



REGIONAL
SCIENCE
PARK



คู่มือการดำเนินงาน

แผนงานบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี

และนวัตกรรม

**(STI Business Incubation
Platform)**

คู่มือการดำเนินงานแผนงานบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์
เทคโนโลยีและนวัตกรรม

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
1. บทนำ	1
1.1 หลักการและเหตุผล	1
1.2 วัตถุประสงค์	1
1.3 เป้าหมาย	2
1.4 บทบาทของกองส่งเสริมและประสานเพื่อประโยชน์ทางวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (กปว.) สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (สป.อว.)	2
1.5 บทบาทของอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาค	2
1.6 กลไกการสนับสนุนงบประมาณให้ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมแผนงานบ่มเพาะธุรกิจ วทน.	2
2. การคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะธุรกิจ วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม	3
2.1 คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่สมัครเข้าร่วมโครงการ	3
2.2 แนวทางการคัดเลือกผู้สมัครพิจารณาจากใบสมัครในเบื้องต้น	3
- ใบสมัครเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม	5
2.3 การพิจารณาจากการสัมภาษณ์	9
1) เกณฑ์การคัดเลือกผู้สมัครจากการสัมภาษณ์	9
2) คณะกรรมการคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการบ่มเพาะธุรกิจ วทน.	9
3) รูปแบบฟอร์มเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะธุรกิจ วทน.	10
3. กระบวนการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม (วทน.)	12
3.1 กิจกรรมการสร้างความเป็นผู้ประกอบการขั้นต้น (Pre STI Business Incubation)	12
3.2 เกณฑ์การประเมินผู้ประกอบการขั้นต้น (Pre Incubation) เพื่อเข้าร่วมการบ่มเพาะธุรกิจ วทน.	15
1) คณะกรรมการพิจารณาประเมินแผนธุรกิจ	16
2) แบบฟอร์มการประเมินแผนธุรกิจ	16

เรื่อง	หน้า
4. การบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม (วทน.)	21
4.1 การดำเนินงานแผนงานบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม	21
4.2 กระบวนการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม	21
1) การพิจารณาวางแผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการแต่ละราย	21
- (ตัวอย่าง) แบบฟอร์มการวางแผนการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม	22
2) กรอบการดำเนินกิจกรรมการอบรมในกระบวนการบ่มเพาะธุรกิจ วทน.	24
3) กระบวนการติดตามความก้าวหน้าของผู้ประกอบการระหว่างกระบวนการบ่มเพาะธุรกิจ	26
วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม	
4) กระบวนการติดตามผู้ประกอบการหลังสำเร็จการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี	27
และนวัตกรรม	
5. การวัดความสำเร็จ Evaluation	28
5.1 ตัวชี้วัดความสำเร็จของผู้ประกอบการ	28
5.2 ตัวชี้วัดการดำเนินงานสำหรับอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาค แผนงานบ่มเพาะธุรกิจ วทน.	29
5.3 เอกสารที่ทางอุทยานฯภูมิภาคต้องจัดส่งให้ สป.อว.	36
อ้างอิง	37
ภาคผนวก ตัวอย่างรูปแบบการจัดทำแผนธุรกิจ	38

แผนงานบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม

1. บทนำ

1.1 หลักการและเหตุผล

แผนงานบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม (วทน.) เป็นการสนับสนุนและพัฒนาธุรกิจแบบหนึ่งให้แก่ผู้ประกอบการใหม่ที่ใช้วิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและนวัตกรรมเป็นฐาน โดยเป็นการสร้างผู้ประกอบการใหม่ฐานธุรกิจเทคโนโลยีอย่างเป็นระบบและครบวงจร ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ผู้ประกอบการใหม่ที่ผ่านกระบวนการสนับสนุนของอุทยานวิทยาศาสตร์นั้น จะสามารถลดค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในระยะแรก เช่น ค่าเช่าพื้นที่สำนักงาน ค่าใช้จ่ายในการเสริมศักยภาพทางธุรกิจและเทคโนโลยี รวมไปถึงการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ส่งผลให้มีโอกาสรอดสูงและเติบโตได้อย่างยั่งยืน เป็นผู้ประกอบการที่มีคุณภาพ มีศักยภาพในการแข่งขัน ตลอดจนมีการสร้างและพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยใช้การวิจัยและนวัตกรรม ดังนั้นในหลายประเทศจึงเลือกใช้อุทยานวิทยาศาสตร์เพื่อสนับสนุนและสร้างผู้ประกอบการใหม่ ซึ่งสามารถช่วยลดอัตราความล้มเหลวในช่วงแรกของการจัดตั้งธุรกิจให้เติบโตอย่างมั่นคงและคงอยู่ตลอดไป รวมถึงบริษัทที่อยู่ระหว่างการดำเนินธุรกิจที่ต้องการให้ธุรกิจขยายตัวอย่างมีทิศทาง เป็นการสร้างงานและความมั่นคงให้แก่สังคมและประเทศชาติ

กระบวนการสร้างผู้ประกอบการใหม่ฐานธุรกิจเทคโนโลยีมีขั้นตอนตั้งแต่การสร้างความตระหนักและสร้างวัฒนธรรมการเป็นผู้ประกอบการ (Mobilization) การสรรหาและคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพเข้าสู่กระบวนการสร้างผู้ประกอบการใหม่จนสามารถจัดตั้ง ธุรกิจจัดตั้งใหม่ (Start-ups) ให้มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้ (Graduate/Spin-Off) ซึ่งในระหว่างการดำเนินงานในแต่ละขั้นตอนก็จะมีกิจกรรมต่างๆที่หลากหลายตามความเหมาะสมกับบริบทของแต่ละกิจการ นอกจากนี้ในกระบวนการบ่มเพาะธุรกิจยังมีกิจกรรมหนึ่งที่มีความสำคัญในการเพิ่มขนาด (Upscale) ของกิจการ หรือเร่งการเติบโตของผู้เข้ารับการบ่มเพาะ (Acceleration) โดยกิจกรรมนี้เน้นการสร้างพัฒนาการแบบก้าวกระโดดให้แก่ผู้ประกอบการที่มีความพร้อม การดำเนินงานในแผนงานนี้จะมุ่งเน้นการบ่มเพาะผู้ประกอบการที่มีใช้วิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและนวัตกรรมเป็นฐาน มีการนำผลงานวิจัยหรือเทคโนโลยีขั้นสูง หรือเทคโนโลยีพื้นฐานทั่วไปที่มีการต่อยอดจากฐานเดิมให้มีระดับที่สูงขึ้น มาใช้ในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

1.2 วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อสร้างผู้ประกอบการฐานเทคโนโลยีบนพื้นฐานของการใช้วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและการจัดการสมัยใหม่ รวมถึงการส่งเสริมและพัฒนาเทคโนโลยีไปสู่เชิงพาณิชย์
- 2) เพื่อสร้างความตระหนักและวัฒนธรรมการประกอบการในพื้นที่ ให้ผู้ประกอบการมุ่งเน้นการใช้วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมเป็นฐาน
- 3) เพื่อผลักดันให้ผู้ประกอบการธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมที่มีศักยภาพสามารถเติบโตได้เร็วขึ้น
- 4) เพื่อสร้างฐานลูกค้าที่จะเข้ามาใช้บริการของอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาคในอนาคต

1.3 เป้าหมาย

อุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาคสามารถส่งเสริมและสนับสนุนการสร้างผู้ประกอบการธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม มีศักยภาพในการเติบโต และสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

1.4 บทบาทของกองส่งเสริมและประสานเพื่อประโยชน์ทางวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (กปว.) สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (สป.อว.)

- 1) กำหนดแนวทางและแผนในการดำเนินงาน
- 2) ชี้แจงแนวทางการดำเนินงานและระดมความคิดเห็นร่วมกับอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาค
- 3) กำหนดแนวทางการพิจารณาข้อเสนอโครงการ
- 4) เสนอแนวทางการสนับสนุนงบประมาณต่อผู้บริหารการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม
- 5) ติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาค

1.5 บทบาทของอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาค

- 1) จัดทำข้อเสนอโครงการเสนอต่อ สป.อว.
- 2) พิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการเพื่อเข้าร่วมโครงการ
- 3) อุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาคดำเนินกิจกรรมตามแผนงานบ่มเพาะธุรกิจ วทน.
- 4) ติดตามและประเมินผลผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ
- 5) อุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาค รายงานความก้าวหน้าการดำเนินงานและสรุปผลการดำเนินโครงการเสนอต่อ สป.อว. ตามระยะเวลาที่ สป.อว. กำหนด

1.6 กลไกการสนับสนุนงบประมาณให้ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมแผนงานบ่มเพาะธุรกิจ วทน.

สป.อว. สนับสนุนการดำเนินงานแผนงานบ่มเพาะธุรกิจ วทน. แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ประกอบด้วย กลุ่มผู้ประกอบการ วทน. ร้อยละ 70 และกลุ่มผู้ประกอบการ Social Innovation ร้อยละ 30 งบประมาณในการดำเนินการบ่มเพาะธุรกิจ วทน. ไม่เกิน 600,000 บาท/ราย ระยะเวลาในการดำเนินการไม่เกิน 3 ปี

นิยาม 1. กลุ่มผู้ประกอบการ วทน. คือ บุคคลธรรมดา หรือบุคคลที่จดทะเบียนนิติบุคคล ที่ประกอบธุรกิจเทคโนโลยี หรือมีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2. กลุ่มผู้ประกอบการ Social Innovation คือ กลุ่มสหกรณ์การเกษตร วิสาหกิจชุมชน หรือผู้ประกอบการในชุมชน ที่ประกอบธุรกิจและมีการนำความรู้หรือเทคโนโลยีมาใช้เพื่อทำให้เกิดสิ่งใหม่ที่มีคุณค่า อาจจะใช้ในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์หรือบริการ และทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงหรือมีส่วนช่วยพัฒนาชุมชนหรือสังคมให้ดีขึ้น โดยมีจุดมุ่งหมายหลักไปที่การลดความเหลื่อมล้ำของสังคม

2. การคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม

2.1 คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่สมัครเข้าร่วมโครงการ

โดยผู้ประกอบการที่สมัครเข้าร่วมโครงการจะต้องมีคุณสมบัติเบื้องต้น ดังนี้

- 1) เป็นบุคคลธรรมดา หรือบุคคลที่จดทะเบียนนิติบุคคล (นิติบุคคลควรจดทะเบียนมาแล้วไม่เกิน 3 ปี) สัญชาติไทยที่ขาดความเข้มแข็งทางด้านการประกอบธุรกิจเทคโนโลยี (โดยชื่อผู้ประกอบการที่สมัครเข้าร่วมโครงการจะต้องเป็นกรรมการผู้จัดการ/ประธาน หรือดำรงตำแหน่งสูงสุดของกิจการ)
- 2) ผู้ประกอบการจะต้องประกอบธุรกิจเทคโนโลยี หรือมีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์หรือบริการ
- 3) มีผลิตภัณฑ์ หรือแผนผลิตภัณฑ์ต้นแบบที่ต้องการต่อยอดด้วยการใช้พื้นฐานวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม
- 4) มีอายุไม่ต่ำกว่า 20 ปีบริบูรณ์ และไม่เกิน 60ปี ในวันที่ยื่นใบสมัครในวันที่ยื่นใบสมัคร
- 5) ต้องไม่เคยเข้ารับการบริการบ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยีกับเครือข่ายภูมิภาคมาก่อน มีแนวคิด (Concept Model) ที่ชัดเจนในการสร้างธุรกิจเทคโนโลยีที่เป็นไปได้

ข้อเสนอแนะ

1. ผู้สมัครที่จดทะเบียนนิติบุคคล จะต้องจดทะเบียนมาแล้วไม่เกิน 3 ปี ถ้าเกิน 3 ปีจะต้องเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือจะต้องมีการนำเทคโนโลยีระดับที่สูงขึ้น มีความซับซ้อนและทันสมัยมาใช้ในการกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ เพื่อเป็นการสร้างมูลค่า เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในท้องตลาด และยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์
2. ผู้ประกอบการธุรกิจเทคโนโลยีที่จะเข้าร่วมโครงการแผนบ่มเพาะธุรกิจ วทน. แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้
 - 1) ผู้ประกอบการที่มีการนำผลงานวิจัยหรือเทคโนโลยีขั้นสูง ที่มีความซับซ้อนมาใช้ในการกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ หรือบริการ โดยทางอุทยานวิทยาศาสตร์จะต้องพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในธุรกิจด้วยว่ามีความเป็นไปได้ หรือคุ้มค่าในการดำเนินการหรือไม่ (มุ่งเน้นกลุ่มนี้เป็นหลัก)
 - 2) ผู้ประกอบการที่มีการนำผลงานวิจัยหรือเทคโนโลยีพื้นฐานทั่วไป มาใช้ในการกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ หรือบริการ
3. ผู้ที่เคยเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะแต่ไม่สำเร็จหลักสูตร ล้มเลิกระหว่างการเข้าร่วมโครงการฯ (กรณีที่เกิดจากเหตุสุดวิสัยที่ธุรกิจไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ โดยไม่ได้เกิดจากตัวผู้ประกอบการขอยกเลิกเอง) สามารถเข้าร่วมโครงการได้อีก
4. ผู้ประกอบการที่สำเร็จหลักสูตรโครงการบ่มเพาะธุรกิจ วทน. ถ้าเปลี่ยนธุรกิจใหม่สามารถใช้บริการอื่นๆได้ แต่จะไม่สามารถเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะธุรกิจ วทน. ได้อีก

2.2 แนวทางการคัดเลือกผู้สมัครพิจารณาจากใบสมัครในเบื้องต้น

- 1) ผู้สมัครจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กำหนด
- 2) เป็นผู้ประกอบการที่สอดคล้องกับ Value Chain ของธุรกิจอุตสาหกรรมที่เป็นเป้าหมายหลักในแต่ละภูมิภาคหรือ 10 กลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย จะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ

3) ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจมีแนวคิดแผนธุรกิจที่ชัดเจนและมีศักยภาพที่จะเติบโต รวมถึง ผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง

4) ส่งเอกสารครบถ้วนสมบูรณ์

- กรณีนิติบุคคล
1. หนังสือรับรองบริษัท (DBD) ระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือน
 2. หนังสือบริคณห์สนธิ
 3. สำเนาบัตรประชาชนเจ้าของโครงการ

กรณีบุคคลธรรมดา

1. สำเนาบัตรประชาชนเจ้าของโครงการ

ใบสมัครเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม

คุณสมบัติของผู้สมัคร

1. เป็นบุคคลธรรมดา หรือบุคคลที่จดทะเบียนนิติบุคคลสัญชาติไทยที่ต้องการความเข้มแข็งทางด้านการประกอบธุรกิจเทคโนโลยี
2. มีอายุไม่ต่ำกว่า 20 ปี บริบูรณ์ และไม่เกิน 60 ปี ในวันที่ยื่นใบสมัคร
3. ต้องไม่เคยเข้ารับบริการบ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยีกับเครือข่ายอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาคมาก่อน
4. มีแนวคิด (Concept Model) ที่ชัดเจนในการสร้างธุรกิจเทคโนโลยีที่เป็นไปได้

ติครูถ่ายหน้าตรง

1 นิ้ว

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลส่วนบุคคล

ชื่อ.....นามสกุล

.....

วัน/เดือน/ปีเกิด.....อายุ

.....

เลขที่บัตร - - - - ประชาชน

เชื้อชาติ.....สัญชาติ.....

ที่อยู่ปัจจุบัน เลขที่..... หมู่ที่..... ซอย..... ถนน.....

ตำบล/แขวง.....อำเภอ/เขต.....จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์.....โทรสาร.....

โทรศัพท์มือถือ.....E-mail.....

การศึกษา สำเร็จการศึกษาระดับ กำลังศึกษา

() อาชีวศึกษา/ปวช./มัธยมปลาย () ปริญญาตรี

() อนุปริญญา/ปวส./ปวท. () ปริญญาโทหรือสูงกว่า

() ปริญญาตรี () อื่นๆ

.....

() ปริญญาโท

() ปริญญาเอก

() อื่นๆ.....

สำเร็จการศึกษาสาขาวิชา.....ปีพ.ศ.....

สถาบัน.....

อาชีพปัจจุบัน () รับราชการ () พนักงานราชการ () อื่นๆ.....

