

# คอมพิวเตอร์ คอมพิวเตอร์

GE363789 SEC.12



# ສມາຊັກ

1. นายกิตติศักดิ์ ສຸຮີຍວົງດີ	รห່ລ 633020285-5	ເລຂທີ 7
2. นายนพນັງຈູ້ ອິທອສມບັຕີ	รห່ລ 633020301-3	ເລຂທີ 17
3. นางສາວປໍ່ພມພຣ ວົງໝໍວັງ	รห່ລ 633020307-1	ເລຂທີ 19
4. นางສາວພິ່ພາມລ ບຸງູສຣີ	รห່ລ 633020313-6	ເລຂທີ 14
5. นายພິພໍ່ຜົນ໌ພລ ພຣເສນາ	รห່ລ 633020314-4	ເລຂທີ 22
6. นางສາວວິກາດາ ນິວັງໝາ	รห່ລ 633020928-9	ເລຂທີ 35
7. นางສາວໜິກາ ໄກຍະວົງໝໍ	รห່ລ 633020288-9	ເລຂທີ 10
8. นายนราວິ່ຈ້ນ ດມລັ້ນ	รห່ລ 633020302-1	ເລຂທີ 18
9. นายວຸໄມ່ຈ້ຍ ຂັ້ນທະພລ	รห່ລ 633020328-3	ເລຂທີ 24
10. นางສາວຄຸງວິລຣາ ພຣພິພໍ່ຜົນ໌	รห່ລ 633020331-4	ເລຂທີ 25
11. นายສຸພພິຮານ ກໍກສວ້ລດີ	รห່ລ 633020334-8	ເລຂທີ 27
12. นางສາວດາຣາຮ໌ຕົນ ທາສາຈັນທຣ	รห່ລ 633020918-2	ເລຂທີ 32

ราคา

฿ 29



คุณเพลิดความเมโลดิย์  
รับน้ำผึ้งอบกรอบ อร่อย  
หอมมาก หวานน้อย



ราคา

฿ 39

## ความเป็นมา

คอมเพลก คอมใจ เกิดขึ้นจากในปัจจุบันการทำงาน  
ของกินเล่นนั้นเป็นที่นิยมอย่างมากในช่วงอายุวัยรุ่น  
นอกจากจะช่วยในการแก้หิวแล้วยังสามารถช่วยลด  
ความเครียดจากการเรียน หรือสอบได้ แต่ก็ต้องคำ  
นึงถึงสุขภาพด้วย ดังนั้นเราจึงทำการขายสินค้าของกิน  
เล่นที่มีความอร่อย และสุขภาพที่ดีนั่นคือ คอมเพลก  
จากร้านพื้นบ้านเอง

Next Page >

# วัตถุประสงค์

1. เพื่อเรียนรู้การเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจ
2. เพื่อศึกษาเป็นแนวทางการประกอบอาชีพทางการค้าขาย ในอนาคต



Next Page >

# แนวคิดเชิงօຄແບບ ແລະສ່າງສັດ

# EMPHATIZE - ปัญหา

- รสชาติของขนมแต่วันไม่เหมือนกัน
- ขนมไม่สะอาด
- มีราคาแพงและได้ปริมาณน้อย



Next Page >

# EMPHATIZE - สาเหตุ

- ปริมาณวัตถุดิบและส่วนผสมในการทำขนมไม่เท่ากัน และไม่ได้ตรวจสอบวัตถุดิบอย่างแน่นอน
- ไม่มีความใส่ใจในรักษาความสะอาดในการทำขนม
- อุปกรณ์ ส่วนผสมหรือวัตถุดิบที่ใช้อาจมีราคาที่สูง



# EMPHATIZE - ความต้องการ

- ราคาถูกมาก ไม่แพงจนเกินไป
- โปรโมชันการจับคู่ของสินค้า
- สินค้าที่มีความหลากหลาย
- สินค้าทางเลือกที่ดีต่อสุขภาพ



Next Page



## DEFINE - กรอบโจทย์

กำอย่างไรให้กลุ่มเป้าหมายได้รับ  
ประโยชน์บนที่มรสชาติดี  
สะอาด มีคุณภาพ และคุ้มค่ากับราคา

