

# สถานการณ์วิสาหกิจขนาดย่อมของประเทศไทย ปี 2563

จำนวนวิสาหกิจขนาดย่อมตามนิยามใหม่

มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศและการส่งออก

จำนวนการจ้างงานตามนิยามใหม่



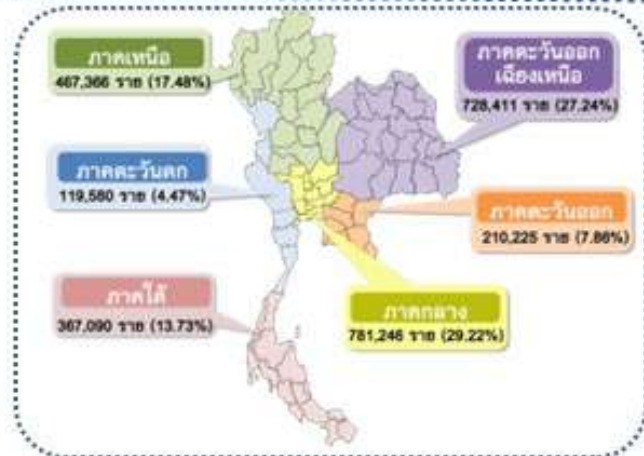
จำนวนวิสาหกิจขนาดย่อม ปี 2563  
รวมทั้งประเทศ 2,673,922 ราย ↑ 1.09%



มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ปี 2563 ↓ -15.8%  
417,304 ล้านบาท



