



วิทยาลัยการอาชีพสมเด็จพระเจ้าพะโคะ
เลขที่รับ...๒๕๑๒/๒๕๖๙.....
วันที่...๒๕ สิงหาคม ๒๕๖๙..
เวลา...๑๐.๑๐น.....

บันทึกข้อความ

ส่วนราชการ.....วิทยาลัยการอาชีพสมเด็จพระเจ้าพะโคะ.....

ที่/.....วันที่ ๒๕ สิงหาคม ๒๕๖๙.....

เรื่อง.....รายงานผลการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๙.....

เรียน.....ผู้อำนวยการวิทยาลัยการอาชีพสมเด็จพระเจ้าพะโคะ.....

ตามที่ วิทยาลัยการอาชีพสมเด็จพระเจ้าพะโคะ ได้ดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๙ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมและพัฒนาผู้เรียนให้มีความรู้ ทักษะ และประสบการณ์ด้านการประกอบธุรกิจ สามารถนำความรู้จากการเรียนมาประยุกต์ใช้ในการสร้างอาชีพ สร้างรายได้ และพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ตลอดจนส่งเสริมการสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และชุมชน ความละเอียดทราบแล้วนั้น

ในการนี้ งานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ได้ดำเนินงานตามแผนงานและกิจกรรมที่กำหนดไว้ ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๙ เรียบร้อยแล้ว ดังรายละเอียดที่แนบมานี้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ลงชื่อ.....

(นางสาวลฎาภา มุสิกพันธ์)

หัวหน้างานส่งเสริมธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ

☒ โปรดทราบ

☐

ลงชื่อ.....

(นายจิรัฐติ วงศ์งาม)

ครู ปฏิบัติหน้าที่

รองผู้อำนวยการฝ่ายยุทธศาสตร์และแผนงาน

☒ ทราบ

☐

ลงชื่อ.....

(นายประดับ ชัยพานิชย์)

ผู้อำนวยการวิทยาลัยการอาชีพสมเด็จพระเจ้าพะโคะ



รายงานผลการดำเนินงาน

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ปีการศึกษา 2569

วิทยาลัยการอาชีพสมเด็จพระเจ้าพะโคะ จังหวัดสงขลา

สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อสรุปผลการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ประจำปีการศึกษา 2569 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนด้านการเป็นผู้ประกอบการ สร้างโอกาสให้นักเรียน นักศึกษาได้เรียนรู้จากการปฏิบัติจริง ฝึกทักษะทางธุรกิจ และปลูกฝังแนวคิดด้านการเป็นผู้ประกอบการอย่างเป็นระบบ ทั้งนี้ยังเป็นการส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษาสามารถนำความรู้ ความสามารถไปประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ รายงานฉบับนี้ได้รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับกิจกรรมต่าง ๆ ที่จัดขึ้นภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ได้แก่ กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ การจัดทำแผนธุรกิจ การดำเนินธุรกิจต้นแบบของนักเรียน นักศึกษา รวมถึงผลสัมฤทธิ์ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการ ตลอดจนข้อเสนอแนะเพื่อใช้ในการปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินงานในปีต่อไป

คณะผู้จัดทำขอขอบพระคุณผู้บริหาร บุคลากรทางการศึกษา นักเรียน นักศึกษา และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านที่ให้การสนับสนุนและร่วมมือในการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาให้บรรลุตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
ประจำปีการศึกษา 2569

สารบัญ

	หน้า
ตอนที่ 1	
แผนการปฏิบัติงานประจำปี	
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ	1
1.2 โครงสร้างการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	2
1.3 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายจากการวิเคราะห์ SWOT	6
1.4 สรุปผลการดำเนินงานตามแผนการปฏิบัติงานประจำปี	7
ตอนที่ 2	
สรุปผลการดำเนินการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	
2.1 การอบรมเชิงปฏิบัติการ	11
2.2 การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ	13
2.3 การศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ	15
2.4 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่	17
2.5 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม	23
ตอนที่ 3	
ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	
3.1 ประสิทธิภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	25
3.2 ผลสัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	29

ตอนที่ 1

แผนปฏิบัติงานประจำปี

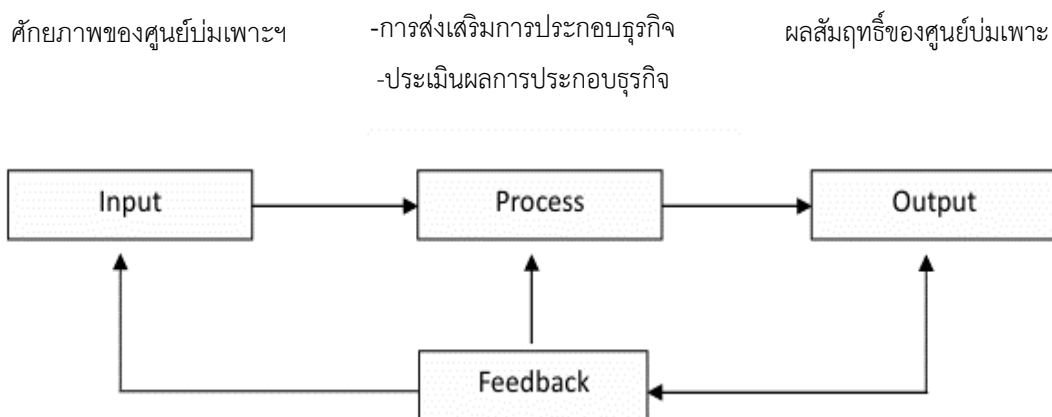
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ

ตามที่สำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ได้ส่งเสริมและสนับสนุนให้สถานศึกษาในสังกัดจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เพื่อเป็นกลไกในการพัฒนาศักยภาพของนักเรียน นักศึกษา ให้สามารถประกอบอาชีพอิสระหรือพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการได้จริงโดยเน้นกระบวนการเรียนรู้จากการปฏิบัติจริง การบริหารจัดการธุรกิจเบื้องต้น การวางแผนทางการเงิน และการทำงานเป็นทีม ซึ่งสอดคล้องกับแนวนโยบายของกระทรวงศึกษาธิการที่มุ่งเน้นให้ผู้เรียนมีทักษะในการประกอบอาชีพ และมีความพร้อมในการเข้าสู่ตลาดแรงงาน หรือเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในอนาคต ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาจึงถือเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนการจัดการศึกษาเชิงบูรณาการระหว่างการเรียนในห้องเรียนกับการฝึกทักษะในสถานการณ์จริง ส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษาได้มีโอกาสคิดวิเคราะห์ สร้างนวัตกรรม และเรียนรู้จากความล้มเหลวและความสำเร็จของตนเอง นอกจากนี้ยังเป็นการเตรียมความพร้อมให้กับผู้เรียนให้สามารถตอบสนองต่อบริบทของสังคมเศรษฐกิจและเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา อีกทั้งยังเป็นการวางรากฐานที่มั่นคงในการสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่มีคุณภาพ มีจริยธรรม และมีความรับผิดชอบต่อสังคมด้วยเหตุนี้ การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการผลิตและพัฒนากำลังคนสายอาชีพให้มีคุณภาพ มีความสามารถในการแข่งขัน และพร้อมต่อการเป็นผู้นำในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศอย่างยั่งยืน

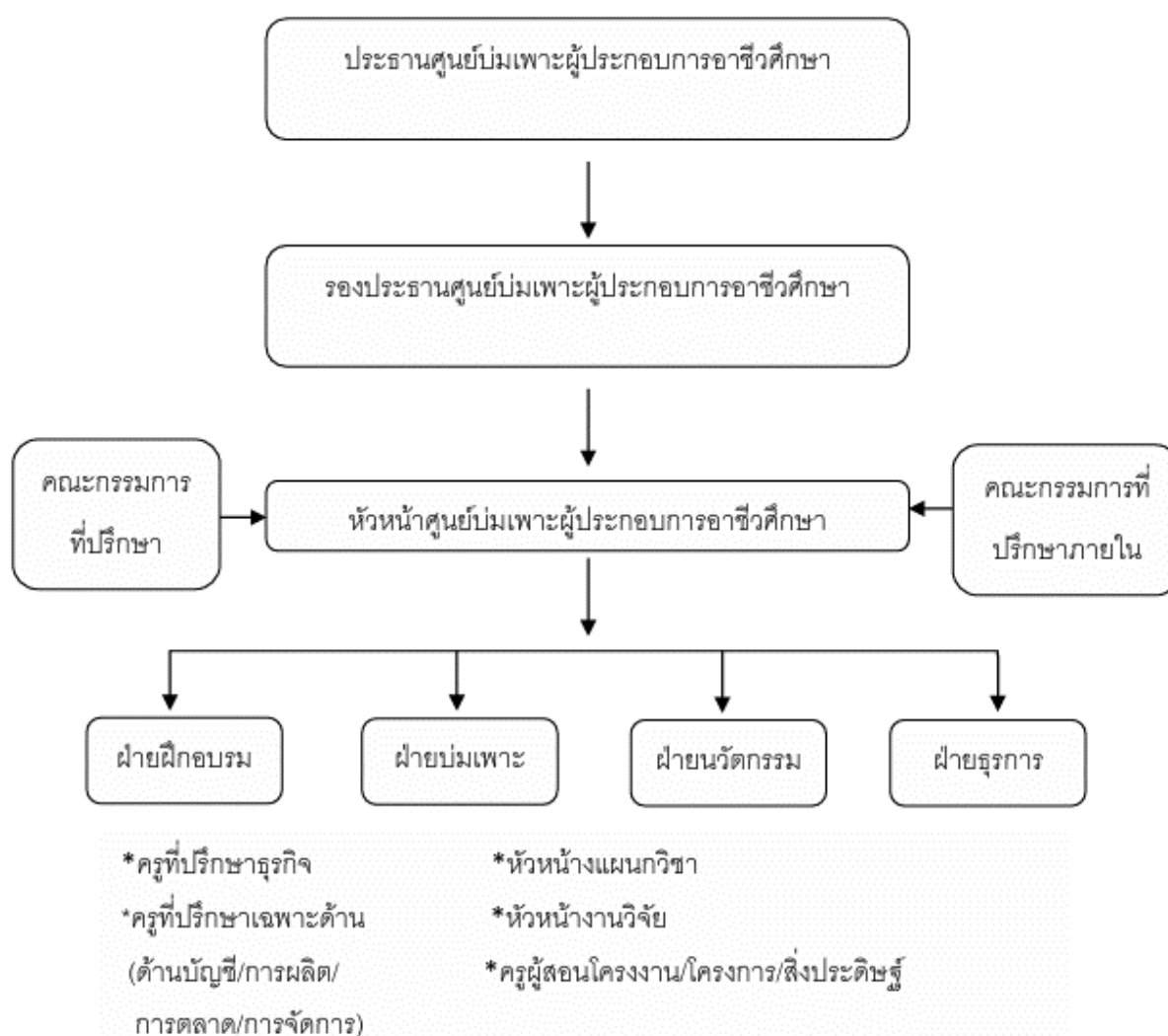


ภาพสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

๑.๒ โครงสร้างการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา กรอบแนวคิดในการดำเนินงาน



โครงสร้างการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา



บทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการฝ่ายต่าง ๆ ตามโครงสร้าง

๑. ประธานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา มีหน้าที่ ส่งเสริม สนับสนุนให้คำปรึกษาร่วมกับ คณะกรรมการดำเนินงาน กำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ และกำกับดูแล ติดตามประเมินผลการบ่มเพาะให้ บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนด

๒. รองประธานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา มีหน้าที่ช่วยเหลือประธานศูนย์บ่มเพาะ ผู้ประกอบการในการส่งเสริม สนับสนุน ให้คำปรึกษาร่วมกับคณะกรรมการดำเนินงาน กำหนด วิสัยทัศน์ พันธ กิจ กลยุทธ์ และกำกับดูแล ติดตามประเมินผลการบ่มเพาะให้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์และ เป้าหมายที่ กำหนด

๓. คณะกรรมการที่ปรึกษาภายนอก มีหน้าที่ ให้คำปรึกษา ร่วมกับคณะกรรมการดำเนินงานให้ บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนด

๔. คณะกรรมการที่ปรึกษาภายใน มีหน้าที่ให้คำปรึกษา ร่วมกับคณะกรรมการดำเนินงานให้บรรลุผล สำเร็จตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนด

๕. หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา มีหน้าที่ บริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะ ประสานงาน สร้างความร่วมมือกับฝ่ายต่างๆ ให้เป็นไปตามที่คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะ ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา หนด ำเนินการบ่มเพาะกลุ่มเป้าหมาย ตลอดจนประสานงานในการจัดหาที่ ปรักษาธุรกิจที่ปรึกษาบัญชีให้แก่ กลุ่มเป้าหมาย ประสานงานกับสถาบันการเงินและหน่วยงานอื่นๆ เพื่อหา แหล่งเงินทุนสนับสนุน กลุ่มเป้าหมาย ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน/เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ตามความต้องการของ แต่ละกลุ่ม รับผิดชอบ อาคาร สถานที่ วัสดุ ครุภัณฑ์ เครื่องมือและอุปกรณ์ในศูนย์บ่มเพาะฯ ดำเนินการดูแล การเบิกจ่ายงบประมาณ และเงินรายได้ต่าง ๆ ให้เป็นไปตามระเบียบทางราชการ และที่คณะกรรมการบริหาร ศูนย์บ่มเพาะ ผู้ประกอบการอาชีวศึกษากำหนด สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน และงานอื่น ๆ ตามที่

สถานศึกษามอบหมาย

๖. คณะกรรมการฝ่ายฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ มีหน้าที่ ประสานงานในการจัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ จัดทำตารางการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการตามหลักสูตรของสำนักมาตรฐานอาชีวศึกษาและวิชาชีพ จัดหา วิทยากร สร้างเครือข่ายธุรกิจและกำหนดกิจกรรมที่เสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้เข้ารับการบ่มเพาะการเป็น ผู้ประกอบการ ประสานงานกับแผนกวิชาต่าง ๆ เพื่อรับสมัครผู้เรียนที่มีความสนใจในการเข้ารับการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนในการเป็นผู้ประกอบการ และผู้เกี่ยวข้อง เพื่อให้การจัดอบรมได้บรรลุตามวัตถุประสงค์ สรุปผลรายงานผลการดำเนินงาน และปฏิบัติงานอื่นๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

๗. คณะกรรมการฝ่ายบ่มเพาะ มีหน้าที่สรรหา พิจารณาคัดเลือกผู้เรียนที่มีศักยภาพหรือผู้ที่สนใจ เข้า รับการบ่มเพาะการเป็นผู้ประกอบการ “พี่เลี้ยง” ให้การดูแลและให้คำแนะนำปรึกษาในการทำธุรกิจแก่ผู้เข้ารับ การบ่มเพาะการเป็นผู้ประกอบการ ประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้องและงานต่าง ๆ เพื่อจัดกิจกรรมการบ่มเพาะ ผู้ประกอบการ สรุปผลและรายงานการดำเนินงาน และ ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

๘. ครูที่ปรึกษาธุรกิจ มีหน้าที่ให้คำปรึกษาในการจัดตั้งบริษัท การเขียนแผนธุรกิจ การจดทะเบียนธุรกิจ การปฏิบัติงานให้ถูกต้องตามระเบียบของสถานศึกษา และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง นิเทศติดตามการปฏิบัติงาน ให้คำแนะนำ และช่วยแก้ไข้ปัญหาการดำเนินงานของผู้เข้ารับการบ่มเพาะการเป็นผู้ประกอบการในด้านการจัดการธุรกิจ การจัดทำบัญชี การตลาด การเงิน และอื่นๆ ประสานงานจัดหาที่ปรึกษาเฉพาะเรื่อง เพื่อให้คำปรึกษาปัญหาเชิงลึกเฉพาะราย ให้คำปรึกษาแนะนำการจัดทำเอกสารรายงาน สรุปผลการประกอบการ การเขียน Best Practice และเอกสารเพื่อการรายงานต่อสถานศึกษาจัดทำแผนการนิเทศและรายงานผลการนิเทศตลอดภาคเรียน หรือตามเวลาที่กำหนดและเมื่อสิ้นสุดการบ่มเพาะการเป็นผู้ประกอบการเสนอสถานศึกษาเพื่อทราบ สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน และปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

๙. ครูปรึกษาด้านการบัญชี (เป็นครูที่ปรึกษากลางของศูนย์บ่มเพาะฯ) มีหน้าที่ ดูแลให้คำปรึกษาในการจัดทำบัญชีของผู้ประกอบการ ให้คำปรึกษาและรับรองการจัดทำงบแสดงฐานะการเงิน งบกำไรขาดทุน และรายงานทางการเงินอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องร่วมกับผู้ประกอบการให้คำปรึกษาในการจัดสรรกำไรสุทธิของผู้ประกอบการ สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน และปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

๑๐. ครูที่ปรึกษาด้านการผลิต (เป็นครูที่ปรึกษากลางของศูนย์บ่มเพาะฯ) มีหน้าที่ ดูแลให้คำปรึกษาด้านการผลิตของผู้ประกอบการ สรุปผลและการรายงานผลการดำเนินงานปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับ

มอบหมาย

๑๑. ครูที่ปรึกษาด้านการตลาด (เป็นครูที่ปรึกษากลางของศูนย์บ่มเพาะฯ) มีหน้าที่ ดูแลให้ คำปรึกษาด้านการตลาดของผู้ประกอบการ สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงานปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับ

มอบหมาย

๑๒. ครูที่ปรึกษาด้านการจัดการ เป็นครูที่ปรึกษากลางของศูนย์บ่มเพาะฯ) มีหน้าที่ ดูแลให้ คำปรึกษาด้านการจัดการของผู้ประกอบการ สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงานปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่

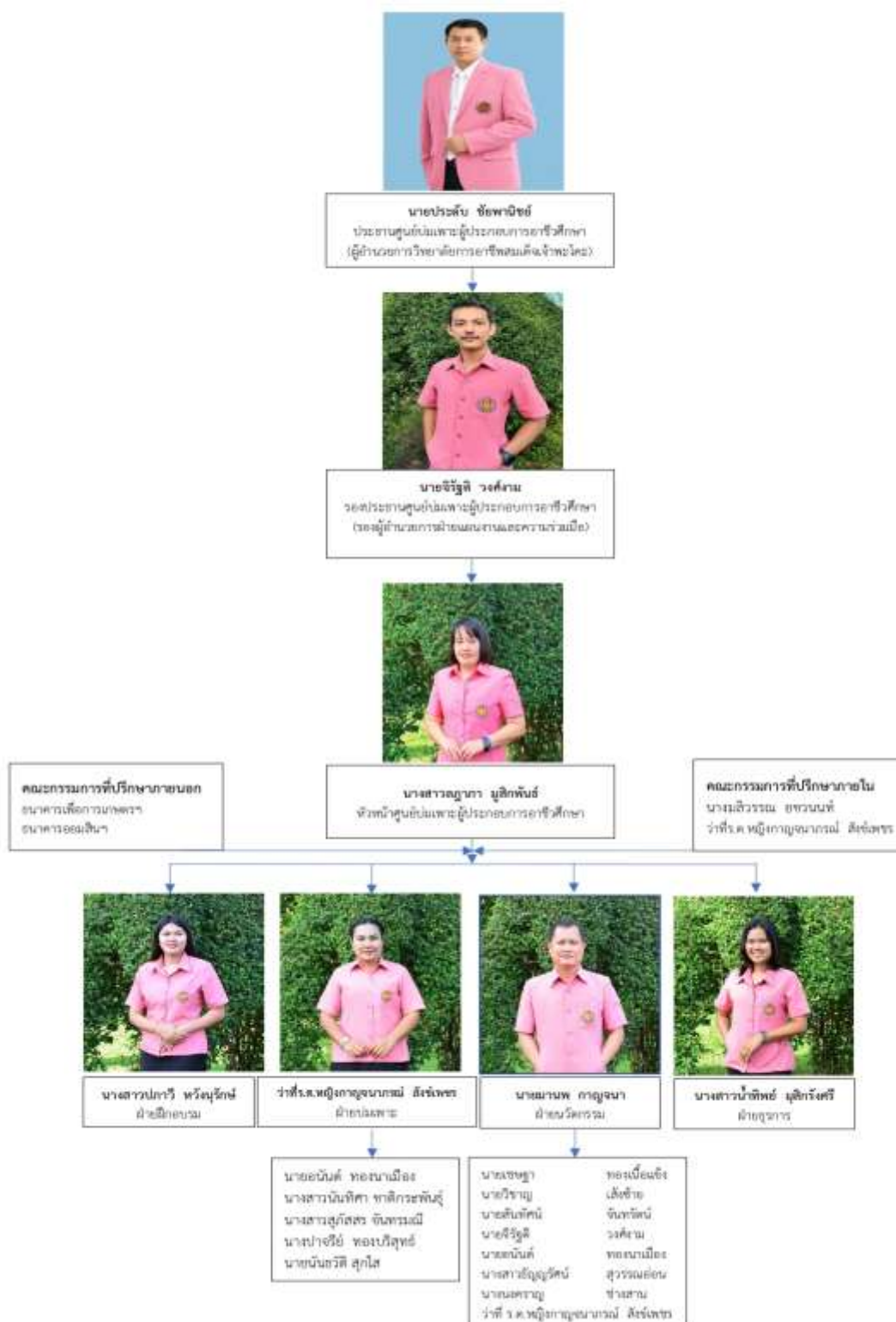
ได้รับมอบหมาย

๑๓. คณะกรรมการฝ่ายนวัตกรรม มีหน้าที่ ส่งเสริม สนับสนุนให้ผู้เข้ารับการบ่มเพาะแสวงหา และพัฒนานวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ เพื่อนำไปต่อยอดในเชิงพาณิชย์ สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน และปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

๑๔. คณะกรรมการฝ่ายธุรการ มีหน้าที่ จัดระบบงานทางด้านสารบรรณ และเอกสารภายในหน่วยงาน จัดทำเอกสารเกี่ยวกับการเงิน การบัญชี การเบิกจ่ายเงินงบประมาณรวบรวมระเบียบข้อบังคับของสำนักงาน คณะกรรมการการอาชีวศึกษา สถานศึกษาและหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน ให้บริการด้านเอกสาร แบบพิมพ์ เครื่องมือ วัสดุและอุปกรณ์ ที่ศูนย์บ่มเพาะฯ ให้บริการกับผู้เข้ารับการบ่มเพาะ สรุปผล และ รายงานผลการดำเนินงานและ ปฏิบัติงานอื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

โครงสร้างการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

วิทยาลัยการอาชีพสมเด็จเจ้าพะโคะ



โครงสร้างการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

๑.๓ วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายจากการวิเคราะห์ SWOT

วิสัยทัศน์

เป็นศูนย์แห่งการเรียนรู้ เพื่อพัฒนาศักยภาพนักเรียนให้มีประสบการณ์การทำธุรกิจ เพิ่มความสามารถในการเป็นผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง

พันธกิจ

๑. ส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนาศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการให้กับนักเรียนของวิทยาลัย อย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง

๒. สร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ โดยใช้สิ่งประดิษฐ์ และนวัตกรรมของวิทยาลัย เพื่อต่อยอดสู่การผลิตและการบริการ

เป้าหมายของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

๑. เพื่อให้นักเรียนมีทักษะในการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน

๒. เพื่อส่งเสริมงานสิ่งประดิษฐ์ และนวัตกรรม มาต่อยอดในเชิงพาณิชย์

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ผลการดำเนินงาน		งบประมาณ (บาท)		ระยะเวลา	
		เป้าหมาย	ผลการดำเนินงานที่ปฏิบัติจริง	ได้รับ	ที่ใช้	ตามแผน	ดำเนินการจริง
๒	โครงการบ่มเพาะ ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการศึกษาดูงาน	เชิงปริมาณ ครู นักเรียน นักศึกษา ได้รับการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนด้านการศึกษาดูงาน เชิงคุณภาพ นักเรียน นักศึกษา ได้รับประสบการณ์จากการศึกษาดูงาน และสามารถนำประสบการณ์ที่ได้รับไปดำเนินธุรกิจหรือประกอบอาชีพอิสระเป็นของตัวเองได้	ครู นักเรียน นักศึกษา ได้รับการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนด้านการศึกษาดูงานไม่ต่ำกว่าร้อยละ ๘๐ ๑.ความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมโครงการอยู่ระดับ ๒.๕ ขึ้นไป ๒.การรายงานผลโครงการตามแนวทางพัฒนาคุณภาพสถานศึกษา (PDCA)	๕,๐๐๐	๕,๐๐๐	สิงหาคม	พฤษภาคม

