

หลักการการเป็นผู้ประกอบการ และการจัดตั้งธุรกิจ

รายวิชา การเป็นผู้ประกอบการ (สาขาวิชา การตลาด) | ผู้สอน อ.ชุตินัน ฌรชานันท์



ธุรกิจคืออะไร?

กระบวนการของกิจการทางเศรษฐกิจ
ที่สัมพันธ์เป็นระบบและอย่างต่อเนื่อง

2. สินค้าและบริการ

3. กำไรหรือผลตอบแทน

มุ่งหวังคุณภาพ ตอนสนองตลาด
และจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ

1. การผลิตและการซื้อขาย



4 เสาหลัก: วัตถุประสงค์ของธุรกิจ



อ้างอิง: กิจจา บานชื่น, 2559

The Ripple Effect: ความสำคัญของธุรกิจ



The Business Blueprints: 4 รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ

การเลือกรูปแบบธุรกิจที่ถูกต้องตั้งแต่เริ่มต้น คือรากฐานที่สำคัญที่สุด



กิจการเจ้าของคนเดียว



ห้างหุ้นส่วน



บริษัทจำกัด / มหาชน



กิจการร่วมค้า

ธุรกิจขนาดเล็ก: เจ้าของคนเดียว vs ห้างหุ้นส่วน

**กิจการเจ้าของคนเดียว
(Sole Proprietorship)**

- ลงทุนคนเดียว ควบคุมทั้งหมด
- รับผิดชอบต่อความเสี่ยงคนเดียว

ข้อเสีย: ทุนจำกัด, รับผิดชอบหนี้ไม่จำกัด, ไม่มีความต่อเนื่อง



**ห้างหุ้นส่วน
(Partnership)**

- ผู้ก่อตั้งร่วมกัน 2 คนขึ้นไป
- 1. ห้างหุ้นส่วนสามัญ (รับผิดชอบไม่จำกัด)
- 2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด (รับผิดชอบจำกัดเฉพาะหุ้น)

The Corporate Tier: บริษัทจำกัด และ มหาชนจำกัด

บริษัทจำกัด

- ลงทุนร่วมหุ้นตั้งแต่ 3 คนขึ้นไป
- มีผู้เชี่ยวชาญ/กรรมการบริหาร
- ผู้ถือหุ้นรับผิดชอบจำกัดเพียงค่าหุ้น
- มีความน่าเชื่อถือสูง

บริษัทมหาชนจำกัด

- ตาม พ.ร.บ. มหาชนจำกัด พ.ศ. 2535
- เสนอขายหุ้นให้ 'ประชาชนทั่วไป' ได้
- ต้องใช้ทุนมาก ขนาดใหญ่
- ใช้ชื่อย่อ 'บมจ.'

กิจการร่วมค้า (Joint Venture): การรวมพลังเฉพาะกิจ

รูปแบบความร่วมมือระหว่างเอกชนกับเอกชน นิยมใช้ทำงานระยะสั้น เมื่อเสร็จสิ้นก็ยกเลิกกิจการ



The Master Matrix: เปรียบเทียบรูปแบบธุรกิจ

ปัจจัย	เจ้าของคนเดียว	ห้างหุ้นส่วนสามัญ	ห้างหุ้นส่วนจำกัด	บริษัท
จำนวนผู้เริ่มก่อตั้ง	1 คน	2 คนขึ้นไป	2 คนขึ้นไป	3 คนขึ้นไป
ความรับผิดชอบ	ไม่จำกัด	ไม่จำกัด	จำกัด (เฉพาะหุ้น)	จำกัด
การเสียภาษี	บุคคลธรรมดา	บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล	นิติบุคคล
ความน่าเชื่อถือ	ต่ำ (★)	ต่ำ (★)	ปานกลาง (★★★)	มาก (★★★★★)
การหาทุน	ยาก	ค่อนข้างยาก	ค่อนข้างยาก	ง่าย



แหล่งเงินทุนสำหรับมือใหม่ (Fueling the Engine)



1. Bootstrap (เริ่มต้นด้วยตัวเอง)

- ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น
- ใช้เงินส่วนตัว + รายได้ช่วงแรกหมุนเวียน



2. กฎ 3Fs (แหล่งทุนใกล้ตัว)

- Founder (ผู้ก่อตั้ง)
- Family (ครอบครัว)
- Friend (เพื่อน)

9 ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ (Phase 1: Planning)



**ขั้นที่ 1: การศึกษาและวิเคราะห์
(Market Study)**
เข้าใจความต้องการตลาด
ประเมินคู่แข่งและเงินทุน

**ขั้นที่ 2: การวางแผนธุรกิจ
(Business Planning)**
กำหนดเป้าหมาย
และกลยุทธ์ทั้งระยะสั้น-ยาว

**ขั้นที่ 3: การจัดทำแผนธุรกิจ
(Business Plan Draft)**
เขียนแผนรายละเอียด
เพื่อใช้เป็นเครื่องมือดำเนินงาน

9 ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ (Phase 2: Resources)



ขั้นที่ 4: การจัดหาทุน
(Capital Sourcing)
หาเงินออม กู้ยืม
หรือระดมทุนจากผู้ลงทุน

ขั้นที่ 5: การจัดการ
ทรัพยากรมนุษย์ (HR)
สร้างทีมงานที่มีความสามารถ
เพื่อประสิทธิภาพสูงสุด

ขั้นที่ 6: การจัดหาทรัพยากรอื่นๆ
(Other Resources)
จัดหาวัสดุ เช่าพื้นที่
และเทคโนโลยีที่จำเป็น

9 ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ (Phase 3: Execution)



ขั้นที่ 9: การเริ่มต้นและประเมินผล
(Start & Evaluate)
ลงมือทำจริง ทดลอง ปรับปรุง
และติดตามผลเพื่อพัฒนาต่อ

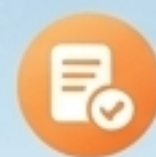
ขั้นที่ 8: การตลาดและการโฆษณา
(Marketing)
ส่งเสริมการขาย
แฉงเกิดสินค้าหรือบริการ

ขั้นที่ 7: การจัดโครงสร้างธุรกิจ
(Structuring)
จัดระบบบริการ
จัดการให้บรรลุเป้าหมาย

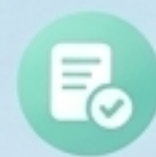
ทันยุคดิจิทัล: จดทะเบียนบริษัทออนไลน์ (DBD e-Registration) อัปเดตล่าสุด ทำเองได้ครบจบในที่เดียว (edbr.dbd.go.th)



1. ยืนยันตัวตน:
ผ่านแอปพลิเคชัน ThaiID ในสมาร์ทโฟน



2. จองชื่อบริษัท:
เตรียมชื่อที่ถูกต้องตามกฎหมายไว้
2-3 ชื่อ ป้องกันชื่อซ้ำ



3. จัดตั้งหนังสือบริคณห์สนธิ:
ยื่นแบบออนไลน์พร้อมดำเนินการ
จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท

The Entrepreneurial Horizon: สู่การเป็นผู้ประกอบการที่แท้จริง

ธุรกิจไม่ใช่แค่การหาทำไร แต่คือกระบวนการสร้างคุณค่าที่ไม่สิ้นสุด
ตั้งแต่การวาง 'รากฐาน' เลือก 'รูปแบบธุรกิจ'
จัดหา 'เงินทุน' และ 'ลงมือสร้าง' อย่างเป็นระบบ

