



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

The Department of Business Development

ใจ
ดี
มือ
ดี

เริ่มต้นธุรกิจอย่างมีทิศทาง



มีอาชีพด้านบริการ
สร้างชนบทมั่นคง และมาตรฐานธุรกิจไทย

Smart DBD



Service mind

จิตมุ่งบริการ

Modern

ก้าวล้ำ นำสมัย

Active

ปรารถนาเร็ว ว่องไว

Reliable

เชื่อถือ ไว้วางใจ

Transparent

โปร่งใส ตรวจสอบได้

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า (DBD) เป็นหน่วยงานบริการภาครัฐ ที่มีความพร้อมสนองความต้องการของภาคธุรกิจเอกชน และประชาชนทั่วไป ด้วยจิตมุ่งบริการ ที่อบอุ่นและมีมิตรไมตรี (Service mind) โดยนำนวัตกรรมเชิงสร้างสรรค์ และเทคโนโลยีที่ก้าวล้ำนำสมัย (modern) มาให้บริการ ด้วยความกระตือรือร้น ปรารถนาเร็ว ว่องไว (active) เพื่อสร้างการยอมรับ ความเชื่อถือไว้วางใจ (reliable) จากผู้รับบริการทุกด้าน โดยยึดมั่นคุณธรรม ความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ (transparent) เพื่อบรรลุเป้าหมายในการสร้างธุรกิจไทยให้เข้มแข็งและเติบโตอย่างยั่งยืน ตามปรัชญาองค์กร **Smart DBD**

คำนำ

ธุรกิจ ถือเป็นการลงทุนที่มีความเสี่ยง การเริ่มต้นประกอบธุรกิจที่จะทำให้มองเห็นความสำเร็จและความเติบโตต้องมีการเตรียมความพร้อมด้านข้อมูล การวิเคราะห์ ศักยภาพ การวางแผน การดำเนินงานอย่างเป็นระบบ ตลอดจนการปฏิบัติตามข้อกำหนด ความรับผิดชอบต่อสังคม เพื่อลดความเสี่ยงของปัญหาอุปสรรคและสร้างโอกาสของความยั่งยืน

กรมพัฒนาธุรกิจการค้าในฐานะหน่วยงานที่ตั้งเป้าหมายในการสร้างความเข้มแข็งให้แก่ภาคธุรกิจไทย โดยการให้องค์ความรู้การประกอบธุรกิจที่จะเพิ่มขีดความสามารถและศักยภาพให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจ การจัดทำ “คู่มือการประกอบธุรกิจ : เริ่มต้นธุรกิจอย่างมีทิศทาง” เป็นนโยบายของท่านรัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ (นายศิริวัณน์ ขจรประศาสน์) ที่ต้องการให้มีการเผยแพร่องค์ความรู้เพื่อเป็นแนวทางของผู้ประสงค์จะเริ่มธุรกิจ และผู้ที่ดำเนินธุรกิจอยู่แล้ว ได้มองเห็นทิศทางการประกอบธุรกิจที่ถูกต้อง และมีอนาคตที่ดีอย่างทั่วถึง

คณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่า คู่มือเล่มนี้จะสามารถให้ประโยชน์ต่อการประกอบธุรกิจตามที่มุ่งหวัง ซึ่งต้องขอขอบคุณแหล่งข้อมูลแหล่งสืบค้นที่นำมาประมวลเป็นองค์ความรู้ดังกล่าว แต่อย่างไรก็ตามความสำเร็จของธุรกิจต้องเกิดจากความมุ่งมั่น ความตั้งใจและความมั่นคงของผู้ประกอบการเป็นหลักสำคัญ

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

กรกฎาคม 2555

สารบัญ

หนทางเริ่มต้นธุรกิจ	3
แผนธุรกิจ : ฤๅญแจสู่การเริ่มต้นธุรกิจ	12
สร้างตัวตนทางธุรกิจกับ DBD	21
● การจดทะเบียนธุรกิจ ● การบริการข้อมูลธุรกิจ ● ธรรมชาติบาลธุรกิจ	
ประเมินความสำเร็จของธุรกิจ	27
● เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจ ● การจัดทำบัญชี ● การวิเคราะห์งบการเงิน	
เครือข่ายพันธมิตรธุรกิจ : เพื่อนร่วมทางสู่ความสำเร็จ	39
ธุรกิจสำเร็จได้ถ้ำลงมือทำ (Case Study)	44
● ปัญหาที่เกิดขึ้น + คนใกล้ชิด สร้างโอกาสทางธุรกิจ ● หลีกเลี้ยงการแข่งขัน สร้างบริการที่มีคุณภาพ ● สูตรลับของพ่อ ธุรกิจแฟรนไชส์ ● สร้างเครือข่าย เสริมความแข็งแกร่งธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก ● e-Commerce ขยายตลาด เพิ่มยอดขายได้จริง	
ภาคผนวก	55
● สินเชื่อเพื่อธุรกิจ ● แหล่งเงินทุน- สถาบันการเงิน ● หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ	

หนทางเริ่มต้นธุรกิจ





หนทางเริ่มต้นธุรกิจ

การสร้างธุรกิจ ไม่จำเป็นต้องเริ่มจากการมีเงินลงทุนจำนวนมาก ก่อน สิ่งสำคัญคือ ต้องเริ่มต้นจากความคิดที่ต้องการประกอบธุรกิจ ต้องการจะประสบความสำเร็จในชีวิต ความคิดสร้างสรรค์และการแสวงหาโอกาส เพื่อตกผลึกว่าต้องการจะทำธุรกิจอะไร คำถามที่ตามมา คือ “จะอย่างไร” “จะเริ่มต้นยังไง” “จะทำให้ประสบความสำเร็จอย่างไร” และ “ไม่แน่ใจว่าจะทำดีหรือไม่”

การสร้างและค้นหาไอเดียธุรกิจที่เหมาะสม

1. ชีวิตประจำวันที่เราพบเห็นอยู่ทุกวัน

เชื่อว่าทุกคนต้องมีความรู้สึกถึงสิ่งรอบตัวในแต่ละวัน แต่ละสถานที่ที่ไม่สามารถตอบสนองความต้องการหรือไม่สามารถแก้ปัญหา หรืออำนวยความสะดวกได้เท่าที่คิด เช่น เดินเข้าซอยบ้าน อยากซื้อน้ำเต้าหู้ทำไม่มีขาย ซอยนี้มีคนอยู่มาก และปัจจุบันคนดูแลสุขภาพ น่าจะขายได้ นำไปสู่ความคิดในการเริ่มต้นที่จะตอบสนองความต้องการ

ของ ตนเอง และอีกหลายคน ซึ่งต้องมากพอสำหรับการสร้างเป็นธุรกิจ เช่น พัฒนาการบริการรับซ่อมรถ/ล้างรถถึงบ้าน การบริการส่งผักสด ผลไม้ตามเมนูสุขภาพเป็นประจำที่บ้าน



2. สิ่งที่เรารัก ถนัด เก่ง จุดเด่น งานอดิเรก

เลือกประเภทธุรกิจที่เหมาะสมกับตนเอง โดยดูจากความชอบ ความถนัด ความสนใจของตนเองเป็นหลัก รวมถึงบุคลิก ลักษณะนิสัยของตนเอง โดยลองเรียบเรียงจากประสบการณ์ที่ผ่านมา ดูว่าความสามารถ ความถนัด และความชอบที่แท้จริงของเราคืออะไร เช่น แม่บ้านชอบเย็บปักถักร้อย เปิดร้านขายอุปกรณ์ และสอนเย็บปักถักร้อย อาจเริ่มต้นธุรกิจจากงานที่ตนเองทำอยู่ หรือการต่อยอดธุรกิจของทางบ้าน เพราะการทำในสิ่งที่เรารักและถนัด จะทำให้มีความสุขและมีความสนใจอยากแสวงหาความรู้ใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอยู่เสมอ

3. ดัดแปลงจากธุรกิจที่เคยพบเห็น ของเดิมนำมาปรับใหม่หรือเป็นนวัตกรรมใหม่

เราสามารถนำนวัตกรรมมาสร้างโอกาสและช่องทางใหม่ๆ ที่ต่างออกไป นวัตกรรมไม่จำเป็นต้องเป็นสิ่งใหม่ ของดั้งเดิมตั้งแต่บรรพบุรุษก็สามารถกลายเป็นนวัตกรรมได้ ด้วยการต่อยอดจากความคิดสร้างสรรค์ ทำให้สนองความต้องการเพิ่มขึ้นหรือสร้างความต้องการใหม่ เช่น การนำผ้าขาวม้า มาทำเป็นผลิตภัณฑ์กระเป๋าต่างๆ ทำปัสมุด กระเป๋าใส่ไอแพด

4. ซื้อธุรกิจเดิมที่มีอยู่แล้ว หรือมองหาธุรกิจแฟรนไชส์ ลดความเสี่ยงการเริ่มต้นโดยลำพัง

4.1 ซื้อธุรกิจเดิม ต้องประเมินเหตุผลที่คนเดิมไม่ทำ ต้องยอมรับภาระ หรือสภาพปัญหาที่เกิดขึ้น โดยต้องมีวิธีและความพร้อมที่จะแก้ไขปัญหา ดังกล่าวอย่างมั่นใจแล้ว เช่น ลูกจ้างที่ได้รับกิจการจากนายจ้างหรือผู้สืบทอดไม่มี ทายาทสืบทอดกิจการ



4.2 ธุรกิจแฟรนไชส์ มีบริษัทผู้ขายแฟรนไชส์วางระบบการบริหารจัดการ จัดหาสินค้า/บริการซึ่งเป็นที่ยอมรับของตลาดแล้ว นับเป็นการลงทุนธุรกิจทางลัด ทำให้เราไม่ต้องกังวลในเรื่องจะบริหารจัดการธุรกิจอย่างไร จะโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้า/บริการอย่างไร แต่ก็ยังมีความเสี่ยง หากผู้ขายแฟรนไชส์ไม่มีระบบการบริหารจัดการที่อาจเกิดปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อผู้ซื้อแฟรนไชส์ได้ ดังนั้นก่อนซื้อแฟรนไชส์มีหลักการที่ควรพิจารณาอย่างรอบคอบดังนี้

- **สำรวจและสอบถามจากผู้ซื้อแฟรนไชส์นั้นอยู่ก่อน** เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ เช่น การลงทุนธุรกิจนี้ คุณภาพสินค้าที่ขายเป็นอย่างไร ลูกค้านิยมหรือไม่ บริษัทแม่จัดส่งสินค้าให้ทันหรือไม่ และเพียงพอหรือไม่ ? อะไรคือปัญหาของธุรกิจนี้ ? ร้านของคุณทำกำไรได้หรือไม่ ?

