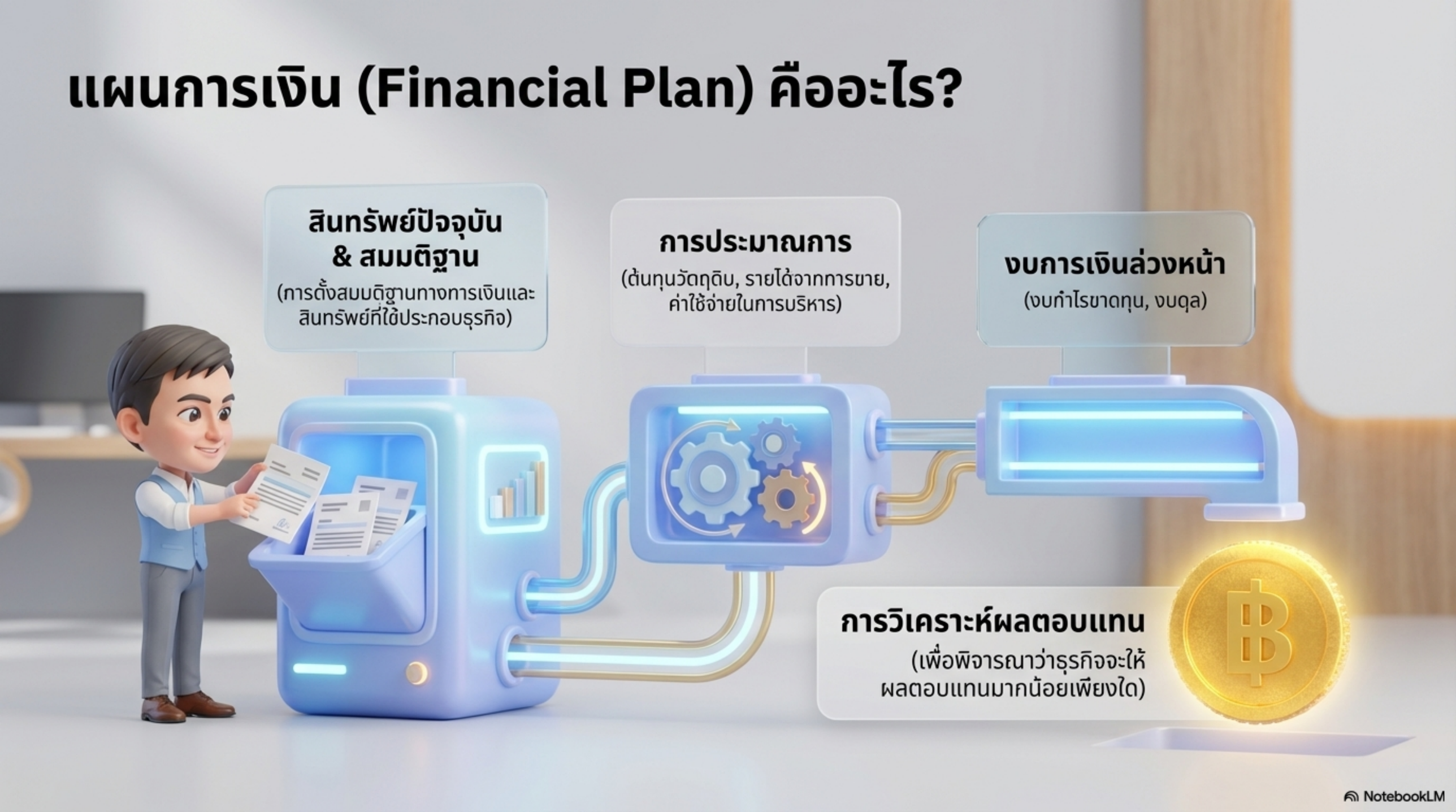
A Step-by-Step Visual Guide

คู่มือฉบับสมบูรณ์: จาก ‘พิมพ์เขียวทางการเงิน’ สู่ ‘การ Pitching’ มัดใจนักลงทุน

เปลี่ยนทฤษฎีการเงินที่ซับซ้อนให้เป็นแผนธุรกิจที่ปฏิบัติได้จริง พร้อมเทคนิคการนำเสนอแบบมืออาชีพ

NotebookLM

แผนการเงิน (Financial Plan) คืออะไร?



