

การวางแผนการลงทุนในการประกอบธุรกิจ

1. ข้อมูลเกี่ยวกับกิจการ

1.1 ผู้ประกอบการ.....

1.2 ชื่อกิจการ

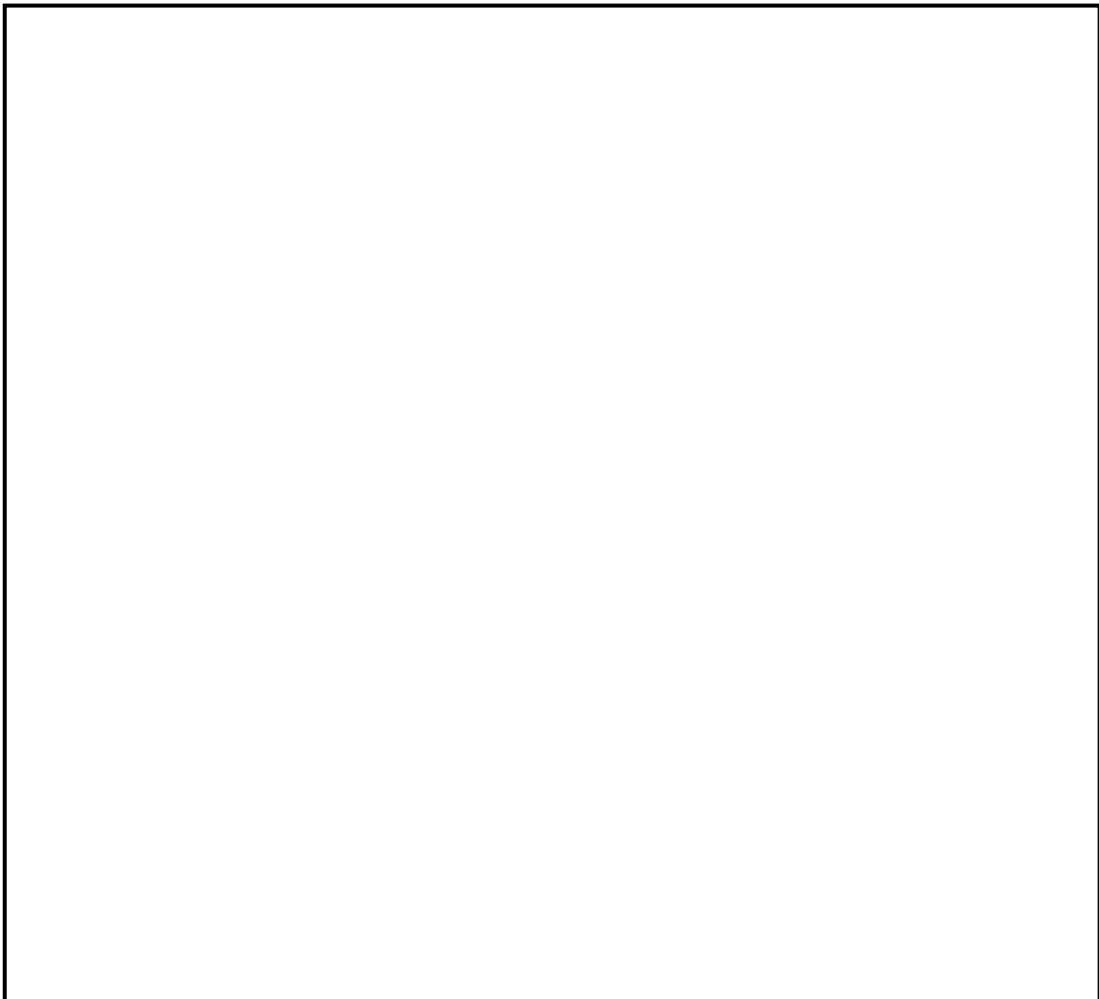
1.3 ที่อยู่

.....

.....

