

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

ธุรกิจ SPACE SOLUTION ถูกจัดตั้งให้เป็นบริษัทจดทะเบียนนิติบุคคลประเภทบริษัทจำกัดที่มีทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท มีการลงทุนในทรัพย์สินเพื่อใช้ในการดำเนินงาน รวม 51.922 ล้านบาทในปีแรก โดยมีแหล่งเงินทุนจากส่วนทุน 20 ล้านบาทและจากเงินกู้ระยะ 5 ปีจากสถาบันการเงินอีก 31.922 ล้านบาท ที่มีต้นทุนทางการเงินรวมเฉลี่ยที่ร้อยละ 10 โดยคาดการณ์ผลการดำเนินงานหลังสิ้นปีที่สำคัญคือการใช้คืนเงินผู้ทั้งหมดและมีสินทรัพย์รวมทั้ง 99,674,374 ล้านบาทหรือประมาณ 5 เท่าของส่วนทุนเริ่มต้น ดำเนินการโดยพนักงานและผู้บริหารรวม 57 คน เพื่อนำเสนอรูปแบบการแก้ไขปัญหาในการบริหารจัดการพื้นที่ประเภทสิ่งของพกพาส่วนตัวรวมถึงสิ่งของที่อยู่ในที่อยู่อาศัยหรือสำนักงานให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในเขตกรุงเทพมหานคร ที่ได้รับความสำเร็จมาแล้วในต่างประเทศ โดยประกอบไปด้วยสามสายผลิตภัณฑ์ที่จะสามารถสนับสนุนส่งเสริมกันและกันคือ

- SELF LOCKER เป็นช่องเก็บสำหรับสิ่งของที่พกพาโดยบุคคล ชำระค่าบริการด้วยระบบหยอดเหรียญหรือบัตรตามระยะเวลาการใช้งานที่มุ่งเน้นให้ลูกค้าให้บริการด้วยตนเอง ตั้งอยู่บนสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส จำนวน 12 สถานีที่เป็นจุดเชื่อมต่อกับแหล่งสำนักงาน ห้างสรรพสินค้าและระบบขนส่งมวลชนอื่น ที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือผู้ใช้บริการรถไฟฟ้าบีทีเอส
- SELF STORAGE เป็นการให้บริการพื้นที่ห้องเก็บสำหรับสิ่งของภายในที่อยู่อาศัยหรือสำนักงานด้วยขนาดที่หลากหลายและระยะเวลาการให้บริการตามความต้องการในการใช้งานที่มุ่งเน้นให้ลูกค้าให้บริการด้วยตนเอง ตั้งอยู่บนถนนหลักที่เข้าถึงได้ง่าย 2 แห่งคือ ถนนบางนาตราดช่วงคัน และถนนเกษตราวินทร์ ที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือชาวต่างชาติที่พักอาศัยในอาคารชุดและบริษัทที่ประกอบธุรกิจตั้งอยู่ในเขตใจกลางเมืองของกรุงเทพมหานครที่มีต้นทุนต่อการใช้พื้นที่ในระดับสูง รวมถึงลูกค้าส่วนบุคคลในบริเวณจุดที่ให้บริการ
- HELP MOVER เป็นการให้บริการในการจัดเก็บ จัดส่ง คัดแยก สิ่งของที่สถานที่ของลูกค้า โดยใช้ผู้ประกอบการภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญและไม่มีการลงทุนในสายผลิตภัณฑ์นี้ โดยให้บริการครอบคลุมในเขตกรุงเทพมหานคร ที่มีกลุ่มลูกค้าเดียวกับ SELF LOCKER และ SELF STORAGE

สภาวะการแข่งขันในแนวคิดของธุรกิจนี้อยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากเป็นแนวคิดธุรกิจที่สร้างสนามการแข่งขันใหม่ขึ้นในตลาดซึ่งมีเพียงมีคู่แข่งบางรายที่มีผลิตภัณฑ์คล้ายคลึงกัน แต่นำเสนอสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคนละกลุ่ม อย่างไรก็ตาม คู่แข่งขันเหล่านั้นอาจจะเข้ามาสู่สนามแข่งขันเดียวกันจึงต้องสร้างรูปแบบการปฏิบัติการ ที่สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันผ่านทางปัจจัยหลักต่อความสำเร็จของธุรกิจสองปัจจัย คือ แหล่งที่ตั้งทางยุทธศาสตร์ และการออกแบบระบบสารสนเทศส่วนกลางที่มีการเชื่อมต่อกับระบบการดำเนินงานภายในอย่างสมบูรณ์ ที่จะสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในการจัดการทรัพย์สินในการ

ดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพและความสำเร็จในการเป็นผู้นำด้านต้นทุน ประกอบกับการสื่อสารการตลาดอย่างเป็นระบบและมีรูปแบบที่หลากหลาย เพื่อสร้างภาพลักษณ์ในการเป็นเจ้าแรกที่มีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการและแก้ปัญหาในการจัดการพื้นที่ ซึ่งมีผลต่อความเชื่อมั่นของลูกค้าในการใช้บริการซึ่งเป็นหนึ่งในต้นทุนของลูกค้าในการเปลี่ยนไปใช้ผู้ให้บริการจากรายอื่น

เมื่อสรุปผลตอบแทนจากการลงทุนทั้งภาพรวมและรายผลิตภัณฑ์สามารถสรุปได้ดังนี้

- ธุรกิจ SPACE SOLUTION ระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 11 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิที่ 22,106,090 บาท อัตราผลตอบแทน IRR ที่ร้อยละ 22.96 และอัตราผลตอบแทน MIRR ที่ร้อยละ 18.09
- ผลิตภัณฑ์ SELF LOCKER ระยะเวลาคืนทุน 3 ปี 11 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่ 2,302,047 บาท อัตราผลตอบแทน IRR ที่ร้อยละ 17.22 อัตราผลตอบแทน MIRR ที่ 15.14
- ผลิตภัณฑ์ SELF STORAGE ระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 10 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่ 19,804,042 บาท อัตราผลตอบแทน INTERNAL RATE OF RETURN: IRR ที่ร้อยละ 24.27 อัตราผลตอบแทน MIRR ที่ร้อยละ 18.67

เมื่อพิจารณาแนวคิดธุรกิจที่สร้างโอกาสทางการตลาดได้อย่างยั่งยืนโดยมีผลตอบแทนต่อการลงทุนเกินกว่าเป้าหมายที่คาดหวังและสร้างมูลค่าอย่างต่อเนื่องต่อผู้ลงทุน จึงเสนอให้สนับสนุนเงินลงทุนจำนวน 20 ล้านบาท