

ใบความรู้ที่ 7 เรื่อง ความคุ้มค่าในการทำธุรกิจ หน่วยที่ 2
แผนการจัดการเรียนรู้ที่ 7 เรื่อง ความคุ้มค่าในการทำธุรกิจ
รายวิชา การงานอาชีพและเทคโนโลยี รหัส ง23101 ภาคเรียนที่ 1 ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3

จุดประสงค์ 1.ประเมินความคุ้มค่าในการทำธุรกิจที่ใฝ่ฝันได้

ความคุ้มค่าทางธุรกิจ

ความคุ้มค่าทางธุรกิจ หมายถึง การเปรียบเทียบผลประโยชน์และต้นทุนของธุรกิจ ณ จุดที่ผลประโยชน์ เท่ากับ ต้นทุนของธุรกิจ จะถือเป็นจุดคุ้มทุนทางการเงิน

ความคุ้มค่าทางธุรกิจ

ความคุ้มค่าทางธุรกิจ หมายถึง ผลที่ได้รับจากการดำเนินธุรกิจ โดยธุรกิจจะมีความคุ้มค่าก็ต่อเมื่อผลที่ได้รับมีมูลค่า **สูงกว่า** ต้นทุนของทรัพยากรที่ต้องใช้เพื่อการลงทุนในการทำธุรกิจและรวมถึงผลกระทบด้านลบที่เกิดขึ้น

การประเมินความคุ้มค่าและคุ้มค่าในการลงทุน ต้องคำนึงถึงความคุ้มค่าและความคุ้มค่าของทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด การวิเคราะห์ความคุ้มค่าจึงเป็นเรื่องสำคัญมากในการตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจ การกำหนดต้นทุนของธุรกิจจึงต้องสอดคล้องกับกิจกรรมหลักของธุรกิจ

การวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางธุรกิจให้สัมพันธ์กับการทำผังธุรกิจ 9 ขั้นตอน จึงต้องวิเคราะห์ในประเด็น ดังต่อไปนี้

Revenue Streams: หมายถึง รายได้หลักของธุรกิจ/ที่มาของรายได้ของธุรกิจ เป็นการแสดงถึงผลประโยชน์ลักษณะต่าง ๆ จากการลงทุนทำธุรกิจที่หักค่าใช้จ่ายแล้ว

Key Resources: หมายถึง ปัจจัยสำคัญและทรัพยากรที่มีที่จำเป็นต่อการผลิต/ของธุรกิจ เป็นการแสดงถึงทรัพยากรที่สำคัญ และบุคลากร ผู้เชี่ยวชาญพิเศษและอื่น ๆ ที่มีความสำคัญต่อการทำให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จ

Key Activities:หมายถึง กิจกรรมสำคัญ หรืองานหลักที่ทำ เป็นสิ่งที่แสดงถึง กิจกรรมสำคัญ ๆ ที่นำไปสู่คุณประโยชน์ และคุณค่าเฉพาะของธุรกิจ รู้จักสิ่งที่จะต้องทำเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ เพื่อให้ธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์

Key Partners : หมายถึง หุ่นส่วนหลักหรือพันธมิตรทางการค้า เป็นการแสดงถึง ผู้ร่วมประโยชน์ร่วมการค้า และการบริการ ร่วมต่างตอบแทน และสนับสนุนปัจจัยการผลิตต่อกัน

Cost Structure: หมายถึง ต้นทุน รู้จักค่าใช้จ่ายหลักของธุรกิจ เป็นการแสดงถึงโครงสร้างต้นทุนทางธุรกิจทั้งหมดที่จะเกิดขึ้นในการดำเนินการตามรูปแบบของธุรกิจที่กำหนด

