



แผนธุรกิจ “สุขกาย สบายใจ” อพาร์ทเมนต์



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

**แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430 จุลนิพนธ์
ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2555**

แผนธุรกิจ “สุขกาย สบายใจ” อพาร์ทเมนต์



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี
แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430 จุลนิพนธ์
ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2555

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
แผนธุรกิจ เรื่อง แผนธุรกิจ“สุขกาย สบายใจ” อพาร์ทเมนต์เสนอโดยนางสาวศุภีวรรณ
กระจ่างวงศ์ มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาจุลนิพนธ์ ตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....

(อาจารย์นพดล โตวิชัยกุล)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่ เดือน พ.ศ.

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ์ อัมพะวัตต์

คณะกรรมการสอบจุลนิพนธ์

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์อัมรินทร์ เทวตา)

..... /

..... กรรมการ

(อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ์ อัมพะวัตต์)

..... ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี

..... กรรมการ

(อาจารย์ปริญญา หรูนโพธิ์)

..... / /

1520151 :สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ / “สุขกาย สบายใจ” อพาร์ทเมนต์

ศุติวรรณ กระจำวงศ์ : แผนธุรกิจ “สุขกาย สบายใจ” อพาร์ทเมนต์. อาจารย์ที่ปรึกษา :
อาจารย์เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต. 63 หน้า.

บทสรุปผู้บริหาร

แนวความคิดในการดำเนินธุรกิจเริ่มจากความชื่นชอบและรักในการบริการโดย
ส่วนตัวของผู้ประกอบการประกอบกับการอยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง ซึ่งผู้ประกอบการได้เล็งเห็น
ความสำคัญของการหาแหล่งที่อยู่อาศัยใกล้กับสถานที่ทำงานกับสภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำใน
ปัจจุบัน ทำให้ประชาชนหันมาใช้บริการเช่าห้องพักมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการเห็นช่องทางใน
การดำเนินธุรกิจ ก่อตั้ง “สุขกาย สบายใจ” อพาร์ทเมนต์ ขึ้น

ธุรกิจ “สุขกาย สบายใจ” อพาร์ทเมนต์ตั้งในปี พ.ศ. 2556 เลขที่ 36 หมู่ 1 ตำบลบึงชำ-
อ้อ อำเภอนองแสง จังหวัดปทุมธานี กลุ่มเป้าหมายหลักของธุรกิจ คือกลุ่มกลุ่มคนทำงานและกลุ่ม
คนที่อาศัยอยู่บริเวณใกล้เคียงมุ่งเน้นเรื่องความสะดวกหลายในให้บริการเช่าห้องพัก ความสะดวก
รวดเร็ว และความแม่นยำในการให้บริการ โดยการนำเทคโนโลยีมาใช้ให้เกิดประโยชน์ นอกจากนี้
ยังให้ความสำคัญกับการตกแต่งทั้งภายนอกและภายในอาคารที่เน้นความเรียบง่าย เป็นระเบียบ มี
ระบบดูแลรักษาความปลอดภัยที่ได้มาตรฐาน มีร้านค้า ร้านอาหาร ร้านเสริมสวย และร้านซักรีด
เพื่อความสะดวกในการดำเนินชีวิตประจำวัน เป้าหมายในระยะสั้นสามารถสร้างชื่อเสียงของอ-
พาร์ทเมนต์ให้เป็นที่รู้จักและมีเป้าหมายระยะยาวคือ สามารถเติบโตมีเสถียรภาพและสามารถเปิด
โครงการใหม่สำหรับความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ “สุขกาย สบายใจ” อพาร์ทเมนต์ หากอัตราการ
ขยายตัวของธุรกิจเป็นไปตามที่ได้คาดการณ์ไว้ กิจการจะสามารถสร้างผลตอบแทนขั้นต่ำใน
อัตราส่วน 68.38% โดยสามารถคืนทุนภายในระยะเวลา 2 ปี

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2555

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้ สามารถประสบความสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ก็ด้วยความกรุณาอย่างสูงจากบุคคล ต่างๆ ในการให้คำปรึกษา คำแนะนำ คอยช่วยแก้ปัญหา รวมถึงทุ่มเททั้งความรู้ ความสามารถ กำลังกาย ตลอดจนกำลังใจ และสละเวลาอันมีค่าเพื่อให้แผนธุรกิจฉบับนี้มีความครบถ้วนสมบูรณ์ และเสร็จสิ้นด้วยดี จึงใคร่ขอขอบพระคุณบุคคลเหล่านี้

ผู้จัดทำมีความซาบซึ้งอย่างสูงกับความเมตตา และขอขอบพระคุณอาจารย์เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต อาจารย์ที่ปรึกษา ในการทำแผนธุรกิจครั้งนี้ที่คอยให้การอบรม สั่งสอน หมั่นดูแลเอาใจใส่ เสียสละเวลาอันมีค่า และให้คำปรึกษา ให้คำแนะนำ ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการทำแผนธุรกิจ รวมถึงตรวจสอบแก้ไขและปรับปรุงข้อบกพร่องให้แผนธุรกิจฉบับนี้จนเสร็จ สมบูรณ์

ขอขอบพระคุณคณะอาจารย์ ประธานกรรมการ และคณะกรรมการทุกท่านที่คอยให้คำแนะนำ และคอยสั่งสอนให้ความรู้แก่ผู้ศึกษา

ขอขอบพระคุณ คุณไชยเลิศ พัฒนศิลป์ ที่ให้ความอนุเคราะห์ในการถ่ายทอดความรู้ เทคนิคการสร้างอพาร์ทเมนต์และการคิดค่าใช้จ่าย รวมถึงขั้นตอนในการดำเนินงานต่างๆ

สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณคุณพ่อ คุณแม่อย่างสูง ที่คอยสนับสนุนและให้ความช่วยเหลือด้านต่างๆในการทำแผนธุรกิจฉบับนี้

ผู้จัดทำขออำนาจคุณพระศรีรัตนตรัย จงดลบันดาล และคุ้มครองให้บุคคลทุกท่านที่กล่าวนามในข้างต้น และไม่ได้กล่าวนามไว้ ณ ที่นี้ จะมีแต่ความสุขความเจริญตลอดไป

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

หน้า

บทสรุปผู้บริหาร	ก
กิตติกรรมประกาศ	ง
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูปภาพ	ญ
บทที่	
1 วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ	1
2 ความเป็นมาของธุรกิจ	2
ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ	2
ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน	3
3 การวิเคราะห์สถานการณ์	5
สถานะอุตสาหกรรม	5
สถานะตลาด	6
การแบ่งส่วนตลาด	8
แนวโน้มทางการตลาด	9
ตลาดเป้าหมาย	9
ลักษณะลูกค้า	10
สภาพการแข่งขัน	11
คู่แข่ง	11
การวิเคราะห์สถานการณ์ หรือ SWOT Analysis.....	14
4 แผนบริหารจัดการ	17
รายละเอียดธุรกิจ	17

บทที่	หน้า
ประวัติผู้ประกอบการ.....	17
แผนผังองค์กร.....	18
จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ.....	18
คุณสมบัติพนักงานและอัตราเงินเดือน	19
เป้าหมายทางธุรกิจ	20
วิสัยทัศน์	20
พันธกิจ	20
ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	20
แผนดำเนินอื่นๆ ของธุรกิจ.....	21
5 แผนการตลาด	22
เป้าหมายทางการตลาด	22
การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย.....	22
กลยุทธ์ทางการตลาด.....	22
กิจกรรมทางการตลาด	24
6 แผนการบริการ	26
สถานประกอบการในการบริการ	26
แผนที่ตั้งสถานประกอบการ.....	26
อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ.....	27
ข้อมูลการบริการ.....	28
รายละเอียดผลิตภัณฑ์/สินค้าที่ใช้ในการบริการ.....	28
อุปกรณ์และเครื่องมืออำนวยความสะดวก.....	34
ขั้นตอนการบริการ	36

บทที่		หน้า
7	แผนการเงิน.....	37
	ต้นทุนของโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน.....	38
	การชำระคืนเงินกู้รายปี	39
	ประมาณการสินทรัพย์ในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา.....	40
	ประมาณการขาย	41
	ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ	41
	ประมาณการต้นทุนการบริการ	42
	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริการและการขาย.....	43
	ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	44
	ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	46
	ประมาณการงบดุล.....	47
	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	48
8	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง	49
9	แผนปรับปรุงเพิ่มขีดความสามารถ	51
	รายการอ้างอิง	52
	ภาคผนวก	53
	ภาคผนวก ก ผลกรวิจัยรูปแบบที่อยู่อาศัย	54
	ภาคผนวก ข รูปภาพจำลองการให้บริการ	56
	ประวัติผู้จัดทำ.....	62

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน	3
2	ขั้นตอนในการดำเนินงาน	4
3	แนวโน้มจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในกรุงเทพฯและปริมณฑลในปี 2554	7
4	การวิเคราะห์สถานการณ์ หรือ SWOT Analysis (ปัจจัยภายใน)	14
5	การวิเคราะห์สถานการณ์ หรือ SWOT Analysis (ปัจจัยภายนอก)	15
6	การแสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่าย	18
7	วัสดุสำนักงาน	27
8	วัสดุทางตรง	27
9	รายการวัสดุมาตรฐาน	30
10	อุปกรณ์ในการตกแต่งสวนภายนอก	34
11	อุปกรณ์และเครื่องมืออำนวยความสะดวกในห้องพัก	35
12	ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน	37
13	การชำระคืนเงินกู้รายปี	38
14	ประมาณการสินทรัพย์ในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา	39
15	ประมาณการขาย	40
16	ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ.....	41
17	ประมาณการต้นทุนการบริการ	42
18	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริการและการขาย.....	43
19	ประมาณการงบกำไรขาดทุน	44
20	ตารางแสดงการคำนวณภาษีบุคคลธรรมดา คำนวณจ่ายตามจริง	45
21	ประมาณการงบกระแสเงินสด	46
22	ประมาณการงบดุล	47

ตารางที่	หน้า
23 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	48
24 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง	49
25 แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ	51



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1 แผนผังองค์กร	18
2 ที่ตั้งสถานประกอบการ	26
3 พื้นที่ทั้งหมดของอพาร์ทเมนต์.....	32
4 แสดงพื้นที่อาคารชุดที่ 1 ของอพาร์ทเมนต์.....	32
5 แสดงพื้นที่อาคารชุดที่ 2 - 5 ของอพาร์ทเมนต์.....	33
6 ห้องพักแบบพัคลม	33
7 ห้องพักแบบเครื่องปรับอากาศ	34
8 ขั้นตอนการดำเนินงาน	36

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 1

วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

1.1 วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจ

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ ขอรับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อจากธนาคารเพื่อเป็นเงินทุนในการเริ่มต้นทำธุรกิจ “สุขกาย สบายใจ”อพาร์ทเมนต์ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจอย่างมีเป้าหมาย ซึ่งในปัจจุบันธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่ และธุรกิจที่ได้มีการปรับปรุงกิจการนั้นจะประสบกับสถานะที่เสี่ยงต่อการขาดทุน ควรจะมีการศึกษาความเป็นไปได้โดยการทำแผนธุรกิจ เพื่อให้ทราบถึงองค์รวมในธุรกิจด้านต่าง ๆ เป็นการวางแผนธุรกิจล่วงหน้าออกมาจะเป็นประโยชน์เอื้ออำนวยต่อการขอกู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อเป็นเงินทุนในการเริ่มต้นธุรกิจ “สุขกาย สบายใจ”อพาร์ทเมนต์ซึ่งทำเรื่องขอรับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อ 4 ล้านบาท โดยที่หลักประกันในการขอสินเชื่อ ที่ดินพร้อมอาคาร มีการผ่อนชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยเป็นรายเดือนเป็นไปตามเงื่อนไขของธนาคารกำหนดไว้

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

บทที่ 2

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ

2.1 ประวัติความเป็นมา หรือแนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ เป็นธุรกิจที่มีผู้คนให้ความสนใจเข้ามาทำธุรกิจมากมาย(พิราพร, 2544) โดยเฉพาะในทำเลที่มีความต้องการเช่าที่พักอาศัยที่สูง เช่น ทำเลที่ใกล้สถานศึกษา สถานที่ทำงาน เขตชุมชนหนาแน่น และนิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น การลงทุนจากผู้ลงทุนที่มีที่ดินและต้องการนำที่ดินมาพัฒนาให้เกิดเม็ดเงิน หรือผู้ที่ต้องการทำธุรกิจโดยเริ่มตั้งแต่ซื้อที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาอพาร์ทเมนต์จึงนับว่าเป็นโอกาสที่ดีของการทำธุรกิจที่พักอาศัย

“สุขกาย สบายใจ”อพาร์ทเมนต์เป็นอาคารสูง 5 ชั้น เริ่มที่ชั้น 2 ชั้นละ 10 ห้อง โดยห้องจะมีขนาด 4x6 เมตร ห้องน้ำขนาด 1.5 x 1.5 เมตร และระเบียงด้านหลัง 1.5 x 2.5 เมตร ซึ่งจะแบ่งออกเป็น 2 รูปแบบ คือ ห้องแบบพัดลม 15 ห้อง และห้องแบบเครื่องปรับอากาศ 25 ห้องภายในห้องจะมีตู้เสื้อผ้าเตียงนอน เป็นเครื่องอำนวยความสะดวกให้ บริเวณด้านล่างจะเปิดเป็นห้องให้เช่าเพื่อทำการค้า 3 ห้อง มีระบบรักษาความปลอดภัย โดยใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 5,590,000 บาท เป็นเงินกู้จากธนาคาร 4 ล้านบาท เป็นเงินทุนส่วนตัว 1,590,000 บาท สร้างขึ้นเพื่อเปิดบริการเช่าให้แก่กลุ่มเป้าหมาย คือ บุคคลทั่วไปซึ่งอาจเป็นประชาชนโดยรอบ บุคลากรและเจ้าหน้าที่ในโรงไฟฟ้าวังน้อย พนักงานลูกจ้างในสวนอุตสาหกรรมแฟคตอรีแลนด์ ซึ่งเป็นผู้มีรายได้ปานกลางถึงรายได้สูง

ด้วยความมีใจรักในการบริการ และมุ่งมั่นที่จะตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าให้ดีที่สุดของเจ้าของธุรกิจ ประกอบกับเจ้าของกิจการมีที่ดินเป็นของตนเอง และธุรกิจประเภทนี้ยังไม่เป็นที่นิยมมากนักในบริเวณตำบลบึงชำอ้อ อำเภอนองเสือ จังหวัดปทุมธานี ซึ่งอยู่ในย่านโรงไฟฟ้าวังน้อยและสวนอุตสาหกรรมแฟคตอรีแลนด์ ทำให้เจ้าของกิจการมีความคิดที่จะทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์นี้ขึ้นมา โดยที่ประชากรส่วนมากต้องการที่อยู่อาศัยที่มีความสะดวกสบาย ใกล้กับสถานที่ทำงานเพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายในการเดินทาง “สุขกาย สบายใจ”อพาร์ทเมนต์ ถือกำเนิดก่อตัวขึ้นโดยจะมีการดำเนินการในรูปแบบของกิจการเจ้าของคนเดียว เจ้าของคือนางสาวศุภิวรรณภระจ่างวงศ์ และจะเริ่มก่อตั้งโครงการในเดือน กรกฎาคม พ.ศ. 2555 และคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในเดือน เมษายน พ.ศ.2556 จะสามารถเปิดดำเนินการได้ภายในเดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2556

