



รายงานผลการดำเนินงาน แผนธุรกิจเจซีทีอิมบุญ”



ผู้รับผิดชอบ :

1. นายไกรวุฒิ ชุมศรี
2. นายอภิเชษฐ์ ไชยสุวรรณ
3. นางสาวณฤมล ทวยหาร
4. นายพรเทพ ชันทองคำ
5. นายกิตติพิชญ์ เงินชุกลิ่น

ครูที่ปรึกษาธุรกิจ : นางพวงวัน ไชยสุภา



ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา



วิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร
จังหวัดนครศรีธรรมราช



วิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร
256/16 ตำบลในเมือง อำเภอเมือง
จังหวัดนครศรีธรรมราช 80000

30 มีนาคม 2567

เรื่อง รายงานผลดำเนินการงานธุรกิจ เจซีทีอิมบุญ(JCT Xim Boon) ปีการศึกษา 2566

เรียน หัวหน้าศูนย์บ่มบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

สิ่งที่ส่งมาด้วย รายงานผลดำเนินการงานธุรกิจ เจซีทีอิมบุญ(JCT Xim Boon) จำนวน 1 ฉบับ

ตามศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาได้มีการดำเนินงานศูนย์เพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาวิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร ปีการศึกษา 2566 โดยส่งเสริมและสนับสนุนผู้เรียนให้เป็นผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีศักยภาพ และความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน ได้มีการจัดสรรงบประมาณในการดำเนินของธุรกิจ

บัดนี้ธุรกิจ เจซีทีอิมบุญ(JCT Xim Boon).ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาวิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร ขอส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงานดังรายต่อไปนี้

1. งบประมาณสนับสนุน จำนวน 3,000 บาท
2. งบแสดงฐานะการเงิน กำไร 3,394 บาท
3. สรุปผลการดำเนินงาน ค่าเฉลี่ย 3.82 อยู่ในเกณฑ์ ดี
4. ข้อเสนอแนะ

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ลงชื่อ

(นายไกรวุฒิ ชุมศรี)
ผู้จัดการ

ความคิดเห็นของครูที่ปรึกษา

(นางพวงวัน ไชยสุภา)

ความคิดเห็นของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ

(นางสุภาภรณ์ นาทะชัย)

แบบรายงานผลการดำเนินงาน
แผนธุรกิจ เจซีทีอิมบุญ(JCT Xim Boon)
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2564

1. ชื่อสถานศึกษา วิทยาลัยเทคโนโลยีจิรัชพิชากร จังหวัด นครศรีธรรมราช
2. ชื่อแผนธุรกิจ เจซีทีอิมบุญ(JCT Xim Boon)
3. ธุรกิจเริ่มดำเนินตั้งแต่ปีงบประมาณ พ.ศ. 2566
- 4.งบประมาณที่ขอรับจัดสรรเงินอุดหนุน 3,000 บาท

5. ปัจจุบันสถานะของธุรกิจ

☒ ดำเนินธุรกิจอยู่ ☒ อยู่ในระหว่างดำเนินการ ☐ ไม่ได้ดำเนินธุรกิจ

6. รายละเอียดสินค้าหรือการบริการ .จัดทำเหรียญโปรยทาน ของชำร่วยงานต่างๆ ,
ของที่ระลึกเทศกาลต่างๆ เครื่องสังฆทาน ชุดตัดกบาตรอาหารแห้ง จัดทำพวงรีด
ดอกไม้จันทน์

7. รายชื่อนักเรียน นักศึกษาผู้ประกอบการ

- 7.1 นายไกรวุฒิ ชุมศรี ระดับชั้น ปวช.3 สาขาวิชา คอมพิวเตอร์ธุรกิจ
- 7.2 นางสาวชนิกานต์ สายวารี ระดับชั้น ปวช.3 สาขาวิชา คอมพิวเตอร์ธุรกิจ
- 7.3 นางสาวณณกุล ทวยหาร ระดับชั้น ปวช.3 สาขาวิชา คอมพิวเตอร์ธุรกิจ
- 7.4 นายพรเทพ ชันทองคำ ระดับชั้น ปวช.3 สาขาวิชา คอมพิวเตอร์ธุรกิจ
- 7.5นายกิตติพิชญ์ เงินชุกลิน ระดับชั้น ปวช.3 สาขาวิชา คอมพิวเตอร์ธุรกิจ

ครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ นางพวงวัน ไชยสุภา โทรศัพท์ 0636302775

8. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อ

- 8.1. เพื่อศึกษาและเรียนรู้ขั้นตอนและกระบวนการผลิตสบู่อโวคาได้
- 8.2. เพื่อให้นักเรียนปฏิบัติตามขั้นตอนการผลิตผลิตสบู่อโวคาได้
- 8.3. เพื่อให้นักเรียนเกิดทักษะการผลิตและการจำหน่ายสบู่อโวคา

โครงสร้างการบริหารงาน



นายไกรวุฒิ ชุมศรี
ผู้จัดการ



นางพวงวัน ไชยสุภา
ครูที่ปรึกษา



นางสาวณณมล ทวยหาร
แผนกบัญชีและการเงิน



นายกิตติพิชญ์ เงินชุกลีน
แผนกการขาย/
การตลาด



นายพรเทพ ชัน
ทองคำ
แผนกบุคคล



นายอภิเชษฐ์ ไห
สุวรรณ
แผนกบริการ/จัดซื้อ

การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการ

ทำหน้าที่ : วางแผนการขยายตัวของผลิตภัณฑ์ การขยายตลาดฐานลูกค้า การออกผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ๆ การกระจายสินค้าไปตามจุดต่างๆ เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กำหนดนโยบายการบริหารงานในฝ่ายต่างๆ ให้สอดคล้องกับแผนงานในแต่ละช่วงอย่างเหมาะสมกำหนดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้จากการวิเคราะห์ความต้องการของผู้ใช้

รองผู้จัดการ

ทำหน้าที่ : นำแผนงานที่ได้วางแผนไว้ไปสู่วิธีการปฏิบัติ ดำเนินการประสานงานกับฝ่ายต่างๆ เพื่อให้ระบบงานที่ได้กำหนดไว้ไปสู่เป้าหมายให้ได้อย่างชัดเจน

ฝ่ายบัญชีและการเงิน

ทำหน้าที่ วางแผนการเงินตามงบประมาณที่นำมาลงทุนและจัดบันทึกเพื่อนำมาบันทึกบัญชีพร้อมทั้งรวบรวมเอกสารทางการเงิน เช่น ใบส่งของ ใบเสร็จรับเงิน เพื่อนำมาประกอบการบันทึกการขายและคำนวณราคาต้นทุน จุดคุ้มทุน ในการตั้งราคาเพื่อนำไปจำหน่าย พร้อมทั้งรายงานผลการดำเนินงานให้เป็นปัจจุบัน

ฝ่ายการขาย/การตลาด

ทำหน้าที่ ดูแลรับผิดชอบสายงานด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ งานด้านการวางแผนการขาย งานส่งเสริมการขายทั้งหมด ทั้งการประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขาย งานโฆษณา รวมถึงการวิจัยตลาดวิเคราะห์ผู้บริโภคสำหรับการวางแผนส่งเสริมการขายและ การออกผลิตภัณฑ์ใหม่อีกด้วย

ฝ่ายบุคคล

ทำหน้าที่ ดูแลรับผิดชอบการมาปฏิบัติงานของสมาชิกในธุรกิจ / จัดทำสถิติ และรายงานเกี่ยวกับการลงเวลาปฏิบัติงาน ดูแลสวัสดิการของสมาชิก / ประสานงานและให้ความร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ ทั้งภายใน รวมทั้ง ดูแลบำรุงรักษา และรับผิดชอบทรัพย์สินของธุรกิจ

ฝ่ายการผลิต/จัดซื้อ

ทำหน้าที่ จัดหาวัตถุดิบสำหรับการผลิต รวมไปถึง บรรจุภัณฑ์ อุปกรณ์และเครื่องมือต่างๆ การจัดส่งวัตถุดิบ ควบคุมปริมาณสินค้าคงคลังให้มีจำนวนที่เหมาะสม