## IDEATE - คำตอบ / แนวทาง

- ใส่ใจในคุณภาพของอาหารที่ขาย ให้ถูกสุขอนามัย
- ตั้งราคาที่เหมาะสมไม่แพงจนเกินไป
- ปรับปรุงคุณภาพรสชาติอาหารให้อร่อยมากยิ่งขึ้น
- โปรโมทผ่านช่องทาง Social media  
และจัดให้มี promotion

# ขั้นตอนการปัจฉิบัติงาน

# ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	1 สัปดาห์						
	1	2	3	4	5	6	7
ศึกษา และสอบถามเกี่ยวกับความต้องการของลูกค้า							
ศึกษาเกี่ยวกับโรงงาน และสถานที่ที่สามารถผลิตสินค้าได้							
ศึกษาคู่แข่ง							
ออกแบบแพลตฟอร์ม							
จำแนกการประกอบการออนไลน์ออกแบบโลโก้และสโลแกนของสินค้า							
สร้างช่องทางการขาย และเปิดรับออเดอร์สินค้า							
เริ่มทดสอบตลาด ด้วยการนำสินค้ามาโพสต์ขายเพื่อสังเกตการของผู้บริโภค							
นำสินค้าออกมากำหนดการทำงานออนไลน์							
สรุปยอดการขายสินค้า							

# SWOT ANALYSIS

# ปัจจัยภายใน

## (ศักยภาพของธุรกิจ/กิจการ)

ปัจจัย	จุดอ่อน (Weakness)	จุดแข็ง (Strength)
- สินค้า/บริการ	จุดอ่อนของธุรกิจ “คอมเฟลก คอมใจ” คือมีสินค้าที่ไม่มีหลากหลายในด้านของรสชาติ ซึ่งอาจจะทำให้ไม่ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการบริโภค	จุดแข็งของธุรกิจ “ คอมเฟลก คอมใจ ” คือมีสินค้าที่ให้ผู้ให้บริโภคบีทางเลือกได้แก่ คอมเฟลกรสคарамেลน้ำผึ้ง สำหรับผู้ที่ต้องการบริโภคกัววไป แอนเฟลกรัณฑ์พืช สำหรับผู้ที่รักสุขภาพ
- สมาชิกในกีม	สมาชิกในกีมมีเวลาว่างที่ไม่ค่อยตรงกัน ทำให้การนัดรวมตัวทำค่อนข้างยาก	มีการหารือ ออกความคิดเห็น รับฟังความคิดเห็น ถึงแม้จะเป็นเรื่องแปลกใหม่ ก็ยังไม่เคยลง
- ความรู้/ความสามารถ	เนื่องจากการกลุ่มอยู่ในช่วงการทดลองทำธุรกิจ จึงต้องมีการหาความรู้และทักษะในการ บริหารจัดการเพิ่มเติม เพื่อให้สามารถบริหารจัดการธุรกิจ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ	สมาชิกทุกคนมีความความคิดสร้างสรรค์ในการโปรโมทสินค้า ให้มีความน่าสนใจ และมีความรอบรู้ ตามกันกระແสนนายน ซึ่งถือเป็นสิ่งที่ดีในการนำมาปรับใช้เพื่อโปรโมทสินค้าให้ได้รับความนิยม
- การเงิน/งบประมาณ	เนื่องจากมีงบประมาณตื้นๆในการจัดทำผลิตภัณฑ์ แพ็คเกจของผลิตภัณฑ์ไม่สูง อาจจะส่งผลต่อคุณภาพของสินค้าได้	มีต้นทุนในการผลิตต่ำ และสมาชิกในกีมมีการจัดการวางแผนงบประมาณ กำหนดค่าใช้จ่ายพร้อมกันจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายในการดำเนินธุรกิจ

# ปัจจัยภายใน

## (ศักยภาพของธุรกิจ/กิจการ)

ปัจจัย	จุดอ่อน	จุดแข็ง
- การบริหารจัดการ	เนื่องจากเป็นการเริ่มต้นธุรกิจเป็นครั้งแรกของกลุ่ม จึงทำให้มีการบริหารจัดการเกี่ยวข้องกับ ธุรกิจในบางส่วนที่ยังไม่มีประสิทธิภาพมากนัก	สมาชิกในกลุ่มร่วมแรงร่วมใจการทำงาน มีความสามัคคีกันในกลุ่ม แบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจน
- เทคโนโลยี/อุปกรณ์และ เครื่องมือ	ทางกลุ่มได้กำหนดช่องทางในการจำหน่ายสินค้า ทางออนไลน์ด้วย	มีการใช้เทคโนโลยี/อุปกรณ์ เช่น สร้าง Instagram Facebook page เพื่อการโปรโมทสินค้า
- สถานที่จัดจำหน่าย	จัดส่งและจำหน่ายภายในมหาวิทยาลัยขอนแก่น เป็นหลัก	ไม่เสียค่าเช่า เพราะไม่มีหน้าร้าน
- ช่องทางจัดจำหน่าย	สินค้าของธุรกิจมีช่องทางการขายผ่าน Instagram, Facebook ให้กับกลุ่มลูกค้าภายในมหาวิทยาลัยขอนแก่น	ช่องทางการขายบนช่องทางออนไลน์และสื่อโซเชียลอย่าง Instagram, Facebook ให้กับกลุ่มลูกค้าภายในมหาวิทยาลัยขอนแก่น

# ปัจจัยภายนอก

## (สภาพแวดล้อมภายนอก)

ปัจจัย	โอกาส (Opportunity)			อุปสรรค (Threat)		
- การแข่งขัน	<input type="checkbox"/> <b>มาก</b>	<input type="checkbox"/> <b>น้อย</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>ไม่มี</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>มาก</b>	<input type="checkbox"/> <b>น้อย</b>	<input type="checkbox"/> <b>ไม่มี</b>
- สินค้าทดแทน	<input checked="" type="checkbox"/> <b>มาก</b>	<input type="checkbox"/> <b>น้อย</b>	<input type="checkbox"/> <b>ไม่มี</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>มาก</b>	<input type="checkbox"/> <b>น้อย</b>	<input type="checkbox"/> <b>ไม่มี</b>
- เทคโนโลยี	<input checked="" type="checkbox"/> <b>มาก</b>	<input type="checkbox"/> <b>น้อย</b>	<input type="checkbox"/> <b>ไม่มี</b>	<input type="checkbox"/> <b>มาก</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>น้อย</b>	<input type="checkbox"/> <b>ไม่มี</b>

**เหตุผล** เนื่องจากการขายผ่านช่องทางออนไลน์นั้น ผู้บริโภคก็สามารถที่จะเห็นสินค้าของร้านอื่นได้ เช่นเดียวกัน

# ปัจจัยภายนอก

## (สภาพแวดล้อมภายนอก)

ปัจจัย	โอกาส (Opportunity)	อุปสรรค (Threat)
- เศรษฐกิจ/สังคม	<input checked="" type="checkbox"/> <b>มาก</b> <input type="checkbox"/> <b>ปัจจุบัน</b> <input type="checkbox"/> <b>ไม่มี</b> <b>เหตุผล</b> เนื่องจากสินค้ามีราคาที่สอดคล้องและ เหมาะสมกับคุณภาพและปริมาณ และมีการจัดโปรด โมชัน เหมาะสำหรับลูกค้าทุกเพศทุกวัย	<input type="checkbox"/> <b>มาก</b> <input checked="" type="checkbox"/> <b>ปัจจุบัน</b> <input type="checkbox"/> <b>ไม่มี</b> <b>เหตุผล</b> เพราะเป็นสินค้าที่ราคาไม่แพงสามารถปรับตัวได้ใน เศรษฐกิจต่างๆ
- อำนาจต่อรองของลูกค้า	<input type="checkbox"/> <b>มาก</b> <input checked="" type="checkbox"/> <b>ปัจจุบัน</b> <input type="checkbox"/> <b>ไม่มี</b> <b>เหตุผล</b> เพราะถึงจะมีสินค้าชนิดนี้จำหน่ายหลัก หลายกิจกรรม แต่สิ่งที่ต่างกันอย่างชัดเจนนั่นก็คือ รสชาติ เป็นสิ่งที่ลูกค้าเน้นไม่สามารถหาได้จากร้าน ค้าอื่น	<input checked="" type="checkbox"/> <b>มาก</b> <input type="checkbox"/> <b>ปัจจุบัน</b> <input type="checkbox"/> <b>ไม่มี</b> <b>เหตุผล</b> ปัจจุบันมีผู้ประกอบการขายขนมประเภทนี้เป็น จำนวนมาก ทำให้ลูกค้าสามารถเลือกตัดสินใจในการซื้อได้ มาก
- อำนาจต่อรองของผู้ขาย	<input type="checkbox"/> <b>มาก</b> <input checked="" type="checkbox"/> <b>ปัจจุบัน</b> <input type="checkbox"/> <b>ไม่มี</b> <b>เหตุผล</b> การที่จะสามารถกำให้ลูกค้าหันมาซื้อสินค้า กับเรานั้น จะต้องใช้เรื่องความชอบรสชาติของ แต่ละบุคคล	<input type="checkbox"/> <b>มาก</b> <input type="checkbox"/> <b>ปัจจุบัน</b> <input checked="" type="checkbox"/> <b>ไม่มี</b>

# DIGITAL MAKETING

# การตลาด 디จิทัล



เป้าหมายหลัก

นักศึกษามหาวิทยาลัยขอนแก่น



เป้าหมายรอง

บุคคลทั่วไป บุคลากรในมหาวิทยาลัย  
ขอนแก่นและบุคคลภายนอก



# การตลาด 디จิทัล

## ส่วนประสมของการตลาด (MARKETING MIX)

Price

- ค่อนแพลกค่าเมล 29 บาท
- ค่อนแพลกค่าเมลรัณยพีช 39 บาท

Product

ตกแต่งผลิตภัณฑ์ให้มีความดึงดูดและน่าสนใจ ทำให้สินค้ามีคุณภาพ

Place

บนช่องทางออนไลน์และสื่อโซเชียลอย่าง Instagram ให้กับลูกค้าในตัวมหาวิทยาลัย

Promotion

โปรโมทผ่าน Instagram รวมถึงการจัดโปรโมชั่นลดราคาและฟรีค่าจัดส่ง เช่น เมื่อซื้อสินค้า 2 ชิ้น จะลดราคาเหลือ 55 บาท



# การสร้างแบบจำลอง

# ໂລໂກ

- **ชื่อແບນດ**  
ຄອມເພລກ ຄອມໃຈ
- **ສໂລແກນ**  
ຄອມເພລກ ຄອມໃຈ ເຄີຍວອຮ່ອຍ ປະໂຍໜບເຕີມຄຳ

ມີຮູປຄອນເພລກແລະຮູປຕັນຂ້າວແສດງຄົງສ່ວນປະກອບ  
ຂອງຄອນເພລກທີ່ມີປະໂຍໜນ ແລະມີຮູປເດືອກປະກອບ  
ຊື່ງການໄດ້ຖຸກວ້ຍ ແລະກິນກັບນມກີໄດ້ ຊື່ງອົງຄປະກອບ  
ໂລໂກມີຄວາມສວຍງານ ຝ່າຍຕ່ອກຈົດຈຳ

# ກາຣສ້າງແບນດ



# ວິເຄຣະຫົວສັນຄ້າ

## ຈຸດເດັ່ນ/ຈຸດແບັງ/ຈຸດຂາຍຂອງຕາສັນຄ້າ

ມີຕາສັນຄ້າຄອມເພລກ ຄອມໃຈ ກີ່ປຶກບອກຄື່ງຕັ້ງຂອງພລິຕັກັນທີ່  
ຄອນເພລກໄດ້ອ່າຍຢ່າງໜັດເຈນ ທີ່ມີຮູບປາພແລະ ຊົ່ວໂສັນຄ້າ  
ທີ່ສ້ວ່ອໃໝ່ເໜີແລະ ເຂົ້າໃຈໄດ້ຈ່າຍ ນອກຈາກນີ້ຍັງເລື່ອກໃຊ້ສີພື້ນຫຼັງເປັນ  
ສີໜ້າຕາລ ເພື່ອໃໝ່ອົງຄົມປະກອບຜົນມີຄ້ວຍ ຕັ້ງລະຄຽດແລະ ຄອນເພລກ  
ໃນໄລໂກ້ໃໝ່ມີສບາຍຕາ ຄວາມເດັ່ນສ້ວ່ອໃໝ່ເໜີຄື່ງສັນຄ້າ

## ຕຳແໜ່ນຂອງຕາສັນຄ້າ

ຕາສັນຄ້າຄອນເພລກອູ່ຕຽງກລາງໄລໂກ້ສັນຄ້າ ກຳໃຫ້ດູໂດດ  
ເດັ່ນ ສັງເກດໄດ້ຈ່າຍ ມອງແລ້ວສາມາດຄຽວວ່າຈຳນ່າຍສັນຄ້າ  
ປະເກດຄອນເພລກແລະ ກາຣວາງຂອງຕາສັນຄ້າ ຈະມີກາຣຕິດ  
ຕາສັນຄ້າໄວ້ຕຽງກລາງຂອງບຣຈຸກັນທີ່ ເພື່ອໃໝ່ຈ່າຍຕ່ອກການ  
ມອງເໜີ ແລະ ມີຄວາມໜັດເຈນ

# วิเคราะห์ตราสินค้า

## ลักษณะคำและความหมาย

คอมเพลก คอมใจ มาจากชื่อตัวขบวนที่ชื่อว่าค่อนเพลก และกลุ่มพวงเราที่อยู่วิทยาลัยการคุณพิวเตอร์ จึงได้เล่นคำจากคำว่าค่อนเป็นคอม และเพิ่มคำสร้อยตามเกรนด์ จึงเหมาะสมต่อการนำมาตั้งชื่อแบรนด์

## อารมณ์หรือ เหตุผล

รู้สึกสดใส เพราะใช้สีเหลืองเป็นสีที่ช่วยในเรื่องของการเจริญอาหาร สื่อถึงเรื่องสุขภาพ และความสมดุล

## ลักษณะตัวสินค้า

สินค้ามีให้เลือก 2 ราชаЖได้แก่ ค่อนเพลกรสคарамเบล สำหรับผู้บริโภคกึ่งไป และค่อนเพลกรัณพีช สำหรับผู้บริโภคกึ่งที่รักสุขภาพ เพราะไม่มีส่วนผสมของแป้งและน้ำตาล ซึ่งค่อนเพลกทั้ง 2 ชนิดนี้สามารถรับประทานได้สะดวกและรวดเร็วอีกด้วย มีประโยชน์ต่อร่างกาย

# ចំណាំការបាយ



# ช่องทางการขายออนไลน์



- **ช่องทางการตลาด**  
ชื่อร้าน : คอมเฟลก คอมไอ  
กลุ่มลูกค้า : ทุกเพศ ทุกวัย
- **ช่องทางโปรโมทสินค้า**  
Instagram
- **ช่องทางการชำระเงิน**  
Promtpay

Next Page



# ប័ណ្ណចុះឡាតការលើប្រព័ន្ធ

# ແລ່ງເງິນຖຸນ

ລຳດັບ	รายการ	ສະໜອງ
1.	ຄ່າວັຕຄຸດີບສິນຄ້າຄອນເພັກຮສຄາຣາເມລ	525 ບາທ
2	ຄ່າວັຕຄຸດີບສິນຄ້າຄອນເພັກຮສຄາຣາເມລຮັບພື້ນ	887 ບາທ
3.	ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການພົມ	170 ບາທ
	รวมມູລຄ່າການລົງຖຸນ (ເປັນເງິນຖຸນຕະນະເອງກັ້ງໝາດ)	1582 ບາທ

# ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการผลิต

• ค่อนเพลกอร์สคาราเมล			• ค่อนเพลกอร์สคาราเมลรัมพีช		
ต้นทุนวัตถุดิบต่อหน่วย	18	บาท	ต้นทุนวัตถุดิบต่อหน่วย	30	บาท
ต้นทุนการผลิตประมาณต่อหน่วย			ต้นทุนการผลิตประมาณต่อหน่วย		
1.ค่าบรรจุภัณฑ์	2.50	บาท	1.ค่าบรรจุภัณฑ์	2.50	บาท
2.ค่าสติกเกอร์โลโก้	0.30	บาท	2.ค่าสติกเกอร์โลโก้	0.30	บาท
3.ค่าถุงหัว	0.20	บาท	3.ค่าถุงหัว	0.20	บาท
รวม	21	บาท	รวม	33	บาท

