



**หากคุณมีไอเดีย อ ย่ารอช้า...กล้าแสดงออก**  
**กับการประกวดแผนธุรกิจ Business Plan Award 2016**  
**Start From Thailand, Expands to ASEAN, Goes Global”**

โครงการ DTN Business Plan Award 2016 “Start From Thailand, Expands to ASEAN, Goes Global” รายละเอียดประกอบแผนธุรกิจเพื่อเข้าประกวดในโครงการ DTN Business Plan Award 2016 “Start From Thailand, Expands to ASEAN, Goes Global” นั้น ต้องจัดทำเพื่อมุ่งยกประสิทธิภาพและความยั่งยืนทางการแข่งขันของธุรกิจตลอดห่วงโซ่อุปทาน โดยไม่จำกัดสาขาวิชา หักชุมชน/อุตสาหกรรม/ธุรกิจ (Cluster) ที่มุ่งเน้นการคิดอย่างสร้างสรรค์ลงมือทำได้จริง มีช่องทางรายได้ที่มั่นคง เกิดประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลที่ดีต่อสังคม ตลอดจนสามารถเป็นแผนธุรกิจที่มุ่งปรับปรุง ยกประสิทธิภาพ ปรับปรุงความสามารถในการแข่งขัน เพื่อรองรับการแข่งขันอันเป็นผลมาจาก AEC และภาวะการเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจการค้าของโลก หรือเป็นแผนธุรกิจที่มุ่งขยายไปยังประเทศสมาชิกอาเซียน

**คุณสมบัติ**

- นิสิต นักศึกษา ในสถาบันอุดมศึกษาทั่วประเทศ ไม่จำกัดคณะและสาขาวิชา โดยแต่ละทีมประกอบด้วยสมาชิกทีมละ ไม่เกิน 5 คน
- จัดทำและส่งแผนธุรกิจตามเวลาที่กำหนด
- ไม่จำกัดจำนวนทีมในแต่ละสถาบัน/ 1ทีม ส่งได้เพียง 1 แผนเท่านั้น/ ต้องเป็น Business Plan ที่ไม่เคยส่งแข่งขันมาก่อน
- Business Plan ที่เข้ารอบสุดท้ายจาก 10 ทีม ต้องเป็นกรรมสิทธิ์ของกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ แต่เพียงผู้เดียว

**กำหนดการ**

สมัครและจัดส่งแผนธุรกิจ	วันนี้ – 28 กุมภาพันธ์ 2559
แข่งขันรอบคัดเลือก 4 ภาคทั่วประเทศ	เดือนมีนาคม 2559
แข่งขันรอบชนะเลิศ	เดือนเมษายน 2559

หลักเกณฑ์การพิจารณาแผนธุรกิจ รวมความยาวไม่เกิน 25 หน้า (ไม่รวมภาคผนวก) ซึ่งในแผนธุรกิจต้องนำเสนอรายละเอียดดังนี้

- บทสรุปผู้บริหาร (ไม่เกิน 3 หน้า)
- ประเภทและข้อมูลของ Cluster (กลุ่มของธุรกิจ)
- กำหนดรูปแบบของธุรกิจ (Business Model) และเป้าหมายในตลาด AEC และตลาดโลก ทั้งในระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว
- การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของ Cluster (SWOT Analysis)
- วิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรมและความได้เปรียบในการแข่งขัน (Competitive Analysis ) ได้แก่ การแข่งขันของผลิตภัณฑ์หรือบริการเดียวกันในตลาด AEC และตลาดโลก
- ปัจจัยสู่ความสำเร็จ (Key Success Factors) ของ Cluster และความสามารถที่เป็นแกนหลักของ Cluster ไทยในตลาด AEC (Competence) และตลาดโลก
- เป้าหมายทางการตลาด ได้แก่ การแบ่งกลุ่มลูกค้า กำหนดลูกค้าเป้าหมาย และการวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning ) ตลอดจนมูลค่าตลาด (Market Size)
- กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Mix) แผนการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์
- กลยุทธ์การผลิต การบริการ และแผนการปฏิบัติการ (Action Plan)
- กลยุทธ์การบริหารจัดการ โครงสร้างของธุรกิจ แผนกำลังคน
- กลยุทธ์การลงทุน และแผนการเงิน
- ปัจจัยความเสี่ยง และแนวทางแก้ปัญหา
- ภาคผนวกหรือเอกสารอ้างอิง ได้แก่ ข้อมูลทางสถิติ ข้อมูลเกี่ยวกับการตลาด ข้อสมมติฐานทางการเงิน และข้อมูลประกอบอื่นๆ เป็นต้น

### หลักเกณฑ์การตัดสิน

- โอกาสที่จะนำแผนธุรกิจไปดำเนินได้จริงและเกิดห่วงโซ่แห่งคุณค่า
- โอกาสและผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ
- โอกาสและผลตอบแทนทางสังคม
- ปัจจัยความเสี่ยงและแนวทางแก้ปัญหา
- เทคนิคการนำเสนอแผนธุรกิจ

### รางวัล

- รางวัลชนะเลิศ เงินรางวัล เงินรางวัล 100,000 บาท พร้อมโล่เกียรติคุณ และประกาศนียบัตร
- รางวัลรองชนะเลิศอันดับที่ 1 เงินรางวัล 50,000 บาท พร้อมโล่เกียรติคุณ และประกาศนียบัตร
- รางวัลรองชนะเลิศอันดับที่ 2 เงินรางวัล 30,000 บาท พร้อมโล่เกียรติคุณ และประกาศนียบัตร
- รางวัลชมเชย (จำนวน 7 ทีม) เงินรางวัล 10,000 บาท พร้อมโล่เกียรติคุณ และประกาศนียบัตร

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมและเข้าร่วมสมัคร

[www.facebook.com/dtnbusinessplanaward](http://www.facebook.com/dtnbusinessplanaward)

E-mail : [dtb.businessplanaward@gmail.com](mailto:dtb.businessplanaward@gmail.com)

Tel : 0 2136 5226 , 090 918 2882

Fax : 0 2136 5227

## ใบสมัคร

มหาวิทยาลัย .....

ชื่อทีม ..... ชื่อแผนธุรกิจ .....

สมาชิก (จำนวนไม่เกิน 5 คน)

1. ชื่อ- นามสกุล ..... ชั้นปี .....  
คณะ ..... เบอร์โทรศัพท์ .....
2. ชื่อ- นามสกุล ..... ชั้นปี .....  
คณะ ..... เบอร์โทรศัพท์ .....
3. ชื่อ- นามสกุล ..... ชั้นปี .....  
คณะ ..... เบอร์โทรศัพท์ .....
4. ชื่อ- นามสกุล ..... ชั้นปี .....  
คณะ ..... เบอร์โทรศัพท์ .....
5. ชื่อ- นามสกุล ..... ชั้นปี .....  
คณะ ..... เบอร์โทรศัพท์ .....

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมและเข้าร่วมสมัคร

[www.facebook.com/dtnbusinessplanaward](http://www.facebook.com/dtnbusinessplanaward)

E-mail : [dtb.businessplanaward@gmail.com](mailto:dtb.businessplanaward@gmail.com)

Tel : 0 2136 5226 , 090 918 2882

Fax : 0 2136 5227