

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจ

การผลิตและการจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสอง เพื่อธุรกิจเคลื่อนที่ “Trucksolute”



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ.2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

## กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์เรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจการผลิตและการจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองเพื่อธุรกิจเคลื่อนที่“Trucksolute” ฉบับนี้มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาหาข้อมูลและโอกาสความเป็นไปได้ในธุรกิจรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่เพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้ที่สนใจธุรกิจนี้สามารถนำไปใช้ดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดีและทำให้ประสบความสำเร็จได้ในอนาคต

ทางผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงแก่ อาจารย์ที่ปรึกษา ประธานกรรมการ และคณะกรรมการที่ปรึกษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ธนพล วีระสา อาจารย์ กฤษกร สุขเวชชวรกิจ อาจารย์ ธเนศ สำเร็จเวทย์ อาจารย์ วัชรพงษ์ จันยังยืน และ อาจารย์ ตรีชูทศ พรหมศิริ ที่กรุณาให้คำปรึกษาจนทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้เกิดขึ้นมาได้ ขอขอบพระคุณเจ้าของธุรกิจในรูปแบบร้านค้าเคลื่อนที่ (Food Truck) ต่างๆ ที่ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์และแนวคิดในการเริ่มดำเนินธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่นี้ขึ้นมา

สุดท้ายนี้คณะผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณสมาชิกในครอบครัว ที่ให้การสนับสนุนและเป็นกำลังใจสำคัญตลอดมา ขอขอบพระคุณเพื่อนๆ ทีมและเพื่อนๆ ในห้องทุกท่านที่สละเวลาแบ่งปันข้อมูลอันมีคุณค่า ตลอดจนคณะครูอาจารย์ทุกท่านสำหรับความรู้และคำปรึกษา ขอขอบคุณบรรยาการการเรียนการสอนชั้นแนวหน้าที่เจ้าหน้าที่ทุกท่านในวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดลมอบให้

ปิยวรรณ ตีรณจินดา

## บทสรุปผู้บริหาร

ในอดีตผู้ประกอบการรายย่อยจำนวนมาก สามารถเริ่มต้นธุรกิจขายอาหาร ขาย เครื่องดื่ม หรือสินค้าประเภทต่างๆ ได้โดยอาศัยรถเข็นขายตามสถานที่ต่างๆ เพื่อเข้าถึงลูกค้าในที่ ต่างๆ ในปัจจุบันผู้ประกอบการยุคใหม่ได้หันมาพัฒนารูปแบบรถเข็น โดยเลือกใช้รถตัดแปลงให้ เป็นธุรกิจส่วนตัวเคลื่อนที่ (Mobile SMEs) โดยเห็นได้อย่างชัดเจนจากแนวโน้มการเติบโตของรถ ตัดแปลงที่พบได้ทั่วไปบนท้องถนน หรือ ตามแหล่งข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต และทางสื่อสิ่งพิมพ์ต่าง ที่ทำการแนะนำและรีวิวร้านอาหารที่น่าสนใจจากแหล่งต่างๆทั่วประเทศไทย

จากการศึกษาพฤติกรรมของผู้ที่มีความสนใจและอยากมีธุรกิจเป็นของตัวเองใน รูปแบบในธุรกิจรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ โดยการสร้างเพจผ่านทางFacebook และใช้ชื่อว่า Food Truck Solution พบว่าในช่วงเวลาเพียง 1 เดือน มีผู้สนใจกด Like เพจ เป็นจำนวน 2,291 คน และมีผู้ที่เข้ามาติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมเป็นจำนวน 42 คน แสดงให้เห็นว่าผู้ที่สนใจ ทำธุรกิจรถบรรทุกเล็กเพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ และจากการสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมจากผู้สนใจทำ ธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่พบว่ามีความสนใจที่จะเลือกซื้อรถญี่ปุ่นมือสอง เพื่อทำการตัดแปลง เนื่องจาก ลงทุนไม่สูงมากและมั่นใจคุณภาพของรถบรรทุกเล็กจากประเทศญี่ปุ่นมากกว่าประเทศจีน

ปัจจุบันในประเทศไทยยังไม่พบว่ามีธุรกิจขายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองพร้อมผู้ซึ่ง ตัดแปลงสำหรับธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ ในรูปแบบของ One Stop Services แต่ปัจจุบันลูกค้าต้องการรถ ญี่ปุ่นมือสองตามเด็ทท์รถเองเอง ซึ่งส่วนมากเด็ทท์รถจะไม่มีการรับประกันคุณภาพรถ และต้องหา ช่างที่มีความสามารถประกอบตู้ได้ตามความต้องการ ทำให้การลงทุนเบื้องต้นสูงขึ้นสำหรับผู้เริ่มต้น ธุรกิจใหม่ ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของแผนธุรกิจการผลิตและการจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อธุรกิจ ร้านค้าเคลื่อนที่ “Trucksolute”

Trucksolute ได้กำหนดกลุ่มเป้าหมาย คือ บุคคลทั่วไปหรือพนักงานบริษัท ที่ต้องการมีธุรกิจเป็นของ ตัวเอง และมีความสนใจในการทำธุรกิจในรูปแบบ Food Truck

## บทสรุปผู้บริหาร (ต่อ)

บริษัท Trucksolute จำกัด จะดำเนินธุรกิจในลักษณะ One Stop Services เริ่มตั้งแต่จัดการรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองสภาพดีจากประเทศญี่ปุ่นที่มีอยู่หลายยี่ห้อ เช่น Suzuki รุ่น Carry เป็นต้น ที่มีคุณภาพพร้อมใช้งาน และมีบริการรับประกันคุณภาพหลังการขาย โดยมีช่างผู้เชี่ยวชาญในการดัดแปลง ประกอบ และออกแบบตู้ให้เป็นที่ไปตามความต้องการของลูกค้า และมีบริการซ่อมรถนอกสถานที่ ด้วยค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับคนที่ผู้ประกอบการต้องดำเนินการต่างๆเอง Trucksolute สามารถหารรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองได้ในราคาที่ถูกลงกว่าราคาตลาด เนื่องจากทาง Trucksolute มีประสิทธิภาพในการจัดหาและประมูลรถมือสองโดยผ่าน บริษัท สหการประมูล จำกัด และธนาคารเกียรตินาคิน

จากการสำรวจข้อมูลพื้นที่ที่ลูกค้านิยมหาซื้อรถบรรทุกมือสองในเขตกรุงเทพมหานคร และจังหวัดใกล้เคียง ได้แก่ ถนนพระราม2 ถนนบางนา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และ ถนนรังสิต-ปทุมธานี ฯลฯ ดังนั้นธุรกิจ Trucksolute เลือกลงพื้นที่ตั้งบนถนนสุขุมวิท อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ โดยใช้พื้นที่ประมาณ 1 ไร่ สำหรับการสร้างโกดังเพื่อเป็นศูนย์ประกอบ ซ่อมแซม และจัดจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่

Trucksolute จะใช้เงินลงทุนประมาณ 3,145,000 บาทโดยการลงทุนเป็นเงินลงทุนในส่วนของเจ้าของทั้งหมด จากการประมาณการในระยะเวลา 5 ปี Trucksolute จะมีรายได้ในปีแรก 15,792,000 บาท และ 28,425,600 บาท ในปีที่ 5 มีกำไรสุทธิ 1,836,888 บาทในปีแรก และ 5,354,328 บาทในปีที่ 5 ให้อัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR) เท่ากับ 81.95% มีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 6 เดือน และมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิอยู่ที่ (NPV) เท่ากับ 9,072,259 บาท

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญ	จ
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ญ
<b>บทที่ 1</b> ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ	<b>1</b>
1.1 ความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจ	1
1.2 ภาพรวมบริษัท	4
1.3 รายละเอียดผลิตภัณฑ์	5
1.4 รูปแบบธุรกิจ	7
1.5 คุณค่าที่ได้รับจากสินค้าและบริการ	12
<b>บทที่ 2</b> การจัดตั้งและบริหารองค์กรธุรกิจ	<b>13</b>
2.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร	13
2.2 โครงสร้างองค์กร	14
<b>บทที่ 3</b> แผนการปฏิบัติการในการจัดตั้งธุรกิจ	<b>18</b>
3.1 ท่าเลที่ตั้ง	18
3.2 การจัดวางแผนด้านการผลิต	19
<b>บทที่ 4</b> สมมติฐานทางการเงินและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน	<b>24</b>

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน	24
4.2 ที่มารายได้	27
4.3 การคำนวณเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ	31
4.4 ประมาณการงบกำไรขาดทุน	32
4.5 ประมาณการงบกระแสเงินสด	33
4.6 ประมาณการงบดุล	34
4.7 การประเมินโครงการ	35
4.8 กรณีสถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย (กรณี Worst Case)	35
4.9 กรณีสถานการณ์ที่ดีเกินคาดหมาย (กรณี Best Case)	39
<b>บทที่ 5</b> ความเสี่ยงและแผนการรับมือ	<b>45</b>
5.1 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก	45
5.2 ความเสี่ยงจากอุตสาหกรรม	46
5.3 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน	47
<b>บทที่ 6</b> บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน	<b>48</b>
<b>บรรณานุกรม</b>	<b>50</b>
<b>ภาคผนวก</b>	<b>51</b>
ภาคผนวก ก. ตัวอย่างแบบสอบถาม	52
ภาคผนวก ข. สรุปผลแบบสอบถาม	54
ภาคผนวก ค. บทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ Food Truck	58
ภาคผนวก ง. การประมูลและเงื่อนไขการชำระเงินของบริษัท สหการประมูล จำกัด	72
ภาคผนวก จ. รายการประมูล Suzuki รุ่น Carry จาก บริษัท สหการประมูล จำกัด ในปี	74

สารบัญ (ต่อ)

ประวัติผู้วิจัย

หน้า

75







## สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1	ประเภทกิจการที่มียอดจดทะเบียนพาณิชย์สูงสุด 10 อันดับแรกในปี 2555	1
2	แนวคิดของผู้ประกอบการในรูปแบบ SME Mobility และปัญหาที่พบในการเริ่มต้นธุรกิจ	2
3	รายละเอียดสัดส่วนเงินลงทุนของผู้ถือหุ้น	13
4	แหล่งที่มาของเงินทุนในโครงการในปีที่ 1	24
5	รายละเอียดการใช้ไปของเงินทุนในการเริ่มต้นในปีแรก	25
6	ปริมาณการขายตามประมาณยอดขาย	27
7	ยอดขายต่อปี	28
8	ต้นทุนวัตถุดิบต่อหน่วย	28
9	ต้นทุนวัตถุดิบต่อปี	28
10	ค่าแรงในการผลิต	29
11	ค่าแรงในการขายและการบริหาร	29
12	ค่าใช้จ่ายในการผลิต	29
13	ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	30
14	ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร	30
15	การประมาณการเงินทุนหมุนเวียน	31
16	ประมาณการงบกำไรขาดทุน	32
17	ประมาณการงบกระแสเงินสด	33
18	ประมาณการงบดุล	34
19	ปริมาณการขายตามประมาณยอดขาย กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย	36
20	งบกำไรขาดทุน กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย	36



## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
21	ประมาณการงบกระแสเงินสด กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย	37
22	ประมาณการงบดุล กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย	38
23	แสดงปริมาณการขายตามประมาณยอดขาย กรณีที่สถานการณ์ดีเกินคาดหมาย	40
24	งบกำไรขาดทุน กรณีที่สถานการณ์ดีเกินคาดหมาย	41
25	ประมาณการงบกระแสเงินสด กรณีที่สถานการณ์ดีเกินคาดหมาย	42
26	ประมาณการงบดุล กรณีที่สถานการณ์ดีเกินคาดหมาย	43
27	ราคารถประมูล Suzuki รุ่น Carry จาก บริษัท สหการประมูล จำกัด ในปี 2013-2014	74





## สารบัญภาพ

ภาพ	หน้า	
1	ตราสินค้าของ บริษัท Trucksolute จำกัด	5
2	ตัวอย่างรถบรรทุกขนาดเล็ก Suzuki Carry พร้อมตู้ขนาด 2.2 x 1.6 x 1.8 ลูกบาศก์เมตร	6
3	รายละเอียดของชิ้นส่วนต่างๆของผู้ท้ายกระบะรถ	6
4	รถบรรทุกขนาดเล็ก Suzuki Carry พร้อมตู้RVมือสอง คัดแปลง สำหรับธุรกิจเคลื่อนที่	7
5	กระบวนการในการดำเนินธุรกิจของบริษัท Trucksolute จำกัด	8
6	กระบวนการรับชำระเงินของบริษัท Trucksolute จำกัด ในรูปแบบเงินเชื่อ	11
7	โครงสร้างองค์กรของบริษัท Trucksolute จำกัด	14
8	ที่ตั้งของบริษัท Trucksolute จำกัด บนถนนสุขุมวิท อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ	18
9	การจัดวางส่วนต่างๆของพื้นที่ภายในบริษัท	19
10	การตรวจเช็คเครื่องยนต์ ใ้ไ้ต่างๆและยางแท่นเครื่อง	20
11	การตรวจสอบลูกสูบ	21
12	รถบรรทุกเล็กที่บริษัท Trucksolute จำกัด ชื่อมาจะได้รับการเปลี่ยนแบตเตอรี่ใหม่	21
13	ตรวจเช็คสภาพแหวนว่าใช้ได้ขนาดไหนโดยการตัด	21
14	หากมีการตรวจสภาพยางมีลักษณะแตกร้าวมีรอยซ่อม เปลี่ยนใหม่หมดทั้ง4ล้อ	22
15	การใช้ไปของเงินทุนและการลงทุนในสินทรัพย์ในช่วงปีแรก	25
16	ร้าน Kofuku สาขาลาดพร้าว 18	58
17	คุณ ชัช ผู้ประกอบการร้าน Kofuku	60
18	รถ Food Truck ของร้าน Mother Trucker	61
19	คุณ อาร์มมี่ ผู้ประกอบการร้าน Mother Trucker 30	61
20	คุณยุพิน ผู้ประกอบการ ร้าน Pizza Aroy	63
21	ร้าน Amity Coffee	65
22	คุณ อร ผู้ประกอบการร้าน Orn The Road	66
23	ผู้ประกอบการร้านป่านชีวากาแฟไทย	69



### สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพ

24 ผู้ประกอบการร้านลินรถ ชานม นมสด

หน้า

70



## บทที่ 1

### ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ

#### 1.1 ความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจ

การเป็นเจ้าของกิจการไม่ว่าจะเป็นขนาดเล็ก กลาง หรือใหญ่นับเป็นความฝันของคนจำนวนมาก จากสถิติของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทยมีจำนวนทั้งสิ้น 2.74 ล้านราย และมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ธุรกิจอย่างต่อเนื่อง จากตารางที่ 1 แสดงประเภทกิจการที่ผู้ประกอบการจดทะเบียนพาณิชย์สูงสุดในกรุงเทพฯ ในปี 2555 ของสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง พบว่ากิจการประเภทการขายอาหารและเครื่องดื่มเป็นกิจการที่มีการจดทะเบียนมากเป็นอันดับที่สอง และเป็นประเภทธุรกิจที่ทางกลุ่มให้ความสนใจ ตารางที่ 1 แสดงประเภทกิจการที่มียอดจดทะเบียนพาณิชย์สูงสุด 10 อันดับแรกในปี 2555

ลำดับที่	ประเภทกิจการ	จำนวนผู้มาจดทะเบียน(ราย)
1	ร้านขายปลีกเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย	1,996
2	การขายอาหารและเครื่องดื่ม	1,714
3	ร้านขายของชำ	1,599
4	ร้านขายปลีกเครื่องสำอาง	1,086
5	ธุรกิจซื้อขายสินค้าและบริการออนไลน์	704
6	การขายโทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์สื่อสาร	654
7	การขายปลีกอะไหล่และชิ้นส่วนยานยนต์	625
8	การให้บริการคอมพิวเตอร์เพื่อใช้อินเทอร์เน็ต	618
9	ร้านขายปลีกเครื่องใช้สำนักงาน	504
10	การขายหรือเช่า CD แลบบันทึก วีดีทัศน์ DVD เพื่อความบันเทิง	444

ที่มา: ฐานข้อมูลการจดทะเบียนพาณิชย์ ประมวลโดย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง



ในการเริ่มต้นธุรกิจ การหาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าหรือทำธุรกิจ เป็นปัญหาที่สำคัญ โดยเฉพาะค่าเช่าพื้นที่ที่มีผลต่อต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ

ทางTrucksolute จึงได้ศึกษาแนวคิดเรื่องการประกอบธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ภายใต้หลังกระเบื้อง ซึ่งเรียกว่า ธุรกิจ SME Mobility ที่ทำธุรกิจบนหลังกระเบื้องรถบรรทุกมาทำการศึกษา ธุรกิจแบบนี้มีจุดเด่นคือสามารถเคลื่อนที่มองหาพื้นที่และโอกาสในการประกอบการได้อย่างอิสระ และมีต้นทุนค่าเช่าพื้นที่ที่ต่ำกว่าธุรกิจที่ต้องอาศัยพื้นที่ภายในอาคาร

ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการขายอาหารและเครื่องดื่มหันมาทำธุรกิจในรูปแบบดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะในพื้นที่กรุงเทพมหานครมีมากกว่า 30 ราย จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจในรูปแบบ SME Mobility ถึงที่มาของแนวคิดการทำธุรกิจ โดยอาศัยรถบรรทุกขนาดเล็กจากร้านอาหารเคลื่อนที่ที่มีชื่อเสียง จำนวน 7 ร้าน ได้แก่ ร้าน Kofuku ทาวน์อินทาวน์ ร้าน Pizza AROY ร้าน Mother Trucker ร้านกาแฟ Amitty ร้านป่านชีวากาแฟไทย ร้านลินรณมสคและร้าน Orn The Road สามารถสรุปที่มาของธุรกิจและปัญหาในการเริ่มต้นธุรกิจในรูปแบบ SME Mobility ดังรายละเอียดในตารางที่ 2

ตารางที่ 2 แนวคิดของผู้ประกอบการในรูปแบบ SME Mobility และปัญหาที่พบในการเริ่มต้นธุรกิจ

แนวคิดในการดำเนินธุรกิจในรูปแบบ SME Mobility	ปัญหาในการเริ่มต้นธุรกิจSME Mobility
<ul style="list-style-type: none"> <li>-ผู้ประกอบการต้องการลดต้นทุนค่าเช่าพื้นที่</li> <li>-ผู้ประกอบการมองเห็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจในสถานที่หรือพื้นที่หนึ่งๆแต่ไม่สามารถหาพื้นที่หรือห้องเช่าได้</li> <li>-ผู้ประกอบการมองว่าธุรกิจรูปแบบนี้มีความคล่องตัวและสามารถสร้างเอกลักษณ์ให้กับธุรกิจ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-ผู้ประกอบการร้อยละ 90 ไม่มีความเชี่ยวชาญในด้านรถยนต์ จึงทำให้ผู้ประกอบการบางรายตัดสินใจใช้รถบรรทุกขนาดเล็กมือหนึ่ง ซึ่งทำให้ต้นทุนในการประกอบกิจการเพิ่มสูงขึ้น</li> <li>-ผู้ประกอบการที่เลือกใช้รถบรรทุกขนาดเล็กมือสองในการประกอบธุรกิจมักต้องเสียเวลาในการเลือก ซึ่งเต็นท์รถมือสองมีรุ่นที่ต้องการให้เลือกน้อย ทำให้เสียเวลาและเสียโอกาสในการประกอบธุรกิจ</li> <li>-ผู้ประกอบการส่วนมากเสียเวลาในการตัดแปลงตู้หลังรถและมีต้นทุนในการประกอบตู้ค่อนข้างสูง</li> </ul>

