



แผนธุรกิจ วันวันวาย

ดำเนินการโดย

นางสาว กัลยาณี	จินาลม	รหัสนักศึกษา	๖๖๓๐๒๐๑๐๐๕
นางสาว ตรีนุตา	พูนพงศ์สิน	รหัสนักศึกษา	๖๖๓๐๒๐๑๐๐๑๖
นางสาว นิตาชล	-	รหัสนักศึกษา	๖๖๓๐๒๐๑๐๐๑๙
นางสาว เมทินี	-	รหัสนักศึกษา	๖๖๓๐๒๐๑๐๐๒๕

อาจารย์ที่ปรึกษาแผนธุรกิจ

นายภัทรชาติ ต้องดี

รายเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาหลักการตลาด รหัสวิชา ๓๐๒๐๐-๑๐๐๒

ระดับ ปวส.๑ สาขาการบัญชี

ภาคเรียนที่ ๑ ปีการศึกษา ๒๕๖๖



แผนธุรกิจ รูนรูนวาย

ดำเนินการโดย

นางสาว กัลยาณี	จินาลม	รหัสนักศึกษา	๖๖๓๐๒๐๑๐๐๕
นางสาว ตรีนุตา	พูนพงศ์สิน	รหัสนักศึกษา	๖๖๓๐๒๐๑๐๐๑๖
นางสาว นิตาชล	-	รหัสนักศึกษา	๖๖๓๐๒๐๑๐๐๑๙
นางสาว เมทินี	-	รหัสนักศึกษา	๖๖๓๐๒๐๑๐๐๒๕

อาจารย์ที่ปรึกษาแผนธุรกิจ

นายภัทรชาติ ต้องดี

รายเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาหลักการตลาด รหัสวิชา ๓๐๒๐๐-๑๐๐๒

ระดับ ปวส.๑ สาขาการบัญชี

ภาคเรียนที่ ๑ ปีการศึกษา



แผนธุรกิจ
(Business Plan)

“วุ่นวุ่นวาย”

ชื่อธุรกิจ : วุ่นวุ่นวาย

ที่อยู่ : ๑๑๐๑ ฝ่ายมีชีวิต ต.ท่าสายลวด อ.แม่สอด จ.ตาก ๖๓๑๑๐

หมายเลขโทรศัพท์ ๐๘๐-๕๕๕-๘๗๕๙

E-mail Address : wunwunwai@gmail.com

นำเสนอต่อ

วิทยาลัยเทคนิคแม่สอด

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

เป็นผู้ประกอบการ สร้างงาน สร้างรายได้ระหว่างเรียน

โครงการส่งเสริมผู้ประกอบการอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนสายอาชีพอาชีวศึกษา

ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๖

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาจากอาจารย์นันทชาติ ต้องดี อาจารย์ที่ปรึกษาแผนการทำธุรกิจซึ่งเป็นส่วนประกอบสำคัญของแผนธุรกิจฉบับนี้ ซึ่งได้ให้คำปรึกษา ข้อชี้แนะ และความช่วยเหลือในหลายสิ่งหลายอย่างจนกระทั่งลุล่วงได้ด้วยดี ผู้ศึกษาจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

นอกจากนี้ คณะผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณผู้ปกครองที่ให้คำปรึกษาในเรื่องการทำวัน และอำนวยความสะดวกเรื่องสถานที่การจัดทำ รวมทั้งเป็นกำลังใจที่ดีเสมอมา

สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณเพื่อนๆ ที่ช่วยให้คำแนะนำดีๆ เกี่ยวกับการเลือกคำ และเกี่ยวกับงานธุรกิจนี้จนทำให้ธุรกิจสำเร็จไปได้ด้วยดี

คณะผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ ที่นี้

จัดทำโดย

(น.ส เมทินี)