1.4 สถานที่ที่จะเปิดดำเนินการ

.....



1.5 ประเภทและรูปแบบของธุรกิจ [Business Type & Business Model]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. การวางแผนทางด้านเทคนิค (Technical Plan)

2.1 ด้านกิจกรรมการผลิต (Production Program)

2.1.1 การออกแบบผลิตภัณฑ์

.....

.....

.....

2.1.2 แนวความคิดด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ตรงกับความต้องการของตลาด

.....

.....

.....

2.1.3 ความสามารถในการจัดการด้านการผลิตเพื่อให้ได้ผลผลิตตรงตามแนวคิดได้

.....

.....

.....

2.1.4 เทคโนโลยีและ Know-how ในการผลิต

.....

.....

.....

2.2 ด้านกำลังการผลิต (Production Capacity)

2.2.1 สามารถผลิตได้ในกำลังการผลิตต่ำสุดที่กิจการจะสามารถอยู่รอดได้

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

2.2.2 ความสามารถในการหาวัตถุดิบและทรัพยากรอื่นๆ ที่เกี่ยวกับการผลิตได้

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

2.2.3 ความสามารถในการหาบุคลากรและช่างเทคนิคการผลิต

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

2.3 ด้านการเลือกเทคโนโลยีการผลิต

2.3.1 มีความพร้อมด้านเทคโนโลยีการผลิต

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

2.3.2 การเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการใช้เทคโนโลยี เช่น การจัดตั้งโรงงาน

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

2.3.3 แหล่งที่จะเลือกซื้อเทคโนโลยี

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

2.3.4 การเตรียมและประเมินแนวโน้มของเทคโนโลยีว่าจะต้องใช้บุคคลที่ชำนาญมากน้อยเพียงใด หรือมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีเร็วเพียงใด

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

2.3.5 การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีกับภูมิปัญญาเดิม

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

2.3.6 การประเมินทางเลือกในการใช้เทคโนโลยีทดแทน

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

2.4 ด้านแหล่งที่มาของเทคโนโลยี

2.4.1 วิธีการในการได้มาซึ่งเทคโนโลยี

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

2.4.2 มูลค่าการลงทุนในเทคโนโลยี

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

2.4.3 เงื่อนไขในการได้มาซึ่งเทคโนโลยี

- อุปกรณ์และบริการ
- การรับประกันและการสนับสนุนการใช้เทคโนโลยี
- อื่นๆ

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

2.5 ด้านการกำหนดแผนผังสถานประกอบการและวิศวกรรมพื้นฐาน

2.5.1 การจัดเตรียมแผนผังสถานประกอบการ

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

2.5.2 การออกแบบโครงสร้างพื้นฐานทางวิศวกรรม

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

2.5.3 การเลือกเครื่องมืออุปกรณ์ที่จำเป็นต้องใช้ในสถานประกอบการ

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

2.5.4 ความสัมพันธ์ระหว่างเครื่องมือกับเทคโนโลยี

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

2.5.5 การออกแบบอาคาร

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

2.5.6 แผนผังการซ่อมแซมและบำรุงรักษา

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

2.5.7 ประมาณการเงินการลงทุนด้านเทคโนโลยี สถานประกอบการและเครื่องมืออุปกรณ์ทั้งหมด

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

2.6 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง

2.6.1 กรณีภาคการผลิต

(1) ระยะทางจากโรงงานถึงแหล่งวัตถุดิบและตลาด

ผลการตรวจสอบพื้นที่

.....

.....

(2) การคมนาคมขนส่ง

ผลการตรวจสอบพื้นที่

.....

.....

(3) แรงงานที่จะหามาได้และคุณภาพของแรงงาน

ผลการตรวจสอบพื้นที่

.....

.....

- (4) พลังงานที่จะหามาได้และคุณภาพของพลังงาน
ผลการตรวจสอบพื้นที่
- (5) น้ำที่จะหามาได้และคุณภาพของน้ำ
ผลการตรวจสอบพื้นที่
- (6) ระบบการจัดการของเสีย
ผลการตรวจสอบพื้นที่
- (7) ภาษีเทศบาลและการยกเว้นภาษี
ผลการตรวจสอบพื้นที่
- (8) ที่ดินที่จะหาได้ (ขนาดและราคา)
ผลการตรวจสอบพื้นที่

2.6.1 กรณีภาคการค้าและบริการ

- (1) ปริมาณประชากรในพื้นที่
ผลการตรวจสอบพื้นที่
- (2) ปริมาณประชากรที่ผ่านหน้าทำเลที่ตั้ง
ผลการตรวจสอบพื้นที่
- (3) พฤติกรรมในการซื้อ
ผลการตรวจสอบพื้นที่

- (4) เป็นย่านสินค้าหรือธุรกิจเฉพาะ
ผลการตรวจสอบพื้นที่
- (5) สภาพการแข่งขัน
ผลการตรวจสอบพื้นที่
- (6) การคมนาคม
ผลการตรวจสอบพื้นที่
- (7) สิ่งอำนวยความสะดวก
ผลการตรวจสอบพื้นที่
- (8) ราคาสิ่งปลูกสร้าง (ค่าเช่า)
ผลการตรวจสอบพื้นที่
- (9) ความปลอดภัย
ผลการตรวจสอบพื้นที่
- (10) ช่วงระยะเวลาที่สามารถเปิดขายได้ในแต่ละวัน
ผลการตรวจสอบพื้นที่
- (11) ความสะดวกสบายในการมาซื้อสินค้าหรือใช้บริการ
ผลการตรวจสอบพื้นที่

2.7 ด้านวัตถุดิบ (Raw Materials)

2.7.1 คุณสมบัติและคุณลักษณะเฉพาะของวัตถุดิบ

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

2.7.2 ความสามารถในการจัดหาให้ได้ตามปริมาณที่ต้องใช้

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

2.7.3 แหล่งที่จะหามาได้ของวัตถุดิบ (จำนวนผู้ขายวัตถุดิบ)

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

2.7.4 การเก็บรวบรวมและการขนส่งวัตถุดิบ

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

2.8 สรุปผลการวางแผนทางด้านเทคนิค

2.8.1 ปัจจัยสนับสนุน

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

2.8.2 ข้อพึงระวัง

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

2.8.1 สรุปผล

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

3. การวางแผนทางการตลาด (Market Plan)

3.1 การศึกษาโครงสร้างของตลาดเป้าหมาย

3.1.1 ด้านลูกค้า

- (1) ขนาดของลูกค้าเป้าหมาย
- (2) ความต้องการในการใช้สินค้าและบริการ
- (3) อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจ

ผลการศึกษาคือโครงสร้างตลาด

.....

.....

3.1.2 ด้านคู่แข่ง

- (1) จำนวนคู่แข่ง
- (2) จุดแข็งของคู่แข่งที่สำคัญ
- (3) จุดอ่อนของคู่แข่งที่สำคัญ

ผลการศึกษาคือโครงสร้างตลาด

.....

.....

3.1.3 ด้านผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

- (1) จำนวน Supplier
- (2) ความสัมพันธ์กับ Supplier แต่ละราย

ผลการศึกษาคือโครงสร้างตลาด

.....

.....

สรุปผลการศึกษาด้านโครงสร้างของตลาดเป้าหมาย

.....

.....

3.2 การศึกษาผู้บริโภค

3.2.1 . ใครคือกลุ่มเป้าหมาย

ผลการศึกษาผู้บริโภค

.....

.....

3.2.2 ขนาดของกลุ่มเป้าหมาย

ผลการศึกษาผู้บริโภค

.....

.....

3.3.3 ความต้องการสินค้าและบริการ

ผลการศึกษาผู้บริโภค

.....

.....

3.3.4 ปริมาณความต้องการสินค้าและบริการ

ผลการศึกษาผู้บริโภค

.....

.....

3.3.5 เหตุผลในการเลือกใช้สินค้าและบริการ

ผลการศึกษาผู้บริโภค

.....

.....

3.3.6 แรงจูงใจในการซื้อ

ผลการศึกษาผู้บริโภค

.....

.....

3.3.7 ใครเป็นผู้ซื้อ

ผลการศึกษาผู้บริโภค

.....

.....

3.3.8 ใครเป็นผู้ตัดสินใจซื้อ

ผลการศึกษาผู้บริโภค

.....

.....

3.3.9 ใครเป็นผู้ใช้สินค้าและบริการ

ผลการศึกษาผู้บริโภค

.....

.....

3.3.10 กระบวนการตัดสินใจซื้อ

ผลการศึกษาผู้บริโภค

.....

.....

3.3.11 เวลาที่ซื้อ

ผลการศึกษาผู้บริโภค

.....

.....

3.3.12 ความถี่ในการซื้อ

ผลการศึกษาผู้บริโภค

.....

.....

3.3.13 มูลค่าในการซื้อ

ผลการศึกษาผู้บริโภค

.....

.....

3.3.14 นิยมที่จะซื้อที่ใด

ผลการศึกษาผู้บริโภค

.....

.....

สรุปผลการศึกษาผู้บริโภค.....

.....

.....

.....

3.3 การแบ่งส่วนการตลาด (Segmentation)

รายการ	ลักษณะที่เหมาะสม
1. ขอบเขตพื้นที่	
2. ลักษณะทางประชากรศาสตร์	
- อายุ	
- เพศ	
- อาชีพ	
- การศึกษา	
- รายได้	
- อื่นๆ	
3. พฤติกรรม	
- รสนิยม	
- โอกาสการซื้อ	
- อัตราการใช้	
- ทักษะคติต่อผลิตภัณฑ์	
- อื่น ๆ	

สรุปผลการวิเคราะห์ส่วนการตลาดที่เหมาะสมกับสินค้าและบริการ โดยกำหนดเป็นกลุ่มเป้าหมาย
 ดังนี้.....

3.4 การศึกษาสถานการณ์ทางการแข่งขัน

3.4.1 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

- (1) จำนวนคู่แข่ง
 (2) รายละเอียดของคู่แข่งแต่ละราย

.....

(3) รายละเอียดของประเภทสินค้า / บริการของคู่แข่งชั้นแต่ละราย

.....

.....

.....

.....

.....

(4) วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle)

.....

.....

.....

.....

.....

3.4.2 รายละเอียดเกี่ยวกับผู้ที่จะเข้ามาประกอบการใหม่

.....

.....

.....

.....

.....

3.4.3 รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า / บริการที่ใช้ทดแทนกันได้

.....

.....

.....

.....

.....

3.4.4 การวิเคราะห์สถานการณ์การแข่งขัน

สถานการณ์	กิจการของเรา	คู่แข่งชั้น 1.....	คู่แข่งชั้น 2.....
1. ตลาดเป้าหมาย			
- เป้าหมายหลัก			
- เป้าหมายรอง			
2. การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์			
3. สินค้า/ยี่ห้อ			
- จุดแข็ง			
- จุดอ่อน			
4. กลยุทธ์ราคา/โครงสร้างราคา			
5. การกระจายสินค้า/การครอบคลุมตลาด			
6. ลักษณะร้านค้าและทำเลที่ตั้ง			
7. กลยุทธ์การใช้พนักงานขาย			
8. กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด			
9. กลยุทธ์การโฆษณา			
10. กลยุทธ์การสื่อสาร			

สรุปผลการวิเคราะห์ด้านสถานการณ์การแข่งขัน

.....

.....

.....

.....

.....

3.5 แนวทางการตลาด [Marketing Concept]

3.5.1 ผลิตภัณฑ์ / บริการ (Product)

- จุดเด่นของผลิตภัณฑ์

.....

.....

.....

.....

- จุดอ่อนของผลิตภัณฑ์

.....

.....

.....

.....

3.5.2 การกำหนดราคา (Price)

.....

.....

.....

.....

3.5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

.....

.....

.....

.....

3.5.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

- (1) การโฆษณา

.....

.....

.....

.....

(2) การประชาสัมพันธ์

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

(3) การส่งเสริมการขาย

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

(4) การขายโดยพนักงาน

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

3.6 ประเมินการยอดขาย

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

3.7 สรุปผลการศึกษาและวางแผนทางการตลาด

3.7.1 ปัจจัยสนับสนุน

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

3.7.2 ข้อพึงระวัง

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

3.7.3 สรุปผล

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

4. การวางแผนและประมาณการทางการเงิน

4.1 ประมาณการลงทุน

4.1.1 การลงทุนก่อนการดำเนินงาน

- (1)
- (2)
- (3)

4.1.2 การลงทุนในสินทรัพย์ถาวร

- (1) ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง
- (2) เครื่องจักร / เทคโนโลยี
- (3) อุปกรณ์
- (4) คอมพิวเตอร์
- (5) รถยนต์
- (6) อื่นๆ

4.1.3 การลงทุนในวัตถุดิบ / สินค้าคงคลังขั้นต่ำ

- (1)
- (2)
- (3)

4.1.4 การเตรียมเงินทุนหมุนเวียน

- (1) ค่าวัตถุดิบ
- (2) ค่าแรงงาน
- (3) ค่าโชห่วย
- (4) อื่นๆ

4.2 ประมาณการด้านต้นทุนการดำเนินงาน

4.2.1 ต้นทุนสินค้าขาย (3 – 5 ปี)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. วัตถุดิบ					
2. เงินเดือนค่าจ้างของแรงงานด้านผลิตรวมสวัสดิการอื่น ๆ					
3. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่น ๆ					
3.1 ค่าเสื่อมราคา					
1. เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต					
2. อาคารโรงงาน					
3. ไฟฟ้า ท่อน้ำ					
4. อื่นๆ					
3.2 ค่าประกันอัคคีภัย					
3.3 ค่าชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องจักรอุปกรณ์การผลิต					
3.4 ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง น้ำมันหล่อลื่น					
3.5 ค่าไฟฟ้า					
3.6 ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา					
รวม					
ต้นทุนสินค้าขายที่เป็นเงินสด (เท่ากับต้นทุนสินค้าขายทั้งหมด-ค่าเสื่อมราคา)					

4.2.2 ค่าใช้จ่ายในการบริหารงานอื่นๆ (3 – 5 ปี)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. เงินเดือนค่าจ้างของแรงงานด้านบริหารรวมสวัสดิการอื่น ๆ					
2. ค่าเสื่อมของสินทรัพย์ถาวรและเงินหักล้างของค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน (Depreciation and Amortization)					
2.1 อาคารสำนักงาน					
2.2 ไฟฟ้า ท่อน้ำติดตั้งในสำนักงาน					
2.3 รั้ว ถนน ที่จอดรถ บริเวณเก็บวัสดุ					
2.4 ครุภัณฑ์สำนักงาน					
2.5 รถยนต์					
2.6 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน					
3 ค่าประกันอัคคีภัย					
4 อื่นๆ					
รวม					
ค่าใช้จ่ายที่เป็นตัวเงินสด (เท่ากับค่าใช้จ่ายรวม-ค่าเสื่อมและเงินหักล้าง)					

4.2.3 แหล่งที่มาของเงินและการใช้ไปของเงิน [Sources of Funds & Uses of Funds]

(1) แหล่งที่มาของเงิน

.....

.....

.....

.....

(2) การใช้งบการเงิน (สรุปจากข้อ 4.1)

.....

.....

.....