- **สำรวจตนเอง** มีความพร้อมในการบริหารงานหรือไม่ การทำธุรกิจแฟรนไชส์ไม่ใช่เพียงแต่มีเงินลงทุนแล้วให้บริษัทแม่บริหาร การทำธุรกิจแฟรนไชส์เป็นการลงทุนในธุรกิจที่มีการวางระบบไว้แล้ว ผู้ลงทุนต้องลงมือทำเองหรือบริหารเองตามระบบงานที่มีบริษัทแม่เป็นผู้สนับสนุน

- **สำรวจบริษัทผู้ขายแฟรนไชส์** มีตัวตนอย่างไร ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ ความชำนาญในธุรกิจ เป้าหมาย และกิจกรรมที่บริษัทแม่ดำเนินการ **สามารถตรวจสอบสถานะของบริษัท** ได้จากเว็บไซต์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า www.dbd.go.th และตรวจสอบว่า ได้รับเครื่องหมายรับรองเกณฑ์คุณภาพมาตรฐานแฟรนไชส์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าหรือไม่

ซึ่งเครื่องหมายดังกล่าวกรมพัฒนาธุรกิจการค้าจะมอบให้แก่ธุรกิจแฟรนไชส์ที่ผ่านการประเมินเกณฑ์คุณภาพมาตรฐานแฟรนไชส์จากผู้ทรงคุณวุฒิ



- ประเมินยอดขายและระยะเวลาคืนทุนของสินค้า/บริการ โดยวิเคราะห์ว่ามีตลาด ตรงกับความต้องการ ลูกค้านิยมมากพอ และสามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง ไม่มีคู่แข่งมากเกินไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับทำเล และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในชุมชนนั้น

5. การทำธุรกิจออนไลน์ : ขายสินค้าทาง e-Commerce

การทำธุรกิจผ่านทางออนไลน์ เป็นการเริ่มต้นธุรกิจที่ตัดค่าใช้จ่าย การเปิดหน้าร้าน/การบริหารจัดการสามารถขยายตลาดในวงกว้าง และเริ่มต้นได้ทันที เหมาะสมกับยุคสมัย เป็นที่นิยมของลูกค้า อีกทั้งยังให้บริการได้ 7 วัน 24 ชั่วโมง อย่างไรก็ตามต้องกำหนดกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจน การวางระบบการจัดหาสินค้าที่เหมาะสม การจัดส่ง และการชำระเงินที่น่าเชื่อถือ

ทั้งนี้ ผู้ประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จะต้องจดทะเบียนพาณิชย์ ณ สำนักงานเขตในกรุงเทพมหานคร เมืองพัทยา เทศบาล หรือองค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) ตามที่ตั้งของสถานประกอบการหรือตามที่อยู่ของผู้ประกอบธุรกิจ หลังจากนั้น กรมพัฒนาธุรกิจการค้า จะทำการประเมินคุณสมบัติของเว็บไซต์ที่มีการจดทะเบียนพาณิชย์ เพื่อให้





(R)egistered

เครื่องหมายรับรอง DBD Registered โดยผู้ประกอบการ

สามารถนำเครื่องหมายดังกล่าวไปติดบนเว็บไซต์ของตน อันเป็นการยืนยันการมีตัวตนอยู่จริงของผู้ประกอบธุรกิจ สร้างความมั่นใจแก่ผู้บริโภคในการซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น



mart.com
e-marketplace system

สอบถามรายละเอียดการจัดอบรมและการเปิดร้านค้า

e-Commerce ได้ที่ สำนักพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า หรือ www.dbdmart.com

สิ่งจำเป็นอีกประการ คือ การศึกษาข้อมูล ติดตามปัจจัยที่เป็นตัวกำหนด แนวโน้มของธุรกิจที่ทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย ดังนี้

- การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเศรษฐกิจโลกสู่ยุคการค้าเสรี ตลาดเดียว
- ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี การสร้างสรรค์นวัตกรรม ความทันสมัยของการสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์
- ความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์ การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรสู่สังคมผู้สูงอายุ
- ความจำเป็นในการรักษาสิ่งแวดล้อม และความรับผิดชอบต่อสังคม
- ความต้องการความสะดวกสบายกับการใช้ชีวิตประจำวันมากขึ้น
- ความต้องการด้านสุขภาพ ความงาม และความปลอดภัยเพิ่มขึ้น

**ไม่ต้องเป็นความคิดใหญ่ แต่เป็นความคิดที่ خوب
และต้องเป็นความคิดที่ใช้**

- ทำเป็นธุรกิจเพื่อสร้างผลตอบแทนเป็นรายได้
- เหมาะกับระยะเวลา เงินทุน และความสามารถของเรา
- ตลาดมีความต้องการ และมองเห็นลูกค้าชัดเจน
- มีความแตกต่างจากที่มีอยู่ในตลาด



เมื่อเราเริ่มค้นพบโอกาสทางธุรกิจที่มีความเป็นไปได้แล้ว การเริ่มต้นธุรกิจเป็นของตนเองนั้น เราต้องมีทั้งความรู้ ความเข้าใจในสิ่งที่ตนเองจะทำ และมีศิลปะในการบริหารงาน บริหารคนอย่างเหมาะสม วางเป้าหมายให้ชัดเจน และตัดสินใจเลือกวิธีการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ ประสิทธิภาพ

เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นและตัดสินใจที่ดีขึ้น ลองสำรวจตนเองว่ามีความพร้อมมากน้อยเพียงไร

● ทักษะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ

รายการ	ใช่	ไม่ใช่
1. คุณกล้าเสี่ยง กล้าตัดสินใจ และกล้าลงทุน	☐	☐
2. คุณพร้อม และสามารถทำงานหนักได้ตลอด 24 ชั่วโมง	☐	☐
3. คุณมีความคิดเป็นของตัวเอง และแตกต่างจากเรื่องเดิมๆ	☐	☐
4. คุณมีความอดทนต่อปัญหาอุปสรรคที่เข้ามา โดยไม่ท้อถอย และพร้อมที่จะเริ่มต้นใหม่	☐	☐



รายการ	ใช่	ไม่ใช่
5. ครอบครัวให้การสนับสนุนความคิด และการทำงานของคุณ	☐	☐
6. คุณรู้จักคนหลากหลาย ชอบพบปะผู้คนเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดี	☐	☐
7. คุณมองเห็นโอกาสจากสิ่งรอบตัวอยู่เสมอ	☐	☐
8. คุณเป็นคนที่ยอมรับ และพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง	☐	☐
9. คุณมีความมั่นคงทางการเงิน พร้อมรับความเสี่ยง	☐	☐

● ทักษะทางธุรกิจ

รายการ	ใช่	ไม่ใช่
1. คุณรู้จักการจัดการทางการเงิน การจัดหาแหล่งเงินทุน	☐	☐
2. คุณสามารถบริหารจัดการบุคลากร	☐	☐
3. คุณสามารถวางแผนธุรกิจ	☐	☐
4. คุณสามารถวิเคราะห์ความต้องการ และมองตลาดได้	☐	☐

ถ้าคุณตอบว่า ใช่ ✓✓✓ มากกว่า 8 ข้อ

ถ้าคุณเลือก ใช่ สำหรับทักษะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจมากกว่า 5 ข้อ และทักษะทางธุรกิจมากกว่า 3 ข้อ คุณมีแนวโน้มหรือมีโอกาสโลดแล่น

ในการเป็นเจ้าของธุรกิจได้ไม่ยาก และเพื่อช่วยย้ำคุณสมบัติของการเป็นผู้ประกอบการที่ดี ควรประกอบด้วยลักษณะต่อไปนี้

1. อดทน ยึดมั่น ไม่ย่อท้อ วางเป้าหมายสู่ความสำเร็จ มีความทะเยอทะยานในระดับสูง ถือเป็นหัวใจสำคัญที่จะเป็นพลังผลักดันให้ลุกขึ้นมาดำเนินการให้บรรลุเป้าหมาย

2. ขอบความเสี่ยง มีความสามารถในการประเมินความเสี่ยง ตั้งแต่ก่อนจะเริ่มดำเนินการวิเคราะห์อย่างรอบคอบ และพยายามขจัดความเสี่ยงที่จะกระทบต่อธุรกิจ แล้วจึงค่อยตัดสินใจดำเนินการ

3. คิดอย่างสร้างสรรค์ สร้างฝันให้ยิ่งใหญ่ ไปให้ถึง การเริ่มจากก้าวเล็กแล้วค่อยขยายใหญ่ขึ้น สามารถมองจากจุดเล็กๆ โดยสร้างจากสิ่งที่ตนรัก แล้วสานฝันให้สามารถขยายเป็นกิจการใหญ่โตได้

4. กล้าเปลี่ยนแปลงถือเป็นโอกาส มีความคิดเชิงบวกกับสิ่งที่เปลี่ยนแปลง มองการเปลี่ยนแปลงเป็นโอกาส และจุดเริ่มต้นของสิ่งใหม่ๆ และใช้ประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงนั้นกับธุรกิจของคุณ



การสร้างทักษะทางธุรกิจ เป็นเรื่องที่ต้องหาความรู้ สร้างประสบการณ์ และฝึกฝน ผู้เชี่ยวชาญได้ที่ ศูนย์ปรึกษาธุรกิจ สำนักพัฒนาผู้ประกอบการ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า สายด่วน 1570 หรือ www.dbd.go.th

แผนธุรกิจ :
กุญแจสู่ความสำเร็จ



แผนธุรกิจ : ทุนแจสู่ความสำเร็จ

ก่อนที่จะเริ่มต้นหรือเมื่อธุรกิจเริ่มต้นแล้ว จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องวิเคราะห์ และประเมินสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ศักยภาพของตัวเราอย่างรอบคอบ เพื่อจัดทำแผนธุรกิจที่จะสร้างความพร้อมในการเริ่มต้น และก้าวเดินไปตามเป้าหมายสู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืน ความประมาทเพียงเล็กน้อยส่งผลต่อการสูญเสียหรือความล้มเหลวที่ยากจะแก้ไข

แผนธุรกิจ (Business Plan) คืออะไร ?

เป็นเครื่องมือที่มีความสำคัญยิ่ง สำหรับผู้ที่ริเริ่มจะประกอบธุรกิจ เป็นเสมือนแผนที่ในการเดินทางที่จะชี้แนะขั้นตอนต่างๆ ที่ละขั้นตอน ในกระบวนการเพื่อเริ่มต้นธุรกิจ โดยจะให้รายละเอียดต่างๆ ทั้งเรื่องของการดำเนินธุรกิจ การตลาด กลยุทธ์การแข่งขัน การคาดคะเนทางการเงิน ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น เพื่อที่จะชี้นำไปสู่ความสำเร็จหรือชี้ให้เห็นถึงจุดแข็งที่สามารถนำมาใช้ในการแข่งขัน หรือจุดอ่อนและข้อควรระวังที่ต้องแก้ไข หรือเตรียมพร้อมป้องกัน ซึ่งจำเป็นต้องบันทึกเป็นเอกสาร คือ แปลงความคิดออกมาเป็นลายลักษณ์อักษรที่จะช่วยให้สามารถติดตาม ตรวจสอบ ทบทวน ในการดำเนินการหรือการปฏิบัติว่าเป็นไปตามสิ่งที่วางแผนไว้ และผลที่เกิดขึ้นนั้นเป็นเช่นใด จำเป็นต้องมีการปรับปรุงแก้ไขตรงจุดใดและด้วยวิธีการดำเนินการแบบใดที่จะทำให้ธุรกิจมีผลลัพธ์ที่ดียิ่งขึ้น ซึ่งจะ





มาจากการจัดทำแผนธุรกิจนี้เองที่จะบอกว่า “ปัจจุบันเราเดินอยู่ตรงไหน อนาคตจะไปอยู่ที่ใด ด้วยวิธีการอย่างไร”

แผนธุรกิจมีประโยชน์อย่างไร ?

- เพื่อให้เราเข้าใจและเตรียมความพร้อมในสิ่งที่ต้องทำอย่างชัดเจน และเป็นระบบ
- ทำให้คนอื่นเข้าใจว่าเรากำลังทำอะไร มีโอกาสสำเร็จตามเป้าหมายหรือไม่ (ผู้ร่วมลงทุน สถาบันการเงิน)

กรอบการจัดทำแผนธุรกิจ

1. ชื่อของธุรกิจ คืออะไร ? (Name of Business)

ชื่อของธุรกิจถือเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้คนรู้จัก และจดจำได้ว่าเราคือใคร และอาจสื่อถึงว่า ทำธุรกิจอะไร

2. แนวคิดธุรกิจ (Business Idea)

- เรากำลังจะทำอะไร ทำไมถึงเป็นธุรกิจนี้ ทำไมไม่เลือกธุรกิจอื่น
- จะขายใคร (กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย) ขายอย่างไร (ผลิตส่งขาย ผลิตเอง ขายเอง หรือจ้างคนอื่นผลิต)
- แนวทางการลงทุน ต้องใช้เงินเท่าไร ได้มาจากไหน ขายเท่าไร จะคืนทุน



คำตอบ :

.....

.....

.....

.....

3. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ (Business Analysis)

- วิเคราะห์ธรรมชาติของธุรกิจ ตายและโตเพราะอะไร อย่างไร
- วิเคราะห์ปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายใน ค้นหาจุดอ่อน จุดแข็ง

ของธุรกิจเรา โอกาส และอุปสรรค ที่เราต้องเผชิญจากภายนอก อะไรมีมากกว่ากัน จะใช้ประโยชน์ หรือแก้ไขได้หรือไม่ วิเคราะห์คู่แข่งในธุรกิจ เป็นใคร มีดีอย่างไร เราจะสู้ได้หรือไม่ อย่างไร วิเคราะห์ลูกค้า เป็นใคร พฤติกรรมการซื้อ เป็นอย่างไร ทำไม่ถึงซื้อ ใครตัดสินใจ ซื้อที่ไหน

4. วางเป้าหมาย (Goals) ทิศทางและความคาดหวังที่ต้องการไปให้ถึงในระยะสั้น และระยะยาว

- วิสัยทัศน์ คืออะไร? (Vision) (ระยะยาว)

ภาพ หรือตำแหน่งที่เราต้องการจะเป็นในอนาคต หรือเราอยากให้ธุรกิจไปถึงไหนในอนาคต “**ตู้ขนมประจำบ้านของทุกคนครับ**”

- พันธกิจ คืออะไร ? (Mission)

หน้าที่หลักของธุรกิจ ธุรกิจของเราเกิดมาทำไมและดำรงอยู่เพื่ออะไร





เป็นเป้าหมายระยะยาว “ผลิตเบเกอรี่ที่มีรสชาติและความแตกต่างตอบสนอง
ทุกเวลา”

● **วัตถุประสงค์ คืออะไร ? (Objective)**

เป้าหมายทางธุรกิจที่คุณต้องการไปให้ถึงในระยะเวลาที่กำหนดไว้
อย่างชัดเจน “ขยายสาขาร้านเบเกอรี่ไม่น้อยกว่า 10 สาขา ภายใน 2 ปี”

● **กลยุทธ์สู่เป้าหมาย** คือ แนวทางหลักที่ธุรกิจเลือกใช้เพื่อให้ถึง
เป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว

การเดินทางสู่เป้าหมายทางธุรกิจที่ต้องการ อาจมีหลายทางที่จะไป
ให้ถึง ซึ่งต้องวิเคราะห์ความเป็นไปได้ และโอกาสที่จะใช้เป็นกลยุทธ์ในการไปให้
ถึงในระยะสั้น และบรรลุเป้าหมายในระยะยาว

เป้าหมาย	ทางเลือก
● ต้องการไม่น้อยกว่า 10 สาขา ใน 2 ปี ● ยอดขายเติบโต 20 % ต่อปี	- ขายแฟรนไชส์ - เปิดสาขาเอง - คอนเนอรืในร้านสะดวกซื้อ - ผลิตภัณฑ์หลากหลายให้เลือก ผลิตเองทั้งหมด หรือสร้างพันธมิตร ร่วมวางจำหน่าย - สร้างผลิตภัณฑ์หลักที่มีชื่อเสียง ของตนเอง

5. กลวิธี (Tactic) เดินตามกลยุทธ์

5.1 แผนการตลาด

อธิบายภาพรวมตลาดในปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต / กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย / สภาพการแข่งขันและคู่แข่งของกิจการ / กลยุทธ์ทางการตลาดที่เลือกใช้

- **ผลิตภัณฑ์/บริการ (Product) สิ่งที่จะสนองตอบความจำเป็นหรือความต้องการของลูกค้า (Customer Needs and Wants)**

มีลักษณะเด่นอย่างไร ได้เปรียบ เสียเปรียบคู่แข่ง อย่างไร สินค้ายุคใหม่ เน้นการสร้างสรรค์ ความแปลกใหม่ แตกต่างของรูปแบบ และการใช้งาน

- **การกำหนดราคาขาย (Price) ต้นทุนสำหรับลูกค้า (Cost to the Customer)**

อาจขึ้นอยู่กับความรุนแรงของการแข่งขัน ผู้นำตลาด ประเภทและภาพลักษณ์ของสินค้า กำไรที่ต้องการของธุรกิจ กำหนดราคาเพื่อแข่งขันในตลาด ราคาสร้างภาพลักษณ์/กลุ่มลูกค้าเฉพาะ เงินสด/เครดิต เป็นต้น

- **การจัดจำหน่าย (Place) ความสะดวกในการซื้อ (Convenience)**

ต้องรู้ก่อนว่าลูกค้าเป็นใคร มีวิธีซื้ออย่างไร สถานที่วางจำหน่ายที่เหมาะสมกับสินค้า คู่แข่งมีช่องทางอย่างไร ธุรกิจต้องการขายลักษณะใด ขายส่ง ขายปลีกร้านทั่วไป ร้านเฉพาะทาง ขายตรง หรือ e-Commerce รวมถึงจำนวนของธุรกิจอื่น ธุรกิจเดียวกัน และการสัญจรของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย



● การส่งเสริมการตลาด (Promotion) การสื่อสารสร้างการยอมรับ (Communication)

เป็นเครื่องมือสื่อสารสร้างการรับรู้ และความต้องการของธุรกิจให้เกิดขึ้นกับกลุ่มผู้บริโภค ซึ่งวิธีการสื่อสาร การกระตุ้นผู้บริโภคอาจมีความแตกต่างกันในแต่ละช่วงเวลาที่เป็นไปตามสถานการณ์ของธุรกิจ และสภาพแวดล้อม ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณา จัดกิจกรรมเพื่อประชาสัมพันธ์ การให้ทดลองใช้ ปากต่อปาก Social Network หรือการลดแลกแจกแถม เป็นต้น

6. แผนดำเนินงาน (Production)

● การวางแผนจัดซื้อ-การใช้วัตถุดิบ และทรัพยากรการผลิต/ขาย/บริการ อะไร จากใคร กระบวนการ วิธีการผลิต ทำอย่างไร เครื่องมือ เครื่องจักร หามาจากไหน

- รูปแบบของธุรกิจ ทำเลที่ตั้ง
- การบริหารจัดการ โครงสร้างองค์กร ใครคือผู้บริหารรวมหรือกระจายอำนาจ
- พนักงานมาจากไหน ทักษะความรู้ แผนการพัฒนาศักยภาพอย่างไร

7. แผนการเงิน/แผนงบประมาณ (Budgeting)



แผนการเงินเปรียบเสมือนเป็นเส้นเลือดใหญ่ที่หล่อเลี้ยงธุรกิจให้อยู่รอด และอยู่ได้ จะแสดงรายละเอียดของแหล่งเงินทุน การใช้เงินทุน ประมาณการทางการเงิน และอัตราผลตอบแทนของธุรกิจ ระยะเวลาการคืนทุน การจ่ายชำระหนี้ ประกอบด้วย

- งบลงทุน ค่าเครื่องมือ เครื่องจักร การวิจัย และพัฒนาผลิตภัณฑ์
- ต้นทุนคงที่ต้นทุนรวมจะคงที่เท่าเดิมไม่ว่าจะผลิต/ขายไปเท่าใด แต่เมื่อคำนวณเป็นต้นทุนต่อหน่วยจะเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามจำนวนของการผลิต/ขาย/บริการ เช่น ค่าเช่าร้าน ค่าโฆษณา
- ต้นทุนผันแปร ต้นทุนรวมที่เปลี่ยนแปลงไปตามจำนวนของการผลิต/ขาย/บริการ เช่น ค่าวัตถุดิบ
- งบกำไรขาดทุน ผลการดำเนินงาน รายได้หักต้นทุนและค่าใช้จ่าย
- วิเคราะห์อัตราผลตอบแทนการลงทุน จุดคุ้มทุน ระยะเวลาการคืนทุน
- วิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ความสามารถในการทำกำไร ความสามารถในการชำระหนี้

8. พันธมิตรเครือข่ายธุรกิจมีใครบ้าง? (Alliance)

การสร้างพันธมิตรและเครือข่ายธุรกิจเป็นสิ่งจำเป็นในยุคปัจจุบัน เพราะจะทำให้เรามีพลังที่แข็งแกร่งมากขึ้น ทั้งด้านการจัดหาวัตถุดิบ การขยายตลาด การบริหารจัดการ และการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ทางธุรกิจ ทำให้เราสามารถแก้ปัญหาได้โดยเร็ว และสร้างโอกาสในการร่วมกันซื้อ ร่วมกันขาย ร่วมกันพัฒนานำไปสู่การเพิ่มขีดความสามารถในการประกอบธุรกิจให้สัมฤทธิ์ผล

9. แผนปฏิบัติการ (Action Plan)

เป็นการกำหนดรายละเอียดสิ่งที่จะต้องทำตามแผนกลยุทธ์ กลวิธีที่กำหนดไว้ ระบุรายละเอียดกิจกรรมที่จะทำตลอดปี ผู้รับผิดชอบ งบประมาณ เพื่อให้มีความชัดเจนการดำเนินงานที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายภายในเวลาที่กำหนด



10. การควบคุมและประเมินผล (Control and Evaluation)

ในการทำธุรกิจต้องมีการตรวจสอบ ประเมินผลการดำเนินงาน สถานะของธุรกิจที่เกิดขึ้นจากการดำเนินกิจกรรมตามกลยุทธ์ กลวิธี และแผนปฏิบัติการที่กำหนดไว้อย่างเป็นระยะ เช่น การวิเคราะห์ยอดขาย ส่วนแบ่งตลาด ค่าใช้จ่ายต่อยอดขาย และชี้วัดประสิทธิภาพด้านต่างๆ เช่น การสร้างยอดขาย การบริหารจัดการต้นทุน เพื่อที่จะสามารถปรับปรุงหรือพัฒนาให้ไปตามเป้าหมายได้ทันสถานการณ์

11. แผนรองรับความเสี่ยงและแผนฉุกเฉิน (Risk and Emergency)

การกำหนดมาตรการสำรองสำหรับการขาดแคลนสิ่งจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ ผลกระทบที่อาจส่งผลให้ธุรกิจต้องหยุดชะงักลง หรือไม่เป็นไปตามคาดหมาย เช่น การขาดแคลนวัตถุดิบ การขัดข้องของบริการสาธารณะ การขัดข้องของเครื่องมือเครื่องจักร หรือการเกิดภัยพิบัติธรรมชาติ เป็นต้น



: หัวใจสำคัญ คือ มุ่งมั่นลงมือทำด้วยตนเอง
ด้วยความอดทน จึงจะประสบความสำเร็จ

สร้างตัวตน ทางธุรกิจกับ **DBD**





สร้างตัวตนทางธุรกิจกับ DBD

เมื่อตัดสินใจประกอบธุรกิจแล้ว ต้องตัดสินใจต่อไปอีกว่า จะจัดตั้งธุรกิจรูปแบบใด ที่จะสร้างตัวตนทางธุรกิจของเราได้อย่างเหมาะสมและเกิดความน่าเชื่อถือ ซึ่งมีหลายปัจจัยที่ต้องพิจารณาทั้งประเภทธุรกิจ ขนาดและเงินทุน เป้าหมายของธุรกิจ ความจำเป็นในการบริหารจัดการ ข้อได้เปรียบเสียเปรียบ และข้อปฏิบัติตามกฎหมาย

ทางเลือกรูปแบบธุรกิจ

1. ธุรกิจเจ้าของคนเดียว

ธุรกิจเจ้าของคนเดียวเป็นการลงทุนคนเดียว จัดตั้งธุรกิจง่าย กำไร-ขาดทุนรับผิดชอบคนเดียว คิด ตัดสินใจคนเดียว ทำให้รวดเร็วแต่อาจขาดความรอบคอบ สถานะทางกฎหมาย เรียกว่า บุคคลธรรมดา มีข้อบังคับกฎหมายน้อย โดยธุรกิจบางประเภทต้องจดทะเบียนพาณิชย์ ณ สำนักงานเขตกรุงเทพมหานคร เทศบาล และอบต. ในพื้นที่ตั้งของธุรกิจ เช่น การซื้อมาขายไป พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ การจำหน่ายเทพ ซีดี

2. ธุรกิจที่มีการลงทุนร่วมกัน

2.1 ห้างหุ้นส่วน เป็นการลงทุน

ของบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ตกลงร่วมกัน ทำธุรกิจ เพื่อแบ่งผลตอบแทนตามสัดส่วนการลงทุน แบ่งเป็น 2 ประเภท



- **ห้างหุ้นส่วนสามัญ** ทุกคนที่ลงทุน และเป็นหุ้นส่วนต้องรับผิดชอบในหนี้สินไม่จำกัดจำนวน หากจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล เรียกว่า ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล

- **ห้างหุ้นส่วนจำกัด** จดทะเบียนและมีสถานะเป็นนิติบุคคล โดยจำแนกความรับผิดชอบในหนี้สินของผู้เป็นหุ้นส่วน 2 ประเภท คือ ไม่เกินจำนวนเงินที่ได้ลงทุนไป กับประเภทที่ไม่จำกัดจำนวนโดยหุ้นส่วนประเภทนี้จะมีอำนาจในการตัดสินใจทางธุรกิจ

- **ข้อดี** มีการระดมทุนเพิ่มขึ้น มีความคล่องตัวในการประกอบธุรกิจ ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจครอบครัว ความน่าเชื่อถือระดับปานกลาง

- **ข้อเสีย** การระดมทุนเพื่อขยายกิจการทำได้ยาก ขึ้นอยู่กับข้อตกลงของผู้เป็นหุ้นส่วน

2.2 บริษัท จำกัด จดทะเบียนและมีสถานะเป็นนิติบุคคล มีผู้ก่อการจัดตั้งไม่น้อยกว่า 3 คน ลงทุนโดยแบ่งเงินลงทุนเป็นหุ้น มูลค่าหุ้นละเท่ากัน บริหารในรูปแบบคณะกรรมการบริษัท ความรับผิดชอบไม่เกินจำนวนค่าหุ้นที่ยังชำระไม่ครบถ้วน

