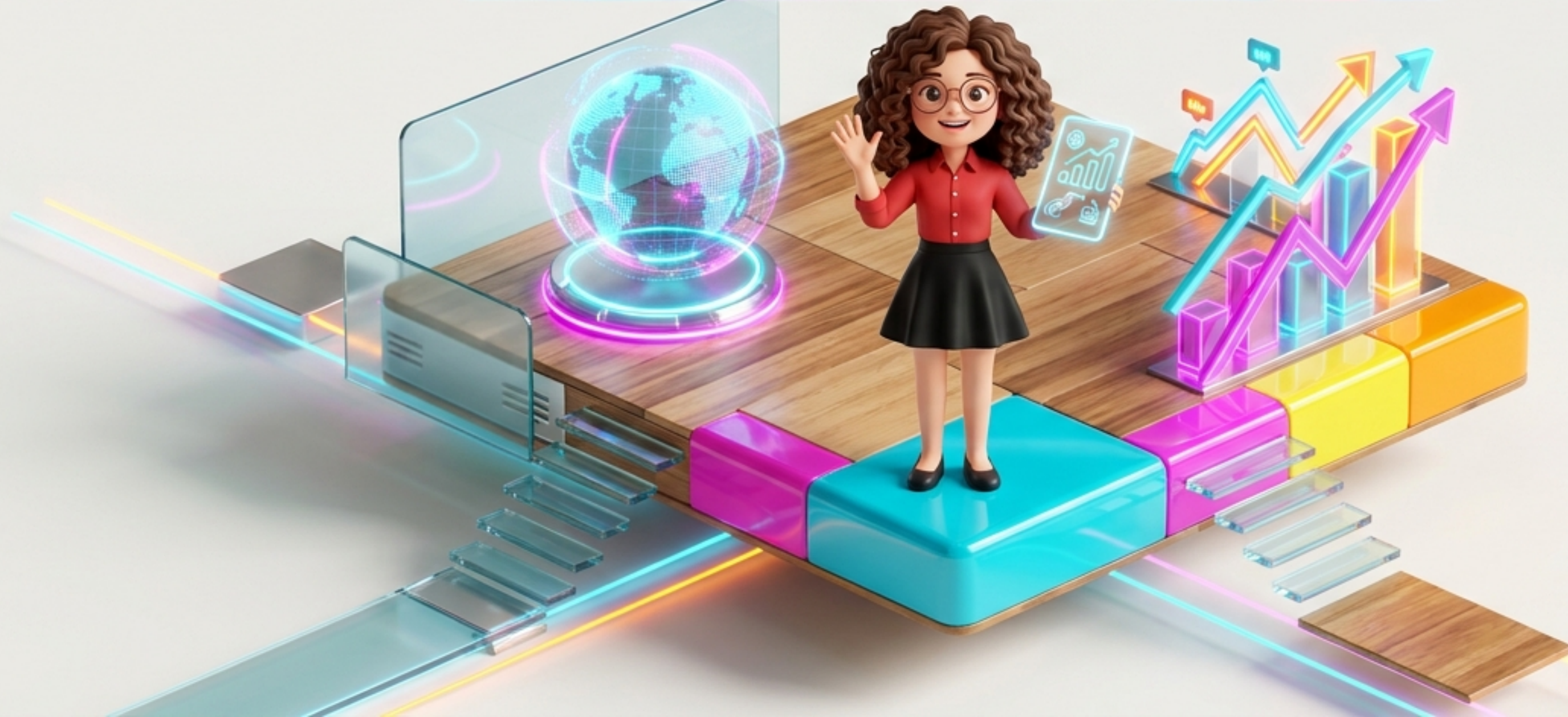


ความรู้พื้นฐานทางธุรกิจ

รายวิชาธุรกิจเบื้องต้น | สาขาวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล
ผู้สอน: นางสาวหนูไกร นนทศิลา (ครูอุ้มหม่อง)
สำหรับนักเรียนระดับ ปวช.



