

การแข่งขันทักษะวิชาชีพ การประกวดนวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์ และกีฬา  
สถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติ ปีการศึกษา 2565  
สมาคมวิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย  
ในพระราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี



การศึกษาสร้างคน  
อาชีวะสร้างชาติ

ประเภทวิชา บริหารธุรกิจ

สาขา การตลาด

วิชา การเขียนแผนธุรกิจ

ระดับชั้น ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ระดับ ปวส.



เกณฑ์ กติกา การแข่งขันทักษะวิชาชีพ  
การประกวดนวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์ และกีฬา  
สถานศึกษาอาชีวศึกษาเอกชน ระดับชาติ ปีการศึกษา 2565  
ประเภท บริหารธุรกิจ สาขา การตลาด  
วิชา การเขียนแผนธุรกิจ ระดับ (ปวส.)

\*\*\*\*\*

### 1. วัตถุประสงค์ของการแข่งขัน

- 1.1 เพื่อพัฒนาความรู้และทักษะของการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษา
- 1.2 เพื่อบูรณาการความรู้และทักษะของนักศึกษาที่หลากหลายสาขาวิชา
- 1.3 เพื่อพัฒนาความสามารถของนักศึกษาในการนำเสนอแผนธุรกิจ

### 2. คุณสมบัติของผู้เข้าแข่งขัน

- 2.1 เป็นนักเรียน นักศึกษาระบบปกติ หรือระบบทวิภาคี (ไม่เป็นพนักงานประจำบริษัท) ของสถานศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในโรงเรียนเอกชน ประเภทอาชีวศึกษาโดยกำหนดอายุไม่เกิน 25 ปี และได้ลงทะเบียน เรียนหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงในสถานศึกษาดังกล่าวไม่น้อยกว่า (ปวส.) 1 ภาคเรียน
- 2.2 นักเรียน นักศึกษาทุกคนมีสิทธิ์สมัครเข้าแข่งขัน/ประกวดตามระดับการศึกษานั้นๆ โดยไม่มีการแยกสาขาวิชา
- 2.3 สถานศึกษาคัดเลือกนักเรียน นักศึกษาเข้าแข่งขัน/ประกวดในระดับการศึกษานั้นรายวิชาละไม่เกิน 5 คน สำหรับประเภทบุคคล และไม่เกิน 3 ทีมสำหรับประเภททีมหรือตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ในแต่ละประเภท
- 2.4 นักเรียนนักศึกษาจะสมัครเข้าแข่งขันประเภททักษะวิชาชีพ สาขาวิชาใดก็ได้โดยมีสิทธิ์ เข้าแข่งขัน 1 รายวิชาเท่านั้นนักเรียนนักศึกษา ที่เคยได้รับรางวัลเกียรติบัตรเหรียญทองในรายวิชา ของปีการศึกษา ที่ผ่านมามีสิทธิ์เข้าแข่งขัน

### 3. กติกาการแข่งขัน

- 3.1 วิทยาลัยส่งนักศึกษาระดับปวส. สาขาบริหารธุรกิจ เข้าแข่งขันได้ 1 ทีม (ทีมละ 5 คน) แต่งกายชุดนักศึกษา
- 3.2 กรณีผู้เข้าร่วมแข่งขันคนใดคนหนึ่งไม่สามารถเข้าแข่งขันได้ ผู้เข้าแข่งขันที่เหลืออีก 3-4 คน สามารถเข้าแข่งขันต่อได้
- 3.3 ผู้เข้าแข่งขันต้องมีรายชื่อตามใบสมัครเท่านั้นถ้ามีการเปลี่ยนแปลงต้องแจ้งวิทยาลัยเจ้าภาพโดยมีหนังสือรับรองจากผู้บริหารสถานศึกษา
- 3.4 คณะกรรมการได้เชิญบุคคลภายนอกซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการเขียนแผนธุรกิจจำนวน 3 ท่าน เพื่อเป็นคณะกรรมการตัดสินแผนธุรกิจ

### 3.5 วิทยาลัยเจ้าภาพดำเนินการจับสลากลำดับการแข่งขันก่อนวันแข่งขัน

## 4. สมรรถนะรายวิชา

- 4.1 กำหนดกลยุทธ์การตลาด โดยใช้กระบวนการวิจัยการตลาด และการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค
- 4.2 วางแผน เตรียมการดำเนินงานด้านการตลาด
- 4.3 ปฏิบัติการด้านการตลาดตามหลักการและกระบวนการประสานงาน  
แก้ปัญหาและหรือพัฒนางานติดตามและประเมินผล
- 4.4 เลือก/ใช้ ประยุกต์ใช้ปัจจัย เทคนิควิธีการและเทคโนโลยีในการปฏิบัติงานด้านการตลาด

## 5. วิธีดำเนินการสอบ

- 5.1 ผู้เข้าแข่งขันจำนวน 5 คน ต้องพร้อมกันหน้าสถานที่แข่งขันก่อนเวลาสอบ 10 นาทีเพื่อลงทะเบียน
- 5.2 อนุญาตให้นำเครื่องเขียนและเครื่องคิดเลขเข้าห้องสอบ
- 5.3 ผู้เข้าแข่งขันนั่งตามลำดับที่เจ้าภาพจับสลากเมื่อได้เวลาการแข่งขันกรรมการคุมสอบแจกโจทย์  
การเขียนแผนธุรกิจ ใช้เวลาการเขียนแผน 4 ชั่วโมง
- 5.4 ผู้เข้าแข่งขันทำการพิมพ์แผนธุรกิจโดยใช้โปรแกรม Microsoft word และ Print ออกโดยเครื่องPrinter
- 5.5 ครบ 4 ชั่วโมงคณะกรรมการคุมสอบส่งแผนธุรกิจที่จัดพิมพ์แล้ว ส่งให้คณะกรรมการ เมื่อครบทุก  
กลุ่มนักศึกษา พักทานอาหารกลางวันในห้องที่สอบข้อเขียน อาจารย์ผู้ควบคุมแต่ละสถาบัน  
นำอาหารมาส่งให้ที่หน้าห้องสอบ
- 5.6 การนำเสนอแผนธุรกิจ ระหว่างการนำเสนอจะมีการแจ้งเตือนเรื่องเวลาเมื่อครบ 5 นาที กำหนดเวลา 5 นาที  
สำหรับนำเสนอแผนธุรกิจและอีก 5 นาทีสำหรับกรรมการซักถามรวม 10 นาที จะเรียงตามลำดับ ที่นั่ง  
(เจ้าภาพจับสลาก) เมื่อทีมใดนำเสนอเรียบร้อยแล้วออกจากห้องสอบได้

## 6. สิ่งที่ผู้เข้าแข่งขันต้องเตรียมมาเอง

- 6.1 เครื่องเขียน เครื่องคิดเลข
- 6.2 อาหารกลางวัน และน้ำดื่ม ฝากไว้กับอาจารย์ผู้คุมสอบ

## 7. สิ่งที่เจ้าภาพจัดเตรียมให้

- 7.1 คอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ A4 กระดาษ
- 7.2 คณะกรรมการ 2 ชุดเพื่อตรวจแผนธุรกิจที่พิมพ์และซักถามเกี่ยวกับแผนธุรกิจ
- 7.3 โจทย์เพื่อกำหนดการเขียนแผน โดยมีกำหนดสภาพแวดล้อมภายในภายนอก  
ฐานะทางการเงิน การลงทุนและอัตราดอกเบี้ย

หมายเหตุ การประกาศผลควรจะประกาศในวันถัดไปเนื่องจากคณะกรรมการอ่านแผนธุรกิจ ต้องใช้เวลามากกว่า 4 ชั่วโมงในการตรวจแผนธุรกิจ

## 8. โจทย์ข้อสอบการแข่งขันการเขียนแผนธุรกิจ

### โจทย์ข้อสอบการแข่งขันเขียนแผนธุรกิจ

หลังจากประเทศไทยได้มีประกาศคลายล็อกดาวน์ในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2565 ที่ผ่านมา สถานการณ์การท่องเที่ยวของประเทศไทยเริ่มฟื้นตัวทั้งจากนักท่องเที่ยวไทย และ ต่างชาติ คาดว่าจะสร้างรายได้ให้กับธุรกิจการท่องเที่ยวเป็นมูลค่าประมาณ 9.9 แสนล้านบาท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดการณ์ว่าในปี นี้ จะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้าประเทศอยู่ที่ประมาณ 6 ล้านคน เพิ่มจาก 4.28 แสนคนในปี 2564 และ สร้างรายได้ให้ภาคการท่องเที่ยวจากนักท่องเที่ยวต่างชาติเป็นมูลค่า 3.75 แสนล้านบาท

แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวยังต้องเผชิญกับภาวะต้นทุนที่ปรับตัวสูงขึ้น การแข่งขันที่เข้มข้น และ โจทย์ความต้องการในการเดินทางที่ปรับเปลี่ยนไป ดังนั้นจึงจำเป็นต้องเตรียมความพร้อม มีการประชาสัมพันธ์ และการทำการตลาด เพื่อสอดคล้องไปกับเทรนด์การท่องเที่ยวในยุคปัจจุบัน สร้างรายได้ให้กับ “ผู้ประกอบการยุคใหม่” ที่ต้องก้าวทันและใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีดิจิทัลและนวัตกรรมในการขับเคลื่อนธุรกิจ โดยเฉพาะวิสาหกิจชุมชน (SME) ที่ถือเป็นกลไกหลักในการกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งมีแหล่งทรัพยากรสำคัญในการผลิตอยู่ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย ด้วยการดึงเสน่ห์ของภูมิปัญญา วิถีชีวิต วัฒนธรรม และความคิดสร้างสรรค์ มาแปลงเป็นรายได้ด้วยการปรับปรุงสินค้าหรือบริการให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของนักท่องเที่ยวในยุคปัจจุบัน สร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนอย่างยั่งยืน

(ที่มาของข้อมูล : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย และกรมพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย)