จำนวนการจ้างงานทั้งหมด ปี 2563 ↓ -2.78%  
รวมทั้งประเทศ 5,274,729 คน



ส่วนบุคคลและอื่นๆ 2,169,924 ราย =

นิติบุคคล 412,226 ราย ↑ 5.77%

วิสาหกิจชุมชน 91,772 ราย ↑ 7.42%

**การส่งออกและการค้าชายแดน**

มูลค่าการส่งออกตามนิยามใหม่ ปี 2563 102,654 ล้านบาท ↑ 5.79%

มูลค่าการส่งออกด่านชายแดนตามนิยามใหม่ ปี 2563 23,901.05 ล้านบาท ↓ -17.89%

ส่วนบุคคลและอื่นๆ = 3,740,318 ราย

นิติบุคคล 1,534,411 ราย ↓ -8.96%

ภาคการค้า 1,127,341 ราย ↑ 0.39%

ภาคการผลิต 445,502 ราย ↑ 0.20%

ภาคบริการ 1,045,764 ราย ↑ 1.47%

ภาคธุรกิจ การเกษตร 55,315 ราย ↑ 1.88%

**ข้อมูลงบการเงินนิติบุคคล\***

ต้นทุนขาย 67,210 ล้านบาท

รายได้รวม 113,184 ล้านบาท

ค่าใช้จ่ายรวม 182,146 ล้านบาท

หนี้สินรวม 2,148,211 ล้านบาท

\*นิติบุคคลที่ส่งงบการเงิน 284,201 ราย

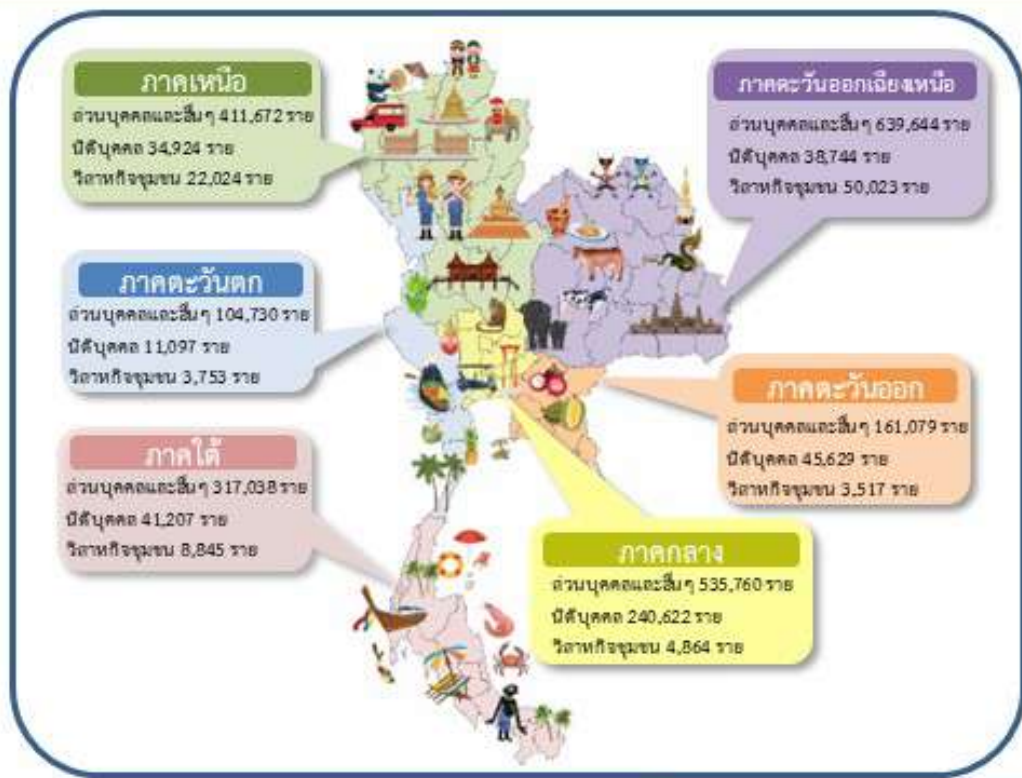
ภาคการค้า 2,235,342 ราย ↓ -1.15%

ภาคการผลิต 798,624 ราย ↑ 0.88%

ภาคบริการ 2,228,014 ราย ↓ -5.68%

ภาคธุรกิจ การเกษตร 12,749 ราย ↑ 18.80%

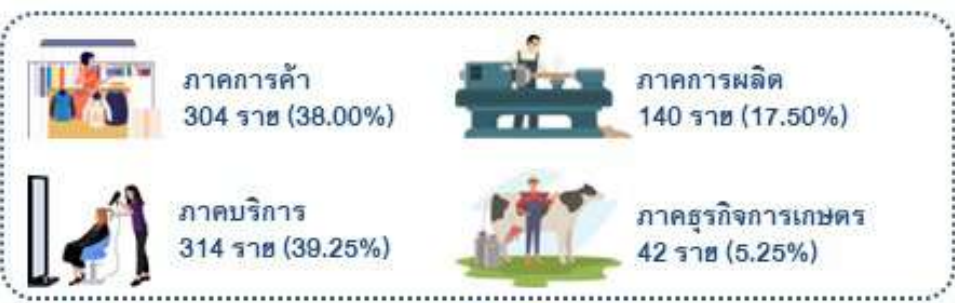
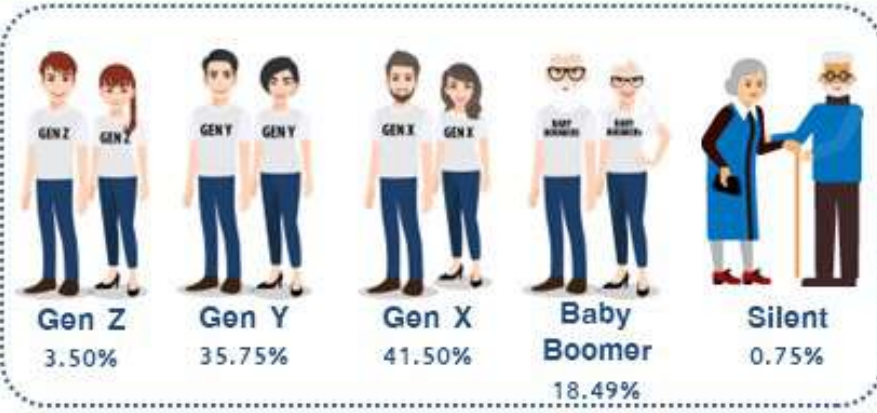
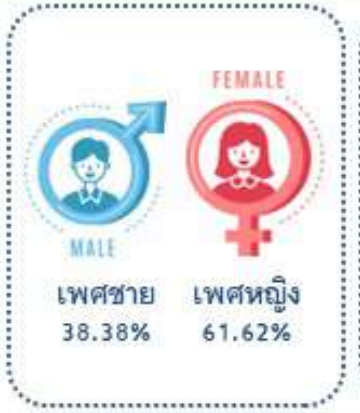
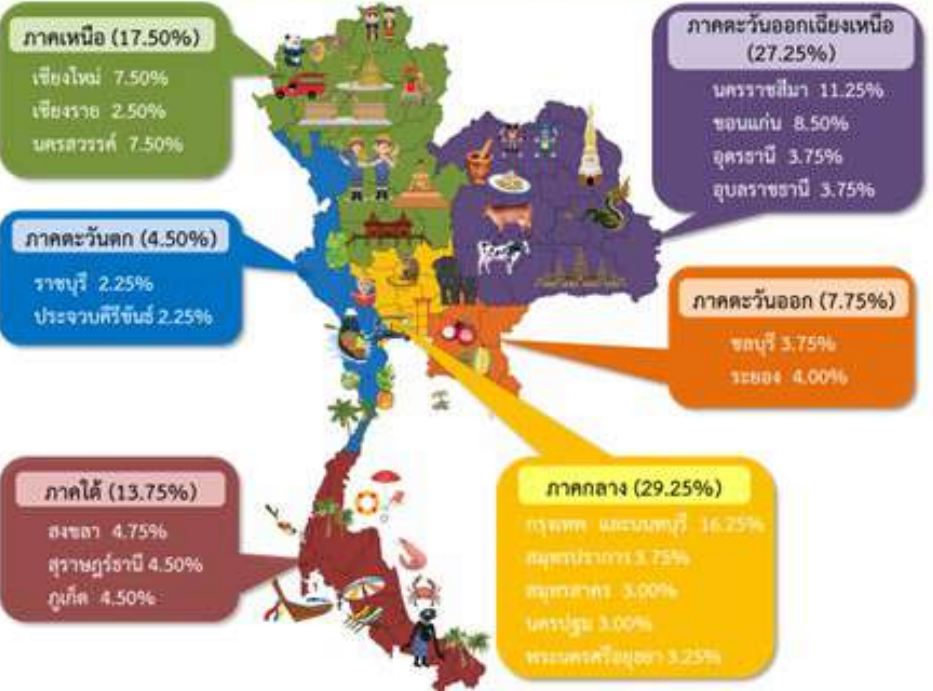
# จำนวนวิสาหกิจขนาดย่อยของประเทศไทยจำแนกตามภูมิภาคและประเภทกิจการ ปี 2563



