เอกสารประกอบการฝึกอบรม

หลักสูตร "ธุรกิจมะพร้าวสดเพื่อสุขภาพและความงาม"

ระหว่างวันที่ 25-28 ตุลาคม 2555

ณ ห้องประชุม MR 222 ชั้น 2 ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค บางนา

สนับสนุนโดย

กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

สำนักงานปลัดกระทรวง สำนักส่งเสริมและถ่ายทอดเทคโนโลยี

ศูนย์การศึกษาต่อเนื่อง
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี
โทรศัพท์ 0 2470 8271-5 โทรสาร 0 2427 9633
E-mail: icec@kmutt.ac.th

เอกสารประกอบการฝึกอบรม

หลักสูตร

"ธุรกิจมะพร้าวสดเพื่อสุขภาพและความงาม"

ระหว่างวันที่ 25-28 ตุลาคม 2555

ณ ห้องประชุม MR 222 ชั้น 2

ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค บางนา

สนับสนุนโดย

กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

สำนักงานปลัดกระทรวง สำนักส่งเสริมและถ่ายทอดเทคโนโลยี

ดำเนินการจัดอบรมโดย ศูนย์การศึกษาต่อเนื่อง

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

โทรศัพท์ 0 2470 8271-5 โทรสาร 0 2427 9633

E-mail: icec@kmutt.ac.th

กำหนดการ การฝึกอบรม หลักสูตรพัฒนาธุรกิจเทคโนโลยีใหม่
ในงานเทคโนโลยีและนวัตกรรมของไทย ประจำปี 2555
ระหว่างวันที่ 25-28 ตุลาคม 2555 เวลา 09.00 – 16.00 น.
ณ ห้องประชุม MR 222 ชั้น 2 ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค บางนา

วันที่	เวลา	หลักสูตร
25 ตุลาคม 2555	09.00 - 12.00	ธุรกิจมะพร้าวสดเพื่อสุขภาพและความงาม
25 ตุลาคม 2555	13.00 – 16.00	ธุรกิจกาแฟสดจรยุทธ์
26 ตุลาคม 2555	09.00 - 12.00	ธุรกิจกาแฟสดจรยุทธ์
26 ตุลาคม 2555	13.00 – 16.00	ธุรกิจมะพร้าวสดเพื่อสุขภาพและความงาม
27 ตุลาคม 2555	09.00 - 12.00	ธุรกิจมะพร้าวสดเพื่อสุขภาพและความงาม
27 ตุลาคม 2555	13.00 – 16.00	ธุรกิจกาแฟสดจรยุทธ์
28 ตุลาคม 2555	09.00 - 12.00	ธุรกิจกาแฟสดจรยุทธ์
28 ตุลาคม 2555	13.00 – 16.00	ธุรกิจมะพร้าวสดเพื่อสุขภาพและความงาม

กำหนดการ หลักสูตร “ธุรกิจมะพร้าวสดเพื่อสุขภาพและความงาม”

เวลา		กิจกรรม	หัวข้อการอบรม
เช้า	บ่าย		
08.30 – 09.00	12.30 – 13.00	ลงทะเบียน และรับเอกสารประกอบการอบรม	
09.00 - 09.30	13.00 – 13.30	แนะนำธุรกิจผลิตภัณฑ์มะพร้าวสด	- ประโยชน์ของน้ำมะพร้าว - ตลาดและกลุ่มลูกค้า - เทคโนโลยีและอุปกรณ์ - การลงทุนและการคืนผลกำไร
09.30 – 10.30	13.30 – 14.30	เทคนิคการขาย และการตลาด	- การวิเคราะห์ตลาด - หลักการตลาด 4 P - 5th P การหาพันธมิตรทางการค้า
10.30 – 11.30	14.30 – 15.30	การวิเคราะห์การลงทุน ช่องทางแหล่งทุน และการขอสินเชื่อ โดย SMEs Bank	- แผนธุรกิจ และการจัดทำบัญชี - การลงทุนและการคืนผลกำไร - การขอสินเชื่อ
11.30 – 12.00	15.30 -16.00	ผลิตภัณฑ์ และ การใช้งานเทคโนโลยี	- เทคโนโลยีและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง - การสาธิตและทดลองใช้งาน

แนะนำธุรกิจผลิตภัณฑ์มะพร้าวสด

- ประโยชน์ของน้ำมะพร้าว
- ตลาดและกลุ่มลูกค้า
- เทคโนโลยีและอุปกรณ์
- การลงทุนและการคืนผลกำไร

หลักสูตร “ธุรกิจมะพร้าวสดเพื่อสุขภาพและความงาม”

โดย คุณสมสิทธิ์ มูลสถาน
กรรมการผู้จัดการ

บริษัท โคโค อินโนเวชั่น จำกัด
www.cocoinnovation.com โทร. 02-9283365

1

ประโยชน์จากมะพร้าว

มะพร้าว สามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้ทุกส่วน เช่น

ผลอ่อน	ใช้รับประทานสด (น้ำและเนื้อ)
เนื้อมะพร้าว	จากผลแก่นำไปปรุงอาหารและขนมหลายชนิด และใช้สกัดน้ำมัน กากที่เหลือใช้เลี้ยงสัตว์
เปลือกมะพร้าว	นำไปแยกเอาเส้นใย ใช้ทำเชือก วัสดุทำเบาะและที่นอน
ขุยมะพร้าว	ใช้ทำวัสดุเพาะชำต้นไม้
กะลา	ใช้ทำภาชนะ ตักตวงของเหลว, เครื่องประดับ เครื่องดนตรี (ซออู้) ทำเชื้อเพลิง และถ่านกัมมันต์ ฯลฯ

2

น้ำมะพร้าว...มีประโยชน์มากกว่าที่คิด

"น้ำมะพร้าว" ถือเป็นเครื่องดื่มเกลือแร่จากธรรมชาติ เพราะต้นมะพร้าวมีลำต้นสูง ต้องผ่านการกลั่นกรองตามชั้นต่างๆ ของลำต้นกว่าจะถึงลูกมะพร้าวที่อยู่ข้างบน น้ำมะพร้าวที่ได้มาจึงบริสุทธิ์มาก และอุดมไปด้วยแร่ธาตุหลายชนิด เช่น โพแทสเซียม เหล็ก โซเดียม แคลเซียม แมกนีเซียม ฟอสฟอรัส ทองแดง กรดอะมิโน กรดอินทรีย์ และวิตามินบี แถมยังมีน้ำตาลกลูโคสที่ร่างกายสามารถดูดซึมไปใช้ประโยชน์ได้ภายใน 5 นาที และยังเป็นประโยชน์ในการขับสารพิษและชำระล้างร่างกายด้วย

3

น้ำมะพร้าว...มีประโยชน์มากกว่าที่คิด

น้ำมะพร้าวช่วยชะลออาการอัลไซเมอร์

การดื่มน้ำมะพร้าวทุกวันจะช่วยชะลออาการอัลไซเมอร์ได้ เนื่องจากในน้ำมะพร้าวมีฮอร์โมนคล้ายฮอร์โมนเพศหญิงหรือเอสโตรเจนสูง ซึ่งมีผลช่วยชะลอการเกิดโรคอัลไซเมอร์หรือความจำเสื่อมในสตรีวัยทอง นอกจากนี้การดื่ม น้ำมะพร้าวเป็นประจำทุกวันยังสามารถช่วยสมานแผล ทำให้แผลหายเร็วขึ้นกว่าปกติ และไม่ทิ้งรอยแผลเป็นอีกด้วย

4

น้ำมะพร้าว...มีประโยชน์มากกว่าที่คิด

น้ำมะพร้าวช่วยให้ผิวพรรณสดใส

น้ำมะพร้าวสามารถช่วยเสริมสร้างความสวยใสของผิวพรรณ ทำให้เปล่งปลั่งและขาวนวลขึ้นจากภายในสู่ภายนอก เพราะในน้ำมะพร้าวมีเอสโตรเจนอยู่ ซึ่งมีส่วนสำคัญต่อการสร้างคอลลาเจนและอีลาสติน ทำให้ผิวกระชับ ยืดหยุ่น และชะลอการเกิดริ้วรอยก่อนวัยได้ และในน้ำมะพร้าวยังสามารถกระตุ้นการเจริญเติบโตและแบ่งเซลล์ได้ดี แถมยังมีฤทธิ์ขับปัสสาวะ ขับของเสียหรือสารพิษออกจากร่างกาย (คล้ายๆ กับการทำดีท็อกซ์) จึงช่วยทำให้ผิวพรรณผ่องใส

