

ประมวลภาพกิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ  
“การเตรียมความพร้อมและการเขียนแผนธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการใหม่โดยมุ่งเน้นการ  
จำหน่ายสินค้าและบริการในตลาดออนไลน์ ปีการศึกษา ๒๕๖๔







## ภาพกิจกรรมการนำเสนอแผนธุรกิจของแต่ละกลุ่ม

### ๑. ccc Electronics – ช่างอิเล็กทรอนิกส์

The screenshot shows a Zoom meeting titled "จาร์พัฒน์ กันทะมิ่ง กำลังนำเสนอ" (Jarapatt Kanthamung is presenting). The main content is a Business Model Canvas for "ccc Electronics" with handwritten Thai text and a central "Revenue Cost" diagram. The canvas includes sections for Key Activities, Key Resources, Key Partners, Channels, Cost Structure, and Revenue Streams. A grid of participants is visible on the right, including "กรรณิการ์ พิมูลย์ 001", "011 ชาญนรงค์ มณีรัตน์", and "Surin Boonsanong". The meeting time is 13:27.

### ๒. ขนมบราวนี่ – ช่างกลโรงงาน

The screenshot shows a Zoom meeting titled "กรรณิการ์ พิมูลย์ 001 กำลังนำเสนอ" (Grarnika Pimul 001 is presenting). The main content is a Business Model Canvas for "ขนมบราวนี่ (Brownies)" with handwritten Thai text and a central "Revenue Cost" diagram. The canvas includes sections for Key Partners, Key Activities, Value Proposition, Customer Relationship, Customer Segment, Key Resources, Channels, Cost Structure, and Revenue Streams. A grid of participants is visible on the right, including "Kinakul Supaporn", "Rawewong Duglim", "Surin Boonsanong", "Kongsak Khoopongs...", "Jatupong Preedapol", and "กรรณิการ์ พิมูลย์ 001". The meeting time is 14:01.

### ๓. IT Market – เทคโนโลยีสารสนเทศ

The screenshot shows a Zoom meeting with a hand-drawn business plan for 'IT Market'. The plan is divided into several sections:

- Key Partners:**
  - จัดหาของใช้
  - ผู้ผลิตสินค้า
- Key Activities:**
  - ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับสินค้า
- Key Resources:**
  - คอมพิวเตอร์
  - ผู้จัดส่ง/โลจิสติกส์
  - เงินทุน
- Cost Structure:**
  - สินค้า 2,000 บาท/เดือน (6 เดือน: 12,000 บาท)
  - ค่าจัดส่งสินค้า 3,000 บาท/เดือน (6 เดือน: 18,000 บาท)
  - ค่าเช่า 1,000 บาท/เดือน (6 เดือน: 6,000 บาท)
  - ค่าจ้าง 5,000 บาท/เดือน (6 เดือน: 30,000 บาท)
  - สินค้า 1,500 บาท/เดือน (6 เดือน: 9,000 บาท)
  - รวมได้คิด 14,000 บาท

The drawing also includes illustrations of a truck, an airplane, a smartphone, and a computer monitor.

### ๔. CCB (cute cloth bag) – สถาปัตยกรรม

The screenshot shows a Zoom meeting with a hand-drawn business plan for 'CUTE CLOTH BAG'. The plan is divided into several sections:

- KEY ACTIVITIES:**
  - PAGN (คน)
  - คนส่งของ/คนรับ
- KEY PARTNERS:**
  - ผู้ผลิต/ผู้ขาย
  - ลูกค้า (Support)
- VALUE PROPOSITION:**
  - ครบถ้วน
  - ทันสมัย/ดี
  - ทันยุคทันสมัย
- COST STRUCTURE:**
  - 1,000 บาท
  - 150 บาท/month
  - 36,000 บาท
  - 36,000 บาท
- REVENUE STREAMS:**
  - 70%
  - คนขาย
  - คนรับ
  - ผู้ส่งของ
- CUSTOMER SEGMENT:**
  - เด็ก
  - ผู้ใหญ่
  - ผู้สูงอายุ
- CHANNELS:**
  - Facebook
  - Instagram
  - Line

๕. ซ่อมบำรุงเรือ : boat engine repair (ซ่อมเครื่องยนต์เรือสปีดโบ๊ท) – ช่างซ่อมบำรุงเรือยอร์ช

**BUSINESS MODEL CANVAS (ใช้แก้เรือยอร์ช)**

<b>1. Customer Segment (กลุ่มลูกค้า)</b> - ผู้ประกอบการที่นำเรือไปเช่าหรือเช่าเรือ - ใจรักเรือ - อายุ 30 ขึ้นไป - มีความต้องการเช่าเรือเพื่อการพักผ่อนและท่องเที่ยว - มีเงินใช้จ่าย	<b>2. Channels (ช่องทาง)</b> - ปรึกษาช่างซ่อมเรือ - ปรึกษาช่างซ่อมเรือ - ปรึกษาช่างซ่อมเรือ - ปรึกษาช่างซ่อมเรือ - ปรึกษาช่างซ่อมเรือ	<b>3. Key Activities (กิจกรรมหลัก)</b> - ซ่อมเครื่องยนต์เรือ - ซ่อมเครื่องยนต์เรือ - ซ่อมเครื่องยนต์เรือ - ซ่อมเครื่องยนต์เรือ	<b>4. Key Resources (ทรัพยากรหลัก)</b> - เครื่องมือช่าง - เครื่องมือช่าง - เครื่องมือช่าง - เครื่องมือช่าง	<b>5. Key Partners (พันธมิตรหลัก)</b> - ผู้ประกอบการที่นำเรือไปเช่าหรือเช่าเรือ - ผู้ประกอบการที่นำเรือไปเช่าหรือเช่าเรือ - ผู้ประกอบการที่นำเรือไปเช่าหรือเช่าเรือ
<b>6. Cost Structure (โครงสร้างต้นทุน)</b> - ค่าเช่ารถ - ค่าเช่ารถ - ค่าเช่ารถ - ค่าเช่ารถ	ค่าเช่ารถ = 7,000 บาท ค่าเช่ารถ = 3,000 บาท ค่าเช่ารถ = 9,000 บาท = 7,200 + 2,800	<b>7. Revenue Streams (รายได้)</b> - ค่าเช่ารถ - ค่าเช่ารถ - ค่าเช่ารถ - ค่าเช่ารถ	รายได้ = 7,500 บาท = 45,000 บาท ค่าใช้จ่าย = 7,500 - 2,800 = 4,700 บาท	

๖. รับบริการล้างแอร์ – ช่างไฟฟ้ากำลัง

**BUSINESS MODEL CANVAS “รับบริการล้างแอร์”**

<b>9. พันธมิตร/คู่ค้าหลัก</b> - อาคารบ้านเรือน	<b>8. กิจกรรมหลัก</b> - โพสต์ในเพจ - ทำน้า - ทำน้า	<b>5. คู่ค้าเงิน</b> - ล้างแล้วอีก 3 เดือนมา - ล้างอีกครั้ง	<b>2. ช่องทางที่เข้าถึงลูกค้า</b> - Facebook	<b>1. กลุ่มลูกค้า</b> - ประชาชนทั่วไป - ทุกเพศ - อายุ 40 ปีขึ้นไป - เชื้อชาติ แต่เน้นคุณภาพ
<b>7. ทรัพยากรหลัก</b> - เงินทุน - เครื่องมือ - คนงาน	<b>3. ความสัมพันธ์กับลูกค้า</b> - ไม่มีโปรโมชั่น หรือ - ส่วนลดใดๆ	<b>6. โครงสร้างต้นทุน</b> - ค่าจ้างคนงาน 6,400 ต่อเดือน-6เดือน 38,400 บาท - ค่าน้ำมัน 4,000 ต่อเดือน-6เดือน 24,000 บาท - ค่าใช้จ่ายย่อย 2,400 ต่อเดือน-6เดือน 14,400 บาท รวม 76,800 บาท	<b>4. รายได้</b> - บริการ 1,000 บาท 32 ตัวต่อ 1 เดือน - รายได้ต่อ 1 เดือน = 32,000 บาท - รายได้รวม 6 เดือน = 192,000 บาท - กำไรต่อเดือน = 15,000 บาท - กำไรต่อ 6 เดือน = 90,000 บาท	



๗. Your cake & bakery – ช่างก่อสร้าง ๑

**REVENUE STREAMS (รายได้)**

รายได้จากการจำหน่ายหน้าร้านและทางออนไลน์ต่างๆ  
ของการจำหน่ายสินค้า และการขายสินค้าคาดว่าจะยอดขายต่อเดือน  
จะได้ประมาณ 600 ชิ้น/เดือน 150 บาท = 90,000/เดือน รายได้  
ประมาณ 6 เดือน = 180,000 บาท/เดือน กำไรต่อ 1 เดือน = 15,500  
บาท กำไรต่อ 6 เดือน = 93,000 บาท

15:18 | wnx-hrro-kvv

๘. PKC Design - ช่างก่อสร้าง ๒

**BUSINESS MODEL CANVA PKC Design**

<p><b>9. Key Partners</b> พันธมิตร / คู่ค้าหลัก</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เจ้าของกิจการ หรือ บุคคลที่เกี่ยวข้องทำงานร่วมกับแผนก</li> </ul>	<p><b>8. Key Partners</b> กิจกรรมหลัก</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- โฟสต์ โยเมทา โปรโมชันลงโซเชียลมีเดีย</li> </ul>	<p><b>5. Value Proposition</b> คุณค่าของสินค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- รูปแบบงานตรงตามความต้องการของลูกค้า</li> <li>- ได้ราคาที่คุ้มค่า</li> <li>- ผ่านการตรวจสอบจากผู้เชี่ยวชาญ</li> </ul>	<p><b>3. Customer Relationships</b> ความสัมพันธ์กับลูกค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การว่าจ้างครั้งต่อไปจะลดค่าจ้าง 30 %</li> <li>- สามารถแก้ไขแบบได้ 3 ครั้งโดยไม่เสียเงิน</li> </ul>	<p><b>1. Customer segment</b> กลุ่มลูกค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้รับเหมาหรือผู้ที่ต้องการสร้าง-ต่อเติมบ้าน</li> <li>- ทุกเพศ</li> <li>- 25 ปีขึ้นไป</li> <li>- ชอบความสะดวกไม่ยุ่งยาก</li> </ul>
<p><b>7. Key Resources</b> ทรัพยากรหลัก</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เงินทุน</li> <li>- สถานที่ในการปฏิบัติงาน</li> <li>- เครื่องมือ/อุปกรณ์</li> <li>- บุคลากรในการดำเนินงาน</li> </ul>		<p><b>2. Channels</b> ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เฟซบุ๊ก: PKC design</li> </ul>		
<p><b>6. Cost structure</b> โครงสร้างต้นทุน</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าน้ำ ค่าไฟ 1,200 บาท/เดือน 6 เดือน = 7,200 บาท</li> <li>- ค่าอุปกรณ์ 3,000 บาท/เดือน 6 เดือน = 18,000 บาท</li> </ul>			<p><b>4. Revenue streams</b> รายได้/กำไร</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- รายได้ 15,000 บาท ต่อเดือน 6 เดือน = 90,000 บาท</li> <li>- กำไรต่อเดือน 10,800 บาท ต่อเดือน 6 เดือน = 64,800 บาท</li> </ul>	

Revenue Cost  
กำไรขาดทุน

15:38 | wnx-hrro-kvv

๙. บริการงานโครงสร้างและ ผลิตงานเชื่อมตามแบบ – ช่างเชื่อมโลหะ

The screenshot shows a Zoom meeting interface. The main window displays a hand-drawn business model canvas for 'บริการงานโครงสร้าง' (Structural Services). The canvas is divided into several sections:

- 1. Key Partners:** Lists 'ช่างเชื่อมโลหะ' (Welding) and 'ช่างเชื่อมไฟฟ้า' (Electric Welding).
- 2. Key Activities:** Lists 'การเชื่อมเหล็ก' (Steel welding) and 'การเชื่อมท่อ' (Pipe welding).
- 3. Key Resources:** Lists 'ช่างเชื่อม' (Welders) and 'เครื่องมือช่าง' (Tools).
- 4. Key Channels:** Lists 'Facebook' and 'Service Hero'.
- 5. Value Proposition:** Lists 'บริการรวดเร็ว' (Fast service) and 'ช่างฝีมือ' (Skilled workers).
- 6. Customer Relationship:** Lists 'บริการลูกค้า' (Customer service) and 'ช่างมืออาชีพ' (Professional workers).
- 7. Customer Segments:** Lists 'ช่างเชื่อมเหล็ก' (Steel welding) and 'ช่างเชื่อมท่อ' (Pipe welding).
- 8. Cost Structure:** Lists 'ค่าแรงช่าง' (Welder wages) and 'ค่าวัสดุ' (Material costs).
- 9. Revenue Streams:** Lists 'ค่าบริการ' (Service fee) and 'ค่าวัสดุ' (Material cost).

The Zoom interface includes a top bar with the meeting name 'บริการงานโครงสร้าง' and a grid of participant video thumbnails on the right. The bottom bar shows the time '15:47' and various control icons.

๑๐. service hero auto machanic – ช่างยนต์ ๑

The screenshot shows a Zoom meeting interface. The main window displays a hand-drawn business model canvas for 'Service Hero Auto Machanic'. The canvas is divided into several sections:

- 1. Key Partners:** Lists 'ช่างยนต์' (Mechanics) and 'ช่างเชื่อม' (Welders).
- 2. Key Activities:** Lists 'การซ่อมรถ' (Car repair) and 'การเชื่อมเหล็ก' (Steel welding).
- 3. Key Resources:** Lists 'ช่างยนต์' (Mechanics) and 'ช่างเชื่อม' (Welders).
- 4. Key Channels:** Lists 'Facebook' and 'Service Hero'.
- 5. Value Proposition:** Lists 'บริการรวดเร็ว' (Fast service) and 'ช่างมืออาชีพ' (Professional workers).
- 6. Customer Relationship:** Lists 'บริการลูกค้า' (Customer service) and 'ช่างมืออาชีพ' (Professional workers).
- 7. Customer Segments:** Lists 'ช่างยนต์' (Mechanics) and 'ช่างเชื่อม' (Welders).
- 8. Cost Structure:** Lists 'ค่าแรงช่าง' (Welder wages) and 'ค่าวัสดุ' (Material costs).
- 9. Revenue Streams:** Lists 'ค่าบริการ' (Service fee) and 'ค่าวัสดุ' (Material cost).

The Zoom interface includes a top bar with the meeting name 'service hero auto machanic' and a grid of participant video thumbnails on the right. The bottom bar shows the time '16:09' and various control icons.

๑๑. แชนวีส์จ๋า - ช่างยนต์ ๒

**Business Model Canvas แชนวีส์จ๋า**

<p><b>9. Key Partners</b> พันธมิตร/ผู้ช่วย</p> <p>ตัวแทนครอบครัว Friends. พาร์ทเนอร์</p>	<p><b>8. Key Activities</b> กิจกรรมหลัก</p> <p>ทำสื่อขายและไลฟ์สด ที่ Facebook</p> <p><b>แชนวีส์จ๋า</b></p>	<p><b>5. Value Proposition</b> คุณสมบัติ</p> <p>จากถ่าย จากสดสด ไลฟ์สด</p> <p>วิดีโอ ไลฟ์สด</p> <p>วิดีโอ ไลฟ์สด</p>	<p><b>3. Customer Relationship</b> ความสัมพันธ์กับลูกค้า</p> <p>วิดีโอ ไลฟ์สด</p> <p>วิดีโอ ไลฟ์สด</p>	<p><b>1. Customer Segments</b> กลุ่มลูกค้า</p> <p>ลูกค้าที่ดูวิดีโอ ไลฟ์สด</p> <p>ลูกค้าที่ดูวิดีโอ ไลฟ์สด</p>
<p><b>6. Cost Structure</b> โครงสร้างต้นทุน</p> <p>ค่าเช่า ค่าไฟ ค่าอินเทอร์เน็ต ค่ารถ ค่าเช่าบ้าน ค่าเช่ารถ ค่าเช่าบ้าน ค่าเช่ารถ</p>	<p><b>7. Key Resources</b> ทรัพยากรหลัก</p> <p>เครื่องมือ คอมพิวเตอร์ อินเทอร์เน็ต ค่าเช่าบ้าน ค่าเช่ารถ ค่าเช่าบ้าน ค่าเช่ารถ</p>	<p><b>2. Channels</b> ช่องทางการจัดจำหน่าย</p> <p>ไลฟ์สด Facebook แชนวีส์จ๋า</p>	<p><b>4. Revenue Streams</b> รายได้</p> <p>รายได้จากสปอนเซอร์ รายได้จากสปอนเซอร์ รายได้จากสปอนเซอร์</p> <p>รายได้จากสปอนเซอร์ รายได้จากสปอนเซอร์ รายได้จากสปอนเซอร์</p>	

16:16 | wxh-hrro-kvv



## ภาพกิจกรรมผลการประกวดแผนธุรกิจและมอบเกียรติบัตร











