



แผนธุรกิจหอพัก 3CS



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

แผนธุรกิจหอพัก 3CS



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2554

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “หอพัก 3CS” เสนอ โดยนางสาวฐิตาภา ลับเลิศบและ นางสาวจุฑามาศ
นุชอ้อม มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ตาม
หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....
(อาจารย์ ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงษ์ภิญโญ)
หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

อาจารย์ที่ปรึกษา
อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต
คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

.....ประธานกรรมการ
(อาจารย์ ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงษ์ภิญโญ)
...../...../.....

.....กรรมการ
.....
(อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)
...../...../.....

.....กรรมการ
(อาจารย์ภาวิณี กาญจนภา)
...../...../.....



12510031, 12510049: สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ: 3CS / ธุรกิจหอพัก

นางสาวจุฑามาศ นุชอิม และ นางสาวจิตตาภา ลับเลิศลพ : หอพัก 3CS. อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต. หน้า 68.

บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจหอพัก เป็นธุรกิจที่เกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่มีความสำคัญต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ อย่างไรก็ตามบางครั้งความต้องการที่อยู่อาศัยอาจไม่ถาวร เนื่องจากต้องโยกย้ายไปปฏิบัติงานตามที่ต่างๆ หรือเพื่อการศึกษา อาจอยู่แบบชั่วคราวแบบรายเดือนหรือรายปี จึงส่งผลให้เกิดที่อยู่อาศัยประเภทให้เช่าขึ้น นั่นก็คือธุรกิจประเภท “หอพัก”

หอพัก 3CS ตั้งอยู่หลังมหาวิทยาลัยศิลปากร มีรูปแบบของอาคารเชิงสถาปัตยกรรม ทั้งตัวอาคารและสิ่งแวดล้อมของชุมชนที่สวยงาม ความมีเอกลักษณ์

มูลค่าเป้าหมายของหอพัก 3CS ได้แก่ นักศึกษาของมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี นอกจากนี้ก็เป็นลูกค้าในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี และพื้นที่ใกล้เคียง

ด้านการแข่งขันในตลาดของหอพักเป็นการแข่งขันสูง เนื่องจากธุรกิจหอพัก กำลังได้รับความนิยมนอย่างสูงจากผู้บริโภค โดยเฉพาะนักเรียนและนักศึกษาตามสถานศึกษา จากสภาพตลาดและโอกาสในการทำกำไร ผู้ประกอบการควรจะใช้กลยุทธ์ทางการตลาดโดยเฉพาะกลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง ควบคู่ไปกับการส่งเสริมการตลาดต่างๆ เพื่อใช้เป็นกลยุทธ์ในการเข้าถึงตลาดและแข่งขันกับคู่แข่งได้

สรุปผลการประมาณการทางการเงินคาดว่าปีแรกจะมีรายได้ 5,729,280 บาท โดยมีกำไร (ขาดทุน) สุทธิของกิจการเท่ากับ 1,208,448 บาท เมื่อคำนวณค่า NPV จะเท่ากับ 3,636,051 และมีค่า IRR เท่ากับ 14%

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

คณะวิชาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

ลายมือชื่อนักศึกษา 12

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจเรื่องหอพัก 3CS ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาการวิจัยสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ (761 427) หลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร สามารถสำเร็จลุล่วงได้เป็นอย่างดีด้วยความอนุเคราะห์ของบุคคลหลายๆท่าน ที่สละเวลาอันมีค่าเพื่อให้ข้อมูลต่างๆประกอบการทำแผนธุรกิจ ผู้จัดทำจึงขอกราบขอบพระคุณมาด้วย ณ โอกาสนี้

ขอขอบพระคุณ อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต โดยให้ความอนุเคราะห์ในการถ่ายทอดความรู้ ขั้นตอนการทำแผนธุรกิจ และเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาที่คอยให้คำแนะนำ ให้คำปรึกษา ให้การช่วยเหลือชี้แนะแนวทางในการจัดทำแผนธุรกิจ เสียสละเวลาตรวจสอบแผนธุรกิจ เพื่อนำมาสู่การแก้ไขและปรับปรุงข้อบกพร่องในงานวิจัยสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ทำให้แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จไปด้วยดี

ขอขอบพระคุณ อาจารย์ นพดล โควิชัยกุล โดยให้ความอนุเคราะห์ในการถ่ายทอดความรู้ เทคนิคการทำแผนธุรกิจ รวมถึงการทำวิจัยย่อย เพื่อให้ทราบความต้องการทางการตลาดมาประกอบกับการทำแผนธุรกิจ

ขอขอบพระคุณ คุณนารัตนดา หรุ่นฟูทรัพย์ และคุณสุชาดา จันเจริญ ที่ประสานงานให้ความช่วยเหลือสนับสนุนในการดำเนินการเก็บข้อมูลแบบสอบถาม

นอกจากนี้ขอขอบคุณอย่างจริงใจต่อครอบครัวและเพื่อนๆ เพื่อนๆ นื่องๆทุกคนที่ให้ข้อคิดที่ดี ให้การสนับสนุนและให้กำลังใจเสมอมา พร้อมทั้งขอขอบคุณทุกท่านที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับแผนธุรกิจฉบับนี้ ที่ไม่ได้กล่าวในที่นี้ไว้ ณ โอกาสนี้ และหวังว่าแผนธุรกิจฉบับนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้อื่นที่จะนำไปปรับประยุกต์ใช้ หรือเป็นแบบอย่างในการพัฒนาแผนธุรกิจต่างๆ ต่อไป

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

หน้า

บทสรุปผู้บริหาร.....		๗
กิตติกรรมประกาศ		๙
สารบัญตาราง		๗
สารบัญภาพ.....		๗
บทที่		
1	วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผน.....	1
2	ภาพรวมของกิจการ.....	2
	ความเป็นมาของธุรกิจและลักษณะทางธุรกิจ.....	2
	ประวัติของผู้ประกอบการ	3
	ชื่อกิจการและที่ตั้ง.....	3
	ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	4
3	การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด.....	5
	สถานะอุตสาหกรรม.....	5
	สถานะตลาด.....	6
	ขนาดของตลาดและแนวโน้ม.....	7
	ลักษณะลูกค้า.....	8
	ความต้องการและปริมาณสินค้า.....	8
	สภาพการแข่งขัน Five Forces.....	9
	การวิเคราะห์ SWOT.....	11
	คู่แข่ง.....	12
	ส่วนแบ่งการตลาด.....	14
4	แผนการบริหารจัดการ.....	15
	รายละเอียดธุรกิจ.....	15
	แผนผังองค์กร.....	16

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

สารบัญ(ต่อ)

	หน้า
วิสัยทัศน์ พันธกิจ.....	19
วัตถุประสงค์	20
ปัจจัยแห่งความสำเร็จ	20
5. แผนการตลาด	21
กลยุทธ์ระดับองค์กร.....	21
คุณลักษณะการบริการ.....	22
เป้าหมายทางการตลาด.....	22
กลยุทธ์ทางการตลาด	22
6. แผนการบริการ.....	26
สถานประกอบการในการบริการ.....	26
ที่ตั้งสถานที่.....	26
การได้มาของสถานที่.....	26
จุดเด่น จุดค้อย ของสถานที่.....	26
การปรับปรุงตกแต่งสถานที่.....	27
งบประมาณในการปรับปรุงตกแต่งสถานที่.....	27
การออกแบบหอพักภายใน.....	28
การบริหารบุคคล.....	30
วันเวลาทำการ.....	32
อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ.....	32
วัสดุในการให้บริการ.....	33
ขั้นตอนการบริการ.....	34
7. แผนการเงิน.....	36
การประมาณการลงทุน.....	36
การประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา.....	37
การประมาณการรายได้จากการบริการ.....	39

ผลงานวิจัยนี้ทำขึ้นโดยระดับปริญญาตรี

สารบัญ(ต่อ)

	หน้า
การประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหาร.....	40
การประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	41
การประมาณการงบกระแสเงินสด.....	42
การประมาณการงบดุล.....	43
การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	44
8 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	45
บรรณานุกรม.....	47
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม.....	48
ภาคผนวก ข ผลการวิจัย.....	56
ภาคผนวก ง การคำนวณค่า NPV.....	62
ภาคผนวก จ การคำนวณค่า IRR.....	64
ภาคผนวก ค ประวัติผู้เขียน.....	66

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1	ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน..... 4
2	แสดงการวิเคราะห์ FIVE-FORCE MODEL ของธุรกิจหอพัก..... 11
3	แสดงปัจจัยภายในที่มีผลต่อองค์กร..... 11
4	แสดงปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อองค์กร..... 12
5	แสดงรายชื่อของหอพักต่างๆตำแหน่งเลขในแผนที่..... 13
6	แสดงจำนวนหอพักเอกชนบริเวณรอบๆ มหาวิทยาลัยศิลปากร..... 14
7	รายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง..... 15
8	แสดงถึงจำนวนบุคลากร และอัตราค่าจ้างในองค์กร..... 19
9	แสดงสิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก..... 21
10	แสดงรายละเอียดของแต่ละชั้นภายในห้องพัก..... 23
11	แสดงรายละเอียดพื้นที่สาธารณะทั่วไป..... 23
12	แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของสถานที่ตั้ง..... 26
13	แสดงงบประมาณการก่อสร้างและตกแต่งสถานที่..... 27
14	อุปกรณ์ในการตกแต่งสวนภายนอก..... 32
15	อุปกรณ์และเครื่องอำนวยความสะดวกในห้องพัก..... 33
16	อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงานในห้องพัก..... 34
17	การประมาณการในการลงทุน..... 36
18	การประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา..... 37
19	ประมาณการรายได้จากการบริการ..... 39
20	การประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร..... 40
21	การประมาณการงบกำไรขาดทุน..... 41
22	การประมาณการงบกระแสเงินสด..... 42
23	การประมาณการงบดุล..... 43
24	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน..... 44
25	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง..... 45

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	แสดงแผนที่ที่ตั้งของกลุ่มแข่งขัน	12
2	แสดงโครงสร้างองค์กรของหอพัก 3CS.....	16
3	แสดงพื้นที่ทั้งหมดของหอพัก 3CS.....	28
4	แสดงพื้นที่อาคารหอพักชั้น 1 ของหอพัก 3CS.....	28
5	แสดงพื้นที่อาคารหอพักชั้น 2 ของหอพัก 3CS.....	29
6	แสดงห้องพักแบบพิเศษ.....	29
7	แสดงห้องพักแบบธรรมดา.....	30
8	แสดงขั้นตอนการดำเนินงาน.....	35



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 1

วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเตรียมพร้อมในการดำเนินงาน
2. เพื่อเป็นแนวทางธุรกิจให้ผู้รู้ หรือ ผู้ร่วมทุนสามารถขอกู้เงิน หรือระดมทุนมาลงทุน เพื่อประกอบธุรกิจที่ต้องการจะทำ
3. เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจเพราะ เป็นการวางแผนล่วงหน้าออกมาในรูปแบบของการจัดทำแผนธุรกิจ และมีแผนสำรองเพื่อลดความเสี่ยงทางธุรกิจที่เกิดจากปัจจัยภายนอกที่ธุรกิจไม่สามารถควบคุมได้
4. เพื่อให้ผู้ประกอบการมีการลำดับความคิด การเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มประกอบธุรกิจ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 2

ภาพรวมของกิจการ

ความเป็นมาของธุรกิจและลักษณะของธุรกิจ

ที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่มีความสำคัญต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ เพราะนอกจากสำหรับพักอาศัยแล้ว ยังสะท้อนถึงสภาพเศรษฐกิจ และสังคมของประเทศด้วย โดยความเจริญนี้เริ่มจากสถาบันครอบครัวและจุดเริ่มต้นของสถาบันครอบครัวคือที่อยู่อาศัย จากความสะดวกสบาย หรือจากความจำเป็นด้านอื่นๆ ทำให้เกิดที่อยู่อาศัยประเภทต่าง ๆ ขึ้นตามความสามารถและความต้องการของประชาชน เช่น บ้านเดี่ยว คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ เป็นต้น อย่างไรก็ตามบางครั้ง ความต้องการที่อยู่อาศัยอาจไม่ถาวร เนื่องจากต้องโยกย้ายไปปฏิบัติงานตามที่ต่างๆ หรือเพื่อการศึกษา อาจอยู่แบบชั่วคราวแบบรายเดือนหรือรายปี จึงส่งผลให้เกิดที่อยู่อาศัยประเภทให้เช่าขึ้น

สำหรับมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ในปัจจุบันมีนักศึกษาเป็นจำนวนมาก ทำให้จำนวนหอพักที่มหาวิทยาลัยมีไว้รองรับนักศึกษานั้น ไม่เพียงพอสำหรับจำนวนนักศึกษาที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ทุกปี ประกอบกับนโยบายของมหาวิทยาลัยที่จะไม่มีการสร้างหอพักนักศึกษาเพิ่มขึ้น และการเดินทางไม่สะดวกในการเดินทางไป-กลับ ส่งผลให้นักศึกษาต้องออกไปเช่าหอพักข้างนอกมหาวิทยาลัยมากขึ้น จึงมีแนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยสูงมากขึ้น ดังจะเห็นได้จากจำนวนนักศึกษาที่เช่าหอพักบริเวณหลังมหาวิทยาลัยมากขึ้น แสดงถึงความต้องการที่อยู่อาศัยและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ แม้ปัจจุบันจะมีหอพักเพิ่มมากขึ้นแต่ก็ยังไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการด้านที่อยู่อาศัยได้อย่างเพียงพอ นักศึกษายังมีความต้องการหอพักที่ให้เช่าบริเวณรอบมหาวิทยาลัยจำนวนมาก จึงทำให้ผู้ประกอบการได้เล็งเห็นความสำคัญในการสร้างหอพัก และมองเห็นโอกาสที่จะทำธุรกิจหอพักแบบครบวงจร ซึ่งจะได้รับผลประโยชน์จากค่าเช่าในระยะยาว อีกทั้งในปัจจุบันนี้การจัดหาเงินทุนเพื่อการลงทุนจากสถาบันการเงินยังทำได้ไม่ยากอีกด้วย

โดยหอพักของเรามีชื่อว่า หอพัก 3CS ซึ่งมาจาก 3C และ 3S คือ Clean Convenience Comfortable Safe Service Standard หมายถึง ประหยัด สะอาด สะดวก สบาย บริการทันใจ ได้มาตรฐาน ซึ่งเป็นบริการทั้งหมดที่ทางหอพักมีให้กับนักศึกษา

ประวัติของผู้ประกอบการ

ลำดับที่ 1

ชื่อ-นามสกุล นางสาวจุฑามาศ นุชอ้อม

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2550 สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขต
สารสนเทศเพชรบุรี คณะวิทยาการจัดการ สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป

ประสบการณ์ทำงาน

พ.ศ. 2552 ตำแหน่ง ผู้จัดการฝ่ายควบคุมคุณภาพและประกันคุณภาพ บริษัท
อุตสาหกรรมทิวังษ์ จำกัด

พ.ศ. 2553 เป็นเจ้าของธุรกิจหอพัก 3CS

ลำดับที่ 2

ชื่อ-นามสกุล นางสาวรุติภา ลับเลิศบ

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2550 สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขต
สารสนเทศเพชรบุรี คณะวิทยาการจัดการ สาขา การจัดการธุรกิจทั่วไป

ประสบการณ์ทำงาน

พ.ศ. 2552 ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่การตลาดหลักทรัพย์ บริษัท
หลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)

พ.ศ. 2553 เป็นเจ้าของธุรกิจหอพัก 3CS

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ชื่อกิจการและสถานที่ตั้ง

ชื่อ หอพัก 3CS

สถานที่ตั้ง 115/3 ม.5 ต.สามพระยา อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี

ลักษณะอาคาร อาคารแฝด 2 ชั้น

ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ตารางที่ 1 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	รายงานดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินงาน	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1.	จัดหาทำเลที่ตั้ง	2 สัปดาห์	1 ม.ค. – 14 ม.ค. 53
2.	ถมที่ดิน	4 สัปดาห์	15 ม.ค. – 11 ก.พ. 53
3.	ติดต่อบริษัทรับเหมาและจัดซื้ออุปกรณ์ต่างๆ	4 สัปดาห์	12 ก.พ. – 10 มี.ค. 53
4.	ดำเนินการก่อสร้าง	24 สัปดาห์	11 มี.ค. – 25 ส.ค. 53
5.	ซื้อเฟอร์นิเจอร์และวัสดุตกแต่ง	1 สัปดาห์	26 ส.ค. – 1 ก.ย. 53
6.	ดำเนินการตกแต่ง	2 สัปดาห์	2 ก.ย. – 15 ก.ย. 53
7.	ประกาศรับสมัครพนักงาน	2 สัปดาห์	16 ก.ย. – 29 ก.ย. 53
8.	ตรวจสอบความพร้อมและแก้ไขจุดบกพร่อง	1 สัปดาห์	30 ก.ย. – 6 ต.ค. 53
9.	การจัดทำโฆษณา	4 สัปดาห์	7 ต.ค. – 4 พ.ย. 53
10.	เปิดดำเนินการ		5 พ.ย. 53
	รวมระยะเวลาทั้งสิ้น		44 สัปดาห์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 3

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

สถานะอุตสาหกรรม

ธุรกิจหอพักเริ่มต้นขึ้นเนื่องจากเด็กและเยาวชน หรือผู้ที่อยู่ในระหว่างการศึกษาซึ่งเข้ามาศึกษาในกรุงเทพฯ หรือจังหวัดใหญ่ๆ เข้าพักอยู่ในหอพักของเอกชนมีจำนวนมากขึ้น หอพักในปัจจุบันได้มีพระราชบัญญัติหอพัก โดยหอพักทุก ๆ หอพักต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด ต้องมีใบอนุญาตอย่างถูกต้อง หอพักส่วนใหญ่แล้วจะตั้งอยู่บริเวณใกล้สถานศึกษาหรือมหาวิทยาลัย

การเจริญเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ถึงแม้ว่า ในช่วงแรก แนวโน้มการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มีการชะลอตัวลง ซึ่งเป็นผลอันเนื่องมาจากภาวะทางเศรษฐกิจ การจัดตั้งรัฐบาลที่ไม่แน่นอน และนโยบายการแก้ปัญหาทางเศรษฐกิจของประเทศ ท่ามกลางความเสี่ยงทางเศรษฐกิจจากปัจจัยความไม่แน่นอนหลายประการ อาทิ ความผันผวนของราคาน้ำมัน ภาวะเศรษฐกิจทั่วโลกหดตัว ภาวะเงินเฟ้อที่จะมีผลต่อภาวะค่าครองชีพ และการแข็งค่าของเงินบาทที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของสินค้าส่งออก เป็นต้น ที่อาจส่งผลกระทบต่ออำนาจการซื้อที่อยู่อาศัยและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค แต่กิจการหอพักยังคงสามารถขยายตัวต่อไปได้ถึงแม้ว่าจะเป็นการขยายตัวในอัตราที่ลดลงก็ตาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งตามสถานศึกษาต่าง ๆ เพราะนโยบายการขยายโอกาสทางการศึกษา และการขยายตัวทางเศรษฐกิจในระดับท้องถิ่น

