**ข้อมูลธุรกิจ ในส่วนนี้ให้เขียนมาก่อน**

ชื่อกิจการ

.......www.promshared.com...........................................................................................................................

ชื่อเจ้าของธุรกิจ/กิจการ

........บริษัท เครือแอทโฮม จำกัด.....................................................................................................................

สถานที่ตั้งธุรกิจ/กิจการ

.......41/42.หมู่.3..ถ..บางกรวย-ไทรน้อย.ต..บางกร่าง.อ.เมือง.จ. นนทบุรี.11000...............................................

รูปแบบการดำเนินการทางธุรกิจ (อาทิเช่น เจ้าของคนเดียว บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด อื่นๆ)

.......บริษัทจำกัด............................................................................................................................................

ลักษณะธุรกิจ (ระบรายละเอียด)..................................................................................................................

.......บริหารสินทรัพย์(สังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์).และไลฟ์สไตล์ครบวงจร........................................

ประวัติของธุรกิจนับจากเริ่มต้นจนปัจจุบัน (กรณีเป็นธุรกิจรายเดิมที่มีการขยายให้กล่าวมาตั้งแต่เริ่มต้น)

.......บริหารอสังหาริมทรัพย์..จัดการหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non Profit Loan: NPL)..โดยนำมาพัฒนา.ปรับปรุง.ซ่อมแซม.ให้เป็นสินทรัพย์พร้อมขาย.โดยใช้ระบบสารสนเทศสมัยใหม่จัดการ (Modern Information Communication Technology)..ผ่านเวปไซต์ www.athomeproperty.net..และ www.athomeproperty.com......

........บริษัทจัดการลูกค้า..คู่ค้า..สินค้า.ด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ..และได้ให้บริการเวปไซต์ประมูลสินค้ารูปแบบใหม่ (Modern Penny Auction) .ผ่านเวปไซต์.www.prombid.com.....ขายวัสดุก่อสร้าง สี ไฟฟ้า ประปา.ออนไลน์ครบวงจร ผ่านเวปไซต์ [www.athomehardware.com....ให้บริการส่วนลด.เสนอโปรโมชั่น.จัดการส่งเสริมการขายผ่านเวปไซต์](http://www.athomehardware.com....ให้บริการส่วนลด.เสนอโปรโมชั่น.จัดการส่งเสริมการขายผ่านเวปไซต์)..[www.athomedeal.com.และ](http://www.athomedeal.com.และ)รองรับการขายโปรโมชันนี้เสริมด้วยธุรกิจพรีออเดอร์สินค้า.พวกเครื่องสำอางค์.อาหารเสริม.เสริมความงาม เสริมความหล่อ.เสริมสุขภาพผ่านเวปไซต์.www.suptarbeauty.com..สินค้าไอที.โน๊ตบุค.คอมพิวเตอร์.เครื่องใช้สำนักงาน.ผ่านเวปไซต์.www.promsap.com..........................................................................................................

.........แผนธุรกิจนี้จะพัฒนาระบบการเช่า ยืม แชร์ ใช้สินทรัพย์/สังหาริมทรัพย์/อสังหาริมทรัพย์ร่วมกัน...เจ้าของทรัพย์จะให้เช่าหรือยืมสินค้าที่มีเกินจากความต้องการ...ผู้เช่าจะทำการเช่า.ยืม.โดยทางบริษัทจะทำหน้าที่พัฒนาระบบเชื่อมต่อ.เป็นตัวกลาง.ให้ความน่าเชื่อถือผู้เช่า.และรับประกันการให้บริการนี้ตามนโยบายบริษัท..เพื่อเป็นการลดการผลิตสินค้าที่เกินความจำเป็น.และการใช้งานสินค้า..สังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์ให้เกิดประโยชน์สูงสุด...ผ่านเวปไซต์..www.promshared.com........................................................................................

**ทิศทางธุรกิจ ในส่วนนี้ให้เขียนมาก่อนเท่าที่เข้าใจ**

**วิสัยทัศน์**

........บริหารสินทรัพย์.อสังหาริมทรัพย์.และไลฟสไตล์ครบวงจร.(Total. Assests. And Lifestyle..Management)...โดยการส่งมอบคุณค่าที่ดี..สำหรับลูกค้า.คุณภาพ..มาตรฐาน.เป็นธรรม..เพื่อประโยชน์สูงสุดต่อลูกค้า...ผู้ถือหุ้น..คู่ค้า..และสังคม........................................................................................

