

การศึกษาความเป็นไปได้ในการเข้าสู่ตลาดของธุรกิจ
การผลิตและการจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสอง เพื่อธุรกิจเคลื่อนที่ “Trucksolute”



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์เรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการเข้าสู่ตลาดของธุรกิจการผลิตและจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสอง เพื่อธุรกิจเคลื่อนที่ “Trucksolute” ฉบับนี้มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาหาข้อมูลและโอกาสความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจการผลิตและจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ เพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้ที่สนใจธุรกิจประเภทนี้สามารถดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี และทำให้ประสบความสำเร็จได้ในอนาคต

ทางผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงแก่ อาจารย์ที่ปรึกษา ประธานกรรมการ และคณะกรรมการที่ปรึกษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ธนพล วีราสา อาจารย์กฤษกร สุขเวชชวรกิจ อาจารย์ชเนศ สำเร็จแพทย์ และอาจารย์ตรียุทธ พรหมศิริ ที่กรุณาให้คำปรึกษาจนทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้เกิดขึ้นมาได้ ขอขอบพระคุณอาจารย์กฤษกร สุขเวชชวรกิจ เป็นอย่างสูงที่กรุณาให้คำปรึกษาด้านกลยุทธ์การตลาดและคำแนะนำที่มีประโยชน์แก่ผู้วิจัย ขอขอบพระคุณเจ้าของธุรกิจในรูปแบบร้านค้าเคลื่อนที่ (Food Truck) ต่างๆ ที่ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์และแนวคิดในการเริ่มดำเนินธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่นี้ขึ้นมา

สุดท้ายนี้ทางผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณสมาชิกในครอบครัว ที่ให้การสนับสนุนและเป็นกำลังใจสำคัญตลอดมา ขอขอบพระคุณเพื่อนๆร่วมทีมและเพื่อนๆในห้องทุกท่านที่สละเวลาแบ่งปันข้อมูลอันมีคุณค่า ตลอดจนคณะครูอาจารย์ทุกท่านสำหรับความรู้และคำปรึกษา ขอขอบพระคุณบรรยากาศการเรียนการสอนชั้นแนวหน้าที่เจ้าหน้าที่ทุกท่านในวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดลมอบให้

กมล เตชะโสภณมณี

บทสรุปผู้บริหาร

บริษัท Trucksolute จำกัด จัดตั้งขึ้นเพื่อจำหน่ายรถบรรทุกเพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่สามารถช่วยกลุ่มผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีเงินทุนในการเริ่มต้นธุรกิจที่น้อย และไม่มีเวลาเชี่ยวชาญในเรื่องของรถบรรทุกให้สามารถเริ่มต้นธุรกิจได้โดยสะดวก โดยทาง Trucksolute จะดำเนินธุรกิจในลักษณะ One Stop Service ซึ่งเริ่มต้นตั้งแต่จัดซื้อรถบรรทุกขนาดเล็กมือสอง มีทีมช่างผู้เชี่ยวชาญในการซ่อมและดัดแปลงให้ตัวรถมีความเหมาะสมกับการใช้งานในรูปแบบของธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ พร้อมทั้งออกแบบตู้ทั้งภายนอกและภายในให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า และมีบริการซ่อมรถนอกสถานที่

ในปัจจุบันผู้ประกอบการยุคใหม่ได้หันมาพัฒนาการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายตามสถานที่ต่างๆ โดยอาศัยรถบรรทุกที่ดัดแปลงพื้นที่สำหรับการบรรทุกมาเป็นพื้นที่สำหรับการประกอบธุรกิจ โดยเห็นได้อย่างชัดเจนจากแนวโน้มการเติบโตของรถบรรทุกดัดแปลงพื้นที่สำหรับประกอบธุรกิจที่พบเห็นได้ทั่วไปบนท้องถนน หรือ ตามแหล่งข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต และทางสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ ที่ทำการแนะนำและรีวิวร้านอาหารที่น่าสนใจจากแหล่งต่างๆ ทั่วประเทศไทย ซึ่งจากการเข้าไปสัมภาษณ์ผู้ประกอบการส่วนหนึ่ง พบว่ากลุ่มผู้ประกอบการเหล่านี้มีปัญหาในการเริ่มต้นธุรกิจที่คล้ายคลึงกัน เช่น ปัญหาในการหาซื้อรถบรรทุกขนาดเล็กในราคาที่เหมาะสม เสียเวลาในการหารถบรรทุกขนาดเล็กจากหลายๆ เต็มที่ รถบรรทุกขนาดเล็กที่ซื้อมาไม่มีคุณภาพต้องเสียเวลาและเงินทุนในการนำรถเข้าอู่ซ่อม เสียเวลาในการหาผู้ผลิตตู้ที่สามารถผลิตตู้ได้ตามต้องการ และใช้เงินลงทุนที่สูงในการผลิตและตกแต่งตู้

จากการศึกษาพฤติกรรมของผู้ที่มีความสนใจและอยากมีธุรกิจเป็นของตัวเองในรูปแบบธุรกิจรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ โดยการสร้างเพจผ่านทาง Facebook และใช้ชื่อว่า Food Truck Solution พบว่าในช่วงเวลาเพียง 1 เดือน 15 วัน มีผู้สนใจกด Like เพจเป็นจำนวน 2,317 ราย และมีผู้ที่เข้ามาติดต่อสอบถามขอข้อมูลเพิ่มเติมเป็นจำนวน 42 ราย แสดงให้เห็นว่าผู้ที่สนใจธุรกิจประเภทนี้มีความสนใจที่จะเลือกซื้อรถบรรทุกเล็กจากประเทศญี่ปุ่นมือสอง เพื่อทำการดัดแปลง เนื่องจากลงทุนไม่สูงมากและมั่นใจคุณภาพของรถบรรทุกเล็กจากประเทศญี่ปุ่นมากกว่ารถบรรทุกเล็กจากประเทศจีน

บทสรุปผู้บริหาร (ต่อ)

จากปัญหาดังกล่าวข้างต้น ทำให้พบโอกาสทางธุรกิจในการผลิตและจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองที่ดัดแปลงพื้นที่สำหรับบรรทุกมาเป็นพื้นที่สำหรับการประกอบธุรกิจสำหรับธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ ในลักษณะ On Stop Service ซึ่งยังไม่มีในประเทศไทย และเพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการรายใหม่ให้สามารถเริ่มต้นธุรกิจได้อย่างสะดวกสบาย และมีค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม โดยจุดแข็งของ Trucksolute คือ จัดซื้อรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองในราคาที่ถูกลงกว่าราคาตลาด เนื่องจากบริษัทมีประสบการณ์ในการจัดซื้อและประมูลรถมือสองผ่านบริษัท สหการประมูล จำกัด และธนาคารเกียรตินาคิน ประกอบกับปัจจุบันตัวผู้เขียน นายกมล เตชะโสภณมณี ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายรถบรรทุกไม่ติดเวลาอยู่แล้ว จึงทำให้มีความรู้และความเชี่ยวชาญในเรื่องของรถบรรทุกพร้อมทั้งมีทีมงานผู้เชี่ยวชาญในการซ่อมและดัดแปลงให้ตัวรถมีความเหมาะสมกับการใช้งานในรูปแบบของธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ สามารถออกแบบตู้ทั้งภายนอกและภายในให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า และมีบริการซ่อมรถนอกสถานที่

Trucksolute ได้กำหนดกลุ่มเป้าหมาย คือ บุคคลทั่วไปหรือพนักงานบริษัท ที่ต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจ และมีความสนใจในการประกอบธุรกิจในรูปแบบของการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มบนหลังรถบรรทุก โดยในช่วงเริ่มต้น Trucksolute จะใช้สื่อออนไลน์ในการสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมาย เช่น Facebook YouTube Instagram Twitter และเว็บไซต์ Pantip.com มีการให้คำแนะนำแก่ลูกค้ารายเก่าที่แนะนำลูกค้ารายใหม่ๆมาซื้อรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่กับทาง Trucksolute และ Trucksolute จะทำการฝากวางแผ่นพับตามธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ต่างๆ เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มาซื้อสินค้าและบริการ และมีความต้องการที่จะเริ่มต้นธุรกิจประเภทนี้

สารบัญ

หัวข้อ	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญ	จ
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูปภาพ	ซ
บทที่ 1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ	1
1.1 ความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจ	1
บทที่ 2 แนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ	4
2.1 ภาพรวมของบริษัท	4
2.2 รายละเอียดผลิตภัณฑ์	5
2.2.1 รถบรรทุกขนาดเล็ก	5
2.2.2 ตู้หลังกระบะ	6
2.3 รูปแบบธุรกิจ	8
2.3.1 กระบวนการในการดำเนินธุรกิจของ Trucksolute	8
2.4 คุณค่าที่ได้รับจากสินค้าและบริการ	12
2.4.1 ช่วยสร้างธุรกิจอิสระเคลื่อนที่บนหลังกระบะรถบรรทุก	12
2.4.2 ช่วยลดต้นทุนในการซื้อรถบรรทุกเพื่อประกอบธุรกิจ	12
2.4.3 ช่วยลดเวลาในการเริ่มจัดตั้งธุรกิจ	12
บทที่ 3 การศึกษากลุ่มเป้าหมาย	13
3.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	13
3.1.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	13
3.2 การคาดการณ์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	13
บทที่ 4 การกำหนดกลยุทธ์และแผนการตลาด	15
4.1 สรุปความต้องการในรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อธุรกิจ SME Mobility	15
4.1.1 ลักษณะของรถที่ต้องการ	15

สารบัญ (ต่อ)

4.1.2	รุ่นรถที่ต้องการ	16
4.1.3	ประเภทธุรกิจที่สนใจจะประกอบการด้วยรถบรรทุกขนาดเล็ก	16
4.1.4	ระดับราคาที่ถูกค้ายินดีจ่าย	16
4.2	กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategies)	17
4.2.1	กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)	17
4.2.2	กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)	18
4.2.3	กลยุทธ์ด้านช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channel Strategy)	19
4.2.4	กลยุทธ์ด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ (IMC Strategy)	21
บทที่ 5	บทสรุปและข้อเสนอแนะในการเริ่มต้นธุรกิจ	22
	บรรณานุกรม	24
	ภาคผนวก	25
	ภาคผนวก ก ตัวอย่างแบบสอบถาม	26
	ภาคผนวก ข ผลการตอบแบบสอบถาม	28
	ภาคผนวก ค บทสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ Food Truck	31
	ภาคผนวก ง ระเบียบการประมูลและเงื่อนไขการชำระเงินของ บริษัท สหการประมูล จำกัด	44
	ภาคผนวก จ ราคาประมูลรถยี่ห้อ Suzuki รุ่น Carry จาก บริษัท สหการประมูล จำกัด ในปี 2013 – 2014	46
	ประวัติผู้วิจัย	48

สารบัญตาราง

ตาราง

หน้า

- 1 แสดงประเภทกิจการที่มียอดจดทะเบียนพาณิชย์สูงสุด 10 อันดับแรกในปี 2555
- 2 แนวคิดของผู้ประกอบการในรูปแบบ SME Mobility และปัญหาที่พบในการเริ่มต้นธุรกิจ
- 3 แสดงการเปรียบเทียบราคาของรถบรรทุกขนาดเล็กพร้อมตู้ Suzuki Carry Dongfeng Saver และ Trucksolute
- 4 ราคาประมูลรถตู้หือ Suzuki รุ่น Carry จาก บริษัท สหการประมูล จำกัด ในปี 2013 - 2014



สารบัญรูปภาพ

ภาพ	หน้า
1	ตราสินค้าของ Trucksolute
2	ตัวอย่างรถบรรทุกขนาดเล็ก Suzuki Carry พร้อมตู้ขนาด 2.2 x 1.6 x 1.8 ลูกบาศก์เมตร
3	รายละเอียดของชิ้นส่วนต่างๆของผู้ท้ายกระบะรถ
4	รถบรรทุกขนาดเล็ก Suzuki Carry พร้อมตู้RVมือสอง ดัดแปลง สำหรับธุรกิจเคลื่อนที่
5	แสดงกระบวนการในการดำเนินธุรกิจของ Trucksolute
6	แสดงกระบวนการรับชำระเงินของ Trucksolute ในรูปแบบเงินเชื่อ
7	แสดงลักษณะรถที่ลูกค้าต้องการ
8	แสดงประเภทธุรกิจที่กลุ่มลูกค้าสนใจ
9	แสดงระดับราคาที่กลุ่มลูกค้ายินดีที่จะจ่าย
10	แสดงรถยนต์ SUZUKI CARRY ที่หน้า โซลาร์รูม Trucksolute
11	แสดงหน้าเพจ Facebook ของ Trucksolute
12	ผู้ประกอบการที่ตลาดนัดรถไฟรัชดา
13	ผู้ประกอบการที่ตลาดนัดรถไฟโบราณ
14	บรรยากาศงาน SME Thailand Expo 2014
15	ร้าน Kofuku สาขาลาดพร้าว 18
16	คุณชัช ผู้ประกอบการร้าน Kofuku
17	รถ Food Truck ของร้าน Mother Trucker
18	คุณอาร์มมี ผู้ประกอบการร้าน Mother Trucker
19	คุณยุพิน ผู้ประกอบการร้าน Pizza Aroy
20	ร้าน Amity Coffee
21	คุณอร ผู้ประกอบการร้าน Orn The Road
22	ผู้ประกอบการร้านปานชีวา กาแฟไทย
23	ผู้ประกอบการร้านลินรถนมสด

