

# คู่มือ

เริ่มต้นธุรกิจอย่างมีทิศทาง





# คำนำ

การเตรียมความพร้อมเป็นสิ่งสำคัญมากในการประกอบธุรกิจ ท่ามกลางกระแสการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน โดยเฉพาะ “การเริ่มต้นธุรกิจ” จำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้เริ่มต้นธุรกิจต้องเตรียมความพร้อมในหลายด้าน อาทิ การวิเคราะห์สถานการณ์ทางธุรกิจ การวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจ การบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ การเข้าถึงแหล่งเงินทุน การตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคม ตลอดจนการปฏิบัติตามข้อกำหนด เพื่อวางแผนการประกอบธุรกิจอย่างรอบคอบ ลดความเสี่ยงและสร้างโอกาสทางธุรกิจให้เติบโตได้อย่างยั่งยืน

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ในฐานะหน่วยงานที่มีภารกิจหลักด้านการสร้างความเข้มแข็งให้แก่ภาคธุรกิจไทย ได้ให้ความสำคัญในการเพิ่มองค์ความรู้การประกอบธุรกิจ โดยเฉพาะการเริ่มต้นธุรกิจ ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญในการพัฒนาต่อยอด เพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน ดังนั้นจึงได้จัดทำคู่มือ “เริ่มต้นธุรกิจอย่างมีทิศทาง” เพื่อเผยแพร่องค์ความรู้ที่จำเป็นเบื้องต้นในการเริ่มต้นธุรกิจอย่างเป็นระบบ และมีการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจที่ดี พร้อมกรณีศึกษาตัวอย่าง สำหรับผู้ประกอบการที่จะเริ่มต้นธุรกิจและผู้ที่กำลังดำเนินธุรกิจอยู่แล้ว ใช้เป็นแนวทางการประกอบธุรกิจที่ถูกต้องและมีทิศทางที่ชัดเจน

ในการจัดพิมพ์ครั้งนี้ คณะผู้จัดทำได้ปรับปรุงและเพิ่มเติมเนื้อหา เพื่อให้คู่มือมีความครบถ้วนสมบูรณ์และทันสมัย โดยเรียบเรียงและออกแบบคู่มือให้อ่านง่าย สะดวกในการค้นหา ทั้งนี้ ต้องขอขอบคุณแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่นำมาประมวลเป็นองค์ความรู้ดังกล่าว คณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่า คู่มือเล่มนี้จะจุดประกายความคิด เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการเริ่มต้นประกอบธุรกิจ ประกอบกับความมุ่งมั่น ความตั้งใจ และความมั่นคงของผู้ประกอบธุรกิจซึ่งหลักสำคัญก่อให้เกิดความสำเร็จของธุรกิจ

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

กรกฎาคม 2558

# สารบัญ

|  |    |
|--|----|
| จุดประกายทางธุรกิจ   | 3  |
| แผนธุรกิจ : กุญแจสู่การเริ่มต้นธุรกิจ  | 12 |
| สร้างตัวตนทางธุรกิจกับ DBD   | 20 |
| <ul style="list-style-type: none"><li>● การจดทะเบียนธุรกิจ</li><li>● การบริการข้อมูลธุรกิจ</li><li>● ธรรมมาภิบาลธุรกิจ</li></ul>   |    |
| ประเมินความสำเร็จของธุรกิจ   | 27 |
| <ul style="list-style-type: none"><li>● การประเมินความสำเร็จของธุรกิจ</li><li>● การจัดทำบัญชี</li><li>● การวิเคราะห์งบการเงิน</li></ul>  |    |
| เครือข่ายพันธมิตรธุรกิจ : เพื่อนร่วมทางสู่ความสำเร็จ   | 39 |
| ธุรกิจสำเร็จได้ถ้าลงมือทำ (Case Study)   | 44 |
| <ul style="list-style-type: none"><li>● บริษัท ครอบพี จำกัด : สร้างโอกาสธุรกิจได้จากสิ่งใกล้ตัว</li><li>● บริษัท เน็ทเวิร์ค แอดไวเซอร์ ทิม จำกัด : หลีกเลี่ยงการแข่งขัน สร้างบริการที่มีคุณภาพ</li><li>● บริษัท คาร์แลค (ไทย-เยอรมัน) จำกัด : 30 ปี โมติแคร์ มากกว่าการให้บริการ คือ มาตรฐานที่คุณพึงพอใจ</li><li>● ห้างหุ้นส่วนจำกัดไชยแสง ดีพาร์ทเมนท์สโตร์ : สร้างเครือข่าย เสริมความแข็งแกร่งธุรกิจค้าส่งค้าปลีก</li><li>● บริษัท ซีแมนทิค ทัช จำกัด : นำธุรกิจก้าวไกล ด้วยร้านค้าออนไลน์ เพิ่มยอดขายได้จริง</li></ul> |    |
| ภาคผนวก  | 55 |
| <ul style="list-style-type: none"><li>● สินเชื่อเพื่อธุรกิจ</li><li>● แหล่งเงินทุน- สถาบันการเงิน</li><li>● หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ</li></ul>  |    |

# จุดประกายทางธุรกิจ



# จุดประกายทางธุรกิจ



การสร้างธุรกิจ ไม่จำเป็นต้องเริ่มจากการมีเงินลงทุนจำนวนมากก่อน แต่สิ่งสำคัญคือ ต้องเริ่มต้นจากความคิดที่ต้องการประกอบธุรกิจ ต้องการจะประสบความสำเร็จในชีวิต มีความคิดสร้างสรรค์และมุ่งมั่นแสวงหาโอกาส เพื่อตกผลึกว่า “ต้องการจะทำธุรกิจอะไร” โดยจะมีคำถามที่ตามมามากมาย เช่น “จะทำอย่างไร” “จะเริ่มต้นยังไง” “จะทำให้ประสบความสำเร็จอย่างไร” และ “ไม่แน่ใจว่าจะทำดีหรือไม่”

## การสร้างและค้นหาไอเดียธุรกิจที่เหมาะสมกับเรา

### 1. ชีวิตประจำวันที่เราพบเห็นอยู่ทุกวัน

เชื่อว่าทุกคนต้องมีความรู้สึกถึงสิ่งรอบตัวในแต่ละวัน แต่ละสถานที่ ที่ไม่สามารถตอบสนองความต้องการหรือไม่สามารถแก้ปัญหา หรืออำนวยความสะดวกได้เท่าที่คิด

เช่น เดินเข้าซอยบ้าน อยากซื้อน้ำเต้าหู้ทำไม่ไม่มีขาย ซอยนี้มี  
คนอยู่มาก และปัจจุบันคนดูแลสุขภาพน่าจะขายได้ นำไปสู่ความคิด  
ในการเริ่มต้นที่จะตอบสนองความต้องการของตนเองและอีกหลายคน  
ซึ่งต้องมากพอสำหรับการสร้างเป็นธุรกิจ เช่น พัฒนาการบริการ  
รับซ่อมรถ/ล้างรถถึงบ้าน การบริการส่งผักสด ผลไม้ตามเมนู  
สุขภาพเป็นประจำที่บ้าน



## 2. สิ่งที่เรารัก ถนัด เก่ง จุดเด่น งานอดิเรก

เลือกประเภทธุรกิจที่เหมาะสมกับตนเองโดยดูจากความชอบ ความถนัด  
ความสนใจของตนเองเป็นหลัก รวมถึงบุคลิก ลักษณะนิสัยของตนเอง โดยลองเรียบเรียง  
จากประสบการณ์ที่ผ่านมา ดูว่าความสามารถ ความถนัด และความชอบที่แท้จริงของ  
เราคืออะไร เช่น แม่บ้านชอบเย็บปักถักร้อย เปิดร้านขายอุปกรณ์ และสอนเย็บปัก  
ถักร้อย อาจเริ่มต้นธุรกิจจากงานที่ตนเองทำอยู่ หรือ  
การต่อยอดธุรกิจของทางบ้าน เพราะการทำในสิ่งที่เรารัก  
และถนัด จะทำให้มีความสุขและมีความสนใจอยากแสวงหา  
ความรู้ใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอยู่เสมอ



## 3. ดัดแปลงจากธุรกิจที่เคยพบเห็น ของเดิมนำมาปรับเปลี่ยนหรือ เป็นนวัตกรรมใหม่

เราสามารถนำนวัตกรรมมาสร้างโอกาส และช่องทางใหม่ๆ ที่ต่างออกไป นวัตกรรม  
ไม่จำเป็นต้องเป็นสิ่งใหม่ ของดั้งเดิมตั้งแต่บรรพบุรุษก็สามารถกลายเป็นนวัตกรรมได้  
ด้วยการต่อยอดจากความคิดสร้างสรรค์ ทำให้สนองความต้องการ  
เพิ่มขึ้นหรือสร้างความต้องการใหม่ เช่น การนำผ้าขาวม้ามาทำ  
เป็นผลิตภัณฑ์กระเป๋าต่างๆ ทำปกสมุด กระเป๋าใส่ไอแพด



## 4. ซื้อธุรกิจเดิมที่มีอยู่แล้ว หรือมองหาธุรกิจแฟรนไชส์ ลดความเสี่ยงการเริ่มต้นโดยคำพิง



**4.1 ซื้อธุรกิจเดิม** ต้องประเมินเหตุผลที่คนเดิมไม่ทำ ต้องยอมรับภาระหรือสภาพปัญหาที่เกิดขึ้น โดยต้องมีวิธีและความพร้อมที่จะแก้ไขปัญหาดังกล่าวอย่างมั่นใจ เช่น ลูกจ้างได้รับกิจการจากนายจ้างหรือผู้สืบทอดที่ไม่มีทายาท

สืบทอดกิจการ


**4.2 ธุรกิจแฟรนไชส์** มีบริษัทผู้ขายแฟรนไชส์วางระบบการบริหารจัดการ จัดหาสินค้า/บริการซึ่งเป็นที่ยอมรับของตลาดแล้ว นับเป็นการลงทุนธุรกิจทางลัด ทำให้เราไม่ต้องกังวลในเรื่องจะบริหารจัดการธุรกิจอย่างไร จะโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้า/บริการอย่างไร แต่ก็ยังมีความเสี่ยงหากผู้ขายแฟรนไชส์ไม่มีระบบการบริหารจัดการที่อาจเกิดปัญหาที่ส่งผลต่อผู้ซื้อแฟรนไชส์ได้ ดังนั้นก่อนซื้อแฟรนไชส์มีหลักการที่ควรพิจารณาอย่างรอบคอบ ดังนี้



- **สำรวจและสอบถามจากผู้ซื้อแฟรนไชส์นั้นก่อน** เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ เช่น การลงทุนธุรกิจนี้ คุณภาพสินค้าที่ขายเป็นอย่างไร ลูกค้านิยมหรือไม่ บริษัทแม่จัดส่งสินค้าให้ทันหรือไม่ และเพียงพอหรือไม่ อะไรคือปัญหาของธุรกิจนี้ ร้านของคุณทำกำไรได้หรือไม่

- **สำรวจตนเอง** มีความพร้อมในการบริหารงานหรือไม่ การทำธุรกิจแฟรนไชส์ไม่ใช่เพียงแต่มีเงินลงทุนแล้วให้บริษัทแม่บริหาร แต่การทำธุรกิจแฟรนไชส์เป็นการลงทุนในธุรกิจที่มีการวางระบบไว้แล้ว ซึ่งผู้ลงทุนต้องลงมือทำเองหรือบริหารเองตามระบบงานที่มีบริษัทแม่เป็นผู้สนับสนุน




- **สำรวจบริษัทผู้ขายแฟรนไชส์** มีตัวตนอย่างไร ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ ความชำนาญในธุรกิจ เป้าหมาย และกิจกรรมที่บริษัทแม่ดำเนินการ สามารถตรวจสอบสถานะของบริษัท ได้จากเว็บไซต์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า [www.dbd.go.th](http://www.dbd.go.th) และ  ตรวจสอบว่า ได้รับเครื่องหมายรับรองเกณฑ์คุณภาพมาตรฐานแฟรนไชส์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าหรือไม่ ซึ่งเครื่องหมายดังกล่าว กรมพัฒนาธุรกิจการค้า จะมอบให้แก่ธุรกิจแฟรนไชส์ที่ผ่านการประเมินเกณฑ์คุณภาพมาตรฐานแฟรนไชส์จากผู้ทรงคุณวุฒิ

- **ประเมินยอดขายและระยะเวลาคืนทุนของสินค้า/บริการ** โดยวิเคราะห์หว่า มีตลาดตรงกับความต้องการ ลูกค้านิยมมากพอ และสามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง ไม่มีคู่แข่งมากเกินไป ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับทำเล และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในชุมชนนั้น

## 5. การทำธุรกิจออนไลน์ : ขายสินค้าทาง e-Commerce

การทำธุรกิจผ่านทางออนไลน์ เป็นการเริ่มต้นธุรกิจที่ตัดค่าใช้จ่ายการเปิดหน้าร้าน/การบริหารจัดการ สามารถขยายตลาดในวงกว้าง และเริ่มต้นได้ทันทีที่เหมาะสมกับยุคสมัย เป็นที่นิยมของลูกค้า อีกทั้งยังให้บริการได้ 7 วัน 24 ชั่วโมง อย่างไรก็ตาม ต้องกำหนดกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจน การวางระบบการจัดการสินค้าที่เหมาะสม การจัดส่ง และการชำระเงินที่น่าเชื่อถือ



ทั้งนี้ ผู้ประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จะต้องจดทะเบียนพาณิชย์ที่สำนักงานเขตในกรุงเทพมหานคร เมืองพัทยา เทศบาล หรือองค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) ตามที่ตั้งของสถานประกอบการ หรือตามที่อยู่ของผู้ประกอบธุรกิจ หลังจากนั้น กรมพัฒนาธุรกิจการค้าจะทำการประเมินคุณสมบัติของเว็บไซต์ที่มี  การจดทะเบียนพาณิชย์เพื่อให้เครื่องหมายรับรอง DBD Registered

โดยผู้ประกอบธุรกิจสามารถนำเครื่องหมายดังกล่าวไปติดบนเว็บไซต์ของตน อันเป็น

การยืนยันการมีตัวตนอยู่จริงของผู้ประกอบธุรกิจ สร้างความมั่นใจแก่ผู้บริโภคในการซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น



เว็บไซต์ Trustmarkthai.com เป็นเว็บไซต์ที่ให้บริการตรวจสอบข้อมูลธุรกิจและยืนยันตัวตน

ของผู้ประกอบธุรกิจ e-Commerce ที่จดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เพื่อสร้างความมั่นใจเบื้องต้นให้ผู้บริโภคก่อนตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการออนไลน์ สามารถศึกษารายละเอียดได้ที่ [www.Trustmarkthai.com](http://www.Trustmarkthai.com)



เว็บไซต์ [Thaicommercestore.com](http://Thaicommercestore.com) เป็นเว็บไซต์ที่ให้บริการด้าน

การตลาดแก่ ผลิตภัณฑ์ชุมชนทางออนไลน์ เช่น สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (One Tambon One Production : OTOP) สินค้าที่เป็นสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (Geographical Indications : GI) สินค้าเกษตรอินทรีย์ (Organic) สินค้าฮาลาล (Halal) และสินค้าที่มีกระบวนการผลิตที่เป็นธรรม (Fair Trade) เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมสินค้าและบริการที่ได้มาตรฐานและเป็นช่องทางการกระจายสินค้าจากชุมชน โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ได้ให้การสนับสนุนด้านการตลาด แก่วิสาหกิจชุมชน ในการสร้างรายได้และยกระดับคุณภาพชีวิต นอกจากนี้ ได้พัฒนา Application ผลิตภัณฑ์ชุมชนผ่าน Mobile Device เพื่อเป็นอีกหนึ่งช่องทางเข้าสู่เว็บไซต์ [Thaicommercestore](http://Thaicommercestore)

ทั้งนี้ สอบถามรายละเอียดการจดทะเบียนการเปิดร้านค้าออนไลน์ ได้ที่ กองพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า และดาวน์โหลดคู่มือลัดเปิดร้านค้าออนไลน์ได้ด้วยตัวคุณ ได้ที่ [www.dbd.go.th](http://www.dbd.go.th)



สิ่งจำเป็นอีกประการ คือ การศึกษาข้อมูล ติดตามปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดแนวโน้มของธุรกิจที่ทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย ดังนี้

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

### “ไม่ต้องเป็นความคิดใหญ่ แต่เป็นความคิดที่ خوب และต้องเป็นความคิดที่ใช่”

- ทำเป็นธุรกิจเพื่อสร้างผลตอบแทนเป็นรายได้
- เหมาะกับระยะเวลา เงินทุน และความสามารถของเรา
- ตลาดมีความต้องการ และมองเห็นลูกค้าชัดเจน
- มีความแตกต่างจากที่มีอยู่ในตลาด เลียนแบบยาก

เมื่อเราเริ่มค้นพบโอกาสทางธุรกิจที่มีความเป็นไปได้แล้ว การเริ่มต้นธุรกิจเป็นของตนเองนั้น เราต้องมีทั้งความรู้ความเข้าใจในสิ่งที่ตนเองจะทำ และมีศิลปะในการบริหารงาน บริหารคนอย่างเหมาะสม วางเป้าหมายให้ชัดเจน และตัดสินใจเลือกวิธีการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ ประสิทธิผล

เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่น และตัดสินใจที่ดีขึ้น ลองสำรวจตนเองว่า มีความพร้อมมากน้อยเพียงไร

**ทักษะการเป็นผู้ประกอบการ**

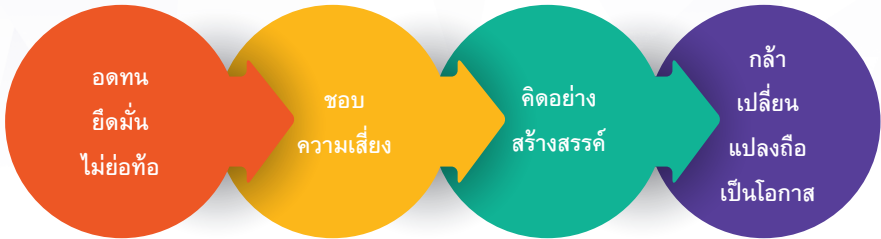
| รายการ  | ใช่                   | ไม่ใช่                |
|---|-----------------------|-----------------------|
| 1. คุณกล้าเสี่ยง กล้าตัดสินใจ และกล้าลงทุน                                      | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 2. คุณพร้อม และสามารถทำงานหนักได้ตลอด 24 ชั่วโมง                                | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 3. คุณมีความคิดเป็นของตัวเอง และแตกต่าง   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 4. คุณมีความอดทนต่อปัญหาอุปสรรคที่เข้ามา โดยไม่ท้อถอย และพร้อมที่จะเริ่มต้นใหม่ | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 5. ครอบครัวยุติสนับสนุนความคิด และการทำงานของคุณ                                | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 6. คุณรู้จักคนหลากหลาย ชอบพบปะผู้คนเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดี                  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 7. คุณมองเห็นโอกาสจากสิ่งรอบตัวอยู่เสมอ   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 8. คุณเป็นคนที่ยอมรับ และพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง                                  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 9. คุณมีความมั่นคงทางการเงิน พร้อมรับความเสี่ยง                                 | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

**ทักษะทางธุรกิจ**

| รายการ   | ใช่                   | ไม่ใช่                |
|--|-----------------------|-----------------------|
| 1. คุณรู้จักการจัดการทางการเงิน การจัดหาแหล่งเงินทุน       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 2. คุณสามารถบริหารจัดการบุคลากร                            | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 3. คุณสามารถวางแผนธุรกิจ                                   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 4. คุณสามารถวิเคราะห์ความต้องการ และมองเห็นโอกาสทางการตลาด | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

## ถ้าคุณตอบว่าใช่ ✓✓✓ มากกว่า 8 ข้อ

ถ้าคุณเลือก ใช่ สำหรับทักษะการเป็นผู้ประกอบการมากกว่า 5 ข้อ และทักษะทางธุรกิจมากกว่า 3 ข้อ คุณมีแนวโน้มหรือมีโอกาสในการเป็นเจ้าของธุรกิจได้ไม่ยาก **เพื่อช่วยย้ำคุณสมบัติของการเป็นผู้ประกอบการที่ดี ควรประกอบด้วยลักษณะต่อไปนี้**



**1. อุดทน ยึดมั่น ไม่ย่อท้อ** วางเป้าหมายสู่ความสำเร็จ มีความทะเยอทะยานในระดับสูง ถือเป็นหัวใจสำคัญที่จะเป็นพลังผลักดันให้ลุกขึ้นมาดำเนินการให้บรรลุเป้าหมาย

**2. ชอบความเสี่ยง** มีความสามารถในการประเมินความเสี่ยง ตั้งแต่ก่อนจะเริ่มดำเนินการวิเคราะห์อย่างรอบคอบ และพยายามขจัดความเสี่ยงที่จะกระทบต่อธุรกิจแล้วจึงค่อยตัดสินใจดำเนินการ

**3. คิดอย่างสร้างสรรค์** สร้างฝันให้ยิ่งใหญ่ ไปได้ถึง การเริ่มจากก้าวเล็กแล้วค่อยขยายใหญ่ขึ้น สามารถมองจากจุดเล็กๆ โดยสร้างจากสิ่งที่ตนรัก แล้วสานฝันให้สามารถขยายเป็นกิจการใหญ่โตได้

**4. กล้าเปลี่ยนแปลงถือเป็นโอกาส** มีความคิดเชิงบวกกับสิ่งที่เปลี่ยนแปลง มองการเปลี่ยนแปลงเป็นโอกาส และจุดเริ่มต้นของสิ่งใหม่ๆ และใช้ประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงนั้นกับธุรกิจของคุณ

การสร้างทักษะทางธุรกิจ เป็นเรื่องที่ต้องหาความรู้ สร้างประสบการณ์ และปรึกษาผู้เชี่ยวชาญได้ที่ ศูนย์ปรึกษาธุรกิจ กองพัฒนาผู้ประกอบการ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

# แผนธุรกิจ : กลยุทธ์สู่การเริ่มต้นธุรกิจ



# แผนธุรกิจ : กุญแจสู่การเริ่มต้นธุรกิจ



ก่อนที่จะเริ่มต้นหรือเมื่อธุรกิจเริ่มต้นแล้ว จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องวิเคราะห์ และประเมินสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ศักยภาพของตัวเราอย่างรอบคอบ เพื่อจัดทำแผนธุรกิจ ที่จะสร้างความพร้อมในการเริ่มต้น และก้าวเดินไปตามเป้าหมายสู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืน ความประมาทเพียงเล็กน้อย ส่งผลต่อการสูญเสียหรือความล้มเหลวที่ยากจะแก้ไข

## แผนธุรกิจ (Business Plan) คืออะไร ?

เป็นเครื่องมือที่มีความสำคัญยิ่งสำหรับทั้งผู้ที่ริเริ่มจะประกอบธุรกิจ เป็นเสมือนแผนที่ในการเดินทางที่จะชี้แนะขั้นตอนต่างๆ ที่ละขั้นตอนในกระบวนการเพื่อเริ่มต้นธุรกิจ โดยจะให้รายละเอียดต่างๆ ทั้งเรื่องของการดำเนินธุรกิจ การตลาด กลยุทธ์ การแข่งขัน การคาดคะเนทางการเงิน ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น เพื่อที่จะชี้นำไปสู่

ความสำเร็จหรือชี้ให้เห็นถึงจุดแข็งที่สามารถนำมาใช้ในการแข่งขัน หรือจุดอ่อนและข้อควรระวังที่ต้องแก้ไขหรือเตรียมพร้อมป้องกัน ซึ่งจำเป็นต้องบันทึกเป็นเอกสาร คือแปลงความคิดออกมาเป็นลายลักษณ์อักษรที่จะช่วยให้สามารถติดตาม ตรวจสอบ ทบทวน ในการดำเนินการหรือการปฏิบัติว่าเป็นไปตามสิ่งที่ได้วางแผนไว้ และผลที่เกิดขึ้นนั้นเป็นเช่นใด จำเป็นต้องมีการปรับปรุงแก้ไขตรงจุดและด้วยวิธีการดำเนินการแบบใดที่จะทำให้ธุรกิจมีผลลัพธ์ที่ดียิ่งขึ้น ซึ่งจะมาจากการจัดทำแผนธุรกิจนี้เองที่จะบอกว่า **“ปัจจุบันเราเดินอยู่ตรงไหน อนาคตจะไปอยู่ที่ใด ด้วยวิธีการอย่างไร”**

## แผนธุรกิจมีประโยชน์อย่างไร ?

- เพื่อให้เราเข้าใจและเตรียมความพร้อมในสิ่งที่ต้องทำอย่างชัดเจน และเป็นระบบ
- ทำให้คนอื่นเข้าใจว่าเรากำลังทำอะไร มีโอกาสสำเร็จตามเป้าหมายหรือไม่ (ผู้ร่วมลงทุน สถาบันการเงิน)

## กรอบการจัดทำแผนธุรกิจ

### 1. ชื่อของธุรกิจ (Name of Business)

ชื่อของธุรกิจถือเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้คนรู้จัก และจดจำได้ว่าเราคือใคร และอาจสื่อถึงว่า ทำธุรกิจอะไร

### 2. แนวคิดธุรกิจ (Business Idea)

- เรากำลังจะทำอะไร ทำไมถึงเป็นธุรกิจนี้ ทำไมไม่เลือกธุรกิจอื่น
- จะขายใคร (กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย) ขายอย่างไร (ผลิตส่งขาย ผลิตเองขายเอง หรือจ้างคนอื่นผลิต)
- แนวทางการลงทุน ต้องใช้เงินเท่าไร ได้มาจากไหน ขายเท่าไร ถึงจะคืนทุน







คำตอบ : .....

.....

.....

.....

.....

.....

### 3. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ (Business Analysis)

- วิเคราะห์ธรรมชาติของธุรกิจ ตายและโตเพราะอะไร อย่างไร
- วิเคราะห์ปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายใน ค้นหาจุดอ่อน จุดแข็งของธุรกิจ

โอกาสและอุปสรรค ที่เราต้องเผชิญจากภายนอก อะไรมีมากกว่ากัน จะใช้ประโยชน์ หรือแก้ไขได้หรือไม่ วิเคราะห์คู่แข่งในธุรกิจเป็นใคร มีดีอย่างไร เราจะสู้ได้หรือไม่ อย่างไร วิเคราะห์ลูกค้าเป็นใคร พฤติกรรมการซื้อเป็นอย่างไร ทำไมถึงซื้อ ใครตัดสินใจซื้อที่ไหน

### 4. วางเป้าหมาย (Goals) ทิศทางและความคาดหวังที่ต้องการไปถึงในระยะสั้น และระยะยาว

- วิสัยทัศน์ (Vision)

ภาพ หรือตำแหน่งที่เราต้องการจะเป็นในอนาคต หรือเราอยากให้อธุรกิจไปถึงในอนาคต เช่น **“ศูนย์กลางประจำบ้านของทุกคนครบถ้วน”**

- พันธกิจ (Mission)

หน้าที่หลักของธุรกิจ ธุรกิจของเราเกิดมาทำไม และดำรงอยู่เพื่ออะไร เป็นเป้าหมายระยะยาว เช่น **“ผลิตเบเกอรี่ที่มีรสชาติและความแตกต่าง ตอบสนองทุกเวลา”**

- **วัตถุประสงค์ (Objective)**

เป้าหมายทางธุรกิจที่คุณต้องการไปถึงในระยะเวลาที่กำหนดไว้อย่างชัดเจน เช่น **“ขยายสาขาร้านเบเกอรี่ไม่น้อยกว่า 10 สาขา ภายใน 2 ปี”**

- **กลยุทธ์ (Strategy)**

แนวทางหลักที่ธุรกิจเลือกใช้เพื่อให้ถึงเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว การเดินทางสู่เป้าหมายทางธุรกิจที่ต้องการ อาจมีหลายทางที่จะไปถึง ซึ่งต้องวิเคราะห์ความเป็นไปได้ และโอกาสที่จะใช้เป็นกลยุทธ์ในการไปถึงในระยะสั้น และบรรลุเป้าหมายในระยะยาว

| เป้าหมาย   | ทางเลือก   |
|--|--|
| ต้องการไม่น้อยกว่า 10 สาขา ใน 2 ปี<br>ยอดขายเติบโต ร้อยละ 20 ต่อปี | <ul style="list-style-type: none"><li>● ขยายแฟรนไชส์</li><li>● เปิดสาขาเอง</li><li>● คอนเนอร์ในร้านสะดวกซื้อ</li><li>● ผลิตภัณฑ์หลากหลายให้เลือก<br/>ผลิตเองทั้งหมด หรือ<br/>สร้างพันธมิตรร่วมวางจำหน่าย</li><li>● สร้างผลิตภัณฑ์หลักที่มีชื่อเสียง<br/>ของตนเอง</li></ul> |

## 5. กลวิธี (Tactic) เดินตามกลยุทธ์

### 5.1 แผนการตลาด

อธิบายภาพรวมตลาดในปัจจุบัน และแนวโน้มในอนาคต / กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย / สภาพการแข่งขัน และคู่แข่งของกิจการ / กลยุทธ์ทางการตลาดที่เลือกใช้

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

มีลักษณะเด่นอย่างไร ได้เปรียบ เสียเปรียบคู่แข่งอย่างไร สินค้ายุคใหม่ เน้นการสร้างสรรค์ ความแปลกใหม่ แตกต่างของรูปแบบและการใช้งาน

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

อาจขึ้นอยู่กับความรุนแรงของการแข่งขัน ผู้นำตลาด ประเภท และภาพลักษณ์ของสินค้า กำไรที่ต้องการของธุรกิจ กำหนดราคาเพื่อแข่งขันในตลาด ราคาสร้างภาพลักษณ์/กลุ่มลูกค้าเฉพาะ เงินสด/เครดิต เป็นต้น

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

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

- **การส่งเสริมการตลาด (Promotion) การสื่อสารสร้างการยอมรับ (Communication)**

เป็นเครื่องมือสื่อสารสร้างการรับรู้ และความต้องการของธุรกิจให้เกิดขึ้นกับกลุ่มผู้บริโภค ซึ่งวิธีการสื่อสาร การกระตุ้นผู้บริโภคอาจมีความแตกต่างกันในแต่ละช่วงเวลาที่เป็นไปตามสถานการณ์ของธุรกิจและสภาพแวดล้อม ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณา จัดกิจกรรมเพื่อประชาสัมพันธ์ การให้ทดลองใช้ ปากต่อปาก Social Network หรือ การลดแลกแจกแถม เป็นต้น

## **6. ผลิตดำเนินงาน (Production)**

- การวางแผนจัดซื้อ-การใช้วัตถุดิบ และทรัพยากรการผลิต/ขาย/บริการอะไรจากใคร กระบวนการ วิธีการผลิต ทำอย่างไร เครื่องมือ เครื่องจักรมาจากไหน

- รูปแบบของธุรกิจ ทำเลที่ตั้ง
- การบริหารจัดการ โครงสร้างองค์กร ใครคือผู้บริหาร รวมถึงกระจายอำนาจ
- พนักงานมาจากไหน ทักษะความรู้ แผนการพัฒนาบุคลากรอย่างไร

## 7. แผนการเงิน/แผนงบประมาณ (Budgeting)

แผนการเงินเปรียบเสมือนเป็นเส้นเลือดใหญ่ที่มาหล่อเลี้ยงธุรกิจให้อยู่รอดและอยู่ได้ จะแสดงรายละเอียดของแหล่งเงินทุน การใช้เงินทุน ประมาณการทางการเงิน และอัตราผลตอบแทนของธุรกิจ ระยะเวลาการคืนทุน การจ่ายชำระหนี้ ประกอบด้วย

- งบลงทุน ค่าเครื่องมือ เครื่องจักร การวิจัย และพัฒนาผลิตภัณฑ์
- ต้นทุนคงที่ ต้นทุนรวมคงที่ไม่ว่าจะผลิต/ขายไปเท่าใด แต่เมื่อคำนวณเป็น

ต้นทุนต่อหน่วยจะเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามจำนวนของการผลิต/ขาย/บริการ เช่น ค่าเช่าร้าน ค่าโฆษณา

- ต้นทุนผันแปร ต้นทุนรวมที่เปลี่ยนแปลงไปตามจำนวนของการผลิต/ขาย/บริการ เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน
- งบกำไรขาดทุน ผลการดำเนินงาน รายได้หักต้นทุนและค่าใช้จ่าย
- วิเคราะห์อัตราผลตอบแทนการลงทุน จุดคุ้มทุน ระยะเวลาการคืนทุน
- วิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ความสามารถในการทำกำไร การวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน

## 8. พันธมิตรหรือช่วยธุรกิจ (Alliance)

การสร้างพันธมิตรและเครือข่ายธุรกิจ เป็นสิ่งจำเป็นในยุคปัจจุบัน เพราะจะทำให้เรามีพลังที่แข็งแกร่งมากขึ้น ทั้งด้านการจัดหาวัตถุดิบ การขยายตลาด การบริหารจัดการ และการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ทางธุรกิจ ทำให้เราสามารถแก้ปัญหาได้โดยเร็ว และสร้างโอกาสในการร่วมกันซื้อ ร่วมกันขาย ร่วมกันพัฒนานำไปสู่การเพิ่มขีดความสามารถในการประกอบธุรกิจให้สัมฤทธิ์ผล

## 9. แผนปฏิบัติการ (Action Plan)

การกำหนดรายละเอียดสิ่งที่จะต้องทำตามแผนกลยุทธ์ กลวิธีที่กำหนดไว้ ระบุรายละเอียดกิจกรรมที่จะทำตลอดปี ผู้รับผิดชอบ งบประมาณ เพื่อให้มีความชัดเจนในการดำเนินงานที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายภายในเวลาที่กำหนด

## 10. การควบคุมและประเมินผล (Control and Evaluation)

ในการทำธุรกิจต้องมีการตรวจสอบ ประเมินผลการดำเนินงาน สถานะของธุรกิจที่เกิดขึ้นจากการดำเนินกิจกรรมตามกลยุทธ์ กลวิธี และแผนปฏิบัติการที่กำหนดไว้ อย่างเป็นระยะ เช่น การวิเคราะห์ยอดขาย ส่วนแบ่งตลาด ค่าใช้จ่ายต่อยอดขาย และตัวชี้วัดประสิทธิภาพด้านต่างๆ เช่น การสร้างยอดขาย การบริหารจัดการต้นทุน เพื่อที่จะสามารถปรับปรุงหรือพัฒนาให้เป็นที่ไปตามเป้าหมายได้ทันสถานการณ์

## 11. แผนรองรับความเสี่ยงและแผนฉุกเฉิน (Risk and Emergency)

การกำหนดมาตรการสำรองสำหรับการขาดแคลนสิ่งจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ ผลกระทบที่อาจส่งผลให้ธุรกิจต้องหยุดชะงักลง หรือไม่เป็นที่ไปตามคาดหมาย เช่น การขาดแคลนวัตถุดิบ การขัดข้องของบริการสาธารณะ การขัดข้องของเครื่องมือเครื่องจักร หรือการเกิดภัยพิบัติธรรมชาติ เป็นต้น



หัวใจสำคัญ คือ มุ่งมั่นลงมือทำด้วยตนเอง  
ด้วยความอดทน จึงจะประสบความสำเร็จ

# สร้างตัวตนทางธุรกิจกับ **DBD**



# สร้างตัวตนทางธุรกิจกับ **DBD**



เมื่อตัดสินใจประกอบธุรกิจแล้ว ต้องตัดสินใจต่อไปอีกว่า จะจัดตั้งธุรกิจรูปแบบใด ที่จะสร้างตัวตนทางธุรกิจของเราได้อย่างเหมาะสมและเกิดความน่าเชื่อถือ ซึ่งมีหลายปัจจัยที่ต้องพิจารณาทั้งประเภทธุรกิจ ขนาด และเงินทุน เป้าหมายของธุรกิจ ความจำเป็นในการบริหารจัดการ ข้อได้เปรียบเสียเปรียบ และ ข้อปฏิบัติตามกฎหมาย

## การจดทะเบียนธุรกิจ

### 1. ธุรกิจเจ้าของคนเดียว

ธุรกิจเจ้าของคนเดียวเป็นการลงทุนคนเดียว จัดตั้งธุรกิจง่าย กำไร-ขาดทุนรับผิดชอบคนเดียว คิด ตัดสินใจคนเดียว ทำให้รวดเร็ว แต่อาจขาดความรอบคอบสถานะทางกฎหมาย เรียกว่า บุคคลธรรมดา มีข้อบังคับกฎหมายน้อย โดยธุรกิจ

บางประเภทต้องจดทะเบียนพาณิชย์ ณ สำนักงานเขตกรุงเทพมหานคร เทศบาล และ อบต. ในพื้นที่ตั้งของธุรกิจ เช่น การซื้อมาขายไป พาณิชยอิเล็กทรอนิกส์ การจำหน่าย เทป ซีดี

## 2. ธุรกิจที่มีการลงทุนร่วมกัน

**2.1 ห้างหุ้นส่วน** เป็นการลงทุนของบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ตกกลงร่วมกัน ทำธุรกิจ เพื่อแบ่งผลตอบแทนตามสัดส่วนการลงทุน แบ่งเป็น 2 ประเภท

- **ห้างหุ้นส่วนสามัญ** ทุกคนที่ลงทุน และเป็นหุ้นส่วนต้องรับผิดชอบในหนี้สิน ไม่จำกัดจำนวน หากจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล เรียกว่า ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล

- **ห้างหุ้นส่วนจำกัด** จดทะเบียน และมีสถานะเป็นนิติบุคคล โดยจำแนกความรับผิดชอบในหนี้สินของผู้เป็นหุ้นส่วน 2 ประเภท คือ ไม่เกินจำนวนเงินที่ได้ลงทุนไป และประเภทที่ไม่จำกัดจำนวนโดยหุ้นส่วนประเภทนี้จะมีอำนาจในการตัดสินใจทางธุรกิจ

- **ข้อดี** มีการระดมทุนเพิ่มขึ้น มีความคล่องตัวในการประกอบธุรกิจ ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจครอบครัว ความน่าเชื่อถือระดับปานกลาง

- **ข้อเสีย** การระดมทุนเพื่อขยายกิจการทำได้ยาก ขึ้นอยู่กับข้อตกลงของผู้เป็นหุ้นส่วน

**2.2 บริษัทจำกัด** จดทะเบียน และมีสถานะเป็นนิติบุคคล มีผู้เริ่มก่อการจัดตั้ง ไม่น้อยกว่า 3 คน ลงทุนโดยแบ่งเงินลงทุนเป็นหุ้น มูลค่าหุ้นละเท่ากัน บริหารในรูปแบบคณะกรรมการบริษัท ความรับผิดชอบ ไม่เกินจำนวนค่าหุ้นที่ยังชำระไม่ครบถ้วน

- **ข้อดี** จะทำให้ระดมทุนง่ายและมาก จำกัดความรับผิดชอบหนี้สิน การบริหารธุรกิจมีการพิจารณาอย่างรอบคอบมากขึ้น มีความน่าเชื่อถือสูง

- **ข้อเสีย** มีขั้นตอนการจัดตั้ง และข้อบังคับที่ต้องปฏิบัติตาม บริหารในรูปแบบคณะกรรมการ และบางเรื่องต้องนำเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อมิให้เกิดผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย อาจไม่คล่องตัวในบางสถานการณ์



## สถานที่ยื่นจดทะเบียนธุรกิจ

- เขตกรุงเทพมหานคร สามารถยื่นขอจดทะเบียนได้ที่ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า และสำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าเขต 1 - 6 ได้แก่ ปิ่นเกล้า พหลโยธิน รัชดาภิเษก สุรวงศ์ บางนา และแจ้งวัฒนะ (ศูนย์ราชการเฉลิมพระเกียรติ 80 พรรษา)
- นอกเขตกรุงเทพมหานคร สามารถยื่นขอจดทะเบียนได้ที่ สำนักงานพาณิชย์จังหวัดทั่วประเทศ

สำหรับธุรกิจที่จัดตั้งใหม่ สามารถยื่นจดทะเบียนข้ามเขตจัดตั้งห้างหุ้นส่วนและบริษัทจำกัดได้ทั่วประเทศ ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกแก่ภาคธุรกิจจากเดิมที่ต้องยื่นคำขอจดทะเบียน ณ จังหวัดที่เป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่เท่านั้น

## ข้อปฏิบัติหลักตามกฎหมายเมื่อจดทะเบียนนิติบุคคล

- การแก้ไข เปลี่ยนแปลงข้อมูลธุรกิจของบริษัทให้นำมาจดทะเบียนภายในระยะเวลาที่กำหนด



- ต้องจัดทำบัญชี และนำส่งงบการเงินแสดงผลการดำเนินงานของนิติบุคคลเป็นประจำทุกปี โดยสามารถจัดส่งงบการเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Filing)

- นิติบุคคลสามารถยื่นขอหนังสือรับรองซึ่งแสดงความมีตัวตนของนิติบุคคลคัดสำเนาทะเบียนธุรกิจ เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกรรมทางธุรกิจกับหน่วยงานภาครัฐ เอกชน และสถาบันการเงิน โดยการให้บริการหนังสือรับรอง สามารถยื่นขอได้ที่ ศูนย์บริการของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าทั่วประเทศ หรือขอหนังสือรับรองนิติบุคคล



DSD e-Certificate

ทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Certificate) ผ่านธนาคารมากกว่า 3,900 แห่ง นอกจากนี้ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ยังให้บริการออกหนังสือรับรองนิติบุคคลเป็นภาษาอังกฤษอีกด้วย

สอบถามการจดทะเบียนนิติบุคคล และการปฏิบัติตามกฎหมายอย่างถูกต้อง ได้ที่ กองทะเบียนธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

สอบถามการส่งงบการเงิน และการขอหนังสือรับรองนิติบุคคล ได้ที่ กองข้อมูลธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

## การบริการข้อมูลธุรกิจ

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้มีการพัฒนาข้อมูลนิติบุคคล งบการเงินให้ เป็นคลังข้อมูลธุรกิจที่สมบูรณ์ เพื่อให้สามารถเข้าถึงข้อมูลธุรกิจที่ถูกต้อง นำเชื่อถือ และเป็นปัจจุบัน ตลอดจนสามารถนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์เพื่อประกอบการตัดสินใจทางธุรกิจ ได้แก่

- ข้อมูลทางทะเบียนนิติบุคคล
- ข้อมูลงบการเงินและอัตราส่วนทางการเงิน
- ข้อมูลการลงทุนของชาวต่างชาติ
- ค้นหาคู่ค้าทางธุรกิจ
- ค้นหาโอกาสทางธุรกิจ
- การจัดอันดับธุรกิจ



นอกจากนี้ ยังให้บริการตรวจสอบข้อมูลนิติบุคคลผ่าน Smartphone “DBD e-Service” เพิ่มความสะดวกในการตรวจสอบข้อมูลนิติบุคคลได้โดยง่าย สะดวก รวดเร็ว โดยมีข้อมูลสำคัญได้แก่ เลขทะเบียน ชื่อวันที่จดทะเบียน ที่ตั้งทุนจดทะเบียน หมวดหมู่ธุรกิจ วัตถุประสงค์ ปีที่ส่ง



งบการเงิน คณะกรรมการของนิติบุคคลซึ่งสามารถค้นจากเลขทะเบียนนิติบุคคล หรือชื่อของนิติบุคคลอีกทั้ง ได้เพิ่มเติมข้อควรทราบ เช่น การไม่นำส่งงบการเงินประจำปี สถานที่ตั้งไม่สามารถตรวจสอบได้ หรือไม่ตรงตามที่ระบุไว้ มีทุนจดทะเบียนสูงเกินจริง เพื่อเป็นข้อมูลให้แก่ประชาชนและธุรกิจที่ต้องการมีตระวังในการทำธุรกิจกับนิติบุคคลรายดังกล่าว

สอบถามได้ที่ กองข้อมูลธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า



## ธรรมาภิบาลธุรกิจ : สร้างความเชื่อมั่นต่อธุรกิจ

ธุรกิจควรนำหลักธรรมาภิบาลมาเป็นแนวในการปฏิบัติงานให้ถูกต้องตามกฎหมายอย่างเปิดเผย โปร่งใส ตรวจสอบได้ เพื่อให้องค์กรเป็นหน่วยงานที่มีธรรมาภิบาลธุรกิจ สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และสร้างความเชื่อมั่นแก่ระบบเศรษฐกิจของประเทศ ด้วยหลักการสำคัญ 6 ประการ

**1. หลักนิติธรรม :** ผู้บริหารองค์กรธุรกิจจะต้องมีการกำหนดข้อบังคับให้เป็นไปตามกฎหมาย เพื่อให้มีการปฏิบัติอย่างถูกต้องครบถ้วน โดยคำนึงถึงสิทธิ เสรีภาพ ความยุติธรรมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

**2. หลักคุณธรรม :** ผู้บริหารองค์กรธุรกิจจะต้องยึดมั่นในความถูกต้องดีงาม สำนึกในหน้าที่ของตนเอง มีความซื่อสัตย์สุจริต โดยมีการส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้น หน่วยงาน พนักงาน พัฒนาตนเองไปพร้อมกัน เพื่อให้บุคคลเหล่านั้นมีความซื่อสัตย์ จริงใจ ขยันอดทน และมีระเบียบวินัย

**3. หลักความโปร่งใส :** ผู้บริหารองค์กรธุรกิจจะต้องมีความโปร่งใสในการประกอบธุรกิจ มีการเปิดเผยข้อมูลอย่างตรงไปตรงมาโดยมีกระบวนการตรวจสอบความถูกต้องอย่างชัดเจน

**4. หลักการมีส่วนร่วม :** ผู้บริหารองค์กรธุรกิจจะต้องมีการเปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย มีส่วนร่วมในการบริหารแต่ละระดับของการตัดสินใจ ที่จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ผลประโยชน์ หรือวิถีชีวิต ความเป็นอยู่ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียนั้นๆ

**5. หลักความรับผิดชอบต่อ :** ผู้บริหารองค์กรธุรกิจ จะต้องตระหนักถึงสิทธิ หน้าที่ ความสำนึกในความรับผิดชอบต่อสังคม ความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย รวมทั้งมีความใส่ใจในปัญหาสาธารณะของบ้านเมือง

**6. หลักความคุ้มค่า :** ผู้บริหารองค์กรธุรกิจ จะต้องมีการบริหารจัดการและใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กรธุรกิจ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย โดยมีนโยบายเกี่ยวกับการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ และใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สอบถามการสร้างธรรมาภิบาลธุรกิจได้ที่ กองธรรมาภิบาลธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า



# การประเมินความสำเร็จของธุรกิจ



# การประเมินความสำเร็จของธุรกิจ



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

## เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

จากสภาพเศรษฐกิจและสังคมที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ธุรกิจที่อยู่รอดได้จำเป็นต้องมีการพัฒนาปรับปรุงตนเองอย่างต่อเนื่อง กรมพัฒนาธุรกิจการค้า จึงได้จัดทำเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจ เพื่อเป็นเครื่องมือประเมินผลการบริหารจัดการของธุรกิจที่จะนำมาวิเคราะห์สภาพปัญหาหรือความจำเป็นที่จะต้องได้รับการพัฒนา ปรับปรุงให้ธุรกิจมีความเข้มแข็ง สร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน และสามารถพัฒนาศักยภาพที่จะแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจ คืออะไร

- ข้อกำหนดขั้นต่ำของการบริหารจัดการธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ มุ่งสู่การสร้างผลประกอบการที่ดี การเติบโตในทุกสภาวะ และการสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า/ผู้ให้บริการ
- เครื่องมือในการตรวจวัดระดับคุณภาพการบริหารจัดการของธุรกิจ เปรียบเสมือนการตรวจสุขภาพร่างกาย ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจสามารถใช้ประเมินหาจุดอ่อนจุดแข็งในธุรกิจของตนเอง เพื่อนำไปกำหนดวิธีการพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการธุรกิจได้อย่างตรงประเด็น รวมถึงใช้เทียบเคียง (Benchmarking) กับธุรกิจอื่นที่มีวิธีปฏิบัติที่ประสบความสำเร็จมากกว่า เพื่อนำวิธีปฏิบัตินั้นมาปรับใช้กับธุรกิจของตนเอง

## เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจ ให้ประโยชน์ต่อธุรกิจอย่างไร

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



## เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจ 5 หมวดหลัก

เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจมุ่งเน้นให้ธุรกิจมีการปรับปรุงพัฒนาองค์กรอย่างรอบด้านและต่อเนื่อง โดยครอบคลุมตามเกณฑ์มาตรฐาน 5 หมวดหลัก ดังนี้

**หมวดที่ 1 การบริหารจัดการธุรกิจ :** ในหมวดนี้จะเป็นการวัดประเมินวิธีการกำหนดแนวทางปฏิบัติพื้นฐาน และการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจหรือผู้บริหารระดับสูง ประกอบด้วย กรอบแนวคิดทางธุรกิจหรือปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ เช่น กฎหมาย ระเบียบของภาครัฐ เศรษฐกิจ สังคม ลูกค้า รวมถึงโครงสร้างของธุรกิจ แผนงาน และวิธีการทำงาน วิธีการสื่อสาร การบริหารจัดการข้อมูล และเป้าหมายที่ธุรกิจต้องการจะเป็นในอนาคต

**หมวดที่ 2 การตลาด และการใส่ใจต่อลูกค้า :** เป็นการวัดประเมินกระบวนการบริหารจัดการที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าหรือกลุ่มลูกค้าของธุรกิจ ประกอบด้วย การจัดเก็บข้อมูลของลูกค้าหรือข้อมูลทางการตลาด เช่น ความถี่ในการใช้บริการ หรือปริมาณการซื้อในรอบ 1 เดือนของลูกค้ารายนี้หรือกลุ่มนี้ การนำข้อมูลเหล่านั้นมาใช้ประโยชน์ เช่น การนำข้อมูลที่มีอยู่มาวิเคราะห์ เพื่อใช้สร้างโอกาสทางการตลาด การทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ รวมถึงการสร้างความผูกพันกับลูกค้า หรือคู่ค้าของธุรกิจนั้นๆ

**หมวดที่ 3 การให้บริการ :** เป็นการวัดประเมินที่ประกอบด้วย การกำหนดรูปแบบวิธีการในการให้บริการ การสร้างเอกลักษณ์ของสินค้าหรือบริการนั้นๆ รวมไปถึงวิธีการติดตาม ประเมินความพึงพอใจของลูกค้าต่อวิธีการให้บริการของพนักงาน เพื่อทบทวนและปรับปรุงวิธีการบริการให้สามารถสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าภายใต้มาตรฐานเดียวกัน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับลักษณะการให้บริการของแต่ละธุรกิจ เช่น กำหนดพื้นที่และสิ่งอำนวยความสะดวกในการให้บริการ วิธีการต้อนรับ วิธีการให้บริการ คุณภาพการบริการ



**หมวดที่ 4 การพัฒนาบุคลากร :** เป็นการวัดประเมินความสามารถในการบริหารทรัพยากรบุคคลของธุรกิจ ที่ประกอบด้วย แผนงานด้านบุคลากร ที่แสดงถึงความต้องการบุคลากรหรืออัตรากำลัง ความสามารถหรือคุณสมบัติของบุคลากรที่ต้องการ การกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบ การออกระเบียบข้อบังคับในการปฏิบัติงาน การติดตาม และประเมินผลการปฏิบัติงาน การพัฒนาองค์ความรู้ และทักษะในการปฏิบัติงาน การบริหารค่าจ้าง เงินเดือน สวัสดิการ รางวัล และมาตรการทางวินัย

**หมวดที่ 5 ผลประกอบการ :** จะเป็นการวัดประเมิน การติดตามตรวจสอบ การวิเคราะห์ และประเมินผลลัพธ์ของการดำเนินงานในส่วนงานต่างๆ ของธุรกิจ โดยรวมถึงการติดตามควบคุมตัวชี้วัดที่กำหนดไว้ตามแผนงาน และผลลัพธ์ทางการเงินที่ธุรกิจได้รวบรวมจัดทำไว้ในรูปของบัญชี ซึ่งในหมวดนี้จะสะท้อนถึงระดับความสำเร็จของการดำเนินงานในรูปของผลลัพธ์จากการบริหารจัดการหลัก 4 หมวดข้างต้น

สอบถามได้ที่ กองส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

### การกำกับบัญชี คืออะไร

เครื่องมือบันทึก และวัดผลการดำเนินงานธุรกิจ

### จัดทำบัญชีเพื่ออะไร

- บันทึกเหตุการณ์ทางการค้า ทำให้ทราบผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และสถานะของธุรกิจในแต่ละช่วงเวลา
- ให้เจ้าของกิจการได้ทราบจำนวนสินทรัพย์ หนี้สิน และทุนเท่าใด และอย่างไรในแต่ละช่วงเวลา
- ใช้ประกอบการตัดสินใจ การบริหารธุรกิจของเจ้าของกิจการ การลงทุนของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง และการให้สินเชื่อของแหล่งเงินทุน
- เป็นเครื่องมือป้องกันทุจริต และการสูญหายของสินทรัพย์

## ใครใช้ข้อมูลทางบัญชี

| ภายในกิจการ   | ภายนอกกิจการ  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• กรรมการอำนวยการ ผู้จัดการทั่วไป หัวหน้าฝ่าย/แผนก และพนักงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูล</li><li>• เพื่อวิเคราะห์การดำเนินงาน วางแผน ควบคุม และบริหารจัดการของธุรกิจ</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• ผู้ถือหุ้นหรือผู้ที่สนใจจะลงทุน ผู้ขายสินค้าหรือเจ้าหนี้อื่นๆ สถาบันการเงินหรือบุคคลที่ให้กิจการกู้ยืม ลูกค้า หน่วยงานรัฐบาล สาธารณชน</li><li>• ใช้เพื่อ ตรวจสอบสถานะ และ ความน่าเชื่อถือของธุรกิจ ในการลงทุน การติดต่อธุรกิจ การให้เครดิต สินเชื่อ</li></ul> |

หลังจากที่ได้มีการจัดทำบัญชีแล้ว สามารถแสดงผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของธุรกิจ ในรอบปีบัญชีที่ผ่านมา ในรูปของงบการเงิน

## งบการเงิน

รายงานที่แสดงข้อมูลผลการประกอบธุรกิจ โดยมีงบการเงินที่ควรทราบ ได้แก่

- **งบแสดงฐานะการเงิน** แสดงฐานะการเงินของธุรกิจ (สินทรัพย์ หนี้สิน และ ส่วนของเจ้าของ) การลงทุน และแหล่งที่มาของเงินทุน ความมั่นคง สภาพคล่อง ความเสี่ยงในปัจจุบัน ศักยภาพ การเจริญเติบโต และความสามารถทางการแข่งขันของธุรกิจในอนาคต
- **งบกำไรขาดทุน** แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการ (รายได้ ค่าใช้จ่าย) ในรอบระยะเวลาหนึ่ง สามารถใช้ในการประเมินความสามารถที่จะสร้างความเติบโตของรายได้ การลดลงของค่าใช้จ่าย
- **งบกระแสเงินสด** บอกถึงสภาพคล่องของกิจการในระยะเวลาหนึ่ง โดยแสดงถึงแหล่งที่มา และการใช้ไปของเงินสด

## งบแสดงฐานะการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 25XX

หน่วย : บาท

### สินทรัพย์

|                                |              |
|--------------------------------|--------------|
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด | 1,000        |
| สินค้ำคงเหลือ                  | 2,000        |
| ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์         | <u>8,000</u> |

### รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น

11,000

### หนี้สินและส่วนของผู้เป็นหุ้นส่วน

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

### รวมหนี้สินและส่วนของผู้เป็นหุ้นส่วน

11,000

## งบกำไรขาดทุน

สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 25XX

หน่วย : บาท

### รายได้

รายได้จากการขายสินค้าหรือให้บริการ 8,000

### ค่าใช้จ่าย

ต้นทุนขาย 5,000

ค่าใช้จ่ายในการขาย 3,000

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร 2,500

กำไร (ขาดทุน) สุทธิ 500

## งบกระแสเงินสด

สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 25XX

หน่วย : บาท

กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน 134,000

กระแสเงินสดจากการลงทุน (109,500)

กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน (75,000)

กระแสเงินสดของกิจการเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ (50,500)

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด 119,500

เงินสดคงเหลือและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือปลายงวด 69,000

## การวิเคราะห์งบการเงิน

ตัวเลขของงบการเงิน สามารถนำมาวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน (Ratio Analysis) เพื่อวัดผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ เปรียบเทียบการดำเนินงานในแต่ละช่วงเวลาของธุรกิจ และเปรียบเทียบกับธุรกิจอื่นหรือในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกันหรืออุตสาหกรรมอื่นๆ

## การวัดสภาพคล่องทางการเงิน (Liquidity Ratio)

| อัตราส่วน  | รายการคำนวณ  | แสดงถึง  |
|--|--|--|
| อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)                  | $\frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน (เท่า)}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$               | <ul style="list-style-type: none"><li>• ความสามารถในการชำระหนี้ มีสินทรัพย์หมุนเวียนมากพอชำระหนี้ได้เพียงใด</li><li>• ค่าเหมาะสม 2 : 1</li></ul> |
| อัตราส่วนทุนหมุนเวียนเร็ว (Quick Ratio or Acid Test Ratio) | $\frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน-สินค้าคงเหลือ (เท่า)}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$ | <ul style="list-style-type: none"><li>• สภาพคล่องที่แท้จริงของธุรกิจ</li><li>• ค่าเหมาะสม 1 : 1</li></ul>  |

## การวัดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency Ratio)

| อัตราส่วน  | รายการคำนวณ   | แสดงถึง   |
|--|---|---|
| อัตราส่วนหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Account Receivable Turnover) | $\frac{\text{ขายเชื่อสุทธิ (ครึ่ง/รอบ)}}{\text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย}}$<br>$\text{ลูกหนี้ถัวเฉลี่ย} = \frac{\text{ลูกหนี้ต้นงวด} + \text{ปลายงวด}}{2}$ | <ul style="list-style-type: none"><li>• การบริหารลูกหนี้และการแปลงสภาพหนี้เป็นเงินสดได้เร็ว</li><li>• ค่าสูงแสดงถึงความสามารถในการบริหารลูกหนี้ให้แปลงสภาพเป็นเงินสดได้เร็ว</li></ul> |

## การวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Leverage Ratio, Financial Ratio)

| อัตราส่วน   | รายการคำนวณ   | แสดงถึง   |
|---|---|---|
| อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์<br>(Debt to Asset Ratio) | $\frac{\text{หนี้สินรวม (เท่า)}}{\text{สินทรัพย์รวม}}$      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• สัดส่วนของเงินทุนที่มาจาก การก่อหนี้</li> <li>• ค่าสูงแสดงถึงความเสี่ยงทางการเงินสูง</li> </ul>                            |
| อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน<br>(Debt to Equity Ratio)      | $\frac{\text{หนี้สินรวม (เท่า)}}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}}$ | <ul style="list-style-type: none"> <li>• สัดส่วนของเงินทุนจากการกู้ยืม</li> <li>• ค่าสูงแสดงถึง การกู้ยืมเงินสูง มีภาระที่ต้องชำระหนี้ที่สูง กระทั่งกำไร</li> </ul> |

## การวัดความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

| อัตราส่วน                                 | รายการคำนวณ  | แสดงถึง  |
|---|--|--|
| อัตรากำไรขั้นต้น<br>(Gross Profit Margin) | $\frac{\text{กำไรขั้นต้น} \times 100}{\text{ยอดขาย}} (\%)$ | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ความสามารถในการทำกำไร</li> <li>• ค่าสูงสะท้อนคุณภาพของธุรกิจ ในการแสวงหารายได้และการควบคุมต้นทุน</li> </ul> |

## การวัดความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

| อัตราส่วน  | รายการคำนวณ  | แสดงถึง  |
|--|--|--|
| อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operating Profit Margin) | $\frac{\text{กำไรก่อนหักภาษี และดอกเบี้ยจ่าย} \times 100 (\%)}{\text{ยอดขาย}}$ | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ความสามารถในการจัดการและหารายได้หลังหักค่าใช้จ่าย เป็นความสามารถในการทำกำไร</li> <li>• ค่าสูงแสดงถึงความสามารถและประสิทธิภาพในการจัดการได้ดี</li> </ul> |
| อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin)                 | $\frac{\text{กำไรสุทธิ} \times 100 (\%)}{\text{ยอดขาย}}$                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ความสามารถในการทำกำไรสุทธิ การควบคุมค่าใช้จ่ายเทียบกับยอดขาย</li> <li>• ค่าสูงแสดงถึงความสามารถในการเปลี่ยนยอดขายเป็นกำไรได้มาก</li> </ul>              |
| อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (Return On Assets : ROA) | $\frac{\text{กำไรสุทธิ} \times 100 (\%)}{\text{สินทรัพย์รวม}}$                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ความสามารถในการทำกำไรสุทธิจากสินทรัพย์รวมของธุรกิจ</li> <li>• ค่าสูงแสดงถึงความสามารถในการบริหารสินทรัพย์เพื่อให้เกิดเป็นกำไรได้มาก</li> </ul>          |

## การวัดความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

| อัตราส่วน   | รายการคำนวณ   | แสดงถึง  |
|---|---|--|
| อัตราผลตอบแทนจาก ส่วนของผู้ถือหุ้น (Return On Equity : ROE) | $\frac{\text{กำไรสุทธิ} \times 100 (\%)}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}}$ | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ผลตอบแทนต่อ ส่วนทุนของธุรกิจ ว่าเป็นผลเฉลี่ย ระดับใด เป็น ความสามารถ ในการทำกำไร จากเงินทุนของ ผู้ถือหุ้น</li> <li>• ค่าสูงแสดงถึง โอกาสที่ผู้ถือหุ้น จะได้รับ ผลตอบแทนสูง</li> </ul> |



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีการพัฒนาสำนักงานบัญชีคุณภาพ เพื่อยกระดับการจัดทำบัญชีของธุรกิจให้เกิดความน่าเชื่อถือ ความเชื่อมั่นของธุรกิจ โดยสามารถปรึกษาการจัดทำบัญชี และการวิเคราะห์งบการเงินของธุรกิจได้ที่ กองกำกับบัญชีธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า สายด่วน 1570 หรือปรึกษาเพื่อ การบริการทางบัญชีได้ ณ สำนักงานบัญชีคุณภาพทั่วประเทศ ซึ่งเป็นสำนักงานบัญชี ที่ผ่านการประเมินเกณฑ์คุณภาพของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า



หากจะใช้บริการสำนักงานบัญชี ควรเลือกใช้สำนักงาน ที่ให้บริการจัดทำบัญชีที่ถูกต้อง ตรงตามข้อเท็จจริงและ สามารถใช้ประโยชน์เพื่อการบริหารจัดการธุรกิจ



# เครือข่ายพันธมิตรธุรกิจ : เพื่อนร่วมทางสู่ความสำเร็จ



# เครือข่ายพันธมิตรธุรกิจ : เพื่อนร่วมทางสู่ความสำเร็จ



การเปิดประตูโลกให้เชื่อมต่อกันทุกประเทศ ทำให้เกิดภาวะการแข่งขันที่มากขึ้น ส่งผลต่อการพัฒนากลยุทธ์ทางการค้า การตลาด รูปแบบการบริหารจัดการ ธุรกิจที่จะทำให้เกิดความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจไปได้อย่างต่อเนื่องและเติบโต การสร้างพันธมิตร และเครือข่ายทางธุรกิจ เป็นปัจจัยหลักที่มีการนำมาสร้างขีดความสามารถของธุรกิจให้เพิ่มขึ้น

## เครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ ให้อะไร

เครือข่ายธุรกิจ (Business Networking) คือ ความร่วมมือระหว่างธุรกิจในรูปแบบต่างๆ ตลอดจนการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีจนกลายเป็นพันธมิตรที่ก่อให้เกิดการรักษา หรือสร้างผลตอบแทนการประกอบธุรกิจที่เพิ่มขึ้นร่วมกัน

## ต้นทุนที่ลดลง

เนื่องจากการรวมพลัง การเจรจาต่อรองทางการค้า การร่วมกันพัฒนาการบริหารจัดการธุรกิจให้เกิดการประหยัดต้นทุน

- ลดต้นทุน และแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่าย การบริหารร่วมกัน
- เข้าถึงเทคโนโลยี การวิจัยพัฒนาที่มีราคาสูงโดยลงทุนร่วมกัน
- แบ่งหน้าที่ และร่วมกันผลิตสินค้าที่มีความซับซ้อนสูงได้
- แบ่งหน้าที่กัน ตามความชำนาญพิเศษของแต่ละธุรกิจ
- เรียนรู้เทคนิคการผลิต และการบริหารธุรกิจระหว่างกัน

## ขยายตลาดเดิม สร้างตลาดใหม่

- เจาะตลาดที่ต่างคนต่างถนัด (Niche Market)
- ผสมผสานความคิดสร้างสรรค์ของแต่ละธุรกิจถนัด พัฒนาสินค้าใหม่ออกสู่ตลาด
- ร่วมกันผลิตสินค้าเพื่อส่งมอบให้ลูกค้ารายใหญ่ และตลาดที่มีขนาดใหญ่ได้
- ร่วมกันพัฒนาสินค้า เพิ่มส่วนแบ่งตลาด และสร้างผลกำไร
- ร่วมกันดำเนินกิจกรรมเพื่อการส่งเสริมการขาย การตลาด
- ร่วมกันเจรจาต่อรอง (Negotiation) เพื่อให้ได้ข้อตกลง และเงื่อนไขที่ดีกว่า

## รูปแบบเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจ

แนวทางการสร้างเครือข่ายมีรูปแบบที่หลากหลาย เพื่อให้ต่างฝ่ายต่างได้รับประโยชน์จากความร่วมมือ ซึ่งมีลักษณะเป็นเครือข่ายพันธมิตรแบบถาวรหรือแบบชั่วคราวในแต่ละช่วงเวลา เช่น

- รูปแบบเครือข่ายที่รวมตัวกันตามแนวตั้ง (Vertical Networks) เป็นการร่วมมือที่มีการดำเนินการในแต่ละขั้นตอนตลอดสายของการผลิตจนถึงการนำสินค้าและบริการสู่มือผู้บริโภค เช่น กลุ่มธุรกิจค้าส่งค้าปลีก (ผู้ผลิต -- ร้านค้าส่ง --- ร้านค้าปลีก --- ผู้ให้บริการขนส่ง)

- รูปแบบเครือข่ายที่รวมตัวกันตามแนวนอน (Horizontal Networks) เป็นการร่วมมือที่มีการดำเนินการในธุรกิจที่อยู่ในระดับเดียวกัน มีความเชื่อมโยงเกี่ยวเนื่องสนับสนุนกัน หรือทำธุรกิจประเภทเดียวกัน และตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมายเดียวกัน เช่น กลุ่มธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ กลุ่มธุรกิจท่องเที่ยว

## การสร้างเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เล็งเห็นประโยชน์และความสำคัญในการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ เพื่อส่งเสริมสนับสนุนให้ผู้ประกอบธุรกิจ มีความเข้มแข็ง มีการปรับตัวเท่าทันสถานการณ์ การเปลี่ยนแปลงของภาคธุรกิจ รวมถึงการสร้างโอกาส และขยายตลาดของธุรกิจไทยในระดับสากล จึงได้มีการส่งเสริมการสร้างเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจ ดังนี้



- จัดตั้งศูนย์เครือข่ายธุรกิจ Biz Club ในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค เพื่อเป็นศูนย์กลางสนับสนุนและผลักดันการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจระดับพื้นที่ในส่วนภูมิภาค มีการบริหารจัดการเครือข่ายอย่างเป็นระบบ และเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- สร้างเครือข่ายธุรกิจ เพิ่มความเข้มแข็งให้สมาชิก Biz Club โดยเข้าร่วมกิจกรรมพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ มีการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ และถ่ายทอดประสบการณ์ การประกอบธุรกิจระหว่างสมาชิก ร่วมกันแก้ไขปัญหา และพัฒนาธุรกิจแต่ละพื้นที่ รวมทั้ง การหาช่องทางตลาดรูปแบบใหม่เพิ่มเติมให้สมาชิก เช่น การค้าขายผ่านออนไลน์ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจ

- พัฒนาเครือข่ายธุรกิจ โดยสนับสนุนให้เกิดการรวมกลุ่มและจับคู่พันธมิตรธุรกิจ ทั้งภายในสมาชิกพื้นที่เดียวกัน และระหว่างพื้นที่ (Internal Business Matching) ประสานให้เกิดการพัฒนาและใช้ทรัพยากรทางธุรกิจระหว่างกันอย่างครบวงจร

- เชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจ โดยประสานความร่วมมือกับหน่วยงานทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และสถาบันการเงิน ทั้งในและต่างประเทศ เพื่อสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ ทั้งด้านองค์ความรู้ แหล่งเงินทุน และช่องทางการตลาด

นอกจากนี้ได้ขยายความเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจ Biz Club สู่ “เครือข่ายธุรกิจ บิสคลับประเทศไทย” (Biz Club Thailand : BCT) เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้ธุรกิจ รายพื้นที่มากยิ่งขึ้น

สอบถามและสมัครสมาชิก Biz Club ได้ที่ กองธุรกิจการค้าภูมิภาค กรมพัฒนา ธุรกิจการค้า หรือ [www.bizclubdbd.com](http://www.bizclubdbd.com)

- **สร้างเครือข่ายพันธมิตรกลุ่มธุรกิจ** การเสริมสร้างศักยภาพทางการแข่งขันของ ธุรกิจอีกทางหนึ่ง คือ การสร้างความแข็งแกร่งของเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจรายสาขา และกลุ่มธุรกิจที่มีความเชื่อมโยงกัน ทั้งห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งจำเป็นต้องพัฒนาทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ นำไปสู่การได้เปรียบทางการแข่งขันจากการลดต้นทุน และสร้าง โอกาสทางการตลาดเพิ่มมากขึ้น เป็นการสร้างความร่วมมือ และเกื้อกูล ที่สอดคล้อง กับศักยภาพของแต่ละธุรกิจให้สามารถแข่งขันในระดับสากลได้ อาทิ การเชื่อมโยง เครือข่ายธุรกิจค้าส่งค้าปลีก การเชื่อมโยงสมาคมการค้ารายกลุ่มธุรกิจ





# ธุรกิจสำเร็จได้ถ้าลงมือทำ (Case Study)

กรณีศึกษาของผู้ประกอบธุรกิจที่ลงมือทำด้วยความมุ่งมั่น  
ตั้งใจ ไม่ย่อท้อ จนก้าวสู่ความสำเร็จ

ธุรกิจผักปลอดภัย ไร้สารตกค้าง มาตรฐานส่งออก : บริษัท กรอพพี จำกัด  
อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี (สำนักงาน)  
อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี (โรงงาน) [www.okcrophy.com](http://www.okcrophy.com)  
“สร้างโอกาสธุรกิจได้จากสิ่งใกล้ตัว”



ธุรกิจผักสดภายใต้แบรนด์ “กรอพพี” ของคุณอดุลรัตน์ อยู่แสง เป็นธุรกิจผักปลอดภัย ไร้สารตกค้าง สามารถส่งออกไปยังต่างประเทศ ซึ่งสินค้าตัวแรกๆ ที่ได้รับความนิยมและผ่านมาตรฐานสากลจนสามารถส่งออกและจัดจำหน่ายในประเทศญี่ปุ่น คือ กระเจี๊ยบเขียวผักสด และได้ขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องโดยเห็นพัฒนาสินค้าประเภทผักสดที่สะอาด ปลอดภัย ได้มาตรฐานสำหรับลูกค้าภายในประเทศ ด้วยการสร้างแบรนด์ “คุณโอเค”

## กลยุทธ์การขาย : รักษาคุณภาพและมาตรฐาน สร้างงานเกษตรกรไทย

**Product** **ซูดชายที่ผลิตภัณฑ์** เนื่องจากคุณอุดมรัตน์ ทำงานคลุกคลีในธุรกิจผลิตผักสดมายาวนาน ทำให้มีความรู้และประสบการณ์ด้านสินค้าเกษตรอย่างลึกซึ้งตลอดทั้งระบบ อาทิ การคัดเลือกเมล็ดพันธุ์พืชที่ได้คุณภาพ การควบคุมกระบวนการผลิตในโรงงานที่ได้มาตรฐาน ระบบการขนส่งและจัดจำหน่ายสินค้าเองทั้งหมด โดยทำการเกษตรแบบมีสัญญา (Contact Farming) กับกลุ่มเกษตรกร ในระบบการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีและเหมาะสม (Good Agriculture Practices : GAP) และผลิตสินค้าในโรงบรรจุภายใต้ระบบการปฏิบัติที่ดีในการผลิตอาหาร (Good Manufacturing Practice : GMP) ซึ่งเป็นการยกระดับคุณภาพชีวิตของเกษตรกรและผู้บริโภค โดยจุดเด่นของบริษัทอยู่ที่การรักษาคุณภาพของสินค้าอย่างต่อเนื่อง

**Place** **ช่องทางการจัดจำหน่ายที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย** ได้แก่ ผู้บริโภคผักปลอดสารพิษที่ได้มาตรฐานสูงในต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น สิงคโปร์ มาเลเซีย เป็นต้น และบริษัทกำหนดเป้าหมายที่จะขยายกลุ่มลูกค้าเข้าสู่ตลาด AEC โดยเพิ่มประเภทสินค้าให้มีความหลากหลาย ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค และพัฒนาคุณภาพสินค้าให้ได้ตามมาตรฐานสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจต่างประเทศได้

## กฎแห่งความสำเร็จ : เรียนรู้และพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง

คุณอุดมรัตน์ พยายามหาความรู้ คำแนะนำต่างๆ นำไปปฏิบัติตามลำดับขั้นตอนที่ได้รับการแนะนำอย่างต่อเนื่อง โดยได้เข้าร่วมโครงการพัฒนาศักยภาพธุรกิจผู้ประกอบการธุรกิจสู่ความเป็นมืออาชีพของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า และได้รับคำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญ จนสามารถนำไปปรับใช้ในธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในกระบวนการผลิต เช่น นำเครื่องจักรเข้ามาใช้ในการแปรรูปสินค้าเพื่อควบคุมคุณภาพและเพิ่มยอดขาย การทำตลาดผ่านสื่อออนไลน์ เพื่อสื่อสารให้ความรู้ในเรื่อง การรักษาสุขภาพแก่ลูกค้าและผู้สนใจทั่วไป สร้างการรับรู้ของแบรนด์ครอบครัวในวงกว้าง



ธุรกิจสำนักงานบัญชี : บริษัท เน็ทเวิร์ค แอดไวเซอร์ ทีม จำกัด

เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร [www.thaiaccounting.com](http://www.thaiaccounting.com)

“หลีกเลี่ยงการแข่งขัน สร้างบริการที่มีคุณภาพ”



**NAT**

บริษัท เน็ทเวิร์ค แอดไวเซอร์ ทีม จำกัด (Network Advisory Team : NAT) บริการรับทำบัญชีเชิงบริหาร โดยสามารถนำรายงานทางบัญชีมาใช้ประโยชน์ในการตัดสินใจทางธุรกิจได้ทันการณ์ เป็นสำนักงานบัญชีที่ผ่านการรับรองคุณภาพสำนักงานบัญชีจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

### กลยุทธ์การตลาด

เริ่มแรกใช้กลยุทธ์ด้านราคา ค่าบริการให้ต่ำกว่าคู่แข่ง ส่งผลให้ต้องทำงานในปริมาณมาก เพื่อให้มีรายได้เพียงพอต่อค่าใช้จ่าย ส่งผลต่อคุณภาพงาน และการบริการที่ลดต่ำลง ทำให้ต้องลงมือวิเคราะห์ และสร้างความเข้าใจลักษณะของธุรกิจ พบว่า ผู้รับบริการต้องการคุณภาพของงาน และการบริการที่ดี อีกทั้ง ธุรกิจต้องพัฒนาองค์ความรู้ให้ทันสมัย ทันสถานการณ์อยู่ตลอดเวลา

ปรับกลยุทธ์ใหม่ หลังจากการวิเคราะห์ตลาด และสถานการณ์ทางธุรกิจ ทำให้เห็นความจำเป็นที่จะต้องสร้างความแตกต่างในการจัดทำบัญชี โดยมุ่งเน้นการจัดทำบัญชีเพื่อใช้ประโยชน์ทางการบริหารจัดการธุรกิจเป็นหลัก พร้อมไปกับการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน กลุ่มลูกค้าที่เป็นคนรุ่นใหม่ต้องการใช้ระบบบัญชีที่มีคุณภาพ มีความน่าเชื่อถือทั้งภายในประเทศ/ต่างประเทศ และพร้อมจะจ่ายในราคาที่สูงกว่าเดิม และใช้วิธีเริ่มจากลูกค้ากลุ่มเล็กๆ บอกต่อ หรือแนะนำ จนบริษัท NAT สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืนในปัจจุบัน

### แผนงานในอนาคต

การรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ส่งผลให้สำนักงานบัญชีต้องมีการปรับตัว จึงเป็นช่องทางที่จะนำศักยภาพของสำนักงานฯ ที่มีองค์ความรู้ และคุณภาพมาตรฐาน จะขยายไปยังการดำเนินธุรกิจฝึกอบรมสำนักงานบัญชีให้สามารถพัฒนาการบริการจัดทำบัญชีในรูปแบบมาตรฐานสากลเพื่อรองรับ AEC

### กฎแห่งความสำเร็จ

ระบบงานที่มีมาตรฐาน ปฏิบัติถูกต้องตามกฎหมาย  
ทำงานด้วยคุณภาพและส่งมอบบริการที่ดีแก่ลูกค้า



ธุรกิจแฟรนไชส์ คาร์แคร์ : บริษัทคาร์แลค (ไทย-เยอรมัน) จำกัด

แขวงบางแค เขตบางแค กรุงเทพมหานคร

[www.molycare.com](http://www.molycare.com), [www.carlack68.co.th](http://www.carlack68.co.th)

“30 ปี โมลิแคร์ มากกว่าการให้บริการ คือ มาตรฐานที่คุณภาพใจ”



ศูนย์เคลือบสี โมลิแคร์ บายคาร์แลค ก่อตั้งโดย คุณกฤษณ์ กาญจนบัตร ซึ่งเป็นผู้บุกเบิกธุรกิจคาร์แคร์ ประเภทศูนย์เคลือบสีรถยนต์ครบวงจร ที่ได้มาตรฐานเป็นรายแรกในประเทศไทย ภายใต้แบรนด์คาร์แลค จากประเทศเยอรมนี

กลยุทธ์การตลาด : สร้างคุณภาพด้านบริการ ผสานนวัตกรรม ลำหน้าคู่แข่ง

**Product** กลยุทธ์การตลาดของโมลิแคร์ คือ การสร้างความแตกต่างด้านภาพลักษณ์ของศูนย์บริการ ที่มีพนักงานคอยให้บริการตามมาตรฐานที่เหนือกว่าคู่แข่งในตลาด โดยบริการขัดเคลือบสีรถยนต์ที่มีหัวขัด 2 หัว (Cyclo) คุณภาพสูงจากประเทศสหรัฐอเมริกา และเน้นนวัตกรรมการพัฒนาน้ำยาเคลือบสีนาโนเทคโนโลยีภายใต้แบรนด์คาร์แลค 68 จากประเทศเยอรมนี ซึ่งสินค้าและบริการทั้งหมดบริษัทได้รับสิทธิในการ

ดำเนินธุรกิจในประเทศไทยแต่เพียงผู้เดียว ต่อมาบริษัทได้พัฒนารูปแบบธุรกิจเป็นระบบแฟรนไชส์โดยได้รับการส่งเสริมความรู้และพัฒนามาตรฐานธุรกิจจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ทำให้บริษัทมีการบริหารจัดการสาขาที่แข็งแกร่งและเป็นมาตรฐานเดียวกันควบคู่ไปกับการสร้างตราสินค้า

**Place** มีช่องทางการให้บริการที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย : โมลิแคร์เน้นไปที่รถยนต์ส่วนบุคคลขนาด 4 ที่นั่ง และรถยนต์เอนกประสงค์ขนาด 7 ที่นั่ง เนื่องจากเป็นตลาดขนาดใหญ่ นอกจากนี้ ยังบริการเคลือบแก้ว โมลิ-คริสตัลให้กับรถยนต์ซูเปอร์คาร์ ซึ่งเป็นตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market)

### การสร้างตราสินค้า :

โมลิแคร์ มีกลยุทธ์การสร้างตราสินค้า โดยเน้นการสื่อสารภาพลักษณ์ตราสินค้าผ่านสื่อใน 3 มาตรฐานเพื่อสร้างความเชื่อมั่นและไว้วางใจแก่ลูกค้า ได้แก่ การสร้างศูนย์บริการที่ได้มาตรฐาน พัฒนาสินค้าตามมาตรฐาน และฝึกอบรมพนักงานในด้านการให้บริการที่ได้มาตรฐาน

### กฎแจสู่ความสำเร็จ : มุ่งมั่น เรียบรู้ ค้นคว้า พัฒนาตนเอง ไม่หยุดนิ่ง

โมลิแคร์ พร้อมก้าวต่อไปในฐานะผู้นำธุรกิจแฟรนไชส์คาร์แคร์ที่ได้รับรางวัลมาตรฐานคุณภาพธุรกิจแฟรนไชส์ดีเด่น ด้านการจัดการกระบวนการประจำปี 2554 ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ที่จัดขึ้นเพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้สนใจเข้าสู่ระบบธุรกิจแฟรนไชส์ และสร้างความมั่นใจแก่ผู้บริโภคในการเลือกใช้บริการ



ธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก : ห้างหุ้นส่วนจำกัดไชยแสง ดีพาร์ทเมนท์สโตร์

อำเภอเมือง จังหวัดสิงห์บุรี [www.chaisaeng.com](http://www.chaisaeng.com)

“สร้างเครือข่าย เสริมความแข็งแกร่ง ธุรกิจค้าส่งค้าปลีก”



ห้างไชยแสง ดีพาร์ทเมนท์สโตร์ เป็นธุรกิจค้าส่งค้าปลีกของคนไทย ที่มีพัฒนาการ และการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง สามารถยกระดับมาตรฐานคุณภาพธุรกิจให้เป็นที่ยอมรับ และปรับตัวให้อยู่รอดได้ในยุคที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรง ปัจจุบันสามารถขยายพื้นที่ให้บริการถึง 10,000 ตารางเมตร สินค้าและบริการมีความหลากหลายมากขึ้น เป็นที่ยอมรับจากประชาชนในจังหวัดสิงห์บุรี และจังหวัดใกล้เคียง

### กลยุทธ์การตลาด

- บริการและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดี เช่น มีที่จอดรถที่พอเพียง บริการรถรับ - ส่งสำหรับลูกค้าไปยังที่จอดรถ
- บรรยากาศภายในร้าน ตกแต่ง และการจัดเรียงสินค้าสร้างความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้า ราคาสินค้าที่ถูก และสามารถแข่งขันได้ในตลาด

- จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายที่สร้างความแปลกใหม่ และความตื่นเต้นให้กับลูกค้า เช่น จัดงานเทศกาลคืนกำไร (Birthday Sale) งานวันขอบคุณลูกค้า VIP งานขอบคุณสมาชิกค้าส่งไชยแสงโฮลเซลส์ และมีกิจกรรมส่งเสริมการขายให้ลูกค้าทั้งค้าปลีกและค้าส่งตลอดปี
- มีความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility : CSR) ต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งพนักงาน ลูกค้า คู่ค้า และการพัฒนาชุมชน

## กลยุทธ์สู่ความสำเร็จ :

ตั้งเป้าหมาย และดำเนินการอย่างมุ่งมั่นที่จะเป็นห้างสรรพสินค้าที่เป็นหนึ่งด้านบริการ ความหลากหลายของสินค้า มีความทันสมัยที่สุดในจังหวัดสิงห์บุรี และจังหวัดใกล้เคียง ด้วยหลักในการดำเนินธุรกิจ 5 ประการ

- ความซื่อสัตย์สุจริต
- ความขยันหมั่นเพียร
- ความมีคุณธรรม
- ความจริงใจ
- การรักษาเครดิตต่อคู่ค้า
- เข้าร่วมโครงการพัฒนาธุรกิจค้าส่งค้าปลีกของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ทำให้ได้รับการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการและการตลาด
- พัฒนาระบบการบริหารจัดการสมัยใหม่ เพื่อยกระดับมาตรฐานคุณภาพธุรกิจ โดยเฉพาะด้านโลจิสติกส์ และการบริหารจัดการ ช่วยลดต้นทุน เพิ่มยอดขายจากสินค้าที่สร้างผลกำไร
- สร้างเครือข่ายธุรกิจค้าส่งค้าปลีก ร่วมกับสมาชิกร้านค้าปลีก เพื่อพัฒนาธุรกิจ และจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด ส่งผลต่อการรักษาและขยายลูกค้า สร้างความสัมพันธ์และความผูกพันที่ยั่งยืนยาว

## บริการร้านค้าออนไลน์ บริษัท ซีแมนทิด กัช จำกัด

549/9 ซ.สาธิตประดิษฐ์ 34 ถ.สาธิตประดิษฐ์ แขวงบางโพงพาง [www.BentoWeb.com](http://www.BentoWeb.com)

“นำธุรกิจก้าวไกล ด้วยร้านค้าออนไลน์ เพิ่มยอดขายได้จริง”



บริษัท ซีแมนทิด กัช จำกัด ประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือ e-Commerce ประเภท Web Application โดยคุณณัฐเดช ศิริพันธ์านานนท์ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งธุรกิจจัดทำเว็บไซต์ [www.BentoWeb.com](http://www.BentoWeb.com) เพื่อให้บริการระบบร้านค้าสำเร็จรูปออนไลน์ พร้อมทั้งเครื่องมือจัดการร้านค้าออนไลน์แบบเต็มรูปแบบและครบวงจร พัฒนาความสามารถของระบบให้สมบูรณ์ขึ้นอย่างต่อเนื่อง และตรงกับความต้องการของธุรกิจให้มากที่สุด สำหรับผู้ประกอบการที่สนใจสร้างร้านค้าออนไลน์ให้สามารถเริ่มต้นธุรกิจผ่านระบบ e-Commerce, Mobile Commerce, และ Social Commerce ได้ง่ายยิ่งขึ้น

การเริ่มต้นธุรกิจ e-Commerce เกิดขึ้นจากการได้มีโอกาสสร้างเว็บไซต์ให้กับธุรกิจประเภทต่าง ๆ จำนวนหนึ่ง จนบริษัทได้ค้นพบว่า ขนาดตลาดของธุรกิจที่ให้บริการด้าน e-Commerce ในประเทศไทยยังมีน้อยมาก เมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจทั้งหมด และได้ประเมินสถานการณ์แนวโน้มการขยายตัวของธุรกิจ e-Commerce ในประเทศพบว่า ยังมีโอกาสทำตลาดได้อีกมาก ดังนั้น บริษัทจึงต้องการพัฒนาระบบร้านค้าออนไลน์ และสร้างเครื่องมือที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างมืออาชีพ ทั้งนี้ เพื่อจูงใจให้ธุรกิจทั่วไปที่ยังไม่มั่นใจในการใช้บริการเปิดร้านค้าออนไลน์ หรือยังไม่เคยเริ่มต้นธุรกิจออนไลน์ เนื่องจากกังวลเรื่องต้นทุนที่สูง ให้สามารถทำธุรกิจ e-Commerce และสร้างยอดขายได้อย่างยั่งยืน

## กลยุทธ์ทางการตลาด

- บริษัทได้เลือกกลุ่มเป้าหมาย เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่สนใจเปิดร้านค้าออนไลน์ แต่ยังคงขาดความรู้และความมั่นใจในระบบการสร้างร้านค้าออนไลน์ โดยบริษัทได้ให้ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิค ระบบการสั่งซื้อและชำระเงินค่าสินค้าและบริการ จากลูกค้าในทุกช่องทาง เช่น Smartphone, Tablet

- จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ออนไลน์ เพื่อเสริมสร้างความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับระบบ e-Commerce ในภาพกว้าง และเป็นการสร้างแบรนด์เพื่อนำเสนอภาพลักษณ์ให้ผู้ประกอบธุรกิจรับรู้ถึงการใช้งานเว็บไซต์ที่ง่าย เป็นศูนย์รวมทุกเครื่องมือทางการตลาดออนไลน์และการจัดการทุกอย่างที่ต้องการ

## กุญแจสู่ความสำเร็จ : ให้คุณได้มากกว่า

บริษัทเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์และให้ความสำคัญกับการบริการหลังการขายอย่างต่อเนื่อง ควบคู่กับการเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำธุรกิจผ่านระบบ e-Commerce โดยบริษัทได้จัดทำเว็บไซต์ [www.BentoWeb.com](http://www.BentoWeb.com) เพื่อให้บริการแนะนำ มีคู่มือการใช้งาน รวบรวมองค์ความรู้และคำถามที่พบบ่อยเกี่ยวกับการเปิดร้านค้าออนไลน์ สร้างช่องทางให้ธุรกิจที่สนใจขอรับคำปรึกษาโดยผู้เชี่ยวชาญผ่านระบบออนไลน์ได้ เปิดโอกาสให้สามารถสมัครและทดลองใช้งานได้ฟรี ไม่มีวันหมดอายุ

บริษัทได้มีการพัฒนาเว็บไซต์ให้มีความชัดเจน ครบถ้วน และนำเสนอเครื่องมือทางการตลาดและเทคโนโลยีด้านการจัดการร้านค้าออนไลน์ที่ทันสมัยอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความมั่นใจในระบบให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และได้รับเครื่องหมายรับรองความน่าเชื่อถือ DBD Verified ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ปี 2 ต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2557-2558 และรางวัลอื่น เช่น ชนะเลิศการประกวดการนำเสนอแผนธุรกิจในงาน Thailand Online Expo 2013 รางวัลผู้มีผลงานในการนำความรู้ทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมาสร้างสรรค์ประโยชน์ต่อสังคมอย่างเป็นรูปธรรม ในโครงการวิทยาศาสตร์สู่ความเป็นเลิศ 2556 ของวุฒิสภา



# ကာနွန



# ภาคผนวก

## แหล่งเงินทุน

ถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับผู้ประกอบธุรกิจในการลงทุนหรือการขยายกิจการ ทั้งเพื่อกระจายความเสี่ยง และเพิ่มความสามารถในการประกอบกิจการ

## ที่มาของแหล่งเงินทุน

เงินของเจ้าของกิจการ

ผู้ร่วมทุน โดยการลงทุนร่วมกับบุคคลหรือหน่วยงาน

การกู้ยืมเงิน สถาบันการเงิน และแหล่งเงินทุนอื่น

## สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบธุรกิจ มี 2 ประเภท

**สินเชื่อระยะสั้น :** เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ โดยชำระคืนเฉพาะดอกเบี้ย

**สินเชื่อระยะยาว :** สินเชื่อที่มีระยะเวลาเกิน 1 ปี กู้เพื่อการลงทุน สร้างโรงงาน ซ่อมเครื่องจักร เป็นต้น

## การเข้าถึงแหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุนมีทั้ง ธนาคารพาณิชย์ สถาบันการเงินภาครัฐและเอกชน เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการได้หลายรูปแบบ เช่น การให้สินเชื่อ การค้ำประกันเงินกู้ โดยสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการจะเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ มีดังนี้

**ต้องมีแผนธุรกิจที่ชัดเจน** และมีความเป็นไปได้ เพราะผู้ให้กู้จะให้ความสำคัญกับความสามารถในการชำระหนี้ และระบบการทำบัญชีที่ถูกต้อง

**วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม** กู้เพื่อขยายกิจการ หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

การป้องกันความเสี่ยง ผู้ผู้ต้องแสดงให้เห็นว่า ตนมีความพร้อม มีคุณสมบัติที่เป็นหลักประกันว่าจะไม่นำเงินไปใช้ผิดวัตถุประสงค์ รวมถึงพฤติกรรมในการผิดนัดชำระหนี้

ข้อมูลของแหล่งเงินทุน ผู้ผู้ต้องศึกษาข้อมูล ระเบียบ เงื่อนไข และประเภทของบริการสินเชื่อ จากแหล่งเงินทุนให้เข้าใจอย่างถูกต้องชัดเจน

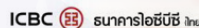
## แหล่งเงินทุน/สถาบันการเงิน

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) [www.sme.go.th](http://www.sme.go.th)

เป็นหน่วยงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีการจัดทำโครงการสนับสนุน การประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นหรือการร่วมลงทุนในบริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัดที่เป็น SMEs ในรูปแบบกองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital, VC)

บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) [www.tcg.or.th](http://www.tcg.or.th)

เป็นสถาบันของรัฐ ให้บริการค้ำประกันสินเชื่อร่วมกับสถาบันการเงินให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ทุกประเภทธุรกิจ



## แหล่งเงินทุน/สถาบันการเงิน

| รายชื่อสถาบันการเงิน                       | แหล่งข้อมูล  |
|--|--|
| ธนาคารออมสิน                               | <a href="http://www.gsb.or.th">www.gsb.or.th</a>                       |
| ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย | <a href="http://www.exim.go.th">www.exim.go.th</a>                     |
| ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร       | <a href="http://www.baac.or.th">www.baac.or.th</a>                     |
| ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย                  | <a href="http://www.ibank.co.th">www.ibank.co.th</a>                   |
| ธนาคารกรุงไทย                              | <a href="http://www.ktb.co.th">www.ktb.co.th</a>                       |
| ธนาคารกรุงเทพ                              | <a href="http://www.bangkokbank.com">www.bangkokbank.com</a>           |
| ธนาคารกสิกรไทย                             | <a href="http://www.kasikornbank.com">www.kasikornbank.com</a>         |
| ธนาคารกรุงศรีอยุธยา                        | <a href="http://www.krungsri.com">www.krungsri.com</a>                 |
| ธนาคารเกียรตินาคิน                         | <a href="http://www.kiatnakin.co.th">www.kiatnakin.co.th</a>           |
| ธนาคารซีไอเอ็มบี                           | <a href="http://www.cimbthai.com">www.cimbthai.com</a>                 |
| ธนาคารทหารไทย                              | <a href="http://www.tmbbank.com">www.tmbbank.com</a>                   |
| ธนาคารไทยพาณิชย์                           | <a href="http://www.scb.co.th">www.scb.co.th</a>                       |
| ธนาคารไทยเครดิตเพื่อรายย่อย                | <a href="http://www.tcrbank.com">www.tcrbank.com</a>                   |
| ธนาคารทีสโก้                               | <a href="http://www.tisco.co.th">www.tisco.co.th</a>                   |
| ธนาคารธนชาต                                | <a href="http://www.thanachartbank.co.th">www.thanachartbank.co.th</a> |
| ธนาคารยูโอบี                               | <a href="http://www.uob.co.th">www.uob.co.th</a>                       |
| ธนาคารแลนด์แอนด์เฮาส์เพื่อรายย่อย          | <a href="http://www.lhbank.co.th">www.lhbank.co.th</a>                 |
| ธนาคารสแตนดาร์ด ชาร์เตอร์                  | <a href="http://www.sc.com">www.sc.com</a>                             |
| ธนาคารไอซีบีซี                             | <a href="http://www.icbcthai.com">www.icbcthai.com</a>                 |

## หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจในและต่างประเทศ สิ่งที่จะต้องคำนึงถึง คือ กฎเกณฑ์เงื่อนไขที่ต้องปฏิบัติ กฎระเบียบของหน่วยงานรัฐ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เพื่อเป็นการกำกับดูแลให้เกิดความปลอดภัยของประชาชน ความรับผิดชอบต่อสังคม ความมั่นคงในระบบเศรษฐกิจของประเทศ โดยมีหน่วยงานหลักที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

### ด้านภาษี

| ประเภท   | หน่วยงาน  | แหล่งข้อมูล  |
|--|---|--|
| ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา<br>ภาษีเงินได้นิติบุคคล<br>ภาษีมูลค่าเพิ่ม<br>ภาษีธุรกิจเฉพาะ อกรแสตมป์ | กรมสรรพากร  | <a href="http://www.rd.go.th">www.rd.go.th</a>           |
| ภาษีสินค้าฟุ่มเฟือย  | กรมสรรพสามิต  | <a href="http://www.excise.go.th">www.excise.go.th</a>   |
| ภาษีการนำเข้า-ส่งออกสินค้า   | กรมศุลกากร  | <a href="http://www.customs.go.th">www.customs.go.th</a> |
| ภาษีป้าย ภาษีโรงเรือนและที่ดิน<br>ภาษีบำรุงท้องที่   | องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น<br>อบต. อบจ. เทศบาล<br>เมืองพัทยา และ<br>กรุงเทพมหานคร | <a href="http://www.dla.go.th">www.dla.go.th</a>         |

## ด้านแรงงาน

| ประเภท   | หน่วยงาน                      | แหล่งข้อมูล  |
|--|-------------------------------|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>ขึ้นทะเบียนสถานประกอบการใหม่ เมื่อมีลูกจ้างตั้งแต่ 1 คนขึ้นไป โดยขึ้นทะเบียนนายจ้างและขึ้นทะเบียนลูกจ้างเพื่อเป็นผู้ประกันตน</li> <li>แจ้งเปลี่ยนแปลงข้อเท็จจริงของผู้ประกอบธุรกิจ (นายจ้าง)</li> <li>การจ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม</li> </ul> | สำนักงานประกันสังคม           | <a href="http://www.sso.go.th">www.sso.go.th</a>       |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>การจ่ายค่าจ้างไม่ต่ำกว่าอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ</li> <li>การยื่นข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงานเมื่อมีลูกจ้างตั้งแต่ 10 คนขึ้นไปตามพ.ร.บ.คุ้มครองแรงงาน</li> </ul>   | กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน | <a href="http://www.labour.go.th">www.labour.go.th</a> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>การยื่นขอใบอนุญาตทำงาน (Work Permit) ของแรงงานต่างด้าวที่เป็นแรงงานมีทักษะ</li> <li>การยื่นจดทะเบียนแรงงานต่างด้าว</li> </ul>   | กรมการจัดหางาน                | <a href="http://www.doe.go.th">www.doe.go.th</a>       |

## การอนุญาตการผลิต การจำหน่าย การนำเข้า-ส่งออก การรับรองมาตรฐาน

| ประเภท  | หน่วยงาน   | แหล่งข้อมูล  |
|---|--|--|
| น้ำมันเชื้อเพลิง รถยนต์ เครื่องปรับอากาศ สุรา ยาสูบ บุหรี่ เครื่องดื่ม เครื่องสำอาง และสินค้า ฟุ่มเฟือย อื่นๆ                 | กรมสรรพสามิต   | <a href="http://www.excise.go.th">www.excise.go.th</a>     |
| สถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง   | กรมธุรกิจพลังงาน   | <a href="http://www.doeb.go.th">www.doeb.go.th</a>         |
| สินค้าที่ต้องได้รับอนุญาตนำเข้า ไปรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า  | กรมการค้าต่างประเทศ  | <a href="http://www.dft.go.th">www.dft.go.th</a>           |
| ประกอบการค้าข้าว ผลิต นำเข้า จำหน่าย ซ่อม เครื่องซังตวงวัด กำหนดสินค้าควบคุม กำหนดราคา สินค้า การปิดป้ายแสดงราคาสินค้า        | กรมการค้าภายใน   | <a href="http://www.dit.go.th">www.dit.go.th</a>           |
| ผลิตอาหาร ผลิตภัณฑ์สุขภาพ ยา เครื่องมือแพทย์ เครื่องสำอาง วัตถุอันตราย และสารตั้งต้นวัตถุเสพติด                               | สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)                                       | <a href="http://www.fda.moph.go.th">www.fda.moph.go.th</a> |
| ผลิต จำหน่าย นำเข้า สารเคมี พันธุ์พืช ปุ๋ยเคมี  | กรมวิชาการเกษตร  | <a href="http://www.doa.go.th">www.doa.go.th</a>           |
| อาหารสัตว์ ตั้งสถานพยาบาล สัตว์ ค้าสัตว์ โรงฆ่าสัตว์  | กรมปศุสัตว์  | <a href="http://www.dld.go.th">www.dld.go.th</a>           |
| กิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ สถานที่จำหน่ายอาหาร และสถานที่สะสม ภาษีป้าย การจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ เสริมสวย/แต่งผม | องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น เช่น อบต. อบจ. เทศบาล เมืองพัทยา กรุงเทพมหานคร | <a href="http://www.dla.go.th">www.dla.go.th</a>           |

| ประเภท  | หน่วยงาน                                    | แหล่งข้อมูล  |
|---|---|--|
| รับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์<br>เป็นหน่วยตรวจให้กับสถาบัน<br>มาตรฐานต่างประเทศ รับรอง<br>ฉลากเขียว รับรองคุณภาพ<br>ผลิตภัณฑ์ชุมชน รับรองระบบงาน | สำนักงานมาตรฐาน<br>ผลิตภัณฑ์<br>อุตสาหกรรม  | <a href="http://www.tisi.go.th">www.tisi.go.th</a>             |
| ตรวจสอบคุณภาพสินค้าปศุสัตว์   | กรมปศุสัตว์                                 | <a href="http://www.dld.go.th">www.dld.go.th</a>               |
| รับรองมาตรฐานสินค้าเกษตร<br>อาหาร ผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร  | กรมวิชาการเกษตร                             | <a href="http://www.doa.go.th">www.doa.go.th</a>               |
| รับรองมาตรฐานคุณภาพสัตว์น้ำ<br>ผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ  | กรมประมง                                    | <a href="http://www.fisheries.go.th">www.fisheries.go.th</a>   |
| จดทะเบียนตราสินค้า<br>เครื่องหมายการค้า<br>ลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร  | กรมทรัพย์สิน<br>ทางปัญญา                    | <a href="http://www.ipthailand.go.th">www.ipthailand.go.th</a> |
| สิทธิผู้บริโภค ด้านโฆษณา สลาก<br>สัญญา สินค้าที่อาจเป็นอันตราย  | สำนักงาน<br>คณะกรรมการ<br>คุ้มครองผู้บริโภค | <a href="http://www.ocpb.go.th">www.ocpb.go.th</a>             |





## ธุรกิจบริการ

| ประเภท  | หน่วยงาน   | แหล่งข้อมูล  |
|---|--|--|
| ธุรกิจหอพัก อพาร์ทเมนต์ ห้องเช่า  | สำนักงานส่งเสริม<br>สวัสดิภาพและ<br>พิทักษ์เด็ก เยาวชน<br>ผู้ด้อยโอกาส และ<br>ผู้สูงอายุ (สท.)   | <a href="http://www.opp.go.th">www.opp.go.th</a>   |
| ขออนุญาตจัดตั้ง ต่ออายุ<br>ใบอนุญาตโรงแรม รีสอร์ท ที่พัก<br>ขายทอดตลาด การพินัน<br>โรงรับจำนำ ค้าของเก่า<br>ค้าอาวุธปืน | <ul style="list-style-type: none"> <li>กรุงเทพมหานคร<br/>ติดต่อที่<br/>ศูนย์บริการ<br/>ประชาชน<br/>กรมการปกครอง<br/>กระทรวง<br/>มหาดไทย</li> <li>ต่างจังหวัด<br/>ติดต่อที่ ที่ว่าการ<br/>อำเภอท้องที่ใน<br/>พื้นที่ตั้งของ<br/>ธุรกิจ</li> </ul> | <a href="http://www.dopa.go.th">www.dopa.go.th</a> |



| ประเภท   | หน่วยงาน   | แหล่งข้อมูล   |
|--|--|---|
| <p>ภาคีตลาดคาร์บอนในดัตช์แลนด์ บาร์</p> <p>ขอใบอนุญาตประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ การปิดป้ายแสดงราคาค่าบริการ</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● กรุงเทพมหานคร ติดต่อที่ สำนักงานเขตในพื้นที่ตั้งของธุรกิจ</li> <li>● ต่างจังหวัด ติดต่อที่ อบต. เทศบาล</li> </ul> | <p><a href="http://www.dla.go.th">www.dla.go.th</a></p>             |
| <p>คุ้มครองและส่งเสริมแพทย์แผนไทยและแพทย์ทางเลือก เช่น ตำรับยาไทย</p>  | <p>กรมการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก</p>  | <p><a href="http://www.dtam.moph.go.th">www.dtam.moph.go.th</a></p> |
| <p>กิจการสปาเพื่อสุขภาพ กิจการนวดเพื่อสุขภาพ</p>   | <p>กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ</p>   | <p><a href="http://www.hss.moph.go.th">www.hss.moph.go.th</a></p>   |





กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

Department of Business Development

563 ถนนนทบุรี ตำบลบางกระสอ

อำเภอเมือง จังหวัดนทบุรี 11000 สายด่วน 1570



[www.dbd.go.th](http://www.dbd.go.th)