5

ธุรกิจมะพร้าวสด

8

ธุรกิจมะพร้าว

เครื่องปาด/ผ่า/เจาะ/สกัด มะพร้าวสด แบบไฟฟ้า/กลไก เมื่อนำมาติดตั้งบนรถกระบะ จะเรียกว่า CoCo-Mobile สามารถบรรทุกลูกมะพร้าวได้ 300-500 ลูก มีร่มขนาดใหญ่คลุมขณะเปิดขายท้ายรถได้ สะดวก สบาย มีระบบแปลงไฟฟ้า จากแบตเตอรี่รถยนต์ได้ วัสดุที่สัมผัสกับอาหารทำจากสแตนเลส อย่างดี

รอรับสิทธิบัตรตามคำขอเลขที่ 1001001541

เครื่องปาด/ผ่า/เจาะ/สกัด มะพร้าวสด แบบไฟฟ้า/กลไก สามารถนำมาตั้งพื้นหน้าร้านหรือจุดขายริมทางเรียกว่า CoCo Stand พร้อมร่มขนาดใหญ่คลุม วัสดุที่สัมผัสกับอาหารทำจากสแตนเลสอย่างดี

รอรับสิทธิบัตรตามคำขอเลขที่ 1001001541

เครื่องปาด/ผ่า/เจาะ/สกัด มะพร้าวสด แบบกลไก เมื่อนำมาติดตั้งบนรถพ่วงหรือสามล้อถีบจะเรียกว่า CoCo-Tricycle สามารถบรรจุลูกมะพร้าวด้านท้ายรถ ประมาณ 70 ลูก มีร่มขนาดพอเหมาะกับตัวรถเพื่อความสะดวกสบาย ในการเดินทาง และจัดจำหน่าย วัสดุที่สัมผัสกับอาหารทำจากสแตนเลสอย่างดี

รอรับสิทธิบัตรตามคำขอเลขที่ 1201002712

9

ธุรกิจมะพร้าว

10

ธุรกิจมะพร้าว

11

ธุรกิจมะพร้าว

12

แผนธุรกิจ

Business Planning

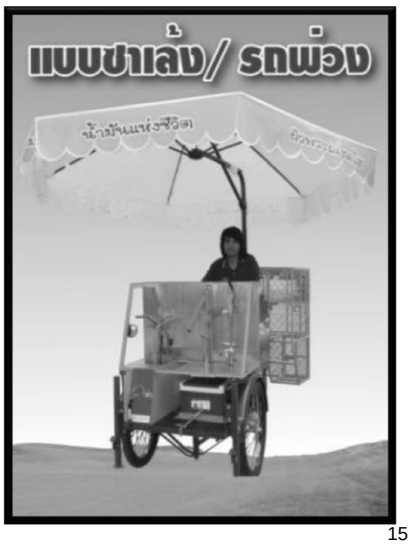
หัวข้อ		ราคา (บาท)	ราคา (บาท)	วัน	ราคา	ท่านต้องการเป็นใคร
เงินลงทุน			96000		115200	ผู้ผลิตเครื่องจักร
จำนวนมะพร้าว	100	20	2000	(ขายได้)		
ราคามะพร้าว	100	8	800			เจ้าของสวนมะพร้าว
ค่าแรงคนขาย			300			
คืนค่าเครื่องมือ			320	360	115200	นักลงทุน
กำไร			200			
อื่นๆ			80			
คนกระจายมะพร้าว			200	20/แหล่ง	4000	คนกระจายสินค้า
เงินพิเศษ			100			
รายได้คนขาย	(รวม)		600			คนขาย
รายได้คนขาย	(รวม)		920			(เมื่อเกิน 360 วัน)
เอาไปทำปุ๋ย			-			ยังไม่ได้ต้องการคิดรวม

13

รูปแบบการขายมะพร้าว

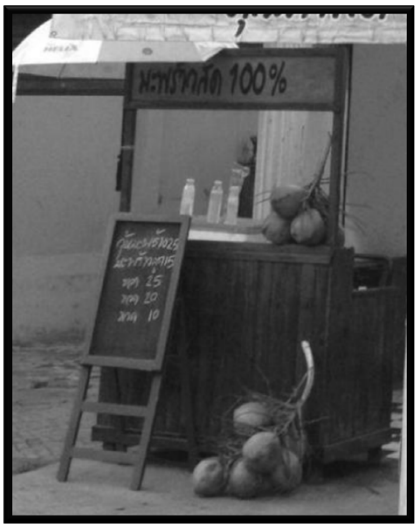
14

ชาเล้งรูปแบบเก่า	นวัตกรรมรูปแบบใหม่



15

หน้าร้านรูปแบบเก่า	นวัตกรรมรูปแบบใหม่



16

เปิดท้ายขายมะพร้าว

นวัตกรรมรูปแบบใหม่

17

ลูกค้าของเรา (เครื่องจักรแปรรูปมะพร้าวสด)

ร้านอาหาร
ลานทอง แนมเนื๋อง จ.สระบุรี

บริษัท ฟรุ๊ททอรี่ (ประเทศไทย) จำกัด
จ.นนทบุรี

18

ลูกค้าของเรา (เครื่องจักรแปรรูปมะพร้าวสด)

บริษัท เพอร์เฟคคอมพาเนียน กรุ๊ป จำกัด
จ. สมุทรปราการ

VDO

19

ลูกค้าของเรา (เครื่องย่อยลูกมะพร้าวสด)

1. คุณธนานนท์ ประเทศกัมพูชา
2. บริษัท ฟรุ๊ททอรี่ (ประเทศไทย) จำกัด จ.นนทบุรี
3. ร้าน ลานทอง แนมเนื๊อง จ.สระบุรี

20

ขอบคุณครับ

บริษัท โคโค อินโนเวชั่น จำกัด

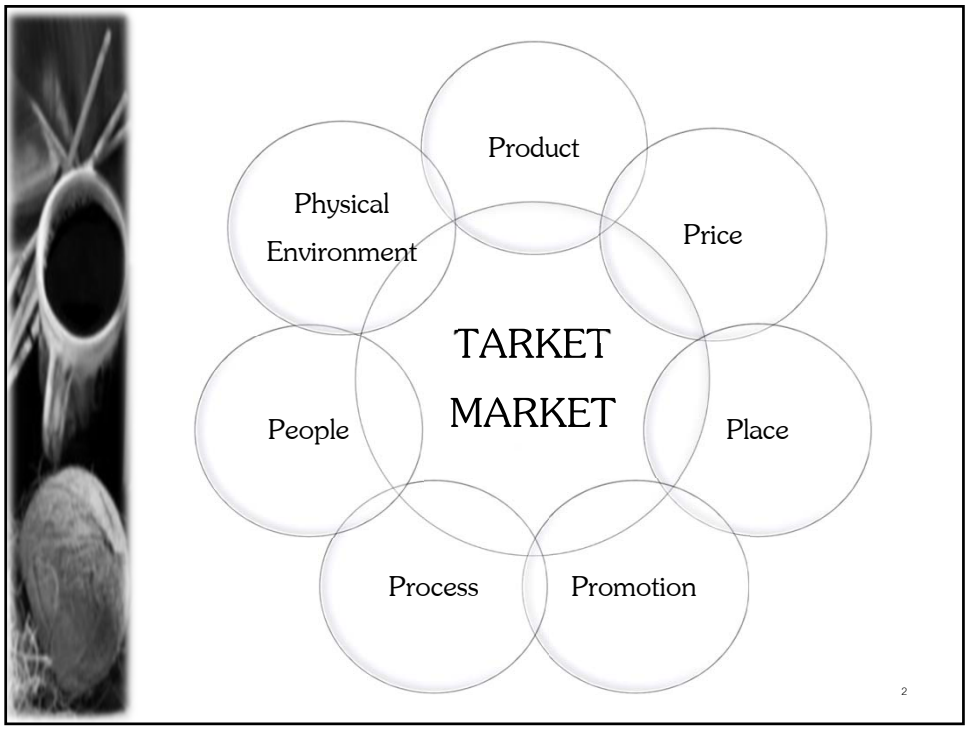
47/2 ซอยช่างอากาศอุทิศ 16 แขวงดอนเมือง
เขตดอนเมือง กรุงเทพมหานคร 10210
โทรศัพท์ / โทรสาร: 02-9283365

