

## ข้อมูลที่ต้องเตรียมสำหรับกิจกรรม Tentative Workshop แผนธุรกิจ

21 – 23 มิถุนายน 2566

### ส่วนของแผนการตลาด

1. สินค้าคืออะไร (refresh memory) ให้ลองเขียน feature ของสินค้าและบริการที่ชัดๆ (เพื่อให้ผู้เข้าอบรมคิดถึง feature ของสินค้าและบริการ)
2. สินค้าในข้อ 1 จะขายใคร ให้คิดกลุ่มลูกค้ามา 3 กลุ่ม (เป้าหมาย customer segment)
3. ทำไมลูกค้าในข้อ 2 ต้องซื้อสินค้าของคุณด้วย (เป้าหมาย Value Proposition ของตัวสินค้า)
4. ย้อนกลับไปคิดข้อ 1 ใหม่ จะต้องมีสินค้าหลายแบบ หลายขนาด สำหรับลูกค้าแต่ละกลุ่มหรือไม่ หรือว่าสินค้าชนิดเดียวขายได้กับลูกค้าทุกกลุ่ม หากมั่นใจแล้วให้ลองคิดส่วนประสมทางการตลาดหรือ 4P (Products / Price / Place / Promotion)
5. สินค้าดังกล่าวตั้งใจจะจำหน่ายผ่านช่องทางไหนบ้าง (เป้าหมาย Channel)
6. คาดการณ์ว่าจะขายสินค้าได้ทั้งหมดกี่ชิ้นต่อวัน/เดือน/ปี

### ส่วนของแผนการผลิต

7. จะไปหาสินค้ามาจากไหน หรือ ถ้าผลิต ไปหาวัตถุดิบมาจากไหน มีกี่เจ้า ชี้อมาราคาเท่าไร
8. วัตถุดิบ/สินค้า ชี้อมาราคาเท่าไร มีต้นทุนอะไรบ้าง

### ส่วนของแผนการจัดการ

9. ธุรกิจที่จัดตั้ง จะตั้งเป็นแบบใด (คนเดียว หจก วิสาหกิจชุมชน บริษัท)
10. ทีมงานจะมีคนกี่คน แต่ละคนทำหน้าที่อะไรบ้าง
11. จะจ้างแต่ละคนด้วยเงินเดือนเท่าไร
12. ธุรกิจที่ตั้งขึ้นมา มีภาพในอนาคตที่อยากให้เป็น เป็นอย่างไร (Vision)
13. ทำอย่างไรธุรกิจถึงจะบรรลุวัตถุประสงค์นั้นได้ (Mission)
14. มีเป้าหมายทางธุรกิจระยะสั้น กลาง ยาว อย่างไรบ้าง (1 ปี/2-3 ปี/3++ ปี)

### ส่วนของแผนการเงิน

15. ต้องมีการลงทุนเริ่มต้นอะไรบ้าง เพื่อให้ดำเนินธุรกิจได้
16. คิดว่าจะมีรายได้ทั้งหมดเท่าไรในปีแรก และปีต่อไปเป็นเท่าไร อย่างไร
17. คิดว่าจะมีต้นทุนอะไรบ้างในปีแรก และปีต่อไปเป็นเท่าไร อย่างไร
18. คิดว่าจะมีค่าใช้จ่ายอะไรบ้างในปีแรก และปีต่อไปเป็นเท่าไร อย่างไร
19. ธุรกิจจะคืนทุนในปี