

ใบงานกิจกรรม: "ช่วยลุงทวนเอกขเรย์ธุรกิจด้วย SWOT"

วิชา: ช่องทางการพัฒนาอาชีพ (อช21001)

ระดับ: มัธยมศึกษาตอนต้น กศน. (สกร.)

ชื่อ-นามสกุล: รหัสนักศึกษา:

อ่านเนื้อเรื่องสถานการณ์ธุรกิจของ "ลุงทวน"

ลุงทวนเปิดร้านขายน้ำเต้าหู้และปาท่องโก๋สูตรโบราณอยู่ที่ตลาดนัดชุมชน จุดเด่นคือลุงทวนมีสูตรเด็ดที่ได้รับการสืบทอดมาจากรุ่นพ่อ ทำให้น้ำเต้าหู้หอมข้นหวานมัน และยังมีเมนูพิเศษคือ "ปาท่องโก๋สัลดสะบัดน้ำมัน" ที่กรอบนอกนุ่มในและไม่อมน้ำมัน ตอบโจทย์คนรักสุขภาพได้อย่างดี แต่ข้อเสียของลุงทวนคือ ลุงเป็นคนทำอาหารช้าและชอบลืมหิวลูกค้าบ่อย ๆ ประกอบกับลุงทวนไม่มีหน้าร้านประจำ ต้องคอยย้ายไปตามตลาดนัดต่าง ๆ

ในปัจจุบัน เทรนด์รักสุขภาพกำลังมาแรงมาก คนหันมาดื่มน้ำเต้าหู้และทานอาหารไขมันต่ำกันเยอะขึ้น และเทศบาลเพิ่งเปิดศูนย์อาหารแห่งใหม่ใจกลางชุมชนที่ให้อ人在พื้นที่เช่าสื่อกระยะยาวในราคาถูก อย่างไรก็ตาม ช่วงนี้มีอุปสรรคสำคัญคือราคาลูกค้าแพงและน้ำมันพืชในตลาดปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และยังมีร้านน้ำเต้าหู้เจ้าใหญ่จากในเมืองมาเปิดสาขาใหม่ใกล้ ๆ กับตลาดที่ลุงทวนขายอยู่ด้วย

S - Strengths (จุดแข็ง) (ข้อดี/จุดเด่นภายในร้านที่ลุงทวนควบคุมได้)	W - Weaknesses (จุดอ่อน) (ข้อเสีย/สิ่งผิดพลาดภายในที่ลุงทวนต้องปรับปรุง)
ตัวเลือกที่ตรงกับจุดแข็ง คือ:	ตัวเลือกที่ตรงกับจุดอ่อน คือ:
O - Opportunities (โอกาส) (ปัจจัยภายนอกที่เป็นประโยชน์/โอกาสเติบโต)	T - Threats (อุปสรรค) (ปัจจัยภายนอกที่เป็นปัญหาขัดขวาง/ความเสี่ยง)
ตัวเลือกที่ตรงกับโอกาส คือ:	ตัวเลือกที่ตรงกับอุปสรรค คือ:

ข้อความ ก: ลุงทวนทำอาหารช้าและชอบลืมหิวลูกค้าบ่อย ๆ

ข้อความ ข: กระแสรักสุขภาพและรักการดูแลสุขภาพกำลังมาแรงมากในปัจจุบัน

ข้อความ ค: ร้านน้ำเต้าหู้เฟรนไชส์เจ้าใหญ่จากในเมืองมาเปิดสาขาใกล้ ๆ

ข้อความ ง: สูตรน้ำเต้าหู้หอมข้นหวานมัน และปาท่องโก๋สัลดสะบัดน้ำมันที่ไม่อมน้ำมัน

ข้อความ จ: เทศบาลเปิดศูนย์อาหารแห่งใหม่ใจกลางชุมชนให้เช่าราคาถูก

ข้อความ ฉ: ลุงทวนไม่มีหน้าร้านประจำ ต้องคอยย้ายไปตามตลาดนัดต่าง ๆ

ข้อความ ช: ราคาลูกค้าแพงและน้ำมันพืชปรับตัวสูงขึ้นเรื่อย ๆ