



**แผนธุรกิจ ANM RANGSIT APARTMENT
(BUSINESS PLAN: ANM RANGSIT APARTMENT)**



โดย

ชมพูนุช สวางศ์ตุ้ย

5702632

รายงานการค้นคว้าอิสระฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม
หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ

คณะบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยรังสิต

ปีการศึกษา 2558



BUSINESS PLAN: ANM RANGSIT APARTMENT

BY

CHOMPOONUTCH SAWONGTUY

5702632

**INDEPENDENT STUDY REPORT SUBMITTED IN PARTIAL
FULFILLMENT OF THE REQUIREMENTS FOR
THE DEGREE OF MASTER OF MANAGEMENT
IN ENTREPRENEURSHIP
FACULTY OF BUSINESS ADMINISTRATION**

RANGSIT UNIVERSITY

AY 2015

รายงานการค้นคว้าอิสระ เรื่อง

แผนธุรกิจ ANM RANGSIT APARTMENT
(BUSINESS PLAN: ANM RANGSIT APARTMENT)

โดย

ชมพูนุช สวางศ์คุ้ม

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ
คณะบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยรังสิต

ปีการศึกษา 2558



(ผศ.ดร.รุงภา แพ่งเกษร)

กรรมการ



(ผศ.ดร. วัฒน์ พิธิษฐเกษม)

กรรมการ



(ดร.อนมล จันท์สม)

อาจารย์ที่ปรึกษา

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยความกรุณาจากอาจารย์ที่ปรึกษา ดร.ณกมล จันทร์สม และกรรมการ ผศ.ดร.รุจภา แพ่งเกษร และ ผศ.ดร.พัฒน พิธิษฐเกษม ซึ่งทุกท่านได้ให้ความรู้และชี้แนะแนวทางปฏิบัติด้วยความกรุณา ด้วยความเอาใจใส่อย่างดียิ่งตลอดมา ตลอดจนขจัดเคลาคความกีดเห็นเรียบเรียงจนเกิดแผนธุรกิจฉบับนี้

ผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างยิ่ง อาจารย์ที่ปรึกษาและกรรมการทุกท่านไว้ ณ ที่นี้ สำหรับการให้คำปรึกษาและให้การสนับสนุนที่ดีเสมอมาจนกระทั่งแผนธุรกิจสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

ขอขอบพระคุณเพื่อนๆ ร่วมสาขา ที่และเปลี่ยนประสบการณ์ จนทำให้แผนธุรกิจฉบับนี้มีแรงผลักดันที่จะทำให้เกิดความสำเร็จ

นางสาวชมพูนุช สวางศ์คู่ย์

25 สิงหาคม 2558



ชื่อเรื่อง	: แผนธุรกิจ ANM Rangsit Apartment
ชื่อนักศึกษา	: นางสาว ชมพูนุช สวางศ์ด้อย รหัสนักศึกษา 5702632
คณะ	: บริหารธุรกิจ
หลักสูตร	: การจัดการมหาบัณฑิต
สาขาวิชา	: การเป็นผู้ประกอบการ
คำสำคัญ	: แผนธุรกิจ , อพาร์ทเมนต์
อาจารย์ที่ปรึกษา	: ดร.ณกมล จันทร์สม
จำนวน	: 62 หน้า

บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์เป็นช่องทางหนึ่งที่สามารถสร้างรายได้และผลกำไรให้กับผู้ประกอบการ โดยเฉพาะธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง เพราะสามารถสร้างผลตอบแทนได้ เป็นระยะเวลายาวนาน ดังนั้นผู้ลงทุนจึงต้องให้ความสำคัญถึงความต้องการของลูกค้าเนื่องจากในปัจจุบันผู้ต้องการเช่าอพาร์ทเมนต์มีความต้องการมากกว่าการเช่าห้องพักการให้บริการอย่างมีคุณภาพเพื่ออำนวยความสะดวกสบายแก่ผู้เช่าจะส่งผลให้อพาร์ทเมนต์มีชื่อเสียงและได้รับความไว้วางใจอย่างต่อเนื่องนั้นสามารถสร้างผลตอบแทนที่สูงขึ้นก่อให้เกิดรายได้อย่างมั่นคง

การบริหารงานของ ANM Rangsit Apartment นั้นจะเน้นถึงประโยชน์ของพื้นที่ใช้สอยและความสะดวกสบายเป็นหลัก และตั้งอยู่บริเวณใกล้กับมหาวิทยาลัยรังสิต โดยให้บริการสำหรับนักศึกษา และบุคคลทั่วไป ANM Rangsit Apartment นั้นมีความแตกต่างจากหอพักอื่น โดยที่สามารถเลี้ยงสัตว์ได้และมีความอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน

ANM Rangsit Apartment จะเจาะกลุ่มเป้าหมายอยู่ที่นักศึกษามหาวิทยาลัยรังสิตทุกคน ระดับกลางที่มีการดำเนินชีวิตที่ทันสมัยและชอบความสะดวกสบายและโดยรูปลักษณะอาคารที่มีรูปแบบที่ทันสมัยและสร้างความแตกต่างในเรื่องของคุณภาพของตัวห้องพักเพื่อให้อพาร์ทเมนต์เป็นที่สำหรับพักผ่อนที่เปรียบเสมือนบ้านของตัวเองและสามารถเลี้ยงสัตว์ได้ พร้อมกับอำนวยความสะดวกในเรื่องของสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆทั้งนี้สิ่งที่คุณหาไม่ได้ ต่อการพักอาศัยคือ เรื่องความปลอดภัยให้กับผู้พักอาศัย อีกทั้งยังมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง

บริษัทฯ ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นทั้งสิ้น 22,364,17 บาท บริษัทเริ่มมีผลกำไรปีที่ 1 17,829 บาท ปีที่ 2 351,449 บาท ปีที่ 3 237,818 บาท ปีที่ 4 118,505 บาท และในปีที่ 5 อัตราการเช่าห้อง

เพิ่มร้อยละ 10 ในปีที 5 บริษัทจึงมีผลกำไร 435,067 บาท จึงทำให้แผนธุรกิจ ANM Rangsit Apartment น่าตัดสินใจลงทุนและมีความเป็นไปได้ในการลงทุน



สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ.....	ข
บทสรุปผู้บริหาร.....	ก
สารบัญตาราง.....	ฉ
สารบัญภาพ.....	ช
บทที่ 1 บทนำ	
1.1ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 รูปแบบธุรกิจและขอบเขตธุรกิจ.....	2
1.3 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย.....	2
1.4 สัญลักษณ์และคำขวัญ.....	3
1.5 ทำเล ที่ตั้ง.....	4
1.6 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	4
1.7 แผนการดำเนินงาน.....	5
บทที่ 2 ผลการวิเคราะห์สถานการณ์	
2.1 การวิเคราะห์สถานการณ์.....	6
2.2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม โดยใช้ Porter's Five Forces Model.....	9
2.3 การวิเคราะห์สถานการณ์โดยการใช้วิธี SWOT Analysis.....	10
2.4 วิเคราะห์คู่แข่ง.....	12
บทที่ 3 แผนการตลาด	
3.1 การแบ่งส่วนการตลาด (STP Marketing).....	15
3.2 กลยุทธ์ด้านการตลาด.....	16
บทที่ 4 แผนการดำเนินงาน	
4.1 ลักษณะของธุรกิจ.....	28
4.2 ทำเลที่ตั้ง.....	28

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.3 แผนผังและภาพรวมของตัวอาคาร.....	29
4.4 การจัดพื้นที่ของโครงการ.....	33
4.5 กำลังการให้บริการ.....	34
4.6 กระบวนการทำงาน.....	36
4.7 รายละเอียดอุปกรณ์พร้อมตัดค่าเสื่อม และวัสดุสิ้นเปลือง.....	41
4.8 การประมาณการค่าใช้จ่ายของธุรกิจ.....	43
บทที่ 5 แผนการจัดการ	
5.1 โครงสร้างองค์กรและแผนผังบริหารหอพัก.....	44
5.2 แผนด้านบุคลากร.....	44
5.3 กระบวนการสรรหาบุคลากร.....	45
5.4 คุณสมบัติบุคลากร.....	46
5.5 ค่าตอบแทนบุคลากร.....	49
5.6 แผนการพัฒนาบุคลากร.....	49
บทที่ 6 แผนการเงิน	
6.1 กำหนดสมมติฐานทางการเงิน.....	51
6.2 ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	56
6.3 ประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน.....	57
6.4 ประมาณการงบดุล.....	58
6.5 การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน.....	59
บทที่ 7 แผนฉุกเฉิน	60
บรรณานุกรม.....	61
ประวัติผู้วิจัย.....	62

สารบัญตาราง

		หน้า
ตารางที่ 1.1	ระยะเวลาการดำเนินการก่อนเปิดกิจการ.....	5
ตารางที่ 2.1	แสดงการคาดประมาณประชากรของประเทศไทย พ.ศ.2543-2564.....	7
ตารางที่ 2.2	แสดงการวิเคราะห์คู่แข่งขั้น.....	12
ตารางที่ 3.1	แสดงเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้าของห้องพัก.....	19
ตารางที่ 3.2	แสดงจำนวน ขนาด และราคาของห้องพัก และราคาค่าน้ำค่าไฟของห้องพัก	20
ตารางที่ 3.3	แสดงค่าใช้จ่ายของสื่ออินเทอร์เน็ต ในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์.....	23
ตารางที่ 3.4	แสดงระยะเวลาการทำ โฆษณาและประชาสัมพันธ์ก่อนเปิดกิจการ 3 เดือน ตั้งแต่เดือน ตุลาคม ปี พ.ศ.2557	24
ตารางที่ 4.1	แสดงขนาดห้องของแต่ละชั้น.....	34
ตารางที่ 4.2	แสดงกำลังการให้บริการ 58 ห้องต่อปี.....	34
ตารางที่ 4.3	แสดงกำลังการให้บริการ 38 ห้องต่อปี.....	35
ตารางที่ 4.4	แสดงกำลังการให้บริการ 20 ห้องต่อปี.....	35
ตารางที่ 4.5	แสดงการคำนวณรายได้จากค่าเช่ารายเดือนของห้องพัก.....	35
ตารางที่ 4.6	แสดงรายละเอียดอุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ในการตกแต่งห้องพัก จำนวน... 58 ห้อง	41
ตารางที่ 4.7	แสดงรายละเอียดอุปกรณ์ภายในห้องน้ำ ของห้องพัก จำนวน 58 ห้อง.....	41
ตารางที่ 4.8	แสดงรายละเอียดอุปกรณ์ในส่วนของการ Reception.....	42
ตารางที่ 4.9	แสดงทรัพย์สินที่ใช้ในการลงทุนและประมาณการค่าเสื่อม.....	43
ตารางที่ 5.1	ระยะเวลาการทำงาน ตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป.....	46
ตารางที่ 5.2	ระยะเวลาการทำงาน ตำแหน่งพนักงานบัญชีและธุรการ.....	47
ตารางที่ 5.3	ระยะเวลาการทำงาน ตำแหน่งพนักงานซ่อมบำรุง.....	47
ตารางที่ 5.4	ระยะเวลาการทำงาน ตำแหน่งพนักงานรักษาความปลอดภัย.....	48
ตารางที่ 5.5	ระยะเวลาการทำงาน ตำแหน่งพนักงานทำความสะอาด.....	48
ตารางที่ 5.6	ค่าตอบแทนบุคลากร.....	49
ตารางที่ 6.1	แสดงรายละเอียดกำลังการให้บริการโดยรวมของห้องพัก.....	51
ตารางที่ 6.2	แสดงรายละเอียดกำลังการให้บริการของห้องพักแบบธรรมดา.....	51

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 6.3	แสดงรายละเอียดกำลังการให้บริการของห้องพักแบบพิเศษ..... 52
ตารางที่ 6.4	แสดงการประมาณการยอดขายในการให้บริการห้องพักในแต่ละปี..... 52
ตารางที่ 6.5	รวมค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ..... 53
ตารางที่ 6.6	แสดงรายละเอียดเงินลงทุนในโครงการ..... 54
ตารางที่ 6.7	แสดงรายละเอียดการคิดค่าเสื่อมราคา..... 54
ตารางที่ 6.7	แสดงรายละเอียดค่าเสื่อมราคาในการผลิต..... 55
ตารางที่ 6.8	แสดงรายละเอียดค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร..... 55
ตารางที่ 6.9	แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายทางการตลาด..... 55
ตารางที่ 6.10	แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร..... 56
ตารางที่ 6.11	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน..... 56
ตารางที่ 6.12	แสดงประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน..... 57
ตารางที่ 6.13	แสดงประมาณการงบดุล..... 58
ตารางที่ 7.1	การเตรียมการ..... 60

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 สัญลักษณ์ของ ANM Rangsit Apartment.....	4
ภาพที่ 1.2 ทำเลที่ตั้งของ ANM Rangsit Apartment.....	4
ภาพที่ 3.1 การวางตำแหน่ง (Positioning).....	16
ภาพที่ 3.2 ตัวอย่าง TYPE A พื้นที่ห้องพิเศษและ TYPE B พื้นที่ห้องธรรมดา.....	18
ภาพที่ 3.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายของ ANM Rangsit Apartment.....	20
ภาพที่ 3.4 แสดงรูปตัวอย่าง Facebook Fan page.....	21
ภาพที่ 3.5 แสดงรูปตัวอย่างโบรชัวร์ของ ANM Rangsit Apartment.....	22
ภาพที่ 3.6 แสดงผังขั้นตอนการรับจองห้องพัก.....	25
ภาพที่ 4.1 แผนที่ตั้ง ANM Rangsit Apartment.....	29
ภาพที่ 4.2 ภาพมุมมองโดยรวมภายนอกอาคาร.....	29
ภาพที่ 4.3 แปลนชั้น G มีขนาด 31.4 X 36.6 เมตร.....	30
ภาพที่ 4.4 แสดงแผนผังอาคารโดยรวมบริเวณชั้น 1.....	31
ภาพที่ 4.5 แสดงแผนผังอาคารโดยรวมบริเวณชั้น 2-5.....	32
ภาพที่ 4.6 ตัวอย่าง TYPE A พื้นที่ห้องพิเศษ ขนาด 98.91 ตารางเมตรและ TYPE B..... พื้นที่ห้องธรรมดา ขนาด 42 ตารางเมตร	33
ภาพที่ 4.7 แสดงผังขั้นตอนการรับจองห้องพัก.....	36
ภาพที่ 4.8 แสดงกระบวนการให้บริการห้องพัก.....	38
ภาพที่ 4.9 แสดงกระบวนการในการยกเลิกการให้บริการห้องพัก.....	39
ภาพที่ 5.1 โครงสร้างองค์กร.....	44

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่มีความสำคัญต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ เพราะนอกจากสำหรับพักอาศัยแล้ว ยังสะท้อนถึงสภาพเศรษฐกิจ และสังคมของประเทศด้วย โดยความเจริญนี้เริ่มจากสถาบันครอบครัวและจุดเริ่มต้นของสถาบันครอบครัวคือที่อยู่อาศัย จากความสะดวกสบายหรือจากความจำเป็นด้วยอื่นๆ ทำให้เกิดที่อยู่อาศัย จากความสะดวกสบายหรือจากความจำเป็นด้านอื่นๆ ทำให้ที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ ขึ้นตามความสามารถและความต้องการของประชาชน เช่น บ้านเดี่ยว คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ เป็นต้น อย่างไรก็ตามบางครั้งความต้องการที่อยู่อาศัยอาจไม่ถาวร เนื่องจากต้องโยกย้ายไปปฏิบัติงานตามที่ต่างๆ หรือเพื่อการศึกษาอาจอยู่แบบชั่วคราวแบบรายเดือน หรือรายปีจึงส่งผลให้เกิดที่อยู่อาศัยประเภทให้เช่าขึ้น

สำหรับมหาวิทยาลัยรังสิต ในปัจจุบันมีนักศึกษาเป็นจำนวนมากทำให้จำนวนหอพักที่มหาวิทยาลัยมีไว้รองรับไม่เพียงพอสำหรับจำนวนนักศึกษาที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆทุกปี ส่งผลให้นักศึกษาต้องออกไปเช่าหอพักข้างนอกมหาวิทยาลัยมากขึ้น จึงมีแนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยสูงขึ้น ดังนั้นจะเห็นได้จากจำนวนนักศึกษาที่เช่าหอพักบริเวณรอบมหาวิทยาลัยมากขึ้น แสดงถึงความต้องการที่อยู่อาศัยและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ แม้ปัจจุบันจะมีหอพักเพิ่มมากขึ้นแต่ก็ยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการด้านที่อยู่อาศัยได้อย่างเพียงพอ นักศึกษายังมีความต้องการหอพักที่ให้เช่าบริเวณรอบมหาวิทยาลัยจำนวนมาก จึงทำให้ผู้ประกอบการได้เล็งเห็นความสำคัญในการสร้างหอพัก และมองเห็นโอกาสที่จะทำธุรกิจหอพักแบบครบวงจร ซึ่งจะได้รับผลประโยชน์จากการเช่าในระยะยาว อีกทั้งปัจจุบันนี้การจัดการเงินทุนเพื่อการลงทุนจากสถาบันการเงินยังทำได้ไม่ยากอีกด้วย

1.2 รูปแบบธุรกิจและขอบเขตธุรกิจ

ANM Rang sit Apartment ตั้งอยู่บริเวณใกล้กับมหาวิทยาลัยรังสิต โดยให้บริการสำหรับนักศึกษา และบุคคลทั่วไป ANM Rangsit Apartment นั้นมีความแตกต่างจากหอพักอื่น โดยที่สามารถเลี้ยงสัตว์ได้และมีความอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน

หอพัก ANM Rangsit Apartment มีทั้งหมด 6 ชั้น โดยที่

- ชั้น G ประกอบด้วย แชนกต้อนรับหรือสำนักงาน และฟิตเนส และที่จอดรถ บริเวณส่วนหน้าของอาคารตกแต่งด้วยสวนหย่อมย่อยๆ
- ชั้น 1 ประกอบด้วย ห้องธรรมดาขนาด 42 ตารางเมตร มีจำนวน 6 ห้อง และห้องพิเศษขนาด 98.91 ตารางเมตร มีจำนวน 4 ห้อง
- ชั้น 2-5 ประกอบด้วย ห้องธรรมดาขนาด 42 ตารางเมตร มีจำนวนชั้นละ 8 ห้อง และห้องพิเศษขนาด 98.91 ตารางเมตร มีจำนวนชั้นละ 4 ห้อง

