้  
ของธุรกิจ

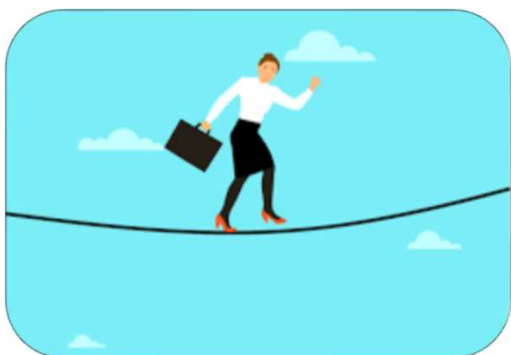
## ความสำคัญของแผนธุรกิจ



การสร้างสรรค้ธุรกิจ

แผนธุรกิจเป็นการคัดเลือกแนวความคิดเชิงสร้างสรรค์ที่มีศักยภาพทางธุรกิจมาประยุกต์ในการดำเนินงาน อีกทั้งเป็นการประเมินโอกาสสู่ความสำเร็จอย่างเป็นระบบและสอดคล้องกับความเป็นจริงในสภาวะการณ์ปัจจุบัน

## ความสำคัญของแผนธุรกิจ



ประเมินความเสี่ยง

แผนธุรกิจเป็นการประเมินความเสี่ยงที่ธุรกิจกำลังเผชิญอยู่ ด้วยหลักการหรือกลยุทธ์เพื่อลดจุดอ่อน เพิ่มจุดแข็ง ตลอดจนพัฒนาธุรกิจให้มีขีดความสามารถหลัก และมีความสามารถในการแข่งขัน

## ความสำคัญของแผนธุรกิจ



การบูรณาการ

แผนธุรกิจเป็นการบูรณาการด้านการใช้อุปกรณ์ เครื่องมือในการปฏิบัติงานอย่างคุ้มค่าและเหมาะสมเพื่ออำนวยความสะดวกในการบริหารจัดการธุรกิจขนาดย่อม



## ความสำคัญของแผนธุรกิจ



เปรียบเทียบผลงาน

ผู้ประกอบการสามารถใช้แผนธุรกิจเป็นเครื่องมือในการเปรียบเทียบผลงานที่เกิดขึ้นจริงกับมาตรฐานที่ได้ตั้งไว้ล่วงหน้า และพัฒนาปรับปรุงแผนธุรกิจให้มีความเป็นปัจจุบัน

## ความสำคัญของแผนธุรกิจ



เครื่องมือระดมทุน

ผู้ประกอบการสามารถใช้แผนธุรกิจเป็นเครื่องมือในการระดมทุน โดยมีการนำเสนอข้อมูลต่อผู้ให้กู้หรือสถาบันการเงินต่าง ๆ ในการเจรจาต่อรองขอกู้ยืมเงินมาลงทุนประกอบการธุรกิจ

## ความสำคัญของแผนธุรกิจ



วิเคราะห์ความเป็นไปได้  
ของธุรกิจ

ผู้ประกอบการสามารถใช้แผนธุรกิจเป็น  
เครื่องมือในการตรวจสอบหรือวิเคราะห์  
ความเป็นไปได้ของธุรกิจ

## ความหมายของแผนธุรกิจ

แผนงานทางธุรกิจที่จะแสดงให้เห็นถึงกิจกรรมต่าง ๆ โดยเริ่มจากการวิเคราะห์สถานการณ์ต่าง ๆ ของธุรกิจ การวิเคราะห์ตลาด ลูกค้าเป้าหมาย คู่แข่งขัน วางแผนการตลาด แผนการผลิต แผนการจัดการและการบริหารทรัพยากรมนุษย์ แผนการเงิน รวมถึงแผนฉุกเฉิน เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ

# 7

คุณสมบัติ  
แผนธุรกิจที่ดี

สัดส่วนของการลงทุน

มีความเป็นรูปธรรม

ได้เปรียบทางการแข่งขัน

สินค้ามีประสิทธิภาพ

การบริหารจัดการที่ดี

บุคลากรมีประสิทธิภาพ

แรงจูงใจ

## คุณสมบัติของแผนธุรกิจที่ดี

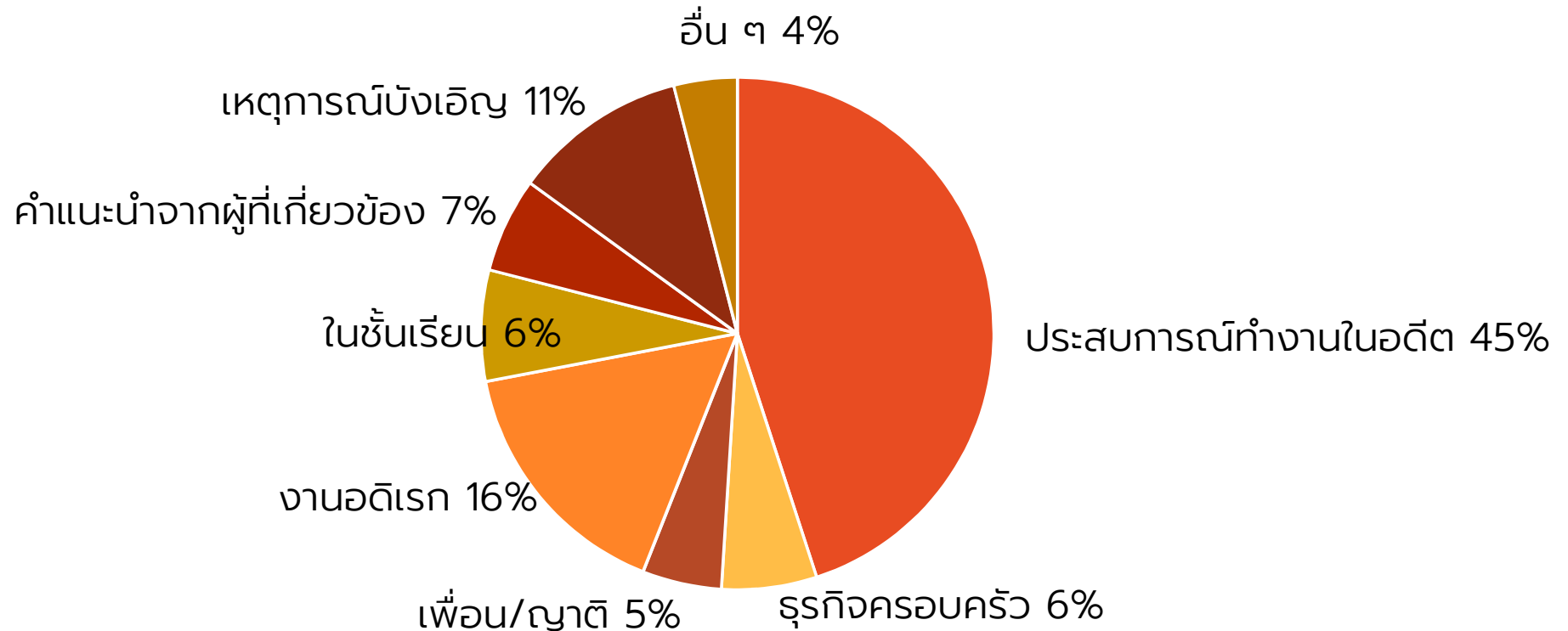
1. การก่อตั้งธุรกิจมีความชัดเจนมากน้อยเพียงใด มีสัดส่วนของการลงทุนระหว่าง  
ทรัพย์สิน หนี้สิน และส่วนของผู้เป็นเจ้าของได้อย่างเหมาะสม การจัดตั้งธุรกิจมี  
ความสำเร็จสมบูรณ์อยู่ในระดับใด
2. ธุรกิจเป็นที่น่าสนใจและน่าลงทุนมากน้อยเพียงใด สามารถบอกหรืออธิบายได้  
ชัดเจนออกมาเป็นรูปธรรมได้ เช่น ยอดขายต่อปี ส่วนแบ่งทางการตลาด ปริมาณ  
การผลิต จำนวนคนงานที่ต้องการ จำนวนลูกค้า หรือกำไรที่ได้ในแต่ละช่วงเวลา  
ของโครงการ
3. ธุรกิจที่จะดำเนินการมีความได้เปรียบหรือ  
ความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวมากได้มากน้อยเพียงใด

## คุณสมบัติของแผนธุรกิจที่ดี

4. สินค้าที่ทำการผลิต มีวิธีการผลิตที่มีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใด และสามารถมีช่องทางในการจัดจำหน่ายได้อย่างหลากหลายในระดับใด
5. ธุรกิจจะต้องมีการตั้งฝ่ายงานต่าง ๆ ให้เหมาะสมกับธุรกิจ เช่น ฝ่ายงานผลิต ฝ่ายงานจำหน่าย ฝ่ายงานทางการเงิน ฝ่ายงานการจัดการทรัพยากรมนุษย์ มีระบบที่ดีและมีความเหมาะสม
6. ธุรกิจจะต้องมีจำนวนและคุณภาพของพนักงานภายในองค์การมีความต้องการมีมากเพียงพอหรือในระดับใด
7. แผนธุรกิจต้องเป็นที่จูงใจ เพราะจะทำให้เกิดความทุ่มเทต่อการปฏิบัติงานจนเกิดความสำเร็จ เช่น โครงการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมต่าง ๆ เพื่อส่งออกจะทำให้ประเทศมีรายได้ มีการจ้างงาน มีการกระจายรายได้ มีการพัฒนาท้องถิ่นและชุมชน ทำให้ประชาชนอยู่ดีกินดี

