

## แผนธุรกิจปาทังก้าแอร์ไลน์

### ส่วนที่ 1 ภาพรวมธุรกิจ

#### 1.1 แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ/ชื่อกิจการ/ชื่อเจ้าของ (ถ้ามี) ผลิตและจำหน่าย ไข่ ตัว ตักแตน

##### 1) แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ

ตักแตนปาทังก้า จัดได้ว่าเป็นแหล่งอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการ มีสารอาหารประเภทโปรตีนสูงสามารถใช้เป็นแหล่งโปรตีนได้ ปัจจุบันสามารถเลี้ยงตักแตนเป็นอาชีพ และใช้เป็นอาหารเสริมให้แก่ชาวบ้านได้ โดยไม่จำเป็นต้องเสียเงินจำนวนมากซื้อเนื้อสัตว์ที่มีราคาแพงมารับประทาน ด้วยเหตุที่ตักแตนปาทังก้า มีคุณค่าทางโภชนาการสูง เพาะเลี้ยงได้ง่าย ใช้เวลาไม่นาน อีกทั้งยังมีต้นทุนการผลิตต่ำ สิ้นเปลืองพลังงานและทรัพยากรน้อยกว่าปศุสัตว์ทั่วไป ทำให้ลดการทำลายสิ่งแวดล้อมได้ จึงเหมาะสมสำหรับการผลิตเป็นอาหาร

ดังนั้น ครูแผนกวิชาพืชศาสตร์จึงเล็งเห็นโอกาสในการทำธุรกิจ ผลิตและจำหน่าย ไข่ ตัวตักแตน ส่งตลาดจึงได้ศึกษาวิธีการเลี้ยงและได้นำมาให้นักศึกษาเลี้ยงในฟาร์ม เพื่อผลิตและจำหน่าย ไข่ ตัวตักแตน และผลิตภัณฑ์ต่อไป

##### 2) ชื่อเจ้าของกิจการ นายมงคลศักดิ์ เกษโคตร

ชื่อกิจการ (ถ้ามี) ปาทังก้าแอร์ไลน์

##### 3) ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการ ฟาร์มไม้ดอก วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีศรีสะเกษ

##### 4) ประเภทสินค้าหรือบริการ

4.1 ไข่ตักแตน

4.2 ตัวตักแตน

4.3 ท่อนพันธุ์หญ้า ข้าวโพด อ้อย กล้วย(ตามฤดูกาล)

4.4 ผลิตภัณฑ์ตักแตนอบกรอบสมุนไพร

4.5 กรีกโยเกิร์ตตักแตน

#### 1.2 ลักษณะธุรกิจ (ธุรกิจการผลิต, ธุรกิจบริการ)

##### 1) ลักษณะธุรกิจ

ผลิตและจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค

##### 2) ระยะเวลาการก่อตั้ง

เป็นผู้ประกอบการใหม่ ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อน

คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ ประเมินเดือน พฤษภาคม ปี 2566

ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี

ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 1 ปี

3) วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อ/กู้ยืมเงิน

- เพื่อการลงทุนในการประกอบธุรกิจ
- เพื่อขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ
- เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการ
- เพื่อชำระหนี้อื่น
- อื่น ๆ (ระบุ).....

วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ (กู้ยืมเงิน).....5,000.....บาท

1.3 เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ หรือขยายกิจการ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1) เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจ

1. ตักแตนปาทั้งกำ มีคุณค่าทางโภชนาการสูง เพาะเลี้ยงได้ง่าย ใช้เวลาไม่นาน อีกทั้งยังมีต้นทุนการผลิตต่ำ สิ้นเปลืองพลังงานและทรัพยากรน้อยกว่าปศุสัตว์ทั่วไป ทำให้ลดการทำลายสิ่งแวดล้อมได้ จึงเหมาะสมสำหรับการเพาะเลี้ยงเพื่อจำหน่ายและผลิตเป็นอาหารระยะเวลาสั้น สามารถสร้างกำไรได้ในระยะยาว

2. สามารถนำมาแปรรูปเป็นอาหารได้หลากหลาย เช่น ตักแตนปาทั้งกำทอดสมุนไพร, การทำโปรตีนผงเพื่อใช้ในการทำเบเกอรี่ เช่น คุกกี้, ตลอดจนเป็นส่วนประกอบในอาหารต่างๆ เช่น ผงปรุงรส, น้ำพริก, การทำกรีกโยเกิร์ต เป็นต้น

2) ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ส่งเสริมการเพาะเลี้ยงตักแตนปาทั้งกำ ให้กับผู้ที่สนใจ เพื่อจำหน่าย ไข่ ตัวตักแตนผลิตภัณฑ์อาหารจากตักแตนปาทั้งกำ

2. เป็นโปรตีนทางเลือกให้กับคนที่ไม่ต้องการโปรตีนจากเนื้อสัตว์อื่น เช่น เนื้อหมู, เนื้อวัว, เนื้อไก่ เป็นต้น เนื่องจากกังวลถึงสารเคมีตกค้าง จากกระบวนการผลิต

3. เพื่อเป็นการเพาะปมอาชีพให้นักศึกษาในโครงการมีรายได้ในระหว่างเรียน

1.4 ความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ

สภาพภูมิอากาศในพื้นที่จังหวัดศรีสะเกษ ที่เป็นเขตอบอุ่นและเขตร้อน ซึ่งเหมาะกับการเพาะพันธุ์ตักแตนปาทั้งกำ ประกอบกับค่าใช้จ่ายสำหรับโรงเรือนเพาะเลี้ยงและอาหารที่ไม่สูงมากนักจึงทำให้มีต้นทุนการผลิตต่ำ แต่ราคาผลผลิตสูง ตลอดจนพฤติกรรมผู้บริโภคตักแตนปาทั้งกำ มีเพิ่มขึ้นเรื่อยๆทั้งในพื้นที่แถบภาคอีสานและทั่วทั้งประเทศไทย กระแสการบริโภคแมลงทอดยังเป็นที่ยอมรับ ทางคณะผู้ดำเนินโครงการเห็นว่าธุรกิจประเภทนี้ให้ระยะเวลาคืนทุนสั้น และสามารถสร้างผลกำไรได้ในระยะยาว



และจากสถานการณ์โควิด 19 ที่ผ่าน ทำให้ประชาชนเริ่มหันมาสนใจและดูแลสุขภาพมากขึ้น กรีกโยเกิร์ต จึงเป็นอีกเมนูอาหารที่จัดว่ามีคุณค่าทางโภชนาการสูง โดยเฉพาะโปรตีน จึงถูกขนานนามว่า เป็นซูเปอร์ฟู้ดส์ ด้วยกระบวนการทำกรีกโยเกิร์ต ที่เกิดจากการนำโยเกิร์ตธรรมดา มารีดตัวเพื่อรีดเอาน้ำเวย์ออก จนเกิดเป็นเนื้อโยเกิร์ตเข้มข้น จึงทำให้กรีกโยเกิร์ตเป็นแหล่งโปรตีน ที่มากกว่าโยเกิร์ตธรรมดาถึง 2 เท่า

ดังนั้น การนำดีกแทน ที่มีโปรตีนสูงอยู่แล้วมาเป็นส่วนผสมร่วมกับการทำกรีกโยเกิร์ต จึงเป็นการทำให้ได้เมนูอาหารที่มีคุณค่าทางอาหารเพิ่มสูงขึ้น เหมาะกับกลุ่มคนที่รักสุขภาพเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากโปรตีนสูงช่วยให้อิ่มนานทำให้คุณน้ำหนักได้ มีไฟเบอร์โอบิตกกระตุ้นการทำงานของลำไส้ช่วยสร้างภูมิคุ้มกัน และยังอุดมไปด้วยวิตามินและแร่ธาตุที่สำคัญต่อร่างกายอีกด้วย