จากกระแสการให้ความสำคัญต่อการศึกษาอย่างจริงจังของคนไทย ทำให้ธุรกิจหอพักขยายตัวอย่างรวดเร็วในกลุ่มของนักเรียนและนักศึกษา ธุรกิจหอพักจะเป็นหนึ่งในกลุ่มธุรกิจบริการด้านที่อยู่อสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพการเติบโตสูงต่อไป เนื่องจากการศึกษาที่ภาครัฐให้การส่งเสริมและสนับสนุนมาโดยตลอด

คาดการณ์ว่าในระยะ 2-3 ปีข้างหน้าธุรกิจจะยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เพราะแนวโน้มเศรษฐกิจยังคงขยายตัว ส่งผลให้ความต้องการที่พักอาศัยมีสูงขึ้นมาก ผสมกับ สถาบันการศึกษาหลาย ๆ แห่ง มีโครงการขยายรับนักศึกษาเพิ่มทุกปี ในขณะที่หอพักภายในมหาวิทยาลัยที่จะรองรับจำนวนนักศึกษาที่เพิ่มขึ้นมีไม่เพียงพอต่อความต้องการ ทำให้เกิดโอกาสแก่หอพักเอกชนซึ่งยังคงขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง

สภาวะตลาด

การเจริญเติบโตของธุรกิจ ส่งผลต่อการขยายงานขององค์กร และ สถาบันการศึกษาได้ พัฒนาและผลิตบุคลากรเพื่อป้อนตลาดแรงงาน กระบวนการดังกล่าวเป็นกระบวนการทำงานในปัจจุบัน ทำให้ส่งผลต่อธุรกิจต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องและจากตัวเลขการเพิ่มขึ้นของการจ้างงานต่าง ๆ ทำให้มองเห็นช่องทางในการสร้างรายได้อีกหลายประการ ไม่ว่าจะเป็น ธุรกิจอาหาร ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจเสื้อผ้า และที่เราไม่สามารถมองข้ามไปได้ คือ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ที่ในขณะนี้มีการแข่งขันอย่างดุเดือด ซึ่งธุรกิจที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์อีกประเภทคือ ธุรกิจเกี่ยวกับการทำหอพักหรืออพาร์ทเมนต์ให้เช่า ซึ่งถือเป็นช่องทางหนึ่งที่เราสร้างกำไรให้กับเจ้าของธุรกิจเป็นอย่างดี ถึงแม้ว่าการทำธุรกิจดังกล่าวจะมีระยะเวลาในการคืนทุนช้ากว่าธุรกิจอื่น ๆ แต่ก็ยังเป็นธุรกิจที่เรามักเรียกกันว่า “เสือนอนกิน”

ถึงแม้ว่าภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะยังคงประสบภาวะชะลอตัวต่อเนื่อง อันเป็นผลมาจากเศรษฐกิจไทยที่ยังคงเผชิญกับปัจจัยลบ ความไม่แน่นอนทางการเมือง ส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย แต่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ประเภทอพาร์ทเมนต์ หอพักกลับยังคงเติบโตสวนกระแสตลาด โดยในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ได้หันมาพัฒนาอพาร์ทเมนต์ หอพักมากขึ้น โดยเฉพาะทำเลในย่านธุรกิจใจกลางเมืองและใกล้แหล่งสถานศึกษา

เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดหอพักในปัจจุบันแล้ว จะพบว่าธุรกิจหอพักที่เปิดให้บริการเป็นจำนวนมากในประเทศไทย แต่ละแห่งจะมีการดำเนินงานที่แตกต่างกันทั้งในด้านการเลือกทำเลที่ตั้ง รูปแบบหอพักที่แตกต่างกัน ตามแต่เจ้าของหอพักจะออกแบบ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับข้อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการแต่ละราย

ปัจจุบันสภาวะการแข่งขันของการทำธุรกิจหอพักในประเทศไทยนั้นว่าก็ค่อนข้างมาก รูปแบบการแข่งขันที่เปลี่ยนแปลงไปเพื่อแก้ไขปัญหาการรับรู้ โดยการให้กลยุทธ์การขยายช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งนี้เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น ซึ่งธุรกิจเกี่ยวกับหอพัก เป็นตลาดที่น่าจับตามองเป็นอย่างมากในปัจจุบัน โดยธุรกิจหอพักในประเทศไทยมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เพราะธุรกิจทางด้านหอพักสามารถตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงไป ด้วยกระแสโลกาภิวัตน์ ธุรกิจทางด้านหอพักเป็นธุรกิจที่อำนวยความสะดวกสบายทางด้านที่พักอาศัย จึงเป็นอีกหนึ่งทางเลือกทางด้านที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค

ขนาดของตลาดและแนวโน้ม

จากข้อมูลในการวิเคราะห์สภาวะอุตสาหกรรม จะเห็นได้ว่า นโยบายการขยายโอกาสทางการศึกษานั้น ได้ให้ความสำคัญต่อการศึกษาอย่างจริงจังของคนไทย และการขยายตัวทางเศรษฐกิจในระดับท้องถิ่นมาก ผนวกกับ สถาบันการศึกษาหลาย ๆ แห่ง มีโครงการขยายรับนักศึกษาเพิ่มทุกปี ในขณะที่หอพักภายในมหาวิทยาลัยที่จะรองรับจำนวนนักศึกษาที่เพิ่มขึ้นมีไม่เพียงพอต่อความต้องการ ทำให้เกิดโอกาสแก่หอพักเอกชนซึ่งยังคงขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง

การจำแนกประเภทที่อยู่อาศัยให้เช่าสามารถแบ่งได้เป็น 5 ประเภท ซึ่งแต่ละประเภทมีความแตกต่างกัน ดังนี้

1. หอพัก มีลักษณะเป็นอาคารพาณิชย์ หรือเป็นอาคารก่อสร้างที่มีจำนวนชั้นไม่เกิน 4 ชั้น แบ่งเป็นห้องเล็กๆ และจัดเป็นสัดส่วน ตามปกติผู้เช่าต้องใช้ห้องน้ำร่วมกัน ที่อยู่อาศัยแบบนี้จะตั้งอยู่ใกล้กับสถานศึกษา แหล่งชุมชน และเขตอุตสาหกรรม เป็นต้น

2. บ้านเช่า ผู้ให้เช่าอาจใช้บ้านเดี่ยวหรือทาวน์เฮ้าส์ มากันบ้านแบ่งเป็นห้องๆ โดยคิดอัตราค่าเช่าตามขนาดห้องที่กินไว้ ซึ่งผู้เช่าสามารถใช้ห้องครัว ห้องนั่งเล่น และห้องน้ำร่วมกับผู้ให้เช่า แต่ในบางกรณีผู้ให้เช่าอาจเสนอให้ผู้เช่าเช่าบ้านทั้งหลัง โดยคิดอัตราค่าเช่าตามขนาดของบ้าน และทำเลที่ตั้งนั้นๆ

3. แฟลต เป็นอาคารที่พักที่มีขนาดห้องเท่าๆ กัน หน่วยงานรัฐสร้างขึ้นเพื่อเป็นสวัสดิการแก่เจ้าหน้าที่ของหน่วยงาน โดยผู้เช่าจะเสียค่าเช่าในอัตราที่ต่ำกว่าที่อยู่อาศัยให้เช่าแบบอื่นๆ แต่สำหรับแฟลตการเคหะแห่งชาตินั้น เป็นอาคารอาศัยที่การเคหะสร้างขึ้นเพื่อเปิดโอกาสให้ข้าราชการและบุคคลที่มีรายได้น้อยได้เช่าซื้อ และครอบครองกรรมสิทธิ์โดยสมบูรณ์ภายหลังการชำระเงินตามเงื่อนไขอย่างครบถ้วน

4. อาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม เป็นอาคารสูงที่ถูกสร้างขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขายให้แก่กลุ่มเป้าหมายที่มีฐานะ ซึ่งอาจซื้อเพื่อการอยู่อาศัย หรือขายต่อเพื่อผลประโยชน์ด้านธุรกิจ หรือเสนอให้เช่าต่ออีกทอดหนึ่ง

5. อพาร์ทเมนต์เป็นอาคารที่อยู่อาศัยซึ่งมีความสูงตั้งแต่ 4 ชั้นขึ้นไป มีหลายห้องในอาคารเดียวกัน ไม่มีการจำหน่ายห้องเหมือนแฟลตหรือคอนโดมิเนียม เพราะการสร้างอพาร์ทเมนต์มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบกิจการให้เช่าโดยเฉพาะ อพาร์ทเมนต์มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมาย 2 กลุ่ม โดยแยกตามรายได้และทำเลที่ตั้งที่สำคัญ คือ

5.1. อพาร์ทเมนต์ สำหรับผู้ที่มีรายได้น้อย อาคารมีลักษณะคล้ายกับแฟลต พื้นที่ใช้สอยมีเพียงห้องนอนและห้องน้ำเท่านั้น ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชน

5.2. อพาร์ทเมนต์สำหรับผู้ที่มีรายได้ปานกลางถึงรายได้สูง อาคารมีขนาดพื้นที่ใช้สอยมากกว่าอพาร์ทเมนต์สำหรับผู้ที่มีรายได้น้อย และมีความคล้ายคลึงกับ

อาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม คือ มีห้องนอน ห้องนั่งเล่น ห้องครัว และห้องน้ำ ดังนั้น อัตราค่าเช่าจึงใกล้เคียงกับห้องชุดของคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ระดับดังกล่าวมักตั้งอยู่ในย่านธุรกิจ

ลักษณะลูกค้า

เนื่องจากตลาดธุรกิจหอพักมีการแข่งขันที่สูง ดังนั้นการดำเนินธุรกิจจึงต้องมีการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างรอบคอบชัดเจน และมีประสิทธิภาพ ซึ่งหนึ่งในกระบวนการดังกล่าวคือ การกำหนดลูกค้าเป้าหมายไว้ชัดเจน เพื่อที่จะสามารถวางแผนการตลาดต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น กลยุทธ์ทางการบริการ และในการนำเงินงบประมาณมาลงทุนนั้น จะต้องมีการวางแผนการลงทุนให้มีประสิทธิผลสูงสุด คือ ต้องเน้นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอย่างชัดเจน ถ้าหากมิได้เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจนก็จะทำให้การลงทุนนั้นไม่ได้ผลตามที่ต้องการและทำให้เสียโอกาสทางการตลาด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของหอพัก 3CS คือ นักศึกษาของมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี นอกจากนี้ก็เป็นลูกค้าในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี และพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งแนวโน้มในการใช้บริการหอพักเอกชนของนักศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี และลูกค้าในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี และพื้นที่ใกล้เคียงมีเพิ่มมากขึ้น ในขณะที่หอพักภายในมหาวิทยาลัยศิลปากรที่จะรองรับจำนวนนักศึกษาที่เพิ่มขึ้นมีไม่เพียงพอต่อความต้องการและไม่มีนโยบายในการสร้างหอพักเพิ่ม ทำให้หอพักเอกชนขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง

ความต้องการและปริมาณสินค้า

ในปัจจุบัน นักศึกษาที่มีภูมิลำเนาอยู่ในต่างจังหวัดมีความต้องการศึกษาต่อในระดับปริญญาด้วยกันทั้งนั้น จึงทำให้มีจำนวนนักศึกษาเพิ่มมากขึ้น หอพักในมหาวิทยาลัยจึงไม่เพียงพอต่อความต้องการของนักศึกษา และหอพักในมหาวิทยาลัยก็ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ มากนัก ดังนั้น หอพักเอกชนต่างๆ จึงเข้ามาเป็นทางเลือกต่อนักศึกษามากขึ้น เนื่องจากมีสิ่งอำนวยความสะดวกมากกว่าหอพักในมหาวิทยาลัย ระยะเวลาในการเดินทางก็ไม่ได้แตกต่างกันแต่อย่างใด และที่สำคัญหอพักเอกชนก็ไม่ได้มีกฎระเบียบที่เคร่งครัดและมากมายเท่ากับหอพักในมหาวิทยาลัย ทำให้ตลาดทางด้านของหอพักมีแนวโน้มที่จะขยายตัวเพิ่มมากขึ้น

ธุรกิจหอพัก 3CS เป็นธุรกิจหอพักที่ให้บริการด้านที่อยู่อาศัยด้วยการบริการที่ดี มีคุณภาพ และมีสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่รักความสะดวกสบาย

สภาพการแข่งขัน

การแข่งขันในตลาดของหอพักเป็นการแข่งขันสูง เนื่องจากธุรกิจหอพัก กำลังได้รับความนิยมนอย่างสูงจากผู้บริโภค โดยเฉพาะนักเรียนและนักศึกษาตามสถานศึกษา จึงทำให้นักลงทุนเล็งเห็น โอกาสทางธุรกิจและได้ทำการเปิดกิจการเพิ่มขึ้นมากมายในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด โดยปัจจัยที่สำคัญที่สุดคือ ทำเลที่ตั้ง ซึ่งสะท้อนผ่านราคาค่าที่พัก โดยทั่วไปทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้กับศูนย์กลางเมืองหรือย่านใจกลางธุรกิจการค้าก็จะทำให้ราคาที่พักสูง ส่วนปัจจัยอื่น ๆ คือ รูปแบบของอาคารเชิงสถาปัตยกรรม ทั้งตัวอาคารและสิ่งแวดล้อมของชุมชนที่สวยงาม ความมีเอกลักษณ์ หอพักที่ราคาต่ำมักจะออกแบบอย่างเรียบง่ายเพื่อประหยัดต้นทุนการก่อสร้าง ในขณะที่หอพักที่มีราคาสูงมักจะมีการออกแบบให้มีเอกลักษณ์พิเศษทั้งตัวอาคารและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในอาคาร นอกจากนี้หอพักที่มีทรัพย์สินส่วนกลางหรือสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางมากก็จะทำให้ราคาของห้องพักยิ่งสูงขึ้น ตัวอย่างทรัพย์สินส่วนกลางได้แก่ ลานจอดรถ ห้องประชุม ห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ และเครือข่ายไร้สาย (Wireless LAN) เป็นต้น

จากสภาพตลาดและโอกาสในการทำกำไร ผู้ประกอบการควรจะใช้กลยุทธ์ทางการตลาดโดยเฉพาะกลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง ควบคู่ไปกับการส่งเสริมการตลาดต่างๆ เพื่อใช้เป็นกลยุทธ์ในการเข้าถึงตลาดและแข่งขันกับคู่แข่งได้

ในการวิเคราะห์สภาพการแข่งขันภายนอกของอุตสาหกรรมโดยใช้ FIVE-FORCE MODEL นั้น มีปัจจัย 5 ปัจจัยที่เป็นตัววัดศักยภาพในการทำกำไรของธุรกิจ ซึ่งจะต้องให้ความสนใจ ติดตาม และ ตรวจสอบ ดังต่อไปนี้

1. อุปสรรคด้านคู่แข่งในอุตสาหกรรม (Threat of Industry Competitors)

จากการสำรวจคู่แข่งในบริเวณรอบมหาวิทยาลัยศิลปากร จะพบว่าปัจจุบันนักศึกษาจำนวนมากให้ความสนใจเช่าหอพักที่สร้างขึ้นใหม่ เพราะมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ส่งผลให้ผู้ประกอบการรายเดิมในธุรกิจมีการลดราคาห้องพัก หรือลดราคาห้องพักเก่าเดิมแต่มีการเพิ่มสิ่งต่างๆ เช่น ยูพีซี เคทีวี อินเตอร์เน็ตให้ผู้เช่าฟรี หรือบางหอพักมีการปรับปรุงห้องพักหรือก่อสร้างหอพักใหม่เพื่อรักษาจำนวนผู้เช่าเดิมและผู้เช่ารายใหม่ และส่งผลต่อความเข้มข้นของการแข่งขันปานกลาง

2. อุปสรรคด้านคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามา (Threat of New Entrance) คู่

แข่งขันรายใหม่นั้นสามารถเข้ามาในธุรกิจนี้ได้ไม่ยากนัก เพราะเนื่องจากใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูงแล้วยังมีทำเลที่ตั้งอพาร์ทเมนท์ที่ดีด้วย ประกอบกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของระบบสถาบันการเงินมีแนวโน้มสูงขึ้น เนื่องจากภาวะเงินเฟ้อและค่าน้ำมันลอยตัว และราคาที่ดินว่างเปล่าบริเวณใกล้มหาวิทยาลัยมีราคาตลาดที่แพงมากขึ้น แต่ผู้ประกอบการหลายรายที่มีเงินทุน หรือมีที่ดินเป็นของตัวเองมองเห็นสภาพโอกาสจากปริมาณความต้องการด้านที่พัก (demand) ที่มีอยู่สูง จึงมีการลงทุน

สร้างอพาร์ทเมนต์และหอพักเป็นจำนวนมาก ดังนั้น จะเห็นได้ว่าคู่แข่งใหม่ที่เข้ามาใหม่มีจำนวนมาก และส่งผลต่อความเข้มข้นของการแข่งขันค่อนข้างสูง

3. อุปสรรคจากการที่มีผลิตภัณฑ์อื่นที่ใช้ทดแทนได้ (Threat of Substitute Products) สินค้าทดแทนของหอพัก ได้แก่ อพาร์ทเมนต์ บ้านเช่าและห้องเช่า คอนโดมิเนียม บ้านพัก ห้องแถว ซึ่งในปัจจุบันสินค้าทดแทนเหล่านี้มีจำนวนเพิ่มมากขึ้นทำให้มีการแข่งขัน โดยวิธีต่าง ๆ แต่จะเห็นได้ว่าสินค้าทดแทนนั้นทดแทนกันได้ไม่หมด เนื่องจากจะมีสิ่งอำนวยความสะดวกแตกต่างกัน คือห้องพักให้เช่า และบ้านเช่าที่บางแห่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกเพียงเตียง และตู้เสื้อผ้าเท่านั้น ซึ่งทดแทนกันได้ไม่หมด แต่ลูกค้าก็สามารถเลือกพักที่ใดก็ได้ตามความพอใจ ดังนั้นจะเห็นได้ว่าสินค้าทดแทนส่งผลกระทบต่อกิจการ และส่งผลต่อความเข้มข้นการแข่งขันปานกลาง

4. อุปสรรคด้านอำนาจต่อรองของผู้ซื้อมากขึ้น (Threat of Growing Bargaining) อำนาจการต่อรองของผู้ขาย และปัจจัยการผลิตในธุรกิจหอพักนั้นมีไม่มากนักเนื่องจากผู้ขายปัจจัยการผลิตไม่ว่าจะเป็นบริษัทที่รักษาความปลอดภัย ร้านจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ ในพื้นที่ใกล้เคียงนั้นมีเป็นจำนวนมาก ทำให้ธุรกิจหอพักสามารถที่จะเลือกผู้ขายปัจจัยการผลิต (Supplier) ใดก็ได้ ดังนั้นจะเห็นได้ว่าผู้ขายปัจจัยการผลิตมีจำนวนมากและส่งผลต่อความเข้มข้นของการแข่งขันในธุรกิจหอพักค่อนข้างต่ำ เพราะหอพักสามารถเลือกผู้ขายปัจจัยการผลิตได้มากจึงส่งผลกระทบต่อธุรกิจหอพักค่อนข้างต่ำ