2.2 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ตารางที่ 1 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินงาน	ระยะเวลาที่คาดว่าจะเสร็จ
1.	ศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ	2 สัปดาห์	1 ก.ค. 2555 – 15 ก.ค.2555
2.	ศึกษาตลาดเป้าหมาย ลักษณะของลูกค้าและวิเคราะห์ SWOT Analysis	2 สัปดาห์	16 ก.ค.2555 – 29 ก.ค.2555
4.	ดำเนินการขออนุญาต และทำการก่อสร้าง ออกแบบอาคาร โดยมีขั้นตอนและค่าใช้จ่าย ในการออกแบบอาคารเป็นแบบเหมาจ่ายรวม ทั้งสิ้น เป็นดังนี้ 4.1 ขออนุญาตก่อสร้างอาคาร 4.2 กำหนดผังรูปแบบออกแบบอาคาร (ค่าใช้จ่ายทำพิมพ์เขียว) 4.3 ค่าเขียนแบบอาคาร 4.4 ขออนุญาตก่อสร้างตามกฎหมาย ของธนาคาร 4.5 ดำเนินการก่อสร้าง	36 สัปดาห์	30 ก.ค.2555 – 7 เม.ย. 2556
5.	จัดหาอุปกรณ์ภายในห้อง และทำการตกแต่งภายใน	4 สัปดาห์	8 เม.ย.2556 – 5 พ.ค.2556
6.	จัดทำกลยุทธ์ทางการตลาด	2 สัปดาห์	6 พ.ค.2556 – 19 พ.ค.2556
7.	เปิดดำเนินการ		20 พ.ค.2556
	รวมระยะทั้งสิ้น	46 สัปดาห์	11 เดือน

ตารางที่ 2 ขั้นตอนในการดำเนินงาน

รายการ	เดือนที่										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
การพัฒนาโครงการ											
ศึกษาข้อมูลทางธุรกิจ ตลาดเป้าหมายวิเคราะห์ SWOT											
ดำเนินการขออนุญาตสร้างอพาร์ทเมนต์											
กำหนดผังรูปแบบ (พิมพ์เขียว)											
ขออนุญาตก่อสร้างตามกฎหมาย											
ดำเนินการก่อสร้าง											
ตกแต่งภายใน											
จัดทำกลยุทธ์ทางการตลาด เปิดกิจการ											

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 3

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

3.1 สถานะอุตสาหกรรม

การเจริญเติบโตของ ธุรกิจ ส่งผลต่อการขยายงานขององค์กรต่างๆ และสถาบันการศึกษาต่างๆ ได้พัฒนาและผลิตบุคลากรเพื่อนำเข้าสู่ตลาดแรงงาน กระบวนการดังกล่าวเป็นวงจรของกระบวนการทำงาน ในปัจจุบัน ทำให้ส่งผลต่อธุรกิจต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องและจากตัวเลขการเพิ่มขึ้นของการจ้างงานต่าง ๆ ทำให้มองเห็นช่องทางการสร้างรายได้ที่หลากหลายประการไม่ว่าจะเป็น ธุรกิจอาหาร ธุรกิจขนส่ง ธุรกิจเสื้อผ้า และที่เราไม่สามารถมองข้ามไปได้ คือ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ที่ในขณะนี้มีการแข่งขันอย่างดุเดือด ธุรกิจที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์อีกประเภทคือ ธุรกิจเกี่ยวกับทำห้องพักหรืออพาร์ทเมนต์ให้เช่า ซึ่งถือเป็นช่องทางหนึ่งที่สามารถสร้างกำไรให้กับเจ้าของธุรกิจดังกล่าวเป็นอย่างดี ถึงแม้ว่าการทำธุรกิจดังกล่าวจะมีระยะเวลาในการคืนทุนช้ากว่าธุรกิจอื่นๆ

ศูนย์วิจัยอสังหาริมทรัพย์ (ศูนย์วิจัยอสังหาริมทรัพย์, 2551) ได้ทำการสำรวจความต้องการที่อยู่อาศัยในปี พ.ศ.2551 พบว่า รูปแบบที่อยู่อาศัยที่ผู้บริโภคต้องการมากที่สุดเป็นบ้านเดี่ยวคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.6 ของผู้ที่คิดจะซื้อหาที่อยู่อาศัยทั้งหมด (ลดลงจากที่สำรวจในปีพ.ศ.2549 ที่ความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวคิดเป็นร้อยละ 38.3 ของกลุ่มตัวอย่าง) ซึ่งสอดคล้องกับสถานการณ์ตลาดในปัจจุบันว่ารูปแบบที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลประเภทบ้านเดี่ยวเป็นสัดส่วนที่ใหญ่ในตลาดที่อยู่อาศัย

สถานการณ์ของการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคปรับตัวลดลงจะทำให้การตัดสินใจขั้นสุดท้ายในยากขึ้น เนื่องจากความต้องการไม่ใช่ปัจจัยของการซื้อ ดังที่เห็นได้จากในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประสบกับภาวะชะลอตัว สาเหตุจากภาวะเศรษฐกิจไทยยังคงเผชิญกับปัญหาต่างๆ อาทิ ราคาน้ำมัน ภาวะเงินเฟ้อและปัญหาค่าครองชีพสูงมีการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ได้ส่งผลกระทบต่อการใช้การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

จึงส่งผลให้ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยมี การเปลี่ยนแปลง ผู้ประกอบการจึงต้องปรับทิศทางธุรกิจให้สอดคล้องกับภาวะตลาด โดยการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บางกลุ่มได้ปรับวิกฤตให้เป็นโอกาสทางธุรกิจอย่างเช่นในช่วงที่ราคาน้ำมันเริ่มสูงขึ้น ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์บางรายได้หันมาพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม ทำเลในย่านธุรกิจใจกลางเมืองและตามเส้นทางรถไฟฟ้าและรถไฟฟ้าใต้ดิน เนื่องจากผู้บริโภคได้รับผลกระทบจากการปรับขึ้นราคาน้ำมัน ทำให้เกิดการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงานตนเอง สะดวกสบายในการเดินทาง ประหยัดค่าใช้จ่ายและเวลาการเดินทาง และราคาที่ไม่แพงเกินไป ในขณะที่เดียวกัน จำนวนผู้ซื้อที่ลดลงทำให้ผู้บริโภคเองต้องปรับลดราคาที่พักอาศัยลงมาเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค

โครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ จึงได้รับการตอบสนองในตลาดเป็นอย่างดี จากผลสำรวจพบว่า รูปแบบที่อยู่อาศัยที่ผู้บริโภคต้องการรองลงมา คือที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.7 ของผู้ที่คิดจะซื้อหาที่อยู่อาศัยทั้งหมด (เพิ่มขึ้นจากที่สำรวจในปี พ.ศ. 2549 ที่ความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมคิดเป็นร้อยละ 18.3 ของกลุ่มตัวอย่าง) ทั้งนี้เมื่อสอบถามถึงสาเหตุของการเลือกที่จะซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม พบว่า โดยส่วนใหญ่เลือกที่จะซื้อคอนโดมิเนียมเนื่องจากราคาไม่แพง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.2 ของกลุ่มตัวอย่าง รองลงมา คือ เลือกที่จะซื้อคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ เนื่องจากอยู่ในเมือง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24.7 ของกลุ่มตัวอย่าง ใกล้เกี่ยวกับการที่จะเลือกซื้อคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ เนื่องจากสามารถปล่อยเช่าได้ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.6 ของกลุ่มตัวอย่าง อย่างไรก็ตามจากผลสำรวจ พบว่า การเลือกที่จะซื้อคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ เนื่องจากอยู่ใกล้รถไฟฟ้า มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 14.5 ของกลุ่มตัวอย่างเท่านั้น

3.2 ภาวะตลาด

สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีทิศทางชะลอตัวนับจากครึ่งหลังปี พ.ศ. 2553 ที่ผ่านมา โดยขยายโครงการเปิดตัวใหม่ในหลายๆ โครงการเริ่มชะลอตัวลง และใช้ระยะเวลาในการปิดโครงการที่นานขึ้นกว่าที่ผ่านมา ทำให้ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างทำการโฆษณาการตลาดอย่างหนัก เพื่อกระตุ้นตลาดและจูงใจให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย

สำหรับแนวโน้มในปี พ.ศ. 2554 ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี พ.ศ. 2554: บททดสอบความแข็งแกร่งของผู้ประกอบการ...ท่ามกลางปัจจัยเสี่ยงที่หลากหลาย (กระแสทรรศน์ฉบับที่ 2238)) คาดว่าจะชะลอตัว แม้ธุรกิจยังอาจได้รับปัจจัยหนุนจากการขยายตัวของ

รายได้ของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลในเชิงบวกต่ออำนาจซื้อของสังหาริมทรัพย์ แต่ในอีกด้านหนึ่งแนวโน้มราคาสินค้าที่ปรับตัวสูงขึ้นก็อาจเป็นปัจจัยลบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ ทิศทางตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปีพ.ศ. 2554 ยังต้องเผชิญปัจจัยที่อาจเป็นอุปสรรคหรือข้อจำกัดต่อการเติบโตของตลาดหลายด้าน อาทิ แนวโน้มการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย ซึ่งจะเป็นแรงกดดันต่ออำนาจการซื้อที่อยู่อาศัย การปรับขึ้นของต้นทุนทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น ราคที่ดิน และราคาวัสดุก่อสร้าง โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ราคาวัสดุก่อสร้างในปี พ.ศ. 2554 จะปรับขึ้นประมาณร้อยละ 4.5-5.5 จากที่ขยายตัวร้อยละ 2.3 ในปี พ.ศ.2553 ดังนั้นเมื่อต้นทุนการดำเนินธุรกิจที่สูงขึ้นย่อมจะส่งผลต่อมายังราคาที่อยู่อาศัยในปี พ.ศ. 2554 ให้ปรับตัวสูงขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ราคาที่อยู่อาศัยในทำเลที่มีศักยภาพสูงอาจปรับตัวขึ้นมากกว่าร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับราคาที่เปิดตัวในปี พ.ศ.2553 (เปรียบเทียบระหว่างสินค้าที่มีคุณสมบัติเหมือนกัน) นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรง จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จเหลือขายเริ่มสะสมเป็นจำนวนที่สูงขึ้น รวมถึงกฎระเบียบต่างๆ เป็นต้น

สำหรับจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลในปี พ.ศ. 2554 ศูนย์วิจัยกสิกรไทย (REIC, BOT, Kasikorn Research *ประมาณการ โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2554) คาดว่าจะมีประมาณ 90,500-92,750 หน่วย เติบโตร้อยละ 5.5-8.2 จากที่ขยายตัวร้อยละ 9.0 ในปี พ.ศ.2553 (ไม่รวมโครงการบ้านเอื้ออาทร) โดยเป็นการเพิ่มขึ้นของที่อยู่อาศัยทุกประเภท

ตารางที่ 3 แนวโน้มจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล ในปี พ.ศ. 2554

	2553 ประมาณการ*	2554 ประมาณการ *
จำนวน (หน่วย)		
จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล	85,750	90,500-92,750
โครงการจัดสรร	24,250	27,750-28,500
โครงการคอนโดมิเนียม	40,000	40,000-41,250
บ้านปลูกสร้างเอง	21,500	22,750-23,000

ตารางที่ 3 แนวโน้มจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล ในปี พ.ศ. 2554 (ต่อ)

	2553 ประมาณการ*	2554 ประมาณการ *
อัตราการขยายตัว (%)		
จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล	9.0	5.5 ถึง 8.2
โครงการจัดสรร	6.8	14.4 ถึง 17.5
โครงการคอนโดมิเนียมอพาร์ทเมนต์	15.3	0.0 ถึง 3.1
บ้านปลูกสร้างเอง	0.9	5.8 ถึง 7.0

3.3 การแบ่งส่วนตลาด

แผนการตลาดจะทำกำไรได้นั้นต้องปรับเพื่อให้สอดคล้องกับลูกค้าที่มีความต้องการแตกต่างกัน ตัวแปรที่ใช้ประกอบด้วย ภูมิศาสตร์ ประชากร จิตวิทยา และพฤติกรรม ซึ่งในการแบ่งส่วนตลาดทางประชากร ประกอบไปด้วยตัวแปรคือ อาชีพ รายได้ การศึกษา ศาสนา เชื้อชาติ สัญชาติ นิยมใช้เป็นเกณฑ์ในการแบ่งกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด แต่ “สุขภาพ สบายใจ” อพาร์ทเมนต์ ยังไม่ดำเนินธุรกิจ จึงยังไม่ปรากฏส่วนแบ่งทางการตลาดที่ชัดเจนเช่นเดียวกับคู่แข่ง ซึ่งยังไม่มีเปิดจองโครงการ เป็นเพียงเข้ามาตั้งสำนักงานรอบๆ บริเวณดังกล่าว เพื่อสร้างการรับรู้เท่านั้น อีกทั้งคู่แข่งประเภท หอพัก บ้านเช่า คอนโดมิเนียม มุ่งสร้างอาคารเพียงเพื่อบริการ ห้องเช่า ดังนั้นจึงเป็นโอกาสดีของธุรกิจในการเข้ามาเป็นผู้นำส่วนแบ่งทางการตลาดธุรกิจอพาร์ทเมนต์ โดยที่กลุ่มเป้าหมายคือ พนักงานในสวนอุตสาหกรรมแฟคตอรีแลนด์ บุคลากร โรงไฟฟ้าวังน้อย และนักลงทุนบางส่วน ที่ต้องการเช่าอพาร์ทเมนต์ เพื่อพักอาศัยเอง หรือเพื่อให้เช่าต่อ โดยธุรกิจมีการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ให้มีความแตกต่างจากคู่แข่ง โดยมุ่งสร้างอพาร์ทเมนต์ที่สะดวกสบาย มีความสงบร่มรื่น พื้นที่กว้างขวาง มีความหลากหลายในการตกแต่ง สาธารณูปโภคครบครัน รับประทานความปลอดภัย ในราคาที่คุ้มค่าของการที่ต้องจ่ายค่าเช่าในทุกเดือน เพื่อเป็นการกระตุ้นความสนใจซึ่งมีความเป็นไปได้

3.4 แนวโน้มทางการตลาด

ศูนย์วิจัยกสิกร(ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2551) ได้ให้ความเห็นถึงแนวโน้มธุรกิจคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ ช่วงปี พ.ศ. 2551 ผ่านมาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ ยังคงเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจไทยที่ชะลอตัวลง ประกอบกับผู้บริโภคได้รับผลกระทบจากระบบเศรษฐกิจจึงทำให้ผู้ประกอบการบางกลุ่มได้ปรับวิกฤตให้เป็นโอกาสทางธุรกิจ กล่าวคือเมื่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์บางรายได้หันมาพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ ทำเลในย่านธุรกิจใจกลางเมืองซึ่งความร้อนแรงของตลาดคอนโดมิเนียมระดับกลางในพื้นที่เขตเมืองของกรุงเทพฯ และปริมณฑลสะท้อนจากการเปิดตัวโครงการใหม่ๆ อย่างร้อนแรง และคาดว่าจะมีจำนวนที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในปี พ.ศ. 2552 มีประมาณ 17,000 หน่วย มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.3 จากนั้น คาดว่าน่าจะมีจำนวน 16,000 หน่วย ในปี พ.ศ.2551

แนวโน้มธุรกิจคอนโดมิเนียมอพาร์ทเมนต์ที่ปัจจุบันศูนย์วิจัยกสิกรไทย (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2551) การแข่งขันทางการตลาดจะทวีความรุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียมระดับกลางที่ผู้ประกอบการหลายรายยังคงเน้นการเปิดตัวโครงการบริเวณระบบรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนและย่านใจกลางเมืองแหล่งธุรกิจอย่างต่อเนื่องสภาวะเศรษฐกิจไทยในปีพ.ศ.2554 ซึ่งยังคงมีความเสี่ยงที่จะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค อาจจะส่งผลกระทบต่อตลาดคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ ทำให้ต้องมีแข่งขันกันการพัฒนาสินค้าออกมาสู่ตลาดมากกว่าความต้องการ

3.5 ตลาดเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ๆ ตามระดับรายได้ ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้สูง คือ มีระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 20,000 บาทขึ้นไป ลูกค้ากลุ่มนี้มีทั้งผู้ที่มิถุมิถุในต่างจังหวัด และผู้ที่มีบ้านอาศัยอยู่ไกลจากสถานที่ทำงาน พฤติกรรมของลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการความเป็นส่วนตัวในการเช่าพัก จึงเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ระดับพิเศษ (Deluxe) และระดับสูง (First Class) ซึ่งเป็นห้องพักที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ตกแต่งหรูหรา มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี มีทำเลตั้งอยู่ในย่านธุรกิจการค้า และสามารถเดินทางไปทำงานได้สะดวก กลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้สูง ได้แก่

- เจ้าหน้าที่บริหารระดับกลางถึงระดับสูงของบริษัทเอกชน
- เจ้าหน้าที่สายการบินต่างๆ
- พนักงานเอกชน / ข้าราชการที่มีรายได้สูง
- ชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย เป็นต้น

2. กลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ปานกลาง คือ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 15,000 – 20,000 บาท ลูกค้ากลุ่มนี้โดยส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ในต่างจังหวัดหรือมีบ้านพักอาศัยอยู่ไกลจากสถานที่ทำงานหรือสถานศึกษา ลูกค้าส่วนใหญ่จึงเลือกอพาร์ทเมนต์ให้เช่าที่เดินทางไปสถานศึกษาและที่ทำงานได้สะดวก กลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ปานกลาง ได้แก่

- พนักงานบริษัทเอกชน
- นักเรียนหรือนักศึกษามหาวิทยาลัยที่มีฐานะดี
- ผู้ประกอบอาชีพอิสระ เช่น นักร้อง นักดนตรี

3. กลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ต่ำ คือ มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 8,000 – 14,999 บาท กลุ่มลูกค้า ที่มีรายได้ต่ำ โดยส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ในต่างจังหวัด เข้ามาประกอบอาชีพหรือศึกษาอยู่ใน เขตเมืองเป็นส่วนใหญ่ ลูกค้าจึงเลือกห้องพักที่มีราคาถูก สะดวกต่อการเดินทางไปสถานศึกษาและที่ทำงาน ทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านชุมชน เช่น ตลาดสด ห้างสรรพสินค้า โรงงานอุตสาหกรรม และมีระบบรักษาความปลอดภัยพอควร กลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ต่ำ ได้แก่

- นักเรียน นักศึกษา
- พนักงานโรงงาน พนักงานบริษัทในย่านชานเมือง
- พนักงานบริการอาหารในโรงแรม ร้านอาหาร ภัตตาคาร แม่ค้าในตลาดสด
- ประชาชนทั่วไปที่มีภูมิลำเนาในต่างจังหวัด

3.6 ลักษณะลูกค้า

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

จากผลการศึกษาของบริษัท นาโน เซิร์ท จำกัด (2555) พบว่า พฤติกรรมในการเลือกที่พักอาศัยโดยศึกษากับกลุ่มตัวอย่างในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 200 ตัวอย่าง ในบริเวณที่มีที่พักอาศัย เช่น หอพัก ห้องเช่า อพาร์ทเมนต์ หนาแน่น โดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มนักเรียน นักศึกษา ร้อยละ 48.0 และ กลุ่มคนทำงาน ร้อยละ 52.0 และสิ่งหนึ่งที่ต้องรองรับบุคคลดังกล่าว คือ ที่อยู่อาศัย เพราะมีความจำเป็น และก็มีคามจำเป็นต้น ๆ ที่จะต้องจัดเตรียมและจัดหาไว้ให้สำหรับทุกคน โดยขึ้นอยู่กับว่าวัตถุประสงค์ของแต่ละคนจะเป็นรูปแบบแบบใด อาจจะต้องการเข้ามาศึกษาเล่าเรียน หรือทำงานประกอบอาชีพโดยที่ที่พักอาศัยจะต้องอยู่ใกล้สถานศึกษาหรือที่ทำงาน เพื่อก่อให้เกิดความ

สะดวกในการเดินทาง สำหรับพื้นที่ภายในห้องพักนั้นจะขึ้นอยู่กับราคาที่ให้เช่า หากมีพื้นที่ใช้สอยมากค่าเช่าก็จะสูงตามประโยชน์การใช้สอย และต้องขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของที่พักอาศัยด้วย ซึ่งจากการสอบถามความคิดเห็นของผู้บริโภคพบว่า ผู้บริโภคต้องการให้มีอุปกรณ์พื้นฐานเพื่อประกอบการตัดสินใจในการเลือกที่จะเช่าพักหรือไม่ ทำให้ทราบว่าโดยส่วนใหญ่แล้วต้องการให้มีห้องน้ำในตัวห้องพัก มีเตียงนอนและต้องการให้มีตู้เสื้อผ้า นอกจากเฟอร์นิเจอร์พื้นฐานที่จำเป็นแล้ว สิ่งที่เขาไม่ได้คือ อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า เพราะโลกปัจจุบันเป็นยุคของข้อมูลข่าวสาร โทรศัพท์ถือว่าเป็นสิ่งที่จำเป็นที่สุด ร้อยละ 35 รองลงมาคือวิทยุ ร้อยละ 24 และพัดลมตั้งโต๊ะ ร้อยละ 15 ตามลำดับ นับว่าเป็นช่องทางการขายที่น่าสนใจ “ดูกายสบายใจ” อพาร์ทเมนต์ จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของบุคคลทั่วไปที่ต้องการความสะดวกสบาย ต้องการอยู่อย่างอิสระ

3.7 สภาพการแข่งขัน

ปัจจุบันสภาพการแข่งขันในตลาดธุรกิจหอพัก ห้องเช่า เริ่มมีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น (ศูนย์วิจัยกสิกร ไทย, 2554) แต่ไม่ได้เป็นการแข่งขันในด้านราคาอย่างที่ผ่านมา เพราะผู้ประกอบการต้องลงทุนสูงขึ้นจากการปรับตัวของราคาวัสดุก่อสร้าง ราคาห้องส่วนใหญ่จึงขยับตัวสูงขึ้นตามราคาทุน กลยุทธ์ใหม่ที่ผู้ประกอบการนำมาแข่งขันในธุรกิจ คือ กลยุทธ์การให้บริการในด้านต่าง ๆ เช่น บริการร้านอาหารตามสั่ง บริการร้านซักรีด ระบบรักษาความปลอดภัย การใช้อินเทอร์เน็ตและระบบไร้สาย ซึ่งห้องเช่าที่จะแล้วเสร็จในปี พ.ศ. 2555-2556 จะถูกนำมาให้เช่า จะทำให้การแข่งขันในตลาดให้เช่าพักอาศัยเพิ่มมากขึ้น หากอพาร์ทเมนต์และการบริการอื่นๆ ภายในยังไม่ดำเนินการปรับปรุง ก็มีความเป็นไปได้ยากที่จะทำการแข่งขันกับคอนโดมิเนียม หอพักใหม่ๆ ขณะที่จำนวนอพาร์ทเมนต์ใหม่ในตลาดจะเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย จะมีปริมาณอุปทานเข้ามารองรับต่อความต้องการอยู่ในภาวะชะลอตัว แม้ว่าปริมาณอุปสงค์ของมืออยู่ ในปัจจุบันสัดส่วนระหว่างอุปสงค์กับอุปทานอยู่ในช่วงสมดุล จึงไม่ส่งผลกระทบต่อภาพรวมของตลาดมากนัก

3.8 การวิเคราะห์คู่แข่งโดยวิธี Five Forces

1. การแข่งขันระหว่างผู้ขายรายเดิมในอุตสาหกรรม

ผู้ดำเนินธุรกิจอาคารที่พัก บริเวณโรงไฟฟ้าวังน้อยและสวนอุตสาหกรรมแฟคตอรีแลนด์ที่มีกลุ่มเป้าหมายคือ พนักงานโรงงานและบุคลากรของโรงไฟฟ้า ยังมีการแข่งขันต่ำ เนื่องจากคู่แข่งหลักคือ The Resident (วังน้อย) ซึ่งดำเนินการก่อตั้งมาประมาณ 2 ปีแล้ว ข้อได้เปรียบของการแข่งขันคือ ทำเลที่ตั้งใกล้กับโรงไฟฟ้าและสวนอุตสาหกรรมแฟคตอรีแลนด์

มากกว่า โดยใช้เวลาในการเดินทางเพียง 10 นาที ส่วนคู่แข่งรองได้แก่ บ้านพัก ห้องเช่า บริเวณ สวนอุตสาหกรรม ซึ่งไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจมากนัก เนื่องจาก ห้องพักเหล่านั้นไม่มีระบบรักษาความปลอดภัย ระบบสาธารณูปโภคไม่ดีเท่าที่ควร

ดังนั้นการที่ธุรกิจจะเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจในรูปแบบอพาร์ทเมนต์ ธุรกิจได้ให้ความสำคัญในด้านของ 1. สร้างความคุ้มค่าในด้านผลตอบแทนการลงทุน 2. สร้างความแตกต่างในด้านที่อยู่อาศัยการปรับปรุงอพาร์ทเมนต์ในด้านต่าง ๆ ให้มีคุณภาพตลอดเวลา การพัฒนาสาธารณูปโภคให้มีความพร้อมต่อการใช้งาน สิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน ทันสมัย เพื่อที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด เพื่อลูกค้าเกิดทัศนคติที่ดีและมีความประทับใจ มองเห็นความแตกต่างก็จะทำให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจเลือกสิ่งที่ดีที่สุดให้กับตนเองได้

2. ภัยคุกคามที่เกิดจากคู่แข่งรายใหม่

ภัยคุกคามที่เกิดจากคู่แข่งรายใหม่ มักจะมาจากผู้ประกอบการอพาร์ทเมนต์ คอนโดมิเนียม รายใหม่ โครงการบ้านจัดสรร ซึ่งการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ไม่มากนัก เพราะต้องใช้เงินลงทุนสูง มีการระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน รวมถึงที่ดินบริเวณโรงไฟฟ้าวังน้อย สวนอุตสาหกรรมแปดต่อไร่แลนด์เริ่มมีราคาสูงและส่วนมากจะใช้เป็นพื้นที่การเกษตรมากกว่า และทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความต้องการด้านที่พักอาศัยของกลุ่มเป้าหมายด้วย ถ้าโครงการอพาร์ทเมนต์ขายได้หมด คู่แข่งรายใหม่ก็ไม่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ดังนั้นภัยคุกคามที่เกิดจากคู่แข่งรายใหม่ขณะนี้ยังอยู่ในระดับต่ำ

3. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน

สินค้าทดแทนของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ได้แก่ หอพัก บ้านเช่า คอนโดมิเนียม ซึ่งอาจเป็นอีกหนึ่งตัวเลือกสำหรับลูกค้า แต่ด้วยความแตกต่างทางด้านกลุ่มเป้าหมาย จึงมีผลกระทบต่อธุรกิจน้อย สินค้าทดแทน สินค้าทดแทนอีกประเภทหนึ่ง คือ บ้านจัดสรร ที่อาจมีลักษณะเป็นบ้านเดี่ยวหรือทาวน์เฮาส์ มีพื้นที่กว้างและมีบริเวณรอบๆ บ้าน ลูกค้าสามารถออกแบบพื้นที่ใช้สอยเองได้ ไม่มีกฎระเบียบทำให้ผู้เช่ามีความรู้สึกเป็นอิสระ แต่โครงการบ้านจัดสรรจะต้องใช้พื้นที่ในการก่อสร้างมาก อาจทำให้ทำเลที่ตั้งอยู่ห่างไกลจากแหล่งชุมชนและสถานที่ทำงาน เสี่ยงต่อความไม่ปลอดภัยในการเดินทาง อีกทั้งราคาสูงกว่า อพาร์ทเมนต์ถึงแม้จะเช่า ลูกค้าก็ต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกิดตามมา ซึ่งเมื่อเทียบกับอพาร์ทเมนต์ ราคาประหยัดกว่ามาก อีกทั้งลูกค้าสามารถ

เป็นเจ้าของได้และนำห้องให้เช่าในกรณีเปลี่ยนสถานที่ทำงานหรือย้ายที่อยู่ใหม่ และด้วยความพร้อมด้านเฟอร์นิเจอร์และระบบสาธารณูปโภคที่สามารถย้ายเข้าอยู่ได้ทันที ทำให้ลูกค้าไม่ต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่าย สะดวกในการใช้ชีวิต บรรยากาศสงบ ร่มรื่น ทำให้ลูกค้าใช้เป็นเหตุผลในการตัดสินใจเลือกที่พักอาศัยแบบอพาร์ทเมนต์

4. อำนาจการต่อรองของลูกค้า

ความจำกัดด้านที่พักประเภทอพาร์ทเมนต์ ซึ่งส่วนใหญ่อยู่บริเวณ ว่างน้อย นวนคร โรจนะ ซึ่งมีราคาสูงและห่างไกลจากโรงไฟฟ้าว่างน้อย สวนอุตสาหกรรมแฟคตอรีแลนด์ อาจทำให้ลูกค้าเปลี่ยนใจมองหาที่พักใกล้ ๆ ที่มีคุณภาพ ด้วยราคาที่สามารถจ่ายค่าเช่าได้ และด้วยความจำกัดของตัวเลือกด้านที่พักในปัจจุบัน ส่งผลให้ลูกค้ามีทางเลือกไม่มากนัก การต่อรองของลูกค้ามีน้อย แต่ด้วยกลุ่มลูกค้าของธุรกิจเป็นกลุ่มที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง ทำให้การตัดสินใจในการเลือกซื้อสินค้าและบริการมีความพิถีพิถัน มีความต้องการด้านข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการมาก ดังนั้นธุรกิจจะมีการสำรวจความต้องการของลูกค้า ประชาสัมพันธ์รายละเอียดของอพาร์ทเมนต์ให้ลูกค้าทราบอย่างสม่ำเสมอ และนำความต้องการของลูกค้ามาพัฒนาปรับปรุงสินค้าและบริการให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจอย่างสูงสุด

5. อำนาจการต่อรองของซัพพลายเออร์ (ผู้ขาย)

ผู้ประกอบการผลิตไม่ว่าจะเป็นร้านจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์เครื่องใช้ต่าง ๆ และยักรวมถึงร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้าง ในวงน้อย ัญบุรี หนองแค ที่มีจำนวนมาก ทำให้ธุรกิจมีอำนาจที่จะต่อรองราคาสูง และไม่มีปัญหาในการขนส่ง เนื่องจากกาคมนานคมสะดวกสามารถเดินทางโดยเส้นเลียบคลองระพีพัฒน์ หรือสายรังสิตนครนายก เข้าเลียบคลองระบายน้ำแปด ดังนั้นอำนาจการต่อรองของผู้ขายมีผลกระทบต่อธุรกิจน้อย

3.9 การวิเคราะห์สถานการณ์ หรือ SWOT Analysis

ตารางที่ 4 ตารางวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพัฒนา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	- มีทีมงานบริหารที่ดี และมีประสิทธิภาพ - มีการบริหารจัดการกับสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เพื่อลูกค้า	- ขาดประสบการณ์ทางด้านการทำธุรกิจประเภทนี้มาก่อน - อาจยังไม่เข้าใจความต้องการของลูกค้าเพียงพอ
ด้านการตลาด	- มีการจัดตั้งงบประมาณทางด้านการตลาด - มีการติดป้ายประชาสัมพันธ์ล่วงหน้า	- การโฆษณาอาจจะยังเข้าไม่ถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย - ไม่มีความเชี่ยวชาญทางด้านการตลาด
ด้านการผลิต	- มีวิศวกรที่มีฝีมือและมีความชำนาญ - ผู้รับเหมาเป็นญาติกันจึงทำให้ง่ายต่อการปรับเปลี่ยนห้องพัก	- ระยะเวลาในการก่อสร้างนานเกินไป
ด้านการเงิน	- เงินทุนสำรองที่มั่นคง - มีแหล่งเงินกู้ที่น่าเชื่อถือ	- งบประมาณในการลงทุนสูง

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 5 ตารางวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพัฒนา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	- มีโรงงานอุตสาหกรรมเปิดใหม่มี การรับสมัครพนักงานจำนวนมาก - ใกล้แหล่งอุตสาหกรรมและ โรงไฟฟ้า	- กลุ่มลูกค้ามาจากหลาย ภูมิภาค หลายจังหวัด ทำให้ เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ยาก บางครั้งอาจเกิดจากการ สื่อสารที่ไม่เข้าใจกัน
สถานการณ์การแข่งขัน	- ข้อแตกต่างของการบริการที่ แตกต่างจากคู่แข่ง - มีที่จอดรถที่สะดวกสบายและ เพียงพอ - มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ร้าน ซักรีด ร้านเสริมสวย - มีเฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพัก	- เกิดการเพิ่มขึ้นของคู่แข่งรายใหม่
สังคม	- การไฟฟ้าฝ่ายผลิตเปิดรับสมัคร บุคลากรใหม่ ทำให้เกิดบริเวณ โรงไฟฟ้าวังน้อยมีบุคลากรเพิ่มมากขึ้น - เกิดโรงงานอุตสาหกรรมมากขึ้น ในสวนอุตสาหกรรมแฟคตอรี แลนด์	- คนรามาจากสังคมที่ หลากหลายทำให้อาจเกิดการ ขัดแย้งเมื่อมาอยู่ร่วมกัน
เทคโนโลยี	- ทำให้ผู้บริโภคมีความทันสมัยมากขึ้น มองหาสิ่งใหม่ๆ และก่อให้เกิด ประโยชน์ คุ่มค่าแก่ตนเอง	- เทคโนโลยีก้าวหน้าเร็วมาก จนบางครั้งตามไม่ทัน
สภาพเศรษฐกิจ	- เกิดความต้องการหางานเพื่อความ อยู่รอด เพราะระบบเศรษฐกิจยังไม่ ดีเท่าที่ควร	- เศรษฐกิจไม่ค่อยดีนักทำให้ ผู้คนเลือกที่จะมองในเรื่องของ ราคามากกว่าความ สะดวกสบาย

ตารางที่ 5 ตารางวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก(ต่อ)

ปัจจัยการพัฒนา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
กฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ	- มีกฎระเบียบระบุไว้ในการอยู่ห้อง เช่าที่แน่นอนและเป็นมาตรฐาน	- มีปัญหากับข้อบังคับในการ ขอสิ่งปลูกสร้างในแหล่ง ชุมชน
กลุ่มผู้จำหน่าย เครือข่าย	- มีวิศวกรหน้าใหม่และรูปแบบงาน ออกมาทันสมัยมีความน่าสนใจเพิ่ม มากขึ้น	- อำนาจต่อรองกับผู้ขายมีน้อย



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

บทที่ 4

แผนบริหารจัดการ

4.1 รายละเอียดธุรกิจ

ชื่อกิจการ “สุขกาย สบายใจ” อาพาร์ตเมนต์ เป็นธุรกิจที่ดำเนินการให้เช่าห้องพักอาศัย ตั้งอยู่บริเวณถนนเลียบคลองระพีพัฒน์ คลองระบายน้ำที่ปลดฝั่งตะวันออก เลขที่ 36 หมู่ 1 ตำบลบึงข่า อำเภอนองแสง จังหวัดปทุมธานี

รูปแบบดำเนินการของธุรกิจ กิจการดำเนินการในรูปแบบเจ้าของคนเดียว โคนตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป ผู้ประกอบการ นางสาวศุภิวรรณ กระจ่างวงศ์ จะเป็นดูแลจัดการเอง

เงินลงทุนในกิจการทั้งสิ้น 5,590,000 บาท แบ่งเป็น

1. เงินกู้ธนาคาร 4 ล้านบาท โดยใช้ที่ดินพร้อมอาคารเป็นหลักทรัพย์
2. เงินทุนส่วนตัว 1,590,000 บาท

4.2 ประวัติผู้ประกอบการ

นางสาวศุภิวรรณ กระจ่างวงศ์ อายุ 22 ปี
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี
การศึกษา

ระดับประถมศึกษา	จากโรงเรียนจิระศาสตร์วิทยา
ระดับมัธยมศึกษา	จากโรงเรียนสวนกุหลาบวิทยาลัย รังสิต
ระดับปริญญาตรี	ศึกษาต่อมหาวิทยาลัยศิลปากร คณะวิทยาการจัดการ สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

ประวัติการทำงาน

ปี 2555

นักศึกษาฝึกงาน การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย
ฝ่ายพัฒนามูลนิธิภาพ



รูปภาพที่ 1 แผนผังองค์กร

ตารางที่ 6 ตารางแสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่ง	จำนวน	อัตราเงินเดือน
1	บริหาร	ผู้จัดการทั่วไป	1	15,000
2	ทำความสะอาด	พนักงานทำความสะอาด	1	10,000
3	รักษาความปลอดภัย	พนักงานรักษาความปลอดภัย	2	12,000
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน			4	37,000

4.3 คุณสมบัติพนักงาน

ผู้จัดการทั่วไป

- คุณสมบัติ
1. จบการศึกษาดั้งแต่ ปวส. ขึ้นไป
 2. รั้งงานบริการและมีความรอบคอบ
 3. มีความรู้ความชำนาญเรื่องการเงินและบัญชี

- หน้าที่
1. จัดทำค่าใช้จ่ายของห้องเช่าและออกใบเรียกเก็บเงิน
 2. รับเรื่องร้องเรียนจากลูกค้า

อัตราเงินเดือน 15,000 บาทต่อเดือน

พนักงานทำความสะอาด

- คุณสมบัติ
1. จบการศึกษาดั้งแต่ชั้นประถมศึกษา 6 ขึ้นไป
 2. รักความสะอาดและมีใจรักในการบริการ

- หน้าที่
- ดูแลรักษาความสะอาดในส่วนกลางและห้องทำงาน

อัตราเงินเดือน 10,000 บาทต่อเดือน

พนักงานรักษาความปลอดภัย

- คุณสมบัติ
1. จบการศึกษาดั้งแต่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 ขึ้นไป
 2. อายุ 25 – 32 ปี และเป็นคนที่มีความรับผิดชอบสูง
 3. สามารถทำงานได้ทุกเวลา

- หน้าที่
- ดูแลรักษาความปลอดภัยและความสงบเรียบร้อยบริเวณ
อพาร์ทเมนต์

อัตราเงินเดือน 12,000 บาทต่อเดือน

4.4 เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น มุ่งเน้นการประชาสัมพันธ์โฆษณาชื่อเสียงของอพาร์ทเมนท์ให้เป็นที่รู้จักระยะเวลา 6 เดือน

เป้าหมายระยะกลาง ขยายกิจการพัฒนาศักยภาพของอพาร์ทเมนท์ให้มากยิ่งขึ้นเพิ่มรูปแบบของห้องพักให้มีหลากหลายและทันสมัยตรงตามความต้องการของตลาด สร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินงานของอพาร์ทเมนท์ 2 ปี

เป้าหมายระยะยาว เปิดโครงการใหม่โดยทำเลที่ตั้งที่เป็นแหล่งอุตสาหกรรมใหม่ และยังไม่มีโครงการอพาร์ทเมนท์เกิดขึ้นภายในแถบนั้น 3 ปี

4.5 วิสัยทัศน์

กิจการอพาร์ทเมนท์มุ่งที่จะที่פקอาศัยที่เป็นที่ต้องการของบุคลากรในโรงไฟฟ้าวังน้อย และพนักงานในสวนอุตสาหกรรมแฟคตอรีแลนด์ คือ มีความปลอดภัย มีสิ่งอำนวยความสะดวก และมีระบบสาธารณูปโภคที่ดี

4.6 พันธกิจ

1. มีระบบรักษาความปลอดภัย โดยใช้คีย์การ์ด
2. บริเวณด้านล่างจะเปิดเป็นห้องให้เช่าเพื่อทำการค้า ซึ่งอาจเป็นการบริการซัก-รีด ร้านเสริมความงาม – เสริมสวย ร้านอาหารตามสั่ง หรือร้านสะดวกซื้อ
3. มีระบบน้ำ, ไฟฟ้า, โทรศัพท์อินเทอร์เน็ต พร้อมให้บริการและมีการตรวจเช็คความพร้อมอย่างสม่ำเสมอ

4.7 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

1. มีการจัดสรรทรัพยากรอย่างคุ้มค่า
2. มีรูปแบบในการดำเนินงานที่เป็นเจ้าของคนเดียวที่ให้ความสะดวกในการบริหารงาน
3. มีระบบรักษาความปลอดภัยและระบบสาธารณูปโภคที่ดี เพียงพอต่อความต้องการ
4. มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ร้านอาหารตามสั่ง ร้านสะดวกซื้อ

4.8 แผนการดำเนินการอื่นของธุรกิจ

ธุรกิจมีแผนที่จะขยายกิจการในอีก 3-5 ปี ข้างหน้า หากว่ากิจการที่เปิดนั้นมีความไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด ธุรกิจก็จะดำเนินสร้างอพาร์ทเมนต์เพิ่ม



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

บทที่ 5

แผนการตลาด

5.1 เป้าหมายทางการตลาด

1. มีผู้เช่าเช่าอาศัยอพาร์ทเมนต์ได้จำนวน 35ห้อง ภายในระยะเวลา 1 ปี ของการเริ่มกิจการ
2. ชื่อเสียงของกิจการเป็นที่รู้จักมากขึ้น

5.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ “สุขกายสบายใจ” อพาร์ทเมนต์ คือ บุคลากรของโรงไฟฟ้า พนักงาน ลูกจ้างบริเวณสวนอุตสาหกรรมแฟคตอรีแลนด์ และบุคคลทั่วไป ที่มีความมั่นคงในหน้าที่การงานและเป็นผู้ที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง

5.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ด้านการผลิต: จุดเด่นของโครงการ คือ มุ่งเน้นความคุ้มค่าของลูกค้าเป็นจุดขาย ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

1. การออกแบบอาคารเป็นแบบ Green Building (อาคารอนุรักษ์พลังงาน) เพื่อให้สามารถประหยัดพลังงาน ช่วยประหยัดค่าใช้จ่าย ค่าไฟ ค่าน้ำให้กับลูกค้าและกิจการได้ และยังเป็นการลดสภาวะโลกร้อนที่กำลังประสบอยู่ในปัจจุบัน
2. ระบบสาธารณูปโภคภายในโครงการที่มีความพร้อมและสามารถอำนวยความสะดวกต่อผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี
3. มีสวนหย่อม สำหรับออกกำลังกาย พักผ่อนหย่อนใจและคลายเครียดจากสภาวะแวดล้อมภายนอก การทำงาน ผู้คนรอบข้าง
4. รูปแบบห้องพักของอพาร์ทเมนต์ที่มีความทันสมัยและมีความหลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ โดยมีความเหมาะสมกับทุกเพศ ทุกวัย

5.3.1 กลยุทธ์ด้านบริการ

1. เน้นความสำคัญของการบริการทั้งก่อนและระหว่างการใช้
2. การบริหารอาคารชุดที่มีประสิทธิภาพ การสร้างความน่าเชื่อถือ เพื่อสร้างเสริมคุณภาพชีวิตที่ดีและดูแลความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของผู้พักอาศัย

5.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา

การตั้งราคาห้องเช่าให้เป็นราคาที่ผู้ใช้บริการพึงพอใจและผู้ใช้บริการเกิดความรู้สึกว่าราคาเป็นธรรม รวมทั้งได้มีการจัดการลดราคาเป็นบางครั้ง เพื่อดึงดูดใจให้ผู้ใช้บริการต้องการเช่าอพาร์ทเมนต์และมีการใช้กลยุทธ์ตั้งราคาตามภาพลักษณ์ คือราคาสูงบ้าง แต่เมื่อเปรียบเทียบกับคุณภาพและการบริการที่ลูกค้าได้รับ จะคุ้มค่างบเงินที่ลูกค้าจ่ายไป โดยกำหนดราคาของห้องพักและค่าน้ำประปา-ค่าไฟฟ้า ไว้ดังนี้

ห้องพักแบบธรรมดา (พัดลม)	ราคา	4,500	บาทต่อเดือน
ห้องพักแบบพิเศษ (เครื่องปรับอากาศ)	ราคา	6,000	บาทต่อเดือน
ค่าน้ำประปา หน่วยละ 15 บาท	ค่าไฟฟ้า หน่วยละ 10 บาท		

5.3.3 กลยุทธ์ทางด้านการจัดจำหน่าย

1. โครงการมีการจัดตั้งป้ายโฆษณาเพื่อเชิญชวนให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เข้าเยี่ยมชมอพาร์ทเมนต์ โดยเน้นการแนะนำห้องพักเป็นหลักซึ่งมีบริการพนักงานที่สำนักงาน ซึ่งลูกค้าจะได้รับข้อมูลและรับทราบเงื่อนไขของการเช่าอพาร์ทเมนต์จากพนักงานโดยตรง ซึ่งสามารถชักถามได้เมื่อมีข้อสงสัย
2. มีการออกงานกิจกรรมต่างๆ ที่จัดโดยภาครัฐหรือภาคเอกชนที่เป็นงานเกี่ยวกับที่พักอาศัย หรือตามบริเวณห้างสรรพสินค้าต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้กับผู้บริโภคทราบข้อมูลของกิจการ
3. มีการติดตั้งป้ายโฆษณาบริเวณทางเข้าออกโรงไฟฟ้า ถนนเลียบคลองระพีพัฒน์ และบริเวณแฟลคตอรีแลนด์

4. สถานที่ตั้งของ สุขกาย สบายใจ อพาร์ทเมนต์ อยู่ใกล้กับถนนพหลโยธิน บริเวณ อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งสะดวกต่อการเดินทางเข้ากรุงเทพมหานคร หรือเดินทางขึ้นภาคเหนือ โดยการเดินทางไปถนนพหลโยธินใช้เวลาประมาณ 20 นาที

5.3.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

1. จัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดเพื่อช่วยลูกค้าให้ตัดสินใจเช่าได้เร็วขึ้น เช่น จองโครงการระหว่างก่อสร้าง โดยรับสิทธิพิเศษและของสมนาคุณ ได้แก่

- โทรทัศน์จอแบน 1 เครื่องและกระติกน้ำร้อน 1 เครื่อง
- เช่าอยู่ครบตามสัญญา 5 ปี ได้รับอุปกรณ์ตกแต่งภายในห้องทั้งหมด ฟรี

2. มีการโฆษณาในช่วงระยะเวลาเปิดตัวโครงการและปิดโครงการเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ชื่อเสียงของอพาร์ทเมนต์ เช่น

- การติดตั้งป้ายโฆษณา
- การแจกใบปลิว
- การออกเสียงตามสายของคลื่นวิทยุชุมชน
- การจ้างรถประกาศบริเวณชุมชน

5.4 กิจกรรมหรือการดำเนินการทางการตลาด

กิจกรรม จัดทำป้ายโฆษณาขนาดใหญ่โดยทำการติดตั้งไว้ที่จุดสำคัญ

ระยะเวลา 2 สัปดาห์

งบประมาณ 25,000 บาท

ผลที่ได้รับ เป็นการสร้างการรับรู้ให้แก่ประชาชนที่เดินทางสัญจร
ไปมาบริเวณดังกล่าว

**กิจกรรม จัดจ้างรถกระจายเสียงและประชาสัมพันธ์ผ่านเสียงตามสายของ
คลื่นวิทยุชุมชน**

ระยะเวลา	2 สัปดาห์
งบประมาณ	19,000 บาท
ผลที่ได้รับ	ประชาชนรับทราบข้อมูลและรู้จักโครงการมากยิ่งขึ้น

**กิจกรรม ร่วมงานกิจกรรมต่างๆ ที่จัดโดยภาครัฐหรือภาคเอกชนที่เป็นงานเกี่ยวกับ
ที่พักอาศัย เช่น งานบ้านและคอนโดและจัดแสดงบริเวณห้างสรรพสินค้า
ตามเทศกาลต่างๆ**

ระยะเวลา	3 สัปดาห์
งบประมาณ	35,000 บาท
ผลที่ได้รับ	ประชาชนให้ความสนใจและเข้ามาสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับ โครงการ ขั้นตอนการจอง(สิทธิ์ในการเช่าห้องพัก)

กิจกรรม กิจกรรมส่งเสริมการเช่าบริเวณสำนักงาน

ระยะเวลา	3 เดือน
งบประมาณ	20,000 บาท
ผลที่ได้รับ	สามารถช่วยกระตุ้นลูกค้าให้ตัดสินใจเช่าได้เร็วขึ้น

**กิจกรรม กิจกรรมการเดินทางไปลิ่วหรือวางไว้ตามสถานที่ต่างๆ
เข้า ร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อโดยมีการขออนุญาตก่อนทำการ**

ระยะเวลา	2 สัปดาห์
งบประมาณ	9,000 บาท
ผลที่ได้รับ	เป็นการกระตุ้นการรับรู้ทำให้ประชาชนรับทราบข้อมูลมากขึ้น

ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี

6.2 อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ

ตารางที่ 7 วัสดุสำนักงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน (บาท)
1	เครื่องโทรสาร	1 เครื่อง	4,990
2	โทรศัพท์	1 เครื่อง	580
3	คอมพิวเตอร์/เครื่องพิมพ์เอกสาร	2 เครื่อง	21,390
4	ชุดรับแขก 3 ที่นั่ง	1 ชุด	7,100
5	ชุดโต๊ะเข้านม T 513	1 ชุด	1,500
6	ชุดโต๊ะประชุม	1 ชุด	9,960
7	ชุดโต๊ะทำงาน LINEO	1 ชุด	9,860
8	เก้าอี้สำนักงาน	4 ตัว	3,960
9	ตู้ลิ้นชักใส่เอกสาร	1 หลัง	3,865
รวม			53,255

ตารางที่ 8 วัสดุทางตรง

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน (บาท)
1	ที่ดิน	400 ตารางวา	650,000
2	ค่าพัฒนาโครงการ		150,000
3	อาคาร	40 ห้อง	4,000,000
4	ค่าอุปกรณ์ห้องพักและเฟอร์นิเจอร์	40 ห้อง	903,165
5	ค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์	1 ชุด	70,000
6	ระบบ LAN		100,000
รวม			5,873,165.00

6.3 ข้อมูลการบริการ

ความสามารถในการบริการสูงสุด	40	หน่วย
อัตราประมาณการให้บริการ	40	หน่วย
เป้าหมายการให้บริการ	40	หน่วย
เวลาที่ใช้ในการบริการต่อรอบการบริการ	2	รอบเวลาต่อวัน
เวลาการบริการต่อวัน	สำนักงานเปิดดำเนินงานตั้งแต่ 09:00 น. – 12:00 น. และ 13:00 – 21:30 น.	
จำนวนแรงงานที่ในการบริการขาย	1	คน
อัตราค่าแรงงานพนักงานขาย	15,000	บาท

6.4 รายละเอียดผลิตภัณฑ์/สินค้า ที่ใช้ในการบริการ

ลักษณะโครงการ

อาคารชุดที่พักสูง 5 ชั้น 40 ห้อง ห้องขนาด 24 ตารางเมตร สามารถจัดสรรพื้นที่ได้ทั้งห้องนอน ห้องครัว ส่วนรับประทานอาหาร ส่วนทำงาน ห้องน้ำและระเบียง ตกแต่งในหลายหลายรูปแบบแล้วแต่ความสนใจของผู้ซื้อ เช่น รูปแบบทันสมัย รูปแบบอนุรักษ์พลังงาน รูปแบบเรียบง่าย เป็นต้น บริเวณด้านหลังของอพาร์ทเมนต์ที่เป็นบริเวณจอดรถสำหรับผู้เช่าอาศัย โดยสามารถจอดรถยนต์ส่วนตัวได้ประมาณ 20 คัน และรถจักรยานยนต์ 30 คัน มีระบบรักษาความปลอดภัยอย่างดีเพื่อป้องกันการลักทรัพย์และมีการแลกบัตรเข้าออกเพื่อความปลอดภัย

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

- เป็นอาคารอนุรักษ์พลังงาน Green Building ช่วยประหยัดพลังงาน
- ชั้น 1 ของอาคารจะเป็นพื้นที่เปิดให้เช่าประกอบกิจการร้านอาหารตามสั่ง ร้านซักรีด ร้านสะดวกซื้อ ร้านเสริมสวย เป็นต้น
- ชั้น 2-5 เป็นห้องพักอาศัย ชั้นละ 10 ห้อง ประกอบด้วย ห้องพัสดุ 15 ห้อง ห้องเครื่องปรับอากาศ 25 ห้อง เป็นจำนวน 40 ห้อง

- บริเวณด้านของอพาร์ทเมนต์ที่มีที่จอดรถบริการไว้ พร้อมระบบรักษาความปลอดภัยมีสวนหย่อมสำหรับพักผ่อนและออกกำลังกาย
- ระบบอำนวยความสะดวกส่วนกลาง ระบบรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมงและระบบป้องกันอัคคีภัย ดังนี้

1. มีการใช้ คีย์การ์ดเพื่อเข้าอพาร์ทเมนต์ เพื่อรักษาความปลอดภัย
2. มีการติดตั้งวงจรปิด CCTV ไว้ตรงจุดสำคัญในส่วนต่างๆ ของบริเวณรอบๆ อพาร์ทเมนต์ช่องทางเข้าออก บันไดทางขึ้นลง

3. เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยทำงานตลอด 24 ชั่วโมง
4. ระบบแจ้งเตือนสัญญาณไฟไหม้และติดตั้งตู้ดับเพลิงในส่วนกลางของทุกชั้น

5. แสงสว่างตรงทางเดินร่วมและบันไดหนีไฟทุกชั้น

อัตราค่าไฟ-ค่าน้ำประปา

ค่าน้ำประปา – ค่าไฟฟ้าที่ให้บริการเรียกเก็บตามหน่วยที่ใช้จริงของแต่ละห้อง โดยค่าน้ำประปา ราคาหน่วยละ 15 บาท จ่ายจริงหน่วยละ 7 บาท และค่าไฟฟ้า ราคาหน่วยละ 10 บาท จ่ายจริงหน่วยละ 3 บาท ค่าน้ำประปา – ค่าไฟฟ้าจะเรียกเก็บทุก ๆ เดือนของแต่ละเดือน โดยผู้อาศัยสามารถชำระได้ล่าช้าที่สุดภายในวันที่ 10 ของทุก ๆ เดือน ถ้าเกินกำหนดจะค่าเพิ่ม 50 บาท ต่อ 1 ยอดใบแจ้งเดือน

ระบบโครงสร้างอาคาร

โครงสร้างคอนกรีตใช้ระบบชั้นฐานคอนกรีตสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (Pre-cast Load Bearing Wall) พื้นชั้นทั่วไป ชั้นดาดฟ้าเป็นคอนกรีตเสริมเหล็กหล่อใน รับน้ำหนัก บันไดหลักและบันไดหนีไฟเป็นระบบหล่อสำเร็จรูปผิวซีเมนต์ขัดมัน

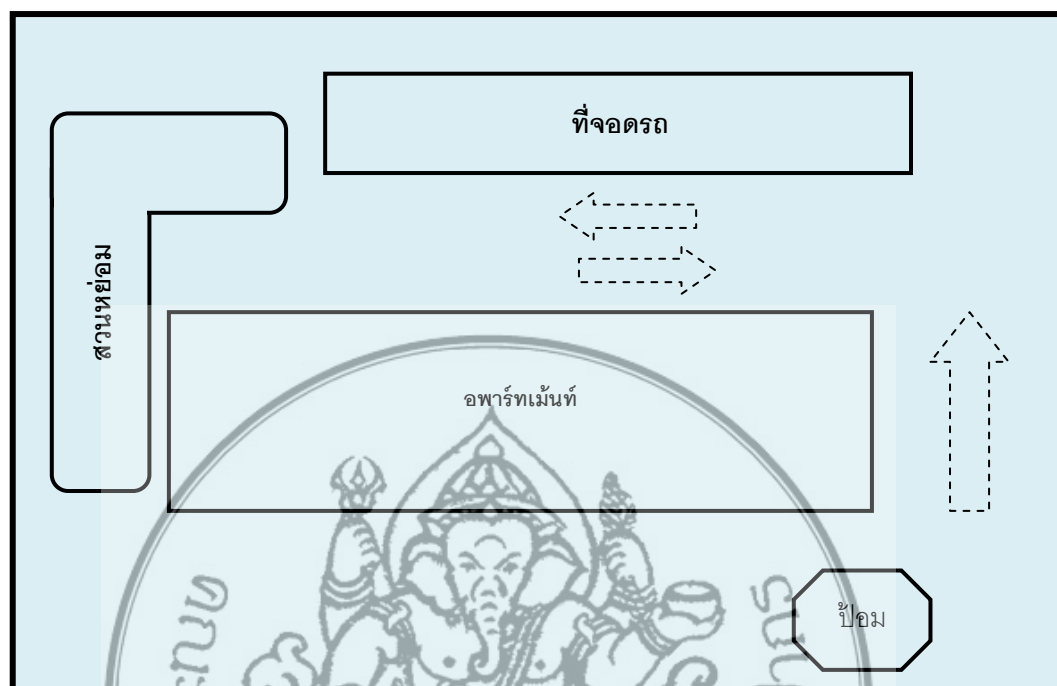
ตารางที่ 7 รายการวัสดุมาตรฐาน

ประเภทงาน	รายการวัสดุ
งานพื้น - ห้องพัก/ทางเดิน/ระเบียง - ห้องน้ำ	ปูกระเบื้องเซรามิก 12x12 ปูกระเบื้องเซรามิก 8x8 กันลื่น
งานผนัง - ผนังทั่วไป ภายในห้อง - ระหว่างห้อง - ผนังภายนอกทั่วไป - ผนังห้องน้ำ - บัวเชิงผนัง - ลีทภายใน/ภายนอก	ผนังก่ออิฐมวลเบาฉาบเรียบ ผนังก่ออิฐมวลเบาฉาบเรียบ ผนังก่ออิฐมวลเบาฉาบเรียบ พร้อมบัวรอบ หน้าต่างผนังก่ออิฐมวลเบาฉาบเรียบ พร้อมปูกระเบื้อง ขนาด 8x8 ลวดลาย บัวดำเรีจรูป PVC
งานฝ้าเพดาน - ภายในทั่วไป/ห้องน้ำ - ฝ้าระเบียง	ยิปซัมบอร์ด ชนิดลาดหนา 9 มิลลิเมตร ฉาบเรียบ ทาสี โครงเคร่าเหล็กชุบสังกะสี ห้องพื้น คอนกรีตเสริมเหล็ก แต่งเรียบ ทาสี

ตารางที่ 7 รายการวัสดุมาตรฐาน (ต่อ)

ประเภทงาน	รายการวัสดุ
ประตู่ – หน้าต่าง - บานหน้าต่าง - บานประตูระเบียงภายนอก	อลูมิเนียม สีธรรมชาติ อลูมิเนียม สีธรรมชาติ
สุขภัณฑ์ - ชักโครก - อ่างล้างหน้า - ฝักบัว - ก๊อกน้ำ - สายชำระ - ราวแขวนผ้า	ชักโครก 2 ชั้น 6 ลิตร N - 7530 อ่างล้างหน้าแบบแขวนผนังรุ่นไดเร็กซ์ ฝักบัวอาบน้ำ ชุด โครเมียมระบบเดี่ยว ก๊อกบอลด้ามแดง สายฉีดชำระแรง อเมริกา 003 จาก ABS ราวแขวนผ้าสแตนเลสแบบ โกงัดตัว
งานระบบภายในห้องพัก	ระบบ สัญญาณโทรศัพท์/สัญญาณโทรทัศน์/อินเตอร์เน็ต/เครื่องปรับอากาศ
งานไฟฟ้า - ปลั๊กและสวิตช์/ ตู้ Load Center	ระบบไฟฟ้าเดินร้อยท่อฝังในผนังและเดินสายไฟภายในท่อเหนือฝ้าเพดาน
งานสุขาภิบาล - ระบบท่อน้ำดี / ระบบท่อน้ำทิ้ง	ท่อ PVC ตามมาตรฐานอุตสาหกรรม บริษัทท่อน้ำไทย
ระบบกำจัดปลวก	เดินท่อแนบคานพร้อมทำ Soil Treatment อัดสารเคมีลงดิน

6.5 แผนผังภายในบริเวณอพาร์ทเมนต์รูปแบบลักษณะอาคารชุด การออกแบบภายใน



รูปภาพที่ 3 แสดงพื้นที่ทั้งหมดของอพาร์ทเมนต์



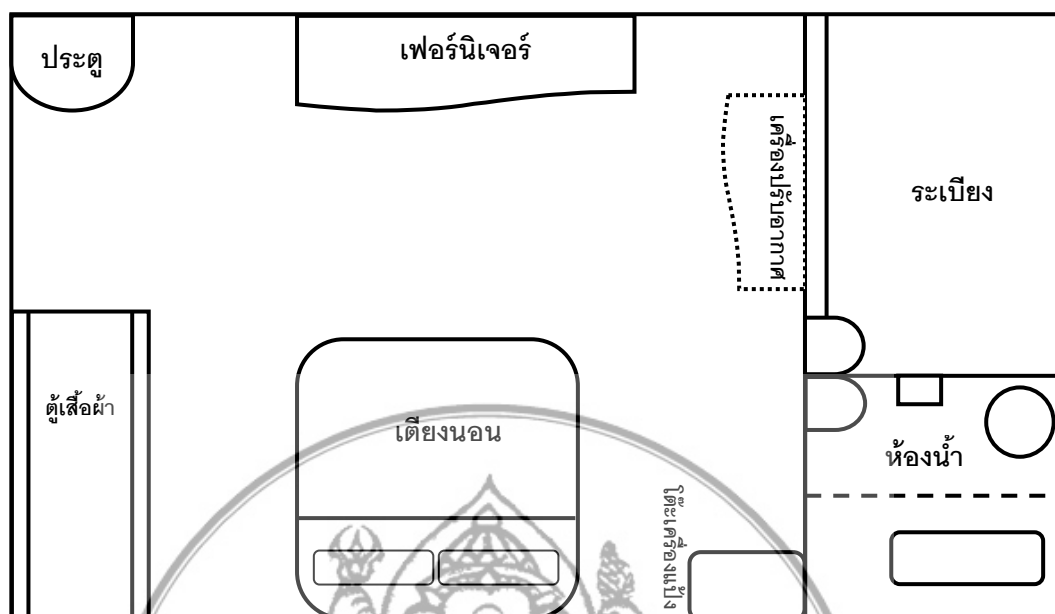
รูปภาพที่ 4 แสดงพื้นที่อาคารชุดชั้น 1 ของอพาร์ทเมนต์



รูปภาพที่ 5 แสดงพื้นที่อาคารชุดชั้น 2-4 ของอพาร์ทเมนต์



รูปภาพที่ 6 แสดงห้องพักแบบพัดลม



รูปภาพที่ 7 แสดงห้องพักแบบเครื่องปรับอากาศ

6.6 อุปกรณ์และเครื่องมืออำนวยความสะดวกในอพาร์ทเมนต์

ตารางที่ 10 อุปกรณ์ในการตกแต่งสวนภายนอก

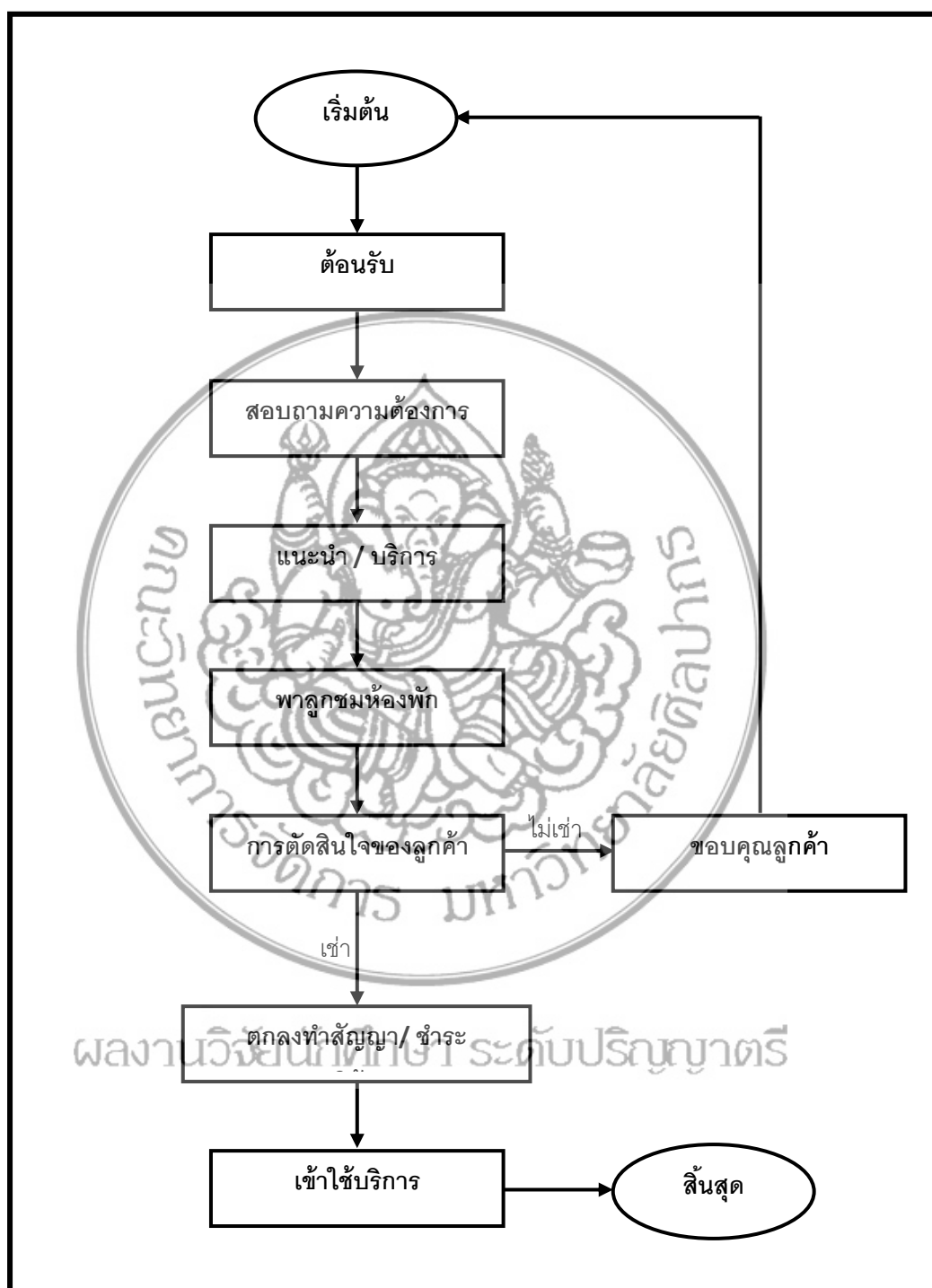
ชื่อสินค้า	จำนวน	อายุการใช้งาน (ปี)	ราคาต่อหน่วย	ราคาทุน
1. ชุดโต๊ะไม้หินอ่อน	1	10	3,500	35,000
2. กระดานหินปูบนพื้นหญ้า	15	10	55	550
ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี				รวม 35,550

ตารางที่ 11 อุปกรณ์และเครื่องมืออำนวยความสะดวกในห้องพัก

ลำดับ	ชื่อสินค้า	จำนวน	อายุการใช้งาน (ปี)	ราคาต่อหน่วย	ราคารวม
1	เตียงนอน 5 ฟุต	40	10	4,990	199,600
2	ชุดเครื่องนอน	40	5	1,430	57,200
3	ผ้าปูที่นอน	40	10	329	13,160
4	พัดลมเพดาน	15	10	1,600	24,000
5	เครื่องปรับอากาศ	25	10	9,189	229,725
6	ตู้เสื้อผ้า	40	10	2,890	115,600
7	โต๊ะเครื่องแป้ง	40	10	1,390	55,600
8	ชั้นวางโทรทัศน์	40	10	899	35,960
9	อ่างล้างหน้า	40	10	1,145	45,800
10	สุขภัณฑ์ชักโครก	40	10	2,725	109,000
11	ฝักบัวอาบน้ำ	40	5	160	6,400
12	ราวแขวนผ้า	40	10	120	4,800
13	สายฉีดชำระ	40	5	110	4,400
14	ก๊อกน้ำ	40	10	48	1,920
รวม					903,165

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

6.7 ขั้นตอนการบริการ



รูปภาพที่ 8 ขั้นตอนการดำเนินงาน

บทที่ 7

แผนการเงิน

ตารางที่ 12 ตารางแสดงต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวน ทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของ เจ้าของ
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
1.เงินทุนหมุนเวียน				
1.1. เงินสดสำรองการดำเนินงาน	800,000.00	-	-	800,000.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน	800,000.00	-	-	800,000.00
2. ที่ดิน , อาคาร และอุปกรณ์				
2.1 ที่ดิน	650,000.00	-	-	650,000.00
2.2 หอพัก				
อาคาร	4,000,000.00		4,000,000.00	-
ทรัพย์สินในการให้บริการ				
เฟอร์นิเจอร์	477,120.00			477,120.00
พัฒนพาดาน	24,000.00			24,000.00
เครื่องปรับอากาศ	229,725.00			229,725.00
ระบบลิฟท์การ์ดเปิดประตูอาคาร	50,000.00			50,000.00
ระบบไฟฟ้า/ห้อง	6,500.00			6,500.00
ระบบประปา/ห้อง	6,250.00			6,250.00
ระบบไฟฟ้า-ประปา ภายนอก	35,000.00			35,000.00
ตกแต่งสวนภายนอก	35,550.00			35,550.00
2.3 เครื่องใช้สำนักงาน	5,000.00			5,000.00
2.4 อุปกรณ์สำนักงาน	53,255.00			53,255.00
รวมทรัพย์สินไม่หมุนเวียน	5,572,400.00		4,000,000.00	1,572,400.00
3. รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1 รายจ่ายการเตรียมการ	20,000.00	-	-	20,000.00
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	20,000.00	-	-	20,000.00
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	5,592,400.00	-	4,000,000.00	1,592,400.00
อัตราส่วนของหนี้สิน : ส่วนของเจ้าของ	1.00		0.72	0.28

ตารางที่ 13 ตารางแสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี

อัตราดอกเบี้ย

(1) (2)(3) (4)

ปีที่	ยอดเงินกู้	ผ่อนชำระคืน เงินต้นปีละ	ดอกเบี้ยจ่าย	รวมเงินต้น+ ดอกเบี้ย
1	4,000,000.00	500,000.00	480,000.00	980,000.00
2	3,500,000.00	500,000.00	420,000.00	920,000.00
3	3,000,000.00	500,000.00	360,000.00	860,000.00
4	2,500,000.00	500,000.00	300,000.00	800,000.00
5	2,000,000.00	500,000.00	240,000.00	740,000.00
6	1,500,000.00	500,000.00	180,000.00	680,000.00
7	1,000,000.00	500,000.00	120,000.00	620,000.00
8	500,000.00	500,000.00	60,000.00	560,000.00
รวม		4,000,000.00	2,160,000.00	6,160,000.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 ตารางประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
	รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
		(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี (%)	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
	ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์										
1	ที่ดิน	1	650,000.00	650,000.00		650,000.00	650,000.00	650,000.00	650,000.00	650,000.00	
2	อาคาร	1	4,000,000.00	4,000,000.00	5%	200,000.00	3,800,000.00	3,600,000.00	3,400,000.00	3,200,000.00	3,000,000.00
3	เฟอร์นิเจอร์	40	11,928.00	477,120.00	20%	95,424.00	381,696.00	286,272.00	190,848.00	95,424.00	40.00
4	พัสดุขมพทาน	15	1,600.00	24,000.00	20%	4,800.00	19,200.00	14,400.00	9,600.00	4,800.00	15.00
5	เครื่องปรับอากาศ	25	9,189.00	229,725.00	20%	45,945.00	183,780.00	137,835.00	91,890.00	45,945.00	25.00
6	ระบบคัยการเปิดประตูอาคาร	1	50,000.00	50,000.00	20%	10,000.00	40,000.00	30,000.00	20,000.00	10,000.00	1.00
7	ระบบไฟฟ้าห้อง	40	6,500.00	26,000.00	20%	5,200.00	20,800.00	15,600.00	10,400.00	5,200.00	40.00
8	ระบบประปาห้อง	40	6,250.00	25,000.00	20%	5,000.00	20,000.00	15,000.00	10,000.00	5,000.00	40.00
9	ระบบไฟฟ้าประปาภายนอก	1	35,000.00	35,000.00	20%	7,000.00	28,000.00	21,000.00	14,000.00	7,000.00	1.00
10	ตกแต่งสวนภายนอก	1	35,550.00	35,550.00	20%	7,110.00	28,440.00	21,330.00	14,220.00	7,110.00	1.00
	รวมสินทรัพย์ที่ให้บริการ	165	4,806,017.00	5,552,395.00		1,030,479.00	5,171,916.00	4,791,437.00	4,410,958.00	4,030,479.00	3,650,163.00
	เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน										
1	เครื่องใช้สำนักงาน	1	5,000.00	5,000.00	20%	1,000.00	4,000.00	3,000.00	2,000.00	1,000.00	1.00
2	อุปกรณ์สำนักงาน	1	53,255.00	53,255.00	20%	10,651.00	42,604.00	31,953.00	21,302.00	10,651.00	1.00
	รวม	2	58,255.00	58,255.00		11,651.00	46,604.00	34,953.00	23,302.00	11,651.00	2.00
	รวมทั้งสิ้น		4,864,272.00	5,610,650.00		1,042,130.00	5,218,520.00	4,826,390.00	4,434,260.00	4,042,130.00	3,650,165.00

ตารางที่ 15 ตารางประมาณการขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ปริมาณการเช่าห้องแบบพัสดุ (ห้อง)	12.00	13.00	14.00	15.00	15.00
ราคาห้องแบบพัสดุ (4,500 บาท/ห้อง)	54,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00
รายได้ (บาท)	648,000.00	702,000.00	756,000.00	810,000.00	810,000.00
ปริมาณการเช่าห้องแบบเครื่องปรับอากาศ	23.00	24.00	24.00	25.00	25.00
ราคาห้องแบบเครื่องปรับอากาศ (6,000 บาท/ห้อง)	72,000.00	72,000.00	72,000.00	72,000.00	72,000.00
รายได้ (บาท)	1,656,000.00	1,728,000.00	1,728,000.00	1,800,000.00	1,800,000.00
ปริมาณการเช่าห้องเช่าเพื่อทำการค้า	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
ราคาห้องเช่าเพื่อทำการค้า (6,000 บาท/ห้อง)	72,000.00	72,000.00	72,000.00	72,000.00	72,000.00
รายได้ (บาท)	216,000.00	216,000.00	216,000.00	216,000.00	216,000.00
ปริมาณการใช้ไฟฟ้า (หน่วย)					
ราคาไฟฟ้าห้องแบบธรรมดา (10 บาท/หน่วย) 100หน่วย/ห้อง	9,600.00	9,600.00	12,000.00	15,600.00	18,000.00
ราคาไฟฟ้าห้องแบบเครื่องปรับอากาศ (10บาท/หน่วย) 200หน่วย/ห้อง	24,000.00	28,800.00	33,600.00	43,200.00	48,000.00
ราคาไฟฟ้าห้องเช่าเพื่อทำการค้า (10 บาท/หน่วย) 200หน่วย/ห้อง	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00
รายได้ (บาท)	408,000.00	456,000.00	528,000.00	660,000.00	732,000.00
ปริมาณการใช้น้ำประปา (หน่วย) 20หน่วย/ห้อง	5,760.00	6,240.00	7,200.00	8,880.00	10,320.00
ราคาน้ำประปา (15 บาท/หน่วย)	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
รายได้ (บาท)	86,400.00	93,600.00	108,000.00	133,200.00	154,800.00
รายได้รวม (บาท)	3,014,400.00	3,195,600.00	3,336,000.00	3,619,200.00	3,712,800.00
เงินสตรับจากการขาย (บาท)	3,014,400.00	3,195,600.00	3,336,000.00	3,619,200.00	3,712,800.00

ตารางที่ 16 ตารางประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนสินค้าที่ขาย (ห้อง)					
ห้องแบบพัดลม	12.00	13.00	14.00	15.00	15.00
ห้องแบบเครื่องปรับอากาศ	23.00	24.00	24.00	25.00	25.00
ห้องเช่าเพื่อทำการค้า	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย	38.00	40.00	41.00	43.00	43.00
จำนวนหน่วยค่าไฟฟ้า-น้ำประปา(ห้อง)					
ค่าไฟฟ้า	61,200.00	64,200.00	65,400.00	68,400.00	68,400.00
ค่าน้ำประปา	5,760.00	6,240.00	7,200.00	8,880.00	10,320.00
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย	66,960.00	70,440.00	72,600.00	77,280.00	78,720.00
ราคาสินค้า (บาท/ห้อง)					
ห้องแบบพัดลม	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00
ห้องแบบเครื่องปรับอากาศ	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
ห้องเช่าเพื่อทำการค้า	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
รวมสินค้าเฉลี่ย (บาท)	5,500.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00
ราคา/หน่วยค่าไฟฟ้า-น้ำประปา					
ค่าไฟฟ้าหน่วยละ 10 บาท	612,000.00	642,000.00	654,000.00	684,000.00	684,000.00
ค่าน้ำประปาหน่วยละ 15 บาท	86,400.00	93,600.00	108,000.00	133,200.00	154,800.00
รวมรายได้ค่าไฟฟ้า-น้ำประปา	698,400.00	735,600.00	762,000.00	817,200.00	838,800.00
รายได้จากการเช่า (บาท)					
ห้องแบบพัดลม	648,000.00	702,000.00	756,000.00	810,000.00	810,000.00
ห้องแบบเครื่องปรับอากาศ	1,656,000.00	1,728,000.00	1,728,000.00	1,800,000.00	1,800,000.00
ห้องเช่าเพื่อการค้า	216,000.00	216,000.00	216,000.00	216,000.00	216,000.00
รวมรายได้จากค่าเช่าห้อง	2,520,000.00	2,646,000.00	2,700,000.00	2,826,000.00	2,826,000.00
รวมรายได้สะสม	3,218,400.00	3,381,600.00	3,462,000.00	3,643,200.00	3,664,800.00
เงินสตรับจากการให้เช่า (บาท)	3,218,400.00	3,381,600.00	3,462,000.00	3,643,200.00	3,664,800.00

ตารางที่ 17 ตารางประมาณการต้นทุนบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนบริการ (บาท)					
ค่าแรงงานในการให้บริการ	114,000.00	114,000.00	114,000.00	114,000.00	114,000.00
ค่าจ้างซ่อมไฟฟ้า-ประปา	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง เช่น หลอดไฟ ท่อประปา เป็นต้น	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00
ค่าน้ำประปาหน่วยละ 7 บาท	40,320.00	43,680.00	50,400.00	62,160.00	72,240.00
ค่าไฟฟ้าหน่วยละ 3 บาท	183,600.00	192,600.00	196,200.00	205,200.00	205,200.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า	355,920.00	368,280.00	378,600.00	399,360.00	409,440.00
ค่าเสื่อมราคา (บาท)					
ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ที่ให้บริการ	1,030,479.00	1,030,479.00	1,030,479.00	1,030,479.00	1,030,316.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการบริการ	1,030,479.00	1,030,479.00	1,030,479.00	1,030,479.00	1,030,316.00
รวมต้นทุนการบริการทั้งสิ้น	1,386,399.00	1,398,759.00	1,409,079.00	1,429,839.00	1,439,756.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริการ	355,920.00	368,280.00	378,600.00	399,360.00	409,440.00

ตารางที่ 18 ตารางประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริการและการขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการให้เช่า					
เงินเดือนผู้จัดการ	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
เงินเดือนพนักงานทำความสะอาด	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
พนักงานรักษาความปลอดภัย	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	83,000.00	30,000.00	15,000.00	10,000.00	5,000.00
ค่าประกันอัคคีภัย	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเริ่มแรก	20,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหารและการให้เช่า	162,000.00	89,000.00	74,000.00	69,000.00	64,000.00
ค่าเสื่อมราคาส่วนการบริหารและการให้เช่า					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	11,651.00	11,651.00	11,651.00	11,651.00	11,648.00
รวมค่าเสื่อมราคา	11,651.00	11,651.00	11,651.00	11,651.00	11,648.00
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหารและการให้เช่า	173,651.00	100,651.00	85,651.00	80,651.00	75,648.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริหาร	162,000.00	89,000.00	74,000.00	69,000.00	64,000.00

ตารางที่ 19 ตารางประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการให้เช่า	3,218,400.00	3,381,600.00	3,462,000.00	3,643,200.00	3,664,800.00
รวมรายได้	3,218,400.00	3,381,600.00	3,462,000.00	3,643,200.00	3,664,800.00
หัก-ต้นทุนการให้บริการ	(1,386,399.00)	(1,398,759.00)	(1,409,079.00)	(1,429,839.00)	(1,439,756.00)
กำไรขั้นต้น	1,832,001.00	1,982,841.00	2,052,921.00	2,213,361.00	2,225,044.00
หัก-ค่าใช้จ่ายในการบริหารและให้เช่า	(173,651.00)	(100,651.00)	(85,651.00)	(80,651.00)	(75,648.00)
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย	1,658,350.00	1,882,190.00	1,967,270.00	2,132,710.00	2,149,396.00
หัก-ดอกเบี้ยจ่าย	(480,000.00)	(420,000.00)	(360,000.00)	(300,000.00)	(240,000.00)
กำไรจากการดำเนินการก่อนหักภาษีเงินได้	1,178,350.00	1,462,190.00	1,607,270.00	1,832,710.00	1,909,396.00
หัก-ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	(17,550.50)	(26,665.70)	(31,618.10)	(38,781.30)	(46,974.50)
กำไรสุทธิ	1,160,799.50	1,435,524.30	1,575,651.90	1,793,928.70	1,862,421.50
กำไรสะสม	1,160,799.50	2,596,323.80	4,171,975.70	5,965,904.40	7,828,325.90

ตารางที่ 20 ตารางแสดงการคำนวณภาษีบุคคลธรรมดา คำนวณจ่ายตามจริง

คำนวณภาษีบุคคลธรรมดา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	1,178,350.00	1,462,190.00	1,607,270.00	1,832,710.00	1,909,396.00
(หัก) ค่าใช้จ่าย 70% ⁴⁰	(824,845.00)	(1,023,533.00)	(1,125,089.00)	(1,282,897.00)	(1,336,577.20)
(หัก) ค่าลดหย่อนส่วนตัว	(30,000.00)	(30,000.00)	(30,000.00)	(30,000.00)	(30,000.00)
ค่าลดหย่อนดอกเบี้ย	(48,000.00)	(42,000.00)	(36,000.000)	(32,000.00)	(30,000.00)
เงินได้พึงประเมินสุทธิ	275,505.00	366,657.00	416,181.00	487,813.00	512,818.80
ช่วงภาษี 0-100,000 ได้รับการยกเว้น	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี 100,01-500,000 อัตราภาษี 10%	17,550.50	26,665.70	31,618.10	38,781.30	41,281.88
ช่วงภาษี 500,01-1,000,000 อัตราภาษี 20%	0.00	0.00	0.00	0.00	5,692.62
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	17,550.50	26,665.70	31,618.10	38,781.30	46,974.50

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 21 ตารางประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการขายสินค้า	3,014,400.00	3,195,600.00	3,336,000.00	3,619,200.00	3,712,800.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริการ	(355,920.00)	(368,280.00)	(378,600.00)	(399,360.00)	(409,440.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(162,000.00)	(89,000.00)	(74,000.00)	(69,000.00)	(64,000.00)
เงินสดจ่ายชำระค่านดอกเบี้ย	(480,000.00)	(420,000.00)	(360,000.00)	(300,000.00)	(240,000.00)
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	(17,550.50)	(26,665.70)	(31,618.10)	(38,781.30)	(46,974.50)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	1,998,929.50	2,291,654.30	2,491,781.90	2,812,058.70	2,952,385.50
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายลงทุนในที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	(5,627,950.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	(58,255.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน	(5,686,205.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดรับจากการกู้ยืม	4,000,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดรับจากเจ้าของ	1,592,400.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้	(250,000.00)	(250,000.00)	(250,000.00)	(250,000.00)	(250,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	5,342,400.00	(250,000.00)	(250,000.00)	(250,000.00)	(250,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิ	1,655,124.50	2,041,654.30	2,241,781.90	2,562,058.70	2,702,385.50
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	0.00	3,696,778.80	4,283,436.20	4,803,840.60	5,264,444.20
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	1,655,124.50	5,738,433.10	6,525,218.10	7,365,899.30	7,966,829.70

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 22 ตารางประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดรับและเงินฝากสถาบันการเงิน	1,655,124.50	5,738,433.10	6,525,218.10	7,365,899.30	7,966,829.70
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,655,124.50	5,738,433.10	6,525,218.10	7,365,899.30	7,966,829.70
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิ	5,171,916.00	4,791,437.00	4,410,958.00	4,030,479.00	3,650,163.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	5,171,916.00	4,791,437.00	4,410,958.00	4,030,479.00	3,650,163.00
รวมสินทรัพย์	6,827,040.50	10,529,870.10	10,936,176.10	11,396,378.30	11,616,992.70
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาวที่กำหนดชำระ ใน 1 ปี	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	17,550.50	26,665.70	31,618.10	38,781.30	46,974.50
รวมหนี้สินหมุนเวียน	267,550.50	276,665.70	281,618.10	288,781.30	296,974.50
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว	4,000,000.00	3,500,000.00	3,000,000.00	2,500,000.00	2,000,000.00
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	4,000,000.00	3,500,000.00	3,000,000.00	2,500,000.00	2,000,000.00
รวมหนี้สิน	4,267,550.50	3,776,665.70	3,281,618.10	2,788,781.30	2,296,974.50
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน นางสาวศุภีวรรณ กระจำวงศ์	1,592,400.00	1,592,400.00	1,592,400.00	1,592,400.00	1,592,400.00
กำไรสะสม	1,160,799.50	2,596,323.80	4,171,975.70	5,965,904.40	7,828,325.90
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,753,199.50	4,188,723.80	5,764,375.70	7,558,304.40	9,420,725.90
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	7,020,750.00	7,965,389.50	9,045,993.80	10,347,085.70	11,717,700.40

ตารางที่ 23 ตารางวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	6.19	20.74	23.17	25.51	26.83
อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์					
อัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	0.62	0.71	0.78	0.90	1.00
อัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม	0.47	0.32	0.32	0.32	0.32
อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้					
อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	0.16	0.05	0.04	0.04	0.04
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio)	1.55	0.90	0.57	0.37	0.24
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	3.45	4.48	5.46	7.11	8.96
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	17.00%	11.02%	10.61%	10.19%	9.99%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	42.16%	27.71%	20.14%	15.36%	12.32%
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	56.92%	58.64%	59.30%	60.75%	60.71%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	51.53%	55.66%	56.82%	58.54%	58.65%
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	2,315,490.08				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	68.38%				
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	2 ปี				

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

บทที่ 8

แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ตารางที่ 24 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางการแก้ไข
1	มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาเปิดกิจการในบริเวณใกล้เคียง	อาจทำให้ลูกค้าลดลง ถ้าคู่แข่งมีศักยภาพในการบริหารจัดการและบริการสูง	กิจการควรมีการดำเนินงานพัฒนาศักยภาพในการบริหารจัดการและการบริการอย่างสม่ำเสมอเพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับผู้เข้าอาศัย
2	กรณีมีคู่แข่งในธุรกิจตลาดเดียวกัน ภายในระยะเวลา 6 เดือน	คู่แข่งสามารถดึงดูดทั้งผู้ซื้อรายเก่าและรายใหม่ไป อาจเกิดการขาดทุน ทำกำไรไม่ได้ตามเป้าเท่าที่ควรหรืออาจไม่ถึงจุดคุ้มทุน	ทำการวิเคราะห์ SWOT ทั้งของกิจการและคู่แข่ง แล้วนำมาเปรียบเทียบเพื่อแก้ไขจุดอ่อนและเสริมสร้างจุดแข็งของกิจการ
3	กิจการขาดสภาพคล่องทางการเงิน เกิดการขาดทุนทางธุรกิจ	ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานประจำวัน หรืออาจทำให้สถาบันการเงินขาดความเชื่อมั่นในการที่จะปล่อยเงินกู้	เนื่องจากธุรกิจอาร์ทเม้นท์เป็นธุรกิจที่หวังผลกำไรระยะยาว เงินลงทุนสูงและต้องกู้เงินจากสถานการเงินซึ่งอาจมีดอกเบี้ยสูงทำให้ธุรกิจมีระยะเวลาคืนทุนนานหรืออาจทำการเพิ่มราคาห้องในปีถัดไป ถ้ายังไม่ดีขึ้นอาจต้องขายอาคารให้นายทุนหรือผู้ที่สนใจลงทุน

ตารางที่ 24 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง (ต่อ)

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางการแก้ไข
4	กรณีเกิดเหตุการณ์ที่ไม่สามารถคาดการณ์ขึ้น	อัคคีภัยหรือภัยธรรมชาติซึ่งเหตุการณ์เหล่านี้ส่งผลกระทบถึงชีวิตของผู้อาศัยในอพาร์ทเมนต์และส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ	กระจายความเสี่ยงของธุรกิจด้วยการทำประกันเพื่อป้องกันภัยความเสียหายที่จะเกิดขึ้น
5	กรณีเกิดการเลิกจ้างงานในบริเวณของธุรกิจ	ผู้อาศัยอาจย้ายออกและทำการขอขายห้องคืนให้กับเจ้าของกิจการ จำนวนคนเช่าอาศัยน้อยลงถึงขั้นขาดทุน	ทำสัญญาการเช่า ผู้เช่าอาศัยไม่ควรยกเลิกสัญญาจนกว่าจะครบ 5 ปีหรือถ้ายกเลิกสัญญาจะไม่ได้รับเงินมัดจำคืน
6	ไฟฟ้าดับ/ขัดข้อง	ส่งผลกระทบต่อการทำงานของชีวิตของผู้อาศัยอย่างมาก เพราะระบบส่วนมากของอพาร์ทเมนต์ในไฟฟ้าทั้งสิ้น โดยเฉพาะระบบลิฟต์การ์ด จะทำให้เข้า - ออกตัวอาคารไม่ได้	ติดตั้งเครื่องปั่นไฟสำรองไว้เพื่อป้องกันไฟฟ้าดับกะทันหัน

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

บทที่ 9

แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ตารางที่ 25 ตารางแสดงแผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

รายการ	แนวทางการปรับปรุง
ด้านคุณภาพของการบริการ	จัดระบบการบริการให้เป็นไปตามมาตรฐาน - ดูแลรักษาความปลอดภัยภายในและนอกอาคาร ทั้งในชีวิตและทรัพย์สินของผู้อาศัย - การสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้อาศัยเพื่อสร้างความคุ้นเคยง่ายต่อการสื่อสารและสร้างความคุ้นเคย - รับเรื่องร้องเรียนของผู้อาศัยและรีบทำการแก้ไขในทันทีเพื่อให้การบริการเป็นที่ประทับใจของผู้อาศัยและเกิดความพอใจสูงสุด
ด้านการเงิน	จัดให้มีการบริการเสริม - การติดตั้งอินเทอร์เน็ต/การกระจายเครือข่ายแบบไร้สาย - การบริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญบริเวณด้านล่าง - การบริการเครื่องดื่มแบบหยอดเหรียญบริเวณด้านล่าง - การเพิ่มค่าน้ำประปา – ค่าไฟฟ้า ตามสถานะเศรษฐกิจ
ด้านการบริหารจัดการ	ในเรื่องของหนี้ที่ค้างชำระ - กรณีที่ผู้อาศัยชำระค่าน้ำประปา – ค่าไฟฟ้า ตามที่กำหนดไว้ผู้ประกอบการจะติดตามอย่างใกล้ชิดและทำตามข้อบังคับของอพาร์ทเมนต์

รายการอ้างอิง

เจ็ดไพรส์. (2552).ราคาอุปกรณ์และวัสดุสำนักงาน. เข้าถึงเมื่อ 13 กันยายน. เข้าถึงได้จาก

http://checkprice.net/office_furniture/electric/fax/

ซอร์ฟบิซพลัส. (2554).ธุรกิจอพาร์ทเมนท์. เข้าถึงเมื่อ 27 ตุลาคม. เข้าถึงได้จาก

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

นาโน เซิร์ต จำกัด. (2554).พฤติกรรมในการเลือกที่พักอาศัย. เข้าถึงเมื่อ 14 กรกฎาคม.

เข้าถึงได้จาก<http://www.softbizplus.com/apartment/520-dormitory-business-is-slow-but-lucrative-venture>

เพลินทิพย์ โกเมศโสภา. (2546). การวางแผนการตลาด. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

รูมฟอร์ยูไทย. (2554).ราคาเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ภายในห้องพัก. เข้าถึงเมื่อ 10 ตุลาคม.

เข้าถึงได้จาก<http://www.rooms4youthai.com/index.aspx?ContentID=ContentID-กกกกกก>
กกกก 090902115720725

สุธี พนาวรร. (2551).แผนธุรกิจสำหรับมือใหม่หัดเขียน. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพมหานคร : ยูบิซี แอลบู๊คส์.

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2554).แนวโน้มจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล ในปี 2554. เข้าถึงเมื่อ 14 กรกฎาคม. เข้าถึงได้จาก<http://www.kasikorn>

research.com/th/K-EconAnalysis/Pages/ViewSummary.aspx?docid=26398

Prima Apartment. (2553).โปรแกรมบริหารอาคารชุด. เข้าถึงเมื่อ มกราคม. เข้าถึงได้จาก

<http://prima.co.th/apartment30/index.htm>



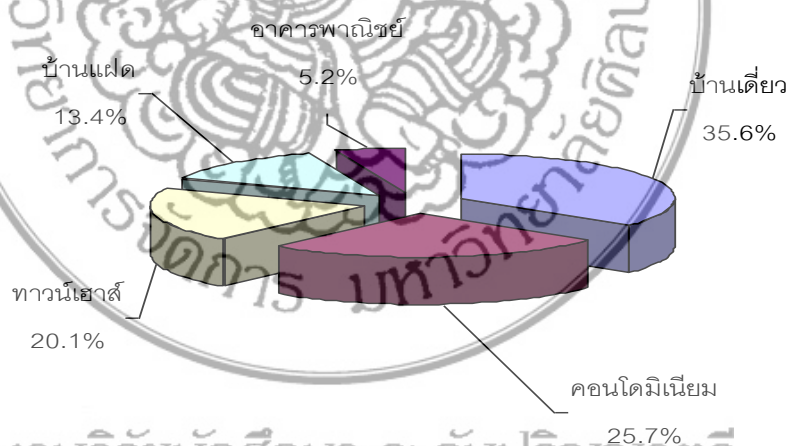
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ได้ทำการสำรวจความต้องการที่อยู่อาศัยใน 2551 พบว่า รูปแบบที่อยู่อาศัยที่ผู้บริโภคร้องการมากที่สุดยังคงเป็นบ้านเดี่ยว คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.6 ของผู้ที่คิดจะซื้อหาที่อยู่อาศัยทั้งหมด (ลดลงจากที่สำรวจในปี 2549 ที่ความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวคิดเป็นร้อยละ 38.3 ของกลุ่มตัวอย่าง) ซึ่งสอดคล้องกับสถานการณ์ตลาดที่จะเห็นได้ว่ารูปแบบที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลประเภทบ้านเดี่ยวเป็นสัดส่วนที่ใหญ่ในตลาดที่อยู่อาศัย โดยในช่วง 10 เดือนแรกของปี 2550 มีจำนวน 32,309 หน่วย (สถิติที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จที่เป็นบ้านเดี่ยว ทั้งโครงการจัดสรรและประเภทปลูกสร้างเอง) จากที่อยู่อาศัยรวมทุกประเภท 60,919 หน่วย

กราฟที่ 1 รูปแบบที่อยู่อาศัยที่ผู้บริโภคร้องการ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

รูปภาพที่ 1 โปรแกรมPrima Apartment 3.0 การเปิดใช้ห้องพัก

เปิดการใช้งานห้องพัก

ดูรายการห้องพักว่าง พิมพ์ใบสัญญา - รับเงินประกัน พิมพ์รายงาน เลิก

แสดง
☒ ทั้งหมด ☐ เฉพาะห้อง

จัดเรียงโดย
☐ เลขสัญญา ☒ เลขห้อง ☐ วันทำสัญญา ☐ วันสิ้นสุดสัญญา ☐ ชื่อผู้ทำสัญญา

เพิ่มการทำสัญญา แก้ไข ลบ

เลขสัญญา	อ้างอิงเอกสาร	เลขที่ห้อง	ชื่อห้อง	ราคา	หน่วย	มัดจำ	รหัสลูกค้า	ชื่อลูกค้า	เริ่ม	สิ้นสุด	มี
1		1001	ห้องบนชั้น 1	1,200.00	Edt17	3,000.00	0000005	สายสัมพันธ์ ค้าจิ่ง	01/09/2010	31/12/2010	1
2		1004	ห้องบนชั้น 4	1,800.00	Edt17	4,500.00	0000001	ทองคำก้อง โสภณภัก	01/07/2010	31/12/2010	1
3		1201	ห้องบนชั้น 1	1,800.00	Edt17	3,000.00	0000004	โสมขาว สารพัดวิมล	01/08/2010	28/02/2011	1

หมายเลข

จำนวนห้องพักไม่เกิน 50 ห้อง

รูปภาพที่ 2 โปรแกรมPrima Apartment 3.0 การเปิดใช้ห้องพัก

ยกเลิก บันทึก

เลขห้อง 1201 ชื่อห้อง ห้องบนชั้น 1 อ้างอิงเอกสาร

รหัสผู้ทำสัญญา 0000004 ชื่อผู้ทำสัญญา โสมขาว สารพัดวิมล คืน

ที่อยู่ 97/2 ถนนเดวิดไฮ 3

ต.บางพลี อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ

จังหวัด กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ 10750

โทร 01234 Fax 023456789

Email

หน่วยประกันเวลาเช่า Edt17 สัญญาตั้งแต่วันที่ 01/08/ 2553 ถึงวันที่ 28/02/ 2554

ราคา 1800 เงินมัดจำ / เงินประกัน 3000

สถานะห้องพัก
☐ 0 = ไม่จอง ☒ 1 = จอง เครดิต / การชำระเงิน 0 ต.

หมายเลข

จำนวนห้องพักไม่เกิน 50 ห้อง

รูปภาพที่ 4การยกเลิกสัญญา

ยกเลิกสัญญา - คืนเงินประกัน

เลขที่สัญญา	1
วันที่ทำสัญญา	01/09/2553
วันเลิกสัญญา	26/09/2553

ใบยกเลิกสัญญาชำระค่าที่

รับเอกสารที่

20251 ม.วัดทุ่งศรี (นารายณ์หลวง) ต.หินทราย อ.นารายณ์ จ.มหาสาร DEMO 11110

Tel. 0-2924-2902

ข้าพเจ้า นายสมศักดิ์ นามะ

รหัส 000005

เลขบัตรประชาชน 310220062900

ที่อยู่ตามทะเบียนบ้าน 1234 5678 9012 11111

Tel. 000 Fax. 2222

ซึ่งก่อนไปจะเรียกว่าผู้เช่า กับ 5 คนรวมกัน

ซึ่งก่อนไปจะเรียกว่าผู้ให้เช่า

ผู้เช่า ขอเลิกทำสัญญาเช่า พ่วงเงินมัดจำ

กับผู้ให้เช่า ต่อมาวันที่ 01/09/2553

ถึงวันที่ 31/09/2553

ในราคา 55557

ละ 1200

บาท

โดยได้ว่าจ้างประกันไว้ กับผู้ให้เช่า เป็นเงิน 3000

บาท ซึ่งหากผู้เช่าทำอันตราย ให้เกิดแก่ผู้ให้เช่า ประการใด

ผู้ให้เช่าสามารถนำเงินประกันนั้นมาชดเชยความเสียหายได้ทันที

บัดนี้ สัญญาเช่าได้สิ้นสุดลงแล้ว ผู้เช่า จึงขอคืนเงินมัดจำแก่ผู้ให้เช่า

☐ ไม่เสียหาย

☒ เกิดความเสียหายหักเงินประกัน 1000 บาท

ผู้เช่า และ ผู้ให้เช่า ได้จำแนกทรัพย์สินและของมีค่าร่วมกันอย่างละเอียดและเอกสารที่เกี่ยวข้องเรียบร้อยแล้ว จึงลงลายมือชื่อไว้เป็นสำคัญ

ต่อหน้าพยาน

ผู้เช่า

ผู้ให้เช่า

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

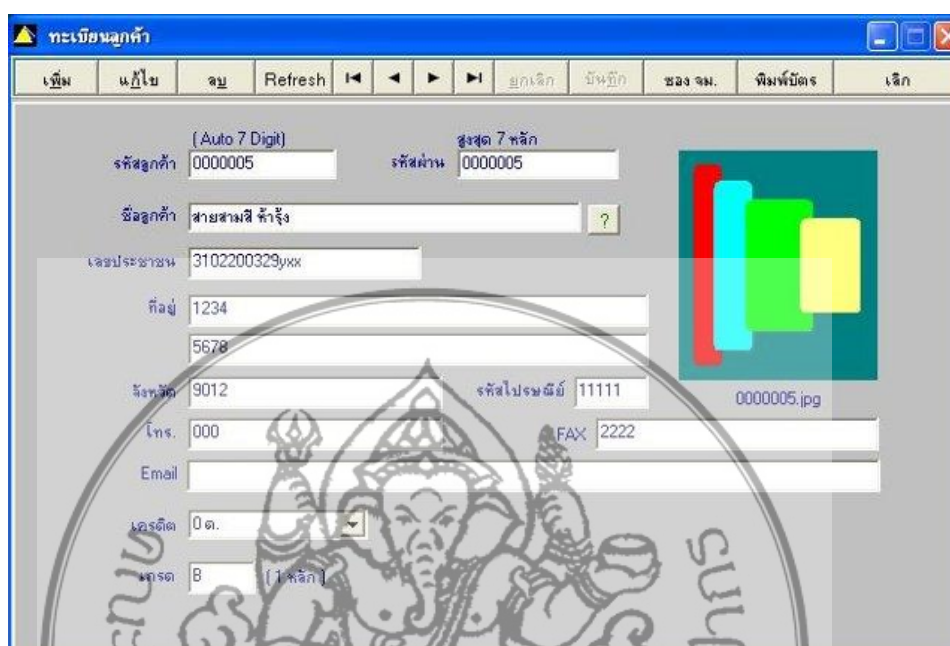
พยาน

พยาน

(.....)

(.....)

รูปภาพที่ 5 การบันทึกทะเบียนลูกค้ายลงในโปรแกรม



ทะเบียนลูกค้า

เพิ่ม แก้ไข ลบ Refresh ย้อนกลับ บันทึก ส่ง จม. พิมพ์บัตร เดิม

(Auto 7 Digit) รหัสลูกค้า 0000005 รหัสผ่าน 0000005

ชื่อลูกค้า สายสามสี ห้าง

เลขประชาชน 3102200329xxx

กลุ่ม 1234

5678

รหัส 9012 รหัสไปรษณีย์ 11111

โทร. 000 FAX 2222

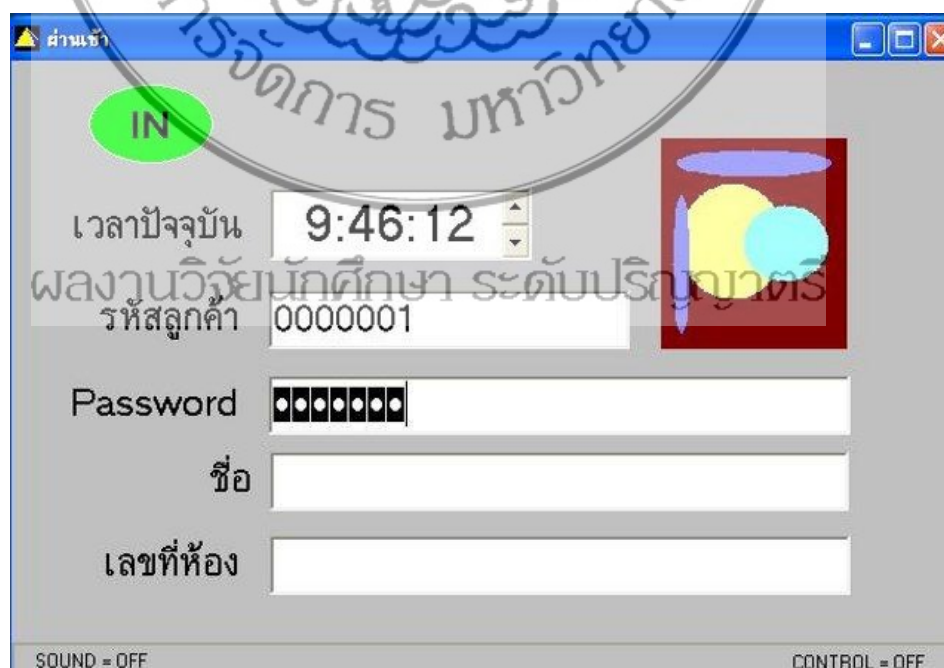
Email

เกรด 0 ต.

เกรด B (1 หลัก)

0000005.jpg

รูปภาพที่ 6 ระบบยืนยันการรักษาความปลอดภัย(การเข้า)



ผ่านเข้า

IN

เวลาปัจจุบัน 9:46:12

ผลงานวิจัย นักศึกษา ระดับปริญญาตรี

รหัสลูกค้า 0000001

Password

ชื่อ

เลขที่ห้อง

SOUND = OFF CONTROL = OFF

รูปภาพที่ 7ระบบคีย์การ์ดรักษาความปลอดภัย (การออก)

ผ่านออก

OUT

เวลาปัจจุบัน 9:47:08

รหัสลูกค้า

Password

ชื่อ

เลขที่ห้อง

SOUND = OFF CONTROL = OFF

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ – สกุล	นางสาวศุภีวรรณกระจำวงศ์
ที่อยู่	36 หมู่ 1 ตำบลบึงชำอ้อ อำเภอหนองเสือ จังหวัดปทุมธานี 12170
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2545	สำเร็จการศึกษาประถมศึกษาโรงเรียนจิระศาสตร์วิทยา อำเภอพระนครศรีอยุธยา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
พ.ศ. 2551	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาโรงเรียนสวนกุหลาบวิทยาลัย รังสิต อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี
พ.ศ. 2552	ศึกษาต่อระดับปริญญาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ประวัติการทำงาน	
พ.ศ. 2555	นักศึกษาฝึกงาน การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย ฝ่ายพัฒนา บุคลากร

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี