



## รายงานผลการดำเนินงาน

โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา  
ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2568



งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ  
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช



## รายงานผลการดำเนินงาน

โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา  
ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘

**จดหมายข่าว Newsletter**  
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
Nakhon Si Thammarat Vocational College  
NVC วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ฉบับที่ 9 ประจำเดือน กันยายน 2568

**ประชุม**  
คณะกรรมการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระ  
เพื่อพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษา  
ในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ 2568

**ประชุมคณะกรรมการพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนธุรกิจนักเรียน**

ในวันที่ 5 กันยายน พ.ศ.2568  
นายชยันต์ แสงสุโขทัย ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช นายพนมศักดิ์ นาคพนมดี รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและ  
ควบคุมงานฯ ทำหน้าที่ประธานการประชุมคณะกรรมการพิจารณาการจัดสรรงบประมาณสนับสนุนการทำธุรกิจ ภายใต้โครงการ พัฒนาศักยภาพ  
ผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ 2568  
การประชุมครั้งนี้มี คุณศุภนุชเชษฐาวาน อนุศักดิ์ ตัวแทนจากส่งเสริมผลิตภัณฑ์และธุรกิจ และ คุณศุภวิมลิตา สหวรรณรัตน์ วิทยาลัยอาชีวศึกษา  
นครศรีธรรมราช ร่วมประชุม และร่วมพิจารณาโครงการพิจารณาจัดสรรงบประมาณ และบุคลากรที่เกี่ยวข้องอย่างพร้อมเพียง  
กัน ทั้งนี้การประชุมฯ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

วันที่ 107% ของรายงานนี้ ถูกส่งไปยังอีเมลของคุณฟรี! กรุณาอย่าลืมกดปุ่มรับชม  
ฉบับนี้ไปเลยดีกว่า! 5000 - รับฟรี! 08-7777-8156

งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช



## คำนำ

การรายงานผลโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๘ ครั้งนี้ เพื่อประเมินผลการดำเนินงานโครงการตามกระบวนการ PDCA ประกอบด้วยเนื้อหา ๔ ส่วน ดังนี้

๑. รายละเอียดโครงการ
๒. การดำเนินงาน/กระบวนการดำเนินงาน
๓. การประเมินผลสัมฤทธิ์ตามวัตถุประสงค์
๔. การนำข้อเสนอแนะไปปรับปรุงแก้ไข

งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ ขอขอบคุณคณะครู บุคลากรทางการศึกษา และนักเรียนนักศึกษาทุกคน ที่ทำให้การดำเนินกิจกรรมโครงการสำเร็จลุล่วงด้วยดี



(นางศิริินดา สงพราหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ผู้รับผิดชอบโครงการ

## สารบัญ

ส่วนที่	หน้าที่
คำนำ	ก
สารบัญ	ข
ส่วนที่ ๑ การวางแผนและรายละเอียดโครงการ	๑
ส่วนที่ ๒ การดำเนินงานหรือกระบวนการดำเนินงาน	๔
ส่วนที่ ๓ การตรวจสอบและประเมินผลสัมฤทธิ์ตามวัตถุประสงค์	๑๐
ส่วนที่ ๔ การปรับปรุงพัฒนาและข้อเสนอแนะ	๑๙
ภาคผนวก	

## ส่วนที่ ๑ Plan

### การวางแผนและรายละเอียดโครงการ

การดำเนินโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และ ครั้งที่ ๔) มีการวางแผนและรายละเอียดของโครงการตามแผนปฏิบัติการราชการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ดังนี้

#### ๑. ชื่อโครงการ

โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และ ครั้งที่ ๔)

#### ๒. ผู้รับผิดชอบ

งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

#### ๓. สอดคล้องประเด็นยุทธศาสตร์ที่

ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ ๔ การส่งเสริมพัฒนาศักยภาพในการวิจัยประดิษฐ์ สร้างนวัตกรรม และ สิ่งสร้างสรรค์

#### ๔. หลักการเหตุผล

ด้วย ปัจจุบันมีนักเรียน นักศึกษา ให้ความสนใจการประกอบอาชีพของตนเองมากขึ้น อีกทั้งได้มีการสนับสนุนจากภาครัฐในการสร้างผู้ประกอบการใหม่ เพื่อสร้างเครือข่าย และช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุน และองค์ความรู้ทางธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาความรู้ให้ครู เพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายข้างต้นศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร จึงได้จัดทำโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และ ครั้งที่ ๔) เพื่อให้ นักเรียน นักศึกษา ได้เกิดความรู้ ความคิด ตัวอย่างการปฏิบัติงานจริงมาประยุกต์ใช้ให้เกิดทักษะนำไปใช้ในการประกอบธุรกิจ เกิดรายได้ระหว่างเรียน อาชีพอิสระและมีโอกาสที่จะพัฒนาเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพได้ในอนาคต

#### ๕. วัตถุประสงค์ของโครงการ

๑. เพื่อส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษาที่มีความสามารถ และมีความตั้งใจจริงที่จะพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการเพื่อเป็นแนวทางในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจได้

๒. เพื่อให้ นักเรียน นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจในองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ และสามารถพัฒนาตนเองให้เป็นผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพ

๓. เพื่อส่งเสริม สนับสนุนธุรกิจเดิม และผลักดันให้เกิดธุรกิจใหม่ๆ ไม่น้อยกว่า ๓ ธุรกิจ

๔. เพื่อส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษารู้จักหารายได้ระหว่างเรียนของตนเอง

## ๖. เป้าหมาย

ระยะเวลา	เดือนกันยายน ๒๕๖๘
สถานที่	วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
เชิงปริมาณ	- สนับสนุน ส่งเสริม พัฒนาธุรกิจเดิมที่ประสบผลสำเร็จอย่างน้อย ๑ ธุรกิจ - สนับสนุน ส่งเสริม ผลักดันให้เกิดธุรกิจใหม่ อย่างน้อย ๓ ธุรกิจ
เชิงคุณภาพ	มีการพัฒนาการจัดการอาชีวศึกษา และการฝึกอบรมวิชาชีพให้มีคุณภาพมาตรฐาน

## ๗. แผนการดำเนินการ

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ												หมายเหตุ
	ไตรมาสที่ ๑			ไตรมาสที่ ๒			ไตรมาสที่ ๓			ไตรมาสที่ ๔			
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	
๑. ขออนุญาตจัดโครงการ													★
๒. ประสานงาน													★
๓. ดำเนินงานตามโครงการ													★
๔. สรุปและรายงานผล													★

## ๘. งบประมาณ

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)				หมายเหตุ
	เงินงบประมาณ			บกศ.	
	งบดำเนินการ รายจ่ายอื่นๆ	อน.พื้นฐาน	อน.กิจกรรม		
หมวดค่าใช้สอย / ค่าวัสดุ					
๑. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ					
- ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ F&N Coner	๑๐,๐๐๐				* ถัวเฉลี่ย จ่ายทุก รายการ
- ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ HOM LA-QR	๕,๐๐๐				
- ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ TATTVA	๕,๐๐๐				
- ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ Pomelo Clean Stick	๔,๐๐๐				
- ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ หัตถลีลา	๓,๐๐๐				
- ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย	๓,๐๐๐				
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>๓๐,๐๐๐</b>				

\*\* ได้รับงบประมาณจัดสรร เมื่อวันที่ ๑๐ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๘ จำนวนเงิน ๓๐,๐๐๐ บาท และได้รับ  
งบประมาณจัดสรรเพิ่มเติม เมื่อวันที่ ๒๓ กันยายน ๒๕๖๘ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ จำนวน ๙,๐๐๐ บาท

ลำดับ	รายการ	จำนวนเงิน (บาท) (๑๐ ก.พ. ๒๕๖๘)	จำนวนเงิน (บาท) (๒๓ ก.ย. ๒๕๖๘)	หมายเหตุ
๑	ธุรกิจ F & N Coner	๑๐,๐๐๐	๑,๕๐๐	ธุรกิจใหม่
๒	ธุรกิจ HOM LA-OR	๕,๐๐๐	๑,๕๐๐	ธุรกิจใหม่
๓	ธุรกิจ TATTVA	๕,๐๐๐	๑,๕๐๐	ธุรกิจใหม่
๔	ธุรกิจ Pomelo Clean Stick	๔,๐๐๐	๑,๕๐๐	ธุรกิจใหม่
๕	ธุรกิจ นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย	๓,๐๐๐	๑,๕๐๐	ธุรกิจใหม่
๖	ธุรกิจ หัตถศิลป์	๓,๐๐๐	๑,๕๐๐	ธุรกิจเดิม
	<b>รวม</b>	<b>๓๐,๐๐๐</b>	<b>๙,๐๐๐</b>	

#### ๙. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

เชิงปริมาณ - ธุรกิจเดิมที่ประสบผลสำเร็จได้รับการสนับสนุน ส่งเสริม พัฒนา อย่างน้อย ๑ ธุรกิจ  
- ธุรกิจใหม่ได้รับสนับสนุน ส่งเสริม อย่างน้อย ๓ ธุรกิจ

เชิงคุณภาพ การพัฒนาการจัดการอาชีวศึกษา และการฝึกอบรมวิชาชีพให้มีคุณภาพมาตรฐาน

#### ๑๐. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

๑. ได้ส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษาที่มีความสามารถ และมีความตั้งใจจริงที่จะพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการเพื่อเป็นแนวทางในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจได้

๒. ได้ให้นักเรียน นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจในองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจและสามารถพัฒนาตนเองให้เป็นผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพ

๓. ได้ส่งเสริม สนับสนุนธุรกิจเดิม และผลักดันให้เกิดธุรกิจใหม่ๆ ไม่น้อยกว่า ๒ ธุรกิจ

๔. ได้ส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษารู้จักหารายได้ระหว่างเรียนของตนเอง

#### ๑๑. ผลผลิต

๑. ธุรกิจเดิมที่ประสบผลสำเร็จ ได้รับการสนับสนุน ส่งเสริม พัฒนา อย่างน้อย ๒ ธุรกิจ

๒. ธุรกิจใหม่ได้รับสนับสนุน ส่งเสริม อย่างน้อย ๓ ธุรกิจ

#### ๑๒. ผลลัพธ์

นักเรียน นักศึกษา มีแหล่งฝึกประสบการณ์ ได้รับความรู้ และมีทักษะที่สามารถนำไปใช้ในชีวิตจริงได้ และมีรายได้

## ส่วนที่ ๒ Do

### การดำเนินงาน/กระบวนการดำเนินงาน

การดำเนินงานโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑) ในครั้งนี้ ผู้รับผิดชอบโครงการมีการดำเนินงานหรือกระบวนการดำเนินงาน ดังนี้

#### ๑. วิธีการดำเนินงาน/ขั้นตอนการดำเนินงาน

๑.๑ เสนอโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘) ต่อผู้บังคับบัญชา

๑.๒ ขออนุญาตดำเนินโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘)

๑.๓ แต่งตั้งคณะกรรมการพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

๑.๔ ประชุมเพื่อพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจ วางแผนและประสานงานการดำเนินงานโครงการ

๑.๕ ประกาศผลการจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจ ปีการศึกษา ๒๕๖๘

๑.๖ ดำเนินงานตามโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และ ครั้งที่ ๔) ที่ได้รับงบจัดสรรจากสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

๑.๗ ส่งแบบสอบถามผู้เข้าร่วมโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ โดยใช้ Google Form และ QR-Code มีผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน ๓๘ คน ซึ่งประกอบด้วย ครูที่ปรึกษาธุรกิจ และ นักธุรกิจ ทั้งหมด ๖ ธุรกิจ

๑.๘ วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ตารางประกอบการบรรยาย

๑.๙ รายงานผลต่อผู้บังคับบัญชา

## ๒. ภาพประกอบการดำเนินงาน

### ประมวลภาพ

โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา  
ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘

งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ วิทยาลัยอาชีวศึกษา นครศรีธรรมราช จัดโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ เพื่อส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษา ที่มีความสนใจการประกอบอาชีพของตนเอง สร้างผู้ประกอบการใหม่ โดยเพิ่มช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุน และองค์ความรู้ทางธุรกิจ เกิดรายได้ระหว่างเรียน มีอาชีพอิสระ มีโอกาสที่จะพัฒนาเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพได้ในอนาคต โดยธุรกิจที่เข้าร่วมโครงการมีธุรกิจใหม่ จำนวน ๕ ธุรกิจ ธุรกิจเดิม จำนวน ๑ ธุรกิจ ซึ่งเป็นกิจกรรมพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการ และส่งเสริมการทำธุรกิจแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา

**จดหมายข่าว Newsletter**  
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
Nakhon Si Thammarat Vocational College  
NVC จัดงานในโครงการประกอบอาชีพอาชีวศึกษา  
ฉบับที่ ๑ ประจำเดือน กันยายน 2568

กิจกรรม: ปลูกธรรมเด่น เป็นคุณภาพ

**ประชุมคณะกรรมการพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนธุรกิจนักเรียน**

วันศุกร์ที่ 5 กันยายน พ.ศ.2568  
นายสายันต์ แสงสุริยรัตน์ ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช มอบหมายให้ นายพนตร ทองขวัญ รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ ทำหน้าที่ประธานการประชุมคณะกรรมการพิจารณาการจัดสรรงบประมาณสนับสนุนการค้าเป็นธุรกิจ ภายใต้โครงการ พัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ 2568

การประชุมครั้งนี้ คุณครูเบญจวรรณ อนุศิลป์ หัวหน้างานส่งเสริมสหกรณ์การค้าและธุรกิจ และ คุณครูศรินดา สงครามพันธ์ หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เข้าร่วม พร้อมด้วยคณะกรรมการพิจารณาการจัดสรรงบประมาณ และบุคลากรที่เกี่ยวข้องอย่างพร้อมเพรียง ณ ห้องประชุมพนมภาค วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

เลขที่ 1076 ถนนราชดำเนิน ตำบลคลัง อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช  
รหัสไปรษณีย์ 8000 โทรศัพท์ 0-7535-6156

## ประมวลภาพ

โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา  
ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘

ธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา



## ประมวลภาพ

โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา  
ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘

### ประชุมธุรกิจ



ประชุมดำเนินธุรกิจ  
F & N CONER



ประชุมดำเนินธุรกิจ  
HOM LA-OR



ประชุมดำเนินธุรกิจ  
TATTVA



ประชุมดำเนินธุรกิจ  
Pomelo Clean Stick



ประชุมดำเนินธุรกิจ  
นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย



ประชุมดำเนินธุรกิจ  
หัตถถลิลา

## ประมวลภาพ

โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา  
ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘

### การนิเทศธุรกิจ



นิเทศ ธุรกิจ F & N CONER



นิเทศ ธุรกิจ HOM LA-OR



นิเทศ ธุรกิจ TATTVA



นิเทศ ธุรกิจ Pomelo Clean Stick



นิเทศ ธุรกิจ นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย



นิเทศ ธุรกิจ หัตถถ์สไลลา

### ๓. สรุปค่าใช้จ่ายเงินตามโครงการ (งบประมาณที่ใช้จริง)

โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑)

ตามหนังสือสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ที่ ศธ ๐๖๐๖/๒๐๙๒ ลงวันที่ ๑๐ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๘ เรื่อง แจ้งการโอนจัดสรรงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑)

ลำดับ	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)	จำนวนผู้ดำเนินการ (คน)	หมายเหตุ
๑	ธุรกิจ F & N Coner	๑๐,๐๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๒	ธุรกิจ HOM LA-OR	๕,๐๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๓	ธุรกิจ TATTVA	๕,๐๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๔	ธุรกิจ Pomelo Clean Stick	๔,๐๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๕	ธุรกิจ นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย	๓,๐๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๖	ธุรกิจ หัตถศิลป์	๓,๐๐๐	๕	ธุรกิจเดิม
	<b>รวม</b>	<b>๓๐,๐๐๐</b>	<b>๓๐</b>	

ตามหนังสือสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ที่ ศธ ๐๖๐๖/๑๕๖๕๑ ลงวันที่ ๒๓ กันยายน ๒๕๖๘ เรื่อง แจ้งการโอนจัดสรรงบประมาณ โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๔

ลำดับ	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)	จำนวนผู้ดำเนินการ (คน)	หมายเหตุ
๑	ธุรกิจ F & N Coner	๑,๕๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๒	ธุรกิจ HOM LA-OR	๑,๕๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๓	ธุรกิจ TATTVA	๑,๕๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๔	ธุรกิจ Pomelo Clean Stick	๑,๕๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๕	ธุรกิจ นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย	๑,๕๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๖	ธุรกิจ หัตถศิลป์	๑,๕๐๐	๕	ธุรกิจเดิม
	<b>รวม</b>	<b>๙,๐๐๐</b>	<b>๓๐</b>	

## ส่วนที่ ๓ Check

### การตรวจสอบและประเมินผลสัมฤทธิ์ตามวัตถุประสงค์

การตรวจสอบและประเมินผลสัมฤทธิ์ของโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และ ครั้งที่ ๔) มีรายละเอียดการประเมินผลตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

#### ๑. ผลการดำเนินโครงการ

- ๑.๑ ส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษาที่มีความสามารถ และมีความตั้งใจจริงที่จะพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการเพื่อเป็นแนวทางในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจได้
- ๑.๒ ให้นักเรียน นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจในองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ และสามารถพัฒนาตนเองให้เป็นผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพ
- ๑.๓ ส่งเสริม สนับสนุนธุรกิจเดิม จำนวน ๑ ธุรกิจ และผลักดันให้เกิดธุรกิจใหม่ๆ จำนวน ๕ ธุรกิจ
- ๑.๔ ส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษารู้จักหารายได้ระหว่างเรียนของตนเอง
- ๑.๕ ทราบผลการประเมินความพึงพอใจของการดำเนินงาน โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และ ครั้งที่ ๔)
- ๑.๖ ได้นำข้อมูลที่ได้จากการประมวลผลไปพัฒนาการดำเนินโครงการในครั้งต่อไป

#### ๒. การประเมินผลโครงการ

##### ตอนที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

ตอนที่ ๒ ข้อมูลความพึงพอใจการดำเนินงานโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และ ครั้งที่ ๔) ซึ่งแบบสอบถามที่สร้างขึ้นใช้มาตราส่วนประเมินค่า Rating Scale ตามแบบของ Likert มี ๕ ระดับ ดังนี้

มากที่สุด	ให้คะแนน ๕ คะแนน
มาก	ให้คะแนน ๔ คะแนน
ปานกลาง	ให้คะแนน ๓ คะแนน
น้อย	ให้คะแนน ๒ คะแนน
น้อยที่สุด	ให้คะแนน ๑ คะแนน

## เกณฑ์ที่ใช้ในการประเมิน

ค่าเฉลี่ย	หมายถึง
๔.๕๑ - ๕.๐๐	ความพึงพอใจเกี่ยวกับการจัดโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และ ครั้งที่ ๔) <b>อยู่ในระดับมากที่สุด</b>
๓.๕๑ - ๔.๕๐	ความพึงพอใจเกี่ยวกับการจัดโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และ ครั้งที่ ๔) <b>อยู่ในระดับมาก</b>
๒.๕๑ - ๓.๕๐	ความพึงพอใจเกี่ยวกับการจัดโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และ ครั้งที่ ๔) <b>อยู่ในระดับปานกลาง</b>
๑.๕๑ - ๒.๕๐	ความพึงพอใจเกี่ยวกับการจัดโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และ ครั้งที่ ๔) <b>อยู่ในระดับน้อย</b>
๑.๐๐ - ๑.๕๐	ความพึงพอใจเกี่ยวกับการจัดโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และ ครั้งที่ ๔) <b>อยู่ในระดับน้อยที่สุด</b>

ตอนที่ ๓ ข้อเสนอแนะ เป็นแบบสอบถามปลายเปิดให้ผู้ตอบแบบสอบถามตอบตามความจริง

## สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

### ๑. สถิติพื้นฐาน

๑.๑ ร้อยละ (Percentage) โดยใช้สูตรดังนี้

$$P = \frac{f}{n} \times 100$$

เมื่อ	P	แทน	ร้อยละ
	f	แทน	ความถี่ที่ต้องการแปลงให้เป็นร้อยละ
	n	แทน	จำนวนความถี่ทั้งหมดของผู้ตอบแบบสอบถาม

## ๒. สถิติที่ใช้ในการศึกษา

๒.๑ ค่าเฉลี่ย (Mean) โดยใช้สูตรดังนี้

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{n}$$

เมื่อ  $\bar{X}$  แทน ค่าเฉลี่ยของคะแนน

$\sum X$  แทน ผลรวมของคะแนนทั้งหมดในกลุ่ม

$n$  แทน จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม

๒.๒ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) โดยใช้สูตร

$$S.D. = \sqrt{\frac{n\sum X^2 - (\sum X)^2}{n(n-1)}}$$

เมื่อ S.D. แทน ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของคะแนน

$X$  แทน คะแนนของผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละคน

$n$  แทน จำนวนผู้ตอบทั้งหมด

$\sum$  แทน ผลรวม

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

๑. ทราบความพึงพอใจการดำเนินโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และ ครั้งที่ ๔)

๒. ได้ส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจในองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจและสามารถพัฒนาตนเองให้เป็นผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพ

๓. ได้ส่งเสริม สนับสนุนธุรกิจเดิม และผลักดันให้เกิดธุรกิจใหม่ ๆ ไม่น้อยกว่า ๒ ธุรกิจ

๔. ได้ส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษารู้จักหารายได้ระหว่างเรียนของตนเอง

๕. ใช้เป็นข้อมูลในการปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินงานต่อไป

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

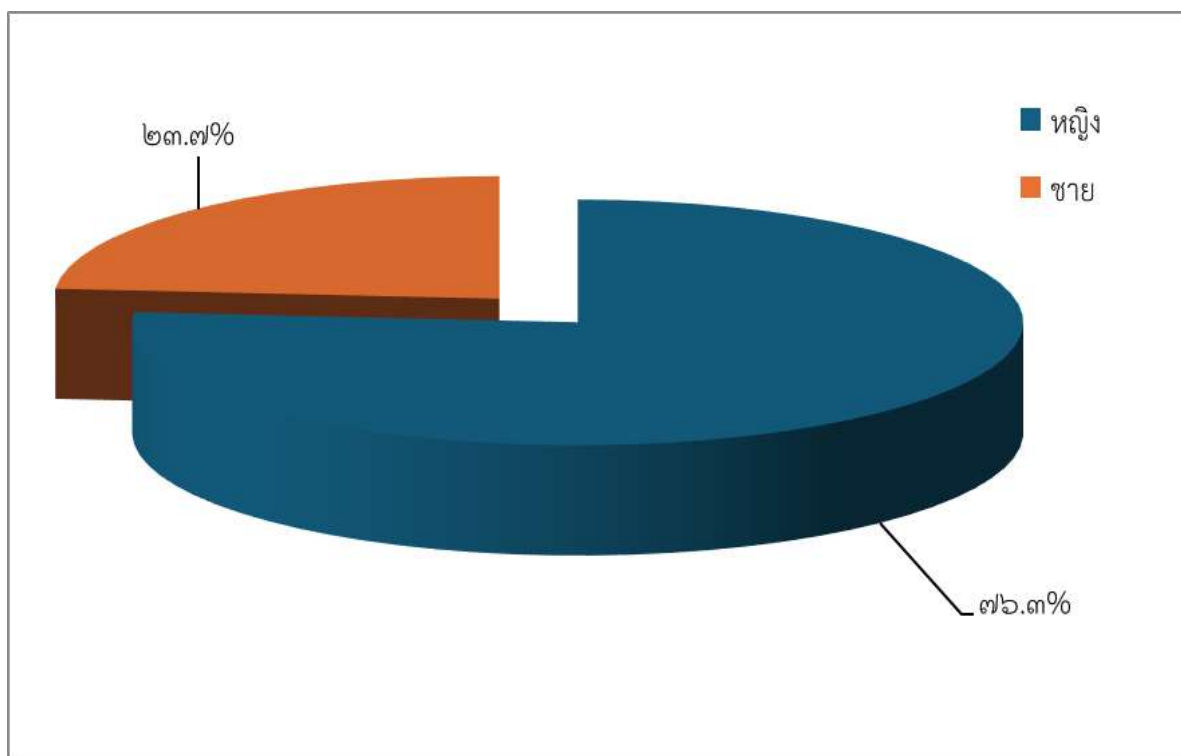
ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการดำเนินงาน โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และครั้งที่ ๔) ณ ห้องประชุมนพมาศ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช ปรากฏผลดังนี้

### ตอนที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

ตารางที่ ๑ แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ค่าร้อยละ
หญิง	๒๙	๗๖.๓
ชาย	๙	๒๓.๗
รวม	๓๘	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๓ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่เข้าร่วมโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และครั้งที่ ๔) ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน ๒๙ คน คิดเป็นร้อยละ ๗๖.๓ และเพศชาย จำนวน ๙ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๓.๗ ดังแสดงในแผนภูมิที่ ๑

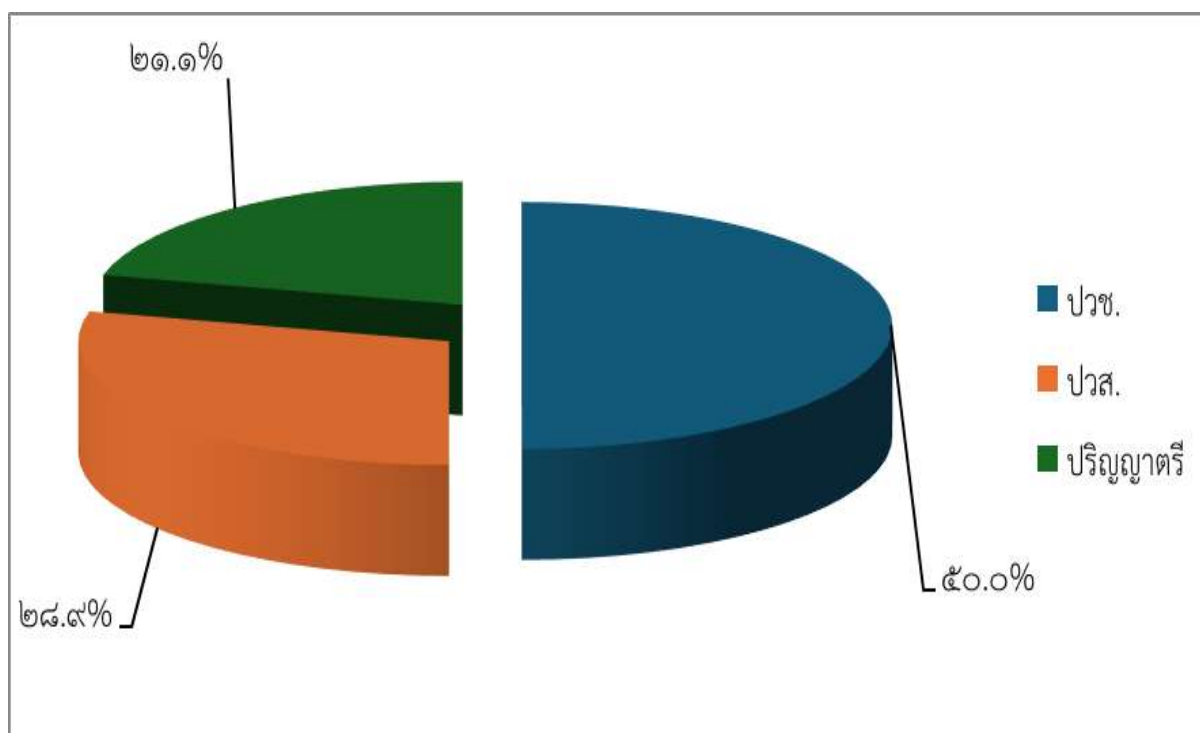


แผนภูมิที่ ๑ แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

ตารางที่ ๒ แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ค่าร้อยละ
ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)	๑๙	๕๐.๐
ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)	๑๑	๒๘.๙
ปริญญาตรี	๘	๒๑.๑
รวม	๓๘	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๒ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่เข้าร่วมโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑) การศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) มากที่สุด จำนวน ๑๙ คน คิดเป็นร้อยละ ๕๐.๐ รองลงมาเป็น ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) จำนวน ๑๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๘.๙ และ ระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน ๘ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๑.๑ ดังแสดงในแผนภูมิที่ ๒

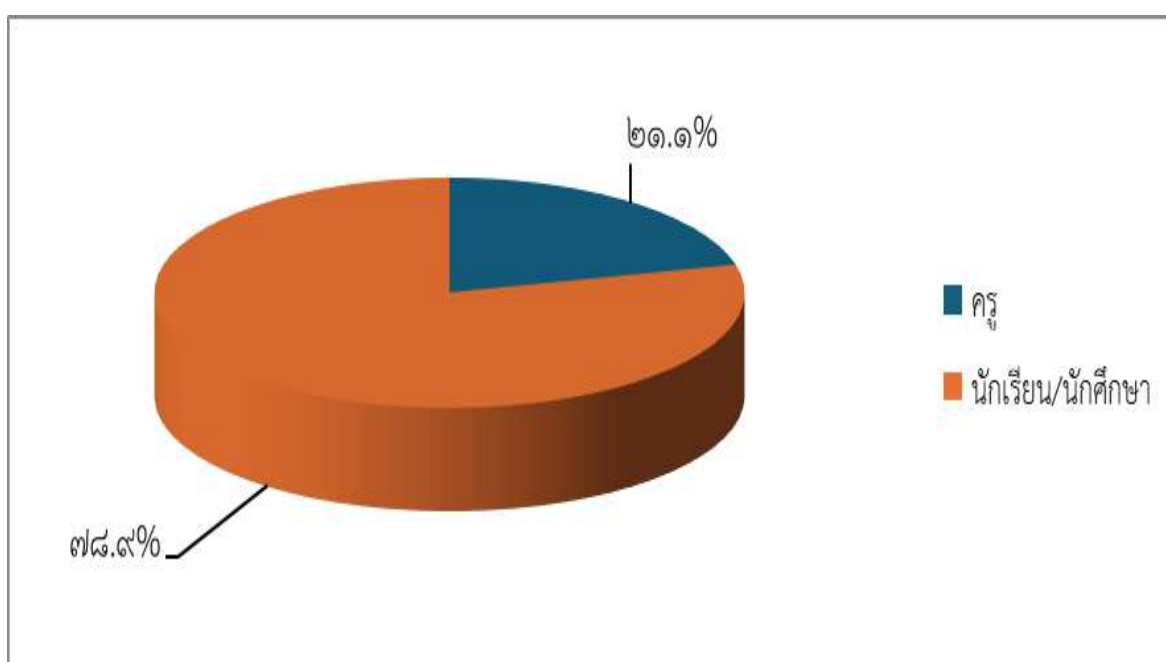


แผนภูมิที่ ๒ แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา

ตารางที่ ๓ แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	จำนวน	ค่าร้อยละ
ครู	๘	๒๑.๑
นักเรียน/นักศึกษา	๓๘	๗๘.๙
รวม	๓๘	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๓ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่เข้าร่วมโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑) เป็นนักเรียน/นักศึกษา มากที่สุด จำนวน ๓๐ คน คิดเป็นร้อยละ ๗๘.๙ และครู จำนวน ๘ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๑.๑ ดังแสดงในแผนภูมิที่ ๔



แผนภูมิที่ ๓ แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพ

**ตอนที่ ๒** ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับการดำเนินงานโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑)

**ตารางที่ ๕** แสดงค่า  $\bar{X}$  และ S.D. ความพึงพอใจเกี่ยวกับการดำเนินงานโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑)

รายการประเมิน	$\bar{X}$	S.D.	ระดับความพึงพอใจ
๑. ระยะเวลา สถานที่และรูปแบบกิจกรรม	๔.๗๓	.๕๕๔	มากที่สุด
๒. คณะกรรมการประเมินและจัดสรรงบประมาณได้อย่างบริสุทธิ์ยุติธรรม	๔.๗๓	.๕๕๔	มากที่สุด
๓. ท่านได้พัฒนาและปรับปรุงแผนธุรกิจของตนเองอย่างเป็นรูปธรรม	๔.๖๐	.๕๙๔	มากที่สุด
๔. โครงการช่วยสนับสนุนให้เกิดธุรกิจใหม่และเสริมสร้างประสบการณ์เป็นผู้ประกอบการ	๔.๖๐	.๕๙๔	มากที่สุด
๕. โครงการเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีในการผลักดันให้เกิดโมเดลธุรกิจใหม่ ๆ	๔.๗๖	.๕๔๑	มากที่สุด
๖. โครงการส่งเสริมให้รู้จักช่องทางการหารายได้เสริมระหว่างกำลังศึกษา	๔.๗๑	.๕๖๕	มากที่สุด
๗. เนื้อหาและทักษะที่ได้รับสามารถนำไปใช้ประกอบอาชีพจริง	๔.๖๘	.๕๗๔	มากที่สุด
๘. ประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าร่วมโครงการสามารถนำไปต่อยอดได้ในอนาคต	๔.๗๑	.๕๖๕	มากที่สุด
๙. ท่านได้รับความรู้หรือช่องทางในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อประกอบธุรกิจ	๔.๗๘	.๕๒๘	มากที่สุด
๑๐. ความพึงพอใจในภาพรวมต่อการเข้าร่วมโครงการในครั้งนี้	๔.๗๓	.๕๕๔	มากที่สุด
<b>รวม</b>	<b>๔.๗๐</b>	<b>.๕๖๒</b>	<b>มากที่สุด</b>

จากตารางที่ ๕ พบว่า ความพึงพอใจในภาพรวมของผู้ตอบแบบสอบถาม ต่อ โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑) อยู่ในระดับมากที่สุด

ค่าเฉลี่ย ๔.๗๐ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ๐.๕๖ ( $\bar{X} = ๔.๗๐$ , S.D. = ๐.๕๖) เมื่อพิจารณาแต่ละรายการ พบว่า

รายการ ระยะเวลา สถานที่และรูปแบบกิจกรรม ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย ๔.๗๓ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ๐.๕๕ ( $\bar{X} = ๔.๗๓$ , S.D. = ๐.๕๕)

รายการ คณะกรรมการประเมินและจัดสรรงบประมาณได้อย่างบริสุทธิ์ยุติธรรมผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย ๔.๗๓ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ๐.๕๕ ( $\bar{X} = ๔.๗๓$ , S.D. = ๐.๕๕)

รายการ ท่านได้พัฒนาและปรับปรุงแผนธุรกิจของตนเองอย่างเป็นรูปธรรมผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย ๔.๖๐ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ๐.๕๙ ( $\bar{X} = ๔.๖๐$ , S.D. = ๐.๕๙)

รายการ โครงการช่วยสนับสนุนให้เกิดธุรกิจใหม่และเสริมสร้างประสบการณ์เป็นผู้ประกอบการผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย ๔.๖๐ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ๐.๕๙ ( $\bar{X} = ๔.๖๐$ , S.D. = ๐.๕๙)

รายการ โครงการเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีในการผลักดันให้เกิดโมเดลธุรกิจใหม่ ๆ ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย ๔.๗๖ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ๐.๕๔ ( $\bar{X} = ๔.๗๖$ , S.D. = ๐.๕๔)

รายการ โครงการส่งเสริมให้รู้จักช่องทางการหารายได้เสริมระหว่างกำลังศึกษาผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย ๔.๗๑ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ๐.๕๖ ( $\bar{X} = ๔.๗๑$ , S.D. = ๐.๕๖)

รายการ เนื้อหาและทักษะที่ได้รับสามารถนำไปใช้ประกอบอาชีพจริง ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย ๔.๖๘ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ๐.๕๗ ( $\bar{X} = ๔.๖๘$ , S.D. = ๐.๕๗)

รายการ ประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าร่วมโครงการสามารถนำไปต่อยอดได้ในอนาคตผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย ๔.๗๑ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ๐.๕๖ ( $\bar{X} = ๔.๗๑$ , S.D. = ๐.๕๖)

รายการ ท่านได้รับความรู้หรือช่องทางในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อประกอบธุรกิจผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย ๔.๗๘ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ๐.๕๒ ( $\bar{X} = ๔.๗๘$ , S.D. = ๐.๕๒)

รายการ ความพึงพอใจในภาพรวมต่อการเข้าร่วมโครงการในครั้งนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย ๔.๗๓ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ๐.๕๕ ( $\bar{X} = ๔.๗๓$ , S.D. = ๐.๕๕)

### ตอนที่ ๓ ข้อคิดเห็น/ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

- ไม่มี -

#### สรุปผลการดำเนินงาน

สรุปผลการดำเนินงาน โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑) ณ ห้องประชุมพมาศ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช ปรากฏผล ดังนี้

๑. ข้อมูลทั่วไป : ผู้ตอบแบบสอบถามเข้าร่วมโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑) ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ ๗๖.๓ และเพศชาย ร้อยละ ๒๓.๗ จำแนกตามระดับการศึกษาการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ร้อยละ ๕๐.๐ รองลงมาเป็นระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ร้อยละ ๒๘.๙ และระดับปริญญาตรี ร้อยละ ๒๑.๑ จำแนกตามสถานภาพ เป็นนักเรียน/นักศึกษา มากที่สุด ร้อยละ ๗๘.๙ และครู ร้อยละ ๒๑.๑

๒. ข้อมูลความพึงพอใจเกี่ยวกับการจัดโครงการ : ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจในภาพรวม ต่อ โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษาประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑) อยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย ๔.๗๐ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ๐.๕๖ ( $\bar{X} = ๔.๗๐$ , S.D. = ๐.๕๖) โดยมีความพึงพอใจสูงสุดต่อ รายการ ท่านได้รับความรู้หรือช่องทางในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อประกอบธุรกิจ ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย ๔.๗๘ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ๐.๕๒ ( $\bar{X} = ๔.๗๘$ , S.D. = ๐.๕๒) รองลงมาคือ รายการโครงการเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีในการผลักดันให้เกิดโมเดลธุรกิจใหม่ ๆ ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย ๔.๗๖ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ๐.๕๔ ( $\bar{X} = ๔.๗๖$ , S.D. = ๐.๕๔) และต่ำที่สุดคือ รายการ โครงการเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีในการผลักดัน ให้เกิดโมเดลธุรกิจใหม่ ๆ ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย ๔.๗๖ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ๐.๕๔ ( $\bar{X} = ๔.๗๖$ , S.D. = ๐.๕๔) และรายการ โครงการช่วยสนับสนุนให้เกิดธุรกิจใหม่และเสริมสร้างประสบการณ์เป็นผู้ประกอบการ ผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย ๔.๖๐ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ๐.๕๙ ( $\bar{X} = ๔.๖๐$ , S.D. = ๐.๕๙)

---

## ส่วนที่ ๔ Action

### การปรับปรุงพัฒนาและข้อเสนอแนะ

การดำเนินโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และ โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๔ ในครั้งนี้ มีการปรับปรุงพัฒนาและข้อเสนอแนะในการดำเนินงานครั้งต่อไป ดังนี้

๑. ข้อเสนอแนะ (ที่ได้จากการประเมินความพึงพอใจ)
  - ไม่มี
๒. การปรับปรุง/พัฒนาในการดำเนินโครงการครั้งต่อไป (จากการประชุมสรุปผลการดำเนินงานของ คณะกรรมการดำเนินโครงการ หรือผู้รับผิดชอบโครงการ)
  - ไม่มี

## ภาคผนวก

๑. หนังสือสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ที่ ศธ ๐๖๐๖/๒๐๒๙ ลงวันที่ ๑๐ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๘ เรื่อง แจ้งการโอนจัดสรรงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑
๒. หนังสือสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ที่ ศธ ๐๖๐๖/๑๕๖๕๑ ลงวันที่ ๒๓ กันยายน ๒๕๖๘ เรื่อง แจ้งการโอนจัดสรรงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๔
๓. โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑)
๔. บันทึกข้อความ เรื่อง ขออนุญาตดำเนินโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘
๕. คำสั่ง/บันทึกเชิญประชุม/รายงานการประชุม
๖. ประกาศวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช เรื่อง ผลการจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘
๗. บันทึกข้อความ เรื่อง ขออนุมัติโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘
๘. แผนธุรกิจแบบย่อ ๖ ธุรกิจ
๙. โครงการใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ งบจัดสรร ๓๐,๐๐๐ บาท / งบจัดสรร ๙,๐๐๐ บาท จำนวน ๖ ธุรกิจ
๑๐. บันทึกข้อความ เรื่อง ขออนุญาตเบิกเงินงบประมาณสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
๑๑. หน้าสมุดบัญชีศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ ๖ ธุรกิจ
๑๒. ภาพประกอบการดำเนินกิจกรรม
๑๓. อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

# ด่วนที่สุด

ที่ ศธ ๐๖๐๖/๒๕๖๕๐



วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
รับเลขที่..... 3265  
วันที่... 24 / ก.ย. .... / 68  
เวลา..... 09.12 .....น.

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา  
กระทรวงศึกษาธิการ กทม. ๑๐๓๐๐

๒๓ กันยายน ๒๕๖๘

เรื่อง แจ้งการโอนจัดสรรงบประมาณ โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๔ (๑,๐๐๐.-)

เรียน ผู้อำนวยการสถานศึกษาสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ตามรายชื่อแนบ

- สิ่งที่ส่งมาด้วย
- |  |              |
|--|--------------|
| ๑. รายชื่อสถานศึกษาที่ได้รับงบประมาณ   | จำนวน ๑ ฉบับ |
| ๒. รายละเอียดและกิจกรรมการโอนจัดสรรงบประมาณ  | จำนวน ๑ ฉบับ |
| ๓. สำเนารายงานการโอนเปลี่ยนแปลงการจัดสรรงบประมาณรายจ่าย (แบบ ง.๒๕๑) เลขที่ส่งออก ๒๙๗/๖๘ ลงวันที่ ๕ กันยายน ๒๕๖๘  | จำนวน ๑ ฉบับ |
| ๔. สำเนารายงานการโอนเปลี่ยนแปลงการจัดสรรงบประมาณรายจ่าย (แบบ ง.๒๕๑) เลขที่ส่งออก ๓๐๘/๖๘ ลงวันที่ ๑๒ กันยายน ๒๕๖๘ | จำนวน ๑ ฉบับ |

ด้วย สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ได้อนุมัติแผนงานยุทธศาสตร์พัฒนาคุณภาพการศึกษาและการเรียนรู้ โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๔ เพื่อดำเนินกิจกรรมที่ ๑ พัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการ และส่งเสริมการทำธุรกิจแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา และกิจกรรมที่ ๓ การพัฒนาครูสู่การเป็นที่ปรึกษาทางธุรกิจ จำนวนเงิน ๑๐,๔๐๙,๕๐๐ บาท (สิบล้านสี่แสนเก้าพันห้าร้อยบาทถ้วน) และดำเนินการโอนจัดสรรงบประมาณ ในระบบบริหารการเงินการคลังภาครัฐแบบอิเล็กทรอนิกส์ (GFMS) เรียบร้อยแล้วเพื่อให้สถานศึกษาในสังกัด สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา จำนวน ๒๕๘ แห่ง ได้ดำเนินการกิจภายใต้โครงการ ฯ ดังนี้

๑. สนับสนุนสถานศึกษาที่ได้รับการประเมินศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ระดับภาค ประจำปี พ.ศ. ๒๕๖๗ (รอบการประเมินปีการศึกษา ๒๕๖๖) ระดับ ๔ ดาว
๒. สนับสนุนสถานศึกษาที่ได้รับการประเมินศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ระดับชาติ ประจำปี พ.ศ. ๒๕๖๗ (รอบการประเมินปีการศึกษา ๒๕๖๖) ระดับ ๔ ดาว
๓. สนับสนุนสถานศึกษาที่ได้รับการประเมินศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ระดับชาติ ประจำปี พ.ศ. ๒๕๖๗ (รอบการประเมินปีการศึกษา ๒๕๖๖) ระดับ ๕ ดาว
๔. สนับสนุนสถานศึกษาที่ได้รับการประเมินศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ระดับภาค ประจำปี พ.ศ. ๒๕๖๘ (รอบการประเมินปีการศึกษา ๒๕๖๗) ระดับ ๔ ดาว
๕. สนับสนุนสถานศึกษาที่ได้รับการประเมินศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ระดับชาติ ประจำปี พ.ศ. ๒๕๖๘ (รอบการประเมินปีการศึกษา ๒๕๖๗) ระดับ ๔ ดาว
๖. โครงการประเมินศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาระดับชาติ ประจำปี พ.ศ. ๒๕๖๘ (รอบการประเมินปีการศึกษา ๒๕๖๗)
๗. โครงการพัฒนาครูสู่การเป็นที่ปรึกษาทางธุรกิจ

สำนักงาน...

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา จึงขอแจ้งสถานศึกษาในสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาดังกล่าวข้างต้น ว่าได้ดำเนินการโอนจัดสรรงบประมาณรายจ่าย ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๘ โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการมายังสถานศึกษาของท่านเรียบร้อยแล้ว รายละเอียดปรากฏตามสิ่งที่ส่งมาด้วย โดยขอให้สถานศึกษาเร่งดำเนินโครงการ/กิจกรรมและเบิกจ่ายงบประมาณให้เป็นไปตามหลักการจำแนกประเภทรายจ่ายที่สำนักงานงบประมาณกำหนดและตามระเบียบ กฎหมาย ข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง โดยพิจารณาประโยชน์สูงสุดของทางราชการเป็นสำคัญ และใช้จ่ายงบประมาณให้เป็นไปตามระเบียบของกรมบัญชีกลางรวมทั้งระเบียบกฎหมายและมติคณะรัฐมนตรีที่เกี่ยวข้องโดยเคร่งครัด อีกทั้งให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลพร้อมรายงานผลการดำเนินโครงการ/กิจกรรม กลับมายังสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพเพื่อรายงานให้สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาทราบต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อทราบและพิจารณาดำเนินการต่อไป

เขียน ผอ.วอ.ค.นศ.  
 < เพื่อโปรดทราบและพิจารณา  
 1. แผน (แนบมา) 10/11 และ 11/11  
 วันที่ 24, 10, 18.  
 ความเห็น ฝ่ายบริหารทรัพยากร  
 ๑. เพื่อโปรดทราบ  
 ๒. ควบคุมมอบหมาย (แนบมา) (แนบมา) (แนบมา)  
 ดำเนินการ  
 วันที่ 24, 10, 18

ขอแสดงความนับถือ



(นายสง่า แสงเชื้อสาย)

รองเลขาธิการคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ปฏิบัติราชการแทน

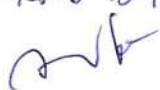
เลขาธิการคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ  
 โทร. ๐ ๒๐๒๖ ๕๕๕๕ ต่อ ๕๐๐๓

๑. ทราบ/มอบ  วิชาการ  ฝ่ายบริหาร  
 ฝ่ายพัฒนา  ฝ่ายแผนงานฯ  
 นายสง่า แสงเชื้อสาย  
 วันที่ .....



24 ก.ย. 68

— ๒๐๐๖๔๖๖ 11/11 9  


ลำดับที่	ชื่อสถานศึกษา/หน่วยงาน
224	วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
225	วิทยาลัยการอาชีพนครศรีธรรมราช
226	วิทยาลัยสารพัดช่างนครศรีธรรมราช
227	วิทยาลัยการอาชีพควนขนุน
228	วิทยาลัยศิลปหัตถกรรมนครศรีธรรมราช
229	วิทยาลัยเทคนิคระนอง
230	วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีพังงา
231	วิทยาลัยการอาชีพท้ายเหมือง
232	วิทยาลัยเทคนิคตรัง
233	วิทยาลัยเทคนิคกระบี่
234	วิทยาลัยการอาชีพอ่าวลึก
235	วิทยาลัยการอาชีพกันตัง
236	วิทยาลัยการอาชีพห้วยยอด
237	วิทยาลัยอาชีวศึกษาภูเก็ต
238	วิทยาลัยเทคนิคถลาง
239	วิทยาลัยเทคนิคพังงา
240	วิทยาลัยการอาชีพกระบี่
241	วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีระนอง
242	วิทยาลัยการอาชีพเบตง
243	วิทยาลัยอาชีวศึกษาปัตตานี
244	วิทยาลัยการอาชีพสายบุรี
245	วิทยาลัยเทคนิคยะลา
246	วิทยาลัยอาชีวศึกษายะลา
247	วิทยาลัยการอาชีพปัตตานี
248	วิทยาลัยการอาชีพละงู
249	วิทยาลัยเทคนิคสตูล
250	วิทยาลัยเทคนิคกาญจนาภิเษกปัตตานี
251	วิทยาลัยประมงดินสูลานนท์



รายงานการโอนเปลี่ยนแปลงการจัดสรรงบประมาณรายจ่าย

วันเดือนปี เดือน ปีงบประมาณ 2568  
 297 5 พ.ย. 2568  
 17 2568

เลขที่เอกสาร 297/68  
 รหัสงาน/งบงาน 20006

กระทรวงศึกษาธิการ  
 สำนักงบประมาณและการจัดการอาชีวศึกษา

รหัส	ส่วนงาน/จังหวัด	จังหวัด	รหัส		แผนงาน/ชนิดของโครงการ งบรายจ่าย-รายการ	เปลี่ยนแปลง งบประมาณ	เงิน งบประมาณ	คำชี้แจง
			ประเภท	หมวด				
p7600	เพชรบุรี	092211	5	33003800	แผนงานยุทธศาสตร์พัฒนาคุณภาพการศึกษาและการวิจัย โครงการส่งเสริมและพัฒนาผู้เรียนอาชีวศึกษาให้มีคุณภาพและทักษะที่จำเป็นในศตวรรษที่ 21 งบรายจ่ายอื่น - ค่าใช้จ่ายโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ	+	501,000	วิทยาลัยอาชีวศึกษาเพชรบุรี วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีเพชรบุรี วิทยาลัยการอาชีพบ้านลาด
p7700	ประจวบคีรีขันธ์				งบรายจ่ายอื่น - ค่าใช้จ่ายโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ	+	66,000	วิทยาลัยเทคนิคประจวบคีรีขันธ์ วิทยาลัยการอาชีพป่าพะยอมบุรี วิทยาลัยการอาชีพวังไกลกังวล
p8000	นครศรีธรรมราช				งบรายจ่ายอื่น - ค่าใช้จ่ายโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ	+	90,000	วิทยาลัยเทคนิคนครศรีธรรมราช วิทยาลัยเทคนิคดีชด วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช วิทยาลัยศิลปปัทมการมนครศรีธรรมราช วิทยาลัยสหประชากรมศรีธรรมราช วิทยาลัยการอาชีพนครศรีธรรมราช วิทยาลัยการอาชีพพนมทวนศรี วิทยาลัยเทคนิคทุ่งสง

*Prasit*  
 ตำแหน่งที่งบประมาณของสำนักงานฯ

(นายปวิพจิต ออกลแมน)  
 ผู้อำนวยการสำนักนโยบายและแผนการอาชีวศึกษา

หัวหน้าส่วนราชการ (นางเบญจวรรณ ปกป้อง)  
 ผู้บริหารระดับจังหวัด ผู้อำนวยการสำนักอำนวยการ ปฏิบัติราชการแทน  
 เลขาธิการคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

สำนักงานบัญชีกลาง



## วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

1. **ชื่อโครงการ** ส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา 2568 (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2568 ครั้งที่ 1)
2. **ผู้รับผิดชอบ** งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ
3. **สอดคล้องประเด็นยุทธศาสตร์**

ประเด็นยุทธศาสตร์ของ สอศ.	ประเด็นยุทธศาสตร์ของสถานศึกษา
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ 1 การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อความมั่นคงของสังคมและประเทศชาติ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ 1 การยกระดับคุณภาพการจัดการเรียนการสอนและกิจกรรมพัฒนาผู้เรียน
<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ 2 การผลิตและพัฒนากำลังคนด้านการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ 2 การพัฒนาสมรรถนะครูและบุคลากรทางการศึกษาตามสายงาน
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ 3 การพัฒนาศักยภาพกำลังคนด้านการอาชีวศึกษาให้มีสมรรถนะสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ 3 การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการสถานศึกษาด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยีและการมีส่วนร่วม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ 4 การสร้างโอกาส ความเสมอภาค และความเท่าเทียมในด้านการอาชีวศึกษา	<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ 4 การส่งเสริมพัฒนาศักยภาพในการวิจัยประดิษฐ์ สร้างนวัตกรรมและสิ่งสร้างสรรค์
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ 5 การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อเสริมคุณภาพชีวิต เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ 5 การพัฒนาสถานศึกษาสู่การเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้และการบริการสังคม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ 6 การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการอาชีวศึกษา	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ 6 การสร้างจิตสำนึกความรักชาติ ศาสนาและการปกครองในระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข ร่วมสืบสาน ประเพณี วัฒนธรรม และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ 7 การสร้างพลังเครือข่ายชุมชนและหน่วยงานความร่วมมือทางการศึกษา

#### 4. หลักการและเหตุผล

ด้วย ปัจจุบันมีนักเรียน นักศึกษา ให้ความสนใจการประกอบอาชีพของตัวเองมากขึ้น อีกทั้งได้มีการสนับสนุนจากภาครัฐในการสร้างผู้ประกอบการใหม่ เพื่อสร้างเครือข่าย และช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุน และองค์ความรู้ทางธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาความรู้ให้ครู เพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายข้างต้นศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร จึงได้จัดทำโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา 2568 (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2568 ครั้งที่ 1) เพื่อให้ นักเรียน นักศึกษา ได้เกิดความรู้ ความคิด ตัวอย่างการปฏิบัติงานจริงมาประยุกต์ใช้ให้เกิดทักษะนำไปใช้ในการประกอบธุรกิจ เกิดรายได้ระหว่างเรียน อาชีพอิสระและมีโอกาสที่จะพัฒนาเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพได้ในอนาคต

#### 5. วัตถุประสงค์

1. เพื่อส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษาที่มีความสามารถ และมีความตั้งใจจริงที่จะพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการเพื่อเป็นแนวทางในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจได้
2. เพื่อให้ นักเรียน นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจในองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจและสามารถพัฒนาตนเองให้เป็นผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพ
3. เพื่อส่งเสริม สนับสนุนธุรกิจเดิม และผลักดันให้เกิดธุรกิจใหม่ๆ ไม่น้อยกว่า 3 ธุรกิจ
4. เพื่อส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษารู้จักหารายได้ระหว่างเรียนของตนเอง

## 6. เป้าหมาย

<u>ระยะเวลา</u>	เดือนกันยายน 2568
<u>สถานที่</u>	วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
<u>เชิงปริมาณ</u>	- สนับสนุน ส่งเสริม พัฒนาธุรกิจเดิมที่ประสบผลสำเร็จอย่างน้อย 1 ธุรกิจ - สนับสนุน ส่งเสริม ผลักดันให้เกิดธุรกิจใหม่ อย่างน้อย 3 ธุรกิจ
<u>เชิงคุณภาพ</u>	มีการพัฒนาการจัดการอาชีวศึกษา และการฝึกอบรมวิชาชีพให้มีคุณภาพมาตรฐาน

## 7. แผนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ												หมายเหตุ
	ไตรมาสที่ 1			ไตรมาสที่ 2			ไตรมาสที่ 3			ไตรมาสที่ 4			
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	
1. ขออนุญาตจัดโครงการ													★
2. ประสานงาน													★
3. ดำเนินงานตามโครงการ													★
4. สรุปและรายงานผล													★

## 8. งบประมาณ

รายการ	หมวดรายจ่าย / ประเภทรายจ่าย	จำนวนเงิน (บาท)				หมายเหตุ
		เงินงบประมาณ			บกศ.	
		งบดำเนินการ รายจ่ายอื่นๆ	อน.พื้นฐาน	อน.กิจกรรม		
<b>หมวดค่าใช้สอย / ค่าวัสดุ</b>						
<b>1. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ</b>						
	- ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ F&N Coner	10,000				* ถัวเฉลี่ย จ่ายทุก รายการ
	- ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ HOM LA-QR	5,000				
	- ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ TATTVA	5,000				
	- ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ Pomelo Clean Stick	4,000				
	- ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ หัตถลีลา	3,000				
	- ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย	3,000				
	<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>30,000</b>				

## 9. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

<u>เชิงปริมาณ</u>	- ธุรกิจเดิมที่ประสบผลสำเร็จได้รับการสนับสนุน ส่งเสริม พัฒนา อย่างน้อย 1 ธุรกิจ - ธุรกิจใหม่ได้รับสนับสนุน ส่งเสริม อย่างน้อย 3 ธุรกิจ
<u>เชิงคุณภาพ</u>	การพัฒนาการจัดการอาชีวศึกษา และการฝึกอบรมวิชาชีพให้มีคุณภาพมาตรฐาน

## 10. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ได้ส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษาที่มีความสามารถ และมีความตั้งใจจริงที่จะพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการเพื่อเป็นแนวทางในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจได้
- ได้ให้นักเรียน นักศึกษา มีความรู้ ความเข้าใจในองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจและสามารถพัฒนาตนเองให้เป็นผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพ
- ได้ส่งเสริม สนับสนุนธุรกิจเดิม และผลักดันให้เกิดธุรกิจใหม่ๆ ไม่น้อยกว่า 2 ธุรกิจ

4. ได้ส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษารู้จักหารายได้ระหว่างเรียนของตนเอง

11. ผลผลิต

1. ธุรกิจเดิมที่ประสบผลสำเร็จ ได้รับการสนับสนุน ส่งเสริม พัฒนา อย่างน้อย 2 ธุรกิจ
2. ธุรกิจใหม่ได้รับการสนับสนุน ส่งเสริม อย่างน้อย 3 ธุรกิจ

12. ผลลัพธ์

นักเรียน นักศึกษา มีแหล่งฝึกประสบการณ์ ได้รับความรู้ และมีทักษะที่สามารถนำไปใช้ในชีวิจริงได้ และมีรายได้



.....ผู้เสนอโครงการ  
(นางศิริندا สงพรหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา



.....ผู้เห็นชอบโครงการ  
(นางสาวเบญจวรรณ อนุศิลป์)

หัวหน้างานส่งเสริมผลิตผลการค้าและการประกอบธุรกิจ



.....ผู้เห็นชอบโครงการ  
(นายธนิกกุล ไตรเมศ)

หัวหน้างานวางแผนและงบประมาณ



.....ผู้เห็นชอบโครงการ  
(นายพนตร ทองขวัญ)

รองผู้อำนวยการ ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ



.....ผู้อนุมัติโครงการ  
(นายสายันต์ แสงสุริยันต์)

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช



## บันทึกข้อความ

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
รับเลขที่ ๒๑๗๘
วันที่ ๘ / ๑๑ / ๖๕
เวลา ๘.๑๐ น.

ส่วนราชการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วันที่ ๕ กันยายน ๒๕๖๘

เรื่อง ขออนุญาตดำเนินโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ด้วย งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ ได้ดำเนินโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑) เพื่อส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษาที่มีความสามารถ และมีความตั้งใจจริงที่จะพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการ เพื่อเป็นแนวทางในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจได้ รวมทั้งเพื่อส่งเสริมให้นักเรียนนักศึกษารู้จักหารายได้ระหว่างเรียนของตนเอง นั้น

ในการนี้ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ มีความประสงค์ขออนุญาตดำเนินโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑) เพื่อให้นักเรียนนักศึกษา ได้เกิดความรู้มีทักษะการปฏิบัติงานจริงมาประยุกต์ใช้ให้เกิดทักษะนำไปใช้ในการประกอบธุรกิจ เกิดรายได้ระหว่างเรียน อาชีพอิสระและมีโอกาสที่จะพัฒนาเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพได้ในอนาคต

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและพิจารณาอนุญาต

(นางศิริินดา สงพรathom)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

เรียน ผอ.วอศ.นศ

๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา

๒. ....

(นางสาวเบญจวรรณ อนุศิลป์)

หัวหน้างานส่งเสริมผลิตผลการค้าและธุรกิจ

๕ / ๑๑ / ๖๕

- อรุณ

15/๑๑๖๐๐๓๗๘  
- 1๕๐๑๖๐๐๓๗๘

๕ ก.ย. ๖๕



คำสั่งวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่ ๕๐๙ / ๒๕๖๘

เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจ  
ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑)

ตามที่ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ ได้ดำเนินกิจกรรม  
ประกวดแผนธุรกิจเพื่อรับเงินสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจ ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียน  
อาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑) ของสำนักงานคณะกรรมการการ  
อาชีวศึกษา นั้น

ดังนั้น เพื่อให้การดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ  
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช เป็นไปด้วยความเรียบร้อยบรรลุวัตถุประสงค์ จึงอาศัยอำนาจระเบียบ  
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาว่าด้วยการบริหารสถานศึกษา พ.ศ. ๒๕๕๒ ข้อ ๒๗ (๑) วิทยาลัย  
อาชีวศึกษานครศรีธรรมราช จึงขอแต่งตั้งคณะกรรมการพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนิน  
ธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑) ดังต่อไปนี้

๑. คณะกรรมการฝ่ายอำนวยการ มีหน้าที่ ให้คำแนะนำ คำปรึกษา และอำนวยการในการดำเนินงาน  
ด้านต่าง ๆ ให้ดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ประกอบด้วย

๑.๑	นายสายันต์	แสงสุริยันต์	ผู้อำนวยการวิทยาลัย	ประธานกรรมการ
๑.๒	นางเมธาวดี	มณีนิล	รองผู้อำนวยการ	กรรมการ
๑.๓	นายนิธิศ	สมทรัพย์	รองผู้อำนวยการ	กรรมการ
๑.๔	นายญาณวัฒน์	แก้วสองดวง	ครูชำนาญการ รก.รองผู้อำนวยการ	กรรมการ
๑.๕	นายพนตร	ทองขวัญ	รองผู้อำนวยการ	กรรมการและเลขานุการ
๑.๖	นางสาวเบญจวรรณ	อนุศิลป์	ครูชำนาญการ	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ
๑.๗	นางศิริินดา	สงพรหมณ์	ครู	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

๒. คณะกรรมการฝ่ายพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจ ประจำปี  
การศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปี  
งบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑) มีหน้าที่ พิจารณาจัดสรรงบประมาณฯ รวมทั้งปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้รับ  
มอบหมาย ประกอบด้วย

๒.๑	นายสายันต์	แสงสุริยันต์	ผู้อำนวยการ	ประธานกรรมการ
๒.๒	นายพนตร	ทองขวัญ	รองผู้อำนวยการ	กรรมการ
๒.๓	นางเมธาวดี	มณีนิล	รองผู้อำนวยการ	กรรมการ
๒.๔	นายนิธิศ	สมทรัพย์	รองผู้อำนวยการ	กรรมการ
๒.๕	นายญาณวัฒน์	แก้วสองดวง	ครูชำนาญการ รก.รองผู้อำนวยการ	กรรมการ

/๒.๖ นางเบญจ...

๒.๖	นางเบญจ	วรรณมาศ	ครูชำนาญการพิเศษ	กรรมการ
๒.๗	นางนฤมล	พรหมดนตรี	ครูชำนาญการพิเศษ	กรรมการ
๒.๘	นางสาวสาวิตรี	ศรีประศาสตร์	ครูชำนาญการ	กรรมการ
๒.๙	นางณัฐวรรณ	ภักดีชน	ครูชำนาญการ	กรรมการ
๒.๑๐	นางสาววลัยภรณ์	คูเพชร	ครูผู้ช่วย	กรรมการ
๒.๑๑	นางสาวเบญจวรรณ	อนุศิลป์	ครูชำนาญการ	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ
๒.๑๒	นางศิริินดา	สงพรหมณ์	ครู	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

ขอให้ผู้ที่ได้รับการแต่งตั้ง จงปฏิบัติหน้าที่โดยเต็มความสามารถ เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ และเกิดผลดีแก่สถานศึกษาและทางราชการ

ทั้งนี้ ตั้งแต่วันที่ ๒ กันยายน พ.ศ.๒๕๖๘ เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ ๒ กันยายน พ.ศ.๒๕๖๘



(นายสายันต์ แสงสุริยันต์)

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช



# บันทึกข้อความ

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
 รับเลขที่ ๒๑๓๓  
 วันที่ ๓ / กย / ๖๕  
 เวลา ๑.๑๖ น.

ส่วนราชการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วันที่ ๔ กันยายน ๒๕๖๘

เรื่อง ขออนุญาตเชิญประชุมคณะกรรมการพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑)

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ด้วย งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ จะดำเนินโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑) เพื่อส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษาที่มีความสามารถ และมีความตั้งใจจริงที่จะพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการเพื่อเป็นแนวทางในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจได้ รวมทั้งเพื่อส่งเสริมให้นักเรียนนักศึกษารู้จักหารายได้ระหว่างเรียนของตนเอง นั้น

ในการนี้ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา จึงขออนุญาตเชิญประชุมคณะกรรมการพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑) เพื่อร่วมพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนเงินในการดำเนินธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ ในวันศุกร์ที่ ๕ กันยายน ๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น. ณ ห้องประชุมพมมาศ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช และขอเรียนเชิญผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราชหรือผู้ที่ท่านมอบหมายเป็นประธานในที่ประชุม

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและพิจารณา

(นางศิริินดา สงพราหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

เรียน ผอ.วอศ.นศ

- ๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา
- ๒. ....

(นางสาวเบญจวรรณ อนุศิลป์)

หัวหน้างานส่งเสริมผลิตผลการค้าและธุรกิจ

๔ / ก.ย. / ๒๕๖๘

เรียน ผอ. วอศ. นศ  
 ๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา  
 ๒. ...  
 - งานศูนย์บ่มเพาะฯ  
 ๑๕/๐๙/๖๕  
 ๕/๙/๖๕

- อ. สุวิมล / ผอ.  
 ๑๕/๐๙/๖๕  
 ๕ ก.ย. ๖๕  
 รก. วอศ. นศ.

**ระเบียบวาระการประชุม**  
**คณะกรรมการพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจ**  
**(ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ**  
**ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑)**  
**วันศุกร์ที่ ๕ กันยายน พ.ศ.๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น.**  
**ณ ห้องประชุมนพมาศ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช**

---

- วาระที่ ๑** เรื่องที่ประธานแจ้งให้ที่ประชุมทราบ  
๑.๑ การโอนจัดสรรงบประมาณจากสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษา (สมอ.)  
โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๘  
จำนวนเงิน ๓๐,๐๐๐ บาท
- วาระที่ ๒** เรื่องการรับรองรายงานการประชุมครั้งที่ผ่านมา  
- ไม่มี
- วาระที่ ๓** เรื่องสืบเนื่อง (ถ้ามี)  
- ไม่มี
- วาระที่ ๔** เรื่องที่เสนอให้ที่ประชุมทราบ  
๔.๑ การพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจ (ภายใต้  
โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑)
- วาระที่ ๕** เรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)  
๕.๑ .....  
๕.๒ .....  
๕.๓ .....

รายงานการประชุม  
งานบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
วันศุกร์ที่ ๕ กันยายน พ.ศ.๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น.  
ณ ห้องประชุมนพมาศ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

**ผู้เข้าประชุม**

๑. นายพนตร	ทองขวัญ	รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ
๒. นางสาวเบญจวรรณ	อนุศิลป์	ครูชำนาญการ
๓. นางศรินดา	สงพรหมณ์	ครู
๔. นางเบญจ	วรรณมาศ	ครูชำนาญการพิเศษ
๕. นางนฤมล	พรหมดนตรี	ครูชำนาญการพิเศษ
๖. นางสาวสาวิตรี	ศรีประศาสตร์	ครูชำนาญการ
๗. นางณัฐวรรณ	ภัคดีชน	ครูชำนาญการ
๘. นางสาววลัยภรณ์	ดูเพชร	ครูผู้ช่วย
๙. นางสาวจริยา	จันทร์เรือง	เจ้าหน้าที่

**ผู้ไม่เข้าประชุม**

๑. นายสายันต์	แสงสุริยันต์	ผู้อำนวยการ	ติดภาระกิจ
๒. นางเมธาวดี	มณีนิล	รองผู้อำนวยการ	ติดภาระกิจ
๓. นายนิธิศ	สมทรัพย์	รองผู้อำนวยการ	ติดภาระกิจ
๔. นายญาณวัฒน์	แก้วสองดวง	รองผู้อำนวยการ	ไปราชการ

เริ่มประชุมเวลา ๐๙.๔๐ น.

นายสายันต์ แสงสุริยันต์ ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช ได้มอบหมายให้ นายพนตร ทองขวัญ รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ เปิดการประชุมและดำเนินการไปตามระเบียบวาระการประชุม ดังนี้

**ระเบียบวาระที่ ๑ เรื่องที่ประธานแจ้งให้ที่ประชุมทราบ**

๑.๑ การโอนจัดสรรงบประมาณจากสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษา (สมอ.) โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๘ จำนวนเงิน ๓๐,๐๐๐ บาท

- นายพนตร ทองขวัญ รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ ประธานการประชุม กล่าวว่า สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ได้อนุมัติแผนงานยุทธศาสตร์พัฒนาคุณภาพการศึกษาและการเรียนรู้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ และดำเนินการโอนจัดสรรในระบบบริหารการเงินการคลังภาครัฐแบบอิเล็กทรอนิกส์ เรียบร้อยแล้ว เพื่อให้สถานศึกษาได้ดำเนินการภายใต้โครงการ

๑. ดำเนินการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาระดับสถานศึกษา

๒. พัฒนาศักยภาพทีมธุรกิจภายใต้โครงการอาชีวะสร้างสรรค์ แปรผันสู่ธุรกิจ (RRR AWARS

๒๐๒๔)

๓. สนับสนุนบุคลากรการดำเนินงานในโครงการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

๔. สนับสนุนเงินทุนในการทำธุรกิจของผู้เรียนเพื่อสร้างความเป็นผู้ประกอบการของทีมธุรกิจ ภายใต้โครงการอาชีพสร้างสรรค์ แปรผันสู่ธุรกิจ (RRR AWARS ๒๐๒๔)

๕. รายงานผลการดำเนินงานของทีมธุรกิจภายใต้โครงการอาชีพสร้างสรรค์ แปรผันสู่ธุรกิจ (RRR AWARS ๒๐๒๔)

๖. สนับสนุนสถานศึกษาโครงการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาเพื่อจัดแสดงธุรกิจของผู้เรียนในรูปแบบตลาดอาชีพ ตามนโยบาย “เปิดเวที เปิดโลก เปิดประสบการณ์ เปิดเส้นทางอาชีพ”

๗. สนับสนุนสถานศึกษาจัดอบรมพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการตามนโยบาย “ผู้เรียนเรียนรู้ และมีรายได้ระหว่างเรียน จบแล้วมีงานทำ (Learn to Earn)”

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช ได้รับงบประมาณ กิจกรรมพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการและส่งเสริมการทำธุรกิจแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา การดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ระดับสถานศึกษา จำนวน ๓๐,๐๐๐ บาท เพื่อในที่ประชุมทราบ

- ที่ประชุมรับทราบ

ระเบียบวาระที่ ๒ เรื่องรับรองรายงานการประชุม

- ไม่มี

ระเบียบวาระที่ ๓ เรื่องสืบเนื่องจากการประชุม

- ไม่มี

ระเบียบวาระที่ ๔ เรื่องที่เสนอให้ที่ประชุมพิจารณา

๔.๑ การพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑)

- นางศิริندا สงพรหมณ์ หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา กล่าวถึง การดำเนินการประกวดแผนธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ เมื่อวันที่อังคารที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๘ เป็นกิจกรรมที่สอดคล้องกับการจัดกิจกรรมพัฒนาการศึกษาวิชาชีพ ซึ่งมีธุรกิจเข้าร่วมทั้งสิ้น ๑๒ ธุรกิจ จากตัวแทน ๑๒ แผนกวิชา ผลการประกวด และการมอบรางวัล ได้ดำเนินการมอบหน้าเสาธง โดยท่านผู้อำนวยการฯ มีดังนี้

๑. รางวัลชนะเลิศ ธุรกิจ F & N Coner จากแผนกวิชาอาหารและโภชนาการ

เงินรางวัล ๑,๕๐๐ บาท

๒. รางวัลรองชนะเลิศอันดับ ๑ ธุรกิจ HOM LA-OR จากแผนกวิชาการตลาด

เงินรางวัล ๑,๐๐๐ บาท

๓. รางวัลรองชนะเลิศอันดับ ๒ ธุรกิจ TATTVA จากแผนกวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ

เงินรางวัล ๕๐๐ บาท

๔. รางวัลชมเชย ธุรกิจ หัตถลีลา จากแผนกวิชาคหกรรมศาสตร์

เงินรางวัล ๓๐๐ บาท

ซึ่งทุกธุรกิจที่เข้ารับการประกวดมีสิทธิที่จะได้รับการสนับสนุนงบประมาณในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ ที่จะดำเนินการพิจารณาจากคณะกรรมการในวันนี้

- นางสาวเบญจวรรณ อนุศิลป์ หัวหน้างานส่งเสริมผลิตผลการค้าและธุรกิจ กล่าวถึง ธุรกิจที่เข้ารับการประกวดแผนธุรกิจ ทั้ง ๑๒ ธุรกิจ ๑๒ แผนก ประกอบด้วยธุรกิจ

๑. F & N Coner ไอศกรีมจากถั่วหรั่ง แผนกวิชาอาหารและโภชนาการ

๒. HOM LA-OR สบู่แฮนด์เมดจากสารสกัดน้ำมันปาล์มแดงผสมสคลับจากเส้นใยลูกปาล์มเคลือบด้วยวิตามิน E และ C กลิ่นชาขาว แผนกวิชาการตลาด

๓. TATTVA ยาดมสายมูจากสารหอมระเหย สายมู (สูตรธาตุดิน/น้ำ/ลม/ไฟ) แผนกวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ

๔. หัตถ์ลีลา การจัดตกแต่งดอกไม้ ชั้นหมาก มาลัย แผนกคหกรรมศาสตร์

๕. นครฝากรัก (ขนมฝักรักไส้คั่วกลิ้งไก่) แผนกวิชาการจัดการสำนักงานดิจิทัล

๖. Natural Textie แผนกวิชาเทคโนโลยีแฟชั่นและเครื่องแต่งกาย

๗. Everblooms Resin แผนกวิชาภาษาต่างประเทศ

๘. Pomelo Clean Stick (ผลิตภัณฑ์ขจัดคราบฝังแน่นเสื้อผ้า) แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล

๙. นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย แผนกวิชาการท่องเที่ยว

๑๐.เทียนหอมไฉ่ยุงจากสารสกัดดอกปาล์มน้ำมัน แผนกวิชาการบัญชี

๑๑.ยาดมสมุนไพร Logistics Herbal (ยาดมสมุนไพร) แผนกวิชาการจัดการโลจิสติกส์และซัพ

พลายเซน

๑๒. Vaso By Hotel (บริการเครื่องดื่ม) แผนกวิชาการโรงแรม

การสนับสนุนงบประมาณในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ ที่ได้รับงบประมาณจัดสรรมาจำนวน ๓๐,๐๐๐ บาท โดยขอให้คณะกรรมการพิจารณายึดหลักธุรกิจเดิม ๑ ธุรกิจ และธุรกิจใหม่ ๓ ธุรกิจ อาจจะดูผลจากการประกวดแผนธุรกิจ หรือผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ เพื่อให้เข้ากระบวนการประกวดสิ่งประดิษฐ์ ที่มีแนวโน้มความเป็นไปได้ เพื่อการต่อยอดในการประกวดและการประเมินของศูนย์บ่มเพาะฯ ที่จะให้เข้าเนื้อหาหัวข้อ นวัตกรรม ที่ท่านผู้อำนวยการวิทยาลัยฯ ได้ให้นโยบายไว้

- นางณัฐวรรณ ภักดีชน ครูชำนาญการ แผนกวิชาการบัญชี กล่าวว่า ขอให้งบประมาณสำหรับผลิตภัณฑ์ที่รองรับเพื่อเข้ากระบวนการประกวดสิ่งประดิษฐ์

- นางสาวสาวิตรี ศรีประศาสตร์ ครูชำนาญการ หัวหน้างานวิจัยฯ กล่าวว่า ในทุกธุรกิจอาจจะไม่เข้าในระบบการประกวดสิ่งประดิษฐ์ในทุกชิ้นงานก็ได้ เพื่อให้ได้รับเงินสนับสนุน เพราะบางธุรกิจหากเข้าชิ้นงานในระบบการประกวดสิ่งประดิษฐ์ ความเป็นไปได้ และกระบวนการต่างๆ ไม่สอดคล้องกับธุรกิจที่เสนอมานะ

- นางเบญจ วรรณมาศ ครูชำนาญการพิเศษ แผนกวิชาการตลาด กล่าวว่า ธุรกิจที่ต้องใช้กระบวนการสามารถตอบโจทย์ความเป็นไปได้ และมีโอกาสในการเข้าประกวดสิ่งประดิษฐ์ จะได้รับการสนับสนุน

- นางนฤมล พรหมดนตรี ครูชำนาญการพิเศษ แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล กล่าวว่า ให้จัดสรรตามที่ได้รับรางวัลประกวดแผนธุรกิจ เพื่อความเป็นไปได้ และการต่อยอดธุรกิจ

- นางสาวสาวิตรี ศรีประศาสตร์ ครูชำนาญการ หัวหน้างานวิจัยฯ กล่าวว่า พิจารณาแผนกวิชาการท่องเที่ยว ในธุรกิจบริการนวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย เพื่อความต่อเนื่องในการสร้างรายได้ให้กับนักเรียนนักศึกษา ซึ่งเป็นธุรกิจที่ไม่จำเป็นต้องเป็นการส่งเข้าประกวดสิ่งประดิษฐ์

- นางนฤมล พรหมดนตรี ครูชำนาญการพิเศษ แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล กล่าวว่า ธุรกิจของ Pomelo Clean Stick (ผลิตภัณฑ์ขจัดคราบฝังแน่นเสื้อผ้า) แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล ก็มีความน่าสนใจเพราะนักเรียนและครูที่ปรึกษา มีความตั้งใจ พยายาม และการดำเนินการเกี่ยวกับเอกสาร มีความพร้อมในการส่งประกวดสิ่งประดิษฐ์มาอย่างสม่ำเสมอ น่าจะได้รับการสนับสนุนเพื่อการประกอบธุรกิจในครั้งนี้ด้วย

- นางสาวเบญจวรรณ อนุศิลป์ หัวหน้างานส่งเสริมผลิตผลการค้าและธุรกิจ ขอสรุปผลการจัดสรรงบประมาณ ๓๐,๐๐๐ บาท ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ ให้กับธุรกิจ ดังนี้

๑. ธุรกิจ F & N Coner	ได้รับการสนับสนุน จำนวน ๑๐,๐๐๐ บาท
๒. ธุรกิจ HOM LA-OR	ได้รับการสนับสนุน จำนวน ๕,๐๐๐ บาท
๓. ธุรกิจ TATTVA	ได้รับการสนับสนุน จำนวน ๕,๐๐๐ บาท
๔. ธุรกิจ Pomelo Clean Stick	ได้รับการสนับสนุน จำนวน ๔,๐๐๐ บาท
๕. ธุรกิจ หัตถ์ลีลา	ได้รับการสนับสนุน จำนวน ๓,๐๐๐ บาท
๖. ธุรกิจ นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย	ได้รับการสนับสนุน จำนวน ๓,๐๐๐ บาท
	รวมเงินสนับสนุน จำนวน ๓๐,๐๐๐ บาท

- มติที่ประชุมเห็นชอบ

#### ระเบียบวาระที่ ๕ เรื่องอื่น ๆ

- นางศิริندا สงพรหมณ์ หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา กล่าวถึง ทางงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา จะริบดำเนินการแจ้งให้ธุรกิจที่ได้รับจัดสรรงบประมาณทราบและดำเนินการในส่วนของการเปิดบัญชีธนาคาร ซึ่งจะประกอบด้วยครูที่ปรึกษา ๑ คน นักเรียน นักศึกษา ๒ คน เพื่อทางงานจะได้ดำเนินการในส่วนที่เกี่ยวข้องต่อไป

ประธานกล่าวปิดการประชุมเมื่อเวลา ๑๐.๒๐ น.



(นางสาวจรรยา จันทร์เรือง)

เจ้าหน้าที่งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ผู้จัดรายงานการประชุม



(นางศิริندا สงพรหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ผู้ตรวจรายงานการประชุม

แบบสรุปรูขุมกิจที่ของงบประมาณ ประจำปีการศึกษา 2568

งบประมาณที่ได้รับจัดสรร 30,000 บาท

ที่	แผนกวิชา	ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	งบประมาณที่ขอ	งบที่ได้รับจัดสรร	หมายเหตุ
1	เทคโนโลยีขั้นพื้นฐานและเครื่องแต่งกาย	Natural Textie	20,000	-	
2	คหกรรมศาสตร์	หัตถ์ถัก	5,000	3,000	
3	อาหารและโภชนาการ	F & N Coner	10,000	10,000	
4	การบัญชี	เทียนหอมไล่ยุงจากสารสกัดดอกปาล์มน้ำมัน	6,000	-	
5	การจัดการสำนักงานดิจิทัล	นครฟากรัก	10,000	-	
6	การจัดการโลจิสติกส์	ยาดมสมุนไพร Logistics Herbal	2,000	-	
7	การตลาด	HOM LA-OR	7,000	5,000	
8	เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล	Pomelo Clean Stick	20,000	4,000	
9	เทคโนโลยีสารสนเทศ	TATTVA	6,500	5,000	
10	ภาษาต่างประเทศธุรกิจบริการ	Everblooms Resin	5,000	-	
11	การโรงแรม	Vaso By Hotel	-	-	
12	การท่องเที่ยว	นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย	4,150	3,000	
			<b>95,650</b>	<b>30,000</b>	

## ภาพประกอบ

ประชุมประชุมคณะกรรมการพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจ  
(ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘)

งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

วันศุกร์ที่ ๕ กันยายน พ.ศ.๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น

ณ ห้องประชุมพมผาศ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช



## ภาพประกอบ

ประชุมประชุมคณะกรรมการพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจ  
(ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘)

งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

วันศุกร์ที่ ๕ กันยายน พ.ศ.๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น

ณ ห้องประชุมพนมมาศ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

**จดหมายข่าว Newsletter**  
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
Nakhon Si Thammarat Vocational College  
**NVC** ฉบับที่ 9 ประจำเดือน กันยายน 2568

**ประชุมคณะกรรมการพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนธุรกิจนักเรียน**

วันศุกร์ที่ 5 กันยายน พ.ศ.2568

นายสาธิต แสงสุจินต์ ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช มอบหมายให้ นายพนมกร ทองทวีญ รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ ทำหน้าที่ประธานการประชุมคณะกรรมการพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการฯ ประจำปีงบประมาณ 2568

การประชุมครั้งนี้มี คุณศุภณัฐจวรรณ อรุณศิริ หัวหน้างานส่งเสริมการตลาดค้าและธุรกิจ และ คุณครูศิรินดา สงพรวนพรณ์ หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เข้าร่วม พร้อมด้วยคณะกรรมการพิจารณาการจัดสรรงบประมาณ และบุคลากรที่เกี่ยวข้องจากพร้อมเพรียง ณ ห้องประชุมพนมมาศ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

QR CODE

อาชีว:  
OFFICE TEAM

เลขที่ 1076 ถนนสาธิตใต้ ตำบลท่าหิน อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช  
โทรศัพท์ 8000 โทรสาร 8156

บัญชีรายชื่อผู้ลงทะเบียนเข้าร่วมประชุม  
คณะกรรมการพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจ  
(ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑)  
วันศุกร์ที่ ๕ กันยายน พ.ศ.๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น.  
ณ ห้องประชุมนพมาศ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

\*\*\*\*\*

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ	หมายเหตุ
๑	นายสายันต์ แสงสุริยันต์	ผู้อำนวยการ		ติดภารกิจ
๒	นายพนตร ทองขวัญ	รองผู้อำนวยการ		
๓	นางเมธาวดี มณีนิล	รองผู้อำนวยการ		ติดภารกิจ
๔	นายนิธิศ สมทรัพย์	รองผู้อำนวยการ		ติดภารกิจ
๕	นายญาณวัฒน์ แก้วสองดวง	ครู ค.๒ ร.ก.รองผู้อำนวยการ	-	ไปราชการ
๖	นางเบญจ วรรณมาศ	ครู คศ.๓		
๗	นางนฤมล พรหมดนตรี	ครู คศ.๓		
๘	นางสาวเบญจวรรณ อนุศิลป์	ครู คศ.๒		
๙	นางสาวสาวิตรี ศรีประศาสตร์	ครู คศ.๒		
๑๐	นางณัฐวรรณ ภัคดีชน	ครู คศ.๒		
๑๑	นางศิริินดา สงพรหมณ์	ครู คศ.๑		
๑๒	นางสาววัลย์ภรณ์ ดุเพชร	ครูผู้ช่วย		
๑๓	นางสาวจริยา จันทรเรือง	เจ้าหน้าที่		
๑๔				
๑๕				

แผนธุรกิจแบบย่อ

ปีการศึกษา 2568

## แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

## ส่วนที่ ๑ ภาพรวมธุรกิจ

## ๑.๑ แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ/ชื่อกิจการ/ชื่อเจ้าของ

๑) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ “ถั่วหรั่ง” เป็นถั่วชนิดหนึ่งที่สามารถลดการสร้างเมลานินสารต้านอนุมูลอิสระ สร้างคอลลาเจน โดยสารสกัดของถั่วหรั่งมีฤทธิ์ที่ดีกว่าสารต้านอนุมูลอิสระทั่วไป (antioxidant) เช่น วิตามินซี และวิตามินอีจะช่วยให้เรื่องการป้องกันการทำลายดีเอ็นเอในระดับเซลล์ และเนื้อเยื่อ ลดการทำลายคอลลาเจนในชั้นผิวหนังของสารอนุมูลอิสระที่พบในชีวิตประจำวัน ซึ่งสามารถช่วยลดริ้วรอย และการแก่ก่อนวัยได้นอกจากนี้ยังช่วยลดความหมองคล้ำ ฝ้า กระ และรอยจุดต่างดำทำให้ผิวขาวกระจ่างใสอย่างเป็นธรรมชาติ การที่เรานำถั่วหรั่งมาเป็นส่วนหนึ่งในตัวไอศกรีมจะทำให้ไอศกรีมเสริมโปรตีนด้วยถั่วหรั่งและน้ำมันถั่วหรั่ง เนื้อสัมผัสไอศกรีมแบบซอร์เบทคือเป็นไอศกรีมที่มีแคลอรีต่ำโดยจะไม่มีน้ำมันหรือไขมันในตัวไอศกรีมจะใส่เพียงน้ำตาลกับตัวผลไม้ใช้สีธรรมชาติ

ผู้วิจัยจึงคิดว่า การนำถั่วหรั่งมาเสริมโปรตีนเพื่อปรับปรุงผลิตภัณฑ์ถั่วหรั่งมาเสริมไอศกรีมให้เป็นไอศกรีมที่มีไขมันต่ำ แคลอรีต่ำ สำหรับคนรักสุขภาพแต่อยากรับประทานไอศกรีมแบบไขมันและแคลอรีต่ำ สามารถเป็นของหวานที่รับประทานแล้วไม่อ้วน และเป็นเมนูที่ทุกเพศทุกวัยเข้าถึงได้ง่าย และถั่วหรั่งสามารถต้านโรคมะเร็ง เบาหวานได้ด้วย

๒) ชื่อเจ้าของกิจการ นางสาวบุญสิตา เกิดสมบัติ

ชื่อกิจการ (ถ้ามี) F&N Coner

๓) ที่ตั้งของสถานประกอบการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๔) ประเภทสินค้าหรือบริการ ไอศกรีมเพื่อสุขภาพผลิตจากน้ำมันถั่วหรั่ง

## ๑.๒ นวัตกรรมที่ใช้ในธุรกิจ ๑. การสกัดน้ำมันจากถั่วหรั่ง

๒. เป็นผลิตภัณฑ์ที่อุดมไปด้วยโปรตีน

๓. เหมาะสำหรับคนแพ้นมวัวหรือแลคโตส

๔. เหมาะสำหรับกลุ่มผู้บริโภควัยเกษียณหรือต้องการลดบริโภคผลิตภัณฑ์จากสัตว์

## ๑.๓ ลักษณะธุรกิจ (ธุรกิจการผลิต, ธุรกิจบริการ, ธุรกิจซื้อขายไป)

๑) ลักษณะธุรกิจ การผลิต กลุ่มไอศกรีมถั่วหรั่งดำเนินในรูปแบบของวิสาหกิจชุมชน มุ่งเน้นการแปรรูปผลการผลิตทางการเกษตรในท้องถิ่นให้มูลค่าเพิ่มโดยนำถั่วหรั่งมาเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตไอศกรีมสูตรเฉพาะที่มีรสชาติเป็นเอกลักษณ์ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีความโดดเด่นด้านรสชาติ และคุณค่าทางโภชนาการ ตอบโจทย์ผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ และต้องการสินค้าท้องถิ่น คุณภาพดี

๒) ระยะเวลาการก่อตั้ง

เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน

คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน.....ตุลาคม.....ปี.....๒๕๖๘.....

ดำเนินธุรกิจมาแล้ว ไม่เกิน ๑ ปี

ดำเนินธุรกิจมาแล้ว มากกว่า ๑ ปี

๓) วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ/กู้ยืมเงิน

- เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ
- เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ
- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ
- เพื่อชำระหนี้อื่นๆ
- อื่นๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน).....๑๐,๐๐๐.....บาท

#### ๑.๔ เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ หรือขยายกิจการ ประโยชน์คาดว่าจะได้รับ

๑) เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ ความต้องการเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตถั่วหรั่งในชุมชน และลดปัญหาผลผลิตล้นตลาด สมาชิกกลุ่มต้องการสร้างรายได้เสริมให้แก่ครัวเรือน พร้อมทั้งอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นและส่งเสริมให้การบริโภคสินค้าแปรรูปที่ดีต่อสุขภาพในระดับชุมชนและตลาดที่กว้างขึ้น

๒) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- ๒.๑ ได้ลดปริมาณสินค้าที่มีมากเกินความจำเป็นในชุมชน
- ๒.๒ ได้นำสินค้าในท้องถิ่นมาให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้นในรูปแบบของไอศกรีม
- ๒.๓ ได้หารายได้ระหว่างเรียนและใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์
- ๒.๔ ได้ฝึกการทำงานเป็นทีม

๓) ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ

๓.๑ ความพร้อมด้านวัตถุดิบ คือ วัตถุดิบถั่วหรั่ง เป็นผลผลิตที่มีในท้องถิ่น และมีคุณค่าทางโภชนาการสูง สามารถนำมาเสนอเป็นจุดเด่นได้

๓.๒ ความพร้อมด้านผู้ประกอบการ คือ ผู้ประกอบการมีความรู้ด้านการแปรรูป และพัฒนานวัตกรรมด้านอาหารพร้อมเรียนรู้ด้านการบริหารจัดการธุรกิจ การตลาด และการพัฒนาสูตร

๓.๓ ความเป็นไปได้ด้านการตลาด คือ ตลาดมีแนวโน้มตอบรับดีเพราะเป็นผลิตภัณฑ์ทางเลือกสุขภาพสินค้ามีจุดเด่นด้านความแปลกใหม่ และความเป็นท้องถิ่น

### ส่วนที่ ๒ วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (SWOT Analysis)

#### ๒.๑ สภาพแวดล้อมภายใน

๑) จุดแข็ง (Strength) : ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

- เป็นวัตถุดิบที่แตกต่างไม่เหมือนใคร
- ดีต่อสุขภาพและมีคุณค่าทางโภชนาการสูง
- มีคุณภาพสูงและเป็นเอกลักษณ์
- มีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของถั่วหรั่ง
- ภาชนะที่พกพาง่ายและขนส่งสะดวก

๒) จุดอ่อน (Weakness) : ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง

- เป็นแบรนด์ใหม่ต้องสร้างการจดจำ และความประทับใจ
- ยากต่อการขนส่ง กระจายง่าย

๒.๒ สภาพแวดล้อมภายนอก (เช่น สภาพตลาด, ภาวะเศรษฐกิจ, สังคม, กฎหมาย, การเมือง, วัฒนธรรม, ค่านิยม, ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และเครือข่ายธุรกิจ )

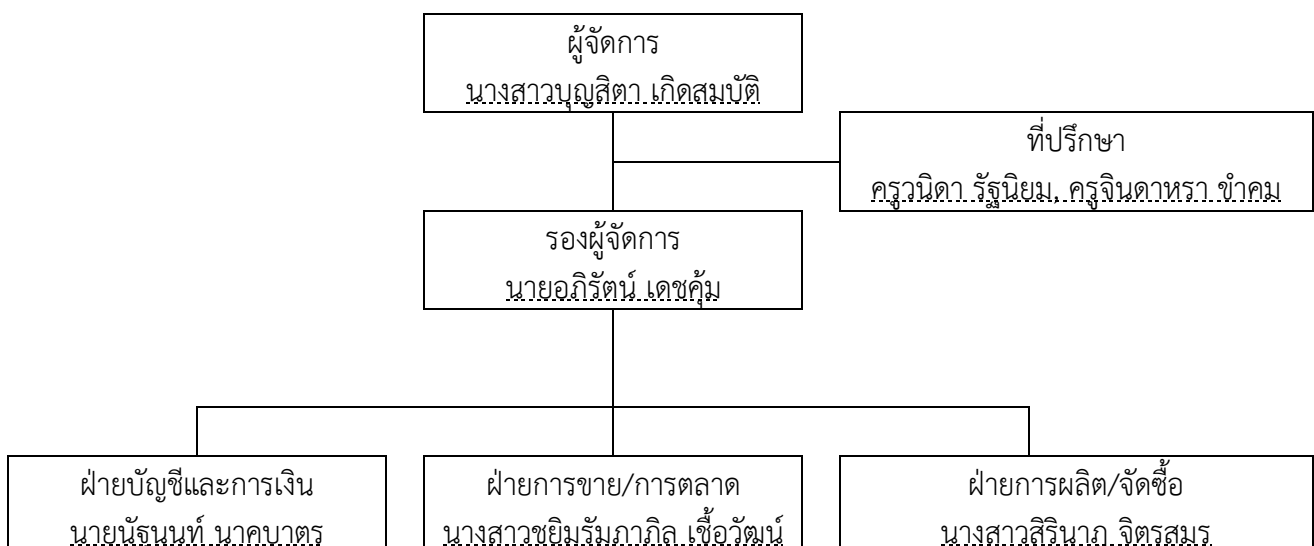
- ๑) โอกาส (Opportunity) : (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต)
- ผู้คนหันมาสนใจอาหารจากพืชมากขึ้น ปลอดภัย
  - สามารถดึงดูดลูกค้าชาวไทยและนักท่องเที่ยวต่างชาติ
  - ดึงดูดลูกค้าที่รักสุขภาพ
- ๒) อุปสรรค (Threat) : (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ)
- ต้นทุนวัตถุดิบแปรผันตามฤดูกาล
  - ผลกระทบต่ออาจมีผลกระทบต่อกลุ่มผู้ที่แพ้ถั่ว
  - สินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักในวงกว้าง
  - ต้นทุนแรงงานสูง หากต้องใช้การต้มหรือแปรรูปด้วยตนเอง
  - ตลาดถูกครอบงำโดยผู้เล่นรายใหญ่ที่มีส่วนแบ่งตลาดสูง

### ส่วนที่ ๓ ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

๑. มีรสชาติที่แปลกใหม่และไม่เหมือนใคร เป็นผลิตภัณฑ์นวัตกรรมจากวัตถุดิบพื้นถิ่น
๒. มีจุดขายที่แตกต่างโดยใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นที่เป็นเอกลักษณ์
๓. มีความสะอาดได้มาตรฐานสุขอนามัย
๔. มีการวางแผนธุรกิจที่ดีในระยะยาว
๕. รู้จักกลุ่มเป้าหมายชัดเจน มีการขายทั้งออนไลน์และออฟไลน์
๖. มีการบริหารเงินอย่างรอบคอบ

### ส่วนที่ ๔ แผนการจัดการ

๔.๑ โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ, หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)



## ๔.๒ การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการ ทำหน้าที่ ผู้จัดการ: ทำหน้าที่วางแผน, กำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์ขององค์กร, บริหารคน, ควบคุมงาน, ติดตามและปรับปรุงแผนงาน

รองผู้จัดการ ทำหน้าที่ สนับสนุนงานของผู้จัดการควบคุมดูแลงานภาคสนาม ประสานงานระหว่างแผนกดูแลพนักงานให้คำแนะนำ และรายงานความคืบหน้าของผู้จัดการ

ฝ่ายบัญชีและการเงิน ทำหน้าที่ จัดทำบัญชี, สรุปรายรับรายจ่าย, วางแผนและควบคุมงบประมาณ, ดูแลงานด้านภาษีและกฎหมายการเงิน

ฝ่ายการขาย/การตลาด ทำหน้าที่ ขายสินค้า, สร้างความต้องการในตลาด, ทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักและได้รับความสนใจ

ฝ่ายการผลิต/จัดซื้อ ทำหน้าที่ ควบคุมกระบวนการผลิตให้ได้สินค้าคุณภาพดี, ตรงเวลา และต้นทุนเหมาะสม, จัดซื้อวัตถุดิบที่จำเป็นในการผลิต

## ๔.๓ การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม.....๕.....คน ค่าจ้างรวม.....๓๐๐.....บาทต่อเดือน

หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก.....-.....คน ค่าจ้าง.....-.....บาทต่อเดือน

รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม.....-.....บาทต่อเดือน

## ส่วนที่ ๕ แผนการดำเนินงานด้านการตลาด (Marketing Plan)

๕.๑ ผลิตภัณฑ์ (Product) รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและประโยชน์ของสินค้า/บริการต้องเป็นนวัตกรรมใหม่ และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

ลักษณะเด่น : ไอศกรีมมีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์, เนื้อสัมผัสแปลกใหม่, มีคุณค่าทางโภชนาการสูง

ประโยชน์ : ให้พลังงาน, โปรตีน, บำรุงสมองและผิวพรรณ, ช่วยสร้างเมลา닌และคอลลาเจน, ต้านอนุมูลอิสระ

นวัตกรรม : นำถั่วหรั่งมาล้างให้สะอาดแล้วนำมาต้มรวมกับน้ำเปล่า และนำมาอุ่นไฟเคี่ยวประมาณ ๑๐-๑๕ นาที เพื่อให้รสชาติและน้ำนมธรรมชาติจากถั่วออกมา การสกัดรสชาติและกลิ่นจากถั่วหรั่งเข้าสู่ของเหลวซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของรสไอศกรีมราคาจับต้องได้ในกลุ่มลูกค้าทุกช่วงวัยแต่คุณภาพสูงสวนทางกับราคา

๕.๒ ระบุกลุ่มเป้าหมายหลัก/กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมระบุเหตุผล

กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ กลุ่มเป้าหมายหลัก : วัยรุ่น วัยทำงานที่รักสุขภาพ โดยผู้ผลิตใส่ใจกลุ่มลูกค้าทุกคนทั้งด้านราคา รสชาติเนื้อสัมผัสที่เราออกแบบมาให้เหมาะกับ กลุ่มลูกค้าทุกช่วงวัย เพราะคุณคือ คนที่เรารักและใส่ใจ

กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ กลุ่มเป้าหมายรอง : ผู้สูงอายุ ผู้แพ้นมวัว ผู้แพ้แล็กโตส หรือนมวัวสามารถรับประทานได้อย่างปลอดภัย เพราะไอศกรีมของเราปลอดแล็กโตสและวัตถุดิบที่ใช้นำมาจากธรรมชาติ

### ๕.๓ คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่ง ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่ง)

๑) คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน.....๒.....ราย

๒) ชื่อคู่แข่งทางตรง แบรินต์ไอศกรีมสุขภาพ (sunao, Sunny scoop, Armazy Thailand, Hrmazy Thailand

๓) ชื่อคู่แข่งทางอ้อม แบรินต์ไอศกรีมทั่วไป (Nestle, วอลล์, DQ Blizzard, แมกโนเลียม Swensen's, Magnum

๔) การเปรียบเทียบคู่แข่ง

คุณสมบัติของ สินค้า/บริการ/อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
๑. ราคา	✓			
๒. ทำเลที่ตั้งกับกลุ่มสินค้า		✓		
๓. ลักษณะสินค้า/บริการ/อาชีพ (รูปร่างบรรจุภัณฑ์)		✓		
๔. คุณภาพสินค้า/บริการ/อาชีพ	✓			
๕. ชื่อเสียงของสินค้า/บริการ/อาชีพ		✓		
๖. ยอดขายสินค้า/บริการ/อาชีพ		✓		

๕) ตลาดของสินค้า/บริการ/อาชีพ

- ตลาดท้องถิ่น/ในจังหวัด.....
- ตลาดต่างจังหวัด .....
- ต่างประเทศ
- อื่นๆ (ระบุ) วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช.....

๖) ลักษณะของผู้ซื้อ

- มีลูกค้าประจำ/แน่นอน/ตลอดเปิด
- มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม/ตลาดแคบ
- เป็นลูกค้าขาจร ไม่แน่นอน
- อื่นๆ (ระบุ).....

### ๕.๔ การส่งเสริมการตลาด (เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การลด แลก แจก แถม เป็นต้น)

มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ยาน แอป Tik.Tok Faccebook และ Instagram การแจกตัวอย่างฟรีตามโรงเรียน /ชุมชน • จัดโปรโมชั่น ๑๐ แถม ๑.....

มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี .....

ไม่มี

### ๕.๕ การกำหนดราคาขาย

๑) ราคาสินค้าบริการ/กำหนดจาก

ต้นทุนสินค้า/บริการ/อาชีพ

ความต้องการของลูกค้า

เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง

อื่นๆ (ระบุ).....

๒) ราคาขาย.....๒๕.....บาท

๓) ราคาขายของผู้แข่งขัน.....๔๕-๖๐.....บาท

### ๕.๖ ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า ๑ ข้อ)

ขายตรง

ขายปลีก

ขายส่ง

ขายฝาก

รับจ้างผลิต

อื่นๆ (ระบุ).....

## ส่วนที่ ๖ แผนการผลิต

### ๖.๑ กระบวนการผลิต/การให้บริการ/อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้รายละเอียด

๑. คัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ

๒. ล้างแก้วให้สะอาดและแกะเปลือกออก

๓. นำแก้วใส่เครื่องปั่นและเติมน้ำ ปั่นให้ละเอียด

๔. กรองด้วยผ้าขาวบางเพื่อแยกน้ำนมออกมา

๖. นำขึ้นตั้งไฟในน้ำอุ่นและกวนจนน้ำนมสุก

๗. นำลงมาพักให้เย็นแล้วนำไปแช่ตู้เย็น ๑ คืน

๘. นำออกมาปั่นให้ละเอียดอีกครั้งเพื่อให้เนื้อเนียนนุ่ม

๙. ใส่เมล็ดป๊อปปี้และเม็ดถั่วหรั่งที่ปิ้งสุกแล้ว เพื่อเพิ่มเท็กเจอร์ในการรับประทาน

๑๐. นำใส่บรรจุภัณฑ์ขึ้นฝาครอบและแช่ช่องแข็ง พร้อมจำหน่าย

๖.๒ แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)



๖.๓ แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อสินค้าจากใคร ระบุผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)

ร้านถั่วตลาดพืชผลหัวอิฐ จังหวัดนครศรีธรรมราช

๖.๔ การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด.....%

ซื้อเป็นเงินเชื่อ.....% มีกำหนดชำระเงินภายใน.....วัน

ส่วนที่ ๗ แผนการเงิน (ประมาณการล่วงหน้า ๑ ปี)

๗.๑ ปัจจุบัน มีเงินกู้ยืม.....บาท

๗.๒ อนาคต จะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายทั้งสิ้นรวม.....๒๐,๐๐๐.....บาท

๗.๓ เป้าหมายทางการเงิน

๑) ประมาณการยอดขายเพิ่มขึ้น เดือนละ.....๓๐.....%

๒) ประมาณการยอดขายในแต่ละเดือน

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
จำนวนหน่วย		๙๐	๑๑๗	๑๕๓	๒๐๐	๒๖๐	๓๓๘	๔๔๐
ราคาขาย/หน่วย		๒๕	๒๕	๒๕	๒๕	๒๕	๒๕	๒๕
จำนวนเงิน		๒,๒๕๐	๒,๙๒๕	๓,๘๒๕	๕,๐๐๐	๖,๕๐๐	๘,๔๕๐	๑๑,๐๐๐

## ๗.๔ ประมาณการกำไรขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
รายรับ (บาท)								
- ยอดขาย		๒,๒๕๐	๒,๙๒๕	๓,๘๒๕	๕,๐๐๐	๖,๕๐๐	๘,๔๕๐	๑๑,๐๐๐
- รายได้อื่น								
รายจ่าย (บาท)								
- ต้นทุนขายสินค้า / ให้บริการ		๑,๓๕๐	๑,๗๕๕	๒,๒๙๕	๓,๐๐๐	๓,๙๐๐	๕,๐๗๐	๖,๐๐๐
รวมค่าใช้จ่าย (ขาดทุนสุทธิ)		๑,๓๕๐	๑,๗๕๕	๒,๒๙๕	๓,๐๐๐	๓,๙๐๐	๕,๐๗๐	๖,๖๐๐
กำไรสุทธิ (บาท)		๙๐๐	๑,๑๗๐	๑,๕๓๐	๒,๐๐๐	๒,๖๐๐	๓,๓๘๐	๔,๔๐๐
<b>ส่วนที่ ๘ ธรรมภิบาล</b>								

## ๘.๑ จริยธรรมทางธุรกิจ

จริยธรรมทางธุรกิจ หลักความประพฤติที่ดีและถูกต้องที่บุคคลและองค์กรธุรกิจควรยึดในการดำเนินธุรกิจ เช่น ความซื่อสัตย์ ความยุติธรรม ความรับผิดชอบและความเคารพสิทธิของผู้อื่นและแนวทางการทำเป็นธุรกิจโดยผิดหลัก ความถูกต้อง ความดีงามและความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายทั้งลูกค้าพนักงาน คู่ค้าสังคมและสิ่งแวดล้อม

## ๘.๒ แผนฉุกเฉิน/แผนบริหารความเสี่ยง

แผนฉุกเฉิน/แผนบริหารความเสี่ยง แผนการที่ถูกจัดทำขึ้นมาเมื่อเตรียมความพร้อมล่วงหน้าในการรับมือกับเหตุการณ์ หรือสถานการณ์ที่ไม่คาดคิดคาด คิดซึ่งอาจก่อให้เกิดอันตรายความเสียหาย หรือผลกระทบรุนแรงต่อชีวิตทรัพย์สินการดำเนินงาน หรือชื่อเสียงขององค์กร โดยแผนนี้จะระบุขั้นตอน วิธีการแผนการดำเนินงาน และบทบาทหน้าที่ของบุคลากร แต่ละฝ่ายอย่างชัดเจน เพื่อลดความสูญเสีย และฟื้นฟูสภาพให้กลับมาเป็นปกติให้เร็วที่สุด เช่น หากวัตถุดิบขาดจากร้านประจำ : มีผู้จำหน่ายวัตถุดิบสำรอง หากยอดขายตก: เพิ่มช่องทางการขาย

ลงชื่อ.....<sup>๐</sup>  
บุญสีตา

(นางสาวบุญสีตา เกิดสมบัติ)

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

# แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

## ส่วนที่ 1 ภาพรวมธุรกิจ

### 1.1 แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ/ชื่อกิจการ/ชื่อเจ้าของ

#### 1) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ

ปัจจุบันเทรนด์สุขภาพและความงาม เปลี่ยนไปเป็นวิถีแห่งธรรมชาติมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับเทรนด์โลก ที่ลดการใช้สารเคมี เน้นการใช้วัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติแทน มีกรรมวิธีการปลูกที่ปราศจากสารเคมีอันตราย เพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก นี่จึงเป็นที่มาของเทรนด์ Beauty Organic ที่ไม่ใช่แค่เพิ่มความสวยงามแต่ยังใส่ใจสิ่งแวดล้อม เรียกได้ว่าเป็นยุคแห่งความยั่งยืน รวมถึงบรรจภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม สามารถรีไซเคิลได้ หรือมาจากวัสดุรีไซเคิล โดยมีผลการวิจัยใหม่ของ Orbis สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจสร้างสรรค์ฯ เผยการคาดการณ์ว่า ตลาดสินค้าความงามทั่วโลกจะพุ่งทะลุ 28 ล้านล้านบาท เติบโตขึ้น 7.14% และตลาดในจีนเติบโตถึง 2 เท่าตัว ซึ่งเทรนด์ ‘ความงามแบบธรรมชาติ’ เป็นเทรนด์ที่มาแรงที่สุด

แนวทางการรักษโลกรของออร์แกนิกก็ได้ตรงกับความต้องการของคนรุ่นใหม่ โดยมินเทล รีพอร์ทส์ ประเทศไทย รายงานว่าคนในปัจจุบัน ให้ความสำคัญกับความยั่งยืนและประโยชน์ต่อสังคม คาดหวังว่าคุณค่าของตนเองสะท้อนออกมาจากแบรนด์ที่เลือกซื้อ โดยกว่า 76% ใช้ความพยายามมากกว่าเดิมในการรักษาสิ่งแวดล้อม และประมาณ 25% คิดว่าการจ่ายเงินเพิ่มขึ้นให้กับผลิตภัณฑ์ที่มีความยั่งยืน สะท้อนว่าคนยุคใหม่ให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมมากขึ้น ไม่ใช่เลือกผลิตภัณฑ์ที่ส่งเสริมความสวยงามเพียงอย่างเดียว

ทางแบรนด์หอมล่อเห็นว่าเป็นโอกาสที่แบรนด์หอมล่อจะเข้ามาอยู่ในตลาด Beauty Organic ตามกระแสสังคมโลกและสังคมไทย รวมถึงเห็นถึงคุณค่าในการหยิบวัตถุดิบในท้องถิ่นของไทยมาเพิ่มมูลค่าให้คนไทยได้ใช้ ดังคำกล่าวที่ว่า **"ไทยทำ ไทยใช้"** และสามารถส่งออกไปยังประเทศอื่น ๆ ในเขตเศรษฐกิจอาเซียน และภูมิภาคอื่น ๆ ทั่วโลกได้อีกด้วย

#### 2) ชื่อเจ้าของกิจการ

1. นายณัฐวุฒิ	จันอนุ	นักศึกษาแผนกวิชาการตลาด
2. นางสาวสุพัตรา	จรุงเดช	นักศึกษาแผนกวิชาการตลาด
3. นายชนาธิป	ไประหมาน	นักศึกษาแผนกวิชาการตลาด
4. นายนเรศวร	จันตรีวงศ์	นักศึกษาแผนกวิชาการตลาด
5. นางสาวกรรณธัญญาณี	ควรรกิจ	นักศึกษาแผนกวิชาการตลาด

ชื่อกิจการ HOM LA-OR (หอมล่อ)

# HOM LA-OR

## NATURAL & HANDMADE

ชื่อผลิตภัณฑ์ สบู่แฮนด์เมดจากสารสกัดน้ำมันปาล์มแดงผสมสคลับจากเส้นใยลูกปาล์มเคลือบด้วยวิตามิน E และ C กลิ่นชาขาว ภายใต้แบรนด์ HOM LA-OR (หอมล่อ)

- ที่ตั้งของสถานประกอบการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
- ประเภทสินค้าหรือบริการ ประเภทสินค้าสบู่แฮนด์เมด

### 1.2 นวัตกรรมที่ใช้ในธุรกิจ

- นวัตกรรมที่นำมาใช้ในการผลิตมีการใช้การสกัดน้ำมันปาล์มแดงจากผลลูกปาล์มน้ำมันโดยเทคโนโลยีคลื่นไมโครเวฟ
- นวัตกรรมเส้นใยลูกปาล์มโดยการย่อยสลายด้วยการย่อยผ่านเอนไซม์ เซลลูเลส cellulase เพื่อให้เนื้อเยื่อมีความอ่อนตัวลงและไม่แข็งกระด้าง
- นวัตกรรมเคลือบเส้นใยลูกปาล์มโดยวิธีการ การจุ่ม (Dipping) เพื่อให้วิตามิน E และ C เคลือบติดผิวของเส้นใยหลังย่อยสลาย
- มีการใช้กล่องบรรจุภัณฑ์จากกระดาษรีไซเคิลสีน้ำตาล เพื่อปกป้องแสงแดดไม่ให้ทำลายวิตามิน C ที่อยู่ในผลิตภัณฑ์

### 1.3 ลักษณะธุรกิจ

1.ลักษณะธุรกิจ ธุรกิจการผลิต เป็นธุรกิจที่เน้นการผลิตสินค้าเป็นหลัก โดยการนำวัตถุดิบในท้องถิ่นของประเทศไทยมาสร้างมูลค่าเพิ่มและให้เกิดคุณค่าใหม่ที่ดีกว่า ซึ่งเป็นการดำเนินธุรกิจการผลิตแบบทำมือหรือที่เรียกว่า Handmade (แฮนด์เมด) ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวและไม่ซ้ำใคร และมาจากวัตถุดิบจากธรรมชาติไม่เสี่ยงต่อการระคายเคือง

2.ระยะเวลาการก่อตั้ง

เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน

คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน มิถุนายน ปี 2568

3.วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ/กู้ยืมเงิน

เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน) 7,000 บาท

#### 1.4 เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ หรือขยายกิจการ ประโยชน์คาดว่าจะได้รับ

1. เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ คือ คนในปัจจุบัน ให้ความสำคัญกับความยั่งยืนและประโยชน์ต่อสังคม คาดหวังว่าคุณค่าของตนเองสะท้อนออกมาจากแบรนด์ที่เลือกซื้อ ทางแบรนด์หอมล่อเห็นว่าเป็นโอกาสที่แบรนด์หอมล่อจะเข้ามาอยู่ในตลาด Beauty Organic ตามกระแสสังคมโลกและสังคมไทย รวมถึงเห็นถึงคุณค่าในการหยิบวัตถุดิบในท้องถิ่นของไทยมาเพิ่มมูลค่า ให้คนไทยได้ใช้ ดังคำกล่าวที่ว่า "ไทยทำ ไทยใช้" และน้ำมันปาล์มแดงเป็นน้ำมันทางเลือกที่มีคุณประโยชน์สูง

รวมถึงการมองเห็นขยะชีวภาพจากเส้นใยลูกปาล์มที่เหลือจากอุตสาหกรรมปาล์มน้ำมัน ซึ่งส่วนใหญ่นำไปเป็นหัวอาหารสัตว์ซึ่งคุณค่าของเส้นใยลูกปาล์มมีเส้นใยที่สูงและมีประโยชน์สูง สามารถนำมาทำเป็นสคลับธรรมชาติได้

2. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ
  - 1) เป็นการสร้างมูลค่าให้กับวัตถุดิบในท้องถิ่นช่วยสนับสนุนชุมชน
  - 2) เป็นการสร้างอาชีพ สร้างรายได้และริเริ่มการเป็นผู้ประกอบการให้กับนักเรียนนักศึกษาของวิทยาลัยอาชีวศึกษาภายใต้โครงการบ่มเพาะผู้ประกอบการ
  - 3) เป็นการสร้างนวัตกรรมสบู่อเพื่อให้เป็นทางเลือกใหม่ที่มีผิวแพ้ง่าย
  - 4) สามารถเป็นสินค้าที่เป็นซิกเนเจอร์ให้กับวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราชได้
3. ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ
  - 1) ความเป็นไปได้ด้านการผลิต เนื่องจากมีกรรมวิธีการผลิตที่ไม่ซับซ้อนจนเกินไป สามารถทำมือได้เองและพัฒนาสูตรได้
  - 2) ความเป็นไปได้ด้านการเงิน เนื่องจากมีต้นทุนไม่สูงมากแต่เมื่อพัฒนาสินค้าแล้วสามารถสร้างรายได้ได้มากขึ้น
  - 3) ความเป็นไปได้ด้านการตลาด เนื่องจากมีการวางแผนการดำเนินการทางการตลาดอย่างครอบคลุมและมีการวางแผนทั้งระยะสั้น กลาง และยาว เพื่อปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์และความต้องการของลูกค้า
  - 4) ความเป็นไปได้ด้านการบริหารจัดการ เนื่องจากมีการวางแผนการทำงานอย่างเป็นระบบ และมีที่ปรึกษาพร้อมทั้งที่ปรึกษาของโครงการบ่มเพาะที่มีความรู้ความสามารถ ทั้งยังมีการแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจนในองค์กรเพื่อสะดวกในการทำงานและติดตามผล

## ส่วนที่ 2 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ SWOT Analysis

### 2.1 สภาพแวดล้อมภายใน

#### 1. จุดแข็ง strength

1. เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ส่วนผสมจากธรรมชาติ อ่อนโยนต่อผิว ไม่ระคายเคืองผิว เหมาะสำหรับทุกสภาพผิวผู้ที่มีผิวแพ้ง่ายก็สามารถใช้ได้
2. เป็นการส่งเสริมวัตถุดิบจากชุมชนและวัตถุดิบที่เป็นพืชเศรษฐกิจทางภาคใต้ของประเทศไทยให้เป็นที่รู้จักและยังเป็นการเพิ่มมูลค่าของวัตถุดิบในท้องถิ่นอีกด้วย
3. มีการใช้เทคโนโลยีนวัตกรรมในการสกัดน้ำมันปาล์มแดงด้วยวิธีการใช้เทคโนโลยีไมโครเวฟ เพื่อคงคุณค่าและประโยชน์ของสารสกัด
4. ผู้ประกอบการเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีความใส่ใจในเรื่องของการดูแลผิวพรรณและความงามจึงมีการติดตามและหาความรู้ใหม่ๆ จากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ เช่นการสำรวจตลาดตามแหล่งขายของห้างสรรพสินค้า และสื่ออินเทอร์เน็ตเพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มความต้องการผลิตภัณฑ์ดูแลผิวพรรณทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ
5. ธุรกิจมีความคล่องตัวในการบริหารจัดการและมีความสามารถในการปรับตัวเปลี่ยนแปลงเพื่อตอบรับกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้นได้โดยง่าย
6. มีสูตรและนวัตกรรมการผลิตเฉพาะของแบรนด์ซึ่งจะสร้างความแตกต่างอย่างโดดเด่นให้กับแบรนด์
7. ผลิตด้วยการทำมือปลอดภัยไร้สารปรอท
8. มีการร่วมมือกับผู้เชี่ยวชาญจากมหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ในการทำแลปเพื่อทดสอบความปลอดภัยแพ้และสรรพคุณที่มีความโดดเด่นของน้ำมันปาล์มแดงและเส้นใยลูกปาล์ม
9. เป็นสินค้าทำมือที่มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวสูง มีหนึ่งเดียวในโลกเพราะในการทำแต่ละชิ้นมีความเฉพาะ

#### 2. จุดอ่อน Weaknesses

1. ผลิตภัณฑ์มีส่วนผสมของวิตามินบางตัวที่มีความไวต่อแสง คือ วิตามิน C จึงต้องมีการจัดทำบรรจุภัณฑ์ที่มีความทึบแสงเพื่อรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ไว้ให้ได้มากที่สุด
2. เป็นแบรนด์ใหม่ที่เพิ่งก่อตั้งขึ้นอาจจะยังไม่เป็นที่รู้จักและไม่น่าเชื่อถือ ต้องใช้เวลาและเงินทุนหรือกลยุทธ์ในการทำให้กลุ่มเป้าหมายรู้จักและมองเห็น
3. แบรนด์ยังไม่มี ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่หลากหลายกลุ่ม

## 2.2 สภาพแวดล้อมภายนอก

### 1. โอกาส Opportunities

1. เทรนด์การใช้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตหรือมีส่วนประสมจากสารสกัดธรรมชาติกำลังเป็นที่นิยมมากในปัจจุบัน โดยจะมีการสนใจเรื่องของความปลอดภัย organic beauty มากขึ้น
2. จากสถานการณ์ปัจจุบันทำให้ผู้บริโภคมีความนิยมในการซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น เนื่องจากมีเวลาให้ได้พิจารณาสินค้าอ่านรีวิวประกอบการตัดสินใจและมีความสะดวกสบายมากกว่าการไปซื้อที่หน้าร้าน
3. พฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบันมีความกล้าทดลองผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เปิดใจลองสินค้าใหม่ๆ มากขึ้นโดยผู้บริโภคคนไทย 46% ยอมเปิดรับสิ่งใหม่แต่ต้องปลอดภัยเชื่อถือได้
4. อัตราการเจริญเติบโตของตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและการดูแลผิวมีมาอย่างต่อเนื่อง ประมาณ 20% ต่อปีทำให้มีโอกาสในการสร้างรายได้ที่ดี
5. เนื่องจากคนในปัจจุบันหันมาดูแลตัวเองกันมากขึ้นทุกขั้นตอนตั้งแต่การกินการดูแลสุขภาพการดูแลผิวพรรณทำให้สร้างโอกาสในการเป็นผลิตภัณฑ์ทางเลือกหนึ่งในการดูแลผิวพรรณที่ปลอดภัย
6. มีการเปิดช่องทางจำหน่ายผ่านทางเว็บไซต์และช่องทาง online ไม่มีค่าใช้จ่ายในการเปิดร้านค้าออนไลน์
7. เทรนด์สินค้าทำมือ (Handmade) กำลังได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจากความต้องการสินค้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวและเป็นของขวัญที่มีคุณค่าทางจิตใจ สินค้าทำมือเหล่านี้มักจะมีคุณค่าโดดเด่นในเรื่องของความใส่ใจในรายละเอียด การออกแบบที่ไม่ซ้ำใคร

### 2. อุปสรรค Threats

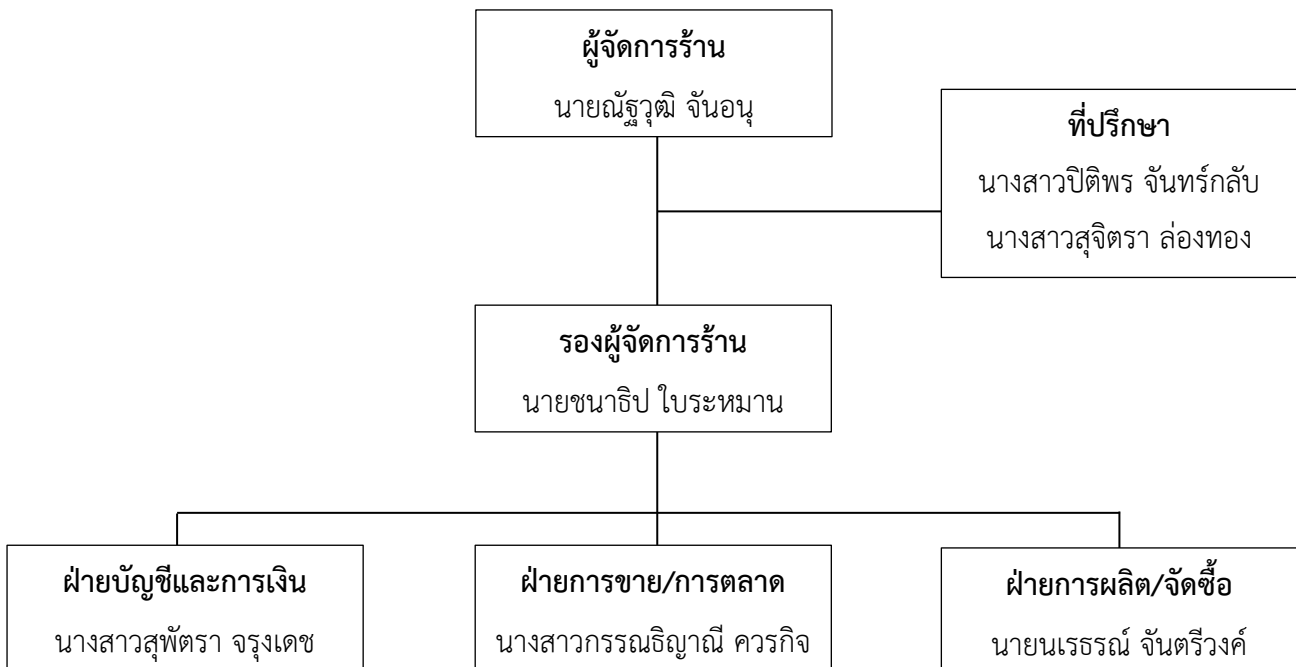
1. ผลิตภัณฑ์ของแบรนด์คู่แข่งที่ผลิตจากธรรมชาติเป็นส่วนใหญ่อาจจะมีโอกาสที่จะขาดแคลน/ลดลงในบางช่วงฤดู จึงต้องมีการหาแหล่งวัตถุดิบสำรอง และราคามีความผันผวน
2. มีการแข่งขันในตลาดคู่แข่งค่อนข้างสูง เพราะในสินค้าประเภทเดียวกันก็มีหลากหลายแบรนด์ และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ
3. ตลาดการส่งเสริมผลิตภัณฑ์จากวัตถุดิบท้องถิ่นยังไม่มากพอเมื่อเทียบกับสินค้าที่ผลิตโดยการใช้สารเคมีจะเห็นผลไวกว่าและผลิตได้ง่ายกว่า
4. หากมีคู่แข่งที่สามารถผลิตได้ในปริมาณเยอะ ๆ ก็จะทำให้ได้ต้นทุนที่ต่ำกว่าและราคาขายที่ต่ำกว่า

### ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

1. มุ่งเน้นคุณภาพ และการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์
2. มุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ที่เป็นนวัตกรรมจากสารสกัดธรรมชาติ
3. ควบคุมคุณภาพสินค้าอย่างต่อเนื่อง
4. เน้นการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น
5. เน้นการสร้างอัตลักษณ์ของแบรนด์ (Brand Identity)
6. ขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่

### ส่วนที่ 4 แผนการจัดการ

#### 4.1 โครงสร้างองค์กร



#### 4.2 การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการร้าน นายณัฐวุฒิ จันอนุ ทำหน้าที่รับผิดชอบดูแลการดำเนินงานทั้งหมดของร้าน เพื่อให้ธุรกิจเดินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งด้าน ยอดขาย ลูกค้า พนักงาน และการจัดการทรัพยากร

รองผู้จัดการร้าน นายชนาธิป ไบระหมาน ทำหน้าที่สนับสนุน ควบคุมงาน และดูแลร้านแทนผู้จัดการเมื่อไม่อยู่ โดยมีบทบาทสำคัญทั้งด้านการบริหารงาน บุคลากร และการบริการลูกค้า

ฝ่ายบัญชีและการเงิน นางสาวสุพัตรา จรุงเดช ทำหน้าที่จัดการเรื่องเงินและข้อมูลทางการเงิน เพื่อให้บริษัทมีระบบการเงินที่ถูกต้อง โปร่งใส และสามารถวางแผนการใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ฝ่ายการขาย/การตลาด นางสาวกรรณิญาณี ควรกิจ ทำหน้าที่สร้างยอดขายและสร้างความต้องการของสินค้า/บริการ เพื่อให้บริษัทมีรายได้และเติบโตอย่างยั่งยืน

ฝ่ายการผลิต/จัดซื้อ นายนเรศวรณ จันตรีวงศ์ ทำหน้าที่ผลิตสินค้าให้ได้ตามมาตรฐาน และจัดหาวัตถุดิบหรือสินค้าที่จำเป็น เพื่อให้การผลิตและการขายดำเนินไปอย่างราบรื่น

#### 4.3 การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม 5 คน ค่าจ้างรวม.....1,000.....บาท/เดือน  
หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก 2 คน ค่าจ้าง 200.....บาท/เดือน  
รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม.....1,200.....บาท/เดือน

### ส่วนที่ 5 แผนการดำเนินงานด้านการตลาด Marketing Plan

#### กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ Product strategy

##### 1.1 กลยุทธ์ด้านคุณภาพของสินค้า (Product Quality)

สบู่ออกสารสกัดน้ำมันปาล์มแดงผสมสคลับจากเส้นใยลูกปาล์มเคลือบด้วยวิตามิน E และ C กลิ่นชาขาว ภายใต้แบรนด์ หอมล่อ HOM LA-OR เป็นสบู่ออกสารสกัดธรรมชาติ พร้อมวิตามิน E และ C ที่เคลือบอยู่บนเส้นใยลูกปาล์ม ช่วยในการผลัดเซลล์ผิวใหม่ให้ขาว เนียน กระจ่างใส ไร้จุดต่างดำ และเพิ่มความชุ่มชื้นให้กับผิวภายใต้เป็นอย่างดี เป็นการผสมผสานการทำความสะอาดผิว การสปาผิว และการบำรุงผิวได้ครบจบในสบู่ออกเดียว มาในขนาด 90 กรัม เน้นการสร้างคุณค่าทางการใช้งานเป็นหลัก โดยสบู่ออกมีความอ่อนโยน และใช้สารสกัดจากธรรมชาติไม่ทำลายเซลล์ผิวชั้นลึก แต่ก็ยังคงมีสคลับเส้นใยก้านดอกชกเคลือบวิตามิน E และ C มาช่วยในการผลัดเซลล์ผิวชั้นนอกอย่างปลอดภัย ไม่ระคายเคือง พร้อมทั้งเพิ่มความชุ่มชื้นให้กับผิวจากสารสกัดน้ำมันปาล์มแดง มีส่วนประกอบในการขึ้นรูปสบู่ออกไม่ทำให้สบู่ออกละลายไว สามารถใช้ได้ยาวนาน มีประสิทธิภาพลดการสะสมของแบคทีเรียอีกด้วย

##### 1.2 กลยุทธ์ช่วยแก้ปัญหาให้ลูกค้า Problem Solving

ลูกค้ามีปัญหาผิวที่เกิดขึ้น คือ หมองคล้ำ มีจุดต่างดำไม่กระจ่างใส ไม่เนียนนุ่ม ทางแบรนด์ หอมล่อจึงสร้างผลิตภัณฑ์ที่สามารถแก้ปัญหาผิวทุกชนิดได้ครบจบในก้อนเดียว ที่มีทั้งสคลับจากเส้นใยลูกปาล์มให้ผิวเนียนใน และการบำรุงจากน้ำมันปาล์มแดงให้ผิวสวยเนียนนุ่ม

## คุณสมบัติผลิตภัณฑ์

### - น้ำมันปาล์มแดง (Red Palm Oil)

เป็นน้ำมันที่ได้จากผลปาล์มพันธุ์ *Elaeis guineensis* ซึ่งมีสีแดงจากสารแคโรทีนอยด์ (Beta-carotene) และลูโคปีน (สารต้านอนุมูลอิสระ) ซึ่งมีประโยชน์ต่อผิวพรรณหลายประการ ดังนี้

- มีคุณสมบัติในการให้ความชุ่มชื้นแก่ผิว ช่วยลดอาการผิวแห้งกร้าน โดยการใช้ทาผิวสามารถช่วยให้ผิวเนียนนุ่มและดูมีสุขภาพดี

- ด้วยการใช้ที่น้ำมันปาล์มแดงอุดมไปด้วยวิตามิน A และ E ซึ่งเป็นสารต้านอนุมูลอิสระที่สำคัญ มันจึงช่วยปกป้องผิวจากความเสียหายจากมลภาวะและแสงแดด ซึ่งอาจช่วยลดการเกิดริ้วรอยและชะลอการเกิดริ้วรอยก่อนวัย

- สารเบต้าแคโรทีนในน้ำมันปาล์มแดงช่วยปรับสีผิวให้กระจ่างใสขึ้น ช่วยฟื้นฟูผิวที่หมองคล้ำจากการถูกทำลายจากแสงแดดและมลภาวะ

- มีคุณสมบัติในการลดการอักเสบและช่วยรักษาผิวที่มีอาการระคายเคืองหรือแพ้ง่าย เช่น การใช้ทาผิวที่มีการอักเสบจากสิว หรือผิวแห้งแตก

- มีคุณสมบัติช่วยบรรเทาอาการอักเสบและช่วยให้ผิวที่มีสิวดูดีขึ้น หากทาในบริเวณที่เป็นสิวจะช่วยลดการอักเสบและการระคายเคืองของผิวได้

- มีกรดไขมันที่ช่วยเสริมสร้างความยืดหยุ่นให้กับผิวหนัง ทำให้ผิวดูเต่งตึงและไม่หย่อนคล้อย

### - เส้นใยขัดผิวจากเส้นใยลูกปาล์ม

- ใยลูกปาล์มมีคุณสมบัติในด้านการเป็นไฟเบอร์หรือเส้นใย มีประโยชน์ในการดูแลผิวพรรณ เนื่องจากมันช่วยขัดเซลล์ผิวที่ตายแล้วออกไป ทำให้ผิวกระจ่างใสและเรียบเนียน

- การขัดผิวด้วยเส้นใยจากใยลูกปาล์มช่วยขจัดเซลล์ผิวที่ตายแล้วและสิ่งสกปรกออกจากผิว ซึ่งช่วยให้ผิวสดใสและดูสุขภาพดีขึ้น

- การขัดผิวสามารถกระตุ้นการไหลเวียนของเลือด ซึ่งจะช่วยให้ผิวพรรณดูสุขภาพดีและมีความยืดหยุ่น

- การขัดผิวอย่างสม่ำเสมอช่วยป้องกันไม่ให้รูขุมขนอุดตัน ซึ่งสามารถลดการเกิดสิวและผื่นต่าง ๆ ได้

- การขัดผิวด้วยเส้นใยจากธรรมชาติช่วยให้ผิวรู้สึกสดชื่น และมีประโยชน์ในการบำบัดผ่อนคลายจากความเครียดได้

- โดยทั่วไปแล้ว การใช้เส้นใยจากใยลูกปาล์มเป็นวิธีธรรมชาติในการบำรุงผิวและขัดผิวที่ปลอดภัยและสามารถทำได้ง่ายที่บ้าน

- เคลือบด้วยวิตามิน C และ E เพื่อเพิ่มคุณค่าในการบำรุงผิว

## - กลิ่นจากชาขาว

- กลิ่นหอมจากชาขาวมีคุณสมบัติในการช่วยบรรเทาความเครียดและความวิตกกังวล ช่วยให้รู้สึกผ่อนคลายและสงบจิตใจ จึงมักถูกใช้ในผลิตภัณฑ์น้ำมันหอมระเหยและในกระบวนการบำบัดด้วยกลิ่น (Aromatherapy)

- มีคุณสมบัติในการปรับอารมณ์ให้ดีขึ้น ช่วยกระตุ้นให้รู้สึกสดชื่น มีความสุข และลดอาการซึมเศร้าได้

- ช่วยกระตุ้นการไหลเวียนของเลือด ซึ่งอาจช่วยให้ร่างกายรู้สึกสดชื่นและมีพลังมากขึ้น

- ช่วยในการส่งเสริมการนอนหลับที่ดี โดยช่วยทำให้รู้สึกผ่อนคลายและสามารถหลับได้ง่ายขึ้น

- มีสารต้านอนุมูลอิสระ ซึ่งอาจช่วยในการดูแลผิวพรรณ และลดอาการระคายเคืองหรืออักเสบบนผิวได้

### 1.3 กลยุทธ์การสร้างภาพลักษณ์ Package save World

แบรนด์หอมล่อ มีการใช้บรรจุภัณฑ์ที่ทำจากกระดาษรีไซเคิลตามหลัก 3R เคลือบด้วย bio plastic (BPS) ที่ทำจากพืช มีความสามารถป้องกันความชื้นและทนความร้อนได้สูง สามารถย่อยสลายตัวเองได้ตามธรรมชาติ เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และไม่ทำลายราคาสินค้าเพื่อลดการเกิดขยะใหม่ แต่จะพิมพ์รายละเอียดลงบนกล่องบรรจุภัณฑ์ด้านหลังโดยตรง

### 1.4 กลยุทธ์การรับประกัน (Warranties)

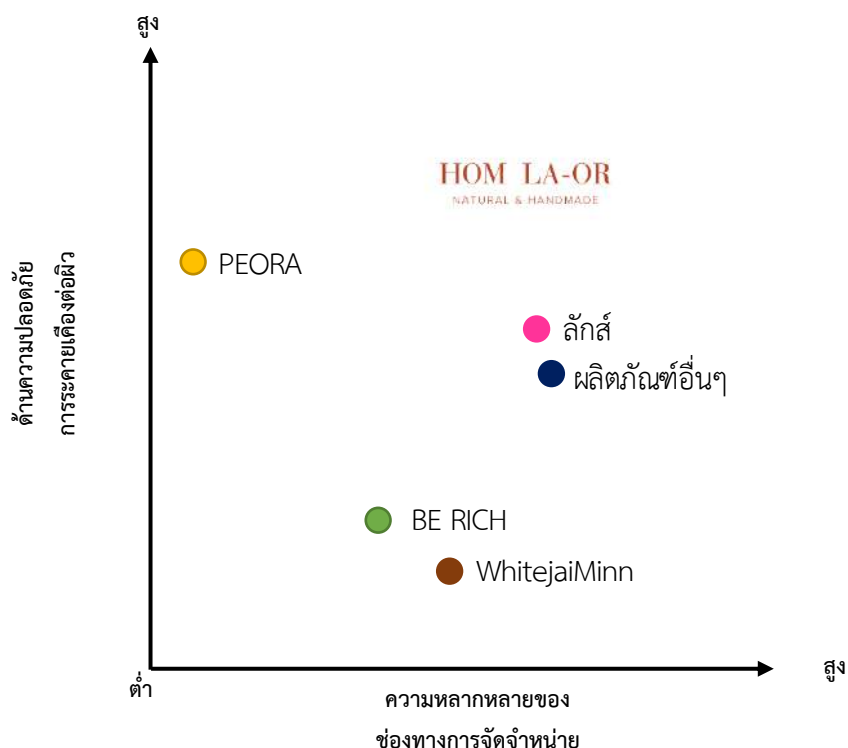
การรับประกันเรื่องของตัวสินค้าแตกหักเสียหาย สามารถถ่ายรูปขณะแกะกล่องพัสดุส่งมาครีมได้ทางช่องทางออนไลน์ทุกแพลตฟอร์ม เพื่อรับสินค้าใหม่

### 1.5 กลยุทธ์การให้บริการและบริการหลังการขาย (Services)

บริการระหว่างการขาย : มีการบริการถาม-ตอบและให้คำปรึกษาลูกค้าที่ต้องการปรึกษาปัญหาผิว โดยทางแอดมินจะรวบรวมคำปรึกษาเพื่อส่งให้ทีมแพทย์ผิวหนังผู้เชี่ยวชาญคอยให้คำปรึกษาและตอบคำถามเชิงลึก

บริการหลังการขาย : มีการติดตามสอบถาม โดยการส่งแบบสอบถามแบบออนไลน์ผ่าน Line OA ของสมาชิกที่ลงทะเบียน เพื่อดูแลลูกค้าอย่างจริงจังเหมือนคนในครอบครัว และหากเกิดปัญหาเกี่ยวกับสินค้าก็จะสามารถแก้ปัญหาได้อย่างรวดเร็วและตรงจุดเพราะเป็นการ Feedback จากลูกค้าโดยตรง

## การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ Positioning



จากการวิเคราะห์การวางตำแหน่งสินค้า พบว่าสบู่สคลับกากกาแฟ Cuffy Soap & Scrub แบรินด์ WhitejaiMinn และ สบู่สครับบล๊อคโคลี่ แบรินด์ BE RICH มีการวางตำแหน่งสินค้าใกล้เคียงกัน โดยมีความหลากหลายของช่องทางการจัดจำหน่ายน้อยเพราะมีแค่ผ่านตัวแทนจำหน่ายและทางออนไลน์เท่านั้น ส่วนด้านความปลอดภัยในการระคายเคืองต่อผิวก็ยังคงมีความระคายเคืองต่อผิวค่อนข้างมากเพราะเป็นสบู่ที่แรงการผลัดเซลล์ผิวมากเกินไปอาจเกิดการแพ้ในผู้ใช้ที่มีผิวแพ้ง่ายได้

สบู่ลักส์ แบบก้อน สูตรซอฟท์ โรส ที่มีฟลอรัลฟิวชั่นออยล์ลักส์ และผลิตภัณฑ์อื่นๆที่สามารถใช้ทดแทนกันได้ ก็มีการวางตำแหน่งที่ใกล้เคียงกันในด้านของช่องทางการจัดจำหน่ายก็สามารถหาซื้อได้ง่ายทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์ แต่เรื่องความปลอดภัยก็ยังไม่มากพอเพราะมีส่วนผสมของสารเคมีและน้ำหอม อาจก่อให้เกิดอาการแพ้ในผู้ที่แพ้กลิ่นน้ำหอมได้

สบู่ น้ำมันปาล์มแดงลายหิน PEORA RED PALM OIL ROCKY SOAP ค่อนข้างมีความปลอดภัยและไม่มี การระคายเคืองต่อผิวน้อยเพราะเป็นสารสกัดจากธรรมชาติ แต่มีช่องทางการจัดจำหน่ายน้อยเพราะสั่งได้แค่ทาง เว็บไซต์ของแบรนด์เท่านั้น จึงทำให้สบู่แบรนด์เมดจากสารสกัดน้ำมันปาล์มแดงผสมสคลับจากเส้นใยลูก ปาล์มเคลือบด้วยวิตามิน E และ C กลิ่นชาขาว ภายใต้แบรนด์ หอมล่อ HOM LA-OR มีความโดดเด่น อย่างชัดเจนทั้งในเรื่องของความปลอดภัย ไม่ระคายเคืองต่อผิว เพราะใช้ส่วนผสมจากสารสกัดธรรมชาติ ไม่มีการใช้น้ำหอม เนื้อสคลับอ่อนนุ่มไม่บาดผิว และเรื่องความหลากหลายของช่องทางการจัดจำหน่ายมีทั้ง ช่องทางออนไลน์แทบทุกแพลตฟอร์มการขายออนไลน์ในประเทศไทย จึงทำให้แบรนด์อับสรรสามารถตีตลาดคู่แข่ง ได้ และสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ในหลายด้าน รวมถึงมีความแตกต่างและโดดเด่นกว่าคู่แข่ง

## 5.2 ระบุกลุ่มเป้าหมายหลัก/รอง

### กลุ่มเป้าหมายหลัก

กลุ่มผู้บริโภคที่มีปัญหาผิวแห้งกร้าน ไม่ชุ่มชื้น ไม่เรียบเนียน กระจ่างใส ทุกสภาพผิว (All skin types) และกลุ่มผู้บริโภคที่สนใจในผลิตภัณฑ์ดูแลผิวที่มีส่วนประกอบจากสารสกัดธรรมชาติ (natural extracts)

#### ด้านภูมิศาสตร์

ผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในจังหวัดนครศรีธรรมราชและทุกภาคของประเทศไทย

#### ด้านประชากรศาสตร์

-ทุกเพศ

-อายุ 24-40 ปี

- พนักงานบริษัท อาชีพอิสระ รับจ้าง พนักงาน ข้าราชการและรัฐวิสาหกิจ

-รายได้ 12,000 บาทขึ้นไป

-ระดับการศึกษาคณะศึกษาศึกษาขึ้นไปหรือเทียบเท่า

- ชั้นชั้นกลาง-สูง

#### ด้านจิตวิทยา

ผู้บริโภคที่ตัดสินใจซื้อสินค้าจากความรู้สึกว่าปลอดภัย ไม่ระคายเคืองผิว เพราะผลิตภัณฑ์มีส่วนผสมที่มาจากสารสกัดธรรมชาติ เช่น น้ำมันปาล์มแดง สคลับที่มาจากเส้นใยลูกปาล์ม และน้ำมันหอมระเหยจากชาขาว และอยากที่จะส่งเสริมสินค้าที่ใช้วัตถุดิบภายในประเทศไทยส่งออกไปสู่สากล และเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจ รวมถึงไม่ทำลายสิ่งแวดล้อมโดยใช้บรรจุภัณฑ์ที่เป็นวัสดุรีไซเคิลเพื่อความยั่งยืนของสิ่งแวดล้อม และลดขยะ และสนใจสินค้าที่ทำมือเป็นขึ้นเดียวในโลกเพราะมีคุณค่าทางจิตใจ

#### ด้านพฤติกรรมศาสตร์

ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายที่ใส่ใจในการดูแลสุขภาพและผิวพรรณให้มีสุขภาพผิวที่ดี และมีพฤติกรรมในการซื้อสินค้าประเภทสุขภาพและความงามเป็นประจำทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ กลุ่มผู้บริโภคที่ใส่ใจเรื่องของการทำความสะอาดร่างกายเพื่อการผ่อนคลาย เมื่อยล้า จากการทำงาน

## กลุ่มเป้าหมายรอง

กลุ่มผู้บริโภคที่อยากมีสุขภาพผิวที่ดีแต่ไม่ชอบบำรุงหลายขั้นตอน ไม่ชอบทาครีมหลายตัว  
ประหยัดเวลา

### ด้านภูมิศาสตร์

ผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในจังหวัดนครศรีธรรมราชและทุกภาคของประเทศไทย

### ด้านประชากรศาสตร์

-ทุกเพศ

-อายุ 30-40 ปี

-อาชีพนักธุรกิจ อาชีพพนักงานขาย แอร์โฮสเตส อาชีพรับจ้าง อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน

-รายได้ 12,000 บาทขึ้นไป

-ระดับการศึกษาคณะศึกษาศาสตร์ขึ้นไปหรือเทียบเท่า

-ชนชั้นกลาง-สูง

### ด้านจิตวิทยา

ผู้บริโภคที่ตัดสินใจซื้อสินค้าจากความรูสึกว่าปลอดภัย ไม่ระคายเคืองผิว เพราะผลิตภัณฑ์มีส่วนผสมที่มาจากสารสกัดธรรมชาติ เช่น น้ำมันปาล์มแดง สคลับที่มาจากเส้นใยลูกปาล์ม และน้ำมันหอมระเหยจากชาขาว และร่นระยะเวลาในการบำรุงผิว โดยรวมขั้นตอนการทำความสะอาดผิวและบำรุงผิวเข้าไว้ในขั้นตอนเดียว

### ด้านพฤติกรรมศาสตร์

ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายที่ใส่ใจในการดูแลสุขภาพและผิวพรรณให้มีสุขภาพผิวที่ดี แต่ไม่ค่อยมีเวลาในการดูแลผิว มีวิถีชีวิตที่มีความเร่งรีบ งานเยอะ เดินทางบ่อย

### 5.3 คู่แข่งขัน

1. คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน.....3.....ราย

2. ชื่อคู่แข่งชั้นทางตรง

1. สบู่สครับบล็อกโคลี แบรนด์ BE RICH แก้ปัญหาผิวแตกกลาย ลดรอยจุดต่างดํา ผลิตเซลล์ผิวโดยใช้สครับจากเมล็ดกาแฟและมีส่วนผสมของบร็อกโคลีบดละเอียด ขนาด 35 กรัม ราคา 19 บาท 0.54 บาท/กรัม



2. สบู่สครับกากกาแฟคัพ Cuffy Soap & Scrub แบรนด์ WhitejaiMinn ขัดซีโคล ผิวขาวใส ลดสิ่วที่หลัง ผลิตเซลล์ผิวโดยใช้สครับจากเมล็ดกาแฟ ขนาด 80 กรัม ราคา 89 บาท 1.11บาท/กรัม



3. สบู่ น้ำมันปาล์มแดงลายหิน PEORA RED PALM OIL ROCKY SOAP มีสารแคโรทีนอยด์ซึ่งเป็นสารตั้งต้นของวิตามินเอ และมีฤทธิ์ต้านอนุมูลอิสระสูงช่วยให้ผิวนุ่มชุ่มชื้น จะช่วยทำความสะอาดอย่างล้ำลึก มีกลีเซอรินเป็นมอยซ์เจอร์ไรเซอร์ เพื่อปกป้องผิวไม่ให้แห้ง ขนาด 90 กรัม ราคา 79 บาท 0.87 บาท/กรัม



### 3. ชื่อคู่แข่งชั้นทางอ้อม

1. สบู่ล้างมือ แบบก้อน สูตรซอฟท์ โรส ที่มีฟลอรัลพีวีซีนออยล์ พร้อมส่งกลิ่นหอมจากดอกกุหลาบฝรั่งเศส และอัลมอนต์ออยล์ เพื่อให้คุณมีความสุขกับผิวที่เนียนนุ่มและกลิ่นหอมที่ยาวนานตลอดวัน ขนาด 70 กรัม ราคา 13 บาท 0.19 บาท/กรัม



2. ผลิตภัณฑ์อื่นๆที่สามารถใช้ทดแทนกันได้ เช่น สบู่เหลวโพรเทค, ครีมอาบน้ำบีเนท, เซรั่มอาบน้ำวาสลิน เป็นต้น



#### 4. การเปรียบเทียบคู่แข่ง

คุณสมบัติของสินค้า/บริการ/อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1.ราคา		✓		
2.ทำเลที่ตั้งกับกลุ่มสินค้า		✓		
3.ลักษณะสินค้า/บริการ/อาชีพ(รูปร่างบรรจุภัณฑ์)	✓			
4.คุณภาพสินค้า/บริการ/อาชีพ	✓			
5.ชื่อเสียงของสินค้า/บริการ/อาชีพ			✓	
6.ยอดขายสินค้า/บริการ/อาชีพ		✓		

#### 5.ตลาดของสินค้า/บริการ/อาชีพ

ตลาดท้องถิ่นในจังหวัด นครศรีธรรมราช

#### 6.ลักษณะของผู้ซื้อ

เป็นลูกค้าประจำ/แน่นอน/เปิดตลอด

#### 5.4 การส่งเสริมทางตลาด

มีและดำเนินการต่อเนื่อง

1. ยิง ads Facebook เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าแบบเจาะจงเป้าหมาย เช่น เพศ อายุ อาชีพ เป็นต้น
2. กลยุทธ์การแจกสินค้าตัวอย่าง Tester ขนาด 20 กรัมเมื่อมีสินค้าสูตรใหม่
  - มีการแจกสินค้าตัวอย่างให้ลูกค้าเมื่อซื้อสินค้า 400 บาทขึ้นไปทดลองใช้ได้ทดลองใช้ก่อนที่จะออกขายจริง และมีการติดตามผลโดยพนักงานขาย
3. กลยุทธ์การสะสมแต้มบอกระดับ จัดเป็นการทำ CRM (Customer Relationship Management) แบบ B2C (Business-to-Customer) เมื่อซื้อสินค้ายอดครบ 100 บาท จะได้รับแต้ม 1 แต้มสามารถเลื่อนระดับเป็นขั้นๆ ระดับ friend ,buddy , soulmate ,family แต้มสามารถนำมาแลกของรางวัลพิเศษในเทศกาลต่าง ๆ ได้ จำนวนแต้มตามของรางวัลแต่ละเทศกาล
4. มีการโฆษณาโดยการถ่ายภาพแอดเกี่ยวกับสินค้า โฆษณาผ่านทางสื่อโฆษณาดิจิทัลออนไลน์ และโซเชียลมีเดีย เช่น โฆษณาแบนเนอร์ ,โฆษณาวิดีโอ Facebook, Instagram, X, YouTube, Tiktok เป็นต้น

มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง

1. กลยุทธ์การให้ของแถมและคูปอง
  - เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าครบทุก ๆ 500 บาท รับคูปองส่วนลด 50 บาทเมื่อซื้อสินค้าครั้งถัดไป
  - เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าครบ 1,200 บาท รับฟรีจัด set ของขวัญ ตามเทศกาล
2. มีการประชาสัมพันธ์ตามงานหรือกิจกรรมที่จัดภายในวิทยาลัยและภายนอกวิทยาลัยที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
3. กลยุทธ์การใช้ฟรีเซนต์ที่มีชื่อเสียงในวิทยาลัยและในจังหวัดนครศรีธรรมราช โดยจะมีการเลือกฟรีเซนต์ที่ผิวสวย เนียน แบบธรรมชาติ เป็นตัวแทนของทั้งผิวขาวเหลือง ขาวอมชมพู และผิวสองสี และแสดงถึงความเป็นสาวไทยที่สวยงามมั่นใจ
4. มีการจัดทำเวิร์คช็อปสอนทำสบู่สูตรตามใจ เฉพาะสมาชิกที่มียอดซื้อสะสม 5,000 บาทขึ้นไป

5.5 การกำหนดราคาขาย

- 1.ราคาสินค้ากำหนดจาก
  - ต้นทุนสินค้า
  - เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง
- 2.ราคาขาย.....89.....บาท
- 3.ราคาขายของผู้แข่งขัน.....89.....บาท

5.6 ช่องทางการจำหน่าย

- ขายปลีก 89 บาท
- ขายส่ง 60 บาท/ก้อน (50 ก้อนขึ้นไป)

## ส่วนที่ 6 แผนการผลิต

### 6.1 กระบวนการผลิต อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้าโดยละเอียด

#### วัตถุดิบในการทำสบู่

- น้ำมันปาล์ม 500 กรัม
- น้ำต่างเข้มข้น (จากโซดาไฟ 98%) 73 กรัม
- น้ำสะอาด 190 กรัม
- น้ำมันหอมระเหยกลิ่นชาขาว 10 กรัม
- เส้นใยลูกปาล์ม
- สารสกัดวิตามิน C และ E เข้มข้น


#### อุปกรณ์ในการทำสบู่

- แม่พิมพ์สบู่
- ไม้พาย
- หม้อร้อนกวนสบู่
- ถ้วยผสม
- เครื่องชั่ง
- แวนตาและถุงมือ

#### วิธีทำสบู่

- แช่เส้นใยลูกปาล์มในสารสกัดวิตามิน C และ E เข้มข้นในที่ที่บดแสง
- สวมแวนตาและถุงมือให้เรียบร้อย
- นำน้ำมันปาล์ม มาเทลงในหม้อ
- นำน้ำต่างลงไปผสม ไม้พายกวนไปเรื่อย ๆ ให้เข้ากัน
- ใส่เส้นใยลูกปาล์มที่ผ่านการแช่วิตามินเข้มข้นแล้ว
- เติมน้ำมันหอมระเหยตามลงไป แล้วกวนให้เข้ากัน
- เทส่วนผสมลงบนแม่พิมพ์ที่เตรียมไว้
- ทิ้งไว้ 1-2 วัน รอสบู่แข็งตัวในที่ที่บดแสง จากนั้นตัดสบู่ออกมาเป็นก้อน

## 6.2 แผนที่ผังที่ตั้งกิจการ

 แผนที่สถานที่ตั้งวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช



## 6.3 แหล่งวัตถุดิบ

- วิสาหกิจน้ำมันปาล์ม ปากพนัง
- วิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตปาล์มน้ำมันอำเภอสิชล

## 6.4 การจัดซื้อ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด.....100.....%

ซื้อเป็นเงินเชื่อ.....-.....% มีกำหนดชำระเงินภายใน.....-.....วัน

**ส่วนที่ 7 แผนการเงิน (ประมาณการล่วงหน้า 1 ปี)**

7.1 ปัจจุบัน มีเงินกู้ยืม.....บาท

7.2 อนาคต จะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายเงินทั้งสิ้นรวม.....7,000.....บาท

**7.3 เป้าหมายทางการเงิน**

1.ประมาณการยอดขายเพิ่มขึ้น เดือนละ.....60.....%

2.ประมาณการยอดขายในแต่ละเดือน

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
จำนวนหน่วย	-	-	-	50	80	128	205	328
ราคาขาย/หน่วย	-	-	-	89	89	89	89	89
จำนวนเงิน	-	-	-	4,450	7,120	11,392	18,245	29,132

**7.4 ประมาณการกำไรขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ**

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
รายรับ (บาท)								
- ยอดขาย	-	-	-	4,450	7,120	11,392	18,245	29,132
- รายได้อื่น	-	-	-	-	-	-	-	-
รายจ่าย (บาท)								
- ค่าของใช้วัสดุอุปกรณ์	-	-	-	1,200	-	-	-	-
- ต้นทุนขาย สินค้า/ให้บริการ	-	-	-	1,500	2,400	3,840	6,150	9,840
- ส่งเสริมการขาย	-	-	-	-	-	-	200	300
<b>รวมค่าใช้จ่าย (บาท)</b>	-	-	-	2,700	2,400	3,840	6,350	10,140
<b>กำไรสุทธิ (บาท)</b>	-	-	-	1,750	4,720	7,552	11,895	18,992

## ส่วนที่ 8 ธรรมชาติ

### จริยธรรมทางธุรกิจ

1. มีการส่งเสริมวัตถุดิบในท้องถิ่นและช่วยสนับสนุนชุมชน คือ การใช้ส่วนลูกปาล์ม มาเป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์โดยนำเอาเส้นใยลูกปาล์มที่เหลือจากการผลิตน้ำมันปาล์ม แล้วนำไปเป็นอาหารสัตว์มาย่อยสลายด้วยเอ็นไซม์จะได้เส้นใยอ่อนนุ่มนำมาทำเป็นสคลับผิว
2. มีการส่งเสริมช่วยเหลือกลุ่มเกษตรกรสวนปาล์มในช่วงของปาล์มน้ำมันราคาต่ำหรือผลผลิตไม่ได้คุณภาพก็สามารถนำปาล์มน้ำมันมาสกัดโดยใช้เทคโนโลยีคลื่นไมโครเวฟในการสกัดเพื่อให้รักษาคุณค่าและประโยชน์ของสารในปาล์มน้ำมันได้อย่างสูงสุดซึ่งจะเรียกว่าน้ำมันปาล์มแดง (สารชื่อ แคโรทีนอยด์ สารต้านอนุมูลอิสระและให้ความชุ่มชื้นกับผิว)
3. ผู้ผลิตคัดเลือกวัตถุดิบจากธรรมชาติทำให้ปลอดภัยรับผิดชอบต่อผู้บริโภคไม่มีสารก่อให้เกิดอันตรายหรือระคายเคืองต่อผิว
4. จัดทำแคมเปญ "เหลืออย่าทิ้ง" เป็นการนำเส้นใยจากลูกปาล์มที่ส่วนใหญ่นำไปผลิตเป็นอาหารสัตว์มาเพิ่มมูลค่าให้สูงขึ้น และลดการเกิดขยะชีวภาพ
5. มีการใช้บรรจุภัณฑ์ห่อหุ้มที่ทำจากกระดาษรีไซเคิลเคลือบด้วย bio plastic (BPS) ที่ทำจากพืชสามารถย่อยสลายตัวเองได้ เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมงดการใช้พลาสติกและโฟม ลดการเกิดก๊าซเรือนกระจก
6. มีการส่งเสริมการจัดทำแหล่งท่องเที่ยวในชุมชนที่เป็นแหล่งวัตถุดิบที่นำมาเป็นส่วนประกอบให้ผู้สนใจนักเรียนนักศึกษา ผู้วิจัยเข้ามาศึกษาประโยชน์และเกิดการพัฒनावัตถุดิบที่แบรนด์ได้เลือกใช้ และยังส่งผลให้ระบบเศรษฐกิจในแต่ละจังหวัดที่เป็นแหล่งวัตถุดิบมีเม็ดเงินสะพัดขึ้นอีกด้วย

แผนฉุกเฉิน/แผนบริหารความเสี่ยง

อุปสรรค/ความเสี่ยง	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางแก้ไข
วัตถุดิบในการผลิตขาดช่วงหรือราคาผันผวน	วัตถุดิบที่ใช้ เช่น น้ำมันปาล์มแดง หรือเส้นใยจากลูกปาล์มอาจจะมีราคาผันผวนตามสภาวะเศรษฐกิจ	อาจทำให้ต้นทุนในการผลิตไม่คงที่หรือเพิ่มสูงขึ้นในบางช่วงเวลา	-มีการติดต่อเพื่อรับซื้อวัตถุดิบจากหลากหลายแหล่งหรือมีแหล่งสำรอง -มีการสำรองวัตถุดิบอย่างน้อย 1 รอบการผลิต (14วัน)
สภาพอากาศแปรปรวน	ช่วงอากาศชื้น ฤดูผลส่งผลต่อการแห้งและแข็งตัวของสบู์	ช่วงฤดูผลอาจจะมีการแข็งตัวของสบู์ที่ช้ากว่าช่วงฤดูร้อน	-มีการวางแผนการผลิตโดยการใช้การพรีอเดอ์ -และมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนบรรจุ
ยอดขายไม่เป็นไปตามเป้า	มียอดขายต่ำกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้	อาจจะส่งผลกระทบต่อ การนำเงินไปเป็นทุนหมุนเวียนในการผลิตครั้งถัดไป	-ทำการตลาดออนไลน์หลายช่องทาง -ทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม
การแข่งขันสูง	มีคู่แข่งเข้ามาในตลาดมากยิ่งขึ้นในเวลาที่รวดเร็ว	อาจจะส่งผลต่อยอดขายของแบรนด์	-สร้างจุดขายการเป็นสินค้าแฮนด์เมด -เน้นความเป็นแบรนด์ไทยและธรรมชาติ -ลงทะเบียนเป็นสินค้า OTOP/Green Product ในอนาคต

ลงชื่อ..... ณัฐวุฒิ .....เจ้าของโครงการ

(นายณัฐวุฒิ จันอน)

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

## แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

## ส่วนที่ ๑ ภาพรวมธุรกิจ

## ๑.๑ แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ/ชื่อกิจการ/ชื่อเจ้าของ

## ๑) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ

แนวคิดธุรกิจนี้มีชื่อว่า "ยาตมสยาม" หรือ "TATTVA" โดยมีเป้าหมายเพื่อนำเสนอโมเดลธุรกิจยามที่ก้าวข้ามการเป็นเพียงสินค้าโภคภัณฑ์ไปสู่การเป็นผลิตภัณฑ์เวลเนสเฉพาะบุคคล ธุรกิจนี้เกิดขึ้นจากกระแสหลักสามประการที่กำลังมาบรรจบกันในตลาดไทย ได้แก่ การตลาดสยาม (Muketing) ซึ่งโหราศาสตร์กลายเป็นส่วนหนึ่งของไลฟ์สไตล์ผู้บริโภค โดยคนไทยกว่า ๗๕% มีความเชื่อเรื่องดวงชะตาและยีนดีที่จะใช้จ่ายเพื่อความสบายใจ ประการที่สองคือเมกะเทรนด์ด้านสุขภาพแบบองค์รวม (Holistic Wellness) ที่ผู้คนเปลี่ยนจากการรักษาเมื่อเจ็บป่วยไปสู่การดูแลเชิงรุกที่ครอบคลุมทั้งสุขภาพกายและใจ และประการที่สามคือความนิยมในผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติและยั่งยืน ซึ่งผู้บริโภคชาวไทยจำนวนมากยินดีจ่ายเพิ่มเพื่อสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

แนวคิดธุรกิจนี้จึงผสมผสานทั้งสามกระแสเข้าด้วยกันอย่างลงตัว ด้วยการนำหลักการโหราศาสตร์ไทยมาเป็นแกนหลักในการจำแนกกลุ่มลูกค้าออกเป็น ๔ ธาตุ ได้แก่ ดิน, น้ำ, ลม, และไฟ จากนั้นจึงพัฒนายาตมสูตรพิเศษสำหรับแต่ละธาตุ โดยอ้างอิงหลักการปรับสมดุลธาตุจากการแพทย์แผนไทยและศาสตร์สุนทรบำบัด ผลิตภัณฑ์จะถูกนำเสนอในฐานะ "เครื่องมือเวลเนสส่วนบุคคล" ที่มาพร้อมบริการปรึกษาฟรีและสามารถเติมได้ แปรผันนี้ตั้งใจจะวางตำแหน่งตัวเองในตลาดพรีเมียม/ไลฟ์สไตล์ที่ยังไม่มีคู่แข่งรายใหญ่ครองอยู่ และตั้งเป้าที่จะไม่แข่งขันกับยาตมทั่วไป แต่จะแข่งขันกับผลิตภัณฑ์เวลเนสอื่นๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่ที่แสวงหาผลิตภัณฑ์ที่สะท้อนตัวตนและช่วยสร้างสมดุลในชีวิตประจำวัน

## ๒) ชื่อเจ้าของกิจการ นางสาวกฤตกมล เพชรประสิทธิ์

## ชื่อกิจการ (ถ้ามี) TATTVA (อ่านว่า ทัด-ทะ-วา)

## ๓) ที่ตั้งของสถานประกอบการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

## ๔) ประเภทสินค้าหรือบริการ ยาใช้ภายนอก

## ๑.๒ นวัตกรรมที่ใช้ในธุรกิจ

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์: การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ยาตมรูปแบบใหม่ที่ไม่ใช่แค่เพื่อบรรเทาอาการทางกายภาพ แต่เป็นเครื่องมือเวลเนสส่วนบุคคลที่ผสมผสานหลักการของโหราศาสตร์ไทย, การแพทย์แผนไทย, และสุนทรบำบัด เข้าไว้ด้วยกัน โดยมีการแบ่งผลิตภัณฑ์ตามธาตุเจ้าเรือน (ดิน น้ำ ลม ไฟ) เพื่อตอบสนองความต้องการด้านอารมณ์และจิตวิญญาณของผู้บริโภค

นวัตกรรมการตลาดและการสร้างแบรนด์: การสร้างแบรนด์ให้มี "อัตลักษณ์" แทนที่จะแข่งขันด้วยราคาหรือการกระจายสินค้า โดยเปลี่ยนมุมมองของผู้บริโภคจากการซื้อ "ยาตม" ไปเป็นการซื้อ "ยาตมของฉัน" ที่สะท้อนตัวตนของพวกเขา มีการใช้แบบทดสอบ "คุณคือธาตุอะไร?" เป็นเครื่องมือหลักในการสร้างฐานลูกค้า และสร้างเนื้อหาทางการตลาดที่เชื่อมโยงกับโหราศาสตร์และสุขภาพแบบองค์รวม

นวัตกรรมบรรจุภัณฑ์และโมเดลธุรกิจ: การใช้บรรจุภัณฑ์ที่ยั่งยืนจากวัสดุพรีเมียมอย่างอะลูมิเนียมชุบสีหรือไม้ ซึ่งต่างจากยาตมพลาสติกทั่วไป และที่สำคัญคือการออกแบบให้มีระบบรีฟิล (Refillable System) ที่สามารถเปลี่ยนไส้ได้ ซึ่งช่วยลดขยะ และสร้างรายได้แบบต่อเนื่องจากการขายชุดรีฟิล

## ๑.๓ ลักษณะธุรกิจ (ธุรกิจการผลิต, ธุรกิจบริการ, ธุรกิจซื้อขายไป)

## ๑) ลักษณะธุรกิจ

## ๒) ระยะเวลาการก่อตั้ง

เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน

คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน.....ตุลาคม.....ปี ๒๕๖๘

ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน ๑ ปี

ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า ๑ ปี

๓) วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ / กู้ยืมเงิน

เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ

เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ

เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ

เพื่อชำระหนี้อื่นๆ

อื่น ๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน).....๑๐,๐๐๐.....บาท

#### ๑.๔ เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ หรือขยายกิจการ ประโยชน์คาดว่าจะได้รับ

๑) เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ

- การเติบโตของ "Muketing" (โหราศาสตร์ในฐานะไลฟ์สไตล์): คนไทยกว่า ๗๕% หรือประมาณ ๕๒ ล้านคน มีความเชื่อที่เกี่ยวข้องกับดวงชะตาและการพยากรณ์ และยินดีที่จะใช้จ่ายเพื่อความสบายใจและรู้สึกรู้ว่าสามารถควบคุมชีวิตได้

- เมกะเทรนด์ด้านสุขภาพแบบองค์รวม (Holistic Wellness): ผู้บริโภคเปลี่ยนทัศนคติจากการรักษาเมื่อเจ็บป่วยไปสู่การดูแลเชิงรุกที่ครอบคลุมทั้งสุขภาพกาย, จิตใจ, อารมณ์, และจิตวิญญาณ ตลาดสุขภาพเชิงป้องกันของไทยเติบโตขึ้นกว่า ๓ เท่าหลังโควิด-๑๙

- ความนิยมผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติและความยั่งยืน: ผู้บริโภคชาวไทย ๗๔% มีแนวโน้มที่จะเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่ติดต่อสื่อสิ่งแวดล้อม และ ๕๔% ให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ที่ยั่งยืนมากขึ้น

๒) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- ประโยชน์ต่อผู้บริโภค: ผลิตภัณฑ์นี้จะช่วยตอบสนองความต้องการด้านสุขภาพแบบองค์รวมของผู้บริโภคยุคใหม่ โดยเป็นเครื่องมือสำหรับจัดการทั้งความรู้สึกทางกายและสภาวะทางอารมณ์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่สะท้อนและสนับสนุนตัวตนของพวกเขา

- ประโยชน์ทางธุรกิจ: แแบรนด์จะสามารถสร้างความภักดีทางอารมณ์และจิตใจกับลูกค้าได้อย่างลึกซึ้ง ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้นำตลาดในปัจจุบันยังขาดอยู่ โมเดลธุรกิจนี้จะสร้างรายได้แบบต่อเนื่องจากการขายชุดรีฟิล และยังสามารถขยายไปสู่ผลิตภัณฑ์ไลน์อื่น ๆ ตามธาตุได้ในอนาคต

๓) ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ

- ตลาดมีขนาดใหญ่และเติบโตต่อเนื่อง: ตลาดยาสมุนไพรไทยมีมูลค่าประมาณ ๔,๕๐๐ ล้านบาทและมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

- มีพื้นที่ว่างในตลาด: แแบรนด์จะถูกรางตำแหน่งในพื้นที่ "Lifestyle/Premium" ซึ่งยังไม่มีผู้เล่นรายใหญ่ครองอยู่ คู่แข่งหลักไม่ใช่ยาสมุนไพรอื่น แต่เป็นผลิตภัณฑ์ไลน์อื่น ๆ

- กลยุทธ์ที่ชัดเจน: แผนธุรกิจมีกลยุทธ์การตลาดที่เน้นการสร้างแบรนด์ , การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายเฉพาะกลุ่ม , และการใช้ช่องทางดิจิทัลเป็นหลัก เพื่อสร้างชุมชนและความสัมพันธ์กับลูกค้า นอกจากนี้ยังมีการกำหนดราคาพรีเมียมที่เหมาะสมกับคุณค่าของผลิตภัณฑ์ ซึ่งช่วยให้สามารถสร้างรายได้และผลกำไรได้อย่างยั่งยืน

## ส่วนที่ ๒ วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (SWOT Analysis)

### ๒.๑ สภาพแวดล้อมภายใน

#### จุดแข็ง (Strengths)

- นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ที่ไม่เหมือนใคร: เป็นยาต้มที่ผสมผสานโหราศาสตร์ไทย, การแพทย์แผนไทย, และสมุนไพรบำบัดเข้าด้วยกัน
- การสร้างแบรนด์ที่สร้างความผูกพันทางอารมณ์: เปลี่ยนจากการแข่งขันด้านราคาไปเป็นการสร้าง "อัตลักษณ์" ที่สะท้อนตัวตนของผู้ใช้
- การใช้ส่วนผสมจากธรรมชาติและบรรจุภัณฑ์ที่ยั่งยืน: สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อมและยินดีจ่ายเพิ่ม
- โมเดลธุรกิจแบบรีฟิล: สร้างรายได้ต่อเนื่องและเพิ่มความยั่งยืนของผลิตภัณฑ์

#### จุดอ่อน (Weaknesses)

- ผู้เล่นใหม่ในตลาดที่อึดตัว: ต้องเผชิญกับคู่แข่งรายใหญ่ที่ครองส่วนแบ่งตลาดและมีราคาต่ำกว่ามาก
- ต้องสร้างการรับรู้และให้ความรู้แก่ตลาด: ต้องใช้ความพยายามอย่างมากในการอธิบายแนวคิดและสร้างความน่าเชื่อถือ เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทใหม่
- ตลาดเฉพาะกลุ่ม: แม้จะเป็นจุดแข็ง แต่ก็อาจจำกัดฐานลูกค้าในวงกว้างได้

### ๒.๒ สภาพแวดล้อมภายนอก (เช่น สภาพตลาด, ภาวะเศรษฐกิจ, สังคม, กฎหมาย, การเมือง, วัฒนธรรม, ค่านิยม, ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และเครือข่ายธุรกิจ)

#### โอกาส (Opportunities)

- การเติบโตของเทรนด์ "Muketing": ประชากรไทยกว่า ๗๕% มีความเชื่อเรื่องดวงชะตา ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายขนาดใหญ่
- การขยายตัวของเศรษฐกิจเวเลนเนส: ตลาดสุขภาพเชิงป้องกันของไทยเติบโตขึ้นกว่า ๓ เท่า
- ช่องว่างในตลาดพรีเมียม/ไลฟ์สไตล์: ตลาดในปัจจุบันยังขาดแบรนด์ที่วางตำแหน่งตัวเองในจุดนี้อย่างชัดเจน
- โอกาสในการขยายผลิตภัณฑ์และตลาด: สามารถขยายไปสู่ผลิตภัณฑ์เวเลนเนสอื่นๆ ตามธาตุ และส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศที่สนใจเรื่องสุขภาพแบบองค์รวมได้

#### อุปสรรค (Threats)

- การลอกเลียนแบบ: แนวคิดที่โดดเด่นอาจถูกลอกเลียนแบบได้ง่ายหากไม่สร้างแบรนด์ที่แข็งแกร่งและน่าเชื่อถือพอ
- ความผันผวนของความเชื่อ: เทรนด์ความเชื่ออาจเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา
- ความอ่อนไหวต่อราคา: ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังคงคุ้นเคยกับยาต้มราคาถูกในตลาดมวลชน
- คู่แข่งรายใหญ่ปรับตัว: คู่แข่งปัจจุบันอาจปรับเปลี่ยนกลยุทธ์เพื่อเข้าสู่ตลาดไลฟ์สไตล์มากขึ้นในอนาคต

## ส่วนที่ ๓ ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

### ๑. คุณภาพของวัตถุดิบ

- แนวคิดธุรกิจนี้มุ่งเน้นการใช้วัตถุดิบธรรมชาติและมีคุณภาพสูง ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้บริโภคคาดหวังและยินดีจ่ายในราคาที่สูงขึ้น
- มีการเน้นย้ำถึงการใช้ "สมุนไพรไทยแท้ ๑๐๐%"
- การเลือกส่วนผสมหลัก เช่น ไม้จันทน์หอม, หญ้าแฝก, มะลิ, ตะไคร้, ชิง, และเมนทอล/มินต์ ก็ล้วนแล้วแต่เป็นส่วนผสมจากธรรมชาติที่สอดคล้องกับหลักการแพทย์แผนไทยและสมุนไพรบำบัด

### ๒. การพัฒนาสูตรบนฐานของหลักฐานทางวิทยาศาสตร์

- สูตรผลิตภัณฑ์พัฒนาขึ้นโดยการผสมผสานหลักการปรับสมดุลธาตุของการแพทย์แผนไทยเข้ากับศาสตร์สุนทรบำบัดสมัยใหม่
- มีการอ้างอิงแนวคิด "ธาตุเจ้าเรือน" จากการแพทย์แผนไทย ซึ่งเชื่อมโยงธาตุต่างๆ เข้ากับการทำงานของร่างกาย
- มีการใช้หลักการสุนทรบำบัดเพื่อเลือกน้ำมันหอมระเหยที่ส่งผลต่ออารมณ์ เช่น ลาเวนเดอร์ (ทำให้สงบ) และเปปเปอร์มินต์ (เพื่อความปลอดโปร่งทางความคิด) ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากหลักฐานทางวิทยาศาสตร์

### ๓. การสร้างแบรนด์และการสื่อสารที่ตรงจุด

- แบรนด์มุ่งเน้นการสื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมายที่สนใจโหราศาสตร์และเวทเนส
- มีการใช้แบบทดสอบ "คุณคือธาตุอะไร?" เพื่อเป็นเครื่องมือหลักในการสร้างฐานลูกค้าเป้าหมาย
- การสื่อสารไม่ได้เน้นการโฆษณาวงกว้าง แต่เน้นการสร้างคอนเทนต์ที่มีคุณค่าเกี่ยวกับโหราศาสตร์และสุขภาพแบบองค์รวม
- มีการใช้ชื่อผลิตภัณฑ์เป็นภาษาสันสกฤตที่มีความหมายลึกซึ้ง เช่น "STHIRA" (มั่นคง) , "SHANTI" (สงบ) และ "TEJAS" (ไฟ, พลัง) เพื่อสร้างอัตลักษณ์ที่แตกต่างและน่าสนใจ

### ๔. การออกแบบประสบการณ์ผู้ใช้

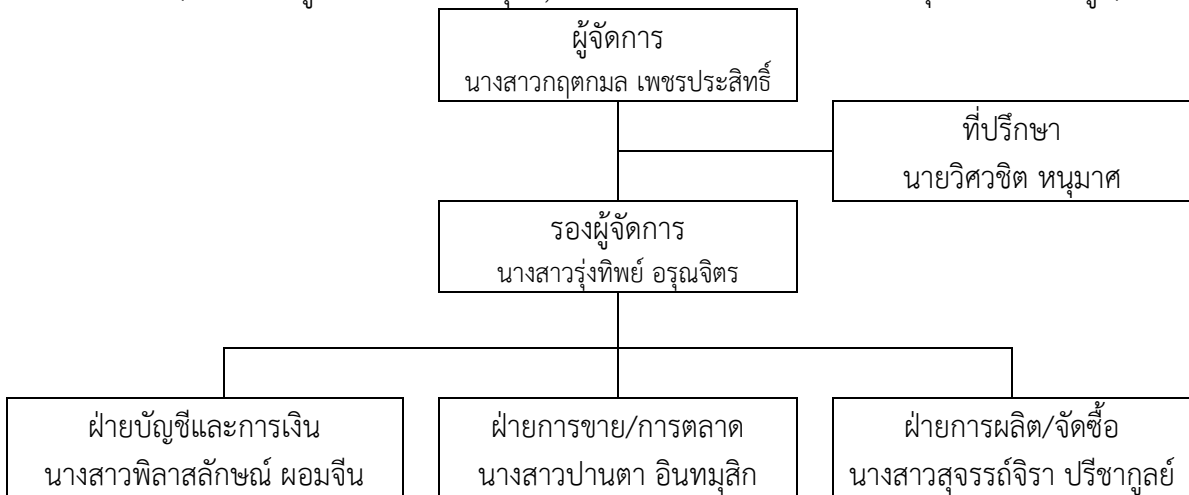
- ผลิตภัณฑ์ถูกออกแบบให้มีรูปลักษณ์และสัมผัสแบบพรีเมียม ต่างจากยาตามพลาสติกทั่วไปในตลาด
- รูปทรงเรียบง่าย มีนิมอล และให้ความรู้สึกเหมือนอุปกรณ์เทคโนโลยีส่วนตัว
- การออกแบบระบบปริทัลช่วยให้ผู้ใช้รู้สึกถึงความยั่งยืน และสร้างประสบการณ์การใช้งานที่ต่อเนื่อง
- มีการสร้างชุมชนออนไลน์เพื่อให้ลูกค้าได้พูดคุยแลกเปลี่ยนประสบการณ์ ซึ่งช่วยสร้างความผูกพันกับแบรนด์

### ๕. ความปลอดภัย

- ถึงแม้เอกสารจะไม่ได้ระบุรายละเอียดด้านความปลอดภัยอย่างชัดเจน แต่การพัฒนาสูตรโดยอ้างอิงหลักการแพทย์แผนไทย และการใช้สมุนไพร/น้ำมันหอมระเหยที่ได้รับการยอมรับ ย่อมบ่งชี้ถึงการให้ความสำคัญกับความปลอดภัยในระดับหนึ่ง
- การใช้ส่วนผสมที่ "มีที่มาอย่างมีจริยธรรม" และ "สมุนไพรไทยแท้ ๑๐๐%" เป็นการเพิ่มความน่าเชื่อถือในด้านคุณภาพและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์

## ส่วนที่ ๔ แผนการจัดการ

### ๔.๑ โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ, หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)



### ๔.๒ การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการ	ทำหน้าที่ กำหนดวิสัยทัศน์และกลยุทธ์โดยรวมของธุรกิจ
รองผู้จัดการ	ทำหน้าที่ กำหนดวิสัยทัศน์และกลยุทธ์โดยรวมของธุรกิจ
ฝ่ายบัญชีและการเงิน	ทำหน้าที่ บริหารจัดการด้านการเงินและการลงทุน
ฝ่ายการขาย/การตลาด	ทำหน้าที่ ดำเนินกลยุทธ์การตลาดแบบดิจิทัล
ฝ่ายการผลิต/จัดซื้อ	ทำหน้าที่ จัดซื้อวัตถุดิบคุณภาพสูงจากแหล่งที่เชื่อถือได้

### ๔.๓ การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม .....๕.....คน ค่าจ้างรวม.....บาทต่อเดือน  
 หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก.....คน ค่าจ้าง.....บาทต่อเดือน  
 รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม.....บาทต่อเดือน

## ส่วนที่ ๕ แผนการดำเนินงานด้านการตลาด (Marketing Plan)

### ๕.๑ ผลิตภัณฑ์ (Product)

ผลิตภัณฑ์ของธุรกิจนี้คือยาต้มภายใต้แนวคิด "ยาต้มสายมู" หรือ "TATTVA" ซึ่งไม่ใช่แค่ยาต้มที่ดีกว่า แต่เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทใหม่ที่เป็นเครื่องมือเวลเนสส่วนบุคคลขนาดพกพา

#### ลักษณะและประโยชน์ของสินค้า/บริการ (นวัตกรรมใหม่)

- **ผสมภูมิปัญญาโบราณและสุนทรียภาพสมัยใหม่:** แนวทางที่เป็นเอกลักษณ์คือการผสมผสานหลักการปรับสมดุลธาตุของการแพทย์แผนไทยเข้ากับศาสตร์การใช้น้ำมันหอมระเหยเพื่อส่งผลกระทบต่ออารมณ์
- **ตอบโจทย์เฉพาะบุคคล:** แบ่งผลิตภัณฑ์ตามธาตุเจ้าเรือน (ดิน, น้ำ, ลม, ไฟ) ซึ่งเชื่อมโยงกับลักษณะนิสัยและสุขภาพ เพื่อให้ผู้บริโภคเลือกผลิตภัณฑ์ที่สะท้อนและสนับสนุนตัวตนของตนเอง
- **วัตถุดิบคุณภาพพรีเมียม:** ใช้สมุนไพรไทยแท้ ๑๐๐%
- **บรรจุภัณฑ์ยั่งยืนและพรีเมียม:** ใช้บรรจุภัณฑ์อะลูมิเนียมชุบสีหรือไม้ที่ยั่งยืน และสามารถรีฟิลได้เพื่อสร้างความแตกต่างจากยาต้มพลาสติกทั่วไป

#### การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

- **แบรนด์ TATTVA/Aromastrology** จะถูกวางตำแหน่งใน "Lifestyle/Premium" ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ยังไม่มีผู้เล่นรายใหญ่ครองอยู่

- คู่แข่งหลักไม่ใช่ยาตามยี่ห้ออื่น แต่เป็นผลิตภัณฑ์เวลเนสอื่นๆ เช่น เครื่องพ่นน้ำมันหอมระเหย, ชาสมุนไพรออร์แกนิก, หรือแอปพลิเคชันทำสมาธิ

## ๕.๒ ระบุกลุ่มเป้าหมายหลัก/กลุ่มเป้าหมายรอง

### กลุ่มเป้าหมายหลัก

- **กลุ่มผู้ที่สนใจเวลเนสและโหราศาสตร์ยุคใหม่:** เป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มองว่า "สุขภาพ" คือความสมดุลของร่างกายและจิตใจ และมีความเต็มใจที่จะใช้จ่ายเพื่อความสบายใจและรู้สึกว่าคุณสามารถควบคุมชีวิตได้ พวกเขาเป็นกลุ่มที่ใช้จ่ายกับผลิตภัณฑ์เวลเนสอยู่แล้วและมองหาโซลูชันที่ช่วยจัดการความเครียดและความวิตกกังวล

**เหตุผล:** กลุ่มนี้สอดคล้องกับแนวคิดของธุรกิจที่ต้องการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เป็นเครื่องมือเวลเนสส่วนบุคคลที่ผสานความเชื่อเข้ากับสุขภาพ

### กลุ่มเป้าหมายรอง

- **นักท่องเที่ยวและชาวต่างชาติ:** เป็นกลุ่มที่สนใจผลิตภัณฑ์เวลเนสและสมุนไพรไทยระดับพรีเมียม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดเอเชียอย่างจีน, ฮองกง, สิงคโปร์ และไต้หวัน ที่มีความคุ้นเคยกับยาตามอยู่แล้ว รวมถึงตลาดตะวันตกที่ให้ความสำคัญกับสุขภาพแบบองค์รวมและโยคะ

**เหตุผล:** กลุ่มนี้เป็นโอกาสในการขยายตลาดในอนาคต เนื่องจากเสน่ห์ของ "ความแปลกใหม่" จากโหราศาสตร์และสมุนไพรไทยจะเป็นจุดขายที่สำคัญ

## ๕.๓ คู่แข่งขัน

### ๑) คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน ๓ ราย

- โป๊ยเซียน
- หงส์ไทย
- เป็ปเปอร์มินท์ ฟิลด์

### ๒) ชื่อคู่แข่งชั้นทางตรง

- ไม่มีคู่แข่งทางตรงที่สมบูรณ์แบบ เนื่องจากธุรกิจนี้สร้างพื้นที่ใหม่ในตลาด

### ๓) ชื่อคู่แข่งชั้นทางอ้อม

- ผลิตภัณฑ์เวลเนสอื่นๆ ที่ช่วยในเรื่องการผ่อนคลาย, ลดความเครียด, และเพิ่มสมาธิ เช่น:
  - เครื่องพ่นน้ำมันหอมระเหย
  - ชาสมุนไพรออร์แกนิก
  - แอปพลิเคชันทำสมาธิ
  - น้ำมันหอมระเหยลูกกลิ้งหรือสเปรย์ฉีดห้องอื่นๆ

### ๔) การเปรียบเทียบคู่แข่งชั้น

- **โป๊ยเซียน (The Titan):**
  - **ข้อได้เปรียบของกิจการ:** TATTVA แข่งขันด้วย "อัตลักษณ์" และ "ความภักดีทางอารมณ์" ที่โป๊ยเซียนยังขาดอยู่
  - **ข้อเสียเปรียบของกิจการ:** TATTVA แข่งขันไม่ได้ด้วยราคาที่เข้าถึงง่ายและการกระจายสินค้าที่ครอบคลุมเหมือนโป๊ยเซียน
- **หงส์ไทย (The Challenger):**
  - **ข้อได้เปรียบของกิจการ:** TATTVA มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่พรีเมียมกว่าและมีแนวทางที่เป็นไลฟ์สไตล์มากกว่า
  - **ข้อเสียเปรียบของกิจการ:** หงส์ไทยประสบความสำเร็จผ่านการตลาดแบบไวรัลและมีกลิ่นสมุนไพรที่เข้มข้นเป็นเอกลักษณ์ ซึ่งเป็นที่รู้จักในวงกว้าง
- **เป็ปเปอร์มินท์ ฟิลด์ (The Modernizer):**

- **ข้อได้เปรียบของกิจการ:** TATTVA นำเสนอการตลาดเฉพาะบุคคล (Personalization) ตามธาตุ ซึ่งเป็ปเปอร์มันท์ ฟิลด์ยังมี
- **ข้อเสียเปรียบของกิจการ:** เป็ปเปอร์มันท์ ฟิลด์มีกลิ่นที่ทันสมัยและแบรนด์ที่เข้าถึงกลุ่มคนเมืองรุ่นใหม่ได้ดีอยู่แล้ว

คุณสมบัติของ สินค้า / บริการ / อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
๑. ราคา			✓	
๒. ท่าเลที่ตั้งกับกลุ่มสินค้า	✓			
๓. ลักษณะสินค้า/บริการ/อาชีพ (รูปร่างบรรจุภัณฑ์)	✓			
๔. คุณภาพสินค้า / บริการ / อาชีพ	✓			
๕. ชื่อเสียงของสินค้า / บริการ			✓	
๖. ยอดขายสินค้า / บริการ / อาชีพ			✓	

๕) ตลาดของสินค้า / บริการ

- ตลาดท้องถิ่น/ในจังหวัด
- ตลาดต่างจังหวัด
- ตลาดต่างประเทศ
- อื่น ๆ (ระบุ)

๖) ลักษณะของผู้ซื้อ

- มีลูกค้าประจำ / แน่นนอน / ตลอดเปิด
- มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม / ตลาดแคบ
- เป็นลูกค้าชาจร ไม่แน่นนอน
- อื่น ๆ (ระบุ)

๕.๔ การส่งเสริมการตลาด (เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การลด แลก แจก แถม เป็นต้น)

- มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี **แคมเปญสั่งซื้อล่วงหน้า (Pre-order):** กำหนดเป้าหมายไปยังรายชื่ออีเมลเริ่มต้นที่ได้จากแบบทดสอบ พร้อมส่วนลดพิเศษ
- มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี
- ไม่มี

๕.๕ การกำหนดราคาขาย

๑) ราคาสินค้าบริการ/กำหนดจาก

- ต้นทุนสินค้า / บริการ
- ความต้องการของลูกค้า
- เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง
- อื่น ๆ (ระบุ)

๒) ราคาขาย ๘๘ บาท

๓) ราคาขายของผู้แข่งขัน ๒๐ - ๔๐ บาท

๕.๖ ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า ๑ ข้อ)

- ขายตรง
- ขายปลีก
- ขายส่ง

ขายฝาก รับจ้างผลิต อื่น ๆ (ระบุ) .....**ส่วนที่ ๖ แผนการผลิต****๖.๑ กระบวนการผลิต/การให้บริการ**

เอกสารไม่ได้อธิบายกระบวนการผลิตหรือขั้นตอนการผลิตสินค้าอย่างละเอียด อย่างไรก็ตาม มีการกล่าวถึงปรัชญาในการพัฒนาสูตรซึ่งเป็นพื้นฐานของกระบวนการผลิต:

- **การพัฒนาสูตร:** สูตรจะถูกพัฒนาขึ้นจากการผสมผสานหลักการปรับสมดุลธาตุของการแพทย์แผนไทยเข้ากับศาสตร์สุนทรบำบัดสมัยใหม่
- **การใช้ส่วนผสม:** มีการระบุส่วนผสมหลักตามธาตุต่างๆ เช่น ไม้จันทน์หอม, หญ้าแฝก สำหรับธาตุดิน และลาเวนเดอร์, กระจ่างา สำหรับธาตุน้ำ

**๖.๒ แผนผังที่ตั้งกิจการ**

เอกสารไม่ได้ระบุที่ตั้งกิจการหรือแผนผังที่ตั้งอย่างชัดเจน แต่ได้ระบุถึงกลยุทธ์การจัดจำหน่ายในระยะแรกที่จะเน้นช่องทางการขายแบบ E-commerce และเมื่อขยายตัวจึงจะร่วมมือกับพันธมิตรค้าปลีกออฟไลน์

**๖.๓ แหล่งวัตถุดิบ**

เอกสารไม่ได้ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบอย่างชัดเจน แต่ระบุว่าวัตถุดิบหลักคือสมุนไพรไทย โดยมีการเน้นย้ำถึงการใส่ "สมุนไพรไทยแท้ ๑๐๐%" และวัตถุดิบที่มีที่มาอย่างมีจริยธรรม

**๖.๔ การซื้อวัตถุดิบและเงื่อนไขการซื้อ**

เอกสารไม่ได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการซื้อวัตถุดิบและเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด ๑๐๐ %

ซื้อเป็นเงินเชื่อ.....% มีกำหนดชำระเงินภายใน.....วัน

**ส่วนที่ ๗ แผนการเงิน (ประมาณการล่วงหน้า ๑ ปี)**

๗.๑ ปัจจุบัน มีเงินกู้ยืม.....บาท

๗.๒ อนาคต จะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายเงินทั้งสิ้นรวม.....๑๐,๐๐๐.....บาท

**๗.๓ เป้าหมายทางการเงิน**

๑) ประมาณการยอดขายเพิ่มขึ้น เดือนละ.....๓๐.....%

๒) ประมาณการยอดขายในแต่ละเดือน

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
จำนวนหน่วย	๕๐	๖๕	๘๕	๑๑๐	๑๔๓	๑๘๖	๒๔๒	๓๑๕
ราคาขาย/หน่วย	๘๙	๘๙	๘๙	๘๙	๘๙	๘๙	๘๙	๘๙
จำนวนเงิน (หน่วย: พันบาท)	๔.๕	๕.๘	๗.๖	๙.๘	๑๒.๘	๑๖.๖	๒๒.๔	๒๘.๐

**๗.๔ ประมาณการกำไรขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ**

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)
--------	---------------------------------------

	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
รายรับ (หน่วย: พันบาท)								
- ยอดขาย	๔.๕	๕.๘	๗.๖	๙.๘	๑๒.๘	๑๖.๖	๒๒.๔	๒๘.๐
- รายได้อื่น	-	-	-	-	-	-	-	-
รายจ่าย (หน่วย: พันบาท)								
- ต้นทุนขายสินค้า / ให้บริการ	๑.๘	๒.๓	๓.๐	๔	๕.๑	๖.๗	๙.๐	๑๑.๒
รวมค่าใช้จ่าย (ขาดทุนสุทธิ)								
กำไรสุทธิ (หน่วย: พันบาท)	๒.๗	๓.๕	๔.๖	๕.๘	๗.๗	๑๐.๐	๑๓.๔	๑๖.๘
<b>ส่วนที่ ๘ ธรรมชาติ</b>								

#### ๘.๑ จริยธรรมทางธุรกิจ

- ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม: ธุรกิจมุ่งมั่นที่จะใช้บรรจุภัณฑ์ที่ยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เช่น อะลูมิเนียมชุบสีหรือไม้ และมีการออกแบบให้สามารถรีไซเคิลได้เพื่อลดขยะ ซึ่งสอดคล้องกับเทรนด์ผู้บริโภคที่ใส่ใจในประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม
- ความน่าเชื่อถือและความเคารพต่อภูมิปัญญา: การพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์มีรากฐานมาจากหลักการแพทย์แผนไทยอย่างแท้จริง และมีการใช้วัตถุดิบคุณภาพสูงจากธรรมชาติ การตลาดต้องให้ความเคารพต่อประเพณีวัฒนธรรมที่นำมาใช้
- การสร้างคุณค่าที่แท้จริง: ธุรกิจไม่ได้มุ่งเน้นเพียงการขายสินค้า แต่เป็นการนำเสนอ "คุณค่า" ของผลิตภัณฑ์ในฐานะเครื่องมือเวลาเนสส่วนบุคคล

#### ๘.๒ แผนฉุกเฉิน/แผนบริหารความเสี่ยง

##### - ความเสี่ยงจากคู่แข่ง:

- ความเสี่ยง: ตลาดในปัจจุบันแข่งขันกันด้วยราคาที่ต่ำ และมีความภักดีต่อแบรนด์ต่ำ
- การบริหารความเสี่ยง: ธุรกิจจะบริหารความเสี่ยงนี้ด้วยการไม่แข่งขันด้านราคา แต่จะแข่งขันด้วย "อัตลักษณ์" และสร้างความผูกพันทางอารมณ์กับลูกค้าแทน

##### - ความเสี่ยงจากการเป็นผู้เล่นใหม่:

- ความเสี่ยง: ในฐานะผู้เล่นใหม่ TATTVA ยังไม่มีชื่อเสียง และต้องสร้างการรับรู้แบรนด์
- การบริหารความเสี่ยง: ธุรกิจจะรับมือด้วยการใช้กลยุทธ์การตลาดที่มุ่งเน้นการสร้างแบรนด์ การสื่อสารที่ตรงจุด และการสร้างชุมชน เพื่อดึงดูดกลุ่มเป้าหมายเฉพาะกลุ่ม

##### - ความเสี่ยงจากการลอกเลียนแบบ:

- ความเสี่ยง: แนวคิดที่โดดเด่นอาจถูกลอกเลียนแบบได้ง่าย
- การบริหารความเสี่ยง: การยึดมั่นในความน่าเชื่อถือของสูตรที่มาจากรากฐานที่แท้จริงและการใช้ส่วนผสมจากธรรมชาติคุณภาพสูง จะเป็นเกราะป้องกันที่ดีที่สุดจากการลอกเลียนแบบ

ลงชื่อ

กฤตกมล

เจ้าของโครงการ

(นางสาวกฤตกมล เพชรประสิทธิ์)  
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

## แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

## ส่วนที่ ๑ ภาพรวมธุรกิจ

## ๑.๑ แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ/ชื่อกิจการ/ชื่อเจ้าของ

๑) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ “Pomelo Clean Stick” ประเทศไทยโดยเฉพาะภาคใต้ จังหวัดนครศรีธรรมราช เป็นแหล่งปลูกส้มโอคุณภาพสูง คือส้มโอทับทิมสยาม ซึ่งเป็นผลไม้เศรษฐกิจสำคัญ แต่เกษตรกรจำนวนมากประสบปัญหาผลผลิตล้นตลาด ราคาตกต่ำ ด้วยเหตุนี้จึงเกิดแนวคิดพัฒนา “สติกลบคราบจากส้มโอ (Pomelo Clean Stick)” โดยใช้กรดอินทรีย์จากน้ำส้มโอและน้ำมันหอมระเหยจากเปลือกส้มโอ เป็นส่วนผสมหลักซึ่งมีคุณสมบัติ ช่วยสลายคราบฝังแน่น มีสารธรรมชาติที่ปลอดภัยต่อผิวและสิ่งแวดล้อม มีกลิ่นหอมที่สดชื่นจากส้มโอและที่สำคัญยังสามารถ ใช้วัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร ลดปัญหาของเสีย อีกทั้งเป็นการต่อยอดภูมิปัญญาและทรัพยากรท้องถิ่นสู่ผลิตภัณฑ์นวัตกรรมที่ช่วยแก้ปัญหาคราบฝังแน่น เพิ่มรายได้ชุมชนและรักษาสีสิ่งแวดล้อม

๒) ชื่อเจ้าของกิจการ นางสาว.ป.ปรัชญา เพ็ชรประพันธ์

ชื่อกิจการ (ถ้ามี) Pomelo Clean Stick

๓) ที่ตั้งของสถานประกอบการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๔) ประเภทสินค้าหรือบริการ...สินค้าจัดคราบฝังแน่นเสื้อผ้า

## ๑.๒ นวัตกรรมที่ใช้ในธุรกิจ ๑. นวัตกรรมการสกัดสารธรรมชาติ

๒. นวัตกรรมผลิตภัณฑ์แบบพกพา

๓. นวัตกรรมการออกแบบบรรจุภัณฑ์รักษ์โลก

๔. นวัตกรรมเศรษฐกิจหมุนเวียน

๕. นวัตกรรมด้านความปลอดภัยผู้บริโภค

## ๑.๓ ลักษณะธุรกิจ (ธุรกิจการผลิต, ธุรกิจบริการ, ธุรกิจซื้อขายไป)

๑) ลักษณะธุรกิจ ธุรกิจการผลิต / ธุรกิจนวัตกรรมสินค้าเพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม / ธุรกิจแปรรูป / ธุรกิจสินค้าอุปโภค / ธุรกิจ OTOP / ธุรกิจ SME Start - up

๒) ระยะเวลาการก่อตั้ง

เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน  
คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน.....ปี

ดำเนินธุรกิจมาแล้ว ไม่เกิน ๑ ปี

ดำเนินธุรกิจมาแล้ว มากกว่า ๑ ปี

๓) วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ/กู้ยืมเงิน

เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ

เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ

เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ

เพื่อชำระหนี้อื่นๆ

อื่นๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน).....๒๐,๐๐๐.....บาท

## ๑.๔ เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ หรือขยายกิจการ ประโยชน์คาดว่าจะได้รับ

๑) เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ

๑.๑ เพิ่มมูลค่าให้ส้มอับทิมสยามและผลผลิตภาคใต้

๑.๒ ตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ ( พกพาง่าย / ปลอดภัย / รักสุขภาพ )

๑.๓ ลดการพึ่งพาสารเคมีรุนแรง ( กรดซิทริกจากส้มโอ )

๑.๔ สนับสนุนเศรษฐกิจชุมชนและ BCG Economy

\* ประโยชน์ ๔ มิติ

๑. เศรษฐกิจชุมชนเติบโต / ๒. สังคมเข้มแข็ง / ๓. สิ่งแวดล้อมยั่งยืน / ๔. ผู้บริโภคได้รับความพึงพอใจและความปลอดภัย

๒) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

๒.๑ เพิ่มมูลค่าให้ผลผลิตส้มโอทับทิมสยาม จ.นครศรี

๒.๒ สร้างความภาคภูมิใจในท้องถิ่น

๒.๓ ลดการสูญเสียวัตถุดิบทางการเกษตร

๒.๔ ผลิตภัณฑ์ที่ปลอดภัยและเป็นมิตรต่อผิว

๒.๕ สะดวกต่อการใช้งานและพกพา

๓) ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ

๓.๑ ความเป็นไปได้ด้านการตลาด

- ตลาดเป้าหมายชัดเจน : นักเรียน นักศึกษา คนทำงาน แม่บ้าน

๓.๒ ความเป็นไปได้ด้านวัตถุดิบ

- วัตถุดิบเหลือใช้ ( เปลือก , น้ำส้มโอ ) / ส้มโอทับทิมสยาม

๓.๓ ความเป็นไปได้ด้านการผลิต

- เทคโนโลยีการสกัด , สูตรผลิตภัณฑ์ , บรรจุภัณฑ์

## ส่วนที่ ๒ วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (SWOT Analysis)

### ๒.๑ สภาพแวดล้อมภายใน

๑) จุดแข็ง (Strength) : ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

๑. วัตถุดิบธรรมชาติและปลอดภัย

๒. เพิ่มมูลค่าให้ผลผลิตและการเกษตร

๓. พกพาสะดวกใช้ง่าย

๔. แตกต่างจากสินค้าทั่วไป

๕. เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

๖. มีศักยภาพทางการตลาดสูง (ซื้อซ้ำสูง)

๒) จุดอ่อน (Weakness) : ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง

- ..... ๑. ขีดจำกัดด้านประสิทธิภาพ : ไม่สามารถลดคราบหนักหรือคราบติดแน่นมาก ๆ ได้ดีเท่าสารเคมี  
 ..... ๒. ต้นทุนการผลิตและบรรจุภัณฑ์ : ต้นทุนสูงกว่าผลิตภัณฑ์ทั่วไป  
 ..... ๓. อายุการเก็บรักษา : ผลิตภัณฑ์ที่ใช้สารสกัดธรรมชาติมักมีอายุการใช้งานที่สั้นกว่า

๒.๒ สภาพแวดล้อมภายนอก (เช่น สภาพตลาด, ภาวะเศรษฐกิจ, สังคม, กฎหมาย, การเมือง, วัฒนธรรม, ค่านิยม, ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และเครือข่ายธุรกิจ )

๑) โอกาส (Opportunity) : (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต)

- ..... ๑. ตลาดสินค้ารักษ์โลกกำลังเติบโต  
 ..... ๒. ความต้องการผลิตภัณฑ์พกพาและใช้งานง่ายเพิ่มมากขึ้น  
 ..... ๓. การต่อยอดและพัฒนาผลิตภัณฑ์

๒) อุปสรรค (Threat) : (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ)

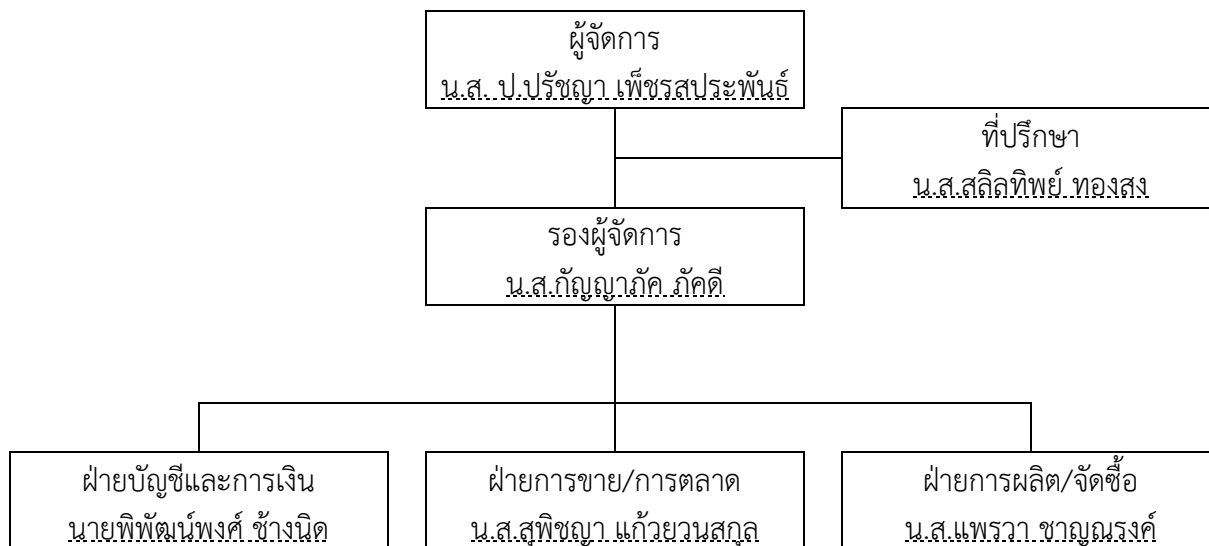
- ..... ๑. การแข่งขันในตลาด  
 ..... - ตลาดผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดมีคู่แข่งจำนวนมาก โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ใช้สารเคมีสังเคราะห์ซึ่งราคาถูกและมีประสิทธิภาพสูง  
 ..... ๒. ความผันผวนของวัตถุดิบ  
 ..... - ฤดูกาล / สภาพอากาศ

### ส่วนที่ ๓ ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

- ..... ๑. คุณภาพผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่น  
 ..... - วัตถุดิบธรรมชาติคุณภาพสูงจากส้มโอกับทับทิมสยาม  
 ..... ๒. ความร่วมมือกับเกษตรกรและพันธมิตร  
 ..... ๓. การพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง

## ส่วนที่ ๔ แผนการจัดการ

### ๔.๑ โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ, หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)



### ๔.๒ การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการ ทำหน้าที่.....วางแผนธุรกิจ / ควบคุมการผลิต / บริหารทีมงาน / บริหารการเงิน / พัฒนาสินค้าและนวัตกรรม / สื่อสารประชาสัมพันธ์ / บริหารความเสี่ยง.....

รองผู้จัดการ ทำหน้าที่.....ช่วยดูแลการดำเนินงานประจำวัน / ควบคุมคุณภาพสินค้า / บริการลูกค้า / ดูแลด้านการตลาดและลูกค้า / ติดตามประสิทธิภาพของธุรกิจ.....

ฝ่ายบัญชีและการเงิน ทำหน้าที่.....จัดทำบัญชีและการเงิน / ควบคุมงบประมาณลดต้นทุน / วางแผนการเงิน / ตรวจสอบความถูกต้องการเงิน.....

ฝ่ายการขาย/การตลาด ทำหน้าที่.....วางแผนการดำเนินกลยุทธ์และการตลาด / ส่งเสริมการขาย / ดูแลภาพลักษณ์และแบรนด์ / สำรวจและวิเคราะห์ตลาด / ติดต่อประสานงาน.....

ฝ่ายการผลิต/จัดซื้อ ทำหน้าที่.....จัดหาวัตถุดิบ / ควบคุมกระบวนการผลิต / ควบคุมสต็อก / ควบคุมต้นทุนการผลิต / ตรวจสอบคุณภาพ QC.....

### ๔.๓ การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม.....๕.....คน ค่าจ้างรวม.....บาทต่อเดือน

หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก.....คน ค่าจ้าง.....บาทต่อเดือน

รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม.....บาทต่อเดือน

## ส่วนที่ ๕ แผนการดำเนินงานด้านการตลาด (Marketing Plan)

๕.๑ ผลิตภัณฑ์ (Product) รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและประโยชน์ของสินค้า/บริการต้องเป็นนวัตกรรมใหม่ และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

- ..... ๑. ผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติปลอดภัยต่อผู้ใช้ .....
- ..... ๒. มีประสิทธิภาพในการลดคราบหลากหลาย .....
- ..... ๓. พกพาง่าย ใช้งานสะดวก .....
- ..... ๔. เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม .....

๕.๒ ระบุกลุ่มเป้าหมายหลัก/กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมระบุเหตุผล

- กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ ..... - คนรุ่นใหม่ Gen.z .....
- ..... - ครอบครัวและแม่บ้าน .....
- ..... - ร้านค้า OTPO .....
- กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ ..... - ผู้สูงอายุ .....
- ..... - ร้านค้าและธุรกิจขนาดเล็ก .....

๕.๓ คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่ง ช้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่ง)

- ๑) คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน.....ราย
- ๒) ชื่อคู่แข่งทางตรง.....ผลิตภัณฑ์ลดคราบประเภทอื่น ๆ .....
- .....
- .....
- .....
- ๓) ชื่อคู่แข่งทางอ้อม..... ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดคราบในครัวเรือน เช่น น้ำยาล้างจาน ผงซักฟอก .....
- ..... ผลิตภัณฑ์กำจัดคราบ DIY และสูตรธรรมชาติ เช่น เบกกิ้งโซดา มะนาว .....
- น้ำส้มสายชู
- ๔) การเปรียบเทียบคู่แข่ง

คุณสมบัติของ สินค้า/บริการ/อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
๑. ราคา		✓		
๒. ทำเลที่ตั้งกับกลุ่มสินค้า				
๓. ลักษณะสินค้า/บริการ/อาชีพ (รูปร่างบรรจุภัณฑ์)	✓			
๔. คุณภาพสินค้า/บริการ/อาชีพ	✓			
๕. ชื่อเสียงของสินค้า/บริการ/อาชีพ		✓		
๖. ยอดขายสินค้า/บริการ/อาชีพ		✓		

## ๕) ตลาดของสินค้า/บริการ/อาชีพ

- ตลาดท้องถิ่น/ในจังหวัด.....นครศรีธรรมราช / ตลาด OTOP.....
- ตลาดต่างจังหวัด.....
- ตลาดต่างประเทศ.....
- อื่นๆ (ระบุ).....วิทยาลัยอาชีวชนครศรีธรรมราช.....

## ๖) ลักษณะของผู้ซื้อ

- มีลูกค้าประจำ/แน่นอน/ตลอดเปิด
- มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม/ตลาดแคบ
- เป็นลูกค้าขาจร ไม่แน่นอน
- อื่นๆ (ระบุ).....

## ๕.๔ การส่งเสริมการตลาด (เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การลด แลก แจก แถม เป็นต้น)

มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี ...ช่องทาง...Online เช่น Application.Til Tok Facebook หรือ Instagram.....

.....การจัดโปรโมชั่น ชื่อ ๑ แถม ๑.....

.....การแจกตัวอย่างฟรีตามร้านอาหารหรือตลาดนัด.....

มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี .....

ไม่มี

## ๕.๕ การกำหนดราคาขาย

## ๑) ราคาสินค้าบริการ/กำหนดจาก

- ต้นทุนสินค้า/บริการ/อาชีพ
- ความต้องการของลูกค้า
- เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง
- อื่นๆ (ระบุ).....

๒) ราคาขาย.....๗๙.....บาท

๓) ราคาขายของผู้แข่งขัน.....๙๙.....บาท

## ๕.๖ ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า ๑ ข้อ)

- ขายตรง  ขายปลีก  ขายส่ง
- ขายฝาก  รับจ้างผลิต
- อื่นๆ (ระบุ).....

## ส่วนที่ ๖ แผนการผลิต

### ๖.๑ กระบวนการผลิต/การให้บริการ/อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้รายละเอียด

.....ขั้นตอนที่ ๑ : เตรียมวัตถุดิบ

.....-เปลือกส้มโอกับทับทิมสยาม (เฉพาะพันธุ์ในนครศรีธรรมราช)

.....-น้ำมันหอมระเหยจากเปลือกส้มโอ (สกัดด้วยการกลั่นไอน้ำ)

.....-สารตั้งต้น : เช่น ไซซีฟิ่ง , น้ำมันมะพร้าว, เบสเจลธรรมชาติ

.....ขั้นตอนที่ ๒ : การสกัดน้ำมันหอมระเหยจากเปลือกส้มโอ

.....-ล้างและหั่นเปลือกส้มโอ, นำไปกลั่นด้วยไอน้ำ, แยกน้ำมันหอมระเหยบริสุทธิ์ออกมา,

.....ขั้นตอนที่ ๓ : การผสมสูตรลงคราบ

.....-ผสมน้ำมันหอมระเหยกับไซซีฟิ่งและน้ำมันมะพร้าว, เติมสารเพิ่มคุณสมบัติ เช่น คลีเซอรัน, ธรรมชาติ, เพื่อช่วยลงคราบ

.....ขั้นตอนที่ ๔ : เทใส่แม่พิมพ์สติ๊ก

.....ขั้นตอนที่ ๕ : การบรรจุภัณฑ์

.....ขั้นตอนที่ ๖ : ตรวจสอบคุณภาพ (QC)

### ๖.๒ แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)



๖.๓ แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อสินค้าจากใคร ระบุผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)

- ..... ๑.เปลือกส้มโอทับทิมสยาม.....  
 ..... แหล่ง : อำเภอปากพนัง จ.นครศรีธรรมราช.....  
 ..... ๒.ไขขี้ผึ้งธรรมชาติ (Beeswax).....  
 ..... แหล่ง : กลุ่มเลี้ยงผึ้งภาคใต้ เช่น จ.พัทลุง.....  
 ..... ๓.น้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์ (Virgin Coconut Oil).....  
 ..... แหล่ง : กลุ่มเกษตรกรสวนมะพร้าวในภาคใต้ เช่น สุราษฎร์ฯ.....  
 ..... ๔.กลีเซอรินจากพืช.....  
 ..... แหล่ง : ร้านวัตถุดิบเครื่องสำอางธรรมชาติ.....

๖.๔ การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด.....%

ซื้อเป็นเงินเชื่อ.....% มีกำหนดชำระเงินภายใน.....วัน

ส่วนที่ ๗ แผนการเงิน (ประมาณการล่วงหน้า ๑ ปี)

๗.๑ ปัจจุบัน มีเงินกู้ยืม.....บาท

๗.๒ อนาคต จะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายเงินทั้งสิ้นรวม.....๒๐,๐๐๐.....บาท

๗.๓ เป้าหมายทางการเงิน

๑) ประมาณการยอดขายเพิ่มขึ้น เดือนละ.....๓๐.....%

๒) ประมาณการยอดขายในแต่ละเดือน

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
จำนวนหน่วย	๕๐	๖๕	๘๕	๑๑๐	๑๔๓	๑๘๖	๒๔๑	๓๑๔
ราคาขาย/หน่วย	๗๙	๗๙	๗๙	๗๙	๗๙	๗๙	๗๙	๗๙
จำนวนเงิน	๓,๙๕๐	๕,๑๓๕	๖,๗๑๕	๘,๗๒๙	๑๑,๒๙๗	๑๔,๖๖๔	๑๙,๐๓๙	๒๔,๘๐๖

## ๗.๔ ประมาณการกำไรขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
รายรับ (บาท)								
- ยอดขาย	๓,๙๕๐	๕,๑๓๕	๖,๗๑๕	๘,๗๒๙	๑๑,๒๙๗	๑๔,๖๙๔	๑๙,๐๓๙	๒๔,๘๐๖
- รายได้อื่น								
รายจ่าย (บาท)								
- ต้นทุนขายสินค้า / ให้บริการ	๒,๗๕๐	๓,๕๗๕	๔,๖๗๕	๖,๐๕๐	๗,๘๖๕	๑๐,๒๓๐	๑๓,๒๕๕	๑๗,๒๗๐
รวมค่าใช้จ่าย (ขาดทุนสุทธิ)	๒,๗๕๐	๓,๕๗๕	๔,๖๗๕	๖,๐๕๐	๗,๘๖๕	๑๐,๒๓๐	๑๓,๒๕๕	๑๗,๒๗๐
กำไรสุทธิ (บาท)	๑,๒๐๐	๑,๕๖๐	๒,๐๔๐	๒,๖๗๙	๓,๔๓๒	๔,๔๖๔	๕,๗๘๔	๗,๕๓๖
ส่วนที่ ๘ ธรรมภิบาล								

## ๘.๑ จริยธรรมทางธุรกิจ

- ๘.๑.๑ ความซื่อสัตย์และโปร่งใส
- ๘.๑.๒ ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค
- ๘.๑.๓ การเคารพสิทธิของเกษตรกรและชุมชน
- ๘.๑.๔ ความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
- ๘.๑.๕ การพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน

## ๘.๒ แผนฉุกเฉิน/แผนบริหารความเสี่ยง

- ๘.๒.๑ ปัญหาด้านวัตถุดิบไม่เพียงพอ
- ๘.๒.๒ ปัญหาด้านคุณภาพสินค้าไม่คงที่
- ๘.๒.๓ ปัญหาด้านการขนส่งหรือล่าช้า
- ๘.๒.๔ เกิดผลกระทบด้านสุขภาพผู้บริโภค (แพ้/ระคายเคือง)
- ๘.๒.๕ กระแสต่อต้านจากโซเชียลมีเดีย
- ๘.๒.๖ ปัญหาด้านการเงิน

ลงชื่อ..... ป. ปรังสุลา .....เจ้าของโครงการ  
ศบ.ศ.ป. ปรังสุลา พิธีกรประเมิน

## แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

## ส่วนที่ ๑ ภาพรวมธุรกิจ

## ๑.๑ แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ/ชื่อกิจการ/ชื่อเจ้าของ

๑) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ แนวคิดของธุรกิจบริการนวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย เกิดจากการที่ทางแผนกวิชาการจัดการธุรกิจท่องเที่ยว ได้จัดอบรมความรู้และทักษะการนวดเท้าเพื่อผ่อนคลายให้กับนักเรียน นักศึกษาในแผนกวิชาฯ โดยนำผู้เชี่ยวชาญด้านการนวดเท้ามาอบรมในวันเสาร์-อาทิตย์ ทำให้นักเรียน นักศึกษา ได้รับความรู้และทักษะที่จำเป็นในการนวดเท้าอย่างถูกวิธีและมีประสิทธิภาพ หลังจากอบรมเสร็จ ได้ให้บริการนวดแก่อาจารย์และบุคลากรในวิทยาลัยฯ ก่อนเป็นอันดับแรก เพื่อฝึกฝนและพัฒนาทักษะการนวดเท้าให้ชำนาญยิ่งขึ้น

และจากการสังเกตและสอบถามผู้ที่มารับบริการนวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย ส่วนใหญ่แล้วมีความชื่นชอบในการนวดของนักเรียน นักศึกษา และผู้รับบริการบางท่านมาใช้บริการซ้ำหลายครั้ง ทำให้คิดว่าธุรกิจนวดเท้าเพื่อผ่อนคลายสามารถต่อยอดเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ให้กับนักเรียน นักศึกษา ได้ในอนาคต

๒) ชื่อเจ้าของกิจการ นางสาวณัฐชา ทองศรี

ชื่อกิจการ (ถ้ามี) นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย

๓) ที่ตั้งของสถานประกอบการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๔) ประเภทสินค้าหรือบริการ บริการนวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย

๑.๒ นวัตกรรมที่ใช้ในธุรกิจ น้ำมันหอมระเหยจากเปลือกส้มโอทับทิมสยาม ซึ่งส้มโอทับทิมสยามเป็นผลไม้ท้องถิ่นของจังหวัดนครศรีธรรมราช

## ๑.๓ ลักษณะธุรกิจ (ธุรกิจการผลิต, ธุรกิจบริการ, ธุรกิจซื้อมาขายไป)

๑) ลักษณะธุรกิจ ธุรกิจบริการ โดยให้บริการนวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย

๒) ระยะเวลาการก่อตั้ง

เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน

คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน กันยายน ปี ๒๕๖๘

ดำเนินธุรกิจมาแล้ว ไม่เกิน ๑ ปี

ดำเนินธุรกิจมาแล้ว มากกว่า ๑ ปี

๓) วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ/กู้ยืมเงิน

เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ

เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ

เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ

เพื่อชำระหนี้อื่นๆ

อื่นๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน).....บาท

## ๑.๔ เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ หรือขยายกิจการ ประโยชน์คาดว่าจะได้รับ

๑) เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ ธุรกิจขนาดเท่าเกิดจากความตั้งใจอยากให้อาจารย์และบุคลากรในวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราชและคนในชุมชนมีทางเลือกในการผ่อนคลายความเหนื่อยล้าจากการทำงานด้วยการนวดเท้าเพื่อผ่อนคลายในราคาที่ย่อมเยา และนอกจากที่ผู้รับบริการได้ผ่อนคลายแล้ว ผู้ให้บริการเองก็มีรายได้จากการประกอบธุรกิจนวดเท้า ที่สามารถช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายของผู้ปกครองได้

### ๒) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

๑. ผู้รับบริการได้ผ่อนคลายความเครียดและอาการเมื่อยล้าของร่างกายจากการทำงานหรือทำกิจกรรมต่างๆ
๒. ผู้ประกอบการได้ฝึกทักษะการบริหารจัดการธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ
๓. สามารถสร้างรายได้ระหว่างเรียน
๔. เสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างนักเรียน นักศึกษา และบุคลากรในวิทยาลัยฯ
๕. รู้จักการทำงานร่วมกับผู้อื่นอย่างมีความสุข

๓) ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ ธุรกิจขนาดเท่าเพื่อผ่อนคลายที่จะเปิดบริการในวิทยาลัยฯ มีความเป็นไปได้สูง เพราะนักเรียน นักศึกษา อาจารย์และบุคลากรในวิทยาลัยฯ มีความต้องการการผ่อนคลายความเมื่อยล้าและความเครียด ซึ่งเกิดได้ทั้งจากการเรียนและการทำงาน และการบริการนวดเท้าเพื่อผ่อนคลายในวิทยาลัยฯ มีการตั้งราคาไม่สูงมากนัก ทำให้สามารถใช้บริการได้ทั้งนักเรียน นักศึกษา อาจารย์และบุคลากร รวมถึงประชาชนทั่วไปที่สนใจมาใช้บริการ

## ส่วนที่ ๒ วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (SWOT Analysis)

### ๒.๑ สภาพแวดล้อมภายใน

- ๑) จุดแข็ง (Strength) : ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

ให้บริการในสถานศึกษา ทำให้สะดวกสำหรับนักเรียน นักศึกษา อาจารย์และบุคลากรในวิทยาลัยฯ ที่ต้องการพักผ่อนในช่วงเวลาสั้นๆ

- ๒) จุดอ่อน (Weakness) : ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง

ผู้ให้บริการไม่มีใบรับรองด้านการนวดหรือไม่มีประสบการณ์นวดอย่างมืออาชีพ อาจทำให้ผู้รับบริการรู้สึกไม่มั่นใจในคุณภาพและความปลอดภัย

### ๒.๒ สภาพแวดล้อมภายนอก (เช่น สภาพตลาด, ภาวะเศรษฐกิจ, สังคม, กฎหมาย, การเมือง, วัฒนธรรม, ค่านิยม, ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และเครือข่ายธุรกิจ )

- ๑) โอกาส (Opportunity) : (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต)

ความต้องการด้านบริการนวดผ่อนคลายมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น นักเรียน นักศึกษา อาจารย์และบุคลากรในวิทยาลัยฯ มักมีความเครียดจากงานและต้องการหาวิธีผ่อนคลายที่สะดวกและใกล้ตัว

- ๒) อุปสรรค (Threat) : (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ)

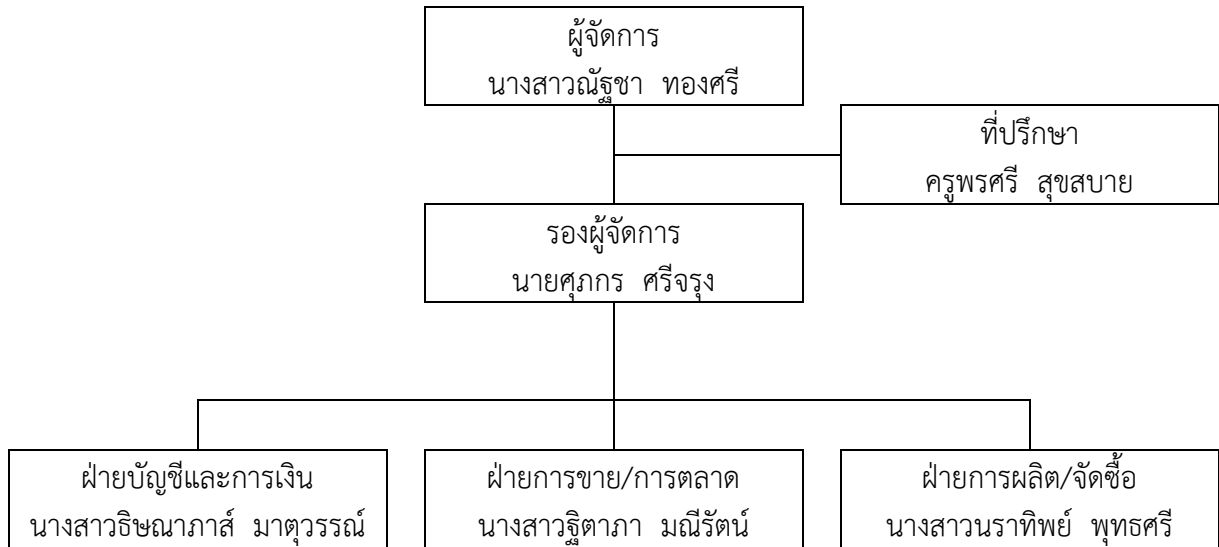
ด้านพื้นที่ หากวิทยาลัยฯ มีการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการใช้พื้นที่เพื่อทำการเรียนการสอน ทำให้พื้นที่ร้านต้องปรับเป็นห้องเรียน อาจทำให้ธุรกิจต้องหยุดชะงัก

## ส่วนที่ ๓ ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

๑. คุณภาพการนวดได้มาตรฐานและถูกวิธี
๒. ค่าบริการไม่สูงจนเกินไป
๓. สถานบริการมีความสะอาดและปลอดภัย
๔. วิทยาลัยฯ ให้การสนับสนุน

## ส่วนที่ ๔ แผนการจัดการ

### ๔.๑ โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ, หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)



### ๔.๒ การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการ ทำหน้าที่ วางแผนงานและจัดการตารางการทำงานของพนักงานและดูแลความเรียบร้อยในทุกเรื่องของสถานประกอบการ

รองผู้จัดการ ทำหน้าที่ เป็นผู้ช่วยผู้จัดการวางแผนงานและจัดการตารางการทำงานของพนักงานและดูแลความเรียบร้อยในทุกเรื่องของสถานประกอบการและปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

ฝ่ายบัญชีและการเงิน ทำหน้าที่ จัดทำและควบคุมข้อมูลทางการเงิน บริหารงบประมาณของสถานประกอบการ

ฝ่ายการขาย/การตลาด ทำหน้าที่ หาลูกค้าและสร้างยอดขายให้สูงขึ้นและประชาสัมพันธ์ให้ร้านเป็นที่รู้จัก

ฝ่ายการผลิต/จัดซื้อ ทำหน้าที่ ดูแลด้านการให้บริการนวดให้มีคุณภาพ ถูกใจลูกค้า และทำหน้าที่จัดหาวัสดุอุปกรณ์ ในการให้บริการให้เพียงพอและคุ้มค่าที่สุด

### ๔.๓ การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม ๑๒ คน

ค่าจ้างรวม ๕๔,๐๐๐ บาทต่อเดือน

หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก - คน

ค่าจ้าง - บาทต่อเดือน

รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม

- บาทต่อเดือน

## ส่วนที่ ๕ แผนการดำเนินงานด้านการตลาด (Marketing Plan)

๕.๑ ผลิตภัณฑ์ (Product) รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและประโยชน์ของสินค้า/บริการต้องเป็นนวัตกรรมใหม่ และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

บริการนัดทำเพื่อผ่อนคลาย เป็นบริการการนัดทำเพื่อผ่อนคลายความเครียดหรือความเมื่อยล้าจากการทำงาน หรือทำกิจกรรมต่างๆ ในแต่ละวัน

๕.๒ ระบุกลุ่มเป้าหมายหลัก/กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมระบุเหตุผล

กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ อาจารย์ และบุคลากรทางการศึกษาของวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช เนื่องจากเป็นกลุ่มคนที่ทำงานหนักและเกิดการเหนื่อยเมื่อยล้าจากการทำงานได้ง่ายที่สุดทั้งจากปริมาณงานและอายุของอาจารย์ และบุคลากรทางการศึกษาของวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ นักเรียน นักศึกษา และประชาชนทั่วไป เนื่องจากการนัดทำสามารถนัดได้ทุกคน ไม่เป็นอันตราย และการตั้งราคาค่าบริการของวิทยาลัยฯ ไม่แพงจนเกินไป ทำให้ราคาเป็นที่จับต้องได้สำหรับทุกคน

๕.๓ คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่ง ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่ง)

- ๑) คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน ๒ ราย
- ๒) ชื่อคู่แข่งทางตรง ร้านนัดแผนไทย
- ๓) ชื่อคู่แข่งทางอ้อม ร้านขายสินค้าดูแลสุขภาพ เช่น เครื่องนวดไฟฟ้า ลูกกลิ้งนวดเท้า
- ๔) การเปรียบเทียบคู่แข่ง

คุณสมบัติของ สินค้า/บริการ/อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
๑. ราคา	✓			
๒. ทำเลที่ตั้งกับกลุ่มสินค้า	✓			
๓. ลักษณะสินค้า/บริการ/อาชีพ (รูปร่างบรรจุภัณฑ์)		✓		
๔. คุณภาพสินค้า/บริการ/อาชีพ		✓		
๕. ข้อเสียของสินค้า/บริการ/อาชีพ			✓	
๖. ยอดขายสินค้า/บริการ/อาชีพ			✓	

๕) ตลาดของสินค้า/บริการ/อาชีพ

- ตลาดท้องถิ่น/ในจังหวัด.....
- ตลาดต่างจังหวัด.....
- ตลาดต่างประเทศ.....
- อื่นๆ (ระบุ).....

๖) ลักษณะของผู้ซื้อ

- มีลูกค้าประจำ/แน่นอน/ตลอดเปิด
- มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม/ตลาดแคบ
- เป็นลูกค้าขาจร ไม่แน่นอน
- อื่นๆ (ระบุ).....

## ๕.๔ การส่งเสริมการตลาด (เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การลด แลก แจก แถม เป็นต้น)

- มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี โฆษณาผ่าน Facebook, LINE, และออกบูธเมื่อมีงานต่างๆ
- มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี .....
- .....
- .....

ไม่มี

## ๕.๕ การกำหนดราคาขาย

๑) ราคาสินค้าบริการ/กำหนดจาก

- ต้นทุนสินค้า/บริการ/อาชีพ
- ความต้องการของลูกค้า
- เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง
- อื่นๆ (ระบุ) ระยะเวลาให้บริการ

๒) ราคาขาย ๑๕๐ บาท/ครั้ง (ระยะเวลา ๔๕ นาที)

๓) ราคาขายของผู้แข่งขัน ๒๐๐-๒๕๐ บาท/ครั้ง (ระยะเวลา ๓๐ นาที)

## ๕.๖ ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า ๑ ข้อ)

- ขายตรง  ขายปลีก  ขายส่ง
- ขายฝาก  รับจ้างผลิต
- อื่นๆ (ระบุ) ให้บริการภายในวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

## ส่วนที่ ๖ แผนการผลิต

## ๖.๑ กระบวนการผลิต/การให้บริการ/อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้รายละเอียด

๑. จัดเตรียมสถานที่ วัสดุ อุปกรณ์ เช่น แก้วน้ำ ฝ้ายขนหนู แอลกอฮอล์ น้ำมันนวดเท้า ยาหม่อง ครีมหาผิว
๒. ต้อนรับลูกค้า

สอบถามและให้ข้อมูลการนวดแก่ลูกค้า

๓. ทำการนวดเท้าตามขั้นตอน ประมาณ ๔๕ นาที

๔. กล่าวขอบคุณลูกค้าที่มาใช้บริการ

๖. จัดเก็บวัสดุอุปกรณ์ในการนวดเท้าให้เรียบร้อยเพื่อเตรียมรับลูกค้าคนต่อไป

๖.๒ แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)

๖.๓ แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อสินค้าจากใคร ระบุผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)

แหล่งวัตถุดิบ ซื้อจากร้านพรภันท์ และ ร้านอิมสุข

๖.๔ การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด ๑๐๐%

ซื้อเป็นเงินเชื่อ.....% มีกำหนดชำระเงินภายใน.....วัน

ส่วนที่ ๗ แผนการเงิน (ประมาณการล่วงหน้า ๑ ปี)

๗.๑ ปัจจุบัน มีเงินกู้ยืม.....บาท

๗.๒ อนาคต จะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องการใช้งบทั้งสิ้นรวม ๕๐,๐๐๐ บาท



## ส่วนที่ ๘ ธรรมภิบาล

### ๘.๑ จริยธรรมทางธุรกิจ

คือ หลักคุณธรรมและค่านิยมที่ใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง โปร่งใส และรับผิดชอบต่อสังคม ทั้งต่อลูกค้า พนักงาน

### ๘.๒ แผนฉุกเฉิน/แผนบริหารความเสี่ยง

เตรียมเงินสำรองของสถานประกอบการ หากเกิดภาวะเสี่ยงด้านการเงิน

ลงชื่อ..........เจ้าของโครงการ

(นางสาวณัฐชา ทองศรี)

## แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

## ส่วนที่ ๑ ภาพรวมธุรกิจ

## ๑.๑ แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ/ชื่อกิจการ/ชื่อเจ้าของ

๑) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ...ธุรกิจร้านจัดดอกไม้ เป็นธุรกิจหนึ่งที่มีผู้สนใจเป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นธุรกิจที่สามารถทำได้แต่ต้องอาศัยความรู้ประสบการณ์ และความชำนาญรวมทั้งมีความตั้งใจในการทำธุรกิจนี้อย่างจริงจัง ร้านหัตถ์ลีลาจึงมีแนวคิดในการประกอบธุรกิจร้านดอกไม้ กลยุทธ์การตลาดมาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดทำให้เกิดความแตกต่างทางการแข่งขันในรูปแบบของตัวผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการขาย ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น

๒) ชื่อเจ้าของกิจการ...วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ชื่อกิจการ (ถ้ามี)...ร้านหัตถ์ลีลา

๓) ที่ตั้งของสถานประกอบการ...๑๐๗๖ ถนนราชดำเนิน ตำบลคลัง อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช

(ห้องผลิตภัณฑ์)

๔) ประเภทสินค้าหรือบริการ...จัดดอกไม้ในโอกาสต่าง ๆ พานขันหมาก งานใบตองดอกไม้สด พวงมาลัยทุกรูปแบบ รวมทั้งงานจัดดอกไม้ประเภทต่าง ๆ

๑.๒ นวัตกรรมที่ใช้ในธุรกิจ...การนำกลยุทธ์การตลาดมาใช้เป็นการวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดเพื่อให้เกิดความแตกต่างทางการแข่งขัน ในรูปของผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการขายทำให้ยอดขายการจำหน่ายเพิ่มขึ้น สามารถบริการได้ครบวงจร ตั้งแต่เกิดยันเสียชีวิต เมื่อเกษียณเราก็สามารถให้ดอกไม้เพื่อแสดงความยินดี เมื่อเสียชีวิตก็สามารถใช้ดอกไม้เพื่อแสดงความไว้อาลัย

### ๑.๓ ลักษณะธุรกิจ (ธุรกิจการผลิต, ธุรกิจบริการ, ธุรกิจซื้อขายไป)

๑) ลักษณะธุรกิจ ธุรกิจการผลิตร้านดอกไม้จะต้องเพิ่มศักยภาพในการบริการลูกค้าที่เข้มข้นขึ้น เนื่องจากลูกค้ามีโอกาสที่จะเลือกซื้อสินค้าหรือบริการได้หลายแห่ง ดังนั้นธุรกิจร้านดอกไม้หันมาพัฒนาคุณภาพ และรูปแบบของสินค้าและบริการของตนเองอยู่ตลอดเวลาตามสภาพแวดล้อม และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง จะดำรงอยู่ในธุรกิจนี้ต่อไปได้ตลอดไป

#### ๒) ระยะเวลาการก่อตั้ง

เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน

คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน..... ปี

ดำเนินธุรกิจมาแล้ว ไม่เกิน ๑ ปี

ดำเนินธุรกิจมาแล้ว มากกว่า ๑ ปี

#### ๓) วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ/กู้ยืมเงิน

เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ

เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ

เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ

เพื่อชำระหนี้อื่นๆ

อื่นๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน).....บาท

### ๑.๔ เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ หรือขยายกิจการ ประโยชน์คาดว่าจะได้รับ

๑) เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ ธุรกิจร้านดอกไม้ จึงเป็นธุรกิจที่น่าลงทุน เพราะมีความต้องการเรื่อย ๆ ไม่มีที่สิ้นสุดตราบนานเท่าที่คนไทย ยังต้องพบกันงานวันเกิด รับปริญญา ขอแต่งงาน งานแต่งงาน และงานศพ วัฒนธรรมการใช้ดอกไม้เป็นสัญลักษณ์ก็ยังคงดำเนินการต่อไปได้อย่างแน่นอน

๒) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ ได้ฝึกอาชีพ ได้สร้างความเปิดใจอาชีพ ได้สร้างเสริมประสบการณ์ ได้สร้างรายได้ระหว่างเรียน

๓) ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ...เป็นที่รู้จักทางด้านดอกไม้ ดอกไม้ประดิษฐ์ และงานชิ้นหมาก ดอกไม้สด  
ทุกประเภทต่าง ๆ.....

## ส่วนที่ ๒ วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (SWOT Analysis)

### ๒.๑ สภาพแวดล้อมภายใน

๑) จุดแข็ง (Strength) : ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง.....

- ต้องมีความรู้ความสามารถในด้านการจัดตกแต่งดอกไม้เป็นอย่างดี.....
- หาความแปลกใหม่ ความคิดสร้างสรรค์เพื่อนำมาพัฒนาร้านอยู่ตลอดเวลา.....
- เรียนรู้ตามเว็บไซต์หรือจากผู้เชี่ยวชาญ เรื่องการจัดดอกไม้เพื่อนำมาพัฒนาร้านตลอดเวลา.....
- มีความรับผิดชอบให้มากขึ้นกว่าเดิมเพื่อจะได้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย.....

๒) จุดอ่อน (Weakness) : ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง.....

- เป็นร้านเปิดใหม่ ต้องใช้เวลาในการสร้างตัวให้เป็นที่ยอมรับแก่ลูกค้า.....
- บริหารเองโดยไม่มีลูกจ้าง อาจทำให้งานล่าช้า.....
- ถ้ามีการสั่งซื้อมาก ๆ อาจทำให้เสียโอกาสได้.....
- การสั่งซื้อวัตถุดิบยังไม่ได้รับเครดิตจากผู้ขาย จะต้องจ่ายเงินสดทุกครั้ง ทำให้ขาดสภาพคล่องเงินสดในการ  
หมุนเวียน.....

๒.๒ สภาพแวดล้อมภายนอก (เช่น สภาพตลาด, ภาวะเศรษฐกิจ, สังคม, กฎหมาย, การเมือง, วัฒนธรรม, ค่านิยม,  
ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และเครือข่ายธุรกิจ )

๑) โอกาส (Opportunity) : (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต).....

ปัจจุบันนิยมการส่งออกดอกไม้โอกาสต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น.....

- การรับวัฒนธรรมตะวันตกในการส่งมอบดอกไม้แสดงถึงความเคารพ ความชื่นชม ความรัก ความยินดี และ  
ความเสียใจ ปัจจุบันสังคมไทยได้นำมาถือเป็นประเพณีปฏิบัติเช่นเดียวกันกับอารยธรรมต่างประเทศ.....
- การจัดรูปแบบของดอกไม้ที่มีความแตกต่างต่อธุรกิจเดียวกันย่อมมาทำให้สร้างภาพลักษณ์ของสินค้าได้กว่า  
คู่แข่งยังมีการปรับตัวต่อสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง.....

๒) อุปสรรค (Threat) : (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เต็มโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ)

- มีคู่แข่งใหม่เพิ่มมากขึ้นตลอดเวลา
- มีดอกไม้ประดิษฐ์ และผลิตภัณฑ์อื่นมาใช้ทดแทนกันได้
- ถ้าเศรษฐกิจไม่ดีผลกระทบต่อยอดขายมาก
- ยังขาดเทคโนโลยีมาช่วยในการออกแบบผลิตภัณฑ์

### ส่วนที่ ๓ ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

- คุณภาพ
- การออกแบบกระบวนการคิด
- การออกแบบสินค้าและบริการ
- การออกแบบระบบงาน
- การออกแบบผังของสถานประกอบการ

### ส่วนที่ ๔ แผนการจัดการ

๔.๑ โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ, หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)



๔.๒ การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการ ทำหน้าที่...รับผิดชอบในการตัดสินใจควบคุมทรัพยากรมนุษย์ การเงิน และข้อมูลเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

รองผู้จัดการ ทำหน้าที่...ปฏิบัติหน้าที่ตามที่ผู้จัดการมอบหมาย

ฝ่ายบัญชีและการเงิน ทำหน้าที่ เก็บรักษาเงินสดรวบรวมหลักฐานการจ่ายเงิน การเขียนจ่ายเงินเดือน.....

ฝ่ายการขาย/การตลาด ทำหน้าที่ กำกับดูแลวางแผนตัวติดตาม และปรับปรุงแก้ไขการดำเนินงานของ  
การตลาด.....

ฝ่ายการผลิต/จัดซื้อ ทำหน้าที่ มีหน้าที่ผลิต และแปรรูปทรัพยากร เพื่อจัดจำหน่าย.....

### ๔.๓ การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม.....๕.....คน ค่าจ้างรวม.....๑๐,๐๐๐.....บาทต่อเดือน

หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก.....๕.....คน ค่าจ้าง.....๘,๐๐๐.....บาทต่อเดือน

รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม.....๑๘,๐๐๐.....บาทต่อเดือน

## ส่วนที่ ๕ แผนการดำเนินงานด้านการตลาด (Marketing Plan)

๕.๑ ผลิตภัณฑ์ (Product) รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและประโยชน์ของสินค้า/บริการต้องเป็นนวัตกรรมใหม่ และ  
การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

ได้รับดอกไม้ที่สวยงาม และตรงตามฤดูกาลของดอกไม้.....

๕.๒ ระบุกลุ่มเป้าหมายหลัก/กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมระบุเหตุผล

กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ ครู อาจารย์ ในวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีฯ และสตรีวัยทำงาน.....

กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ นักเรียน นักศึกษา ของวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีฯ.....

๕.๓ คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่ง ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่ง)

๑) คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน.....ราย

๒) ชื่อคู่แข่งทางตรง ร้านดอกไม้ที่มีชื่อเสียงในจังหวัดนครศรีฯ .....

๓) ชื่อคู่แข่งทางอ้อม ร้านเวดดิ้ง.....

๔) การเปรียบเทียบคู่แข่ง

คุณสมบัติของ สินค้า/บริการ/อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
๑. ราคา	✓			
๒. ท่าเลที่ตั้งกับกลุ่มสินค้า		✓		
๓. ลักษณะสินค้า/บริการ/อาชีพ (รูปร่างบรรจุภัณฑ์)	✓			
๔. คุณภาพสินค้า/บริการ/อาชีพ	✓			
๕. ชื่อเสียงของสินค้า/บริการ/อาชีพ		✓		
๖. ยอดขายสินค้า/บริการ/อาชีพ		✓		

๕) ตลาดของสินค้า/บริการ/อาชีพ

ตลาดท้องถิ่นในจังหวัด.....

ตลาดต่างจังหวัด.....

ตลาดต่างประเทศ.....

อื่นๆ (ระบุ).....

๖) ลักษณะของผู้ซื้อ

มีลูกค้าประจำ/แน่นอน/ตลอดเปิด

มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม/ตลาดแคบ

เป็นลูกค้าขาจร ไม่แน่นอน

อื่นๆ (ระบุ).....

๕.๔ การส่งเสริมการตลาด (เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การลด แลก แจก แถม เป็นต้น)

มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี ..การโฆษณา และประชาสัมพันธ์.....

มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี .....

ไม่มี

#### ๕.๕ การกำหนดราคาขาย

๑) ราคาสินค้าบริการ/กำหนดจาก

ต้นทุนสินค้า/บริการ/อาชีพ

ความต้องการของลูกค้า

เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง

อื่นๆ (ระบุ) .....

๒) ราคาขาย.....๙,๐๐๐ - ๒๐,๐๐๐.....บาท

๓) ราคาขายของผู้แข่งขัน.....บาท

#### ๕.๖ ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า ๑ ข้อ)

ขายตรง

ขายปลีก

ขายส่ง

ขายฝาก

รับจ้างผลิต

อื่นๆ (ระบุ) .....

### ส่วนที่ ๖ แผนการผลิต

#### ๖.๑ กระบวนการผลิต/การให้บริการ/อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้รายละเอียด

๑. การจัดทำตัวอย่างสินค้าให้ลูกค้าได้เลือกชม

๒. วางแผนการจัดทำงาน ดำเนินการ

๓. จัดหาวัสดุ - อุปกรณ์ที่ใช้ในการทำงาน แบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ

๔. สมาชิกนำส่วนประกอบมาประกอบเป็นชิ้นงาน

๕. หัวหน้าทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพ ความถูกต้องความเรียบร้อยของชิ้นงาน

๖. สินค้าพร้อมจัดจำหน่าย



## ๖.๔ การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสด.....๑๐๐.....%

ซื้อเป็นเงินเชื่อ.....% มีกำหนดชำระเงินภายใน.....วัน

## ส่วนที่ ๗ แผนการเงิน (ประมาณการล่วงหน้า ๑ ปี)

๗.๑ ปัจจุบัน มีเงินกู้ยืม.....บาท

๗.๒ อนาคต จะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องการใช้จ่ายเงินทั้งสิ้นรวม.....๒๕,๐๐๐.....บาท

## ๗.๓ เป้าหมายทางการเงิน

๑) ประมาณการยอดขายเพิ่มขึ้น เดือนละ.....๑๐.....%

๒) ประมาณการยอดขายในแต่ละเดือน

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
จำนวนหน่วย			๓ ชุด	๔ ชุด	๕ ชุด	๕ ชุด	๖ ชุด	๖ ชุด
ราคาขาย/หน่วย			๙,๐๐๐ - ๒๐,๐๐๐	๙,๐๐๐ - ๒๐,๐๐๐	๙,๐๐๐ - ๒๐,๐๐๐	๙,๐๐๐ - ๒๐,๐๐๐	๙,๐๐๐ - ๒๐,๐๐๐	๙,๐๐๐ - ๒๐,๐๐๐
จำนวนเงิน			๙,๐๐๐ - ๖๐,๐๐๐	๙,๐๐๐ - ๘๐,๐๐๐	๙,๐๐๐ - ๑๐๐,๐๐๐	๙,๐๐๐ - ๑๐๐,๐๐๐	๙,๐๐๐ - ๑๒๐,๐๐๐	๙,๐๐๐ - ๑๒๐,๐๐๐

## ๗.๔ ประมาณการกำไรขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ

รายการ	ระยะเวลาดำเนินการเดือน/ปี (จำนวนเงิน)							
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
รายรับ (บาท)								
- ยอดขาย			๙,๐๐๐ - ๖๐,๐๐๐	๙,๐๐๐ - ๘๐,๐๐๐	๙,๐๐๐ - ๑๐๐,๐๐๐	๙,๐๐๐ - ๑๐๐,๐๐๐	๙,๐๐๐ - ๑๒๐,๐๐๐	๙,๐๐๐ - ๑๒๐,๐๐๐
- รายได้อื่น			-	-	-	-	-	-
รายจ่าย (บาท)								
- ต้นทุนขายสินค้า / ให้บริการ			๓,๐๐๐ - ๑๘,๐๐๐	๓,๐๐๐ - ๒๔,๐๐๐	๓,๐๐๐ - ๓๐,๐๐๐	๓,๐๐๐ - ๓๐,๐๐๐	๓,๐๐๐ - ๓๖,๐๐๐	๓,๐๐๐ - ๓๖,๐๐๐
รวมค่าใช้จ่าย (ขาดทุนสุทธิ)			๓,๐๐๐ - ๑๘,๐๐๐	๓,๐๐๐ - ๒๔,๐๐๐	๓,๐๐๐ - ๓๐,๐๐๐	๓,๐๐๐ - ๓๐,๐๐๐	๓,๐๐๐ - ๓๖,๐๐๐	๓,๐๐๐ - ๓๖,๐๐๐
กำไรสุทธิ (บาท)			๗,๐๐๐ - ๔๒,๐๐๐	๗,๐๐๐ - ๕๖,๐๐๐	๗,๐๐๐ - ๗๐,๐๐๐	๗,๐๐๐ - ๗๐,๐๐๐	๗,๐๐๐ - ๘๔,๐๐๐	๗,๐๐๐ - ๘๔,๐๐๐

## ส่วนที่ ๘ ธรรมภิบาล

### ๘.๑ จริยธรรมทางธุรกิจ

- ..... ๑. ความซื่อสัตย์สุจริต
- ..... ๒. ความซื่อสัตย์สุจริต
- ..... ๓. การรักษาสีเสื้อแวดล้อม ตอบแทนชุมชน
- ..... ๔. การดำเนินธุรกิจอย่างถูกวิธี

### ๘.๒ แผนฉุกเฉิน/แผนบริหารความเสี่ยง

- ..... แผนธุรกิจไม่ได้เป็นไปตามเป้าหมายร้านดอกไม้ของเราจะปรับเปลี่ยนกิจการ ดังนี้
- ..... ๑. พิพธิภัยดอกไม้ในขวด
  - ..... ๒. ธุรกิจดอกไม้ประดิษฐ์

ลงชื่อ..... *ปิ่นสุดา* .....เจ้าของโครงการ  
(นางสาวปิ่นสุดา...นาคโคตคำ)



ประกาศวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
เรื่อง ผลการจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

ตามที่ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ ได้ดำเนินกิจกรรม  
โครงการประกวดแผนธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ เมื่อวันที่ ๑๙ สิงหาคม ๒๕๖๘ ณ ห้องประชุมพระเงิน  
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช และมีการประชุมพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจภายใต้ศูนย์  
บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ ในวันศุกร์ที่ ๕ กันยายน ๒๕๖๘ นั้น

บัดนี้ การดำเนินกิจกรรมดังกล่าวได้สำเร็จลุล่วงไปเรียบร้อยแล้ว งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ  
อาชีวศึกษา จึงขอประกาศผลการจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ  
อาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ จำนวน ๖ ธุรกิจ ดังนี้

ลำดับ	ชื่อธุรกิจ	จำนวนเงิน (บาท)	จำนวนผู้ดำเนินการ (คน)	หมายเหตุ
๑	ธุรกิจ F & N Coner	๑๐,๐๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๒	ธุรกิจ HOM LA-OR	๕,๐๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๓	ธุรกิจ TATTVA	๕,๐๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๔	ธุรกิจ Pomelo Clean Stick	๔,๐๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๕	ธุรกิจ นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย	๓,๐๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๖	ธุรกิจ หัตถ์ลีลา	๓,๐๐๐	๕	ธุรกิจเดิม
รวม		๓๐,๐๐๐	๓๐	

ประกาศ ณ วันที่ ๕ เดือน กันยายน พ.ศ. ๒๕๖๘

(นายสายันต์ แสงสุริยันต์)

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช



# บันทึกข้อความ

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
รับเลขที่ 2291
วันที่ 10, พ.ย, 18
เวลา 15-30 น.

ส่วนราชการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วันที่ ๑๐ กันยายน ๒๕๖๘

เรื่อง ขออนุมัติโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ตามที่ สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ได้ดำเนินการโอนจัดสรรงบประมาณโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ งวดที่ ๑ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ให้กับวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช เพื่อดำเนินกิจกรรมตามแนวทางการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา จำนวน ๓๐,๐๐๐ บาท (สามหมื่นบาทถ้วน) ความละเอียดทราบแล้วนั้น

ในการนี้ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา มีความประสงค์ขอฟิจารณาอนุมัติโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ ประกอบด้วย ๖ ธุรกิจ ที่ได้รับการจัดสรร โดยงบประมาณที่ใช้ในการดำเนินโครงการดังกล่าว เป็นเงินจำนวนทั้งสิ้น ๓๐,๐๐๐ บาท (สามหมื่นบาทถ้วน) รายละเอียดตามเอกสารแนบ

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและพิจารณาอนุญาต

(นางศิริندا สงพราหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

เรียน ผอ.วอ.นศ

- ๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา
- ๒. ....

(นางสาวเบญจวรรณ อนุศิลป์)

หัวหน้างานส่งเสริมผลิตผลการค้าและธุรกิจ

10 / ก.ย. / 68

15 นพ ๖๐ คน  
 ๐ เพื่อส่งเสริมการค้าและธุรกิจ  
 ๐ เงินรวม  
 - งานอว. 11 นพ  
 ๖๐ คน

- ๐๑๖ ก

## โครงการ

ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียน

อาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ

ประจำปีงบประมาณ 2568

งบจัดสรร 30,000 บาท

## วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๑. ชื่อโครงการ                    ธุรกิจ F & N Coner (ไอศกรีมถั่วหรั่ง)  
 ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
 ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘
๒. ผู้รับผิดชอบ                   งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

### ๓. สอดคล้องประเด็นยุทธศาสตร์

ประเด็นยุทธศาสตร์ของ สอศ.	ประเด็นยุทธศาสตร์ของสถานศึกษา
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อความมั่นคงของสังคมและประเทศชาติ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การยกระดับคุณภาพการจัดการเรียนการสอนและกิจกรรมพัฒนาผู้เรียน
<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การผลิตและพัฒนากำลังคนด้านการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การพัฒนาสมรรถนะครูและบุคลากรทางการศึกษาตามสายงาน
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การพัฒนาศักยภาพกำลังคนด้านการอาชีวศึกษาให้มีสมรรถนะสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการสถานศึกษาด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยีและการมีส่วนร่วม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การสร้างโอกาส ความเสมอภาค และความเท่าเทียมในด้านการอาชีวศึกษา	<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การส่งเสริมพัฒนาศักยภาพในการวิจัย ประดิษฐ์ สร้างนวัตกรรมและสิ่งสร้างสรรค์
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างเสริมคุณภาพชีวิต เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การพัฒนาสถานศึกษาสู่การเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้และการบริการสังคม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการอาชีวศึกษา	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การสร้างจิตสำนึกความรักชาติ ศาสนาและการปกครองในระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข ร่วมสืบสาน ประเพณี วัฒนธรรม และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๗ การสร้างพลังเครือข่ายชุมชนและหน่วยงานความร่วมมือทางการศึกษา

### ๔. หลักการและเหตุผล

ด้วยปัจจุบันมีนักเรียน นักศึกษา ให้ความสนใจการประกอบอาชีพของตนเองมากขึ้น อีกทั้งได้มีการสนับสนุนจากภาครัฐในการสร้างผู้ประกอบการใหม่ เพื่อสร้างเครือข่าย และช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุน และองค์ความรู้ทางธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาความรู้ให้ครู เพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายข้างต้นศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร

ดังนั้น จึงได้จัดทำโครงการ ธุรกิจ F & N Coner (ไอศกรีมถั่วหรั่ง ) ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนได้ประกอบอาชีพเพื่อสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน ส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการให้มีความพร้อมในการประกอบอาชีพ และเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนในท้องถิ่น โดยการจัดทำโครงการธุรกิจ F & N Coner (ไอศกรีมถั่วหรั่ง ) โดยประยุกต์ใช้ความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการและทักษะวิชาชีพด้านการท่องเที่ยวไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

## ๕. วัตถุประสงค์

๑. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. เพื่อให้ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. เพื่อส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. เพื่อเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนท้องถิ่น

## ๖. เป้าหมาย

- ระยะเวลา สิงหาคม ๒๕๖๘ – พฤษภาคม ๒๕๖๙
- สถานที่ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
- เชิงปริมาณ ผู้เรียนวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
- เชิงคุณภาพ ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการของผู้เรียน และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

## ๗. แผนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ												หมายเหตุ
	ไตรมาสที่ ๑			ไตรมาสที่ ๒			ไตรมาสที่ ๓			ไตรมาสที่ ๔			
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	
๑. ขออนุญาตจัดโครงการ											★		
๒. ประสานงาน											★	★	
๓. ดำเนินงานตามโครงการ	★	★	★	★	★	★							
๔. สรุปและรายงานผล							★	★					

## ๘. งบประมาณ

รายการ	หมวดรายจ่าย / ประเภทรายจ่าย	จำนวนเงิน (บาท)				หมายเหตุ
		เงินงบประมาณ			งบประมาณ โครงการ หารายได้ ระหว่าง เรียน	
		งบดำเนินงาน รายจ่ายอื่นๆ	อน. พื้นฐาน	อน. กิจกรรม		
หมวดค่าใช้สอย / ค่าวัสดุ	๑. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ วัสดุ-อุปกรณ์ ในการดำเนินธุรกิจ F & N Coner (ไอศกรีมถั่วหรั่ง)	๑๐,๐๐๐				* ถั่ว เฉลี่ยจ่าย ทุก รายการ
	รวมทั้งสิ้น	๑๐,๐๐๐				

## ๙. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

- เชิงปริมาณ ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน จำนวน ๕ คน
- เชิงคุณภาพ ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

๑๐. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

๑. ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. ผู้เรียนมีทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. ชุมชนในท้องถิ่นมีรายได้

๑๑. ผลผลิต

ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน

๑๒. ผลลัพธ์

ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

บุญสิตา

( นางสาวบุญสิตา เกิดสมบัติ )  
นักศึกษาระดับ ปวช.๒  
สาขาวิชาอาหารและโภชนาการ  
ผู้เสนอโครงการ

จิราดา

( นางสาวจินดา รัฐนิยม )  
ตำแหน่ง ครู คศ.๑  
ครูที่ปรึกษาโครงการ

ศิริดา

( นางศิริดา สงพรหมณ์ )  
หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ผู้เห็นชอบโครงการ

พนตร

( นายพนตร ทองขวัญ )  
รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ  
ผู้เห็นชอบโครงการ

แสงสุริยันต์

( นายสายันต์ แสงสุริยันต์ )  
ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ผู้อนุมัติโครงการ

## วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๑. **ชื่อโครงการ** ธุรกิจ HOM LA-OR สบู่แฮนด์เมดจากสารสกัดน้ำมันปาล์มแดงผสมสคลับจากเส้นใยลูกปาล์มเคลือบด้วยวิตามิน E และ C กลิ่นชาขาว  
ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘

๒. **ผู้รับผิดชอบ** งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

### ๓. สอดคล้องประเด็นยุทธศาสตร์

ประเด็นยุทธศาสตร์ของ สอศ.	ประเด็นยุทธศาสตร์ของสถานศึกษา
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อความมั่นคงของสังคมและประเทศชาติ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การยกระดับคุณภาพการจัดการเรียนการสอนและกิจกรรมพัฒนาผู้เรียน
<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การผลิตและพัฒนากำลังคนด้านการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การพัฒนาสมรรถนะครูและบุคลากรทางการศึกษาตามสายงาน
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การพัฒนาศักยภาพกำลังคนด้านการอาชีวศึกษาศึกษาให้มีสมรรถนะสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการสถานศึกษาด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยีและการมีส่วนร่วม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การสร้างโอกาส ความเสมอภาค และความเท่าเทียมในด้านการอาชีวศึกษา	<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การส่งเสริมพัฒนาศักยภาพในการวิจัยประดิษฐ์ สร้างนวัตกรรมและสิ่งสร้างสรรค์
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อเสริมคุณภาพชีวิต เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การพัฒนาสถานศึกษาสู่การเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้และการบริการสังคม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการอาชีวศึกษา	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การสร้างจิตสำนึกความรักชาติ ศาสนาและการปกครองในระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข ร่วมสืบสานประเพณี วัฒนธรรม และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๗ การสร้างพลังเครือข่ายชุมชนและหน่วยงานความร่วมมือทางการศึกษา

### ๔. หลักการและเหตุผล

ด้วยปัจจุบันมีนักเรียน นักศึกษา ให้ความสนใจการประกอบอาชีพของตนเองมากขึ้น อีกทั้งได้มีการสนับสนุนจากภาครัฐในการสร้างผู้ประกอบการใหม่ เพื่อสร้างเครือข่าย และช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุน และองค์ความรู้ทางธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาความรู้ให้ครู เพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายข้างต้นศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร

ดังนั้น จึงได้จัดทำโครงการ ธุรกิจ HOM LA-OR สบู่แฮนด์เมดจากสารสกัดน้ำมันปาล์มแดงผสมสคลับจากเส้นใยลูกปาล์มเคลือบด้วยวิตามิน E และ C กลิ่นชาขาว ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนได้ประกอบอาชีพ เพื่อสร้างรายได้ และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน ส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการให้มีความพร้อมในการประกอบอาชีพ และเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนในท้องถิ่น โดยการจัดทำโครงการ ธุรกิจ HOM LA-OR โดยประยุกต์ใช้ความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการและทักษะวิชาชีพด้านการท่องเที่ยวไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

## ๕. วัตถุประสงค์

๑. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. เพื่อให้ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. เพื่อส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. เพื่อเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนท้องถิ่น

## ๖. เป้าหมาย

ระยะเวลา	สิงหาคม ๒๕๖๘ – พฤษภาคม ๒๕๖๙
สถานที่	วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
เชิงปริมาณ	ผู้เรียนวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
เชิงคุณภาพ	ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการของผู้เรียน และสามารถนำความรู้ และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

## ๗. แผนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ												หมายเหตุ
	ไตรมาสที่ ๑			ไตรมาสที่ ๒			ไตรมาสที่ ๓			ไตรมาสที่ ๔			
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	
๑. ขออนุญาตจัดโครงการ											★		
๒. ประสานงาน											★	★	
๓. ดำเนินงานตามโครงการ	★	★	★	★	★	★							
๔. สรุปและรายงานผล							★	★					

## ๘. งบประมาณ

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)				หมายเหตุ
	เงินงบประมาณ			งบประมาณ โครงการ หารายได้ ระหว่าง เรียน	
	งบดำเนินงาน รายจ่ายอื่นๆ	อน. พื้นฐาน	อน. กิจกรรม		
หมวดค่าใช้สอย / ค่าวัสดุ ๑. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ วัสดุ-อุปกรณ์ในการดำเนินธุรกิจ HOM LA-OR สบู่แฮนด์เมดจากสารสกัด น้ำมันปาล์มแดงผสมสคลับจากเส้นใยลูก ปาล์มเคลือบด้วยวิตามิน E และ C กลิ่นชา ขาว	๕,๐๐๐				* ถ้าว เฉลี่ยจ่าย ทุก รายการ
รวมทั้งสิ้น	๕,๐๐๐				

๙. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

- เชิงปริมาณ ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน จำนวน ๕ คน  
เชิงคุณภาพ ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

๑๐. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

๑. ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. ผู้เรียนมีทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. ชุมชนในท้องถิ่นมีรายได้

๑๑. ผลผลิต

ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน

๑๒. ผลลัพธ์

ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

( นายณัฐวุฒิ จันอนุ )

นักศึกษาระดับ ปวส.๑ สาขาวิชาการตลาด  
ผู้เสนอโครงการ

( นางสาวปิติพร จันทรกลับ )

ตำแหน่ง ครูพิเศษสอน  
ครูที่ปรึกษาโครงการ

( นางศิริندا สงพรหมณ์ )

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ผู้เห็นชอบโครงการ

( นายพนตร ทองขวัญ )

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ  
ผู้เห็นชอบโครงการ

( นายสายันต์ แสงสุริยันต์ )

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ผู้อนุมัติโครงการ

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๑. ชื่อโครงการ           ธุรกิจ TATTVA (ยาดม)  
 ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
 ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘
๒. ผู้รับผิดชอบ           งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

๓. สอดคล้องประเด็นยุทธศาสตร์

ประเด็นยุทธศาสตร์ของ สอศ.	ประเด็นยุทธศาสตร์ของสถานศึกษา
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อความมั่นคงของสังคมและประเทศชาติ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การยกระดับคุณภาพการจัดการเรียนการสอนและกิจกรรมพัฒนาผู้เรียน
<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การผลิตและพัฒนากำลังคนด้านการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การพัฒนาสมรรถนะครูและบุคลากรทางการศึกษาตามสายงาน
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การพัฒนาศักยภาพกำลังคนด้านการอาชีวศึกษาให้มีสมรรถนะสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการสถานศึกษาด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยีและการมีส่วนร่วม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การสร้างโอกาส ความเสมอภาค และความเท่าเทียมในด้านการอาชีวศึกษา	<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การส่งเสริมพัฒนาศักยภาพในการวิจัย ประดิษฐ์ สร้างนวัตกรรมและสิ่งสร้างสรรค์
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อเสริมคุณภาพชีวิต เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การพัฒนาสถานศึกษาสู่การเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้และการบริการสังคม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการอาชีวศึกษา	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การสร้างจิตสำนึกความรักชาติ ศาสนาและการปกครองในระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข ร่วมสืบสาน ประเพณี วัฒนธรรม และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๗ การสร้างพลังเครือข่ายชุมชนและหน่วยงานความร่วมมือทางการศึกษา

๔. หลักการและเหตุผล

ด้วยปัจจุบันมีนักเรียน นักศึกษา ให้ความสนใจการประกอบอาชีพของตนเองมากขึ้น อีกทั้งได้มีการสนับสนุนจากภาครัฐในการสร้างผู้ประกอบการใหม่ เพื่อสร้างเครือข่าย และช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุน และองค์ความรู้ทางธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาความรู้ให้ครู เพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายข้างต้นศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร

ดังนั้น จึงได้จัดทำโครงการ ธุรกิจ TATTVA (ยาดม) ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนได้ประกอบอาชีพ เพื่อสร้างรายได้ และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน ส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการให้มีความพร้อมในการประกอบอาชีพ และเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนในท้องถิ่น โดยการจัดทำโครงการ ธุรกิจ TATTVA (ยาดม) โดยประยุกต์ใช้ความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการและทักษะวิชาชีพด้านการท่องเที่ยวไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

### ๕. วัตถุประสงค์

๑. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. เพื่อให้ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. เพื่อส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. เพื่อเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนท้องถิ่น

### ๖. เป้าหมาย

- ระยะเวลา สิงหาคม ๒๕๖๘ – พฤษภาคม ๒๕๖๙
- สถานที่ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
- เชิงปริมาณ ผู้เรียนวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
- เชิงคุณภาพ ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการของผู้เรียน และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

### ๗. แผนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ												หมายเหตุ
	ไตรมาสที่ ๑			ไตรมาสที่ ๒			ไตรมาสที่ ๓			ไตรมาสที่ ๔			
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	
๑. ขออนุญาตจัดโครงการ											★		
๒. ประสานงาน											★	★	
๓. ดำเนินงานตามโครงการ	★	★	★	★	★	★							
๔. สรุปและรายงานผล							★	★					

### ๘. งบประมาณ

รายการ	หมวดรายจ่าย / ประเภทรายจ่าย	จำนวนเงิน (บาท)				หมายเหตุ
		เงินงบประมาณ			งบประมาณ โครงการ หารายได้ ระหว่าง เรียน	
		งบดำเนินงาน รายจ่ายอื่นๆ	อน. พื้นฐาน	อน. กิจกรรม		
หมวดค่าใช้สอย / ค่าวัสดุ						
๑. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ						
วัสดุ-อุปกรณ์ในการดำเนินธุรกิจ TATTVA (ยาต้ม)		๕,๐๐๐				* ถ้าว เฉลี่ยจ่าย ทุก รายการ
<b>รวมทั้งสิ้น</b>		<b>๕,๐๐๐</b>				

### ๙. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

- เชิงปริมาณ ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน จำนวน ๕ คน
- เชิงคุณภาพ ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

๑๐. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

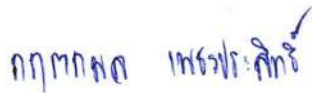
๑. ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. ผู้เรียนมีทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. ชุมชนในท้องถิ่นมีรายได้

๑๑. ผลผลิต

ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน

๑๒. ผลลัพธ์

ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต



(นางสาวกฤตกมล เพชรประสิทธิ์)

นักศึกษาระดับ ปวส.๑ สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ  
ผู้เสนอโครงการ



(นายวิศวัต หนูมาศ)

ตำแหน่ง ครู คศ.๑  
ครูที่ปรึกษาโครงการ



(นางศิริندا สงพราหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ผู้เห็นชอบโครงการ



(นายพนตร ทองขวัญ)

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ  
ผู้เห็นชอบโครงการ



(นายสายันต์ แสงสุริยันต์)

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ผู้อนุมัติโครงการ

## วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๑. ชื่อโครงการ                      ธุรกิจ Pomelo Clean Stick (ผลิตภัณฑ์ขจัดคราบฝังแน่นเสื้อผ้า)  
ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘

๒. ผู้รับผิดชอบ                      งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

### ๓. สอดคล้องประเด็นยุทธศาสตร์

ประเด็นยุทธศาสตร์ของ สอศ.	ประเด็นยุทธศาสตร์ของสถานศึกษา
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อความมั่นคงของสังคมและประเทศชาติ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การยกระดับคุณภาพการจัดการเรียนการสอนและกิจกรรมพัฒนาผู้เรียน
<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การผลิตและพัฒนากำลังคนด้านการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การพัฒนาสมรรถนะครูและบุคลากรทางการศึกษาตามสายงาน
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การพัฒนาศักยภาพกำลังคนด้านการอาชีวศึกษาให้มีสมรรถนะสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการสถานศึกษาด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยีและการมีส่วนร่วม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การสร้างโอกาส ความเสมอภาค และความเท่าเทียมในด้านการอาชีวศึกษา	<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การส่งเสริมพัฒนาศักยภาพในการวิจัย ประดิษฐ์ สร้างนวัตกรรมและสิ่งสร้างสรรค์
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างเสริมคุณภาพชีวิต เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การพัฒนาสถานศึกษาสู่การเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้และการบริการสังคม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการอาชีวศึกษา	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การสร้างจิตสำนึกความรักชาติ ศาสนาและการปกครองในระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข ร่วมสืบสาน ประเพณี วัฒนธรรม และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๗ การสร้างพลังเครือข่ายชุมชนและหน่วยงานความร่วมมือทางการศึกษา

### ๔. หลักการและเหตุผล

ด้วยปัจจุบันมีนักเรียน นักศึกษา ให้ความสนใจการประกอบอาชีพของตัวเองมากขึ้น อีกทั้งได้มีการสนับสนุนจากภาครัฐในการสร้างผู้ประกอบการใหม่ เพื่อสร้างเครือข่าย และช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุน และองค์ความรู้ทางธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาความรู้ให้ครู เพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายข้างต้นศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร

ดังนั้น จึงได้จัดทำโครงการ ธุรกิจ Pomelo Clean Stick (ผลิตภัณฑ์ขจัดคราบฝังแน่นเสื้อผ้า)ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนได้ประกอบอาชีพ เพื่อสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน ส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการให้มีความพร้อมในการประกอบอาชีพ และเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนในท้องถิ่น โดยการจัดทำโครงการ ธุรกิจ Pomelo Clean Stick (ผลิตภัณฑ์ขจัดคราบฝังแน่นเสื้อผ้า) โดยประยุกต์ใช้ความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการและทักษะวิชาชีพด้านการท่องเที่ยวไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

## ๕. วัตถุประสงค์

๑. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. เพื่อให้ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. เพื่อส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. เพื่อเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนท้องถิ่น

## ๖. เป้าหมาย

- ระยะเวลา สิงหาคม ๒๕๖๘ – พฤษภาคม ๒๕๖๙
- สถานที่ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
- เชิงปริมาณ ผู้เรียนวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
- เชิงคุณภาพ ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการของผู้เรียน และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

## ๗. แผนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ												หมายเหตุ
	ไตรมาสที่ ๑			ไตรมาสที่ ๒			ไตรมาสที่ ๓			ไตรมาสที่ ๔			
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	
๑. ขออนุญาตจัดโครงการ											★		
๒. ประสานงาน											★	★	
๓. ดำเนินงานตามโครงการ	★	★	★	★	★	★							
๔. สรุปและรายงานผล							★	★					

## ๘. งบประมาณ

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)				หมายเหตุ
	เงินงบประมาณ			งบประมาณ โครงการ หารายได้ ระหว่าง เรียน	
	งบดำเนินงาน รายจ่ายอื่นๆ	อน. พื้นฐาน	อน. กิจกรรม		
หมวดค่าใช้สอย / ค่าวัสดุ					* ถ้าว เฉลี่ยจ่าย ทุก รายการ
๑. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ					
วัสดุ-อุปกรณ์ ในการดำเนินธุรกิจ ธุรกิจ Pomelo Clean Stick	๔,๐๐๐				
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>๔,๐๐๐</b>				

## ๙. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

- เชิงปริมาณ ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน จำนวน ๕ คน
- เชิงคุณภาพ ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

๑๐. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

๑. ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. ผู้เรียนมีทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. ชุมชนในท้องถิ่นมีรายได้

๑๑. ผลผลิต

ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน

๑๒. ผลลัพธ์

ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

ป.ปรัชญา

( นางสาว ป.ปรัชญา เพ็ชรประพันธ์ )

นักศึกษาระดับ ปวช.๑

สาขาวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล

ผู้เสนอโครงการ



( นางศรินดา สงพราหมณ์ )

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ผู้เห็นชอบโครงการ

Sat

( นางสาวสลิลทิพย์ ทองสง )

ตำแหน่ง ครูพิเศษสอน

ครูที่ปรึกษาโครงการ



( นายพนนตรี ทองขวัญ )

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

ผู้เห็นชอบโครงการ



( นายสายันต์ แสงสุริยันต์ )

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ผู้อนุมัติโครงการ

## วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๑. ชื่อโครงการ                      ธุรกิจนวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย  
 ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
 ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘
๒. ผู้รับผิดชอบ                    งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

### ๓. สอดคล้องประเด็นยุทธศาสตร์

ประเด็นยุทธศาสตร์ของ สอศ.	ประเด็นยุทธศาสตร์ของสถานศึกษา
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อความมั่นคงของสังคมและประเทศชาติ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การยกระดับคุณภาพการจัดการเรียนการสอนและกิจกรรมพัฒนาผู้เรียน
<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การผลิตและพัฒนากำลังคนด้านการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การพัฒนาสมรรถนะครูและบุคลากรทางการศึกษาตามสายงาน
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การพัฒนาศักยภาพกำลังคนด้านการอาชีวศึกษาให้มีสมรรถนะสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการสถานศึกษาด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยีและการมีส่วนร่วม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การสร้างโอกาส ความเสมอภาค และความเท่าเทียมในด้านการอาชีวศึกษา	<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การส่งเสริมพัฒนาศักยภาพในการวิจัย ประดิษฐ์ สร้างนวัตกรรมและสิ่งสร้างสรรค์
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างเสริมคุณภาพชีวิต เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การพัฒนาสถานศึกษาสู่การเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้และการบริการสังคม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการอาชีวศึกษา	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การสร้างจิตสำนึกความรักชาติ ศาสนาและการปกครองในระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข ร่วมสืบสาน ประเพณี วัฒนธรรม และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๗ การสร้างพลังเครือข่ายชุมชนและหน่วยงานความร่วมมือทางการศึกษา

### ๔. หลักการและเหตุผล

ด้วยปัจจุบันมีนักเรียน นักศึกษา ให้ความสนใจการประกอบอาชีพของตัวเองมากขึ้น อีกทั้งได้มีการสนับสนุนจากภาครัฐในการสร้างผู้ประกอบการใหม่ เพื่อสร้างเครือข่าย และช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุน และองค์ความรู้ทางธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาความรู้ให้ครู เพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายข้างต้นศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร

ดังนั้น จึงได้จัดทำโครงการธุรกิจนวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนได้ประกอบอาชีพ เพื่อสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน ส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการให้มีความพร้อมในการประกอบอาชีพ และเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนในท้องถิ่น โดยการจัดทำโครงการธุรกิจนวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย โดยประยุกต์ใช้ความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการและทักษะวิชาชีพด้านการท่องเที่ยวไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

## ๕. วัตถุประสงค์

๑. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. เพื่อให้ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. เพื่อส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. เพื่อเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนท้องถิ่น

## ๖. เป้าหมาย

- ระยะเวลา สิงหาคม ๒๕๖๘ – พฤษภาคม ๒๕๖๙
- สถานที่ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
- เชิงปริมาณ ผู้เรียนวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
- เชิงคุณภาพ ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการของผู้เรียน และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

## ๗. แผนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ												หมายเหตุ
	ไตรมาสที่ ๑			ไตรมาสที่ ๒			ไตรมาสที่ ๓			ไตรมาสที่ ๔			
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	
๑. ขออนุญาตจัดโครงการ											★		
๒. ประสานงาน											★	★	
๓. ดำเนินงานตามโครงการ	★	★	★	★	★	★							
๔. สรุปและรายงานผล							★	★					

## ๘. งบประมาณ

รายการ	หมวดรายจ่าย / ประเภทรายจ่าย	จำนวนเงิน (บาท)				หมายเหตุ
		เงินงบประมาณ			งบประมาณ โครงการ หารายได้ ระหว่าง เรียน	
		งบดำเนินงาน รายจ่ายอื่นๆ	อน. พื้นฐาน	อน. กิจกรรม		
หมวดค่าใช้สอย / ค่าวัสดุ						
๑. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	วัสดุ-อุปกรณ์ ในการดำเนินธุรกิจ ขนาดเท่าเพื่อผ่อนคลาย	๓,๐๐๐				* ถ้าว เฉลี่ยจ่าย ทุก รายการ
	รวมทั้งสิ้น	๓,๐๐๐				

## ๙. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

- เชิงปริมาณ ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน จำนวน ๕ คน
- เชิงคุณภาพ ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

๑๐. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

๑. ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. ผู้เรียนมีทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. ชุมชนในท้องถิ่นมีรายได้

๑๑. ผลผลิต

ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน

๑๒. ผลลัพธ์

ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

(นางสาวณัฐชา ทองศรี)

นักศึกษาระดับ ปวช.๒ สาขาวิชาการท่องเที่ยว  
ผู้เสนอโครงการ

(นางสาวพรศรี สุขสบาย)

ตำแหน่ง ครูชำนาญการ  
ครูที่ปรึกษาโครงการ

(นางศิริินดา สงพรหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ผู้เห็นชอบโครงการ

(นายพนเตร ทองขวัญ)

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ  
ผู้เห็นชอบโครงการ

(นายสายันต์ แสงสุริยันต์)

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ผู้อนุมัติโครงการ

## วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๑. ชื่อโครงการ                      ธุรกิจ หัตถลีลา  
 ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
 ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘
๒. ผู้รับผิดชอบ                    งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

### ๓. สอดคล้องประเด็นยุทธศาสตร์

ประเด็นยุทธศาสตร์ของ สอศ.	ประเด็นยุทธศาสตร์ของสถานศึกษา
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อความมั่นคงของสังคมและประเทศชาติ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การยกระดับคุณภาพการจัดการเรียนการสอนและกิจกรรมพัฒนาผู้เรียน
<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การผลิตและพัฒนากำลังคนด้านการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การพัฒนาสมรรถนะครูและบุคลากรทางการศึกษาด้านสายงาน
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การพัฒนาศักยภาพกำลังคนด้านการอาชีวศึกษาให้มีสมรรถนะสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการสถานศึกษาด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยีและการมีส่วนร่วม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การสร้างโอกาส ความเสมอภาค และความเท่าเทียมในด้านการอาชีวศึกษา	<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การส่งเสริมพัฒนาศักยภาพในการวิจัย ประดิษฐ์ สร้างนวัตกรรมและสิ่งสร้างสรรค์
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างเสริมคุณภาพชีวิต เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การพัฒนาสถานศึกษาสู่การเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้และการบริการสังคม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการอาชีวศึกษา	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การสร้างจิตสำนึกความรักชาติ ศาสนาและการปกครองในระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข ร่วมสืบสาน ประเพณี วัฒนธรรม และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๗ การสร้างพลังเครือข่ายชุมชนและหน่วยงานความร่วมมือทางการศึกษา

### ๔. หลักการและเหตุผล

ด้วยปัจจุบันมีนักเรียน นักศึกษา ให้ความสนใจการประกอบอาชีพของตนเองมากขึ้น อีกทั้งได้มีการสนับสนุนจากภาครัฐในการสร้างผู้ประกอบการใหม่ เพื่อสร้างเครือข่าย และช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุน และองค์ความรู้ทางธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาความรู้ให้ครู เพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายข้างต้นศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร

ดังนั้น จึงได้จัดทำโครงการ ธุรกิจหัตถลีลา ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนได้ประกอบอาชีพ เพื่อสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน ส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการให้มีความพร้อมในการประกอบอาชีพ และเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนในท้องถิ่น โดยการจัดทำโครงการ ธุรกิจหัตถลีลา โดยประยุกต์ใช้ความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการและทักษะวิชาชีพด้านการท่องเที่ยวไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

**๕. วัตถุประสงค์**

๑. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. เพื่อให้ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. เพื่อส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. เพื่อเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนท้องถิ่น

**๖. เป้าหมาย**

- ระยะเวลา สิงหาคม ๒๕๖๘ – พฤษภาคม ๒๕๖๙
- สถานที่ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
- เชิงปริมาณ ผู้เรียนวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
- เชิงคุณภาพ ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการของผู้เรียน และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

**๗. แผนการดำเนินงาน**

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ												หมายเหตุ
	ไตรมาสที่ ๑			ไตรมาสที่ ๒			ไตรมาสที่ ๓			ไตรมาสที่ ๔			
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	
๑. ขออนุญาตจัดโครงการ											★		
๒. ประสานงาน											★	★	
๓. ดำเนินงานตามโครงการ	★	★	★	★	★	★							
๔. สรุปและรายงานผล							★	★					

**๘. งบประมาณ**

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)				หมายเหตุ
	เงินงบประมาณ			งบประมาณ โครงการ หารายได้ ระหว่าง เรียน	
	งบดำเนินงาน รายจ่ายอื่นๆ	อน. พื้นฐาน	อน. กิจกรรม		
หมวดค่าใช้สอย / ค่าวัสดุ					* ถ้าว เฉลี่ยจ่าย ทุก รายการ
๑. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ วัสดุ-อุปกรณ์ ในการดำเนินธุรกิจ หัตถศิลป์	๓,๐๐๐				
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>๓,๐๐๐</b>				

**๙. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ**

- เชิงปริมาณ ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน จำนวน ๕ คน
- เชิงคุณภาพ ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

๑๐. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

๑. ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. ผู้เรียนมีทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. ชุมชนในท้องถิ่นมีรายได้

๑๑. ผลผลิต

ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน

๑๒. ผลลัพธ์

ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

ฉิ่งสุตา นาคโคตรคำ

(นางสาวปิ่นสุตา นาคโคตรคำ)

นักศึกษาระดับ ปวส.๑ สาขาวิชาคหกรรมศาสตร์  
ผู้เสนอโครงการ

(นางศิริندا สงพราหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ผู้เห็นชอบโครงการ

ทองดีกร ทองหมื่น

(นายณรงค์กร ทองหมื่น)

ตำแหน่ง ครูพิเศษสอน  
ครูที่ปรึกษาโครงการ

(นายพนตร ทองขวัญ)

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ  
ผู้เห็นชอบโครงการ

(นายสายันต์ แสงสุริยันต์)

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ผู้อนุมัติโครงการ

โครงการ

ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียน

อาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ

ประจำปีงบประมาณ 2568

งบจัดสรร 9,000 บาท

## วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๑. ชื่อโครงการ           ธุรกิจ F & N Coner (ไอศกรีมถั่วหรั่ง)  
 ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
 ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘
๒. ผู้รับผิดชอบ           งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

๓. สอดคล้องประเด็นยุทธศาสตร์

ประเด็นยุทธศาสตร์ของ สอศ.	ประเด็นยุทธศาสตร์ของสถานศึกษา
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อความมั่นคงของสังคมและประเทศชาติ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การยกระดับคุณภาพการจัดการเรียนการสอนและกิจกรรมพัฒนาผู้เรียน
<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การผลิตและพัฒนากำลังคนด้านการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การพัฒนาสมรรถนะครูและบุคลากรทางการศึกษาตามสายงาน
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การพัฒนาศักยภาพกำลังคนด้านการอาชีวศึกษาให้มีสมรรถนะสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการสถานศึกษาด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยีและกรรมวิธีมีส่วนร่วม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การสร้างโอกาส ความเสมอภาค และความเท่าเทียมในด้านการอาชีวศึกษา	<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การส่งเสริมพัฒนาศักยภาพในการวิจัยประดิษฐ์ สร้างนวัตกรรมและสิ่งสร้างสรรค์
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อเสริมคุณภาพชีวิต เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การพัฒนาสถานศึกษาสู่การเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้และการบริการสังคม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการอาชีวศึกษา	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การสร้างจิตสำนึกความรักชาติ ศาสนาและการปกครองในระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข ร่วมสืบสานประเพณี วัฒนธรรม และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๗ การสร้างพลังเครือข่ายชุมชนและหน่วยงานความร่วมมือทางการศึกษา

๔. หลักการและเหตุผล

ด้วยปัจจุบันมีนักเรียน นักศึกษา ให้ความสนใจการประกอบอาชีพของตนเองมากขึ้น อีกทั้งได้มีการสนับสนุนจากภาครัฐในการสร้างผู้ประกอบการใหม่ เพื่อสร้างเครือข่าย และช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุนและองค์ความรู้ทางธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาความรู้ให้ครู เพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายข้างต้นศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร

ดังนั้น จึงได้จัดทำโครงการ ธุรกิจ F & N Coner (ไอศกรีมถั่วหรั่ง ) ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนได้ประกอบอาชีพเพื่อสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน ส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการให้มีความพร้อมในการประกอบอาชีพ และเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนในท้องถิ่น โดยการจัดทำโครงการธุรกิจ F & N Coner (ไอศกรีมถั่วหรั่ง ) โดยประยุกต์ใช้ความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการและทักษะวิชาชีพด้านการท่องเที่ยวไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

**๕. วัตถุประสงค์**

๑. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. เพื่อให้ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. เพื่อส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. เพื่อเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนท้องถิ่น

**๖. เป้าหมาย**

- ระยะเวลา                      สิงหาคม ๒๕๖๘ – พฤษภาคม ๒๕๖๙
- สถานที่                            วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
- เชิงปริมาณ                        ผู้เรียนวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
- เชิงคุณภาพ                        ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการของผู้เรียน และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

**๗. แผนการดำเนินงาน**

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ												หมายเหตุ
	ไตรมาสที่ ๑			ไตรมาสที่ ๒			ไตรมาสที่ ๓			ไตรมาสที่ ๔			
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	
๑. ขออนุญาตจัดโครงการ											★		
๒. ประสานงาน											★	★	
๓. ดำเนินงานตามโครงการ	★	★	★	★	★	★							
๔. สรุปและรายงานผล							★	★					

**๘. งบประมาณ**

รายการ	หมวดรายจ่าย / ประเภทรายจ่าย	จำนวนเงิน (บาท)				หมายเหตุ
		เงินงบประมาณ			งบประมาณโครงการหารายได้ระหว่างเรียน	
		งบดำเนินงานรายจ่ายอื่นๆ	อน. พื้นฐาน	อน. กิจกรรม		
หมวดค่าใช้สอย / ค่าวัสดุ						
๑. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	วัสดุ-อุปกรณ์ ในการดำเนินธุรกิจ F & N Coner (ไอศกรีมถั่วหรั่ง)	๑,๕๐๐				* ถั่วเฉลี่ยจ่ายทุกรายการ
	<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>๑,๕๐๐</b>				

**๙. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ**

- เชิงปริมาณ                        ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน จำนวน ๕ คน
- เชิงคุณภาพ                        ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

๑๐. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

๑. ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. ผู้เรียนมีทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. ชุมชนในท้องถิ่นมีรายได้

๑๑. ผลผลิต

ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน

๑๒. ผลลัพธ์

ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต



( นางสาวบุญสิตา เกิดสมบัติ )  
นักศึกษาระดับ ปวช.๒  
สาขาวิชาอาหารและโภชนาการ  
ผู้เสนอโครงการ



( นางสาววนิดา รัฐนิยม )  
ตำแหน่ง ครู คศ.๑  
ครูที่ปรึกษาโครงการ



( นางศิริินดา สงพราหมณ์ )  
หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ผู้เห็นชอบโครงการ



( นายพนตร ทองขวัญ )  
รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ  
ผู้เห็นชอบโครงการ



( นายสายันต์ แสงสุริยันต์ )  
ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ผู้อนุมัติโครงการ

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๑. ชื่อโครงการ                   ธุรกิจ HOM LA-OR สบู่แฮนด์เมดจากสารสกัดน้ำมันปาล์มแดงผสมสคลับจากเส้นใยลูกปาล์มเคลือบด้วยวิตามิน E และ C กลิ่นชาขาว  
ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘
๒. ผู้รับผิดชอบ                   งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

๓. สอดคล้องประเด็นยุทธศาสตร์

ประเด็นยุทธศาสตร์ของ สอศ.	ประเด็นยุทธศาสตร์ของสถานศึกษา
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อความมั่นคงของสังคมและประเทศชาติ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การยกระดับคุณภาพการจัดการเรียนการสอนและกิจกรรมพัฒนาผู้เรียน
<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การผลิตและพัฒนากำลังคนด้านการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การพัฒนาสมรรถนะครูและบุคลากรทางการศึกษาตามสายงาน
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การพัฒนาศักยภาพกำลังคนด้านการอาชีวศึกษาให้มีสมรรถนะสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการสถานศึกษาด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยีและการมีส่วนร่วม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การสร้างโอกาส ความเสมอภาค และความเท่าเทียมในด้านการอาชีวศึกษา	<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การส่งเสริมพัฒนาศักยภาพในการวิจัย ประดิษฐ์ สร้างนวัตกรรมและสิ่งสร้างสรรค์
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างเสริมคุณภาพชีวิต เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การพัฒนาสถานศึกษาสู่การเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้และการบริการสังคม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการอาชีวศึกษา	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การสร้างจิตสำนึกความรักชาติ ศาสนาและ การปกครองในระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข ร่วมสืบสาน ประเพณี วัฒนธรรม และอนุรักษ์ทรัพยากร ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๗ การสร้างพลังเครือข่ายชุมชนและหน่วยงานความร่วมมือทางการศึกษา

๔. หลักการและเหตุผล

ด้วยปัจจุบันมีนักเรียน นักศึกษา ให้ความสนใจการประกอบอาชีพของตนเองมากขึ้น อีกทั้งได้มีการสนับสนุนจากภาครัฐในการสร้างผู้ประกอบการใหม่ เพื่อสร้างเครือข่าย และช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุน และองค์ความรู้ทางธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาความรู้ให้ครู เพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายข้างต้นศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร

ดังนั้น จึงได้จัดทำโครงการ ธุรกิจ HOM LA-OR สบู่แฮนด์เมดจากสารสกัดน้ำมันปาล์มแดงผสมสคลับจากเส้นใยลูกปาล์มเคลือบด้วยวิตามิน E และ C กลิ่นชาขาว ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนได้ประกอบอาชีพ เพื่อสร้างรายได้ และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน ส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการให้มีความพร้อมในการประกอบอาชีพ และเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนในท้องถิ่น โดยการจัดทำโครงการ ธุรกิจ HOM LA-OR โดยประยุกต์ใช้ความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการและทักษะวิชาชีพด้านการท่องเที่ยวไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

## ๕. วัตถุประสงค์

๑. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. เพื่อให้ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. เพื่อส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. เพื่อเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนท้องถิ่น

## ๖. เป้าหมาย

ระยะเวลา	สิงหาคม ๒๕๖๘ – พฤษภาคม ๒๕๖๙
สถานที่	วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
เชิงปริมาณ	ผู้เรียนวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
เชิงคุณภาพ	ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการของผู้เรียน และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

## ๗. แผนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ												หมายเหตุ
	ไตรมาสที่ ๑			ไตรมาสที่ ๒			ไตรมาสที่ ๓			ไตรมาสที่ ๔			
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	
๑. ขออนุญาตจัดโครงการ											★		
๒. ประสานงาน											★	★	
๓. ดำเนินงานตามโครงการ	★	★	★	★	★	★							
๔. สรุปและรายงานผล							★	★					

## ๘. งบประมาณ

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)				หมายเหตุ
	เงินงบประมาณ			งบประมาณโครงการหารายได้ระหว่างเรียน	
	งบดำเนินงานรายจ่ายอื่นๆ	อน. พื้นฐาน	อน. กิจกรรม		
หมวดค่าใช้สอย / ค่าวัสดุ					
๑. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ วัสดุ-อุปกรณ์ในการดำเนินธุรกิจ HOM LA-OR สบู่แฮนด์เมดจากสารสกัดน้ำมันปาล์มแดงผสมสคลับจากเส้นใยลูกปาล์มเคลือบด้วยวิตามิน E และ C กลิ่นชาขาว	๑,๕๐๐				* ถ้าวเฉลี่ยจ่ายทุกรายการ
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>๑,๕๐๐</b>				

๙. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

เชิงปริมาณ

ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน จำนวน ๕ คน

เชิงคุณภาพ

ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

๑๐. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

๑. ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. ผู้เรียนมีทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. ชุมชนในท้องถิ่นมีรายได้

๑๑. ผลผลิต

ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน

๑๒. ผลลัพธ์

ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

( นายณัฐวุฒิ จันอนุ )

นักศึกษาระดับ ปวส.๑ สาขาวิชาการตลาด  
ผู้เสนอโครงการ

( นางสาวปิติพร จันทรกลับ )

ตำแหน่ง ครูพิเศษสอน  
ครูที่ปรึกษาโครงการ

( นางศิริندا สงพรหมณ์ )

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ผู้เห็นชอบโครงการ

( นายพนตร ทองขวัญ )

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ  
ผู้เห็นชอบโครงการ

( นายसानต์ แสงสุริยันต์ )

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ผู้อนุมัติโครงการ

## วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๑. ชื่อโครงการ                      ธุรกิจ TATTVA (ยาตม)  
 ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
 ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘
๒. ผู้รับผิดชอบ                      งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

### ๓. สอดคล้องประเด็นยุทธศาสตร์

ประเด็นยุทธศาสตร์ของ สอศ.	ประเด็นยุทธศาสตร์ของสถานศึกษา
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อความมั่นคงของสังคมและประเทศชาติ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การยกระดับคุณภาพการจัดการเรียนการสอนและกิจกรรมพัฒนาผู้เรียน
<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การผลิตและพัฒนากำลังคนด้านการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การพัฒนาสมรรถนะครูและบุคลากรทางการศึกษาตามสายงาน
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การพัฒนาศักยภาพกำลังคนด้านการอาชีวศึกษาให้มีสมรรถนะสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการสถานศึกษาด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยีและการมีส่วนร่วม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การสร้างโอกาส ความเสมอภาค และความเท่าเทียมในด้านการอาชีวศึกษา	<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การส่งเสริมพัฒนาศักยภาพในการวิจัยประดิษฐ์ สร้างนวัตกรรมและสิ่งสร้างสรรค์
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างเสริมคุณภาพชีวิต เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การพัฒนาสถานศึกษาสู่การเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้และการบริการสังคม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการอาชีวศึกษา	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การสร้างจิตสำนึกความรักชาติ ศาสนาและการปกครองในระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข ร่วมสืบสาน ประเพณี วัฒนธรรม และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๗ การสร้างพลังเครือข่ายชุมชนและหน่วยงานความร่วมมือทางการศึกษา

### ๔. หลักการและเหตุผล

ด้วยปัจจุบันมีนักเรียน นักศึกษา ให้ความสนใจการประกอบอาชีพของตนเองมากขึ้น อีกทั้งได้มีการสนับสนุนจากภาครัฐในการสร้างผู้ประกอบการใหม่ เพื่อสร้างเครือข่าย และช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุน และองค์ความรู้ทางธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาความรู้ให้ครู เพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายข้างต้นศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร

ดังนั้น จึงได้จัดทำโครงการ ธุรกิจ TATTVA (ยาตม) ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนได้ประกอบอาชีพ เพื่อสร้างรายได้ และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน ส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการให้มีความพร้อมในการประกอบอาชีพ และเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนในท้องถิ่น โดยการจัดทำโครงการ ธุรกิจ TATTVA (ยาตม) โดยประยุกต์ใช้ความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการและทักษะวิชาชีพด้านการท่องเที่ยวไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

## ๕. วัตถุประสงค์

๑. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. เพื่อให้ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. เพื่อส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. เพื่อเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนท้องถิ่น

## ๖. เป้าหมาย

ระยะเวลา	สิงหาคม ๒๕๖๘ – พฤษภาคม ๒๕๖๙
สถานที่	วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
เชิงปริมาณ	ผู้เรียนวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
เชิงคุณภาพ	ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการของผู้เรียน และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

## ๗. แผนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ												หมายเหตุ
	ไตรมาสที่ ๑			ไตรมาสที่ ๒			ไตรมาสที่ ๓			ไตรมาสที่ ๔			
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	
๑. ขออนุญาตจัดโครงการ											★		
๒. ประสานงาน											★	★	
๓. ดำเนินงานตามโครงการ	★	★	★	★	★	★							
๔. สรุปและรายงานผล							★	★					

## ๘. งบประมาณ

รายการ	หมวดรายจ่าย / ประเภทรายจ่าย	จำนวนเงิน (บาท)				หมายเหตุ
		เงินงบประมาณ			งบประมาณโครงการ หารายได้ระหว่างเรียน	
		งบดำเนินงาน รายจ่ายอื่นๆ	อน. พื้นฐาน	อน. กิจกรรม		
หมวดค่าใช้สอย / ค่าวัสดุ						
๑. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	วัสดุ-อุปกรณ์ในการดำเนินธุรกิจ TATTVA (ยาดม)	๑,๕๐๐				* ถ้าว เฉลี่ยจ่าย ทุก รายการ
	รวมทั้งสิ้น	๑,๕๐๐				

## ๙. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

เชิงปริมาณ	ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน จำนวน ๕ คน
เชิงคุณภาพ	ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

๑๐. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

๑. ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. ผู้เรียนมีทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. ชุมชนในท้องถิ่นมีรายได้

๑๑. ผลผลิต

ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน

๑๒. ผลลัพธ์

ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

  
กฤตกมล

( นางสาวกฤตกมล เพชรประสิทธิ์ )  
นักศึกษาระดับ ปวส.๑  
สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ  
ผู้เสนอโครงการ



( นายวิศวิท หนูมาศ )  
ตำแหน่ง ครู คศ.๑  
ครูที่ปรึกษาโครงการ



( นางศิริندا สงพรหมณ์ )  
หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ผู้เห็นชอบโครงการ



( นายพนตร ทองขวัญ )  
รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ  
ผู้เห็นชอบโครงการ



( นายস্যนต์ แสงสุริยันต์ )  
ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ผู้อนุมัติโครงการ

## วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๑. ชื่อโครงการ                      ธุรกิจ Pomelo Clean Stick (ผลิตภัณฑ์ขจัดคราบฝังแน่นเสื้อผ้า)  
ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘
๒. ผู้รับผิดชอบ                      งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

### ๓. สอดคล้องประเด็นยุทธศาสตร์

ประเด็นยุทธศาสตร์ของ สอศ.	ประเด็นยุทธศาสตร์ของสถานศึกษา
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อความมั่นคงของสังคมและประเทศชาติ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การยกระดับคุณภาพการจัดการเรียนการสอนและกิจกรรมพัฒนาผู้เรียน
<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การผลิตและพัฒนากำลังคนด้านการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การพัฒนาสมรรถนะครูและบุคลากรทางการศึกษาตามสายงาน
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การพัฒนาศักยภาพกำลังคนด้านการอาชีวศึกษาให้มีสมรรถนะสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการสถานศึกษาด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยีและการมีส่วนร่วม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การสร้างโอกาส ความเสมอภาค และความเท่าเทียมในด้านการอาชีวศึกษา	<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การส่งเสริมพัฒนาศักยภาพในการวิจัยประดิษฐ์ สร้างนวัตกรรมและสิ่งสร้างสรรค์
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างเสริมคุณภาพชีวิต เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การพัฒนาสถานศึกษาสู่การเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้และการบริการสังคม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการอาชีวศึกษา	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การสร้างจิตสำนึกความรักชาติ ศาสนาและการปกครองในระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข ร่วมสืบสานประเพณี วัฒนธรรม และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๗ การสร้างพลังเครือข่ายชุมชนและหน่วยงานความร่วมมือทางการศึกษา

### ๔. หลักการและเหตุผล

ด้วยปัจจุบันมีนักเรียน นักศึกษา ให้ความสนใจการประกอบอาชีพของตนเองมากขึ้น อีกทั้งได้มีการสนับสนุนจากภาครัฐในการสร้างผู้ประกอบการใหม่ เพื่อสร้างเครือข่าย และช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุน และองค์ความรู้ทางธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาความรู้ให้ครู เพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายข้างต้นศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร

ดังนั้น จึงได้จัดทำโครงการ ธุรกิจ Pomelo Clean Stick (ผลิตภัณฑ์ขจัดคราบฝังแน่นเสื้อผ้า)ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนได้ประกอบอาชีพ เพื่อสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน ส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการให้มีความพร้อมในการประกอบอาชีพ และเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนในท้องถิ่น โดยการจัดทำโครงการ ธุรกิจ Pomelo Clean Stick (ผลิตภัณฑ์ขจัดคราบฝังแน่นเสื้อผ้า) โดยประยุกต์ใช้ความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการและทักษะวิชาชีพด้านการท่องเที่ยวไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

## ๕. วัตถุประสงค์

๑. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. เพื่อให้ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. เพื่อส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. เพื่อเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนท้องถิ่น

## ๖. เป้าหมาย

ระยะเวลา	สิงหาคม ๒๕๖๘ – พฤษภาคม ๒๕๖๙
สถานที่	วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
เชิงปริมาณ	ผู้เรียนวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
เชิงคุณภาพ	ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการของผู้เรียน และสามารถนำความรู้ และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

## ๗. แผนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ												หมายเหตุ
	ไตรมาสที่ ๑			ไตรมาสที่ ๒			ไตรมาสที่ ๓			ไตรมาสที่ ๔			
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	
๑. ขออนุญาตจัดโครงการ											★		
๒. ประสานงาน											★	★	
๓. ดำเนินงานตามโครงการ	★	★	★	★	★	★							
๔. สรุปและรายงานผล							★	★					

## ๘. งบประมาณ

รายการ	หมวดรายจ่าย / ประเภทรายจ่าย	จำนวนเงิน (บาท)				หมายเหตุ
		เงินงบประมาณ			งบประมาณ โครงการ หารายได้ ระหว่าง เรียน	
		งบดำเนินงาน รายจ่ายอื่นๆ	อน. พื้นฐาน	อน. กิจกรรม		
หมวดค่าใช้สอย / ค่าวัสดุ						
๑. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	วัสดุ-อุปกรณ์ ในการดำเนินธุรกิจ ธุรกิจ Pomelo Clean Stick	๑,๕๐๐				* ถ้าว เฉลี่ยจ่าย ทุก รายการ
	รวมทั้งสิ้น	๑,๕๐๐				

## ๙. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

เชิงปริมาณ	ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน จำนวน ๕ คน
เชิงคุณภาพ	ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต



## วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๑. ชื่อโครงการ                      ธุรกิจนวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย  
 ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
 ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘

๒. ผู้รับผิดชอบ                    งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

### ๓. สอดคล้องประเด็นยุทธศาสตร์

ประเด็นยุทธศาสตร์ของ สอศ.	ประเด็นยุทธศาสตร์ของสถานศึกษา
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อความมั่นคงของสังคมและประเทศชาติ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การยกระดับคุณภาพการจัดการเรียนการสอนและกิจกรรมพัฒนาผู้เรียน
<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การผลิตและพัฒนากำลังคนด้านอาชีวศึกษาเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การพัฒนาสมรรถนะครูและบุคลากรทางการศึกษาตามสายงาน
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การพัฒนาศักยภาพกำลังคนด้านอาชีวศึกษาให้มีสมรรถนะสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการสถานศึกษาด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยีและการมีส่วนร่วม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การสร้างโอกาส ความเสมอภาค และความเท่าเทียมในด้านการอาชีวศึกษา	<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การส่งเสริมพัฒนาศักยภาพในการวิจัยประดิษฐ์ สร้างนวัตกรรมและสิ่งสร้างสรรค์
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างเสริมคุณภาพชีวิต เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การพัฒนาสถานศึกษาสู่การเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้และการบริการสังคม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการอาชีวศึกษา	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การสร้างจิตสำนึกความรักชาติ ศาสนาและการปกครองในระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข ร่วมสืบสานประเพณี วัฒนธรรม และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๗ การสร้างพลังเครือข่ายชุมชนและหน่วยงานความร่วมมือทางการศึกษา

### ๔. หลักการและเหตุผล

ด้วยปัจจุบันมีนักเรียน นักศึกษา ให้ความสนใจการประกอบอาชีพของตนเองมากขึ้น อีกทั้งได้มีการสนับสนุนจากภาครัฐในการสร้างผู้ประกอบการใหม่ เพื่อสร้างเครือข่าย และช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุน และองค์ความรู้ทางธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาความรู้ให้ครู เพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายข้างต้นศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร

ดังนั้น จึงได้จัดทำโครงการธุรกิจนวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนได้ประกอบอาชีพ เพื่อสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน ส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการให้มีความพร้อมในการประกอบอาชีพ และเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนในท้องถิ่น โดยการจัดทำโครงการธุรกิจนวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย โดยประยุกต์ใช้ความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการและทักษะวิชาชีพด้านการท่องเที่ยวไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

## ๕. วัตถุประสงค์

๑. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. เพื่อให้ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. เพื่อส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. เพื่อเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนท้องถิ่น

## ๖. เป้าหมาย

- ระยะเวลา** สิงหาคม ๒๕๖๘ – พฤษภาคม ๒๕๖๙
- สถานที่** วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
- เชิงปริมาณ** ผู้เรียนวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
- เชิงคุณภาพ** ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการของผู้เรียน และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

## ๗. แผนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ												หมายเหตุ
	ไตรมาสที่ ๑			ไตรมาสที่ ๒			ไตรมาสที่ ๓			ไตรมาสที่ ๔			
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	
๑. ขออนุญาตจัดโครงการ											★		
๒. ประสานงาน											★	★	
๓. ดำเนินงานตามโครงการ	★	★	★	★	★	★							
๔. สรุปและรายงานผล							★	★					

## ๘. งบประมาณ

รายการ	หมวดรายจ่าย / ประเภทรายจ่าย	จำนวนเงิน (บาท)				หมายเหตุ
		เงินงบประมาณ			งบประมาณโครงการหารายได้ระหว่างเรียน	
		งบดำเนินงานรายจ่ายอื่นๆ	อน.พื้นฐาน	อน.กิจกรรม		
หมวดค่าใช้สอย / ค่าวัสดุ						
๑. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	วัสดุ-อุปกรณ์ ในการดำเนินธุรกิจ	๑,๕๐๐				* ถัวเฉลี่ยจ่ายทุกรายการ
	รวมทั้งสิ้น	๑,๕๐๐				

## ๙. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

- เชิงปริมาณ** ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน จำนวน ๕ คน
- เชิงคุณภาพ** ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

๑๐. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

๑. ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. ผู้เรียนมีทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. ชุมชนในท้องถิ่นมีรายได้

๑๑. ผลผลิต

ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน

๑๒. ผลลัพธ์

ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต



(นางสาวณัฐชา ทองศรี)

นักศึกษาระดับ ปวช.๒ สาขาวิชาการท่องเที่ยว  
ผู้เสนอโครงการ



(นางสาวพรศรี สุขสบาย)

ตำแหน่ง ครูชำนาญการ  
ครูที่ปรึกษาโครงการ



(นางศิริินดา สงพราหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ผู้เห็นชอบโครงการ



(นายเพชร ทองขวัญ)

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ  
ผู้เห็นชอบโครงการ



(นายสายันต์ แสงสุริยันต์)

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ผู้อนุมัติโครงการ

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๑. ชื่อโครงการ           ธุรกิจ หัตถศิลป์  
ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘
๒. ผู้รับผิดชอบ           งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

๓. สอดคล้องประเด็นยุทธศาสตร์

ประเด็นยุทธศาสตร์ของ สอศ.	ประเด็นยุทธศาสตร์ของสถานศึกษา
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อความมั่นคงของสังคมและประเทศชาติ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การยกระดับคุณภาพการจัดการเรียนการสอนและกิจกรรมพัฒนาผู้เรียน
<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การผลิตและพัฒนากำลังคนด้านการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การพัฒนาสมรรถนะครูและบุคลากรทางการศึกษาตามสายงาน
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การพัฒนาศักยภาพกำลังคนด้านการอาชีวศึกษาให้มีสมรรถนะสอดคล้องกับความต้องการในการพัฒนาประเทศ	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการสถานศึกษาด้วยนวัตกรรม เทคโนโลยีและการมีส่วนร่วม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การสร้างโอกาส ความเสมอภาค และความเท่าเทียมในด้านการอาชีวศึกษา	<input checked="" type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๔ การส่งเสริมพัฒนาศักยภาพในการวิจัย ประดิษฐ์ สร้างนวัตกรรมและสิ่งสร้างสรรค์
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การจัดการอาชีวศึกษาเพื่อสร้างเสริมคุณภาพชีวิต เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๕ การพัฒนาสถานศึกษาสู่การเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้และการบริการสังคม
<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การเพิ่มประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการอาชีวศึกษา	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๖ การสร้างจิตสำนึกความรักชาติ ศาสนาและการปกครองในระบอบประชาธิปไตยอันมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข ร่วมสืบสาน ประเพณี วัฒนธรรม และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
	<input type="checkbox"/> ยุทธศาสตร์ที่ ๗ การสร้างพลังเครือข่ายชุมชนและหน่วยงานความร่วมมือทางการศึกษา

๔. หลักการและเหตุผล

ด้วยปัจจุบันมีนักเรียน นักศึกษา ให้ความสนใจการประกอบอาชีพของตนเองมากขึ้น อีกทั้งได้มีการสนับสนุนจากภาครัฐในการสร้างผู้ประกอบการใหม่ เพื่อสร้างเครือข่าย และช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุน และองค์ความรู้ทางธุรกิจ รวมทั้งพัฒนาความรู้ให้ครู เพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายข้างต้นศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร

ดังนั้น จึงได้จัดทำโครงการ ธุรกิจหัตถศิลป์ ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ขึ้น เพื่อให้ผู้เรียนได้ประกอบอาชีพ เพื่อสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน ส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการให้มีความพร้อมในการประกอบอาชีพ และเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนในท้องถิ่น โดยการจัดทำโครงการ ธุรกิจหัตถศิลป์ โดยประยุกต์ใช้ความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการและทักษะวิชาชีพด้านการท่องเที่ยวไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

### ๕. วัตถุประสงค์

๑. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. เพื่อให้ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. เพื่อส่งเสริมทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. เพื่อเป็นการส่งเสริมรายได้ให้กับชุมชนท้องถิ่น

### ๖. เป้าหมาย

<u>ระยะเวลา</u>	สิงหาคม ๒๕๖๘ – พฤษภาคม ๒๕๖๙
<u>สถานที่</u>	วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
<u>เชิงปริมาณ</u>	ผู้เรียนวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
<u>เชิงคุณภาพ</u>	ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการของผู้เรียน และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

### ๗. แผนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ												หมายเหตุ
	ไตรมาสที่ ๑			ไตรมาสที่ ๒			ไตรมาสที่ ๓			ไตรมาสที่ ๔			
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	
๑. ขออนุญาตจัดโครงการ											★		
๒. ประสานงาน											★	★	
๓. ดำเนินงานตามโครงการ	★	★	★	★	★	★							
๔. สรุปและรายงานผล							★	★					

### ๘. งบประมาณ

รายการ	หมวดรายจ่าย / ประเภทรายจ่าย	จำนวนเงิน (บาท)				หมายเหตุ
		เงินงบประมาณ			งบประมาณ โครงการ หารายได้ ระหว่าง เรียน	
		งบดำเนินงาน รายจ่ายอื่นๆ	อน. พื้นฐาน	อน. กิจกรรม		
หมวดค่าใช้สอย / ค่าวัสดุ						
๑. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	วัสดุ-อุปกรณ์ ในการดำเนินธุรกิจ หัตถศิลป์	๑,๕๐๐				* ถ้า เฉลี่ยจ่าย ทุก รายการ
<b>รวมทั้งสิ้น</b>		<b>๑,๕๐๐</b>				

### ๙. ตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

<u>เชิงปริมาณ</u>	ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน จำนวน ๕ คน
<u>เชิงคุณภาพ</u>	ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

๑๐. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

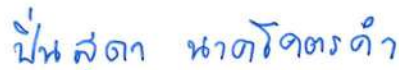
๑. ผู้เรียนสามารถประกอบอาชีพได้
๒. ผู้เรียนสร้างรายได้และหาประสบการณ์ในการทำงานระหว่างเรียน
๓. ผู้เรียนมีทักษะด้านการเป็นผู้ประกอบการและมีความพร้อมในการประกอบอาชีพในอนาคต
๔. ชุมชนในท้องถิ่นมีรายได้

๑๑. ผลผลิต

ผู้เรียนมีรายได้และหาประสบการณ์ในระหว่างเรียน

๑๒. ผลลัพธ์

ผู้เรียนได้พัฒนาความรู้ด้านการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้และทักษะวิชาชีพไปใช้ในการสร้างธุรกิจในอนาคต

  
นี่สุดา หาดใจตรงดำ

(นางสาวปิ่นสุดา นาคโคตรคำ)

นักศึกษาระดับ ปวส.๑ สาขาวิชาคหกรรมศาสตร์  
ผู้เสนอโครงการ



(นายณรงค์กร ทองหมื่น)

ตำแหน่ง ครูพิเศษสอน  
ครูที่ปรึกษาโครงการ



(นางศิริินดา สงพราหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ผู้เห็นชอบโครงการ



(นายเพชร ทองขวัญ)

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ  
ผู้เห็นชอบโครงการ



(นายสายันต์ แสงสุริยันต์)

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ผู้อนุมัติโครงการ



# บันทึกข้อความ

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
 รับเลขที่ ๑๒๓๐  
 วันที่ 10 / 10 / 68  
 เวลา 15.30 น.

ส่วนราชการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วันที่ ๑๐ กันยายน ๒๕๖๘

เรื่อง ขออนุญาตเบิกเงินงบประมาณสนับสนุนการดำเนินธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ด้วย งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ ได้ดำเนินการประชุมพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจ เมื่อวันศุกร์ที่ ๕ กันยายน ๒๕๖๘ ซึ่งมีธุรกิจที่ได้ผ่านการคัดเลือกเพื่อจัดสรรงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ จำนวน ๖ ธุรกิจ ดังนี้

ลำดับ	ชื่อธุรกิจ	จำนวนเงิน (บาท)	จำนวนผู้ดำเนินการ (คน)	หมายเหตุ
๑	ธุรกิจ F & N Coner	๑๐,๐๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๒	ธุรกิจ HOM LA-OR	๕,๐๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๓	ธุรกิจ TATTVA	๕,๐๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๔	ธุรกิจ Pomelo Clean Stick	๔,๐๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๕	ธุรกิจ นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย	๓,๐๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๖	ธุรกิจ หัตถศิลป์	๓,๐๐๐	๕	ธุรกิจเดิม
รวม		๓๐,๐๐๐	๓๐	

ในการนี้ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ มีความประสงค์ขออนุญาตเบิกงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ จำนวน ๓๐,๐๐๐ บาท (สามหมื่นบาทถ้วน) เพื่อให้ธุรกิจได้ดำเนินการตามแผนการปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและพิจารณาอนุญาต



(นางศิริรินดา สงพรหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

เรียน ผอ.วอศ.นศ

- ๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา
- ๒. ....

(นางสาวเบญจวรรณ อนุศิลป์)

หัวหน้างานส่งเสริมผลิตผลการค้าและธุรกิจ

10 / ก.ย. / 68

- อภินันท์

- พงษ์เทพบุตร



รับหนพอ. ๖๐๓๓๘

๑. ส่งให้ ผอ.วอศ.นศ

๑. เก็บในแฟ้ม

- งานวอศ.นศ

- งานบริหาร

๑๐ ก.ย. ๖๘

เรียน ผอ.วอศ.นศ.

(๕) เพื่อโปรดพิจารณา

(๕) จ่ายตามแผนด้วยเงิน ๕๖๐๕๖๖๖ (เงินคงคลัง) (โปรดส่งใบรับ)

๑๐ ก.ย. ๖๘ วันที่ 15 / ก.ย. / 68 เป็นผอ.ปกครอง



# บันทึกข้อความ

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
 รับเลขที่ 2390  
 วันที่ 24 ก.ย. 68  
 เวลา 15:20 น.

ส่วนราชการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วันที่ ๒๓ กันยายน ๒๕๖๘

เรื่อง ขออนุญาตเบิกเงินงบประมาณสนับสนุนการดำเนินธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ด้วย งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ ได้รับจัดสรรงบประมาณ โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๘ นั้น

ในการนี้ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ มีความประสงค์ขออนุญาตเบิกงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ ให้แต่ละธุรกิจเพิ่มเติม ธุรกิจละ ๑,๕๐๐ บาท จำนวน ๖ ธุรกิจ เป็นเงินจำนวน ๙,๐๐๐ บาท (เก้าพันบาทถ้วน) เพื่อให้ธุรกิจได้ดำเนินการตามแผนการปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ ดังนี้

ลำดับ	ชื่อธุรกิจ	จำนวนเงิน (บาท)	จำนวนผู้ดำเนินการ (คน)	หมายเหตุ
๑	ธุรกิจ F & N Coner	๑,๕๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๒	ธุรกิจ HOM LA-OR	๑,๕๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๓	ธุรกิจ TATTVA	๑,๕๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๔	ธุรกิจ Pomelo Clean Stick	๑,๕๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๕	ธุรกิจ นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย	๑,๕๐๐	๕	ธุรกิจใหม่
๖	ธุรกิจ หัตถศิลป์	๑,๕๐๐	๕	ธุรกิจเดิม
รวม		๙,๐๐๐	๓๐	

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและพิจารณาอนุญาต

(นางศิริندا สงพรหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

เรียน ผอ.วอศ.นศ

๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา  
 ๒. ....

(นางสาวเบญจวรรณ อนุศิลป์)

หัวหน้างานส่งเสริมผลิตผลการค้าและธุรกิจ

๒๓ / ก.ย. / ๖๘

เรียน ผอ.วอศ.นศ / เลขที่.....

๓๓ <เลขที่.....> / ๒๐๒๓

- ๐๗๗๗  
- เลขที่.....



ธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘



**ข้อกำหนดและเงื่อนไข Terms and Conditions**

1. โปรดนำสมุดผู้ฝากเงินและบัตรประจำตัวมาด้วยทุกครั้งที่คุณติดต่อธนาคาร  
*Please bring your passbook and ID card or other identification documents when visiting the Bank.*
2. โปรดเก็บสมุดผู้ฝากไว้ในที่ปลอดภัย อย่าฝากไว้กับพนักงานธนาคารหรือบุคคลอื่น กรณีสูญหายแจ้งมายังได้ทุกสาขา หรือที่  
หมายเลข 02 111 1111 แล้วนำใบแจ้งความติดต่อสาขาเจ้าของบัญชี เพื่อขอออกสมุดผู้ฝากใหม่ กรณีสมุดผู้ฝากฉบับที่กรายการเดิม  
ให้ไปสมุดผู้ฝากเดิมขอเปลี่ยนเล่มใหม่ได้ทุกสาขา  
*Please keep the passbook in a secure place and do not be placed under any other person's custody. If it is lost or stolen,  
immediately notify at any branch or call 02 111 1111, and bring a police report of the lost passbook to account holding branch  
for issuing a new passbook. The full passbook can be renewed at any branch.*
3. การถอนต่างสาขาสมาารถถอนได้เฉพาะเจ้าของบัญชี  
*Only the account holder is allowed to make a withdrawal at any branch.*
4. ยอดคงเหลือในสมุดผู้ฝากจะถือว่าถูกต้องเมื่อได้ตรวจสอบแล้วว่าตรงกับบัญชีของธนาคาร ควรนำสมุดมาปรับรายการอย่างน้อย  
เดือนละครั้ง ได้ที่เครื่องปรับปรุงสมุดอัตโนมัติ หรือที่สาขา  
*The account balance shown in the passbook will be deemed correct only if it is verified with the corresponding record  
kept by the Bank. The passbook should be updated once a month with Passbook Update Machines or at any branch.*
5. การนับจำนวนเงินเพื่อคำนวณดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ ธนาคารจะใช้หลักเกณฑ์ตามปีปฏิทินที่เดือนจริง  
*Interest for saving account is calculated on a daily balance basis according to the actual calendar year.*
6. บัญชีที่ขาดการเคลื่อนไหว และยอดคงเหลือในบัญชีต่ำกว่าที่กำหนด ธนาคารจะปิดบัญชี และ/หรือ คิดค่าธรรมเนียม  
ตามเกณฑ์ที่ธนาคารกำหนด  
*An inactive account with a balance less than the amount specified by the Bank will be closed and/or  
service charge may be levied on the account as specified in the Bank's Tariff of Charges.*
7. เงินฝากนี้ได้รับความคุ้มครองจากสถาบันคุ้มครองเงินฝากตามจำนวนที่กำหนดไว้ในกฎหมาย  
*The deposit amount is protected by the Deposit Protection Agency as prescribed by law.*



Scan for  
Terms and Conditions

สำนักงาน รหัสสาขา ๗801  
Office

บัญชีเลขที่ 01 - 3 - 30820 - 0  
Account No.

สาขานครศรีธรรมราช

ชื่อบัญชี  
Account Name

น.ส. วณิตา วัลลพนิยม และ

น.ส. บุญลิตา เกียรติสมบัติ และ

น.ส. สิรินาม จิตรสมร



**Krungthai**  
กรุงไทย



ลายมือชื่อผู้มีอำนาจลงนาม  
Authorized Signature

SA AC 0867235

หน้าสมุดบัญชีศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ F & N CONER  
ได้รับเงินจัดสรร จำนวน ๑๐,๐๐๐ บาท ( - หนึ่งหมื่นบาทถ้วน - )



ธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘



### ข้อกำหนดและเงื่อนไข Terms and Conditions



1. โปรดนำสมุดคู่มือและบัตรประจำตัวมาด้วยทุกครั้งที่ต้องต่อธนาคาร  
*Please bring your passbook and ID card or other identification documents when visiting the Bank.*
2. โปรดเก็บสมุดคู่มือไว้ในที่ปลอดภัย อย่าฝากไว้กับพนักงานธนาคารหรือบุคคลอื่น กรณีสูญหายแจ้งมายังได้ทุกสาขา หรือที่หมายเลข 02 111 1111 แล้วนำใบแจ้งความติดต่อสาขาเจ้าของบัญชี เพื่อนำออกสมุดคู่มือใหม่ กรณีสมุดคู่มือบันทึกรายการเดินให้สมุดคู่มือเดิมขอเปลี่ยนแปลงใหม่ได้ทุกสาขา  
*Please keep the passbook in a secure place and do not be placed under any other person's custody. If it is lost or stolen, immediately notify at any branch or call 02 111 1111, and bring a police report of the lost passbook to account holding branch for issuing a new passbook. The full passbook can be renewed at any branch.*
3. การถอนต่างสาขาสามารถถอนได้เฉพาะเจ้าของบัญชี  
*Only the account holder is allowed to make a withdrawal at any branch.*
4. ยอดคงเหลือในสมุดคู่มือจะถือว่าถูกต้องเมื่อได้ตรวจสอบแล้วว่าตรงกับบัญชีของธนาคาร ควรนำสมุดมาปรับรายการอย่างน้อยเดือนละครั้ง ได้ที่เครื่องปรับสมุดอัตโนมัติ หรือที่สาขา  
*The account balance shown in the passbook will be deemed correct only if it is verified with the corresponding record kept by the Bank. The passbook should be updated once a month with Passbook Update Machines or at any branch.*
5. การนับจำนวนเงินเพื่อคำนวณดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ ธนาคารจะใช้หลักเกณฑ์ตามปีปฏิทินที่เกิดขึ้นจริง  
*Interest for saving account is calculated on a daily balance basis according to the actual calendar year.*
6. บัญชีที่ขาดการเคลื่อนไหว และยอดคงเหลือในบัญชีต่ำกว่าที่กำหนด ธนาคารจะปิดบัญชี และ/หรือ คิดค่าธรรมเนียมตามเกณฑ์ที่ธนาคารกำหนด  
*An inactive account with a balance less than the amount specified by the Bank will be closed and/or service charge may be levied on the account as specified in the Bank's Tariff of Charges.*
7. เงินฝากมีได้รับความคุ้มครองจากสถาบันคุ้มครองเงินฝากตามจำนวนที่กำหนดไว้ในกฎหมาย  
*The deposit amount is protected by the Deposit Protection Agency as prescribed by law.*

สำนักงาน รหัสสาขา 487  
Office

บัญชีเลขที่ 487-0-77488-7  
Account No.

สาขา เวบินสัน โอเชียน นครศรีธรรมราช

**ชื่อบัญชี**  
Account Name

น.ส. ปิติพร จันทร์กลับ และ  
น.ส. สัปดาห์ จรุงเดช และ  
น.ส. กิรณณิญาณี ควรกิจ



**Krungthai**  
กรุงไทย



ลายมือชื่อผู้มีอำนาจลงนาม  
Authorized Signature

**SA AC 0760807**

หน้าสมุดบัญชีศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ HOM LA-OR  
ได้รับเงินจัดสรร จำนวน ๕,๐๐๐ บาท ( - ห้าพันบาทถ้วน - )



ธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

**ข้อกำหนดและเงื่อนไข Terms and Conditions**

1. โปรดนำสมุดคู่มือฝากและบัตรประจำตัวมาด้วยทุกครั้งที่ดีต่อธนาคาร  
*Please bring your passbook and ID card or other identification documents when visiting the Bank.*
2. โปรดเก็บสมุดคู่มือฝากไว้ในที่ปลอดภัย อย่าฝากไว้กับพนักงานธนาคารหรือบุคคลอื่น กรณีสูญหายแจ้งมายังได้ทุกสาขา หรือที่หมายเลข 02 111 1111 แล้วนำใบแจ้งความติดต่อกองกำลังตำรวจภูธร เพื่อขอออกสมุดคู่มือฝากใหม่ กรณีสมุดคู่มือฝากบันทึกรายการเดินให้นำสมุดคู่มือฝากเดิมขอเปลี่ยนเล่มใหม่ได้ทุกสาขา  
*Please keep the passbook in a secure place and do not be placed under any other person's custody. If it is lost or stolen, immediately notify at any branch or call 02 111 1111, and bring a police report of the lost passbook to account holding branch for issuing a new passbook. The full passbook can be renewed at any branch.*
3. การถอนต่างสาขาสามารถถอนได้เฉพาะเจ้าของบัญชี  
*Only the account holder is allowed to make a withdrawal at any branch.*
4. ยอดคงเหลือในสมุดคู่มือฝากจะถือว่าถูกต้องเมื่อได้ตรวจสอบแล้วว่าตรงกับบัญชีของธนาคาร ควรนำสมุดมาปรับรายการอย่างน้อยเดือนละครั้ง ได้ที่เครื่องปรับสมุดอัตโนมัติ หรือที่สาขา  
*The account balance shown in the passbook will be deemed correct only if it is verified with the corresponding record kept by the Bank. The passbook should be updated once a month with Passbook Update Machines or at any branch.*
5. การนับจำนวนเงินเพื่อคำนวณดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ ธนาคารจะให้หลักเกณฑ์ตามบัญชีที่เกิดขึ้นจริง  
*Interest for saving account is calculated on a daily balance basis according to the actual calendar year.*
6. บัญชีที่ขาดการเคลื่อนไหว และยอดคงเหลือในบัญชีต่ำกว่าที่กำหนด ธนาคารจะปิดบัญชี และ/หรือ คิดค่าธรรมเนียมตามเกณฑ์ที่ธนาคารกำหนด  
*An inactive account with a balance less than the amount specified by the Bank will be closed and/or service charge may be levied on the account as specified in the Bank's Tariff of Charges.*
7. เงินฝากมีได้รับความคุ้มครองจากสถาบันคุ้มครองเงินฝากตามจำนวนที่กำหนดไว้ในกฎหมาย  
*The deposit amount is protected by the Deposit Protection Agency as prescribed by law.*

Scan for Terms and Conditions

---

สำนักงาน Office รหัสสาขา 801

สาขานครศรีธรรมราช

บัญชีเลขที่ Account No. 801-3-28287-2

**ชื่อบัญชี Account Name**

นายวิศวิศ หน่อมาศ และ  
น.ส.ฉัตรวรรณ หทัยพิเศษ และ  
น.ส.สุจรรตจิรา ปริษาคุณ

ลายมือชื่อผู้มีอำนาจลงนาม  
Authorized Signature


**Krungthai**  
กรุงไทย

SA AB 6794323

หน้าสมุดบัญชีศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ TATTVA  
ได้รับเงินจัดสรร จำนวน ๕,๐๐๐ บาท ( - ห้าพันบาทถ้วน - )




ธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘



**ข้อกำหนดและเงื่อนไข Terms and Conditions**

1. โปรดนำสมุดคู่มือฝากเงินและบัตรประจำตัวมาด้วยทุกครั้งเมื่อติดต่อธนาคาร  
*Please bring your passbook and ID card or other identification documents when visiting the Bank.*
2. โปรดเก็บสมุดคู่มือฝากเงินที่ปลอดภัย อย่างฝากไว้กับพนักงานธนาคารหรือบุคคลอื่น กรณีสูญหายแจ้งสาขาใดก็ได้ทุกสาขา หรือที่หมายเลข 02 111 1111 แล้วนำไปแจ้งความติดต่อสาขาเจ้าของบัญชี เพื่อขอออกสมุดคู่มือฝากเงินใหม่ กรณีสมุดคู่มือฝากเงินที่รายการการเดินฝากเงินสมุดคู่มือฝากเงินขอเปลี่ยนแปลงใหม่ได้ทุกสาขา  
*Please keep the passbook in a secure place and do not be placed under any other person's custody. If it is lost or stolen, immediately notify at any branch or call 02 111 1111 and bring a police report of the lost passbook to account holding branch for issuing a new passbook. The full passbook can be renewed at any branch.*
3. การถอนต่างสาขาสามารถถอนได้เฉพาะเจ้าของบัญชี  
*Only the account holder is allowed to make a withdrawal at any branch.*
4. ยอดคงเหลือในสมุดคู่มือฝากเงินถือว่าถูกต้องเมื่อได้ตรวจสอบแล้วว่าตรงกับบัญชีของธนาคาร ควรนำสมุดมาปรับรายการอย่างบ่อยเดือนละครั้ง ได้ที่เครื่องปรับสมุดอัตโนมัติ หรือที่สาขา  
*The account balance shown in the passbook will be deemed correct only if it is verified with the corresponding record kept by the Bank. The passbook should be updated once a month with Passbook Update Machines or at any branch.*
5. การนับจำนวนเงินเพื่อคำนวณดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ ธนาคารจะใช้หลักเกณฑ์ตามปีปฏิทินที่ถึงอันจริง  
*Interest for saving account is calculated on a daily balance basis according to the actual calendar year.*
6. บัญชีที่ขาดการเคลื่อนไหว และยอดคงเหลือในบัญชีต่ำกว่าที่กำหนด ธนาคารจะปิดบัญชี และ/หรือ คิดค่าธรรมเนียมตามเกณฑ์ที่ธนาคารกำหนด  
*An inactive account with a balance less than the amount specified by the Bank will be closed and/or service charge may be levied on the account as specified in the Bank's Tariff of Charges.*
7. เงินฝากจะได้รับความปลอดภัยจากสถาบันคุ้มครองเงินฝากตามจำนวนที่กำหนดไว้ในกฎหมาย  
*The deposit amount is protected by the Deposit Protection Agency as prescribed by law.*



Scan for Terms and Conditions

---


สำนักงาน รุทศสาขา ๗๘๐1  
Office

สาขานครศรีธรรมราช


บัญชีเลขที่ 01 - 3 - 30825 - 1  
Account No.

**ชื่อบัญชี**  
Account Name

น.ส. สลิลทิพย์ ทองสง และ  
น.ส. ป.ปรีชญา เพ็ชรประพันธ์ และ  
น.ส. กัญญาภัค ภักดี



ลายมือชื่อผู้มีอำนาจลงนาม  
Authorized Signature



**Krungthai**  
กรุงไทย

SA AC 0867244

หน้าสมุดบัญชีศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ Pomelo Clean Stick  
ได้รับเงินจัดสรร จำนวน ๔,๐๐๐บาท ( - สี่พันบาทถ้วน - )



ธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

**ข้อกำหนดและเงื่อนไข Terms and Conditions**

1. โปรดนำสมุดคู่มือนี้และบัตรประจำตัวมาด้วยทุกครั้งเมื่อมาใช้บริการ  
*Please bring your passbook and ID card or other identification documents when visiting the Bank*
2. โปรดเก็บสมุดคู่มือไว้ในที่ปลอดภัย อย่าฝากไว้กับพนักงานธนาคารหรือบุคคลอื่น กรณีสูญหายแจ้งอาชญาบัตรได้ทุกสาขา หรือที่หมายเลข 02 111 1111 แล้วนำใบแจ้งความติดต่อกับสาขาเจ้าของบัญชี เพื่อขอออกสมุดคู่มือใหม่ กรณีสมุดคู่มือฉบับนี้ถูกขโมยหรือสูญหายให้ไปนำสมุดคู่มือเล่มใหม่ไปเปลี่ยนเล่มใหม่ได้ทุกสาขา  
*Please keep the passbook in a secure place and do not be placed under any other person's custody. If it is lost or stolen, immediately notify at any branch or call 02 111 1111, and bring a police report of the lost passbook to account holding branch for issuing a new passbook. The full passbook can be renewed at any branch.*
3. การถอนเงินจากสาขาสามารถถอนได้เฉพาะเจ้าของบัญชี  
*Only the account holder is allowed to make a withdrawal at any branch.*
4. ยอดคงเหลือในสมุดคู่มือจะถือว่าถูกต้องเมื่อได้ตรวจสอบแล้วตรงกับบัญชีของธนาคาร ควรนำสมุดมาปรับรายการอย่างน้อยเดือนละครั้ง ได้ที่เครื่องปรับสมุดอัตโนมัติ หรือที่สาขา  
*The account balance shown in the passbook will be deemed correct only if it is verified with the corresponding record kept by the Bank. The passbook should be updated once a month with Passbook Update Machines or at any branch.*
5. การนับจำนวนเงินเพื่อคำนวณดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ ธนาคารจะใช้หลักเกณฑ์ตามปีปฏิทินที่แท้จริงจริง  
*Interest for saving account is calculated on a daily balance basis according to the actual calendar year.*
6. บัญชีที่ขาดการเคลื่อนไหว และยอดคงเหลือในบัญชีต่ำกว่าที่กำหนด ธนาคารจะปิดบัญชี และ/หรือ คิดค่าธรรมเนียมตามเกณฑ์ที่ธนาคารกำหนด  
*An inactive account with a balance less than the amount specified by the Bank will be closed and/or service charge may be levied on the account as specified in the Bank's Tariff of Charges.*
7. เงินฝากนี้ได้รับความคุ้มครองจากสถาบันคุ้มครองเงินฝากตามจำนวนที่กำหนดไว้ในกฎหมาย  
*The deposit amount is protected by the Deposit Protection Agency as prescribed by law.*

Scan for Terms and Conditions

สำนักงาน รหัสสาขา 487  
*Office*

สาขาโรบินสัน โอเชียน นครศรีธรรมราช

บัญชีเลขที่ 487-0-77502-6  
*Account No.*

**ชื่อบัญชี**  
*Account Name*

น.ส. พรศรี สุขสบาย และ  
น.ส. นราทิพย์ พงษ์ศรี และ  
น.ส. รุติภา มณีรัตน์

ลายมือชื่อผู้มีอำนาจลงนาม  
*Authorized Signature*

**SA AC 0760832**

หน้าสมุดบัญชีศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย  
ได้รับเงินจัดสรร จำนวน ๓,๐๐๐ บาท ( - สามพันบาทถ้วน - )



ธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

### ข้อกำหนดและเงื่อนไข Terms and Conditions

1. โปรดนำสมุดคู่มือฝากและบัตรประจำตัวมาด้วยทุกครั้งที่ยึดต่อธนาคาร  
*Please bring your passbook and ID card or other identification documents when visiting the Bank*
2. โปรดเก็บสมุดคู่มือฝากไว้ที่ปลอดภัย อย่าฝากไว้กับพนักงานธนาคารหรือบุคคลอื่น กรณีสูญหายแจ้งอายัดได้ทุกสาขา หรือที่หมายเลข 02 111 1111 แล้วนำใบแจ้งความติดต่อสาขาเจ้าของบัญชี เพื่อขอออกสมุดคู่มือฝากใหม่ กรณีสมุดคู่มือฝากบันทึกรายการเดินให้สมุดคู่มือฝากเดิมขอเปลี่ยนเล่มใหม่ได้ทุกสาขา  
*Please keep the passbook in a secure place and do not be placed under any other person's custody. If it is lost or stolen, immediately notify at any branch or call 02 111 1111, and bring a police report of the lost passbook to account holding branch for issuing a new passbook. The full passbook can be renewed at any branch.*
3. การถอนต่างสาขาสานารถถอนได้เฉพาะเจ้าของบัญชี  
*Only the account holder is allowed to make a withdrawal at any branch.*
4. ยอดคงเหลือในสมุดคู่มือฝากจะถือว่าถูกต้องเมื่อได้ตรวจสอบแล้วว่าตรงกับบัญชีของธนาคาร ควรนำสมุดมาปรับรายการอย่างน้อยเดือนละครั้ง ได้ที่เครื่องปรับสมุดอัตโนมัติ หรือที่สาขา  
*The account balance shown in the passbook will be deemed correct only if it is verified with the corresponding record kept by the Bank. The passbook should be updated once a month with Passbook Update Machines or at any branch.*
5. การนับจำนวนเงินเพื่อคำนวณดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ ธนาคารจะใช้หลักเกณฑ์ตามปีปฏิทินที่เกิดขึ้นจริง  
*Interest for saving account is calculated on a daily balance basis according to the actual calendar year*
6. บัญชีที่ยังการเคลื่อนไหว และยอดคงเหลือในบัญชีต่ำกว่าที่กำหนด ธนาคารจะปิดบัญชี และ/หรือ คิดค่าธรรมเนียมตามเกณฑ์ที่ธนาคารกำหนด  
*An inactive account with a balance less than the amount specified by the Bank will be closed and/or service charge may be levied on the account as specified in the Bank's Tariff of Charges.*
7. เงินฝากที่ได้รับคุ้มครองจากสถาบันคุ้มครองเงินฝากตามจำนวนที่กำหนดไว้ในกฎหมาย  
*The deposit amount is protected by the Deposit Protection Agency as prescribed by law*

Scan for Terms and Conditions

---

สำนักงาน Office รหัสสาขา ๗๘๐๑

สาขานครศรีธรรมราช

บัญชีเลขที่ ๐๑ - 3 - 30822 - 7  
Account No.

**ชื่อบัญชี Account Name**

นายณรงค์กร ทองหมื่น และ  
น.ส.สิริธิตา ภาคอารีย์ และ  
น.ส.บุษยพร กสิณแก้ว

ลายมือชื่อผู้มีอำนาจลงนาม  
Authorized Signature

**Krungthai**  
กรุงไทย

SA AC 0867238

หน้าสมุดบัญชีศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ หัตถลีลา  
ได้รับเงินจัดสรร จำนวน ๓,๐๐๐ บาท ( - สามพันบาทถ้วน - )





นางสาวกนกตาช

จ. งาม

(นางสาววานิดา รัตนนิยม )





สำเนาทุกตัว

๖๓๓

(นางสาววนิดา รัตนียม)



 **บัตรประจำตัวประชาชน Thai National ID Card**  
เลขประจำตัวประชาชน 1 8099 00844 44 1  
Identification Number

ชื่อตัวและชื่อสกุล **ป.จ. ปิติพร จันทรกลับ**  
Name **Miss Pitiporn**  
Last name **Jankiab**  
เกิดวันที่ **5 ก.พ. 2541**  
Date of Birth **5 Feb. 1998**  
ศาสนา **พม**

ที่อยู่ **11/1 หมู่ที่ 13 ต.ช้างซ้าย อ.พระพรหม**  
จ.นครศรีธรรมราช

22 ธ.ค. 2563  
วันออกบัตร  
22 Dec. 2020  
Date of Issue

  
(นางสาวปิติพร จงจิระ)  
เจ้าพนักงานออกบัตร

4 ก.พ. 2572  
วันบัตรหมดอายุ  
4 Feb. 2029  
Date of Expiry

  
9011-04-12221649

สำนักงานกมท้อย  
วิภากร  
(นางสาวปิติพร จันทรกลับ)



 **บัตรประจำตัวประชาชน Thai National ID Card**  
เลขประจำตัวประชาชน 1 8099 00844 44 1  
Identification Number

ชื่อคนและชื่อสกุล **น.ส. ปิติพร จันทรกลับ**  
Name Miss Pitiporn  
Last name Janklab

เกิดวันที่ **5 ก.พ. 2541**  
Date of Birth 5 Feb. 1998

ศาสนา **พุทธ**

ที่อยู่ **11/1 หมู่ที่ 13 ต.ช้างซ้าย อ.พระพรหม**  
จ.นครศรีธรรมราช

22 ธ.ค. 2563  
22 Dec. 2020 (นายระพีพร จงจิระ)  
Date of Issue เจ้าพนักงานออกบัตร

4 ก.พ. 2572  
4 Feb. 2029  
Date of Expiry

9011-04-12221649



ทำเนาทุกข้อ  
✓  
ปิติพร  
(นางสาวปิติพร จันทรกลับ)



 บัตรประจำตัวประชาชน Thai National ID Card  
เลขประจำตัวประชาชน Identification Number 1 8099 00743 69 6

ชื่อตัวและชื่อ นาย วิศวะวิชิต พนมมาต  
Name Mr. Witsavachit  
Last name Hanumas  
เกิดวันที่ 15 ต.ค. 2539  
Date of Birth 15 Oct. 1996

ชื่อ 1119/14 อ.บ่อสร้าง ส.ค.ส.อ. อ.เมืองนครราชสีมา  
อ.นครราชสีมา 7575757575  
19 ต.ค. 2551 14 ต.ค. 2559  
Passport (ถ้ามี) (ถ้ามี)  
19 Oct. 2013 14 Oct. 2019  
Date of Issue (ถ้ามี) (ถ้ามี) Date of Expiry 1024 03 04 191119



สำนักงานคูตอง

นายวิศวะวิชิต พนมมาต



**บัตรประจำตัวประชาชน Thai National ID Card**  
เลขประจำตัวประชาชน 1 8099 00743 69 6  
Identification Number

ชื่อตัวและชื่อสกุล นาย วิตรชิต พนมมาศ  
Name Mr. Witsevachit  
Last name Hanumas  
เกิดวันที่ 15 ต.ค. 2539  
Date of Birth 15 Oct. 1996

พื้นที่ 1110/14 ถ.ปออ่าง ต.คตัง อ.เมืองนครราชสีมา  
จ.นครราชสีมา  
19 ส.ค. 2561  
วันออกบัตร 19 Apr. 2018  
Date of Issue

14 ต.ค. 2569  
วันหมดอายุ 14 Oct. 2026  
Date of Expiry

1024-03-04191119



สำนักงานเขต...

นายวิตรชิต พนมมาศ




**บัตรประจำตัวประชาชน Thai National ID Card**  
 เลขประจำตัวประชาชน Identification Number **1 8097 00315 14 3**

**ชื่อต้นและสกุล น.ส. สลิทิพย์ ทองสง**  
 Name **Miss Salintip**  
 Last name **Thongsong**  
 เกิดวันที่ **13 มิ.ย. 2541**  
 Date of Birth **13 Jun. 1998**

**ชื่อ 24/2 หมู่ที่ 2 ต.นาไม้ อ.ทุ่งสง**  
**จ.นครศรีธรรมราช**  
 10 ก.ค. 2567  
 วันออกบัตร  
**10 Jul. 2024**  
 Date of Issue

**นางสาวสลิทิพย์ ทองสง**  
 เจ้าพนักงานออกบัตร  
 12 มิ.ย. 2576  
 วันบัตรหมดอายุ  
**12 Jun. 2033**  
 Date of Expiry

8099-03-07100921



สำเนาถูกต้อง

SSM  
 (นางสาวสลิทิพย์ ทองสง)



 บัตรประจำตัวประชาชน Thai National ID Card  
เลขประจำตัวประชาชน 1 8097 00315 14 3  
Identification Number

ชื่อตัวและชื่อสกุล น.ส. สลิทิพย์ ทองสง  
Name Miss Salintip  
Last name Thongsong  
เกิดวันที่ 13 มิ.ย. 2541  
Date of Birth 13 Jun. 1998  
ศาสนา พุทธ

ที่อยู่ 24/2 หมู่ที่ 2 ต.นาไม้ อ.วังสมบูรณ์  
จ.นครศรีธรรมราช  
10 ก.ค. 2567  
วันออกบัตร 18 Jun. 2024  
Date of issue

  
นายวราพงษ์ มีพวงรัตน์  
เจ้าพนักงานออกบัตร

12 มิ.ย. 2576  
วันบัตรหมดอายุ 12 Jun. 2033  
Date of Expiry 2098-03-07100921



คำขออนุญาต

สลิ

(นางสาวสลิทิพย์ ทองสง)








**บัตรประจำตัวประชาชน Thai National ID Card**  
 เลขประจำตัวประชาชน Identification Number **3 8008 00412 24 6**

**ชื่อตัวและชื่อสกุล น.ส. พรศรี สุขสบาย**  
 Name Miss Phornsri  
 Last name Sooksabay  
 เกิดวันที่ 7 พ.ค. 2525  
 Date of Birth 7 May 1982  
 ศาสนา พุทธ

สัญชาติ ไทย  
 สัญญาบัตรประชาชน  
 19 มี.ย. 2562  
 วันออกบัตร  
 13 Jan. 2019  
 Date of Issue

8 พ.ค. 2571  
 วันบัตรหมดอายุ  
 8 May 2028  
 Date of Expiry

8001 03-06190853



BORA-10.7-01-2562



ประเทศไทย  
 THAILAND

NR-1074-74

ศิริเพชรสุข  
  
 (นางสาวพรศรี สุขสบาย)




**บัตรประจำตัวประชาชน Thai National ID Card**  
 เลขประจำตัวประชาชน 1 8003 00077 17 4  
 Identification Number

ชื่อตัวและชื่อสกุล นาย ณรงค์กร ทองหมื่น  
 Name Mr. Narongkorn  
 Last name Thongmuen  
 เกิดวันที่ 21 มิ.ย. 2538  
 Date of Birth 21 Jun. 1995  
 ศาสนา พุทธ

ที่อยู่ 49 หมู่ที่ 5 ต.ขุนทะเล อ.ลานสกา  
 จ.นครศรีธรรมราช  
 8 ก.ย. 2568  
 วันออกบัตร  
 6 Sep. 2025 (นายณัฏฐ์ พิมพ์สีทา)

20 มิ.ย. 2577  
 วันบัตรหมดอายุ  
 20 Jun. 2034  
 Date of Expiry 8099-05-09081400



คือ 1. นาย ณรงค์กร ทองหมื่น  
 2. นาย ณรงค์กร ทองหมื่น  
 3. นาย ณรงค์กร ทองหมื่น




**บัตรประจำตัวประชาชน Thai National ID Card**  
 เลขประจำตัวประชาชน Identification Number 1 8003 00077 17 4

ชื่อและชื่อสกุล นาย ณรงค์กร ทองหมื่น  
 Name Mr. Narongkorn  
 Last name Thongmuen  
 เกิดวันที่ 21 มิ.ย. 2538  
 Date of Birth 21 Jun. 1995  
 ศาสนา พุทธ

ที่อยู่ 49 หมู่ที่ 5 ต.ชนบทเส อ.ตาดสูง  
 จ.นครราชสีมา  
 8 ก.ย. 2568  
 วันออกบัตร  
 8 Sep. 2028  
 Date of Issue



 170  
160  
150  
140  
130  
120

20 มิ.ย. 2577  
 วันหมดอายุ  
 20 Jun. 2034  
 Date of Expiry

8099-05-09081400

๑๖๕๖๓๐๓  
 ๑๖๕๖๓๐๓  
 ๑๖๕๖๓๐๓  
 ๑๖๕๖๓๐๓



คำสั่งวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่ ๗๐๕ / ๒๕๖๘

เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานธุรกิจศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

ตามที่ สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา มีนโยบายให้สถานศึกษาทุกสถานศึกษาดำเนินการ  
ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้เรียน ให้มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ  
ทั้งในและนอกสถานศึกษา เพื่อนำความรู้ และประสบการณ์ไปต่อยอดเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งจะเป็นแนวทาง  
ในการสร้างอาชีพ และสร้างรายได้ต่อไปในอนาคต นั้น

ดังนั้น เพื่อให้การดำเนินงานโครงการดังกล่าว เป็นไปด้วยความเรียบร้อยบรรลุวัตถุประสงค์  
จึงอาศัยอำนาจระเบียบสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาว่าด้วยการบริหารสถานศึกษา พ.ศ.๒๕๕๒  
ข้อ ๒๗ (๑) ส่งเสริมให้ครู นักเรียน นักศึกษา และบุคลากรในสถานศึกษาดำเนินงานส่งเสริมผลิตผล จัดทำแผน  
ธุรกิจร่วมกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ส่งเสริมทำธุรกิจขนาดย่อม การประกอบอาชีพอิสระเพื่อสร้างรายได้  
ให้สอดคล้องกับการเรียนการสอน วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช จึงแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงาน  
ธุรกิจศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ ดังต่อไปนี้

**๑. คณะกรรมการฝ่ายอำนวยการ** มีหน้าที่ ให้คำแนะนำ คำปรึกษา และอำนวยการในการดำเนินงาน  
ด้านต่าง ๆ ให้ดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ประกอบด้วย

๑.๑	นายสายันต์	แสงสุริยันต์	ผู้อำนวยการวิทยาลัย	ประธานกรรมการ
๑.๒	นางเมธาวดี	มณีนิล	รองผู้อำนวยการ	กรรมการ
๑.๓	นายพนตร	ทองขวัญ	รองผู้อำนวยการ	กรรมการ
๑.๔	นายนิธิศ	สมทรัพย์	รองผู้อำนวยการ	กรรมการ
๑.๕	นายอภิรักษ์	สุขเกษม	รองผู้อำนวยการ	กรรมการ
๑.๖	นางสาวเบญจวรรณ	อนุศิลป์	ครูชำนาญการ	กรรมการและเลขานุการ
๑.๗	นางศิริินดา	สงพรหมณ์	ครู	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

**๒. คณะกรรมการดำเนินงาน** มีหน้าที่ ให้คำปรึกษา ข้อเสนอแนะ กำกับ ติดตาม จัดระบบการ  
ดำเนินการอำนวยความสะดวก สนับสนุนช่วยเหลือติดตามการดำเนินงานให้เป็นอย่างมีประสิทธิภาพ แก้ไข  
ปัญหาให้เป็นที่ไปด้วยความเรียบร้อย ประกอบด้วย

๒.๑	นายอภิรักษ์	สุขเกษม	รองผู้อำนวยการ	ประธานกรรมการ
๒.๒	นางสาวอรอุมา	สงบำเพ็ญ	ครูชำนาญการพิเศษ	กรรมการ
๒.๓	นางนฤมล	พรหมดนตรี	ครูชำนาญการพิเศษ	กรรมการ
๒.๔	นางณัฐวรรณ	ภักดิชน	ครูชำนาญการ	กรรมการ
๒.๕	นางสาวหนึ่งหทัย	มุสิกะนันท์	ครูชำนาญการ	กรรมการ
๒.๖	นางสาวสาวิตรี	ศรีประศาสตร์	ครูชำนาญการ	กรรมการ
๒.๗	นางสาววนิดา	รัฐนิยม	ครู	กรรมการ
๒.๘	นางสาวนาถิตา	พงษ์สวัสดิ์	พนักงานบริหารทั่วไป (ครู)	กรรมการ

/๒.๙ นางวิลาวัลย์...

๒.๙	นางวิลาวัลย์ เกตุแก้ว	พนักงานบริหารทั่วไป (ครู)	กรรมการ
๒.๑๐	นางสาวสลิลทิพย์ ทองสง	ครูพิเศษสอน	กรรมการ
๒.๑๑	นางสาวสุจิตรา ล่องทอง	ครูพิเศษสอน	กรรมการ
๒.๑๒	นางสาวปิติพร จันทร์กลับ	ครูพิเศษสอน	กรรมการ
๒.๑๓	นางสาวศรปภัฏฐ์ ธรรมรักษ์	ครูพิเศษสอน	กรรมการ
๒.๑๔	นายณรงค์กร ทองหมื่น	ครูพิเศษสอน	กรรมการ
๒.๑๕	นายเข้มชาติ พุ่มเสน	ครูพิเศษสอน	กรรมการ
๒.๑๙	นางสาวจรรยา จันทร์เรือง	เจ้าหน้าที่	กรรมการ
๒.๒๐	นางสาวเบญจวรรณ อนุศิลป์	ครูชำนาญการ	กรรมการและเลขานุการ
๒.๒๑	นางศิริندا สงพรหมณ์	ครู	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

**๓. คณะกรรมการครูที่ปรึกษาธุรกิจ และผู้ดำเนินงานธุรกิจ ประกอบด้วย**

**ครูที่ปรึกษาธุรกิจ** มีหน้าที่ ให้คำปรึกษาในการจัดตั้งกลุ่มธุรกิจ การเขียนแผนธุรกิจ การจดทะเบียนธุรกิจ การปฏิบัติงานให้ถูกต้องตามระเบียบของสถานศึกษา และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง นิเทศติดตามการปฏิบัติงาน ให้คำแนะนำช่วยแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของผู้เข้ารับการบ่มเพาะในด้านการจัดการธุรกิจ การจัดทำบัญชี การตลาด การเงิน และอื่นๆ ประสานงานจัดหาที่ปรึกษาเฉพาะเรื่อง สำหรับให้คำปรึกษาปัญหาเชิงลึกเฉพาะราย ให้คำปรึกษาแนะนำการจัดทำเอกสารรายงาน สรุปผลการประกอบการ การเขียน Best Practice และเอกสารเพื่อรายงานผลต่อสถานศึกษา จัดทำแผนการนิเทศและรายงานผลการนิเทศตลอดภาคเรียน หรือตามเวลาที่กำหนด และเมื่อสิ้นสุดการบ่มเพาะเสนอสถานศึกษาเพื่อทราบสรุปผล และรายงานผลการดำเนินงานปฏิบัติงานอื่นๆ และปฏิบัติหน้าที่อื่นตามที่คณะกรรมการอำนวยการมอบหมาย

**ผู้ดำเนินงานธุรกิจ** มีหน้าที่ ประชุม วางแผน การประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้อง และการดูแลการดำเนินงานให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ธุรกิจบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ โดยต้องพร้อมแก้ไขเฉพาะหน้าและปฏิบัติงานอื่นตามที่ได้รับมอบหมาย

**๓.๑ ธุรกิจ F & N CONER (ไอศกรีมน้ำนมถั่วเหลือง)**

<b>ครูที่ปรึกษาธุรกิจ</b>	นางสาววนิดา	รัฐนิยม
	นางสาวจินดาทรา	ข้าคม
<b>ผู้ดำเนินงานธุรกิจ</b>	๑. นางสาวบุญสิตา	เกิดสมบัติ
	๒. นางสาวสิรินาฏ	จิตรสมร
	๓. นางสาวชยัญรัมย์ภักดิ์	เชื้อวัฒน์
	๔. นายณัฐนนท์	นาคบาตร
	๕. นายอภิวัฒน์	เดชคุ้ม

**๓.๒ ธุรกิจ HOM LA-OR (สบู่แฮนด์เมดจากสารสกัดน้ำมันปาล์มแดงผสมสคลับ**

จากเส้นใยลูกปาล์ม)

<b>ครูที่ปรึกษาธุรกิจ</b>	นางสาวปิติพร	จันทร์กลับ
	นางสาวสุจิตรา	ล่องทอง
<b>ผู้ดำเนินงานธุรกิจ</b>	๑. นายณัฐวุฒิ	จันอนุ
	๒. นางสาวสุพิศตรา	จรุงเดช
	๓. นายณเรชธรณ์	จันตรีวงศ์

/๔. นางสาวกรรณธัญญาณี...

		๔. นางสาวกรรณธิญาณี ควารกิจ	
		๕. นายชนาธิป ไบระหมาน	
๓.๓	ธุรกิจ TATTVA (ยาตมสายมู)		
	ครูที่ปรึกษาธุรกิจ	นายวิศวชิต	หนูมาศ
	ผู้ดำเนินงานธุรกิจ	๑. นางสาวสุจรรมัจฉิรา	ปรีชากุลย์
		๒. นางสาวปานตา	อินทมุสิก
		๓. นางสาวกฤตกมล	เพชรประสิทธิ์
		๔. นางสาวรุ่งทิพย์	อรุณจิตร
		๕. นางสาวพิลาสลักษณ์	ผอมจีน
๓.๔	ธุรกิจ POMELO CLEAN STICK (สติกลบคราบจากเปลือกส้มโอ)		
	ครูที่ปรึกษาธุรกิจ	นางสาวสลิลทิพย์	ทองสง
	ผู้ดำเนินงานธุรกิจ	๑. นางสาว ป.ปรัชญา	เพ็ชรประพันธ์
		๒. นางสาวแพรวา	ชาญณรงค์
		๓. นางสาวสุพิชญา	แก้ววนสกุล
		๔. นางสาวกัญญาภัค	ภักดี
		๕. นายพิพัฒน์พงศ์	ข้างนิล
๓.๕	ธุรกิจ นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย		
	ครูที่ปรึกษาธุรกิจ	นางสาวพรศรี	สุขสบาย
	ผู้ดำเนินงานธุรกิจ	๑. นางสาวฐิตาภา	มณีรัตน์
		๒. นางสาวณัฐชา	ทองศรี
		๓. นางสาวธิชณาภาส	มาตุวรรณ
		๔. นางสาวนราทิพย์	พุทธศรี
		๕. นายศุภกร	ศรีจรุง
๓.๖	ธุรกิจ หัตถ์ลีลา		
	ครูที่ปรึกษาธุรกิจ	นายณรงค์กร	ทองหมื่น
	ผู้ดำเนินงานธุรกิจ	๑. นางสาวปิ่นสุดา	นาคโคตคำ
		๒. นางสาวสุพิชญา	สุวรรณโพนม
		๓. นางสาวธิดิกานต์	เกาพันธ์
		๔. นางสาวบุญยพร	กลั่นแก้ว
		๕. นางสาวสิริธิดา	ภาคอารีย์

ขอให้ผู้ที่ได้รับการแต่งตั้ง จงปฏิบัติหน้าที่โดยเต็มความสามารถ เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ และเกิดผลดีแก่สถานศึกษาและทางราชการ

ทั้งนี้ ตั้งแต่วันที่ ๒๐ ตุลาคม พ.ศ.๒๕๖๘ เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ ๒๐ ตุลาคม พ.ศ.๒๕๖๘

(นายสายันต์ แสงสุริยันต์)

ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช



## บันทึกข้อความ

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
รับเลขที่ ๒๘๘๖
วันที่ 20 / 11 / 18
เวลา 12.13 น.

ส่วนราชการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วันที่ ๒๐ ตุลาคม ๒๕๖๘

เรื่อง ขออนุญาตประชุม

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ตามที่ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช ได้รับจัดสรรงบประมาณโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ เพื่อสร้างความตระหนักสำหรับการพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนในสถานศึกษาให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ พัฒนาศักยภาพครูในการเป็นที่ปรึกษาและส่งเสริมการทำธุรกิจสถานศึกษา นั้น

ในการนี้ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช มีความประสงค์ขอเชิญครูที่ปรึกษาธุรกิจ และนักธุรกิจ (นักเรียน นักศึกษา) ประชุมเพื่อชี้แจงขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานธุรกิจและติดตามผลการประกอบธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ ในวันพุธที่ ๒๒ ตุลาคม ๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น. ณ ห้องประชุมลีลาวดี วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและพิจารณา

(นางศิริินดา สงพรหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

เรียน ผอ.วอศ.นศ

๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา

๒. ....

(นางสาวเบญจวรรณ อนุศิลป์)

หัวหน้างานส่งเสริมผลิตผลการค้าและประกอบธุรกิจ

20 / 11 / 2568

เรียน ผอ. วอศ.นศ.  
๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา  
๒. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา  
จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ/พิจารณา  
  
๒๐ พ.ย. ๖๘

- อ.บุญชู

ระเบียบวาระการประชุม  
ประชุมเพื่อชี้แจงขั้นตอนกระบวนการและติดตามการดำเนินงานตามแผนธุรกิจ  
เพื่อการรายงานผล ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘  
วันพุธที่ ๒๒ ตุลาคม พ.ศ.๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น  
ณ ห้องประชุมลีลาวดี วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
\* \* \* \* \*

**ระเบียบวาระที่ ๑ เรื่องที่ประธานแจ้งที่ประชุมทราบ**

- งบประมาณโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา

**ระเบียบวาระที่ ๒ การรับรองรายงานการประชุม**

- ไม่มี

**ระเบียบวาระที่ ๓ สืบเนื่องจากการประชุมครั้งที่แล้ว**

- ไม่มี

**ระเบียบวาระที่ ๔ เรื่องเสนอที่ประชุมพิจารณา**

- ประชุมชี้แจงครูที่ปรึกษาธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘
- ขั้นตอน และการติดตามการดำเนินงานตามแผนธุรกิจของผู้เรียน ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

**ระเบียบวาระที่ ๕ อื่น ๆ**

๑. ....
๒. ....

รายชื่อผู้เข้าประชุม  
ประชุมเพื่อชี้แจงขั้นตอนกระบวนการและติดตามการดำเนินงานตามแผนธุรกิจ  
เพื่อการรายงานผล ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘  
วันพุธที่ ๒๒ ตุลาคม พ.ศ.๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น  
ณ ห้องประชุมลีลาวดี วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๑. นายอภิรักษ์	สุขเกษม	รองผู้อำนวยการ	
๒. นางสาวเบญจวรรณ	อนุศิลป์	ครูชำนาญการ	
๓. นางศรินดา	สงพรหมณ์	ครู	
๔. นางสาวลัญภรณ์	ดูเพชร	ครูผู้ช่วย	
๕. นางสาวพรศรี	สุขสบาย	ครูชำนาญการ	ครูที่ปรึกษาธุรกิจ
๖. นางสาวจินดาหรรษา	ข้าคม	ครูชำนาญการ	ครูที่ปรึกษาธุรกิจ
๗. นายวิศวะชิต	หนูมาศ	ครู	ครูที่ปรึกษาธุรกิจ
๘. นางสาววนิดา	รัฐนิยม	ครู	ครูที่ปรึกษาธุรกิจ
๙. นางสาวสลิลทิพย์	ทองสง	ครูพิเศษสอน	ครูที่ปรึกษาธุรกิจ
๑๐. นางสาวปิติพร	จันทร์กลับ	ครูพิเศษสอน	ครูที่ปรึกษาธุรกิจ
๑๑. นางสาวสุจิตรา	ถ่องทอง	ครูพิเศษสอน	ครูที่ปรึกษาธุรกิจ
๑๒. นายณรงค์กร	ทองหมื่น	ครูพิเศษสอน	ครูที่ปรึกษาธุรกิจ
๑๓. นางสาวจริยา	จันทร์เรือง	เจ้าหน้าที่	

รายชื่อนักเรียน นักศึกษาผู้เข้าประชุม  
ประชุมเพื่อชี้แจงขั้นตอนกระบวนการและติดตามการดำเนินงานตามแผนธุรกิจ  
เพื่อการรายงานผล ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘  
วันพุธที่ ๒๒ ตุลาคม พ.ศ.๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น  
ห้องประชุมลีลาวดี วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

๑. นางสาวบุญสิตา	เกิดสมบัติ	แผนกวิชาอาหารและโภชนาการ
๒. นางสาวสิรินาฏ	จิตรสมร	แผนกวิชาอาหารและโภชนาการ
๓. นางสาวชยิณัฐภักดิ์	เชื้อวัฒน์	แผนกวิชาอาหารและโภชนาการ
๔. นายณัฐนนท์	นาคบาตร	แผนกวิชาอาหารและโภชนาการ
๕. นายอภิรัตน์	เดชคุ้ม	แผนกวิชาอาหารและโภชนาการ
๖. นายณัฐวุฒิ	จันอนุ	แผนกวิชาการตลาด
๗. นางสาวสุพัตรา	จรุงเดช	แผนกวิชาการตลาด
๘. นายชานธิป	ไพบระมาน	แผนกวิชาการตลาด
๙. นายนเรศวรณ	จันตรีวงศ์	แผนกวิชาการตลาด
๑๐. นางสาวกรรณธัญญาณี	ควรงกิจ	แผนกวิชาการตลาด
๑๑. นางสาวสุจรรณจิรา	ปรีชากุลย์	แผนกวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
๑๒. นางสาวปานดา	อินทมุสิก	แผนกวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
๑๓. นางสาวกฤตกมล	เพชรประสิทธิ์	แผนกวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
๑๔. นางสาวรุ่งทิพย์	อรุณจิตร	แผนกวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
๑๕. นางสาวพิลาศลักษณ์	ผอมจีน	แผนกวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
๑๖. นางสาว ป.ปรีชญญา	เพชรประพันธ์	แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล
๑๗. นางสาวแพรวา	ชาญณรงค์	แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล
๑๘. นางสาวสุพิชญา	แก้ววนสกุล	แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล
๑๙. นางสาวกัญญาภัค	ภัคดี	แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล
๒๐. นายพิพัฒน์พงศ์	ช่างนิล	แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล
๒๑. นางสาวธิดาภา	มณีรัตน์	แผนกวิชาการท่องเที่ยว
๒๒. นางสาวณัฐชา	ทองศรี	แผนกวิชาการท่องเที่ยว
๒๓. นางสาวธิษณาภาส	มาตุวรรณ	แผนกวิชาการท่องเที่ยว
๒๔. นางสาวนราทิพย์	พุทธศรี	แผนกวิชาการท่องเที่ยว
๒๕. นายศุภกร	ศรีจรุง	แผนกวิชาการท่องเที่ยว
๒๖. นางสาวปิ่นสุดา	นาคโคตรคำ	แผนกวิชาคหกรรมศาสตร์
๒๗. นางสาวสุพิชญา	สุวรรณโพยม	แผนกวิชาคหกรรมศาสตร์
๒๘. นางสาวธิดิกานต์	เกาพันธ์	แผนกวิชาคหกรรมศาสตร์
๒๙. นางสาวบุญยพร	กลิ่นแก้ว	แผนกวิชาคหกรรมศาสตร์
๓๐. นางสาวสิริธิดา	ภาดอารีย์	แผนกวิชาคหกรรมศาสตร์



วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
รับเลขที่ 1956  
วันที่ 28 / 11 / 68  
เวลา 13.30 น.

## บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วันที่ ๒๘ ตุลาคม ๒๕๖๘

เรื่อง รายงานการประชุมครูที่ปรึกษาธุรกิจ นักเรียน นักศึกษา (นักธุรกิจ)

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ตามที่งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช เชิญครูที่ปรึกษาธุรกิจ นักเรียน นักศึกษา (นักธุรกิจ) ประชุมเพื่อชี้แจงขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานธุรกิจและ ติดตามผลการประกอบธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ ในวันพุธที่ ๒๒ ตุลาคม ๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น. ณ ห้องประชุมลีลาวดี วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช นั้น

ในการนี้ การประชุมครูที่ปรึกษาธุรกิจ นักเรียน นักศึกษา (นักธุรกิจ) ได้เสร็จสิ้นเรียบร้อยแล้ว งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ขอรายงานการประชุมดังกล่าวตามเอกสารที่แนบมาพร้อมนี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

(นางศิริินดา สงพราหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

เรียน ผอ.วอศ.นศ.

เพื่อโปรดทราบและพิจารณา

(นางสาวเบญจวรรณ อนุศิลป์)

หัวหน้างานส่งเสริมผลิิตผลการค้าและประกอบธุรกิจ

เรียน ผอ. วอศ. นศ.  
๑. เรื่อง โปรดทราบ  
๒. แนบส่งเอกสารประกอบ  
ฉบับที่ ๑๙๖ / ๒๕๖๘  
๐๓๕๖๖๖๖๖ / ๐๓๕๖๖๖๖๖  
ผู้รับ: ๒๐๖๖๖๖  
๒๕๖๘.๑๑.๒๘

-๓๓๗

รายงานการประชุม

เพื่อชี้แจงขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานธุรกิจและติดตามผลการประกอบธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

งานบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

วันพุธที่ ๒๒ ตุลาคม พ.ศ.๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น.

ณ ห้องประชุมลีลาวดี วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ผู้เข้าประชุม

๑. นายอภิรักษ์	สุขเกษม	รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ
๒. นางสาวเบญจวรรณ	อนุศิลป์	ครูชำนาญการ
๓. นางศรินดา	สงพรหมณ์	ครู
๔. นางสาวลลียภรณ์	ดูเพชร	ครูผู้ช่วย
๕. นางสาวพรศรี	สุขสบาย	ครูชำนาญการ
๖. นางสาวจินดาหรรษา	ข้าคม	ครูชำนาญการ
๗. นายวิศวัต	หนูมาศ	ครู
๘. นางสาววนิดา	รัฐนิยม	ครู
๙. นางสาวสลิลทิพย์	ทองสง	ครูพิเศษสอน
๑๐. นางสาวปิติพร	จันทร์กลับ	ครูพิเศษสอน
๑๑. นางสาวสุจิตรา	ล่องทอง	ครูพิเศษสอน
๑๒. นายณรงค์กร	ทองหมื่น	ครูพิเศษสอน
๑๓. นางสาวจริยา	จันทร์เรือง	ครูพิเศษสอน
๑๔. นางสาวบุญสิตา	เกิดสมบัติ	นักเรียนแผนกวิชาอาหารและโภชนาการ
๑๕. นางสาวสิรินาฏ	จิตรสมร	นักเรียนแผนกวิชาอาหารและโภชนาการ
๑๖. นางสาวชยิณัฐภาภิล	เชื้อวัฒน์	นักเรียนแผนกวิชาอาหารและโภชนาการ
๑๗. นายณัฐนนท์	นาคบาตร	นักเรียนแผนกวิชาอาหารและโภชนาการ
๑๘. นายอภิรัตน์	เดชคุ้ม	นักเรียนแผนกวิชาอาหารและโภชนาการ
๑๙. นายณัฐวุฒิ	จันอนุ	นักเรียนแผนกวิชาการตลาด
๒๐. นางสาวสุพัตรา	จรุงเดช	นักเรียนแผนกวิชาการตลาด
๒๑. นายชนาธิป	ใบระหมาน	นักเรียนแผนกวิชาการตลาด
๒๒. นายนเรศวรณ	จันตรีวงศ์	นักเรียนแผนกวิชาการตลาด
๒๓. นางสาวกรรณิณญาณี	ควรงกิจ	นักเรียนแผนกวิชาการตลาด
๒๔. นางสาวสุจรรณีจิรา	ปรีชากุลย์	นักเรียนแผนกวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
๒๕. นางสาวปานดา	อินทมุสิก	นักเรียนแผนกวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
๒๖. นางสาวกฤตกมล	เพชรประสิทธิ์	นักเรียนแผนกวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
๒๗. นางสาวรุ่งทิพย์	อรุณจิตร	นักเรียนแผนกวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
๒๘. นางสาวพิลาสลักขันธ์	ผอมจัน	นักเรียนแผนกวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ
๒๙. นางสาว ป.ปรัชญา	เพชรประพันธ์	นักเรียนแผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล
๓๐. นางสาวแพรวา	ชาญณรงค์	นักเรียนแผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล

๓๑. นางสาวสุพิชญา	แก้ววนสกุล	นักเรียนแผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล
๓๒. นางสาวกัญญาภัค	ภักดี	นักเรียนแผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล
๓๓. นายพิพัฒน์พงษ์	ข้างนิล	นักเรียนแผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล
๓๔. นางสาวฐิตาภา	มณีรัตน์	นักเรียนแผนกวิชาการท่องเที่ยว
๓๕. นางสาวณัฐชา	ทองศรี	นักเรียนแผนกวิชาการท่องเที่ยว
๓๖. นางสาวธัชฌาภาส	มาตุวรรณ์	นักเรียนแผนกวิชาการท่องเที่ยว
๓๗. นางสาวนราทิพย์	พุทธรศรี	นักเรียนแผนกวิชาการท่องเที่ยว
๓๘. นายศุภกร	ศรีจรุง	นักเรียนแผนกวิชาการท่องเที่ยว
๓๙. นางสาวปิ่นสุดา	นาคโคตรดำ	นักเรียนแผนกวิชาคหกรรมศาสตร์
๔๐. นางสาวสุพิชญา	สุวรรณโพนม	นักเรียนแผนกวิชาคหกรรมศาสตร์
๔๑. นางสาวธิดิگانต์	เกาพันธ์	นักเรียนแผนกวิชาคหกรรมศาสตร์
๔๒. นางสาวบุญยพร	กลั่นแก้ว	นักเรียนแผนกวิชาคหกรรมศาสตร์
๔๓. นางสาวสิริธิดา	ภาตอารีย์	นักเรียนแผนกวิชาคหกรรมศาสตร์

**ผู้ไม่เข้าประชุม**

- ไม่มี

**เริ่มประชุมเวลา ๐๙.๓๕ น.**

นายอภิรักษ์ สุขเกษม รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ วิทยาลัยอาชีวศึกษา นครศรีธรรมราช ประธานที่ประชุมได้เปิดประชุมและดำเนินการไปตามระเบียบวาระการประชุม ดังนี้  
 ๑. แนะนำตัวผู้เข้าร่วมประชุม หัวหน้างาน ผู้รับผิดชอบ ครูที่ปรึกษาธุรกิจ นักเรียน นักศึกษา (นักธุรกิจ) งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

- |                     |             |  |
|---------------------|-------------|--|
| ๑.นางสาวเบญจวรรณ    | อนุศิลป์    | หัวหน้างานส่งเสริมผลิตผลการค้าและประกอบธุรกิจ    |
| ๒.นางศิริندا        | สงพรหามณ์   | หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา     |
| ๓.นางสาววลัยภรณ์    | ดูเพชร      | ผู้ช่วยหัวหน้างานบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา   |
| ๔.นางสาวจินดาหรา    | ข้าคม       | ครูที่ปรึกษาธุรกิจ F & N CONER                   |
| ๕.นางสาววนิดา       | รัฐนิยม     | ครูที่ปรึกษาธุรกิจ F & N CONER                   |
| ๖.นางสาวปติพร       | จันทร์กลับ  | ครูที่ปรึกษาธุรกิจ HOM LA-OR                     |
| ๗.นางสาวสุจิตรา     | ล่องทอง     | ครูที่ปรึกษาธุรกิจ HOM LA-OR                     |
| ๘.นายวิศวชิต        | หนูมาศ      | ครูที่ปรึกษาธุรกิจ TATTVA ยาตมสยามู              |
| ๙.นางสาวสลลธิทรัพย์ | ทองสง       | ครูที่ปรึกษาธุรกิจ POMELO CLEAN STICK            |
| ๑๐.นางสาวพรศรี      | สุขสบาย     | ครูที่ปรึกษาธุรกิจ นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย          |
| ๑๑.นายณรงค์กร       | ทองหมื่น    | ครูที่ปรึกษาธุรกิจ หัตถลีลา                      |
| ๑๒.นางสาวจริยา      | จันทร์เรือง | เจ้าหน้าที่งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา |

๑๓.นักเรียน นักศึกษา (นักธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษา นครศรีธรรมราช)

## ระเบียบวาระที่ ๑ เรื่องที่ประธานแจ้งให้ที่ประชุมทราบ

๑.๑ งบประมาณโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา

- ตามที่ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช ได้รับจัดสรรงบประมาณโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ เพื่อสร้างความตระหนักสำหรับการพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนในสถานศึกษาให้มีทักษะการเป็นผู้ประกอบการ พัฒนาศักยภาพครูในการเป็นที่ปรึกษา และส่งเสริมการทำธุรกิจ ในสถานศึกษา โดยสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาได้จัดสรรงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๘ โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑ เมื่อวันที่ ๑๐ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๘ จำนวนเงิน ๓๐,๐๐๐ บาท และจัดสรรงบประมาณโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๔ เมื่อวันที่ ๒๓ กันยายน ๒๕๖๘ จำนวนเงิน ๙,๐๐๐ บาท รวมทั้งสิ้นที่ได้รับจัดสรรงบประมาณ ๓๙,๐๐๐ บาท

## ระเบียบวาระที่ ๒ เรื่องรับรองรายงานการประชุม

- ไม่มี

## ระเบียบวาระที่ ๓ เรื่องสืบเนื่องจากการประชุม

- ไม่มี

## ระเบียบวาระที่ ๔ เรื่องที่เสนอให้ที่ประชุมพิจารณา

๔.๑ ประชุมชี้แจงครูที่ปรึกษาธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

- นายอภิรักษ์ สุขเกษม รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ กล่าวว่า งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา มีเป้าหมายให้สามารถสร้างธุรกิจของตนเองหรือต่อยอดธุรกิจเดิมได้อย่างยั่งยืนเป็นแหล่งฝึกทักษะฝึกความรู้บ่มเพาะให้นักเรียนนักศึกษาได้ก้าวเป็นนักธุรกิจ ซึ่งผลการประเมินในรอบปีการศึกษา ๒๕๖๗ ในระดับสถานศึกษาในอาชีวศึกษาจังหวัดนครศรีธรรมราช ได้คะแนนระดับ ๓ ดาว โดยปีการศึกษา ๒๕๖๘ เป้าหมายจะพัฒนาให้ดีขึ้น สร้างผลิตภัณฑ์เพื่อสู่ชุมชน ดำเนินการให้บรรลุเป้าหมายตามบริบท เป็นการส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษามีรายได้ เพื่อก้าวเข้าสู่ผู้ประกอบการ โดยปกติครูมีภาระหน้าที่ในการจัดการสอนแต่ก็มีภาระกิจในการส่งเสริมตามนโยบายของ สอศ. เพื่อเป้าหมายที่มีความชัดเจนในการส่งเสริมการประกอบธุรกิจ การสร้างธุรกิจขอเป็นกำลังใจให้ครูที่ปรึกษาธุรกิจ นักเรียน นักศึกษา (นักธุรกิจ) ผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ที่ได้ดำเนินการงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ซึ่งฝ่ายบริหารทุกท่าน จะส่งเสริม สนับสนุน ให้ความช่วยเหลือ ในการดำเนินกิจกรรมของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ขอให้งานศูนย์บ่มเพาะฯ ได้ดำเนินการประชุมตามระเบียบวาระต่อไป

๔.๒ ขั้นตอน และการติดตามการดำเนินงานตามแผนธุรกิจของผู้เรียน ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

- นางสาวเบญจวรรณ อนุศิลป์ หัวหน้างานส่งเสริมผลิตผลการค้าและประกอบธุรกิจ กล่าวว่า ผู้ประกอบการนักธุรกิจ CEO ทุกท่าน ที่ได้รับการจัดสรรงบประมาณจากการจัดสรรโดยผลการพิจารณาธุรกิจใหม่ ๕ ธุรกิจ และธุรกิจเดิม ๑ ธุรกิจ ซึ่งธุรกิจเดิมจะมีผลกำไรบ้างแล้วนั้น ธุรกิจใหม่ให้ผู้ดำเนินธุรกิจได้ดำเนินการเพื่อพัฒนาสินค้า ธุรกิจ วางแผน จัดทำ ขั้นตอนการดำเนินงานตามระบบ และกระบวนการ ต้องจัดทำรายรับรายจ่าย อย่างน้อย ๒ เดือน มีการจัดทำบัญชี เปิดบัญชีหลักในการจัดทำรายรับรายจ่ายให้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ และนำธุรกิจเข้าสู่สิ่งประดิษฐ์ นวัตกรรม จัดส่งสู่กระบวนการสิ่งประดิษฐ์ โดยทางงานจะทำปฏิทินและเอกสารต่างๆ ให้กับครูที่ปรึกษา

-นางศิริندا สงพรหามณี หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ชี้แจงธุรกิจที่ดำเนินการจัดสรรงบประมาณในปี ๒๕๖๘ รอบที่ ๑ ยอดเงิน ๓๐,๐๐๐ บาท รอบที่ ๒ ยอดเงิน ๙,๐๐๐ บาท ดังนี้

๑.ธุรกิจ F&N CONER	รอบที่ ๑ จำนวน ๑๐,๐๐๐ บาท	รอบที่ ๒ จำนวน ๑,๕๐๐ บาท	รวมเป็นเงิน ๑๑,๕๐๐ บาท
๒.ธุรกิจ HOM LA-OR	รอบที่ ๑ จำนวน ๕,๐๐๐ บาท	รอบที่ ๒ จำนวน ๑,๕๐๐ บาท	รวมเป็นเงิน ๖,๕๐๐ บาท
๓.ธุรกิจ TATTVA	รอบที่ ๑ จำนวน ๕,๐๐๐ บาท	รอบที่ ๒ จำนวน ๑,๕๐๐ บาท	รวมเป็นเงิน ๖,๕๐๐ บาท
๔.ธุรกิจ POMELO CLEAN SEICK	รอบที่ ๑ จำนวน ๔,๐๐๐ บาท	รอบที่ ๒ จำนวน ๑,๕๐๐ บาท	รวมเป็นเงิน ๕,๕๐๐ บาท
๕.ธุรกิจ นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย	รอบที่ ๑ จำนวน ๓,๐๐๐ บาท	รอบที่ ๒ จำนวน ๑,๕๐๐ บาท	รวมเป็นเงิน ๔,๕๐๐ บาท
๖.ธุรกิจ หัตถลิลลา	รอบที่ ๑ จำนวน ๓,๐๐๐ บาท	รอบที่ ๒ จำนวน ๑,๕๐๐ บาท	รวมเป็นเงิน ๔,๕๐๐ บาท

โดยรายชื่อครูที่ปรึกษาธุรกิจ นักเรียน นักศึกษาธุรกิจ รวมถึงชื่อธุรกิจ รูปธุรกิจ และยอดเงินจัดสรร ทางการเงินศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ได้ดำเนินการคีย์ข้อมูลเข้าระบบ bic๒๐๒๐.nawamin.ac.th เพื่อให้เป็นปัจจุบัน ซึ่งเป็นการติดตามและรายงานผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ดังนั้นทุกธุรกิจต้องดำเนินการจัดทำเพิ่มรายงานผลตามเอกสาร ตามคู่มือ เป็นองค์ประกอบในการรายงานผล โดยมีครูที่ปรึกษาธุรกิจจะช่วยดูแล ติดตาม แก้ไข แนะนำและให้คำปรึกษา ซึ่งจะมิงงานศูนย์บ่มเพาะฯ ในการส่งเสริมสนับสนุน ดูแลทุกกระบวนการของทุกธุรกิจ และจะมีแบบฟอร์มในการดำเนินการตามขั้นตอน ๘ อย่าง ซึ่งทางงานจะส่งเอกสารแบบฟอร์ม บันทึกข้อความขออนุญาตดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่/ธุรกิจเดิม , บันทึกข้อความขออนุญาตประชุมดำเนินงานธุรกิจ , บันทึกข้อความขอเชิญประชุมคณะกรรมการดำเนินธุรกิจ , รายงานการประชุม , การลงเวลาปฏิบัติงาน , แบบบันทึกการปฏิบัติงาน , บันทึกข้อความขออนุญาตรายงานสรุปผลการประกอบธุรกิจ , แบบนิเทศติดตามการประกอบธุรกิจ ทุกธุรกิจจะต้องดำเนินการตามแบบฟอร์มเป็นขั้นตอน เสนองงานศูนย์บ่มเพาะฯ เพื่อดำเนินการในขั้นตอนต่อไป โดยธุรกิจใหม่จะมีเอกสารตามลำดับที่ต้องดำเนินการเพื่อเป็นหลักฐานที่ใช้ในการพิจารณาตามตัวบ่งชี้ที่ ๕ มีค่าคะแนน ๑๐ คะแนน ดังนี้

๑. มีบันทึกขออนุญาตดำเนินงานแผนธุรกิจใหม่ตามประกาศจัดสรรงบประมาณของสถานศึกษา
๒. มีหลักฐานการดำเนินธุรกิจ(แบบลงเวลาปฏิบัติงาน ภาพถ่ายการดำเนินงาน)
๓. มีการบันทึกบัญชีรายรับรายจ่ายไม่น้อยกว่า ๒ เดือน โดยมีหลักฐานการรับการจ่ายทางบัญชี
๔. มีหลักฐานการทำรายการเดินบัญชีของธนาคารเป็นปัจจุบันอย่างน้อยเดือนละ ๒ ครั้ง ไม่น้อยกว่า ๒ เดือน
๕. มีงบกำไรขาดทุน
๖. มีงบแสดงฐานะทางการเงิน
๗. มีหลักฐานการนิเทศการดำเนินธุรกิจ
๘. มีรายงานสรุปผลการดำเนินธุรกิจเป็นรูปเล่มตามกระบวนการ PDCA

ธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม จะมีเอกสารตามลำดับที่ต้องดำเนินการเพื่อเป็นหลักฐานที่ใช้ในการพิจารณาตามตัวบ่งชี้ที่ ๖ มีค่าคะแนน ๑๐ คะแนน ดังนี้

๑. มีบันทึกขออนุญาตดำเนินงานแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม
๒. มีหลักฐานการดำเนินธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม (การลงเวลาและบันทึกการปฏิบัติงาน รูปภาพ ประกอบการดำเนินธุรกิจ โดยมีระยะเวลาในการดำเนินงานต่อเนื่องไม่น้อยกว่า ๖ เดือน)
๓. มีการบันทึกบัญชีรายรับรายจ่ายไม่น้อยกว่า ๖ เดือน โดยมีหลักฐานการรับการจ่ายทางบัญชี
๔. มีหลักฐานการทำรายการเดินบัญชีของธนาคารเป็นปัจจุบันอย่างน้อยเดือนละ ๒ ครั้ง ไม่น้อยกว่า ๖ เดือน
๕. มีงบกำไรขาดทุน
๖. มีงบแสดงฐานะทางการเงิน
๗. มีหลักฐานการนิเทศการดำเนินธุรกิจ
๘. มีรายงานสรุปผลการดำเนินธุรกิจเป็นรูปเล่มตามกระบวนการ PDCA

ในการดำเนินธุรกิจทุกกิจกรรมไม่ว่าจะประชุม การจัดทำเอกสาร หรือการดำเนินธุรกิจ ยากให้ทุกธุรกิจได้ใช้สำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ หากธุรกิจใดจะขอใช้ห้องสำนักงานก็สามารถมาติดต่อที่เจ้าหน้าที่งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาได้ ขอความร่วมมือทุกธุรกิจในการเก็บหลักฐาน ไม่ว่าจะเป็นเอกสาร คลิปวิดีโอ รูปถ่าย เพื่อให้เป็นร่องรอยในการดำเนินธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นช่อง TikTok , Facebook , YouTube ซึ่งจะอยู่ในเกณฑ์ของการประเมิน ในการดำเนินธุรกิจในส่วนของบริษัทจัดการจัดทำบัญชีต่างๆ ทางงานศูนย์บ่มเพาะฯ จะมีทีมงานบัญชีที่คอยช่วยเหลือ ดูแล ในการทำระบบบัญชีของธุรกิจ และในส่วนของการนิเทศติดตาม จะมีคณะกรรมการติดตามอย่างน้อย ๓ ครั้ง ในทุกธุรกิจ เพื่อจะช่วยเหลือ ส่งเสริม สนับสนุน กำกับ ติดตาม คุ้มครองรายเอกสาร

-นายวิศวิชิต หนูมาศ ครูที่ปรึกษาธุรกิจ TATTVA ยาดมสายมู แผนกวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศ สอบถามเรื่อง ไม่มีห้องสำหรับศูนย์บ่มเพาะธุรกิจที่แผนกวิชา

-นางสาวเบญจวรรณ อนุศิลป์ หัวหน้างานส่งเสริมผลิตผลการค้าและประกอบธุรกิจ กล่าวว่า ขอให้มีมุมแหล่งเรียนรู้เพื่อทำงาน โดยพื้นที่วิทยาลัยฯ จะจำกัดไม่เอื้อต่อการจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะฯ ของแผนก แต่ขอให้มีการจัดตั้งมุมวิชาการเพื่อเป็นการจัดทำธุรกิจ หรือขอใช้พื้นที่ห้องสำนักงานศูนย์บ่มเพาะฯ ในการประชุม ทำชิ้นงานนิเทศ เพื่ออำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ

-นางสาวพรศรี สุขสบาย ครูที่ปรึกษาธุรกิจ นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย แผนกวิชาการท่องเที่ยว กล่าวว่า ธุรกิจนวดเท้าเพื่อผ่อนคลายเป็นธุรกิจใหม่ที่อยู่ภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ตอนแรกเป็นการทำเพื่อทดลองและใช้ห้องของแผนกวิชาการโรงแรมในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งตอนนี้ ไม่มีห้องที่จะใช้ในการดำเนินธุรกิจ จึงขอความอนุเคราะห์ห้องสำหรับดำเนินธุรกิจนวดเท้าเพื่อผ่อนคลายได้ดำเนินธุรกิจในพื้นที่ของวิทยาลัยฯ

-นายอภิรักษ์ สุขเกษม รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ ได้กล่าวว่า จะลงพื้นที่เพื่อดูห้องที่เหมาะสมเพื่อให้ธุรกิจนวดเท้าเพื่อผ่อนคลายได้ดำเนินธุรกิจ ส่วนธุรกิจไหนที่ไม่มีพื้นที่ในการดำเนินธุรกิจก็ขอให้ประสานมาเพื่อจะได้ดำเนินการ

-นางสาวสลิตทิพย์ ทองสง ครูที่ปรึกษาธุรกิจ POMELO CLEAN SEICK แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล ได้รับความอนุเคราะห์จากแผนกให้ห้องเพื่อดำเนินการศูนย์บ่มเพาะของธุรกิจ

-นางสาวเบญจวรรณ อนุศิลป์ หัวหน้างานส่งเสริมผลิตผลการค้าและประกอบธุรกิจ กล่าวว่า ธุรกิจที่เข้าสู่การประกวดสิ่งประดิษฐ์เชิงพาณิชย์ นวัตกรรม เข้าสู่การประกวดโดยให้มีช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งแบบ online และแบบ onsite เพื่อให้เข้าสู่การจัดจำหน่ายและสร้างเครือข่าย โดยการนำสินค้าไปวางจำหน่ายยังสถานประกอบการอย่างน้อย ๓ สถานประกอบการ ซึ่งจะต้องมีการดำเนินการในด้านเอกสารคือการจัดทำหนังสือขอความอนุเคราะห์ไปยังสถานประกอบการซึ่งจะออกโดยงานศูนย์บ่มเพาะฯ และขอให้มีส่วนร่วมกับชุมชนจำนวน ๒ ที่ เพื่อพัฒนาสินค้าให้ตรงกับบริบทของธุรกิจ และขอสนับสนุนจากภาคีเครือข่าย ภาครัฐ ภาคเอกชน รัฐวิสาหกิจอย่างน้อย ๒ ที่ อาจจะไม่ใช้การสนับสนุนเป็นเงินอย่างเดียวอาจจะเป็นเครื่องมือหรืออื่นๆ จะได้เข้าสู่กระบวนการนำเสนอสิ่งประดิษฐ์ได้อย่างสมบูรณ์แบบและเป็นการต่อยอดธุรกิจในเชิงพาณิชย์

-นางศรินดา สงพราหมณ์ หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา กล่าวว่า การดำเนินการในส่วนของเอกสารที่จะส่งไปยังชุมชน สถานประกอบการ หรือหน่วยงานต่างๆ ให้ทุกธุรกิจได้นำข้อมูลมาให้ทางงานศูนย์บ่มเพาะฯ เพื่อจะได้ดำเนินการออกหนังสือในส่วนที่เกี่ยวข้องให้กับธุรกิจ เพราะเอกสารดังกล่าวเข้าไปในส่วนของเกณฑ์การประเมินฯ ฝากเน้นย้ำในเรื่องการดำเนินการตามขั้นตอนและกระบวนการเอกสารต่างๆ หากมีข้อสงสัยให้มาสอบถามได้ และขอให้ทุกธุรกิจได้ดำเนินการใส่ส่วนของการอัดคลิป VDO ไม่เกิน ๓ นาที ในการรีวิวสินค้า ผ่านทางช่องทางออนไลน์ต่างๆ ทางเพจงานศูนย์บ่มเพาะฯจะเป็นส่วนหนึ่งในการสนับสนุนทุกธุรกิจ เพื่อการเข้าถึงของลูกค้า และสะดวกกับการเก็บข้อมูลในการประเมิน

-นายอภิรักษ์ สุขเกษม รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ ได้กล่าวว่า จะดูแลและสนับสนุนทุกธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาให้ดำเนินไปอย่างสะดวกและเรียบร้อย หากติดขัด หรือมีปัญหาใดๆ ในการดำเนินธุรกิจขอให้ทุกท่านได้เข้ามาปรึกษา หรือสอบถามได้ตลอด

ระเบียบวาระที่ ๕ เรื่องอื่น ๆ

- ไม่มี

ประธานกล่าวปิดการประชุมเมื่อเวลา ๑๐.๓๐ น.



(นางสาวจิริยา จินทร์เรือง)

ผู้จัดรายงานการประชุม

เจ้าหน้าที่งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา



(นางศรินดา สงพราหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ผู้ตรวจรายงานการประชุม

## ภาพประกอบ

เพื่อชี้แจงขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานธุรกิจและติดตามผลการประกอบธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

งานบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

วันพุธที่ ๒๒ ตุลาคม พ.ศ.๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น.

ณ ห้องประชุมลีลาวดี วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

**จดหมายข่าว Newsletter**  
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
Nakhon Si Thammarat Vocational College  
**NVC** สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา  
วันที่ 19 ประจำเดือน ตุลาคม 2568

**ประชุมเพื่อชี้แจงขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานธุรกิจ และติดตามผลการประกอบธุรกิจ ประจำปีการศึกษา 2568**

วันที่ 22 ตุลาคม พ.ศ. 2568

จากซ้ายไปขวา ผู้เข้าร่วมการประชุมอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช ได้แก่ นายวิชาญ อภิบาล รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ เป็นประธานในการประชุมชี้แจงขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานธุรกิจอาชีวศึกษา การประชุมในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้แจงขั้นตอนการดำเนินงานธุรกิจและติดตามผลการประกอบธุรกิจ ประจำปีการศึกษา 2568 รวมถึงชี้แจงรายละเอียดโครงการส่งเสริมในการประกอบอาชีวศึกษาให้แก่ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา 2568 โดยมีเป้าหมายหลักคือส่งเสริมผู้ประกอบการและพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนในอาชีวศึกษาให้มีความเป็นมืออาชีพและการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) รวมถึงการพัฒนาผู้ประกอบการเป็นต้นแบบและต้นแบบที่ดีที่สุดในสถานศึกษาอาชีวศึกษา

การประชุมชี้แจงครั้งนี้มีผู้เข้าร่วมประชุมประกอบด้วย นายวิชาญ อภิบาล รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ ผู้อำนวยการศูนย์ส่งเสริมอาชีวศึกษา และครูที่ปรึกษาธุรกิจ และนักเรียน นักศึกษา เจ้าหน้าที่ ลีลาวดี วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช การดำเนินการชี้แจงรายละเอียดโครงการส่งเสริมอาชีวศึกษาอาชีวศึกษานครศรีธรรมราชในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนวิถีเกษตรวิถีพอเพียงด้วย วัตถุประสงค์การประชุมในครั้งนี้เพื่อชี้แจงรายละเอียดโครงการส่งเสริมอาชีวศึกษาอาชีวศึกษานครศรีธรรมราชในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนวิถีเกษตรวิถีพอเพียงด้วย



## ภาพประกอบ

เพื่อชี้แจงขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานธุรกิจและติดตามผลการประกอบธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

งานบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

วันพุธที่ ๒๒ ตุลาคม พ.ศ.๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น.

ณ ห้องประชุมลีลาวดี วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

### ครูที่ปรึกษาธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘



## ภาพประกอบ

เพื่อชี้แจงขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานธุรกิจและติดตามผลการประกอบธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

งานบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

วันพุธที่ ๒๒ ตุลาคม พ.ศ.๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น.

ณ ห้องประชุมลีลาวดี วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช




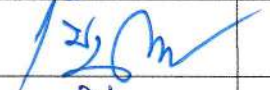



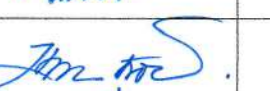







## แบบเซ็นชื่อเข้าประชุม

ประชุมเพื่อชี้แจงขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานธุรกิจและติดตามการประกอบธุรกิจ

ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

วันพุธที่ ๒๒ ตุลาคม พ.ศ.๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น

ณ ห้องประชุมลีลาวดี วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่	ชื่อ - สกุล	ตำแหน่ง	ลายเซ็น	หมายเหตุ
๑	นายอภิรักษ์ สุขเกษม	รองผู้อำนวยการ		
๒	นางสาวเบญจวรรณ อนุศิลป์	ครูชำนาญการ		
๓	นางศิริินดา สงพรหมณ์	ครู		
๔	นางสาววลัยภรณ์ ดุเพชร	ครูผู้ช่วย		
๕	นางสาวพรศรี สุขสบาย	ครูชำนาญการ		
๖	นางสาวจินดาหรา ชำคม	ครูชำนาญการ		
๗	นายวิศวะชิต หนูมาศ	ครู		
๘	นางสาววนิดา รัฐนิยม	ครู		
๙	นางสาวสลิลทิพย์ ทองสง	ครูพิเศษสอน		
๑๐	นางสาวปิติพร จันทร์กลับ	ครูพิเศษสอน		
๑๑	นางสาวสุจิตรา ล่องทอง	ครูพิเศษสอน		
๑๒	นายณรงค์กร ทองหมื่น	ครูพิเศษสอน		
๑๓	นางสาวจริยา จันทรเรือง	เจ้าหน้าที่		

## แบบเซ็นชื่อเข้าประชุม

ประชุมเพื่อชี้แจงขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานธุรกิจและติดตามการประกอบธุรกิจ  
ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

วันพุธที่ ๒๒ ตุลาคม พ.ศ.๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น  
ณ ห้องประชุมลีลาวดี วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่	ชื่อ - สกุล	แผนกวิชา	ลายเซ็น	หมายเหตุ
๑	นางสาวบุญสิตา เกิดสมบัติ	แผนกวิชาอาหารและ โภชนาการ	บุญสิตา	
๒	นางสาวสิรินาฏ จิตรสมร	แผนกวิชาอาหารและ โภชนาการ	สิรินาฏ	
๓	นางสาวชยิณรัมภากิต เชื้อวัฒน์	แผนกวิชาอาหารและ โภชนาการ	ชยิณรัมภากิต	
๔	นายณัฐนนท์ นาคบาตร	แผนกวิชาอาหารและ โภชนาการ	ณัฐนนท์	
๕	นายอภิรัตน์ เดชคุ้ม	แผนกวิชาอาหารและ โภชนาการ	อภิรัตน์	
๖	นายณัฐวุฒิ จันอนุ	แผนกวิชาการตลาด	ณัฐวุฒิ	
๗	นางสาวสุพัตรา จรุงเดช	แผนกวิชาการตลาด	สุพัตรา	
๘	นายชนาธิป ใบระหมาน	แผนกวิชาการตลาด	ชนาธิป	
๙	นายนเรธรณ์ จันตรีวงศ์	แผนกวิชาการตลาด	นเรธรณ์	
๑๐	นางสาวกรรณธิญาณี ควรงกิจ	แผนกวิชาการตลาด	กรรณธิญาณี	
๑๑	นางสาวสุจรรณีจิรา ปรีชากุลย์	แผนกวิชาเทคโนโลยี สารสนเทศ	สุจรรณีจิรา	
๑๒	นางสาวปานดา อินทมุสิก	แผนกวิชาเทคโนโลยี สารสนเทศ	ปานดา	
๑๓	นางสาวกฤตกมล เพชรประสิทธิ์	แผนกวิชาเทคโนโลยี สารสนเทศ	กฤตกมล	
๑๔	นางสาวรุ่งทิพย์ อรุณจิตร	แผนกวิชาเทคโนโลยี สารสนเทศ	รุ่งทิพย์	
๑๕	นางสาวพิลาสลักษณ์ ผอมจิ้น	แผนกวิชาเทคโนโลยี สารสนเทศ	พิลาสลักษณ์	

## แบบเซ็นชื่อเข้าประชุม

ประชุมเพื่อชี้แจงขั้นตอนกระบวนการดำเนินงานธุรกิจและติดตามการประกอบธุรกิจ

ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

วันพุธที่ ๒๒ ตุลาคม พ.ศ.๒๕๖๘ เวลา ๐๙.๓๐ น

ณ ห้องประชุมลีลาวดี วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่	ชื่อ - สกุล	แผนกวิชา	ลายเซ็น	หมายเหตุ
๑๖	นางสาว ป.ปรัชญา เพ็ชรประพันธ์	แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล	ป.ปรัชญา	
๑๗	นางสาวแพรวา ชาญณรงค์	แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล	แพรวา	
๑๘	นางสาวสุพิชญา แก้ววนสกุล	แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล	สุพิชญา	
๑๙	นางสาวกัญญาภัค ภักดี	แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล	กัญญาภัค	
๒๐	นายพิพัฒน์พงศ์ ช่างนิล	แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล	พิพัฒน์พงศ์	
๒๑	นางสาวจิตาภา มณีรัตน์	แผนกวิชาการท่องเที่ยว	จิตาภา	
๒๒	นางสาวณัฐชา ทองศรี	แผนกวิชาการท่องเที่ยว	ณัฐชา	
๒๓	นางสาววิษณาภาส มาตุวรรณ์	แผนกวิชาการท่องเที่ยว	วิษณาภาส	
๒๔	นางสาวนราทิพย์ พุทศรี	แผนกวิชาการท่องเที่ยว	นราทิพย์	
๒๕	นายศุภกร ศรีจรุง	แผนกวิชาการท่องเที่ยว	ศุภกร	
๒๖	นางสาวปิ่นสุดา นาคโคตรดำ	แผนกวิชาคหกรรมศาสตร์	ปิ่นสุดา	
๒๗	นางสาวสุพิชญา สุวรรณโพยม	แผนกวิชาคหกรรมศาสตร์	สุพิชญา	
๒๘	นางสาวธิดิกานต์ เกาพันธ์	แผนกวิชาคหกรรมศาสตร์	ธิดิกานต์	
๒๙	นางสาวบุญพร กลิ่นแก้ว	แผนกวิชาคหกรรมศาสตร์	บุญพร	
๓๐	นางสาวสิริริตา ภาคอารีย์	แผนกวิชาคหกรรมศาสตร์	สิริริตา	



## บันทึกข้อความ

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
รับเลขที่..... 2797
วันที่..... 31 / 10 / 68
เวลา..... 8.30 น.

ส่วนราชการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วันที่ ๒๙ ตุลาคม ๒๕๖๘

เรื่อง ขออนุญาตดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ ธุรกิจ F & N Conner

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ตามที่ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช ได้มีการดำเนินกิจกรรมที่มุ่งให้องค์ความรู้ด้านธุรกิจแก่นักเรียนนักศึกษา และส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้เรียนผ่านกระบวนการจัดการเรียนการสอน และกิจกรรมภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ซึ่งจะเป็นแนวทางในการสร้างอาชีพ และสร้างรายได้ต่อไปในอนาคต นั้น

ในการนี้ ธุรกิจ F & N Conner ไอครีทน้ำนมถั่วหรั่ง ได้รับเงินจัดสรรในการประกอบธุรกิจเป็นจำนวนเงิน ๑๑,๕๐๐ บาท (หนึ่งหมื่นหนึ่งพันห้าร้อยบาทถ้วน) จึงขออนุญาตดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนให้มีประสบการณ์การทำธุรกิจทั้งในและนอกสถานศึกษา ในการเพิ่มช่องทางอาชีพให้กับผู้เรียน สามารถประกอบธุรกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและพิจารณาอนุญาตดำเนินธุรกิจต่อไป

(นางสาววนิดา รัฐนิยม)

ครูที่ปรึกษาธุรกิจ

เรียน ผอ.วอศ.นศ

๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา

๒. ....

(นางศิริินดา สงพรathomณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

๓0 / ๓.๑ / ๖๕

เรียน ผอ.วอศ.นศ

๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา

๒. ....

(นายอภิรักษ์ สุขเกษม)

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

๓๐ / ๓.๑ / ๖๕

- อรุณาท

รูปสินค้าธุรกิจ F & N Conner

# F&N CONER

ไอศกรีมน้ำนมถั่วหรั่ง





## บันทึกข้อความ

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
รับเลขที่ 2792  
วันที่ 31 / 10 / 66  
เวลา 9.30 น.

ส่วนราชการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วันที่ ๒๙ ตุลาคม ๒๕๖๘

เรื่อง ขออนุญาตดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ ธุรกิจ HOM LA-OR

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ตามที่ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช ได้มีการดำเนินกิจกรรมที่มุ่งให้องค์ความรู้ด้านธุรกิจแก่นักเรียนนักศึกษา และส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้เรียนผ่านกระบวนการจัดการเรียนการสอน และกิจกรรมภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ซึ่งจะเป็นแนวทางในการสร้างอาชีพ และสร้างรายได้ต่อไปในอนาคต นั้น

ในการนี้ ธุรกิจ HOM LA-OR สนับสนุนได้มาจากสารสกัดน้ำมันปาล์มแดงผสมสับจากเส้นใยลูกปาล์มเคลือบด้วยวิตามิน E และ C ได้รับเงินจัดสรรในการประกอบธุรกิจเป็นจำนวนเงิน ๖,๕๐๐ บาท (หกพันห้าร้อยบาทถ้วน) จึงขออนุญาตดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนให้มีประสบการณ์การทำธุรกิจทั้งในและนอกสถานศึกษา ในการเพิ่มช่องทางอาชีพให้กับผู้เรียน สามารถประกอบธุรกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและพิจารณาอนุญาตดำเนินงานธุรกิจต่อไป

(นางสาวปิติพร จันทร์กลับ)

ครูที่ปรึกษาธุรกิจ

เรียน ผอ.วอศ.นศ

๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา  
 ๒. ....

(นางศิริินดา สงพรathom)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

๓๐ / ๓.๑ / ๖๕

เรียน ผอ.วอศ.นศ

๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา  
 ๒. ....

(นายอภิรักษ์ สุขเกษม)

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

๓๐ / ๓.๑ / ๖๕

- อ.พ/อ.ก.พ

รูปสินค้าธุรกิจ HOM LA-OR

# HOM LA-OR

สบู่แฮนด์เมดจากสารสกัดน้ำมันปาล์มแดงผสมสคลับจากเส้นใยลูกปาล์ม  
เคลือบด้วยวิตามิน E และ C





# บันทึกข้อความ

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
รับเลขที่ 2794
วันที่ 31 / ๓๑ / ๖๕
เวลา 8.30 น.

ส่วนราชการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วันที่ ๒๙ ตุลาคม ๒๕๖๘

เรื่อง ขออนุญาตดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ ธุรกิจ POMELO CLEAN STICK

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ตามที่ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช ได้มีการดำเนินกิจกรรมที่มุ่งให้องค์ความรู้ด้านธุรกิจแก่นักเรียนนักศึกษา และส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้เรียนผ่านกระบวนการจัดการเรียนการสอน และกิจกรรมภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ซึ่งจะเป็นแนวทางในการสร้างอาชีพ และสร้างรายได้ต่อไปในอนาคต นั้น

ในการนี้ ธุรกิจ POMELO CLEAN STICK สติกลบคราบจากเปลือกส้มโอ ได้รับเงินจัดสรรในการประกอบธุรกิจเป็นจำนวนเงิน ๕,๕๐๐ บาท (ห้าพันห้าร้อยบาทถ้วน) จึงขออนุญาตดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนให้มีประสบการณ์การทำธุรกิจทั้งในและนอกสถานศึกษา ในการเพิ่มช่องทางอาชีพให้กับผู้เรียน สามารถประกอบธุรกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและพิจารณาอนุญาตดำเนินธุรกิจต่อไป


Sar

(นางสาวสลิลทิพย์ ทองสง)

ครูที่ปรึกษาธุรกิจ

เรียน ผอ.วอศ.นศ

- ๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา
- ๒. ....

  
(นางศิริินดา สงพรหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

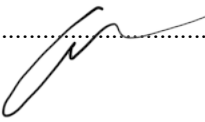
๓๐ / ๓๑ / ๖๕





เรียน ผอ.วอศ.นศ

- ๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา
- ๒. ....

  
(นายอภิรักษ์ สุขเกษม)

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

๓๐ / ๓.๑. / ๖๕

รูปสินค้าธุรกิจ POMELO CLEAN STICK





# บันทึกข้อความ

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
รับเลขที่ ๕๗๖
วันที่ ๑ / ๓๑ / ๖๕
เวลา ๑.๑๐ น.

ส่วนราชการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วันที่ ๒๙ ตุลาคม ๒๕๖๘

เรื่อง ขออนุญาตดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ ธุรกิจ TATTVA

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ตามที่ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช ได้มีการดำเนินกิจกรรมที่มุ่งให้องค์ความรู้ด้านธุรกิจแก่นักเรียนนักศึกษา และส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้เรียนผ่านกระบวนการจัดการเรียนการสอน และกิจกรรมภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ซึ่งจะเป็นแนวทางในการสร้างอาชีพ และสร้างรายได้ต่อไปในอนาคต นั้น

ในการนี้ ธุรกิจ TATTVA ยาดมสยาม ได้รับเงินจัดสรรในการประกอบธุรกิจเป็นจำนวนเงิน ๖,๕๐๐ บาท (หกพันห้าร้อยบาทถ้วน) จึงขออนุญาตดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนให้มีประสบการณ์การทำธุรกิจทั้งในและนอกสถานศึกษา ในการเพิ่มช่องทางอาชีพให้กับผู้เรียน สามารถประกอบธุรกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและพิจารณาอนุญาตดำเนินธุรกิจต่อไป

(นายวิศวัต หนูมาศ)

ครูที่ปรึกษาธุรกิจ

เรียน ผอ.วอศ.นศ

- ๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา
- ๒. ....

(นางศิริินดา สงพราหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

๓๐ / ๓.๑ / ๖๕

เรียน ผอ.วอศ.นศ

- ๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา
- ๒. ....

(นายอภิรักษ์ สุขเกษม)

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

๓๐ / ๓.๑ / ๖๕

รูปสินค้าธุรกิจ TATTVA

## - TATTVA - ยามมสายมู

นียมใหม่ขงยามม ที่ผสานภูมิปัญญาโหราศาสตร์ไทยและศาสตร์แห่งกลิ่นหอม  
เพื่อปรับสมดุลกายและใจในแบบที่เป็นคุณ





วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
รับเลขที่..... ๒๗๕
วันที่..... ๑๑ / ๓๑ / ๖๕
เวลา..... ๖.๓๐ ..... น.

## บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วันที่ ๒๙ ตุลาคม ๒๕๖๘

เรื่อง ขออนุญาตดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ ธุรกิจนวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ตามที่ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช ได้มีการดำเนินกิจกรรมที่มุ่งให้องค์ความรู้ด้านธุรกิจแก่นักเรียนนักศึกษา และส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้เรียนผ่านกระบวนการจัดการเรียนการสอน และกิจกรรมภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ซึ่งจะเป็นแนวทางในการสร้างอาชีพ และสร้างรายได้ต่อไปในอนาคต นั้น

ในการนี้ ธุรกิจนวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย ได้รับเงินจัดสรรในการประกอบธุรกิจเป็นจำนวนเงิน ๔,๕๐๐ บาท (สี่พันห้าร้อยบาทถ้วน) จึงขออนุญาตดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนให้มีประสบการณ์การทำธุรกิจทั้งในและนอกสถานศึกษา ในการเพิ่มช่องทางอาชีพให้กับผู้เรียน สามารถประกอบธุรกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและพิจารณาอนุญาตดำเนินธุรกิจต่อไป

(นางสาวพรศรี สุขสบาย)

ครูที่ปรึกษาธุรกิจ

เรียน ผอ.วอศ.นศ

๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา  
 ๒. ....

(นางศิริندا สงพรหมณ์)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

๑๐ / ๓๑ / ๖๕

เรียน ผอ.วอศ.นศ

๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา  
 ๒. ....

(นายอภิรักษ์ สุขเกษม)

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

๓๐ / ๓๑ / ๖๕

- อรุณ / พ

ธุรกิจนวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย



นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย





## บันทึกข้อความ

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช
รับเลขที่..... ๒๓๖
วันที่..... ๓๑ / ๓๑ / ๖๕
เวลา..... ๘.๓๐ น.

ส่วนราชการ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ที่ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วันที่ ๒๙ ตุลาคม ๒๕๖๕


เรื่อง ขออนุญาตดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิม ธุรกิจหัตถลีลา

เรียน ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ตามที่ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช ได้มีการดำเนินกิจกรรมที่มุ่งให้องค์ความรู้ด้านธุรกิจแก่นักเรียนนักศึกษา และส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้เรียนผ่านกระบวนการจัดการเรียนการสอน และกิจกรรมภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ซึ่งจะเป็นแนวทางในการสร้างอาชีพ และสร้างรายได้ต่อไปในอนาคต นั้น

ในการนี้ ธุรกิจหัตถลีลา ได้รับเงินจัดสรรในการประกอบธุรกิจ เป็นจำนวนเงิน ๔,๕๐๐ บาท (สี่พันห้าร้อยบาทถ้วน) จึงขออนุญาตดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่ เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนให้มีประสบการณ์การทำธุรกิจทั้งในและนอกสถานศึกษา ในการเพิ่มช่องทางอาชีพให้กับผู้เรียน สามารถประกอบธุรกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบและพิจารณาอนุญาตดำเนินธุรกิจต่อไป

  
(นายณรงค์กร ทองหมื่น)  
ครูที่ปรึกษาธุรกิจ

เรียน ผอ.วอศ.นศ

๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา  
 ๒. ....

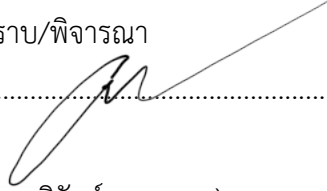
  
(นางศิริินดา สงพรathom)

หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

๕๐ / ๓๑ / ๖๕

เรียน ผอ.วอศ.นศ

๑. เพื่อโปรดทราบ/พิจารณา  
 ๒. ....

  
(นายอภิรักษ์ สุขเกษม)

รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

๓๐ / ๓๑ / ๖๕

- อชชฎาท



รูปสินค้าธุรกิจ หัตถศิลป์

# สินค้านำเสนอหัตถศิลป์



วิทยาลัยอาชีวศึกษานครสวรรค์



แบบรายงานการปฏิบัติงานการส่งเสริมศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ปีการศึกษา 2568

1.ชื่อสถานศึกษา : วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

2.ข้อมูลของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะ : นางศิริندا สงพรหมณ์

โทรศัพท์ : 0614154996

อีเมล : th.sirinda@gmail.com

3. งบประมาณที่ได้รับ

ลำดับ	วัน/เดือน/ปี ได้รับ	จำนวนเงิน (บาท)
1.	27/01/2568	30,000
2.	05/09/2568	9,000

4. ผู้เข้ารับการอบรมเพื่อส่งเสริมศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการ จำนวน 60 คน ประกอบด้วย

ลำดับ	เลขประจำตัวประชาชน	ชื่อ - นามสกุล นักศึกษา	แผนกวิชา	ชั้น/ปี
1.	1800801493391	นางสาวกัญญาวีร์ รอดภัย	เทคโนโลยีผ้าและเครื่องแต่งกาย	ปวช.2
2.	1103704357437	นางสาวบุญยวีร์ บุรณ์ชนะ	เทคโนโลยีผ้าและเครื่องแต่งกาย	ปวช.2
3.	1809902509224	นางสาวพิรดาวิศ โกรงามาศ	เทคโนโลยีผ้าและเครื่องแต่งกาย	ปวช.2
4.	1809902524967	นายภูวดล สุวรรณเรืองศรี	เทคโนโลยีผ้าและเครื่องแต่งกาย	ปวช.2
5.	1809200038426	นางสาวโฮมาร์ ชา	เทคโนโลยีผ้าและเครื่องแต่งกาย	ปวช.2
6.	1809902537449	นางสาวบุญสิตา เกิดสมบัติ	อาหารและโภชนาการ	ปวช.2
7.	1809902488651	นางสาวสิรินาฏ จิตรสมร	อาหารและโภชนาการ	ปวช.2
8.	1849100029085	นางสาวชยิณร์มภากิล เชื้อวัฒน์	อาหารและโภชนาการ	ปวช.2
9.	1800801489947	นายณัฐนนท์ นาคบาตร	อาหารและโภชนาการ	ปวช.2
10.	1849300104820	นายอภิวัฒน์ เดชคุ้ม	อาหารและโภชนาการ	ปวช.2
11.	1800801457166	นางสาวปิ่นสุดา นาคโคตคำ	คหกรรมศาสตร์	ปวส.1
12.	1800801495645	นางสาวสุพิชญา สุวรรณโพยม	คหกรรมศาสตร์	ปวช.2
13.	1809800248863	นางสาวธิดิกานต์ เกาพันธ์	คหกรรมศาสตร์	ปวช.2
14.	1800400416698	นางสาวบุญยพร กลิ่นแก้ว	คหกรรมศาสตร์	ปวช.1
15.	1840201321344	นางสาวสิริธิดา ภาคอารีย์	คหกรรมศาสตร์	ปวช.1
16.	1809902513841	นางสาวเกศกนก ทองเรือง	การบัญชี	ปวช.2

ลำดับ	เลขประจำตัวประชาชน	ชื่อ - นามสกุล นักศึกษา	แผนกวิชา	ชั้น/ปี
17.	1849902079084	นางสาวณภคพร ชุมแก้ว	การบัญชี	ปวช.2
18.	1809902537147	นางสาวธนภรณ์ ศรีนิล	การบัญชี	ปวช.2
19.	1809902551115	นางสาวปนัดดา เขียวเสน	การบัญชี	ปวช.2
20.	1849300101618	นางสาวณัฐพร ลาภวานิช	การบัญชี	ปวช.2
21.	1809902597182	นางสาว ป.ปรัชญา เพ็ชรประพันธ์	เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล	ปวช.1
22.	1800801503401	นางสาวแพรวา ชาญณรงค์	เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล	ปวช.1
23.	1839902002145	นางสาวสุพิชญา แก้ววนสกุล	เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล	ปวช.1
24.	1800801512701	นางสาวกัญญาภักดิ์ ภักดี	เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล	ปวช.1
25.	1809200040765	นายพิพัฒน์พงศ์ ช่างนิล	เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล	ปวช.1
26.	1104200543661	นางสาวสุจรรักษ์จิรา ปรีชากุลย์	เทคโนโลยีสารสนเทศ	ปวส.1
27.	1809902413871	นางสาวปานตา อินทมุสิก	เทคโนโลยีสารสนเทศ	ปวส.1
28.	1809902365532	นางสาวกฤตกมล เพชรประสิทธิ์	เทคโนโลยีสารสนเทศ	ปวส.1
29.	1809902392921	นางสาวรุ่งทิพย์ อรุณจิตร	เทคโนโลยีสารสนเทศ	ปวส.1
30.	1809902378448	นางสาวพิลาสลักษณ์ ผอมจีน	เทคโนโลยีสารสนเทศ	ปวส.1
31.	1809902283781	นายชาคริต ธาดาวีเศษจิตร	การจัดการโลจิสติกส์	ปวช.1
32.	1801301353702	นางสาวณัฐภัทร เศรษฐการณ	การจัดการโลจิสติกส์	ปวช.1
33.	1839902008781	นายณัฐพัฒน์ สุขหอม	การจัดการโลจิสติกส์	ปวช.1
34.	1929901252288	นางสาวพิริษา วิชัยดิษฐ์	การจัดการโลจิสติกส์	ปวช.1
35.	1800801909042	นางสาวนาตาลี คำอ่อน	การจัดการโลจิสติกส์	ปวช.1
36.	1809902429751	นางสาววรรวาลี วงษ์พิทักษ์	ภาษาต่างประเทศ	ปวช.2
37.	1809902530088	นางสาวพัชระ ศรีดิรัตน์วรกุล	ภาษาต่างประเทศ	ปวช.2
38.	1809902519602	นางสาวสุภาพร ชฎากาญจน์	ภาษาต่างประเทศ	ปวช.2
39.	1809902593586	นางสาวชนิกานต์ คงทน	ภาษาต่างประเทศ	ปวช.1
40.	1809902549528	นางสาววีรินทร์ นิสรา	ภาษาต่างประเทศ	ปวช.1
41.	1809902562427	นางสาวกัญญาพัชร จันทร์เพ็ง	การโรงแรม	ปวช.1
42.	1809902573631	นางสาวรัญชิตา กลิ่นรส	การโรงแรม	ปวช.1
43.	1809902581821	นางสาวธนพร โอชนันท์	การโรงแรม	ปวช.1
44.	1809902562427	นางสาวธัญสุดา จิตนาธรรม	การโรงแรม	ปวช.1
45.	1809902577027	นางสาวธนัญญา คชินเผือก	การโรงแรม	ปวช.1
46.	1800901361365	นางสาวฐิตาภา มณีรัตน์	การท่องเที่ยว	ปวช.2
47.	1839902012419	นางสาวณัฐชา ทองศรี	การท่องเที่ยว	ปวช.2
48.	1809902498125	นางสาวธิษณาภาส มาตุวรรณ์	การท่องเที่ยว	ปวช.2

ลำดับ	เลขประจำตัวประชาชน	ชื่อ - นามสกุล นักศึกษา	แผนกวิชา	ชั้น/ปี
49.	1909300058193	นางสาวนราทิพย์ พุทธิศรี	การท่องเที่ยว	ปวช.2
50.	1129902155003	นายศุภกร ศรีจรัส	การท่องเที่ยว	ปวช.2
51.	2110301069994	นางสาวชมพูนุช หลงโตดา	การจัดการสำนักงาน	ปวส.1
52.	1809902380001	นางสาวณัฐพร โฉมจิตร	การจัดการสำนักงาน	ปวส.1
53.	1809902308504	นางสาวธิดา อาจผล	การจัดการสำนักงาน	ปวส.1
54.	1809902149624	นางสาวพิมพ์ชนก น้ำแก้ว	การจัดการสำนักงาน	ปวส.1
55.	1809902403124	นางสาวอารดา เทพบรรทม	การจัดการสำนักงาน	ปวส.1
56.	1809920377603	นายณัฐวุฒิ จันอนุ	การตลาด	ปวส.1
57.	1809902345194	นางสาวสุพัตรา จรุงเดช	การตลาด	ปวส.1
58.	1800801456224	นายชนาธิป ไบระหมาน	การตลาด	ปวส.1
59.	1809100017362	นายนเรศวรณัฏ์ จันตรีวงศ์	การตลาด	ปวส.1
60.	1809902413481	นางสาวกรรณธัญญาณี ควรกิจ	การตลาด	ปวส.1

5.ในปีการศึกษานี้ มีธุรกิจใหม่ที่ได้รับการส่งเสริมจากศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา จำนวน 5 ธุรกิจ มีผลกำไร-ขาดทุน 6,994 บาท ดังนี้

1.) ชื่อธุรกิจ : F & N CONER (ไอศกรีมน้ำนมถั่วหรั่ง)

ลักษณะของธุรกิจ : ผลิตเพื่อจำหน่าย

ลักษณะของธุรกิจตามแผนซอฟต์แวร์ : สาขาอาหาร

จำนวนเงินทุนดำเนินการ : 11,500 บาท

ครูที่ปรึกษาธุรกิจ : 1.นางสาววนิดา รัฐนิยม แผนกวิชา อาหารและโภชนาการ

2.นางสาวจินดาหรรษา ชำคม แผนกวิชา อาหารและโภชนาการ

นักศึกษาผู้ดำเนินธุรกิจ :

ลำดับ	เลขประจำตัวประชาชน	ชื่อ - นามสกุล นักศึกษา	แผนกวิชา	ชั้น/ปี
1.	1809902537449	นางสาวบุญสิตา เกิดสมบัติ	อาหารและโภชนาการ	ปวช.2
2.	1809902488651	นางสาวสิรินาฏ จิตรสมร	อาหารและโภชนาการ	ปวช.2
3.	1849100029085	นางสาวชยิณัฐภักดิ์ เชื้อวัฒน์	อาหารและโภชนาการ	ปวช.2
4.	1800801489947	นายณัฐนนท์ นาคบาตร	อาหารและโภชนาการ	ปวช.2
5.	1849300104820	นายอภิวัฒน์ เดชคุ้ม	อาหารและโภชนาการ	ปวช.2

ผลการดำเนินธุรกิจ :

ลำดับ	เดือน-พ.ศ.	จำนวนรายรับ	จำนวนรายจ่าย	กำไร/ขาดทุน
1.	ธันวาคม-2568	2,350	2,039	311
2.	มกราคม-2569	1,580	625	955
	รวม	3,930	2,664	1,266

รูปภาพ :



2.) ชื่อธุรกิจ :HOM LA-OR

ลักษณะของธุรกิจ : ผลิตเพื่อจำหน่าย (สบู่ออนต์เม็ดจากสารสกัดน้ำมันปาล์มแดงผสมสคลับจากเส้นใยลูกปาล์

ลักษณะของธุรกิจตามแผนซอฟต์แวร์ : สาขานวัตกรรมการจัดการ

จำนวนเงินที่ดำเนินการ : 6,500 บาท

ครูที่ปรึกษาธุรกิจ : 1.นางสาวปิติพร จันทร์กลับ แผนกวิชา การตลาด  
2.นางสาวสุจิตรา ล่องทอง แผนกวิชา การตลาด

นักศึกษาผู้ดำเนินการ :

ลำดับ	เลขประจำตัวประชาชน	ชื่อ - นามสกุล นักศึกษา	แผนกวิชา	ชั้น/ปี
1.	1809920377603	นายณัฐวุฒิ จันอนุ	การตลาด	ปวส.1
2.	1809902345194	นางสาวสุพัตรา จรุงเดช	การตลาด	ปวส.1
3.	1809100017362	นายนเรธรณ์ จันตรีวงศ์	การตลาด	ปวส.1
4.	1809902413481	นางสาวกรรณธิญาณี ควรกิจ	การตลาด	ปวส.1
5.	1800801456224	นายชนาธิป ไบระหมาน	การตลาด	ปวส.1

ผลการดำเนินการ :

ลำดับ	เดือน-พ.ศ.	จำนวนรายรับ	จำนวนรายจ่าย	กำไร/ขาดทุน
1.	ธันวาคม-2568	2,225	1,649	576
2.	มกราคม-2569	2,670	1,800	870
	รวม	4,895	3,449	1,446

รูปภาพ :



3.) ชื่อธุรกิจ : TATTVA (ยาตมสายมู)

ลักษณะของธุรกิจ : ผลิตเพื่อจำหน่าย

ลักษณะของธุรกิจตามแผนซอฟต์แวร์ : สาขานวัตกรรมการจัดการ

จำนวนเงินทุนดำเนินการ : 6,500 บาท

ครูที่ปรึกษาธุรกิจ : 1. นายวิศวะชิต หนูมาศ แผนกวิชา เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

นักศึกษาผู้ดำเนินธุรกิจ :

ลำดับ	เลขประจำตัวประชาชน	ชื่อ - นามสกุล นักศึกษา	แผนกวิชา	ชั้น/ปี
1.	1104200543661	นางสาวสุจรรภักจิรา ปรีชากุลย์	เทคโนโลยีสารสนเทศ	ปวส.1
2.	1809902413871	นางสาวปานตา อินทมุสิก	เทคโนโลยีสารสนเทศ	ปวส.1
3.	1809902365532	นางสาวกฤตกมล เพชรประสิทธิ์	เทคโนโลยีสารสนเทศ	ปวส.1
4.	1809902392921	นางสาวรุ่งทิพย์ อรุณจิตร	เทคโนโลยีสารสนเทศ	ปวส.1
5.	1809902378448	นางสาวพิลาสลักษณ์ ผอมเงิน	เทคโนโลยีสารสนเทศ	ปวส.1

ผลการดำเนินธุรกิจ :

ลำดับ	เดือน-พ.ศ.	จำนวนรายรับ	จำนวนรายจ่าย	กำไร/ขาดทุน
1.	ตุลาคม-2568	6,500	5,718	782
2.	พฤศจิกายน-2568	1,424	0	1,424
3.	ธันวาคม-2568	480	0	480
4.	มกราคม-2569	198	0	198
	รวม	8,602	5,718	2,884

รูปภาพ :



4.) ชื่อธุรกิจ : POMELO CLEAN STICK (สติ๊กเกอร์จากเปลือกส้มโอ)

ลักษณะของธุรกิจ : ผลิตเพื่อจำหน่าย

ลักษณะของธุรกิจตามแผนซอฟต์แวร์ : สาขานวัตกรรมการจัดการ

จำนวนเงินทุนดำเนินการ : 5,500 บาท

ครูที่ปรึกษาธุรกิจ : 1.นางสาวสลิลทิพย์ ทองสง แผนกวิชา เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล

นักศึกษาผู้ดำเนินธุรกิจ :

ลำดับ	เลขประจำตัวประชาชน	ชื่อ - นามสกุล นักศึกษา	แผนกวิชา	ชั้น/ปี
1.	1809902597182	นางสาว ป.ปรัชญา เพ็ชรประพันธ์	เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล	ปวช.1
2.	1800801503401	นางสาวแพรวา ชาญณรงค์	เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล	ปวช.1
3.	1839902002145	นางสาวสุพิชญา แก้ววนสกุล	เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล	ปวช.1
4.	1800801512701	นางสาวกัญญาภัค ภัคดี	เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล	ปวช.1
5.	1809200040765	นายพิพัฒน์พงศ์ ช่างนิล	เทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล	ปวช.1

ผลการดำเนินธุรกิจ :

ลำดับ	เดือน-พ.ศ.	จำนวนรายรับ	จำนวนรายจ่าย	กำไร/ขาดทุน
1.	ธันวาคม-2568	966	264	702
2.	มกราคม-2569	276	0	276
	รวม	1,242	264	978

รูปภาพ :



5.) ชื่อธุรกิจ : นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย

ลักษณะของธุรกิจ : ให้บริการ

ลักษณะของธุรกิจตามแผนซอฟต์แวร์ : สาขานวัตกรรมการจัดการ

จำนวนเงินทุนดำเนินการ : 4,500 บาท

ครูที่ปรึกษาธุรกิจ : 1.นางสาวพรศรี สุขสบาย แผนกวิชา การจัดการธุรกิจท่องเที่ยว

นักศึกษาผู้ดำเนินธุรกิจ :

ลำดับ	เลขประจำตัวประชาชน	ชื่อ - นามสกุล นักศึกษา	แผนกวิชา	ชั้น/ปี
1.	1800901361365	นางสาวฐิตาภา มณีรัตน์	การท่องเที่ยว	ปวช.2
2.	1839902012419	นางสาวณัฐชา ทองศรี	การท่องเที่ยว	ปวช.2
3.	1809902498125	นางสาวธิษณาภาส มาตุวรรณ์	การท่องเที่ยว	ปวช.2
4.	1909300058193	นางสาวนราทิพย์ พุทศรี	การท่องเที่ยว	ปวช.2
5.	1129902155003	นายศุภกร ศรีจรุง	การท่องเที่ยว	ปวช.2

ผลการดำเนินธุรกิจ :

ลำดับ	เดือน-พ.ศ.	จำนวนรายรับ	จำนวนรายจ่าย	กำไร/ขาดทุน
1.	ธันวาคม-2568	1,100	880	220
2.	มกราคม-2569	1,000	800	200
	รวม	2,100	1,680	420

รูปภาพ :



6. ธุรกิจที่ดำเนินการต่อเนื่อง (ดำเนินการมาแล้วมากกว่า 1 ปีการศึกษาขึ้นไป) จำนวน 1 ธุรกิจ มีผลกำไร-ขาดทุน 6,200 บาท ดังนี้

1.) ชื่อธุรกิจ : หัตถลีลา

ลักษณะของธุรกิจ : ผลิตเพื่อจำหน่าย

จำนวนเงินทุนดำเนินการ : 4,500 บาท

ครูที่ปรึกษาธุรกิจ : 1.นายณรงค์กร ทองหมื่น แผนกวิชา คหกรรมศาสตร์ทั่วไป

นักศึกษาผู้ดำเนินธุรกิจ :

ลำดับ	เลขประจำตัวประชาชน	ชื่อ - นามสกุล นักศึกษา	แผนกวิชา	ชั้น/ปี
1.	1800801457166	นางสาวปิ่นสุดา นาคโคตคำ	คหกรรมศาสตร์	ปวส.1
2.	1800801495645	นางสาวสุพิชญา สุวรรณโพยม	คหกรรมศาสตร์	ปวช.2
3.	1809800248863	นางสาวธิดิกานต์ เกาพันธ์	คหกรรมศาสตร์	ปวช.2
4.	1800400416698	นางสาวบุญยพร กลิ่นแก้ว	คหกรรมศาสตร์	ปวช.1
5.	1840201321344	นางสาวสิริธิดา ภาคอารีย์	คหกรรมศาสตร์	ปวช.1

ผลการดำเนินธุรกิจ :

ลำดับ	เดือน-พ.ศ.	จำนวนรายรับ	จำนวนรายจ่าย	กำไร/ขาดทุน
1.	สิงหาคม-2568	1,200	800	400
2.	กันยายน-2568	5,000	3,400	1,600
3.	ตุลาคม-2568	200	100	100
4.	พฤศจิกายน-2568	4,400	2,000	2,400
5.	ธันวาคม-2568	9,500	8,000	1,500

ลำดับ	เดือน-พ.ศ.	จำนวนรายรับ	จำนวนรายจ่าย	กำไร/ขาดทุน
6.	มกราคม-2569	400	200	200
	รวม	20,700	14,500	6,200

รูปภาพ :



7. ธุรกิจของผู้สำเร็จการศึกษาจากปีการศึกษา ก่อน ที่ได้รับการส่งเสริมจากศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และผู้สำเร็จการศึกษายังประกอบธุรกิจอยู่ในปัจจุบัน จำนวน 2 ธุรกิจ ดังนี้

1.) ชื่อร้านค้า/ธุรกิจ : Travel blogger

ลักษณะการดำเนินธุรกิจ : รีวิวสถานที่ท่องเที่ยว โรงแรม ร้านอาหาร สินค้า

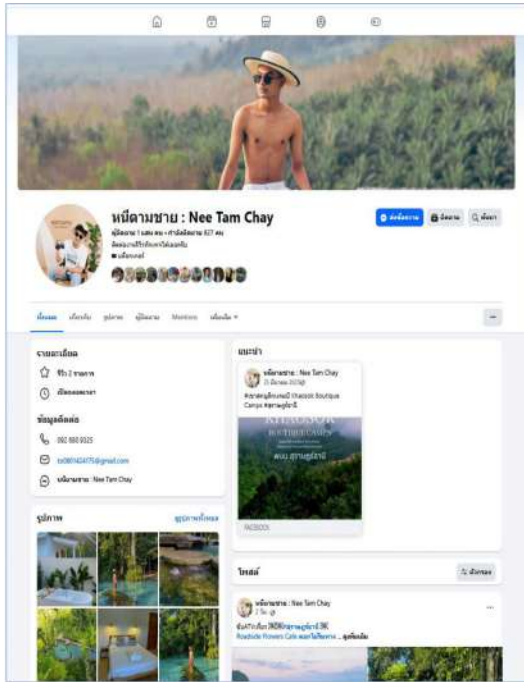
จำนวนปี : 2 ปี

ชื่อเจ้าของ : นายธีรพล กรดมาก

ที่อยู่ : 99/1 หมู่ที่ 1 ถนน- ตำบลสินเจริญ อำเภอพระแสง จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84210

โทรศัพท์ 0926809325 อีเมล to0801424175@gmail.com

รูปภาพ :



2.) ชื่อร้านค้า/ธุรกิจ : สารพัดหม้อไฟฟ้า by mook

ลักษณะการดำเนินธุรกิจ : จำหน่ายหม้อหุงข้าว เครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ สินค้านำเข้า

จำนวนปี : 3 ปี

ชื่อเจ้าของ : นางสาวมูขรวี แก้ววิหค

ที่อยู่ : 270/28 หมู่ที่ 1 ถนน- ตำบลสีชล อำเภอสีชล จังหวัดนครศรีธรรมราช 80120

โทรศัพท์ 0959106946 อีเมล mookraweekab@gmail.com

รูปภาพ :



# ประมวลภาพ

## โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2568

งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช จัดโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา 2568 ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ 2568 เพื่อส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษา ที่มีความสนใจการประกอบอาชีพของตัวเอง สร้างผู้ประกอบการใหม่ โดยเพิ่มช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุนและองค์ความรู้ทางธุรกิจ เกิดรายได้ระหว่างเรียน มีอาชีพอิสระ มีโอกาสที่จะพัฒนาเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพได้ในอนาคต โดยธุรกิจที่เข้าร่วมโครงการมีธุรกิจใหม่ จำนวน 5 ธุรกิจ ธุรกิจเดิม จำนวน 1 ธุรกิจ ซึ่งเป็นกิจกรรมพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการ และส่งเสริมการทำธุรกิจแก่ผู้เรียนอาชีวศึกษา

**จดหมายข่าว Newsletter**  
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
Nakhon Si Thammarat Vocational College  
NVC  
ฉบับที่ 9 ประจำเดือน กันยายน 2568

**ประชุมคณะกรรมการพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนธุรกิจนักเรียน**  
ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช  
ในวันที่ ๕ กันยายน พ.ศ.2568 เวลา ๐๘.30 น.  
ที่ห้องประชุมอาคาร ๖ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

**ประชุมคณะกรรมการพิจารณาจัดสรรงบประมาณสนับสนุนธุรกิจนักเรียน**  
วันที่ 5 กันยายน พ.ศ.2568  
นายธานีต์ แสงสุวิวัฒน์ ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช มอบหมายให้ นายพนตว ทองขวัญ รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ ทำหน้าที่ประธานการประชุมคณะกรรมการพิจารณาการจัดสรรงบประมาณสนับสนุนการค้าเงินธุรกิจ ภายใต้โครงการ พัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ 2568  
การประชุมครั้งนี้มี คุณครูบุญจวรรณ อนุศิลป์ หัวหน้างานส่งเสริมผลผลิตการค้าและธุรกิจ และ คุณครูศิวินดา สงครามหน่ย หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เข้าร่วม พร้อมด้วยคณะกรรมการพิจารณาการจัดสรรงบประมาณ และบุคลากรที่เกี่ยวข้องอย่างพร้อมเพรียง ณ ห้องประชุมพนมมาศ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

ติดต่อ: คุณธรรมเด่น เป็นคุณภาพ

QR CODE

อาชีวศึกษา  
NVC 2025  
GIVE ONE TEAM

เลขที่ 1076 ถนนราชดำเนิน ตำบลคลัง อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช  
รหัสไปรษณีย์ 8000 โทรศัพท์ 0-7535-6156

# ประมวลภาพ

โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา  
ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2568

## ธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

**F&N CONER**  
ไอศกรีมเข้มข้นฉ่ำหรั่ง



**HOM LA-OR**  
สบู่อเนกประสงค์จากสารสกัดน้ำมันปาล์มแดงผสมสคลับจากเส้นใยลูกปาล์ม  
เคลือบด้วยวิตามิน E และ C



**- TATTVA -**  
ยามนสายบุญ

นิยามใหม่ของยามน ที่ผสมภูมิปัญญาโบราณของไทยและศาสตร์แห่งกลิ่นหอม  
เพื่อปรับสมดุลกายและใจในแบบที่เป็นคุณ



**POMELO CLEAN STICK!**  
สติกลบคราบ  
จากเปลือกส้มโอ



BEST CHOICE

นางเดือนแก้ว นิ่มนวล



ศูนย์บ่มเพาะหัตถศิลป์



วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

## ประมวลภาพ

โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา  
ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2568

### ประชุมธุรกิจ



## ประมวลภาพ

โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา  
ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ  
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2568

### การนิเทศธุรกิจ



# โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา

## ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

(ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑)

วันศุกร์ที่ ๕ กันยายน ๒๕๖๘

ณ ห้องประชุมพมาศ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช



## แบบสอบถาม

โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา 2568 (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2568 ครั้งที่ 1) ในวันศุกร์ที่ 5 กันยายน 2568 ณ ห้องประชุมพมาศ วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช

research@nvc.ac.th [สลับบัญชี](#)



✉ ไม่ใช้ร่วมกัน

\* ระบุว่าเป็นคำถามที่จำเป็น

### ตอนที่ 1

#### ข้อมูลทั่วไป

##### 1.1 เพศ \*

หญิง

ชาย

##### 1.2 ระดับการศึกษา \*

ปวช.

ปวส.

ปริญญาตรี

สูงกว่าปริญญาตรี



### 1.3 สถานภาพ \*

- ผู้บริหาร
- ครู
- เจ้าหน้าที่
- นักเรียน/นักศึกษา
- อื่น ๆ :

### ตอนที่ 2

ข้อมูลความพึงพอใจเกี่ยวกับโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียน  
อาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา 2568 (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียน  
อาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2568 ครั้งที่ 1)

รายการประเมิน \*

	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1. ระยะเวลา สถานที่และรูปแบบกิจกรรม	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. คณะกรรมการ ประเมินและ จัดสรรงบประมาณได้อย่าง บริสุทธิ์ยุติธรรม	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. ท่านได้พัฒนา และปรับปรุงแผน ธุรกิจของตนเอง อย่างเป็นรูปธรรม	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. โครงการช่วย สนับสนุนให้เกิด ธุรกิจใหม่และ เสริมสร้าง ประสบการณ์เป็น ผู้ประกอบการ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. โครงการเป็น จุดเริ่มต้นที่ดีใน การผลักดันให้ เกิดโมเดลธุรกิจ ใหม่ ๆ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. โครงการส่งเสริมให้รู้จักช่องทาง ทางการหาราย ได้เสริมระหว่าง กำลังศึกษา	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. เนื้อหาและ ทักษะที่ได้รับ สามารถนำไปใช้ ประกอบอาชีพ จริง	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. ประโยชน์ที่ได้ จากเวลาเข้าร่วม	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



ร่วมโครงการ  
สามารถนำไป  
ต่อยอดได้ใน  
อนาคต

9. ท่านได้รับ  
ความรู้หรือช่อง  
ทางในการเข้าถึง  
แหล่งเงินทุนเพื่อ  
ประกอบธุรกิจ

10. ความพึง  
พอใจในภาพรวม  
ต่อการเข้าร่วม  
โครงการในครั้งนี้  
ขอประเมิน  
โครงการในครั้งนี้

### ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะ

คำตอบของคุณ

ส่ง

ล้างแบบฟอร์ม

ห้ามส่งรหัสผ่านใน Google ฟอรัม

แบบฟอร์มนี้ถูกสร้างขึ้นภายใน วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช - [ติดต่อเจ้าของแบบฟอร์ม](#)

แบบฟอร์มนี้ดูน่าสงสัยใช่ไหม [รายงาน](#)

Google ฟอรัม



## Frequencies

### Statistics

		เพศ	ระดับการศึกษา	สถานภาพ
N	Valid	38	38	38
	Missing	0	0	0

## Frequency Table

### เพศ

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	หญิง	29	76.3	76.3	76.3
	ชาย	9	23.7	23.7	100.0
Total		38	100.0	100.0	

### ระดับการศึกษา

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ปวช.	19	50.0	50.0	50.0
	ปวส.	11	28.9	28.9	78.9
	ปริญญาตรี	8	21.1	21.1	100.0
Total		38	100.0	100.0	

### สถานภาพ

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ครู	8	21.1	21.1	21.1
	นักเรียน/นักศึกษา	30	78.9	78.9	100.0
Total		38	100.0	100.0	

## Descriptives

### Descriptive Statistics



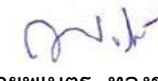
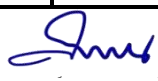
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
1. ระยะเวลา สถานที่และรูปแบบกิจกรรม	38	3.00	5.00	4.7368	.55431
2. คณะกรรมการประเมินและจัด สรรงบประมาณได้อย่างบริสุทธิ์ ยุติธรรม	38	3.00	5.00	4.7368	.55431
3. ท่านได้พัฒนาและปรับปรุงแผน ธุรกิจของตนเองอย่างเป็นรูป ธรรม	38	3.00	5.00	4.6053	.59455
4. โครงการช่วยสนับสนุนให้เกิด ธุรกิจใหม่และเสริมสร้างประส บการณ์เป็นผู้ประกอบการ	38	3.00	5.00	4.6053	.59455
5. โครงการเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีใน การผลักดันให้เกิดโมเดลธุรกิจ ใหม่ๆ	38	3.00	5.00	4.7632	.54198
6. โครงการส่งเสริมให้รู้จักช่องท ทางการหารายได้เสริมระหว่าง กำลังศึกษา	38	3.00	5.00	4.7105	.56511
7. เนื้อหาและทักษะที่ได้รับสำมา รณนำไปใช้ประกอบอาชีพจริง	38	3.00	5.00	4.6842	.57447
8. ประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้า ร่วมโครงการสามารถนำไปต่ อยอดได้ในอนาคต	38	3.00	5.00	4.7105	.56511
9. ท่านได้รับความรู้หรือช่องทาง ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อ ประกอบธุรกิจ	38	3.00	5.00	4.7895	.52802
10. ความพึงพอใจในภาพรวมต่อ การเข้าร่วมโครงการในครั้งนี้	38	3.00	5.00	4.7368	.55431
sum	38	3.00	5.00	4.7079	.56267
Valid N (listwise)	38				



รายงานผลการปฏิบัติงานตามโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘

(ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑)

วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘

ภาพ	ผู้รับผิดชอบ	ระยะเวลาดำเนินการ	กิจกรรมที่ดำเนินการ	วัตถุประสงค์ - เป้าหมาย
	งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ	กันยายน ๒๕๖๘ - พฤษภาคม ๒๕๖๙	- ดำเนินโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๘ (ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนอาชีวศึกษาในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ ครั้งที่ ๑) ๑. ธุรกิจ F&N Coner จำนวน ๑,๕๐๐ บาท ๒. ธุรกิจ HOM LA -OR จำนวน ๑,๕๐๐ บาท ๓. ธุรกิจ TATTVA จำนวน ๑,๕๐๐ บาท ๔. ธุรกิจ Pomelo Clean Stick จำนวน ๑,๕๐๐ บาท ๕. ธุรกิจ หัตถ์ลีลา จำนวน ๑,๕๐๐ บาท ๖. ธุรกิจ นวดเท้าเพื่อผ่อนคลาย จำนวน ๑,๕๐๐ บาท	<b>วัตถุประสงค์</b> ๑. เพื่อส่งเสริมให้นักเรียนนักศึกษาที่มีความสามารถและมีความตั้งใจจริงที่จะพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการเพื่อเป็นแนวทางในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจได้ ๒. เพื่อให้แก่นักเรียนนักศึกษามีความรู้ความเข้าใจในองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจและสามารถพัฒนาตนเองให้เป็นผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพ ๓. เพื่อส่งเสริม สนับสนุนธุรกิจเดิมและผลักดันให้เกิดธุรกิจใหม่ๆ ไม่น้อยกว่า ๓ ธุรกิจ ๔. เพื่อส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษา รู้จักหารายได้ระหว่างเรียนของตนเอง
		สถานที่ดำเนินการ		
		วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช	** หนังสือที่ ศบ ๐๖๐๖/๑๕๖๕๑	
งบประมาณ	ตัวชี้วัด	ผลที่ได้รับ	ปัญหา-อุปสรรค	ข้อเสนอแนะ
- ค่าใช้จ่ายตามแผนปฏิบัติการ	ด้านปริมาณ	ด้านปริมาณ		
งปม.....๙,๐๐๐.....บาท	- สนับสนุน ส่งเสริม พัฒนาธุรกิจเดิมที่ประสบผลสำเร็จอย่างน้อย ๑ ธุรกิจ	- สนับสนุน ส่งเสริม พัฒนาธุรกิจเดิมที่ประสบผลสำเร็จ จำนวน ๑ ธุรกิจ	- ไม่มี -	- ไม่มี -
บกด.....บาท	- สนับสนุน ส่งเสริม ผลักดันให้เกิดธุรกิจใหม่	- สนับสนุน ส่งเสริม ผลักดันให้เกิดธุรกิจใหม่		
อื่นๆ.....บาท	อย่างน้อย ๓ ธุรกิจ	จำนวน ๕ ธุรกิจ		
รวม.....๙,๐๐๐.....บาท				
- ค่าใช้จ่ายที่ใช้จ่ายจริง	ด้านคุณภาพ	ด้านคุณภาพ		
งปม.....๙,๐๐๐.....บาท	มีการพัฒนาการจัดการอาชีวศึกษา และการฝึกอบรมวิชาชีพให้มีคุณภาพมาตรฐาน	มีการพัฒนาการจัดการอาชีวศึกษา และการฝึกอบรมวิชาชีพให้มีคุณภาพมาตรฐาน		
บกด.....บาท		รวมถึงการพัฒนาธุรกิจเดิม และเพิ่มเติมธุรกิจใหม่		
อื่นๆ).....บาท				
รวม.....๙,๐๐๐.....บาท				
 (นางศิริندا สงพรทนต์) หัวหน้างานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา		 (นายเพชร ทองขัวญ) รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ		 (นายสายันต์ แสงสุริยันต์) ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช



งานศูนย์ป่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา  
ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ  
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครศรีธรรมราช