



คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

# คุณลักษณะผู้ประกอบการ

---

ความมีมนุษยสัมพันธ์

ความเชื่อมั่นในตนเอง

ความซื่อสัตย์

มีความรู้พื้นฐานและ  
ประสบการณ์ในธุรกิจที่  
ทำ

ความขยันทุ่มเทให้กับ  
ธุรกิจ

มีวุฒิภาวะทางอารมณ์

มีวิสัยทัศน์

ประหยัด

พัฒนาและฝึกอบรม  
พนักงานอย่างต่อเนื่อง

มีความเชื่อเรื่องโชค

---

มีความกล้าเสี่ยง

มีความมุ่งมั่น  
ความสำเร็จ

มีความคิดริเริ่ม  
สร้างสรรค์

รู้จักผูกพันต่อ  
เป้าหมาย

มีความสามารถ  
โน้มน้าวจิตใจผู้อื่น

ยืนหยัดต่อสู้อุปสรรค  
หนัก

เอาประสบการณ์ในอดีต  
มาเป็นบทเรียน

มีความสามารถใน  
การบริหารงาน

มีความเชื่อมั่นใน  
ตนเอง

มีวิสัยทัศน์  
กว้างไกล

---

มีความรับผิดชอบ

มีความกระตือรือร้น  
และไม่หยุดนิ่ง

ใฝ่หาความรู้เพิ่มเติม

กล้าตัดสินใจและมี  
ความมุ่งมั่นพยายาม

อย่าตั้งความหวังไว้กับ  
ผู้อื่น

มองเหตุการณ์ปัจจุบัน  
เป็นหลัก

สามารถปรับตัวเข้ากับ  
สิ่งแวดล้อม

ทำอะไรเกินตัว

ต้องมีความร่วมมือ  
และแข่งขัน

ประหยัดเพื่อนอนาคต

มีความซื่อสัตย์





การวิเคราะห์ปัญหาและโอกาสของผู้ประกอบการ

Confidence-building strategies



# สภาพแวดล้อมในการดำเนินงานของธุรกิจ

---

# การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกองค์กร

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกองค์กรเป็นขั้นตอนที่มีบทบาทและความสำคัญอย่างยิ่งในการดำเนินธุรกิจ เพราะผู้ประกอบการจะสามารถนำผลการวิเคราะห์ไปพิจารณากำหนดพันธกิจและเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ ตลอดจนสร้างกลยุทธ์ระดับต่างๆ ขององค์กร เพื่อให้การกำหนดพันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์สอดคล้องกับสภาพแวดล้อม การแข่งขันที่แท้จริง ผู้ประกอบการจำเป็นต้องวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง (**Strength & Weakness**) ขององค์กร และนำจุดแข็งที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์ พร้อมทั้งพัฒนาให้เป็นความได้เปรียบทางการแข่งขัน (**competitive Advantage**) นอกจากนี้ต้องพยายามระมัดระวังมิให้จุดอ่อนที่มีอยู่สร้างปัญหา และหาหนทางในการแก้ไขจุดอ่อน ขณะเดียวกันผู้ประกอบการจำเป็นต้องพิจารณาต่อไปว่าในสถานะที่เป็นอยู่ในปัจจุบันตลอดจนเส้นทางที่องค์กรประสงค์ จะเดินสู่จุดหมาย มีโอกาสและอุปสรรค (**Opportunity & Threat**) อะไรบ้างที่ส่งผลกระทบต่อองค์กร เพื่อที่จะแสวงหาประโยชน์จากโอกาสและหลีกเลี่ยงอุปสรรคหรือจัดการไม่ให้อุปสรรคนั้นส่งผลเสียหายต่อองค์กร

# การกำหนดพันธกิจและเป้าหมายเชิงกลยุทธ์

---

การกำหนดพันธกิจเป็นการกำหนดเหตุผลการดำรงอยู่และขอบเขตในการดำเนินงานขององค์กร ซึ่งมีความโดดเด่นและเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว ขณะที่เป้าหมายเชิงกลยุทธ์เป็นเป้าหมายที่กำหนดขึ้นโดยผู้ประกอบการ เพื่อระบุเป้าหมายขององค์กร โดยภาพรวม องค์กรแต่ละแห่งสามารถเลือกได้ว่าองค์กรของตนมุ่งเป้าหมายด้านใด ด้านหนึ่งเป็นหลักหรือมุ่งเน้นหลายด้านพร้อมกัน การกำหนดพันธกิจ และเป้าหมายเชิงกลยุทธ์จึงเป็นการกำหนดกรอบการดำเนินงานและเป้าหมายที่องค์กรประสงค์จะไป ถึง โดยกระทำบนพื้นฐานของเหตุและผลของความเป็นจริงภายใต้สภาพแวดล้อมของธุรกิจ ทั้งนี้องค์กรใดที่ตั้งพันธกิจและเป้าหมายโดยขาดการพิจารณาสภาพแวดล้อมที่เป็นจริง ย่อมนำไปสู่ความคิด เป้าหมายและแนวทางดำเนินงานที่เลื่อนลอยและนำไปสู่ความล้มเหลวในที่สุด

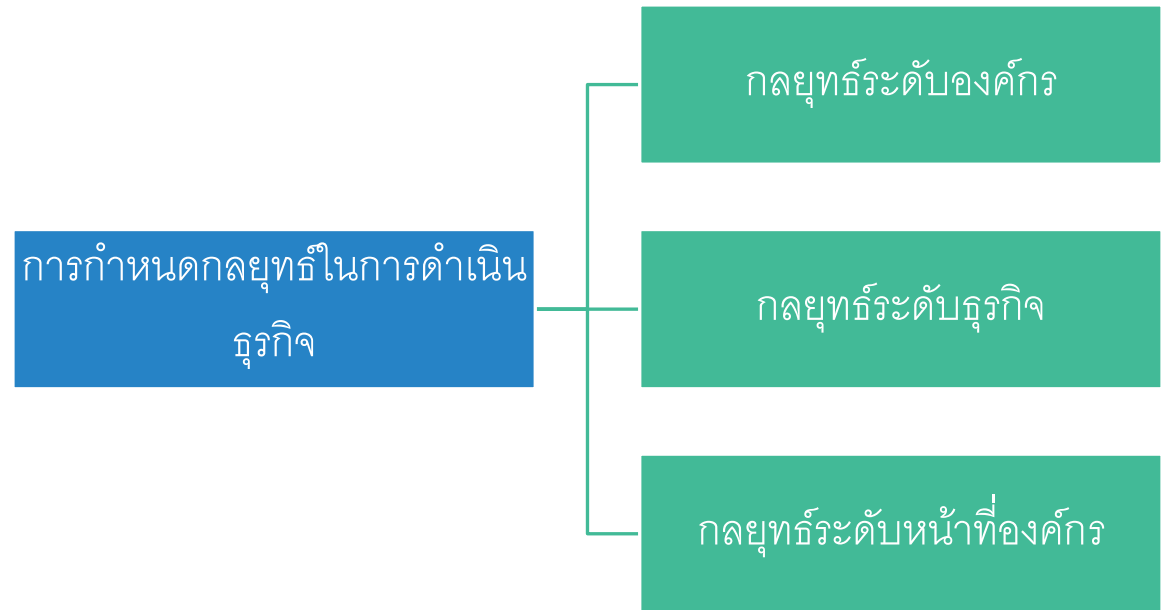





# การกำหนดกลยุทธ์

---

การกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจนั้นแบ่งออกเป็น 3 ระดับคือ กลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate Level Strategy) กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Level Strategy) และกลยุทธ์ระดับหน้าที่องค์กร (Functional Level Strategy)



A woman with glasses and a patterned shirt stands in front of a large window, gesturing with her hands as if presenting. In the foreground, several people are seated, looking towards her. The room is bright and modern, with a concrete wall on the left and a white radiator at the bottom.