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ผลการดำเนินงาน		งบประมาณ (บาท)		ระยะเวลา	
		เป้าหมาย	ผลการดำเนินงานที่ปฏิบัติจริง	ได้รับ	ที่ใช้	ตามแผน	ดำเนินการจริง
๓	โครงการส่งเสริมการประกอบ ธุรกิจ	เชิงปริมาณ ธุรกิจใหม่ ๔ ธุรกิจ ธุรกิจเดิม ๑ ธุรกิจ เชิงคุณภาพ นักเรียนสามารถ ดำเนินธุรกิจตามที่ ได้รับงบประมาณ	เชิงปริมาณ ธุรกิจใหม่ ๔ ธุรกิจ ธุรกิจเดิม ๑ ธุรกิจ เชิงคุณภาพ นักเรียนสามารถดำเนินธุรกิจ ตามที่ได้รับงบประมาณ	๑๐,๐๐๐	๑๐,๐๐๐	สิงหาคม	มิถุนายน

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ผลการดำเนินงาน		งบประมาณ (บาท)		ระยะเวลา	
		เป้าหมาย	ผลการดำเนินงานที่ปฏิบัติจริง	ได้รับ	ที่ใช้	ตามแผน	ดำเนินการจริง
๔	โครงการพัฒนาศูนย์บ่มเพาะ	เชิงปริมาณ วิทยาลัยฯมีสำนักงานศูนย์บ่มเพาะที่มีความพร้อมในการให้คำปรึกษาการประกอบธุรกิจแก่นักเรียน นักศึกษา และประชาชนทั่วไป จำนวน ๑ แห่ง เชิงคุณภาพ ๑.นักเรียน นักศึกษา และประชาชนทั่วไปมีความรู้ ความเข้าใจ สามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับไปดำเนินการพัฒนาธุรกิจหรือประกอบอาชีพอิสระเป็นของตนเองโดยสามารถขอรับคำปรึกษาเรื่องการทำธุรกิจ หรือการประกอบอาชีพอิสระได้จากสำนักงานศูนย์บ่มเพาะภายในวิทยาลัยฯ ๒.มีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีประสิทธิภาพ	๑.สถานศึกษามีศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาที่มีประสิทธิภาพ ๒.นักเรียน นักศึกษาและประชาชนทั่วไปมีความรู้ ความเข้าใจ มีสถานที่ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ วิทยาลัยมีศูนย์บ่มเพาะ มีสำนักงานศูนย์บ่มเพาะที่มีความพร้อมในการให้คำปรึกษาในการทำธุรกิจแก่นักเรียน นักศึกษาและประชาชนที่สนใจ	๕,๐๐๐	๕,๐๐๐	สิงหาคม	กรกฎาคม

ตอนที่ ๒

สรุปผลการดำเนินการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

๒.๑ การอบรมเชิงปฏิบัติการ

การอบรมเชิงปฏิบัติการเขียนแผนธุรกิจ เป็นกิจกรรมหนึ่งภายใต้การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมให้นักเรียน นักศึกษาได้เรียนรู้กระบวนการจัดทำแผนธุรกิจอย่างเป็นระบบ ทั้งในด้านการวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ การวางแผนผลิตภัณฑ์หรือบริการ การวางแผนกลยุทธ์การตลาด การจัดการด้านการเงิน รวมถึงการวิเคราะห์ความเสี่ยงและแนวทางการดำเนินธุรกิจให้เกิดความยั่งยืนการอบรม ดังกล่าวจัดในรูปแบบของการเรียนรู้เชิงปฏิบัติการ (Workshop) โดยเน้นให้นักเรียน นักศึกษาได้มีส่วนร่วมในการวิเคราะห์สถานการณ์จำลองการวางแผนธุรกิจ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับวิทยากรผู้เชี่ยวชาญ รวมถึงการนำเสนอผลงานแผนธุรกิจที่ตนเองและทีมได้ร่วมกันจัดทำขึ้นเพื่อรับคำแนะนำ และข้อเสนอแนะในการพัฒนาแนวคิดให้สามารถนำไปต่อยอดได้จริง หัวข้อสำคัญในการอบรม ได้แก่

- ความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจ
- การวิเคราะห์ SWOT และการเลือกโอกาสทางธุรกิจ
- การกำหนดเป้าหมายและวัตถุประสงค์ของธุรกิจ
- การวางแผนด้านผลิตภัณฑ์ การตลาด การดำเนินงาน และการเงิน
- การเขียนแผนธุรกิจฉบับสมบูรณ์
- การนำเสนอแผนธุรกิจอย่างมืออาชีพ

ผลที่ได้รับจากการอบรม ได้แก่ นักเรียน นักศึกษาสามารถจัดทำแผนธุรกิจได้อย่างถูกต้องตามหลักวิชาการ มีความเข้าใจเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปใช้ในการประกอบอาชีพจริงในอนาคต อีกทั้งยังเสริมสร้างทักษะการคิดวิเคราะห์ การทำงานเป็นทีม และความกล้าแสดงออกในการนำเสนอแนวคิดของตนเองอย่างมั่นใจ



ภาพการอบรมเชิงปฏิบัติการ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล (การประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม ฯลฯ)

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล (การประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรมฯ) เพื่อประเมินความเหมาะสมของโครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (การสร้างจิตสำนึกในการเป็นผู้ประกอบการและการเขียนแผนธุรกิจ) ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาได้จัดทำแบบสอบถามความพึงพอใจ โดยครอบคลุม ๖ ข้อคำถามดังนี้ การถ่ายทอดความรู้ของวิทยากรมีความชัดเจน ความสามารถในการอธิบายเนื้อหา การเชื่อมโยงเนื้อหาในการฝึกอบรม การใช้เวลาตามที่กำหนดไว้ การตอบข้อซักถามในการฝึกอบรม และ สามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานจริง ทั้งนี้มีผู้เข้าร่วมตอบแบบประเมินจำนวนทั้งสิ้น ๗๘ คน

สรุปผลการประเมินในแต่ละข้อคำถามดังนี้

การถ่ายทอดความรู้ของวิทยากรมีความชัดเจน

ผู้ประเมินส่วนใหญ่ให้คะแนนอยู่ในระดับ มากที่สุด

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ: ๗๐.๕ %

ความสามารถในการอธิบายเนื้อหา

ผู้ประเมินส่วนใหญ่ให้คะแนนอยู่ในระดับ มากที่สุด

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ: ๖๙.๒ %

การเชื่อมโยงเนื้อหาในการฝึกอบรม

ผู้ประเมินส่วนใหญ่ให้คะแนนอยู่ในระดับ มากที่สุด

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ: ๗๑.๘ %

การใช้เวลาตามที่กำหนดไว้

ผู้ประเมินส่วนใหญ่ให้คะแนนอยู่ในระดับ มากที่สุด

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ: ๗๕.๖ %

การตอบข้อซักถามในการฝึกอบรม

ผู้ประเมินส่วนใหญ่ให้คะแนนอยู่ในระดับ มากที่สุด

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ: ๗๐.๕ %

สามารถนำความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานจริง

ผู้ประเมินส่วนใหญ่ให้คะแนนอยู่ในระดับ มากที่สุด

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ: ๗๖.๙ %

โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา (การสร้างจิตสำนึกในการเป็นผู้ประกอบการและการเขียนแผนธุรกิจ) ได้รับความพึงพอใจในระดับ มากที่สุด จากผู้เข้าร่วมกิจกรรม ผู้เข้าร่วมกิจกรรมส่วนใหญ่เห็นว่า เนื้อหาสาระที่ได้รับจากการเข้าร่วมโครงการมีประโยชน์สามารถนำความรู้มาพัฒนางานและพัฒนาตนเองได้ แสดงให้เห็นถึงความสำเร็จของกิจกรรม และเป็นแนวทางในการจัดอบรมในครั้งต่อไปให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

๒.๒ การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ

การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจเป็นขั้นตอนสำคัญในการคัดเลือกและพัฒนา แนวคิดทางธุรกิจของนักเรียน นักศึกษา ให้สามารถนำไปต่อยอดได้จริง โดยกระบวนการประเมินจะใช้เกณฑ์ที่ ชัดเจน ครอบคลุมทั้งด้านเนื้อหา ความคิดสร้างสรรค์ และศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ

องค์ประกอบหลักในการประเมินคุณภาพแผนธุรกิจ ได้แก่

๑. ภาพรวมธุรกิจ

๑.๑ แนวคิดธุรกิจ/ความเป็นมาของธุรกิจ/ชื่อกิจการ/ชื่อเจ้าของ

๑.๒ นวัตกรรมที่ใช้ในธุรกิจ

๑.๓ ลักษณะธุรกิจธุรกิจการผลิต,ธุรกิจบริการ ธุรกิจซื้อขายไป)

๑.๔ เหตุผลและสิ่งจูงใจ/แรงบันดาลใจในการดำเนินธุรกิจหรือขยายกิจการ/ประโยชน์ที่คาดว่าจะ ได้รับ