## จำนวนวิสาหกิจขนาดย่อยมากที่สุด 10 อันดับ



# ผลสำรวจข้อมูลเชิงปริมาณผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อยโครงการศึกษาดานภาพวิสาหกิจขนาดย่อยประเทศไทย ปี 2564



# ผลสำรวจข้อมูลเชิงปริมาณผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อยโครงการศึกษาสถานภาพวิสาหกิจขนาดย่อยประเทศไทย ปี 2564

## การชำระหนี้สินที่เกี่ยวกับการทำธุรกิจในปี 2564

- ฉ้นมีหนี้สินส่วนตัวที่ไม่เกี่ยวกับการทำธุรกิจ 26.38%
- ฉ้นมีหนี้สินในการทำธุรกิจ 22.62%
- ฉ้นไม่มีหนี้สินเลย 55.62%
- ชำระหนี้ได้ตามปกติ 65.19%
- มีการชำระหนี้ล่าช้าบ้าง ไม่ตรงกำหนดเวลาชำระ แต่ก็ยังชำระหนี้ได้ 30.39%
- มีการค้างชำระหนี้อยู่ แต่ไม่เกิน 3 เดือน 4.42%
- มีการค้างชำระหนี้มาเกิน 3 เดือน 0.00%



## ปัญหาแรงงานที่ธุรกิจประสบอยู่

- ขาดแคลนแรงงานมีทักษะฝีมือ 22.91%
- ค่าจ้างสูง 14.54%
- การลาออก 10.57%
- ขาดงาน/มาสาย 6.61%
- พฤติกรรมการทำงานที่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพต่ำ/ก่อให้เกิดสินค้าบริการมีตำหนิจำนวนมาก/บ่อยครั้ง 9.69%
- ไม่มีปัญหาดังกล่าว 57.71%



## ต้องการความช่วยเหลือในด้านใด?

- การบริหารการผลิต 18.38%
- การตลาด การขาย การประชาสัมพันธ์ 50.00%
- กฎระเบียบ/กฎหมาย 3.50%
- การบริหารบุคคลและแรงงาน 9.62%
- การบริหารวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง 26.62%
- บัญชีและการเงิน 28.88%
- การตลาดดิจิทัล 15.25%
- ไม่ต้องการความช่วยเหลือ 4.38%



## แหล่งเงินทุน หรือเงินสดเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจนี้มาจากแหล่งใดบ้าง?

- ทุนของเจ้าของ / สมาชิกในครอบครัว 89.38%
- เงินยืมจากบุคคลอื่นที่ไม่ใช่สมาชิกในครอบครัว 12.88%
- เงินกู้จากสถาบันการเงินแบบไม่ใช่หลักทรัพย์ค้ำประกัน 6.00%
- เงินกู้จากสถาบันการเงินแบบมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน 11.12%
- เงินกู้จากสถาบันการเงินแบบมีบุคคลค้ำประกัน 1.12%
- เงินกู้นอกระบบ 0.25%
- ทุนจากสมาชิกวิสาหกิจชุมชน 1.62%



INVEST

## คุณมีวิธีการหาลูกค้าอย่างไร?

- ประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายผ่านสื่อออนไลน์และออนไลน์ 42.00%
- ลูกค้าเก่ามาซื้อ/มาจ้างเอง 80.12%
- สัญญาผูกมัดระยะยาวในการป้อนสินค้าหรือให้บริการแก่ผู้ซื้อบางกลุ่ม 3.00%
- เสาะหาลูกค้าและนำเสนอสินค้า/บริการ 13.12%
- ผ่านคำแนะนำปากต่อปากของลูกค้าเก่า 58.62%



## มีการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางใดบ้าง?

- ไปปัส/ไปรษณีย์/นามบัตร 8.75%
- ป้ายโฆษณากลางแจ้ง 8.50%
- บุคคลธรรมดาต่าง ๆ 1.38%
- สื่อโฆษณารถแห่ 0.38%
- สื่อภายในร้านค้า 31.38%
- วิทยุท้องถิ่น/วิทยุชุมชน 1.38%
- การบอกต่อปากต่อปาก 81.25%
- พนักงานขาย/พนักงานในร้าน 4.62%
- อีเมล 7.50%
- SMS 0.62%
- เว็บไซต์/Blog ของตนเอง 8.75%
- Facebook 47.25%
- Line 27.38%
- Youtube/Tiktok 1.12%
- Instagram/Twitter 1.62%
- อีคอมเมิร์ซ เช่น Shopee/Lazada 1.00%
- SEO เช่น Google 1.00%
- Grab Food/Line Man/Food Panda 1.62%
- รีวิวสินค้า/การใช้สินค้าผ่านผู้ที่มีผู้ติดตามจำนวนมากในโซเชียล 1.00%

## ช่องทางในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า

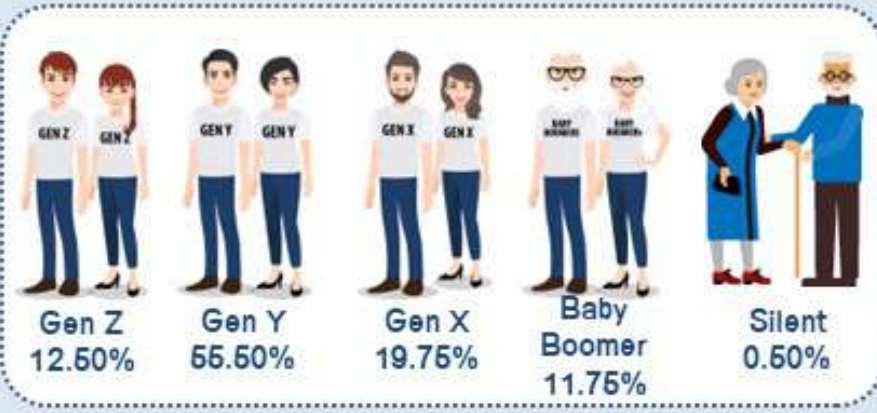
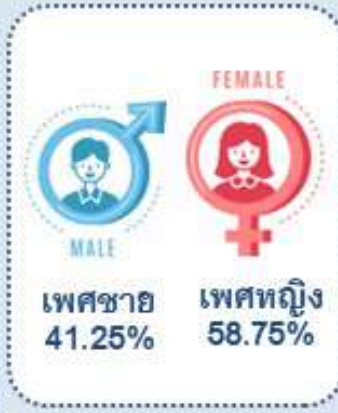
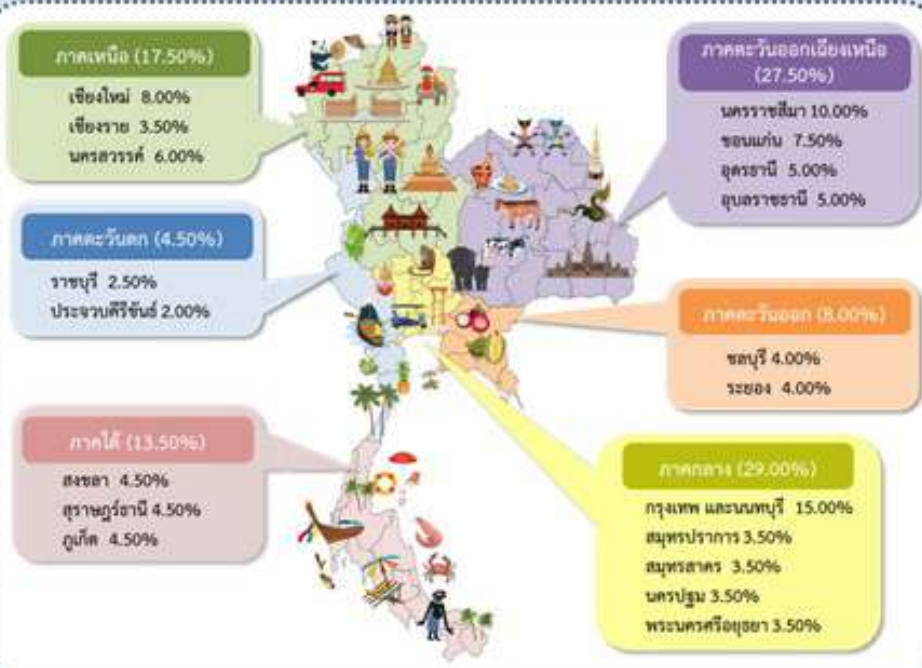
- เข้าพบ/พูดคุยต่อหน้า 95.00%
- โทรศัพท์พื้นฐาน/โทรศัพท์เคลื่อนที่ 65.12%
- อีเมล 1.75%
- ไลน์ (Line) 41.12%
- Facebook Messenger 31.50%
- Instagram /Twitter Direct messages 2.12%
- WeChat/KakaoTalk/WhatsApp/Viber 0.50%
- Zoom/Google Meet/Slack/Microsoft Team 0.62%
- Grab/Line Man/Lalamove/GET 0.88%
- Shopee/Lazada 0.75%
- สื่อสารผ่านเว็บไซต์ของตนเอง 0.75%



## ได้ความรู้ ทักษะ ความสามารถในการดำเนินธุรกิจมาจากแหล่งใด

- ประสบการณ์ที่สั่งสมมาจากการเป็นลูกจ้าง/พนักงาน 35.62%
- ได้รับการถ่ายทอดจากครอบครัว/ญาติ 39.62%
- ได้รับการถ่ายทอดจากผู้อื่นที่ไม่ใช่สมาชิกในครอบครัว/ญาติ 16.38%
- สังเกตการณ์จากธุรกิจประเภทเดียวกัน 42.38%
- ชื่อกระบวนกร/สูตร/แพคเกจ 1.88%
- เข้ารับการอบรมจากหน่วยงานภาครัฐ/เอกชน 10.50%
- เรียนรู้จากสื่อต่างๆ เช่น หนังสือ อินเทอร์เน็ต โทรทัศน์ 20.50%

# ผลสำรวจข้อมูลเชิงปริมาณผู้รับจ้างอิสระ (ฟรีแลนซ์) โครงการศึกษาสถานภาพวิสาหกิจขนาดย่อมประเทศไทย ปี 2564



# ผลสำรวจข้อมูลเชิงปริมาณผู้รับจ้างอิสระ (ฟรีแลนซ์) โครงการศึกษาสถานภาพวิสาหกิจขนาดย่อมประเทศไทย ปี 2564

## วิธีการทางของผู้รับจ้างอิสระ (ฟรีแลนซ์)

- ลูกค้าที่เคยมาใช้บริการแนะนำปากต่อปาก 67.00%
- เพื่อนๆ หรือญาติๆ แนะนำลูกค้าให้ 60.50%
- ติดต่อผู้ว่าจ้างเพื่อนำเสนอบริการด้วยตนเอง 25.25%
- ใช้บริการแพลตฟอร์มหางานฟรีแลนซ์ เช่น Fastwork, FreelanceBay 10.75%



- มี Facebook เพจของตนเองนำเสนอผลงาน 20.25%
- โฟสหางานใน Facebook เพจกลุ่มต่าง ๆ 6.75%
- เป็นสมาชิกไลน์กลุ่มแจกจ่ายงาน 4.00%
- เว็บไซต์ 1.00%
- ครู-อาจารย์จากสถานศึกษา 0.50%



## ความคุ้มครองและประกันสังคม

- ม.39 (ประกันตนเอง/เคยมีมาตรา 33 แล้ว) 29.00%
- ม.40 (อาชีพอิสระ/แรงงานนอกระบบ) 23.50%
- ไม่มีประกันสังคม 47.50%

- ประกันสุขภาพ 21.75%
- ประกันอุบัติเหตุ 23.75%
- ประกันชีวิต 26.25%
- บัตรทอง 30 บาท 50.75%
- สวัสดิการ อสม. สาธารณสุขประจำหมู่บ้าน 0.25%
- สิทธิรักษาพยาบาลข้าราชการของสามี/ภรรยา/บุตร 6.25%
- ไม่ได้รับสิทธิประโยชน์ใด ๆ เลย 11.75%



## สถานการณ์การจ้างงานช่วงการระบาด ของโควิด-19

- หางานได้มากขึ้นกว่าก่อนเกิดโควิด-19 9.25%
- การจ้างงานมีสภาพปกติ ไม่แตกต่างจากก่อนเกิดโควิด-19 20%
- หางานได้น้อยลงหลังเกิดโควิด-19 70.75%

## จำนวนชั่วโมงการทำงานใน 1 วัน

- 1-4 ชม. 34.00%
- 4-6 ชม. 27.75%
- 6-8 ชม. 20.50%
- มากกว่า 8 ชม. 17.75%



## จำนวนวันการทำงานใน 1 เดือน

- 2-6 วัน 2.75%
- 8-12 วัน 4.25%
- 10-15 วัน 4.00%
- 16-22 วัน 9.25%
- 23-26 วัน 16.50%
- 27-30 วัน 15.00%
- ไม่แน่นอน / แล้วแต่มีคนจ้าง 50.75%



## ความมั่นคงทางรายได้



- มีรายได้เข้ามาต่อเนื่อง 23.50%
- มีรายได้เข้ามาค่อนข้างต่อเนื่อง 31.00%
- มีรายได้เข้ามาไม่แน่นอน 45.50%

## ภาคธุรกิจของผู้ว่าจ้าง

- การค้า (ค้าปลีก/ค้าส่ง) 36.50%
- การบริการ 77.50%
- การผลิต 22.50%
- ธุรกิจการเกษตร 8%
- ไม่ใช่ลูกค้า/ผู้ว่าจ้างเชิงพาณิชย์ เช่น รับจ้างทำงานบ้าน 14.50%



## ผลกระทบต่อการเงินจากวิกฤติโควิด-19

- ยังสามารถสร้างการออมเงินได้ในช่วงโควิด-19 20.00%
- ไม่มีเงินออมเลยในช่วงโควิด-19 35.00%
- รายจ่ายมากกว่ารายรับในช่วงโควิด-19 แต่ยังใช้เงินออมที่มีไว้ 28.50%
- รายจ่ายมากกว่ารายรับในช่วงโควิด-19 และเริ่มก่อนนี้ 16.50%





## สถานการณ์การค้าเงินธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อย

### ภาคการค้า



#### โอกาส

- ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีออนไลน์ช่วยเพิ่มช่องทางจำหน่ายสินค้า และไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้าน
- ตลาดนัดในหลายทำเลเป็นโอกาสในการขยายตลาด

#### อุปสรรค

- เงินทุนไม่เพียงพอในการซื้อสินค้ามาจำหน่ายทำให้เสียโอกาส
- ค่าน้ำมันสูงขึ้น ทำให้ต้นทุนในการขนส่งสูงขึ้น
- คู่แข่งที่จำหน่ายสินค้าแบบเดียวกันมีมาก

#### วิธีการดำเนิน/ขยายธุรกิจ

- พยายามขายส่งเพื่อเพิ่มยอดขายและขยายตลาด
- หาสินค้าแปลกใหม่มาดึงดูดลูกค้ารุ่นใหม่ หรือเพิ่มมูลค่าให้สินค้า เช่น ข้าวเหนียวหุงโอบเคย
- ลดขนาด/ไม่มีหน้าร้านเพื่อลดค่าใช้จ่ายประจำ
- โปรโมตสินค้าและร้านค้าทางออนไลน์
- จัดโปร โมชั่นเพื่อกระตุ้นการซื้อของลูกค้า
- บริการจัดส่งสินค้าฟรี
- ซื่อสัตย์และจริงจังกับลูกค้า

#### โอกาส

- ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีออนไลน์ช่วยเพิ่มช่องทางการทำตลาดและประชาสัมพันธ์

#### อุปสรรค

- ค่าน้ำมันแพงทำให้ต้นทุนการใช้น้ำมันพาหนะสูงขึ้น
- ลูกค้าชำระเงินช้าหรือไม่ชำระ ทำให้ขาดสภาพคล่อง
- สถานการณ์โควิดทำให้การท่องเที่ยวซบเซา
- ขาดเงินทุนในการปรับปรุงร้าน/เพิ่มเครื่องจักร
- การห้ามนั่งรับประทานอาหารในร้านทำให้ออดขายลดลง

#### วิธีการดำเนิน/ขยายธุรกิจ

- อาศัย Connection ในการหาลูกค้า
- ทำงานให้ดีที่สุด เพื่อให้ลูกค้าแนะนำปากต่อปาก
- ปรับบริการตามฤดูกาล เช่น หน้าฝนจะขนหินแทนดิน เพราะรถบรรทุกวิ่งบนดินเปียกไม่ได้
- สินค้าและบริการต้องมีมาตรฐานเหมือนกันทุกครั้ง
- ในช่วงวิกฤติต้องไม่เกียจงาน งานเล็กน้อยก็ต้องรับ
- ตั้งราคาสินค้าและบริการสอดคล้องกับตลาดเป้าหมาย
- ซื่อสัตย์และจริงจังกับลูกค้า

### ภาคบริการ



### ภาคการผลิต



#### โอกาส

- ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีออนไลน์ช่วยเพิ่มช่องทางจำหน่ายสินค้า และไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้าน

#### อุปสรรค

- ไม่มีตลาดรองรับสินค้าจากชุมชน
- เข้าถึงเงินทุนได้ยากมาก
- ต้นทุนวัตถุดิบสูง ทั้งวัตถุดิบในและนอกประเทศ

#### วิธีการดำเนิน/ขยายธุรกิจ

- ทำงานแบบคลัสเตอร์ ไม่ต้องลงทุนเองทั้งหมด
- ทานวัตกรรมให้สินค้า เช่น สีย้อมผ้าจากธรรมชาติเพื่อลดการใช้สารเคมี ปุยเคมีสูตรพิเศษเพิ่มผลผลิต
- ลดปริมาณสินค้าแต่ใส่มูลค่าเพิ่มในช่วงวิกฤติเพื่อทำให้ขายสินค้าได้
- มีบริการจัดส่งฟรีในระยะทางที่กำหนด
- เปลี่ยนรูปแบบสินค้าตามสมัยนิยมเพื่อไม่ให้ลูกค้าเบื่อ
- ดูแลลูกค้าทั้งก่อนและหลังการส่งมอบงาน

#### โอกาส

- ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีออนไลน์ช่วยเพิ่มช่องทางจำหน่ายสินค้า และองค์ความรู้ในการทำการเกษตร และแปรรูปผลผลิตที่แพร่หลาย

#### อุปสรรค

- ไม่มีตลาดรองรับสินค้าจากชุมชน
- ค่าน้ำมันแพงทำให้ต้นทุนการใช้น้ำมันสูง
- บางธุรกิจสร้างมลพิษต่อชุมชน เช่น น้ำล้างลำไยที่ไหลลงแม่น้ำลำคลอง ทำให้น้ำเสีย

#### วิธีการดำเนิน/ขยายธุรกิจ

- การทำการเกษตรต้องรู้จักสองมือสองถูกหลายครั้ง
- สินค้าเกษตรอินทรีย์กำลังเป็นที่ต้องการของตลาด
- ขอบมาตรฐานในการผลิต เช่น GMP เลขจดแจ้ง อย.
- ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามดู Premium มากขึ้น
- ทำไร่นาสวนผสมเพื่อใช้ประโยชน์จากเนื้อที่และเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร
- ผลผลิตทางการเกษตรที่มีคู่แข่งเยอะต้องแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า

### ภาคธุรกิจเกษตร





# สถานการณ์การทำงานของฟรีแลนซ์/รับจ้างอิสระ (Gig Economy)

## เน้นการใช้ทักษะ

### โปรแกรมเมอร์อิสระ / คอมพิวเตอร์กราฟิก

- ในช่วงแรกหางานเองโดยเป็นงานสร้างเว็บไซต์ ซึ่งเป็นงานที่ทำครั้งเดียวจบ แต่ต้องการงานต่อเนื่องจึงไปรับงานต่อจากบริษัทพาร์ทเนอร์ เนื่องจากลูกค้าจะไวใจในการจ้างงานในรูปแบบบริษัทมากกว่าฟรีแลนซ์



### อาจารย์พิเศษ

- รับบรรยายตามมหาวิทยาลัยต่าง ๆ โดยมีเครือข่ายแจกจ่ายงานให้
- ต้องหาความรู้ใหม่ ๆ ตลอดเวลาเพื่อทำสื่อการสอน แต่บางครั้งผู้จ้างนำสื่อการสอนไปเป็นของตนเอง



### วิทยากรบรรยายพิเศษ

- เป็นผู้เชี่ยวชาญในสาขาใดสาขาหนึ่ง และให้ความรู้ดังกล่าวในงานสัมมนา ทั้งออนไลน์ (ช่วงโควิด) และออฟไลน์
- มีคลิปการบรรยายในงานที่ผ่าน ๆ มาเผยแพร่ทางอินเทอร์เน็ต ทำให้ลูกค้าน้อยลงเพราะสามารถดูคลิปเก่า ๆ ได้



### นายควมอิสระ

- ถ้าเป็นพนักงานบริษัทจะไม่มีอิสระ เติบโตในสายงานยากและไม่สามารถเลือกทำคดีได้ แต่ทำเองต้องให้คนรู้ว่าเก่งด้านไหน
- หาลูกค้าโดยร่วมงานสังคม เช่น งานแข่งกีฬา งานของ อบต.



### นักบัญชีอิสระ

- ต้องทำความเข้าใจเอกสารลูกค้าไม่แต่ธุรกิจที่แตกต่างกัน
- ช่วงวิกฤติลูกค้าไม่จ้าง ต้องไปรับงานจากเพื่อนที่อยู่บริษัทใหญ่ ๆ มาทำเสริม



### นักข่าวอิสระ

- หาข่าวจากสื่อออนไลน์แล้วจึงลงพื้นที่เก็บข้อมูลข่าว
- หากข่าวได้เผยแพร่ทางโทรทัศน์หรือสำนักข่าวออนไลน์จึงจะได้ค่าตอบแทนข่าวละ 4-500 บาท



### ช่างแต่งหน้าอิสระ

- ต้องทำตามใจหทัยของลูกค้าให้ได้ หากลูกค้าโดยสร้างเพลงและการบอกกันปากต่อปาก



### ครูสอนดนตรี/ครูสอนร้องเพลง/นักร้อง/พิธีกร

- หากไม่มีวิกฤติโควิด จะมีลูกค้าเรื่อย ๆ เนื่องจากโรงเรียนในจังหวัดต้องการเด็กที่มีพื้นฐานทางด้านดนตรี
- หางานโดยการทำพอร์ดและเผยแพร่บนสื่อออนไลน์
- สอนผ่านระบบออนไลน์ในช่วงโควิด

## เน้นการใช้แรงงาน

### ไรเดอร์ส่งอาหาร



- ประสบปัญหาจากอาชีพเดิม ได้แก่ งานด้านการเดินทางท่องเที่ยว ศิลปินนักแต่งเพลง รับจ้างทำสวน และเจ้าของร้านขายอาหารสัตว์
- รายได้เฉลี่ย 1,000 บาท/วัน (เต็มวัน) ต้องอาศัยความขยันในการรับงาน แต่ช่วงนี้ประสบปัญหาราคาน้ำมันและการลดค่าธรรมเนียมของ Platform
- หากรับงานเดือนละ 300 งานขึ้นไปจึงจะได้รับสิทธิ์ประกันอุบัติเหตุจาก Platform

### แม่บ้านรายวัน



- หาลูกค้าโดยการบอกกันปากต่อปากจึงต้องตั้งใจทำงานให้ดี
- ช่วงโควิดมีลูกค้าน้อย จึงต้องหารายได้เสริมโดยการทำกับข้าวขายที่ตลาด

### รับจ้างดูแลเด็ก



- การมีใจรักเด็กคือสิ่งที่สำคัญที่สุด
- ดูแลเด็กมีสถานรับเลี้ยงเด็ก และรับดูแลเด็กตามบ้านทั่วไป โดยจะมีงานเกือบทุกวัน
- ในช่วงโควิด มีผู้ปกครองที่ไวใจจ้างให้ดูแลลูก ๆ จึงมีรายได้ต่อเนื่อง

### แอดมินตอบแชตลูกค้า



- ลงสินค้าและตอบแชตลูกค้าของร้านค้าออนไลน์
- หากสินค้ามีปัญหา ต้องจัดการกับอารมณ์ของลูกค้า ต้องใจเย็นกับลูกค้า
- ต้องเตรียมพร้อมตอบแชตลูกค้าทุกวัน 24 ชั่วโมง

### หมอนวดแผนไทยนอกสถานที่



- ช่วงโควิดลูกค้าทั่วไปไม่กล้าใช้บริการ จึงให้บริการแค่คนสนิท
- ลูกค้าทุกคนติดใจในบริการและแนะนำกันปากต่อปาก
- เคล็ดลับคือหมอนวดบริเวณที่ลูกค้ามีอาการปวดจนบรรเทา

### รับจ้างคีย์ข้อมูล



- จะเป็นข้อมูลงานวิจัย ฐานข้อมูลลูกค้าองค์กรต่าง ๆ
- หากช่วงงานคีย์ข้อมูลมีน้อย จะรับพิมพ์งานทดแทน
- ต้องทำงานไม่ให้ผิด เพราะจะทำให้ฐานข้อมูลลูกค้าไม่เกิดการเชื่อมต่อข้อมูล

### พ่อดีวีรับจ้างทั่วไป



- เคยเป็นสหฟที่โรงแรมในกรุงเทพฯ มาก่อนแต่ต้องออกจากงานเนื่องจากวิกฤติโควิด
- เมื่อกลับมาเปิดร้านอาหารที่บ้านแต่ไม่ประสบความสำเร็จ จึงต้องเป็นพ่อครัวรับจ้างทั่วไปตามงานเลี้ยงและร้านอาหารใหญ่ ๆ





## ผลการประชุมสนทนากลุ่ม (Focus Group) ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม\*

\*ผู้ประกอบการที่มีรายได้ไม่เกิน 1.8 ล้านบาทต่อปี และมีจำนวนกาจ้างงานไม่เกิน 5 คน

### ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม

#### ภาคการค้า



ได้แก่ ธุรกิจค้าปลีก/ส่งสินค้า อาหาร และเครื่องสำอาง เสื้อผ้า เครื่องครัว แวนตาอาหารเสริม ของชำ ของเล่น อะไหล่รถจักรยานยนต์ เป็นต้น

ได้แก่ ธุรกิจให้บริการ อาหารและเครื่องสำอางในร้าน รับเหมาก่อสร้าง รับจ้างชุดสระ รดน้ำรับจ้าง เอเจนซีการตลาดและประชาสัมพันธ์ ขนส่งสินค้า รับติดตั้งระบบกล้องวงจรปิด ตัดแต่งทรงผม เป็นต้น

#### ภาคบริการ



#### ภาคการผลิต



ได้แก่ ธุรกิจผลิตอาหารและเครื่องสำอางค์ ยาอบแห้ง ผ้าฝ้ายพันท์บาดิก ตัดผ้าผ่าน ทำบายศรีและมาลัย ปุยเคมี เสื้อสิ่งพิมพ์ เป็นต้น

ได้แก่ ธุรกิจการเพาะปลูกพืช/เลี้ยงสัตว์และแปรรูปเป็นสินค้า เช่น ยาอบแห้งสีทอง ใบชารางแดง ใบชาหน่อกะลา อ้อยคั้นน้ำ ข้าวกล้องอินทรีย์ ทุเรียนแกะพร้อมทาน ผักไฮโดรโปนิคส์ ชาดอกดาวเรือง เป็นต้น

#### ภาคธุรกิจเกษตร



### ฟรีแลนซ์/รับจ้างอิสระ (Gig Economy)

#### เน้นภาคใช้ทักษะ

ได้แก่ ทนายความอิสระ โปรแกรมเมอร์อิสระ วิทยากรบรรยายพิเศษ (เกษตรอินทรีย์) อาจารย์พิเศษ นักข่าวอิสระ ออกแบบสื่อสิ่งพิมพ์ นักบัญชีอิสระ นักร้อง พิธีกรอิสระ นักดนตรี เป็นต้น



#### เน้นภาคใช้แรงงาน



ได้แก่ ไรเดอร์ส่งอาหาร แม่บ้านรับจ้างรายวัน รับจ้างคีย์ข้อมูล แอดมินตอบแชตลูกค้า รับจ้างดูแลเพจร้าน รับจ้างดูแลเด็ก พ่อครัวรับจ้างอิสระ หมอนวดแผนไทยนอกสถานที่ เป็นต้น

ผู้ประกอบการใช้วิธีทำการตลาดออนไลน์ในการหาตัวรอด จากวิกฤติเศรษฐกิจในช่วงการระบาดของโควิด-19

ผู้ประกอบการเกือบทุกรายใช้เงินเก็บของตนเองเป็นทุนในการดำเนินธุรกิจ มีเพียงบางรายที่มีการกู้เงินร่วมด้วย ซึ่งได้แก่ หนี้นอกระบบ หนี้อสังหาริมทรัพย์ หนี้นอกระบบ

ผู้ประกอบการสูงอายุ (60 ปีขึ้นไป) ทุกรายต้องการทำงาน/ทำธุรกิจต่อไปจนกว่าจะทำไมไหว ยังไม่มีแผนที่จะหยุดพัก

ฟรีแลนซ์ทุกรายมีวิธีการหาลูกค้าโดยการบอกต่อปากต่อปาก และรับงานต่อจากผู้ประกอบการ MSME

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้สิทธิบัตรทองและประกันสังคม ม.40 คุ้มครองตนเอง มีผู้ประกอบการบางรายซื้อประกันสุขภาพและประกันชีวิต