

การวางแผนทางการเงิน

และ

การเขียนแผนธุรกิจฉบับสมบูรณ์



การวางแผนทางการเงิน

หมายถึง กระบวนการจัดการและวางกลยุทธ์ด้านการเงิน เพื่อให้เกิดการใช้ทรัพยากรทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ บรรลุเป้าหมาย สร้างความมั่นคง และเพิ่มมูลค่าของกิจการ ประกอบด้วย

- ❖ การลงทุนเริ่มต้น (Initial Investment)
- ❖ การจัดการต้นทุนดำเนินงาน (Operating Costs)
- ❖ การคาดการณ์รายได้ (Revenue Forecast)
- ❖ การคิดคำนวณกำไรขั้นต้น-กำไรสุทธิ
- ❖ การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break-even Point)
- ❖ การจัดทำกระแสเงินสด (Cash Flow)

เงินลงทุนเริ่มต้น (Initial Investment)

- ค่าอุปกรณ์
- ค่าเช่าสถานที่
- ค่า Renovate
- ค่าลงทุนเปิดร้าน
- อื่น ๆ

ตัวอย่าง เงินลงทุนเริ่มต้น (Initial Investment)

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
ค่าเช่ามัดจำอาคาร (2 เดือน)	20,000
ค่าตกแต่งร้าน	45,000
เครื่องชงกาแฟ	28,000
เครื่องบดกาแฟ	9,000
ตู้เย็น	6,500
อุปกรณ์เบเกอรี่	4,000
โต๊ะ-เก้าอี้ 10 ชุด	15,000
ระบบ POS	3,000
วัสดุดิบเปิดร้าน	5,000
รวมเงินลงทุนเริ่มต้น	135,500 บาท

ต้นทุนดำเนินงาน (Operating Costs)

- ❖ วัสดุดิบ
- ❖ เงินเดือน
- ❖ ค่าไฟ/น้ำ/อินเทอร์เน็ต
- ❖ ค่าขนส่ง ค่าการตลาด
- ❖ อื่นๆ

ตัวอย่าง ค่าใช้จ่ายประจำ (Operating Costs / Monthly Costs)

รายการ	ค่าใช้จ่ายต่อเดือน
ค่าเช่าร้าน	10,000
เงินเดือนบาริสต้า	12,000
ค่าน้ำ-ไฟ	2,500
วัตถุดิบ/เดือน	18,000
ค่าอินเทอร์เน็ต	600
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	1,000
รวมค่าใช้จ่ายต่อเดือน	44,100 บาท

รายได้คาดการณ์ (Revenue Forecast)

- ❖ รายได้ต่อวัน
- ❖ รายได้ต่อเดือน
- ❖ ช่องทางรายได้ (B2C/B2B)
- ❖ อื่นๆ

ตัวอย่าง รายได้คาดการณ์ (Projected Revenue)

○ ประมาณการขาย ขายกาแฟ/ ชา / เครื่องดื่มอื่นๆ รวมเฉลี่ยวันละ 250 แก้ว ราคาเฉลี่ย 50 บาท

คำนวณ: $250 \text{ แก้ว} \times 50 \text{ บาท} \times 30 \text{ วัน} = 375,000 \text{ บาท/เดือน}$

○ ประมาณการขาย เบเกอรี่ /ขนม วันละ 100 แก้ว ราคาเฉลี่ย 50 บาท

คำนวณ: $100 \text{ แก้ว} \times 50 \text{ บาท} \times 30 \text{ วัน} = 150,000 \text{ บาท/เดือน}$

○ ประมาณการขาย อื่นๆ เช่น ของชำร่วย / สมาชิก / เป็นต้น วันละ 100 หน่วย ราคาเฉลี่ย 150 บาท

คำนวณ: $100 \text{ แก้ว} \times 150 \text{ บาท} \times 30 \text{ วัน} = 450,000 \text{ บาท/เดือน}$

คำนวณต้นทุนผันแปร (Variable Cost)

ต้นทุนวัตถุดิบต่อแก้ว \approx 15 บาท/แก้ว

ต้นทุนผันแปรต่อเดือน:

$$120 \text{ แก้ว} \times 15 \times 30 = 54,000 \text{ บาท}$$

การคำนวณกำไรขั้นต้น-กำไรสุทธิ

❖ Gross Profit

❖ Net Profit

❖ อัตรากำไรสุทธิ

❖ อื่นๆ

ตัวอย่าง กำไรขั้นต้น / กำไรสุทธิ

กำไรขั้นต้น (Gross Profit)

$$\begin{aligned}\text{กำไรขั้นต้น} &= \text{รายได้} - \text{ต้นทุนผันแปร} \\ &= 375,000 - 54,000 = 321,000 \text{ บาท}\end{aligned}$$

กำไรสุทธิ (Net Profit)

$$\begin{aligned}\text{กำไรขั้นต้น} - \text{ค่าใช้จ่ายประจำ} \\ 321,000 - 44,100 = 276,900 \text{ บาท/เดือน}\end{aligned}$$

จุดคุ้มทุน (Break-even Point)

คำนวณ:

$$\text{จุดคุ้มทุน} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{ราคาขายต่อหน่วย} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย}}$$

ตัวอย่าง จุดคุ้มทุน (Break-even Point)

$$\text{จุดคุ้มทุน} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{ราคา} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อหน่วยจุดคุ้มทุน}}$$

- ต้นทุนคงที่ = 44,100 บาท
- ราคาขายเฉลี่ย = 50 บาท
- ต้นทุนผันแปรต่อแก้ว = 15 บาท

$$\text{กำไรต่อแก้ว} = 50 - 15 = 35 \text{ บาท}$$

$$\text{จุดคุ้มทุน} = \frac{44,100}{35} \approx 1260 \text{ แก้ว/เดือน}$$

คิดเป็นเฉลี่ยต่อวัน $1260 \div 30 = 42$ แก้ว/วัน

➔ ต้องการขายอย่างน้อย 42 แก้วต่อวัน ถึงจะคุ้มทุน

งบกระแสเงินสด (Cash Flow)

- ❖ เงินเข้า
- ❖ เงินออก
- ❖ ยอดคงเหลือ
- ❖ อื่นๆ

ตัวอย่าง Cash Flow 6 เดือน

เดือน	เงินเข้า	เงินออก	ยอดคงเหลือ
มกราคม	180,000	179,600 (ค่าลงทุนเปิดร้าน)	400
กุมภาพันธ์	200,000	46,000	154,400
มีนาคม	220,000	47,100	327,300
เมษายน	290,000	49,100	568,200
พฤษภาคม	200,000	46,600	721,600
มิถุนายน	180,000	44,100	857,500

จบการบรรยาย

ตัวอย่าง แบบฟอร์ม (Template) แผนการเงิน

เงินลงทุนเริ่มต้น (Initial Investment)

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

ค่าใช้จ่ายประจำเดือน (Monthly Operating Costs)

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

รายได้คาดการณ์ (Projected Revenue)

- จำนวนที่คาดว่าจะขายต่อวัน: _____
- ราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วย: _____ บาท
- รายได้ต่อเดือน: _____ บาท

ต้นทุนผันแปร (Variable Cost)

- ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย: _____ บาท
- ต้นทุนผันแปรต่อเดือน: _____ บาท

กำไร

กำไรขั้นต้น (Gross Profit)

รายได้ - ต้นทุนผันแปร = _____ บาท

กำไรสุทธิ (Net Profit)

กำไรขั้นต้น - ค่าใช้จ่ายประจำ = _____ บาท

จุดคุ้มทุน (Break-even Point)

$$\text{จุดคุ้มทุน} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{ราคา} - \text{ต้นทุนผันแปร}}$$

- ราคาขายเฉลี่ย (บาท): _____
- ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย: _____
- ต้นทุนคงที่ต่อเดือน: _____

จำนวนสินค้าที่ต้องขายต่อเดือนเพื่อคุ้มทุน = _____ หน่วย

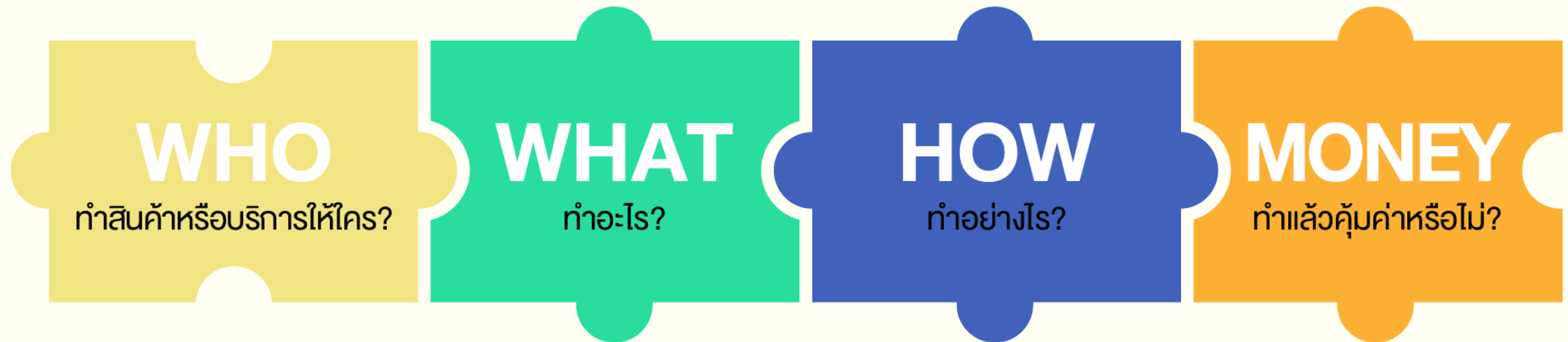
เฉลี่ยต่อวัน = _____ หน่วย

งบกระแสเงินสด (Cash Flow)

เดือน	เงินเข้า	เงินออก	คงเหลือ
1	Xx	Xx	Xx
2	Xx	Xx	Xx
3	Xx	Xx	Xx
4	Xx	Xx	Xx
5	Xx	Xx	Xx
6	Xx	Xx	Xx
7	xx	xx	xx

การเขียนแผนธุรกิจ Business Model Canvas (BMC)

หมายถึง แผนภาพหนึ่งที่ฉายให้เห็นภาพรวมของธุรกิจ ซึ่ง BMC นี้มีไว้เพื่อช่วยให้ผู้บริหาร ผู้ประกอบการ หรือเจ้าของธุรกิจ สามารถตอบคำถามสำคัญของธุรกิจ 4 เรื่อง ประกอบด้วย



HOW



KEY PARTNERS

8

พันธมิตร KP



KEY ACTIVITIES

7

กิจกรรมหลัก KA



KEY RESOURCES

6

ทรัพยากรหลัก KR

WHAT



VALUE PROPOSITIONS

2

คุณค่าบริการ VP



CUSTOMER RELATIONSHIPS

4

ความสัมพันธ์กับลูกค้า CR



CHANNELS

3

ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า CH

WHO



CUSTOMER SEGMENTS

1

กลุ่มลูกค้า CS



COST STRUCTURE

9

โครงสร้างทุน CS

REVENUE STREAMS

5

รายได้หลัก RS



MONEY

ตัวอย่าง.. Business Model Canvas (BMC) – “Café Cozy”

ร้านกาแฟพรีเมียมเพื่อคนทำงาน

<p>พันธมิตรหลัก</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ผู้จัดหาเมล็ดกาแฟ ○ ร้านเบเกอรี่ (ซัพพลายเออร์) ○ Delivery Platforms ○ ผู้ให้บริการอุปกรณ์/ช่างซ่อม ○ พาร์ทเนอร์ด้านการตลาดออนไลน์ 	<p>กิจกรรมสำคัญ</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ชงเครื่องดื่มและให้บริการลูกค้า ○ ควบคุมคุณภาพเมล็ดกาแฟ ○ การตลาดออนไลน์ ○ การบริหารสต็อก ○ บริหารทีมงาน ○ พัฒนาเมนูใหม่ 	<p>คุณค่าเสนอหลัก</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ กาแฟ Specialty คุณภาพสูง จากแหล่งปลูกไทย ○ บริการรวดเร็วและเป็นมิตร ○ บรรยากาศร้านเหมาะสำหรับทำงาน (Plug, Wi-Fi, โต๊ะขนาดใหญ่) ○ เมล็ดกาแฟคั่วใหม่สดตลอด ○ เครื่องดื่มสุขภาพ เช่น Oat milk, Sugar-Free options 	<p>ความสัมพันธ์กับลูกค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ บริการแบบเป็นกันเอง ○ ระบบสะสมแต้ม ○ การแนะนำเมนูจากบาริสต้า ○ โปรโมชันรายเดือน ○ ตอบแชทเร็วในโซเชียล 	<p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ คนทำงานออฟฟิศอายุ 22-45 ปี ○ ฟรีแลนซ์และนักเรียน/นักศึกษา ○ กลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบบรรยากาศร้านกาแฟที่เงียบ สะอาด และเหมาะกับการทำงาน ○ ลูกค้าที่นิยมเครื่องดื่ม Specialty Coffee
<p>ทรัพยากรสำคัญ</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ เครื่องชงกาแฟคุณภาพสูง ○ บาริสต้าที่มีทักษะ ○ สูตรเครื่องดื่ม ○ ร้านและอุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์ ○ เมล็ดกาแฟคุณภาพ ○ ระบบบัญชีและ POS 		<p>ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ หน้าร้าน ○ Facebook / Instagram ○ Delivery Apps (Grab, Food, LINE MAN) ○ โปรโมชันผ่าน Social Media 		

โครงสร้างต้นทุน

- ค่าเช่าร้าน / ค่าวัตถุดิบ (เมล็ดกาแฟ นม เบเกอรี่)
- ค่าแรงพนักงาน / ค่าไฟ-น้ำ / ค่าอุปกรณ์ร้านและเครื่องชง
- ค่าโฆษณาออนไลน์ / ค่าบริการ Delivery Platform

กระแสรายได้

- รายได้จากกาแฟและเครื่องดื่ม 70%
- รายได้จากเบเกอรี่ 20%
- รายได้จากขายเมล็ดกาแฟ 5%
- รายได้เสริม เช่น ค่าเช่าโต๊ะ ของชำร่วย (ถ้ามี)