



แผนธุรกิจ P&P คอนโดมิเนียม



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ  
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2552

แผนธุรกิจ P&P คอนโดมิเนียม



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ  
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2552

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว  
อนุมัติให้ แผนธุรกิจ เรื่อง “P&P คอนโดมิเนียม” เสนอโดยนางสาวถวัลยา อ่วมพรม และ นาย  
ยศธนา พิมพ์สวัสดิ์ มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทาง  
ธุรกิจ ตามหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....  
(อาจารย์ ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่ ..... เดือน ..... พ.ศ. ....

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิณฑนานนท์

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ประธานกรรมการ

(อาจารย์เกตุวดี สมบูรณ์ทวี)

..... / ..... / .....

กรรมการ

(อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิณฑนานนท์)

..... / ..... / .....

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

กรรมการ

(อาจารย์เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ)

..... / ..... / .....

1249033 , 12490074 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ: พีแอนด์ คอนโดมิเนียม /ธุรกิจบริการ

ถวัลยา อ่วมพรม และ ชศรนา พิมพ์สวัสดิ์ : พีแอนด์ คอนโดมิเนียม อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์ณัฐวัฒน์  
ปีต้นนันทน์. 79 หน้า.

### บทสรุปผู้บริหาร

บริษัท พีแอนด์ คอนโดมิเนียม จำกัด ได้จัดตั้งโครงการ “พีแอนด์ คอนโดมิเนียม” มีแนวคิดมาจากการเล็งเห็นถึงความสำคัญของที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นปัจจัยสี่ในการดำรงชีวิต ประกอบกับมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี เป็นแหล่งสถานศึกษาที่ถือว่าเป็นแหล่งชุมชนใหม่ มีแนวโน้มความเจริญทางเศรษฐกิจสูงขึ้น ใกล้แหล่งสถานท่องเที่ยวสำคัญ คือ ชะอำและหัวหิน จึงนับเป็นโอกาสดีในการลงทุน

ลักษณะโครงการเป็นอาคาร 5 ชั้น รวมทั้งสิ้น 65 ห้อง ตกแต่งสไตล์ Contemporary ขนาดห้อง 28 ตารางเมตร พื้นที่โครงการ 270 ตารางวา สถานที่ตั้ง 185 หมู่ 5 ตำบลสามพระยา อำเภอลำทะเมนชัย จังหวัดนครราชสีมา ภายในโครงการมีสาธารณูปโภคครบครัน ระบบรักษาความปลอดภัยมาตรฐาน และการคมนาคมสะดวก จุดเด่นของโครงการอยู่ที่ทำเลที่ตั้ง ราคา และความคุ้มค่าของลูกค้ายเป็นจุดขาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ บุคคลทั่วไป ซึ่งอาจเป็น นักลงทุนทั่วไป ประชาชนโดยรอบมหาวิทยาลัย อาจารย์และเจ้าหน้าที่ ผู้ปกครอง ที่มีความมั่นคงในหน้าที่การงาน และเป็นผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูง กลยุทธ์ทางการตลาดคือ “การส่งมอบคุณค่าที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า” ตั้งแต่ตัวสินค้า อาคารเป็นแบบ Green Building ช่วยประหยัดค่าใช้จ่าย ค่าไฟ ค่าน้ำ ให้กับลูกค้าได้ นอกจากนี้ยังเป็นการช่วยลดภาวะโลกร้อนอีกด้วย ภายใต้ราคาที่ สามารถเป็นเจ้าของได้ อีกทั้ง กลยุทธ์ด้านการบริการ มีการบริหารอาคารชุดที่มีประสิทธิภาพ น่าเชื่อถือ เพื่อสร้างเสริมคุณภาพชีวิตที่ดี และดูแลความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของผู้พักอาศัย ทางโครงการจะมุ่งเน้นการปิดโครงการให้เร็วที่สุด โดยจะมีการจัดกลยุทธ์ส่งเสริมการตลาดเพื่อกระตุ้นลูกค้าตัดสินใจซื้อ และทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อให้ชื่อเสียงของบริษัทเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

แผนการก่อสร้างโครงการ ตั้งแต่การพัฒนาโครงการ การขาย และการโอน ใช้เวลาทั้งสิ้น 2 ปี ความคืบหน้าการก่อสร้างแบ่งเป็นไตรมาสละ 20% ทางโครงการมีการว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีคุณภาพพร้อมทำสัญญาประกันการก่อสร้าง เพื่อหลีกเลี่ยงการเกิดปัญหาการก่อสร้างล่าช้า อีกทั้งการควบคุมต้นทุนในการก่อสร้าง จาก การเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุ โดยการทำสัญญาตกลงซื้อและวางมัดจำค่าวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้า เป็นต้น

อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม ( ROA) ในปีแรกเท่ากับ 12.34% อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) ในปีแรกเท่ากับ เท่ากับ 15.55% มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) เท่ากับ 5,185,599.03 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 21% ระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 7 เดือน 8 วัน

คณะวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ปีการศึกษา 2552

ลายมือชื่อนักศึกษา 1 .....2 .....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา .....

## กิตติกรรมประกาศ

ผู้จัดทำขอขอบพระคุณ อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิณฑนานนท์ อาจารย์ที่ปรึกษา ที่คอยให้ความรู้ แนะนำ และตรวจแก้ไขในการจัดทำแผนธุรกิจเล่มนี้ รวมถึงการดูแลในด้านต่างๆระหว่างการทำงาน จนแผนธุรกิจเล่มนี้เสร็จสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณ คุณอุทัย หน่อคำ ผู้เสนอราคา บริษัท อินเทอร์เน็ต อินเตอร์เนต จำกัด ในการให้ความรู้ทางด้านก่อสร้าง การประมาณราคาค่าก่อสร้าง จนแผนธุรกิจเล่มนี้เสร็จสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณ ห้างหุ้นส่วนจำกัดพรประสานค้าไม้ ที่ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับราคาวัสดุก่อสร้าง ซึ่งมีประโยชน์อย่างมากในการคำนวณค่าก่อสร้าง จนแผนธุรกิจเล่มนี้เสร็จสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณ คุณอำพัน ประสมกล้า ที่คอยให้คำแนะนำการทำบัญชี แผนการเงิน จนแผนธุรกิจเล่มนี้เสร็จสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณ คุณสมใจ พิมพ์สวัสดิ์ ที่ให้คำแนะนำในด้านการลงทุนและเอื้อเพื่อความสะดวกในการทำแผนธุรกิจให้เสร็จลุล่วงไปด้วยดี

ขอขอบพระคุณ อาจารย์ประพล เปรมทองสุข ในการเป็นผู้ดูแลควบคุม รายวิชาสัมมนา ปัญหาทางธุรกิจ

แผนธุรกิจเล่มนี้ ได้จัดส่งให้คณะอาจารย์ มหาวิทยาลัยศิลปากรเพื่อเป็นงานในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ และใช้เป็นข้อมูลสำหรับการจัดทำโครงการหรือกิจกรรมสำหรับการส่งเสริมงานด้านแผนธุรกิจให้กับนักศึกษาต่อไป

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร.....	ค
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ช
<b>บทที่</b>	
1 บทสรุปผู้บริหาร.....	1
2 วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	3
3 ความเป็นมาของธุรกิจ.....	
3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ.....	4
3.2 ขั้นตอนการการเริ่มดำเนินงาน.....	5
4 การบริการ.....	
4.1 รายละเอียดการบริการ.....	6
5 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด.....	
5.1 สถานะอุตสาหกรรมและสถานะตลาด.....	9
5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด.....	10
5.3 แนวโน้มทางการตลาด.....	10
5.4 ตลาดเป้าหมาย.....	11
5.5 ลักษณะลูกค้า.....	11
5.6 สภาพการแข่งขัน.....	12
5.7 การวิเคราะห์คู่แข่งด้วยวิธี Five Forces.....	12
5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบคู่แข่ง.....	15
5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT Analysis.....	
5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	18
5.9.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	19
6 แผนบริหารจัดการ.....	
6.1 ข้อมูลธุรกิจ.....	21
6.2 รายนามผู้บริหารกิจการ.....	21

บทที่	หน้า
6.3 ประวัติผู้บริหาร.....	21
6.4 แผนผังองค์กร.....	22
6.5 หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก.....	22
6.6 แผนงานด้านบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ.....	23
6.7 วิสัยทัศน์.....	24
6.8 พันธกิจ.....	24
6.9 เป้าหมายของธุรกิจ.....	24
6.10 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	24
6.11 แผนดำเนินการอื่นๆของธุรกิจ.....	24
<b>7    แผนการตลาด</b>	
7.1   เป้าหมายทางการตลาด.....	26
7.2   วิธีการกำหนดลูกค้าเป้าหมาย.....	26
7.3   กลยุทธ์ทางการตลาด.....	26
7.3.1 กลยุทธ์ด้านบริการ.....	26
7.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา.....	27
7.3.3 กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย.....	27
7.3.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด.....	27
7.4   กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด.....	28
<b>8    แผนบริการ</b>	
8.1   สถานประกอบการในการบริการ.....	29
8.2   อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ.....	30
8.3   ข้อมูลการบริการ.....	30
8.4   รายละเอียดผลิตภัณฑ์/สินค้า ที่ใช้ในการบริการ.....	31
8.5   ขั้นตอนการผลิต/บริการ.....	33
8.6   แผนผังกระบวนการบริการ.....	36

บทที่	หน้า
9	แผนการเงิน
9.1	ประมาณการลงทุน..... 37
9.2	ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน..... 37
9.3	สมมติฐานทางการเงิน..... 40
9.4	นโยบายทางการเงิน..... 40
9.5	ประมาณการขายและรายได้ต่อเดือน..... 41
9.6	ประมาณการต้นทุนสินค้าที่ซื้อมาเพื่อให้บริการ..... 46
9.7	ประมาณการต้นทุนการบริการและต้นทุนขาย..... 48
9.8	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร..... 49
9.9	ประมาณการงบกำไรขาดทุน..... 50
9.10	ประมาณการงบกระแสเงินสด..... 51
9.11	ประมาณการงบดุล..... 52
9.12	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน..... 54
10	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง..... 56
บรรณานุกรม..... 57	
ภาคผนวก..... 59	
ภาคผนวก	ก อธิบายคำศัพท์..... 60
ภาคผนวก	ข แบบสอบถาม..... 64
ภาคผนวก	ค ผลการสำรวจแบบสอบถาม..... 67
ภาคผนวก	ง แผนที่ตั้งคอนโด..... 74
ภาคผนวก	จ รูปภาพจำลองคอนโด..... 76
ประวัติผู้จัดทำ..... 78	



## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	4
2	ขั้นตอนการดำเนินงาน.....	5
3	การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง.....	15
4	การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	18
5	การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	20
6	รายนามผู้บริหารกิจการ.....	21
7	แผนงานด้านบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ.....	24
8	อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ (วัสดุสำนักงาน).....	30
9	อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ (วัสดุทางตรง).....	30
10	รายการวัสดุมาตรฐาน.....	31
11	ประมาณการลงทุน.....	37
12	ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน.....	37
13	รายละเอียดลำดับที่ 5 ค่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์สำนักงาน.....	39
14	รายละเอียดลำดับที่ 6 ค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์.....	39
15	สมมติฐานทางการเงิน.....	40
16	นโยบายทางการเงิน.....	40
17	ประมาณการขายและรายได้ต่อเดือน ปีที่ 1.....	41
18	ประมาณการขายและรายได้ต่อเดือน ปีที่ 2.....	43
19	รายละเอียด.....	45
20	ประมาณการต้นทุนสินค้าที่ซื้อมาเพื่อการบริการ.....	46
21	ประมาณการต้นทุนการบริการและต้นทุนขาย.....	48
22	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	49

ตารางที่		หน้า
23	ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	50
24	ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	51
25	ประมาณการงบดุล.....	52
26	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	54
27	ตารางแผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	56



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 1 บทสรุปผู้บริหาร

บริษัท พีแอนด์พี คอนโดมิเนียม จำกัด ได้จัดตั้งโครงการ “พีแอนด์พี คอนโดมิเนียม” มีแนวคิดมาจาก การเล็งเห็นถึงความสำคัญของ ที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นปัจจัยสี่ในการดำรงชีวิต ประกอบกับมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี เป็นแหล่งสถานศึกษาที่ดีว่าเป็นแหล่งชุมชนใหม่ มีแนวโน้มความเจริญทางเศรษฐกิจสูงขึ้น ใกล้แหล่งสถานท่องเที่ยวสำคัญ คือ ชะอำ และหัวหิน จึงนับเป็นโอกาสดีในการลงทุน

ลักษณะโครงการเป็นอาคาร 5 ชั้น รวมทั้งสิ้น 65 ห้อง ตกแต่งสไตล์ Contemporary ขนาดห้อง 28 ตารางเมตร พื้นที่โครงการ 270 ตารางวา ตั้งอยู่ 185 หมู่ 5 ตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี (บริเวณข้างมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี) ภายในโครงการมีสาธารณูปโภคครบครัน ระบบรักษาความปลอดภัยมาตรฐาน และการคมนาคมสะดวก จุดเด่นของโครงการอยู่ที่ทำเลที่ตั้ง ราคา และความคุ้มค่าของลูกค้าเป็นจุดขาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ บุคคลทั่วไป ซึ่งอาจเป็น นักลงทุนทั่วไป ประชาชนโดยรอบมหาวิทยาลัย อาจารย์และเจ้าหน้าที่ ผู้ปกครอง ที่มีความมั่นคงในหน้าที่การงาน และเป็นผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูง กลยุทธ์ทางการตลาดคือ “การส่งมอบคุณค่าที่ดีที่สุดให้กับลูกค้า” ตั้งแต่ตัวสินค้าอาคารเป็นแบบ Green Building ช่วยประหยัดค่าใช้จ่าย ค่าไฟ ค่าน้ำ ให้กับลูกค้าได้ นอกจากนี้ยังเป็นการช่วยลดภาวะโลกร้อนอีกด้วย ภายใต้ราคาที่สามารถเป็นเจ้าของได้ อีกทั้งกลยุทธ์ด้านการบริการ มีการบริหารอาคารชุดที่มีประสิทธิภาพ นำเชื่อถือ เพื่อสร้างเสริมคุณภาพชีวิตที่ดี และดูแลความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของผู้พักอาศัย ทางโครงการจะมุ่งเน้นการปิดโครงการให้เร็วที่สุด โดยจะมีการจัดกลยุทธ์ส่งเสริมการตลาดเพื่อกระตุ้นลูกค้าตัดสินใจซื้อ และทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อให้ชื่อเสียงของบริษัทเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

แผนการก่อสร้างโครงการตั้งแต่การพัฒนาโครงการ การขาย และการโอน ใช้เวลาทั้งสิ้น 2 ปี ความคืบหน้าการก่อสร้างแบ่งเป็นไตรมาสละ 20% ทางโครงการมีการว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีคุณภาพพร้อมทำสัญญาประกันการก่อสร้าง เพื่อหลีกเลี่ยงการเกิดปัญหาการก่อสร้างล่าช้า อีกทั้งการควบคุมต้นทุนในการก่อสร้าง จากการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุ โดยการทำสัญญาตกลงซื้อและวางมัดจำค่าวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้า เป็นต้น

อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (ROA) ในปีแรกเท่ากับ 12.34% อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) ในปีแรกเท่ากับ เท่ากับ 15.55% มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) เท่ากับ 5,185,599.03 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 21% ระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 7 เดือน 8 วัน



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 2

### วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

การนำเสนอแผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์ในการขอรับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อจากธนาคารเพื่อเป็นเงินทุนในการเริ่มต้นทำธุรกิจ P&P คอนโดมิเนียม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ขอจำนวนวงเงินสินเชื่อที่ขอรับการสนับสนุนจำนวน 5 ล้านบาท
2. วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อเพื่อใช้ในการลงทุน
3. หลักประกันในการขอสินเชื่อคือที่ดินที่ใช้ในการก่อสร้างจำนวน 270 ตารางวา
4. การผ่อนชำระคืนเงินต้น ผ่อนชำระเป็นรายเดือน ซึ่งจำนวนผ่อนชำระดังกล่าวเป็นไปตามเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนด
5. เงื่อนไขอื่นๆเป็นไปตามกฎเกณฑ์ของธนาคาร

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### บทที่ 3 ประวัติความเป็นมาธุรกิจ

#### 3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

นางสาวฉวีลา อ่วมพรม และ นายชรรณา พิมพ์สวัสดิ์ มีความสนใจในธุรกิจเกี่ยวกับอาคารที่พัก เนื่องจากได้มองเห็นถึงความสำคัญของที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นปัจจัยสี่ในการดำรงชีวิตของมนุษย์ ประกอบกับมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี เป็นแหล่งสถานศึกษาและราคาที่ดินยังมีราคาไม่สูงนัก ไม่มีคู่แข่งประเภทคอนโด จึงนับว่าเป็นโอกาสดีของการทำธุรกิจ

P&P คอนโดมิเนียม เป็นอาคารสูง 5 ชั้น 270 ตารางวา มีจำนวน 65 ห้อง สร้างขึ้นเพื่อขายให้แก่กลุ่มเป้าหมาย คือ บุคคลทั่วไปซึ่งอาจเป็นประชาชน โดยรอบ นักลงทุน อาจารย์และเจ้าหน้าที่ในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ผู้ปกครอง ซึ่งเป็นผู้มีรายได้ปานกลางถึงรายได้สูง โดยผู้ซื้ออาจซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง ขายต่อ หรือเพื่อให้เช่าก็ได้

ด้วยความมีใจรักในการบริการ และมุ่งมั่นที่จะตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าอย่างถึงที่สุดของเจ้าของธุรกิจ ประกอบกับยังไม่มีผู้ใดลงทุนทำธุรกิจคอนโดมิเนียม ทำให้ P&P คอนโดมิเนียม ถือกำเนิดก่อตัวขึ้น

#### 3.2 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ตารางที่ 1 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1.	ดำเนินการเรื่องที่ดิน	2 เดือน	28 กุมภาพันธ์ 2553
2.	ถมดิน	2 เดือน	31 มีนาคม 2553
3.	ออกแบบอาคาร	3 เดือน	31 มีนาคม 2553
4.	จัดตั้งกิจการและขออนุญาตก่อสร้าง	4 เดือน	31 พฤษภาคม 2553
5.	สร้างสำนักงานขาย	4 เดือน	30 มิถุนายน 2553
6.	ก่อสร้างคอนโด	15 เดือน	30 มิถุนายน 2554
7.	กิจกรรมการขาย	12 เดือน	31 พฤษภาคม 2554
8.	โอนคอนโด	7 เดือน	30 กันยายน 2554
9.	การโอนทรัพย์สินในที่ดินอาคารชุด	3 เดือน	28 ธันวาคม 2554

ตารางที่ 2 ขั้นตอนแสดงการดำเนินงาน

รายการ	เดือนที่																							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
การพัฒนาโครงการ																								
ซื้อที่ดิน																								
ถมดิน																								
ขออนุญาตก่อสร้าง																								
ออกแบบ																								
สร้างสำนักงานขาย																								
ก่อสร้างคอนโดเพื่อขาย																								
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน																								
การขาย																								
การโอนคอนโด																								
การโอนทรัพย์สินให้นิติบุคคลอาคารชุด																								

## บทที่ 4

### บริการ

#### 4.1 รายละเอียดการบริการ

โครงการ P&P คอนโดมิเนียม บริการจำหน่ายที่พักอาศัยในรูปแบบคอนโดมิเนียม โดยลูกค้าสามารถติดต่อรายละเอียดโครงการได้ที่สำนักงานขายที่ตั้งโครงการ

เลขที่ 185 หมู่ 5 ตำบลสามพระยา อำเภอลำปาง จังหวัดเพชรบุรี (บริเวณข้างมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี) พื้นที่โครงการ 270 ตารางวา

#### รายละเอียดโครงการ

อาคาร 5 ชั้น รวมทั้งสิ้น 65 ห้อง ตกแต่งสไตล์ Contemporary ขนาดห้อง 28 ตารางเมตร ประกอบด้วย

- 1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ
- ส่วนครัวต่อเนื่องกับส่วนรับประทานอาหาร
- ทุกห้องมีระเบียงส่วนตัว

สิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่

- ที่จอดรถ
- สวนหย่อมเล็กๆ สำหรับออกกำลังกาย
- ระบบอำนวยความสะดวกส่วนกลาง และระบบรักษาความปลอดภัย