NotebookLM

3 เสาหลักของการตัดสินใจทางการเงิน

1. การตัดสินใจลงทุน (Investment Decision)

จัดสรรเงินทุนไปสู่สินทรัพย์เพื่อสร้างรายได้

2. การตัดสินใจจัดหาเงินทุน (Financial Decision)

หาแหล่งเงินทุนที่ต้นทุนต่ำและความเสี่ยงเหมาะสม

3. การวางแผนและควบคุม (Planning & Controlling)

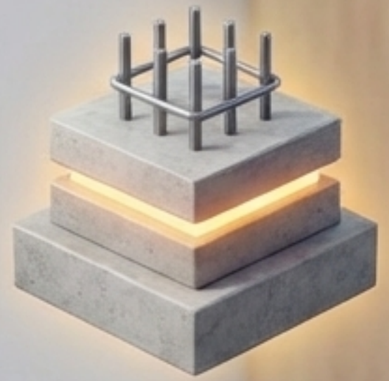
ติดตามผลและรักษาภาพคล่อง

NotebookLM

เสาหลักที่ 1: การจัดสรรเงินทุน (Investment Decision)

สินทรัพย์หมุนเวียน (Current Assets)

จัดสรรเพื่อใช้เป็น ‘ทุนหมุนเวียน’ (Working Capital).
ได้แก่: เงินสด, เงินฝากธนาคาร, หลักทรัพย์ในความต้องการของตลาด, ลูกหนี้การค้า, สินค้าคงเหลือ.



สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน (Non-Current Assets)

จัดหาเพื่อความคงทนในการ ‘ดำเนินงานระยะยาว’.

ได้แก่: ที่ดิน, อาคาร, ยานพาหนะ, โรงงาน, เครื่องจักร, อุปกรณ์.

NotebookLM

เสาหลักที่ 2: โครงสร้างเงินทุน (Capital Structure)

	[Debt]: การกู้ยืม	[Equity]: ออกหุ้นทุน
แหล่งที่มา	การกู้ยืม (ระยะสั้น/กลาง/ยาว), ออกหุ้นกู้, พันธบัตร	หุ้นสามัญ, หุ้นบุริมสิทธิ
ต้นทุนที่ต้องจ่าย	ดอกเบี้ย (Interest)	เงินปันผล (Dividends)

เป้าหมายหลัก: หาจุดสมดุลที่ทำให้ "ต้นทุนของเงินทุน" และ "ความเสี่ยง" ต่ำที่สุด โดยสอดคล้องกับช่วงเวลาที่ต้องการใช้เงิน

NotebookLM

เสาหลักที่ 3: การวางแผนและควบคุม (Planning & Controlling)

การติดตามผลการดำเนินงานเพื่อให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ ทั้งระยะสั้นและระยะยาว

1. การวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน
2. การทำงบประมาณเงินสด (Cash Budget)
3. การจัดทำงบการเงินล่วงหน้า
4. การจัดการความเสี่ยง
5. การกำหนดนโยบายจ่ายเงินปันผล

NotebookLM

สถาปัตยกรรมทางการเงิน: 8 องค์ประกอบของแผนการเงิน

หลังคา
6. งบกำไรขาดทุน
7. การวิเคราะห์อัตราส่วน
8. การประเมินความเป็นไปได้ทางการเงิน

โครงสร้าง/กำแพง
3. ประมาณการต้นทุนผลิต
4. ประมาณการรายได้
5. ประมาณการค่าใช้จ่ายบริหาร/ขาย