.....

4.2.4 ต้นทุนของเงิน [Cost of Funds]

.....

4.3 ประมาณการงบกำไร-ขาดทุน

รายการ	ปี	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. มูลค่าการขายสินค้า						
ผลิตภัณฑ์ ก.						
ผลิตภัณฑ์ ข.						
ผลิตภัณฑ์ ค.						
ผลพลอยได้หรือเศษวัสดุในกรณีที่ไม่สามารถนำมาใช้ในการผลิตครั้งต่อไปได้อีก						
รวม						
2. ต้นทุนสินค้าขาย						
กำไรเบื้องต้นในการขาย						
3. ค่าใช้จ่ายในการบริหารงานและอื่นๆ						
กำไรสุทธิในการดำเนินงาน						
4. ดอกเบี้ยเงินกู้ชำระ						
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี						
5. ภาษีเงินได้นิติบุคคล						
∴ กำไรสุทธิ						

ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปี	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ (Inflow)						
1. การขาย						
2. ผลิตภัณฑ์ ก, ข, ค						
3. ผลพลอยได้						
รวม						
กระแสเงินสดจ่าย (Outflow)						
1. ต้นทุนสินค้าที่เป็นเงินสด						
2. ค่าใช้จ่ายในด้านการบริหารอื่นๆ ที่เป็นเงินสด						
3. ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน						
4. ค่าที่ดินและการปรับปรุงที่ดิน						
5. ค่าก่อสร้างโรงงาน, สำนักงาน						
6. ค่าใช้จ่ายในการติดตั้งไฟฟ้า, ท่อน้ำ						
7. ค่าก่อสร้างรั้ว ถนน ที่จอดรถ บริเวณเก็บวัตถุดิบ รวมทั้งบ่อน้ำและถังน้ำ						
8. ค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต						
9. ค่ายานพาหนะ						
10. ค่าครุภัณฑ์สำนักงาน						
11. เงินทุนหมุนเวียน						
12. ภาษีเงินได้นิติบุคคล						
รวม						
กระแสเงินสดสุทธิ						

4.5 การศึกษาผลตอบแทนจากการลงทุน

4.5.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) =

4.5.2 อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) =

4.5.3 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) =

4.6 สรุปผลการวางแผนและการประมาณการทางการเงิน

4.6.1 ปัจจัยสนับสนุน

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

4.6.2 ข้อพึงระวัง

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

4.6.3 สรุปผล

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

5. การวางแผนทางด้านบริหารจัดการ

5.1 ด้านการจัดองค์กรและการบริหาร

5.1.1 การดำเนินงานในรูปแบบบุคคลธรรมดา , คณะบุคคล หรือ นิติบุคคล

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

5.1.2 ระบบการบริหารจัดการกิจการ

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

5.2 ด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล

5.2.1 จำนวนบุคลากรและค่าจ้าง

ฝ่าย	หัวหน้างาน	ช่าง	คนงาน
รวมบุคลากร			
ค่าแรง / วัน			
ค่าจ้าง / ปี			
รวมค่าจ้าง			

5.2.2 การสรรหาและการคัดเลือก

.....

.....

.....

.....

5.2.3 การกำหนดค่าตอบแทนและสวัสดิการ

.....

.....

.....

.....

5.2.4 การพัฒนาบุคลากร

.....

.....

.....

5.3 สรุปผลการวางแผนงานทางด้านการบริหารจัดการ

5.3.1 ปัจจัยสนับสนุน

.....

.....

.....

5.3.2 ข้อพึงระวัง

.....

.....

.....

5.3.3 สรุปผล

.....

.....

.....

6. การศึกษาด้านกฎหมาย ข้อบังคับ และสิ่งแวดล้อม

6.3.1 ปัจจัยสนับสนุน

.....

.....

.....

6.3.2 ข้อพึงระวัง

.....

.....

.....

6.3.3 สรุปผล

.....

.....

.....