() พนักงานรัฐวิสาหกิจ () อาชีพอิสระ

- () พนักงานบริษัทเอกชน () นิสิตนักศึกษา
() กิจการส่วนตัว () บัณฑิตจบใหม่

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลกิจการ

ชื่อสถานประกอบการ.....รหัสนิติบุคคล 13 หลัก.....

ที่ตั้ง ชื่ออาคาร.....เลขที่.....หมู่ที่.....ซอย.....

ถนน.....ตำบล/แขวง.....อำเภอ/เขต.....

จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....

E-mail:.....Website.....

วันที่จดทะเบียนนิติบุคคล.....ทุนจดทะเบียน.....

สัดส่วนการถือหุ้นของผู้สมัคร(%).....

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ เริ่มต้นปี พ.ศ. จำนวนพนักงานประจำ.....คน

มูลค่ายอดขาย.....บาท/ปี เงินลงทุนเริ่มต้นตอนตั้งกิจการ.....บาท

เงินลงทุนในปีที่สมัครเข้าร่วมโครงการ.....บาท

- รูปแบบธุรกิจ () เจ้าของคนเดียว
 () มีหุ้นส่วน/ห้างหุ้นส่วนจำกัด
 () บริษัทจำกัด
 () อื่นๆ ระบุ.....

ลักษณะกิจการ () การผลิต () การบริการ () การค้าปลีก () การค้าส่ง

ชื่อสินค้า/ประเภทสินค้า/ผลิตภัณฑ์หรือบริการ/สถานที่วางจำหน่าย

.....
.....

การจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา

- () เครื่องหมายการค้า () ลิขสิทธิ์ ระบุ.....
() สิทธิบัตร เลขที่..... () ไม่มี

อุทยานวิทยาศาสตร์ที่ขอรับบริการ

.....

อุตสาหกรรมเป้าหมายที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการ

- อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมมุ่งเน้นของอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาค
 อุตสาหกรรมข้าว
 อุตสาหกรรมไก่

- อุตสาหกรรมยางพารา
- 10 กลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย(ระบุ).....
- อุตสาหกรรมอื่น ๆ ที่มีศักยภาพของในแต่ละภูมิภาค.....(ระบุ).....

วัตถุประสงค์หลักของผู้ประกอบการ

- เพื่อจัดตั้งธุรกิจของตนเองเป็นครั้งแรก
- เพื่อลงทุนในธุรกิจใหม่ ที่เปลี่ยนแปลงไปจากแนวธุรกิจเดิม
- เพื่อปรับปรุงหรือสร้างความเข้มแข็งให้กับธุรกิจเดิม หรือเพื่อหาตลาดส่งออก
- เพื่อขยายกิจการ / เพิ่มสาขา / เพิ่มกำลังการผลิต
- อื่นๆ.....(ระบุ).....

ส่วนที่ 3 : การขอรับบริการการบ่มเพาะธุรกิจ

ด้านการบริการให้คำปรึกษา

- () การให้คำปรึกษาด้านการจัดตั้งธุรกิจ
- () การให้คำปรึกษาด้านการลงทุน/การร่วมลงทุน
- () การให้คำปรึกษาด้านการเงิน/การตลาด
- () การให้คำปรึกษาด้านการผลิต
- () การให้คำปรึกษาด้านบรรจุกฎหมาย
- () การบริการจัดการทรัพย์สินทางปัญญา
- () การใช้พื้นที่ห้องปฏิบัติการและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ
- () อื่นๆ ระบุ.....

ด้านการฝึกอบรมหลักสูตร

- () การเขียนแผนธุรกิจ
- () กฎหมายธุรกิจ
- () การบริการจัดการทรัพย์สินทางปัญญา
- () การวิเคราะห์ด้านการเงินเบื้องต้น
- () อื่นๆ ระบุ.....

ด้านการวิจัยและพัฒนา

.....

ส่วนที่ 4 : แนวความคิดเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ

1. โอกาส/ความสามารถในการแข่งขัน (สินค้าของท่านมีความสามารถในการแข่งขันหรือไม่, สินค้าดีกว่าสินค้าอื่นอย่างไรและทำอะไรสินค้าของท่านจึงจะอยู่รอดได้, อุปสรรคที่เด่นชัดที่จะเกิดขึ้นในอนาคต)

.....

2. รูปแบบของเทคโนโลยี (อธิบายภายใต้เทคโนโลยีที่ใช้, ความต้องการที่จะทำหรือพัฒนาเพื่อให้มีคุณสมบัติที่ดีขึ้นในอนาคต, คุณมีการป้องกันทางทรัพย์สินหรือไม่ เช่น การจดสิทธิบัตร, การจดสิทธิ เทคโนโลยีที่ท่านต้องการสร้างท่านมีความเกี่ยวข้องกับวิจัยของมหาวิทยาลัยหรือการร่วมกันกับเอกชนหรือไม่)

.....

3. โมเดลธุรกิจ (การสร้างรายได้ของบริษัท, ยุทธวิธีในการขายหรือการตลาดเพื่อให้ได้ส่วนแบ่งทางการตลาด การคาดการณ์ผลกำไร)

.....

หลักฐานการสมัคร

1. ใบสมัครที่กรอกสมบูรณ์
2. สำเนาบัตรประชาชน 1 ชุด พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง
3. สำเนาทะเบียนบ้าน 1 ชุด พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง
4. สำเนาหลักฐานวุฒิการศึกษา 1 ชุด พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง
5. รูปถ่ายหน้าตรงขนาด 1 นิ้ว 1 รูป

หมายเหตุ สำหรับนิติบุคคลจะต้องส่งเอกสารการจดทะเบียนนิติบุคคล

ลงชื่อ.....ผู้สมัคร

ลงชื่อ.....ผู้ตรวจใบสมัคร

(.....)

(.....)

...../...../.....

...../...../.....

2.3 การพิจารณาจากการสัมภาษณ์

1) เกณฑ์การคัดเลือกผู้สมัครจากการสัมภาษณ์ พิจารณาจากคะแนนเต็ม 100 คะแนน โดยแบ่งเกณฑ์ในการพิจารณาออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้ คะแนนที่พิจารณาจากเกณฑ์ที่กำหนดโดย สป.อว. คิดเป็น 70 คะแนน และคะแนนจากเกณฑ์ซึ่งกำหนดโดยอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาคแต่ละแห่งคิดเป็น 30 คะแนน รวมคะแนนเต็ม 100 คะแนน ซึ่งผู้สมัครที่จะผ่านเข้าร่วมโครงการฯ จะต้องได้คะแนนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 โดยมีประเด็นหลักในการพิจารณา ดังนี้

- 1.1) คุณลักษณะและศักยภาพของผู้ประกอบการ
- 1.2) ศักยภาพทางธุรกิจการเตรียมการเกี่ยวกับธุรกิจที่ต้องการลงทุน ความเป็นไปได้ในการขยายตลาด และเติบโตในเชิงพาณิชย์
- 1.3) ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ คุณค่า จุดเด่น ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์
- 1.4) รูปแบบเทคโนโลยี ความเป็นนวัตกรรม และเทคโนโลยี มีวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมเป็นพื้นฐานในการผลิต

2) คณะกรรมการคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการบ่มเพาะธุรกิจ วทน.

โครงการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม จัดขึ้นเพื่อสนับสนุนส่งเสริมผู้ประกอบการในการเพิ่มขีดความสามารถด้านผลผลิตและนวัตกรรม ก่อให้เกิดการสร้างผู้ประกอบการฐานเทคโนโลยี บนพื้นฐานของการใช้วิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและการจัดการสมัยใหม่ ซึ่งกระบวนการคัดเลือกผู้ที่จะเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะธุรกิจ วทน. จะมีการจัดตั้งคณะกรรมการเพื่อพิจารณาและคัดเลือกผู้ที่จะเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะฯ โดยคณะกรรมการในการคัดเลือกในเบื้องต้น จะประกอบด้วย

- | | |
|---|------|
| 1. ผู้อำนวยการอุทยานวิทยาศาสตร์หรือผู้แทน | 1 คน |
| 2. ผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจ | 1 คน |
| 3. ผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม | 1 คน |
| 4. ผู้จัดการหรือผู้แทนจากหน่วยบ่มเพาะธุรกิจ | 1 คน |
| 5. นักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ | 1 คน |

* โดยมีผู้แทนจาก สป.อว. เข้าร่วมเป็นคณะกรรมการหรือร่วมสังเกตการณ์การคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการบ่มเพาะธุรกิจ วทน.

โดยคณะกรรมการฯ ดังกล่าว มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

1. กำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณา (เพิ่มเติมในส่วน ร้อยละ 30) และคัดเลือกผู้ประกอบการเพื่อเข้าร่วมโครงการฯ
2. พิจารณา คัดเลือก และจัดลำดับผู้ประกอบการที่สมควรเข้าร่วมโครงการฯ
3. ปฏิบัติงานอื่นๆที่เกี่ยวข้อง หรือที่ได้รับมอบหมาย

หมายเหตุ อุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาคสามารถเพิ่มกรรมการจากองค์ประกอบที่กำหนดได้ตามความเหมาะสม

3) รูปแบบฟอร์มเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะธุรกิจ วทน.

ชื่อ-สกุล.....

ชื่อธุรกิจที่ต้องการรับบริการบ่มเพาะ

ประเภทธุรกิจ

หมายเหตุ ผู้สมัครที่จะผ่านเข้าร่วมโครงการฯ ต้องได้คะแนนประเมินไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70

ลำดับ	รายละเอียด	ผลคะแนน		หมายเหตุ
		คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้	
1.	คุณลักษณะและศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการ	20		
	มีความมุ่งมั่นในการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ	5		
	มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของตนเอง พื้นฐานด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง และความรู้เกี่ยวกับธุรกิจ	8		
	ความตั้งใจและความพร้อมในการเข้าร่วมโครงการ	7		
2.	การเตรียมการเกี่ยวกับธุรกิจที่ต้องการลงทุน	20		
	มีแผนธุรกิจ/มีการศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจ ขยายตลาด และเติบโตในเชิงพาณิชย์	7		
	มีการจัดการองค์ที่เหมาะสม เช่น การบริหารองค์กร และบุคลากร เป็นต้น	5		
	การเตรียมการเกี่ยวกับการลงทุนมีแหล่งสนับสนุนด้านการเงินที่ดี	5		
	มีเครือข่ายและช่องทางในการทำธุรกิจ	3		
3.	ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	20		
	ความต้องการของผลิตภัณฑ์ในท้องตลาดที่มีความต้องการผลิตภัณฑ์มาน้อยเพียงใด	5		
	จุดเด่น ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์	7		
	สามารถแข่งขันและสามารถสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการได้อย่างยั่งยืน	5		
	ระยะเวลาในการเข้าตลาด ผลิตภัณฑ์สามารถเข้าสู่ตลาดได้ในทันทีหรือไม่ หรือต้องใช้ระยะเวลาในการปรับปรุงเปลี่ยนแปลง ก่อนนำสินค้าเข้าสู่ตลาด	3		

ลำดับ	รายละเอียด	ผลคะแนน		หมายเหตุ
		คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้	
4.	รูปแบบเทคโนโลยี	10		
	มีการนำความรู้ทางวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมเป็นพื้นฐานในกระบวนการผลิต หรือบริการ	5		
	ความใหม่ของเทคโนโลยี (ระดับเทคโนโลยีพื้นฐานทั่วไป, ระดับที่มีการนำผลงานวิจัยหรือเทคโนโลยีขั้นสูง ที่มีความซับซ้อนมาใช้ในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ หรือบริการ) มุ่งเน้นกลุ่มที่ 2	5		
	คะแนนรวมจากเกณฑ์ประเมินของ สป.อว.	70		
5.	อื่นๆ			
6.				
7.				
	คะแนนรวมจากเกณฑ์ประเมินของอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาค	30		
	คะแนนรวมทั้งหมด	100		

3. กระบวนการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม (วทน.)

3.1 กิจกรรมการสร้างความเป็นผู้ประกอบการขั้นต้น (Pre STI Business Incubation)

กิจกรรมภายใต้โครงการสร้างความเป็นผู้ประกอบการขั้นต้น (Pre STI Business Incubation) เป็นกระบวนการเตรียมความพร้อมด้านต่างๆในการประกอบธุรกิจ โดยในขั้นตอนนี้จะเป็นการวิเคราะห์และประเมินแนวคิดให้กับผู้ประกอบการ เพื่อช่วยผู้ประกอบการในการกำหนดความคิดทางธุรกิจของตนให้ดียิ่งขึ้น ในการประเมินแนวคิดของผู้ประกอบการควรมีผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจ และการตลาด มาช่วยในการประเมิน นอกจากนี้อาจมีความจำเป็นต้องทำกิจกรรมการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มทักษะความรู้ด้านธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ ระยะเวลาดำเนินงานที่ใช้ในขั้นต้น Pre STI Business Incubation ระยะเวลาดำเนินงาน 3 - 6 เดือน

ตัวอย่างการกิจกรรมที่ดำเนินการในขั้นต้น Pre STI Business Incubation ประกอบด้วย

1) การวินิจฉัยสถานประกอบการ เป็นการวิเคราะห์ศึกษาข้อมูลภายในสถานประกอบการ เพื่อให้ทราบถึงศักยภาพและ/หรือ ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ 5 ด้าน คือ การบริหารจัดการ/การตลาด/การผลิต/การเงิน/บัญชี และทรัพยากรมนุษย์ ในเบื้องต้น

2) การประเมินตลาดในเบื้องต้น (Market Validation) การพัฒนาสินค้าบริการเพื่อให้ประสบความสำเร็จนั้น Idea ใดอย่างเดียวนั้นเพียงพอสินค้าหรือบริการนั้นจะต้องใช้ประโยชน์ และตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้จริง ดังนั้นต้องเปลี่ยนจาก Idea นั้นให้เป็นสิ่งที่นำมาใช้แก้ปัญหา ตอบโจทย์แก่ผู้คน และทำให้คนเหล่านั้นยอมจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าบริการนั้น ซึ่งประกอบไปด้วย

การพิสูจน์แนวคิดหรือไอเดีย (Proof Of Concept) นั้นมีความจำเป็นโดยทั่วไปเพื่อเป้าหมาย 2 ประการคือ ผู้บริโภคต้องการสินค้า/บริการนั้นหรือไม่ และสามารถที่จะนำมาผลิตเป็นสินค้า/บริการสู่ตลาดได้จริงหรือไม่ ถ้าการพิสูจน์แนวคิดนั้นให้ผลออกมาว่าแนวคิดนั้นสามารถทำได้จริง ก็จะเดินหน้าโครงการต่อไป

ต้นแบบผลิตภัณฑ์ (Prototype) เป็นสินค้าเริ่มต้นที่เห็นรูปร่าง และรู้ว่าจะใช้ได้อย่างไร แต่อาจจะยังไม่นำไปใช้จริงไม่ได้ อาจเป็นภาพ Sketch หรือเป็น Model ซึ่งสามารถใช้นำต้นแบบผลิตภัณฑ์ ไปเสนอนักลงทุนได้เห็น Idea ที่จะนำไปพัฒนาเป็นสินค้า/บริการต่อไป

