ร่างแผนธุรกิจและรายละเอียด

1. คำนำ

2. บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) เป็นเนื้อหาขั้นตอนสุดท้าย ซึ่งเป็นการย่อเรื่องทั้งหมดภายในแผนธุรกิจ เพื่อให้กระชับ อ่านและเข้าใจ ความยาว 2 - 3 หน้า ซึ่งรายละเอียดภายในบทสรุปผู้บริหาร คือ

- ประวัติคร่าว ๆ ของตัวเราและธุรกิจ
- โอกาสและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- ลักษณะสินค้า/บริการ
- ความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน, จุดเด่นของสินค้า/บริการ
- ความรู้ความสามารถของทีมงาน และผู้บริหาร
- การลงทุนในโครงการ แหล่งที่มาของเงินทุน
- ประมาณการยอดขายหรือกำไร
- จำนวนสินเชื่อที่ต้องการ วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อ
- ค่าทางการเงิน เช่น NPV., IRR., R.O.E.

3. ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ

- ประวัติผู้บริหาร
- ประวัติกิจการและภาพรวมของกิจการ

4. ภารกิจ (Mission) และเป้าหมาย (Goals) ของบริษัท

5. ลักษณะของธุรกิจ (Description of the Business)

- รายละเอียดของสินค้าหรือบริการ
- จุดเด่นของสินค้า/บริการ
- เป้าหมายทางธุรกิจ

6. วิเคราะห์อุตสาหกรรม (Industry Analysis) or (SPELT Analysis)

- วิเคราะห์ลูกค้า พฤติกรรมผู้บริโภค และแนวโน้ม
- วิเคราะห์คู่แข่งขัน จุดเด่น จุดด้อย
- วิเคราะห์ของเรา จุดเด่น จุดด้อย
- วิเคราะห์ต้นทุน โครงสร้างของต้นทุนของคู่แข่งของเรา
- วิเคราะห์แนวโน้มเศรษฐกิจ (ข้อมูลจาก ศ.ศก., แบงค์ชาติ, ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจ ม.หอการค้าไทย)
- วิเคราะห์การเมือง
- วิเคราะห์สังคมและวัฒนธรรม
- วิเคราะห์เทคโนโลยี

7. วิเคราะห์สถานการณ์ทางธุรกิจ (SWOT Analysis)

7.1. วิเคราะห์จุดแข็ง (Strength) (ภายในองค์กร) ให้วิเคราะห์จากมากไปน้อย

- ประสบการณ์บริการ/บริการทำมานานแล้ว เข้าใจในธุรกิจดี
- ลูกค้ารู้จักดี คุ้นเคย มีประวัติอยู่ในแวดวงธุรกิจ
- ทีมงานมีความรู้ ทักษะดี เข้ากันได้ทั้งองค์กร
- ธุรกิจเดิมดีแล้ว แต่ถ้าปรับอีกนิดพัฒนาตนเอง
- พนักงาน บุคลากร พร้อมที่จะพัฒนาตนเอง

7.2. วิเคราะห์จุดอ่อน (Weakness) (ภายในองค์กร) ให้วิเคราะห์จากมากไปน้อย

- เงินทุนหมุนเวียนน้อย
- อ่อนการตลาด
- อ่อนเทคโนโลยี
- ขาดความรู้ ความเข้าใจในธุรกิจใหม่ที่จะทำ

7.3. วิเคราะห์โอกาส (Opportunity) (ภายในองค์กร)

- ยังมีช่องว่างตลาดสูง
- คู่แข่ง อ่อนแอ ดูแลไม่ทั่วถึง ความได้เปรียบเชิงเศรษฐกิจ
- สินค้าใหม่ เทคโนโลยีสมัยใหม่
- นโยบายรัฐบาลเอื้ออำนวย เช่น ข้อบังคับตามกฎหมายสวมหมวกกันน็อค, การลดหย่อนภาษี

ให้กับผู้ประกอบธุรกิจใหม่ หรือผู้ประกอบธุรกิจทางด้านเทคโนโลยี หรืออื่นๆ

7.4. วิเคราะห์อุปสรรค (Thread)

- ผู้เข้ามาแข่งขันสูง – ปัญหาเศรษฐกิจ
- ต้นทุนวัตถุดิบ – ระเบียบ กฎหมาย
- เทคโนโลยีเปลี่ยนเร็ว – สภาพดินฟ้าอากาศ

หมายเหตุ :

1. จุดแข็ง, จุดอ่อน เป็นสถานการณ์แวดล้อมภายในองค์กร องค์กรสามารถแก้ไขได้หรือควบคุมได้
2. โอกาส, อุปสรรค เป็นสถานการณ์แวดล้อมภายนอกองค์กร แก้ไขไม่ได้ หรือควบคุมไม่ได้

8. แผนการตลาด (Marketing Plan)

- การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation)
* ภูมิศาสตร์
* ประชากรศาสตร์
* จิตวิทยา
* พฤติกรรม
- กำหนดลูกค้าเป้าหมาย
- การวางตำแหน่งสินค้า/บริการ เมื่อเทียบกับคู่แข่งขัน
- ส่วนแบ่งตลาดที่ต้องการ
- ประมาณการยอดขายและพยากรณ์ยอดขาย

- นโยบาย การขยายตลาด
* ระยะสั้น ระยะกลาง ระยะยาว
- ทำเลที่ตั้ง (พร้อมแผนที่)
* วิเคราะห์ข้อดี (สาธารณูปโภค, การเดินทาง, พื้นที่)
* วิเคราะห์ข้อเสีย (ขยายไม่ออก, ลูกค้าไม่รู้จัก, เดินทางไกล)

9. กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy)

9.1. ผลิตภัณฑ์ (สินค้า/บริการ)
- กำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์
- ตราและป้ายฉลาก
- การบรรจุหีบห่อ
- การวางแผนในวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์
- นโยบายการพัฒนาสินค้า/บริการ
* แผนระยะสั้น, ระยะยาว
- สินค้าเรามีคุณภาพดีอย่างไร, ตลาดมีความต้องการ
- บริการหลังการขาย

9.2. ราคา (Price)
- นโยบายด้านราคา, การตั้งราคาและความเหมาะสม
- นโยบายเครดิตทางการค้า, ส่วนลด

9.3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)
- ช่องทางจำหน่ายจากแหล่งผลิตถึงผู้บริโภคคนสุดท้าย
- เหตุผลที่เลือกช่องทางการจัดจำหน่ายวิธีนั้นๆ
- วิเคราะห์ข้อดี, ข้อเสีย ของการเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายวิธีดังกล่าว

9.4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)
- ส่วนประสมการส่งเสริมการตลาดและงบประมาณ
- การโฆษณา (Advertising)
- การขายโดยพนักงานขาย (Personal Selling)
- การส่งเสริมการขาย (Sale Promotion)
- การให้ข่าวประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation)
- เลือกให้ถูกต้องกับสินค้า/บริการนั้นๆ ว่าจะต้องใช้แผนใด

10. การวิจัยพัฒนาและออกแบบสินค้า (Research Development Design) เพื่อพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของตลาดและให้เกิดความแตกต่างจากคู่แข่งขัน
หมายเหตุ : หัวข้อที่ 10 อาจมีหรือไม่มีก็ได้

11. การผลิต (ในกรณีที่เป็นโรงงานหรือการผลิตสินค้า)
- ที่ตั้ง ทำเล เนื้อที่ ผู้ถือกรรมสิทธิ์
- วิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง ข้อดี ข้อเสีย
- การวางผังโรงงาน
- จำนวนเครื่องจักร อุปกรณ์การผลิต
- กำลังการผลิต
- เทคนิคการผลิต
- แรงงาน จำนวน
- ผัง, กระบวนการผลิตตั้งแต่วัตถุดิบจนเป็นสินค้าสำเร็จรูป
- แหล่งที่มาของวัตถุดิบ, ต้นทุน, ปริมาณระยะยาว

12. การจัดการ (Management Plan)
- โครงสร้างขององค์กร
- อำนาจหน้าที่ ความรับผิดชอบ
- เงินเดือน ผลตอบแทน
- กำหนดเวลาทำงาน วันหยุด
- แผนการพัฒนาบุคลากร
- ประวัติของผู้บริหารแต่ละคน
- แผนดำเนินงานในภาพรวมระยะสั้นและระยะยาว

13. ประมาณการทางการเงิน (Financial Forecasting)

รายการ ส่วนของเจ้าของ เจ้าหนี้เงินกู้ รวม

1.) สินทรัพย์ถาวร

– ที่ดิน

– อาคาร/สำนักงาน

– เครื่องจักร/อุปกรณ์

– เครื่องใช้สำนักงาน

– ยานพาหนะ

รวม

2.) เงินทุนหมุนเวียน

– สินค้าสำเร็จรูป

– วัตถุดิบทางตรง

– สินค้าขายเป็นเงินเชื่อ

– เงินสดสำรองในการดำเนินงาน

รวม

3.) ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

4.) รวมเงินทุน

5.) อัตราส่วนของการลงทุน

หมายเหตุ : เจ้าหนี้เงินกู้ หมายถึงสินทรัพย์, สินค้า/วัตถุดิบติดจำนอง หรือได้รับเครดิตทางการค้า (เจ้าหนี้ทางการค้า)

- งบการเงิน
- งบกระแสเงินสด
- ประเภท เดือนที่ 1 เดือนที่ 2 เดือนที่ 3 เดือนที่ 4 เดือนที่ 5 เดือนที่ 6
- รายรับ (เงินสด)
  - เงินสดคงเหลือยกมา
  - จากการขาย

    รวม รายรับ (1)
- หัก ต้นทุนการผลิต
  - ค่าวัตถุดิบ
  - ค่าแรงงาน
  - ค่าน้ำ-ไฟฟ้า
  - ค่าขนส่ง

.....

- ให้พิจารณาตามความเหมาะสมของลักษณะ ขนาดขององค์กร ประเภทธุรกิจที่ทำว่ามีอะไรที่เกี่ยวข้องและเป็นปัจจัยสำคัญในการเริ่มต้นและดำเนินธุรกิจบ้าง ในมุมมองแนวทางการดำเนินธุรกิจในระยะยาว
- อะไรที่เป็นประเด็นซ้ำซ้อนให้ตัดทิ้ง ใช้การอ้างอิงในสิ่งที่กล่าวถึงไปแล้วมาขยายความรองรับข้อมูลที่กำลังกล่างถึงในข้อหัวนั้นๆ เท่านั้น