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
แบบฟอร์มการเขียนแผนธุรกิจ	1
บทที่สรุปสำหรับผู้บริหาร	1
ความเป็นมา	2
ที่ตั้งสถานที่ประกอบการ	
- ชื่อแผนธุรกิจ	
- การดำเนินธุรกิจ	
- มูลเหตุจูงใจที่ทำให้ประกอบธุรกิจ	
- ความคุ้มค่าในการลงทุน	
ประวัติโดยย่อของกิจการ	3
การวิเคราะห์สถานการณ์	3
- จุดแข็ง	
- จุดอ่อน	
- โอกาส	
- อุปสรรค	
วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ	4
- วิสัยทัศน์	
- พันธกิจ	
- เป้าหมายทางธุรกิจ	
แผนการตลาด	5-6
- การแบ่งส่วนตลาด	
- กลุ่มเป้าหมาย	
- การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์	
- กลยุทธ์ทางการตลาด	
แผนการจัดการและแผนกำลังคน	7
- โครงสร้างองค์กร	
- การแบ่งหน้าที่	
- การจ้างพนักงาน	
แผนการผลิต	8
- กระบวนการผลิตสินค้า/งานให้บริการ	
- แหล่งวัตถุดิบ	

เรื่อง	สารบัญ	หน้า
แผนการเงิน		9-13
- รายละเอียดการลงทุน		
- รายละเอียดเงินหมุนเวียน		
แผนการดำเนินงาน		14
แผนฉุกเฉิน		15
บรรณานุกรม		16
ภาคผนวก		17

แบบฟอร์มการเขียนแผนธุรกิจ

1. บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

ความเป็นมาของธุรกิจ

1. ชื่อแผนธุรกิจ ร้านวันวันวาย
2. ที่ตั้งสถานที่ประกอบการ 1101 ย้ายมีชีวิต ตำบล ท่าสายลวด อำเภอ แม่สอด จังหวัด ตาก 63110
3. การดำเนินธุรกิจ
 - 3.1 ลักษณะธุรกิจ บริโภค
 - 3.2 ประเภทสินค้าหรือบริการ สินค้าอาหารแปรรูป

4. มูลเหตุจูงใจที่ทำให้ประกอบธุรกิจ/ โอกาส และปัจจัยแห่งความสำเร็จ (อธิบายว่า สามารถและ ปัจจัยในการสร้าง โอกาสให้เกิดขึ้นตามแผนงาน)

วันเป็นขนมที่ทานง่าย เป็นขนมหวานที่ทานแล้วสดชื่นหาซื้อง่ายรับประทานได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่มี
สีสัน สดใสน่ารับประทานมีรสที่อร่อยและมีประโยชน์ต่อร่างกาย ตอนนี้ท้องตลาดมีการขายวันหลากหลาย
รูปแบบหลากหลายรสชาติ เราจึงคิดค้นรสชาติของวันวันวาย ของเราขึ้นมา 1. รสอัญชัน 2. รสน้ำผึ้งมะนาว
3. รสน้ำมะนาว 4. เม็ดนางลัก เราจะมาแปรรูปที่นำรับประทาน เช่น ของผู้ใหญ่ เราจะทำเป็นรูปแบบชิ้นๆ
ส่วนของเด็กๆ เราจะทำเป็นรูปที่เด็กๆ เห็นแล้วรู้สึกว่่าน่ารับประทาน เราจะขายในราคา ของผู้ใหญ่ 20
บาท ของเด็ก 5 บาท 10 บาท

5. ความคุ้มค่าในการลงทุน (สรุปการลงทุนและการวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน)

ธุรกิจ วันวันวาย ภายในระยะเวลา 1 ปี ทำให้มีผู้บริโภคที่เริ่มรู้จักสินค้าขนมหวานของเราเพิ่มมากขึ้น
เรื่อย จุดเด่นของสินค้าเราคือเป็นส่วนประกอบที่สามารถปลูกเองได้ง่ายเป็นรสชาติที่สกัดจากธรรมชาติไม่มี
สารการบูดและเพิ่มความสวยงามของสีสัน ทำให้น่ารับประทาน

ในระยะเวลา	2	เดือน	ได้กำไร	20%	จากการลงทุน
ในระยะเวลา	4	เดือน	ได้กำไร	60%	จากการลงทุน
ในระยะเวลา	1	เดือน	ได้กำไร	80%	จากการลงทุน

