



ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ร้าน PIZZA

: สินค้าประเภทอาหารจานด่วน พิชซ่า



วิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลันนา เชียงใหม่

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

สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ
สำนักงานคณะกรรมการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ

1. ชื่อสถานศึกษา : วิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนาเชียงใหม่

ที่อยู่ : เลขที่ 2 ถนนสุขเกษม ตำบลป่าตัน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ รหัสไปรษณีย์ 50300

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

2. ชื่อโครงการ : ร้าน PIZZA

3. ประเภทสินค้าหรือบริการที่ดำเนินการ : สินค้าประเภทอาหาร

4. หลักการและเหตุผล :

ร้านอาหาร Pizza เป็นร้านอาหารบริการด่วนที่ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายในปัจจุบัน มีการขยายตัวทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ผสมผสานกับพฤติกรรมกรรมการบริโภคอาหารและการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนแปลง วิถีความเป็นอยู่ของคนไทยที่นิยมและเริ่มรับวัฒนธรรมชาติตะวันตกเข้ามามีส่วนในการดำเนินชีวิตอย่างจริงจัง ส่งผลทำให้ธุรกิจอาหารบริการด่วนเริ่มเข้ามามีบทบาทที่สำคัญในการดำรงชีวิตและขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เกิดการแข่งขันทางการค้ามากยิ่งขึ้น

การแข่งขันทางการตลาดที่สูงขึ้นทำให้เกิดแรงกดดันทางการแข่งขันมากขึ้น ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องหากลยุทธ์ทางการตลาดเข้ามาช่วยในการสร้างความโดดเด่น สร้างความแตกต่างและความแปลกใหม่ให้กับผลิตภัณฑ์ และเป็นผู้นำทางการตลาดด้านอาหารบริการด่วน ร้าน Papa Pizza เป็นร้านอาหารที่จำหน่ายพิซซ่าในรูปแบบธุรกิจแฟรนไชส์ มีการตกแต่งได้อย่างทันสมัย สวยงามแปลกสะดุดตา มีความโดดเด่นในเรื่องของสีสันทันภายนอกและภายในร้าน ลูกค้าสามารถเลือกใส่หน้าบนพิซซ่า ที่มีให้เลือกได้หลากหลาย ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ที่อยากจะบริโภคหลายหน้าแตกต่างกันออกไป จะเห็นได้ว่าการตอบรับที่ดีของลูกค้า นั้น จึงทำให้ทางร้านได้เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายโดยขายแฟรนไชส์ ซึ่งถือเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่จะขยายสาขาออกไป สำหรับลูกค้าที่ขยายตัวมากขึ้น

ในสถานการณ์ดังกล่าวผู้จัดทำได้เล็งเห็นว่า พืชชานั้นเป็นอาหารบริการด่วนที่มีมากมายในท้องตลาด โดยมีการจำหน่ายในลักษณะที่เหมือนกัน ไม่มีอะไรแปลกใหม่ ผู้จัดทำจึงมีแนวคิดที่จะทำร้าน Pizza ในรูปแบบสไตล์โฮมเมดพิซซ่า ที่ไม่เหมือนใคร ภายใต้แนวคิด อร่อยระดับโลกากระดับท้องถิ่น มาจำหน่าย ในรูปแบบแฟรนไชส์ (Franchise) มาสร้างรายได้ระหว่างเรียนให้แก่ผู้เรียน สามารถนำความรู้ทางด้านวิชาชีพมาประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพและสร้างเสริมประสบการณ์ในการทำงานให้แก่ผู้เรียน

5. วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อให้นักศึกษานำความรู้ที่ได้มาประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพได้จริง
2. เพื่อเป็นการสร้างรายได้ระหว่างเรียน
3. เพื่อให้นักศึกษามีประสบการณ์ในการทำงาน

6. เป้าหมายในการดำเนินการ

1. นักศึกษาสามารถนำความรู้ที่ได้มาประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพได้จริง
2. นักศึกษาสามารถสร้างรายได้ระหว่างเรียน
3. นักศึกษาสามารถมีประสบการณ์ในการทำงาน

7. วิธีดำเนินการ (ใช้ระบบ PDCA)

Plan : การเตรียมการ

1. เสนอโครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เพื่อขออนุมัติ
2. ขออนุญาตดำเนินงานตามโครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
3. แต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงาน
4. ประชุมคณะกรรมการดำเนินงาน

Do : การดำเนินการ

1. ออกแบบซุ้มขายร้านพิซซ่า โดยให้สาขางานก่อสร้างผู้จัดทำ
2. สรรวจราคารวัสดุ อุปกรณ์ที่จำเป็นต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ พร้อมทั้งจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์
3. คิดค้นสูตรหน้าพิซซ่าต่าง ๆ ที่จะจำหน่าย พร้อมทั้งทำเมนู กำหนด ราคาขาย
4. ทำการทดลองสูตรหน้าพิซซ่า เพื่อให้ได้รสชาติที่เหมาะสม

Check : ประเมินผลจากแบบสอบถามความพึงพอใจ และการสังเกตการณ์

1. แจกแบบสอบถามความพึงพอใจแก่นักศึกษาวิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่
2. ประเมินจากการสังเกตการณ์ การสอบถามด้วยวาจา

Act : การรายงาน

สรุปผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะ และปัญหาที่เกิดขึ้นของศูนย์บ่มเพาะร้านพิซซ่า ร่วมกันหาแนวทางในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อลดข้อผิดพลาดในการทำงาน รวมถึงการพัฒนาและต่อยอดในการทำธุรกิจต่อไป

8. ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ศึกษานำความรู้ที่ได้มาประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพได้จริง
2. เพื่อให้ศึกษาสามารถสร้างรายได้ระหว่างเรียน
3. เพื่อให้ศึกษามีประสบการณ์ในการทำงาน และสามารถต่อยอดในการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ

9. งบประมาณ 7,000.00 บาท (เจ็ดพันบาทถ้วน)

10. ผู้รับผิดชอบดำเนินโครงการ

- | | | | |
|----|---------------|------------|--|
| 1. | นายธีระศักดิ์ | อิฐุต | นักศึกษาสาขางานคอมพิวเตอร์ธุรกิจ ระดับ ปวส.2 |
| 2. | นายวรชาติ | ลุงคำ | นักศึกษาสาขางานคอมพิวเตอร์ธุรกิจ ระดับ ปวส.2 |
| 3. | นายอมรเทพ | เชื่อนแก้ว | นักศึกษาสาขางานคอมพิวเตอร์ธุรกิจ ระดับ ปวส.2 |
| 4. | นายอภิรักษ์ | ประไพวรรณ | นักศึกษาสาขางานคอมพิวเตอร์ธุรกิจ ระดับ ปวส.2 |
| 5. | นายเก่ง | ลุงชั้น | นักศึกษาสาขางานคอมพิวเตอร์ธุรกิจ ระดับ ปวส.2 |
| 6. | นายรัชนาถ | อินทสินธุ์ | นักศึกษาสาขางานคอมพิวเตอร์ธุรกิจ ระดับ ปวส.2 |

11. อาจารย์ผู้รับผิดชอบโครงการ

- | | | | |
|----|-----------------|----------|------------------------|
| 1. | นายวีระชัย | ทะจันทร์ | หัวหน้าสาขางานการบัญชี |
| 2. | นายสโรจน์พันธุ์ | ปะละปึก | อาจารย์สาขางานการบัญชี |

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 : ร้าน PIZZA

3. ประเภทสินค้าหรือบริการที่ดำเนินการ : อาหารจานด่วน

4. มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ :

หลักการและเหตุผล :

เนื่องจากวิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่ ยังไม่มีสินค้าพิซซ่าที่อบจากเตา แล้วสามารถเสิร์ฟให้ลูกค้าได้เลย โดยพิซซ่าเป็นอาหารที่เพิ่มทางเลือกในการบริโภคให้กับนักศึกษา ซึ่งจะได้รับคามนิยมจากลูกค้าหลัก อีกทั้ง ร้าน PIZZA สามารถประกอบธุรกิจได้ง่าย

ด้วยทางวิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่ ได้เปิดโอกาสให้นักเรียนนักศึกษาดำเนินโครงการหารายได้ระหว่างเรียน และบ่มเพาะผู้ประกอบการในสถานศึกษาทางวิทยาลัย ร้าน PIZZA 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 – ภาพรวมของทั้งบริษัท

จุดแข็ง ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

1. ขนาดของธุรกิจไม่ใหญ่เกินไป สามารถควบคุมระบบการทำงานได้ง่ายขึ้น
2. เมนูมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบเป็นการเพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้า
3. ความเป็นกันเองของพนักงานทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและอยากกลับมาใช้บริการอีก
4. มีการควบคุมคุณภาพวัตถุดิบและประกอบอาหารในทุกขั้นตอนให้มีคุณภาพอยู่เสมอ รวมไปถึงรสชาติที่ถูกปากคนไทยด้วย

จุดอ่อน ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง

1. ต้นทุนมีราคาสูง
2. ขาดเทคโนโลยีด้านการผลิต เช่น เตาอบพิซซ่า ซึ่งยังไม่ใช้เตาอบพิซซ่าโดยแท้จริง