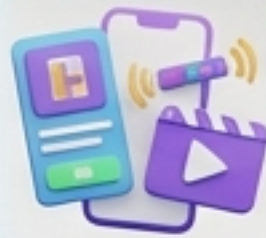
ธุรกิจ (Business) คืออะไร?

กิจกรรมที่ก่อให้เกิด 'การผลิตสินค้าและบริการ'
โดยมีการซื้อขายแลกเปลี่ยนกัน

เป้าหมายหลัก: เพื่อให้ได้มาซึ่ง 'กำไร (Profit)' และผลประโยชน์



สินค้า (Goods): มีตัวตน
มองเห็นและจับต้องได้
(เช่น สมาร์ทโฟน, เสื้อผ้า)



บริการ (Services): ไม่มีตัวตน
เน้นการสร้างคามพึงพอใจและ
อำนวยความสะดวก
(เช่น แอปพลิเคชัน, บริการสตรีมมิ่ง)

วัตถุประสงค์ที่มากกว่าคำว่า 'กำไร'

1. ความมั่นคงและการเติบโต
(Stability & Growth):
ให้กิจการอยู่รอด ขยายตัว
และแข่งขันได้ในระยะยาว

2. ผลประโยชน์และกำไร
(Profit):
เป็นแรงจูงใจหลักและเป็นทุน
หมุนเวียนในการทำงาน

3. การพัฒนาเศรษฐกิจ
(Economic Development):
สร้างรายได้ให้รัฐผ่านภาษี และ
กระจายสินค้า/บริการสู่ผู้บริโภค

4. ความรับผิดชอบต่อสังคม
(Social Responsibility):
ดูแลพนักงาน ผู้บริโภค และไม่
สร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม



ทรัพยากรหลักในการขับเคลื่อนธุรกิจ (The 4Ms)



Man (คน):

ปัจจัยสำคัญที่สุด!
ธุรกิจเกิดจากความคิด แรงงาน
และการตัดสินใจของมนุษย์

Money (เงินทุน):

เลือดหล่อเลี้ยงกิจการ
จำเป็นมากสำหรับการเริ่มต้น
และขยายธุรกิจ

Material (วัตถุดิบ/วัสดุ):

สิ่งที่นำมาแปรรูป ต้องบริหาร
จัดการให้มีประสิทธิภาพเพื่อ
ต้นทุนที่ต่ำที่สุด

Method (วิธีการ):

การวางแผน ระบบปฏิบัติงาน
และขั้นตอนควบคุมให้งาน
สำเร็จตามเป้าหมาย

รูปแบบขององค์กรธุรกิจ (Comparison Matrix)



| กิจการเจ้าของคนเดียว (Sole Proprietorship) | ห้างหุ้นส่วน (Partnership) | บริษัทจำกัด (Company Limited) |
|--|--|---|
| <p>ขนาด: เล็กที่สุด</p> <p>การบริหาร: ตัดสินใจไว</p> <p>อิสระ: 100%</p> <p>ความรับผิดชอบ: รับผิดชอบหนี้สินคนเดียวแบบไม่จำกัด (เช่น ร้านขายของชำทั่วไป)</p> | <p>ขนาด: 2 คนขึ้นไป</p> <p>การบริหาร: ช่วยกันลงทุน แบ่งกำไรตามข้อตกลง</p> <p>ความรับผิดชอบ: มีทั้งแบบรับผิดชอบไม่จำกัด (สามัญ) และแบบจำกัดหนี้สิน</p> | <p>ขนาด: ใหญ่และเป็นระบบ (นิติบุคคล)</p> <p>การบริหาร: แบ่งทุนเป็น 'หุ้น' บริหารโดยกรรมการ</p> <p>ความรับผิดชอบ: รับผิดชอบหนี้สินจำกัด แต่ไม่เกินมูลค่าหุ้นที่ตนถือ (มาตรฐาน น่าเชื่อถือสูงที่สุด)</p> |



8 ขั้นตอนเริ่มต้นธุรกิจฉบับมือใหม่

8. ช่องทางขาย: เลือกออนไลน์/ออฟไลน์ให้ตรงกับไลฟ์สไตล์ของลูกค้า

7. การตลาด: รู้จักกลุ่มเป้าหมาย (Target Group) และใช้ดิจิทัลให้เกิดประโยชน์
6. บริหาร คน: มีมนุษย์สัมพันธ์

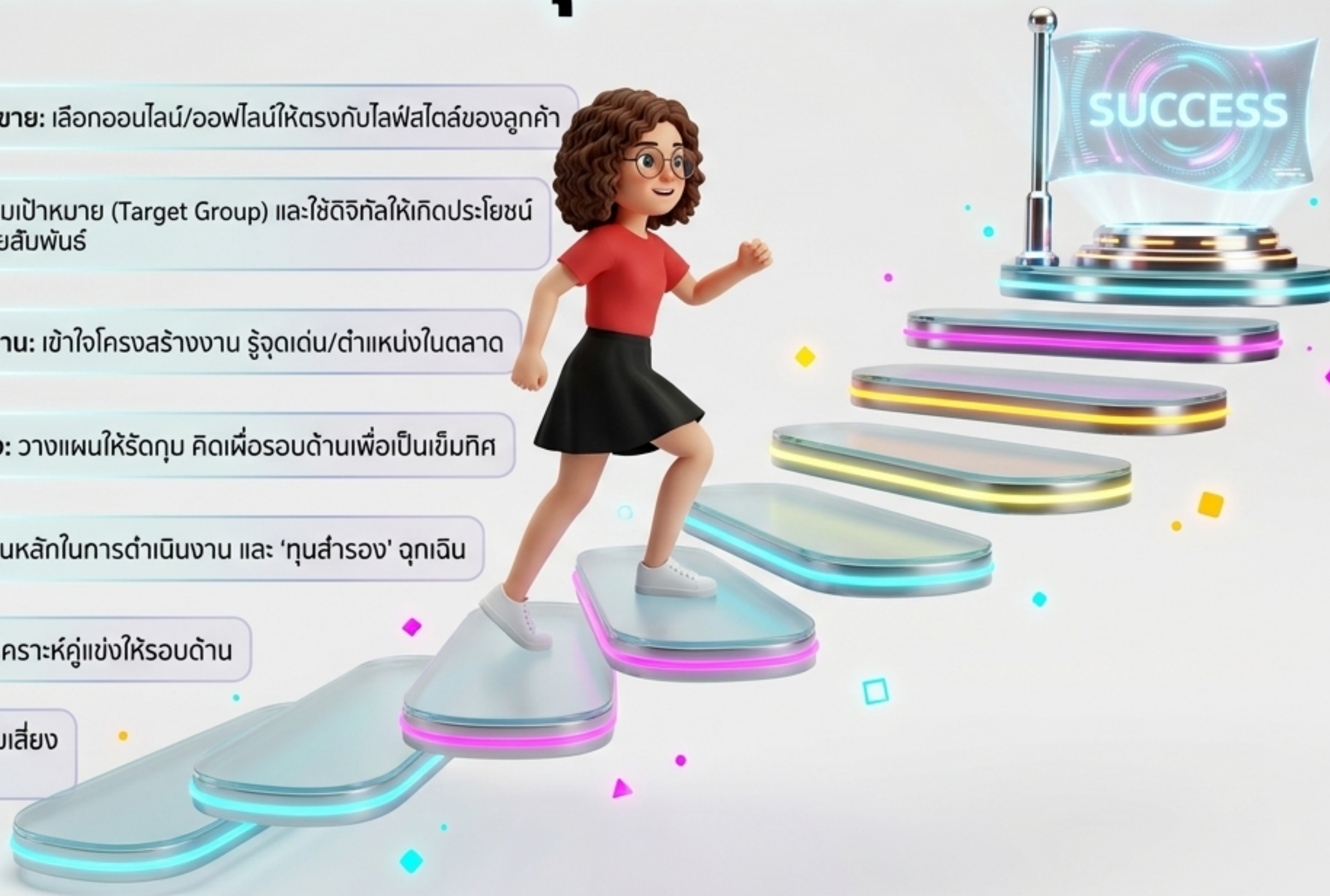
5. บริหารงาน: เข้าใจโครงสร้างงาน รู้จุดเด่น/ตำแหน่งในตลาด

4. แผนธุรกิจ: วางแผนให้รัดกุม คิดเพื่อรอบด้านเพื่อเป็นเข็มทิศ

3. การเงิน: เตรียมต้นทุนหลักในการดำเนินงาน และ 'ทุนสำรอง' จุกเงิน

2. ข้อมูล: ศึกษาตัวธุรกิจและวิเคราะห์คู่แข่งให้รอบด้าน

1. ทัศนคติ: คิดเชิงธุรกิจ กล้าเผชิญความเสี่ยง มองความล้มเหลวเป็นบทเรียน



เข้าใจภาพรวมธุรกิจด้วย Business Model Canvas (BMC)

BMC คืออะไร?

เครื่องมืออธิบายองค์ประกอบธุรกิจ 9 ส่วน
บนกระดาษแผ่นเดียว!
(คิดค้นโดย Dr. Alexander Osterwalder)

- ✓ ทำให้เห็นภาพรวมของโปรเจกต์อย่างชัดเจน
- ✓ ปรับจุดอ่อน เสริมจุดแข็ง และเปลี่ยนกลยุทธ์ได้รวดเร็ว
- ✓ ช่วยให้ทุกคนในองค์กรสื่อสารและเข้าใจตรงกัน
- ✓ ได้รับการยอมรับและใช้งานจากองค์กรชั้นนำทั่วโลก



BMC ส่วนที่ 1: เราช่วยใคร? และ ให้อะไร? (Who & What)

2. คุณค่าของสินค้า (Value Proposition)

เราให้อะไรลูกค้า? อะไรคือสิ่งที่ทำให้ลูกค้า 'ต้องเลือกเรา'?

- เช่น แพลตฟอร์มใหม่, สะดวก, ลดต้นทุน, แบนด์ชัดเจน, ช่วยแก้ปัญหา หรือใช้วัตถุดิบออร์แกนิก 100%

1. กลุ่มลูกค้า (Customer Segment)

ลูกค้าของเราคือใคร? ขยายวงกว้าง (Mass) หรือเฉพาะกลุ่ม (Niche)?

- ต้องแยกระหว่าง 'คนซื้อไม่ได้ใช้' และ 'คนใช้ไม่ได้ซื้อ' (เช่น สินค้าเด็ก)



BMC ส่วนที่ 2: การเข้าถึง และ ความสัมพันธ์ (How)

3. ช่องทางเข้าถึงลูกค้า (Channels)

ลูกค้าเจอเราได้ที่ทางไหน? (ออนไลน์ / ออฟไลน์)

- ครอบคลุมทั้ง 5 ระยะ: รับรู้ (Awareness) -> ประเมินค่า -> ซื้อ (Purchase) -> ส่งมอบ (Delivery) -> บริการหลังการขาย

4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship)

ทำอย่างไรให้ลูกค้าติดใจและกลับมาใช้ซ้ำ?

- รูปแบบความสัมพันธ์: การบริการตนเอง (ตู้ ATM), ระบบอัตโนมัติ (Line@), หรือสร้างชุมชน (Fanpage Community)



BMC ส่วนที่ 3 : หลังบ้านของธุรกิจ (Backend Engine)



7. ทรัพยากรหลัก (Key Resources)

สิ่งที่เรา 'ต้องมี'
เพื่อสร้างคุณค่า

เช่น เงินทุน, เครื่องจักร,
พนักงานที่มีความเชี่ยวชาญ,
หรือทรัพย์สินทางปัญญา

8. กิจกรรมหลัก (Key Activities)

สิ่งที่เรา 'ต้องทำ'
เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ

เช่น กระบวนการผลิตสินค้า, การพัฒนาแอปพลิเคชัน,
หรือการดูแลแพลตฟอร์ม

9. พันธมิตรหลัก (Key Partners)

ใครมาช่วยเราได้?

คู่ค้าที่ช่วยกระจายความเสี่ยง ลดเวลาทำงาน และเพิ่มประสิทธิภาพ
(เช่น ซัพพลายเออร์, บริษัทขนส่ง)

BMC ส่วนที่ 4: โครงสร้างการเงิน (Financials)

6. โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)

เรามีรายจ่ายอะไรบ้าง?
ระบุต้นทุนทั้งหมดที่ใช้ใน
การขับเคลื่อนธุรกิจ

6. โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)

เรามีรายจ่ายอะไรบ้าง?

ระบุต้นทุนทั้งหมดที่ใช้ในการ
ขับเคลื่อนธุรกิจ ทั้งต้นทุนคงที่
(Fixed: ค่าเช่า, เงินเดือน) และ
ต้นทุนผันแปร (Variable: ค่าวัตถุดิบ)



5. กระแสรายรับ (Revenue Streams)

รายได้ของเรามาจากไหน?
รูปแบบรายได้ของธุรกิจ
(เช่น ค่าขายสินค้า, ค่าบริการ,
ค่าสมัครสมาชิกรายเดือน,
หรือค่าโฆษณา)

ทำไม 'การทำบัญชี' ถึงห้ามมองข้าม?

ไม่ใช่แค่เรื่องกฎหมาย (พรบ.บัญชี 2543) แต่คือ 'อาวุธลับ' ของผู้ประกอบการ!



1. เป็นเข็มทิศบอก
กำไร-ขาดทุน
ที่แท้จริงของกิจการ

2. ช่วยให้เห็นภาพรวมเพื่อ
วางแผนการเงิน
ในอนาคต

3. อุดรอยรั่วและ
ป้องกันการทุจริต
ภายในองค์กร

4. สร้างความโปร่ง
ใสและน่าเชื่อถือ
เมื่อต้องการ
ขอสินเชื่อ
จากธนาคาร

5. ช่วยให้เตรียมตัว
เสียภาษีได้อย่างถูกต้อง
ป้องกันการโดนปรับย้อนหลัง

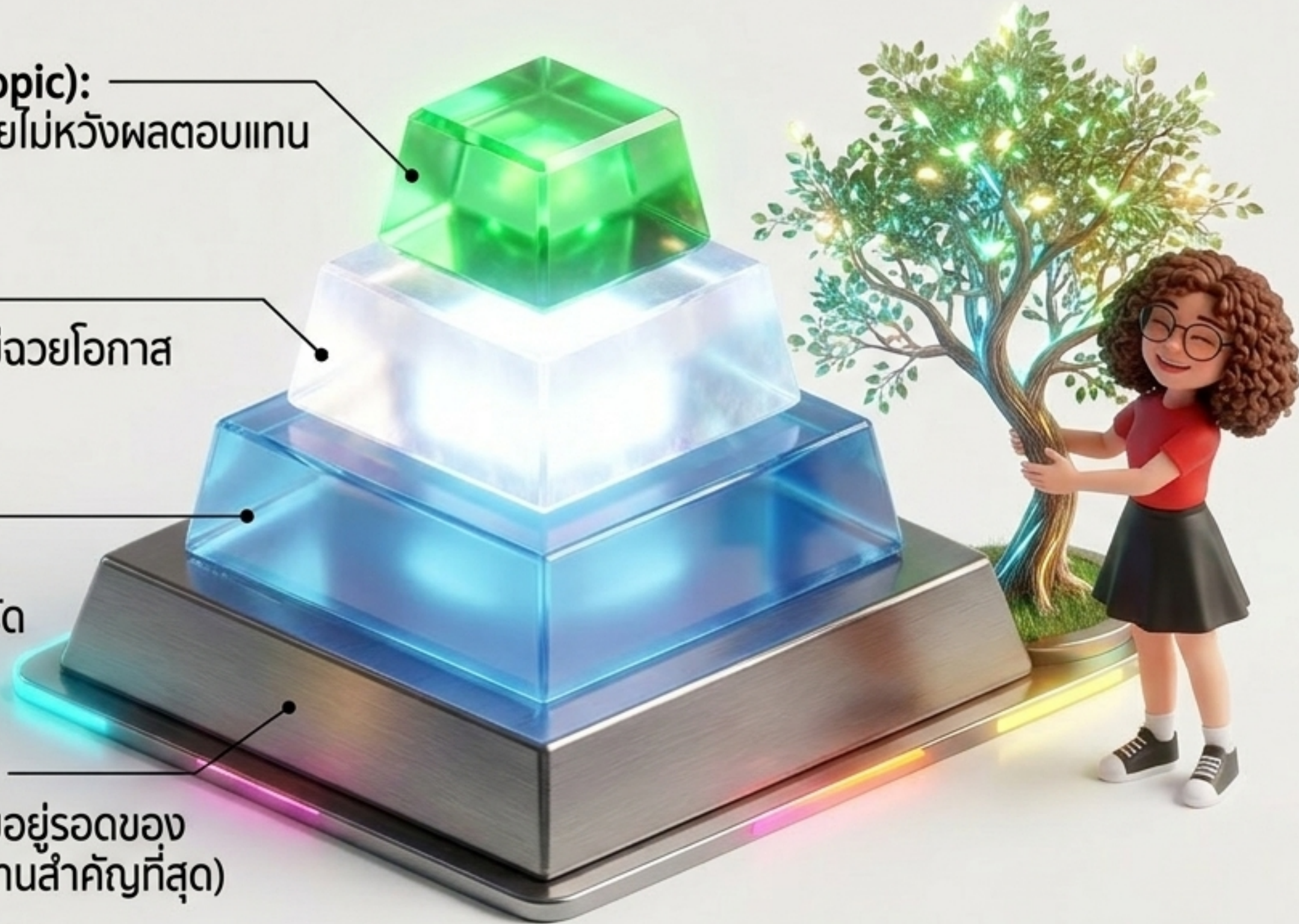
ระดับความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR Pyramid)

มนุษยธรรม (Philanthropic):
คืนกำไรสู่สังคม เป็นผู้ให้โดยไม่หวังผลตอบแทน
(เช่น บริจาค, ปลูกป่า)

จริยธรรม (Ethical):
มีความยุติธรรม โปร่งใส ไม่ฉวยโอกาส
และไม่เอาเปรียบผู้บริโภคร

กฎหมาย (Legal):
ปฏิบัติตามกฎหมายและข้อ
บังคับของรัฐอย่างเคร่งครัด

เศรษฐกิจ (Economic):
ทำธุรกิจให้มีกำไรเพื่อความอยู่รอดของ
องค์กรและพนักงาน (พื้นฐานสำคัญที่สุด)



ใครคือ 'ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย' (Stakeholders)?

ภายใน / Internal

พนักงาน:
ต้องการค่าตอบแทน
ที่เป็นธรรม,
สวัสดิการที่ดี
และความปลอดภัย

ผู้ก่อตั้ง / นักลงทุน:
ต้องการผลตอบแทน
และการเติบโตของ
ธุรกิจอย่างยั่งยืน



ภายนอก / External

ลูกค้า:
ต้องการสินค้าและบริการ
ที่มีคุณภาพ ปลอดภัย
และราคาเป็นธรรม

คู่ค้า (Suppliers):
ต้องการความเป็นธรรม
ทางการค้าและ
รักษาสัญญา

ชุมชนและสิ่งแวดล้อม:
ต้องการการดูแล
ไม่สร้างมลพิษ
และเคารพสิทธิมนุษยชน

บทสรุป: เส้นทางสู่ธุรกิจดิจิทัลรุ่นใหม่



“การทำธุรกิจที่สำเร็จ ไม่ใช่แค่มี เงินทุน หรือ สินค้าดี แต่ต้องออกแบบ โมเดลธุรกิจ (BMC) ให้ครอบคลุม วางรากฐานด้วย การทำบัญชีที่ถูกต้อง และขับเคลื่อนองค์กรด้วย จริยธรรม (CSR) ควบคู่ไปกับผลกำไร”

นำ ‘พิมพ์เขียวธุรกิจ’ แผ่นนี้ ไปต่อยอดสร้างแพลตฟอร์มของคุณในสาขาวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล!

Q&A - ถาม/ตอบ ข้อสงสัย