

การเขียน แผนธุรกิจ

ก้าวแรกสู่ความสำเร็จของนักการตลาด

รายวิชาการเป็นผู้ประกอบการ | สาขาการตลาด | ปวส. | วิทยาลัยเทคนิคราชบุรี
โดย ครูสมใจ เลียบจร (ครูใจ)

แผนธุรกิจคืออะไร?

แผนธุรกิจ =
แผนที่นำทาง
(Roadmap)

เอกสารระบุเป้าหมายของธุรกิจ
ว่าเราจะทำอะไร ทำเพื่ออะไร
และต้องทำอะไรถึงจะชนะ



นี่คือไอเทมสำคัญที่ปี
ไอสำเร็จของธุรกิจค่ะ!

ทำไมเราต้องมีแผนธุรกิจ?



แว่นตาแห่งวิสัยทัศน์

ช่วยให้มองเห็นภาพรวม รู้จักตัวเอง
เข้าใจลูกค้า วางแผนแม่นยำ



เข็มทิศกลยุทธ์

จัดลำดับความสำคัญได้ชัดเจน
ว่าควรทำอะไรก่อน-หลัง



เรดาร์วัดผล

รู้ว่าตอนนี้ธุรกิจอยู่จุดไหน
มีปัญหาอะไร และต้องปรับแผนอย่างไร



กุญแจเปิดหีบสมบัติ

ไอเทมสำคัญในการดึงดูดนักลงทุน
หรือขอสินเชื่อจากธนาคาร



10 ด้านสำคัญของการสร้างธุรกิจ

จุดเริ่มต้น (Foundation)

1. บทสรุปผู้บริหาร
2. คำอธิบายธุรกิจ
3. การวิจัยตลาด

ลงมือทำ (Execution)

4. องค์กรและการจัดการ
5. ผลิตภัณฑ์
6. แผนการตลาด

ทุนและตัวเลข (Numbers & Backups)

7. เงินลงทุน
8. แผนการเงิน
9. ภาคผนวก
10. แผนฉุกเฉิน





Level 1 - บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary)

1-3 หน้า!



หน้าตาของธุรกิจคุณใน 1-3 หน้า!

-  สรุปภาพรวมให้ผู้อ่านและนักลงทุนเข้าใจทันที (ขายอะไร? ขายใคร? รายได้มาจากไหน?)
-  จุดเนื๋ยวโกสำคัญที่ทำให้นักลงทุนอยากอ่านต่อ



Kru Jai's Pro-Tip

Tip: แม้จะเป็นเนื้อหาหน้าแรกสุด แต่ครูแนะนำให้เขียนเป็นลำดับสุดท้าย หลังจากข้อมูลส่วนอื่นครบถ้วนนะคะ!







Level 2 & 3 - รู้จักตัวเอง และ เข้าใจสมรรถุมีรบ

2. คำอธิบายธุรกิจ

เราคือใคร? ตอบโจทย์อะไร?
ใครคือลูกค้า (Stakeholder)?
จุดเด่นคืออะไร?

3. การวิจัยตลาด (Focus Area!)

-  Market Size (ตลาดใหญ่แค่ไหน)
-  Target Customer (กลุ่มเป้าหมายต้องการอะไร)
-  Market Growth (แนวโน้มการเติบโต)
-  Competitive Analysis (วิเคราะห์คู่แข่งเพื่อหาทางชนะ)

Level 4 & 5 - จัดทัพทีมงาน และ คลังสินค้า



4. องค์กรและการจัดการ

ผังองค์กร (Organization Chart)
ระบุชัดเจนว่าใครทำหน้าที่อะไร
ตำแหน่งไหนรับผิดชอบอะไรเพื่อบรรลุเป้าหมาย



5. บริการและผลิตภัณฑ์

สินค้าคืออะไร? ให้ประโยชน์อะไรกับผู้ใช้?
ทำมาจากไหน?
(รวมถึงการจัดหมวดหมู่สินค้าและแหล่งที่มา Supplier)

Level 6 - แผนการตลาดและแผนการขาย

หัวใจสำคัญของสาขาการตลาด!

1. กลยุทธ์ (Strategy):

จะเข้าหาลูกค้าอย่างไร?
จะรักษาลูกค้าไว้อย่างไร?

2. ลงมือทำ (Action):

การตั้งงบประมาณ
(กำหนดเป็นรายเดือน/ไตรมาส)

3. ผลลัพธ์ (Result):

การคาดการณ์ผลตอบแทน
(ROI - Return of Investment)
ที่ได้จากการตลาด

Level 7 & 8 - ทุนสำรอง และ กระดานวัดผลการเงิน

7. รายละเอียดเงินลงทุน

ต้องการเงินเท่าไร? เอามาจากไหน? (นายทุน, สินเชื่อ) และจะจัดสรรงบประมาณไปทำอะไร?



ส่วนนี้ต้องเป๊ะมาก! แนะนำให้ใช้ตัวช่วยอย่าง Excel หรือโปรแกรม ERP นะคะ

8. แผนการเงิน

- สถานการณ์ปัจจุบัน: ทุน, รายได้, เงินหมุนเวียน
- คาดการณ์อนาคต: กำไร-ขาดทุน, งบกระแสเงินสด (Cashflow), งบดุล (Balance Sheet)



Level 9 & 10 - ข้อมูลสนับสนุน และ พลังชีวิตสำรอง!



9. ภาคผนวก (Appendix)

ข้อมูลเชิงลึก แหล่งอ้างอิง และเอกสารสนับสนุน
เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับนักลงทุนและธนาคาร



10. แผนฉุกเฉิน (Emergency Plan)

- เพื่อใจสำหรับเรื่องไม่คาดฝัน (เช่น วิกฤตต้มยำกุ้ง, การระบาดของ COVID-19)
- เตรียมแผนรับมือ 2-3 สถานการณ์ (เช่น กลยุทธ์ใหม่, การลดขนาด) เพื่อให้ธุรกิจรอด!

Level Clear! - ประกอบร่างแผนธุรกิจ

มองเข้าข้างใน (Internal Reality)

(2) บริษัทคือใคร | (4) ทีมงาน | (5) สินค้า

มองออกข้างนอก (External Opportunity)

(3) ตลาดและคู่แข่ง | (6) แผนการตลาด

ตัวเลขขับเคลื่อน (Financial Fuel)

(7) เงินลงทุน | (8) แผนการเงิน

เกราะป้องกัน (Safety & Support)

(9) ภาคผนวก | (10) แผนฉุกเฉิน

บทสรุปผู้บริหาร (1) คือภาพรวมที่ครอบคลุมทั้งหมดนี้

Mission Complete!



การเขียนแผนธุรกิจที่ดี
ไม่ใช่แค่เอกสารส่งอาจารย์หรือนายทุน...
แต่คือเครื่องมือที่ทำให้เราเห็นอนาคต
ของธุรกิจตัวเองได้อย่างชัดเจนที่สุด!

นักการตลาดพร้อมที่จะก้าวไปสร้างธุรกิจของตัวเองหรือยัง? >