รูปแบบธุรกิจ

ชื่อธุรกิจ : ANM Rangsit Apartment

การดำเนินงาน : เจ้าของธุรกิจเป็นผู้ดำเนินงาน

รูปแบบธุรกิจ : กิจการเจ้าของคนเดียว

เปิดดำเนินการ : มกราคม 2558

1.3 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย

วิสัยทัศน์

“มุ่งสู่การเป็นผู้นำด้านบริการที่พักอาศัยสำหรับคนรักสัตว์เลี้ยง มั่นคงทันสมัย และเป็นแหล่งบริการด้านที่พักอาศัยแบบครบสมบูรณ์”

พันธกิจ

1. เป็นผู้นำธุรกิจหอพักในด้านคุณภาพ ห้องพักเป็นแบบทันสมัย สร้างเอกลักษณ์การให้บริการที่ที่พักอาศัยให้เข้าด้วยนวัตกรรมออกแบบตามรูปแบบการดำเนินชีวิต (Life Style) ของลูกค้า

2. สร้างฐานลูกค้า โดยเน้นการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น สามารถเลี้ยงสัตว์ได้
3. รักษามาตรฐานในการให้บริการและ ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยบริการที่มีคุณภาพเพื่อให้ลูกค้าเลือกใช้บริการจากเราเป็นอันดับแรก
4. จัดสรรพื้นที่ใช้สอยให้เกิดประโยชน์สูงสุด
5. สร้างระบบรักษาความปลอดภัยด้วยระบบแสกนลายนิ้วมือ ติดตั้งกล้องวงจรปิด จ้างยามและบำรุงรักษาให้มีสภาพใช้งานได้อยู่เสมอ

เป้าหมาย

เป้าหมายระยะสั้น (1-5 ปี)

1. มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยตลอดทั้งปี ขึ้นต่ำอยู่ที่ร้อยละ 90 ต่อเดือน
2. ให้บริการลูกค้าเกิดความพึงพอใจไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 โดยวัดจากจำนวน คำร้องเรียนของแต่ละห้องพัก
3. จัดทำระบบรักษาความปลอดภัยและฝ่ายบริการลูกค้า 24 ชั่วโมง

เป้าหมายระยะยาว (6-10 ปี)

1. สร้างฐานลูกค้าให้เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง 100% ต่อปี
2. จัดสรรพื้นที่ว่างบริเวณชั้น 1 ให้เกิดประโยชน์สูงสุดโดยมีลานจอดรถและร้านต่างๆเปิดให้บริการเต็มพื้นที่
3. ราคาเช่าห้องพักปรับขึ้นร้อยละ 10 ต่อปีทุกๆ 5 ปี

1.4 สัญลักษณ์และคำขวัญ

สัญลักษณ์



ภาพที่ 1.1 สัญลักษณ์ของ ANM Rangsit Apartment

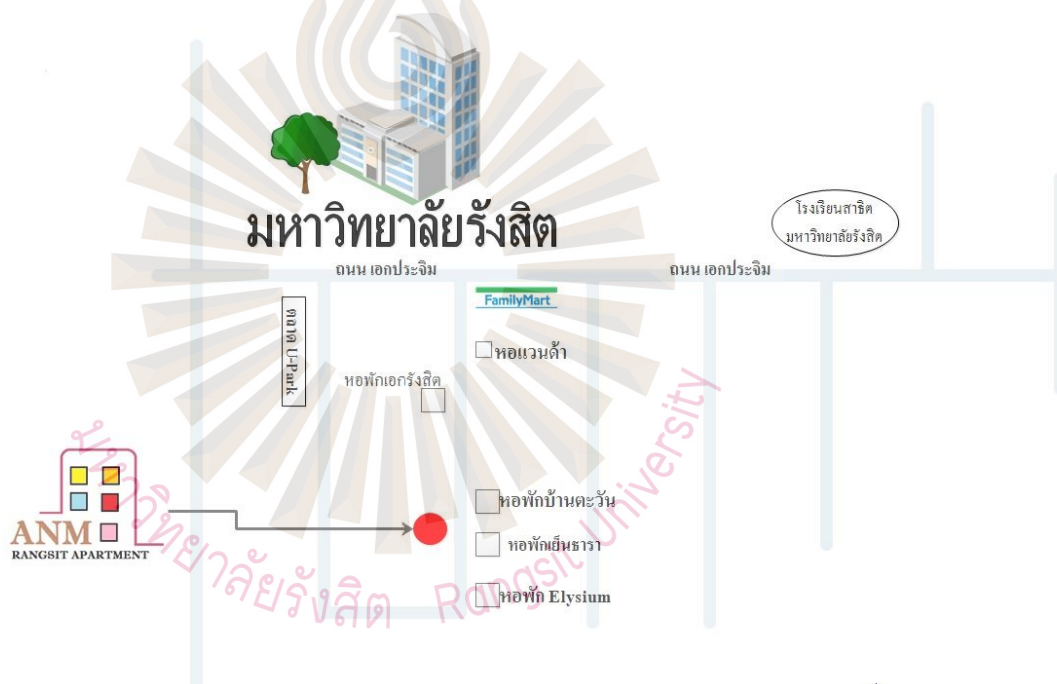
ความหมายของสัญลักษณ์

ANM ย่อมาจาก Animal แปลว่า สัตว์เลี้ยง

สัญลักษณ์ข้างหลังเป็นหลากหลายสีสันทบอบอกถึงสีสันสดใสของห้องพัก

1.5 ทำเลที่ตั้ง

ANM Rangsit Apartment บริเวณโดยรอบประกอบด้วย อยู่ใกล้มหาวิทยาลัยรังสิต ห่างจากมหาวิทยาลัยรังสิตประมาณ 280 สะดวกต่อการเดินทาง และมีแหล่งจับจ่ายใช้สอยอำนวยความสะดวกมากมาย เช่น ร้านอาหาร ร้านมินิมาร์ท ร้านเสริมสวย เป็นต้น



ภาพที่ 1.2 ทำเลที่ตั้งของ ANM Rangsit Apartment

1.6 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

การดำเนินธุรกิจหอพัก เพื่อที่จะประสบความสำเร็จได้ตามเป้าหมายนั้นจะต้องมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่ดีและรวมถึงอาศัยปัจจัยที่สำคัญ คือ

1. ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม สามารถเดินทางไปมาได้สะดวก และเป็นจุดที่สังเกตได้ง่าย
2. มีการบริการที่มีความเป็นเลิศ สร้างความประทับใจให้กับผู้ใช้บริการ

3. สถานประกอบการได้รับมาตรฐานความสะอาดถึงแม้หอพักจะอนุญาตให้เลี้ยงสัตว์แต่ก็มีมาตรฐานความสะอาด

4. ลักษณะตกแต่งสถานที่หอพักมีเอกลักษณ์ที่ทำให้ลูกค้าสะดุดตาเมื่อพบเห็นและจดจำได้ง่ายมีความรื่นรมย์และทันสมัย เพื่อเป็นทางเลือกใหม่สำหรับผู้บริโภคในยุคปัจจุบันและอนาคตซึ่งมีการคำนึงถึงความสะอาดสบายมากยิ่งขึ้น โดยเป็นเอกลักษณ์ที่เด่น

5. มีความพร้อมด้านบุคลากร เนื่องจากทางประกอบการจะจัดหาบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญโดยตรงในการบริการ และยังมีฝึกอบรมบุคลากร เพื่อเพิ่มทักษะความรู้ความสามารถอย่างสม่ำเสมอ

1.7 แผนการดำเนินงาน

ตารางที่ 1.1 ระยะเวลาการดำเนินการก่อนเปิดกิจการ

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ผู้รับผิดชอบ	ระยะการดำเนินการก่อนเปิดกิจการ												
		2557												2558
		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.
1. กำหนดทิศทางเพื่อออกแบบ	เจ้าของกิจการ													
2. เริ่มงานออกแบบ	เจ้าของกิจการ													
3. ส่งแบบให้วิศวกรออกแบบไฟฟ้าและประปา	เจ้าของกิจการ													
4. ส่งแบบพร้อมอื่นอนุมัติ	เจ้าของกิจการ													
5. จัดหาผู้รับเหมาและก่อสร้าง	เจ้าของกิจการ													
6. ดำเนินการก่อสร้าง	เจ้าของกิจการ													
7. ดำเนินการตกแต่งห้องพักและสถานที่	เจ้าของกิจการ													
8. รับสมัครพนักงานและพนักงาน	เจ้าของกิจการและพนักงาน													
9. เปิดดำเนินการ	เจ้าของกิจการและพนักงาน													

บทที่ 2

ผลการวิเคราะห์สถานการณ์

2.1 การวิเคราะห์สถานการณ์

แนวคิดการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมที่มีผลต่อการทำธุรกิจ

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเพื่อทำความเข้าใจสภาพแวดล้อมที่จะส่งผลกระทบต่อการทำงานของกิจการ เพื่อปรับกลยุทธ์ทางการตลาดของกิจการให้สอดคล้องกับสถานการณ์ และเพื่อลดความเสี่ยงการประกอบธุรกิจ

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

สภาพแวดล้อมด้านสังคมและวัฒนธรรม

สภาพแวดล้อมทั่วไปทางด้านสังคมและวัฒนธรรมในปัจจุบันส่งผลกระทบต่อ ธุรกิจ อพาร์ทเมนต์ เนื่องจากครอบครัวได้มีการลดขนาดครอบครัวลงกลายเป็นครอบครัวเดี่ยว และการดำเนินชีวิตอย่างเร่งรีบ และผู้คนสมัยใหม่มีทัศนคติต่อการพักอาศัยตามอพาร์ทเมนต์ที่แตกต่างจากเดิม กล่าวคือ อพาร์ทเมนต์ในปัจจุบันได้พัฒนาเป็นสถานที่ให้บริการความสะดวกที่ครบวงจรเพื่อตอบสนองรูปแบบการดำเนินชีวิตและรองรับการพักผ่อนที่แท้จริงจึงไม่ได้เป็นเพียงห้องสี่เหลี่ยมสำหรับการนอนหลับเพียงอย่างเดียวอีกต่อไป แต่ยังให้คุณค่าทางจิตใจแก่ผู้พักอาศัยตามภาพลักษณ์ของอพาร์ทเมนต์อีกด้วย

สภาพแวดล้อมทางประชากรศาสตร์

เป็นการศึกษาถึงความเปลี่ยนแปลงต่างๆที่เกิดขึ้นกับประชากร ซึ่งก็คือผู้บริโภคนั่นเอง ประกอบไปกับการศึกษาถึงการเปลี่ยนแปลงในโครงสร้างด้าน การขยายตัวของประชากร การย้ายถิ่นฐาน เป็นต้น การขยายตัวของประชากรในประเทศไทยส่งผลกระทบต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ที่ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายด้าน เช่น จำนวนประชากร โครงสร้างประชากร ระดับรายได้ของประชากร รวมทั้งปัจจัยด้านเศรษฐกิจ สังคม การเงิน และ อัตราการเพิ่มประชากร

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ที่ได้จัดทำการคาดประมาณประชากรไทย ในช่วงปี 2543 – ปี 2564 พบว่า ประชากรของประเทศไทยในปี 2556 มีจำนวน 69,998,988 คน ด้วยอัตราการขยายตัวถึง ร้อยละ 0.55 มีจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นทุกปี แต่เป็นการเพิ่มในอัตราที่ลดลง ซึ่งการคาดประมาณการจำนวนประชากรไทยในอีก 10ปี ข้างหน้าก็จะมีประชากรเพิ่มขึ้นอีกเพียงประมาณ 4 ล้านคน

ตารางที่ 2.1 แสดงการคาดประมาณประชากรของประเทศไทย พ.ศ.2543-2564

ปี	จำนวนประชากร (คน)	อัตราการขยายตัว
2534	62,236,169	-
2550	66,230,318	1.01
2551	66,975,861	1.13
2552	67,774,429	1.19
2553	68,559,404	1.16
2554	69,135,313	0.84
2555	69,616,644	0.70
2556	69,998,988	0.55
2557	70,311,365	0.45
2558	70,629,771	0.45
2559	70,904,048	0.39
2560	71,250,380	0.49
2561	71,679,406	0.60
2562	72,174,174	0.69
2563	72,684,594	0.71
2564	73,078,226	0.54

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. “การคาดประมาณประชากรของประเทศไทย พ.ศ. 2543-2568.”

ผู้ใช้บริการ ANM Rangsit Apartment ประกอบด้วยเพศชายและเพศหญิงเป็นนักศึกษา หรือวัยทำงาน ที่ต้องการพักอาศัยใกล้มหาวิทยาลัยรังสิต มีรายได้เพียงพอต่อการพักอาศัยในอพาร์ทเมนท์หรือหอพัก

สภาพแวดล้อมด้านกฎหมายและการเมือง

การสนับสนุนด้านนโยบายจากรัฐบาลโดยเฉพาะอย่างยิ่งในการสร้างความชัดเจนของกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนเปิดกิจการใหม่หรือขยายกิจการเดิม การลดภาษีธุรกิจเฉพาะให้แก่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และเพิ่มค่าลดหย่อนที่สามารถนำมาหักในการคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาจากดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจของลูกค้าที่เช่าอพาร์ทเมนท์ซึ่งอาจเปลี่ยนใจไปซื้ออาคารชุดแทนการเช่าพัก

เศรษฐกิจและการผลักดันกฎหมายต่างๆที่เน้นในเรื่องของการพัฒนาความเป็นอยู่นี้ อาจส่งผลต่อความมั่นใจในการการใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น และส่งผลต่อโอกาสในการขยายตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นสินค้าพื้นฐานที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต อีกทั้งสินค้าในกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีกฎหมายควบคุมอาคารออกมาเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค ซึ่งการที่จะก่อสร้างอาคารชุดได้นั้นจะต้องมีมาตรฐานความปลอดภัย อีกทั้งกฎข้อบังคับเกี่ยวกับการกำหนดอัตราส่วนของพื้นที่การก่อสร้างอาคารต่อพื้นที่แปลงที่ดินอาจจะส่งผลกระทบต่อบริษัทในการเสียโอกาสในการเพิ่มยอดขายได้ เนื่องจากข้อกำหนดดังกล่าวส่งผลต่อปริมาณยูนิต ของอาคารลดที่ลง

สภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยี

ปัจจุบันมีการพัฒนาด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจอพาร์ทเมนท์หรือหอพัก ไม่ว่าจะเป็นโปรแกรมการบริการค่าเช่า อุปกรณ์ประหยัดพลังงานต่างๆซึ่งมีผลในการดำเนินธุรกิจเป็นไปด้วยความคล่องตัวและถูกต้องแม่นยำมากขึ้น อีกทั้งยังช่วยลดภาวะของพนักงาน ทำให้กิจการสามารถลดต้นทุนจากการจ้างพนักงานหลายตำแหน่งและยังสามารถนำมาใช้ในการตัดสินใจของผู้บริหารเพื่อปรับปรุงการให้บริการตามแนวโน้มของธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว

ประกอบกับการพัฒนาเทคโนโลยีโลกในด้านวิศวกรรมในการก่อสร้าง ซึ่งช่วยร่นระยะเวลาในการก่อสร้างอพาร์ทเมนท์ให้สั้นลง และเกิดการเปลี่ยนแปลงการใช้ชีวิตให้ไปใช้สิ่งอำนวยความสะดวกมากยิ่งขึ้น อีกทั้งการเข้าถึงข้อมูล รวมถึงช่องทางการสื่อสารทางการตลาดจะเป็นประโยชน์ในธุรกิจที่เพิ่มขึ้น

ส่งผลต่อธุรกิจหอพัก ANM Rangsit Apartment โดยที่ได้นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการทำงานนั้นสามารถช่วยในเรื่องของลดต้นทุนในการจ้างงานหายตำแหน่ง และทำให้คล่องตัวและทำงานได้สะดวกรวดเร็ว

2.2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมโดยใช้ Porter's Five Forces Model

การวิเคราะห์ปัจจัยหรือสภาพการแข่งขันในแต่ละอุตสาหกรรมจะทำให้ทราบถึงที่มาของความรุนแรงในการแข่งขันและ อิทธิพลอันเกิดจากภาวะการแข่งขันเหล่านี้ เนื่องจากผู้บริหารไม่สามารถที่จะจัดทำกลยุทธ์ ที่ประสบความสำเร็จ โดยไม่มีความเข้าใจถึงลักษณะที่สำคัญของการแข่งขันได้เลย ในการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมนั้น Michael E. Porter ได้เสนอแนวคิดว่ามีปัจจัยสำคัญห้าประการที่ส่งผลต่อสภาวะในการแข่งขันของแต่ละอุตสาหกรรม หรือที่เราเรียกว่า Five Forces Model ซึ่งได้กลายเป็นแนวคิดที่มีประโยชน์อย่างมากในการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม รวมทั้งความรุนแรงของปัจจัยแต่ละประการ

สภาวะการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจขึ้นอยู่กับสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่องค์กรธุรกิจนั้นอยู่และสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมหนึ่งย่อมขึ้นอยู่กับปัจจัยที่สำคัญ 5 ประการ ความเข้มแข็งของปัจจัยทั้ง 5 ประการ บ่งบอกถึงโอกาสในการกำไรของธุรกิจ ในอุตสาหกรรมนั้นๆ ยิ่งปัจจัยเหล่านี้มีความเข้มแข็งมากเท่าใดย่อมส่งผลเสียต่อการขึ้นราคาซึ่งนำไปสู่การได้กำไรของธุรกิจ ในอุตสาหกรรมนั้นๆ ซึ่งถือเป็นข้อจำกัดของธุรกิจ ในขณะเดียวกันถ้าปัจจัยนั้นๆ มีความอ่อนแอ ย่อมมีโอกาสดีต่อธุรกิจ ในอุตสาหกรรมนั้นๆ เนื่องจากธุรกิจสามารถได้กำไรได้มากขึ้น แต่เนื่องจากสภาวะอุตสาหกรรมมีการพัฒนาอยู่เสมอ ดังนั้นความเข้มแข็งหรือผลของปัจจัยทั้ง 5 ประการแสดงดังนี้

1. ภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (**Rivalry Among Firms within The Industry**) ภาวะการแข่งขันของธุรกิจ ANM Rangsit Apartment ให้เช่าหน้ามหาวิทยาลัยรังสิต เป็นไปอย่างรุนแรง ทั้งด้านสงครามราคา หรือการส่งเสริมการขาย โดยเฉพาะคู่แข่งที่อยู่ในทำเลใกล้เคียงกัน เนื่องจาก ธุรกิจหอพัก อพาร์ทเมนท์ จัดเป็นธุรกิจ ด้านอสังหาริมทรัพย์ประเภทหนึ่ง ที่พบมากในย่านสถานศึกษา จึงดึงดูดผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการแข่งขัน ในการปลูกสร้างหอพักเพื่อให้เช่ามากมาย

2. ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ (**Threat of New Entry**) ผู้แข่งขันรายใหม่สามารถเข้าสู่อุตสาหกรรมนี้ได้โดยง่าย จึงถือว่ามีภัยคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่สูง เนื่องจากผู้ประกอบการสามารถขอกู้เงินทุนจากธนาคารในจำนวนไม่สูงมากและส่วนใหญ่จะใช้ในการลงทุนก่อสร้างอาคาร

ซึ่งผู้ประกอบการเองจะต้องเตรียมเงินจำนวนที่มากกว่าการกู้จากธนาคารเพื่อใช้ในการตกแต่งเพิ่มเติมอีก และภาครัฐเข้มงวดในการกำกับดูแล การขออนุญาตปลูกสร้างและจัด โชนพื้นที่

3. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products) สินค้าหรือบริการทดแทนมีค่อนข้างสูง เนื่องจากผู้บริโภคมีทางเลือกมากมายซึ่งที่อยู่อาศัยที่สามารถทดแทนมีหลากหลายประเภท แต่ละประเภทมีลักษณะเด่นที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน เช่น คอนโดมิเนียม บ้านพักรายเดือน หรือแม้กระทั่งที่พักถาวรอื่นๆ

4. อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต (Bargaining Power of Suppliers) ในส่วนของผู้ขายวัตถุดิบ ไม่มีอำนาจต่อรองหรืออำนาจต่อรองต่ำ เนื่องจากธุรกิจหอพักให้เช่าจะลงทุนในตอนต้นเป็นส่วนใหญ่ และเนื่องจากโครงการปลูกสร้างหอพักเป็นโครงการใหญ่ใช้เงินเป็นจำนวนมากจึงมีผู้รับเหมาที่พร้อมจะรับงานก่อสร้างมากมาย

5. อำนาจต่อรองของผู้บริโภค (Bargaining Power Of Buyers) อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ มีมาก เนื่องจากมีหอพักเป็นจำนวนมากในพื้นที่ใกล้เคียง และต้นทุนในการเปลี่ยนที่พักของผู้บริโภคต่ำ แต่เนื่องจาก ANM Rangsit Apartment มีที่ตั้งของโครงการนั้นอยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัยรังสิต อีกทั้งห้องพักและบริการที่แตกต่าง โดยมีการเลี้ยงสัตว์ขนาดเล็กได้ จึงทำให้ผู้เช่าเกิดความต้องการเช่าพักในสิ่งที่ดีกว่าเพิ่มขึ้นด้วย

2.3 การวิเคราะห์สถานการณ์โดยใช้วิธี SWOT Analysis

จุดแข็ง (Strengths)

1. สามารถเลี้ยงสัตว์เลี้ยงได้ เช่น สุนัข แมว เป็นต้น
2. ความได้เปรียบของทำเลที่ตั้งซึ่งอยู่หน้าประตูทางออกมหาวิทยาลัยรังสิต
3. ทำเลที่ตั้งเหมาะสมใกล้เคียงกับบริเวณมหาวิทยาลัยรังสิต
4. เป็นอาคารใหม่จึงสามารถออกแบบให้ทันสมัยตามความต้องการของผู้ประกอบ และคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย
5. หอพักสามารถเลี้ยงสัตว์ขนาดเล็กได้
6. มีระบบรักษาความปลอดภัยรอบด้านเริ่มตั้งแต่ที่จอดรถอย่างเป็นระบบ โคนปเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย ระบบรักษาความปลอดภัยตั้งแต่เข้าตึก โดยเป็นการสแกนนิ้วมือของผู้พักอาศัยเท่านั้น โดยสำหรับแขกผู้มาเยือนจะต้องได้รับการอนุญาตจากเจ้าของห้องจึงจะสามารถเข้ามาได้โดยมีระบบรักษาความปลอดภัย

7. อยู่ใกล้เคียงร้านค้าและร้านอาหารสามารถเดินออกไปซื้อของ หรือ รักประทานอาหารได้ทันที การเดินทางไม่ลำบาก สามารถเดินไปได้เอง

จุดอ่อน (Weaknesses)

1. เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายของลูกค้าอาจต้องอาศัยเวลาในการสร้างการยอมรับ และความเชื่อถือจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

2. ผู้ประกอบการดูแลกิจการเองทั้งหมด การตัดสินใจโดยผู้บริหารเพียงคนเดียวต้องทำงานหลากหลายหน้าที่

โอกาส (Opportunity)

1. พฤติกรรมบริโภค ด้านการรักความสะดวกสบายมากขึ้น

2. จำนวนนักศึกษาเพิ่มขึ้นทุกๆปี จึงทำให้มีผู้หัดมาใช้บริการหอพักเอกชนมากขึ้น

3. หอพักที่สามารถเลี้ยงสัตว์ได้นั้นมีไม่มากนักในบริเวณโดยรอบมหาลัษังสิต

4. มีการพัฒนาเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอพาร์ทเมนท์ ทั้งอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์ ซึ่งมีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคาส่งผลดีต่อธุรกิจอพาร์ทเมนท์ที่เปิดใหม่ เนื่องจากไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงระบบ ทำให้ลดต้นทุนไปได้มาก

5. ราคาน้ำมันที่สูงขึ้นทำให้กลุ่มเป้าหมายต้องการลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางจึงเลือกย้ายเข้ามาพักใกล้มหาวิทยาลัยมากขึ้น

อุปสรรค (Threats)

1. เศรษฐกิจที่มีแนวโน้มการเติบโตสูงขึ้น ทำให้ลูกค้าที่มีความสามารถการเงินต้องการที่อยู่อาศัยที่เป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง จึงส่งผลทำให้มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยถาวรแทนเช่น บ้าน คอนโดมิเนียม จึงมีความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทให้เช่าน้อยลง

2.4 วิเคราะห์คู่แข่งชั้น

ตารางที่ 2.2 แสดงการวิเคราะห์คู่แข่งชั้น

8P's	ANM Rangsit Apartment	The Grand Condo Rangsit
ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ		
เลี้ยงสัตว์ เช่น สุนัข แมว เป็นต้น	ได้	ได้
ประเภท	ห้องพักรายเดือน	ห้องพักรายเดือน
จำนวนห้อง	58	94
เฟอร์นิเจอร์	โต๊ะ,ตู้,เตียงแบบบิวท์อิน และ โซฟา	โต๊ะ,ตู้ แบบบิวท์อิน และเตียง
เครื่องใช้ไฟฟ้า	เครื่องทำน้ำอุ่น,เครื่องปรับอากาศ	เครื่องทำน้ำอุ่น,เครื่องปรับอากาศ
การตกแต่งภายใน	สวยงาม ทันสมัย หลากหลาย สไตล์	สีสด ทันสมัย
สิ่งอำนวยความสะดวก	Fitness ,UBC	ฟรี TV
ด้านราคา		
ค่าเช่า (บาท/เดือน)	7,000- 13,000	6,000 – 12,000
ด้านสถานที่		
ระยะทางจากหน้ามหาวิทยาลัยรังสิต	280 เมตร	650 เมตร
จำนวนที่จอดรถ (คัน)	27	15
ด้านส่งเสริมการตลาด		
ส่งเสริมการขาย	ครบทุกรูปแบบอย่างต่อเนื่อง	ไม่มี
ช่องทาง	เว็บไซต์,สื่อ	เว็บไซต์

ตารางที่ 2.2 แสดงการวิเคราะห์คู่แข่งชั้น (ต่อ)

8P's	ANM Rangsit Apartment	The Grand Condo Rangsit
ด้านบุคลากร		
การให้บริการ	จิตสำนึกการให้บริการตาม ขั้นตอนอย่างเคร่งคัด	รับแจ้งงาน
กระบวนการให้บริการ		
ขั้นตอนการให้บริการ	มีผังขั้นตอนอย่างชัดเจน	ไม่มีผังขั้นตอน
ประเมิน	การประเมินผลและวัดความพึง พอใจของลูกค้า	ไม่มีการประเมินผล
ภาพลักษณ์การให้บริการ		
เครื่องแบบพนักงาน	แบ่งตามสายงานและหน้าที่	ไม่มี

บทที่ 3

แผนการตลาด

แผนการตลาดเป็นสิ่งที่กำหนดการดำเนินการทางด้านตลาดของธุรกิจทุกๆธุรกิจ กล่าวได้ว่าการตลาดเป็นการกำหนดความอยู่รอดและอยู่ได้ ตลอดจนเป็นแนวทางของความเจริญทางธุรกิจ หากไม่มีแผนการตลาด ธุรกิจจะขาดแนวทางในการปฏิบัติทางการตลาด จะส่งผลกระทบต่อต่าง ๆ เช่น ผลกระทบด้านการเงิน การผลิต ระบบการจัดการธุรกิจ เมื่อสินค้าขายไม่ได้ก็ขาดเงินมาหมุนเวียนในกิจการ การผลิตสินค้าก็ไม่สามารถทำต่อเนื่องได้ การดำเนินธุรกิจจะไม่เป็นไปตามระบบ เพราะฉะนั้นแผนการตลาดจึงเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจ

แผนการตลาดเป็นส่วนที่สรุปใจความสำคัญ ๆ ของแผนธุรกิจทั้งหมด อีกทั้งแผนการตลาดยังเป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจเป็นตัวสะท้อนถึงความเป็นไปได้ของธุรกิจ ด้วยกระบวนการวางแผนและการบริหารแนวความคิด ด้านผลิตภัณฑ์หรือบริการ การกำหนดราคา การส่งเสริมการตลาด และการจัดจำหน่าย เพื่อมุ่งสนองความจำเป็นและความต้องการให้กับบุคคล และกลุ่มต่าง ๆ โดยอาศัยการสร้างสรรค์ การแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์และคุณค่ากับผู้อื่นการที่จะสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าบริษัทต้องเข้าใจความจำเป็นและความต้องการของลูกค้าเสียก่อน ธุรกิจต้องมุ่งเน้นไปที่ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง พยายามดึงลูกค้าจากคู่แข่ง และรักษาลูกค้ากลุ่มเดิมไว้ โดยอาศัยการส่งมอบคุณค่าที่เหนือกว่าคู่แข่ง ดังนั้น ในการบริหารการตลาดผู้บริหารการตลาดต้องมีความเข้าใจถึงความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งกิจการมีเป้าหมายที่จะสร้างความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งและแสวงหากำไรจากผู้บริโภค ทุกคนในตลาด นอกจากนั้นในตลาดยังมีผู้บริโภคหลาย ๆ กลุ่มและแต่ละกลุ่มมีความต้องการแตกต่างกัน แต่ละกิจการจึงควรแบ่งตลาดทั้งหมดออกเป็นส่วนๆ แล้วเลือกส่วนตลาดที่ดีที่สุด และออกแบบกลยุทธ์ทางการตลาดสมัยใหม่ที่จะใช้สนองความต้องการแก่ตลาดส่วนที่เลือกไว้ให้เหนือกว่าคู่แข่งซึ่งเป็นส่วนประสมทางการตลาดหรือที่เรียกว่า “8 P’s” ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) การกำหนดราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการจัดจำหน่าย (Promotion) บุคลากร (People) กระบวนการให้บริการ (Process) ภาพลักษณ์การบริการ (Physical Evidence) และความร่วมมือกับคู่ค้า (Partnership)

การตลาดหอพักให้เช่าเป็นตลาดที่ประกอบด้วยลูกค้าหลายประเภทผลิตภัณฑ์ห้องพักอาศัยหลากหลายรูปแบบ และบริการต่างๆ ที่ลูกค้าต้องการที่หลากหลายผู้ประกอบการต้องตัดสินใจว่าส่วนตลาดใดที่จะเป็นโอกาสในการบรรลุเป้าหมายของกิจการมากที่สุด ซึ่งกระบวนการเหล่านี้

แบ่งเป็น 3 ขั้นตอน ได้แก่ การแบ่งส่วนตลาด (Market Segment) การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Market Targeting) และการวางตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning)

3.1 แบ่งส่วนการตลาดตามเพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (STP Marketing)

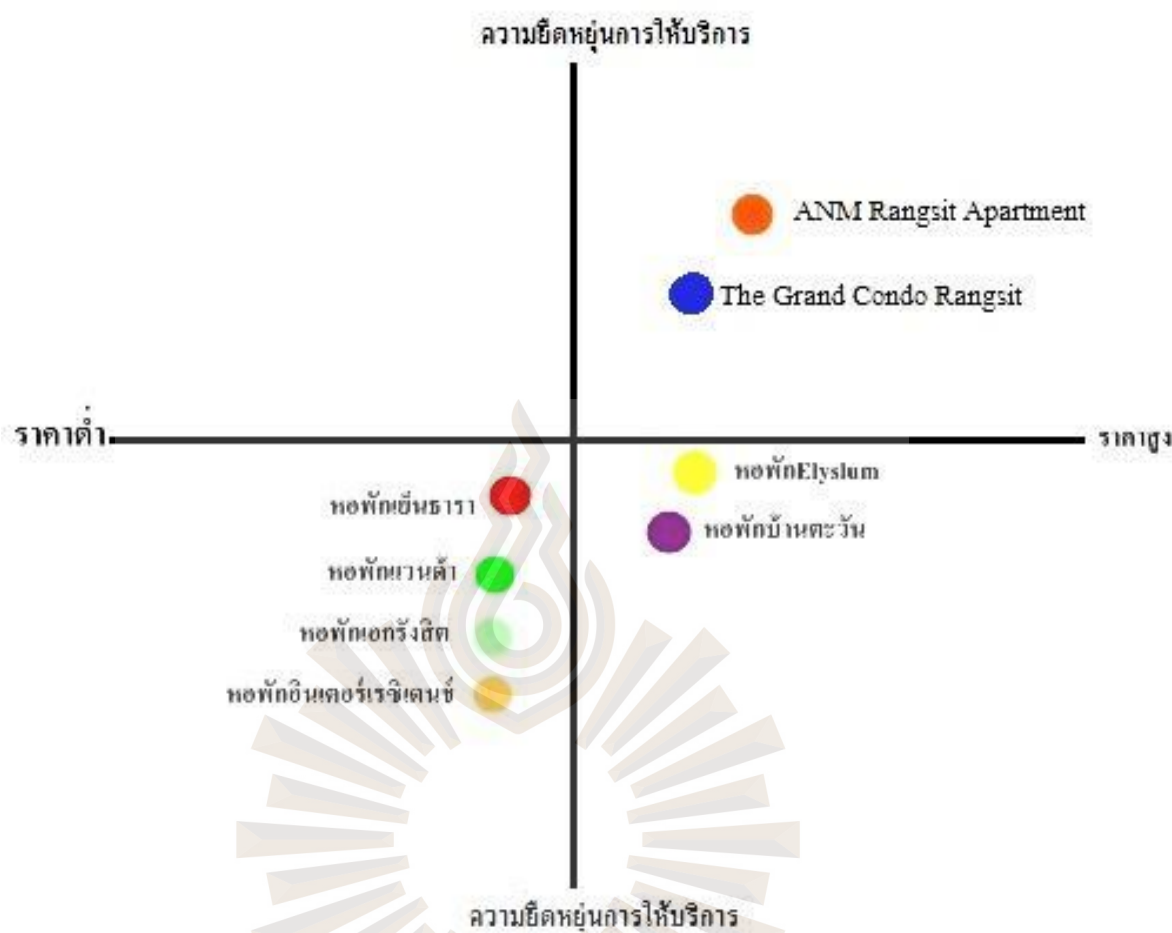
การแบ่งส่วนตลาด (S : Segmentation) โครงการจะเน้นทำการตลาดเฉพาะในเขตพื้นที่ และเขตใกล้เคียงกับมหาวิทยาลัยรังสิต เป็นกลุ่มของนักศึกษา ที่ต้องการที่พักอาศัยไม่ห่างจาก มหาวิทยาลัยมากนักสามารถประหยัดเวลาและค่าเดินทาง และ เกณฑ์ที่ใช้การแบ่งส่วนการตลาด ได้แก่

- รายได้เฉลี่ยต่อเดือน
 - 10,001-20,000 บาท
 - 20,001-30,000 บาท
 - 30,000 บาทขึ้นไป
- อาชีพ
 - นักศึกษา
 - พนักงานบริษัท/องค์กรเอกชน หรือบุคลากรในมหาวิทยาลัย รังสิต
 - เจ้าของธุรกิจ/ธุรกิจส่วนตัว

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T : Target Market) จากการแบ่งส่วนตลาดโดยใช้เกณฑ์ ต่างๆแล้วทำให้สามารถจำแนกกลุ่ม ดังนี้

กลุ่มเป้าหมายหลักจะเน้นกลุ่มลูกค้ามีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001-30,000 บาท ส่วนใหญ่มี อาชีพนักศึกษา ที่ต้องการความสะดวกสบายในด้านที่อยู่อาศัย และ การเดินทาง ความปลอดภัย และ กลุ่มลูกค้าที่รักสัตว์สามารถเลี้ยงสัตว์ได้อย่างเปิดเผยไม่ต้องหลบซ่อนและการเข้าอาศัยนั้นผู้อาศัย สามารถเลี้ยงสัตว์ได้และไม่ได้เลี้ยงสัตว์สามารถอยู่ร่วมกันได้

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P : Positioning) ANM Rangsit Apartment เป็นหอพัก ที่ทันสมัย มีความสะดวกสบายด้วยการตกแต่งให้ดูโปร่งสบาย ไม่คับแคบ มีความปลอดภัยสูง และมี บริเวณพักคล้ายๆสวนหย่อมเล็กๆ ให้ลูกค้าได้พักผ่อน อีกทั้งในเรื่องของที่จอดรถที่พอเพียงสำหรับ ความต้องการและสิ่งอำนวยความสะดวกในเรื่องของฟิตเนสที่มีให้บริการและยังสามารถเลี้ยงสัตว์ เลี้ยงได้อย่างเปิดเผย และบริการอื่นๆซึ่งถือว่าเป็นหอพักใหม่ที่นำอยู่ในบริเวณนั้น



ภาพที่ 3.1 การวางตำแหน่ง (Positioning)