## ส่วนที่ 2 นวัตกรรมของธุรกิจ Business Innovation

### 2.1 พิจารณาจากความใหม่/ประโยชน์ในเชิงเศรษฐกิจ/การใช้ความรู้และความคิดสร้างสรรค์

ด้วยดีกแทน เป็นอาหารที่อุดมไปด้วยคุณค่าทางโภชนาทั้งโปรตีน แคลเซียมและวิตามินต่างๆ เมื่อนำมาเป็นส่วนประกอบรวมกับนมโคที่เป็นแหล่งโปรตีนชั้นยอด ผ่านกระบวนการหมักตามธรรมชาติ ออกมาเป็นกรีกโยเกิร์ตที่หลายองค์กรยกย่องให้เป็น super food ดังนั้น กรีกโยเกิร์ตดีกแทน จึงมีโปรตีนและแคลเซียมสูงสามารถช่วยเสริมสร้างมวลกระดูก มีวิตามินบี 12 ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้ระบบไหลเวียนโลหิตและการสร้างเม็ดเลือด ช่วยรักษาระดับน้ำในร่างกาย ด้วยปริมาณโปรตีนที่สูงทำให้อิ่มเร็วและช่วยลดความอยากอาหาร มีไฟเบอร์โอบิตกช่วยกระตุ้นลำไส้ ลดการอักเสบเยื่อบุลำไส้ เสริมสร้างภูมิคุ้มกัน จึงเหมาะสำหรับกลุ่มผู้บริโภคที่รักสุขภาพและต้องการควบคุมปริมาณอาหารได้เป็นอย่างดี

## ส่วนที่ 3 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ SWOT Analysis

### 3.1 สภาพแวดล้อมภายใน

#### 1) จุดแข็ง (Strength)

1. สินค้าสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ง่าย ทั้งด้านราคา และความสะดวกรวดเร็ว
2. ต้นทุนในการผลิตต่ำ
3. ให้สารอาหารที่มีโปรตีนสูง เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้หลากหลาย
4. ผลิตภัณฑ์สดใหม่ สะอาด ถูกสุขลักษณะ

#### 2) จุดอ่อน (Weakness)

1. ความชำนาญในการผลิตไม่มากพอ ต้องใช้เวลาในการศึกษาดูงานและเรียนรู้ทดลอง



ศูนย์พัฒนาอาชีพและการเป็นผู้ประกอบการ กระทรวงศึกษาธิการ ประจำจังหวัดศรีสะเกษ

“การพัฒนาระบบขายสินค้าออนไลน์”



2. กำลังการผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค
3. ผู้ผลิตยังขาดทักษะในการขาย

### 3.2 สภาพแวดล้อมภายนอก

#### 1) โอกาส (Opportunity)

1. สภาพภูมิอากาศมีความเหมาะสมกับการเลี้ยง
2. ท่าเลที่ตั้งจำหน่ายสินค้ามีความเหมาะสม เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่าย
3. ได้รับการสนับสนุนจากวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีศรีสะเกษ
4. ความต้องการของผู้บริโภคสูง

#### 2) อุปสรรค (Threat)

1. แหล่งอาหารที่ปลอดภัยมีน้อย พื้นที่ใกล้เคียงยังใช้สารเคมีอยู่
2. หากมีช่วงสภาพอากาศแปรปรวนจะทำให้ต้นทุนหยุดการเจริญเติบโต

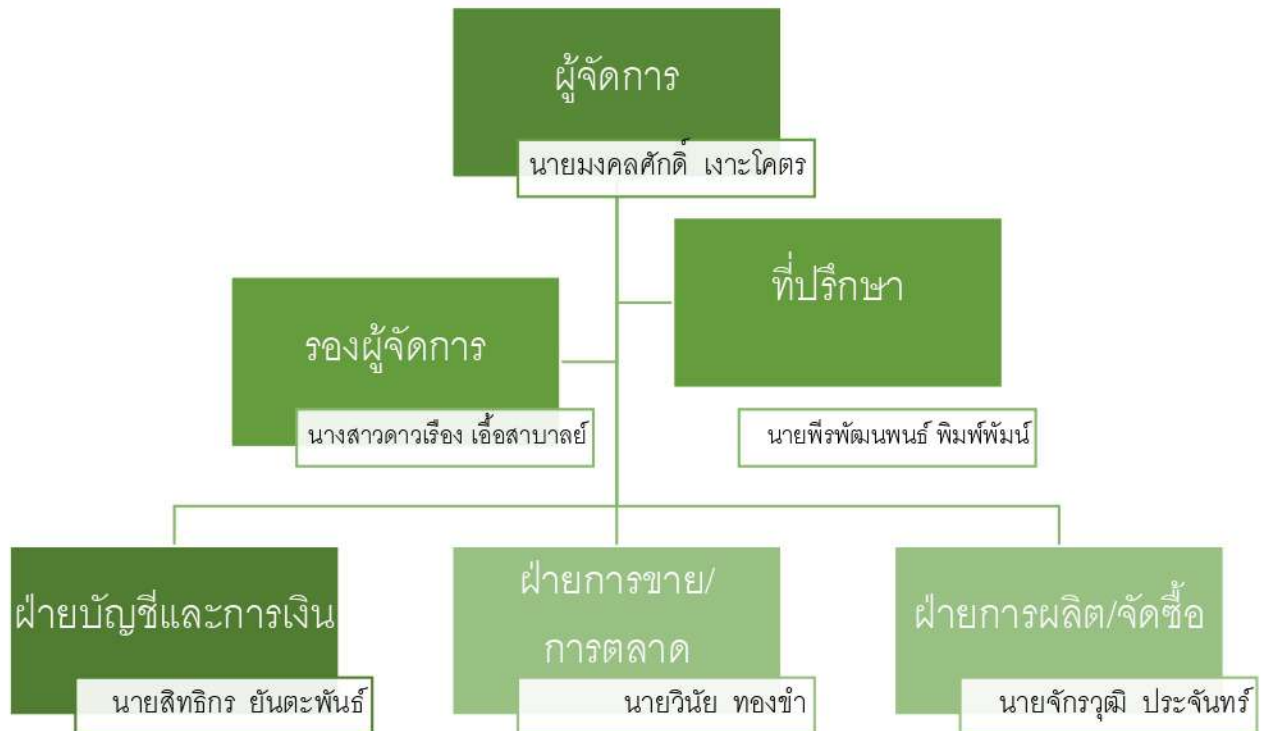
## ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

1. มีครูที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญในด้านการเพาะเลี้ยงตักแตนเพื่อจำหน่าย
2. มีความพร้อมด้านสถานที่เลี้ยง แหล่งอาหารปลอดภัย
3. เป็นกิจกรรมที่นักศึกษาให้ความสนใจ มีพื้นความรู้เดิมจนสามารถต่อยอดได้อย่างรวดเร็ว
4. มีแหล่งจำหน่ายรองรับผลผลิต ช่องทางจำหน่ายมีทั้งร้านค้าและแบบออนไลน์ มีการทำการตลาดที่ดี



## ส่วนที่ 5 แผนการจัดการ

5.1 โครงสร้างองค์กร (แสดงแผนภูมิองค์กร และระบุชื่อ หน้าที่ ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคล ตามแผนภูมิ)



## 5.2 การแบ่งหน้าที่งาน

**ผู้จัดการทำหน้าที่** ควบคุมกระบวนการผลิต ประสานงานกับครูที่ปรึกษาในการจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ แบ่งหน้าที่รับผิดชอบของสมาชิกในองค์กร ร่วมกันแก้ปัญหาในระหว่างการดำเนินธุรกิจ

**รองผู้จัดการทำหน้าที่** เป็นผู้ช่วยประสานงานสมาชิกในองค์กร กำกับดูแลความเรียบร้อยในพื้นที่ เลี้ยง การจัดหาอาหารให้เพียงพอ บันทึกผลการดำเนินงาน จัดตารางปฏิบัติหน้าที่การทำผลิตภัณฑ์

**ฝ่ายบัญชีและการเงิน ทำหน้าที่** จัดทำบัญชีรายรับ - รายจ่าย สรุปบัญชีการดำเนินธุรกิจเป็นราย เดือน ควบคุมการเบิกจ่ายเงิน

**ฝ่ายการขายและการตลาด ทำหน้าที่** ประชาสัมพันธ์ จัดหาตลาดและจัดจำหน่ายผลผลิต

**ฝ่ายการผลิตและจัดซื้อ ทำหน้าที่** ทำการเลี้ยงตักแตน จัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ที่จำเป็นในการเลี้ยง จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ สำหรับการทำให้ผลิตภัณฑ์

## 5.3 การจ้างงาน

กิจการมีพนักงาน ณ ปัจจุบัน รวม 5 คน ค่าจ้างรวม 300 บาทต่อเดือน

หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม คาดว่าจะรับพนักงานเพิ่มอีก 2 คน ค่าจ้าง 100 บาทต่อเดือน

รวมค่าจ้างทั้งสิ้น หลังขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่ม 400 บาทต่อเดือน

## ส่วนที่ 6 แผนการดำเนินงานด้านการตลาด Marketing Plan

### 6.1 ระบุกลุ่มเป้าหมายหลัก/กลุ่มเป้าหมายรอง พร้อมระบุเหตุผล

กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่

กลุ่มเป้าหมายหลักของธุรกิจปาทังก้าแอร์ไลน์ คือ

1. การจำหน่ายตักแตนปาทังก้าสด ผู้บริโภคในจังหวัดศรีสะเกษ
2. การจำหน่ายไข่ตักแตน สำหรับกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงตักแตน
3. การจำหน่ายตักแตนอบกรอบสมุนไพร กลุ่มนักศึกษาภายในวิทยาลัยและผู้บริโภคในจังหวัดศรีสะเกษ ที่มีใช้บริการมินิมาร์ทเกษตรศรี
4. การจำหน่ายกรีกโยเกิร์ตตักแตน กลุ่มผู้บริโภคที่รักการดูแลสุขภาพในเขตอำเภอเมืองศรีสะเกษและใกล้เคียง

กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ ประชาชนทั่วไปทั่วประเทศไทย ลูกค้าที่ทำการซื้อผ่านออนไลน์



ศูนย์พัฒนาอาชีพและการเป็นผู้ประกอบการ ภาควิชาการศึกษาด้านการเกษตร มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ

“การพัฒนาระบบขายสินค้าออนไลน์”

## 6.2 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ Product Positioning

### การกำหนดตำแหน่งธุรกิจ (Positioning)

เมื่อพิจารณาถึงความต้องการของกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการบริโภค ดังนั้นการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์จึงวางธุรกิจปาทังก้าแอร์ไลน์ ให้เป็นธุรกิจที่มี ความหลากหลายในด้านเมนูอาหารที่มีคุณภาพ และเนื่องจากเป็นอาหารที่สามารถทานได้ทุกเพศทุกวัย จึงกำหนดราคาให้อยู่ในระดับที่ลูกค้าทุกคนสามารถเข้าถึงได้

## 6.3 คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่งขัน ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่งขัน)

### 1) คู่แข่งที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ

คู่แข่งการจำหน่ายตัวสดตักแทน	จำนวน	5 ราย
คู่แข่งการจำหน่ายตักแทนทอดหรืออบกรอบ	จำนวน	5 ราย
คู่แข่งการจำหน่ายกรีกโยเกิร์ต	จำนวน	1 ราย

### 2) ชื่อคู่แข่งชั้นทางตรง ฟาร์มตักแทนในจังหวัดศรีสะเกษ

1. มาตามปาทังก้า
2. ฟาร์มตักแทนปาทังก้าศรีสะเกษ
3. ครูอาร์ม
4. สองพี่น้องปาทังก้าฟาร์ม
5. B.Y.ศรีสะเกษฟาร์ม

### 3) ชื่อคู่แข่งชั้นทางอ้อม

1. ฟาร์มตักแทนในจังหวัดใกล้เคียง
2. ร้านขายตักแทนทอดตลาดไต้รุ่ง
3. ร้าน This is lean จำหน่ายกรีกโยเกิร์ตในไลน์แมน



4) การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

คุณสมบัติของ สินค้า / บริการ / อาชีพ	เปรียบเทียบกับคู่แข่ง			หมายเหตุ
	ดีกว่า	ใกล้เคียง	ด้อยกว่า	
1. ราคา		✓		
2. ทำเลที่ตั้งกับกลุ่มลูกค้า	✓			
3. ลักษณะสินค้า/บริการ/อาชีพ (รูปร่างบรรจุภัณฑ์)		✓		
4. คุณภาพสินค้า/บริการ/อาชีพ	✓			
5. ชื่อเสียงของสินค้า/บริการ	✓			
6. ยอดขายสินค้า/บริการ/อาชีพ		✓		

6.4 ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)

1) ผลิตภัณฑ์ (Product) รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะและประโยชน์ของสินค้า/บริการต้องเป็นนวัตกรรมใหม่