- ข้อได้เปรียบ
- มีหลากหลายรสชาติให้เลือก เช่น อัญชัน น้ำผึ้งมะนาว มะนาว เม็ดนางลัก
 - สีสันน่ารับประทาน
 - ราคาจับต้องได้
- ข้อเสียเปรียบ
- มีขายจำหน่ายทั่วไป
 - อยู่ได้ไม่เกิน 2 วัน
 - เสียง่าย

2. ประวัติโดยย่อของกิจการ

ธุรกิจแรกที่เราได้ทำคือ สินค้าที่เกี่ยวกับการแปรรูปเป็นของหวานที่ทานในเวลาว่าง และรับประทานได้ทั้งผู้ใหญ่ และเด็กเพราะสมัยนี้มีของหวานหลากหลายชนิดและทุกคนชอบรับประทานอาหารที่อร่อย สะอาดสีสันทนรับประทาน และราคาไม่แพงเกินไป

ธุรกิจของเราจึงหันมาทำขนมวุ้น เพราะว่าวุ้นของเราใช้รับประทานได้ทุกโอกาส และทุกวัย สามารถดัดแปลงให้มีรสชาติแตกต่างกันได้หลายรส เช่น อัญชัน น้ำผึ้งมะนาว มะนาว เม็ดนางลัก

3.การวิเคราะห์สถานการณ์ ประกอบด้วย

3.1 จุดแข็ง

- เป็นส่วนประกอบที่สามารถปลูกเองได้ง่าย
- เป็นสินค้าจากธรรมชาติ ไม่มีสารการบูด
- ทำง่าย ลงทุนน้อย

3.2 จุดอ่อน

- มีขายจำหน่ายทั่วไป
- อยู่ได้ไม่เกิน 2 วัน
- ยังไม่มีฐานลูกค้า

3.3 โอกาส

ทำสินค้าที่มีหน้าตาแตกต่างจากทั่วไป มีสีสันทนโดดเด่นทำรสชาติและกลิ่นในการดึงดูดลูกค้า จำหน่ายทั้งในตลาดและผ่านทางออนไลน์และสื่อโซเชียลต่างๆ เพื่อเพิ่มยอดขายในการขายสินค้า

3.4 อุปสรรค

- คู่แข่งมีมากเนื่องจากทำง่าย
- ถ้าทำไม่เป็นวันอาจจะแข็ง
- เป็นสินค้าไม่จำเป็นสามารถทดแทนได้ด้วยอาหารชนิดอื่นๆ

4. วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

4.1 วิสัยทัศน์

เป็นธุรกิจที่มีความมั่นใจใช้ธรรมชาติรอบตัวมาสร้างรายได้ให้กับตัวเองและอนุวิทย์ชนมาจากธรรมชาติเดินตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

4.2 พันธกิจ

- ใช้สารสกัดธรรมชาติ
- สอบถามความต้องการของลูกค้าและนำมาแก้ไข
- ใส่ใจในการทำไม่ว่าจะหน้าตาของขนม และความสุขลักษณะอนามัย