# แนวความคิดทางธุรกิจ

The National Federation of Independent Business Foundation





# พัฒนาสินค้าหรือบริการใหม่



ที่มา [https://www.sentangedtee.com/exclusive/article\\_196686](https://www.sentangedtee.com/exclusive/article_196686)

# พัฒนาตลาดใหม่



ที่มา FB: ไส้กรอกอีสาน สูตรไขมันต่ำ - Madameorn : มาดามอร

# พัฒนาตลาดใหม่

ขนมไทยโบราณ  
เลยได้โกอินเตอร์  
เป็นทองม้วนร้อยล้าน “Goldie Roll”



อายุน้อย100ล้าน  
YOUNG SELF MADE MILLIONAIRE

ส่งออกกว่า 10 ประเทศทั่วโลก  
สร้างยอดขาย 250 ล้านบาทต่อปี



อายุน้อย100ล้าน  
YOUNG SELF MADE MILLIONAIRE

# กำหนดวิธีการผลิตใหม่



# กำหนดการใช้วัตถุแบบใหม่

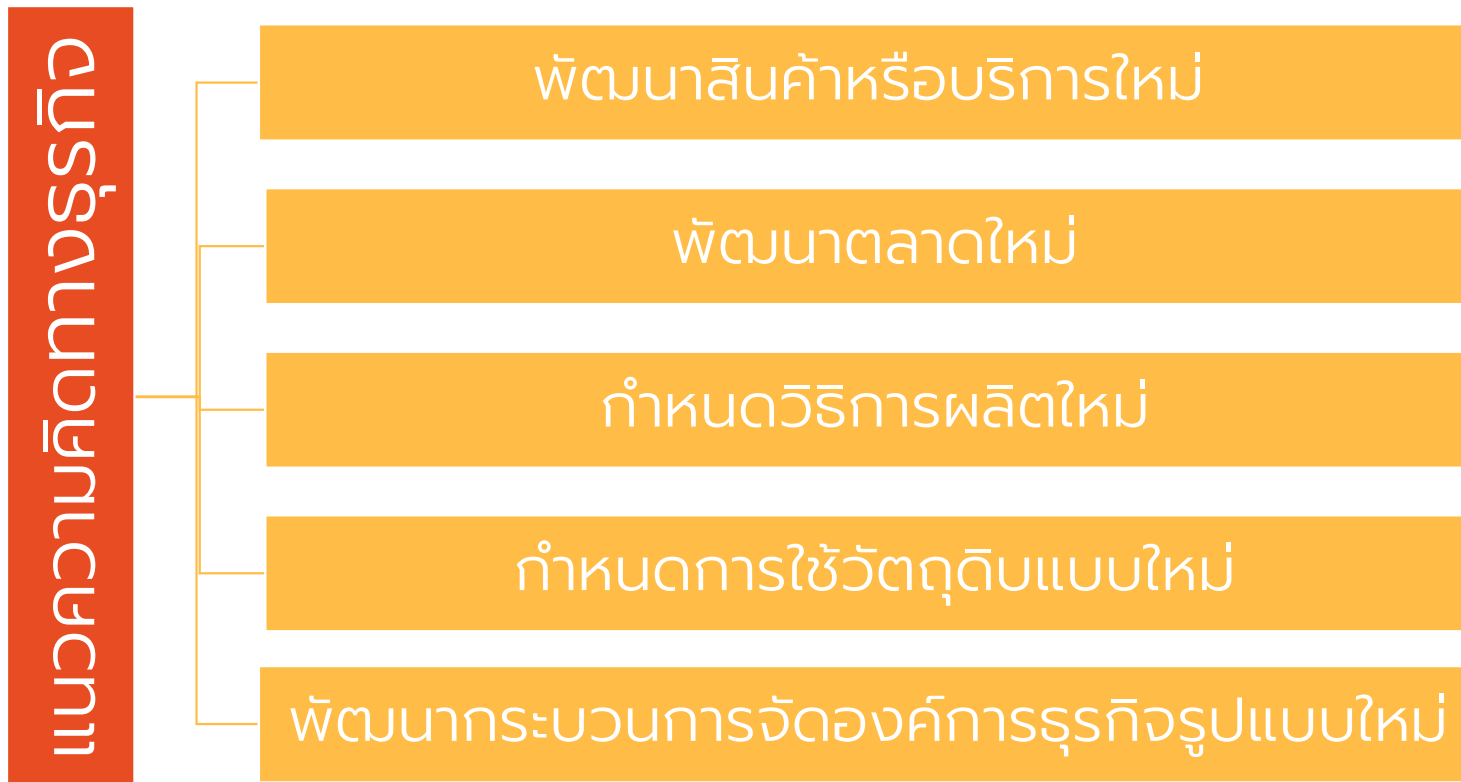


ที่มา : <https://www.bangkokbiznews.com/lifestyle/987409>

# พัฒนากระบวนการจัดองค์การธุรกิจรูปแบบใหม่



## แนวความคิดทางธุรกิจ



# แนวคิดในการสร้างธุรกิจใหม่ ให้สอดคล้องกับท้องถิ่นหรือชุมชน





# แนวโน้มธุรกิจในอนาคต



ที่มา ธนาคารทหารไทยธนชาติ จำกัด (มหาชน)