10. กลยุทธ์ด้านราคา Price

เหรียญโปรยทาน ชุดทำบุญสังฆทาน มีหลากหลายขนาดและหลายรูปแบบ
แล้วแต่ความต้องการของลูกค้า การตั้งราคาแบบเชิงจิตวิทยา และมีหลากหลาย
ราคาให้ผู้ใช้ได้เลือกตามความต้องการ

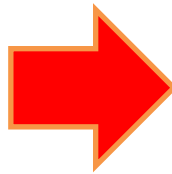
เหรียญโปรยทาน 25 ลูก
ชุดสังฆทาน 1 ชุด

ราคา 30 บาท

ราคา 28 บาท



100 เหรียญ
ราคา 200 บาท



ชุดตักบาตร 1 ชุด
ราคา 20 บาท

เหรียญโปรยทานและชุดทำบุญสังฆทาน



ขั้นตอนวิธีการทำ

1. ตัดริบบิ้นความยาว 45 เซนติเมตร สีละ 2 เส้น โดยตัดปลายให้แหลม เพื่อให้ง่ายต่อการสอดเก็บ
2. นำริบบิ้นทั้ง 4 เส้นเรียงซ้อนให้ปลายเท่ากัน จากนั้นพับเข้าหากันให้เหลือไว้ระยะประมาณ 10 เซนติเมตร และกดบริเวณมุมให้เห็นรอยพับชัดเจน
3. นำริบบิ้นเส้นหลัก 1 เส้น ตั้งให้มุมพับอยู่ด้านบน ปลายแหลมอยู่ด้านล่าง
4. นำริบบิ้นเส้นที่ 2 (สลับสี) คล้องเส้นที่ 1 ในลักษณะแนวนอน มุมพับอยู่ด้านขวา
5. นำริบบิ้นเส้นที่ 3 (สลับสี) คล้องเส้นที่ 2 ในลักษณะปลายอยู่ด้านบน มุมพับอยู่ด้านล่าง
6. นำริบบิ้นเส้นที่ 4 (สลับสี) สอดเข้าไปในเส้นที่ 1 จากนั้นจับปลายเส้นที่ 3 สอดเข้าไปในเส้นที่ 4 จะได้ฐานเป็นรูปสี่เหลี่ยมจัตุรัส
7. นำเหรียญที่ต้องการใส่มาวาง

11. กลยุทธ์ช่องทางการตลาด

การประชาสัมพันธ์หน้าเสาธง / การจัดนิทรรศการ / โบว์ชัวร์ และมีการพัฒนารูปแบบบริการให้มีความหลากหลายเพิ่มขึ้นโดยให้บริการผ่าน Network ทำให้ธุรกิจมีความหลากหลายในการติดต่อสื่อสารกับผู้บริโภคและให้บริการได้ 24 ชั่วโมง ทำให้สะดวก รวดเร็ว ทันใจต่อการสั่งซื้อ และมีการจัดของเป็นของที่ระลึกในเทศกาลต่างๆ



 ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ
อาชีวศึกษา วิทยาลัยเทคโนโลยี
จรัสพิชากร
5 ม.ค. · 🌐

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
วิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร
รับออเดอร์ชุดตกบาตร กิจกรรมวันปี
ใหม่



 14 ความคิดเห็น 2 รายการ

 ถูกใจ  แสดงความคิดเห็น  ส่ง  แชร์



วิทยาลัย เทคโนโลยีจรัสพิ ชากร (เทคโนโลยี)

6.3 พัน ผู้ติดตาม · 434 กำลังติดตาม



วิทยาลัยอาชีวศึกษาเอกชน สอนระดับ
ปวช.ปวส. สาขาช่างยนต์ ช่างไฟฟ้า
คอมพิวเตอร์ธุรกิจ ธุรกิจค้าปลีก บัญชี

 เพื่อน

 ส่งข้อความ



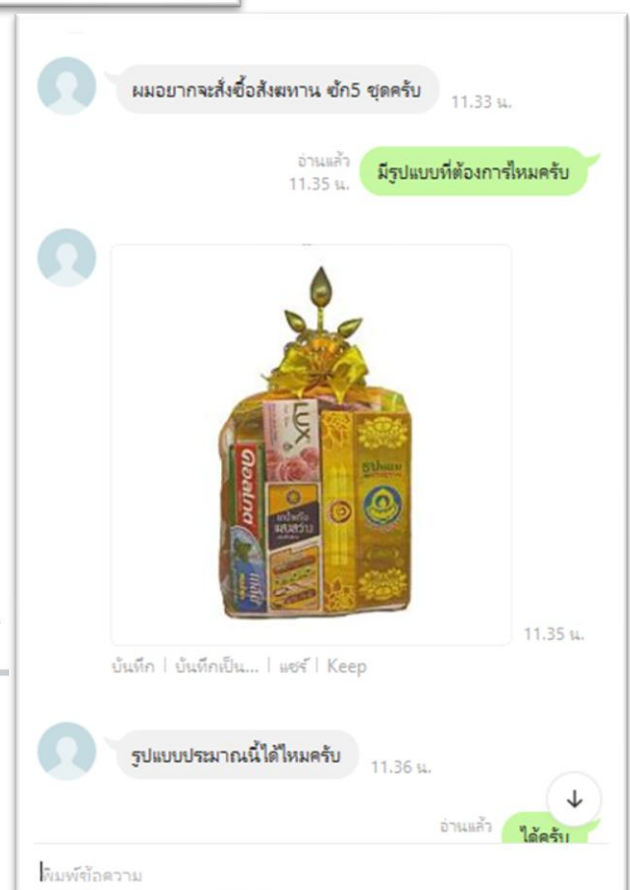
12. กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย

ธุรกิจมีกลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบทางตรงโดยผลิตและจำหน่าย โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง และการเป็นการบอกปากต่อปากของผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ อีกทั้ง มีการพัฒนารูปแบบการให้บริการผ่าน Line และ OR , Facebook ทำให้การสั่งซื้อสะดวกรวดเร็วทันใจ

12.2 ขายผ่านทางร้านค้าศูนย์บ่มเพาะฯ และออกร้านจำหน่าย



12.2 ขยายผ่านออนไลน์ โดยรับออเดอร์ผ่าน เพจ Facebook



13.การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ภาครวมของทั้งบริษัท

จุดแข็ง ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

1. ด้านการบริหารจัดการเป็นธุรกิจที่ลงทุนไม่มาก สามารถคืนทุนได้เร็ว เรียนรู้ได้ง่ายไม่ซับซ้อนเกินไป

2. ด้านการตลาดโดยใช้การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การใช้สื่อออนไลน์

3. สินค้าสามารถผลิตได้ตามความต้องการของลูกค้า

4. มีแรงงานที่มีฝีมือ สามารถรองรับงานได้เป็นจำนวนมาก

จุดอ่อน ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง

1. มีการประชาสัมพันธ์ภายนอกมีน้อย

2. ลูกค้ามีค้อยข้างจำกัดเฉพาะวิทยาลัยฯ

3. ธุรกิจมีเงินทุนไม่มาก เพราะเกิดจากการระดมทุนของสมาชิกของศูนย์บ่มเพาะฯ

4. มีเวลาในการปฏิบัติงานได้น้อย เพราะต้องใช้เวลาในช่วงเวลาว่างจากการเรียน

โอกาส (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต)

1. เป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มขยายตัวได้ดี

2. วิทยาลัยได้สนับสนุนในการดำเนินงานของธุรกิจ

3. จังหวัดนครศรีธรรมราช เป็นเมืองแห่งธรรมะ จึงเป็นโอกาสในการรับงานค่อนข้างสูง

อุปสรรค (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ)

ปัจจัยภายนอกองค์กร	โอกาส	อุปสรรค
1. อุตสาหกรรมมีแนวโน้มขยายตัว	☒ ใช่	☐ ไม่ใช่
2. จำนวนคู่แข่งมีแนวโน้มลดลง	☐ ใช่	☒ ไม่ใช่
3. ธุรกิจได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ	☒ ใช่	☐ ไม่ใช่

* ปัจจัยภายนอก เช่น สภาพตลาด ภาวะเศรษฐกิจ สังคม กฎหมาย การเมือง วัฒนธรรม ค่านิยม ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และเครือข่ายธุรกิจ

14 กลยุทธ์การบริหาร

แผนการตลาด และการวิเคราะห์คู่แข่ง

1. คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่ง ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่ง)

คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน 2 ราย

ชื่อคู่แข่งทางตรง ร้านฉัตรชมพู ร้านขายสังฆทานต่างๆ

ชื่อคู่แข่งทางอ้อม แม่ค้าทั่วไปของตลาดท่าชี

2. การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

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

3. ตลาดของสินค้า/บริการ

☒ ตลาดท้องถิ่น/ในจังหวัด ☐ ตลาดต่างจังหวัด ☐ ตลาดต่างประเทศ ☐ อื่นๆ (ระบุ)

.....

4. ลักษณะของผู้ซื้อ

☒ มีลูกค้าประจำ / แน่นนอน / ตลาดเปิด

☒ มีผู้ซื้อเฉพาะกลุ่ม / ตลาดแคบ

☐ เป็นลูกค้าชาว / ไม่แน่นนอน

☐ อื่นๆ (ระบุ)

5. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า/บริการ (ควรระบุรายชื่อลูกค้าให้ได้มากที่สุด)

5.1 นักเรียน/นักศึกษา วิทยาลัยเทคโนโลยีจิรัชพิชากร

5.2 คณะครู-อาจารย์ และบุคลากรทางการศึกษา วิทยาลัยเทคโนโลยีจิรัชพิชากร

5.3 นามวิทยาลัยเทคโนโลยีจิรัชพิชากร อาทิเช่น งานกิจกรรม / งานสัมพันธ์ชุมชน ฯลฯ

5.4 นามผู้ปกครองเครือข่าย ของวิทยาลัยเทคโนโลยีจิรัชพิชากร

5.5 สถานฝึกงาน/สถานประกอบการ ในเครือข่าย MOU ของวิทยาลัยเทคโนโลยีจิรัชพิชากร

6. การส่งเสริมการตลาด (เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การลด แลก แจก แถม เป็นต้น)

☒ มีการดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธีประชาสัมพันธ์ทางออนไลน์ และสถานีวิทยุกระจายเสียง ฯลฯ

☐ มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี

☐ ไม่มี

7. การกำหนดราคาขาย

7.1 ราคาสินค้า/บริการ/กำหนดจาก

☒ ต้นทุนสินค้า / บริการ

☐ เปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง

☒ ความต้องการของลูกค้า

☐ อื่นๆ (ระบุ)

7.2 ราคาขาย / 7.3 ราคาขายของคู่แข่ง

สินค้า	ต้นทุน	ราคาขาย	ราคาขายของคู่แข่ง
จัดทำเหรียญโปรยทาน	100 เหรียญ = 150 บาท	100 เหรียญ = 200 บาท	100 เหรียญ = 250 [km
ของชำร่วยงานต่างๆ ,	ต้นทุน+วัสดุ	ต้นทุน+วัสดุ+ค่าแรง 20 บาท	ไม่แน่นอน
ของที่ระลึกเทศกาลต่างๆ	ต้นทุน+วัสดุ	ต้นทุน+วัสดุ+ค่าแรง 20 บาท	ไม่แน่นอน
เครื่องสังฆทาน	ชุดละ 70 บาท	ชุดละ 99 บาท	ชุดละ 159 บาท
ชุดตักบาตรอาหารแห้ง	ชุดละ 15 บาท	ชุดละ 20 บาท	ชุดละ 25 บาท
จัดทำพวงรีด	ชิ้นละ 450 บาท	ชิ้นละ 500 บาท	ชิ้นละ 599 บาท
ดอกไม้จันทน์	100 ดอก = 250 บาท	100 ดอก = 300 บาท	100 ดอก = 350 บาท

8. ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

☒ ขายตรง

☒ ขายปลีก

☐ ขายส่ง

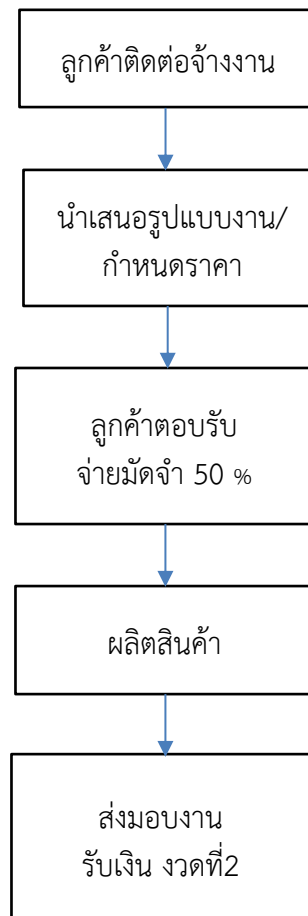
☐ ขายฝาก

☒ รับจ้างผลิต

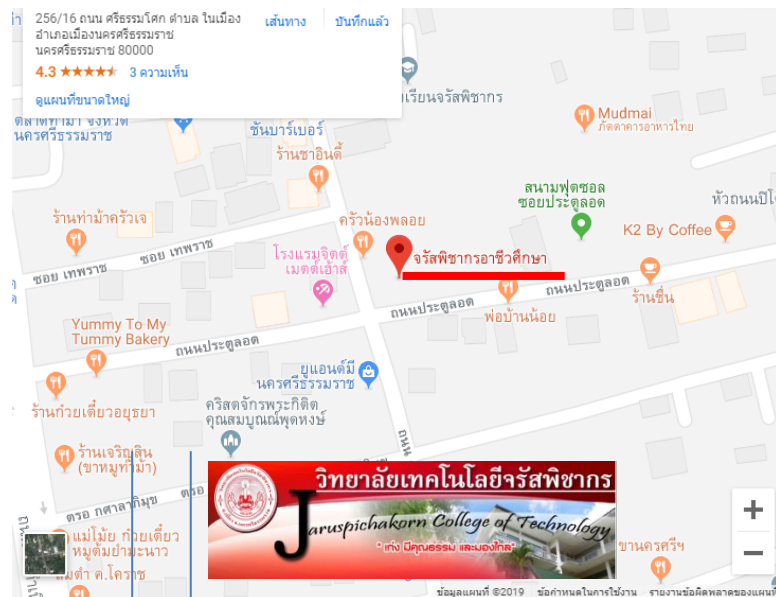
☐ อื่นๆ (ระบุ)

แผนการผลิต/การให้บริการ

1. กระบวนการผลิต/การให้บริการ (อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด)



2. แผนที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดภาพเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)



โดยละเอียด

ฝ่ายพัฒนากิจการฯ

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
วิทยาลัยเทคโนโลยีจรุสัชจักร



3. แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อจากใคร ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้ชัดเจน)

1. ห้างไทยสมบูรณ์ ถนนพัฒนาคูขวาง ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช
2. ร้านลิ้มจี๋เซ่ง ถนนราชดำเนิน อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช
3. ร้านพรภักดิ์ นครศรีฯ อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช
4. ร้านสำเพ็งเมืองคอน ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช

15. รายงานทางการเงิน

รายงานรายรับ - รายจ่าย ประจำปี
ธุรกิจ เจซีทีอิมบุญ(JCT Xim Boon)
ประจำปี 1 - 31 ตุลาคม พ.ศ. 2566

[illegible]

สรุป เงินสดคงเหลือ 2,350 บาท (สองพันสามร้อยห้าสิบบาทถ้วน)

၀၆၇၇၈ ၇၃၅၂၇၆

..... ฝ่ายการเงิน/ส่งเงิน

(นางสาวนฤมล ทวยหาร)

22

..... ฝ่ายตรวจสอบบัญชี/ผู้รับเงิน

(นางพวงวัน ไชยสุภา)

ครูที่ปรึกษา

รายงานรายรับ - รายจ่าย ประจำสัปดาห์
ธุรกิจ เจซีทีอิมบุญ(JCT Xim Boon)
ประจำวันที่ 1 – 30 พฤศจิกายน พ.ศ. 2566

วัน เดือนปี		รายการ	จำนวนเงิน	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ
2565						
พฤศจิกายน	1	ยอดยกมา		2,350.-		2,350.-
		ขายสินค้าชุดทำบุญ ตักบาตรชุดละ 20 บาท	20ชุด	400.-		
	2	ขายสินค้า 100 เหรียญ 150บาท	100 เหรียญ	150.-		
รวมทั้งสิ้น				2,900.-		2,350

สรุป เงินสดคงเหลือ 2,350 บาท (สองพันสามร้อยห้าสิบบาทถ้วน)

ณภาพ ทวงหา

..... ฝ่ายการเงิน/ส่งเงิน

(นางสาวณฤมล ทวยหาร)

นางพวงวัน ไชยสุภา

..... ฝ่ายตรวจสอบบัญชี/ผู้รับเงิน

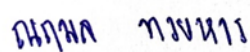
(นางพวงวัน ไชยสุภา)

ครูที่ปรึกษา

รายงานรายรับ - รายจ่าย ประจำสัปดาห์
ธุรกิจ เจซีทีอิมบุญ(JCT Xim Boon)
ประจำวันที่ 1 - 31 ธันวาคม พ.ศ. 2566

วัน	เดือนปี	รายการ	จำนวนเงิน	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ
2565						
ธันวาคม	1	ยอดยกมา		2,350.-		2,350.-
		ขายเครื่องสังฆทานชุด ละ 99 บาท	6 ชุด	594.-		
		อุปกรณ์ทำบุญตักบาตร			500	1,850
	2	ขายสินค้าชุดทำบุญตัก บาตรชุดละ 20 บาท	80 ชุด	1,600-		
รวมทั้งสิ้น				4,544.-	500	1,850.-

สรุป เงินสดคงเหลือ 2,350 บาท (สองพันสามร้อยห้าสิบบาทถ้วน)



..... ฝ่ายการเงิน/ส่งเงิน
(นางสาวณมล ทวยหาร)



..... ฝ่ายตรวจสอบบัญชี/ผู้รับเงิน
(นางพวงวัน ไชยสุภา) ครูที่ปรึกษา

16.รายงานผลการดำเนินงาน

ชื่อธุรกิจ เจซีทีอิมบุญ(JCT Xim Boon)

รายงานสถานะ รายรับ – รายจ่าย

ประจำเดือน มกราคม พ.ศ. 2567

รายรับ :

รายได้จากการขาย/บริการ 4,544.-

รายได้อื่นๆ -

รวมรายรับ 4,544.-

หัก รายจ่าย

ค่าวัสดุ .-

ค่าตอบแทน -

ค่าวัสดุอุปกรณ์ 1,150-

รวมค่าใช้จ่าย 1,150-

รายได้สูงกว่าค่าใช้จ่าย 3,394.-

ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 เดือน มกราคม พ.ศ. 2564

เงินสด 3,394.-

เงินฝากธนาคาร -

รวม 3,394.-

ณภาพ ทงหน

..... ฝ่ายการเงิน/ส่งเงิน

(นางสาวณมล ทวยหาร)

๗๒

..... ฝ่ายตรวจสอบบัญชี/ผู้รับเงิน

(นางพวงวัน ไชยสุภา)

ครูที่ปรึกษา

การประเมินผลการวิเคราะห์ข้อมูล ธุรกิจเจซีทีเอ็มบุญ(JCT Xim Boon)

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. ร้อยละ ใช้คำนวณผู้ตอบแบบสอบถามตอนที่ 1

สูตรการคำนวณร้อยละ

$$\text{สูตร } \frac{n}{N} \times 100$$

$$\text{ร้อยละ} = \frac{\text{จำนวนข้อมูลที่ต้องการเปรียบเทียบ}}{\text{จำนวนข้อมูลทั้งหมด}} \times 100$$