- **ข้อดี** จะทำให้ระดมทุนง่ายและมาก จำกัดความรับผิดชอบหนี้สิน การบริหารธุรกิจมีการพิจารณาอย่างรอบคอบมากขึ้น มีความน่าเชื่อถือสูง

- **ข้อเสีย** มีขั้นตอนการจัดตั้ง และข้อบังคับที่ต้องปฏิบัติตามบริหารรูปแบบกรรมการ และบางเรื่องต้องนำเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อมิให้เกิดผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย อาจไม่คล่องตัวในบางสถานการณ์



สถานที่ยื่นจดทะเบียนธุรกิจ

- เขตกรุงเทพมหานคร สามารถยื่นขอจดทะเบียนได้ที่ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า และสำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าเขต 1 - 5 ได้แก่ ปิ่นเกล้า ศรีนครินทร์ ประดิพัทธ์ สีลม รัชดาภิเษก
- นอกเขตกรุงเทพมหานคร สามารถยื่นขอจดทะเบียนได้ที่ สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดทั่วประเทศ

ข้อปฏิบัติหลักตามกฎหมายเมื่อจดทะเบียนนิติบุคคล

- การแก้ไข เปลี่ยนแปลงข้อมูลธุรกิจของบริษัทให้นำมาจดทะเบียนภายในระยะเวลาที่กำหนด
- ต้องจัดทำบัญชี และนำส่งงบการเงินแสดงผลการดำเนินงานของนิติบุคคลเป็นประจำทุกปี
- นิติบุคคลสามารถยื่นขอหนังสือรับรองซึ่งแสดงความมีตัวตนของนิติบุคคล คัดสำเนาทะเบียนธุรกิจ เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกรรมทางธุรกิจกับหน่วยงานภาครัฐ เอกชน และสถาบันการเงิน

สอบถามการจดทะเบียนนิติบุคคล และการปฏิบัติตามกฎหมายอย่างถูกต้องได้ที่ สำนักทะเบียนธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า สายด่วน 1570 หรือ www.dbd.go.th

ข้อมูลนิติบุคคลเพื่อการตัดสินใจทางธุรกิจ

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้มีการพัฒนาข้อมูลนิติบุคคล งบการเงิน ให้เป็นคลังข้อมูลธุรกิจที่สมบูรณ์ เพื่อให้สามารถเข้าถึงข้อมูลธุรกิจที่ถูกต้อง

น่าเชื่อถือ และเป็นปัจจุบัน ตลอดจนสามารถนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ เพื่อประกอบการตัดสินใจทางธุรกิจ ได้แก่

- ข้อมูลนิติบุคคล (Company Profile)
- ข้อมูลการจดทะเบียนนิติบุคคล
- ข้อมูลการลงทุนตามสัญญา
- ผลการดำเนินงานของนิติบุคคล และกลุ่มธุรกิจ

สอบถามได้ที่ สำนักข้อมูลธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า www.dbd.go.th

ธรรมาภิบาลธุรกิจ : สร้างความเชื่อมั่นต่อธุรกิจ

ธุรกิจควรนำหลักการธรรมาภิบาลมาเป็นหลักในการปฏิบัติงานให้ถูกต้องตามกฎหมายอย่างเปิดเผย โปร่งใส ตรวจสอบได้ เพื่อให้องค์กรเป็นหน่วยงานที่มีธรรมาภิบาลธุรกิจ สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และสร้างความเชื่อมั่นแก่ระบบเศรษฐกิจของประเทศ ด้วยหลักการสำคัญ 6 ประการ

1. หลักนิติธรรม : องค์กรธุรกิจจะต้องมีการกำหนดข้อบังคับให้เป็นไปตามกฎหมาย เพื่อให้มีการปฏิบัติอย่างถูกต้องครบถ้วนโดยคำนึงถึงสิทธิเสรีภาพ ความยุติธรรมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

2. หลักคุณธรรม : ผู้บริหารองค์กรธุรกิจจะต้องยึดมั่นในความถูกต้องดีงาม สำนึกในหน้าที่ของตนเอง มีความซื่อสัตย์สุจริต โดยมีการส่งเสริมให้





ผู้ถือหุ้น หุ้นส่วน พนักงาน พัฒนาตนเองไปพร้อมกัน เพื่อให้บุคคลเหล่านั้นมีความซื่อสัตย์ จริ่งใจ ขยันอดทน และมีระเบียบวินัย

3. หลักความโปร่งใส : ผู้บริหารองค์กรธุรกิจจะต้องมีความโปร่งใสในการประกอบธุรกิจ มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างตรงไปตรงมาโดยมีกระบวนการตรวจสอบความถูกต้องอย่างชัดเจน

4. หลักการมีส่วนร่วม : ผู้บริหารองค์กรธุรกิจจะต้องมีการเปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้เสียมีส่วนร่วมทางการบริหารเกี่ยวกับการตัดสินใจต่างๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลประโยชน์ หรือวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของผู้มีส่วนได้เสียนั้นๆ

5. หลักความรับผิดชอบ : ผู้บริหารองค์กรธุรกิจ จะต้องตระหนักถึงสิทธิ หน้าที่ ความสำนึกในความรับผิดชอบต่อสังคม ความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย รวมทั้งมีความใส่ใจในปัญหาสาธารณะของบ้านเมือง

6. หลักความคุ้มค่า : ผู้บริหารองค์กรธุรกิจจะต้องมีการบริหารจัดการและใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กรธุรกิจ และผู้มีส่วนได้เสีย โดยมีนโยบายเกี่ยวกับการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ และ

ใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด



สอบถามได้ที่ สำนักธรรมาภิบาลธุรกิจ
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า สายด่วน 1570
www.dbd.go.th

การประเมิน ความสำเร็จของธุรกิจ





การประเมินความสำเร็จของธุรกิจ

เมื่อได้ประกอบธุรกิจแล้ว ต้องมีการตรวจสอบ ประเมินผลการประกอบธุรกิจในแต่ละช่วงเวลาว่า เป็นไปตามเป้าหมายหรือไม่ มีปัญหา อุปสรรคอะไรที่ต้องแก้ไข โดยประเมินในทุกด้านไม่ว่าจะเป็นการบริหารจัดการองค์กร ยอดขาย รายได้ ผลประกอบการ ซึ่งอาจเปรียบเทียบการดำเนินธุรกิจของตนเองในแต่ละช่วงเวลา หรือเปรียบเทียบกับธุรกิจรายอื่น

4.1 เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

จากสภาพเศรษฐกิจและสังคมที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ธุรกิจที่จะอยู่รอดได้จำเป็นต้องมีการพัฒนาปรับปรุงตนเองอย่างต่อเนื่อง กรมพัฒนาธุรกิจการค้าจึงได้จัดทำเกณฑ์คุณภาพมาตรฐานธุรกิจ เพื่อเป็นเครื่องมือประเมินผลการบริหารจัดการของธุรกิจที่จะนำมาวิเคราะห์สภาพปัญหาหรือความจำเป็นที่จะต้องได้รับการพัฒนา ปรับปรุงให้ธุรกิจมีความเข้มแข็ง สร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนและสามารถพัฒนาศักยภาพที่จะแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจ คืออะไร

- ข้อกำหนดขั้นต่ำของการบริหารจัดการธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ มุ่งสู่การสร้างผลประกอบการที่ดี การเติบโตในทุกสภาวะ และการสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า/ผู้ให้บริการ



- เครื่องมือในการตรวจวัดระดับคุณภาพการบริหารจัดการของธุรกิจเปรียบเสมือนการตรวจสุขภาพร่างกาย ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจสามารถใช้ประเมินหาจุดอ่อน จุดแข็งในธุรกิจของตนเอง เพื่อนำไปกำหนดวิธีการพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการธุรกิจได้อย่างตรงประเด็น รวมถึงใช้เทียบเคียง (Benchmarking) กับธุรกิจอื่นที่มีวิธีปฏิบัติที่ประสบความสำเร็จมากกว่า เพื่อนำวิธีปฏิบัตินั้นมาปรับใช้กับธุรกิจของตนเอง

เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจ ให้ประโยชน์ต่อธุรกิจอย่างไร

- ธุรกิจมีคุณภาพสูงขึ้น มีความน่าเชื่อถือ เป็นที่ยอมรับ
- ลดการสูญเสีย ลดต้นทุนการประกอบธุรกิจ
- ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ได้รับความพึงพอใจสูงสุด
- ธุรกิจพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันได้อย่างมีทิศทาง และเติบโตอย่างยั่งยืน

เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจ 5 หมวดหลัก

เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจมุ่งเน้นให้ธุรกิจมีการปรับปรุงพัฒนาองค์การอย่างรอบด้านและต่อเนื่อง โดยครอบคลุมตามเกณฑ์มาตรฐาน 5 หมวดหลัก ดังนี้

หมวดที่ 1 การบริหารจัดการธุรกิจ : ในหมวดนี้จะเป็นการวัดประเมินวิธีการกำหนดแนวทางปฏิบัติพื้นฐาน และการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจหรือผู้บริหารระดับสูง ที่ประกอบด้วย **กรอบแนวคิดทางธุรกิจ** หรือปัจจัย

แวดล้อมต่างๆ ที่มาเกี่ยวข้องเกี่ยวกับธุรกิจ อาทิเช่น กฎหมาย ระเบียบของทางราชการ เศรษฐกิจ สังคม ลูกค้า รวมถึง**โครงสร้างของธุรกิจ แผนงาน และวิธีการทำงาน วิธีการสื่อสารและการบริหารจัดการข้อมูล และเป้าหมายที่ธุรกิจต้องการจะเป็นในอนาคต**

หมวดที่ 2 การตลาด และการใส่ใจต่อลูกค้า : เป็นการวัดประเมินกระบวนการบริหารจัดการที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าหรือกลุ่มลูกค้าของธุรกิจ ประกอบด้วย **การจัดเก็บข้อมูล**ของลูกค้าหรือข้อมูลทางการตลาด เช่น ความถี่ในการใช้บริการ หรือปริมาณการซื้อในรอบ 1 เดือนของลูกค้ารายนี้หรือกลุ่มนี้ **การนำข้อมูลเหล่านั้นมาใช้ประโยชน์** เช่น การนำข้อมูลที่มีอยู่มาวิเคราะห์ เพื่อใช้สร้างโอกาสทางการตลาด การทำโฆษณา ประชาสัมพันธ์ รวมถึง**การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า หรือคู่ค้า**ของธุรกิจนั้นๆ

หมวดที่ 3 การให้บริการ : เป็นการวัดประเมินที่ประกอบด้วย **การกำหนดรูปแบบ วิธีการในการให้บริการ การสร้างเอกลักษณ์**ของสินค้าหรือบริการนั้นๆ รวมไปถึง**วิธีการติดตามประเมินความพึงพอใจ**ของลูกค้าต่อวิธีการให้บริการของพนักงาน เพื่อทบทวน และปรับปรุงวิธีการบริการให้สามารถสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าภายใต้มาตรฐานเดียวกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะการให้บริการของแต่ละธุรกิจ อาทิเช่นกำหนดพื้นที่ และสิ่งอำนวยความสะดวกในการให้บริการ วิธีการต้อนรับ วิธีการให้บริการ คุณภาพการบริการ

หมวดที่ 4 การพัฒนาบุคลากร : เป็นการวัดประเมินความสามารถในการบริหารทรัพยากรบุคคลของธุรกิจ ที่ประกอบด้วย **แผนงานด้านบุคลากร**ที่บอกถึง ความต้องการบุคลากรหรืออัตรากำลัง ความสามารถหรือคุณสมบัติของบุคลากรที่ต้องการ **การกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบ การออกระเบียบ**

ข้อบังคับในการปฏิบัติงาน การติดตาม และประเมินผลการปฏิบัติงาน การพัฒนาองค์ความรู้ และทักษะ ในการปฏิบัติงาน การบริหารค่าจ้าง เงินเดือน สวัสดิการ รางวัล และมาตรการทางวินัย

