

ตัวบ่งชี้ที่ 1 ผลสัมฤทธิ์ของการบ่มเพาะผู้เรียนและการดำเนินงาน
ของศูนย์บ่มเพาะ ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ข้อที่ 3 มีการจัดทำรายงานวิเคราะห์ความยั่งยืนของธุรกิจในประเด็นการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน
แผนการตลาดในอนาคต



ธุรกิจ สะลิ้ม สะลือ คาเฟ่

: สาขางานการตลาด

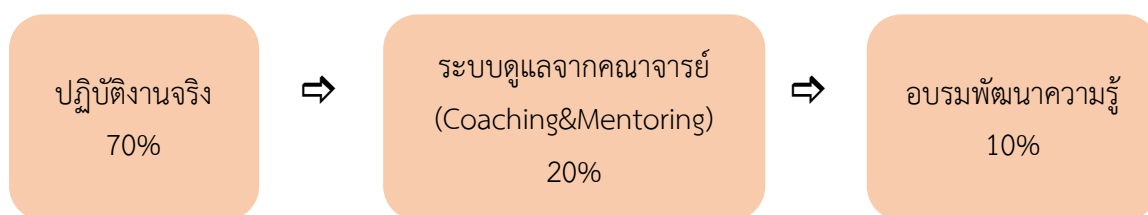
รายงานความยั่งยืน (Sustainability Report)

รายงานฉบับนี้จัดทำเพื่อรายงานผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของศูนย์บ่มเพาะวิชาชีพ สะลิ้ม สะลือ คาเฟ่ ณ วิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่ โดยอ้างอิงข้อมูลการดำเนินงานในช่วงระหว่างวันที่ 1 มิถุนายน – 30 กันยายน 2565 โดยแบ่งหัวข้อการรายงานออกเป็น 3 ด้าน คือ ด้านรายงานทางการเงิน ด้านการพัฒนาและดูแลพนักงาน และแนวโน้มและทิศทางของศูนย์บ่มเพาะในอนาคต

▶ ด้านรายงานทางการเงิน

จากข้อมูลงบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 ของศูนย์บ่มเพาะ สะลิ้ม สะลือ คาเฟ่ ณ วิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่ พบว่ากิจการมีสินทรัพย์ คือ เงินสด 18,589.75 บาท เงินลงทุนชั่วคราว 15,000.00 บาท สินค้าคงเหลือ 9,890.00 บาท และวัสดุอุปกรณ์ 8,900.00 บาท มีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน คือ อุปกรณ์ถาวร-สุทธิ 22,800.00 บาท มีหนี้สินหมุนเวียน คือ เจ้าหนี้การค้า 9,820.00 บาท และรายจ่ายค้างจ่าย 1,865.00 บาท และทุน-ศูนย์บ่มเพาะ 20,000 บาท จากข้อมูลงบกำไรขาดทุนสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2565 ของศูนย์บ่มเพาะ สะลิ้ม สะลือ คาเฟ่ พบว่ากิจการมีรายได้ คือ รายได้จากการขาย 87,005.00 บาท และค่าใช้จ่าย คือ ต้นทุนขาย 35,945.25 ค่าใช้จ่ายในการขายสินค้า 5,700.00 บาท และค่าใช้จ่ายในการบริหาร 1,865.00 บาท มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 43,494.75 บาท

▶ ด้านการพัฒนาและดูแลพนักงาน



นักศึกษา (ผู้สมัครเข้าร่วมโครงการ) มีการเรียนรู้และปฏิบัติงานจริงในศูนย์บ่มเพาะ ทั้งในเรื่องของการต้อนรับลูกค้า การให้บริการ การบันทึกบัญชีรายรับ-รายจ่าย ควบคู่ไปกับอาจารย์ผู้ให้การสนับสนุน และดูแลศูนย์บ่มเพาะอย่างใกล้ชิด (Coaching&Mentoring)

มีการอบรมพัฒนาความรู้ในศาสตร์ที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่องโดยเน้นเนื้อหาจากรายวิชาที่นักศึกษาเรียนเป็นหลักซึ่งมี 4 แขนงสาขา คือ การบัญชี การตลาด คอมพิวเตอร์ธุรกิจและการท่องเที่ยว ตัวอย่างรายวิชา เช่น การบัญชีเบื้องต้น การตลาดเบื้องต้น โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และเครื่องใช้สำนักงาน เป็นต้น

► แนวโน้มและทิศทางของศูนย์บ่มเพาะในอนาคต

ในปัจจุบันแนวโน้มการดูแลสุขภาพเริ่มเป็นที่นิยมในสังคมมากขึ้น ผู้บริโภคส่วนใหญ่มักเริ่มให้ความสำคัญในเรื่องของการดูแลสุขภาพเป็นสำคัญศูนย์บ่มเพาะสะสม สละสลึง คาเฟ่ วิทยาลัยเทคโนโลยี โปลิตیکنิคลานนา เชียงใหม่ เป็นศูนย์บ่มเพาะที่ให้บริการขายเครื่องดื่มประเภทน้ำปั่นผลไม้เป็นหลัก ซึ่งสามารถเป็นทางเลือกและตอบโจทย์ถึงแนวโน้มการดูแลสุขภาพในปัจจุบันได้ดี อีกทั้งผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะ สะสมสะสม สละสลึง คาเฟ่ มีทิศทางที่เพิ่มขึ้นทั้งในส่วนของรายได้และกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในแต่ละเดือน และนักศึกษาสามารถออกไปประกอบธุรกิจในอนาคตได้

โดยรวมแล้วแนวโน้มและทิศทางของศูนย์บ่มเพาะ สะสมสะสม สละสลึง คาเฟ่ ในอนาคตยังสามารถเติบโตและดำเนินงานได้ต่อไปในอนาคต



ธุรกิจลักรุ่ม มุมโพลิ

: สาขางานการตลาด

รายงานความยั่งยืน

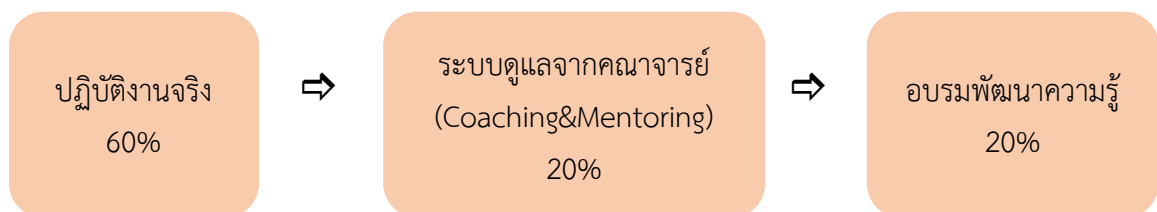
(Sustainability Report)

รายงานฉบับนี้จัดทำเพื่อรายงานผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของศูนย์บ่มเพาะวิชาชีพ ร้านลักรุ่ม มุมโพลิ ณ วิทยาลัยเทคโนโลยีโพลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่ โดยอ้างอิงข้อมูลการดำเนินงานในช่วงระหว่างวันที่ 1 มิถุนายน – 30 กันยายน 2565 โดยแบ่งหัวข้อการรายงานออกเป็น 3 ด้าน คือ ด้านรายงานทางการเงิน ด้านการพัฒนาและดูแลพนักงาน และแนวโน้มและทิศทางของศูนย์บ่มเพาะในอนาคต

▶ ด้านรายงานทางการเงิน

จากข้อมูลงบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 ของศูนย์บ่มเพาะร้าน ลักรุ่ม มุมโพลิ พบว่ากิจการมีสินทรัพย์หมุนเวียนเพียงรายการเดียว คือ เงินสด 27,400.00 บาท มีสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน รายการปรับปรุงอาคารสถานที่ 2,000.00 บาท เครื่องจักรและอุปกรณ์ 2,000.00 บาท มีทุน คือ ทุน-ศูนย์บ่มเพาะ 7,000.00 บาท จากข้อมูลงบกำไรขาดทุนสำหรับงวดวันที่ 30 กันยายน 2565 ของศูนย์บ่มเพาะร้าน ลักรุ่ม มุมโพลิ พบว่ากิจการมีรายได้ คือ รายได้จากการขาย 42,800.00 บาท และค่าใช้จ่าย คือ ต้นทุนขาย 15,600.00 บาท และ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร 2,800 บาท และมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 24,400.00 บาท

▶ ด้านการพัฒนาและดูแลพนักงาน



นักศึกษา (ผู้สมัครเข้าร่วมโครงการ)มีการเรียนรู้และปฏิบัติงานจริงในศูนย์บ่มเพาะ ทั้งในเรื่องของการต้อนรับลูกค้า การให้บริการ การบันทึกบัญชีรายรับ-รายจ่าย ควบคู่ไปกับอาจารย์ผู้ให้การสนับสนุน และดูแลศูนย์บ่มเพาะอย่างใกล้ชิด (Coaching Mentoring)

มีการอบรมพัฒนาความรู้ในศาสตร์ที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่องโดยเน้นเนื้อหาจากรายวิชาที่นักศึกษาเรียนเป็นหลักซึ่งมี 4 แขนงสาขา คือ การบัญชี การตลาด คอมพิวเตอร์ธุรกิจและการท่องเที่ยว ตัวอย่างรายวิชา เช่น การบัญชีเบื้องต้น การตลาดเบื้องต้น โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และเครื่องใช้สำนักงาน เป็นต้น

► แนวโน้มและทิศทางของศูนย์บ่มเพาะในอนาคต

จากการเปิดการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะร้าน ลักจุ่ม มุมโปลิ ซึ่งเป็นการขายชาบูแบบเสียบไม้ในรูปแบบร้อนพร้อมเสิร์ฟให้แก่ลูกค้าพบว่ากิจการมีคู่แข่งทั้งทางและทางอ้อม โดยคู่แข่งทางตรง คือ ร้านขายอาหารของทางวิทยาลัยซึ่งมีราคาที่เหมาะสมและถูกกว่า รวมถึงคู่แข่งทางอ้อม คือ ร้านขายอาหารภายในมินิมาร์ทของวิทยาลัยซึ่งตอบโจทย์ลูกค้าในเรื่องวัฒนธรรมการกินอาหารของไทยมากกว่า และจากผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะร้าน ลักจุ่ม มุมโปลิมีทิศทางที่ค่อนข้างพัฒนาไปอย่างช้า ทั้งในส่วนของรายได้และกำไร

โดยรวมแล้วแนวโน้มและทิศทางของศูนย์บ่มเพาะร้าน ลักจุ่ม มุมโปลิ ในอนาคตยังสามารถเติบโตและดำเนินงานได้ต่อไปในอนาคต



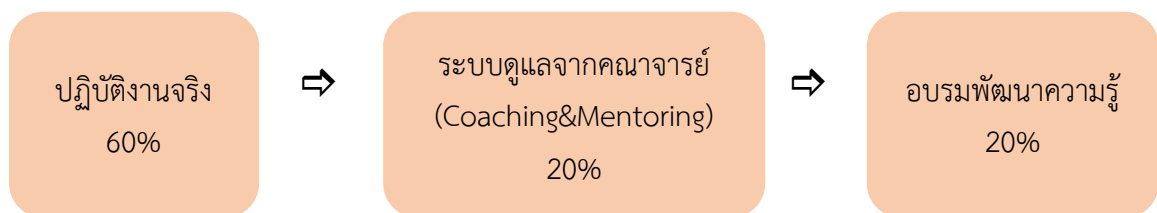
ธุรกิจ Coffle Finn : สาขาธุรกิจดิจิทัล

รายงานความยั่งยืน (Sustainability Report)

▶ ด้านรายงานทางการเงิน

รายงานฉบับนี้จัดทำเพื่อรายงานผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของศูนย์บ่มเพาะวิชาชีพ Poly ร้าน Coffle Finn ณ วิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่ โดยอ้างอิงข้อมูลการดำเนินงานในช่วงระหว่างวันที่ 1 มิถุนายน – 30 มิถุนายน 2565 โดยแบ่งหัวข้อการรายงานออกเป็น 3 ด้าน คือ ด้านรายงานทางการเงิน ด้านการพัฒนาและดูแลพนักงาน และแนวโน้มและทิศทางของศูนย์บ่มเพาะในอนาคต

▶ ด้านการพัฒนาและดูแลพนักงาน



นักศึกษา (ผู้สมัครเข้าร่วมโครงการ)มีการเรียนรู้และปฏิบัติงานจริงในศูนย์บ่มเพาะ ทั้งในเรื่องของการต้อนรับลูกค้า การให้บริการ การบันทึกบัญชีรายรับ-รายจ่าย ควบคู่ไปกับอาจารย์ผู้ให้การสนับสนุน และดูแลศูนย์บ่มเพาะอย่างใกล้ชิด (Coaching Mentoring)

มีการอบรมพัฒนาความรู้ในศาสตร์ที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่องโดยเน้นเนื้อหาจากรายวิชาที่นักศึกษาเรียนเป็นหลักซึ่งมี 4 แขนงสาขา คือ การบัญชี การตลาด คอมพิวเตอร์ธุรกิจและการท่องเที่ยว ตัวอย่างรายวิชา เช่น การบัญชีเบื้องต้น การตลาดเบื้องต้น โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และเครื่องใช้สำนักงาน เป็นต้น

▶ แนวโน้มและทิศทางของศูนย์บ่มเพาะในอนาคต

จากการเปิดการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะร้าน Coffle Finn ซึ่งเป็นการขายเบเกอรี่พร้อมเสิร์ฟให้แก่ลูกค้าพบว่ากิจการมีคู่แข่งทั้งทางและทางอ้อม โดยคู่แข่งทางตรง คือ มินิมาร์ทของวิทยาลัยซึ่งมีราคาที่เหมาะสมและถูกกว่า รวมถึงคู่แข่งทางอ้อม คือ เซเว่น-อีเลเว่น ซึ่งตอบโจทย์ลูกค้าในเรื่องวัฒนธรรมการกินอาหารมากกว่า และจากผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะร้าน Coffle Finn มีทิศทางที่ค่อนข้างพัฒนาไปอย่างช้าทั้งในส่วนของการรายได้และกำไร

โดยรวมแล้วแนวโน้มและทิศทางของศูนย์บ่มเพาะร้าน Coffle Finn ในอนาคตยังสามารถเติบโตและดำเนินงานได้ต่อไปในอนาคต