$$n = \text{จำนวนข้อมูลที่ต้องการเปรียบเทียบ}$$

$$N = \text{จำนวนข้อมูลทั้งหมด}$$

2. ค่าเฉลี่ย ($\bar{x}$) ใช้คำนวณความพึงพอใจของผู้ใช้ตอนที่ 2

$$\bar{x} = \frac{\sum fx}{n}$$

$$\bar{x} = \text{ค่าเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง}$$

$$\sum = \text{ผลรวมทั้งหมดของข้อมูลแต่ละระดับ}$$

$$f = \text{ความถี่ของคะแนนแต่ละตัว}$$

$$X = \text{คะแนนของแต่ละระดับ}$$

$$n = \text{จำนวนข้อมูลของกลุ่มตัวอย่าง}$$

เกณฑ์ประเมินในการหาค่าเฉลี่ย

ระดับคะแนน	4.50 - 5.00	ดีมาก
ระดับคะแนน	3.50 - 4.49	ดี
ระดับคะแนน	2.50 - 3.49	ปานกลาง
ระดับคะแนน	1.50 - 2.49	พอใช้
ระดับคะแนน	1.00 - 1.49	ปรับปรุง

การประเมินผลข้อมูล

การประเมินผลครั้งนี้เป็นไปได้ โดยได้ศึกษาเกี่ยวกับความพึงพอใจของธุรกิจ โดยทำการเก็บข้อมูล จากแบบสอบถามความพึงพอใจจากกลุ่มตัวอย่าง โดยนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาวิเคราะห์ มีผลการวิเคราะห์ ดังนี้

1. ผลสรุปข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. ผลสรุปข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

การเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามความพึงพอใจ

ตารางที่ 1 แสดงข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม (จำนวน 32 คน)

รายละเอียด	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ		
- ชาย	15	46.90
- หญิง	17	53.10
รวม	32	100
2. การศึกษา		
- ประถมศึกษา	3	9.40
- มัธยมศึกษาตอนต้น	6	18.80
- มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	9	28.10
- ปวส./อนุปริญญา	4	12.50
- ปริญญาตรีขึ้นไป	10	31.30
รวม	32	100
3. สถานภาพ		
- นักเรียน/นักศึกษา	18	56.30
- ครู	4	12.50
- บุคลากรทางการศึกษา	4	12.50
- ประชาชนทั่วไป	6	18.80
รวม	32	100

ตารางที่ 2 แสดงค่าความถี่ความคิดเห็นจากผู้ตอบแบบสอบถาม

ที่	รายการประเมิน	ความพึงพอใจ				
		5	4	3	2	1
1.	การออกแบบผลิตภัณฑ์	15	10	4	2	1
2.	การเลือกใช้ส่วนผสม	10	15	4	2	1
3.	ความเหมาะสมของราคา	10	11	7	4	-
4.	ความเหมาะสมของช่องทางการจัดจำหน่าย	12	9	7	4	-
5.	การส่งเสริมการตลาด/การส่งเสริมการขาย	9	9	3	5	6

ตารางที่ 3 แสดงค่าเฉลี่ยความคิดเห็นจากผู้ตอบแบบสอบถาม

ที่	รายการประเมิน	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1.	การออกแบบผลิตภัณฑ์	4.12	ดี
2.	การเลือกใช้ส่วนผสม	3.96	ดี
3.	ความเหมาะสมของราคา	3.84	ดี
4.	ความเหมาะสมของช่องทางการจัดจำหน่าย	3.90	ดี
5.	การส่งเสริมการตลาด/การส่งเสริมการขาย	3.31	ปานกลาง
รวม		3.82	ดี

จากตารางที่ 3 ผลการประเมินความคิดเห็นจากผู้ตอบแบบสอบถาม ธุรกิจ เจซีทีอิมบูญโดยภาพรวมมีค่าเฉลี่ย 3.82 อยู่ในเกณฑ์ดี และพิจารณาเป็นประเด็นพบว่า ประเด็นที่มีค่าสูงสุด การออกแบบผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.12 อยู่ในเกณฑ์ .ดี

ภาคผนวก

เจซีทีเอ็มบุญ “(JCT Xim Boon)”





**ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ
อาชีวศึกษา วิทยาลัยเทคโนโลยี
จรัสพิชากร**

5 ม.ค. · 🌐

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
วิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร
รับออเดอร์ชุดตกบาตร กิจกรรมวันปี
ใหม่



👍❤️ 14

ความคิดเห็น 2 รายการ

👍 ถูกใจ 💬 แสดงความคิดเห็น 📬 ส่ง ➦ แชร์



<https://forms.gle/izUuF4BvVbJyGdLT6>

