



การเขียนแผนธุรกิจ  
(Business Plan)  
สร้างพิมพ์เขียวสู่ความสำเร็จ

รายวิชา การเป็นผู้ประกอบการ  
สาขาการตลาด (วิทยาลัยพณิชยการชตุพน)  
ผู้สอน: ครูนริศา มีภพ (ครุฑา)

# แผนธุรกิจคืออะไร และทำไม?

แผนที่นำทาง ที่ชี้ให้เห็นทั้งความสำเร็จและข้อควรระวัง

1. **ให้แนวทาง:** บริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นรูปธรรม
2. **สื่อสาร:** ถ่ายทอดแนวคิดให้ทีมงานเข้าใจตรงกัน
3. **ควบคุม:** ประเมินผลการปฏิบัติงานเป็นระยะ
4. **ขอกุณ:** ใช้ประกอบการขอกุณจากนักลงทุนหรือสถาบันการเงิน



- หลัก 5C ของแผนธุรกิจที่ดี**
- Communication (สื่อสารได้ดี)
  - Commercial (มีเชิงพาณิชย์)
  - Competitive (แข่งขันได้)
  - Correct (ถูกต้อง)
  - Clear (ชัดเจน)

# Business Model Canvas vs. Business Plan



## Business Model Canvas (BMC)

- รูปแบบ: หน้ากระดาษแผ่นเดียว (9 ช่อง)
- เวลาที่ใช้ทำ: สั้นและรวดเร็ว
- จุดประสงค์: สื่อสารไอเดีย ดูรูปแบบการสร้างรายได้
- การใช้งาน: ใช้ปรับกลยุทธ์เบื้องต้นหรือเริ่มพัฒนาธุรกิจใหม่

## Business Plan (แผนธุรกิจ)

- รูปแบบ: เอกสารเล่มสมบูรณ์ ลงรายละเอียดลึก
- เวลาที่ใช้ทำ: ใช้เวลาเป็นเดือนในการรวบรวมข้อมูล
- จุดประสงค์: แผนระยะยาว 3-5 ปี กำหนดทิศทางและประเมินความเสี่ยง
- การใช้งาน: ใช้ยื่นกู้ธนาคาร ขอนักลงทุน หรืออ้างอิงการทำงานจริง

# วางรากฐานธุรกิจด้วย SWOT Analysis

**S - จุดแข็ง (Strengths)**  
[ปัจจัยภายใน]  
ทรัพยากรหรือข้อได้เปรียบ  
ที่เราควบคุมได้

**W - จุดอ่อน (Weaknesses)**  
[ปัจจัยภายใน]  
ข้อเสียเปรียบที่ต้องปรับปรุง

**O - โอกาส (Opportunities)**  
[ปัจจัยภายนอก]  
เทรนด์หรือสถานการณ์  
ที่เอื้อประโยชน์

**T - อุปสรรค (Threats)**  
[ปัจจัยภายนอก]  
ข้อจำกัดที่คุกคามธุรกิจ

## 4 กลยุทธ์เมื่อนำมาจับคู่กัน:

- S+O (เชิงรุก): ใช้จุดแข็งคว้าโอกาส
- W+O (พลิกตัว): แก้จุดอ่อนเพื่อรับโอกาส

- S+T (ขยายขอบข่าย): ใช้จุดแข็งหนีอุปสรรค
- W+T (ตั้งรับ): ปกกันตัวให้เสียหายน้อยที่สุด

# โครงสร้าง 7 องค์ประกอบ ของแผนธุรกิจฉบับสมบูรณ์



# ส่วนที่ 1 & 2: บทสรุปผู้บริหาร & ภาพรวมธุรกิจ

## บทสรุปผู้บริหาร

- ความยาว 1-2 หน้ากระดาษ
- สรุปใจความสำคัญทั้งหมด: ธุรกิจคืออะไร, จุดเด่น, กลุ่มเป้าหมาย, และเป้าหมายทางการเงิน
- เปรียบเสมือน 'คำโปรย' ที่ต้องดึงดูดให้นักลงทุนอยากอ่านต่อ

## ภาพรวมและเป้าหมายธุรกิจ

- **วิสัยทัศน์ (Vision):** เราคือใคร และจะมุ่งหน้าไปที่ไหน
- **พันธกิจ (Mission):** ลูกค้าคือใคร เราต้องทำอะไรเพื่อตอบสนองเขา
- **เป้าหมาย (Objectives):** ต้องวัดผลได้จริง เช่น
  - ยอดขายปีหน้าไม่ต่ำกว่า 8 ล้านบาท
  - รักษาลูกค้าเดิม 80% และเพิ่มอัตราซื้อซ้ำ 5 ครั้ง/ปี



# ส่วนที่ 3 & 4: สินค้า/บริการ & แผนการตลาด



# ส่วนที่ 5 & 6: แผนปฏิบัติการ & แผนการเงิน

## แผนปฏิบัติการ (Operations Plan)

- กระบวนการทำงานในแต่ละวันให้ราบรื่น
- แหล่งวัตถุดิบ (Supplier) การผลิต และการจัดส่ง (Logistics)
- การจัดการสต็อกและเทคโนโลยีที่ใช้ (เช่น ระบบ POS)

## แผนการเงิน (Financial Plan)

- หัวใจสำคัญที่นักลงทุนมองหา
- งบประมาณลงทุน: ต้นทุนเริ่มต้นต้องใช้เท่าไร
- จุดคุ้มทุน (Break-even): ต้องขายได้เท่าไรถึงจะเริ่มมีกำไร
- ประมาณการรายได้: คาดการณ์ล่วงหน้า 3-5 ปี และกระแสเงินสด



# ส่วนที่ 7: แผนฉุกเฉินและการประเมินความเสี่ยง

- คาดการณ์ปัญหาที่  
อาจเกิดขึ้นทั้งปัจจัยที่  
ควบคุมได้และไม่ได้

ไม่มีธุรกิจไหนที่ไม่มีความเสี่ยง  
การมีแผนสำรองคือความมืออาชีพ

- ความเสี่ยงด้านต้นทุน:  
วัตถุดิบแพงขึ้น หรือ  
Supply Chain ล่าช้า

- ความเสี่ยงด้านคู่แข่ง:  
คู่แข่งตัดราคา  
หรือมีผู้เล่นรายใหม่

- แผนสำรอง  
(Contingency Plan):  
เตรียมมาตรการรับมือ  
เพื่อสร้างความมั่นใจให้  
ผู้ร่วมทุนและธนาคาร



# 8 หลุมพราง!

ข้อผิดพลาดที่ต้องระวังในการเขียนแผนธุรกิจ



**ไม่มีการวิเคราะห์คู่แข่ง:**  
ทำให้ตลาดดูไม่น่าสนใจหรือผู้เขียนดูไม่รู้จริง



**มองข้ามอดีต:**  
เลือกผลอนาคตมากเกินไปจนลืมโซ่พวงมาลัยในอดีต



**ไม่ใส่ประวัติทีมบริหาร:**  
นักลงทุนอยากรู้ว่า 'ใคร' คือคนขับเคลื่อน



**บังคับเซ็น NDA:**  
ใจดีเกินไปด้วยความลับ ทำให้นักลงทุนอึดอัด



**หลงระเหิงคำว่า 'รายแรก':**  
ลืมหางแผนระยะยาวเมื่อนักคู่แข่งตามมา



**เน้นเทคโนโลยีมากเกินไป:**  
จนลืมโฟกัสที่การตอบโจทก์ลูกค้า



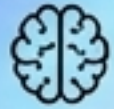
**ตัวเลขการเงินไม่สมเหตุสมผล:**  
ตั้งเป้าเวอร์เกินจริง อ่อนประสบการณ์



**กำหนดตลาดกว้างเกินไป:**  
ควรระบุขนาดและพื้นที่ให้ชัดเจน

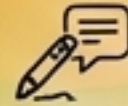


# ตัวช่วยยุคใหม่: 3 AI Tools สำหรับร่างแผนธุรกิจ (อัปเดต 2026)



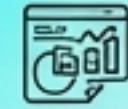
## Hubflo

ช่วยทำงานเอกสารเชิงธุรกิจครบวงจร  
มี Template สำเร็จรูปให้เลือกใช้  
จัดโครงสร้างได้เหมือนมืออาชีพ



## Cowriter AI

เน้นปรับโทนภาษาให้เข้าใจง่าย  
น่าเชื่อถือ เหมาะสำหรับมือใหม่ที่ไม่  
เคยมีประสบการณ์เขียนเชิงธุรกิจ



## Venngage

นอกจากร่าง Business Plan แล้ว  
ยังเด่นเรื่องการแปลงข้อมูลเป็น  
Infographic และ Presentation  
ที่สวยงาม

# เริ่มต้นลงมือสร้างธุรกิจของคุณ!

“ แผนธุรกิจไม่ใช่แค่เอกสาร  
ส่งอาจารย์หรือธนาคาร แต่เป็น  
พิมพ์เขียวที่ช่วยให้คุณเข้าใจธุรกิจ  
ของตัวเองอย่างลึกซึ้ง ”

## Q&A (ถาม-ตอบ)

รายวิชา การเป็นผู้ประกอบการ สาขาการตลาด ปวส.  
ผู้สอน: ครุณริศา มีภพ (ครุต้า) วิทยาลัยพัฒนศึกษการเซตุน