



แผนธุรกิจ สนามพัฒนาฟุตบอลคลับ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ  
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2552

สนามฟุตบอล พัฒนาฟุตบอลคลับ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ  
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2552

**PUTTANA FUTSAL CLUB**



**By**

**Wachirawut Boonphong**

**Chonticha Choonamchai**

**ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี**

**A Business Plan Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree**

**Bachelor of Arts Program in General Business Management**

**Faculty of Management Science**

**SILPAKORN UNIVERSITY**

**2009**

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว  
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “สนามฟุตบอล พัฒนาฟุตบอลคลับ” เสนอโดยนายวิชราวุธ บุญพงษ์ และ  
นางสาวชลธิชา ชูนามชัย มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหา  
ทางธุรกิจ ตามหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....  
(อาจารย์ ดร.ธนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่ ..... เดือน ..... พ.ศ. ....

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิรันทรานนท์

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ)

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

..... กรรมการ

(อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิรันทรานนท์)

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

..... กรรมการ

(อาจารย์เกตุวดี สมบูรณ์ทวี)

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

## กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจเรื่องนี้ จะสำเร็จเสร็จสิ้นไปไม่ได้ หากขาดซึ่งบุคคลที่คอยให้ความช่วยเหลือ ทั้ง การให้คำปรึกษา เสียสละเวลาให้ข้อมูลและคำปรึกษาต่างๆมากมาย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ท่าน อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิณฑนานนท์ อาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ ที่คอยให้ คำปรึกษาและสละเวลาช่วยแก้ไขข้อผิดพลาดต่างๆ ในเรื่องเกี่ยวกับการจัดการกระบวนการตั้งแต่ เริ่มต้น จนกระทั่งจบทุกส่วนของการวางแผนธุรกิจให้ลุล่วงได้ด้วยดี

ขอขอบคุณองค์กรธุรกิจ ที่ให้ความอนุเคราะห์แสดงราคาสินค้าด้วยความเต็มใจ ทั้งร้าน สะดวกซื้อ ร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้าง ฯลฯ

สุดท้าย ขอขอบคุณทุกท่านที่กล่าวมา หากไม่มีบุคคลเหล่านี้ แผนธุรกิจเรื่องนี้คงสำเร็จ ลุล่วงไปไม่ได้



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร .....	ง
กิตติกรรมประกาศ .....	จ
สารบัญตาราง .....	ฉ
สารบัญภาพ .....	ญ
<b>บทที่</b>	
1 บทสรุปผู้บริหาร.....	1
2 วัตถุประสงค์ .....	1
3 ความเป็นมาของธุรกิจ .....	3
3     .1 ประวัติของกิจการ .....	5
3     .2 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน .....	6
4 บริการ.....	7
5 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด .....	9
5.1 สภาวะอุตสาหกรรม และสภาวะตลาด .....	9
5     .2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด.....	10
5.3 แนวโน้มทางการตลาด .....	9
5.4 ตลาดเป้าหมาย .....	10
5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า .....	12
5.6 สภาพการแข่งขัน .....	14
5.7 คู่แข่งขัน .....	12
5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง .....	15
5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS .....	16
6 แผนบริหารจัดการ .....	19
6.1 ข้อมูลธุรกิจ .....	19
6.2 รายชื่อ และสัดส่วนการถือครองของผู้ถือหุ้น .....	19
6.3 ประวัติผู้บริหาร .....	19
6.4 แผนผังองค์กร .....	20
6.5 หน้าที่ความรับผิดชอบของบุคลากร .....	21

	6.6 แผนงานด้านบุคลากร .....	22
	6.7 วิทยาลัยฯ .....	23
	6.8 พันธกิจ .....	23
บทที่	หน้า	
	6.9 เป้าหมายทางธุรกิจ .....	23
	6.10 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	24
	6.11 นโยบายการจ่ายเงินปันผล.....	24
	6.12 แผนดำเนินการอื่นของธุรกิจ .....	25
7	แผนการตลาด.....	26
	7.1 เป้าหมายทางการตลาด .....	26
	7.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย .....	26
	7.3 กลยุทธ์ทางการตลาด .....	27
	7.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด .....	29
8	แผนการบริการ .....	31
	8.1 สถานที่ประกอบการในการบริการ .....	31
	8.2 อุปกรณ์ และเครื่องมือในการบริการ.....	32
	8.3 ข้อมูลการบริการ.....	33
	8.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด.....	3 3
	8.5 แผนผังภายในตัวอาคาร .....	3 6
	8.6 การซ่อมแซมดูแลบำรุงรักษา .....	3 7
9	แผนการเงิน .....	38
	9.1 ประเมินการในการลงทุน .....	38
	9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน .....	38
	9.3 สมมติฐานทางการเงิน.....	39
	9.4 นโยบายทางการเงิน .....	3 9
	9.5 ประมาณการในการบริการรายเดือน.....	40
	9.6 ประมาณการรายได้จากการบริการ.....	42
	9.7 ประมาณการต้นทุนสินค้าซื้อมาเพื่อการบริการ.....	43
	9.8 ประมาณการต้นทุนบริการและต้นทุนขาย .....	44

9.9 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย .....	45
9.10 ประมาณการงบกำไรขาดทุน .....	46
9.11 ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	47
9.12 ประมาณการงบดุล.....	50
9.13 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	52
10 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง .....	53
บรรณานุกรม .....	52
ภาคผนวก .....	53
เอกสารแนบ ก .....	5 5
เอกสารแนบ ข .....	60
เอกสารแนบ ข .....	65
เอกสารแนบ ค .....	6 7
เอกสารแนบ ค .....	6 9
เอกสารแนบ ข .....	71
เอกสารแนบ ง .....	80
เอกสารแนบ จ .....	81
ประวัติผู้ทำแผนธุรกิจ .....	82

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## สารบัญตาราง

ตารางที่ หน้า

1	ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน .....	6
2	แสดงกลุ่มลูกค้าที่คาดหวัง .....	10
3	รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง.....	15
4	การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน .....	16
5	การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก .....	17
6	รายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วน และสัดส่วนการถือครอง .....	19
7	แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ .....	22
8	ราคาค่าบริการ .....	28
9	งบประมาณการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในปีแรก.....	30
10	อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ .....	32
11	ข้อมูลการบริการ.....	34
12	ประมาณการในการลงทุน .....	38
13	ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน .....	38
14	สมมติฐานทางการเงิน .....	39
15	นโยบายทางการเงิน.....	39
16	ประมาณการในการบริการรายเดือน .....	40
17	ประมาณการรายได้จากการบริการ .....	42
18	ประมาณการต้นทุนสินค้าที่ซื้อมาบริการบริการ.....	43
19	ประมาณการต้นทุนบริการและต้นทุนขาย .....	44
20	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารและขาย .....	45
21	ประมาณการงบกำไรขาดทุน .....	46
22	ประมาณการงบกระแสเงินสด .....	47
23	ประมาณการงบดุล .....	48
24	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน .....	52

## สารบัญภาพ

ภาพที่ หน้า

1	สนามหญ้าเทียม .....	8
2	อาคารบริการลูกค้า .....	8
3	กระบวนการวิเคราะห์สภาพการแข่งขันด้วย Five Force Model.....	14
4	แผนผังองค์กร.....	20
5	การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด.....	27
6	แผนที่ตั้งสถานประกอบการในการบริการ.....	31
7	แผนผังกระบวนการบริการ .....	35
8	แผนผังภายในตัวอาคาร.....	36



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 1 บทสรุปผู้บริหาร

พัฒนาฟุตซอลคลับ เปิดดำเนินการสนามฟุตซอลขนาดมาตรฐานสากลใช้หญ้าเทียม  
คุณภาพสูงในร่ม 2 สนาม และให้เช่าพื้นที่เชิงพาณิชย์ชั้นสองของอาคาร ในต้นปี พ.ศ. 2554 ที่ถนน  
พัฒนาการ ซอย 44 โดยจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด

จากการวิเคราะห์สถานการณ์และโอกาสจากปัจจัยภายนอก พบว่าความต้องการของลูกค้าที่มีความ  
นิยมเล่นฟุตซอลยังมีอยู่อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เพราะการเติบโตขึ้นของอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นผลมาจาก  
การที่ กีฬาดังกล่าวกำลังเป็นที่นิยมสูง และยังมีโอกาสทางธุรกิจที่น่าสนใจ

อุตสาหกรรมนี้มีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากมีสินค้าและบริการของผู้ให้บริการแต่ละรายไม่  
มีความแตกต่างกันมากนัก แต่ถึงอย่างไรอุตสาหกรรมนี้ก็ยังคงมีความน่าสนใจ หากกิจการสามารถ  
เลือกกลุ่มเป้าหมายที่มีความเฉพาะตัว รวมถึงสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มที่แตกต่างจากคู่แข่งราย  
อื่น ๆ ได้

ในส่วนของกลุ่มธุรกิจการตลาด จะเน้นสร้างความแตกต่าง ผ่านการมีสินค้าและบริการที่มี  
คุณภาพสูง รวมทั้งการเป็นผู้นำด้านการให้บริการใหม่ๆ ในอนาคต และคุณภาพในการให้บริการ  
ในด้านการเงิน กิจการจะขอกู้เงินจากธนาคาร จำนวน 6 ล้านบาท เพื่อลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน  
โดยใช้สัญญาเช่าที่ดินและสินทรัพย์ในการประกอบธุรกิจของกิจการเป็นหลักทรัพย์สินค้ำประกัน โดย  
คาดว่าจะสามารถสร้างรายได้จากการขายปีแรกได้ไม่น้อยกว่า 5,000,000 บาท และมีผลกำไรสุทธิ  
ไม่ต่ำกว่า 500,000 บาท คิดเป็นกำไรขั้นต้นต่อยอดขายสูงกว่าร้อยละ 50 อัตรากำไรสุทธิต่อ  
ยอดขายมากกว่าร้อยละ 10 และมีมูลค่ากระแสเงินสดปัจจุบันสุทธิ (NPV) จะเท่ากับ (874,511.39)  
และมี อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ของโครงการใน 5 ปี เท่ากับ ร้อยละ 3.89 และจะสามารถคืน  
ทุนได้ใน 4 ปี 8 เดือน

**บทที่ 2**  
**วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ**

นำเสนอแผนธุรกิจนี้ต่อ

1. ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย
2. สถาบันการเงินอื่นๆ

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อนำแผนธุรกิจนี้ไปนำเสนอต่อสถาบันการเงินเพื่อขอกู้เงินจากสถาบันการเงิน
2. เพื่อหาผู้ร่วมทุนในการดำเนินธุรกิจ
3. เพื่อเป็นแผนในการกำหนดทิศทางช่วยลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ
4. เพื่อใช้ในการวางแผนทางด้านกำลังคน กำลังการผลิต และกลยุทธ์ต่างๆ ของร้าน

ไว้ล่วงหน้า

โดยมีเงื่อนไขดังนี้คือ

1. โดยใช้สัญญาเช่าที่ดินและสินทรัพย์ที่ใช้ประกอบธุรกิจเป็นหลักทรัพย์ในการค้ำ

ประกัน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### บทที่ 3 ความเป็นมาของธุรกิจ

#### 3.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

##### ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ

ฟุตบอลถือเป็นกีฬาที่คนไทยให้ความสนใจมากขึ้น ด้วยเหตุนี้ทำให้ประเทศไทยเริ่มมีสนามฟุตบอลในร่มเกิดขึ้นมากมาย และจากข้อมูลในหนังสือพิมพ์โพสทูเดย์กล่าวว่า “ธุรกิจสนามฟุตบอล กำลังบูมสุดขีด ส่งผลให้ทุกวันนี้มี สนามฟุตบอลให้เช่าผุดเพิ่มขึ้นมาเป็นจำนวนมากกว่าร้อยแห่งกระจายไปทั่วทั้งพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งสนามฟุตบอลเหล่านี้มีหลากหลายประเภท ทั้งสนามใหญ่ทั่วไป 11 คน หรือ 9 คน สนามเล็กสำหรับฟุตบอล 5-7 คน อีกทั้งยังสามารถแบ่งออกไปได้อีก เช่น สนามกลางแจ้ง สนามในร่ม สนามหญ้าจริง และสนามหญ้าเทียม เป็นต้น แต่สิ่งที่ทำให้สนามฟุตบอลให้เช่าแตกต่างกับสนามฟุตบอลธรรมดาๆ ทั่วไป ก็คือความพร้อมในด้านอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่แต่ละสนามจัดเตรียมไว้ให้ ไม่ว่าจะเป็นสิ่งจำเป็นขั้นพื้นฐานอย่างสนามหญ้าเทียม ลูกฟุตบอลใหม่เอี่ยม ถุงมือโกล กรรมการผู้ตัดสิน และเสื้อแบ่งทีม แล้วยังมีบริการอื่นๆ อีกเช่น ห้องเปลี่ยนเสื้อผ้า ห้องอาบน้ำ ตู้ล็อกเกอร์ และลานจอดรถ นอกจากนี้ หลายต่อหลายแห่งยังลงทุนสร้างคลับเฮาส์ขึ้นเพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้มากยิ่งขึ้น โดยภายในจะมีคาเฟ่บริการเครื่องดื่ม อาหารว่าง อินเทอร์เน็ต ห้องพักผ่อนตัวที่มีวิดีโอเกม เครื่องเล่นดีวีดี และคาราโอเกะเพื่อรองรับผู้ที่ไม่ได้เล่นระหว่างรอคอย หลายสนามพัฒนาไปไกลถึงขั้นมีเว็บไซต์ให้ข้อมูล เปิดให้จองสนาม รวมถึงโปรโมชันพิเศษอื่นๆ อีกเพียบทั้งลด แลก แจก แถม และที่ฮิตที่สุดขณะนี้คือการจัดแข่งขันฟุตบอลแบบทัวร์นาเมนต์ เพื่อดึงดูดลูกค้าที่เป็นคอบอลตัวจริง”

ด้วยเหตุผลข้างต้น ผู้ประกอบการจึงได้มีแนวคิดที่จะก่อตั้งสนามฟุตบอลให้เช่า โดยใช้ชื่อว่า พัฒนฟุตบอลคลับ จัดตั้งเป็นกิจการในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด มีนางสาวชลธิชา ชูนามชัย และนายชัชวราวุธ บุญพงษ์ เป็นผู้ร่วมลงทุน เพื่อตอบสนองต่อโอกาสทางธุรกิจซึ่งการเล่นฟุตบอลกำลังเป็นกระแสนิยมในปัจจุบันและมีการเติบโตในอนาคต และโดยเฉพาะลักษณะการดำเนินชีวิตของคนเมืองที่ทำให้เกิดเป็นทางเลือกอีกทางหนึ่งในการมาเล่นฟุตบอลได้ตลอดเวลาตามความสะดวก ผิดกับการมาเล่นตามที่สาธารณะ หรือสนามกีฬาอื่นๆ ทั้งของรัฐและเอกชน จึงเห็นถึงช่องว่างทางธุรกิจในบริเวณพื้นที่ว่างติดกับถนนพัฒนาการ เพื่อดำเนินการจัดสร้างสนามฟุตบอล

สำหรับให้เป็นที่ออกกำลังกายของกลุ่มลูกค้าวัยเรียนและวัยทำงานกันเป็นหมู่คณะ มีการปฏิสัมพันธ์ร่วมกัน ทำให้เกิดความรู้สึกรักการเล่นฟุตบอล ในค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม

ในพื้นที่เขตสวนหลวง (กรุงเทพมหานคร) เป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพในการพัฒนาให้เป็นสถานที่ออกกำลังกายซึ่งทางผู้ประกอบการเห็นควรว่าบริเวณถนนพัฒนาการใกล้กับมหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต (วิทยาเขตพัฒนาการ) เป็นสถานที่ที่เหมาะสมเป็นอย่างยิ่ง โดยเลือกใช้พื้นที่ขนาด 3 ไร่ซึ่งรวมพื้นที่จอดรถสำหรับลูกค้าที่มาใช้บริการสนามฟุตบอลแห่งนี้ และยังสามารถเดินทางได้โดยสะดวกอยู่ในย่านชุมชนเมืองและใกล้ชิดกับสถาบันการศึกษา ในพื้นที่ดังกล่าวมีการแข่งขันน้อย แต่การตอบสนองแก่ลูกค้าในปัจจุบันนั้นยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ

เนื่องจากทำเลตั้งอยู่ไม่ไกลจากมหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต มหาวิทยาลัยรามคำแหง มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ และไม่ไกลจากถนนสายหลักอย่างถนนศรีนครินทร์ที่เป็นทางสัญจรได้อย่างสะดวก และยังไม่มีการสนามฟุตบอลอยู่ในบริเวณดังกล่าว ถึงแม้ว่าจะมีสนามฟุตบอลอยู่ในปริมาณใกล้เคียงทั้งหมด 3 แห่ง ได้แก่ พระรามเก้าฟุตบอล ฟุตบอลเซ็นเตอร์(สุขุมวิท71) กาซ่าฟุตบอลคลับ(ตรงข้ามมหาวิทยาลัยเอแบค) ดังนั้นกิจการจะเน้นความแตกต่างของสนามโดยใช้พื้นที่สนามที่เป็นหญ้าเทียมที่มีคุณภาพสูง (TM 5000 (350 MICRON)) มีขนาดที่มีมาตรฐานตามหลักสากล เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจเมื่อได้รับการบริการอย่างสูงสุด

แม้ว่าธุรกิจนี้จะใช้เงินลงทุนสูง แต่เมื่อเทียบกับราคาการให้บริการและระยะเวลาที่จะสามารถเปิดทำการได้ ธุรกิจสามารถทำกำไรให้เจ้าของกิจการได้เป็นอย่างมาก ซึ่งเป็นผลให้สามารถนำเงินจากการดำเนินงานมาคืนทุนได้ในระยะเวลาที่สั้น และยังสามารถจัดสรรเงินที่ได้จากกำไรในการผ่อนชำระเงินกู้ ซึ่งเป็นการสร้างเครดิตต่อธนาคารผู้ให้เงินลงทุน และลดรายจ่ายที่จะเกิดจากดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูงในอนาคตได้อีกด้วย

โอกาสทางธุรกิจที่น่าสนใจคือ กระแสฟุตบอลโลกฟีเวอร์ กีฬามหาวิทยาลัยและ กีฬาในระดับมัธยมศึกษา การเป็นสนามที่เปิดตัวใหม่จะทำให้เป็นที่สนใจของวัยรุ่น และกลุ่มผู้ที่พบเห็น และต้องการทดลองสนามใหม่ๆ เพื่อการสร้างโอกาสในการหาสถานที่เล่นฟุตบอลที่สามารถสร้างความพึงพอใจ ในด้านการให้บริการ ด้านการเดินทาง และสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน อาทิเช่น บาร์เครื่องดื่ม สถานที่อาบน้ำพร้อมตู้ล็อกเกอร์สำหรับใส่ของใช้และอุปกรณ์ส่วนตัวอื่นๆ เป็นต้น

### ประวัติของเจ้าของกิจการ

1. นางสาว ชลธิชา ชูนามชัย อายุ 22 ปี

การศึกษา

ระดับปริญญาตรีจากคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ประสบการณ์การทำงาน

มี.ค. – พ.ค. 2552 แผนกบริหารทรัพยากรบุคคล บริษัทยูนิลีเวอร์ไทย เทรดลิง จำกัด

2. นายวชิราวุธ บุญพงษ์ อายุ 23 ปี

การศึกษา

ระดับปริญญาตรีจากคณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ประสบการณ์การทำงาน

ประสบการณ์การทำงานและการฝึกงาน

มี.ค. – พ.ค. 2553 แผนกธุรกิจสำนักพิมพ์ บริษัท อมรินทร์พริ้นท์ติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง

จำกัด (มหาชน)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## 2. ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

### ตารางที่ 1 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินการ

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลา ดำเนินการ	ระยะเวลาที่คาดว่าจะ แล้วเสร็จ
1	ติดต่อทำสัญญาเช่าที่ดิน	1 สัปดาห์	วันที่ 30 มีนาคม 2553
2	ติดต่อบริษัทรับเหมาก่อสร้าง	1 สัปดาห์	วันที่ 7 เมษายน 2553
3	ติดต่อธนาคารเพื่อขอกู้เงินลงทุน	1 สัปดาห์	วันที่ 13 เมษายน 2553
4	ก่อสร้างอาคาร และสนามฟุตบอล	16 สัปดาห์	วันที่ 13 กันยายน 2553
5	ตกแต่งทาสีอาคารและปูพื้นหญ้าเทียม	3 สัปดาห์	วันที่ 3 ตุลาคม 2553
6	ติดต่อซื้ออุปกรณ์เสริมต่างๆที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ	3 สัปดาห์	วันที่ 24 ตุลาคม 2553
7	จัดหา จัดจ้างพนักงาน		
8	รับอุปกรณ์ วัสดุคิบเข้าร้านและตกแต่งร้านให้เรียบร้อย	2 สัปดาห์	วันที่ 7 พฤศจิกายน 2553
9	ตรวจสอบความพร้อมในการเปิดกิจการเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า	3 สัปดาห์	วันที่ 28 พฤศจิกายน 2553
รวมระยะเวลาทั้งสิ้น		30 สัปดาห์	

หมายเหตุ : กำหนดวันเปิดสนามภายในต้นปี 2554

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## บทที่ 4 สินค้าและบริการ

### บริการหลัก

บริการให้เช่าสนามฟุตบอลขนาดมาตรฐาน 20 x 40 m. (สนามที่ใช้ในการแข่งขันจำนวน 2 สนาม) โดยใช้หญ้าเทียมรุ่นใหม่ล่าสุด TM 5000(350 MICRON) มาตรฐาน FIFA อีกทั้งการก่อสร้างหลังคาโครงเหล็กสำหรับกันแดดกันฝนสนามฟุตบอลทั้ง 2 สนาม มีความสูงและใช้วัสดุที่ได้มาตรฐาน

โดยมีการกำหนดราคาตามรอบเวลาดังนี้

จำนวนผู้เข้าใช้บริการต่อสนาม 12 คน

วันธรรมดา จันทร์ – ศุกร์ เวลา 09.00 น. - 24.00 น. ราคา 800 บาท/ชม.

วันเสาร์ - อาทิตย์ เวลา 09.00 น. - 24.00 น. ราคา 1,000 บาท/ชม.

### บริการเสริม (ไม่เสียค่าใช้จ่าย)

1. บริการตู้ล็อกเกอร์, น้ำอุ่น, สบู่, แชมพู, ห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกายขนาดกว้างขวาง สะอาด และทันสมัย

2. บริการให้ใช้อุปกรณ์กีฬา เช่น ลูกฟุตบอล ถุงมือสำหรับผู้รักษาประตู เสื้อแบ่งทีม เป็นต้น

3. บริการเรียกกรรมการให้ (แจ้งล่วงหน้า 1 วัน)

4. บริการสถานที่จอดรถเฉพาะลูกค้าได้มากกว่า 30 คัน

### บริการอื่นๆ

1. บริการขายเครื่องดื่มทุกชนิด ที่เคาเตอร์บาร์บริเวณชั้น 1

2. ให้เช่าพื้นที่เชิงพาณิชย์ที่ชั้นสองขนาด 250 ตารางเมตร ( 1 หน่วย)

ภาพถ่ายการบริการ

ภาพที่ 1 สนามหญ้าเทียม



ภาพที่ 2 อาคารบริการลูกค้า



## บทที่ 5

### การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

#### 5.1 สถานะอุตสาหกรรม และสถานะตลาด

แนวโน้มในปี 2553-2554 ตลาดของการให้บริการสนามฟุตบอลในประเทศไทยมีแนวโน้มจะขยายตัวและเติบโตอย่างต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากความนิยมการเล่นฟุตบอลของคนไทยอยู่และอีกทั้งกระแสการเล่นฟุตบอลก็กำลังเป็นที่ชื่นชอบของกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ต้องการเล่นกีฬาในร่ม พื้นที่สนามเป็นหญ้าเทียมคุณภาพสูง มีลักษณะใกล้เคียงกับหญ้าจริงมากที่สุด ในอนาคตสนามฟุตบอลหญ้าเทียมจะได้รับความนิยมแพร่หลายมากขึ้น แนวโน้มในอนาคตของผู้ประกอบการสนามฟุตบอลในประเทศไทยจะเพิ่มมากขึ้น และมีการแข่งขันสูง ผู้ประกอบการสนามฟุตบอลให้เช่า มีการคิดค้นเทคนิคการให้บริการใหม่ๆอยู่ตลอดเวลาเพื่อพัฒนาธุรกิจสนามฟุตบอลให้เช่าให้ตอบสนองความต้องการลูกค้ามากที่สุดเพื่อรองรับการแข่งขันในอนาคต เช่นพัฒนาให้เป็นศูนย์กลางในการรวมตัวกันของกลุ่มเพื่อน เป็นที่นัดพบปะสังสรรค์ ได้เจอเพื่อนใหม่ๆ ที่รักในกีฬาฟุตบอลเหมือนกัน และที่สำคัญได้รับความประทับใจจากสิ่งต่างๆ ภายในสนามกลับไป

ในปัจจุบัน มีผู้สนใจในการลงทุนทำสนามฟุตบอลหญ้าเทียมเป็นอย่างมาก อันเนื่องมาจากสนามฟุตบอลกับสนามฟุตบอลมีความแตกต่างกันทั้งขนาดของสนาม กติกาการเล่น และอื่นๆขนาด สนามฟุตบอลมาตรฐานมีความกว้าง 45-90 เมตร x ยาว 90-120 เมตร ส่วนสนามฟุตบอลขนาดมาตรฐาน 20-25 x 40-42 เมตร โดยสนามฟุตบอลขนาดมาตรฐานมักจะเป็นสนามกลางแจ้ง ส่วนสนามฟุตบอลมีทั้งแบบในร่มและกลางแจ้ง แต่ส่วนใหญ่นิยมสร้างในร่มมากกว่าการเล่นฟุตบอลจะใช้นเวลาน้อยกว่า มีการดำเนินเกมที่เร็วกว่าใช้ผู้เล่นน้อยกว่า เป็นต้น สนามฟุตบอลให้เช่าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลอยู่ในช่วงกำลังเติบโตทำให้สนามมีหลายสนาม ผู้ลงทุนรายใหม่ๆก็มีมาก ธุรกิจสนามฟุตบอลหญ้าเทียม แบ่งเป็น 2 ประเภทด้วยกัน คือ สนามฟุตบอลในร่ม (INDOOR) และสนามฟุตบอลกลางแจ้ง (OUTDOOR) ซึ่งสนามฟุตบอลเหล่านี้มี ทั้งสนามใหญ่ทั่วไป 9 คน สนามเล็กสำหรับฟุตบอล 5 - 7 คน อีกทั้งยังสามารถแบ่งออกไปได้อีก แต่สนามฟุตบอลในร่มมักได้รับความนิยมมากกว่าสนามกลางแจ้ง ย่านที่มีสนามฟุตบอลให้เช่ามากที่สุด เป็นย่านถนนเลียบทางด่วนรามอินทรา-อาจณรงค์และละแวกเกษตร-นวมินทร์นอกจากนั้นผู้ประกอบการรายใหม่ได้มีการนำเอานวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ๆในการสร้างสนามฟุตบอลที่มีมาตรฐานสูงและมีความเป็นสากล อาทิ การใช้หญ้าเทียมนำเข้าจากสหรัฐอเมริกาและยุโรป อีกทั้ง

ยังมีการสร้างบรรยากาศสนามให้มีสภาพที่คล้ายคลึงกับสนามแข่งขันฟุตบอลระดับโลก เพื่อเป็นการดึงดูดความสนใจของกลุ่มลูกค้าให้มาใช้บริการเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ยังมีสร้างอาคารบริการลูกค้าที่ตกแต่งอย่างหรูหรา มีร้านอาหารเครื่องดื่มไว้คอยบริการเป็นเสน่ห์อีกอย่างหนึ่งของสนาม

## 5.2 การแบ่งส่วนตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด

การแบ่งส่วนการตลาดในอุตสาหกรรมบันเทิงกีฬาพิจารณาจาก

1. การแบ่งส่วนการตลาดโดยใช้เกณฑ์ทางภูมิศาสตร์ (Geographic) ลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งเป็นที่ที่มีประชากรจำนวนมากและค่อนข้างหนาแน่น
2. การแบ่งส่วนการตลาดโดยการใช้เกณฑ์ด้านประชากรศาสตร์ (Demographic) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่ประกอบด้วย เพศชายที่เป็นผู้ที่มีรายได้ปานกลาง ถึงสูง รวมไปถึงนักเรียน นักศึกษา
3. การแบ่งส่วนการตลาดโดยการใช้เกณฑ์ด้านจิตวิทยา จิตวิทยา (Psychographic) โครงสร้างทางด้านจิตวิทยา ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ส่วนใหญ่ คำนึงถึงความคุ้มค่าจากการเข้าใช้บริการเพราะราคาเหมาะสม
4. ด้านพฤติกรรมศาสตร์ (Behavioral) กลุ่มเป้าหมายทางด้านพฤติกรรมศาสตร์เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการบรรยากาศที่มีรสนิยมในการเล่นฟุตบอล ที่เป็นสนามที่มีมาตรฐานมีสิ่งอำนวยความสะดวก และได้มาพบปะแลกเปลี่ยน สังสรรค์ทางสังคม

### ตารางที่ 3 กลุ่มลูกค้าที่คาดหวัง

ตารางแสดงกลุ่มประชากรเพศชายแบ่งตามอายุ อาชีพและรายได้ที่มาใช้บริการ

กลุ่มประชากร	อายุ (ปี)	อาชีพ	รายได้ (บาท)/ เดือน
กลุ่มที่ 1	ต่ำกว่า 25 ปี	นักเรียน นักศึกษา	ต่ำกว่า 8,000 บาท
กลุ่มที่ 2	มากกว่า 25 ปี	กลุ่มวัยทำงาน (ข้าราชการ และพนักงานบริษัท รัฐวิสาหกิจ) และเจ้าของกิจการ นักธุรกิจ	8,000 บาทขึ้นไป

### 5.3 แนวโน้มทางการตลาด

อุตสาหกรรมสนามฟุตบอลสำหรับให้เข้าน่าจะสามารถเติบโตได้อีกมาก แนวโน้มต่างๆ น่าจะเกิดจากสัญญาณดังต่อไปนี้

1. ความต้องการของเล่นฟุตบอลขยายตัวตามการขยายตัวของจำนวนนักเล่นมากขึ้นตามกระแสนิยม
2. ในขณะที่จำนวนสนามที่ให้บริการยังไม่เพียงพอ หรืออยู่ไกลเกินไป เดินทางไม่สะดวกผู้ใช้บริการที่เล่นสนามฟุตบอลให้เข้าน่าจะเลือกสนามที่ใกล้บ้านตัวเอง หรือเป็นสนามที่กลุ่มของเขาพร้อมตัวกันง่ายที่สุด
3. ผู้ใช้บริการโดยส่วนใหญ่ มักมีช่วงอายุมากกว่า 20 ปี ที่มีกิจกรรมทางสังคมอย่างต่อเนื่อง มีงานทำ มีรายได้ จึงไม่มีปัญหาในการเสียค่าบริการ
4. บรรยากาศภายในสนามนั้นสมจริง ทำให้การเล่นฟุตบอลสนุกกว่าเมื่อเทียบกับสนามที่ไม่มีมาตรฐาน
5. ถึงแม้ว่าสภาพอากาศจะเป็นอุปสรรค เช่น ฝนตก ก็ยังสามารถเล่นได้ ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบจากสนามกลางแจ้ง
6. มีความคุ้มค่ากับสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับ ทั้งสภาพสนามที่ดีเยี่ยม ลูกฟุตบอล ลีอกเกอร์ เก้าของ ห้องอาบน้ำ มีที่นั่งพักข้างสนาม และมีความพร้อมในด้านอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่ทางสนามจัดเตรียมไว้ให้ ห้องเปลี่ยนเสื้อผ้า ห้องอาบน้ำ ตู้ลีอกเกอร์ และลานจอดรถ เป็นต้น
7. นอกจากนี้ อาจจะมีขึ้นเพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้มากยิ่งขึ้น โดยภายในจะมีบริการบาร์เครื่องดื่ม อาหารว่าง อินเทอร์เน็ต Wi-Fi เพื่อรองรับผู้ที่ไม่ได้เล่นสำหรับใช้เวลาระหว่างรอคอย

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### 5.4 ตลาดเป้าหมาย

การกำหนดกลุ่มลูกค้าจะเน้นที่ผู้ที่มีความต้องการมาเล่นฟุตบอลเป็นกลุ่มที่มีอายุตั้งแต่ 18-45 ปีเช่น กลุ่มลูกค่านักศึกษา กลุ่มลูกค้าวัยทำงาน ที่มีรายได้เป็นของตนเอง เหล่านี้จะเป็นกลุ่มคน โดยเฉพาะวัยทำงานที่มีรายได้ปานกลางถึงค่อนข้างสูง และชอบเล่นกีฬา ส่วนใหญ่มีเวลาค่อนข้างจำกัดและมีพฤติกรรมชอบรวมกลุ่มกันเล่นกีฬา โดยเฉพาะฟุตบอลจัดได้ว่าเป็นกลุ่มเป้าหมายที่น่าสนใจ โดยตัวกระตุ้นการใช้บริการที่สำคัญได้แก่ ราคา คุณภาพ ความน่าเชื่อถือ การเดินทางที่สะดวก จากการสำรวจพื้นที่ในบริเวณดังกล่าวโดยรอบในรัศมี 30 กิโลเมตรจาก

บริเวณที่ตั้งของกิจการ ไม่มีพื้นที่อื่นว่างพอที่จะสามารถจัดตั้งเป็นสนามฟุตบอลได้ กิจการจึงเลือกพื้นที่ดังกล่าวเนื่องจากในการเดินทาง อีกทั้งบริเวณดังกล่าวมีสนามน้อยและเป็น สนามกลางแจ้งที่มีพื้นสนามเป็นพื้นดินและมักมีกลุ่มผู้ที่มาเล่นเป็นประจำอยู่แล้ว และยังไม่มียุทธศาสตร์ที่มีมาตรฐานในร่มเปิดให้ใช้บริการมากเพียงพอ ซึ่งที่เปิดให้บริการอยู่ในปัจจุบันมี ประมาณ 3 แห่งที่อยู่ห่างออกไปพอสมควร เช่น พระราม9 สุขุมวิท71 และบริเวณการกีฬาแห่งประเทศไทย และมักไม่ค่อยเพียงพอต่อการให้บริการทำให้ลูกค้าต้องรอนานหรือไม่ต้องผิดหวัง กลับไปที่ไกลออกไปอีก ได้แก่ ถนนเลียบทางด่วนรามอินทรา-อาจณรงค์และละแวกเกษตร-นวมินทร์ ถนนพระราม2 ถนนพระราม3 เป็นต้น

### 5.5 ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการส่วนใหญ่จะมาเป็นหมู่คณะหรือมาเป็นทีม หรือมาเพื่อจัดการ แข่งฟุตบอลประเภทต่างๆ จากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐ และเอกชน กิจกรรมดังกล่าวจะมีการจัด ขึ้นตลอดทั้งปี ซึ่งการมาเป็นทีมจะทำให้ค่าใช้จ่ายต่อหัวลดลงประมาณคนละ100-200 บาท ไม่แพง มากนักเมื่อเทียบกับบริการที่ได้รับ โดยแนวโน้มในกระแสความนิยมการเล่นฟุตบอลกำลังได้รับความ นิยมเพิ่มมากขึ้นในปัจจุบัน

### 4.6 สภาพการแข่งขัน

ในเขตถนนพัฒนาการ การแข่งขันยังไม่เข้มข้นเนื่องจากยังไม่มีเปิดให้บริการสนาม ฟุตบอลในร่ม ที่มีพื้นสนามเป็นหญ้าเทียม ซึ่งเป็นจุดเด่นของสนามฟุตบอล คู่แข่งส่วนใหญ่ที่ ให้บริการสนามฟุตบอลที่มีมาตรฐานในร่มเปิดให้บริการ ซึ่งที่มีเปิดให้บริการประมาณ 3-4 แห่งก็ จะห่างออกไปพอสมควร เช่น พระราม9 สุขุมวิท71 และบริเวณการกีฬาแห่งประเทศไทย ถึงแม้ ลักษณะการให้เช่า สภาพสนามและอัตรา ค่าการให้บริการจะใกล้เคียงกัน แต่ลูกค้าอาจจะมีปัญหา ด้านการเดินทาง อีกทั้งคู่แข่งส่วนใหญ่เปิดให้บริการมานานพอสมควรทำให้สภาพสนามไม่ สมบูรณ์ซึ่งมีผลต่อการเลือกใช้บริการของลูกค้าอย่างมาก

### การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันด้วย Five Force Model

#### 1. คู่แข่งขันรายใหม่ (Potential Competitions)

คู่แข่งรายใหม่สามารถเข้าสู่ธุรกิจได้ยากพอสมควร เนื่องจากมีอุปสรรคในการเข้าสู่ ธุรกิจสูง กล่าวคือ การเข้าสู่ธุรกิจสนามฟุตบอลต้องใช้การลงทุนด้านเงินทุนค่อนข้างสูงพอควร

เป็นเงินหลายล้านบาท ยิ่งถ้าซื้อที่ดินเองจะทำให้ใช้เวลาคิ่่นทุนนาน ประกอบกับสภาพเศรษฐกิจในช่วงนี้ยังไม่เอื้ออำนวย ทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ๆยังไม่มี ความมั่นใจมาลงทุน ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการที่ต้องการเข้าสู่ธุรกิจนี้ต้องคิดทบทวนอย่างรอบคอบ ต้องดูรายละเอียดหลายอย่าง ทั้งทำเลที่ตั้ง รายละเอียดของสนาม ชนิดของหญ้าเทียม ถึงแม้ว่าสามารถลอกเลียนแบบกันได้ ง่ายมากทั้งสนาม บริการเพราะข้อมูลเหล่านี้เป็นข้อมูลเปิดเผยไม่ได้เป็นความลับทางธุรกิจ แต่อย่างไรก็ตาม ด้วยเหตุผลด้านเงินลงทุนจะเป็นอุปสรรคหลักในการเข้าสู่ธุรกิจนี้ อันถือเป็นการป้องกันคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามาสู่อุตสาหกรรมนี้ได้เป็นอย่างดี

## 2. คู่แข่งภายในอุตสาหกรรม (Rivalry among Established Firms)

การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมเริ่มมีความรุนแรงเพิ่มขึ้นมากกว่าในอดีตมาก การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการเดิมในอุตสาหกรรมนี้จะพยายามใช้เทคนิคต่างๆ ในการให้บริการที่แปลกใหม่อยู่เสมอ เนื่องจากคู่แข่งแต่ละรายจะมีบริการหลักที่เหมือนกันอาจแตกต่างกันบ้างเล็กน้อยที่การใช้พื้นที่สนามเป็นหลักคือ ชนิดของหญ้าเทียมจะมาแข่งขันที่การให้บริการเสริมอื่นๆ และโดยข้อจำกัดทางทำเลที่ตั้งทำให้คู่แข่งไม่สามารถดึงลูกค้าจากที่ไกลๆได้ แต่จะเน้นที่การให้บริการลูกค้าที่อยู่ใกล้เคียงและมักให้ลูกค้าสมัครเป็นสมาชิกแล้วลดราคาจากเดิมบางส่วนเพื่อให้มาใช้บริการเป็นลูกค้าประจำ ไม่นับการแข่งขันด้วยการตัดราคา จึงส่งผลดีให้แก่กิจการ

## 3. อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (The Bargaining Power of Buyers)

อำนาจต่อรองของผู้ซื้อมีต่ำถึงปานกลาง เพราะกลุ่มลูกค้ามีความเชื่อว่าเป็นบริการที่ควร จะได้รับการบริการที่มีมาตรฐานสูง ทั้งบรรยากาศ การบริการต่างๆความสะอาดความสะดวกสบายต่างๆ ลูกค้าจึงมีความคาดหวังสูงเพราะมีค่าใช้จ่ายในการที่จะมาเตะฟุตบอล และต้องการทราบข้อมูลด้านประโยชน์ที่จะได้รับเช่นคุณภาพของสนาม บริการเสริมอื่นๆ ทำให้ผู้ซื้อใช้เวลาในการพิจารณาตัดสินใจบ้าง มักมีการเปรียบเทียบทำเลที่ตั้ง คุณภาพของสนาม ราคา และข้อมูลการให้บริการอื่นๆ หลายรายก่อนการตัดสินใจ ซึ่งส่งผลกระทบต่อกิจการไม่มาก

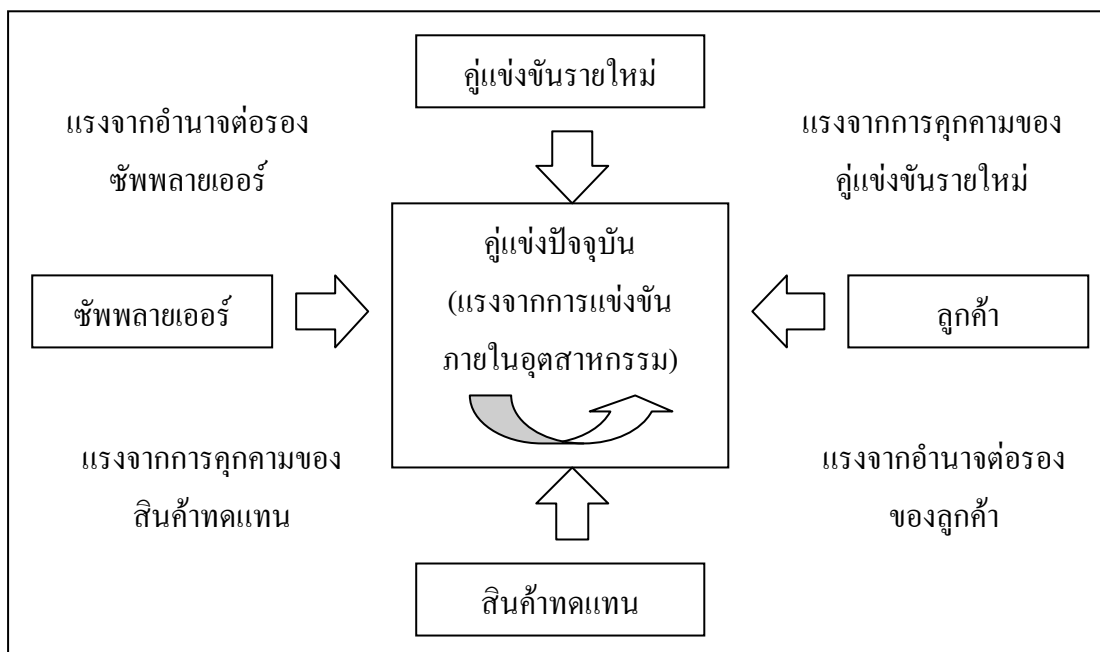
## 4. อำนาจต่อรองของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (The Bargaining Power of Suppliers)

กิจการให้บริการเช่าสนามฟุตบอลจึงไม่มีแรงกดดันจากปัจจัยด้านนี้

## 5. สินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products)

การคุกคามจากสินค้าทดแทนมีไม่มาก แม้ว่าจะมีสนามฟุตบอลกลางแจ้งอื่นๆบ้างแต่ในบริเวณดังกล่าวแต่ก็ไม่มีสนามฟุตบอลชนิดอื่น เช่นสนามฟุตบอลพื้นยาง พื้นปูนที่จะสามารถทดแทนได้สมบูรณ์

ภาพที่ 4 กระบวนการวิเคราะห์สภาพการแข่งขันด้วย Five Force Model



ที่มา : Michael E. Porter

### 5.7 คู่แข่งขัน

สนามฟุตบอลอยู่ในปริมณฑลใกล้เคียงทั้งหมด 3 แห่ง ได้แก่ คาซ่าฟุตบอลคลับ(ตรงข้ามมหาวิทยาลัยเอแบค) ฟุตบอลเซ็นเตอร์(สุขุมวิท71) พระรามเก้าฟุตบอล

1. คาซ่าฟุตบอลคลับ (ตรงข้ามมหาวิทยาลัยเอแบค) สนามฟุตบอลหญ้าเทียมในร่ม สถานที่อยู่บริเวณซอยคาซ่า 30 รามคำแหง 26 แขวงหัวหมาก เขตหัวหมาก กรุงเทพมหานคร

2. ฟุตบอลเซ็นเตอร์ (สุขุมวิท71) ชื่อ Arsenal soccerschools รายละเอียด สนามฟุตบอลอยู่ในการดูแลของ โรงเรียนสอนฟุตบอล อาร์เซนอล สถานที่อยู่บริเวณ 17/1 ซอยปรีดีพนมยงค์ 21 ถนนสุขุมวิท71 แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร

3. พระรามเก้าฟุตบอล สนามฟุตบอลหญ้าเทียมในร่ม สถานที่อยู่บริเวณใกล้ R.C.A หลังโรงพยาบาลพระราม9 กรุงเทพมหานคร



## 5.8 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

ตารางที่ 4 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

การเปรียบเทียบ	พัฒนาฟุตบอลคลับ	1. ฟุตบอลเซ็นเตอร์	2. คาซ่าฟุตบอลคลับ	3. พระรามเก้าฟุตบอล
ด้านบริการ	หญ้าเทียมคุณภาพดีที่สุด (5 ดาว)	หญ้าเทียมคุณภาพดีพอใช้ (3 ดาว)	หญ้าเทียมคุณภาพดี (4 ดาว)	หญ้าเทียมคุณภาพพอใช้ (2 ดาว)
ด้านราคา	ราคาอันดับที่สอง จันทร์ - ศุกร์ 800 บาท/ชม. เสาร์ และ อาทิตย์ 1,000 บาท/ชม.	ราคาอันดับที่สาม จันทร์ - ศุกร์ 600 บาท/ชม. เสาร์ และ อาทิตย์ 800 บาท/ชม.	ราคาแพงที่สุด จันทร์ - ศุกร์ 900 บาท/ชม. เสาร์ และ อาทิตย์ 1,200 บาท/ชม.	ราคาถูกที่สุด ทุกวัน 500 บาท/ชม.
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	เหมือนกัน	เหมือนกัน	เหมือนกัน	เหมือนกัน
ด้านส่งเสริมการตลาด	คล้ายกันและมีเทคนิคที่จะสร้างความแตกต่างของตนเองเฉพาะ	คล้ายกันและมีเทคนิคที่จะสร้างความแตกต่างของตนเองเฉพาะ	คล้ายกันและมีเทคนิคที่จะสร้างความแตกต่างของตนเองเฉพาะ	คล้ายกันและมีเทคนิคที่จะสร้างความแตกต่างของตนเองเฉพาะ

## 5.9 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS

### 5.9.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

#### ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีพนักงานไม่มากจึงง่ายต่อการบริหารจัดการ</li> <li>2. กิจการสามารถจ้างผู้จัดการที่เคยบริหารสนามฟุตบอลที่มีประสบการณ์มาบริหาร</li> <li>3. มีการวางแผนและกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนตั้งแต่เริ่มตั้งธุรกิจ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ยังไม่มีประสบการณ์ในการบริหารสนามฟุตบอล จำเป็นต้องใช้เวลาเรียนรู้ระยะหนึ่ง</li> </ol>
ด้านการตลาด	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เนื่องจากเป็นสนามเปิดใหม่ ลูกค้าจึงมีทัศนคติที่ดีในการเข้ามาใช้บริการ</li> <li>2. การอยู่ติดถนนจะทำให้มีคนเห็นได้ง่ายทำให้เกิดการตลาดแบบปากต่อปากซึ่งมีประสิทธิภาพมากในธุรกิจชนิดนี้</li> <li>3. มีการประชาสัมพันธ์สนามและจัดโปรโมชั่นอย่างต่อเนื่อง</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เป็นสนามฟุตบอลที่เปิดใหม่ ยังไม่เป็นที่รู้จักทำให้มีส่วนแบ่งการตลาดน้อย อาจต้องใช้งบโฆษณาสูงในช่วงเริ่มต้น</li> <li>2. อาจมีปัญหาในการจัดโปรโมชั่นที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าเพราะกิจการยังขาดประสบการณ์ แต่เมื่อเรียนรู้ความต้องการของลูกค้าก็จะสามารถจัดโปรโมชั่นที่เหมาะสมได้</li> </ol>
ด้านการบริการ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ใช้หญ้าเทียมรุ่นใหม่ มีคุณสมบัติที่ใกล้เคียงกับหญ้าจริง คุณภาพสูงกว่าคู่แข่ง ขนาดของสนามมีความเป็นมาตรฐานสากล</li> <li>2. การตกแต่งบรรยากาศที่มีความเป็นสากล</li> </ol>	-

	3.การเดินทางสะดวกที่ตั้งอยู่ติดถนนพัฒนาการ 4.มีอุปกรณ์การเล่นที่จำเป็นให้บริการ	
<b>ด้านการเงิน</b>	1.การเช่าที่ดินจะทำให้มีต้นทุนในการลงทุนเริ่มแรกต่ำ จะทำให้ระยะการคืนทุนเร็ว 2.กิจการจะสามารถควบคุมต้นทุนได้ตามแผนการเป้าหมายที่กำหนดเอาไว้ชัดเจน	1.ต้นทุนการเช่าที่ดินสูงทำให้มีค่าใช้จ่ายสูง แต่คาดว่าจะรายได้ก็จะสูงเช่นเดียวกัน 2.ในระยะแรกอาจมีปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียน แต่กิจการอาจใช้เงินกู้จากธนาคารได้ภายหลัง 3.สนามหญ้าเทียมที่ใช้เป็นหญ้าเทียมคุณภาพสูงทำให้มีต้นทุนในการบำรุงรักษาพอสมควร

ตารางที่ 6 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

<b>ปัจจัยการพิจารณา</b>	<b>โอกาส (Opportunities)</b>	<b>อุปสรรค (Threats)</b>
<b>ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</b>	1.ความต้องการเล่นฟุตบอลขยายตัวตามการขยายตัวของจำนวนนักเล่นที่มากขึ้นตามกระแสนิยมและมีแนวโน้มที่จะเติบโตต่อเนื่องอีกมากในอนาคต 2.จำนวนสนามที่ให้บริการยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้เล่น หรืออยู่ไกลเกินไปทำให้การเดินทางไม่สะดวก	1.การที่กลุ่มลูกค้าไม่ความหลากหลาย ทำให้ การตลาดเกิดขึ้นเฉพาะผู้ชาย ที่มีรายได้เท่านั้น
<b>สถานการณ์การแข่งขัน</b>	1. การแข่งขันยังไม่เข้มข้น เนื่องจากยังไม่มีเปิดให้บริการสนามฟุตบอลในร่ม ที่มีพื้นสนามเป็นหญ้าเทียม	1.ผู้ประกอบการรายอื่นๆ ที่มองเห็นโอกาสดังกล่าวและมีทุนพร้อมต้องการเข้ามาแย่งส่วนแบ่งการตลาดด้วย จะส่งผลให้

	2.กิจการมองเห็นแล้วว่าคู่แข่งมีบริการหลักและบริการเสริมอะไรบ้าง ย่อมต้องสามารถหาเทคนิคและสร้างสรรค์การบริการที่เหนือกว่าได้	เกิดการแข่งขันในด้านราคาเป็นต้น 2. เมื่อมีสนามฟุตบอลเพิ่มขึ้น ต้องมีการแข่งขันเกิดขึ้น เช่น แข่งกันลดราคา โหมโปรโมชัน ย่อมจนทำให้ต้นทุนสูงขึ้น กำไรลดลง เป็นต้น
<b>สังคม</b>	1.ลักษณะการดำเนินชีวิตของคนเมืองที่ทำให้เกิดเป็นทางเลือกอีกทางหนึ่งในการออกกำลังกาย ได้ตลอดเวลาตามความสะดวก ซึ่งการมีสนามฟุตบอลที่เปิดให้บริการจนถึงเที่ยงคืนย่อมเป็นทางเลือกที่ดีทางหนึ่ง	-
<b>เทคโนโลยี</b>	1.การที่ในปัจจุบันเทคโนโลยีต่างเปลี่ยนไปมาก ทำให้ การบริหารจัดการ เช่นการรับ-จ่ายเงิน การจัดการสต็อกสินค้า การจัดทำบัญชี ด้วยคอมพิวเตอร์ รวมไปถึง การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ทางอินเทอร์เน็ต ทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในเชิงกว้างได้อย่างทั่วถึง	1.จากความก้าวหน้าดังกล่าว คู่แข่งก็สามารถใช้เทคโนโลยีเดียวกับในการดำเนินธุรกิจได้ เช่นเดียวกัน

**บทที่ 6**  
**แผนบริหารจัดการ**

**6.1 ข้อมูลธุรกิจ**

ชื่อกิจการ พัฒนฟุตซอลคลับ

ที่ตั้งกิจการ ซอยพัฒนาการ44 ถนนพัฒนาการ เขตสวนหลวง  
กรุงเทพมหานคร

รูปแบบการดำเนินธุรกิจ ห้างหุ้นส่วนจำกัด

การให้บริการ เปิดให้เช่าสนามฟุตซอลขนาดมาตรฐานพื้นสนามหญ้าเทียมในร่ม  
เวลาทำดำเนินงาน เปิดบริการทุกวัน ตั้งแต่ 09.00-24.00 น. (15 ชั่วโมง/วัน)

**6.2 รายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วน และสัดส่วนการถือครอง**

ตารางที่ 7 รายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วน และสัดส่วนการถือครอง

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	ทุนเจ้าของ	เงินกู้	รวมมูลค่า
1.	นางสาวชลธิชา ชูนามชัย	2,110,600	-	2,110,600
2.	นายวิชราวุธ บุญพงษ์	2,000,000	-	1,850,000
3.	สถาบันการเงิน	-	6,000,000	6,000,000
	รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น	4,110,600	6,000,000	6,000,000
	โครงสร้างทางการเงิน (เปอร์เซ็นต์)	40.66 %	59.34 %	100 %

**6.3 ประวัติของกรรมการหรือผู้บริหาร**

1. นางสาว ชลธิชา ชูนามชัย อายุ 22 ปี

การศึกษา

ระดับปริญญาตรีจากคณะวิทยาการจัดการ สาขาธุรกิจทั่วไป

มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ประสบการณ์การทำงานและการฝึกงาน

มี.ค. – พ.ค. 2552 ฝึกงานกับแผนกบริหารทรัพยากรบุคคล บริษัทยูนิลีเวอร์ไทย เทรด  
ดิง จำกัด

2. นายวิชราวุธ บุญพงษ์ อายุ 22 ปี

การศึกษา

ระดับปริญญาตรีจากคณะวิทยาการจัดการ สาขาธุรกิจทั่วไป

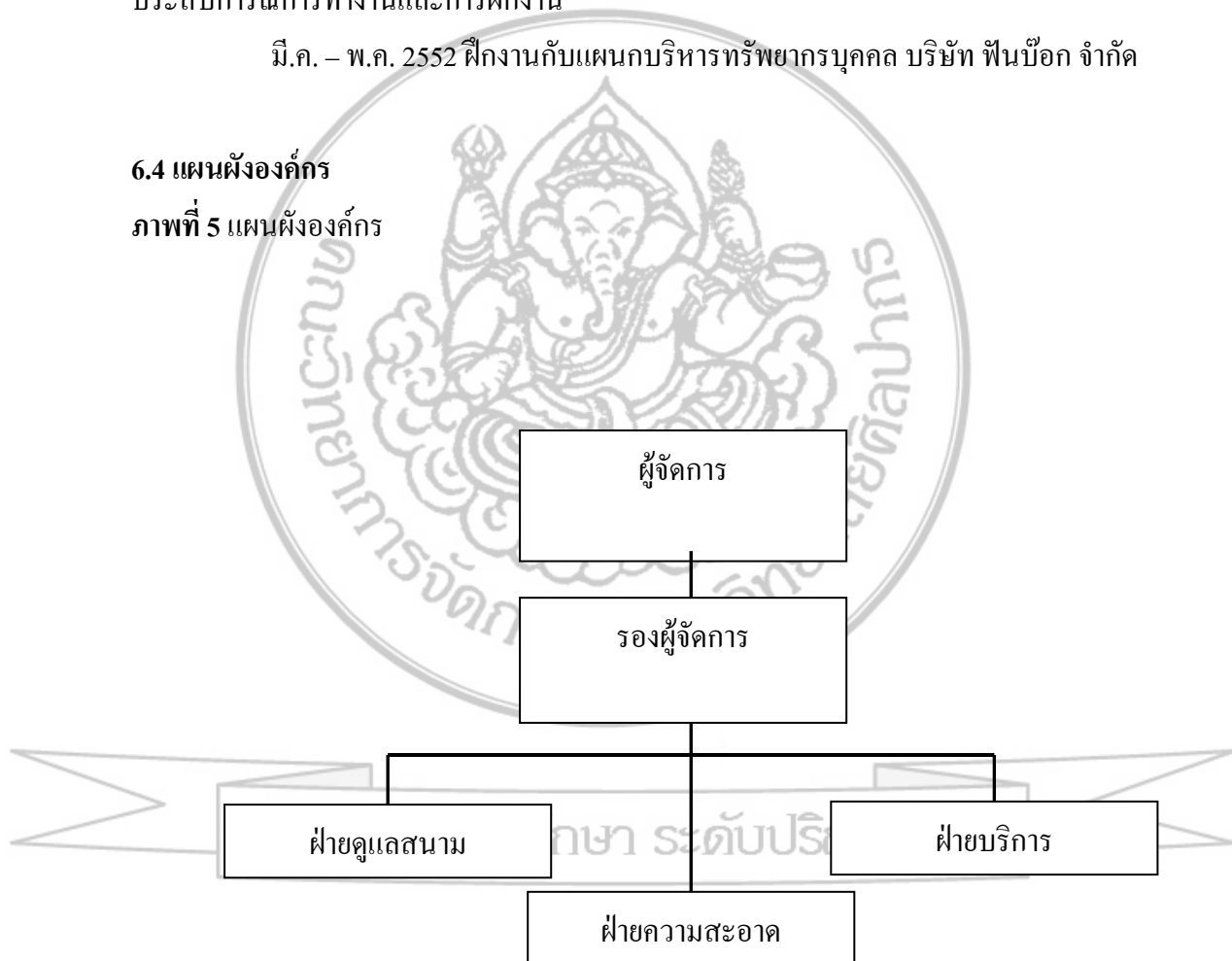
มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ประสบการณ์การทำงานและการฝึกงาน

มี.ค. – พ.ค. 2552 ฝึกงานกับแผนกบริหารทรัพยากรบุคคล บริษัท ฟันบ็อก จำกัด

#### 6.4 แผนผังองค์กร

ภาพที่ 5 แผนผังองค์กร



## 6.5 หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

### 1. ผู้จัดการ นาย วชิราวุธ บุญพงษ์

ตำแหน่งความรับผิดชอบ ควบคุมการทำงานของฝ่ายต่างๆ ตรวจสอบงานในด้านต่างๆ ให้เรียบร้อย ทำงานในด้านที่มีบุคลากรไม่เพียงพอ และเก็บเงินค่าเช่าใช้สนามจากลูกค้า

การศึกษา ระดับปริญญาตรีจากคณะวิทยาการจัดการ สาขา วิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

อัตราเงินเดือน 15,000 บาท

### 2. รองผู้จัดการ นางสาวชลธิชา ชูนามชัย

ตำแหน่งความรับผิดชอบ เป็นมีความรับผิดชอบรองจากผู้จัดการและควบคุมการทำงานของฝ่ายต่างๆ ตรวจสอบงานในด้านต่างๆ ให้เรียบร้อย ทำงานในด้านที่มีบุคลากรไม่เพียงพอ และเก็บเงินค่าเช่าใช้สนามจากลูกค้า

การศึกษา ระดับปริญญาตรีจากคณะวิทยาการจัดการ สาขา วิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

อัตราเงินเดือน 15,000 บาท

### 3. พนักงานฝ่ายดูแลสนาม เป็นพนักงานชาย อายุระหว่าง 25 – 45 ปี

ตำแหน่งความรับผิดชอบ คอยตรวจสอบความพร้อมของสภาพสนาม ประสานงานแม่บ้านในการทำความสะอาดสนามที่ถูกต้อง ดูแลอุปกรณ์กีฬาสำหรับให้ยืม จัดการติดต่อกรรมการให้ลูกค้า ควบคุมเวลาของลูกค้าในการเช่าสนาม จัดการรับจองสนามกับลูกค้า สามารถแนะนำวิธีการเล่นฟุตบอลให้กับลูกค้าได้ สามารถปฐมพยาบาลเบื้องต้นให้กับลูกค้าเมื่อเกิดอุบัติเหตุจากการเล่นฟุตบอล และสามารถรับหน้าที่เป็นกรรมการในสนามฟุตบอลได้

การศึกษาที่ต้องการ ระดับปริญญาตรี เกี่ยวข้องกับกีฬาและการออกกำลังกาย

คุณสมบัติ รู้หลักการเล่นกีฬาเบื้องต้น มีความชอบในกีฬาฟุตบอล รู้หลักการปฐม

พยาบาลเบื้องต้น รู้กติกาการแข่งขันฟุตบอลและมีมนุษยสัมพันธ์

ทำงานตั้งแต่เวลา 13.00 น. – 21.00 น.

อัตราเงินเดือน 12,000 บาท

### 4. พนักงานฝ่ายบริการ เป็นพนักงานชายและหญิง อายุระหว่าง 22 – 35 ปี

ตำแหน่งความรับผิดชอบ เสิร์ฟเครื่องดื่ม จัดเตรียมเครื่องดื่ม และทำความสะอาดบาร์ และต้อนรับลูกค้า

การศึกษาที่ต้องการ ระดับ ปวช. ปวส. การโรงแรมและการบริการ

คุณสมบัติ รู้หลักการการให้บริการ มีอัธยาศัยดี ยิ้มแย้มแจ่มใส มีบุคลิกภาพดี  
สามารถจัดเตรียมเครื่องดื่มน้ำพื้นฐานได้ และมีศิลปะในการผสมเครื่องดื่มที่ลูกค้าต้องการได้  
ทำงานตั้งแต่เวลา พนักงานหญิง 9.00 น. – 16.00 น. และพนักงานชาย 16.00น. – 24.00 น.  
อัตราเงินเดือน 12,000 บาท

#### 5. พนักงานแม่บ้าน เป็นพนักงานชายหรือหญิง อายุระหว่าง 20 – 45 ปี

ตำแหน่งความรับผิดชอบ ทำความสะอาดสนามและบริเวณภายในอาคาร และสามารถช่วยงานฝ่าย  
ดูแลสนามกับฝ่ายบริการได้

การศึกษาที่ต้องการ -

คุณสมบัติ เป็นคนขยันขันแข็ง รักสะอาด อัธยาศัยดี มีความรอบคอบ และสามารถ  
ช่วยเหลือฝ่ายต่างๆ ในการดูแลจัดการ ในส่วนที่ขาดชั่วคราวในบางครั้ง

ทำงานตั้งแต่เวลา 9.00 น. – 16.00 น. และ 16.00น. – 24.00 น.

อัตราเงินเดือน 8,000 บาท

#### 6.6 แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ตารางที่ 8 แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	รวมเงินเดือน
1.	ทรัพยากร บุคคล	ผู้จัดการและรอง ผู้จัดการ	2	15,000	30,000
2.	ดูแลสนาม	พนักงาน	2	12,000	24,000
3.	บริการ	พนักงานบริการ เครื่องดื่ม	2	12,000	24,000
4.	ทำความสะอาด	แม่บ้าน	2	8,000	16,000
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน			8		94,000



## 6.7 วิสัยทัศน์

เรามีความมุ่งมั่นที่จะเป็นหนึ่งในการให้บริการสนามฟุตบอลหญ้าเทียม ที่มีมาตรฐานสูง และราคาเหมาะสม บนถนนพัฒนาการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เป็นผู้รักการเล่นฟุตบอลอย่างมีรสนิยม

## 6.8 พันธกิจ

1. เราจะมอบความประทับใจและประสบการณ์ที่แตกต่างจากเดิมให้กับลูกค้า ด้วยพื้นที่สนามที่เป็นหญ้าเทียมที่ทันสมัย พร้อมกับสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน
2. เรา จะพัฒนาบริการของเราให้มีคุณภาพในเชิงการแข่งขันที่เป็นเลิศเหนือกว่าคู่แข่งในระยะยาว
3. เรา จะให้ความสนใจในการจับกระแสความต้องการของลูกค้าต่อการให้บริการและปรับตัวอย่างรวดเร็วต่อการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว

## 6.9 เป้าหมายทางธุรกิจ

### เป้าหมายทางธุรกิจ

#### เป้าหมายระยะสั้น

1. มุ่งเน้นในการเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่
2. มีส่วนแบ่งทางการตลาดไม่น้อยกว่า 25 เปอร์เซ็นต์ คือทำรายได้ในปีแรกไม่น้อยกว่า 4,000,000 บาท

3. ส่งเสริมภาพลักษณ์และชื่อเสียงของสนามฟุตบอลที่มีมาตรฐานสูงให้โดดเด่นกว่าคู่แข่งอย่างรวดเร็วที่สุด

4. สร้างและรักษาคุณภาพการให้บริการที่คงที่ตลอดระยะเวลาที่ดำเนินกิจการ โดยเน้นบรรยากาศของสถานที่ที่สมจริง

5. รักษาระดับของต้นทุนการดำเนินงานให้ต่ำอย่างต่อเนื่องเพื่อคืนทุนให้เร็วที่สุด

#### เป้าหมายระยะยาว

1. มุ่งขยายส่วนแบ่งทางการตลาดให้ถึง 30 เปอร์เซ็นต์ เพื่อนำไปสู่การขยายกิจการต่อไป

2. สร้างมาตรฐานการให้บริการสนามฟุตบอลในร่ม เพื่อการเล่นฟุตบอลอย่างมีระดับ

3. รักษาความจงรักภักดี เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ กลับมาใช้บริการซ้ำอย่างต่อเนื่อง
4. พัฒนาทักษะความสามารถและศักยภาพของกิจการให้แข่งขันได้อย่างยั่งยืนในระยะยาว
5. ให้ความสำคัญในการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลง ยึดมั่นในวิสัยทัศน์และภารกิจอย่างจริงจัง

### 5.10 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

#### การจัดการ

เน้นการบริหารจัดการภายในกิจการให้มีประสิทธิภาพ มีการกระจายอำนาจการตัดสินใจไปยังพนักงานระดับล่างเพื่อแบ่งเบาภาระการทำงานและตัดสินใจของเจ้าของกิจการ

#### การบริการ

พัฒนากระบวนการให้บริการและคุณภาพของสนามฟุตบอลให้ได้มาตรฐานสากล โดยเฉพาะมาตรฐานของพื้นสนามและอุปกรณ์การเล่น เพื่อให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้า และรักษาคุณภาพอย่างต่อเนื่อง

#### การตลาด

สร้างชื่อเสียงของสนามให้เป็นที่ยอมรับและได้เป็นตัวเลือกเบอร์หนึ่งในใจลูกค้า สร้างความคุ้นเคย และความเป็นกันเองกับลูกค้า

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

#### การเงิน

พัฒนาระบบการเงินและบัญชีให้ได้มาตรฐานเพื่อเป็นพื้นฐานในการขยายกิจการต่อไป เน้นการรักษาระดับของต้นทุนให้ต่ำตามเป้าหมายที่วางไว้

### 5.11 นโยบายการจ่ายเงินปันผล หรือการแบ่งผลประโยชน์

กิจการมีนโยบายการจ่ายอัตราเงินปันผลคงที่ 20 % ของกำไรสุทธิในปีที่มีกำไร

### 5.12 แผนดำเนินการอื่นของธุรกิจ

เมื่อธุรกิจได้ดำเนินการไปจนถึงระยะเวลาหนึ่ง ที่สามารถทำกำไรให้กับเจ้าของกิจการ อยู่ในระดับที่น่าพอใจ ถึงแม้ว่าสภาพเศรษฐกิจจะอยู่ในช่วงที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้ เนื่องจาก สภาพการเมืองที่ยังมีปัญหายอยู่ในปัจจุบัน และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายก็ยังคงมีความต้องการใช้บริการ ทางด้านนี้อย่างต่อเนื่อง กิจการจึงต้องส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่องด้วยเช่นกัน เพื่อกระตุ้นให้ ลูกค้าเกิดการใช้บริการซ้ำอย่างต่อเนื่อง และให้มีปริมาณความต้องการใช้บริการที่ถี่เพิ่มมากขึ้น พร้อมกับการสอบถามกลุ่มลูกค้าที่สนใจในการออกกำลังกายที่มาใช้บริการ ว่ามีความต้องการให้ ธุรกิจเปิดให้บริการอะไรเพิ่มเติมจากที่มีอยู่ เพื่อเป็นแนวทางในการขยายธุรกิจในอนาคต โดยใช้ พื้นที่ที่มีอยู่ในบริเวณชั้นสองของอาคาร ที่เปิดให้เช่าอยู่ในปัจจุบัน เพื่อเป็นรายได้เสริมเพิ่มเติมจาก กิจการเปิดเช่าสนามฟุตบอลที่มีอยู่



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 7 แผนการตลาด

### 7.1 เป้าหมายทางการตลาด

1. เป็นสถานที่ให้บริการเช่าสนามฟุตบอลมาตรฐานสากลในร่ม พื้นสนามเป็นหญ้าเทียมคุณภาพสูงบนถนนพัฒนาการ เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร
2. ให้บริการสำหรับผู้ที่ต้องการเล่นฟุตบอล ที่มีอายุตั้งแต่ 18-45 ปีเป็นผู้มีความรักในกีฬาฟุตบอล
3. เป็นสถานที่ที่ให้บริการครบวงจรด้านกีฬาฟุตบอล และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ
4. เป็นสถานที่พบปะสังสรรค์ของทางสังคมของกลุ่มเพื่อนที่รวมตัวกันมาเล่นฟุตบอล
5. เป็นสถานที่จัดการแข่งขันกีฬาฟุตบอลสำหรับหน่วยงานต่างๆ เช่นหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน

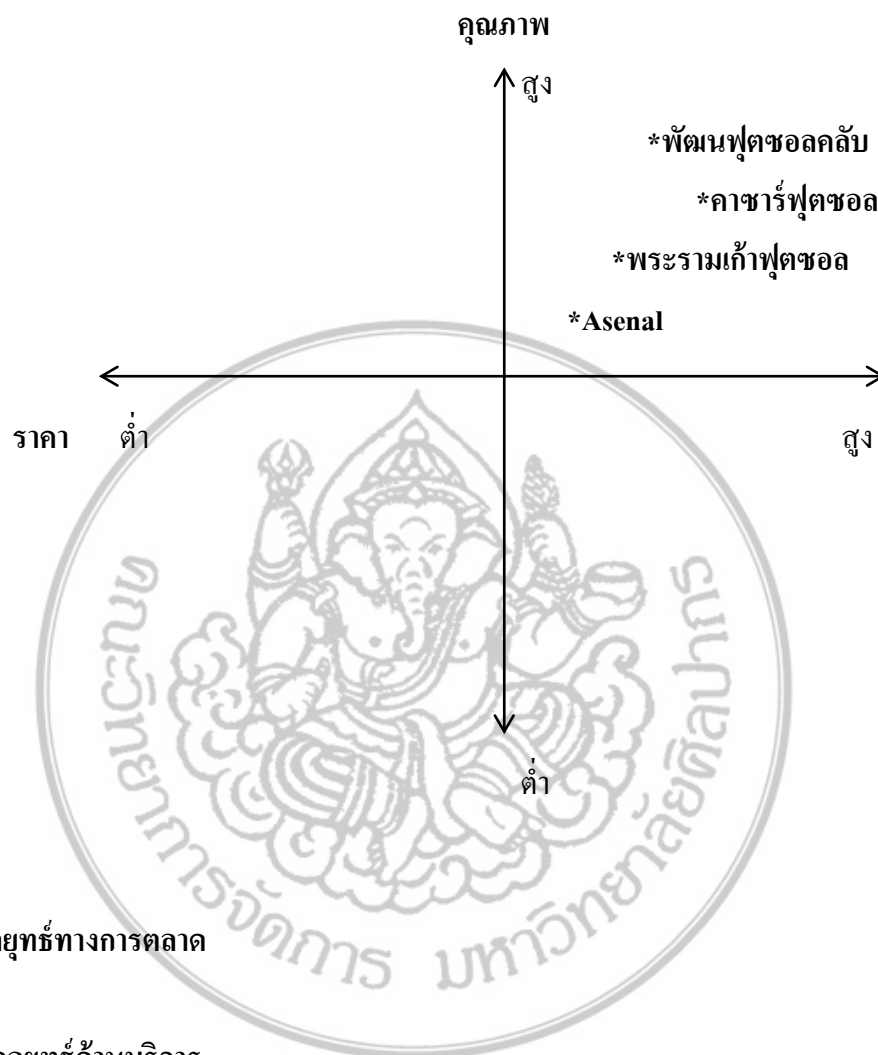
### 7.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย

การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งสามารถแบ่งได้ 2 กลุ่มดังนี้

1. กลุ่มลูกค้า A คือ กลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ปานกลางถึงสูง (มากกว่า 8,000 บาทขึ้นไป) มีฐานะทางการเงินดีมีมาก มีอำนาจการซื้อสูง ชอบการบริการที่ดี มีระดับราคาไม่ใช่ปัจจัยสำคัญในการพิจารณา กลุ่มลูกค้าระดับ A ได้แก่ กลุ่มวัยทำงานที่มีรายได้ค่อนข้างสูงหรือผู้มีฐานะค่อนข้างดี เป็นต้น

2. กลุ่มลูกค้าระดับ B คือ กลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ต่ำถึงปานกลาง (น้อยกว่า 8,000 บาท) ฐานะทางการเงินอยู่ในเกณฑ์ที่ดี แต่ราคาก็เป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาเช่นกัน กลุ่มลูกค้าระดับนี้มักจะเปรียบเทียบระหว่างราคากับการบริการ กลุ่มลูกค้าระดับ B ได้แก่ พนักงานบริษัทข้าราชการ เอกชน และนักเรียน นักศึกษา เป็นต้น

## ภาพที่ 6 การกำหนดตำแหน่งธุรกิจ



### 7.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

#### 7.3.1 กลยุทธ์ด้านบริการ

##### 1.1 บริการหลัก

บริการให้เช่าสนามฟุตบอลขนาดมาตรฐาน 20 x 40 เมตร จำนวน 2 สนาม โดยใช้หญ้าเทียมรุ่นใหม่ล่าสุด TM 5000(350 MICRON) มาตรฐาน FIFA ที่ให้ความรู้สึกเหมือนหญ้าจริง สีสดใสสบายตา และนุ่มสบายเท้า เป็นสนามในร่มมีบรรยากาศดีเท่ากับสนามแข่งขันที่เป็นมาตรฐาน พร้อมอุปกรณ์การเล่นฟุตบอลที่มีไว้บริการครบ เช่น ลูกฟุตบอล ถุงมือผู้รักษาประตู เสื้อแบ่งทีม เป็นต้น

เปิดให้บริการทุกวัน วันละ 15 ชั่วโมง ตั้งแต่เวลา 9.00 น. ถึง 24.00 น.

## 1.2 บริการเสริม

- บริการตู้ล็อกเกอร์, น้ำอุ่น, สบู่, แชมพู, ห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกายขนาดกว้างขวาง สะอาด และทันสมัย

- บริการเรียกกรรมการให้ (แจ้งล่วงหน้า 1 วัน)

- บริการสถานที่จอดรถเฉพาะลูกค้าได้มากกว่า 30 คัน

- บริการขายเครื่องดื่มทุกชนิด ที่เคาเตอร์บาร์เครื่องดื่ม บริเวณชั้น 1

- บริการห้องว่าง อยู่บริเวณชั้น 2 ของอาคาร และมีระเบียงชั้นบน เปิดให้เช่าเชิงพาณิชย์

### 7.3.2 กลยุทธ์ด้านสถานที่

สถานที่สำหรับประกอบธุรกิจสนามฟุตบอลให้เช่า มีความสำคัญมากนอกจากจะต้องเลือกทำเลที่ดีโดยกิจการเลือกย่านถนนพัฒนาการ มีพื้นที่ติดถนน ซึ่งลูกค้าที่ผ่านไปมาสามารถมองเห็นได้โดยสะดวกและง่ายในด้านของการเดินทางมายังสนาม ซึ่งจะทำให้เกิดการบอกต่อได้ง่าย อีกทั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชนและสถานศึกษา เพื่อที่จะสามารถเสนอทางเลือกที่ดีต่อลูกค้าเพราะไม่ต้องเดินทางไกล และการรวมตัวของกลุ่มจะเกิดขึ้นได้อย่างสะดวกที่สุด ทั้งนี้เชื่อว่าการมีทำเลที่ตั้งที่อยู่ติดถนนจะทำให้สามารถเข้าถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้การเดินทางสะดวก มีที่จอดรถภายใน การตกแต่งสถานที่สวยงามใส่ใจรายละเอียด เพื่อให้ได้บรรยากาศของสนามแข่งขันจริงต้องดูเรียบริบหรี่ สะอาด ทั้งนี้เพราะลูกค้าย่อมต้องคาดหวังว่าจะได้รับความประทับใจทุกครั้งที่มาใช้บริการ การจัดการกับพื้นที่ใช้สอยที่ต้องสร้างสรรค์ และลงตัว และเกิดประโยชน์สูงสุดอีกด้วย

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### 7.3.3 กลยุทธ์ด้านราคา

กิจการได้กำหนดนโยบายการตั้งราคา ดังนี้

ตารางที่ 9 ราคาค่าบริการ

วัน	เวลา	ราคา
จันทร์-ศุกร์	เวลา 09.00 น. - 24.00 น.	800 บาท/ชม.
เสาร์-อาทิตย์	เวลา 09.00 น. - 24.00 น.	1,000 บาท/ชม.

กิจการได้มีการกำหนดนโยบายการตั้งราคา ดังนี้

โดยนโยบายการตั้งราคาดังกล่าว ใช้หลักการตั้งราคาโดยการเปรียบเทียบกับราคา คู่แข่งขันเพราะการตั้งราคาดังกล่าวเป็นกลยุทธ์การตั้งราคาที่เหมาะสมกับธรรมชาติของธุรกิจสนาม ฟุตบอล และเนื่องจากคู่แข่งได้เปิดดำเนินการมาก่อนเป็นที่รู้จักของลูกค้า อีกทั้งลูกค้าก็ยอมรับและ คำนึงกับระดับราคาของคู่แข่งมาก่อน ดังนั้นจึงไม่สามารถตั้งราคาให้แตกต่างจากคู่แข่งได้มาก นัก เนื่องจากต้องการมีคุณภาพของสนามและบริการที่ดีกว่าและต้องกำหนดตำแหน่งทางการตลาด ของตนเองให้เป็นเบอร์หนึ่ง นอกจากนี้ยังกำหนดราคาเช่าพื้นที่ว่างชั้นสอง(1 หน่วย) กำหนดราคา เช่าเบื้องต้น 5,000 บาทต่อเดือน ส่วนการจำหน่ายเครื่องดื่มในสนามจะใช้ราคามากกว่าห้องตลาด เล็กน้อย

#### 7.3.4 กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

สำหรับการส่งเสริมการขาย เราจะเน้นการให้บริการที่ดี มุ่งสร้างความสัมพันธ์อันดีกับ ลูกค้า มีการสร้างระบบสมาชิก โดยให้ลูกค้าสมัครสมาชิกจากนั้นจะมอบสิทธิพิเศษให้กับลูกค้า อาทิ เล่นสะสมครบ 10 ชั่วโมงแถมให้ 1 ชั่วโมง นอกจากนี้ยังมีการจัดแข่งขันเป็นโครงการและมี รางวัลมอบให้ เป็นต้น โดยผู้ที่สมัครสมาชิกจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเข้าเป็นสมาชิก 1,200 บาท ต่อคนต่อปี และผู้ที่สมัครสมาชิกสามารถจองสนามฟุตบอล ผ่านระบบอินเทอร์เน็ตล่วงหน้าอย่าง น้อย 1 อาทิตย์ และมีสิทธิในการจองสถานที่สำหรับจัดงานเลี้ยงต่างๆ อีกทั้งเมื่อสมาชิกชวน ลูกค้าใหม่มาสมัครสมาชิกจะได้รับคูปองส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์

#### 7.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด

ประกอบด้วยกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดต่างๆ ดังนี้

1. การโฆษณาจัดทำ Event marketing ในช่วงวันเปิดสนามวันแรกและลดราคา 50 เปอร์เซ็นต์ สำหรับผู้เข้าใช้บริการในวันดังกล่าว
2. จัดพิมพ์ใบปลิวแนะนำ สนามพัฒนาฟุตบอลคลับ(สนามหญ้าเทียมคุณภาพสูง) พร้อม คูปองส่วนลด เพื่อแจกให้กับลูกค้า ที่อยู่ในทำเลที่ตั้งอยู่ และบริเวณ โดยรอบในระยะ 5-20 กิโลเมตร ที่เป็นสถานที่ทำงาน สถานศึกษา(โดยเฉพาะหน้ามหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต รามคำแหง และอัสสัมชัญ) หอพัก ที่อยู่อาศัย เพื่อเป็นการชักจูงให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการและเพื่อให้ผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเกิดการรับรู้ในเกี่ยวกับการให้บริการของสนาม โดยทางกิจการจะแจก ใบปลิวทุกๆ วันศุกร์ในช่วงก่อนเปิดร้าน 4 สัปดาห์ ทั้งหมด 4,000 ใบ (เฉลี่ยสัปดาห์ละ 1,000 ใบ)

3. ทำป้ายโฆษณาหน้าร้านให้สะดุดตาสามารถมองเห็นได้ง่าย
4. ทำบัตรสมาชิกเพื่อมอบส่วนลดพิเศษ ให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการประจำ จะได้รับ ส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์
5. จัดรายการสะสมยอดการใช้บริการเพื่อรับของกำนัล โดยเมื่อลูกค้าซื้อสินค้าครบทุก 1 ชั่วโมง จะรับแต้มสะสมทันที 1 แต้ม เพื่อแลกรับของกำนัล ดังต่อไปนี้
  - 5.1 เมื่อสะสมครบ 10 แต้ม แลกรับชั่วโมงการเล่น 1 ชั่วโมง
  - 5.2 เมื่อสะสมครบ 20 แต้ม แลกรับชั่วโมงการเล่น 3 ชั่วโมง
  - 5.3 เมื่อสะสมครบ 30 แต้ม แลกรับชั่วโมงการเล่น 5 ชั่วโมง

รายละเอียดของงบประมาณการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในปีแรก ประกอบด้วย

ประเภทการโฆษณา	ค่าใช้จ่าย
การโฆษณา จัดทำ Event marketing ในช่วงวันเปิดสนาม	100,000 บาท
ใบปลิวแนะนำสนาม	6,000 บาท
ป้ายโฆษณาหน้าสนาม	20,000 บาท
บัตรสมาชิก	3,000 บาท
ค่าเสื้อ PF Club 100 ตัว (100*50)	5,000 บาท
<b>รวม</b>	<b>134,000 บาท</b>

ตารางที่ 10 งบประมาณการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในปีแรก

ดังนั้น งบประมาณการงบประมาณการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในปีแรก เป็น 134,000 บาท

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



**บทที่ 8**  
**แผนการบริการ**

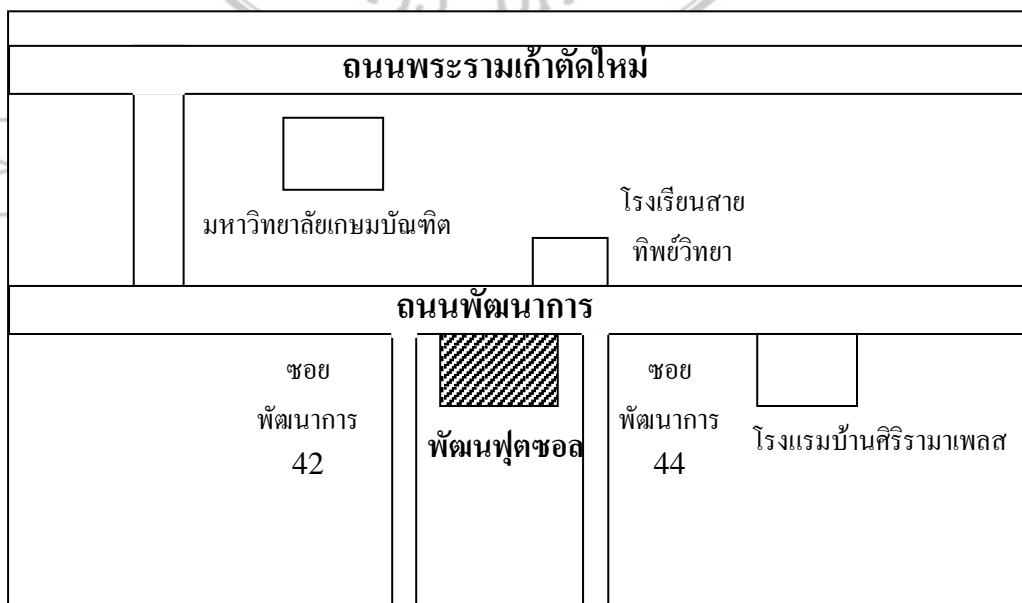
**8.1 สถานประกอบการในการบริการ**

สถานที่ตั้ง ถนนพัฒนาการ กรุงเทพมหานคร

รายละเอียด เปิดบริการให้เข้าสนามฟุตบอลสำหรับออกกำลังกายแบบหมู่คณะ ด้วยการให้บริการอย่างมีคุณภาพพิถีพิถันในทุกรายละเอียด ให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจอย่างสูงสุดกับวัสดุและอุปกรณ์ในการเล่นกีฬาที่มีคุณภาพ ให้บริการตั้งแต่ 9.00น. - 24.00น.(รวมเวลาที่ให้บริการต่อวัน 15 ชั่วโมง)

ลักษณะของอาคารและสนามฟุตบอล เป็นอาคารสองชั้น ตกแต่งแบบทันสมัย แต่สบายตา พื้นผิวอาคารเป็นคอนกรีตวางอิฐมอญแข็งแรงทนทาน แล้วเป็นฉนวนกันความร้อนได้ดี ทำให้อาคารเย็นอยู่เสมอ สนามฟุตบอล 2 สนามขนานกับตัวอาคาร ทำให้สะดวกแก่การให้บริการที่มากขึ้น ปลูกพื้นหญ้าเทียมที่มีคุณภาพและได้มาตรฐานไฟฟ้า ทำให้สีของอาคารและสนามฟุตบอลเข้ากันได้อย่างลงตัว

ภาพที่ 7 แผนที่ตั้งสถานประกอบการในการบริการ



## 8.2 อุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ประกอบกิจการ

### ตารางที่ 11 อุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ประกอบกิจการ

ส่วนประกอบบริเวณรับรองลูกค้าภายในอาคาร			
รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	ราคารวม
เก้าอี้อูมูนิเนียมท้าว แขน	60	599	35,940
เก้าอี้บาร์	10	970	9,700
โต๊ะขนาดกลาง	25	680	17,000
โต๊ะเคาน์เตอร์บาร์	5	2,900	14,500
ตู้แช่เครื่องดื่ม	2	27,500	55,000
ทีวีจอพลาสมาแขวน	1	35,000	35,000
พัดลมติดเพดาน	4	1,590	6,360
โคมไฟติดผนัง	12	720	8,640
รวม			182,140

ส่วนประกอบในห้องสุขาและห้องอาบน้ำ			
รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	ราคารวม
โถส้วม	12	2,500	30,000
โถปัสสาวะ	12	450	5,400
ที่ฉีดโถส้วม	12	189	2,268
ที่ใส่กระดาษทิชชู	12	59	708
ฝักบัว	10	229	2,290
ซิงค์ล้างหน้า	10	475	4,750
เครื่องทำน้ำอุ่น	10	2,190	21,900
กระจกส่อง	12	250	3,000
ราวตากผ้าขนหนู	10	120	1,200
ที่ใส่สบู่เหลว	15	200	3,000
รวม			74,516

อุปกรณ์และส่วนประกอบอื่นๆ			
รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	ราคารวม
กล่องวงจรปิด	6	10,000	60,000
เครื่องสูบลมยางรถ	1	600	600
อุปกรณ์ปฐมพยาบาล	2	300	600
ถังดับเพลิง (มอก. 15 ปอนด์)	6	550	3,300
อุปกรณ์สำหรับทำความสะอาดสถานที่			
- เครื่องดูดฝุ่น	1	8,990	
- น้ำยาเฉพาะส่วน	1	2,500	
อุปกรณ์ภายในจอดรถ			
รถ	12		
- กรวยพลาสติก	2		
- อุปกรณ์ล็อกล้อรถ	4	240	
- รั้วเหล็กกั้นรถ		2,000	
		3,500	20,880
เครื่องปั๊มลมบีง	1	390	390
เครื่องทำแซนวิช	1	390	390
เครื่องไมโครเวฟ	1	2,500	2,500
เครื่องปั่นน้ำผลไม้	1	390	390
จาน	4 โหล	240	960
ชุดช้อนส้อม(12 คู่=1 ชุด)	3 ชุด	599	1,797
แก้วน้ำใส (ธรรมดา)	3 โหล	240	720
แก้วน้ำใส (น้ำปั่น)	2 โหล	360	720
แก้วน้ำใส (เบียร์)	2 โหล	360	720

แก๊วกาแฟ+จานรอง แก้ว	1 โหล	360	360
ซิงค์ล้างจาน+ก๊อก น้ำ	1	5,500	5,500
ผ้าขนหนู	10 โหล	1,500	15,000
สบู่เหลว	30 แกลลอน	29	870
น้ำยาสระผม	30 แกลลอน	35	1,050
ตู้ล็อกเกอร์แบบ 6 ประตู	4	4,800	19,200
ถังขยะ 120 ลิตร ฝา มีช่องทิ้ง	3	1,500	4,500
ถังขยะ 40 ลิตร	5	400	2,000
	รวม		153,937

หมายเหตุ ราคาที่แสดงในที่นี่ สํารวจ ณ เดือนธันวาคม พ.ศ. 2552

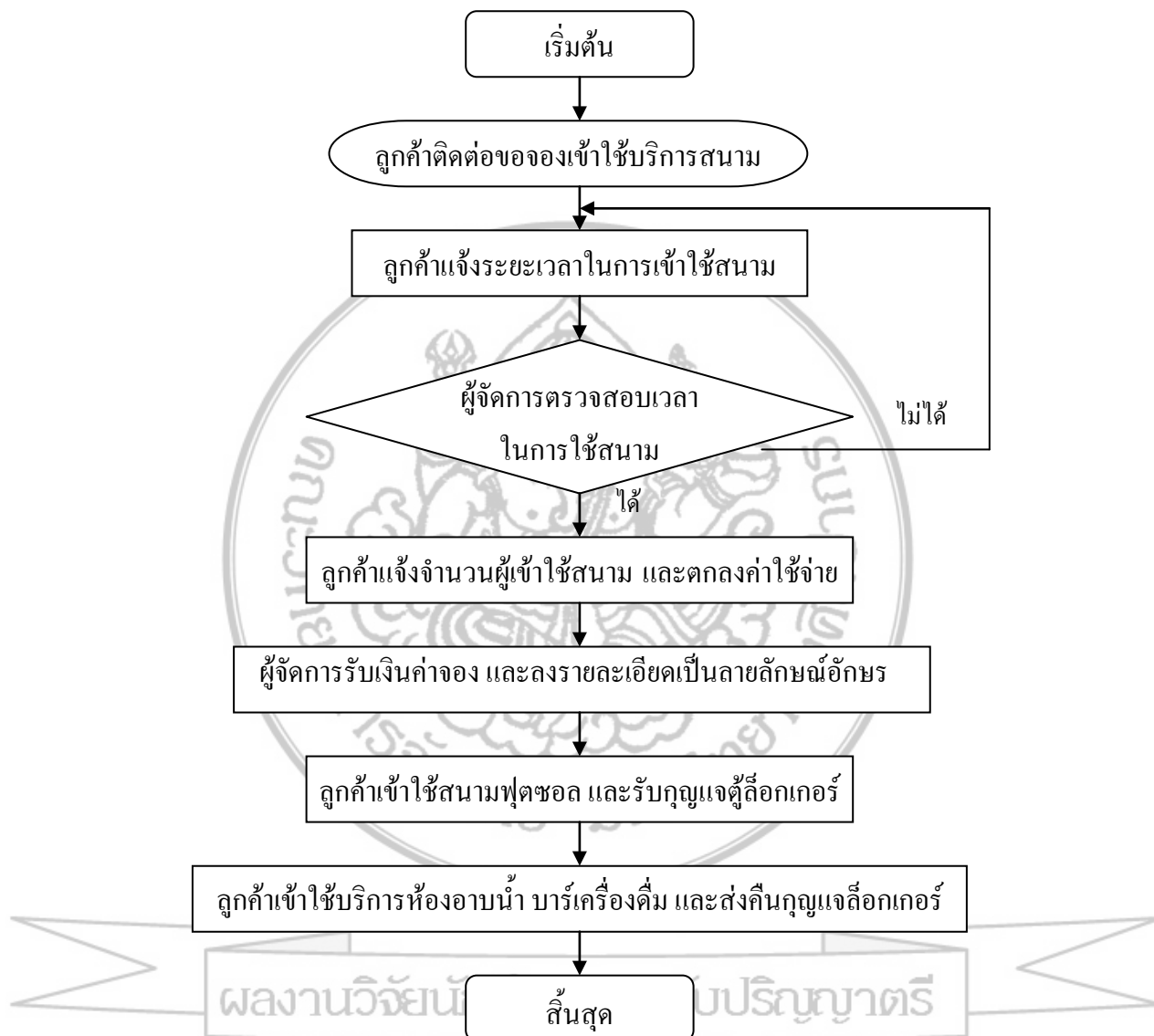
### 8.3 ข้อมูลการบริการ

#### ตารางที่ 12 ข้อมูลการบริการ

ความสามารถในการบริการสูงสุด	30	หน่วย	ชั่วโมง
อัตราประมาณการในการบริการ	15	หน่วย	ชั่วโมง
เป้าหมายการบริการ	20	หน่วย	ชั่วโมง
เวลาที่ใช้ในการผลิตต่อรอบบริการ	1	หน่วย	ชั่วโมง
เวลาการบริการต่อวัน	15	หน่วย	ชั่วโมง
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการบริการ	6	คน	ต่อวัน
อัตราค่าแรงงานในการบริการ	64,000	บาท	ต่อเดือน

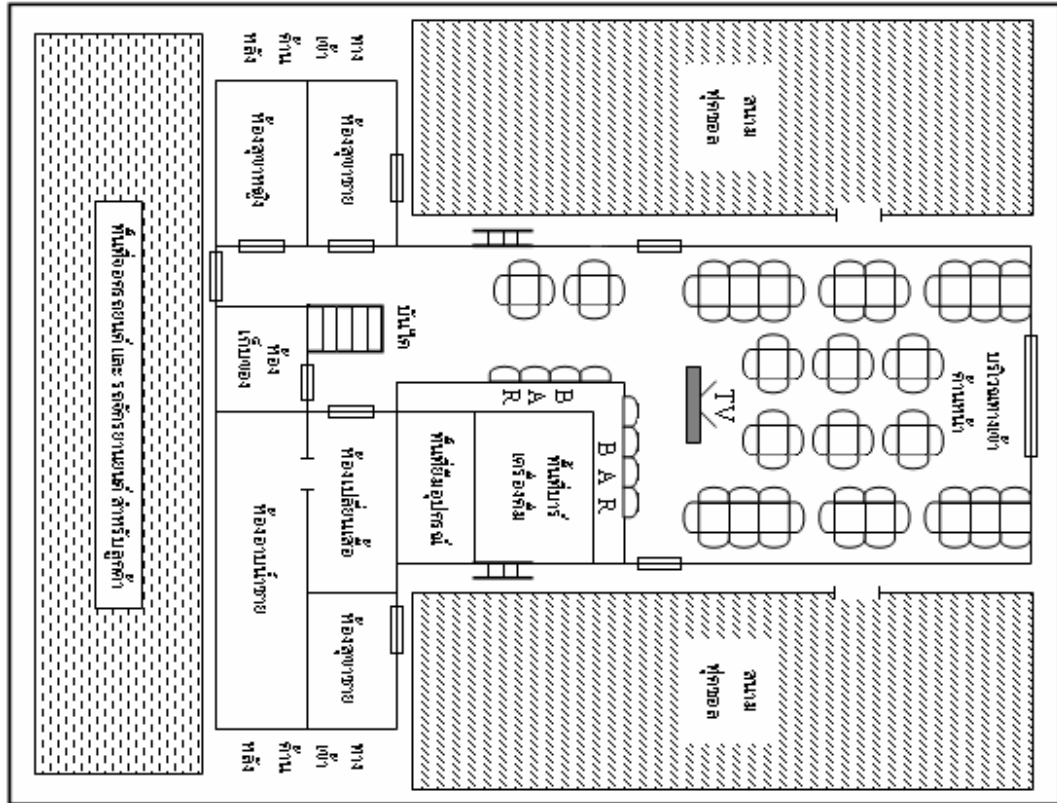
## 8.4 ขั้นตอนการบริการ

ภาพที่ 8 ขั้นตอนการให้บริการ

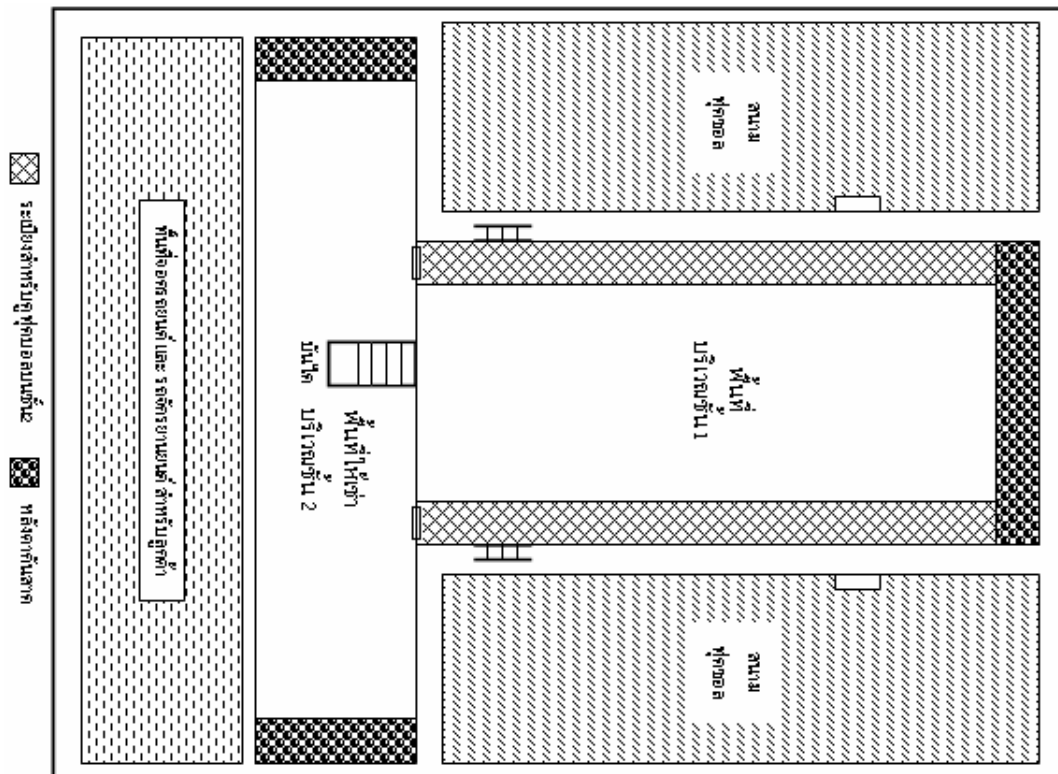


### 8.5 แผนผังภายในตัวอาคาร

ภาพที่ 9 แผนผังภายในตัวอาคาร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## 8.6 การซ่อมแซมดูแลบำรุงรักษา

กิจการจะทำสัญญาจ้างบริษัทเอกชนที่เป็นบริษัทที่ให้บริการเหมาเหมาในการซ่อมแซมบำรุงรักษาเหมาเหมา

การซ่อมแซมและบำรุงรักษาแบ่งเป็น 2 ส่วนคือ

1. ค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษาตามสัญญาเป็นค่าใช้จ่ายรายเดือน ที่ระบุเป็นจำนวนคงที่ในสัญญาหมายถึง การกระทำ ต่างๆ ดังนี้ การบำรุงรักษาพื้นหญ้าให้อยู่ในสภาพเรียบร้อยและใช้การได้อยู่ตลอดเวลา เช่น การทำความสะอาดประจำวัน อาทิ การดูแลต้นไม้รวมทั้งซ่อมแซมส่วนที่ชำรุด เป็นต้น

2. ค่าเกินระยะเวลาในประกัน เป็นค่าใช้จ่ายผันแปรตามระยะเวลาการใช้สนาม

**บทที่ 9**  
**แผนการเงิน**

**9.1 ประมาณการในการลงทุน**

**ตารางที่ 13 ประมาณการในการลงทุน**

ลำดับ	รายการ	ทุนเจ้าของ	เงินกู้	รวมมูลค่า
1.	นางสาวชลธิชา ชูนามชัย	2,110,600.00	-	2,110,600.00
2.	นายวิชราวุธ บุญพงษ์	2,000,000.00	-	1,850,000.00
3.	สถาบันการเงิน	-	6,000,000.00	6,000,000.00
	<b>รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น</b>	<b>4,110,600.00</b>	<b>6,000,000.00</b>	<b>6,000,000.00</b>
	<b>โครงสร้างทางการเงิน (เปอร์เซ็นต์)</b>	<b>40.66%</b>	<b>59.34%</b>	<b>100%</b>

หมายเหตุ จำนวนหุ้นทั้งหมด 38,500 หุ้น  
มูลค่าหุ้นละ 100 บาท

**9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน**

**ตารางที่ 14 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน**

ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าประมาณ	ภาระผูกพัน
1.	ที่ดิน	-	-	
2.	อาคารและหลังคาสนาม		5,000,000.00	
3.	ส่วนตกแต่ง/ปรับปรุง		500,000.00	
4.	อุปกรณ์ / เครื่องใช้		410,600.00	
5.	หญ้าเทียม	1600*2500 บาท	4,000,000.00	
6.	สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ		-	
7.	ค่าใช้จ่ายตัดจ่ายก่อนการดำเนินงาน		100,000.00	
8.	เงินทุนหมุนเวียน		100,000.00	
9.	รายการอื่นๆ (ถ้ามี)		-	
<b>รวมมูลค่าทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจปัจจุบัน</b>			<b>10,110,600.00</b>	



### 9.3 สมมติฐานทางการเงิน

#### ตารางที่ 15 สมมติฐานทางการเงิน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นของชั่วโมงบริการ -%	-	5.00	5.00	5.00	5.00
การเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นของรายได้ - %	-	5.00	5.00	5.00	5.00
การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนทุนการบริการ -%	-	5.00	5.00	5.00	5.00
การเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าที่ซื้อมาบริการ-%	-	5.00	5.00	5.00	5.00
การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนบริการ-%	-	5.00	5.00	5.00	5.00
การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริหาร-%	-	5.00	5.00	5.00	5.00
ระยะเวลาที่ใช้ในการคำนวณใน 1 ปี – วัน/เดือน	1 ปี				
อัตราคิดลดกระแสเงินสด (Discount Rate) - %	7% (SME BANK,MLR)				
สมมติฐานทางการเงินอื่นๆ	-				

### 9.4 นโยบายทางการเงิน

#### ตารางที่ 16 นโยบายทางการเงิน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ระยะเวลาการให้เครดิตค่าบริการ - วัน/เดือน	-	-	-	-	-
ระยะเวลาเครดิตซื้อสินค้า - วัน/เดือน	-	-	-	-	-
วงเงินสินเชื่อระยะสั้นที่ขอกู้ (ถ้ามี) – บาท	-	-	-	-	-
วงเงินสินเชื่อระยะยาวที่ขอกู้ (ถ้ามี) – บาท	6,000,000.00	-	-	-	-
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะสั้น - %	-	-	-	-	-
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว - %	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00
นโยบายการตั้งสำรองเงินสดในกิจการ	100,000				
การให้ผลตอบแทนหรือเงื่อนไขอื่นๆ	จ่ายเงินปันผลคงที่ปีละ 20%				
นโยบายทางการเงินอื่นๆ	-				

## 9.5 ประมาณการในการบริการรายเดือน

ตารางที่ 17 ประมาณการในการบริการรายเดือน 1-6

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6
<b>ชั่วโมงบริการ</b>						
จันทร์-ศุกร์	330.00	330.00	363.00	363.00	330.00	330.00
เสาร์-อาทิตย์	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
ให้เช่าพื้นที่	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
<b>ค่าบริการ</b>						
จันทร์-ศุกร์	400.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
เสาร์-อาทิตย์	500.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
ให้เช่าพื้นที่	5000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
<b>รายได้</b>						
จันทร์-ศุกร์	132,000.00	264,000.00	290,400.00	290,400.00	290,400.00	264,000.00
เสาร์-อาทิตย์	90,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00
ให้เช่าพื้นที่	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
<b>รวมรายได้</b>	227,000.00	449,000.00	475,400.00	475,400.00	475,000.00	449,000.00
<b>รายได้สะสม</b>	227,000.00	676,000.00	1,151,400.00	1,626,000.00	2,102,000.00	2,551,200.00
<b>บัตร์สมาชิก</b>	-	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
<b>เงินสหรับ</b>	227,000.00	688,000.00	1,163,400.00	2,114,200.00	2,563,200.00	3,012,200.00

ตารางที่ 17 ประมาณการในการบริการรายเดือน 7-12

รายการ	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12
<b>ชั่วโมงบริการ</b>						
จันทร์-ศุกร์	330.00	330.00	330.00	363.00	330.00	330.00
เสาร์-อาทิตย์	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
ให้เข้าพื้นที่	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
<b>ค่าบริการ</b>						
จันทร์-ศุกร์	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
เสาร์-อาทิตย์	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
ให้เข้าพื้นที่	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
<b>รายได้</b>						
จันทร์-ศุกร์	264,000.00	264,000.00	264,000.00	290,400.00	264,000.00	264,000.00
เสาร์-อาทิตย์	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00
ให้เข้าพื้นที่	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
<b>รวมรายได้</b>	449,000.00	449,000.00	449,000.00	475,400.00	449,000.00	449,000.00
<b>รายได้สะสม</b>	3,000,200.00	3,898,200.00	4,898,200.00	4,373,600.00	4,822,600.00	5,271,600.00
<b>บัตรสมาชิก</b>	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
<b>เงินสดรับ</b>	3,012,200.00	3,461,200.00	3,910,200.00	4,385,600.00	4,834,600.00	5,283,600.00

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

## 9.6 ประมาณการรายได้จากการบริการ

ตารางที่ 18 ประมาณการรายได้จากการบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	เพิ่ม 0%	เพิ่ม 5%	เพิ่ม 5%	เพิ่ม 5%	เพิ่ม 5%
<b>จำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ</b>					
วันธรรมดา	4,092.00	4,296.60	4,511.43	4,737.00	4,973.85
เสาร์-อาทิตย์	2,160.00	2,268.00	2,381.00	2,500.47	2,625.49
ให้เช่าพื้นที่	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00
<b>รวมจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ</b>					
<b>ค่าบริการ (บาท/หน่วย)</b>					
วันธรรมดา	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
เสาร์-อาทิตย์	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
ให้เช่าพื้นที่	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
<b>ค่าบริการเฉลี่ย</b>					
<b>รายได้จากการให้บริการ (บาท)</b>					
วันธรรมดา	2,373,600.00	3,437,280.00	3,609,144.00	3,789,601.20	3,979,081.26
เสาร์-อาทิตย์	2,160,000.00	2,268,000.00	2,381,400.00	2,500,470.00	2,625,493.50
ให้เช่าพื้นที่	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
<b>รวมรายได้จากการให้บริการ (บาท)</b>	<b>5,283,600.00</b>	<b>5,765,280.00</b>	<b>6,050,544.00</b>	<b>6,350,071.00</b>	<b>6,664,574.76</b>
<b>ประมาณการลูกหนี้การค้า</b>					
ขายด้วยเงินสด	5,283,600.00	5,765,280.00	6,050,544.00	6,350,071.00	6,664,574.76
<b>บวก รายได้จากการสมัครสมาชิก</b>	<b>132,000.00</b>	<b>144,000.00</b>	<b>144,000.00</b>	<b>144,000.00</b>	<b>144,000.00</b>
<b>เงินสดรับจากการบริการ (บาท)</b>	<b>5,415,600.00</b>	<b>5,909,280.00</b>	<b>6,194,544.00</b>	<b>6,494,071.20</b>	<b>6,808,574.76</b>

## 9.7 ประมาณการต้นทุนสินค้าซื้อมาเพื่อให้บริการ

ตารางที่ 19 ประมาณการต้นทุนสินค้าซื้อมาเพื่อให้บริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>จำนวนสินค้าซื้อมาในการบริการ (หน่วย)</b>					
อุปกรณ์กีฬา	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
สบู่,แชมพู	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
กระดาษชำระ	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
<b>ราคาต่อหน่วยของสินค้าซื้อมาในการบริการ</b>					
อุปกรณ์กีฬา	30,000.00	31,500.00	33,075.00	34,728.75	36,465.19
สบู่,แชมพู	12,000.00	12,600.00	13,230.00	13,891.00	14,586.08
กระดาษชำระ	3,600.00	3,780.00	3,969.00	4,167.45	4,375.82
<b>ต้นทุนสินค้าซื้อมาในการบริการ (บาท)</b>					
อุปกรณ์กีฬา	30,000.00	31,500.00	33,075.00	34,728.75	36,465.19
สบู่,แชมพู	12,000.00	12,600.00	13,230.00	13,891.00	14,586.08
กระดาษชำระ	3,600.00	3,780.00	3,969.00	4,167.45	4,375.82
<b>รวมต้นทุนสินค้าซื้อมาในการบริการ (บาท)</b>	<b>45,600.00</b>	<b>47,880.00</b>	<b>50,274.00</b>	<b>52,787.70</b>	<b>55,427.09</b>
<b>ประมาณการเจ้าหนี้การค้า</b>					
ซื้อสินค้า/บริการด้วยเงินสด	45,600.00	47,880.00	50,274.00	52,787.70	55,427.09
ซื้อสินค้า/บริการด้วยเงินเชื่อ	-	-	-	-	-
<b>เจ้าหนี้การค้ารวม (บาท)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>เงินสดจ่ายค่าสินค้าซื้อมาเพื่อให้บริการ</b>	<b>45,600.00</b>	<b>47,880.00</b>	<b>50,274.00</b>	<b>52,787.70</b>	<b>55,427.09</b>

## 9.8 ประมาณการต้นทุนการบริการและต้นทุนขาย

ตารางที่ 20 ประมาณการต้นทุนการบริการและต้นทุนขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนค่าบริการ (บาท)	เพิ่ม 0%	เพิ่ม 5%	เพิ่ม 5%	เพิ่ม 5%	เพิ่ม 5%
ค่าสินค้าสำเร็จรูป ซื้อมาเพื่อการบริการ	45,600.00	47,880.00	50,274.00	52,787.70	55,427.09
ค่าไฟฟ้าในการ บริการ	300,000.00	315,000.00	330,750.00	347,287.50	36,4651.88
ค่าน้ำประปาใน การบริการ	60,000.00	63,000.00	33,150.00	69,457.50	72,930.00
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง ในการบริการ	12,000.00	12,600.00	13,230.00	13,891.50	14,586.08
ค่าบำรุงรักษา อุปกรณ์และ เครื่องมือ	10,000.00	10,500.00	11,025.00	11,576.25	12,155.06
ค่าบำรุงรักษาหญ้า เทียมและสนาม	50,000.00	52,500.00	55,125.00	57,881.25	60,775.31
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	12,000.00	12,600.00	13,230.00	13,891.50	14,586.08
<b>รวมต้นทุนการ บริการ (1)</b>	<b>489,600.00</b>	<b>51,080.00</b>	<b>539,784.00</b>	<b>566,773.20</b>	<b>595,111.86</b>
ค่าเสื่อมราคา อาคารในการบริการ	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00
ค่าเสื่อมราคา ตกแต่ง	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
ค่าเสื่อมราคา อุปกรณ์	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
ค่าเสื่อมหญ้าเทียม และสนาม	800,000.00	800,000.00	800,000.00	800,000.00	800,000.00
<b>รวมต้นทุนค่า เสื่อมราคา</b>	<b>1,430,000.00</b>	<b>1,430,000.00</b>	<b>1,430,000.00</b>	<b>1,430,000.00</b>	<b>1,430,000.00</b>
<b>รวมต้นทุนขาย (บาท)</b>	<b>489,600.00</b>	<b>514,080.00</b>	<b>539,784.00</b>	<b>566,773.20</b>	<b>595,111.86</b>

## 9.9 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย

### ตารางที่ 21 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และการขาย (บาท)		เพิ่ม 5%	เพิ่ม 5%	เพิ่ม 5%	เพิ่ม 5%
เงินเดือนบุคลากร/ พนักงาน	1,128,000.00	1,184,400.00	1,243,620.00	1,305,801.00	1,371,091.05
ค่าใช้จ่ายด้าน สวัสดิการบุคลากร	56,400.00	59,220.00	62,181.00	65,290.05	68,554.55
ค่าเช่าที่ดิน	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00
ค่าใช้จ่ายโทรศัพท์, โทรสาร	10,000.00	10,500.00	11,025.00	11,576.25	12,155.06
ค่าใช้จ่ายแบบพิมพ์ เอกสาร	3,000.00	3,150.00	3,307.50	3,472.88	3,646.52
ค่าใช้จ่ายวัสดุ สิ้นเปลืองสำนักงาน	1,000.00	1,050.00	1,102.50	1,157.63	1,215.51
ค่าธรรมเนียม ราชการ	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์	134,000.00	140,700.00	147,735.00	155,121.75	162,877.84
ค่าใช้จ่ายในการ ออกงานแสดงสินค้า	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายการเลี้ยง รับรอง	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการ ชำระดอกเบี้ยเงินกู้	420,000.00	336,000.00	252,000.00	168,000.00	84,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด อื่นๆ	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
<b>รวมค่าใช้จ่ายการ บริหารและขาย (1)</b>	<b>2,957,900.00</b>	<b>2,940,520.00</b>	<b>2,926,471.55</b>	<b>2,915,919.00</b>	<b>2,909,040.53</b>
<b>รวมค่าใช้จ่ายการ บริหารและการขาย</b>	<b>2,957,900.00</b>	<b>2,940,520.00</b>	<b>2,926,471.00</b>	<b>2,915,919.55</b>	<b>2,909,040.53</b>

ตารางที่ 22 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการบริการ	5,415,600.00	5,909,280.00	6,194,544.00	6,494,071.20	6,808,574.76
รายได้อื่น	-	-	-	-	-
รวมรายได้	5,415,600.00	5,909,280.00	6,194,544.00	6,494,544.00	6,808,574.76
หัก - ต้นทุนขาย	489,600.00	514,080.00	539,784.00	566,773.20	595,111.00
กำไรขั้นต้น	4,926,000.00	5,395,200.00	5,654,760.00	5,927,298.00	6,213,462.90
หัก - ค่าใช้จ่ายบริหารและการขาย	2,957,900.00	2,940,520.00	2,926,471.00	2,915,919.55	2,909,040.53
หัก - ค่าเสื่อมราคา	1,482,120.00	1,482,120.00	1,482,120.00	1,482,120.00	1,482,120.00
หัก - ค่าใช้จ่ายตัดจ่ายก่อนดำเนินงาน	100,000.00	-	-	-	-
กำไรจากการดำเนินงาน	385,980.00	972,560.00	1,246,169.00	1,529,258.45	1,822,302.37
หัก - ดอกเบี้ยจ่าย	420,000.00	336,000.00	252,000.00	168,000.00	84,000.00
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้นิติบุคคล	(34,020.00)	636,560.00	994,169.00	1,361,258.45	1,738,302.37
หัก - ภาษีเงินได้นิติบุคคล 30%	-	190,968.00	298,250.70	408,377.91	521,490.86
กำไรสุทธิ	(34,020.00)	445,592.00	695,918.30	952,880.92	1,216,811.66
หัก - เงินปันผลจ่าย	-	89,118.40	139,183.66	190,576.18	243,362.33
กำไรสะสม	(34,020.00)	356,473.60	556,734.64	762,304.73	973,449.33



## 9.11 ประมาณการงบกระแสเงินสด

## ตารางที่ 23 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการบริการ	5,415,600.00	5,909,280.00	6,494,071.20	6,808,071.20	6,808,574.76
เงินสดรับจากรายได้อื่น	-	-	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริการ	(489,600.00)	(514,080.00)	(539,784.00)	(566,773.20)	(595,111.86)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายการบริหารและการขาย	(2,957,900.00)	(2,940,520.00)	(2,926,471.00)	(2,915,919.55)	(2,909,040.53)
เงินสดจ่ายค่าชำระดอกเบี้ย	-	(420,000.00)	(336,000.00)	(252,000.00)	(168,000.00)
เงินสดจ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคล	-	-	(190,968.00)	(298,250.70)	(408,377.54)
กระแสเงินสดสุทธิจากการ	<b>1,968,100.00</b>	<b>2,034,680.00</b>	<b>2,201,321.00</b>	<b>2,461,127.75</b>	<b>2,728,044.84</b>

ดำเนินการ รวม						
กระแสเงิน สดจากการ ลงทุน						
เงินสด จ่ายค่าการ ลงทุน อาคารและ หลังคา สนาม	(5,000,000.00)	-	-	-	-	-
เงินสด จ่ายค่าการ ลงทุนใน การตกแต่ง	(500,000.00)	-	-	-	-	-
เงินสด จ่ายค่าการ ลงทุนใน อุปกรณ์ เครื่องใช้	(410,600.00)	-	-	-	-	-
เงินสด จ่ายค่าการ ลงทุนใน หุ้มเทียม	(4,000,000.00)	-	-	-	-	-
เงินสด จ่ายก่อน การ ดำเนินงาน	(100,000.00)	-	-	-	-	-
กระแส เงินสดจาก การลงทุน รวม	<b>(10,110,600.00)</b>	-	-	-	-	-

กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน					
เงินสด รับจากการ ออกหุ้นทุน	4,110,600.00	-	-	-	-
เงินสด รับจากการ ก่อหนี้สิน	6,000,000.00	-	-	-	-
เงินสด จ่ายชำระ คืนเงินกู้ ระยะยาว	-	(1,200,000.00)	(1,200,000.00)	(1,200,000.00)	(1,200,000.00)
เงินสด จ่ายปันผล	-	-	(89,118.40)	(139,183.66)	(190,576.18)
<b>กระแส เงินสดจาก การจัดการ เงินรวม</b>	<b>10,110,600.00</b>	<b>(1,200,000.00)</b>	<b>(1,289,118.40)</b>	<b>(1,339,183.66)</b>	<b>(1,390,576.18)</b>
<b>กระแสเงินสดสุทธิ</b>	<b>1,968,100.00</b>	<b>834,680.00</b>	<b>912,202.60</b>	<b>1,121,944.00</b>	<b>1,337,468.65</b>
บวก + กระแสเงินสดต้นงวด	-	1,968,100.00	2,802,780.00	3,714,982.60	4,836,926.69
<b>กระแสเงินสดสุทธิ ปลายงวด</b>	<b>1,968,100.00</b>	<b>2,802,780.00</b>	<b>3,724,982.60</b>	<b>4,836,926.69</b>	<b>6,174,395.34</b>

## 9.12 ประมาณการงบดุล

## ตารางที่ 24 ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์ หมุนเวียน					
เงินสดในมือและ เงินสดในธนาคาร	1,968,100.00	2,802,780.00	3,714,982.60	4,836,926.96	6,174,395.34
ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
สินค้าคงเหลือ	-	-	-	-	-
เงินทุนหมุนเวียน	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
<b>รวมสินทรัพย์ หมุนเวียน</b>	<b>2,068,100.00</b>	<b>2,902,780.00</b>	<b>3,814,982.60</b>	<b>4,936,926.69</b>	<b>6,274,395.34</b>
สินทรัพย์ไม่ หมุนเวียน					
อาคารและหลังคา สนาม-สุทธิ	4,500,000.00	4,000,000.00	3,500,000.00	3,000,000.00	2,500,000.00
ตกแต่ง-สุทธิ	400,000.00	300,000.00	200,000.00	100,000.00	1.00
อุปกรณ์ เครื่องมือ-สุทธิ	328,480.00	246,360.00	164,240.00	82,120.00	1.00
สนามหญ้าเทียม- สุทธิ	3,200,000.00	2,400,000.00	1,600,000.00	800,000.00	1.00
<b>รวมสินทรัพย์ไม่ หมุนเวียน</b>	<b>8,428,480.00</b>	<b>6,946,360.00</b>	<b>5,464,240.00</b>	<b>3,982,120.00</b>	<b>2,500,003.00</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>10,496,580.00</b>	<b>9,849,140.00</b>	<b>9,279,222.00</b>	<b>8,919,046.69</b>	<b>8,774,398.34</b>
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
เจ้าหนี้-คอกเบี้ย ค้างจ่าย	420,000.00	336,000.00	252,000.00	168,000.00	84,000.00
เจ้าหนี้-ภาษีค้าง จ่าย	-	190,968.00	298,250.70	408,377.54	521,490.71

หนี้สินหมุนเวียน อื่น	-	-	-	-	-
<b>รวมหนี้สิน หมุนเวียน</b>	<b>420000.00</b>	<b>526968.00</b>	<b>550250.70</b>	<b>576377.54</b>	<b>605490.71</b>
หนี้สินไม่ หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว	6,000,000.00	4,800,000.00	3,600,000.00	2,400,000.00	1,200,000.00
หนี้สินไม่ หมุนเวียนอื่น	-	-	-	-	-
<b>รวมหนี้สินไม่ หมุนเวียน</b>	<b>6,000,000.00</b>	<b>4,800,000.00</b>	<b>3,600,000.00</b>	<b>2,400,000.00</b>	<b>1,200,000.00</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>6,420,000.00</b>	<b>5,326,968.00</b>	<b>4,150,250.70</b>	<b>2,976,377.54</b>	<b>1,805,490.71</b>
ทุนจดทะเบียน ชำระแล้ว	4110600.00	4110600.00	4110600.00	4110600.00	4110600.00
ส่วนเกิน (ต่ำ) กว่า ทุน	-	(34020.00)	411,572.00	1,018,371.90	1,832,072.16
กำไร (ขาดทุน) สะสม	(34,020.00)	445,592.00	606,799.90	813,697.26	1,026,235.48
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>4,076,580.00</b>	<b>4,522,172.00</b>	<b>5,128,971.90</b>	<b>5,942,669.16</b>	<b>6,968,907.63</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วน ของผู้ถือหุ้น</b>	<b>10,496,580.00</b>	<b>9,849,140.00</b>	<b>9,279,222.60</b>	<b>8,919,046.69</b>	<b>8,774,398.34</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### 9.13 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 25 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>การวัดสภาพคล่องทางการเงิน</b>					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	4.92	5.51	6.93	8.75	10.36
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (เท่า)	4.92	5.51	6.93	8.57	10.36
<b>การวัดประสิทธิภาพการใช้ทรัพย์สิน</b>					
อัตราการหมุนสินทรัพย์ถาวร (รอบ)	0.64	0.54	0.45	0.33	0.21
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม (รอบ)	0.52	0.60	0.67	0.73	0.78
<b>การวัดความสามารถในการชำระหนี้</b>					
อัตราส่วนหนี้ (Debt to Equity Ratio)	0.61	0.54	0.45	0.33	0.21
อัตราส่วนแห่งทุน	1.57	1.18	0.81	0.50	0.26
อัตราส่วนแห่งความสามารถในการชำระหนี้	(0.08)	1.89	3.95	8.10	20.69
<b>การวัดความสามารถในการบริหารงาน</b>					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	(0.32)	4.52	7.50	10.68	13.87
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนผู้ถือหุ้น (ROE)	(0.83)	9.85	13.57	16.03	17.46
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	90.96	91.30	91.29	91.27	91.26
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	7.13	16.46	20.12	23.55	26.76
อัตรากำไรสุทธิ (เปอร์เซ็นต์)	(0.63)	7.54	11.23	14.67	17.87
<b>ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน</b>					
ผลกำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	(0.83)	10.84	16.93	23.18	29.60
มูลค่าหุ้นทางบัญชี (Book Value)	99.17	110.0	124.77	144.57	169.54
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)	(874,511.39)				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	3.89%				
ระยะเวลาคืนทุน	4 ปี 8 เดือน				

**บทที่ 10**  
**แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง**

เพื่อให้กิจการสามารถปรับแผนดำเนินงานในสถานการณ์ที่ไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ โดยมีแผนรองรับปัญหาที่อาจเกิดขึ้น ดังนี้

**1. การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่**

- ในการป้องกันการเข้ามาแข่งขันส่วนแบ่งทางการตลาดของผู้แข่งขันรายใหม่ โดยกิจการจะรักษาระดับการให้บริการที่ดีแก่ลูกค้าและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อรักษาลูกค้าเดิมไว้ โดยการจัดทำกิจกรรมเพื่อให้ลูกค้าเข้ามามีส่วนร่วมกับทางสนาม เช่น การจัดการแข่งขันชิงแชมป์สนามประจำเดือนและประจำปี โดยมีของรางวัลและของสมนาคุณมอบให้และการทำป้ายแสดงชื่อทีมผู้ชนะเลิศขนาดใหญ่ที่ด้านหน้าของสนาม เป็นต้น

- จัดรายการส่งเสริมการขาย เพื่อดึงลูกค้าใหม่ให้เข้ามาใช้บริการ เช่น ให้ส่วนลดบริการเมื่อมาใช้ครั้งแรก การให้สมัครสมาชิก ฯลฯ มาใช้เป็นแรงจูงใจ และส่งเสริมการขายด้วยการมุ่งสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ๆ

**2. การขาดสภาพคล่องทางการเงิน**

- ทำการระดมทุนจากหุ้นส่วน เพื่อเป็นการเพิ่มเงินทุน
- จัดทำวงเงินเบิกเกินบัญชีกับธนาคารไว้ล่วงหน้า

**3. ขอดการให้บริการต่ำกว่าเป้าหมาย**

- เพิ่มการส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์ เช่น เพิ่มการแจกใบปลิว รวมถึงการจัดกิจกรรมพิเศษเพื่อเป็นการกระตุ้นการซื้อสินค้า

- เตรียมจัดหาแหล่งเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นสำรอง เช่น การระดมทุนจากหุ้นส่วน เพื่อนำมาใช้หมุนเวียน เป็นป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาขาดสภาพคล่อง

**4. จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว**

- วางแผนลงทุนขยายจำนวนสนามเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งสนาม (รวมเป็น 3 สนาม) เพื่อรองรับจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น

**5. ราคาของสินค้าที่นำมาขาย (เช่น เครื่องดื่มต่างๆ) ที่เพิ่มขึ้น**

- เปรียบเทียบราคาจากผู้ค้าส่ง ให้ลดราคาสินค้าลง
- เลือกคู่ค้ารายใหม่เข้ามาทดแทน

#### 6. การลาออกของพนักงาน

- จัดสวัสดิการที่ดีให้แก่พนักงาน เช่น ประกันสังคม ค่ารักษาพยาบาล การให้เงินช่วยเหลือต่างๆ เช่น เงินโบนัส ค่าครองชีพ เบี้ยขยัน ค่าล่วงเวลา เพื่อป้องกันการลาออกของพนักงาน

- มีกฎระเบียบที่ชัดเจนให้แจ้งล่วงหน้าก่อนการลาออกอย่างน้อย 1 เดือน หากไม่ปฏิบัติตามจะไม่จ่ายเงินเดือนในเดือนสุดท้าย เป็นต้น



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี





ภาคผนวก

ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี



ภาคผนวก ก หน้าเทียบ TM 5000 (350 MICRON) มาตรฐาน FIFA

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาคผนวก ข ตัวอย่างใบคำขอจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาคผนวก ข ศึกษานำเข้าที่ดิน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาคผนวก ค อัดตาดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ วันที่ 20 มกราคม 2553

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาคผนวก ค อัดค่าไฟฟ้าประเภทที่ 2 : กิจการขนาดเล็ก

ผลงานวิทยนั้กศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาคผนวก ข ความรู้และกติกาเกี่ยวกับกีฬาฟุตบอล 20 ประการ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาคผนวก ง ตัวอย่างขนาดสนามฟุตบอลแบบมาตรฐาน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี





ภาคผนวก จ ตัวอย่างเว็บไซต์ของกิจการและบัตรสมาชิก

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

### ประโยชน์ของสนามหญ้าเทียมที่ผู้ประกอบการให้เช่าสนามฟุตบอลได้รับ

1. ประหยัดค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาสนามฟุตบอลประมาณ 300,000 ถึง 600,000 บาทต่อปี
2. ผลประกอบการสูงขึ้น ไม่เสียโอกาสในการทำธุรกิจ
  - 2.1 หญ้าเทียมสามารถเล่นได้ทุกวันไม่ต้องใช้เวลาในการพักสนามที่ยาวนาน
  - 2.2 สามารถเล่นได้แม้ในขณะฝนตก
3. ส่งเสริมทัศนียภาพของสนามฟุตบอลให้ดีขึ้น มีมาตรฐานมากขึ้น
4. เพิ่มศักยภาพในการทำธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากลูกค้าสามารถเล่นได้ทุกวัน สามารถทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องต่อไปได้ เช่น ร้านอาหาร เครื่องดื่ม กาแฟสด ฯลฯ

### การเลือกหญ้าเทียมและวัสดุที่เหมาะสมกับผู้ประกอบการสนามฟุตบอล ควรพิจารณาหัวข้อ ดังนี้

1. ความแข็งแรงทนทาน เนื่องจากสนามฟุตบอลที่ให้เช่าจะมีผู้เล่นมาใช้สนามทุกวันทำให้สนามใช้งานหนัก ดังนั้นควรเลือกวัสดุหญ้าเทียมที่มีความแข็งแรงทนทาน วัสดุที่ควรพิจารณามีลักษณะ ดังนี้
  - วัสดุรองรับการทอของหญ้าเทียมต้องมีความหนา ไม่ฉีกขาดง่าย สามารถทดสอบดึงและฉีกได้จากตัวอย่างหญ้าเทียมที่ผู้ขายนำเสนอ
  - ใบหญ้าเทียมต้องมีความหนา และมีแกนหญ้า มีความเหนียว ทนต่อแรงดึงไม่ฉีกขาดง่าย
2. ต้องมีความปลอดภัยกับผู้เล่นไม่ทำให้ผู้เล่นบาดเจ็บ เนื่องจากสนามหญ้าเทียมในปัจจุบันในบางสนามทำให้ผู้เล่นบาดเจ็บจากการล้มระหว่างการเล่น จึงควรพิจารณาวัสดุ ดังนี้
  - ความสูงของใบหญ้า ควรมีความสูงไม่ต่ำกว่า 5 เซนติเมตร เพื่อรองรับแรงกระแทก
  - อัตราการทอ หรือความถี่ของการเย็บควรมีความถี่สูง และมีความหนาแน่นของใบหญ้าสูง
  - ควรเลือกหญ้าเทียมที่มีความหนาแน่นของใบหญ้ามีคุณสมบัติเก็บเม็ดยางได้ดีไม่กระจาย เพราะเม็ดยางสามารถช่วยลดแรงกระแทกระหว่างการเล่นได้ดี
3. ชั้นพื้นฐานของหญ้าเทียม (Sub Base) ตามมาตรฐาน FIFA แบ่งเป็น 2 รูปแบบด้วยกัน
  - ชั้นหิน ทำจากหินใหญ่และหินเล็ก (มาตรฐานยุโรป)
  - ชั้น Asphalt หรือชั้น ยางมะตอยแบบน้ำซึมผ่านและวางทับด้วยแผ่นยางรองรับแรงกระแทก(มาตรฐานออสเตรเลีย)

### แนวโน้มในอนาคตของหญ้าเทียม

ในอนาคตหญ้าเทียม TM 5000(350 MICRON) มาตรฐาน FIFA จะได้รับความนิยมแพร่หลายมากขึ้น ทั้งหญ้าเทียมสนามกีฬา และหญ้าเทียมสำหรับจัดสวน ตกแต่งพื้นที่ ผู้ผลิตหญ้าเทียมก็มีการพัฒนาหญ้าเทียมให้มีลักษณะใกล้เคียงกับหญ้าธรรมชาติเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อ

แนวโน้มในอนาคตของผู้ประกอบการสนามฟุตบอลในประเทศไทยจะเพิ่มมากขึ้น และมีการแข่งขันสูง ผู้ประกอบการสนามฟุตบอลให้เช่า จึงต้องศึกษาแนวทางพัฒนารูทกิจสนามฟุตบอลให้เช่า ให้ตอบสนองความต้องการลูกค้ามากที่สุด เพื่อรองรับการแข่งขันในอนาคต

### วัสดุส่วนประกอบของหญ้าเทียม TM 5000(350 MICRON)

ยาง เป็น ส่วนประกอบสำคัญ ที่ถูกนำมาใช้อย่างแพร่หลาย ในอุตสาหกรรม หญ้าเทียม มีการทดสอบ ยางประเภทต่างๆ ออกมา มากมาย เพื่อหา ยางที่ทำให้ประสิทธิภาพมากที่สุด ยางในปัจจุบันมี 3 ประเภท ที่ใช้ในวงการ หญ้าเทียม ดังนี้



**SBR** หรือ **Styrene-Butadiene-Rubber** มีรูปทรงเป็นเม็ดขนาดเล็ก ได้จากการนำ ยางรถยนต์, รถบรรทุก, แทรกเตอร์ และรถอื่น ๆ มารีไซเคิล ไม่ได้มีเพียง ยาง SBR เท่านั้น ยางแต่ละยี่ห้อจะมีองค์ประกอบเฉพาะ และมีส่วนผสมของยางแตกต่างกันถึง 10 ชนิด นอกจากนั้นยังมียางธรรมชาติ, Isoprene rubber, Butadiene rubber, EPDM rubber, butyl rubber เป็นต้น บางครั้งผสมยางเสื่อมสภาพลงไปทำให้ได้ยางอีกชนิดหนึ่ง



**EPDM** หรือ **Ethyle-Propylene-Diene Rubber** เป็น SBR ชนิดแรกที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมเนื่องจากทนต่อ UV และต่อต้าน Oxidation ซึ่งเหมาะกับกลางแจ้งมากที่สุด เพราะหากมีคุณสมบัติดังกล่าวย่อมจะรับประกันได้ว่าอายุการใช้งานของหญ้าจะมากกว่า 5 ปี คุณสมบัติของ EPDM Infill คือใช้วัสดุราคาถูกมาปนด้วย เช่น ซอล์ก เพื่อลดต้นทุน และทำให้ค่าความถ่วงจำเพาะเพิ่มซึ่งทำให้ราคาต่อน้ำหนักลดลง คือราคาของ 1 m<sup>3</sup> granules ไม่ได้ลดลงเพราะต้องเติมในปริมาณมากขึ้น ข้อเสียคือการเติม Infill ลงไปมาก ๆ จะทำให้คุณภาพลดลงไปมาก ทำให้หญ้าเสื่อมสภาพและสึกหรอระหว่างการทดสอบ lisport วัสดุนี้ได้แก่ thermoset rubber ซึ่งเป็นสารประกอบจำพวกยางที่ถูกทำให้แข็งด้วยอุณหภูมิสูงจนมีความยืดหยุ่น (เหมือนกับการอบขนมปังในเตาอบ) ระหว่างกระบวนการทำให้แข็งนี้โมเลกุลของยางจะรวมกัน (แบบไขว้ไปมา) ขบวนการนี้จะไม่สามารถเปลี่ยนกลับมาได้



**TPE** หรือ **Thermoplastic Elastomer** เป็นวัสดุยืดหยุ่นมีลักษณะเป็นเส้นใยแบบ conventional thermoplastic (เช่น polypropylene, polyethylene) และมีคุณสมบัติเหมือน conventional thermoset rubber คุณสมบัติของ TPE จะเหมือนกับ conventional rubber พวกยางธรรมชาติ, SBR, หรือ EPDM

TPE ประกอบด้วย rubber phase และ plastic phase ความยืดหยุ่นจะอยู่ในช่วง rubber-phase และช่วง plastic phase TPE จะแข็งแรงและประสานกัน ข้อดีของ TPE คือกระบวนการไม่ซับซ้อน ทำให้อนุภาคมีลักษณะกลมและมีขนาดพอเหมาะ นอกจากนี้ TPE สามารถนำกลับมาใช้ใหม่โดยการให้ความร้อนไปจนถึงจุดหลอมละลาย สำหรับ Perfect Fill อุณหภูมิสูงกว่า 100 องศาเซลเซียส จะเหมาะกับ Perfect Fill ในการทำหญ้าเทียม

**เปรียบเทียบคุณสมบัติของสารเติมทั่วไป**

คะแนนสูงสุดในแต่ละหัวข้อคือ 10 คะแนน

	Perfectfill	EPDM	วัสดุจากยางรถ

ราคา	4	6	10
ไม่มีกลิ่นเหม็น	8	7	2
สีของดินเปลี่ยนได้	10	5	2
ความปลอดภัยต่อสุขภาพ	10	6	1
ความปลอดภัยต่อสิ่งแวดล้อม	10	6	1
คุณภาพ	7	5	4
ไม่เกาะติดกัน, ประสิทธิภาพคงที่	7.5	5	3
ใช้งานง่าย	7.5	5	4

### ข้อดีของ Perfect Fill Granule

Perfect Fill เป็นที่แพร่หลายมากในงานปลูกหญ้าเทียมเกี่ยวกับคุณสมบัติ thermoplastic elastomer ที่พัฒนาขึ้นกับ โพลีเมอร์ในปัจจุบันให้มีความปลอดภัยและไม่เป็นอันตรายต่อสิ่งแวดล้อม และช่วยให้นักกีฬาในสนามมีความว่องไว, คล่องแคล่ว และเคลื่อนไหวได้เหมือนเล่นอยู่บนสนามหญ้าจริง วัตถุประสงค์หลักของ Perfect Fill คือช่วยให้นักกีฬาหญ้าเทียมมีลักษณะใกล้เคียงกับสนามหญ้าจริงมากที่สุด และได้มาตรฐาน stringent FIFA 1, FIFA 2 star ข้อดีของ Perfect Fill มีดังนี้

#### 1. สีธรรมชาติ

สีปกติของ Perfect Fill คือ เขียว หรือน้ำตาล ซึ่งป้องกันผลเสียหลายอย่างที่เกิดกับ Perfect Fill แบบ ริไซเคิลสีดำ อันดับแรกสีดำไม่เหมาะสำหรับสนามหญ้า อย่างที่สองสีดำดูดซับแสงอาทิตย์ได้มากกว่าทำให้หญ้าเทียมร้อนเกินไป ( 60-65 องศาเซลเซียส, ขณะที่อุณหภูมิปกติ 28-30 องศาเซลเซียส), เมื่อผิวบนของสนามหญ้าร้อนย่อมทำให้สูญเสียน้ำมาก

#### 2. ไม่เกิดฝุ่น

อย่างที่รู้ว่าการริไซเคิลจะเสียดสีง่ายเมื่อได้รับแรงมาก ๆ หรือถ้ามีอนุภาคขนาดเล็กย่อมจะเสียดสีเมื่อใช้งานไประยะหนึ่ง ฝุ่นจากสนามย่อมเป็นอันตรายต่อนักกีฬาและสิ่งแวดล้อม แต่ Perfect Fill มีแรงต้านทานการสึกหรอที่ดี จึงไม่เกิดฝุ่นง่าย

#### 3. ทำให้นักกีฬารู้สึกสบาย

ความร้อนจากยางริไซเคิลจะเพิ่มความลื่นและทำให้ไม่สบายตัว และทำให้ประสิทธิภาพของนักกีฬาลดลง และทำให้สูญเสียน้ำ เพราะผิวพองหรือไหม้ได้ แต่ปัญหานี้แก้ได้ด้วย Perfect Fill ยางริไซเคิลสีดำจะมีความยืดหยุ่น ทำให้กล้ามเนื้อและข้อต่อของนักกีฬาล้า และอาจทำให้เกิดเหนื่อยเร็วกว่าปกติ Perfect Fill มีคุณสมบัติ thermoplasticity เหมือนพลาสติกและมีความยืดหยุ่นเหมือนยางซึ่งทำให้ Perfect Fill มีความยืดหยุ่นที่พอดี Perfect Fill ช่วยรักษาชั้นของ infill ให้มีช่องว่าง ดังนั้นจะ

รักษาประสิทธิภาพของสนามหญ้าไว้ได้ เมื่อนักกีฬาเหยียบด้วยรองเท้าสตั๊ด จะรู้สึกมั่นคง และทำให้นักกีฬาารู้สึกถึงความเป็นธรรมชาติ

#### 4. ลดเวลาการติดตั้งและลดต้นทุน

Perfect Fill มีความหนาแน่น (1.1-1.5 กรัม / ลูกบาศก์เมตร) มากกว่ายางรีไซเคิลสีดำ (0.4-0.8 กรัม / ลูกบาศก์เมตร) ซึ่งช่วยให้ยางไม่ถูกน้ำฝนพัดหายไป และไม่ต้องซ่อมบำรุงมากนัก Perfect Fill ลดโอกาสการบาดเจ็บจากการสูญเสียน้ำเทียมเพราะทำให้ผิวหน้ามีความเหนียวแน่นและคงรูปดีแม้ในสภาวะแห้งหรือเปียกน้ำ สนามหญ้าที่ใช้ Perfect Fill มีประสิทธิภาพดีโดยไม่ต้องใช้วัสดุรองรับแรงกระแทก เช่น วัสดุผสมของ lava/rubber หรือ e-layer ดังนั้นสนามหญ้าเทียมแบบนี้จึงไม่ยุ่งยากและใช้เวลาติดตั้งน้อย ประหยัดต้นทุน

#### 5. ความสามารถด้านกีฬา

Perfect Fill ถูกออกแบบมาเพื่อสนองความต้องการของนักกีฬาสัมผัสเล่น, กิ่งมืออาชีพ และ มืออาชีพ ช่วยให้ลูกบอลเคลื่อนไหวอย่างเหมาะสม, รับแรงกระแทกได้ดี และปลอดภัยขณะสไลด์ คุณสมบัติด้านรูปร่าง, ขนาดอนุภาค และความหนาแน่นจำเพาะต้องเลือกให้เหมาะสมกับการใช้งาน อนุภาคที่กระจัดกระจายอยู่ช่วยให้เกิดแรงยึดที่เหมาะสม ไม่ลื่นไถลง่าย Perfect Fill infill ยังมีความสามารถในการป้องกันการสึกหรอ ต่อต้าน Oxidation, ทนทานต่อ UV และมีความยืดหยุ่น

#### 6. การเข้ากันได้กับองค์ประกอบอื่น

Perfect Fill ประกอบด้วย polyolefin ซึ่งคล้ายกับวัสดุดิบในการทำสนามหญ้าเทียม

#### 7. เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

Perfect Fill ไม่มีสารที่เป็นอันตรายต่อสิ่งแวดล้อม Perfect Fill กำจัดสีดำจากคาร์บอนในยางรีไซเคิลสีดำซึ่งมีผลร้ายต่อมนุษย์และสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ Perfect Fill ยังสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ด้วย

#### 8. ไม่มีผลกระทบต่อ


ลักษณะอนุภาคที่เป็นเหลี่ยมไม่แน่นอนเกิดจากการเสียดสีทำให้ชั้นของ infill เกิดช่องว่างระหว่างนั้นอนุภาคจะเคลื่อนที่เหมือนหินจิ๊กซอว์ไปหาชั้นที่มีความแข็งกว่าซึ่งทำให้พื้นบริเวณนั้นแข็งจนปุ่มรองเท้าสตั๊ดไม่สามารถทะลุลงไปได้ แต่สิ่งเหล่านี้ไม่เกิดขึ้นกับ Perfect Fill

คำขอจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน

แบบ หส. 1

คำขอที่.....

รับวันที่.....



สำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัท

**คำขอจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน**

ห้างหุ้นส่วน.....

ทะเบียนเลขที่.....

ข้าพเจ้าขอจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน สามัญนิติบุคคล / จำกัด ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ดังต่อไปนี้

- จัดตั้งห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล / จำกัด
- ควบห้างหุ้นส่วน (ห้างหุ้นส่วน.....ทะเบียนเลขที่.....  
ได้ควบเข้ากันกับ ห้างหุ้นส่วน.....ทะเบียนเลขที่.....)
- แก้ไขเพิ่มเติมชื่อห้างหุ้นส่วน
- แก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของห้างหุ้นส่วน
- แก้ไขเพิ่มเติมที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่ และ / หรือ สำนักงานสาขา
- แก้ไขเพิ่มเติมผู้เป็นหุ้นส่วน (หุ้นส่วนเข้า.....คน) (หุ้นส่วนออก.....คน) (เพิ่มทุนอีก.....บาท)  
(ลดทุน.....คน) (เปลี่ยนสิ่งที่นำมาลงทุน.....คน) (เปลี่ยนจำนวนหุ้นส่วน.....คน)
- แก้ไขเพิ่มเติมหุ้นส่วนผู้จัดการ
- แก้ไขเพิ่มเติมชื่อจำกัดอำนาจหุ้นส่วนผู้จัดการ
- แก้ไขเพิ่มเติมตราของห้างหุ้นส่วน
- รายการอื่น ๆ ที่เห็นสมควรจะให้ประชาชนทราบ

ได้แนบรายการจดทะเบียน และเอกสารประกอบคำขอครบถ้วนตามที่ระเบียบสำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัทกลางฯ กำหนดแล้ว รวม.....แผ่น

ข้าพเจ้าหุ้นส่วนผู้จัดการผู้จดทะเบียน ขอรับรองว่า การขอจดทะเบียนครั้งนี้ได้ดำเนินการถูกต้องครบถ้วนตามกฎหมายโดยเป็นไปตาม

- สัญญาของผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคน เมื่อวันที่.....มีผลใช้บังคับวันที่.....
- คำสั่ง / คำพิพากษาของศาล.....ตามคดี.....หมายเลข.....  
เมื่อวันที่.....

และรายการที่ระบุในคำขอจดทะเบียนและเอกสารประกอบถูกต้องตรงความเป็นจริงทุกประการ

ลงลายมือชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการ

(ประทับตราของห้างหุ้นส่วน)

.....

(.....)

.....

(.....)

บันทึกนายทะเบียน

รับจดทะเบียน ณ วันที่.....

(ลงลายมือชื่อ).....นายทะเบียน

(.....)

ประทับตราตำแหน่ง

คำเตือน ผู้ใดแจ้งข้อความอันเป็นเท็จแก่เจ้าพนักงานมีความผิดตามประมวลกฎหมายอาญา มาตรา 137, 267 และ 268

หนังสือนี้รับรองเฉพาะข้อความที่ห้างหุ้นส่วน  
ได้นำมาจดทะเบียนไว้เพื่อผลทางกฎหมายเท่านั้น  
ข้อเท็จจริงเป็นสิ่งที่ควรหาไว้พิจารณาฐานะ



คำรับรองที่ถูกต้องสมบูรณ์ต้องมีเลขที่  
มีลายมือชื่อเต็มชื่อนายทะเบียน  
และประทับตรานายทะเบียนด้วย

ที่

สำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัท

### หนังสือรับรอง

ขอรับรองว่าห้างหุ้นส่วนนี้ได้จดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์เป็นนิติบุคคลประเภทห้างหุ้นส่วน  
ทะเบียนเลขที่ ..... เมื่อวันที่ ..... ปรากฏข้อความ  
ตามเอกสารทะเบียน ณ วันออกหนังสือนี้ ดังนี้

1. ชื่อห้างหุ้นส่วน "ห้างหุ้นส่วน ....."
2. ผู้เป็นหุ้นส่วนของห้างหุ้นส่วน มี ..... คน ตามรายชื่อ ดังนี้
  - (1) ..... ลงหุ้นด้วยเงิน / ทรัพย์สิน / แรงงาน จำนวน ..... บาท
  - (2) ..... ลงหุ้นด้วยเงิน / ทรัพย์สิน / แรงงาน จำนวน ..... บาท
  - (3) ..... ลงหุ้นด้วยเงิน / ทรัพย์สิน / แรงงาน จำนวน ..... บาท
  - (4) ..... ลงหุ้นด้วยเงิน / ทรัพย์สิน / แรงงาน จำนวน ..... บาท
  - (5) ..... ลงหุ้นด้วยเงิน / ทรัพย์สิน / แรงงาน จำนวน ..... บาท
  - (6) ..... ลงหุ้นด้วยเงิน / ทรัพย์สิน / แรงงาน จำนวน ..... บาท
  - (7) ..... ลงหุ้นด้วยเงิน / ทรัพย์สิน / แรงงาน จำนวน ..... บาท
3. หุ้นส่วนผู้จัดการของห้างหุ้นส่วนนี้มี ..... คน ตามรายชื่อ ดังนี้
  - (1) ..... (2) .....
  - (3) ..... (4) .....
4. ชื่อจำกัดอำนาจหุ้นส่วนผู้จัดการ มีดังนี้  
.....  
.....  
.....
5. สำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่เลขที่ .....
6. วัตถุประสงค์ของห้างหุ้นส่วนมี ..... ข้อ ดังปรากฏในสำเนาเอกสารแนบท้ายหนังสือรับรองนี้ จำนวน ..... แผ่น  
โดยมีลายมือชื่อนายทะเบียนซึ่งรับรองเอกสารและประทับตราสำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัทเป็นสำคัญ

ออกให้ ณ วันที่ .....

(.....)

นายทะเบียน

นายทะเบียนอาจเพิกถอนการจดทะเบียนได้ ถ้าปรากฏในภายหลังว่า การจดทะเบียน ไม่ถูกต้อง



## แบบ ทส. 2

(ข) ชื่อ อาชีพ ที่อยู่ และสิ่งที่น่าสนใจของหุ้นส่วนจำพวกจำกัดความรับผิดชอบ จำนวน.....คน มีดังนี้

(1) .....อายุ.....ปี สัญชาติ.....

อาชีพ.....ชื่อ.....อยู่บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ถนน.....

ตำบล/แขวง.....อำเภอ/เขต.....จังหวัด.....

หมายเลขโทรศัพท์.....ลงหุ้นด้วย.....จำนวนทั้งสิ้น.....บาท

(ส่วนลงหุ้นเดิมจำนวน.....บาท เพิ่ม / ลด จำนวน.....บาท)

(ลงลายมือชื่อ).....

(2) .....อายุ.....ปี สัญชาติ.....

อาชีพ.....ชื่อ.....อยู่บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ถนน.....

ตำบล/แขวง.....อำเภอ/เขต.....จังหวัด.....

หมายเลขโทรศัพท์.....ลงหุ้นด้วย.....จำนวนทั้งสิ้น.....บาท

(ส่วนลงหุ้นเดิมจำนวน.....บาท เพิ่ม / ลด จำนวน.....บาท)

(ลงลายมือชื่อ).....

(3) .....อายุ.....ปี สัญชาติ.....

อาชีพ.....ชื่อ.....อยู่บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ถนน.....

ตำบล/แขวง.....อำเภอ/เขต.....จังหวัด.....

หมายเลขโทรศัพท์.....ลงหุ้นด้วย.....จำนวนทั้งสิ้น.....บาท

(ส่วนลงหุ้นเดิมจำนวน.....บาท เพิ่ม / ลด จำนวน.....บาท)

(ลงลายมือชื่อ).....

(4) .....อายุ.....ปี สัญชาติ.....

อาชีพ.....ชื่อ.....อยู่บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ถนน.....

ตำบล/แขวง.....อำเภอ/เขต.....จังหวัด.....

หมายเลขโทรศัพท์.....ลงหุ้นด้วย.....จำนวนทั้งสิ้น.....บาท

(ส่วนลงหุ้นเดิมจำนวน.....บาท เพิ่ม / ลด จำนวน.....บาท)

(ลงลายมือชื่อ).....

(ลงลายมือชื่อ).....หุ้นส่วนผู้จัดการ

(.....)

หน้า.....ของจำนวน.....หน้า

ห้างหุ้นส่วน.....

เอกสารประกอบคำขอที่...../..... (ลงลายมือชื่อ).....นายทะเบียน

(.....)

ข้าพเจ้าผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคนจึงได้ลงลายมือชื่อไว้ข้างต้น ยินยอมให้นายทะเบียนตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลส่วนบุคคลตามที่ระบุไว้ในรายการจดทะเบียนนี้

แบบ ทส. 2

## รายการจดทะเบียน

ห้างหุ้นส่วน.....

ทะเบียนเลขที่.....

ข้อ 1. ชื่อห้างหุ้นส่วน “ห้างหุ้นส่วน.....”  
เขียนเป็นอักษรโรมัน ดังนี้.....

ข้อ 2. ห้างนี้เป็นห้างหุ้นส่วน สามัญนิติบุคคล/จำกัด วัตถุประสงค์ของห้างหุ้นส่วนมี..... ข้อ  
ดังปรากฏใน แบบ ว. ที่แนบ

ข้อ 3. สำนักงานของห้างหุ้นส่วน มี .....แห่ง คือ  
สำนักงานแห่งใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่..... หมู่ที่..... อาคาร.....  
ถนน..... ตำบล/แขวง..... อำเภอ/เขต.....  
จังหวัด..... หมายเลขโทรศัพท์.....  
สำนักงานสาขา ตั้งอยู่ (1) เลขที่..... หมู่ที่..... อาคาร.....  
ถนน..... ตำบล/แขวง..... อำเภอ/เขต.....  
จังหวัด..... หมายเลขโทรศัพท์.....

ข้อ 4. ผู้เป็นหุ้นส่วนของห้างหุ้นส่วนมีจำนวน.....คน ดังนี้  
(ก) ชื่อ อาชีพ ที่อยู่ และสิ่งที่มีมาลงหุ้นของหุ้นส่วนจำพวกไม่จำกัดความรับผิด จำนวน.....คน มีดังนี้  
(1) .....อายุ.....ปี สัญชาติ.....  
อาชีพ..... ยี่ห้อ..... อยู่บ้านเลขที่..... หมู่ที่..... ถนน.....  
ตำบล/แขวง..... อำเภอ/เขต..... จังหวัด.....  
หมายเลขโทรศัพท์..... ลงหุ้นด้วย..... จำนวนทั้งสิ้น.....บาท  
(ส่วนลงหุ้นเดิมจำนวน.....บาท เพิ่ม / ลด จำนวน.....บาท)

(ลงลายมือชื่อ).....

(2) .....อายุ.....ปี สัญชาติ.....  
อาชีพ..... ยี่ห้อ..... อยู่บ้านเลขที่..... หมู่ที่..... ถนน.....  
ตำบล/แขวง..... อำเภอ/เขต..... จังหวัด.....  
หมายเลขโทรศัพท์..... ลงหุ้นด้วย..... จำนวนทั้งสิ้น.....บาท  
(ส่วนลงหุ้นเดิมจำนวน.....บาท เพิ่ม / ลด จำนวน.....บาท)

(ลงลายมือชื่อ).....

(ลงลายมือชื่อ).....หุ้นส่วนผู้จัดการ

(.....)

หน้า.....ของจำนวน.....หน้า (ลงลายมือชื่อ).....นายทะเบียน

เอกสารประกอบคำขอที่...../..... (.....)

ข้าพเจ้าผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคนซึ่งได้ลงลายมือชื่อไว้ข้างต้น อธิยยอมให้นายทะเบียนตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลส่วนบุคคลตามที่ได้ระบุไว้ในรายการจดทะเบียนนี้

## แบบ หส. 2

ข้อ 5. หุ่นส่วนผู้จัดการของห้างหุ้นส่วน มี .....คน ตามรายชื่อดังต่อไปนี้

(1) ..... (2).....

(3) ..... (4).....

(5) ..... (6).....

ข้อ 6. ข้อจำกัดอำนาจหุ้นส่วนผู้จัดการ มีดังนี้

.....

.....

.....

ข้อ 7. ทรายของห้างหุ้นส่วน มีดังที่ประทับไว้ดังนี้

ข้อ 8. รายการอื่น ๆ ที่เห็นสมควรจะให้ประชาชนทราบ มีดังนี้

.....

.....

.....

รายการจดทะเบียนนี้ทำขึ้นโดยความตกลงของผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคน เมื่อวันที่ .....

(ลงลายมือชื่อ).....หุ้นส่วนผู้จัดการ

(.....)

หน้า.....ของจำนวน.....หน้า

ห้างหุ้นส่วน.....

เอกสารประกอบคำขอที่...../.....

(ลงลายมือชื่อ).....นายทะเบียน

(.....)

### สัญญาเช่าที่ดิน

สัญญาฉบับนี้ทำขึ้นที่บ้านเลขที่.....ถนน.....แขวง/ตำบล.....  
 เขต/อำเภอ.....จังหวัด.....เมื่อวันที่.....  
 ระหว่าง.....อายุ.....ปี อยู่บ้านเลขที่.....ถนน.....  
 แขวง/ตำบล.....เขต/อำเภอ.....จังหวัด.....  
 ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า “ผู้ให้เช่า” ฝ่ายหนึ่ง

กับ.....อายุ.....ปี อยู่บ้านเลขที่.....ถนน.....  
 แขวง/ตำบล.....เขต/อำเภอ.....จังหวัด.....  
 ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า “ผู้เช่า” อีกฝ่ายหนึ่ง

คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงทำสัญญาเช่าที่ดินกันมีข้อความดังต่อไปนี้

**ข้อ ๑** ผู้ให้เช่าตกลงให้เช่าและผู้เช่าตกลงเช่าที่ดินของผู้ให้เช่าเป็นจำนวนเนื้อที่.....ไร่  
 .....งาน.....ตารางวา ตามโฉนดเลขที่.....ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด.....  
 .....เพื่อ.....ในอัตราค่าเช่าเดือนละ.....บาท  
 (.....)

**ข้อ ๒** คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงเช่าที่ดินกันมีกำหนดเวลา.....ปี นับแต่วันที่.....  
 ถึงวันที่.....

**ข้อ ๓** ผู้เช่าตกลงชำระค่าเช่าให้แก่ผู้ให้เช่าเป็นรายเดือน และจะชำระค่าเช่าให้เป็นการล่วงหน้าภายใน  
 วันที่.....ของเดือนทุกๆ เดือน

**ข้อ ๔** ผู้เช่าตกลงจะนำค่าเช่าไปชำระแก่ผู้ให้เช่า ณ ภูมิลำเนาของผู้ให้เช่า

**ข้อ ๕** ผู้เช่าตกลงเป็นผู้ชำระค่าภาษีที่ดินแทนผู้ให้เช่า

**ข้อ ๖** ผู้เช่าตกลงว่าจะไม่ใช้ที่ดินที่เช่าเพื่อการอย่างอื่นนอกจากการตามที่ระบุไว้ในสัญญาข้อ ๑ เว้น  
 แต่จะได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ให้เช่า

**ข้อ ๗** ผู้เช่าตกลงว่าจะไม่ขูดบ้อ คุก หรือทำด้วยประการใดๆ ซึ่งทำให้ที่ดินของผู้ให้เช่าเสียหายเว้นแต่จะ  
 ได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ให้เช่า

**ข้อ ๘** ผู้เช่าตกลงว่าจะไม่นำที่ดินที่เช่าไปให้ผู้อื่นเช่าช่วงหรือโอนสิทธิการเช่าตามสัญญานี้ให้แก่ผู้อื่น  
 เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ให้เช่า

**ข้อ ๙** ผู้เช่าตกลงว่าจะอำนวยความสะดวกให้ผู้ให้เช่าหรือตัวแทนของผู้ให้เช่าตรวจตราที่ดินที่เช่าทุก  
 ครั้งทุกครั้งไป

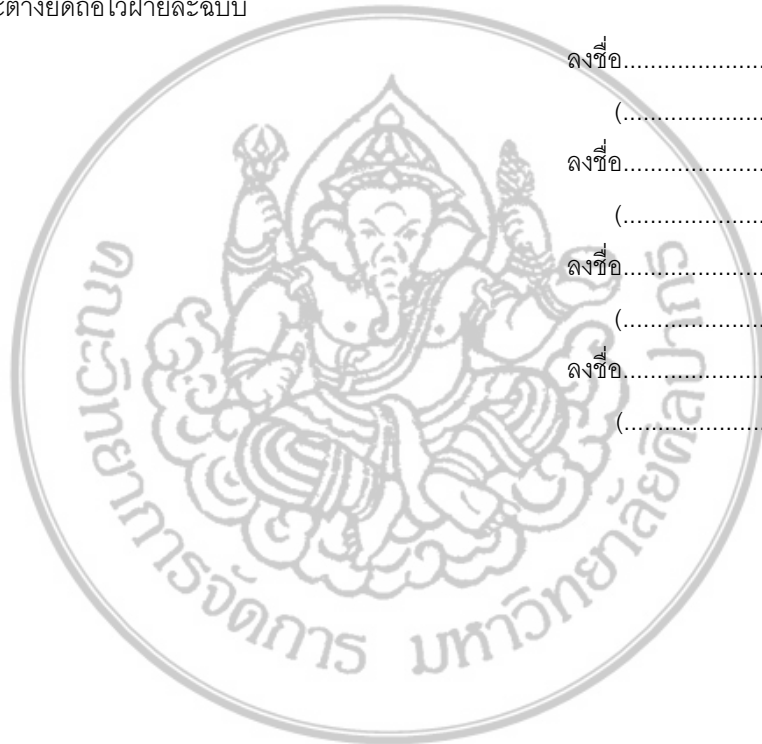
**ข้อ ๑๐** ถ้าผู้ให้เช่าตกลงจะขายที่ดินที่เช่าก่อนครบกำหนดการเช่าตามสัญญานี้ ผู้ให้เช่าจะต้องแจ้งให้  
 ผู้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นเวลาไม่น้อยกว่า.....เดือน ว่าจะขายในราคาเท่าใดเพื่อผู้เช่าจะได้มีโอกาสตกลงได้  
 ซีก่อนหรือเพื่อผู้เช่าเตรียมตัวออกจากที่ดินที่เช่า

**ข้อ ๑๑** ในกรณีที่ผู้เช่าผิดสัญญาเช่าข้อหนึ่งข้อใดหรือหลายข้อรวมกันก็ดี ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกกล่าวให้ผู้  
 เช่าปฏิบัติตามสัญญานี้ หรือบอกเลิกสัญญานี้และเรียกค่าเสียหายจากผู้เช่าได้ทันที

**ข้อ ๑๒** ถ้าผู้เช่าจะต้องออกไปจากที่ดินที่เช่าไม่ว่าด้วยเหตุใดๆ ผู้เช่าไม่มีสิทธิเรียกค่าเสียหายหรือค่ารื้อถอนจากผู้ให้เช่า

**ข้อ ๑๓** ในวันทำสัญญาเช่านี้ ผู้เช่าได้ตรวจดูที่ดินที่เช่าแล้วเห็นว่ามีความปกติ และผู้ให้เช่าได้ส่งมอบที่ดินที่เช่าแก่ผู้เช่าแล้ว

สัญญานี้ทำขึ้นเป็นสองฉบับมีข้อความถูกต้องตรงกันคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายได้อ่าน และเข้าใจข้อความในสัญญานี้โดยตลอดแล้ว เห็นว่าถูกต้องตามเจตนาค้นแท้จริงของคู่สัญญา จึงลงลายมือชื่อไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และต่างยึดถือไว้ฝ่ายละฉบับ



ลงชื่อ.....ผู้ให้เช่า  
(.....)

ลงชื่อ.....ผู้เช่า  
(.....)

ลงชื่อ.....พยาน  
(.....)

ลงชื่อ.....พยาน  
(.....)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## อัตราค่าไฟฟ้าประเภทที่ 2 : กิจการขนาดเล็ก

**ลักษณะการใช้** สำหรับการใช้ไฟฟ้าเพื่อประกอบธุรกิจ ธุรกิจรวมกับที่อยู่อาศัย อุตสาหกรรม และหน่วยงาน

รัฐวิสาหกิจ หรืออื่น ๆ ตลอดจนบริเวณที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีความต้องการพลังไฟฟ้าเฉลี่ยใน 15 นาทีที่สูงสุดต่ำกว่า

30 กิโลวัตต์ โดยต่อผ่านเครื่องวัดหน่วยไฟฟ้าเครื่องเดียว

### 2.1 อัตราปกติ

**อัตรารายเดือน : ค่าพลังงานไฟฟ้า**

2.1.1 แรงดัน 12-24 กิโลโวลต์ หน่วยละ 2.4649 บาท

ค่าบริการ : เดือนละ 228.17 บาท

2.1.2 แรงดันต่ำกว่า 12 กิโลโวลต์

150 หน่วย (กิโลวัตต์ชั่วโมง) แรก (หน่วยที่ 1 - 150) หน่วยละ 1.8047 บาท

250 หน่วยต่อไป (หน่วยที่ 151 - 400) หน่วยละ 2.7781 บาท

เกินกว่า 400 หน่วย (หน่วยที่ 401 เป็นต้นไป) หน่วยละ 2.9780 บาท

ค่าบริการ : เดือนละ 40.90 บาท

2.2 อัตราตามช่วงเวลาของการใช้ (Time of Use Tariff : TOU Tariff)

อัตรารายเดือน

	ค่าพลังงานไฟฟ้า (บาท/หน่วย)		ค่าบริการ (บาท/เดือน)
	On Peak	Off Peak	
2.2.1 แรงดัน 12-24 กิโลโวลต์	3.6246	1.1914	228.17
2.2.2 แรงดันต่ำกว่า 12 กิโลโวลต์	4.3093	1.2246	57.95

On Peak : เวลา 09.00 – 22.00 น. วันจันทร์ – วันศุกร์และวันพืชมงคล

Off Peak : เวลา 22.00 – 09.00 น. วันจันทร์ – วันศุกร์และวันพืชมงคล

: เวลา 00.00 – 24.00 น. วันเสาร์- วันอาทิตย์ วันแรงงานแห่งชาติ และ

วันหยุดราชการตามปกติ (ไม่รวมวันพืชมงคลและวันหยุดชดเชย)

### หมายเหตุ

1. ผู้ใช้ไฟฟ้าประเภทที่ 2 นี้ หากในรอบเดือนใดมีความต้องการพลังไฟฟ้าเฉลี่ยใน 15 นาทีที่สูงสุดตั้งแต่ 30 กิโลวัตต์ขึ้นไป จะจัดเข้าอยู่ในประเภทที่ 3 ประเภทที่ 4 หรือประเภทที่ 5 แล้วแต่กรณี

และจะจัดเข้ามาอยู่ในประเภทที่ 2 อีกต่อเมื่อความต้องการพลังไฟฟ้าดังกล่าว ลดลงต่ำกว่า 30 กิโลวัตต์ ติดต่อกันเป็นเวลา 12 เดือน

2. ผู้ใช้ไฟฟ้าในอัตรา ข้อ 2.1 สามารถเลือกใช้อัตราข้อ 2.2 ได้ และจะต้องชำระค่าเครื่องวัดฯTOU หรือค่าบริการด้านเครื่องวัดฯTOU เพิ่มขึ้นจากค่าบริการปกติ และหากเลือกใช้ไปแล้วไม่น้อยกว่า 12 เดือน จะขอเปลี่ยนกลับไปใช้อัตรา ข้อ 2.1 ตามเดิมอีกครั้งก็ได้

3. ผู้ใช้ไฟฟ้าที่ประสงค์จะเลือกใช้อัตราข้อ 2.2 จะต้องแจ้งความประสงค์กับการไฟฟ้านครหลวง ก่อน และการไฟฟ้านครหลวงจะติดตั้งเครื่องวัดฯTOU ให้ตั้งแต่เดือน มกราคม 2545 เป็นต้นไป

4. ผู้ใช้ไฟฟ้าจะต้องชำระค่าบริการรายเดือน ถึงแม้จะไม่มีการใช้ไฟฟ้า

วันที่ปรับปรุงข้อมูลล่าสุด : 31 ก.ค. 2549



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ ประจำวันที่ 20 มกราคม 2553

แสดงอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศไทย

ธนาคาร	MOR	MLR	MRR	สูงสุด*	ผิบนัด*	บัตร เครดิต
กรุงเทพ	6.125	5.875	6.375	11.5	15	18
กรุงไทย	6.125	5.85	6.375	13.375	18	-
กสิกรไทย	6.15	5.85	6.45	21.45	23.45	20
ไทยพาณิชย์	6.15	5.85	6.45	10.45	15	20
กรุงศรีอยุธยา	6.75	6.25	6.75	21	28	-
ทหารไทย	6.5	6.25	6.75	28	28	20
นครหลวงไทย	6.75	6.25	6.75	25	28	20
ยูโอบี	7.15	6.65	7.4	28	28	20
ซีไอเอ็มบี ไทย	6.75	6.5	7.125	28	28	-
สแตนดาร์ดชาร์เตด ออร์ด(ไทย)	8.5	8.25	9.5	28	28	20
ธนชาต	6.875	6.375	8.25	15.75	18	15
ทิสโก้	6.4	6.15	6.65	28	28	-
เมกะ สากลพาณิชย์	8.25	7	7.5	12	15	-
เกียรตินาคิน	6.65	6.35	6.95	28	28	-
แลนด์ แอนด์ เฮาส์ เพื่อรายย่อย	6.625	6	6.875	18	21	-
สินเอเชีย	6.75	6.5	7	21	21	-
ไทยเครดิตเพื่อราย ย่อย	7.75	7.5	8	24	24	-
<b>เฉลี่ยของธนาคาร พาณิชย์จดทะเบียน ในประเทศไทย</b>	<b>6.8382</b>	<b>6.4382</b>	<b>7.1265</b>	<b>21.2662</b>	<b>23.2029</b>	<b>19.125</b>



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2551

อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของสาขาธนาคารต่างประเทศ

ธนาคาร	MOR	MLR	MRR	สูงสุด*	ผิคนัด*	บัตร เครดิต
แห่งโตเกียว-มิทซูบิชิ ยูเอฟ เจ	10.75	6.75	11	25	25	-
ซีทีแบงก์	-	7.25	14.32	20.99	45.63	20
ซูมิโตโม มิทซูบิ แบงกิ้ง คอร์ปอเรชั่น	9.75	6.25	7.75	14.75	15	-
เอช เอส บี ซี	8.25	8.25	8.25	21	32.25	16-20
คอยซ์แบงก์	8.25	8.25	-	20	22	-
เจพีมอร์แกน เชส	7	7	-	14	14	-
คาลิยง	8	8	8.75	13	13.25	-
แห่งอเมริกันซันแนลเอส โซซิเอชั่น	8	7.5	10.5	13.5	22	-
อินเดียน โอเวอร์ซีส์	7.75	7.5	8	13.25	15	-
เอบีเอ็น แอมโร เอ็น.วี.	8.5	8.25	-	25	25	-
อาร์ เอช บี	9	8.75	9	20	20	-
โอเวอร์ซี-ไซนีสแบงกิ้ง คอร์ปอเรชั่น	6.875	6.875	-	15	19	-
แห่งประเทศจีน	8.25	6.75	7.5	11.75	14.00	-
มิซูโฮ คอร์ปอเรต	10.75	6.75	7.75	50	50	-
บีเอ็นพี พารีบาส์	8	8	-	-	19	-
<b>เฉลี่ยของสาขาธนาคาร ต่างประเทศ</b>	<b>8.5089</b>	<b>7.475</b>	<b>9.282</b>	<b>19.8029</b>	<b>23.4087</b>	<b>20</b>

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2551

หมายเหตุ

MLR (Minimum Lending Rate) = อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ สำหรับลูกค้าชั้นดี

MOR (Minimum Overdraft Rate) = อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เบิกเกินบัญชี

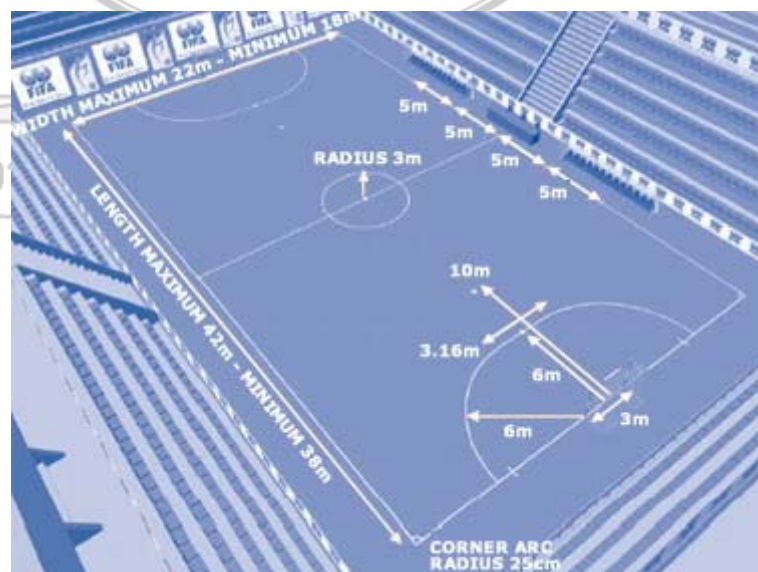
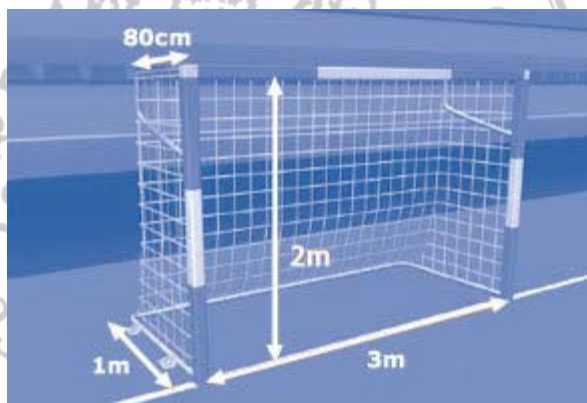
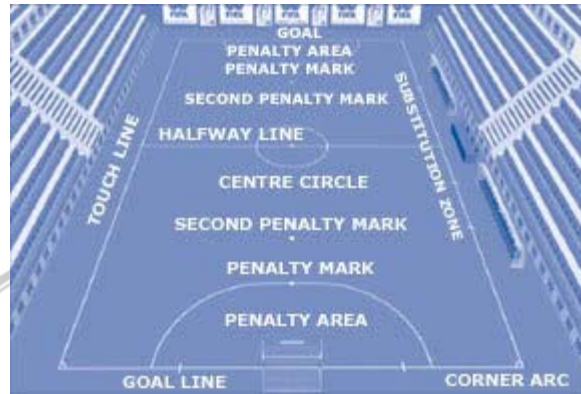
MRR (Minimum Retail Rate) = อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ สำหรับลูกค้ารายย่อยชั้นดี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ความรู้ และกติกาเกี่ยวกับกีฬาฟุตบอล 20 ประการ

1. สนาม (The pitch)



กลางสนามมีวงกลมแสดงเขตห้ามเข้าตอนเช้าลูกเริ่มเล่นขนาดรัศมี 3 เมตร แบ่งเป็น 2 ฟันแต่ละฟันจะมีกรอบเขตโทษรัศมี 6 เมตรจากเส้นกรอบประตู จุดโทษจะอยู่บนเส้น ระยะ 6 เมตรจากกรอบประตู จุดโทษที่ 2 ระยะ 10 เมตรจากกรอบประตู เขตเปลี่ยนตัวห่างจากเส้นกึ่งกลางสนาม 5 เมตร ยาว 5 เมตร (ผู้เล่นต้องเปลี่ยนตัวเข้าออกบริเวณนี้เท่านั้น)

## 2. ลูกบอล (The ball)

### 3. จำนวนผู้เล่น (The number of players)

สามารถเปลี่ยนตัวผู้เล่นได้ไม่จำกัดจำนวน ผู้เล่นที่เปลี่ยนออกไปแล้วสามารถเปลี่ยนกลับเข้ามาเล่นได้ การเปลี่ยนตัวสามารถทำได้ตลอดเวลา (ไม่ว่าบอลจะตายหรือไม่ก็ตาม) โดยขึ้นอยู่กับดุลพินิจของผู้ตัดสิน (ผู้ตัดสินอนุญาตก็เปลี่ยนเข้าได้) และต้องเปลี่ยนตัวเข้าออกตรงบริเวณเขตเปลี่ยนตัว 5 เมตรเท่านั้น (หากทำผิดอาจโดนใบเหลือง) และต้องให้ผู้เล่นที่จะเปลี่ยนออกออกนอกสนามก่อน ผู้เล่นที่จะเปลี่ยนเข้าจึงจะเข้าไปได้ การเริ่มเล่นต้องมีผู้เล่นฝ่ายละ 5 คน ถ้าเล่นๆ ไปแล้วมีผู้เล่นโดยไปต่อกันฝ่ายหนึ่งเหลือผู้เล่นแค่ 2 คน (ประตู 1 ผู้เล่น 1) ให้ยกเลิกการแข่งขัน

### 4. อุปกรณ์ผู้เล่น (The players' equipment)

เสื้อยืด หรือเสื้อเชิ้ต กางเกงขาสั้น (ยกเว้นผู้รักษาประตูใส่ขายาวได้) ถุงเท้ายาว สนับแข้ง รองเท้า ผู้รักษาประตูต้องใส่ชุดที่มีสีต่างจากผู้เล่นคนอื่น และผู้ตัดสิน ถ้าผู้เล่นเปลี่ยนเป็นผู้รักษาประตูให้เปลี่ยนใส่เสื้อผู้รักษาประตูที่ติดเบอร์ตนเอง

### 5. ผู้ตัดสิน (The referee)

### 6. ผู้ตัดสินที่สอง (The second referee)

### 7. ผู้รักษาเวลา และผู้ตัดสินที่สาม (The timekeeper and the third referee)

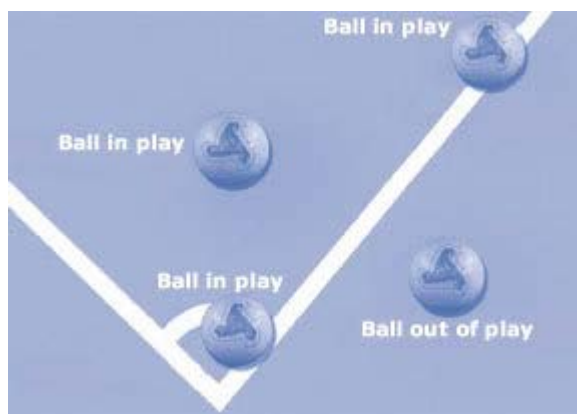
### 8. ระยะเวลาการแข่งขัน (The duration of the match)

แบ่งเป็น 2 ครึ่ง ครึ่งละ 20 นาที พักครึ่งเวลาไม่เกิน 15 นาที สามารถขอเวลานอกได้ครึ่งละ 1 ครั้ง ครึ่งละ 1 นาที การขอเวลานอกกระทำได้ตลอดเวลา แต่จะให้ได้เมื่อทีมตนได้ส่งลูกเข้าเล่น เมื่อได้เวลานอกผู้เล่นจะต้องอยู่ในสนาม ส่วนเจ้าหน้าที่ทีมก็ต้องไม่เข้ามาในสนาม (สอนกันตรงขอบสนาม) ผู้เล่นที่จะเปลี่ยนตัวต้องรอให้จบการขอเวลานอกก่อนจึงจะเปลี่ยนตัวได้ เวลานอกที่ไม่ใช้ในครั้งแรก ไม่สามารถนำไปใช้ในครึ่งหลังได้ ถ้ามีต่อเวลาพิเศษจะไม่มีขอเวลานอก

### 9. การเริ่มเล่น และการเริ่มเล่นใหม่ (The start and restart of play)

ผู้เล่นทุกคนต้องอยู่ในแดนตนเอง ผู้เล่นฝ่ายตรงข้ามต้องอยู่ห่างจากลูกบอลไม่น้อยกว่า 3 เมตร (อยู่นอกวงกลมกลางสนาม) ลูกบอลต้องเคลื่อนที่ไปข้างหน้า

### 10. บอลอยู่ในการเล่น และอยู่นอกการเล่น (บอลตาย) (The ball in and out of play)



### 11. การทำประตู (The method of scoring)

ผู้รักษาประตูไม่สามารถทำประตูได้จากการขว้างลูกจากประตู

12. การกระทำผิดกติกา และมารยาท (Fouls and misconduct) การทำฟาวล์มี 2 ลักษณะ คือการฟาวล์ที่โดน โทษโดยตรง (Direct Free Kick) กับโดนโทษโดยอ้อม (Indirect Free Kick) โทษโดยตรง การฟาวล์ที่โดนโทษโดยตรงจะนับรวมในฟาวล์รวมด้วย และห้ามเตะ (Kick) ขัดขา (Trips) กระโดดเข้าใส่ (Jump) ชน (Charges) (รวมถึงชนด้วยไหล่ด้วย หลายๆ คนเข้าใจผิดว่าการชนด้วยไหล่คือการเบียด) ทำร้าย (Strikes) หรือผลัก (Pushes) คู่ต่อสู้ หากการกระทำดังกล่าวผู้ตัดสินพิจารณาว่ากระทำโดยขาดความระมัดระวัง ไม่ไตร่ตรองยังคิด หรือใช้กำลังเกินกว่าเหตุ จะโดนโทษโดยตรง ห้าม ดึง (Holds) ถ่มน้ำลาย (Spits) หรือสไลด์ (Slides) ใส่คู่ต่อสู้ หรือเล่นลูกด้วยมือโดยเจตนา การกระทำดังกล่าวจะโดนลูกโทษโดยตรงทันที (ยกเว้นผู้รักษาประตูสามารถสไลด์ และใช้มือในเขตโทษของตนเองได้) โทษโดยอ้อม ผู้รักษาประตูไม่สามารถรับลูกที่ผู้เล่นฝ่ายเดียวกันเจตนาเตะส่งมาให้ได้ ผู้รักษาประตูครอบบอล (ไม่ว่าด้วยมือหรือเท้า) ในเขตโทษตนเองเกินกว่า 4 วินาที หลังจากขว้างลูกจากประตูแล้ว ผู้รักษาประตูไม่สามารถรับลูก (ด้วยมือ) ที่ส่งคืนจากผู้เล่น (ด้วยหัว ออก ตีนขา ฯลฯ) หากลูกยังไม่ผ่านเส้นแบ่งครึ่งสนาม หรือถูกสัมผัสโดยผู้เล่นฝ่ายตรงข้ามเล่นในลักษณะที่เป็นอันตราย เจตนาขัดขวางการเล่นของฝ่ายตรงข้าม (Obstruction) ป้องกันผู้รักษาประตูไม่ให้ขว้างลูก ไบเหลืองและไบแดง ผู้เล่นที่โดนไบแดงจะไม่สามารถกลับมาเล่นได้ และไม่อนุญาตให้อยู่บนม้านั่งสำรอง หรือบริเวณสนาม (ต้องออกนอกสถานที่แข่งขัน) โดยอนุญาตให้ผู้เล่นลงมาแทนได้ เมื่อครบเวลา 2 นาทีหลังให้ออก ยกเว้นเมื่อมีการทำประตูก่อนถึงเวลา 2 นาที โดยจะปฏิบัติดังนี้

หากเล่นโดยทั้ง 2 ทีมมีจำนวนผู้เล่นไม่เท่ากัน (5-4, 5-3, 4-3) และทีมที่มีผู้เล่นมากกว่าทำประตูได้ ทีมที่มีผู้เล่นน้อยกว่าจะได้รับอนุญาตให้ผู้เล่น 1 คนกลับลงไปเล่น (แทนผู้ที่ถูกไล่ออก) ได้ แต่หากทีมที่มีผู้เล่นน้อยกว่าทำประตูได้ ให้คงจำนวนผู้เล่นไว้เท่าเดิม การเล่นโดยทั้ง 2 ทีม

มีจำนวนผู้เล่นเท่ากัน (4-4, 3-3) และมีการทำประตูได้ก็ให้คงจำนวนผู้เล่นไว้เท่าเดิมเช่นกัน

### 13. การเตะโทษ (Free kicks)

ผู้เล่นฝ่ายตรงข้ามต้องอยู่ห่างจากลูกบอลไม่น้อยกว่า 5 เมตร ถ้าฝ่ายที่ได้เตะโทษใช้เวลาเกินกว่า 4 วินาที ให้ฝ่ายตรงข้ามได้เตะโทษโดยอ้อม สัญญาณของผู้ตัดสินโทษโดยตรง ผู้ตัดสินจะยกแขนในแนวนอนชี้ไปในทิศทางของทีมที่กระทำผิด และนับเป็นการกระทำผิดรวม โทษโดยอ้อม ผู้ตัดสินจะยกแขนสูงขึ้นเหนือศีรษะจนกว่าการเตะจะเกิดขึ้น

### 14. การฟาวล์รวม (Accumulated fouls)

ฟุตบอลจะมีกฎการฟาวล์พิเศษคือการฟาวล์รวม โดยจะอนุญาตให้ฟาวล์ได้ 5 ครั้ง (ที่เป็นลูกโทษโดยตรง) ใน 5 ครั้งแรก



ผู้เล่นฝ่ายตรงข้ามสามารถตั้งกำแพงได้ โดยจะอยู่ห่างจากลูกบอล 5 เมตร และผู้เตะสามารถทำประตูได้โดยตรง ส่วนการทำฟาวล์รวมครั้งที่ 6 เป็นต้นไป



ผู้เล่นฝ่ายตรงข้ามห้ามตั้งกำแพง ผู้เตะต้องแสดงตัว (ว่าจะเป็นผู้เตะ ไม่ให้หลอก) ผู้รักษาประตูต้องอยู่ในเขตโทษ และอยู่ห่างจากลูกบอล 5 เมตร ผู้เล่นคนอื่นๆ อยู่หลังแนวลูกบอล และห่าง



จากลูกบอล 5 เมตร

ผู้เตะต้องยิงประตูเท่านั้น ห้ามส่งให้เพื่อน โดยหากการทำฟาวล์รวมนี้เกิดขึ้นระหว่างเส้นประตูของฝ่ายที่ถูกทำฟาวล์ และแนวจุดโทษที่ 2 ของฝ่ายที่ทำฟาวล์ ให้ตั้งเตะที่จุดโทษที่ 2 (10 เมตรจากเส้นประตู)

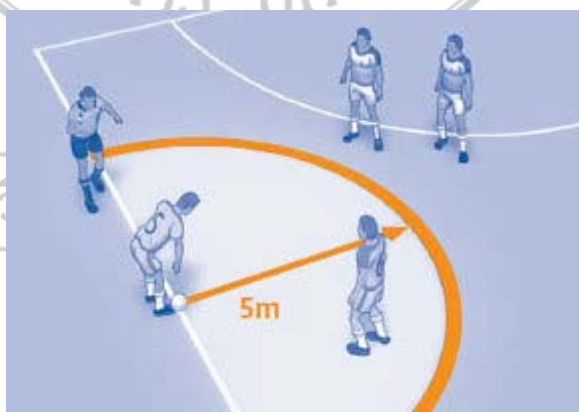
แต่หากทำฟาวล์ระหว่างแนวจุดโทษที่ 2 ของฝ่ายที่ทำฟาวล์ และเส้นประตูของฝ่ายที่ทำฟาวล์ ให้เลือกได้ว่าจะตั้งเตะที่จุดเกิดเหตุ หรือที่จุดโทษที่ 2

#### 15. ลูกจุดโทษ (The penalty kick)



ผู้รักษาประตูต้องอยู่บนเส้นประตู ผู้เล่นคนอื่นต้องอยู่นอกเขตโทษ และห่างจากลูกบอล 5 เมตร

#### 16. เตะเข้าเล่น (The kick-in)



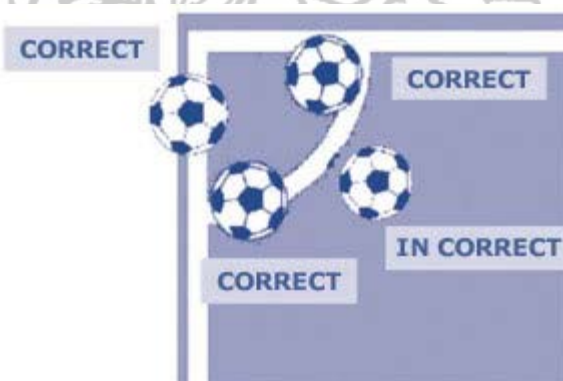
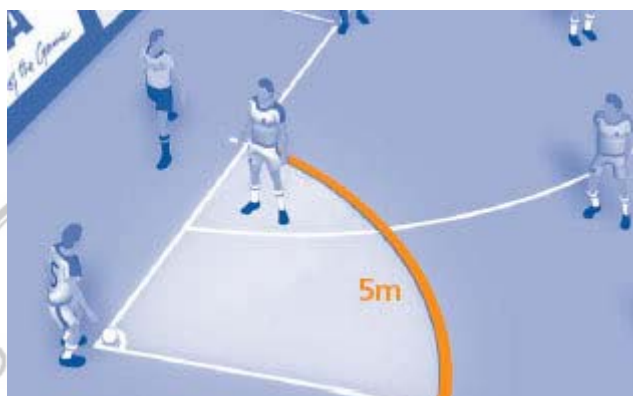
ลูกบอลต้องวางนิ่งบนเส้นข้าง ผู้เล่นฝ่ายตรงข้ามต้องอยู่ห่างจากลูกบอล 5 เมตร ผู้เตะเข้าเล่นต้องเล่นภายใน 4 วินาที

#### 17. การขว้างลูกจากประตู (The goal clearance)

ผู้รักษาประตูต้องขว้างลูก (ด้วยมือ) จากเขตโทษของตน (ตรงจุดใดก็ได้) ออกไปนอกเขต

โทษโดยตรง (จะไหลโดยให้บอลตกในเขตโทษก่อนไม่ได้) ภายใน 4 วินาที ผู้รักษาประตูไม่สามารถเล่นลูกได้เป็นครั้งที่ 2 นอกจากผู้เล่นคนอื่นจะสัมผัสบอลแล้ว (ห้ามโยนลงพื้นแล้วเตะ) ผู้เล่นฝ่ายตรงข้ามต้องอยู่นอกเขตโทษ

#### 18. ลูกเตะมุม (The corner kick)



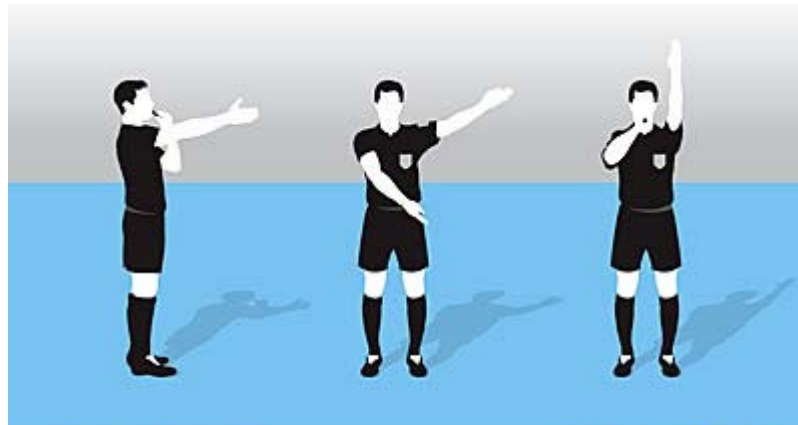
ผู้เล่นฝ่ายตรงข้ามต้องอยู่ห่างจากลูกบอล 5 เมตร ผู้เตะต้องเตะลูกภายใน 4 วินาที

#### 19. การเตะจุดโทษหาผู้ชนะ

เตะฝ่ายละ 5 คน (เลือกผู้เตะได้จากผู้เล่นทั้งหมด 12 คน ยกเว้นผู้ที่โดนไล่ออก) หากการแข่งขันจบลงแต่จำนวนผู้เล่นของทั้ง 2 ทีมไม่เท่ากัน ให้ทีมที่มีผู้เล่นมากกว่า เลือกผู้เล่นออกไปให้เหลือจำนวนผู้เล่นเท่ากัน

#### 20. ลัญญาณผู้ตัดสิน

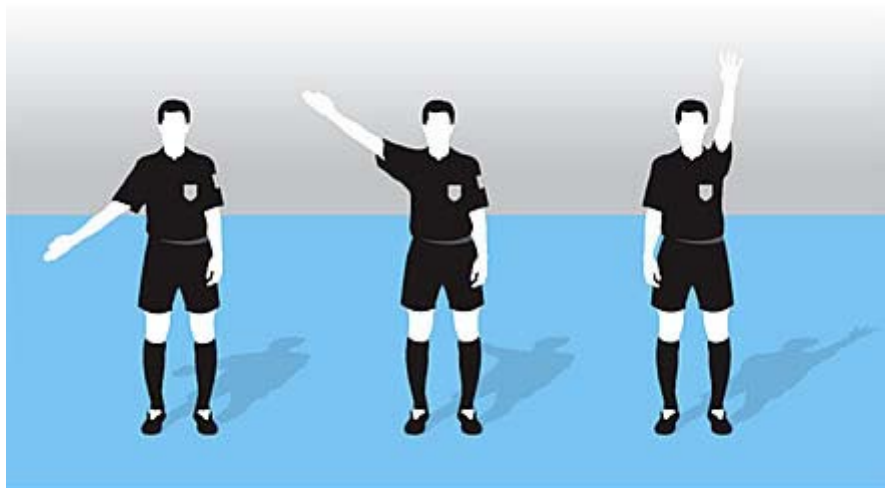




Start and restart of play (kick-off)

Direct free kick/ penalty kick

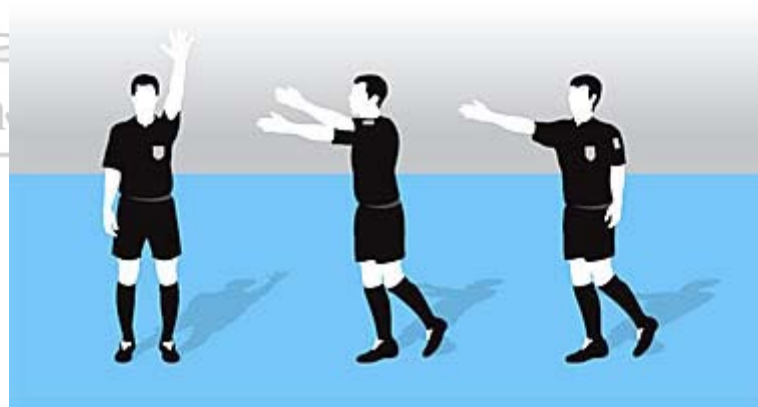
Indirect free kick



Corner kick

Kick-in

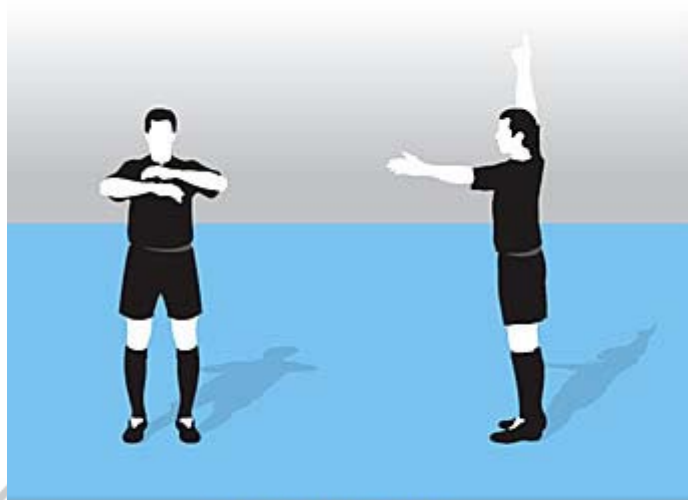
Four second count



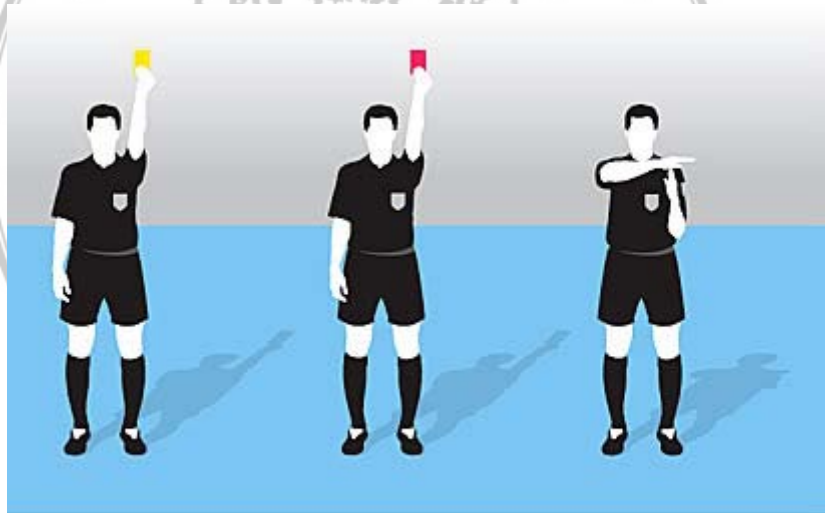
Fifth accumulated foul

Advantage accumulated foul

Advantage indirect free kick



Accumulated foul



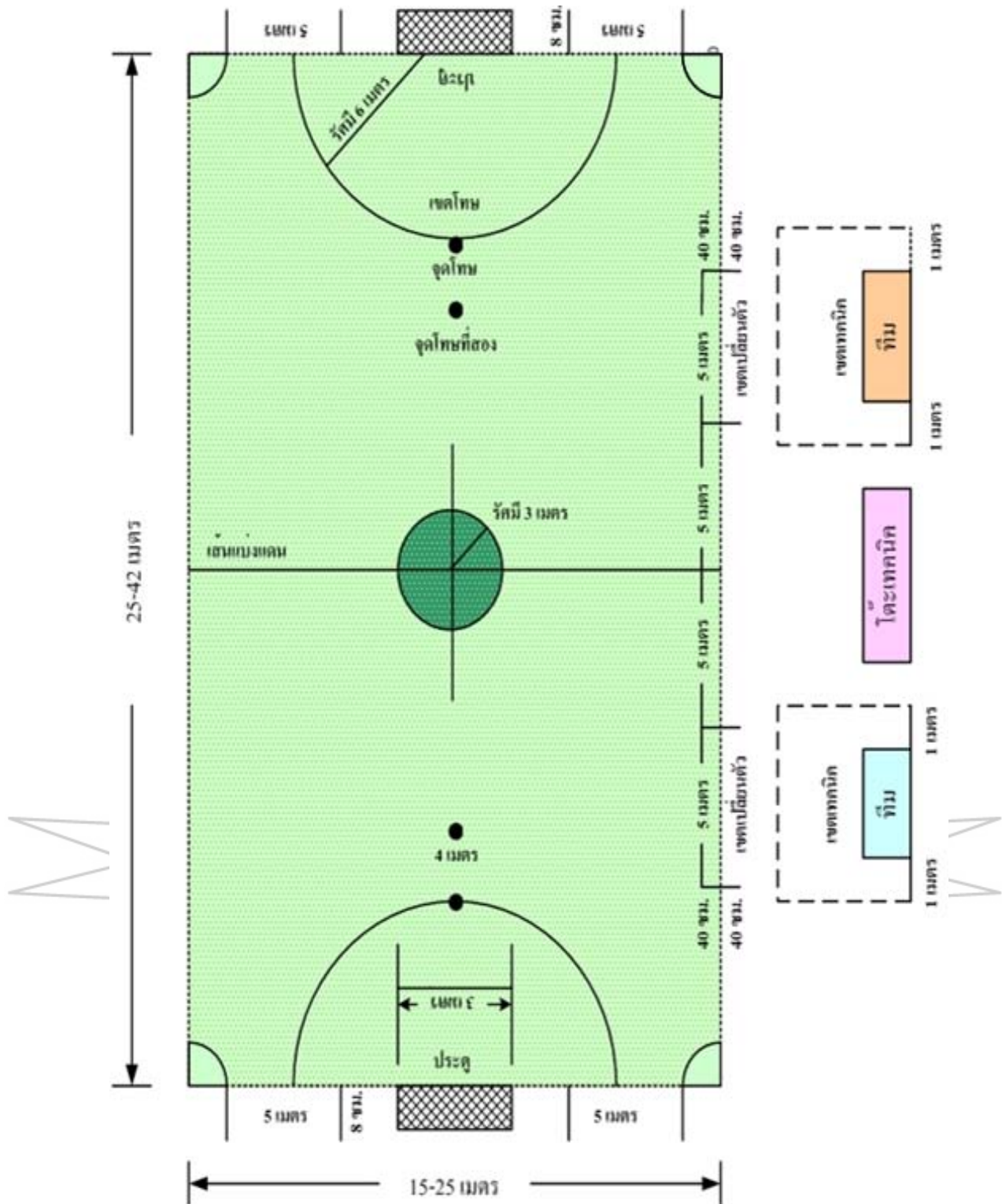
Caution

Sending-off

Time-out

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตัวอย่างขนาดสนามฟุตซอลแบบมาตรฐาน



## ตัวอย่างเว็บไซต์ของกิจการ



PIF Pattana Futsal FIFA OFFICIAL LICENSED PRODUCT

PLAY WITH FREEDOM

NEWS | BOOK | ITEM | CLUB | COMMUNITY | RANKING | E-SPORTS | DOWNLOAD | SUPPORT

คู่มือนักเตะใหม่ GAME GUIDE FOR NEW PLAYER

สนามฟุตซอลเปิดใหม่ !!  
บนถนนพัฒนาการ ให้บริการสนามฟุตซอลหญ้าเทียม โออา ทันสมัย  
มาตรฐานสูง และราคาเหมาะสม สำหรับผู้รักการเล่นฟุตซอลอย่างมีสนิยม

SPORTS FIFA DIRECTORY  
สมัครเล่น  
แวนบอร์ด

LIVE NEWS  
**Pattana Futsal**  
จันทร์-ศุกร์  
เวลา 09.00 น. - 24.00 น.  
ค่าบริการ 800 บาท/ชม.  
เสาร์-อาทิตย์  
เวลา 09.00 น. - 24.00 น.  
ค่าบริการ 1,000 บาท/ชม.

พัฒนฟุตซอล  
รวมส่งเสริมเยาวชนไทยให้รักกีฬา  
และสนับสนุนฟุตบอลไทยไปบอลโลก  
สมัครสมาชิก 100 บาทแรก ...  
ฟรี เสื้อ PF. CLUB

PF. CLUB

RADIO  
FIFA Thailand 23.00-21.00 น.

ร่วมงานกับเรา  
JOIN WITH US

FAQ  
คำถามสุดฮิต  
กติกาง่ายๆ

## ตัวอย่างบัตรสมาชิก



## ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ-สกุล นายชिरารุช บุญพงษ์  
 ที่อยู่ บ้านเลขที่ 3 หมู่ 7 ตำบล ทับทรวง อำเภอแก่งคอย จังหวัด สระบุรี 18260  
 ประวัติการศึกษา  
 พ.ศ.2548 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจากโรงเรียนแก่งคอยจังหวัด  
 สระบุรี  
 พ.ศ.2552 ศึกษา ต่อระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ สาขา  
 การจัดการธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล

นางสาวชลธิชา ชูนามชัย

ที่อยู่

63/26 ซ. 17 หมู่บ้านภาณุ ถ. บรมราชชนนี เขตตลิ่งชัน  
กรุงเทพมหานคร

ประวัติการศึกษา

พ.ศ.2548

สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายจากโรงเรียน

นวมินทรราชินุทิศ สตรีวิทยา

พ.ศ.2552

เข้า

ศึกษาอยู่คณะวิทยาการจัดการ สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี