



รายงานผล การดำเนินงาน

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ปีการศึกษา 2569

“

บ่มเพาะความคิด
สร้างโอกาสทางธุรกิจ
สู่ผู้ประกอบการมืออาชีพ”



เรียนรู้



คิดเป็น



ทำเป็น



เริ่มต้นธุรกิจได้



ศูนย์บ่มเพาะ
ผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

เสริมสร้างองค์ความรู้





รายงานผลการดำเนินงาน
ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
ปีการศึกษา 2569

วิทยาลัยสารพัดช่างธนบุรี
กรุงเทพมหานคร
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

แผนปฏิบัติการประจำปี พุทธศักราช 2569 ฉบับนี้ จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นกรอบแนวทางในการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยสารพัดช่างธนบุรี กรุงเทพมหานคร ให้สอดคล้องกับพันธกิจและวัตถุประสงค์ของโครงการ ตลอดจนเป็นเครื่องมือในการกำหนดทิศทางการบริหารจัดการ ส่งเสริม และสนับสนุนการดำเนินงานอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ

โดยมุ่งเน้นการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนในระดับอาชีวศึกษา ให้มีทักษะในการเป็นผู้ประกอบการตามแนวนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ภายใต้โครงการส่งเสริมการประกอบอาชีพอิสระในกลุ่มผู้เรียนอาชีวศึกษา อันจะนำไปสู่การมีอาชีพที่มั่นคงและยั่งยืน

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยสารพัดช่างธนบุรี กรุงเทพมหานคร ได้นำนโยบายดังกล่าวไปสู่การปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรม โดยมุ่งหวังให้ผู้เรียนในสถานศึกษา ตลอดจนประชาชนทั่วไปที่มีความสนใจ ได้รับการส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนาขีดความสามารถในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจของตนเอง หรือสามารถพัฒนาต่อยอดธุรกิจที่มีอยู่เดิมได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยสารพัดช่างธนบุรี กรุงเทพมหานคร หวังเป็นอย่างยิ่งว่า แผนปฏิบัติการประจำปี พุทธศักราช 2569 ฉบับนี้ จะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานของผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย และเป็นแนวทางในการขับเคลื่อนการพัฒนาศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้อย่างเป็นรูปธรรม

หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

สารบัญ

	หน้า
ตอนที่ 1 แผนการปฏิบัติงานประจำปี	
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ	1
1.2 โครงสร้างการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	3
1.3 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายจากการวิเคราะห์ SWOT	4
1.4 สรุปผลการดำเนินงานตามแผนการปฏิบัติงานประจำปี	6
ตอนที่ 2 สรุปผลการดำเนินงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	
2.1 การอบรมเชิงปฏิบัติการ	7
2.2 การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ	9
2.3 การศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ	11
2.4 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่	12
2.5 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมที่ต่อยอดธุรกิจเดิม	13
ตอนที่ 3 ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	
3.1 ประสิทธิภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	16
3.2 ผลสัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา	17

ตอนที่ 1

แผนการปฏิบัติงานประจำปี

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญ

ตามที่สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา วิทยาลัยสารพัดช่างธนบุรี กรุงเทพมหานคร เป็น สถานศึกษาระดับอาชีวศึกษา สังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ จัดตั้งขึ้นด้วย เจตนารมณ์ในการผลิตและพัฒนากำลังคนด้านวิชาชีพให้มีคุณภาพ ตรงตามความต้องการของตลาดแรงงาน และ ส่งเสริมการเรียนรู้ตลอดชีวิตให้แก่ประชาชนในเขตกรุงเทพมหานครและพื้นที่ใกล้เคียง

วิทยาลัยเริ่มก่อตั้งเมื่อปี พุทธศักราช 2499 ภายใต้ชื่อ “โรงเรียนฝึกหัดช่างธนบุรี” โดยมีเป้าหมายเพื่อให้ ประชาชนทั่วไปที่ไม่ได้มีโอกาสเรียนในระบบปกติ ได้รับการฝึกอบรมวิชาชีพเพื่อประกอบอาชีพได้อย่างมั่นคง ต่อมาได้รับการยกระดับเป็น “วิทยาลัยสารพัดช่างธนบุรี” และได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่องทั้งในด้านโครงสร้าง พื้นฐาน การจัดหลักสูตร การเรียนการสอน และบุคลากรทางการศึกษา

