



ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา

ร้าน SA-LUEM SA-LEU CAFE

: สินค้าประเภทเครื่องดื่ม สมุดดีเพื่อสุขภาพ



วิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่

เลขที่ 2 ถ. สุขเกษม ต. ป่าตัน อ. เมือง จ. เชียงใหม่ รหัสไปรษณีย์ 50300

1. ชื่อสถานศึกษา : วิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนาเชียงใหม่

ที่อยู่ : เลขที่ 2 ถ. สุขเกษม ต. ป่าตัน อ. เมือง จ. เชียงใหม่ รหัสไปรษณีย์ 50300

โทรศัพท์ : 053-213-061 โทรสาร : 053-408-223 E-Mail : lannapoly@lannapoly.ac.th

2. ชื่อโครงการ : SA-LUEM SA-LEU CAFÉ

3. ประเภทสินค้าหรือบริการที่ดำเนินการ : เครื่องดื่ม

4. หลักการและเหตุผล :

ปัจจุบันผู้คนต่างหันมาใส่ใจดูแลสุขภาพกันมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการออกกำลังกาย หรือเลือกที่จะบริโภคอาหารที่เป็นประโยชน์ประเภทผักและผลไม้มากยิ่งขึ้น ดังนั้น ร้าน SA-LUEM SA-LEU CAFÉ จึงเล็งเห็นถึงความสำคัญในการที่จะตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าผู้รักสุขภาพ โดยการทำน้ำผลไม้ปั่นเพื่อสุขภาพ มีจุดเด่นที่แตกต่างกับร้านน้ำปั่นทั่วไป คือ เป็นน้ำปั่นสมูทตี้ที่ใช้ส่วนผสมของผลไม้ต่างๆตามความชอบของผู้บริโภค นอกจากนี้ สร้างจุดเด่นในรสชาติ และความแปลกใหม่ของรูปแบบผลิตภัณฑ์ และมีประโยชน์ต่อสุขภาพ

ด้วยทางวิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่ ได้เปิดโอกาสให้นักเรียนนักศึกษาดำเนินโครงการหารายได้ระหว่างเรียน และบ่มเพาะวิสาหกิจในสถานศึกษาทางวิทยาลัย ร้าน SA-LUEM SA-LEU CAFÉ ถือเป็นการสร้างอาชีพและเป็นแหล่งการเรียนรู้นอกห้องเรียนในการสร้างสรรค์อาชีพเพื่อต่อยอดในการเป็นผู้ประกอบการต่อไป อีกทั้งการสร้างโอกาสในการเพิ่มพูนและฝึกอบรมความชำนาญ ทักษะอาชีพ

5. วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อให้นักศึกษานำความรู้ที่ได้มาประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพได้จริง
2. เพื่อให้นักศึกษาสามารถสร้างรายได้ระหว่างเรียน
3. เพื่อให้นักศึกษามีประสบการณ์ในการทำงาน และสามารถต่อยอดในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจได้

6. เป้าหมายในการดำเนินการ

- เป้าหมายเชิงปริมาณ

1. จัดตั้งศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา จำนวน 1 ธุรกิจ
2. นักศึกษาเข้าร่วมศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาของธุรกิจ จำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ของนักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการ

- เป้าหมายเชิงคุณภาพ

1. มีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ
2. นักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการมีความพร้อม สามารถที่จะเริ่มประกอบธุรกิจของตนเองได้
3. นักศึกษาสามารถต่อยอดในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจได้

7. วิธีดำเนินการ (ใช้ระบบ PDCA)

Plan : การเตรียมการ

1. เสนอโครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาฯ เพื่อขออนุมัติ
2. ขออนุญาตดำเนินงานตามโครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาฯ
3. แต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงาน
4. ประชุมคณะกรรมการดำเนินงาน

Do: การดำเนินการ

1. ออกแบบซุ้มขายเครื่องดื่มร้าน SA-LUEM SA-LEU CAFE โดยให้สาขางานก่อสร้าง เพื่อขออนุมัติแบบในการจัดทำซุ้มขายเครื่องดื่ม
2. สรรวจราคารวัสดุ อุปกรณ์ที่จำเป็นต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ พร้อมทั้งจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์
3. คิดค้นสูตรเครื่องดื่มต่าง ๆ ที่จะจำหน่าย พร้อมทั้งทำเมนู กำหนด ราคาของเครื่องดื่ม
4. ทำการทดลองสูตรเครื่องดื่มน้ำผลไม้ปั่นเพื่อสุขภาพ เพื่อให้ได้รสชาติที่เหมาะสม