# ยอดขายหรือรายได้

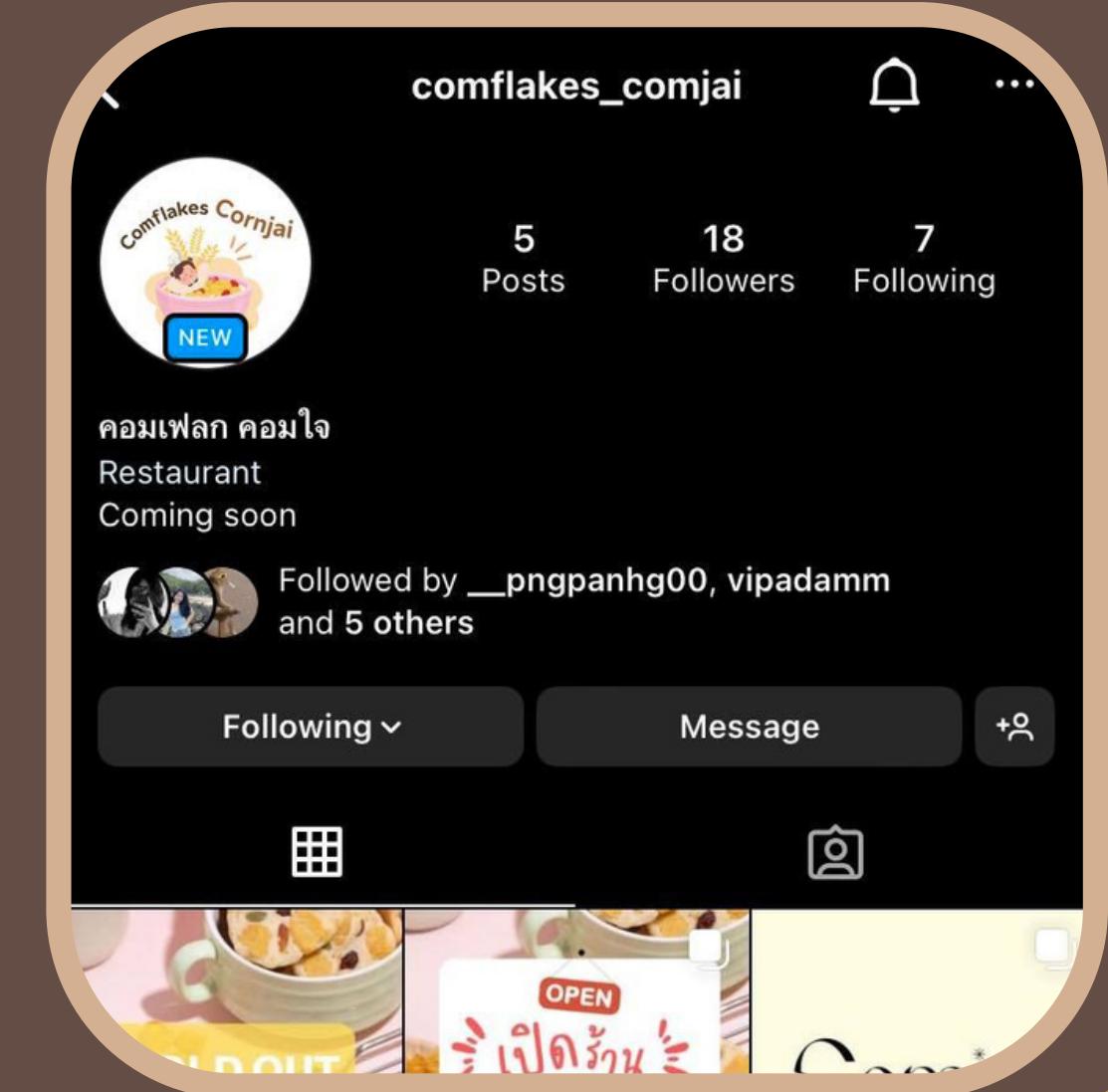
สินค้า/หน่วย	ช่วงวันที่ 1-2	ช่วงวันที่ 3-4	ช่วงวันที่ 5-6	ช่วงวันที่ 7	รวม
สินค้า คอนเฟลกต์สคาราเบล					
จำนวนหน่วย (หน่วย)	20 ห่อ	12 ห่อ	10 ห่อ	8 ห่อ	50 ห่อ
ราคาต่อหน่วย (บาท)	29 บาท	29 บาท	29 บาท	29 บาท	29 บาท
ยอดรวม(บาท)(1)	580 บาท	348 บาท	290 บาท	232 บาท	1450 บาท