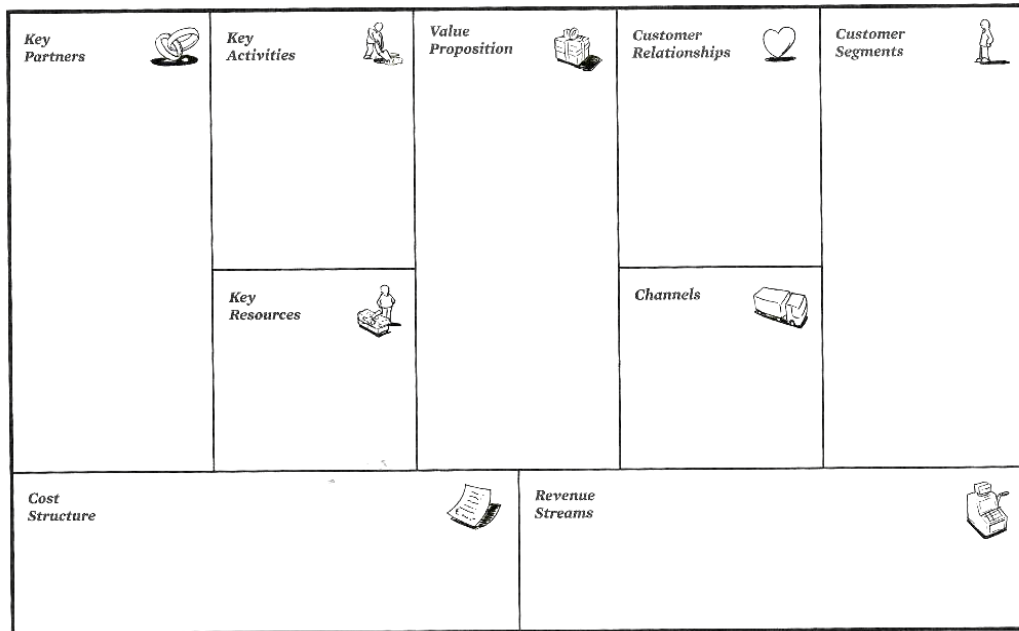
Minimum Viable Product (MVP) เป็นสินค้า/บริการต้นแบบที่สามารถใช้งานได้แล้ว แต่จะมีเฉพาะ Function ที่สำคัญและจำเป็นที่พอใช้งานได้ ทำมาเพื่อจำหน่ายกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Early Adopter) ที่ชอบลองใช้สินค้าใหม่ๆ โดยผู้พัฒนาสินค้าและบริการจะรับ Feedback จากลูกค้าเพื่อนำไปพัฒนาสินค้า/บริการต่อไป Product Market Fit (PMF)

Product Market Fit (PMF) เป็นสินค้า/บริการที่พัฒนาเพิ่มเติมจาก MVP ให้สมบูรณ์และรองรับความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น

3) การจัดทำ Business Model Canvas

โมเดลธุรกิจก็คือแบบจำลองธุรกิจว่า ธุรกิจของเราจะให้บริการหรือขายอะไร ขายให้ใคร ขายอย่างไร ขายที่ไหน ผลิตด้วยอะไร ใครมาช่วยผลิต และมีรายได้และค่าใช้จ่ายอย่างไร รวมถึงมีกำไรจากการให้บริการ และสินค้าตัวไหนบ้าง ดังนั้นโมเดลธุรกิจควรคิดก่อนการเริ่มธุรกิจ แยกออกเป็น 9 ปัจจัยดังต่อไปนี้

The Business Model Canvas



Customer Segments กำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการเข้าถึง การระบุกลุ่มเป้าหมายได้ถูกต้องเป็นหัวใจสำคัญของการทำ Business Model กลุ่มเป้าหมายต้องเป็นกลุ่มที่ทำให้ธุรกิจ การระบุกลุ่มเป้าหมายสามารถระบุได้จาก ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย พฤติกรรม และคุณลักษณะอื่น ๆ กลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนทำให้ธุรกิจสามารถนำเสนอสินค้าและบริการได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

Value Proposition (คุณค่าของสินค้า/บริการ) ระบุว่าสินค้าหรือบริการของธุรกิจสร้างคุณค่าอย่างไรสำหรับลูกค้า ซึ่งเป็นปัจจัยที่ลูกค้าเลือกสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ของเราแทนที่จะเลือกของคู่แข่ง คุณค่าของสินค้าหรือบริการ อาจเป็นนวัตกรรม หรือการนำเสนอสิ่งใหม่ หรือมีการเพิ่มคุณสมบัติพิเศษที่ทำให้คุณค่าเพิ่มขึ้น ตัวอย่างสิ่งที่เป็นคุณค่ากับลูกค้า ได้แก่ ความแปลกใหม่ คุณภาพของสินค้าหรือบริการ การออกแบบสินค้าหรือบริการ ได้ตามความต้องการเฉพาะลูกค้าแต่ละราย ภาพลักษณ์ของ Brand กลยุทธ์ด้านราคา การลดต้นทุน การลดความเสี่ยง ความสะดวกในการเข้าถึงสินค้าหรือบริการง่ายต่อการใช้งาน เป็นต้น

Channels หมายถึงช่องทางในการสื่อสาร ช่องทางการจัดจำหน่าย ช่องทางการขาย ช่องทางการตลาด ที่บริษัทใช้ในการสื่อสารและติดต่อกับลูกค้า ช่องทางเหล่านี้เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจ เช่นสร้างความตระหนักรู้ในสินค้าหรือบริการของบริษัทลูกค้าสามารถประเมินคุณค่าของสินค้าหรือบริการของบริษัท

- 1) เปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถระบุความต้องการที่เฉพาะเจาะจง

- 2) บริษัทสามารถถ่ายทอดคุณค่าของสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางเหล่านี้
- 3) ช่วยให้บริษัทสามารถให้บริการหลังการขายกับลูกค้า

ดังนั้น การเลือกส่วนผสมของช่องทางที่ลงตัว และเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายจึงมีความสำคัญและเป็นประโยชน์อย่างมากต่อธุรกิจ

Customer Relationships ธุรกิจควรระบุรูปแบบของสัมพันธภาพที่ต้องการมีกับลูกค้า ซึ่งมีระดับที่แตกต่างกัน ตั้งแต่ การใช้เครื่องตอบรับหรือเครื่องทำงานอัตโนมัติ ไปจนถึงการใช้บุคลากรที่มีความละเอียดอ่อนและให้ความสำคัญกับลูกค้า ตัวอย่างของระดับสัมพันธภาพ เช่น

- 1) การใช้เครื่องทำงานอัตโนมัติ
- 2) การบริการตนเอง
- 3) การให้บริการโดยบุคลากร
- 4) การบริการแบบเลขาส่วนตัว

Revenue Streams หมายถึงเงินที่ธุรกิจจะได้รับหลังหักค่าใช้จ่ายแล้ว ในแผนธุรกิจลูกค้าเปรียบเสมือนหัวใจ กระแสรายรับก็คือเส้นเลือดที่หล่อเลี้ยงหัวใจ ธุรกิจต้องถามตัวเองว่า คุณค่าอะไรที่ลูกค้ายินดีจ่ายเงิน คำตอบที่ถูกต้องจะสามารถช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จในการดึงเงินจากลูกค้า กระแสรายรับอาจเป็นการที่ลูกค้าซื้อสินค้าหรือบริการเพียงครั้งเดียว หรือเกิดจากการซื้อซ้ำ หรือการซื้อบริการต่อเนื่อง หรือการซื้อบริการหลังการขาย

Key Resources ทรัพยากรที่สำคัญของบริษัทที่มีความสำคัญต่อการทำให้แผนธุรกิจสัมฤทธิ์ผล ทรัพยากรต่าง ๆ ได้แก่ ทรัพยากรทางกายภาพ ได้แก่ อุปกรณ์ต่าง ๆ ที่เป็นรูปธรรม เช่น เครื่องจักร ทรัพยากรการเงิน ทรัพยากรสินทางปัญญา และทรัพยากรบุคคล เป็นต้น

Key Activities ระบุกิจกรรมสำคัญๆ ที่ธุรกิจต้องดำเนินการเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ ประสงค์ กิจกรรมหลัก ได้แก่ การผลิต การให้บริการ สินค้า/บริการที่แก้ปัญหาให้ลูกค้า การสร้างเวทีของธุรกิจ และการสร้างเครือข่าย เป็นต้น

Key Partnerships ในการทำธุรกิจทุกวันนี้ การสร้างหุ้นส่วนทางธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็น ข้อดีของการมีหุ้นส่วนทางธุรกิจคือ เพื่อประโยชน์สูงสุดของธุรกิจ เพื่อลดความเสี่ยง และเพื่อให้ได้มาซึ่งทรัพยากรในทางธุรกิจ ประเภทของหุ้นส่วนทางธุรกิจ ได้แก่ พันธมิตรทางธุรกิจ การร่วมหุ้นเพื่อพัฒนาธุรกิจใหม่ และพันธมิตรคู่ค้า ได้แก่ buyer – supplier

Cost Structure โครงสร้างด้านต้นทุนหมายถึงต้นทุนทั้งหมดที่จะเกิดขึ้นในการดำเนินการตามรูปแบบธุรกิจที่บริษัทกำหนด เช่น ต้นทุนในการสร้างคุณค่าสินค้าหรือบริการ ต้นทุนในการรักษาลูกค้า ต้นทุนด้านทรัพยากร ต้นทุนในการให้บริการ การคำนวณต้นทุนสามารถคำนวณได้ตาม key resource, key activities และ key partnership

4) การอบรมเพื่อพัฒนาทักษะความรู้ให้กับผู้ประกอบการในเบื้องต้น

4.1) ทักษะการนำเสนอ (Presentation Skill) ผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจใหม่ๆ อาจจะต้องฝึกฝนทักษะการสื่อสารมากกว่าผู้ประกอบการที่ดำเนินการไปแล้ว เนื่องจากธุรกิจที่เพิ่งเริ่มต้นนั้น ต้องการส่วนประกอบใหม่ๆ จากหลายส่วน ดังนั้นผู้ประกอบการต้องรู้จักวิธีโน้มน้าว (Persuade) คนจากหลายๆ ฝ่าย เพื่อให้กิจการสามารถดำเนินไปได้อย่างสมบูรณ์เช่น การติดต่อสื่อสารกับนักลงทุน การติดต่อสื่อสารกับลูกค้า หรือการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า เป็นต้น

4.2) การจัดการทรัพย์สินทางปัญญา และด้านกฎหมายธุรกิจเบื้องต้น

4.3) การจัดทำแผนการตลาด เพื่อให้ผู้ประกอบการวิเคราะห์ปัจจัยในการวางแผนกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจ และสามารถเชื่อมโยงกลยุทธ์ธุรกิจและวางแผนการตลาดได้

4.4) การจัดทำแผนการผลิตหรือบริการ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถจัดทำผังแสดงรายละเอียดของสถานประกอบการ การวางผังการให้บริการ การวางผังตำแหน่ง อุปกรณ์เครื่องมือ รวมถึงทำข้อมูลแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับความสามารถในการให้บริการ และรายละเอียดของผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่ใช้ในการบริการ

4.5) การจัดทำแผนการเงิน เพื่อให้ผู้ประกอบการได้ตระหนักถึงความสำคัญของการวางระบบบัญชีที่เป็นฐานของการทำธุรกิจ เข้าใจระเบียบขั้นตอนการปฏิบัติและวิธีการคำนวณงบการเงินได้

5) **Networking** จัดกิจกรรมเชื่อมโยงธุรกิจและเครือข่าย SMEs เพื่อเสริมสร้างทักษะการเรียนรู้ สร้างเครือข่ายความร่วมมือ และเพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจ

3.2 เกณฑ์การประเมินผู้ประกอบการขั้นต้น (Pre Incubation) เพื่อเข้าร่วมการบ่มเพาะธุรกิจ วทน.

การพิจารณาการประเมินการจัดทำแผนธุรกิจของผู้ประกอบการหลังจากผ่านขั้นตอนการสร้างความเป็นผู้ประกอบการขั้นต้น (Pre Incubation) โดยดำเนินกิจกรรมเป็นระยะเวลา 3-6 เดือน ซึ่งเกณฑ์การประเมินจะพิจารณาจากคะแนนเต็ม 100 คะแนน โดยแบ่งเกณฑ์ในการพิจารณาออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้ คะแนนที่พิจารณาจากเกณฑ์ที่กำหนดโดย สป.อว. คิดเป็น 80 คะแนน และคะแนนจากเกณฑ์ซึ่งกำหนดโดยอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาคแต่ละแห่งคิดเป็น 20 คะแนน รวมคะแนนเต็ม 100 คะแนน โดยแผนธุรกิจที่ผ่านเกณฑ์การประเมินจะต้องได้คะแนนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70

1) คณะกรรมการพิจารณาประเมินแผนธุรกิจ

คณะกรรมการพิจารณาแผนธุรกิจของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรมภายใต้โครงการสร้างความเป็นผู้ประกอบการขั้นต้น และคัดเลือกผู้ผ่านการประเมินแผนธุรกิจเพื่อที่จะเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะธุรกิจ วทน. ต่อไป โดยคณะกรรมการในการประเมินจะประกอบด้วย

- | | |
|---|------|
| 1. ผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจ | 1 คน |
| 2. ผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี | 1 คน |
| 3. หัวหน้าหรือตัวแทนจากศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ | 1 คน |

หมายเหตุ ทั้งนี้ อุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาคสามารถเพิ่มเติมกรรมการจากองค์ประกอบที่กำหนดได้ตามความเหมาะสม

2) แบบฟอร์มการประเมินแผนธุรกิจ

ชื่อ-สกุล..... E-mail address โทร.....

ชื่อธุรกิจที่ต้องการรับบริการบ่มเพาะ.....

ประเภทธุรกิจ

หมายเหตุ ผ่านการประเมิน จะต้องได้คะแนนประเมินไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70

ลำดับ	หัวข้อประเมิน	ประเด็นประเมิน/ตัวบ่งชี้	ระดับคะแนน	
			คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้
1.	คุณลักษณะ/ศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการ		10	
		มีความมุ่งมั่นและมั่นใจในตัวเอง		
		มีความรู้พื้นฐานด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง		
		มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของตนเอง		
		มีความรู้เกี่ยวกับธุรกิจ		
2.	ภาพรวมธุรกิจ		10	
	2.1 แนวคิดธุรกิจ	มีแนวคิดชัดเจนเกี่ยวกับกลุ่มลูกค้าที่คาดหวัง มีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับอนาคตหรือโอกาสที่จะสร้างความก้าวหน้าให้กับธุรกิจ		
	2.2 ลักษณะธุรกิจ	ธุรกิจใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีด้านการบริการ การผลิต และการตลาด		
		ธุรกิจมีลักษณะแตกต่างจากสินค้า/บริการ/การผลิตประเภทเดียวกัน		
3.	ศักยภาพทางการตลาด		10	
	3.1 ศักยภาพทางการตลาด	- มีการระบุกลุ่มเป้าหมายหลักและกลุ่มเป้าหมายรองชัดเจน - มีตลาดรองรับเพียงพอสำหรับการทำธุรกิจ		

ลำดับ	หัวข้อประเมิน	ประเด็นประเมิน/ตัวบ่งชี้	ระดับคะแนน	
			คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้
		<ul style="list-style-type: none"> - มีการระบุตำแหน่งผลิตภัณฑ์ชัดเจน - การวิเคราะห์คู่แข่ง 		
	3.2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)	<p>ปัจจัยภายในองค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง (Strength)</p> <ul style="list-style-type: none"> - สินค้า/บริการมีเอกลักษณ์เฉพาะยากที่จะลอกแบบ - ธุรกิจตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ครอบคลุม - ธุรกิจมีความคิดสร้างสรรค์ <p>จุดอ่อน (Weakness)</p> <ul style="list-style-type: none"> - เป็นธุรกิจรายใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จัก - มีเงินทุนหมุนเวียนน้อย - มีต้นทุนการผลิตสูง - มีธุรกิจที่มีกลุ่มเป้าหมายจำกัด ขยายตลาดยาก - เป็นธุรกิจที่ใช้แรงงานในครัวเรือนขยายกิจการยาก <p>ปัจจัยภายนอกองค์กร โดยการวิเคราะห์โอกาส (Opportunities)</p> <ul style="list-style-type: none"> - ได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากภาครัฐและเอกชน - คู่แข่งการตลาดมีน้อย - ได้รับการสนับสนุนด้านวิชาการจากภาครัฐและเอกชน - มีครูที่ปรึกษาพร้อมที่จะให้คำปรึกษาแนะ - ได้รับความร่วมมือสนับสนุนจากชุมชน <p>จุดอุปสรรค (Threats)</p> <ul style="list-style-type: none"> - ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ - เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงในพื้นที่ - มีกฎหมาย ระเบียบ กฎหมายมากทำให้ธุรกิจไม่คล่องตัว 		

ลำดับ	หัวข้อประเมิน	ประเด็นประเมิน/ตัวบ่งชี้	ระดับคะแนน	
			คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้
		- ขาดเทคโนโลยีที่ทันสมัย - ขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ		
4.	แผนการบริหารจัดการ		10	
		มีโครงสร้างองค์กรชัดเจน		
		มีการกำหนดความสัมพันธ์ของตำแหน่งในองค์กร		
		มีการแบ่งอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบเหมาะสมสอดคล้องกับธุรกิจ		
		มีความยืดหยุ่น สามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามความจำเป็น		
		มีการบริหารจัดการที่เป็นระบบแยกชัดเจน ได้แก่การบริหารการเงิน การผลิต การตลาด		
		การวางแผนทางการบริหารรองรับความเปลี่ยนแปลงในอนาคตหรือไม่ ต้องพิจารณาว่าการวางแผนทางเพื่อสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตไว้เพียงใด หรือคาดการณ์สำหรับเหตุการณ์ฉุกเฉินที่อาจเกิดขึ้นไว้รัดกุมเพียงใด		
		ระบบการบริหารภายใน ต้องพิจารณาว่าทำให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงานเพียงใด รวมทั้งก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงานมากน้อยแค่ไหน		
5.	รูปแบบเทคโนโลยี		10	
		ความเหมาะสมในการนำความรู้ทางวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และ นวัตกรรมมาใช้กระบวนการผลิต หรือบริการ		
6.	แผนการผลิตและดำเนินการ		10	
		เครื่องจักรอุปกรณ์/เทคโนโลยี ที่กำหนดไว้ มีประสิทธิภาพเพียงพอ คุ่มค่าต่อการลงทุนหรือไม่		

ลำดับ	หัวข้อประเมิน	ประเด็นประเมิน/ตัวบ่งชี้	ระดับคะแนน	
			คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้
		มีมาตรฐาน รวมถึงมีความทันสมัยเพียงพอหรือไม่		
		การเลือกสถานที่ตั้งโรงงาน การวางผังโรงงาน การเตรียมการสั่งซื้อ		
		การระบุแหล่งแหล่งวัตถุดิบ และรายละเอียดของวัตถุดิบ มีความชัดเจนและเหมาะสมเพียงใดต่อการดำเนินงานทางด้านการผลิต		
7.	แผนการเงิน		10	
		สามารถแสดงรายการลงทุนในการประกอบการ ถูกต้อง ชัดเจน สอดคล้องกับการประกอบการจริง		
		องค์การมีความสามารถเพียงพอที่จะไปหาเงินจากแหล่งเงินต่างๆ มากน้อยเพียงใด		
		มีความสามารถในการบริหารการเงินให้เกิดสภาพคล่อง และความสามารถในการชำระหนี้		
		มีการเปรียบเทียบความแตกต่างของจำนวนสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นหรือหนี้สินที่ลดลง		
		สามารถประมาณการงบการเงินได้อย่างถูกต้อง (งบกำไรขาดทุน, งบดุล, งบประมาณเงินสด หรือ งบกระแสเงินสด)		
8.	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง		10	
		สามารถแสดงแนวทางการดำเนินงานไว้ล่วงหน้า ในกรณีที่สถานการณ์หรือผลลัพธ์จากการดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ หรือมีเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันเกิดขึ้น จนเป็นผลกระทบในทางลบกับกิจการ		
คะแนนรวมจากเกณฑ์ประเมินของ สป.อว.			80	
9.	อื่นๆ (อุทยานวิทยาศาสตร์ เพิ่มเติม)			

ลำดับ	หัวข้อประเมิน	ประเด็นประเมิน/ตัวบ่งชี้	ระดับคะแนน	
			คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้
คะแนนรวมจากเกณฑ์ประเมินของอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาค			20	
คะแนนรวมทั้งหมด			100	

4. การบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม (วทน.)

4.1 การดำเนินงานแผนงานบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม แบ่งออกเป็น 2 ส่วน
ดังนี้

1) การบ่มเพาะธุรกิจ ประกอบด้วย

- 1.1) การวางแผนการตลาดและการขาย
- 1.2) การเงิน การบัญชี ภาษี
- 1.3) การพัฒนาทักษะการเป็น Project Management
- 1.4) การบริหารจัดการองค์กรและทรัพยากรมนุษย์
- 1.5) การพัฒนาโครงสร้างทีมขาย
- 1.6) การวางแผนการผลิต
- 1.7) การจัดการทรัพย์สินทางปัญญา

2) การบ่มเพาะเทคโนโลยี ประกอบด้วย

- 2.1) การปรับแนวทางการพัฒนาเทคโนโลยีให้เหมาะสมร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการ
ทีมงานของหน่วยบ่มเพาะและที่ปรึกษา
- 2.2) การประเมินความเป็นไปได้และความเหมาะสมในการนำเทคโนโลยีจากงานวิจัยมาใช้
ในเชิงธุรกิจ
- 2.3) สรุปแนวการนำเทคโนโลยีไปใช้
- 2.4) พัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์
- 2.5) คุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

4.2 กระบวนการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม

1) การพิจารณาวางแผนการบ่มเพาะผู้ประกอบการแต่ละราย ขึ้นอยู่กับระดับความพร้อมและ
การประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการแต่ละรายว่าอยู่ในระดับใด เช่น อยู่ในระดับแนวคิด อยู่ในระดับมีต้นแบบ
ผลิตภัณฑ์แล้ว ต้องการต่อยอดหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ หรืออื่นๆ โดย อุทยานวิทยาศาสตร์
ภูมิภาคจะต้องมีการประเมินระดับธุรกิจของผู้ประกอบการแต่ละราย โดยผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจ ผู้เชี่ยวชาญด้าน
เทคโนโลยี ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ร่วมกับเจ้าหน้าที่บ่มเพาะธุรกิจฯ และกำหนดแผนการดำเนินงาน
ร่วมกับผู้ประกอบการแต่ละราย ประกอบด้วย

- Concept Definition เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการบริหารจัดการ การปฏิบัติการ
และการสนับสนุนซึ่งต้องกำหนดให้ชัดเจนร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการ และทีมงานอุทยานวิทยาศาสตร์ที่มีหน้าที่บ่ม
เพาะธุรกิจ วทน.

- Planning and Specification การกำหนดแผนการดำเนินการในการบ่มเพาะของผู้ประกอบการแต่ละรายให้เหมาะสมตลอดจนแผนในการศึกษาความเป็นไปได้ในด้านต่างๆ และแผนธุรกิจ

- Business Model การกำหนดรูปแบบธุรกิจให้เหมาะสมต่อการดำเนินงาน เช่น การกำหนดโครงสร้างของต้นทุนโครงสร้างรายได้ ช่องทางกระจายสินค้า ช่องทางการตลาด เป็นต้น

- Road Map เป็นการกำหนดอนาคตของธุรกิจในการดำเนินงานไปในทิศทางใด วางทิศทางธุรกิจอย่างไรแผนการเงิน การลงทุน และแผนอื่นๆ วางไว้เช่นไร

- การจัดตั้งธุรกิจ/กิจการ เป็นการวางแผนการจัดตั้งธุรกิจให้อยู่ในระบบโดยการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัดหรือบริษัทเมื่อธุรกิจเติบโตขึ้นมาได้ในระดับหนึ่ง และวางแผนด้านบัญชีและภาษีให้กับผู้ประกอบการ และองค์ประกอบอื่นๆที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

โดยอุทยานวิทยาศาสตร์จะต้องดำเนินการวางแผนจัดทำ Business Incubation Plan ร่วมกับผู้ประกอบการแต่ละรายตามระดับธุรกิจร่วมกัน ดังตัวอย่าง (สามารถปรับได้ตามความเหมาะสมในการดำเนินงาน)

(ตัวอย่าง) แบบฟอร์มการวางแผนการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม

อุทยานวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัย.....

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.....

ชื่อ-นามสกุล ผู้ประกอบการ.....

ชื่อวิสาหกิจหรือธุรกิจ.....

ชื่อผลิตภัณฑ์.....

กลุ่มอุตสาหกรรม

ข้าว เกษตรอาหาร สุขภาพและการแพทย์ พลังงานและวัสดุพลังงาน

ICT/Software/Digital Content อื่นๆ (ระบุ).....

วัน/เดือน/ปี ที่เข้ารับการบ่มเพาะธุรกิจ.....

วัน/เดือน/ปี ที่คาดว่าจะสิ้นสุดการบ่มเพาะธุรกิจ.....

แผนการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม

กิจกรรม	Pre Incubation	บ่มเพาะปี 1		บ่มเพาะปี 2		บ่มเพาะปี 3		Post Inc.
		
		1-6 เดือน	7-12 เดือน	13-18 เดือน	19-24 เดือน	25-30 เดือน	31-36 เดือน	36-..... เดือน
PR / OIL / Education Program	√							
Ideation	√							
Feasibility Meeting	√							

กิจกรรม	Pre Incubation	บ่มเพาะปี 1		บ่มเพาะปี 2		บ่มเพาะปี 3		Post Inc.
		1-6 เดือน	7-12 เดือน	13-18 เดือน	19-24 เดือน	25-30 เดือน	31-36 เดือน	
Review research/Technology/IP	✓							
Site visit	✓							
Application Form	✓							
BMC and/or draft Business Plan	✓							
Application form Evaluation	✓							
Business Profile Presentation	✓							
Interview	✓							
Legal service : How to officially start your business?		✓						
Technology/Prototype draft meeting		✓						
Technology/1 st Prototype Development		✓	✓					
1 st Packaging Design			✓					
Site visit / Collect business data / need assessment			✓					
Market survey			✓					
Review Business Plan				✓				
2 nd Packaging Design					✓			
Production Plan					✓			
How to setup your factory					✓			
Factory layout (FDA/GMP)					✓			
Research capacity development					✓			
Funding, Finance, Accounting, Tax consulting					✓			
Planning and complete company registration form					✓			
Company registration					✓			
Site visit / Collect business data / need assessment					✓			
Pre-product launch						✓		
Innovation exhibition						✓		

กิจกรรม	Pre Incubation	บ่มเพาะปี 1		บ่มเพาะปี 2		บ่มเพาะปี 3		Post Inc.
		
		1-6 เดือน	7-12 เดือน	13-18 เดือน	19-24 เดือน	25-30 เดือน	31-36 เดือน	36-.... เดือน
Market survey						√		
3 rd Packaging Design						√		
IP service						√		
Connect to financial investment opportunity / R&D funding						√		
Production						√		
Standardization						√		
Innovation exhibition / Trade fair						√		
Production expansion							√	
International Market							√	
Site visit / Collect business data / Post incubation need assessment							√	
Graduation evaluation							√	
Graduate follow up								√

2) กรอบการดำเนินกิจกรรมการอบรมในกระบวนการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและ

นวัตกรรม

หัวข้อการจัดอบรม	จำนวนชั่วโมง
การบ่มเพาะธุรกิจ (องค์ความรู้พื้นฐานที่จำเป็น)	
1. องค์ความรู้พื้นฐานทางธุรกิจที่จำเป็น เช่น เครื่องมือทางธุรกิจ (Lean canvas, BMC, Design Thinking)	...ชั่วโมง / ครั้ง
2. การวางแผนการตลาดและการขาย	...ชั่วโมง / ครั้ง
3. การเงิน การบัญชี ภาษี	...ชั่วโมง / ครั้ง
4. การพัฒนาทักษะการเป็น Project Management	...ชั่วโมง / ครั้ง
5. การบริหารจัดการองค์กรและทรัพยากรมนุษย์	...ชั่วโมง / ครั้ง
6. การพัฒนาโครงสร้างทีมขาย	...ชั่วโมง / ครั้ง

หัวข้อการจัดอบรม	จำนวนชั่วโมง
7. การวางแผนการผลิต	...ชั่วโมง / ครั้ง
8. การหาเครือข่ายธุรกิจ	...ชั่วโมง / ครั้ง
9. การเข้าถึงแหล่งทุน	...ชั่วโมง / ครั้ง
10. วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	...ชั่วโมง / ครั้ง
11. การอบรมมาตรฐานผลิตภัณฑ์	...ชั่วโมง / ครั้ง
12. กิจกรรมการอบรมพัฒนาทักษะความเป็นผู้ประกอบการ	...ชั่วโมง / ครั้ง
13. กฎหมายธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการ	...ชั่วโมง / ครั้ง
รวม	...ชั่วโมง
การบ่มเพาะเทคโนโลยี	
1. การปรับแนวทางการพัฒนาเทคโนโลยีให้เหมาะสมร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการ ทีมงานของหน่วยบ่มเพาะและที่ปรึกษา	...ชั่วโมง / ครั้ง
2. การประเมินความเป็นไปได้และความเหมาะสมในการนำเทคโนโลยีจากงานวิจัยมาใช้ในเชิงธุรกิจ	...ชั่วโมง / ครั้ง
3. สรุปแนวการนำเทคโนโลยีไปใช้	...ชั่วโมง / ครั้ง
4. พัฒนาด้านแบบผลิตภัณฑ์	...ชั่วโมง / ครั้ง
5. ด้านคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์	...ชั่วโมง / ครั้ง
รวม	...ชั่วโมง
การสร้างแบรนด์ด้วยเครื่องหมายการค้า	
1. ความรู้ทั่วไปด้านเครื่องหมายการค้า	...ชั่วโมง / ครั้ง
2. วิธีการสร้างแบรนด์ด้วยเครื่องหมายการค้า	...ชั่วโมง / ครั้ง
3. การออกแบบและการสร้างจุดเด่นเพื่อผลิตภัณฑ์	...ชั่วโมง / ครั้ง
4. ฝึกปฏิบัติการจัดเตรียมคำขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า (Workshop)	...ชั่วโมง / ครั้ง
รวม	... ชั่วโมง
การจัดการทรัพย์สินทางปัญญา	
1. ความรู้ทั่วไปด้านสิทธิบัตร/อนุสิทธิบัตร	...ชั่วโมง / ครั้ง
2. การยื่นคำขอรับสิทธิบัตรในระบบ PCT	...ชั่วโมง / ครั้ง
	...ชั่วโมง / ครั้ง

หัวข้อการจัดอบรม	จำนวนชั่วโมง
3. ขั้นตอนการจัดเตรียมคำขอรับสิทธิบัตร/อนุสิทธิบัตรและการจัดเตรียมเอกสาร	...ชั่วโมง / ครั้ง
4. เทคนิคการยกร่างคำขอรับสิทธิบัตร/อนุสิทธิบัตรด้านวิศวกรรมไฟฟ้าและฟิสิกส์	...ชั่วโมง / ครั้ง
5. เทคนิคการยกร่างคำขอสิทธิบัตร/อนุสิทธิบัตร ด้านเคมีและเทคโนโลยีชีวภาพ	...ชั่วโมง / ครั้ง
6. ฝึกปฏิบัติการจัดเตรียมคำขอรับสิทธิบัตร/อนุสิทธิบัตร (Workshop)	
รวม	...ชั่วโมง
โครงการจัดอบรมหัวข้อลิขสิทธิ์	
1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับลิขสิทธิ์	...ชั่วโมง / ครั้ง
2. การใช้ผลงานลิขสิทธิ์อย่างเป็นธรรมและการละเมิดลิขสิทธิ์	...ชั่วโมง / ครั้ง
รวม	...ชั่วโมง

ข้อเสนอแนะ ผู้เข้าร่วมโครงการบ่มเพาะธุรกิจ วทน. ควรมีการพบปะระหว่างผู้ประกอบการและผู้ให้คำปรึกษาเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น หรือปรึกษาปัญหา อย่างน้อย 3 ชั่วโมงต่อสัปดาห์

3) กระบวนการติดตามความก้าวหน้าของผู้ประกอบการระหว่างกระบวนการบ่มเพาะธุรกิจ วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม

หน่วยบ่มเพาะของอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาคควรมีการกำหนดแนวทางการดำเนินงานร่วมกันระหว่างทีมบ่มเพาะผู้ประกอบการและผู้เชี่ยวชาญ เพื่อกำหนดเป้าหมาย และตัวชี้วัดที่ชัดเจนตามความเหมาะสมของผู้ประกอบการแต่ละราย มีการวางแผนระยะเวลาการดำเนินงานและการติดตามความก้าวหน้าการดำเนินงานที่เหมาะสมกับแผนการดำเนินงานของผู้ประกอบการในแต่ละปี โดยจะต้องทำการประเมินและติดตามความก้าวหน้าของผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง เพื่อติดตามความก้าวหน้าในการประกอบธุรกิจ และให้ความช่วยเหลือเมื่อผู้ประกอบการพบปัญหาและปรับปรุงการบริการของหน่วยบ่มเพาะให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้เข้ารับการบ่มเพาะธุรกิจ วทน. ซึ่งควรมีการวางแผนการติดตามความก้าวหน้าของผู้ประกอบการระหว่างกระบวนการบ่มเพาะธุรกิจ วทน. ดังนี้

- ผู้ประกอบการปีที่ 1 ควรมีการติดตามทุก 1-2 เดือน เนื่องจากเป็นช่วงเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจ ซึ่งควรที่จะดำเนินการลงพื้นที่ติดตามความคืบหน้าถึงสถานประกอบการนั้นๆ 1-2 ครั้ง/ปี และดำเนินการติดตามผ่านทางโทรศัพท์ อีเมลล์ และ line official

- ผู้ประกอบการปีที่ 2-3 ควรมีระยะเวลาในการติดตามอย่างน้อยทุกไตรมาส

โดยเจ้าหน้าที่บ่มเพาะธุรกิจควรมีแบบฟอร์มสำหรับการติดตามความก้าวหน้า (ผลการพัฒนา/ยอดขาย/ปัญหาอุปสรรค /ข้อเสนอแนะ หรือสิ่งที่ต้องการได้รับการสนับสนุน)

4) กระบวนการติดตามผู้ประกอบการหลังสำเร็จการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม

อุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาคควรจะต้องมีการวางแผนแนวทางในการติดตามผู้ประกอบการโครงการแผนงานบ่มเพาะธุรกิจ วทน. หลังจากสำเร็จการบ่มเพาะธุรกิจ วทน. จากโครงการ โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่

4.1) ผู้ประกอบการที่จบไม่เกิน 1 ปี มีการติดตามผลการดำเนินงาน และผลประกอบการในระยะเวลา 1 ปี หลังจบจากการบ่มเพาะ

4.2) ผู้ประกอบการที่จบเกิน 1 ปี มีการติดตามในรูปแบบของการสร้างความสัมพันธ์ให้แก่ผู้ประกอบการ โดยมีรูปแบบของการติดตามดังนี้

- การให้ข้อมูลข่าวสารทางธุรกิจ ที่เกี่ยวข้อง
 - การจัดกิจกรรมอบรม สร้างเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการเก่า และผู้ประกอบการใหม่ รวมถึงเครือข่ายทางธุรกิจ (Networking)
 - การให้ข้อมูลข่าวสารด้านการลงทุน และการเชื่อมโยงเงินทุนให้กับผู้ประกอบการ
- โดยรูปแบบการติดตามข้อมูลเก็บข้อมูลผ่านช่องทาง อีเมลล์ ไลน์ หรือโทรศัพท์ และวิธีการติดตามข้อมูลแบ่งเป็น 2 ส่วนดังนี้

- ข้อมูลผลประกอบการ อาทิ รายได้ การจ้างงาน การลงทุน
- ข้อมูลปัญหาและอุปสรรค

5. การวัดความสำเร็จ (Evaluation)

5.1 ตัวชี้วัดความสำเร็จของผู้ประกอบการ

ธุรกิจของผู้ประกอบการที่สำเร็จการเข้าร่วมกิจกรรมบ่มเพาะธุรกิจ วทน. จะต้องเป็นไปตามตัวชี้วัด ดังต่อไปนี้

1) แผนธุรกิจฉบับสมบูรณ์ 1 แผน

มีความพร้อมของการวางแผนพัฒนาธุรกิจตามกระบวนการเขียนแผนธุรกิจฉบับสมบูรณ์ เนื้อหาสาระสำคัญที่กำหนดไว้ในแผนธุรกิจฉบับสมบูรณ์ มีความเชื่อมโยงของหัวข้อเรื่องที่กำหนดไว้ในแผนธุรกิจนั้น เช่น การเงิน การตลาด การผลิต

2) เจ้าของธุรกิจหรือบุคลากรในองค์กรมีความเข้าใจพื้นฐานด้านบัญชี การเงิน และภาษี

สามารถแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับการลงทุนในส่วนต่างๆ การประมาณรายรับ รายจ่าย ในแต่ละเดือนของกิจการ การจัดทำบัญชีต้นทุน กำไร มีความถูกต้องครบถ้วน สามารถแสดงรายละเอียดของต้นทุนคงที่ ต้นทุนผันแปร และยอดในการขายสินค้าหรือบริการได้ นอกจากนี้ต้องสามารถกำหนดว่าธุรกิจจะเสียภาษีแบบใด จำนวนเท่าใด รายการใดบ้างที่สามารถยกเว้นภาษีได้ ภาษีซื้อ ภาษีขายดำเนินการอย่างไร

3) มีการบริหารจัดการโครงสร้างองค์กรที่ดี

มีการจัดการโครงสร้างองค์กรและทีมผู้บริหารด้านบุคลากร เวลาทำงาน ค่าตอบแทน ความรู้ทักษะของทีมงานหรือพนักงาน

4) มีการลงทุนเพิ่มขึ้นโดยเปรียบเทียบกับก่อนร่วมการบ่มเพาะธุรกิจ วทน.

4.1) มีการลงทุนเพิ่มขึ้นในด้านของต้นทุนการผลิต มีการจัดซื้อวัตถุดิบ จัดซื้ออุปกรณ์ เครื่องจักร หรือลงทุนในด้านการดำเนินกิจการ

4.2) มีการจ้างงาน ทางตรง และทางอ้อมเพิ่มขึ้น

5) ผลประกอบการจากขายสินค้าหรือบริการดีขึ้นโดยเปรียบเทียบกับก่อนร่วมการบ่มเพาะธุรกิจ วทน.

มีการแสดงรายละเอียดของกำไรต่อยอดขาย (Return On Sales : ROS) ซึ่งสามารถแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการทำกำไรต่อรายได้ที่ขายสินค้าหรือบริการ ซึ่งสามารถคำนวณได้จาก
$$ROS = \frac{\text{กำไรสุทธิ} \times 100}{\text{ยอดขาย}}$$

6) มีการขยายธุรกิจ

มีการขยายสาขา หรือ ผู้ประกอบการมีการผลิตสินค้าหรือบริการออกสู่ตลาดเพิ่มมากขึ้น และสามารถหาช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ๆได้ มีการจ้างงานภายในองค์กรเพิ่มขึ้น

7) เกิดนวัตกรรมด้านการผลิต การบริการ การบริหารจัดการใหม่

ผู้ประกอบการจะต้องระบุได้ว่ามีเกิดการพัฒนาต่อยอดกระบวนการผลิตสินค้าหรือบริการอย่างไร

8) ผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการไม่น้อยกว่าร้อยละ 80

ผู้ประกอบการมีความเข้าใจสิทธิประโยชน์ และรับทราบถึงสิ่งที่ผู้ประกอบการจะต้องปฏิบัติอย่างต่อเนื่องในระหว่างการแข่งขันโครงการ นอกจากนี้ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการจะต้องเข้าร่วมกิจกรรมบ่มเพาะธุรกิจ วทน. ตามระยะเวลาที่กำหนดและควรมีการบันทึกรายละเอียดของการเข้าร่วมกิจกรรมบ่มเพาะธุรกิจ วทน.

9) มาตรฐานสถานประกอบการ

ได้รับมาตรฐาน สถานประกอบการ โรงงาน กระบวนการ และสินค้าจากองค์กรที่ยอมรับ

10) การจดทะเบียนกับทางราชการ

จดทะเบียนนิติบุคคล และจดทะเบียนอื่นกับทางราชการ (นอกเหนือจากทะเบียนนิติบุคคล)

หมายเหตุ

1. ตัวชี้วัดข้อ 1-8 และ 10 (ในส่วนของ การจดทะเบียนนิติบุคคล) ผู้ประกอบการควรจะผ่านการประเมินในทุกข้อ
2. ตัวชี้วัดที่ 9 และ 10 (ในส่วนของ การจดทะเบียนอื่นกับทางราชการ) เป็นข้อเสนอแนะ ไม่จำเป็นต้องผ่านการประเมิน

5.2 ตัวชี้วัดการดำเนินงานแผนงานบ่มเพาะธุรกิจ วทน. สำหรับอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาค

แผนงานบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม มีตัวชี้วัดผลการดำเนินงานของแผนงาน 10 ตัวชี้วัด ดังนี้

- | | |
|-----------------|--|
| ตัวชี้วัดที่ 50 | จำนวนผู้เข้าบ่มเพาะใหม่ต่อปี (ราย) |
| ตัวชี้วัดที่ 51 | อัตราการสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมการบ่มเพาะธุรกิจ วทน. (ร้อยละ) |
| ตัวชี้วัดที่ 52 | อัตราการรอดอยู่รอดของผู้ประกอบการหลังจบการบ่มเพาะธุรกิจ วทน. (ร้อยละ) |
| ตัวชี้วัดที่ 53 | ระดับการใช้เทคโนโลยีของผู้ประกอบการในแผนงานบ่มเพาะ |
| ตัวชี้วัดที่ 54 | มูลค่าการจ้างงานเพิ่มสะสมของผู้ประกอบการบ่มเพาะ (ราย และ บาท) |
| ตัวชี้วัดที่ 55 | จำนวนผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เสนอขายในตลาดต่อปี (รายการ) |
| ตัวชี้วัดที่ 56 | จำนวนนิติบุคคลใหม่ที่จัดตั้งภายใต้โครงการบ่มเพาะต่อปี (ราย) |
| ตัวชี้วัดที่ 57 | ยอดขายที่เพิ่มขึ้นรวมเฉลี่ยต่อผู้ประกอบการ 1 ราย (บาท/ราย/หลักสูตร) |
| ตัวชี้วัดที่ 58 | มูลค่าทางเศรษฐกิจรวมเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่จบโครงการในปีที่ประเมินทั้งหมด (บาท) (นับต่อเนื่อง 5 ปีหลังจบการบ่มเพาะ) |
| ตัวชี้วัดที่ 59 | คะแนนความพึงพอใจของผู้ใช้บริการโครงการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม (ประเมินเมื่อจบการบ่มเพาะ) (ร้อยละ) |

คำอธิบายของตัวชี้วัด มีรายละเอียดดังนี้

ตัวชี้วัดที่ 50 จำนวนผู้เข้าบ่มเพาะใหม่ต่อปี

ชนิดของตัวชี้วัด :	ผลผลิต (Output) เติบโตปริมาณที่ไม่ใช่ตัวเงิน
ค่าตัวคูณ :	2
นิยาม/คำอธิบาย :	จำนวนผู้เข้าบ่มเพาะระดับปริญญาตรี เทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ ต่อปี (นับเฉพาะ TBI)
หน่วยที่วัด :	ราย (บุคคลหรือนิติบุคคล)
วิธีการคำนวณ :	จำนวนผู้เข้าบ่มเพาะระดับปริญญาตรี เทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ ต่อปี (นับเฉพาะ TBI)
ข้อมูลที่ต้องใช้ :	จำนวนผู้เข้าบ่มเพาะระดับปริญญาตรี เทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ต่อปี นับตามเลขจดทะเบียนนิติบุคคลหรือเลขประจำตัวประชาชน
การเก็บข้อมูล :	ปีงบประมาณ
แบบฟอร์มการเก็บข้อมูล :	F5

ตัวชี้วัดที่ 51 อัตราการสำเร็จของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมการบ่มเพาะธุรกิจ วทน.

ชนิดของตัวชี้วัด :	ผลผลิต (Output) เติบโตปริมาณที่ไม่ใช่ตัวเงิน
ค่าตัวคูณ :	2
นิยาม/คำอธิบาย :	อัตราการจบหลักสูตรของผู้ประกอบการเป็นการเปรียบเทียบจำนวนผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการบ่มเพาะต่อผู้จบหลักสูตรบ่มเพาะในเวลา 3 ปี
วิธีการคำนวณ :	$\frac{\text{ผู้ประกอบการที่สำเร็จในรอบการบ่มเพาะ 3 ปี} * 100}{\text{จำนวนผู้ประกอบการที่รับเข้าทั้งหมดในรอบการบ่มเพาะครบ 3 ปี}}$
หน่วยที่วัด :	ร้อยละ
ข้อมูลที่ต้องใช้ :	1. ผู้ประกอบการที่สำเร็จในรอบการบ่มเพาะ 3 ปี (ตามปีงบประมาณ) 2. จำนวนผู้ประกอบการที่รับเข้าทั้งหมดในปีงบประมาณรอบการบ่มเพาะครบ 3 ปี
การเก็บข้อมูล :	ปีงบประมาณ
แบบฟอร์มการเก็บข้อมูล :	F5

ตัวชี้วัดที่ 52 อัตราการอยู่รอดของผู้ประกอบการหลังจบการบ่มเพาะธุรกิจ วทน.

ชนิดของตัวชี้วัด :	ผลผลิต (Output) เติบโตปริมาณที่ไม่ใช่ตัวเงิน
ค่าตัวคูณ :	2

นิยาม/คำอธิบาย :	อัตราการอยู่รอดของผู้ประกอบการหลังจบหลักสูตร เป็นการหาอัตราการอยู่รอดของผู้ประกอบการหลังจบหลักสูตรการบ่มเพาะ โดยนับการอยู่รอดต่อไป 5 ปีหลังจบหลักสูตร
วิธีการคำนวณ :	$\frac{\text{ผลรวมจำนวนผู้ประกอบการที่จบหลักสูตรการบ่มเพาะ และยังคงดำเนินกิจการอยู่ (นับต่อไป 5 ปี)} * 100}{\text{จำนวนผู้ประกอบการ ณ ปีที่จบหลักสูตรการบ่มเพาะ}}$
หน่วยที่วัด :	ร้อยละ
ข้อมูลที่ต้องใช้ :	1. จำนวนผู้ประกอบการที่จบหลักสูตรการบ่มเพาะและยังคงดำเนินกิจการอยู่ (นับต่อไป 5 ปี) 2. จำนวนผู้ประกอบการ ณ ปีที่จบหลักสูตรการบ่มเพาะ
การเก็บข้อมูล :	ปีงบประมาณ
แบบฟอร์มการเก็บข้อมูล :	F5

ตัวชี้วัดที่ 53 คะแนนเฉลี่ยของระดับของเทคโนโลยีที่ผู้ประกอบการบ่มเพาะนำมาใช้

ชนิดของตัวชี้วัด :	ผลผลิต (Output) เชิงปริมาณที่ไม่ใช่ตัวเงิน
ค่าตัวคูณ :	2
นิยาม/คำอธิบาย :	ระดับของเทคโนโลยีที่ผู้ประกอบการนำมาใช้ โดยมีเกณฑ์การพิจารณา 6 มิติ ดังนี้ 1. ความสามารถของเทคโนโลยี (Functionality) ประกอบด้วย การเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต หรือเพิ่มผลผลิต (Efficiency or Productivity) ความรวดเร็วในการทำงาน หรือกระบวนการมีความสามารถสูงขึ้น (Speed or Process Capability) และลดต้นทุนการผลิต (Cost Saving) 2. ระดับความก้าวหน้าของเทคโนโลยี (Newness, Advancement and Trend) ประกอบด้วย มีความใหม่ (Newness) เป็นเทคโนโลยีที่อยู่ในแนวโน้มของตลาด (In trend) และสามารถประยุกต์ใช้ หรือต่อยอดได้หลากหลาย ทั้งกระบวนการผลิต หรืออุตสาหกรรม 3. ความง่ายในการใช้เทคโนโลยี (Usability) ประกอบด้วย ง่ายต่อการเข้าใจ ได้รับการออกแบบให้เหมาะสมกับระดับความสามารถขององค์กร (Fitness to User Capability) ง่ายต่อการใช้งาน (Easy for

	<p>Manufacturing) และความง่ายในการขยายขนาดจากระดับผลปฏิบัติการ</p> <p>4. การปรับขนาดไปสู่การผลิตเชิงพาณิชย์ (Scalability) ประกอบด้วย การขยายขนาดจากระดับผลปฏิบัติการไปสู่ภาคอุตสาหกรรม (Easy to Upscale) เงินลงทุนในการผลิตขนาดใหญ่ในเชิงอุตสาหกรรม (Capital Requirement for Production) และความง่ายในการหาวัตถุดิบที่เพียงพอต่อการผลิต (Raw Material Availability)</p> <p>5. ความน่าเชื่อถือของเทคโนโลยี (Reliability) ประกอบด้วย มีข้อมูลด้านวิชาการและผลการทดลองที่น่าเชื่อถือสนับสนุน (Academic Rigor) และเป็นเทคโนโลยีที่มีสูตร หรือระบบที่มีเสถียรภาพ (System Reliability)</p> <p>6. ความสามารถในการแข่งขันของเทคโนโลยี (Competitiveness) ประกอบด้วย ลอกเลียนแบบได้ยาก (Difficult to copy) จากคู่แข่งในและต่างประเทศ มีกฎหมายทางทรัพย์สินทางปัญญาคุ้มครอง (IP Protection) และมีเทคโนโลยีอื่นมาทดแทนได้ยาก (Difficult to Substitute) จากคู่แข่งในและต่างประเทศ</p>
วิธีการคำนวณ :	คะแนนรวมของระดับเทคโนโลยี 6 ด้าน
หน่วยที่วัด :	คะแนน
ข้อมูลที่ต้องใช้ :	ผลการประเมินระดับของเทคโนโลยีที่ผู้ประกอบการนำมาใช้
การเก็บข้อมูล :	ปีงบประมาณ
แบบฟอร์มการเก็บข้อมูล :	แบบฟอร์มการประเมินระดับเทคโนโลยีของ สป.อว.

ตัวชี้วัดที่ 54 มูลค่าการจ้างงานเพิ่มสะสมของผู้ประกอบการบ่มเพาะ

ชนิดของตัวชี้วัด :	ผลกระทบ (Impact) ที่เป็นตัวชี้วัดทางการเงิน
ค่าตัวคูณ :	4
นิยาม/คำอธิบาย :	มูลค่าการจ้างงานของผู้ประกอบการที่สำเร็จหลักสูตรในปีที่ประเมิน การจ้างงานของผู้ประกอบการบ่มเพาะ หมายถึง มูลค่าการจ้างงานที่เกิดจากกิจการของผู้ประกอบการที่สำเร็จหลักสูตรในปีที่ประเมิน เริ่มนับตั้งแต่ปีที่เข้ารับการบ่มเพาะจนถึงปีที่สำเร็จหลักสูตร

	โดยพิจารณามูลค่าการจ้างงานรายบุคคลจากสัญญาว่าจ้างให้ทำงานหรือบริการแลกค่าจ้างแบบประจำที่แสดงถึงอัตราเงินเดือนและระยะเวลาในการจ้างงาน ซึ่งสัญญาจ้างงานอาจจัดทำขึ้นอย่างชัดเจนหรือละไว้ในฐานที่เข้าใจกันก็ได้ อาจเป็นการจ้างโดยตรงจากบริษัทหรือใช้บริการบริษัทจัดหางานก็ได้
วิธีการคำนวณ :	ผลรวมมูลค่าการจ้างงานตลอดระยะเวลา 3 ปี
หน่วยที่วัด :	บาท
ข้อมูลที่ต้องใช้ :	1. จำนวนการจ้างงานที่เกิดขึ้นในรอบ 3 ปีที่เข้ารับการบ่มเพาะ 2. สัญญาจ้างงานของแต่ละบุคคล หรือ หนังสือรับรองเงินเดือนจากผู้ประกอบการภายใต้แผนงานบ่มเพาะฯ ที่ระบุอัตราเงินเดือนและระยะเวลาการจ้างงาน
การเก็บข้อมูล :	ปีงบประมาณ
แบบฟอร์มการเก็บข้อมูล :	ใช้แบบฟอร์มเก็บข้อมูลมูลค่าการจ้างงานของแผนงาน

ตัวชี้วัดที่ 55 จำนวนผลิตภัณฑ์/บริการใหม่ที่เสนอขายในตลาดต่อปี

ชนิดของตัวชี้วัด :	ผลผลิต (Output) เชิงปริมาณที่ไม่ใช่ตัวเงิน
ค่าตัวคูณ :	2
นิยาม/คำอธิบาย :	จำนวนผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีเสนอขายในตลาดต่อปี หมายถึง ผลิตภัณฑ์ใหม่ของผู้ประกอบการที่มีการพัฒนาภายใต้โครงการบ่มเพาะและมีการเสนอขายในตลาดก่อนที่ผู้ประกอบการจะจบหลักสูตรการบ่มเพาะ โดยประเมินจาก ยอดขายเกิดขึ้นจริงร่วมกับการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย (ไม่ใช่แค่การทดลองตลาด)
หน่วยที่วัด :	รายการ
วิธีการคำนวณ	นับผลรวมของจำนวนผลิตภัณฑ์/บริการใหม่ที่มีเสนอขายในทางการจัดจำหน่ายต่าง ๆ และมียอดขายต่อปี
ข้อมูลที่ต้องใช้ :	ผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีเสนอขายในทางการจัดจำหน่ายต่าง ๆ และมียอดขายต่อปี
การเก็บข้อมูล :	ปีงบประมาณ
แบบฟอร์มการเก็บข้อมูล :	แบบฟอร์มของแผนงาน

ตัวชี้วัดที่ 56 จำนวนนิติบุคคลใหม่ที่จัดตั้งภายใต้โครงการบ่มเพาะต่อปี

ชนิดของตัวชี้วัด :	ผลผลิต (Output) เชิงปริมาณที่ไม่ใช่ตัวเงิน
ค่าตัวคูณ :	2
นิยาม/คำอธิบาย :	จำนวนนิติบุคคลใหม่ที่จัดตั้งภายใต้โครงการบ่มเพาะต่อปี หมายถึง ผู้ประกอบการที่มีการพัฒนาภายใต้โครงการบ่มเพาะและมีการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ก่อนที่ผู้ประกอบการจะจบหลักสูตรการบ่มเพาะ โดยประเมินจากเอกสารจัดตั้งนิติบุคคล
หน่วยที่วัด :	ราย
วิธีคำนวณ :	นับยอดรวมของจำนวนนิติบุคคลใหม่ที่จัดตั้งภายใต้โครงการบ่มเพาะต่อปี
ข้อมูลที่ต้องใช้ :	จำนวนนิติบุคคลใหม่ที่จัดตั้งภายใต้โครงการบ่มเพาะในระหว่างปีที่ประเมิน
การเก็บข้อมูล :	ปีงบประมาณ
แบบฟอร์มการเก็บข้อมูล :	แบบฟอร์มของแผนงาน

ตัวชี้วัดที่ 57 ยอดขายที่เพิ่มขึ้นรวมเฉลี่ยต่อผู้ประกอบการ 1 ราย ตลอดการเข้าร่วมหลักสูตร

ชนิดของตัวชี้วัด :	ผลกระทบ (Impact) ที่เป็นตัวชี้วัดทางการเงิน
ค่าตัวคูณ :	4
นิยาม/คำอธิบาย :	ยอดขายที่เพิ่มขึ้นรวมของผู้ประกอบการ 1 ราย ตลอดหลักสูตรบ่มเพาะ หมายถึง ยอดขายที่เพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการภายหลังการเข้าร่วมหลักสูตรบ่มเพาะผู้ประกอบการ โดยที่ <ul style="list-style-type: none"> ● ผู้ประกอบการที่มีผลิตภัณฑ์เดิมมาแล้ว ให้เริ่มต้นนับส่วนต่างของยอดขายที่เพิ่มขึ้นในปีที่ 1 ปีที่ 2 และนับไปจนกระทั่งสำเร็จหลักสูตรการบ่มเพาะ ● ผู้ประกอบการที่ยังไม่มีผลิตภัณฑ์สามารถนับยอดขายทั้งหมด
วิธีการคำนวณ :	ผลรวมของยอดขายของผู้ประกอบการทุกรายที่จบในปีที่ประเมิน $\frac{(\text{ผลรวมของยอดขายปีที่ 1} + \text{ปีที่ 2} + \text{ปีที่ 3} + \text{ปีที่ n})}{\text{จำนวนผู้ประกอบการที่จบหลักสูตรในปีที่ประเมิน}}$
หน่วยที่วัด :	บาท (ต่อผู้ประกอบการ 1 รายตลอดการเข้าร่วมโครงการ)
ข้อมูลที่ต้องใช้ :	1. ยอดขายรวมทั้งหมดของผู้ประกอบการทุกรายที่จบในปีที่ประเมิน 2. จำนวนผู้ประกอบการที่จบหลักสูตรในปีที่ประเมิน
การเก็บข้อมูล :	ปีงบประมาณ

แบบฟอร์มการเก็บข้อมูล :	F5
-------------------------	----

ตัวชี้วัดที่ 58 มูลค่าทางเศรษฐกิจรวมเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่จบโครงการในปีที่ประเมินทั้งหมด (ผู้ประกอบการที่จบการบ่มเพาะธุรกิจ วนทน.แล้วและยังคงดำเนินกิจการอยู่ในปีที่ประเมิน)

ชนิดของตัวชี้วัด :	ผลกระทบ (Impact) ที่เป็นตัวชี้วัดทางการเงิน
ค่าตัวคูณ :	4
นิยาม/คำอธิบาย :	ผลกระทบทางเศรษฐกิจเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่จบหลักสูตรแล้วและยังคงดำเนินกิจการอยู่ในปีที่ประเมินทั้งหมด หมายถึง <ul style="list-style-type: none"> ● ยอดขาย ● มูลค่าการขยายกิจการเพิ่ม ● มูลค่าการจ้างงานของกิจการ
หน่วยที่วัด :	บาท
วิธีคำนวณ	ผลรวมของยอดขายและการขยายกิจการเพิ่มและการจ้างงานของผู้ประกอบการทุกรายที่จบหลักสูตรแล้วและยังคงดำเนินกิจการอยู่ในปีที่ประเมินหารจำนวนผู้ประกอบการที่จบหลักสูตรแล้วและยังคงดำเนินกิจการอยู่ในปีที่ประเมินทั้งหมด
ข้อมูลที่ต้องใช้ :	1. ยอดขายและการขยายกิจการเพิ่มและการจ้างงานของผู้ประกอบการทุกรายที่จบการบ่มเพาะธุรกิจ วนทน. แล้วและยังคงดำเนินกิจการอยู่ในปีที่ประเมิน (ผู้ประกอบการที่ยังอยู่รอดหลังจบการบ่มเพาะธุรกิจ วนทน. สามารถนำมาคิดผลกระทบเชิงเศรษฐกิจได้ 5 ปีหลังจบหลักสูตร) 2. จำนวนผู้ประกอบการที่จบการบ่มเพาะธุรกิจ วนทน. แล้วและยังคงดำเนินกิจการอยู่ในปีที่ประเมินทั้งหมด
การเก็บข้อมูล :	ปีงบประมาณ
แบบฟอร์มการเก็บข้อมูล :	F5

ตัวชี้วัดที่ 59 คะแนนความพึงพอใจของผู้ใช้บริการโครงการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม

ชนิดของตัวชี้วัด :	ผลผลิต (Output) เชิงปริมาณที่ไม่ใช่ตัวเงิน
ค่าตัวคูณ :	2
นิยาม/คำอธิบาย :	คะแนนเฉลี่ยของความพึงพอใจของผู้มารับบริการโครงการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม

วิธีคำนวณ :	คิดค่าคะแนนเป็นร้อยละ
หน่วยที่วัด :	ร้อยละ
ข้อมูลที่ต้องใช้ :	ความพึงพอใจของผู้เข้าบ่มเพาะผู้ประกอบการเป็นการประเมินเมื่อจบการบ่มเพาะ
การเก็บข้อมูล :	ปีงบประมาณ
แบบฟอร์มการเก็บข้อมูล :	แบบฟอร์มของหน่วยงาน

5.3 เอกสารที่ทางอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาคจะต้องรายงานต่อ สป.อว.

- 1) รายงานความก้าวหน้า ตามแบบฟอร์มที่ สป.อว. กำหนด
- 2) รายงานฉบับสมบูรณ์ ตามแบบฟอร์มที่ สป.อว. กำหนด
- 3) รายงานผลความก้าวหน้าผลการดำเนินงานทุกวันที่ 15 ของเดือนผ่านระบบ Project-based Management รายงานตามหัวข้อที่ สป.อว. กำหนด โดยอุทยานวิทยาศาสตร์สามารถกำหนดน้ำหนักความสำคัญของงานได้ตามความเหมาะสม
- 4) รายงานผลการใช้จ่ายงบประมาณในการดำเนินงานของแต่ละเดือน และจัดส่งให้ทางอุทยานวิทยาศาสตร์แม่ข่าย เพื่อให้อุทยานวิทยาศาสตร์แม่ข่ายดำเนินการจัดทำสรุปผลการใช้จ่ายงบประมาณประจำเดือน และรายงานแก่ สป.อว.

เอกสารอ้างอิง

1. กลยุทธ์การตลาดและการบริหารการตลาด: ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2541
2. การวางแผนกลยุทธ์และการจัดทำ Balance Scored: อัจฉรา จันทน์ฉาย, 2545
3. คู่มือการเขียนแผนธุรกิจ ภาคการผลิต: รัชกฤษ คล่องพยาบาล, ส่วนบริการปรึกษาการเงินและการร่วมลงทุน, ฝ่ายประสานและบริการ SMEs, สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2550
4. คู่มือการเขียนแผนธุรกิจ ภาคธุรกิจบริการ: รัชกฤษ คล่องพยาบาล, ส่วนบริการปรึกษาการเงินและการร่วมลงทุน, ฝ่ายประสาน และบริการ SMEs, สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2550
5. วิธีเขียนแผนธุรกิจ SMEs: วิภาวรรณ กลิ่นหอม, ออนไลน์, แหล่งที่มา <http://ossc.sipa.or.th/sme/knowledge/content?kdid=112>
6. คู่มือเริ่มต้นธุรกิจอย่างทีศทาง; กรมพัฒนาธุรกิจการค้า (The Department of Business Development), 2558
7. คัมภีร์เจ้าของกิจการ Entrepreneur's Toolkit; ญัฐยา สิ้นตระการผล, 2556
8. คู่มือสร้างโมเดลธุรกิจ Business Model Generation; วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา, 2557
9. <https://www.codementor.io/blog/> (Market validation)

ภาคผนวก
ตัวอย่างรูปแบบการจัดทำแผนธุรกิจ

1. หน้าปกแผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ
(Business Plan)

ตราธุรกิจ / Logo



ชื่อธุรกิจ

ที่อยู่

โทรศัพท์

E-mail Address.....

อุทยานวิทยาศาสตร์ภาค.....

มหาวิทยาลัย.....

2. ตัวอย่างสารบัญหัวข้อการจัดทำแผนธุรกิจ

หัวข้อ	หน้า
1. บทสรุปผู้บริหาร	1-1
1.1 วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ	1-x
2. ความเป็นมาของธุรกิจ	2-2
2.1 ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ	2-x
2.2 สรุปผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของธุรกิจ	2-x
2.3 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินการธุรกิจ	2-x
3. การวิเคราะห์ธุรกิจและการวิเคราะห์ตลาด	3-3
3.1 สภาวะตลาด	3-x
3.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด	3-x
3.3 ตลาดเป้าหมาย	3-x
3.4 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า	3-x
3.5 สภาพการแข่งขัน	3-x
3.6 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT Analysis หรือ การประเมินจุดแข็งจุดอ่อนของธุรกิจ	3-x
3.6.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	3-x
3.6.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	3-x
4. แผนการบริหารจัดการ	4-4
4.1 ข้อมูลธุรกิจ / แผนผังองค์กร	4-x
4.2 หน้าที่ความรับผิดชอบ	4-x
4.3 แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ	4-x
4.4 นโยบายการจ่ายเงินปันผลหรือผลตอบแทน	4-x
4.5 วิสัยทัศน์ / ภารกิจ / เป้าหมายในการทางธุรกิจ	4-x
5. แผนการตลาด	5-5
5.1 เป้าหมายทางการตลาด	5-x
5.2 กลยุทธ์ทางการตลาด (4Ps)	5-x
5.2.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)	5-x

	5.2.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price)	5-x
	5.2.3 กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย (Place or Channel of distribution)	5-x
	5.2.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย (Promotion)	5-x
6.	แผนการผลิตและดำเนินการ	6-6
	6.1 ข้อมูลการผลิต	6-x
	6.2 ขั้นตอนการผลิต/ดำเนินการ	6-x
	6.3 แผนผังกระบวนการผลิต/ดำเนินการ	6-x
7.	แผนการเงิน	7-7
	7.1 ประมาณการในการลงทุน	7-x
	7.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน	7-x
	7.3 นโยบายทางการเงิน	7-x
	7.4 งบดุล	7-x
8.	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง	8-8
	ภาคผนวก	
	เอกสารแนบ	

3. คำอธิบายในการเขียนแผนธุรกิจ

3.1 บทสรุปผู้บริหาร

เป็นส่วนที่จะสรุปใจความสำคัญของแผนธุรกิจทั้งหมดควรมีความยาวไม่เกิน 1-2 หน้ากระดาษ A4 บทสรุปผู้บริหารต้องชี้ให้เห็นประเด็นสำคัญในการบริหารจัดการ แผนการตลาด แผนการผลิต และแผนการเงิน และควรจัดทำในลำดับหลังสุดโดยเป็นการเรียบเรียงและสรุปเนื้อหาทั้งหมดภายหลังการจัดทำแผนธุรกิจเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้วแต่จัดไว้ตอนต้นของแผนธุรกิจ บทสรุปผู้บริหารต้องเขียนให้เกิดความน่าเชื่อถือ หนักแน่น คุณภาพของบทสรุปผู้บริหารจะสะท้อนถึงคุณภาพของแผนโดยรวม

เนื้อหาในบทสรุปผู้บริหารควรจะตอบคำถามเหล่านี้ได้

1. อธิบายว่าจะทำธุรกิจอะไร และแนวคิดของธุรกิจนั้นเป็นอย่างไร
2. โอกาสและกลยุทธ์ สรุปว่าอะไรคือโอกาส ทำไมจึงน่าสนใจ และจะใช้โอกาสนั้นด้วยวิธีอย่างไร
3. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคะเนลูกค้าเป้าหมาย
4. ความได้เปรียบแข่งขันของธุรกิจ
5. ความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจและความสามารถในการทำกำไร
6. ทีมผู้บริหาร รูปแบบโครงสร้างการบริหารจัดการ

3.2 ความเป็นมาของธุรกิจ

เป็นแสดงรายละเอียดของความเป็นมาหรือเหตุผลในการจัดทำธุรกิจตลอดจนการเล็งเห็นโอกาสทางการตลาด ได้แก่ ชื่อกิจการเริ่มต้น ผู้เริ่มก่อตั้ง ปีที่เริ่มก่อตั้ง แนวความคิดหรือเหตุผลในการก่อตั้งธุรกิจ ทุนจดทะเบียนหรือทุนเริ่มต้นของกิจการ การเติบโตของกิจการ การเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้น และยักรวมถึงขั้นตอนภายหลังจากได้รับการสนับสนุนทางการเงิน หรือเทคโนโลยี เพื่อให้ทราบถึงขั้นตอนการดำเนินการ ระยะเวลาของขั้นตอนต่างๆ ตั้งแต่การเริ่มต้นธุรกิจ หรือการดำเนินการ จนถึงเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ เพื่อกำหนดแผนดำเนินการทางธุรกิจในช่วงเวลาต่อไป

3.3 การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจ

เป็นการแสดงรายละเอียดของสถานการณ์ของธุรกิจในปัจจุบัน และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคตของปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อสถานการณ์การแข่งขัน ดังนั้นการวิเคราะห์ธุรกิจและการวิเคราะห์ตลาดจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการควรกระทำ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดทิศทาง กลยุทธ์ และแผนการดำเนินงานของกิจการ เครื่องมือที่ใช้การวิเคราะห์ธุรกิจเพื่อประเมินจุดแข็งจุดอ่อนของธุรกิจ คือ SWOT ANALYSIS

SWOT ANALYSIS เป็นการแสดงรายละเอียดการวิเคราะห์สถานการณ์ในการดำเนินธุรกิจ หรือการวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ โดยแบ่ง เป็นการวิเคราะห์จากปัจจัยภายในหรือของตัวธุรกิจเอง และปัจจัยภายนอกหรือสิ่งที่อยู่ภายนอกธุรกิจซึ่งส่งผลต่อการดำเนินการของธุรกิจ ซึ่งแบ่งเป็น 2 กรณีคือ 1. การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน หมายถึง การตรวจสอบความสามารถและความพร้อมของกิจการในด้านต่างๆ ทั้งนี้โดยมุ่งเน้นการวิเคราะห์ในส่วนที่เป็น จุดแข็ง (Strengths) และ จุดอ่อน (Weaknesses) ของกิจการ และ 2. การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก หมายถึง การประเมินสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจที่ผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมหรือเปลี่ยนแปลงได้ ดังนั้นจึงต้องพยายามเข้าใจในสถานการณ์ปัจจุบันและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคตของสภาพแวดล้อมดังกล่าว เป็นไปในลักษณะที่เป็น โอกาส (Opportunities) หรือ อุปสรรค (Threats) ในการดำเนินธุรกิจผลลัพธ์จากขั้นตอนของการวิเคราะห์สถานการณ์ คือ บทวิเคราะห์ความเป็นไปและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของการดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์ในการกำหนดกลยุทธ์ด้านต่างๆ ของกิจการ

ตารางตัวอย่างแบบฟอร์ม การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT Analysis

ตารางที่ 1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ		
ด้านการตลาด		
ด้านการผลิต		
ด้านการเงิน		

ตารางที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunity)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย		
สถานการณ์การแข่งขัน		
สังคม		
เทคโนโลยี		

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunity)	อุปสรรค (Threats)
สภาพเศรษฐกิจ		
กฎหมาย / ระเบียบ / ข้อบังคับ		
กลุ่มผู้จำหน่าย / เครือข่าย		

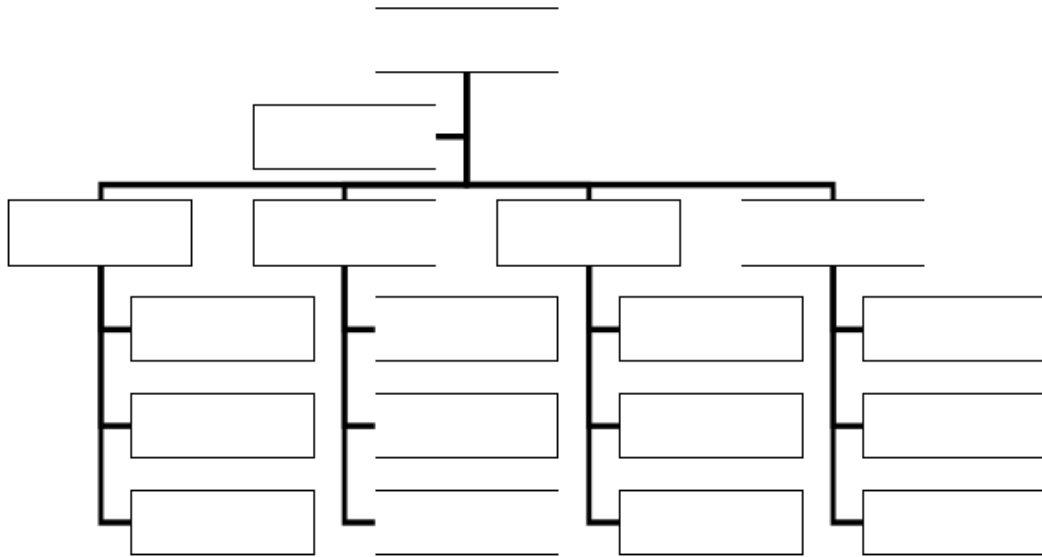
3.4 แผนการบริหารจัดการ

เป็นการแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลของกิจการ ได้แก่ ชื่อกิจการ ที่อยู่และที่ตั้งของกิจการ ลักษณะหน้าที่และการดำเนินการ รวมถึงการแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับรายนามคณะกรรมการบริษัท รายชื่อผู้ถือหุ้น/หุ้นส่วน และสัดส่วนการถือครอง ควรมีการกำหนดวิสัยทัศน์ เพื่อเป็นการแสดงภาพของธุรกิจในอนาคตข้างหน้าว่า ต้องการให้ธุรกิจเป็นเช่นใด พันธกิจ เพื่อเป็นการแสดงภาระหน้าที่ที่ธุรกิจจะดำเนินการตามวิสัยทัศน์ของธุรกิจที่กำหนดไว้และเป้าหมายทางธุรกิจเพื่อเป็นการแสดงเป้าหมายของกิจการที่จะดำเนินการให้บรรลุถึงเป้าหมายทางธุรกิจยังควรแบ่งเป็น เป้าหมายระยะสั้น ในช่วงระยะเวลา 1 ปี เป้าหมายระยะปานกลาง ระยะเวลา 3 - 5 ปี และเป้าหมายระยะยาว ที่นานกว่า 5 ปี เป้าหมายทางธุรกิจควรแสดงเป็นหน่วยที่สามารถวัดได้ (Measurable) ซึ่งต้องสอดคล้องกับพันธกิจ ที่กำหนดไว้ก่อนหน้า ตัวอย่างเช่น ยอดรายได้ จำนวนลูกค้า จำนวนการผลิต สาขาที่เปิด ระยะเวลาที่จะได้มาตรฐานต่างๆในการผลิต เป็นต้น

ตารางที่ 3 ตัวอย่างตารางแสดงรายนามบุคลากรภายในบริษัท

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	จำนวนหุ้น หรือ %	มูลค่า
1				
2				
3				
x				

รูปที่ 1 ตัวอย่างผังองค์กรของธุรกิจ



3.5 แผนการตลาด

เป็นการแสดงรายละเอียดของการกำหนดเป้าหมายทางการตลาดอาจะระบุเป็นส่วนแบ่งตลาด (Market Share) และตลาดเป้าหมาย (Target Market) และเป้าหมายการดำเนินการเพื่อเข้าถึงส่วนแบ่งตลาด โดยทั่วไปแล้วเนื้อหาของแผนการตลาดควรประกอบไปด้วยรายละเอียดดังนี้ เป้าหมายทางการตลาดที่ต้องทำให้ได้ในระยะเวลาของแผนคือเรื่องอะไรบ้าง ใครคือลูกค้ากลุ่มเป้าหมายทั้งกลุ่มเป้าหมายหลักและกลุ่มเป้าหมายรอง จะนำเสนอสินค้า/บริการอะไรให้กลุ่มเป้าหมาย ในราคาเท่าใด และด้วยวิธีการใด จะสร้างและรักษาความพึงพอใจให้กับกลุ่มเป้าหมายเหล่านั้นได้ด้วยวิธีการใดบ้าง ถ้าสถานการณ์ไม่เป็นไปตามที่คาดหวังไว้ จะปรับตัวหรือแก้ไขอย่างไร การกำหนดเป้าหมายทางการตลาด อาจะระบุเป็นส่วนแบ่งตลาด (Market Share) และตลาดเป้าหมาย (Target Market) และเป้าหมายการดำเนินการเพื่อเข้าถึงส่วนแบ่งตลาด

ปกติการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดนั้นมีอยู่มากมาย แต่ที่เป็นที่รู้จัก และเป็นพื้นฐานที่สุดก็คือการใช้ 4Ps ซึ่งหลักการใช้คือ การวางแผนในแต่ละส่วนให้เข้ากันและเป็นที่ต้องการของกลุ่มเป้าหมายที่เราเลือกเอาไว้ให้มากที่สุด ซึ่งหลักการ 4Ps มีดังนี้

ผลิตภัณฑ์ (Product) ในการทำธุรกิจมีองค์ประกอบสำคัญก็คือ สินค้าหรือบริการ ซึ่งถือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำให้เกิดรายได้หรือผลตอบแทนให้กับองค์กร หลักการวางแผนจึงต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เช่น ความต้องการของลูกค้า คุณภาพของสินค้า รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่มีความทันสมัย และสามารถเปรียบเทียบกับคู่แข่งได้หรือไม่

ราคา (Price) การตั้งราคาขายถือเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญ ซึ่งนอกจากราคาจะสามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าได้แล้ว การตั้งราคาขายยังเป็นเทคนิคอย่างหนึ่งที่ทำให้ต่อสู้กับคู่แข่งในธุรกิจประเภทเดียวกันได้ เช่น กำหนดให้มีส่วนลดเมื่อซื้อตามจำนวน กำหนดราคาตามขนาดและปริมาณของสินค้า

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) ก็คือการนำสินค้าไปให้ถึงมือของลูกค้า โดยยึดหลักความมีประสิทธิภาพ ความถูกต้อง ความปลอดภัย และความรวดเร็ว วิธีขายหรือกระจายสินค้าที่สามารถทำให้เกิดผลกำไรมากที่สุด ต้องกระจายสินค้าให้ตรงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด

การส่งเสริมการตลาด (Promotion) หัวใจสำคัญของการส่งเสริมการตลาดก็คือ ทำอย่างไรให้สามารถขายสินค้าหรือบริการให้ได้มากที่สุด การส่งเสริมการขายจึงมีบทบาทสำคัญและมีอยู่หลายวิธี เช่น การโฆษณาผ่านสื่อในรูปแบบต่างๆ การทำกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการขาย การบริการ หรือขายตรงโดยการนำเสนอของพนักงาน

3.6 แผนการผลิตและการดำเนินงาน

เป็นการแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับขั้นตอนการผลิตสินค้า หรือการดำเนินงานให้แก่ลูกค้า สามารถแสดงรายละเอียดได้ 2 ส่วน คือ ส่วนของการเขียนบรรยายประกอบและการแสดงแผนผังกระบวนการ (Flow chart) ตั้งแต่เริ่มกระบวนการจนจบ ในส่วนนี้ต้องแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการจัดการกระบวนการผลิตและการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลของธุรกิจนั้นๆ ตัวอย่างหัวข้อที่ควรแสดงรายละเอียดไว้ในแผนการผลิตและการดำเนินงาน ยกตัวอย่างเช่น การออกแบบกระบวนการผลิต การออกแบบสินค้าและบริการ กำลังการผลิต ระบบงานและการวางแผนกำลังคนในขั้นตอนต่างๆของการผลิตและดำเนินงาน

3.7 แผนการเงิน

แผนการเงินถือเป็นส่วนสำคัญที่สุดของการเขียนแผนธุรกิจ เพราะเป็นแผนที่ต้องรองรับทั้งแผนการบริหารแผนการตลาด และแผนการผลิต เพราะทุกแผนการต้องใช้เงินในการดำเนินกิจกรรม แผนการเงินที่ดีควรประกอบด้วยประมาณการในการลงทุน ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน นโยบายทางการเงินของธุรกิจ และงบดุล ซึ่งในขั้นตอนการแสดงผลของประมาณการการลงทุนนั้นสามารถแยกได้เป็น 2 ส่วน คือ ส่วนเงินลงทุนจากผู้ประกอบการ และส่วนที่เป็นเงินทุนจากการสนับสนุนจากหน่วยงานอื่นๆ ประมาณการลงทุนสามารถสรุปรายละเอียดแสดงเป็นรูปแบบของตาราง 2.4 สำหรับการแสดงผลของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน สามารถแสดงได้ดังตาราง 2.5 ซึ่งควรแสดงรายละเอียดทั้งทรัพย์สินที่มีอยู่ก่อนหน้าและใช้เพื่อการลงทุนใหม่ หรือการลงทุนเพิ่มเติมของธุรกิจ

นโยบายทางการเงินเป็นการแสดงรายละเอียดของนโยบายการดำเนินการทางการเงินของธุรกิจ ในการกำหนดถึงที่มาของรายได้และรายจ่าย การตลาด และการบริหารจัดการของธุรกิจ ซึ่งทีมบริหารเป็นผู้กำหนดขึ้น ส่วนของงบดุลจะเป็นการแสดงผลของงบที่แสดงถึงฐานะการเงิน ภาวะผูกพันในการชำระหนี้ และจำนวนทุนของบริษัท ณ วันใดวันหนึ่งเท่านั้น ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็น ณ วันสิ้นงวดของรอบระยะเวลาบัญชี งบดุลประกอบด้วยรายการหลักๆ 3 รายการ คือ สินทรัพย์ หนี้สิน และทุน หรือส่วนของเจ้าของ

ตารางที่ 4 แสดงประมาณการในการลงทุน

ลำดับ	รายการ	ทุนเจ้าของ	เงินกู้ยืม	มูลค่า
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
xx.				
	รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น			
	โครงสร้างทางการเงิน (เปอร์เซ็นต์)			

ตารางที่ 5 แสดงแสดงรายละเอียดทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าประมาณ
1.	อาคาร / ที่ดิน		
2.	อุปกรณ์		
3.	เทคโนโลยี		
4.			
5.			
xx.			
รวมมูลค่าทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจปัจจุบัน			

3.8 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

เป็นการแสดงแผนการป้องกันความเสี่ยงจากการประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับธุรกิจ หรือแผนฉุกเฉินของธุรกิจต่อความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นนั้น ตัวอย่างของประเด็นความเสี่ยงและการเตรียมความพร้อมที่ควรระบุไว้ในแผนฉุกเฉิน อาทิเช่น

- ยอดขาย/เก็บเงินจากลูกค้าไม่ได้ตามคาดหมาย ทำให้เงินสดหมุนเวียนขาดสภาพคล่อง และธนาคารไม่ให้วงเงินกู้หรือลดวงเงินกู้
- คู่แข่งตัดราคาหรือจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องระยะยาว
- มีคู่แข่งรายใหม่ที่มีขนาดใหญ่กว่า ทันสมัยกว่า มีสินค้าครบถ้วนกว่า ราคาถูกกว่า เข้าสู่อุตสาหกรรม หรือมาตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียง
- สินค้าถูกลอกเลียนแบบและขายในราคาที่ถูกลงกว่า

- สินค้าผลิตไม่ทันตามคำสั่งซื้อเนื่องจากขาดแคลนวัตถุดิบ
- สินค้าผลิตมากจนเกินไป ทำให้มีสินค้าในสต็อกเหลือมาก
- ต้นทุนการผลิต/การจัดการสูงกว่าที่คาดไว้
- เกิดการชะงักการเติบโตของทั้งอุตสาหกรรม
- มีปัญหากับหุ้นส่วนจนไม่สามารถร่วมงานกันได้

ตารางที่ 6 แสดงแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบ	แนวทางแก้ไข
1.			
2.			
3.			
4.			
xx.			

3.9 ภาคผนวกและเอกสารแนบ

เป็นเอกสารประกอบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ และเป็นเอกสารที่ช่วยสนับสนุนข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏในแผนธุรกิจทั้งใน ส่วนของแผนการบริหารจัดการ แผนการตลาด แผนการผลิต แผนการเงิน โดยเอกสารแนบในภาคผนวกของแผนธุรกิจจะ ประกอบด้วย 2 ส่วนคือ เอกสารเกี่ยวกับบริษัทหรือธุรกิจ เช่น

1. คำขอรับการสนับสนุน (Application Form)
2. สำเนาหนังสือรับรองจากกระทรวงพาณิชย์ ควรมีระยะเวลาไม่เกิน 1 เดือน
3. สำเนาทะเบียนรายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัท ระยะเวลาไม่เกิน 1 เดือน
4. งบการเงินย้อนหลังที่ได้รับการรับรองจากผู้ตรวจสอบบัญชีใบอนุญาต ในกรณีที่บริษัทได้ดำเนินกิจการมาก่อนหน้า อย่างน้อย 3 ปี หรือกรณีที่ธุรกิจดำเนินการมาน้อยกว่านี้ให้แสดงถึงปีล่าสุด
5. สำเนาบัญชีธนาคาร (Bank Statement) ของกิจการย้อนหลังอย่างน้อย 6 เดือน
6. สำเนาบัตรประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน กรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัท เอกสารที่เกี่ยวข้องอื่นๆ

เช่น

- ผลงานในอดีตที่ผ่านมา หรือ Portfolio ของธุรกิจ
- รางวัลต่างๆ ที่ผ่านมาของการดำเนินธุรกิจ
- บทสัมภาษณ์จากสื่อต่างๆ ของธุรกิจ เช่น จากนิตยสาร วารสาร หนังสือพิมพ์ (ถ้ามี)

- กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ
- สำเนาเอกสารสำคัญที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ เช่น สำเนาลิขสิทธิ์, สิทธิบัตร เป็นต้น
- เอกสารอื่นๆ ตามความเหมาะสม

4. สิ่งที่ต้องวิเคราะห์ในแผนธุรกิจเพื่อแสดงถึงความเป็นไปได้ของธุรกิจ

4.1 ความถูกต้องน่าเชื่อถือของข้อมูลพื้นฐาน ที่จะนำมาใช้ในการกำหนดแผนว่ามีความเที่ยงตรงหรือเบี่ยงเบนเพียงใด เพราะถ้าเกิดความเบี่ยงเบนมากเสียตั้งแต่จุดเริ่มต้นตรงนี้แล้ว สิ่งที่จะถูกกำหนดขึ้นตามมาก็จะคลาดเคลื่อน และห่างไกลความเป็นจริงที่อาจเป็นไปได้ในแผนทั้งหมด เช่น การได้ข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่งขึ้นมาไม่ถูกต้องก็ทำให้เราประเมินความสามารถของคู่แข่งผิดพลาดไป ผลที่ตามมาคืออาจทำให้เราประมาทคู่แข่ง หรือใช้กลยุทธ์ที่จะรุกหรือรับกับคู่แข่งผิดพลาดไปก็เป็นได้ ดังนั้นในการวิเคราะห์ต้องตรวจสอบแหล่งที่มาของข้อมูล ให้เป็นแหล่งที่ถูกต้องสำหรับฐานข้อมูล และความทันสมัยของข้อมูล คือข้อมูลที่ได้นั้นต้องไม่ล้าสมัยจนมีการเปลี่ยนแปลงไปแล้วทำให้เกิดความผิดพลาดของข้อมูลในเวลาที่เปลี่ยนแปลงไปนั้น

4.2 ความสามารถขององค์กรทางด้านต่างๆ การพิจารณาความสามารถขององค์กรทางด้านต่างๆ ที่ส่งผลต่อความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ ได้แก่

- ความสามารถขององค์กรทางการตลาด ต้องพิจารณาตั้งแต่วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ว่าธุรกิจที่กำลังจะเดินเข้าไปหรือกำลังดำเนินกิจกรรมอยู่นั้นอยู่ในระยะวงจรชีวิตที่มีอนาคตต่อไปหรือไม่ หากอยู่ในระยะวงจรชีวิตที่กำลังถดถอยหรืออิมตัวแล้วก็ถือได้ว่าเป็นธุรกิจที่ไม่น่าเข้าไปทำแล้ว แผนธุรกิจที่สร้างขึ้นอาจเสียเปล่า ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน แต่ถ้าอยู่ในระยะที่ยังมีอนาคตต่อไป ไม่ว่าจะเป็นอย่างขั้นแนะนำ ขั้นเติบโต ก็ถือว่ายังน่าสนใจอยู่ที่จะเข้าไปร่วมแข่งขันทางธุรกิจด้วย
- องค์ประกอบอื่นทางการตลาด ได้แก่ คู่แข่งขันเก่งมากไหม ผูกขาดหรือเปล่า ถ้าผูกขาดก็ต้องมาพิจารณาแล้วว่ากลยุทธ์การตลาดที่เราเลือกใช้มีศักยภาพเพียงพอที่จะสู้รบกับเขาได้หรือไม่ จากนั้นก็มาพิจารณาว่าแผนที่เราเขียนนั้นมีองค์ประกอบที่คอยสนับสนุน ให้กิจกรรมทางการตลาดของเราประสบความสำเร็จได้มากน้อยเพียงใด ถ้าตอบได้ว่ามี ก็ถือว่าเป็นแผนงานที่มีความเป็นไปได้ องค์ประกอบเหล่านั้นได้แก่ เงิน บุคคล อุปกรณ์ เป็นต้น สุดท้ายต้องพิจารณาเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดที่เราเลือกใช้และกำหนดขึ้น ว่าผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจเพียงใดในตลาด ราคาเหมาะสมหรือไม่ ช่องทางการจัดจำหน่ายเข้าถึงลูกค้าได้ดี หรือไม่ กลยุทธ์ส่งเสริมการขายดึงดูดให้ลูกค้าซื้อสินค้าของเรามากขึ้นได้หรือไม่ ถ้าทุกอย่างลงตัวก็ถือว่าแผนการตลาดมีความเป็นไปได้ทางธุรกิจที่จะนำไปใช้ปฏิบัติต่อไป

- ศักยภาพของคนที่จะนำแผนนี้ไปปฏิบัติ ด้วยว่ามีความเข้าใจ และมีความสามารถเพียงใด รวมถึงยินดีให้ความร่วมมือทุ่มเทหรือไม่ ซึ่งมีส่วนสำคัญไม่น้อยที่จะทำให้แผนการตลาดมีความเป็นไปได้จริง
- ความสามารถขององค์กรทางการเงิน ต้องพิจารณา ตั้งแต่แหล่งเงินทุน ว่าองค์กรมีความสามารถเพียงพอที่จะไปหาเงินจากแหล่งเงินต่างๆ มากน้อยเพียงใด อันนี้ขึ้นกับความสามารถของผู้บริหาร ความน่าสนใจและความเป็นไปได้ของแผนงานที่กิจการวางไว้ จากนั้นก็ต้องพิจารณาเกี่ยวกับความสามารถในการหาเงินให้เข้าสู่กิจการ ซึ่งในส่วนนี้เกี่ยวข้องกับความสามารถทางการขายและการตลาดที่จะทำให้เกิดรายได้แก่กิจการ อีกทั้งยังเกี่ยวกับความสามารถในการบริหารการเงินให้เกิดสภาพคล่องอีกด้วย ซึ่งอันนี้ต้องฝากความหวังไว้กับผู้บริหารอีกเช่นกัน นอกจากนี้ยังต้องไม่ลืมที่จะพิจารณาเกี่ยวกับความสามารถในการชำระหนี้ด้วย เพื่อไม่ให้กิจการต้องเสียความน่าเชื่อถือทางธุรกิจ และต้องบริหารกำไรให้ เกิดขึ้นแก่กิจการได้ด้วย
- ความสามารถขององค์กรทางด้านบุคคล ต้องพิจารณาเกี่ยวกับ จำนวนบุคลากรว่ามีเพียงพอสำหรับการปฏิบัติงานหรือไม่ บุคลากรที่มีอยู่นั้นมีคุณภาพเหมาะสมเพียงพอสำหรับการปฏิบัติงานในแต่ละด้านหรือไม่ ที่จริงแล้วเรื่องนี้อาจเกี่ยวพันกับศักยภาพทางการเงิน ว่ามีเงินเพียงพอต่อการจ้างงานคนคุณภาพหรือไม่ ความสามารถของผู้บริหารในการบริหารบุคลากรอีกด้วย ในที่นี้คือผู้บริหารมีภาวะผู้นำเพียงใด มีทักษะการจูงใจ มีจิตวิทยาการบริหารที่ดีพอสำหรับการบริหารผู้ใต้บังคับบัญชาหรือไม่ นอกจากนี้ยังต้องคำนึงถึงเรื่องผลตอบแทนและสวัสดิการต่างๆ ที่จะมิให้แก่นักงานงานเพื่อที่จะผูกใจให้คนทำงานอย่างทุ่มเทอีกด้วย เพราะหากขาดสิ่งเหล่านี้แล้ว แผนงานที่แสนดีทั้งหมดจะกลายเป็นเพียงเศษกระดาษที่ไร้ค่าไปในที่สุด เนื่องด้วยปราศจากคนที่จะไปปฏิบัติ ตามอย่างที่คิดและเขียนไว้ ให้เกิดความเป็นจริงขึ้นมาได้
- ความสามารถขององค์กรทางการผลิตและเครื่องจักรอุปกรณ์ ต้องเริ่มต้นด้วยการพิจารณาบุคลากรในฝ่ายผลิตที่มีอยู่ว่า มีคุณภาพและความสามารถเพียงพอ ในการปฏิบัติงานตามแผนงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ได้หรือไม่ พิจารณาต่อไปว่าระบบกระบวนการผลิต และเครื่องจักรอุปกรณ์ที่กำหนดไว้ มีประสิทธิภาพเพียงพอ คุ่มค่าต่อการลงทุน เป็นที่ยอมรับนิยมใช้ในธุรกิจ มีมาตรฐาน รวมถึงมีความทันสมัยเพียงพอหรือไม่ การเลือกสถานที่ตั้งโรงงาน การวางผังโรงงาน การเตรียมการสั่งซื้อ การระบุแหล่งแหล่งวัตถุดิบ และรายละเอียดของวัตถุดิบ มีความชัดเจนและเหมาะสมเพียงพอต่อการดำเนินงานทางการผลิต สุดท้ายต้องพิจารณาว่ามีการเงินสนับสนุนเพียงพอหรือไม่สำหรับการผลิต ซึ่งเกี่ยวข้องกับการบริหารต้นทุนการผลิตนั่นเอง
- ความสามารถขององค์กรทางการบริหาร ต้องพิจารณาตั้งแต่ตัวผู้บริหาร คือพิจารณาเกี่ยวกับประวัติความเป็นมา ทักษะคิด แนวความคิด วิสัยทัศน์ของผู้บริหารแต่ละคน โดยเฉพาะอย่างยิ่งตัวเจ้าของผู้ทำธุรกิจเอง เพราะสิ่งเหล่านี้เป็นพื้นฐานในการกำหนดแนวทางการบริหารของผู้บริหารแต่ละคนเลยทีเดียว อาทิเช่น

ผู้บริหารที่เรียนมาทางด้านวิศวกรรม ก็จะมีวิธีการบริหารและแนวคิดออกไปทางวิทยาศาสตร์ แต่ถ้าผู้บริหารจบมาทางด้านธุรกิจก็จะมีวิธีการที่แตกต่างกันออกไป

- นโยบายการบริหาร เป็นตัวบอกทิศทางขององค์กรว่าจะดำเนินไปในแนวทางใด ก็ต้องพิจารณาว່านโยบายองค์กรอยู่ในกระแสของธุรกิจหรือไม่ ถ้าทวนกระแส ความเป็นไปได้ก็จะต่ำ การดำเนินงานก็จะยากลำบาก

- ระบบการบริหารภายใน ต้องพิจารณาว่าทำให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงานเพียงใด รวมทั้งก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงานมากน้อยแค่ไหน

- การวางแผนทางการบริหารรองรับความเปลี่ยนแปลงในอนาคต ต้องพิจารณาว่ามีการวางแผนเพื่อสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตไว้เพียงใด หรือคาดการณ์สำหรับเหตุการณ์ฉุกเฉินที่อาจเกิดขึ้นไว้รัดกุมเพียงใด

4.3 ปัจจัยอื่นๆที่ต้องพิจารณาในแผนธุรกิจ ได้แก่

- วัตถุประสงค์ชัดเจนหรือไม่ และมีความเป็นไปได้เพียงใดในทางปฏิบัติ
- ความละเอียดของแผนที่เขียนขึ้น มีความชัดเจนเพียงพอต่อการนำไปปฏิบัติหรือการตัดสินใจเพื่อการลงทุนหรือไม่
- ระยะเวลาการปฏิบัติตามแผนที่กำหนดขึ้น เหมาะสม เป็นไปได้หรือไม่เพียงใด โดยพิจารณาเงื่อนไขการปฏิบัติงานอื่นๆ ประกอบด้วย
- ความคุ้มค่าในสิ่งที่คิดจะทำที่กำหนดไว้ในแผน ความคุ้มค่าที่ผู้ทำธุรกิจมักจะคำนึงถึงจุดแรกคือความคุ้มค่าทางการเงิน
- ความคุ้มค่าทางความรู้สึกของผู้ปฏิบัติ และความคุ้มค่าในสายตาผู้อื่นที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ลูกค้า หรือผู้รับผลกระทบภายนอกอื่นๆ
- ความก้าวหน้าของกิจการ พิจารณาว่าแผนที่กำหนดขึ้นสามารถนำพาความก้าวหน้าให้แก่องค์กรในอนาคตได้มากแค่ไหน

5. บทสรุป

รายละเอียดทั้งหมดนี้ทำให้ผู้ที่ประกอบธุรกิจจะเห็นได้ว่าแผนธุรกิจจะมีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใดนั้น มีเรื่องที่ต้องพิจารณาในหลายประเด็นดังที่กล่าวข้างต้น แต่ท้ายที่สุดแล้วประเด็นสำคัญที่สุดจะอยู่ที่ขั้นตอนในการนำแผนไปปฏิบัติ เพราะแผนจะเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด ก็ขึ้นอยู่กับผู้ปฏิบัติและวิธีการปฏิบัติเป็นสำคัญ หากคิดให้ดีแล้ว จะเห็นว่าแม้แผนที่เขียนขึ้นไว้จะดีเพียงใด หากผู้นำไปปฏิบัติไม่มีความเข้าใจในแผน ไม่เห็นความสำคัญ หรือไม่ให้ความร่วมมือด้วยแล้ว ทุกอย่างก็อาจล้มเหลว สิ่งที่ทำแผนคิดว่าเป็นไปได้ก็อาจเป็นไปได้ในที่สุด ทางที่ดีแล้วในขั้นตอนการเขียนแผน ควรจะได้เปิดโอกาสให้ผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะผู้ที่มีหน้าที่ในการนำแผนไปปฏิบัติ ได้มีส่วนร่วมในการจัดทำแผนด้วยเพื่อให้แผนนั้นๆ เกิดความเป็นไปได้มากที่สุดในการนำไปปฏิบัติ