5. อุปสรรคด้านอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัย (Threat of Growing Bargaining Power of Suppliers) ธุรกิจหอพักเป็นธุรกิจบริการ ดังนั้นจึงถือว่าลูกค้าเป็นหัวใจสำคัญของการให้บริการ และบริเวณรอบๆ มหาวิทยาลัยศิลปากรที่มีที่พักอาศัยให้เช่าเป็นจำนวนมาก บางคนอาจพักที่หอพักภายในมหาวิทยาลัย หรือบ้านญาติ ซึ่งไม่จำเป็นต้องหาหอพัก หรืออพาร์ทเมนต์เช่าอยู่อาศัย ดังนั้นจะเห็นได้ว่าผู้ซื้อมีทางเลือกมาก และส่งผลต่อความเข้มข้นของการแข่งขันสูง

ตารางที่ 2 แสดงการวิเคราะห์ FIVE-FORCE MODEL ของธุรกิจหอพัก

ผลกระทบ	ระดับความรุนแรง
1. อุปสรรคด้านคู่แข่งในอุตสาหกรรม	ปานกลาง
2. อุปสรรคด้านคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามา	ค่อนข้างสูง
3. อุปสรรคจากการที่มีผลิตภัณฑ์อื่นที่ใช้ทดแทนได้	ปานกลาง
4. อุปสรรคด้านอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัย	ค่อนข้างต่ำ
5. อุปสรรคด้านอำนาจต่อรองของผู้ซื้อ	สูง

จากการวิเคราะห์(FIVE- FORCE MODEL) ของธุรกิจหอพัก วัตถุประสงค์จากคู่แข่งที่เข้ามาใหม่และสินค้าทดแทนที่เพิ่มจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆจึงสามารถสรุปภาพรวมสภาวะความเข้มข้นของการแข่งขันธุรกิจหอพักบริเวณรอบๆมหาวิทยาลัยอยู่ในระดับค่อนข้างสูง

การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ (SWOT Analysis)

ตารางที่ 3 แสดงปัจจัยภายในที่มีผลต่อองค์กร

จุดแข็ง (Strength)	จุดอ่อน (Weakness)
1. เป็นหอพักที่มีขนาดห้องที่กว้างขวาง มีเฟอร์นิเจอร์และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน 2. ทำเลที่ตั้งเหมาะสมใกล้ต่อสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ มากมาย สามารถมองเห็นได้ง่าย 3. อยู่ใกล้กับร้านค้าและร้านอาหาร 4. บริเวณหอพักมีสวนหย่อม ซึ่งมีมุมไว้สำหรับพักผ่อน 5. วัสดุ และอุปกรณ์ในห้องพักใหม่และทันสมัย 6. มีสถานที่จอดรถที่แบ่งเป็นสัดส่วนชัดเจน 6. พนักงานมีการบริการดีเยี่ยม	1. ห้องพักรวมมีจำนวนจำกัด น้อยกว่าหอพักอื่น ๆ 2. หอพักยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้ามากนัก

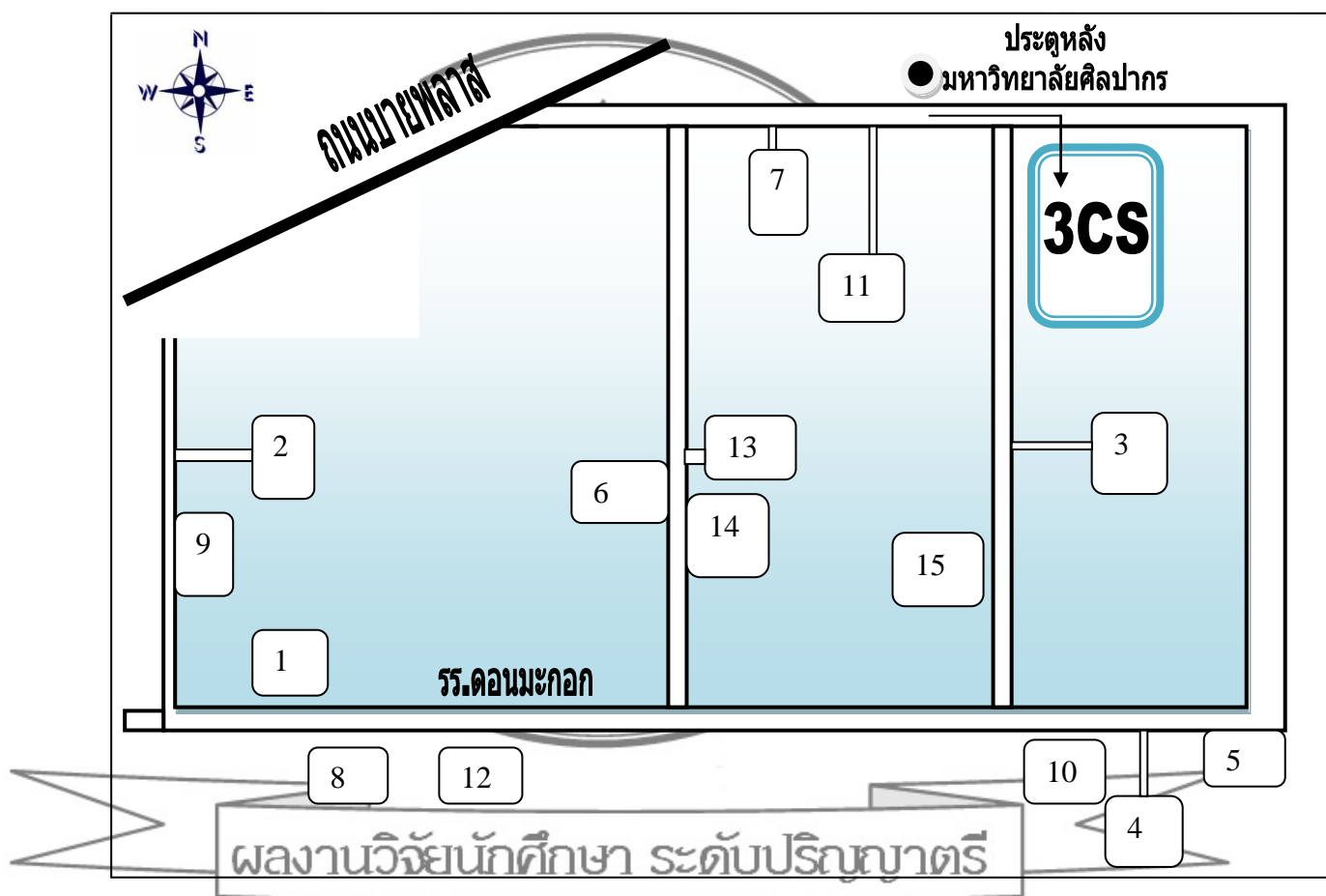
ตารางที่ 4 แสดงปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อองค์กร

โอกาส (Opportunity)	อุปสรรค (Threats)
1. พฤติกรรมผู้บริโภค ด้านการรักความสะดวกสบายมากขึ้น 2. จำนวนนักศึกษาเพิ่มขึ้นทุก ๆ ปี จึงทำให้มีผู้หันมาใช้บริการหอพักเอกชนมากขึ้น 3. สภาพเศรษฐกิจกำลังฟื้นฟู ทำให้ธุรกิจมีโอกาสเติบโตมาก	1. ผู้ใช้บริการมีโอกาสเลือกใช้บริการ เพราะมีผู้ประกอบการหลายรายในธุรกิจนี้ และมีการแข่งขันที่สูง

คู่แข่งชั้น

ธุรกิจห้องพัก 3CS เป็นห้องพักที่มีบริการห้องพัก สองระดับ คือ ห้องพักรธรรมดา และ ห้องพักรพิเศษ เพื่อให้บริการลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่ครบวงจร ซึ่งตั้งอยู่บริเวณหลังมหาวิทยาลัย ศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

รูปภาพที่ 1 แสดงแผนที่ ที่ตั้งของคู่แข่งชั้น



ตารางที่ 5 แสดงรายชื่อของหอพักต่างๆตำแหน่งเลขในแผนที่

หมายเลข	รายชื่อหอพัก
1	หอพักคุณรัชนี ทรัพย์มา
2	หอพักคุณเนื่อม พรหมเชื้อ (บ้านพัก)
3	หอพักคุณเปรม หรือทิพย์สุดา
4	หอพักคุณพิมพ์ เมฆหมอก
5	หอพักฉัฐภูมิ เฮ้าส์
6	หอพักอิสระ
7	หอพักภูมิไพโรบลย์
8	หอพักป่าแป้น
9	หอพักคุณสมบูรณ์ มั่งสา
10	หอพักปายูพา
11	หอพักป่าแหวน
12	หอพักบ้านลูกสาว
13	หอพักสะอาดเอี่ยม
14	หอพักนภัส
15	หอพักซิลเวอร์แซนด์ เฟลด์ ชะอำ
16	หอพักศิริวรรณ เมืองทองธานี

จากรูปแสดงการวางตำแหน่งของกลุ่มแข่งขัน จะเห็นได้ว่าหอพัก 3CS จะเน้นการให้บริการที่มีความหลากหลายของการให้บริการ คือ มีห้องพักให้เลือกทั้งแบบธรรมดาและแบบพิเศษ เพื่อรองรับลูกค้าได้หลายระดับ ทั้งลูกค้าที่มีระดับฐานะปานกลางและฐานะดี ซึ่งห้องพักแบบธรรมดาและแบบพิเศษจะมีราคาที่แตกต่างกันให้ผู้มาใช้บริการสามารถเลือกใช้บริการตามที่ต้องการ ห้องพักมีขนาดกว้าง มีราคาเมื่อเทียบกับคู่แข่งแล้ว ถูกกว่าบางหอพักและมีสิ่งอำนวยความสะดวกมากกว่าหอพักอื่น สามารถรองรับลูกค้าได้มากกว่าคู่แข่งด้วย (ตารางที่ 5)

ส่วนแบ่งการตลาด

บริเวณรอบๆ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ตลาดทางด้านหอพัก เอกชนค่อนข้างเจริญเติบโต เนื่องจากมีจำนวนนักศึกษาเพิ่มขึ้นทุก ๆ ปี กอปรกับทางมหาวิทยาลัยศิลปากรไม่มีนโยบายสร้างหอพักเพิ่ม จึงทำให้มีผู้ประกอบการธุรกิจมาลงทุนในบริเวณรอบๆ มหาวิทยาลัยศิลปากร จากการสำรวจพบจำนวนหอพักทั้งสิ้น 16 แห่ง ดังนั้น จากสถานะตลาดที่เป็นเช่นนี้ ทำให้ทางหอพัก 3CS คาดว่าเริ่มแรกจะสามารถชิงส่วนแบ่งการตลาดได้เพียงแค่ 10 % จากทั้งหมดและคาดการณ์ว่าในอนาคต เมื่อเป็นที่รู้จักกันมากขึ้นซึ่งอาจจะทำให้สามารถครองส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้น 1 เท่าของทุก ๆ ปี โดยประมาณ

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนหอพักเอกชนบริเวณรอบๆ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ชื่อหอพัก	จำนวน ห้อง ทั้งหมด	จำนวน ผู้ พักต่อ ที่รับได้	จำนวน สูงสุด ที่รับได้	ของใช้ภายในห้อง	ราคาค่าเช่า	
					แอร์	พัดลม
หอพักคุณรัชณี ทรัพย์มา	12	3	36	เตียง/ทีวี/แอร์/พัดลม	2,300	2,000
หอพักคุณสมบูรณ์ มังสา	17	3-4	68	เตียง/ตู้/โต๊ะ	2,500	-
หอพักคุณเนื่อม พรหมเชื้อ	2	2-3	6	เตียง/พัดลม	2,500	2,000
หอพักป้ายุพา	18	5	90	เตียง/แอร์/ตู้/โต๊ะ/เครื่องแป้ง	3,500	3,000
หอพักคุณพิมพ์ เมฆหมอก	9	4	36	เตียง/แอร์/ตู้/ทีวี	3,500	-
หอพักป้าแหวน	11	3	33	เตียง/แอร์/ตู้/โต๊ะ/เครื่องแป้ง	3,600	3,100
หอพักคุณเปรม หรือทิพย์สุดา	47	4	188	เตียง/โต๊ะคอม/แอร์/ตู้/น้ำอุ่น	3,500	-
หอพักณัฐภูมิ เฮ้าส์	25	2-4	100	เตียง/แอร์/พัดลม/ตู้/โต๊ะแป้ง/wireless	4,000	3,500
หอพักอิสระ	45	2-3	135	เตียง/โต๊ะแป้ง/ตู้/น้ำอุ่น	3500	-
หอพักนกหัส	47	3	145	ตู้/โต๊ะ/เตียง/ทีวี/แอร์/โต๊ะทำงาน/wireless/น้ำอุ่น	4000	-
หอพักสะอาดเอี่ยม	23	3	69	ตู้/โต๊ะ/เตียง/ทีวี/แอร์/โต๊ะทำงาน/wireless/น้ำอุ่น	3,500	4,000
หอพักศิริวรรณ เมืองทองธานี	18	3	54	ตู้/โต๊ะเครื่องแป้ง/เตียง	4000	-
หอพักกุ่มไพรบูลย์	36	3	108	ตู้/โต๊ะ/เตียง/ทีวี/แอร์/โต๊ะทำงาน/wireless/น้ำอุ่น	4500	-
หอพักบ้านลูกสาว	9	4	36	เตียง/ตู้/โต๊ะเครื่องแป้ง/ทีวี	3,500	3,000
หอพักป้าแป้น	5	2-4	20	พัดลม	2500	-
หอพักซิลเวอร์แลนด์	59	5	295	เตียง/ตู้/แอร์/น้ำอุ่น/โต๊ะคอม/Wire/ชั้นวางTV	4,500	3,500
หอพัก 3CS	64	1-5	320	แอร์ ตู้เย็น เตียง ตู้ โต๊ะ โทรทัศน์ โต๊ะเครื่องแป้ง ชั้นวางโทรทัศน์ ฝ้าม่าน พุก หมอน เครื่องทำ น้ำอุ่น อ่างล้างหน้า	5,000	4,000

บทที่ 4

แผนการบริหารจัดการ

รายละเอียดธุรกิจ

ชื่อ หอพัก 3CS
สถานที่ตั้ง 115/3 ม.5 ต.สามพระยา อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี
ลักษณะอาคาร อาคารแฝด 2 ชั้น

รายชื่อผู้ถือหุ้น

ตารางที่ 7 รายชื่อผู้ถือหุ้น / หุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	เปอร์เซ็นต์
1.	นางสาวจุฑามาศ นุชอ้อม	50%
2.	นางสาวจิตาภา ลิ้มเลิศถนบ	50%
รวมมูลค่าหุ้น		100%

ประวัติของผู้ประกอบการ

ลำดับที่ 1

ชื่อ-นามสกุล

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2550

สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขต
สารสนเทศเพชรบุรี คณะวิทยาการจัดการ สาขา การจัดการธุรกิจทั่วไป

ประสบการณ์ทำงาน

พ.ศ. 2552

ตำแหน่ง ผู้จัดการฝ่ายควบคุมคุณภาพและประกันคุณภาพ บริษัท
อุตสาหกรรมทิวังษ์ จำกัด

พ.ศ. 2553

เป็นเจ้าของธุรกิจหอพัก 3CS

ลำดับที่ 2

ชื่อ-นามสกุล

นางสาวฐิตาภา ลับเลิศลบ

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2550

สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขต
สารสนเทศเพชรบุรี คณะวิทยาการจัดการ สาขา การจัดการธุรกิจทั่วไป

ประสบการณ์ทำงาน

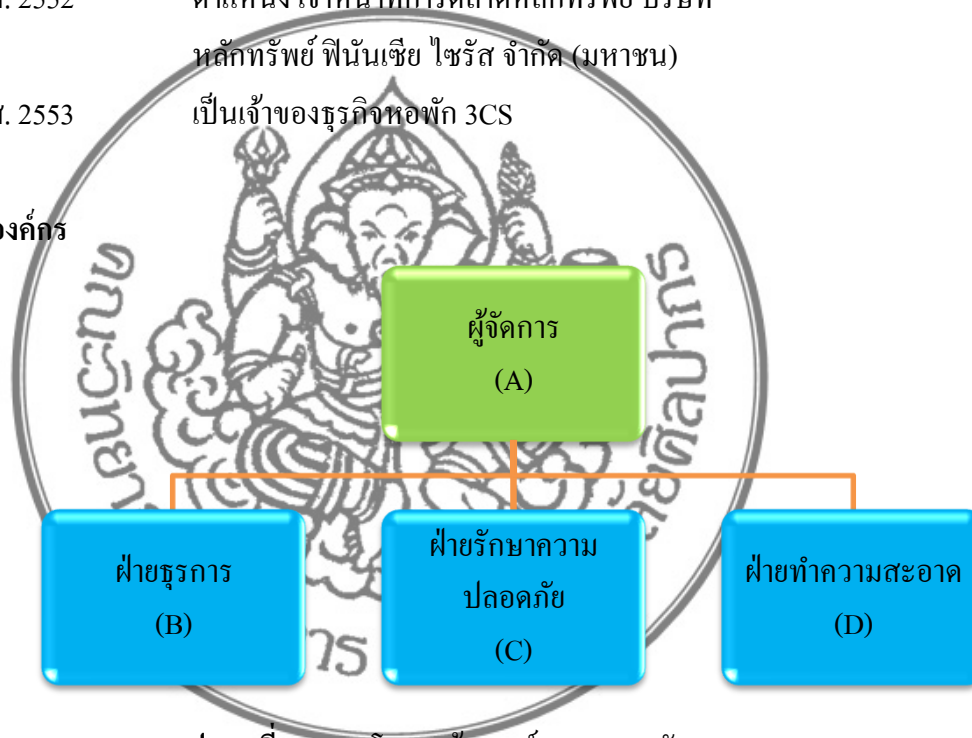
พ.ศ. 2552

ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่การตลาดหลักทรัพย์ บริษัท
หลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)

พ.ศ. 2553

เป็นเจ้าของธุรกิจหอพัก 3CS

แผนผังองค์กร



รูปภาพที่ 2 แสดงโครงสร้างองค์กรของหอพัก 3CS

หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากร

บุคลากรวิสัยทัศน์คือคนระดับปริญญาตรี

(A)

ตำแหน่งงาน

ผู้จัดการ

ระดับของงาน

ระดับสั่งการ

อัตราเงินเดือน

15,000 บาท ขึ้นไป

สาระสำคัญของงาน

รับผิดชอบเกี่ยวกับการควบคุมและส่งงานประจำวันของ
พนักงาน รวมถึง การดำเนินงานตลอดจนเวลาทำการ

(A)

