

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

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 ลูกจ้างได้รับกิจการจากนายจ้างหรือผู้สูงวัยไม่มีทายาท


สืบทอดกิจการ

4.2 ธุรกิจแฟรนไชส์ มีบริษัทผู้ขายแฟรนไชส์วางระบบการบริหารจัดการ จัดหาสินค้า/บริการซึ่งเป็นที่ยอมรับของตลาดแล้ว นับเป็นการลงทุนธุรกิจทางลัด ทำให้เราไม่ต้องกังวลในเรื่องจะบริหารจัดการธุรกิจอย่างไร จะโฆษณา ประชาสัมพันธ์สินค้า/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 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



เว็บไซต์ 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

ทั้งนี้ สอบถามรายละเอียดการจดทะเบียนการเปิดร้านค้าออนไลน์ได้ที่ กองพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า และดาวน์โหลดคู่มือจัดเปิดร้านค้าออนไลน์ได้ด้วยตัวคุณได้ที่ 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 ประสิทธิภาพ

เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่น และตัดสินใจที่ดีขึ้น ลองสำรวจตนเองว่า มีความพร้อมมากน้อยเพียงไร

ทักษะการเป็นผู้ประกอบการ

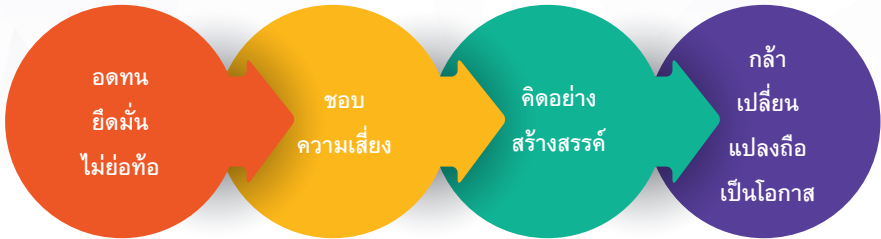
รายการ	ใช่	ไม่ใช่
1. คุณกล้าเสี่ยง กล้าตัดสินใจ และกล้าลงทุน	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. คุณพร้อม และสามารถทำงานหนักได้ตลอด 24 ชั่วโมง	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. คุณมีความคิดเป็นของตัวเอง และแตกต่าง	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. คุณมีความอดทนต่อปัญหาอุปสรรคที่เข้ามา โดยไม่ท้อถอย และพร้อมที่จะเริ่มต้นใหม่	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. ครอบครัวยินดีสนับสนุนความคิด 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. อดทน ยึดมั่น ไม่ย่อท้อ วางเป้าหมายสู่ความสำเร็จ มีความทะเยอทะยานในระดับสูง ถือเป็นหัวใจสำคัญที่จะเป็นพลังผลักดันให้ลุกขึ้นมาดำเนินการให้บรรลุเป้าหมาย

2. ชอบความเสี่ยง มีความสามารถในการประเมินความเสี่ยง ตั้งแต่ก่อนจะเริ่มดำเนินการวิเคราะห์อย่างรอบคอบ และพยายามขจัดความเสี่ยงที่จะกระทบต่อธุรกิจ แล้วจึงค่อยตัดสินใจดำเนินการ

3. คิดอย่างสร้างสรรค์ สร้างฝันให้ยิ่งใหญ่ ไปให้ถึง 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 **“ชุมชนมั่งคั่งของทุกคนรอบครัว”**

- พันธกิจ (Mission)

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

- **วัตถุประสงค์ (Objective)**

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

- **กลยุทธ์ (Strategy)**

แนวทางหลักที่ธุรกิจเลือกใช้เพื่อให้ถึงเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว การเดินทางสู่เป้าหมายทางธุรกิจที่ต้องการ อาจมีหลายทางที่จะไปให้ถึง ซึ่งต้องวิเคราะห์ความเป็นไปได้ และโอกาสที่จะใช้เป็นกลยุทธ์ในการไปให้ถึงในระยะสั้น และบรรลุเป้าหมายในระยะยาว

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

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 สำนักงานพาณิชย์ จังหวัดทั่วประเทศ

สำหรับธุรกิจที่จัดตั้งใหม่ สามารถยื่นจดทะเบียนข้ามเขตจัดตั้งห้างหุ้นส่วนและบริษัทจำกัดได้ทั่วประเทศ ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกแก่ภาคธุรกิจจากเดิมที่ต้องยื่นคำขอจดทะเบียน ณ จังหวัดที่เป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่เท่านั้น

ข้อปฏิบัติหลักตามกฎหมายเมื่อจดทะเบียนนิติบุคคล

- การแก้ไข เปลี่ยนแปลงข้อมูลธุรกิจของบริษัทให้นำมาจดทะเบียนภายในระยะเวลาที่กำหนด

- ต้องจัดทำบัญชี และนำส่งงบการเงินแสดงผลการดำเนินงานของนิติบุคคลเป็นประจำทุกปี โดยสามารถจัดส่งงบการเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Filing)

- นิติบุคคลสามารถยื่นขอหนังสือรับรองซึ่งแสดงความมีตัวตนของนิติบุคคลคัดสำเนาทะเบียนธุรกิจ เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกรรมทางธุรกิจกับหน่วยงานภาครัฐ เอกชน และสถาบันการเงิน โดยการให้บริการหนังสือรับรอง สามารถยื่นขอได้ที่ ศูนย์บริการของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าทั่วประเทศ หรือขอหนังสือรับรองนิติบุคคล

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

สอบถามการจดทะเบียนนิติบุคคล และการปฏิบัติตามกฎหมายอย่างถูกต้องได้ที่ กองทะเบียนธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

สอบถามการส่งงบการเงิน และการขอหนังสือรับรองนิติบุคคล ได้ที่ กองข้อมูลธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

การบริการข้อมูลธุรกิจ

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้มีการพัฒนาข้อมูลนิติบุคคล งบการเงินให้ เป็น คลังข้อมูลธุรกิจที่สมบูรณ์ เพื่อให้สามารถเข้าถึงข้อมูลธุรกิจที่ถูกต้อง นำเชื่อถือ และเป็นปัจจุบัน ตลอดจนสามารถนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์เพื่อประกอบการตัดสินใจ ทางธุรกิจ ได้แก่

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



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



งบการเงิน คณะกรรมการของนิติบุคคลซึ่งสามารถค้นจาก เลขทะเบียนนิติบุคคล หรือชื่อของนิติบุคคลอีกทั้ง ได้เพิ่มเติม ข้อควรทราบ เช่น การไม่นำส่งงบการเงินประจำปี สถานที่ตั้ง ไม่สามารถตรวจสอบได้ หรือไม่ตรงตามที่ระบุไว้ มีทุนจดทะเบียนสูงเกินจริง เพื่อเป็นข้อมูลให้แก่ประชาชนและธุรกิจ ที่ต้องระมัดระวังในการทำธุรกิจกับนิติบุคคลรายดังกล่าว

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 ขยัน อดทน 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 ธุรกิจที่จะอยู่รอดได้จำเป็นต้องมีการพัฒนาปรับปรุงตนเองอย่างต่อเนื่อง กรมพัฒนาธุรกิจการค้า จึงได้จัดทำเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจ เพื่อเป็นเครื่องมือประเมินผล การบริหารจัดการของธุรกิจที่จะนำมาวิเคราะห์สภาพปัญหาหรือความจำเป็นที่จะต้องได้รับการพัฒนา 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">• กรรมการอำนวยการ ผู้จัดการทั่วไป หัวหน้าฝ่าย/แผนก และพนักงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูล• เพื่อวิเคราะห์การดำเนินงาน วางแผน ควบคุม และบริหารจัดการของธุรกิจ	<ul style="list-style-type: none">• ผู้ถือหุ้นหรือผู้ที่สนใจจะลงทุน ผู้ขายสินค้าหรือเจ้าหนี้อื่นๆ สถาบันการเงินหรือบุคคลที่ให้กิจการกู้ยืม ลูกค้า หน่วยงานรัฐบาล สาธารณชน• ใช้เพื่อ ตรวจสอบสถานะ และ ความน่าเชื่อถือของธุรกิจ ในการลงทุน การติดต่อธุรกิจ การให้เครดิต สินเชื่อ

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** บอกระดับสภาพคล่องของกิจการในระยะเวลาหนึ่ง 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">• ความสามารถในการชำระหนี้ที่มีสินทรัพย์หมุนเวียนมากพอชำระหนี้ได้เพียงใด• ค่าเหมาะสม 2 : 1
อัตราส่วนทุนหมุนเวียนเร็ว (Quick Ratio or Acid Test Ratio)	$\frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน-สินค้าคงเหลือ (เท่า)}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$	<ul style="list-style-type: none">• สภาพคล่องที่แท้จริงของธุรกิจ• ค่าเหมาะสม 1 : 1

การวัดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency Ratio)

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

การวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Leverage Ratio, Financial Ratio)

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

การวัดความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

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

การวัดความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

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

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"> • ผลตอบแทนต่อส่วนทุนของธุรกิจว่าให้ผลเฉลี่ยระดับใด เป็นความสามารถในการทำกำไรจากเงินทุนของผู้ถือหุ้น • ค่าสูงแสดงถึงโอกาสที่ผู้ถือหุ้นจะได้รับผลตอบแทนสูง



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีการพัฒนาสำนักงานบัญชีคุณภาพ เพื่อยกระดับการจัดทำบัญชีของธุรกิจให้เกิดความน่าเชื่อถือ ความเชื่อมั่นของธุรกิจ โดยสามารถปรึกษาการจัดทำบัญชี และการวิเคราะห์งบการเงินของธุรกิจได้ที่ กองกำกับบัญชีธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า สายด่วน 1570 หรือปรึกษาเพื่อการบริการทางบัญชีได้ ณ สำนักงานบัญชีคุณภาพทั่วประเทศ ซึ่งเป็นสำนักงานบัญชีที่ผ่านการประเมินเกณฑ์คุณภาพของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า



หากจะใช้บริการสำนักงานบัญชี ควรเลือกใช้สำนักงานที่ให้บริการจัดทำบัญชีที่ถูกต้อง ตรงตามข้อเท็จจริงและสามารถใช้ประโยชน์เพื่อการบริหารจัดการธุรกิจ

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

- **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
“สร้างโอกาสธุรกิจได้จากสิ่งใกล้ตัว”



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

กลยุทธ์การขาย : รักษาคุณภาพและมาตรฐาน สร้างงานเกษตรกรไทย

Product **ซucchini ที่ผลิตกัน** 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

“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 คาร์แลค : บริษัทคาร์แลค (ไทย-เยอรมัน) จำกัด

แขวงบางแค เขตบางแค กรุงเทพมหานคร

www.molycare.com, 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 และเน้นนวัตกรรมการพัฒนาใช้น้ำยาเคลือบสีนาโนเทคโนโลยีภายใต้แบรนด์คาร์แลค 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

“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.สาธุประดิษฐ์ 34 ถ.สาธุประดิษฐ์ แขวงบางโพงพาง www.BentoWeb.com

“นำธุรกิจก้าวไกล ด้วยร้านค้าออนไลน์ เพิ่มยอดขายได้จริง”



บริษัท ซีแมนทิด กัช จำกัด ประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือ e-Commerce ประเภท Web Application โดยคุณณัฐเดช ศิริรินทร์ธานนท์ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งธุรกิจจัดทำเว็บไซต์ www.BentoWeb.com เพื่อให้บริการระบบร้านค้าสำเร็จรูปออนไลน์ พร้อมทั้งเครื่องมือจัดการร้านค้าออนไลน์แบบเต็มรูปแบบและครบวงจร พัฒนาความสามารถของระบบให้สมบูรณ์ขึ้นอย่างต่อเนื่อง และตรงกับความต้องการของธุรกิจให้มากที่สุด สำหรับผู้ประกอบการที่สนใจสร้างร้านค้าออนไลน์ให้สามารถเริ่มต้นธุรกิจผ่านระบบ e-Commerce, Mobile Commerce, และ Social Commerce ได้ง่ายยิ่งขึ้น

การเริ่มต้นธุรกิจ e-Commerce เกิดขึ้นจากการได้มีโอกาสสร้างเว็บไซต์ให้กับธุรกิจประเภทต่างๆ 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 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 ผู้กู้ต้องแสดงให้เห็นว่า ตนมีความพร้อม มีคุณสมบัติที่เป็นหลักประกันว่าจะไม่นำเงินไปใช้ผิดวัตถุประสงค์ รวมถึงพฤติกรรมในการผิดนัดชำระหนี้ ข้อมูลของแหล่งเงินทุน ผู้กู้ต้องศึกษาข้อมูล ระเบียบ เงื่อนไข และประเภทของบริการสินเชื่อ จากแหล่งเงินกู้ให้เข้าใจอย่างถูกต้องชัดเจน

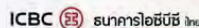
แหล่งเงินทุน/สถาบันการเงิน

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) www.sme.go.th

เป็นหน่วยงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีการจัดทำโครงการสนับสนุน การประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นหรือการร่วมลงทุนในบริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัดที่เป็น SMEs ในรูปแบบกองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital, VC)

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

เป็นสถาบันของรัฐ ให้บริการค้ำประกันสินเชื่อร่วมกับสถาบันการเงินให้แก่ผู้ประกอบการ 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.sc.com
ธนาคารไอซีบีซี	www.icbcthai.com

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจในและต่างประเทศ สิ่งที่จะต้องคำนึงถึง คือ กฎเกณฑ์เงื่อนไขที่ต้องปฏิบัติ กฎระเบียบของหน่วยงานรัฐ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เพื่อเป็นการกำกับดูแลให้เกิดความปลอดภัยของประชาชน ความรับผิดชอบต่อสังคม ความมั่นคงในระบบเศรษฐกิจของประเทศ โดยมีหน่วยงานหลักที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

ด้านภาษี

ประเภท	หน่วยงาน	แหล่งข้อมูล
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภาษีเงินได้นิติบุคคล ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีธุรกิจเฉพาะ อกรแสตมป์	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 และ กรุงเทพมหานคร	www.dla.go.th

ด้านแรงงาน

ประเภท	หน่วยงาน	แหล่งข้อมูล
<ul style="list-style-type: none"> ขึ้นทะเบียนสถานประกอบการใหม่ เมื่อมีลูกจ้างตั้งแต่ 1 คนขึ้นไป โดยขึ้นทะเบียนนายจ้างและขึ้นทะเบียนลูกจ้างเพื่อเป็นผู้ประกันตน แจ้งเปลี่ยนแปลงข้อเท็จจริงของผู้ประกอบธุรกิจ (นายจ้าง) การจ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม 	สำนักงานประกันสังคม	www.sso.go.th
<ul style="list-style-type: none"> การจ่ายค่าจ้างไม่ต่ำกว่าอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ การยื่นข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงานเมื่อมีลูกจ้างตั้งแต่ 10 คนขึ้นไปตามพ.ร.บ.คุ้มครองแรงงาน 	กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน	www.labour.go.th
<ul style="list-style-type: none"> 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 และสินค้า ฟุ่มเฟือย อื่นๆ	กรมสรรพสามิต	www.excise.go.th
สถานีบริการน้ำมันเชื้อเพลิง	กรมธุรกิจพลังงาน	www.doeb.go.th
สินค้าที่ต้องได้รับอนุญาตนำเข้า ไปรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า	กรมการค้าต่างประเทศ	www.dft.go.th
ประกอบการค้าข้าว ผลิต นำเข้า จำหน่าย ซ่อม เครื่องซังดวงวัด กำหนดสินค้าควบคุม กำหนดราคา สินค้า การปิดป้ายแสดงราคาสินค้า	กรมการค้าภายใน	www.dit.go.th
ผลิตอาหาร ผลิตภัณฑ์สุขภาพ ยา เครื่องมือแพทย์ เครื่องสำอาง วัตถุอันตราย และสารตั้งต้นวัตถุเสพติด	สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)	www.fda.moph.go.th
ผลิต จำหน่าย นำเข้า สารเคมี พันธุ์พืช ปุ๋ยเคมี	กรมวิชาการเกษตร	www.doa.go.th
อาหารสัตว์ ตั้งสถานพยาบาล สัตว์ ค้าสัตว์ โรงฆ่าสัตว์	กรมปศุสัตว์	www.dld.go.th
กิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ สถานที่จำหน่ายอาหาร และสถานที่สะสม ภาษีป้าย การจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ เสริมสวย/แต่งผม	องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น เช่น อบต. อบจ. เทศบาล เมืองพัทยา กรุงเทพมหานคร	www.dla.go.th

ประเภท	หน่วยงาน	แหล่งข้อมูล
รับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ เป็นหน่วยตรวจให้กับสถาบัน มาตรฐานต่างประเทศ รับรอง ฉลากเขียว รับรองคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ชุมชน รับรองระบบงาน	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 สวัสดิภาพและ พิทักษ์เด็ก เยาวชน ผู้ด้อยโอกาส และ ผู้สูงอายุ (สท.)	www.opp.go.th
ขออนุญาตจัดตั้ง ต่ออายุ ใบอนุญาตโรงแรม รีสอร์ท ที่พัก ขายทอดตลาด การพินัน โรงรับจำนำ ค้าของเก่า ค้าอาวุธปืน	<ul style="list-style-type: none"> กรุงเทพมหานคร ติดต่อที่ ศูนย์บริการ ประชาชน กรมการปกครอง กระทรวง มหาดไทย ต่างจังหวัด ติดต่อที่ ที่ว่าการ อำเภอท้องที่ใน พื้นที่ตั้งของ ธุรกิจ 	www.dopa.go.th



ประเภท	หน่วยงาน	แหล่งข้อมูล
ภัตตาคาร ในดัดลับ บาร์ ขอใบอนุญาตประกอบกิจการ ที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ การปิดป้ายแสดงราคาค่าบริการ	<ul style="list-style-type: none">● กรุงเทพมหานคร ติดต่อที่ สำนักงานเขต ในพื้นที่ที่ตั้งของ ธุรกิจ● ต่างจังหวัด ติดต่อที่ อบต. เทศบาล	www.dla.go.th
คุ้มครองและส่งเสริมแพทย์ แผนไทยและแพทย์ทางเลือก เช่น ตำรับยาไทย	กรมการแพทย์แผน ไทยและการแพทย์ ทางเลือก	www.dtam.moph.go.th
กิจการสปาเพื่อสุขภาพ กิจการนวด เพื่อสุขภาพ	กรมสนับสนุนบริการ สุขภาพ	www.hss.moph.go.th



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

Department of Business Development

563 ถนนนทบุรีย ตำบลบางกระสอ

อำเภอเมือง จังหวัดนทบุรี 11000 สายด่วน 1570



www.dbd.go.th