



แผนธุรกิจ Service Apartment เดอะพิกเรนเทล

โดย

นายภวิศณัฐ ปฐมเจริญสุขชัย

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการประกอบการ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

แผนธุรกิจ Service Apartment เดอะพิกเรนเทล

โดย

นายภวิศณัฐ ปฐมเจริญสุขชัย

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการประกอบการ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

BUSINESS PLAN THE PEAK RENTAL SERVICE APARTMENT

By

Pavisanat Pathomcharoensukchai

An Independent Study Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree

MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION

Program of Entrepreneurship

Graduate School

SILPAKORN UNIVERSITY

2011

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเรื่อง “แผนธุรกิจ Service Apartment เดอะฟิคเรนเทล ” เสนอโดย นายวิชณภัฏ ปฐมเจริญสุขชัย เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ

.....

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปานใจ ชารัตน์วงศ์)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่.....เดือน..... พ.ศ.....

อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ

อาจารย์ ดร.กฤษฎา พัทธราวนิช

คณะกรรมการตรวจสอบการค้นคว้าอิสระ

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)

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

..... กรรมการ

(อาจารย์ ดร.สวรรยา ธรรมอภิพล)

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

..... กรรมการ

(อาจารย์ ดร.กฤษฎา พัทธราวนิช)

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

53602347 : สาขาวิชาการประกอบการ

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทล

ภวิศณัฐ ปฐมเจริญสุขชัย : แผนธุรกิจ Service Apartment เดอะพิกเรนเทล. อาจารย์
ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ : อ.ดร.กฤษฎา พัทธราวิช. 140 หน้า.

โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทล อาคารพักอาศัยสูง 4 ชั้น ให้บริการ
ห้องพักประเภทรายเดือน ตั้งอยู่หน้ามหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ ถนน
ทรงพล ต.สนามจันทร์ อ.เมือง จ.นครปฐม ดำเนินธุรกิจในรูปแบบเจ้าของคนเดียว ใช้เงินลงทุน
14,461,200 บาท เป็นส่วนของเจ้าของ 8,221,200 บาท และกู้ยืมสถาบันการเงิน 6,240,000 บาท

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาโอกาสในการประกอบธุรกิจและประเมินความ
เป็นไปได้ของโครงการลงทุน เพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ และเป็นเอกสารประกอบการ
ขอสินเชื่อเงินลงทุนจากสถาบันการเงิน

วิธีการศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาในรูปแบบของการจัดทำแผนธุรกิจของกรมส่งเสริม
อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม โดยทำการสืบค้นข้อมูลและวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ที่จะส่งผล
ต่อการดำเนินธุรกิจเพื่อให้ทราบถึงสถานการณ์ของกิจการและคู่แข่งกัน ใช้ประกอบการตัดสินใจ
ในการกำหนดกลยุทธ์ของกิจการ สร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งกัน นำไปสู่ความสำเร็จในการ
ประกอบธุรกิจ และสร้างความมั่นใจให้กับสถาบันการเงินในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อจาก
ผลตอบแทนจากการลงทุน

ผลจากการศึกษา กิจการวางแผนการเข้าสู่ตลาดด้วยกลยุทธ์การส่งเสริมการขายทุก
รูปแบบ และดำเนินธุรกิจด้วยกลยุทธ์การเจริญเติบโต (Growth Strategy) ไปยังกลุ่มเป้าหมายตลาด
ใหม่ (New Market) ซึ่งเป็นลูกค้าที่มีรูปแบบการใช้ชีวิตทันสมัย สะดวกสบาย เพื่อสร้างความ
แตกต่างจากคู่แข่ง ประกอบกับกิจการได้นำส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix 8P'S) มาใช้
ในการดำเนินการ และมีการกำหนดกระบวนการให้บริการอย่างชัดเจน นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมา
ใช้ในการบริหารจัดการเพื่อให้เกิดความรวดเร็วแม่นยำในการให้บริการ ในการประมาณการทาง
การเงิน โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทลใช้ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 4 ปี 11 เดือน และ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ ณ สิ้นปีที่ 20 เท่ากับ 10,277,099 บาท

สาขาวิชาการประกอบการ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ผู้ควบคุมการค้นคว้าอิสระ

53602347 : MAJOR : ENTREPRENEURSHIP

KEY WORDS : BUSINESS PLAN SERVICE APARTMENT THE PEAK RENTAL

PAVISANAT PATHOMCHAROENSUKCHAI : BUSINESS PLAN SERVICE
APARTMENT THE PEAK REANTAL. INDEPENDENT STUDY ADVISOR : KRISADA
PACHRAVANICH, Ph.D. 140 pp.

The Peak Rental Service Apartment Project, residential building of 4 floors, provides monthly rooms rental services and located in front of Silpakorn University, Sanamchan Palace campus on Songpon Road, Sanamchan Sub-District, Mueng District, Nakhonpathom. It is a sole proprietorship with its investment of 14,461,200 Baht (8,221,200 Baht to the owner and 6,240,000 Baht loans from financial institutions).

The objectives of this study were to study the business opportunity and to evaluate the business feasibility of the project as a guide doing the business and documentation of loan funding from financial institutions.

The method of business plan developing was in form of a business plan originally designed by the Department of Industrial Promotion, Ministry of Industry. The study was conducted by doing analyze the factors that affect their business to understand the situation of the business and their competitors, to formulate of business strategy, to create an advantage over competitors, to success in business and to ensure the approval of loan from financial institution.

The finding indicated that the marketing promotions were applied in market entry strategy. Growth strategy focusing to the new market development with the modern lifestyle was implemented to achieve competitive advantages. The marketing mix 8P'S was also adopted in the process. An innovative technology was applied to guarantee the promptness and accuracy of services. Regarding the financial, according to the profit projection, payback period is 4 years and 11 months, and net present value (NPV) at the end of 20th year is 10,277,099 Baht.

Program of Entrepreneurship Graduate School, Silpakorn University Academic Year 2011

Student's signature.....

Independent Study Advisor's signature

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระเรื่องแผนธุรกิจ Service Apartment เดอะพีคเรนเทล ฉบับนี้สำเร็จ
ลุล่วงได้ด้วยความกรุณาอย่างยิ่งจากท่านอาจารย์ ดร.กฤษฎา พัทธราวิช อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้า
อิสระ ได้กรุณาให้คำปรึกษา รวมทั้งได้พิจารณาตรวจแก้ข้อบกพร่องต่าง ๆ ด้วยความเอาใจใส่ เป็น
แรงกระตุ้นทำให้การศึกษาดำเนินไปอย่างต่อเนื่องและสำเร็จลงได้

ขอขอบพระคุณคณาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่านและคณะผู้บริหารในหลักสูตรที่ถ่ายทอด
วิชาความรู้และประสบการณ์ รวมถึงทุกหน่วยงานและทุกท่านที่ได้ให้ความอนุเคราะห์ในการเก็บ
ข้อมูล ซึ่งด้วยความอนุเคราะห์ของท่านทำให้การค้นคว้าอิสระครั้งนี้สำเร็จลุล่วงได้อย่างสมบูรณ์

สุดท้ายผู้วิจัยใคร่กราบขอบพระคุณบิดา มารดา พี่ชาย น้องชาย น้องสาว และภรรยา ซึ่ง
เป็นกำลังใจที่ยิ่งใหญ่ที่ทำให้การศึกษานี้สำเร็จลุล่วงไปได้ ขอกราบขอบพระคุณอย่างสูง

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ฎ
สารบัญภาพ	ฐ
บทที่	
1 บทสรุปผู้บริหาร	1
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	1
โอกาสทางธุรกิจและแนวคิดในการก่อตั้งกิจการ	2
วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ	2
กลยุทธ์ในการบริหารกิจการ	3
โครงสร้างการลงทุนของกิจการ	3
ผลตอบแทนจากการลงทุนของกิจการ	4
2 ความเป็นมาของโครงการ	5
ลักษณะธุรกิจ	6
ประวัติเจ้าของกิจการ	8
ลักษณะงานที่รับผิดชอบในปัจจุบัน	8
แผนการดำเนินงานก่อนเปิดกิจการ	9
3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม	10
แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ	10
มาตรฐานในการประกอบธุรกิจ	12
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก	13
สภาพแวดล้อมด้านประชากรศาสตร์	14
สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจ	16
สภาพแวดล้อมด้านสังคมและวัฒนธรรม	18
สภาพแวดล้อมด้านเทคโนโลยี	18

บทที่	หน้า
	สภาพแวดล้อมด้านสิ่งแวดล้อม 18
	สภาพแวดล้อมด้านการเมืองและกฎหมาย..... 19
	การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม 19
4	การวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการ (SWOT Analysis)..... 22
	การวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการเดอะฟิคเรนเทล 23
	จุดแข็ง 23
	จุดอ่อน 25
	โอกาส 25
	อุปสรรค 25
5	วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายในการทำธุรกิจ กลยุทธ์ระดับองค์กร กลยุทธ์ระดับ หน่วยธุรกิจและกลยุทธ์ระดับหน้าที่ 27
	วิสัยทัศน์ 29
	พันธกิจ 29
	เป้าหมายในการทำธุรกิจ 29
	กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ 30
	กลยุทธ์ระดับองค์กร 30
	กลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจ..... 31
	กลยุทธ์ระดับหน้าที่ 32
6	แผนการบริหารจัดการ 34
	โครงสร้างองค์กรและผังบริหาร 35
	แผนด้านบุคลากร 36
	กระบวนการสรรหาบุคลากร 36
	คุณสมบัติของบุคลากร 37
	แผนการพัฒนาบุคลากร 39
	การควบคุมและประเมินผลการปฏิบัติงาน 39
7	แผนการตลาด 41
	พฤติกรรมผู้บริโภค 42
	การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Market Targeting) 43
	คู่แข่งในปัจจุบัน 44

บทที่	หน้า
การวิเคราะห์ความสามารถทางการแข่งขันเปรียบเทียบกับคู่แข่ง	46
กลยุทธ์ทางการตลาด	52
กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ / การบริการ (Product)	52
กลยุทธ์ด้านราคา (Price)	53
กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)	54
กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)	54
กลยุทธ์ด้านบุคลากร (People)	56
กลยุทธ์กระบวนการให้บริการ (Process)	57
กลยุทธ์ด้านภาพลักษณ์การบริการ (Physical Evident)	57
กลยุทธ์ด้านความร่วมมือกับคู่ค้า (Partnership)	57
การกำหนดตำแหน่งทางธุรกิจของเดอะฟิคเรนเทล(Market Positioning)	58
8 แผนการให้บริการ	60
ทำเลที่ตั้งของเดอะฟิคเรนเทล	61
ลักษณะอาคารที่ตั้งธุรกิจเดอะฟิคเรนเทล	61
เหตุผลที่เลือกทำเลที่ตั้ง	61
แผนผังภายในเดอะฟิคเรนเทล	62
การให้บริการ	67
ความสามารถในการให้บริการ	73
ทรัพย์สินที่ใช้ลงทุนและประมาณการค่าเสื่อมราคา.....	74
การคำนวณค่าเสื่อมราคา.....	76
ประมาณการรายได้ ต้นทุน และค่าใช้จ่าย.....	77
ประมาณการรายได้.....	77
ประมาณการต้นทุนแรงงาน.....	84
ประมาณการค่าแรงงานทางตรงและผันแปร	85
ประมาณการค่าใช้จ่ายอื่นๆ.....	86
ประมาณต้นทุนการให้บริการ	90
การคำนวณต้นทุนคงที่	91
การคำนวณต้นทุนผันแปร	92

บทที่	หน้า
9	แผนการเงิน..... 93
	การลงทุนในโครงการ 93
	โครงสร้างการใช้เงินลงทุน 94
	เป้าหมายทางการเงิน 95
	ประมาณการทางการเงินเพิ่ม / ลดจากปีก่อน 95
	ประมาณการงบการเงิน..... 95
	ประมาณการงบกำไรขาดทุน 97
	ประมาณการกระแสเงินสด..... 99
	ประมาณการงบดุล 103
	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน 107
	อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน 107
	อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร 107
	การวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุน 111
	จุดคุ้มทุน(Break Even Point)..... 111
	ระยะเวลาคืนทุน(Payback Period) 113
	มูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ(Net Present Value) 114
	การจำลองสถานการณ์ด้วยสมมติฐานทางการเงิน 115
10	การวิเคราะห์ประเมินความเสี่ยงโครงการ 119
	การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ 119
	แผนสำรองฉุกเฉิน 120
	แผนในอนาคต..... 121
	บรรณานุกรม 122
	ภาคผนวก 124
	ภาคผนวก ก แผนที่ตัวเมืองนครปฐม..... 125
	ภาคผนวก ข ราชานมหอพักเอกชนที่จดทะเบียนในจังหวัดนครปฐม..... 127
	ประวัติผู้วิจัย 140

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 แสดงโครงสร้างการลงทุน	3
2 แสดงผลตอบแทนของการลงทุน	4
3 แสดงแผนการดำเนินงานก่อนเปิดกิจการ	9
4 แสดงข้อมูลการออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่อยุ่อาศัยอาคารสูงในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล รายปีและรายไตรมาส.....	11
5 แสดงข้อมูลหอพักเอกชนที่จดทะเบียนในจังหวัดนครปฐม	11
6 แสดงการคาดประมาณประชากรของประเทศไทย พ.ศ.2543-2564.....	1 5
7 แสดงจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ พ.ศ. 2550 -2554	16
8 อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ พ.ศ.2553-2555 (ร้อยละเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา) ...	17
9 แสดงการวิเคราะห์การแข่งขัน (Competitive Matrix).....	48
10 แสดงสินทรัพย์ที่ใช้ในการลงทุนและประมาณการค่าเสื่อมราคา.....	74
11 แสดงรายละเอียดเครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์	75
12 แสดงรายละเอียดเครื่องใช้สำนักงาน	75
13 แสดงการคำนวณค่าเสื่อมราคา	76
14 แสดงการคำนวณรายได้จากค่าเช่ารายเดือนของห้องพักและร้านค้า	77
15 แสดงการคำนวณรายได้จากค่าไฟฟ้า.....	78
16 แสดงการคำนวณรายได้จากค่าน้ำประปา	79
17 แสดงการคำนวณรายได้จากค่าโทรศัพท์.....	80
18 แสดงการคำนวณรายได้จากบริการเสริมอื่น ๆ	81
19 แสดงประมาณการรายได้.....	83
20 แสดงประมาณการต้นทุนแรงงาน.....	84
21 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	88
22 แสดงประมาณการต้นทุนการให้บริการ	90
23 แสดงการคำนวณต้นทุนคงที่	91
24 แสดงการคำนวณต้นทุนผันแปร	92
25 แสดงโครงสร้างการใช้เงินลงทุน	94

ตารางที่	หน้า
26	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน 97
27	แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด 99
28	แสดงประมาณการงบดุล..... 103
29	แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน 109
30	แสดงการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน 112
31	แสดงกระแสเงินสดสะสมสุทธิของโครงการ 113
32	แสดงกระแสเงินสดสุทธิของโครงการ 114
33	แสดงสมมติฐานทางการเงินในสถานะปกติ 116
34	แสดงสมมติฐานทางการเงินในสถานะประสบความสำเร็จ 117
35	แสดงสมมติฐานทางการเงินในสถานะไม่ประสบความสำเร็จ 118
36	แสดงรายนามหอพักเอกชนที่จดทะเบียนในอำเภอเมืองจังหวัดนครปฐม 128
37	แสดงรายนามหอพักเอกชนที่จดทะเบียนในอำเภอยุทธมณฑลจังหวัดนครปฐม 136
38	แสดงรายนามหอพักเอกชนที่จดทะเบียนในอำเภอกำแพงแสนจังหวัดนครปฐม 138

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	แสดงที่ตั้งของกิจการ	7
2	แสดงสัญลักษณ์ของกิจการ	7
3	แสดงการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมด้วย Porter's five force model	20
4	แสดงผังโครงสร้างองค์กร	35
5	แสดงอพาร์ทเมนต์ให้เช่ารอบมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์จังหวัดนครปฐม	45
6	แสดงถึงตำแหน่งทางธุรกิจของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะฟิคเรนเทล	59
7	แสดงแผนผังที่ตั้งของ โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะฟิคเรนเทล	61
8	แสดงแผนผังอาคาร โดยรวมบริเวณชั้น 1	62
9	แสดงแผนผังอาคาร โดยรวมบริเวณชั้น 2-4.....	63
10	แสดงตัวอย่างการตกแต่งภายในห้องพักรูปแบบวินเทจ	65
11	แสดงตัวอย่างการตกแต่งภายในห้องพักรูปแบบคัลเลอร์ฟูล.....	66
12	แสดงตัวอย่างการตกแต่งภายในห้องพักรูปแบบโมเดิร์น	67
13	แสดงผังขั้นตอนการรับจองห้องพัก	68
14	แสดงกระบวนการในการให้บริการห้องพัก	70
15	แสดงกระบวนการในการยกเลิกการใช้บริการห้องพัก	72
16	แสดงแผนที่ตัวเมืองนครปฐม	126

บทที่ 1

บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์เป็นช่องทางหนึ่งที่สามารถสร้างรายได้และผลกำไรให้กับผู้ประกอบการ โดยเฉพาะธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง เพราะสามารถสร้างผลตอบแทนได้เป็นระยะเวลายาวนาน ดังนั้นผู้ลงทุนจึงต้องให้ความสำคัญถึงความต้องการของลูกค้า และนำเสนอบริการที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการนั้นให้เกิดความพึงพอใจอย่างสูงสุด เนื่องจากในปัจจุบันผู้ต้องการเช่าอพาร์ทเมนต์ที่มีความต้องการมากกว่าการเช่าห้องพัก การให้บริการอย่างมีคุณภาพเพื่ออำนวยความสะดวกสบายแก่ผู้เช่าจะส่งผลให้อพาร์ทเมนต์มีชื่อเสียงและได้รับความไว้วางใจอย่างต่อเนื่องนั้นสามารถสร้างผลตอบแทนที่สูงขึ้นก่อให้เกิดรายได้อย่างมั่นคง

พื้นที่โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีเคเรนเทลตั้งอยู่เยื้องประตูหน้ามหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ แวดล้อมไปด้วย หอพักนักศึกษา ร้านสะดวกซื้อและร้านอาหาร บนที่ดินเนื้อที่ 100 ตารางวา ลักษณะเป็นอาคารที่พักอาศัยประเภทอพาร์ทเมนต์ 4 ชั้น ให้บริการเช่าที่พักพร้อมบริการเสริมอื่นๆ แบบรายเดือน ด้วยจำนวนห้องพัก 27 ห้อง รวมถึงพื้นที่ให้เช่าสำหรับร้านมินิมาร์ท ร้านอาหารตามสั่ง ร้านซักรีด ร้านขายกาแฟสด และลานจอดรถจำนวน 15 คันบริเวณใต้อาคารที่พัก

แผนการก่อสร้างโครงการใช้ระยะเวลา 12 เดือนสามารถเปิดให้บริการ ในเดือนเมษายน 2556 และจะเปิดรับจองห้องพักก่อนเปิดให้บริการ 3 เดือน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1. **กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก** คือกลุ่มนักศึกษาคณะเกษตรศาสตร์และวิทยาศาสตร์ ชั้นปีที่ 1 ถึงชั้นปีที่ 4 ที่กำลังศึกษาอยู่ในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ ที่มีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ที่ต้องการพักอาศัยใกล้กับมหาวิทยาลัย ทั้งเพศชายและหญิง ที่มีรายได้ระดับปานกลางตั้งแต่ 10,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป มีรูปแบบการดำเนินชีวิต ที่มีความทันสมัย หูหრა มีความเป็นตัวของตัวเอง และต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ รักสุขภาพ

2. **กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง** คือ กลุ่ม บุคลากรในมหาวิทยาลัยศิลปากร หรือ นักศึกษา
คณะอื่นๆ ที่ต้องการที่พักอาศัยใกล้กับมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์

โอกาสทางธุรกิจและแนวคิดในการก่อตั้งกิจการ

สถานที่ตั้งโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทลตั้งอยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัย
ศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ด้วยระยะทางเพียง 20 เมตรจากประตูหน้ามหาวิทยาลัยฯ
และแวดล้อมไปด้วยร้านค้า ทำรถตู้ ป้ายรถประจำทาง และท่ารถจักรยานยนต์ พร้อมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อีกทั้งปริมาณห้องพักนักศึกษาภายในมหาวิทยาลัยศิลปากร และรอบมหาวิทยาลัยฯ
ก็ยังมีไม่เพียงพอต่อความต้องการพักของนักศึกษา ถึงแม้ว่าจะมีผู้ประกอบการในธุรกิจห้องพักเป็น
จำนวนมากที่เล็งเห็นโอกาสเหล่านี้ ดังนั้นผู้จัดทำโครงการจึงเห็นช่องว่างของส่วนแบ่งทาง
การตลาด ประกอบกับให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากหรือค่าเช่าจากการให้เช่าที่ดิน
จึงทำให้เกิดแนวคิดในการก่อตั้งกิจการขึ้น

การดำเนินโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทล มีแนวคิดมาจากผู้จัดทำ
โครงการที่ต้องการสร้างรายได้เพิ่มขึ้นจากการให้เช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างและยั่งยืน การ
ประกอบธุรกิจบริการเป็นสิ่งที่ผู้จัดทำโครงการมีความชำนาญเคยประกอบกิจการร้านดูแลรักษา
สิริยนต์ เป็นเวลานานอีกด้วย

วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ

1. ศึกษาข้อมูลการวิเคราะห์ส่วนประกอบสำคัญในการดำเนินธุรกิจของโครงการ
เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทลอย่างละเอียด
2. ศึกษาแนวทางการวางแผนธุรกิจ เป้าหมายที่ชัดเจน โอกาสทางการตลาดและ
พยากรณ์ความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ
3. ศึกษาการบริหารกลยุทธ์การปฏิบัติงานเพื่อนำมาซึ่งข้อได้เปรียบในการแข่งขันและ
พัฒนาการบริหารงานที่มีคุณภาพ
4. เป็นเครื่องมือในการหาแหล่งที่มาของเงินทุนจากผู้ร่วมทุน กองทุน และสถาบัน
การเงินต่างๆ
5. เป็นแนวทางในการศึกษาและวิเคราะห์ประกอบการตัดสินใจลงทุนสำหรับผู้สนใจ
ลงทุนในการประกอบธุรกิจอย่างมีเป้าหมายและวัตถุประสงค์

กลยุทธ์ในการบริหารกิจการ

โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เดอะฟิเคเรนเทลได้กำหนดกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการเจริญเติบโต (Growth Strategy) โดยเน้นไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีรูปแบบการใช้ชีวิตที่เป็นของตัวเอง ชอบความหรูหรา โดยอาศัยความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ด้านงานบริการของผู้จัดทำโครงการ ประกอบกับเลือกใช้กลยุทธ์การสร้างแตกต่างในการบริการ (Differentiation Strategy) ผสมผสานกับการทำให้เกิดความแตกต่างในตลาดเฉพาะ (Focus Differentiation) โดยเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เดอะฟิเคเรนเทล มีการแบ่งโซนห้องพักตามรูปแบบการดำเนินชีวิต (Lifestyle) ที่หรูหรา ทันสมัย มีบริการสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า โดยมุ่งเน้นการบริการที่รวดเร็วมีคุณภาพและมาตรฐาน เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าเหนือคู่แข่ง

โครงสร้างการลงทุนของกิจการ

ในการดำเนินงานมีความต้องการเงินทุนทั้งสิ้น 14,461,200 บาท เพื่อใช้ในการพัฒนาธุรกิจและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน จึงกำหนดโครงสร้างแหล่งเงินทุนของการประกอบกิจการมาจาก 2 แหล่งได้แก่ เงินลงทุนส่วนตัวและการกู้เงินจากสถาบันการเงิน ซึ่งผู้ประกอบการใช้ที่ดินที่จัดทำโครงการซึ่งเป็นของผู้ประกอบการเอง เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน โดยได้กำหนดสัดส่วนเงินลงทุนของผู้ประกอบการต่อเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเท่ากับ 5 : 7:43 โดยมีแหล่งที่มาของเงินทุนดังนี้

ตารางที่ 1 แสดงโครงสร้างการลงทุน

รายการ	ส่วนของ ผู้ถือหุ้น	กู้จากสถาบัน การเงิน	รวม	สัดส่วน (%)
ที่ดิน	5,000,000	-	5,000,000	34.58
อาคาร	-	5,240,000	5,240,000	36.23
เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์	2,608,200	-	2,608,200	18.04
เครื่องใช้สำนักงาน	353,000	-	353,000	2.44
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	260,000	-	260,000	1.80
เงินทุนหมุนเวียน	-	1,000,000	1,000,000	6.91
รวม	8,221,200	6,240,000	14,461,200	100.00

ผลตอบแทนจากการลงทุนของกิจการ

ในด้านผลตอบแทนของการลงทุน คาดว่าจะมีผลประกอบการดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2 แสดงผลตอบแทนของการลงทุน

(บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	2,002,637	2,248,986	2,207,233	2,160,392	2,088,444
กำไรสุทธิ	1,108,406	1,310,194	1,310,311	1,306,866	1,285,847
จุดคุ้มทุน (บาท)	2,185,652	2,223,287	2,278,135	2,337,550	2,414,143
รายการ	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	2,901,991	2,851,626	2,799,282	2,744,321	2,686,611
กำไรสุทธิ	1,884,674	1,878,762	1,871,465	1,862,336	1,851,284
จุดคุ้มทุน (บาท)	1,655,710	1,721,545	1,790,472	1,862,863	1,938,892
รายการ	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	2,635,606	2,572,296	2,506,105	2,436,606	2,363,631
กำไรสุทธิ	1,844,924	1,800,607	1,754,274	1,705,624	1,654,542
จุดคุ้มทุน (บาท)	2,011,136	2,094,528	2,181,952	2,273,747	2,370,132
รายการ	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	2,242,619	2,162,164	2,077,687	1,988,986	1,895,850
กำไรสุทธิ	1,569,833	1,513,515	1,454,381	1,392,290	1,327,095
จุดคุ้มทุน (บาท)	2,482,000	2,588,723	2,700,782	2,818,444	2,941,989
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุน (NPV) ณ สิ้นปีที่ 20 มีมูลค่าเท่ากับ 10,277,099 บาท					
ระยะเวลาคืนทุน : 4 ปี 11 เดือน					

บทที่ 2

ความเป็นมาของโครงการ

ที่พักอาศัย ถือว่าเป็นสิ่งที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ ที่จำเป็นในการดำรงชีวิต มนุษย์แต่ละคนมักจะมีความต้องการในที่อยู่อาศัยที่แตกต่างกันไป ตาม สภาพสังคมและเศรษฐกิจ ขนบธรรมเนียมวัฒนธรรม แต่ในการแสวงหาที่อยู่อาศัยนั้นต้องชำระซึ่ง ความมั่นคงปลอดภัย และเอื้ออำนวยประโยชน์สูงสุดต่อการดำเนินชีวิตมากที่สุด

การเจริญเติบโตของธุรกิจในประเทศไทยได้ส่งผลกระทบต่อการทำงานขององค์กรต่างๆ รวมทั้งสถาบันการศึกษา ซึ่งได้พัฒนาและผลิตบุคลากรเพื่อป้อนสู่ตลาดแรงงาน การจัดหา ที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมต่อการดำรงชีวิต ทั้งในเรื่องของความสะดวกรวดเร็วในการเดินทางและความ ปลอดภัยในทรัพย์สิน ซึ่งเป็นส่วนที่ต้องคำนึงถึง จากข้อจำกัดในเรื่องของเวลาความไม่สะดวกใน การจัดหาที่อยู่อาศัยด้วยตนเอง ตลอดจนราคาที่ดินที่เพิ่มสูงขึ้น การดำเนินการก่อสร้างที่อยู่อาศัย ด้วยตนเองกระทำได้ไม่สะดวกนัก จึงได้เกิดธุรกิจด้านที่อยู่อาศัยขึ้น โดยระยะแรกเป็นเพียงการ จัดสรรเฉพาะที่ดิน ต่อมามีการสร้างบ้านขึ้นบนพื้นที่นั้นที่เรียกว่าบ้านจัดสรร แต่มีข้อจำกัดมากขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะข้อจำกัดเรื่องที่ดินที่มีราคาเพิ่มสูงขึ้น จึงทำให้เกิดธุรกิจที่อยู่อาศัยอีกประเภท หนึ่งขึ้นมาเรียกว่า ที่พักอาศัยประเภทให้เช่า

ที่พักอาศัยประเภทให้เช่า เป็นรูปแบบการก่อสร้างที่พักรักษาเพื่อตอบสนองความ ต้องการของผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในเมืองใหญ่ ซึ่งมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว เช่น กรุงเทพฯ มหานคร ปริมณฑลและเมืองศูนย์กลางของภูมิภาคต่างๆ เพื่อรองรับการขยายตัวดังกล่าวที่มีเพิ่มขึ้นทุกเวลา ตามการพัฒนาของประเทศ ประกอบกับปัญหาภาระทางที่ทำให้การเดินทางเพื่อประกอบภารกิจใน แต่ละวันต้องสิ้นเปลืองเวลา และค่าใช้จ่ายมาก จึงเป็นแรงผลักดันให้ประชากรหันมาเปลี่ยนแปลง วิธีการดำรงชีวิตให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมของเมือง โดยหาที่พักอาศัยที่ไม่ไกลมากต่อการ ตอบสนองการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้

จากการพัฒนาระบบการศึกษาของประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง ทำให้ความต้องการที่จะ เข้าเรียนต่อในระดับอุดมศึกษาเพิ่มขึ้น พื้นที่และอาคารเรียนไม่เพียงพอกับจำนวนนักศึกษา การขยายพื้นที่ของสถาบันการศึกษาในเขตกรุงเทพมหานครเป็นไปลำบาก ทำให้มหาวิทยาลัย ที่มี ชื่อเสียงต้องหาพื้นที่เพิ่มเติมในต่างจังหวัดเพื่อก่อตั้งเป็นวิทยาเขตของมหาวิทยาลัยนั้น การก่อตั้ง

มหาวิทยาลัยศิลปากรวิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ เกิดขึ้นจากนโยบายของคณะผู้บริหารมหาวิทยาลัย ที่ต้องการจะเปิดคณะวิชาและสาขาวิชาให้หลากหลายขึ้น แต่พื้นที่ของมหาวิทยาลัยศิลปากรวิทยาเขตวังท่าพระคับแคบเกินไป

ข้อมูลจากกองกิจการนักศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากรแสดงให้เห็นว่าในปัจจุบันหอพักนักศึกษาภายในมหาวิทยาลัยศิลปากรวิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ มีอาคารที่พักอาศัยจำนวน 10 อาคารแบ่งเป็นอาคารหอพักชาย 3 อาคาร สามารถรองรับนักศึกษาได้จำนวน 374 คน อาคารหอพักหญิง 7 อาคารสามารถรองรับนักศึกษาได้จำนวน 1,026 คน ซึ่งเมื่อเทียบกับจำนวนนักศึกษาที่ศึกษาอยู่ในระดับชั้นปริญญาบัณฑิตในทุกสาขาวิชาประจำปีการศึกษา 12553 มีจำนวนนักศึกษาระมาณ 17,400 คน โดยส่วนใหญ่จะเป็นนักศึกษา ที่มีภูมิลำเนาเดิมอยู่นอกพื้นที่จังหวัดนครปฐม (จิตราภา จิตรึกษา 2552:76) ทำให้จำเป็นต้องใช้บริการเช่าอพาร์ทเมนต์หรือหอพักเพื่อสะดวกในการเดินทางมาศึกษาที่มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์

ทำเลที่ตั้งเดิมของเดอะพีคเรนเทล เป็นร้านทำความสะอาดรถยนต์ที่กำลังจะหมดสัญญาเช่าใน เดือนมีนาคม พ.ศ.2555 และผู้ประกอบการเป็นเจ้าของที่ดิน ตั้งอยู่บริเวณตรงข้ามประตูทางเข้ามหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ และเมื่อมีการเคลื่อนย้ายของ เข้ามาศึกษาต่อในชั้นอุดมศึกษาในเขตจังหวัดนครปฐม ทั้งจากกรุงเทพมหานครและจังหวัดอื่นๆ จึงเป็นพื้นที่ที่มีแนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยของนักศึกษา ดังจะเห็นได้จากการก่อสร้างอพาร์ทเมนต์และหอพักนักศึกษาให้เช่าเป็นจำนวนมากและเมื่อพิจารณาปริมาณอพาร์ทเมนต์และหอพักในปัจจุบันพบว่ามีจำนวน 109 แห่ง (ภาคผนวก ก) ซึ่งไม่เพียงพอต่อความต้องการของนักศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากรวิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ ด้วยสาเหตุนี้จึงเป็นโอกาสดีที่จะทำโครงการอาคารเช่าพักอาศัยประเภท เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ (Service Apartment) ในระดับราคาปานกลางเพื่อรองรับนักศึกษาที่ต้องการความสะดวกสบายในการพักอาศัย

ลักษณะธุรกิจ

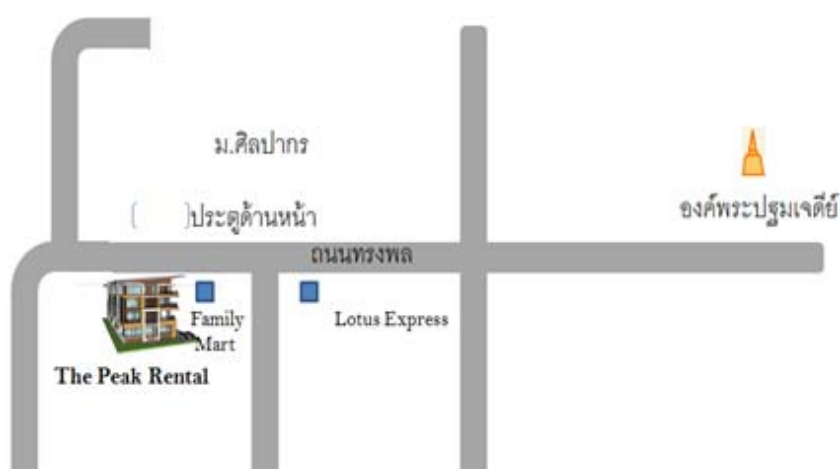
ชื่อธุรกิจ	: เดอะพีคเรนเทล
ชื่อภาษาอังกฤษ	: THE PEAK RENTAL
ที่ตั้ง	: ถ.ทรงพล ต.สนามจันทร์ อ.เมือง นครปฐม จ.นครปฐม
รูปแบบกิจการ	: อาคารเช่าพักอาศัยรวมให้เช่าลักษณะรายเดือน
พร้อมเครื่องเรือนและบริการอื่นๆ ประเภท เซอร์วิส	
อพาร์ทเมนต์ (	Service Apartment)

ขนาดที่ดิน : 100 ตารางวา (16 เมตร x 25 เมตร)
วันเปิดดำเนินการ : เมษายน 2556

เดอะพีคเร็นเทล (THE PEAK RENTAL) เป็นอาคารเช่าพักอาศัยประเภทเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ ความสูง 4 ชั้น มีห้องพักในชั้นที่ 2,3 และ 4 ให้บริการจำนวนทั้งสิ้น 27 ห้อง แต่ละห้องมีพื้นที่เฉลี่ย 28 ตารางเมตร มีการจัดแบ่งพื้นที่ไว้เป็น 3 ส่วนด้วยกันคือ ส่วนที่นอน บริเวณนั่งเล่น และห้องน้ำ ภายในห้องพักมีการตกแต่งพร้อมเฟอร์นิเจอร์ ได้แก่ เตียงนอน ตู้เสื้อผ้า และโต๊ะทำงาน พื้นที่บริการของอพาร์ทเมนต์ประกอบด้วย ส่วนเคาน์เตอร์บริการ บันไดหนีไฟ ตู้ลิ้นชักเกอร์ และห้องเก็บของ การบริการอื่นๆ ภายในห้องพัก เช่น การติดตั้งเคเบิลทีวี อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง พร้อมทั้งบริการทำความสะอาดห้องพัก ส่วนในชั้นล่างจะเป็นร้านมินิมาร์ท พื้นที่ให้เช่าสำหรับร้านอาหารตามสั่ง ร้านซักรีด และร้านขายกาแฟสด และลานจอดรถจำนวน 15 คัน บริเวณใต้อาคารที่พัก



ภาพที่ 1 แสดงสัญลักษณ์ของกิจการ



ภาพที่ 2 : แผนที่ตั้งโครงการ

ประวัติเจ้าของกิจการ

ชื่อ นายภวิศณัฐ ปฐมเจริญสุขชัย

ที่อยู่ 135/1 ถ.ทรงพล ต.สนามจันทร์ อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม 73000

โทร 034-254030

ประวัติการศึกษา

ปริญญาตรี คณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขาคอมพิวเตอร์ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

ปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ สาขาการประกอบการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ประวัติการฝึกอบรม

- การประเมินชนบทแบบมีส่วนร่วม (PRAs) ประเทศเวียดนาม
- การรวบรวมและปรับปรุงฐานข้อมูล GIS มหาวิทยาลัย ชิคาโก สหรัฐอเมริกา
- การเตรียมข้อมูลเพื่อการวิจัย สถาบัน NORC มหาวิทยาลัยชิคาโก สหรัฐอเมริกา

ประสบการณ์ทำงาน

- ที่ปรึกษาด้านฐานข้อมูลสารสนเทศ ศูนย์วิจัยมหาวิทยาลัยชิคาโก-มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- ตำแหน่งผู้จัดการโครงการวิจัยครอบครัวไทย
- เจ้าของกิจการร้านล้างรถ The Peak Carwash

ความสนใจพิเศษ

การศึกษาระบบเน็ตเวิร์กและซอฟต์แวร์ช่วยพัฒนาฐานข้อมูลภูมิสารสนเทศ (GIS) ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ คู่มือและตกแต่งรถยนต์

ลักษณะงานที่รับผิดชอบในปัจจุบัน

เป็นผู้บริหาร โครงการสัมภาษณ์และจัดเก็บข้อมูลด้านสภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนเป้าหมายเดิมในประเทศไทย ครอบคลุมพื้นที่ 8 จังหวัดทั้งครัวเรือนในชนบท และในชุมชนเมือง เป็นระยะเวลา 13 ปีอย่างต่อเนื่อง และให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการบริหารโครงการวิจัยทั้งด้านเทคนิคการประเมินชนบทแบบมีส่วนร่วม และการจัดการข้อมูลในแบบฐานข้อมูลและภูมิสารสนเทศ

ให้ข้อมูลเกี่ยวกับบริการต่างๆ ในการดูแลและเคลือบสีรถยนต์ของกิจการ ร้านล้างรถ The Peak Carwash เช่น การเคลือบสี การขัดสี เป็นต้น ตรวจสอบ และรับฟังความคิดเห็นของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ

บทที่ 3

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม เป็นการ ศึกษาสภาพการณ์ และแนวโน้มของอุตสาหกรรม ที่ผู้ประกอบการสามารถใช้แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับ การวิเคราะห์สภาวะเศรษฐกิจ อุตสาหกรรม และสภาพโดยรวมของตลาดที่ธุรกิจดำเนินการ ซึ่งเป็น ปัจจัยมห ภาค ที่ส่งผลกระทบต่อ อุตสาหกรรม และตลาดทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งข้อมูลด้านการวิเคราะห์สภาวะเศรษฐกิจ หรือ สภาพอุตสาหกรรม และภาพรวมของตลาด จะช่วยเป็น โอกาสที่เป็นประโยชน์ ในการ ก้าวข้าม ภัยคุกคามต่างๆ ของธุรกิจ

แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ

ความต้องการที่พักอาศัยให้เช่า ในภาพรวมของโครงการประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ อพาร์ทเมนต์ และหอพัก นั้น ในปัจจุบันมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้เป็นผลมาจาก จำนวนประชากร ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง มาตรการส่งเสริมการลงทุนและการศึกษาของรัฐบาล นโยบายเพื่อกระตุ้น เศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ส่งผลให้เกิดการเคลื่อนย้ายแหล่งที่อยู่อาศัย ทั้งในกรณี การย้ายเข้ามาเพื่อการศึกษาและเข้ามาทำงาน อีกทั้งผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพสังคม เมืองโดยเฉพาะปัญหาเรื่องการจราจรที่ทำให้ต้องการที่พักอาศัยสำรองใกล้สถานศึกษาหรือที่ทำงาน เพื่อให้การเดินทางสะดวกขึ้น (สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม 2550)

จากสถิติการออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่ออยู่อาศัยประเภทอาคารสูงจากศูนย์ข้อมูล อสังหาริมทรัพย์ ได้แสดงจำนวนอาคารรายปีตั้งแต่ปี 2549 – ปี2552 และแสดงจำนวนอาคาร รายไตรมาสในปี 2553 ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ตารางที่ 4 แสดงให้เห็นว่ามีจำนวน อาคารที่ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่ออยู่อาศัยอาคารสูงในเขตกรุงเทพมหานครและ ปริมณฑลทั้งสิ้น 1,287 อาคาร ณ เวลานั้นปี 2552 โดยเฉพาะในจังหวัดนครปฐมมีจำนวน 94 อาคาร มีแนวโน้มการได้รับใบอนุญาตก่อสร้างอาคารสูงมากขึ้นตั้งแต่ปี 2550 และเมื่อพิจารณาข้อมูลใน ไตรมาสที่ 4/2553 มีอาคารที่ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างอาคารสูงสร้างยังคงมี แนวโน้มสูงขึ้นถึง 51 อาคาร

ตารางที่ 4 แสดงข้อมูลการออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่ออยู่อาศัยอาคารสูงในกรุงเทพมหานคร
และปริมณฑล รายปีและรายไตรมาส

ภาค/จังหวัด	2549	2550	2551	2552	1/2553	2/2553	3/2553	4/2553
กทม. และปริมณฑล	2,291	2,532	1,752	1,287	269	230	267	302
กรุงเทพมหานคร	1,241	1,286	846	724	166	133	170	155
สมุทรสาคร	170	122	47	69	26	21	37	38
ปทุมธานี	233	364	377	219	29	23	21	21
นนทบุรี	275	288	139	81	17	31	10	17
นครปฐม	108	39	69	94	15	6	9	51
สมุทรปราการ	264	433	274	100	16	16	20	20

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, การออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารที่อยู่อาศัยแนวสูง [ออนไลน์].
เข้าถึงเมื่อ 28 มีนาคม 2554. เข้าถึงได้จาก [http:// www.reic.or.th/index/housing-Building.asp](http://www.reic.or.th/index/housing-Building.asp)

จำนวนหอพักเอกชนที่จดทะเบียนกับสำนักงานพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์
จังหวัด นครปฐม ในเขตอำเภอเมืองนครปฐม จำนวน 99 โครงการในปี 2550 และเพิ่มขึ้นเป็น 107
โครงการในปี 2553 ดังแสดงในตารางที่ 5

ตารางที่ 5 แสดงข้อมูลหอพักเอกชนที่จดทะเบียนในจังหวัดนครปฐม

เขต/อำเภอ	2550		2551		2552		2553	
	ชาย	หญิง	ชาย	หญิง	ชาย	หญิง	ชาย	หญิง
อำเภอเมืองนครปฐม	31	68	-	-	-	-	33	74
อำเภอกำแพงแสน	13	13	-	-	-	-	12	12
อำเภอพุทธมณฑล	14	5	-	-	-	-	17	5
รวม	144		-		-		153	

ที่มา: สำนักงานพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์จังหวัดนครปฐม. “รายงานการประชุมเชิง
ปฏิบัติการผู้ประกอบการหอพักเอกชน ในจังหวัดนครปฐม.” 27 มีนาคม 2554.

ข้อมูลข้างต้นแสดงให้เห็นว่าที่อยู่อาศัยประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ อพาร์ทเมนต์ และหอพัก ยังเป็นที่ต้องการของกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างมาก ทำให้ปัจจุบันมีผู้ประกอบการรายใหญ่ รายย่อยเข้ามาดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนต์เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และเลือกกลุ่มลูกค้าแตกต่างกันออกไป

มาตรฐานในการประกอบธุรกิจ

มาตรฐานที่พักอาศัยให้เช่าถือว่ามีความสำคัญอย่างยิ่ง โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยประเภท เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ (สำนักงานพัฒนาการท่องเที่ยว 2552 : 67-89) นอกจากจะเป็นที่ให้ผู้พักผ่อนหลับนอนแล้ว ยังคงมีการกำหนดระดับคุณภาพการให้บริการในระดับมาตรฐานเพื่อสร้างความมั่นใจแก่ลูกค้าที่จะได้รับประโยชน์จากสินค้าและบริการอย่างเท่าเทียม ซึ่งได้มีการกำหนด มาตรฐานการให้บริการในด้านต่างๆ ได้แก่

1. มาตรฐานด้านสถานที่ตั้ง สภาพแวดล้อม และที่จอดรถ ต้องมีการติดป้ายชื่อ อพาร์ทเมนต์อย่างชัดเจน และมีที่จอดรถบริการไม่น้อยกว่า 20% ของจำนวนห้องพัก
2. มาตรฐานด้านโถงต้อนรับ และห้องน้ำสาธารณะ ซึ่งโครงการจะมีโถงต้อนรับ ที่ได้รับการตกแต่งอย่างดี สะอาด มีพื้นที่พักผ่อน มีโทรศัพท์ที่สามารถโทรทั้งภายในและต่างประเทศ มีระบบอินเตอร์เน็ตไร้สาย ระบบสารสนเทศที่ทันสมัย หนังสือพิมพ์ แผ่นพับ และมีห้องน้ำที่ใช้ได้สะดวก ปลอดภัย และสะอาด
3. มาตรฐานทางเดินหรือระเบียงนอกห้องพัก ที่มีความสะอาด ตกแต่งอย่างดี ปลอดภัย มีความกว้างไม่น้อยกว่า 1.5 เมตร และมีแผนผังแสดงทางหนีไฟและจุดติดตั้งอุปกรณ์ดับเพลิง
4. มาตรฐานด้านห้องพัก ที่มีขนาด ไม่น้อยกว่า 25 ตารางเมตร รวมห้องน้ำ ที่มีการออกแบบให้แบ่งส่วนระหว่าง ห้องนอนและห้องรับแขก ตามประโยชน์ใช้สอย มีการตกแต่งอย่างมีสไตล์ หูหระ และระบบระบายอากาศที่ดี พร้อมเฟอร์นิเจอร์ครบครัน ได้แก่ เครื่องปรับอากาศ ที่วีแอลซีดี ตู้เย็น ชุดรับแขก โต๊ะและเก้าอี้ทำงาน ตู้เสื้อผ้า และเตียง
5. มาตรฐานด้านความสะอาดและบริการ ซึ่งมีการตรวจความสะอาดของโถงทางเดินและบริเวณโดยรอบที่พนักงานทำความสะอาดอย่างสม่ำเสมอทุกวัน รวมถึงบริการทำความสะอาดภายในห้องพัก เดือนละ 1 ครั้งในแต่ละห้อง และกำหนดเวลาในการให้บริการลูกค้าแต่ละกิจกรรมเพื่อให้ลูกค้าเกิดการรอคอยน้อยที่สุด
6. มาตรฐานด้านความปลอดภัย ซึ่งทางโครงการจะไม่อนุญาตให้บุคคลภายนอกเข้ามาภายในอาคารห้องพักยกเว้นได้รับอนุญาตจากลูกค้าที่เช่าพักอาศัย ซึ่งจะต้องรออนุญาตจากพนักงานรักษาความปลอดภัย เพื่อเป็นการรักษาความปลอดภัยและทรัพย์สินของลูกค้า และยังมีระบบรักษา

ความปลอดภัยอื่นๆ เช่น สมาร์ทการ์ด เพื่อเพิ่มความมั่นใจในการรักษาความปลอดภัยให้แก่ลูกค้า
อีกระดับหนึ่ง

7. มาตรฐานด้านราคา มีการตั้งราคาให้เหมาะสมกับสภาพของโครงการและการ
ให้บริการโดยตั้งราคาสูงกว่าคู่แข่งเล็กน้อยเพื่อเป็นการรักษาภาพลักษณ์ของกิจการ
โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทล ดำเนินกิจการภายใต้มาตรฐาน
การประกอบธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ในด้านต่างๆ ดังนี้

1. โครงการมีทำเลที่ตั้งอยู่ตรงข้ามกับมหาวิทยาลัยศิลปากรวิทยาเขตพระราชวัง
สนามจันทร์สามารถมองเห็นป้ายชื่ออพาร์ทเมนต์ได้อย่างชัดเจน และมีที่จอดรถสำหรับลูกค้าที่
เข้าพักอาศัยจำนวน 15 คันบริเวณภายใต้อาคารที่พัก คิดเป็น ร้อยละ 55 ของจำนวนห้องพัก
2. พื้นที่สำนักงานของโครงการตั้งอยู่บริเวณใต้อาคารที่พัก มีการตกแต่งอย่างสวยงาม
ทันสมัย สะอาด พร้อมที่พักนั่งคอย และห้องน้ำสาธารณะ ลูกค้าสามารถใช้บริการ WiFi ได้ฟรี
3. ห้องพักทุกห้องมีขนาด 28 ตารางเมตร มีการออกแบบและตกแต่งภายในห้องพัก
อย่างเป็นเอกลักษณ์ พร้อมเฟอร์นิเจอร์ครบครัน แบ่งส่วนตามประโยชน์ใช้สอย พร้อมระเบียง
กว้าง 2 เมตร ซึ่งแบ่งแยกตามรูปแบบการดำเนินชีวิตที่แตกต่างกันในแต่ละชั้น
4. โครงการเน้นเรื่องความสะดวก โดยจะมีพนักงานทำความสะอาดพื้นที่ส่วนกลาง
ทุกวัน ในช่วงเช้ามืด และมีบริการทำความสะอาดห้องพักเพิ่มเติมระหว่างวัน
5. โครงการเน้นเรื่องความปลอดภัยของลูกค้าเป็นสำคัญ ด้วยการติดตั้งระบบประตู
แบบสมาร์ทการ์ด พร้อมกล้องวงจรปิดทุกชั้นและจอแสดงภาพจากกล้องวงจรปิดภายใน
โถงต้อนรับ

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

การดำเนินธุรกิจให้อยู่รอดได้ในปัจจุบัน เป็นสิ่งที่ท้าทายอย่างยิ่งต่อผู้บริหาร จะเห็นได้
ชัดว่ามีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นในโลกเป็นอย่างมากแทบทุกด้าน ล้วนแต่เป็นสภาพแวดล้อม
ภายนอกที่องค์กรไม่สามารถควบคุมได้ โดยปกติการศึกษาสภาพแวดล้อมของธุรกิจต้องทำการ
วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกก่อน เพราะสภาพแวดล้อมภายนอกธุรกิจ เป็นปัจจัยทางธุรกิจที่
ผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมได้ แต่มีอิทธิพลต่อระบบการตลาด คือสร้างโอกาส หรืออุปสรรค
แก่ธุรกิจ การกำหนดสภาพแวดล้อมภายนอกธุรกิจ เป็นสิ่งที่กระทำได้ยาก เพราะสภาพแวดล้อม
ภายนอกธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา และมีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจ ก่อให้เกิด
ผลกระทบในวงกว้างเป็นส่วนรวมของ ทั้งอุตสาหกรรม ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม
ภายนอกธุรกิจอาจทำให้สถานการณ์ที่เคยเป็นโอกาสกลับกลายมาเป็นอุปสรรค และในทางกลับกัน
อุปสรรคเหล่านั้นอาจกลับกลายเป็นโอกาสได้เช่นกัน ดังนั้นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

จึงเป็นสิ่งสำคัญในการกำหนดโอกาส อุปสรรคหลายประการสำหรับองค์กรธุรกิจ ทำให้ทราบถึงความเปลี่ยนแปลงและผลกระทบที่จะเกิดขึ้น และมีความพร้อมในการรับมือต่อการเปลี่ยนแปลงนั้นได้ ซึ่งปัจจัยสำคัญที่ต้องนำมาวิเคราะห์ได้แก่ ประชากรศาสตร์ สังคมและวัฒนธรรม การเมือง กฎหมาย เทคโนโลยีและภาวะเศรษฐกิจ สำหรับสภาพแวดล้อมภายนอกที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ สามารถอธิบายได้ ดังนี้

สภาพแวดล้อมด้านประชากรศาสตร์

เป็นการศึกษาถึงความเปลี่ยนแปลงต่างๆที่เกิดขึ้นกับประชากร ซึ่งก็คือผู้บริโภคนั่นเอง ประกอบไปกับการศึกษาถึงการเปลี่ยนแปลงในโครงสร้างด้าน การขยายตัวของประชากร การย้ายถิ่นฐาน เป็นต้น การขยายตัวของประชากรในประเทศไทยส่งผลต่อความต้องการที่อยู่อาศัย ที่ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายด้าน เช่น จำนวนประชากร โครงสร้างประชากร ระดับรายได้ของประชากร รวมทั้งปัจจัยด้านเศรษฐกิจ สังคม การเงิน และ อัตราการเพิ่มประชากร

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ที่ได้จัดทำการศึกษาประมาณ ประชากรไทย ในช่วงปี 2543 – ปี 2564 (ตารางที่ 6) พบว่า ประชากรของประเทศไทย ในปี 2556 มีจำนวน 69,998,988 คน ด้วยอัตราการขยายตัวถึง ร้อยละ 0.55 มีจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นทุกปี แต่เป็นการเพิ่มในอัตราที่ลดลง ซึ่งการคาดประมาณการจำนวนประชากรไทยในอีก 10 ปีข้างหน้าก็จะมีประชากรเพิ่มขึ้นอีกเพียงประมาณ 4 ล้านคน

ตารางที่ 6 แสดงการคาดประมาณประชากรของประเทศไทย พ.ศ.2543-2564

ปี	จำนวนประชากร (คน)	อัตราการขยายตัว
2543	62,236,169	-
2550	66,230,318	1.01
2551	66,975,861	1.13
2552	67,774,429	1.19
2553	68,559,404	1.16
2554	69,135,313	0.84
2555	69,616,644	0.70
2556	69,998,988	0.55
2557	70,311,365	0.45
2558	70,629,771	0.45
2559	70,904,048	0.39
2560	71,250,380	0.49
2561	71,679,406	0.60
2562	72,174,174	0.69
2563	72,684,594	0.71
2564	73,078,226	0.54

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. “การคาดประมาณประชากรของประเทศไทย พ.ศ. 2543-2568.” 1 พฤษภาคม 2546.

ระบบบริการการศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากร ได้จัดทำรายงานจำนวนนักศึกษาทั้งหมด จำแนกตามคณะ และระดับการศึกษา ในช่วงปี 2551 – ปี 2554 ตารางที่ 7 แสดงให้เห็นว่า มีจำนวนนักศึกษาที่ยังคงสถานะภาพเป็นนักศึกษาในแต่ละปีของทุกระดับการศึกษา ในวิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์เพิ่มขึ้นทุกปี ในปี พ.ศ. 2551 มีจำนวนทั้งสิ้น 13,394 คน และในปี พ.ศ. 2554 มีจำนวนทั้งสิ้น 17,304 คน มีอัตราเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 29 และมีแนวโน้มที่จะรับนักศึกษามากขึ้นทุกปี

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนนักศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์
พ.ศ. 2551 -2554

วิทยาเขต : พระราชวังสนามจันทร์	2551	2552	2553	2554
ระดับการศึกษา : ปริญญาตรี				
จิตรกรรมประติมากรรมและภาพพิมพ์	442	451	478	544
อักษรศาสตร์	2,475	2,409	2,465	2,641
ศึกษาศาสตร์	1,310	1,386	1,421	1,548
วิทยาศาสตร์	1,987	2,222	2,403	2,655
เกษตรศาสตร์	1,003	1,042	1,006	1,016
วิศวกรรมศาสตร์และเทคโนโลยีอุตสาหกรรม	3,021	3,737	4,304	4,802
รวมในระดับ	10,238	11,247	12,077	13,206
ระดับการศึกษา : ปริญญาโท				
รวมในระดับ	2,820	3,170	3,196	3,556
ระดับการศึกษา : ประกาศนียบัตรบัณฑิต				
รวมในระดับ	-	-	-	-
ระดับการศึกษา : ปริญญาดุษฎีบัณฑิต				
รวมในระดับ	336	406	467	542
รวมในวิทยาเขต	13,394	14,823	15,740	17,304

ที่มา: ระบบบริการการศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากร. รายงานจำนวนนักศึกษาทั้งหมด จำแนกตามคณะ สาขาวิชา ระดับการศึกษา และเพศ [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 18 กันยายน 2554. เข้าถึงได้จาก <http://www.reg.su.ac.th>

สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจ

ระบบเศรษฐกิจในไตรมาส 4/2553 กลับมาขยายตัวขึ้น และมีแนวโน้มเศรษฐกิจจะยังคงขยายตัวในปี 2554 อย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลมาจากภาคการผลิตที่สามารถส่งออกได้และอุปสงค์ภายในประเทศเป็นสำคัญ ซึ่งเป็นการขยายตัวหลังจากเศรษฐกิจหดตัว 2 ไตรมาสติดต่อกัน อย่างไรก็ตาม สำหรับปี 2554 คาดว่าจะมีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจเท่ากับร้อยละ 3.7 และ 4.7 ในปี 2555 ตามลำดับ (ตารางที่ 8) การขยายตัวทางเศรษฐกิจมีการสนับสนุนให้เกิดการใช้จ่ายใช้สอยมากขึ้น เนื่องจากมีมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล และแผนปฏิบัติการไทยเข้มแข็ง ส่งผลให้มีกำลังจ่ายเพิ่มขึ้นเพื่อเช่าที่พักอาศัยให้มีความสะดวกสบายมากขึ้น

ตารางที่ 8 อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ พ.ศ.2553-2555 (ร้อยละเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา)

	สัดส่วนในGDP พ.ศ. 2553	2553	2554	2555
การบริโภค	61.70	5.00	4.10	4.50
ภาคเอกชน	51.70	4.80	4.10	4.60
ภาครัฐ	10.00	6.00	3.90	4.00
การลงทุนในทรัพย์สินถาวร	20.90	9.40	5.00	6.40
ภาครัฐ	5.20	-2.20	4.70	7.50
ภาคเอกชน	15.80	13.80	5.10	6.00
อุปสงค์ภายในประเทศ	83.50	10.30	3.80	5.10
การส่งออก	69.50	14.70	7.00	7.40
สินค้า	57.30	17.30	7.30	7.50
บริการ	12.20	3.90	6.10	7.00
การนำเข้า	52.90	21.50	8.10	8.80
สินค้า	43.80	26.50	9.00	9.50
บริการ	9.10	1.90	3.90	5.50
แบ่งตามภาคเศรษฐกิจ				
ภาคเกษตร	8.30	-2.20	3.30	2.50
ภาคอุตสาหกรรม	43.00	12.80	3.10	5.70
ภาคบริการ	48.70	4.60	4.50	4.00
GDP	100.00	7.80	3.70	4.70

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. “อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ พ.ศ. 2553-2555.” 5 เมษายน 2555.

ปัจจัยบวกอีกประการคือ ราคาน้ำมันที่มีแนวโน้มสูงขึ้น ส่งผลให้คนย้ายที่อยู่อาศัยมาบริเวณใกล้สถานศึกษามากขึ้นเพื่อลดต้นทุนในการเดินทาง

สภาพแวดล้อมด้านสังคมและวัฒนธรรม

สภาพแวดล้อมทั่วไปทางด้านสังคมและวัฒนธรรมในปัจจุบันส่งผลต่อธุรกิจ อพาร์ทเมนต์ เนื่องจากครอบครัวได้มีการลดขนาดครอบครัวลงกลายเป็นครอบครัวเดี่ยว และการดำเนินชีวิตอย่างเร่งรีบ และผู้คนสมัยใหม่มีทัศนคติต่อการพักอาศัยตามอพาร์ทเมนต์ที่แตกต่างจากเดิม กล่าวคือ อพาร์ทเมนต์ในปัจจุบันได้พัฒนาเป็นสถานที่ให้บริการความสะดวกที่ครบวงจร เพื่อตอบสนองรูปแบบการดำเนินชีวิตและรองรับการพักผ่อนที่แท้จริงจึงไม่ได้เป็นเพียงห้องสี่เหลี่ยมสำหรับการนอนหลับเพียงอย่างเดียวอีกต่อไป แต่ยังให้คุณค่าทางจิตใจแก่ผู้พักอาศัยตามภาพลักษณ์ของอพาร์ทเมนต์อีกด้วย

สภาพแวดล้อมด้านเทคโนโลยี

ปัจจุบันมีการพัฒนาด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจอพาร์ทเมนต์ ไม่ว่าจะเป็นโปรแกรมการบริหารค่าเช่า อุปกรณ์ประหยัดพลังงานต่างๆ ซึ่งมีผลในการดำเนินธุรกิจเป็นไปด้วยความคล่องตัวและถูกต้องแม่นยำมากขึ้น อีกทั้งยังช่วยลดภาระของพนักงาน ทำให้กิจการสามารถลดต้นทุนจากการจ้างพนักงานหลายตำแหน่งและยังสามารถนำมาใช้ในการตัดสินใจของผู้บริหารเพื่อปรับปรุงการให้บริการตามแนวโน้มของธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว

ประกอบกับการพัฒนาเทคโนโลยีโลกในด้านวิศวกรรมในการก่อสร้าง ซึ่งจะช่วยร่นระยะเวลาในการก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ให้สั้นลง และเกิดการเปลี่ยนแปลงการใช้ชีวิตให้ไปใช้สิ่งอำนวยความสะดวกมากยิ่งขึ้น อีกทั้งการเข้าถึงข้อมูล รวมถึงช่องทางการสื่อสารทางการตลาดจะเป็นประโยชน์ในธุรกิจที่เพิ่มขึ้น

สภาพแวดล้อมด้านสิ่งแวดล้อม

สถานการณ์ด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม การพัฒนาที่ผ่านมาประเทศไทยใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติเพื่อมุ่งเสริมสร้างทุนทางเศรษฐกิจเป็นหลัก แบบแผนการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจมาจากการขยายตัวของการผลิตและการบริโภคเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดเป็นสำคัญทำให้ทรัพยากรธรรมชาติถูกใช้อย่างสิ้นเปลือง

ปัจจุบันทั้งภาครัฐและเอกชนหันมาให้ความสำคัญกับการแก้ปัญหาสิ่งแวดล้อมมากขึ้น ผู้ประกอบการจะต้องปรับตัวและให้ความสำคัญในเรื่องสิ่งแวดล้อม อย่างรอบด้านครบถ้วนทั้งผลิตภัณฑ์และวัสดุที่ใช้ต่าง ๆ เพราะหากดำเนินการต่าง ๆ โดยขาดวิจักษณ์แล้ว อาจส่งผลเสียหายต่อองค์กรทั้งทางกายภาพและด้านภาพลักษณ์ขององค์กร การคำนึงถึง ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเริ่มจาก วัสดุต่างๆที่เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ ผลกระทบในกระบวนการผลิต การขนส่ง แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สินค้าอุปโภคบริโภค จนถึงวัสดุนั้นกลับไปสู่กระบวนการกำจัด

หรือกระบวนการรีไซเคิล ซึ่งผลกระทบที่วัดได้จะเป็นตัวบ่งชี้ที่ละเอียดรอบคอบและสมบูรณ์ครบถ้วนที่สุดที่จะประเมินผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ

สภาพแวดล้อมด้านการเมืองและกฎหมาย

การสนับสนุนด้านนโยบายจากรัฐบาลโดยเฉพาะอย่างยิ่งในการสร้างความชัดเจนของกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนเปิดกิจการใหม่หรือขยายกิจการเดิม การลดภาษีธุรกิจเฉพาะให้แก่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และเพิ่มค่าลดหย่อนที่สามารถนำมาหักในการคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาจากดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจของลูกค้าที่เช่าอพาร์ทเมนต์ซึ่งอาจเปลี่ยนใจไปซื้ออาคารชุดแทนการเช่าพัก

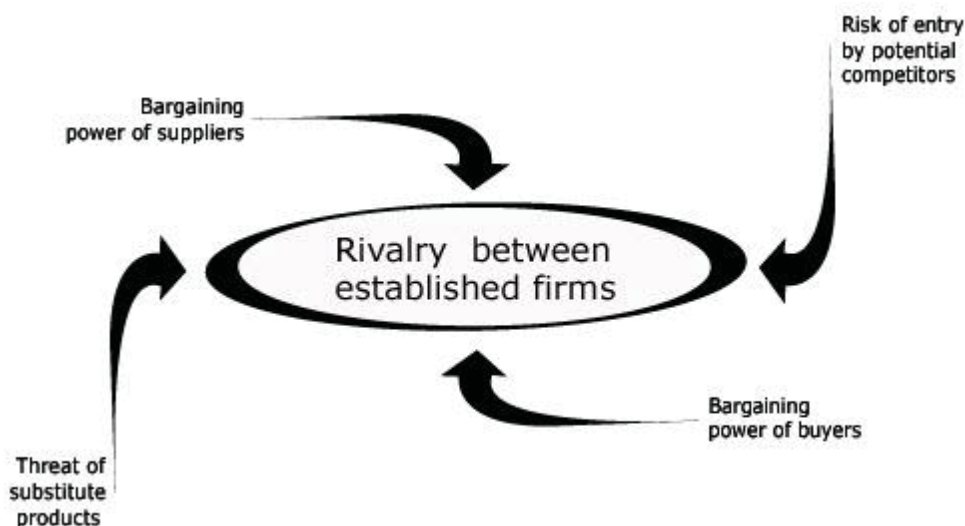
ข้อจำกัดทางด้านกฎหมายซึ่งส่งผลต่อการขออนุญาตก่อสร้าง และการคำนึงถึงการใช้ประโยชน์จากที่ดินตามกฎหมายกระทรวง ฉบับที่ 414 (พุทธศักราช 2542) ออกตามความในพระราชบัญญัติผังเมือง พุทธศักราช 2518 กำหนดการใช้พื้นที่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยที่ตั้งโครงการอยู่ในเขตพื้นที่สีเหลืองหรือที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการขออนุญาตก่อสร้าง (สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม 2552)

การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม

การวิเคราะห์ปัจจัยหรือสภาวะการแข่งขันในแต่ละอุตสาหกรรมจะทำให้ทราบถึงที่มาของความรุนแรงในการแข่งขันและอิทธิพลอันเกิดจากภาวะการแข่งขันเหล่านี้ เนื่องจากผู้บริหารไม่สามารถที่จะจัดทำกลยุทธ์ ที่ประสบความสำเร็จ โดยไม่มีความเข้าใจถึงลักษณะที่สำคัญของการแข่งขันได้เลย ในการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมนั้น Michael E. Porter ได้เสนอแนวคิดว่ามีปัจจัยสำคัญห้าประการที่ส่งผลต่อสภาวะในการแข่งขันของแต่ละอุตสาหกรรม หรือที่เราเรียกกันว่า Five-Forces Model ซึ่งได้กลายเป็นแนวคิดที่มีประโยชน์อย่างมากในการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม รวมทั้งความรุนแรงของปัจจัยแต่ละประการ

สภาวะการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจขึ้นอยู่กับสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่องค์กรธุรกิจนั้นอยู่และสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งย่อมขึ้นอยู่กับปัจจัยที่สำคัญ 5 ประการความเข้มแข็งของปัจจัยทั้ง 5 ประการนี้ บ่งบอก ถึงโอกาสในการได้กำไรของธุรกิจ ในอุตสาหกรรมนั้นๆ ยิ่งปัจจัยเหล่านี้มีความเข้มแข็งมากเท่าใดย่อมส่งผลเสียต่อการขึ้นราคา ซึ่งนำไปสู่การได้กำไรของธุรกิจ ในอุตสาหกรรมนั้นๆ ซึ่งถือเป็นข้อจำกัดของธุรกิจ ในขณะที่หากันถ้าปัจจัยนั้นๆ มีความอ่อนแอย่อมเป็น โอกาสอันดีต่อธุรกิจ ในอุตสาหกรรมนั้นๆ เนื่องจากธุรกิจ

สามารถได้กำไรได้มากขึ้น แต่เนื่องจากสภาวะอุตสาหกรรมมีการพัฒนาอยู่เสมอ ดังนั้นความเข้มแข็งหรือผลของปัจจัยทั้ง 5 ประการแสดงได้ดังนี้



ภาพที่ 3 การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมด้วย Porter's Five Force Model

ที่มา : สำนักบริการเทคโนโลยีสารสนเทศภาครัฐ. การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันด้วย Five Force Model [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 18 กันยายน 2554. เข้าถึงได้จาก [http:// km.gits.net.th](http://km.gits.net.th)

1. ภาพการณ์แข่งขันภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Rivalry Among Firms within The Industry) ภาพการณ์แข่งขันของธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ให้เข้าหน้ามหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์เป็นไปอย่างรุนแรง ทั้งด้านสงครามราคา หรือการส่งเสริมการขาย โดยเฉพาะคู่แข่งที่อยู่ในทำเลใกล้เคียงกัน เนื่องจาก ธุรกิจ อพาร์ทเมนต์ จัดเป็นธุรกิจ ด้านอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหนึ่ง ที่พบมากในย่านสถานศึกษา จึงดึงดูดผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการแข่งขัน ในการปลูกสร้างหอพัก อพาร์ทเมนต์เพื่อให้เช่ามากมาย

2. ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ (Threat of New Entry)

ผู้แข่งขันรายใหม่สามารถเข้าสู่อุตสาหกรรมได้โดยง่าย จึงถือว่ามีภัยคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่สูง เนื่องจากผู้ประกอบการสามารถขู่เงินทุนจากธนาคารในจำนวนไม่สูงมาก และส่วนใหญ่จะใช้ในการลงทุนก่อสร้างอาคาร ซึ่งผู้ประกอบการเองจะต้องเตรียมเงินจำนวนที่มากกว่าการกู้จากธนาคารเพื่อใช้ในการตกแต่ง เพิ่มเติมอีก และภาครัฐเข้มงวดในการกำกับดูแล การขออนุญาตปลูกสร้างและจัดโซนพื้นที่

3. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products)

สินค้าหรือบริการทดแทนมีค่อนข้างสูง เนื่องจากผู้บริโภคมีทางเลือกมากมายซึ่งที่อยู่อาศัยที่สามารถทดแทนมีหลากหลายประเภท แต่ละประเภทมีลักษณะเด่นที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน เช่น คอนโดมิเนียม โรงแรม บ้านพักรายเดือน หรือแม้กระทั่งที่พักถาวรอื่นๆ

4. อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต (Bargaining Power of Suppliers)

ในส่วนของผู้ขายวัตถุดิบไม่มีอำนาจการต่อรองหรืออำนาจการต่อรองต่ำ เนื่องจากธุรกิจอพาร์ทเมนต์ที่เขาจะลงทุนในตอนต้นเป็นส่วนใหญ่ และเนื่องจากโครงการปลูกสร้างอพาร์ทเมนต์เป็นโครงการใหญ่ใช้เงินเป็นจำนวนมากจึงมีผู้รับเหมาที่พร้อมจะรับงานก่อสร้างมากมาย

5. อำนาจต่อรองของผู้บริโภค (Bargaining Power of Buyers)

อำนาจต่อรองของผู้ซื้อดีมาก เนื่องจากผู้ซื้อมีทางเลือกหลายทาง เนื่องจากมีห้องพักเป็นจำนวนมากในเขตพื้นที่ใกล้เคียง และต้นทุนในการเปลี่ยนที่พักของผู้บริโภคต่ำ แต่เนื่องจากเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เดอะฟิคเรนเทล มีที่ตั้งของโครงการนั้นอยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์มาก อีกทั้งห้องพักและการบริการที่แตกต่าง หูหรรกว่าห้องพักในบริเวณใกล้เคียง จึงทำให้ผู้เช่าเกิดความต้องการเช่าพักในสิ่งที่ดีกว่าเพิ่มมากขึ้นด้วย

บทที่ 4

การวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการ (SWOT Analysis)

วิธีการและเทคนิคในการ วิเคราะห์สถานะขององค์กรมีหลายวิธีด้วยกัน หนึ่งในวิธีการเหล่านี้ คือกระบวนการวิเคราะห์ SWOT หรือเรียกได้ว่าเป็นการวิเคราะห์สภาพการณ์ (situation analysis) การวิเคราะห์ นี้ทำโดยการสำรวจจากสภาพการณ์ 2 ด้าน คือ สภาพการณ์ภายในและสภาพการณ์ภายนอก การวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ทั้งภายนอกและภายในองค์กร เพื่อศึกษาแนวโน้มข้อมูลแล้วนำมาสรุปเป็นแนวทางในการดำเนินงานเพื่อให้ตรง และตอบสนองต่อการบรรลุเป้าหมายขององค์กร ทำให้ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นรวมทั้งผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ที่มีต่อองค์กรธุรกิจ ข้อมูลเหล่านี้จะเป็นประโยชน์อย่างมากต่อการกำหนดวิสัยทัศน์ การกำหนดกลยุทธ์และการดำเนินตามกลยุทธ์ขององค์กรระดับองค์กรที่เหมาะสมต่อไป

การวิเคราะห์ SWOT ของบริษัทเป็นเครื่องมือในการตัดสินใจวางแผนทางธุรกิจ การกำหนดกลยุทธ์ และยุทธวิธี โดยใช้จุดแข็งให้เป็นประโยชน์ ฉวยโอกาสไว้เสียยากจุดอ่อน และหลีกเลี่ยงข้อจำกัด การวิเคราะห์SWOT ประกอบด้วย (ฉลองศรี พิมลสมพงศ์ 2550:126)

1. Strengths คือ จุดแข็ง หมายถึง ความสามารถและสถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นบวก ซึ่งองค์กรนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง การดำเนินงานภายในที่องค์กรทำได้ดี
2. Weaknesses คือ จุดอ่อน หมายถึง สถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นลบและด้อยความสามารถ ซึ่งองค์กรไม่สามารถนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง การดำเนินงานภายในที่องค์กรทำได้ไม่ดี
3. Opportunities คือ โอกาส หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่เอื้ออำนวยให้การทำงานขององค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินการขององค์กร
4. Threats คือ อุปสรรค หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่ขัดขวางการทำงานขององค์กรไม่ให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึงสภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นปัญหาต่อองค์กร

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)

ในการวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการ พิจารณาถึงสภาพแวดล้อมภายนอกต่าง ๆ ทั้งโอกาสและอุปสรรคที่ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมที่อยู่อาศัยเพื่อเช่า และวิเคราะห์ให้เห็นถึงจุดแข็งจุดอ่อนของโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทล ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

จุดแข็ง (Strength)

1. ทำเลที่ตั้ง

1.1 ความได้เปรียบของทำเลที่ตั้งซึ่งอยู่หน้าประตูทางเข้ามหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ ทำให้ได้เปรียบคู่แข่งอื่นที่อยู่ห่างไกลหรืออยู่ในซอย

1.2 มีสถานที่ข้างหน้าเพียงพอสำหรับจอดรถได้

1.3 การคมนาคมสะดวกสบาย มีรถโดยสารประจำทาง รถโดยสารขนาดเล็ก และรถจักรยานยนต์รับจ้างผ่านตลอด หลายเส้นทาง

1.4 บรรยากาศเหมาะแก่การพักอาศัยเนื่องจากอยู่ติดถนนขนาดใหญ่ จึงไม่มีความวุ่นวายของการจราจร

2. ด้านสินค้าและการบริการ

2.1 เป็นอาคารใหม่จึงสามารถออกแบบให้ทันสมัยตามความต้องการของผู้ประกอบการ และคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย

2.2 การดำเนินธุรกิจมีการนำเทคโนโลยี สมัยใหม่ มาผสมผสานให้เกิดความสะดวกสบายแก่ผู้พักอาศัยและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่ธุรกิจ เช่นการใช้อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงแบบไร้สาย ระบบรักษาความปลอดภัยที่ใช้ สมาร์ทการ์ด เข้าออกอาคาร ระบบประหยัดพลังงานภายในห้องพักและตัวอาคารและโปรแกรมบริหารจัดการอพาร์ทเมนต์ ซึ่งล้วนเป็นการประหยัดต้นทุนในการบริหารจัดการและให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการพัฒนาธุรกิจต่อไป

2.3 เข้าใจรูปแบบการดำเนินชีวิตของคนยุคใหม่ จึงมีการ ออกแบบและตกแต่งที่เป็นเอกลักษณ์ โดย แบ่งโซนสำหรับผู้พักอาศัย ในแต่ละชั้นตามรูปแบบการดำเนินชีวิตของลูกค้าย แต่ละกลุ่ม สร้างความโดดเด่นให้กับธุรกิจและเป็นการสร้างสังคมให้กับลูกค้าที่มีความสนใจตรงกัน ส่งผลให้ระยะเวลาในการเช่ายาวนานขึ้น

2.4 พื้นที่ภายในห้องพักมีขนาดใหญ่กว่าและได้รับการออกแบบตามประโยชน์ใช้สอย รูปลักษณ์ที่สวยงามหรูหราเพื่อให้ลูกค้ามีความรู้สึกเหมือนอยู่บ้าน เป็นการทำให้ลูกค้าตัดสินใจเช่าระยะยาว

2.5 เป็นศูนย์รวม ข้อมูลด้านที่พักอาศัยให้เช่า ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการเลือกรูปแบบที่พักอาศัยในรูปแบบต่าง ๆ

2.6 มีมาตรฐานในการ บริการห้องพัก ที่มีคุณภาพ เพื่อให้เป็นที่น่าเชื่อถือได้ในสายตาผู้บริโภค

3 . ด้านการส่งเสริมการตลาด

3.1 การแนะนำให้ผู้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมาใช้บริการของอพาร์ทเมนต์ มีหลายช่องทาง เช่น การแนะนำผ่านทางเว็บไซต์ของโครงการ การติดตั้งป้ายขนาดใหญ่ในบริเวณใกล้เคียงที่พัก การฝากโบรชัวร์แนะนำตามสถานที่ซึ่งเป็นลูกค้าเป้าหมาย

3 .2 การสำรองห้องพักทำได้สะดวก รวดเร็ว ผ่านทางเว็บไซต์ของโครงการ ลูกค้าสามารถสำรองห้องพักได้เองจากตารางแสดงสถานะของห้องพัก ซึ่งมีรูปภาพของห้องพัก ขนาดต่างๆ แสดงให้ผู้ลูกค้าเลือกได้ตามความต้องการ หรือหากลูกค้ามีความประสงค์จะดูห้องตัวอย่างก็สามารถติดต่อที่ฝ่ายประชาสัมพันธ์ของโครงการ

3 .3 การส่งเสริมการขาย จะเน้นการให้สิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าช่วงเปิดกิจการใหม่ เช่น ให้ส่วนลดค่าอุปกรณ์ตกแต่งห้องพัก หลังจากนั้นจึงทำการส่งเสริมการซื้อสินค้าและบริการจากร้านค้าที่เปิดบริการภายในที่พัก เพื่อเป็นการสนับสนุนให้เกิดการบริโภค และการได้ประโยชน์ทั้งสามฝ่าย ได้แก่ ลูกค้าได้ส่วนลดในการซื้อสินค้าและบริการ ร้านค้ามีรายได้จากการขายสินค้าและบริการ ผู้ประกอบการก็จะได้ประโยชน์จากการหมุนเวียนของรายได้ในการทำกิจกรรมดังกล่าว

4. ด้านการเงิน

4.1 การลงทุนในธุรกิจมีสัดส่วนการกู้ยืมไม่สูงมากจึงสามารถบริหารสภาพคล่องของกิจการได้เป็นอย่างดี

4.2 เนื่องจากโครงการมีนโยบายจัดสรรด้านเงินทุนหมุนเวียนสูง จึงไม่มีผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของตลาด

5. ด้านการบริหารจัดการ

5.1 การเก็บข้อมูลของลูกค้า และที่พักอาศัยให้เข้า เพื่อบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) และผู้ประกอบการที่พักอาศัยให้เข้าในเครือ

5.2 การบริหารและการจัดการ โครงสร้างองค์กรไม่ซับซ้อน ฝ่ายต่างๆมีการแบ่งหน้าที่การบริหารงานอย่างชัดเจน คล่องตัว และมีประสิทธิภาพ

5.3 การทำงานอย่างเป็นระบบโดยมีการวางแผนงานและประเมินความเป็นไปได้ (Pre-evaluation) ก่อนการดำเนินงาน เพื่อความรอบคอบและเป็นไปตามแผนที่ตั้งไว้

5.4 เน้นด้านการพัฒนาบุคลากรให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีการฝึกอบรมพนักงานอย่างสม่ำเสมอ และจำลองสถานการณ์ เพื่อฝึกให้พนักงานสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี

จุดอ่อน (Weakness)

1. เนื่องจาก เป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายของลูกค้าอาจต้องอาศัยเวลาในการสร้างการยอมรับ และความเชื่อถือจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
2. ผู้ประกอบการดูแลกิจการเองทั้งหมด การตัดสินใจโดยผู้บริหารเพียงคนเดียวต้องทำงานหลากหลายหน้าที่
3. พื้นที่โครงการมีขนาดเล็ก อาจทำให้ลูกค้าและพนักงานขาดความมั่นใจในความมั่นคงของโครงการ ทำให้เกิดการหมุนเวียนเข้าออกของพนักงานและการย้ายออกของลูกค้าบ่อยครั้ง

โอกาส (Opportunity)

1. รัฐบาลมีนโยบายให้มหาวิทยาลัยต่างๆ ออกนอกระบบ ทำให้มหาวิทยาลัยสามารถรับนักศึกษาเข้าศึกษาต่อเป็นจำนวนมากขึ้น
2. ความมีชื่อเสียงของมหาวิทยาลัยศิลปากรมีมากขึ้น ทำให้มีนักเรียนมีความต้องการศึกษาที่มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์มากขึ้น จึงมีความต้องการที่อยู่อาศัยให้เช่าเพิ่มมากขึ้น
3. ราคาน้ำมันที่สูงขึ้นทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายต้องการลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางจึงเลือกย้ายเข้ามาพักใกล้มหาวิทยาลัยมากขึ้น
4. มีการพัฒนาเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพาร์ทเมนต์ ทั้งอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์ ซึ่งมีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคาส่งผลดีต่อธุรกิจพาร์ทเมนต์ที่เปิดใหม่ เนื่องจากไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงระบบ ทำให้ลดต้นทุนไปได้มาก

อุปสรรค (Threat)

1. เศรษฐกิจที่มีแนวโน้มการเติบโตสูงขึ้น ทำให้ลูกค้าที่มีความสามารถทางการเงินต้องการที่อยู่อาศัยที่เป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง จึงส่งผลทำให้มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยถาวรแทน เช่น บ้าน คอนโดมิเนียม จึงมีความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทให้เช่าน้อยลง
2. ข้อจำกัดทางด้านกฎหมาย ในการขออนุญาตก่อสร้างตามพื้นที่โดย กฎกระทรวงฉบับที่ 414 ซึ่งควบคุมการใช้ประโยชน์จากที่ดินตามพื้นที่ การจำกัดความสูงของอาคาร จำนวนชั้น ที่ก่อสร้างและการร่นระยะต่างๆ ทำให้เกิดข้อจำกัดในการก่อสร้าง
3. สถานะบ้านเมืองของไทยในปัจจุบันยังไม่มีความมั่นคงมากนัก เนื่องจากความขัดแย้งทางการเมือง ทำให้ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีความระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้น และชะลอรายจ่ายในส่วนที่ไม่จำเป็นลง

4. การกำหนดราคาค่าไฟฟ้าโดยแบ่งเป็นช่วงตามปริมาณการใช้งาน ส่งผลให้ต้นทุนค่าไฟฟ้าของที่พักอาศัยให้เช่าสูงกว่าที่พักประเภทอื่น เป็นปัจจัยที่ส่งผลให้ผู้เช่า เลือกเช่า คอนโดมิเนียม หรือบ้านเช่าแทนเพราะมีต้นทุนค่าไฟฟ้าที่ต่ำกว่า

บทที่ 5

วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายในการทำธุรกิจ กลยุทธ์ระดับองค์กร กลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจ และกลยุทธ์ระดับหน้าที่

สภาวะสังคมในปัจจุบันการดำเนินธุรกิจมีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากปัญหาความหนาแน่นของประชากรในเมืองใหญ่โดยเฉพาะในเมืองหลวง เขตโรงงานอุตสาหกรรม และสถานศึกษา ทำให้เกิดปัญหาด้านความต้องการที่อยู่อาศัย ภายใต้การกำหนดเขตพื้นที่ปลูกสร้างที่มีอยู่อย่างจำกัดและปริมาณของประชากรที่เคลื่อนย้ายเข้ามาอยู่รอบๆ สถานที่ต่างๆ เหล่านี้เพิ่มมากขึ้นเป็นผลให้เกิดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะธุรกิจ หอพัก และอพาร์ทเมนต์เพิ่มขึ้นมากมาย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัย ดังนั้นผู้บริหารจำเป็นที่จะต้องมีการปรับปรุงและพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา เนื่องจากแนวคิดหรือวิธีการในการบริหารแบบเดิมๆ ย่อมไม่สามารถนำพาองค์กรไปสู่ความสำเร็จได้เหมือนในอดีต ผู้บริหารยุคใหม่จะต้องให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นและสามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว ต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้บริหารจะต้องอาศัยชั้นเชิงในการบริหารที่เหนือกว่าคู่แข่ง หรืออาศัยความว่องไวในการปรับตัว ให้ทันต่อภาวะการแข่งขันที่เกิดขึ้นในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

กลยุทธ์ธุรกิจเป็นหัวข้อสำคัญในการบริหารที่ผู้บริหารทุกระดับและในทุกองค์กรทั้งหน่วยงานเอกชนและภาครัฐต่างต้องให้ความสนใจ เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของปัจจัยทางธุรกิจมีผลต่อชัยชนะและความพ่ายแพ้ขององค์กร หากการตัดสินใจและการดำเนินงานของผู้บริหารเกิดความผิดพลาดหรือพลั้งเผลอขึ้น อาจก่อให้เกิดผลกระทบที่รุนแรงต่อเสถียรภาพและการดำรงอยู่ขององค์กร (จินตนา บุญบงการ และ ญัฐพันธ์ เขจรนันท์ 2547 : 137)

การจัดการเชิงกลยุทธ์เป็นการบริหารอย่างมีระบบ ที่ต้องอาศัยวิสัยทัศน์ของผู้นำองค์กร วัตถุประสงค์ เป้าหมาย ขององค์กรในระยะสั้นและระยะยาว จากนั้นจึงวางแผน ทำกิจกรรมต่าง ๆ อย่างมีขั้นตอน เพื่อให้องค์กรสามารถดำเนินงานตามพันธกิจ นำไปสู่การบรรลุวัตถุประสงค์ และเป้าหมายที่กำหนดไว้ เนื่องจากการบริหารกลยุทธ์เป็นการบริหารองค์รวม ผู้นำที่มีความสามารถจะต้องอาศัยกลยุทธ์ในการจัดการองค์กรที่มีประสิทธิภาพเหมาะสมกับองค์กร และสามารถนำไปปฏิบัติได้จริงไม่ล้มเหลว เนื่องจากกลยุทธ์ที่ดีแต่ล้มเหลวจะไม่สามารถนำ

ความสำเร็จมาสู่องค์กรได้ ดังนั้นทั้งกลยุทธ์และนักบริหารที่เป็นผู้ตัดสินใจเลือกใช้กลยุทธ์และนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติจึงมีความสำคัญเท่าเทียมกัน อย่างไรก็ตามผู้บริหารจะต้องพึงตระหนักไว้ว่า สิ่งที่ตนกำหนดไว้นั้นไม่ได้มีลักษณะที่คงที่เสมอไป ดังนั้นวิสัยทัศน์ ภารกิจ และวัตถุประสงค์ขององค์กร จะต้องมีการปรับปรุงให้สอดคล้องกับกาลเวลาและสภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง

วิสัยทัศน์เชิงกลยุทธ์ คือ การกำหนดทิศทางในอนาคตของธุรกิจเพื่อกำหนดแนวคิดที่ใช้เป็นแนวทางในการชี้นำถึงสิ่งที่องค์กรต้องการจะทำและจะเป็นในอนาคต ซึ่งวิสัยทัศน์ที่ดีย่อมกระตุ้นให้ทุกคนในองค์กรดำเนินไปในทิศทางที่ถูกต้องและช่วยประสานงานการดำเนินงานของหน่วยงานและทรัพยากรมนุษย์ (บุญเลิศ เย็นคงคา และคณะ 2545 :29) วิสัยทัศน์ขององค์กร เป็นความต้องการของผู้บริหารระดับสูงในองค์กร ที่มีความต้องการในการแก้ไขปัญหาและกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยทั่วไปการกำหนดวิสัยทัศน์จะเกิดขึ้นในทุกระดับของธุรกิจ โดยผู้บริหารระดับสูงจะนำเอาทรัพยากรในองค์กรที่ตีมาใช้ในการกำหนดวิสัยทัศน์ ความต้องการขององค์กรและลูกค้า (Need) และวัฒนธรรมเบื้องต้นขององค์กร ดังนั้นวิสัยทัศน์จะเป็นความต้องการของผู้บริหารให้ธุรกิจเป็นไปในทิศทางใดในอนาคต

