

บทที่ 4

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาและวิเคราะห์แผนธุรกิจ หอพักนี้ จะระบุถึงลักษณะการดำเนินการของธุรกิจ การวิเคราะห์แนวโน้ม สภาพตลาดปัจจัยสภาพแวดล้อมต่างๆ ที่เกี่ยวกับธุรกิจหอพัก ปัจจัยภายในและภายนอก กลยุทธ์ในการดำเนินการต่างๆ เช่น แผนกลยุทธ์ แผนการผลิต แผนการเงิน รวมถึงการศึกษาพฤติกรรมในการเช่าหอพักและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเช่าหอพักในเขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพมหานคร ดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.1 บทสรุปผู้บริหาร

สภาพเศรษฐกิจของประเทศที่กำลังเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะปี 2554-2555 มีการขยายตัวอย่างมากทำให้มีการลงทุนจากภาครัฐและเอกชนมากขึ้นและอัตราการจ้างงานในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นเมืองหลวงของประเทศเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นประชาชนจากต่างจังหวัดจึงย้ายถิ่นฐานเข้ามาอาศัยอยู่เพื่อมาศึกษาต่อในระดับต่างๆ ส่งผลให้ธุรกิจ หอพัก มีปริมาณความต้องการเพิ่มขึ้นตามไปด้วย และทำเลที่ตั้งของหอพักควรอยู่ใกล้แหล่งชุมชน แหล่งการค้า ธุรกิจ สถาบันการศึกษา และใกล้เส้นทางคมนาคมที่สะดวก

ที่ตั้งโครงการ หอพัก สถานีอิสรภาพ บนพื้นที่ 200 ตารางวา บนถนนอิสรภาพ แขวงวัดอรุณ เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพมหานคร สามารถเดินทางไปมาสะดวกทุกที่ เพราะที่ดินของหอพักอยู่บนถนนอิสรภาพที่สามารถไปยัง ศิริราช วงเวียนใหญ่ ได้อย่างสะดวกและยังติดสถานีอิสรภาพ (Itsaraphap Station) ซึ่งเป็นโครงการสถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน ในเส้นทางรถไฟฟ้ามหานคร สายเฉลิมรัชมงคล ส่วนต่อขยายหัวลำโพง-บางแค ซึ่งโครงการยังอยู่ระหว่างการก่อสร้าง(แล้วเสร็จปี 2558) โดยเป็นสถานีในระบบใต้ดินสถานีสุดท้ายของส่วนต่อขยายจากสถานีหัวลำโพง ผ่านพื้นที่เมืองเก่า ย่านวัดมิ่งกรมกลาวาส, วังบูรพา และพื้นที่อนุรักษ์เกาะกรุงรัตน โกสินทร์บริเวณวัดพระเชตุพนฯ ก่อนลอดใต้แม่น้ำเจ้าพระยาบริเวณปากคลองตลาด และคลองบางกอกใหญ่ มาจนถึงฝั่งธนบุรี ซึ่งสถานีดังกล่าว จะเป็นสถานีใต้ดินเพียงแห่งเดียว ในฝั่งธนบุรีของเส้นทางสายสีน้ำเงิน โดยสถานีแห่งนี้จะทอดตัวตัดขวางใต้แนวถนนอิสรภาพ กรุงเทพมหานคร ระหว่างสามแยกโพธิ์สามต้น และสะพานเจริญพาศน์ 33 ดังนั้นทำเลที่ตั้งโครงการจึงเหมาะสมอย่างมากในการจัดทำหอพักให้เช่า

โครงการ หอพัก สถานีอิสรภาพ เป็นอาคารสูง 4 ชั้น มีห้องพักทั้งหมด 63 ห้อง ราคาให้เช่า 4,000 บาทต่อเดือน และ 4,500 บาทต่อเดือน สำหรับห้องห้วมุม และส่วนที่ใช้ประกอบการค้าได้ หอพัก 3 ไร่ ราคาให้เช่า 10,000-15,000 บาทต่อเดือน

การลงทุนใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 17,946,800 บาท โดยมีการระดมทุนเงินทุนจาก 2 แหล่ง แหล่งแรกระดมทุนจากผู้ถือหุ้น จากการออกหุ้นสามัญจำนวน 122,500 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นเงิน 12,250,000 บาท แหล่งที่สองจากการขอกู้เงินระยะยาวจากธนาคารจำนวน 5,696,800 บาท อัตราดอกเบี้ย 6.5% ต่อปี จากการประมาณการทางการเงิน โครงการจะมีระยะเวลาคืนทุน 10 ปี มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 486,895 บาท

4.2 ข้อมูลบริษัทและรายละเอียดโครงการ;

(ผู้ศึกษาได้ตั้งสมมุติฐาน การพยากรณ์ และตัวแปรต่างๆ บนพื้นฐานความเป็นจริง)

4.2.1 ข้อมูลบริษัท

ห้างหุ้นส่วนจำกัด อินทรวิจิต (INDRAVIJIT, Ltd. Part.) จะดำเนินการเปิดเป็นนิติบุคคลที่ ดำเนินการห้องเช่าสำหรับพักอาศัยรายเดือน ภายใต้ชื่อโครงการ หอพัก สถานีอิสรภาพ บริษัทจะ จดทะเบียนก่อตั้งในเดือน มกราคม 2557 ด้วยทุนจดทะเบียนก่อตั้ง 12,250,000 บาท มีจำนวน ทั้งหมด 122,500 หุ้นๆ ละ 100 บาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

4.2.2 รายชื่อหุ้นส่วน หรือผู้ถือหุ้น และสัดส่วนหุ้นที่ถือครอง

รายชื่อผู้ถือหุ้น	สัดส่วนที่ถือครองหุ้น (ร้อยละ)
1. นายสาทิสรณ์ อ.อินทรวิจิต	20
2. นางกิ่งกาญจน์ อ.อินทรวิจิต	20
3. นายรัตน์ อ.อินทรวิจิต	15
4. นายรฤก อ.อินทรวิจิต	15
5. นางปิยมาตย์ อ.อินทรวิจิต	10
6. นางตรีฎา อ.อินทรวิจิต	10
7. นายอรรณพ กาญจน โยธิน	10

4.2.3. รายชื่อผู้ติดต่อ หรือเจ้าของโครงการ

ชื่อเจ้าของโครงการ	นายรฤก อ.อินทรวชิต
ตำแหน่ง	ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ
ที่ติดต่อ	339/1 ถนนอิสรภาพ แขวงวัดอรุณ เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพมหานคร 10600
โทรศัพท์	02-465-5232, 086-526-7638
โทรสาร	02-889-7312
	Email: ohm_raruk@hotmail.com

4.2.4. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ห้างหุ้นส่วนจำกัด อินทรวชิต ประกอบธุรกิจโครงการ หอพัก สถานีอิสรภาพ ให้บริการห้องเช่าสำหรับการพักอาศัยรายเดือน สำหรับผู้ที่ทำงานหรือศึกษาอยู่ในเขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพมหานคร และเขตใกล้เคียง เช่น บางกอกน้อย ภาษีเจริญ บางพลัด จอมทอง เป็นต้น

สถานที่ตั้งโครงการ หอพัก สถานีอิสรภาพ ตั้งอยู่บน ถนนอิสรภาพ ใกล้กับสถาบันราชภัฏบ้านสมเด็จ และ ชนบุรี บนพื้นที่ 200 ตารางวา

4.2.5 รูปแบบสินค้าและบริการ

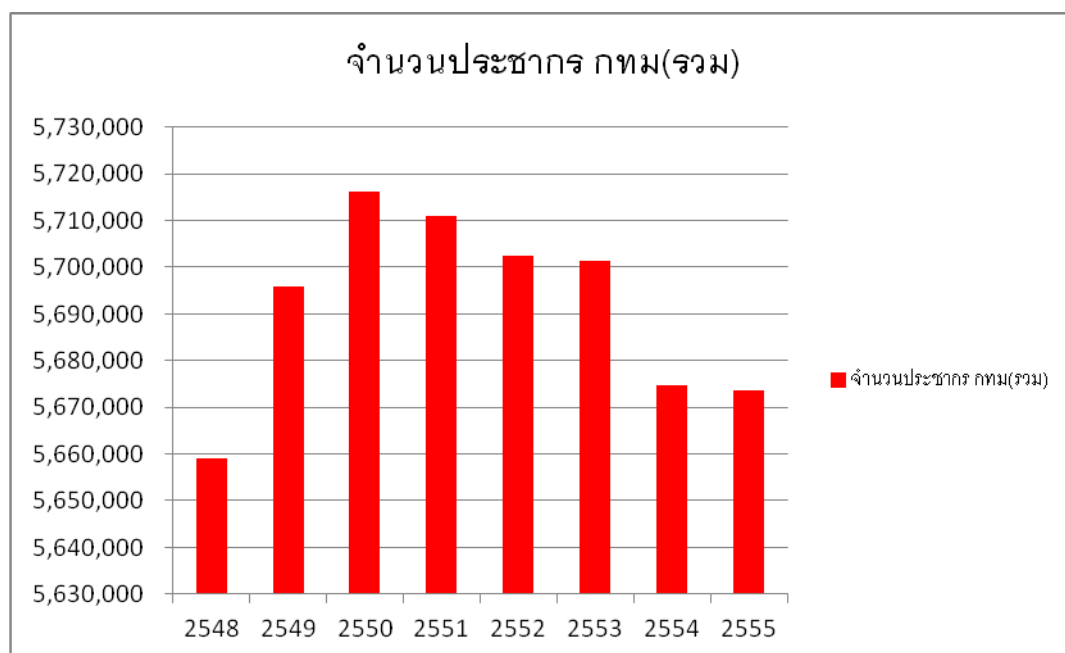
โครงการ หอพัก สถานีอิสรภาพ เปิดให้บริการห้องพักเช่าแบบรายเดือน บนเนื้อที่ขนาด 520 ตารางเมตร มีลักษณะอาคารสูง 4 ชั้น อาคารขนาดกว้าง 13.5 เมตร ยาว 40.5 เมตร ตั้งอยู่บนถนนอิสรภาพ ใกล้กับกรมอุทการเรือ โรงเรียนทวิธาภิเศก พาณิชยการราชดำเนิน ชนบุรี

โครงการ หอพัก สถานีอิสรภาพ มีส่วนที่ให้เช่าเพื่อการพักอาศัยและส่วนที่ให้เช่าเพื่อประกอบการค้า โดยมีห้องพัก มีทั้งหมด 63 ห้อง แต่ละห้อง ขนาดกว้าง 3.5 เมตร ยาว 6 เมตรมีระเบียง และห้องน้ำในตัว และมีสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อให้ผู้พักอาศัยสามารถเข้าอยู่ได้ทันที ประกอบด้วย โตะ เก้าอี้ ตู้เสื้อผ้า เติง โตะเครื่องแป้ง เครื่องปรับอากาศ ส่วนพื้นที่ให้เช่า เพื่อประกอบการค้า ประกอบด้วย ร้านมินิมาร์ท ร้านอาหาร และร้านซักรีด

4.3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและอุตสาหกรรม

4.3.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการค้าดำเนินธุรกิจห้องเช่า สำหรับการพักอาศัย เพื่อที่จะนำไปกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินการอย่างเหมาะสมสภาพแวดล้อมภายนอก ได้แก่

1) สภาพแวดล้อมทางประชากรศาสตร์ (Demographic Environment) จากข้อมูลทางด้านประชากรจากกรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ในปีพ.ศ.2555 กรุงเทพมหานครนั้นมีประชากรอยู่ประมาณ 5,673,560 คน และมีประชากรในเขตบางกอกใหญ่ ประมาณ 72,241 คน การเจริญเติบโตของประชากรในกรุงเทพมหานครแสดงดังรูปที่ 4.1 และจากจำนวนประชากรที่มากส่งผลต่อการเจริญเติบโตของเมือง การเปลี่ยนแปลงลักษณะครอบครัว และการย้ายถิ่นฐานประชากรจากต่างจังหวัดเข้ามาสู่ในเมืองเพื่อการศึกษาและการทำงาน