# ยอดขายหรือรายได้

สินค้า/หน่วย	ช่วงวันที่ 1-2	ช่วงวันที่ 3-4	ช่วงวันที่ 5-6	ช่วงวันที่ 7	NCS
สินค้า คอนเฟลกต์ณัพช์					
จำนวนหน่วย (หน่วย)	25 ห่อ	12 ห่อ	9 ห่อ	4 ห่อ	50 ห่อ
ราคาต่อหน่วย (บาท)	39 บาท	39 บาท	39 บาท	39 บาท	39 บาท
ยอดรวม(บาท)(1)	975 บาท	468 บาท	351 บาท	156 บาท	1950 บาท
ยอดรวมรายได้(บาท) (1)+(2)	1555 บาท	816 บาท	641 บาท	388 บาท	3400 บาท

# งบการเงิน

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
1. รายได้	2040
2. ต้นทุนสินค้า	1690
3. กำไรขั้นต้น	325
4. ค่าใช้จ่ายการตลาดและธุรกิจ	70
5. ค่าใช้จ่ายการตลาดและธุรกิจ	0
6. กำไรสุทธิ	255





# ความพึงพอใจของลูกค้าต่อ<sup>สินค้า/ ผลิตภัณฑ์/ บริการ</sup>

จากการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า ได้  
ผลตอบรับค่อนข้างดี คือ คุณภาพสินค้าดี การ  
บริการของทางร้านดีมาก การส่งสินค้าเร็ว กันใจ

# สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการดำเนินงานโครงงาน และการนำไปใช้ในอนาคต



# สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จาก การดำเนินงาน

1. ได้เรียนรู้การกำธุรกิจ การวางแผน การตกลงตัดสินใจร่วมกันในการประกอบธุรกิจ
2. เข้าใจวิธีการสร้างธุรกิจ การมองหาโอกาสทางการตลาด และการเจาะกลุ่มตลาดเป้าหมาย ที่มีความสนใจในสินค้าของเรา
3. ได้เรียนรู้การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในการประกอบธุรกิจ
4. ได้รับความรู้เรื่องการเงิน การตลาด การจัดการเชิงกลยุทธ์และความคิดในการออกแบบ



# สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จาก การดำเนินงาน

5. ได้รับทักษะที่มีความสำคัญ เช่น ทักษะด้านการสื่อสาร การเขียน กึ้งยังได้ฝึกทักษะ ความคิดสร้างสรรค์ในการจะเริ่มประกอบธุรกิจ ทักษะในการบริการ ผู้อื่น ทักษะการประชาสัมพันธ์สินค้า ให้น่าสนใจเพื่อดึงดูดลูกค้า
6. ได้ทราบถึงการทำงาน หรือการประกอบการทางธุรกิจของการดำเนินงานธุรกิจร่วมกัน



# การนำไปใช้ในอนาคต

1. หากมีการกำนัลธุรกิจหรือการประกอบการทางธุรกิจจะนำก๊อกชีต่างๆ เหล่านี้ไปปรับใช้ เพื่อให้ธุรกิจนั้นสามารถประสบความสำเร็จได้
2. รู้จักการคิดวิเคราะห์การทำงานด้านธุรกิจให้ถูกจุด เพื่อที่จะแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างถูกต้องและรอบคอบ
3. จะนำก๊อกชีที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในชีวิตจริง เพื่อที่จะพัฒนาตนเองเนื่องจากเป็นก๊อกชีที่สำคัญในการประกอบอาชีพ



# THANK YOU

GOOD BREAKFAST ALWAYS GOOD FOR YOUR HEALTH