พันธกิจ คือ ประกาศหรือข้อความของบริษัทที่พยายามกำหนดว่าทำอะไรในปัจจุบัน กำลังจะทำอะไรในอนาคต องค์กรเป็นองค์กรแบบใด จะก้าวไปสู่การเป็นองค์กรแบบใด และบางครั้งอาจแสดงสิ่งที่องค์กรกำลังให้บริการแก่ลูกค้าอยู่ทั้งผลิตภัณฑ์และบริการ ทั้งนี้เพื่อบรรลุความเป็นเลิศเหนือคู่แข่ง โดยส่วนใหญ่แล้วข้อความเรื่อง พันธกิจขององค์กรจะประกอบไปด้วยข้อความที่บ่งบอกถึงคุณค่าทางปรัชญาสำคัญที่ผู้บริหารตัดสินใจกระทำ สามารถแยกความแตกต่างและคุณค่าขององค์กรแต่ละแห่งได้อย่างชัดเจน ซึ่งแสดงถึงพันธะของบริษัทที่มีต่อเป้าหมายและสอดคล้องกับคุณค่าของผู้บริหาร พันธกิจที่ดีขององค์กรที่ถูกนำมาปฏิบัติจะแสดงถึงความรับผิดชอบต่อทุก ๆ ส่วนที่มีส่วนร่วมกับองค์กร

เป้าหมาย เป็นการบอกถึงสิ่งที่องค์กรปรารถนาให้เกิดขึ้นในอนาคต และสามารถบรรลุได้ด้วยกระบวนการจัดการ โดยมีการกำหนดให้ชัดเจน กระชับ ตรงจุด และสามารถวัดได้ ทั้งนี้การกำหนดเป้าหมายจะมีการกำหนดให้ชัดเจนขึ้นกว่าการกำหนดภารกิจว่าจะต้องทำอะไร แต่เป้าหมายไม่ได้เป็นตัวบ่งบอกความสำเร็จ หากแต่เป็นการกระทำเพื่อมุ่งสู่เป้าหมาย จะมีความหมายต่อความสำเร็จที่คาดไว้

โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิลเรนเทลจึงได้กำหนดทิศทางขององค์กร ประกอบด้วย วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจไว้ดังนี้

วิสัยทัศน์ (Vision)

“มุ่งสู่การเป็นผู้นำด้านบริการที่พักอาศัยให้เช้าชั้นเลิศ มั่นคงทันสมัย ปลอดภัย และเป็นแหล่งบริการด้านที่พักอาศัยแบบครบสมบูรณ์ในจังหวัดนครปฐม”

พันธกิจ (Mission)

1. สร้างฐานลูกค้า โดยเน้นการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า
2. สร้างเอกลักษณ์การให้บริการที่พักอาศัยให้เช้าด้วยนวัตกรรมออกแบบตามรูปแบบการดำเนินชีวิต (Life Style) ของลูกค้า
3. รักษามาตรฐานในการให้บริการ จัดสรรพื้นที่ใช้สอยให้เกิดประโยชน์สูงสุด
4. สร้างเครือข่ายที่พักอาศัยให้เช้า และระบบการจัดการข้อมูล เข้าถึงข้อมูลข่าวสารรวบรวมข้อมูล ด้านที่พักอาศัยให้เช้าต่างๆ ในจังหวัดนครปฐม อย่างทั่วถึง
5. สร้างระบบรักษาความปลอดภัยด้วยระบบแสกนลายนิ้วมือ ติดตั้งกล้องวงจรปิด ใช้งาน และบำรุงรักษาให้มีสภาพใช้งานได้อยู่เสมอ

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ (Goals)

โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทล ได้กำหนดเป้าหมายเพื่อการวางแผนการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพที่สามารถวัดผลได้ ดังนี้

เป้าหมายระยะสั้น (1-3 ปี)

1. มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยตลอดทั้งปี ขึ้นต่ำอยู่ที่ร้อยละ 90 ต่อเดือน
2. ให้บริการลูกค้าเกิดความพึงพอใจไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 โดยวัดจากจำนวนคำร้องเรียนของแต่ละห้องพัก
3. จัดทำระบบรักษาความปลอดภัยและฝ่ายบริการลูกค้า 24 ชั่วโมง
4. มีหอพักในจังหวัดนครปฐมเข้าร่วมในเครือข่ายไม่น้อยกว่าร้อยละ 20

เป้าหมายระยะยาว (3-5 ปี)

1. สร้างฐานลูกค้าให้เพิ่มขึ้นต่อเนื่องร้อยละ 5 ต่อปี
2. จัดสรรพื้นที่ว่างบริเวณชั้น 1 ให้เกิดประโยชน์สูงสุดโดยมีลานจอดรถและร้านต่างๆ เปิดให้บริการเต็มพื้นที่
3. มีหอพักในจังหวัดนครปฐมเข้าร่วมในเครือข่ายไม่น้อยกว่าร้อยละ 70

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategies)

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ เป็นการพัฒนาแผนระยะยาวขององค์กร โดยอาศัยข้อมูลโอกาสและอุปสรรคที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก และจุดแข็ง จุดอ่อนที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน การเลือกกลยุทธ์ที่ดีที่สุดและเหมาะสมกับองค์กรที่จะนำไปสู่เป้าหมายและพันธกิจของธุรกิจ ให้พัฒนาอย่างต่อเนื่องและเตรียมพร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลงในอนาคตรวมทั้งสร้างความเชื่อมั่นต่อองค์กรและทำให้โดดเด่นแตกต่างจากคู่แข่ง จึงเป็นหน้าที่สำคัญของผู้บริหารเพราะเป็นงานที่ละเอียดอ่อน ซับซ้อน เกี่ยวเนื่องกับการดำเนินงานและการดำรงอยู่ขององค์กร ทั้งนี้จะต้องคำนึงถึงระดับที่แตกต่างกันของกลยุทธ์ด้วย ซึ่งมีทั้งสิ้น 3 ระดับด้วยกันดังต่อไปนี้

1. กลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate – Level Strategy)
2. กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business – Level Strategy)
3. กลยุทธ์ระดับหน้าที่ (Functional – Level Strategy)

กลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate – Level Strategy)

เป็นกลยุทธ์ที่ครอบคลุมและบ่งบอกถึงกลยุทธ์โดยรวมและทิศทางในการแข่งขันของโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทล ได้เลือกใช้กลยุทธ์สร้างความแตกต่างเฉพาะกลุ่ม (Focus Differentiation) ที่เน้นเรื่องการส่งเสริมการตลาดและการสื่อสารให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายด้านผลิตภัณฑ์และบริการ ในช่วงแรก ของ โครงการ ที่เปิดกิจการใหม่ มุ่งเน้นไปยังการพัฒนาตลาด (New Markets) สำหรับลูกค้ากลุ่มที่มีรูปแบบการใช้ชีวิตสมัยใหม่ ให้เป็นที่รู้จักในมหาวิทยาลัย ศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ แล้วจึงเลือกใช้กลยุทธ์ การเติบโต (Growth Strategies) หลังจากที่ถูกค่ายอมรับในผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้นในอัตราที่รวดเร็ว

หลังจากนั้นจะขยายธุรกิจด้วยกลยุทธ์การรวมตัวไปข้างหลัง (Backward Integration) เป็นการขยายการบริหารธุรกิจและการควบคุมเกี่ยวกับผู้ออกแบบและช่างรับต่อเติมอาคาร โครงการจะรับบริการออกแบบและตกแต่งห้องพักตามแบบที่ลูกค้าต้องการ ให้กับลูกค้าที่ทำสัญญาเช่าระยะยาวเพื่อดึงดูดให้ลูกค้ามีระยะเวลาในการเช่ายาวนานขึ้น และเป็นการเพิ่มต้นทุนในการย้ายที่พักอาศัยของผู้เช่า

ในขณะเดียวกันเมื่อธุรกิจกำลังเติบโตด้วยความสำเร็จจากการพัฒนาตลาดอย่างจริงจัง จะเริ่มดำเนินการ จับมือกับพันธมิตรทางธุรกิจ (Alliance Strategy) ด้านข้อมูล การสร้างเครือข่ายที่พักอาศัยให้เช่าในบริเวณใกล้เคียงและในเขตอำเภออื่นๆ ในจังหวัดนครปฐม การสร้างฐานข้อมูลที่พักอาศัยให้เช่าพร้อมทั้งแสดงจำนวนห้องพักว่างให้เป็นปัจจุบันตลอดเวลาเพื่อให้ข้อมูลแก่ลูกค้าที่กำลังหาที่อยู่อาศัยให้เช่าในรูปแบบที่ต้องการต่อไป

ระหว่างที่ธุรกิจอยู่ในช่วงอัมตัมและเริ่มชะลอการเติบโตจะใช้กลยุทธ์เก็บเกี่ยว ผลประโยชน์ (Harvesting Strategy) เป็นกลยุทธ์การตัดทอนซึ่งเกี่ยวข้องกับการลงทุนให้ต่ำสุดและพยายามทำกำไรในระยะสั้นให้สูงสุด โดยการปรับปรุงการให้บริการและตกแต่งห้องพักเพิ่มเติม เพื่อขึ้นราคาค่าบริการ เป็นการสร้างภาพลักษณ์ให้ดีขึ้นและลดต้นทุนโดยลดการโฆษณาหรือค่าใช้จ่ายทางการตลาด ใช้การประชาสัมพันธ์ผ่านเครือข่ายที่พักอาศัยให้เข้าแทน และยังคงช่วยยืดระยะเวลาการบำรุงรักษา ซ่อมแซมห้องพักให้นานขึ้นด้วย

การวางแผนกลยุทธ์ระดับองค์กรมีจุดมุ่งหมายเพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันกับบริษัทคู่แข่งในระยะยาวเพื่อกำหนดวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ กลยุทธ์ระดับองค์กร เป็นทิศทางรวมของธุรกิจที่ใช้อธิบายแนวทางร่วมกันในการพัฒนาธุรกิจ การกำหนดทิศทางที่เป็นเอกภาพของธุรกิจโดยรวมของบริษัท เพื่อสร้างความเข้าใจร่วมกันในการดำเนินงานให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้

กลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจ (Business – Level Strategy)

เป็นการกำหนดกลยุทธ์ในระดับที่ต่ำลงมาที่มุ่งปรับปรุงฐานะการแข่งขันของผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้น โดยกำหนดกลยุทธ์ ให้แก่การผลิตสินค้าและบริการแต่ละชนิด เพื่อให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันเหนือคู่แข่งอื่นๆ กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างในตลาดเฉพาะ (Focused Differentiation) ถูกนำมาประยุกต์ใช้ในการบริการห้องพักตามรูปแบบการดำเนินชีวิต (Life Style) ของลูกค้าแต่ละห้อง มีบริการสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ในราคาที่เหมาะสม และนำระบบการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) มาใช้ควบคุมการให้บริการลูกค้าจากอพาร์ทเมนต์โดยใช้เทคโนโลยีด้าน โปรแกรมประยุกต์ทางคอมพิวเตอร์ (Software) การบริหารอพาร์ทเมนต์ เพื่อเก็บข้อมูลของ พฤติกรรม และรูปแบบการดำเนินชีวิตของลูกค้าให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว เป็นการสร้างความแตกต่างจากอพาร์ทเมนต์อื่นๆ ที่ให้บริการห้องพักในรูปแบบเดียวกันทั้งหมดและไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทั่วถึง

กลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจ เป็นกลยุทธ์ที่องค์กรใช้เพื่อสร้างความได้เปรียบหรือเป็นต่อในการแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดหรืออุตสาหกรรมที่หน่วยธุรกิจของบริษัทดำเนินธุรกิจอยู่โดยตรงจากการนำทรัพยากรและความสามารถพิเศษของบริษัทมาทำให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน เพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ กลยุทธ์ ๒ ระดับธุรกิจเป็นการเน้นการปรับปรุงฐานะการแข่งขันของผลิตภัณฑ์ ๒ หรือบริการของแต่ละองค์กรภายในอุตสาหกรรมหรือในส่วแบ่ง ของตลาดที่องค์กรมีส่วนร่วมอยู่

กลยุทธ์ระดับหน้าที่ (Functional Strategy)

เป็นการกำหนดกลยุทธ์ที่ครอบคลุมวิธีการในการแข่งขัน แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องในหน้าที่ (Function) ต่าง ๆ มุ่งเน้นให้แผนก หน่วยงานพัฒนากลยุทธ์ขึ้นมา โดยอยู่ภายใต้กรอบของกลยุทธ์ระดับองค์กรและกลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจ และทุกหน้าที่มีส่วนสร้างคุณค่าสำหรับลูกค้า (Customer Value) เพื่อสร้างขีดความสามารถขององค์กรที่เหนือกว่าคู่แข่งทั้งด้านคุณภาพ (Quality) ประสิทธิภาพ (Efficiency) และนวัตกรรม (Innovation) ซึ่งการดำเนินการตามกลยุทธ์จะประสบความสำเร็จหรือไม่ขึ้นอยู่กับการปฏิบัติงานตามกลยุทธ์ในระดับหน้าที่นั่นเอง กลยุทธ์ระดับหน้าที่ที่ต้องนำมาพิจารณาที่สำคัญประกอบด้วย

1. การตลาด (Marketing) เป็นการใช้เครื่องมือทางการตลาด กำหนดทิศทางและแนวทางการตลาด ตลอดจนกลไกในการตรวจสอบและประเมินผลกิจกรรมการตลาด กำกับถึงความพึงพอใจของลูกค้าด้วยต้นทุนที่เหมาะสม การใช้ประโยชน์จากความเข้าใจที่ได้รับจากการวิเคราะห์สถานการณ์ มาพิจารณาร่วมกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจที่กำหนดไว้ และสามารถเปลี่ยนแปลง กลยุทธ์ได้ทันเวลา โครงการเซอร์วิสพาร์ทเมนท์เดอะฟิสิกเรนเทล เป็นธุรกิจที่เริ่มเปิดดำเนินการใหม่จึงต้องให้ความสำคัญกับการใช้เครื่องมือทางการตลาดและเลือกใช้ส่วนผสมทางการตลาด Marketing Mix 8P'S เป็นกลยุทธ์ในการดำเนินการซึ่งได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Produce) การกำหนดราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการจัดจำหน่าย (Promotion) บุคลากร (People) กระบวนการให้บริการ (Process) ภาพลักษณ์การบริการ (Physical Evident) และความร่วมมือกับคู่ค้า (Partnership)

2. การผลิตและการดำเนินงาน (Production and Operation) มีการจัดบริการที่พักอาศัยให้เช่าอย่างมีคุณภาพได้ตามมาตรฐาน และสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า สม่่าเสมอและเกิดความผิดพลาดต่ำที่สุด ที่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการบริการสูงสุด รวดเร็ว

3. การบริหารงานบุคคล (Human Resource Management) ธุรกิจการให้บริการที่พักอาศัยให้เช่า นอกจากต้องทำการจัดหาบุคลากรที่มีความเหมาะสมมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง พนักงานต้องมีคุณสมบัติของการเป็นผู้ให้บริการที่ดี มีจิตสำนึกในการให้บริการ ยังมีการฝึกอบรมพนักงานให้มีความรู้ความสามารถอย่างสม่ำเสมอเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว การจ่ายผลตอบแทนให้แก่พนักงานตามความเหมาะสมของหน้าที่ความรับผิดชอบและสวัสดิการตามกฎหมายกำหนด และกิจการได้เห็นความสำคัญของการจูงใจพนักงานด้วยกลยุทธ์การออมเงิน โดยจัดกองทุนภายในสำหรับพนักงานโดยจะหักเงิน ร้อยละ 5 จากเงินเดือนของพนักงานและกิจการสมทบเงินเป็นจำนวนที่เท่ากันทุกเดือน เพื่อให้พนักงานกู้เงินด้วยอัตราดอกเบี้ย

ต่ำและปันผลคืนแก่นักงานทุกปี และคืนเงินแก่นักงานทั้งหมดเมื่อพนักงานลาออก เพื่อสร้างขวัญกำลังใจ และดึงดูดพนักงานอยู่กับองค์กร

4. การเงิน (Financial) การเลือกใช้กลยุทธ์ทางการเงินที่เน้นสภาพคล่องสูงทำให้ธุรกิจสามารถอยู่รอด เจริญเติบโตได้เร็วและสามารถลดความเสี่ยงจากการค้างชำระค่าสาธารณูปโภค ชำระเงินกู้และดอกเบี้ยจ่ายในกรณีที่มีการค้างชำระค่าเช่า โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เดอะพิกเรนเทลยังมีความได้เปรียบด้านต้นทุนจากการปลูกสร้างในที่ดินของตนเองซึ่งสามารถใช้เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้เงินจากสถาบันการเงินด้วยอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ และมีความพร้อมในการดำเนินนโยบายทางการเงินเพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินงานและการตลาด

5. การบัญชี (Accounting) ได้นำโปรแกรมประยุกต์ทางคอมพิวเตอร์ด้านการบริหาร อพาร์ทเมนต์ที่มีการพัฒนาได้อย่างสมบูรณ์แบบในการใช้งาน ที่สามารถแสดงผลทางการเงิน และบัญชี ข้อมูลข่าวสารเพื่อการตัดสินใจ เรียบง่าย และลดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บและบริหารข้อมูล เพื่อให้ทราบสถานะของกิจการได้อย่างรวดเร็ว

6. การจัดซื้อ (Purchasing) เนื่องจากกลยุทธ์ทางการเงินที่เน้นสภาพคล่องสูงทำให้สามารถคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีความน่าเชื่อถือและใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพ จึงลดความเสี่ยงที่จะมีการส่งมอบงานล่าช้าและด้อยคุณภาพเพราะสามารถชำระเงินได้ตามกำหนดเวลา และยัง สามารถซื้อวัสดุและอุปกรณ์พื้นฐานต่างๆ ได้ในราคาที่ถูกลงจากการซื้อในปริมาณมาก (Economic of Scale)

7. การวิจัยและพัฒนา (Research and Development) เป็นการใช้เทคโนโลยีในการเก็บ ข้อมูลการให้บริการแก่ลูกค้า รวมทั้งข้อเสนอแนะและคำร้องเรียนต่างๆ เพื่อสร้างสรรค์รูปแบบที่เป็นนวัตกรรมของการบริการ

กลยุทธ์ระดับหน้าที่หรือกลยุทธ์ปฏิบัติการเป็นกลยุทธ์ที่นำไปใช้ในแต่ละหน้าที่เพื่อนำมาสนับสนุนกลยุทธ์ระดับธุรกิจและกลยุทธ์ระดับองค์กรให้ประสบความสำเร็จ บรรลุเป้าหมายตามที่กำหนดไว้ ซึ่งกลยุทธ์ระดับหน้าที่จะถูกกำหนดให้อยู่กับกลยุทธ์ระดับธุรกิจหรือกลยุทธ์ระดับหน่วยธุรกิจ องค์กรต้องกำหนดกลยุทธ์ระดับหน้าที่ให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ระดับธุรกิจ ในการกำหนดกลยุทธ์ระดับหน้าที่ องค์กรยังต้องนำวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์มาแปลงเป็นวัตถุประสงค์นโยบายและกิจกรรมของหน่วยงานเพื่อผลักดันให้วัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์เหล่านั้นบรรลุผลผ่านการดำเนินกิจกรรมในขอบเขตความรับผิดชอบของหน่วยงานนั้น ๆ

บทที่ 6

แผนการบริหารจัดการ

โครงสร้างองค์กร เป็นสิ่งสำคัญในการสร้างอิทธิพลต่อพฤติกรรมของคน และกลุ่มคน ภายในองค์กร ซึ่งอิทธิพลที่สร้างขึ้นนั้น ส่วนใหญ่เกิดจากวัตถุประสงค์ในการควบคุม (Control) โดยการถูกควบคุมนั้นมาจากลักษณะของงาน ที่ได้ออกแบบไว้ภายในโครงสร้างองค์กร และภายในโครงสร้างองค์กรนั่นเอง ก็จะประกอบไปด้วยกิจกรรมหลากหลายที่มีการปฏิสัมพันธ์ระหว่างงาน หรือกลุ่มงาน ดังนั้น กระบวนการทำงานประจำวันจึงมีความสำคัญไม่น้อยไปกว่า ตัวงาน และคำบรรยายลักษณะงานนั้น ซึ่งก็จะเป็นตัวควบคุมพฤติกรรมคนเช่นกัน โครงสร้าง องค์กรจำเป็นที่จะต้องทำการออกแบบโดย ผู้บริหารร่วมกับกรรมการ หรือเจ้าของกิจการ ซึ่งผู้บริหารยังจะสามารถ ใช้การออกแบบโครงสร้างองค์กรมาเป็นสื่อกลางในการสื่อสาร สร้างคำอธิบายให้กับคนในองค์กร ให้ได้เข้าใจในระดับเดียวกัน ในเรื่องค่านิยมร่วมและกำหนดพฤติกรรม รวมถึงการสร้างให้เกิด พันธะสัญญาด้านจิตวิทยาระหว่างคนในองค์กรกับองค์กรที่ จะต้องสอดคล้องกับยุทธศาสตร์และ วัฒนธรรมองค์กร การสรรหา คัดเลือกบุคลากรที่เหมาะสมกับตำแหน่งโครงสร้างขององค์กรที่ เหมาะสมจะทำให้ องค์กรสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุวัตถุประสงค์ของ องค์กรได้

การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จตามเป้าประสงค์ จำเป็นต้องจัดทำแผนบริหาร จัดการอันเป็นการกำหนดโครงสร้างธุรกิจ/องค์กรและทีมผู้บริหาร เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์ กล ยุทธ์ และแผนดำเนินธุรกิจด้านต่างๆ ธุรกิจพาร์ทเมนต์เป็นธุรกิจที่ดำเนินกิจการแลกเปลี่ยนสินค้า และบริการใน รูปแบบที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้านความพึงพอใจและความคาดหวัง มักจะถูกบริโภคไปพร้อมๆ กับที่ผลิตขึ้นมา

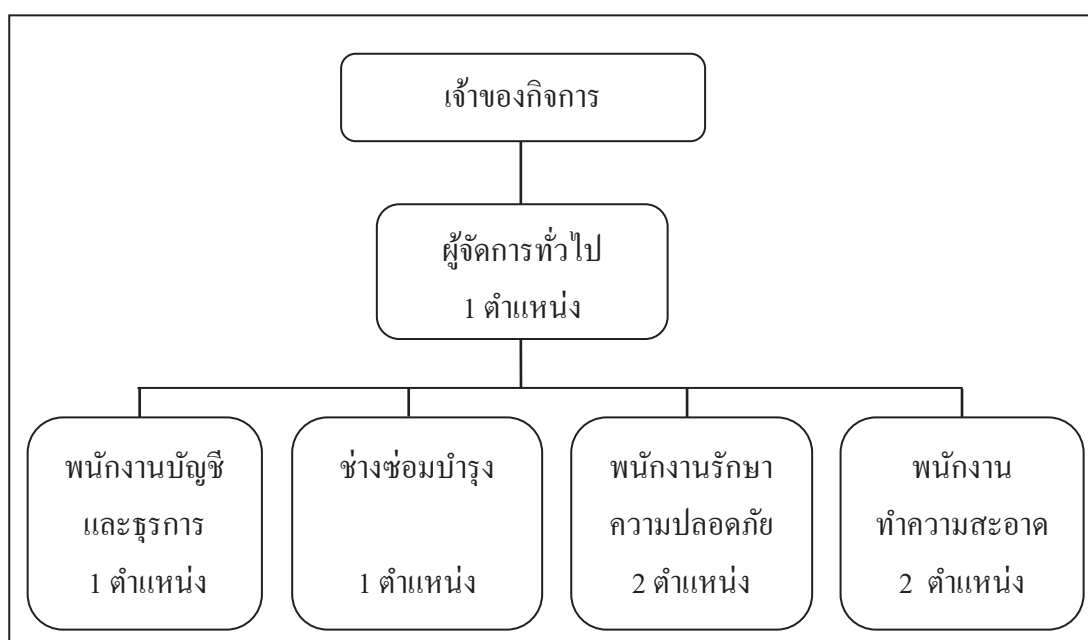
เนื่องจากธุรกิจบริการเป็นธุรกิจที่มุ่งเน้นความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก คุณภาพของ การบริการจะเป็นที่พึงพอใจของลูกค้าหรือไม่ ขึ้นอยู่กับการปฏิบัติของผู้บริหารและพนักงานที่ ต้องทราบถึงความต้องการของลูกค้าที่มีอยู่อย่างไม่จำกัด ซึ่งลูกค้าแต่ละรายจะ มีความพึงพอใจที่ แตกต่างกันไป โลกแห่งธุรกิจบริการยังไม่สามารถเบียดบัง “ความเปลี่ยนแปลง” ที่เปรียบได้ ประหนึ่งคู่แข่งอภิมหาของคนที่ทำธุรกิจทุกประเภททุกยุคทุกสมัยที่คอยขัดขวางความสำเร็จถ้าไม่ รู้จักบริหารจัดการที่ดี โลกของธุรกิจบริการถือว่าเป็นโลกที่เปลี่ยนไปรวดเร็วจากเดิมมากมีระดับ

การแข่งขันสูง ธุรกิจจึงต้องแข่งชิงความได้เปรียบ การสร้างความประทับใจ ความเชื่อมั่น ความปลอดภัย ความจริงใจ รวดเร็วและถูกต้องในการแก้ไขปัญหา ผู้ให้บริการจะต้องสามารถให้บริการเหนือความคาดหวังของลูกค้า

จากใจความที่กล่าวมาข้างต้น โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีคเรนเทลจึงได้จัดทำแผนบริหารจัดการธุรกิจ โดยกำหนดโครงสร้างการบริหารจัดการธุรกิจองค์กรและแผนการดำเนินงานธุรกิจด้านต่างๆ ภายใต้ยุทธศาสตร์การดำเนินการตามเป้าหมายของธุรกิจดังต่อไปนี้

ชื่อธุรกิจ	: The Peak Rental
เจ้าของธุรกิจ	: นายภวิศณัฐ ปฐมเจริญสุขชัย
รูปแบบธุรกิจ	: กิจการเจ้าของคนเดียว
ที่ตั้ง	: 135/1 ถ.ทรงพล ต.สนามจันทร์ อ.เมืองนครปฐม จ.นครปฐม 73110
บริการ	: บริการให้เช่าอพาร์ทเมนต์ครบวงจร
การบริหารงาน	: เจ้าของกิจการ เป็นผู้มีอำนาจในการตัดสินใจเกี่ยวกับการดำเนินงานทั้งหมด
เวลาทำการ	: เปิดทำการทุกวันตลอดเวลา

โครงสร้างองค์กรและแผนผังบริหารเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีคเรนเทล



ภาพที่ 4 แสดงผังโครงสร้างองค์กร

แผนด้านบุคลากร

ธุรกิจอพาร์ทเมนต์เป็นธุรกิจที่ต้องให้บริการทุกวัน 24 ชั่วโมง ทำให้ต้องเตรียมพร้อมในการให้บริการลูกค้าตลอดเวลา จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องกำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบอย่างชัดเจนให้กับพนักงาน เพื่ออำนวยความสะดวกให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าในทุกๆ ด้านและให้เกิดประสิทธิภาพในการบริการ ทางเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะฟิเคเรนเทลได้กำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบของพนักงานตามโครงสร้างองค์กร ดังต่อไปนี้

1. ผู้จัดการทั่วไป ความรับผิดชอบหลักคือการดูแลความเรียบร้อยในทุกๆ ด้านของอพาร์ทเมนต์ ควบคุมการปฏิบัติงานของพนักงานทุกคนให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด ขณะเดียวกันต้องประสานงานด้านต่างๆ ให้ดำเนินไปอย่างสอดคล้องและราบรื่น เพื่อให้เกิดประโยชน์และผลกำไรสูงสุด จัดทำรายงานทุกไตรมาสเสนอเจ้าของกิจการ

2. พนักงานบัญชี ธุรการ ประชาสัมพันธ์ และติดต่อสอบถาม มีความรับผิดชอบครอบคลุมงานด้านเอกสารและการทำธุรกรรมทางการเงิน การจัดเก็บเอกสารสัญญาเช่า ทำเอกสารใบแจ้งหนี้ค่าเช่า ดูแลควบคุมรายรับ รายจ่ายของอพาร์ทเมนต์ จัดทำรายงานด้านบัญชีให้แก่ผู้จัดการทั่วไป นอกจากนี้ยังต้องจัดหาห้องพักและรับจองห้องพักล่วงหน้า รับแจ้งปัญหาต่างๆ เช่น การซ่อมแซมอุปกรณ์ในห้องพักเพื่อดำเนินการแก้ไข

3. พนักงานซ่อมบำรุง ความรับผิดชอบหลัก คือ การดูแลและซ่อมบำรุงทุกวัสดุ อุปกรณ์ต่างๆ ภายในอพาร์ทเมนต์ และสวนหย่อม ให้อยู่ในสภาพที่ดีและพร้อมใช้งานเสมอ จัดทำบันทึกการซ่อมบำรุงในแต่ละวันไปยังผู้จัดการทั่วไป

4. พนักงานรักษาความปลอดภัย ความรับผิดชอบหลักคือการดูแลรักษาความปลอดภัยให้แก่ผู้เช่าและรักษาความสงบเรียบร้อยภายในอพาร์ทเมนต์ รับแจ้งปัญหาที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยของชีวิตและทรัพย์สินของลูกค้าเพื่อดำเนินการแก้ไขและรายงานไปยังผู้จัดการทั่วไป

5. พนักงานทำความสะอาด ความรับผิดชอบหลักคือการดูแลรักษาความสะอาดในพื้นที่ส่วนกลางและบริเวณโดยรอบอาคาร ทำความสะอาดห้องพักที่หมดสัญญาเช่าให้เรียบร้อย หากพบข้อบกพร่องต้องรายงานผู้จัดการทั่วไป

กระบวนการสรรหาบุคลากร

การสรรหาและคัดเลือก ทรัพยากรบุคคลของธุรกิจอพาร์ทเมนต์นั้นต้องมีคุณภาพและเหมาะสมกับงานด้านการบริการ มีมนุษยสัมพันธ์ เอาใจใส่ในทุกๆ ด้านของลูกค้า และปฏิบัติงานอย่างมืออาชีพเพื่อสร้างความพึงพอใจของลูกค้า ซึ่งมีขั้นตอนและช่องทางในการคัดเลือกบุคลากรดังนี้

1. ประกาศรับสมัครงานจากผู้ที่มีความใกล้ชิดกับเจ้าของกิจการ เนื่องจากสามารถตรวจสอบได้ง่าย
2. ประกาศรับสมัครงาน โดยลงประกาศรับสมัครทางอินเทอร์เน็ตในเว็บไซต์ รับสมัครงานต่าง ๆ
3. ประกาศรับสมัครงาน จากสำนักงานจัดหางานจังหวัดนครปฐม
4. ผู้สมัครในตำแหน่งต่างๆ ต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่ทางอพาร์ทเมนต์ต้องการ และมีคุณสมบัติอื่นๆ ได้แก่
 - 4.1 เป็นผู้มีความประพฤติดีไม่เป็นผู้เคยต้องรับโทษจำคุกโดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุก เว้นแต่เป็นโทษสำหรับความผิดที่กระทำโดยประมาทหรือความผิดลหุโทษ ไม่อยู่ในระหว่างหลบหนีหรือมีประวัติอันพิจารณาได้ว่าเป็นการเสื่อมเสียใดๆ อย่างหนึ่ง
 - 4.2 ต้องมีร่างกายสมบูรณ์ แข็งแรง ไม่เป็นโรคติดต่ออันตรายใด ๆ หรือโรคพิษสุราเรื้อรัง หรือติดสิ่งเสพติดให้โทษใดๆ มีสติสัมปชัญญะที่ปกติทุกประการ
 - 4.3 เป็นผู้มีบุคลิกภาพที่สุภาพ เรียบร้อย อวัยวะดี มีปฏิสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลคนรอบข้าง และเป็นที่ยอมรับของสังคม
 - 4.4 ต้องไม่เป็นบุคคลที่ไร้ความสามารถหรือเสมือนไร้ความสามารถ
5. ผู้สมัครจะต้องได้รับการสัมภาษณ์จากเจ้าของกิจการโดยผู้ที่ผ่านการคัดเลือกจะต้องมีความรับผิดชอบในการทำงาน เป็นผู้มีจิตสำนึกและรักในการให้บริการ
6. ผู้ผ่านการคัดเลือกจะต้องทำสัญญาจ้างทดลองงานเป็นระยะเวลา 3 เดือน เมื่อประเมินผ่านการทดลองงานต้องมีสัญญาจ้างงานเป็นระยะเวลา 1 ปีขึ้นไป

คุณสมบัติบุคลากร

ตำแหน่ง ผู้จัดการทั่วไป

การศึกษา/คุณสมบัติ จบปริญญาตรีสาขาบริหารธุรกิจ หรือสาขาอื่นที่

เกี่ยวข้อง มีประสบการณ์การบริหารจัดการด้านงาน

บริการและด้านงานบริหารบุคคล มีความซื่อสัตย์ มนุษย์

สัมพันธ์ที่ดี มีความสามารถในการตัดสินใจและ

แก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี

เงินเดือน

17,000 บาท

ตำแหน่ง พนักงานบัญชีและธุรการ

การศึกษา/คุณสมบัติ จบ ปวส.ขึ้นไป สาขาบัญชี สามารถทำบัญชีและทำ
รายงานทางการเงินได้ สามารถใช้โปรแกรมสำเร็จรูป
ทางการบัญชีสำหรับคอมพิวเตอร์ได้ รู้เรื่องภาษี มีความ
ละเอียดรอบคอบ ซื่อสัตย์ มนุษย์สัมพันธ์ดี มี
ประสบการณ์ด้านงานบริการจะได้รับการพิจารณาเป็น
พิเศษ

เงินเดือน 12,000 บาท

ตำแหน่ง พนักงานซ่อมบำรุง

การศึกษา/คุณสมบัติ เพศชาย อายุระหว่าง 20-50 ปี ไม่จำกัดวุฒิ
มีประสบการณ์ด้านงานซ่อมบำรุง มีความรู้ด้านไฟฟ้า
และประปาเป็นอย่างดี มีความละเอียดรอบคอบ ซื่อสัตย์
มนุษย์สัมพันธ์ดี

เงินเดือน 8,500 บาท

ตำแหน่ง พนักงานรักษาความปลอดภัย

การศึกษา/คุณสมบัติ เพศชาย อายุระหว่าง 20-50 ปี ไม่จำกัดวุฒิ อหิชาศัยดี มี
ความสุภาพ มีใจรักในงานบริการ มีความรับผิดชอบใน
งานที่มอบหมาย

เงินเดือน 7,500 บาท

ตำแหน่ง พนักงานทำความสะอาด

การศึกษา/คุณสมบัติ เพศหญิง อายุระหว่าง 18-50 ปี ไม่จำกัดวุฒิ อหิชาศัยดี มี
ความสุภาพ มีใจรักในงานบริการ มีระเบียบรักสะอาด มี
ความรู้ในการใช้อุปกรณ์ทำความสะอาด ซื่อสัตย์ มี
ความรับผิดชอบในงานที่มอบหมาย

เงินเดือน 6,000 บาท

ในแต่ละปีทางอพาร์ทเมนต์จะมีการพิจารณาการขึ้นเงินเดือนขึ้นต่ำร้อยละ 5 ต่อปี โดย
พิจารณาจากการประเมินจากลูกจ้าง ความรับผิดชอบในหน้าที่และการขาดงาน

แผนการพัฒนาศักยภาพบุคลากร

ความรู้ความสามารถของพนักงานเป็นปัจจัยที่สร้างความโดดเด่นกว่าคู่แข่งได้ โดยการฝึกอบรมพนักงานเพื่อเพิ่มทักษะในด้านต่าง ๆ หรือเพื่อสร้างทัศนคติที่ดีให้กับพนักงานอย่างสม่ำเสมอ การกำหนดแผนพัฒนาทรัพยากรบุคคลของ เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ มุ่งเน้นฝึกฝนให้บุคลากรมีความชำนาญเรื่องการบริการเป็นหลัก การพัฒนาศักยภาพด้วยการให้พนักงานเรียนรู้ด้วยวิธีการฝึกอบรมขณะปฏิบัติงาน การพัฒนาระหว่างการปฏิบัติงาน (On The Job Training) การมอบหมายงาน การฝึกงาน การเรียนรู้ด้วยตนเอง เพื่อเพิ่มความรู้ความชำนาญเกี่ยวกับสินค้าและบริการ เพิ่มทักษะในการวิเคราะห์ แก้ไขปัญหาต่าง ๆ โดยมีการวางแผนการจัดฝึกอบรมในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน ดังต่อไปนี้

1. พนักงานทุกตำแหน่ง อบรมหลักสูตรด้านการพัฒนาศักยภาพ การบริหารอารมณ์ การใช้ภาษาที่เหมาะสมกับธุรกิจโรงแรม รวมถึงทักษะในการจัดและตกแต่งห้องพัก เพื่อรองรับความต้องการทุกรูปแบบของลูกค้า ซึ่งการจัดอบรม จะใช้สถานที่จริงของอพาร์ทเมนต์เพื่อความสมจริง
2. ตำแหน่งพนักงานบัญชีอบรมหลักสูตรเพิ่มเติมทางด้านบัญชีและการบริหารสินทรัพย์
3. ตำแหน่งพนักงานทำความสะอาด ช่างซ่อมบำรุง และพนักงานรักษาความปลอดภัย อบรมการใช้งานวัสดุอุปกรณ์ทำความสะอาด และซ่อมบำรุง โดยบริษัทผู้จำหน่ายอุปกรณ์ดังกล่าว

การควบคุมและประเมินผลการปฏิบัติงาน

การบริหารจัดการองค์กรผู้บริหารก็ต้องมีการควบคุมติดตามผลการปฏิบัติการและเปรียบเทียบผลงานจริงกับเป้าหมายหรือมาตรฐานที่กำหนดไว้ หากผลงานจริงเบี่ยงเบนไปจากเป้าหมายก็ต้องทำการปรับให้เป็นไปตามเป้าหมาย ซึ่งขบวนการติดตามประเมินผล เปรียบเทียบ และ แก้ไขนี้ ก็คือขบวนการควบคุม การประเมินผลการทำงานเป็นการตรวจวัดควบคุมคนให้ทำงานตามเป้าหมายที่กำหนดอย่างมีประสิทธิภาพ ในระยะเวลาที่กำหนดว่าเหมาะสมกับมาตรฐานที่กำหนดและเหมาะสมกับรายได้ที่คนได้รับจากองค์กรหรือไม่ ตลอดจนใช้พิจารณาศักยภาพของคนในการทำงานในตำแหน่งที่สูงขึ้นไป เพื่อเป็นแนวทางปรับปรุงเป้าหมายของบริษัท หรือการทำงานของคนให้เหมาะสมในอนาคต

โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีคเรนเทล มีการทำการประเมินการปฏิบัติงานของพนักงาน เพื่อวัดประสิทธิภาพการให้บริการ ซึ่งในแต่ละตำแหน่งงานจะมีการประเมินดังนี้

1. วัดจากการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า
2. ผลประกอบการในแต่ละไตรมาส การเข้าพัก และการควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน
3. ข้อร้องเรียนต่าง ๆ ของลูกค้า
4. การลางาน ลาออก
5. คุณภาพในการปฏิบัติงานในแต่ละด้าน
 - 5.1 พนักงานบัญชีและธุรการ วัดจากความถูกต้อง แม่นยำและรวดเร็วในการทำบัญชี ความเป็นระเบียบเรียบร้อยในการจัดเก็บเอกสาร
 - 5.2 พนักงานซ่อมบำรุง วัดจากความเร็วในการปฏิบัติงาน การควบคุมต้นทุนด้านการซ่อมบำรุง ประสิทธิภาพงานซ่อม และความพอใจของลูกค้า
 - 5.3 พนักงานรักษาความปลอดภัย วัดจากความเร็วในการปฏิบัติงานต่อเหตุร้าย
 - 5.4 พนักงานทำความสะอาด วัดจากความสะอาดเรียบร้อยและเป็นระเบียบในพื้นที่ส่วนกลางรอบอาคาร การควบคุมต้นทุนในการทำความสะอาด

บทที่ 7

แผนการตลาด

แผนการตลาดเป็นสิ่งที่กำหนดการดำเนินการทางด้านตลาดของธุรกิจทุก ๆ ธุรกิจ กล่าวได้ว่าการตลาดเป็นการกำหนดความอยู่รอดและอยู่ได้ ตลอดจนเป็นแนวทางของความเจริญทางธุรกิจ หากไม่มีแผนการตลาด ธุรกิจจะขาดแนวทางในการปฏิบัติทางการตลาด จะส่งผลกระทบด้านต่าง ๆ เช่น ผลกระทบด้านการเงิน การผลิต ระบบการจัดการธุรกิจ เมื่อสินค้าขายไม่ได้ก็ขาดเงินมาหมุนเวียนในกิจการ การผลิตสินค้าก็ไม่สามารถทำต่อเนื่องได้ การดำเนินธุรกิจจะไม่เป็นไปตามระบบ เพราะฉะนั้นแผนการตลาดจึงเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจ

แผนการตลาดเป็นส่วนที่สรุปใจความสำคัญ ๆ ของแผนธุรกิจทั้งหมด อีกทั้งแผนการตลาดยังเป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจเป็นตัวสะท้อนถึงความเป็นไปได้ของธุรกิจ ด้วยกระบวนการวางแผนและการบริหารแนวความคิด ด้านผลิตภัณฑ์หรือบริการ การกำหนดราคา การส่งเสริมการตลาด และการจัดจำหน่าย เพื่อมุ่งสนองความจำเป็นและความต้องการให้กับบุคคล และกลุ่มต่าง ๆ โดยอาศัยการสร้างสรรค์ การแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์และคุณค่ากับผู้อื่น

การที่จะสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า บริษัทต้องเข้าใจความจำเป็นและความต้องการของลูกค้าเสียก่อน ธุรกิจต้องมุ่งเน้นไปที่ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง พยายามดึงลูกค้าจากคู่แข่ง และรักษาลูกค้ากลุ่มเดิมไว้ โดยอาศัยการส่งมอบคุณค่าที่เหนือกว่าคู่แข่ง ดังนั้น ในการบริหารการตลาดผู้บริหารการตลาดต้องมีความเข้าใจถึงความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งกิจการมีเป้าหมายที่จะสร้างความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งและแสวงหากำไรจากผู้บริโภค ทุกคนในตลาด นอกจากนั้นในตลาดยังมีผู้บริโภคหลาย ๆ กลุ่มและแต่ละกลุ่มมีความต้องการแตกต่างกัน แต่ละกิจการจึงควรแบ่งตลาดทั้งหมดออกเป็นส่วนๆ แล้วเลือกส่วนตลาดที่ดีที่สุด และออกแบบกลยุทธ์ทางการตลาดสมัยใหม่ที่จะใช้สนองความต้องการแก่ตลาดส่วนที่เลือกไว้ให้เหนือกว่าคู่แข่งซึ่งเป็นส่วนประสมทางการตลาดหรือที่เรียกว่า “8 P’s” ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) การกำหนดราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการจัดจำหน่าย (Promotion) บุคลากร (People) กระบวนการให้บริการ (Process) ภาพลักษณ์การบริการ (Physical Evidence) และความร่วมมือกับคู่ค้า (Partnership)

การตลาดธุรกิจพาร์ทเมนต์ให้เข้าเป็นตลาดที่ประกอบด้วยลูกค้าหลายประเภท ผลิตภัณฑ์ห้องพักรักษาหลายรูปแบบ และบริการต่างๆ ที่ลูกค้าต้องการที่หลากหลาย ผู้ประกอบการต้องตัดสินใจว่าส่วนตลาดใดที่จะเป็นโอกาสในการบรรลุเป้าหมายของกิจการ มากที่สุด ซึ่งกระบวนการเหล่านี้แบ่งเป็น 3 ขั้นตอนได้แก่ การแบ่งส่วนตลาด (Market Segment) การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Market Targeting) และการวางตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning) (คอตเลอร์ 2546:22)