หมวดที่ 5 ผลประกอบการ : จะเป็นการวัดประเมิน การติดตาม ตรวจสอบ การวิเคราะห์ และประเมินผลลัพธ์ของการดำเนินงานในส่วนงานต่างๆ ของธุรกิจ โดยรวมถึงการติดตามควบคุมตัวชี้วัดที่กำหนดไว้ตามแผนงาน และผลลัพธ์ทางการเงินที่ธุรกิจได้รวบรวมจัดทำไว้ในรูปของบัญชี ซึ่งในหมวดนี้จะสะท้อนถึงระดับความสำเร็จของการดำเนินงานในรูปของผลลัพธ์จากการบริหารจัดการหลัก 4 หมวดข้างต้น

สอบถามได้ที่ สำนักส่งเสริมพัฒนาธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า www.dbd.go.th

4.2 การจัดทำบัญชี

เครื่องมือบันทึก และวัดผลการดำเนินธุรกิจ

จัดทำบัญชีเพื่ออะไร

- บันทึกเหตุการณ์ทางการค้า ทำให้ทราบผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และสถานะของธุรกิจในแต่ละช่วงเวลา
- ให้เจ้าของกิจการได้ทราบจำนวนสินทรัพย์ หนี้สิน และทุนเท่าใด และอย่างไร ในแต่ละช่วงเวลา





- ใช้ประกอบการตัดสินใจ การบริหารธุรกิจของเจ้าของกิจการ การลงทุนของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง และการให้สินเชื่อของแหล่งเงินทุน
- เป็นเครื่องมือป้องกันทุจริต และการสูญหายของสินทรัพย์

ใครใช้ข้อมูลทางบัญชี

ภายในกิจการ	ภายนอกกิจการ
● กรรมการอำนวยการผู้จัดการทั่วไป หัวหน้าฝ่าย/แผนก และพนักงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูล ● ใช้เพื่อ วิเคราะห์การดำเนินงาน วางแผน ควบคุม และบริหารจัดการ ของธุรกิจ	● ผู้ถือหุ้นหรือผู้ที่สนใจจะลงทุน ผู้ขายสินค้าหรือเจ้าหนี้อื่นๆ สถาบันการเงินหรือบุคคลที่ให้กิจการกู้ยืม ลูกค้า หน่วยงานรัฐบาล สาธารณชน ● ใช้เพื่อตรวจสอบสถานะ และ ความน่าเชื่อถือของธุรกิจในการลงทุน การติดต่อธุรกิจ การให้เครดิต สินเชื่อ

หลังจากที่ได้มีการจัดทำบัญชีแล้ว สามารถแสดงผลการดำเนินงาน และฐานะการเงินของธุรกิจ ในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา ในรูปของงบการเงิน

งบการเงิน

รายงานที่แสดงผลการประกอบธุรกิจ

งบการเงินที่ควรทราบ

- **งบแสดงฐานะการเงิน** บอกถึงฐานะการเงินของธุรกิจ (สินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น) การลงทุน และแหล่งที่มาของเงินทุน ความมั่นคง

สภาพคล่อง ความเสี่ยงในปัจจุบัน ศักยภาพ การเจริญเติบโต และความสามารถทางการแข่งขันของธุรกิจในอนาคต

งบแสดงฐานะการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 25XX

หน่วย : บาท

สินทรัพย์

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	1,000
สินค้าคงเหลือ	2,000
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	8,000

รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น	<u>11,000</u>
-----------------------------	----------------------

หนี้สินและส่วนของผู้เป็นหุ้นส่วน

เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	1,500
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	2,000
ทุนของผู้เป็นหุ้นส่วน/ผู้ถือหุ้น	7,500

รวมหนี้สินและส่วนของผู้เป็นหุ้นส่วน	<u>11,000</u>
--	----------------------

● **งบกำไรขาดทุน** บอกถึงผลการดำเนินงานของกิจการ (รายได้-ค่าใช้จ่าย) ในรอบระยะเวลาหนึ่ง สามารถใช้ในการประเมินความสามารถที่จะสร้างความเติบโตของรายได้ การลดลงของค่าใช้จ่าย



งบกำไรขาดทุน

สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 25XX

หน่วย : บาท

รายได้

รายได้จากการขายสินค้าหรือให้บริการ	8,000
------------------------------------	-------

ค่าใช้จ่าย

ต้นทุนขาย	<u>5,000</u>
-----------	--------------

ค่าใช้จ่ายในการขาย	3,000
--------------------	-------

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	<u>2,500</u>
-----------------------	--------------

กำไร (ขาดทุน) สุทธิ

	<u><u>500</u></u>
--	-------------------

- งบกระแสเงินสด บอกถึงสภาพคล่องของกิจการในระยะเวลาหนึ่ง โดยแสดงถึงแหล่งที่มา และการใช้ไปของเงินสด

งบกระแสเงินสด

สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 25XX

หน่วย : บาท

กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	134,000
----------------------------	---------

กระแสเงินสดจากการลงทุน	(109,500)
------------------------	-----------

กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน	(75,000)
----------------------------	----------

กระแสเงินสดของกิจการเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(50,500)
--	----------

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	<u>119,500</u>
--------------------------------------	----------------

เงินสดคงเหลือและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือปลายงวด	<u><u>69,000</u></u>
---	----------------------

ตัวเลขของงบการเงิน สามารถนำมาวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน เพื่อวัดผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ เปรียบเทียบการดำเนินงานในแต่ละช่วงเวลาของธุรกิจ และเปรียบเทียบกับธุรกิจอื่นหรือในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกันหรืออุตสาหกรรมอื่นๆ

อัตราส่วน	รายการคำนวณ	แสดงถึง
เงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	$\frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน (เท่า)}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$	- ความสามารถในการชำระหนี้มีสินทรัพย์หมุนเวียนมากพอชำระหนี้ได้เพียงใด - ค่าเหมาะสม 2 : 1
ทุนหมุนเวียนเร็ว (Quick Ratio or Acid Test Ratio)	$\frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน-สินค้าคงเหลือ (เท่า)}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$	- วัดสภาพคล่องที่แท้จริงของธุรกิจ - ค่าเหมาะสม 1 : 1
ทุนหมุนเวียน ของลูกหนี้การค้า (Account Receivable Turnover)	$\frac{\text{ขายเชื่อสุทธิ (ครั้ง/รอบ)}}{\text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย}}$ $\frac{\text{ลูกหนี้ถัวเฉลี่ย} = \text{ลูกหนี้ต้นงวด} + \text{ปลายงวด}}{2}$	- วัดสภาพคล่องที่แท้จริงของธุรกิจ - ค่าเหมาะสม 1 : 1 - การบริหารลูกหนี้และการแปลงสภาพหนี้เป็นเงินสดได้เร็ว - ค่าสูงแสดงถึงความสามารถในการบริหารลูกหนี้ให้แปลงสภาพเป็นเงินสดได้เร็ว



การวัดความสามารถในการชำระหนี้

อัตราส่วน	รายการคำนวณ	แสดงถึง
หนี้สินต่อสินทรัพย์ (Debt to Asset Ratio)	$\frac{\text{หนี้สินรวม (เท่า)}}{\text{สินทรัพย์รวม}}$	- วัดสัดส่วนของเงินทุนที่มาจากการก่อหนี้ - ค่าสูงแสดงถึงความเสี่ยงทางการเงินสูง
หนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio)	$\frac{\text{หนี้สินรวม (เท่า)}}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}}$	- วัดสัดส่วนของเงินทุนจากการกู้ยืม - ค่าสูงแสดงการกู้ยืมเงินสูงมีภาระที่จะต้องชำระหนี้ที่สูง กระทั่งกำไร

การวัดความสามารถในการทำกำไร

อัตราส่วน	รายการคำนวณ	แสดงถึง
กำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin)	$\frac{\text{กำไรขั้นต้น} \times 100 (\%)}{\text{ยอดขาย}}$	- วัดความสามารถในการทำกำไร - ค่าสูงสะท้อนคุณภาพของธุรกิจในการแสวงหารายได้และการควบคุมต้นทุน

อัตราส่วน	รายการคำนวณ	แสดงถึง
กำไรจากการดำเนินงาน (Operating Profit Margin)	$\frac{\text{กำไรก่อนหักภาษีและดอกเบี้ยจ่าย} \times 100}{\text{ยอดขาย}} (\%)$	- วัดความสามารถในการจัดการและหารายได้หลังหักค่าใช้จ่ายเป็นความสามารถในการทำกำไร - ค่าสูงแสดงว่าธุรกิจมีความสามารถและประสิทธิภาพในการจัดการได้ดี
กำไรสุทธิ (Net Profit Margin)	$\frac{\text{กำไรสุทธิ} \times 100}{\text{สินทรัพย์รวม}} (\%)$	- วัดระดับผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม เป็นความสามารถในการทำกำไรของสินทรัพย์ทั้งหมดที่ใช้ - ค่าสูงมากเท่าไรแสดงว่ามีความสามารถในการทำกำไรดีเท่านั้น
ผลตอบแทน จากส่วนของผู้ถือหุ้น (Return On Equity : ROE)	$\frac{\text{กำไรสุทธิ} \times 100}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}} (\%)$	- วัดผลตอบแทนต่อส่วนทุนของธุรกิจว่าให้ผลเฉลี่ยระดับใด เป็นความสามารถในการทำกำไรจากเงินทุนของผู้ถือหุ้น - ค่าสูง แสดงว่า ผู้ถือหุ้นมีโอกาสได้รับผลตอบแทนสูง



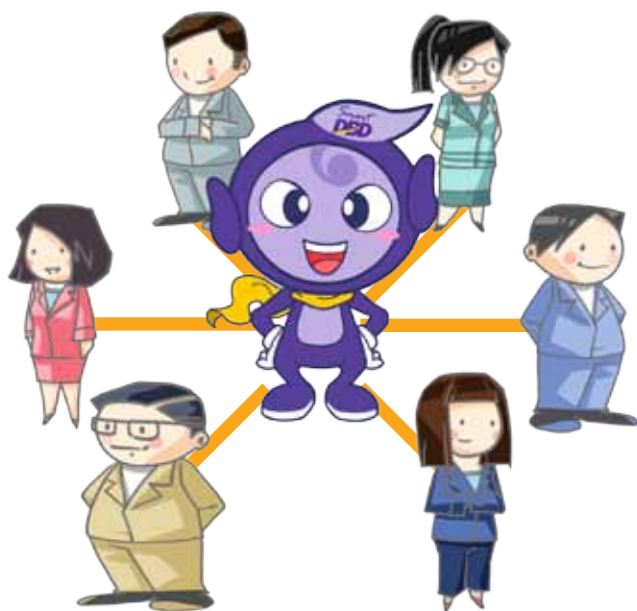
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีการพัฒนาสำนักงานบัญชีคุณภาพ เพื่อยกระดับ
การจัดทำบัญชีของธุรกิจให้เกิดความน่าเชื่อถือ ความเชื่อมั่นของธุรกิจ

ปรึกษาการจัดทำบัญชี และการวิเคราะห์งบการเงินของธุรกิจ ได้ที่
สำนักบัญชีธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า สายด่วน 1570 หรือปรึกษาเพื่อ
การบริการได้ ณ สำนักงานบัญชีคุณภาพ ซึ่งเป็นสำนักบัญชีที่ผ่านการประเมิน
เกณฑ์คุณภาพ ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า



: หากจะใช้บริการสำนักงานบัญชี ควรเลือก
ใช้สำนักงานที่ให้บริการจัดทำบัญชีที่ถูกต้อง
ตรงตามข้อเท็จจริงและสามารถใช้ประโยชน์
เพื่อการบริหารจัดการธุรกิจ

เครือข่ายพันธมิตรธุรกิจ : เพื่อนร่วมทางสู่ความสำเร็จ





เครือข่ายพันธมิตรธุรกิจ : เพื่อนร่วมทางสู่ความสำเร็จ

การเปิดประตูโลกให้เชื่อมต่อกันทุกประเทศ ทำให้เกิดภาวะการแข่งขันที่มากขึ้น ส่งผลต่อการพัฒนากลยุทธ์ทางการค้า การตลาด รูปแบบการบริหารจัดการธุรกิจที่จะทำให้เกิดความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจไปได้อย่างต่อเนื่อง และเติบโต การสร้างพันธมิตร และเครือข่ายทางธุรกิจ เป็นปัจจัยหลักที่มีการนำมาสร้างขีดความสามารถของธุรกิจให้เพิ่มขึ้น

เครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ ใ้ทำอะไร

เครือข่ายธุรกิจ (Business Networking) คือ ความร่วมมือระหว่างธุรกิจในรูปแบบต่างๆ ตลอดจนการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีจนกลายเป็นพันธมิตรที่ก่อให้เกิดการรักษาหรือสร้างผลตอบแทนการประกอบธุรกิจที่เพิ่มขึ้นร่วมกัน win : win : win :

