

รายวิชา การงานอาชีพฯ

รหัสวิชา ง23101

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3

ผู้สอน

ครูนิสสรณ์ เชิญทอง

เรื่อง

เป้าหมายในการทำธุรกิจ

๑๑

เป้าหมาย ในการทำธุรกิจ

๑๑



ผังธุรกิจ 9 ขั้นตอน



กลุ่มลูกค้า

คุณค่าของธุรกิจ

ช่องทาง
การจำหน่าย

ปัจจัยสำคัญ

รายได้หลัก

ความสัมพันธ์

กิจกรรม

หุ้นส่วน

ต้นทุน



คำถามสำคัญในการทำธุรกิจ
ที่นักเรียนฝึกฝน 4 คำถาม



ธุรกิจที่ข้าพเจ้าใฝ่ฝัน

จุดประสงค์ของการเรียนรู้

1. ระบุเหตุผลการตัดสินใจเลือกกลุ่มเป้าหมายและวิธีการเพิ่มมูลค่าในธุรกิจที่ไฝ่ฝันได้
2. ทักษะการคิดวิเคราะห์



ให้นักเรียนศึกษา

ใบความรู้ที่ 4 เรื่อง เป้าหมายในการทำธุรกิจ
เพื่อวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายและวิธีการ
เพิ่มมูลค่าในธุรกิจของตนเองตามใบงานที่ 3

การแสวงหากลุ่มเป้าหมายในธุรกิจ



การดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ
ผู้ทำธุรกิจหรือผู้ประกอบการ

คำถามที่ 1
ทำสินค้า/บริการอะไร
(What?)



การรู้จักคุณค่าของธุรกิจสินค้า
ผลิตภัณฑ์ และบริการ
ที่น่าสนใจ มีคุณค่าเพียงพอ
สำหรับลูกค้าหรือไม่

กลุ่มลูกค้า เราสร้างคุณค่าเพื่อใคร
ใครคือกลุ่มลูกค้า

คำถามที่ 2
ทำให้กับใคร
(Who?)



การรู้จักช่องทางการจำหน่าย
เราจะนำเสนอคุณค่าออกไปอย่างไร

ความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือผู้บริโภค
เราจะใช้วิธีการใดในการสร้าง
สายสัมพันธ์กับลูกค้า

ปัจจัยสำคัญและทรัพยากรที่มี
ที่จำเป็นต่อการผลิต/ของธุรกิจ

คำถามที่ 3
ทำอย่างไร (How?)



กิจกรรมสำคัญ หรืองานหลักที่ทำ
กิจกรรมหลักขององค์กร

หุ้นส่วนหลักหรือพันธมิตรทาง
การค้าพันธมิตรหลัก

รายได้หลักของธุรกิจ/ที่มาของรายได้
ของธุรกิจ กำไรที่ได้ กระแสรายรับ
เงินสดที่ได้รับหลังหักค่าใช้จ่ายแล้ว

คำถามที่ 4
ทำแล้วคุ้มค่าเพียงใด
(Money)



ต้นทุน รู้จักค่าใช้จ่ายหลักของธุรกิจ
โครงสร้างต้นทุน เป็นต้นทุนทั้งหมด

ให้นักเรียนระบุกลุ่มเป้าหมาย
และวิธีการเพิ่มมูลค่า
พร้อมเหตุผลในการตัดสินใจ
ในธุรกิจที่ตนเองใฝ่ฝัน
ลงในใบงานที่ 4



● คำชี้แจง : 1. ให้นักเรียนศึกษาใบความรู้ที่ 4
เรื่อง เป้าหมายในการทำธุรกิจ แล้วนำข้อมูลใน
ใบงานที่ 3 เรื่อง ธุรกิจที่ข้าพเจ้าเฝฝึ้นมาวิเคราะห์
กลุ่มเป้าหมายและคุณค่าของธุรกิจ เพื่อเป็นข้อมูล
● ในการจัดทำผังธุรกิจ 9 ขั้นตอนในชั่วโมงถัดไป ●

วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย และเพิ่มคุณค่าของธุรกิจที่ข้าพเจ้าใฝ่ฝัน

ชื่อธุรกิจ (สินค้า/บริการ)	ความต้องการด้านธุรกิจ (กลุ่มเป้าหมาย/การเพิ่มมูลค่า)	เหตุผลการตัดสินใจกลุ่มเป้าหมาย
.....	1. กลุ่มเป้าหมาย (ระบุกลุ่มเป้าหมายว่าธุรกิจ ของเราเป็นลูกค้ากลุ่มไหนบ้าง) 	
.....	2. การเพิ่มคุณค่าธุรกิจ (ระบุวิธีการเพิ่มคุณค่า ของธุรกิจว่า เราจะสามารถเพิ่มคุณค่าในธุรกิจ ของเราอะไรบ้าง) 	



กลุ่มเป้าหมาย
และวิธีการเพิ่มมูลค่า
ในธุรกิจที่นักเรียนฝึกฝน
มีความสำคัญอย่างไร