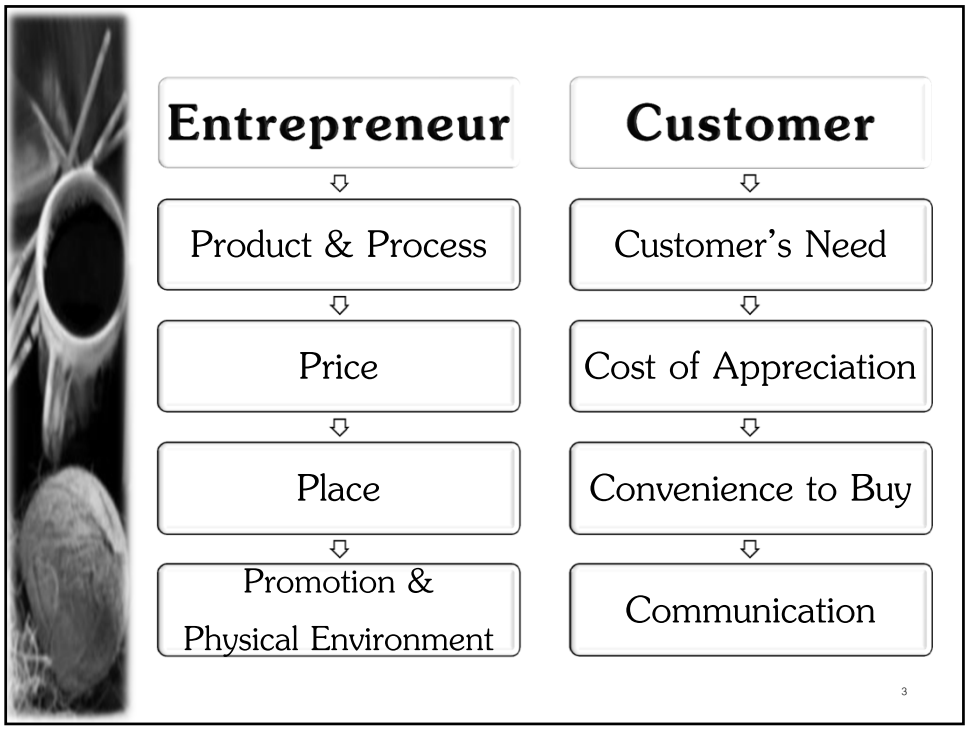
“มะพร้าวไทย..ก้าวไกลด้วยนวัตกรรม”

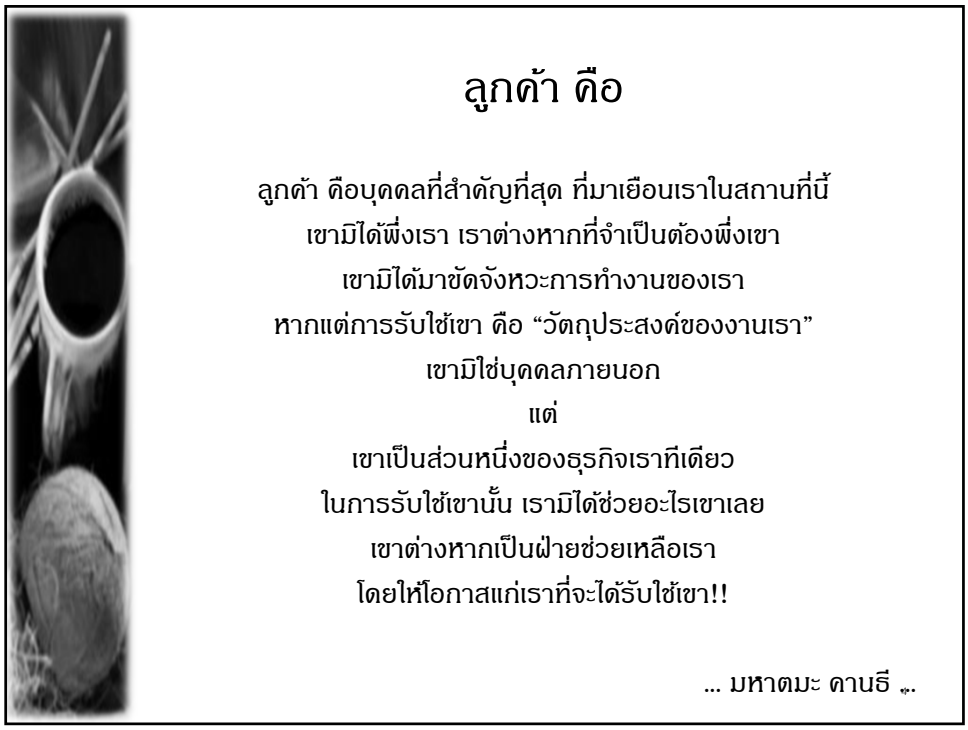
เทคนิคการขาย และการตลาด

- การวิเคราะห์ตลาด
- หลักการตลาด 4 P
- 5th P การหาพันธมิตรทางการค้า

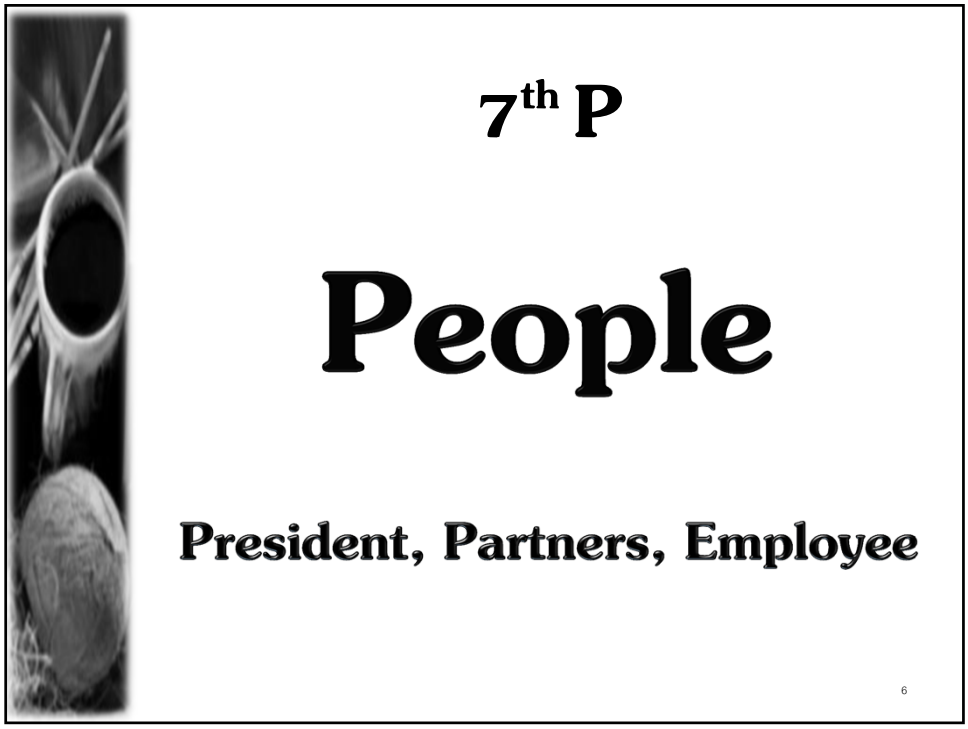
กลยุทธ์
7Ps + 4Cs + 4Fs + 3Cs
การตลาดแบบไทย ๆ
1