ภาพประกอบที่ 4.1 จำนวนประชากรในกรุงเทพมหานคร

ที่มา : กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย <http://www.dopa.go.th>

2) สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ (Economic Environment) จากข้อมูลของสภาพัฒน์เศรษฐกิจไทยปี2555 ครั้งปีแรกยังมีการเติบโตได้ดี ซึ่งคาดว่า การเติบโตคงอยู่ใน

อัตราเฉลี่ยร้อยละ 4.0-4.2 อันเป็นผลจากการขยายตัวจากภาคการบริโภคภายในประเทศ ไทยขยายตัวได้ร้อยละ 4.3 ซึ่งได้รับแรงหนุนจากราคาที่ปรับสูงขึ้นของสินค้าเกษตรที่สำคัญ เช่น ยางพารา อ้อย และพืชพลังงาน ที่มีราคาสูงขึ้นโดยเฉลี่ยร้อยละ 11.01 ส่งผลต่อดัชนีเงินเฟ้อเดือนมิถุนายน 2555 สูงขึ้น เมื่อเทียบกับเดือนเดียวกันในปีแล้ว 4.06 ทำให้ในช่วง 6 เดือน มีอัตราเฉลี่ยร้อยละ 3.56 ข้อมูลสะท้อนให้เห็นถึงสถานะเศรษฐกิจของไทย ยังไปได้ดี

เศรษฐกิจไทยจากต้นปี 2555 ก็ยังเป็นแรงหนุน จนถึงปลายปีเศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 9.3 เป็นการขยายตัวอย่างมาก และจากการคาดการณ์ของศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์ เศรษฐกิจไทยปี 2555 ยังคงเติบโต และการจดทะเบียนบริษัทเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลดีต่อการทำธุรกิจ ที่อยู่อาศัย ของโครงการหอพัก สถานีวิสาหกิจ

การขยายตัวทางเศรษฐกิจส่งผลกับอัตราการจ้างงานและรายได้ของประชากรที่เพิ่มขึ้น กอปรรัฐบาลมีนโยบายเพิ่มเงินเดือนให้กับผู้ที่ศึกษาจบระดับชั้นปริญญาตรีขั้นต่ำ 15,000 บาท รวมไปถึงที่กล่าวมานั้น ก็จะส่งผลดีกับการประกอบการธุรกิจหอพัก

3) สภาพแวดล้อมทางการเมืองและกฎหมาย (Political and Legal Environment) สถานการณ์ทางการเมืองและความขัดแย้งทางการเมือง ที่ยังไม่มีความมั่นคง จะเป็นปัจจัยเสี่ยงต่อการบริหารประเทศของรัฐบาลอาจส่งผลกระทบต่อ การส่งเสริมการลงทุนจากรัฐบาล รวมถึงความเชื่อมั่นในการลงทุนจากภายในประเทศ และจากต่างประเทศ และเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการพัฒนาในด้านอื่นๆ ซึ่งในภาวะดังกล่าวนี้อาจจะส่งผลกระทบต่อ การลงทุนหอพัก

ข้อบังคับด้านกฎหมายที่สำคัญเกี่ยวข้องกับธุรกิจห้องเช่าได้แก่ พระราชบัญญัติ การควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 เป็นกฎหมายใช้สำหรับควบคุมการก่อสร้างอาคารให้มีความมั่นคงแข็งแรง และปลอดภัยสำหรับผู้อยู่อาศัยภายในอาคาร ส่วนกฎหมายผังเมืองควบคุมอาคาร เป็นกฎหมายของแต่ละท้องถิ่น โดยเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร เขตบางกอกใหญ่ บนถนนวิสุทธิกษัตริย์ เป็นที่ดินเขตสีน้ำตาล ข8-ข10 ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก ซึ่งสามารถสร้างที่อยู่อาศัยประเภทที่อยู่อาศัยรวม พื้นที่ไม่เกิน 1,00 ตารางเมตร ได้ จึงไม่ส่งผลกระทบต่อ การเปิดดำเนินการโครงการ

4) สภาพแวดล้อมทางด้านวัฒนธรรมและสังคม (Culture and Social Environment) สภาพสังคมของกรุงเทพมหานครเป็นสังคมเมืองหลวงที่มีอัตราการขยายตัว

ของตัวเมืองมาก อัตราการเพิ่มขึ้นของความต้องการที่อยู่อาศัยที่มากขึ้นจากการย้ายเข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานคร ที่ยังต้องการที่อยู่อาศัยแบบไม่ถาวร และสภาพวัฒนธรรมในเมืองที่มีการเปลี่ยนแปลงลักษณะการอยู่อาศัยที่เคยเป็นแบบครอบครัวใหญ่เปลี่ยนเป็นการอยู่อาศัยแบบครอบครัวที่เล็กลง

5) สภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยี (Technological Environment) เนื่องจากปัจจุบันมีผู้สำเร็จการศึกษามากขึ้น ทำให้ต้องเดินทางจากชานเมืองเข้ามาทำงานในแหล่งเศรษฐกิจกลางเมืองหลวง แต่เดิมผู้ที่อาศัยอยู่ตามชานเมืองต้องอาศัยพาหนะส่วนตัว, รถไฟฟ้า หรือรถประจำทางในการเดินทางเข้ามาทำงานในตัวเมือง แต่เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีด้านการสื่อสาร เช่นอินเทอร์เน็ต และมีความจำเป็นต้องทำงานต่อหลังจากเลิกงาน การเดินทางแบบเดิมนั้นค่อนข้างเสียเวลามาก และบริเวณชานเมืองอาจไม่สะดวกในการใช้เทคโนโลยีดังกล่าวในการสื่อสาร เมื่อมีที่เช่าพักอาศัย เช่นหอพักที่มีบริการทางด้านอินเทอร์เน็ต ก็จะทำให้สะดวกทั้งทางเวลาการเดินทาง และการติดต่อสื่อสารในการทำงานด้วย

4.3.2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม (Industrial Analysis)

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมของหอพักจากแรงกดดันส่งผลกระทบต่อยอดขายและการดำเนินธุรกิจ โดยการใช้ Five Forces Model สรุปได้ดังนี้

1) การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ (Entry of New Entrants) แม้ว่าการลงทุนในธุรกิจหอพักจะมีความยากพอสมควร ในด้านข้อจำกัดในการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรที่ต้องใช้เงินทุนค่อนข้างสูง (ทั้งในส่วนของตัวอาคาร และส่วนของที่ดินสำหรับปลูกสร้างหอพัก) แต่จากการคาดการณ์ว่าเมื่อรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงินแล้วเสร็จ อาจเพิ่มผู้ประกอบการรายใหม่

2) แรงผลักดันจากคู่แข่งที่มีในอุตสาหกรรม (Rivalry Among Competing Firms) ปัจจุบันหอพักในเขตบางกอกใหญ่มีประมาณ 10 แห่ง ซึ่งถือว่ายังมีจำนวนไม่มากนัก

3) อำนาจต่อรองของผู้จัดหา (Bargaining Power of Supplier) อำนาจการต่อรองแบ่งออกเป็น 2 ช่วง ช่วงแรกเป็นช่วงการก่อสร้างโครงการเนื่องจากสถานะเศรษฐกิจที่ยังคงเติบโตต่อเนื่องทำให้ปริมาณงานการก่อสร้างมีจำนวนมาก รวมถึงผู้รับเหมาที่ไว้ใจได้มีจำนวนไม่มาก ทำให้ผู้รับเหมาก่อสร้างมีอำนาจการต่อรองสูง ส่วนช่วงที่สองเป็นการหา

บุคลากรเข้ามาทำงานเมื่อเปิดดำเนินการธุรกิจนั้นไม่ถือว่าเป็นอุปสรรคเพราะปริมาณแรงงาน ด้านทำความสะอาด และรักษาความปลอดภัยนั้นมีอย่างเพียงพอ

4) อำนาจการต่อรองของกลุ่มผู้ซื้อหรือลูกค้า (Bargaining Power of Buyers) จำนวนห้องพัก มีปริมาณจำกัด เนื่องจากราคาที่ดินสำหรับการก่อสร้างห้องพักในกรุงเทพมหานครมีราคาสูง แต่ปริมาณความต้องการที่อยู่อาศัยยังคงเพิ่มขึ้น และถ้าทำเลที่ตั้งของห้องพักใกล้กับ แหล่งธุรกิจ สถานศึกษา ขนส่งมวลชนที่สะดวก ผู้เช่าสามารถประหยัดเวลาและค่าเดินทาง ทำให้ผู้เช่ายินดีที่จะจ่ายตามที่ผู้ประกอบการได้กำหนดค่าเช่าค่าส่วนกลาง โดยการกำหนดค่าเช่าขึ้นอยู่กับคู่แข่งเป็นสำคัญ จะเห็นว่าอำนาจต่อรองของผู้เช่าอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ

5) แรงผลักดันซึ่งเกิดจากสินค้าอื่นๆ ซึ่งสามารถใช้ทดแทนได้ (Substitute Products) ธุรกิจที่ให้บริการที่พักอาศัยให้เช่านั้นมีอยู่หลายประเภท เช่น หอพัก อพาร์ทเมนท์ คอนโดมิเนียม ตึกแถวที่แบ่งห้องให้เช่า หรือบ้านเดี่ยวที่เปิดให้เช่า ซึ่งที่พักอาศัยให้เช่าแบบต่างๆ ขึ้นอยู่กับลูกค้าระดับต่างๆ ในการป้องกันธุรกิจที่พักอาศัยให้เช่าอื่นมาแทน จึงต้องมีการรักษาคุณภาพของ สภาพห้องพัก อาคาร และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบก็จะสามารถรักษาลูกค้าไว้ได้ดังนั้นสินค้าทดแทนจึงไม่เป็นอุปสรรค

4.4 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

ในการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจของห้างหุ้นส่วนจำกัด เอ็นพี กรุ๊ป สามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

4.4.1 จุดแข็งของกิจการ (Strength)

1) การออกแบบห้องพักให้มีความสะดวกสบาย ใช้วัสดุตกแต่งที่มีคุณภาพพร้อมเฟอร์นิเจอร์และเครื่องปรับอากาศพร้อมเช่าอยู่อาศัย และการออกแบบชั้นล่าง เป็นที่จอดรถที่แตกต่างจาก หอพักอื่นใกล้เคียงกันที่ไม่มีที่จอดรถ หรือเป็นที่จอดรถกลางแจ้ง ทำให้เป็นที่ต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ต้องใช้พาหนะส่วนตัว

2) สถานที่ตั้งโครงการ อยู่ใกล้แหล่งชุมชน ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล แหล่งสินค้าอุปโภคบริโภคขนาดใหญ่ และการเดินทางที่สะดวก เนื่องจากมี สถานีรถไฟฟ้า

3) เนื่องจากการจัดทำโครงการได้ใช้ที่ดินของครอบครัวจึงช่วยลดภาระเงินลงทุนได้มาก ทำให้สัดส่วนการลงทุนในส่วนของเจ้าของกับเงินกู้เป็น 68% และ 32% ทำให้มีความเสี่ยงทางการเงินไม่สูงมาก

4.4.2 จุดอ่อนของกิจการ (Weakness)

เนื่องจากเป็นหอพักใหม่อาจยังไม่เป็นที่รู้จักในระยะแรก จึงต้องทำการประชาสัมพันธ์ในช่วงแรกมาก ซึ่งอาจทำให้มีค่าใช้จ่าย หรือการทำประชาสัมพันธ์แล้วไม่ถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำให้ช่วงปีแรกอัตราการเข้าพักอาจไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้