**พันธกิจ**

1..ให้บริการ..ช่องทางการตลาด..เพื่อเชื่อมต่อ..ประสานงานระหว่าง.เจ้าของ..กับการแลกเปลี่ยนสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์......................................................................................

2..พัฒนาอสังหาริมทรัพย์..และส่งมอบอสังหาริมทรัพย์ที่ดีมีคุณภาพ...ต่อลูกค้า.คู่ค้า..เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

3..พัฒนาสินทรัพย์ด้อยคุณภาพ(NPL).และบริหารจัดการสินทรัพย์รอการขาย(NPA).....................................

4..พัฒนาบุคลากรขององค์กรให้เป็นผู้เชี่ยวชาญ ในการบริหารสินทรัพย์  และเป็นที่ยอมรับของสังคมโดยเน้นให้บุคลากรมีคุณธรรม ซื่อสัตย์  รับผิดชอบต่อลูกค้า คู่ค้า องค์กร และประเทศชาติ.....................................

**เป้าหมายทางธุรกิจ (อาจจะแยกเป็นเป้าหมายระยะสั้น ระยะกลางและระยะยาว)**

1....เป็นตัวกลางธุรกิจที่ใส่ใจในการให้บริการแก่ผู้ที่ ต้องการขายและต้องการซื้อสังหาริม ทรัพย์ ด้วยความซื่อสัตย์ยุติธรรม โดยใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อความสำเร็จในการขาย...........................................................

2.....พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ตัวกลางการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อเป็นผู้นำในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งอสังหาริมทรัพย์มือสองและของใหม่ ..............................................................................................................

3.....ดําเนินการส่งมอบ โอนกรรมสิทธ์ของทรัพย์แต่ละหลังจากผู้ขายให้ แก่ผู้ซื้อ ผู้ให้เช่า.กับ.ผู้ยืมและบริการหลังการขาย...................................................................................................................................................

4......ได้รับการยอมรับในฐานะผู้นําทางด้านผลิตภัณฑ์ การบริการ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ระดับมาตารฐาน ISO..และระดมทุนผ่านกลไกตลาดทุนเพื่อมุ่งหน้าเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยต่อไป..........................

**ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจ**

1.....ความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยีสารสนเทศ.เครื่องมือสื่อสาร.ระบบการชำระเงิน.ความเชื่อมั่นในระบบพาณิชย์อิเล็คทรอนิคส์...........................................................................................................................

2.....มาตรฐาน..รูปแบบการใช้ชีวิตสมัยใหม่.................................................................................................

**รายละเอียดผลิตภัณฑ์/บริการ ในส่วนนี้ให้เขียนมาก่อน**

**ชื่อผลิตภัณฑ์/การบริการ**

........www.promshared.com.....เวปบริการแชร์.เช่า.ยืม อสังหาริมทรัพย์.สังหาริมทรัพย์.ที่พร้อมอันดับ 1..ในประเทศไทย...............................................................................................................................................

**ลักษณะของผลิตภัณฑ์/การบริการ(ระบุรายละเอียด)**

........เช่า.แชร์.ยืม.อสังหาริมทรัพย์.บ้านพักตากอากาศ.คอนโด.บ้านเช่า.ห้องเช่า อพาร์ตเมนท์ หรือสังหาริมทรัพย์อื่นๆ.ใน อนาคต..กระเป๋า.แบรนด์เนม.รถยนต์........................................................................

**การนำไปใช้ประโยชน์**

........มีรายได้จากการให้เช่า.ให้ยืม..สังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์.....................................

........ใช้ทรัพยากรณ์.สินค้า.สังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์ให้เกิดประโยชน์สูงสุด...................................

........ลดการผลิตสินค้าอสังหาริมทรัพย์ส่วนเกินเพื่อลดการใช้ทรัพยากรณ์ทางธรรมชาติอย่างสิ้นเปลืองเกินความต้องการ..............................................................................................................................................

**การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด ในส่วนนี้ให้เขียนมาก่อนโดยหาข้อมูลเกี่ยวกับอุตสาหกรรมของเรา**

**สภาวะอุตสาหกรรมและสภาวะตลาด**

.............อุตสาหกรรมโรงแรมที่พักตามแหล่งต่างๆ มีราคาสูงเนื่องจากต้องบริการเสริมแบบโรงแรม.จึงมีราคาสูง.และอัตราห้องว่างจะสูงแค่ในบางช่วงเวลา.และเจ้าของอสังหาริมทรัพย์มีทรัพย์ที่ถือครองไว้ และไม่ได้ใช้ประโยชน์สูงสุดในบางช่วงเวลา..ธุรกิจนี้จะเข้าไปเป็นตัวกลางให้เจ้าของอสังหาริมทรัพย์.สินทรัพย์ที่เกินความจำเป็นมาให้เช่าได้ในราคาไม่แพง...........................................................................................................

......................................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................................

.........................................................................................................................................................................................

**สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมและแนวโน้มตลาด**

........อุตสาหกรรมโรงแรมที่พักตากอากาศมีการขยายตัว อัตราการเข้าพักดีในช่วงฤดูกาล แต่บางช่วงเวลาอัตราการการเข้าพักลดลง มีแนวโน้มลดราคาลงเนื่องจากต้องโรงแรมต้องแบกต้นทุนประจำสูง.แต่ตลาดเช่าที่พักกับเจ้าของอสังหาริมทรัพย์ โฮมสเตย์ เริ่มมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง.เนื่องจากมีราคาที่ถูกและได้สัมผัสประสบการณ์ที่แปลกใหม่.ทำให้มีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง...................................................................

**ตลาดเป้าหมาย**

.........ผู้เช่าที่พักตากอากาศ.บ้านพัก.ในราคาถูก.และบริการอย่างเป็นกันเองแบบญาตมิตร......................

.........ผู้ให้เช่าที่มีอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องการหารายได้จากสินทรัพย์ที่มีอยู่................................................

**ลักษณะทั่วไปของลูกค้า**

.........ผู้เช่า.นักท่องเทียว..ผู้เดินทางเป็นประจำ............................................................................................

**คู่แข่งขัน (ประกอบด้วยคู่แข่งขันทางธุรกิจทั้งรายเดิมและรายใหม่)**

........โรงแรมราคาประหยัด.ตลาดผู้ให้บริการอสังหาริมทรัพย์.......................................................................

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| การเปรียบเทียบ | ธุรกิจของเรา  promshared | คู่แข่งขันรายที่ 1  โรงแรมทั่วไป | คู่แข่งขันรายที่ 2  เวปอสังหาทั่วไป |
| ด้านผลิตภัณฑ์ | บริการตัวกลาง/ช่องทางตลาดเช่าแชร์สินทรัพย์ | บริการที่พัก/อาหาร | สื่อประชาสัมพันธ์ |
| ด้านราคา | ราคาถูก | ราคาสูง | รายได้จากโฆษณา |
| ด้านช่องทางจัดจำหน่าย | อินเตอร์เน็ต/ฐานลูกค้าเก่า/ปากต่อปาก/สมาคมเดียวกัน | อินเตอร์เนต/เครือข่ายโรงแรม | อินเตอร์เนต |
| ด้านส่งเสริมการขาย | ฟรีสำหรับเจ้าของทรัพย์  ให้เครดิตลองสำหรับผู้เช่า | ลดราคาบางช่วงเวลา |  |

หมายเหตุ: ถ้าสามารถระบุในรูปแบบของตารางข้างต้นได้ จะทำให้เกิดความชัดเจน

**ผู้ขายวัตถุดิบ (Suppliers)**

.........เจ้าของอสังหาริมทรัพย์....................................................................................................................

..................................................................................................................................................................

**สินค้า/บริการทดแทน**

.........โรงแรม ที่พักทั่วไป..........................................................................................................................

..................................................................................................................................................................

**ความโดดเด่นและภาพลักษณ์ของสินค้า/บริการ (Positioning) ในส่วนนี้ให้เขียนมาก่อนใส่เป็นแกนเปรียบเทียบ**

**การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ (SWOT ANALYSIS)**

**การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ปัจจัยการพิจารณา | จุดแข็ง (Strengths) | จุดอ่อน (Weaknesses) |
| ด้านการบริหารจัดการ | มีประสบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ | พนักงานให้บริการที่สื่อสารกับเจ้าของทรัพย์ |
| ด้านการตลาด | ฐานธุรกิจเดิมเกี่ยวกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ | ตลาดใหม่กับสินค้าบางรายการ |
| ด้านการผลิต | ทีมพัฒนาซอพท์แวร์ | ความเชื่อมั่นต่อเจ้าของทรัพย์ |
| ด้านการเงิน | มีเงินทุนหมุนเวียนดี |  |

**การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ปัจจัยการพิจารณา | โอกาส (Opportunities) | อุปสรรค (Threats) |
| ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | ลูกค้าที่หาที่พักราคาถูก  นักท่องเที่ยว  ผู้เดินทางประจำ | รายการอสังหาริมทรัพย์ |
| สถานการณ์การแข่งขัน | ตลาดแชร์บ้านพักตากอากาศยังใหม่มากในตลาดบ้านเรา |  |
| สังคม | เดินทางพักผ่อนในเวลา  ลดการถือครองทรัพย์ |  |
| เทคโนโลยี | การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ | ความเชื่อมันในระบบสารสนเทศ |
| สภาพเศรษฐกิจ | อัตราการขยายตัวที่ดีขึ้น |  |
| กฎหมาย, ระเบียบ, ข้อบังคับ | กฎระเบียบทางการค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่ดีขึ้น | ความเชื่อมั่นในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ |
| กลุ่มผู้จำหน่าย, เครือข่าย | สมาคม,เครือข่ายผู้ชื่นชอบรูปแบบเดียวกัน |  |
| อื่นๆ |  |  |

แผนการตลาด ในส่วนนี้ให้เขียนมาก่อน

**เป้าหมายทางการตลาด**

........ผู้นำในตลาดแชร์.เช่า สินทรัพย์................................................................................................

**การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย**

........ผู้เช่าที่พักตากอากาศ.บ้านพัก.ในราคาถูก.และไม่ต้องการบริการเลิศหรูเกินความจำเป็น แต่ต้องการบริการอย่างเป็นกันเองแบบญาตมิตร..............................................................................................................

.........ผู้ให้เช่าที่มีอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องการหารายได้จากสินทรัพย์ที่มีอยู่.....................................................

กลยุทธ์การตลาด ในส่วนนี้ให้เขียนมาก่อน

**กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์/บริการ**

.........ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ.อินเตอร์เน็ต..ทำการประชาสัมพันธ์.........................................................

..........พัฒนาแบบต่อยอดจากโปรแกรม สคริปที่มีอยู่แล้วแทนการพัฒนาใหม่ทั้งหมด...............................

..........พัฒนาระบบให้เครดิตกับฐานข้อมูลสมาชิกผู้เช่า...........................................................................

.........มีรีวิวที่พักตามที่สามาชิกได้ไปใช้บริการ............................................................................................

**กลยุทธ์ราคา**

..........ราคาถูก..และมีการให้ส่วนลดในกรณีการใช้ซ้ำ............................................................................

..................................................................................................................................................................

**กลยุทธ์ช่องทางในการกระจายสินค้า/บริการ**

...........เวปไซต์.อินเตอร์เน็ต.facebook twitter youtube...............................................................................

...............สมาคมท่องเทียว พักผ่อนเดินทางต่างๆ...........................................................................................

**กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด**

.........ราคาที่พักที่ราคาถูก...ประสบการณ์แปลกใหม่.................................................................................

.........ผู้เช่าได้เครดิตกับลองใช้ฟรี 200 บาทแรก.........................................................................................

..........กลยุทธ์ปากต่อปากแนะนำเพื่อนรับเครดิต 200 บาท..........................................................................

..........ให้ส่วนลดเป็นระดับเปอร์เซนต์กับผู้เช่าที่มีเครดิตดี..........................................................................

..........ผู้ให้เช่าลงทะเบียนฟรี.....................................................................................................................

**แผนปฏิบัติการการตลาด (Action Plan) ในส่วนนี้ให้เขียนมาก่อน**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| กลยุทธ์ และ  โครงการ / กิจกรรมหลัก | วิธีการ | ผู้รับผิดชอบ | งบประมาณ | ระยะเวลา | GANTT CHART | | | | | |
| ม.ค. | ก.พ. | มีค | เมย | พค | ….. |
| ผู้ให้เช่าลงทะเบียนฟรี | -ประชาสัมพันธ์เวปไซต์(adword, SEO)  -ผู้ให้เช่าลงทะเบียนฟรี | ทีมงานpromshared.com | 10,000 | 3 เดือน |  |  |  |  |  |  |
| ผู้เช่าได้เครดิตกับลองใช้ฟรี 200 บาทแรก | -ประชาสัมพันธ์เวปไซต์(adword, SEO)  -ผู้เช่าลงทะเบียนฟรีรับเครดิต 200 บาท | ทีมงานpromshared.com | เครดิต 40,000 | 12 เดือน  (ตลอดไป) |  |  |  |  |  |  |
| กลยุทธ์ปากต่อปากแนะนำเพื่อนรับเครดิต 200 บาท | -ทำแบนนเนอร์ อีเมล์แจ้ง  -ส่ง link แนะนำเพื่อน | ทีมงานpromshared.com | เครดิต 20,000 | 12 เดือน  (ตลอดไป) |  |  |  |  |  |  |
| สมาคมท่องเทียว พักผ่อนเดินทางต่างๆ | -ประชาสัมพันธ์เวปไซต์  -แลกแบนเนอร์กับเวป สมาคม ชมรมที่เกี่ยวข้อง | ทีมงานpromshared.com | 20,000 | 12 เดือน  (ตลอดไป) |  |  |  |  |  |  |
| พัฒนาระบบให้เครดิตกับฐานข้อมูลสมาชิกผู้เช่า | พัฒนาระบบให้เครดิตกับฐานข้อมูลสมาชิกผู้เช่า | ทีมงานpromshared.com | 20,000 | 3 เดือน |  |  |  |  |  |  |
| ให้ส่วนลดเป็นระดับเปอร์เซนต์กับผู้เช่าที่มีเครดิตดี | -พัฒนาระบบให้เครดิตกับฐานข้อมูลสมาชิกผู้เช่า  -ให้ส่วนลดเป็นระดับเปอร์เซนต์กับผู้เช่าที่มีเครดิตดี | ทีมงานpromshared.com | 10,000 | 12 เดือน  (ตลอดไป) |  |  |  |  |  |  |
| รีวิวที่พักตามที่สามาชิกได้ไปใช้บริการรับคะแนนเครดิต | รีวิวที่พักตามที่สามาชิกได้ไปใช้บริการ | สมาชิกpromshared.com | เครดิต 10,000 | 12 เดือน  (ตลอดไป) |  |  |  |  |  |  |

**การพยากรณ์ยอดขาย/การให้บริการ ในส่วนนี้ให้เขียนมาก่อน**

**ผลิตภัณฑ์/บริการ**........... www.promshared.com.....เวปบริการแชร์.เช่า.ยืม อสังหาริมทรัพย์.สังหาริมทรัพย์.ที่พร้อมอันดับ 1..ในประเทศไทย.......................................................................................

**ยอดขาย/การให้บริการของปีที่ 1 พ.ศ**.....2556.......................

หน่วย : บาท

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| เดือน | | ราคาขายผลิตภัณฑ์ / บริการ | | |
| ปริมาณ | ราคา/หน่วย | รวมเงิน |
| 1 | มกราคม | 100 | 200 | 20000 |
| 2 | กุมภาพันธ์ | 100 | 200 | 20000 |
| 3 | มีนาคม | 150 | 200 | 30000 |
| 4 | เมษายน | 150 | 200 | 30000 |
| 5 | พฤษภาคม | 200 | 200 | 40000 |
| 6 | มิถุนายน | 200 | 200 | 40000 |
| 7 | กรกฎาคม | 300 | 200 | 60000 |
| 8 | สิงหาคม | 400 | 200 | 80000 |
| 9 | กันยายน | 500 | 200 | 100000 |
| 10 | ตุลาคม | 700 | 200 | 140000 |
| 11 | พฤศจิกายน | 900 | 200 | 180000 |
| 12 | ธันวาคม | 1200 | 200 | 240000 |
| รวม | | 4900 | 200 | 980000 |

หมายเหตุ: การพยากรณ์ยอดขายควรจะพยากรณ์อย่างน้อย 3 ปี และอาจจะแสดงให้เห็นในรูปแบบตารางลักษณะอื่นๆ ก็ได้ ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าหรือการให้บริการ

**แผนการบริหารการผลิต/การบริการ ในส่วนนี้ให้เขียนมาก่อน**

สถานประกอบการ (ที่ตั้ง) กิจการ

........ 41/42.หมู่.3..ถ..บางกรวย-ไทรน้อย.ต..บางกร่าง.อ.เมือง.จ. นนทบุรี.11000.......................................

หมายเหตุ: ส่วนนี้ควรระบุให้ชัดในรูปแบบของแผนที่และรายละเอียดของที่ตั้ง

แผนผังสถานที่ให้บริการ

........ ..........................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................................

กระบวนการผลิต/การบริการ (ระบุเป็นขั้นตอนการผลิตจนได้เป็นสินค้าสำเร็จรูปหรือสิ้นสุดการให้บริการ) เช่น

ฝ่ายขาย

เก็บข้อมูล

เสนอราคา

ลูกค้า

Implement

จัดทำ SA

จัดทำ BA

รับ PO

ลูกค้าชำระเงิน

**เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิตหรือการให้บริการ**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ลำดับ | รายการ | จำนวน | การใช้งาน | ราคาทุน | อายุ | เลขทะเบียน |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

**ต้นทุนการผลิต/การให้บริการ**

**การคำนวณต้นทุนผลิตสินค้า/การบริการ**

หน่วย : บาท

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ลำดับ | รายการวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต/การให้บริการต่อหน่วย | จำนวนที่ใช้  (หน่วย) | ราคา/หน่วย  (บาท) | จำนวนเงินรวม |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |
| 9 |  |  |  |  |
| 10 |  |  |  |  |
| รวมต้นทุนวัตถุดิบในการผลิต/บริการทั้งหมดต่อหน่วย | | | |  |

ต้นทุนค่าแรงในการผลิตสินค้า/การให้บริการต่อหน่วย

หน่วย : บาท

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| รายการ | จำนวน | อัตราค่าจ้างต่อเดือน | รวมอัตราค่าจ้างต่อปี |
| 1 ผู้บริหารระดับสูง / เจ้าของ/ ผู้ประกอบการ |  |  |  |
| 2 ผู้จัดการโรงงาน |  |  |  |
| 3 หัวหน้างาน |  |  |  |
| 4 Programmer |  |  |  |
| 5 พนักงานรายเดือน |  |  |  |
| 6 พนักงานรายวัน |  |  |  |
| 7 เสมียน / ธุรการ |  |  |  |
| 8 |  |  |  |
| 9 |  |  |  |
| 10 |  |  |  |
| รวมต้นทุนค่าแรงในการผลิต/บริการทั้งสิ้น | |  |  |

**แผนการบริหารและจัดองค์กร**

**แผนผังองค์กร (ลักษณะหรือรูปแบบการบริหารกิจการ)**

**กำหนดบทบาทและหน้าที่ของตำแหน่งต่างๆ**

|  |  |
| --- | --- |
| ชื่อ |  |
| ตำแหน่ง |  |
| หน้าที่ความรับผิดชอบ |  |
| การศึกษา / คุณสมบัติ |  |
| อัตราเงินเดือน |  |
| คุณลักษณะ |  |

**แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ลำดับ | ฝ่ายงาน | ตำแหน่งงาน | จำนวน | อัตราเงินเดือน | รวมเงินเดือน |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |  |
| รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน | | |  |  |  |

**นโยบายการจ่ายเงินปันผล หรือการแบ่งผลประโยชน์ (ถ้ามี)**

..................................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................................

**แผนการดำเนินธุรกิจอื่นๆ (ถ้ามี)**

..................................................................................................................................................................

..................................................................................................................................................................

##### ค่าใช้จ่ายในการขายหรือบริหารและการจัดการ

หน่วย : บาท

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| รายการ | ม.ค. | ก.พ. | มี.ค. | เม.ย. | พ.ค. | มิ.ย. | ก.ค. | ส.ค. | ก.ย. | ต.ค. | พ.ย. | ธ.ค. | รวมปีที่ 1 | รวมปีที่ 2 | รวมปีที่ 3 |
| 1 ค่าน้ำ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 ค่าไฟฟ้า |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 ค่าโทรศัพท์ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 เงินเดือนพนักงาน 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 เงินเดือนพนักงาน 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 เงินเดือนพนักงาน 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 ค่าเลี้ยงรับรอง |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 ค่าวัสดุอุปกรณ์ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 ค่าวัสดุสิ้นเปลือง |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 ค่าเบี้ยประกันภัย |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 13 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 14 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 15 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| รวม |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

##### แผนการดำเนินงาน (ระยะเวลาการดำเนินการ)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| กิจกรรม | ระยะเวลา (เดือน) | | | | | | | | | | | |
| ม.ค. | ก.พ. | มี.ค. | เม.ย. | พ.ค. | มิ.ย. | ก.ค. | ส.ค. | ก.ย. | ต.ค. | พ.ย. | ธ.ค. |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

##### แผนการเงิน

จะมีไฟล์การเงินให้ในห้องคะ