

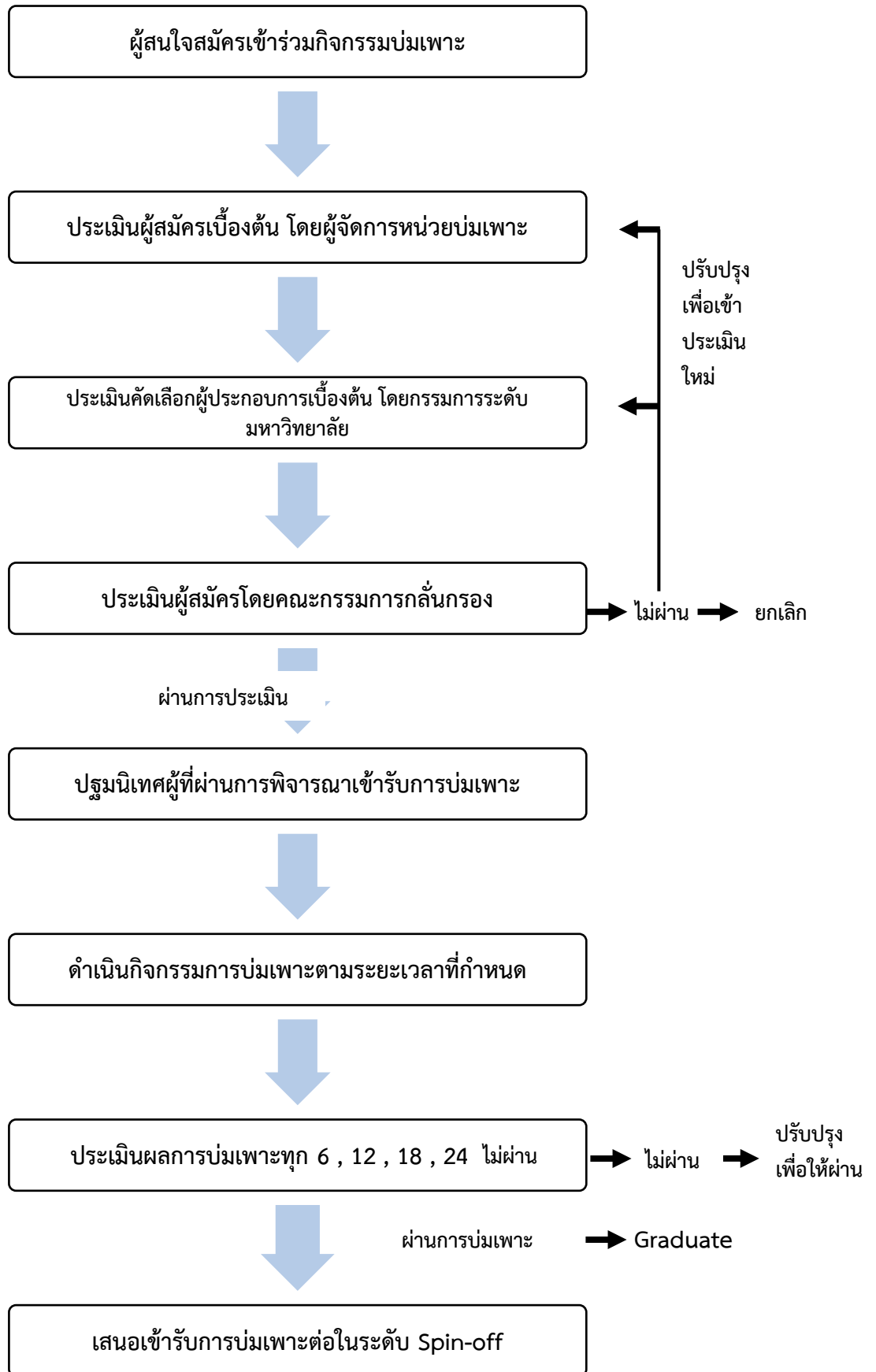


# คู่มือและขั้นตอนการบ่มเพาะวิสาหกิจ

โครงการบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา

หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยทักษิณ

คู่มือและขั้นตอนการบ่มเพาะวิสาหกิจแก่ผู้ประกอบการ มีรายละเอียดดังนี้



### ขั้นตอนที่ 1 ผู้สมัครเข้าร่วมกิจกรรมบ่มเพาะ

ผู้สนใจเริ่มต้นธุรกิจใหม่ ได้แก่ นักศึกษาที่กำลังสำเร็จการศึกษา บัณฑิตหรือศิษย์เก่าอาจารย์ นักวิจัย บุคลากรในสถาบันอุดมศึกษา ผู้สนใจทั่วไป เป็นต้น สมัครเข้าร่วมกิจกรรมบ่มเพาะวิสาหกิจ โดยส่ง ใบสมัคร แนวคิดหรือแผนธุรกิจแบบย่อ ให้เจ้าหน้าที่หรือจัดส่ง ทางไปรษณีย์ อีเล็คทรอนิกส์ มายัง กลุ่มภารกิจบ่มเพาะวิสาหกิจ