วิทยาลัยจัดการเรียนการสอนในหลากหลายสาขาวิชา ทั้งในระบบปกติ (หลักสูตร ปวช. และ ปวส.) และ นอกบบปกติ (หลักสูตรวิชาชีพระยะสั้น) โดยมุ่งเน้นการฝึกปฏิบัติควบคู่กับทฤษฎี เพื่อเสริมสร้างทักษะอาชีพที่ สามารถนำไปใช้ได้จริงในสถานประกอบการ หรือสามารถต่อยอดเป็นธุรกิจของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ด้วยบทบาทในการให้โอกาสทางการศึกษาอย่างกว้างขวาง วิทยาลัยสารพัดช่างธนบุรีจึงนับเป็น สถานศึกษาที่มีความสำคัญในการยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนในเขตเมืองและชุมชนโดยรอบ ส่งเสริมการ พัฒนาทรัพยากรมนุษย์ด้านวิชาชีพให้พร้อมเข้าสู่ตลาดแรงงาน และสอดคล้องกับทิศทางการพัฒนาประเทศในยุค เศรษฐกิจสร้างสรรค์และเศรษฐกิจฐานนวัตกรรม

ขนาดและที่ตั้ง

ตั้งอยู่เลขที่ 159 ถนนเชียงใหม่ แขวงคลองสาน เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร 10600

สังกัดสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ

เป้าหมายของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

1. นักเรียน นักศึกษาที่เสนอแผนธุรกิจเพื่อดำเนินงานโครงการหารายได้ระหว่างเรียนไม่น้อยกว่า 25 คน และได้รับการพัฒนาศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการ
2. มีธุรกิจไม่น้อยกว่า 3 ธุรกิจ เข้าร่วมโครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนในสถานศึกษา
3. มีผู้เรียนไม่น้อยกว่า 1 คน ที่ผ่านกระบวนการบ่มเพาะการเป็นผู้ประกอบการอาชีวศึกษา
4. นำสิ่งประดิษฐ์ นวัตกรรม โครงการวิทยาศาสตร์ โครงการธุรกิจ โครงการ งานวิจัย ฯ มาต่อ ยอดเชิง พาณิชย์ด้านผลิตภัณฑ์ (สินค้าหรือบริการ) จำนวนไม่น้อยกว่า 1 ธุรกิจ

วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

วิสัยทัศน์

ผู้นำในการฝึกอบรมวิชาชีพระยะสั้น ที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานสมรรถนะอาชีพ ส่งเสริม สนับสนุน และ พัฒนาขีดความสามารถของผู้เรียนอาชีวศึกษาและประชาชนทั่วไปที่สนใจ ให้มีศักยภาพพร้อมเริ่มต้นประกอบ ธุรกิจ หรือต่อยอดธุรกิจเดิมได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

Be a Leader in short – course vocational training Quality and Professional Competency Standards.

พันธกิจ

1. ประสานความร่วมมือในการบริหารจัดการศูนย์ให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด
2. เสริมสร้างองค์ความรู้และทักษะความสามารถด้านการเป็นผู้ประกอบการให้กับผู้เรียน
3. นิเทศและติดตามการดำเนินงานของผู้เข้าอบรมให้เป็นไปตามแผนธุรกิจ
4. สนับสนุนให้ผู้เข้ารับการบ่มเพาะพัฒนานวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์เชิงพาณิชย์

เป้าหมาย

ผู้เรียนอาชีวศึกษาและประชาชนทั่วไปที่สนใจ ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะ

1. เขียนและจัดทำแผนธุรกิจ
2. เข้ารับการอบรมและพัฒนาความรู้ด้านการประกอบธุรกิจ
3. ดำเนินธุรกิจจริง หรือจัดตั้งกลุ่มธุรกิจระหว่างการบ่มเพาะ
4. มีการติดตามประเมินผลการดำเนินธุรกิจและได้รับคำแนะนำปรับปรุงเชิงธุรกิจ



ภาพสำนักงานศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

1.2 โครงสร้างการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

โครงสร้างการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยสารพัดช่างธนบุรี

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยสารพัดช่างธนบุรี จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อส่งเสริม สนับสนุนและพัฒนาขีดความสามารถของนักเรียน นักศึกษา และประชาชนทั่วไปที่สนใจ ให้มีความสามารถ นำความรู้ ทักษะวิชาชีพ เพื่อสร้างเสริม ประสพการณ์เชิงพาณิชย์ ให้มีความ พร้อมที่จะเริ่มประกอบธุรกิจของตนเอง หรือพัฒนาต่อยอดธุรกิจเดิมได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

กลุ่มเป้าหมาย

1. กลุ่มเป้าหมายภายในสถานศึกษา ได้แก่ นักเรียน นักศึกษา ครู บุคลากรทางการศึกษา ที่อยู่ภายในวิทยาลัยอาชีวศึกษาเลย
2. กลุ่มเป้าหมายภายนอกสถานศึกษา ได้แก่ หน่วยงานราชการ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มพัฒนาสตรีกลุ่ม OTOP ศิษย์เก่า ผู้ว่างงาน และประชาชนทั่วไป

โครงสร้างการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยสารพัดช่างธนบุรี



ภาพโครงสร้างการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

1.3 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายจากการวิเคราะห์ SWOT

วิสัยทัศน์

ผู้นำในการฝึกอบรมวิชาชีพระยะสั้น ที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานสมรรถนะอาชีพ ส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนาขีดความสามารถของผู้เรียนอาชีวศึกษาและประชาชนทั่วไปที่สนใจ ให้มีศักยภาพพร้อมเริ่มต้นประกอบธุรกิจ หรือต่อยอดธุรกิจเดิมได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

Be a Leader in short – course vocational training Quality and Professional Competency Standards.

พันธกิจ

1. ประสานความร่วมมือในการบริหารจัดการศูนย์ให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด
2. เสริมสร้างองค์ความรู้และทักษะความสามารถด้านการเป็นผู้ประกอบการให้กับผู้เรียน
3. นิเทศและติดตามการดำเนินงานของผู้เข้าอบรมให้เป็นไปตามแผนธุรกิจ
4. สนับสนุนให้ผู้เข้ารับการบ่มเพาะพัฒนานวัตกรรม สิ่งประดิษฐ์เชิงพาณิชย์

เป้าหมาย

ผู้เรียนอาชีวศึกษาและประชาชนทั่วไปที่สนใจ ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะ

1. เขียนและจัดทำแผนธุรกิจ
2. เข้ารับการอบรมและพัฒนาความรู้ด้านการประกอบธุรกิจ
3. ดำเนินธุรกิจจริง หรือจัดตั้งกลุ่มธุรกิจระหว่างการบ่มเพาะ
4. มีการติดตามประเมินผลการดำเนินธุรกิจและได้รับคำแนะนำปรับปรุงเชิงธุรกิจ

การวิเคราะห์ SWOT ปีงบประมาณ พ.ศ. 2569 ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

วิทยาลัยสารพัดช่างธนบุรี กรุงเทพมหานคร

S จุดแข็ง (Strengths)