โอกาส เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต

1. ยังไม่มีธุรกิจประเภทเดียวกันภายในวิทยาลัย
2. พืชชาเหมาะสำหรับเป็นอาหารทานเล่น หรือสังสรรค์ในกลุ่มเพื่อน ทำให้ได้รับความนิยมจากกลุ่มนักศึกษา

อุปสรรค เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ

1. พืชชาไม่ใช่อาหารหลักในการบริโภคตามวัฒนธรรมการบริโภคอาหารของสังคมไทย
2. ราคาอาจมีราคาแพง ทำให้ลูกค้าไม่สามารถบริโภคได้ตลอดทุกฤดูกาล

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

- มินิมาร์ทของวิทยาลัย และร้านขายขนมภายในโรงอาหาร

ชื่อคู่แข่งทางอ้อม

- ร้านขายอาหารภายในโรงอาหารของวิทยาลัย

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 / แนนอน / ตลาดเปิด ☐ มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม / ตลาดแคบ
☐ เป็นลูกค้าชาจร ไม่แนนนอน ☐ อื่น ๆ (ระบุ)

5. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า / บริการ (ควรระบุรายชื่อลูกค้าให้ได้มากที่สุด)

- นักศึกษา อาจารย์ บุคลากร เจ้าหน้าที่ ในวิทยาลัย
- ประชาชนทั่วไป

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

- ☒ มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธีประชาสัมพันธ์ ส่งเสริมการขาย (โปรโมชั่น)
☐ มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง
☐ ไม่มี

7. การกำหนดราคาขาย

7.1 ราคาสินค้า / บริหาร กำหนดจาก

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

7.2 ราคาขาย ถาดเล็ก 89 บาท ถาดใหญ่ 109 บาท

7.3 ราคาขายของคู่แข่งชั้น 10 – 20 บาท

8. ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

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

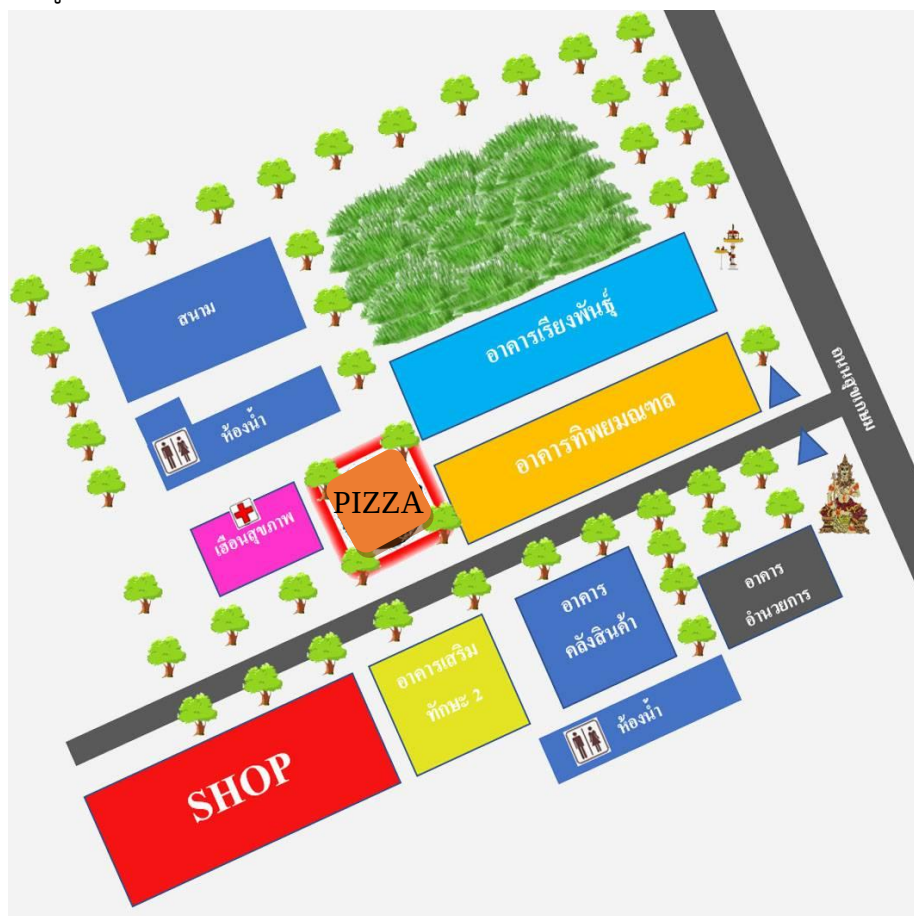
แผนการผลิต / การให้บริการ

1. กระบวนการผลิต / การให้บริการ

1. รับออเดอร์จากลูกค้า โดยพนักงานรับออเดอร์
2. ชำระเงิน
3. จัดทำพิซซ่าตามออเดอร์ของลูกค้า
4. ลูกค้ารับพิซซ่า

2. แผนผังที่ตั้งกิจการ

- บริเวณลานคูวี ในวิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่



3. แหล่งวัตถุดิบ

- บริษัท หยกอินเตอร์เทรด(เชียงใหม่) จำกัด

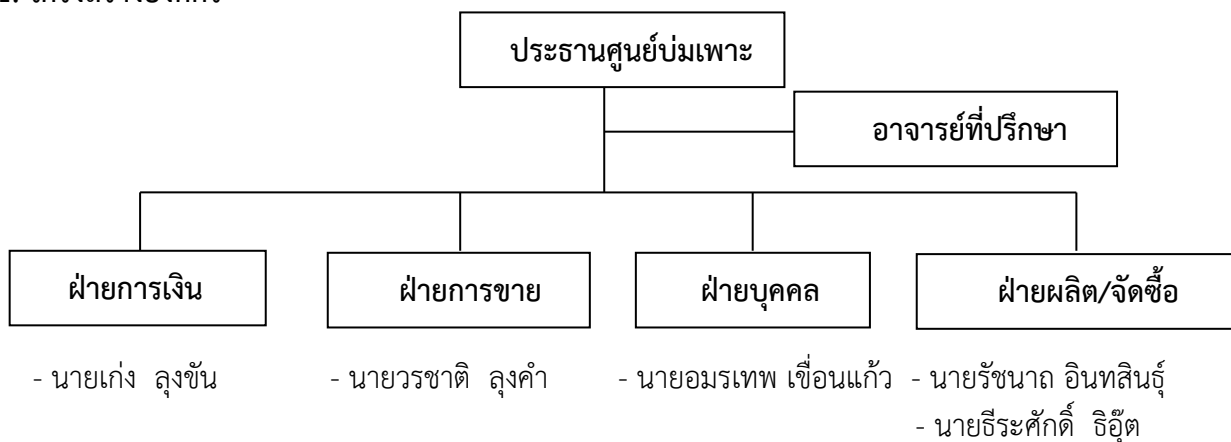
ที่อยู่: 438/2 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.หนองป่าครั่ง อำเภอเมืองเชียงใหม่ เชียงใหม่ 50100

- ห้างแมคโคร สาขาเชียงใหม่

ที่อยู่: 152 หมู่ที่ 6 ถนน ซุปเปอร์ไฮเวย์ เชียงใหม่-ลำปาง ตำบลหนองป่าครั่ง อำเภอเมืองเชียงใหม่ เชียงใหม่ 50000

แผนการจัดการ

1. โครงสร้างองค์กร



2. การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม 6 คน ค่าจ้างรวม 40 บาทต่อชั่วโมง หลังขยายกิจการหรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก 4 คน ค่าจ้าง 40 บาทต่อชั่วโมง หลังขยายกิจการหรือลงทุนเพิ่ม 10,000 บาทต่อเดือน

แผนการเงิน

1. ปัจจุบัน วงเงินที่ใช้ในการดำเนินการ 7,000 บาท
2. อนาคต จะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายเงินทั้งสิ้นรวม 10,000 บาท
เป็นเงินที่ต้องกู้ยืม 10,000 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 10,000 บาท
ค่ายานพาหนะ (ถ้ามี) - บาท
อื่น ๆ - บาท

4. ประมาณการรายรับและรายจ่ายในการประกอบกิจการ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการ เดือน / ปี (จำนวนเงิน)						
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
รายรับ (บาท)							
- ยอดขาย	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
รายจ่าย (บาท)							
- ค่าเช่าสถานที่	-	-	-	-	-	-	-
- ค่าสินค้า / วัตถุดิบ / วัสดุเพื่อผลิต / บริการ	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
- 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)	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000

ลงชื่อ รัชกาล อินทสินธุ์
 ผู้รับผิดชอบโครงการ 1
 (นายรัชกาล อินทสินธุ์)
 หัวหน้าฝ่ายการผลิต

ลงชื่อ ธีระศักดิ์ อธิ์
 ผู้รับผิดชอบโครงการ
 (นายธีระศักดิ์ อธิ์)
 หัวหน้าฝ่ายจัดซื้อ

ลงชื่อ เก๋ๆ อู๋จ๋า
 ผู้รับผิดชอบโครงการ
 (นายเก่ง ลุงชั้น)
 หัวหน้าฝ่ายการเงิน

ลงชื่อ [ลายเซ็น]
 อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
 (นายวีระชัย ทะจันทร์)
 หัวหน้าสำนักงานการบัญชี