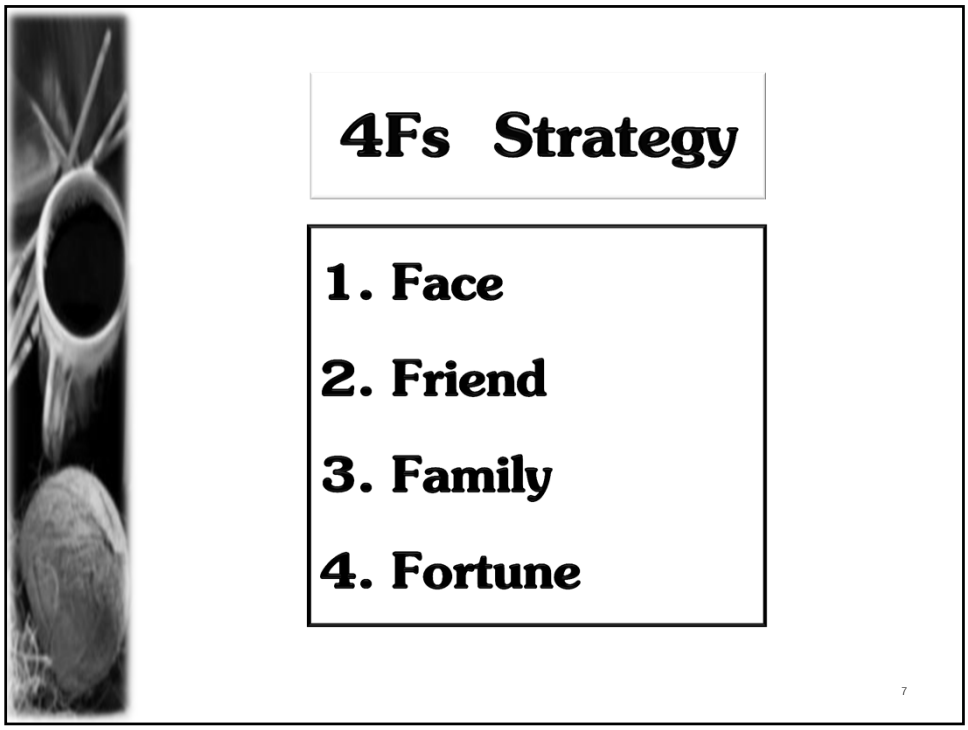

Product
Physical Environment
Price
TARKET MARKET
People
Place
Process
Promotion
2


Entrepreneur
Product & Process
Price
Place
Promotion & Physical Environment
Customer
Customer’s Need
Cost of Appreciation
Convenience to Buy
Communication
3

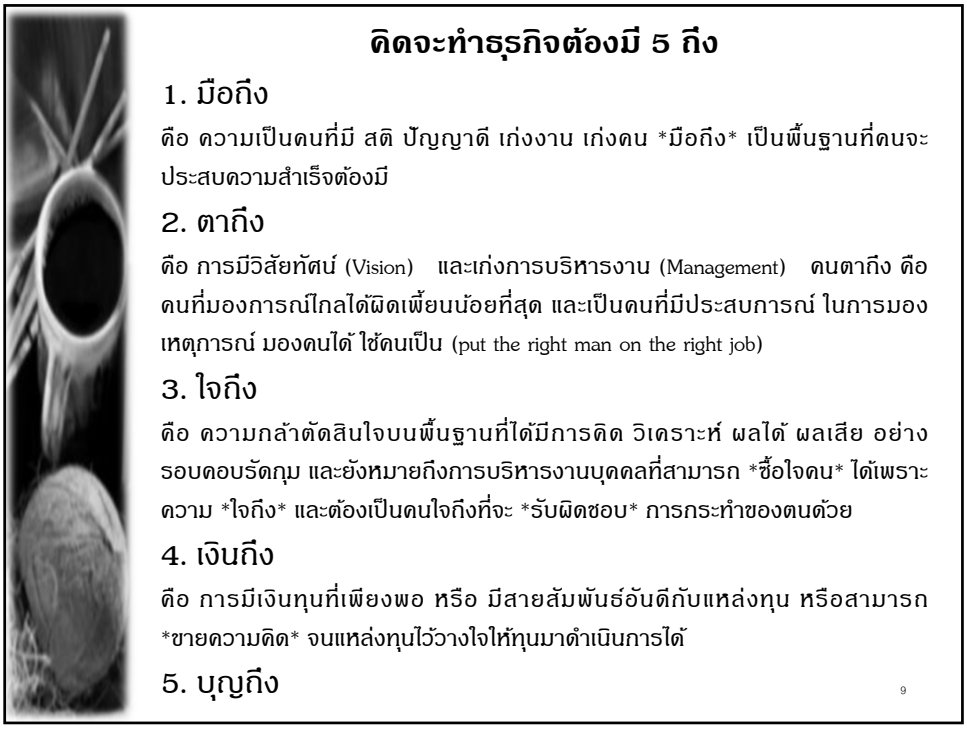

ลูกค้า คือ
ลูกค้า คือบุคคลที่สำคัญที่สุด ที่มาเยือนเราในสถานที่นี้
เขามิได้พึ่งเรา เราต่างหากที่จำเป็นต้องพึ่งเขา
เขามิได้มาขัดจังหวะการทำงานของเรา
หากแต่การรับใช้เขา คือ “วัตถุประสงค์ของงานเรา”
เขามิใช่บุคคลภายนอก
แต่
เขาเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจเราทีเดียว
ในการรับใช้เขานั้น เรามิได้ช่วยอะไรเขาเลย
เขาต่างหากเป็นฝ่ายช่วยเหลือเรา
โดยให้โอกาสแก่เราที่จะได้รับใช้เขา!!
... มหาตมะ คานธี ...

Best Quality Service
บริการที่มีคุณภาพ (Quality Service) คือ บริการที่มีลักษณะจำเพาะทางคุณภาพ (Service Quality Characteristics) ที่สอดรับกับความจำเป็น (Needs) และ ตอบสนองถึง ความคาดหวัง (Expectation) ของลูกค้า และสามารถสร้าง ความพึงพอใจ (Satisfaction) ให้แก่ลูกค้าเมื่อรับบริการไปแล้ว”
A Little Best Quality Service
Build to The Large Business
5


7th P
People
President, Partners, Employee
6


4Fs Strategy
1. Face
2. Friend
3. Family
4. Fortune
7

กลยุทธ์ 3 C’s
CRM – Customer Relationship Management หมายถึง
การจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า เช่น การฝึกอบรบพนักงานให้สามารถบริการลูกค้าได้อย่างไม่ขาดตกบกพร่อง มีความเป็นกันเอง และการบริการลูกค้าทุกรายอย่างเสมอภาค
CEM – Customer Experience Management หมายถึง
การบริหารลูกค้าเชิงประสบการณ์ ซึ่งเป็นการเพิ่มบทบาทหน้าที่มากขึ้น จาก CRM โดยหน้าที่หลักของ CEM คือ การสร้างความจงรักภักดีในสินค้าและบริการ ทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจผ่านประสบการณ์การใช้สินค้าและบริการ รวมถึง การดูแลเอาใจใส่ในลูกค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดความประทับใจ จากการรับรู้ด้วยประสาทสัมผัสทั้งหมด เช่น การได้รับกลิ่นหอมจากกาแฟในร้าน ความรู้สึกสบายกายจากเฟอร์นิเจอร์ที่นั่ง ความรู้สึกสบายใจจากการผ่อนคลายโดยไม่ต้องรู้สึกกังวลใจไม่ว่าจะนั่งนานแค่ไหน การได้มองเห็นเครื่องประดับตกแต่งร้านที่สวยงาม ฯลฯ
CSR – Corporate Social Responsibility หมายถึง
ความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมขององค์กร การดำเนินธุรกิจภายใต้หลักจริยธรรมและการจัดการที่ดี โดยรับผิดชอบสังคมและสิ่งแวดล้อมทั้งในระดับใกลและใกล้ อันนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน
8