# การสร้างธุรกิจและกระบวนการการ จัดตั้งธุรกิจ

# ความหมายของธุรกิจ

---

“ธุรกิจ (**Business**) หมายถึงกิจกรรมต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การจำหน่าย และการบริการ โดยภายในหน่วยงานหรือธุรกิจนั้นๆมีการนำทรัพยากรที่มีอยู่มาผสมผสานกันอย่างมีวิริยะระบบ มีระเบียบตามกฎหมายเกณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของประชาชนหรือผู้บริโภค ในขณะเดียวกันก่อให้เกิดผลประโยชน์หรือบรรลุตามเป้าหมายธุรกิจ และไม่ก่อให้เกิดมลภาวะที่ไม่ดีต่อสิ่งแวดล้อม”

---

ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่ (Start Up)

ธุรกิจที่ซื้อต่อจากผู้อื่น (Buyout/Take Over)

ธุรกิจครอบครัว (Family Business)

ธุรกิจการรับสิทธิทางการค้า (Franchise)

ธุรกิจเสริมงานประจำ (Sideline Business)

# ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่ (Start Up)

---

**Startup** คือ กิจกรรมที่มีโมเดลธุรกิจในการสร้างผลิตภัณฑ์หรือบริการ โดยเริ่มต้นจากจุดเล็กๆ ให้เติบโตอย่างก้าวกระโดด โดยธุรกิจนั้น มีนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีเป็นปัจจัยหลักในการสร้างธุรกิจ ส่วนใหญ่แล้ว **Startup** จะเป็นธุรกิจรูปแบบใหม่ๆ ที่ช่วยแก้ปัญหาในชีวิตประจำวันของคนทั่วไป แบบไม่มีใครทำมาก่อน เช่น ธุรกิจ **Food Delivery**, ธุรกิจบริการเรียกรถสาธารณะ

**แนวคิดเริ่มต้นการทำธุรกิจ** สำหรับ **Start Up** มักจะเริ่มต้นธุรกิจด้วยแนวคิดที่อยากจะแก้ไขปัญหาอะไรสักอย่าง ยกตัวอย่างเช่น ปัญหาการเรียกรถแท็กซี่ ที่เรียกใช้บริการค่อนข้างยาก ใช้เวลานานและมีปัญหาต่างๆ มากมาย ส่งผลให้เกิด **Application** บนมือถือ เกี่ยวกับการเรียกรถแท็กซี่ผ่านมือถือ ซึ่งได้รับความนิยมอย่างมาก มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว และสามารถขยายไปยังประเทศต่างๆ ได้อีกหลากหลายประเทศอีกด้วย ในขณะที่ **SME** อาจเริ่มต้นทำธุรกิจจากสินค้าหรือบริการที่เดิมมีอยู่แล้ว แต่อาจจะยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด ทำให้มีผู้ประกอบการหน้าใหม่ๆ เข้ามาผลิตสินค้า หรือบริการต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดที่ยังไม่เพียงพอ

# ธุรกิจที่ซื้อต่อจากผู้อื่น (Buyout/Take Over)

---

“การครอบงำกิจการ” เป็นเรื่องธรรมดาในวงการธุรกิจ เมื่อนักลงทุนรายใดหรือบริษัทใดที่มีทุนทรัพย์มากต้องการเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในสัดส่วนที่มีอำนาจมากพอในการบริหารกิจการของบริษัทหนึ่ง ๆ (บริษัทเป้าหมายหรือ **target firm**) ก็สามารถเสนอซื้อหุ้นจากนักลงทุนรายย่อย หรือขอซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือทั้งหมดได้ ไม่ว่าจะบริษัทที่จัดหรือไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ก็ตาม ซึ่งเหตุผลหลักของความต้องการ **takeover** มักเกิดจากมุมมองต่อบริษัทนั้น ๆ ว่าเป็นกิจการที่มีรายได้และกำไรดี อยู่ในธุรกิจที่มีแนวโน้มการเติบโตสูง หรืออาจเป็นคู่แข่งชั้นทางธุรกิจ หรือมีเป้าประสงค์เฉพาะอื่น ๆ ในการเข้าครอบงำ ขณะที่หากลงทุนตั้งบริษัทใหม่เพื่อทำธุรกิจแบบเดียวกัน อาจต้องใช้ทรัพยากร เวลา และบุคลากรจำนวนมาก จึงพยายามเข้าซื้อบริษัทที่ทำธุรกิจนั้นอยู่แล้ว ซึ่งจะเป็นผลให้ผู้ถือหุ้นเดิมสูญเสียอำนาจในการออกเสียงและควบคุมกิจการ



# แฟรนไชส์คืออะไร มีรูปแบบอย่างไรบ้าง?

---

คือธุรกิจที่เจ้าของได้ให้สิทธิผู้อื่นในการประกอบธุรกิจขายสินค้าหรือบริการได้ โดยที่ “แฟรนไชส์ซอร์” (ผู้ให้สิทธิในการประกอบธุรกิจ) ทำข้อตกลงให้บุคคลอีกคนหนึ่งซึ่งเรียกว่า “แฟรนไชส์ซี” (ผู้รับสิทธิในการประกอบธุรกิจ) โดยใช้ รูปแบบ ขั้นตอน รวมไปถึงสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาของตนหรือที่แฟรนไชส์ซอร์ มีสิทธิที่จะให้ผู้อื่นใช้เพื่อประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ของตนเองภายในระยะเวลา หรือภายในเขตพื้นที่ที่กำหนด ซึ่งการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์นั้น จะอยู่ภายใต้การส่งเสริม และควบคุมตามแผนการดำเนินธุรกิจของแฟรนไชส์ซอร์ โดยที่แฟรนไชส์ซีมีหน้าที่ต้องจ่ายค่าตอบแทนแก่แฟรนไชส์ซอร์นั่นเอง

เจ้าของธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchisor) คือผู้ให้สิทธิในการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ กับผู้ที่จะมาขอซื้อแฟรนไชส์

ผู้ลงทุนธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchisee) ผู้ลงทุนธุรกิจแฟรนไชส์ คือผู้รับสิทธิในการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ ซึ่งจะเป็นผู้ที่ไปขอซื้อแฟรนไชส์จากเจ้าของแฟรนไชส์

ดังนั้นธุรกิจแฟรนไชส์ จะเหมือนการโคลนนิ่งธุรกิจหรือร้านค้า เพื่อที่จะขยายตลาดให้เติบโต แต่อยู่ภายใต้ข้อกำหนดที่แฟรนไชส์ซอร์กำหนดเอาไว้

## ธุรกิจครอบครัว (Family Business)

---

ธุรกิจครอบครัวหรือ Family Business มีรูปแบบโดยทั่วไปคือ ธุรกิจที่หุ้นของกิจการมากกว่าครึ่งหนึ่งเป็นเจ้าของโดยสมาชิกของครอบครัวใดครอบครัวหนึ่ง หรือธุรกิจที่มีการสืบทอดมาสู่ลูกหลานอีกรุ่นหนึ่ง



# ธุรกิจเสริมงานประจำ (Sideline Business)

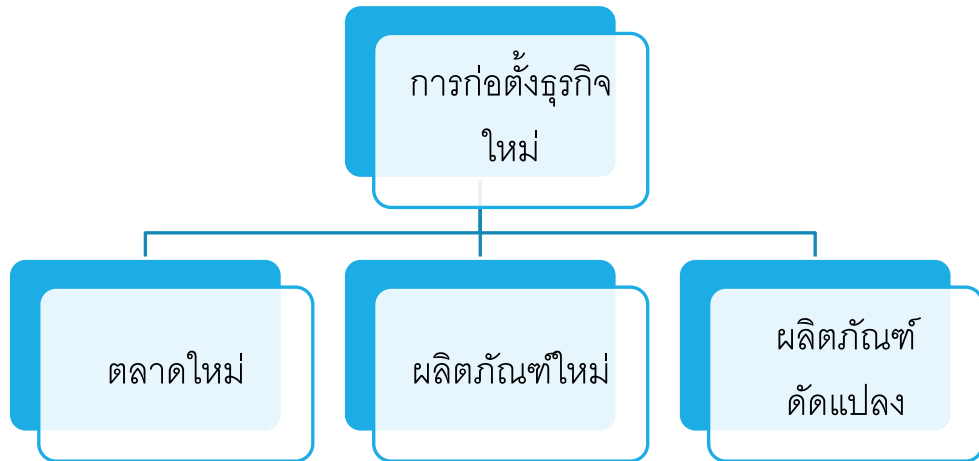
---

“งานเสริม” เพิ่มเติมที่  
คุณทำควบคู่กับงาน  
ประจำของคุณ



# ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่ (Start Up)

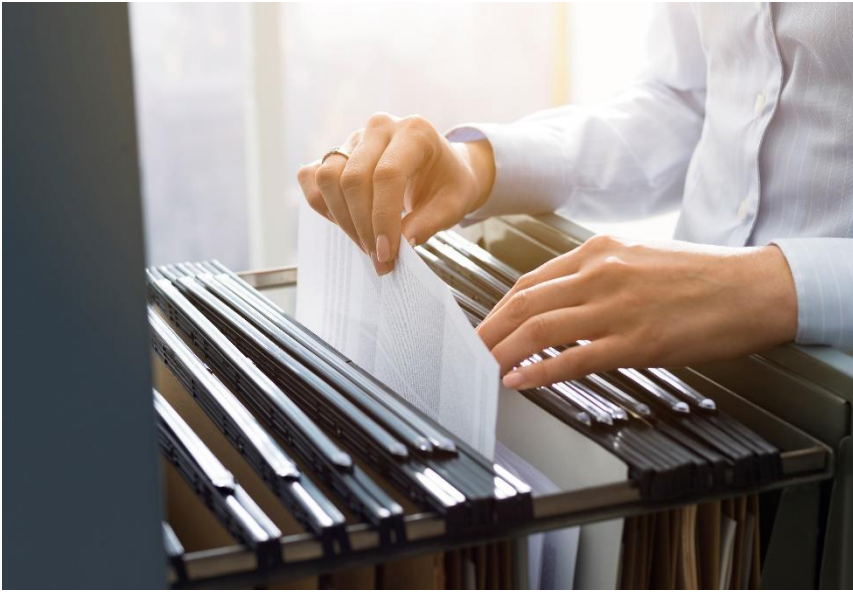
---



ตลาดใหม่ (**new market**) เป็นการนำผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วมาขายในท้องถิ่นใหม่แก่ลูกค้ากลุ่มใหม่

ผลิตภัณฑ์ใหม่ (**New Technology**) เป็นการนำนวัตกรรมซึ่งมีการประดิษฐ์คิดค้นขึ้นมาใหม่เข้าสู่ตลาด

ผลิตภัณฑ์ดัดแปลง (**New benefit**) เป็นการนำผลิตภัณฑ์ที่ปรับปรุงประโยชน์ใช้สอยหรือลักษณะบางอย่างมาเข้าสู่ตลาดเดิม โดยมีคุณภาพเหนือกว่าผู้ขายรายเดิม หรือเสนอขายในราคาต่ำกว่าให้แก่ลูกค้าเดิมซึ่งเป็นการชิงส่วนแบ่งทางการตลาด



## ความคิดริเริ่มที่จะใช้เป็นจุดเด่นในการ ประกอบธุรกิจ (Business Idea)

1. ประสบการณ์ในงานที่ทำมาก่อน

2. งานอดิเรกและการพักผ่อน

3. พบหรือคิดโดยบังเอิญ

4. จงใจค้นหา





# Thank you

---

Onnapat Muenpaopong

093-429-9951

[onnapat.mu@ssru.ac.th](mailto:onnapat.mu@ssru.ac.th)