ผลงานวิจัย

ญาติ



รูปภาพที่ 1 ตราสัญลักษณ์บริษัท

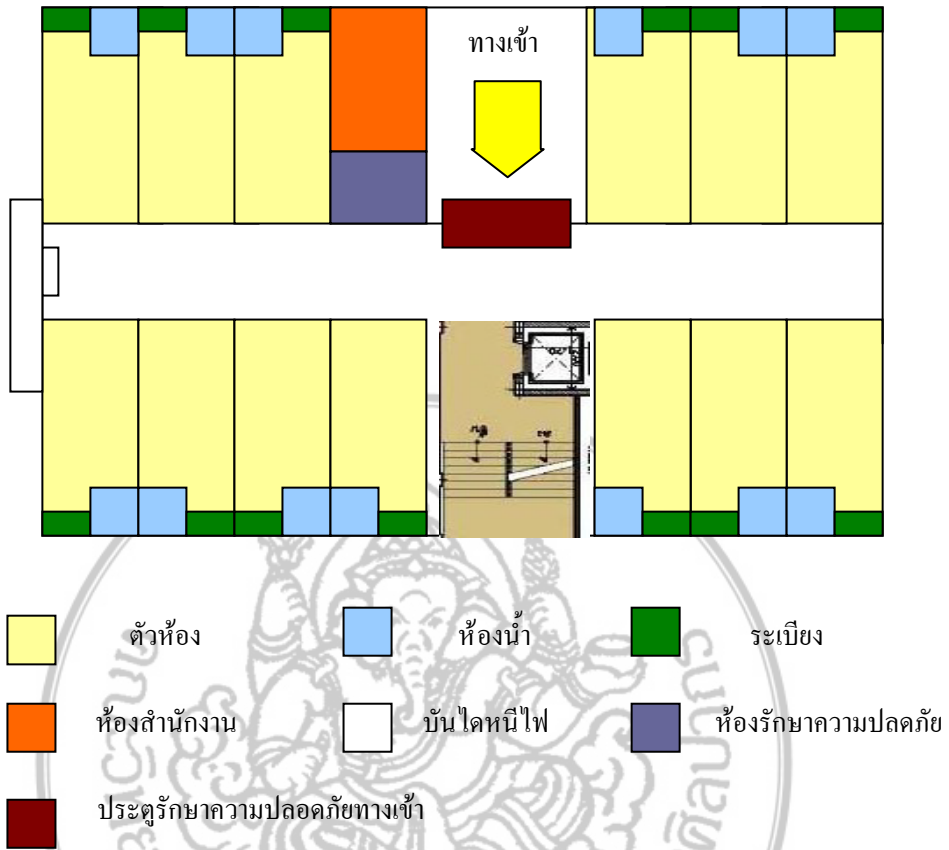




รูปภาพที่ 2 แบบจำลองห้องพัก



รูปภาพที่ 3 แบบจำลองอาคาร



รูปภาพที่ 4 แบบแปลนชั้น

## บทที่ 5

### การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และสถานะตลาด

#### 5.1 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และสถานะตลาด

การขยายการศึกษาสู่ภูมิภาคประกอบกับการให้ทุนกู้ยืมเรียนเพื่อการศึกษาจากรัฐบาล ส่งผลให้ปัจจุบันนักเรียน - นักศึกษาสนใจเข้ารับการศึกษาระดับมหาวิทยาลัยมากยิ่งขึ้น ซึ่งมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรีสามารถรองรับนักศึกษาได้ครอบคลุมถึง 9 จังหวัด จากภาคกลางตอนล่างและภาคใต้ตอนบน นักศึกษาเป็นตัวแทนหนึ่งที่ทำให้มหาวิทยาลัยต้องจัดหาทรัพยากรต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น อาคารเรียน อาคารที่พักอาศัย สาธารณูปโภค และที่ขาดไม่ได้ คือ บุคลากร ได้แก่ อาจารย์ เจ้าหน้าที่ต่างๆ เพื่อให้บริการและความรู้แก่นักศึกษา

ด้วยกลุ่มคนที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้เศรษฐกิจโดยรวมของชุมชน มีความเจริญรุ่งเรืองมากยิ่งขึ้น ชาวบ้านที่อยู่ในบริเวณดังกล่าว สามารถประกอบอาชีพเพื่อสร้างรายได้ให้แก่ตนเองและครอบครัว เช่น ร้านอาหาร ร้านขายของชำ ร้านจำหน่ายเสื้อผ้าและเครื่องประดับ เป็นต้น รวมถึงธุรกิจห้องพัก อพาร์ทเมนต์ บ้านเช่า ที่บริการห้องพักให้เช่าแก่กลุ่มนักศึกษา

ตั้งแต่ปีการศึกษา 2553-2556 นักศึกษาจะไม่มีที่พัก จำนวน 1,000 คน 1,758 คน 2,304 คน และ 2,569 ตามลำดับ ซึ่งในปัจจุบันมีผู้ให้บริการเพียง 5 ราย ได้แก่ หอพักภายในมหาวิทยาลัย มีจำนวน 6 อาคาร ได้แก่ หอพัก 1 จำนวน 104 ห้อง หอพัก 2-6 จำนวนหอละ 200 ห้อง รวมทั้งสิ้น 6 อาคาร 1,104 ห้อง บ้านพักคุณหนูน้อย จำนวน 3 ห้อง บ้านพักคุณเปรมจำนวน 26 ห้อง บ้านพักย่าแหวน 11 ห้อง บ้านพักสะอาดเยี่ยม 5 ห้อง ซึ่งปัจจุบันมีนักศึกษาเข้าพักเต็มทุกห้อง ขณะนี้มี อพาร์ทเมนต์และห้องพักที่กำลังสร้างคาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2553 อีกจำนวน 1 อาคาร 4 ชั้น จำนวน 60 ห้อง และห้องพัก จำนวน 1 อาคาร 2 ชั้น 38 ห้อง ซึ่งผู้ให้บริการอพาร์ทเมนต์ หอพัก บ้านเช่า ดังกล่าวมุ่งสร้างห้องพัก อพาร์ทเมนต์ บ้านเช่า ระดับต่ำ เพื่อให้เหมาะสมต่อกำลังจ่ายของกลุ่มนักศึกษา

ดังนั้นธุรกิจจึงสังเกตเห็นกลุ่มเป้าหมายที่มีความน่าสนใจ คือ บุคคลทั่วไปซึ่งอาจเป็น ประชาชนโดยรอบมหาวิทยาลัย นักลงทุน อาจารย์และเจ้าหน้าที่ในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ที่มีความมั่นคงในหน้าที่การงาน และเป็นผู้ที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง ที่มีความ

ต้องการมองหาที่พักที่มีคุณภาพ สงบ ใกล้เคียงสถานที่ทำงาน ไม่ต้องแบกรับ ภาระเรื่องค่าใช้จ่ายในการซื้อบ้านและเช่าห้อง นักลงทุน ที่ต้องการซื้อเพื่อลงทุน และกลุ่มผู้ปกครองของนักศึกษา ที่ต้องการซื้อให้บุตร – หลาน ที่เรียนหนังสือในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี โดยธุรกิจจะลงทุนสร้างคอนโดเพื่อให้ผู้ซื้ออาศัยเอง ขายต่อ หรือเพื่อให้เช่าก็ได้

ภาพรวมของธุรกิจคอนโด บริเวณเขตมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรียังมีน้อยราย การแข่งขันของธุรกิจมีน้อย มีเพียงเจ้าเดียวที่มานำเสนอโครงการไว้แต่ยังไม่มีการกำหนดในการสร้าง ซึ่งคอนโดส่วนใหญ่อยู่บริเวณหัวหิน ไกลจากมหาวิทยาลัย อีกทั้งที่ดินบริเวณหลังมหาวิทยาลัยศิลปากรยังมีราคาไม่สูงมากนัก จึงได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจที่จะลงทุนสร้างคอนโดที่มีความสะดวกสบาย สงบ สาธารณูปโภคครบครัน รับประกันความปลอดภัย เป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับกลุ่มเป้าหมาย

## 5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด

P&P คอนโดมิเนียม ยังไม่ดำเนินธุรกิจ จึงยังไม่ปรากฏส่วนแบ่งทางการตลาดที่ชัดเจน เช่นเดียวกับคู่แข่ง ซึ่ง ยังไม่ได้มีการเปิดจองโครงการ เป็นเพียงเข้ามาตั้งสำนักงานบริเวณ ข้างมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี เพื่อสร้างการรับรู้เท่านั้น อีกทั้งคู่แข่งประเภทอพาร์ทเมนต์ หอพัก บ้านเช่า มุ่งสร้างอาคารเพียงเพื่อบริการห้องเช่าให้นักศึกษาเช่าอาศัยเท่านั้น ดังนั้นจึงเป็นโอกาสดีของธุรกิจในการเข้ามาเป็นผู้นำส่วนแบ่งทางการตลาดธุรกิจคอนโด บริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี มีกลุ่มเป้าหมายคือ บุคคลทั่วไป นักลงทุน อาจารย์และเจ้าหน้าที่ในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ที่ต้องการซื้อคอนโดเพื่ออาศัยเอง หรือเพื่อให้เช่า หรือขายต่อ และกลุ่มผู้ปกครองของนักศึกษาที่ต้องการซื้อให้บุตร – หลาน ที่เรียนหนังสือในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี โดยธุรกิจจะมีการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ให้มีความแตกต่างจากคู่แข่ง โดยมุ่งสร้างคอนโดที่สะดวกสบาย มีความสงบ พื้นที่กว้าง ตกแต่งอย่างมีสไตล์ สาธารณูปโภคครบครัน รับประกันความปลอดภัย ในราคาที่คุ้มค่ามากกว่าการจ่ายค่าเช่าทุกเดือน เพื่อเป็นการกระตุ้นความสนใจ ซึ่งมีความเป็นไปได้เนื่องจากราคาวัสดุก่อสร้างลดลง เป็นผลมาจากราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์คอนกรีตลดลง จึงส่งผลต่อต้นทุนที่ลดลง

## 5.3 แนวโน้มทางการตลาด

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้ให้ความเห็นถึงแนวโน้มธุรกิจคอนโดมิเนียมช่วงหลังปี 2552 ว่า เศรษฐกิจจะลดตัวอย่างรุนแรง แต่ตลาดคอนโดมิเนียมสามารถทำยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่ายอดขายใหม่ลดลงกว่าในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ซึ่งปัจจัยที่ทำให้โครงการคอนโดมิเนียมที่เปิดตัวใหม่

และสามารถทำยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง ได้แก่ ผู้ประกอบการรายใหญ่ ที่มีความชำนาญในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม และมีเงินลงทุนที่แข็งแกร่ง ซึ่งผู้บริหารมีความเชื่อมั่นต่อการดำเนินงานของผู้ประกอบการกลุ่มนี้ ทำให้เมื่อมีการเปิดโครงการใหม่ ผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวยังคงมีการตอบรับจากผู้บริหารอย่างดี

การรอซื้อของถูกของนักลงทุน เนื่องจากราคาอสังหาริมทรัพย์ตกลง จากตัวอย่างปี 2541-2542 ราคาอสังหาริมทรัพย์ในกรุงเทพฯและปริมณฑล ตกไปประมาณ 20-30% ย่อมเป็นโอกาสของการซื้ออสังหาริมทรัพย์ราคาถูกเอาไว้ขายต่อเมื่อราคาคืนในยามที่เศรษฐกิจดีในอนาคต นับเป็นโอกาสที่ดีของนักลงทุนและโอกาสดีของผู้ประกอบการที่จะเริ่มต้นเปิดโครงการใหม่ ที่ทำให้ต้นทุนในการก่อสร้างถูกลง เป็นผลมาจากราคาวัสดุก่อสร้างถูกลง การเน้นในเรื่องของทำเลเป็นหลัก โดยทำเลดังกล่าวอาจจะเป็นที่ทำเลที่เป็นแหล่งชุมชนใหม่ และยังไม่มีการคอนโดมิเนียมเกิดขึ้นในแถบนั้น แหล่งสถานศึกษา เป็นต้น (วสันต์ คงจันทร์ 2552)

#### 5.4 ตลาดเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ P&P คอนโดมิเนียม คือ บุคคลทั่วไป ซึ่งอาจเป็น นักลงทุนทั่วไป ประชาชนโดยรอบมหาวิทยาลัย อาจารย์และเจ้าหน้าที่ ผู้ปกครอง ที่มีความมั่นคงในหน้าที่การงาน และเป็นผู้ที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง

#### 5.5 ลักษณะลูกค้า

1. **เกณฑ์ด้านประชากร** กลุ่มลูกค้าของโครงการเป็นนักลงทุนทั่วไป ซึ่งอาจเป็นประชาชนบริเวณมหาวิทยาลัย อาจารย์-เจ้าหน้าที่ ผู้ปกครอง เป็นต้น
2. **เกณฑ์ด้านภูมิศาสตร์** การจัดตั้งโครงการ เน้นบริเวณที่เป็นแหล่งสถานศึกษาและเป็นแหล่งชุมชนใหม่ เพื่อให้ให้นักลงทุนได้ลงทุนซื้อเพื่อนำมาเก็งกำไร
3. **เกณฑ์ด้านจิตวิทยา** ทางโครงการได้ชูจุดเด่น เรื่อง ความคุ้มค่าของผู้ลงทุนเป็นจุดขาย ทั้งราคา ของสมนาคุณมากมาย เพื่อที่จะสามารถปิดโครงการขายอย่างรวดเร็ว และสร้างชื่อเสียงของบริษัทให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

จากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม สามารถวิเคราะห์ลูกค้าของ P&P คอนโดมิเนียม ได้ว่าลูกค้าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว รองลงมาเป็นอาชีพค้าขาย รับจ้าง และข้าราชการ ตามลำดับ มีรายได้เฉลี่ยระหว่าง 10,000 – 50,000 บาทต่อเดือน , 50,001 – 100,000 บาทต่อเดือน เป็นกลุ่มที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ เพื่อนำสินค้านี้มาเก็งกำไร

ต้องการมองหาที่พักที่มีคุณภาพ สงบ ใกล้เคียงสถานที่ทำงาน ไม่ต้องแบกรับ ภาระเรื่องค่าใช้จ่ายในการซื้อบ้านและเช่าห้อง นักลงทุน ที่ต้องการซื้อเพื่อลงทุน และกลุ่มผู้ประกอบการของนักศึกษา ที่ต้องการซื้อให้บุตร – หลาน ที่เรียนหนังสือในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี โดยธุรกิจจะลงทุนสร้างคอนโดเพื่อให้ผู้ซื้ออาศัยเอง ขายต่อ หรือเพื่อให้เช่าก็ได้

ภาพรวมของธุรกิจคอนโด บริเวณเขตมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรียังมีน้อยราย การแข่งขันของธุรกิจมีน้อย มีเพียงเจ้าเดียวที่มานำเสนอโครงการไว้แต่ยังไม่มีการดำเนินการสร้าง ซึ่งคอนโดส่วนใหญ่อยู่บริเวณหัวหิน ใกล้เคียงมหาวิทยาลัย อีกทั้งที่ดินบริเวณหลังมหาวิทยาลัยศิลปากรยังมีราคาไม่สูงมากนัก จึงได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจที่จะลงทุนสร้างคอนโดที่มีความสะดวกสบาย สงบ สาธารณูปโภคครบครัน รับประกันความปลอดภัย เป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับกลุ่มเป้าหมาย

## 5.6 สภาพการแข่งขัน

คู่แข่งหลัก คือ ที ทารา คอนโดมิเนียม

คู่แข่งรอง คือ อพาร์ทเมนต์ , บ้านพัก , หอพัก

## 5.7 การวิเคราะห์คู่แข่งด้วยวิธี Five Forces

### 1. การแข่งขันระหว่างผู้ขายรายเดิมในอุตสาหกรรม

ผู้ดำเนินธุรกิจอาคารที่พัก บริเวณเขตมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรีที่มีกลุ่มเป้าหมาย คือ นักธุรกิจทั่วไป บุคลากรในมหาวิทยาลัย กลุ่มผู้ประกอบการของนักศึกษาที่ต้องการซื้อให้บุตร – หลาน เรียนหนังสือ ยังมีการแข่งขันต่ำ เนื่องจากมีคู่แข่งหลักรายเดียว คือ ที ทารา คอนโดมิเนียม ซึ่งยังไม่มีการก่อสร้างอาคาร เพียงแค่เข้ามาจัดตั้งสำนักงานเพื่อสร้างการรับรู้เท่านั้น ข้อได้เปรียบของคู่แข่งรายนี้ คือ มีเงินลงทุนสูง และมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจประเภทคอนโดมิเนียม โรงแรม รีสอร์ท และร้านอาหาร ส่วนคู่แข่งรอง ได้แก่ บ้านพักจำนวน 4 ราย หอพัก 1 ราย และอพาร์ทเมนต์ 1 ราย ไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจมากนัก เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายมีความแตกต่างกัน

ดังนั้นการที่ธุรกิจจะเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจในรูปคอนโดนั้น ธุรกิจได้ให้ความสำคัญในด้านของ 1. สร้างความคุ้มค่าในด้านผลตอบแทนการลงทุน 2. สร้างสร้างความแตกต่างในด้านที่อยู่อาศัย การปรับปรุงคอนโดในด้านต่าง ๆ ให้มีคุณภาพตลอดเวลา การพัฒนาสาธารณูปโภคให้มีความพร้อมต่อการใช้งาน สิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน ทันสมัย เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด เมื่อลูกค้าเกิดทัศนคติที่ดี มีความประทับใจ มองเห็นความแตกต่างก็จะทำให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจเลือกสิ่งที่ดีที่สุดให้กับตนเองได้

## 2. ภัยคุกคามที่เกิดจากคู่แข่งรายใหม่

ภัยคุกคามที่เกิดจากคู่แข่งรายใหม่ มาจากผู้ประกอบการคอนโดรายใหม่ โครงการบ้านจัดสรร ซึ่งการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ไม่่ง่ายนัก เพราะต้องใช้เงินลงทุนสูง ประกอบกับการระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อของสถาบันทางการเงิน รวมถึงที่ดินบริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเริ่มมีราคาสูงขึ้น ตามความเจริญที่เพิ่มมากขึ้น และทั้งนี้ทั้งนั้นขึ้นอยู่กับความต้องการด้านที่พักอาศัยของกลุ่มเป้าหมายด้วย ประกอบกับถ้าโครงการคอนโดขายได้หมด คู่แข่งรายใหม่ก็ไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ดังนั้นภัยคุกคามที่เกิดจากคู่แข่งรายใหม่ในขณะนี้จึงอยู่ในระดับต่ำ

## 3. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน

สินค้าทดแทนของธุรกิจคอนโด ได้แก่ บ้านพัก หอพัก อพาร์ทเมนต์ ซึ่งอาจเป็นอีกตัวเลือกหนึ่งสำหรับลูกค้า แต่ด้วยความแตกต่างทางด้านกลุ่มเป้าหมาย จึงมีผลกระทบต่อธุรกิจน้อย สินค้าทดแทนอีกประเภทหนึ่ง คือ บ้านจัดสรร ที่อาจมีลักษณะเป็นบ้านเดี่ยวหรือทาวน์เฮาส์ มีพื้นที่กว้างและมีบริเวณรอบๆบ้าน ลูกค้าสามารถออกแบบพื้นที่ใช้สอยเองได้ ไม่มีกฎระเบียบ ทำให้ผู้เช่ามีความรู้สึกเป็นอิสระ แต่โครงการบ้านจัดสรรจะต้องใช้พื้นที่ในการก่อสร้างมาก อาจทำให้ที่ตั้งบ้านจัดสรรอยู่ห่างไกลจากสถานที่ทำงานและแหล่งชุมชน เสี่ยงต่อความไม่ปลอดภัย อีกทั้งราคาบ้านที่สูงกว่าคอนโดและถึงแม้จะเช่า ลูกค้าก็ต้องแบกรับภาระเรื่องค่าเช่าและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ทุกเดือน ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับคอนโด ราคาประหยัดกว่ามาก อีกทั้งลูกค้าสามารถเป็นเจ้าของได้และนำห้องให้เช่าได้ในกรณีที่เปลี่ยนสถานที่ทำงานหรือย้ายที่อยู่ใหม่ และด้วยความพร้อมของเฟอร์นิเจอร์และสาธารณูปโภคที่ลูกค้าสามารถเข้าอยู่ได้ทันที ทำให้ลูกค้าไม่ต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่าย สะดวกในการใช้ชีวิต บรรยากาศสงบ ทำให้ลูกค้าใช้เป็นเหตุผลในการตัดสินใจเลือกที่พักอาศัยแบบคอนโด

## 4. อำนาจการต่อรองของลูกค้า

ความจำกัดด้านที่พักประเภทคอนโด ซึ่งส่วนใหญ่อยู่บริเวณหัวหิน มีราคาสูงและห่างไกลจากมหาวิทยาลัย อาจทำให้ลูกค้าเปลี่ยนใจมองหาที่พักใกล้ ๆ ที่มีคุณภาพ ด้วยราคาสามารถที่เป็นเจ้าของได้ และด้วยความจำกัดของตัวเลือกด้านที่พักในปัจจุบัน ส่งผลให้ลูกค้ามีทางเลือกไม่มากนัก การต่อรองของลูกค้ามีน้อย แต่ด้วยกลุ่มลูกค้าของธุรกิจเป็นกลุ่มที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง และมีระดับการศึกษาสูง ทำให้การตัดสินใจในการเลือกซื้อสินค้าและบริการมีความพิถีพิถัน มีความต้องการด้านข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับสินค้าและบริการมาก ดังนั้นธุรกิจจะมีการสำรวจความต้องการของลูกค้า ประชาสัมพันธ์รายละเอียดของคอนโดให้ลูกค้าทราบอย่างสม่ำเสมอ นำความต้องการของลูกค้ามาพัฒนาสินค้าและบริการให้ลูกค้าพึงพอใจในสูงสุด

### 5.อำนาจการต่อรองของ Suppliers

ผู้ป้อนปัจจัยการผลิตไม่ว่าจะเป็นร้านจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ รวมถึงร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้าง ในหัวหิน ปราณบุรี เพชรบุรี ที่มีจำนวนมาก ทำให้ธุรกิจมีอำนาจที่จะต่อรองราคาสูง และไม่มีปัญหาการขนส่ง เนื่องจากการคมนาคมสะดวกสามารถเดินทางโดยเส้นบายพาส ดังนั้นอำนาจการต่อรองของ Supplier มีผลกระทบต่อธุรกิจน้อย



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## 5.8 การเปรียบเทียบคู่แข่ง

ตารางที่ 3 การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

การเปรียบเทียบ	P&P คอนโดมิเนียม	บ้านพักคุณเปรม	บ้านพักย่าแหวน	บ้านพักสะอาดเยี่ยม	บ้านพักคุณหน้อย
ด้านผลิตภัณฑ์ และ การบริการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ขายห้องพัก</li> <li>- ห้องขนาด 28 ตารางเมตร</li> <li>ลักษณะห้อง ทันสมัย</li> <li>สไตล์ Comtemporary</li> <li>- อุปกรณ์เครื่องใช้พื้นฐาน เช่น เตียงนอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะ-เก้าอี้เขียนหนังสือ</li> <li>- อุปกรณ์เครื่องใช้พื้นฐาน เช่น เตียงนอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้ง โทรทัศน์</li> <li>เครื่องปรับอากาศ</li> <li>เครื่องทำน้ำอุ่น</li> <li>- internet lan</li> <li>- สิ่งอำนวยความสะดวกได้แก่</li> <li>ที่จอดรถประมาณ 65 คัน</li> <li>สวนหย่อมเล็กๆ</li> <li>- key card card ,</li> <li>กล้องวงจรปิด, เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-บริการห้องพักให้เช่า</li> <li>-ห้องพักขนาด 22 ตร.ม.</li> <li>-อุปกรณ์เครื่องใช้พื้นฐาน เช่น เตียงนอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะ-เก้าอี้เขียนหนังสือ</li> <li>เครื่องปรับอากาศ พัดลม</li> <li>เครื่องทำน้ำอุ่น</li> <li>- internet lan</li> <li>- เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ</li> <li>-ไม่มีระบบรักษาความปลอดภัยที่เป็นมาตรฐาน โดยมีเพียงตะแกรงป้องกันความปลอดภัยหลังห้อง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริการห้องพักให้เช่า</li> <li>- ห้องพักขนาด 22 ตร.ม.</li> <li>-อุปกรณ์เครื่องใช้พื้นฐาน เช่น เตียงนอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะ-เก้าอี้เขียนหนังสือ</li> <li>เครื่องปรับอากาศ</li> <li>เครื่องทำน้ำอุ่น</li> <li>- internet lan</li> <li>-ไม่มีระบบรักษาความปลอดภัย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริการห้องพักให้เช่า</li> <li>-ห้องพักขนาด 24 ตร.ม.</li> <li>-อุปกรณ์เครื่องใช้พื้นฐาน เช่น เตียงนอน-เครื่องนอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้ง</li> <li>เครื่องปรับอากาศ พัดลม</li> <li>โทรทัศน์ เครื่องทำน้ำอุ่น</li> <li>- internet lan</li> <li>-ไม่มีระบบรักษาความปลอดภัย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- บริการห้องพักให้เช่า</li> <li>- ห้องพักขนาด 22 ตร.ม.</li> <li>- อุปกรณ์เครื่องใช้พื้นฐาน เช่น เตียงนอน ตู้เสื้อผ้า โทรทัศน์</li> <li>เครื่องปรับอากาศ</li> <li>- internet lan</li> <li>-ไม่มีระบบรักษาความปลอดภัยที่เป็นมาตรฐาน โดยมีเพียงตะแกรงป้องกันความปลอดภัยหน้าห้องและหลังห้อง</li> </ul>

การเปรียบเทียบ	P&P คอนโดมิเนียม	บ้านพักकुณเปรม	บ้านพักย่าแหว	บ้านพักสะอาดเยี่ยม	บ้านพักคุณน้อย
ด้านราคา	มีหลายระดับราคาตามความแตกต่างแต่ละชั้น	เดือนละ 3500 รายวัน 350 บาทต่อคืน ค่าไฟยูนิตละ 7 บาท ค่าน้ำยูนิตละ 15 บาท	เดือนละ 3500 รายวัน 350 บาทต่อคืน ค่าไฟยูนิตละ 7 บาท ค่าน้ำยูนิตละ 15 บาท	เดือนละ 4000 รายวัน 350 บาทต่อคืน ค่าไฟยูนิตละ 7 บาท ค่าน้ำยูนิตละ 15 บาท	เดือนละ 2500 ไม่มีบริการรายวัน ค่าไฟยูนิตละ 7 บาท ค่าน้ำยูนิตละ 12 บาท
ด้านสถานที่ตั้ง	185 ม.5 ต.สามพระยา อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี	บริเวณข้างมหาวิทยาลัย	บริเวณข้างมหาวิทยาลัย	บริเวณข้างมหาวิทยาลัย	บริเวณข้างมหาวิทยาลัย
ด้านการส่งเสริมการจำหน่าย	1.เน้นการขายตรง โดยการขายผ่านพนักงานขายที่สำนักงานขายโครงการ 2. มีการออกบูทตามห้างสรรพสินค้าที่ใกล้สถานที่ตั้งโครงการ 3. มีการออกบูท ตามมหกรรมที่สำคัญ เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโด 4. ติดตั้งป้ายโฆษณาโครงการบริเวณเริ่มต้นเส้นทางบายพาส	-	-	-	-

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

การเปรียบเทียบ	P&P คอนมิเนียม	หอพักภายในมหาวิทยาลัย
ด้านผลิตภัณฑ์ และ การบริการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ชายห้องพัก</li> <li>- ห้องขนาด 28 ตารางเมตร</li> <li>ลักษณะห้อง สไตล์ Comtemporary</li> <li>- อุปกรณ์เครื่องใช้พื้นฐาน เช่น เตียงนอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้ง โทรทัศน์ เครื่องปรับอากาศ เครื่องทำน้ำอุ่น</li> <li>- internet lan</li> <li>- สิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ ที่บริการที่จอดรถ สวนหย่อมเล็กๆ</li> <li>- key card card , กล้องวงจรปิด, เจ้าหน้าที่รักษาความ ปลอดภัย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-หอพักบริการห้องพักให้เช่า</li> <li>- ขนาดห้องมาตรฐาน</li> <li>- อุปกรณ์เครื่องใช้พื้นฐาน เช่น เตียงนอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะ- เก้าอี้เขียนหนังสือ</li> <li>-บริการเสริม ได้แก่ อินเทอร์เน็ต</li> <li>- สิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ ร้านสะดวกซื้อ ที่มีเวลาเปิดปิดแน นอน ร้านซักรีด ร้านเสริมสวย</li> <li>- มีระบบรักษาความปลอดภัย ด้วยเวลาที่เปิดปิดแน่นอน กล้องวงจรปิด</li> </ul>
ด้านราคา	<ul style="list-style-type: none"> <li>ห้องละ 490,000 บาท</li> <li>ห้องละ 505,000 บาท</li> <li>ห้องละ 520,000 บาท</li> <li>ห้องละ 535,000 บาท</li> <li>ห้องละ 550,000 บาท</li> <li>ห้องละ 565,000 บาท</li> <li>ห้องละ 580,000 บาท</li> <li>ห้องละ 595,000 บาท</li> <li>ห้องละ 610,000 บาท</li> <li>ห้องละ 625,000 บาท</li> </ul>	เทอมละ 3,600 บาท ต่อคน
ด้านสถานที่ตั้ง	185 ม.5 ต.สามพระยา อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี	หอพักอยู่ภายในมหาวิทยาลัย
ด้านการส่งเสริม การจำหน่าย	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.เน้นการขายตรง โดยการขายผ่าน พนักงานขายที่สำนักงานขายโครงการ</li> <li>2. มีการออกบูทตามห้างสรรพสินค้าที่ ใกล้สถานที่ตั้งโครงการ</li> <li>3. มีการออกบูท ตามมหกรรมที่สำคัญ เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโด</li> <li>4. ติดตั้งป้ายโฆษณาโครงการบริเวณ เริ่มต้นเส้นทางบายพาส</li> </ol>	-

## 5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT Analysis

ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง	จุดอ่อน
ด้านการบริหารจัดการ	<p>1. มีผู้สนับสนุนทางธุรกิจ ซึ่งเป็นเครือข่ายที่มีความชำนาญและเชี่ยวชาญการทำธุรกิจสังหาริมทรัพย์ ซึ่งสามารถให้คำปรึกษาด้านธุรกิจได้</p> <p>2. การบริหารจัดการที่เป็นระบบ ทำให้สามารถบริหารรายรับ รายจ่ายของกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพ</p> <p>3. เป็นโครงการขนาดเล็ก เพื่อชีวิตที่มีคุณภาพและมีความเสี่ยงต่ำในการขายสินค้าไม่หมด</p>	<p>1. การสั่งสมประสบการณ์ธุรกิจ คอนโดของผู้ประกอบการยังน้อย</p> <p>2. ชื่อเสียงของบริษัทยังไม่เป็นที่รู้จัก</p>
ด้านการตลาด	<p>1. ผลิตภัณฑ์ คือ คอนโด มีความดึงดูดต่อการลงทุน ด้วยศักยภาพของทำเลที่อยู่ใกล้สถานศึกษา ที่มีแนวโน้มเจริญเติบโตในอนาคตและใกล้สถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญ ได้แก่ หนองจอกและหัวหิน</p> <p>2. เป็นคอนโดราคาถูกสวนกระแสภาวะเศรษฐกิจ สำหรับนักลงทุนที่ต้องการเก็งกำไรในอนาคต</p> <p>3. แบบคอนโดสไตล์ Contemporary ตกแต่งด้วยวัสดุที่มีคุณภาพ มีความคุ้มค่าของลูกค้าน่าเป็นจุดขาย</p> <p>4. โปรโมชันกระตุ้นต่อมความสนใจที่มีความหลากหลาย เช่น</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จองโครงการระหว่างก่อสร้าง</li> <li>รับสิทธิพิเศษ</li> <li>- ฟรีค่าส่วนกลาง 1 ปี</li> <li>- โทรท์สน์ 1 เครื่อง</li> </ul>	<p>1. การกระจายข้อมูลข่าวสาร ของโครงการให้แก่ลูกค้า ยังมีปริมาณน้อยและจำกัดอยู่ในเขตพื้นที่</p> <p>2. การสร้างความรับรู้ของโครงการด้านที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดของธุรกิจ ที่มีระยะเวลาสั้นเมื่อเทียบกับคู่แข่ง คือ ที ทารา ที่มีการปูพื้นฐานยาวนานกว่า</p>

ด้านการบริการ	1.ระบบสาธารณูปโภคภายในโครงการที่มีความพร้อมและสะดวกสบาย 2.ระบบการรักษาความปลอดภัยที่มีมาตรฐาน ได้แก่ เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย ระบบคีย์การ์ด และกล้องวงจรปิดทุกชั้น 3. มีบริการที่จอดรถ	-
ด้านการเงิน	1. มีการระดมเงินทุนจากหลายแห่ง 2. แหล่งเงินทุนของธุรกิจ มาจาก 2 ส่วน ได้แก่ - ส่วนที่ 1 จากหุ้นส่วน - ส่วนที่ 2 รัฐบาล	1. พื้นที่ก่อสร้าง ไม่ใช่ที่ดินส่วนตัว ส่งผลต่อต้นทุนที่สูงขึ้น 2.เป็นผู้ประกอบการรายใหม่ อาจจะไม่ได้รับสิทธิพิเศษจากรัฐบาลทางการเงิน

ตารางที่ 15 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส	อุปสรรค
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	1. นักลงทุนส่วนใหญ่มองว่าทำเลที่ดีกับสถานศึกษา มีโอกาสได้รับผลตอบแทน ไม่ว่าจะขายต่อหรือให้เช่า 2. ตลาดค่อนข้างดีเป็นที่สนใจของกลุ่มนักลงทุน	1. จากสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำอาจทำให้ลูกค้าชะลอการตัดสินใจซื้อ
สถานการณ์การแข่งขัน	1. การแข่งขันของธุรกิจยังไม่สูง เนื่องจาก คู่แข่งขันหลักมีเพียงรายเดียว และยังมีโครงการก่อสร้าง 2. คู่แข่งยังมีเพียง 4 ราย ไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจมาก เพราะกลุ่มเป้าหมายแตกต่างกัน	1. คู่แข่งหลัก คือ ที ทารา ได้จัดตั้งสำนักงานเพื่อสร้างการรับรู้ มาก่อน ทำให้ชื่อเสียงเป็นที่รู้จักมากกว่า
สังคม	1. การเปลี่ยนแปลงด้านประชากร มีการกระจายสู่ภูมิภาค ทั้งในด้านการศึกษาและการทำงาน	-

เทคโนโลยี	<p>1. เทคโนโลยีที่ทันสมัย สามารถส่งเสริมโครงการให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เช่น อุปกรณ์ตกแต่งที่ทันสมัย เทคโนโลยีที่ช่วยประหยัดน้ำ ประหยัดไฟ เป็นต้น</p> <p>2.เทคโนโลยีที่ทันสมัยช่วยส่งเสริมมาตรฐานของคอนกรีตเพิ่มมากยิ่งขึ้น เช่น การเก็บรักษาระบบข้อมูลลูกค้า ระบบการรักษาความปลอดภัย</p> <p>3.ความทันสมัยของเทคโนโลยี เช่น Internet ทำให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้สะดวกมากยิ่งขึ้น</p>	<p>1.การนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ ส่งผลต่อต้นทุนค่าใช้จ่ายมากขึ้น</p>
สภาพเศรษฐกิจ	<p>1. ราคาวัสดุก่อสร้างลดลงเป็นผลมาจากราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์คอนกรีตที่ลดลง</p> <p>2. มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ เช่น มาตรการภาษีเพื่อดูแลตลาดอสังหาริมทรัพย์</p> <p>3. นโยบายการต่ออายุการลดภาษีและค่าธรรมเนียมอสังหาริมทรัพย์ และส่วนหักลดหย่อนภาษีสำหรับเงินต้นและดอกเบี้ยผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัย ที่มีส่วนช่วยผลักดันธุรกิจอสังหาริมทรัพย์</p>	<p>1. การระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อของสถาบันทางการเงิน</p> <p>2. ราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลต่อการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการผลิต และการขนส่งวัสดุก่อสร้าง</p> <p>3. ราคาน้ำมันที่สูงขึ้น อาจส่งผลกระทบต่ออำนาจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยที่ชะลอลง</p>
กฎ,ระเบียบ ,ข้อบังคับ, นโยบายทางการศึกษา	<p>1.ได้รับการอนุญาตก่อสร้าง จากสำนักเขตงานเขตพื้นที่ ตำบลสามพระยา</p> <p>2. ไม่มีปัญหาในการขออนุญาตติดตั้งมิเตอร์ไฟฟ้า</p> <p>3. นโยบายของรัฐ เช่น สำนักนโยบายทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กำหนดให้จัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม ทำให้มาตรฐานที่อยู่อาศัยของธุรกิจสูงขึ้น สร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า</p>	<p>1. การดำเนินการขออนุญาตต่างๆ ส่งผลต่อค่าใช้จ่ายการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น</p> <p>2. นโยบายทางมหาวิทยาลัยถ้าหากมีการปิดประตูข้าง</p>

**บทที่ 6**  
**แผนบริหารการจัดการ**

**6.1 ข้อมูลธุรกิจ**

ชื่อกิจการ	P&P คอนโดมิเนียม
ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ	185 หมู่ 5 ตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี
รูปแบบการดำเนินธุรกิจ	บริษัทจำกัด
ทุนจดทะเบียน	28 ล้านบาท

**6.2 รายนามผู้บริหารกิจการ**

ตารางที่ 6 รายนามผู้บริหารกิจการ

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1	นายชัชฌา พิมพ์สวัสดิ์	ผู้บริหาร
2	นางสาวถวัลยา อ่วมพรม	ผู้จัดการฝ่ายตลาดและการขาย
3	นางสาวปาริชาติ บุญมี	ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน

**6.3 ประวัติของผู้บริหาร**

นายชัชฌา พิมพ์สวัสดิ์ อายุ 22 ปี

**การศึกษา**

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย จากโรงเรียนเซนต์คาเบรียล ปี พ.ศ. 2549

ระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยศิลปากร ปี พ.ศ. 2552

**ประสบการณ์ทำงาน**

ปี พ.ศ.2552 บริษัท สามารถวิศวกรรม จำกัด ตำแหน่ง ฝ่ายบริหารทรัพยากรบุคคล

นางสาวถวัลยา อ่วมพรม อายุ 22 ปี

**การศึกษา**

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย จากโรงเรียนสภาราชินี ปี พ.ศ. 2549

ระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยศิลปากร ปี พ.ศ. 2552

**ประสบการณ์ทำงาน**

ปี พ.ศ. 2552 บริษัท พรประสานค้าไม้ จำกัด ตำแหน่ง ฝ่ายการตลาด

นางสาวปาริชาติ บุญมี อายุ 22 ปี

#### การศึกษา

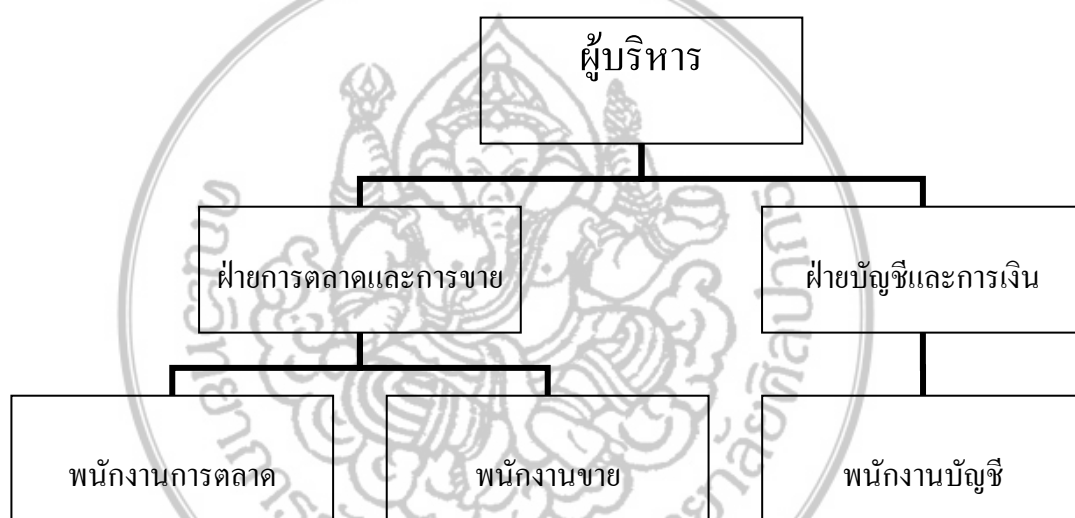
ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย จากโรงเรียนสภาราชินี ปี พ.ศ. 2549

ระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ปี พ.ศ. 2552

#### ประสบการณ์ทำงาน

ปี พ.ศ. 2552 บริษัท ลาชนิธรา จำกัด ตำแหน่ง ฝ่ายบัญชีและการเงิน

#### 6.4 แผนผังองค์กร



แผนผังที่ 1-1 แผนผังองค์กร

#### 6.5 หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

ตำแหน่ง

พนักงานการตลาด

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. ติดต่อประสานงานด้านการตลาดกับแผนกอื่นๆ และลูกค้า
2. ออกนุทเพื่อประชาสัมพันธ์บริษัทและโครงการ
3. จัดทำข่าวประชาสัมพันธ์บริษัท
4. ร่วมวางแผนทางการตลาด

การศึกษา/คุณสมบัติ วุฒิการศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป สาขาการตลาด หรือ สาขาที่เกี่ยวข้อง

เพศ ชาย/หญิง อายุ ไม่เกิน 35 ปี

สามารถใช้คอมพิวเตอร์ โปรแกรมสำนักงานได้ดี

มีความรับผิดชอบสูง มนุษย์สัมพันธ์ดี



อัตราเงินเดือน	10,000 บาท
ตำแหน่ง	พนักงานขาย
หน้าที่ความรับผิดชอบ	1. ดูแลส่วนการขาย 2. ให้ข้อมูลเกี่ยวกับคอนโดแกล์ลูกค้า 3. คอยบริการความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้าที่เข้าดูโครงการ การศึกษา/คุณสมบัติ วุฒิการศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป สาขาการตลาด หรือ สาขาที่ เกี่ยวข้อง สามารถใช้คอมพิวเตอร์ โปรแกรมสำนักงานได้ดี มีความสามารถในการจูงใจลูกค้า มนุษย์สัมพันธ์ ยิ้มแย้ม แจ่มใส พูดจาดี สุภาพเรียบร้อย ใจรักในงานบริการ
อัตราเงินเดือน	10,000 บาท
ตำแหน่ง	พนักงานบัญชี
หน้าที่ความรับผิดชอบ	จัดทำบัญชีของบริษัท การศึกษา/คุณสมบัติ วุฒิการศึกษาปริญญาตรีทางการบัญชีขึ้นไป เพศ ชาย/หญิง อายุ 20-30 ปี สามารถใช้คอมพิวเตอร์ Microsoft office ได้เป็นอย่างดี มีความละเอียด รอบคอบ อดทน ขยัน มีความรับผิดชอบสูง
อัตราเงินเดือน	10,000 บาท

#### 6.6 แผนงานด้านบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ตารางที่ 7 แผนงานด้านบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตรา เงินเดือน	รวมเงินเดือน ต่อปี
1	บริหาร	ผู้บริหาร P&P คอนโดมิเนียม	1	25,000	300,000
2	การตลาดและการขาย	ผู้จัดการฝ่ายการตลาดและการ ขาย	1	15,000	180,000
3	บัญชีและการเงิน	ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน	1	15,000	180,000
4	การตลาดและการขาย	พนักงานขาย	1	10,000	120,000
5	การตลาดและการขาย	พนักงานการตลาด	1	10,000	120,000
6	บัญชีและการเงิน	พนักงานบัญชี	1	10,000	120,000
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน			6	85,000	1,020,000

## 6.7 วิสัยทัศน์

“P&P คอนโดมิเนียม ที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ สาธารณูปโภคครบครัน รับประกันความปลอดภัย ทางเลือกใหม่ด้วยผลตอบแทนที่คุ้มค่า”

## 6.8 พันธกิจ

1. สร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าในด้านผลตอบแทนการลงทุน
2. พัฒนาคอนโดให้มีคุณภาพและสร้างสรรค์ด้วยการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการประหยัดน้ำ ไฟ
3. สร้างสาธารณูปโภคที่มีความพร้อมต่อการใช้งาน
4. ให้ความสำคัญกับระบบรักษาความปลอดภัยที่มีมาตรฐาน

## 6.9 เป้าหมายของธุรกิจ

### เป้าหมายระยะสั้น

1. เป็นผู้นำตลาดคอนโดบริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี
2. จัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่ตรงใจลูกค้าเพื่อช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้เร็วขึ้น
3. สามารถขายห้องพักจำนวน 65 ห้องได้หมด
4. มุ่งการประชาสัมพันธ์ชื่อเสียงของบริษัทให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

### เป้าหมายระยะกลาง

1. บริษัทสามารถชำระคืนเงินทุนได้
2. สร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินงานของบริษัทให้เกิดขึ้นกับลูกค้า
3. พัฒนาศักยภาพของคอนโดให้มากยิ่งขึ้น

### เป้าหมายระยะยาว

1. แสวงหาพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อระดมเงินทุน และเสริมสร้างชื่อเสียงให้เป็นที่ยอมรับ

และกล่าวขวัญถึง

2. เปิดโครงการใหม่ โดยมุ่งเน้นทำเลที่เป็นแหล่งชุมชนใหม่ และยังไม่มีการ คอนโดมิเนียมเกิดขึ้นในแถบนั้น

## 6.10 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. มีผู้สนับสนุนทางธุรกิจ ซึ่งเป็นเครือข่ายที่มีความชำนาญและเชี่ยวชาญการทำธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ สามารถช่วยเหลือและให้บริการด้านธุรกิจรวมถึงด้านเงินทุน

2. ศักยภาพของสถานที่ตั้งคอนโด ที่ใกล้แหล่งสถานศึกษาที่มีแนวโน้มการเจริญเติบโตในอนาคต ประกอบกับใกล้แหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ คือ ภูเขาและห้วยหิน

3. ที่ดินยังมีราคาไม่สูงนัก

4. ไม่มีคู่แข่งและยังเป็นผู้สร้างที่อยู่อาศัยคอนโดรายแรกในบริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

5. ผลจากเศรษฐกิจตกต่ำ ทำให้ราคาวัสดุก่อสร้าง แรงงาน มีราคาปรับตัวลง ส่งผลให้ต้นทุนก่อสร้างลดลง

6. มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาลที่มีส่วนช่วยสนับสนุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ มาตรการภาษี นโยบายการต่ออายุการลดภาษี และค่าธรรมเนียมอสังหาริมทรัพย์ และส่วนหักลดหย่อนภาษีสำหรับเงินต้นและดอกเบี้ยผ่อนชำระสินเชื่อที่อยู่อาศัย และการแข่งขันในธุรกิจสินเชื่อที่อยู่อาศัยระหว่างสถาบันทางการเงิน จะช่วยสร้างอำนาจการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้าเพิ่มขึ้น

#### 6.11 แผนดำเนินการอื่นๆของธุรกิจ

๗. ธุรกิจจะมีการปรับปรุงการดำเนินการของธุรกิจให้มีประสิทธิภาพและเป็นระบบมากยิ่งขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของกิจการในอนาคต

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 7 แผนการตลาด

### 7.1 เป้าหมายทางการตลาด

1. สามารถจำหน่ายคอนโดจำนวน 65 ห้อง ได้หมดภายในเวลา 1 ปี
2. มีกำไรขั้นต้นไม่ต่ำกว่า 30 %
3. ชื่อเสียงของบริษัทเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

### 7.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ P&P คอนโดมิเนียม คือ บุคคลทั่วไป ซึ่งอาจเป็น นักลงทุนทั่วไปประชาชนโดยรอบมหาวิทยาลัย อาจารย์และเจ้าหน้าที่ ผู้ปกครอง ที่มีความมั่นคงในหน้าที่การงาน และเป็นผู้ที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง

### 7.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

**กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ :** จุดเด่นของโครงการ คือ มุ่งเน้นความคุ้มค่าของลูกค้าเป็นจุดขาย ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. รูปแบบคอนโดสไตล์ Contemporary ตกแต่งด้วยวัสดุที่มีคุณภาพ
2. อาคารเป็นแบบ Green Building สามารถประหยัดพลังงาน ช่วยประหยัดค่าใช้จ่าย ค่าไฟ ค่าน้ำให้กับลูกค้าได้ นอกจากนี้ยังเป็นการช่วยลดภาวะโลกร้อนอีกด้วย
3. ระบบสาธารณูปโภคภายในโครงการที่มีความพร้อมและสะดวกสบาย
4. มีสวนหย่อม สำหรับการพักผ่อนหย่อนใจของลูกค้า

#### 7.3.1 กลยุทธ์ด้านบริการ

1. เน้นความสำคัญของการบริการทั้งก่อนและหลังการขาย
2. การบริหารอาคารชุดที่มีประสิทธิภาพ น่าเชื่อถือ เพื่อสร้างเสริมคุณภาพชีวิตที่ดี และดูแลความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของผู้พักอาศัย

### 7.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา

การพิจารณาการตั้งราคาขายของโครงการจะเปรียบเทียบกับโครงการบ้านจัดสรรในละแวกดังกล่าว โดยราคาห้องจะไม่สูงกว่าบ้านจัดสรร

### 7.3.3 กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

1. โครงการมีการจัดตั้งป้ายโฆษณาเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เยี่ยมชมโครงการ โดยเน้นการขายตรง โดยการขายผ่านพนักงานขายที่สำนักงานขายโครงการ ซึ่งลูกค้าจะได้รับข้อมูลและเงื่อนไขในการซื้อคอนโดจากพนักงานโดยตรง

2. มีการออกบูทตามห้างสรรพสินค้าที่ใกล้สถานที่ตั้งโครงการ เช่น หัวหินมาร์เก็ตวิลเลจ

3. มีการออกบูทตามมหกรรมที่สำคัญ เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโด

4. ติดตั้งป้ายโฆษณาโครงการบริเวณเริ่มต้นเส้นทางพาสา

### 7.3.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

1. จัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดเพื่อช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้เร็วขึ้น เช่น จองโครงการระหว่างก่อสร้าง ได้รับสิทธิพิเศษและของสมนาคุณ ได้แก่

- ฟรีค่าส่วนกลาง 1 ปี

- โทรทัศน์Panasonic จอแบน 29 นิ้ว 1 เครื่อง

- ส่วนลดต่อตารางเมตร

2. มีการโฆษณา 2 ช่วง ได้แก่ ก่อนช่วงเปิดตัวโครงการและปิดโครงการ เพื่อเป็นการ Promote คอนโดและชื่อเสียงของบริษัท ดังนี้

- ติดป้ายโฆษณาบริเวณที่ตั้งโครงการ, หัวหิน, เพชรบุรี, เส้นทางพาสา

ผลงานวิจัยที่ปรึกษาวิจัยและพัฒนาโครงการ  
- แจกใบปลิวที่บริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

หัวหิน และตามการออกบูทต่างๆ

- โฆษณาทางคลื่นวิทยุชุมชน

- โฆษณาผ่านนิตยสาร ได้แก่ บ้านพร้อมอยู่ ตลาดบ้าน

#### 7.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด

##### กิจกรรม จัดทำป้ายโฆษณาขนาดใหญ่โดยติดไว้ยังจุดที่สำคัญ

ระยะเวลา	2 สัปดาห์
งบประมาณ	20,000 บาท
ผลที่ได้รับ	ได้สร้างการรับรู้ให้แก่ประชาชนที่สัญจรไปมา

##### กิจกรรม จัดทำใบปลิวโฆษณาคอนโดและบริษัทตามงานที่ออกบูท สถานที่ต่างๆในหัวหิน

###### เพชรบุรี ปรานบุรี

ระยะเวลา	2 สัปดาห์
งบประมาณ	2,000 บาท
ผลที่ได้รับ	ประชาชนรับทราบข้อมูลและรู้จักโครงการมากยิ่งขึ้น

##### กิจกรรม จัดทำโฆษณาผ่านคลื่นวิทยุชุมชนได้แก่ หัวหิน เพชรบุรี ปรานบุรี

ระยะเวลา	2 สัปดาห์
งบประมาณ	10,000 บาท
ผลที่ได้รับ	ประชาชนรับทราบข้อมูลและรู้จักโครงการมากยิ่งขึ้น

##### กิจกรรม ออกบูทแสดงสินค้า เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโดบ้านและคอนโด , ห้างสรรพสินค้า เช่นหัวหินมาร์เก็ตวิลเลจ

ระยะเวลา	3 สัปดาห์
งบประมาณ	30,000 บาท
ผลที่ได้รับ	ประชาชนให้ความสนใจและเข้ามาสอบถามข้อมูล

##### กิจกรรม กิจกรรมส่งเสริมการขายตรงที่สำนักงานขายโครงการ

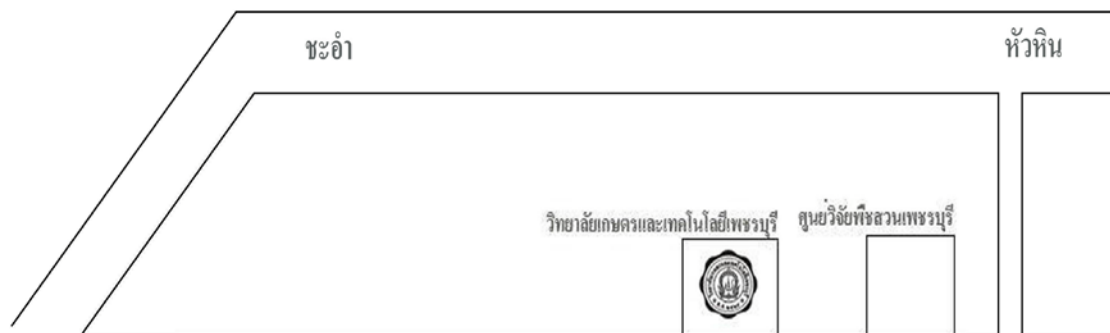
ระยะเวลา	3 เดือน
งบประมาณ	20,000 บาท
ผลที่ได้รับ	สามารถช่วยกระตุ้นลูกค้าให้ตัดสินใจซื้อเร็วขึ้น

บทที่ 8  
แผนบริการ

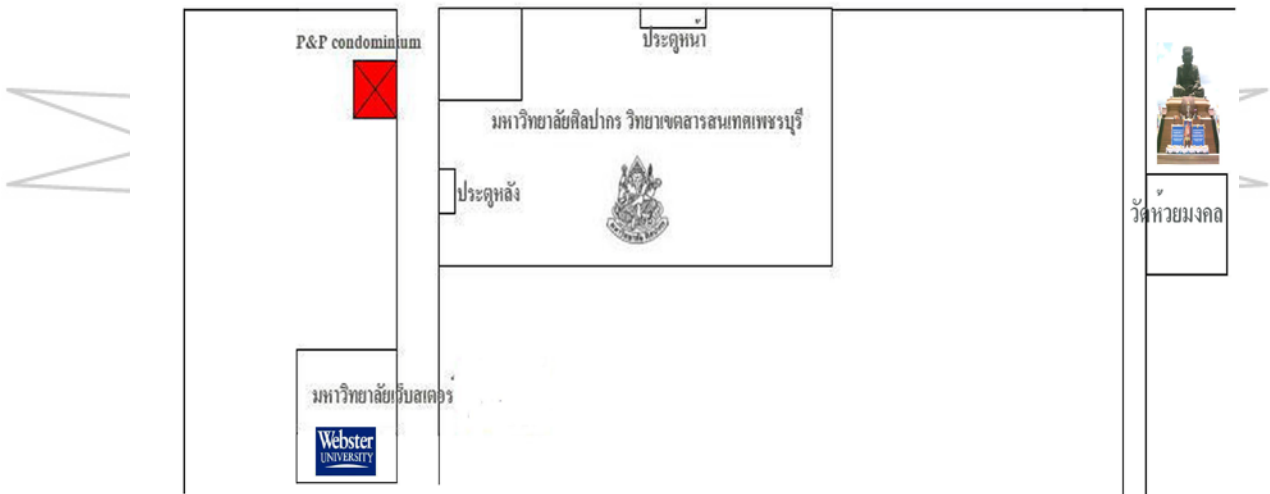
8.1 สถานประกอบการในการบริการ

สถานที่ตั้ง P&P คอนโดมิเนียม เลขที่ 185 หมู่ 5 ตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี 76120 โทร 081-892-1574 , 087-014-1101 e-mail jumanjee\_999@hotmail.com

แผนที่ตั้งสถานประกอบการ



ถนน บายพาสไป ประจวบคีรีขันธ์



แผนผังที่ 2 แผนที่ตั้งสถานประกอบการ

## 8.2 อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ

ตารางที่ 8 วัสดุสำนักงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน (บาท)
1.	ชุดเวิร์คสเตชัน ICT-01 โต๊ะทำงานพร้อมเก้าอี้ 3 ที่นั่ง	1 ชุด	15,000
2.	ชุดโต๊ะทำงานทรงแอล 3 ชั้น	1 ชุด	3,550
3.	เก้าอี้สำนักงาน	4 ตัว	3,850
4.	ชั้นวางของ/ชั้นวางเอกสาร	1 ชั้น	2,300
5.	แฟกซ์/เครื่องโทรสาร	1 เครื่อง	3,500
6.	โทรศัพท์	1 เครื่อง	950
7.	เครื่องคอมพิวเตอร์	1 เครื่อง	14,000
8.	ชุดรับแขก	1 ชุด	9,500

ตารางที่ 9 วัสดุทางตรง

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน (บาท)
1.	ที่ดิน	270 ตารางวา	540,000
2.	ค่าพัฒนาโครงการ		1,659,840
3.	อาคาร(ค่าก่อสร้าง+ค่าออกแบบ)	65 ห้อง	20,400,000
4.	ค่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ห้องพัก	65 ห้อง	1,803,750
5.	ค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์	1ชุด	52,000
6.	ระบบ Lan		100,000

## 8.3 ข้อมูลการบริการ

ความสามารถในการบริการสูงสุด	65	หน่วย
อัตราประมาณการให้บริการ	65	หน่วย
เป้าหมายการให้บริการ	65	หน่วย
เวลาที่ใช้ในการบริการต่อรอบการบริการ	2	รอบเวลาต่อวัน
เวลาการบริการต่อวัน สำนักงานขายเปิดดำเนินงานตั้งแต่	09.00 น. - 12.00 น.	
	และ 13.00 น. – 17.30 น.	
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการบริการงานขาย	1	คน
อัตราค่าแรงงานพนักงานขาย	9,500-12,000	บาท



## 8.4 รายละเอียดผลิตภัณฑ์/สินค้า ที่ใช้ในการบริการ

### ลักษณะโครงการ

อาคารที่พักอาศัยสูง 5 ชั้น 65 ห้อง ห้องขนาด 28 ตารางเมตร สามารถจัดสรรพื้นที่ได้ทั้งห้องนอน ห้องครัว ส่วนรับประทานอาหาร ส่วนทำงาน ห้องน้ำ และระเบียง ตกแต่งสไตล์

Contemporary

### รายละเอียดโครงการ

- อาคารเป็น Green Building ช่วยประหยัดพลังงาน
- ชั้น 1-5 เป็นห้องพักอาศัย ชั้นละ 13 ห้อง รวม 65 ห้อง
- ลิฟท์โดยสาร 1 ตัว
- บริเวณรอบๆอาคารมีที่จอดรถ
- มีส่วนหย่อมสำหรับพักผ่อนและออกกำลังกาย
- ระบบอำนวยความสะดวกส่วนกลางส่วนกลาง และระบบรักษาความปลอดภัย ระบบป้องกันอัคคีภัย ดังนี้
  - ระบบ Key-Card เพื่อความเป็นส่วนตัวของผู้พักอาศัย
  - ระบบกล้องวงจรปิด CCTV ทางเข้าหลักคอนโด
  - ระบบแสงสว่างฉุกเฉิน บริเวณทางเดินร่วมและบันไดหนีไฟ
  - หน่วยรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง
  - ระบบแจ้งเพลิงไหม้ และตู้ดับเพลิง ถังดับเพลิงเคมี ประจำทุกชั้น

### ระบบโครงสร้างอาคาร

โครงสร้างคอนกรีตใช้ระบบชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (Pre-cast Load Bearing Wall) พื้นชั้นทั่วไป ชั้นดาดฟ้าเป็นคอนกรีตเสริมเหล็กหล่อในที่ใช้ระบบพื้นสำเร็จรูป รับน้ำหนัก บันไดหลักและบันไดหนีไฟเป็นระบบหล่อสำเร็จรูปผิวซีเมนต์ขัดมัน

ตารางที่ 10 รายการวัสดุมาตรฐาน

ประเภทงาน	รายการวัสดุ
งานพื้น	
- ห้องพัก/ทางเดิน/ระเบียง	ปูกระเบื้องเซรามิก 12x12
- ห้องน้ำ	ปูกระเบื้องเซรามิก 8x8 กั้นลิ้น

<b>งานผนัง</b> - ผนังทั่วไป ภายในห้อง - ระหว่างห้อง - ผนังภายนอกทั่วไป  - ผนังห้องน้ำ  - บัวเชิงผนัง - สีภายใน,ภายนอก	ระบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก หนา 10 ซม. ระบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก หนา 12 ซม. ระบบผนังสำเร็จรูป รับน้ำหนัก หนา 10 ซม. พร้อมบัวรอบหน้าต่าง ระบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก หนา 10 ซม. พร้อมปูกระเบื้อง ขนาด 8x8 ลวดลาย บัวสำเร็จรูป PVC ระบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก หนา 10 ซม.
<b>งานฝ้าเพดาน</b> - ภายในทั่วไป,ห้องน้ำ  - ฝ้าระเบียง	ยิปซัมบอร์ด ชนิดขอบลาดหนา 9 มิลลิเมตร ฉาบเรียบ ทาสี โครงเคร่าเหล็กชุบสังกะสี ท้องพื้น คอนกรีตเสริมเหล็ก แต่งเรียบ ทาสี
<b>ประตู-หน้าต่าง</b> - บานหน้าต่าง - บานประตูระเบียงภายนอก - กระจกประตู-หน้าต่าง - วงกบประตูทั่วไป,วงกบประตูห้องน้ำ	อลูมิเนียม สีธรรมชาติ อลูมิเนียม สีธรรมชาติ กระจกเขียวตัดแสง หนา 5 มิลลิเมตร ไม้เนื้อแข็งขนาด 2 นิ้ว x 4 นิ้ว ผิวขัดเรียบ พร้อมทาสีน้ำมัน
<b>สุขภัณฑ์</b>	COTTO
<b>งานระบบภายในห้องพัก</b>	ระบบโทรศัพท์,ระบบโทรทัศน์,ระบบเครื่องปรับอากาศ
<b>งานไฟฟ้า</b>  - ปลั๊กและสวิตช์,ตู้ Load Center	ระบบไฟฟ้า เดินร้อยท่อฝังในผนัง และเดินสายไฟภายในท่อเหนือฝ้าเพดาน Bticino
<b>งานสุขาภิบาล</b> - ระบบท่อน้ำดี,ระบบท่อน้ำทิ้ง	ท่อ PVC ตามมาตรฐานอุตสาหกรรม บริษัทท่อน้ำไทย
<b>ระบบกำจัดปลวก</b>	เดินท่อแนบคานพร้อมทำ Soil Treatment อัดสารเคมีลงดิน

## 8.5 ขั้นตอนการผลิต/บริการ

1. **สำรวจตลาดและอาคารคู่แข่ง** ก่อนเริ่มโครงการธุรกิจจะมีการสำรวจขนาดของตลาด ความต้องการของลูกค้า รวมถึงสำรวจรายละเอียดผลิตภัณฑ์และบริการของคู่แข่ง จำนวนคู่แข่ง ความรุนแรงในการแข่ง เพื่อที่จะได้นำข้อมูลมากำหนดเป็นผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า และกลยุทธ์ในการแข่งขัน
2. **ศึกษาศักยภาพที่ดิน รูปแบบทางกายภาพและสภาพแวดล้อม** ศักยภาพของทางกายภาพของที่ดิน บริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในการพัฒนาที่ดิน มีโครงสร้างสาธารณูปโภค การก่อสร้างสะดวก เพราะอยู่ติดถนนใหญ่ เส้นทางจากกรุงเทพมหานครสู่ภาคใต้ และใกล้แหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ คือ ชะอำและหัวหิน
3. **กำหนดโครงการ** เป็นกำหนดโครงร่างของอาคารอย่างคร่าวๆ ถึงลักษณะของโครงการ โดยนำข้อมูลทางการตลาดมาเป็นส่วนกำหนดเพื่อให้สินค้าสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า
4. **คัดเลือกผู้ออกแบบ** โครงการจะมีการคัดเลือกผู้ออกแบบและการก่อสร้าง ที่เหมาะสมและมีคุณภาพในการทำงาน มีการร่วมกับผู้ออกแบบในการเสนอแนวคิดในการออกแบบ พร้อมกับหาแนวทางสร้างความแตกต่างและเพิ่มคุณค่าของตัวอาคาร เพื่อให้เกิดความคุ้มค่ากับลูกค้ามากที่สุด
5. **ควบคุมการออกแบบ** และการใช้วัสดุอุปกรณ์ที่เหมาะสมกับโครงการพร้อมกับการพัฒนาแบบก่อสร้างที่รัดกุม เพื่อเป็นการควบคุมค่าก่อสร้าง
6. **ประสานงานเพื่อออกใบอนุญาตต่างๆ** เช่น การขออนุญาตก่อสร้าง
7. **กระบวนการสร้าง** ในระหว่างขั้นตอนก่อสร้างโดยผู้รับเหมาก่อสร้าง โครงการจะจัดทำสำนักงานขายบริเวณที่สร้าง เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า ขั้นตอนการก่อสร้างดังนี้
  1. งานถมดิน เป็นการปรับระดับดินให้มีความเหมาะสม โดยการถมแบบอัดจะได้ดินที่อัดแน่น มีการทรุดตัวน้อย
  2. งานวางผัง เป็นการกำหนดตำแหน่งของสิ่งก่อสร้างว่าจะอยู่ ซ้าย ขวา หน้า หลัง โดยยึดตามแบบก่อสร้างเพื่อให้ช่างหรือวิศวกรทำงานไปตามแบบ และหลักการก่อสร้าง
  3. งานฐานราก เป็นส่วนสำคัญที่สุดของอาคาร ทำหน้าที่รับน้ำหนักของโครงสร้างทั้งหมด แล้วถ่ายลงเข็ม
  4. งานตอกเข็ม สำหรับรับน้ำหนักของโครงสร้างอาคารโดยการถ่ายน้ำหนักของอาคารลงสู่ดิน
  5. คานคอดิน เป็นคานที่อยู่ส่วนล่างสุดของอาคาร
  6. ก่อสร้างเสา เสาเป็นองค์อาคารในแนวดิ่งทำหน้าที่รับน้ำหนักจากหลังคา ผนัง พื้นคาน และถ่ายสู่ฐานราก

7. ก่อสร้าง คาน คานเป็นโครงสร้างทำหน้าที่รับน้ำหนักของพื้น ผนัง แล้วจะถ่ายน้ำหนักไปยังที่รองรับได้แก่ เสา อีกทอดหนึ่ง

8. ก่อสร้างบันได บันไดเป็นโครงสร้างในแนวตั้ง สำหรับเดินทางเคลื่อนย้ายระหว่างชั้นต่อชั้น บันไดมีหลายลักษณะด้วยกัน แต่ในการก่อสร้างแบบหล่อบันได เป็นขั้นตอนการก่อสร้างที่สำคัญ เพราะมีความประณีตมากกว่าแบบหล่อโครงสร้างทั่วไป มิฉะนั้นลูกตั้งลูกนอนจะไม่ได้ขนาด การใช้งานไม่สะดวก

9. ก่อสร้างพื้นชั้นล่าง-บน พื้นเป็นโครงสร้างที่ทำหน้าที่รับน้ำหนักโดยตรง แล้วค่อยถ่ายน้ำหนักลงสู่คาน เสา ฐานราก ตามลำดับ ในการก่อสร้างอาจใช้เป็นพื้นคอนกรีตเสริมเหล็กธรรมดา หรือใช้พื้นสำเร็จรูป

10. งานมุงหลังคา สิ่งที่ต้องคำนึงถึงในการมุงหลังคา ได้แก่ 1. ทิศทางลม 2. ความลาดชันของหลังคา 3. ระยะซ้อนทับของวัสดุมุง

11. งานระบบท่อ ระบบท่อจ่ายน้ำ เป็นสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานประกอบด้วย ท่อจ่ายน้ำ เครื่องสูบน้ำ ถังสูง อ่างเก็บน้ำ และอุปกรณ์ต่าง ๆ อีกหลายชนิด

12. งานก่อกำแพง เป็นการก่อสร้างที่ใช้เป็นแผ่นยึดชั้นบอร์ดีในการก่อกำแพงเพราะมีน้ำหนักเบา ประหยัด และติดตั้งได้รวดเร็ว

13. ติดตั้งวงกบประตู-หน้าต่าง วงกบประตูหน้าต่าง เป็นส่วนที่เชื่อมต่อระหว่างผนังของอาคารกับบานประตูหน้าต่าง เป็นส่วนที่ยึดเหนี่ยวผนังกับบานประตู หน้าต่าง ให้อยู่ด้วยกันอย่างมั่นคงแข็งแรง และทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ

14. งานฉาบผนัง งานฉาบปูนผนังวัสดุก่อทั้งหมด ผนังคอนกรีตเสริมเหล็ก และงานฉาบปูนโครงสร้าง คอนกรีตเสริมเหล็ก เช่น เสา คาน และท้องพื้นในส่วนที่มองเห็นด้วยตาทั้งหมด ยกเว้นฝ้าเพดานส่วนที่เป็นคอนกรีตสำเร็จรูป และงานคอนกรีตเปลือย

15. งานปูวัสดุพื้น การปูพื้นเป็นงานที่มีลักษณะกึ่งงานตกแต่งกึ่งงานก่อสร้าง เป็นส่วนประกอบที่โดดเด่นส่วนหนึ่งของตัวอาคาร ต้องคำนึงถึงความสวยงาม อายุการใช้งานที่นาน และความปลอดภัย

16. ติดตั้งบานประตู-หน้าต่าง เป็นการนำเอาประตูและหน้าต่างมาติดเข้ากับส่วนที่เว้นไว้จากการก่อกำแพง

17. งานระบบไฟฟ้า การเดินผ่านท่อซึ่งฝังในผนังอาคารหรือที่เรียกว่า เดินร้อยสายผ่านท่อ จะได้งานที่เรียบร้อยและไม่สามารถมองไม่เห็นได้จากภายนอก เพราะท่อสายไฟจะฝังอยู่ในผนัง

18. งานเพดาน ช่วยปิดกั้นการเดินท่อ และสายไฟต่างๆ ด้านบนเอาไว้ ป้องกันฝุ่นตามร่องหลังคาที่อาจหลุดร่วงลงมา ช่วยให้การวาง ตำแหน่งดวงไฟต่างๆ ทำได้อย่างสะดวก และช่วยลดความร้อนจากหลังคาด้านบน

19. ติดตั้งสุขภัณฑ์ ทางโครงการเลือกสุขภัณฑ์ของ COTTO

20. ติดตั้ง อุปกรณ์ ประปาและไฟฟ้า เป็นการติดตั้งมิเตอร์น้ำและไฟฟ้าที่จะต้องเรียกเก็บเป็นค่าน้ำค่าไฟรวมถึง อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ กลองวงจรปิด ระบบตีการ์ด ตู้ PABX และลิฟท์

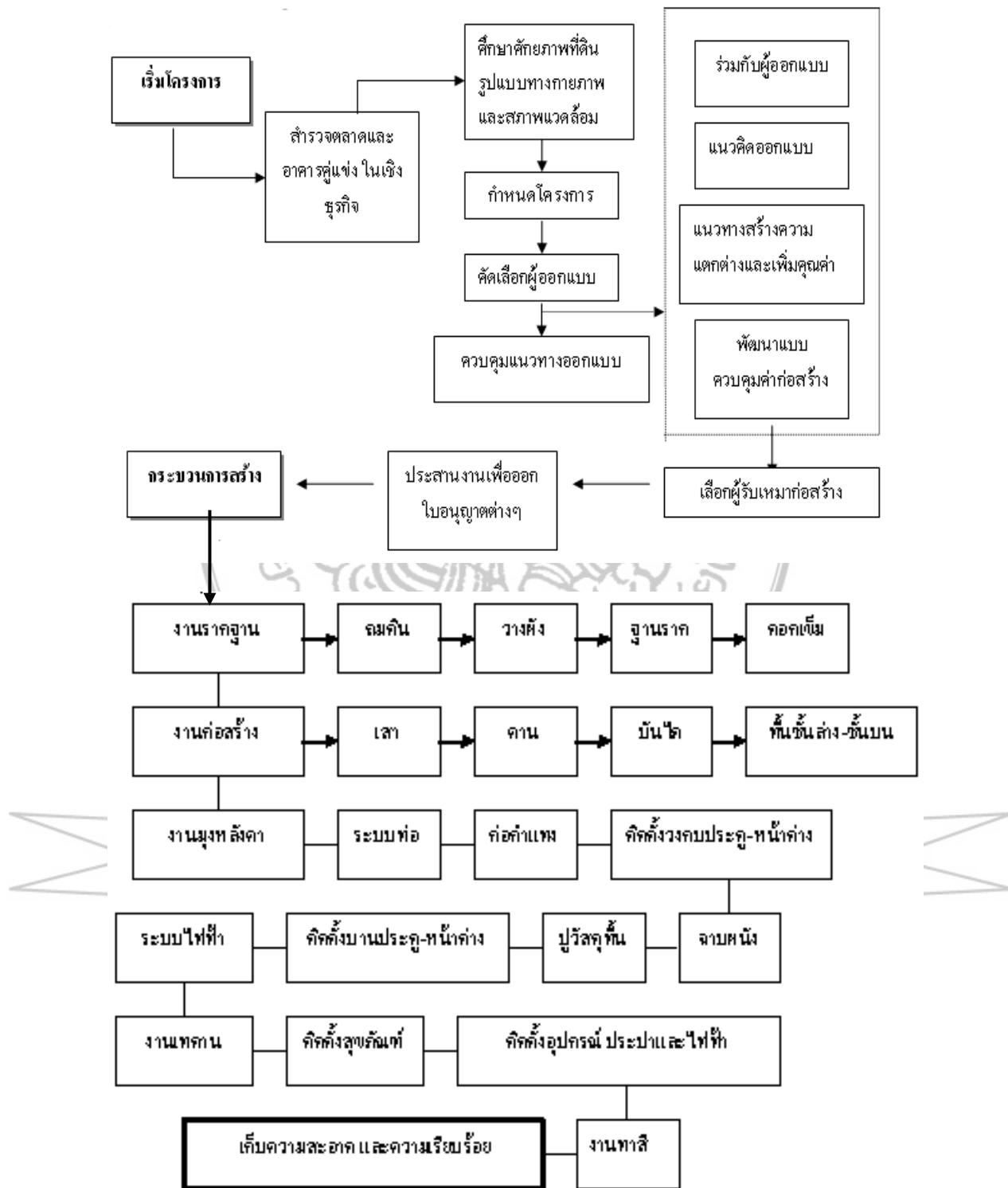
21. งานทาสี ทางโครงการจะมีการทาสี 4 ชั้น ดังนี้ ชั้นที่ 1 ล่างสุด คือ สีรองพื้น ชั้นที่ 2 สีชั้นกลาง ชั้นที่ 3 สีทับหน้า ชั้นที่ 4 สีทับหน้าประเภทใส

22. เก็บความสะอาด และความเรียบร้อย



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

8.6 แผนผังกระบวนการบริการ



แผนผังที่ 3 แผนผังกระบวนการบริการ

**บทที่ 9**  
**แผนการเงิน**

**9.1 ประมาณการลงทุน**

ตารางที่ 11 ประมาณการลงทุน

ลำดับ	รายการ	จำนวนเงิน	%
1	นายชศรนา พิมพ์สวัสดิ์	9 ล้านบาท	32
2	น.ส.ถวัลยา อ่วมพรม	7 ล้านบาท	25
3	น.ส.ปาริชาติ บุญมี	7 ล้านบาท	25
4.	เงินกู้	5 ล้านบาท	18
	<b>รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น</b>	<b>28 ล้านบาท</b>	<b>100%</b>

\* ข้อมูลเพิ่มเติม

- |                          |                 |             |                |
|--------------------------|-----------------|-------------|----------------|
| 1. นายชศรนา พิมพ์สวัสดิ์ | ถือหุ้นในบริษัท | 90,000 หุ้น | หุ้นละ 100 บาท |
| 2. นางสาวถวัลยา อ่วมพรม  | ถือหุ้นในบริษัท | 70,000 หุ้น | หุ้นละ 100 บาท |
| 3. นางสาวปาริชาติ บุญมี  | ถือหุ้นในบริษัท | 70,000 หุ้น | หุ้นละ 100 บาท |

**9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน**

ตารางที่ 12 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าประมาณ
1	ที่ดิน 270 ตารางวา	270 ตารางวา @ 2,000 บาท	540,000 บาท
2	ค่าก่อสร้างอาคาร	2,400 ตารางเมตร x 8,500 บาท	20,400,000บาท
3	ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโครงการ	* รายละเอียดลำดับที่ 3	1,759,840บาท
4	เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ภายในห้องพัก	* รายละเอียดลำดับที่ 4	1,803,750 บาท
5	เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์สำนักงาน	* รายละเอียดลำดับที่ 5	52,650 บาท
6	อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ 1. ชุดกล้องวงจรปิด CCTV 2. ชุดระบบคีย์การ์ด keycard 3. ตู้สาขาโทรศัพท์(PABX)	* รายละเอียดลำดับที่ 6	52,000 บาท
	<b>รวมมูลค่าทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ</b>		<b>24,608,240 บาท</b>

หมายเหตุ

\* รายละเอียดลำดับที่ 3

#### ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโครงการ

ค่าพัฒนาที่ดิน (การถมที่ดินและปรับพื้นที่เตรียมก่อสร้าง) ราคาตารางวาละ 1,300 บาท

ค่าพัฒนาที่ดิน 270 ตารางวา x 1,300 บาท = 351,000 บาท

ค่าออกแบบอาคาร ได้จากการประเมินราคาของเจ้าหน้าที่ตำบลสามพระยา จังหวัดเพชรบุรี โดยคิดค่าออกแบบอาคารพร้อมใบอนุญาตปลูกสร้าง ประมาณ 2% ของราคาค่าก่อสร้าง

ค่าออกแบบอาคาร 20,400,000 บาท x 2% = 408,000

ค่าป้ายคอนกรีต ขนาด 3 x 1.5 เมตร = 30,000 บาท

ค่าติดตั้งประปา ราคาเหมาจ่ายค่าติดตั้งประปาใหม่ ขนาดมาตรวัดเส้นผ่าศูนย์กลาง

1.50 นิ้ว ราคา 12,000 บาท (ไม่รวม vat) ค่าประกันใช้น้ำ 3,000 บาท

ค่าติดตั้งประปา = 12,840 บาท (12,000x7%) ค่าประกันใช้น้ำ 3,000 บาท

รวมค่าติดตั้งประปาทั้งสิ้น 15,840 บาท

ค่าติดตั้งไฟฟ้า ค่าบริการขอใช้ไฟฟ้าใหม่ ขนาด 300 เควี มีค่าใช้จ่าย 35,000 บาท

ค่าประกันขอใช้ไฟฟ้า 120,000 บาท

รวมค่าติดตั้งไฟฟ้าทั้งสิ้น 155,000 บาท

ลิฟท์ 700,000 บาท

ระบบ Lan 100,000 บาท

\* รายละเอียดลำดับที่ 4

#### ค่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ภายในห้อง

เครื่องปรับอากาศ 12,000 BTU รวมค่าติดตั้ง

(65 เครื่อง x 15,000 บาท) = 975,000 บาท

เฟอร์นิเจอร์ ได้แก่ ตู้เสื้อผ้า เตียง โต๊ะเครื่องแป้ง

(65 ชุด x ชุดละ 7,500 บาท) = 487,500 บาท

โทรทัศน์ตั้งโต๊ะ

(65 เครื่อง x เครื่องละ 250 บาท) = 16,250 บาท

โทรทัศน์ Panasonic จอแบน 29 นิ้ว

(65 เครื่อง x เครื่องละ 5,000 บาท) = 325,000 บาท



ตารางที่ 13 รายละเอียดลำดับที่ 5 ค่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์สำนักงาน

ชุดเวิร์กสเตชัน ICT-01 โต๊ะทำงานพร้อมเก้าอี้ 3 ที่นั่ง	1 ชุด	15,000 บาท
ชุดโต๊ะทำงานทรง L 3 ชั้น	1 ชุด	3,550 บาท
เก้าอี้สำนักงาน	1 ชุด	3,850 บาท
ชั้นวางของ/ชั้นวางเอกสาร	1 ชุด	2,300 บาท
แฟกซ์/เครื่องโทรสาร	4 ตัว	3,500 บาท
โทรศัพท์	1 ชั้น	950 บาท
เครื่องคอมพิวเตอร์	1 เครื่อง	14,000 บาท
ชุดรับแขก	1 เครื่อง	9,500 บาท

ตารางที่ 14 รายละเอียดลำดับที่ 6 ค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์