ตัวอย่างแนวคิดพื้นฐานถึงความคุ้มค่าทางธุรกิจ

เด็กชายอายุ 6 ขวบในรัฐ โอมาฮา สหรัฐอเมริกา เริ่มทำธุรกิจ เขานำเงิน 25 เซนต์ซื้อไม้กวาดจำนวน 6 แพ็ค และนำมาขาย ในราคา กระป๋องละ 4 เหรียญ กำไรเห็น ๆ และเมื่ออายุ 11 ขวบ เขาเริ่มลงทุนในหุ้น เขานำเศษเงินจากการเก็บหอมรอมริบ ซื้อได้แค่ 3 หุ้นในราคาหุ้นละ 38 เหรียญ เมื่อซื้อแล้วราคาได้ตกมา

๒๗ เหรียญ แต่เมื่อหุ้นกลับขึ้นมาอีกที เขาก็ขายไปที่ 40 เหรียญ นั่นเป็นการทำกำไรครั้งแรกในชีวิต ด้วยความที่มีหัวธุรกิจ ใจอยากค้าขาย เขายังทำงานพิเศษอื่น ๆ ควบคู่ไปด้วย ไม่ว่าจะเป็น การเร่ขายของเคาะประตูตามบ้าน ส่งหนังสือพิมพ์ จนเมื่อเขาอายุได้ 14 ปี เขานำเงินสะสมจากธุรกิจต่าง ๆ กว่า 1200 เหรียญ ไปซื้อที่ดินราว ๆ 100 ไร่ เพื่อให้คนเช่าทำการเกษตร เรียกว่าเป็นการนำเงินไปต่อเงินอีก

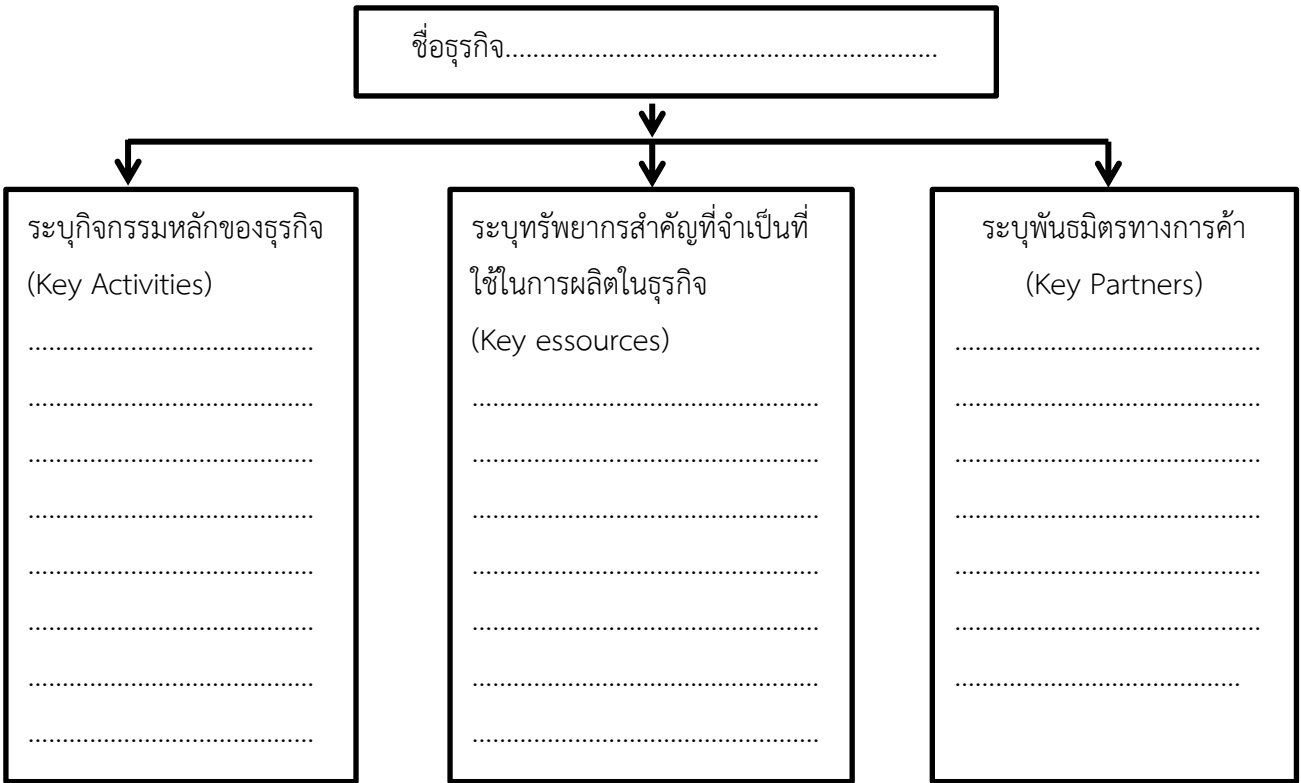
ปัจจุบันเด็กหนุ่มคนนั้น ที่เริ่มลงทุน ธุรกิจน้อยใหญ่ตั้งแต่เล็ก กลายเป็นมหาเศรษฐีระดับต้น ๆ ของโลก มีบริษัทน้อยใหญ่มากมายทั่วโลกที่เขาถือหุ้นอยู่ เขาได้รับฉายาว่า “เทพพยากรณ์แห่งโอมฮาธา” บุรุษที่ได้ชื่อว่า เป็นผู้ทรงอิทธิพลคนหนึ่งของโลกในปัจจุบัน นามขอเขาคือ “วอร์เร็น เอ็ดเวิร์ด บัฟเฟตต์” หรือที่พวกเราเรียกเขาว่า “วอร์เร็น บัฟเฟตต์”

แนวคิดการลงทุนจาก บัฟเฟตต์ อ้างอิงบางส่วนจาก Settrade Blog คำกล่าวที่หนึ่ง ก็คือ “สำหรับเรื่องของการลงทุนแล้ว **กฎข้อที่หนึ่ง**ก็คือ **อย่าขาดทุน** และ**กฎข้อที่สอง**ก็คือ **ให้กลับไปดูกฎข้อที่หนึ่ง**” นั่นก็คือ สำหรับบัฟเฟตต์แล้ว สิ่งที่สำคัญที่สุดสำหรับการลงทุนก็คือ **คุณต้องพยายามอย่าให้ขาดทุน** **คุณต้องพยายามอย่าให้ขาดทุน** จึงเป็นแนวคิดพื้นฐานว่าในการลงทุนทำธุรกิจต้องตอบคำถามให้ได้ว่า **มันคุ้มค่า** ที่จะลงทุนไหม ทำแล้วคุ้มเหนื่อย คุ้มเวลาหรือไม่

อ้างอิงข้อมูล : <https://taokaemai.com/business-break-even-point/>

ใบงานที่ 7 หน่วยที่ 2
 แผนการจัดการเรียนรู้ที่ 7 เรื่อง วิเคราะห์ความคุ้มค่าทางธุรกิจที่ไผ่ผืน
 รายวิชา การงานอาชีพและเทคโนโลยี รหัส ง23101 ภาคเรียนที่ 1 ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3

- คำชี้แจง :1. ให้นักเรียนศึกษาใบความรู้ที่ 7 เรื่อง ความคุ้มค่าทางธุรกิจ
 2.แล้ววิเคราะห์ความคุ้มค่าทางธุรกิจที่ไผ่ผืน ตามประเด็นที่กำหนด ลงในใบงานที่ 6
 เพื่อเป็นข้อมูลในการจัดทำผังธุรกิจ 9 ขั้นตอนในชั่วโมงถัดไป



คาคคเนต้นทุน/ประมาณการโครงสร้างต้นทุนที่จะเกิด จากการดำเนินธุรกิจ (Cost Structure) (ระบุหน่วยเป็นบาท)	คาคการณหรือพยากรณ์กระแสรายได้หลักจากการ ดำเนินธุรกิจ (Revenue Streams) (ระบุหน่วยเป็น บาท)
ประเมินความคุ้มค่าทางธุรกิจว่าคุ้มค่าหรือไม่	ระบุเหตุผล

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

บรรณานุกรม

<https://taokaemai.com/business-break-even-point/>