บทที่ 1

ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ

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	จำนวนผู้จดทะเบียน (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 แถบบันทึก วีดิทัศน์ 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 จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจในรูป SME Mobility ถึงที่มาของแนวคิดการทำธุรกิจโดยอาศัยรถบรรทุกขนาดเล็กจากร้านอาหารเคลื่อนที่ที่มีชื่อเสียง จำนวน 7 ร้าน ได้แก่ ร้าน Kofuku ทาวน์อินทาวน์ ร้าน Pizza AROY ร้าน Mother Trucker ร้านกาแฟ Amitty ร้านปานชีวากาแฟไทย ร้านลินรณมสคและร้าน Orn The Road สามารถสรุปที่มาของธุรกิจและปัญหาในการเริ่มต้นธุรกิจในรูปแบบ SME Mobility ดังรายละเอียดในตารางที่ 2

ตารางที่ 2 แนวคิดของผู้ประกอบการในรูปแบบ SME Mobility และปัญหาที่พบในการเริ่มต้นธุรกิจ

แนวคิดในการดำเนินธุรกิจในรูปแบบ SME Mobility	ปัญหาในการเริ่มต้นธุรกิจ SME Mobility
<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการต้องการลดต้นทุนค่าเช่าพื้นที่ - ผู้ประกอบการมองเห็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจ ในสถานที่หรือพื้นที่หนึ่งๆแต่ไม่สามารถหาพื้นที่หรือห้องเช่าได้ - ผู้ประกอบการมองว่าธุรกิจรูปแบบนี้มี ความคล่องตัวและสามารถสร้างเอกลักษณ์ให้กับธุรกิจ 	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการร้อยละ 90 ไม่มีความเชี่ยวชาญในด้านรถยนต์ จึงทำให้ผู้ประกอบการบางรายตัดสินใจใช้รถบรรทุกขนาดเล็กมือหนึ่ง ซึ่งทำให้อายุการใช้งานและการประกอบกิจการเพิ่มสูงขึ้น - ผู้ประกอบการที่เลือกใช้รถบรรทุกขนาดเล็กมือสองในการประกอบธุรกิจมักต้องเสียเวลาในการเลือก ซึ่งเห็นที่รถมือสองมีรุ่นที่ต้องการให้เลือกน้อย ทำให้เสียเวลาและเสียโอกาสในการประกอบธุรกิจ - ผู้ประกอบการส่วนมากเสียเวลาในการดัดแปลงตู้หลังรถและมีต้นทุนในการประกอบตู้ค่อนข้างสูง

จากปัญหาและความยุ่งยากในการจัดตั้งธุรกิจอิสระเคลื่อนที่ดังกล่าว ประกอบกับความเชี่ยวชาญในด้านการผลิตและตัดแปรงรถบรรทุกขนาดเล็กของทางผู้ถือหุ้น Trucksolute ที่ปัจจุบันดำเนินกิจการภายใต้แบรนด์ โค้ง-บางปิ้ง ซึ่งประกอบธุรกิจตัดแปรงและซ่อมแซมรถบรรทุกเล็กมาเป็นเวลากว่า 10 ปี ทางกลุ่มจึงเห็นโอกาสในการเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือผู้ที่สนใจอยากเป็นผู้ประกอบการในรูปแบบธุรกิจอิสระเคลื่อนที่ ในด้านการจัดจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองพร้อมตู้หลังกระบะ และบริการตกแต่งภายในตามที่ลูกค้าต้องการ



บทที่ 2

แนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ

2.1 ภาพรวมของบริษัท

ชื่อบริษัท: บริษัท Trucksolute จำกัด

รูปแบบธุรกิจ: จัดจำหน่ายและออกแบบรถบรรทุกเพื่อธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่

สินค้าและบริการ: ผลิตและรับออกแบบรถบรรทุกขนาดเล็กให้แก่เจ้าของวิสาหกิจขนาดเล็ก ที่สนใจจะประกอบกิจการบนหลังกระบะรถและต้องการสร้างความโดดเด่นแตกต่างให้กับแบรนด์สินค้าของตน โดยรถที่ Trucksolute เลือกใช้เป็น รถมือสองที่ได้คัดเลือกมาแล้วว่ามีคุณภาพดีและดำเนินการ ดัดแปลงโดยสามารถออกแบบตัวให้ตรงกับความต้องการและงบประมาณของผู้ประกอบการมากที่สุด รวมถึงมีบริการหลังการขายและ รับประกันตัวรถสูงถึง 6 เดือน จึงมั่นใจได้ว่ามาที่ Trucksolute ที่เดียวสามารถตอบสนองความต้องการได้ทุกอย่าง

วิสัยทัศน์: Trucksolute ต้องเป็นบริษัทชั้นนำที่ผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่นึกถึง และมั่นใจในการซื้อรถบรรทุกเล็กมือสองของบริษัท

พันธกิจ: Trucksolute ผลิตและออกแบบรถบรรทุกเพื่อประกอบธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่รวมถึงให้บริการช่างซ่อมถึงที่

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ: Trucksolute มุ่งเน้นที่จะเป็นแบรนด์ที่เมื่อต้องการประกอบธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ลูกค้าจะต้องเลือกใช้บริการและมุ่งมั่นจะสร้างแบรนด์รถบรรทุกเล็กอเนกประสงค์เพื่อวิสาหกิจขนาดย่อมอันดับหนึ่งของประเทศ

เป้าหมายด้านการตลาด: Trucksolute จะเป็นบริษัทผู้ผลิตและให้บริการเกี่ยวกับรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อประกอบธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ ที่เป็นที่ยู่อัก ระดับประเทศโดยจะมุ่งมั่นด้านสื่อประชาสัมพันธ์และออกงาน

แสดงสินค้าเพื่อให้ผู้ประกอบการที่สนใจได้รู้จักรวมถึงมีการ
บอกต่อถึงบริการหลังการขายที่น่าประทับใจ ที่ให้มากกว่าคำว่า
คุ้มค่าที่สุด

ตราสินค้า:



ภาพที่ 1 ตราสินค้าของ Trucksolute

ธุรกิจผู้ผลิตและออกแบบรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อประกอบธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่
Trucksolute เลือกใช้รถมือสองจากผู้ผลิตรถบรรทุกขนาดเล็กจากประเทศญี่ปุ่นเป็นหลัก โดย
รายละเอียดของผลิตภัณฑ์และรูปแบบธุรกิจมีดังต่อไปนี้

2.2 รายละเอียดผลิตภัณฑ์

2.2.1 รถบรรทุกขนาดเล็ก

รถบรรทุกเล็กมือสอง Suzuki รุ่น Carry พร้อมตู้ทำใหม่สามารถเปิดได้ 3 ด้าน
ออกแบบและติดตั้งอุปกรณ์ภายในตามที่ลูกค้าต้องการ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1) เครื่องยนต์รหัส G16A ลูกค้าสามารถเลือกใช้เชื้อเพลิงได้ทั้งน้ำมันเบนซิน หรือ
แก๊สLPG เครื่องยนต์ Trucksolute มีการดัดแปลงโดยใส่ไดชาร์จเพิ่มอีกหนึ่งลูก และ แบตเตอรี่เพิ่ม
อีกหนึ่งลูกเพื่อใช้กับระบบไฟส่องสว่างภายในพื้นที่หลังกระบะรถบรรทุก

2) Trucksolute จะเพิ่มจำนวนชั้นของแหวนรับน้ำหนักที่ด้านหลังของตัวรถเพื่อใช้รับ
น้ำหนักของพื้นที่หลังกระบะรถบรรทุก

3) ติดตั้งหม้อแปลงระบบไฟฟ้าให้เป็นขนาด 220 โวลต์ จากปกติ 9-11 โวลต์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้ประกอบกิจกรรมต่างๆ ส่วนของพื้นที่หลังกระบะรถไฟฟ้า เช่น เสียบปลั๊ก หรือ ต่อลำโพง เป็นต้น

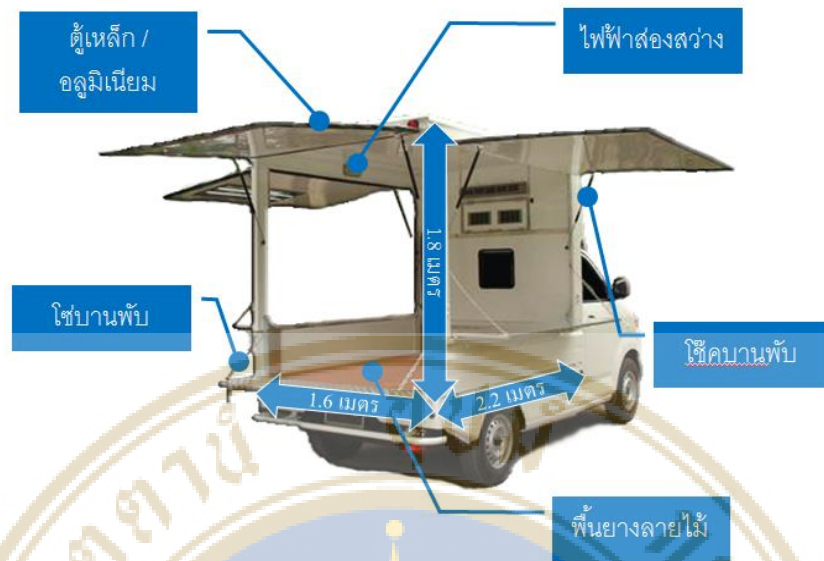
2.2.2 ตู้หลังกระบะ

1) ตู้เหล็กทรงเหลี่ยม

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 เพศชายโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 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

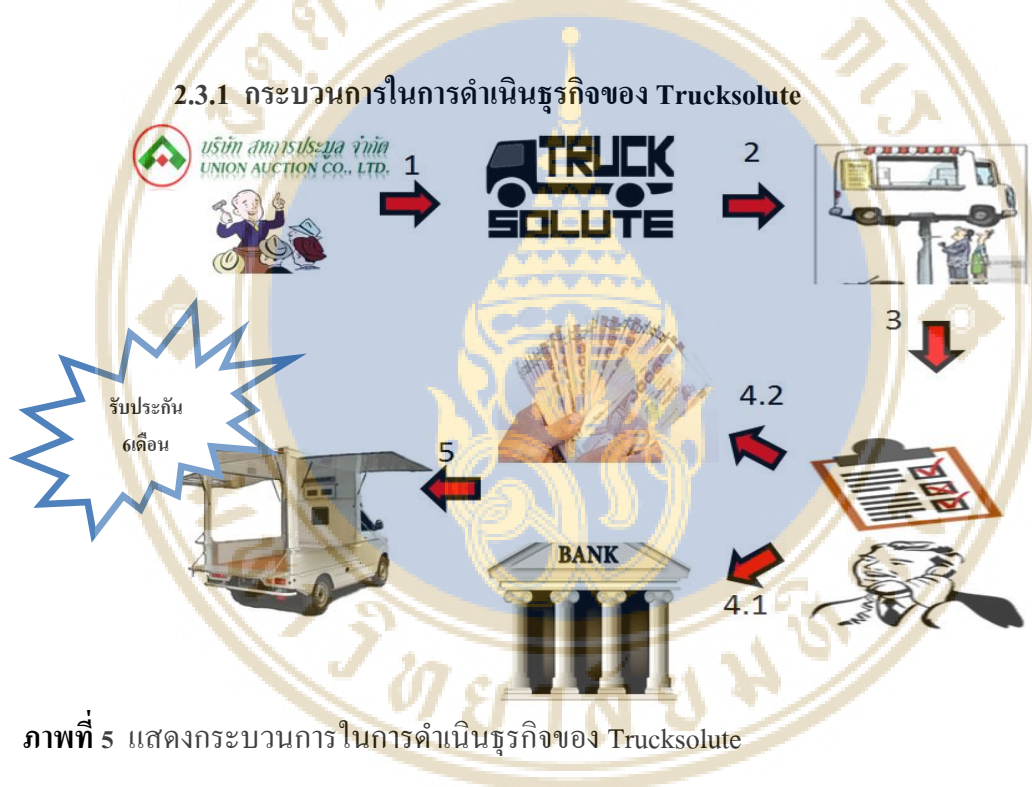
นอกจากตู้รูปทรงเหลี่ยมแล้ว ทาง Trucksolute มีการนำตู้ทรง RV มือสอง จากประเทศญี่ปุ่นมาประยุกต์ใช้สำหรับ ลูกค้าที่ต้องการตู้ที่มีรูปทรงเป็นเอกลักษณ์ โดย Trucksolute จะดัดแปลงประตูหน้าต่างของตู้ ให้สอดคล้องกับลักษณะของการใช้งานของลูกค้าและทำสีตู้ใหม่



ภาพที่ 4 รถบรรทุกขนาดเล็ก Suzuki Carry พร้อมตู้RVมือสอง ดัดแปลง สำหรับธุรกิจเคลื่อนที่

2.3 รูปแบบธุรกิจ

Trucksolute ดำเนินธุรกิจจัดจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสอง ซึ่งดัดแปลงเพื่อใช้สำหรับกิจร้านค้าเคลื่อนที่ (SME-Mobility) ในรูปแบบ One Stop Service โดยจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสอง ซึ่งได้รับการดัดแปลงซ่อมแซมโดยทีมช่างที่มีความเชี่ยวชาญในการซ่อมรถบรรทุก พร้อมติดตั้งตู้ท้ายกระบะ และบริการตกแต่งทั้งภายในและภายนอกรถ ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นบุคคลที่สนใจอยากมีธุรกิจเป็นของตนเอง และต้องการประกอบธุรกิจในรูปแบบ SME Mobility และต้องการประกอบธุรกิจโดยใช้รถบรรทุกขนาดเล็กมือสอง โดยช่องทางจัดจำหน่ายของทาง Trucksolute จะผ่านทางโชว์รูมของ Trucksolute และมีการประชาสัมพันธ์ผ่านทางเพจ Facebook : Food Truck Solution



ภาพที่ 5 แสดงกระบวนการในการดำเนินธุรกิจของ Trucksolute

จากภาพที่ 5 กระบวนการในการดำเนินธุรกิจของ Trucksolute

1. จัดหารถบรรทุกขนาดเล็กโดยการประมูลรถจากบริษัทรับจัดไฟแนนซ์ หรือ รับซื้อรถมือสองหากมีผู้ต้องการขาย และ จัดหาตู้ RV มือสอง จากผู้นำเข้าอะไหล่รถบรรทุกย่านเชียงกง
2. ตรวจสอบสภาพรถ และดัดแปลงให้พร้อมใช้งาน และผลิตตู้หลังกระบะรถ
3. ติดต่อลูกค้า โดยลูกค้าสามารถเดินทางมาดูรถที่โชว์รูม Trucksolute

4. เมื่อตกลงเงื่อนไขต่างๆ ได้ ลูกค้าชำระเงิน โดยมีรูปแบบชำระเงินสดเต็มจำนวน และ เงินผ่อนผ่านบริษัทรับจัดไฟแนนซ์
5. ส่งมอบรถให้กับลูกค้า และรับประกันตัวรถเป็นเวลา 6 เดือน

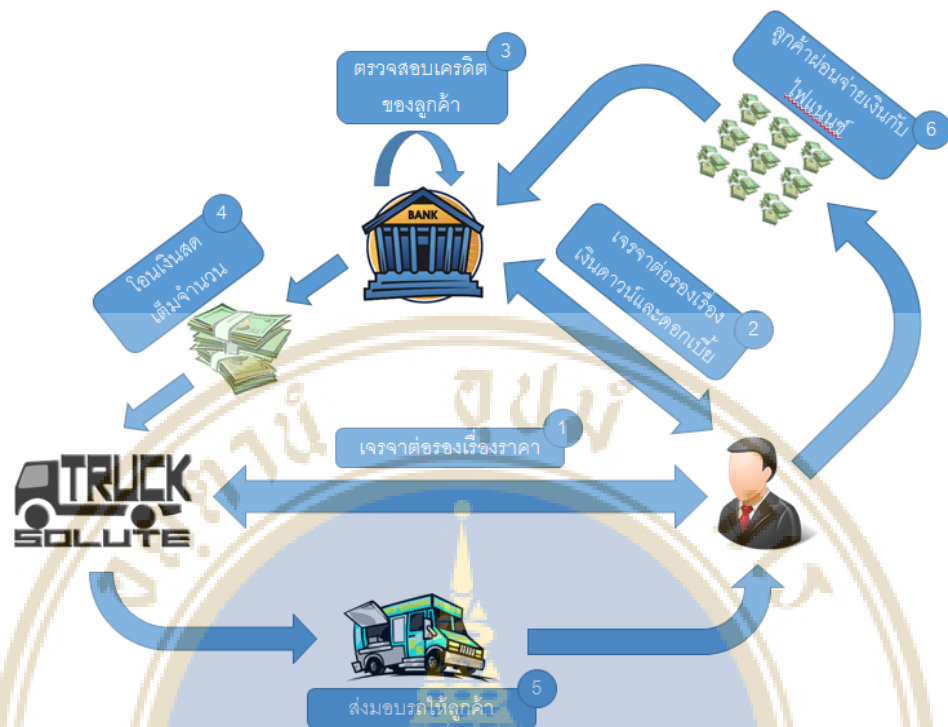
2.3.1.1 การจัดการรถบรรทุกขนาดเล็ก และ ตู้ RV: ประมูลรถบรรทุกขนาดเล็กตามงานประมูลรถได้แก่ สหการประมูล หรือ ธนาคารเกียรตินาคิน ซึ่งจะช่วยให้ต้นทุนในการจัดการรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองค่อนข้างต่ำ หรือ ซื้อรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองจากเด็ทท์รถมือสอง และรับซื้อรถจากผู้ขายรายย่อยหากมีความต้องการรถบรรทุกมากกว่าปกติ ในขณะที่ ตู้ RV มือสอง สามารถหาได้จากแหล่งซื้อขายรถบรรทุกได้แก่ ย่านเชียงกง รัสเซีย และ เชียงกง บางนา

2.3.1.2 การตรวจสอบคุณภาพสินค้า: โดยทั่วไป ในการประมูลจะมีการสตาร์ทเครื่องให้ดูแต่จะไม่มีใครให้ผู้ประมูลทดลองขับ ทำให้ Trucksolute ไม่สามารถตรวจสอบสภาพรถได้อย่างละเอียด Trucksolute จึงจำเป็นที่จะต้องมีการตรวจสอบสภาพรถก่อนนำไปผลิต โดยขั้นตอนแรกจะเริ่มจากการตรวจสอบสภาพเครื่องยนต์ เมื่อเครื่องยนต์อยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน ขั้นตอนที่สองจะตรวจสอบสภาพช่วงล่างของรถ ขั้นตอนต่อไปคือการตรวจสอบภายใน ภายนอก และระบบไฟ ให้ทำงานได้อย่างถูกต้องตามสเปคของรถมือหนึ่ง

- 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. รอบตัวรถหากมีรอบบุงหรือร้าวจะต้องทำการซ่อมให้อยู่ในสภาพที่เรียบเนียน
 2. ทำสีรถสีเนียนสนิทเป็นสีเดียวกันทั้งคัน
 3. ยางขอบกระจกและประตูต้องกันน้ำรั่วซึมได้
 4. ประตูเปิด-ปิด ระบบ ล็อกเป็นปกติ
- ภายใน
 1. เมื่อหมุนกุญแจรถระดับที่หนึ่ง หน้าปัดเรือนไมล์รถต้องติดทุกดวง
 2. เมื่อหมุนพวงมาลัยไปทางขวาและซ้ายสุด ล้อรถต้องหมุนตามไม่มีอาการฟรี
 3. ก้านควบคุมต่างๆทำงานเป็นปกติ
- ระบบไฟฟ้า
 1. ระบบเครื่องปรับอากาศ วิทยุ ทำงานเป็นปกติ
 2. ไฟหน้าส่องสว่าง ทำงานเป็นปกติ
 3. ไฟหลัง ทำงานเป็นปกติ
 4. ไฟเลี้ยว หน้า - หลัง ทำงานเป็นปกติ
- การประกอบผู้เข้ากับตัวรถ
 1. วางโครงเหล็กของตู้
 2. ตัดเหล็กเป็นชิ้นส่วนต่างๆเพื่อรอการประกอบ
 3. ประกอบและยึดจุดเชื่อมต่อตู้เปล่าขึ้นรถ
 - 2.3.1.3 ขั้นตอนการสั่งสินค้า
 1. ถูกค่าเลือกรถที่ต้องการ โดยติดต่อผ่านทางเพจเฟสบุ๊กหรือโทรมาสอบถาม
 2. ถูกค่าเดินทางมาดูรถตัวจริงที่ Trucksolute
 3. ถูกค่าเลือกอุปกรณ์ที่ต้องการจะติดตั้งภายใน
 4. ถูกค่าออกแบบการจัดวางตำแหน่งของอุปกรณ์ โดยใช้เวลาประมาณ 7-10 วัน
 5. หากต้องการตกแต่งภายนอกด้วยสติ๊กเกอร์ สามารถดำเนินการได้ภายใน 3-5 วัน
 6. ทำการตกลงทำสัญญาซื้อขาย โดยแบ่งเป็นชำระเป็นเงินสด หรือชำระเป็นเงินเชื่อผ่านบริษัทไฟแนนซ์

2.3.1.4 กระบวนการชำระหนี้



ภาพที่ 6 แสดงกระบวนการรับชำระหนี้ของ Trucksolute ในรูปแบบเงินเชื่อ

กระบวนการในการรับชำระหนี้ของบริษัทแบ่งเป็น 2 กรณี

1. ชำระเงินสดเต็มจำนวน
 - 1.1. เสร็จจากตกลงราคากับลูกค้า และจัดทำสัญญาซื้อขาย
 - 1.2. รับชำระเงินสดเต็มจำนวน
 - 1.3. ส่งมอบรถให้ลูกค้าโดยตรง
2. ชำระเงินเชื่อผ่านบริษัทรับจัดไฟแนนซ์
 - 2.1. เสร็จจากตกลงราคากับลูกค้า และเงื่อนไขการรับชำระหนี้
 - 2.2. ลูกค้าเสร็จจากตกลงเรื่องเงินคาวนและเงื่อนไขการผ่อนชำระกับบริษัทรับจัดไฟแนนซ์
 - 2.3. บริษัทรับจัดไฟแนนซ์ตรวจสอบเครดิตของลูกค้า และจัดทำเอกสารซื้อขายตามเงื่อนไขที่ตกลง
 - 2.4. บริษัทรับจัดไฟแนนซ์ โอนเงินสดให้กับ Trucksolute เต็มจำนวน
 - 2.5. Trucksolute ดำเนินการส่งมอบรถให้กับลูกค้า
 - 2.6. ลูกค้าผ่อนชำระค่างวดกับทางบริษัทรับจัดไฟแนนซ์

2.3.1.5 กระบวนการส่งมอบรถยนต์กับลูกค้าและการรับประกันสินค้า

Trucksolute จะดำเนินการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าหลังจากได้รับชำระเงินสดจากลูกค้าโดยตรงหรือจากบริษัทรับจัดไฟแนนซ์ โดยลูกค้ามารับที่โชว์รูมโดยตรงหรือจัดส่งตามสถานที่ที่ลูกค้าต้องการ และ Trucksolute จะรับประกันสินค้าภายในระยะเวลา 6 เดือน หลังจากส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า

2.4 คุณค่าที่ได้รับจากสินค้าและบริการ

จากการสอบถามกลุ่มผู้ที่ให้ความสนใจในการประกอบธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่บนหลังกระบะรถบรรทุกเพื่อทราบถึงแนวคิดและความต้องการ (Priority) จึงสามารถจำแนกคุณค่าของธุรกิจได้ดังนี้

2.4.1 ช่วยสร้างธุรกิจอิสระเคลื่อนที่บนหลังกระบะรถบรรทุก

ธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่บนหลังกระบะรถบรรทุก เป็นธุรกิจแนวใหม่ที่มีผู้ให้ความสนใจมากขึ้น โดยจะเห็นได้จากผู้ประกอบการที่เป็น SME Mobility มีเพิ่มมากขึ้นทั้งในกรุงเทพมหานครและจังหวัดอื่นๆ

2.4.2 ช่วยลดต้นทุนในการซื้อรถบรรทุกเพื่อประกอบธุรกิจ

จากการสอบถามกลุ่มตัวอย่าง ที่สนใจธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่จำนวน 42 ราย พบว่าต้องการซื้อรถมือสองจากผู้ผลิตรถจากประเทศญี่ปุ่นทั้งหมด เนื่องจากเชื่อมั่นในคุณภาพและมองว่าไม่จำเป็นต้องซื้อรถมือหนึ่งเพื่อลดต้นทุน

2.4.3 ช่วยลดเวลาในการเริ่มจัดตั้งธุรกิจ

เนื่องด้วยปัญหาของผู้ประกอบการ SME Mobility ส่วนมากมักเสียเวลาในการเลือกรถมือสองที่เหมาะสมจากสถานที่หนึ่งและต้องหาผู้ประกอบการที่ผลิตตู้จากสถานที่อีกแห่ง ซึ่งหากเป็นบริษัทผู้ผลิตตู้ที่มีชื่อเสียงจะส่งผลให้ต้นทุนในการประกอบกิจการเพิ่มสูงขึ้น ดังนั้น Trucksolute จึงสร้างคุณค่าจากการที่ลูกค้าไม่ต้องเสียเวลาในการหาผู้ผลิตหลายรายและเป็นธุรกิจแบบ One Stop Service

บทที่ 3

การศึกษากลุ่มเป้าหมาย

3.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

จากการเปิด Facebook เพจ Food Truck Solution เพื่อดูว่าใครคือกลุ่มลูกค้าและสิ่งที่กลุ่มลูกค้าต้องการนั้น ภายในระยะเวลา 1 เดือนมีผู้ให้ความสนใจทำธุรกิจเคลื่อนที่บนหลังกระบะรถบรรทุกติดต่อเข้ามาจำนวน 42 คน ซึ่งลักษณะของกลุ่มตัวอย่างพบว่าเพศของผู้ที่ให้ความสนใจติดต่อกับ Trucksolute ผ่านทางข้อความใน Facebook Fanpage และโทรเข้ามาสอบถามรวมทั้งสิ้น 42 ราย นั้นเป็นเพศชายคิดเป็นร้อยละ 60 และเป็นเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 40 และมีรายได้เฉลี่ยประมาณ 34,800 บาท เป็นพนักงานเอกชนประมาณร้อยละ 62 รองลงมาคือ อาชีพ เจ้าของธุรกิจส่วนตัวร้อยละ 31 และอาชีพอื่นๆอีกร้อยละ 7

3.1.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

จากข้อมูลข้างต้นจึงสรุปลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ Trucksolute คือ

1. บุคคลทั่วไปหรือพนักงานบริษัทที่ต้องการมีธุรกิจขนาดย่อมเป็นของตัวเองหรือหารายได้เสริมนอกจากงานประจำ
2. ผู้ประกอบการรายใหม่ ที่ประกอบกิจการประเภทการขายอาหารและเครื่องดื่มที่ยังหาทำเลในการขายไม่ได้
3. ผู้ประกอบการรายเดิม ที่ประกอบกิจการประเภทการขายอาหารและเครื่องดื่มซึ่งต้องการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายและทำการตลาดให้ลูกค้าจดจำ

3.2 การคาดการณ์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ทาง Trucksolute ได้กำหนดเอาไว้ เป็นพนักงานบริษัทหรือบุคคลทั่วไปที่มีกิจการอยู่แล้วที่สนใจทำธุรกิจเคลื่อนที่บนหลังกระบะรถบรรทุกเล็ก

จากการสัมภาษณ์ข้อมูลผู้ประกอบการที่เป็นผู้ประกอบการ Food Truck เบื้องต้นจำนวน 7 รายได้แก่ ร้านปานชีวา กาแฟไทย ร้าน Mother Trucker ร้าน Pizza AROY ร้าน Amity

Coffee ร้าน Kofuku ร้านปานชีวากาแฟไทย ร้านลินรณมสค และ ร้าน Orn The Road พบว่า ผู้ประกอบการร้อยละ 42.8 เป็นเพศหญิง ร้อยละ 57.2 เป็นเพศชาย ซึ่งผู้ประกอบการที่เป็นเพศหญิง จากกลุ่มตัวอย่างเลือกใช้รถมือหนึ่งทั้งหมด เนื่องจากยังไม่มี ความเชื่อมั่น และ ไม่มีความรู้เรื่องรถจึง ไม่กล้าเสี่ยง โดยเฉพาะรถมือสองจากผู้ผลิตที่มาจากประเทศจีน ขณะที่ผู้ประกอบการที่เป็นเพศชาย จากกลุ่มตัวอย่าง ร้อยละ 85.7 เลือกดำเนินธุรกิจโดยใช้รถมือสอง เนื่องจากมีราคาถูกกว่าและมองว่า การขับไม่ใช่ประเด็นหลักต้องการลดต้นทุนมากกว่า

ในส่วนของการต้องการลูกค้า หลังจาก Trucksolute ได้มีการเปิดเพจบน Facebook โดยที่ได้มีการโพสต์ลิงค์ในสื่อออนไลน์ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ เว็บไซต์พันธมิตรฯ และเพจ SME ดีเด่น ใน Facebook พบว่า ได้มียอด Like จำนวน 2,280 ณ วันที่ 3 พ.ย.2557 และโดยมีผู้สนใจติดต่อเข้ามา ทางโทรศัพท์จำนวน 12 ราย และทางข้อความในเพจอีก 30 ราย รวมทั้งสิ้น 42 ราย หากคำนวณ เปอร์เซ็นต์

$$\begin{aligned} \% \text{ ความสนใจของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย} &= (42 / 2280) \times 100 \\ &= 1.84 \% \end{aligned}$$

ซึ่งในจำนวน ผู้ที่ติดต่อมาจำนวน 42 ราย มีจำนวน 4 ราย ที่พร้อมจะซื้อรถกับ Trucksolute ซึ่งเทียบเท่ากับ ร้อยละ 50 ของกำลังการผลิตสูงสุด (กำลังการผลิตสูงสุดเท่ากับ 8 คัน ต่อเดือน) Trucksolute จึงประมาณการยอดขายต่อเดือนในปีแรก เท่ากับร้อยละ 50 ของกำลัง การผลิตสูงสุด

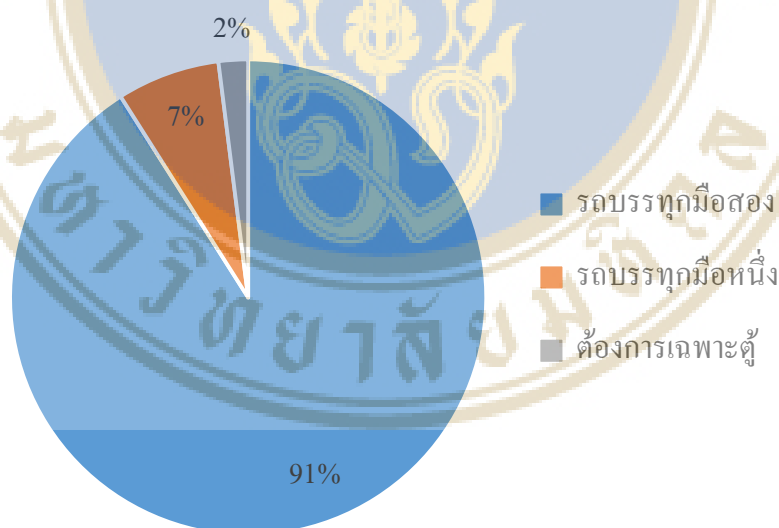
บทที่ 4

การกำหนดกลยุทธ์และแผนการตลาด

จากการที่ Trucksolute ได้มีการจัดทำ Facebook page “Food Truck Solution” ซึ่งเป็นช่องทางในการติดต่อกับลูกค้าที่สนใจจะประกอบธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่บนหลังกระบะรถบรรทุกขนาดเล็ก พบว่ามีผู้ให้ความสนใจในธุรกิจรูปแบบนี้และได้ติดต่อทาง Trucksolute จำนวน 42 คน Trucksolute ได้ทำการเก็บข้อมูลความต้องการจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 42 คนในประเด็นต่างๆ ดังนี้

4.1 สรุปความต้องการในรถบรรทุกขนาดเล็กเพื่อธุรกิจ SME Mobility

4.1.1 ลักษณะของรถที่ต้องการ



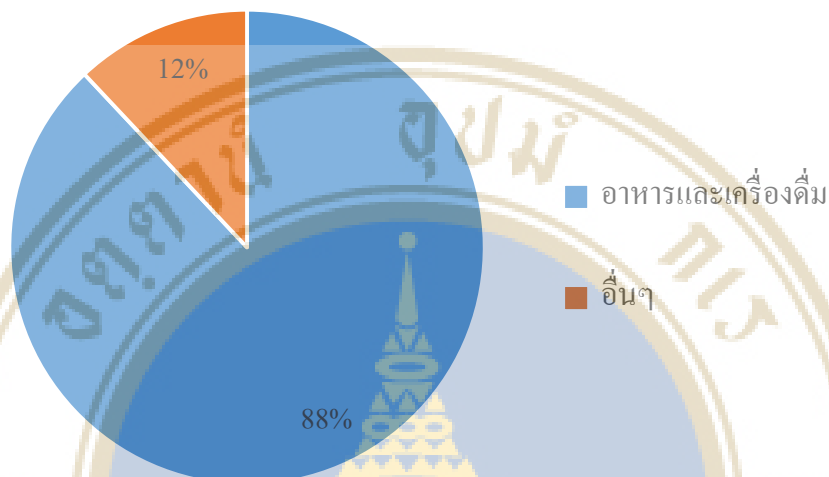
ภาพที่ 7 แสดงลักษณะรถที่ลูกค้าต้องการ

จากภาพที่ 7 ผู้ที่ติดต่อเข้ามา ร้อยละ 91 มีความต้องการรถบรรทุกขนาดเล็กชนิดที่เป็นรถมือสอง ขณะที่ร้อยละ 7 ของผู้ที่ติดต่อเข้ามาต้องการรถบรรทุกมือหนึ่ง และ ร้อยละ 2 มีรถบรรทุกอยู่แล้วและต้องการทำเฉพาะผู้เท่านั้น

4.1.2 รุ่นรถที่ต้องการ

ผู้ที่ให้ความสนใจติดต่อ Trucksolute ทั้งหมด มีการสอบถามถึงรถบรรทุกขนาดเล็ก ยี่ห้อ Suzuki รุ่น Carry เพียงรุ่นเดียว

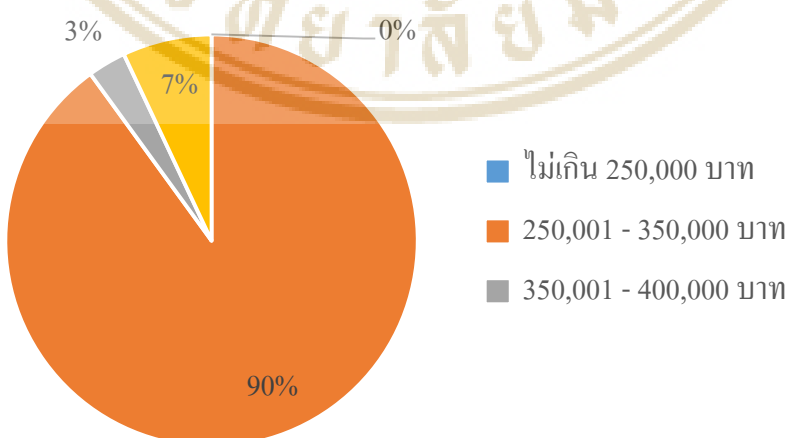
4.1.3 ประเภทธุรกิจที่สนใจจะประกอบการด้วยรถบรรทุกขนาดเล็ก



ภาพที่ 8 แสดงประเภทธุรกิจที่กลุ่มลูกค้าสนใจ

จากภาพที่ 8 กลุ่มลูกค้าที่ให้ความสนใจจะประกอบธุรกิจบนหลังกระบะรถบรรทุกขนาดเล็กสนใจหมวดอาหารและเครื่องดื่มประมาณร้อยละ 88 และ สนใจหมวดหมู่อื่นๆที่ไม่ใช่อาหารและเครื่องดื่มอีกร้อยละ 12

4.1.4 ระดับราคาที่ลูกค้ายินดีจ่าย



ภาพที่ 9 แสดงระดับราคาที่กลุ่มลูกค้ายินดีที่จะจ่าย

จากภาพที่ 9 แสดงระดับราคาการรถบรรทุกขนาดเล็ก Suzuki Carry มือสองพร้อมตู้ ที่กลุ่มลูกค้ายินดีที่จะจ่ายพบว่า ร้อยละ 90 ยินดีจะจ่ายที่ระดับราคา 250,001 - 350,000 บาท ร้อยละ 7 รับได้ที่ระดับราคาไม่เกิน 250,000 บาท และร้อยละ 3 รับได้ที่ระดับราคามากกว่า 400,000 บาท

4.2 กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategies)

กลยุทธ์ทางการตลาดแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังต่อไปนี้

4.2.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

จากผลการสำรวจความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ได้ติดต่อกับทาง Trucksolute พบว่ากลุ่มลูกค้ามีความต้องการรถบรรทุกขนาดเล็กมือสอง ยี่ห้อ Suzuki รุ่น Carry และ ตู้หลังกระบะรถ ซึ่งเป็นพื้นที่เพื่อประกอบธุรกิจ

1. จำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสอง โดยมุ่งเน้นไปที่รถญี่ปุ่นเป็นหลัก
2. ผลิตตู้หลังกระบะรถพร้อมติดตั้งในตัวรถบรรทุกขนาดเล็กออกแบบโดยพิจารณาถึงความสอดคล้องของกิจกรรมในการประกอบการและสรีระของผู้ใช้งานเป็นหลัก โดยตู้จะมีขนาดยาว 2.2 เมตร กว้าง 1.6 เมตร สูง 1.8 เมตร ซึ่งเป็นขนาดที่เหมาะสมกับสรีระคนไทยซึ่งมีความสูงเฉลี่ย 1.7 เมตร ซึ่งหากตู้มีความสูงน้อยกว่านี้อาจส่งผลให้กลุ่มลูกค้าต้องก้มลง แต่หากลูกค้าที่มีความสูงเกิน 1.8 เมตรก็สามารถออกแบบขนาดของตู้ให้มีความสูงเพิ่มขึ้นได้แต่จะไม่ถึง 2 เมตร เนื่องจากจะทำให้รถเสียสมดุลและผิดกฎหมาย
3. ให้บริการคำปรึกษาเรื่องธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่บนหลังกระบะรถบรรทุกขนาดเล็กในด้านอุปกรณ์ เครื่องครัว และการจัดวางอุปกรณ์บนหลังกระบะ สำหรับกลุ่มลูกค้าที่อยากเริ่มธุรกิจแต่ยังไม่มั่นใจว่าจะเริ่มต้นอย่างไร
4. รับผิดชอบติดตั้งสติ๊กเกอร์รอบคันรถบรรทุก หากลูกค้าต้องการ
5. ให้บริการในรูปแบบ One Stop Services กล่าวคือลูกค้าที่ใช้บริการกับทาง Trucksolute ไม่ต้องสูญเสียเวลาในการหารถ หาตู้ ซึ่งช่วยให้ประหยัดทั้งต้นทุน และเวลา
6. ให้บริการด้านการซ่อมแซมในส่วนที่เป็นตัวรถบรรทุกขนาดเล็กไม่ว่าจะเป็นเครื่องยนต์ ระบบช่วงล่าง และ ระบบไฟฟ้า
7. รับประกันคุณภาพสินค้า 6 เดือน และมีทีมช่างที่พร้อมให้บริการถึงสถานที่ของลูกค้าสะดวก
8. ลูกค้าสามารถเลือกระบบเชื้อเพลิงของไ้ระหว่าง เบนซิน หรือ แก๊ส LPG

9. ลูกค้าสามารถเลือกระบบไฟฟ้าเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจหลังกระบะ โดยมีให้เลือกระหว่างใช้ระบบไฟฟ้าจากเครื่องยนต์ หรือ ใช้ระบบไฟฟ้าจากเครื่องปั่นไฟ

4.2.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

จากผลการวิจัยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายพบว่าระดับราคาารถ Suzuki รุ่น Carry มือสองพร้อมตู้หลังกระบะ ราคาที่รับได้จะอยู่ที่ ประมาณ 250,000 - 350,000 บาท ซึ่งเป็นระดับราคาที่ต่ำกว่าการซื้อเฉพาะรถ Suzuki รุ่น Carry มือหนึ่ง ซึ่งมีราคา 369,800 บาท และต้องติดตั้งตู้แยก ทำให้หากผู้ที่สนใจดำเนินธุรกิจเคลื่อนที่อิสระเลือกใช้รถบรรทุกขนาดเล็กมือหนึ่งและซื้อตู้ต่างหากจะมีต้นทุนประมาณ 469,000 - 540,000 บาท หากต้องการรถบรรทุกขนาดเล็กจากบริษัทญี่ปุ่น ซึ่งค่อนข้างสูง เมื่อเทียบกับระดับราคาที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายยินดีจะจ่าย

Trucksolute ได้ตั้งราคาสำหรับรถบรรทุกขนาดเล็กพร้อมตู้ไว้ที่ 329,000 บาท ซึ่ง ณ ระดับราคานี้สิ่งที่ลูกค้าจะได้รับคือ

1. รถบรรทุกขนาดเล็ก Suzuki Carry มือสอง เครื่องยนต์ 1600 CC ซึ่งได้รับการเช็คสภาพ เครื่องยนต์ ช่วงล่าง ระบบไฟต่างๆ และปรับปรุงให้พร้อมใช้งาน
2. ตู้อะลูมิเนียมหลังกระบะขนาด 2.2 x 1.6 x 1.8 เมตร

ตารางที่ 3 แสดงการเปรียบเทียบราคาของรถบรรทุกขนาดเล็กพร้อมตู้ Suzuki Carry Dongfeng Saver และ Trucksolute

	ราคารถบรรทุก เปล่า (บาท)	ราคารถพร้อมตู้ จากบริษัท (บาท)	ตู้เปล่า Carry Boy 170,000 (บาท)	ตู้เปล่า รั้นทั่วไป 100,000 (บาท)	ราคาต่ำสุดของ รถ+ตู้
Dongfeng Saver	308,000	418,000	470,800	400,800	400,800
Suzuki Carry	369,000	-	539,800	469,000	469,000
Trucksolute	-	329,000	-	-	329,000

จากตารางที่ 3 Trucksolute นำเสนอคุณค่าในด้านของราคารถบรรทุกขนาดเล็กพร้อมตู้ท้ายกระบะในระดับราคาที่ต่ำกว่าผู้ผลิตรถบรรทุกขนาดเล็ก มือหนึ่งทั้ง Dongfeng และ Suzuki โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย มีความต้องการรถบรรทุกขนาดเล็กจากบริษัทญี่ปุ่น ซึ่งในตลาดมีเพียง Suzuki Carry เท่านั้น Trucksolute จะช่วยลดต้นทุนของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ประมาณ 140,000 บาทเป็นอย่างต่ำ

4.2.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channel Strategy)

Trucksolute มีกลยุทธ์ในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แบ่งได้เป็น 2 ช่องทาง คือ

1. โชว์รูม เป็นสถานที่ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกสรรรถบรรทุกขนาดเล็กที่ต้องการได้โดยตรง ซึ่งจะมีพนักงานฝ่ายขายเป็นผู้ให้คำแนะนำกับลูกค้า



ภาพที่ 10 แสดงรถยนต์ SUZUKI CARRY ที่หน้า โชว์รูม Trucksolute

2. Social Media ในปัจจุบันช่องทางที่ลูกค้าสามารถติดต่อกับทาง Trucksolute คือ Facebook Page “Food Truck Solution” ซึ่งลูกค้าสามารถสอบถามถึงบริการหรือความต้องการได้ผ่านกล่องข้อความ



ภาพที่ 11 แสดงหน้าเพจ Facebook ของ Trucksolute

3. ออกแสดงสินค้าตามตลาดนัดกลางคืน

3.1. แสดงสินค้าในพื้นที่ตลาดนัดกลางคืน : Trucksolute จะใช้กลยุทธ์ในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและบุคคลทั่วไปโดยการนำรถไปจัดแสดงตามตลาดนัดกลางคืน ได้แก่ ตลาดนัดรถไฟ รัชดา ซึ่งเปิดให้เช่าพื้นที่ทุกวันพฤหัสบดีถึงวันอาทิตย์ของเดือน ตั้งแต่เวลา 17.00 น. ถึง 1.00 น. โดยค่าเช่าพื้นที่เท่ากับ วันละ 350 บาท และ อีกพื้นที่คือ ตลาดนัดรถโบราณ ห้างสรรพสินค้า The Walk เกษตร-นวมินทร์ ซึ่งมีค่าเช่าพื้นที่วันละ 200 บาท และจัดขึ้นทุกวันอังคารและพฤหัสบดีของเดือนโดยพื้นที่ทั้งสองนี้เป็นลานจอดรถกว้าง ผู้ประกอบการจึงนิยมนำรถมาดัดแปลงในการประกอบธุรกิจ เข้ามาขายในพื้นที่นี้ Trucksolute จึงต้องการประชาสัมพันธ์ และกระตุ้นตลาดให้บุคคลที่สนใจต้องการประกอบธุรกิจในรูปแบบเคลื่อนที่ได้รู้จักกับ Trucksolute มากขึ้น



ภาพที่ 12 ผู้ประกอบการที่ตลาดนัดรถไฟรัชดา



ภาพที่ 13 ผู้ประกอบการที่ตลาดนัดรถโบราณ

3.2. ออกแสดงสินค้าในงาน Trade Fair : ในปีี่ 5 ในการดำเนินธุรกิจ Trucksolute จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าโดยการ ออกแสดงสินค้าในงาน Trade Fair ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ งาน SME Thailand Expo หรือ งานมหกรรมซื้อช้อกรวย ซึ่งค่าเช่าพื้นที่จะเท่ากับ 30,000 บาท ตลอดงาน ซึ่งจะช่วยให้ Trucksolute สามารถประชาสัมพันธ์รูปแบบสินค้าให้กับผู้ประกอบการและบุคคลทั่วไปที่สนใจได้มากยิ่งขึ้น



ภาพที่ 14 บรรยากาศงาน SME Thailand Expo 2014

4.2.4 กลยุทธ์ด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ (IMC Strategy)

1. การโฆษณา (Advertising)

1.1. ประชาสัมพันธ์ด้วยกลยุทธ์ Word of Mouth โดยจัดทำแผ่นพับเพื่อฝากที่ร้านของลูกค้าที่ซื้อรถจาก Trucksolute

1.2. ประชาสัมพันธ์ตามเว็บบอร์ด เว็บไซต์ และสื่อต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการเริ่มต้นธุรกิจ

1.3. มีการให้ค่านายหน้าสำหรับลูกค้าที่เคยซื้อรถจากทาง Trucksolute และแนะนำลูกค้าใหม่ให้มาใช้บริการลูกค้า

2. กิจกรรมส่งเสริมการขาย (Sale Promotion)

2.1. มีการจัดทำกิจกรรมส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆเพื่อดึงดูดลูกค้ารายใหม่ เช่น ส่วนลดอุปกรณ์และชิ้นวางของหากซื้อรถภายในระยะเวลาที่กำหนด หรือ การมอบส่วนลดสำหรับลูกค้ารายเก่าที่กลับมาซื้อซ้ำ เป็นต้น

บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะในการเริ่มต้นธุรกิจ

ในปัจจุบันประเทศไทยยังไม่พบว่ามีธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองพร้อมดัดแปลงพื้นที่สำหรับบรรทุกให้เป็นพื้นที่สำหรับธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ ในลักษณะของ One Stop Service โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประสบปัญหาในการเริ่มต้นธุรกิจไม่ว่าจะเป็นในเรื่องปัญหาในการหาซื้อรถบรรทุกขนาดเล็กในราคาที่เหมาะสม เสียเวลาในการหารถบรรทุกขนาดเล็กจากหลายๆพื้นที่ รถบรรทุกขนาดเล็กที่ซื้อมาไม่มีคุณภาพต้องเสียเวลาและเงินทุนในการนำรถไปซ่อมบำรุงและดัดแปลง เสียเวลาในการหาผู้ผลิตผู้ที่สามารถผลิตผู้ได้ตรงตามความต้องการ และใช้เงินลงทุนที่สูงในการผลิตและตกแต่งตู้ ทาง Trucksolute จะเป็นผู้เข้ามาแก้ไขปัญหาให้ผู้ประกอบการรายใหม่มีความสะดวกสบาย และใช้เงินลงทุนที่เหมาะสมกับการเริ่มต้นธุรกิจ โดยการผลิตและจัดจำหน่ายรถบรรทุกขนาดเล็กสำหรับธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ ในลักษณะ One Stop Service ซึ่งเริ่มต้นตั้งแต่จัดซื้อรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองในราคาถูกกว่าราคาตลาด มีทีมช่างผู้เชี่ยวชาญในการซ่อมและดัดแปลงให้ตัวรถมีความเหมาะสมกับการใช้งานในรูปแบบของธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ พร้อมทั้งออกแบบตู้ทั้งภายนอกและภายในให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า และมีบริการซ่อมรถนอกสถานที่

ก่อนที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจ Trucksolute ผู้ลงทุนควรมีความพร้อม และมีความรู้ในเนื้อหาธุรกิจนี้เป็นอย่างดี โดยก่อนที่จะตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนควรศึกษาองค์ประกอบของตัวธุรกิจนี้ อย่างละเอียดถี่ถ้วน และสิ่งที่คุณไม่ได้คือ ต้องถามตัวเองว่า ทำไมถึงสนใจธุรกิจนี้ โดยพิจารณาจากประสบการณ์ สภาพแวดล้อม การศึกษา และเงินทุน ประกอบด้วย

ผลิตภัณฑ์ของธุรกิจนี้คือ รถบรรทุกขนาดเล็กพร้อมพื้นที่ในการทำธุรกิจร้านค้าเคลื่อนที่ ซึ่งมีองค์ประกอบหลักคือ รถบรรทุกขนาดเล็ก และผู้ดัดแปลง ผู้ลงทุนจะต้องรู้ช่องทางในการจัดซื้อรถบรรทุกขนาดเล็กมือสองในราคาที่ถูกลงกว่าราคาตลาด ซึ่งในรายงานฉบับนี้ได้กล่าวถึงช่องทางการประมูลรถจากบริษัทประมูลรถ การที่จะทำให้รถกลับมาอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานเสมือนรถมือหนึ่งนั้นผู้ลงทุนควรมีผู้เชี่ยวชาญในการซ่อมบำรุงและดัดแปลงรถบรรทุกเป็นที่ปรึกษา ในส่วนของผู้ดัดแปลงมีวัตถุดิบหลัก คือ โครงเหล็กแข็ง และแผ่นอลูมิเนียม ซึ่งวัตถุดิบที่ได้

กล่าวมานั้นมีราคาที่แปรผันขึ้นลงตามเศรษฐกิจ ผู้ลงทุนควรมี Supplier เจ้าประจำที่สามารถส่งวัตถุดิบในราคาและเวลาที่กำหนดได้

จากการศึกษาของทีมผู้วิจัยพบว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจ Trucksolute คือพนักงานบริษัทที่มีความต้องการจะเป็นเจ้าของธุรกิจหรือต้องการรายได้เสริมจากการทำธุรกิจ และเจ้าของธุรกิจที่ต้องการเพิ่มช่องทางการขายหรือเพิ่มเอกลักษณ์ให้กับตัวธุรกิจ ซึ่งการที่จะจับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้นั้น ผู้ลงทุนควรจะต้องศึกษาในเรื่องของการใช้สื่อออนไลน์ในการสื่อสารและประชาสัมพันธ์



บรรณานุกรม

- บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม(บสย.)(ออนไลน์). (2555). 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 (วันที่ค้นข้อมูล: 29 สิงหาคม 2557).
- เส้นทางเศรษฐกิจ(ออนไลน์). (2555). ธุรกิจดีดลื้อ เดิมโอเคียสคใหม่ใส่ “รถตัดแปลง”. เข้าถึงได้จาก: <http://info.matichon.co.th/rich/rich.php?srctag=07022150855> (วันที่ค้นข้อมูล: 29 สิงหาคม 2557).
- ศูนย์ข้อมูลเศรษฐกิจการคลังและการลงทุนของกรุงเทพมหานคร(ออนไลน์). (2556). สถิติการจดทะเบียนพาณิชย์. เข้าถึงได้จาก: http://203.155.220.117:8080/BMAWWW/html_register/detail.php?id=230 (วันที่ค้นข้อมูล: 30 สิงหาคม 2557).
- สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง สำนักงานการคลัง กรุงเทพมหานคร. (2556). ฐานข้อมูลการจดทะเบียนพาณิชย์.
- Gijutsu, Hyoronsya. (2554). หนังสือชุด ครบเครื่องเรื่องเปิดร้าน 3 เปิดร้านเคลื่อนที่. (แปลจาก Hajimete No Idou Yatai Open Book Zukai De Wakaru Ninki No Himitsu โดย บลูสกาย บู้คส์ ทีม). (พิมพ์ครั้งที่ 2).



ภาคผนวก ก
ตัวอย่างแบบสอบถาม

แบบสอบถาม เรื่อง รถบรรทุก คัดแปลงเพื่อ SME

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการวิจัย วิชา Independent Study ภาควิชาผู้ประกอบการและนวัตกรรม วิทยาลัยการจัดการมหาวิทยาลัยมหิดล ปีการศึกษา 2556

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเชิงประชากรศาสตร์

1.1 เพศ ชาย หญิง

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

รถญี่ปุ่นมือ1 รถญี่ปุ่นมือ2 รถจีนมือ1 รถจีนมือ2

2.4 ระดับราคา หรืองบประมาณในการซื้อรถเพื่อประกอบธุรกิจ (รวมตู้และอุปกรณ์)

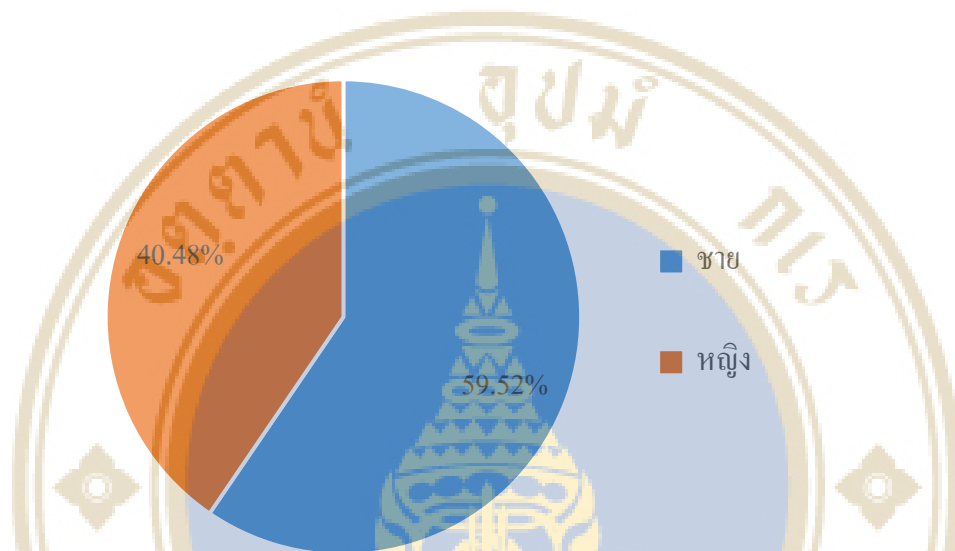
ไม่เกิน 200,000 บาท 200,001 - 250,000 บาท 250,001 - 300,000 บาท

300,001 - 350,000 บาท 350,001 - 400,000 บาท มากกว่า 400,000 บาทขึ้นไป

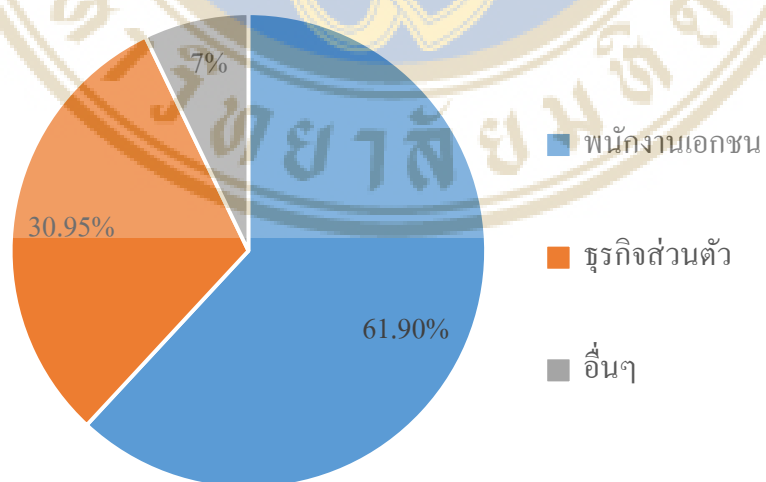
จบแบบสอบถาม ขอขอบคุณสำหรับความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามของท่าน

ภาคผนวก ข
ผลการตอบแบบสอบถาม

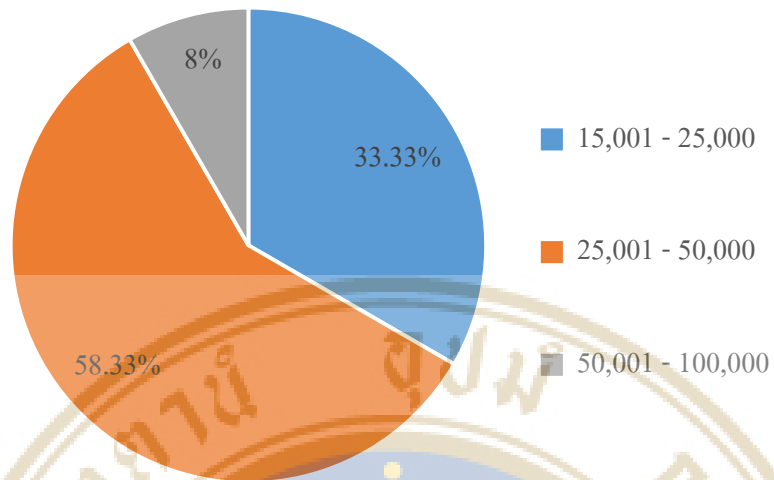
เพศ



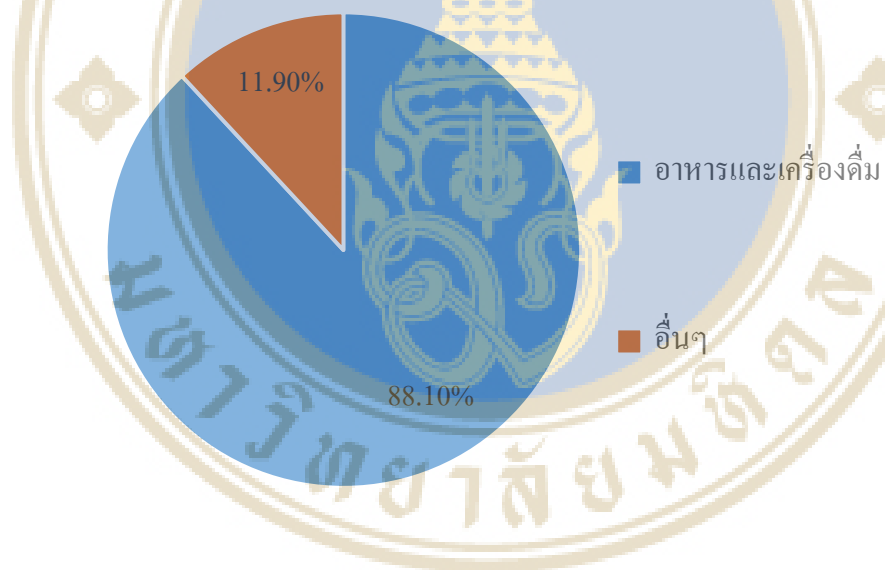
อาชีพ



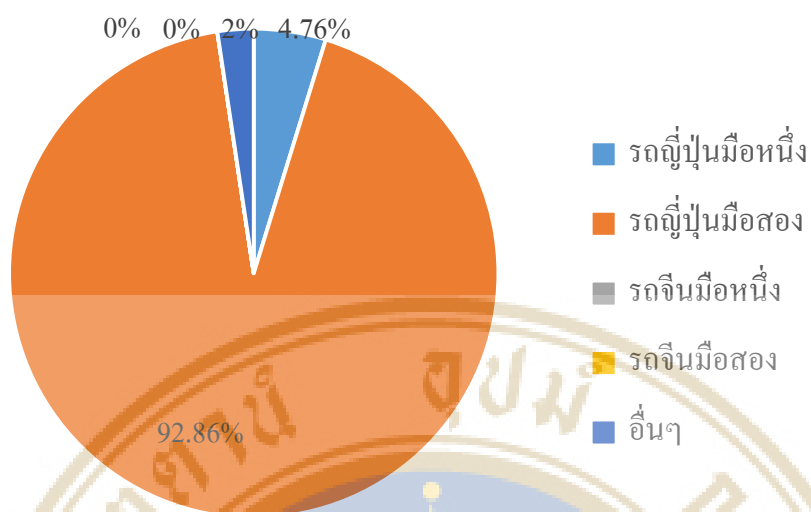
รายได้



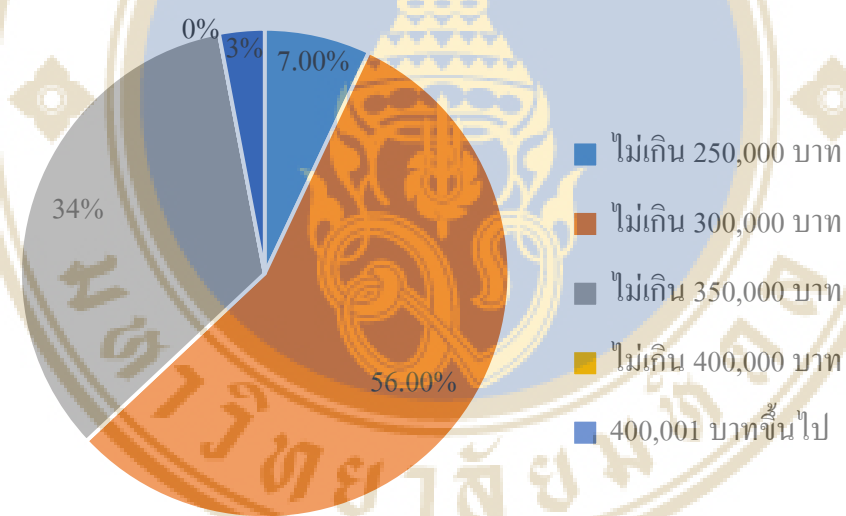
รูปแบบธุรกิจที่สนใจ



ประเภทรถที่ต้องการมาใช้ในธุรกิจ



ระดับราคา หรืองบประมาณในการซื้อรถเพื่อประกอบธุรกิจ



ภาคผนวก ค

บทสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ Food Truck

1. Kofuku

ร้าน Kofuku เป็นร้านอาหารที่เป็น Food Truck รายแรกของประเทศไทย โดยการร่วมลงทุนของผู้ประกอบการ 3 คน คือ คุณชัช คุณเฟิร์น และคุณตอง ในปัจจุบันมีการเปิดสาขาใหม่ 2 สาขาทำให้ปัจจุบันมีจำนวนสาขาทั้งหมด 6 สาขา ได้แก่ สาขาทาวน์ อิน ทาวน์ สาขาลาดพร้าว 18 สาขาเหม่งจ๋าย สาขาโรงเรียนจันทร์หุ่นบำเพ็ญ สาขาเมเจอร์รัชโยธิน และสาขาเกษตรนวมินทร์ โดยรูปแบบธุรกิจจะขาย อาหารญี่ปุ่นประเภทของทอดเป็นหลัก ได้แก่ ข้าวหน้า หมูทอด ข้าวหน้าแกงกะหรี่ญี่ปุ่นรสต่างๆ เป็นต้น



ภาพที่ 15 ร้าน Kofuku สาขาลาดพร้าว 18

คำถาม - คำตอบจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

Q : ตอนนี้ร้าน Kofuku เปิดมาแล้วกี่ปีครับ

A : ประมาณ 2 ปีกว่าๆครับ

- Q : มีแนวคิดยังไงถึงมาทำร้านอาหารในรูปแบบ Food Truck ครับ
- A : ตอนแรกไม่ได้คิดจะทำเป็น Food Truck ครับ แต่ผมอยากได้ทำเลย่าน ทาวน์ อิน ทาวน์ มากกว่า ตั้งแต่ตอนที่มีโครงการก่อสร้างห้าง The Scene ผมก็ไปติดต่อขอเช่าพื้นที่ที่เขาคิดค่าเช่า เดือนละ ห้าหมื่นบาทผมจ่ายไม่ไหว จึงได้แนวคิดว่าจะลองหารมาทำเป็น Food Truck แทน
- Q : แล้วความคิด Food Truck อันนี้คิดขึ้นมาเองหรือว่าได้แนวคิดมาจากไหนครับ
- A : เคยเห็นที่ต่างประเทศมีครับ ผมว่ามันน่าสนใจดี
- Q : แล้วตอนเริ่มลงทุนสูงไหมครับ ใช้รถมือหนึ่งหรือมือสอง
- A : เป็นรถมือสองครับ ยี่ห้อ dong feng ตอนเริ่มผมมีทุนไม่มากครับ แต่ที่อยากทำเพราะใจรักเราก็เริ่มค้นแรก ค้นเดียวก่อน ตอนหารถก็ลำบากเหมือนกัน เพราะมันหาที่ถูกใจยาก
- Q : แล้วคู่ละครับ ภายในคุณ ชัช ออกแบบเองเลยหรือเปล่า
- A : ใช่ครับ เรื่องคู่นี้จริงๆผมลองทำเองเพราะผมพอรู้จักช่างที่หาตู้ที่ช่วยๆกันทำอะครับจะได้ประหยัดแต่ใช้เวลานานมากและเหนื่อยมาก ผมลองผิคลองดูไปกว่า 4 เดือนกว่าจะเสร็จหมายถึงตู้กับภายในนะ
- Q : แสดงว่าแนวแน่เลยใช่ไหมครับว่าจะขายอาหารญี่ปุ่น แล้วก็ออกแบบ พวกเตาทอดในรูปแบบนี้
- A : แน่แน่นอนครับ คือเราคิดไว้แล้วว่าอยากขายข้าวหน้าหมูทอดญี่ปุ่น ส่วนตัวรถเราก็ทำเองด้วยความชอบธุรกิจเราต้องชอบก่อนครับถึงจะทำได้
- Q : แล้วก่อนหน้านี้ คุณชัช คุณตอง คุณเฟิร์น ประกอบอาชีพอะไรมาก่อนครับก่อนจะมาทำธุรกิจนี้
- A : ผม(คุณชัช) เป็นครูสอนค่าน้ำครับ ส่วน คุณเฟิร์นมีร้านสัตวแพทย์อยู่ในย่านนี้แหละ ส่วน ตองเป็นนักร้อง 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 ฉันผมไม่รบกวนเวลาคุณ ชัชแล้วละกันนะครับ ขอบคุณที่ช่วยแชร์เรื่องราวของร้าน Kofuku นะครับ

A : ไม่เป็นไรครับ ด้วยความยินดี



ภาพที่ 16 คุณชัช ผู้ประกอบการร้าน Kofuku

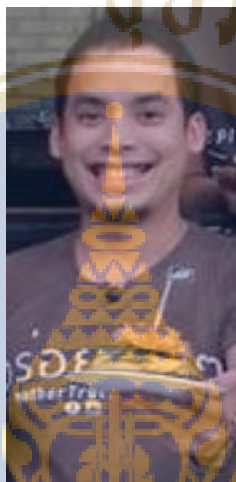
โดยสรุป คุณชัช ผู้ประกอบการร้าน Kofuku เริ่มธุรกิจในรูปแบบ SME Mobility ด้วยความต้องการที่จะมีธุรกิจร้านอาหารที่ห้าง The Scene ในย่าน ทาวน์ อิน ทาวน์ แต่ไม่สามารถจ่ายค่าเช่าที่สูงถึงเดือนละ 50,000กว่า บาท ได้จึงตัดสินใจดำเนินธุรกิจในรูปแบบ SME Mobility แทนในฝั่งตรงข้ามกับห้าง The Scene โดยปัญหาในการเริ่มต้นของธุรกิจของเขาคือ การหารถที่ถูกต้องซึ่งต้องตระเวนหาเพราะเต็นท์รถมือสองจะมีรถบรรทุกทุกขนาดเล็กให้เลือกไม่มาก ทำให้เสียต้นทุนในด้านของเวลาด้วย

2. Mother Trucker

ร้าน Mother Trucker เป็นร้าน Food Truck ที่ได้รับความนิยมและเป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลายโดยมียอด Like ใน Facebook Fanpage ของร้านมากกว่า 15,000 Likes ผู้ประกอบการของร้านคือ คุณอาร์มีกับเพื่อนอีกสองคน ปัจจุบันร้านเปิดมาประมาณ 6 เดือน โดยจะขายเบอร์เกอร์เป็นหลักที่ย่านบางลำภูและมีการ ขับไปขายตามงาน Events ต่างๆ



ภาพที่ 17 รถ Food Truck ของร้าน Mother Trucker



ภาพที่ 18 คุณอาร์มมี ผู้ประกอบการร้าน Mother Trucker

คำถาม - คำตอบจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

- Q : สวัสดีครับ อาร์มมี จากที่น้องกิน แนะนำมาขออนุญาตเริ่มคำถามเลยนะครับ มีแนวคิด
 ยังไงถึงได้มาทำ ร้านที่เป็น Food Truck ครับ
- A : ความชอบส่วนตัวเลยครับพี่ ผมเคยไปเห็นธุรกิจรูปแบบนี้ที่อเมริกาและผมคิดว่า
 มันเจ๋งดีเลย อยากทำครับ
- Q : ก่อนหน้านี้ทำงานอะไรมาก่อนหรือป่าวครับ
- A : ผมเคยรับงานเป็นพวกฝ่ายสถานที่ตามกองถ่ายอะครับ ทำพวกระบบไฟ ประมาณนี้
 แล้วก็มาทำ Mother Trucker เลย
- Q : ตอนเริ่มเป็นไงบ้างครับ ใช้รถมือหนึ่งหรือมือสอง แล้วก็หารถยากไหม
- A : คันนี้เป็น มือสองครับ ยี่ห้อ Kia รถสำหรับผมหาไม่ยากครับไปมา 2-3ทีก็ตัดสินใจเอา
 คันนี้ที่อยากน่าจะเป็นตู้มากกว่า
- Q : ยังไงครับตู้ หาผู้ผลิตที่ถูกใจยากใช่ไหมครับ

- A : ไร่ครับ ราคาตู้ค่อนข้างแพงครับ เลยอดตัดสินใจว่าทำเองเลย จริงๆอยากทำเอาสนุกมากกว่าจริงจิงนะครับ แต่ผมกับเพื่อนใช้เวลาลองผิดลองถูกกับตู้ไป เกือบปีนะครับแต่ก็ถูกใจมากๆ
- Q : แสดงว่าคันนี้ก็เริ่มเอง ทำเองเลยหรือครับ
- A : จะว่านั้นก็ใช่ครับ พวกผมช่วยกันทำเอง อยากเรื่องรถเรื่องไฟผมก็พอมีความรู้ก็ลองทำเอาสนุกอะครับ พวกผมขายของไม่เป็นด้วยซ้ำ ตั้งราคาไม่เป็นอะครับ เดือนแรกขายไปขายมาได้กำไร พันกว่าบาทเท่านั้นเอง
- Q : แสดงว่าเป็น Passion ล้วนๆในการทำธุรกิจ Food Truck
- A : ไร่ครับ สิ่งที่ผมคิดอย่างแรกคือต้องทำเป็น Food Truck และต้องแตกต่าง โดดเด่น และสิ่งต่อไปที่คิดคือทำเล จริงๆผมอยากเข้าไปขายในห้างสรรพสินค้าแต่เทศกิจไม่อนุญาตจริงๆ เลยขยับมาที่ย่านบางลำภูแทน
- Q : โดยสรุปคือ อาร์มมีแต่งรถเอง ซึ่งปัญหาที่คือความยุ่งยากและเวลาในการผลิตไร่ไหมครับ
- A : จริงๆแล้ว แต่งเองมันก็สนุกดีครับ เหนื่อยแต่ก็ภูมิใจแต่แต่งไปแต่งมา ผมหมดไปกับคันนี้ประมาณ 600,000 กว่าบาทแหละครับ และใช้เวลานานเกือบปีเพราะก็ลองผิดลองถูกไป ต้นทุนจึงเพิ่มขึ้น
- Q : ครับสุดท้ายนี้ขอขอบคุณ อาร์มมากนะครับที่สละเวลามาให้ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ
- 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 พิซซ่าเตาถ่าน โดยปกติจะขายอยู่ในหมู่บ้าน ทาวน์อินทาวน์



ภาพที่ 19 คุณยุพิน ผู้ประกอบการร้าน Pizza Aroy

คำถาม - คำตอบจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

- Q : พียูพินมีแนวคิดอย่างไร จึงได้เริ่มธุรกิจ Food Truck Pizza Aroy แห่งนี้ครับ
- A : พี่เคยขาย พิซซ่าอยู่ที่ ดิโก้อีจือเหลียง แต่ว่าประสบปัญหาเรื่องค่าเช่าที่ซึ่งที่ดิโก้อีจือเหลียงเดือนละแสนบาท แต่ว่า พิซซ่า มียอดขายไม่แน่นอนทำให้ต้องหาวิธีลดต้นทุนนี้จึงได้ลงทุนกับสามี เปิดร้านนี้ขึ้นมา
- Q : รถที่ใช้เป็นรถ มือหนึ่งหรือ มือสองครับ
- A : มือหนึ่งค่ะ
- Q : รุ่นอะไรครับ แล้วลงทุนกับการทำร้านมากไหมครับ
- A : รถ Tata รุ่น Xenon ราคา 600,000กว่าบาท แต่พอรวมอุปกรณ์บนหลังกระบะเข้าไปก็ล้านต้นๆค่ะ
- Q : ลงทุนค่อนข้างสูงนะครับ ตู้และเตาทำเองหรือเปล่าครับ
- A : ข้างข้างมาทำค่ะ
- Q : โดยสรุปก็คืออยากทำร้าน Food Truck เพื่อลดต้นทุนค่าเช่าใช่ไหมครับ
- A : ใช่ค่ะ แล้วก็มองว่ามีจุดเด่นดีด้วยค่ะ
- Q : โอเคครับ ฉันผมไม่รบกวนเวลาพียูพินแล้วครับ ขอขอบคุณมากครับ
- A : ได้ค่ะ ขอขอบคุณค่ะ

โดยสรุป คุณยุพิน เลือกประกอบธุรกิจในรูปแบบ SME Mobility เนื่องจากต้องการลดต้นทุนค่าเช่าที่ซึ่งแต่เดิมเธอต้องเสียค่าเช่าเดือนละแสนกว่าบาท และปัญหาในการเริ่มธุรกิจของเธอคือการหาซัพพลายเออร์ที่สามารถผลิตผู้ตามความต้องการของเธอได้ และเธอต้องแบกรับต้นทุนที่สูงกว่า 1.2 ล้านบาทในการเริ่มต้นธุรกิจของเธอ

4. ร้าน Amity Coffee



ภาพที่ 20 ร้าน Amity Coffee

ร้าน Amity Coffee เป็นร้านขายเครื่องดื่ม ซึ่งขายบริเวณย่านคลองตันและใกล้สนามบินสุวรรณภูมิและงาน Events ต่างๆ โดยหนึ่งในเจ้าของร้าน คุณคุณฤ ได้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับแนวคิดธุรกิจของ Amity Coffee ดังนี้

คำถาม - คำตอบจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

- Q : แนวคิดในการเริ่มธุรกิจ Amity มีที่มาจากไหนครับ ทำไมถึงทำเป็นรถ
- A : เริ่มจากอยากทำธุรกิจส่วนตัวเพราะเบื่องานประจำครับ ส่วนที่ทำเป็นรถเพราะว่าชอบครับ
- Q : รถที่ใช้คันนี้เป็นมือหนึ่ง หรือ มือสองครับ
- A : มือสองครับ เป็นรถ Daihatsu นำเข้า ผมเห็นแล้วชอบเลยจึงซื้อเลย
- Q : ใช้เวลาหามาใหม่ครับเพราะรุ่นนี้ในเมืองไทยไม่ค่อยแพร่หลาย
- A : เป็นจังหวะที่เจอพอดีครับ พอเจอและราคาไม่แพงมากผมจึงตัดสินใจซื้อ
- Q : ราคาแพงไหมครับ แล้วต้องซ่อมเพิ่มเติมอีกไหม
- A : ประมาณ 170,000 ครับ โชคดีที่ผมมีความรู้เรื่องรถ ตอนเอาไปซ่อมจึงไม่โดนช่างหลอก ผมเคยทำงานอยู่บริษัทที่ทำช่วงล่างรถกระบะครับ ทำมา10กว่าปีก็เบื่อก็อยากทำงานที่อิสระและเราก็ชอบ
- Q : แล้วดูแลหลังกระบะทำเองหรือเปล่าครับ
- A : จ้างทำครับ แต่ผมเป็นคนออกแบบ Lay-out ต่างๆเอง ส่วนเครื่องครวัก็หามาเติมเอา

- Q : เท่าที่ฟังมาที่คุณีมีความรู้เรื่องรถอยู่แล้วจึงอยากทำธุรกิจในรูปแบบ Food Truck ใช่มั้ยครับ
- A : ผมขออนะครับ มันหาทำอันอื่นได้ ปกติผมจะไปขายแถวสุวรรณภูมิด้วยเนื่องจากมีลูกค้าที่เป็นนักปั่นจักรยานย่านนั้น
- Q : แล้วตอนนี้ เปิดมากี่ปีแล้วครับ แล้วก่อนเริ่มใช้เวลาานใหม่กว่าจะแต่งรถเสร็จ
- A : ประมาณ หนึ่งปีครับ ส่วนทำรถก็ประมาณ หนึ่งเดือนถึงสองเดือนก็เสร็จแล้วครับ
- Q : ครับ วันนี้ผมขอขอบคุณที่คุณีมากนะครับที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับร้าน Amity Coffee นี้
- A : ยินดีครับ

โดยสรุปคุณ คุณีเริ่มต้นธุรกิจเนื่องจากเขาเบื่องานประจำอยากมีธุรกิจเป็นของตนเอง และการที่เขามีพื้นฐานเรื่องการดูช่วงล่างรถและรถบรรทุก เขาจึงสามารถคัดต้นทุนและดำเนินธุรกิจตามความต้องการได้อย่างไม่ยากมาก

5. ร้าน Orn The Road

ร้าน Orn The Road เป็นร้านขายเบอร์เกอร์ ตั้งอยู่ในบริเวณซอยทองหล่อ11 โดยเจ้าของคือ คุณอร และสามี คุณPeter



ภาพที่ 21 คุณอร ผู้ประกอบการร้าน Orn The Road

คำถาม - คำตอบจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

- Q : สวัสดิ์ครับ คุณอร ผมขอสอบถามเกี่ยวกับแนวคิดในการเริ่มต้นธุรกิจร้าน Orm The Road
- A : ได้เลยครับ
- Q : ตอนนี้เปิดร้านมานานเท่าไรแล้วครับ
- A : ประมาณ 7 เดือนค่ะ
- Q : แล้วทำไมพีถึงเลือกเปิดร้านเป็นรูปแบบ Food Truck ละครับ มีแนวคิดอย่างไรบ้าง
- A : พอดี Peter เขาได้แนวคิดมาจาก USA ซึ่ง ที่นั่นมีขาย Food Truck แพร่หลายแต่รถก็ใหญ่กว่าในเมืองไทย พีว่ามันดูน่าสนใจ เลยคุยกับ Peter ว่าอยากเปิดร้านในรูปแบบนี้
- Q : แล้วก่อนหน้านี้พีประกอบอาชีพอะไรมาก่อนหรือครับ
- A : ก่อนหน้านี้พีเปิด ผับ ในย่านทองหล่อมา 20 กว่าปีอะมันอิ่มตัวแล้ว จึงอยากลองธุรกิจแบบอื่นดูค่ะ พีคิดว่าเราน่าจะเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายกว่า หรือหาทำเลได้ง่ายกว่า
- Q : แล้วเรื่องค่าเช่าที่มีผลไหมครับ ถ้าเทียบกันแล้ว เปิดเป็น Food Truck ช่วยลดต้นทุนได้มากไหม
- A : เรื่องค่าเช่าก็มีผลนะ แต่ไม่ใช่เหตุผลแรกที่ทำให้พีเปลี่ยนมาทำเป็น Food Truck เพราะพีเปิดบาร์มา 20 กว่าปีมันอิ่มตัวแล้ว ซึ่งค่าเช่าที่ไม่ต้องพูดถึง ค่าเช่าบาร์นี่เดือนละ 300,000 กว่าบาทเลยนะ แต่พีอยากให้คนเขาได้รู้จักร้านเราจะได้รู้ว่าร้านเราขายอาหารมีคุณภาพนะเพราะว่าคนทั่วไปมักคิดว่าร้านหรูๆค่าอาหารก็แพง ซึ่งพอเปิดเป็น Food Truck พีก็ใช้เนื้อคุณภาพดี ซึ่งเราจะเข้าถึงกลุ่มคนในแนวกว้างมากขึ้นแพร่หลายขึ้นด้วยค่ะ
- Q : แล้วรถใช้ยี่ห้ออะไรครับตกแต่งสวยงามละครับ
- A : ของ Dongfeng ค่ะ
- Q : ชื่อเป็นมือ 1 หรือ มือสองครับ
- A : มือหนึ่งค่ะ
- Q : ทำไมถึงชื่อเป็นมือหนึ่งเลยครับ
- A : จริงๆไม่รู้จะไปซื้อมือสองที่ไหนอะ อยากได้มือสองเหมือนกัน แต่ได้ไปเดินดูรถที่งานมอเตอร์โชว์ เห็นของ Dongfeng แล้วสนใจจึงตัดสินใจซื้อ
- Q : แล้ว Dongfeng เขาตกแต่งมาให้เลยไหมครับหรือที่ซื้อแค่รถอย่างเดียว
- A : ซื้อแค่รถอย่างเดียวค่ะ ตู้ก็ของอีกทีหนึ่งแล้วภายในพีก็ออกแบบเอง
- Q : แล้วรวมๆแล้วลงทุนไปประมาณเท่าไรครับกับคันนี้

- A : ประมาณ 700,000 กว่าบาทค่ะ แต่รดฟ่อนเอา
- Q : แล้วต้องใช้เวลานานไหมครับในการตกแต่งรถ แล้วต้องหาซัพพลายเออร์ประมาณกี่ที่ครับ
- A : คันนี้ใช้เวลาแต่งประมาณ 6เดือนนะกว่าจะออกมาขายได้ ซัพพลายเออร์รวมแล้วก็ประมาณ 5ที่ค่ะ
- Q : คงจะเหนื่อยนำคุณเลยนะครับ แต่ก็คุ้มค่าครับ และที่สำคัญเบอเกอร์อร่อยมากครับ ผมขอไม่รบกวนเวลา फिरแล้วละกันนะครับ โอกาสหน้าผมจะแวะมาอุดหนุนใหม่
- A : ได้ค่ะ ขอบคุณค่ะ

โดยสรุปร้าน Orn The Road เป็นร้านขายเบอร์เกอร์ Food Truck ในย่านทองหล่อ ซึ่งคุณอร มีความชื่นชอบในธุรกิจรูปแบบนี้และอิมตัวกับธุรกิจร้านอาหารแบบเดิมที่มีต้นทุนค่าเช่าที่สูงมาก เธอเลือกใช้รถบรรทุกขนาดเล็ก มือหนึ่งเนื่องจากเธอไม่รู้ว่าจะไปหารถบรรทุกขนาดเล็กมือสองที่เชื่อถือได้ที่ใด และเธอต้องเสียเวลาในการหาซัพพลายเออร์ในด้านต่างๆในการประกอบธุรกิจนี้ซึ่งต้องใช้เวลากว่า6เดือนจึงเริ่มต้นธุรกิจได้

6. ร้านปานชีวา กาแฟไทย

ร้าน ปานชีวา กาแฟไทย เป็นร้านขายเครื่องดื่ม กาแฟซอง ซึ่งผู้ประกอบการของร้านเดิมที่เป็นแม่บ้าน และมีความคิดที่จะหารายได้เพิ่มเติม

คำถาม - คำตอบจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

- Q : สวัสดีครับพี่ ผมขออนุญาตถามถึงที่มาของแนวคิดธุรกิจของร้านปานชีวา กาแฟไทย นิดนึงได้ไหมครับ
- A : ได้ค่ะ
- Q : ครับตอนนี้ร้านเปิดมานานหรือยังครับ แล้วทำไมถึงทำธุรกิจเป็น Food Truck
- A : เปิดมา7-8เดือนแล้วค่ะ คือปกติพี่จะปั่นขนมปังขายส่งตาม Facebook แต่พอดีพี่ต้องไปรับลูกเพราะน้องเขาเพิ่งเข้าโรงเรียนและค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงลูกเพิ่มขึ้นพี่จึงตัดสินใจทำเป็นรถ เพราะตอนช่วงเย็นพอเลิกขายพี่ก็ขับไปรับลูกได้ด้วยค่ะ
- Q : แล้วรถนี้ พี่ซื้อเป็นมือ 1 หรือมือสองครับ

- A : มือหนึ่งกะ รถจีนมือสองนี้ไม่ได้เลยนะ พี่ไม่กล้าเสี่ยง เราเป็นผู้หญิงด้วยกลัวรถมันมีปัญหา
- Q : แล้วยังงี้ไม่แพงเกินไปหรือครับ
- A : สำหรับพี่ก็ไม่แน่นะคะ ก็แทนที่จะซื้อรถใหม่ เราก็ก็นำไปลงทุนแทนค่ะ
- Q : ครับถ้างั้นผมไม่รบกวนเวลาพี่แล้วครับ ขอขอบคุณมากครับ
- A : ไม่เป็นไรค่ะ ขอขอบคุณค่ะ

โดยสรุปร้าน ปานชีวาภาแฟไทย เริ่มต้นจากการต้องการหารายได้เสริมให้กับครอบครัวและเลือกทำเป็นรถบรรทุกขนาดเล็กเนื่องจากสามารถขับไปรับลูกซึ่งกำลังเริ่มเข้าสู่วัยเรียนได้ด้วย โดยผู้ประกอบการเลือกใช้รถบรรทุกขนาดเล็กมือหนึ่งเนื่องจากไม่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในเรื่องรถ



ภาพที่ 22 ผู้ประกอบการร้านปานชีวาภาแฟไทย

7. ร้านสินรถนมสด

ร้านสินรถขานม นมสด เป็นร้านขายเครื่องดื่มที่ขายทั้งเครื่องดื่มและขนมปังปิ้งบริเวณหน้าตึก มิว ของวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล แนวคิดในการเริ่มต้นธุรกิจดังนี้



ภาพที่ 23 ผู้ประกอบการร้านลินรณมสด

คำถาม - คำตอบจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

- Q : สวัสดิ์ครับที่ ผมขออนุญาตสอบถามแนวคิดในการเริ่มธุรกิจของพี่น้องหนึ่งนะครับ
- A : ได้เลยครับ
- Q : ก่อนหน้านี้พี่ประกอบอาชีพอะไรมาก่อนหรือครับ แล้วทำไมถึงอยากทำธุรกิจเป็น Food Truck ล่ะครับ
- A : พี่เป็นทหารตรงวิภาวดีนี่เองค่ะ ส่วนเรื่องของที่อยากเป็น Food Truck เพราะ พี่อยากหาพื้นที่ขายอาหารริมทางนี่แหละค่ะ
- Q : ปกติบริเวณนี้จอดขายได้หรือครับ
- A : จริงๆก็ไม่ได้นะ แต่พี่รู้จักผู้ใหญ่เขาแนะนำให้มาขายตรงนี้พี่ก็เลยได้มาขายนี่แหละครับ
- Q : ครับ แล้วรถ คันนี้ ซื้อมือหนึ่ง หรือ มือสอง ครับ
- A : มือหนึ่งค่ะ พี่ไม่ค่อยชอบรถมือสอง ยิ่งเป็นรถจีนนี่ไม่ได้เลย
- Q : ถ้าเป็นรถญี่ปุ่นล่ะครับ Suzuki Carry
- A : จริงๆพี่อยากได้นะแต่มันแพงกว่า Dong Feng พี่เลยเลือก Dong Feng
- Q : โอเคครับ โดยสรุปคือพี่ต้องการเป็นรถมือหนึ่งใช่ไหมครับ แม้ว่าจะเป็นรถญี่ปุ่นมือสองก็คงไม่เอาใช่ไหมครับ
- A : ใช่ค่ะ พี่ไม่อยากเอามาซ่อมอีกพี่ว่ารถใหม่ออกจากโรงงานน่าจะยังดีกว่าค่ะ
- Q : โอเคครับ งั้นผมไม่รบกวนเวลาที่พี่แล้วครับ ขอขอบคุณมากครับ
- A : ได้ค่ะ

โดยสรุป ผู้ประกอบการร้านลินรถขานม นมสดมีความต้องการจะดำเนินธุรกิจในรูปแบบนี้เนื่องจากเธอสามารถเข้ามาประกอบการบนพื้นที่ดังกล่าวได้ และ เธอไม่เลือกรถมือสอง เนื่องจากไม่มีความมั่นใจและไม่ต้องการมีปัญหาซ่อมรถจุกจิก



ภาคผนวก ง

ระเบียบการประมูลและเงื่อนไขการชำระเงินของ บริษัท สหการประมูล จำกัด

1. ผู้ประมูลควรตรวจสอบสภาพรถและข้อมูลรถที่ตัวรถก่อนทำการประมูล
2. ผู้เข้าร่วมประมูลต้องมัดจำค่าป้ายหมายเลขผู้ประมูล 20,000 บาท ด้วยเงินสด หรือ แคนเชียร์เช็ค
3. กรณีต้องการจัดไฟแนนซ์หรือเช่าซื้อติดต่อเจ้าหน้าที่ฝ่ายเช่าซื้อ ก่อนทำการประมูล
4. แสดงเจตนาการซื้อรถยนต์ด้วยวิธียกป้ายหมายเลขประมูลเท่านั้น โดยเริ่มการประมูลจากราคากลาง
5. ผู้ชนะการประมูลต้องลงลายมือชื่อในเอกสารหลักฐานการประมูลและชำระเงินมัดจำ
6. กรณีที่ประมูลรถยนต์ได้ ต้องชำระเงินดังนี้
 - 6.1. ชำระเงินในวันประมูล
 - วางเงินมัดจำ 10% ของราคารถยนต์ที่ประมูลได้ 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
 - รถที่ประมูลได้ราคาจบน้อยกว่า 10,000 บาท ต้องชำระค่าเปลี่ยนชื่อผู้ประมูลคันละ 3,000 บาท ต่อการเปลี่ยนชื่อ 1 ครั้ง

- รถที่ประมูลได้ราคาตั้งแต่ 10,000 บาท ต้องชำระค่าเปลี่ยนชื่อผู้ประมูลร้อยละ 30 ของราคาจบการประมูล
9. ผู้ประมูลรถยนต์ได้จะต้องรับผิดชอบค่าธรรมเนียม ค่าภาษี ค่าปรับ ค่าจดทะเบียนในการขอใช้รถใหม่ (กรณีรถยนต์ที่ประมูลได้มีการแจ้งหยุดการใช้รถไว้) และเงินเพิ่มภาษีนิติบุคคล (รถประมูลแบบนิติบุคคลและประมูลแบบรถส่วนตัวโอนไม่เกิน 2 ต่อ) รวมทั้งค่าใช้จ่ายอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับการจดทะเบียน โอนและการรับโอนกรรมสิทธิ์รถยนต์



ภาคผนวก จ
ราคาประมูลรถยนต์ยี่ห้อ Suzuki รุ่น Carry จาก บริษัท สหการประมูล จำกัด
ในปี 2013 – 2014

ตารางที่ 4 ราคาประมูลรถยนต์ยี่ห้อ Suzuki รุ่น Carry จาก บริษัท สหการประมูล จำกัด ในปี 2013 - 2014

วันที่ประมูล	ยี่ห้อ	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
------------	--------	-------	------	-----	-----	--------	--------	---------

ตารางที่ 4 ราคาประเมินรถยนต์ยี่ห้อ Suzuki รุ่น Carry จาก บริษัท สหการประเมิน จำกัด ในปี 2013 – 2014(ต่อ)

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