ชุดกล้องวงจรปิด CCTV	1.กล้องสี TELCA รุ่น TC-738 พร้อมเลนส์ หม้อแปลง ขายึด จำนวน 8 ตัว 2.เครื่องบันทึกภาพ (DVR) TELCA รุ่น TC-S608 พร้อมฮาร์ดดิสก์ 640 GB	25,000 บาท
ชุดระบบคีย์การ์ด keycard	คีย์การ์ด SOYAL รุ่น AR-747H ประกอบด้วยอุปกรณ์ดังนี้ 1.เครื่องอ่านบัตร SOYAL รุ่น AR-747H 1 เครื่อง 2.ชุดจ่ายไฟ 12 V พร้อมแบตเตอรี่สำรอง 1 ชุด 3.ชุดกลอนแม่เหล็กพร้อมอุปกรณ์ 1 ชุด 4.สวิทช์กดมาตรฐาน 1 ตัว 5.บัตรทาบบัตร 100 ใบ	12,000 บาท
ตู้สาขาโทรศัพท์(PABX)	NEC รุ่น Aspila Topaz-308	15,000 บาท

### 9.3 สมมติฐานทางการเงิน

ตารางที่ 15 สมมติฐานทางการเงิน

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
การเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้า	68%	32%	-	-	-
การเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นของรายได้	65%	35%	-	-	-
การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่าย	54%	46%	-	-	-
ระยะเวลาที่ใช้ในการดำเนินการคำนวณในปี	365 วัน				
อัตราคิดลดกระแสเงินสด(Discount Rate)	6.375%				
สมมติฐานทางการเงินอื่นๆ	-				

### 9.4 นโยบายทางการเงิน

ตารางที่ 16 นโยบายทางการเงิน

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ระยะเวลาการให้เครดิตค่าบริการ	4 เดือน	4 เดือน	-	-	-
วงเงินสินเชื่อระยะยาวที่ขอกู้	5,000,000	5,000,000	-	-	-
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว	6.375%	6.375%	-	-	-
นโยบายการตั้งสำรองเงินสดในกิจการ	เบิกจ่ายในการติดต่อทางนิติกรรม				
การให้ผลตอบแทนหรือเงื่อนไขอื่นๆ	มีเงินปันผลแบ่งตามอัตราส่วนของผู้ถือหุ้นแต่ละคน				

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### 9.5 ประมาณการขายและรายได้ต่อเดือน ปีที่ 1

ตารางที่ 17 ประมาณการขายและรายได้ต่อเดือน ปีที่ 1

รายการ	ไตรมาสที่ 2			ไตรมาสที่ 3			ไตรมาสที่ 4		
	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12
จำนวนห้องที่ขาย									
ชั้นที่ 1 ห้องทั่วไป	-	1	1	2	3	1	1	-	-
ชั้นที่ 1 ห้องมุม	-	1	-	2	1	-	-	-	-
ชั้นที่ 2 ห้องทั่วไป	-	-	1	1	1	1	1	2	-
ชั้นที่ 2 ห้องมุม	-	-	1	-	1	-	1	1	-
ชั้นที่ 3 ห้องทั่วไป	-	-	-	2	1	1	2	2	1
ชั้นที่ 3 ห้องมุม	-	-	-	1	-	1	1	-	1
ชั้นที่ 4 ห้องทั่วไป	-	-	-	-	-	1	1	1	-
ชั้นที่ 4 ห้องมุม	-	-	-	-	-	-	1	1	1
ชั้นที่ 5 ห้องทั่วไป	-	-	-	-	-	-	-	1	-
ชั้นที่ 5 ห้องมุม	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมจำนวนห้องต่อเดือน	-	2	3	8	7	5	8	8	3
รวมจำนวนห้องต่อปี			5		20				19

ผลงานวิจัยนักรักศึกษา ระดับปริญญาตรี

รายได้ในแต่ละเดือน	ปีที่ 1								
	ไตรมาส 2			ไตรมาส 3			ไตรมาส 4		
	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9	เดือน 10	เดือน 11	เดือน 12
จอง	-	20,000	30,000	80,000	70,000	50,000	80,000	80,000	30,000
ทำสัญญา	-	99,500	154,500	417,500	358,000	270,000	438,500	446,000	171,000
ผ่อนค่างาน	-	-	28,500	73,000	193,500	268,000	302,000	309,000	873,500
โอน	-	-	-	-	-	790,000	1,227,000	6,159,000	10,536,000
<b>รวมรายได้</b>	-	<b>119,500</b>	<b>213,000</b>	<b>570,500</b>	<b>621,500</b>	<b>1,378,500</b>	<b>2,047,500</b>	<b>6,994,000</b>	<b>11,610,500</b>
<b>รวมรายได้แต่ละไตรมาส</b>	<b>332,500</b>			<b>2,570,500</b>			<b>20,652,000</b>		
<b>รวมรายได้ต่อปี</b>	<b>23,555,000</b>								

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

9.5 ประมาณการขายและรายได้ต่อเดือน (ต่อ) ปีที่ 2

ตารางที่ 18 ประมาณการขายและรายได้ต่อเดือน ปีที่ 2

รายการ	ไตรมาสที่ 1			ไตรมาสที่ 2			ไตรมาสที่ 3		
	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9
<b>จำนวนห้องที่ขาย</b>									
ชั้นที่ 1 ห้องทั่วไป	-	-	-	-	-	-			
ชั้นที่ 1 ห้องมุม	-	-	-	-	-	-			
ชั้นที่ 2 ห้องทั่วไป	2	-	-	-	-	-			
ชั้นที่ 2 ห้องมุม	-	-	-	-	-	-			
ชั้นที่ 3 ห้องทั่วไป	-	-	-	-	-	-			
ชั้นที่ 3 ห้องมุม	1	-	-	-	-	-			
ชั้นที่ 4 ห้องทั่วไป	-	-	3	2	-	-			
ชั้นที่ 4 ห้องมุม	-	-	-	1	-	-			
ชั้นที่ 5 ห้องทั่วไป	-	1	1	1	5	-			
ชั้นที่ 5 ห้องมุม	-	1	1	1	1	-			
<b>รวมจำนวนห้องต่อเดือน</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>-</b>			
<b>รวมจำนวนห้องต่อปี</b>	<b>10</b>			<b>11</b>					-

รายได้ในแต่ละเดือน	ปีที่ 2								
	ไตรมาส 1			ไตรมาส 2			ไตรมาส 3		
	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6	เดือน 7	เดือน 8	เดือน 9
จอง	30,000	20,000	50,000	50,000	60,000	-	-	-	-
ทำสัญญา	162,000	123,500	297,500	299,000	367,500	-	-	-	-
ผ่อนคาวนั้	-	47,000	83,500	171,000	212,000	284,000	196,500	-	-
โอน	-	-	-	-	1,287,000	982,000	2,365,000	2,377,000	2,922,000
<b>รวมรายได้</b>	<b>192,000</b>	<b>190,500</b>	<b>431,000</b>	<b>520,000</b>	<b>1,926,500</b>	<b>1,266,000</b>	<b>2,561,500</b>	<b>2,485,500</b>	<b>2,922,000</b>
รวมรายได้แต่ละไตรมาส	813,500			3,712,500			7,969,000		
รวมรายได้ต่อปี	12,495,000								

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 19 รายละเอียด

	จอง	ทำสัญญา	ผ่อนดาวน์ครั้งที่ 1	ผ่อนดาวน์ครั้งที่ 2	ผ่อนดาวน์ครั้งที่ 3	เงินโอนก่อนสุดท้าย
<b>ชั้นที่ 1</b>						
ห้องทั่วไป 490,000	10,000	49,000	14,000	14,000	14,000	389,000
ห้องมุม 505,000	10,000	50,500	14,500	14,500	14,500	401,000
<b>ชั้นที่ 2</b>						
ห้องทั่วไป 520,000	10,000	52,000	15,000	15,000	15,000	413,000
ห้องมุม 535,000	10,000	53,500	15,500	15,500	15,500	425,000
<b>ชั้นที่ 3</b>						
ห้องทั่วไป 550,000	10,000	55,000	16,000	16,000	16,000	437,000
ห้องมุม 565,000	10,000	56,500	16,500	16,500	16,500	449,000
<b>ชั้นที่ 4</b>						
ห้องทั่วไป 580,000	10,000	58,000	17,000	17,000	17,000	461,000
ห้องมุม 595,000	10,000	59,500	17,500	17,500	17,500	473,000
<b>ชั้นที่ 5</b>						
ห้องทั่วไป 610,000	10,000	61,000	18,000	18,000	18,000	485,000
ห้องมุม 625,000	10,000	62,500	18,500	18,500	18,500	497,000

9.6 ประมาณการต้นทุนสินค้าที่เข้ามาเพื่อการบริหาร

ตารางที่ 20 ประมาณการต้นทุนสินค้าที่ซื้อมาเพื่อให้บริการ

รายการ	ปี 2553				ปี 2554			
	ไตรมาสที่1	ไตรมาสที่2	ไตรมาสที่3	ไตรมาสที่4	ไตรมาสที่1	ไตรมาสที่2	ไตรมาสที่3	ไตรมาสที่4
<b>ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโครงการ</b>								
ค่าพัฒนาที่ดิน (ตารางวา)	351,000	-	-	-	-	-	-	-
ค่าออกแบบอาคาร	408,000	-	-	-	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างอาคาร 5 ชั้น		4,080,000	4,080,000	4,080,000	4,080,000	4,080,000	-	-
ค่าป้ายคอนโด	30,000	-	-	-	-	-	-	-
ค่าติดตั้งประปา	15,840	-	-	-	-	-	-	-
ค่าติดตั้งไฟฟ้า	155,000	-	-	-	-	-	-	-
ลิฟท์	700,000	-	-	-	-	-	-	-
ระบบ Lan	100,000							
<b>ค่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ภายในห้อง</b>								
เครื่องปรับอากาศ	-	75,000	300,000	285,000	150,000	165,000	-	-
เฟอร์นิเจอร์	-	37,500	150,000	142,500	75,000	82,500	-	-
โทรศัพท์ตั้งโต๊ะ	-	1,250	5,000	4,750	2,500	2,750	-	-
โทรทัศน์	-	25,000	100,000	95,000	50,000	55,000	-	-
<b>รายการ</b>								



	ไตรมาสที่1	ไตรมาสที่2	ไตรมาสที่3	ไตรมาสที่4	ไตรมาสที่1	ไตรมาสที่2	ไตรมาสที่3	ไตรมาสที่4
ค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์								
ชุดกล้องวงจรปิด CCTV	-	-	25,000	-	-	-	-	-
ชุดระบบคีย์การ์ด keycard	-	-	12,000	-	-	-	-	-
ตู้สาขาโทรศัพท์(PABX)	-	-	15,000	-	-	-	-	-
<b>รวมต้นทุนสินค้า ที่ซื้อมาบริการต่อไตรมาส</b>	<b>1,759,840</b>	<b>4,218,750</b>	<b>4,687,000</b>	<b>4,607,250</b>	<b>4,357,500</b>	<b>4,385,250</b>	-	-
<b>รวมต้นทุนสินค้าที่ซื้อมาบริการต่อปี</b>	<b>15,812,840</b>				<b>8,742,450</b>			
<b>รวมต้นทุนสินค้า ที่ซื้อมาบริการทั้งหมด</b>					<b>24,555,590</b>			

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## 9.7 ประมาณการต้นทุนการบริการและต้นทุนขาย

ตารางที่ 21 ประมาณการต้นทุนการบริการและต้นทุนขาย

รายการ	ปี 2553				ปี 2554			
	ไตรมาสที่1	ไตรมาสที่2	ไตรมาสที่3	ไตรมาสที่4	ไตรมาสที่1	ไตรมาสที่2	ไตรมาสที่3	ไตรมาสที่4
ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโครงการ	1,759,840	-	-	-	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างอาคาร	-	4,080,000	4,080,000	4,080,000	4,080,000	4,080,000	-	-
ค่าพื้นที่สำหรับก่อสร้าง (ที่ดิน)	540,000	-	-	-	-	-	-	-
ค่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ภายในห้อง	-	138,750	555,000	527,250	227,500	350,250	-	-
ค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์	-	-	52,000	-	-	-	-	-
ค่าแรงในการบริการ	9,000	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000	-	-
ค่าน้ำ ไฟ ในการบริการ	5,000	20,000	20,000	20,000	13,000	13,000	-	-
<b>รวมต้นทุนการบริการสินค้า (ไตรมาส)</b>	<b>2,313,840</b>	<b>4,265,750</b>	<b>4,734,000</b>	<b>4,654,250</b>	<b>4,397,500</b>	<b>4,425,250</b>	-	-
<b>รวมต้นทุนการบริการสินค้า (ปี)</b>				<b>15,967,840</b>				<b>8,822,750</b>
<b>รวมต้นทุนการบริการสินค้าทั้งหมด</b>								<b>24,790,590</b>

9.8 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ตารางที่ 22 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปี 2553				ปี 2554			
	ไตรมาสที่1	ไตรมาสที่2	ไตรมาสที่3	ไตรมาสที่4	ไตรมาสที่1	ไตรมาสที่2	ไตรมาสที่3	ไตรมาสที่4
เงินเดือนและสวัสดิการของบุคลากร	255,000	255,000	255,000	255,000	255,000	255,000	255,000	255,000
ค่าน้ำประปา	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350
ค่าไฟฟ้า	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400	5,400
ค่าโทรศัพท์	2,160	2,160	2,160	2,160	2,160	2,160	2,160	2,160
ค่าวัสดุสำนักงาน	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	50,000	110,000	120,000	130,000	100,000	90,000	-	-
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
<b>รวมค่าใช้จ่าย ในการขายและบริหาร (ไตรมาส)</b>	<b>322,910</b>	<b>382,910</b>	<b>392,910</b>	<b>402,910</b>	<b>372,910</b>	<b>362,910</b>	<b>268,910</b>	<b>268,910</b>
<b>รวมค่าใช้จ่าย ในการขายและบริหาร (ปี)</b>	<b>1,501,640</b>				<b>1,273,640</b>			
<b>รวมค่าใช้จ่าย ในการขายและบริหารทั้งสิ้น</b>					<b>2,775,280</b>			

### 9.9 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 23 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2
<b>รายได้</b>		
รายได้จากการบริการ	23,555,000	12,495,000
<b>รวมรายได้</b>	<b>23,555,000</b>	<b>12,495,000</b>
หัก - ต้นทุนขาย	15,967,840	8,822,750
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>7,587,160</b>	<b>3,672,250</b>
หัก - ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย	1,501,640	1,273,640
หัก- ค่าเสื่อมราคา	10,530	10,530
หัก - ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่าย	20,000	-
<b>กำไรจากการดำเนินการ</b>	<b>6,054,990</b>	<b>2,388,080</b>
หัก - ดอกเบี้ยจ่าย	318,750	318,750
<b>กำไรก่อนหักภาษีเงินได้นิติบุคคล</b>	<b>5,736,240</b>	<b>2,069,330</b>
หัก - ภาษีเงินได้นิติบุคคล 30%	1,720,872	620,799
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>4,015,368</b>	<b>1,448,531</b>
หัก - เงินปันผลจ่าย 30%	1,204,610	434,559
<b>กำไรสะสม</b>	<b>2,810,758</b>	<b>1,013,972</b>
กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น	17.46	6.30
มูลค่าทางบัญชีต่อหุ้น	117.46	124.09

### 9.10 ประมวลการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 24 ประมวลการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2
<b>เงินสดรับ</b>			
ทุน	23,000,000	-	-
เงินกู้ระยะยาว	5,000,000	-	-
เงินกู้เงินทุนหมุนเวียน	-	-	-
รายได้ที่เก็บเงินได้ในปีเดียวกัน	-	23,555,000	12,495,000
รายได้ที่เก็บเงินได้ในปีถัดไป	-	-	-
<b>รวมเงินสดรับ (A)</b>	<b>28,000,000</b>	<b>23,555,000</b>	<b>12,495,000</b>
<b>เงินสดจ่าย</b>			
ที่ดิน	540,000	-	-
ค่าก่อสร้างอาคาร	-	12,240,000	8,160,000
ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโครงการ	-	1,759,840	-
ค่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ภายในห้องพัก	-	1,221,000	582,750
ค่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ภายใน สนง.	-	52,650	-
ค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์	-	52,000	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	20,000	-	-
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริการ	-	155,000	80,000
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริหาร และการขาย	-	1,501,640	1,273,640
จ่ายดอกเบี้ยธนาคาร	-	318,750	318,750
จ่ายภาษีในปีถัดไป	-	1,720,872	620,799
เงินปันผลจ่าย	-	1,204,610	434,559
<b>รวมเงินสดจ่าย(B)</b>	<b>560,000</b>	<b>20,226,362</b>	<b>11,470,498</b>
เงินสดคงเหลือต้นงวด (1 ม.ค.)	-	27,440,000	30,768,638
เงินสดคงเหลือระหว่างงวด(A-B)	27,440,000	3,328,638	1,024,502
<b>เงินสดคงเหลือปลายงวด (31 ธ.ค.)</b>	<b>27,440,000</b>	<b>30,768,638</b>	<b>31,793,140</b>

## 9.11 ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 25 ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2
<b>สินทรัพย์</b>			
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>			
เงินสดในมือและเงินสดในธนาคาร	27,440,000	30,768,638	31,793,140
ลูกหนี้การค้า	-	-	-
สินค้าคงเหลือ	-	-	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	20,000	1,729,872	620,799
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>27,460,700</b>	<b>32,489,510</b>	<b>32,413,939</b>
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>			
ที่ดิน	540,000	-	-
ปรับปรุง / ตกแต่งต่อเติมอาคาร	-	-	-
เครื่องใช้สำนักงานอุปกรณ์และเครื่องมือ	-	42,120	31,590
ค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์	-	-	-
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>540,000</b>	<b>41,120</b>	<b>31,590</b>
สินทรัพย์อื่นๆ	-	-	-
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>28,000,000</b>	<b>32,531,630</b>	<b>32,445,529</b>
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>			
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>			
เงินกู้ระยะสั้น	-	-	-
เจ้าหนี้ - ค่าภาษี	-	1,720,872	620,799
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	-	-	-
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>-</b>	<b>1,720,872</b>	<b>620,799</b>
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>			
เงินกู้ระยะยาว	5,000,000	5,000,000	5,000,000

หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	-	-	-
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>5,000,000</b>	<b>5,000,000</b>	<b>5,000,000</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>5,000,000</b>	<b>6,720,872</b>	<b>5,620,799</b>
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>			
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	23,000,000	23,000,000	23,000,000
ส่วนเกิน (ต่ำ) กว่าทุน	-	-	-
กำไร (ขาดทุน) สะสม	-	-	3,824,730
		2,810,758	
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>23,000,000</b>	<b>25,810,758</b>	<b>26,824,730</b>
<b>รวมสินทรัพย์ หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>28,000,000</b>	<b>32,531,630</b>	<b>32,445,529</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## 9.12 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 26 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	หน่วย	ปีที่ 1	ปีที่ 2
<b>การวัดสภาพคล่องทางการเงิน (Liquidity ratios)</b>			
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current ratio)	เท่า	18.88	52.21
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick ratio)	เท่า	18.88	52.21
อัตราส่วนเงินสด (Cash ratio)	เท่า	18.02	50.02
<b>การวัดความสามารถในการดำเนินงาน (Efficiency ratios)</b>			
อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้ (Accounts receivable turnover)	รอบ	-	-
อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory turnover)	รอบ	-	-
ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้ (Collection period)	วัน	-	-
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Period)	วัน	-	-
อัตราการหมุนสินทรัพย์ถาวร	รอบ	559.24	395.54
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม (Total asset turnover)	เท่า	0.72	0.39
<b>การวัดความสามารถในการชำระหนี้ (Leverage ratios)</b>			
อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio)	เท่า	0.26	0.21
หนี้สินต่อสินทรัพย์รวม (Debt to Total Assets ratio)	เท่า	0.21	0.17
ความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest coverage Ratio)	เท่า	19	7.49
<b>การวัดความสามารถในการบริหารงาน</b>			
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	%	12.34	4.46
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	%	15.56	5.40
อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin)	%	32.21	29.39
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operation profit margin)	%	25.71	19.11
อัตรากำไรสุทธิ (Net profit margin)	%	17.05	11.59



ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน	หน่วย	ปีที่ 1	ปีที่ 2
ผลกำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	บาท	17.46	6.30
มูลค่าหุ้นทางบัญชี (Book Value)	บาท	117.46	124.09
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)		5,185,599.03	
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)		21%	
ระยะเวลาคืนทุน		1 ปี 7 เดือน 8 วัน	



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

**บทที่ 10**  
**แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง**

ตารางที่ 27 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1	ความเสี่ยงทางด้านการก่อสร้างที่ล่าช้า	การก่อสร้างไม่เป็นไปตามกำหนด อาจสร้างความไม่มั่นใจให้แก่ลูกค้าได้	ทางโครงการจะมีการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ และมีการทำสัญญาประกันการก่อสร้างอย่างรัดกุม
2	ความเสี่ยงการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุ	ต้นทุนในการก่อสร้างโครงการที่สูงขึ้น	ทางโครงการจะทำสัญญาการตกลงซื้อและวางมัดจำค่าวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้า
3	ความเสี่ยงในการบริหารเนื่องจากโครงการมีการบริหารในรูปแบบบริษัทขนาดเล็ก	อาจเกิดความเสี่ยงในเรื่องการจัดสรรเงินลงทุนหมุนเวียน	มีการกำหนดแผนการดำเนินงานที่แน่นอนและหาผู้ร่วมทุนที่มีประสบการณ์และเงินลงทุนเพื่อสามารถช่วยวางแผนโครงการได้
4	ความเสี่ยงในการขายสินค้าไม่หมดตามเป้าหมายที่กำหนด	ความเสี่ยงในการแบกรับภาระหนี้ในกรณีที่ไม่สามารถหารายได้ตามเป้าหมาย	ทางโครงการจะมีตลาดส่งเสริมทางการตลาดโดยการลด แลก แจกแถม เพื่อทำการปิดการขายให้ได้เร็วที่สุด

## บรรณานุกรม

กรกช พุทธรักษ์พงศ์. โสม บายเออร์. พิมพ์ครั้งที่ 2.

กรุงเทพมหานคร : บริษัท โรงพิมพ์อักษรสัมพันธ์ จำกัด, 2552.

ชญาต ตินารักษ์. “มองตลาดรวมบริหารตลาดเฉพาะ.” วารสารบ้านพร้อมอยู่ 121, 132

(กันยายน 2552): 70-71

ดวงฤทัย อมรสิน. “อควาเรียส ชีตลาดคอนโดฯ ระดับบนยังโตต่อเนื่อง ครึ่งปีหลังเริ่มเห็นสัญญาณ

บวก มั่นใจตลาดรวมยังแกร่ง.” วารสารอาคาร ที่ดิน อพเกรด 5, 302 (กันยายน

2552) : 32-33.

ธนาคารชนชาติ. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ธนาคารชนชาติ [online]. Accessed 10 November 2009.

Available from [http://www.thanachartbank.co.th/nbank/main/loan\\_interest\\_rate.asp](http://www.thanachartbank.co.th/nbank/main/loan_interest_rate.asp)

พิเชฐ แซ่ม้อย. “แนวโน้มเศรษฐกิจมหภาค ดัชนีวัดการพัฒนาคอนโดมิเนียม.”

วารสารอาคารที่ดิน monthly 11, 79 (กันยายน 2552) : 33

พัลลภ กฤตยานวัช. “การปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของไทย ปี 2552.” วารสารตลาดบ้าน 8, 266

(กันยายน 2552) : 40-41

โพสต์ทูเดย์ไทย. เทคโนโลยีที่ช่วยทำให้อาคารประหยัดพลังงาน [online]. Accessed 1 October

2009. Available from <http://www.posttoday.com/lifestyle.php?id=82479>

ร้านอักษรวิทยา. วัสดุสำนักงาน [online]. Accessed 15 October 2009. Available from

[http://203.158.200.27/ba/file\\_upload/1257910469.doc](http://203.158.200.27/ba/file_upload/1257910469.doc)

วิชัย โสสุวรรณจินดา. ครบเครื่องเรื่องการบริหารธุรกิจขนาดย่อม. พิมพ์ครั้งที่ 9.

กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ ส.ส.ท, 2549.

สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. แกะรอยแผนธุรกิจเงินล้าน. พิมพ์ครั้งที่ 1.

กรุงเทพมหานคร : บริษัท เอส. แพ็ค แอนด์ พรินท์ จำกัด (มหาชน), 2550.

สุธี พนาวาร. แผนธุรกิจสำหรับมือใหม่หัดเขียน. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพมหานคร :

บริษัท ยูบีซีแอล บัคส์ จำกัด, 2551.

โสภณ พรโชคชัย. ตลาดอสังหาริมทรัพย์ [online]. Accessed 9 November 2009. Available from

<http://www.area.co.th>

สมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย. ประเมินค่าก่อสร้าง [online]. Accessed 15 July

2009. Available from <http://www.thaiappraisal.org/thai/value/value.php>

สว่างเฟอร์นิเจอร์. ราคาอุปกรณ์สำนักงาน [online]. Accessed 22 October 2009. Available from

<http://www.sawangfurniture.com/>

อภิชาติ สิริผาดิ. รวบด้วยคอนโดมิเนียม. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร : บริษัท บีซีเคย์ บั๊คส์

จำกัด, 2549.



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาคผนวก

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## อธิบายคำศัพท์

## คำศัพท์ ความหมาย

คอนโดมิเนียม

อาคารชุดเป็นลักษณะที่อยู่อาศัยที่นำมาจากสังคมเมือง ตะวันตก อาคารชุดหลังหนึ่ง จะแบ่งออกเป็นห้องๆ เรียกว่า ห้องชุด ถ้าเป็นแบบราคาถูกลงก็จะมีห้องเดียว เป็นห้องเอนกประสงค์ ถ้าเป็นห้องชุดราคาแพงจะมีหลายห้อง เช่น ห้องโถง ห้องนอน 2-3 ห้อง เป็นต้น ข้อสำคัญที่สุดของที่พักอาศัยประเภทนี้คือ มีการซื้อขายกันอย่างเบ็ดเสร็จเด็ดขาด โดยผู้ซื้อสามารถมีสิทธิในห้องพักนั้นๆอย่างเต็มที่

อพาร์ทเมนต์

เป็นอาคารที่พักอาศัย ที่ผู้ที่อยู่อาศัยต้องเช่าพักเองเท่านั้น โดยกรรมสิทธิ์ทั้งผืนดินและทั้งอาคารนั้นเป็นขอเจ้าของคนเดียว และทุกคนที่อาศัยในอาคาร ต้องปฏิบัติตามในกฎระเบียบที่อพาร์ทเมนต์ที่กำหนด นอกจากนี้แล้ว ระยะเวลาการเช่าพักก็จะมีกำหนดที่แน่นอน มีลักษณะคล้ายอพาร์ทเมนต์ แต่มีข้อที่แตกต่างกันตรงที่ พักอาศัยประเภทหอพักหรือห้องเช่าที่ลักษณะอาคารนั้น จะมีขนาดเล็กกว่า และมีราคาต่ำกว่า และส่วนมากจะบริหารจัดการในรูปของเจ้าของคนเดียวที่เป็นบุคคล

หอพักหรือห้องเช่า

ธรรมดา

Contemporary

ศิลปะร่วมสมัย

Green Building

green building หรือ อาคารสีเขียว เป็นคำที่เรียกอาคารหรือสิ่งก่อสร้าง ที่ออกแบบก่อสร้างให้เคารพสภาพแวดล้อม ไม่เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อมหรือก่อให้เกิดมลภาวะแก่สภาพแวดล้อม หรือเมือง เช่นการไม่ปล่อยน้ำเสีย ไม่ปล่อยความร้อนหรือก๊าซคาร์บอน และสามารถสร้างพลังงานใช้เองได้จากแหล่งที่ไม่สร้างมลภาวะ

## อธิบายคำศัพท์

คำศัพท์ ความหมาย

ค่าส่วนกลาง

เจ้าของร่วมต้องร่วมกันออกค่าภาษีอากรตามอัตราส่วนที่เจ้าของร่วมแต่ละคนมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลาง และต้องร่วมกันออกค่าใช้จ่ายที่เกิดจากอาคารให้บริการส่วนรวมและที่เกิดจากเครื่องมือเครื่องใช้ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีไว้เพื่อใช้หรือเพื่อประโยชน์ร่วมกัน และค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการดูแลรักษาและการดำเนินการเกี่ยวกับทรัพย์สินส่วนกลางตามอัตราส่วนที่เจ้าของร่วมแต่ละคนมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินส่วนกลาง หรือตามส่วนแห่งประโยชน์ที่มีต่อห้องชุดตามที่กำหนดในข้อบังคับ

นิติบุคคลอาคารชุด

เป็นสำนักจัดการดูแลทรัพย์สินส่วนกลางของคอนโดมิเนียม มีฐานะเป็นนิติบุคคล ประกอบด้วยคณะกรรมการควบคุมการจัดการนิติบุคคลอาคารชุด ทำหน้าที่เป็นผู้บริหารจัดการดูแลทรัพย์สินส่วนกลางในนามของนิติบุคคลอาคารชุด การปฏิบัติงานต่างๆจะเป็นไปตามข้อบังคับของนิติบุคคลอาคารชุด ซึ่งอาคารชุดแต่ละแห่งจะมีระเบียบภายในของแต่ละอาคารชุดไม่เหมือนกัน ในแต่ละคอนโดจะมีผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุดเป็นผู้ดำเนินการแทนนิติบุคคลอาคารชุดนั้นๆ ผู้จัดการนิติบุคคลอาคารชุดจะเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลก็ได้

Key-Card

ระบบควบคุมการเข้า - ออก อัตโนมัติโดยใช้บัตรเป็นอุปกรณ์เข้าผ่าน โดยที่สำหรับเครื่องควบคุมจะประกอบด้วย 2 ส่วน คือส่วนควบคุม (Croller) และการทำงานส่วนของหัวอ่านบัตร (Reader) โดยเครื่องควบคุมจะอ่านข้อมูลในบัตรหากข้อมูลถูกต้องก็จะสั่งให้อุปกรณ์อื่นๆ เช่นตัวล็อกให้คลายปลดล็อกและเซ็นเซอร์



## อธิบายคำศัพท์

คำศัพท์      ความหมาย

อื่นๆ เช่น ตัวลอคให้คลายปลดลอค และเซ็นเซอร์ดักจับ  
งัด และหากข้อมูลบัตรไม่ถูกต้องอุปกรณ์ต่างๆ ก็ไม่  
ทำงานจึงไม่สามารถเข้าผ่านได้

CCTV

CCTV ย่อมาจาก Closed-circuit television แปลว่า  
โทรทัศน์วงจรปิด คือ มีการใช้กล้องวิดีโอ ส่งสัญญาณ  
ไปยังชุดจอภาพ ในสถานที่เฉพาะซึ่งอาจจะมีเจ้าหน้าที่  
คอยควบคุมอยู่

PABX

PABX (Private Automatic Branch Exchange) คือ  
ระบบชุมสายโทรศัพท์สำนักงานอัตโนมัติทำหน้าที่  
เชื่อมต่อ (switch) ระหว่างองค์การโทรศัพท์กับโทรศัพท์  
ภายในอาคารแบบ digital ISDN Trunk (DID direct  
inverse dialing) เป็นระบบโทรศัพท์ดิจิทัลอัตโนมัติ  
สำหรับใช้สายภายในด้วยเลขหมาย 4 หลัก และสามารถ  
รับสายเรียกเข้าแบบต่อเข้าตรงโดยไม่ต้องผ่านพนักงาน  
รับสาย (Operator)

Load Center

กล่องเหล็กที่ใช้สำหรับควบคุมระบบไฟฟ้าในอาคาร  
ขนาดกลางและใหญ่หรือโรงงานอุตสาหกรรม

Soil Treatment system

การป้องกันและกำจัดปลวกใต้ดิน ด้วยการอัดแล ะพ่น  
สารเคมีชนิดน้ำลงดิน ครอบคลุมพื้นที่ทุกตารางเมตร

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แบบสอบถาม เรื่อง ความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโด บริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขต  
 สารสนเทศเพชรบุรี เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการจัดทำแผนธุรกิจ ของนักศึกษา คณะวิทยาการ  
 จัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

.....  
 คำชี้แจง : กรุณาทำเครื่องหมาย  หน้าคำตอบที่ท่านเลือก

1. เพศ

ชาย  หญิง

2. อายุ

25 – 30 ปี  31 – 35 ปี  36 – 40 ปี  41 – 45 ปี  
 46 – 50 ปี  51 – 55 ปี  56 – 60 ปี

3. อาชีพ (โปรดระบุ) .....

4. รายได้

10,000 – 50,000 บาท  50,001 – 100,000 บาท  100,001 – 500,000 บาท  
 มากกว่า 500,000 บาท

5. ท่านมองว่าเศรษฐกิจโดยรวมมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี มีแนวโน้ม  
 เจริญเติบโตในอนาคตหรือไม่

มีความเจริญเติบโต  ไม่มีความเจริญเติบโต

6. ถ้าหากท่านเป็นนักลงทุน ท่านมีความสนใจที่จะลงทุนอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดหรือไม่

สนใจ  ไม่สนใจ เพราะ .....

7. วัตถุประสงค์ใดที่ท่านลงทุนเลือกซื้อที่อยู่อาศัยแบบคอนโด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

อยู่อาศัยส่วนตัว  ซื้อไว้เพื่อให้เช่า  ซื้อไว้เพื่อขาย

8. ปัจจัยอะไรที่ทำให้ท่านตัดสินใจซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ต้องการความสะดวกสบาย สาธารณูปโภคครบครัน
- ไม่ต้องการแบกรับค่าใช้จ่ายในการสร้างบ้าน
- ไม่ต้องการเสียค่าเช่าห้องแบบรายเดือน
- ต้องการกรรมสิทธิ์ในการเป็นเจ้าของห้อง

9. คอนโดแบบใดที่ท่านต้องการ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ขนาดพื้นที่ห้องกว้าง
- สาธารณูปโภคพร้อม
- ตกแต่งทันสมัย
- ใกล้สถานที่ทำงาน
- ราคาถูก

10. อุปกรณ์เครื่องใช้ใดที่ท่านต้องการให้ประกอบอยู่ในคอนโด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เตียงนอน
- ตู้เสื้อผ้า
- โต๊ะเครื่องแป้ง
- โต๊ะ-เก้าอี้ทำงาน
- เครื่องปรับอากาศ
- เครื่องทำน้ำอุ่น
- โทรทัศน์
- อ่างล้างจาน
- อื่น ๆ ระบุ .....

11. หากบริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี มีโครงการคอนโดที่ราคาถูก ตกแต่งทันสมัย พร้อมเข้าอยู่ ระบบรักษาความปลอดภัยที่มีมาตรฐาน ท่านมีความสนใจที่จะลงทุนหรือไม่

- สนใจ
- ไม่สนใจ เพราะ .....

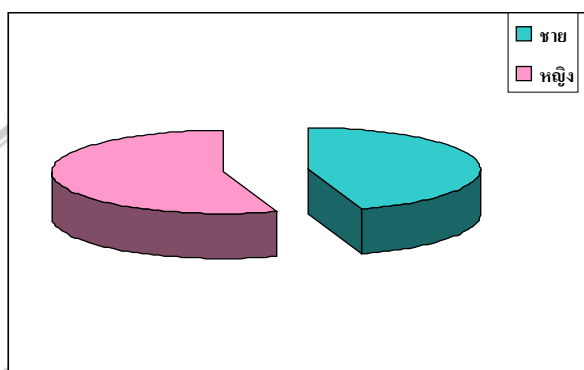
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

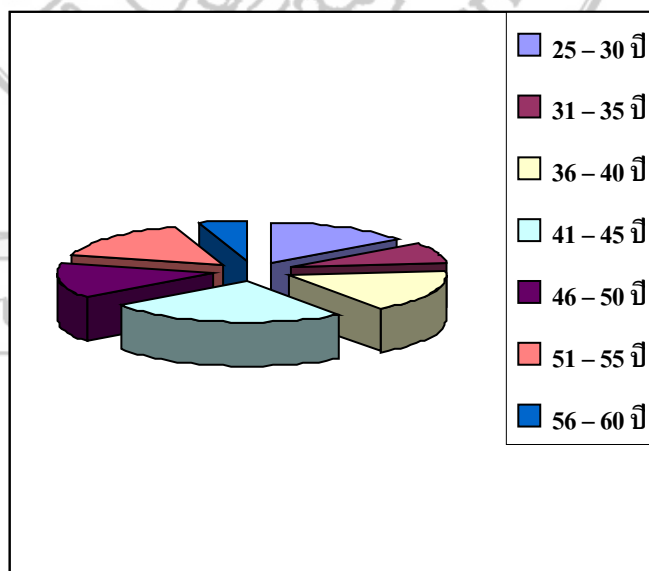
ผลการสำรวจแบบสอบถาม ความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโด บริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากร  
วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ผู้จัดทำได้ทำการเก็บตัวอย่างจำนวน 100 ตัวอย่าง จากประชากรกลุ่มเป้าหมายบริเวณ  
มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี  
ตารางที่ 1 เพศ



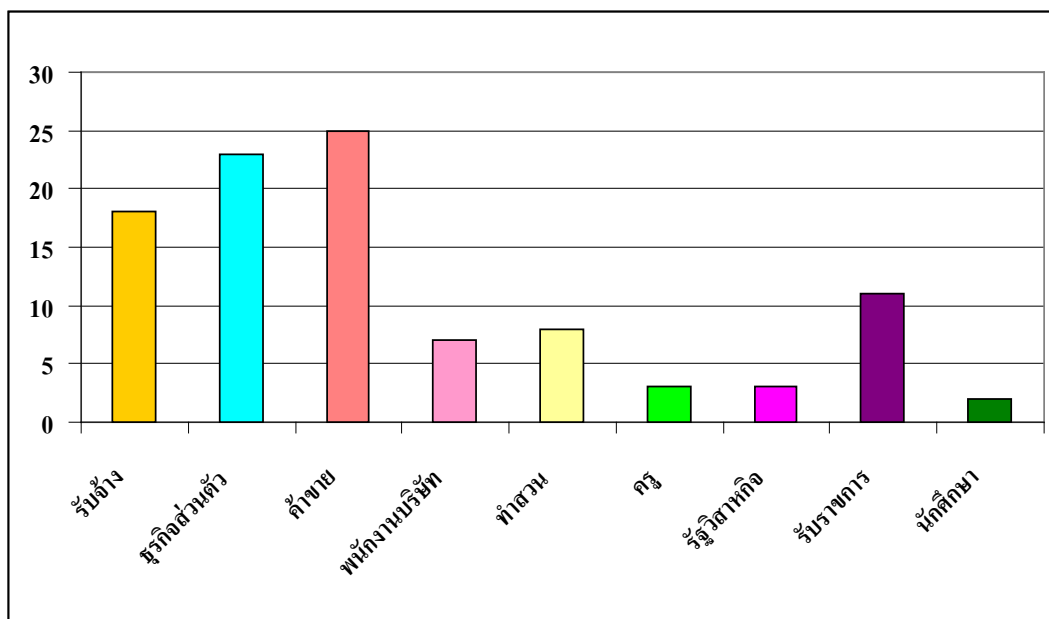
สรุปได้ว่า กลุ่มเป้าหมายเป็นเพศชาย 45 % และเพศหญิง 55%

กราฟที่ 2 อายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

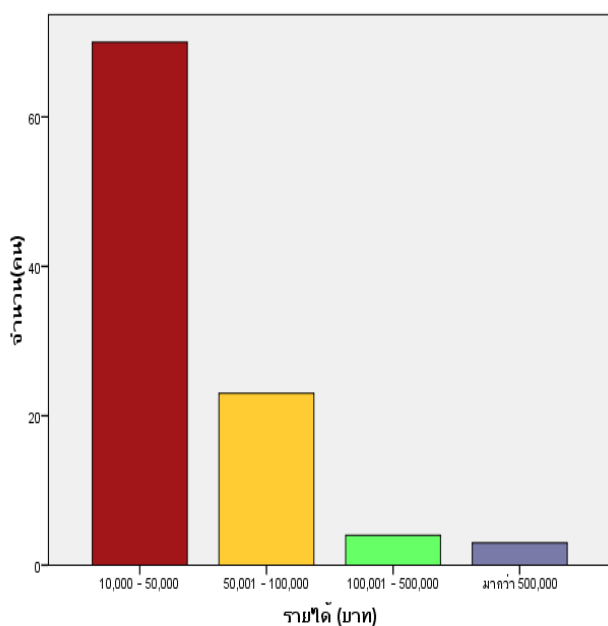


จากกราฟสรุปได้ว่า ช่วงอายุของผู้ตอบแบบสอบถามอยู่ระหว่าง 41 – 45 ปี มี 25 คน  
รองลงมา คือ ช่วงอายุ 36 – 40 ปี มี 17 คน , ช่วงอายุ 51 – 55 ปี มี 16 คน , ช่วงอายุ 25 – 30 ปี มี 15  
คน , ช่วงอายุ 46 – 50 ปี มี 14 คน ช่วงอายุ 31-35 ปี มี 8 คน และ ช่วงอายุ 56 – 60 ปี มี 5 คน

กราฟที่ 3 อาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม



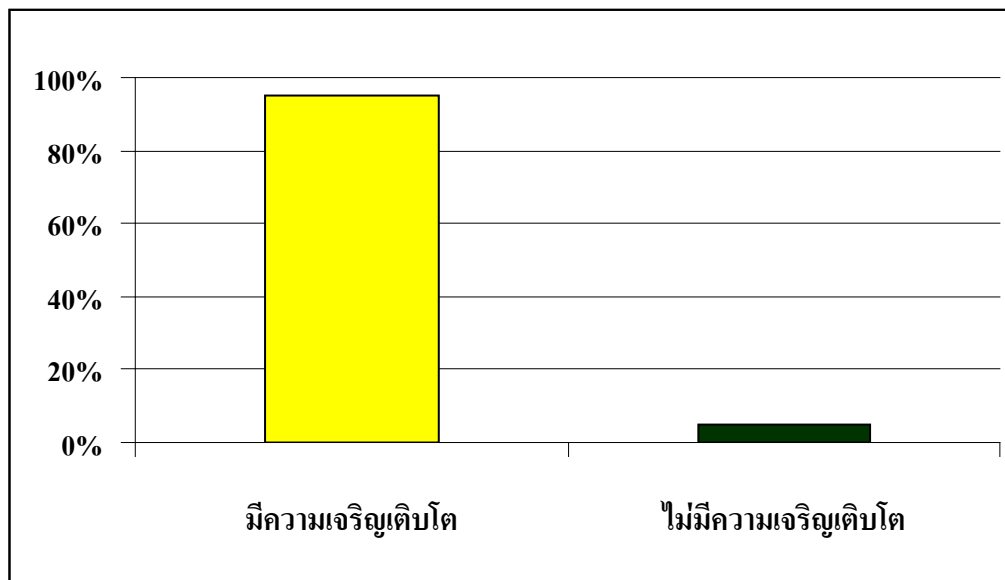
จากกราฟสรุปได้ว่าอาชีพส่วนใหญ่ของผู้ตอบแบบสอบถาม คือ ค้าขาย 25% รองลงมา คือ ธุรกิจส่วนตัว 23% รับจ้าง 18% รับราชการ 11% เกษตรกร 8% พนักงานบริษัท 7% ครู-อาจารย์ 3% พนักงานรัฐวิสาหกิจ 3% และนักศึกษา 2%



กราฟที่ 4 รายได้ของผู้ตอบแบบสอบถาม

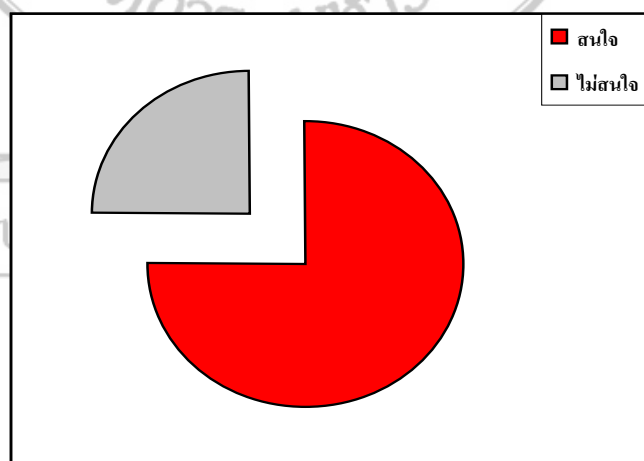
จากกราฟ สรุปได้ว่า กลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่มีรายได้ระหว่าง 10,000 – 50,000 บาท จำนวน 70 % 50,001 – 100,000 จำนวน 23 % 100,001 – 500,000 จำนวน 4 % และ มากกว่า 500,000 บาท จำนวน 3 %

กราฟที่ 5 แนวโน้มความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจโดยรอบมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขต  
สารสนเทศ



จากกราฟสรุปได้ว่ากลุ่มเป้าหมายมองว่าเศรษฐกิจโดยรอบมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี มีแนวโน้มเจริญเติบโตถึง 95 %

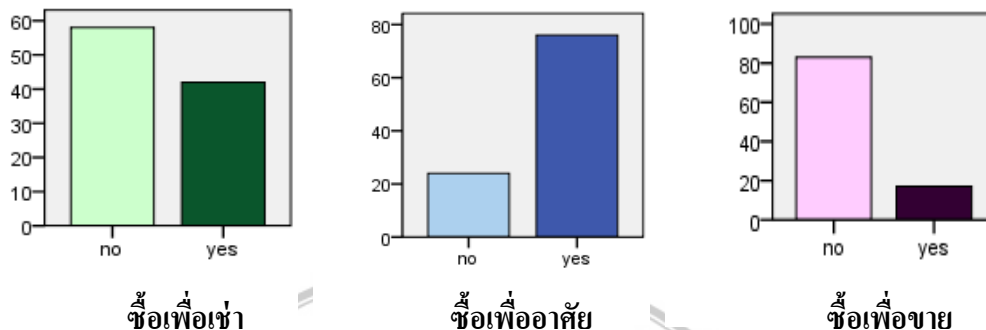
กราฟที่ 6 ความสนใจในการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโด



จากกราฟสรุปได้ว่า กลุ่มเป้าหมายสนใจมีความสนใจที่จะลงทุนอสังหาริมทรัพย์ประเภท  
คอนโดถึง 75% โดยไม่สนใจ 25%



กราฟที่ 7 วัตถุประสงค์ที่กลุ่มเป้าหมายเลือกซื้อที่อยู่อาศัยแบบคอนโด

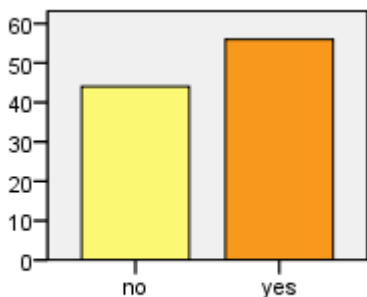


จากทั้ง 3 กราฟสรุปได้ว่า กลุ่มลูกค้าเป้าหมายซื้อคอนโด โดยมีวัตถุประสงค์ซื้อไว้เพื่อให้เช่าสูงสุด รองลงมาคือ ซื้อไว้เพื่ออาศัย โดยให้เหตุผลว่า เพื่อจะได้อยู่ใกล้ชิดลูก-หลาน และใกล้สถานที่ท่องเที่ยว และลำดับสุดท้ายคือ ซื้อไว้เพื่อขาย

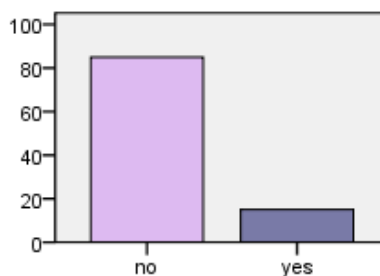
กราฟที่ 8 ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มเป้าหมายตัดสินใจซื้อ

ต้องการสาธารณูปโภคครบครัน

ไม่ต้องการแบกรับค่าใช้จ่ายในการสร้างบ้าน



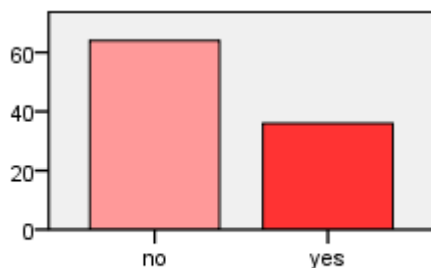
ไม่ต้องการ 44 % ต้องการ 56%



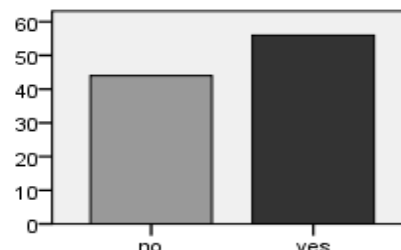
ไม่ต้องการ 85 % ต้องการ 15%

ไม่ต้องการเสียดค่าเช่าห้องแบบรายเดือน

ต้องการกรรมสิทธิ์ในการเป็นเจ้าของห้อง



ไม่ต้องการ 64 % ต้องการ 36%

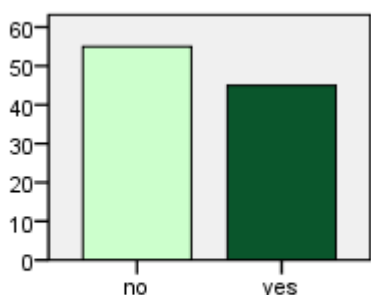


ไม่ต้องการ 44 % ต้องการ 56%

สรุปจากทั้ง 4 กราฟ ปัจจัยที่กลุ่มเป้าหมายเลือกสูงสุดในการตัดสินใจซื้อ คือ ต้องการกรรมสิทธิ์ในการเป็นเจ้าของห้อง และ ต้องการความสะดวกสบาย สาธารณูปโภคครบครัน รองลงมา คือ ไม่ต้องการเสียค่าเช่าห้องแบบรายเดือน และ ไม่ต้องการแบกรับค่าใช้จ่ายในการสร้างบ้าน

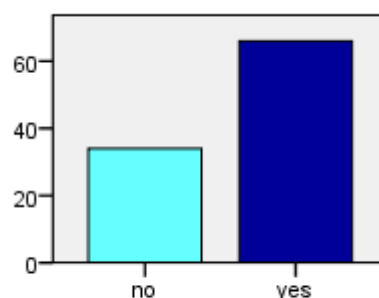
กราฟที่ 9 ลักษณะคอนโดที่กลุ่มเป้าหมายต้องการ

ขนาดพื้นที่ห้องกว้าง



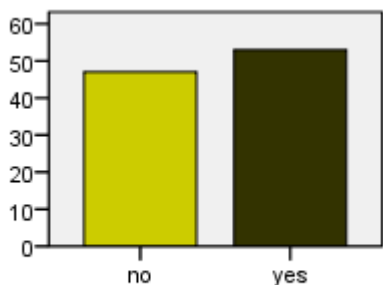
ไม่ต้องการ 55 % ต้องการ 45%

สาธารณูปโภคพร้อม



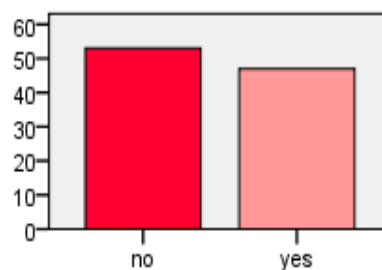
ไม่ต้องการ 34 % ต้องการ 66%

ใกล้สถานที่ทำงาน



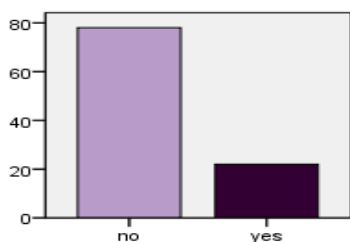
ไม่ต้องการ 47% ต้องการ 53%

ราคาถูก



ไม่ต้องการ 53% ต้องการ 47%

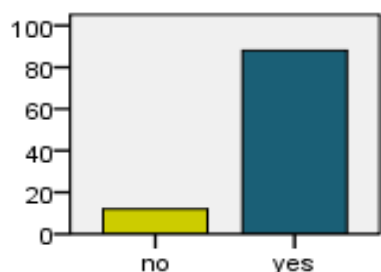
ตกแต่งทันสมัย



ไม่ต้องการ 78% ต้องการ 22%

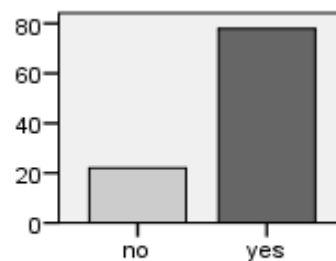
สรุปลักษณะคอนโดที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายต้องการ คือ สาธารณูปโภคพร้อม รองลงมา ใกล้สถานที่ทำงาน หรือ ใกล้สถานศึกษา ราคาถูก ขนาดพื้นที่ห้องกว้าง และ ตกแต่งทันสมัย

กราฟที่ 10 อุปกรณ์เครื่องใช้ที่กลุ่มลูกค้าต้องการให้ประกอบอยู่ในคอนโด 4 อันดับสูงสุด



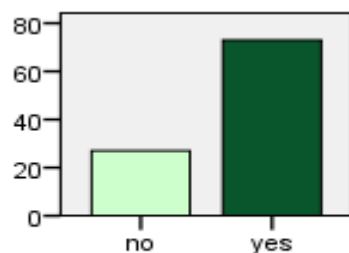
เตียงนอน

ไม่ต้องการ 12% ต้องการ 88%



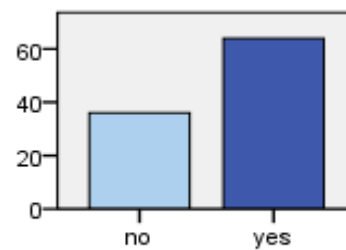
ตู้เสื้อผ้า

ไม่ต้องการ 22% ต้องการ 78%



เครื่องปรับอากาศ

ไม่ต้องการ 27% ต้องการ 73%

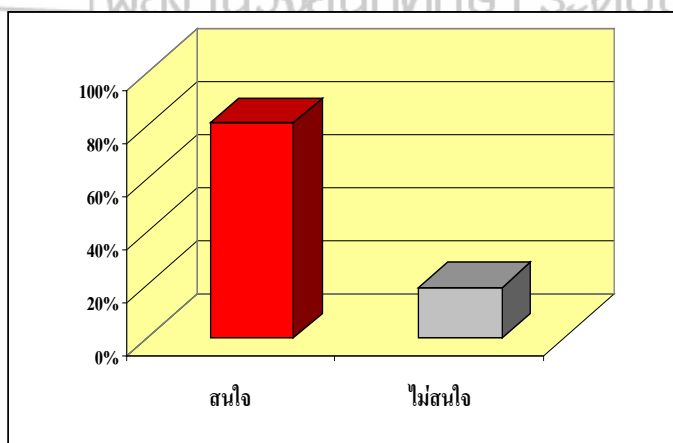


โทรทัศน์

ไม่ต้องการ 36% ต้องการ 64%

สรุป อุปกรณ์เครื่องใช้ที่กลุ่มลูกค้าต้องการให้ประกอบอยู่ในคอนโด 4 อันดับสูงสุด ได้แก่ เตียงนอน ตู้เสื้อผ้า เครื่องปรับอากาศ และ โทรทัศน์ เป็นต้น

กราฟที่ 11 ความสนใจโครงการคอนโด บริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี



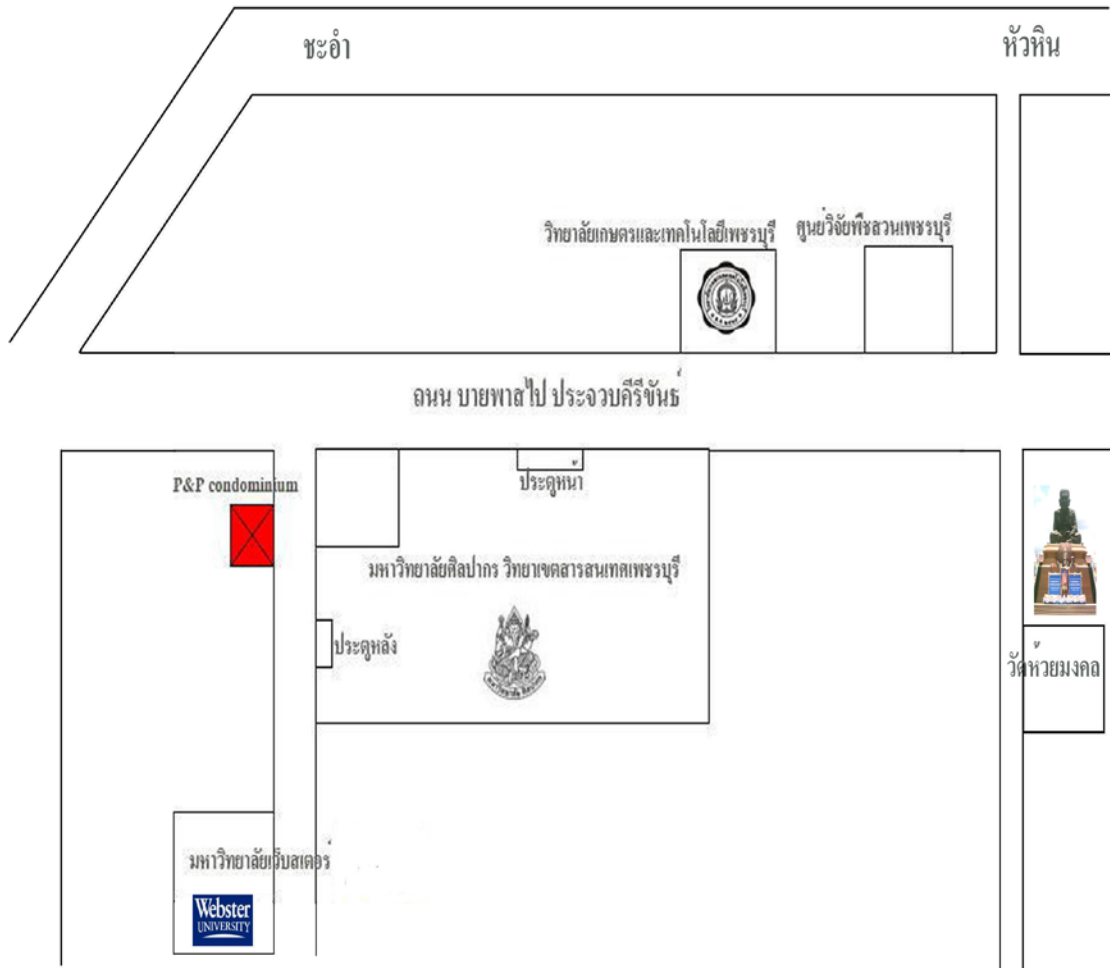
สรุปกราฟที่ 11 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีความสนใจในโครงการคอนโดมิเนียม บริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ถึง 81%



ภาควิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยสกลนคร

ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี

### แผนที่ตั้งคอนโด



ผลงานวิจัยและบทความวิชาการ  
แผนผังที่ 2 แผนที่ตั้งสถานประกอบการ



ภาคผนวก จ รูปภาพจำลองคอนโด

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

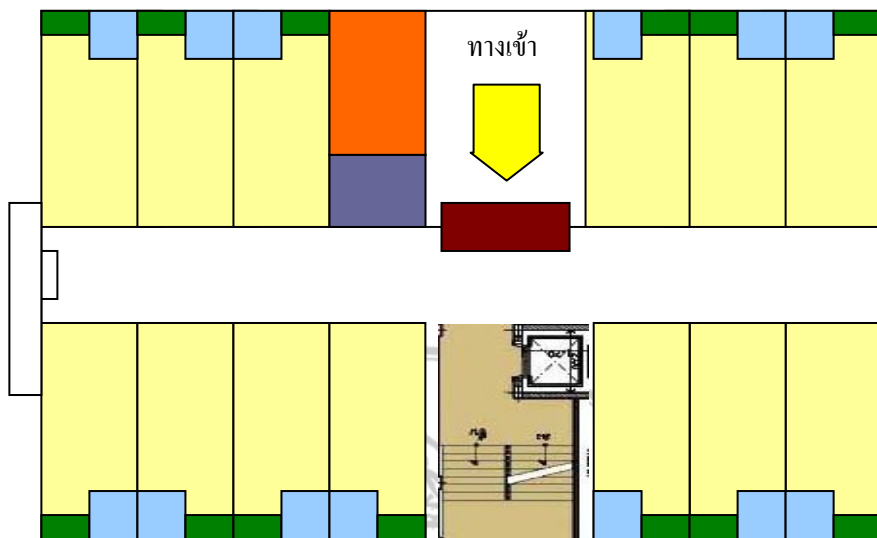
### รูปภาพจำลองแบบคอนโด



รูปภาพที่ 2 แบบจำลองห้องพัก



รูปภาพที่ 3 แบบจำลองอาคาร



- ตัวห้อง
- ห้องน้ำ
- ระเบียง
- ห้องสำนักงาน
- บันไดหนีไฟ
- ห้องรักษาความปลอดภัย
- ประตูรักษาความปลอดภัยทางเข้า

รูปภาพที่ 4 แบบแปลนชั้น



## ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ-สกุล นางสาววัลยา อ่วมพรม  
 ที่อยู่ 27-29 ถนนท่าบันได ตำบลย่านตาขาว อำเภอย่านตาขาว จังหวัดตรัง  
 92140

## ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2549 สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลายจาก  
 โรงเรียนสภาราชนี จังหวัดตรัง  
 พ.ศ. 2552 ศึกษาต่อระดับปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ  
 ทัวไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ-สกุล นายศรนา พิมพ์สวัสดิ์

ที่อยู่ 243/80 ถ

นน กาญจนภิเษก แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา

กรุงเทพมหานคร 10170

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2549

สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลายจาก

โรงเรียนเซนต์คาเบรียล

พ.ศ. 2552

ศึกษาต่อระดับปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ

ทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี