

# Course: Small Business Management

WEEK 5 - Business Plan

Souphanouvong University, Lao PDR

Stamy OUNPHOUVONG

Stamy@su.edu.la

# ວິຊາ: ການບໍລິຫານທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

ອາທິດທີ 5 - ແຜນທຸລະກິດ

ມະຫາວິທະຍາໄລ ສຸພານຸວົງ

ສະຕາມີ ອຸ່ນຜູ້ວົງ

# **ບົດທີ 4 (Chapter 4)**

**ແຜນທຸລະກິດ**

**(Business Plan)**

# ທົບທວນຄືນ (Review)

- a) ເບິ່ງໂອກາດຈາກໂຄງສ້າງເສດຖະກິດຂອງປະເທດ
- b) ໂອກາດທາງທຸລະກິດໃນ ສປປ ລາວ

ຄວາມຫມາຍຂອງແຜນທຸລະກິດ

# ຄວາມຫມາຍຂອງແຜນທຸລະກິດ

ຫມາຍເຖິງ ເອກະສານ ທີ່ຈັດທຳຂຶ້ນມາເພື່ອລາຍງານວັດຖຸປະສົງຢ່າງໜ້ອຍ 2 ປະການຄື:

- 1) ບົ່ງບອກເຖິງລັກສະນະ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມຂອງໂອກາດທາງທຸລະກິດ ຫຼື ສາເຫດທີ່ເຮັດໃຫ້ມີໂອກາດທາງທຸລະກິດນັ້ນເກີດຂຶ້ນ
- 2) ບົ່ງບອກເຖິງວິທີການທີ່ຜູ້ປະກອບການໄດ້ວາງແຜນໃນການເຮັດປະໂຫຍດ ຈາກໂອກາດທາງທຸລະກິດນັ້ນ.

# ຄວາມຫມາຍຂອງແຜນທຸລະກິດ

ຫມາຍເຖິງ ເອກະສານ ທີ່ຈັດທຳຂຶ້ນມາເມື່ອລາຍງານວັດຖຸປະສົງຢ່າງໜ້ອຍ 2 ປະການຄື:

- 1) ບົ່ງບອກເຖິງລັກສະນະ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມຂອງໂອກາດທາງທຸລະກິດ ຫຼື ສາເຫດທີ່ເຮັດໃຫ້ມີໂອກາດທາງທຸລະກິດນັ້ນເກີດຂຶ້ນ
- 2) ບົ່ງບອກເຖິງວິທີການທີ່ຜູ້ປະກອບການໄດ້ວາງແຜນໃນການເຮັດປະໂຫຍດ ຈາກໂອກາດທາງທຸລະກິດນັ້ນ.

ວັດຖຸປະສົງຂອງແຜນທຸລະກິດ

# ວັດຖຸປະສົງຂອງແຜນທຸລະກິດ

ເພື່ອຈັດການທຸລະກິດ

ເພື່ອຊອກຫາແຫຼ່ງທຶນ

# ວັດຖຸປະສົງຂອງແຜນທຸລະກິດ

## ສິ່ງສໍາຄັນໃນການຂຽນແຜນຄື:

- ວັດຖຸປະສົງແສະແດງອອກຢ່າງຊັດເຈນ
- ເຮັດໃຫ້ຜູ້ອ່ານ/ຝັງມີຄວາມເຂົ້າໃຈເປັນຢ່າງດີ
- ຍົກໃຫ້ເຫັນສິ່ງທີ່ໜ້າສົນໃຈໂດຍພາບລວມຂອງແຜນ
- ສະເໜີຕົວເລກ ແລະ ຜົນການຄົ້ນຄວ້າຢ່າງລະອຽດ.

**ຄວາມຕ້ອງການແຜນທຸລະກິດ**

# ຄວາມຕ້ອງການແຜນທຸລະກິດ

ເພື່ອໃຊ້ເປັນເອກະສານໃນການອ້າງອີງໃນການຂາຍແນວຄວາມຄິດໃຫ້ກັບບຸກຄົນພາຍນອກໄດ້ຮັບຮູ້ແຜນການດຳເນີນກິດຈະການຂອງເຮົາ ແລະ ເພື່ອໃຫ້ບຸກຄົນພາຍໃນອົງກອນໃຊ້ເປັນແຜນໃນການນຳໄປຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຫນ້າວຽກຕ່າງໆ

ການໃຊ້ແຜນທຸລະກິດຂອງບຸກຄົນໃນອົງກອນ (ແຜນບໍລິຫານພາຍໃນ)

ການໃຊ້ແຜນທຸລະກິດຂອງບຸກຄົນນອກອົງກອນ (ແຜນບໍລິຫານພາຍນອກ)

**ຄວາມຫນ້າສົນໃຈຂອງ ແຜນທຸລະກິດ**

# ຄວາມຫນ້າສົນໃຈຂອງ ແຜນທຸລະກິດ

- ມີການຈັດຮູບແບບທີ່ເໝາະສົມຕາມຂັ້ນຕອນ
- ມີຄວາມຍາວພໍປະມານ ແລະ ຮູບແບບທີ່ດີ
- ບອກເຖິງທິດທາງໃນອະນາຄົດຂອງທຸລະກິດທີ່ວາງແຜນໄວ້ 3-5 ປີ

# ຄວາມຫນ້າສົນໃຈຂອງ ແຜນທຸລະກິດ

- ບອກເຖິງປະໂຫຍດຂອງສິນຄ້າທັງປະລິມານ ແລະ ຄຸນະພາບ
- ມີຫລັກຖານຂອງການຍອມຮັບສິນຄ້າທີ່ຫນ້າເຊື່ອຖື
- ລະບຸຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຕ່າງໆທີ່ຕ້ອງໃຊ້ໃນການຂາຍສິນຄ້າ
- ອະທິບາຍ ແລະ ລະບຸເຖິງລຳດັບການພັດທະນາຂອງສິນຄ້າ

# ຄວາມຫນ້າສົນໃຈຂອງ ແຜນທຸລະກິດ

- ສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງສັກກະຍະພາບຂອງທີມງານວ່າມີປະສິບການ ແລະ ຄວາມສາມາດທີ່ເໝາະສົມ
- ສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງພາບລວມຂອງອົງກອນທີ່ຫນ້າເຊື່ອຖື ທັງສິນຄ້າ ແລະ ທີມງານ
- ມີຕົວເລກປະມານການທາງດ້ານການເງິນທີ່ມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ ພ້ອມທັງມີ ຂໍ້ມູນ ແລະ ຫລັກຖານທີ່ປະມານການ

# ຄວາມຫນ້າສົນໃຈຂອງ ແຜນທຸລະກິດ

- ບອກເຖິງວິທີການທີ່ນັກລົງທຶນຈະສາມາດຖອນເງິນທຶນພ້ອມຜົນຕອບແທນອອກຈາກທຸລະກິດໃນໄລຍະ 3-5ປີໃນຕໍ່ຫນ້າ
- ນຳສະເຫນີດ້ວຍວິທີການບັນຍາຍທີ່ເຂົ້າໃຈງ່າຍ ແລະໄດ້ໃຈ

# ຄວາມຮັດກຸມ ແລະ ລາຍລະອຽດຂອງແຜນທຸລະກິດ

ບັດໄຈ ສໍາຄັນທີ່ຄວນຄໍານຶງເຖິງໃນການຈັດຮູບແບບແຜນທຸລະກິດ:

- 1) ຮູບແບບ ແລະ ຄວາມສາມາດໃນການບໍລິຫານ
- 2) ການມີສ່ວນຮ່ວມຂອງທີມງານ
- 3) ຄວາມຊັບຊ້ອນຂອງທຸລະກິດ
- 4) ພາວະການແຂ່ງຂັນ
- 5) ລະດັບຂອງຄວາມບໍ່ແນ່ນອນ

ເນື້ອໃນແຜນທຸລະກິດ

# ເນື້ອໃນແຜນທຸລະກິດ

## ບົດສະຫຼຸບຫຍໍ້ກ່ຽວກັບທຸລະກິດ

- 1) ກຳນົດພາລະກິດ
- 2) ຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍ
- 3) ໂອກາດບົ່ມຊ້ອນ
- 4) ຕົວເລກຜົນກຳໄລ
- 5) ແຫຼ່ງທຶນ
- 6) ໂອກາດຜູ້ທີ່ຈະມາລົງທຶນຮ່ວມ

# ເນື້ອໃນແຜນທຸລະກິດ

## ຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການ

- 1) ບັນຍາຍສິນກ່ຽວກັບລັກສະນະພິເສດຂອງຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ບໍລິການ
- 2) ຈຸດພິເສດທີ່ແຕກຕ່າງຈາກຜູ້ອື່ນ
- 3) ຈຸດພິເສດສະເພາະຕົວ

# ເນື້ອໃນແຜນທຸລະກິດ

## ຕະຫຼາດ

- 1) ຕະຫຼາດພື້ນຊັ້ນກວ້າງຂວາງພຽງໃດ
- 2) ການແບ່ງສ່ວນຕະຫຼາດ
- 3) ການວິໄຈຜູ້ບໍລິໂພກ
- 4) ແຜນສິ່ງເສີມການຕະຫຼາດ

# ເນື້ອໃນແຜນທຸລະກິດ

## ຕະຫຼາດ (ຕໍ່)

- 5) ກຳນົດແບບວິທີ ແລະ ສີ່ໂຄສະນາອື່ນໆ
- 6) ສະເໜີສ່ວນປະສົມທາງການຕະຫຼາດ
- 7) ອະທິບາຍ ເລືອກເຝັ້ນເອົາເຄື່ອງມືທາງການຕະຫຼາດທີ່ຊ່ວຍເຂົ້າເຖິງກຸ່ມລູກຄ້າເປົ້າໝາຍ

# ເນື້ອໃນແຜນທຸລະກິດ

## ສະພາບການແຂ່ງຂັນ

- 1) ກຳນົດຜູ້ນຳທາງການຕະຫຼາດ
- 2) ເນັ້ນເຖິງຈຸດພິເສດທີ່ສາມາດແຂ່ງຂັນໄດ້
- 3) ສຳຫຼວດທຸລະກິດທີ່ມີຄວາມຄ້າຍຄືກັນ
- 4) ສ້າງກິນລະຍຸດໃນການແຂ່ງຂັນ

# ເນື້ອໃນແຜນທຸລະກິດ

## ການວິໄຈຖານະການແຂ່ງຂັນ

- 1) ວິເຄາະຖານະຂອງບໍລິສັດຂອງຕົນສນເອງ
- 2) ຊອກຫາວິທີແກ້ໄຂ ເພື່ອນຳໄປສູ່ຄວາມສຳເລັດ

# ເນື້ອໃນແຜນທຸລະກິດ

## ກຳນົດຕຳແໜ່ງຜະລິດຕະພັນ

- 1) ເຮົາຈະສະເໜີຜະລິດຕະພັນແນວໃດຕໍ່ຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍ
- 2) ແມ່ນໃຜເປັນຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍຂອງເຮົາ
- 3) ພວກເຮົາຕ້ອງການໃຫ້ຜູ້ບໍລິໂພກຮັບຮູ້ຜະລິດຕະພັນເຮົາແນວໃດ
- 4) ໃຜເປັນຄົນຂາຍ
- 5) ຈະກຳນົດລາຄາແນວໃດ

# ເນື້ອໃນແຜນທຸລະກິດ

## ລາຍລະອຽດກ່ຽວກັບການດຳເນີນງານ

- 1) ພື້ນທີ່, ສະຖານທີ່, ອາຄານ, ຜູ້ສະໜອງ
- 2) ໃບອະນຸຍາດດຳເນີນທຸລະກິດ
- 3) ສິ່ງອຳນວຍຄວາມສະດວກທາງການຜະລິດ
- 4) ອຸປະກອນທີ່ຈຳເປັນ

# ເນື້ອໃນແຜນທຸລະກິດ

## ການວິໄຈທາງການເງິນ

- 1) ບົດສະຫຼຸບກ່ຽວກັບການຄາດຄະເນທຸລະກິດ
- 2) ຄາດຄະເນຜົນກຳໄລ ແລະ ຈຸດຄຸ້ມທຶນ
- 3) ຄາດຄະເນກະແສເງິນສົດປະຈຳເດືອນສຳລັບ  
ສອງ ຫຼື ສາມປີ

ທ່ານ A ມີຄວາມສົນໃຈຕ້ອງການຊື້ຮ້ານຄ້າແຫ່ງໜຶ່ງ ຊຶ່ງເປັນທຸລະກິດຂາຍອາຫານເພື່ອສຸກຂະພາບ ຊຶ່ງເປັນຂົງ  
ເຂດທີ່ລາວສົນໃຈເປັນພິເສດ. ລາຍລະອຽດທີ່ລາວໄດ້ມາ ມີດັ່ງນີ້:

- ມູນຄ່າສຳລັບອາຄານ ຮ້ານຄ້າ ພ້ອມກັບເຮືອນພັກຊັ້ນເທິງ ເທົ່າກັບ 120 ລ້ານກີບ.
- ມູນຄ່າຂອງສິນຄ້າໃນສາງ 18 ລ້ານກີບ
- ຄ່າຄວາມນິຍົມ 12 ລ້ານກີບ.

ລວມແລ້ວ ລາວຕ້ອງໄດ້ຈ່າຍເງິນເພື່ອຊື້ທຸລະກິດເປັນມູນຄ່າ 150 ລ້ານກີບ ຕາມການສະເໜີຂາຍ.

ທ່ານ A ໄດ້ເລີ່ມທຳການກວດສອບດ້ວຍຕົວເອງ. ທ່ານອິດລາວສັງເກດເບິ່ງຮ້ານຄ້າ ແລະເຫັນວ່າມີເນື້ອທີ່ ກ້ວາງສົມ  
ຄວນເທົ່າກັບ 40 ແມັດມົນທົນ ສຳລັບດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະເຫັນວ່າສະຖານທີ່ດັ່ງ ແມ່ນດີທີ່ສຸດ. ເຖິງແມ່ນວ່າ  
ເງື່ອນໄຂຂອງສິ່ງຕົບແຕ່ງຍັງຢູ່ສະພາບດີ ແຕ່ທ່ານ A ອາດມີຄວາມຕ້ອງການປັບປຸງໃໝ່ໂດຍສະເພາະ ສະຖານທີ່  
ເສີບອາຫານ ຊຶ່ງລາວຕ້ອງການຢາກໃຫ້ມີທັງການເສີບອາຫານຮ້ອນ ຊຶ່ງປັດຈຸບັນ ຮ້ານຄ້າດັ່ງກ່າວບໍ່ທັນມີເທື່ອ.

ທ່ານ A ໄດ້ຄາດຄະເນວ່າ ຕົ້ນທຶນໃນການດັດປຸງທັງໝົດຜູ້ຈະຕົກຢູ່ 30 ລ້ານກີບ ຊຶ່ງໃນນັ້ນ 16 ລ້ານກີບ ແມ່ນສິ່ງ  
ອຳນວຍຄວາມສະດວກດ້ານອາຫານເພີ່ມເຕີມ.  
ສ່ວນເຮືອນພັກຢູ່ຊັ້ນເທິງນັ້ນ ແມ່ນຖືວ່າຢູ່ໃນສະພາບດີສົມຄວນ ລາວໄດ້ຊອກຖາມມູນຄ່າເບິ່ງວ່າຂະໜາດເຮືອນ  
ສາມຫ້ອງນອນຄ້າຍ ໆ ຄືກັນນີ້ ແລະໃນເຂດດຽວກັນນີ້ຈະຕົກລາຄາເທົ່າໃດ ແລະລາວກໍຮູ້ວ່າມີມູນຄ່າປະມານ 70  
ລ້ານກີບຕາມການຄາດຄະເນ. ເມື່ອກວດກາສິນຄ້າທີ່ຄົງຄ້າງຢ່າງຄັກແນ່ ທ່ານກໍໄດ້ພົບວ່າບາງຈຳນວນຖືກເປ່ເພ  
ແລະສິ່ງທີ່ສຳຄັນກວ່າໝູ່ແມ່ນວ່າ ມີບາງລາຍການສິນຄ້າແມ່ນຂາຍຝືດ ຍັງຄົງຄ້າງຢູ່ໃນສາງເປັນຈຳນວນຫຼວງຫຼາຍ.  
ດັ່ງນັ້ນ ລາວຈຶ່ງຕ້ອງປະເມີນມູນຄ່າໃໝ່ ທີ່ເຫັນວ່າພໍຮັບໄດ້. ນອກຈາກນັ້ນ ທ່ານກໍໄດ້ເຫັນວ່າ ທຸລະກິດຂອງລາວ ບໍ່  
ມີຄ່າຄວາມນິຍົມສູງ ຍ້ອນທາງດ້ານບຸກຄະລິກຄະພາບຂອງເຈົ້າຂອງຄົນເກົ່າ.

ມູນຄ່າຂອງທຸລະກິດທີ່ຄິດໄລ່ ໂດຍອີງຕາມມູນຄ່າຂອງຊັບສິນ ຕາມການຄາດຄະເນຂອງທ່ານ A ຈະເທົ່າກັບ:  
120 ລ້ານກີບ ລົບໃຫ້ 14 ລ້ານກີບຄ່າຕົບແຕ່ງເພື່ອທົບແທນຕົວສິ່ງຕົບແຕ່ງເກົ່າ ແລະບວກກັບ 8 ລ້ານກີບຄ່າ  
ສິນຄ້າໃນສາງ. ດັ່ງນັ້ນມູນຄ່າທຸລະກິດຈຶ່ງເທົ່າກັບ 114 ລ້ານກີບ ແທນທີ່ຈະເປັນ 150 ລ້ານກີບ ຕາມທີ່ເຈົ້າຂອງ  
ເກົ່າໄດ້ສະເໜີຂາຍ.

# Example

# ການນຳສະເຫນີ

# ຮູບແບບ ແລະ ປະສິດທິພາບຂອງການນຳສະເຫນີ

ສະແດງເຈດຈຳນົງ, ຄວາມຕ້ອງການ ໃຫ້ກັບຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ

ສັງເກດຄວາມຕ້ອງການຂອງຜູ້ຟັງ

ອະທິບາຍງ່າຍໆ ແລະ ຕໍ່ເນື່ອງ

ໃຊ້ບຸກຄະລິກະພາບທາງກ່າຍ ເຊັ່ນ: ສາຍຕາ ແລະ ຮ່ອຍຍິ້ມເປັນຕົ້ນ

# ຮູບແບບ ແລະ ປະສິດທິພາບຂອງການນຳສະເໜີ

ເລີ່ມຕົ້ນຄວາມຄວາມແຂງແກ່ນມີແຮງຈູງໃຈ

ສະໄລ່ຄວນບໍ່ເກີນ 20-30

ເລົ່າເລື່ອງລາວ

ຮູ້ຈັກໃຊ້ໂທນສຽງໃນການນຳສະເໜີ

# ຮູບແບບ ແລະ ປະສິດທິພາບຂອງການນຳສະເຫນີ

ໃຊ້ພາສາຮ່າງກ່າຍເພື່ອສື່ສານເພີ່ມເຕີມ

ຜ່ອນຄ່າຍ, ຫາຍໃຈປົກກະຕິ ແລະ ມີຄວາມສຸກກັບມັນ

# ສະຫຼຸບ/Summary

# ສະຫຼຸບ ອົງປະກອບທີ່ສໍາຄັນຂອງແຜນທຸລະກິດປະກອບດ້ວຍ 5 ສ່ວນ:

- ບົດສະຫຼຸບ Executive Summary
- ແຜນການຕະຫຼາດ Marketing plan
- ແຜນການຜະລິດ Production plan
- ແຜນອົງກອນ ແລະ ການຈັດການ Organization and Management plan
- ແຜນການເງິນ Financial plan

# ວຽກບ້ານ/Home work

- 1) ແຜນທຸລະກິດແມ່ນຫຍັງ? ມີຄວາມສໍາຄັນຄືແນວໃດແດ່
- 2) ເນື້ອໃນແຜນທຸລະກິດປະກອບມີຫຍັງແດ່?
- 3) ການນໍາສະເຫນີແຜນທຸລະກິດທີ່ດີຄວນປະກອບມີຫຍັງແດ່?

# Reference

Thongvanh, S.(2007). *Small Business Management*. published by the Faculty of Economics and Business Management, National University.

ຂອບໃຈ Thank you