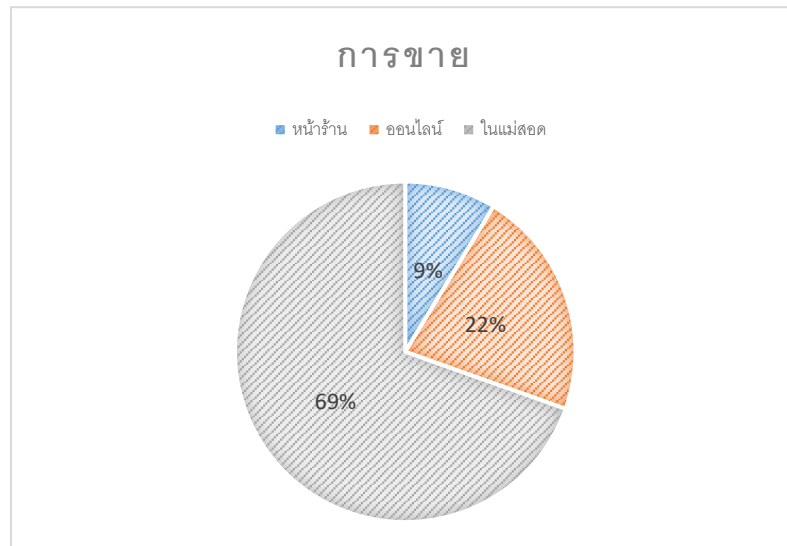
4.3 เป้าหมายทางธุรกิจ

เดือนแรก 2 ยอดขาย - 20% ยอดขาย 60 เดือนหลัง 4%

100 ปี จะเพิ่มยอดขาย 7 ยอดขาย ภายใน -%

5. แผนการตลาด

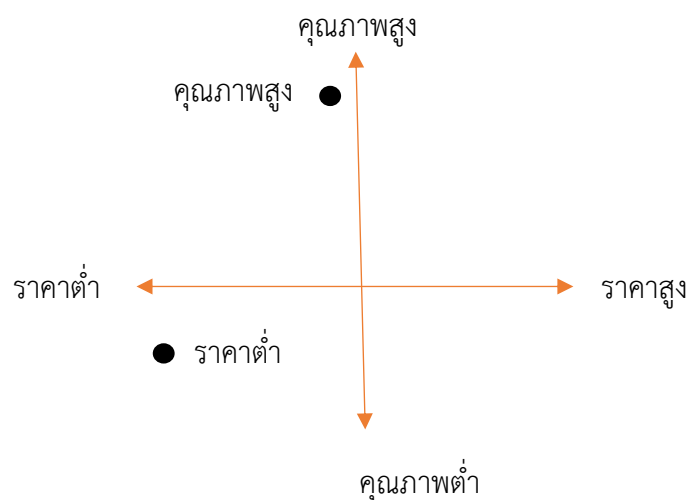
5.1 การแบ่งส่วนตลาด (Segment)



5.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target)

- กลุ่มเด็กและผู้ใหญ่
- กลุ่มนักท่องเที่ยว
- กลุ่มลูกค้าที่สนใจในขนมหวาน

5.3 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)



การกำหนดราคาและคุณภาพ หมายถึง มาตรฐานของร้านที่มีคุณภาพสูงและราคาต่ำ

5.4 กลยุทธ์ทางการตลาด

5.4.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

สินค้า/บริการ	ลักษณะเด่น
วุ้นวุ้นวาย	<ul style="list-style-type: none"> - มีสีส้มที่สดใส - ใช้สารสกัดจากธรรมชาติ - ใส่ใจในการทำ

5.4.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

ตั้งราคาใช้พอดีกับตลาด ถ้วยในราคา 1 ถ้วยแถมฟรีอีก 5 บาท ถ้าซื้อ 20 ถ้วย ราคา 1 บาท จะได้เพิ่มกลุ่มลูกค้าและเพิ่มยอดขาย 100

สินค้า / บริการ	ต้นทุน	ราคาขาย	ราคาขายของคู่แข่ง
วุ้นวุ้นวาย	15	20	25

ยอดขาย 24,800 บาท ต่อเดือน

ขายสด 100% ขายเชื่อ - %

ระยะเวลาเรียกเก็บจากลูกค้า -

5.4.3 กลยุทธ์ด้านการจำหน่าย (Place)

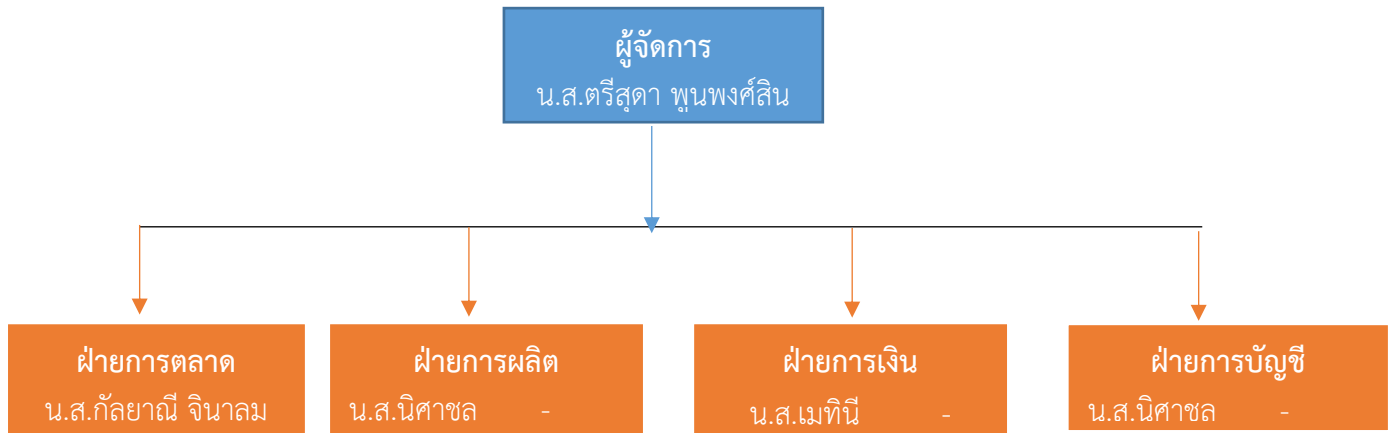
- การจัดจำหน่ายหน้าร้าน
- การจัดจำหน่ายทางออนไลน์

5.4.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

- สร้างช่องทางการขายใน เฟส ไอ
- จัดโปรโมชั่นซื้อ 5 แอมฟรี 1 ถ้วย

6. แผนการจัดการและแผนกำลังคน

6.1 โครงสร้างองค์กร



6.2 การจัดแบ่งหน้าที่งาน (ระบุชื่อและบทบาทหน้าที่ของแต่ละคนตามโครงสร้าง)

1. น.ส.ตรีสุตา พูนพงศ์สินผ่านผู้จัดการ

- มีหน้าที่ตรวจสอบความเรียบร้อยของกิจการ
- วางแผนความควบคุมงานทั้งหมด

2. น.ส.กัลยาณี จินาลม ฝ่ายการตลาด

- วางแผนตลาดเพื่อกระตุ้นยอดของ
- มีหน้าที่โฆษณา
- ส่งเสริมการขาย

3. น.ส.นิศาชล - ฝ่ายการผลิต

- มีหน้าที่พัฒนาสินค้า
- วางแผนการผลิตและมีหน้าที่ดำเนินงาน
- มีหน้าที่ตรวจสอบผลิตสินค้า

4. น.ส.เมทินี - ฝ่ายการเงิน

- มีหน้าที่ตรวจสอบรายรับและรายจ่าย
- จัดทำรายงานเงินคงเหลือประจำวัน

6.3 การจ้างพนักงาน / ลูกจ้าง

กิจการมีพนักงาน/ลูกจ้าง รวม - คน ค่าจ้างรวม - บาท ต่อเดือน

7. แผนการผลิต/ปฏิบัติ (ให้จัดทำ Flow Chart ให้เห็นขั้นตอนการผลิตสินค้าตั้งแต่จัดเตรียมวัตถุดิบจนกระทั่งสำเร็จเป็นสินค้าสำเร็จรูป และระบุเวลาโดยประมาณของแต่ละขั้นตอนหากสามารถระบุได้)

7.1 กระบวนการผลิตสินค้า/ การให้บริการ

1. ใส่น้ำเปล่า 1,000 มล. ลงในหม้อ
2. เทผงวุ้นซึ้งโตะตามลงไป ทิ้งไว้ให้ อิ่มน้ำประมาณ 15- 20 นาที
3. ถ้าวุ้นละลายดีแล้วเทน้ำตาลทรายลงไป
4. เทน้ำผึ้งมะนาว
5. เทน้ำอัญชัน
6. มะนาว
- 7 . ปิดไฟ
8. พักทิ้งไว้ 10 นาที

7.2 แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อจากใครระบุชื่อจำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)

ผงวุ้นสำเร็จรูป ซื้อจากร้านทั่วไป

มะนาว น้ำผึ้ง ซื้อจากตลาดในแม่สอด

แม่พิมพ์ สั่งซื้อจากใน Shoppe

7.3 การซื้อวัตถุดิบ

ซื้อเป็นเงินสด 100 %

ซื้อเป็นเงินเชื่อ -% มีกำหนดชำระเงินภายใน วัน -

8. แผนการเงิน (การบอกแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน ประมาณการงบกำไรขาดทุน งบแสดงฐานะการเงินและงบประมาณเงินสด ประสิทธิภาพการบริหาร) ประกอบด้วย

8.1 รายละเอียดการลงทุน

ลำดับ ที่	รายการลงทุน	แหล่งที่มาของเงินลงทุน (บาท)		
		จากทุนตนเอง	จากสถาบันการเงิน	รวม
1.	โลโก้	160		160
2.	ถุงขาว	25		25
3.	แก้วพลาสติก ฝาปิดแก้ว	70		70
4.	ผงวุ้น	60		60
5.	น้ำเปล่าถัง	18		18
6.	มะนาว	70		70
7.	อัญชัน	50		50
8.	น้ำผึ้ง	80		80
9.	เมล็ดนางลัก	35		35
10.	น้ำตาลทราย	22		22
11.	ช้อนพลาสติก	10		10
	รวมทุน	600		600

8.2 รายละเอียดเงินทุนหมุนเวียน

ลำดับที่	รายการ	จำนวนเงินต่อเดือน
1.	รายได้จากการขายวุ้น	24,800
2.	ต้นทุนขาย	600
3.	กำไรข้างต้น	24,200
4.	ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการและบริหาร	
	-ค่าโฆษณา เช่น ป้าย แผ่นพับ 1,500	
	-ค่าไฟฟ้าและค่าน้ำ 1,500	
	-ค่าน้ำมันรถ 1,200	
5.	กำไรก่อนหักต้นทุนการเงิน	4,200
6.	กำไรสุทธิ	24,800

8.3 ประมาณการรายจ่าย

8.3.1 ต้นทุนการผลิต/บริการ

ลำดับที่	รายการวัสดุ	หน่วยที่ใช้ จำนวนหน่วย	จำนวน ราคา (บาท)	จำนวนเงิน (บาท)
1.	โลโก้	80 รูป	2	160
2.	ถุงขาว	1 มัด	25	25
3.	แก้วพลาสติก ฝาปิดแก้ว	1 แพ็ค	70	70
4.	ผงวุ้น	3 ถุง	20	60
5.	น้ำเปล่าถัง	1 ถัง	18	18
6.	มะนาว	1 ถุง	70	70
7.	อัญชัน	1 ถุง	50	50
8.	น้ำผึ้ง	1 ขวด	80	60
9.	เมล็ดนางลัก	1 ถุง	35	35
10.	น้ำตาลทราย	1 ถุง	22	22
11.	ช้อนพลาสติก	1 ถุง	10	10
	รวม (1)			600

8.3.2 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ลำดับที่	รายการ	หน่วยที่ใช้		จำนวนเงิน (บาท)
		จำนวนหน่วย	ราคา (บาท)	
1.	ค่าโฆษณา (ป้าย)	2 ป้าย	700	1,400
2.	ค่าโฆษณา (แผ่นพับ)	10 แผ่น	10	100
3.	ค่าน้ำ	1 เดือน	500	500
4.	ค่าไฟฟ้า	1 เดือน	1,000	1,000
5.	ค่าน้ำมันรถ	4 ครั้ง	300	1,200
	รวม (2)			4,200
	รวมค่าใช้จ่าย (1)+(2)	600	4,200	4,800

8.4 ประมาณการกำไรขาดทุน

ชื่อกิจการ วันวันวาย		
งบกำไรขาดทุน		
สำหรับระยะเวลา 1 เดือน สิ้นสุดวันที่ 31 กรกฎาคม		
หน่วย:บาท		
รายได้จากการขายวัน		24,800
ต้นทุนขาย		<u>600</u>
กำไรขั้นต้น		24,200
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการและบริหาร		
ค่าโฆษณา	1,500	
ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า	1,500	
ค่าน้ำมันรถ	<u>1,200</u>	<u>4,200</u>
กำไรสุทธิ		<u><u>20,000</u></u>

8.5 ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน

ชื่อกิจการ รุ่งนุ่นวาย		
งบแสดงฐานะการเงิน		
ณ วันที่ 1 กรกฎาคม 2566		
สินทรัพย์		
สินทรัพย์หมุนเวียน		หน่วย:บาท
เงินสด	12,400	
เงินฝากธนาคาร	12,400	
วัสดุอุปกรณ์	<u>1,000</u>	
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		25,800
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		
ส่วนของผู้ถือหุ้น		
ทุน – นิสาชน -	1,450	
ทุน – เมทินี -	1,450	
ทุน - ตรีนุสา พูนพงศ์สิน	1,450	
ทุน -กัลยาณี จินาลม	1,450	
บวก กำไรสุทธิ	<u>20,000</u>	
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		25,800

8.6 การวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน

8.6.1 จุดคุ้มทุน

วันมีต้นทุนคงที่ 24, บาทต่อขึ้นดั่งนั้น 20 บาท ตั้งราคาขายที่ 15 เดือน โดยมีต้นทุนขึ้นละ/บาท 800
 จุดคุ้มทุน = $24,800 / (15 - 20) = 4,960$ = ขึ้น ซึ่งหมายความว่ากิจการต้องขายวัน 4,560 ขึ้น เดือน ถึงจะคุ้มทุน/
 4 หรือต้องขายให้ได้มากกว่า, 960 ขึ้น เพื่อสร้างกำไร

8.6.2 ระยะเวลาคืนทุน

ในการขายสินค้าจากการขายจะเห็นว่าในแต่ละขึ้นขายสินค้าได้ ขึ้นต่อวัน ซึ่งเราจะได้ 40
 บาท 600 บาท และเรามีต้นทุนในการขายสินค้า 200 วัน ซึ่งในแต่ละวันเราจะมีค่าใช้จ่ายวันละ/บาท 800
 3 ดังนั้นระยะเวลาในการคืนทุนประมาณ-วัน 4

8.6. 3 อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย

$$\text{อัตรากำไรสุทธิ} = \frac{\text{กำไรสุทธิ} * 100 \%}{\text{ยอดขาย}}$$

$$\begin{aligned} \text{อัตรากำไรสุทธิ} &= \frac{24,800 * 100 \%}{4,560} \\ &= 5 \text{ บาท ต่อถ้วย} \end{aligned}$$

9. แผนการดำเนินงาน

กิจกรรม ดำเนินงาน	ผลการดำเนินงาน เดือน กรกฎาคม																2566		
	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	31
จัดหาเงินทุน																			
จัดหาทำเลที่ตั้ง																			
จัดซื้อวัตถุดิบ																			
ดำเนินการ																			
ประเมินผล																			
สรุปผล																			

- 1) จัดหาเงินลงทุน : เพื่อเตรียมความพร้อมในการดำเนินธุรกิจ
- 2) จัดหาทำเลที่ตั้ง : เพื่อเตรียมความพร้อมในการผลิตวางขาย
- 3) จัดซื้อวัตถุดิบ : เพื่อเตรียมความพร้อมในการดำเนินงาน
- 4) ดำเนินการ : กิจกรรมมีการขายสินค้าทุกชิ้น
- 5) ประเมินผล : กิจกรรมสอบถามตามพึงพอใจของลูกค้าทุกครั้งที่มีการใช้บริการ
- 6) สรุปผล : กิจกรรมจะสรุปผลทุกสุดสัปดาห์

10.แผนฉุกเฉิน

ปัญหา : มีวางขายจำหน่ายทั่วไป

ผลกระทบ : เรายังไม่มีฐานลูกค้าละขายได้น้อย

วิธีการแก้ไข : ทำชิ้นเล็กๆลองไปแจกตามตลาดแถวบ้านเพื่อเรียกลูกค้าและ ทำให้ลูกค้า รู้จักร้านของเรา

ลายมือชื่อ ดรีสุตา พูนพงศ์สิน เจ้าของกิจการ

(นางสาวดรีสุตา พูนพงศ์สิน)

บรรณานุกรม

https://www.google.com/search?q=%E0%B8%A7%E0%B8%B4%E0%B8%98%E0%B8%B5%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B8%97%E0%B8%B3%E0%B8%A7%E0%B8%B8%E0%B9%89%E0%B8%99&rlz=1C1CHBD_enTH1062TH1062&oq=%E0%B8%A7%E0%B8%B4%E0%B8%98%E0%B8%B5%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B8%97%E0%B8%B3%E0%B8%A7%E0%B8%B8%E0%B9%89%E0%B8%99&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEUUYOdIBCTE1MzEyajBqN6gCALACAA&sourceid=c

