



รายงานผลการดำเนินงาน

แผนธุรกิจ **สบู่สครับกากกาแฟ**



ผู้รับผิดชอบ :

- นางสาวณชญาดา เกื้อนุ้ย
- นางสาวนินยา อินทชิต
- นางสาวสุณัฐชา โชติพันธ์
- นางสาวกฤษฎดา แสนยศ
- นางสาวสิริยาภา หนูเอี่ยม
 - นางสาวสุดารัตน์ เพ็ญบุรณ์



ครูที่ปรึกษาธุรกิจ :นางมัลลิกา คงอินทร์

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา



วิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร
จังหวัดนครศรีธรรมราช



วิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร
256/16 ตำบลในเมือง อำเภอเมือง
จังหวัดนครศรีธรรมราช 80000

30 มีนาคม 2567

เรื่อง รายงานผลดำเนินการงานธุรกิจ สปุสครับกากกาแฟ ปีการศึกษา 2566

เรียน หัวหน้าศูนย์บ่มบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

สิ่งที่ส่งมาด้วย รายงานผลดำเนินการงานธุรกิจ สปุสครับกากกาแฟ จำนวน 1 ฉบับ

ตามศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาได้มีการดำเนินงานศูนย์เพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาวิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร ปีการศึกษา 2566 โดยส่งเสริมและสนับสนุนผู้เรียนให้เป็นผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีศักยภาพ และความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน ได้มีการจัดสรรงบประมาณในการดำเนินของธุรกิจ

บัดนี้ธุรกิจ สปุสครับกากกาแฟ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาวิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร ขอส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงานดังรายต่อไปนี้

- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| 1. งบประมาณสนับสนุน | จำนวน 3,000บาท |
| 2. งบแสดงฐานะการเงิน | กำไร1,160 บาท |
| 3. สรุปผลการดำเนินงาน | ค่าเฉลี่ย4.46 อยู่ในเกณฑ์ดี |
| 4. ข้อเสนอแนะ | - |

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ลงชื่อ ณัชชาดา
(นางสาวณัชชาดา เกื้อนุ้ย)
ผู้จัดการ

ความคิดเห็นของครูที่ปรึกษา

.....
.....

(นางมัลลิกา คงอินทร์)

ความคิดเห็นของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ

.....
.....

(นางสุภาภรณ์ นาทะชัย)

แบบรายงานผลการดำเนินงาน
แผนธุรกิจ สบู่สครับกากกาแฟ
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2566

1. ชื่อสถานศึกษา วิทยาลัยเทคโนโลยีจิรัชพิจากร จังหวัดนครศรีธรรมราช
2. ชื่อแผนธุรกิจ สบู่สครับกากกาแฟ
3. ธุรกิจเริ่มดำเนินตั้งแต่ปีงบประมาณ 3,000 บาท
- 4.งบประมาณที่ขอรับจัดสรรเงินอุดหนุน 3,000 บาท
5. ปัจจุบันสถานะของธุรกิจ
☒ ดำเนินธุรกิจอยู่ ☐ อยู่ในระหว่างดำเนินการ ☐ ไม่ได้ดำเนินธุรกิจ
6. รายละเอียดสินค้าหรือการบริการ .

ผลิตภัณฑ์สบู่สครับกากกาแฟ

7. รายชื่อนักเรียน นักศึกษาผู้ประกอบธุรกิจ

- 7.1 นางสาวนียา อินทรชิต ระดับชั้น ปวช.3 สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ
- 7.2 นางสาวกัญญาณัฐ รัชโทมาศ ระดับชั้น ปวช.3 สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ
- 7.3 นางสาวณชญาดา เกื้อนุ้ย ระดับชั้น ปวช.3 สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ
- 7.4 นางสาวกัญชพร บุญธรรม ระดับชั้น ปวช.3 สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ
- 7.5 นางสาวสุดารัตน์ เพ็ญบุรณ์ ระดับชั้น ปวช.3 สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ
- 7.6 นางสาวสุนัฐชา โชติพันธ์ ระดับชั้น ปวช.3 สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

ครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ มัลลิกา คงอินทร์ โทรศัพท์ 0816465794

8. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อ

1. เพื่อศึกษาและเรียนรู้ขั้นตอนและกระบวนการผลิต สบู่สครับกากกาแฟ
2. เพื่อให้นักเรียนปฏิบัติตามขั้นตอนการผลิตผลิต สบู่สครับกากกาแฟ
3. เพื่อให้นักเรียนเกิดทักษะการผลิตและการจำหน่าย สบู่สครับกากกาแฟ

โครงสร้างการบริหารงาน



นางสาวชนญาดา เกื้อนุ้ย
ผู้จัดการ



นางมัลลิกา คงอินทร์
ครูที่ปรึกษา



นางสาวสุดารัตน์ เพ็ญบุรณ์
แผนกบัญชีและการเงิน



นางสาวกัญชพร บุญธรรม
แผนกการขาย/การตลาด



นางสาวกัญญาณัฐ รัชโทมาศ
แผนกบุคคล



นางสาวสุธัญชา โชติพันธ์
แผนกบริการ/จัดซื้อ



นางสาววนิยา อินทชิต
แผนกบริการ/จัดซื้อ

การแบ่งหน้าที่งาน

ผู้จัดการ

ทำหน้าที่ : วางแผนการขยายตัวของผลิตภัณฑ์ การขยายตลาดฐานลูกค้า การออกผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ๆ การกระจายสินค้าไปตามจุดต่างๆ เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กำหนดนโยบายการบริหารงานในฝ่ายต่างๆ ให้สอดคล้องกับแผนงานในแต่ละช่วงอย่างเหมาะสมกำหนดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้จากการวิเคราะห์ความต้องการของผู้ใช้

รองผู้จัดการ

ทำหน้าที่ : นำแผนงานที่ได้วางแผนไว้ไปสู่วิธีการปฏิบัติ ดำเนินการประสานงานกับฝ่ายต่างๆ เพื่อให้ระบบงานที่ได้กำหนดไว้ไปสู่เป้าหมายให้ได้อย่างชัดเจน

ฝ่ายบัญชีและการเงิน

ทำหน้าที่ วางแผนการเงินตามงบประมาณที่นำมาลงทุนและจัดบันทึกเพื่อนำมาบันทึกบัญชี พร้อมทั้ง รวบรวมเอกสารทางการเงิน เช่น ใบส่งของ ใบเสร็จรับเงิน เพื่อนำมาประกอบการบันทึกรายการและคำนวณราคาต้นทุน จุดคุ้มทุน ในการตั้งราคาเพื่อนำไปจำหน่าย พร้อมทั้งรายงานผลการดำเนินงานให้เป็นปัจจุบัน

ฝ่ายการขาย/การตลาด

ทำหน้าที่ ดูแลรับผิดชอบสายงานด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ งานด้านการวางแผนการขาย งานส่งเสริมการขายทั้งหมด ทั้งการประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขาย งานโฆษณา รวมถึงการวิจัยตลาดวิเคราะห์ผู้บริโภคสำหรับการวางแผนส่งเสริมการขายและ การออกผลิตภัณฑ์ใหม่อีกด้วย

ฝ่ายบุคคล

ทำหน้าที่ ดูแลรับผิดชอบการมาปฏิบัติงานของสมาชิกในธุรกิจ / จัดทำสถิติ และรายงานเกี่ยวกับการลงเวลาปฏิบัติงาน ดูแลสวัสดิการของสมาชิก / ประสานงานและให้ความร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภายใน รวมทั้ง ดูแลบำรุงรักษา และรับผิดชอบทรัพย์สินของธุรกิจ

ฝ่ายการผลิต/จัดซื้อ

ทำหน้าที่ จัดหาวัตถุดิบสำหรับการผลิต รวมไปถึง บรรจุภัณฑ์ อุปกรณ์และเครื่องมือต่างๆ การจัดส่งวัตถุดิบ ควบคุมปริมาณสินค้าคงคลังให้มีจำนวนที่เหมาะสม

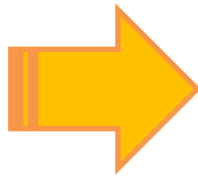
10. กลยุทธ์ด้านราคา Price

ผลิตภัณฑ์ และหลากหลายขนาดเพื่อตอบสนองกับต้องการของผู้ใช้ทุกกลุ่ม การตั้งราคาแบบเชิงจิตวิทยา และมีหลากหลายราคาให้ผู้ใช้ได้เลือกตามความต้องการ

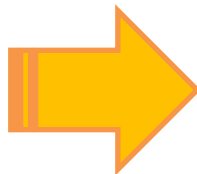
น้ำยาล้างจาน มี 3 ขนาด

ขนาด 60 กรัม ราคา 39 บาท

ขนาด 30 กรัม ราคา 29 บาท



ขนาดดอกไม้ 60 กรัม
ราคา 39 บาท



ขนาดสี่เหลี่ยม 30 กรัม
ราคา 29 บาท

สบู่ “สครับกากกาแฟ”



ส่วนประสม (สบู่สครับกากกาแฟ)

กากกาแฟ	200	กรัม
เบสสบู่	1	ก.ก
น้ำเปล่า	2	ลิตร

ขั้นตอนวิธีการทำ

1. นำเบสใส่ภาชนะตั้งปากฝ้าม้อบนน้ำเดือดจัด เพื่อละลายเบส
2. หยอยใส่กากกาแฟลงในเบส
3. ใส่กลีเซอริน
4. เทใส่ลงภาชนะแม่พิมพ์

11. กลยุทธ์ช่องทางการตลาด

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

ประชาสัมพันธ์ หน้าเสาธง



วิทยาลัย เทคโนโลยีศรีพิชากร (เทคโนโลยี)

6.3 พัน ผู้ติดตาม • 434 กำลังติดตาม



วิทยาลัยอาชีวศึกษาเอกชน สอนระดับ ปวช.ปวส. สาขาช่างยนต์ช่างไฟฟ้า คอมพิวเตอร์ธุรกิจ ธุรกิจค้าปลีก บัญชี

เพื่อน

ส่งข้อความ



12. กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย

ธุรกิจมีกลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบทางตรงโดยผลิตและจำหน่าย โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง และการเป็นการบอกปากต่อปากของผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ อีกทั้งมีการพัฒนารูปแบบการให้บริการผ่าน Line และ OR , Facebook ทำให้การสั่งซื้อสะดวกรวดเร็วทันใจ

12.2 ขายผ่านทางร้านค้าศูนย์บ่มเพาะฯ และออกร้านจำหน่าย



12.2 ขายผ่านออนไลน์

โดยรับออเดอร์ผ่าน เพจ Facebook และ line



13. วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (SWOT Analysis)

13.1 สภาพแวดล้อมภายใน

จุดแข็ง ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

1. มีทำเลที่ตั้งอยู่ติดถนน
2. วัตถุดิบสามารถหาได้ง่ายพร้อมที่จะผลิต
3. ได้รับงบประมาณสนับสนุนอย่างเพียงพอ
4. สินค้าเป็นที่นิยมสำหรับผู้บริโภคทุกเพศ ทุกวัย
5. ผลิตภัณฑ์มีความทนทาน
6. สินค้ามีคุณภาพ
7. มีผู้เชี่ยวชาญให้คำแนะนำและปรึกษาอย่างใกล้ชิด

จุดอ่อน ปัจจัยภายในองค์กรทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง

1. เป็นธุรกิจใหม่ที่ยังไม่เป็นที่รู้จัก
2. เป็นธุรกิจที่เพิ่งเริ่มต้นต้องใช้เงินลงทุนในการประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อเพื่อให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น
3. เงินทุนน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาด
4. ช่องทางการจัดจำหน่ายน้อย

13.1 สภาพแวดล้อมภายนอก โอกาส

เป็นปัจจัยภายนอกที่ส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต

1. สนับสนุนจากกาแฟ เป็นสินค้าที่มีอัตราการเติบโตในปัจจุบัน
2. แนวโน้มตลาดปัจจุบันเน้นการผลิตสินค้าด้วยวัตถุดิบธรรมชาติ และมีการขยายตัวมากขึ้น

อุปสรรค เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ

1. วัตถุดิบในการผลิต (กาแฟ) อาจขาดแคลน เนื่องจากเป็นวัตถุดิบตามฤดูกาล ปริมาณ และคุณภาพของวัตถุดิบจึงไม่สม่ำเสมอและเป็นการยากที่จะควบคุมต้นทุนการผลิต
2. ไม่มีวัตถุดิบที่สามารถทดแทนได้

14. แผนการตลาด และการวิเคราะห์คู่แข่ง

1. คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่ง ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่ง)

คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน 2 ราย

ชื่อคู่แข่งทางตรง ร้านขายของชำทั่วไป

ชื่อคู่แข่งทางอ้อม ตัวแทนจำหน่ายของบริษัทที่ผลิตน้ำยาล้างจาน

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

☒ เป็นลูกค้าชาจร / ไม่แน่นอน

☐ อื่นๆ (ระบุ)

5. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า/บริการ (ควรระบุรายชื่อลูกค้าให้ได้มากที่สุด)

5.1 นักเรียน/นักศึกษา วิทยาลัยเทคโนโลยีจิรสาพิชากร

5.2 คณะครู-อาจารย์ และบุคลากรทางการศึกษา วิทยาลัยเทคโนโลยีจิรสาพิชากร 5.3 นาม

วิทยาลัยเทคโนโลยีจิรสาพิชากร อาทิเช่น งานกิจกรรม / งานสัมพันธ์ชุมชน ฯลฯ

5.4 นามผู้ประกอบการเครือข่าย ของวิทยาลัยเทคโนโลยีจิรสาพิชากร

5.5 สถานฝึกงาน/สถานประกอบการ ในเครือข่าย MOU ของวิทยาลัยเทคโนโลยีจิรสาพิชากร

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 ราคาขายของคู่แข่งชั้น

สินค้า	ขนาด	บรรจุภัณฑ์	ต้นทุน	ราคาขาย	ราคาขายของคู่แข่ง
สบู่กากกาแฟ	60 กรัม	กล่อง เปิด/ปิด	10	39	45
	30 กรัม	กล่อง เปิด/ปิด	15	29	39

8. ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

☒ ขายตรง

☒ ขายปลีก

☐ ขายส่ง

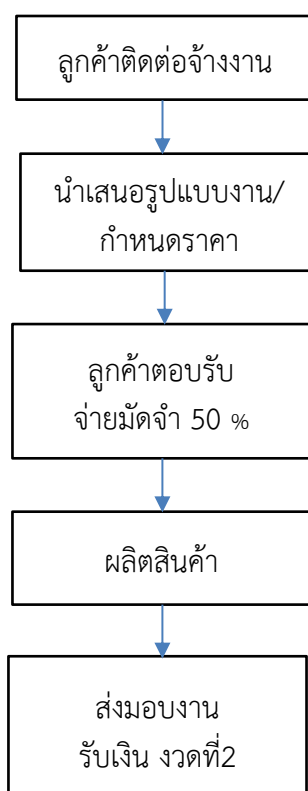
☐ ขายฝาก

☒ รับจ้างผลิต

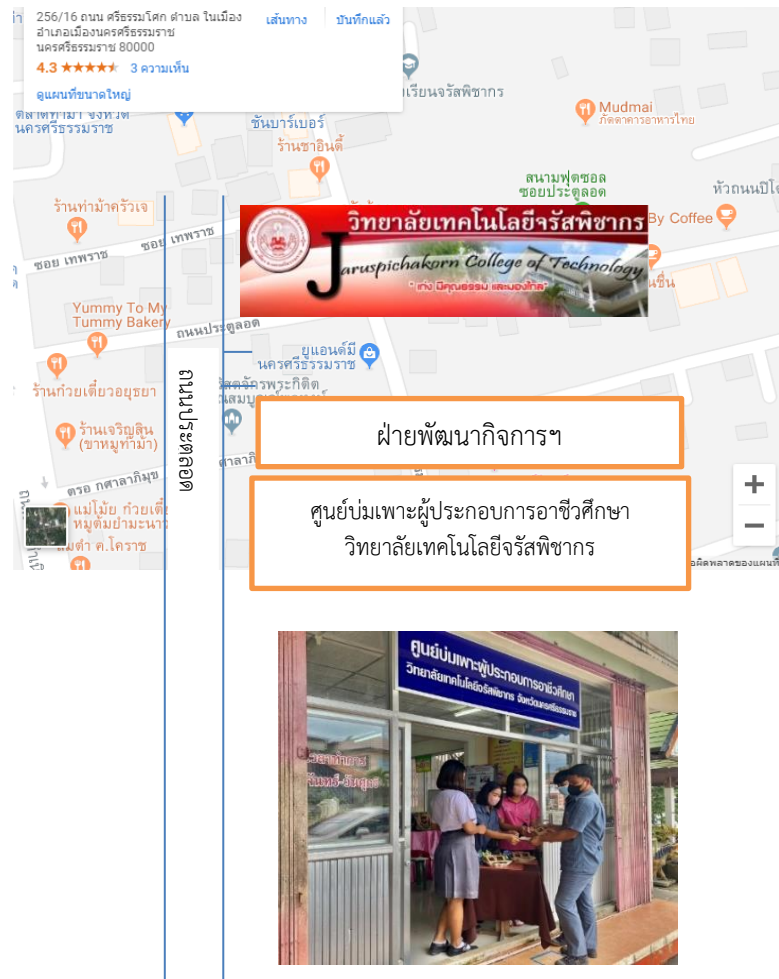
☐ อื่นๆ (ระบุ)

15. แผนการผลิต/การให้บริการ

15.1 กระบวนการผลิต/การให้บริการ (อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด)



15.2. แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดภาพเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)



15. รายงานทางการเงิน

รายงานรายรับ - รายจ่าย ประจำสัปดาห์

ธุรกิจ สบู่สครับกากกาแฟ

ประจำวันที่ 1 - 31 ตุลาคม พ.ศ. 2566

วัน	เดือนปี	รายการ	จำนวนเงิน	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ
2564						
ตุลาคม	1	รับเงินสนับสนุนธุรกิจ		3,000.-	-	3,000.-
		ซื้ออุปกรณ์ทำสบู่	1 ชุด		450.-	2,550.-
		ค่าขนส่ง	-		80.-	2,470.-
		พิมพ์สบู่	2 แพ็ค		100.-	2,370.-
		กลีเซอรินใส	1 กิโลกรัม		250.-	2,120.-
		กากกาแฟ	1 กิโลกรัม		120.-	2,060.-
		วาสลีน	1 กระปุก		60.-	1,940.-
		สติ๊กเกอร์	100 ดวง		120.-	1,820.-
		ขายสินค้า ก้อนละ 29 บาท	5 ก้อน	145.-		
รวมทั้งสิ้น				3,145.-	1,240.-	1,905.-

สรุป เงินสดคงเหลือ1,905..... บาท (หนึ่งพันแปดร้อยยี่สิบบาทถ้วน)



ฝ่ายการเงิน/ส่งเงิน

(นางสาวสุตารัตน์ เพ็ญบูรณ์)



ฝ่ายตรวจสอบบัญชี/ผู้รับเงิน

(นางมัลลิกา คงอินทร์)

ครูที่ปรึกษา

รายงานรายรับ - รายจ่าย ประจำสัปดาห์
ธุรกิจ สบู่สครับกากกาแฟ
ประจำวันที่ 1 - 31 พฤศจิกายน พ.ศ. 2566

วัน เดือนปี		รายการ	จำนวน เงิน	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ
2564						
ตุลาคม	1	ยอดยกมา		1,905		1,905
	10	ขายสบู่ ก้อนละ 29 บาท	6 ก้อน	174-	-	2,079-
	15	ขายสบู่ ก้อนละ 39 บาท	5 ก้อน	195-	-	2,270-
	26	ขายสบู่ ก้อนละ 29 บาท	3 ก้อน	87-	-	2,357-
รวมทั้งสิ้น				456-	-	6,706-

สรุป เงินสดคงเหลือ6,706..... บาท (หนึ่งพันแปดร้อยยี่สิบบาทถ้วน)

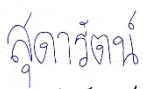
 ฝ่ายการเงิน/ส่งเงิน
(นางสาวสุตารัตน์ เพ็ญบุญ)

 ฝ่ายตรวจสอบบัญชี/ผู้รับเงิน
(นางมัลลิกา คงอินทร์)
ครูที่ปรึกษา

รายงานรายรับ - รายจ่าย ประจำสัปดาห์
ธุรกิจ สบู่สครับกากกาแฟ
ประจำวันที่ 1 - 31 พฤศจิกายน พ.ศ. 2566

วัน เดือนปี		รายการ	จำนวน เงิน	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ
2564						
พฤศจิกายน	1	ยอดยกมา		6,706		6,706
		ผลิตสบู่ ก้อนละ 29 บาท	50 ก้อน		1,450-	5,256-
	2	ผลิตสบู่ ก้อนละ 39 บาท	25 ก้อน		975-	4,281-
	3	ขายสบู่ก้อนละ 29 บาท	7 ก้อน	203-	-	4,481-
	5	ขายสบู่ก้อนละ 39 บาท	6 ก้อน	234-	-	4,715-
	7	ขายสบู่ก้อนละ 39 บาท	8 ก้อน	312-	-	5,027-
รวมทั้งสิ้น				749-	2,425-	1,676

สรุป เงินสดคงเหลือ1,676..... บาท (หนึ่งพันแปดร้อยยี่สิบบาทถ้วน)

 ฝ่ายการเงิน/ส่งเงิน
(นางสาวสุดารัตน์ เพ็ญบูรณ์)

 ฝ่ายตรวจสอบบัญชี/ผู้รับเงิน
(นางมัลลิกา คงอินทร์)
ครูที่ปรึกษา

รายงานรายรับ - รายจ่าย ประจำสัปดาห์

ธุรกิจ สบู่สครับกากกาแฟ

ประจำวันที่ 1 – 31 ธันวาคม พ.ศ. 2566

วัน เดือน ปี		รายการ	จำนวน เงิน	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ
2564						
พฤศจิกายน		ยอดยกมา		1,676		1,676
	10	ขายสบู่ก้อนละ 29 บาท	4 ก้อน	116-	-	1,792-
	13	ขายสบู่ก้อนละ 29 บาท	7 ก้อน	203-	-	1,995-
	12	ขายสบู่ก้อนละ 39 บาท	4 ก้อน	156-	-	2,151-
รวมทั้งสิ้น				475-		7,614

สรุป เงินสดคงเหลือ7,614..... บาท (หนึ่งพันแปดร้อยยี่สิบบาทถ้วน)

 ฝ่ายการเงิน/ส่งเงิน
(นางสาวสุตารัตน์ เพ็ญบุรณ์)

 ฝ่ายตรวจสอบบัญชี/ผู้รับเงิน
(นางมัลลิกา คงอินทร์)
ครูที่ปรึกษา

16.รายงานผลการดำเนินงาน

ชื่อธุรกิจ สบู่สครับกากกาแฟ
รายงานสถานะ รายรับ – รายจ่าย
ประจำเดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2565

รายรับ :

รายได้จากการขาย/บริการ	4,825.-
รายได้อื่นๆ	-
รวมรายรับ	<u>4,825.-</u>

หัก รายจ่าย

ค่าวัสดุ	3,665.-
ค่าตอบแทน	-
ค่าวัสดุอุปกรณ์	-
รวมค่าใช้จ่าย	<u>3,665.-</u>

รายได้สูงกว่าค่าใช้จ่าย 1,160.-

ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 12 เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2564

เงินสด	1,160.-
เงินฝากธนาคาร	-
รวม	<u>1,160.-</u>

สุดารัตน์

ฝ่ายการเงิน/ส่งเงิน

(นางสาวสุดารัตน์ เพ็ญบุญ)

Lu-

ฝ่ายตรวจสอบบัญชี/ผู้รับเงิน

(นางมัลลิกา คงอินทร์)

ครูที่ปรึกษา

17. การติดตามผลและประเมินผล

เครื่องมือที่ใช้ (แบบสอบถาม) พร้อมผลการประเมิน

แบบสอบถามความพึงพอใจ

ธุรกิจ สบู่อศรัภากกาแฟ

คำชี้แจงในการตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามชุดนี้สร้างขึ้นเพื่อประเมินความพึงพอใจ ธุรกิจสบู่อศรัภากกาแฟ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยเทคโนโลยีจิรัชพิจากร จังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งประกอบด้วย

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของการประเมิน

ตอนที่ 2 ประเมินความพึงพอใจ

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () ที่ตรงกับความเป็นจริงกับข้อมูลส่วนตัวของท่าน

- | | | |
|-------------|--|--|
| 1. เพศ | ☐ ชาย | ☐ หญิง |
| 2. การศึกษา | ☐ ระดับประถมศึกษา | ☐ ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น |
| | ☐ ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. | |
| | ☐ ระดับปวส./อนุปริญญา | ☐ ระดับปริญญาตรีขึ้นไป |
| 3. สถานภาพ | ☐ นักเรียน/นักศึกษา | ☐ ครู |
| | ☐ บุคลากรทางการศึกษา | ☐ ประชาชนทั่วไป |

ตอนที่ 2 ข้อมูลความพึงพอใจ

ระดับความพึงพอใจ 5 = มากที่สุด 4 = มาก 3 = ปานกลาง 2 = น้อย 1 = น้อยที่สุด

ที่	รายการ	ระดับความพึงพอใจ				
		5	4	3	2	1
1	การออกแบบผลิตภัณฑ์					
2	การเลือกใช้ส่วนผสม					
3	ความเหมาะสมของราคา					
4	ความเหมาะสมของช่องทางการจัดจำหน่าย					
5	การส่งเสริมการตลาด/การส่งเสริมการขาย					

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะ

.....

การประเมินผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ธุรกิจสบู่อครีบกากกาแพ

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. ร้อยละ ใช้คำนวณผู้ตอบแบบสอบถามตอนที่ 1

สูตรการคำนวณร้อยละ

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

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

$$n = \text{จำนวนข้อมูลที่ต้องการเปรียบเทียบ}$$

$$N = \text{จำนวนข้อมูลทั้งหมด}$$

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

การประเมินผลครั้งนี้เป็น ธุรกิจสบู่อโวคาโต้ โดยได้ศึกษาเกี่ยวกับความพึงพอใจของ ธุรกิจสบู่อโวคาโต้ โดยทำการเก็บข้อมูล จากแบบสอบถามความพึงพอใจจากกลุ่มตัวอย่าง โดยนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาวิเคราะห์ มีผลการวิเคราะห์ ดังนี้

1. ผลสรุปข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. ผลสรุปข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

การเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามความพึงพอใจ

ตารางที่ 1 แสดงข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม (จำนวน 23 คน)

รายละเอียด	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ		
- ชาย	10	43.5
- หญิง	13	56.5
รวม	23	100
2. การศึกษา		
- ประถมศึกษา	-	-
- มัธยมศึกษาตอนต้น	2	8.7
- มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	16	69.6
- ปวส./อนุปริญญา	5	21.7
- ปริญญาตรีขึ้นไป	-	-
รวม	23	100
3. สถานภาพ		
- นักเรียน/นักศึกษา	23	100
- ครู	-	-
- บุคลากรทางการศึกษา	-	-
- ประชาชนทั่วไป	-	-
รวม	23	100

ตารางที่ 2 แสดงค่าความถี่ความคิดเห็นจากผู้ตอบแบบสอบถาม

ที่	รายการประเมิน	ความพึงพอใจ				
		5	4	3	2	1
1.	การออกแบบผลิตภัณฑ์	17	6		-	-
2.	การเลือกใช้ส่วนผสม	11	8	4	-	-
3.	ความเหมาะสมของราคา	13	7	2	1	-
ป	ความเหมาะสมของช่องทางการจัดจำหน่าย				-	-
4.		14	7	2		
5.	การส่งเสริมการตลาด/การส่งเสริมการขาย	14	6	3	-	-

ตารางที่ 3 แสดงค่าเฉลี่ยความคิดเห็นจากผู้ตอบแบบสอบถาม

ที่	รายการประเมิน	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1.	การออกแบบผลิตภัณฑ์	4.73	ดีมาก
2.	การเลือกใช้ส่วนผสม	4.30	ดี
3.	ความเหมาะสมของราคา	4.30	ดี
4.	ความเหมาะสมของช่องทางการจัดจำหน่าย	4.52	ดีมาก
5.	การส่งเสริมการตลาด/การส่งเสริมการขาย	4.47	ดี
รวม		4.46	ดี

จากตารางที่ 3 ผลการประเมินความคิดเห็นจากผู้ตอบแบบสอบถาม ธุรกิจสบู่อศรัภกาแพ โดยภาพรวมมีค่าเฉลี่ย 4.46. อยู่ในเกณฑ์ ดี และพิจารณาเป็นประเด็นพบว่า ประเด็นที่มีค่าสูงสุด ...การออกแบบผลิตภัณฑ์...มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ4.73.... อยู่ในเกณฑ์ ดีมาก

2. ข้อเสนอแนะ

-อยากให้มีแบบเหลว

-มีฟองเยอะกว่านี้

ภาคผนวก

ประมวลภาพกิจกรรม
ผลิตภัณฑ์ สบู่สครับกากกาแฟ

1. นำเบสใส่ภาชนะตั้งปากฝ่าหม้อบนน้ำเดือดจัด
2. ละลายให้เบสเดือด
3. ทอยยใส่กากกาแฟลงในเบส
4. ใส่กลีเซอริน
5. ทาวาสลีนลงแม่พิมพ์
6. แปะใส่ลงภาชนะแม่พิมพ์

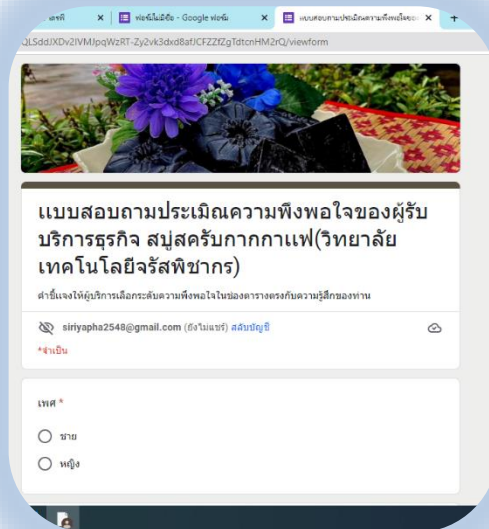






แบบประเมินความพึงพอใจออนไลน์

<https://forms.gle/6ggyFeNcZw3jFayHA>



The screenshot shows a Google Forms interface on a mobile device. At the top, there's a header image of purple flowers. Below it, the title of the survey is in Thai: 'แบบสอบถามประเมินความพึงพอใจของผู้รับบริการธุรกิจ สนุสครบกกกาแฟ(วิทยาลัยเทคโนโลยีศรีสพธิขากร)'. Under the title, there's a subtitle: 'สำหรับแจ้งให้ผู้บริการเกิดความพึงพอใจในผลงานทางธุรกิจของท่าน'. The form includes a sender's email 'sriyapha2548@gmail.com' and a 'ส่ง' (Send) button. The first question is 'เพศ *' (Gender *), with radio button options for 'ชาย' (Male) and 'หญิง' (Female).



สรุปผลการประเมินความพึงพอใจ