4.4.3 โอกาสของธุรกิจ (Opportunity)

1) ภาวะเศรษฐกิจที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีการลงทุนจากภาคเอกชนเพิ่มขึ้น จึงทำให้มีการจ้างงานเพิ่มขึ้น จึงส่งผลดีต่อการดำเนินธุรกิจหอพัก

2) การลงทุนของภาครัฐในการสร้างสถานีรถไฟฟ้ามหานคร สายสีน้ำเงิน เส้นทางนี้จะ ทำให้ผู้ที่ต้องเช่าห้องพักบริเวณย่านธุรกิจที่มีราคาแพงกว่า มาหาห้องเช่าที่อยู่ไกลออกไปแต่สามารถเดินทางได้สะดวก และทำให้ชุมชนที่อยู่ในย่านถนนอิสราภาพ มีการขยายตัวมากขึ้น

3) สังคมและวัฒนธรรม จากการเปลี่ยนแปลงวิถีการดำเนินชีวิตแบบอาศัยกันเป็นครอบครัวใหญ่เป็นครอบครัวที่มีขนาดเล็กลง ทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทหอพักมากขึ้น

4) จากการสำรวจห้องพักในเขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพมหานคร นั้นมีผู้พักอาศัยเกินกว่าร้อยละ 90 ของจำนวนห้องพัก ทำให้แน่ใจว่ายังคงมีความต้องการที่อยู่อาศัยแบบห้องเช่าอยู่มากในเขตพื้นที่เขตบางกอกใหญ่

4.4.4 อุปสรรคของธุรกิจ (Threat)

1) ภาวะค่าแรงและวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น (ตารางที่ 4.2) ส่งผลต่อเงินลงทุนในการก่อสร้าง

ตารางที่ 4.1 ดัชนีราคาขายวัสดุก่อสร้าง

ปี พ.ศ.	ดัชนีราคาขายวัสดุก่อสร้างเฉลี่ย
2545	84.3
2546	90.8
2547	100
2548	100
2549	103.7
2550	108.8
2551	127.4
2552	110.8
2553	113.3
2554	120.4
2555	124.7
2556	125.5

หมายเหตุ ดัชนีราคาขายวัสดุก่อสร้างเฉลี่ย ปี 2556 คิดคำนวณตั้งแต่ ม.ค.56 - ก.ย. 56

ที่มา: สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า http://www.indexpr.moc.go.th/price_present/csi/stat/other/conyear.asp

2) อัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มสูงขึ้น ส่งผลต่อต้นทุนในการดำเนินการของกิจการ

3) การจัดหาผู้รับเหมาที่มีความสามารถและมีความรับผิดชอบต่องาน หากการก่อสร้างไม่สามารถเสร็จได้ตามกำหนดเวลาที่วางไว้ หรือผู้รับเหมาทั้งงาน จะส่งผลต่อภาวะการเงินที่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการลงทุนที่สูงขึ้นและกิจการยังคงภาระที่ต้องเสียดอกเบี้ย

ตารางที่ 4.2 สรุปการวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

จุดแข็ง (Strength)	<ol style="list-style-type: none"> 1. หอพักและตัวห้องพักมีสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อมเข้าอยู่อาศัยได้ทันที 2. ที่ตั้งหอพักมีความสะดวกในการเดินทาง 3. สัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่สูงทำให้ความเสี่ยงทางการเงินไม่สูง
จุดอ่อน (Weakness)	<ol style="list-style-type: none"> 1. ขาดประสบการณ์ในการเป็นเจ้าของกิจการหอพักด้วยตนเอง 2. ช่วงเริ่มต้นกิจการ หอพักยังไม่เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
โอกาส (Opportunity)	<ol style="list-style-type: none"> 1. ภาวะเศรษฐกิจที่ดีทำให้มีการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น ส่งผลต่อจำนวนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เพิ่มขึ้น 2. การสร้างสถานีรถไฟฟ้ามหานคร สายสีน้ำเงิน สถานีอิสรภาพ 3. สภาพสังคมที่มีขนาดครอบครัวที่เล็กลงทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยที่มากขึ้น 4. ความต้องการที่อยู่อาศัยแบบห้องเช่ายังคงมีความต้องการที่สูงอยู่
อุปสรรค (Threat)	<ol style="list-style-type: none"> 1. ค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น 2. อัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มสูงขึ้น 3. ความเสี่ยงจากผู้รับเหมาที่งานหรือไม่สามารถสร้างเสร็จตามกำหนดเวลา

4.5 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย (Vision, Mission, Goals)

4.5.1 วิสัยทัศน์ (Vision)

หอพักระดับกลางที่มีความน่าเชื่อถือที่สุดในเขตบางกอกใหญ่ จากการให้บริการที่มีคุณภาพ สะอาด สะดวก ปลอดภัย พร้อมด้วยระบบการออกใบแจ้งหนี้และใบเสร็จรับเงินที่เป็นไปตามมาตรฐาน และระบบในการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพด้วยระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

4.5.2 พันธกิจ (Mission)

มุ่งพัฒนาการบริการให้เป็นที่พักอาศัยที่ให้ความพึงพอใจต่อลูกค้าสูงสุดดังนี้

- 1) บำรุงรักษา ตัวอาคารภายนอกและภายใน ให้มีความสะอาดและเรียบร้อย การบำรุงรักษาระบบสาธารณูปโภค และเฟอร์นิเจอร์ให้อยู่ในสภาพดีเพื่อทำให้เป็นที่อยู่อาศัยที่น่าอยู่
- 2) มีระบบรักษาความปลอดภัยที่มีประสิทธิภาพ เพื่อสร้างมั่นใจให้ลูกค้าว่าเกิดความปลอดภัยสูงสุด
- 3) การพัฒนาบุคลากรให้มีประสิทธิภาพและการพัฒนาการให้บริการอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า

4.6 แผนการบริหารจัดการ

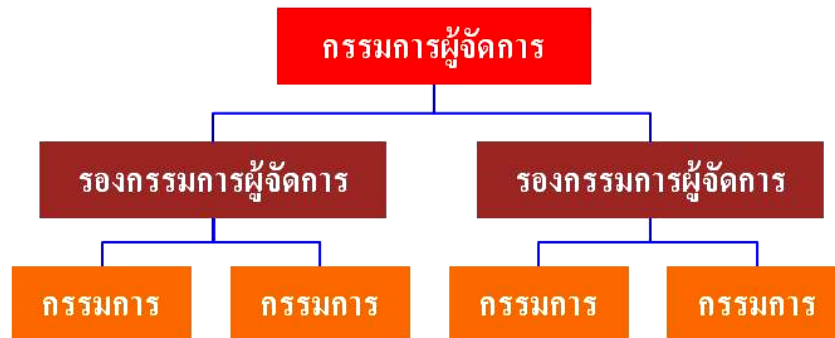
4.6.1 รูปแบบธุรกิจ

หอพัก สถานีอิสรภาพ หรือ หจก. อินทรวิชิต จะดำเนินการก่อตั้งบริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรวม 7 ราย โดยมีกรรมการผู้มีอำนาจลงนามไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของกรรมการที่มีอำนาจลงนาม คือ กรรมการคนที่หนึ่ง ลงลายมือชื่อร่วมกับกรรมการคนที่สองและประทับตราสำคัญของบริษัทหรือ กรรมการคนที่หนึ่งหรือคนที่สองคนหนึ่งคนใด ลงลายมือชื่อร่วมกับกรรมการคนที่สามพร้อมประทับตราสำคัญของบริษัท ให้มีผลผูกพันบริษัท เพื่อความสะดวกในการบริหารจัดการ โดยมีสัดส่วนการถือหุ้น ดังตารางที่ 4.3 นี้

ตารางที่ 4.3 สัดส่วนการถือหุ้น หจก.อินทรวิชิต

ผู้ถือหุ้นคนที่	จำนวนเงินลงทุน	สัดส่วน
1	2,450,000	20%
2	2,450,000	20%
3	1,837,500	15%
4	1,837,500	15%
5	1,225,000	10%
6	1,225,000	10%
7	1,225,000	10%

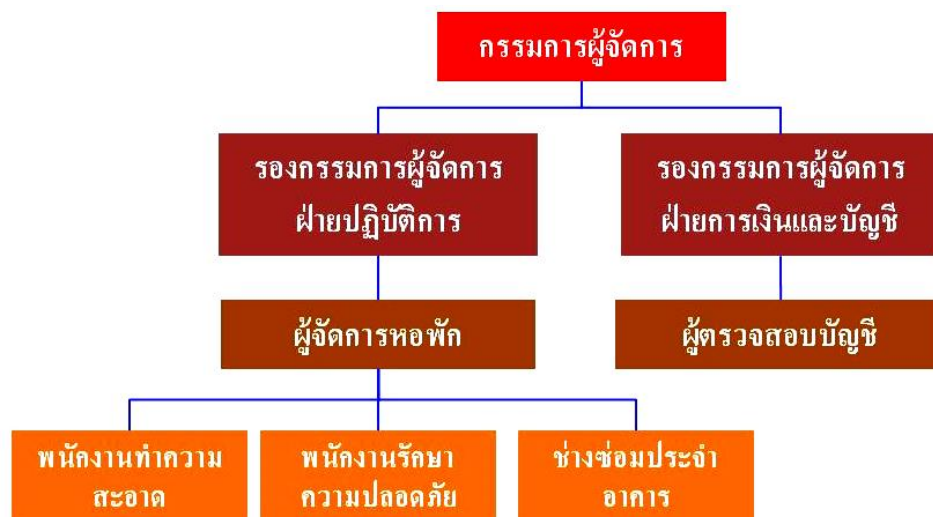
4.6.2 การจัดโครงสร้างขององค์กร แสดงดังรูปที่ 4.2



ภาพประกอบที่ 4.2 โครงสร้างองค์กร

4.6.3 โครงสร้างการบริหารการจัดการ

หอพักสถานีอิสรภาพ มีวิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และพันธกิจ ที่มุ่งเน้นภาพลักษณ์ของความสะอาด สะดวก ปลอดภัย มีมาตรฐานที่เหมาะสมกับระดับหอพักระดับกลาง จากโครงสร้างองค์กร จะเห็นได้ว่า ผู้ที่มีอำนาจในการลงนาม คือ กรรมการผู้จัดการ และรองกรรมการผู้จัดการ(2ท่าน) ซึ่งเป็นผู้ดูแลในส่วนของการวางกลยุทธ์ของกิจการ ตลอดจนการบริหารจัดการให้เป็นไปตามเป้าหมาย โดยมีการวางแผนบุคลากร ดังรูปที่ 4.3 นี้



ภาพประกอบที่ 4.3 โครงสร้างการบริหาร

4.6.4 หน้าที่รับผิดชอบ

จากโครงสร้างองค์กร(รูปที่ 4.3)ด้านบน จะเห็นได้ว่ากิจการได้แบ่งการบริหารจัดการออกเป็น 2 ส่วน คือส่วนที่ 1: ฝ่ายปฏิบัติการ มีหน้าที่ในการดูแลความเรียบร้อยของอาคารในด้านความสะอาดระบบรักษาความปลอดภัย ซ่อมบำรุง ตลอดจนดูแลความเรียบร้อยของร้านค้าภายในอาคาร และส่วนที่ 2: ฝ่ายการเงินและบัญชีมีหน้าที่ดูแลรับผิดชอบในการจัดทางการเงิน และตรวจสอบบัญชี มีหน้าที่และคุณสมบัติดังนี้

1) ผู้จัดการอพาร์ทเมนต์ 1 ตำแหน่ง มีคุณสมบัติ คือการศึกษาระดับปริญญาตรี มีมนุษยสัมพันธ์และรักงานด้านบริการ มีหน้าที่ ในการดูแลห้องพัก การให้บริการลูกค้าในการติดต่อห้องพัก ทำสัญญาเช่า ให้รายละเอียดการเช่ากับลูกค้า การรับแจ้งปัญหาจากลูกค้าและการเก็บค่าเช่า

2) พนักงานทำความสะอาด 1 ตำแหน่ง มีคุณสมบัติ เพศหญิง การศึกษาระดับประถมศึกษา จนถึงระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มีหน้าที่ ดูแลทำความสะอาดบริเวณพื้นที่ส่วนกลางห้องพัก เช่น บันได ทางเดิน สำนักงาน

2.1) มาตรฐานงานรักษาความสะอาด

2.1.1) งานทำความสะอาด

- พื้นที่โดยทั่วไปจะต้องอยู่ในสภาพแวดล้อมที่สะอาดเรียบร้อยและสะดวกสบาย
- พื้นจะปราศจากคราบน้ำมัน, คราบสกปรก และแห้งหลังจากการทำความสะอาด
- ผ้าม่านจะปราศจากผง, ฝุ่น และหยากไย่
- เพดาน/ ฝ้าสัญลักษณ์จะต้องปราศจากคราบสกปรก, ผง, ฝุ่น และหยากไย่
- ท่อระบายน้ำจะต้องสะอาดปราศจากขยะ, ดินโคลน และ สิ่งอุดตัน
- กระจาดดอกไม้จะต้องปราศจากเศษใบไม้แห้ง

2.1.2) งานห้องน้ำ

- พื้นจะปราศจากคราบน้ำมัน, คราบสกปรก และแห้งหลังจากการทำความสะอาด
 - ผ้าม่านจะปราศจากการขีดข่วนสี, ผง, ฝุ่น, และหยากไย่
 - ฝ้าเพดาน/ฝ้าสัญลักษณ์จะปราศจากคราบสกปรก, ผง, ฝุ่น และหยากไย่
 - ห้องสุขาจะต้องเตรียมกระดาษชำระไว้ตลอดเวลา
 - อุปกรณ์และสุขภัณฑ์จะต้องปราศจากคราบต่าง ๆ และอยู่ในสภาพใช้งานได้ตลอดเวลา
- รอยชำรุดต่าง ๆ จะต้องได้รับการซ่อมภายใน 7 วัน

2.1.3) ที่เก็บขยะ

- ระยะเวลาความถี่ในการจัดเก็บขยะจะต้องเป็นไปตามข้อกำหนดจากโครงการ
- พื้นจะต้องถูและล้างด้วยน้ำยาซักฟอกและน้ำยาฆ่าเชื้อทันที
- เศษขยะที่ตกค้างจะถูกกำจัด และทำความสะอาดทันที
- ถังขยะต้องถูกจัดเก็บให้เรียบร้อย และเป็นระเบียบตลอดทั้งวัน ไม่ให้มีขยะล้นและกระจัดกระจาย
- พื้นที่จัดเก็บอุปกรณ์ทำความสะอาด
- พื้นที่ใช้สำหรับจัดเก็บอุปกรณ์และเครื่องมือทำความสะอาดจะต้องสะอาดเรียบร้อยและเป็นระเบียบ
- พนักงานทำความสะอาดห้ามสูบบุหรี่ในพื้นที่เก็บของ

2.2) มาตรฐานงาน

2.2.1) งานที่ทำแล้วต้องมีการแก้ไขจะต้องแจ้งผู้รับเหมาทันที และ เจ้าหน้าที่บริหารอาคาร จะติดตามผลของงานที่แก้ไขโดยคำนึงถึงความเร่งด่วนดังนี้

- งานที่ต้องปฏิบัติทันที = กระทำภายใน 1 ชั่วโมง
- งานเร่งด่วน = กระทำภายใน 1/2 วัน
- งานประจำ = กระทำภายใน 1 วัน

หรือตามกำหนดเวลาที่ตั้งไว้โดยเจ้าหน้าที่บริหารอาคาร

2.2.2) ถ้าการแก้ไขงานไม่เป็นไปตามเวลาที่กำหนดไว้ บริษัทจะออกหนังสือถึงผู้รับเหมาเพื่อทำการแก้ไข (CAR)

2.3) การสุ่มตรวจ

2.3.1) เจ้าหน้าที่บริหารอาคารจะสุ่มตรวจการทำงานของผู้รับเหมา การสุ่มตรวจทั้งหมดจะถูกบันทึกและจัดเก็บ

2.3.2) ผู้อำนวยการ/ผู้จัดการอาคารจะมีการประชุมกับผู้จัดการของผู้รับเหมาเพื่อที่จะตรวจสอบงานที่ยังทำไม่เสร็จ หรือตรวจดูความก้าวหน้าในงานรักษาความสะอาด

2.4) ขั้นตอนการประเมินการทำงาน

2.4.1) เอกสารการบันทึก (เช่น การเข้าทำงาน, เอกสารการสุ่มตรวจงาน)

2.4.2) ชมเชยโดยวาจาหรือจดหมายจากผู้เช่า

3) พนักงานรักษาความปลอดภัย 1 ตำแหน่ง มีคุณสมบัติ เพศชาย จบการศึกษาระดับประถมศึกษา จนถึงระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มีหน้าที่ ดูแลความสงบเรียบร้อยบริเวณ โดยรอบ หอพักในช่วงกลางวัน และการรับแจ้งปัญหาเร่งด่วนจากลูกค้าในช่วงกลางวัน

มาตรฐานการปฏิบัติงานรักษาความปลอดภัย

- ผู้จัดการหน่วยจะเป็นผู้ดูแลให้บริษัทว่าจ้างงานรักษาความปลอดภัยปฏิบัติงานตามสัญญาว่าจ้างที่ได้ทำไว้ และให้ความแน่ใจว่าบริษัทว่าจ้างงานรักษาความปลอดภัยยอมปฏิบัติตามสัญญา

- เจ้าหน้าที่ รักษาความปลอดภัย สามารถจัดระเบียบภายในอาคารได้ และได้รับความเห็นชอบจากเจ้าของโครงการก่อน

- ต้องแน่ใจได้ว่า เจ้าหน้าที่ ร.ป.ก.ตรวจตราไม่ให้เกิดการกระทำผิดกฎหมายเกิดขึ้น เช่น การเล่นการพนัน, กิจกรรมที่ไม่ได้รับอนุญาต, การเดินเล่นพ่นพ่น หรือหลบซ่อนของบุคคลมิชอบในอาคาร

- การเข้าปฏิบัติงานตรวจตราตามจุดตรวจ และตามมุมซ่อนเร้นต่างๆจะต้องได้รับการลงบันทึก และเน้นย้ำการปฏิบัติงาน โดยรายงานต่อหัวหน้างานจะต้องสุ่มตรวจเจ้าหน้าที่ ร.ป.ก. และข้อบกพร่องใด ๆ จะต้องถูกบันทึกและส่งไปที่สำนักงานใหญ่ของเขาทันที เป็นลายลักษณ์อักษร

- ผู้จัดการหน่วย ต้องมีการประชุมกับหัวหน้างานรักษาความปลอดภัยเพื่อหาทางแก้ไขจุดบกพร่องหรือทำให้ดีขึ้น

- ผู้จัดการหน่วยหรือเจ้าหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจะตรวจทานการเข้างานและรายงานประจำวัน พร้อมการสุ่มตรวจก่อนยื่นยื่นการจ่ายเงิน

4) ช่างซ่อมบำรุง ว่าจ้างจากบริษัทภายนอกโดยจ่ายค่าจ้างเป็นครั้งเมื่อมีปัญหาโดยทางผู้จัดการหอพัก เมื่อได้รับทราบปัญหาจะดำเนินการติดต่อด่วนช่างเพื่อเข้ามาแก้ไขปัญหา

5) ผู้ตรวจสอบทางบัญชีและจัดทำเอกสารทางการเงิน ได้ว่าจ้างบริษัทภายนอกที่รับทำบัญชีเพื่อยื่นงบการเงินต่างๆ ต่อทางสรรพากร

4.6.5 อัตราค่าจ้าง

การจ้างพนักงานจะมีการจ้างเป็นรายเดือนยกเว้นตำแหน่ง ช่างบำรุง และผู้ตรวจสอบบัญชี จะมีการจ้างเป็นรายครั้ง

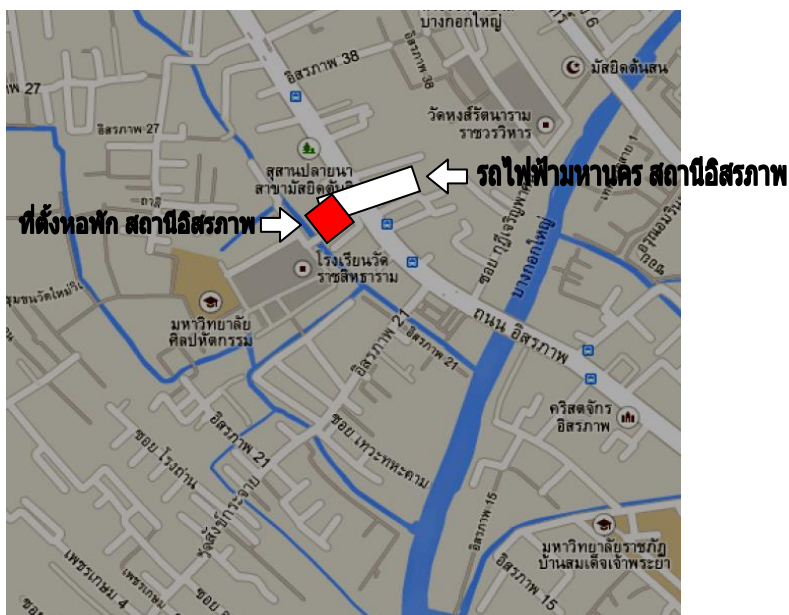
ตารางที่ 4.4 เงินเดือนในแต่ละตำแหน่งงาน

ตำแหน่ง	เงินเดือน (บาท)	จำนวน
ผู้จัดการหอพัก	17,000.00	1
พนักงานทำความสะอาด	8,500.00	1
พนักงานรักษาความปลอดภัย	8,500.00	1

4.7 แผนการผลิต

4.7.1 แผนการก่อสร้าง

1) ทำเลที่ตั้ง สถานที่ตั้งหอพัก บนที่ดินติดรถไฟฟ้าฟ้ามหานคร สถานีอิสรภาพ โดยเป็นหอพักสูง 4 ชั้น 63 ห้อง ร้านค้า ร้านอาหาร ร้านซักรีด อย่างละ 1 ร้าน บนพื้นที่ 520 ตารางเมตร

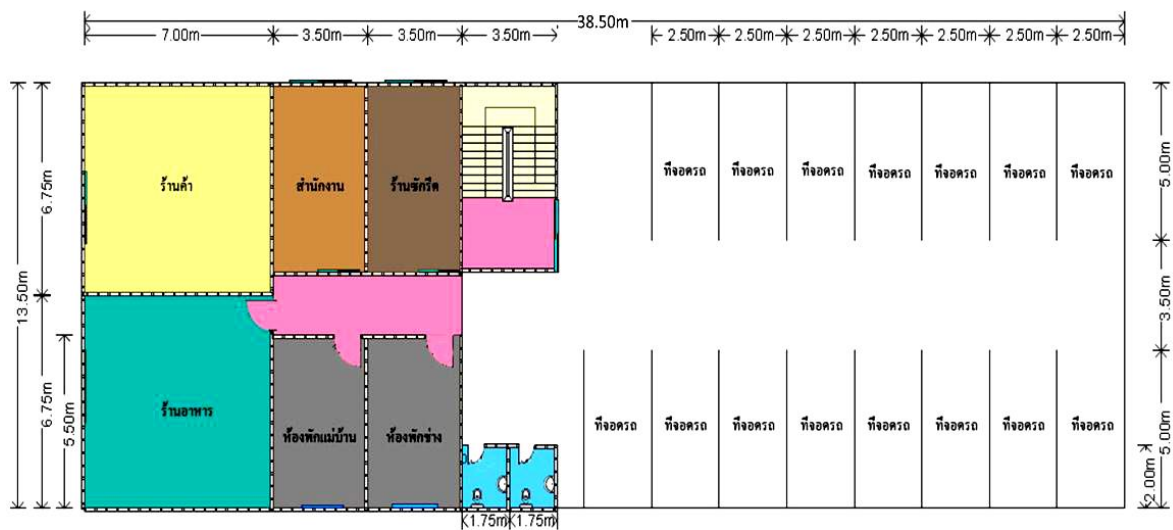


ภาพประกอบที่ 4.4 แผนที่ตั้ง หอพัก รถไฟฟ้าฟ้ามหานคร สถานีอิสรภาพ

2) รายละเอียดแบบแปลนหอพัก บนที่ดินติดรถไฟฟ้าฟ้ามหานคร สถานีอิสรภาพ มีส่วนที่ให้เช่าเพื่อการพักอาศัยและส่วนที่ให้เช่าเพื่อประกอบการค้า โดยมีห้องพักทั้งสิ้น 63 ห้องแต่ละห้อง ขนาดกว้าง 3.5 เมตร ยาว 6 เมตร มีระเบียง และห้องน้ำในตัว และมีสิ่งอำนวยความสะดวก

สะดวกเพื่อให้ผู้พักอาศัยสามารถเข้าอยู่ได้ทันที ประกอบด้วย โถะ เก้าอี้ ตู้เสื้อผ้า เตียง โถะ เครื่องแปรง และเครื่องปรับอากาศ ส่วนพื้นที่ให้เช่าเพื่อประกอบการค้า ประกอบด้วย ร้านมินิมาร์ท ร้านอาหาร และร้านซักรีด

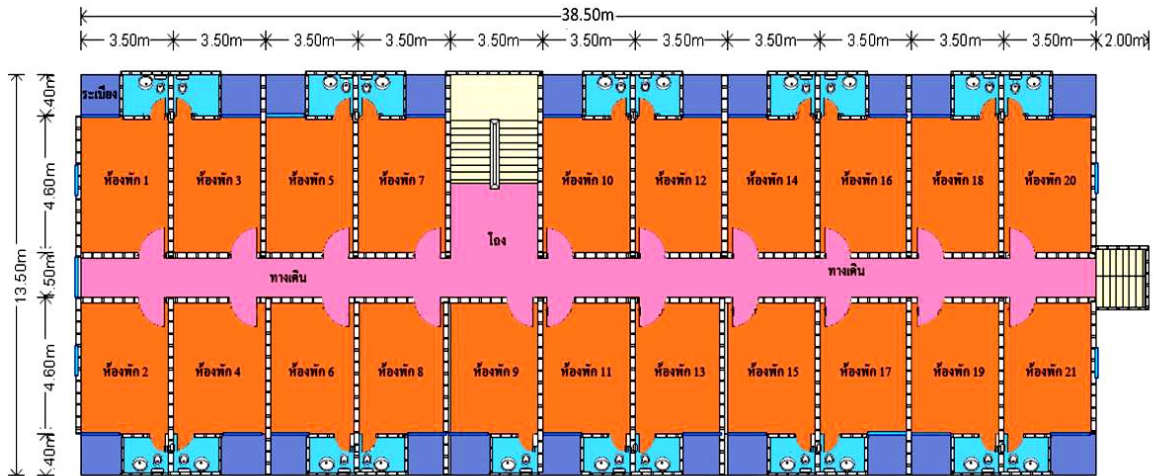
2.1) แบบแปลนชั้นที่1 บนพื้นที่ใช้สอยในอาคาร ขนาด 519.75 ตารางเมตร รายละเอียดภายในอาคารประกอบด้วย



ภาพประกอบที่ 4.5 แบบแปลนห้องพักชั้น 1

- 2.1.1) ส่วนสำนักงาน
- 2.1.2) ร้านค้ามินิมาร์ท จำนวน 1 ห้อง
- 2.1.3) ร้านอาหารให้เช่า จำนวน 1 ร้าน
- 2.1.4) ร้านซักรีด จำนวน 1 ห้อง
- 2.1.5) ห้องพักสำหรับแม่บ้านและช่าง จำนวน 2 ห้อง
- 2.1.6) ส่วนบันได กว้าง 1.75
- 2.1.7) ห้องน้ำ จำนวน 2 ห้อง
- 2.1.8) ทางเดิน กว้าง 1.50 ม.
- 2.1.9) ที่จอดรถยนต์ จำนวน 15 ช่อง

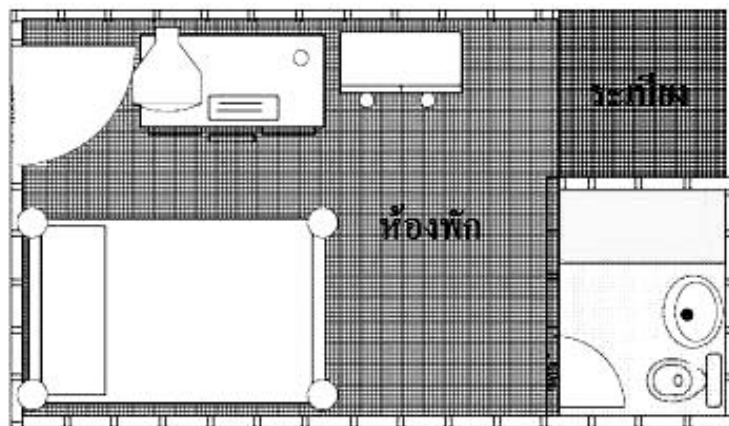
2.2) แบบแปลนชั้นที่ 2 (รูปที่ 4.6) พื้นที่ใช้สอยในอาคาร ขนาด 519.75 ตาราง เมตร
รายละเอียดภายในอาคารประกอบด้วย



ภาพประกอบที่ 4.6 แบบแปลนห้องพักชั้น 2 ถึงชั้น 4

- 2.2.1) ส่วนห้องพักให้เช่า จำนวนชั้นละ 21 ห้อง รวม 63ห้อง
- 2.2.2) ส่วนบันไดหลัก กว้าง 1.75 เมตร
- 2.2.3) ส่วนบันไดหนีไฟ กว้าง 1 เมตร
- 2.2.4) ทางเดิน กว้าง 1.50 เมตร

2.3) แบบแปลนห้องพัก พื้นที่ใช้สอยของแต่ละห้อง ขนาด 21 ตารางเมตร รายละเอียดภายในประกอบด้วย



ภาพประกอบที่ 4.7 รูปแบบการจัดเฟอร์นิเจอร์ในห้องพัก

2.3.1) ส่วนห้องพัก

2.3.2) ส่วนระเบียง

2.3.3) ห้องน้ำ

3) ระยะเวลาในการก่อสร้าง โครงการก่อสร้างหอพัก 4 ชั้นผู้รับเหมา ก่อสร้างใช้เวลา ออกแบบก่อสร้างในเวลาประมาณ 8 เดือน โดยมีรายละเอียดของงานก่อสร้างที่จะต้องดำเนินการ ดังตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 แผนการจัดตั้งห้างหุ้นส่วน และแผนการก่อสร้าง

เดือนที่	รายละเอียดงาน
เดือนที่ 1	- จัดทะเบียนก่อตั้งบริษัทและจัดหาเงินทุน - งานพัฒนาที่ดินและเตรียมพื้นที่ - งานเสาเข็ม
เดือนที่ 2-3	- งานโครงสร้าง เสา คาน พื้น และบันได ชั้น 1-4 - งานก่ออิฐและฉาบปูนผนังภายใน ชั้น 1-2 - งานฝ้าเพดาน ชั้น 1-2 - งานวางระบบท่อ ชั้น 1 - งานติดตั้งพื้นกระเบื้อง ชั้น 1
เดือนที่ 4-5	- งานก่ออิฐและฉาบปูนผนังภายใน ชั้น 3-4 - งานฉาบปูนภายนอกอาคาร - งานฝ้าเพดาน ชั้น 3-4 - งานติดตั้งพื้นกระเบื้อง ชั้น 2-4 - งานวางระบบท่อ ชั้น 3-4 - งานติดตั้งกระเบื้องและสุขภัณฑ์ห้องน้ำ ชั้น 1-2 - งานติดตั้งประตู หน้าต่าง และทาสี ชั้น 1-2 - งานระบบท่อน้ำ ชั้น 1-2 - งานระบบไฟฟ้า ชั้น 1-2
เดือนที่ 6-7	- งานติดตั้งกระเบื้องและสุขภัณฑ์ห้องน้ำ ชั้น 3-4 - งานติดตั้งประตู หน้าต่าง และทาสี ชั้น 3-4 - งานระบบท่อน้ำ ชั้น 3-4 - งานระบบไฟฟ้า ชั้น 3-4
เดือนที่ 8	- งานติดตั้งระบบ อินเทอร์เน็ต เคเบิลทีวี และกล่องวงจรปิด - งานทั่วไป

4) ต้นทุนการก่อสร้าง มีรายละเอียดดังตารางที่ 4.6

ตารางที่ 4.6 ต้นทุนการก่อสร้าง ลำดับงาน

ลำดับ	งาน	ราคา (บาท)
1	งานโครงสร้าง	3,985,300
2	งานสถาปัตยกรรม	7,367,800
3	งานไฟฟ้า	1,303,500
4	งานระบบท่อน้ำ	750,200
	ต้นทุนค่าก่อสร้าง	13,406,800
1	งานโครงสร้าง	
	- เตรียมงาน ขนย้ายแรงงาน และอุปกรณ์ก่อสร้าง	110,000
	- งานฐานราก	492,800
	- งานปรับพื้นที่	357,500
	- งานโครงสร้างและพื้นชั้น 1 2 3 4 และหลังคา	3,025,000
	รวมราคางาน โครงสร้าง	3,985,300
2	งานสถาปัตยกรรม	
	- งานก่ออิฐและฉาบปูนผนัง	1,870,000
	- งานฝ้า เพดาน	506,000
	- งานกระเบื้อง	1,842,500
	- งานสุขภัณฑ์	822,800
	- งานเบสิคเตล็ด (ทาสี ประตู หน้าต่าง)	2,326,500
	รวมราคางานสถาปัตยกรรม	7,367,800
3	งานไฟฟ้า	1,303,500
4	งานระบบท่อน้ำ	750,200

4.7.2 แผนการดำเนินการ

โครงการ หอพัก สถานิธรไฟฟ้าอิสรภาพ จะเปิดดำเนินการภายหลังจากการก่อสร้างแล้วเสร็จภายใน 1 เดือน เพื่อจัดเตรียมการดำเนินการให้พร้อมก่อนการเปิด เช่น การทดสอบระบบไฟฟ้า, ประปา, ระบบเคเบิลทีวี, ระบบอินเทอร์เน็ต, ระบบการออกใบเสร็จให้กับผู้เช่า การบริการของทางโครงการจะให้ความสำคัญในการให้บริการด้านคุณภาพมาตรฐานที่ดีเหมาะสม สะอาดปลอดภัย พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก และ รักษาสภาพแวดล้อมโดยรอบอาคารให้อยู่ในสภาพสะอาด เป็นระเบียบเรียบร้อย พร้อมการดูแลจากเอาใจใส่ลูกค้าจากพนักงานด้วยอัธยาศัยที่อ่อนน้อม เพื่อสร้างความพึงพอใจ และรักษาฐานลูกค้า

1) วัตถุประสงค์แผนการดำเนินการ

- 1.1) การให้บริการที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานในราคาเหมาะสม
- 1.2) มีระบบควบคุมคุณภาพและมีประสิทธิภาพ
- 1.3) มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพ
- 1.4) มีการควบคุมต้นทุนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม
- 1.5) พนักงานมีทักษะในการทำงาน