๒. วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (SWOT Analysis)

๒.๑ สภาพแวดล้อมภายใน (จุดแข็ง จุดอ่อน)

๒.๒ สภาพแวดล้อมภายนอก (โอกาส อุปสรรค)

๓. ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

๓.๑ ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ

๔.แผนการจัดการ

๔.๑ โครงสร้างองค์กร

๔.๒ การแบ่งหน้าที่งาน

๔.๓ การจ้างงาน

๕. แผนการดำเนินงานด้านการตลาด (Marketing Plan)

๕.๑ ผลิตภัณฑ์ (Product)

๕.๒ ระบุกลุ่มเป้าหมายหลัก/กลุ่มเป้าหมายรอง

๕.๓ คู่แข่งขัน

๕.๔ การส่งเสริมการตลาด

๕.๕ การกำหนดราคาขาย

๕.๖ ช่องทางการจำหน่าย

๖. แผนการผลิต

๖.๑ กระบวนการผลิต/การให้บริการ/อธิบายขั้นตอนการผลิตสินค้าหรือการให้บริการ

๖.๒ แผนผังที่ตั้งกิจการ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)

๖.๓ แหล่งวัตถุดิบ (สั่งซื้อจากใคร ระบุชื่อผู้จำหน่ายวัตถุดิบชัดเจน)

๖.๔ การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ

๗. แผนการเงิน (ประมาณการล่วงหน้า ๑ ปี)

๗.๑ ปัจจุบัน

๗.๒ อนาคต

๗.๓ เป้าหมายทางการเงิน

๗.๔ ประมาณการกำไรขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ

๘. ธรรมเนียมปฏิบัติ

๘.๑ จริยธรรมทางธุรกิจ

๘.๒ แผนฉุกเฉิน/แผนบริหารความเสี่ยง

๙. การนำเสนอ

๙.๑ การนำเสนอเป็นลำดับ กระชับ อยู่ในเวลาที่กำหนด

๙.๒ รายละเอียดการนำเสนอ (แหล่งเงินทุน)

๙.๓ รายละเอียดการนำเสนอ (การบริหารจัดการ)

๙.๔ สรุปภาพรวมธุรกิจ

ผลจากการประเมิน

แผนธุรกิจส่วนใหญ่ที่นำเสนอมีคุณภาพอยู่ในระดับ ดีถึงดีมาก โดยมีจุดแข็งด้านความคิดสร้างสรรค์ และความมุ่งมั่นของผู้จัดทำ ขณะที่ข้อเสนอแนะที่ได้รับจากคณะกรรมการส่วนใหญ่เน้นในเรื่องการจัดทำ แผนการเงินที่ละเอียดมากขึ้น และการศึกษาความเป็นไปได้ของตลาดเป้าหมายอย่างชัดเจน

สรุป การประเมินแผนธุรกิจครั้งนี้ช่วยให้ผู้เรียนได้พัฒนาทักษะการคิดวิเคราะห์ การวางแผน และการ แก้ปัญหา อีกทั้งยังเป็นโอกาสในการปรับปรุงแผนธุรกิจให้สามารถดำเนินการได้จริงในอนาคต และเป็น จุดเริ่มต้นของการสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในระดับอาชีวศึกษาอย่างมีคุณภาพ



ภาพการประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล (การประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรมฯ) กิจกรรมคัดเลือกแผน ธุรกิจได้รับความพึงพอใจจากผู้เข้าร่วมในระดับ มากที่สุด โดยเฉพาะในด้านการให้ข้อเสนอแนะจาก คณะกรรมการ และการได้มีส่วนร่วมในกระบวนการเรียนรู้ที่เน้นการลงมือทำจริง

๒.๓ การศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ

การศึกษาดูงานเป็นอีกหนึ่งกิจกรรมสำคัญภายใต้การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริม สนับสนุน และสร้างโอกาสให้ผู้เรียนได้มีธุรกิจเป็นของตนเอง สร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชนในการประกอบอาชีพอิสระ มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับไปดำเนินการพัฒนาธุรกิจหรือ ประกอบอาชีพอิสระเป็นของตนเองได้ โดยสถานศึกษาจะคัดเลือกแหล่งดูงานที่มีความเกี่ยวข้องและสอดคล้องกับแนวคิดธุรกิจของนักเรียน นักศึกษา เช่น การทำชิฟฟอนลาวามะพร้าวอ่อน การบริหารงานในองค์กรให้ประสบความสำเร็จ หรือธุรกิจสมัยใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามาประยุกต์ใช้

วัตถุประสงค์ของการศึกษาดูงาน

- ๑ เพื่อส่งเสริม สนับสนุน และสร้างโอกาสให้ผู้เรียนได้มีธุรกิจเป็นของตนเอง
- ๒ เพื่อส่งเสริม สนับสนุน และสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชนในการประกอบอาชีพอิสระ
- ๓ เพื่อให้มีความรู้ ความเข้าใจ สามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับไปดำเนินการพัฒนาธุรกิจ

หรือ ประกอบอาชีพอิสระเป็นของตนเองได้

กิจกรรมที่ดำเนินการในการศึกษาดูงาน

๑. การรับฟังบรรยายจากเจ้าของธุรกิจหรือผู้บริหาร
๒. การเยี่ยมชมกระบวนการผลิตและการดำเนินงานภายในสถานประกอบการ
๓. การซักถามและแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจ
๔. การสะท้อนความรู้และจัดทำรายงานสรุปผลการศึกษาดูงาน

ผลที่ได้รับจากการศึกษาดูงาน

๑. นักเรียน นักศึกษา ได้เข้าศึกษาศึกษาดูงานในสถานประกอบการ สอดคล้องกับแผนธุรกิจที่ประกอบธุรกิจในสถานศึกษา
๒. นักเรียน นักศึกษา ได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้กับสถานประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจ
๓. นักเรียน นักศึกษา นำความรู้ที่ได้นำไปใช้ในชีวิตประจำวันและในอนาคตได้

สรุป

การศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับแนวคิดทางธุรกิจช่วยให้นักเรียน นักศึกษาได้เรียนรู้จากต้นแบบธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ และสามารถเชื่อมโยงความรู้ในห้องเรียนกับการปฏิบัติจริง เป็นการเตรียมความพร้อมในการก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณภาพในอนาคตได้



ภาพการศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล (การประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม ฯลฯ)

สรุปผลการประเมินในแต่ละข้อคำถามดังนี้

การติดต่อประสานงานกับทางหน่วยงานมีความสะดวก รวดเร็ว

ผู้ประเมินส่วนใหญ่ให้คะแนนอยู่ในระดับ มากที่สุด

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ: ๕๓.๓ %

ก่อนเข้าศึกษาดูงานท่านมีความรู้ในเรื่องที่ดูงานมากน้อยเพียงใด

ผู้ประเมินส่วนใหญ่ให้คะแนนอยู่ในระดับ ปานกลาง

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ: ๔๖.๗ %

หลังเข้าศึกษาดูงาน ท่านมีความรู้ในเรื่องที่ดูงานมากน้อยเพียงใด

ผู้ประเมินส่วนใหญ่ให้คะแนนอยู่ในระดับ มากที่สุด

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ: ๗๓.๓ %

ท่านคิดว่าสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้ในการพัฒนางานของท่านได้มากน้อยเพียงใด

ผู้ประเมินส่วนใหญ่ให้คะแนนอยู่ในระดับ มากที่สุด

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ: ๖๐.๐ %

ระยะเวลาในการศึกษาดูงานมีความเหมาะสม

ผู้ประเมินส่วนใหญ่ให้คะแนนอยู่ในระดับ มากที่สุด

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ: ๘๐.๐ %

สถานที่ที่ใช้ในการต้อนรับมีความเหมาะสม

ผู้ประเมินส่วนใหญ่ให้คะแนนอยู่ในระดับ มากที่สุด

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ: ๙๓.๓ %

สื่อและอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำงานของสถานประกอบการมีความทันสมัย

ผู้ประเมินส่วนใหญ่ให้คะแนนอยู่ในระดับ มากที่สุด

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ: ๖๖.๖ %

หน่วยงานมีระบบการทำงานและการจัดการที่ดี

ผู้ประเมินส่วนใหญ่ให้คะแนนอยู่ในระดับ มากที่สุด

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ: ๘๐.๐ %

การศึกษาดูงานครั้งนี้เป็นประโยชน์กับท่านมากน้อยเพียงใด

ผู้ประเมินส่วนใหญ่ให้คะแนนอยู่ในระดับ มากที่สุด

ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ: ๙๓.๓ %

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล (การประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม ฯลฯ) กิจกรรมศึกษาดูงานได้รับความพึงพอใจจากผู้เข้าร่วมในระดับ มากที่สุด ในด้านการศึกษาดูงานครั้งนี้เป็นประโยชน์ สถานที่ที่ใช้ในการต้อนรับมีความเหมาะสม หน่วยงานมีระบบการทำงานและการจัดการที่ดี หลังเข้าศึกษาดูงาน ท่านมีความรู้ในเรื่องที่ดูงานมากน้อยเพียงใด สื่อและอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำงานของสถานประกอบการมีความทันสมัย ท่านคิดว่าสามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้ในการพัฒนางานของท่านได้มากน้อยเพียงใด

๒.๔ การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่

ในปีการศึกษา ๒๕๖๙ มีธุรกิจใหม่ ที่ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา จำนวน ๔ ธุรกิจ

๑.ตาลไทยคลายร้อน จำนวนเงินทุน ๒,๕๐๐ บาท

ลักษณะธุรกิจ

เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและจำหน่ายขนมตาลไทยคลายร้อนโดยมีลักษณะหลากหลายของรสชาติ บรรจุในภาชนะที่สวยงามเหมาะสมกับขนม

ผลกำไรขาดทุน สำหรับระยะเวลา ๑ เดือนสิงหาคม ๒๕๖๙ จำนวน ๕๙๔ บาท



ธุรกิจตาลไทยคลายร้อน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การประเมินความพึงพอใจของธุรกิจตาลไทยคลายร้อน เพื่อประเมินความคิดเห็นและความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมายที่มีต่อธุรกิจตาลไทยคลายร้อน ได้ดำเนินการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามกลุ่มตัวอย่าง ๓๖ ราย ประกอบด้วยผู้บริหาร ครู และนักเรียน นักศึกษา

๑. ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพของวัตถุดิบ ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์ ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๕๕.๖๐ มีความพึงพอใจว่าการออกแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพของวัตถุดิบมีความสวยงามของบรรจุภัณฑ์

๒. ด้านการโปรโมทธุรกิจ เช่นการให้ส่วนลดและโปรโมชันผลิตภัณฑ์ ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๕๕.๖๐ มีความพึงพอใจว่าการโปรโมทธุรกิจ เช่นการให้ส่วนลดและ โปรโมชันผลิตภัณฑ์ที่ดี เหมาะสม

๓. ด้านประโยชน์ที่ได้รับ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๖๙.๔๐ มีความพึงพอใจว่าได้รับประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจ ราคา เหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน

๔. การนำเสนอแผนธุรกิจและการตอบข้อซักถาม ความรวดเร็วและการให้บริการมีมาตรฐานอย่างเป็นระบบ ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๕๒.๘๐ มีความพึงพอใจว่ามีการนำเสนอแผนธุรกิจและการตอบข้อ ซักถามที่ความรวดเร็ว และมีการให้บริการมีมาตรฐานอย่างเป็นระบบ

๕. มีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับอนาคตหรือโอกาสที่สร้างความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ ความสะอาดของสถานที่ และการ ตกแต่งร้านสวยงามดึงดูดลูกค้า ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๕๒.๘๐ มีความพึงพอใจ

ว่ามีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับอนาคตหรือโอกาสที่สร้าง ความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ สถานที่ ร้านค้า มีความสะอาด และการตกแต่งร้านสวยงามดึงดูดลูกค้าได้

สรุปผล จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับสูงต่อธุรกิจตาลไทย คลายร้อน โดยเฉพาะในด้านประโยชน์ที่ได้รับ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ รองลงมาคือด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพของวัตถุดิบ ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์ ด้านการโปรโมทธุรกิจ เช่นการให้ส่วนลดและโปรโมชันผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ

ข้อเสนอแนะทั่วไป

พัฒนาสูตรขนมให้ได้มาตรฐานและสม่ำเสมอ

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและปลอดภัย

เพิ่มความหลากหลายของสินค้า เช่น เมนูพิเศษประจำเดือน เพื่อกระตุ้นยอดขาย

๒. ชิฟฟอนมะพร้าวอ่อนลาวา จำนวนเงินทุน ๒,๕๐๐ บาท

ลักษณะธุรกิจ

เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและจำหน่ายชิฟฟอนมะพร้าวอ่อนลาวา โดยมีลักษณะหอม รสชาติ อร่อย บรรจุในภาชนะที่สวยงามเหมาะสม

ผลกำไรขาดทุน สำหรับระยะเวลา ๒ เดือน ตั้งแต่เดือน กรกฎาคม ๒๕๖๙ ถึงวันที่ สิงหาคม ๒๕๖๙ จำนวน ๔,๗๒๘ บาท



ชิฟฟอนมะพร้าวอ่อนลาวา

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การประเมินความพึงพอใจของธุรกิจซีฟ่อนมะพร้าวอ่อนลวาท เพื่อประเมินความคิดเห็นและความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมายที่มีต่อธุรกิจซีฟ่อนมะพร้าวอ่อนลวาท ได้ดำเนินการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามกลุ่มตัวอย่าง ๒๗ ราย ประกอบด้วยผู้บริหาร ครู และนักเรียน นักศึกษา

๑. ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพของวัตถุดิบ ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์ ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๖๙.๒๐ มีความพึงพอใจว่าการออกแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพของวัตถุดิบดี มี ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์

๒. ด้านการโปรโมทธุรกิจ เช่นการให้ส่วนลดและโปรโมชันผลิตภัณฑ์ ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๘๘.๕๐ มีความพึงพอใจว่าการโปรโมทธุรกิจ เช่น การให้ส่วนลดและ โปรโมชันผลิตภัณฑ์ที่ดี เหมาะสม

๓. ด้านประโยชน์ที่ได้รับ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๕๗.๗๐ มีความพึงพอใจว่าได้รับประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจ ราคา เหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน

๔. การนำเสนอแผนธุรกิจและการตอบข้อซักถาม ความรวดเร็วและการให้บริการมีมาตรฐานอย่างเป็นระบบ ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๖๕.๔๐ มีความพึงพอใจว่ามีการนำเสนอแผนธุรกิจและการตอบข้อ ซักถามที่ความรวดเร็ว และมีการให้บริการมีมาตรฐานอย่างเป็นระบบ

๕. มีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับอนาคตหรือโอกาสที่สร้างความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ ความสะอาดของสถานที่ และการ ตกแต่งร้านสวยงามดึงดูดลูกค้า ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๕๗.๗ มีความพึงพอใจว่า มีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับอนาคตหรือโอกาสที่สร้าง ความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ สถานที่ ร้านค้า มีความสะอาด และการตกแต่งร้านสวยงามดึงดูดลูกค้าได้

สรุปผล จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับสูงต่อธุรกิจซีฟ่อนมะพร้าวอ่อนลวาท โดยเฉพาะในด้านการโปรโมทธุรกิจ เช่นการให้ส่วนลดและโปรโมชันผลิตภัณฑ์ รองลงคือด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพของวัตถุดิบ ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์ และด้านการนำเสนอแผนธุรกิจและการตอบข้อซักถาม ความรวดเร็วและการให้บริการมีมาตรฐานอย่างเป็นระบบ ตามลำดับ

ข้อเสนอแนะทั่วไป

พัฒนาสูตรให้ได้มาตรฐานและสม่ำเสมอ

ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและปลอดภัย

เพิ่มความหลากหลายของสินค้า

๓.ธุรกิจแป้งตาลบ้านเรา จำนวนเงินทุน ๒,๕๐๐ บาท

ลักษณะธุรกิจ

เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและจำหน่ายแป้งตาลสำเร็จรูป ผลกำไรขาดทุน สำหรับระยะเวลา ๒ เดือน ตั้งแต่เดือน กรกฎาคม ๒๕๖๙ ถึงวันที่ สิงหาคม ๒๕๖๙ จำนวน ๑,๐๘๖ บาท



ธุรกิจแป้งตาลบ้านเรา

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การประเมินความพึงพอใจของธุรกิจแป้งตาลบ้านเรา เพื่อประเมินความคิดเห็นและความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมายที่มีต่อธุรกิจแป้งตาลบ้านเรา ได้ดำเนินการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามกลุ่มตัวอย่าง ๒๗ ราย ประกอบด้วยผู้บริหาร ครู และนักเรียน นักศึกษา

๑. ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพของวัตถุดิบ ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์ ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๔๐.๗๐ มีความพึงพอใจว่าการออกแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพของวัตถุดิบดี มีความสวยงามของบรรจุภัณฑ์

๒. ด้านการโปรโมทธุรกิจ เช่นการให้ส่วนลดและโปรโมชันผลิตภัณฑ์ ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๔๔.๔๐ มีความพึงพอใจว่าการโปรโมทธุรกิจ เช่น การให้ส่วนลดและ โปรโมชันผลิตภัณฑ์ที่ดี เหมาะสม

๓. ด้านประโยชน์ที่ได้รับ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๓๗.๐๐ มีความพึงพอใจว่าได้รับประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจ ราคา เหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน

๔. การนำเสนอแผนธุรกิจและการตอบข้อซักถาม ความรวดเร็วและการให้บริการมีมาตรฐานอย่างเป็นระบบ ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๓๗.๐๐ มีความพึงพอใจว่ามีการนำเสนอแผนธุรกิจและการตอบข้อ ซักถามที่ความรวดเร็ว และมีการให้บริการมีมาตรฐานอย่างเป็นระบบ

๕. มีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับอนาคตหรือโอกาสที่สร้างความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ ความสะอาดของสถานที่ และการ ตกแต่งร้านสวยงามดึงดูดลูกค้า ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๔๘.๑๐ มีความพึงพอใจว่ามีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับอนาคตหรือโอกาสที่สร้าง ความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ สถานที่ ร้านค้า มีความสะอาดและการตกแต่งร้านสวยงามดึงดูดลูกค้าได้

สรุปผล จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับสูงต่อธุรกิจแปงตาลบ้านเรา โดยเฉพาะในด้านมีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับอนาคตหรือโอกาสที่สร้างความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ ความสะอาดของสถานที่ และการ ตกแต่งร้านสวยงามดึงดูดลูกค้า รองลงมาด้านการโปรโมทธุรกิจ เช่นการให้ส่วนลดและโปรโมชันผลิตภัณฑ์ และด้านประโยชน์ที่ได้รับ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน ตามลำดับ

ข้อเสนอแนะทั่วไป

พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานและสม่ำเสมอ
ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและปลอดภัย
เพิ่มความหลากหลายของสินค้า

๔.ธุรกิจDecem แชนวิช จำนวนเงินทุน ๒,๕๐๐ บาท

ลักษณะธุรกิจ

เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและจำหน่ายแซนวิช
ผลกำไรขาดทุน สำหรับระยะเวลา ๒ เดือน ตั้งแต่เดือน กรกฎาคม ๒๕๖๔ ถึงวันที่ สิงหาคม ๒๕๖๔ จำนวน ๖๗๑ บาท



ธุรกิจDecem แชนวิช

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การประเมินความพึงพอใจของธุรกิจDecem แชนวิช เพื่อประเมินความคิดเห็นและความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมายที่มีต่อธุรกิจDecem แชนวิช ได้ดำเนินการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามกลุ่มตัวอย่าง ๒๗ ราย ประกอบด้วยผู้บริหาร ครู และนักเรียน นักศึกษา

๑. ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพของวัตถุดิบ ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์ ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๔๐.๗๐ มีความพึงพอใจว่าการออกแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพของวัตถุดิบดี มี ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์

๒. ด้านการโปรโมทธุรกิจ เช่นการให้ส่วนลดและโปรโมชันผลิตภัณฑ์ ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๔๔.๔๐ มีความพึงพอใจว่าการโปรโมทธุรกิจ เช่น การให้ส่วนลดและ โปรโมชันผลิตภัณฑ์ที่ดี เหมาะสม

๓. ด้านประโยชน์ที่ได้รับ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๓๗.๐๐ มีความพึงพอใจว่าได้รับประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจ ราคา เหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน

๔. การนำเสนอแผนธุรกิจและการตอบข้อซักถาม ความรวดเร็วและการให้บริการมีมาตรฐานอย่างเป็นระบบ ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๓๗.๐๐ มีความพึงพอใจว่ามีการนำเสนอแผนธุรกิจและการตอบข้อ ซักถามที่ความรวดเร็ว และมีการให้บริการมีมาตรฐานอย่างเป็นระบบ

๕. มีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับอนาคตหรือโอกาสที่สร้างความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ ความสะอาดของสถานที่ และการ ตกแต่งร้านสวยงามดึงดูดลูกค้า ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๔๘.๑๐ มีความพึงพอใจว่ามีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับอนาคตหรือโอกาสที่สร้าง ความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ สถานที่ ร้านค้า มีความสะอาดและการตกแต่งร้านสวยงามดึงดูดลูกค้าได้

สรุปผล จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับสูงต่อธุรกิจDecem แชนวิช โดยเฉพาะในด้านมีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับอนาคตหรือโอกาสที่สร้างความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ ความสะอาดของสถานที่ และการ ตกแต่งร้านสวยงามดึงดูดลูกค้า รองลงมาด้านการโปรโมทธุรกิจ เช่นการให้ส่วนลดและโปรโมชันผลิตภัณฑ์ และด้านประโยชน์ที่ได้รับ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน ตามลำดับ

ข้อเสนอแนะทั่วไป

- พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานและสม่ำเสมอ
- ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและปลอดภัย
- เพิ่มความหลากหลายของสินค้า

2.5 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม

ในปีการศึกษา ๒๕๖๙ มีการดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม จำนวน ๑ ธุรกิจ ดังนี้
 ๑) ชื่อธุรกิจขนมคุกกี้โมจิภาคใต้ จำนวนเงินทุน ๓,๔๘๑ บาท ลักษณะธุรกิจเป็นธุรกิจผลิตและจำหน่ายขนมคุกกี้โมจิภาคใต้ สำหรับระยะเวลา ๔ เดือน ตั้งแต่เดือน ตุลาคม ๒๕๖๘ ถึงวันที่ มกราคม ๒๕๖๙ จำนวน ๑,๖๐๐ บาท



ธุรกิจขนมคุกกี้โมจิภาคใต้

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การประเมินความพึงพอใจของธุรกิจขนมคุกกี้โมจิภาคใต้ เพื่อประเมินความคิดเห็นและความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมายที่มีต่อขนมคุกกี้โมจิภาคใต้ ได้ดำเนินการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามกลุ่มตัวอย่าง ๓๐ ราย ประกอบด้วยผู้บริหาร ครู และนักเรียน นักศึกษา

๑. ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพของวัตถุดิบ ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์ ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๕๓.๓๐ มีความพึงพอใจว่าการออกแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพของวัตถุดิบดี มีความสวยงามของบรรจุภัณฑ์

๒. ด้านการโปรโมทธุรกิจ เช่นการให้ส่วนลดและโปรโมชันผลิตภัณฑ์ ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๕๓.๓๐ มีความพึงพอใจการโปรโมทธุรกิจ เช่น การให้ส่วนลดและ โปรโมชันผลิตภัณฑ์ที่ดี เหมาะสม

๓. ด้านประโยชน์ที่ได้รับ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๕๖.๗๐ มีความพึงพอใจที่ได้รับประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจ ราคา เหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน

๔. การนำเสนอแผนธุรกิจและการตอบข้อซักถาม ความรวดเร็วและการให้บริการมีมาตรฐานอย่างเป็นระบบ ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๕๐.๐๐ มีความพึงพอใจที่มีการนำเสนอแผนธุรกิจและการตอบข้อ ซักถามที่ความรวดเร็ว และมีการให้บริการมีมาตรฐานอย่างเป็นระบบ

๕. มีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับอนาคตหรือโอกาสที่สร้างความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ ความสะอาดของสถานที่ และการ ตกแต่งร้านสวยงามดึงดูดลูกค้า ความพึงพอใจอยู่ในระดับ ร้อยละ ๔๖.๗๐ มีความพึงพอใจว่ามีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับอนาคตหรือโอกาสที่สร้าง ความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ สถานที่ ร้านค้า มีความสะอาดและการตกแต่งร้านสวยงามดึงดูดลูกค้าได้

สรุปผล จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับสูงต่อธุรกิจดูนี่โมจิภาคใต้ โดยเฉพาะในด้านประโยชน์ที่ได้รับ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มีป้ายบอกราคาที่ชัดเจน รองลงมาด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพของวัตถุดิบ ความสวยงามของบรรจุภัณฑ์และด้านการโปรโมทธุรกิจ เช่นการให้ส่วนลดและโปรโมชั่นผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ

ข้อเสนอแนะทั่วไป

- พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานและสม่ำเสมอ
- ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและปลอดภัย
- เพิ่มความหลากหลายของสินค้า
- ขยายช่องทางการจำหน่าย

ตอนที่ 3

ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

3.1 ประสิทธิภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

1. การนำผลวิเคราะห์ SWOT ไปใช้ในการดำเนินงาน

คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา มีการนำผลการวิเคราะห์ SWOT ไปใช้กำหนดแนวทางในการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะฯให้เกิดผลสัมฤทธิ์ในปัจจุบัน ดังนี้

1.1 ด้านจุดแข็ง (Strengths) เช่น บุคลากรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ด้านอาชีพ มีความร่วมมือกับภาคธุรกิจ และท้องถิ่น

แนวทางการดำเนินงาน

1. ส่งเสริมให้ครู บุคลากรทางการศึกษา และนักเรียน นักศึกษาร่วมกันจัดทำแผนธุรกิจที่ใช้ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของแต่ละสาขาวิชา
2. จัดกิจกรรมส่งเสริมผู้ประกอบการโดยใช้ทรัพยากรของศูนย์บ่มเพาะ อย่างคุ้มค่า เช่น การจัดอบรมให้ความรู้ในเรื่องการเขียนแผนธุรกิจ
3. ขยายเครือข่ายความร่วมมือกับภาคธุรกิจ และท้องถิ่น เพื่อเพิ่มโอกาสในการต่อยอดธุรกิจของนักเรียน นักศึกษา

1.2 ด้านจุดอ่อน (Weaknesses) เช่น ขาดงบประมาณสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง / นักเรียน บางส่วนขาดทักษะด้านการบริหารธุรกิจจริง การต่อยอดธุรกิจนักเรียนหลังจบหลักสูตรยังไม่ชัดเจน

แนวทางการดำเนินงาน

1. จัดอบรมเพิ่มทักษะผู้เรียนด้านการวางแผนธุรกิจ การตลาด และการบริหารการเงิน
2. สรรหาทุนสนับสนุนจากภายนอก เช่น องค์กรเอกชน หรือแหล่งทุนวิจัย
3. จัดตั้งระบบพี่เลี้ยง (Mentor) ภายในศูนย์ฯ เพื่อให้คำปรึกษาแก่ผู้เรียนที่มีแนวคิดธุรกิจแต่ยังขาดประสบการณ์ และงบประมาณ

1.3 ด้านโอกาส (Opportunities) เช่น ภาครัฐส่งเสริมผู้ประกอบการรุ่นใหม่ การเปิดตลาดสินค้าออนไลน์ ความต้องการแรงงานฝีมือและนวัตกรรมในท้องถิ่น

แนวทางการดำเนินงาน

1. ส่งเสริมให้นักเรียนสร้างธุรกิจจากทรัพยากรชุมชน เช่น สินค้านวัตกรรมท้องถิ่น
2. เชื่อมโยงกิจกรรมศูนย์ฯ กับนโยบายของหน่วยงานภาครัฐ เช่น กรมส่งเสริมอาชีวศึกษา สสว. หรือโครงการ Startup Thailand
3. เปิดตลาดออนไลน์ให้กับผู้เรียน เช่น การสร้างเพจ Facebook, TikTok เพื่อทดลองขายสินค้า

1.4 ด้านอุปสรรค (Threats)เช่น: คู่แข่งจำนวนมาก / การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค / ความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจ ผู้เรียนขาดแรงจูงใจในการเป็นผู้ประกอบการ

แนวทางการดำเนินงาน

1. ปรับหลักสูตร/กิจกรรมบ่มเพาะให้เน้นการคิดนวัตกรรม สร้างจุดเด่นให้กับสินค้า
2. เน้นการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาช่วย เช่น ระบบ E-commerce, การตลาดออนไลน์, การใช้ AI ในการวิเคราะห์ลูกค้า
3. จัดกิจกรรมฝึกทดลองธุรกิจจริงในสถานการณ์จำลอง เพื่อให้นักเรียนมีทักษะพร้อมรับมือกับความเปลี่ยนแปลง

สรุป

คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะฯ ได้ประยุกต์ใช้ผลการวิเคราะห์ SWOT เพื่อกำหนดแผนงานและกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับบริบทของศูนย์บ่มเพาะในปัจจุบัน โดยเน้นการพัฒนาทักษะเชิงธุรกิจให้นักเรียน นักศึกษามีความพร้อมทั้งด้านความรู้ ความคิดสร้างสรรค์ และความสามารถในการแข่งขันในโลกธุรกิจจริง ส่งผลให้การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะ ในปีนี้มีความชัดเจน มีทิศทาง และสามารถวัดผลสัมฤทธิ์ได้อย่างเป็นรูปธรรม



ภาพประชุมปรึกษาหารือการดำเนินงาน

2. ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาเป็นแหล่งเรียนรู้หรือศึกษาดูงานด้านการเป็นผู้ประกอบการ

ในวันที่ 5 สิงหาคม 2569 ครูและนักเรียน นักศึกษา แผนกวิชาการตลาด นำนักเรียน นักศึกษาเข้าร่วมศึกษาดูงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เพื่อให้ผู้เรียนได้ศึกษาเพิ่มพูนความรู้และประสบการณ์ภายนอกห้องเรียน พร้อมสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาปรับใช้ในการพัฒนา รวมทั้งมีแนวคิดในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่



ภาพการศึกษาดูงานแผนกวิชาการตลาด

ในวันที่ 5 สิงหาคม 2569 ครูและนักเรียน นักศึกษา แผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล นำนักเรียน นักศึกษาเข้าร่วมศึกษาดูงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เพื่อให้ผู้เรียนได้ศึกษาเพิ่มพูนความรู้และประสบการณ์ภายนอกห้องเรียน พร้อมสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาปรับใช้ในการพัฒนา รวมทั้งมีแนวคิดในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่



ภาพการศึกษาดูงานแผนกวิชาเทคโนโลยีธุรกิจดิจิทัล

ในวันที่ 5 สิงหาคม 2569 ครูและนักเรียน นักศึกษา แผนกวิชาการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน นำนักเรียน นักศึกษาเข้าร่วมศึกษาดูงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เพื่อให้ผู้เรียนได้ศึกษาเพิ่มพูนความรู้และประสบการณ์ภายนอกห้องเรียน พร้อมสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาปรับใช้ในการพัฒนา รวมทั้งมีแนวคิดในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่



ภาพการศึกษาดูงานแผนกวิชาการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน

3. ความพึงพอใจของผู้รับบริการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

3.1 เครื่องมือการวิเคราะห์

แบบสอบถามความพึงพอใจการศึกษาดูงาน

3.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลจากการประเมินความพึงพอใจแบบสอบถามความพึงพอใจการศึกษาดูงาน จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 26 คน ประกอบด้วย ครู นักเรียน นักศึกษา ที่เข้าร่วมศึกษาดูงานเพื่อประเมินระดับความพึงพอใจในด้านต่าง ๆ โดยใช้แบบสอบถามแบบมาตราส่วน 5 ระดับ (Likert Scale) และวิเคราะห์ผลข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา จากผลการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ผู้รับบริการมีความพึงพอใจในระดับ “มากที่สุด” ในทุกด้าน โดยเฉพาะด้าน ความพึงพอใจโดยรวมของการศึกษาดูงาน ซึ่งสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการสร้างธุรกิจจริงได้อย่างเป็นรูปธรรม ทั้งนี้ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา สามารถนำข้อมูลดังกล่าวไปใช้ปรับปรุงและพัฒนาแผนการดำเนินงานให้ตอบสนอง ความต้องการของผู้เรียนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นในปีถัดไป

3.2 ผลสัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ด้านการเป็นผู้ประกอบการ

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาได้ดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการเรียนรู้เชิงธุรกิจให้แก่ผู้เรียนในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ และ ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงดังวิสัยทัศน์ “เป็นศูนย์แห่งการเรียนรู้เพื่อพัฒนาศักยภาพนักเรียนให้มีประสบการณ์การทำงานจริง เพิ่มความสามารถในการเป็นผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง” โดยมีเป้าหมายของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา เพื่อให้ผู้เรียนมีทักษะในการเป็นผู้ประกอบการ และสามารถเป็นผู้ประกอบการได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืนและเพื่อส่งเสริมงานสิ่งประดิษฐ์ และ นวัตกรรม มาต่อยอดในเชิงพาณิชย์ ต่อไป