กรีกโยเกิร์ตผงตักแทน เป็นการนำตักแทนปาทังก้าซึ่งเป็นผลผลิตในโครงการมาตัดแต่งส่วนขาและ ปีกออกทำการบดให้ละเอียด นำไปต้มให้เดือด กรองด้วยตะแกรงที่มีขนาดเล็ก 200 mesh จากนั้นผสมกับนมพาสเจอร์ไรซ์ในอัตราส่วน นมพาสเจอร์ไรส์:ตักแทน:โยเกิร์ต ดังนี้ 1 ลิตร : 100 กรัม : 5 กรัม ทำการหมักด้วยเครื่องทำโยเกิร์ตและกรองเพื่อให้ได้เนื้อครีมข้นและแน่น

ตักแทนอุดมไปด้วยคุณค่าทางโภชนาทั้งโปรตีน แคลเซียมและวิตามินต่างๆ เมื่อนำมาเป็นส่วนประกอบรวมกับนมโคที่เป็นแหล่งโปรตีนชั้นยอด ผ่านกระบวนการหมักตามธรรมชาติ ออกมาเป็นกรีกโยเกิร์ตที่หลากหลายองค์ประกอบให้เป็น super food กรีกโยเกิร์ตตักแทนมีโปรตีนและแคลเซียมสูงสามารถช่วยเสริมสร้างมวลกระดูก มีวิตามินบี 12 ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้ระบบไหลเวียนโลหิตและการสร้างเม็ดเลือด ช่วยรักษาระดับน้ำในร่างกาย ด้วยปริมาณโปรตีนที่สูงทำให้อิ่มเร็วและช่วยลดความอยากอาหาร เหมาะสำหรับกลุ่มผู้บริโภคที่รักสุขภาพและต้องการควบคุมปริมาณอาหารได้เป็นอย่างดี







และเทคโนโลยีศรีสะเกษ

รับจ้างผลิต

1. รับจ้างผลิตไข่ตักแตน ต้นข้าวโพดและหญ้าปลอดสารพิษเพื่อเป็นอาหาร

อื่น ๆ

4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) : การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การใช้พนักงานขาย และการส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคา การให้ของแถม เป็นต้น

มีและดำเนินการต่อเนื่อง โดยการประชาสัมพันธ์การเลี้ยง การจำหน่ายผลผลิตทาง เฟสบุ๊คแฟนเพจ ปาทั้งก้าแอร์ไลน์ พร้อมจัดการส่งเสริมการตลาดให้ลูกค้าได้ชิมผลิตภัณฑ์ฟรี

มีและไม่ได้ดำเนินการต่อเนื่อง โดยวิธี แจก

ไม่มี เพราะ.....

## ส่วนที่ 7 แผนการผลิต

7.1 กระบวนการผลิต/การให้บริการ/อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการให้บริการให้ละเอียด

7.1.1 ขั้นตอนการเพาะเลี้ยง

1. ฟักไข่ในกระบะทรายผสมขี้เลื่อย 10 – 15 วัน

2. เมื่อเป็นตัวอ่อน เลี้ยงด้วยใบกล้วยเป็นอาหารและให้อยู่ในที่ร่ม

3. เมื่ออายุตั้งแต่ 7 วันขึ้นไป สามารถเลี้ยงด้วยใบหญ้า ใบข้าวโพด ใบกล้วย สามารถให้อยู่กลางแจ้งได้ แต่ห้ามเปียกฝน

4. เมื่ออายุได้ 14 วันและอายุ 25 – 28 วัน ให้สังเกตว่าตักแตนจะลอกคราบครั้งแรก ให้นำไปไม่มามัดรวมกันเพื่อเป็นที่หลบซ่อนในการลอกคราบ สังเกตให้ปริมาณอาหารที่เพียงพอ หากอาหารไม่เพียงพอ ตักแตนจะกินกันเอง

5. หลัง อายุ 28 วัน ตักแตนจะเริ่มจับคู่ ให้นำทรายละเอียด พรมด้วยน้ำพอหมาดๆ ไปวางไว้ในกรง เพื่อเป็นที่สำหรับตักแตนวางไข่ ช่วงนี้ ตักแตนจะวางไข่ 3 รอบ (สัปดาห์ละ 1 รอบ สามารถนำไข่ออกขายได้) เมื่อวางไข่ครบ 3 รอบ สามารถจับตัวขายได้



ศูนย์พัฒนาอาชีพและการเป็นผู้ประกอบการ กระทรวงศึกษาธิการ ประจำจังหวัดศรีสะเกษ

“การพัฒนาระบบขายสินค้าออนไลน์”