

แนวคิดของแผนธุรกิจที่ดี

หลัก 5 C

- Communication
- Commercial
- Competitive
- Correct
- Clear

ใครคือผู้อ่านแผนธุรกิจเรา

ธนาคาร	ความสามารถในการชำระคืน, หลักทรัพย์
นักลงทุน	ความเป็นไปได้ ความคุ้มค่าในการลงทุน
สถาบันการเงินภาครัฐ	นโยบายภาครัฐ เกณฑ์การให้เงินสนับสนุน
ผู้ถือหุ้น / พนักงาน	ผลประโยชน์ ทิศทางองค์กร
พันธมิตร	ทิศทางขององค์กรแนวทางความร่วมมือ
กรรมการประกวดแผน	เข้าเกณฑ์ตามที่กำหนด

การเขียน แผนธุรกิจ

ขั้นตอนที่ 1

- การเลือกธุรกิจ

ขั้นตอนที่ 2

- การรวบรวมข้อมูล

ขั้นตอนที่ 3

- การวิเคราะห์ตลาด วิเคราะห์ธุรกิจ

ขั้นตอนที่ 4

- กำหนด Business model

ขั้นตอนที่ 5

- การเขียนแผนธุรกิจ

1. การเลือกธุรกิจ

สินค้า

บริการ

สินค้า

+

บริการ

การรวบรวมข้อมูล



3. การวิเคราะห์ตลาด วิเคราะห์ธุรกิจ

การวิเคราะห์ปัจจัยภายในคือ การวิเคราะห์ **SWOT** แบ่งได้เป็น 3 ขั้นตอน

- กำหนดประเด็นที่มีอิทธิพลต่อความสามารถ ประสิทธิภาพ ประสิทธิผลต่อโครงการ
- วิเคราะห์จัดกลุ่มของประเด็นต่างๆ เช่น จุดแข็ง จุดอ่อน
- ประเมินความสำคัญของแต่ละประเด็น เพื่อเป็นแนวทางในการจัดสรรทรัพยากร(เงิน คน ของ) เพื่อเสริมจุดแข็ง และลดจุดอ่อน

3. การวิเคราะห์ตลาด วิเคราะห์ธุรกิจ (ต่อ)

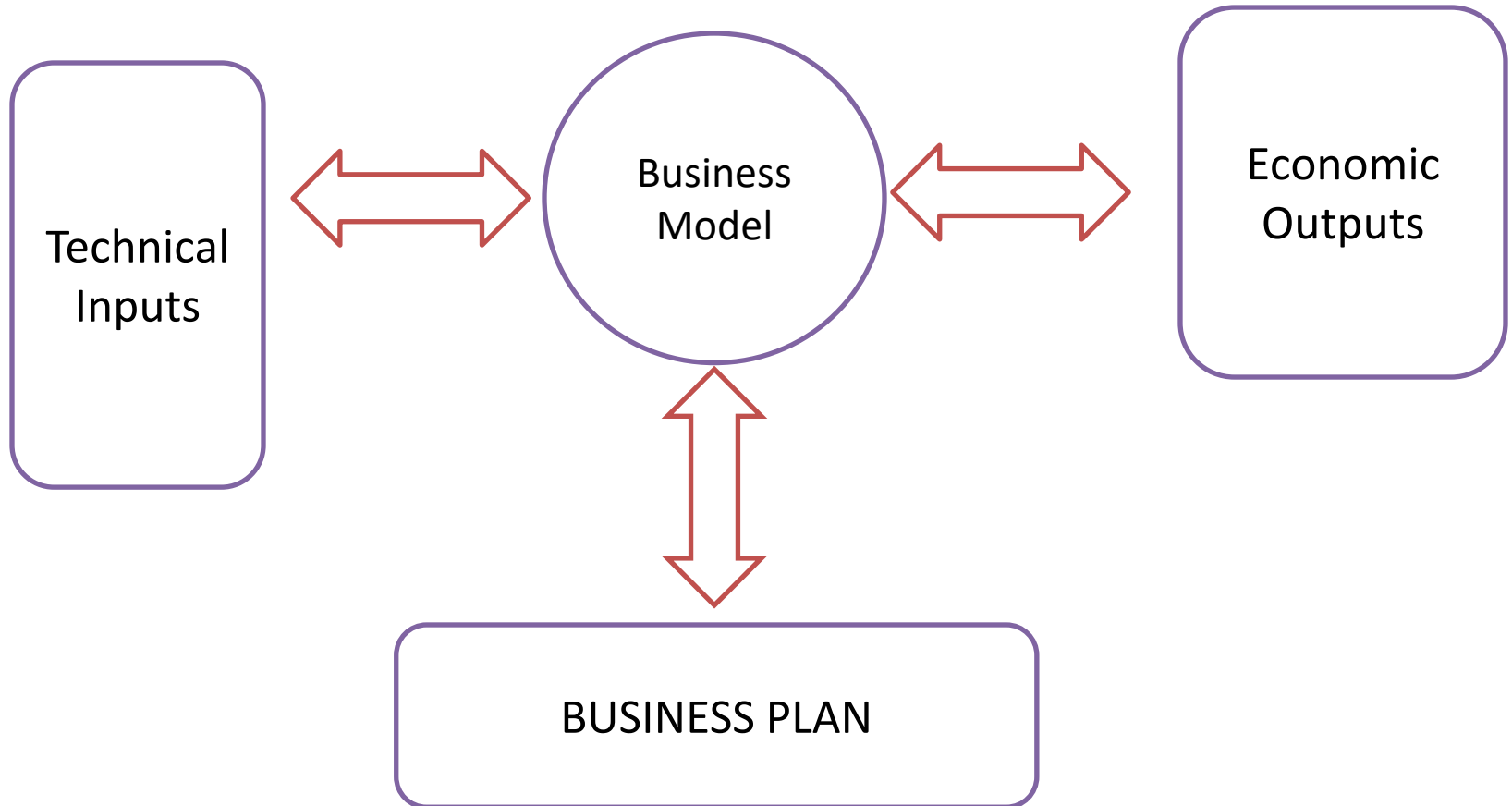
การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกที่ผู้ประกอบการควรให้ความสนใจมี 5 ประการ

- กลุ่มผู้ซื้อ หรือกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- ค่านิยมทางวัฒนธรรมและสังคม
- ความก้าวหน้า ทางด้านเทคโนโลยี
- สถานการณ์ และการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ
- สถานการณ์ และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงกฎ ระเบียบ กลุ่มผู้ผลิต/จำหน่ายวัตถุดิบ และเครื่องขายธุรกิจ

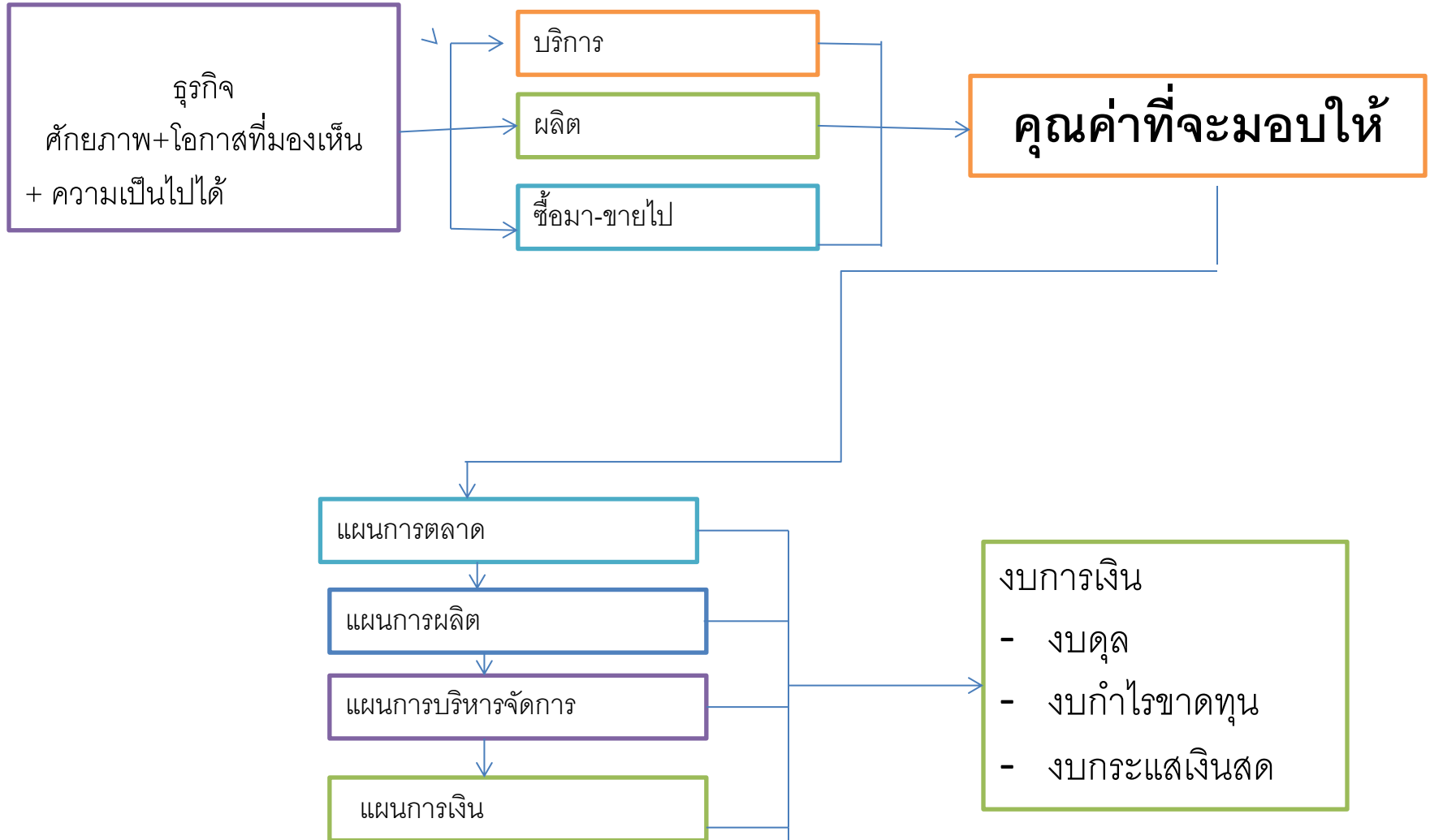
4.กำหนด Business Model

- Value proposition การส่งมอบคุณค่าผลิตภัณฑ์/ บริการ
- Market segment- การกำหนดส่วนของตลาด
- Distribution channels การใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย
- Customer relationship การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า
- Value configurations การจัดสรรทรัพยากรของธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ
- Core capabilities การมีความสามารถ/ความชำนาญพิเศษ
- Partner network การมีเครือข่าย หุ้นส่วน
- Cost structure การใช้โครงสร้างต้นทุน
- Revenue model การสร้างรูปแบบการหารายได้ของธุรกิจ

5. การเขียนแผนธุรกิจ



องค์ประกอบของแผนธุรกิจ



5. การเขียนแผนธุรกิจ

องค์ประกอบหลักของแผนธุรกิจ

1. บทสรุปผู้บริหาร

เป็นส่วนที่รวบรวมประเด็นหลัก ของแผนทั้งหมด จุดเด่น คือ จะต้องอ่านและจับประเด็นได้ง่าย เนื้อหาที่น่าสนใจประกอบด้วย ชื่อโครงการ เจ้าของโครงการ สินค้าและบริการ เงินลงทุนในโครงการ โครงสร้างเงินทุนหลักทรัพย์ อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ อัตราผลตอบแทน ระยะเวลาคืนทุน

2. วิสัยทัศน์

นำเสนอ จุดมุ่งหมายของผู้ประกอบการเกี่ยวกับการทำธุรกิจ ซึ่งมักประกอบด้วย จุดมุ่งหมายที่เฉพาะเจาะจง สามารถวัดค่าได้ สามารถดำเนินการให้บรรลุได้ เป็นเหตุเป็นผลและตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริงและมีกรอบระยะเวลาเป็น เครื่องกำหนด

3. การกำหนดพันธกิจ

จะอธิบายความเป็นไปได้ของธุรกิจ/โครงการ ซึ่งมักครอบคลุมประเด็น 5 ประการคือ

สินค้าและบริการของคุณคืออะไร

ลูกค้าของคุณเป็นใคร

คุณค่าที่คุณมอบให้แก่ลูกค้าเป็นอย่างไร

ขณะนี้คุณเป็นอย่างไร

ต่อไปคุณควรจะเป็นอย่างไร

- การวิเคราะห์ธุรกิจ/โครงการ

การวิเคราะห์สถานการณ์ แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

1. การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก เป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ จะได้จากการประเมินสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจซึ่งผู้ประกอบการจะต้องเข้าใจสถานการณ์ปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต ทั้งที่เป็นโอกาสและอุปสรรค

2. การวิเคราะห์ปัจจัยภายในโอกาสทางธุรกิจเป็นการแสดงข้อมูลหรือ ภาพทางการตลาดในปัจจุบันซึ่งให้เป็นที่ถึงโอกาสทางการ