

## สรุปผลการดำเนินงาน

### ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยเทคนิคภูเก็ต

#### ปีการศึกษา ๒๕๖๔

แผนงาน/โครงการ	ผลลัพธ์	งบประมาณ	ใช้จริง
<p>โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการ “การเตรียมความพร้อมและการเขียนแผนธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการใหม่และทัศนศึกษาดูงาน” ปีการศึกษา ๒๕๖๔</p> <p>- กิจกรรมที่ ๑ อบรมเชิงปฏิบัติการ “การเตรียมความพร้อมและการเขียนแผนธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการใหม่โดยมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าและบริการในตลาดออนไลน์” ปีการศึกษา ๒๕๖๔</p> <p>- กิจกรรมที่ ๒ ทัศนศึกษาดูงานพัฒนาศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาและการเตรียมความพร้อมเป็นผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจรโดยมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าและบริการในตลาดออนไลน์ ปีการศึกษา ๒๕๖๔</p>	<p>๑. จำนวนนักเรียนนักศึกษาผู้เข้าร่วม จำนวน ๖๕ คน</p>	๕๐,๐๐๐	๕๐,๐๐๐
<p>โครงการเงินอุดหนุนการหารายได้ระหว่างเรียนของนักเรียนนักศึกษาที่ยากจน ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๔</p> <p>- แผนธุรกิจของนักเรียนนักศึกษา</p>	<p>๖ แผนธุรกิจ</p> <p>๑. YOUR CAKE &amp; BEKERY (ธุรกิจใหม่)</p> <p>๒. แชนวิสจ้ำ (ธุรกิจใหม่)</p> <p>๓. Service Hero (ธุรกิจใหม่)</p> <p>๔. Craft Man Café (ธุรกิจต่อเนื่อง)</p> <p>๕. PTC Service (ธุรกิจต่อเนื่อง)</p> <p>๖. PK Construction &amp; Design (ธุรกิจต่อเนื่อง)</p>	๔๐,๐๐๐	๔๐,๐๐๐



ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยเทคนิคภูเก็ต ได้รับอนุมัติเงินงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๔ ให้ดำเนินโครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษาจากสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา จำนวน ๙๐,๐๐๐ บาท โดยนำมาจัดกิจกรรม ดังนี้

### ๑. การพัฒนาศักยภาพผู้เรียน (ด้านการอบรม)

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยเทคนิคภูเก็ต ได้ดำเนินการอบรมเชิงปฏิบัติการ “การเตรียมความพร้อมและการเขียนแผนธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการใหม่โดยมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าและบริการในตลาดออนไลน์” ปีการศึกษา ๒๕๖๔ ระหว่างวันที่ ๒๗-๒๘ สิงหาคม ๒๕๖๔ โดยนางสุภาภรณ์ ราชจินดา และว่าที่ร้อยตรีภูษงค์ ฉัญญุกพัทธ์เป็นวิทยากรบรรยายให้ความรู้ผ่านระบบ Meet แก่ครูที่ปรึกษา ธุรกิจ นักเรียน นักศึกษา จำนวน ๖๕ คน ๙ แผนกวิชา มีแผนธุรกิจ ๑๑ แผนธุรกิจ โดยใช้งบประมาณ ๔๐,๐๐๐ บาท

### ภาพกิจกรรมการอบรมแผนธุรกิจ





# ภาพกิจกรรมการนำเสนอแผนธุรกิจของแต่ละกลุ่ม

## ๑. ccc Electronics – ช่างอิเล็กทรอนิกส์

**Business Model Canvas for ccc Electronics:**

- 1. Key Partners (พันธมิตร):**
  - บริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
  - บริษัทผู้ให้บริการซ่อม
  - บริษัทผู้ให้บริการขนส่ง
- 2. Key Activities (กิจกรรมหลัก):**
  - การซ่อมแซม
  - การบริการลูกค้า
  - การขายปลีก
- 3. Key Resources (ทรัพยากรหลัก):**
  - เครื่องมือ
  - อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์
  - พนักงานช่างเทคนิค
- 4. Channels (ช่องทาง):**
  - ร้านค้าปลีก
  - ออนไลน์
  - โทรสาร
- 5. Customer Segments (กลุ่มลูกค้า):**
  - นักเรียน
  - พนักงาน
  - ผู้บริโภคทั่วไป
- 6. Cost Structure (โครงสร้างต้นทุน):**
  - ค่าเช่าสถานที่
  - ค่าจ้างช่างเทคนิค
  - ค่าวัสดุ
  - ค่าขนส่ง
  - ค่าโฆษณา
- 7. Revenue Streams (รายได้):**
  - ค่าซ่อมแซม
  - ค่าบริการ
  - ค่าขายปลีก

**Revenue Cost:** 10,500 บาท

**Revenue Streams (Total):** 11,400 บาท

**Profit:** 900 บาท

## ๒. ขนบรวาณี – ช่างกลโรงงาน

**Business Model Canvas for ขนบรวาณี (Bronnies):**

- 1. Key Partners (พันธมิตร):**
  - บริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนเครื่องจักร
  - บริษัทผู้ให้บริการซ่อม
  - บริษัทผู้ให้บริการขนส่ง
- 2. Key Activities (กิจกรรมหลัก):**
  - การซ่อมแซม
  - การบริการลูกค้า
  - การขายปลีก
- 3. Key Resources (ทรัพยากรหลัก):**
  - เครื่องมือ
  - อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์
  - พนักงานช่างเทคนิค
- 4. Channels (ช่องทาง):**
  - ร้านค้าปลีก
  - ออนไลน์
  - โทรสาร
- 5. Customer Segments (กลุ่มลูกค้า):**
  - นักเรียน
  - พนักงาน
  - ผู้บริโภคทั่วไป
- 6. Cost Structure (โครงสร้างต้นทุน):**
  - ค่าเช่าสถานที่
  - ค่าจ้างช่างเทคนิค
  - ค่าวัสดุ
  - ค่าขนส่ง
  - ค่าโฆษณา
- 7. Revenue Streams (รายได้):**
  - ค่าซ่อมแซม
  - ค่าบริการ
  - ค่าขายปลีก

**Revenue Cost:** 10,500 บาท

**Revenue Streams (Total):** 11,400 บาท

**Profit:** 900 บาท

### ๓. IT Market – เทคโนโลยีสารสนเทศ

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

- Key Partners:**
  - บริษัทขนส่ง
  - ผู้ผลิตสินค้า
- Key Activities:**
  - ขนส่งสินค้า
  - บริการลูกค้า
- Key Resources:**
  - บุคลากร
  - อุปกรณ์เทคโนโลยี
  - เงินทุน
- Cost Structure:**
  - ต้นทุนค่าขนส่ง: 2,000 บาท/เดือน (6 เดือน: 12,000 บาท)
  - ต้นทุนเงินเดือน: 4,000 บาท/เดือน (6 เดือน: 24,000 บาท)
  - ต้นทุนค่าเช่า: 1,000 บาท/เดือน (6 เดือน: 6,000 บาท)
  - ต้นทุนค่าโฆษณา: 2,000 บาท/เดือน (6 เดือน: 12,000 บาท)
  - ต้นทุนค่าวัสดุ: 1,500 บาท/เดือน (6 เดือน: 9,000 บาท)
  - รวมต้นทุน: 10,500 บาท

The meeting interface shows a grid of participants including Krutka Supaporn, 004 นฤภัทร, Kongsak Khoopongs..., Surin Boonsang, 017 ศโรภา, and Rawwong Duglim. The meeting title is '017 ศโรภา' and the time is 14:14.

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

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

- KEY ACTIVITIES:**
  - ผลิตสินค้า
  - บริการลูกค้า
- KEY PARTNERS:**
  - ผู้ผลิต
  - ผู้ขนส่ง
- KEY RESOURCES:**
  - บุคลากร
  - อุปกรณ์
  - เงินทุน
- VALUE PROPOSITION:**
  - 70% (ส่วนลด)
  - บริการ
  - ความพึงพอใจ
- COST STRUCTURE:**
  - ต้นทุนค่าขนส่ง: 150 B/month
  - ต้นทุนค่าเช่า: 100 B/month
  - ต้นทุนค่าโฆษณา: 200 B/month
  - ต้นทุนค่าวัสดุ: 300 B/month
  - รวมต้นทุน: 650 B/month
- REVENUE STREAMS:**
  - 36,000 B
  - ต้นทุน: 650 B
  - กำไรสุทธิ: 35,350 B
- CUSTOMER SEGMENT:**
  - เด็ก
  - วัยรุ่น
  - ผู้ใหญ่
- CHANNELS:**
  - Facebook
  - Instagram
  - LINE

The meeting interface shows a grid of participants including Krutka Supaporn, Surin Boonsang, Kongsak Khoopongs..., Benina, 017 ศโรภา, Rawwong Duglim, Khomsan Khongnakh..., and 31 คน. The meeting title is 'จิรพรรณ ศำดา' and the time is 14:30.

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

**BUSINESS MODEL CANVAS (ซ่อมเครื่องยนต์เรือ)**

<b>1. Customer Segment (ลูกค้า)</b> - ผู้ประกอบการที่สนใจบริการซ่อมเครื่องยนต์เรือ - อายุ 30 ปีขึ้นไป - มีความต้องการซ่อมแซมเครื่องยนต์เรือที่รวดเร็วและประหยัด - มีชื่อเสียงในท้องถิ่น	<b>2. Channels (ช่องทาง)</b> - ไลน์ (Line) - โทร (Phone) - เว็บไซต์ (Website) - Facebook	<b>3. Revenue Streams (รายได้)</b> - ค่าซ่อมเครื่องยนต์เรือ - ค่าอะไหล่ - ค่าบริการ - ค่าขนส่ง	<b>4. Key Partners (พันธมิตร)</b> - ผู้จัดหาอะไหล่ - ผู้จัดหาเครื่องมือ - ผู้จัดหาช่างเทคนิค	<b>5. Key Factors (ปัจจัยความสำเร็จ)</b> - ความเชี่ยวชาญ - ความรวดเร็ว - ความประหยัด
<b>6. Cost Structure (ต้นทุน)</b> - ค่าอะไหล่ - ค่าแรงช่างเทคนิค - ค่าขนส่ง - ค่าเช่าสถานที่	ค่าซ่อม = 7,000 บาท ค่าอะไหล่ = 3,000 บาท ค่าบริการ = 9,000 บาท = 7,200 + 2,800	<b>7. Income Statement (งบกำไรขาดทุน)</b> รายได้ 7,500 บาท ค่าใช้จ่าย = 9,200 บาท = 7,500 - 9,200 = -1,700		

๖. รับบริการล้างแอร์ – ช่างไฟฟ้ากำลัง

**BUSINESS MODEL CANVAS "รับบริการล้างแอร์"**

<b>9. พันธมิตร/คู่ค้าหลัก</b> - อาคาร/บ้านเรือน	<b>8. กิจกรรมหลัก</b> - โฟสทีนพองเท่านั้น  7. ทรัพยากรหลัก - เงินทุน - เครื่องมือ - คนงาน	<b>5. คู่ค้าสินค้า</b> - สั่งแล้วอีก 3 เดือนมา สั่งอีกครึ่ง	<b>2. ช่องทางที่เข้าถึงลูกค้า</b> - Facebook	<b>1. กลุ่มลูกค้า</b> - ประชาชนทั่วไป - ทุกเพศ - อายุ 40 ปีขึ้นไป - เชิงซ้ำ แต่เน้นคุณภาพ
<b>6. โครงสร้างต้นทุน</b> - ค่าจ้างคนงาน 6,400 ต่อเดือน-6เดือน 38,400 บาท - ค่าน้ำมัน 4,000 ต่อเดือน-6เดือน 24,000 บาท - ค่าใช้จ่ายต่อ 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 และการขายสินค้าคาดว่าจะขายต่อเดือน  
จะได้ประมาณ 600 ชิ้น/เดือน 50 บาท = 30,000/เดือน รายได้  
ประมาณ 6 เดือน = 180,000 บาท/เดือน กำไรต่อ 1 เดือน = 15,500  
บาท กำไรต่อ 6 เดือน = 93,000 บาท

meet.google.com is sharing your screen. Stop sharing Hide

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 บุคคลที่เคยทำงานร่วมกับแผนก</li> </ul>	<p><b>8. Key Partners</b> กิจกรรมหลัก</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- โปสต์ โฆษณา โปรโมชันลงในเพจ</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>- การว่าจ้างครั้งต่อไปจะลดลงกว่าจ้าง 30%</li> <li>- สามารถแก้ไขแบบได้ 3 ครั้ง โดยไม่เสียเงิน</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 handwritten document titled "บริการงานโครงสร้าง และ ผลิตงานเชื่อมตามแบบ". The document is organized into a table with columns for different business aspects. The right sidebar shows a grid of participant video thumbnails, including Ben na, Kongsak Supaporn, Kongsak Khoopongs..., Surin Boonsanong, Narabordee Skunchit, Khomsan Khongnakh..., and a group of 19 people. The meeting controls at the bottom show the time as 15:47 and the ID as wnx-hrro-kvv.

๑๐. service hero auto machanic – ช่างยนต์ ๑

The screenshot shows a Zoom meeting interface. The main window displays a handwritten Business Model Canvas for "Service Hero Auto Mechanic". The canvas is divided into several sections:
 

- 1. Key Partners:** พันธมิตร/คู่ค้าหลัก, ร้านซ่อมรถ, ศูนย์บริการ, Lazada.
- 2. Key Activities:** บริการซ่อมรถ, บริการเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง, บริการล้างทำความสะอาดเครื่องยนต์.
- 3. Key Resources:** พนักงาน, Fixit Center 7km., เครื่องมือ, ชิ้นส่วน, ทรัพย์สิน.
- 4. Value Proposition:** (ระบุตัวสินค้า), บริการซ่อมรถโดยช่างที่มีประสบการณ์, บริการเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง, บริการล้างทำความสะอาดเครื่องยนต์, บริการตรวจเช็คระบบเบรก.
- 5. Customer Relationship:** บริการด้วยใจ, ค่าบริการ Service 2,000, รับประกัน 3%, ระยะเวลา "ประกัน" 30 วัน, บริการด้วยใจ 5 ปี 1.
- 6. Channel:** บริการด้วยใจ, 100 Facebook.
- 7. Customer Segment:** ผู้ที่ประสบอุบัติเหตุรถชน, ผู้ที่ประสบอุบัติเหตุรถชน, ผู้ที่ประสบอุบัติเหตุรถชน, ผู้ที่ประสบอุบัติเหตุรถชน, SOS!
- 8. Cost Structure:** ค่าเช่าพื้นที่ 2,000/เดือน, ค่าจ้างพนักงาน 10,000/คน x 3คน = 30,000, ค่าวัสดุและอะไหล่ที่ซ่อมรถเฉลี่ย 1,000/เดือน. Calculations:  $34,000/เดือน \times 6/เดือน = 204,000$ ;  $324,000 - 204,000 = 120,000$ ;  $120,000 / 6/เดือน = 20,000/เดือน$ .
- 9. Revenue Streams:** บริการด้วยใจ, ค่าบริการเฉลี่ย 500/วัน, 89,000 x 6/เดือน = 534,000, ค่าบริการเฉลี่ย 20,000 x 6/เดือน = 120,000.

 The right sidebar shows a grid of participant video thumbnails, including Kongsak Supaporn, Ben na, Narabordee Skunchit, Kongsak Khoopongs..., Surin Boonsanong, Khomsan Khongnakh..., and a group of 16 people. The meeting controls at the bottom show the time as 16:09 and the ID as wnx-hrro-kvv.



## ภาพกิจกรรมผลการประกวดแผนธุรกิจและมอบเกียรติบัตร









## ๒. การพัฒนาศักยภาพผู้เรียน (ด้านการศึกษาดูงาน)

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยเทคนิคภูเก็ต ได้ดำเนินการกิจกรรมทัศนศึกษาดูงาน พัฒนาศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาและการเตรียมความพร้อมเป็นผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจรโดยมุ่งเน้นการจำหน่ายสินค้าและบริการในตลาดออนไลน์ ปีการศึกษา ๒๕๖๔ ในวันที่ ๓ กันยายน ๒๕๖๔ ณ บริษัท โตโยต้าเฟิร์ล ผู้จำหน่ายโตโยต้า จำกัด ผ่านระบบ Meet และบริษัท สุวรรณรัตน์ การโยธา จำกัด โดยมีนักเรียน นักศึกษา จำนวน ๑๖ คน โดยใช้งบประมาณ ๑๐,๐๐๐ บาท

### ภาพกิจกรรม

บริษัท สุวรรณรัตน์ การโยธา จำกัด

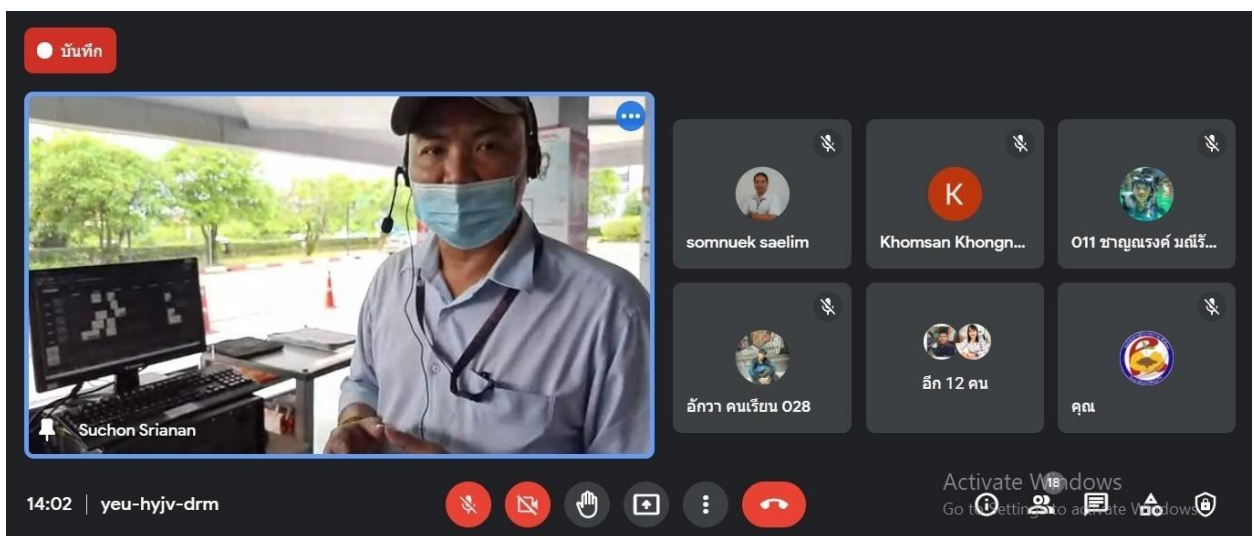
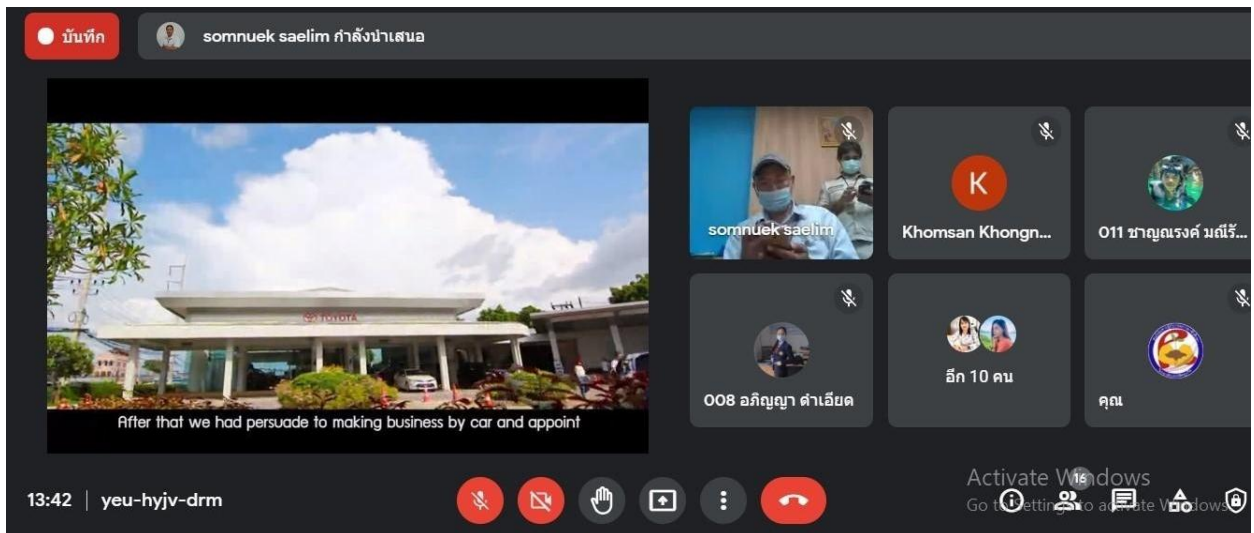
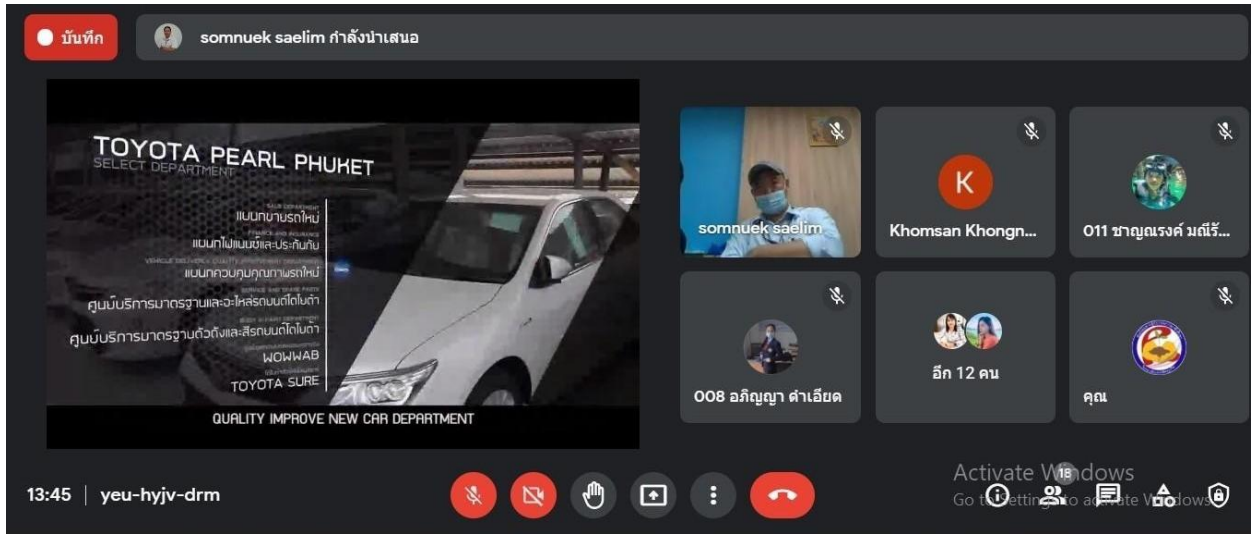






# ภาพกิจกรรม

บริษัท โตโยต้าเพิร์ล ผู้จำหน่ายโตโยต้า จำกัด





### ๓. การสนับสนุนส่งเสริมการทำธุรกิจสถานศึกษา

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยเทคนิคภูเก็ตได้การสนับสนุนส่งเสริมการทำธุรกิจในสถานศึกษา ให้ครูที่ปรึกษา นักเรียน นักศึกษา มีความพร้อมที่จะเริ่มประกอบธุรกิจของตนเอง จำนวน ๖ ธุรกิจ คือ YOUR CAKE & BEKERY (ธุรกิจใหม่) โดยใช้งบประมาณ ๑๐,๐๐๐ บาท , แชนวิสจ๋า (ธุรกิจใหม่) โดยใช้งบประมาณ ๖,๐๐๐ บาท, Service Hero (ธุรกิจใหม่) โดยใช้งบประมาณ ๔,๐๐๐ บาท, Craft Man Café (ธุรกิจต่อเนื่อง) โดยใช้งบประมาณ ๘,๐๐๐ บาท , PTC Service (ธุรกิจต่อเนื่อง) โดยใช้งบประมาณ ๗,๐๐๐ บาท และ PK Construction & Design (ธุรกิจต่อเนื่อง) โดยใช้งบประมาณ ๕,๐๐๐ บาท

ที่	ชื่อโครงการ	งบประมาณ	ชื่อนักเรียนนักศึกษา	ชื่อครูที่ปรึกษา	หมายเหตุ
๑.	YOUR CAKE & BEKERY	๑๐,๐๐๐ บาท	๑.นางสาวโรชา เรืองโรจน์ ๒.นางสาวสิริอาภา กิ่งแก้ว ๓.นางสาวภูมิทรา เนียมสวัสดิ์ ๔.นายเพชรพงศ์พันธ์ ต้องวัฒนา	นายพิพัฒน์พงศ์ ไต่ห่อม	ธุรกิจใหม่
๒.	แชนวิสจ๋า	๖,๐๐๐ บาท	๑. นายบารมี เต็มมาลัย ๒. นายชาญณรงค์ มณีรัตน์ ๓. นายณัฐนันท์ จันทร์ตัน ๔. นายอัครา คนเรียน ๕. นายณัฐวุฒิ ทองเนื่อง ๖. นายทักษิณ ทุยหุน	นายคมสัน คงนคร	ธุรกิจใหม่
๓.	Service Hero	๔,๐๐๐ บาท	๑. นางสาวอภิญญา คำเอียด ๒. นายคมกฤษณ์ คำสี ๓. นายจักรกฤษณ์ แสงทอง ๔. นายบัณฑิตพัฒน์ ถ้วยทอง ๕. นายวรพงษ์ แปลกฤทธิ์ ๖. นายฐากร เทพแสง ๗. นายเลอฤทธิ์ ไทยช่วย	นายคมสัน คงนคร	ธุรกิจใหม่
๔.	Craft Man Café	๘,๐๐๐ บาท	๑. นายบัญญัติ ทิพย์เนตร ๒. นายกฤติมุข เก็มเด่น ๓. นายณัทพงศ์ หาญกล้า ๔. นายอภิรักษ์ บุญมาเลิศ	นายพิพัฒน์พงศ์ ไต่ห่อม	ธุรกิจต่อเนื่อง
๕.	PTC Service	๗,๐๐๐ บาท	๑. นายกิตติพงศ์ โพธิ์ศรี ๒. นายภควัตร โยธารักษ์ ๓. นายภาณุวงศ์ ต้นทอง ๔. นายอนุรักษ์ พักอุดม ๕. นายฮาริส ไชยแก้ว ๖. นายวีระพงษ์ ชูชาติ ๗. นายปรกรณ์ รัตนบรรลือ ๘. นายวิญญู นุรักษ์ ๙. นายณัฐพล เสมพีช ๑๐. นางสาวศโรมา ภูซงค์เจริญ	นางเบญจวรรณ อัครบุญมี	ธุรกิจต่อเนื่อง

๖.	PK Construction & Design	๕,๐๐๐ บาท	๑. นายพงษ์พันธุ์ สุธาพจน์ ๒. นายพงศภัค รักเล่ง ๓. นายนนทพัทธ์ บุญแสน ๔. นายเจษฎา ช่างเหล็ก	นางสาวชุติมา เหมเรือ	ธุรกิจต่อเนื่อง
รวมเป็นเงินทั้งหมด ๕๐,๐๐๐ บาท (สี่หมื่นบาทถ้วน)					