3.2 กลยุทธ์ด้านการตลาด

การตลาดในปัจจุบันทำได้หลายวิธี แต่หลักๆ ยังคงเน้นเรื่อง สินค้า ราคาที่ตั้ง ส่งเสริมการขายและการโฆษณา ทั้งนี้เพื่อสื่อสารให้ลูกค้าได้ทราบข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า บริการ และชื่อกิจการได้อย่างถูกต้อง การสื่อสารทางด้านสินค้าอาจมีหลายรูปแบบทั้งรูปทรงของสินค้า รูปแบบของภาชนะที่บรรจุ บรรยากาศภายในร้าน รวมถึงการให้บริการที่มีความเฉพาะตัว เช่น ทางด้านราคามีการนำกลยุทธ์เลขดีมาใช้เพื่อสร้างความรู้สึกให้แก่ลูกค้าว่าสินค้ามีราคาไม่แพง และคุณภาพเหมาะสมกับราคา ทางด้านทำเลที่ตั้งต้องสอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทางด้านโปรโมชั่นมีการจับคู่สินค้า หรือเลือกวิธีการที่เป็นการจูงใจ และทำให้ยอดขายเพิ่มได้ทั้งที่ตัวผลิตภัณฑ์ยังคงเดิม ไม่มีการเพิ่มค่าใช้จ่ายใดแต่โปรโมชั่น ก็สามารถเป็นวิธีที่สร้างผลสำเร็จได้จริง และการโฆษณาต้องมั่นใจว่าสื่อที่เลือกสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้จริง หรือการสร้างกิจกรรมสามารถสร้าง

กลยุทธ์ทางการตลาดสมัยใหม่ซึ่งเป็นส่วนผสมทางการตลาด ต้องมีแนวทางการคิดทางการสื่อสารการตลาด โดยอาศัยเครื่องมือการติดต่อสื่อสารกับผู้บริโภคแบบสมัยใหม่เชื่อมโยงผู้ทำธุรกิจสมัยใหม่ซึ่งเน้นการสร้างผลกำไรสูงสุดบนความพอใจของผู้บริโภค พร้อมกับพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปของผู้บริโภคสมัยใหม่ซึ่งเปลี่ยนไปอย่างมาก และสามารถบรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายทางการตลาดของธุรกิจนอกจากนี้ยังตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้รับความพึงพอใจ ประกอบด้วย

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)
2. กลยุทธ์ด้านราคา (Price)
3. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)
4. กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย (Promotion)
5. กลยุทธ์ด้านบุคลากร (People)
6. กลยุทธ์กระบวนการให้บริการ (Process)
7. กลยุทธ์ด้านภาพลักษณ์การบริการ (Physical Evident)

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ /การบริการ (Product/Service) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์/การบริการของ ANM Rangsit Apartment ได้นำกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างเฉพาะกลุ่ม (Focus Differentiation) มาประยุกต์ใช้เนื่องจากมีวิสัยทัศน์มุ่งสู่การเป็นผู้นำด้านบริการที่พักอาศัยสำหรับคนรักสัตว์เลี้ยง มั่นคงทันสมัย และเป็นแหล่งบริการด้านที่พักอาศัยแบบครบสมบูรณ์จึงต้องผลักดันให้ห้องพักและบริการต่างๆ ให้แตกต่างและคุ้มค่าเป็นที่ต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเช่าพักอาศัยอย่างแท้จริง และให้บริการด้วยความสุภาพจริงใจ ในด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. การตั้งชื่อและตราผลิตภัณฑ์ชื่อ ANM Rangsit Apartment สื่อถึงภาพลักษณ์ของการพักอาศัย
2. การออกแบบและตกแต่งอาคาร ให้มีความหลากหลายของรูปแบบห้องพักและใช้พื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และมีสวนหย่อมไว้สำหรับผ่อนคลายและพื้นที่วิ่งเล่นสำหรับสัตว์เลี้ยง และยังมีฟิตเนสสำหรับผู้เช่าหอพักด้วย

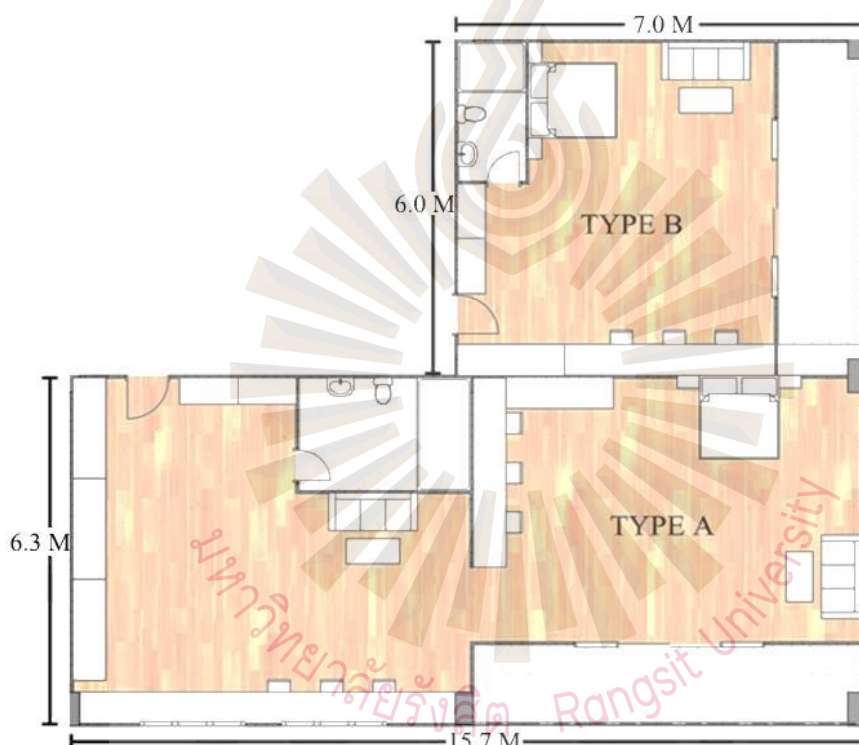
2.1 ภายนอกอาคารมีการออกแบบเป็นอาคารที่พักรูปทรงทันสมัย และการใช้สีของอาคารที่ดูสดใส สบายตา ทันสมัย และแลดูใหม่อยู่เสมอ เนื่องจากสิ่งแรกที่จะดึงดูดความสนใจของลูกค้าคือความสวยงามและสภาพของอาคาร

2.2 ภายในอาคารมีการออกแบบและตกแต่งห้องพักออกเป็นโซน

3. การให้บริการห้องพักจะเน้นห้องพักแบบรายเดือน เพื่อต้องการเพิ่มต้นทุนการเข้าพักอาศัยของลูกค้าให้สูงขึ้น ทางด้านจิตใจ โดยจะให้ลูกค้าที่ทำสัญญาเข้าพักอาศัยระยะยาว

4. พนักงานผู้ให้บริการได้ผ่านการอบรมและฝึกฝนตามขั้นตอนการให้บริการที่ลูกค้าต้องมี การกระจายอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน เพื่อง่ายต่อการประเมินผลการปฏิบัติงานและการรับเรื่องร้องเรียนจากลูกค้า

5. การจัดการผลิตภาพของบริการ โดยนำเทคโนโลยีมาใช้ให้เกิดประโยชน์ เพื่อความสะดวกรวดเร็ว และถูกต้องแม่นยำในการให้บริการ



ภาพที่ 3.2 ตัวอย่าง TYPE A พื้นที่ห้องพิเศษและ TYPE B พื้นที่ห้องธรรมดา

ห้อง TYPE A พื้นที่ห้องพิเศษมีขนาด 98.91 ตารางเมตร

ห้อง TYPE B พื้นที่ห้องธรรมดามีขนาด 42 ตารางเมตร

การตกแต่งภายในห้องพัก การตกแต่งออกแบบห้องพัก ให้ผู้เข้าพักเกิดความรู้สึกประทับใจ ตั้งแต่แรกเห็น ถือว่าเป็นจุดได้เปรียบของธุรกิจนี้ ดังนั้นผู้บริหารจำเป็นต้องใส่ใจเป็นอย่างยิ่งในการออกแบบ การจัดหาเฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์ เครื่องใช้ต่างๆภายในห้องพัก เพื่อให้ลูกค้าเกิดความสะดวกสบาย และให้ความรู้สึกเหมือนกับว่าอยู่บ้านตัวเอง

1. ห้องพักของ ANM Rangsit Apartment ห้องพักทุกห้องจะมีลักษณะพื้นฐานคล้ายกัน ซึ่งพื้นที่ห้องนอนและห้องน้ำจะแยกส่วนกับพื้นที่ใช้สอยอื่นๆ

2. วัสดุที่ใช้ในการตกแต่ง จะเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพ สวยงาม มีความคงทนสูง เพื่อยืดอายุการใช้งาน และสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่กิจการ ทางโครงการจะเลือกใช้การบิวท์อินเฟอร์นิเจอร์ส่วนใหญ่ให้ติดตั้งอยู่กับที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายออกจากห้องพักได้ การออกแบบที่ให้ทุกอย่างอยู่ชิดผนังทำให้มีพื้นที่ใช้สอยเพิ่มขึ้น นอกจากนี้เฟอร์นิเจอร์บิวท์อินยังออกแบบให้มีความสวยงามกลมกลืนกับพื้นที่และทำความสะอาดได้ง่ายเหลือซอกที่จะเก็บฝุ่นละอองได้น้อยลง เนื่องจากถูกสร้างให้ติดพื้นจรดเพดานแต่ละห้องพักจะมีเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้าดังนี้

ตารางที่ 3.1 แสดงเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้าของห้องพัก

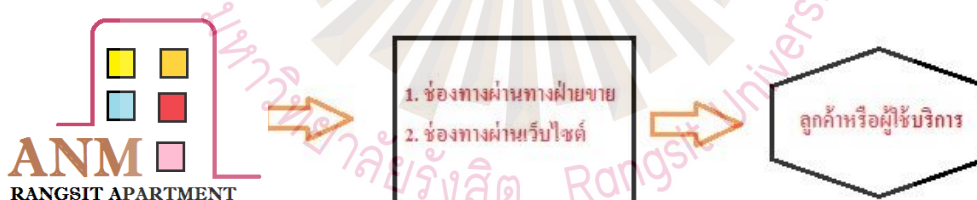
ลำดับ	TYPE A ห้องขนาดพิเศษ	TYPE B ห้องขนาดธรรมดา
1	เตียงสปริงพร้อมฟูก ขนาด 6 ฟุต	เตียงสปริงพร้อมฟูก ขนาด 6 ฟุต
2	โต๊ะทำงานพร้อมเก้าอี้	โต๊ะทำงานพร้อมเก้าอี้
3	ตู้เสื้อผ้าพร้อมโต๊ะเครื่องแป้ง	ตู้เสื้อผ้าพร้อมโต๊ะเครื่องแป้ง
4	เครื่องปรับอากาศ	เครื่องปรับอากาศ
5	เครื่องทำน้ำอุ่น	เครื่องทำน้ำอุ่น
6	ชุดโซฟาขนาดเล็ก 2 ชุด	โซฟาปรับแบก 1 ชุด
7	ผ้าม่าน	ผ้าม่าน
8	เก้าอี้ 6 ตัว	เก้าอี้ 3 ตัว

กลยุทธ์ด้านราคา (Price) เนื่องจากธุรกิจหอพักจะมีกำไรได้ต้องสร้างกลยุทธ์ที่เป็นไปได้และเข้ากันได้โดยการกำหนดราคาค่าเช่าของหอพักซึ่งกลยุทธ์การตั้งราคาจะยึดหลักจากความเหมาะสมรวมไปถึงต้นทุนของการก่อสร้าง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการทำเลที่ตั้ง ราคาสินค้าวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการตกแต่ง พื้นที่ใช้สอยหรือ สิ่งอำนวยความสะดวก ซึ่งจากที่ได้กล่าว ANM Rangsit Apartment ตั้งอยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัยรังสิตมีสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย มีโครงสร้างที่ทันสมัยดึงดูดและน่าเช่าอยู่อาศัยและใหม่กว่าคู่แข่งรายเดิม ๆ ในละแวกใกล้เคียง โดยการตั้งราคานี้ย่อมมีค่าเช่าที่สูงกว่าหอพักละแวกเดียวกันแต่ไม่ได้สูงเกินไปจนเกินไป เรียกได้ว่าราคาเป็นที่รับได้สำหรับกลุ่มเป้าหมายอย่างเช่นนักศึกษา เป็นต้น

ตารางที่ 3.2 แสดงจำนวน ขนาด และราคาของห้องพัก และราคาค่าน้ำค่าไฟของห้องพัก

รายห้องทั้งหมด	จำนวนห้อง	ขนาดพื้นที่/ห้อง	ราคาห้อง/เดือน
ห้องพักแบบธรรมดา	38	42 ตารางเมตร	7,000
ห้องพักแบบพิเศษ	20	98.91 ตารางเมตร	13,000
ค่าน้ำหน่วยละ 25 บาท ค่าไฟหน่วยละ 7 บาท			

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของ ANM Rangsit Apartment เป็นช่องทางในการซื้อสินค้าหรือบริการของผู้บริโภค หรือช่องทางการส่งมอบสินค้าหรือบริการไปยังผู้บริโภคทำเลที่ตั้งของการสร้างหอพักนั้นเป็นสิ่งแรกๆที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงเพราะถือว่าเป็นเรื่องสำคัญที่สุดในการดำเนินการเรื่องอื่นต่อไป เพราะปัจจัยที่เหล่านี้ผู้ประกอบการต้องมองแทนผู้อาศัยไม่ว่าจะเป็นเรื่องการเข้า ออกที่สะดวก ปลอดภัย มีที่จอดรถเพียงพอ มีสิ่งแวดล้อมที่ดี และอยู่ในระยะที่เดินทางไปเรียนสะดวกเหมาะแก่นักศึกษา และหอพักยังสามารถเลี้ยงสัตว์ได้ จึงเป็นสาเหตุให้ ANM Rangsit Apartment เลือกซื้อที่ดินที่อยู่ใกล้สถานที่ศึกษา



ภาพที่ 3.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายของ ANM Rangsit Apartment

กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย (Promotion) การส่งเสริมการขายได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในการตลาดมากยิ่งขึ้น จุดประสงค์ของการนำกลยุทธ์ส่งเสริมการขายมาใช้เพื่อ แจ้งให้ผู้บริโภคทราบว่าสินค้าหรือบริการจำหน่ายอยู่ ทำให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจในตัวสินค้า หรือบริการมากขึ้น และเชิญชวนเพื่อให้ยอมรับว่าผลิตภัณฑ์หรือบริการนั้นสามารถตอบสนองความต้องการเพื่อให้ได้รับความพึงพอใจสูงสุด อาจกระทำโดยการเสนอผลประโยชน์พิเศษให้กับลูกค้าเป็นครั้งคราวเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความต้องการสินค้าในช่วงเวลานั้น กลยุทธ์ส่งเสริมการขายที่นิยมนำมาใช้ในการตลาดในปัจจุบันมีหลายรูปแบบ ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของผู้ประกอบการสามารถเลือก

นำมาใช้ให้เหมาะกับสินค้า หรือบริการ กลยุทธ์การส่งเสริมการขายของ ANM Rangsit Apartment ประกอบด้วย

การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ANM Rangsit Apartment เป็นหอพักที่เพิ่งดำเนินการเปิดใหม่ ดังนั้นจึงต้องมีงบประมาณด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ เพื่อให้ชื่อเสียงของหอพักเป็นที่รู้จัก และเพื่อสร้างภาพลักษณ์ให้กับกลุ่มลูกค้า โดยมีการกำหนดระยะเวลาในการประชาสัมพันธ์ก่อนเปิดให้บริการ 3 เดือน การโฆษณาช่วงเวลานี้เป็นการให้ข้อมูลข่าวสารแก่ลูกค้า ใช้สื่อผ่านทางอินเทอร์เน็ต เพื่อสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว เมื่อเปิดให้บริการแล้ว จะมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อวัตถุประสงค์ในการชักชวนให้กลุ่มลูกค้ามาใช้บริการ และมีการใช้สื่อทุกรูปแบบเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทุกรูปแบบ

การใช้สื่อทางอินเทอร์เน็ต ในยุคปัจจุบันมีการนำสื่อทางอินเทอร์เน็ตมาใช้ในชีวิตประจำวันมากขึ้น เกือบทั่วโลก ดังนั้น ANM Rangsit Apartment ได้จัดทำเว็บไซต์เพื่อความรวดเร็วในการค้นหาข้อมูลและสามารถจองห้องพักหรือสอบถามผ่านทางออนไลน์ได้ทันที Facebook เพื่อส่งเสริมการขายและทำให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

-เฟสบุ๊คของทาง ANM Rangsit Apartment ไว้สำหรับอัปเดตข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับหอพัก



ภาพที่ 3.4 แสดงรูปตัวอย่าง Facebook Fan page

การจัดทำป้ายโฆษณา โดยการทำป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ติดบริเวณหน้าหอพัก ANM Rangsit Apartment และทำป้ายโฆษณาขนาดกลางติดไว้ริมถนนรอบๆ มหาวิทยาลัยรังสิต เพื่อเป็น

จุดสนใจแก่ลูกค้าที่สัญจรไปมาบริเวณรอบมหาวิทยาลัย การติดตั้งป้ายจะดำเนินการหลังจากที่ห้องตัวอย่างแล้วเสร็จ คาดว่าจะอยู่ในช่วงก่อนเปิดกิจการประมาณ 3 เดือน

โบรชัวร์ มีขนาด 21.0x29.7 ซม. ผลิตจำนวน 10,000 ชุด ราคา 1 บาท/แผ่น

หอพักเปิดใหม่ พร้อมฟิตเนส และ ที่จอดรถ
ห่างจากม.รังสิต 280 เมตร

ห้องพักแบบธรรมดา 7,000 บาท
ห้องพักแบบพิเศษ 13,000 บาท

เลี้ยงสัตว์ได้ด้วยนะ

Facebook : ANM Rangsit Apartment
Tel : 089-6924440

ภาพที่ 3.5 แสดงรูปตัวอย่างโบรชัวร์ของ ANM Rangsit Apartment

งบประมาณการทำการตลาดและประชาสัมพันธ์

ตารางที่ 3.3 แสดงค่าใช้จ่ายของสื่ออินเทอร์เน็ต ในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์

สื่ออินเทอร์เน็ต	ค่าใช้จ่าย	ผู้รับผิดชอบ	การวัดผล
Facebook โฆษณา	33,000 บาท/ปี	www.facebook.com	จำนวนผู้ที่ click เข้าดู, ยอดการกด like
Facebook Fanpage	ฟรี	ANM Rangsit Apartment	จำนวนผู้ที่ click เข้าดู, ยอดการกดlike
โบรชัวร์	10,000 บาท/ปี	ANM Rangsit Apartment	สอบถามผู้เข้ามาใช้บริการ การติดต่อกลับของลูกค้า และจากการ
ป้าย	15,000	ANM Rangsit Apartment	สอบถามผู้เข้ามาใช้บริการ การติดต่อกลับของลูกค้า และจากการ
รวม	58,000 บาท/ปี		

ระยะเวลาในการประชาสัมพันธ์ ได้มีการกำหนดการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ เพื่อให้เป็นที่รู้จัก ด้วยสื่อโฆษณาสิ่งพิมพ์ และ อินเทอร์เน็ต จะเริ่มทำ การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ก่อนเปิดให้บริการ 3 เดือน ตั้งแต่ เดือนตุลาคม ปี 2557 และจะทำการโฆษณาอย่างต่อเนื่อง

ตารางที่ 3.4 แสดงระยะเวลาการทำ โฆษณาและประชาสัมพันธ์ก่อนเปิดกิจการ 3 เดือน ตั้งแต่เดือน ตุลาคม ปี พ.ศ.2557

สื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
Facebook โฆษณา												
Facebook Fanpage												
โปรชัวร์												
ป้าย												

กลยุทธ์ด้านบุคลากร (People) เจ้าของกิจการต่างๆ ควรให้ความสำคัญกับกลยุทธ์ด้านบุคลากรเนื่องจากเป็นปัจจัยหลักที่สนับสนุนให้เกิดผลประกอบการขององค์กรที่สามารถทำให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจดังนั้นกลยุทธ์การพัฒนาบุคลากรในปัจจุบันจึงมุ่งเน้นไปที่กระบวนการสรรหา การฝึกอบรมพัฒนาทักษะต่างๆ และการจูงใจเพื่อรักษาคณะคนดีเหล่านั้น ให้อยู่กับองค์กรอย่างยั่งยืน

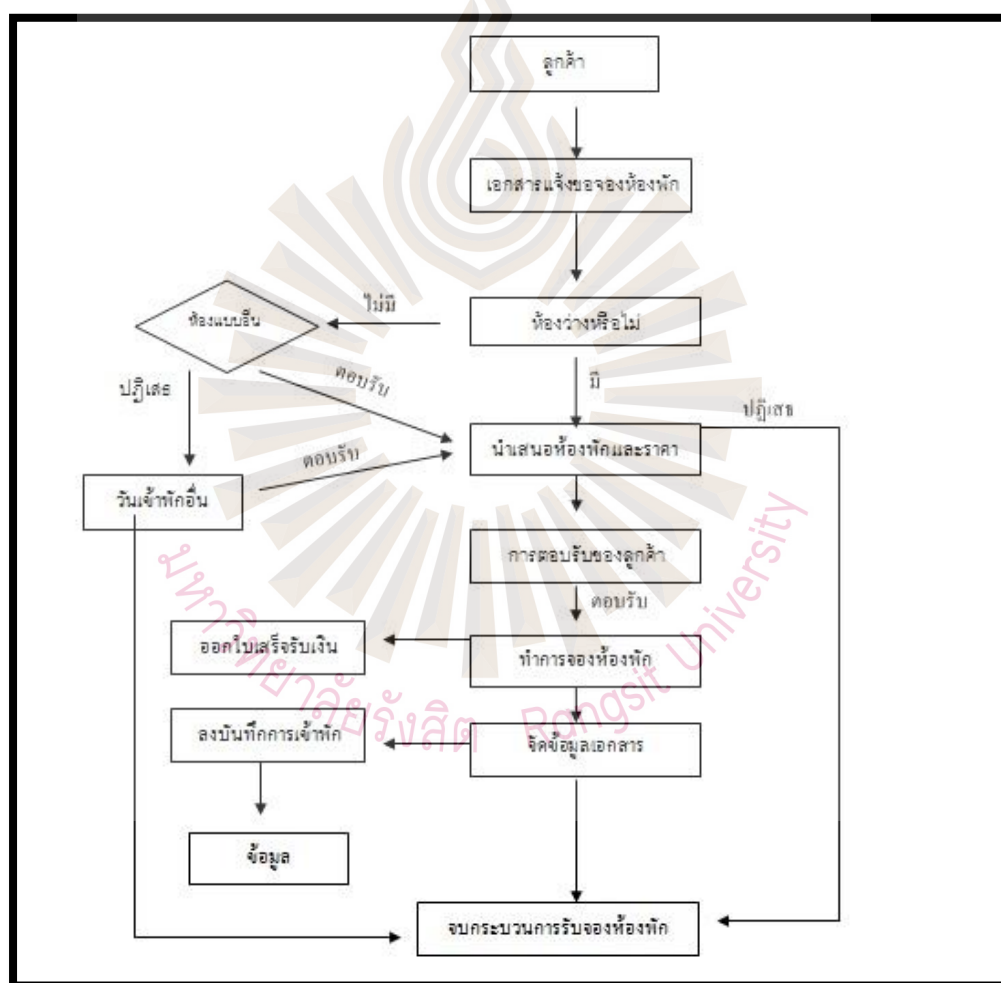
- กระบวนการสรรหาบุคลากรที่เหมาะสมสำหรับการให้บริการแก่ลูกค้า นั้น ทางโครงการ ANM Rangsit Apartment ได้มีการกำหนดคุณสมบัติของพนักงานแต่ละตำแหน่งอย่างชัดเจน การคัดเลือกจึงเลือกบุคคลที่มีความรู้ความสามารถตรงตามหน้าที่ที่ได้รับผิดชอบ และมีจิตสำนึกในการให้บริการ ซึ่งพนักงานจะต้องผ่านการคัดเลือกจากแบบทดสอบและการประเมินจากเจ้าของกิจการโดยตรง โดยมุ่งเน้นรับพนักงานที่ได้รับการแนะนำจากบุคลากรภายในเป็นหลัก

- การฝึกอบรมขั้นตอนการให้บริการที่ถูกต้องตามมาตรฐานการให้บริการของ ANM Rangsit Apartment พนักงานทุกคนที่ได้รับการคัดเลือกแล้วจะต้องได้รับการฝึกอบรมเกร็ดความรู้ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานอย่างสม่ำเสมอ ทั้ง ความรู้ และความสามารถของพนักงานเป็นสิ่งที่สร้างความได้เปรียบคู่แข่งได้ พนักงานจะต้องมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีทักษะในการวิเคราะห์แก้ไขปัญหาต่าง ๆ มีศิลปะในการขาย โดยผ่านการฝึกฝนและอบรม ซึ่งผลการปฏิบัติงานจะถูกประเมินโดยการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า ข้อร้องเรียน และ รายได้รวมในแต่ละไตรมาส เพื่อนำไปประกอบการพิจารณาอัตราผลตอบแทนกองทุนเงินสำรองของพนักงาน และการปรับเงินเดือนในแต่ละปีให้แก่พนักงาน

กลยุทธ์กระบวนการให้บริการ (Process) กระบวนการให้บริการ ของธุรกิจบริการนั้นจะต้องมีกระบวนการแต่ละขั้นตอนของการให้บริการอย่างชัดเจน โดยการออกแบบกระบวนการ

ทำงานเพื่อให้พนักงานทุกคนเข้าใจกระบวนการทำงานที่ตรงกัน และเป็นในทิศทางเดียวกัน เพื่ออำนวยความสะดวก และบริการไปยังลูกค้าจนเกิดความประทับใจและพึงพอใจในบริการที่ได้รับอย่างสูงสุด และถูกต้องตามขั้นตอนการให้บริการตามการฝึกอบรมมาตรฐานการให้บริการของ ANM Rangsit Apartment ตามเอกสารที่ประกาศแจ้งให้ลูกค้าทราบ เพื่อมิให้เกิดความลังเลในความถูกต้องของขั้นตอนการรับบริการจากหอพัก กระบวนการให้บริการที่ดีจะสั้น กระชับไม่ซับซ้อน ยุ่งยาก รวดเร็วมีมาตรฐาน ทั้งนี้เพื่อสร้างความสะดวกสบายให้กับลูกค้าไม่ต้องเสียเวลาในการรอคอยนาน

■ ขั้นตอนการรับจองห้องพัก



ภาพที่ 3.6 แสดงผังขั้นตอนการรับจองห้องพัก

- **ขั้นตอนที่ 1** ลูกค้าสามารถติดต่อจองห้องพักได้ทางโทรศัพท์ อินเทอร์เน็ต และติดต่อด้วยตนเองที่อพาร์ทเมนต์
- **ขั้นตอนที่ 2** พนักงานจะแนะนำเอกสารและแจ้งรายละเอียดเบื้องต้นให้กับลูกค้าทราบ
- **ขั้นตอนที่ 3** พนักงานจะตรวจสอบห้องว่างตามรายละเอียดที่ลูกค้าระบุ
 - หากไม่มีห้องว่างที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าให้เสนอทางเลือกอื่น เช่น ห้องพักแบบอื่น หรือวันที่เข้าพักอื่น
- **ขั้นตอนที่ 4** นำเสนอห้องพักที่ลูกค้าต้องการและราคา ถ้าหากลูกค้าปฏิเสธก็จบกระบวนการ
- **ขั้นตอนที่ 5** ลูกค้าตอบรับในการเช่าห้องและตกลงราคา
- **ขั้นตอนที่ 6** ทำการจองห้องพักและพนักงานจะออกใบเสร็จรับเงิน
- **ขั้นตอนที่ 7** พนักงานจะจัดข้อมูลเอกสารและลงบันทึกการเข้าพักและข้อมูลของลูกค้า
- **ขั้นตอนที่ 8** จบกระบวนการรับจองห้องพัก

กลยุทธ์ด้านภาพลักษณ์การบริการ (Physical Evident) ภาพลักษณ์ของ ธุรกิจเป็นองค์ประกอบที่สำคัญ ที่แสดงถึงสินค้าหรือบริการที่ทำให้เกิดความแตกต่างภายในจิตใจของผู้บริโภค ที่มีต่อคุณค่าของสินค้าหรือบริการนั้น มีส่วนช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกใช้บริการ เพราะความเชื่อมั่นของลูกค้าต่อภาพลักษณ์ของเป็นสิ่งสำคัญ การสร้างความแข็งแกร่งของ ภาพลักษณ์ที่ดีของธุรกิจจะสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า และมีการบริหารจัดการที่ดี เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความยึดเหนี่ยวกับคุณค่าโดยรวม และสามารถเชื่อถือได้ว่าจะได้รับบริการที่ดี การกำหนดกลยุทธ์ในการสร้างภาพลักษณ์ให้กิจการมีดังต่อไปนี้

- . การป้องกันไม่ให้เกิดความเสื่อมเสียแก่ภาพลักษณ์ของธุรกิจที่เกิดจากพฤติกรรมของลูกค้า โดยการตรวจตราจากเจ้าหน้าที่ตำรวจ เพื่อป้องกันยาเสพติดและการค้าประเวณี อย่างไรก็ตามการเลือกให้บริการลูกค้าที่เหมาะสม และปฏิเสธลูกค้าที่อาจก่อให้เกิดปัญหาในการดำเนินธุรกิจถือเป็นการป้องกันด้านภาพลักษณ์ที่เจ้าของกิจการสามารถกระทำได้เป็นอันดับแรก
- การรักษาความสะอาด เรียบร้อย และอุปกรณ์เครื่องใช้ที่ใช้ตกแต่งห้องพักและพื้นที่ส่วนกลาง จะต้องเลือกให้เหมาะสมกับการวางตำแหน่งทางธุรกิจ

- การตอบรับคำร้องขอหรือคำร้องเรียนภายใน 24 ชั่วโมง เพื่อทำการนัดหมายและแก้ไขให้ทั่วถึงอย่างเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า
- เสริมสร้างวัฒนธรรมด้านการทักทายแก่พนักงาน โดยกล่าวทักทายลูกค้าทุกคนที่พบเห็นพร้อมด้วยรอยยิ้ม (Service Mind) ในขณะที่ปฏิบัติหน้าที่



บทที่ 4

แผนการดำเนินงาน

4.1 ลักษณะของธุรกิจ

การประกอบธุรกิจหอพักจำเป็นที่จะต้องคำนึงถึงความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้า เพื่อเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับธุรกิจ และนำไปให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ในระยะยาว นอกจากนี้ทำเลที่ตั้งและการออกแบบหอพักถือเป็นสิ่งสำคัญของธุรกิจดังนั้นการวางแผนการดำเนินงานภายใต้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุดเพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ จึงจำเป็นต้องพิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบทุกขั้นตอน ปัจจัยสำคัญที่กำหนดความสำเร็จของหอพักคือทำเลที่ตั้ง จึงต้องดำเนินการวิเคราะห์ที่ตั้งของโครงการเป็นอันดับแรกในการพัฒนาโครงการ ซึ่งเป็นสิ่งที่กำหนดขนาดของธุรกิจ ตลอดจนโอกาสในการแข่งขัน ทางผู้บริหาร ANM Rangsit Apartment ได้เล็งเห็นความสำคัญของปัจจัยดังกล่าว

4.2 ทำเลที่ตั้ง

ANM Rangsit Apartment มีขนาดพื้นที่ 1,149.24 ตารางเมตร เป็นอาคารหอพัก 6 ชั้นและบริเวณโดยรอบประกอบด้วย อยู่ใกล้มหาวิทยาลัยรังสิต ห่างจากมหาวิทยาลัยรังสิต 280 เมตร และยังเป็นทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมแก่การพักอาศัย และมีแหล่งจับจ่ายใช้สอยอำนวยความสะดวกมากมาย เช่น ร้านอาหาร ร้านมินิมาร์ท ร้านเสริมสวย เป็นต้น

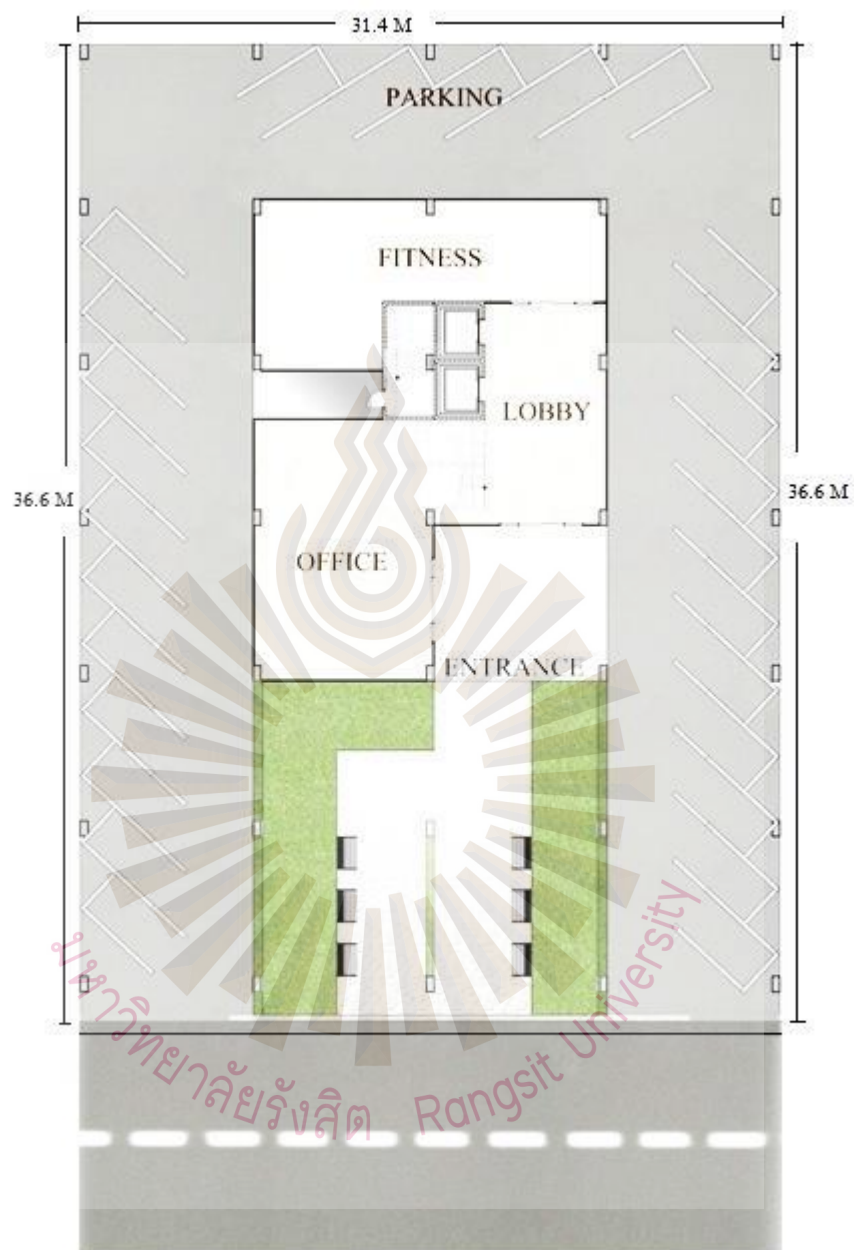


ภาพที่ 4.1 แผนที่ตั้ง ANM Rangsit Apartment

4.3 แผนผังและภาพรวมของตัวอาคาร



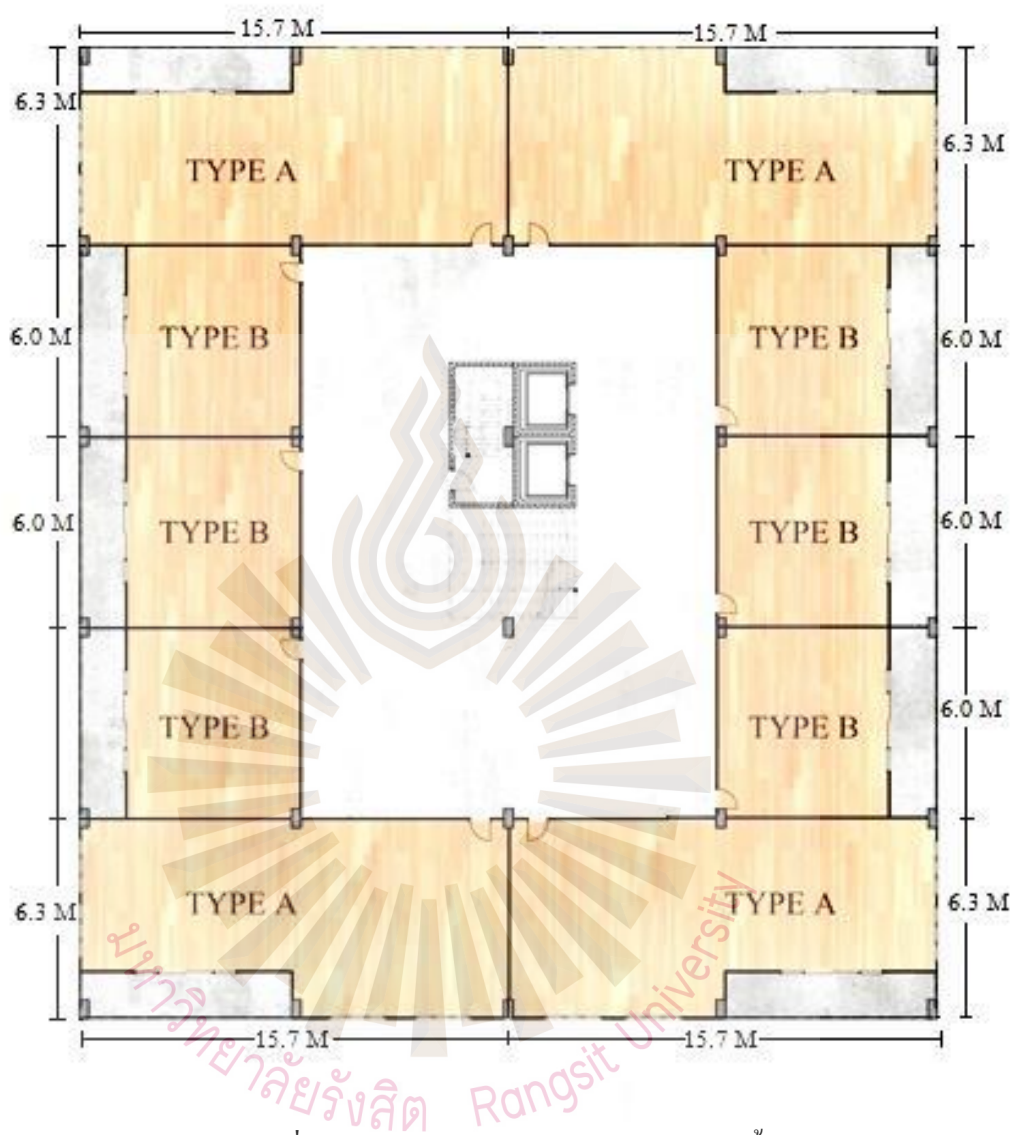
ภาพที่ 4.2 ภาพมุมมองโดยรวมภายนอกอาคาร



ภาพที่ 4.3 แปลนชั้น G มีขนาด 31.4 X 36.6 เมตร

ประกอบด้วย

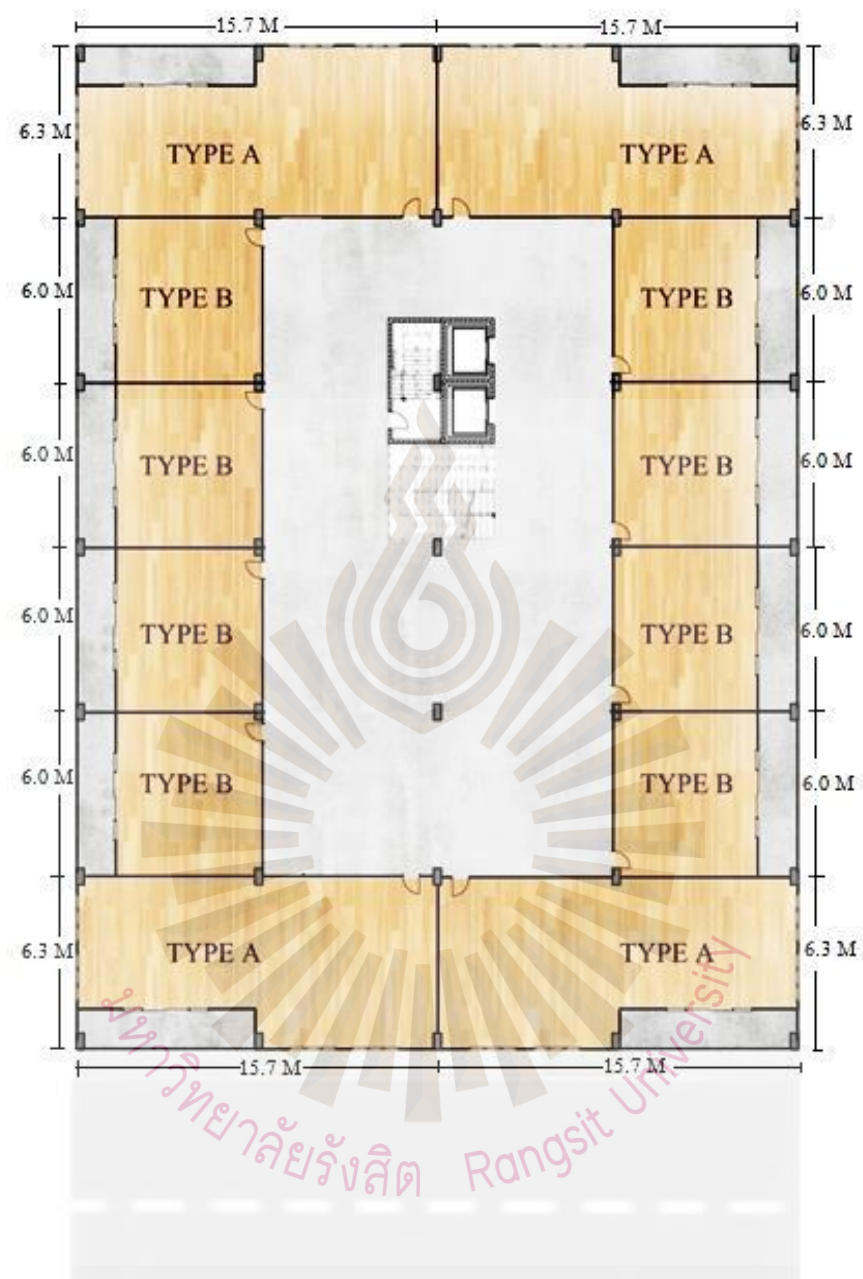
- พื้นที่แผนกต้อนรับหรือสำนักงาน
- ฟิตเนส
- ที่จอดรถ
- บริเวณส่วนหน้าของอาคารตกแต่งด้วยสวนหย่อมย่อยๆ



ภาพที่ 4.4 แสดงแผนผังอาคาร โดยรวมบริเวณชั้น 1

ประกอบด้วย

- ห้องธรรมดา 6 ห้อง ขนาด 42 ตารางเมตร
- ห้องพิเศษ 4 ห้อง ขนาด 98.91 ตารางเมตร



ภาพที่ 4.5 แสดงแผนผังอาคาร โดยรวมบริเวณชั้น 2-5

ประกอบด้วย

- ห้องธรรมดาชั้นละ 8 ห้องขนาด 42 ตารางเมตร
- ห้องพิเศษชั้นละ 4 ห้องขนาด 98.91 ตารางเมตร



ภาพที่ 4.6 ตัวอย่าง TYPE A พื้นที่ห้องพิเศษ ขนาด 98.91 ตารางเมตรและ TYPE B พื้นที่ห้องธรรมดา ขนาด 42 ตารางเมตร

4.4 การจัดพื้นที่ของโครงการ

1. พื้นที่แผนกต้อนรับหรือสำนักงาน และฟิตเนส อยู่ชั้น G บริเวณส่วนหน้าของอาคารตกแต่งด้วยสวนหย่อมย่อยๆ เพื่อเป็นที่ผ่อนคลายและสามารถพาสัตว์เลี้ยงมาเดินเล่นได้
2. บริเวณลานจอดรถ โครงการมีการบริหารการใช้พื้นที่เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดโดยจัดให้มีลานจอดรถในร่มภายใต้อาคารบริเวณชั้น G
3. พื้นที่สำหรับห้องพัสดุอยู่ชั้น 1-5 โดยแบ่งเป็น

ห้องแบบธรรมดา กำลังการให้บริการ 38 ห้องต่อปี เท่ากับ 456 ห้อง (38X12)

ตารางที่ 4.3 แสดงกำลังการให้บริการ 38 ห้องต่อปี

ปี(พ.ศ.)	2558	2559	2560	2561	2562	2563	2564	2565
กำลังการให้บริการ	456	456	456	456	456	456	456	456
จำนวนการให้บริการ	410	456	456	456	456	456	456	456
อัตราการให้บริการ	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

ห้องแบบพิเศษ กำลังการให้บริการ 20 ห้องต่อปี เท่ากับ 240 ห้อง (20X12)

ตารางที่ 4.4 แสดงกำลังการให้บริการ 20 ห้องต่อปี

ปี(พ.ศ.)	2558	2559	2560	2561	2562	2563	2564	2565
กำลังการให้บริการ	240	240	240	240	240	240	240	240
จำนวนการให้บริการ	216	240	240	240	240	240	240	240
อัตราการให้บริการ	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

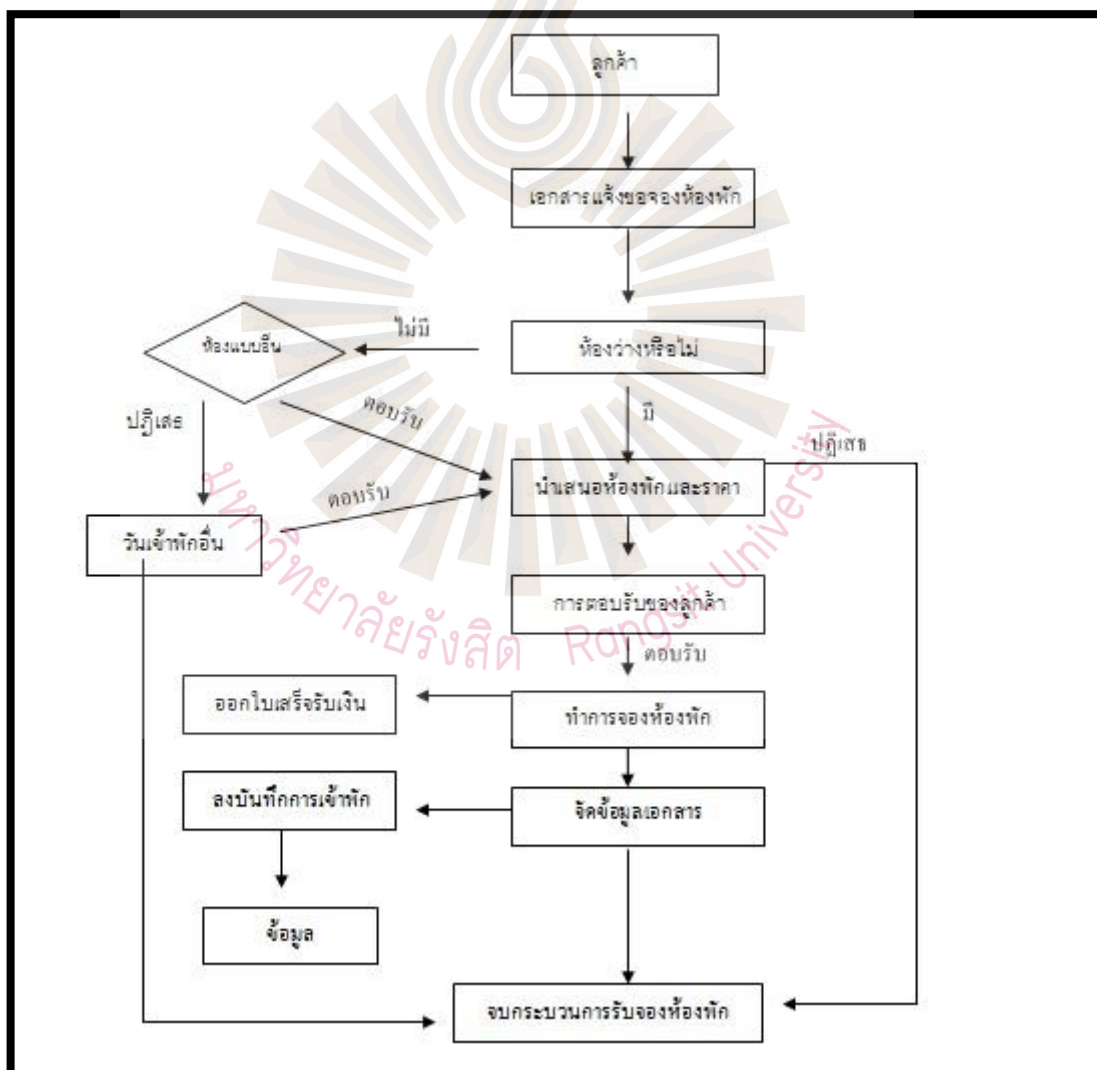
ตารางที่ 4.5 แสดงการคำนวณรายได้จากค่าเช่ารายเดือนของห้องพัก

ปีที่	ประเภทห้อง	ราคา	จำนวนห้อง	จำนวนเข้าห้อง	รายได้ต่อปี(บาท)
1-4 ปี เข้าพัก 100%	ห้องแบบธรรมดา	7,000	38	456	3,192,000
	ห้องแบบพิเศษ	13,000	20	240	3,120,000
รวมรายได้ค่าเช่ารายเดือนต่อปีในปีที่ 1-5					6,312,000
5-10 ปี เข้าพัก 100%	ห้องแบบธรรมดา	7,700	38	456	3,511,200
	ห้องแบบพิเศษ	14,300	20	240	3,432,000
รวมรายได้ค่าเช่ารายเดือนต่อปีในปีที่ 6-10					6,943,200

4.6 กระบวนการทำงาน

ANM Rangsit Apartment ได้จัดทำกระบวนการให้บริการห้องพักไว้อย่างมีระบบตามมาตรฐานการให้บริการของ ANM Rangsit Apartment เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันที่ถูกต้องของการให้บริการ และเป็นการสร้างความสะดวกรวดเร็วให้กับลูกค้า ให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด โดยได้สร้างแผนภาพกระบวนการให้บริการ ดังนี้

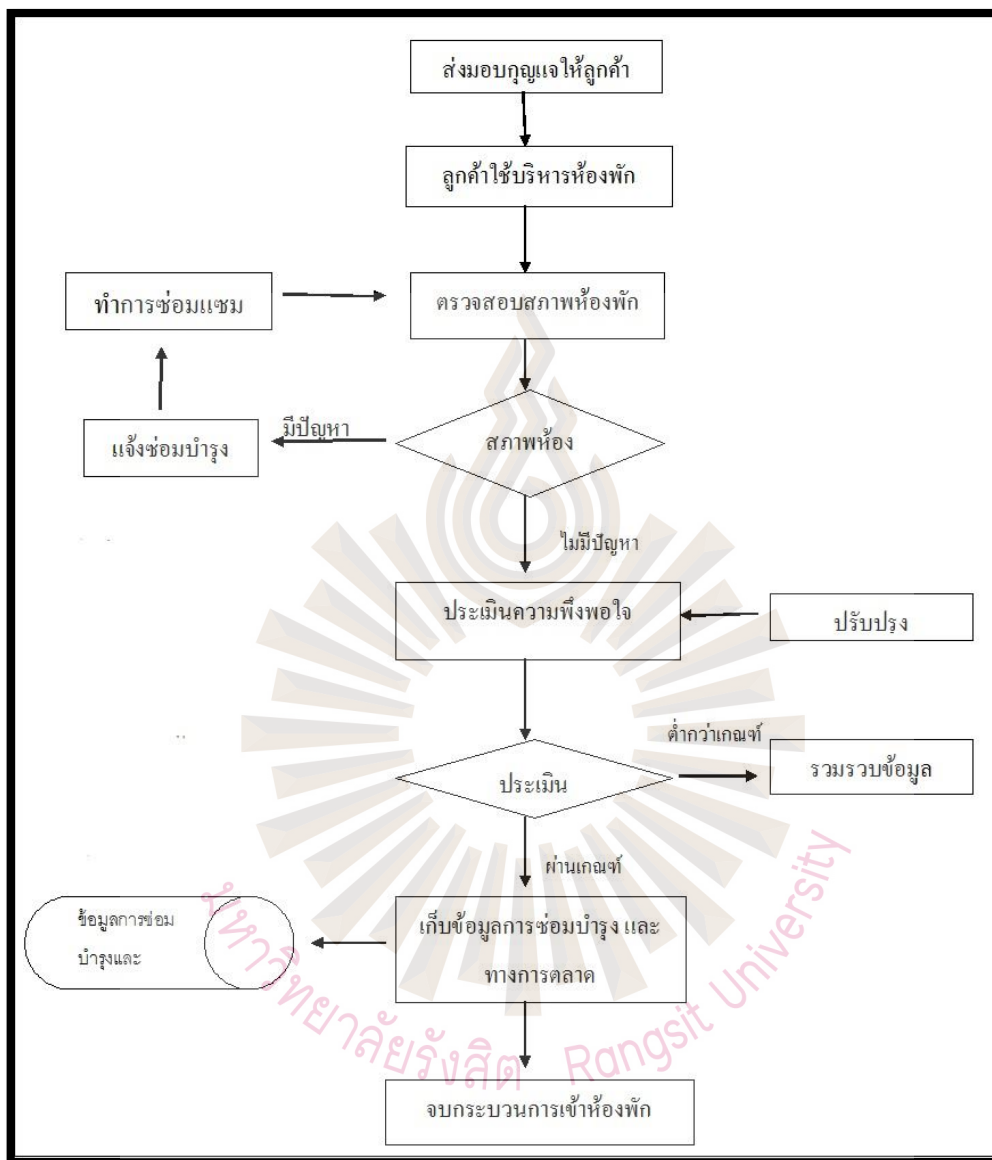
กระบวนการในการรับจองห้องพัก (Reservation Procedure) ดังนี้



ภาพที่ 4.7 แสดงผังขั้นตอนการรับจองห้องพัก

- ขั้นตอนที่ 1 ลูกค้าสามารถติดต่อจองห้องพักได้ทางโทรศัพท์ อินเทอร์เน็ต และติดต่อด้วยตนเองที่อพาร์ทเมนต์
- ขั้นตอนที่ 2 พนักงานจะแนะนำเอกสารและแจ้งรายละเอียดเบื้องต้นให้กับลูกค้าทราบ
- ขั้นตอนที่ 3 พนักงานจะตรวจสอบห้องว่างตามรายละเอียดที่ลูกค้าระบุ
 - หากไม่มีห้องว่างที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าให้เสนอทางเลือกอื่น เช่น ห้องพักแบบอื่น หรือวันที่เข้าพักอื่น
- ขั้นตอนที่ 4 นำเสนอห้องพักที่ลูกค้าต้องการและราคา ถ้าหากลูกค้าปฏิเสธก็จบกระบวนการ
- ขั้นตอนที่ 5 ลูกค้าตอบรับในการเช่าห้องและตกลงราคา
- ขั้นตอนที่ 6 ทำการจองห้องพักและพนักงานจะออกใบเสร็จรับเงิน
- ขั้นตอนที่ 7 พนักงานจะจัดข้อมูลเอกสารและลงบันทึกการเข้าพักและข้อมูลของลูกค้า
- ขั้นตอนที่ 8 จบกระบวนการรับจองห้องพัก

กระบวนการในการให้บริการห้องพัก ดังนี้



ภาพที่ 4.8 แสดงกระบวนการให้บริการห้องพัก

- **ขั้นตอนที่ 1** พนักงานส่งมอบกุญแจห้องพักและ Smart Card สำหรับปาร์ตเมนต์
- **ขั้นตอนที่ 2** ลูกค้าใช้บริการห้องพัก
- **ขั้นตอนที่ 3** ลูกค้าตรวจสอบสภาพห้องถ้าหากมีการซ่อมแซม ทางห้องพักจะรีบดำเนินการแก้ไข
- **ขั้นตอนที่ 4** ลูกค้าประเมินความพึงพอใจของห้องพัก

- **ขั้นตอนที่ 1** ลูกค้าต้องทำเอกสารการแจ้งย้ายออกล่วงหน้า 30 วัน
- **ขั้นตอนที่ 2** พนักงานจะตรวจสอบยอดค้างชำระทั้งหมดของลูกค้า
- **ขั้นตอนที่ 3** หากมีหนี้ค้างชำระ หักจากเงินประกันหากเงินประกันไม่พอ ต้องจ่ายเงินเพิ่มเพื่อชำระหนี้ที่ค้าง
- **ขั้นตอนที่ 4** พนักงานตรวจสอบสภาพห้องพัก
- **ขั้นตอนที่ 5** หากสภาพถ้าหากมีการชำรุด คิดค่าเสียหายโดยหักจากเงินประกัน
- **ขั้นตอนที่ 6** ตรวจสอบอายุสัญญา
- **ขั้นตอนที่ 7** หากลูกค้าอยู่ครบอายุเช่าสัญญาเช่า จะได้รับเงินประกันคืน หลังจากหักยอดค้างชำระแต่หากลูกค้าอยู่ไม่ครบอายุสัญญาเช่า จะไม่ได้รับเงินประกันคืน อีกทั้งต้องชำระเงินเพิ่มเติม หากเงินประกันไม่เพียงพอต่อยอดที่ต้องชำระทั้งหมด
- **ขั้นตอนที่ 8** คืนเงินประกัน
- **ขั้นตอนที่ 9** ลูกค้าจะต้องส่งมอบกุญแจคืนพนักงาน เพื่อทำความสะอาดห้องพักและเปิดให้บริการลูกค้ารายใหม่ต่อไป
- **ขั้นตอนที่ 10** จบกระบวนการย้ายออก

4.7 รายละเอียดอุปกรณ์พร้อมตัดค่าเสื่อม และวัสดุสิ้นเปลือง

ตารางที่ 4.6 แสดงรายละเอียดอุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ในการตกแต่งห้องพัก จำนวน 58 ห้อง

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา	มูลค่า	อายุการ	ค่าเสื่อม
			(บาท/หน่วย)	รวม	ใช้งาน	รายปี
			(บาท)	(บาท)	(ปี)	(บาท)
1	เตียงขนาดใหญ่6ฟุต	58	10,700	620,600	5	124,120
2	เบาะที่นอนขนาดใหญ่6ฟุต	58	4,750	275,500	5	55,100
3	ผ้าปูที่นอน	58	3,500	203,000	5	40,600
4	เครื่องปรับอากาศ15,000 BTU	58	18,600	1,078,800	5	215,760
5	เก้าอี้	294	900	264,600	5	52,920
7	ชุดโซฟาขนาดเล็ก	58	4,350	252,300	5	50,460
รวมมูลค่าทั้งหมด				2,694,800		538,960

ตารางที่ 4.7 แสดงรายละเอียดอุปกรณ์ภายในห้องน้ำ ของห้องพัก จำนวน 58 ห้อง

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา	มูลค่า	อายุการ	ค่าเสื่อม
			(บาท/หน่วย)	รวม	ใช้งาน	รายปี
			(บาท)	(บาท)	(ปี)	(บาท)
1	ชุดสุขภัณฑ์โถส้วม	58	10,000	580,000	5	116,000
2	อ่างล้างมือ	58	2,000	116,000	5	23,200
3	ก๊อกน้ำ	58	500	29,000	5	5,800
4	พัดลมดูดอากาศ	58	1,000	58,000	5	11,600
5	ที่แขวนกระดาษชำระในห้องน้ำ	58	500	29,000	5	5,800
6	ที่ฉีดชำระ	58	500	29,000	5	5,800
7	กระจกติดหน้าอ่างล้างมือ	58	2,500	145,000	5	29,000
8	ชุดเครื่องทำน้ำอุ่น	58	3,000	174,000	5	34,800
9	ราวแขวนผ้า	58	400	23,200	5	4,640
รวมมูลค่าทั้งหมด				1,183,200		236,640

ตารางที่ 4.8 แสดงรายเอียดอุปกรณ์ในส่วนของการ Reception

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา	มูลค่ารวม	อายุการใช้งาน	ค่าเสื่อมรายปี
			(บาท/หน่วย)	(บาท)	(ปี)	(บาท)
1	เก้าอี้เตออร์ในส่วนต้อนรับ	1	20,000	20,000	5	4,000
2	ชุดอุปกรณ์คอมพิวเตอร์	2	20,000	40,000	5	8,000
3	เครื่องพิมพ์เอกสาร+แฟกซ์	1	6,000	6,000	5	1,200
4	เครื่องรูดบัตรเครดิต	1	20,000	20,000	5	4,000
5	เครื่องบันทึกเงินสด	1	10,000	10,000	5	2,000
6	ชุดโต๊ะและเก้าอี้รับแขก	2	5,000	10,000	5	2,000
7	ตู้เก็บเอกสาร	3	3,000	9,000	5	1,800
8	ชุดโต๊ะทำงานและเก้าอี้	2	5,000	10,000	5	2,000
9	เครื่องปรับอากาศ	1	18,600	18,600	5	3,720
10	ตู้ยาสามัญประจำบ้าน	1	700	700	5	140
11	ตู้เย็น	1	6,000	6,000	5	1,200
12	นาฬิกา	1	400	400	5	80
13	ชุดสุขภัณฑ์โถส้วม	1	10,000	10,000	5	2,000
14	อ่างล้างมือ	1	2,000	2,000	5	400
15	ก๊อกน้ำ	1	500	500	5	100
16	พัดลมดูดอากาศ	1	1,000	1,000	5	200
17	ที่แขวนกระดาษชำระในห้องน้ำ	1	500	500	5	100
18	ที่ฉีดชำระ	1	500	500	5	100
19	กระจกติดหน้าอ่างล้างมือ	1	2,500	2,500	5	500
รวมมูลค่าทั้งหมด				167,700		33,540

4.8 การประมาณการค่าใช้จ่ายของธุรกิจ

ในส่วนรายละเอียดของการประมาณการค่าใช้จ่ายของธุรกิจเป็นรายละเอียดที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจริงตามขั้นตอนการดำเนินงานและมีรายละเอียด จึงขอเสนอในรูปแบบของตารางเพื่อให้ง่ายต่อการรับรู้โดยจาแนกตามขั้นตอนดังนี้

ค่าเช่าที่ดิน ปีละ 1,200,000 บาท

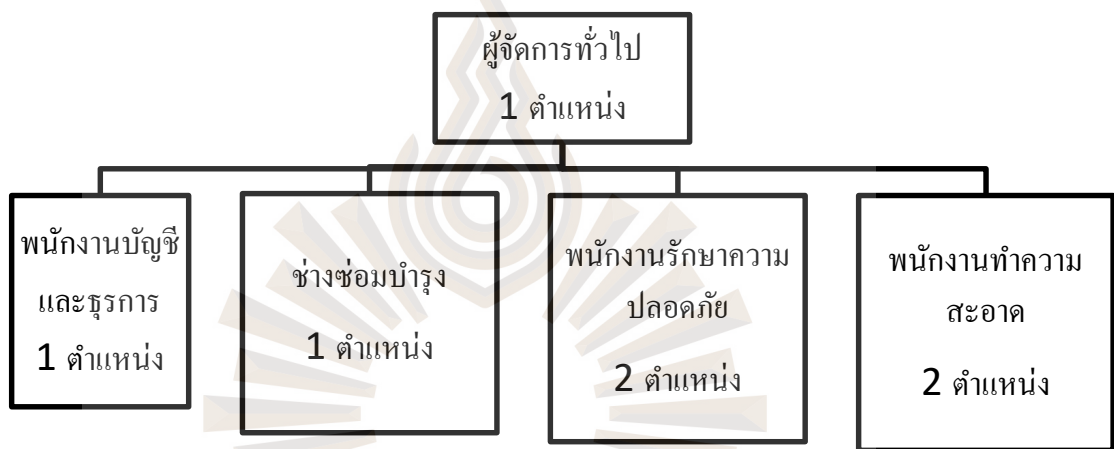
ตารางที่ 4.9 แสดงทรัพย์สินที่ใช้ในการลงทุนและประมาณการค่าเสื่อม

ลำดับ	รายการ	มูลค่ารวม(บาท)	ค่าเสื่อม/ปี
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินการ			
1	ค่าพัฒนาที่ดิน	1,000,000	200,000
2	ค่าออกแบบการก่อสร้าง	90,000	20,000
3	ค่านุญาตการก่อสร้างและดำเนินการตามกฎหมาย	100,000	20,000
4	ค่าEIA การวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมแห่งประเทศไทย	200,000	60,000
รวมค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินการ		1,390,000	300,000
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ			
ค่าสิ่งปลูกสร้าง			
1	ค่าก่อสร้างอาคาร	10,000,000	1,000,000
2	ระบบสาธารณูปโภค เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบอินเทอร์เน็ต กล้องวงจร ระบบน้ำ ท่อน้ำ	300,000	30,000
3	ค่าตกแต่งภายใน	2,500,000	250,000
4	ค่าตกแต่งสวนและบริเวณรอบอาคาร	250,000	25,000
รวมค่าสิ่งปลูกสร้าง		13,050,000	1,305,000
ค่าอุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์			
1	อุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์ 58 ห้อง	2,192,520	438,504
2	อุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์ส่วน Reception	127,929	25,586
3	อุปกรณ์ห้องน้ำ	603,722	120,744
4	อุปกรณ์ทำความสะอาด	30,000	6,000
รวมค่าอุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์		2,954,171	590,834
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ		16,004,171	1,895,834
รวมมูลค่าทั้งหมด		17,394,171	2,195,834

บทที่ 5

แผนการจัดการ

5.1 โครงสร้างองค์กรและแผนผังบริหารหอพัก



ภาพที่ 5.1 โครงสร้างองค์กร

5.2 แผนด้านบุคลากร

ธุรกิจหอพักเป็นธุรกิจที่ต้องให้บริการทุกวัน 24 ชั่วโมง ทำให้ต้องเตรียมพร้อมในการให้บริการลูกค้าตลอดเวลา จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องกำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบอย่างชัดเจนให้กับพนักงาน เพื่ออำนวยความสะดวกให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าในทุกๆด้าน และให้เกิดประสิทธิภาพในการบริการ ทาง ANM Apartment ได้กำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบของพนักงานตามโครงสร้างองค์กรดังต่อไปนี้

1. ผู้จัดการทั่วไป ความรับผิดชอบหลักคือการดูแลความเรียบร้อยในทุกๆด้านของหอพัก ควบคุมการปฏิบัติงานของพนักงานทุกคนให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดขณะเดียวกันต้องประสานงานด้านต่างๆ ให้ดำเนินไปอย่างสอดคล้องและราบรื่น เพื่อให้เกิดประโยชน์และผลกำไรสูงสุด จัดทำรายงานทุกไตรมาสเสนอเจ้าของกิจการ

2. พนักงานบัญชี ชุรกร ประชาสัมพันธ์ และติดต่อสอบถาม มีความรับผิดชอบครอบคลุมงานด้านเอกสารและการทำธุรกรรมทางการเงิน การจัดเก็บเอกสารสัญญาเช่า ทำเอกสารใบแจ้งหนี้ ค่าเช่า ดูแลควบคุมรายรับ รายจ่ายของหอพัก จัดทำรายการด้านบัญชีได้แก่ ผู้จัดการทั่วไป นอกจากนี้ยังต้องจัดหาหอพักและรับจองหอพักล่วงหน้า รับแจ้งปัญหาต่างๆ เช่น การซ่อมแซมอุปกรณ์ในหอพักเพื่อดำเนินกิจการแก้ไข

3. พนักงานซ่อมบำรุง ความรับผิดชอบหลัก คือ การดูแลและซ่อมบำรุงทุกวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ภายในหอพัก และสวนหย่อมให้อยู่ในสภาพที่ดีและพร้อมใช้งานเสมอ จัดทำบันทึกรายการซ่อมบำรุงในแต่ละวัน ไปยังผู้จัดการทั่วไป

4. พนักงานรักษาความปลอดภัย ความรับผิดชอบหลักคือการดูแลรักษาความปลอดภัยให้แก่ผู้เช่าและรักษาความสงบเรียบร้อยภายในหอพัก รับแจ้งปัญหาที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยของชีวิตและทรัพย์สินของลูกค้าเพื่อดำเนินการแก้ไขและรายงานไปยังผู้จัดการทั่วไป

5. พนักงานทำความสะอาด ความรับผิดชอบหลักคือการดูแลรักษาความสะอาดในพื้นที่ส่วนกลางและบริเวณโดยรอบอาคาร ทำความสะอาดห้องพักที่หมดสัญญาเช่าให้เรียบร้อยหากพบข้อบกพร่องต้องรายงานผู้จัดการทั่วไป

5.3 กระบวนการสรรหาบุคลากร

การสรรหาและคัดเลือก ทรัพยากรบุคคลของ ANM Apartment นั้นต้องมีคุณภาพและเหมาะสมกับงานด้านการบริการ มีมนุษยสัมพันธ์ เอาใจใส่ในทุกๆ ด้านของลูกค้า และปฏิบัติงานอย่างมืออาชีพเพื่อสร้างความพึงพอใจของลูกค้า ซึ่งขั้นตอนและช่องทางในการคัดเลือกบุคลากรดังนี้

1. ประกาศรับสมัครงานจากผู้ที่มีความใกล้ชิดกับเจ้าของกิจการ เนื่องจากสามารถตรวจสอบได้ง่าย
2. ประกาศรับสมัครงาน โดยลงประกาศรับสมัครทางอินเทอร์เน็ตในเว็บไซต์รับสมัครงานต่างๆ
3. ประกาศรับสมัครงานจากสำนักงานจัดหางานจังหวัด
4. ผู้สมัครในตำแหน่งต่างๆต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่หอพักต้องการและคุณสมบัติอื่นๆได้แก่

4.1 เป็นผู้มีความประพฤติดีไม่เป็นผู้เคยรับโทษจำคุกโดยพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก เว้นแต่เป็นโทษสำหรับความผิดที่กระทำโดยประมาทหรือความผิดลหุโทษ ไม่อยู่ในระหว่างหลบหนี หรือมีประวัติอันพิจารณาได้ว่าเป็นการเสื่อมเสียอย่างใดอย่างหนึ่ง

4.2 ต้องมีร่างกายสมบูรณ์ แข็งแรง ไม่เป็นโรคติดต่ออันตรายใดๆ หรือโรคพิษสุราเรื้อรัง หรือติดสิ่งเสพติดให้โทษใดๆ มีสติสัมปชัญญะที่ปกติทุกประการ

4.3 เป็นผู้ที่มีบุคลิกภาพที่สุภาพ เรียบร้อย อหยาศัยดี มีปฏิสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลอื่นรอบข้าง และเป็นที่ยอมรับของสังคม

4.4 ต้องไม่เป็นบุคคลที่ไร้ความสามารถหรือเสมือนไร้ความสามารถ

5. ผู้สมัครจะต้องได้รับการสัมภาษณ์จากเจ้าของกิจการ โดยผู้ที่ผ่านการคัดเลือกจะต้องรับผิดชอบในการทำงาน เป็นผู้ที่มีจิตสำนึกและรักในการให้บริการ

6. ผู้ผ่านการคัดเลือกจะต้องทำสัญญาจ้างทดลองงานเป็นระยะเวลา 3 เดือน เมื่อประเมินผ่านการทดลองงานต้องมีสัญญาจ้างงานเป็นระยะเวลา 1 ปีขึ้นไป

5.4 คุณสมบัติบุคลากร

ตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป

การศึกษา/คุณสมบัติ

- เพศหญิง
- จบปริญญาตรี สาขาบริหาร หรือสาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง
- มีประสบการณ์การบริหารจัดการด้านงานบริการและด้านงานบริหารบุคคล มีความซื่อสัตย์ มนุษย์สัมพันธ์ที่ดี มีความสามารถในการตัดสินใจ แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี

ตารางที่ 5.1 ระยะเวลาการทำงาน ตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป

ระยะเวลาการทำงาน	ทำงานทุกวันจันทร์-เสาร์ เริ่มตั้งแต่ 08:00-16:30น.
ระยะเวลาพักเที่ยง	เริ่ม 12:00-13:00 น.

ตำแหน่ง พนักงานบัญชีและธุรการ

การศึกษา/คุณสมบัติ

- เพศหญิง
- ปวส.ขึ้นไป สาขาบัญชี
- สามารถทำบัญชีและทำรายงานทางการเงินได้ สามารถใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีสำหรับคอมพิวเตอร์ได้ รู้เรื่องภาษี มีความละเอียดรอบคอบ ซื่อสัตย์ มนุษย์สัมพันธ์ดี มีประสบการณ์ด้านงานบริการจะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ

ตารางที่ 5.2 ระยะเวลาการทำงาน ตำแหน่งพนักงานบัญชีและธุรการ

ระยะเวลาการทำงาน	ทำงานทุกวันจันทร์-เสาร์ เริ่มตั้งแต่ 08:00-16:30น.
ระยะเวลาพักเที่ยง	เริ่ม 12:00-13:00 น.

ตำแหน่ง พนักงานซ่อมบำรุง

- การศึกษา/คุณสมบัติ
- เพศชาย อายุระหว่าง 20-50 ปี
- ไม่จำกัดวุฒิ
- มีประสบการณ์ด้านงานซ่อมบำรุง มีความรู้ด้านไฟฟ้าและประปาอย่างดี มีความละเอียดรอบคอบ ซื่อสัตย์มนุษย์สัมพันธ์ดี

ตารางที่ 5.3 ระยะเวลาการทำงาน ตำแหน่งพนักงานซ่อมบำรุง

ระยะเวลาการทำงาน	ทำงานทุกวันจันทร์-เสาร์ เริ่มตั้งแต่ 08:00-16:30น.
ระยะเวลาพักเที่ยง	เริ่ม 12:00-13:00 น.

ตำแหน่ง พนักงานรักษาความปลอดภัย

- การศึกษา/คุณสมบัติ
- เพศชาย อายุระหว่าง 20-50 ปี

- ไม่จำกัดวุฒิ
- อรรถาศัยดี มีความสุภาพ มีใจรักในงานบริการ มีความรับผิดชอบในงานที่มอบหมาย

ตารางที่ 5.4 ระยะเวลาการทำงาน ตำแหน่งพนักงานรักษาความปลอดภัย

ระยะเวลาการทำงาน	ทำงานทุกวันจันทร์-เสาร์
กะที่ 1	เริ่ม 06:00-18:00 น.
กะที่ 2	เริ่ม 08:00-06:00 น.

ตำแหน่ง พนักงานทำความสะอาด

- การศึกษา/คุณสมบัติ
- เพศหญิง อายุระหว่าง 18-50 ปี
- ไม่จำกัดวุฒิ
- อรรถาศัยดี มีความสุภาพ มีใจรักในงานบริการ มีระเบียบรักสะอาด มีความรู้ในการใช้อุปกรณ์ทำความสะอาด ซื่อสัตย์ มีความรับผิดชอบในงานที่มอบหมาย

ตารางที่ 5.5 ระยะเวลาการทำงาน ตำแหน่งพนักงานทำความสะอาด

ระยะเวลาการทำงาน	ทำงานทุกวันจันทร์-เสาร์
	เริ่มตั้งแต่ 08:00-16:30น.
ระยะเวลาพักเที่ยง	เริ่ม 12:00-13:00 น.

ในแต่ละปีทางหอพักจะมีการพิจารณาการขึ้นเงินเดือนขึ้นตำร้อยละ 5 ต่อปี โดยพิจารณาจากการประเมินจากลูกค้า ความรับผิดชอบในหน้าที่และการขาดงาน

5.5 ค่าตอบแทนบุคลากร

ตารางที่ 5.6 ค่าตอบแทนบุคลากร

ลำดับ	ตำแหน่ง	จำนวน	เงินเดือน	รวมเงินเดือน
1	ตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป	1	17,000	17,000
2	ตำแหน่ง พนักงานบัญชีและธุรการ	1	12,000	12,000
3	ตำแหน่ง พนักงานซ่อมบำรุง	1	8,500	8,500
4	ตำแหน่ง พนักงานรักษาความปลอดภัย	2	8,500	17,000
5	ตำแหน่ง พนักงานทำความสะอาด	2	7,500	15,000
รวมเงินเดือน				<u>69,000</u>
รวมเงินเดือน/ปี				<u>834,000</u>

5.6 แผนการพัฒนาบุคลากร

ความรู้ความสามารถของพนักงานเป็นปัจจัยที่สร้างความโดดเด่นกว่าคู่แข่งได้ โดยการฝึกอบรมพนักงานเพื่อเพิ่มทักษะในด้านต่างๆ หรือเพื่อสร้างทัศนคติที่ดีให้กับพนักงานอย่างสม่ำเสมอ การกำหนดแผนพัฒนาทรัพยากรบุคคลขอ ANM Apartment มุ่งเน้นฝึกฝนให้บุคลากรมีความชำนาญเรื่องการบริหารเป็นหลัก การพัฒนาบุคลากรด้วยการให้พนักงานเรียนรู้ด้วยวิธีการฝึกอบรมขณะปฏิบัติงาน การพัฒนาระหว่างการปฏิบัติงาน (On the Job Training) การมอบหมายงาน การฝึกงาน การเรียนรู้ด้วยตัวเอง เพื่อเพิ่มความรู้ความชำนาญเกี่ยวกับสินค้าและบริการ เพิ่มทักษะในการวิเคราะห์ แก้ไขปัญหาต่างๆ โดยมีการวางแผนการจัดการจัดฝึกอบรมในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน ดังต่อไปนี้

1. พนักงานทุกตำแหน่ง อบรมหลักสูตรด้านการพัฒนาบุคลิกภาพ การบริหารอารมณ์การใช้ภาษาที่เหมาะสมกับธุรกิจโรงแรม รวมถึงทักษะในการจัดและตกแต่งห้องพัก เพื่อรองรับความต้องการทุกรูปแบบของลูกค้า ซึ่งการจัดอบรม จะใช้สถานที่จริงของห้องพักเพื่อความสมจริง

2. ตำแหน่งพนักงานบัญชีอบรมหลักสูตรเพิ่มเติมทางด้านบัญชีและการบริหารสินทรัพย์

3. ตำแหน่งพนักงานทำความสะอาด ช่างซ่อมบำรุง และพนักงานรักษาความปลอดภัยขอรับการจ้างงานวัสดุอุปกรณ์ทำความสะอาด และซ่อมบำรุง โดยบริษัทผู้จำหน่ายอุปกรณ์



ตารางที่ 6.3 แสดงรายละเอียดกำลังการให้บริการของห้องพักแบบพิเศษ

ปี(พ.ศ.)	2558	2559	2560	2561	2562	2563	2564	2565
กำลังการให้บริการ	240	240	240	240	240	240	240	240
จำนวนการให้บริการ	216	240	240	240	240	240	240	240
อัตราการให้บริการ	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

6.1.2 การประมาณการยอดขายในการให้บริการ

ตารางที่ 6.4 แสดงการประมาณการยอดขายในการให้บริการห้องพักในแต่ละปี

ปี(พ.ศ.)	2558	2559	2560	2561	2562	2563	2564	2565
ห้องพักแบบธรรมดา	2,872,800	3,192,000	3,192,000	3,192,000	3,192,000	3,192,000	3,192,000	3,192,000
ห้องพักแบบพิเศษ	2,808,000	3,120,000	3,120,000	3,120,000	3,120,000	3,120,000	3,120,000	3,120,000
รวม	5,680,800	6,312,000	6,312,000	6,312,000	6,312,000	6,312,000	6,312,000	6,312,000

6.1.3 โครงสร้างการลงทุน

ตารางที่ 6.5 รวมค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ

ลำดับ	รายการ	มูลค่ารวม(บาท)	ค่าต่อม/ปี
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินการ			
1	ค่าพัฒนาที่ดิน	1,000,000	200,000
2	ค่าออกแบบการก่อสร้าง	90,000	20,000
3	ค่าอนุญาตการก่อสร้างและดำเนินการตามกฎหมาย	100,000	20,000
4	ค่าEIA การวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมแห่งประเทศไทย	200,000	60,000
รวมค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ		1,390,000	300,000
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ			
ค่าสิ่งปลูกสร้าง			
1	ค่าก่อสร้างอาคาร	10,000,000	1,000,000
2	ระบบสาธารณูปโภค เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบอินเตอร์เน็ต กล้องวงจร ระบบน้ำ ท่อน้ำ	300,000	30,000
3	ค่าตกแต่งภายใน	2,500,000	250,000
4	ค่าตกแต่งสวนและบริเวณรอบอาคาร	250,000	25,000
รวมค่าสิ่งปลูกสร้าง		13,050,000	1,305,000
ค่าอุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์			
1	อุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์ 58 ห้อง	2,192,520	438,504
2	อุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์ส่วน Reception	127,929	25,586
3	อุปกรณ์ห้องน้ำ	603,722	120,744
4	อุปกรณ์ทำความสะอาด	30,000	6,000
รวมค่าอุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์		2,954,171	590,834
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ		16,004,171	1,895,834
รวมมูลค่าทั้งหมด		17,394,171	2,195,834

เงินลงทุนในโครงการ

ตารางที่ 6.6 แสดงรายละเอียดเงินลงทุนในโครงการ

		หน่วย :	บาท
เงินลงทุนใน โครงการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
ที่ดินและการปรับปรุง			
สิ่งปลูกสร้าง	13,050,000	13,050,000	
อุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์ 58 ห้อง	2,192,520	2,192,520	
อุปกรณ์ห้องน้ำ	603,722	603,722	
อุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์ส่วน Reception	127,929	127,929	
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	1,390,000	1,390,000	
เงินทุนหมุนเวียน	5,000,000	5,000,000	
รวม	22,364,171	22,364,171	-

ค่าเสื่อม

ตารางที่ 6.7 แสดงรายละเอียดการคิดค่าเสื่อมราคา

สิ่งปลูกสร้าง	10	ปี
อุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์ 58 ห้อง	5	ปี
อุปกรณ์ห้องน้ำ	5	ปี
อุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์ส่วน Reception	5	ปี
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	5	ปี

ตารางที่ 6.7 แสดงรายละเอียดค่าเสื่อมราคาในการผลิต

- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	หน่วย : บาท				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สิ่งปลูกสร้าง	1,305,000	1,305,000	1,305,000	1,305,000	1,305,000
รวม	1,305,000	1,305,000	1,305,000	1,305,000	1,305,000

ตารางที่ 6.8 แสดงรายละเอียดค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร

- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	หน่วย : บาท				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์ 58 ห้อง	438,504	438,504	438,504	438,504	438,504
อุปกรณ์ห้องน้ำ	120,744.40	120,744	120,744	120,744	120,744
อุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์ส่วน Reception	25,586	25,586	25,586	25,586	25,586
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	278,000	278,000	278,000	278,000	278,000
รวม	424,330	424,330	424,330	424,330	424,330

6.1.4 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด

ตารางที่ 6.9 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายทางการตลาด

ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	หน่วย : บาท				
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
Facebook โฆษณา	33,000.00	34,650.00	36,382.50	38,201.63	40,111.71
โบรชัวร์	10,000.00	10,500.00	11,025.00	11,576.25	12,155.06
ป้าย	15,000.00	15,750.00	16,537.50	17,364.38	18,232.59
รวม	58,000.00	60,900.00	63,945.00	67,142.25	70,499.36
	เพิ่มขึ้น	5%	5%	5%	5%

6.1.5 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ตารางที่ 6.10 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร			หน่วย :		บาท
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินเดือนพนักงาน	834,000.00	875,700.00	919,485.00	965,459.25	1,013,732.21
ค่าเช่าที่ดิน	1,200,000.00	1,260,000.00	1,323,000.00	1,389,150.00	1,458,607.50
ค่าสาธารณูปโภค	970,000.00	1,018,500.00	1,069,425.00	1,122,896.25	1,179,041.06
อุปกรณ์ทำความสะอาด	30,000.00	31,500.00	33,075.00	34,728.75	36,465.19
รวม	3,034,000.00	3,185,700.00	3,344,985.00	3,512,234.25	3,687,845.96
	เพิ่มขึ้น	5%	5%	5%	5%

6.2 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 6.11 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	5,680,800	6,312,000	6,312,000	6,312,000	6,943,200
ต้นทุนขาย					
- วัสดุดิบ	-	-	-	-	-
- แรงงานในการผลิต	-	-	-	-	-
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	1,305,000	1,305,000	1,305,000	1,305,000	1,305,000
- ค่าเสียหายในการผลิต	-	-	-	-	-
รวมต้นทุนขาย	1,305,000	1,305,000	1,305,000	1,305,000	1,305,000
กำไรขั้นต้น	4,375,800	5,007,000	5,007,000	5,007,000	5,638,200
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	834,000	834,000	834,000	834,000	834,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	424,330	424,330	424,330	424,330	424,330
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	58,000	60,900	63,945	67,142	70,499
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	3,034,000	3,185,700	3,344,985	3,512,234	3,687,846
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	4,350,330	4,504,930	4,667,260	4,837,707	5,016,676
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	25,470	502,070	339,740	169,293	621,524
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	25,470	502,070	339,740	169,293	621,524
ภาษีเงินได้	7,641	150,621	101,922	50,788	186,457
กำไรสุทธิ	17,829	351,449	237,818	118,505	435,067

6.3 ประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

ตารางที่ 6.12 แสดงประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

รายการ	หน่วย :					บาท
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	
แหล่งที่มาของเงินลงทุน						
- เงินลงทุน	22,364,171	-	-	-	-	
- เงินกู้ยืม	-	-	-	-	-	
- ยอดขาย	5,680,800	6,312,000	6,312,000	6,312,000	6,943,200	
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-	
รวมแหล่งที่มา (ก.)	28,044,971	6,312,000	6,312,000	6,312,000	6,943,200	
แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน						
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	17,364,171	-	-	-	-	
- ต้นทุนขาย - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	-	-	-	-	-	
- ค่าใช้จ่ายในการขาย - ไม่รวมค่าเสื่อม	3,926,000	4,080,600	4,242,930	4,413,377	4,592,345	
- ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-	
- ภาษีเงินได้	7,641	150,621	101,922	50,788	186,457	
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	118,350	13,150	-	-	13,150	
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	27,188	-	-	-	-	
- สต็อกวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-	
- ชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-	
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	21,443,349	4,244,371	4,344,852	4,464,164	4,791,953	
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	6,601,622	8,669,251	10,636,399	12,484,234	
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	6,601,622	2,067,629	1,967,148	1,847,836	2,151,247	
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	6,601,622	8,669,251	10,636,399	12,484,234	14,635,482	

6.4 ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 6.13 แสดงประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	หน่วย : บาท	
				ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	6,601,622	8,669,251	10,636,399	12,484,234	14,635,482
- ลูกหนี้การค้า	118,350	131,500	131,500	131,500	144,650
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	27,188	27,188	27,188	27,188	27,188
- สต็อกวัตถุดิบ	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	6,747,159	8,827,938	10,795,086	12,642,922	14,807,319
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการปรับปรุง	-	-	-	-	-
- สิ่งปลูกสร้าง	13,050,000	13,050,000	13,050,000	13,050,000	13,050,000
- อุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์ 58 ห้อง	2,192,520	2,192,520	2,192,520	2,192,520	2,192,520
- อุปกรณ์ห้องน้ำ	603,722	603,722	603,722	603,722	603,722
- อุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์ส่วน Reception	127,929	127,929	127,929	127,929	127,929
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	1,390,000	1,390,000	1,390,000	1,390,000	1,390,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	17,364,171	17,364,171	17,364,171	17,364,171	17,364,171
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	1,729,330	3,458,660	5,187,991	6,917,321	8,646,651
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	15,634,841	13,905,511	12,176,180	10,446,850	8,717,520
รวมสินทรัพย์	22,382,000	22,733,449	22,971,267	23,089,772	23,524,839
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว					
รวมหนี้สิน	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
- เงินลงทุน	22,364,171	22,364,171	22,364,171	22,364,171	22,364,171
- กำไรสะสม	17,829	369,278	607,096	725,601	1,160,668
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	22,382,000	22,733,449	22,971,267	23,089,772	23,524,839
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	22,382,000	22,733,449	22,971,267	23,089,772	23,524,839

6.5 การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน

บริษัทฯ ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นทั้งสิ้น 22,364,17 บาท บริษัทเริ่มมีผลกำไรปีที่ ปีที่ 1 17,829 บาท ปีที่ 2 351,449 บาท ปีที่ 3 237,818 บาท ปีที่ 4 118,505 บาท และในปีที่ 5 อัตราการเช่าห้องเพิ่มร้อยละ 10 ในปีที่ 5 บริษัทจึงมีผลกำไร 435,067 บาท จึงทำให้แผนธุรกิจ ANM Rangsit Apartment น่าดึงดูดสนใจลงทุนและมีความเป็นไปได้ในการลงทุน



บทที่ 7

แผนฉุกเฉิน

ปัญหาที่ทำให้กิจการอพาร์ทเมนต์ที่มีอัตราการเช่าห้องพักไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ปัญหานี้สามารถมาจากหลายสาเหตุ อาจเป็นปัญหาจากเศรษฐกิจ มีคู่แข่งรายใหม่ที่เพิ่มขึ้นซึ่ง ปัญหาเหล่านี้อาจส่งผลกระทบต่ออัตราการเช่าห้องพักของอพาร์ทเมนต์และส่งผลกระทบต่อภาวะการเงินของ โครงการ ดังนั้นการรับมือกับเหตุฉุกเฉินกับโครงการจึงมีการเตรียมการดังต่อไปนี้

ตารางที่ 7.1 การเตรียมการ

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือ ความเสี่ยง	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	ขั้นตอนการแก้ไข
1	มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามา เปิดกิจการในบริเวณ ใกล้เคียง	ทำให้ลูกค้าลดลง ถ้าหากคู่แข่งที่ นำกลั้วประมาณไม่ได้	กิจการจะมีการดำเนิน พัฒนาการบริหารอย่าง สม่าเสมอ
2	กิจการขาดสภาพคล่อง ในการดำเนินงาน	ขาดเงินหมุนเวียนในการ ดำเนินงานประจำวัน	ทำการติดต่อขอกู้เงินระยะ สั้นจากสถาบันการเงิน
3	กรณีเกิดเหตุการณ์ที่ ไม่ได้คาดการณ์ขึ้น	อัคคีภัย หรือ ภัยธรรมชาติซึ่ง เหตุการณ์เหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อ อย่างรุนแรงต่อการดำเนินธุรกิจ	กระจายความเสี่ยงของธุรกิจ ด้วยการทำประกันภัย เพื่อ ป้องกันความเสียหายที่จะ เกิดขึ้น
4	กรณีมีคู่แข่งในธุรกิจ ตลาดเดียวกัน	ทำให้คู่แข่งสามารถดึงดูดลูกค้า แล้วทำให้ได้กำไรไม่เท่าที่ควร หรือไม่ถึงจุดคุ้มทุนก็เป็นไปได้	วิเคราะห์ข้อดี-ข้อด้อยของ คู่แข่งเมื่อเทียบกับกิจการ และปรับปรุงให้มีจุดแข็ง เหมือนหรือเหนือกว่าคู่แข่ง และนำข้อดีของคู่แข่งมา เน้นเป็นจุดเด่นให้กับกิจการ

บรรณานุกรม

“ความรู้เบื้องต้น ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า.”[ออนไลน์].เข้าถึงได้จาก:

<http://www.softbizplus.com/apartment/593-apartment-for-rent>, 2558.

“จะสร้างบ้าน, อพาร์ทเมนต์จะต้องมีค่าใช้จ่ายเท่าไร.” [ออนไลน์].เข้าถึงได้จาก:

<http://www.chandeow.com/Knowledge.html>, 2558.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. “การคาดประมาณประชากรของประเทศไทย พ.ศ. 2543-2568.” <http://www.nesdb.go.th/> , 2558.



ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ – สกุล	นางสาว ชมพูนุช สวางศ์คุ้ม
วัน เดือน ปีเกิด	20 ธันวาคม 2534
สถานที่เกิด	จังหวัดลำปาง, ประเทศไทย
การศึกษา	มหาวิทยาลัยรังสิต ปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ, 2557 มหาวิทยาลัยรังสิต ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ, 2558