พฤติกรรมผู้บริโภค

พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) หมายถึง พฤติกรรมการแสดงออกของบุคคล แต่ละบุคคลในการค้นหา การเลือกซื้อ การใช้ การประเมินผลหรือจัดการกับสินค้าและบริการ ซึ่งผู้บริโภคคาดว่าจะสามารถตอบสนองความต้องการของตนเอง พฤติกรรมผู้บริโภคมีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ ดังนั้น การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคจะทำให้สามารถสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดที่สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคและความสามารถในการค้นหาทางแก้ไขพฤติกรรม ในการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภคในสังคมได้ถูกต้องและสอดคล้องกับความสามารถในการตอบสนองของธุรกิจมากยิ่งขึ้น ที่สำคัญจะช่วยในการพัฒนาตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง (สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม 2554)

การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation) เป็นกระบวนการในการแบ่งหรือแยกลูกค้า ออกเป็นกลุ่มย่อยๆ เพื่อให้ลูกค้าที่มีลักษณะความต้องการคล้ายคลึงกันมาอยู่ในกลุ่มเดียวกัน ทำให้เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานทางการตลาดและจัดสรรงบประมาณในการเข้าถึง ลูกค้าเป้าหมาย แต่ละกลุ่ม ซึ่งมีความต้องการแตกต่างกัน ซึ่งในการแบ่งส่วนตลาดหรือจัดผู้บริโภคออกเป็นกลุ่มๆ นั้นมีเกณฑ์การแบ่งหลายลักษณะดังนี้ (คอตเลอร์ 2546:22)

1. **ตัวแปรด้านภูมิศาสตร์ (Geography)** แบ่งตามหน่วยภูมิศาสตร์ เช่น ประเทศ ภูมิภาค จังหวัด อำเภอ ภูมิอากาศ ความหนาแน่นของประชากรเมือง หรือ ชนบท หากอยู่ในภูมิภาค เดียวกันจะมีลักษณะทั่วไปที่มีอิทธิพลต่อทัศนคติ ความจำเป็น และความต้องการบริโภคสินค้าหรือ บริการที่คล้ายกัน

โครงการเซอร์วิสพาร์ทเมนต์เดอะฟิคเรนเทล ตั้งอยู่ตรงข้ามประตูหน้ามหาวิทยาลัย ศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ จังหวัดนครปฐม ริมถนนทรงพลซึ่งเป็นถนนสายหลัก เข้าสู่องค์พระปฐมเจดีย์ และเป็นแหล่งชุมชนที่มีประชากรอาศัยอยู่อย่างหนาแน่น ประกอบด้วย มหาวิทยาลัย หอพัก สถานที่ราชการ ศูนย์อาหาร ร้านค้า ทำรถประจำทาง และทำรถรับจ้างทั่วไป บริเวณดังกล่าวมีสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อ ธุรกิจเซอร์วิสพาร์ทเมนต์ เนื่องจากมีคนหนาแน่น

มองเห็นได้ง่าย การคมนาคมสะดวก เหมาะสำหรับกลุ่มประชากรที่มีภูมิลำเนาอยู่ในเขต กรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด ที่ต้องการพักอาศัยใกล้กับมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์

2. ตัวแปรด้านประชากรศาสตร์ (Demography) โดยการแบ่งตามอายุ ขนาดของครอบครัว กลุ่มรายได้ อาชีพ การศึกษา เชื้อชาติ เป็นต้น เนื่องจากตัวแปรด้านประชากรศาสตร์นี้ มีความใกล้ชิดกับอัตราการใช้น้ำหรือบริการ รวมถึงพฤติกรรมของผู้บริโภค จึงเป็นที่นิยมใช้ในการแบ่งส่วนตลาดมากที่สุด

ผู้ใช้บริการ เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีคเรนเทล ประกอบด้วยเพศชายและเพศหญิง เป็นนักศึกษา หรือวัยทำงาน ที่ต้องการพักอาศัยใกล้มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ มีรายได้เพียงพอต่อการพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์

3. ตัวแปรด้านพฤติกรรมศาสตร์ (Behavior) เป็นรูปแบบการแบ่งตามพฤติกรรมผู้บริโภค ทักษะ การใช้ หรือการตอบสนองต่อผลิตภัณฑ์ใดผลิตภัณฑ์หนึ่ง โดยพิจารณาจากโอกาสในการซื้อ ผลประโยชน์ที่ได้รับ สถานะในการใช้ผลิตภัณฑ์ ความถี่ในการใช้ ความภักดีในตราสินค้า ซึ่งคนกลุ่มหนึ่งของตลาดจะซื้อผลิตภัณฑ์แบรนด์เดียวเสมอ แต่ในขณะที่คนอีกกลุ่มหนึ่งของตลาดมักซื้อผลิตภัณฑ์เปลี่ยนแบรนด์ไปเรื่อย ๆ

พฤติกรรมการเลือก ที่พักอาศัยให้เช่า ของผู้บริโภค เกิดจากการที่ผู้บริโภคไม่ ต้องการมีภาระจากการซื้อขายที่อยู่อาศัยและต้องการความสะดวกในการย้ายที่อยู่ใกล้กับสถานศึกษาในช่วงระยะเวลาหนึ่ง และต้องการความคุ้มค่าจากการพักอาศัยโดยคำนึงถึงบริการอื่นๆ ที่ได้รับจากการพักอาศัยในเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

4. ตัวแปรด้านจิตวิทยา (Psychography) เป็นการระบุลักษณะบุคลิกภาพ ลักษณะที่แตกต่างกันในกลุ่มของประชากร ด้านชนชั้นทางสังคม ซึ่งนักการตลาดมักจะใช้เกณฑ์ด้านรูปแบบการดำรงชีวิตของผู้บริโภคในการแบ่งส่วนตลาด

กลุ่มลูกค้าที่เลือกอาศัยในเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์มีรูปแบบการดำเนินชีวิต ที่มีความทันสมัย หรูหรา มีความเป็นตัวของตัวเอง และต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ รักสุขภาพ

การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Market Targeting)

การแบ่งส่วนตลาด แสดงให้เห็นถึงโอกาสต่างๆ ที่เกิดขึ้นในส่วนตลาดนั้น ขั้นตอนต่อไปคือการประเมินส่วนตลาดต่างๆ แล้วตัดสินใจว่าจะกำหนดตลาดเป้าหมายหรือกลุ่มผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ เพียงส่วนหนึ่งหรือเลือกหลายส่วน ของตลาดที่กิจการสามารถเข้าไปในส่วนของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ การกำหนดตลาดเป้าหมายจึงรวมถึงการประเมินความน่าสนใจของตลาด

แต่ละส่วนและเลือกเข้าไปในส่วนในตลาดที่สามารถสร้างยอดขายได้ด้วยต้นทุนที่ถูกที่สุด และมีโอกาสจะสร้างคุณค่าให้แก่ลูกค้าได้มากที่สุด และดำรงคุณค่านั้นไว้ได้ในระยะยาว กลุ่มแรกที่กำหนดได้อย่างชัดเจนคือ กลุ่มเป้าหมายหลัก (Primary Target) ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายที่ตรงและต้องการสื่อถึงโดยตรง กลุ่มเป้าหมายอีกกลุ่มหนึ่งอาจมีการกำหนดไว้คือ กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary Target) ซึ่งเป็นกลุ่มที่เล็กกว่า แต่มีแนวโน้มขยายและมีกำไรสูง ซึ่งรวมถึงกลุ่มที่มีอิทธิพล (Influencer) ต่อการซื้อสินค้า

ธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีเคเรนเทล ได้พิจารณาการแบ่งส่วนทางการตลาด และวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคจากตัวแปรด้านภูมิศาสตร์ ตัวแปรด้านประชากรศาสตร์ ตัวแปรด้านพฤติกรรมศาสตร์ ตัวแปรด้านจิตวิทยา สามารถกำหนดกลุ่มตลาดเป้าหมายได้ดังนี้

1. กลุ่มเป้าหมายหลัก

คือกลุ่มนักศึกษาคณะเกษตรศาสตร์และวิทยาศาสตร์ ชั้นปีที่ 1 ถึงชั้นปีที่ 4 ที่กำลังศึกษาอยู่ในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ ที่มีภูมิลำเนาอยู่ในกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด ที่ต้องการพักอาศัยใกล้กับมหาวิทยาลัย ทั้งเพศชายและหญิง ที่มีรายได้ระดับปานกลางตั้งแต่ 10,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป มีรูปแบบการดำเนินชีวิต ที่มีความทันสมัย หุ่นหยา มีความเป็นตัวของตัวเอง และต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ รักสุขภาพ

2. กลุ่มเป้าหมายรอง

คือกลุ่มบุคลากรในมหาวิทยาลัยศิลปากร หรือ นักศึกษาคณะอื่นๆ ที่ต้องการที่พักอาศัยใกล้กับมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์

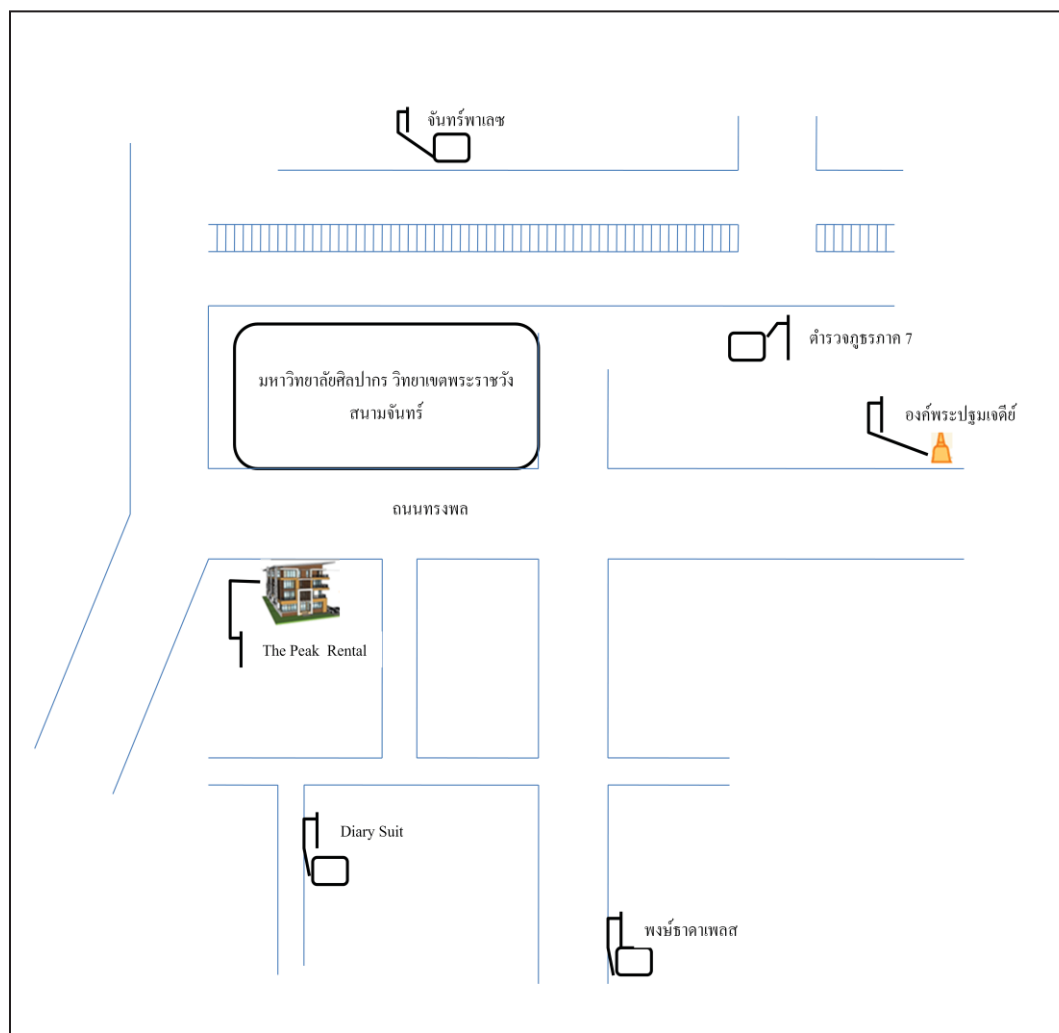
คู่แข่งในปัจจุบัน

บุคคลหรือกลุ่มบุคคลหรือสถานที่ดำเนินกิจการด้านธุรกิจอย่างเดียวกันหรือใกล้เคียงกันซึ่ง สินค้าหรือบริการเหล่านั้น สามารถ ตอบสนองความต้องการให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเหมือนกันหรือใช้ทดแทนกันได้กับธุรกิจของเราล้วนแต่เป็นคู่แข่งทางธุรกิจ ซึ่งต้องแข่ง ขันกันด้านการขาย การผลิตทั้งปริมาณ และคุณภาพเพื่อเป็นกิจการที่ยึดครองตลาดให้มากที่สุด ซึ่งคู่แข่งทางธุรกิจสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. คู่แข่งขันทางตรง (Direct Competitor) คือกิจการที่เข้ามาแข่งขันในตลาด ขายสินค้าหรือบริการชนิดเดียวกัน หรือคล้ายคลึงกันมาก และมุ่งที่ลูกค้ากลุ่มเดียวกัน ทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเกิดทางเลือกในการซื้อสินค้าหรือบริการ

จากการสำรวจ คู่แข่งขันทางตรงของ ธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีเคเรนเทล ได้แก่ เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ หรืออพาร์ทเมนต์ให้เช่า รอบๆ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวัง

สนามจันทร์ พบว่ามีจำนวนไม่มากนักที่มีสถานที่ตั้งอยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัยและมีศักยภาพการแข่งขันใกล้เคียงกันนั้นมีเพียง 3 ราย ดังภาพที่ 5 ได้แก่



ภาพที่ 5 แสดงอพาร์ทเมนต์ให้เช่ารอบมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ จังหวัดนครปฐม

1.1 จันทน์พลาซ่า อยู่ตรงข้ามประตูหลังมหาวิทยาลัย อยู่ห่างจากมหาวิทยาลัย ประมาณ 2 กิโลเมตรโดยทางรถยนต์ หรือ ประมาณ 300 เมตรโดยการเดินข้ามทางรถไฟและสวนสาธารณะ ให้บริการห้องพักรายวัน และรายเดือน มีห้องพักบริการ 138 ห้องและมีภัตตาคารขนาดใหญ่

1.2 Dairy Suit Hotel อยู่ห่างจากมหาวิทยาลัย ประมาณ 4 กิโลเมตร ตั้งอยู่ภายในซอย ตรงข้ามมหาวิทยาลัย ให้บริการห้องพักรายวันและรายเดือน มีห้องพักบริการ 55 ห้อง

1.3 พงษ์ศาตพล อยู่ห่างจากมหาวิทยาลัย ประมาณ 5 กิโลเมตร ตั้งอยู่ริมถนน
ที่จะออกไปถนนเพชรเกษม ให้บริการห้องพักรายเดือน มีห้องพักบริการ 112 ห้อง

2. คู่แข่งขันทางอ้อม (Indirect Competitor) คือกิจการที่เข้ามาแข่งขันในตลาด ขาย
สินค้าหรือบริการที่มีความแตกต่างกัน ที่จับกลุ่มเป้าหมายกลุ่มเดียวกัน หรือ อาจจะเจาะกลุ่มลูกค้า
อื่นด้วยตัวสินค้าหรือบริการที่มีความเหมือนหรือคล้ายคลึงกันมาก คู่แข่งทางอ้อมของ ธุรกิจ
เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทล ได้แก่ที่พักประเภทอื่นๆ ที่ไม่ใช่อพาร์ทเมนต์ แต่สามารถ
ให้บริการในรูปแบบการเช่าพักอาศัยได้เช่นกัน ได้แก่

- 2.1 ที่พักระยะสั้น เช่น โรงแรมระดับ 1-3 ดาว แฟลตให้เช่ารายวัน ในจังหวัด
นครปฐม ซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ห่างจากมหาวิทยาลัย
- 2.2 ที่พักระยะยาว เช่น แมนชั่น หอพัก และบ้านพักรายเดือน บริเวณรอบ
มหาวิทยาลัย ซึ่งมีเป็นจำนวนมาก
- 2.3 ที่พักถาวร เช่น บ้าน และคอนโดมิเนียม ใกล้กับมหาวิทยาลัย

การวิเคราะห์ความสามารถทางการแข่งขันเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

ความสามารถในการแข่งขันเป็นการเปรียบเทียบความสามารถขององค์กรใดองค์กร
หนึ่งกับองค์กรอื่น ๆ ในการสร้างผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ ผลตอบแทนจากการดำเนินงานองค์กร
ที่มีความสามารถในการแข่งขันคือองค์กรที่มีผลการดำเนินงานที่เหนือกว่าองค์กรอื่น ๆ ความ
ได้เปรียบในเชิงแข่งขันคือการที่องค์กรหนึ่งมีความได้เปรียบเหนือองค์กรอื่น ๆ ในตลาดใดตลาด
หนึ่งหรืออุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่ง องค์กรหนึ่งอาจมีความได้เปรียบในหลาย ๆ ด้าน เช่น
มีระบบการผลิตที่เหนือกว่า มีการบริการที่เหนือกว่า มีต้นทุนด้านเงินเดือนค่าจ้างที่ต่ำกว่า ความ
ได้เปรียบที่สำคัญคือการที่ลูกค้าให้ความสำคัญว่ามีคุณค่า ซึ่งอาจสรุปได้ว่าสถานะของความ
ได้เปรียบคือความสามารถในการสร้างความแตกต่างให้แก่สินค้าหรือบริการที่ทำให้สินค้าหรือ
บริการนั้นมีความโดดเด่นและมีคุณค่าเหนือกว่าสินค้าหรือบริการอื่น ๆ หรือความสามารถในการ
นำเสนอสินค้าหรือบริการด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่า หรือทั้ง 2 ประการ

1. ข้อได้เปรียบของธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทล

1.1 มีการดำเนินกิจการตามมาตรฐานการให้บริการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ทำให้
ลูกค้าเกิดความเชื่อถือ เป็นที่ไว้วางใจ

1.2 ทำเลที่ตั้งของกิจการอยู่ริมถนน ตั้งอยู่ตรงข้ามประตูหน้ามหาวิทยาลัยศิลปากร
วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ สามารถสังเกตเห็นได้ง่าย

1.3 เป็นศูนย์รวมข้อมูลที่พักที่ให้บริการอย่างมีมาตรฐาน ด้วยความร่วมมือกับลูกค้า และพันธมิตรทางการค้า

1.4 มีการบริหารจัดการที่เป็นระบบโดยนำ เทคโนโลยีสมัยใหม่ มาใช้ เช่น ระบบจองห้องพักอัตโนมัติ ระบบบริหารจัดการ และระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น

1.5 รูปลักษณ์อาคารที่ทันสมัย

1.6 มีสาธารณูปโภคเพิ่มเติม เช่น ร้านสะดวกซื้อ ร้านซักรีดและอินเทอร์เน็ตไร้สาย

2. ข้อเสียเปรียบของธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทล

2.1 เป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายของลูกค้า

2.2 จำนวนที่จอดรถใต้อาคารไม่เพียงพอกับจำนวนห้องพัก

2.3 ขาดประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจรวมถึงความชำนาญในการบริหารจัดการ

อย่างไรก็ตาม กิจการมีแนวคิดที่สามารถเปลี่ยนความเสียเปรียบของธุรกิจให้เป็นโอกาสของธุรกิจได้ เนื่องจากเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทล เปิดดำเนินการใหม่ ถึงแม้จะมีข้อเสียเปรียบด้านฐานลูกค้า แต่ก็สามารถกำหนดกลยุทธ์ในการเข้าสู่ตลาด และกลยุทธ์ส่งเสริมการตลาด ให้รู้จักเป็นที่แพร่หลายได้อย่างรวดเร็วมากขึ้น ส่วนด้านจำนวนที่จอดรถภายใต้อาคารไม่เพียงพอกับจำนวนห้องพักนั้น ลูกค้าสามารถจองรถริมถนนด้านหน้าอาคารได้ซึ่งมีกล้องวงจรปิดและพนักงานรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมงอย่างทั่วถึง ด้านประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจและความชำนาญในการบริหารจัดการนั้น เจ้าของธุรกิจสามารถรับแนวคิดการบริหารจัดการต่างๆ จากเครือข่ายพันธมิตรและลูกค้าทำให้ได้รับแนวคิดที่หลากหลายมากขึ้น

ตารางที่ 9 แสดงการวิเคราะห์การแข่งขัน (Competitive Matrix)

8P's	The Peak Rental	จันทร์พาส	Dairy Suit Hotel	พงษ์ดาเพลส
<u>ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ</u>				
ประเภท	ห้องพักรายเดือน	ห้องพักรายวันและรายเดือน	ห้องพักรายวันและรายเดือน	ห้องพักรายเดือน
จำนวน (ห้อง)	27	138	55	112
ขนาด (ตร.ม.)	28	20	24-36	21-25
เฟอร์นิเจอร์	โต๊ะ, ตู้, เตียงแบบบิวท์อิน และ โซฟา	โต๊ะ, ตู้, เตียงแบบบิวท์อิน	โต๊ะ, ตู้, เตียงแบบบิวท์อิน และ โซฟา	โต๊ะ, ตู้, เตียงแบบลอยตัว
เครื่องใช้ไฟฟ้า	เครื่องทำน้ำอุ่น, จอ LCD, เตapot, ไมโครเวฟ, เครื่องปรับอากาศ, ตู้เย็น	เครื่องทำน้ำอุ่น, เครื่องปรับอากาศ	เครื่องทำน้ำอุ่น, จอ LCD, เครื่องปรับอากาศ, ตู้เย็น	เครื่องทำน้ำอุ่น, เครื่องปรับอากาศ
การตกแต่งภายใน	สวยงาม ทันสมัย หลากหลายสไตล์	สีสด หลายสี	สวยงาม ทันสมัย หลากหลายสไตล์	สีสด ล้ำสมัย
พื้นที่ที่ได้อาคาร	พื้นที่เช่า, ลานจอดรถ	ร้านอาหาร, ผับ, ดนตรีสด, ลานจอดรถ	มินิบาร์, ลานจอดรถ	ลานจอดรถ
บริการเสริม	ทำความสะอาดและตกแต่งห้องพัก	ไม่มีบริการใดๆ	ไม่มีบริการใดๆ	ไม่มีบริการใดๆ
WiFi, Internet	ฟรีบริเวณโถงรับรอง	คิดค่าบริการ	ฟรี Internet ในห้องพัก	ไม่มี
สิ่งอำนวยความสะดวก	UBC	ฟรี TV, สระว่ายน้ำน้ำเก่า	UBC	ฟรี TV

ตารางที่ 9 (ต่อ)

8P's	The Peak Rental	อินเทอร์เน็ต	Dairy Suit Hotel	พงษ์ชาดาเพลส
<u>ด้านราคา</u>				
ค่าเช่า (บาท/เดือน)	6,000	2,800-3,600	7,500-12,000	3,000-3,600
<u>ด้านสถานที่</u>				
ทำเล	ริมถนนสายหลัก หน้ามหาวิทยาลัย	ริมถนนคู่ขนานทางรถไฟ หลังมหาวิทยาลัย	อยู่ในซอยคดเคี้ยวแยกจากถนนสายหลัก	อยู่ติดแยกจากถนนเพชรเกษม
ระยะทาง (กิโลเมตร)	0.1	2	1	4
ลักษณะอาคาร	อาคารสร้างใหม่ ทันสมัย	อาคารมีอายุ 8 ปี ทันสมัย	อาคารมีอายุ 2 ปี ทันสมัย	อาคารมีอายุ 10 ปี
จำนวนที่จอดรถ (คัน)	15	200	15	50
<u>ด้านส่งเสริมการตลาด</u>				
ส่งเสริมการขาย	ครบทุกรูปแบบอย่างต่อเนื่อง	ช่วงเปิดกิจการใหม่เท่านั้น	ด้านราคาอย่างต่อเนื่อง	ไม่มี
ช่องทาง	เว็บไซต์, ใบปลิว, สื่อ, พนักงานขาย	เว็บไซต์	เว็บไซต์	เว็บไซต์

ตารางที่ 9 (ต่อ)

8P's	The Peak Rental	จันทร์พาเดช	Dairy Suit Hotel	พงษ์ดาเพลส
<u>ด้านบุคลากร</u>				
พนักงาน	ทีมงานเดิม มีความรู้ ความสามารถ	จากประกาศรับสมัครทั่วไป	ทีมงานที่มีประสบการณ์จากภายนอก	ลูกหลานเจ้าของกิจการแบบครอบครัว
อบรม	ตามมาตรฐานอย่างสม่ำเสมอ	ช่วงเริ่มต้นทำงาน	ไม่มีการฝึกอบรม	ไม่มีการฝึกอบรม
การให้บริการ	จัดให้มีการให้บริการตามขั้นตอนอย่างเคร่งครัด	รับแจ้งงาน	ปฏิบัติตามขั้นตอน	รับแจ้งงาน
แรงจูงใจ	เงินเดือนและกองทุนสวัสดิการพนักงาน	เงินเดือนและค่าล่วงเวลา	เงินเดือนและยอดขาย	เงินเดือนและค่าล่วงเวลา
<u>กระบวนการให้บริการ</u>				
ขั้นตอนการให้บริการ	มีผังขั้นตอนอย่างชัดเจน	ไม่มีผังขั้นตอน	ไม่มีผังขั้นตอน	ไม่มีผังขั้นตอน
มาตรฐานบริการ	มาตรฐานของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์	มาตรฐานห้องพักทั่วไป	มาตรฐานโรงแรม	มาตรฐานห้องพักทั่วไป
	จัดทำประกาศขั้นตอนการรับบริการสำหรับลูกค้าเพื่อสร้างความเข้าใจตรงกัน	ไม่มีประกาศขั้นตอนการรับบริการ	ไม่มีประกาศขั้นตอนการรับบริการ	ไม่มีประกาศขั้นตอนการรับบริการ
ประเมินผล	การประเมินผลและวัดความพึงพอใจของลูกค้า	ไม่มีการประเมินผล	การวัดความพึงพอใจของลูกค้า	ไม่มีการประเมินผล

ตารางที่ 9 (ต่อ)

8P's	The Peak Rental	จันทร์พาส	Dairy Suit Hotel	พงษ์ดาเพลส
ภาพลักษณ์การให้บริการ				
เครื่องแบบพนักงาน	แบ่งตามสายงานและหน้าที่	-ไม่มี	เหมือนกันทุกตำแหน่ง	-ไม่มี
การเลือกบริการลูกค้า	มีประวัติลูกค้าที่ดี	ทั่วไป	ภูมิจาน นำไว้วางใจ	ทั่วไป
	มีการบริการรวดเร็วส่งถึงกับตำแหน่งผลิตภัณฑ์		มีการตกแต่งห้องพักอย่างทันสมัยได้ลูกค้าใช้ดี	
การให้ความร่วมมือกับลูกค้า				
	มีการให้ความร่วมมือกับลูกค้าและพันธมิตรกับธุรกิจที่ก่อให้เกิดประโยชน์ทุกฝ่าย	-ไม่มี	-ไม่มี	-ไม่มี

กลยุทธ์ทางการตลาด

การตลาดในปัจจุบันทำได้หลายวิธี แต่หลักๆ ยังคงเน้นเรื่อง สินค้า ราคา ที่ตั้ง ส่งเสริมการขายและการโฆษณา ทั้งนี้เพื่อสื่อสารให้ลูกค้าได้ทราบข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า บริการ และชื่อกิจการได้อย่างถูกต้อง การสื่อสารทางด้านสินค้าอาจมีหลายรูปแบบทั้งรูปทรงของสินค้า รูปแบบของภาชนะที่บรรจุ บรรยากาศภายในร้าน รวมถึงการให้บริการที่มีความเฉพาะตัว เช่น ทางด้านราคามีการนำกลยุทธ์เลขคู่มาใช้เพื่อสร้างความรู้สึกให้แก่ลูกค้าว่าสินค้ามีราคาไม่แพง และคุณภาพเหมาะสมกับราคา ทางด้านทำเลที่ตั้งต้องสอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทางด้านโปรโมชั่นมีการจับคู่สินค้า หรือเลือกวิธีการที่เป็นการจูงใจ และทำให้ยอดขายเพิ่มได้ทั้งที่ตัวผลิตภัณฑ์ยังคงเดิม ไม่มีการเพิ่มค่าใช้จ่ายใดแต่โปรโมชั่นก็สามารถเป็นวิธีที่สร้างผลสำเร็จได้จริง และการโฆษณาต้องมั่นใจว่าสื่อที่เลือกสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้จริง หรือการสร้างกิจกรรมสามารถสร้างกระแสให้เกิดการกล่าวถึงได้ (รัชดาพรณ อุคม 2548 : 5)

กลยุทธ์ทางการตลาดสมัยใหม่ซึ่งเป็นส่วนผสมทางการตลาด ต้องมีแนวทางความคิดทางการสื่อสารการตลาด โดยอาศัยเครื่องมือการติดต่อสื่อสารกับผู้บริโภคแบบสมัยใหม่เชื่อมโยงสู่การทำธุรกิจสมัยใหม่ซึ่งเน้นการสร้างผลกำไรสูงสุดบนความพอใจของผู้บริโภค พร้อมกับพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปของผู้บริโภคสมัยใหม่ซึ่งเปลี่ยนไปอย่างมาก และสามารถบรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายทางการตลาดของธุรกิจนอกจากนี้ยังตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้รับความพึงพอใจ ประกอบด้วย

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)
2. กลยุทธ์ด้านราคา (Price)
3. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)
4. กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย (Promotion)
5. กลยุทธ์ด้านบุคลากร (People)
6. กลยุทธ์กระบวนการให้บริการ (Process)
7. กลยุทธ์ด้านภาพลักษณ์การบริการ (Physical Evident)
8. กลยุทธ์ด้านความร่วมมือกับคู่ค้า (Partnership)

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ /การบริการ (Product/Service) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์/การบริการของโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีคเรนเทล ได้นำกลยุทธ์การสร้างแตกต่างเฉพาะกลุ่ม (Focus Differentiation) มาประยุกต์ใช้เนื่องจากมีวิสัยทัศน์ที่มุ่งสู่การเป็นผู้นำด้านบริการที่พักอาศัยให้เข้าชั้นเลิศ จึงต้องผลักดันให้ห้องพักและการบริการต่างๆ ให้แตกต่างและคุ้มค่า

เป็นที่ต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเข้าพักอาศัยอย่างแท้จริง และให้บริการด้วยความสุภาพ
จริงใจ ในด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. การตั้งชื่อและตราผลิตภัณฑ์ชื่อ “เดอะฟิคเรนเทล ” สื่อถึงภาพลักษณ์ของการพัก
อาศัยเช่นคนในสังคมชั้นสูง ใช้สัญลักษณ์รูปยอดเขาสูงสีน้ำเงินที่แสดงถึงภูเขาที่สูงถึงท้องฟ้า ตั้ง
ตระหง่าน ร่มเย็น สง่างาม ตัวหนังสือสีน้ำเงินสื่อถึงการเชื่อมต่อความสง่างามจากยอดเขาสูง
สู่เดอะฟิคเรนเทล ที่เหมาะแก่คนในสังคมชั้นสูงและการพักผ่อน สีม่วงแดงสื่อถึงอำนาจ ทรงพลัง
มั่งคั่งบริบูรณ์ มีโชคลาภ มีเสน่ห์ ความหลากหลายจากการเข้าพักอาศัยเพื่อมุ่งสูงดวงดาวอันเป็น
ความฝันสูงสุดของชีวิต ซึ่งทั้งชื่อและตราผลิตภัณฑ์ของเดอะฟิคเรนเทล นั้นสามารถจดจำได้ง่าย
และมีความหมายชัดเจน

2. การออกแบบและตกแต่งอาคาร ให้มีความหลากหลายของรูปแบบห้องพักและใช้
พื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

2.1 ภายนอกอาคารมีการออกแบบเป็นอาคารที่พักรูปทรงทันสมัย และการใช้สี
ของอาคารที่ดูสดใส สบายตา ทันสมัย และแลดูใหม่อยู่เสมอ เนื่องจากสิ่งแรกที่จะดึงดูดความสนใจ
ของลูกค้าคือความสวยงามและสภาพของอาคาร

2.2 ภายในอาคารมีการออกแบบและตกแต่งห้องพักออกเป็นโซน

3. การให้บริการห้องพักจะเน้นห้องพักแบบรายเดือน เพื่อต้องการเพิ่มต้นทุนการเข้า
พักอาศัยของลูกค้าให้สูงขึ้น ทางด้านจิตใจ โดยจะให้ลูกค้าที่ทำสัญญาเข้าพักอาศัยระยะยาว
สามารถเปลี่ยนเฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพักให้เหมาะสมกับความเป็นอยู่ได้จากทางโครงการ อีกทั้ง
ยังเป็นการลดต้นทุนจากการบูรณะห้องพักเมื่อลูกค้ามีการย้ายออก

4. พนักงานผู้ให้บริการได้ผ่านการอบรมและฝึกฝนตามขั้นตอนการให้บริการที่ถูกต้อง
มีการกระจายอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน เพื่อง่ายต่อการประเมินผลการปฏิบัติงาน
และการรับเรื่องร้องเรียนจากลูกค้า

5. การจัดการผลิตภาพของบริการ โดยนำเทคโนโลยีมาใช้ในการให้บริการ เพื่อความ
สะดวกรวดเร็ว และถูกต้องแม่นยำในการให้บริการ

กลยุทธ์ด้านราคา (Price) กลยุทธ์ด้านการกำหนดราคาการเข้าพักรายเดือนของ
โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะฟิคเรนเทลได้กำหนดราคาที่สูงกว่าคู่แข่งส่วนใหญ่ใน
ท้องตลาด เนื่องจากต้องการสร้างความแตกต่าง (Differentiation) ของการให้บริการ ตามการ
กำหนดกลยุทธ์ระดับธุรกิจ อย่างไรก็ตาม โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะฟิคเรนเทล ไม่ได้มี
วัตถุประสงค์สามัญของกิจการในการสร้างกำไรในปัจจุบันให้สูงที่สุด (Current Profit
Maximization) แต่ต้องการเป็นผู้นำในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ (Product Quality Leadership) ตาม

วิสัยทัศน์ของ องค์กร ดังนั้นจึงกำหนดราคาการเช่าห้องพักรายเดือนที่ 6,000 บาท ซึ่งเป็นการกำหนดราคาตามคู่แข่ง (Going Rate Pricing) ที่สูงกว่าคู่แข่งเล็กน้อยเพื่อรักษาคุณค่าในสายตาผู้บริโภค และบริหารต้นทุนให้ต่ำกว่าคู่แข่ง

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทล เป็นช่องทางในการซื้อสินค้าหรือบริการของผู้บริโภค หรือช่องทางการส่งมอบสินค้าหรือบริการไปยังผู้บริโภค คือการกำหนดทำเลที่ตั้งของอาคารซึ่งตั้งอยู่ตรงข้ามหน้าประตูของมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ ที่มีที่จอดรถภายในอาคารและด้านหน้าอาคาร เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าที่เข้ามาพักอาศัย อีกทั้งโครงการตั้งอยู่ติดถนนสายหลักที่จะเข้าสู่ตัวเมืองนครปฐม ในแหล่งชุมชน และมีสถานที่ใกล้เคียงทั้งศูนย์อาหาร ร้านสะดวกซื้อต่างๆ สถานศึกษา สวนสาธารณะ และสถานตำรวจ ที่สามารถสร้างความสะดวกให้กับผู้ใช้บริการในการทำกิจกรรมต่างๆ สำหรับช่องทางการติดต่อกับทางอพาร์ทเมนต์สามารถติดต่อโดยตรงที่ประชาสัมพันธ์ของโครงการซึ่งมีเจ้าหน้าที่ตลอด 24 ชั่วโมง หรือติดต่อสอบถามห้องพักทางโทรศัพท์ และเว็บไซต์ของโครงการ ซึ่งสามารถตรวจสอบและจองห้องพักว่างของโครงการและเครือข่ายอพาร์ทเมนต์ที่เข้าร่วม สามารถฝากข้อความ หรือส่งอีเมลล์ตามที่ระบุบนเว็บไซต์ เพื่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการขอเช่าห้องพัก

กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย (Promotion) การส่งเสริมการขายได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในการทำตลาดมากยิ่งขึ้น จุดประสงค์ของการนำกลยุทธ์ส่งเสริมการขายมาใช้เพื่อ แจ้งให้ผู้บริโภคทราบว่าสินค้าหรือบริการจำหน่ายอยู่ ทำให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจในตัวสินค้า หรือบริการมากขึ้น และเชิญชวนเพื่อให้ยอมรับว่าผลิตภัณฑ์หรือบริการนั้นสามารถตอบสนองความต้องการเพื่อให้ได้รับความพึงพอใจสูงสุดจากกระทำโดยการเสนอผลประโยชน์พิเศษให้กับลูกค้าเป็นครั้งคราว เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความต้องการสินค้าในช่วงเวลานั้น กลยุทธ์ส่งเสริมการขายที่นิยมนำมาใช้ในการทำตลาดในปัจจุบันมีหลายรูปแบบ ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของผู้ประกอบการ สามารถเลือกนำมาใช้ให้เหมาะสมกับสินค้า หรือบริการ กลยุทธ์การส่งเสริมการขายของ เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทล ประกอบด้วย

1. การโฆษณา (Advertising)

1.1 การโฆษณาบนสื่ออินเทอร์เน็ต โดยการจัดทำเว็บไซต์ของบริษัทบนเซอร์ฟเวอร์ของตนเอง และการลงโฆษณาบนเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง การโฆษณาบนเว็บไซต์จะเริ่มทำตั้งแต่ก่อนเปิดกิจการ 3 เดือนและจะกระทำอย่างต่อเนื่องต่อไป เพราะไม่มีค่าใช้จ่ายในการโฆษณา มีเพียงค่าจดโดเมนเนมเพียงปีละ 300 บาท

1.2 การจัดทำป้ายโฆษณา โดยการทำป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ติดบริเวณหน้าโครงการ เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะฟิเคเรนเทล และทำป้ายโฆษณาขนาดกลางติดไว้ริมถนนรอบๆ มหาวิทยาลัย ศิลปากร วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ เพื่อเป็นจุดสนใจแก่ลูกค้าที่สัญจรไปมาบริเวณรอบ มหาวิทยาลัย การติดตั้งป้ายจะดำเนินการหลังจากที่ห้องตัวอย่างแล้วเสร็จ คาดว่าจะอยู่ในช่วงก่อนเปิดกิจการประมาณ 3 เดือน

1.3 แผ่นพับประชาสัมพันธ์ โดยติดประกาศไว้ในบอร์ดข่าวสารโดยเฉพาะใต้ตึก คณะเภสัชศาสตร์ และคณะวิทยาศาสตร์ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก และวางแผ่นพับประชาสัมพันธ์ตามร้านค้าต่างๆ เช่นร้านขายอาหาร ร้านขายกาแฟและน้ำดื่ม ภายในมหาวิทยาลัย และร้านค้าต่างๆ รอบๆ มหาวิทยาลัย และที่ตั้งของโครงการ ในช่วงก่อนเปิดกิจการ 1 เดือน

2. การประชาสัมพันธ์ (Public Relations)

2.1 การให้สัมภาษณ์กับวารสารของสโมสรโรตารีนครปฐม รวมทั้งหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น เกี่ยวกับธุรกิจที่เจ้าของกิจการดำเนินการอยู่ ซึ่งเจ้าของกิจการกำลังเข้าร่วมกับสโมสรโรตารี นครปฐม เพื่อประชาสัมพันธ์และสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

2.2 เครือข่ายความสัมพันธ์ในอินเทอร์เน็ต (Social Network) เช่น Facebook MSN และ Hi5 ทั้งนี้การประชาสัมพันธ์ และการจัดกิจกรรมทุกครั้งต้องแนบตราสินค้าของ อพาร์ทเมนต์พร้อมชื่อของกิจการให้กับลูกค้า

3. การส่งเสริมการขาย (Sale Promotion)

3.1 การจัดโปรโมชั่นร่วมกับร้านค้าภายในโครงการช่วงเปิดตัวใหม่ 1 เดือนแรก โดยการจับคู่pongเพื่อรับส่วนลดในการซื้อสินค้าจากร้านค้าภายในโครงการ โดยคู่pongแบ่งเป็น คู่pongเงินสดราคา 300 บาทจำนวน 9 ใบ คู่pongเงินสดราคา 200 บาทจำนวน 9 ใบ คู่pongเงินสดราคา 100 บาทจำนวน 9 ใบ รวมมูลค่าทั้งสิ้น 5,400 บาท

3.2 สำหรับลูกค้ารายเดือน หากทำสัญญาเช่าระยะเวลา 2 ปีขึ้นไป จะสามารถ ตกแต่งห้องพักเพิ่มเติมจากบริการต่อเติมด้วยช่างของโครงการในราคาพิเศษ

3.3 สิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าที่ทำสัญญาเช่าระยะเวลา 2 ปีขึ้นไปในช่วงก่อนเปิดตัว โครงการใหม่สามารถเลือกเฟอร์นิเจอร์จากแบบต่างๆ ของโครงการได้

4. การขายโดยบุคคล (Personal Selling) เป็นหน้าที่ของผู้จัดการทั่วไปที่ต้องติดต่อกับลูกค้าเพื่อเสนอขายห้องพัก ซึ่งจะคอยแจ้งบริการและรายการส่งเสริมการขายให้ลูกค้าทราบเพื่อประกอบการตัดสินใจ

5. การตลาดทางตรง (Direct Marketing) โดยการส่ง E-mail ในลักษณะของการ บอกต่อ หรือแนะนำอพาร์ทเมนต์จากผู้ที่เคยใช้บริการ ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กิจการได้มีการคำนึงถึงต้นทุน รายได้ และผลกำไร หลังเปิดกิจการ เพื่อสามารถกำหนดประเภทกิจกรรมส่งเสริมการขายทุกกิจกรรม ของรางวัล อย่างเหมาะสม โดยการกำหนดงบประมาณสำหรับกิจกรรมส่งเสริมการตลาดร้อยละ 3 ของรายได้

กลยุทธ์ด้านบุคลากร (People) เจ้าของกิจการต่างๆ ควรให้ความสำคัญกับกลยุทธ์ด้านบุคลากร เนื่องจากเป็นปัจจัยหลักที่สนับสนุนให้เกิดผลประกอบการขององค์กร ที่สามารถทำให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจ อย่างไรก็ตามองค์กรไม่สามารถพัฒนาบุคลากรทุกคนให้มีความรู้ความสามารถดีเยี่ยมอย่างเท่าเทียมกันได้ ดังนั้นกลยุทธ์ด้านบุคลากรที่ต้องเน้นคือ กลยุทธ์ในการพัฒนาคนเก่ง คนดี มีฝีมือ ซึ่งเป็นผู้ที่มีผลการปฏิบัติงานดี (High Performance) และมีศักยภาพในการทำงานสูง (High Potential) ดังนั้นกลยุทธ์การพัฒนาบุคลากรในปัจจุบันจึงมุ่งเน้นไปที่กระบวนการสรรหา การฝึกอบรมพัฒนาทักษะต่างๆ และการจูงใจเพื่อรักษาคคนเก่งคนดีเหล่านั้น ให้อยู่กับองค์กรอย่างยั่งยืน

1. กระบวนการสรรหาบุคลากรที่เหมาะสมสำหรับการให้บริการแก่ลูกค้า นั้น ทางโครงการเซอร์วิสพาร์ทเมนท์เดอะฟิเคเรนเทล ได้มีการกำหนดคุณสมบัติของพนักงานแต่ละตำแหน่งอย่างชัดเจน การคัดสรรจึงเลือกบุคคลที่มีความรู้ความสามารถตรงตามหน้าที่ที่ได้รับผิดชอบ และมีจิตสำนึกในการให้บริการ ซึ่งพนักงานจะต้องผ่านการคัดเลือกจากแบบทดสอบ และการประเมินจากเจ้าของกิจการโดยตรง โดยมุ่งเน้นรับพนักงานที่ได้รับการแนะนำจากบุคลากรภายในเป็นหลัก

2. การฝึกอบรมขั้นตอนการให้บริการที่ถูกต้องตามมาตรฐานการให้บริการของเซอร์วิสพาร์ทเมนท์ พนักงานทุกคนที่ได้รับการคัดเลือกแล้วจะต้องได้รับการฝึกอบรมเกร็ดความรู้ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานอย่างสม่ำเสมอ ทั้ง ความรู้และความสามารถของพนักงานเป็นสิ่งที่สร้างความได้เปรียบคู่แข่งได้ พนักงานจะต้องมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีทักษะในการวิเคราะห์ แก้ไขปัญหาต่าง ๆ มี ศิลปะในการขายโดยการฝึกฝนและอบรม ซึ่งผลการปฏิบัติงานจะถูกประเมินโดยการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า ข้อร้องเรียน และ รายได้รวมในแต่ละไตรมาส เพื่อนำไปประกอบการพิจารณาอัตราผลตอบแทนกองทุนเงินสำรองของพนักงาน และการปรับเงินเดือนในแต่ละปีให้แก่พนักงาน

3. การจูงใจพนักงานเพื่อรักษาคคนดี คนเก่งเหล่านั้นให้อยู่กับองค์กรอย่างยั่งยืนนั้น จะทำผ่านกองทุนเงินสำรองของพนักงาน โดยกิจการจะตั้งกองทุนเงินสำรองสำหรับพนักงานไว้โดยการหักเงินเดือนร้อยละ 5 ของเงินเดือนพนักงานสูงสุดไม่เกิน 500 บาทต่อคนแล้วกิจการจะสมทบเงินเพิ่มเติมเข้ากองทุนตามเกณฑ์รายได้รวมในอัตราร้อยละ 3 ถึง ร้อยละ 5 ของเงินเดือนสูงสุดไม่เกิน 500 บาทต่อคน เพื่อให้พนักงานที่เข้าร่วมกองทุนมีเงินสำรองเพื่อใช้ในการกู้ยืมยามฉุกเฉิน

ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าท้องตลาด พร้อมทั้งปันผลอัตราดอกเบี้ยรับคืนแก่พนักงานที่เข้าร่วมกองทุนทุกปี และพนักงานจะได้รับเงินที่หักไว้พร้อมเงินสมทบคืนทั้งหมดเมื่อสิ้นสุดสถานะการเป็นพนักงาน ทำให้พนักงานมีขวัญกำลังใจในการปฏิบัติงาน และมีความรู้สึกมั่นคงในหน้าที่การงาน อีกทั้งยังช่วยลดความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจจะทำให้พนักงานลาออก เพื่ออยู่กับองค์กรยาวนานขึ้น

กลยุทธ์กระบวนการให้บริการ (Process) กระบวนการให้บริการ ของธุรกิจบริการนั้นจะต้องมีกระบวนการแต่ละขั้นตอนของการให้บริการอย่างชัดเจน โดยการออกแบบกระบวนการทำงานเพื่อให้พนักงานทุกคนเข้าใจกระบวนการทำงานที่ตรงกัน และเป็นในทิศทางเดียวกัน เพื่ออำนวยความสะดวก และบริการไปยังลูกค้าจนเกิดความประทับใจและพึงพอใจในบริการที่ได้รับอย่างสูงสุด และถูกต้องตามขั้นตอนการให้บริการตามการฝึกอบรมมาตรฐานการให้บริการของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ตามเอกสารที่ประกาศแจ้งให้ลูกค้าทราบ เพื่อมิให้เกิดความลังเลในความถูกต้องของขั้นตอนการรับบริการจากอพาร์ทเมนต์ กระบวนการให้บริการที่ดีจะสั้น กระชับ ไม่ซับซ้อน ยุ่งยาก รวดเร็วมีมาตรฐาน ทั้งนี้เพื่อสร้างความสะดวกสบายให้กับลูกค้าไม่ต้องเสียเวลาในการรอคอยนาน

กลยุทธ์ด้านภาพลักษณ์การบริการ (Physical Evident) ภาพลักษณ์ของ ธุรกิจเป็นองค์ประกอบที่สำคัญ ที่แสดงถึงสินค้าหรือบริการที่ทำให้เกิดความแตกต่างภายในจิตใจของผู้บริโภค ที่มีต่อคุณค่าของสินค้าหรือบริการนั้น มีส่วนช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกใช้บริการ เพราะความเชื่อมั่นของลูกค้าต่อภาพลักษณ์ของเป็นสิ่งสำคัญ การสร้างความแข็งแกร่งของ ภาพลักษณ์ที่ดีของธุรกิจจะสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า และมีการบริหารจัดการที่ดี เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความยึดเหนี่ยวกับคุณค่าโดยรวม และสามารถเชื่อถือได้ว่าจะได้รับบริการที่ดี การกำหนดกลยุทธ์ในการสร้างภาพลักษณ์ให้กิจการมีดังต่อไปนี้

1. เครื่องแบบของพนักงานถูกออกแบบให้มีสีสันสดใส มีสัญลักษณ์ขนาดใหญ่ เพื่อแสดงความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะและเป็นตัวแทนตราผลิตภัณฑ์ สร้างความจดจำให้แก่ลูกค้า
2. การป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหายแก่ภาพลักษณ์ของธุรกิจที่เกิดจากพฤติกรรมของลูกค้า โดยการตรวจตราจากเจ้าหน้าที่ตำรวจ เพื่อป้องกันยาเสพติดและการค้าประเวณี อย่างไรก็ตามการเลือกให้บริการลูกค้าที่เหมาะสม และปฏิเสธลูกค้าที่อาจก่อให้เกิดปัญหาในการดำเนินธุรกิจ ถือว่าเป็นการป้องกันด้านภาพลักษณ์ที่เจ้าของกิจการสามารถกระทำได้เป็นอันดับแรก
3. การรักษาความสะอาด เรียบร้อย และอุปกรณ์เครื่องใช้ที่ใช้ตกแต่งห้องพักและพื้นที่ส่วนกลาง จะต้องเลือกให้เหมาะสมกับการวางตำแหน่งทางธุรกิจ
4. การตอบรับคำร้องขอหรือคำร้องเรียนภายใน 24 ชั่วโมง เพื่อทำการนัดหมายและแก้ไขให้ทั่วถึงอย่างเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า

5. เสริมสร้างวัฒนธรรมด้านการทักทายแก่พนักงาน โดยกล่าวทักทายลูกค้าทุกคน ที่พบเห็นพร้อมด้วยรอยยิ้ม (Service Mind) ในขณะปฏิบัติหน้าที่

กลยุทธ์ด้านความร่วมมือกับคู่ค้า (Partnership) การประสานความร่วมมือเป็นกลยุทธ์ ที่จำเป็นเพื่อความอยู่รอดของกลุ่มผู้ประกอบการ และกลยุทธ์ด้านความร่วมมือกับคู่ค้านี้ยังเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในกลุ่มผู้ประกอบการ อีกด้วย โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เดอะพิกเรนเทลได้สนับสนุนด้านความร่วมมือกับคู่ค้า โดยมีแนวทางดังต่อไปนี้

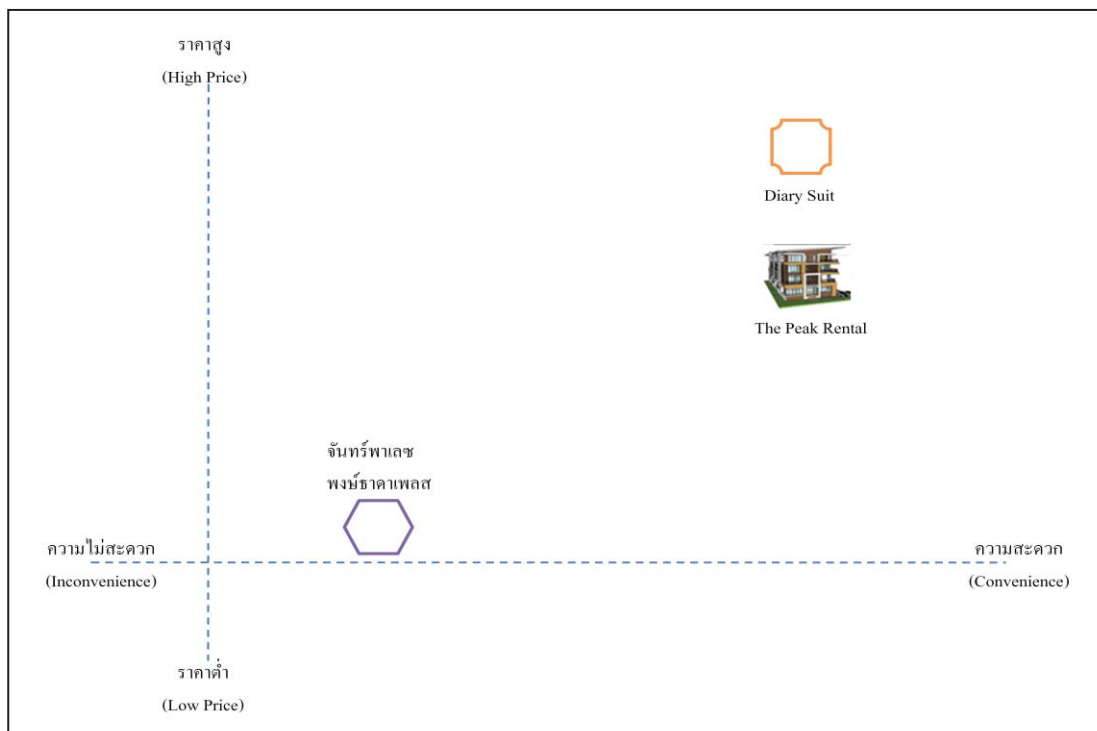
1. การสร้างเครือข่ายภายในธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เป็นการร่วมมือด้านฐานข้อมูล ลูกค้าที่เข้าใช้บริการของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่มีมาตรฐานการให้บริการแบบเดียวกัน ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นในเลือกบริการลูกค้าที่เหมาะสมที่มีผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของธุรกิจ และยังสามารถเป็นช่องทางการโฆษณาอพาร์ทเมนต์อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากเป็นช่องทางการจัดจำหน่าย เฉพาะสำหรับลูกค้าที่ต้องบริการต่างๆ จากเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ซึ่งสามารถแบ่งแยกลูกค้าที่ ต้องการที่พักอาศัยอย่างเดี่ยวออกไปได้

2. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ซึ่งเป็นสถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อแก่โครงการ ได้บริการ เครื่องรูดบัตรเครดิต โดยไม่คิดค่าธรรมเนียม เพื่อสนับสนุนให้มีการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตและอำนวยความสะดวกในการใช้จ่าย ขณะเดียวกันทางอพาร์ทเมนต์ได้จัดเตรียมพื้นที่บางส่วนให้ ธนาคารติดตั้งตู้กดเงินสดอัตโนมัติเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าภายในอาคาร ทำให้เกิดความสะดวกและปลอดภัยในการทำธุรกรรมทางการเงิน

3. ผู้เดิมเงินโทรศัพท์มือถือออนไลน์จากบริษัทที่จัดหาอุปกรณ์ ที่สามารถอำนวยความสะดวก และความปลอดภัยให้แก่ลูกค้า

4. ตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญของบริษัทที่จัดหาอุปกรณ์ ที่สามารถช่วยให้ลูกค้าประหยัด ต้นทุนจากการเดินทาง ด้วยราคาที่เหมาะสม ในการบริโภคน้ำที่สะอาด

การกำหนดตำแหน่งทางธุรกิจของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีคเรนเทล (Market Positioning)



ภาพที่ 6 แสดงถึงตำแหน่งทางธุรกิจของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีคเรนเทล

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ เป็นแนวทางที่ผลิตภัณฑ์นั้นถูกกำหนดขึ้นตามคุณสมบัติที่สำคัญเป็นการจัดวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ในใจผู้บริโภค ซึ่งการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์จะเกี่ยวข้องกับการปลูกฝังจิตใจของผู้บริโภค ให้รับรู้ถึงภาพลักษณ์ของตราสินค้า และทำให้รู้ถึงความแตกต่างจากตราผลิตภัณฑ์อื่นๆ ภาพที่ 6 แสดงให้เห็นว่า โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีคเรนเทล สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทั้งความสะดวกสบายในการพักอาศัย และการเดินทาง อีกทั้งการให้บริการที่ทันสมัยรองรับรูปแบบการดำเนินชีวิตที่หลากหลาย และการกำหนดราคาที่สูงสอดคล้องกับภาพพจน์ของกิจการซึ่งได้ วางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตำแหน่งว่างของตลาดที่เน้น การสร้างความแตกต่างที่ สินค้าหรือบริการ และรูปแบบ การตกแต่งอาคารห้องพัก ทำให้เป็นเอกลักษณ์

บทที่ 8

แผนการให้บริการ

การประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนต์ จำเป็นที่จะต้องคำนึงถึงความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับธุรกิจ และนำพาให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ในระยะยาว นอกจากนี้ทำเลที่ตั้งและการออกแบบอพาร์ทเมนต์ถือเป็นสิ่งสำคัญของธุรกิจ ดังนั้นการวางแผนการดำเนินงานภายใต้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุดเพื่อให้บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจจึงจำเป็นต้องพิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบทุกขั้นตอน

โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทลได้วางแผนการดำเนินงาน 2 ช่วง ภายหลังจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว ดังนี้

1. ช่วงพัฒนาโครงการ ประกอบด้วย

- 1.1 การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งของโครงการ
- 1.2 ศึกษาข้อกำหนดและหลักด้านงานวิศวกรรม
- 1.3 การจัดหาผู้ออกแบบโครงการ
- 1.4 การจัดพื้นที่และสาธารณูปโภคต่างๆ ของโครงการ
- 1.5 จัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง และดำเนินการก่อสร้างอาคาร
- 1.6 การตกแต่งภายในห้องพักและบริเวณส่วนกลางของโครงการ

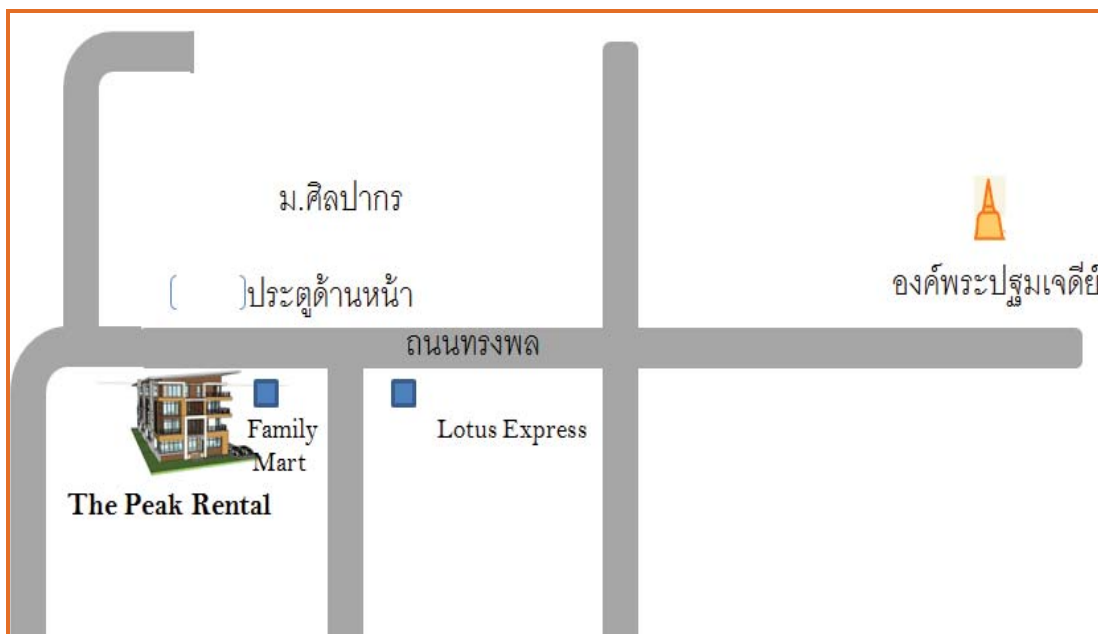
2. ช่วงระหว่างดำเนินงาน การเปิดให้บริการ

- 2.1 การวางแผนการให้บริการห้องพัก
- 2.2 การปรับปรุงซ่อมแซม หรือเปลี่ยนแปลงวัสดุอุปกรณ์เครื่องใช้ภายในอาคาร

และปรับทัศนียภาพรอบอาคารให้เหมาะสม

ปัจจัยสำคัญที่กำหนดความสำเร็จของธุรกิจอพาร์ทเมนต์คือทำเลที่ตั้ง จึงต้องดำเนินการวิเคราะห์ที่ตั้งของโครงการเป็นอันดับแรกในการพัฒนาโครงการ ซึ่งเป็นสิ่งที่กำหนดขนาดของธุรกิจ ตลอดจนโอกาสในการแข่งขัน ทางผู้บริหารโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทลได้เล็งเห็นความสำคัญของปัจจัยดังกล่าว จึงทำการวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งของโครงการ ดังนี้

ทำเลที่ตั้งโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีคเรนเทล



ภาพที่ 7 แสดงแผนผังที่ตั้งของ โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีคเรนเทล

ลักษณะอาคารที่ตั้งโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีคเรนเทล

1. ตั้งอยู่ริมถนนทรงพล ใกล้สี่แยกมาลัยแมนในอำเภอเมืองนครปฐม เป็นถนนเส้นหลักและเป็นแหล่งชุมชนที่มีประชากรอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก
2. บริเวณโดยรอบประกอบด้วย ด้านหน้าอยู่ตรงข้ามประตูทางเข้าของมหาวิทยาลัยศิลปากร และมีแหล่งจับจ่ายใช้สอยอำนวยความสะดวกมากมาย เช่น ร้านอาหาร ร้านมินิมาร์ท ร้านเสริมสวย เป็นต้น
3. การเดินทางสะดวก เนื่องจากเป็นถนนสายหลักและอยู่หน้าสถานศึกษา ทำให้มีท่ารถโดยสารประจำทางอยู่ใกล้

เหตุผลในการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีคเรนเทล

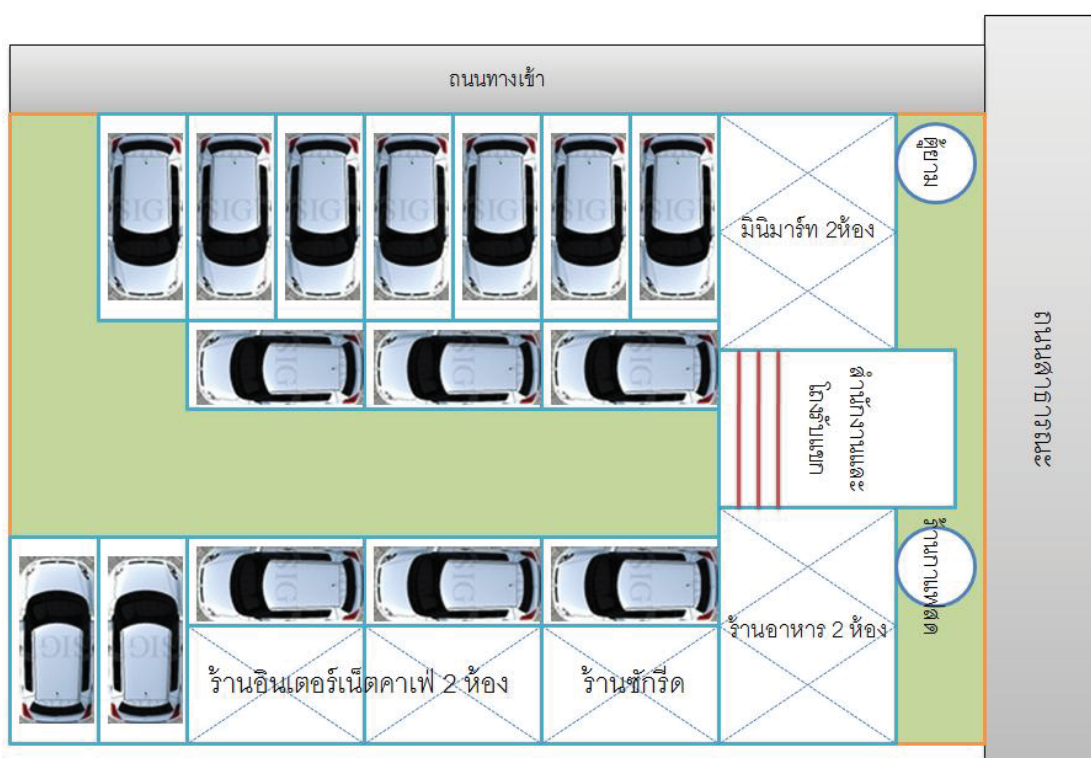
1. อพาร์ทเมนต์อยู่หน้ามหาวิทยาลัยศิลปากรที่มีความต้องการห้องพักอาศัยจำนวนมาก ทำให้มีผู้ประกอบการในธุรกิจอพาร์ทเมนต์เป็นจำนวนมาก แต่ก็ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค ผู้จัดทำโครงการได้เล็งเห็นช่องว่างของส่วนแบ่งทางการตลาด

2. ที่ดินเป็นของเจ้าของกิจการ ปราศจากการผ่อนชำระ ประกอบกับอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้ผลตอบแทนสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก

3. บริเวณโดยรอบเป็นแหล่งชุมชน มีร้านค้า และสิ่งอำนวยความสะดวกจำนวนมาก การคมนาคมสะดวกเนื่องจากใกล้กับท่ารถโดยสารหลายเส้นทาง และมีรถรับจ้างในการเดินทางไปยังสถานที่ต่างๆ

ก่อนที่จะเริ่มต้นการออกแบบโครงสร้างของอาคารและบริเวณโดยรอบ จำเป็นที่จะต้องศึกษาถึงข้อกำหนดและระเบียบข้อบังคับของการปลูกสร้างอาคารให้พร้อม โดยเจ้าของโครงการจะเป็นผู้เสนอความคิดแบบร่างในการออกแบบให้กับผู้ออกแบบ เพื่อให้ผู้ออกแบบวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้และประสานงานด้านการขออนุญาตก่อสร้างให้ถูกต้องตามกฎหมาย หลังจากได้ใบอนุญาตก่อสร้างแล้ว เจ้าของกิจการจึงจัดหาผู้รับเหมาเพื่อดำเนินการก่อสร้างต่อไป

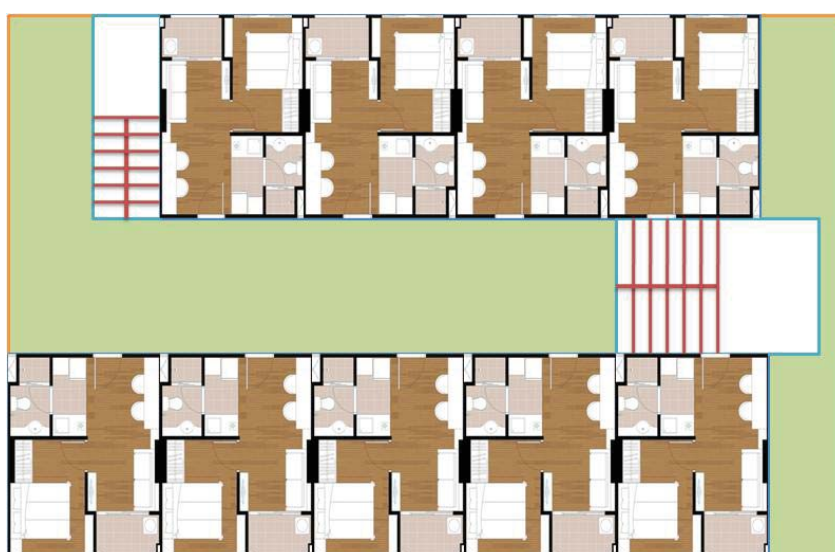
แผนผังภายในอาคารโครงการเซอวิวิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทล



ภาพที่ 8 แสดงแผนผังอาคาร โดยรวมบริเวณชั้น 1

การจัดพื้นที่ของโครงการ

1. พื้นที่แผนกต้อนรับอยู่ชั้น 1 บริเวณส่วนหน้าของอาคาร ตกแต่งและออกแบบอย่างทันสมัย พร้อมชุดโซฟาในโถงรับแขกที่อยู่ติดกัน และมีห้องน้ำสาธารณะบริเวณข้างบันไดทางขึ้นอาคาร ตั้งอยู่ระหว่างร้านมินิมาร์ตและร้านอาหาร มีประตูแม่เหล็กเข้าออกด้วยสمار์ทการ์ด
2. บริเวณลานจอดรถ โครงการมีการบริหารการใช้พื้นที่เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยจัดให้มีลานจอดรถในร่มภายใต้อาคาร และสามารถจอดรถบนทางเท้าหน้าอาคารและริมถนนสาธารณะในกรณีที่ไม่มีการเข้าพื้นที่ทำกิจกรรมทางการตลาดของสินค้าอุปโภค บริโภค ซึ่งโครงการประเมินว่ามีผู้สนใจจะเข้าพื้นที่หน้าอาคารเป็นจำนวนมากเนื่องจากเป็นทำเลที่ดีเพราะมีนักศึกษาจำนวนมากเดินผ่านตลอด
3. พื้นที่ร้านค้า ตั้งอยู่ชั้น 1 จำนวน 7 ห้อง ขนาดห้องละ 15 ตารางเมตร และ 1 ซุ้มร้านค้า ขนาด 13 ตารางเมตร ตั้งอยู่หน้าอาคาร
4. พื้นที่สำหรับห้องพัก ตั้งอยู่ชั้น 2 – 4 จำนวน 27 ห้อง ขนาดห้องละ 28 ตารางเมตร ห้องน้ำในตัวพร้อมระเบียง กว้าง 2 เมตร มีการตกแต่งภายในห้องอย่างเป็นเอกลักษณ์ และแบ่งส่วนตามประโยชน์ใช้สอย พร้อมเฟอร์นิเจอร์บิวท์อิน อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า ซึ่งแยกตามรูปแบบการดำเนินชีวิตที่แตกต่างกันในแต่ละชั้น ดังนี้
 ชั้นที่ 2 รูปแบบวินเทจ จำนวน 9 ห้อง
 ชั้นที่ 3 รูปแบบคัลเลอร์ฟูล จำนวน 9 ห้อง
 ชั้นที่ 4 รูปแบบโมเดิร์น จำนวน 9 ห้อง



ภาพที่ 9 แสดงแผนผังอาคารโดยรวมบริเวณชั้น 2-4

มาตรฐานโลก

1. ระบบน้ำประปา ได้จัดทำระบบประปาภายในอาคาร โดยสูบน้ำขึ้นไปเก็บไว้ในถังเก็บน้ำที่ชั้นดาดฟ้า แล้วจึงจ่ายน้ำลงมาตามห้องพักและส่วนต่างๆ ของอาคาร และในแต่ละห้องจะมีวาล์วปิดน้ำ เพื่อป้องกันน้ำรั่วภายในห้องพัก
2. ระบบไฟฟ้า ทางอพาร์ทเมนต์ได้วางระบบไฟฟ้าแบบป้องกันไฟฟ้าลัดวงจร มีคัตเอาต์ในแต่ละห้องเพื่อให้ผู้เข้าพักใช้ตัดไฟเมื่อไม่มีผู้พักอยู่ จัดให้มีเครื่องบั่นไฟสำรองไว้ในกรณีฉุกเฉิน
3. ระบบป้องกันอัคคีภัย ทางอพาร์ทเมนต์คำนึงถึงความปลอดภัยในอาคารและทรัพย์สินลูกค้าเป็นอันดับแรก โดยจัดตั้งระบบสัญญาณเตือนอัคคีภัย มีถังดับเพลิงติดตั้งทุกชั้น และระบบตรวจจับควันและความร้อนภายในห้องพัก

การตกแต่งภายในห้องพัก

การตกแต่งออกแบบห้องพัก ให้ผู้เข้าพักเกิดความรู้สึกประทับใจตั้งแต่แรกเห็น ถือว่าเป็นจุดได้เปรียบของธุรกิจนี้ ดังนั้นผู้บริหารจำเป็นต้องใส่ใจเป็นอย่างยิ่งในการออกแบบ การจัดหาเฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์ เครื่องใช้ต่างๆภายในห้องพัก เพื่อให้ลูกค้าเกิดความสะดวกสบาย และให้ความรู้สึกเหมือนกับอยู่บ้านของตนเอง

1. ห้องพักของโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทล ห้องพักทุกห้องจะมีลักษณะพื้นฐานคล้ายกัน คือมี 1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ ซึ่งพื้นที่ห้องนอนและห้องน้ำจะแยกส่วนกับพื้นที่ใช้สอยอื่นๆ
2. วัสดุที่ใช้ในการตกแต่ง จะเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพ สวยงาม มีความคงทนสูง เพื่อยืดอายุการใช้งาน และสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่กิจการ ทางโครงการจะเลือกใช้การบิวท์อินเฟอร์นิเจอร์ส่วนใหญ่ให้ตรงอยู่กับที่ไม่สามารถเคลื่อนย้ายออกจากห้องพักได้ การออกแบบทำให้ทุกอย่างอยู่ชิดผนังทำให้มีพื้นที่ใช้สอยเพิ่มขึ้น นอกจากนี้เฟอร์นิเจอร์บิวท์อินยังออกแบบให้มีความสวยงามกลมกลืนกับพื้นที่ และทำความสะอาดได้ง่ายเหลือซอกที่จะเก็บฝุ่นละอองได้น้อยลง เนื่องจากถูกสร้างให้ติดพื้นจรดเพดาน ในแต่ละห้องพักจะมีเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ไฟฟ้า ดังนี้

- | | |
|--|-------|
| 2.1 เตียงสปริงพร้อมฟูก ขนาด | 5 ฟุต |
| 2.2 ตู้เสื้อผ้าพร้อมโต๊ะเครื่องแป้ง | |
| 2.3 โต๊ะทำงานพร้อมเก้าอี้ | |
| 2.4 โทรทัศน์ LCD ขนาด 32 นิ้ว พร้อมชั้นวาง | |
| 2.5 เครื่องปรับอากาศ | |
| 2.6 เครื่องทำน้ำอุ่น | |

2.7 โซฟารับแขก

2.8 ฝ้าม่าน

2.9 โต๊ะอาหารขนาดเล็กพร้อมเก้าอี้ 2 ตัว

2.10 ตู้เย็น

2.11 เตาอบไมโครเวฟ

2.12 ที่เตรียมอาหารพร้อมที่เก็บจานและที่เก็บอุปกรณ์ต่างๆ

2.13 ห้องน้ำแยกส่วนเปียกส่วนแห้ง

3. ในแต่ละชั้นของโครงการจะมีการออกแบบภายในห้องพักให้แตกต่างกัน 3 แบบ เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าที่หลากหลายและเป็นจุดเด่นของโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เดอะพิกเรนเทล ดังนี้

3.1 ห้องพักที่มีการตกแต่งแบบวินเทจ (Vintage Style)

หัวใจของการตกแต่ง ห้องสไตล์วินเทजनั้น จะการเลือกใช้ เฟอร์นิเจอร์รูปทรงโบราณ ที่มีความสวยงามอ่อนช้อยและคลาสสิก มาผสมผสานกับการเลือกใช้สีที่ดูอบอุ่น อ่อนหวาน เช่น สีขาว สีฟ้า สีชมพู เป็นหลัก



ภาพที่ 10 แสดงตัวอย่างการตกแต่งภายในห้องพักรูปแบบวินเทจ

ที่มา: สุรพงษ์, ออกแบบตกแต่งภายใน [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2555. เข้าถึงได้จาก <http://www.prachacheun.com/>

3.2 ห้องพักที่มีการตกแต่งแบบคัลเลอร์ฟูล (Colorful Style)

การตกแต่งแบบ คัลเลอร์ฟูล นั้น จะเลือกใช้การผสมผสานสีที่สดใสไว้ในห้อง แต่ภายในห้องนอนก็ใช้สีที่อ่อนลงเพื่อการพักผ่อนที่สบาย เฟอร์นิเจอร์เลือกชนิดที่มีสีสันและทันสมัย ให้เหมาะกับวัยรุ่น



ภาพที่ 11 แสดงตัวอย่างการตกแต่งภายในห้องพักรูปแบบคัลเลอร์ฟูล

ที่มา: ไซริน, Elegant Style Bedroom Decoration [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2555.
เข้าถึงได้จาก <http://shireen.bloguez.com/shireen/3934035/Elegant-Style-Bedroom-Decoration>

3.3 ห้องพักที่มีการตกแต่งแบบโมเดิร์น (Modern Style)

การตกแต่งแบบโมเดิร์นนั้น จะเลือกใช้สีเทาอมขาวสว่าง ๆ เพื่อให้สะท้อนกับแสงไฟในห้อง ใช้พื้นสีอ่อนจะทำให้พื้นห้องสว่างตัดกับกำแพงสีเทาได้อย่างลงตัวและให้เลดูพื้นที่กว้างขึ้น เฟอร์นิเจอร์เลือกชนิดที่มีส่วนผสมของโลหะหรือไม้ทำให้ดูทันสมัยยิ่งขึ้น วางเฟอร์นิเจอร์ให้น้อยที่สุด เพราะจะทำให้ห้องดูเรียบง่ายยิ่งขึ้น



ภาพที่ 12 แสดงตัวอย่างการตกแต่งภายในห้องพักรูปแบบโมเดิร์น

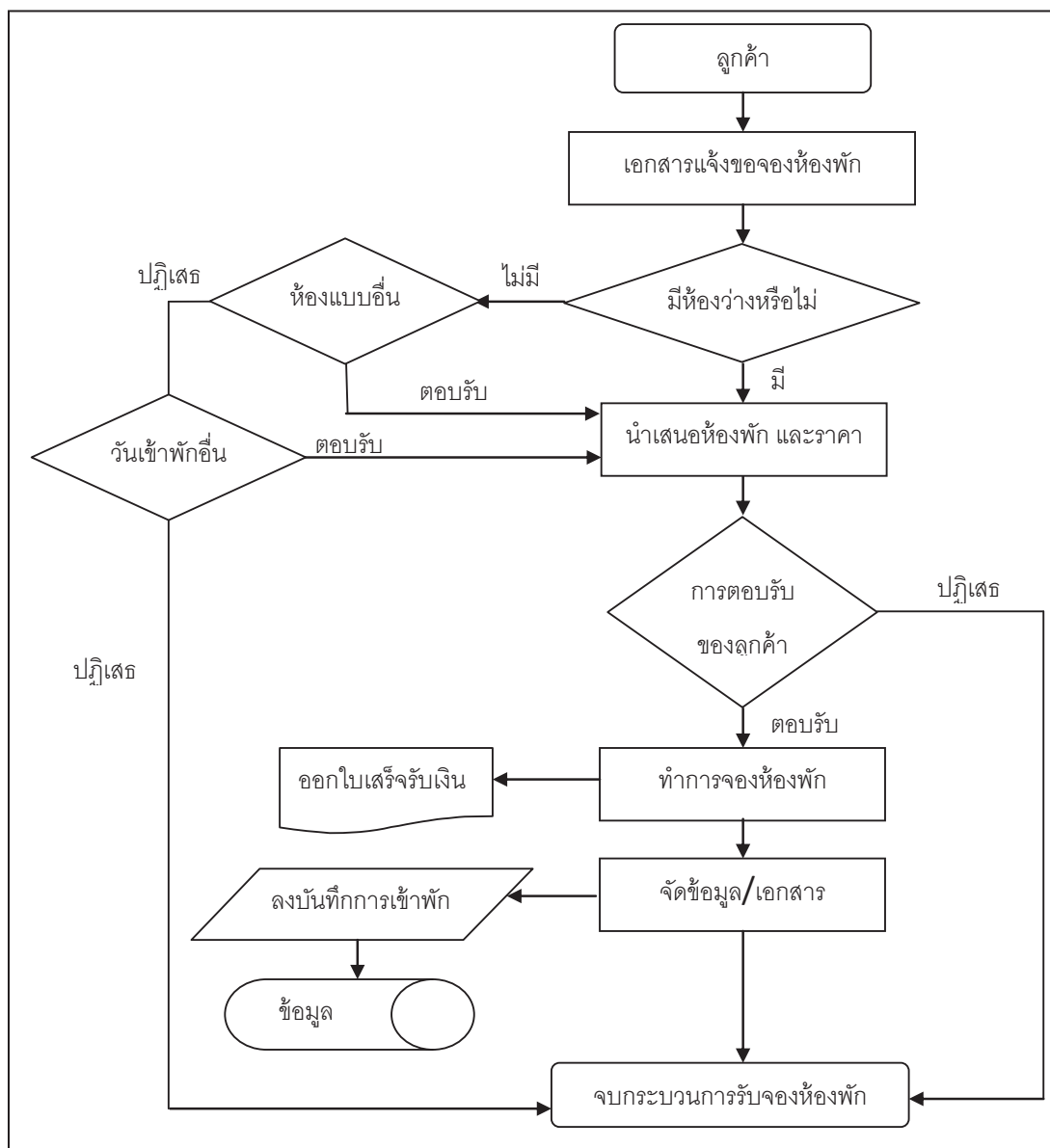
ที่มา: วิทิต, Khun Vithid Rama9 Bedroom [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2555. เข้าถึงได้จาก <http://www.forfur.com/room/detail/306/khunvithidrama9bedroom3>

4. การตกแต่งทัศนียภาพรอบๆ อาคารและพื้นที่ส่วนกลาง เนื่องจากโครงการมีพื้นที่ขนาดเล็ก จึงจัดให้มีการปลูกไม้ดอกในกระถางรอบอาคารเพื่อเพิ่มความสวยงาม จัดพื้นที่จอดรถยนต์ให้เป็นระเบียบ จัดจ้างบริษัท ทำจัดปลวก มด หนู แมลงสาบ ทุก 3 เดือน กำจัดยุงและลูกน้ำในท่อระบายน้ำทุก 2 อาทิตย์ เพื่อสุขอนามัยของผู้เข้าพัก

การให้บริการ

โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทลได้จัดทำกระบวนการให้บริการห้องพักไว้อย่างมีระบบตามมาตรฐานการให้บริการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันที่ถูกต้องของการให้บริการ และเป็นการสร้างความสะดวกรวดเร็วให้กับลูกค้า ให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด โดยได้สร้างแผนภาพกระบวนการให้บริการ ดังนี้

กระบวนการในการรับจองห้องพัก (Reservation Procedure)

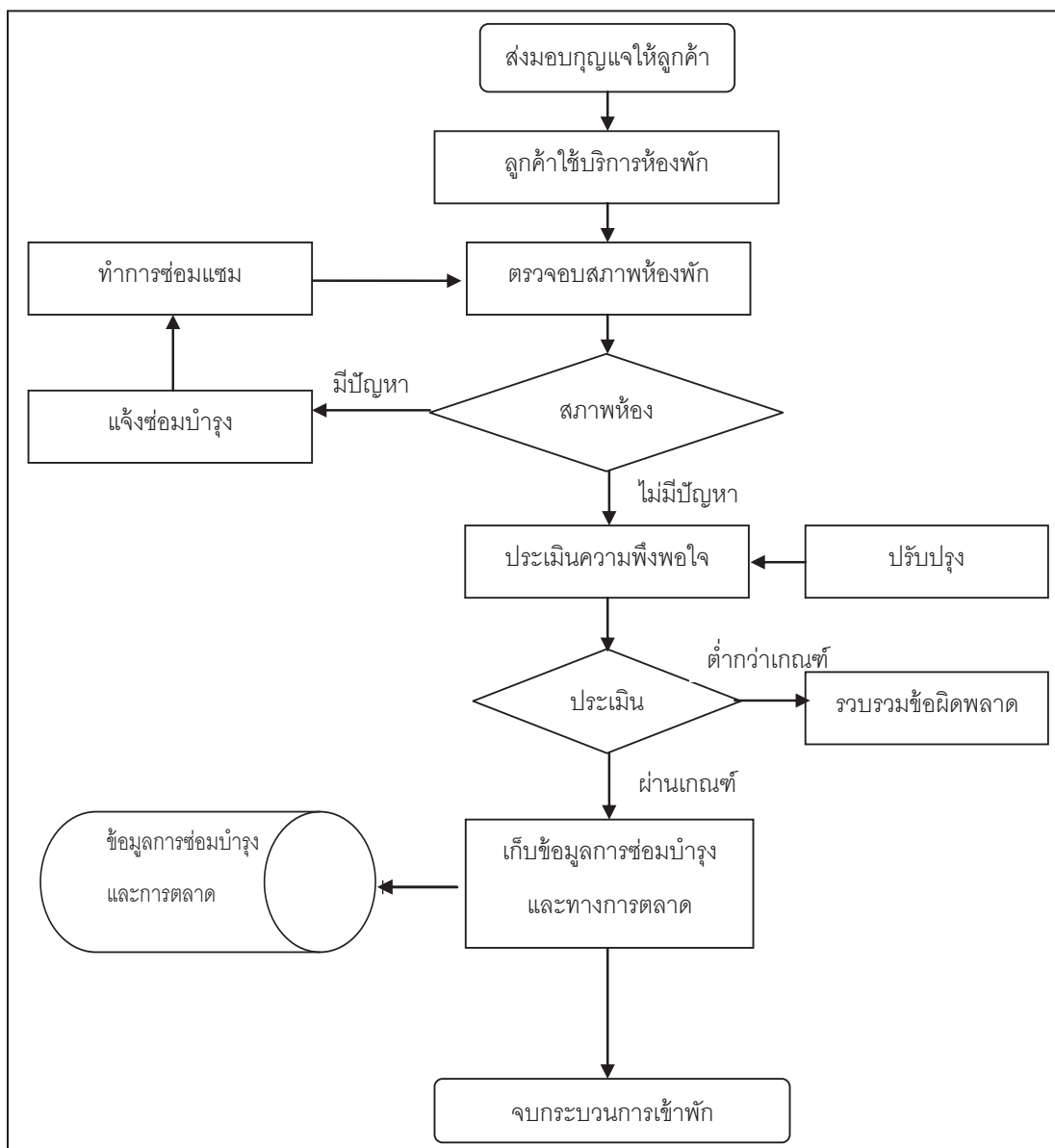


ภาพที่ 13 แสดงผังขั้นตอนการรับจองห้องพัก

กระบวนการในการรับจองห้องพัก (วิชชอร์ ชุมปัญญา 2553 : 70-71) สามารถอธิบายจากภาพที่ 20 ได้ดังนี้

1. ลูกค้าสามารถติดต่อจองห้องพักได้ทางโทรศัพท์ อินเทอร์เน็ต และติดต่อด้วยตนเองที่ออฟฟิศเพื่อขอรับทราบรายละเอียดของห้องพัก โดยพนักงานจะแจ้งรายละเอียดเบื้องต้นให้กับลูกค้าทราบ
2. ลูกค้าระบุข้อมูลสำหรับการจองห้องพัก
3. ตรวจสอบห้องว่างตามรายละเอียดที่ลูกค้าระบุ หากไม่มีห้องว่างที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าให้เสนอทางเลือกอื่น เช่น ห้องพักรูปแบบอื่น หรือวันที่เข้าพักอื่น
4. เมื่อลูกค้าตกลงที่จะเข้าพัก ก็จะทำการจองห้องพักผ่านระบบของออฟฟิศ และทำสัญญาเช่าโดยมีพนักงานธุรการและการเงินเป็นผู้แจ้งรายละเอียดและระเบียบการต่างๆ รับเงินทำสัญญาและออกไปเสร็จให้ลูกค้า
5. พนักงานธุรการและการเงินจัดเก็บเอกสาร บันทึกข้อมูลลงโปรแกรมออฟฟิศ พร้อมทั้งส่งมอบห้องพัก

กระบวนการในการให้บริการห้องพักร

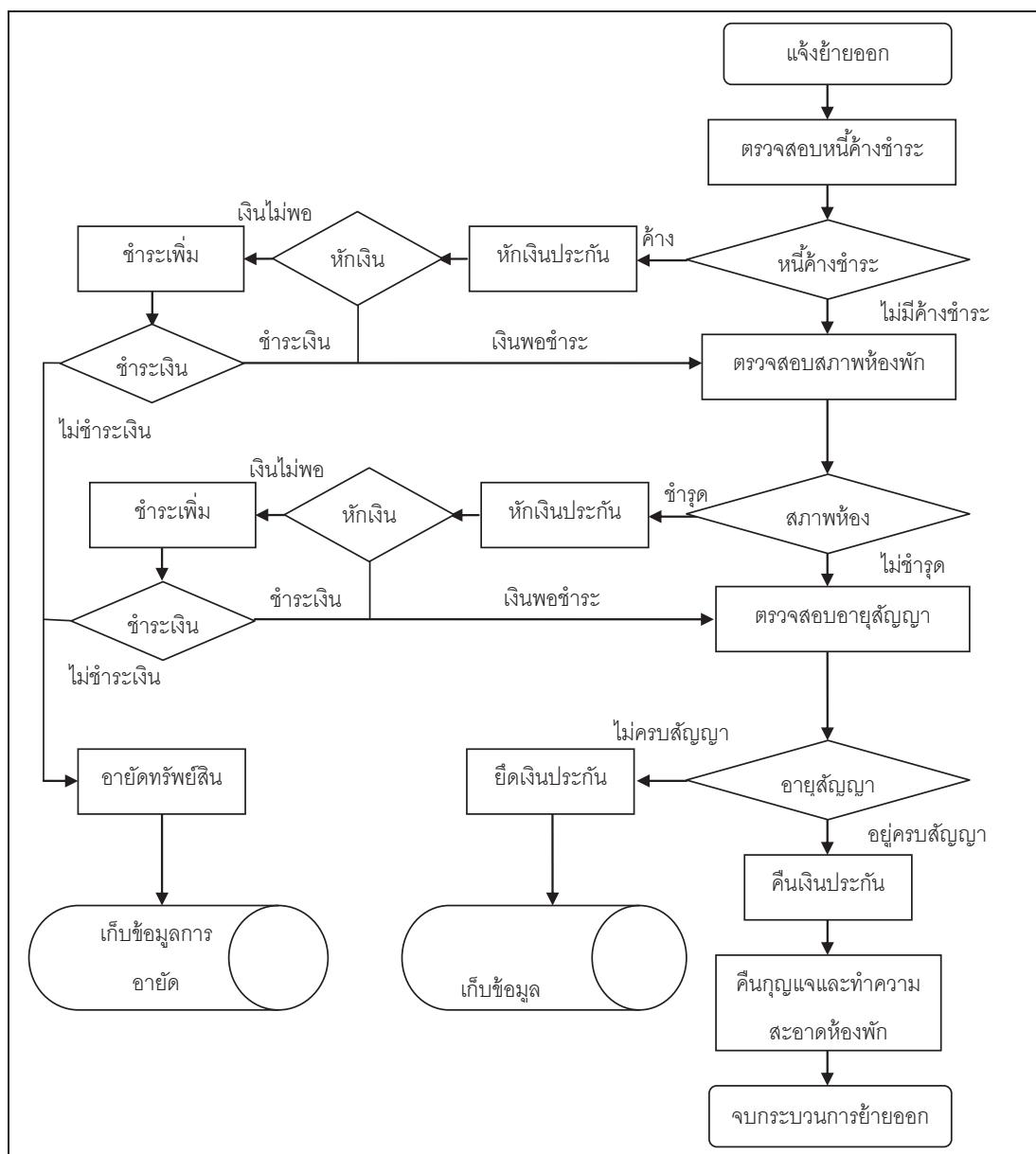


ภาพที่ 14 แสดงกระบวนการในการให้บริการห้องพัก

กระบวนการในการให้บริการห้องพัก (วิชชุร ชุมปัญญา 2553 : 72-73) สามารถอธิบายจากภาพที่ 20 ได้ดังนี้

1. พนักงานส่งมอบกุญแจห้องพักและ Smart Card สำหรับเข้าพาร์ตเมนต์ พร้อมทั้งให้คำแนะนำการให้บริการและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ แก่ลูกค้า
2. เมื่อลูกค้าเข้าใช้บริการและตรวจพบว่ามีอุปกรณ์ใดภายในห้องพักชำรุดเสียหาย จะทำการแจ้งการซ่อมแซม เมื่อซ่อมแซมแล้วเสร็จ พนักงานจะให้ลูกค้าประเมินสภาพห้องอีกครั้งเพื่อจะได้ทำการซ่อมแซมเพิ่มเติม
3. สำหรับห้องพักที่สภาพการใช้งานปกติ ทางพาร์ตเมนต์จะประเมินความพึงพอใจของลูกค้าทุก 6 เดือน เพื่อปรับปรุงการให้บริการ และนำข้อมูลที่ได้จากการประเมินมาใช้เพื่อปรับปรุงการตลาดและงานบุคคล

กระบวนการในการยกเลิกการใช้บริการห้องพัก



ภาพที่ 15 แสดงกระบวนการในการยกเลิกการใช้บริการห้องพัก

กระบวนการในการคืนห้องพักและยกเลิกการใช้บริการห้องพัก (วิชชอร ชุมปัญญา
2553 : 74-75) สามารถอธิบายจากภาพที่ 22 ได้ดังนี้

1. ลูกค้านำเอกสารการแจ้งย้ายออกล่วงหน้า 30 วัน โดยระบุถึงสาเหตุในการย้ายออก
หลังจากนั้นพนักงานจะตรวจสอบยอดค้างชำระทั้งหมดของลูกค้า และให้ลูกค้าทำการชำระ
ยอดคงค้างนั้น
2. พนักงานตรวจสอบสภาพห้องพัก เพื่อคิดค่าเสียหายโดยหักจากเงินประกัน
3. พนักงานตรวจสอบอายุสัญญาเช่า หากลูกค้าอยู่ครบอายุสัญญาเช่า จะได้รับเงิน
ประกันคืนหลังจากหักยอดค้างชำระ และหักค่าความเสียหายแล้ว แต่หากลูกค้าอยู่ไม่ครบอายุ
สัญญาเช่า จะไม่ได้รับเงินประกันคืน อีกทั้งต้องชำระเงินเพิ่มเติม หากเงินประกันไม่เพียงพอต่อยอด
ที่ต้องชำระทั้งหมด
4. หลังจากชำระเงินครบถ้วนแล้ว ลูกค้าจะต้องส่งมอบกุญแจคืนให้กับพนักงาน เพื่อทำ
ความสะอาดห้องพักและเปิดให้บริการลูกค้ารายใหม่ต่อไป

ความสามารถในการให้บริการ

โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิลเรนเทล เปิดให้บริการห้องพักรายเดือนทุกวัน
ตลอดเวลา 24 ชั่วโมง ความสามารถในการให้บริการของพนักงาน แบ่งตามหน้าที่ ดังนี้

1. พนักงานต้อนรับและบัญชี ทางอพาร์ทเมนต์ที่ได้จัดพนักงานทำงานต้อนรับ ในช่วง
เวลาการทำงานปกติ 08.00 น. – 18.00 น. ในการแนะนำห้องพักแก่ลูกค้า จนกระทั่งขั้นตอน
การส่งมอบห้องพักแก่ลูกค้า ใช้เวลาประมาณ 20 นาทีต่อลูกค้า 1 ราย พร้อมทั้งทำงานด้านบัญชี
ควบคู่กันในขณะที่ยังไม่มีลูกค้ามาติดต่อ เนื่องจากอพาร์ทเมนต์มีจำนวนห้องพักเพียง 27 ห้อง
เท่านั้น และเปิดให้เข้าพักรายเดือนเพียงอย่างเดียว ซึ่งส่วนใหญ่ลูกค้าจะทำสัญญาระยะยาว ดังนั้นจึง
รวมส่วนงานทั้งสองเข้าด้วยกันและดูแลโดยพนักงานเพียง 1 คนเท่านั้น
2. พนักงานทำความสะอาด จะแบ่งเวลาทำงานออกเป็น 3 ช่วง โดยช่วงที่ 1 เริ่มงาน
เวลา 06.00 น- 08.00 น. พนักงานทำความสะอาดคนที่ 1 จะเริ่มทำความสะอาดพื้นที่ส่วนกลาง
ทั้งหมด ก่อนที่ลูกค้าจะออกจากห้องเพื่อทำภารกิจภายนอก ช่วงที่ 2 เริ่มงานเวลา 09.00 น.– 16.00 น.
พนักงานทำความสะอาดทั้ง 2 คน จะเริ่มช่วยกันทำความสะอาดห้องพักที่เรียกใช้บริการในแต่ละวัน
ช่วงที่ 3 เริ่มงานเวลา 17.00 น. – 19.00 น. พนักงานทำความสะอาดคนที่ 2 จะเริ่มทำความสะอาด
พื้นที่ส่วนกลางทั้งหมดอีกครั้ง

3. พนักงานรักษาความปลอดภัย มีการแบ่งช่วงเวลาทำงานของพนักงานรักษาความปลอดภัยออกเป็น 2 ช่วง คือ พนักงานรักษาความปลอดภัยคนที่ 1 เริ่มทำงานเวลา 06.00 น.- 18.00 น. พนักงานรักษาความปลอดภัยคนที่ 2 เริ่มทำงาน 18.00 น.- 06.00 น. ของวันถัดไป

4. พนักงานซ่อมบำรุง จะถูกเรียกใช้งานในกรณีที่มีคำร้องขอจากลูกค้าให้ทำการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ต่างๆ ภายในห้องพักและพื้นที่ส่วนกลาง และคอยรับเรื่องร้องเรียน และแนะนำข้อมูลห้องพักแก่ลูกค้าที่เข้ามาติดต่อ หลังเวลา 18.00 น. – 24.00 น.

ความสามารถในการให้บริการของห้องพัก มีรายละเอียดดังนี้

โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีคเรนเทล เป็นอาคารเช่าพักอาศัยประเภท

อพาร์ทเมนต์สูง 4 ชั้น มีห้องพักให้บริการจำนวนทั้งสิ้น 27 ห้อง และพื้นที่ให้เช่าสำหรับร้านค้าอีก 8 ห้อง มีบริการที่จอดรถสำหรับลูกค้า ภายใต้อาคาร จำนวน 15 คัน บริเวณทางเข้าหน้าอาคาร และริมถนนอีกจำนวน 12 คัน มีระบบการรักษาความปลอดภัย ด้วยกล้องวงจรปิดบันทึกภาพตลอด 24 ชั่วโมงทุกชั้นและรอบๆ อาคารพร้อมจอแสดงภาพในโถงต้อนรับ และระบบสมาร์ตการ์ดในการเข้าออกประตู พร้อมพนักงานรักษาความปลอดภัย

ทรัพย์สินที่ใช้ในการลงทุนและประมาณการค่าเสื่อมราคา

ตารางที่ 10 แสดงสินทรัพย์ที่ใช้ในการลงทุนและประมาณการค่าเสื่อมราคา

รายการ	ราคา	อายุการใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)
ที่ดิน	5,000,000		
อาคาร	5,240,000	20	262,000
เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์	2,608,200	5	521,640
เครื่องใช้สำนักงาน	353,000	5	70,600
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	260,000	1	260,000
เงินทุนหมุนเวียน	1,000,000		1,000,000
รวมมูลค่าการลงทุน	14,461,200		2,114,240

ตารางที่ 11 แสดงรายละเอียดเครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	รวมมูลค่า
ตกแต่งห้อง	27	50,000	1,350,000
ตกแต่งร้านค้า	6	3,000	18,000
เครื่องปรับอากาศ 12,000 BTU	6	15,000	90,000
เครื่องปรับอากาศ 15,000 BTU	27	18,000	486,000
เครื่องทำน้ำอุ่น	27	1,500	40,500
ทีวี LCD ขนาด 32 นิ้ว	27	9,000	243,000
ชุดโซฟารับแขก	27	8,000	216,000
ตู้อบไมโครเวฟขนาด 22 ลิตร	27	1,100	29,700
ตู้เย็น 5 คิว	27	5,000	135,000
รวมมูลค่า			2,608,200

ตารางที่ 12 แสดงรายละเอียดเครื่องใช้สำนักงาน

รายการ	จำนวน(ชุด)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวมมูลค่า (บาท)
คอมพิวเตอร์พนักงาน	1	20,000	20,000
คอมพิวเตอร์เซิร์ฟเวอร์	1	40,000	40,000
ชุดกล้องวงจรปิดและอุปกรณ์บันทึกข้อมูล	1	70,000	70,000
ซอฟต์แวร์บริหารอาคารและควบคุมอินเตอร์เน็ต	1	50,000	50,000
อุปกรณ์กระจายสัญญาณอินเตอร์เน็ต	4	2,000	8,000
ตู้สาขาโทรศัพท์พร้อมอุปกรณ์	1	50,000	50,000
ตู้น้ำหยดเหรียญ	1	30,000	30,000
ตู้เติมเงินออนไลน์	1	50,000	50,000
เครื่องควบคุมการเข้าออกประตู	1	15,000	15,000
อุปกรณ์สำนักงาน เช่น โทรศัพท์ โทรสาร เครื่องพิมพ์	1	10,000	10,000
อุปกรณ์เบ็ดเตล็ด			10,000
รวมทั้งสิ้น			353,000

การคำนวณค่าเสื่อมราคา

โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เดอะพิกเรนเทล คำนวณค่าเสื่อมราคาด้วยวิธีเส้นตรง ซึ่งเป็นวิธีที่ง่ายและนิยมมากที่สุด โดยถือว่าประโยชน์ที่ได้รับจากการใช้สินทรัพย์จำนวนเฉลี่ยเท่ากันทุกหน่วยเวลา จึงคำนวณค่าเสื่อมของสินทรัพย์ปีละเท่า ๆ กัน จนครบอายุการใช้งานของสินทรัพย์นั้น

ตารางที่ 13 แสดงการคำนวณค่าเสื่อมราคา

(บาท)

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6-20
<u>ค่าเสื่อมราคาทางตรง (บาท/ปี)</u>						
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	262,000	262,000	262,000	262,000	262,000	262,000
ค่าเสื่อมราคาเครื่องตกแต่ง	521,640	521,640	521,640	521,640	521,640	
<u>ค่าเสื่อมราคาทางอ้อม (บาท/ปี)</u>						
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	70,600	70,600	70,600	70,600	70,600	
ค่าเสื่อมราคารวมทั้งสิ้น (บาท/ปี)	854,240	854,240	854,240	854,240	854,240	262,000

ประมาณการรายได้ ต้นทุน และค่าใช้จ่าย

ประมาณการรายได้

1. สมมติฐานการเข้าพัก

1.1 ลูกค้ายที่เข้ามาพักมีระยะเวลาในการเช่ายาวนาน

1.2 มีห้องพักให้เช่าทั้งหมด 27 ห้อง และพื้นที่ร้านค้าให้เช่า 8 ห้อง ซึ่งประมาณการเข้าพักดังนี้

1.2.1 ห้องพักให้เช่าและร้านค้ามีอัตราการเข้าพัก เต็มทุกห้อง ในปีที่ 1-10

1.2.2 ห้องพักให้เช่าและร้านค้ามีอัตราการเข้าพัก ร้อยละ 95 ในปีที่ 11-15

1.2.3 ห้องพักให้เช่าและร้านค้ามีอัตราการเข้าพัก ร้อยละ 90 ในปีที่ 16-20

2. สมมติฐานรายได้

2.1 รายได้จากค่าเช่ารายเดือนของห้องพักและร้านค้า

2.1.1 ราคาเช่าห้องพักและร้านค้าปรับขึ้นร้อยละ 10 ต่อครั้ง ทุก ๆ 5 ปี

ตารางที่ 14 แสดงการคำนวณรายได้จากค่าเช่ารายเดือนของห้องพักและร้านค้า

ปีที่	ประเภทห้อง	ราคา	จำนวนห้อง	จำนวนเข้าพัก	รายได้ต่อปี (บาท)
1-5 เข้าพัก 100%	-ห้องพัก	6,000	27	324	1,944,000
	-ร้านค้า	8,000	8	96	768,000
รวมรายได้ค่าเช่ารายเดือนต่อปี ในปีที่ 1-5					2,712,000
6-10 เข้าพัก 100%	-ห้องพัก	6,600	27	324	2,138,400
	-ร้านค้า	8,800	8	96	844,800
รวมรายได้ค่าเช่ารายเดือนต่อปี ในปีที่ 6-10					2,983,200
11-15 เข้าพัก 95%	-ห้องพัก	7,200	27	308	2,216,160
	-ร้านค้า	9,600	8	91	875,520
รวมรายได้ค่าเช่ารายเดือนต่อปี ในปีที่ 11-15					3,091,680
16-20 เข้าพัก 90%	-ห้องพัก	7,800	27	292	2,274,480
	-ร้านค้า	10,400	8	86	898,560
รวมรายได้ค่าเช่ารายเดือนต่อปี ในปีที่ 16-20					3,173,040

2.2 รายได้จากค่าไฟฟ้า

2.2.1 ประมาณการใช้ไฟฟ้าห้องพักจำนวน 27 ห้อง ใช้ไฟฟ้าห้องละ 400

หน่วยต่อเดือน

2.2.2 ประมาณการใช้ไฟฟ้าของร้านค้าจำนวน 8 ห้อง ใช้ไฟฟ้าห้องละ 800

หน่วยต่อเดือน

2.2.3 ราคาไฟฟ้าเรียกเก็บจากโครงการหน่วยละ 8 บาท

ตารางที่ 15 แสดงการคำนวณรายได้จากค่าไฟฟ้า

ปีที่	ประเภทห้อง	ค่าไฟฟ้าต่อ หน่วย (บาท)	จำนวนห้อง	จำนวน หน่วยที่ใช้	รายได้ค่าไฟฟ้า ต่อปี (บาท)
1-5 เข้าพัก 100%	-ห้องพัก	8	27	129,600	1,036,800
	-ร้านค้า	8	8	76,800	614,400
รวมรายได้ค่าไฟฟ้าต่อปีในปีที่ 1-5					1,651,200
6-10 เข้าพัก 100%	-ห้องพัก	8	27	129,600	1,036,800
	-ร้านค้า	8	8	76,800	614,400
รวมรายได้ค่าไฟฟ้าต่อปีในปีที่ 6-10					1,651,200
11-15 เข้าพัก 95%	-ห้องพัก	8	27	123,120	984,960
	-ร้านค้า	8	8	72,960	583,680
รวมรายได้ค่าไฟฟ้าต่อปีในปีที่ 11-15					1,568,640
16-20 เข้าพัก 90%	-ห้องพัก	8	27	116,640	933,120
	-ร้านค้า	8	8	69,120	552,960
รวมรายได้ค่าไฟฟ้าต่อปีในปีที่ 16-20					1,486,080

2.3 รายได้จากค่าประปา

2.3.1 ปริมาณการใช้น้ำประปาห้องพักจำนวน 27 ห้อง ใช้น้ำประปาห้องละ 15 หน่วยต่อเดือน

2.3.2 ปริมาณการใช้น้ำประปาร้านค้าจำนวน 8 ห้อง ใช้น้ำประปาห้องละ 50 หน่วยต่อเดือน

2.3.3 ราคาต้นทุนน้ำประปาเรียกเก็บจากโครงการหน่วยละ 18 บาท

ตารางที่ 16 แสดงการคำนวณรายได้จากค่าน้ำประปา

ปีที่	ประเภทห้อง	ค่าประปาต่อหน่วย (บาท)	จำนวนห้อง	จำนวนหน่วยที่ใช้	รายได้ค่าประปาต่อปี(บาท)
1-5 เข้าพัก 100%	-ห้องพัก	18	27	4,860	87,480
	-ร้านค้า	18	8	4,800	86,400
รวมรายได้ค่าน้ำประปาต่อปีในปีที่ 1-5					173,880
6-10 เข้าพัก 100%	-ห้องพัก	18	27	4,860	87,480
	-ร้านค้า	18	8	4,800	86,400
รวมรายได้ค่าน้ำประปาต่อปีในปีที่ 6-10					173,880
11-15 เข้าพัก 95%	-ห้องพัก	18	27	4,617	83,106
	-ร้านค้า	18	8	4,560	82,080
รวมรายได้ค่าน้ำประปาต่อปีในปีที่ 11-15					165,186
16-20 เข้าพัก 90%	-ห้องพัก	18	27	4,374	78,732
	-ร้านค้า	18	8	4,320	77,760
รวมรายได้ค่าน้ำประปาต่อปีในปีที่ 16-20					156,492

2.4 รายได้จากค่าโทรศัพท์

- 2.4.1 ประมาณการจำนวนการใช้โทรศัพท์ของห้องพักจำนวน 27 ห้อง ใช้โทรศัพท์ห้องละ 10 ครั้งต่อเดือน
- 2.4.2 ประมาณการจำนวนการใช้โทรศัพท์ของร้านค้าจำนวน 8 ห้อง ใช้โทรศัพท์ห้องละ 20 ครั้งต่อเดือน
- 2.4.3 ราคาโทรศัพท์เรียกเก็บจากโครงการครั้งละ 5 บาท

ตารางที่ 17 แสดงการคำนวณรายได้จากค่าโทรศัพท์

ปีที่	ประเภทห้อง	ค่าโทรศัพท์ ต่อครั้ง (บาท)	จำนวนห้อง	จำนวนครั้งที่ใช้	รายได้ค่าโทรศัพท์ ต่อปี(บาท)
1-5 เข้าพัก 100%	-ห้องพัก	5	27	3,240	16,200
	-ร้านค้า	5	8	1,920	9,600
รวมรายได้ค่าโทรศัพท์ต่อปีในปีที่ 1-5					25,800
6-10 เข้าพัก 100%	-ห้องพัก	5	27	3,240	16,200
	-ร้านค้า	5	8	1,920	9,600
รวมรายได้ค่าโทรศัพท์ต่อปี ในปีที่ 6-10					25,800
11-15 เข้าพัก 95%	-ห้องพัก	5	27	3,078	15,390
	-ร้านค้า	5	8	1,824	9,120
รวมรายได้ค่าโทรศัพท์ต่อปี ในปีที่ 11-15					24,510
16-20 เข้าพัก 90%	-ห้องพัก	5	27	2,916	14,580
	-ร้านค้า	5	8	1,728	8,640
รวมรายได้ค่าโทรศัพท์ต่อปี ในปีที่ 16-20					23,220

2.5 รายได้จากบริการเสริมอื่น ๆ

2.5.1 ส่วนแบ่งรายได้จากตู้จำหน่ายเครื่องดื่มประมาณ 4,000 บาทต่อเดือน

2.5.2 ส่วนแบ่งรายได้จากตู้เติมเงินมือถือประมาณ 9,000 บาทต่อเดือน

2.5.3 ส่วนแบ่งรายได้จากค่าบริการ WiFi ประมาณ 10,000 บาทต่อเดือน

2.5.4 ส่วนแบ่งรายได้จากค่าบริการทำความสะอาดประมาณ 27,000 บาทต่อเดือน

ตารางที่ 18 แสดงการคำนวณรายได้จากบริการเสริมอื่น ๆ

ปีที่	รายการ	ส่วนแบ่งรายได้/ เดือน (บาท)	รายรับต่อปี (บาท)
1-5 เข้าพัก 100%	-รายได้จากตู้จำหน่ายเครื่องดื่ม	4,000	48,000
	-รายได้จากตู้เติมเงิน	9,000	108,000
	-รายได้จากค่าบริการ WiFi	10,000	120,000
	-รายได้จากค่าบริการทำความสะอาด	27,000	324,000
รายได้จากบริการเสริมอื่นๆต่อปีในปีที่ 1-5			600,000
6-10 เข้าพัก 100%	-รายได้จากตู้จำหน่ายเครื่องดื่ม	4,000	48,000
	-รายได้จากตู้เติมเงินมือถือ	9,000	108,000
	-รายได้จากค่าบริการ WiFi	10,000	120,000
	-รายได้จากค่าบริการทำความสะอาด	27,000	324,000
รายได้จากบริการเสริมอื่นๆต่อปีในปีที่ 6-10			600,000
11-15 เข้าพัก 95%	-รายได้จากตู้จำหน่ายเครื่องดื่ม	4,000	45,600
	-รายได้จากตู้เติมเงินมือถือ	9,000	102,600
	-รายได้จากค่าบริการ WiFi	10,000	114,000
	-รายได้จากค่าบริการทำความสะอาด	27,000	307,800
รายได้จากบริการเสริมอื่นๆต่อปีในปีที่ 11-15			570,000
16-20 เข้าพัก 90%	-รายได้จากตู้จำหน่ายเครื่องดื่ม	4,000	43,200
	-รายได้จากตู้เติมเงินมือถือ	9,000	97,200
	-รายได้จากค่าบริการ WiFi	10,000	108,000
	-รายได้จากค่าบริการทำความสะอาด	27,000	291,600
รายได้จากบริการเสริมอื่นๆต่อปีในปีที่ 16-20			540,000

2.6 รายได้จากการให้เช่าพื้นที่สำหรับจัดกิจกรรมต่าง ๆ บริเวณหน้าอาคาร เช่น
กิจกรรมทางการตลาดของสินค้าอุปโภค บริโภค โดยประมาณการรายได้คงที่เดือนละ 5,000 บาท
ปีละ 60,000 บาท และปรับราคาขึ้นทุก 5 ปีครั้งละประมาณ 10%

ตารางที่ 19 แสดงประมาณการรายได้

(บาท)

รายการรายได้	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
1. รายได้จากราคาเช่ารายเดือน	2,712,000	2,712,000	2,712,000	2,712,000	2,712,000	2,983,200	2,983,200	2,983,200	2,983,200	2,983,200
2. รายได้จากค่าไฟฟ้า	1,651,200	1,651,200	1,651,200	1,651,200	1,651,200	1,651,200	1,651,200	1,651,200	1,651,200	1,651,200
3. รายได้จากค่าเช่าประปา	173,880	173,880	173,880	173,880	173,880	173,880	173,880	173,880	173,880	173,880
4. รายได้จากค่าโทรศัพท์	25,800	25,800	25,800	25,800	25,800	25,800	25,800	25,800	25,800	25,800
5. รายได้จากค่าเช่าพื้นที่จัดกิจกรรม	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	66,000	66,000	66,000	66,000	66,000
6. รายได้จากบริการเสริมอื่นๆ	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
รวมรายได้	5,222,880	5,222,880	5,222,880	5,222,880	5,222,880	5,500,080	5,500,080	5,500,080	5,500,080	5,500,080
รายการรายได้	ปีที่11	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20
1. รายได้จากราคาเช่ารายเดือน	3,091,680	3,091,680	3,091,680	3,091,680	3,091,680	3,173,040	3,173,040	3,173,040	3,173,040	3,173,040
2. รายได้จากค่าไฟฟ้า	1,568,640	1,568,640	1,568,640	1,568,640	1,568,640	1,486,080	1,486,080	1,486,080	1,486,080	1,486,080
3. รายได้จากค่าเช่าประปา	165,186	165,186	165,186	165,186	165,186	156,492	156,492	156,492	156,492	156,492
4. รายได้จากค่าโทรศัพท์	24,510	24,510	24,510	24,510	24,510	23,220	23,220	23,220	23,220	23,220
5. รายได้จากค่าเช่าพื้นที่จัดกิจกรรม	72,000	72,000	72,000	72,000	72,000	78,000	78,000	78,000	78,000	78,000
6. รายได้จากบริการเสริมอื่นๆ	570,000	570,000	570,000	570,000	570,000	540,000	540,000	540,000	540,000	540,000
รวมรายได้	5,492,016	5,492,016	5,492,016	5,492,016	5,492,016	5,456,832	5,456,832	5,456,832	5,456,832	5,456,832

ประมาณการต้นทุนแรงงาน

กิจการกำหนดให้มีการปรับเงินเดือนขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี ทุกตำแหน่งเมื่อผ่านเกณฑ์การประเมิน แสดงรายละเอียด ดังนี้

ตารางที่ 20 แสดงประมาณการต้นทุนแรงงาน

(บาท)

รายการ	จำนวน (คน)	เงินเดือน (บาท/คน)	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
<u>ค่าแรงฝ่ายปฏิบัติการ</u>												
พนักงานทำความสะอาด	2	6,000	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391
พนักงานซ่อมบำรุง	1	8,500	102,000	107,100	112,455	118,078	123,982	130,181	136,690	143,524	150,700	158,235
พนักงานรักษาความปลอดภัย	2	7,500	180,000	189,000	198,450	208,373	218,791	229,731	241,217	253,278	265,942	279,239
รวมค่าแรงฝ่ายปฏิบัติการ			426,000	447,300	469,665	493,148	517,806	543,696	570,881	599,425	629,396	660,866
<u>ค่าแรงฝ่ายบริหาร</u>												
ผู้จัดการทั่วไป	1	17,000	204,000	214,200	224,910	236,156	247,963	260,361	273,380	287,048	301,401	316,471
พนักงานต้อนรับและบัญชี	1	12,000	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391
รวมค่าแรงฝ่ายบริหาร			348,000	365,400	383,670	402,854	422,996	444,146	466,353	489,671	514,154	539,862
รวมค่าแรงงาน			774,000	812,700	853,335	896,002	940,802	987,842	1,037,234	1,089,096	1,143,551	1,200,728

ตารางที่ 20 (ต่อ)

(บาท)

รายการ	ปี11	ปี12	ปี13	ปี14	ปี15	ปี16	ปี17	ปี18	ปี19	ปี20
<u>ค่าแรงฝ่ายปฏิบัติการ</u>										
พนักงานทำความสะอาด	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881
พนักงานซ่อมบำรุง	166,147	174,455	183,177	192,336	201,953	212,051	222,653	233,786	245,475	257,749
พนักงานรักษาความปลอดภัย	293,201	307,861	323,254	339,417	356,388	374,207	392,917	412,563	433,191	454,851
รวมค่าแรงฝ่ายปฏิบัติการ	693,909	728,605	765,035	803,287	843,451	885,623	929,905	976,400	1,025,220	1,076,481
<u>ค่าแรงฝ่ายบริหาร</u>										
ผู้จัดการทั่วไป	332,295	348,909	366,355	384,672	403,906	424,101	445,306	467,572	490,950	515,498
พนักงานต้อนรับและบัญชี	234,561	246,289	258,603	271,533	285,110	299,366	314,334	330,051	346,553	363,881
รวมค่าแรงฝ่ายบริหาร	566,855	595,198	624,958	656,206	689,016	723,467	759,640	797,622	837,503	879,379
รวมค่าแรงงาน	1,260,764	1,323,803	1,389,993	1,459,492	1,532,467	1,609,090	1,689,545	1,774,022	1,862,723	1,955,859

ประมาณการค่าใช้จ่ายอื่นๆ

ค่าใช้จ่ายทางตรงเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการให้บริการลูกค้าโดยตรง ซึ่งมีความผันแปรตามอัตราการเข้าพัก และระยะเวลาในการดำเนินการ สามารถอธิบายได้ดังนี้

1. ค่าไฟฟ้า ประมาณการใช้สำหรับห้องพัก ห้องละ 400 หน่วย และประมาณการใช้ไฟฟ้าร้านค้า เดือนละ 800 หน่วยต่อห้อง ถูกเรียกเก็บจากการไฟฟ้าในราคาหน่วยละ 4 บาท และพื้นที่ส่วนกลางประมาณการค่าไฟฟ้า เดือนละ 10,000 บาท
2. ค่าน้ำประปา ประมาณการใช้สำหรับห้องพัก ห้องละ 15 หน่วย และประมาณการใช้น้ำประปาร้านค้า เดือนละ 50 หน่วยต่อห้อง ถูกเรียกเก็บจากเทศบาลในราคาหน่วยละ 16 บาท และสำหรับพื้นที่ส่วนกลางประมาณการค่าน้ำประปาเดือนละ 2,000 บาท
3. ค่าบริการอินเทอร์เน็ต และค่าบริการ UBC คิดอัตราคงที่ เนื่องจากโครงการสามารถปรับเปลี่ยนการให้บริการได้ตามเงื่อนไขของผู้ให้บริการ ซึ่งไม่เกินงบประมาณที่ตั้งไว้ 2,500 บาท ต่อเดือน
4. ค่าซ่อมบำรุงรวมบริการกำจัดปลวกทุกเดือน ประมาณการค่าใช้จ่ายร้อยละ 0.5 ของมูลค่าอาคาร โดยค่าซ่อมบำรุงจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อครั้ง โดยเพิ่มขึ้นทุก ๆ 5 ปี เนื่องจากต้องมีการปรับปรุงห้องพัก และทาสีใหม่
5. ค่าวัสดุสิ้นเปลือง เช่น อุปกรณ์ทำความสะอาด น้ำยาทำความสะอาด เป็นต้น กำหนดงบประมาณไว้ไม่เกินเดือนละ 250 บาท
ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน เป็นค่าใช้จ่ายในส่วนของการบริหารจัดการธุรกิจ ซึ่งจะประกอบด้วย
 1. ค่าโทรศัพท์ เนื่องจากใช้เทคโนโลยีควบคุมค่าโทรศัพท์ จึงสามารถกำหนดค่าโทรศัพท์ไม่เกินเดือนละ 500 บาท
 2. ค่าสอบบัญชี ประเมินจากการสำรวจราคาค่าสอบบัญชีเปล่า สำหรับธุรกิจที่มีรายรับไม่เกิน 10 ล้านบาทต่อปี คิดค่าสอบบัญชี 7,000 – 10,000 บาท ทางโครงการจึงประเมินค่าสอบบัญชีในปีที่ 1-3 ปีละ 7,000 บาท และปีที่ 4 ขึ้นไป ปีละ 10,000 บาท จากการประมาณการยอดขาย
 3. ค่าใช้จ่ายทางการตลาด ประมาณการค่าใช้จ่ายทางการตลาดในแต่ละปีให้สอดคล้องกับวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ ตามประมาณการรายได้ต่อไป ดังนี้
 - 3.1 ในปีี่ 1 คิดค่าใช้จ่ายทางการตลาดร้อยละ 1.5 ของรายได้ที่ประมาณการ
 - 3.2 ในปีี่ 2-4 คิดค่าใช้จ่ายทางการตลาดร้อยละ 1 ของรายได้ที่ประมาณการ
 - 3.3 ในปีี่ 5-10 คิดค่าใช้จ่ายทางการตลาดร้อยละ 1.5 ของรายได้ที่ประมาณการ
 - 3.4 ในปีี่ 11-15 คิดค่าใช้จ่ายทางการตลาดร้อยละ 2 ของรายได้ที่ประมาณการ

- 3.5 ในปี 16-20 คัดค่าใช้จ่ายทางการตลาดร้อยละ 3 ของรายได้ที่ประมาณการ
4. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ สำหรับสำนักงาน เช่น เครื่องเขียน ค่ากระดาษ หมึกพิมพ์ กำหนดให้ไม่เกินเดือนละ 2,000 บาท คงที่ 5 ปี และเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อครั้ง โดยเพิ่มขึ้นทุก ๆ 5 ปี

ตารางที่ 21 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
ค่าใช้จ่ายทางตรง(บาท/ปี)										
ค่าประปา	178,560	178,560	178,560	178,560	178,560	178,560	178,560	178,560	178,560	178,560
ค่าไฟฟ้า	945,600	945,600	945,600	945,600	945,600	945,600	945,600	945,600	945,600	945,600
ค่าอินเตอร์เน็ต	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าUBC	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
ค่าซ่อมบำรุง(รวมกำจัดปลวก)	26,200	26,200	26,200	26,200	26,200	27,510	27,510	27,510	27,510	27,510
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
รวมค่าใช้จ่ายทางตรง	1,183,360	1,183,360	1,183,360	1,183,360	1,183,360	1,184,670	1,184,670	1,184,670	1,184,670	1,184,670
ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน										
ค่าโทรศัพท์	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าสอบบัญชี	7,000	7,000	7,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	78,343	52,229	52,229	52,229	78,343	82,501	82,501	82,501	82,501	82,501
เงินสมทบกองทุน	33,300	34,365	35,483	36,657	37,691	38,676	39,649	40,131	40,638	41,170
อื่นๆ	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	26,400	26,400	26,400	26,400	26,400
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน	148,643	123,594	124,712	128,886	156,034	163,577	164,550	165,032	165,539	166,071
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ รวมทั้งสิ้น	1,332,003	1,306,954	1,308,072	1,312,246	1,339,394	1,348,247	1,349,220	1,349,702	1,350,209	1,350,741

(บาท)

ตารางที่ 21 (ต่อ)

(บาท)

รายการ	ปี11	ปี12	ปี13	ปี14	ปี15	ปี16	ปี17	ปี18	ปี19	ปี20
ค่าใช้จ่ายทางตรง(บาท/ปี)										
ค่าเช่า	170,832	170,832	170,832	170,832	170,832	163,104	163,104	163,104	163,104	163,104
ค่าไฟฟ้า	904,320	904,320	904,320	904,320	904,320	863,040	863,040	863,040	863,040	863,040
ค่าอินเตอร์เน็ต	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าUBC	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
ค่าซ่อมบำรุง(รวมกำจัดปลวก)	28,886	28,886	28,886	28,886	28,886	30,330	30,330	30,330	30,330	30,330
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
รวมค่าใช้จ่ายทางตรง	1,137,038	1,137,038	1,137,038	1,137,038	1,137,038	1,089,474	1,089,474	1,089,474	1,089,474	1,089,474
ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน										
ค่าโทรศัพท์	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าสอบบัญชี	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	109,840	109,840	109,840	109,840	109,840	163,705	163,705	163,705	163,705	163,705
เงินสมทบกองทุน	41,728	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000
อื่นๆ	29,040	29,040	29,040	29,040	29,040	31,944	31,944	31,944	31,944	31,944
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน	196,608	196,880	196,880	196,880	196,880	253,649	253,649	253,649	253,649	253,649
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆรวมทั้งสิ้น	1,333,646	1,333,918	1,333,918	1,333,918	1,333,918	1,343,123	1,343,123	1,343,123	1,343,123	1,343,123

ประมาณการต้นทุนการให้บริการ
ตารางที่ 22 แสดงประมาณการต้นทุนการให้บริการ

(บาท)

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
การคำนวณต้นทุนการให้บริการ (บาท)										
ค่าแรงงานทางตรง	426,000	447,300	469,665	493,148	517,806	543,696	570,881	599,425	629,396	660,866
ค่าเสื่อมราคาทางตรง	783,640	783,640	783,640	783,640	783,640	262,000	262,000	262,000	262,000	262,000
ค่าใช้จ่ายทางตรง	1,183,360	1,183,360	1,183,360	1,183,360	1,183,360	1,184,670	1,184,670	1,184,670	1,184,670	1,184,670
ต้นทุนบริการ	2,393,000	2,414,300	2,436,665	2,460,148	2,484,806	1,990,366	2,017,551	2,046,095	2,076,066	2,107,536
รายการ	ปีที่11	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20
การคำนวณต้นทุนการให้บริการ (บาท)										
ค่าแรงงานทางตรง	693,909	728,605	765,035	803,287	843,451	885,623	929,905	976,400	1,025,220	1,076,481
ค่าเสื่อมราคาทางตรง	262,000	262,000	262,000	262,000	262,000	262,000	262,000	262,000	262,000	262,000
ค่าใช้จ่ายทางตรง	1,137,038	1,137,038	1,137,038	1,137,038	1,137,038	1,089,474	1,089,474	1,089,474	1,089,474	1,089,474
ต้นทุนบริการ	2,092,947	2,127,642	2,164,072	2,202,324	2,242,488	2,237,097	2,281,378	2,327,874	2,376,694	2,427,955

การคำนวณต้นทุนคงที่

ตารางที่ 23 แสดงการคำนวณต้นทุนคงที่

(บาท)

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
ค่าแรง(เงินเดือน)	774,000	812,700	853,335	896,002	940,802	987,842	1,037,234	1,089,096	1,143,551	1,200,728
ค่าเสื่อมราคารวม	854,240	854,240	854,240	854,240	854,240	262,000	262,000	262,000	262,000	262,000
รวมต้นทุนคงที่	1,628,240	1,666,940	1,707,575	1,750,242	1,795,042	1,249,842	1,299,234	1,351,096	1,405,551	1,462,728
รายการ	ปีที่11	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20
ค่าแรง(เงินเดือน)	1,260,764	1,323,803	1,389,993	1,459,492	1,532,467	1,609,090	1,689,545	1,774,022	1,862,723	1,955,859
ค่าเสื่อมราคารวม	262,000	262,000	262,000	262,000	262,000	262,000	262,000	262,000	262,000	262,000
รวมต้นทุนคงที่	1,522,764	1,585,803	1,651,993	1,721,492	1,794,467	1,871,090	1,951,545	2,036,022	2,124,723	2,217,859

การคำนวณต้นทุนผันแปร

ตารางที่ 24 แสดงการคำนวณต้นทุนผันแปร

(บาท)

รายการ	ปี ที่1	ปี ที่2	ปี ที่3	ปี ที่4	ปี ที่5	ปี ที่6	ปี ที่7	ปี ที่8	ปี ที่9	ปี ที่10
ค่าใช้จ่ายผันแปร	1,332,003	1,306,954	1,308,072	1,312,246	1,339,394	1,348,247	1,349,220	1,349,702	1,350,209	1,350,741
รายการ	ปี ที่11	ปี ที่12	ปี ที่13	ปี ที่14	ปี ที่15	ปี ที่16	ปี ที่17	ปี ที่18	ปี ที่19	ปี ที่20
ค่าใช้จ่ายผันแปร	1,333,646	1,333,918	1,333,918	1,333,918	1,333,918	1,343,123	1,343,123	1,343,123	1,343,123	1,343,123

บทที่ 9

แผนการเงิน

ในการแข่งขันทางธุรกิจ การวางแผนการเงินสำหรับธุรกิจเป็นเรื่องที่สำคัญต่อศักยภาพ และความเป็นไปได้ของธุรกิจ กิจกรรมจะอยู่รอด และเติบโตต่อไปอย่างมั่นคง ผู้ประกอบการควรมีพื้นฐานเกี่ยวกับเรื่องการหมุนเวียนของเงินที่จะเกิดขึ้นในระหว่างการทำธุรกิจอย่างเพียงพอ ซึ่งการวางแผนทางการเงินที่ดีโดยการแสวงหาเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ ที่มีต้นทุนทางการเงินต่ำสุด ในระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ และมีการบริหารต้นทุนในการดำเนินงานที่ดี

การลงทุนในธุรกิจพาร์ทเมนต์ ต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมาก แต่เจ้าของโครงการ ต้องการเป็นผู้มีสิทธิ์ในสินทรัพย์ และเป็นผู้รับส่วนของกำไรทั้งหมดจึงเลือกจัดตั้งธุรกิจในรูปแบบกิจการเจ้าของคนเดียวซึ่ง มีการจัดตั้งและการบริหารงานง่ายและรวดเร็ว เนื่องจากการตัดสินใจ ขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการเพียงคนเดียว การกู้ยืมเงินจากเจ้าหนี้จึงขึ้นอยู่กับฐานะและชื่อเสียงของ เจ้าของเพียงผู้เดียว

การลงทุนในโครงการ

โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีเคเรเทล ได้กำหนดโครงสร้างทางการเงินซึ่ง ต้องการเงินทุนทั้งสิ้น 14,461,200 บาท เพื่อใช้ในการพัฒนาธุรกิจและลงทุนในการดำเนินงาน โดย การลงทุนในส่วนของผู้เจ้าของและจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในสัดส่วน 57 :43 มีแหล่งที่มา ของเงินทุนดังนี้

เงินลงทุนจากการกู้ยืมสถาบันการเงินในสัดส่วนร้อยละ 43 จำนวน 6,240,000 บาท การลงทุนในการก่อสร้างอาคาร จะเลือกใช้สินเชื่อเพื่อการประกอบธุรกิจจากธนาคารออมสิน ประเภทเงินกู้ระยะยาว (Long Term Loan) สำหรับลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ซึ่งธนาคารมีนโยบาย ปลอดชำระเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นเวลา 2 ปี ระยะการกู้ยืม 10 ปี การผ่อนชำระในปีถัดไปใช้วิธีคิด แบบลดเงินต้นลดดอกเบี้ย โดยประเมินอัตราดอกเบี้ยตามประกาศธนาคารออมสิน ณ วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2555 กำหนดอัตราดอกเบี้ยลูกค้าย่อยชั้นดี ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (MLR : Minimum Loan Rate) ร้อยละ 7.25 ต่อปี ซึ่งใช้ที่คิดเงินว่างเปล่าเป็นหลักประกัน เนื่องจากดอกเบี้ย มีความผันผวน กิจการจึงกำหนดให้คำนวณดอกเบี้ยที่อัตราร้อยละ 8 ต่อปี เพื่อความสะดวกต่อการ

คำนวณดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งกิจการจะต้องผ่อนชำระคืนเงินกู้ปีละ 524,000 บาท การกู้เงินระยะยาวทางธนาคารได้กำหนดคุณสมบัติของผู้กู้ไว้ดังนี้

1. เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล
2. มีประวัติทางการเงินที่ดี
3. มีอายุตั้งแต่ 20-65 ปี (สำหรับบุคคลธรรมดา)

สำหรับเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน กิจการจะกู้ยืมเงินระยะสั้นจากธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) จำนวน 1,000,000 บาท โดยการใช้เงินเบิกเกินบัญชี (O/D) เนื่องจากไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ยในกรณีที่ไม่จำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนโดยการเบิกเงินเกินบัญชี

โครงสร้างการใช้เงินลงทุน

ตารางที่ 25 แสดงโครงสร้างการใช้เงินลงทุน

รายการ	ส่วนของ ผู้ถือหุ้น	กู้จากสถาบัน การเงิน	รวม
ที่ดิน	5,000,000	-	5,000,000
อาคาร	-	5,240,000	5,240,000
เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์	2,608,200	-	2,608,200
เครื่องใช้สำนักงาน	353,000	-	353,000
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	260,000	-	260,000
เงินทุนหมุนเวียน	-	1,000,000	1,000,000
รวม	8,221,200	6,240,000	14,461,200
อัตราส่วนของเจ้าของ/เงินกู้	57	43	100

เป้าหมายทางการเงิน

ในการประกอบธุรกิจจะต้องมีเป้าหมายทางการเงินเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของธุรกิจโดยรวม ซึ่งเปรียบเสมือนหัวใจในการทำธุรกิจ การที่จะบรรลุเป้าหมายโดยรวม ได้จะต้องมีการจัดการการเงินที่ดีเกี่ยวกับการจัดการเงินทุน (การพยากรณ์ การจัดหา และการจัดสรร) เพื่อก่อให้เกิดสภาพคล่อง ความสามารถในการทำกำไร และการลดความเสี่ยง ทั้งหมด เพื่อมูลค่าทางธุรกิจสูงสุด (Maximization of Value of Firm) เพื่อให้เกิดความคล่องตัว และเพื่อประโยชน์ในด้านการทำกำไรเพื่อให้เกิดกำไรสูงสุดและการลดความเสี่ยงของธุรกิจ โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีคเรนเทล ได้กำหนดเป้าหมายทางการเงินของกิจการไว้ดังนี้

1. เพื่อกิจการสามารถคืนทุนได้ในระยะเวลาไม่เกิน 10 ปี
2. รักษาสภาพคล่องของธุรกิจ ในการดำเนินงานและมีกำไรอย่างต่อเนื่อง

ประมาณการทางการเงินเพิ่ม / ลดจากปีก่อน

โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีคเรนเทลได้กำหนดประมาณการทางการเงิน ในด้านราคาค่าเช่า อัตราค่าบริการ ต้นทุนในการให้บริการ และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่าง ๆ ทุก 5 ปี ตามสมมติฐานทางการเงิน ซึ่งได้กล่าวไว้แล้วในหัวข้อการประมาณการรายได้ ต้นทุนและค่าใช้จ่าย ในบทที่ 8

ประมาณการงบการเงิน

งบการเงินถือเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการวัดฐานะทางการเงินของกิจการ จุดมุ่งหมายของการจัดทำรายงานทางบัญชีเพื่อแสดงข้อมูลเกี่ยวกับสถานะทางการเงินของบริษัท ซึ่งการประมาณการงบการเงินจะช่วยให้กิจการสามารถคาดคะเนศักยภาพของกำไรและเงื่อนไขทางการเงินต่าง ๆ ในอนาคต

รายงานทางบัญชี หรือ งบการเงิน ประกอบด้วย

1. งบดุล (Balance Sheet) เป็นรายงานที่จัดทำขึ้นเพื่อแสดงฐานะของกิจการ ณ วันสิ้นรอบระยะเวลาบัญชี (วันสิ้นงวดบัญชี) ที่กำหนดไว้ ทำให้ทราบถึง สินทรัพย์ หนี้สิน และทุนของกิจการ

2. งบกำไรขาดทุน (Income Statement) เป็นรายงานที่จัดทำขึ้นเพื่อแสดงผลการดำเนินงานของกิจการในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง ของรอบปีบัญชี ทำให้ทราบว่าผลกำไรหรือขาดทุนของกิจการนั้นมา จากส่วนใด เพื่อปรับปรุงการดำเนินงาน และคาดการณ์ผลการดำเนินงานในอนาคต

3. งบแสดงการเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้ถือหุ้น (Statement of Changes in Owners' Equity) เป็นรายงานที่จัดทำขึ้นเพื่อแสดงการเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้ถือหุ้น

4. งบกระแสเงินสด (Cash Flow) เป็นรายงานที่แสดงถึง กระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่ายของบริษัทในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ทำให้ทราบแหล่งที่มาและแหล่งที่ใช้ไปของเงินสด

5. หมายเหตุประกอบงบการเงิน (Note of Financial Statement) ประกอบด้วยรายละเอียดเพิ่มเติมสำหรับข้อมูลที่ไม่ได้รวมไว้ใน งบดุล งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด โดยแสดงข้อมูลสรุปของกิจกรรมทางธุรกิจ ในรูปของงบย่อยหรืองบประกอบต่างๆ ทาง บัญชีจึงกำหนดให้บริษัทต้องให้รายละเอียดสำหรับรายการที่แสดงไว้ในงบการเงินในหมายเหตุประกอบงบการเงิน ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ใช้งบการเงินในการตัดสินใจได้ถูกต้อง

โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีเคเรนเทล เสนอ

1. ประมาณการงบกำไรขาดทุน
2. ประมาณการงบกระแสเงินสด
3. ประมาณการงบดุล

และรอบระยะเวลาบัญชีกำหนดให้เป็นรอบ 1 ปี โดยเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคมและสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคมของทุกปี

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 26 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
รายได้	5,222,880	5,222,880	5,222,880	5,222,880	5,222,880	5,500,080	5,500,080	5,500,080	5,500,080	5,500,080
หัก ต้นทุนในการให้บริการ	2,393,000	2,414,300	2,436,665	2,460,148	2,484,806	1,990,366	2,017,551	2,046,095	2,076,066	2,107,536
กำไรขั้นต้น	2,829,880	2,808,580	2,786,215	2,762,732	2,738,074	3,509,714	3,482,529	3,453,985	3,424,014	3,392,544
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร										
เงินเดือนฝ่ายบริหาร	348,000	365,400	383,670	402,854	422,996	444,146	466,353	489,671	514,154	539,862
ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน	148,643	123,594	124,712	128,886	156,034	163,577	164,550	165,032	165,539	166,071
ค่าเสื่อมราคาทางอ้อม	70,600	70,600	70,600	70,600	70,600					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่าย	260,000									
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน	827,243	559,594	578,982	602,340	649,631	607,723	630,903	654,703	679,693	705,933
กำไรขาดทุนก่อนดอกเบี้ยและภาษี	2,002,637	2,248,986	2,207,233	2,160,392	2,088,444	2,901,991	2,851,626	2,799,282	2,744,321	2,686,611
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	419,200	377,280	335,360	293,440	251,520	209,600	167,680	125,760	83,840	41,920
กำไรขาดทุนก่อนภาษี	1,583,437	1,871,706	1,871,873	1,866,952	1,836,924	2,692,391	2,683,946	2,673,522	2,660,481	2,644,691
หัก ภาษี (30%)	475,031	561,512	561,562	560,086	551,077	807,717	805,184	802,057	798,144	793,407
กำไรสุทธิ	1,108,406	1,310,194	1,310,311	1,306,866	1,285,847	1,884,674	1,878,762	1,871,465	1,862,336	1,851,284

ตารางที่ 26 (ต่อ)

รายการ	ปี11	ปี12	ปี13	ปี14	ปี15	ปี16	ปี17	ปี18	ปี19	ปี20
รายได้	5,492,016	5,492,016	5,492,016	5,492,016	5,492,016	5,456,832	5,456,832	5,456,832	5,456,832	5,456,832
หัก ต้นทุนในการให้บริการ	2,092,947	2,127,642	2,164,072	2,202,324	2,242,488	2,237,097	2,281,378	2,327,874	2,376,694	2,427,955
กำไรขั้นต้น	3,399,069	3,364,374	3,327,944	3,289,692	3,249,528	3,219,735	3,175,454	3,128,958	3,080,138	3,028,877
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร										
เงินเดือนผู้บริหาร	566,855	595,198	624,958	656,206	689,016	723,467	759,640	797,622	837,503	879,379
ค่าใช้จายในการขายและสำนักงาน	196,608	196,880	196,880	196,880	196,880	253,649	253,649	253,649	253,649	253,649
ค่าเสื่อมราคาทางอ้อม										
ค่าใช้จายก่อนการดำเนินงานตัดจ่าย										
รวมค่าใช้จายในการขายและดำเนินงาน	763,464	792,078	821,838	853,086	885,897	977,116	1,013,289	1,051,271	1,091,152	1,133,028
กำไรขาดทุนก่อนดอกเบี้ยและภาษี	2,635,606	2,572,296	2,506,105	2,436,606	2,363,631	2,242,619	2,162,164	2,077,687	1,988,986	1,895,850
หัก ดอกเบี้ยจ่าย										
กำไรขาดทุนก่อนภาษี	2,635,606	2,572,296	2,506,105	2,436,606	2,363,631	2,242,619	2,162,164	2,077,687	1,988,986	1,895,850
หัก ภาษี (30%)	790,682	771,689	751,832	730,982	709,089	672,786	648,649	623,306	596,696	568,755
กำไรสุทธิ	1,844,924	1,800,607	1,754,274	1,705,624	1,654,542	1,569,833	1,513,515	1,454,381	1,392,290	1,327,095

ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 27 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่0	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กระแสเงินสดรับ						
ทุน	8,221,200					
เงินกู้ธนาคาร	5,240,000					
เงินทุนหมุนเวียน						
รายได้		5,222,880	5,222,880	5,222,880	5,222,880	5,222,880
รวมเงินสดรับ	13,461,200	5,222,880	5,222,880	5,222,880	5,222,880	5,222,880
กระแสเงินสดจ่าย						
ที่ดิน	5,000,000					
อาคาร	5,240,000					
เครื่องตกแต่งและ						
เฟอร์นิเจอร์	2,608,200					
เครื่องใช้สำนักงาน	353,000					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	260,000					
ค่าแรง		774,000	812,700	853,335	896,002	940,802
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		1,332,003	1,306,954	1,308,072	1,312,246	1,339,394
จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้		419,200	377,280	335,360	293,440	251,520
จ่ายคืนเงินต้น		524,000	524,000	524,000	524,000	524,000
จ่ายภาษี (30%)		475,031	561,512	561,562	560,086	551,077
รวมเงินสดจ่าย	13,461,200	3,524,234	3,582,446	3,582,329	3,585,774	3,606,793
เงินสดสุทธิ		1,698,646	1,640,434	1,640,551	1,637,106	1,616,087
เงินสดคงเหลือต้นงวด (1 ม.ค.)			1,698,646	3,339,080	4,979,631	6,616,738
เงินสดคงเหลือปลายงวด (31 ธ.ค.)		1,698,646	3,339,080	4,979,631	6,616,738	8,232,824

ตารางที่ 27 (ต่อ)

รายการ	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
<u>กระแสเงินสดรับ</u>					
ทุน					
เงินกู้ธนาคาร					
เงินทุนหมุนเวียน					
รายได้	5,500,080	5,500,080	5,500,080	5,500,080	5,500,080
รวมเงินสดรับ	5,500,080	5,500,080	5,500,080	5,500,080	5,500,080
<u>กระแสเงินสดจ่าย</u>					
ที่ดิน					
อาคาร					
เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์					
เครื่องใช้สำนักงาน					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน					
ค่าแรง	987,842	1,037,234	1,089,096	1,143,551	1,200,728
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	1,348,247	1,349,220	1,349,702	1,350,209	1,350,741
จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้	209,600	167,680	125,760	83,840	41,920
จ่ายคืนเงินต้น	524000	524000	524000	524000	524000
จ่ายภาษี (30%)	807,717	805,184	802,057	798,144	793,407
รวมเงินสดจ่าย	3,877,406	3,883,318	3,890,615	3,899,744	3,910,796
เงินสดสุทธิ	1,622,674	1,616,762	1,609,465	1,600,336	1,589,284
เงินสดคงเหลือต้นงวด (1 ม.ค.)	8,232,824	9,855,498	11,472,260	13,081,726	14,682,062
เงินสดคงเหลือปลายงวด (31 ธ.ค.)	9,855,498	11,472,260	13,081,726	14,682,062	16,271,346

ตารางที่ 27 (ต่อ)

รายการ	ปีที่11	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15
<u>กระแสเงินสดรับ</u>					
ทุน					
เงินกู้ธนาคาร					
เงินทุนหมุนเวียน					
รายได้	5,492,016	5,492,016	5,492,016	5,492,016	5,492,016
รวมเงินสดรับ	5,492,016	5,492,016	5,492,016	5,492,016	5,492,016
<u>กระแสเงินสดจ่าย</u>					
ที่ดิน					
อาคาร					
เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์					
เครื่องใช้สำนักงาน					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน					
ค่าแรง	1,260,764	1,323,803	1,389,993	1,459,492	1,532,467
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	1,333,646	1,333,918	1,333,918	1,333,918	1,333,918
จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้					
จ่ายคืนเงินต้น					
จ่ายภาษี (30%)	790,682	771,689	751,832	730,982	709,089
รวมเงินสดจ่าย	3,385,092	3,429,409	3,475,742	3,524,392	3,575,474
เงินสดสุทธิ	2,106,924	2,062,607	2,016,274	1,967,624	1,916,542
เงินสดคงเหลือต้นงวด (1 ม.ค.)	16,271,346	18,378,270	20,440,877	22,457,151	24,424,775
เงินสดคงเหลือปลายงวด (31 ธ.ค.)	18,378,270	20,440,877	22,457,151	24,424,775	26,341,316

ตารางที่ 27 (ต่อ)

รายการ	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20
<u>กระแสเงินสดรับ</u>					
ทุน					
เงินกู้ธนาคาร					
เงินทุนหมุนเวียน					
รายได้	5,456,832	5,456,832	5,456,832	5,456,832	5,456,832
รวมเงินสดรับ	5,456,832	5,456,832	5,456,832	5,456,832	5,456,832
<u>กระแสเงินสดจ่าย</u>					
ที่ดิน					
อาคาร					
เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์					
เครื่องใช้สำนักงาน					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน					
ค่าแรง	1,609,090	1,689,545	1,774,022	1,862,723	1,955,859
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	1,343,123	1,343,123	1,343,123	1,343,123	1,343,123
จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้					
จ่ายคืนเงินต้น					
จ่ายภาษี (30%)	672,786	648,649	623,306	596,696	568,755
รวมเงินสดจ่าย	3,624,999	3,681,317	3,740,451	3,802,542	3,867,737
เงินสดสุทธิ	1,831,833	1,775,515	1,716,381	1,654,290	1,589,095
เงินสดคงเหลือต้นงวด (1 ม.ค.)	26,341,316	28,173,150	29,948,665	31,665,046	33,319,336
เงินสดคงเหลือปลายงวด (31 ธ.ค.)	28,173,150	29,948,665	31,665,046	33,319,336	34,908,431

ประมาณงบดุล

ตารางที่ 28 แสดงประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่0	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
สินทรัพย์						
<u>สินทรัพย์หมุนเวียน</u>						
เงินสด		1,698,646	3,339,080	4,979,631	6,616,738	8,232,824
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		1,698,646	3,339,080	4,979,631	6,616,738	8,232,824
<u>สินทรัพย์ถาวร</u>						
ที่ดิน	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
อาคาร	5,240,000	4,978,000	4,716,000	4,454,000	4,192,000	3,930,000
เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์	2,608,200	2,086,560	1,564,920	1,043,280	521,640	
เครื่องใช้สำนักงาน	353,000	282,400	211,800	141,200	70,600	
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	260,000					
รวมสินทรัพย์ถาวร	13,461,200	12,346,960	11,492,720	10,638,480	9,784,240	8,930,000
รวมทรัพย์สินทั้งสิ้น	13,461,200	14,045,606	14,831,800	15,618,111	16,400,978	17,162,824
หนี้สิน						
รวมหนี้สินระยะสั้น						
รวมหนี้สินระยะยาว	5,240,000	4,716,000	4,192,000	3,668,000	3,144,000	2,620,000
รวมหนี้สิน	5,240,000	4,716,000	4,192,000	3,668,000	3,144,000	2,620,000
ทุน						
ส่วนของเจ้าของ	8,221,200	8,221,200	8,221,200	8,221,200	8,221,200	8,221,200
กำไรสะสม		1,108,406	2,418,600	3,728,911	5,035,778	6,321,624
รวมส่วนของทุน	8,221,200	9,329,606	10,639,800	11,950,111	13,256,978	14,542,824
รวมหนี้สินและทุน	13,461,200	14,045,606	14,831,800	15,618,111	16,400,978	17,162,824

ตารางที่ 28 (ต่อ)

รายการ	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
สินทรัพย์					
<u>สินทรัพย์หมุนเวียน</u>					
เงินสด	9,855,498	11,472,260	13,081,726	14,682,062	16,271,346
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	9,855,498	11,472,260	13,081,726	14,682,062	16,271,346
<u>สินทรัพย์ถาวร</u>					
ที่ดิน	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
อาคาร	3,668,000	3,406,000	3,144,000	2,882,000	2,620,000
เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์					
เครื่องใช้สำนักงาน					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน					
รวมสินทรัพย์ถาวร	8,668,000	8,406,000	8,144,000	7,882,000	7,620,000
รวมทรัพย์สินทั้งสิ้น	18,523,498	19,878,260	21,225,726	22,564,062	23,891,346
หนี้สิน					
รวมหนี้สินระยะสั้น					
รวมหนี้สินระยะยาว	2,096,000	1,572,000	1,048,000	524,000	
รวมหนี้สิน	2,096,000	1,572,000	1,048,000	524,000	
ทุน					
ส่วนของเจ้าของ	8,221,200	8,221,200	8,221,200	8,221,200	8,221,200
กำไรสะสม	8,206,298	10,085,060	11,956,526	13,818,862	15,670,146
รวมส่วนของทุน	16,427,498	18,306,260	20,177,726	22,040,062	23,891,346
รวมหนี้สินและทุน	18,523,498	19,878,260	21,225,726	22,564,062	23,891,346

ตารางที่ 28 (ต่อ)

รายการ	ปีที่11	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15
สินทรัพย์					
<u>สินทรัพย์หมุนเวียน</u>					
เงินสด	18,378,270	20,440,877	22,457,151	24,424,775	26,341,316
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	18,378,270	20,440,877	22,457,151	24,424,775	26,341,316
<u>สินทรัพย์ถาวร</u>					
ที่ดิน	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
อาคาร	2,358,000	2,096,000	1,834,000	1,572,000	1,310,000
เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์					
เครื่องใช้สำนักงาน					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน					
รวมสินทรัพย์ถาวร	7,358,000	7,096,000	6,834,000	6,572,000	6,310,000
รวมทรัพย์สินทั้งสิ้น	25,736,270	27,536,877	29,291,151	30,996,775	32,651,316
หนี้สิน					
รวมหนี้สินระยะสั้น					
รวมหนี้สินระยะยาว					
รวมหนี้สิน					
ทุน					
ส่วนของเจ้าของ	8,221,200	8,221,200	8,221,200	8,221,200	8,221,200
กำไรสะสม	17,515,070	19,315,677	21,069,951	22,775,575	24,430,116
รวมส่วนของทุน	25,736,270	27,536,877	29,291,151	30,996,775	32,651,316
รวมหนี้สินและทุน	25,736,270	27,536,877	29,291,151	30,996,775	32,651,316

ตารางที่ 28 (ต่อ)

รายการ	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20
สินทรัพย์					
<u>สินทรัพย์หมุนเวียน</u>					
เงินสด	28,173,150	29,948,665	31,665,046	33,319,336	34,908,431
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	28,173,150	29,948,665	31,665,046	33,319,336	34,908,431
<u>สินทรัพย์ถาวร</u>					
ที่ดิน	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
อาคาร	1,048,000	786,000	524,000	262,000	
เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์					
เครื่องใช้สำนักงาน					
ค่าใช้ข่ายก่อนการดำเนินงาน					
รวมสินทรัพย์ถาวร	6,048,000	5,786,000	5,524,000	5,262,000	5,000,000
รวมทรัพย์สินทั้งสิ้น	34,221,150	35,734,665	37,189,046	38,581,336	39,908,431
หนี้สิน					
รวมหนี้สินระยะสั้น					
รวมหนี้สินระยะยาว					
รวมหนี้สิน					
ทุน					
ส่วนของเจ้าของ	8,221,200	8,221,200	8,221,200	8,221,200	8,221,200
กำไรสะสม	25,999,950	27,513,465	28,967,846	30,360,136	31,687,231
รวมส่วนของทุน	34,221,150	35,734,665	37,189,046	38,581,336	39,908,431
รวมหนี้สินและทุน	34,221,150	35,734,665	37,189,046	38,581,336	39,908,431

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน (Ratio Analysis)

เป็นการเปรียบเทียบรายการในงบการเงิน ตั้งแต่สองรายการมาเปรียบเทียบกัน เพื่อดูความสัมพันธ์ระหว่างรายการ โดยมีการแบ่งประเภทอัตราส่วนได้หลายรูปแบบขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์จะพิจารณาด้านใด สามารถแบ่งอัตราส่วนทางการเงิน ได้เป็น 4 ประเภท (วารีวิเคราะห์สหกรณ์ และบัญชีการค้า ศิริมุข 2547 : 47-52)

1. การวิเคราะห์สภาพคล่องทางการเงิน (Liquidity Ratio)
2. การวิเคราะห์ความสามารถในการก่อหนี้ (Leverage Ratio)
3. การวิเคราะห์ความสามารถในการดำเนินงาน (Operation Ratio)
4. การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทล ลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมูลค่าสูงจึงมีความประสงค์ที่จะวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินในด้านความสามารถในการดำเนินงานเพื่อวัดประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์ถาวร และวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไรเพื่อวัดประสิทธิภาพในการบริหารกำไรจากยอดขาย

อัตราส่วนความสามารถในการดำเนินงาน (Operation Ratio)

อัตราส่วนนี้เป็นอัตราเปรียบเทียบระหว่างยอดขายกับเงินลงทุนในสินทรัพย์ต่าง ๆ เพื่อวัดประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์ของกิจการ ซึ่งทางโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทลมีรายได้หลักจากค่าเช่าและค่าบริการ จึงพิจารณาเฉพาะอัตราส่วนที่เกี่ยวข้อง ได้แก่

1. อัตราการหมุนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Asset Turnover) ใช้วัดประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์ถาวร ถ้าอัตราการหมุนมากครั้งแสดงว่าสินทรัพย์ถาวรสามารถทำให้เกิดยอดขายมากขึ้น มีการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ถาวรมากขึ้น
2. อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม (Total Asset Turnover) ใช้วัดประสิทธิภาพของผู้บริหารในการลงทุนในสินทรัพย์ทั้งหมด

อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร(Profitability Ratio)

อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไรคือเครื่องมือในการวัดความสามารถในการทำกำไร จากยอดขาย และการควบคุมค่าใช้จ่าย เพื่อประเมินผลประกอบการของ กิจการ โดยพิจารณาจากยอดขาย สินทรัพย์ ส่วนของเจ้าของ

1. ผลตอบแทนขั้นต้น (Gross Profit Margin) เป็นอัตราส่วนระหว่างกำไรขั้นต้นกับขายสุทธิ จะแสดงให้เห็นต้นทุนของบริษัท
2. ผลตอบแทนจากกำไรสุทธิ (Net Profit Margin) เป็นอัตราส่วนระหว่างกำไรสุทธิต่อขายสุทธิ

3. ผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม (Return on Asset : ROA) เป็นตัววัด ประสิทธิภาพโดยรวมของบริษัทในการทำกำไรจากสินทรัพย์ทั้งหมดที่มีอยู่

4. ผลตอบแทนจากผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE) ทำให้ทราบว่าในรอบระยะเวลาที่ผ่านมามูลค่าผลตอบแทนที่ผู้ถือหุ้นได้รับ ใช้ วัดประสิทธิภาพโดยรวมของบริษัทในการทำกำไรจากส่วนของผู้เป็นเจ้าของ

ตารางที่ 29 แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ที่	อัตราส่วน	สูตร	ปี ที่1	ปี ที่2	ปี ที่3	ปี ที่4	ปี ที่5	ปี ที่6	ปี ที่7	ปี ที่8	ปี ที่9	ปี ที่10
1	อัตราการหมุนของสินทรัพย์ถาวร	ยอดขาย	42.30%	45.45%	49.09%	53.38%	58.49%	63.45%	65.43%	67.54%	69.78%	72.18%
		สินทรัพย์ถาวรสุทธิ										
2	อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม	ยอดขาย	37.19%	35.21%	33.44%	31.84%	30.43%	29.69%	27.67%	25.91%	24.38%	23.02%
		สินทรัพย์รวม										
3	อัตรากำไรขั้นต้น	กำไรขั้นต้น	54.18%	53.77%	53.35%	52.90%	52.42%	63.81%	63.32%	62.80%	62.25%	61.68%
		ยอดขายรวม										
4	อัตรากำไรสุทธิ	กำไรสุทธิ	21.22%	25.09%	25.09%	25.02%	24.62%	34.27%	34.16%	34.03%	33.86%	33.66%
		ยอดขาย										
5	อัตรากำไรจากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์รวม (ROA)	กำไรจากการดำเนินงาน	14.26%	15.16%	14.13%	13.17%	12.17%	15.67%	14.35%	13.19%	12.16%	11.25%
		สินทรัพย์รวม										
6	อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	กำไรสุทธิ	13.48%	15.94%	15.94%	15.90%	15.64%	22.92%	22.85%	22.76%	22.65%	22.52%
		ส่วนของผู้ถือหุ้น										

ตารางที่ 29 (ต่อ)

ที่	อัตราส่วน	สูตร	ปี11	ปี12	ปี13	ปี14	ปี15	ปี16	ปี17	ปี18	ปี19	ปี20
1	อัตราการหมุนของสินทรัพย์ถาวร	ยอดขาย สินทรัพย์ถาวรสุทธิ	74.64%	77.40%	80.36%	83.57%	87.04%	90.23%	94.31%	98.78%	103.70%	109.14%
2	อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม	ยอดขาย สินทรัพย์รวม	21.34%	19.94%	18.75%	17.72%	16.82%	15.95%	15.27%	14.67%	14.14%	13.67%
3	อัตรากำไรขั้นต้น	กำไรขั้นต้น ยอดขายรวม	61.89%	61.26%	60.60%	59.90%	59.17%	59.00%	58.19%	57.34%	56.45%	55.51%
4	อัตรากำไรสุทธิ	กำไรสุทธิ ยอดขาย	33.59%	32.79%	31.94%	31.06%	30.13%	28.77%	27.74%	26.65%	25.51%	24.32%
5	อัตรากำไรจากการดำเนินงานต่อสินทรัพย์รวม (ROA)	กำไรจากการดำเนินงาน สินทรัพย์รวม	10.24%	9.34%	8.56%	7.86%	7.24%	6.55%	6.05%	5.59%	5.16%	4.75%
6	อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	กำไรสุทธิ ส่วนของผู้ถือหุ้น	22.44%	21.90%	21.34%	20.75%	20.13%	19.09%	18.41%	17.69%	16.94%	16.14%

การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน

การดำเนินงานของธุรกิจจะก่อให้เกิดทั้งรายรับและรายจ่ายซึ่งเป็นผลกระทบโดยตรงต่อการดำเนินงานของธุรกิจ จะต้องคำนึงถึงผลตอบแทนที่จะได้รับ ว่าคุ้มค่าแก่การลงทุนหรือไม่ การใช้เครื่องมือทางการเงินในการประเมินโครงการ เป็นสิ่งจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อช่วยตัดสินใจว่าการลงทุนนั้นจะได้รับผลตอบแทนที่น่าพอใจและคุ้มค่า

จุดคุ้มทุน (Break Even Point)

จุดคุ้มทุน หมายถึงจุดที่ปริมาณของสินค้า หรือบริการที่ธุรกิจได้จำหน่ายออกไปแล้ว ทำให้รายได้ที่เกิดขึ้นเท่ากับต้นทุนของสินค้า หรือไม่มีกำไร การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนจึงเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถกำหนดการดำเนินงานได้ว่าจะดำเนินกิจการอย่างไรจึงจะคุ้มทุน (วรานี เวสสุนทรเทพ และ ญัฐธดา ศรีมุข 2547 : 104)

ตารางที่ 30 แสดงการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
รายได้ (บาท)	5,222,880	5,222,880	5,222,880	5,222,880	5,222,880	5,500,080	5,500,080	5,500,080	5,500,080	5,500,080
ต้นทุนผันแปร (บาท)	1,332,003	1,306,954	1,308,072	1,312,246	1,339,394	1,348,247	1,349,220	1,349,702	1,350,209	1,350,741
ต้นทุนคงที่ (บาท)	1,628,240	1,666,940	1,707,575	1,750,242	1,795,042	1,249,842	1,299,234	1,351,096	1,405,551	1,462,728
กำไรส่วนเกิน (รายได้-ต้นทุนผันแปร)	3,890,877	3,915,926	3,914,808	3,910,634	3,883,486	4,151,833	4,150,860	4,150,378	4,149,871	4,149,339
อัตรากำไรส่วนเกิน (กำไรส่วนเกิน/รายได้)	74.50%	74.98%	74.95%	74.88%	74.36%	75.49%	75.47%	75.46%	75.45%	75.44%
จุดคุ้มทุน (บาท)	2,185,652	2,223,287	2,278,135	2,337,550	2,414,143	1,655,710	1,721,545	1,790,472	1,862,863	1,938,892
(ต้นทุนคงที่/อัตรากำไรส่วนเกิน)										
รายการ	ปีที่11	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20
รายได้ (บาท)	5,492,016	5,492,016	5,492,016	5,492,016	5,492,016	5,456,832	5,456,832	5,456,832	5,456,832	5,456,832
ต้นทุนผันแปร (บาท)	1,333,646	1,333,918	1,333,918	1,333,918	1,333,918	1,343,123	1,343,123	1,343,123	1,343,123	1,343,123
ต้นทุนคงที่ (บาท)	1,522,764	1,585,803	1,651,993	1,721,492	1,794,467	1,871,090	1,951,545	2,036,022	2,124,723	2,217,859
กำไรส่วนเกิน (บาท)	4,158,370	4,158,098	4,158,098	4,158,098	4,158,098	4,113,709	4,113,709	4,113,709	4,113,709	4,113,709
รายได้-ต้นทุนผันแปร										
อัตรากำไรส่วนเกิน (กำไรส่วนเกิน/รายได้)	75.72%	75.71%	75.71%	75.71%	75.71%	75.39%	75.39%	75.39%	75.39%	75.39%
จุดคุ้มทุน (บาท)	2,011,136	2,094,528	2,181,952	2,273,747	2,370,132	2,482,000	2,588,723	2,700,782	2,818,444	2,941,989
(ต้นทุนคงที่/อัตรากำไรส่วนเกิน)										

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

ระยะเวลาคืนทุน หมายถึง ระยะเวลาที่ทำให้ผลรวมของกระแสเงินสดรับสุทธิจากการดำเนินงานโครงการเท่ากับเงินจ่ายลงทุนสุทธิ โครงการเชอร์วิสอพาร์ทเมนท์เดอะพีเคเรนเทล จำนวนระยะเวลาคืนทุน โดยคำนึงถึงค่าของเงินตามเวลาที่อัตราคิดลด 8%

ตารางที่ 31 แสดงกระแสเงินสดสะสมสุทธิของโครงการ

รายการ	ปีที่0	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กระแสเงินสดสุทธิของโครงการ (บาท)	-8,221,200	1,698,646	1,640,434	1,640,551	1,637,106	1,616,087
กระแสเงินสดสะสมสุทธิของโครงการ (บาท)	-8,221,200	-6,522,554	-4,882,120	-3,241,569	-1,604,462	11,624

จากตารางที่ 31 จะเห็นว่า โครงการมีกระแสเงินสดสะสมสุทธิของโครงการเป็นบวกในปีที่ 5 กล่าวได้ว่าโครงการมีระยะเวลาคืนทุนภายในปีที่ 5

วิธีการคำนวณ

$$\begin{aligned}
 \text{ระยะเวลาคืนทุน} &= \text{จำนวนปีก่อนคืนทุน} + (\text{เงินสดส่วนที่เหลือ/เงินสดรับในปีที่คืนทุน}) \\
 &= 4 + (1,604,462 / 1,616,087) \\
 &= 4 + 0.99 \\
 &= 4 \text{ ปี } 11 \text{ เดือน}
 \end{aligned}$$

มูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)

คือผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของเงินสดรับสุทธิที่ได้รับตลอดโครงการกับเงินลงทุนเริ่มแรก ณ อัตราผลตอบแทนที่ต้องกา ร โครงการ
เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์เดอะพีคเรนเทล จำนวนมูลค่าโครงการปัจจุบัน ที่อัตราคิดลด 8% โดยการกำหนดอายุโครงการที่ 20 ปี
วิธีการคำนวณ

$$\begin{aligned} \text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิ} &= \text{มูลค่าปัจจุบันของเงินสดรับ} - \text{มูลค่าปัจจุบันของเงินสดจ่าย} \\ &= 10,277,099 \text{ บาท} \end{aligned}$$

ตารางที่ 32 แสดงกระแสเงินสดสุทธิของโครงการ

รายการ	ปีที่0	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
กระแสเงินสดสุทธิระหว่างปี (บาท)	-8,221,200	1,698,646	1,640,434	1,640,551	1,637,106	1,616,087	1,622,674	1,616,762	1,609,465	1,600,336	1,589,284
อัตราคิดลด (8%)		0.9259	0.8573	0.7938	0.7350	0.6806	0.6302	0.5835	0.5403	0.5002	0.4632
กระแสเงินสดสุทธิของโครงการ	-8,221,200	1,572,820	1,406,408	1,302,322	1,203,322	1,099,881	1,022,560	943,365	869,544	800,567	736,146
รายการ	ปีที่11	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20	
กระแสเงินสดสุทธิระหว่างปี (บาท)	2,106,924	2,062,607	2,016,274	1,967,624	1,916,542	1,831,833	1,775,515	1,716,381	1,654,290	9,209,095	
อัตราคิดลด (8%)	0.4289	0.3971	0.3677	0.3405	0.3152	0.2919	0.2703	0.2502	0.2317	0.2145	
กระแสเงินสดสุทธิของโครงการ	903,624	819,090	741,380	669,899	604,174	534,695	479,867	429,523	383,319	1,975,795	

หมายเหตุ 1. เนื่องจากเงินกู้และดอกเบี้ยได้นำไปคำนวณ ในกระแสเงินสดสุทธิของโครงการแล้ว จึงใช้เพียงเงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นเท่านั้นในปีที่ 0

2. ในปีที่ 20 ได้นำที่ดินมูลค่า 5,000,000 บาทและมูลค่าซากของสิ่งปลูกสร้าง 2,620,000 บาท มาคำนวณในกระแสเงินสดระหว่างปี

การจำลองสถานการณ์ด้วยสมมติฐานทางการเงิน

สมมติฐานทางการเงิน เป็นการกำหนดปัจจัยหลัก ๆ ของการดำเนินงานเพื่อประมาณการทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ การประเมินสถานการณ์จำลองเป็นการวิเคราะห์ความไวต่อสถานการณ์เมื่อเกิดมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นในอนาคต การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานอยู่บนสมมติฐานทางการเงินเมื่อเทียบกับสถานะปกติ (Normal Case) ที่ประมาณการ ในกรณีที่กิจการประสบผลสำเร็จในการดำเนินการเป็นไปในทางที่ดีที่สุด (Best Case) สมมุติให้ผลประกอบการกิจการเติบโตขึ้น 10% (Growth 10%) และในทางตรงกันข้ามหากกิจการไม่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ (Worst Case) สมมุติให้ผลประกอบการต่ำกว่าที่ประมาณการไว้ 10% (Drop 10%) อย่างไรก็ตาม ทางโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพีคเรนเทล ก็ยังคงมีกำไรจากการประกอบการอยู่ในระดับที่น่าพอใจ

ตารางที่ 33 แสดงสมมติฐานทางการเงินในสภาวะปกติ

Normal Case	ปี11	ปี12	ปี13	ปี14	ปี15	ปี16	ปี17	ปี18	ปี19	ปี10
รายได้	5,222,880	5,222,880	5,222,880	5,222,880	5,222,880	5,500,080	5,500,080	5,500,080	5,500,080	5,500,080
กำไรขั้นต้น	2,829,880	2,808,580	2,786,215	2,762,732	2,738,074	3,509,714	3,482,529	3,453,985	3,424,014	3,392,544
กำไรสุทธิ	1,108,406	1,310,194	1,310,311	1,306,866	1,285,847	1,884,674	1,878,762	1,871,465	1,862,336	1,851,284
เงินสด	1,698,646	3,339,080	4,979,631	6,616,738	8,232,824	9,855,498	11,472,260	13,081,726	14,682,062	16,271,346
สินทรัพย์รวม	14,045,606	14,831,800	15,618,111	16,400,978	17,162,824	18,523,498	19,878,260	21,225,726	22,564,062	23,891,346
กำไรสะสม	1,108,406	2,418,600	3,728,911	5,035,778	6,321,624	8,206,298	10,085,060	11,956,526	13,818,862	15,670,146
Normal Case	ปี11	ปี12	ปี13	ปี14	ปี15	ปี16	ปี17	ปี18	ปี19	ปี20
รายได้	5,492,016	5,492,016	5,492,016	5,492,016	5,492,016	5,456,832	5,456,832	5,456,832	5,456,832	5,456,832
กำไรขั้นต้น	3,399,069	3,364,374	3,327,944	3,289,692	3,249,528	3,219,735	3,175,454	3,128,958	3,080,138	3,028,877
กำไรสุทธิ	1,844,924	1,800,607	1,754,274	1,705,624	1,654,542	1,569,833	1,513,515	1,454,381	1,392,290	1,327,095
เงินสด	18,378,270	20,440,877	22,457,151	24,424,775	26,341,316	28,173,150	29,948,665	31,665,046	33,319,336	34,908,431
สินทรัพย์รวม	25,736,270	27,536,877	29,291,151	30,996,775	32,651,316	34,221,150	35,734,665	37,189,046	38,581,336	39,908,431
กำไรสะสม	17,515,070	19,315,677	21,069,951	22,775,575	24,430,116	25,999,950	27,513,465	28,967,846	30,360,136	31,687,231

ตารางที่ 34 แสดงสมมติฐานทางการเงินในสภาวะประสบความสำเร็จ

Best Case (Growth 10%)	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
รายได้	5,745,168	5,745,168	5,745,168	5,745,168	5,745,168	6,050,088	6,050,088	6,050,088	6,050,088	6,050,088
กำไรขั้นต้น	3,112,868	3,089,438	3,064,837	3,039,005	3,011,882	3,860,685	3,830,782	3,799,384	3,766,415	3,731,799
กำไรสุทธิ	1,219,246	1,441,214	1,441,342	1,437,553	1,414,431	2,073,141	2,066,638	2,058,612	2,048,570	2,036,412
เงินสด	1,868,510	3,672,988	5,477,594	7,278,411	9,056,107	10,841,048	12,619,486	14,389,898	16,150,268	17,898,480
สินทรัพย์รวม	15,450,166	16,314,980	17,179,922	18,041,075	18,879,107	20,375,848	21,866,086	23,348,298	24,820,468	26,280,480
กำไรสะสม	1,219,246	2,660,460	4,101,802	5,539,355	6,953,787	9,026,928	11,093,566	13,152,178	15,200,748	17,237,160
Best Case (Growth 10%)	ปีที่11	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20
รายได้	6,041,218	6,041,218	6,041,218	6,041,218	6,041,218	6,002,515	6,002,515	6,002,515	6,002,515	6,002,515
กำไรขั้นต้น	3,738,976	3,700,811	3,660,738	3,618,661	3,574,480	3,541,708	3,492,999	3,441,854	3,388,152	3,331,765
กำไรสุทธิ	2,029,416	1,980,668	1,929,701	1,876,186	1,819,996	1,726,817	1,664,867	1,599,819	1,531,519	1,459,804
เงินสด	20,216,097	22,484,964	24,702,866	26,867,252	28,975,448	30,990,464	32,943,531	34,831,550	36,651,269	38,399,274
สินทรัพย์รวม	28,309,897	30,290,564	32,220,266	34,096,452	35,916,448	37,643,264	39,308,131	40,907,950	42,439,469	43,899,274
กำไรสะสม	19,266,577	21,247,244	23,176,946	25,053,132	26,873,128	28,599,944	30,264,811	31,864,630	33,396,149	34,855,954

ตารางที่ 35 แสดงสมมติฐานทางการเงินในสภาวะไม่ประสบความสำเร็จ

Worst Case (Drop 10%)	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
รายได้	5,170,651	5,170,651	5,170,651	5,170,651	5,170,651	5,445,079	5,445,079	5,445,079	5,445,079	5,445,079
กำไรขั้นต้น	2,801,581	2,780,494	2,758,353	2,735,104	2,710,694	3,474,617	3,447,704	3,419,445	3,389,774	3,358,619
กำไรสุทธิ	1,097,322	1,297,092	1,297,208	1,293,798	1,272,988	1,865,827	1,859,975	1,852,751	1,843,713	1,832,771
เงินสด	1,681,659	3,305,689	4,929,835	6,550,570	8,150,496	9,756,943	11,357,538	12,950,908	14,535,241	16,108,632
สินทรัพย์รวม	13,905,150	14,683,482	15,461,930	16,236,968	16,991,196	18,338,263	19,679,478	21,013,468	22,338,421	23,652,432
กำไรสะสม	1,097,322	2,394,414	3,691,622	4,985,420	6,258,408	8,124,235	9,984,210	11,836,960	13,680,673	15,513,444
Worst Case (Drop 10%)	ปีที่1	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20
รายได้	5,437,096	5,437,096	5,437,096	5,437,096	5,437,096	5,402,264	5,402,264	5,402,264	5,402,264	5,402,264
กำไรขั้นต้น	3,365,079	3,330,730	3,294,664	3,256,795	3,217,032	3,187,537	3,143,699	3,097,669	3,049,337	2,998,589
กำไรสุทธิ	1,826,475	1,782,601	1,736,731	1,688,568	1,637,996	1,554,135	1,498,380	1,439,837	1,378,367	1,313,824
เงินสด	18,194,487	20,236,468	22,232,579	24,180,527	26,077,903	27,891,418	29,649,178	31,348,395	32,986,142	34,559,346
สินทรัพย์รวม	25,478,907	27,261,508	28,998,239	30,686,807	32,324,803	33,878,938	35,377,318	36,817,155	38,195,522	39,509,346
กำไรสะสม	17,339,919	19,122,520	20,859,251	22,547,819	24,185,815	25,739,950	27,238,330	28,678,167	30,056,534	31,370,358

บทที่ 10

การวิเคราะห์ประเมินความเสี่ยงโครงการ

การวิเคราะห์ความเสี่ยงเป็นเครื่องมือที่ผู้บริหารโครงการควรใช้ในการวิเคราะห์และระบุสิ่งกีดขวางที่ทำให้โครงการไม่สำเร็จไปตามเป้าหมาย ทั้งความผิดพลาดด้านกำหนดค่าใช้จ่าย และการยุติโครงการ การวิเคราะห์ความเสี่ยงก่อให้เกิดการประเมินปัญหาตั้งแต่เริ่มต้น การปรับปรุงการปฏิบัติตามแผนอย่างเหมาะสม รวมทั้งการตรวจ ติดตามผลการบริหารความเสี่ยง ดังนั้นการดำเนินการอย่างเหมาะสมจะช่วยเพิ่มพูนความสำเร็จของโครงการได้อย่างสมบูรณ์แบบทั้งด้านค่าใช้จ่าย เวลาและการปฏิบัติการให้ประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ หรือเป็นการลดความเสี่ยงที่คุกคามความสำเร็จของโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การประเมินความเสี่ยงของโครงการ

การวางแผนการดำเนินงาน ทำให้ผู้ประกอบการมองเห็นโอกาสทางธุรกิจ ที่มีความเป็นไปได้ในการประสบความสำเร็จจากการดำเนินงานตามแผนที่วางไว้ อย่างไรก็ตามโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะพิกเรนเทลได้ประเมินความเสี่ยงของโครงการ เพื่อเตรียมรับมือกับเหตุการณ์ไม่คาดฝันซึ่งมีผลกระทบโดยตรงต่อธุรกิจ และได้เตรียมวิธีการแก้ไขปัญหา หรือปรับตัวทางธุรกิจให้สอดคล้องกับเหตุการณ์ต่างๆ ได้ รายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ความเสี่ยงด้านการก่อสร้าง การก่อสร้างที่ล่าช้าและการเพิ่มขึ้นของราวัสดุก่อสร้างเป็นปัจจัยหนึ่งที่เป็นความเสี่ยงต่อการพัฒนาโครงการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากเป็นโครงการที่ใช้เวลาในการพัฒนามากและมีต้นทุนในการพัฒนาโครงการที่สูง
2. ความเสี่ยงทางด้านอุปสงค์เนื่องจากโครงการปลูกสร้างอพาร์ทเมนต์เป็นโครงการที่นักลงทุนสามารถเข้ามาลงทุนได้ง่ายทำให้มีคู่แข่งรายใหม่ ๆ ได้ตลอดเวลา ทำให้อุปทานเพิ่มขึ้นด้วยจึงเกิดการแข่งขันที่สูงขึ้นตามมา
3. ความเสี่ยงจากลูกค้า เนื่องจากลูกค้าค้างชำระหรือความมั่นคงทางการเงินของลูกค้า
4. ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยี เนื่องจากเทคโนโลยีมีความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทรัพยากรด้านเทคโนโลยีที่ใช้ อาจล้าสมัยและขาดอุปกรณ์ในการซ่อมบำรุงเนื่องจากการยกเลิกการผลิต ทำให้เกิดต้นทุนที่สูงขึ้นในการปรับปรุง

5. ความเสี่ยงทางการเงิน ประกอบด้วย

5.1 ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

5.2 เงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น ที่ขาดสภาพคล่องอันเนื่องมาจากไม่มีอัตราการเข้าพักที่เพียงพอ

แผนสำรองฉุกเฉิน

จากการประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับกิจการในด้านต่างๆ ผู้ประกอบการได้เตรียมแผนสำรองฉุกเฉิน เพื่อปรับวิธีดำเนินกิจการในด้านต่างๆรองรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ความเสี่ยงด้านการก่อสร้าง บริษัทได้มีการทำสัญญาจัดจ้างต่างๆ พร้อมทั้งมีการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ มีการจัดทำสัญญาประกันการก่อสร้างไว้ครอบคลุมทั้งด้านระยะเวลา การก่อสร้างและราคาในการก่อสร้าง เพื่อป้องกันความล่าช้าในการดำเนินงานผู้ประกอบการจำเป็นต้องตรวจสอบความคืบหน้าของโครงการอย่างใกล้ชิด เพื่อให้แน่ใจว่าการก่อสร้างได้มาตรฐานในระยะเวลาที่กำหนด

2. ความเสี่ยงทางด้านอุปสงค์และการแข่งขัน ผู้ประกอบการจะต้องทบทวนกลยุทธ์ด้านการตลาดเพื่อเพิ่มสมรรถนะด้านการแข่งขัน โดยพิจารณางบประมาณที่ได้ตั้งไว้ให้สอดคล้องกับรายได้ของกิจการ และเน้นการทำธุรกิจแบบยั่งยืนกล่าวคือ ทางโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เดอะพิกเรนเทล จึงเน้นการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อดึงดูดลูกค้าเก่าและเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ ด้วยการให้บริการเสริมต่างๆ และทำการตลาดสำหรับกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายหลักซึ่งมีรูปแบบการดำเนินชีวิตสอดคล้องกับการให้บริการของกิจการ

3. ความเสี่ยงจากลูกค้าป้องกันด้วยการกำหนดเงื่อนไขหรือมาตรการการคัดสรรลูกค้าอย่างเหมาะสมทั้งนี้เพื่อรักษาภาพพจน์และทรัพย์สินของโครงการ กำหนดเงื่อนไขการชำระเงินประกันทรัพย์สิน กำหนดจำนวนผู้เข้าพักในแต่ละห้องเพื่อควบคุมการใช้สาธารณูปโภคของโครงการ

4. ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยี เนื่องจากโครงการมีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารกิจการ เช่นระบบการรักษาความปลอดภัย การให้บริการอินเทอร์เน็ต และการใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการบริการอพาร์ทเมนต์ ทางโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เดอะพิกเรนเทลจึงต้องป้องกันความเสี่ยงจากการล้าสมัย โดยการทำสัญญาซื้อขายให้รัดกุม จะต้องระบุการรับประกันการจำหน่ายอุปกรณ์ในการซ่อมบำรุง และหากมีความจำเป็นที่จะต้องเปลี่ยนแปลงอุปกรณ์ทั้งชุดควรประเมินเปรียบเทียบความคุ้มค่าจากการซื้อทรัพย์สินหรือการเช่าอุปกรณ์จากผู้ให้บริการ ส่วนโปรแกรม

สำเร็จรูป ทำการปรับปรุงใหม่ตลอดอายุการใช้งาน เพื่อให้ทันสมัยและสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมของธุรกิจในปัจจุบัน

5. ความเสี่ยงทางการเงิน ประกอบด้วย

5.1 ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ป้องกันโดยเจรจาต่อรองและเปิดเงื่อนไขไว้ในสัญญากู้ยืมเงิน เพื่อให้สามารถวางแผนการชำระคืนเงินกู้ได้อย่างไม่ติดขัด

5.2 เงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น ที่ขาดสภาพคล่องอันเนื่องมาจากไม่มีอัตราการเข้าพักที่เพียงพอ ทางผู้ประกอบการจะดำเนินการแก้ปัญหาโดย

5.2.1 ทำการเจรจาทันทีกับสถาบันการเงิน ในการยืดระยะเวลาการชำระคืนออกไป เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายการชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ย

5.2.2 ขอเพิ่มวงเงินกู้เพิ่มเติมจากสถาบันการเงิน หรือจากผู้ถือหุ้นใช้เพื่อการหมุนเวียนในระยะสั้น และเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบกับการดำเนินงาน

5.2.3 การลดและควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

6. หากธุรกิจไม่ประสบผลสำเร็จตามที่คาดหวังไว้ ประสพกับปัญหาจนไม่สามารถบริหารกิจการต่อไปได้ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องขายกิจการให้แก่ผู้ประกอบการรายใหม่เพื่อปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินงานเป็นที่พักอาศัยประเภทอื่น

แผนในอนาคต

เมื่อธุรกิจดำเนินการได้ตามความคาดหมาย ผู้ประกอบการได้วางแผนสำหรับอนาคตของกิจการไว้ดังต่อไปนี้

1. ศึกษาทำเลในการขยายโครงการเพิ่มเติมไปยังทำเลอื่น เพื่อสร้างชื่อโครงการ เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะฟิคเรนเทลให้เป็นที่จดจำแก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และสร้างความมั่นใจในมาตรฐานการให้บริการที่เท่าเทียมกันในแต่ละสาขา

2. เมื่อชื่อโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะฟิคเรนเทลเป็นที่รู้จักและมีรากฐานที่มั่นคงแล้ว จะทำการขยายธุรกิจ เริ่มจาก การซื้อกิจการอพาร์ทเมนต์จากเจ้าของกิจการรายอื่นเพื่อปรับปรุงให้เป็นมาตรฐานและเปิดให้บริการในชื่อโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดอะฟิคเรนเทลจนถึงการทำธุรกิจที่พักอาศัยประเภทอื่น เช่น หอพัก ต่อไป

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

คอตเลอร์ ฟิลลิป. หลักการตลาด. กรุงเทพมหานคร : เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า, 2546.

จิตภา จิตรรักษา. “การศึกษาความต้องการที่พักอาศัยประเภทให้เช่า กรณีศึกษา อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม.” วิทยานิพนธ์ปริญญาโทสาขาสถาปัตยกรรม สาขาวิชาประกอบการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2552.

จินตนา บุญบงการ และ ณัฐพันธ์ เขจรนันท์. การจัดการเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ : บริษัทซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน), 2547.

ฉลองศรี พิมลสมพงษ์. การวางแผนและพัฒนาตลาดการท่องเที่ยว. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2550.

ไชริน, Elegant Style Bedroom Decoration [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2555. เข้าถึงได้จาก <http://shireen.bloguez.com/>

บุญเลิศ เข็นคงคา และคณะ. การจัดการเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ : ห้างหุ้นส่วนจำกัด วี.เจ.พรินต์ติ้ง, 2545.

ระบบบริการการศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากร . รายงานจำนวนนักศึกษาทั้งหมด จำแนกตามคณะ สาขาวิชา ระดับการศึกษา และเพศ [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 18 กันยายน 2554. เข้าถึงได้จาก <http://www.reg.su.ac.th>

รัชดาพรณ อุดม. “การตลาดกับการแข่งขันของธุรกิจในช่วงเศรษฐกิจชะลอตัว.” สารวิจัยธุรกิจธนาคารกรุงเทพ 8, 9 (สิงหาคม 2548) : 5.

วิษุอร ชุมปัญญา. “แผนธุรกิจ Upper Class Apartment ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าชอยมหาดไทย .” การค้นคว้าอิสระปริญญาโทสาขาสถาปัตยกรรม สาขาวิชาประกอบการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2553.

วิทิต, Khun Vithid Rama9 Bedroom [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2555. เข้าถึงได้จาก <http://www.forfur.com/room/detail/306/khunvithidrama9bedroom3>

วรานิ เวสสุนทรเทพ และณัฐดา ศรีมุข. การเงินธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร : โครงการศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต, 2547.

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์. การออกไปอนุญาตก่อสร้างอาคารที่อยู่อาศัยแนวสูง [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 28 มีนาคม 2554. เข้าถึงได้จาก <http://www.reic.or.th>

- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. แกะรอยแผนธุรกิจเงินล้าน (ชุดที่ 4).
กรุงเทพมหานคร : บริษัท เอสแพคแอนด์พรีนท์ จำกัด (มหาชน), 2550.
- ,ธุรกิจอาร์ทเมนต์ให้เช่า. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพมหานคร : บริษัท เจเอสทีพับลิชชิง
จำกัด, 2552.
- ,เทคนิคการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค[ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 15 ธันวาคม 2554. เข้าถึง
ได้จาก <http://www.ismed.or.th/SME/>
- สุรพงษ์. ออกแบบตกแต่งภายใน [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2555. เข้าถึงได้จาก
<http://www.prachacheun.com/>
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. การคาดประมาณประชากรของ
ประเทศไทย พ.ศ. 2543-2568. 1 พฤษภาคม 2546.
- . อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ พ.ศ. 2553-2555. 5 เมษายน 2555.
- สำนักงานพัฒนาการท่องเที่ยว. มาตรฐานที่พักเพื่อการท่องเที่ยว (โรงแรม/รีสอร์ท/เชอร์วิส
อาร์ทเมนต์/เกสต์เฮาส์). พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย, 2552.
- สำนักงานพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์จังหวัดนครปฐม. รายงานการประชุมเชิง
ปฏิบัติการผู้ประกอบการหอพักเอกชน ในจังหวัดนครปฐม. 27 มีนาคม 2554.
- สำนักบริการเทคโนโลยีสารสนเทศภาครัฐ. การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันด้วย Five Force Model
[ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 18 กันยายน 2554. เข้าถึงได้จาก <http://km.gits.net.th>
- สำนักงานเทศบาลนครนครปฐม. แผนที่ตัวเมืองนครปฐม [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อวันที่ 3 มีนาคม
2555. เข้าถึงได้จาก <http://www.nakhonpathomcity.go.th/>

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แผนที่ตัวเมืองนครปฐม



ภาพที่ 16 แสดงแผนที่ตัวเมืองนครปฐม

ที่มา : สำนักงานเทศบาลนครนครปฐม, แผนที่ตัวเมืองนครปฐม [ออนไลน์], เข้าถึงเมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2555, เข้าถึงได้จาก <http://www.nakhonpathomcity.go.th/>

ภาคผนวก ข

รายนามหอพักเอกชนที่จดทะเบียนในจังหวัดนครปฐม

ตารางที่ 36 แสดงรายนามหอพักเอกชนที่จดทะเบียนในอำเภอเมืองจังหวัดนครปฐม

ที่	ชื่อหอพัก	สถานที่ตั้งหอพัก	เจ้าของ/ผู้จัดการ
1	หอพักสตรีเจตจำนง	113 หมู่ 3 ซอยข้างวัดใหม่ปิ่นเกลียว ถ.มาลัยแมน ต.นครปฐม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายจำนง จำปาเงิน
2	หอพักสตรีประสพชัย	106 หมู่ 3 ซอยข้างวัดใหม่ปิ่นเกลียว ถ.มาลัยแมน ต.นครปฐม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางสุพร ภูแก้ว
3	หอพักสตรีสุพินดา	74 ถ. 25 มกรา ต.พระปฐมเจดีย์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายเทอดศักดิ์ กิจก้องขจร
4	หอพักสตรีปริชญา	82 หมู่ 3 ถ.มาลัยแมน ต.นครปฐม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางศรีรัตน์ ยี่มวิทยา
5	หอพักหญิงจิตปราณี	1 ถ.ทรงพล ต.สนามจันทร์ อ.เมือง จ.นครปฐม	นางประยูร ธรรมวิชัย
6	หอพักสตรีสุกัญญา	95/1 หมู่ 3 ซอยข้างวัดใหม่ปิ่นเกลียว ถ.มาลัยแมน ต.นครปฐม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางสุกัญญา คาวินดี
7	หอพักสตรีบ้านรุ่งโรจน์	99/43 หมู่ 3 ซอยข้างวัดใหม่ปิ่น เกลียว ถ.มาลัยแมน ต.นครปฐม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางจารุ รุ่งเรือง
8	หอพักสตรี บ้านทิวถนนอม	52 หมู่ 3 ซอยข้างวัดใหม่ปิ่นเกลียว ต.นครปฐม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางนิภาพร ทิวถนนอม
	หอพักหญิง ราชมรรคาแมนชั่น	1/1 ซ.ยาสุข 2 ถ.ราชมรรคา ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายบุญชู ภูซังค์ประเวศ (ผู้แทนบ.ราชมรรคาแมนชั่นจก.)
10	หอพักชาย เจ.เค. อพาร์ทเมนต์	1/1 ซ.10 ถ.เพชรเกษม ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	น.ส.วิลาวัลย์ จารุทิก (ผู้แทนบ. เจ.เค.อพาร์ทเมนต์ จก.)
11	หอพักหญิงน้องเอม	114/1 ซ.11 ถ.เทศา ต.พระปฐมเจดีย์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	ผศ. อุบล เสถียรปภิณกรณ์
12	หอพักหญิงพี่แก้ว	59/1 ม.7 ซ.ข้างราชกัญญ์ ถ.มาลัยแมน ต.หนองปากโลง อ.เมือง จ.นครปฐม	นางสมศรี ชูรัตน์
13	หอพักหญิงพฤทธิพงศ์	34 ม.1 ถ.มาลัยแมน ต.วังตะกู อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางอารณ์ พฤทธิพงศ์พันธุ์

ตารางที่ 36 (ต่อ)

ที่	ชื่อหอพัก	สถานที่ตั้งหอพัก	เจ้าของ/ผู้จัดการ
14	หอพักหญิง สนามจันทร์คอร์ด	12 ซ.ยิงเป้า 4 ถ.ยิงเป้า ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายรัฐวีร์ อัจฉริยวนิช
15	หอพักหญิงร้านไอติม	หมู่ 5 ถ.มาลัยแมน ต.หนองปากโลง อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางสุภาพ อัครบุญจร
16	หอพักชายนันทกา 1	6/1 ถ.สนามจันทร์ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายนิติพงศ์ ปฐมชัยวัฒน์
17	หอพักหญิงเบญญา	34/2 หมู่ 1 ถ.มาลัยแมน ต.วังตะกู อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางสุชาติพิศ กลั่นบุศย์
18	หอพักชาย บ้านจันทร์ศิลป์	53/1 ถ.ยิงเป้า ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	น.ส.ปณิดา วาณิชานนท์ นางนัยดา วาณิชานนท์
19	หอพักหญิง บ้านจันทร์ศิลป์	53/1 ถ.ยิงเป้า ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	น.ส.ปณิดา วาณิชานนท์ นางนัยดา วาณิชานนท์
20	หอพักหญิงชมพูรี	90/2 หมู่ 3 ซอยข้างวัดใหม่ปิ่นเกลียว ถ.มาลัยแมน ต.นครปฐม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายปัญญา สร้อยเพชร
21	หอพักสตรีสุภาพร 1	151/60 ถ.ราชวิถี ต.พระปฐมเจดีย์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางสุภาพร โตโพธิ์ไทย
22	หอพักสตรีสุภาพร 2	45/2 ถ.ทรงพล ต.พระปฐมเจดีย์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางสุภาพร โตโพธิ์ไทย
23	หอพักหญิง บ้านมณิลักษณ์	73/2 หมู่ 1 ซอยหมู่บ้านครู ถ.มาลัยแมน ต.วังตะกู อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายสุทธิพงศ์ สภาอรรถ
24	หอพักหญิง บ้านลานทอง	34/1 หมู่ 1 ถ.มาลัยแมน ต.วังตะกู อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางนิภาพรณ ลานทอง
25	หอพักชายอินไวท์	91/1 ซ.จันทร์คามพิทักษ์ ถ.สนามจันทร์ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางอารยา สุวรรณนที
26	หอพักชายบ้านสิทธิญา	330 หมู่ 1 ถ.เศรษฐกิจ 2 ต.ดอนยายหอม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายประสิทธิ์ ค้างพล

ตารางที่ 36 (ต่อ)

ที่	ชื่อหอพัก	สถานที่ตั้งหอพัก	เจ้าของ/ผู้จัดการ
27	หอพักสตรีพัชรินทร์	318/2 หมู่ 1 ต.คอนยายหอม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายสุพจน์ ทวนประเสริฐ น.ส.พัชรินทร์ ชูพุทธพงษ์
28	หอพักสตรี ระพีพรรณแมนชั่น	179/1 ถ.ทรงพล ต.ลำพญา อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	น.ส.สุวิมล อุษพาณิชยพันธ์
29	หอพักหญิง สนามจันทร์แมนชั่น	111/1 ถ.สนามจันทร์ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายมานะชัย อัจฉริยานิช
30	หอพักชายพรุ่งโรจน์	192 ถ.ยิงเป้า ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	น.ส.ศรารัตน์ รุ่งโรจน์ปฐมพร นางสุมาลี รุ่งโรจน์ปฐมพร
31	หอพักหญิงรุ่งจิต	118/1 หมู่ 3 ซ.ข้างวัดใหม่ปิ่นเกลียว ถ.มาลัยแมน ต.นครปฐม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายชยุตธร ใจดี
32	หอพักชายพงษ์วิกร	36/1 ซอยชุมชน ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายพจน์ ตันวานิช
33	หอพักหญิง ลิ้มฮกไถ่คอร์ท 1	23 ถ.สนามจันทร์ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายกิตติพงษ์ เลิศสิทธิชัย
34	หอพักชายลุงจิ้นดี	98 ม.5 ถ.มาลัยแมน ต.หนองปาก โลง อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	น.ส.น้ำทิพย์ สัมฤทธิ์วงศ์
35	หอพักหญิงน้ำทิพย์	98 ม.5 ถ.มาลัยแมน ต.หนองปาก โลง อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	น.ส.น้ำทิพย์ สัมฤทธิ์วงศ์
36	หอพักหญิงหยกมณี	325/4 หมู่ 1 ถ.พระประโทน-บ้าน แพ้ว ต.คอนยายหอม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายสันติ นิ่มทรงประเสริฐ
37	หอพักสตรีทิพย์	28/14-16 ถ.มาลัยแมน ต.วังตะกั่ว อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	ว่าที่ ร.ต.สุทิพย์ ปิณฑะศิริ
38	หอพักชายครูแดง	124/1 ม. 5 ซอยอุหล่ม 1 ต.หนอง ปากโลง อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางวรรณภา คัมภีรานนท์
39	หอพักหญิง อาจารย์วีวรรณ	8/51-56 ตรอกราชดำริห์ ต.พระปฐม เจดีย์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางรวิวรรณ รัชพันธ์
40	หอพักชาย ลิ้มฮกไถ่คอร์ค2	14 ซอย 4 ถ.ยิงเป้า ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายสมพงษ์ เลิศสิทธิชัย นายวงศวัฒน์ เลิศสิทธิชัย

ตารางที่ 36 (ต่อ)

ที่	ชื่อหอพัก	สถานที่ตั้งหอพัก	เจ้าของ/ผู้จัดการ
41	หอพักหญิง นันทกามาเนชั่น	4/1 ถ.สนามจันทร์ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายสุวัฒน์ ปฐมชัยวัฒน์ นายนิคพงศ์ ปฐมชัยวัฒน์
42	หอพักหญิงกมลรัตน์	145/3 ซอยทรงพล 5 ถ.ทรงพล ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางกมลรัตน์ เลิศแสง
43	หอพักสตรีชนพรเพลช	325/7 ถ.พระประโทน-บ้านแพ้ว ต.ดอนยายหอม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายธนวัช เทียงตรง น.ส.ศิริพร เทียงตรง
44	หอพักชาย สินชัยแมนชั่น	7/2 ซอยเกษตรสิน ถ.เกษตรสิน ต.ลำพญา อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายนิพนธ์ อนุเอกจิตร
45	หอพักหญิง สินชัยแมนชั่น	7/2 ซอยเกษตรสิน ถ.เกษตรสิน ต.ลำพญา อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายนิพนธ์ อนุเอกจิตร
46	หอพักหญิง นิคมไทยแมนชั่น	1/4 ถ.สนามจันทร์ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายอนุสรณ์ ทองคอนสนธิ์ น.ส.วลัยรัตน์ นิคมไทย
47	หอพักสตรีน้องออม	113/3,4,7 ซอยข้างวัดใหม่ปิ่นเกลียว ถ.มาลัยแมน ต.นครปฐม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางอัญชลี ขุนทอง
48	หอพักชาย นครปฐมแมนชั่น	1/1 ซอยยิงเป้า 4 ถ.ยิงเป้า ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายวีระวุฒิ จารุศิริพจน์ (ผู้แทน ห้างหุ้นส่วนจำกัด นครปฐม แมนชั่น)
49	หอพักหญิง นครปฐมแมนชั่น	1/1 ซอยยิงเป้า 4 ถ.ยิงเป้า ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายวีระวุฒิ จารุศิริพจน์ (ผู้แทน ห้างหุ้นส่วน จำกัด นครปฐม แมนชั่น)
50	หอพักสตรีวันดี	45/4 ซอยทรงพล 1 ถ.ทรงพล ต.พระ ปฐมเจดีย์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายชาติพันธ์ ชุมนุสนธิ์
51	หอพักสตรีต้องตาม	80/5 ถ.มาลัยแมน ต.วังตะกั่ว อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายอุทิศ ลิ้มชาโตมตะ
52	หอพักหญิงอินไวท์	91/1 ม. 6 ซอยจันทราคมพิทักษ์ ถ.สนามจันทร์ ต.สนามจันทร์ อ.เมือง จ.นครปฐม	นางอารยา สุวรรณนที
53	หอพักหญิงอนงค์	14 ซอยทรงพล 3 ถ.ทรงพล ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางอนงค์ จุลนิพิฐวงษ์

ตารางที่ 36 (ต่อ)

ที่	ชื่อหอพัก	สถานที่ตั้งหอพัก	เจ้าของ/ผู้จัดการ
54	หอพักหญิง บ้านกนกวรรณ	14/2 ซอยทรงพล 3 ถ.ทรงพล ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	น.ส.สีสุดา กงแก้ว นายโปรชัย กงแก้ว
55	หอพักสตรีวันวิสาข์	297/9 ม.1 ถ.พระประโทน-บ้านแพ้ว ต.ดอนยายหอม อ.เมือง จ.นครปฐม	นางนภาพร ค้างพล
56	หอพักสตรี บี พี เอ็น แมนชั่น	61/33 ถ.ทรงพล ต.พระปฐมเจดีย์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายสิริวิชัย ปราณวิทยา (ผู้แทนบ.บางกอกพัฒนานนครจก.)
57	หอพักชายบัวแสงจันทร์ อพาร์ทเมนต์	34 ซอยทรงพล 1 ถ.ทรงพล ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายภูษิต บัวแสงจันทร์ นายสุรพล บัวแสงจันทร์
58	หอพักหญิงบัวแสง จันทร์อพาร์ทเมนต์	34 ซอยทรงพล 1 ถ.ทรงพล ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายภูษิต บัวแสงจันทร์ นายสุรพล บัวแสงจันทร์
59	หอพักชาย เจ.เค.เพลส	2/3 ถ.ยิงเป้า ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	น.ส.วิลาวัลย์ จารุทิกกร (ผู้แทนบริษัท เจ.เค.เพลส จำกัด)
60	หอพักหญิง เจ.เค.เพลส	2/3 ถ.ยิงเป้า ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	น.ส.วิลาวัลย์ จารุทิกกร (ผู้แทนบริษัท เจ.เค.เพลส จำกัด)
61	หอพักชายวินแมนชั่น	485/2 ซอยเกษตรสิน ถ.เกษตรสิน ต.ลำพญา อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางบุบผา ชื่นสุขน
62	หอพักสตรีวินแมนชั่น	485/2 ซอยเกษตรสิน ถ.เกษตรสิน ต.ลำพญา อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางบุบผา ชื่นสุขน
63	หอพักสตรี อาจารย์ทัศนีย์	73/3 ซอยหมู่บ้านครู ถ.มาลัยแมน ต.วังตะกู อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	น.ส.ภาณิกดิ์ ทิพย์เที่ยงแท้
64	หอพักหญิง เวศย์วรุฒม์เพลส	58/1 ถ.สนามจันทร์ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายพัลลภ เวศย์วรุฒม์ นางงามพรรณ เวศย์วรุฒม์ (ผู้แทนห้างหุ้นส่วน จำกัด เวศย์วรุฒม์เพลส)
65	หอพักชายบัณฑิตแก้ว	170/2 ถ.ยิงเป้า ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายชนพล รัษฎังสี
66	หอพักสตรีจิราวิท	59 ซอยกุ่มกิล 6 ถ.ไผ่เตย ต.ห้วยจรเข้ม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายปรีชา ภู่เกษแก้ว
67	หอพักชายป่าหววน	5/6 ม.5 ถ.มาลัยแมน ต.หนองปาก โลง อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายธานินทร์ ธนะสุพรรณ

ตารางที่ 36 (ต่อ)

ที่	ชื่อหอพัก	สถานที่ตั้งหอพัก	เจ้าของ/ผู้จัดการ
68	หอพักสตรี บ้านอุบลวรรณ	36/1 ถ.ราชมรรคาใน ต.พระปฐม เจดีย์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางวิดา เปียแก้ว นางกษมา กำลุนเวสารัช
69	หอพักสตรีศรีธัญญา	128 ถ.คตฤช ต.ห้วยจรเข้ม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางกิมเปา ศรีธัญญา
70	หอพักหญิง ชยาภรณ์แมนชั่น	245/22 ซอยราชวิถี 25 ถ.ราชวิถี ต.พระปฐมเจดีย์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	น.ส.ชยาภรณ์ อมรสมานกุล
71	หอพักชายธวัช	37/1-5 ซอยทรงพล 3 ถ.ทรงพล ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางมานิดา ชมยินดี
72	หอพักสตรี พี.อาร์	59/5 หมู่ 7 ซอยข้างราชภัฏ ถ.มาลัย แมน ต.หนองปากโลง อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายสุพจน์ ชูรัตน์ นางอำพร ชูรัตน์
73	หอพักชาย วีเจ อพาร์ทเมนต์	54 ถ.จันทคามพิทักษ์ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายวีระวุฒิ จารุศิริพนธ์ (ผู้แทน ห้างหุ้นส่วน จำกัด วีเจ อพาร์ทเมนต์)
74	หอพักหญิง วีเจ อพาร์ทเมนต์	54 ถ.จันทคามพิทักษ์ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายวีระวุฒิ จารุศิริพนธ์ (ผู้แทน ห้างหุ้นส่วน จำกัด วีเจ อพาร์ทเมนต์)
75	หอพักสตรีพิบูลย์ศร	27/2 หมู่ 1 ถนนมาลัยแมน ต.วังตะกู อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายสุพล ลืมชาโตมตะ
76	หอพักหญิงบ้านวิจิตร	135 ถ.ทรงพล ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายพลวรรธ อู่ละพันธุ์ นายสมชาย อู่ละพันธุ์ (ผู้แทนบริษัท แม่นวิจิตร จำกัด)
77	หอพักสตรี จันทคามคอร์ท	86 ถ.จันทคามพิทักษ์ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางวงศา วิชากุล
78	หอพักหญิงหยกมณี	325/4 หมู่ 1 ถ.พระประโทน-บ้าน แพ้ว ต.คอนยายหอม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายสันติ นิ่มทรงประเสริฐ
79	หอพักสตรีบุญญานุช	32/3 หมู่ 1 ถ.มาลัยแมน ต.วังตะกู อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางจริยา ศักดิ์กุล

ตารางที่ 36 (ต่อ)

ที่	ชื่อหอพัก	สถานที่ตั้งหอพัก	เจ้าของ/ผู้จัดการ
80	หอพักชายบัณฑิตขวัญ	134 ถ.ยิงเป้า ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายนิติชัย รั้วรังสี
81	หอพักหญิงบ้านศิลป์	46 ถ.ราชมรรคาใน ต.พระปฐมเจดีย์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายประเสริฐ เตชะวิจิตรจากร (ผู้แทนบ.สนามจันทร์เพลส จก.)
82	หอพักชาย พงษ์ธาดาเพลส	3/1 ซอยยิงเป้า4 ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายสมบัติ พงษ์พานิชกุล (ผู้แทนบ.บ้านพงษ์ธาดา จก.)
83	หอพักหญิง พงษ์ธาดาเพลส	3/1 ซอยยิงเป้า4 ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายสมบัติ พงษ์พานิชกุล (ผู้แทนบ.บ้านพงษ์ธาดา จก.)
84	หอพักสตรีนิยมไทย อพาร์ทเมนต์	1/5 สนามจันทร์ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	น.ส.สุวิมล นิยมไทย
85	หอพักชายชาทิพย์ แมนชั่น	72/1 ถ.สนามจันทร์ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายชัชกร บัณฑิตย์ดำรงกุล (ผู้แทนบ.ศศิมาศ จก.)
86	หอพักหญิง ชาทิพย์แมนชั่น	72/1 ถ.สนามจันทร์ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายชัชกร บัณฑิตย์ดำรงกุล (ผู้แทนบ.ศศิมาศ จก.)
87	หอพักชายถนนอมเลศ อพาร์ทเมนต์	50/3 ซอยเชื่อมติ ถ.มัลลีย์แมน ต.วังตะกั่ว อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	น.ส.วราพร ดีเลิศ
88	หอพักชายพีรพงศ์	28/20-23 ซอยเชื่อมติ ถ.มัลลีย์แมน ต.วังตะกั่ว อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	พ.อ.อ.สุกมิตต์ ปมิตต์ศรีล
89	หอพักชาย อชχανนท์แมนชั่น	2/3 หมู่ 3 ต.นครปฐม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายสุชาติ พุกบ้านยาง
90	หอพักสตรี อชخانนท์แมนชั่น	2/3 หมู่ 3 ต.นครปฐม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายสุชาติ พุกบ้านยาง
91	หอพักชาย ราชมรรคาแมนชั่น	1/1 ซอยยาสุข 2 ถ.ราชมรรคา ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายบุญชู ภูงศ์ประเวศ
92	หอพักหญิง สุรภาแมนชั่น	27 หมู่ 1 ถ.มัลลีย์แมน ต.วังตะกั่ว อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายสุวิทย์ ลิ้มชาโตมตะ
93	หอพักสตรีอาพา	297/11 ถ.พระประโทน-บ้านแพ้ว ต.คอนยายหอม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายเอื้อ ค้างพูล
94	หอพักชาย สนามจันทร์แมนชั่น	111/1 ถ.สนามจันทร์ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายมานะชัย อัจฉริยวนิช

ตารางที่ 36 (ต่อ)

ที่	ชื่อหอพัก	สถานที่ตั้งหอพัก	เจ้าของ/ผู้จัดการ
95	หอพักชายพุทธพิงส์	34 ถ.มัลลีย์แมน ต.วังตะกู อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายคณิศร พุทธิพงษ์พันธุ์
96	หอพักชายพี่แก้ว	59 หมู่ 7 ซอยข้างราชภัฏ ถ.มัลลีย์ แมน ต.หนองปากโลง อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางสมศรี ชูรัตน์
97	หอพักหญิง เค.พี.โฮม	141 ถ.ทรงพล ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายปราโมทย์ กาญจนาคฤกษ์ นางรุ่งนภา นำเจริญลาก
98	หอพักชายป่าอรุณ	3/4-8 หมู่ 5 ซอยข้างราชภัฏ ถ.มัลลีย์ แมน ต.หนองปากโลง อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายสมศักดิ์ เข็นสบาย
99	หอพักสตรีป่าอรุณ	3 หมู่ 5 ซอยข้างราชภัฏ ถ.มัลลีย์ แมน ต.หนองปากโลง อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นายสมศักดิ์ เข็นสบาย
100	หอพักสตรีป่าจิง	67 ซอยเชื่อมดี ถ.มัลลีย์แมน ต.วังตะกู อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางสมทรง ไร่เหนือ
101	หอพักชายดาวเงิน	71/3 หมู่ 1 ถ.มัลลีย์แมน ต.วังตะกู อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางวราภรณ์ กุดดิลก
102	หอพักสตรี ดวงทองเพลส	59/7 หมู่ 7 ซอยข้างราชภัฏ ถ.มัลลีย์ แมน ต.หนองปากโลง อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางกวิศรา ดวงทอง นางฉวีวรรณ ธรรมธนจิตต์
103	หอพักสตรีภูมิภัทรพงศ์	297/12 หมู่ 1 ตำบลคอนยายหอม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	น.ส.อารีภรณ์ ภูมิภัทรพงศ์
104	หอพักชายภัทรญา	116/4 หมู่ 3 ถ.เทิดพระเกียรติ ต.นครปฐม อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางปิยเรศ การสมทรัพย์
105	หอพักชายลิขิต	55/1 หมู่ 5 ตำบลหนองปากโลง อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางชลอ ลิขิตธนาวัดน์ นายสมภพ ลิขิตธนาวัดน์
106	หอพักสตรี ส.สะสมสุข	137 หมู่ 5 ต.หนองปากโลง อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	นางสัมพันธ์ ไทยเจียม
107	หอพักหญิงบัณฑิตาลัย	62/1 ถ.จันทร์คามพิทักษ์ ต.สนามจันทร์ อ.เมืองฯ จ.นครปฐม	น.ส. อรุณทิพย์ พรหมประสิทธิ์

ตารางที่ 37 แสดงรายนามหอพักเอกชนที่จดทะเบียนในอำเภอพุทธมณฑลจังหวัดนครปฐม

ที่	ชื่อหอพัก	สถานที่ตั้งหอพัก	เจ้าของ/ผู้จัดการหอพัก
1	หอพักหญิงปริญญา	1/39 หมู่ 6 ซอย ส.พุนทรัพย์ ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นายปรีชา กริสว่าง
2	หอพักชายรุ่งนภา	1/33 หมู่ 6 ซอย ส.พุนทรัพย์ ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นางรุ่งนภา แยมพอนด์
3	หอพักสตรีรังสียา	66/97-98 หมู่ 4 ถ.ศาลายา-นครชัยศรี ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	น.ส.อารี ชูหมุน
4	หอพักชายพลอย-ไพลิน	58/14 ซอย ส.พุลทรัพย์ ถ.พุทธมณฑลสาย 4 ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นางยุพา เขียวคำรพ
5	หอพักหญิง พลอย-ไพลิน	58/14 ซอย ส.พุลทรัพย์ ถ.พุทธมณฑลสาย 4 ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นางยุพา เขียวคำรพ
6	หอพักชายบ้านสีฟ้า	141/5 หมู่ 5 ถ.พุทธมณฑลสาย 4 ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นางจันทรา มะลิซ้อน
7	หอพักชายวนิดา	136 หมู่ 6 ซอย 3 ถ.พุทธมณฑลสาย 4 ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	น.ต.หญิงวนิดา กล่อมดี
8	หอพักสตรีวนิดา	136 หมู่ 6 ซอย 3 ถ.พุทธมณฑลสาย 4 ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	น.ต.หญิงวนิดา กล่อมดี
9	หอพักสตรีคุณิณี	144 หมู่ 6 ซอยหมู่บ้านศาลายานิเวศน์ ถ.พุทธมณฑล สาย 4 ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นายเพชรบูรณ์ สงวนพงษ์
10	หอพักสตรีบ้านกฤษกร	50/5 หมู่ 5 ถ.ศาลายา-นครชัยศรี ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	น.ส.จุฑาทิพย์ กรุณามัยวงศ์ (ผู้แทนบ.บ้านกฤษกรศาลายา) จก.)
11	หอพักชายบ้านร่มเย็น	146/2 หมู่ 5 ถ.พุทธมณฑล สาย 4 ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นายสมบุญณ์ เพชรรา
12	หอพักสตรีบ้านร่มเย็น	146/3 หมู่ 5 ถ.พุทธมณฑล สาย 4 ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นายสมบุญณ์ เพชรรา
13	หอพักชายครัวอีสาน	135/305 ถ.พุทธมณฑล สาย 4 ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นางปาลิรัตน์ พรหมประทุม

ตารางที่ 37 (ต่อ)

ที่	ชื่อหอพัก	สถานที่ตั้งหอพัก	เจ้าของ/ผู้จัดการหอพัก
14	หอพักชายคริสตัสเพลส	88 หมู่ 4 ถ.ศาลา-นครชัยศรี ต.ศาลา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นายสมศักดิ์ วัฒนุญนิช
15	หอพักหญิง คริสตัสเพลส	88 หมู่ 4 ถ.ศาลา-นครชัยศรี ต.ศาลา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นายสมศักดิ์ วัฒนุญนิช
16	หอพักชาย อรรธรณ อพาร์ทเมนต์	47/77 หมู่ 5 ถ.ศาลา-นครชัยศรี ต.ศาลา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	น.ส.อรสา ด้านถาวรสุริยะ
17	หอพักชาย วี.เอ. อพาร์ทเมนต์	47/22 ซอยสหพร 3 ถ.ศาลา-นคร ชัยศรี ต.ศาลา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นางวารณี สุนพงษ์สีมานนท์
18	หอพักหญิง วี.เอ. อพาร์ทเมนต์	47/22 ซอยสหพร 3 ถ.ศาลา-นคร ชัยศรี ต.ศาลา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นางวารณี สุนพงษ์สีมานนท์
19	หอพักสตรีบ้านชมดาว	135/403-404 ซอยศาลา 7 ถ.พุทธ มณฑล สาย 4 ต.ศาลา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นางพิศมัย ไพเมือง น.ส.เรียม เนาวพันธุ์
20	หอพักชายวิริยะแมนชั่น	99/57-58 หมู่ 5 ถ.ศาลา-นครชัยศรี ต.ศาลา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นางวลัยพรรณ วิริยะมนตรี (ผู้แทนห้างหุ้นส่วนจำกัด วิริยะอพาร์ทเมนต์)
21	หอพักชาย S V	200/8-9 หมู่ 5 ถ.พุทธมณฑล สาย 4 ต.ศาลา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นางศิริพร คุ้มพัฒนานนท์ นายพันธุ์ชัย พันธุ์นิชกุล
22	หอพักหญิงบ้านแก้ว	66/19-20 หมู่ 4 ถ.ศาลา-นครชัยศรี ต.ศาลา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นายชัยณัฐ ขาวสุวรรณ นางประภาภรณ์ พันธุ์
23	หอพักสตรีศุภนิจ	19/27 หมู่ 3 ถ.พุทธมณฑล สาย 5 ต.ศาลา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นายศรัณรัชช์ เทียงตรง
24	หอพักชาย มาย เดียร์โฮม	167 หมู่ 6 ต.ศาลา อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม	นายสมบัติ แจ่มจันทร์เกษม

ตารางที่ 38 แสดงรายนามหอพักเอกชนที่จดทะเบียนในอำเภอกำแพงแสนจังหวัดนครปฐม

ที่	ชื่อหอพัก	สถานที่ตั้งหอพัก	ชื่อเจ้าของ
1	หอพักชาย T K	229 ม.2 ถ.มาลัยแมน ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	ผศ.วัชรศักดิ์ สุฉันทบุตร
2	หอพักชาย บัวแก้วแมนชั่น	2 ม.2 ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	นางสุกัญญา กิตติถาวร (ผู้แทนห้างหุ้นส่วนจำกัด บัวแก้วแมนชั่น)
3	หอพักหญิง บัวแก้วแมนชั่น	2 ม. 2 ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	นางสุกัญญา กิตติถาวร (ผู้แทนห้างหุ้นส่วนจำกัด บัวแก้วแมนชั่น)
4	หอพักชายทิพย์แมนชั่น	320/21 ม.3 ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	นายณรงค์ ส่องทอง
5	หอพักชาย ลัดดาแมนชั่น	57 ม.3 ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	นายจำเริญ โพธิ์ดารา
6	หอพักชายสกุลพร	22 ม.2 ถ.มาลัยแมน ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	นางสนาม พรเอน
7	หอพักชายบุญแมนชั่น	73 ม.3 ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	นางเข็มจิรา เขียงฉิน
8	หอพักชาย ลิ้มเจริญแมนชั่น	329/1 หมู่ 3 ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	น.ส.อารีย์ ไชคบำรุงศิลป์ นายประกิจ ไชคบำรุงศิลป์
9	หอพักชายน้องโบว์	99 หมู่ 4 ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	นางฉลวย เกตุพันธ์ุ์
10	หอพักชายคุณหน้อย	45 หมู่ 6 ต.รางพิบูล อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	น.ส.อรทัย เร่งศิริกุล น.ส.ปวีณา เร่งศิริกุล
11	หอพักชายโรสแมนชั่น	102 หมู่ 1 ต.รางพิบูล อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	นางกุลลาภ คำใหญ่
12	หอพักชาย บ้านจุฬาภัทร	231 ถ.มาลัยแมน ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	นางรัชณี จารุสันต์
13	หอพักหญิง บ้านจุฬาภัทร	231 ถ.มาลัยแมน ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	นางรัชณี จารุสันต์
14	หอพักชายศรีชุมแสง	223/1 ม. 2 ถ.พลคำริ ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	น.ส.แสงสุรีย์ สินธุฉนิก น.ส.โสมาตรมี สินธุฉนิก

ตารางที่ 38 (ต่อ)

ที่	ชื่อหอพัก	สถานที่ตั้งหอพัก	ชื่อเจ้าของ
15	หอพักชายจิรวัดน์	19 ม.2 ถ.มัลลย์แมน ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	นายวิวัฒน์ ม่วงปู้
16	หอพักหญิงจิรวัดน์	19 ม.2 ถ.มัลลย์แมน ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	นายวิวัฒน์ ม่วงปู้
17	หอพักชาย พัฒนกุลอาร์ทเมนต์	229 ม.2 ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	น.ส.พัฒนา งามภักดิ์ นายสาธิต เจริญนิม
18	หอพักสตรีภูริดา	113 ม. 9 ถ.มัลลย์แมน ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	นางนิภาวรรณ พิจาณ์สรร์
19	หอพักชายบ้านมาดา	8/1 ม.2 ถ.มัลลย์แมน ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	น.ส.อภิสิทธิ์พร อุดมธัญพัฒน์
20	หอพักหญิง พี พี โฮม	301 ม.2 ถ.มัลลย์แมน ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	น.ส.ภัทวิภา เพชรวิจิต
21	หอพักชาย อาคารเรือนแก้ว	49 ม.9 ถ.มัลลย์แมน ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	น.ส.วชิราภรณ์ เรือนแป้น น.ส.ณัฐยา เรือนแป้น
22	หอพักชาย นภัสสรแมนชั่น	1 หมู่ 3 ต.กำแพงแสน อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม	นางนภัสสร เสาวพันธ์

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล นายภวิศณัฏฐ์ ปฐมเจริญสุขชัย
 ที่อยู่ 608/9 ถ.ทางรถไฟตะวันตก ต.พระปฐมเจดีย์ อ.เมือง จ.นครปฐม
 ที่ทำงาน ร้านเดอะฟิคคาร์วอช นครปฐม
 โครงการวิจัยครอบครัวไทย นครปฐม
 โทรศัพท์ 034-254030, 034-273200

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2543 สำเร็จการศึกษาวិชาการศาสตรบัณฑิต
 สาขาคอมพิวเตอร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์
 มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ
 พ.ศ. 2553 ศึกษาต่อระดับปริญญาโท
 บัณฑิตวิทยาลัย สาขาวิชาการประกอบการ
 มหาวิทยาลัยศิลปากร

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2542 โปรแกรมเมอร์
 โครงการวิจัยครอบครัวไทย กรุงเทพมหานคร
 พ.ศ. 2544 – ปัจจุบัน ผู้จัดการโครงการ
 สำนักงานใหญ่โครงการวิจัยครอบครัวไทย นครปฐม
 พ.ศ. 2548 ผู้จัดการด้านข้อมูล
 ศูนย์วิจัยมหาวิทยาลัยซิกาโก-มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
 มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย กรุงเทพมหานคร
 พ.ศ. 2552 ที่ปรึกษาด้านฐานข้อมูลสารสนเทศ
 ศูนย์วิจัยมหาวิทยาลัยซิกาโก-มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
 มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย กรุงเทพมหานคร
 พ.ศ. 2552- ปัจจุบัน เจ้าของกิจการ
 ร้านเดอะฟิคคาร์วอช นครปฐม