สาระสำคัญของงาน	ควบคุมมาตรฐานคุณภาพของหอพัก และดำเนินงานให้เป็นไปตามนโยบายและระเบียบที่หอพักกำหนด
ความรับผิดชอบและหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติ	<ol style="list-style-type: none"> 1. วางแผนการดำเนินงานในแต่ละวัน เช่น การตั้งยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ 2. วางแผนกำลังคนใหม่จำนวนที่เหมาะสม และตรวจสอบตารางการทำงานของพนักงาน 3. จัดประชุมอบรมพนักงานให้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ 4. แจ้งข่าวสารของทางหอพักให้พนักงานทราบ 5. รับฟังความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ และปัญหาจาก พนักงาน
มาตรฐานในการปฏิบัติงาน	<ol style="list-style-type: none"> 1. มาทำงานตรงเวลา สม่ำเสมอ 2. มีความมุ่งมั่นที่จะทำให้องค์กรประสบความสำเร็จ 3. มีทัศนคติที่ดีต่องานที่ทำ สนใจ กระตือรือร้น และให้ความร่วมมือในการทำงาน 4. มีเหตุผล รับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น มีความรับผิดชอบ

(B)

ตำแหน่งงาน	ฝ่ายธุรการ
ระดับของงาน	ปฏิบัติการ
อัตราเงินเดือน	8,000 บาท ขึ้นไป
สาระสำคัญของงาน	จัดการและดูแลงานต่าง ๆ ตามขอบข่ายและหน้าที่ของธุรการ
ความรับผิดชอบและหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติ	<p>ผลงานวิจัยนักศึกษา ร่วมกับวิทยากรรับเรื่อง และประสานงานกับลูกค้า การรับส่งพัสดุจดหมาย การเงิน การดูแลรักษาเครื่องมือ อุปกรณ์ การเบิกจ่ายล่วงหน้า และอื่นๆ ที่เป็นงานอำนวยความสะดวกต่อพนักงานในหอพักและ ลูกค้า</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. รับผิดชอบต่อการทำเอกสารรายงานตามที่กำหนด เช่น รายงาน ยอดการเช่าพักของหอพัก 2. รับผิดชอบด้านการเงิน อันได้แก่ รายได้จากค่าเช่า หรือรายจ่ายที่เกี่ยวข้องกับหอพัก เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ เงินเดือนพนักงาน เป็นต้น 3. ควบคุมการลงเวลาของพนักงาน 4. รับผิดชอบเกี่ยวกับการติดต่อลูกค้า และผู้ให้บริการ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ร่วมกับวิทยากรรับเรื่อง

(B)

มาตรฐานในการปฏิบัติงาน	<ol style="list-style-type: none"> มาทำงานตรงเวลา สม่่าเสมอ มีทัศนคติที่ดีต่องานที่ทำ สนใจ กระตือรือร้น และให้ความร่วมมือในการทำงาน ปฏิบัติงานถูกต้อง รวดเร็ว เสร็จตามเวลาที่กำหนด มีเหตุผลรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น มีความรับผิดชอบ
------------------------	---

(C)

ตำแหน่งงาน	ฝ่ายรักษาความปลอดภัย
ระดับของงาน	ปฏิบัติการ
อัตราเงินเดือน	6,000 บาท ขึ้นไป
สาระสำคัญของงาน	ดูแลความปลอดภัยและอำนวยความสะดวกต่างๆ และตรวจตราพื้นที่ให้อยู่ในความเรียบร้อย
ความรับผิดชอบและหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติ	<ol style="list-style-type: none"> ตรวจสอบการเข้าออกของรถยนต์ และจักรยานยนต์ภายในหอพัก ตรวจสอบการเข้าออกของผู้ใช้บริการภายในหอพัก
มาตรฐานในการปฏิบัติงาน	<ol style="list-style-type: none"> มาทำงานตรงเวลา สม่่าเสมอ มีความกระตือรือร้น อดทน ละเอียดรอบคอบ และให้ความร่วมมือในการทำงาน ปฏิบัติงานถูกต้อง รวดเร็ว มีความรับผิดชอบ คำนึงถึงความปลอดภัยเป็นหลักสำคัญอยู่เสมอ

(D)

ตำแหน่งงาน	ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี ฝ่ายรักษาความสะอาด
ระดับของ	ปฏิบัติการ
อัตราเงินเดือน	5,000 บาท ขึ้นไป
สาระสำคัญของงาน	ดูแลรักษาความสะอาดของหอพักทั้งบริเวณภายนอกและภายในหอพักรวมทั้งบำรุงรักษาเครื่องใช้ภายในหอพัก และใช้งานอย่างถูกวิธีไม่ให้เกิดการชำรุด
ความรับผิดชอบและหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติ	<ol style="list-style-type: none"> ทำความสะอาดหอพักทั้ง 2 ชั้น และดูแลความสะอาดภายนอกและบริเวณรอบๆหอพักใหม่ความสะอาดอยู่เสมอ นำขยะในแต่ละชั้นมาทิ้งให้ถูกต้อง

(D)

มาตรฐานในการปฏิบัติงาน

1. มาทำงานตรงเวลา สม่ำเสมอ
2. มีทัศนคติที่ดีต่องานที่ทำ สนใจ กระตือรือร้น และให้ความร่วมมือในการทำงาน
3. ปฏิบัติงานถูกต้อง รวดเร็ว เสร็จตามเวลาที่กำหนด มีความรับผิดชอบ
4. คำนึงถึงความปลอดภัยขณะปฏิบัติหน้าที่และรักษาความสะอาดอยู่เสมอ

จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ตารางที่ 8 แสดงถึงจำนวนบุคลากร และอัตราค่าจ้างในองค์กร

ลำดับ	ตำแหน่ง	อัตรา	เงินเดือน	ยอดเงินทั้งหมด
1	ผู้จัดการ	2	15,000	30,000
2	ฝ่ายธุรการ	1	8,000	8,000
3	ฝ่ายรักษาความปลอดภัย	1	6,000	6,000
4	ฝ่ายรักษาความสะอาด	2	5,000	10,000
รวมจำนวนพนักงานทั้งหมด 5 คน				54,000

วิสัยทัศน์

เป็นหอพักที่มีคุณภาพในด้านการบริการ สะอาด สะดวก สบาย ได้มาตรฐาน พร้อมทั้งสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าทุกคน ที่เข้ามาใช้บริการ

พันธกิจ

1. เป็นหอพักที่มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ และมีความทันสมัยโดยมุ่งเน้นความสะอาด สะดวกสบายและการสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า
2. มุ่งพัฒนาบุคลากรให้มีความชำนาญและปฏิบัติงานเป็นมาตรฐาน
3. เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งตลาดของหอพัก
4. สร้างการเจริญเติบโตของรายได้อย่างต่อเนื่อง

วัตถุประสงค์

1. สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าใช้บริการไม่ต่ำกว่า 95% ขึ้นไป
2. การจัดอบรมบุคลากรต้องมีประสิทธิภาพ 95% ขึ้นไป
3. มีส่วนแบ่งทางการตลาดอย่างน้อย 10%
4. มีรายได้ ในปีแรก 800,000 บาทขึ้นไป

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

การดำเนินธุรกิจของหอพัก 3CS เพื่อที่จะประสบความสำเร็จได้ตามเป้าหมายนั้น จะต้องมียุทธศาสตร์ทางการตลาดที่ดีและรวมถึงอาศัยปัจจัยที่สำคัญ คือ

1. มีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม สามารถเดินทางไปได้สะดวก และเป็นจุดที่สังเกตเห็นได้ง่าย
2. สถานประกอบการได้รับมาตรฐานความสะอาดที่มีการรับรองจากคณะกรรมการตรวจและประเมินมาตรฐานสถานประกอบการ ที่ได้มาตรฐาน
3. ลักษณะการตกแต่งสถานที่ เป็นหอพักแฝดที่มีเอกลักษณ์ที่ทำให้ลูกค้าสะดุดตาเมื่อเห็นและจดจำได้ง่ายมีความร่มรื่นและมีความทันสมัย เพื่อเป็นทางเลือกใหม่สำหรับผู้บริโภคในยุคปัจจุบันและอนาคตซึ่งจะมีการคำนึงถึงความสะอาดสบายมากยิ่งขึ้นโดยเป็นเอกลักษณ์ที่เด่น
4. มีความพร้อมทางด้านบุคลากร เนื่องจากทางประกอบการจะจัดหาบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญโดยตรงในการบริการ และยังมีการฝึกอบรมบุคลากร เพื่อเพิ่มทักษะความรู้ความสามารถอย่างสม่ำเสมอ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 5

แผนการตลาด

กลยุทธ์ระดับองค์กร

จากการที่ทาง 3CS ได้วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายนอกและภายในของตลาดหอพัก รวมทั้งปัจจัยสำคัญสู่ความสำเร็จของธุรกิจ พบว่ากลยุทธ์ทางการตลาดที่สำคัญและต้องนำมาใช้คือ การตั้งทำเลที่ตั้งหอพักที่เหมาะสม มีการสร้างจุดเด่นของหอพักที่มีความแตกต่างจากคู่แข่ง ทั้งในเรื่องของสถานที่ตั้ง ทำเลที่ตั้ง ความสะดวกสบายในเรื่องของการเดินทาง การอยู่อาศัย การใช้ชีวิตประจำวัน และในเรื่องของการบริการของหอพักที่สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภค และสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันที่นับวันจะมีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น

โดยในช่วงแรกของการเข้าสู่ตลาดหอพัก จะเน้นการลงทุนโฆษณาประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้รู้จักและรับรู้ข่าวสารการเปิดตัวกิจการหอพัก ทำเลที่ตั้ง เส้นทางการเดินทาง สถานที่ตั้งหอพัก และความสะดวกสบายต่าง ๆ ที่มีไว้เพื่อบริการ นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย การมีโปรโมชั่นต่าง ๆ เพื่อช่วยกระตุ้นให้ผู้บริโภคอยากมาใช้บริการ นอกจากนี้ยังมีการมุ่งเน้นกลยุทธ์สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าให้เกิดความจงรักภักดี ซึ่งเป็นการรักษาลูกค้าเดิมแล้ว ยังเป็นการเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ โดยการบอกกล่าวจากลูกค้าเดิม

บริการ

ธุรกิจหอพัก 3CS มีบริการห้องพัก สองระดับ คือ ห้องพักรัชมดา และห้องพักพิเศษ โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกดังนี้

ตารางที่ 9 แสดงสิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก

ห้องพักรัชมดา	ห้องพักพิเศษ
พัดลม, เครื่องทำน้ำอุ่น, เติงขนาด 5 ฟุต, ตู้เสื้อผ้า, โทรทัศน์, อ่างล้างหน้า, โต๊ะเครื่องแป้ง, ชั้นวางโทรทัศน์, สุขภัณฑ์(ชักโครก), ผ้าມ่าน, พุก, หมอน	เครื่องปรับอากาศ, เครื่องทำน้ำอุ่น, ตู้เย็น, เติงขนาด 6 ฟุต, ตู้เสื้อผ้า, โต๊ะหนังสือ, โทรทัศน์, อ่างล้างหน้า, โต๊ะเครื่องแป้ง, ชั้นวางโทรทัศน์, สุขภัณฑ์(ชักโครก), ผ้าມ่าน, พุก, หมอน

ลักษณะของบริการห้องพัก

ห้องพักธรรมดา

เป็นห้องพักพัสดุที่เรียบง่าย ราคาถูก แต่สะอาดและสะดวกสบาย เหมาะสำหรับผู้ที่มีเงินในระดับน้อยถึงกลาง ผู้ที่ต้องการความเรียบง่าย ห้องพักรู้นี้จะมีระเบียบกว้าง ๆ เหมือนกันทุกห้อง มีห้องน้ำในตัวพร้อมเครื่องทำน้ำอุ่นทุกห้อง นอกจากนี้เราได้มีโทรทัศน์ติดเคเบิลให้ด้วย

ห้องพักพิเศษ

เป็นห้องพักที่มีเครื่องปรับอากาศ ห้องพักรู้นี้จะราคาสูงกว่าห้องแบบธรรมดา เหมาะสำหรับคนที่ชอบความสะดวกสบาย ทุกห้องจะคล้าย ๆ กับห้องธรรมดาต่างกันก็ตรงที่มีเครื่องปรับอากาศ มีตู้เย็นและ โต๊ะเขียนหนังสือ ที่เตรียมรอไว้ให้ใช้บริการ

เป้าหมายทางการตลาด

ต้องการส่วนแบ่งตลาดจากคู่แข่ง ในเขตพื้นที่หลังมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี 10% และต้องการให้จำนวนส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้น 1 เท่าในทุก ๆ ปี

กลยุทธ์ทางการตลาด

เนื่องจากธุรกิจห้องพักเป็นธุรกิจที่ต้องเน้นให้บริการ ดังนั้นต้องนำเอาความต้องการของลูกค้ามาใช้เป็นแนวทางในการวางกลยุทธ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคและสร้างความพึงพอใจให้ได้มากที่สุด และสามารถแข่งขันในตลาดได้

การวางแผนการตลาด (Marketing Plan) ของห้องพัก 3CS จึงใช้หลักการ 8Ps มาเป็นตัวช่วยในการวางแผนได้ดังนี้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ผลิตภัณฑ์ (Product)

ห้องพัก 3CS ได้มีการจัดห้องไว้สำหรับลูกค้า 2 รูปแบบ คือ ห้องพักรู้นี้แบบธรรมดา และห้องพักแบบพิเศษ ซึ่งมีความแตกต่างและหลากหลายมากกว่าคู่แข่ง ทำให้สามารถรับลูกค้าได้หลายระดับมากกว่าคู่แข่ง

การกำหนดลักษณะพื้นที่ให้เช่าของห้องพัก 3CS เป็น 2 ส่วนดังนี้

1. พื้นที่ให้เช่าทั่วไป คือ อาคารหอพักนักศึกษา จำนวน 2 อาคาร ซึ่งเป็นอาคารชุด 2 ชั้น กว้าง 15 เมตร ยาว 40.5 เมตร มีพื้นที่ 607.5 ตารางเมตร มีจำนวนทั้งสิ้น 32 ห้อง รวมเป็นพื้นที่ 1,215 ตารางเมตร โดยแต่ละชั้นสามารถอธิบายได้ดังนี้

ตารางที่ 10 แสดงรายละเอียดของแต่ละชั้นภายในห้องพัก

ชั้นที่	จำนวนห้อง	ลักษณะห้อง	ขนาดห้อง	สิ่งอำนวยความสะดวก
1	16 ห้อง	ห้องพัก แบบพิเศษ	5x7 m.	เครื่องปรับอากาศ, ตู้เย็น, เติงขนาด 6 ฟุต, ตู้เสื้อผ้า, โต๊ะหนังสือ, โทรทัศน์, โต๊ะเครื่องแป้ง, ชั้นวางโทรทัศน์, ผ้าม่าน, ฟูก, หมอน, เครื่องทำน้ำอุ่น, สุขภัณฑ์, อ่างล้างหน้า
2	16 ห้อง	ห้องพัก แบบธรรมดา	5x7 m.	พัดลม, เติงขนาด 5 ฟุต, ตู้เสื้อผ้า, โทรทัศน์, โต๊ะเครื่องแป้ง, ชั้นวางโทรทัศน์, ผ้าม่าน, ฟูก, หมอน, เครื่องทำน้ำอุ่น, สุขภัณฑ์, อ่างล้างหน้า

2. พื้นที่สาธารณะทั่วไปอันเป็นพื้นที่ที่ไม่มีการขายโดยพื้นที่นี้จะประกอบไปด้วยเคาน์เตอร์ให้บริการ ป้อมยาม โรงจอดรถ ถนนทางเข้าห้องพัก และสวนหย่อมให้นั่งเล่น

ตารางที่ 11 แสดงรายละเอียดพื้นที่สาธารณะทั่วไป

พื้นที่	ขนาด	การใช้งาน
สำหรับเคาน์เตอร์ ให้บริการ	(15x6 m.) 90 ตารางเมตร	สำหรับให้บริการลูกค้าที่มาติดต่อสอบถาม ต้องการเช่าห้องพัก และจ่ายค่าเช่าของห้องพัก
สำหรับป้อมยาม	(2x2 m.) 4 ตารางเมตร	สำหรับให้บริการรักษาความปลอดภัยของลูกค้าที่มาใช้บริการภายในห้องพัก
สำหรับโรงจอดรถ	(4x180 m.) 720 ตารางเมตร	สามารถจอดรถยนต์ได้ประมาณ 2 คัน และจอดรถจักรยานยนต์ และรถจักรยานได้ประมาณ 30 คัน
สำหรับถนน ทางเข้าห้องพัก	กว้าง 6 เมตร	เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถขับรถไปมาได้อย่างสะดวกสบายมากขึ้น
สำหรับพักผ่อน	(6x40 m.) 240 ตารางเมตร	มีสวนหย่อม และมีโต๊ะเก้าอี้ 8 ชุด ไว้ให้ลูกค้าพักผ่อน

ราคา (Price)

หอพัก 3CS มีการตั้งราคาห้องเช่าให้เป็นราคาที่ผู้ใช้บริการพึงพอใจ และผู้ใช้บริการเกิดความรูสึกว่าราคาเป็นธรรม รวมทั้งได้มีการจัดลดราคาเป็นบางครั้ง เพื่อจูงใจให้ผู้ใช้บริการต้องการเช่าหอพัก และมีการใช้กลยุทธ์ตั้งราคาตามภาพลักษณ์ โดยกำหนดราคาของห้องพักและค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ไว้ดังนี้

ห้องพักแบบธรรมดา	ราคา	4,000	บาทต่อเดือน
ห้องพักแบบพิเศษราคา		5,000	บาทต่อเดือน
ค่าน้ำ หน่วยละ 9 บาท	ค่าไฟฟ้า หน่วยละ 8 บาท		

ช่องทางการจัดจำหน่าย(Place)

หอพัก 3CS ตั้งอยู่บริเวณใกล้เคียงกับมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศ เพชรบุรี มีพื้นที่ทั้งหมด 1 ไร่ 2 งาน หรือ 2,400 ตารางเมตร ซึ่งสามารถดึงดูดและรองรับบริการลูกค้าได้เป็นอย่างดี การโทรคมนาคมสะดวกสบาย อยู่ใกล้กับร้านอาหารและร้านมินิมาร์ท สามารถเดินทางไปได้สะดวก ด้านหน้าติดถนน ลูกค้าสามารถมองเห็นได้ง่าย และสามารถมาติดต่อขอใช้บริการได้โดยช่องทางตรงคือที่หอพักได้เลย

การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

มีการประชาสัมพันธ์ ในช่วงเริ่มเปิดกิจการ โดยการแจกแผ่นพับ และใบปลิวพร้อมบัตรส่วนลดค่าเช่าหอพักในเดือนแรก 10% จำนวน 100 ใบ โดยมีข้อกำหนดคือ ครอบงมมีผลใช้ได้แค่ 64 ใบแรกเท่านั้น และต้องมาใช้บริการภายใน 1 เดือนหลังจากได้รับครอบงม หากเกินระยะเวลาตามที่กำหนดจะถือว่าหมดสิทธิในการใช้ครอบงมส่วนลด

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี
ให้สิทธิพิเศษในช่วงปิดเทอม โดยการคิดค่าเช่าหอพักครึ่งราคาเท่านั้นสำหรับช่วงปิดภาคการศึกษาฤดูร้อนของนักศึกษา เพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจเร็วขึ้นและรักษาลูกค้าให้กลับมาใช้บริการในครั้งต่อไป

มีการลดค่าน้ำและค่าไฟ 5% หากลูกค้ามาจ่ายค่าเช่าหอพักภายในระยะเวลา 5 วัน หลังจากได้รับบิลค่าเช่าจากเจ้าของกิจการ ทั้งนี้เพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายให้กับลูกค้าและความสัมพันธ์ที่ดีให้กับลูกค้าเหมือนเป็นการตอบแทนและให้สิ่งที่เป็นประโยชน์คืนกลับให้ลูกค้า

มีการจัดป้ายนิเทศข่าวสารที่น่าสนใจ และเกร็ดความรู้ต่างๆ ที่น่าสนใจ ภายในหอพักตรงส่วนของค่าน้ำค่าเตอร์เป็นประจำทุกเดือน

กระบวนการ (Process)

หอพัก 3CS เน้นการให้บริการที่มีคุณภาพ และดูแลลูกค้าเพื่อให้ได้รับประโยชน์ และความพึงพอใจสูงสุดจากการใช้บริการ จึงนับว่าเป็นสิ่งที่สำคัญมาก และเป็นปัจจัยที่สำคัญปัจจัยหนึ่งที่จะทำให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จ

แผนการดำเนินงานในด้านการให้บริการลูกค้า มีดังนี้

1. กระบวนการต้อนรับ มีการพูดคุยหรือสอบถามเพื่อให้รู้ถึงความต้องการของลูกค้า ก่อนที่จะนำเสนอห้องพักในรูปแบบต่างๆ เพื่อให้ผู้บริโภครู้สึกเป็นกันเอง และยังสร้างความรู้สึกที่ดีต่อห้องพักด้วย
2. การพาลูกค้าเข้าชมห้อง เป็นการแสดงความจริงใจเพื่อให้ลูกค้าได้ลองชม ก่อนที่จะตัดสินใจ เพื่อไม่ให้ลูกค้าเสียเปรียบ แสดงถึงความเอาใจใส่ที่มีต่อลูกค้า หากลูกค้าไม่พอใจหรือไม่ใช้บริการ พนักงานก็ยินดีและขอขอบคุณลูกค้าที่เข้ามาสอบถามข้อมูลเพื่อให้เกิดความประทับใจในบริการเพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และให้ลูกค้าหันกลับมาใช้บริการ

บุคคล (People)

หอพัก 3CS จะเน้นในด้านของการบริการที่มีประสิทธิภาพ ดังนั้นบุคคลถือเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้การบริการมีคุณภาพ จึงมีการจัดฝึกอบรมให้กับพนักงานบริการเป็นประจำ ทุกๆ สามเดือน โดยจ้างผู้เชี่ยวชาญมาเป็นผู้ฝึกสอนและให้ความรู้ เพื่อเสริมสร้างพนักงานให้ปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

สิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical evidence)

หอพัก 3CS ได้สร้างห้องพักที่มีรูปร่างสวยงาม เป็นตึกแฝดที่ในด้านบรรยากาศภายในห้องพัก จะเน้นความสะอาด ความเป็นระเบียบเรียบร้อย และบรรยากาศบริเวณรอบๆ หอพักจะเน้นธรรมชาติ มีสวนหย่อมและมุมพักผ่อน เพื่อให้ลูกค้าได้ใช้ประโยชน์ได้ฟรี ซึ่งเป็นการทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจเมื่อมาใช้บริการหอพักของเรา

ผลผลิตและคุณภาพ (Productivity and Quality)

หอพัก 3CS นอกจากจะมีการบริการที่มีคุณภาพแล้ว ผู้บริโภคยังสามารถมองเห็นได้จากห้องพักที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ มากกว่าคู่แข่ง แต่มีราคาอยู่ใกล้เคียงกัน และยังมีการปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกอยู่เสมอเมื่อเกิดการชำรุดหรือเสียหาย เพื่อสร้างความพอใจให้กับผู้บริโภคและเกิดความภักดีในการใช้บริการในหอพักของเรา

บทที่ 6

แผนการบริการ

สถานประกอบการในการบริการ

การที่บริษัทเปิดดำเนินธุรกิจบริการหอพักนั้น มีองค์ประกอบหลายตัวที่มีอิทธิพลต่อการบริการ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อการบริการที่ส่งมอบแก่ลูกค้า ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญที่สุดของธุรกิจบริการหอพัก องค์ประกอบเหล่านั้น ได้แก่ สถานที่ บุคลากร และเครื่องมืออุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายในหอพัก

ที่ตั้งสถานที่

สถานที่เป็นสิ่งสำคัญมากของการทำธุรกิจบริการ ในการทำงาน และ ทุกขั้นตอนของการดำเนินงานมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องใช้สถานที่ที่เหมาะสม ดังนั้นหอพักจึงได้กำหนดสถานที่ตั้งไว้ที่ 115/3 ม.5 ต.สามพระยา อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี

การได้มาของสถานที่ตั้ง

ทางเจ้าของกิจการได้มีการสำรวจพื้นที่ และติดต่อขอซื้อที่ดินจากเจ้าของเดิมในราคายุติธรรมกับทั้งสองฝ่าย

จุดเด่นและจุดด้อยของสถานที่ตั้ง

ตารางที่ 12 แสดงจุดเด่นและจุดด้อยของสถานที่ตั้ง

จุดเด่น	จุดด้อย
1. สาธารณูปโภคและการคมนาคมสะดวก 2. อยู่บริเวณ ใกล้มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี สามารถมองเห็นได้สะดวก	1. ที่จอดรถมีจำนวนจำกัด 2. สถานที่อาคาร ค่อนข้างมีพื้นที่จำกัด ไม่สามารถขยายได้

การปรับปรุงตกแต่งสถานที่

หอพัก 3CS ได้กำหนดหลักเกณฑ์ลักษณะของการปรับปรุงตกแต่งสถานที่ออกเป็น 4 ลักษณะด้วยกัน คือ

1.การก่อสร้างอาคาร หมายถึง การก่อสร้างอาคารหอพักขึ้นมาใหม่จากที่ดินว่างเปล่า ทำให้เกิดหอพักขึ้นจำนวนสองอาคารการสร้างโรงจอดรถและเคาเตอร์สำหรับติดต่อขอบริการ

2.การตกแต่งเครื่องใช้ประจำอาคาร หมายถึง เครื่องใช้ที่สามารถแยกหรือเคลื่อนย้ายออกจากตัวอาคารได้ เช่น โต๊ะ ตู้ เตียง และอุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ เป็นต้น

3.การตกแต่งอุปกรณ์ประจำอาคาร หมายถึง อุปกรณ์ที่ใช้ติดกับตัวอาคารไม่สามารถแยกหรือเคลื่อนย้ายออกจากตัวอาคารได้โดยไม่มีร่องรอย เช่น เครื่องปรับอากาศ เครื่องทำน้ำอุ่น เฟอร์นิเจอร์ที่ยึดติดกับตัวอาคาร เป็นต้น

4.การตกแต่งพื้นที่ภายนอก หมายถึง การจัดสวนหย่อม พร้อมกับจัดตั้งโต๊ะเก้าอี้ ภายในสวนหย่อม

งบประมาณการก่อสร้างและตกแต่งสถานที่

ทางเราได้กำหนดงบประมาณในการตกแต่งตามลักษณะการจัดแบ่งประเภทสินทรัพย์และวัตถุประสงค์การใช้งาน ดังแสดงรายการต่อไปนี้

ตารางที่ 13 แสดงงบประมาณการก่อสร้างและตกแต่งสถานที่

รายการ	งบประมาณที่ตั้งไว้
ส่วนก่อสร้างอาคาร	11,820,000
การตกแต่งเครื่องใช้ประจำอาคาร	863,604
อุปกรณ์ในการบริการ	598,295
ส่วนตกแต่งภายนอก	19,200
รวมเป็นเงิน	13,301,099

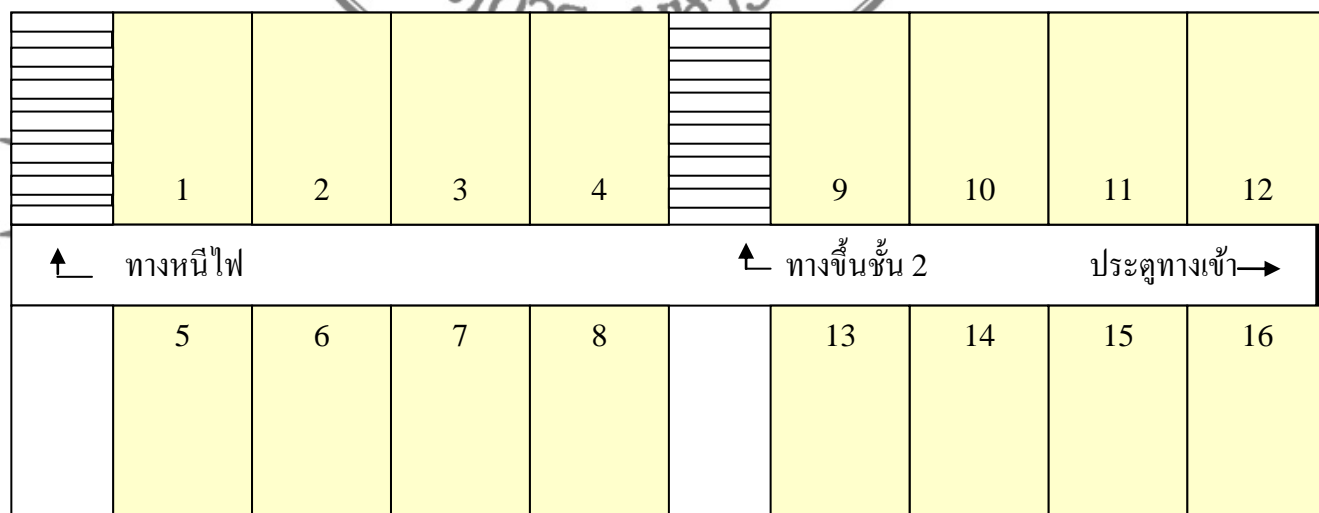
หมายเหตุ : ส่วนก่อสร้างอาคาร ธุรกิจใช้บริการจ้างบริษัทรับเหมา ห้องละ 180,000 บาท จำนวน 64 ห้อง เคาเตอร์ 1 ห้อง ราคา 200,000 โรงจอดรถ 100,000 ส่วนตกแต่งภายนอก ธุรกิจใช้บริการรับจ้างจัดสวน 8,000 บาท

แผนผังภายในบริเวณหอพัก 3CS



รูปภาพที่ 3 แสดงพื้นที่ทั้งหมดของหอพัก 3CS

การออกแบบภายในหอพัก

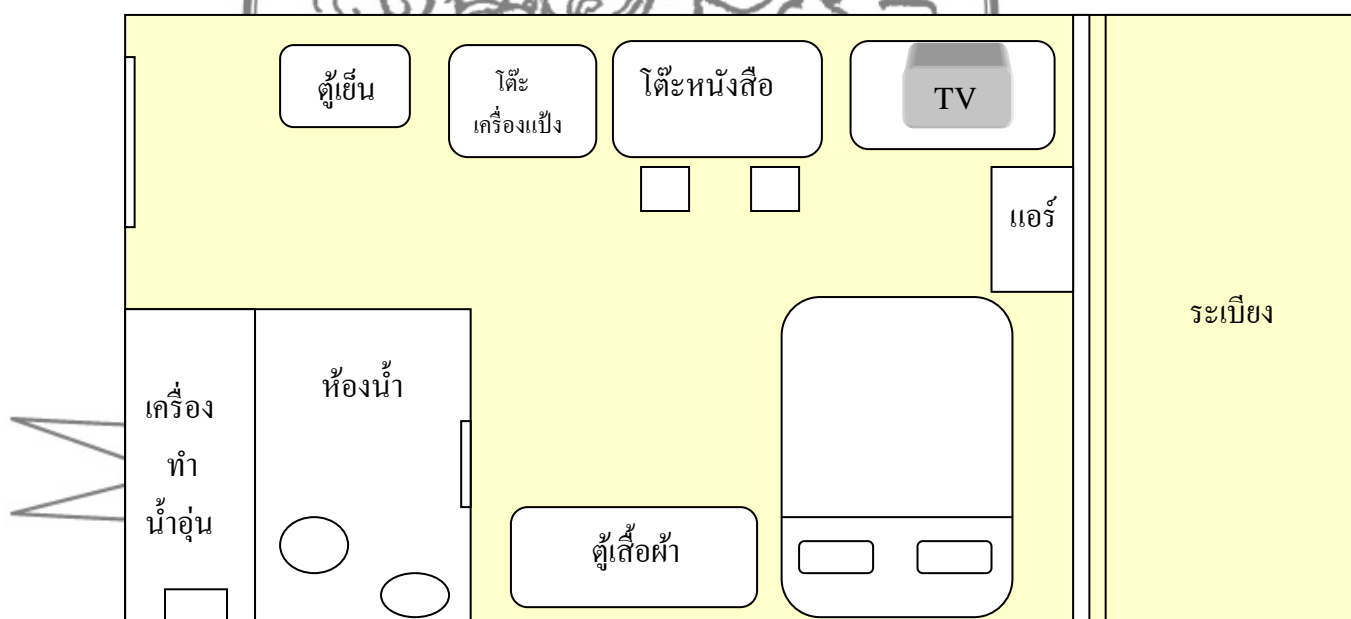


รูปภาพที่ 4 แสดงพื้นที่อาคารหอพักชั้น 1 ของหอพัก 3CS

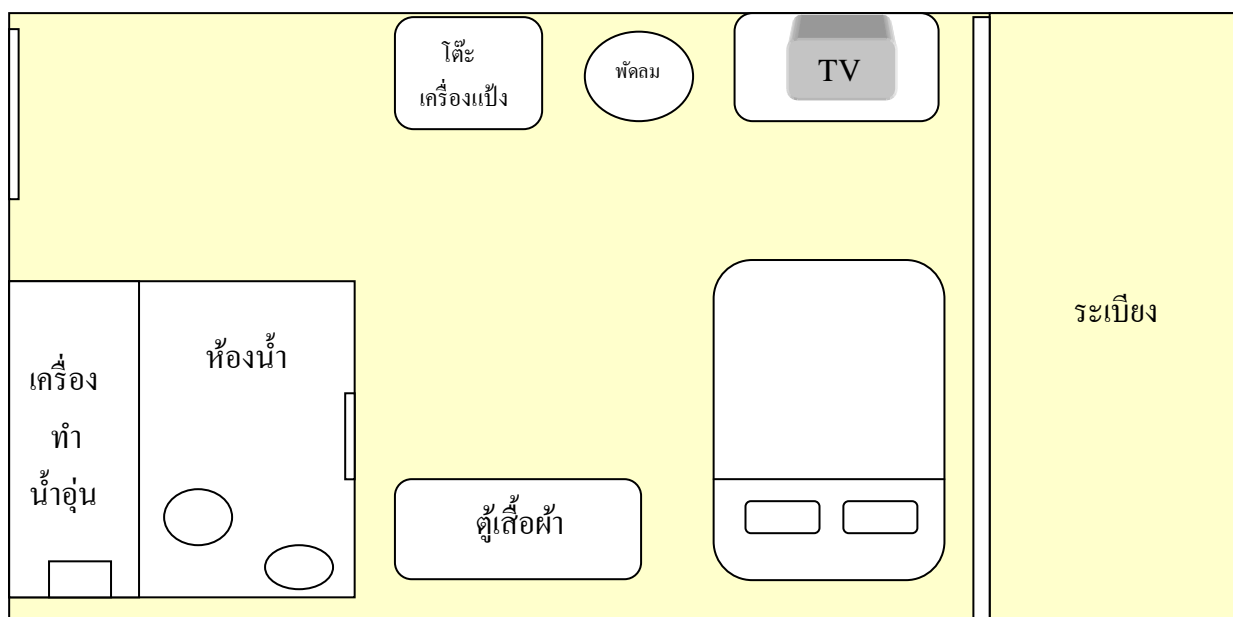
	17	18	19	20		25	26	27	28
↑ ทางหนีไฟ					↑ ทางลงชั้น 1				
	21	22	23	24		29	30	31	32

รูปภาพที่ 5 แสดงพื้นที่อาคารหอพักชั้น 2 ของหอพัก 3CS

การออกแบบภายในห้องพัก



รูปภาพที่ 6 แสดงห้องพักแบบพิเศษ



รูปภาพที่ 7 แสดงห้องพักแบบธรรมดา

การบริหารบุคคล

การบริหารงานบุคคล นับเป็นองค์ประกอบที่สำคัญอย่างยิ่งต่อองค์กรที่จะทำให้ องค์กรบรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ ปัจจัยทางด้านบุคลากรหรือผู้ปฏิบัติงาน จึงเป็นปัจจัยที่ สำคัญที่สุดในบรรดาทรัพยากรทั้งหมด เพราะสามารถที่จะจัดการหรือหา วิธีที่จะดำเนินการให้ องค์กรบรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ บุคลากรจึงเป็นที่มาของความสำเร็จหรือความล้มเหลว ขององค์กรอีกด้วย ดังนั้นทาง 3CS จึงวางแผนด้านการบริหารบุคคลดังนี้

1. การออกแบบงานและการวิเคราะห์เพื่อจัดแบ่งตำแหน่งงาน (Task specialization process) ทางเราได้มีการออกแบบและจัดแบ่งตำแหน่งงาน โดยการจัดให้งานเป็น สิ่งที่มีลักษณะง่าย เป็นการแบ่งงานต่างๆ ที่ใช้ความชำนาญเฉพาะด้าน เพื่อให้การทำงานออกมา อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด

2. การวางแผนกำลังคน (Manpower planning process) ทางเราได้มีการ คาดการณ์ทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Forecast) เพื่อให้ทราบจำนวนและประเภทของ พนักงานที่มีอยู่จริงๆ ว่ามีจำนวนเท่าไร แล้วนำมาเปรียบเทียบกับจำนวนที่องค์กรทั้งหมดทำให้ สามารถรู้ว่างค์กรต้องจ้างพนักงานใหม่ในกลุ่มใดบ้าง และในระยะเวลาใด

3.การสรรหาและคัดเลือกพนักงาน (Recruitment and selection process)ทางเรามีการสรรหาและคัดเลือกพนักงานโดยการกำหนดคุณลักษณะบุคคลที่ตรงกับงาน(Job Requirements) และ ระบุตำแหน่งงานที่จะรับบุคลากรใหม่ (Job opening identified) โดยกระบวนการคัดเลือกมีลำดับขั้นตอนดังนี้

3.1. การต้อนรับผู้สมัคร(Preliminary reception of application) การคัดเลือกเป็นโอกาสแรกที่ผู้สมัครจะเริ่มรับรู้เกี่ยวกับลักษณะขององค์การ ขณะเดียวกันฝ่ายบุคคลเองก็มีโอกาสสังเกตกิริยาท่าทาง เพื่อดูปฏิกริยาตอบสนองของผู้สมัคร ซึ่งจะเป็นข้อมูลอย่างดีในการพิจารณาต่อไป

3.2. การทดสอบ (Employment tests) แบบทดสอบเป็นเครื่องมือสำคัญที่ใช้ในการคัดเลือกบุคคลเข้าทำงาน ที่นำไปทำให้บุคคลแสดงความสามารถและพฤติกรรมออกมา โดยแบ่งตามสมรรถภาพที่จะวัด แบ่งเป็น 3 ประเภท คือ

3.2.1. แบบทดสอบผลสัมฤทธิ์ (Achievement Test) เป็นแบบทดสอบที่วัดความรู้ ทักษะ ที่บุคคลได้รับการเรียนรู้มาในอดีต

3.2.2. แบบทดสอบความถนัด (Aptitude Test) เป็นแบบทดสอบที่ใช้วัดสมรรถภาพทางสมองเกี่ยวกับความสามารถในการปฏิบัติกิจกรรม การทำงานให้บรรลุผลสำเร็จด้วยความถูกต้องแม่นยำ ชำนาญและคล่องแคล่ว

3.2.3. แบบทดสอบบุคคล-สังคม (Personal-Social Test) หรือแบบทดสอบการปรับตัว (Adjustment) เป็นแบบทดสอบที่ใช้วัดบุคลิกภาพ (Personality) และการปรับตัวให้เข้ากับสังคม

3.3. การสัมภาษณ์ (Selection interview) ใช้การสัมภาษณ์แบบแก้ปัญหา (Problem-solving interviews) เป็นการสัมภาษณ์ที่เน้นแนวความคิดและวิธีการที่ผู้สมัครใช้แก้ปัญหาต่อสถานการณ์ต่างๆ

3.4. การตรวจสอบภูมิหลัง (References and background check) ในขั้นนี้จะพิจารณาตรวจสอบภูมิหลังจากบริษัทเดิมหรือผู้ที่อ้างถึงในใบสมัคร ข้อมูลการตรวจสอบภูมิหลังช่วยยืนยันความแน่ใจในการตัดสินใจของคณะกรรมการได้ดีขึ้น

3.5. การตรวจสุขภาพ (Medical Evaluation) ให้ผู้สมัครตรวจสุขภาพในหน่วยงานต่างๆ ที่ทางองค์การกำหนดให้ การตรวจสุขภาพนี้ช่วยไม่ให้องค์การมีปัญหากายหลังจากการรับพนักงานเข้ามาทำงานแล้วเกิดภัยอันตรายถึงแก่ชีวิตเนื่องจากสุขภาพเบื้องต้น

3.6. การประชุมปรึกษาพิจารณา (Conference) ผู้คัดเลือกและกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งพิจารณาตัดสินครั้งสุดท้าย คณะกรรมการชุดนี้จะร่วมกันอภิปรายความเหมาะสมในการตัดสินใจคัดเลือกให้บุคคลใดเข้าทำงานในองค์การ

3.7. ทดลองการปฏิบัติงาน (Realistic Job Preview) ในขั้นนี้จะได้ประโยชน์แก่ผู้ถูกคัดเลือกโดยตรงเพราะจะได้สำรวจตนเองว่ามีความเหมาะสมในงานนั้นจริงหรือไม่ สามารถปรับตัวต่อสภาพการณ์ต่างๆ ได้หรือไม่

3.8. การตัดสินใจจ้าง ดำเนินการบรรจุเป็นพนักงานขององค์การ

4.การอบรมและการพัฒนา (Training and development process) ทางเราได้มีการจัดอบรมบุคลากรทุก ๆ ไตรมาส เพื่อพัฒนาให้พนักงานปฏิบัติงานได้อย่างดีเยี่ยมโดยมีการอบรมดังนี้

4.1. การแสดงให้เห็นถึงวิธีทำงานและการบริการ

4.2. ให้ทดลองทำเอง

4.3. การติดตามผล หมั่นตรวจสอบดูบ่อย ๆ ว่าได้ปฏิบัติตามถูกต้องตาม

คำแนะนำ

5.การจ่ายค่าตอบแทน (Compensation process) ทางเราได้กำหนดการจ่ายค่าจ้างพนักงานเดือนละ 1 ครั้ง โดยจะจ่ายทุกวันที่ 16 ของแต่ละเดือน และจะจ่ายเป็นเงินสดจำนวนเงินตามที่ตกลงทำสัญญาแล้วกันไว้ก่อนเข้าทำงาน

วันและเวลาทำการ

ทางหอพัก 3CS มีการให้บริการลูกค้าทุกวันเพื่อคอยต้อนรับลูกค้าที่มาติดต่อขอเช่าหอพักได้อย่างสะดวกสบาย โดยเปิดให้บริการตั้งแต่ระยะเวลา 8:00 น. – 22:00 น.

อุปกรณ์และเครื่องอำนวยความสะดวกภายในหอพัก

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี
ตารางที่ 14 อุปกรณ์ในการตกแต่งสวนภายนอก

ชื่อสินค้า	จำนวน	อายุการใช้งาน	ราคาต่อหน่วย	ราคาทุน
1.ชุดโต๊ะไม้หินอ่อน	8	10	1,400	11,200
รวม			1,400	11,200

ตารางที่ 15 อุปกรณ์และเครื่องอำนวยความสะดวกในหอพัก

ชื่อสินค้า	จำนวน	อายุการใช้งาน	ราคาต่อหน่วย	ราคาทุน
1.เครื่องทำน้ำอุ่น	64	10	1,990	127,360
2.เตียงนอน 5 ฟุต	32	10	1,700	54,400
3.ฟูก 5 ฟุต	32	10	1,850	59,200
4.เตียงนอน 6 ฟุต	32	10	1,850	59,200
5.ฟูก 6 ฟุต	32	10	2,150	68,800
6.ตู้เสื้อผ้า	64	10	1,600	102,400
7.โต๊ะเขียนหนังสือ	32	10	1,400	44,800
8.เก้าอี้	32	10	420	13,440
9.เครื่องปรับอากาศ	33	10	8,900	293,700
10.โทรทัศน์	65	10	2,350	152,750
11.ตู้เย็น	32	10	4,590	146,880
12.อ่างล้างหน้า	65	10	310	20,150
13.โต๊ะเครื่องแป้ง	64	10	950	60,800
14.ชั้นวาง TV	64	10	399	25,536
15.สุขภัณฑ์ชักโครก	65	10	1,549	100,685
16.ผ้าปูที่นอน	65	10	80	5,200
17.หมอน	320	10	200	64,000
18.พัดลมติดเพดาน	32	10	1,600	51,200
รวม			33,888	1,450,501

ตารางที่ 16 อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงานในหอพัก

ชื่อสินค้า	จำนวน	อายุการใช้งาน	ราคาต่อหน่วย	ราคาทุน
1.ตู้เก็บเอกสาร	1	10	499	499
2.คอมพิวเตอร์พร้อมอุปกรณ์	1	10	8730	8730
3.โทรศัพท์และโทรสาร	1	10	2,990	2,990
4.ชุดโซฟาปรับแขก	1	10	7,900	7,900
รวม			20,119	20,119

ขั้นตอนการบริการ

หอพัก 3CS มีขั้นตอนในการให้บริการ ดังนี้

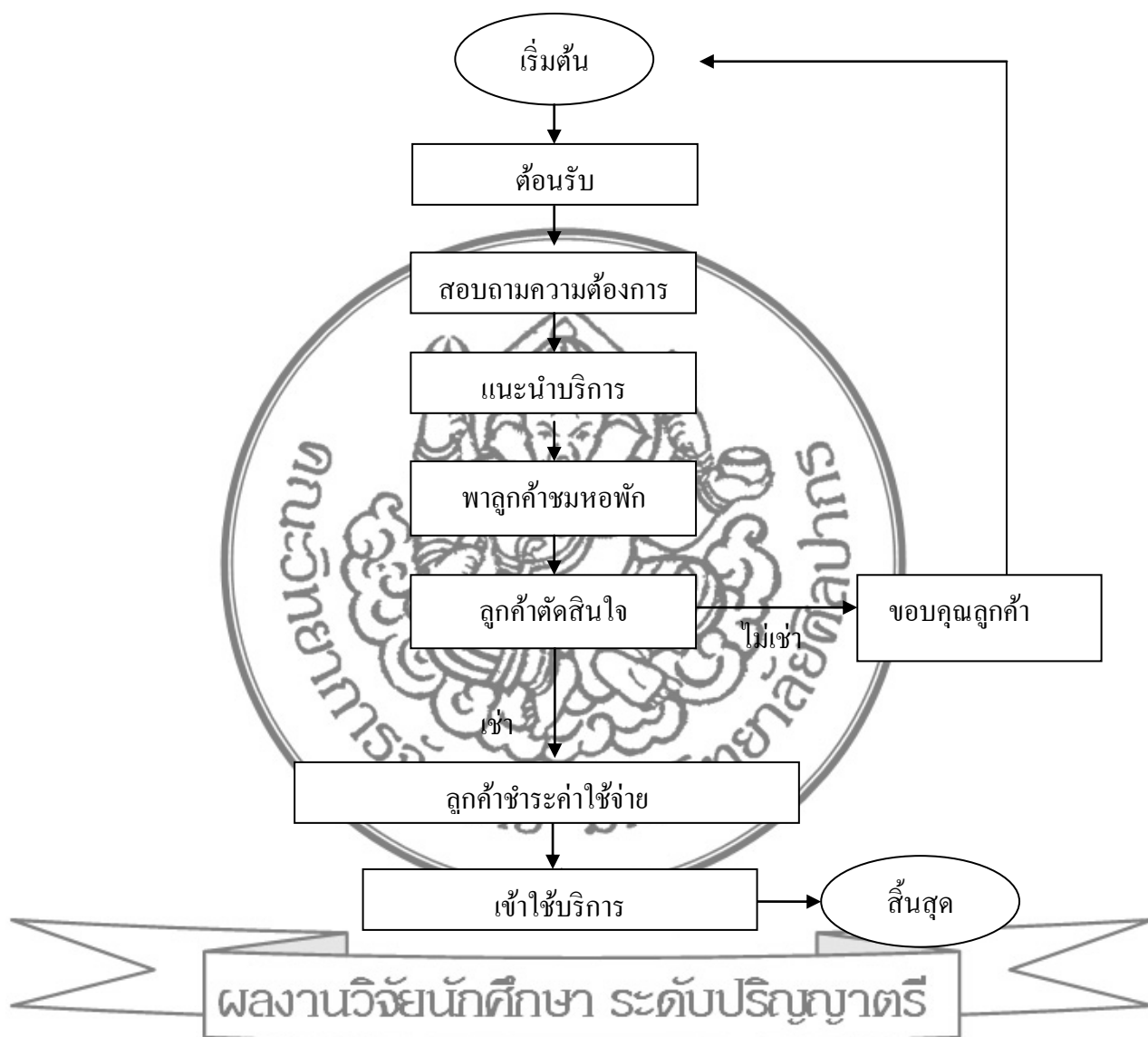
1.การต้อนรับลูกค้า เมื่อมีลูกค้าเข้ามาใช้บริการ พนักงานต้อนรับจะกล่าวคำทักทายพร้อมยกมือไหว้ จากนั้นสอบถามความต้องการของลูกค้า ก่อนที่จะนำเสนอบริการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า พนักงานจะสอบถามความต้องการบริการและแนะนำรายการส่งเสริมการขาย แล้วพาลูกค้าขึ้นชมภายในหอพัก

2.การจัดเตรียมห้องพักในการให้บริการ พนักงานทำความสะอาดจะจัดเตรียมห้องพักให้พร้อมสำหรับการเข้าชมห้องพักของลูกค้า พร้อมทั้งตรวจสอบความสะอาดและเครื่องใช้ต่างๆก่อนการให้บริการ เพื่อป้องกันข้อผิดพลาดต่างๆที่อาจจะเกิดขึ้นกับลูกค้า

3. การรับชำระค่าบริการลูกค้า หลังจากลูกค้าตัดสินใจเช่าหอพักแล้ว พนักงานก็จะเชิญลูกค้าไปยังที่เคาเตอร์ให้ลูกค้านั่งรอที่โซฟา และในระหว่างนั่งพัก ทางพนักงานก็จะจัดเอกสารสัญญาเช่าหอพักมาให้ลูกค้าอ่าน และกรอกข้อมูลที่ใช้ในการทำสัญญาที่ทางหอพักเตรียมไว้ และเชิญลูกค้าชำระค่าบริการที่เคาเตอร์ พร้อมให้ลูกค้าชมของเช่าหอพักได้เลย

4.การส่งลูกค้า หลังจากการที่ลูกค้าเข้ามาติดต่อสอบถามแล้วไม่สนใจใช้บริการของหอพัก เมื่อลูกค้าจะเดินทางกลับบ้าน พนักงานก็จะออกมาส่งลูกค้า โดยกล่าวคำว่าขอบคุณครับ/ค่ะ และเชิญชวนให้ลูกค้าหันกลับมาใช้บริการได้ใหม่

ขั้นตอนการบริการ



รูปภาพที่ 8 แสดงขั้นตอนการดำเนินงาน

บทที่ 7

แผนการเงิน

ตารางที่ 17 การประมาณการในการลงทุน

รายการ	รวมจำนวน เงินทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ เจ้าของ
		เจ้าหนี้ การค้า	เงินกู้	
1.เงินทุนหมุนเวียน				
1.1เงินสดสำรองในการดำเนินงาน	480,000.00	-	-	480,000.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน	480,000.00		-	480,000.00
2.ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์				
2.1ที่ดิน	450,000.00	-	-	450,000.00
2.2อาคาร	11,820,000.00	-	11,000,000.00	820,000.00
2.3อุปกรณ์การบริการ	1,460,980.00	-	1,000,000.00	460,980.00
2.4เครื่องใช้สำนักงาน	20,119.00	-	-	20,119.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	13,751,099.00		12,000,000.00	1,751,099.00
3.รายจ่ายก่อนดำเนินงาน				
3.1รายจ่ายในการเตรียมการ	100,000.00	-	-	100,000.00
รวมรายจ่ายก่อนดำเนินการ	100,000.00			100,000.00
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	14,331,099.00		12,000,000.00	2,331,099.00

ตารางที่ 18 การประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

ลำดับ	รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	มูลค่า รวมทั้งสิ้น (บาท)	อัตราค่า เสื่อม ราคาต่อ ปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (บาท)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
1	ตู้เก็บเอกสาร	1	499	499	10%	49.90	499.00	399.00	349.00	299.00	250.00
2	คอมพิวเตอร์พร้อม อุปกรณ์	1	8730	8730	10%	873.00	8,680.00	7,807.00	6,934.00	6,061.00	5,188.00
3	โทรศัพท์และโทรสาร	1	2,990	2,990	10%	299.00	2,940.00	2,641.00	2,342.00	2,043.00	1,744.00
4	ชุดโซฟารับแขก	1	7,900	7,900	10%	790.00	7,850.00	7,060.00	6,270.00	5,480.00	4,690.00
5	เครื่องทำน้ำอุ่น	64	1,990	127,360	10%	12736	114,624	101,888	89,152	76,416	63,680
6	เตียงนอน 5 ฟุต	32	1,700	54,400	10%	5440	48,960	43,520	38,080	32,640	27,200
7	ฟูก 5 ฟุต	32	1,850	59,200	10%	5920	53,280	47,360	41,440	35,520	29,600
8	เตียงนอน 6 ฟุต	32	1,850	59,200	10%	5920	53,280	47,360	41,440	35,520	29,600
9	ฟูก 6 ฟุต	32	2,150	68,800	10%	6880	61,920	55,040	48,160	41,280	34,400
10	ตู้เสื้อผ้า	64	1,600	102,400	10%	10240	92,160	81,920	71,680	61,440	51,200
11	โต๊ะเขียนหนังสือ	32	1,400	44,800	10%	4480	40,320	35,840	31,360	26,880	22,400
12	โต๊ะเครื่องแป้ง	64	950	60,800	10%	6080	54,720	48,640	42,560	36,480	30,400

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 18 การประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา (ต่อ)

	รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	มูลค่า รวมทั้งสิ้น (บาท)	อัตรา ค่า เสื่อม ราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (บาท)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปี ที่ 1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปี ที่ 2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปี ที่ 3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปี ที่ 4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปี ที่ 5)
13	เก้าอี้	32	420	13,440	10%	1344	12,096	10,752	9,408	8,064	6,720
14	เครื่องปรับอากาศ	33	8,900	293,700	10%	29370	264,330	234,960	205,590	176,220	146,850
15	โทรทัศน์	65	2,350	152,750	10%	15275	137,475	122,200	106,925	91,650	76,375
16	ตู้เย็น	32	4,590	146,880	10%	14688	132,192	117,504	102,816	88,128	73,440
17	อ่างล้างหน้า	65	310	20,150	10%	2015	18,135	16,120	14,105	12,090	10,075
18	ชั้นวาง TV	64	399	25,536	10%	2553.6	22,982	20,429	17,875	15,322	12,768
19	สุขภัณฑ์ชักโครก	65	1,549	100,685	10%	10068.5	90,617	80,548	70,480	60,411	50,343
20	ผ้าฆ่า	65	80	5,200	10%	520	4,680	4,160	3,640	3,120	2,600
21	หมอน	320	200	64,000	10%	6400	57,600	51,200	44,800	38,400	32,000
22	พัดลมติดเพดาน	32	1,600	51,200	10%	5120	46,080	40,960	35,840	30,720	25,600
23	ชุดโต๊ะไม้หินอ่อน	8	1,400	11,200	10%	1120	10,080	8,960	7,840	6,720	5,600
	รวมทั้งสิ้น	1,137	55,407	1,481,820	10%	148,182	1,335,854	1,187,268	1,039,086	890,904	742,723

ตารางที่ 19 ประมาณการรายได้จากการบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ปริมาณการเช่าห้องธรรมดา (ห้อง)	32	32	32	32	32
ราคาห้องธรรมดา (4,000 บาท/ ห้อง)	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000
รายได้ (บาท)	1,536,000	1,536,000	1,536,000	1,536,000	1,536,000
ปริมาณการเช่าห้องพิเศษ(ห้อง)	32	32	32	32	32
ราคาห้องพิเศษ(5,000 บาท/ห้อง)	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
รายได้ (บาท)	1,920,000	1,920,000	1,920,000	1,920,000	1,920,000
ปริมาณการใช้น้ำ (หน่วย) 10%	61,440	67,584	74,342	81,777	89,954
ราคาน้ำ(9 บาท/หน่วย)	9	9	9	9	9
รายได้ (บาท)	552,960	608,256	669,082	735,990	809,589
ปริมาณการใช้ไฟฟ้า(หน่วย) 10%	23,040	25,344	27,878	30,666	33,733
ราคาไฟฟ้า(8 บาท/หน่วย)	8	8	8	8	8
รายได้ (บาท)	184,320	202,752	223,027	245,330	269,863
รายได้รวม(บาท)	5,729,280	4,267,008	4,348,109	4,437,320	4,535,452
เงินสตรีบจากการขาย(บาท)	5,729,280	4,267,008	4,348,109	4,437,320	4,535,452

ผลงานวิจัยนคคกษฯ ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 20 การประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร(บาท)					
เงินเดือนพนักงาน	648,000	712,800	784,080	862,488	948,737
ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์	40,000.00	30,000.00	20,000.00	10,000.00	10,000.00
ค่าใช้จ่ายโทรศัพท์/โทรสาร	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
ค่าขยะ	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าฝึกอบรมพนักงาน	20,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	20,000.00	21,000.00	22,000.00	23,000.00	24,000.00
ค่าUBC/KTV	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
ค่าอินเทอร์เน็ตรายเดือน	15,600	15,600	15,600	15,600	15,600
ค่าน้ำ	184,320	202,752	223,027	245,330	269,863
ค่าไฟ	69,120	76,032	83,635	91,999	101,199
ค่าประกันภัย	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเริ่มแรก	100,000.00	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	540,640	435,984	453,862	474,531	508,266
ค่าเสื่อมราคาส่วนการขายและบริหาร					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	2,012	2,012	2,012	2,012	2,012
ค่าเสื่อมราคาสสิ่งปลูกสร้าง	591,000	591,000	591,000	591,000	591,000
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	146,098	146,098	146,098	146,098	146,098
รวมค่าเสื่อมราคา	739,110	739,110	739,110	739,110	739,110

ตารางที่ 21 การประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการบริการ	4,193,280	4,267,008	4,348,109	4,437,320	4,535,452
รวมรายได้	4,193,280	4,267,008	4,348,109	4,437,320	4,535,452
ค่าใช้จ่าย					
แรงงาน	648,000	712,800	784,080	862,488	948,737
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	440,640	435,984	453,862	474,531	508,266
ค่าเสื่อมราคา	739,110	739,110	739,110	739,110	739,110
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงานตัดจ่าย	100,000	-	-	-	-
ดอกเบี้ยจ่าย	952,000	704,000	456,000	208,000	38,400
รวมค่าใช้จ่าย	2,879,750	2,591,894	2,433,052	2,284,129	2,157,712
กำไร(ขาดทุน)ก่อนหักภาษี	1,313,530	1,675,114	1,915,057	2,153,191	2,377,739
หักภาษี (8%)	105,082	134,009	153,205	172,255	190,219
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	1,208,448	1,541,105	1,761,852	1,980,936	2,187,520

ตารางที่ 22 การประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินเข้า						
ทุน	1,851,099	480,000	-	-	-	-
เงินกู้ระยะยาว	12,000,000	-	-	-	-	-
รายได้ที่เก็บได้ในปีเดียวกัน		3,843,840	3,911,424	3,985,766	4,067,543	4,157,497
รายได้ที่เก็บได้ในปีถัดไป			349,440	355,584	362,342	369,777
รวมเงินเข้า	13,851,099	4,323,840	4,260,864	4,341,350	4,429,885	4,527,274
เงินออก						
ที่ดิน	450,000	-	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้าง	11,820,000	-	-	-	-	-
เครื่องจักร	1,460,980	-	-	-	-	-
เครื่องใช้สำนักงาน	20,119	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	100,000	-	-	-	-	-
จ่ายค่าแรง	-	648,000	712,800	784,080	862,488	948,737
จ่ายค่าใช้จ่ายอื่นๆ	-	440,640	435,984	453,862	474,531	508,266
จ่ายดอกเบี้ยธนาคาร	-	960,000	960,000	720,000	480,000	240,000
จ่ายคืนต้นเงินกู้ระยะยาว	-	-	-	3,000,000	3,000,000	3,000,000
จ่ายภาษี	-	-	104,442	113,529	132,085	150,495
รวมเงินออก	13,851,099	2,048,640	2,213,226	5,071,472	4,949,103	4,847,498
กระแสเงินสดสุทธิ	-	-	2,275,200	4,322,838	3,592,716	3,073,499
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	-	2,275,200	2,047,638	730,121	519,218	320,224
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	-	2,275,200	4,322,838	3,592,716	3,073,499	2,753,275

ตารางที่ 23 การประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
เงินสด		2,275,200	4,322,838	3,592,716	3,073,499	2,753,275
ลูกหนี้		349,440	355,584	362,342	369,777	377,954
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		2,624,640	4,678,422	3,955,059	3,443,275	3,131,229
ที่ดิน	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000
สิ่งปลูกสร้าง	11,820,000	11,229,000	10,638,000	10,047,000	9,456,000	8,865,000
อุปกรณ์	1,460,980	1,314,882	1,168,784	1,022,686	876,588	730,490
เครื่องใช้สำนักงาน	20,119	18,107	16,095	14,083	12,071	10,060
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	13,751,099	13,011,989	12,272,879	11,533,769	10,794,659	10,055,550
สินทรัพย์อื่นๆ	100,000					
รวมสินทรัพย์	13,851,099	15,636,629	16,951,301	15,488,828	14,237,935	13,186,779
หนี้สิน						
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-	104,442	113,529	132,085	150,495	167,947
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	104,442	113,529	132,085	150,495	167,947
เงินกู้ธนาคาร	12,000,000	12,000,000	12,000,000	9,000,000	6,000,000	3,000,000
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	12,000,000	12,000,000	12,000,000	9,000,000	6,000,000	3,000,000
รวมหนี้สิน	12,000,000	12,104,442	12,113,529	9,132,085	6,150,495	3,167,947
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ส่วนที่ออกเอง	1,851,099	2,331,099	2,331,099	2,331,099	2,331,099	2,331,099
กำไร(ขาดทุน)สะสม		1,201,088	2,506,673	4,025,645	5,756,340	7,687,733
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,851,099	3,532,187	4,837,772	6,356,744	8,087,439	10,018,832
รวมหนี้สินและส่วนผู้ถือหุ้น	13,851,099	15,636,629	16,951,301	15,488,828	14,237,935	13,186,779

ตารางที่ 24 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	หน่วย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การวัดสภาพคล่องทางการเงิน						
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว	เท่า	25.13	41.21	29.94	22.88	18.64
การวัดความสามารถในการชำระหนี้						
อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน	เท่า	3.43	2.50	1.44	0.76	0.32
หนี้สินต่อสินทรัพย์รวม	เท่า	0.77	0.71	0.59	0.43	0.24
ความสามารถในการชำระหนี้	เท่า	3.23	3.25	0.84	0.89	0.95
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหารงาน						
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	%	34.00	26.99	23.90	21.40	19.28
อัตรากำไรขั้นต้น	%	28.64	30.60	34.93	39.00	42.58
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน						
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)						3,636,051
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)						14%

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 8

แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ตารางที่ 25 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.	มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาเปิดกิจการในบริเวณใกล้เคียง	ทำให้ลูกค้าลดลง ถ้าหากคู่แข่งมีศักยภาพที่สูง ก็จะเป็นคู่แข่งที่น่ากลัว ประมาทไม่ได้	กิจการจะมีการดำเนินงานพัฒนาการบริการอย่างสม่ำเสมอ และมีศักยภาพ เช่น มีร้านสะดวกซื้อ เพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับผู้ที่อาศัยที่หอพัก เป็นต้น
2.	กรณีมีคู่แข่งในธุรกิจตลาดเดียวกัน ภายในระยะเวลา 6 เดือน	ทำให้คู่แข่งสามารถดึงลูกค้าแล้วทำให้ได้กำไรไม่เท่าที่ควร หรือไม่ถึงจุดคุ้มทุนก็เป็นได้	วิเคราะห์ข้อดี – ข้อด้อยของคู่แข่ง เมื่อเทียบกับของกิจการและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีจุดแข็งเหมือนหรือเหนือกว่าคู่แข่ง และนำข้อด้อยของคู่แข่งมาเน้นเป็นจุดเด่นให้กับกิจการ
3.	กิจการขาดสภาพคล่องในการดำเนินงาน	ขาดเงินหมุนเวียนในการดำเนินงานประจำวัน	ทำการติดต่อขอกู้เงินระยะสั้นจากสถาบันการเงิน
4.	กรณีเกิดเหตุการณ์ที่ไม่ได้คาดการณ์ขึ้น	อัคคีภัย หรือ ภัยธรรมชาติ ซึ่งเหตุการณ์เหล่านี้จะส่งผลกระทบต่ออย่างรุนแรงต่อการดำเนินธุรกิจ	กระจายความเสี่ยงของธุรกิจด้วยการทำประกันภัย เพื่อป้องกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 25 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง (ต่อ)

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
5.	ช่วงฤดูร้อน (summer) เป็นช่วงปิดเทอมของนักศึกษาทำให้ปริมาณนักศึกษาน้อย	ทำให้ลูกค้ามาใช้บริการลดน้อยลงเนื่องจากลูกค้าส่วนหนึ่งเป็นนักศึกษาของทางมหาวิทยาลัยศิลปากรเป็นส่วนใหญ่	จัดทำโปรโมชั่นพิเศษในช่วงฤดูร้อน (summer) เช่น มีการลดราคาค่าที่พักลง เพื่อเป็นการชักจูงผู้มาใช้บริการที่นอกเหนือจากนักศึกษาที่มาเที่ยวพักผ่อนในบริเวณใกล้เคียง เช่น ชายหาดชะอำ และ หัวหิน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บรรณานุกรม

มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาชิราช. จิตวิทยาการบริการ. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาชิราช, 2543.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ : บริษัท ชีระฟิล์ม
และไซเท็กซ์จำกัด , 2541.

สุดาดวง เรืองรุจิระ. หลักการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพฯ : ห้างหุ้นส่วนจำกัด
ยงพลเทรดดิ้ง, 2540.

สุมนา อยู่โพธิ์. ตลาดบริการ. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2544.

อดุลย์ จาตุรงค์กุล. กลยุทธ์การตลาด. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2544.

เพลินทิพย์ โกเมศโสภา. การวางแผนการตลาด. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย, 2546.

วิธีการเขียนแผนธุรกิจ . Accessed 13 August. Available from <http://www.pattanakit.net>, 2011.

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แบบสอบถาม

เรื่อง ความพึงพอใจในการใช้บริการหอพักเอกชน บริเวณใกล้เคียงมหาวิทยาลัยศิลปากร
วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการหอพักของนักศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี
2. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยทางการตลาด ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการใช้บริการหอพักของนักศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

คำชี้แจง

1. แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 ส่วน
 - ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐาน
 - ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการหอพักเอกชน
 - ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้หอพักเอกชน

2. โปรดอ่านคำชี้แจงและข้อความในแบบสอบถามอย่างละเอียด กรุณาตอบคำถามทุกข้อ และตอบให้ตรงกับความเป็นจริง

ขอ และตอบให้ตรงกับความเป็นจริง

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชาการวิจัยสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ (761 427)

หลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามจากท่านเป็นอย่างดี และขอขอบคุณทุกท่านที่สละเวลาตอบแบบสอบถามชุดนี้

*** (การแสดงความคิดเห็นในครั้งนี้จะไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อท่านทุกกรณี) ***

ข้อมูลส่วนตัว และความคิดเห็นของท่านจะถูกนำไปใช้เพื่อประโยชน์ด้านการศึกษาเท่านั้น

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐาน

คำชี้แจง : กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงใน ที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด เพื่อให้การศึกษา
ได้ผลสมบูรณ์มากที่สุด ขอได้โปรดตอบให้ครบทุกข้อ จะเป็นพระคุณอย่างยิ่ง

1. อายุ ต่ำกว่า 18 ปี 18-20 ปี
 21 - 23 ปี 24 ปีขึ้นไป
2. การศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี ปริญญาตรี
 ปริญญาโท ปริญญาเอก
 อื่น ๆ (ระบุ).....
3. อาชีพ นักศึกษา บุคลากรมหาวิทยาลัยศิลปากร
 ธุรกิจส่วนตัว รับจ้าง
 อื่น ๆ (ระบุ).....
4. รายได้ส่วนตัวเฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 5,000 บาท 5,001 – 10,000 บาท
 10,001 – 15,000 บาท 15,001 บาท ขึ้นไป

ผลงานวิจัยนันทศึกษา ระดับปริญญาตรี

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการห้องพักเอกชน

คำชี้แจง : กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงใน ที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด เพื่อให้การศึกษา
ได้ผลสมบูรณ์มากที่สุด ขอได้โปรดตอบให้ครบทุกข้อ จะเป็นพระคุณอย่างยิ่ง

5. ปัจจุบันท่านพักอาศัยอยู่ที่ห้องพักใด

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> หอพักคุณรัชนี ทรัพย์มา | <input type="checkbox"/> หอพักคุณสมบูรณ์ มั่งสา |
| <input type="checkbox"/> หอพักคุณเนื่อม พรหมเชื้อ (บ้านพัก) | <input type="checkbox"/> หอพักป่าขุพา |
| <input type="checkbox"/> หอพักคุณเปรม หรือทิพย์สุดา | <input type="checkbox"/> หอพักป่าแหวน |
| <input type="checkbox"/> หอพักคุณพิมพ์ เมฆหมอก | <input type="checkbox"/> หอพักบ้านลูกสาว |
| <input type="checkbox"/> หอพักฉัตรภูมิ เฮาส์ | <input type="checkbox"/> หอพักสะอาดเอี่ยม |
| <input type="checkbox"/> หอพักอิสระ | <input type="checkbox"/> หอพักนภัส |
| <input type="checkbox"/> หอพักกุ่มไพรบูลย์ | <input type="checkbox"/> หอพักซิลเวอร์แลนด์ เฟลส |
| <input type="checkbox"/> หอพักป่าแป้น | <input type="checkbox"/> หอพักศิริวรรณ เมืองทองธานี |

6.ทำไมท่านจึงพักที่ห้องพักแห่งนี้ (จัดอันดับตามความสำคัญหน้าข้อความ 5 ข้อ โดยสำคัญมากที่สุดคือ 1= มากที่สุด, 2 = มาก, 3 = ปานกลาง, 4 = น้อย, 5 = น้อยที่สุด)

..... ห้องพักมีขนาดกว้าง สะอาด / ปลอดภัย

..... มีลานจอดรถสะดวกสบาย มีสิ่งอำนวยความสะดวกมากกว่าที่อื่น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

..... ห้องพักราคาถูก เป็นห้องพักที่เปิดให้บริการใหม่

..... การคมนาคมสะดวก มีคนรู้จัก (เพื่อน/ญาติ/พี่น้อง) แนะนำ

..... พนักงานบริการ-อัธยาศัยดี มีการลดราคาห้องพักในช่วงปิดเทอม

..... สภาพแวดล้อมเงียบสงบร่มรื่น ห้องพักรพร้อมให้บริการ

..... ใกล้คณะ / สถานที่ทำงาน อื่น ๆ (ระบุ).....

7. ท่านรับรู้ข้อมูลหอพักในการที่ตัดสินใจเลือกหอพักจากสื่อใด

- ใบปลิว แผ่นพับ
 ปากต่อปาก ไลน์ล

8. ช่วงเดือนใดที่ท่านเข้าพักในหอพัก

- ม.ค. – มี.ค. เม.ย. – มิ.ย.
 ก.ค. – ก.ย. ต.ค. – ธ.ค.

9. ราคาเช่าที่ท่านจ่ายต่อเดือน (เฉพาะค่าห้อง)

- ต่ำกว่า 2,000 บาท 2,001 – 2,500 บาท
 2,501 – 3,000 บาท 3,001 – 4,000 บาท
 4,001 – 5,000 บาท มากกว่า 5,001 บาท

10. หอพักที่ท่านพักอาศัยตามข้อ 5. มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องใดบ้างที่ทางหอพักจัดให้

- เตียง ตู้เสื้อผ้า
 โทรทัศน์ โทรศัทพ์

โต๊ะเครื่องแป้ง โต๊ะเขียนหนังสือ

- ตู้เย็น พัดลม
 เครื่องปรับอากาศ เครื่องทำน้ำอุ่น
 UBC/KTV อินเทอร์เน็ต
 ผ้า màn ราวตากผ้า
 ชั้นวางของ อื่นๆ (ระบุ).....

11. หอพักที่ท่านพักอาศัยตามข้อ 5. มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกห้องใดบ้างที่ทางหอพักจัดให้

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

แม่บ้านทำความสะอาด ยามรักษาความปลอดภัย

เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ร้านซักอบรีด

ร้านสะดวกซื้อ ร้านเสริมสวย

ร้านเช่า VCD ร้านอาหาร

ที่จอดรถจักรยานยนต์ ที่จอดรถยนต์

ห้องรับแขก สวนหย่อม

ระบบลิฟต์ ร้านคาราโอเกะ

เครื่องหยอดน้ำอัตโนมัติ อื่น ๆ (ระบุ)

12. ใครเป็นผู้ตัดสินใจในการเลือกที่พักของท่านมากที่สุด

ตัวท่านเอง เพื่อน

บิดา/มารดา อื่น ๆ (ระบุ)

ผลงานวิจัยนันทศึกษา ระดับปริญญาตรี

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการหอพักเอกชน

คำชี้แจง : กรุณาทำเครื่องหมาย / ลงในช่องค่าระดับความเหมาะสมที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน เพื่อให้การศึกษาได้ผลสมบูรณ์มากที่สุด ขอได้โปรดตอบให้ครบทุกข้อ จะเป็นพระคุณอย่างยิ่ง

โดยกำหนดให้ 5 = มากที่สุด, 4 = มาก, 3 = ปานกลาง, 2 = น้อย, 1 = น้อยที่สุด

มากที่สุด ← → น้อยที่สุด

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ	ระดับชี้วัดความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
ด้านผลิตภัณฑ์และการบริการ					
1.ขนาดของห้องพัก					
2.เฟอร์นิเจอร์และสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น เตียง ตู้ โต๊ะ เก้าอี้ หมอน ฯลฯ					
3.ระบบสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์					
4.การรักษาความปลอดภัยและความสะอาด					
5.ระบบการบริการอื่นๆ เช่น ร้านซัก-อบ-รีด ร้านมินิมาร์ท					
ด้านราคา					
1.ราคาห้องพัก					
2.ราคาค่าน้ำประปา ไฟฟ้า					
3.ราคาค่ารักษาส่วนกลาง เช่น ค่าเก็บขยะ ค่าทำความสะอาด					
4.ราคาค่าใช้บริการโทรศัพท์ภายใน					
5.ค่าประกันห้องพัก					
ด้านสถานที่ให้บริการ					
1.ตั้งอยู่ใกล้คณะที่ศึกษา สถานที่ทำงาน					
2.ความสะดวกในการคมนาคม					
3.ความสะดวกในการติดต่อกับพนักงานของหอพัก					
4.มีสถานที่จอดรถที่เพียงพอ					
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
1.การโฆษณาผ่านวิทยุและป้ายประกาศบริเวณจุดสำคัญภายในมหาวิทยาลัย					
2.การให้ส่วนลดสำหรับผู้พักที่ใช้บริการมานาน					

มากที่สุด ← → น้อยที่สุด

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ	ระดับชี้วัดความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
ด้านบุคลากร					
1. ทัศนคติและมารยาทของพนักงาน					
2. ความเอาใจใส่ในงานบริการหรือการแก้ไขปัญหาของพนักงาน					
3. การดูแลและให้บริการลูกค้าอย่างเท่าเทียม					
4. การให้บริการอย่างถูกต้องและแม่นยำ					
5. การบริการด้วยความรวดเร็ว					
ด้านกระบวนการให้บริการ					
1. การอำนวยความสะดวกต่อผู้ใช้บริการ					
2. จำนวนพนักงานที่ให้บริการ					
ด้านบรรยากาศ					
1. สภาพแวดล้อมที่เงียบสงบ					
2. การจัดตกแต่งบริเวณอย่างเป็นสัดส่วน					
3. ความสะอาดและความร่มรื่น					
4. ความโอโถง และความกว้างขวางของห้องพัก					
ด้านคุณภาพการให้บริการ					
1. การให้บริการตามสัญญา					
2. การบริการและการแก้ไขปัญหา					

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ข้อคิดเห็น/ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

.....

.....

.....



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

ผลการวิจัย

ผลการวิจัยทางการตลาดได้จัดให้กลุ่มลูกค้าที่เข้าใช้บริการหอพักนอคมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ทำแบบสอบถามเพื่อสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับการใช้บริการหอพัก และศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยทางการตลาดที่ส่งผลต่อการใช้บริการหอพักของผู้ที่ใช้บริการหอพักนอคมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี โดยทำการคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่างจากสูตร Yamane ดังนี้

สูตร Yamane

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

กำหนดให้

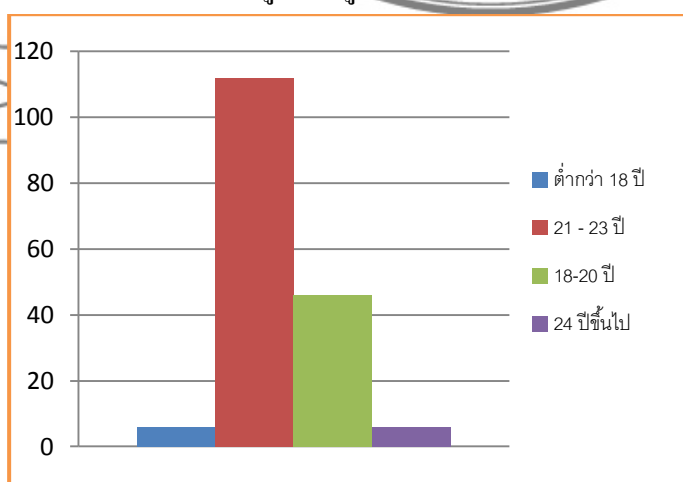
N = ขนาดของประชากร

e = ความคลาดเคลื่อนของการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง = 0.07

n = ขนาดกลุ่มตัวอย่าง

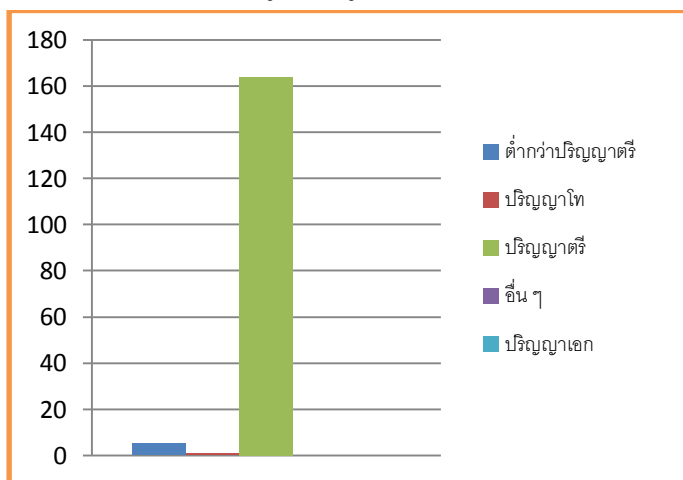
จากการคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตร Yamane ทำให้ได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาจำนวน 170 คน โดยสามารถสรุปผลได้ ดังนี้

แผนภาพที่ 1 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามอายุ

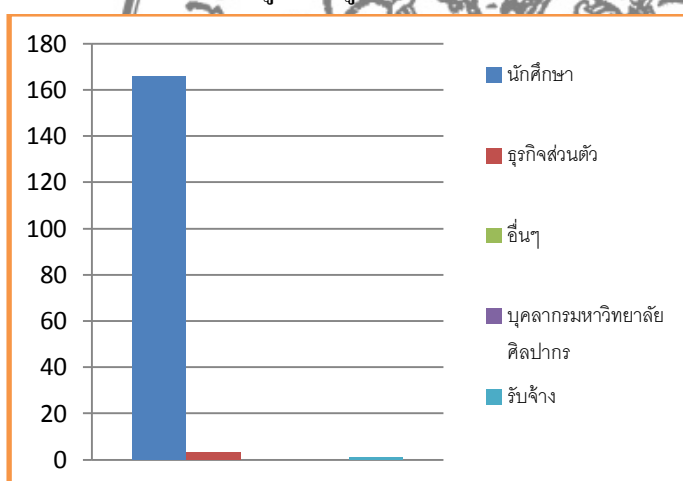


ริษญาตรี

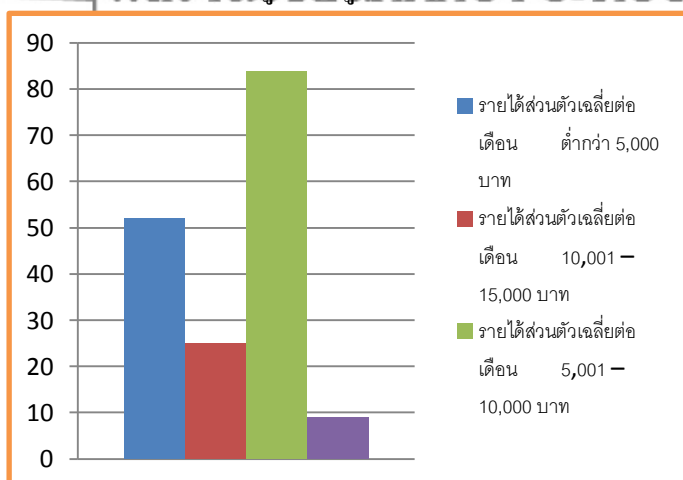
แผนภาพที่ 2 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามระดับการศึกษา



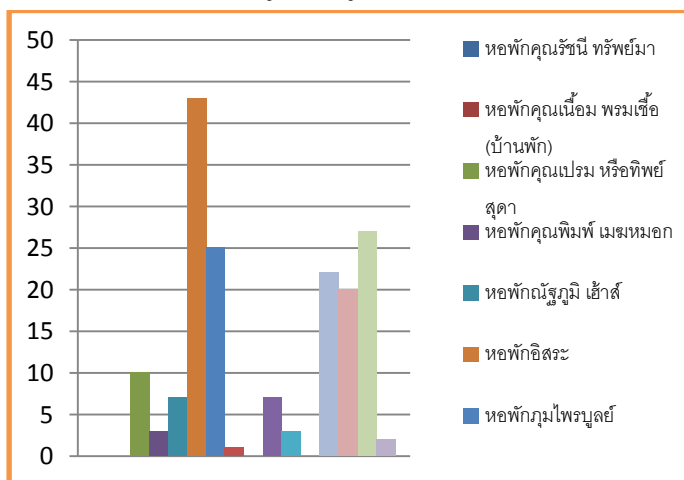
แผนภาพที่ 3 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามอาชีพ



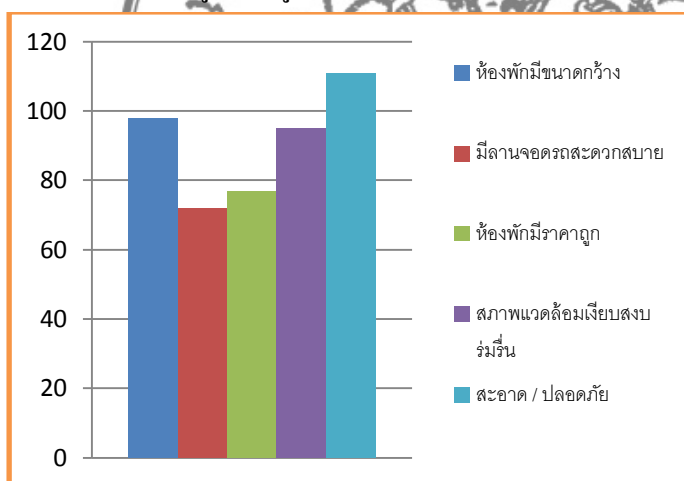
แผนภาพที่ 4 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามรายได้ส่วนตัวเฉลี่ยต่อเดือน



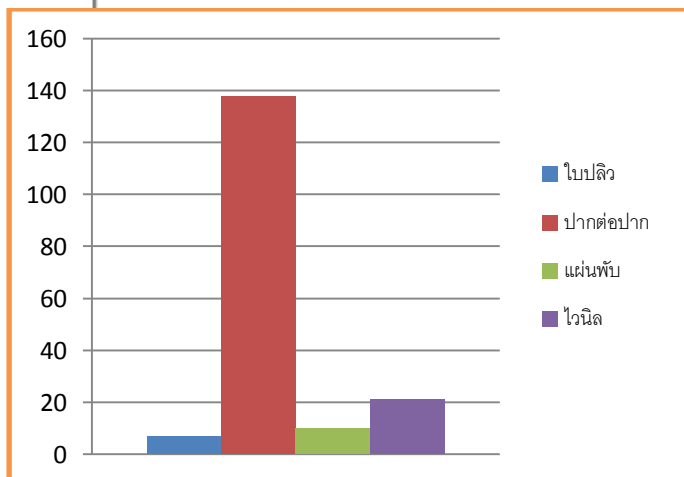
แผนภาพที่ 5 แสดงข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตามหอพักที่อาศัยอยู่



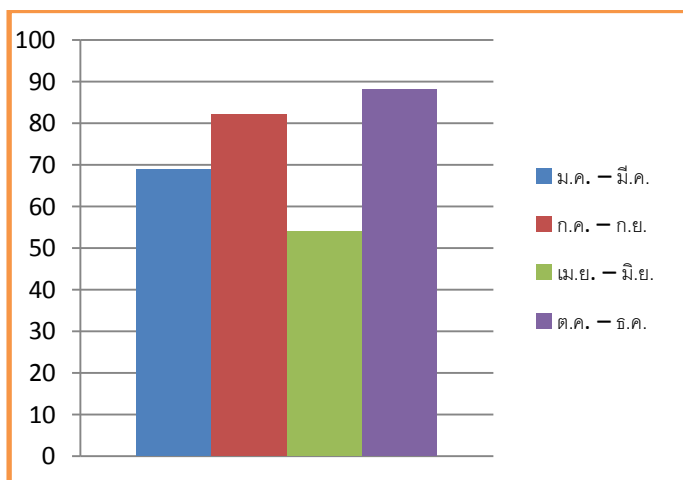
แผนภาพที่ 6 ข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามแยกตาม 5 อันดับที่สำคัญในการเลือกหอพัก



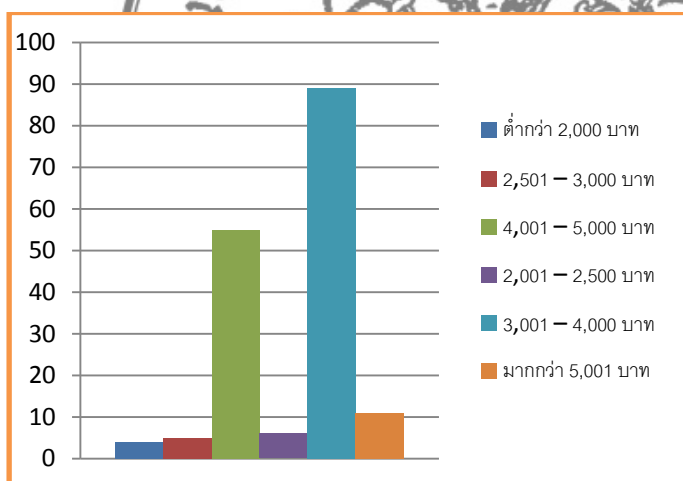
แผนภาพที่ 7 การรับรู้ข้อมูลหอพักในการตัดสินใจเลือกหอพัก



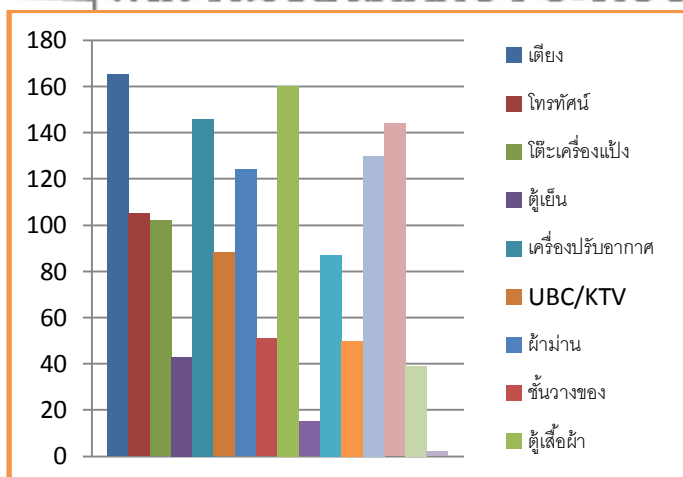
แผนภาพที่ 8 ช่วงเดือนที่เข้าหอพัก



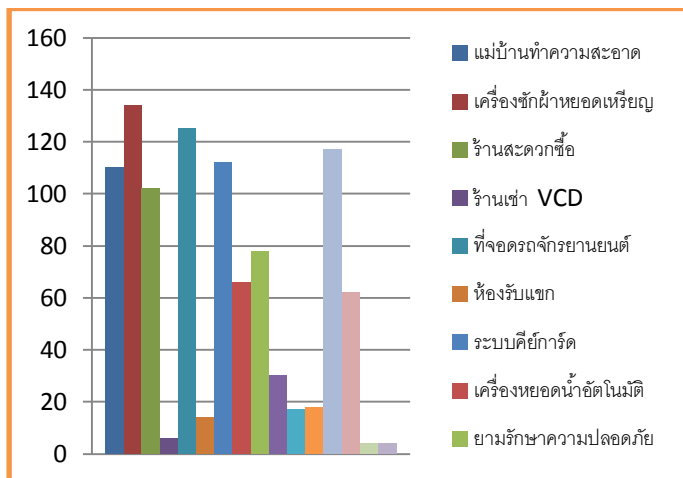
แผนภาพที่ 9 ราคาเช่าที่จ่ายต่อเดือน



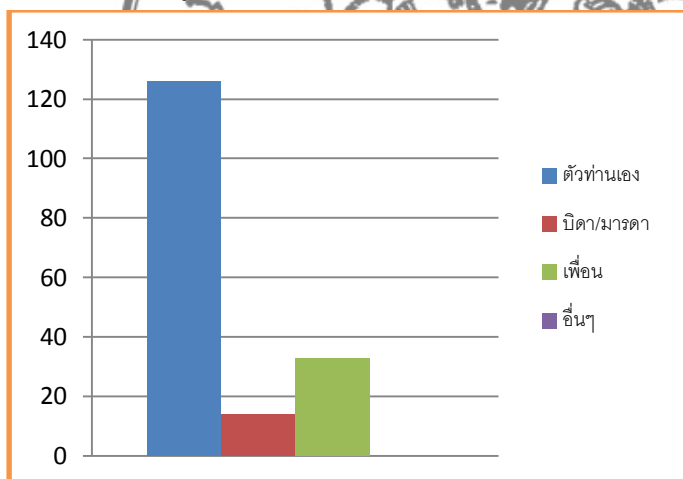
แผนภาพที่ 10 สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องที่ทางหอพักจัดให้



แผนภาพที่ 11 สิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกห้องที่ทางหอพักจัดให้



แผนภาพที่ 12 ผู้ตัดสินใจในการเลือกที่พัก



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาคผนวก

การคำนวณค่า NPV

ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี

การคำนวณหาค่า NPV

$$\begin{aligned}
 1. \text{ หามูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ} &= \text{PMT} \times \text{PVIFA} (n=5, i=8) \\
 &= 4,500,000 \times 3.9927 \\
 &= 17,967,150
 \end{aligned}$$

$$\text{PVIFA} (n=5, i=8) = 3.9927$$

$$\begin{aligned}
 2. \text{ นำมูลค่าในข้อ 1 ลบด้วยเงินลงทุน} &= 17,967,150 - 14,331,099 \\
 \text{เริ่มแรก} &= 3,636,051
 \end{aligned}$$

$$3. \text{ ตัดสินใจ} \quad \text{ค่าเป็นบวก ขอมรับโครงการ}$$



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

การคำนวณหาค่า IRR

$$\text{จาก } C_0 = R_1(1+\text{IRR})^{-1} + R_2(1+\text{IRR})^{-2} + R_3(1+\text{IRR})^{-3} + \dots + R_n(1+\text{IRR})^{-n}$$

แทนค่า

$$14,331,099 = 5,729,280(1+\text{IRR})^{-1} + 4,267,008(1+\text{IRR})^{-2} + 4,348,109(1+\text{IRR})^{-3} + 4,437,320(1+\text{IRR})^{-4} + 4,535,452(1+\text{IRR})^{-5}$$

สมมติ 13%

$$14,331,099 = 5,729,280(\text{PVIFA } 13\%,1) + 4,267,008(\text{PVIFA } 13\%,2) + 4,348,109(\text{PVIFA } 13\%,3) + 4,437,320(\text{PVIFA } 13\%,4) + 4,535,452(\text{PVIFA } 13\%,5)$$

$$14,331,009 = 1,354,207 + 1,925,402 + 2,811,461 + 3,657,124 + 4,470,178$$

$$= 14,218,372$$

สมมติ 14%

$$14,331,099 = 5,729,280(\text{PVIFA } 14\%,1) + 4,267,008(\text{PVIFA } 14\%,2) + 4,348,109(\text{PVIFA } 14\%,3) + 4,437,320(\text{PVIFA } 14\%,4) + 4,535,452(\text{PVIFA } 14\%,5)$$

$$14,331,009 = 1,458,377 + 2,073,510 + 3,027,727 + 3,938,441 + 4,814,038$$

$$= 1,531,2093$$

ดังนั้น IRR = 14% โดยประมาณ นั่นคืออัตราผลตอบแทนจากโครงการนี้เท่ากับ 14%

โดยประมาณ หอพัก 3CS ต้องการอัตราผลตอบแทน 10% ดังนั้นสมควรตอบรับการลงทุนนี้

เพราะ IRR > r

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ - สกุล นางสาวจุฑามาศ นุชอิม
 วันเดือนปีเกิด 5 มิถุนายน 2532
 ที่อยู่ 110 ม.3 ต.ดอนกระเบื้อง อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี 70110
 เบอร์โทรศัพท์ 083-3604981
 E-mail Address sine_lo_ol@hotmail.com

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2550

สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย
 โรงเรียนนารีวุฒิ จ.ราชบุรี

พ.ศ. 2554

ศึกษาระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต ชั้นปีที่ 4
 สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ประวัติการฝึกงาน

พ.ศ. 2554

ฝึกงานกับธนาคารออมสิน (สำนักงานใหญ่)
 ฝึกงานในฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อธุรกิจ SMEs1

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ - สกุล นางสาวจิตาภา ลับเลิศลพ
 วันเดือนปีเกิด 13 สิงหาคม 2532
 ที่อยู่ 50/1 ม.4 ต.กรับใหญ่ อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี 70190
 เบอร์โทรศัพท์ 090-0950308
 E-mail Address minter_28.tita@hotmail.com

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2550

สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย
 โรงเรียนกรับใหญ่ว่องกุลกิจพิทยาคม จังหวัดราชบุรี

พ.ศ. 2554

ศึกษาต่อระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต ชั้นปีที่ 4
 สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2554

ฝึกงานกับธนาคารออมสิน (สำนักงานใหญ่)
 ฝึกงานในฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อธุรกิจ SMEs3

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี