

ใบงาน 2 เลือกธุรกิจชุมชน/ธุรกิจครอบครัวที่สนใจเพื่อเขียน Business Profile (งานกลุ่ม)

Business Profile คือ “ข้อมูลภาพรวมของธุรกิจ” ที่ช่วยให้รู้จักกิจการที่กำลังทำโครงการให้มากขึ้น ประกอบด้วยข้อมูลพื้นฐาน ประวัติ จุดเด่น ลูกค้า และปัญหาที่ต้องการแก้ไข ซึ่งจะเป็นข้อมูลตั้งต้นของการทำ PESTEL, SWOT และแผนพัฒนา SMEs/OTOP

โครงสร้างเนื้อหาที่ต้องเขียนใน Business Profile

1. ชื่อธุรกิจ / ชื่อผู้ประกอบการ

ชื่อร้านหรือชื่อแบรนด์

ชื่อเจ้าของกิจการ

ช่องทางการติดต่อ (ถ้ามี เช่น Facebook Page, เบอร์โทร)

2. ประเภทของธุรกิจ / สินค้า

ธุรกิจขายสินค้าอะไร?

จัดอยู่ในประเภทอาหาร เครื่องดื่ม สมุนไพร ของใช้ OTOP หรือบริการ?

3. ที่ตั้งและพื้นที่ให้บริการ

ที่ตั้งร้าน

พื้นที่ที่ให้บริการ: ขายหน้าร้านหรือออนไลน์

4. ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ (Background)

ธุรกิจเริ่มเมื่อไหร่

จุดเริ่มต้นมาจากอะไร

แรงบันดาลใจ

การเติบโตที่ผ่านมา

5. จุดเด่นของสินค้า/ธุรกิจ (Unique Selling Points – USP)

วัตถุประสงค์พิเศษ

ความต่างจากคู่แข่ง

คุณภาพหรือมาตรฐาน

จุดแข็งเฉพาะตัว

6. ลูกค้าเป้าหมาย (Target Customers)

อายุ

เพศ

พื้นที่

ไลฟ์สไตล์

7. ปัญหา/อุปสรรคปัจจุบัน (Pain Points)

ปัญหาการขาย

ปัญหาการทำการตลาด

ปัญหาการผลิต/ต้นทุน

ปัญหาบรรจุภัณฑ์หรือมาตรฐาน

8. ภาพสินค้า/บริการ

ภาพสินค้า 1 ภาพ

ภาพบรรจุภัณฑ์

ภาพด้านหน้า-ด้านหลังของฉลาก

ตัวอย่างการเขียน Business Profile

1. ชื่อธุรกิจ / ชื่อผู้ประกอบการ

ชื่อธุรกิจ: บ้านสวนแม่สายสมร

ผู้ประกอบการ: นางสาวสมร ใจดี

ช่องทางการติดต่อ: Facebook: บ้านสวนแม่สายสมร

2. ประเภทของธุรกิจ / สินค้า

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายแยมมะม่วงน้ำดอกไม้โฮมเมด ทำจากมะม่วงสุก GI จังหวัดนครนายก

มี 2 ขนาดคือ 110 กรัม และ 250 กรัม

3. ที่ตั้งและพื้นที่ให้บริการ

ที่ตั้ง: บ้านเลขที่ 55 หมู่ 4 ตำบลเขาพระ อำเภอเมือง จังหวัดนครนายก

ให้บริการ: ขายหน้าร้านและจัดส่งทั่วประเทศผ่าน Facebook Page

4. ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ (Background)

ธุรกิจเริ่มต้นในปี 2564 เจ้าของบ้านชอบทำขนมและแยมผลไม้

ช่วงโควิดมีมะม่วงสุกจำนวนมากในสวน แต่ราคาตกต่ำ จึงทดลองทำแยมมะม่วงจำหน่ายให้เพื่อนบ้าน
ผลตอบรับดีมาก

ปัจจุบันผลิตสัปดาห์ละ 50-80 ขวด และเริ่มขยายตลาดออนไลน์

5. จุดเด่นของสินค้า/ธุรกิจ (Unique Selling Points – USP)

ใช้มะม่วงน้ำดอกไม้ 100% จากสวนของตัวเอง

ไม่เติมวัตถุกันเสีย

รสหวานธรรมชาติจากผลไม้

ฉลากระบุแหล่งที่มาอย่างชัดเจน

6. ลูกค้าเป้าหมาย

ผู้หญิงอายุ 25-50 ปี ผู้รักสุขภาพ ครอบครัวยุคใหม่มองหาอาหารปลอดภัย และนักท่องเที่ยวที่ซื้อเป็นของฝาก

7. ปัญหา/อุปสรรคปัจจุบัน

บรรจุภัณฑ์ยังไม่ดึงดูด

ขายออนไลน์ไม่เป็น

ช่องทางขายมีจำกัด

ต้นทุนขวดแก้วเพิ่มขึ้น

8. ภาพสินค้า/บริการ

ภาพสินค้า

*******แต่ละกลุ่มจัดทำ presentation เพื่อนำเสนอในวันที่ 23 ธันวาคม 2568*******

เกณฑ์การประเมินคะแนน (5 คะแนน)

- 5 ข้อมูลครบชัดเจน เข้าใจธุรกิจจริง มีภาพสินค้า
- 4 ข้อมูลครบเกือบทั้งหมด ขาดเล็กน้อย
- 3 ข้อมูลพื้นฐานพอใช้ แต่ยังไม่ครบถ้วน
- 2 ขาดข้อมูลพื้นฐานสำคัญ
- 1 ส่งไม่ตรงเวลากำหนด