

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 เงามโคตร

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 มีไฟเบอร์โอดีทกระตุ้นการทำงานของลำไส้ช่วยสร้างภูมิคุ้มกัน 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 มีไฟเบอร์โอดีทช่วยกระตุ้นลำไส้ ลดการอักเสบเยื่อลำไส้ 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

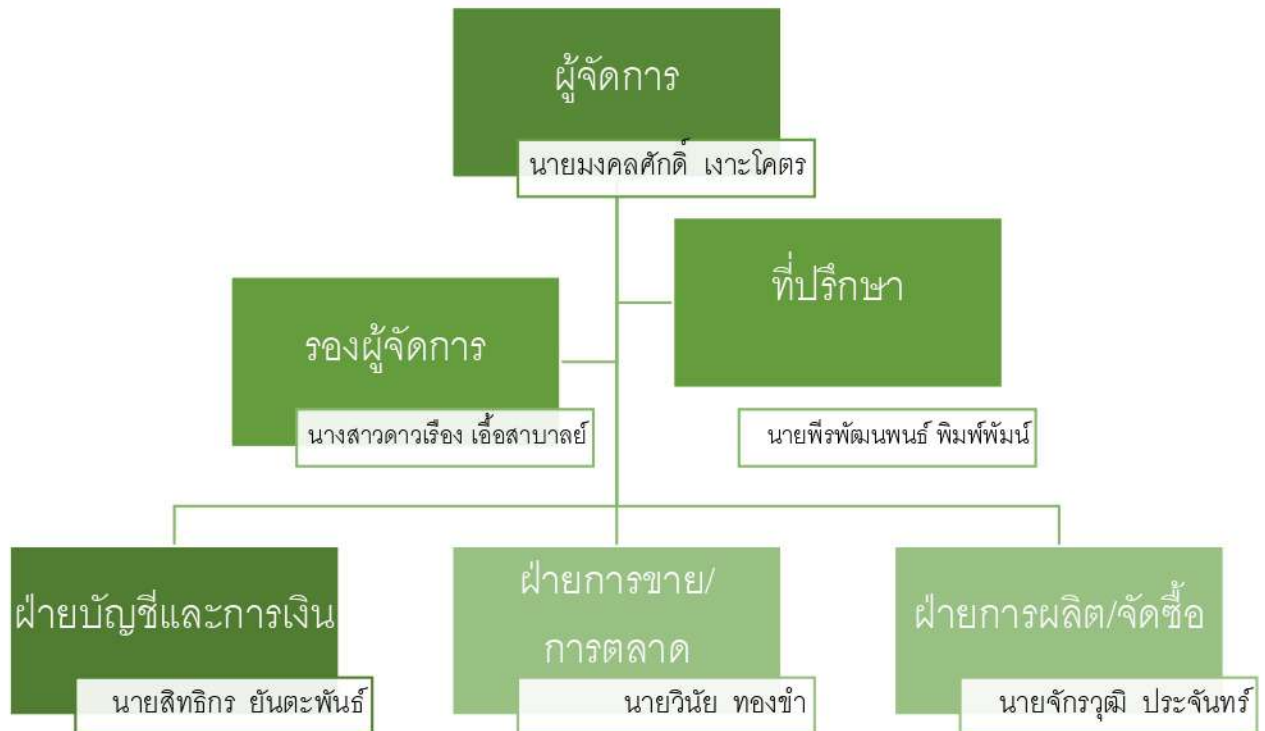
ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

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 กระทรวงศึกษาธิการ ประจำจังหวัดศรีสะเกษ

“การพัฒนาระบบขายสินค้าออนไลน์”

6.2 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ Product Positioning

การกำหนดตำแหน่งธุรกิจ (Positioning)

เมื่อพิจารณาถึงความต้องการของกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการบริโภค ดังนั้นการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์จึงวางธุรกิจปาทังก้าแอร์ไลน์ ให้เป็นธุรกิจที่มี ความหลากหลายในด้านเมนูอาหารที่มีคุณภาพ และเนื่องจากเป็นอาหารที่สามารถทานได้ทุกเพศทุกวัย จึงกำหนดราคาให้อยู่ในระดับที่ลูกค้าทุกคนสามารถเข้าถึงได้

6.3 คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่งขัน ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของกิจการที่มีต่อคู่แข่งขัน)

1) คู่แข่งขันที่สำคัญและมีผลต่อกิจการ

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

2) ชื่อคู่แข่งขันทางตรง ฟาร์มตักแทนในจังหวัดศรีสะเกษ

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

3) ชื่อคู่แข่งขันทางอ้อม

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 ให้นำใบไม้มามัดรวมกันเพื่อเป็นที่หลบซ่อนในการลอกคราบ สังเกตให้ปริมาณอาหารที่เพียงพอ หากอาหารไม่เพียงพอ ตักแตนจะกินกันเอง

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



ศูนย์พัฒนาอาชีพและการเป็นผู้ประกอบการ กระทรวงศึกษาธิการ ประจำจังหวัดศรีสะเกษ

“การพัฒนาระบบขายสินค้าออนไลน์”