



แบบฟอร์มแผนธุรกิจสำหรับผู้ผ่านการคัดเลือกกิจกรรม Smart Start Idea by GSB Startup
ภายใต้โครงการ GSB Micropreneur Academy ประจำปี 2566

Picture, Graphic or Company Logo

แผนธุรกิจโครงการ/ ชื่อกิจการ :

ส่วนที่ 1 สรุปความเป็นมาของธุรกิจ / ผู้บริหารโครงการ

สรุปความเป็นมาของธุรกิจ

1. ชื่อโครงการ/บริษัท
เลขทะเบียนนิติบุคคล.....วันที่จดทะเบียน.....
2. ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ
3. ลักษณะและประเภทสินค้าหรือบริการ.....
.....
4. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
5. ช่องทางการจัดจำหน่าย : ☐ มีหน้าร้าน
ชื่อร้าน (โปรดระบุ)
ที่ตั้ง (โปรดระบุ).....
☐ ช่องทาง Online เช่น Website Facebook Intragram Shopee Line หรืออื่นๆ
(โปรดระบุชื่อ).....
6. มุมเหตุจูงใจ หรือแรงบันดาลใจ ที่ทำให้ประกอบธุรกิจ หรือขยายกิจการ.....
.....
.....
.....
.....

7. ระยะเวลาการก่อตั้ง

☐ ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี

☐ ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1-3 ปี

☐ ดำเนินธุรกิจมาแล้ว มากกว่า 3-5 ปี

☐ เป็นผู้ประกอบการใหม่ คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประมาณ
เดือน ปี.....

ประวัติและประสบการณ์ผู้บริหาร (ระบุตามจำนวนสมาชิกในทีม)

1. ชื่อ-สกุล (หัวหน้าทีม) ตำแหน่ง

..... ชั้นปีการศึกษา..... คณะ

เบอร์โทร LINE ID

ผลิตภัณฑ์ธนาคารที่ใช้อยู่ (โปรดระบุ) : ☐ บัญชีเงินฝาก ☐ MYMO ☐ บัตร ATM/VISA ☐ อื่นๆ

ประวัติการทำงาน การอบรม จากอดีต ถึงปัจจุบัน

.....

.....

.....

.....

2. ชื่อ-สกุล ตำแหน่ง

..... ชั้นปีการศึกษา..... คณะ

เบอร์โทร LINE ID

ผลิตภัณฑ์ธนาคารที่ใช้อยู่ (โปรดระบุ) : ☐ บัญชีเงินฝาก ☐ MYMO ☐ บัตร ATM/VISA ☐ อื่นๆ

ประวัติการทำงาน การอบรม จากอดีต ถึงปัจจุบัน

.....

.....

3. ชื่อ-สกุล ตำแหน่ง

..... ชั้นปีการศึกษา..... คณะ

เบอร์โทร LINE ID

ผลิตภัณฑ์ธนาคารที่ใช้อยู่ (โปรดระบุ) : ☐ บัญชีเงินฝาก ☐ MYMO ☐ บัตร ATM/VISA ☐ อื่นๆ

ประวัติการทำงาน การอบรม จากอดีต ถึงปัจจุบัน

.....

.....

4. ชื่อ-สกุล ตำแหน่ง
 ชั้นปีการศึกษา..... คณะ
 เบอร์โทร LINE ID
 ผลิตภัณฑ์ธนาคารที่ใช้อยู่ (โปรดระบุ) : ☐ บัญชีเงินฝาก ☐ MYMO ☐ บัตร ATM/VISA ☐ อื่นๆ
 ประวัติการทำงาน การอบรม จากอดีต ถึงปัจจุบัน

5. ชื่อ-สกุล ตำแหน่ง
 ชั้นปีการศึกษา..... คณะ
 เบอร์โทร LINE ID
 ผลิตภัณฑ์ธนาคารที่ใช้อยู่ (โปรดระบุ) : ☐ บัญชีเงินฝาก ☐ MYMO ☐ บัตร ATM/VISA ☐ อื่นๆ
 ประวัติการทำงาน การอบรม จากอดีต ถึงปัจจุบัน

6. ชื่อ-สกุล ตำแหน่ง
 ชั้นปีการศึกษา..... คณะ
 เบอร์โทร LINE ID
 ผลิตภัณฑ์ธนาคารที่ใช้อยู่ (โปรดระบุ) : ☐ บัญชีเงินฝาก ☐ MYMO ☐ บัตร ATM/VISA ☐ อื่นๆ
 ประวัติการทำงาน การอบรม จากอดีต ถึงปัจจุบัน

7. ชื่อ-สกุล ตำแหน่ง
 ชั้นปีการศึกษา..... คณะ
 เบอร์โทร LINE ID
 ผลิตภัณฑ์ธนาคารที่ใช้อยู่ (โปรดระบุ) : ☐ บัญชีเงินฝาก ☐ MYMO ☐ บัตร ATM/VISA ☐ อื่นๆ
 ประวัติการทำงาน การอบรม จากอดีต ถึงปัจจุบัน

8. ชื่อ-สกุล ตำแหน่ง
 ชั้นปีการศึกษา..... คณะ
 เบอร์โทร LINE ID
 ผลิตภัณฑ์ธนาคารที่ใช้อยู่ (โปรดระบุ) : ☐ บัญชีเงินฝาก ☐ MYMO ☐ บัตร ATM/VISA ☐ อื่นๆ
 ประวัติการทำงาน การอบรม จากอดีต ถึงปัจจุบัน
.....
.....

9. ชื่อ-สกุล ตำแหน่ง
 ชั้นปีการศึกษา..... คณะ
 เบอร์โทร LINE ID
 ผลิตภัณฑ์ธนาคารที่ใช้อยู่ (โปรดระบุ) : ☐ บัญชีเงินฝาก ☐ MYMO ☐ บัตร ATM/VISA ☐ อื่นๆ
 ประวัติการทำงาน การอบรม จากอดีต ถึงปัจจุบัน
.....
.....

10. ชื่อ-สกุล ตำแหน่ง
 ชั้นปีการศึกษา..... คณะ
 เบอร์โทร LINE ID
 ผลิตภัณฑ์ธนาคารที่ใช้อยู่ (โปรดระบุ) : ☐ บัญชีเงินฝาก ☐ MYMO ☐ บัตร ATM/VISA ☐ อื่นๆ
 ประวัติการทำงาน การอบรม จากอดีต ถึงปัจจุบัน
.....
.....

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

ชื่อ-สกุล
ตำแหน่ง
สังกัด
ที่อยู่
E-mail

ส่วนที่ 2 วัตถุประสงค์ แหล่งที่มาของเงินทุนและวงเงินที่ขอสนับสนุนจากธนาคารออมสิน

- ☐ เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ
 ☐ เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ
 ☐ เพื่อชำระหนี้อื่น
 ☐ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ
 ☐ อื่นๆ (ระบุ)

รายการลงทุน	เงินลงทุน (กิจการ)	เงินทุนที่ขอสนับสนุน (ครั้งนี้)	รวม
ค่าใช้จ่ายในการผลิต (โปรดระบุ)			
ค่าใช้จ่ายในการตลาด (โปรดระบุ)			
ค่าใช้จ่ายอุปกรณ์สำนักงาน (โปรดระบุ)			
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (ถ้ามี)			
รวม	(XXX)	200,000	(XXX+200,000)

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน

จุดแข็ง ปัจจัยภายในทีมที่เป็น <i>ข้อได้เปรียบคู่แข่ง</i>	จุดอ่อน ปัจจัยภายในทีมที่เป็น <i>ข้อเสียเปรียบคู่แข่ง</i>
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5

การวิเคราะห์โอกาส และอุปสรรค

โอกาส	อุปสรรค
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5

คู่แข่งชั้น (ระบุชื่อคู่แข่งชั้น ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่งชั้น)

ชื่อคู่แข่งชั้นทางตรง.....

ชื่อคู่แข่งชั้นทางอ้อม

ส่วนที่ 4 แผนการตลาด

1. สินค้า หรือบริการ

สินค้า / บริการ	ลักษณะเด่น	ลักษณะด้อย
1		
2		
3		

2. การกำหนดราคา

สินค้า / บริการ	ต้นทุน	ราคาขาย	ราคาขายของคู่แข่ง
1			
2			
3			

3. การขายสินค้าและเงื่อนไขการขาย

ยอดขาย บาทต่อเดือน

ขายสด % ขายเชื่อ % ระยะเวลาเรียกเก็บเงินจากลูกค้า วัน

4. ช่องทางการจัดจำหน่าย ☐ ขายตรง ☐ ขายผ่านตัวแทน ☐ ฝากขาย
☐ รับจ้างผลิต ☐ เปิดหน้าร้าน ☐ อื่นๆ ระบุ.....

5. กลยุทธ์ด้านการตลาด การส่งเสริมการขาย (เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ พนักงานการตลาด การลด แลก แจก แถม เป็นต้น)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 5 แผนการผลิต

1. ขั้นตอนการผลิต / บริการ (อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด พร้อมแนบรูปภาพสินค้า/บริการ)

2. แหล่งวัตถุดิบ พลังงาน หรือสินค้าตั้งต้น (สั่งซื้อจากใคร ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ให้ชัดเจน)

การซื้อวัตถุดิบ หรือสินค้าตั้งต้น และเงื่อนไขการซื้อ

ซื้อเป็นเงินสดบาทต่อเดือน คิดเป็น%

ซื้อเป็นเงินเชื่อบาทต่อเดือน คิดเป็น% มีกำหนดชำระเงินภายในวัน

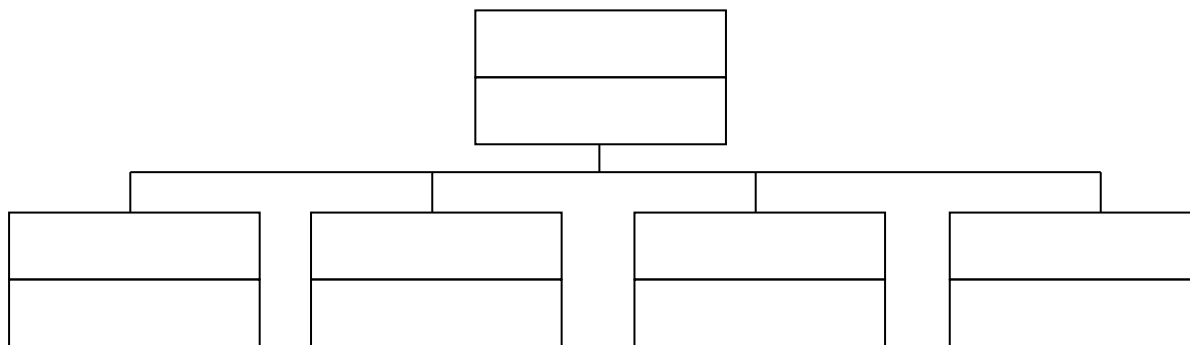
รวมบาทต่อเดือน คิดเป็น%

3. การลงทุนในด้านการผลิตหรือบริการ : เครื่องจักร / อุปกรณ์ / ค่าจ้างผลิต เพื่อการผลิตหรือบริการ

รายการ	จำนวน	ราคา	รายการ	จำนวน	ราคา
1			5		
2			6		
3			7		
4			8		
			รวมเงิน		

ส่วนที่ 6 แผนการบริหารจัดการ

1. โครงสร้างองค์กร (ระบุตำแหน่ง ฝ่าย ชื่อคนเข้าทำงานซึ่งอาจซ้ำกันได้)



2. การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน รวม คน (รวมผู้บริหาร) คิดเป็นค่าจ้างรวม บาทต่อเดือน
 หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก คน ค่าจ้าง บาทต่อเดือน
 รวมค่าจ้างทั้งสิ้น (หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม) บาทต่อเดือน

3. การลงทุนในอาคาร/โรงเรือน อุปกรณ์สำนักงาน เฟอร์นิเจอร์ ใช้สำหรับบริหารงาน

รายการ	จำนวน	ราคา	รายการ	จำนวน	ราคา
1			5		
2			6		
3			7		
4			8		
			รวมเงิน		

ส่วนที่ 7 แผนการเงินและการลงทุน

1. การจะลงทุนในโครงการหรือขยายกิจการ ต้องการใช้น้เงินทั้งสิ้นรวม(XXX + 200,000)..... บาท
2. ประมาณการรายรับและรายจ่าย (งบกำไรขาดทุน) ในการประกอบการ

รายการ	(บาท)	รวมยอด / คงเหลือ
รายการรับ		
รายรับจากยอดขาย		← อ้างอิงข้อมูลจากตาราง ส่วนที่ 4 แผนการตลาด
รายรับจากรายได้อื่น		
รวมรายรับทั้งหมด (4)		
รายการจ่าย		
ต้นทุนสินค้าขาย / บริการ (วัตถุดิบ/ ค่าแรง) (5)		← อ้างอิงข้อมูลจากตาราง ส่วนที่ 5 แผนการผลิต
กำไรขั้นต้น (Margin) (4) – (5)		(6)
ค่าใช้จ่ายในการตลาด		
ค่าจัดทำ Website		← อ้างอิงข้อมูลจากตาราง ส่วนที่ 4
ค่าโฆษณา		
ค่าคอมมิชชั่น		
รวมค่าใช้จ่ายในการตลาด		(7)
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและสำนักงาน		
เงินเดือนผู้บริหาร และพนักงาน		← อ้างอิงข้อมูลจากตาราง ส่วนที่ 5 และ 6
ค่าเช่าสถานที่		
ค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ฯ)		
ค่าเช่ายานพาหนะสำนักงาน		
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหารและสำนักงาน		(8)
รวมรายจ่ายทั้งหมด (7) + (8)		(9)
กำไรสุทธิ(ขาดทุน) (6) - (9)		(10)

4. ประมาณการ งบกำไรขาดทุน (บาท/ต่อปี)

รายละเอียดการประมาณการ (อธิบายรายละเอียดประมาณการ % การเพิ่มขึ้นของรายได้/ค่าใช้จ่าย)

- 4.1
- 4.2
- 4.3

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
รายการรับ			
รายรับจากยอดขาย			
รายรับจากรายได้อื่น			
รวมรายรับทั้งหมด (a)			
รายการจ่าย			
ต้นทุนสินค้าขาย / บริการ (b)			
กำไรขั้นต้น (Margin) (c)			
ค่าใช้จ่ายในการตลาด			
เงินเดือนพนักงานการตลาด/ขาย รวม			
ค่าจัดทำ Website			
ค่าโฆษณา			
ค่าคอมมิชชั่น			
รวมค่าใช้จ่ายในการตลาด (d)			
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและสำนักงาน			
เงินเดือนผู้บริหาร และพนักงาน			
ค่าเช่าสถานที่			
ค่าสาธารณูปโภค			
ค่าเช่ายานพาหนะสำนักงาน			
คืนเงินกองทุนธนาคารออมสิน	-	(100,000)	(100,000)
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหารและสำนักงาน (e)			
รวมรายจ่าย ต่อปี ทั้งหมด (d) + (e) = (f)			
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) ต่อปี (c) - (f)			

5. ผลตอบแทนเงินลงทุน และจุดคุ้มทุน (แผนการคืนทุนไม่เกิน 3 ปี)

5.1 ผลตอบแทนเงินลงทุน (ROI : Return on Investment)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
กำไรสุทธิ (ขาดทุน) ต่อปี (c) - (f)			
เงินลงทุน (ยกมาจากส่วนที่ 7 ข้อ 1)			
ผลตอบแทนการลงทุน %			

$$\text{ผลตอบแทนการลงทุน \%} = \frac{\text{กำไรสุทธิ (ขาดทุน) ต่อปี} \times 100}{\text{เงินลงทุน}}$$

5.2 จุดคุ้มทุน (Break Even Point)

คือ ปริมาณการผลิตหรือการขายที่รายได้รวม เท่ากับ รายจ่ายรวม (ไม่กำไร และไม่ขาดทุน)

$$\text{การผลิตหรือการขายที่จุดคุ้มทุน} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่รวมบาท}}{\text{ราคาขายต่อหน่วย..... (บาท) - ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย..... (บาท)}}$$

$$\text{จุดคุ้มทุน (หน่วย)} = \text{..... (หน่วย)}$$

$$\text{ยอดขาย ณ จุดคุ้มทุน} = \text{จุดคุ้มทุน} \times \text{ราคาขายต่อหน่วย} \text{ บาท}$$

$$= \text{.....} \times \text{.....} \text{ บาท}$$

$$\text{ยอดขาย ณ จุดคุ้มทุน} = \text{.....} \text{ บาท}$$

Business Model Canvas

Key Partners (พันธมิตรหลัก)	Key Activities (กิจกรรมหลัก)	Value Propositions (คุณค่า จุดแข็ง)	Customer Relationships (ความสัมพันธ์กับลูกค้า)	Customer Segments (ลูกค้าของเรา)
	Key Resources (ทรัพยากรหลัก)		Channels (ช่องทางต่างๆ)	
Cost Structure (โครงสร้างต้นทุน)			Revenue Streams (ช่องทางรายได้)	