

# ความรู้พื้นฐานทางธุรกิจ

รายวิชาธุรกิจเบื้องต้น | เส้นทางสู่การเป็นผู้ประกอบการค้าปลีก

สาขาการจัดการธุรกิจค้าปลีก ระดับ ปวส.  
วิทยาลัยเทคโนโลยีบริหารธุรกิจอุดรธานี  
ผู้สอน: อ.สุรารักษ์ สาทะโพน (อ.โสรยา)



**กิจกรรมการ  
ผลิต/บริการ**



**การแลกเปลี่ยน  
ซื้อขาย**



**การสร้างคุณค่า  
และผลกำไร**

## 4 เป้าหมายหลักของธุรกิจ



**ความอยู่รอด  
(Survival)**

ผลิตสินค้า/บริการตอบสนอง  
ความต้องการพื้นฐาน



**การเจริญเติบโต  
(Growth)**

ขยายขนาดธุรกิจและสินทรัพย์



**กำไร  
(Profit)**

ผลตอบแทนจากการลงทุน  
และแรงจูงใจ



**ความรับผิดชอบต่อสังคม  
(Social Responsibility)**

ให้ความเป็นธรรมและพัฒนา  
สภาพแวดล้อม

# หัวใจในการขับเคลื่อนธุรกิจ: ปัจจัย 4M

## Money (เงิน)

เงินทุนหมุนเวียน  
เลือดที่หล่อเลี้ยงกิจการ

## Man (คน)

กำลังคนและพนักงาน  
ปัจจัยที่สำคัญที่สุดใน  
การขับเคลื่อนทุกสิ่ง

## Method (วิธีปฏิบัติงาน)

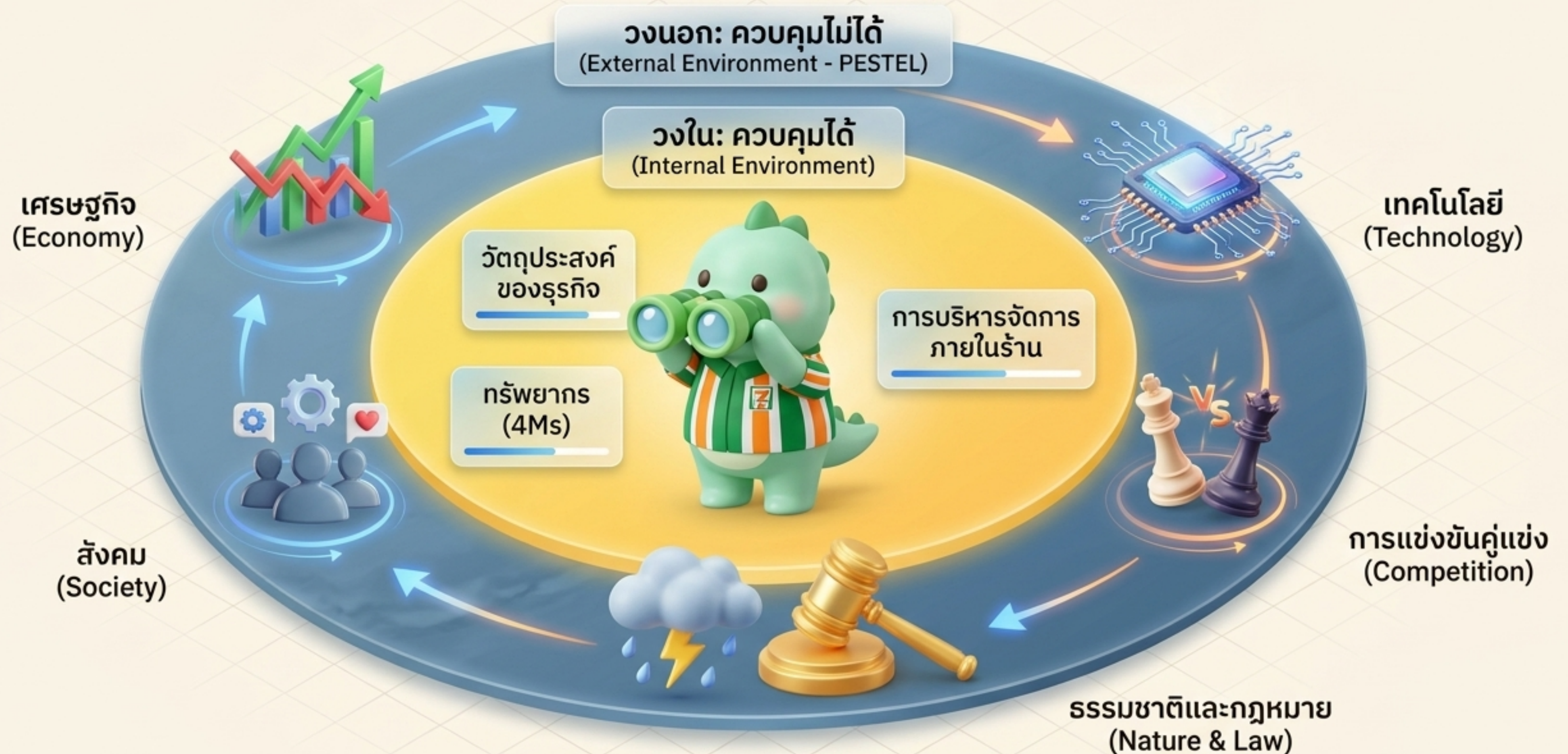
ระบบการทำงานและขั้นตอน  
ที่ทำให้เกิดประสิทธิภาพ

## Material (วัสดุ/วัตถุดิบ)

สินค้าที่จะนำมาขายและ  
อุปกรณ์ในร้านค้า



# สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ



# ประเภทของการประกอบธุรกิจ



1. ธุรกิจการเกษตร  
(Agriculture)

2. ธุรกิจเหมืองแร่  
(Mining)

3. ธุรกิจอุตสาหกรรม  
(Manufacturing)

4. ธุรกิจการก่อสร้าง  
(Construction)

5. ธุรกิจการพาณิชย์  
(Commerce / Retail)

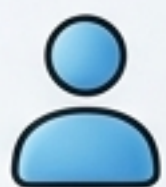
ทำหน้าที่เป็นคนกลาง  
กระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค  
(ซื้อมาขายไป) คือหัวใจ  
หลักของการจัดการ  
ธุรกิจค้าปลีก!



# ตารางเปรียบเทียบ: รูปแบบองค์กรธุรกิจ



## กิจการเจ้าของคนเดียว (Sole Proprietorship)



จำนวนเจ้าของ:  
1 คน (ตัดสินใจไว)



ความรับผิดชอบ:  
ไม่จำกัด  
(เสี่ยงรับหนี้สินคนเดียว)



ความซับซ้อน:  
ตั้งง่ายสุด

## ห้างหุ้นส่วน (Partnership)



จำนวนเจ้าของ:  
2 คนขึ้นไป



ความรับผิดชอบ:  
สามัญ (ไม่จำกัด) / จำกัด  
(จำกัดความรับผิดได้)



ความซับซ้อน:  
ปานกลาง

## บริษัทจำกัด (Limited Company)



จำนวนเจ้าของ:  
3 คนขึ้นไป  
(แบ่งเป็นหุ้น)



ความรับผิดชอบ:  
จำกัด  
(รับผิดไม่เกินค่าหุ้น)



ความซับซ้อน:  
สูงสุด  
(เป็นนิติบุคคลแยกจากเจ้าของ)

# เช็คลิสต์กฎหมายพื้นฐานที่ร้านค้าต้องรู้



# หน้าที่ทางการเงินและการปกป้องสิทธิ์

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา / นิติบุคคล  
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT 7%)



ฝั่งซ้าย: ภาษีที่ต้องจ่าย (Taxes)

ลิขสิทธิ์ (Copyright): งานเขียน ศิลปะ  
สิทธิบัตร (Patent): การประดิษฐ์และออกแบบ  
เครื่องหมายการค้า (Trademark): โลโก้และชื่อแบรนด์



ฝั่งขวา: ทรัพย์สินทางปัญญา  
(Intellectual Property)

# พื้นฐานการตลาด: ส่วนผสม 4Ps

**Product**  
(ผลิตภัณฑ์)  
สินค้าที่มีคุณภาพ  
ตอบโจทย์ความต้องการ

**Price (ราคา)**  
สมเหตุสมผล  
แข่งขันได้  
และทำกำไร

**Place**  
(ช่องทางจัดจำหน่าย)  
ทำเลที่ตั้งร้านค้า  
และช่องทางออนไลน์  
ที่เข้าถึงง่าย

**Promotion**  
(การส่งเสริมการตลาด)  
การโฆษณา  
ลด แลก แจก แถม  
เพื่อกระตุ้นยอดขาย



# ยกระดับสู่ 7Ps: เคล็ดลับธุรกิจค้าปลีกยุคใหม่

(ต่อยอดจาก 4Ps เดิม...)



## People (พนักงาน/บุคลากร)

การบริการที่ประทับใจ  
พนักงาน 7-11 ที่ยิ้มแย้มและทักทาย

## Process (กระบวนการ)

ความรวดเร็ว แม่นยำ  
ตั้งแต่เดินเข้าร้านจนถึงจ่ายเงิน

## Physical Evidence (ลักษณะทางกายภาพ)

บรรยากาศร้าน แสงสว่าง ความสะอาด  
ที่ทำให้ลูกค้าอยากเดินเข้ามา



# แผนธุรกิจคืออะไร?

Definition:

แผนที่ในการ  
เดินทางของธุรกิจ

จะขายอะไร?  
(What)

จะอย่างไร?  
(How)

ใช้เงินและคนทำไร?  
(Resources)

จะเอาชนะคู่แข่ง  
ได้อย่างไร?  
(Strategy)



# 10 องค์ประกอบของแผนธุรกิจ



# กลยุทธ์การแข่งขัน: ทำอย่างไรให้ชนะ?

**ผู้นำด้านราคา**  
(Cost Leadership)

ต้นทุนต่ำสุด ขายของถูก  
เน้นปริมาณลูกค้าเยอะ



**มีความแตกต่าง**  
(Differentiation)

สินค้าไม่เหมือนใคร มีจุดเด่น  
ที่ลูกค้าจำได้ยอมจ่ายแพงกว่า



**เน้นตลาดเฉพาะ**  
(Focus)

เจาะกลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจง  
ฐานลูกค้าน้อยแต่มูลค่าสูง



# ภาพรวม: ระบบนิเวศธุรกิจค้าปลีก




ทุกความรู้เชื่อมโยงกัน เพื่อสร้างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ!





## ก้าวแรกสู่การเป็นผู้ ประกอบการค้าปลีก เริ่มต้นขึ้นแล้ว!

### Q&A / แบบฝึกหัดท้ายบท

-  ธุรกิจหมายถึงอะไร?
-  ปัจจัย 4M มีอะไรบ้าง?
-  สภาพแวดล้อมใดที่เราควบคุมไม่ได้?

ผู้สอน อ.สุรารักษ์ สาทะโพน (อ.โสธยา)  
วิทยาลัยเทคโนโลยีบริหารธุรกิจอุดรธานี