จากปัญหาและความยุ่งยากในการจัดตั้งธุรกิจอิสระเคลื่อนที่ดังกล่าว ประกอบกับความเชี่ยวชาญในด้านการผลิตและดัดแปลงรถบรรทุกขนาดเล็กของทางผู้ถือหุ้น Trucksolute ที่ปัจจุบันดำเนินกิจการภายใต้แบรนด์ โค้ง-บางปิ้ง ซึ่งประกอบธุรกิจดัดแปลงและซ่อมแซมรถบรรทุกเล็กมาเป็นเวลากว่า 10 ปี ทางกลุ่มจึงเห็นโอกาสในการเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือผู้ที่สนใจอยากเป็นผู้ประกอบการในรูปแบบธุรกิจอิสระเคลื่อนที่ ในด้านการจัดจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสอง พร้อมตู้หลังกระบะ และบริการตกแต่งภายในตามที่ลูกค้าต้องการ



## 1.2 ภาพรวมของบริษัท

ชื่อบริษัท:	บริษัท Trucksolute จำกัด
รูปแบบธุรกิจ:	จัดจำหน่ายและออกแบบรถบรรทุกเพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่
สินค้าและบริการ:	ผลิตและรับออกแบบรถบรรทุกขนาดเล็กให้แก่เจ้าของวิสาหกิจขนาดเล็ก ที่สนใจจะประกอบกิจการบนหลังกระบะรถและต้องการ สร้างความโดดเด่นแตกต่างให้กับแบรนด์สินค้าของตน โดยรถที่ Trucksolute เลือกใช้เป็นรถมือสองที่ได้คัดเลือกมาแล้วว่ามีคุณภาพดีและดำเนินการดัดแปลงโดยสามารถออกแบบตู้ให้ตรงกับความต้องการ และงบประมาณของผู้ประกอบการมากที่สุด รวมถึงมีบริการหลังการขายและ รับประกันตัวรถสูงถึง 6 เดือน จึงมั่นใจได้ว่ามาที่ Trucksolute ที่เดียวสามารถตอบสนองความต้องการได้ทุกอย่าง
วิสัยทัศน์:	Trucksolute ต้องเป็นบริษัทชั้นนำที่ผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่นึกถึง และมั่นใจในการซื้อรถบรรทุกเล็กมือสองของบริษัท
พันธกิจ:	Trucksolute ผลิตและออกแบบรถบรรทุกเพื่อประกอบธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่รวมถึงให้บริการช่างซ่อมถึงที่
เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ:	Trucksolute มุ่งเน้นที่จะเป็นแบรนด์ที่เมื่อต้องการประกอบธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ลูกค้าจะต้องเลือกใช้บริการและมุ่งมั่นจะสร้างแบรนด์รถบรรทุกเล็กอเนกประสงค์เพื่อวิสาหกิจขนาดย่อมอันดับหนึ่งของประเทศ
เป้าหมายด้านการตลาด:	Trucksolute จะเป็นบริษัทผู้ผลิตและให้บริการเกี่ยวกับรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อประกอบธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ ที่เป็นที่ยู่อจกระดับประเทศ โดยจะมุ่งมั่นด้านสื่อประชาสัมพันธ์และออกงานแสดงสินค้าเพื่อให้ ผู้ประกอบการที่สนใจได้รู้จักรวมถึงมีการบอกต่อถึงบริการหลังการขายที่น่าประทับใจ ที่ให้มากกว่าคำว่าคุ้มค่า



ตราสินค้า :

ภาพที่ 1 ตราสินค้าของ Trucksolute

ธุรกิจผู้ผลิตและออกแบบรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อประกอบธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ Trucksolute เลือกใช้รถมือสองจากผู้ผลิตรถบรรทุกขนาดเล็กจากประเทศญี่ปุ่นเป็นหลัก โดยรายละเอียดของผลิตภัณฑ์และรูปแบบธุรกิจมีดังต่อไปนี้

### 1.3 รายละเอียดผลิตภัณฑ์

#### 1.3.1 รถบรรทุกขนาดเล็ก

รถบรรทุกเล็กมือสอง Suzuki รุ่น Carry พร้อมตู้ทำใหม่สามารถเปิดได้ 3 ด้าน ออกแบบและติดตั้งอุปกรณ์ภายในตามที่ลูกค้าต้องการ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1) เครื่องยนต์รหัส G16A ลูกค้าสามารถเลือกใช้เชื้อเพลิงได้ทั้งน้ำมันเบนซิน หรือ แก๊สLPG เครื่องยนต์ Trucksolute มีการดัดแปลงโดยใส่ไคซาร์จเพิ่มอีกหนึ่งลูก และ แบตเตอรี่เพิ่มอีกหนึ่งลูกเพื่อใช้กับระบบไฟส่องสว่างภายในพื้นที่หลังกระบะรถบรรทุก

2) Trucksolute จะเพิ่มจำนวนชั้นของแหวนรับน้ำหนักที่ด้านหลังของตัวรถเพื่อใช้รับน้ำหนักของพื้นที่หลังกระบะรถบรรทุก

ติดตั้งหม้อแปลงระบบไฟฟ้าให้เป็นขนาด 220 โวลต์ จากปกติ 9 -11 โวลต์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้ประกอบกิจกรรมต่างๆ ส่วนของพื้นที่หลังกระบะรถไฟฟ้า เช่น เสียบปลั๊ก หรือ ต่อ ลำโพง เป็นต้น

#### 1.3.2 ตู้หลังกระบะ

1) ตู้เหล็ก ทรงเหลี่ยม

ตู้ใช้วัสดุเหล็กหรืออลูมิเนียม มีขนาด ความกว้าง 1.6 เมตร ความยาวท้ายกระบะ 2.2 เมตร และความสูง 1.8 เมตร โดยที่พระราชบัญญัติรถยนต์ พ.ศ.2522 กำหนดไว้ว่าความสูงของตู้ท้ายกระบะจะต้องไม่เกิน 2.2 เมตร โดยที่ ความสูง 1.8 เมตรเป็นความสูงโดยทั่วไปของตู้ที่รถบรรทุกเพื่อธุรกิจเคลื่อนที่เลือกใช้ เนื่องด้วยสรีระความสูงของคนไทย เพศชาย โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 169.46 เซนติเมตร และเพศหญิงอยู่ที่ 157 เซนติเมตร ในส่วนของพื้นที่กระบะสามารถเลือกปูพื้น ได้ 3 ชนิด ได้แก่ พื้นไม้ พื้นเหล็ก และพื้นยาง ซึ่งมีน้ำหนักเบาและเหมาะสมสำหรับใช้ในธุรกิจประกอบอาหารมากกว่า



ภาพที่ 2 ตัวอย่างรถบรรทุกขนาดเล็ก Suzuki Carry พร้อมตู้ขนาด 2.2 x 1.6 x 1.8 ลูกบาศก์เมตร



ภาพที่ 3 รายละเอียดของชิ้นส่วนต่างๆของตู้ท้ายกระบะรถ

## 2) ตู้สำเร็จรูป RV จากประเทศญี่ปุ่น

นอกจากตู้รูปทรงเหลี่ยมแล้ว ทาง Trucksolute มีการนำตู้ทรง RV มือสอง จากประเทศญี่ปุ่นมาประยุกต์ใช้สำหรับ ลูกค้าที่ต้องการตู้ที่มีรูปทรงเป็นเอกลักษณ์ โดย Trucksolute จะดัดแปลงประตูหน้าต่างของตู้ให้สอดคล้องกับลักษณะของการทำงานของลูกค้าและทำสีตู้ใหม่



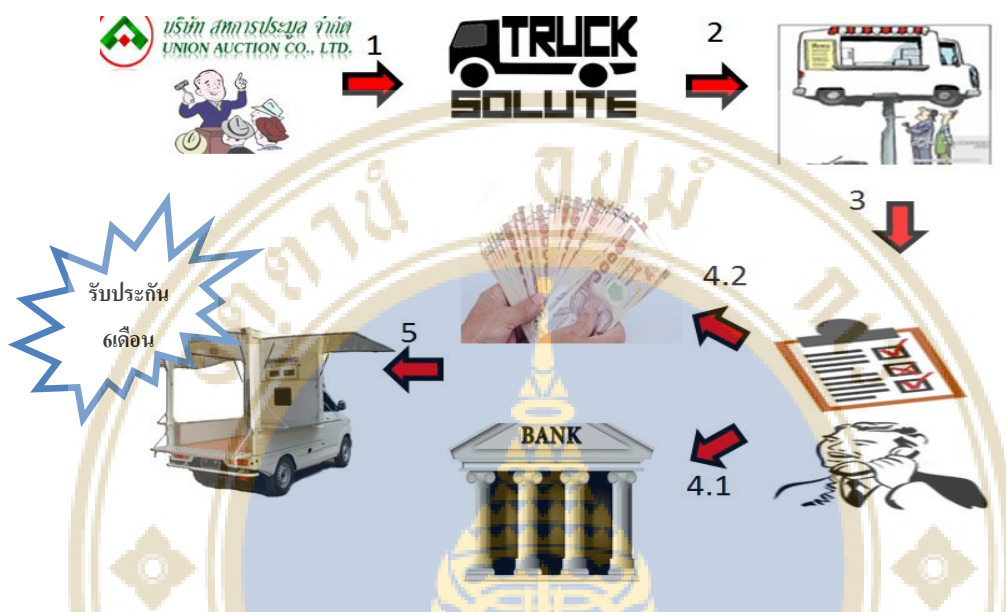
ภาพที่ 4 รถบรรทุกขนาดเล็ก Suzuki Carry พร้อมตู้RVมือสอง ดัดแปลง สำหรับธุรกิจเคลื่อนที่

### 1.4 รูปแบบธุรกิจ

Trucksolute ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสอง ซึ่งดัดแปลงเพื่อใช้สำหรับกิจการค้าเคลื่อนที่ (SME Mobility) ในรูปแบบ One Stop Service โดยจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสอง ซึ่งได้รับการดัดแปลงซ่อมแซมโดยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญในการซ่อมรถบรรทุก พร้อมติดตั้งตู้ท้ายกระบะ และบริการตกแต่งทั้งภายในและภายนอกรถ ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นบุคคลที่สนใจอยากมีธุรกิจเป็นของตนเอง และต้องการประกอบธุรกิจในรูปแบบ SME Mobility และต้องการประกอบธุรกิจโดยใช้รถบรรทุกขนาดเล็กมือ

สอง โดยช่องทางจัดจำหน่ายของทาง Trucksolute จะผ่านทางโซเชียลมีเดียของ Trucksolute และมี การประชาสัมพันธ์ผ่านทางเพจ Facebook : Food Truck Solution

#### 1.4.1 กระบวนการในการดำเนินธุรกิจของ Trucksolute



ภาพที่ 5 แสดงกระบวนการในการดำเนินธุรกิจของ Trucksolute

จากภาพที่ 5 กระบวนการในการดำเนินธุรกิจของ Trucksolute

- 1) จัดหารถบรรทุกขนาดเล็กโดยการประมูลรถจากบริษัทรับจัดไฟแนนซ์ หรือ รับซื้อรถมือสองหากมีผู้ต้องการขาย และ จัดหาตัว RV มือสอง จากผู้นำเข้าอะไหล่รถบรรทุกย่านเชียงใหม่
- 2) ตรวจสอบสภาพรถ และดัดแปลงให้พร้อมใช้งาน และผลิตตัวหลังกระบะรถ
- 3) ติดต่อกับลูกค้า โดยลูกค้าสามารถเดินทางมาดูรถที่โซเชียลมีเดีย Trucksolute
- 4) เมื่อตกลงเงื่อนไขต่างๆได้ ลูกค้าชำระเงิน โดยมีรูปแบบชำระเงินสดเต็มจำนวน และ เงินผ่อนผ่านบริษัทรับจัดไฟแนนซ์
- 5) ส่งมอบรถให้กับลูกค้า และรับประกันตัวรถเป็นเวลา 6 เดือน

#### 1.4.1.1 การจัดการบรรทุกขนาดเล็ก และ ตู้ RV

ประมุขรถบรรทุกขนาดเล็กตามงานประมุขรถได้แก่ สหการประมุข หรือ ธนาคารเกียรตินาคน ซึ่งจะทำให้ต้นทุนในการจัดการบรรทุกขนาดเล็กมือสองค่อนข้างต่ำ หรือ ซื้อรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองจากเต็นท์รถมือสอง และรับซื้อรถจากผู้ขายรายย่อยหากมีความต้องการรถบรรทุกมากกว่าปกติ

ในขณะที่ ตู้ RV มือสอง สามารถหาได้จากแหล่งซื้อขายรถบรรทุกได้แก่ ย่านเชียงกง รังสิต และ เชียงกง บางนา

#### 1.4.1.2 การตรวจสอบคุณภาพสินค้า

โดยทั่วไป ในการประมุขรถจะมีการสตาร์ทเครื่องให้ดูแต่จะไม่มีการให้ผู้ประมุขทดลองขับ ทำให้ Trucksolute ไม่สามารถตรวจสอบสภาพรถได้อย่างละเอียด Trucksolute จึงจำเป็นที่จะต้องมีการตรวจสอบสภาพรถก่อนนำไปผลิต โดยขั้นตอนแรกจะเริ่มจากการตรวจสอบสภาพเครื่องยนต์ เมื่อเครื่องยนต์อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน ขั้นตอนที่สองจะตรวจสอบสภาพช่วงล่างของรถ ขั้นตอนต่อไปคือการตรวจสอบภายใน ภายนอก และระบบไฟ ให้ทำงานได้อย่างถูกต้องตามสเปกของรถมือหนึ่ง

##### - เครื่องยนต์

- 1) สตาร์ทติดง่าย
- 2) เสียงเครื่องยนต์เดินเรียบ ไม่มีเสียงแปลกปลอม
- 3) รอบเครื่องทำงานเป็นปกติ
- 4) แบตเตอรี่มีไฟเข้า
- 5) เวลาเข้าเกียร์เครื่องยนต์ต้องไม่กระชาก
- 6) เครื่องยนต์เดินเบาแล้วไม่มีอาการกระตุกหรือสั่นมากจนเกินไป

##### - ช่วงล่าง

- 1) โช้คอัพต้องค่าตามมาตรฐานของรถรุ่นนั้นๆ
- 2) สปริงและแหนบต้องมีค่า K ตามมาตรฐานของรถรุ่นนั้นๆ
- 3) คัสซีต้องอยู่ในรูปทรงเดิมไม่มีการตัดต่อหรือบิดงอ
- 4) ระบบเบรกต้องทำงานเป็นปกติ
- 5) ตั้งศูนย์และถ่วงล้อให้ตรง



- ภายนอก

- 1) รอบตัวรถหากมีรอบบวมหรือรั่วจะต้องทำการซ่อมให้อยู่ในสภาพที่เรียบเนียน
- 2) ทำสีรถสีเนียนสนิทเป็นสีเดียวกันทั้งคัน
- 3) ยางขอบกระจกและประตูต้องกันน้ำรั่วซึมได้
- 4) ประตูเปิด-ปิด ระบบ ล็อกเป็นปกติ

- ภายใน

- 1) เมื่อหมุนกุญแจรถระดับที่หนึ่ง หน้าปัดเรือนไมล์รถต้องติดทุกดวง
- 2) เมื่อหมุนพวงมาลัยไปทางขวาสุดและซ้ายสุด ล้อรถต้องหมุนตามไม่มีอาการฟรี
- 3) ก้านควบคุมต่างๆทำงานเป็นปกติ

- ระบบไฟฟ้า

- 1) ระบบเครื่องปรับอากาศ วิทยุ ทำงานเป็นปกติ
- 2) ไฟหน้าส่องสว่าง ทำงานเป็นปกติ
- 3) ไฟหลัง ทำงานเป็นปกติ
- 4) ไฟเลี้ยว หน้า – หลัง ทำงานเป็นปกติ

- การประกอบตู้เข้ากับตัวรถ

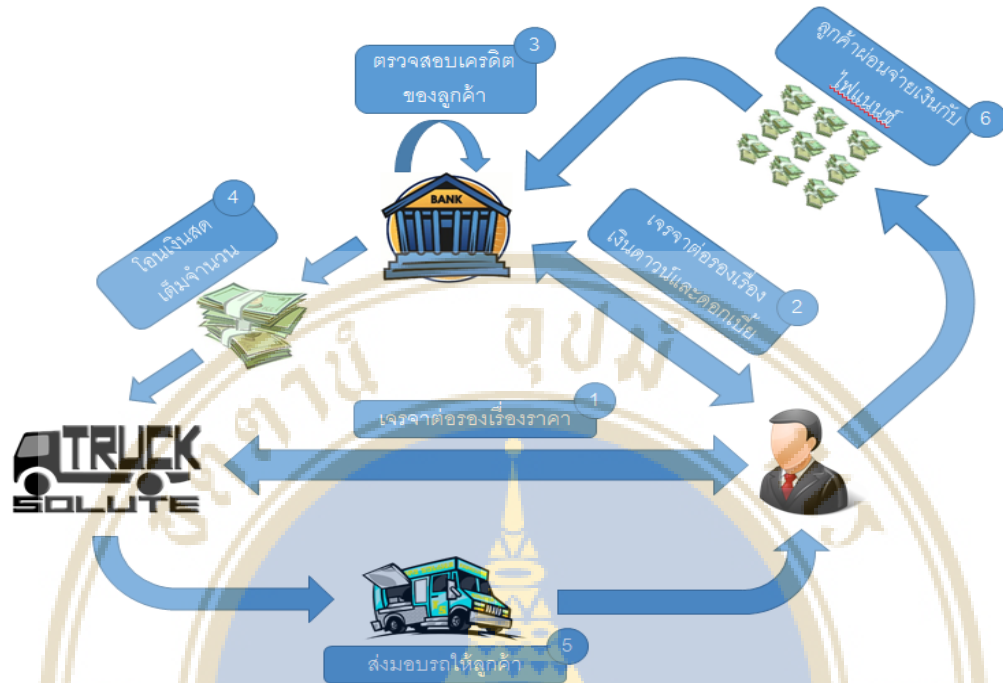
- 1) วางโครงเหล็กของตู้
- 2) ตัดเหล็กเป็นชิ้นส่วนต่างๆเพื่อรอการประกอบ
- 3) ประกอบและยึดจุดเชื่อมต่อตู้ไปลำขึ้นรถ

#### 1.4.1.3 ขั้นตอนการส่งสินค้า

- 1) ลูกค้านำรถที่ต้องการโดยติดต่อผ่านทางเพจเฟสบุ๊คหรือโทรมาสอบถาม
- 2) ลูกค้าเดินทางมาดูรถตัวจริงที่ Trucksolute
- 3) ลูกค้าเลือกอุปกรณ์ที่ต้องการจะติดตั้งภายใน
- 4) ลูกค้าออกแบบการจัดวางตำแหน่งของอุปกรณ์ โดยใช้เวลาประมาณ 7-10 วัน
- 5) หากต้องการตกแต่งภายนอกด้วยสติ๊กเกอร์ สามารถดำเนินการได้ภายใน 3-5 วัน
- 6) ทำการตกลงทำสัญญาซื้อขาย โดยแบ่งเป็นชำระเป็นเงินสด หรือ ชำระเป็นเงินเชื่อ

ผ่านบริษัท ไฟแนนซ์

## 1.4.1.4 กระบวนการชำระเงิน



ภาพที่ 6 แสดงกระบวนการรับชำระเงินของ Trucksolute ในรูปแบบเงินเชื่อ

กระบวนการในการรับชำระเงินของบริษัทแบ่งเป็น 2 กรณี

1. ชำระเงินสดเต็มจำนวน

- 1) เสร็จจากตกลงราคากับลูกค้า และจัดทำสัญญาซื้อขาย
- 2) รับชำระเงินสดเต็มจำนวน
- 3) ส่งมอบรถให้ลูกค้าโดยตรง

2. ชำระเงินเชื่อผ่านบริษัทรับจัดไฟแนนซ์

- 1) เสร็จจากตกลงราคากับลูกค้า และเงื่อนไขการรับชำระเงิน
- 2) ลูกค้าเจรจาทกลงเรื่องเงินค่างวดและเงื่อนไขการผ่อนชำระกับบริษัทรับจัดไฟแนนซ์
- 3) บริษัทรับจัดไฟแนนซ์ตรวจสอบเครดิตของลูกค้า และจัดทำเอกสารซื้อขายตาม

เงื่อนไขที่ตกลง

- 4) บริษัทรับจัดไฟแนนซ์ โอนเงินสดให้กับ Trucksolute เต็มจำนวน
- 5) Trucksolute ดำเนินการส่งมอบรถให้กับลูกค้า
- 6) ลูกค้าผ่อนชำระค่างวดกับทางบริษัทรับจัดไฟแนนซ์

#### 1.4.1.5 กระบวนการส่งมอบรถยนต์กับลูกค้าและการรับประกันสินค้า

Trucksolute จะดำเนินการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าหลังจากได้รับชำระเงินสดจากลูกค้าโดยตรงหรือจากบริษัทรับจัดไฟแนนซ์ โดยลูกค้ามารับที่โชว์รูมโดยตรงหรือจัดส่งตามสถานที่ที่ลูกค้าต้องการ และ Trucksolute จะรับประกันสินค้าภายในระยะเวลา 6 เดือน หลังจากส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า

### 1.5 คุณค่าที่ได้รับจากสินค้าและบริการ

จากการสอบถามกลุ่มผู้ที่ให้ความสนใจในการประกอบธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่บนหลังกระบะรถบรรทุกเพื่อทราบถึงแนวคิดและความต้องการ (Priority) จึงสามารถจำแนกคุณค่าของธุรกิจได้ดังนี้

#### 1.5.1 ช่วยสร้างธุรกิจอิสระเคลื่อนที่บนหลังกระบะรถบรรทุก

ธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่บนหลังกระบะรถบรรทุก เป็นธุรกิจแนวใหม่ที่มีผู้ให้ความสนใจมากขึ้น โดยจะเห็นได้จากผู้ประกอบการที่เป็น SME Mobility มีเพิ่มมากขึ้นทั้งในกรุงเทพมหานครและจังหวัดอื่นๆ

#### 1.5.2 ช่วยลดต้นทุนในการซื้อรถบรรทุกเพื่อประกอบธุรกิจ

จากการสอบถามกลุ่มตัวอย่าง ที่สนใจธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่จำนวน 42 ราย พบว่าต้องการซื้อรถมือสองจากผู้ผลิตรถจากประเทศญี่ปุ่นทั้งหมด เนื่องจากเชื่อมั่นในคุณภาพและมองว่าไม่จำเป็นต้องซื้อรถมือหนึ่งเพื่อลดต้นทุน

#### 1.5.3 ช่วยลดเวลาในการเริ่มจัดตั้งธุรกิจ

เนื่องด้วยปัญหาของผู้ประกอบการ SME Mobility ส่วนมากมักเสียเวลาในการเลือกรถมือสองที่เหมาะสมจากสถานที่หนึ่งและต้องหาผู้ประกอบการที่ผลิตคู่จากสถานที่อีกแห่ง ซึ่งหากเป็นบริษัทผู้ผลิตคู่ที่มีชื่อเสียงจะส่งผลให้ต้นทุนในการประกอบกิจการเพิ่มสูงขึ้น ดังนั้น Trucksolute จึงสร้างคุณค่าจากการที่ลูกค้าไม่ต้องเสียเวลาในการหาผู้ผลิตหลายรายและเป็นธุรกิจแบบ One Stop Service

## บทที่ 2

### การจัดตั้งและบริหารองค์กรธุรกิจ

#### 2.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร

ธุรกิจผู้ผลิต คัดแปลงและจัดจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อธุรกิจ Trucksolute จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด ประกอบไปด้วยผู้ถือหุ้นทั้งหมด 3 คน เป็นจำนวน เงิน 3,145,000 บาท โดยจัดสรรหุ้นจำนวน 31,450 หุ้น ในราคาหุ้นละ 100 บาท โดยผู้ถือหุ้น 1 คนถือหุ้น 12,580 หุ้นและผู้ถือหุ้นอีก 2 คนถือหุ้นคนละ 9,435 หุ้น รวมเป็นเงินลงทุนในส่วนของเจ้าของ 3,145,000 บาท

ตารางที่ 3 แสดงรายละเอียดสัดส่วนเงินลงทุนของผู้ถือหุ้น

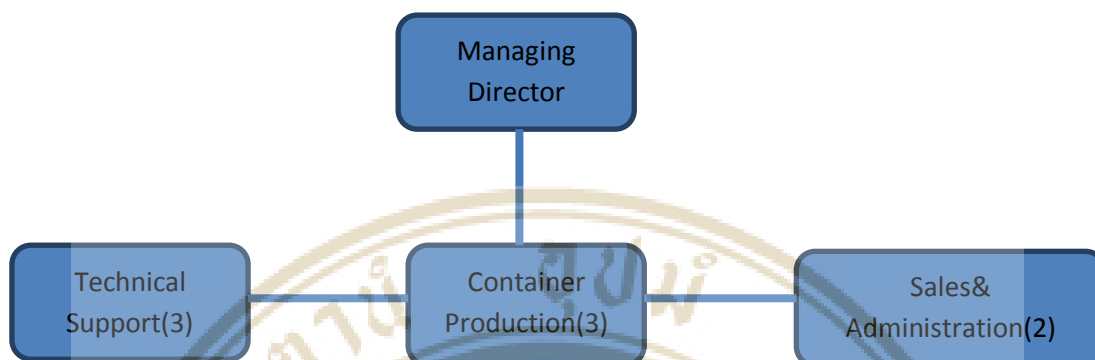
ลำดับ	รายชื่อผู้ร่วมทุน	จำนวนหุ้น	สัดส่วน	เงินลงทุน
1	นาย กมล เตชะ โสภณมณี	12,580	40%	1,258,000 บาท
2	นาย พชร ชัยเพชร	9,435	30%	943,500 บาท
3	นางสาว ปิยวรรณ ตีรณจินดา	9,435	30%	943,500 บาท
	รวม	31,450	100%	3,145,000 บาท

คณะกรรมการบริหาร (Board of Director) จำนวน 3 คนประกอบด้วย

1. นาย กมล เตชะ โสภณมณี
2. นาย พชร ชัยเพชร
3. นางสาว ปิยวรรณ ตีรณจินดา

## 2.2 โครงสร้างองค์กร

การบริหารจัดการองค์กรของ Trucksolute แสดงในภาพที่ 26



ภาพที่ 7 โครงสร้างองค์กรของ Trucksolute

### 2.2.1 หน้าที่ความรับผิดชอบของบุคลากรในโครงสร้างองค์กร

#### 2.2.1.1 Technical Support Team

- Chief of Mechanic (1คน)

- 1) ตรวจสอบเช็คสภาพรถมือสองทุกคัน และคัดเลือกรถที่จะนำมาประกอบเพื่อจัดจำหน่าย
- 2) ควบคุมการผลิต ในด้านการตรวจเช็ค เครื่องยนต์ ช่วงล่าง และระบบไฟ
- 3) ควบคุมสต็อกเครื่องมือ และ รับผิดชอบการจัดซื้ออุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องให้คุ้มค่าที่สุด
- 4) ซ่อมแซมเครื่องยนต์ ช่วงล่าง ระบบไฟ ให้สามารถใช้งานได้อย่างสมบูรณ์
- 5) ควบคุมการตรวจเช็คสภาพรถและซ่อมแซมภายในระยะเวลาที่กำหนด

- Mechanic # 1

- 1) ควบคุมและตรวจเช็ครถในด้านเครื่องยนต์เป็นหลัก
- 2) รับผิดชอบในการซ่อมแซมเครื่องยนต์และรับหน้าที่เป็นผู้ช่วยในด้านการซ่อมแซมระบบช่วงล่าง และระบบไฟ ในบางกรณี

- Mechanic # 2

- 1) ควบคุมและตรวจเช็ครถในด้านช่วงล่างเป็นหลัก

- 2) รับผิดชอบในการซ่อมแซมช่วงล่างและรับหน้าที่เป็นผู้ช่วยในด้านการซ่อมแซม เครื่องยนต์และระบบไฟ ในบางกรณี

#### 2.2.1.2 Container Production Team

- Chief of Container Production (1คน)

- 1) ควบคุมการผลิตตู้ และเป็นผู้ขึ้น โครงตู้
- 2) จัดซื้ออุปกรณ์ในการผลิตตู้ตามงบประมาณที่ได้กำหนดไว้
- 3) ประกอบตู้กับรถให้เป็นชิ้นเดียวกัน
- 4) ควบคุมระยะเวลาในการประกอบตู้ให้อยู่ในระยะเวลาที่กำหนด
- 5) ควบคุมการออกแบบการติดตั้งภายใน ให้มีความสวยงามตามมาตรฐานบริษัท

- Container Officer # 1

- 1) ทำหน้าเชื่อมด้านในและด้านนอกตู้ และทำหน้าที่ออกเหล็กและงานที่ใช้ซิลิโคน
- 2) เก็บงานภายในและทำสีตู้

- Container Officer # 2

- 1) ทำหน้าที่ตัดชิ้นส่วนต่างๆ และนำชิ้นส่วนไปทำส่วนต่างๆ
- 2) ประกอบตู้กับรถบรรทุก โดยเป็นผู้ขับรถโพล์คลิฟท์

#### 2.2.1.3 Sales & Administration Team

- Sales Assistant (1 คน)

- 1) ติดต่อลูกค้า และจัดทำใบเสนอราคาให้กับลูกค้า
- 2) เป็นตัวกลางในการประสานงานกับลูกค้า(Window Person) รับเรื่องร้องเรียนและ รายงานให้ทาง Business Owners ทราบ
- 3) จัดเก็บข้อมูลลูกค้าเพื่อกิจกรรมCRM
- 4) จัดทำสรุปรายงานยอดขายเพื่อแจ้งให้ทาง Business Owners ทราบ

- พนักงานธุรการ ( 1 คน )

- 1) ทำหน้าที่เดินเรื่องเอกสารที่เกี่ยวข้องกับกิจการทั้งหมด ทั้งเรื่องการวางบิล การติดต่อกับ หน่วยงานราชการ และเรื่องอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

## 2.2.2 คุณสมบัติของบุคลากรในโครงสร้างองค์กร

### 2.2.2.1 Chief of Mechanic

- 1) เงินเดือน 18,000 บาท
- 2) เพศชาย อายุ 28 ปี ขึ้นไป
- 3) วุฒิ ปวช.-ปวส. ในด้านช่างเครื่องยนต์
- 4) มีความรู้ประสบการณ์ในการซ่อมรถ ทั้งในด้านเครื่องยนต์ ช่วงล่าง และระบบไฟไม่ต่ำกว่า 8ปี
- 5) มีความเชี่ยวชาญในด้านการเลือกกรดมือสองและรู้จักสถานที่ซื้อ-ขายอุปกรณ์ซ่อมรถ
- 6) มีความเป็นผู้นำและความรับผิดชอบ และ ขยันอดทน

### 2.2.2.2 Chief of Container Production

- 1) เงินเดือน 18,000 บาท
- 2) เพศชาย อายุ 28 ปี ขึ้นไป
- 3) วุฒิ ปวช.-ปวส. ในด้านช่างเชื่อมโลหะ
- 4) มีประสบการณ์ในการเชื่อมโลหะและผลิตตู้ไม่ต่ำกว่า 7 ปี
- 5) มีความขยัน รับผิดชอบและซื่อสัตย์
- 6) เข้าใจขั้นตอนในการผลิตตู้เป็นอย่างดี สามารถฝึกสอนและควบคุมผู้ได้บังคับบัญชาได้

### 2.2.2.3 Sales Assistant

- 1) เงินเดือน 15,000 บาท
- 2) วุฒิ ปริญญาตรี หรือ ปวช.-ปวส.
- 3) เพศชาย-หญิง อายุ 24 ปีขึ้นไป และหากมีประสบการณ์ด้านการขายจะพิจารณาเป็นพิเศษ
- 4) มีความอดทน ขยัน ซื่อสัตย์
- 5) มีบุคลิกภาพดีและมีมนุษยสัมพันธ์ดี

### 2.2.2.4 Mechanic

- 1) เงินเดือน 10,000 บาท
- 2) วุฒิ ปวช.-ปวส. ในด้านช่างเครื่องยนต์
- 3) เพศชาย อายุ 21 ปีขึ้นไป และหากมีความรู้ด้านเครื่องยนต์จะพิจารณาเป็นพิเศษ
- 4) ทดลองงาน 1 เดือนเพื่อพิจารณาความสามารถ

5) มีความขยัน อดทน ซื่อสัตย์และสามารถรับแรงกดดันได้

#### 2.2.2.5 Container Officer

- 1) เงินเดือน 10,000 บาท
- 2) วุฒิ ปวช.-ปวส. ในด้านช่างเครื่องยนต์
- 3) เพศชาย อายุ 21 ปีขึ้นไป และหากมีความรู้ด้านเครื่องยนต์จะพิจารณาเป็นพิเศษ
- 4) ทดลองงาน 1 เดือนเพื่อพิจารณาความสามารถ
- 5) มีความขยัน อดทน ซื่อสัตย์และสามารถรับแรงกดดันได้

#### 2.2.2.6 พนักงานธุรการ

- 1) เงินเดือน 9,500 บาท
- 2) อายุ 25ปีขึ้นไป ไม่จำกัดวุฒิการศึกษา
- 3) เพศชาย มียานพาหนะส่วนบุคคล (จักรยานยนต์)
- 4) มีประสบการณ์ในด้านธุรการ 2 ปีขึ้นไป
- 5) ซื่อสัตย์ ขยัน อดทน



### บทที่ 3

## แผนการปฏิบัติการในการจัดตั้งธุรกิจ

### 3.1 ทำเลที่ตั้ง

Trucksolute จำเป็นจะต้องมีพื้นที่สำหรับ โกดังเพื่อคัดแปลงและซ่อมแซมรถบรรทุก รวมถึงพื้นที่ในการผลิตตู้และพื้นที่จัดเก็บรถบรรทุก จากการสำรวจข้อมูลของพื้นที่ที่เป็นแหล่งที่ผู้ที่ต้องการซื้อรถบรรทุกมือสองในเขตกรุงเทพมหานครและจังหวัดใกล้เคียงมักจะเลือกเดินทางไปซื้อรถบรรทุกขนาดเล็ก ได้แก่ ถนนพระราม 2 ถนนบางนา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และ ถนนรังสิต-ปทุมธานี

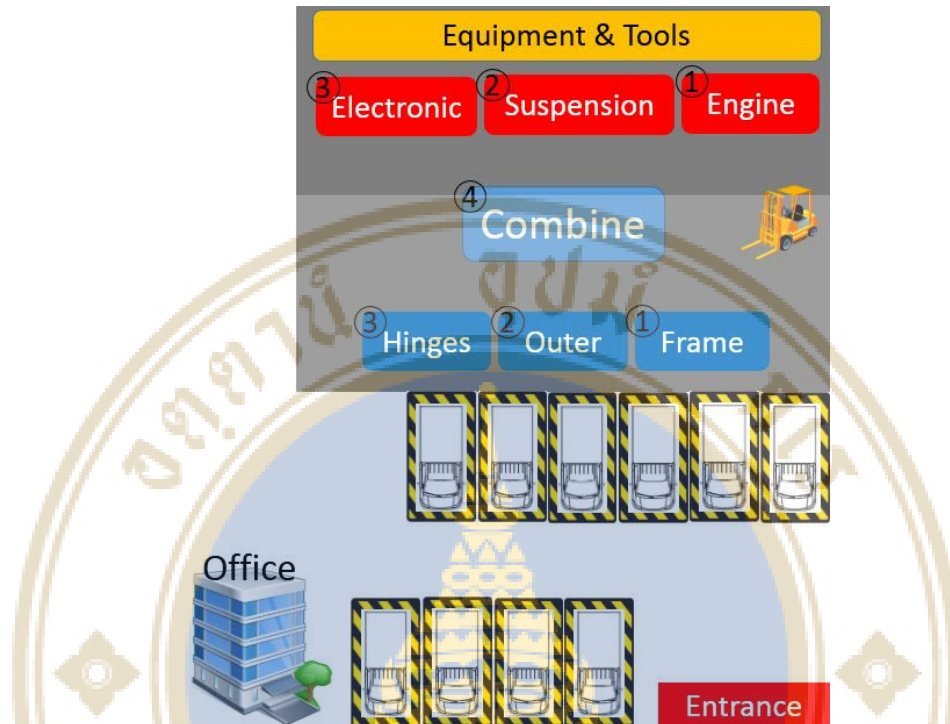
ดังนั้นในการดำเนินธุรกิจของ Trucksolute จะต้องมียพื้นที่ขนาดค่อนข้างใหญ่และอยู่ใกล้แหล่งซื้อขายรถบรรทุก ซึ่งหากเป็นพื้นที่ภายในเมืองจะมีค่าเช่าที่ที่ค่อนข้างสูงทำเลขของ Trucksolute จะตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ ใกล้นิคมอุตสาหกรรมบางปูและนิคมอุตสาหกรรมบางพลี ซึ่งที่ตั้งจะเป็นพื้นที่ประมาณ 1 ไร่ ซึ่งสามารถสร้างโกดังเพื่อเป็นศูนย์ประกอบและซ่อมแซมรถบรรทุก



ภาพที่ 8 แสดงที่ตั้งของ Trucksolute บนถนนสุขุมวิท อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ

### 3.1.1 การจัดวางพื้นที่ของโรงงานประกอบรถ

Trucksolute มีการจัดวางตำแหน่งของส่วนต่างๆภายในบริษัทฯ โดยสามารถแสดงได้ดังรูปภาพที่ 9



ภาพที่ 9 แสดงการจัดวางส่วนต่างๆของพื้นที่ภายในบริษัทฯ

จากภาพที่ 9 Trucksolute จะใช้พื้นที่รวมทั้งสิ้น 450 ตารางวา มีทางเข้าออกที่ประตูหน้า 1 ทาง บริเวณด้านหน้าจะเป็นลานจอดรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อธุรกิจเคลื่อนที่ซึ่งสามารถจอดได้ประมาณ 5-10 คัน ถัดเข้ามาจะเป็น สำนักงานชั้นเดียวซึ่งเป็นสถานที่ติดต่อกับฝ่ายขายและบริการหลังการขาย ถัดเข้าไปจะเป็นส่วนของโกดัง เพื่อใช้ในการประกอบรถซึ่งส่วนแรกจะเป็นด้านของการตรวจเช็คสภาพรถและซ่อมแซม และอีกส่วนจะเป็นส่วนของการผลิตตู้ ด้านหลังของโกดังมีทางเชื่อมกับห้องเก็บอะไหล่ และส่วนสุดท้ายเป็นพื้นที่จอดรถสำรอง

### 3.2 การจัดวางแผนด้านกำลังการผลิต

จากการศึกษาตลาด จากการเปิด Facebook “Food Truck Solution” ภายในระยะเวลา 1 เดือนพบว่า มีผู้ให้ความสนใจติดต่อมา 42 ราย โดยมาจากโทรศัพท์ ถึง 12 ราย ซึ่งผู้ที่ติดต่อมาเหล่านี้ มีแนวโน้มสูงที่จะประกอบธุรกิจเคลื่อนที่บนหลังกระบะรถบรรทุก ซึ่ง Trucksolute จะผลิตรถ

ตามที่ลูกค้าต้องการซึ่งหากมีสต็อกสินค้าเพียงพอต่อความต้องการก็ จะไม่มีการผลิต ทรด ไร่กั ตามหากความต้องการมีมากในช่วงเวลาเดียวกัน กำลังการผลิตสูงสุดจะสามารถคิดได้จาก ขั้นตอนการผลิต ได้ดังนี้

### 3.2.1 ตรวจสอบเช็คสภาพเมื่อรับรถมาใหม่

หลังจากที่ Trucksolute ได้มีการประมูลจัดซื้อรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองมาเรียบร้อย แล้วรถทุกคันต้องถูกนำมาตรวจเช็คสภาพรถ เครื่องยนต์ ช่วงล่าง และระบบไฟฟ้าต่างๆ และซ่อมแซม และเปลี่ยนใหม่ในอะไหล่บางชิ้นเพื่อให้รถที่ขายออกไปมีสภาพสมบูรณ์มากที่สุด การตรวจเช็ค สภาพรถสามารถแบ่งได้เป็น 4 สถานีได้แก่

#### 3.2.1.1 สถานีตรวจเช็คสภาพเครื่องยนต์

1) เปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง ใส้กรอง และโอเวอร์ฮอลล์เครื่องยนต์ใหม่ทั้งหมด ฟังเสียง เครื่องยนต์ ยางแท่นเครื่อง การไหลซึมของน้ำมันเครื่อง การทำงานของไคร์ ทุกตัว ในกรณีที่ เครื่องยนต์สภาพใช้การ ไม่ดีเท่าที่ควรจะลงเครื่องใหม่ใช้เวลาประมาณ 0.5 - 1 วัน



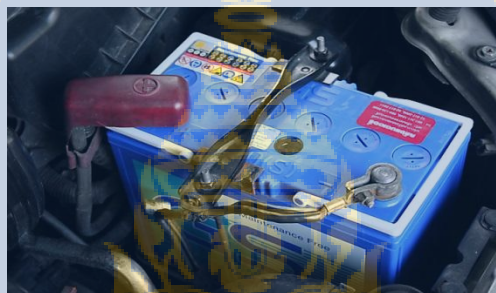
ภาพที่ 10 แสดงการตรวจเช็คเครื่องยนต์ ไคร์ต่างๆและยางแท่นเครื่อง

2) ตรวจสอบเช็คลูกสูบ ข้อเหวี่ยง ซึ่งหากต้องซ่อมจะทำการแก้ไขใหม่ซึ่งใช้เวลาไม่เกิน 3 วัน



ภาพที่ 11 ในการตรวจสอบลูกสูบหาพบข้อบกพร่องดังกล่าวจะเปลี่ยนเป็นของใหม่ทันที

- 3) ตรวจสอบฝาปะเก็น โอริง หัวฉีด รางจ่าย หัวเทียน หากมีข้อบกพร่องใช้เวลาซ่อมไม่เกิน 1 วัน
- 4) เปลี่ยนแบตเตอรี่ใหม่ทุกคัน



ภาพที่ 12 รถบรรทุกเล็กที่บริษัท Trucksolute จำกัด ซึ่งมาจะได้รับการเปลี่ยนแบตเตอรี่ใหม่ทุกคัน

### 3.2.1.2 สถานีตรวจเช็คสภาพช่วงล่าง

- 1) ตรวจสอบเช็คสภาพลูกยาง และเปลี่ยนชิ้นที่มีข้อบกพร่องใหม่ทั้งหมด
- 2) ตรวจสอบสภาพแหนบ โดยตั้งดูว่าสามารถรับสภาพได้ขนาดไหน



ภาพที่ 13 ตรวจสอบเช็คสภาพแหนบว่าใช้ได้ถึงขนาดไหนโดยการตัด

- 3) ตรวจสอบเช็คสภาพ โช้คอัพ ซึ่งหากต้องเปลี่ยนใหม่ใช้เวลาประมาณ 4 ชั่วโมง
- 4) ตรวจสอบเช็คสภาพยาง หากมี ลักษณะลือคดคั่งแตก-มีรอยซ่อม เปลี่ยนใหม่หมด



ภาพที่ 14 หากมีการตรวจสอบสภาพยางมีลักษณะแตกร้าวมีรอยซ่อม เปลี่ยนใหม่ทั้ง4ล้อ

- 5) ตรวจสอบเช็คสภาพเกียร์ หากเกียร์มีอาการกระตุก เปลี่ยนใหม่ใช้เวลาไม่เกิน 1 วัน

### 3.2.1.3 สถานีตรวจเช็คสภาพระบบไฟ

- 1) ตรวจสอบระบบภายในต่างๆ ได้แก่ ระบบเครื่องปรับอากาศ ระบบแผงหน้าปัดว่าขึ้นตามระบบจริงไหม
- 2) ตรวจสอบเช็คสภาพพร้อมใช้งานของระบบไฟหน้า และไฟเลี้ยวต่างๆ
- 3) ประเมินการเปลี่ยนอะไหล่สำหรับระบบเครื่องปรับอากาศ เปลี่ยนcompressor ใช้เวลา ประมาณ 1 วัน ล้างเครื่องปรับอากาศหากเครื่องปรับอากาศตัน ประมาณ 2 วัน
- 4) ประเมินการการซ่อมระบบไฟเปลี่ยนหลอด หน้าปัดเปลี่ยนไม่เกิน 4 ชม.

### 3.2.1.4 สถานีตรวจเช็คความเรียบร้อยภายนอก

- 1) หากมีตำหนิจะทำการส่ง ไปยังอู่สีซึ่งอยู่ห่างออกไปประมาณ 1 กิโลเมตรเพื่อทำสี

### 3.2.2 การผลิตตู้เหล็ก/ตู้อะลูมิเนียม

- 1) ผลิตโครงตู้เหล็ก เชื่อมเหล็กประกอบตู้เหล็กประมาณ 1 วัน
- 2) เชื่อมภายใน ภายนอกเชื่อมเหล็กด้านในประมาณไม่เกิน1 วัน เชื่อมด้านนอก ปะด้วยซิลิโคน 1 วัน และ อ้อกเหล็กอีก 1 วัน
- 3) ตัดชิ้นส่วนของบานพับและประกอบโดยตัดชิ้นส่วนเป็นรูปหน้าต่าง แล้วนำชิ้นส่วนไปทำหน้าต่างโดยติดขอบยาง บานพับ ใช้เวลาประมาณ 1 วัน
- 4) ประกอบตู้พร้อมทำสี ติดตั้งฐานกระบะเก่า มายึดกับตู้แล้วทำสีรอแห้ง 1 วัน
- 5) ประกอบรถกับตู้ โดยใช้รถโฟล์คลิฟท์ ซึ่งเป็นขั้นตอนสุดท้ายก่อนที่ลูกค้าจะเลือกรถและ ออกแบบภายในตามที่ลูกค้าต้องการ

โดยสรุประยะเวลาในการผลิตรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อธุรกิจเคลื่อนที่ สามารถคิดโดย  
คำนวณจากการผลิตตู้ และเช็คสภาพรถ

ขั้นตอนในการซ่อมบำรุงรถ ขึ้นอยู่กับความยากง่ายและสภาพของรถ  
กรณีที่ดีที่สุด ภายใน 1 อาทิตย์จะสามารถผลิตรถได้ 3 คัน

กรณีที่แย่ที่สุด จะสามารถผลิตรถได้ 1 คันภายในระยะเวลา 8 วัน

ขั้นตอนในการผลิตตู้จะค่อนข้างตายตัวเนื่องจากจะต้องผลิตขึ้นมาใหม่ทั้งหมด  
กรณีที่ดีที่สุด ภายใน 1 อาทิตย์จะสามารถผลิตตู้ได้ 2 ตู้

กรณีที่แย่ที่สุด ภายใน 1 อาทิตย์จะสามารถผลิตตู้ได้ 1 ตู้ หากมีการขาดแคลนอะไหล่หรือปัญหาอื่นๆ



## บทที่ 4

### สมมติฐานทางการเงินและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน

#### 4.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน

ในการดำเนินธุรกิจการบริหารทางการเงินเป็นสิ่งที่สำคัญ เพราะจะทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้ในระยะยาว ดังนั้นทาง Trucksolute จึงให้ความสำคัญในเรื่องการวางแผนทางการเงินในการลงทุน ในการลงทุนนี้ Trucksolute ได้มีการคาดการณ์ในเรื่องส่วนแบ่งทางการตลาด ที่จะมีการเพิ่มมากขึ้นในอนาคต โดยแหล่งเงินทุนเริ่มต้นในการดำเนินธุรกิจมาจากแหล่งที่สำคัญ คือ ส่วนของเจ้าของ

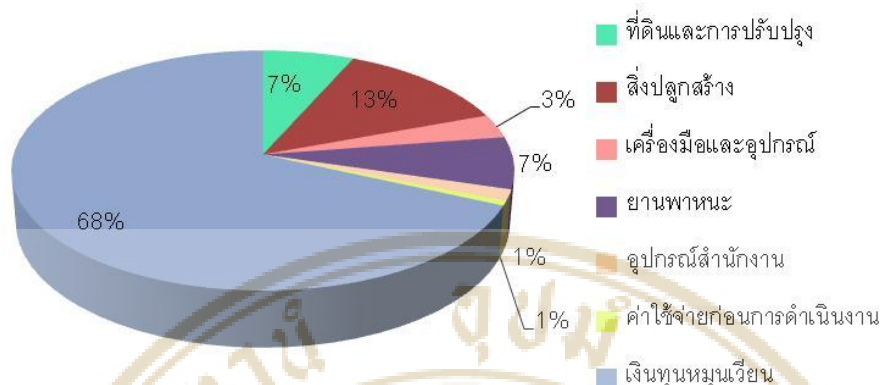
เงินลงทุนนี้นำมาใช้เพื่อการดำเนินงาน เริ่มตั้งแต่การเช่าพื้นที่ การสร้างโกดัง การสร้างสำนักงานขาย และเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ฯลฯ โดยบริษัทได้มีการลงทุนเริ่มแรกเป็นจำนวนประมาณ 3,145,000 บาท โดยได้แสดงรายละเอียดที่มาของแหล่งเงินทุน ดังที่แสดงในตารางที่ 4 และรูปภาพที่ 15

ตารางที่ 4 แสดงแหล่งที่มาของเงินทุนในโครงการในปีที่ 1

หน่วย : บาท

เงินลงทุนในโครงการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
ที่ดินและการปรับปรุง	210,000	210,000	-
สิ่งปลูกสร้าง	400,000	400,000	-
เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	101,000	101,000	-
ยานพาหนะ	220,000	220,000	-
อุปกรณ์สำนักงาน	47,000	47,000	-
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	20,000	20,000	-
เงินทุนหมุนเวียน	2,147,000	2,147,000	-
รวม	3,145,000	3,145,000	-

### สัดส่วนเงินลงทุน



ภาพที่ 15 แสดงการใช้จ่ายของเงินทุนและการลงทุนในสินทรัพย์ในปีแรก

ตารางที่ 5 แสดงรายละเอียดการใช้จ่ายของเงินทุนในการเริ่มต้นในปีแรก

หน่วย : บาท

ที่ดินและการปรับปรุง	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
ค่ามัดจำในการเช่าพื้นที่ล่วงหน้า (3 เดือน)	1	210,000	210,000

หน่วย : บาท

สิ่งปลูกสร้าง	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
โกดังและสำนักงาน	1	400,000	400,000



หน่วย : บาท

เครื่องมือ เครื่องใช้และอุปกรณ์	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
ตู้เชื่อมไฟฟ้า	4	6,000	24,000
ตู้ไฟตัดเหล็ก	4	7,250	29,000
อุปกรณ์ช่างทั่วไป	1	40,000	40,000
แม่แรง	4	2,000	8,000

รวม 101,000

หน่วย : บาท

ยานพาหนะ	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
รถ Fork Lift	1	170,000	170,000
รถจัดส่งเอกสาร	1	50,000	50,000

รวม 220,000

หน่วย : บาท

อุปกรณ์สำนักงาน	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
เครื่องแฟกซ์	1	2,000	2,000
เครื่องพิมพ์	1	3,700	3,700
คอมพิวเตอร์	1	14,000	14,800
เครื่องปรับอากาศ	1	13,000	13,000
โต๊ะทำงาน	2	4,000	8,000
เก้าอี้ทำงาน	2	2,000	4,000
เก้าอี้สำหรับลูกค้า	3	500	1,500

รวม 47,000

## 4.2 ที่มาของรายได้

### 4.2.1 รายได้จากการขายรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่

รายได้ของ Trucksolute มาจากการขายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองที่ทำการดัดแปลงเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ โดยความสามารถในการดัดแปลงรถบรรทุกขนาดเล็กต่อเดือน เฉลี่ยประมาณ 8 คัน ซึ่งคาดการณ์ว่าในอนาคตความสามารถในการผลิตจะเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ โดยทาง Trucksolute กำหนดราคาขายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองเพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ไว้ที่ 329,000 บาทต่อคัน

โดยราคาข้างต้นเป็นการตั้งราคาโดยใช้กลยุทธ์ Competitor Based และ Customer Based Pricing ทำการสอบถามในเรื่องราคากับผู้ที่สนใจธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่และติดต่อสอบถามข้อมูลผ่าน ทาง Facebook : Food Truck Solution เพื่อตีกรอบหาราคาที่ผู้ประกอบการยินดีที่จะจ่าย

ตารางที่ 6 แสดงปริมาณการขายตามประมาณยอดขาย (คิดเป็นร้อยละของปริมาณการผลิตสูงสุด)

Assumption	50%	60%	70%	80%	90%
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ปริมาณการขาย	48	58	67	77	86

\*ความสามารถในการดัดแปลงและซ่อมแซมรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่สูงสุด 8 คันต่อเดือน

Trucksolute ได้มีการคาดการณ์ปริมาณการขายจากความสามารถในการผลิตสูงสุด ดังนั้นความสามารถในการซ่อมแซมและดัดแปลงรถบรรทุกขนาดเล็กสูงสุดในปีแรกมีจำนวน 96 คัน จากการที่ Trucksolute เป็นผู้ริเริ่มแรกในการทำธุรกิจดัดแปลงรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองสำหรับธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่จึงประมาณการขายในปีแรกร้อยละ 50 จากความสามารถในการผลิตสูงสุดต่อเดือน ทำให้ปริมาณการขายในปีแรกเฉลี่ยอยู่ที่ 48 คันต่อปี หรือเฉลี่ยอยู่ที่ 4 คันต่อเดือน โดยปริมาณการขายจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ทุกปีจนกระทั่งปีที่ 5 Trucksolute จะมีปริมาณการขาย 86 คันต่อปี หรือเฉลี่ยเดือนละ 7 คัน

ตารางที่ 7 แสดงยอดขายต่อปี

หน่วย : บาท

ยอดขาย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อธุรกิจ ร้านค้าเคลื่อนที่	15,792,000	18,950,400	22,108,800	25,267,200	28,425,600
รวม	15,792,000	18,950,400	22,108,800	25,267,200	28,425,600
ยอดขายต่อเดือน	1,316,000	1,579,200	1,842,400	2,105,600	2,368,800

รายได้จากการขายของ Trucksolute ได้มาจากการนำปริมาณการขายจากตารางที่ 6 มา  
คำนวณ

#### 4.2.2 การประมาณการต้นทุน และ ค่าใช้จ่าย

##### 1) ต้นทุนวัตถุดิบ (ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย)

ตารางที่ 8 แสดงต้นทุนวัตถุดิบต่อหน่วย

รายการ	ราคา	
รถบรรทุกญี่ปุ่นมือสองพร้อมตู้	200,000	บาท / คัน
ติดตั้งไฟฟ้า	7,000	บาท / คัน
รวม	207,000	บาท / คัน

ตารางที่ 9 แสดงต้นทุนวัตถุดิบต่อปี

หน่วย : บาท

ต้นทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รถบรรทุกเล็กมือสอง เพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่	9,936,000	11,923,200	13,910,400	15,897,600	17,884,800

##### 2) ต้นทุนคงที่

ต้นทุนคงที่คำนวณจากค่าใช้จ่าย 4 ด้าน ประกอบด้วย ค่าแรง ค่าใช้จ่ายในการขายและ  
บริหาร ค่าใช้จ่ายทางการตลาด และค่าใช้จ่ายในการผลิต

## ตารางที่ 10 แสดงค่าแรงในการผลิต

หน่วย : บาท

เงินเดือน	ตำแหน่ง	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
บาท/เดือน						
18000	หัวหน้าช่างซ่อมบำรุง	1	1	1	1	1
10000	ช่างซ่อมสำรอง	1	2	2	2	2
18000	หัวหน้าช่างประกอบตู้	1	1	1	1	1
10000	ผู้ช่วยช่างประกอบตู้	1	2	2	2	2
รวมค่าแรงในการผลิต (บาท)		672,000	912,000	912,000	912,000	912,000

## ตารางที่ 11 แสดงค่าแรงในการขายและการบริหาร

หน่วย : บาท

เงินเดือน	ตำแหน่ง	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
บาท/เดือน						
15000	พนักงานขาย	1	1	1	1	1
9500	พนักงานธุรการ	1	1	1	1	1
40000	ผู้บริหาร	3	3	3	3	3
ค่าแรงในการขายและการบริหาร(บาท)		1,734,000	1,734,000	1,734,000	1,734,000	1,734,000

## ตารางที่ 12 แสดงค่าใช้จ่ายในการผลิต

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าไฟและค่าน้ำ	102,000	102,000	102,000	102,000	102,000
วัสดุสิ้นเปลืองในการผลิต	12,000	14,000	16,000	18,000	20,000
ค่าเช่าที่	840,000	840,000	840,000	840,000	840,000
รวม	954,000	956,000	958,000	960,000	962,000

ตารางที่ 13 แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าเว็บไซต์	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าโฆษณาและแผ่นพับ	5,700	5,700	5,700	5,700	5,700
ค่าใช้จ่ายในการออกงาน	6600	6600	6600	6600	36,600
รวม	24,300	24,300	24,300	24,300	54,300

ตารางที่ 14 แสดงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าน้ำมัน	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
ค่าบริการซ่อมรถนอกสถานที่	24,000	24,000	30,000	32,000	34,000
ค่าจ้างทำบัญชี	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000
ค่าโทรศัพท์	14,400	14,400	14,400	14,400	14,400
ค่าอินเทอร์เน็ต	7,690	7,690	7,690	7,690	7,690
รวม	90,090	90,090	96,090	98,090	100,090

### 4.3 การคำนวณเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

ในช่วงปีแรก Trucksolute จำเป็นต้องมีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการประกอบกิจการทั้งด้านการลงทุนเริ่มต้น การซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต การสต็อกสินค้าสำเร็จรูป การขาย การบริหารและอื่นๆ ซึ่งในช่วงปีแรกนี้ Trucksolute ยังไม่มีรายได้สะสมจากการขายที่เพียงพอค่าใช้จ่าย ดังนั้นจะต้องมีการคาดการณ์เงินทุนหมุนเวียนที่ต้องใช้ เพื่อจัดหาแหล่งเงินทุนเตรียมไว้สำหรับการใช้ไปของเงิน โดยจะแสดงเงินทุนหมุนเวียนของ Trucksolute ดังนี้

ตารางที่ 15 แสดงการประมาณการเงินทุนหมุนเวียน

1 เดือน						หน่วย : บาท
สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	
สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	967,675	1,153,442	1,319,208	1,484,975	1,650,742	
สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	967,675	185,767	165,767	165,767	165,767	

1 เดือน						หน่วย : บาท
สต็อกวัตถุดิบ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	
สต็อกวัตถุดิบ	828,000	993,600	1,159,200	1,324,800	1,490,400	
สต็อกวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น	828,000	165,600	165,600	165,600	165,600	

เงินทุนหมุนเวียน                    1,795,675    2,147,000    2,478,408    2,809,775    3,141,142

#### 4.4 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

Trucksolute คาดว่าจะมีกำไรสุทธิในปีแรกของการดำเนินกิจการเท่ากับ 1,836,888 บาท และจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี

ตารางที่ 16 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	15,792,000	18,950,400	22,108,800	25,267,200	28,425,600
ต้นทุนขาย					
- วัตถุดิบ	9,936,000	11,923,200	13,910,400	15,897,600	17,884,800
- แรงงานในการผลิต	672,000	912,000	912,000	912,000	912,000
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	50,100	50,100	50,100	50,100	50,100
- ค่าเสียหายในการผลิต	954,000	956,000	958,000	960,000	962,000
รวมต้นทุนขาย	11,612,100	13,841,300	15,830,500	17,819,700	19,808,900
กำไรขั้นต้น	4,179,900	5,109,100	6,278,300	7,447,500	8,616,700
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	1,734,000	1,734,000	1,734,000	1,734,000	1,734,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	35,400	35,400	35,400	35,400	35,400
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	24,300	24,300	24,300	24,300	54,300
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	90,090	90,090	96,090	98,090	100,090
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,877,190	1,877,190	1,883,190	1,885,190	1,887,190
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	2,302,710	3,231,910	4,395,110	5,562,310	6,729,510
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	2,302,710	3,231,910	4,395,110	5,562,310	6,729,510
ภาษีเงินได้	460,542	646,382	879,022	1,112,462	1,345,902
กำไรสุทธิ	1,836,888	2,580,248	3,510,808	4,444,568	5,354,328

## 4.5 ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>แหล่งที่มาของเงินลงทุน</b>					
- เงินลงทุน	3,145,000	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	-	-	-	-	-
- ยอดขาย	15,792,000	18,950,400	22,108,800	25,267,200	28,425,600
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่มา (ก.)	18,937,000	18,950,400	22,108,800	25,267,200	28,425,600
<b>แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน</b>					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	998,000	-	-	-	-
- ดันทุนขาย - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	11,562,000	13,791,200	15,780,400	17,769,600	19,758,800
- ค่าใช้จ่ายในการขาย - ไม่รวมค่าเสื่อม	1,848,390	1,848,390	1,848,390	1,848,390	1,888,390
- ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้	460,542	646,382	879,022	1,112,462	1,345,902
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	967,675	185,767	165,767	165,767	165,767
- สต็อกวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น	828,000	165,600	165,600	165,600	165,600
- ชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	16,663,287	16,636,139	18,843,859	21,068,499	23,317,139
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	2,273,713	4,588,094	7,853,036	12,051,737
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	2,273,713	2,314,381	3,264,941	4,198,701	5,108,461
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	2,273,713	4,588,094	7,853,036	12,051,737	17,160,198



## 4.6 ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 18 แสดงประมาณการงบดุล

หน่วย:บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>สินทรัพย์</b>					
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	2,273,713	4,588,094	7,853,036	12,051,737	17,160,198
- ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	967,675	1,153,442	1,319,208	1,484,975	1,650,742
- สต็อกวัตถุดิบ	828,000	993,600	1,159,200	1,324,800	1,490,400
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	4,069,388	6,735,136	10,331,444	14,861,512	20,301,340
<b>สินทรัพย์ถาวร</b>					
- ที่ดินและการปรับปรุง	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000
- สิ่งปลูกสร้าง	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000
- เครื่องจักรอุปกรณ์	101,000	101,000	101,000	101,000	101,000
- ยานพาหนะ	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000
- อุปกรณ์สำนักงาน	47,000	47,000	47,000	47,000	47,000
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	998,000	998,000	998,000	998,000	998,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	85,500	171,000	256,500	342,000	427,500
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	912,500	827,000	741,500	656,000	570,500
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>4,981,888</b>	<b>7,562,136</b>	<b>11,072,944</b>	<b>15,517,512</b>	<b>20,871,840</b>

## ตารางที่ 18 แสดงประมาณการงบดุล (ต่อ)

หน่วย:บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>					
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>					
- เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-
<b>หนี้สินระยะยาว</b>					
รวมหนี้สิน	-	-	-	-	-
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>					
- เงินลงทุน	3,145,000	3,145,000	3,145,000	3,145,000	3,145,000
- กำไรสะสม	1,836,888	4,417,136	7,927,944	12,372,512	17,726,840
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	4,981,888	7,562,136	11,072,944	15,517,512	20,871,840
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>4,981,888</b>	<b>7,562,136</b>	<b>11,072,944</b>	<b>15,517,512</b>	<b>20,871,840</b>

## 4.7 การประเมินโครงการ

จากการประเมินโครงการของ Trucksolute ในเวลา 5 ปี โดยสมมติฐานให้ค่า  $k(i) = 10\%$  จะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 9,072,259 บาท และให้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 81.95% ในระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 1 ปี 6 เดือน โดยมีจุดคุ้มทุนในปีที่ 1 ควรจะได้รายได้ขั้นต่ำ 10,561,536 บาทต่อปี (880,128 บาทต่อเดือน) หรือคิดเป็นจำนวน 32 คันต่อปี (2 คันต่อเดือน)

## 4.8 กรณีสถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย (กรณี Worst Case)

กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย ปัญหาอาจเกิดจากการประมาณยอดขายที่สูงเกินไป อันเนื่องมาจาก แนวโน้มธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่เริ่มลดลง ผู้ประกอบการมีพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปไม่นิยมใช้รถบรรทุกขนาดเล็กมือ 2 และ คู่แข่งเพิ่มขึ้น นอกจากนี้อาจเกิดจากสาเหตุอื่นใดก็ตาม ซึ่งส่งผลให้ยอดขายรถบรรทุกขนาดเล็กสำหรับธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ของ Trucksolute ลดน้อยลง โดยประมาณการยอดขายลดลง ร้อยละ 10 จากการประมาณการยอดขายในสถานการณ์ปกติ

ตารางที่ 19 แสดงปริมาณการขายตามประมาณยอดขาย (คิดเป็นร้อยละของปริมาณการผลิตสูงสุด)  
กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย

Assumption	40%	50%	60%	70%	80%
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ปริมาณการขาย	38	48	58	68	77

ตารางที่ 20 แสดงงบกำไรขาดทุน กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	12,633,600	15,792,000	18,950,400	22,108,800	25,267,200
ต้นทุนขาย					
- วัตถุดิบ	7,948,800	9,936,000	11,923,200	13,910,400	15,897,600
- แรงงานในการผลิต	672,000	912,000	912,000	912,000	912,000
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	50,100	50,100	50,100	50,100	50,100
- ค่าเสียหายในการผลิต	954,000	956,000	958,000	960,000	962,000
รวมต้นทุนขาย	9,624,900	11,854,100	13,843,300	15,832,500	17,821,700
กำไรขั้นต้น	3,008,700	3,937,900	5,107,100	6,276,300	7,445,500
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	1,734,000	1,734,000	1,734,000	1,734,000	1,734,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	35,400	35,400	35,400	35,400	35,400
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	24,300	24,300	24,300	24,300	54,300
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	90,090	90,090	96,090	98,090	100,090
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,883,790	1,883,790	1,883,790	1,883,790	1,923,790
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	1,124,910	2,054,110	3,217,310	4,384,510	5,521,710
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	1,124,910	2,054,110	3,217,310	4,384,510	5,521,710
ภาษีเงินได้	224,982	410,822	643,462	876,902	1,104,342
กำไรสุทธิ	899,928	1,643,288	2,573,848	3,507,608	4,417,368

ตารางที่ 21 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>แหล่งที่มาของเงินลงทุน</b>					
- เงินลงทุน	2,814,000	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	-	-	-	-	-
- ยอดขาย	12,633,600	15,792,000	18,950,400	22,108,800	25,267,200
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่มา (ก.)	15,447,600	15,792,000	18,950,400	22,108,800	25,267,200
<b>แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน</b>					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	998,000	-	-	-	-
- ต้นทุนขาย - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	9,574,800	11,804,000	13,793,200	15,782,400	17,771,600
- ค่าใช้จ่ายในการขายฯ - ไม่รวมค่าเสื่อม	1,848,390	1,848,390	1,854,390	1,856,390	1,888,390
- ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้	224,982	410,822	643,462	876,902	1,104,342
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	802,075	185,767	165,767	165,767	165,767
- สต็อกวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น	662,400	165,600	165,600	165,600	165,600
- ชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	14,110,647	14,414,579	16,622,419	18,847,059	21,095,699
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	1,336,953	2,714,374	5,042,356	8,304,097
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	1,336,953	1,377,421	2,327,981	3,261,741	4,171,501
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	1,336,953	2,714,374	5,042,356	8,304,097	12,475,598

ตารางที่ 22 แสดงประมาณการงบดุล กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>สินทรัพย์</b>					
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	1,336,953	2,714,374	5,042,356	8,304,097	12,475,598
- ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	802,075	987,842	1,153,608	1,319,375	1,485,142
- สต็อกวัตถุดิบ	662,400	828,000	993,600	1,159,200	1,324,800
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,801,428	4,530,216	7,189,564	10,782,672	15,285,540
<b>สินทรัพย์ถาวร</b>					
- ที่ดินและการปรับปรุง	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000
- สิ่งปลูกสร้าง	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000
- เครื่องจักรอุปกรณ์	101,000	101,000	101,000	101,000	101,000
- ยานพาหนะ	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000
- อุปกรณ์สำนักงาน	47,000	47,000	47,000	47,000	47,000
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	998,000	998,000	998,000	998,000	998,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	85,500	171,000	256,500	342,000	427,500
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	912,500	827,000	741,500	656,000	570,500
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>3,713,928</b>	<b>5,357,216</b>	<b>7,931,064</b>	<b>11,438,672</b>	<b>15,856,040</b>

ตารางที่ 22 แสดงประมาณการงบดุล กรณีที่สถานการณ์ไม่เป็นไปตามคาดหมาย (ต่อ)

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
- เงินลงทุน	2,814,000	2,814,000	2,814,000	2,814,000	2,814,000
- กำไรสะสม	899,928	2,543,216	5,117,064	8,624,672	13,042,040
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	3,713,928	5,357,216	7,931,064	11,438,672	15,856,040
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	3,713,928	5,357,216	7,931,064	11,438,672	15,856,040

จากการประเมินโครงการของ Trucksolute ในเวลา 5 ปี โดยสมมติฐานให้ค่า  $k(i) = 10\%$  จะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 6,144,245 บาท และให้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 62.08% ในระยะเวลาการลงทุน 2 ปี 1 เดือน

#### 4.9 กรณีสถานการณ์ที่ดีเกินคาดหมาย (กรณี Best Case)

กรณีที่สถานการณ์ดีเกินการคาดหมาย ปัญหาอาจเกิดจากการประมาณยอดขายที่ต่ำเกินไป อันเนื่องมาจาก แนวโน้มธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ที่ได้รับการนิยมน้อยลง ผู้ประกอบการร้านค้าเคลื่อนที่สนใจใช้รถบรรทุกขนาดเล็กมือสอง เพิ่มขึ้น และ Trucksolute เป็นผู้เล่นรายใหญ่ในตลาดรถบรรทุกขนาดเล็กมือสอง นอกจากนี้อาจเกิดจากสาเหตุอื่นใดก็ตาม ซึ่งส่งผลให้ยอดขายรถบรรทุกขนาดเล็กสำหรับธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ของ Trucksolute เพิ่มมากขึ้น โดยประมาณการยอดขายเพิ่มขึ้นทุกปี ร้อยละ 10 ต่อปี จากการประมาณการยอดขายในสถานการณ์ปกติ

ตารางที่ 23 แสดงปริมาณการขายตามประมาณยอดขาย (คิดเป็นร้อยละของปริมาณการผลิตสูงสุด)  
กรณีที่สถานการณ์ดีเกินคาดหมาย

หน่วย : ล้านบาท

Assumption	60%	70%	80%	90%	100%
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ปริมาณการขาย	58	67	77	86	96



ตารางที่ 24 แสดงงบกำไรขาดทุน กรณีที่สถานการณ์ดีเกินคาดหมาย

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ยอดขาย</b>	18,950,400	22,108,800	25,267,200	28,425,600	31,584,000
<b>ต้นทุนขาย</b>					
- วัตถุดิบ	11,923,200	13,910,400	15,897,600	17,884,800	19,872,000
- แรงงานในการผลิต	672,000	912,000	912,000	912,000	912,000
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	50,100	50,100	50,100	50,100	50,100
- ค่าเสียหายในการผลิต	954,000	956,000	958,000	960,000	962,000
รวมต้นทุนขาย	13,599,300	15,828,500	17,817,700	19,806,900	21,796,100
<b>กำไรขั้นต้น</b>	5,351,100	6,280,300	7,449,500	8,618,700	9,787,900
<b>ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>					
- แรงงานในการขายและบริหาร	1,734,000	1,734,000	1,734,000	1,734,000	1,734,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	35,400	35,400	35,400	35,400	35,400
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	24,300	24,300	24,300	24,300	54,300
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	90,090	90,090	96,090	98,090	100,090
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,883,790	1,883,790	1,889,790	1,891,790	1,923,790
<b>กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้</b>	3,467,310	4,396,510	5,559,710	6,726,910	7,864,110
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
<b>กำไรก่อนหักภาษีเงินได้</b>	3,467,310	4,396,510	5,559,710	6,726,910	7,864,110
ภาษีเงินได้	693,462	879,302	1,111,942	1,345,382	1,572,822
<b>กำไรสุทธิ</b>	2,773,848	3,517,208	4,447,768	5,381,528	6,291,288



ตารางที่ 25 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด กรณีที่สถานการณ์ดีเกินคาดหมาย

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>แหล่งที่มาของเงินลงทุน</b>					
- เงินลงทุน	3,476,000	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	-	-	-	-	-
- ยอดขาย	18,950,400	22,108,800	25,267,200	28,425,600	31,584,000
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่มา (ก.)	22,426,400	22,108,800	25,267,200	28,425,600	31,584,000
<b>แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน</b>					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	998,000	-	-	-	-
- ต้นทุนขาย - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	13,549,200	15,778,400	17,767,600	19,756,800	21,746,000
- ค่าใช้จ่ายในการขาย - ไม่รวมค่าเสื่อม	1,848,390	1,848,390	1,854,390	1,856,390	1,888,390
- ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้	693,462	879,302	1,111,942	1,345,382	1,572,822
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	1,133,275	185,767	165,767	165,767	165,767
- สต็อกวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น	993,600	165,600	165,600	165,600	165,600
- ชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	19,215,927	18,857,459	21,065,299	23,289,939	25,538,579
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	3,210,473	6,461,814	10,663,716	15,399,377
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	3,210,473	3,251,341	4,201,901	5,135,661	6,045,421
<b>เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด</b>	3,210,473	6,461,814	10,663,716	15,799,377	21,844,798

ตารางที่ 26 แสดงประมาณการงบดุล กรณีที่สถานการณ์ดีเกินคาดหมาย

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>สินทรัพย์</b>					
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	3,210,473	6,461,814	10,663,716	15,799,377	21,844,798
- ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	1,133,275	1,319,042	1,484,808	1,650,575	1,816,342
- สต็อกวัตถุดิบ	993,600	1,159,200	1,324,800	1,490,400	1,656,000
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	5,337,348	8,940,056	13,473,324	18,940,352	25,317,140
<b>สินทรัพย์ถาวร</b>					
- ที่ดินและการปรับปรุง	210,000	210,000	210,000	210,000	210,000
- สิ่งปลูกสร้าง	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000
- เครื่องจักรอุปกรณ์	101,000	101,000	101,000	101,000	101,000
- ยานพาหนะ	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000
- อุปกรณ์สำนักงาน	47,000	47,000	47,000	47,000	47,000
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	998,000	998,000	998,000	998,000	998,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	85,500	171,000	256,500	342,000	427,500
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	912,500	827,000	741,500	656,000	570,500
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>6,249,848</b>	<b>9,767,056</b>	<b>14,214,824</b>	<b>19,596,352</b>	<b>25,887,640</b>

ตารางที่ 26 แสดงประมาณการงบดุล กรณีที่สถานการณ์ดีเกินคาดหมาย(ต่อ)

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
- เงินลงทุน	3,476,000	3,476,000	3,476,000	3,476,000	3,476,000
- กำไรสะสม	2,773,848	6,291,056	10,738,824	16,120,352	22,411,640
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	6,249,848	9,767,056	14,214,824	19,596,352	25,887,640
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
<b>เจ้าหนี้</b>	6,249,848	9,767,056	14,214,824	19,596,352	25,887,640

จากการประเมินโครงการของ Trucksolute ในเวลา 5 ปี โดยสมมติฐานให้ค่า  $k(i) = 10\%$  จะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 12,000,273 บาท และให้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 98.87% ระยะเวลาคืนทุนภายใน 1 ปี 2 เดือน

## บทที่ 5

### ความเสี่ยงและแผนการรับมือ

#### 5.1 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

##### 5.1.1 ข้อกำหนดกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจประเภทร้านค้าเคลื่อนที่

ในปัจจุบันมีข้อกำหนดในเรื่อง การประกาศเขตควบคุมการจำหน่ายในที่ หรือทางสาธารณะ ตามมาตรา 42 แห่งพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535 และมาตรา 20 แห่งพระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง พ.ศ. 2535 ดังนี้

5.1.1.1 มาตรา 42 ให้เจ้าพนักงานท้องถิ่นด้วยความเห็นชอบของเจ้าพนักงานจรรยาบรรณมีอำนาจออกประกาศดังนี้

- (1) กำหนดบริเวณที่หรือทางสาธารณะหรือส่วนหนึ่งส่วนใดของพื้นที่ดังกล่าวเป็นเขตห้ามจำหน่ายหรือซื้อสินค้าโดยเด็ดขาด
- (2) กำหนดบริเวณที่หรือทางสาธารณะหรือส่วนหนึ่งส่วนใดของพื้นที่ดังกล่าวเป็นเขตที่ ห้ามจำหน่ายสินค้าบางชนิดบางประเภท หรือเป็นเขตห้ามจำหน่ายสินค้าตามกำหนดเวลา หรือเป็นเขตห้ามจำหน่ายสินค้าโดยวิธีการจำหน่ายในลักษณะใดลักษณะหนึ่งหรือกำหนดหลักเกณฑ์วิธีการและเงื่อนไขในการจำหน่ายสินค้าในบริเวณนั้น

##### 5.1.1.2 มาตรา 20 ห้ามมิให้ผู้ใด

- (1) ปรงอาหาร ขายหรือจำหน่ายสินค้าบนถนน หรือในสถานสาธารณะ
- (2) ใช้รถยนต์หรือล้อเลื่อนเป็นที่ปรงอาหารเพื่อขายหรือจำหน่ายให้แก่ประชาชนบนถนน หรือในสถานสาธารณะ
- (3) ขายหรือจำหน่ายสินค้าซึ่งบรรทุกรถยนต์ รถจักรยานยนต์ หรือล้อเลื่อนบนถนนหรือในสถานสาธารณะ

ความในวรรคหนึ่งมิให้ใช้บังคับแก่การปรงอาหารหรือการขายสินค้าตาม

- (1) หรือ (2) ในถนนส่วนบุคคลหรือในบริเวณที่เจ้าพนักงานท้องถิ่นหรือพนักงานเจ้าหน้าที่

ประกาศผ่อนผันให้กระทำได้ในระหว่างวัน เวลาที่กำหนด ด้วยความเห็นชอบของเจ้าพนักงานจราจรท้องถิ่นนั้น ดำเนินการพิจารณากำหนดเขตควบคุมการจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ ทั้งเขตห้ามและเขตผ่อนผัน

จากบทบัญญัติข้างต้น จะเห็นได้ว่า กฎหมายทั้งสองฉบับมีเจตนารมณ์ที่ให้อำนาจแก่เจ้าพนักงานท้องถิ่นและเจ้าพนักงานจราจรในการคุ้มครองที่หรือทางสาธารณะเพื่อประโยชน์ของประชาชนโดยรวม โดยกฎหมายว่าด้วยการสาธารณสุขจะยอมให้มีการจำหน่ายหรือซื้อสินค้าในที่หรือทางสาธารณะได้เมื่อได้รับใบอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่น ยกเว้นบริเวณที่เจ้าพนักงานท้องถิ่น โดยความเห็นชอบของเจ้าพนักงานจราจรประกาศห้ามไว้ ส่วนกฎหมายว่าด้วยรักษาความสะอาดฯ จะห้ามมิให้มีการขายอาหาร หรือจำหน่ายสินค้าบนถนนหรือในสถานสาธารณะทุกพื้นที่ ยกเว้นในบริเวณที่เจ้าพนักงานท้องถิ่น โดยความเห็นชอบของเจ้าพนักงานจราจรประกาศผ่อนผันไว้ ดังนั้นทางบริษัทฯ จะให้คำแนะนำให้กับลูกค้าที่ไม่รู้จักข้อบังคับ ให้ไปทำการติดต่อขอดำเนินทำธุรกิจในรูปแบบ ร้านค้าเคลื่อนที่ กับเทศกิจ หรือ เจ้าพนักงานประจำท้องถิ่น

### 5.1.2 อุบัติเหตุต่างๆที่อาจเกิดขึ้นบนท้องถนน

ทำประกันภัยรถยนต์ เพื่อลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นบนท้องถนน

### 5.1.3 แนวโน้มรูปแบบธุรกิจ SME Mobility เปลี่ยนแปลงไป

หากแนวโน้ม ความต้องการธุรกิจประเภท SME Mobility ลดลง ทางธุรกิจได้วางแผนรับมือ โดยการนำรถที่อยู่ในคลังสินค้ามาปรับปรุงเพื่อทำการขายเป็นรถบรรทุกมือสอง หรือ ทำการดัดแปลงเพื่อใช้กับอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น อุตสาหกรรมการเกษตร อุตสาหกรรมก่อสร้าง เป็นต้น

## 5.2 ความเสี่ยงจากอุตสาหกรรม

### 5.2.1 มีคู่แข่งดำเนินธุรกิจรูปแบบเดียวกันเพิ่มขึ้น

หากมีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาทำธุรกิจในรูปแบบเดียวกับ Trucksolute เพิ่มขึ้น Trucksolute จะสร้างความโดดเด่นให้กับธุรกิจโดยการแสดงผลงานต่างๆที่ Trucksolute ได้ออกแบบและดัดแปลงขึ้นมา เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า

### 5.2.2 จำนวนรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า

กรณีที่เกิดปัญหารถบรรทุกเล็กที่มาจาก Partner ของธุรกิจได้แก่ บริษัท สหการประมูด จำกัด และ ธนาคารเกียรตินาคิน ไม่เพียงพอที่จะนำมาดัดแปลงให้กับลูกค้า ทาง Trucksolute จะทำการประกาศซื้อรถบรรทุกเล็กมือสองตามช่องทางอื่นๆ เช่น เว็บไซต์รถมือสอง เป็นต้น

## 5.3 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน

### 5.3.1 คุณภาพในการซ่อมแซม และการดัดแปลงรถบรรทุกเล็ก

ทุกครั้งก่อนส่งมอบรถให้กับลูกค้าจะทำการตรวจสอบเครื่องยนต์ และตรวจสอบการใช้งานตู้หลังรถบรรทุก นอกจากนี้มีการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าโดยการรับประกันตัวรถบรรทุกเป็นเวลา 6 เดือน

### 5.3.2 ระยะเวลาในการส่งมอบ

ลูกค้าต้องรอรับรถนานกว่าช่วงเวลาที่กำหนดไว้ เนื่องจากมีลูกค้าเข้ามาสั่งดัดแปลงรถเป็น จำนวนมาก Trucksolute จะจัดหาช่างซ่อม หรือ ช่างดัดแปลง ที่มีฝีมือสำรอง กรณีที่ไม่สามารถซ่อมหรือดัดแปลงรถได้ทันตามที่สัญญาไว้กับลูกค้า

## บทที่ 6

### บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน

ปัจจุบันการลงทุนในที่ทำเลดังกล่าวนี้ หายากขึ้นทุกวัน และการแข่งขันที่สูงขึ้น ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการหลายรายต้องหาช่องทางจำหน่ายรูปแบบใหม่ เพื่อสร้างโอกาสและรายได้ โดยไม่จำเป็นต้องง้อทำเล ธุรกิจประเภทนี้เรียกว่า ธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ โดยการใช้รถบรรทุกขนาดเล็กมาดัดแปลง ซึ่งปัจจุบันธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ได้มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว จากการสำรวจตลาดของธุรกิจฯ โดยการเปิดเพจเฟสบุ๊ก “Food Truck Solution” ภายในเวลา 1 เดือน เพื่อศึกษาความสนใจและความต้องการที่แท้จริงของผู้ประกอบการ ดังนั้นผู้จัดทำได้ค้นพบโอกาสทางธุรกิจและปัญหาของผู้ประกอบการที่สนใจและอยากเริ่มธุรกิจในรูปแบบร้านค้าเคลื่อนที่ จึงเป็นที่มาของแผนธุรกิจการผลิตและการจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองเพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ “Trucksolute” สามารถดูรายละเอียดการพัฒนาธุรกิจได้จากรายงาน “การศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ของธุรกิจการผลิตและการจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองเพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ Trucksolute”

การลงทุนในโครงการแผนธุรกิจนี้ใช้เงินลงทุนเริ่มแรกทั้งหมด 3,145,000 บาท โดยการลงทุนเน้นหนักไปในเงินทุนหมุนเวียน เนื่องจาก Trucksolute ต้องทำการประมูลรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองก่อนการดัดแปลงและการจำหน่าย จึงทำให้เงินทุนเริ่มแรกค่อนข้างสูง แต่เนื่องจากทาง Trucksolute สามารถประมูลรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองมาได้ในราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาด และมีประสบการณ์ในการดัดแปลงรถบรรทุก จึงทำให้ Trucksolute มีความได้เปรียบในเรื่องต้นทุนที่ต่ำกว่า ซึ่งทำให้กำไรของธุรกิจฯเพิ่มมากขึ้น

สิ่งสำคัญในธุรกิจฯที่จะทำให้ผู้ประกอบการรู้จักและเข้าถึง Trucksolute ได้นั้นคือการทำการตลาด ซึ่งสามารถดูรายละเอียดได้ในรายงาน “การศึกษาความเป็นไปได้ในการเข้าสู่ตลาดของธุรกิจการผลิตและการจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองเพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ Trucksolute” โดยในรายงานจะระบุถึงแผนการตลาดที่จะช่วยทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรู้จัก Trucksolute และเมื่อ

เป็นรู้จัก มีการบอกต่อ ทำให้มีลูกค้าเพิ่มขึ้น ก็จะนำมาซึ่งรายได้ของธุรกิจฯ และทำให้การลงทุนในครั้งนี้มีผลกำไร

จากการศึกษาสรุปได้ว่า แผนธุรกิจนี้ควรลงทุน เพราะ แนวธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ กำลังเป็นที่นิยม และเป็นที่น่าสนใจสำหรับผู้ประกอบการยุคใหม่ที่ไม่ต้องการจ่อทำเล และต้องการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่าย นอกจากนี้แล้วผู้ประกอบการส่วนมากไม่มีความรู้เรื่องรถ จึงทำให้ต้องเสียเวลา และ เสียเงินลงทุนเริ่มแรกที่สูง ซึ่งหากมีการซื้อรถกับทางTrucksolute จะช่วยลดปัญหาดังกล่าวได้ แต่ผู้ลงทุนควรจัดสรรเงินลงทุนและวางแผนด้านการดำเนินงานอย่างเหมาะสม รวมถึงการออกแบบกลยุทธ์ทางการตลาดที่เจาะถึงกลุ่มผู้ประกอบการที่ต้องการมีธุรกิจเป็นของตัวเองในรูปแบบร้านค้าเคลื่อนที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ





## บรรณานุกรม

บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม(บสย.) (ออนไลน์).2012 สถิติจำนวน SMEs ในประเทศไทย. เข้าถึงได้จาก: [http://www.tcg.or.th/smesclub/index.php?option=com\\_content&view=article&id=194:-smes-&catid=94:-smes&Itemid=412](http://www.tcg.or.th/smesclub/index.php?option=com_content&view=article&id=194:-smes-&catid=94:-smes&Itemid=412) (วันที่ค้นหาข้อมูล:29 สิงหาคม 2557).

เส้นทางเศรษฐกิจ (ออนไลน์).(2012).ธุรกิจติดล้อ เดิมโอเดียดใหม่ได้ “รถคัดแปลง”.เข้าถึงได้จาก: <http://soclaimon.wordpress.com/2012/12/30/%E0%B8%98%E0%B8%B8%E0%B8%A3%E0%B8%81%E0%B8%B4%E0%B8%88%E0%B8%95%E0%B8%B4%E0%B8%94%E0%B8%A5%E0%B9%89%E0%B8%AD%E0%B9%80%E0%B8%95%E0%B8%B4%E0%B8%A1%E0%B9%84%E0%B8%AD%E0%B9%80%E0%B8%94%E0%B8%B5%E0%B8%A2/> (วันที่ค้นหาข้อมูล:29 สิงหาคม 2557).

ศูนย์ข้อมูลเศรษฐกิจการคลังและการลงทุนของกรุงเทพมหานคร(ออนไลน์) .สถิติการจดทะเบียนพาณิชย์ เข้าถึงได้จาก: [http://203.155.220.117:8080/BMAWWW/html\\_register/detail.php?id=230](http://203.155.220.117:8080/BMAWWW/html_register/detail.php?id=230) (วันที่ค้นหาข้อมูล: 30 สิงหาคม 2557).

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง สำนักงานการคลัง กรุงเทพมหานคร. (2556) ฐานข้อมูลการจดทะเบียนพาณิชย์

Gijutsu, Hyoronsya. (2554). หนังสือชุด ครอบเครื่องเรื่องเปิดร้าน 3 เปิดร้านเคลื่อนที่. (แปลจาก Hajinmete No Idou Yatai Open Book Zukai De Wakaru Ninki No Himitsu โดย บลูลสกาย บู้คส์ ทีม). (พิมพ์ครั้งที่ 2)



## ภาคผนวก ก

## ตัวอย่างแบบสอบถาม



## แบบสอบถาม เรื่อง รลบรรทุก ดัดแปลงเพื่อ SME

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการวิจัย วิชา Independent Study ภาควิชา ผู้ประกอบการและ  
นวัตกรรม วิทยาลัยการจัดการมหาวิทยาลัยมหิดล ปีการศึกษา 2556

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลเชิงประชากรศาสตร์

1.1 เพศ  ชาย  หญิง

1.2 อายุ  ต่ำกว่า 18 ปี  อายุ 18-24 ปี  อายุ 25-35 ปี  อายุ 36-45 ปี  
 อายุ 46-60 ปี  อายุ 61 ปีขึ้นไป

1.3 อาชีพ

นักเรียน/นักศึกษา  พนักงานบริษัท  ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ

ธุรกิจส่วนตัว  อาชีพอิสระ/รับจ้าง  อื่นๆ \_\_\_\_\_

1.4 รายได้ต่อเดือน

ต่ำกว่า 15,000 บาท  15,001 – 25,000 บาท  25,001 – 50,000 บาท

50,001 – 100,000 บาท  มากกว่า 100,001 บาท

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับ แนวคิดธุรกิจบนหลังกระบะรถ

2.1 ท่านสนใจทำธุรกิจบนหลังกระบะรถ (เช่น Food truck)  ใช่  ไม่ใช่

2.2 ท่านสนใจจะทำธุรกิจรูปแบบใดบนหลังกระบะรถ

ขายอาหารและเครื่องดื่ม  อื่นๆ (โปรดระบุ)\_\_\_\_\_

2.3 ท่านจะเลือกซื้อรถบรรทุกลักษณะใดเพื่อประกอบธุรกิจ

รถญี่ปุ่น มือ 1  รถญี่ปุ่น มือ 2  รถจีน มือ 1  รถจีน มือ 2

2.4 ระดับราคา หรืองบประมาณในการซื้อรถเพื่อประกอบธุรกิจ (รวม ผู้และอุปกรณ์แล้ว)

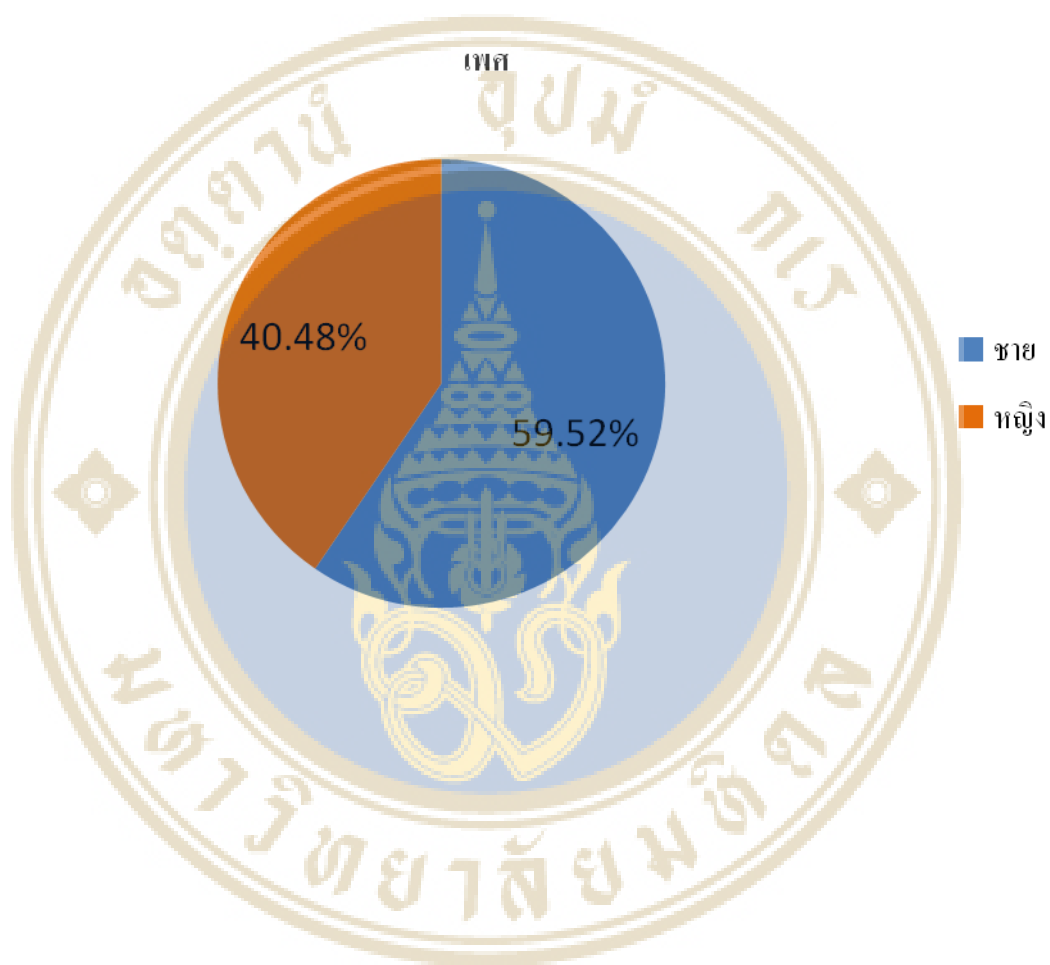
ไม่เกิน 200,000 บาท  200,001-250,000 บาท  250,001-300,000บาท  300,001-350,000บาท  
 350,001-400,000บาท  มากกว่า 400,000 บาทขึ้นไป

จบแบบสอบถาม ขอขอบคุณสำหรับความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามของท่าน

ภาคผนวก ข

ผลการตอบแบบสอบถาม

เพศ



อาชีพ

อาชีพ

7.14%

30.95%

61.90%

- พนักงานเอกชน
- ธุรกิจส่วนตัว
- อื่นๆ

รายได้

รายได้

8.33%

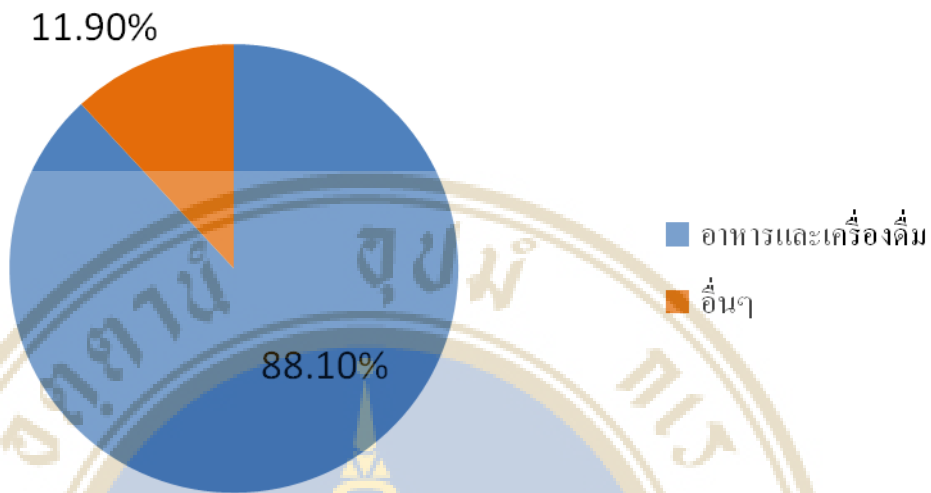
33.33%

58.33%

- 15,001 – 25,000 บาท
- 25,001 – 50,000 บาท
- 50,001 – 100,000 บาท

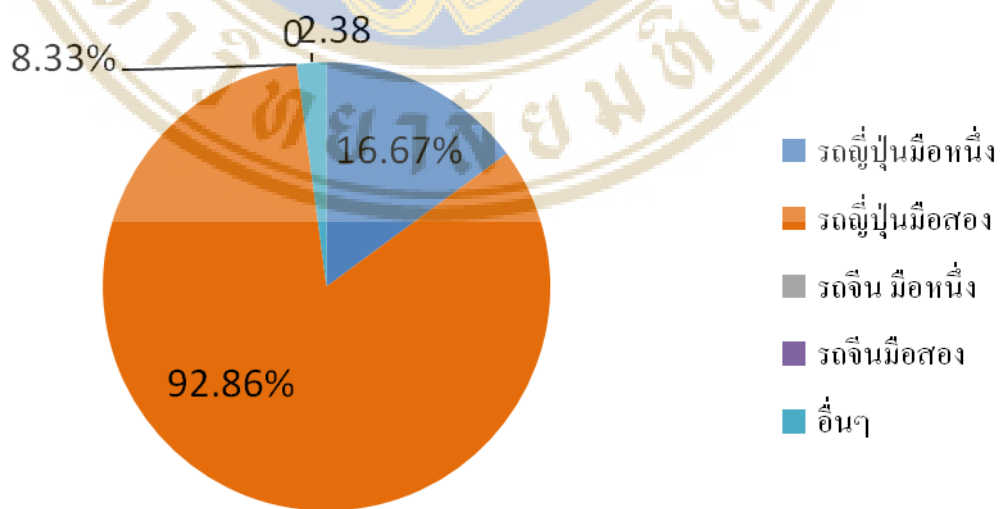
รูปแบบธุรกิจที่สนใจ

รูปแบบธุรกิจที่สนใจ



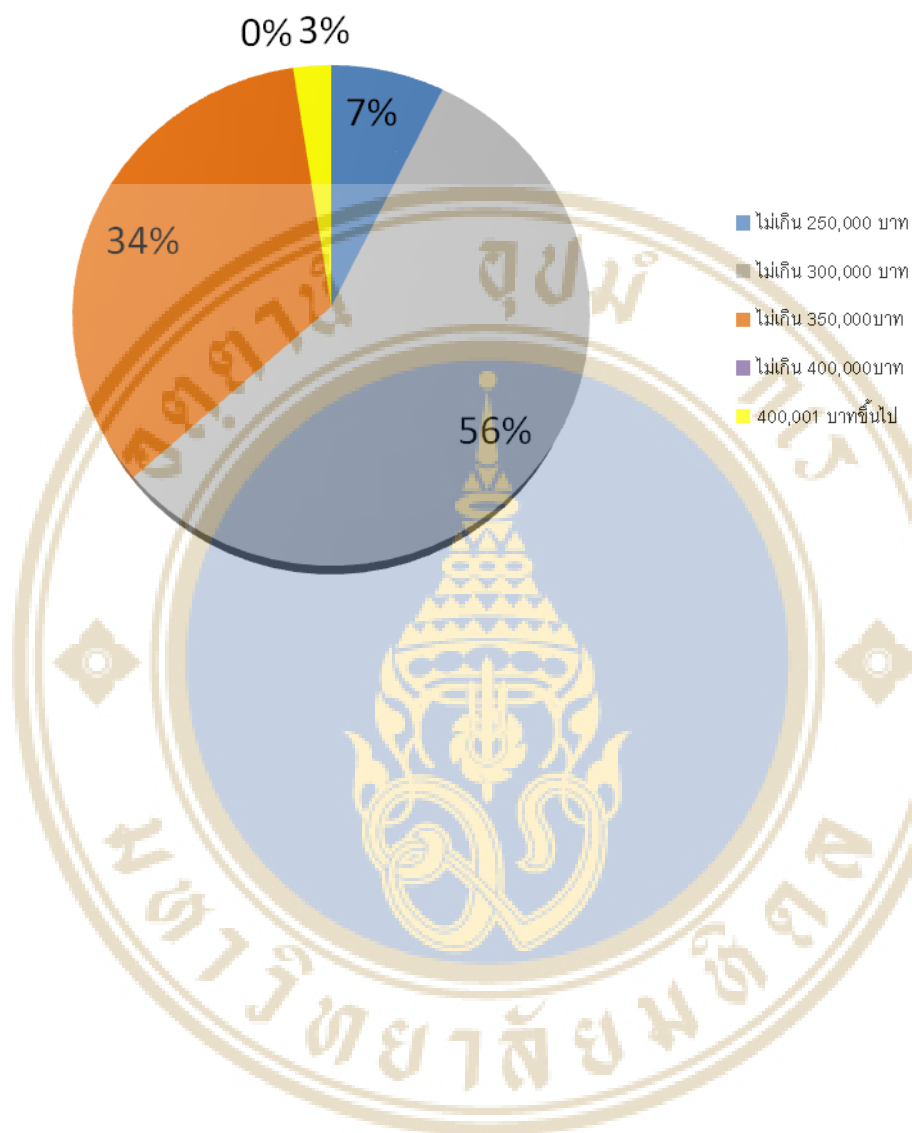
ประเภทรถที่ต้องการมาใช้ในธุรกิจ

ประเภทรถที่ต้องการมาใช้ในธุรกิจ



## ระดับราคา หรืองบประมาณในการซื้อรถเพื่อประกอบธุรกิจ

ระดับราคาที่กลุ่มลูกค้ายินดีที่จะจ่าย





## ภาคผนวก ค

### บทสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ Food Truck

#### 1) Kofuku

ร้าน Kofuku เป็นร้านอาหารที่เป็น Food Truck รายแรกของประเทศ โดยการร่วมลงทุนของผู้ประกอบการ 3 คน คือ คุณ ชัช คุณเฟิร์น และ คุณ ตอง ในปัจจุบันมีการเปิดสาขาใหม่ 2 สาขาทำให้ปัจจุบันมีจำนวนสาขาทั้งหมด 6 สาขา ได้แก่ สาขาทาวน์ อิน ทาวน์ สาขาลาดพร้าว 18 สาขาเหม่งจ๋าย สาขาโรงเรียนจันทรหุ้่นบำเพ็ญ สาขามะเจอร้รัชโยธิน และสาขาเกษตรนวมินทร์ โดยรูปแบบธุรกิจจะขาย อาหารญี่ปุ่นประเภทของทอดเป็นหลัก ได้แก่ ข้าวหน้าหมูทอด ข้าวหน้าแกงกะหรี่ญี่ปุ่นรสต่างๆ เป็นต้น



ภาพที่ 16 ร้าน Kofuku สาขาลาดพร้าว 18

คำถาม-ตอบที่จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

Q : ตอนนี้ร้านKofuku เปิดมาแล้วกี่ปีครับ?

A : ประมาณ 2 ปีกว่าๆครับ

Q : มีแนวคิดยังไงถึงมาทำร้านอาหารในรูปแบบ Food Truck ครับ ?

A : ตอนแรกไม่ได้คิดจะทำเป็น Food Truck ครับ แต่ผมอยากได้ทำเลย่าน ทาวน์ อิน ทาวน์ มากกว่า ตั้งแต่ตอนที่มิโครงการก่อสร้างห้าง The Scene ผมก็ไปติดต่อขอเช่าพื้นที่แต่เขาคิดค่าเช่า เดือนละห้าหมื่นบาทผมจ่ายไม่ไหว จึงได้แนวคิดว่าจะลองหารถมาทำเป็น Food Truck แทน

Q : แล้วความคิด Food Truck อันนี้คิดขึ้นมาเองหรือว่าได้แนวคิดมาจากไหนครับ

A : เคยเห็นที่ต่างประเทศมีครับ ผมว่ามันน่าสนใจดี

Q : แล้วตอนเริ่มลงทุนสูงไหมครับ ใช้รถมือหนึ่งหรือมือสอง

A : เป็นรถมือสองครับ ยี่ห้อ dong feng ตอนเริ่มผมมีทุนไม่มากครับ แต่ที่อยากทำเพราะใจรัก เราก็ก่อนเริ่มแรก ค้นเดี๋ยวก่อน ตอนหารถก็ลำบากเหมือนกัน เพราะมันหาที่ถูกใจยาก

Q : แล้วผู้ละครับ ภายในคุณ ชัษ ออกแบบเองเลยหรือเปล่า?

A : ใช่ครับ เรื่องนี้จริงๆผมลองทำเองเพราะผมพอรู้จักช่างที่ช่างก็ช่วยๆกันทำอะครับจะได้ประหยัดแต่ใช้เวลานานมากและเหนื่อยมาก ผมลองผิดลองถูกไปกว่า 4 เดือนกว่าจะเสร็จ หมายถึงสู้กับภายในนะ

Q : แสดงว่าแน่นเลยใช่ไหมครับว่าจะขายอาหารญี่ปุ่น แล้วก็ออกแบบ พวกเตาทอดในรูปแบบนี้

A : แน่นอนครับ คือเราคิดไว้แล้วว่าอยากขายข้าวหน้าหมูทอดญี่ปุ่น ส่วนตัวรถเราก็ทำเองด้วย

ความชอบ ธุรกิจเราต้องชอบก่อนครับถึงจะทำได้

Q : แล้วก่อนหน้านี้ คุณซัซ คุณตอง คุณเฟิร์น ประกอบอาชีพอะไรมาก่อนครับก่อนจะมาทำธุรกิจนี้

A : ผม (คุณซัซ) เป็นครูสอนค่าน้ำครับ ส่วน คุณ เฟิร์น มีร้านสัตวแพทย์อยู่ในย่านนี้แหละ ส่วนตองเป็นนักร้อง ร้องเพลงกลางคืน ต้องบอกว่าสองคนนี้จะมาร้านตอนที่ว่างนะครับ แต่ผมจะทำร้านเต็มตัว

Q : ปัจจุบันเปิดมา 4 สาขา แล้วมีการจัดการที่ลำบากไหมครับ

A : ไม่ครับ ทุกวันๆเด็กที่ร้านอื่นจะขับรถมาที่สาขาใหญ่ คือที่ ทาวน์ อินทาวน์นี้ เพื่อแบ่งกำไรกัน คนที่มาช่วยเป็นรุ่นน้องของพวกผม จึงไว้วางใจกันได้ค่อนข้างดี

Q : ถามอีกนิดได้ไหมครับ ทำ 4ร้านนี้ รายได้เดือนละเท่าไร

A : เอาจริงๆหรอ ก็เฉลี่ยเดือนละ 5-6 แสน ครับ

Q : ครับ งั้นผมไม่รบกวนเวลาคุณ ซัซแล้วละกันนะครับ ขอขอบคุณที่ช่วยแชร์เรื่องราวของร้าน

Kofuku นะครับ

A : ไม่เป็นไรครับ ด้วยความยินดี



ภาพที่ 17 คุณ ซัซ ผู้ประกอบการร้าน Kofuku

โดยสรุป คุณชัช ผู้ประกอบการร้าน Kofuku เริ่มธุรกิจในรูปแบบ SME Mobility ด้วยความต้องการที่จะมีธุรกิจร้านอาหารที่ห้าง The Scene ในย่าน ทาวน์ อิน ทาวน์ แต่ไม่สามารถจ่ายค่าเช่าที่ซึ่งสูงถึงเดือนละ 50,000กว่าบาทได้จึงตัดสินใจดำเนินธุรกิจในรูปแบบ SME Mobility แทน ในฝั่งตรงข้ามกับห้าง The Scene โดยปัญหาในการเริ่มต้นของธุรกิจของเขา คือ การหารถที่ถูกต้องซึ่งต้องตระเวนหาเพราะเดินที่รถมือสองจะมีรถบรรทุกขนาดเล็กให้เลือกไม่มาก ทำให้เสียต้นทุนในด้านของเวลาด้วย

## 2) Mother Trucker

ร้าน Mother Trucker เป็นร้าน Food Truck ที่ได้รับความนิยมและเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย โดยมียอด like ใน Facebook Fanpage ของร้านมากกว่า 15,000 like ผู้ประกอบการของร้านคือคุณอาร์มมีกับเพื่อนอีกสองคนของเขา ปัจจุบันร้านเปิดมาประมาณ 6 เดือน โดยจะขายเบอร์เกอร์เป็นหลักที่ย่านบางลำภูและมีการ ขับ ไปขายตามงาน events ต่างๆ



ภาพที่ 18 รถ Food Truck ของร้าน Mother Trucker ภาพที่ 19 คุณ อาร์มมี ผู้ประกอบการ

คำถาม-ตอบที่จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

Q : สวัสดีครับ อาร์มมี จากที่น้องกิน แนะนำมาขออนุญาตเริ่มคำถามเลยนะครับ มีแนวคิดยังไงถึงได้มาทำ ร้านที่เป็น Food Truck ครับ

A : ความชอบส่วนตัวเลยครับที่ ผมเคยไปเห็นธุรกิจรูปแบบนี้ที่อเมริกาและผมคิดว่ามันเจ๋งดีเลย  
อยากทำเลยครับ

Q : ก่อนหน้านี้ทำงานอะไรมาก่อนหรือป่าวครับ

A : ผมเคยรับงานเป็นพวกฝ่ายสถานที่ตามกองถ่ายอะครับ ทำพวกระบบไฟ ประมาณนี้ แล้วก็มาทำ

Mother Trucker เลย

Q : ตอนเริ่มเป็น ไร่บ้างครับ ใช้รถมือหนึ่งหรือมือสอง แล้วก็หารถขายไหม

A : คันนี้เป็น มือสองครับ ยี่ห้อ Kia รถสำหรับผมหาไม่ยากครับ ไปมา 2-3 ที่ที่ตัดสินใจเอาคันนี้ที่อยาก  
น่าจะเป็นตู้มากกว่า

Q : ยังไงครับตู้ หาผู้ผลิตที่ดูใจอยากใช้ไหมครับ

A : ใช้ครับ ราคาตู้ค่อนข้างแพงครับ เลยตัดสินใจว่าทำเองเลย จริงๆอยากทำเอาสนุกมากกว่าจริงจัง  
นะครับ แต่ผมกับเพื่อน ใช้เวลาลองผิดลองถูกกับตู้ไป เกือบปีนะครับแต่ก็ดูใจมากๆ

Q : แสดงว่าคันนี้ก็เริ่มเอง ทำเองเลยหรือครับ

A : จะว่านั้นก็ได้ครับ พวกผมช่วยกันทำเอง อยากเรื่องรถเรื่องไฟผมก็พอมีความรู้ก็ลองทำเอา  
สนุกอะครับ พวกผมขายของไม่เป็นด้วยซ้ำ ตั้งราคาไม่เป็นอะครับ เดือนแรกขายไปขายมาได้กำไร  
พันกว่าบาทเท่านั้นเอง

Q : แสดงว่าเป็น Passion ล้วนๆในการทำธุรกิจ Food Truck

A : ใช้ครับ สิ่งที่ผมคิดอย่างแรกคือต้องทำเป็น Food Truck และต้องแตกต่าง โดดเด่น และสิ่งต่อไป  
ที่คิดคือทำเล จริงๆผมอยากเข้าไปขายในห้างสรรพสินค้าแต่เทศกิจไม่อนุญาตจริงๆ เลยขยับมาที่ย่าน  
บางลำภูแทน

Q : โดยสรุปคือ อาร์มมีแต่งรถเอง ซึ่งปัญหาที่คือความยุ่งยากและเวลาในการผลิตใช้ไหมครับ

A : จริงๆแล้ว แต่งเองมันก็สนุกดีครับ เหนื่อยแต่ก็ภูมิใจแต่แต่งไปแต่งมา ผมหมดไปกับคันนี้  
ประมาณ 600,000 กว่าบาทแหละครับ และใช้เวลานานเกือบปีเพราะก็ลองผิดลองถูกไป ต้นทุนจึง  
เพิ่มขึ้น

Q : ครับสุดท้ายนี้ขอขอบคุณ อาร์มมีมากนะครับที่สละเวลามาให้ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ

A : ยินดีครับผม

โดยสรุปร้าน Mother Trucker ของคุณอาร์มมีมาจากความชอบในรูปแบบที่เป็น SME Mobility และอยากมีธุรกิจเป็นของตนเอง จึงเริ่มต้นธุรกิจอาชีพการหารถไปเรื่อยๆ และหาอุปกรณ์ลองผิดลองถูก ในด้านการตัดแปลงรถเอง ซึ่งกว่าจะลงตัวต้องอาศัยเวลาค่อนข้างมากและเสียต้นทุนไปกับการลองผิดลองถูกไปมากถึง 5-6 แสนบาท ขณะเดียวกันรูปแบบธุรกิจ Food Truck ที่โดดเด่นของเขาสามารถสร้างจุดขายจนได้รับเชิญไปขายตามงาน อีเวนต์ต่างๆด้วย

### 3) Pizza Aroy

ร้าน Pizza Aroy เป็น Food Truck ร้านแรกในประเทศไทยที่ขาย พิซซ่า เต่าถ่าน โดยปกติจะขายอยู่ในหมู่บ้าน ทาวน์อินทาวน์



ภาพที่ 20 คุณยุพิน ผู้ประกอบการ ร้าน Pizza Aroy

คำถาม-ตอบที่จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

Q : พี่ยุพินมีแนวคิดอย่างไร จึงได้เริ่มธุรกิจ Food Truck Pizza Aroy แห่งนี้ครับ

A : พี่เคยขาย พืชชำอยู่ที่ตึก อ้อจ้อเหลือยงแต่ว่า ประสบปัญหาเรื่องค่าเช่าที่ซึ่งที่ตึกคิดค่าเช่าเดือนละแสนบาทแต่ว่า พืชชำ มียอดขายไม่แน่นอนทำให้ต้องหาวิธีลดต้นทุนนี้จึงได้ลงทุนกับสามมี เปิดร้านนี้ขึ้นมา

Q : รถที่ใช้เป็นรถ มือหนึ่งหรือ มือสองครับ

A : มือหนึ่งค่ะ

Q : รุ่นอะไรครับ แล้วลงทุนกับการทำร้านมากไหมครับ

A : รถ Tata รุ่น Xenon ราคา 600,000กว่าบาท แต่พอรวมอุปกรณ์บนหลังกระบะเข้าไปก็ต้นทุนร้านต้นๆค่ะ

Q : ลงทุนค่อนข้างสูงนะครับ คู่และเตาทำเองหรือเปล่าครับ

A : จ้างช่างมาทำค่ะ

Q : โดยสรุปก็คืออยากทำร้าน Food Truck เพื่อลดต้นทุนค่าเช่าใช่ไหมครับ

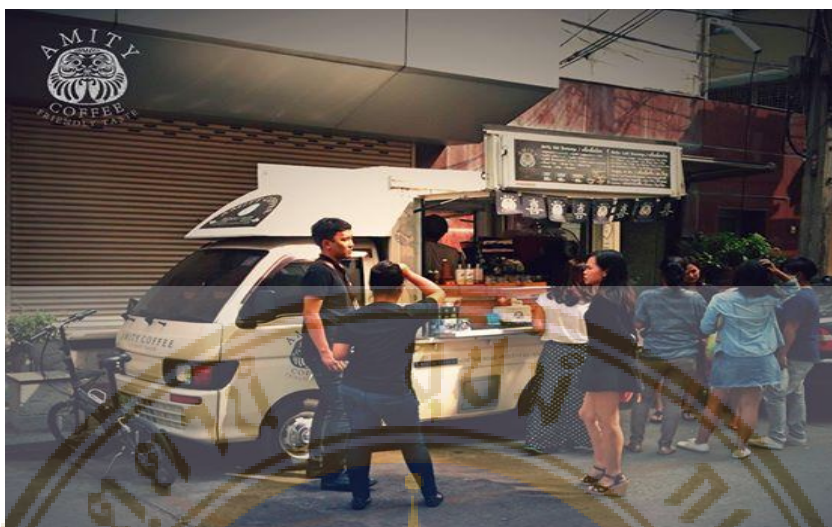
A : ใช่ค่ะ แล้วก็มองว่ามีจุดเด่นดีด้วยค่ะ

Q : โอเคครับ งั้นผมไม่รบกวนเวลาพี่ยุพินแล้วครับ ขอบคุณมากครับ

A : ได้ค่ะ ขอบคุณค่ะ

โดยสรุป คุณยุพิน เลือกประกอบธุรกิจในรูปแบบ SME Mobility เนื่องจากต้องการลดต้นทุนค่าเช่าที่ซึ่งแต่เดิมเธอต้องเสียค่าเช่าเดือนละแสนกว่าบาท และปัญหาในการเริ่มธุรกิจของเธอคือการหาซัพพลายเออร์ที่สามารถผลิตคู่ตามความต้องการของเธอได้ และเธอต้องแบกรับต้นทุนที่สูงกว่า 1.2ล้านบาทในการเริ่มต้นธุรกิจของเธอ

#### 4) ร้าน Amity coffee



ภาพที่ 21 ร้าน Amity Coffee

ร้าน Amity Coffee เป็นร้านขายเครื่องดื่ม ซึ่งขายบริเวณย่านคลองตันและใกล้สนามบินสุวรรณภูมิและงาน events ต่างๆ โดยหนึ่งในเจ้าของร้าน คุณ คุชฎี ได้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับแนวคิดธุรกิจของ Amity Coffee ดังนี้

คำถาม-ตอบที่จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

Q : แนวคิดในการเริ่มธุรกิจ Amity มีที่มายังไงครับ ทำไมถึงทำเป็นรถ

A : เริ่มจากอยากทำธุรกิจส่วนตัวเพราะเบื่องานประจำครับ ส่วนที่ทำเป็นรถเพราะว่าชอบครับ

Q : รถที่ใช่คันนี้เป็นมือหนึ่ง หรือมือสองครับ

A : มือสองครับ เป็นรถ Daihatsu นำเข้า ผมเห็นแล้วชอบเลยจึงซื้อเลย

Q : ใช้เวลานานไหมครับเพราะรุ่นนี้ในเมืองไทยไม่ค่อยแพร่หลาย

A : เป็นจังหวะที่เจอพอดีครับ พอเจอและราคาไม่แพงมากผมจึงตัดสินใจซื้อ

Q : ราคาแพงไหมครับ แล้วต้องซ่อมเพิ่มเติมอีกไหม

A : ประมาณ 170,000 ครับ โชคดีที่ผมมีความรู้เรื่องรถ ตอนเอาไปซ่อมจึงไม่โดนช่างหลอก ผมเคยทำงานอยู่บริษัทที่ทำช่วงล่างรถกระบะครับ ทำมา 10 กว่าปีก็เบื่อก็อยากทำงานที่อิสระและเราก็ชอบ



Q : แล้วตู้หลังกระบะทำเองหรือเปล่าครับ

A : จ้างทำครับ แต่ผมเป็นคนออกแบบ Lay-out ต่างๆเอง ส่วนเครื่องครั้ก็หามาเติมเอา

Q : เท่าที่ฟังมาที่คุษฎี มีความรู้เรื่องรถอยู่แล้วจึงอยากทำธุรกิจในรูปแบบ Food Truck ใช่ไหมครับ

A : ผมชอบนะครับ มันหาทำอื่น ๆ ได้ ปกติผมจะไปขายแถวสุวรรณภูมิด้วยเนื่องจากมีลูกค้าที่เป็นนักปั่นจักรยานย่านนั้น

Q : แล้วตอนนี้ เปิดมากี่ปีแล้วครับ แล้วก่อนเริ่มใช้เวลานานไหมกว่าจะแต่งรถเสร็จ

A : ประมาณ หนึ่งปีครับ ส่วนทำรถก็ประมาณ หนึ่งเดือนถึงสองเดือนก็เสร็จแล้วครับ

Q : ครับ วันนี้ผมขอขอบคุณที่คุษฎีมากนะครับที่ช่วยให้ข้อมูลเกี่ยวกับร้าน Amity Coffee นี้

A : ยินดีครับ

โดยสรุปคุณ คุษฎีเริ่มต้นธุรกิจเนื่องจากเขาเบื่องานประจำอยากมีธุรกิจเป็นของตนเอง และการที่เขามีพื้นฐานเรื่องการดูช่วงล่างรถและรถบรรทุก เขาจึงสามารถลดต้นทุนและดำเนินธุรกิจตามความต้องการได้อย่างไม่ยากมาก

#### 5) ร้าน Orn The Road

ร้าน Orn The Road เป็นร้านขายเบอร์เกอร์ ตั้งอยู่ในซอยทองหล่อ บริเวณซอยทองหล่อ 11 โดยเจ้าของคือ คุณอร และ สามี คุณ Peter



ภาพที่ 22 คุณ อร ผู้ประกอบการร้าน Orn The Road

Q : สวัสดีครับ Peter ผมขอสอบถามเกี่ยวกับแนวคิดในการเริ่มต้นธุรกิจร้าน Orn The Road

A : ได้เลยครับ

Q : ตอนนี้เปิดร้านมานานเท่าไรแล้วครับ

A : ประมาณ 7เดือนค่ะ

Q : แล้วทำไมถึงเลือกเปิดร้านเป็นรูปแบบ Food Truck ละครับ มีแนวคิดอย่างไรบ้าง

A : พอดี Peter เขาได้แนวคิดมาจาก USA ซึ่ง ที่นั่นมีขาย Food Truck แพร่หลายแต่รถก็ใหญ่กว่าในเมืองไทย ที่ว่ามันดูน่าสนใจ เลยคุยกับ Peter ว่าอยากเปิดร้านในรูปแบบนี้

Q : แล้วก่อนหน้านี้ที่ประกอบอาชีพอะไรมาก่อนหรือครับ

A : ก่อนหน้านี้ที่เปิด ผับ ในย่านทองหล่อมา20 กว่าปีคะมันอิ่มตัวแล้ว จึงอยากลองธุรกิจแบบอื่นดูคะ พิจารณาว่าเราน่าจะเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายกว่า หรือหาทำเลได้ง่ายกว่า

Q : แล้วเรื่องค่าเช่าที่มีผลไหมครับ ถ้าเทียบกันแล้ว เปิดเป็น Food Truck ช่วยลดต้นทุน ได้มากไหม

A : เรื่องค่าเช่าก็มีผลนะ แต่ไม่ใช่เหตุผลแรกที่ทำให้พี่เปลี่ยนมาทำเป็น Food Truck เพราะพี่เปิดบาร์มา 20กว่าปีมันอิ่มตัวแล้ว ซึ่งค่าเช่าที่ไม่ต้องพูดถึง ค่าเช่าบาร์นี่เดือนละ 300,000กว่าบาทเลยนะ แต่พี่อยากให้คนเขาได้รู้จักร้านเราจะได้ว่าร้านเราขายอาหารมีคุณภาพนะเพราะว่าคนทั่วไปมักคิดว่าร้านหรูๆค่าอาหารก็แพง ซึ่งพอเปิดเป็น Food Truck พี่ก็ใช้เนื้อคุณภาพดี ซึ่งเราจะเข้าถึงกลุ่มคนในแนวกว้างมากขึ้นแพร่หลายขึ้นด้วยคะ

Q : แล้วรถใช้ยี่ห้ออะไรครับตกแต่งสวยนะครับ

A : ของ Dongfeng ค่ะ

Q : ซื้อมือ 1 หรือ มือสองครับ

A : มือหนึ่งค่ะ

Q : ทำไมถึงซื้อมือหนึ่งเลยครับ

A : จริงๆไม่รู้จะไปซื้อมือสองที่ไหนคะ อยากได้มือสองเหมือนกัน แต่ได้ไปเดินดูรถที่งานมอเตอร์โชว์ เห็นของDongfeng แล้วสนใจจึงตัดสินใจซื้อ

Q : แล้ว Dongfeng เขาตกแต่งมาให้เลยไหมครับหรือที่ซื้อแค่รถอย่างเดียว

A : ซื้อแค่รถอย่างเดียวค่ะ ตู้ก็ของอีกที่หนึ่งแล้วภายในที่ก็ออกแบบเอง

Q : แล้วรวมๆแล้วลงทุนไปประมาณเท่าไรครับกับคันนี้

A : ประมาณ 700,000 กว่าบาทค่ะ แต่รถผ่อนเอา

Q : แล้วต้องใช้เวลานานไหมครับในการตกแต่งรถ แล้วต้องหาซัพพลายเออร์ประมาณกี่ที่ครับ

A : คันนี้ใช้เวลาแต่งประมาณ 6 เดือนนะกว่าจะออกมาขายได้ ซัพพลายเออร์รวมแล้วก็ประมาณ 5 ที่  
ค่ะ

Q : คงจะเหนื่อยน่าดูเลยนะครับ แต่ก็คุ้มค่าครับ และที่สำคัญเบอเกอร์อร่อยมากครับ ผมขอไม่  
รบกวนเวลา फिरแล้วละกันนะครับ โอกาสหน้าผมจะแวะมาอุดหนุนใหม่

A : ได้ค่ะ ขอบคุณค่ะ

โดยสรุปร้าน Orn The Road เป็นร้านขายเบอเกอร์ Food Truck ในย่านทองหล่อ ซึ่ง  
คุณอร มีความชื่นชอบในธุรกิจรูปแบบนี้และอึดตัวกับธุรกิจร้านอาหารแบบเดิมที่มีต้นทุนค่าเช่าที่ที่  
สูงมาก เธอเลือกใช้รถบรรทุกขนาดเล็ก มือหนึ่งเนื่องจากเธอไม่รู้ว่าจะไปหารถบรรทุกขนาดเล็กมือ  
สองที่เชื่อถือได้ที่ใด และเธอต้องเสียเวลาในการหาซัพพลายเออร์ในด้านต่างๆในการประกอบธุรกิจ  
นี้ซึ่งต้องใช้เวลากว่า 6 เดือนจึงเริ่มต้นธุรกิจได้

6) ร้าน ปานชีวา กาแฟไทย

ร้าน ปานชีวา กาแฟไทย เป็นร้านขายเครื่องดื่ม กาแฟซอง ซึ่งผู้ประกอบการของร้านเดิม  
ที่เป็นแม่บ้าน และมีความคิดที่จะหารายได้เพิ่มเติม

Q : สวัสดีครับพี่ ผมขออนุญาตถามถึงที่มาของแนวคิดธุรกิจของร้านปานชีวา กาแฟไทยนิดนึงได้  
ไหมครับ

A : ได้ค่ะ

Q : ครับตอนนี้ร้านเปิดมานานหรือยังครับ แล้วทำไมถึงทำธุรกิจเป็น Food Truck

A : เปิดมา 7-8 เดือนแล้วค่ะ คือปกติพี่จะปั่นขนมปังขายส่งตาม Facebook แต่พอดีพี่ต้องไปรับลูก เพราะน้องเขาเพิ่งเข้าโรงเรียนและค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงลูกเพิ่มขึ้นพี่จึงตัดสินใจทำเป็นรถ เพราะตอนช่วงเย็นพอเลิกขายพี่ก็ขับไปรับลูกได้ด้วยค่ะ

Q : แล้วรถนี้ พี่ซื้อเป็นมือ 1 หรือมือสองครับ

A : มือหนึ่งค่ะ รถเงินมือสองนี้ไม่ได้เลยนะ พี่ไม่กล้าเสี่ยง เราเป็นผู้หญิงด้วยกลัวรถมันมีปัญหา

Q : แล้วยังไงไม่แพงเกินไปหรือครับ

A : สำหรับพี่ก็ไม่นะค่ะ ก็แทนที่จะซื้อรถใหม่ เราก็เอาไปลงทุนแทนค่ะ

Q : ครั้นถ้าฉันผมไม่รบกวนเวลาที่พี่แล้วครับ ขอบคุณมากครับ

A : ไม่เป็นไรค่ะ ขอบคุณค่ะ

โดยสรุปร้าน ปานชีวา กาแฟไทย เริ่มต้นจากการต้องการหารายได้เสริมให้กับครอบครัวและเลือกทำเป็นรถบรรทุกขนาดเล็กเนื่องจากสามารถขับไปรับลูกซึ่งกำลังเริ่มเข้าสู่วัยเรียนได้ด้วย โดยผู้ประกอบการเลือกใช้รถบรรทุกขนาดเล็กมือหนึ่งเนื่องจากไม่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในเรื่องรถ



ภาพที่ 23 ผู้ประกอบการร้านปานชีวา กาแฟไทย

#### 7) ร้านลินรถ นมสด

ร้านลินรถ นมสด เป็นร้านขายเครื่องดื่มที่ขายทั้งเครื่องดื่มและขนมปังปิ้งบริเวณหน้าตึก มิว ของวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล แนวคิดในการเริ่มต้นธุรกิจดังนี้



ภาพที่ 24 ผู้ประกอบการร้านลิตรถนมสด

Q : สวัสดีครับพี่ ผมขออนุญาตสอบถามแนวคิดในการเริ่มธุรกิจของพี่นิดนึงนะครับ

A : ได้เลยครับ

Q : ก่อนหน้านี้พี่ประกอบอาชีพอะไรมาก่อนหรือครับ แล้วทำไมถึงอยากทำธุรกิจเป็น Food Truck ละครับ

A : พี่เป็นทหารตรงวิภาวดีนี่เองค่ะ ส่วนเรื่องของที่อยากเป็น Food Truck เพราะ พี่อยากหาพื้นที่ขายอาหารริมทางนี่แหละค่ะ

Q : ปกติบริเวณนี้จอดขายได้หรือครับ

A : จริงๆก็ไม่ได้นะ แต่พี่รู้จักผู้ใหญ่เขาแนะนำให้มาขายตรงนี้พี่ก็เลยได้มาขายนี่แหละครับ

Q : ครับ แล้วรถ คันนี้ ชื่อมือหนึ่ง หรือ มือสอง ครับ

A : มือหนึ่งค่ะ พี่ไม่ค่อยชอบรถมือสอง ยังเป็นรถจีนนี่ไม่ได้เลย

Q : ถ้าเป็นรถญี่ปุ่นละครับ Suzuki Carry

A : จริงๆพี่อยากได้นะแต่มันแพงกว่า Dong Feng พี่เลยเลือก Dong Feng

Q : โอเค ครับ โดยสรุปคือที่ต้องการเป็นรถมือหนึ่งใช่ไหมครับ แม้ว่าจะเป็นรถญี่ปุ่นมือสองก็คงไม่เอาใช่ไหมค่ะ

A : ใช่ค่ะ พี่ไม่อยากเอามาซ่อมอีกที่วาร์ตাইม์ออกจากโรงงานน่าจะยังดีกว่าค่ะ

Q : โอเคครับ งั้นผมไม่รบกวนเวลาที่แล้วครับ ขอบคุณมากครับ

A : ได้ค่ะ

โดยสรุป ผู้ประกอบการร้านลินรถขานม นมสดมีความต้องการจะดำเนินธุรกิจในรูปแบบนี้เนื่องจากเธอสามารถเข้ามาประกอบการบนพื้นที่ดังกล่าวได้ และ เธอไม่เลือกรถมือสองเนื่องจากไม่มีความมั่นใจและไม่ต้องการมีปัญหาซ่อมรถจุกจิก



## ภาคผนวก ง

### ระเบียบการประมูลและเงื่อนไขการชำระเงินของบริษัท สหการประมูล จำกัด

- 1) ผู้ประมูลควรตรวจสอบสภาพรถและข้อมูลรถที่ตัวรถก่อนทำการประมูล
- 2) ผู้เข้าร่วมประมูลต้องมัดจำค่าป้ายหมายเลขผู้ประมูล 20,000 บาท ด้วยเงินสด หรือ แคนเชียร์เช็ค
- 3) กรณีต้องการจัดไฟแนนซ์หรือเช่าซื้อติดต่อบริษัทที่ฝ่ายเช่าซื้อ ก่อนทำการประมูล
- 4) แสดงเจตนาการซื้อรถยนต์ด้วยวิธียกป้ายหมายเลขประมูลเท่านั้น โดยเริ่มการประมูลจากราคากลาง
- 5) ผู้ชนะการประมูลต้องลงลายมือชื่อในเอกสารหลักฐานการประมูลและชำระเงินมัดจำ
  - 6) กรณีที่ประมูลรถยนต์ได้ ต้องชำระเงินดังนี้
    - 6.1 ชำระเงินในวันประมูล
      - วางเงินมัดจำ 10% ของราคาการรถยนต์ที่ประมูลได้ โดยชำระเงินเป็นเงินสด หรือบัตรเครดิตวีซ่าการ์ด, บัตรเครดิตมาสเตอร์การ์ด (กรณีชำระด้วยบัตรเครดิตจะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมในการใช้บัตรเครดิตเป็นเงินสด)
      - ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% ของเงินมัดจำ (กรณีรถที่มีภาษีมูลค่าเพิ่ม)
      - ค่าดำเนินการ 8,560 บาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
      - ค่าดำเนินการ รถ 6 ล้อ ขึ้นไป 10,700 บาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
    - 6.2 ชำระเงินส่วนที่เหลือภายในวันที่กำหนด
  - 7) ผู้ประมูลได้ตรวจสอบสภาพรถยนต์ และ อุปกรณ์ประจำรถยนต์ภายหลังการประมูล โดยบริษัท สหการประมูล จะออกใบตรวจสอบสภาพรถแก่ผู้ชนะการประมูลเป็นหลักฐานเพื่อใช้ยืนยันในวันรับรถ กรณีที่ผู้ชนะการประมูลไม่ยอมตรวจสอบสภาพรถยนต์ บริษัทฯถือว่าสละสิทธิ์และไม่สามารถเรียกร้องค่าเสียหายใดๆที่เกิดขึ้น
  - 8) ผู้ชนะการประมูลมีความประสงค์ขอเปลี่ยนชื่อผู้ซื้อหลังจากหนังสือสัญญาออกแล้ว บริษัทฯจะดำเนินการเปลี่ยนให้ หากมีเหตุผลอันสมควร โดยคิดค่าใช้จ่ายดังนี้
    - รถที่ประมูลได้ราคาขยับน้อยกว่า 10,000 บาท ต้องชำระค่าเปลี่ยนชื่อผู้ประมูลคันละ 3,000 บาท ต่อการเปลี่ยนชื่อ 1 ครั้ง

-รถที่ประมูลได้ราคาตั้งแต่ 10,000 บาท ต้องชำระค่าเปลี่ยนชื่อผู้ประมูลร้อยละ 30 ของราคาจบการประมูล

9) ผู้ประมูลรถยนต์ได้จะต้องรับผิดชอบค่าธรรมเนียม ค่าภาษี ค่าปรับ ค่าจดทะเบียน ในการขอใช้รถใหม่ (กรณีรถยนต์ที่ประมูลได้มีการแจ้งหยุดการใช้รถไว้) และเงินเพิ่มภาษีนิติบุคคล (รถประมูลแบบนิติบุคคลและประมูลแบบรถส่วนบุคคลไม่เกิน 2 ต่อ) รวมทั้งค่าใช้จ่ายอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับการจดทะเบียน โอนและการรับโอนกรรมสิทธิ์รถยนต์





## ภาคผนวก จ

## รายการประมูล Suzuki รุ่น Carry จาก บริษัท สหการประมูล จำกัด ในปี 2013-2014

ตารางที่ 27 รายการประมูล Suzuki รุ่น Carry จาก บริษัท สหการประมูล จำกัด ในปี 2013-2014

วันที่ประมูล	ชื่อ	รุ่น	ปี	สี	ซีซี	เลขไมล์	ราคาเปิด	ราคาจบ
23/8/2014	SUZUKI	CARRY	2013	ขาว	1.6	8669	98,000	110,000
16/8/2014	SUZUKI	CARRY	2013	ขาว	1.6	35996	200,000	200,000
9/8/2014	SUZUKI	CARRY	2012	ขาว	1.6	86427	120,000	178,000
31/7/2014	SUZUKI	CARRY	2008	ขาว	1.6	113983	100,000	128,000
24/7/2014	SUZUKI	CARRY	2010	ขาว	1.6	171377	120,000	120,000
10/7/2014	SUZUKI	CARRY	2008	ขาว	1.6	156007	100,000	80,000
3/7/2014	SUZUKI	CARRY	2009	ขาว	1.6	104562	120,000	128,000
14/6/2014	SUZUKI	CARRY	2008	ขาว	1.6	116633	100,000	100,000
29/5/2014	SUZUKI	CARRY	2008	ขาว	1.6	197771	100,000	140,000
15/5/2014	SUZUKI	CARRY	2009	ขาว	1.6	45666	120,000	136,000
15/5/2014	SUZUKI	CARRY	2012	ขาว	1.6	21490	160,000	160,000
24/4/2014	SUZUKI	CARRY	2010	ขาว	1.6	182302	120,000	126,000
19/4/2014	SUZUKI	CARRY	2013	ขาว	1.6	37236	180,000	198,000
5/4/2014	SUZUKI	CARRY	2007	ขาว	1.6	204173	120,000	120,000
15/3/2014	SUZUKI	CARRY	2013	ขาว	1.6	60510	180,000	188,000
1/3/2014	SUZUKI	CARRY	2009	ขาว	1.6	154558	100,000	134,000
27/2/2014	SUZUKI	CARRY	2008	ขาว	1.6	92078	120,000	128,000
15/2/2014	SUZUKI	CARRY	2012	ขาว	1.6	59689	120,000	160,000
25/1/2014	SUZUKI	CARRY	2013	ขาว	1.6	24460	200,000	230,000
23/1/2014	SUZUKI	CARRY	2007	ขาว	1.6	195765	80,000	104,000
12/12/2013	SUZUKI	CARRY	2008	ขาว	1.6	165141	110,000	96,000
7/12/2013	SUZUKI	CARRY	2008	ขาว	1.6	118442	100,000	100,000
5/11/2013	SUZUKI	CARRY	2012	ขาว	1.6	52268	160,000	147,000
17/10/2013	SUZUKI	CARRY	2008	ขาว	1.6	156689	80,000	132,000
12/10/2013	SUZUKI	CARRY	2012	ขาว	1.6	26320	120,000	144,000
29/9/2013	SUZUKI	CARRY	2010	ขาว	1.6	54662	150,000	162,000
8/9/2013	SUZUKI	CARRY	2013	ขาว	1.6	3498	210,000	210,000
15/8/2013	SUZUKI	CARRY	2008	ขาว	1.6	226406	130,000	148,000
27/6/2013	SUZUKI	CARRY	2007	ขาว	1.6	166612	120,000	130,000
22/6/2013	SUZUKI	CARRY	2009	ขาว	1.6	119164	187,000	187,000
11/5/2013	SUZUKI	CARRY	2008	ขาว	1.6	69467	110,000	134,000
27/4/2013	SUZUKI	CARRY	2010	ขาว	1.6	166052	140,000	196,000
6/4/2013	SUZUKI	CARRY	2008	ขาว	1.6	118511	180,000	196,000
23/2/2013	SUZUKI	CARRY	2010	ขาว	1.6	48868	180,000	224,000
23/2/2013	SUZUKI	CARRY	2008	ขาว	1.6	193631	150,000	150,000
8/1/2013	SUZUKI	CARRY	2010	ขาว	1.6	71936	230,000	230,000
2/1/2013	SUZUKI	CARRY	2011	ขาว	1.6	40,702	208,000	260,000