



รายงานผลการดำเนินงาน แผนธุรกิจ “อบอุ้นเบเกอรี่”



ผู้รับผิดชอบ :

- 1.นางสาวกชกร สายวารี
- 2.นายกฤตภาส วงศ์โต
- 3.นางสาวปวิชญา พลเดช
- 4.นางสาวฤทัยรัตน์ อินทะเรือง
- 5.นางสาวดารุวรรณ หยุทอง

ครูที่ปรึกษาธุรกิจ : นางสาวสกาวัฒน์ จันทร์แก้ว

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา



วิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชการ
จังหวัดนครศรีธรรมราช



วิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร
256/16 ตำบลในเมือง อำเภอเมือง
จังหวัดนครศรีธรรมราช 80000

30 มีนาคม 2567

เรื่อง รายงานผลดำเนินการงานธุรกิจอบอุ่น เบเกอร์รี่ ปีการศึกษา 2566

เรียน หัวหน้าศูนย์บ่มบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

สิ่งที่ส่งมาด้วย รายงานผลดำเนินการงานธุรกิจอบอุ่น เบเกอร์รี่ จำนวน 1 ฉบับ

ตามศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาได้มีการดำเนินงานศูนย์เพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาวิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร ปีการศึกษา 2566 โดยส่งเสริมและสนับสนุนผู้เรียนให้เป็นผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีศักยภาพ และความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน ได้มีการจัดสรรงบประมาณในการดำเนินของธุรกิจ

บัดนี้ธุรกิจอบอุ่น เบเกอร์รี่ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาวิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร ขอส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงานดังรายชื่อต่อไปนี้

1. งบประมาณสนับสนุน จำนวน 5,000 บาท
2. งบแสดงฐานะการเงิน กำไร 1,000 บาท
3. สรุปผลการดำเนินงาน ค่าเฉลี่ย 4.57 อยู่ในเกณฑ์ ดีมาก
4. ข้อเสนอแนะ -

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ลงชื่อ

กชกร

(นางสาวกชกร สายวารีย์)

ผู้จัดการ

ความคิดเห็นของครูที่ปรึกษา

(นางสาวปฐมาวดี พรหมรัตน์)

ความคิดเห็นของหัวหน้าศูนย์บ่มเพาะฯ

(นางสุภาภรณ์ นาทะชัย)

แบบรายงานผลการดำเนินงาน
แผนธุรกิจอบอุ้น เบเกอร์รี่.....
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2566.....

1. ชื่อสถานศึกษา วิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร จังหวัด นครศรีธรรมราช
2. ชื่อแผนธุรกิจอบอุ้น เบเกอร์รี่.....
3. ธุรกิจเริ่มดำเนินตั้งแต่ปีงบประมาณ2566.....
4. งบประมาณที่ขอรับจัดสรรเงินอุดหนุน.....5,000..... บาท
5. ปัจจุบันสถานะของธุรกิจ
 ดำเนินธุรกิจอยู่ อยู่ในระหว่างดำเนินการ ไม่ได้ดำเนินธุรกิจ
6. รายละเอียดสินค้าหรือการบริการ .
ผลิตภัณฑ์คุกกี้ โฮมเมด
7. รายชื่อนักเรียน นักศึกษาผู้ประกอบธุรกิจ
 - 7.1.นางสาวกชกร สายวารี ระดับชั้น ...ปวช.2/4... สาขาวิชา...ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่...
 - 7.2.นางสาวอุทัยรัตน์ อินทะเรือง ระดับชั้น ...ปวช.4/4... สาขาวิชา...ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่...
 - 7.3.นางสาวปวีณา พลเดช ระดับชั้น ...ปวช.2/4... สาขาวิชา...ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่...
 - 7.4.นายกฤตภาส วงศ์โต ระดับชั้น ...ปวช.2/4... สาขาวิชา...ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่...
 - 7.5.นางสาวดารุวรรณ หยูทอง ระดับชั้น ...ปวช.2/4... สาขาวิชา...ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่...

ครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจนางสาวปฐมาวดี พรหมรัตน์..... โทรศัพท์098-0147310.....

8. วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อ
 1. เพื่อศึกษาและเรียนรู้ขั้นตอนและกระบวนการผลิตคุกกี้ โฮมเมด
 2. เพื่อให้นักเรียนปฏิบัติตามขั้นตอนการผลิตผลิตคุกกี้ โฮมเมด
 3. เพื่อให้นักเรียนเกิดทักษะการผลิตและการจำหน่ายคุกกี้ โฮมเมด

9. โครงสร้างองค์กร

(แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ , หน้าที่ความรับผิดชอบ ของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ

โครงสร้างการบริหารงาน



นางสาวชกร สายวารี
ผู้จัดการ



นางสาวปฐมาวดี พรหมรัตน์



นายกฤตภาส วงศ์ไธ
แผนกบัญชีและการเงิน



นางสาวปิชญญา พลเดช
แผนกการขาย/การตลาด



แผนกบริการ/จัดซื้อ



นางสาวอุทัยรัตน์ อินทะเรือง
แผนกบุคคล

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

อบอ่อน เบเกอรี่ คุกกี้โฮมเมด มี 3 รส 2 ขนาดดังนี้

รสชาเขียว / รสนมฮอกไกโด / รสชอคโกแลต

ขนาด 38 ก. ราคา 10 บาท

ขนาด 380 ก. ราคา 150 บาท





ส่วนผสม

1. เนยสดชนิดจืด	170	กรัม
2. น้ำตาลทรายขาว	120	กรัม
3. น้ำตาลทรายแดง	150	กรัม
4. ไข่ไก่	1	ฟอง
5. กลีมนวนิลลา/ชาเขียว/นมช็อกโกโด้	2	ช้อนชา
6. แป้งสาลีเอนกประสงค์	285	กรัม
7. เกลือป่น	$\frac{3}{4}$	ช้อนชา
8. เบกกิ้งโซดา	1	ช้อนชา
9. ดาร์กช็อกโกแลตสับ		

หยาบ 200 กรัม

ขั้นตอนวิธีการทำ

1. ใส่เนยสดชนิดจืดลงในหม้อ นำไปตั้งบนไฟกลางค่อนอ่อน เคี้ยวเนยจนเปลี่ยนเป็นสีน้ำตาล กรองผ่านกระชอนตาถี่เพื่อแยกเศษตะกอนออก เอาแต่ตัวเนยละลายไว้ในอ่างผสม พักให้คลายร้อน
2. อุ่นเตาอบไฟบนล่าง ที่อุณหภูมิ 180 องศาเซลเซียส วางตะแกรงอบให้อยู่ระดับ 1/3 จากข้างล่างของเตาอบ
3. ใส่น้ำตาลทรายขาวและน้ำตาลทรายแดงลงในอ่างเนยละลาย ต่อยไข่ไก่ใส่ถ้วยและเติมกลีมนวนิลลาลงไป ใช้ตะกร้อไฟฟ้าตีส่วนผสมให้เข้ากันและน้ำตาลละลาย ใส่แป้งสาลี เกลือและเบกกิ้งโซดาลงในอ่างผสมเนย ใช้พายยางตะล่อมคนส่วนผสมให้เข้ากัน ตามด้วยช็อกโกแลตบาร์สับหยาบ ตะล่อมคนต่อให้เข้ากันอีกครั้ง
4. ใช้ส้อมตักไอศกรีมตักเนื้อคุกกี้ขึ้นมา ใช้พายยางปาดส่วนเกินออก ส้อมคุกกี้ลงบนถาดอบที่ปูด้วยแผ่นรองอบ โดยเว้นระยะห่างประมาณ 2 นิ้ว ทำจนหมด นำคุกกี้เข้าเตาอบที่เตรียมไว้ อบนานประมาณ 10-12 นาที นำออกจากเตาอบ วางพักไว้ให้คลายร้อน แซะคุกกี้ออกมาพักบนตะแกรงให้หายร้อน จัดใส่จานเสิร์ฟพร้อมนมสด

11. กลยุทธ์ช่องทางการตลาด

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

ประชาสัมพันธ์ หน้าเสาธง



วิทยาลัย เทคโนโลยีธุรกิจ (เทคโนโลยี)

6.3 พัน ผู้ติดตาม • 434 กำลังติดตาม



วิทยาลัยอาชีวศึกษาเอกชน สอนระดับ ปวช.ปวส. สาขาช่างยนต์ ช่างไฟฟ้า คอมพิวเตอร์ธุรกิจ ธุรกิจค้าปลีก บัญชี

เพื่อน ส่งข้อความ



ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยฯ



Facebook

ไข ดาว.
เมื่อสักครู่ · 🌐

จุกจุกว้าว วันนี้เรามีของฝากก็มาขายจ้า มี 3 รสชาติ ชอคโกแลต นมช็อกโกโด้ และชาเขียว ชื่นและ 10 บาท จุกๆ ไปเลยค่า เข้าใกล้ช่วงเทศกาลปีใหม่แล้ว เราเปิดรับออเดอร์แบบ กล่องด้วยนะ 🥰❤️ สามารถสั่งซื้อได้ทางศูนย์บ่มเพาะและช่องทางเฟสบุ๊ค วิทยาลัยเทคโนโลยีศรีพัชรินทร



12. กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย

ธุรกิจมีกลยุทธ์ช่องทางจัดจำหน่ายแบบทางตรงโดยผลิตและจำหน่าย โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง และการเป็นการบอกปากต่อปากของผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ อีกทั้งมีการพัฒนารูปแบบการให้บริการผ่าน Line และ OR , Facebook ทำให้การสั่งซื้อสะดวกรวดเร็วทันใจ

12.2 ขายผ่านทางร้านค้าศูนย์บ่มเพาะฯ และออกร้านจำหน่าย



12.2 ขายผ่านออนไลน์

โดยรับออเดอร์ผ่าน เพจ Facebook

ไข ดาวว. เมื่อสักครู๋

จึกกรู้วาวว วันนี้เรามีขอฝากก็มาขายจ้า
มี 3 รสชาติ ชอคโกแลต นมชอกโกโต และชาเขียว
ชิ้นละ 10 บาท จุกๆ ไปเลยค้า
เข้าใกล้ช่วงเทศกาลปีใหม่อแล้ว เราเปิดรับออเดอร์แบบ
กล่องด้วยนะ 🥰❤
สามารถสั่งซื้อได้ทางศูนย์บ่มเพาะและช่องทางเฟสบุ๊ค
วิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร

เกี่ยวข้องกับมากที่สุด ▾



Ratanasiri Nunong
สนใจค่าบ

1 ชม. ถูกใจ ตอบกลับ



ไข ดาวว. Ratanasiri Nunong ทักแชทเลยครั้บ❤



Premrudee Jantho
2 อัน15บาท ไปซื้อเลย

1 ชม. ถูกใจ ตอบกลับ



Na'Na Indy
หรรอยม่ายเอามาลองแล2อัน ซ้อกกับชาเขียว
นะ

1 ชม. ถูกใจ ตอบกลับ



บังหมาน ทำเรือ
รับประกันความอร่อยจร้าแม่ค้าก้อน่ารักทุกคน
เลย 🥰🥰🌞

31 นาที ถูกใจ ตอบกลับ

13. วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (SWOT Analysis)

13.1 สภาพแวดล้อมภายใน

จุดแข็ง ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

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

จุดอ่อน ปัจจัยภายในองค์กรทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง

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

13.1 สภาพแวดล้อมภายนอก

โอกาส เป็นปัจจัยภายนอกที่ส่งเสริม หรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต

1. คู่แข่งใหม่เป็นสินค้าที่มีอัตราการเติบโตในปัจจุบัน
2. สามารถจัดจำหน่ายได้ทุกเทศกาล

อุปสรรค เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ

1. สภาพภาวะการแข่งขันรุนแรงของตลาดเบอเกอร์ในปัจจุบัน
2. อำนาจการต่อรองของลูกค้าสูง
3. คู่แข่งมีจำนวนมาก

14. แผนการตลาด และการวิเคราะห์คู่แข่ง

1. คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่ง ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่ง)

คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ จำนวน 2 ราย

ชื่อคู่แข่งทางตรง ร้านขายเบเกอรี่ทั่วไป

ชื่อคู่แข่งทางอ้อม ขนมขบเคี้ยวทั่วไป

2. การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

คุณสมบัติของ สินค้า/บริการ/อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา		✓		
2. ท่าเลที่ตั้งกับกลุ่มลูกค้า		✓		
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 / ไม่แน่นนอน อื่นๆ (ระบุ)

5. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ซื้อสินค้า/บริการ (ควรระบุรายชื่อลูกค้าให้ได้มากที่สุด)

5.1 นักเรียน/นักศึกษา วิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร

5.2 คณะครู-อาจารย์ และบุคลากรทางการศึกษา วิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร

5.3 นามวิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร อาทิเช่น งานกิจกรรม / งานสัมพันธ์ชุมชน ฯลฯ

5.4 นามผู้ปกครองเครือข่าย ของวิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร

5.5 สถานฝึกงาน/สถานประกอบการ ในเครือข่าย MOU ของวิทยาลัยเทคโนโลยีจรัสพิชากร

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

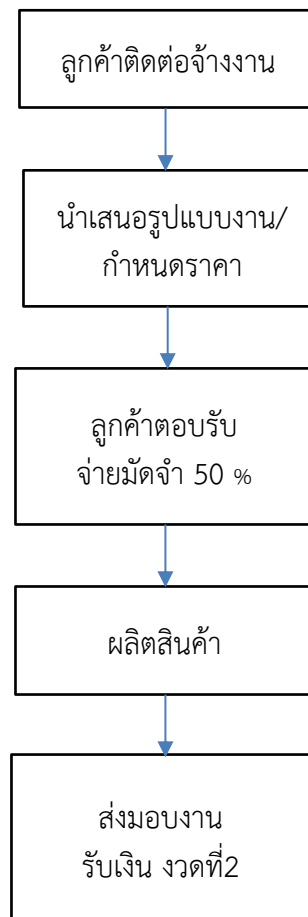
สินค้า	ขนาด	บรรจุภัณฑ์	ต้นทุน	ราคาขาย	ราคาขายของคู่แข่ง
อบอ่อน เบเกอร์รี่	35 ก.	ถุงผ้าขาว	7	10	15
	150 ก.	ถุงซิปล็อค	120	150	150

8. ช่องทางการจำหน่าย (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

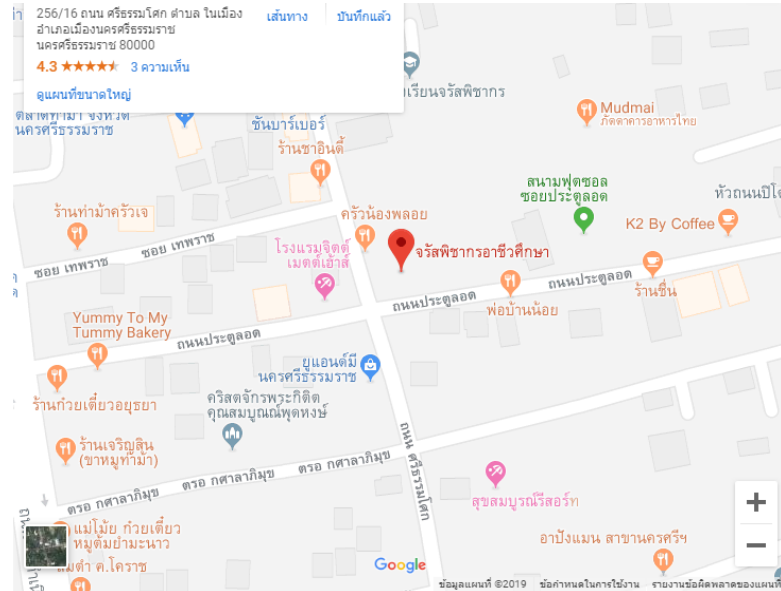
- ขายตรง ขายปลีก ขายส่ง ขายฝาก
 รับจ้างผลิต อื่นๆ (ระบุ)

15. แผนการผลิต/การให้บริการ

15.1 กระบวนการผลิต/การให้บริการ (อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด)



15.2. แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดภาพเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)



ข้อมูลประกอบ



ฝ่ายพัฒนากิจการฯ

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
วิทยาลัยเทคโนโลยีจารุสัชชากร



รายงานรายรับ - รายจ่าย ประจำเดือน
ธุรกิจ อบอุ่น เบเกอร์รี่ คูกี้โฮมเมด
ประจำวันที่ 1 - 30 พฤศจิกายน พ.ศ. 2566

วัน	เดือนปี	รายการ	จำนวนเงิน	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ
2565						
พฤศจิกายน	1	รับเงินสนับสนุนธุรกิจ		5,000.-	-	5,000.-
		แป้งเอนกประสงค์	1 ลัง		286.-	4,712.-
		เนยจืด	6 ถุง		325.-	4,389.-
		น้ำตาลอ้อย	10 ถุง		200.-	4,189.-
		เกลือ	1 กก.		15.-	4,174.-
		น้ำตาลไอซิ่ง	1 กก.		39.-	4,135.-
		เบคกิ้งโซดา	1 ถุง		26.-	4,109.-
		ผงชาเขียว	1 ถุง		130.-	3,979.-
		ผงชอคโกแลต	1 ถุง		100.-	3,879.-
		กลี้นนมฮอกไดโด	1 ขวด		124.-	3,755.-
		กลี้นชาเขียว	1 ขวด		48.-	3,707.-
		กลี้นชอคโกแลต	1 ขวด		139.-	3,568.-
		กลี้นวนิลลา	1 ขวด		139.-	3,429.-
		น้ำตาลปีป	5 กก.		125.-	3,304.-
		ดาร์คชอค	2 อัน		316.-	2,988.-
		ไข่ไก่	1 แผง		120.-	2,868.-
		ถุงฝากาว	300 ใบ		185.-	2,683.-
		ถุงซีล	300 ใบ		185.-	2,498.-
		เครื่องซีล	1 เครื่อง		300.-	2,198.-
		กล่องน้ำตาล	100 ใบ		774.-	1,424.-
		กล่องใหญ่	10 ใบ		200.-	1,224.-
		สติ๊กเกอร์	354 ดวง		350.-	1,114.-
		ขายสินค้าถุงละ 10 บาท	100 ถุง	1,000.-		1,000.-
รวมทั้งสิ้น				6,000.-	3,886.-	2,114.-

สรุป เงินสดคงเหลือ 2,114..... บาท (สองพันหนึ่งร้อยสิบสี่บาทถ้วน)

กฤตภาส

ฝ่ายการเงิน/ส่งเงิน

(นายกฤตภาส วงศ์โต)

ฝ่ายตรวจสอบบัญชี/



(นางสาวปฐมาวดี พรหมรัตน์)

ครูที่ปรึกษา

รายงานรายรับ - รายจ่าย ประจำเดือน
ธุรกิจ อบอุ้น เบเกอร์รี่ คูกี้โฮมเมด
ประจำวันที่ 1 - 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565

วัน	เดือนปี	รายการ	จำนวนเงิน	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ
2565						
ธันวาคม	1	ยอดยกมา		6,000	3,886.-	2,114.-
		ขายสินค้ากล่องละ 150 บาท*30 กล่อง	4,500.-	4,500.-	-	4,500.-
รวมทั้งสิ้น				10,500.-	3,886.-	6,614.-

สรุป เงินสดคงเหลือ 6,614..... บาท (หกพันหกร้อยสิบสี่บาทถ้วน)

กฤตภาส

ฝ่ายการเงิน/ส่งเงิน

(นายกฤตภาส วงศ์โต)

ฝ่ายตรวจสอบบัญชี/

ปฐมาวดี

(นางสาวปฐมาวดี พรหมรัตน์)

ครูที่ปรึกษา

16.รายงานผลการดำเนินงาน

ชื่อธุรกิจ อบอุ๋น เบเกอร์์ คูกี้โฮมเมด
รายงานสถานะ รายรับ - รายจ่าย
ประจำเดือน ธันวาคม พ.ศ. 2565

รายรับ :

รายได้จากการขาย/บริการ	6,000.-
รายได้อื่นๆ	-
รวมรายรับ	<u>6,000.-</u>

หัก รายจ่าย

ค่าวัสดุ	3,886.-
ค่าตอบแทน	-
ค่าวัสดุอุปกรณ์	-
รวมค่าใช้จ่าย	3,886.-

รายได้สูงกว่าค่าใช้จ่าย 2,114.-

ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2565

เงินสด	2,114.-
เงินฝากธนาคาร	-
รวม	<u>2,114.-</u>

กฤตภาส

(นายกฤตภาส วงศ์โต)

ฝ่ายการเงิน/ส่งเงิน

ปฐมาวดี

(นางสาวปฐมาวดี พรหมรัตน์)
ครูที่ปรึกษา

17. การติดตามผลและประเมินผล

เครื่องมือที่ใช้ (แบบสอบถาม) พร้อมผลการประเมิน

แบบสอบถามความพึงพอใจ อบอุ่น เบเกอร์รี่ คูกี้โฮมเมด

คำชี้แจงในการตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามชุดนี้สร้างขึ้นเพื่อประเมินความพึงพอใจ ธุรกิจ อบอุ่น เบเกอร์รี่ คูกี้โฮมเมด ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยเทคโนโลยีจิระสงขลานครินทร์ราช 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 ธุรกิจจอบอ่อน เบเกอร์รี่ คูกี้โฮมเมด

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

การประเมินผลครั้งนี้เป็น ธุรกิจจอบอ่อน เบเกอร์รี่ คูกี้โฮมเมด โดยได้ศึกษาเกี่ยวกับความพึงพอใจของ ธุรกิจจอบอ่อน เบเกอร์รี่ คูกี้โฮมเมด โดยทำการเก็บข้อมูล จากแบบสอบถามความพึงพอใจ จากกลุ่มตัวอย่าง โดยนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาวิเคราะห์ มีผลการวิเคราะห์ ดังนี้

1. ผลสรุปข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. ผลสรุปข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

การเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามความพึงพอใจ

ตารางที่ 1 แสดงข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม (จำนวน 30 คน)

รายละเอียด	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ		
- ชาย	13	56.70
- หญิง	17	43.30
รวม	30	100
2. การศึกษา		
- ประถมศึกษา	2	6.70
- มัธยมศึกษาตอนต้น	5	16.70
- มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	10	33.30
- ปวส./อนุปริญญา	4	13.30
- ปริญญาตรีขึ้นไป	9	30.00
รวม	30	100
3. สถานภาพ		
- นักเรียน/นักศึกษา	15	50.00
- ครู	5	16.70
- บุคลากรทางการศึกษา	3	10.00
- ประชาชนทั่วไป	7	23.30
รวม	30	100

