

ชื่อกลุ่ม Secretary Copies Service
ชื่อแผนธุรกิจ Secretary Copies Service

รายชื่อสมาชิก

- 1.นายอนุวัต ราชสมบัติ เลขที่ 2
- 2.นางสาวรุ่งนภา แสนสุริย์ เลขที่ 12
- 3.นางสาวศิรินญาภรณ์ รongใจคำ เลขที่ 15
ชั้น ปวส.2 แผนกวิชาการเลขานุการ

ภาพรวมของการดำเนินธุรกิจ

1. ภาพรวมของการดำเนินธุรกิจ

ประเภท / ลักษณะธุรกิจ การบริการ

สถานที่ตั้งธุรกิจ

วิทยาลัยอาชีวศึกษาเชียงราย 670 ถนนาลัย ต.เวียง อ.เมือง จ.เชียงราย 57000

ประวัติความเป็นมา แนวคิดธุรกิจ มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจที่ทำให้ประกอบธุรกิจ

ปัจจุบันมีความต้องการใช้บริการถ่ายเอกสาร พิมพ์งาน ปริ้นงาน จำนวนมาก แต่ด้วยจำนวนของนักเรียนศึกษามีมาก จึงทำให้ร้านถ่ายเอกสาร พิมพ์งาน ปริ้นงาน ที่มีอยู่ปัจจุบันไม่เพียงพอกับความต้องการ จึงมีการตั้งกลุ่มเพื่อตอบสนองลูกค้า

วัตถุประสงค์

1. หารายได้ระหว่างเรียน
2. มีประสบการณ์ในการทำงาน
3. สามารถนำความรู้ที่ได้เรียนมา นำไปใช้ในชีวิตรประจำวัน และนำไปประกอบอาชีพได้จริง
4. ใช้เวลาให้เกิดประโยชน์

2. สภาพธุรกิจและโครงสร้างธุรกิจ

2.1. สภาพธุรกิจ

(แนวโน้มเศรษฐกิจ มูลค่าการตลาด ศักยภาพในการขยายตลาด ปัจจัยที่เอื้อให้ธุรกิจเติบโต)

2.2. สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม

(จำนวนคู่แข่งในปัจจุบัน สินค้าทดแทน แนวโน้มการเกิดคู่แข่งรายใหม่ คู่แข่งทางตรง คู่แข่งทางอ้อม)

คู่แข่งทางตรง

- ร้านถ่ายเอกสารในวิทยาลัย ชั้นล่างอาคาร 1
- ร้านถ่ายเอกสารของวิทยาลัยอาชีวศึกษาเชียงราย

คู่แข่งทางอ้อม

- ร้านถ่ายเอกสาร ร้านดำรงชัย
- ร้านถ่ายเอกสาร 4 แยก ไฟแดง บงกชการคำ

3. วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

จุดแข็ง (ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้ธุรกิจได้เปรียบคู่แข่ง)

1. เป็นผู้ให้บริการเป็นรายแรกและเป็นบริการใหม่ โดยปัจจุบันยังไม่มีบริการที่ตรงกับวิชาชีพที่ศึกษาโดยตรง
2. มีเงินทุน แห่งวัดตุติบ และมีอุปกรณ์เทคโนโลยีที่ทันสมัย
3. การสร้างทีมงานในการบริการลูกค้า ทีมงานจะมุ่งเน้นการให้บริการลูกค้าเป็นสำคัญ

4. ความสามารถในการให้บริการลูกค้าได้อย่างทั่วถึง เพราะทีมงานแต่ละคนมีความสามารถ และประสิทธิภาพในการทำเอกสาร

จุดอ่อน (ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้ธุรกิจเสียเปรียบคู่แข่ง)

1. ในการดำเนินงาน ต้องใช้บุคคลเป็นจำนวนมาก จึงมีความยุ่งยากในการควบคุมการทำงานของบุคลากร
2. ความจำเป็นด้านเครื่องมือและเวลา เนื่องจากเครื่องมือมีราคาสูงแต่งบประมาณมีไม่เพียงพอกับการจัดซื้อเครื่องมือ และทีมงานยังคงศึกษาอยู่จึงมีเวลาจำกัดในการเปิดให้บริการ เนื่องจากต้องควบคู่ไปกับการเรียน

โอกาส (ปัจจัยภายนอกที่ส่งเสริมให้ธุรกิจประสบความสำเร็จในอนาคต)