## แนวโน้มธุรกิจในอนาคต

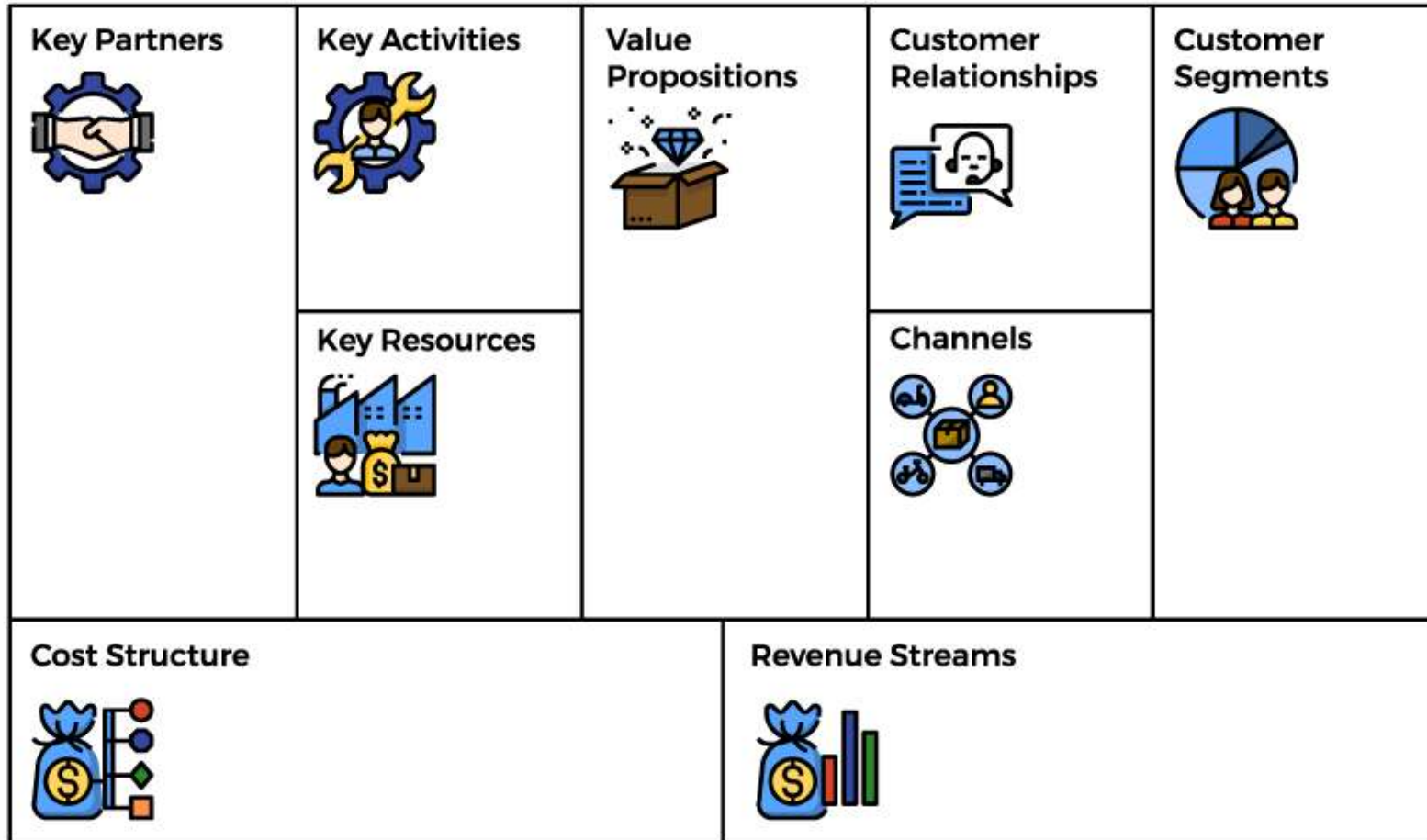
1. Health & Intensive Wellness กลุ่มธุรกิจเพื่อการสร้างสุขภาพที่ดีแบบองค์รวม
2. All for Aging Life-occasion สินค้าและบริการเพื่อสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีเพื่อคนวัยเก่า
3. Experience Economy กลุ่มธุรกิจแห่งการสร้างสรรค์ประสบการณ์
4. Upgraded Industry Performance การพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและพัฒนาสู่อุตสาหกรรมยุค 4.0
5. Smart Life การพัฒนาคุณภาพชีวิตควบคู่กับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยี
6. Smart City การพัฒนาเมืองอัจฉริยะเพื่อสร้างมูลค่าและบริหารจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ
7. Future Food การพัฒนาอาหารแห่งอนาคต
8. Future Skill การพัฒนาทักษะของมนุษย์เพื่อสร้างศักยภาพแข่งขันกับความก้าวหน้าของอนาคต
9. Green & Circular Economy เศรษฐกิจสีเขียวและเศรษฐกิจหมุนเวียน
10. Sharing Economy เศรษฐกิจแห่งการแบ่งปัน
11. Space Business ธุรกิจด้านอวกาศ

# Business Model Canvas (BMC)

Business Model Canvas (BMC) คือ เครื่องมือทางธุรกิจที่จะทำให้ผู้ประกอบการเห็นภาพรวมของธุรกิจได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น ผ่านการเขียน 9 หัวข้ออย่างสรุปครอบคลุมทุกองค์ประกอบของการดำเนินธุรกิจ โดยเครื่องมือดังกล่าวได้รับการพัฒนาโดย Alex Osterwalder และ Yves Pigneur ดังนี้

1. Customer Segments คือ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในธุรกิจคือใคร มีทั้งหมดที่ประเภท
2. Customer Relationships คือ การดูแลลูกค้า
3. Channels คือ ช่องทางการขายสินค้าบริการ
4. Value Propositions คือ จุดเด่นของสินค้าและบริการของคุณที่จะเข้าไปช่วยแก้ไขปัญหาลูกค้า
5. Key Activities คือ กิจกรรมหลักในการดำเนินธุรกิจ
6. Key Resource คือ ทรัพยากรหลักในการดำเนินธุรกิจ
7. Key Partners คือ พันธมิตรที่ช่วยขับเคลื่อนธุรกิจ
8. Revenue Streams คือ ที่มาของรายได้จากธุรกิจ
9. Cost Structure คือ ที่มาของรายจ่ายหรือโครงสร้างต้นทุน

## BUSINESS MODEL CANVAS



ที่มา://digitalbusinessconsult.asia/view/3686/

# ตัวอย่าง การเขียน Business Model Canvas (BMC)

## NETFLIX Business Model Canvas



ที่มา://digitalbusinessconsult.asia/view/3686/

## เอกสารอ้างอิง

- กัลยารัตน์ ธีระธนชัยกุล. (2562). การเป็นผู้ประกอบการและการสร้างธุรกิจใหม่. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- ฐาปนา บุญหล้า, และพงษ์ศักดิ์ ชิวชรัตน์. (2550). คู่มือการจัดทำแผนธุรกิจ. กรุงเทพฯ: บอส์การพิมพ์.
- บุญทวรรณ วิงวอน. (2556). การเป็นผู้ประกอบการยุคโลกาภิวัตน์. กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ศรีสุภา สหชัยเสรี, และคณะ. (2548). คู่มือการสร้างแผนธุรกิจ SMEs. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ชวนพิมพ์.
- สิริวุฒิ บุรณพิร ,และคณะ. (2557). การเป็นผู้ประกอบการและธุรกิจเบื้องต้น. เชียงใหม่: สันติภาพแพ็คพริ้นท์.
- สุธีรา อะทะวงษา. (2560). การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. เชียงใหม่: เชียงใหม่โรงพิมพ์แสงศิลป์.
- Gartner, W.B., & Bellamy, M.G. (2010). Enterprise. South-Western: Cengage Learning.
- Hisrich, R.D., Peters, M.P., & Shepherd, D.A. (2008). Entrepreneurship. (7th ed). New York: McGraw-Hill.