2) การให้บริการ

สำนักงานของหอพักเปิดให้บริการ วันจันทร์-ศุกร์ ตั้งแต่เวลา 10.00-19.00 น. โดยมีผู้จัดการหอพักให้บริการตามนี้

- 2.1) การจองห้องพัก ผู้สนใจติดต่อเช่าห้องพักสามารถติดต่อโดยโทรศัพท์หรือติดต่อทางสำนักงาน โดยจะมีผู้จัดการหอพักทำหน้าที่ในการรับจองห้องพักโดยจะแจ้งข้อมูลห้องพักที่ว่างอยู่ หรือถ้ายังไม่มีห้องพักว่างในขณะนั้นก็จะทำการแจ้งว่าจะมีห้องพักว่างให้เช่าเมื่อไหร่ และอธิบายถึงราคาเช่าห้องพักต่อเดือน เงินประกันการเช่า อัตราค่าน้ำ ค่าไฟ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ และถ้าผู้สนใจต้องการขอจองห้องพักจะต้องวางเงินจองเป็นเงิน 1,000 บาท จากนั้นจะทำการแจ้งวันทำสัญญาเช่าและแจ้งรายเอียดการทำสัญญา
- 2.2) การทำสัญญาเช่าและรับเงินประกันการเช่า ผู้เช่าลงนามสัญญาเอกสารการเช่าห้องพัก พร้อมเอกสารในการทำสัญญา เช่น สำเนาบัตรประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน และเงินประกันการเช่า 2 เดือน ค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือน โดยมีสัญญาการเช่าอย่างน้อย 3 เดือนและต้องแจ้งล่วงหน้าการเลิกสัญญาเช่าก่อนเป็นเวลาอย่างน้อย

30วัน หลังจากทำสัญญาเช่าแล้วผู้จัดการหอพัก จะทำการลงทะเบียนการเช่า โดยบันทึกรายละเอียดเกี่ยวกับผู้เช่า กับหมายเลขห้องพัก

2.3) การชำระค่าเช่าห้อง ผู้จัดการหอพักจะทำการออกใบแจ้งการชำระค่าเช่าและค่าสาธารณูปโภค ให้กับผู้เช่าในวันที่ 25 ของทุกเดือน โดยผู้เช่าสามารถชำระได้จนถึงวันที่ 5 ของเดือนถัดไป และเมื่อผู้เช่าได้ชำระเงินเรียบร้อยแล้วจะได้รับใบเสร็จ แต่ถ้าพ้นระยะเวลาที่กำหนดในการชำระเงิน 7 วัน ผู้จัดการจะปฏิบัติตามกฎระเบียบที่ทางหอพักได้กำหนดไว้ คือติดต่อผู้เช่าห้องเพื่อชำระค่าห้อง แต่ถ้าผู้เช่ายังไม่ติดต่อกลับ หรือชำระเงินในส่วนในเดือนที่ติดค้างภายใน 23 วัน (หลังจาก 7 วันแล้ว) ก็จะดำเนินการเปิดห้องโดยใช้กุญแจหลัก(Master Key) เปิดห้องเพื่อเก็บของในห้องของผู้เช่าโดยเก็บไว้ที่หอพักเพื่อรอการติดต่อกลับ โดยจะมีสัดส่วนในการหักเงินตามที่ได้ประกันสัญญาไว้

2.4) การดำเนินการของหอพักเมื่อมีผู้พักอาศัย

2.4.1) ผู้จัดการหอพักดูแลความเรียบร้อยและประจำอยู่ในสำนักงานเพื่อคอยรับการติดต่อจากผู้เช่า

2.4.2) การรับแจ้งปัญหาข้อขัดข้อง ผู้เช่าสามารถแจ้งปัญหาผ่านทางโทรศัพท์ ภายในหรือติดต่อสำนักงานในช่วงเวลาทำการเพื่อแจ้งปัญหา ทางผู้จัดการหอพัก จะทำหน้าที่รับปัญหาและบันทึกลงระบบ แล้วทำการแจ้งช่างซ่อมบำรุง หรือผู้เกี่ยวข้องเพื่อดำเนินการแก้ไขปัญหา แต่ถ้าเป็นช่วงกลางคืนและเป็นปัญหาเร่งด่วน สามารถแจ้งทางพนักงานรักษาความปลอดภัยเพื่อติดต่อผู้จัดการหอพักให้รับทราบ

2.4.3) การรับจดหมายและพัสดุ จดหมายทั่วไปจะแยกใส่กล่องจดหมายของแต่ละชั้น ในส่วนที่เป็นพัสดุ หรือจดหมายลงทะเบียนจะทำใบแจ้งให้ผู้เช่ามารับที่สำนักงาน เพื่อป้องกันความผิดพลาดหรือการเกิดการสูญหาย

2.4.4) ระบบรักษาความปลอดภัย มีการติดตั้งระบบคีย์การ์ดในการเข้าหรือออกหอพัก และ การจ้างพนักงานรักษาความปลอดภัยในช่วงเวลา 20.00 – 08.00 น.

3) ระเบียบทั่วไปสำหรับผู้พักอาศัย

การใช้พื้นที่ทั่วไป

- 3.1) ผู้เช่าจะต้องดูแลควบคุมพนักงานของให้ปฏิบัติตาม ระเบียบปฏิบัติอย่างเคร่งครัดไม่กระทำการใดอันเป็นการรบกวนหรือละเมิดสิทธิของผู้อื่น
- 3.2) ในกรณีที่ผู้เช่าต้องการขอรับบริการต่างๆ จากอาคารเป็นกรณีๆ เช่น การรับไอเย็นจากเครื่องปรับอากาศนอกเวลาทำการ การขอรับการซ่อมแซมจากเจ้าหน้าที่อาคาร การขอทำงานนอกเวลาทำการปกติของอาคาร การขนย้ายทรัพย์สิน ฯลฯ ผู้เช่าจะต้องกรอกแบบฟอร์ม เพื่อแจ้งฝ่ายบริหารอาคารฯ ให้ทราบล่วงหน้า
- 3.3) ผู้เช่าจะต้องแจ้งหมายกำหนดการย้ายเข้า – ออก ให้ฝ่ายบริหารอาคารฯ ทราบล่วงหน้าเพื่อจัดเวลาที่เหมาะสมและความสะดวกในการขนย้ายทรัพย์สินของผู้เช่ามากขึ้น
- 3.4) ผู้เช่าจะต้องช่วยรักษาความสะอาดทรัพย์สินของอาคาร ในพื้นที่ส่วนกลางของอาคาร เสมือนรักษาทรัพย์สินของตน
- 3.5) ผู้เช่าจะต้องจัดการกับขยะมูลฝอยของผู้เช่าเอง โดยบรรจุในถุงพลาสติกที่ตีบแข็งแรงเพียงพอ พร้อมมัดปากถุงให้เรียบร้อย และนำไปทิ้งบริเวณที่เก็บขยะของอาคารเท่านั้น (ห้องเก็บขยะ ด้านหลังอาคาร ลานจอดรถ)
- 3.6) ผู้เช่าจะต้องชำระค่าเช่าและค่าบริการสาธารณูปโภค ตรงตามกำหนดในสัญญาเช่า (ภายในวันที่ 15 ของทุกเดือน) เพื่อป้องกันการงดบริการสาธารณูปโภค
- 3.7) ห้ามผู้เช่านำวัตถุไวไฟ, วัตถุผิดกฎหมายหรืออันตรายเข้ามาภายในอาคารโดยเด็ดขาด
- 3.8) ห้ามผู้เช่ากระทำการใดๆ เพื่อประโยชน์ส่วนตน นอกบริเวณพื้นที่เช่าของผู้เช่า
- 3.9) ห้ามผู้เช่านำสัตว์เลี้ยงภายในอาคารโดยเด็ดขาด
- 3.10) ห้ามผู้เช่ากระทำการใดๆ ที่ส่งผลกระทบต่อโครงสร้างอาคาร และส่งผลกระทบต่อระบบต่างๆ ของอาคาร
- 3.11) ห้ามเปิดประตูหน้าต่างไว้

3.12) ห้ามผู้เช่านำสิ่งของใดๆ วางกีดขวางเส้นทางหนีไฟ ประตูหนีไฟ โดยเด็ดขาด

3.13) ห้ามผู้เช่า หรือพนักงานของผู้เช่า เล่นการพนัน ดื่มสุรา ประกอบอาหาร พักอาศัยในอาคาร

3.14) ห้ามสูบบุหรี่ในอาคาร ยกเว้นบริเวณที่ทางอาคารจัดให้เป็นบริเวณที่สูบบุหรี่ (บริเวณลานจอดรถ เท่านั้น)

3.15) ระเบียบข้อบังคับต่างๆ ของอาคาร กลาสเฮาส์ อาจเพิ่มเติม หรือเปลี่ยนแปลงได้ ตามความเหมาะสม

การให้บริการของอาคาร

3.16) การบริการกำจัดแมลง

จัดให้มีเจ้าหน้าที่เข้ามาทำการฉีดยา กำจัดแมลง ปลวก มด แมลงสาบ เป็นประจำทุกวันเสาร์ที่สามของเดือน หรือตามประกาศของอาคาร ซึ่งจะแจ้งให้ผู้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นครั้งๆ ไป ในพื้นที่ส่วนกลาง และในพื้นที่เช่าหากผู้เช่ามีความประสงค์จะรับบริการโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย

3.17) การบริการทิ้งขยะ

ฝ่ายบริหารอาคารได้จัดเตรียมที่ทิ้งขยะไว้ในบริเวณห้องพักขยะด้านหลังอาคาร บริเวณ ลานจอดรถ โดยมีรถขยะจากสำนักงานรักษาความสะอาด กรุงเทพมหานคร ทำการขนถ่ายเป็นประจำ ดังนั้นใส่ถุงที่แข็งแรง และมีดปากถุงให้แน่นวางไว้ในบริเวณดังกล่าว

การบริการการจดหมายลงทะเบียนและพัสดุ

จัดให้มีการรับพัสดุและเซ็นรับทุกครั้งในห้อง สำนักงานหอพัก กับทาง ผู้จัดการอาคาร ในวันและเวลาทำการ โดยจะมีจดหมายไปสอดไว้ได้ประตูทุกครั้งที่มีพัสดุลงทะเบียนมา

การบริการซ่อมบำรุง

ฝ่ายอาคารจัดให้มีการซ่อมบำรุงอุปกรณ์ภายในพื้นที่เช่าของผู้เช่าอาคาร ในส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับระบบของอาคาร เช่น ไฟฟ้า ประปา เป็นต้น โดยการจัดส่งเจ้าหน้าที่เข้าทำการตรวจสอบแก้ไขซ่อมแซมเมื่อได้รับแจ้งจากผู้เช่า โดยค่าใช้จ่ายเป็นไปตามประกาศของฝ่ายอาคาร

4.8 แผนการตลาด

4.8.1 ภาพรวมของตลาด

จากข้อมูลการสำรวจหอพักในเขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพมหานคร จำนวน 8 แห่ง คือ D-House, ศรีอรุณเรซิดენต์ (Sri-A-run Resident), บ้านศิริน – หอพักสตรี, เอ็มสิริ อพาร์ทเมนท์, อีสราภาพชอย 2, พรทิพย์เพลส, ศุภสิน อพาร์ทเมนท์, สมบุญ 1 พบว่าส่วนใหญ่จะมีความสูง 4-5 ชั้น มีจำนวนห้องมากกว่า 40 ห้องขึ้นไป มีพื้นที่ของแต่ละห้อง 20-23 ตารางเมตร มีระดับราคาที่ 2,000-3,000 บาท สำหรับหอพักที่มีสภาพเก่า ราคาจะระหว่าง 3,500-5,000 บาท สำหรับหอพักสภาพใหม่และมีเครื่องปรับอากาศและเฟอร์นิเจอร์ (เตียง ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้ง ชั้นวางโทรทัศน์) และราคา 5,000 บาทขึ้นไปสำหรับหอพัก ที่มีองค์ประกอบในห้องคล้ายกับราคา 3,000-5,000 บาท โดยจะขึ้นอยู่กับสถานที่ ความหรุของเฟอร์นิเจอร์และสถาปัตยกรรมภายในที่คิดว่า

ในส่วนของเงินประกันค่าเช่าและค่าบริการต่างๆ มีการกำหนดราคาดังนี้

- 1) การคิดค่าน้ำเป็นหน่วยตามจำนวนที่ใช้จริง ราคาอยู่ระหว่างหน่วยละ 15-20 บาท
- 2) การคิดค่าไฟฟ้าหน่วยละ 6-8 บาท
- 3) การคิดค่ามัดจำหรือค่าประกัน 2 เท่าของเดือน
- 4) ชำระค่าเช่าห้องพัก ตั้งแต่วันที่ 25 ถึง วันที่ 5 ของเดือนถัดไป
- 5) การทำสัญญาเช่าพักเป็นเวลายาวน้อย ตั้งแต่ 3-6 เดือน จึงจะสามารถได้รับเงินมัดจำคืนจากการสำรวจหอพักส่วนใหญ่พบว่า มีจำนวนห้องพักที่ว่างมีต่ำกว่าร้อยละ 5 โดยผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาในระดับปริญญาตรี ผู้ที่เช่าห้องราคาตั้งแต่ 3,500-4,000 บาทส่วนใหญ่มีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาทต่อเดือน และเป็นการอยู่รวมกัน

4.8.2 ผลสำรวจพฤติกรรมผู้บริโภค

จากการสำรวจ พฤติกรรมผู้บริโภคในการเลือกเช่าหอพักในเขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพมหานคร จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 45 ตัวอย่าง จากแบบสอบถาม (ภาคผนวก), การสัมภาษณ์เจ้าของกิจการอพาร์ทเมนท์และผู้เช่าอพาร์ทเมนท์ที่ได้บทสรุปดังนี้:-

- 1) ลักษณะข้อมูลทั่วไปทางด้านประชากรศาสตร์ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 55.6, อายุ 18-24 ปี ร้อยละ 72.2, สถานะโสดร้อยละ 62.2,

ระดับการศึกษาปริญญาตรี ร้อยละ 35.6, มีรายได้ระหว่าง 10,001-15,000 บาท ร้อยละ 37.8

2) ลักษณะข้อมูลพฤติกรรมกรเข้าหอพัก จากการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เช่าหอพัก ราคา 2,001-3,000 บาท ร้อยละ 55.6, การเดินทางไปศึกษาด้วยรถประจำทาง ร้อยละ 51.1, เฟอ์นเจอร์ภายในห้อง เป็นเตียงนอน ร้อยละ 100, คิดค่าเช่าล่วงหน้า 2 เดือน ร้อยละ 64.4, สาเหตุการย้ายหอพักจากการเดินทางไม่สะดวก ร้อยละ 22.2, ทราบแหล่งข้อมูลที่พักจากมีผู้แนะนำ ร้อยละ 57.8

3) ลักษณะข้อมูลเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเช่าหอพัก ประกอบด้วย 4 ด้าน ดังนี้ [จากการสัมภาษณ์ เจ้าของกิจการหรือชุมชนและ เจ้าของกิจการอสังหาริมทรัพย์ และ ผู้พักเช่าอพาร์ทเมนท์ของทั้งสองแห่ง@ 6-7 ท่าน]

3.1) ด้านราคา ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก ประกอบด้วย ราคาเช่าห้องพักเมื่อเทียบกับคุณภาพ และราคาค่าสาธารณูปโภค ส่วนความสำคัญระดับปานกลาง เป็นส่วนของการเก็บเงินมัดจำและเงินประกัน

3.2) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมาก เมื่อพิจารณาความสำคัญในระดับมากที่สุด เป็นส่วนของสภาพแวดล้อมรอบข้าง เช่น ร้านขายของ ร้านขายอาหาร ร้านซักรีด บริการอินเทอร์เน็ต ตู้บริการน้ำดื่ม ความสำคัญระดับปานกลาง ประกอบด้วย อยู่ใกล้แหล่งชุมชน เช่น สถาบันการศึกษาตลาด ศูนย์การค้า ความสะดวกในการเดินทาง เช่น มีเส้นทางถนนเข้าออก หอพักสะดวก ใกล้รถประจำทาง และสภาพแวดล้อมหอพักมีความสะอาดสวยงาม

3.3) ด้านผลิตภัณฑ์ ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมาก เมื่อพิจารณาความสำคัญในระดับมากที่สุด เป็นการบริการการแก้ไขปัญหา เช่น ไฟดับ น้ำรั่วความสำคัญระดับปานกลาง ประกอบด้วย การออกแบบห้องพัก เฟอ์นเจอร์ภายในห้องพัก สิ่งอำนวยความสะดวก เช่น เครื่องปรับอากาศ ที่จอดรถ และระบบรักษาความปลอดภัย

3.4) ด้านการส่งเสริมการตลาด ในภาพรวมกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมาก เมื่อพิจารณาความสำคัญในระดับมากที่สุด เป็นความน่าเชื่อถือของเจ้าของ

และผู้ดูแล หอพักและความสำคัญระดับปานกลาง ประกอบด้วย ทัศนคติและ
มนุษย์สัมพันธ์ที่ดีของเจ้าของ และความเอาใจใส่ของเจ้าของและพนักงาน

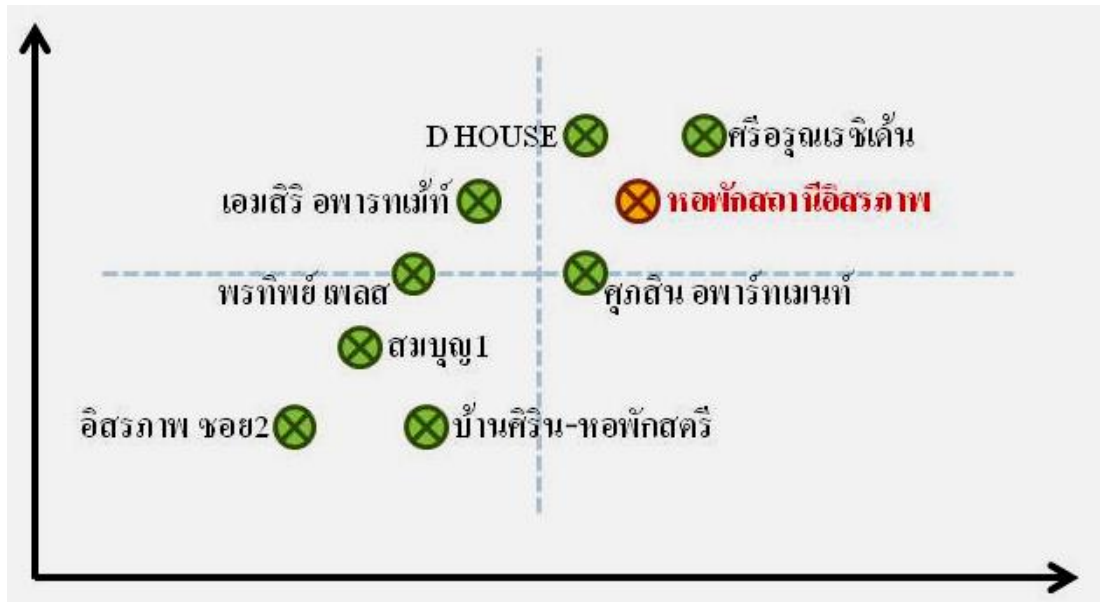
4.8.3 การแข่งขันและคู่แข่ง

การแข่งขันธุรกิจหอพักในเขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพมหานครถือว่ายังไม่รุนแรงมาก
หอพักที่มีการก่อสร้างขึ้นมาใหม่ในช่วง 3 ปี มีราคาไม่แตกต่างกันมากซึ่งในช่วง 3,500-4,000บาท
การแข่งขันจะเน้นที่สิ่งอำนวยความสะดวกที่แตกต่างกันออกไป เช่น ลิฟท์ ที่จอดรถ หรือ
อินเทอร์เน็ต รวมอยู่กับค่าเช่าห้อง คู่แข่งขันโดยตรงซึ่งมีที่ตั้งไม่ห่างจากหอพัก สถานีอิสรภาพ มาก
นัก เปิดดำเนินการมาแล้ว ไม่น้อยกว่า 2 ปี มีการเน้นการให้บริการสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น การ
เปิดร้านขายของชำ เสริมสวย ร้านอาหารที่สะอาด บริการที่จอดรถฟรี

4.8.4 การตลาดตามเป้าหมาย (Target Marketing)

แบ่งส่วนการตลาดเพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (STP Marketing)

- 1) การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation) โครงการจะเน้นทำการตลาดเฉพาะในเขต
พื้นที่ และเขตใกล้เคียง เป็นกลุ่มนักศึกษาที่ต้องการที่พักอาศัยไม่ห่างจากที่เรียน
มากนักสามารถประหยัดเวลาและค่าเดินทาง
- 2) การระบุกลุ่มเป้าหมาย (Target) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มนักศึกษาที่มี
ภูมิลำเนาอยู่ในต่างจังหวัด ผู้ที่ต้องเดินทางไปมากับจังหวัดบ้านเกิด มีรายได้ต่อ
เดือน ตั้งแต่ 9,000 บาทขึ้นไป ที่ต้องการเช่าหอพักที่สะอาด ปลอดภัย และมีสิ่ง
อำนวยความสะดวกที่ตอบสนองความต้องการ
- 3) การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Position) การวางตำแหน่งของโครงการหอพัก ที่มี
ระดับ คุณภาพปานกลาง สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกสะอาดปลอดภัย
พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก โดยตั้งราคาเช่าใกล้เคียงหรือสูงกว่าคู่แข่งชั้น
บางรายนิดหน่อย



ภาพประกอบที่ 4.8 ตำแหน่งทางการตลาดโครงการหอพัก สถานีอิสราภาพ และ คู่แข่งขัน

4.8.5 การกำหนดกลยุทธ์โดยการใช้การวิเคราะห์แบบทาวส์เมตริกซ์ (TOWS Matrix)

เป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ของหอพักและอพาร์ทเมนต์คู่แข่งแบบคู่ เพื่อกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสม ตามนี้

ตารางที่ 4.7 วิเคราะห์ TOWS Matrix

เมตริกซ์	กลยุทธ์ที่ใช้
โอกาส - การขยายตัวของเมืองและชุมชน จุดอ่อน - เป็นหอพักใหม่ไม่เป็นที่รู้จัก	เน้นทำประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักและสามารถหาได้ง่ายจากผู้ต้องการเช่าห้องพักอาศัย
โอกาส - การขยายตัวของเมืองและชุมชน จุดอ่อน (W) - ขาดประสบการณ์การบริหารหอพักด้วยตนเอง	ศึกษาการบริหารจัดการ หอพักเพื่อควบคุมค่าใช้จ่าย และการเพิ่มประสิทธิภาพการบริการ
โอกาส - ภาวะเศรษฐกิจที่ส่งผลต่อจำนวนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เพิ่มขึ้น	ตั้งราคาเช่าห้องพักอยู่ในระดับที่สูง แต่ก็ใกล้เคียงกับคู่แข่ง

<p>จุดแข็ง</p> <ul style="list-style-type: none"> - เป็นหอพักใหม่และมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน 	
<p>อุปสรรค</p> <ul style="list-style-type: none"> - อัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มสูงขึ้น <p>จุดอ่อน</p> <ul style="list-style-type: none"> - เป็นหอพักใหม่ไม่เป็นที่รู้จัก 	<p>ควบคุมค่าใช้จ่ายเพื่อลดต้นทุน โดยในส่วนของค่าใช้จ่ายในการโฆษณาตั้งแต่ปีที่ 2 จะมีการจำกัดพื้นที่ในการโฆษณาให้แคบลง หรือลดต้นทุนทางการโฆษณา</p>
<p>จุดแข็ง</p> <ul style="list-style-type: none"> - ที่ตั้งหอพักมีความสะดวกในการเดินทาง ติดกับสถานีรถไฟ <p>จุดอ่อน</p> <ul style="list-style-type: none"> - ที่ตั้งหอพักยังไม่อยู่ติดกับถนนหลักตรงๆ (ถนนอิสรภาพ) 	<p>เน้นทำประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักและสามารถหาได้ง่ายจากผู้ต้องการเช่าห้องพักอาศัย</p>

4.8.6 กลยุทธ์ทางการตลาด

โครงการ หอพัก สถานีอิสรภาพ มีการกำหนดส่วนประสมทางการตลาดให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังนี้

- 1) กลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ (Product) โครงการหอพัก สถานีอิสรภาพตั้งอยู่บนถนนอิสรภาพ ติดกับรถไฟฟ้ามหานคร สายสีน้ำเงิน บางซื่อ-บางแค สถานีอิสรภาพ ซึ่งจะทำให้การเดินทางในอนาคตสะดวกสบายอย่างมาก และ มีรถประจำทางหลายสาย ผ่านด้านหน้าหอพัก ทำให้ผู้พักอาศัยมีความสะดวกในการเดินทาง

3) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ติดต่อผ่านทางโครงการโดยตรง ทางโทรศัพท์ หรือการเข้าเยี่ยมชมของผู้สนใจเข้าโครงการโดยตรง ติดป้ายโฆษณาขนาดใหญ่เหนืออาคารให้ผู้เดินผ่านไปมา และ ผู้ขึ้น-ลง รถไฟฟ้าเห็นได้อย่างชัดเจน และการติดป้ายประกาศตามสถานที่ต่างๆ

4) กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย

4.1) การประชาสัมพันธ์ การประชาสัมพันธ์หอพักในช่วงปีแรกของการเริ่มกิจการจะมีการทำประชาสัมพันธ์เพื่อให้เป็นที่รู้จัก และหลังจากปีแรกจะคงเหลือการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบของแผ่นพับ และป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ โดยมีวิธีการประชาสัมพันธ์ดังนี้

4.1.1 การขึ้นป้ายขนาดใหญ่ด้านหน้าถนนติดสถานีรถไฟฟ้า เพื่อให้ผู้สนใจสามารถโทรศัพท์ติดต่อ หรือเข้ามาติดต่อห้องพัก และใช้วิธีการติดป้ายแผ่นโฆษณาบริเวณร้านค้า และแหล่งชุมชน

4.1.2 การลงโฆษณาผ่านทางเว็บไซต์ต่างๆ ที่มีการรวบรวมรายชื่อ หอพัก ที่สามารถค้นหาแยกตามรายชื่อเขตต่างๆ ในเขตบางกอกใหญ่ หรือใกล้ ราชภัฏฯ ธนบุรีและบ้านสมเด็จ เป็นระยะเวลา 1 ปี

4.2) การส่งเสริมการขาย

4.2.1 จูงใจลูกค้าในการทำสัญญาเช่าห้องพักเป็นเวลาอย่างน้อย 6 เดือน ให้ส่วนลดค่าเช่าร้อยละ 5 เป็นเวลา 12 เดือน และทำสัญญา 1 ปี จะได้รับส่วนลดค่าเช่าร้อยละ 10 เป็นเวลา 12 เดือน

4.2.2 จูงใจลูกค้าชักชวนเพื่อนหรือคนที่รู้จักมาเช่าห้องพักจะได้รับการ ยกเว้นค่าเช่า 1 เดือน

4.9 แผนการเงิน

ผู้บริหารโครงการได้จัดทำ ประมาณการทางการเงินเพื่อประกอบการวิเคราะห์ผลตอบแทนและความเสี่ยงของโครงการดังมีรายละเอียดใน และสามารถสรุปได้ดังนี้

4.9.1 การลงทุนในกิจการ

โครงการ หอพัก สถานีอิสรภาพ ดำเนินการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเพื่อประกอบหอพักบนเนื้อที่ 200 ตารางวา โดยใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 17,946,800 บาท (ตารางที่ 4.8)

ตารางที่ 4.8 การลงทุนในกิจการ

รายการ	จำนวนเงิน(บาท)
1. ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ	250,000.00
2. มูลค่าที่ดิน	2,000,000.00
3. ค่าปรับพื้นที่ และการก่อสร้าง	13,406,800.00
4. ค่าเฟอร์นิเจอร์ เครื่องปรับอากาศ และอุปกรณ์อื่นๆ	2,090,000.00
5. เงินทุนหมุนเวียน	200,000.00
รวม	17,946,800.00

4.9.2 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินคือ ใช้เงินของผู้ถือหุ้นจำนวน 7 คน รวมเป็นเงิน 10,250,000 บาท (หักราคาที่ดินจำนวน 2,000,000บาท เนื่องจากเป็นที่ดินของผู้ถือหุ้น) และหาแหล่งเงินกู้จากธนาคารจำนวน 5,696,800 บาท ตารางที่ 4.9 แสดงโครงสร้างเงินทุนของโครงการ หอพัก สถานีอิสรภาพ

ตารางที่ 4.9 โครงสร้างเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุน	จำนวนเงิน(บาท)	สัดส่วน%
ทุนจดทะเบียนของกิจการ	12,250,000.00	68.00
เงินกู้จากสถาบันการเงิน	5,696,800.00	32.00
รวม เงินลงทุน	17,946,800.00	100.00

4.9.3 ข้อสมมุติฐานในการวางแผนทางการเงิน

จากการสำรวจและเก็บข้อมูลหอพักในเขตพื้นที่เขตบางกอกใหญ่ และข้อมูลทุติยภูมิต่างๆ นำมาพยากรณ์ยอดการเช่าห้องพัก ของ โครงการ หอพัก สถานีอิสรภาพ รวมถึงการคาดการณ์ค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่มีการปรับเพิ่มขึ้น เป็นไปดังต่อไปนี้

- 1) อัตราการเข้าพัก ปีที่ 1 อัตราการเข้าพักที่ร้อยละ 60 ปีที่ 2 อัตราการเข้าพักร้อยละ 80 ปีที่ 3 และปีต่อๆ ไปอัตราการเข้าพักเป็นร้อยละ 90
- 2) อัตราค่าเช่าจะมีการปรับขึ้นร้อยละ 5 ทุก 2 ปี
- 3) อัตราเงินเฟ้อพื้นฐานเพิ่มร้อยละ 2 ต่อปี
- 4) ค่าเสื่อมตัวอาคารสิ่งปลูกสร้างตัดค่าเสื่อมแบบเส้นตรงเป็นเวลา 20 ปี (คิดเป็น 5% ต่อปี)
- 5) อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรืออัตราส่วนลด (discount rate) ร้อยละ 10
- 6) ประมาณการทางการเงินของกิจการในอนาคต 1-10 ปี

4.9.4 การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทน

ตารางที่ 4.10 การประมาณการอัตราผลตอบแทนของโครงการ หอพัก สถานีอิสรภาพ จากผลการดำเนินการของกิจการ 10 ปี

ตาราง 4.10 วิเคราะห์อัตราผลตอบแทน

ระยะเวลาคืนทุน (PB)	10 ปี
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (ใช้อัตราส่วนลดร้อยละ 10) (NPV)	486895
อัตราผลตอบแทนผลการลงทุน (ใช้อัตราส่วนลดร้อยละ 10) (IRR)	0.11

จากการวิเคราะห์การลงทุนพบว่ามูลค่าปัจจุบัน (NPV) มีค่าเป็นบวก โดยมีการใช้อัตราการคาดหวังผลตอบแทนการลงทุนที่คิดจากอัตราดอกเบี้ย MLR ธนาคารกรุงเทพ ที่ร้อยละ 6.5 ต่อปีบวกกับค่าชดเชยความเสี่ยงที่ร้อยละ 3.5 จึงใช้อัตราคาดหวังผลตอบแทนการลงทุน (Discount Rate) ที่ร้อยละ 10 จากการวิเคราะห์โครงการนี้ได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่าการลงทุน

4.10 การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ

การดำเนินธุรกิจหอพักนั้นมีปัจจัยความเสี่ยงที่กระทบต่อผลการดำเนินการกิจการที่ทำให้อัตราการเช่าห้องพักน้อยลง จากการเปลี่ยนแปลงภาวะเศรษฐกิจ จึงได้มีการทดสอบการเปลี่ยนอัตราการเช่าห้องพักโดยมีการทดสอบ 3 กรณีดังนี้

4.10.1 กรณีที่มีอัตราการเช่าห้องพักดีกว่าที่คาดการณ์ (Base Case) โดยมีอัตราการเช่าพักใน เป็นร้อยละ 70 และ 90 ตามลำดับ

4.10.2 กรณีที่มีอัตราการเช่าห้องพักปกติตามที่คาดการณ์ (Normal Case) โดยมีอัตราการเช่าเป็นร้อยละ 60 และ 80 ตามลำดับ

4.10.3 กรณีที่มีอัตราการเช่าห้องพักต่ำกว่าที่คาดการณ์ (Worst Case) โดยมีอัตราการเช่าพักเป็นร้อยละ 50 และ 70 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.11 แสดงผลตอบแทนโดยใช้กรณีที่มีอัตราเช่าห้องพักตามปกติ (Normal Case)

Case	ยอดขายเฉลี่ย (บาท)	NPV(บาท)	Payback Period (ปี)
Best	3,266,400	851,667	9
Normal	3,000,000	486,895	10
Worst	2,647,200	90,400	12

4.11 แผนฉุกเฉิน

ปัญหาที่ทำให้กิจการหอพักมีอัตราการเช่าห้องพักไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ปัญหานี้สามารถมาจากหลายสาเหตุ อาจเป็นปัญหาจากเศรษฐกิจ มีคู่แข่งรายใหม่ที่เพิ่มขึ้นซึ่งปัญหาเหล่านี้ส่งผลกับอัตราการเช่าห้องพักและส่งผลกับภาวะการเงินของโครงการ ดังนั้นการรับมือกับเหตุฉุกเฉินกับโครงการจึงมีการเตรียมการดังต่อไปนี้

4.11.1 อัตราการเช่าพักไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ส่วนประสมทางการตลาดที่ไม่ถูกใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ต้องมีการปรับกลยุทธ์ทางการตลาด เช่น การปรับลดราคาเช่าห้องพัก ค่าสาธารณูปโภค การเพิ่มการประชาสัมพันธ์ และการปรับเพิ่มการส่งเสริมการขายเพื่อจูงใจลูกค้า

4.11.2 การที่มีคู่แข่งรายใหม่ที่เพิ่มมากขึ้น โดยจะต้องมีการประเมินจุดแข็งจุดอ่อนและกลยุทธ์ของกลุ่มคู่แข่งรายใหม่ ไม่ว่าจะเป็นด้านราคา ด้านคุณภาพการบริการ แล้วจึงนำมากำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดให้เหมาะสมกับการแข่งขัน

4.11.3 ภาวะเศรษฐกิจไม่ดี เกิดการเลิกจ้างงาน ลดเงินเดือน ทางกิจการต้องมีการควบคุมค่าใช้จ่าย แต่ต้องให้มีผลกระทบต่อลูกค้าให้น้อยที่สุด

4.11.4 ภาวะกิจการขาดสภาพคล่องทางการเงิน จะมีการกู้ยืมจากผู้ถือหุ้นหรือญาติพี่น้องก่อน แต่ถ้าไม่เพียงพอจะดำเนินการของกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์