1. ตั้งอยู่ในย่านชุมชนเมืองใหญ่ เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้หลากหลาย และเชื่อมโยงกับภาคบริการและธุรกิจในพื้นที่ได้สะดวก
2. มีครูผู้สอนที่มีประสบการณ์ด้านธุรกิจจริง โดยเฉพาะในสาขาความงาม อาหาร และธุรกิจบริการ
3. มีการจัดอบรมและบ่มเพาะธุรกิจจากสถานการณ์จริง ผ่านโครงการฝึกงาน ฝึกขาย และกิจกรรมเชิงพาณิชย์ในสถานศึกษา
4. ได้รับการสนับสนุนจาก สอศ. และวิทยาลัยฯ ในการจัดพื้นที่ฝึกอาชีพและทุนเบื้องต้นบางส่วนสำหรับกลุ่มทดลองธุรกิจ
5. มีนักเรียนที่สนใจทำธุรกิจจริงจำนวนมาก โดยเฉพาะกลุ่มเรียนภาคสมทบและภาคค่ำ ซึ่งมีเป้าหมายต้องการหารายได้ระหว่างเรียน

W จุดอ่อน (Weaknesses)

1. ขาดเจ้าหน้าที่เฉพาะทางประจำศูนย์ ทำให้การบริหารจัดการบางช่วงยังไม่คล่องตัว
2. งบประมาณในการต่อยอดแผนธุรกิจจริงของผู้เรียนยังมีจำกัด
3. ผู้เรียนบางส่วนยังขาดพื้นฐานความรู้ด้านบัญชี การตลาด และกฎหมายธุรกิจ
4. การติดตามผลผู้เรียนที่จบโครงการหรือทำธุรกิจจริงหลังการบ่มเพาะยังไม่ต่อเนื่อง

O โอกาส (Opportunities)

1. นโยบายภาครัฐที่ส่งเสริมผู้ประกอบการรุ่นใหม่ (Startups) และเศรษฐกิจฐานราก
2. แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจออนไลน์ พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และงานบริการเฉพาะทาง
3. เทคโนโลยีดิจิทัลและแพลตฟอร์มการเรียนรู้-ทำธุรกิจ เข้าถึงง่ายและต้นทุนต่ำ
4. การสนับสนุนจากภาคเอกชนในรูปแบบความร่วมมือ (Public-Private Partnership) เพื่อฝึกงานหรือร่วมพัฒนาหลักสูตร
5. นโยบายของรัฐบาลและ สอศ. สนับสนุนผู้เรียนอาชีวศึกษาเป็นผู้ประกอบการ ผ่านแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาทักษะอาชีพและเศรษฐกิจฐานราก
6. การเติบโตของธุรกิจขนาดเล็กในชุมชนเมืองและธุรกิจบริการเฉพาะกลุ่ม (Niche Market)
7. แพลตฟอร์มดิจิทัลช่วยให้ผู้เรียนสามารถทดลองขายจริงได้ง่าย เช่น TikTok Shop, Facebook Marketplace, Line OA

8. มีแนวโน้มความร่วมมือกับเครือข่ายสถานประกอบการรายย่อยในชุมชน เช่น ร้านเสริมสวย ร้านอาหาร
โซฮ่วย ให้ผู้เรียนฝึกฝนและเรียนรู้ธุรกิจจริง

T อุปสรรค (Threats)

1. การแข่งขันของธุรกิจขนาดเล็กสูงมาก โดยเฉพาะในกลุ่มตลาดออนไลน์และบริการความงามที่มีผู้เล่น
จำนวนมาก
2. ผู้เรียนบางกลุ่มยังมีข้อจำกัดด้านเวลา และทุนทรัพย์ในการเริ่มต้นธุรกิจจริง
3. การเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคที่รวดเร็วและคาดเดายาก ส่งผลให้แผนธุรกิจที่วางไว้ไม่ทัน
สถานการณ์
4. ขาดการรับรองผลงาน/ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากศูนย์บ่มเพาะให้เป็นมาตรฐาน (เช่น อย., GMP, OTOP) ทำให้
ขยายตลาดได้จำกัด

1.4 สรุปผลการดำเนินงานตามแผนการปฏิบัติงานประจำปี

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ผลการดำเนินงาน		งบประมาณ(บาท)		ระยะเวลา	
		เป้าหมาย	ผลการดำเนินงานที่ปฏิบัติจริง	ได้รับ	ที่ใช้	ตามแผน	ดำเนินการจริง
1.	โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนในการเป็นผู้ประกอบการประจำปีงบประมาณ 2569	เชิงปริมาณ เชิงคุณภาพ	เชิงปริมาณ เชิงคุณภาพ	37,000 บาท			กรกฎาคม-สิงหาคม 2569
2.	โครงการศึกษาดูงานเพื่อพัฒนาศักยภาพผู้เรียนในการเป็นผู้ประกอบการประจำปี 2569	เชิงปริมาณ เชิงคุณภาพ	เชิงปริมาณ เชิงคุณภาพ				สิงหาคม – กันยายน 2569
3.	การดำเนินธุรกิจที่ได้รับการคัดเลือก	เชิงปริมาณ เชิงคุณภาพ	เชิงปริมาณ เชิงคุณภาพ				

ตอนที่ 2

สรุปผลการดำเนินการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

2.1 การอบรมเชิงปฏิบัติการ

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยสารพัดช่างธนบุรี ได้ดำเนินการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการ เพื่อพัฒนาศักยภาพผู้เรียนด้านการเป็นผู้ประกอบการ ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนในการเป็นผู้ประกอบการ ประจำปีงบประมาณ 2569 โดยมุ่งเน้นให้ผู้เรียนได้รับความรู้ ทักษะ และประสบการณ์ด้านการประกอบธุรกิจ สามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการวางแผนธุรกิจ การตลาด การบริหารจัดการต้นทุน และการสร้างรายได้ระหว่างเรียนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การอบรมดังกล่าวเน้นกระบวนการเรียนรู้จากการลงมือปฏิบัติจริง (Learning by Doing) ผ่านกิจกรรม การเขียนแผนธุรกิจ การจำลองสถานการณ์ทางธุรกิจ การวิเคราะห์ต้นทุนและกำไร รวมถึงการนำเสนอแนวคิดธุรกิจต่อคณะกรรมการและผู้ทรงคุณวุฒิ เพื่อส่งเสริมทักษะการคิดวิเคราะห์ การแก้ปัญหา และการทำงานเป็นทีม

นอกจากนี้ ยังมีการเชิญวิทยากรผู้มีประสบการณ์ด้านธุรกิจและผู้ประกอบการจริงมาให้ความรู้และแลกเปลี่ยนประสบการณ์ เพื่อสร้างแรงบันดาลใจและแนวคิดในการประกอบอาชีพแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรม โดยมี นักเรียน นักศึกษา และประชาชนทั่วไปที่สนใจเข้าร่วมกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับพันธกิจของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาในการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนสู่การเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่



กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาศักยภาพผู้เรียนด้านการเป็นผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล (การประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม ฯลฯ)

จากการประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม พบว่า ผู้เข้าร่วมส่วนใหญ่มีความพึงพอใจต่อการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการอยู่ในระดับมาก เนื่องจากกิจกรรมมีเนื้อหาที่สอดคล้องกับการประกอบอาชีพจริง สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการวางแผนธุรกิจและการสร้างรายได้ระหว่างเรียนได้ อีกทั้งวิทยากรมีความรู้ความสามารถถ่ายทอดเนื้อหาได้อย่างเข้าใจง่าย และเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นและซักถามอย่างใกล้ชิด

ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะด้านการวางแผนธุรกิจ การตลาดออนไลน์ และการบริหารจัดการต้นทุน ซึ่งช่วยเสริมสร้างความมั่นใจในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจของตนเองในอนาคต นอกจากนี้ ผู้เข้าร่วมยังเสนอแนะให้มีการจัดกิจกรรมในลักษณะดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง และเพิ่มระยะเวลาในการฝึกปฏิบัติจริงเพื่อให้เกิดประสบการณ์มากยิ่งขึ้น

2.1 การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ

ได้มีการประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ โดยพิจารณาจากความเหมาะสมของรูปแบบธุรกิจ ความต้องการของตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ต้นทุนการดำเนินงาน และความสามารถในการแข่งขัน พบว่าแผนธุรกิจมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสม อีกทั้งยังมีแนวทางการบริหารจัดการที่ชัดเจน สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง และมีโอกาสในการสร้างรายได้และพัฒนาต่อยอดในอนาคต



ภาพการประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ
โดยผู้เข้าร่วมกิจกรรมร่วมวิเคราะห์และเสนอแนวทางพัฒนาแผนธุรกิจ
ให้มีความเหมาะสมและสามารถนำไปใช้ได้จริง

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล (การประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม ฯลฯ)

จากการประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม พบว่า ผู้เข้าร่วมส่วนใหญ่มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก เนื่องจากกิจกรรมช่วยเสริมสร้างความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดทำแผนธุรกิจ และสามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการวางแผนประกอบอาชีพหรือพัฒนาธุรกิจของตนเองได้จริง ทั้งนี้ ผู้เข้าร่วมยังเสนอให้มีการจัดกิจกรรมลักษณะนี้อีกอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มประสบการณ์และพัฒนาทักษะด้านธุรกิจต่อไป

2.2 การประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยสารพัดช่างธนบุรี ได้ดำเนินการประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจของผู้เข้าร่วมโครงการ โดยพิจารณาจากองค์ประกอบสำคัญ ได้แก่ ความเหมาะสม

ของรูปแบบธุรกิจ ความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กลยุทธ์ทางการตลาด และความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ

การประเมินดังกล่าวดำเนินการโดยคณะกรรมการและผู้ทรงคุณวุฒิที่มีประสบการณ์ด้านธุรกิจและการประกอบการ ซึ่งได้ให้ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงแผนธุรกิจให้มีความสมบูรณ์และสามารถนำไปใช้ได้จริงมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ผู้เข้าร่วมโครงการมีความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการวางแผนธุรกิจอย่างเป็นระบบ และสามารถพัฒนาศักยภาพของตนเองในการเป็นผู้ประกอบการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ ผู้เข้าร่วมโครงการยังได้รับประสบการณ์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ การวิเคราะห์ปัญหา และการปรับปรุงแนวทางการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสถานการณ์จริง ซึ่งช่วยสร้างความมั่นใจและเพิ่มโอกาสในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจในอนาคต



ภาพกิจกรรมการประเมินคุณภาพและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ โดยคณะกรรมการร่วมให้ข้อเสนอแนะและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับผู้เข้าร่วมโครงการ เพื่อพัฒนาแผนธุรกิจให้สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล (การประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม ฯลฯ)

จากการประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม พบว่า ผู้เข้าร่วมส่วนใหญ่มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก เนื่องจากกิจกรรมช่วยให้ผู้เข้าร่วมได้รับความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดทำและพัฒนาแผนธุรกิจ สามารถวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และความเสี่ยงของธุรกิจได้อย่างเหมาะสม อีกทั้งยังได้รับข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์จากคณะกรรมการและผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งสามารถนำไปปรับใช้ในการพัฒนาแผนธุรกิจและการดำเนินธุรกิจจริงได้

2.3 การศึกษาดูงานที่สอดคล้องกับธุรกิจ

การศึกษาดูงานและเข้าร่วมกิจกรรม “CIBA Summer Festival ช้อปเพลินเดินสนุก @DPU ปีที่ 3” ณ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ โดยได้ศึกษาเรียนรู้ด้านการประกอบธุรกิจ การตลาด การวางแผนและการบริหารจัดการร้านค้า รวมถึงเรียนรู้จากการจัดแสดงผลงานและผลิตภัณฑ์ของนักศึกษา และแลกเปลี่ยนประสบการณ์ด้านการดำเนินธุรกิจกับผู้เข้าร่วมงาน



ผลการวิเคราะห์ข้อมูล (การประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม ฯลฯ)

ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก โดยเห็นว่ากิจกรรมมีความน่าสนใจและเป็นประโยชน์ ได้เรียนรู้แนวคิดและประสบการณ์ด้านการประกอบธุรกิจ การตลาด และการจัดการร้านค้าจากสถานการณ์จริง สามารถนำความรู้และแนวคิดที่ได้รับมาประยุกต์ใช้ในการจัดการเรียนการสอนและพัฒนางานด้านการส่งเสริมการประกอบธุรกิจของผู้เรียนต่อไป