ดังนั้น เพื่อบรรลุเป้าหมายแผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี ในการพัฒนาผู้ประกอบการยุคใหม่ จึงมีความจำเป็นที่ต้องการองค์ความรู้จากท่านในการพัฒนาแผนธุรกิจ เพื่อขอเงินลงทุนจากธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมแห่งประเทศไทย โดยท่านต้องนำวัตถุประสงค์ภายในจังหวัดของท่านมาสร้างผลิตภัณฑ์ โดยมีชื่อตราสินค้า (Brand) การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ ภาพรวมของธุรกิจในปัจจุบัน การวิเคราะห์ SWOT ปัจจัยสู่ความสำเร็จ การวิเคราะห์การแบ่งส่วนตลาด การกำหนดลูกค้าเป้าหมายและตำแหน่งในใจผู้บริโภค (STP) แผนกลยุทธ์การตลาดทั้ง 4Ps แผนการผลิต แผนการเงิน และแผนฉุกเฉิน รวมทั้งจริยธรรมทางธุรกิจ โดยกำหนดให้ขอกู้เงินจากธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมแห่งประเทศไทย โดยจะขอสินเชื่อผู้ประกอบการ SMEs ไทย ในวงเงิน 2-3 ล้านบาท ระยะเวลาการกู้ 5-10 ปี โดยต้องเสียอัตราดอกเบี้ยในอัตรา MRR+5 ซึ่งทางธนาคารได้กำหนดอัตราดอกเบี้ย ลูกค้าย่อยขั้นต่ำ Minimum Retail (Rate:MRR) ไว้ที่ร้อยละ 5.97 ต่อปี

## 9. เกณฑ์การให้คะแนน

9.1 เกณฑ์การให้คะแนนภาคทฤษฎี คะแนนเต็ม 80 คะแนน พิจารณาจากหัวข้อดังต่อไปนี้

-ภาพรวมธุรกิจ	10 คะแนน
-การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT)	10 คะแนน
-ปัจจัยนำไปสู่ความสำเร็จ	5 คะแนน
-แผนการจัดการ	10 คะแนน
-แผนการตลาด	25 คะแนน
-แผนการผลิต	10 คะแนน
-แผนการเงิน	15 คะแนน
-แผนธรรมาภิบาล	10 คะแนน

9.2 เกณฑ์การให้คะแนนภาคปฏิบัติ คะแนนเต็ม 20 คะแนน พิจารณาจากหัวข้อดังต่อไปนี้

-ความพร้อมในการนำเสนอ	10 คะแนน
-ความคิดสร้างสรรค์ของการนำเสนอ	10 คะแนน
-การถ่ายทอด น้ำเสียง กิริยา ท่าทาง	10 คะแนน
-การบริหารเวลา	10 คะแนน
-การตอบคำถามกรรมการ/การทำงานเป็นทีม	10 คะแนน

การศึกษาสร้างคน  
อาชีวะสร้างชาติ

ใบให้คะแนนการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ระดับชาติ สมาคมวิทยาลัย  
เทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย ในพระราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี

วิชา การเขียนแผนธุรกิจ ระดับชั้นปวส. เวลา 4 ชั่วโมง

ชื่อ/ทีม ผู้เข้าแข่งขัน

1.....

2.....

3.....

ชื่อสถานศึกษา.....

ที่	เกณฑ์การให้คะแนนภาคทฤษฎี	ค่าคะแนน			ตัว คูณ	คะแนน
		1	3	5		
1	<b>ภาพรวมธุรกิจ เกณฑ์การให้คะแนน</b> 1.1 แนวคิดธุรกิจ (พิจารณาจากความถูกต้องเหมาะสม สอดคล้องกับจุดแข็งของธุรกิจและโอกาสทางธุรกิจที่มีศักยภาพ) 1.2 ลักษณะของธุรกิจ (ธุรกิจการผลิต, ธุรกิจบริการ, ธุรกิจการค้า) 1.3 เหตุผล/สิ่งจูงใจ (เหตุผลและสิ่งจูงใจในการดำเนินธุรกิจ, ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ) 1.4 แนวคิดและความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ	1	3	5	2	10
2	<b>การวิเคราะห์สถานการณ์(SWOT) พิจารณาจากความถูกต้องและครบถ้วนของหัวข้อการวิเคราะห์</b> 2.1 จุดแข็ง (STRENGTH) 2.2 จุดอ่อน (WEAKNESS) 2.3 โอกาส (OPPORTUNITY) 2.4 อุปสรรค (THREAT)	1	3	5	2	10
3	<b>ปัจจัยนำไปสู่ความสำเร็จ</b>	1	3	5	1	5
4	<b>แผนการจัดการพิจารณาจาก</b>	1	3	5	1	5
	4.1 การกำหนดโครงสร้างองค์กร					
	4.2 การแบ่งหน้าที่งานที่ชัดเจนและเหมาะสม					

	เกณฑ์การให้คะแนนภาคทฤษฎี	ค่าคะแนน			ตัว คูณ	คะแนน
		1	3	5		
5	<b>แผนการตลาด (Marketing Plan) พิจารณาจาก</b> 5.1 STP กลุ่มเป้าหมายหลัก/กลุ่มเป้าหมายรองพร้อมเหตุผล 5.2 การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด (4P's) รายละเอียดเกี่ยวกับ ลักษณะและประโยชน์ของสินค้าและบริการต้องเป็นนวัตกรรมใหม่และ กำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning) -นโยบายราคา (การตั้งราคา วิธีและเหตุผลในการตั้งราคา) -ช่องทางการจัดจำหน่าย -วิธีการส่งเสริมทางการตลาด	1	3	5	4	20
6	<b>แผนการผลิตพิจารณาจาก</b> 6.1 กระบวนการผลิต/การให้บริการ(อธิบายวัตถุประสงค์ขั้นตอนการผลิต สินค้าหรือการให้บริการอย่างละเอียด) 6.2 แผนผังกระบวนการผลิต/การให้บริการ	1	3	5	2	10
7	<b>แผนการเงินพิจารณาจาก</b> 7.1 งบกำไรขาดทุน (ประมาณการ) 7.2 งบแสดงฐานะทางการเงิน (ประมาณการ) 7.3 จุดคุ้มทุน 7.4 ระยะเวลาคืนทุน 7.5 อัตราส่วนการเงิน	1	3	5	3	15
8	<b>แผนธรรมาภิบาลพิจารณาจาก</b> 8.1 จริยธรรมทางธุรกิจ 8.2 แผนฉุกเฉิน	1	3	5	1	5
	<b>รวมคะแนน</b>					<b>80</b> คะแนน

เกณฑ์การให้คะแนนกรรมการ	ค่าคะแนน
มีความครบถ้วนตามหัวข้อที่กำหนดและถูกต้องเหมาะสมสอดคล้องกัน	5
มีความครบถ้วนตามหัวข้อที่กำหนดสอดคล้องขาดบางส่วน	3
มีความครบถ้วนตามหัวข้อที่กำหนดแต่ไม่สอดคล้องกัน	1

ลงชื่อ.....กรรมการ

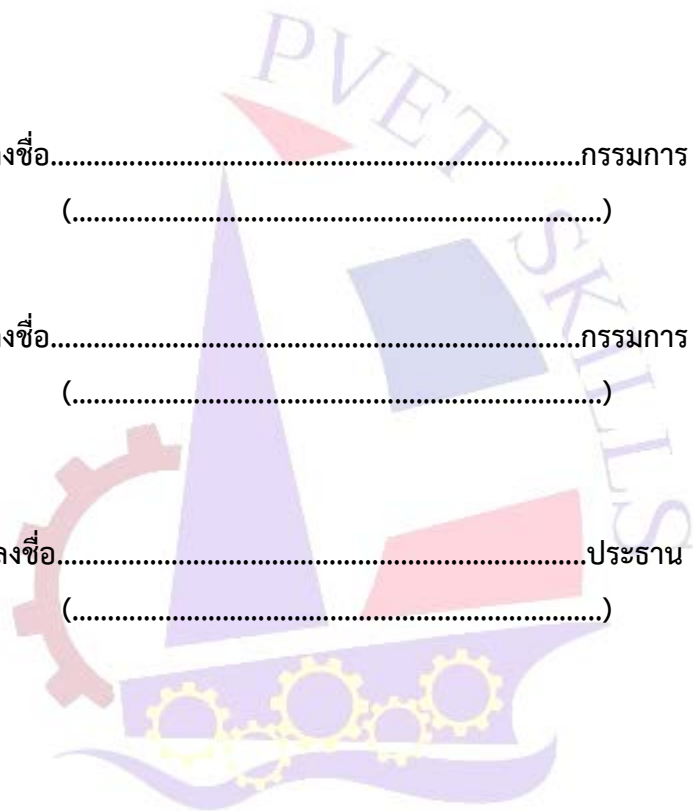
(.....)

ลงชื่อ.....กรรมการ

(.....)

ลงชื่อ.....ประธาน

(.....)



การศึกษาสร้างคน  
อาชีวะสร้างชาติ



ใบให้คะแนนการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ระดับชาติ สมาคมวิทยาลัย  
เทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย ในพระราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี  
วิชา การเขียนแผนธุรกิจ ประเภทวิชา บริหารธุรกิจ  
สาขาวิชาการตลาด สาขางาน การตลาด ระดับชั้น ปวส.

ชื่อ/ทีม ผู้เข้าแข่งขัน

1.....

2.....

3.....

4.....

ชื่อสถานศึกษา.....

ที่	เกณฑ์การให้คะแนนภาคปฏิบัติ	ค่าคะแนน			ตัว คูณ	คะแนน
		1	3	5		
1	ความคิดสร้างสรรค์ของการนำเสนอแผนธุรกิจ -มีแนวความคิดแตกต่างอย่างชัดเจนและมีความเป็นไปได้ 5 คะแนน -มีแนวความคิดแตกต่างไม่ชัดเจนและมีความเป็นไปได้ 3 คะแนน -มีแนวความคิดไม่แตกต่าง 1 คะแนน				1	5
2	การบริหารเวลา -ใช้เวลา +- 2 นาที ได้ 5 คะแนน -ใช้เวลา +- 3 นาที ได้ 3 คะแนน -ใช้เวลา +- 4 นาที ได้ 1 คะแนน				1	5

ที่	เกณฑ์การให้คะแนนภาคปฏิบัติ	ค่าคะแนน			ตัว คูณ	คะแนน
		1	3	5		
3	การตอบคำถามกรรมการ/การทำงานเป็นทีม -ตอบคำถามเกี่ยวกับแผนธุรกิจได้อย่างชัดเจนสั้นไหลครบถ้วน 5 คะแนน -ตอบคำถามเกี่ยวกับแผนธุรกิจได้ไม่ครบถ้วน 3 คะแนน -ตอบคำถามเกี่ยวกับแผนธุรกิจได้บางส่วน 1 คะแนน				1	5
รวมคะแนน						20

#### 10. เกณฑ์การพิจารณารางวัล

การตัดสินผลการแข่งขัน/ประกวด กำหนดคะแนนเพื่อเป็นเกณฑ์มาตรฐานการตัดสิน 4 ระดับ ดังนี้

คะแนน 90.00 – 100	คะแนน	เกียรติบัตรเหรียญทอง
คะแนน 80.00 – 89.99	คะแนน	เกียรติบัตรเหรียญเงิน
คะแนน 70.00 – 79.00	คะแนน	เกียรติบัตรเหรียญทองแดง
คะแนน 60.00 – 69.99	คะแนน	เกียรติบัตรชมเชย

#### 11. คณะกรรมการตัดสิน

ใช้คณะกรรมการจากหน่วยงานภายนอกซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการเขียนแผนธุรกิจ จำนวน 3 ท่าน

การศึกษาสร้างคน  
อาชีวะสร้างชาติ

ใบให้คะแนนการแข่งขันทักษะวิชาชีพ ระดับชาติ สมาคม  
วิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษาเอกชนแห่งประเทศไทย ในพระ  
ราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี

วิชา การเขียนแผนธุรกิจ ระดับ ปวส. เวลา 4 ชั่วโมง วันที่  
แข่งขัน .....

สนามสอบ .....

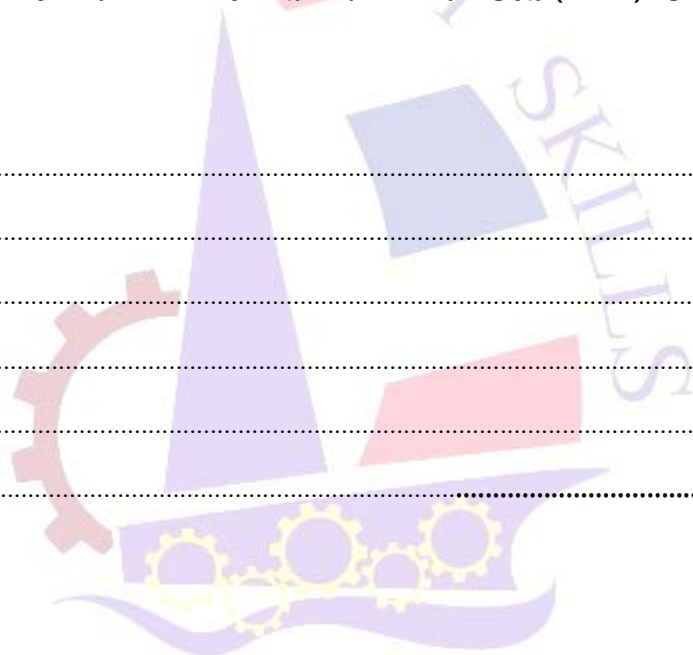
\*\*\*\*\*

วิชา การเขียนแผนธุรกิจ ประเภทวิชา (  ) บริหารธุรกิจ  
สาขาวิชาการตลาด สาขางาน การตลาด ระดับชั้น (  ) ปวส.

ชื่อ/ทีม ผู้เข้าแข่งขัน

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

ชื่อสถานศึกษา.....



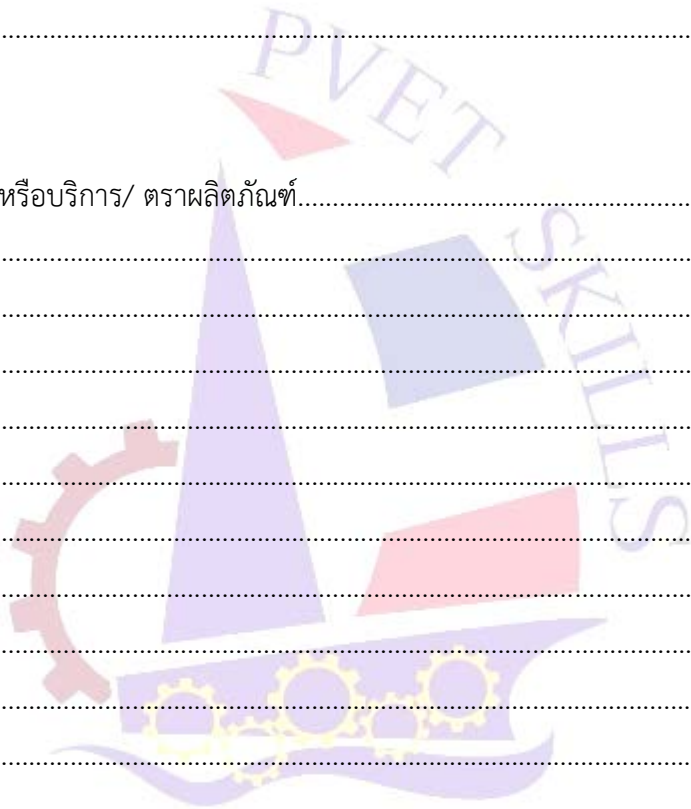
การศึกษาสร้างคน  
อาชีวะสร้างชาติ

แบบฟอร์มแผนธุรกิจแบบย่อ

1. สรุปความเป็นมาของธุรกิจ(15คะแนน)

1.1 ชื่อเจ้าของธุรกิจ.....  
ชื่อกิจการและที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ.....

1.2 ประเภทสินค้า หรือบริการ/ トラผลิตภัณฑ์.....

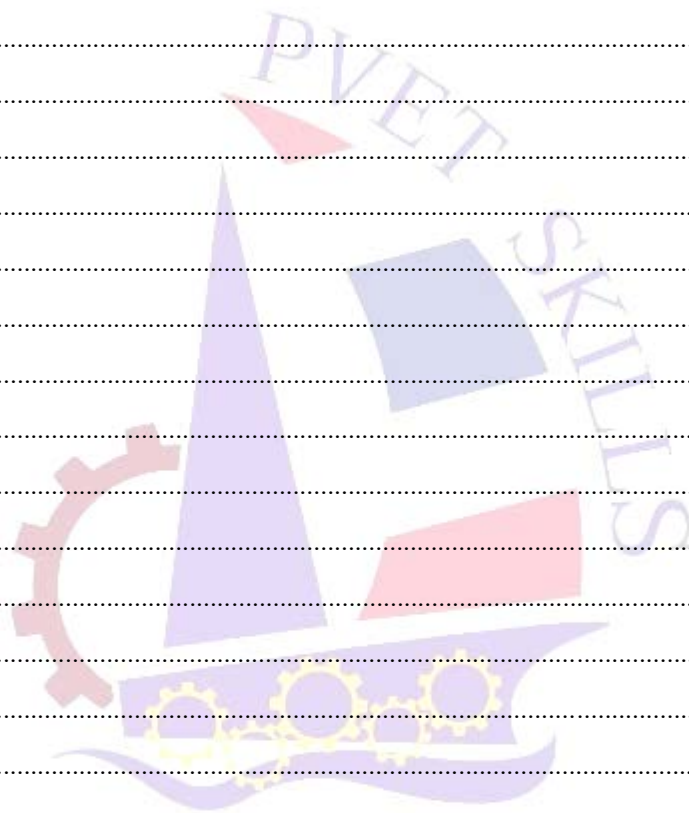


การศึกษาสร้างคน  
อาชีพสร้างชาติ

1.3 มูลเหตุจูงใจ หรือแรงบัลดาลใจที่ทำให้ประกอบธุรกิจ(เหตุผลและสิ่งจูงใจประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ)

.....

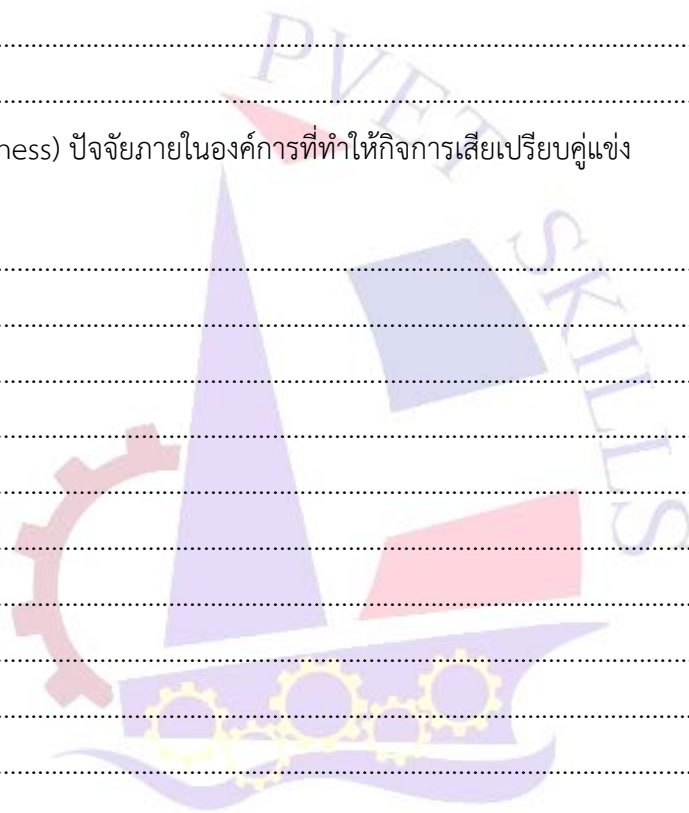
1.4 แนวคิดและความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ



2. SWOT Analysis (10 คะแนน)

2.1 จุดแข็ง (Strength) ปัจจัยภายในองค์กรทำให้กิจการมีความได้เปรียบคู่แข่ง

2.2 จุดอ่อน(Weakness) ปัจจัยภายในองค์กรที่ทำให้กิจการเสียเปรียบคู่แข่ง



การศึกษาสรางคน  
อาชีวะสรางชาติ

2.3 โอกาส (ปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริมหรือสนับสนุนให้กิจการเติบโตได้ในอนาคต)

2.4 อุปสรรค (ปัจจัยภายนอกที่จะทำให้กิจการรุ่งเรือง เดิบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ)



การศึกษาสรางคน  
อาชีวะสรางชาติ

.....  
.....  
.....

3. ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ(5คะแนน)

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

4. แผนการจัดการ(Management Plan) (10 คะแนน)

โครงการสร้างองค์กร(แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลตามแผนภูมิ)

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

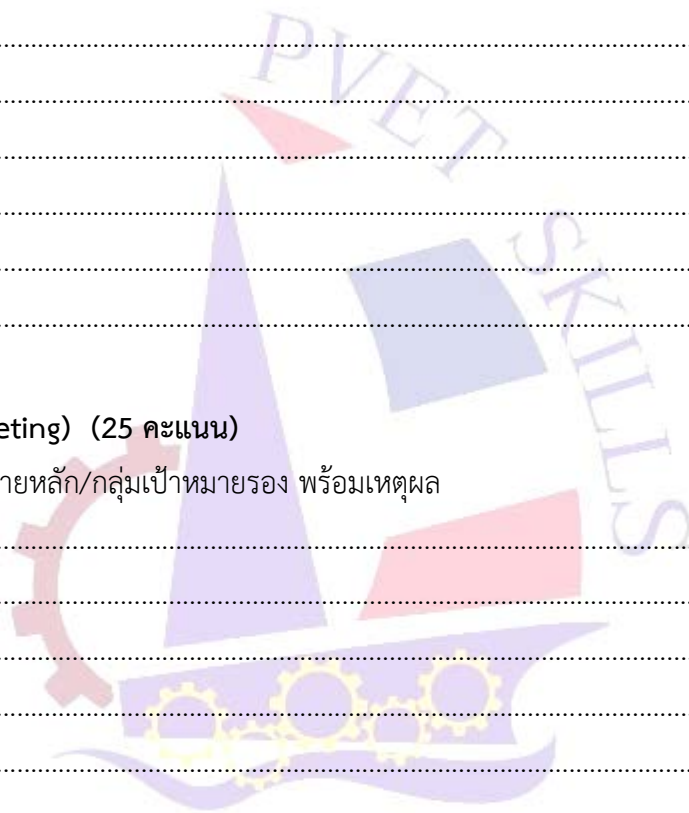
การศึกษาสร้างคน  
อาชีพะสร้างชาติ



5. แผนการตลาด (Marketing) (25 คะแนน)

5.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก/กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมเหตุผล

- ระบุคู่แข่งทางตรงทางอ้อม



การศึกษาส่งคน  
อาชีพสร้างชาติ

5.2 การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

-กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ (Product) และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)



การศึกษาส่งคน  
อาชีวะสร้างชาติ

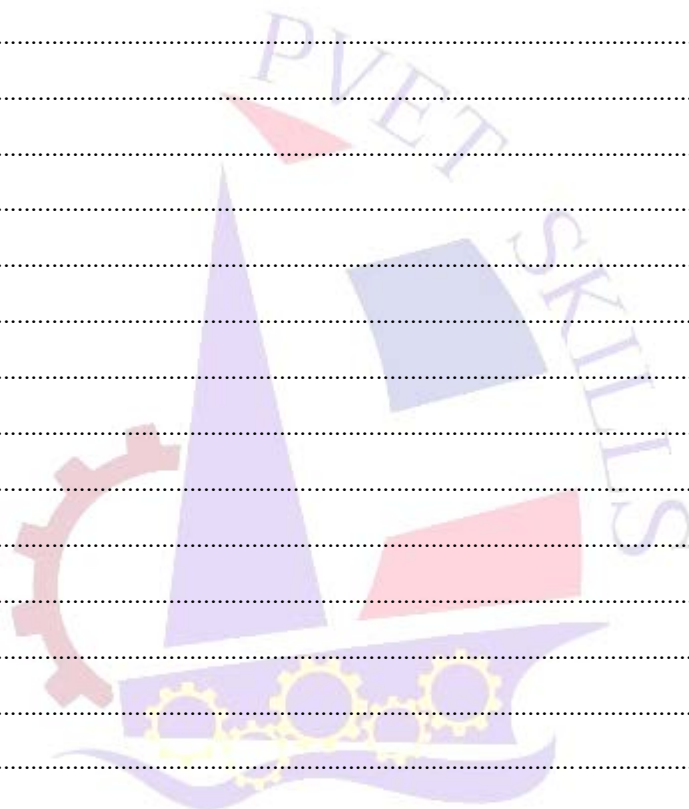
- กลยุทธ์การตั้งราคา (Price)

- กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)



การศึกษาส่งคน  
อาชีวะสร้างชาติ

.....  
.....  
.....  
-กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion)



.....  
.....  
.....  
**6. แผนการผลิต (Production Plan) (10 คะแนน)**

6.1 กระบวนการผลิต/การให้บริการ (อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด)