1. เป็นธุรกิจที่มีผู้ใช้เป็นจำนวนมาก
2. จำนวนนักศึกษาจำนวนมากทำให้ความต้องการใช้บริการเพิ่มขึ้น
3. ในการผลิตเอกสารจำนวนไม่มากมักนิยมใช้ในการถ่ายเอกสารและการใช้โรงพิมพ์
4. องค์กรต่างๆ มีการควบคุมการใช้เครื่องถ่ายเอกสารทำให้ผู้ประสงค์จะถ่ายเอกสารต่างๆ จำเป็นต้องใช้บริการ
5. มีผู้สนับสนุน ในการจัดสรรงบประมาณจัดหาเครื่องมือ หรืออุปกรณ์ต่างๆ

อุปสรรค (ปัจจัยภายนอกที่ทำให้ธุรกิจไม่เจริญรุ่งเรือง เติบโตช้า หรือเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ)

1. มีการแข่งขันสูง ในด้านราคาทำให้กำไรต่ำ
2. ค่าวัสดุสิ้นเปลือง มีราคาสูงขึ้น ทำให้ต้นทุนสูงขึ้นในขณะที่การปรับราคาทำให้ค่อนข้างยาก
3. รับบริการลูกค้าไม่ทัน จึงทำให้ลูกค้ามีการเปลี่ยนไปใช้บริการร้านของคู่แข่ง

แผนการตลาด

1. การวิเคราะห์ตลาด (ประมาณมูลค่าตลาด พฤติกรรมของกลุ่มลูกค้า การแบ่งตลาด)

ปัจจุบันมีความต้องการใช้บริการถ่ายเอกสาร พิมพ์งาน ปรี๊งาน จำนวนมาก แต่ด้วยจำนวนของนักเรียนศึกษามีมาก จึงทำให้ร้านถ่ายเอกสาร พิมพ์งาน ปรี๊งาน ที่มีอยู่ปัจจุบันไม่เพียงพอกับความต้องการ จึงมีการตั้งกลุ่มเพื่อตอบสนองลูกค้า ดังนี้

1. ถ่ายเอกสาร
2. รับพิมพ์งาน
3. ปรี๊งาน สี – ขาวดำ
4. เข้าเล่ม
5. จัดจำหน่ายกระดาษหน้าปก แผ่น CD ฯลฯ เพื่อตอบสนองลูกค้าให้มากขึ้น

2. เป้าหมายทางการตลาด (การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด กำหนดตลาดเป้าหมาย และกำหนดยอดขาย)

ธุรกิจมีการกำหนดตำแหน่งของตลาดใกล้เคียงกับคู่แข่งในทางตรง เช่น ร้านถ่ายเอกสารในวิทยาลัย ร้านถ่ายเอกสารของวิทยาลัย และการกำหนดตำแหน่งของคู่แข่งในทางอ้อม คือ ร้านดำรงชัย ถ่ายเอกสาร ร้านถ่ายเอกสาร 4 แยก ไฟแดงบงกชการค้า

การกำหนดเป้าหมาย กลุ่มเป้าหมาย นักเรียนนักศึกษา ครู อาจารย์ บุคลากร ประชาชนทั่วไป ไม่จำกัดเพศ และอายุ

การกำหนดยอดขาย

- 1,000 – 1500 /วัน
- 5,000 – 5,500 / สัปดาห์
- 20,000 – 22,000 /เดือน

3. กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด

3.1. กลยุทธ์สินค้าและบริการ

1. ธุรกิจ Secretary Copies Service เน้นการบริการดังนี้
2. การถ่ายเอกสาร คุณภาพคมชัด
3. การปรี๊งาน คุณภาพทั้งสีและขาวดำ
4. การรับพิมพ์งาน พิมพ์รายงาน เอกสารทางวิชาการ ราคา 8 บาท / หน้า
5. คุณภาพการบริการรวดเร็วฉับไวประทับใจราคาเยอ
6. การบริการ Delivery บริการถึงที่ หรือการรับบริการจากโทรศัพท์

3.2.กลยุทธ์ด้านราคา

1. จะตั้งราคาให้ถูกกว่าคู่แข่ง เล็กน้อย และมีการตั้งราคาเมื่อมีการใช้บริการจำนวนมากๆ
2. โพรโมชันของการใช้บริการ
 - ถ่ายเอกสารครบ 50 บาท / ครั้ง ฟรี 5 บาท / ครั้ง
 - พิมพ์งานครบ 400 บาท / ครั้ง รับส่วนลดทันที 10 % / ครั้ง
 - เข้าเล่มรายงานครบ 5 เล่ม / ครั้ง ฟรี 1 เล่ม