ต้นทุนที่ลดลง

เนื่องจากการรวมพลังการเจรจาต่อรองการค้า การร่วมกันพัฒนาการบริหารจัดการธุรกิจให้เกิดการประหยัดต้นทุน

- ลดต้นทุน (Cost Reduction) และแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่าย (Share Costs) การบริหารร่วมกัน



- เข้าถึงเทคโนโลยี การวิจัยพัฒนาที่มีราคาสูงโดยลงทุนร่วมกัน
- แบ่งหน้าที่ และร่วมกันผลิตสินค้าที่มีความซับซ้อนสูงได้
- แบ่งหน้าที่กัน ตามความชำนาญพิเศษของแต่ละธุรกิจ
- เรียนรู้เทคนิคการผลิต และการบริหารธุรกิจระหว่างกัน

ขยายตลาดเดิม สร้างตลาดใหม่

- เจาะตลาดที่ต่างคนต่างถนัด
- ผสมผสานความคิดสร้างสรรค์ที่แต่ละธุรกิจถนัด พัฒนาสินค้าใหม่ ออกสู่ตลาด
- ร่วมกันผลิตสินค้าเพื่อส่งมอบให้ลูกค้ารายใหญ่ และตลาดที่มีขนาดใหญ่ได้
- ร่วมกันพัฒนาสินค้า เพิ่มส่วนแบ่งตลาด และสร้างผลกำไร
- ร่วมกันดำเนินกิจกรรมเพื่อการส่งเสริมการขาย การตลาด
- ร่วมกันเจรจาต่อรอง (Negotiation) เพื่อให้ได้ข้อตกลง และเงื่อนไขที่ดีกว่า

รูปแบบเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจ

แนวทางการสร้างเครือข่ายมีรูปแบบที่หลากหลาย เพื่อให้ต่างฝ่ายต่างได้รับประโยชน์จากความร่วมมือ ซึ่งลักษณะการรวมกันเป็นเครือข่ายพันธมิตรแบบถาวรหรือแบบชั่วคราวในแต่ละช่วงเวลา อาทิ

- รูปแบบเครือข่ายที่รวมตัวกันตามแนวดิ่ง (Vertical Networks) เป็นการร่วมมือเป็นเครือข่ายของธุรกิจที่มีการดำเนินการในแต่ละขั้นตอน



ตลอดสายของการผลิตจนถึงการนำสู่มือผู้บริโภค เช่น กลุ่มธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก (ผู้ผลิต – ร้านค้าส่ง --- ร้านค้าปลีก --- ผู้ให้บริการขนส่ง)

- รูปแบบเครือข่ายที่รวมตัวกันตามแนวนอน (Horizontal Networks) ซึ่งเป็นการร่วมมือเป็นเครือข่ายของธุรกิจที่มีการดำเนินการในธุรกิจที่อยู่ในระดับเดียวกัน มีความเชื่อมโยงเกี่ยวเนื่อง สนับสนุนกัน หรือทำธุรกิจประเภทเดียวกัน และตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมายเดียวกัน เช่น กลุ่มธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ กลุ่มธุรกิจท่องเที่ยว

การสร้างเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เล็งเห็นประโยชน์และความสำคัญในการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ เพื่อส่งเสริมสนับสนุนให้ผู้ประกอบธุรกิจ มีความเข้มแข็ง มีการปรับตัวเท่าทันสถานการณ์ การเปลี่ยนแปลงของภาคธุรกิจ รวมถึงการสร้างโอกาส และขยายตลาดของธุรกิจไทยในระดับสากล จึงได้มีการส่งเสริมการสร้างเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจ ดังนี้



- จัดตั้งศูนย์เครือข่ายธุรกิจ Biz Club ในส่วนกลาง และสำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัด เพื่อเป็นศูนย์กลางของการสร้างเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจให้แต่ละพื้นที่ได้ใช้ประโยชน์
 - เป็นเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และถ่ายทอดประสบการณ์ของผู้ประกอบธุรกิจ
 - มีการรวมกลุ่มแก้ไขปัญหา พัฒนาธุรกิจ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจ
 - จับคู่พันธมิตรธุรกิจ เจรจาท่อยอดทางธุรกิจร่วมกัน

- สร้างเครือข่ายพันธมิตรกลุ่มธุรกิจ การเสริมสร้างศักยภาพทางการแข่งขันของธุรกิจอีกทางหนึ่ง คือ การสร้างความแข็งแกร่งของเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจรายสาขา และกลุ่มธุรกิจที่มีความเชื่อมโยงกัน ทั้งห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งจำเป็นต้องพัฒนาทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ นำไปสู่การได้เปรียบทางการแข่งขันจากการลดต้นทุน และสร้างโอกาสทางการตลาดเพิ่มมากขึ้น เป็นการสร้างความร่วมมือและเกื้อกูล ที่สอดคล้องกับศักยภาพของแต่ละธุรกิจ ให้สามารถแข่งขันในระดับสากลได้ อาทิ การเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก การเชื่อมโยงสมาคมการค้ารายกลุ่มธุรกิจ

สอบถามและสมัครสมาชิก Biz Club ได้ที่ สำนักพัฒนาผู้ประกอบการ
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า



ธุรกิจสำเร็จได้ก็ลงมือทำ (Case Study)



ธุรกิจสำเร็จได้ถ้าลงมือทำ (Case Study)

กรณีศึกษาของผู้ประกอบธุรกิจที่ลงมือทำด้วยความมุ่งมั่น ตั้งใจ
ไม่ย่อท้อ จนก้าวสู่ความสำเร็จ



ธุรกิจนํ้านมถั่วเหลืองพร้อมดื่ม : บริษัท ซี คิว อโกร จำกัด
จ.ปทุมธานี
www.soytothailand.com

“ปัญหาที่เกิด + คนใกล้ชิด = สร้างโอกาสทางธุรกิจ”

ธุรกิจนํ้านมถั่วเหลือง Soy To (ซอยโตะ) ของ คุณวัชรพงษ์ วัจนบัณฑิต เป็นผลิตภัณฑ์นํ้านมถั่วเหลืองบรรจุขวดพลาสติกใสพร้อมดื่ม แห้งเย็น เก็บรักษาได้ประมาณ 7 วัน รับประทานได้ทั้งเย็นหรือร้อน นำเข้าอยู่ในโมโครเวฟได้ทั้งขวด

คุณวัชรพงษ์ ทำงานกับบริษัทเอกชนที่ประสบปัญหาต้องปลดพนักงานออก จึงไปอยู่กับพี่ชาย ที่ขายนํ้านมถั่วเหลืองรถเข็นที่จังหวัดสุโขทัย ได้ทดลองปรับปรุงกระบวนการผลิต และส่วนผสมต่างๆ จนได้สูตรน้ำเต้าหู้ที่มีคุณภาพสูง มีรสชาติหวานมันเข้มข้น และกลิ่นถั่วเหลืองธรรมชาติ จนมีลูกค้าประจำเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก เมื่อนำมาทดลองตลาดที่จังหวัดจันทบุรี ลูกค้ารายหนึ่งได้ให้ข้อคิดว่า น่าเสียดาย น่าจะมีโอกาสที่จะสามารถพัฒนาต่อยอดให้เติบโตกว่านี้ได้ ทำให้เกิดความคิดชวนพี่ชายมากรุงเทพฯ จ้างพนักงานเปิดขายนํ้านมถั่วเหลืองรถเข็น กว่า 30 จุด แต่ประสบปัญหาการบริหารจัดการ การดูแลพนักงาน ค่าเช่าพื้นที่ขาย ฯลฯ พยายามชวนหาความรู้ คำแนะนำต่างๆ



และเข้ามาใช้บริการศูนย์ปรึกษาธุรกิจ ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ซึ่งได้ชี้ให้เห็นถึงโอกาสทางการตลาดจากความสะดวกสบาย และความต้องการดื่มน้ำนมถั่วเหลืองที่เพิ่มขึ้น แต่มีข้อจำกัดทั้งในด้านสถานที่ และเวลา จึงคิดพัฒนาน้ำนมถั่วเหลืองพร้อมดื่มบรรจุขวดที่หาซื้อได้ง่าย พกพาได้ ทุกที่ทุกเวลา มีการวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ในตลาด เห็นความแตกต่าง ด้านวัตถุดิบ อนุหภูมิ และระยะเวลาการต้มในแต่ละขั้นตอน แล้วทดลองจนค้นพบการเคี้ยวถั่วเหลือง อนุหภูมิ และระยะเวลาการต้มที่เหมาะสม ได้รสชาติที่กลมกล่อม และไม่สูญเสียคุณค่าทางอาหาร สุดท้ายได้รับคำปรึกษาต่อเนื่องให้สามารถพัฒนาต่อยอดด้านบรรจุภัณฑ์ การวางแผนการตลาด และสร้างมาตรฐานให้กับผลิตภัณฑ์ นำสู่การตัดสินใจเริ่มต้นกิจการน้ำนมถั่วเหลืองบรรจุขวดพร้อมดื่ม ภายใต้แบรนด์ Soy To

- กลยุทธ์การขาย : คุณภาพที่ดีต่อสุขภาพ ความนิยมในยุคปัจจุบัน

Product ชูจุดขาย น้ำเต้าหู้จากถั่วเหลืองแท้ 100% ผ่านกระบวนการ Homogenization ทำให้โปรตีน และไขมันแตกตัวมีขนาดเล็กลง ร่างกายสามารถนำไปใช้ได้ทันที ใช้วัตถุดิบที่ปลอดภัยจากการตัดต่อทางพันธุกรรม เพื่อความปลอดภัยต่อสุขภาพของผู้บริโภค เน้นประโยชน์เป็น



แหล่งโปรตีน และมีวิตามินสำคัญที่จำเป็นต่อร่างกาย ไม่มีคอเลสเตอรอล ช่วยป้องกันโรค เหมาะกับผู้ป่วยโรคเบาหวาน

Place ช่องทางจัดจำหน่ายที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ โรงเรียน บริเวณที่มีบริษัท หน่วยงานราชการ

โรงพยาบาล เพื่อกลุ่มคนดูแล และบำรุงสุขภาพ วางจำหน่ายในร้านสะดวกซื้อ เพื่อให้หาซื้ออย่างสะดวก และได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิต ฮาลาล พร้อมที่จะขยายตลาดมุสลิม

● **กุญแจแห่งความสำเร็จ : มุ่งมั่น เรียนรู้ ค้นคว้า พัฒนาตนเอง ไม่หยุดนิ่ง**

บางครั้งถึงจะท้อบ้าง แต่ก็ไม่เคยถอย กลับมุ่งมั่น อดทน ศึกษาหาความรู้ในการทำธุรกิจ ทั้งข้อมูลด้านการตลาด งานวิจัยของมหาวิทยาลัย พร้อมทั้งเข้ารับคำปรึกษาธุรกิจจากผู้เชี่ยวชาญของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า นำไปปฏิบัติตามลำดับขั้นตอนที่ได้รับการแนะนำอย่างต่อเนื่อง



ธุรกิจสำนักงานบัญชี : บริษัท เน็ตเวิร์ค แอดไวซอรีทีม จำกัด
เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร
www.thaiaccounting.com

“หลักเลี้ยงการแข่งขัน สร้างบริการที่มีคุณภาพ”

บริษัท เน็ตเวิร์ค แอดไวซอรี ทีม จำกัด (Network Advisory Team : NAT) บริการรับทำบัญชี เชิงบริหาร โดยสามารถนำรายงานทางบัญชีมาใช้ประโยชน์ ในการตัดสินใจทางธุรกิจได้ทันการณ์ เป็นสำนักงานบัญชีที่ผ่านการรับรองคุณภาพสำนักงานบัญชีจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

● **กลยุทธ์การตลาด**

เริ่มแรกใช้กลยุทธ์ด้านราคา ค่าบริการให้ต่ำกว่าคู่แข่ง ส่งผลให้ต้องทำงานในปริมาณมาก เพื่อให้มีรายได้เพียงพอต่อค่าใช้จ่าย ส่งผลต่อคุณภาพงาน และการบริการที่ลดต่ำลง ทำให้ต้องลงมือวิเคราะห์ และสร้างความเข้าใจ



ลักษณะของธุรกิจ พบว่า ผู้รับบริการต้องการคุณภาพของงาน และบริการที่ดี อีกทั้งธุรกิจต้องพัฒนาองค์ความรู้ให้ทันสมัย ทันสถานการณ์อยู่ตลอดเวลา

ปรับกลยุทธ์ใหม่ หลังจากการวิเคราะห์ตลาดและสถานการณ์ทางธุรกิจ เห็นความจำเป็นที่จะต้องสร้างความแตกต่างในการจัดทำบัญชี โดยมุ่งเน้นการจัดทำบัญชีเพื่อใช้ประโยชน์ทางการบริหารจัดการธุรกิจเป็นหลัก พร้อมไปกับการ**กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน** กลุ่มลูกค้าที่เป็นคนรุ่นใหม่ต้องการใช้ระบบบัญชีที่มีคุณภาพ มีความน่าเชื่อถือทั้งภายในประเทศ/ต่างประเทศ และพร้อมจะจ่ายในราคาที่สูงกว่าเดิม และใช้วิธี**เริ่มจากลูกค้ากลุ่มเล็กๆ บอกต่อ** หรือแนะนำ จนบริษัท NAT สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืนในปัจจุบัน

● แผนงานในอนาคต

การรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ส่งผลให้สำนักงานบัญชีต้องมีการปรับตัว จึงเป็นช่องทางที่จะนำศักยภาพของสำนักงานฯ ที่มีองค์ความรู้ และคุณภาพมาตรฐาน จะขยายไปยังการดำเนินธุรกิจฝึกอบรมสำนักงานบัญชีให้สามารถพัฒนาการบริการจัดทำบัญชีในรูปแบบมาตรฐานสากลเพื่อรองรับ AEC

● กลยุทธ์ความสำเร็จ

ระบบงานที่มีมาตรฐาน ปฏิบัติถูกต้องตามกฎหมาย
ทำงานด้วยคุณภาพและส่งมอบบริการที่ดีแก่ลูกค้า



ธุรกิจแฟรนไชส์โดนัท : บริษัท แด๊ดดี้โด (ประเทศไทย) จำกัด
 ถ.สีลม แขวงสีลม เขตบางรัก
 กรุงเทพมหานคร
www.daddydough.com

“สูตรลับของพ่อ สูตรธุรกิจแฟรนไชส์”

“DADDY DOUGH” ของ คุณปีเตอร์ ทวีผลเจริญ เริ่มจากรุ่นพ่อ คิดค้นจนได้แป้งโดนัทสูตรลับเฉพาะมาจากประเทศสหรัฐอเมริกา ย้ายกลับมาที่กรุงเทพฯ เปิดร้านแรก สาขาสีลม โดยนำสูตรแป้งที่เคยมี มาพัฒนาอยู่ 2 ปี จนได้สูตรที่ลงตัว ระยะแรก ไม่ค่อยมีลูกค้าแต่พอนานเข้า ลูกค้าก็เริ่มมากขึ้น ในช่วงแรกร้านเป็นรูปแบบธรรมดา เมื่อเห็นว่า ไปได้ก็มีการจ้างออกแบบแนวคิดและใช้ชื่อ DADDY DOUGH ร้าน เบเกอรี่สไตล์โฮมเมด “สูตรลับของพ่อ”

- กลยุทธ์การตลาด : สร้าง Story เน้นคุณภาพ และความหลากหลาย
 สร้างความแตกต่างจากสูตรลับ ใช้วัตถุดิบคุณภาพตามด้วย
 “ความหลากหลาย” มีให้เลือก 42 หน้า แบ่ง 5 ชนิด และพัฒนาสินค้าอยู่ตลอดเวลา
 กลุ่มเป้าหมายของ DADDY DOUGH “จะเน้นไปที่กลุ่มผู้หญิง
 วัยทำงาน ไม่ใช่วัยรุ่น” ทุกสิ่งทุกอย่างที่ออกมาจะเป็นผู้ใหญ่มากขึ้น
 สร้างตราสินค้า และเรื่องราว
 DADDY DOUGH โดนัทสูตรลับของพ่อ
 และใช้กลยุทธ์ CEO Branding คือ
 คุณปีเตอร์ เป็นผู้รุกรตลาดทำ PR Marketing
 ออกทุกสื่อเพื่อสื่อสารไปยังกลุ่มต่างๆ





เร่งการขายโดยเพิ่มกำลังฝ่ายขาย จัดทำ Snack Box และขยายบริการจัดส่งเดลิเวอรี่

สร้างเทรนด์ “**เพื่อสุขภาพ**” รองรับสังคมดูแลสุขภาพ

จัดโปรโมชั่นต่อเนื่อง เช่น การลดราคา การแจกคูปองรับโดนัทฟรี คะแนนของบัตรต่างๆ มาแลกโดนัทฟรี ทำให้สามารถขยายฐานลูกค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น

● ปัจจัยความสำเร็จ

มีจุดยืนเป็นไอดี และเอกลักษณ์ของธุรกิจ ที่เห็นชัดว่าไม่ได้ลอกเลียนแบบผู้อื่น

เป็นธุรกิจครอบครัว แต่บริหารแบบสากล มีการ “**ร่วมคิดร่วมสร้าง**” แบ่งหน้าที่ชัดเจน

ซื่อสัตย์กับลูกค้า ซื่อสัตย์กับลูกน้อง ปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ได้ตลอดเวลา

DADDY DOUGH ได้รับรางวัลดีเด่นตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพด้านการบริหารจัดการ ประจำปี 2554 Thailand Franchise Quality Award 2011 (TIFQA 2011) ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ที่จัดขึ้นเพื่อ



สร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้สนใจเข้าสู่ระบบธุรกิจแฟรนไชส์ และสร้างความมั่นใจแก่ผู้บริโภคในการเลือกใช้บริการ

- การบริหารงานสไตล์คนรุ่นใหม่

ศึกษาข้อมูลจากการอ่านหนังสือ ดูข่าว เปิดอินเทอร์เน็ต รับฟังความคิดเห็นจากคนอื่น ตรวจสอบกระทู้ในเว็บไซต์ นำข้อเสนอแนะมาปรับปรุง

การทำธุรกิจเองต้องดูรอบตัว ตั้งแต่แรกเริ่มการออกแบบร้าน บุคลากร การตลาด ดูทุกอย่างและต้องรู้รอบตัวเพื่อไม่ให้ถูกหลอกได้

ปัจจุบันสินค้าไม่ได้แข่งกันที่ราคา แต่แข่งกันที่คุณภาพ และประสบการณ์ของลูกค้า สินค้าดีจริงลูกค้าบอกต่ออย่างแน่นอน และสามารถแพร่หลายอย่างมากผ่านทางอินเทอร์เน็ต

มองหาโอกาสอยู่ตลอดเวลา และหาช่องว่างในตลาด (Gap in the Market) เพื่อเติมเต็มธุรกิจ



ธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก : ห้างหุ้นส่วนจำกัดไชยแสง ดีพาร์ทเมนท์สโตร์
อำเภอเมือง จังหวัดสิงห์บุรี
www.chaisaeng.com

“สร้างเครือข่าย เสริมความแข็งแกร่ง”

ห้างไชยแสง ดีพาร์ทเมนท์สโตร์ เป็นธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกของคนไทยที่มีพัฒนาการ และการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง สามารถยกระดับมาตรฐานคุณภาพธุรกิจให้เป็นที่ยอมรับ และปรับตัวให้อยู่รอดได้ในยุคที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรง ปัจจุบันสามารถขยายพื้นที่ให้บริการถึง 10,000 ตารางเมตร สินค้าและบริการมีความหลากหลายมากขึ้น เป็นที่ยอมรับจากประชาชนในจังหวัดสิงห์บุรี และจังหวัดใกล้เคียง



● กลยุทธ์การตลาด

บริการ และสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดี เช่น มีที่จอดรถที่พอเพียง บริการรถรับ – ส่งสำหรับลูกค้าไปยังที่จอดรถ

บรรยากาศภายในร้าน ตกแต่ง และการจัดเรียงสินค้าสร้างความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้า ราคาสินค้าที่ถูก และสามารถแข่งขันได้ในตลาด

จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายที่สร้างความแปลกใหม่ และความตื่นเต้นให้กับลูกค้า เช่น วันรวมคนรักยีนส์ วันเกิดห้างฯ Birthday Sale ฯลฯ

มีความรับผิดชอบต่อสังคม **Corporate Social Responsibility (CSR)** ต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ทั้งพนักงาน ลูกค้า คู่ค้า และการพัฒนาชุมชน

● ปัจจัยความสำเร็จ :

ตั้งเป้าหมาย และดำเนินการอย่างมุ่งมั่นที่จะเป็นห้างสรรพสินค้าที่เป็นหนึ่งด้านบริการ ความหลากหลายของสินค้า มีความทันสมัยที่สุดในจังหวัดสิงห์บุรี และจังหวัดใกล้เคียง ด้วยหลักในการดำเนินธุรกิจ 5 ประการ

- ความซื่อสัตย์สุจริต
- ความขยันหมั่นเพียร
- ความมีคุณธรรม
- ความจริงใจ
- การรักษาเครดิตต่อคู่ค้า

เข้าร่วมโครงการพัฒนาธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ทำให้ได้รับการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการ และการตลาด

- พัฒนาระบบการบริหารจัดการสมัยใหม่ เพื่อยกระดับมาตรฐานคุณภาพธุรกิจ โดยเฉพาะด้านโลจิสติกส์ และการบริหารจัดการ ช่วยลดต้นทุน เพิ่มยอดขายจากสินค้าที่สร้างผลกำไร

- สร้างเครือข่ายธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก ร่วมกับสมาชิกร้านค้าปลีก เพื่อพัฒนาธุรกิจ และจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด ส่งผลต่อการรักษา และขยายลูกค้า สร้างความสัมพันธ์ และความผูกพันที่ยืนยาว

ธุรกิจบริการท่องเที่ยว : บริษัท ไทยทราเวล อินโฟเซอร์วิส จำกัด
 ถ.รามคำแหง แขวงหัวหมาก
 เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร
www.ThaitravelCenter.com



“e-Commerce ขยายตลาด เพิ่มยอดขายได้จริง”

บริษัท ไทยทราเวล อินโฟเซอร์วิส จำกัด ก่อตั้งขึ้นในปี 2544 ในนาม คณะบุคคล มีวัตถุประสงค์หลัก เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการเป็นตัวแทนจำหน่าย บัตรโดยสารเครื่องบินและให้บริการจัดการท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศ เป็นหลัก เริ่มแรกให้บริการเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่ที่ตั้งสำนักงานเท่านั้น

ปี 2545 จัดทำ www.ThaitravelCenter.com เพื่อให้บริการข้อมูล ข่าวสารต่าง ๆ ที่จำเป็นแก่ลูกค้า ซึ่งขณะนั้นผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศไทย ยังไม่แพร่หลายมากนัก แต่บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นที่จะพัฒนาศักยภาพ ของเว็บไซต์ต่อไป ถือได้ว่าบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการธุรกิจทัวร์รายแรกของ ประเทศไทย ที่มีเว็บไซต์เป็นของตนเอง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับ e-Commerce เป็นอย่างมาก มีการจัดตั้ง แผนก IT เพื่อทำหน้าที่ดูแลและพัฒนา เว็บไซต์ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ใน ระยะแรกยังไม่เกิดผลตอบรับทางธุรกิจมากนัก IT ยังคงเป็นการสนับสนุนเผยแพร่ข้อมูล ข่าวสารของบริษัทฯ แก่ผู้ใช้บริการเป็นหลัก





● จุดเปลี่ยน

ในปี 2547 – 2549 บริษัทฯ ได้ขยายบริการรับชำระค่าสินค้าและบริการต่างๆ ผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการข้อมูลการจัดเก็บข้อมูล การสื่อสาร และการใช้ข้อมูลที่เป็นมาตรฐาน ทั้งของบริษัทฯ และข้อมูลที่สำคัญของลูกค้า มีผู้ใช้บริการมากยิ่งขึ้น บริษัทฯ ได้พัฒนาปรับปรุงเว็บไซต์ให้มีความชัดเจนในทุกๆ ด้าน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าบริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และขอรับเครื่องหมาย DBD Registered  และได้รับการรับรองความน่าเชื่อถือ DBD Verified  ซึ่งเป็นบริษัทรายแรกของประเทศไทยในกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยวที่ได้รับเครื่องหมายดังกล่าว และจากสถิติตั้งแต่เริ่มเปิดเว็บไซต์จนถึงปัจจุบัน ถือเป็นเว็บไซต์ที่มีผู้เข้าเยี่ยมชมและใช้บริการสูงสุดเป็นอันดับหนึ่งของประเทศไทย (กลุ่มธุรกิจบริษัททัวร์) ต่อเนื่องติดต่อกันกว่า 5 ปี

● ผลต่อการประกอบธุรกิจ

หลังจากการดำเนินธุรกิจผ่านทาง e-Commerce และได้รับเครื่องหมาย DBD Registered และรับรองความน่าเชื่อถือ DBD Verified ที่ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับความน่าเชื่อถือจากผู้เข้าใช้บริการในการซื้อสินค้าและบริการผ่านเว็บไซต์เพิ่มมากยิ่งขึ้น ทำให้สามารถเพิ่มเวลาในการให้บริการและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมง และสามารถลดต้นทุนด้านสิ่งพิมพ์ต่างๆ ลงได้เป็นอย่างมาก รวมทั้งสามารถเพิ่มยอดขายขึ้นเป็นกว่า 450 ล้านบาทในปี 2554

ภาคผนวก





ภาคผนวก

แหล่งเงินทุน ถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับผู้ประกอบธุรกิจในการลงทุน หรือการขยายกิจการ ทั้งเพื่อกระจายความเสี่ยง และเพิ่มความสามารถ ในการประกอบกิจการ

- **ที่มาของแหล่งเงินทุน**

เงินของเจ้าของกิจการ

ผู้ร่วมทุน โดยการลงทุนร่วมกับบุคคลหรือหน่วยงาน

การกู้ยืมเงิน สถาบันการเงิน และแหล่งเงินทุนอื่น

- **สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบธุรกิจ มี 2 ประเภท**

สินเชื่อระยะสั้น : เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

สินเชื่อระยะยาว : สินเชื่อที่มีระยะเวลาเกิน 1 ปี กู้เพื่อการลงทุน สร้างโรงงาน ซื้อเครื่องจักร เป็นต้น

- **การเข้าถึงแหล่งเงินทุน**

แหล่งเงินทุนมีทั้ง ธนาคารพาณิชย์ สถาบันการเงินภาครัฐ และเอกชน เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการได้หลายรูปแบบ เช่น การให้สินเชื่อ การค้ำประกันเงินกู้ โดยสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการจะเข้าถึงแหล่งเงินกู้ได้ ดังนี้

ต้องมีแผนธุรกิจที่ชัดเจน และมีความเป็นไปได้ เพราะผู้ให้กู้จะ ให้ความสำคัญกับความสามารถในการชำระหนี้ และระบบการบัญชีที่ถูกต้อง

วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม กู้เพื่อขยายกิจการ หรือเป็นเงินทุน หมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

การป้องกันความเสี่ยง ผู้กู้ต้องแสดงให้เห็นว่า ตนมีความพร้อม มีคุณสมบัติที่เป็นหลักประกันว่าจะไม่นำเงินไปใช้ผิดวัตถุประสงค์ รวมถึงพฤติกรรมในการผิพนัดชำระหนี้

ข้อมูลของแหล่งเงินทุน ผู้กู้ต้องศึกษาข้อมูล ระเบียบ เงื่อนไข และประเภทของบริการสินเชื่อ จากแหล่งเงินกู้ให้เข้าใจอย่างถูกต้องชัดเจน

- แหล่งเงินทุน/สถาบันการเงิน

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

www.sme.go.th

เป็นหน่วยงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มี การจัดทำโครงการสนับสนุนการประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นหรือการร่วม ลงทุนในบริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัดที่เป็น SMEs ในรูปแบบกองทุน ร่วมลงทุน (Venture Capital, VC)

บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) www.tcg.or.th

เป็นสถาบันของรัฐ ให้บริการค้ำประกันสินเชื่อร่วมกับสถาบัน การเงินให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs ทุกประเภทธุรกิจ





แหล่งเงินทุน/สถาบันการเงิน

รายชื่อสถาบันการเงิน	แหล่งข้อมูล
ธนาคารออมสิน	www.gsb.or.th
ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย	www.exim.go.th
ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร	www.baac.or.th
ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย	www.ibank.co.th
ธนาคารกรุงไทย	www.ktb.co.th
ธนาคารกรุงเทพ	www.bangkokbank.com
ธนาคารกสิกรไทย	www.kasikornbank.com
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา	www.krungsri.com
ธนาคารเกียรตินาคิน	www.kiatnakin.co.th
ธนาคารซีไอเอ็มบี	www.cimbthai.com
ธนาคารทหารไทย	www.tmbbank.com
ธนาคารไทยพาณิชย์	www.scb.co.th
ธนาคารไทยเครดิตเพื่อรายย่อย	www.tcrbank.com
ธนาคารทีสโก้	www.tisco.co.th
ธนาคารธนชาต	www.thanachartbank.co.th
ธนาคารยูโอบี	www.uob.co.th
ธนาคารแลนด์แอนด์เฮาส์เพื่อรายย่อย	www.lhbank.co.th
ธนาคารสแตนดาร์ด ชาร์เตอร์	www.standardchartered.co.th
ธนาคารไอซีบีซี	www.icbcthai.com

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจในต่างประเทศ สิ่งที่จะต้องคำนึงถึง คือ กฎเกณฑ์เงื่อนไขที่ต้องปฏิบัติ กฎระเบียบของหน่วยงานรัฐ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เพื่อเป็นการกำกับดูแลให้เกิดความปลอดภัยของประชาชน ความรับผิดชอบ ต่อสังคม ความมั่นคงในระบบเศรษฐกิจของประเทศ โดยมีหน่วยงานหลักที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

● ด้านภาษี

ประเภท	หน่วยงาน	แหล่งข้อมูล
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภาษีเงินได้นิติบุคคล ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีธุรกิจเฉพาะ ออกรแสตมป์	กรมสรรพากร	www.rd.go.th
ภาษีสินค้าฟุ่มเฟือย	กรมสรรพสามิต	www.excise.go.th
ภาษีการนำเข้า-ส่งออกสินค้า	กรมศุลกากร	www.customs.go.th
ภาษีป้าย ภาษีโรงเรือนและที่ดิน ภาษีบำรุงท้องที่	องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น อบต. อบจ. เทศบาล เมืองพัทยา และกรุงเทพมหานคร	www.thailocaladmin.go.th



● ด้านแรงงาน

ประเภท	หน่วยงาน	แหล่งข้อมูล
- ขึ้นทะเบียนสถานประกอบการใหม่ เมื่อมีลูกจ้างตั้งแต่ 1 คนขึ้นไป โดยขึ้นทะเบียนนายจ้างและขึ้นทะเบียนลูกจ้างเพื่อเป็นผู้ประกันตน - แจ้งเปลี่ยนแปลงข้อเท็จจริงของผู้ประกอบธุรกิจ (นายจ้าง) - การจ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม	สำนักงานประกันสังคม	www.sso.go.th
- การจ่ายค่าจ้างไม่ต่ำกว่าอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ - การยื่นข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงานเมื่อมีลูกจ้างตั้งแต่ 10 คนขึ้นไปตามพ.ร.บ.คุ้มครองแรงงาน	กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน	www.labour.go.th
- การยื่นขอใบอนุญาตทำงาน (Work Permit) ของแรงงานต่างด้าวที่เป็นแรงงานมีทักษะ - การยื่นจดทะเบียนแรงงานต่างด้าว	กรมการจัดหางาน	www.doe.go.th

● การอนุญาตการผลิต การจำหน่าย การนำเข้า-ส่งออก การรับรองมาตรฐาน

ประเภท	หน่วยงาน	แหล่งข้อมูล
น้ำมันเชื้อเพลิง รถยนต์ เครื่องปรับอากาศ สุรา ยาสูบ บุหรี่ เครื่องดื่ม เครื่องสำอาง และสินค้าฟุ่มเฟือยอื่นๆ	กรมสรรพสามิต	www.excise.go.th
สถานบริการน้ำมันเชื้อเพลิง	กรมธุรกิจพลังงาน	www.doeb.go.th
สินค้าที่ต้องได้รับอนุญาตนำเข้า ไปรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า	กรมการค้าต่างประเทศ	www.dft.go.th
ประกอบการค้าข้าว ผลิต นำเข้า จำหน่าย ช่อม เครื่องซังत्वวัด กำหนดสินค้าควบคุม กำหนดราคาสินค้า การปิดป้ายแสดงราคาสินค้า	กรมการค้าภายใน	www.dit.go.th
ผลิตอาหาร ผลิตภัณฑ์สุขภาพ ยา เครื่องมือแพทย์ เครื่องสำอาง วัตถุอันตราย และสารตั้งต้นวัตถุเสพติด	สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)	www.fda.moph.go.th
ผลิต จำหน่าย นำเข้า สารเคมี พันธ์พืช ปุ๋ยเคมี	กรมวิชาการเกษตร	www.doa.go.th
อาหารสัตว์ ตั้งสถานพยาบาล สัตว์ คำสัตว์ โรงฆ่าสัตว์	กรมปศุสัตว์	www.dld.go.th



ประเภท	หน่วยงาน	แหล่งข้อมูล
กิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ สถานที่จำหน่ายอาหาร และ สถานที่สะสม ภาชีป้าย การ จำหน่ายสินค้าในที่หรือทาง สาธารณะ เสริมสวย/แต่งผม	องค์ กรปกครอง ส่วนท้องถิ่น เช่น อบต. อบจ. เทศบาล เมืองพัทยา กรุงเทพมหานคร	www.thailocaladmin. go.th
รับรองคุณภาพมาตรฐาน ผลิตภัณฑ์ เป็นหน่วยตรวจให้กับ สถาบันมาตรฐานต่างประเทศ รับรองฉลากเขียว รับรอง คุณภาพผลิตภัณฑ์ชุมชน รับรอง ระบบงาน	สำนักงานมาตรฐาน ผลิตภัณฑ์ อุตสาหกรรม	www.tisi.go.th
ตรวจสอบคุณภาพสินค้าปศุสัตว์	กรมปศุสัตว์	www.dld.go.th
รับรองมาตรฐานสินค้าเกษตร อาหาร ผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร	กรมวิชาการเกษตร	www.doa.go.th
รับรองมาตรฐานคุณภาพสัตว์น้ำ ผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ	กรมประมง	www.fisheries.go.th
จดทะเบียนตราสินค้า เครื่องหมายการค้า ลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร	กรมทรัพย์สิน ทางปัญญา	www.ipthailand.go.th
สิทธิผู้บริโภค ด้านโฆษณา สลาก สัญญา สินค้าที่อาจเป็นอันตราย	สำนักงาน คณะกรรมการ คุ้มครองผู้บริโภค	www.ocpb.go.th

● ธุรกิจบริการ

ประเภท	หน่วยงาน	แหล่งข้อมูล
ธุรกิจหอพัก อพาร์ทเมนต์ ห้องเช่า	สำนักงานส่งเสริม สวัสดิภาพ และ พิทักษ์เด็ก เยาวชน ผู้ด้อยโอกาส และ ผู้สูงอายุ (สท.) กระทรวงการพัฒนา สังคมและความ มั่นคงของมนุษย์	www.opp.go.th
ขออนุญาตจัดตั้ง ต่ออายุใบอนุญาต โรงแรม รีสอร์ท ที่พัก ขายทอด ตลาด การพนัน โรงรับจำนำ ค้าของเก่า ค้าอาวุธปืน	- กรุงเทพมหานคร ติดต่อที่ ศูนย์ บริการประชาชน กรมการปกครอง กระทรวง มหาดไทย - ต่างจังหวัด ติดต่อที่ ที่ว่าการ อำเภอท้องที่ใน พื้นที่ตั้งของธุรกิจ	www.dopaservice.com



ประเภท	หน่วยงาน	แหล่งข้อมูล
ภัตตาคาร ไนต์คลับ บาร์ ขอใบอนุญาตประกอบกิจการ ที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ การปิดป้ายแสดงราคาค่าบริการ	- กรุงเทพมหานคร ติดต่อที่ สำนักงานเขตใน พื้นที่ตั้งของธุรกิจ - ต่างจังหวัด ติดต่อที่ อบต. เทศบาล	www.thailocaladmin.go.th
คุ้มครองและส่งเสริมแพทย์ แผนไทยและแพทย์ทางเลือก เช่น ตำรับยาไทย	กรมพัฒนาการ แพทย์แผนไทยและ การแพทย์ทางเลือก	www.dtam.moph.go.th
กิจการสปาเพื่อสุขภาพ กิจการ นวดเพื่อสุขภาพ	กรมสนับสนุน บริการสุขภาพ	www.hss.moph.go.th





จับ//จับ



ใส่ใจบริการ



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

The Department of Business Development

44/100 ถนน นนทบุรี 1 ตำบลบางกระสอ

อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000 สายด่วน 1570



www.dbd.go.th