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



การศึกษาสร้างคน  
อาชีวะสร้างชาติ

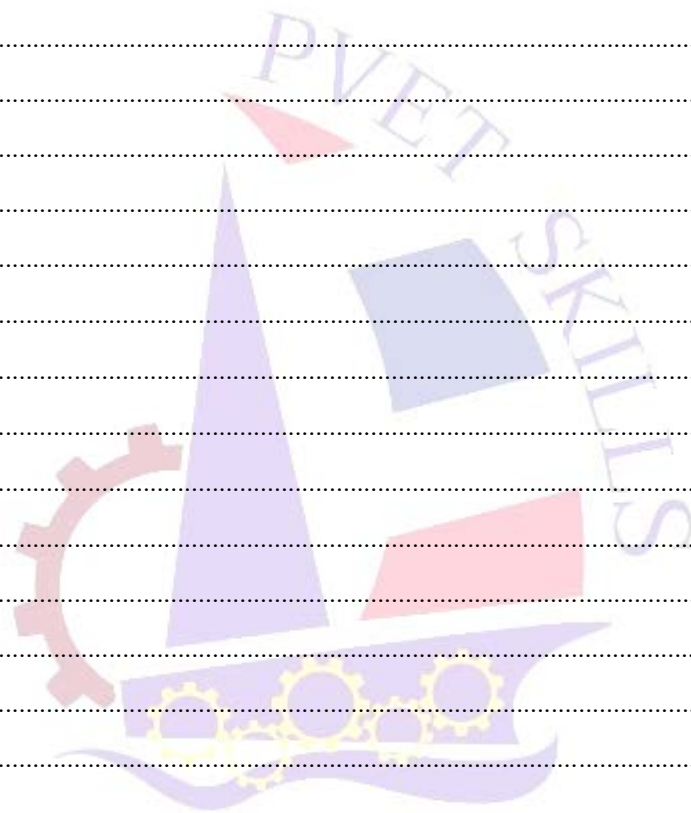
6.2 แผนผังกระบวนการผลิต/การให้บริการ



การศึกษาสร้างคน  
อาชีวะสร้างชาติ



7.2 งบแสดงฐานะทางการเงิน (โดยประมาณ)



การศึกษาสู่  
อาเซียนสร้างชาติ



### 7.3 จุดคุ้มทุน

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### 7.4 ระยะเวลาคืนทุน

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### 7.5 อัตราส่วนทางการเงิน

.....

.....

.....

.....

.....

.....

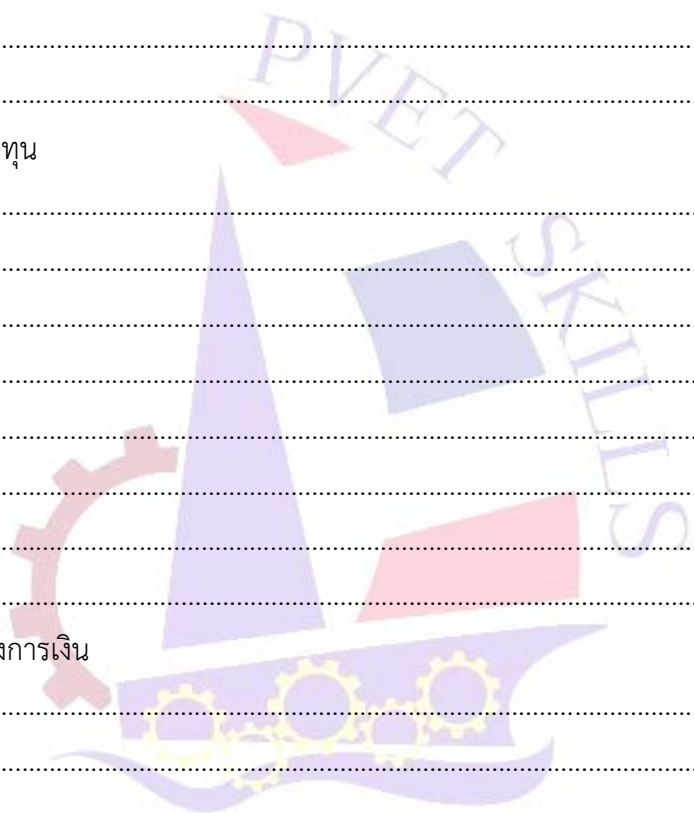
.....

.....

.....

.....

.....



การศึกษาส่งคน  
อาชีวะสร้างชาติ

8. ธรรมาภิบาล (10 คะแนน)

8.1 จริยธรรมทางธุรกิจ

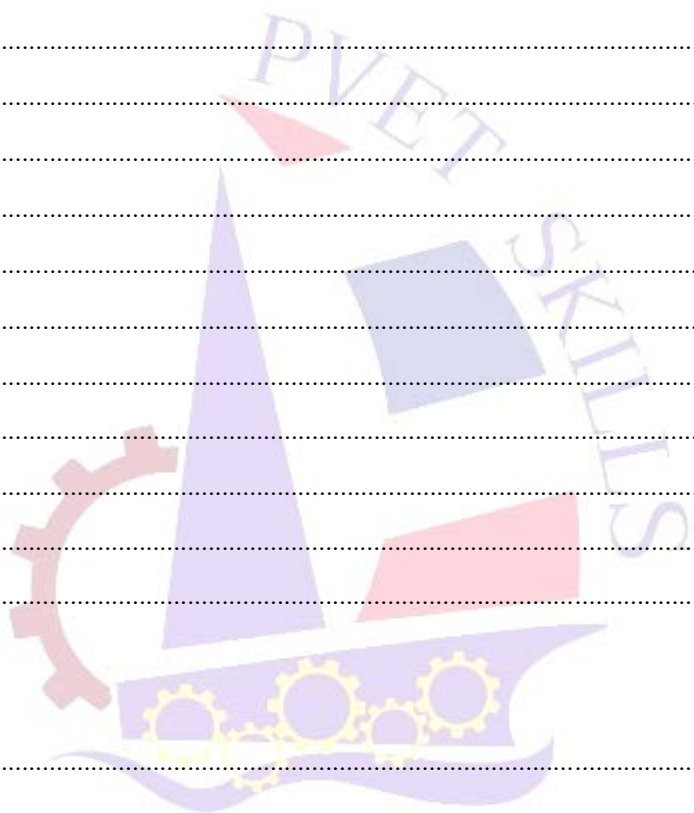
.....

.....

.....

.....

.....



8.2 แผนฉุกเฉิน

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

การศึกษาส่งคน  
อาชีพสร้างชาติ

.....

.....

.....

.....

.....



การศึกษาสร้างคน  
อาชีวะสร้างชาติ