3.3.กลยุทธ์การจัดจำหน่าย

ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย มีความหนาแน่นของประชาชนสูงและตั้งอยู่ในสถานที่ใกล้กับอาคารเรียน

3.4.กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด

บริการของ Secretary Copies Service เป็นบริการใหม่สำหรับลูกค้า ดังนั้นในการเลือกใช้กลยุทธ์ทางการตลาดในด้านการส่งเสริมการตลาดหรือบริการในรูปแบบใหม่ โดยการโฆษณาผ่านทาง 2 ช่องทางหลัก คือ

1. ช่องทางสื่อสารผ่านทางบุคคล จะมีการโฆษณาและให้ข้อมูลในรูปแบบผ่านทางสื่อต่างๆ เช่น การแจกแผ่นพับ นอกจากนี้จะมีการเปลี่ยนรูปแบบจากการแจกแผ่นพับ เป็นที่คั่นหนังสือแนะนำบริการและเบอร์โทรศัพท์
2. ช่องทางการสื่อสารอื่น ๆ โฆษณาผ่านทาง Facebook ประชาสัมพันธ์เสียงตามสาย วารสาร และวิทยุของวิทยาลัย

ลด แลก แจก แถม คูโปง ชิงโชค

ส่งเสริมในช่วงการเปิดกิจการ ติดป้ายประกาศ ประชาสัมพันธ์ ก่อนเปิดกิจการ 1 สัปดาห์ โดยการจัดกิจกรรมการใช้บริการ ชิงโชค เพื่อจับฉลากรับของรางวัลในช่วงเปิดกิจการใหม่เป็นระยะเวลา ทุกๆ 3 เดือน

3.5.งบประมาณการตลาด

ประชาสัมพันธ์ การจัดกิจกรรม ส่วนลด แลก แจก แถม แผ่นพับ ในแต่ละเดือน เดือนละ 100 บาท

3.6.กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายหลัก

ครู อาจารย์ บุคลากร นักเรียน / นักศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาเชียงราย

กลุ่มเป้าหมายรอง

นักศึกษา ต่างสถาบัน



3.7.การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

ราคาถูกกว่าคู่แข่งเพียงเล็กน้อย แต่คุณภาพและมาตรฐานสูงกว่าคู่แข่ง

ราคาถูก

ราคาแพง



-  ของเรา ราคาถูกกว่าเพียงเล็กน้อย แต่คุณภาพสูงกว่า
-  คู่แข่ง

แผนการผลิตสินค้าและบริการ

1. กระบวนการผลิต

1. รับออเดอร์
2. หาข้อมูล
3. เรียบเรียงเนื้อหา
4. จัดเรียงข้อมูล
5. ตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐาน
6. ปรีน/ถ่ายเอกสาร
7. ส่งงานให้ลูกค้า

2. ปัจจัยการผลิต

- กระดาษ เอ 4 กระดาษปรายงาน
- ที่เย็บกระดาษ (MAX) ขนาดเล็ก - ขนาดกลาง - ขนาดใหญ่
- หมึกดำ
- หมึกสี
- คอมพิวเตอร์
- เครื่องถ่ายเอกสาร
- กรรไกร
- เครื่องตัดกระดาษ
- ปลั๊กไฟ
- คัตเตอร์
- สันรายงาน
- อินเทอร์เน็ต
- ไฟฟ้า
- อุปกรณ์เครื่องเขียนต่างๆ
- สติกเกอร์ใส
- แผ่นซีดี
- ที่หนีบกระดาษ
- ปกใส
- ซิ่ฝั่งนี้บกระดาษ
- ชั้นวางของ
- เครื่องเคลือบบัตร

แผนการบริหารองค์กร

ผู้บริหาร

รองผู้บริหาร

เลขานุการ

ฝ่ายวัสดุ อุปกรณ์

1. จัดซื้อ จัดหาวัสดุอุปกรณ์
2. ตรวจสอบคุณภาพวัสดุอุปกรณ์

ฝ่ายตลาด

1. จัดโปรโมชั่น
2. จัดการส่งเสริมการขาย
3. สร้างรูปแบบและกิจกรรมต่างๆ เพื่อจูงใจแก่ลูกค้า
4. ออกแบบกิจกรรมภายในสภาพแวดล้อมต่างๆ ของร้าน