2.4 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจใหม่

ในปีการศึกษา 2569 มีธุรกิจใหม่ ที่ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา จำนวน 1 ธุรกิจ ดังนี้

1) ชื่อธุรกิจ พอดีคำ จำนวนเงินทุน 20,000 บาท

ลักษณะธุรกิจ อาหารและขนมสำเร็จรูป

ผลกำไรขาดทุนรอบระยะเวลา 1 เดือน ตั้งแต่วันที่ 29 กรกฎาคม 2569 ถึง 10 สิงหาคม 2569

จำนวนกำไร...



ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก เนื่องจากการจำลองธุรกิจที่สอดคล้องกับบริบทของ ผู้เข้าร่วมกิจกรรม มีวิธีการดำเนินงานที่ไม่ยากหรือซับซ้อน และยังสามารถนำไปต่อยอดประกอบอาชีพได้จริง อย่างไรก็ตามพบว่าการดำเนินการดังกล่าวจำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนทั้งในเรื่องงบประมาณ และสถานที่ เพื่อให้การดำเนินงานกิจกรรมเป็นไปด้วยความเรียบร้อยตามมาตรฐานธุรกิจ

2.5 การดำเนินงานตามแผนธุรกิจเดิมหรือต่อยอดธุรกิจเดิม

- 1) ชื่อธุรกิจ TPC Herb Remedies จำนวนเงินทุน 20,702 บาท
 ลักษณะธุรกิจ ธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสมุนไพร
 ผลกำไรขาดทุนรอบระยะเวลา 9 เดือน ตั้งแต่วันที่ 14.08.68 ถึงวันที่ 20.05.69
 จำนวน 10,213.84 บาท



ผู้เข้าร่วมกิจกรรมมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก เนื่องจากการจำลองธุรกิจที่สอดคล้องกับบริบทของผู้เข้าร่วมกิจกรรม มีวิธีการดำเนินงานที่ไม่ยากหรือซับซ้อน และยังสามารถนำไปต่อยอดประกอบอาชีพได้จริง อย่างไรก็ตามพบว่าการดำเนินการดังกล่าวจำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนทั้งในเรื่องงบประมาณ และสถานที่ เพื่อให้การดำเนินงานกิจกรรมเป็นไปด้วยความเรียบร้อยตามมาตรฐานธุรกิจ

ตอนที่ 3

ผลสัมฤทธิ์ของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

3.1 ประสิทธิภาพของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

1. การนำผลวิเคราะห์ SWOT ไปใช้ในการดำเนินงาน

คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยสารพัดช่างธนบุรี ได้นำผลการวิเคราะห์ SWOT มาประยุกต์ใช้ในการกำหนดแนวทางการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะฯ ให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมและศักยภาพของผู้เรียน โดยมุ่งเน้นการส่งเสริมให้ผู้เรียนมีทักษะด้านการประกอบธุรกิจ สามารถคิด วิเคราะห์ และลงมือปฏิบัติจริงผ่านกิจกรรมการอบรม การเขียนแผนธุรกิจ และการทดลองดำเนินธุรกิจจริง

ศูนย์บ่มเพาะฯ ได้ใช้จุดแข็งด้านบุคลากรที่มีประสบการณ์ทางวิชาชีพ และการตั้งอยู่ในพื้นที่ชุมชนเมือง มาเป็นแนวทางในการสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับสถานประกอบการและผู้ประกอบการในพื้นที่ รวมทั้งส่งเสริมการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ในการจำหน่ายสินค้าและประชาสัมพันธ์ธุรกิจของผู้เรียน เพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ระหว่างเรียน

นอกจากนี้ ศูนย์บ่มเพาะฯ ยังจัดกิจกรรมติดตามและให้คำปรึกษาแก่ผู้เรียนอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งสนับสนุนให้ผู้เรียนพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ซึ่งส่งผลให้ผู้เรียนมีความรู้ ความมั่นใจ และสามารถนำประสบการณ์ที่ได้รับไปต่อยอดในการประกอบอาชีพได้จริง



ภาพการดำเนินกิจกรรมของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา และการให้คำปรึกษาแก่ผู้เรียนในการพัฒนาธุรกิจและวางแผนการประกอบอาชีพ

2. ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาเป็นแหล่งเรียนรู้หรือศึกษาดูงานด้านการเป็นผู้ประกอบการ

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา วิทยาลัยสารพัดช่างธนบุรี ได้ดำเนินงานในลักษณะของศูนย์การเรียนรู้ด้านการประกอบธุรกิจสำหรับนักเรียน นักศึกษา และประชาชนทั่วไป โดยเปิดโอกาสให้ผู้สนใจเข้าศึกษาดูงาน แลกเปลี่ยนเรียนรู้ และเข้าร่วมกิจกรรมพัฒนาทักษะด้านผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง

กิจกรรมที่ดำเนินการประกอบด้วย การอบรมเชิงปฏิบัติการด้านการเขียนแผนธุรกิจ การศึกษาดูงานสถานประกอบการจริง การให้คำปรึกษาด้านการตลาด การวางแผนการเงิน และการทดลองจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ ซึ่งช่วยให้ผู้เรียนได้เรียนรู้จากประสบการณ์จริงและสามารถนำองค์ความรู้ไปประยุกต์ใช้ได้เหมาะสม

จากการดำเนินงานดังกล่าว ทำให้ศูนย์บ่มเพาะฯ เป็นแหล่งเรียนรู้ที่ช่วยส่งเสริมแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการ สร้างแรงบันดาลใจ และพัฒนาศักยภาพของผู้เรียนให้พร้อมต่อการประกอบอาชีพและการแข่งขันทางธุรกิจในอนาคต



ภาพกิจกรรมการศึกษาดูงานและการแลกเปลี่ยนเรียนรู้
ด้านการประกอบธุรกิจของผู้เรียนและผู้เข้าร่วมโครงการ

3.ความพึงพอใจของผู้รับบริการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

3.1 เครื่องมือการวิเคราะห์

ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ได้ใช้แบบประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม ในด้านการอบรม การให้คำปรึกษา การศึกษาดูงาน และการติดตามผลการดำเนินธุรกิจ โดยประเมินในระดับ 5 ระดับ ได้แก่ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์และปรับปรุงการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะฯ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

3.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

จากการประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม พบว่า ผู้เข้าร่วมส่วนใหญ่มีความพึงพอใจต่อการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาอยู่ในระดับมาก เนื่องจากกิจกรรมสามารถส่งเสริมความรู้และทักษะด้านการประกอบธุรกิจได้อย่างเหมาะสม ผู้เข้าร่วมได้รับประสบการณ์จากการปฏิบัติจริง และสามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการวางแผนธุรกิจหรือประกอบอาชีพได้จริง

3.2 ผลสัมฤทธิ์ของผู้ประกอบการอาชีวศึกษา

ผู้เรียนที่ผ่านกระบวนการบ่มเพาะมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจมากขึ้น สามารถเขียนแผนธุรกิจ วิเคราะห์ต้นทุน กำหนดกลุ่มเป้าหมาย และวางแผนการตลาดได้อย่างเป็นระบบ อีกทั้งยังสามารถทดลองดำเนินธุรกิจจริงผ่านกิจกรรมของศูนย์บ่มเพาะฯ ส่งผลให้ผู้เรียนเกิดทักษะการคิดวิเคราะห์ การแก้ปัญหา และมีความมั่นใจในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจของตนเองในอนาคต

นอกจากนี้ ยังมีผู้เรียนบางส่วนสามารถนำองค์ความรู้ไปต่อยอดเป็นธุรกิจขนาดเล็ก สร้างรายได้ระหว่างเรียน และพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการให้ตอบสนองต่อความต้องการของตลาดได้อย่างเหมาะสม