ตารางที่ 2 แสดงค่าความถี่ความคิดเห็นจากผู้ตอบแบบสอบถาม

ที่	รายการประเมิน	ความพึงพอใจ				
		5	4	3	2	1
1.	การออกแบบผลิตภัณฑ์	16	7	7	-	-
2.	การเลือกใช้ส่วนผสม	14	10	5	1	-
3.	ความเหมาะสมของราคา	15	8	5	2	-
4.	ความเหมาะสมของช่องทางการจัดจำหน่าย	15	9	4	2	-
5.	การส่งเสริมการตลาด/การส่งเสริมการขาย	15	10	5	-	-

ตารางที่ 3 แสดงค่าเฉลี่ยความคิดเห็นจากผู้ตอบแบบสอบถาม

ที่	รายการประเมิน	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1.	การออกแบบผลิตภัณฑ์	4.30	ดี
2.	การเลือกใช้ส่วนผสม	4.23	ดี
3.	ความเหมาะสมของราคา	4.20	ดี
4.	ความเหมาะสมของช่องทางการจัดจำหน่าย	4.23	ดี
5.	การส่งเสริมการตลาด/การส่งเสริมการขาย	4.33	ดี
	รวม	4.25	ดี

จากตารางที่ 3 ผลการประเมินความคิดเห็นจากผู้ตอบแบบสอบถาม ธุรกิจอบอุ่น เบเกอร์รี่ คูกี้โฮมเมด โดยภาพรวมมีค่าเฉลี่ย 4.25 อยู่ในเกณฑ์ดี และพิจารณาเป็นประเด็นพบว่า ประเด็นที่มีค่าสูงสุดการส่งเสริมการตลาด/การส่งเสริมการขาย .มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 อยู่ในเกณฑ์ .ดี

สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

ธุรกิจ อบอุ่น เบเกอร์รี่ คูกี้โฮมเมด

จากการดำเนินธุรกิจ อบอุ่น เบเกอร์รี่ คูกี้โฮมเมด ของนักเรียน/นักศึกษา ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการ อาชีวศึกษาวิทยาลัยเทคโนโลยีจรุสพิชการ จังหวัดนครศรีธรรมราช ได้ดำเนินการสรุปผล ดังนี้

1. สรุปผล
2. ข้อเสนอแนะ

1. สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1.1 จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 30 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 43.3 เพศชาย 56.3 ร้อยละ มีอายุระหว่าง 15-20 ปี คิดเป็นร้อยละ 16.70 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. คิดเป็นร้อยละ 33.30 และเป็นนักเรียน-นักศึกษา คิดเป็นร้อยละ 50.00 ตามลำดับ

1.2 ผลการประเมินความคิดเห็นจากผู้ตอบแบบสอบถาม ธุรกิจอบอุ่น เบเกอร์รี่ คูกี้โฮมเมด โดยภาพรวมมีค่าเฉลี่ย 4.25 อยู่ในเกณฑ์ดี และพิจารณาเป็นประเด็นพบว่า ประเด็นที่มีค่าสูงสุดการส่งเสริมการตลาด/การส่งเสริมการขาย .มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 อยู่ในเกณฑ์ ดี

2. ข้อเสนอแนะ

- 2.1 ควรเพิ่มทางเลือกสำหรับกลุ่มเป้าหมายที่ชอบทานคูกี้แบบทั่วไป

ภาคผนวก

ประมวณภาพกิจกรรม
ผลิตภัณฑ์ “อบอุ่น เบเกอรี่ คุกกี้โฮมเมด”




แบบประเมินความพึงพอใจออนไลน์

<https://forms.gle/gyJKBpMXcSCyg1Qk7>



12:48

docs.google.com/forms/d/e/



**แบบสอบถามความพึงพอใจ
อบอ่อน เบเกอรี่ คุกกี้โฮมเมด**

คำชี้แจง ให้ผู้รับการเลือกระดับความพึงพอใจในช่องตาราง
ให้ตรงกับความรู้สึกของท่าน

yanisa.aemsri@jct.ac.th (ส่งไม่แนร์) สสยชัยบุรี

บันทึกผลเรียบร้อยแล้ว

*จำเป็น

เพศ *

ชาย

หญิง

ระดับการศึกษา *

ประถมศึกษา

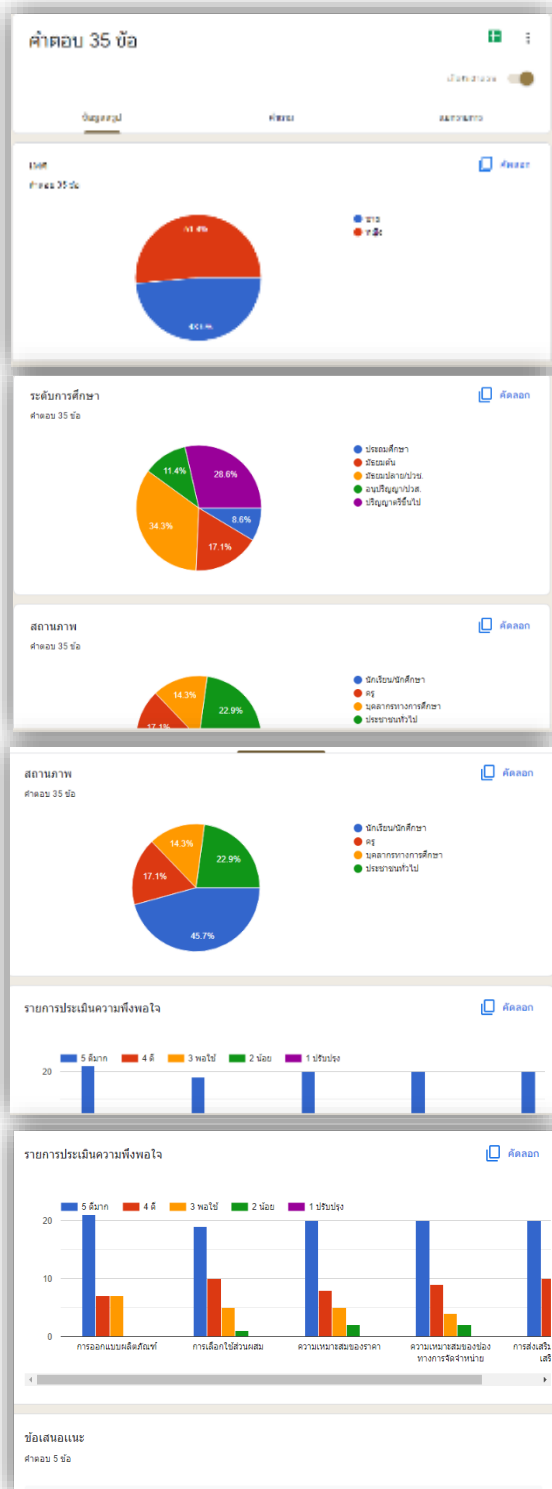
12:49

docs.google.com/forms/d/e/

รายการประเมินความพึงพอใจ *

	5 ดีมาก	4 ดี	3 พอใช้	2 น้อย	1 ปรับปรุง
การออกแบบผลิตภัณฑ์	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
การเลือกใช้ส่วนผสม	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ความเหมาะสมของราคา	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ความเหมาะสมของช่องทางจำหน่าย	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
การส่งเสริมการตลาด/การส่ง	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

สรุปผลการประเมินความพึงพอใจ



ประมวลภาพกิจกรรมการจัดทำธุรกิจ



วัสดุอุปกรณ์ การจัดทำ





ประมวลภาพการจัดนิทรรศการ





ประมวลภาพการเข้าร่วมร่วมประกวดแข่งขันทักษะภาคใต้