ฝ่ายรับบริการ/ ผลิต

1. รับออเดอร์แก่ลูกค้า
2. ต้อนรับลูกค้าเพื่อความประทับใจ

ฝ่ายบัญชี

1. รวบรวมการใช้จ่าย รายรับ - รายจ่ายแต่ละวัน / เดือน / ปี
2. งบกำไร - ขาดทุน
3. เกี่ยวกับการเงินทุกประเภท

แผนการเงิน

1. แผนการลงทุน

ซื้อเครื่องใหม่

เครื่องถ่ายภาพเอกสาร	120,000	บาท
ค่าติดตั้ง	5,000	บาท
โต๊ะ	2,000	บาท
เครื่องตัดกระดาษ	1,800	บาท
เครื่องเคลือบบัตร	1,500	บาท
รวม	130,300	บาท

เช่า

เครื่องถ่ายภาพเอกสาร เดือน 2,000x6 เดือน	12,000	บาท
โต๊ะ	2,000	บาท
เครื่องตัดกระดาษ	1,800	บาท
เครื่องเคลือบบัตร	1,500	บาท
รวม	16,300	บาท

2. การประเมินรายได้ รายจ่ายจากการลงทุน

แผนรายได้

	ไตรมาส 1			ไตรมาส 2			รวม
	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	
รายได้จากการขาย	20,000	21,000	22,000	22,000	23,100	24,200	132,300
ขายเงินสด	18,000	18,900	19,800	19,800	20,790	21,780	119,070
ขายสินเชื่อ	2,000	2,100	2,200	2,200	2,310	2,420	13,230
รายได้อื่น	1,000	1,200	1,500	1,100	1,320	1,650	7,770
รวมรายได้รับ	21,000	22,200	23,500	23,100	24,420	25,850	140,070

แผนรายจ่ายเงินลงทุนครั้งแรก

ค่าสถานที่	บาท
ค่า (เช่าหรือซื้อ) ที่ดิน	-
ระบุจำนวนเงินที่ต้องการชำระในปีแรก	-
ค่าก่อสร้าง ตกแต่ง ปรับปรุงสถานที่	-
ค่า (เช่าหรือซื้อ) เครื่องมือ เครื่องจักรอุปกรณ์	-
(ระบุตามชื่อชนิด)	-
ค่าสาธารณูปโภคและค่ามัดจำ	6,000
เงินสดหมุนเวียนสำหรับ :	-
ค่าวัตถุดิบหรือสินค้าคงวดแรก	50,000
ค่าแรง	5,280
ค่าใช้จ่ายอื่น	-
รวมเงินลงทุนครั้งแรก	61,280

ประมาณงบดุลก่อนการดำเนินงาน

สินทรัพย์		หนี้สินและลงทุน	
เงินสดหมุนเวียน	61,280	เงินกู้ระยะสั้น	40,000
ที่ดิน	-	เงินกู้ระยะยาว	-
โรงงานและเครื่องจักร	125,000	เงินทุนจากเจ้าของ	151,580
สินทรัพย์อื่นๆ	5,300		
รวม	191,580	รวม	191,580

**ประมาณการงบกำไรขาดทุน
สำหรับ 6 เดือน**

รายได้จากการขายสุทธิ (หลังหัก VAT)		140,070
หัก ต้นทุนสินค้าบริการ		50,000
กำไรขั้นต้น		90,070
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน		
เงินเดือน	31,680	
ค่าเช่า		
ค่าโฆษณา	600	
ค่าอุปกรณ์วัสดุสิ้นเปลือง		
ค่าสาธารณูปโภค	36,000	
ค่าประกันภัย		
ค่าบำรุงรักษา		
ค่าเสื่อมราคา ต่อ 6 เดือน	12,500	
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ		
รวม	80,780	80,780
กำไรจากการดำเนินงาน		9,290
บวก รายได้อื่นๆ		
หัก ดอกเบี้ยจ่าย		
กำไรก่อนภาษี		
หัก ภาษี		
กำไรสุทธิ		9,290

การประเมินการลงทุน

เงินลงทุนเริ่มแรก

การแสวงเงินสดเข้าแต่ละปี (กำไรสุทธิ + ค่าเสื่อมราคา)

130,300

11,390

= 5.81 6 เดือน