Check : ประเมินผลจากแบบสอบถามความพึงพอใจ และการสังเกตการณ์

1. แจกแบบสอบถามความพึงพอใจแก่นักศึกษาวิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่
2. ประเมินจากการสังเกตการณ์ การสอบถามด้วยวาจา

Act : การรายงาน

สรุปผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะ และปัญหาที่เกิดขึ้นของศูนย์บ่มเพาะ SA-LUEM SA-LEU CAFÉ ร่วมกันหาแนวทางในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อลดข้อผิดพลาดในการทำงาน รวมถึงการพัฒนาและต่อยอดในการทำธุรกิจต่อไป

8. ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ศึกษานำความรู้ที่ได้มาประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพได้จริง
2. เพื่อให้ศึกษาสามารถสร้างรายได้ระหว่างเรียน
3. เพื่อให้ศึกษามีประสบการณ์ในการทำงาน และสามารถต่อยอดในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ

9. งบประมาณ 40,000.00 บาท (สี่หมื่นบาทถ้วน)

10. ผู้รับผิดชอบดำเนินโครงการ

1. นางสาวประกายดาว	จินะอ้าย	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.2
2. นางสาวจิรินทร์	พานิชผล	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.2
3. นางสาวอาทิตย์ยา	วงศ์สวย	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.2
4. นางสาวอรทัย	ประสิทธิ์	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.2
5. นางสาวชลธิชา	มะโนใจ	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.2
6. นางสาววาทีณี	เดชทวี	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.2
7. นางสาวธัญวรัตน์	พิกุล	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.2
8. นางสาวรุ่งทิวา	มาลาหวล	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.2
9. นางสาวรัชยา	คิดกันไว้	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.2
10. นางสาวจันจิรา	ทรงเจริญกุล	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.2

11. นายสมบูรณ์	จตุรนาม	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.2
12. นางสาวคำแหง	บุญโย	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.1
13. นางสาวสุกัสน์	ปินกลาง	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.1
14. นางสาวกมลรัตน์	ปาระพงศ์	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.1
15. นางสาวชุตีมา	เปรมวชิระนนท์	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.1
16. นางสาวแดง	หมอกแสง	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.1
17. นางสาวปาวิกา	ลุงกอ	นักศึกษาสาขางานการตลาด ระดับ ปวส.1
18. นางสาวอาทิตย์ยา	ลุงหลู่	นักศึกษาสาขางานการบัญชี ระดับ ปวช.1
19. นางสาวธีรดา	ลุงกอ	นักศึกษาสาขางานการบัญชี ระดับ ปวช.1

11. อาจารย์ผู้รับผิดชอบโครงการ

1. นางสาวเขมิกา สุภาชี	หัวหน้าสาขางานการตลาด
2. นางสาวลักษณีนารา ยะแก้ว	อาจารย์สาขางานการตลาด

แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ / ผู้บริหาร

สรุปความเป็นมาของธุรกิจ

1. ชื่อสถานศึกษา : วิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนาเชียงใหม่

ที่อยู่ : เลขที่ 2 ถ. สุขเกษม ต. ป่าตัน อ. เมือง จ. เชียงใหม่ รหัสไปรษณีย์ 50300

โทรศัพท์ : 053-213-061 โทรสาร : 053-408-223 E-Mail : lannapoly@lannapoly.ac.th

2. ชื่อโครงการ : SA-LUEM SA-LEU CAFÉ

3. ประเภทสินค้าหรือบริการที่ดำเนินการ : เครื่องดื่ม

4. มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ :

หลักการและเหตุผล :

ปัจจุบันผู้คนต่างหันมาใส่ใจดูแลสุขภาพกันมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการออกกำลังกาย หรือเลือกที่จะบริโภคอาหารที่เป็นประโยชน์ประเภทผักและผลไม้มากยิ่งขึ้น ดังนั้น ร้าน SA-LUEM SA-LEU CAFÉ จึงเล็งเห็นถึงความสำคัญในการที่จะตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าผู้รักสุขภาพ โดยการทำน้ำผลไม้ปั่นเพื่อสุขภาพ มีจุดเด่นที่แตกต่างกับร้านน้ำปั่นทั่วไป คือ เป็นน้ำปั่นสมูทตี้ที่ใช้ส่วนผสมของผลไม้ต่างๆตามความชอบของผู้บริโภค นอกจากนี้ สร้างจุดเด่นในรสชาติ และความแปลกใหม่ของรูปแบบผลิตภัณฑ์ และมีประโยชน์ต่อสุขภาพ

ด้วยทางวิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่ ได้เปิดโอกาสให้นักเรียนนักศึกษาดำเนินโครงการหารายได้ระหว่างเรียน และบ่มเพาะวิสาหกิจในสถานศึกษาทางวิทยาลัย ร้าน SA-LUEM SA-LEU CAFÉ ถือเป็นการสร้างอาชีพและเป็นแหล่งการเรียนรู้นอกห้องเรียนในการสร้างสรรค์อาชีพเพื่อต่อยอดในการเป็นผู้ประกอบการต่อไป อีกทั้งการสร้างโอกาสในการเพิ่มพูนและฝึกอบรมความชำนาญ ทักษะอาชีพ

5.ระยะเวลาการก่อตั้ง

- ☒ เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน
คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประมาณเดือนมิถุนายน ปี 2561
- ☐ ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี
- ☐ ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี

วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน)

- ☒ เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ
- ☐ เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ
- ☐ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ
- ☐ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ

- ☐ เพื่อชำระหนี้อื่น
- ☐ อื่น ๆ (ระบุ) ใช้เงินทุนส่วนตัว

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค – ภาครัฐของทั้งบริษัท

จุดแข็ง ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

1. ผลิตภัณฑ์มีความแปลกใหม่
2. วัตถุดิบสามารถหาได้ง่ายในท้องถิ่น
3. วัตถุดิบมีอายุการเก็บรักษานาน
4. เครื่องดื่มมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว ซึ่งสามารถสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์

จุดอ่อน ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง

1. ขาดประสบการณ์และความชำนาญในการผสมเครื่องดื่ม
2. รสชาติยังไม่คงที่

โอกาส เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต

1. กระแสคนรักสุขภาพมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ
2. ผู้บริโภคมีความนิยมทดลองผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ
3. มีโอกาสพัฒนาผลิตภัณฑ์ไปสู่เชิงพาณิชย์ได้
4. หน่วยงานภาครัฐและเอกชนให้การสนับสนุน

อุปสรรค เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ

1. มีคู่แข่งทางการค้า
2. สภาพอากาศในบางฤดูกาล เช่น ฤดูฝน ทำให้แนวโน้มในการบริโภคลดลง

ปัจจัยภายนอกองค์กร	โอกาส	อุปสรรค
1. อุตสาหกรรมมีแนวโน้มขยายตัว	() ใช่	(✓) ไม่ใช่
2. จำนวนคู่แข่งมีแนวโน้มลดลง	() ใช่	(✓) ไม่ใช่
3. ธุรกิจได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ	() ใช่	(✓) ไม่ใช่
4. สินค้าทดแทนมีให้ผู้บริโภคได้เลือกสรรกันมากขึ้น	(✓) ใช่	() ไม่ใช่
5. ในปัจจุบันสถานะต้นทุนการผลิตมีแนวโน้มสูงขึ้นตามสภาพเศรษฐกิจ	(✓) ใช่	() ไม่ใช่

ส่วนที่ 3 กลยุทธ์การบริหาร

แผนการตลาดและการวิเคราะห์คู่แข่ง

1. คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่ง ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่ง)

ชื่อคู่แข่งทางตรง - ร้านป่าหล้ากาแฟ
- ร้านรถแวนกาแฟสด

ชื่อคู่แข่งทางอ้อม - ร้านค้าในโรงอาหาร
- มินิมาร์ทวิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่

2. การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

คุณสมบัติของ สินค้า/บริการ/อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา	✓			
2. ทำเลที่ตั้งกับกลุ่มลูกค้า	✓			
3. ลักษณะสินค้า / บริการ / อาชีพ (รูปร่าง บรรจุภัณฑ์)	✓			
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 ไม่แน่นอน ☐ อื่น ๆ (ระบุ)

5. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า / บริการ (ควรระบุรายชื่อลูกค้าให้ได้มากที่สุด)

- นักศึกษา อาจารย์ บุคลากร เจ้าหน้าที่ ในวิทยาลัย
- ประชาชนทั่วไป

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

☒ มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธีจัดบูธและเข้าร่วมจัดนิทรรศการตามงานต่าง ๆ
☐ มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง
☐ ไม่มี

7. การกำหนดราคาขาย

7.1 ราคาสินค้า / บริการ กำหนดจาก

☒ ต้นทุนสินค้า / บริการ ☐ ความต้องการของลูกค้า
☐ เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง ☐ อื่น ๆ
☐ (ระบุ).....

7.2 ราคาขาย แก้วละ 15 บาท ปิ่น 20 บาท

7.3 ราคาขายของคู่แข่งชั้น 25 – 45 บาท บาท

8. ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☒ ขายตรง
 ☒ ขายปลีก
 ☐ ขายส่ง
 ☐ ขายฝาก
 ☐ รับจ้างผลิต
☐ อื่น ๆ (ระบุ)

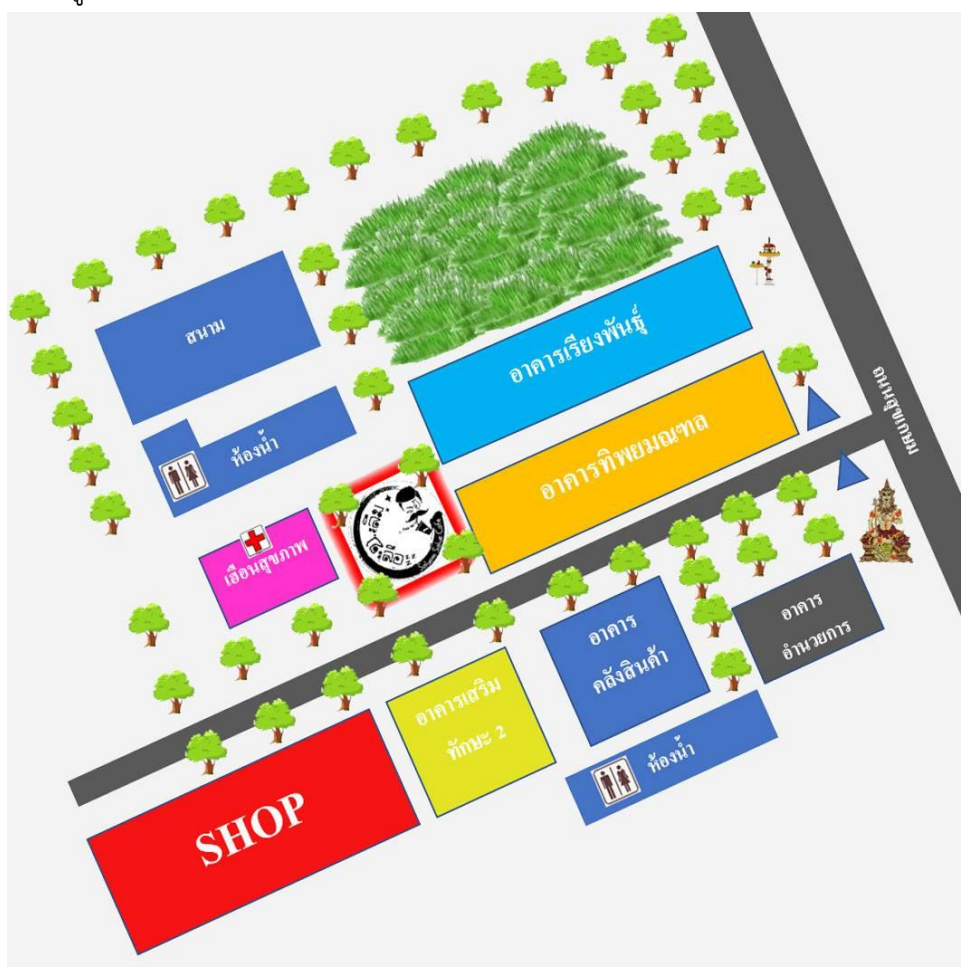
แผนการผลิต / การให้บริการ

1. กระบวนการผลิต / การให้บริการ (อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด)

1. รับออเดอร์จากลูกค้า โดยพนักงานรับออเดอร์
2. ชำระเงิน
3. ผสมเครื่องดื่มตามออเดอร์ของลูกค้า
4. ลูกค้ารับเครื่องดื่ม

2. แผนผังที่ตั้งกิจการ

- บริเวณลานคูทิว ในวิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่



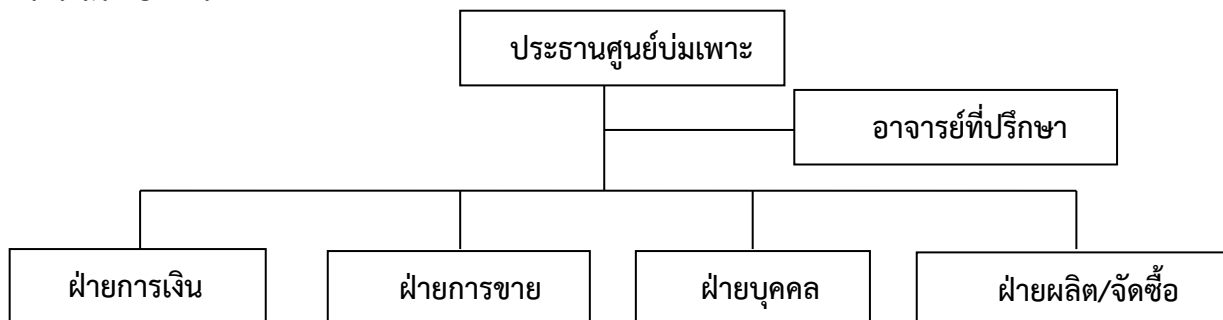
3. แหล่งวัตถุดิบ

- บริษัท หยกอินเตอร์เทรด(เชียงใหม่) จำกัด

ที่อยู่: 438/2 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.หนองป่าครั่ง อำเภอเมืองเชียงใหม่ เชียงใหม่ 50100

แผนการจัดการ

1. โครงสร้างองค์กร



2. การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม 20 คน ค่าจ้างรวม 40 บาทต่อชั่วโมง หลังขยายกิจการหรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก 10 คน ค่าจ้าง 40 บาทต่อชั่วโมง หลังขยายกิจการหรือลงทุนเพิ่ม 10,000 บาทต่อเดือน

แผนการเงิน

1. ปัจจุบัน วงเงินที่ใช้ในการดำเนินการ 40,000 บาท
2. อนาคต จะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายเงินทั้งสิ้นรวม 40,000 บาท
เป็นเงินที่ต้องกู้ยืม 40,000 บาท และเงินทุนส่วนตัว - บาท
สัดส่วน เงินกู้ยืม ต่อ เงินทุนส่วนตัว เท่ากับ - ต่อ -
3. เงินลงทุน จะลงทุนในโครงการ ตามข้อ 2. จะนำไปใช้ในการลงทุน ดังนี้
เป็นเงินทุนหมุนเวียน - บาท
ค่าที่ดิน / ปรับปรุงที่ดิน - บาท
ค่าก่อสร้าง ปรับปรุง ตกแต่งสถานที่ - บาท
ค่าเครื่องจักร วัสดุอุปกรณ์ 35,000 บาท
ค่ายานพาหนะ (ถ้ามี) - บาท
อื่น ๆ - บาท

4. ประมาณการรายรับและรายจ่ายในการประกอบการ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการ เดือน / ปี (จำนวนเงิน)						
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
รายรับ (บาท)							
- ยอดขาย	15,000	15,000	15,000	10,000	15,000	15,000	15,000
รายจ่าย (บาท)							
- ค่าเช่าสถานที่	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
- ค่าสินค้า / วัตถุดิบ / วัสดุเพื่อผลิต / บริการ	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
- พนักงาน 2 คน (เดือนละ บาท)	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200	3,200
- ค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ/ค่าไฟฟ้า / ค่าโทรศัพท์)	300	300	300	300	300	300	300
- ภาษี							
กำไรสุทธิ (บาท)	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500

ลงชื่อ
 ผู้รับผิดชอบโครงการ
 (นางสาวคำแหลง บุญโย)
 หัวหน้าฝ่ายการผลิต

ลงชื่อ
 ผู้รับผิดชอบโครงการ
 (นางสาวแดง หมอกแสง)
 หัวหน้าฝ่ายจัดซื้อ

ลงชื่อ
 ผู้รับผิดชอบโครงการ
 (นางสาวธีรดา ลุงกอ)
 หัวหน้าฝ่ายการเงิน

ลงชื่อ
 อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
 (นางสาวเขมิกา สุภาชี)
 หัวหน้าสำนักงานการตลาด