คิดจะทำธุรกิจต้องมี 5 ถึง
1. มือถึง
คือ ความเป็นคนที่มี สติ ปัญญาดี เก่งงาน เก่งคน *มือถึง* เป็นพื้นฐานที่คนจะประสบความสำเร็จต้องมี
2. ตาถึง
คือ การมีวิสัยทัศน์ (Vision) และเก่งการบริหารงาน (Management) คนตาถึง คือ คนที่มองการณ์ไกลได้ผิดเพี้ยนน้อยที่สุด และเป็นคนที่มีประสบการณ์ ในการมองเหตุการณ์ มองคนได้ ใช้คนเป็น (put the right man on the right job)
3. ใจถึง
คือ ความกล้าตัดสินใจบนพื้นฐานที่ได้มีการคิด วิเคราะห์ ผลได้ ผลเสีย อย่างรอบคอบรัดกุม และยังหมายถึงการบริหารงานบุคคลที่สามารถ *ซื้อใจคน* ได้เพราะความ *ใจถึง* และต้องเป็นคนใจถึงที่จะ *รับผิดชอบ* การกระทำของตนด้วย
4. เงินถึง
คือ การมีเงินทุนที่เพียงพอ หรือ มีสายสัมพันธ์อันดีกับแหล่งทุน หรือสามารถ *ขายความคิด* จนแหล่งทุนไว้วางใจให้ทุนมาดำเนินการได้
5. บุญถึง
9

ขอบคุณคะ
10

การวิเคราะห์การลงทุน ช่องทางแหล่งทุน และการขอสินเชื่อ โดย SMEs Bank

- แผนธุรกิจ และการจัดทำบัญชี
- การลงทุนและการคืนผลกำไร
- การขอสินเชื่อ

ขั้นตอนการกรอกข้อมูล

ขั้นที่ 1) กรอกข้อมูลเงินลงทุนเบื้องต้น

ขั้นที่ 2) กรอกข้อมูลค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานรายเดือน

ขั้นที่ 3) ประมาณการรายรับ

ขั้นที่ 4) ประเมินผล

การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจ

ขั้นที่ 1: การประมาณเงินลงทุนขั้นต้น

Define Your Initial Investment

คำแนะนำ:
- ให้ทำการจดรายการเงินลงทุนเบื้องต้นทั้งหมดที่ต้องใช้เพื่อให้ธุรกิจพร้อมต่อการเปิดดำเนินการ โดยควรให้ใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด
- ช่องสีฟ้า คือช่องที่เป็นสูตร (ห้ามลบ)
- ตัวเลขในช่องกรอบสีส้ม คือตัวเลขสมมุติที่กำหนด และสามารถแก้ไขได้หรือให้ใส่ศูนย์ถ้าไม่มี

ตัวอย่างรายการเงินลงทุนที่ใช้

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
- ค่าศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจ	10,000.00
- ค่าสิทธิหรือค่าแฟร์นไชส์	50,000.00
- ค่าลิขสิทธิ์ต่างๆ	30,000.00
- ค่าตกแต่งร้าน	150,000.00
- ค่างานระบบต่างๆ	50,000.00
- ค่าอุปกรณ์ในร้านค้า	20,000.00
- ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	50,000.00
- ค่าเครื่องใช้สำนักงานเริ่มแรก	3,000.00
- เงินมัดจำค่าเช่าร้านค้า	100,000.00
- ค่าจัดทำ Website	-
- เงินประกันต่างๆ	22,000.00
- เงินค้ำประกันค่าสินค้า	300,000.00
- เงินสดหมุนเวียน	190,000.00
- ค่าขออนุญาต จดทะเบียนต่างๆ	4,500.00
- ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์ขั้นต้น	15,000.00
- อื่นๆ	5,500.00
รวม	1,000,000.00 บาท
อายุโครงการ	5 ปี
อัตราภาษีเงินได้ธุรกิจ	30 %

หมายเหตุ:
- ก่อนการใช้งานควรทำ copy ไฟล์ต้นฉบับไว้ก่อนเสมอ
- การใช้งาน ให้ลบตัวเลขตามตัวอย่างทิ้งก่อนและให้ใส่ตัวเลขต่างๆ ของคุณเอง แบบฟอร์มและสูตรที่กำหนดจะเป็นรูปแบบเดียวกับในหนังสือ โดยเน้นสำหรับการฝึกฝนการคิดเป็นหลักการนำไปใช้งานจริง อาจต้องมีการปรับการคิดให้สอดคล้องกับความเป็นจริงของแต่ละธุรกิจ เช่น รายการค่าใช้จ่าย รายได้ เป็นต้น

หมายเหตุ: รายการเงินลงทุนของแต่ละธุรกิจอาจแตกต่างกันไป คุณสามารถแก้ไข หรือเพิ่มเติมรายการได้ตามความเหมาะสม

การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจ

ขั้นที่ 2: การประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

Estimate Your Operating Expenses

คำแนะนำ:
- การประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ควรต้องมีการเผื่อสำหรับค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่อาจมีหรือคิดไม่ถึงไว้ด้วย โดยค่าใช้จ่ายต้องใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุด
- ค่าใช้จ่ายนี้ เป็นค่าใช้จ่ายประมาณการต่อปี
- ช่องสีฟ้า คือช่องที่เป็นสูตร (ห้ามลบ)
- ตัวเลขในช่องกรอบสีส้ม คือตัวเลขสมมุติที่กำหนด และสามารถแก้ไขได้หรือให้ใส่ศูนย์ถ้าไม่มี

ตัวอย่างรายการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
ค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Expenses)		
- ค่าเช่าสำนักงาน ร้านค้า	280,000.00	
- ค่าน้ำ ไฟฟ้า	20,000.00	
- ค่าโทรศัพท์	10,000.00	
- เงินเดือนพนักงาน	130,000.00	
- ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์	50,000.00	
- ค่าบำรุงรักษา ปรับปรุงร้าน	20,000.00	
- ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและขาย	40,000.00	ส่วนที่กำหนดตายตัว
- ค่าใช้จ่ายการบริหารอื่นๆ	3,000.00	
- ค่าใช้จ่ายสวัสดิการต่างๆ	20,000.00	
- ค่า Royalty ต่างๆ	6,000.00	
- ค่าที่ปรึกษา	15,000.00	
- ค่าเสื่อม	134,000.00	
- ดอกเบี้ยเงินกู้	4,500.00	
- กิจกรรมส่งเสริมการขาย	15,000.00	
- อื่นๆ	5,500.00	
รวมค่าใช้จ่ายคงที่ :	753,000.00 บาท	
ค่าใช้จ่ายผันแปร (Variable Expenses)		
- ค่าคอมมิสชั่นการขายสินค้า	69,000.00	2 % ของยอดขาย
- เงินส่งเสริมกิจกรรมการขาย	138,000.00	4 % ของยอดขาย
รวมค่าใช้จ่ายผันแปร :	207,000.00 บาท	6 % ของยอดขาย
ต้นทุนสินค้าขาย (Cost of Goods Sold)		
	1,725,000 บาท	50% ของยอดขาย
รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น :	2,685,000.00 บาท	

หมายเหตุ:
- รายการเงินลงทุนของแต่ละธุรกิจอาจแตกต่างกันไป คุณสามารถแก้ไข หรือเพิ่มเติมรายการได้ตามความเหมาะสม
- ค่าใช้จ่ายผันแปร ในที่นี้กำหนดเป็นเปอร์เซนต์ของยอดขาย คือ ค่าคอมมิสชั่น 2% และเงินส่งเสริมกิจกรรมการขาย 4% ในการคิดดังนั้นจะต้องมีการประมาณรายได้ก่อน (Step 3) โดยรายได้ที่ใช้เป็นตัวเลขสำหรับการคิดค่าใช้จ่ายผันแปรนี้ จะใช้รายได้กรณีที่ยอดขายเป็นไปตามเป้าที่กำหนด (Expected) สำหรับการใช้งานคุณอาจกำหนดตัวเลขที่แตกต่างกันได้

การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจ

ขั้นที่ 3: การประมาณการรายได้จากการดำเนินงาน

Estimate Your Income

คำแนะนำ:
- การประมาณการรายได้ ต้องให้ใกล้เคียงกับความเป็นจริง โดยการประเมินรายได้จะทำการประเมินในสถานการณ์ที่การดำเนินงานดีกว่าที่กำหนด ได้ผลตามที่กำหนดและต่ำกว่าที่กำหนด
- ช่องสีฟ้า คือช่องที่เป็นสูตร (ห้ามลบ)
- ตัวเลขในช่องกรอบสีส้ม คือตัวเลขสมมุติที่กำหนด และสามารถแก้ไขได้หรือให้ใส่ศูนย์ถ้าไม่มี

ตัวอย่างการประเมินรายได้ในการดำเนินงาน

รายการ	ตลาดตกต่ำ/แง่ร้าย Pessimistic	คาดหมาย Expected	เกินกว่าคาดหมาย/แง่ดี Optimistic	เกินกว่าคาดหมายมาก/ดีมาก Very optimistic	
ยอดขายเครื่อง	1,800,000.00	3,000,000.00	3,500,000.00	4,000,000.00	(ยอดขายเครื่อง-หน่วย x ราคาเครื่องเฉลี่ย)
ยอดขายเครื่อง-หน่วย	180.00	300.00	350.00	400.00	
ราคาเครื่องเฉลี่ย	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	
ต้นทุนสินค้า	900,000.00	1,500,000.00	1,750,000.00	2,000,000.00	
กำไรขั้นต้น	900,000.00	1,500,000.00	1,750,000.00	2,000,000.00	
ยอดขายสินค้าเสริม	400,000.00	400,000.00	410,000.00	430,000.00	
ต้นทุนสินค้า	200,000.00	200,000.00	205,000.00	215,000.00	
กำไรขั้นต้น	200,000.00	200,000.00	205,000.00	215,000.00	
รายได้ค่าซ่อม	50,000.00	50,000.00	60,000.00	65,000.00	
ต้นทุนสินค้า	25,000.00	25,000.00	30,000.00	32,500.00	
กำไรขั้นต้น	25,000.00	25,000.00	30,000.00	32,500.00	
รวมยอดขายทั้งหมด :	2,250,000.00	3,450,000.00	3,970,000.00	4,495,000.00	
รวมต้นทุนสินค้าทั้งหมด :	1,125,000.00	1,725,000.00	1,985,000.00	2,247,500.00	
รวมกำไรขั้นต้น :	1,125,000.00	1,725,000.00	1,985,000.00	2,247,500.00	

หมายเหตุ: รายการรายได้ของแต่ละธุรกิจอาจแตกต่างกันไป คุณสามารถแก้ไข หรือเพิ่มเติมรายการได้ตามความเหมาะสม

การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจ

ขั้นที่ 4: การประเมินโครงการที่น่าลงทุน

Estimate Your Potential Project

คำแนะนำ:
- ช่องสีฟ้า คือช่องที่เป็นสูตร (ห้ามลบ)
- ตัวเลขในช่องกรอบสีส้ม คือตัวเลขสมมุติที่กำหนด และสามารถแก้ไขได้หรือให้ใส่ศูนย์ถ้าไม่มี
- ตัวเลขทั้งหมดใน Sheet นี้จะเป็นตัวเลขที่ดึงมาจาก Step1, Step2, Step3 การแก้ไขตัวเลขต่างๆ ต้องแก้ไขในส่วน Step1, Step2, Step3 เท่านั้น

ตัวอย่างการประเมินโครงการ

เงินลงทุนเริ่มต้น	1,000,000.00	**บาท**
อายุโครงการ	**5**	**ปี**
อัตราภาษีเงินได้ธุรกิจ	**30**	**%**

Income Estimation : Year

		ตลาดตกต่ำ	คาดหมาย	เกินกว่าคาดหมาย	เกินกว่าคาดหมายมาก
		1	2	3	4
ยอดขายเครื่องต่อปี - บาท		1,800,000.00	3,000,000.00	3,500,000.00	4,000,000.00
ยอดขายอุปกรณ์เสริม		400,000.00	400,000.00	410,000.00	430,000.00
รายได้จากค่าซ่อม		50,000.00	50,000.00	60,000.00	65,000.00
รวมรายได้ทั้งหมด		2,250,000.00	3,450,000.00	3,970,000.00	4,495,000.00
ต้นทุนสินค้าขาย		1,125,000.00	1,725,000.00	1,985,000.00	2,247,500.00
กำไรขั้นต้น		1,125,000.00	1,725,000.00	1,985,000.00	2,247,500.00
ค่าใช้จ่าย					
ค่าใช้จ่ายผันแปร %	6	135,000.00	207,000.00	238,200.00	269,700.00
ค่าใช้จ่ายคงที่		753,000.00	753,000.00	753,000.00	753,000.00
ค่าเสื่อม		134,000.00	134,000.00	134,000.00	134,000.00
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด		1,022,000.00	1,094,000.00	1,125,200.00	1,156,700.00
กำไร (ขาดทุน) สุทธิก่อนภาษี		103,000.00	631,000.00	859,800.00	1,090,800.00
ภาษีเงินได้ธุรกิจ		30,900.00	189,300.00	257,940.00	327,240.00
รายได้สุทธิ		72,100.00	441,700.00	601,860.00	763,560.00
(บวกกลับ) ค่าเสื่อม		134,000.00	134,000.00	134,000.00	134,000.00
กระแสเงินสดสุทธิ		206,100.00	575,700.00	735,860.00	897,560.00
NPV ที่อัตราดอกเบี้ย 10% ต่อปี					
NPV - ปีที่ 1 0.9091		187,365.51	523,368.87	668,970.33	815,971.80
NPV - ปีที่ 2 0.8264		170,321.04	475,758.48	608,114.70	741,743.58
NPV - ปีที่ 3 0.7513		154,842.93	432,523.41	552,851.62	674,336.83
NPV - ปีที่ 4 0.6830		140,766.30	393,203.10	502,592.38	613,033.48
NPV - ปีที่ 5 0.6209		127,967.49	357,452.13	456,895.47	557,295.00
Total NPV		781,263.27	2,182,305.99	2,789,424.50	3,402,380.69
Payback Period (ปี)		**4.85**	**1.74**	**1.36**	**1.11**
R.O.I (%)		**7.21**	**44.17**	**60.19**	**76.36**

หมายเหตุ:
- รายละเอียดต่างๆ ดูเพิ่มเติมได้จากในหนังสือ หน้า 28 - 31
- NPV คิดจากกระแสเงินสด x อัตราส่วนลด เช่น NPV - ปีที่ 1 กรณีที่ยอดขายต่ำกว่าที่กำหนด Pessimistic จะได้ NPV = 206,100 x 0.9091 = 187,365.51 บาท
- Break-even Point ดูตัวอย่างการคิดในหนังสือ

ตารางตัวคูณสำหรับใช้คิดมูลค่าปัจจุบัน

ปีที่	อัตราดอกเบี้ย 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	12	14	16	18	20
1	0.9901	0.9804	0.9709	0.9615	0.9524	0.9434	0.9346	0.9259	0.9174	0.9091	0.8929	0.8772	0.8621	0.8475	0.8333
2	0.9803	0.9612	0.9426	0.9246	0.9070	0.8900	0.8734	0.8573	0.8417	0.8264	0.7972	0.7695	0.7432	0.7182	0.6944
3	0.9706	0.9423	0.9151	0.8890	0.8638	0.8396	0.8163	0.7938	0.7722	0.7513	0.7118	0.6750	0.6407	0.6086	0.5787
4	0.9610	0.9238	0.8885	0.8548	0.8227	0.7921	0.7629	0.7350	0.7084	0.6830	0.6355	0.5921	0.5523	0.5158	0.4823
5	0.9515	0.9057	0.8626	0.8219	0.7835	0.7434	0.7130	0.6806	0.6499	0.6209	0.5674	0.5194	0.4761	0.4371	0.4019
6	0.9420	0.8880	0.8375	0.7903	0.7462	0.7050	0.6663	0.6302	0.5963	0.5645	0.5066	0.4556	0.4104	0.3704	0.3349
7	0.9327	0.8706	0.8131	0.7599	0.7107	0.6651	0.6227	0.5835	0.5470	0.5132	0.4523	0.3996	0.3538	0.3139	0.2791
8	0.9235	0.8535	0.7894	0.7307	0.6768	0.6274	0.5820	0.5403	0.5019	0.4665	0.4039	0.3506	0.3050	0.2660	0.2326
9	0.9143	0.8368	0.7664	0.7026	0.6446	0.5919	0.5439	0.5002	0.4604	0.4241	0.3606	0.3075	0.2630	0.2255	0.1938
10	0.9053	0.8203	0.7441	0.6756	0.6139	0.5584	0.5083	0.4632	0.4224	0.3855	0.3220	0.2697	0.2267	0.1911	0.1615
11	0.8963	0.8043	0.7224	0.6496	0.5847	0.5268	0.4751	0.4289	0.3875	0.3505	0.2875	0.2366	0.1954	0.1619	0.1346
12	0.8874	0.7885	0.7014	0.6246	0.5568	0.4970	0.4440	0.3971	0.3555	0.3186	0.2567	0.2076	0.1685	0.1372	0.1122
13	0.8787	0.7730	0.6810	0.6006	0.5303	0.4688	0.4150	0.3677	0.3262	0.2879	0.2292	0.1821	0.1452	0.1163	0.0935
14	0.8700	0.7579	0.6611	0.5775	0.5051	0.4423	0.3878	0.3405	0.2992	0.2633	0.2046	0.1597	0.1252	0.0985	0.0779
15	0.8613	0.7430	0.6419	0.5553	0.4810	0.4173	0.3642	0.3152	0.2745	0.2394	0.1827	0.1401	0.1079	0.0835	0.0649

ทำอะไรกันดี

- ไม่มีไอเดียอยู่ในหัวเลยว่าจะทำอะไร
- มีไอเดียหลายอย่าง เลือกไม่ถูก

1

ควรทำอะไร

- เริ่มถูก ไปถูก
- เลือกถูก ทำง่ายกว่า
- ทำง่าย แต่กำไรน้อย
- ทำยาก แต่ผลตอบแทนมาก

2

เก่ง+อยู่ให้ถูกที่ถูกเวลา

3

1.การเลือกธุรกิจให้ถูก

1.การเลือกธุรกิจให้ถูก

- สภาพการแข่งขันมาก ความแน่นอนน้อย
- มีสิ่งทดแทนได้ง่าย เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว
- มีรายใหญ่คุมตลาด
- ความรู้ ความชำนาญ
- ศักยภาพของธุรกิจ มีโอกาสเติบโต

4

ธุรกิจที่ดี

- ความต้องการของตลาด มีมากเพียงพอ และต่อเนื่อง ตลอดเวลาที่ธุรกิจคุ้มทุน
- ภาพรวมของธุรกิจ การเติบโตในระยะที่ผ่านมา 3-5 ปี

5

- การแข่งขัน ต้องสามารถทำได้ดีกว่า
- การเปลี่ยนแปลงของการเมือง เศรษฐกิจ สังคม เทคโน กฎหมาย ที่จะมีผลกระทบ และต้องปรับตัวให้ได้
- การเติบโตในอนาคต ระยะยาว

6

ธุรกิจที่ดี

- ตัวอย่างของผู้ประสบความสำเร็จ เป็นเครื่องชี้ว่าเป็นธุรกิจที่ดี แต่ต้องพิจารณาปัจจัยอื่นประกอบด้วย
- ตรวจสอบจากผลประกอบการของธุรกิจต่างๆ ของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

7

ตัวอย่างแนวโน้มธุรกิจที่มีแนวโน้มเติบโตในอนาคต

- การเงิน เนื่องจากเป็นแหล่งทุนสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ
- โลจิสติกส์ จะเติบโตตามการขยายตัวของตลาด และการเชื่อมโยงการค้าระหว่างประเทศ
- เอ็นเตอร์เทนเมนท์ มีแนวโน้มการเติบโตสูงอย่างต่อเนื่อง

8

- **อาหาร การเพิ่มขึ้นของประชากร การขาดแคลนในบางประเทศ การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมตามกระแสวัฒนธรรม**
- **สุขภาพ และความงาม**

9

2.เลือกทำธุรกิจที่ทำได้ดีกว่าคนอื่น

- ทักษะความรู้ความชำนาญ ต้องสำรวจอย่างไม่โกหกหรือเข้าข้างตัวเอง ให้คะแนนนว่าเรารู้แค่ไหน

10

- **ธุรกิจนี้ขายอะไร**
- **โครงสร้างตลาดเป็นอย่างไร**
- **ลูกค้าเป็นใครบ้าง ตัดสินใจซื้ออย่างไร**
- **จัดจำหน่ายอย่างไร ตั้งราคากันอย่างไร**
- **ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ คืออะไร**
- **ตลาดในปัจจุบันเป็นอย่างไร และแนวโน้มเป็นอย่างไร**

11

มีประสบการณ์เกี่ยวกับธุรกิจนั้นขนาดไหน

- เคยทำงานกับบริษัทที่ทำธุรกิจนี้
- รู้วิธีการให้ได้งาน รู้วิธีการโกงของพนักงาน
- สอบถามผู้รู้

12

ศักยภาพด้านอื่นๆ

- **การเกื้อหนุนของครอบครัว**
- **เงินทุน กำลังคน**
- **ความสามารถในการเข้าถึงลูกค้า เทคนิคการผลิต**

13

ความได้เปรียบด้านอื่นๆ

- **สายสัมพันธ์พิเศษ**
- **มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าผู้อื่น**
- **มีวัตถุดิบในมือ**

14

ความสามารถในการแข่งขันกับผู้อื่น

- หากต้องแข่งขัน ต้องเล่นกีฬาที่สามารถชนะผู้อื่นได้

15

ความสามารถเข้าสู่ธุรกิจ

- กฎระเบียบ ข้อบังคับ
- ตลาดเปิด

(ตลาดปิดเช่น บริษัทผู้ผลิตญี่ปุ่นจะเลือกใช้วัตถุดิบที่ผลิตโดยบริษัทญี่ปุ่น)

16

ความชอบ ความสนใจ และเป้าหมายในระยะยาว

- ต้องแยกระหว่างความชอบ และความมั่นคงยั่งยืน
- ทำธุรกิจเพื่อหาเงิน และต้องชอบทำธุรกิจ
- วางเป้าหมายระยะยาว ตนเอง ครอบครัว ความหวัง

17

Tip

- ข้อแตกต่างระหว่างการประชาสัมพันธ์ และของจริง
- ต้องกลั่นกรองข้อมูล ตัวเลขต่าง ๆ ว่าเป็นตัวเลขจริงหรือการโฆษณาเกินจริง
- กิจการตั้งใหม่ ยอดขายที่เกิดขึ้นยังไม่สามารถบอกได้ว่าเป็นตัวเลขที่ยั่งยืน
-

18

- โลกกำลังเล็กลง สิ่งที่เกิดขึ้นในประเทศหนึ่ง อาจส่งผลกระทบต่ออีกหลาย ๆประเทศ
- อย่าฟังจากคนเดียว แต่ละคนมีทัศนคติ ความชอบ และไม่ชอบ ความเชื่อ ประสบการณ์เป็นของตนเอง

19

ธุรกิจที่ควรหลีกเลี่ยง

- มีคู่แข่งที่สู้ได้ยาก หรือไม่มีทางสู้ เช่น ความได้เปรียบของขนาด โมเดอร์นเทรด มินิมาร์ท หรือธุรกิจลงทุนสูง

20

ค้นหาศักยภาพของตัวเองให้เจอ

- ค้นหาความเก่ง ความถนัดของตัวเอง ที่จะเอื้อและเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจที่เลือก
- ปัจจัยพิเศษที่กำหนดความสำเร็จ ที่คนเป็นเจ้าของต้องมี เช่น ทำกิจการโรงงานต้องทำงานร่วมกับแรงงาน
- เข้าหาผู้ใหญ่เก่ง

21

3.ธุรกิจที่เป็นนวตกรรมใหม่

- เป็นสิ่งที่ยังไม่มีใครทำมาก่อน หรือเป็นธุรกิจที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ
- กลุ่มลูกค้า

  ลูกค้าเป็นใคร ศึกษาความต้องการได้อย่างถูกต้อง

  ใครคือลูกค้า (ผู้ซื้อ)ตัวจริง เช่น สินค้าเด็ก ช่วงวัยใดที่ผู้ตัดสินซื้อเป็นพ่อแม่ เพื่อจะการออกแบบสินค้า

22

- การกำหนดกลยุทธ์การตลาด ช่องทางการจำหน่าย การโฆษณาประชาสัมพันธ์ได้ถูกต้อง
- พฤติกรรมและความเชื่อ
- ความรู้สึกเคยชินกับของเดิม ความรู้ความเข้าใจในสินค้าใหม่
- การวัดผลไม่ได้ เช่น ผงซักฟอก เครื่องประหยัดไฟฟ้า

23

- การตอบสนองความต้องการของลูกค้า
- สินค้าจะมีประโยชน์เมื่อสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า
- ความพึงพอใจ ค่านิยม
- เงื่อนไขอื่นๆ

  เงื่อนไขด้านเวลา เช่น สินค้าทดแทนรอเวลาการเสื่อมสภาพของสินค้าเดิมที่ลูกค้าใช้อยู่

24

- ต้นทุนของกลุ่มลูกค้า ราคาสูง การใช้ประโยชน์
- การตอบสนองความต้องการ
- การต้องใช้ร่วมกับสินค้าหรือบริการอื่น

25

- ความพร้อมทางเทคโนโลยีของผู้ใช้งาน หรือผู้อื่นที่เกี่ยวข้อง
- ความแพร่หลายของผู้ใช้งาน หรือกระแสสังคม

จะเป็นตัวกำหนดความอยู่รอดของธุรกิจ บางครั้งต้องใช้เวลา

26

4.ศึกษาธุรกิจที่เลือกให้ละเอียด

ธุรกิจนี้ขายอะไรกันแน่	**-สิ่งที่ธุรกิจขาย / สิ่งที่ลูกค้าซื้อ** **-ลูกค้าคาดหวังอะไร**
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ต้องรู้ว่าลูกค้าเป็นใคร เพศ อายุ รูปแบบการใช้ชีวิต
สินค้า หรือบริการอะไร	รูปแบบสินค้าที่มีอยู่ ช่องว่างสำหรับสินค้ารูปแบบใหม่ๆ
ตั้งราคากันอย่างไร	ภาพรวมผู้ประกอบการตั้งราคา อย่างไร โครงสร้างต้นทุน+กำไร

27

ช่องทางการจำหน่าย	**ระบบการจำหน่าย** **การเข้าถึงช่องทางจำหน่าย**
ผู้ประกอบรายสำคัญในธุรกิจ	**ผู้ประกอบการรายสำคัญ รายใหญ่** **แนวทางการดำเนินธุรกิจ** **การปฏิบัติต่อคู่แข่ง** **จะสู้ได้หรือไม่**
คู่แข่งขัน	**ในกลุ่มผู้ประกอบการ มีใครเป็นคู่แข่งโดยตรง** **จับกลุ่มลูกค้าเดียวกัน**

28

กลยุทธ์การตลาดที่ใช้อยู่	กลยุทธ์ที่ผู้นำตลาดใช้อยู่ การทุ่มโฆษณา ส่งเสริมการขาย การลดราคา
ลักษณะเด่นหรือจุดแข็งของแต่ละราย	การรับรู้ของลูกค้ากับ ผู้ประกอบการรายนั้นๆ
กลุ่มลูกค้าของผู้ประกอบการแต่ละราย	ตลาดหลักที่ผู้ประกอบการ หรือคู่แข่งครองอยู่ เป็นเป้าหมายกลุ่มเดียวกันหรือไม่

29

พฤติกรรมผู้บริโภค	พฤติกรรมการซื้อเป็นอย่างไร ปัจจัยสำคัญที่มีผลให้ตัดสินใจ
ปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จของธุรกิจ	ปัจจัยที่ผู้ประกอบการต้องมีเป็นพื้นฐาน เงินทุน วัตถุดิบ
รายได้มาจากไหน	รายได้การทำธุรกิจมาจากการขาย จากการให้บริการ บริหารทรัพยากรให้สอดคล้องกับที่มาของรายได้

30

ผลตอบแทนการลงทุน	กำไร เทียบกับเงินลงทุน % เปรียบเทียบกับทางเลือกอื่น ระยะเวลาคืนทุน (เงินสดที่ได้รับ)
เงินลงทุน	จำนวนเงินที่ต้องลงทุน เงินทุนมีเพียงพอหรือไม่ แหล่งเงินทุนสมทบ

31

5.การศึกษาตัวอย่าง แนวคิด Benchmarking

แนวทางศึกษา	ประเด็นย่อยในการศึกษา
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าหลักเป็นใคร กลุ่มลูกค้ารองเป็นใคร
สินค้าหรือบริการ	รูปแบบสินค้าหรือบริการมีอะไรบ้าง คุณภาพสินค้า หรือบริการเป็นอย่างไร

32

กลยุทธ์การตลาด การเจาะกลุ่มลูกค้า	วิธีที่ใช้ กลยุทธ์หลัก กลยุทธ์อื่น ๆที่ใช้
ลักษณะการให้บริการ บริการหลังการขาย	ชั่วโมงที่ให้บริการ การคิดค่าบริการ การแก้ปัญหาข้อร้องเรียนต่าง ๆ การรับประกันที่ให้กับลูกค้า

33

การกำหนดราคา การทำโปรโมชั่น	ระดับราคาขายสินค้า หรือบริการ ความถี่การลดราคา % การลดราคา
กลยุทธ์การบริหารสินค้า	จำนวนสินค้าออกใหม่ในแต่ละปี กลยุทธ์การบริหารสินค้าคงคลัง
การโฆษณาประชาสัมพันธ์	งบประมาณที่ใช้ สื่อที่ใช้ และความถี่

34

การขยายธุรกิจ การเลือกทำเลที่ตั้ง	รูปแบบเป็นอย่างไร กลยุทธ์การเลือกทำเลที่ตั้ง

35

6.ก่อนตัดสินใจลุย

ต้องตอบคำถามเหล่านี้

- ภาพรวมของธุรกิจเป็นอย่างไร เติบโตหรือไม่
- แนวโน้มของธุรกิจในอนาคตเป็นอย่างไร
- สินค้า หรือบริการ อะไร (ภาพรวม)
- ลูกค้าเป็นใคร กลุ่มไหน มี **lifestyle** เป็นอย่างไร (ภาพรวม)

36

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในใจของตัวเอง
- ลูกค้าอยากได้อะไร
- ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้า บริการ จากอะไร รวมถึงพฤติกรรมที่เกี่ยวข้อง
- สินค้าในใจที่แน่ชัด (รู้ว่าจะขายอะไร)
- จะขายอย่างไร ใช้ช่องทางไหน

37

- ตั้งราคาสินค้า บริการ อย่างไร
- ต้องทำยอดขายขั้นต่ำให้ได้เท่าไร ถึงจะคุ้มทุน
- ทำตลาดอย่างไร
- ลงทุนเท่าไร
- มีความชำนาญในด้านใด
- ปัจจัยชี้เป็นชี้ตาย ที่จะทำให้กิจการประสบความสำเร็จ

38

- ผู้ประกอบการรายสำคัญเป็นใคร
- คู่แข่งโดยตรงเป็นใคร
- ผลตอบแทนจากกิจการเป็นอย่างไร
- ธุรกิจนี้หาเงินกันอย่างไร รายได้จากไหน ขายสินค้า หรือการบริการ
- มีภาพรวมคร่าว ๆ เกี่ยวกับกิจการที่จะทำ

หากตอบได้มากข้อ แสดงว่ามีความเข้าใจต่อธุรกิจที่สนใจ และเป็นพื้นฐานที่ดีในการเริ่มต้น

39