### ขั้นตอนที่ 2 ประเมินผู้สมัครเบื้องต้น โดยกรรมการหน่วยบ่มเพาะ

ผู้สมัครที่ส่งใบสมัครร่วมกิจกรรมจะได้รับการติดต่อหรือเข้ารับการประเมินเบื้องต้นเกี่ยวกับศักยภาพ ความเป็นไปได้ของธุรกิจซึ่งผู้ผ่านการประเมินเบื้องต้นจะต้องนำเสนอแนวคิดธุรกิจแก่คณะกรรมการ กลั่นกรอง (Screening Committee)

### ขั้นตอนที่ 3 จัดทำแผนธุรกิจ

ผู้เข้ารับการบ่มเพาะจัดทำแผนธุรกิจที่จะดำเนินการ โดยได้รับการแนะนำจากทีมงานของหน่วยบ่มเพาะ

### ขั้นตอนที่ 4 ประเมินผู้สมัครโดยคณะกรรมการกลั่นกรอง สกอ.

ผู้สมัครนำเสนอแนวคิดธุรกิจแก่คณะกรรมการกลั่นกรอง ประมาณ 15 นาที เพื่อพิจารณา คัดเลือก ผู้สมัครเข้ารับการบ่มเพาะและให้ข้อคิดเห็นแนวทางในการบ่มเพาะต่อผู้สมัคร หากไม่ผ่านการพิจารณาสามารถสมัครเพื่อเข้ารับการพิจารณาใหม่ได้

### ขั้นตอนที่ 5 ปฐมนิเทศผู้ผ่านการพิจารณาเข้ารับการบ่มเพาะ

เพื่อชี้แจงกติกา ขั้นตอน และงบประมาณการบ่มเพาะ ตลอดจนการวางแผนการบ่มเพาะร่วมกัน ระหว่างหน่วยบ่มเพาะกับผู้เข้ารับการบ่มเพาะ

### ขั้นตอนที่ 6 ดำเนินกิจกรรมการบ่มเพาะ

เข้ารับการบ่มเพาะสามารถขอรับบริการต่าง ๆ จากหน่วยบ่มเพาะ ในการเสริมสร้างศักยภาพทางธุรกิจ เสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ ดังนี้

- การให้บริการพื้นที่สำนักงาน สาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน (Space, Infrastructure, Facilities)
- การบริการช่วยเหลือในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development) เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ โดยอาศัยองค์ความรู้ เทคโนโลยี นวัตกรรม งานวิจัย ผู้เชี่ยวชาญและทรัพยากรทางวิชาการของมหาวิทยาลัยฯ
- การบริการคำปรึกษาแนะนำในการเริ่มต้นธุรกิจ (Business Consulting)
- การบริการความช่วยเหลือในการจัดทำแผนธุรกิจ (Business Plan) แผนการตลาด และ แผนเทคโนโลยี แก่ผู้เข้ารับการบ่มเพาะ
- การบริการช่วยเหลือในการจับคู่ธุรกิจ (Business Matching) เป็นการให้บริการช่วยเหลือในการจับคู่ธุรกิจ หรือสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partner) แก่ผู้เข้ารับการบ่มเพาะ ในกรณี ผู้เข้ารับการบ่มเพาะธุรกิจ ต้องการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ

- การบริการคำปรึกษาด้านเทคโนโลยี (Technology Consulting)
- การบริการช่วยเหลือให้ผู้เข้ารับการบ่มเพาะเข้าถึงแหล่งทุน (Access to funding)
- การจัดกิจกรรมต่างๆ เพื่อส่งเสริมผู้เข้ารับการบ่มเพาะ

## ขั้นตอนที่ 7 ประเมินผลการบ่มเพาะ

ผู้เข้ารับการบ่มเพาะจะต้องส่งรายงานประเมินตนเอง (Self Assessment Report) ในการประกอบการด้านต่าง ๆ เช่น รายรับ-รายจ่าย กิจกรรมที่ได้ดำเนินการเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ย้อนหลัง 6 เดือน ให้แก่หน่วยบ่มเพาะ และต้องนำเสนอความก้าวหน้าการดำเนินงานทุก 6 , 12 , 18 , 24 เดือน โดยเดือนที่ 24 ผู้เข้ารับการบ่มเพาะจะต้องรายงานความก้าวหน้าและผลการดำเนินงานทั้งหมดเพื่อขอรับการพิจารณาให้ผ่านการบ่มเพาะ

### สถานะผู้เข้ารับการบ่มเพาะ

1. **Pre-incubation** คือกระบวนการเตรียมความพร้อมด้านต่างๆ ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ การฝึกอบรมและพัฒนา การรับคำปรึกษาแนะนำ จนสามารถสร้างโมเดลสินค้าต้นแบบ และวางแผนธุรกิจฉบับร่างในการประกอบธุรกิจของตนเองได้ **ระยะเวลาดำเนินงาน 6 เดือน** หากผ่านการประเมินสามารถเสนอเข้ารับการบ่มเพาะเป็น Start-up Company ได้
2. **Start-up Company** คือ กระบวนการบ่มเพาะที่ต่อเนื่องจากระดับที่ 1 ได้แก่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือสินค้าต้นแบบ การทดสอบตลาด/การนำสินค้าออกสู่ตลาด การประเมินความเป็นไปได้ในธุรกิจ การเสริมสร้างความเข้มแข็ง การเขียนและปรับปรุงแผนธุรกิจ การพัฒนาสินค้าต้นแบบ การปรับปรุงแผนธุรกิจให้สมบูรณ์และการจัดตั้งบริษัทเริ่มต้น (Start-up Company) **ระยะเวลาดำเนินงาน 2 ปี และต้องไม่ต่ำกว่า 12 เดือน** หากผ่านการประเมินสามารถเสนอเข้ารับการบ่มเพาะเป็น Spin-off Company ได้
3. **Spin-off/Graduate** ระดับนี้เป็นระดับที่ผู้เข้ารับการบ่มเพาะผ่านการบ่มเพาะในระดับ Start-up Company เรียบร้อยแล้ว มีผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด มีโครงสร้างด้านรายได้ชัดเจน ธุรกิจมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและเห็นว่า สามารถดำเนินธุรกิจได้เองและจัดตั้งธุรกิจในรูปแบบนิติบุคคลได้ **ระยะเวลาดำเนินงาน 2 ปี** เมื่อผ่านการพิจารณาถือว่าสิ้นสุดการบ่มเพาะกับหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ

## เป้าหมายการบ่มเพาะ

### ● ระดับ Startup companies

1. เป้าหมายรายทางขั้นต่ำ		2.เกณฑ์รายได้รวม (บาท/ปี)		High	Basic
รอบ 6 เดือน	ผ่านขั้นตอนที่ 3	(๑) ธุรกิจสุขภาพและ อุปกรณ์ทางการแพทย์	กรณีนิตินักศึกษา หรือผู้สำเร็จ การศึกษาไม่เกิน 5 ปี : ต้องมีรายได้ ต่อเนื่องไม่น้อยกว่า	240,000	120,000
รอบ 12 เดือน	ผ่านขั้นตอนที่ 4-6			บาท	บาท
รอบ 18 เดือน	ผ่านขั้นตอนที่ 7-9	(๒) ธุรกิจเทคโนโลยี ดิจิทัล	กรณีบุคลากรในสถาบันอุดมศึกษา/ ผู้ประกอบการทั่วไป: ต้องมีรายได้ ต่อเนื่องไม่น้อยกว่า	300,000	150,000
รอบ 24 เดือน	ผ่านขั้นตอนที่ 10			บาท	บาท
		(3) ธุรกิจการเกษตรและ การแปรรูปทางการเกษตร (๔) ธุรกิจหัตถกรรมและ ของประดับตกแต่ง (๕) ธุรกิจบริการ	กรณีนิตินักศึกษา หรือผู้สำเร็จ การศึกษาไม่เกิน 5 ปี : ต้องมีรายได้ ต่อเนื่องไม่น้อยกว่า	120,000	60,000 บาท
				บาท	บาท
			กรณีบุคลากรในสถาบันอุดมศึกษา/ ผู้ประกอบการทั่วไป: ต้องมีรายได้ ต่อเนื่องไม่น้อยกว่า	150,000	75,000 บาท
				บาท	บาท

### ● ระดับ Spin off Company

1. เป้าหมายรายทางขั้นต่ำ		2.เกณฑ์รายได้รวม (บาท/ปี)	High	Basic	3. กำไรขั้นต้น ไม่น้อยกว่า ร้อยละ 20
รอบ 6 เดือน	ผ่านขั้นตอนที่ 3	(๑) ธุรกิจสุขภาพและอุปกรณ์ ทางการแพทย์ (๒) ธุรกิจเทคโนโลยีดิจิทัล	1,200,000	600,000	
รอบ 12 เดือน	ผ่านขั้นตอนที่ 4-6				บาท
รอบ 18 เดือน	ผ่านขั้นตอนที่ 7-9	(3) ธุรกิจการเกษตรและการแปรรูป ทางการเกษตร (๔) ธุรกิจหัตถกรรมและของประดับ ตกแต่ง (๕) ธุรกิจบริการ	600,000	300,000	บาท
รอบ 24 เดือน	ผ่านขั้นตอนที่ 10				