ฐานราก
1. สินทรัพย์ที่ใช้ในปัจจุบัน
2. สมมติฐานทางการเงิน

NotebookLM

องค์ประกอบที่ 1: สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

แสดงจำนวนเงินที่ต้องลงทุน
เพื่อให้ธุรกิจพร้อมเปิดดำเนินการ
(ไม่รวมต้นทุนวัตถุดิบและ
ค่าใช้จ่ายบริหาร)

รายการ	มูลค่าประมาณ (บาท)	ส่วนของเจ้าของ	กู้ยืม
1. เงินสด	3,000,000	3,000,000	-
2. ส่วนตกแต่ง	200,000	-	200,000
3. เครื่องจักร/อุปกรณ์	1,050,000	-	1,050,000
4. ยานพาหนะ	650,000	-	650,000

รวม: 5,000,000 บาท (เจ้าของ 3M / กู้ยืม 2M)

NotebookLM

องค์ประกอบที่ 2: สมมติฐานทางการเงิน (Financial Assumptions)

คันโยกกำหนดอนาคต: การคาดการณ์อัตราการเพิ่ม/ลด เป็นเปอร์เซ็นต์ในระยะ 3-5 ปี

NotebookLM

องค์ประกอบที่ 3: ประมาณการต้นทุนผลิต

หัวใจของการทำกำไร คือการรู้ต้นทุนสินค้าที่ผลิตสำเร็จต่อหน่วย

ตัวอย่างโครงสร้างต้นทุน (ปีที่ 1)

[Direct Costs (ทางตรง)]:
- แป้งขนมจีน (7.00)
- เกลือ (0.50)
- ตะกร้า (1.00)
- แพ็ค/โลโก้ (1.00)

[Indirect Costs (ทางอ้อม - ไม่จ่ายเป็นเงินสด)]:
- ค่าเสื่อมเครื่องจักร (0.07)
- ค่าเสื่อมอุปกรณ์ (0.12)

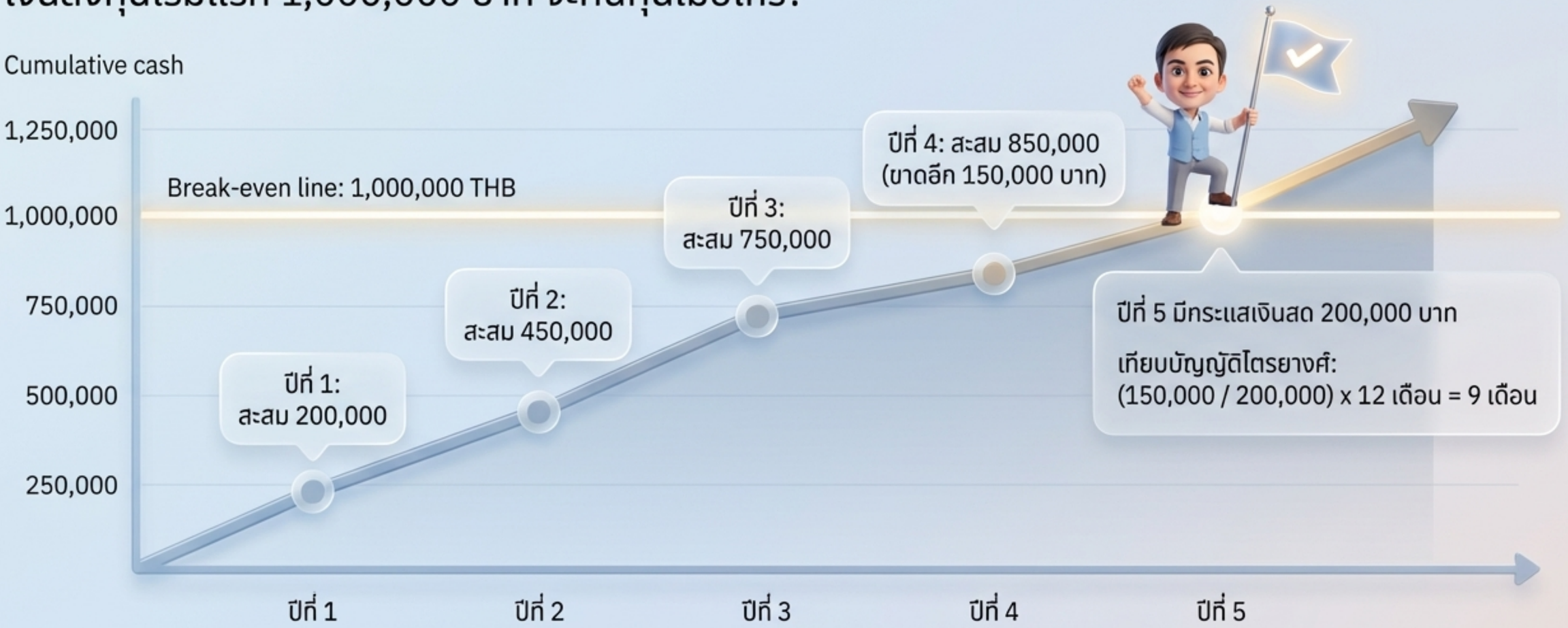
รวมต้นทุนต่อหน่วย: 10.19 บาท

NotebookLM

การประเมินความเป็นไปได้: ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

สรุปเวลาคืนทุน = 4 ปี 9 เดือน

เงินลงทุนเริ่มแรก 1,000,000 บาท จะคืนทุนเมื่อไหร่?



NotebookLM

จากพิมพ์เขียว สู่ "การนำเสนอ"

แผนการเงินที่ดีที่สุด จะไม่มีความหมาย... หากคุณทำให้คนอื่นเชื่อไม่ได้

Pitching คือศิลปะในการโน้มน้าวใจนักลงทุนหรือลูกค้า
เพื่อให้เกิดการร่วมทุนหรือสร้างโอกาสทางธุรกิจในเวลาที่จำกัด

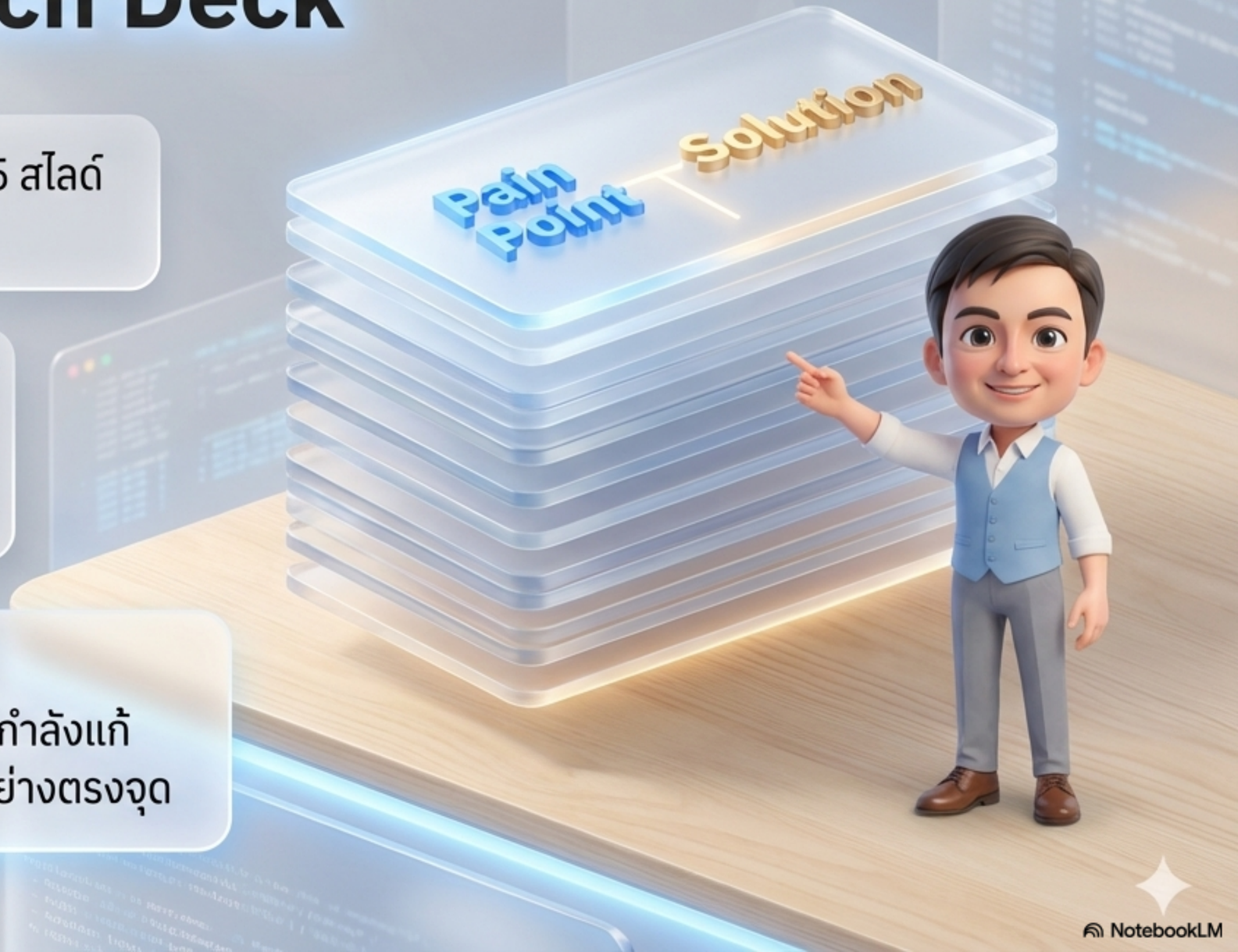
NotebookLM

กฎเหล็กของ Pitch Deck

- **ความยาวที่เหมาะสม:** ไม่เกิน 10 - 15 สไลด์ (เพื่อรักษาความสนใจของผู้ฟัง)

- **สไลด์คือ "ซับไตเติล" (Subtitle):** หน้าที่ของมันคือตอกย้ำสิ่งที่คุณพูด ไม่ใช่ให้คนอ่านทุกตัวอักษร

องค์ประกอบที่ขาดไม่ได้:
- [Pain Point]: ปัญหาของลูกค้าที่เรากำลังแก้
- [Solution]: วิธีการแก้ไขปัญหานั้นอย่างตรงจุด



NotebookLM

โครงสร้างการ Pitch แบบฉบับ CMU STeP

การเปิด (Opening)

ดึงดูดให้อยู่หมัด

บอกเล่าเรื่องราวของปัญหา (Pain Point), นำเสนอทางแก้ (Solution), และโชว์สถิติสร้างความน่าเชื่อถือ

แผนธุรกิจ (Business Model)

จุดที่นักลงทุนจับตา

แจกแจงตลาดเป้าหมาย (Market Share) และอธิบายวิธีสร้างรายได้/แนวโน้มเติบโตให้ชัดเจน

การปิดจบ (Closing)

สร้างความมั่นใจ

แนะนำความเชี่ยวชาญของทีมงาน และแสดงวิสัยทัศน์ในอนาคต (Future Vision)

NotebookLM

เคล็ดลับขั้นสุด: พิชิตใจนักลงทุน (The X-Factor)

แผนการเงินคือ
“สมอง”
แต่การ Pitch คือ
“หัวใจ”

เล่าเป็นเรื่อง (Storytelling & Keywords):
สร้างคำโปรยที่จำง่าย
เพื่อให้ผู้ฟังจดจำธุรกิจได้ทันที
ที่เดินออกจากห้อง

สั้น กระชับ จับใจความ (Conciseness):
เลือกระดับภาษาให้เหมาะกับผู้ฟัง
เป้าหมาย เน้นให้เข้าใจง่ายที่สุด

พลังและความหลงใหล (Passion):
Pitching ให้น่าฟังคือเรื่องของพลัง!
แสดงความมั่นใจ ตื่นเต้น และภูมิใจ
ในธุรกิจที่คุณกำลังสร้าง

NotebookLM