

แผนธุรกิจ B93 Apartment



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

แผนธุรกิจ B93 Apartment

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 6 กันยายน พ.ศ.2558



.....
นายกวิน ภัทรศิริ

ผู้วิจัย

.....
ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

.....
ผู้ช่วยศาสตราจารย์พริศา รุ่งเรือง

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

.....
รองศาสตราจารย์อรณพ ต้นละมัย, Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

.....
ผู้ช่วยศาสตราจารย์รวิน ระวิวงศ์

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

รายงานแผนธุรกิจฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชา Thematic Paper: Consulting Practice (Thematic paper) (MGMG697) โดยรายงานแผนธุรกิจ B93 Apartment นี้สามารถสำเร็จลุล่วงได้ด้วยดีจากความอนุเคราะห์และความช่วยเหลืออย่างดีจากบรรดาอาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผ.ศ.ดร. รวิณ ระวีวงศ์ และ ผ.ศ.ดร.พัลลภา ปิติสันต์

ผู้จัดทำจึงใคร่ขอขอบพระคุณอาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่านเป็นอย่างสูงสำหรับความเมตตาในการให้คำแนะนำคำปรึกษา และการดูแลตรวจสอบข้อบกพร่องต่างๆ ตลอดจนกรุณาชี้แนะแนวทางในการจัดทำด้วยความเอาใจใส่เป็นอย่างดี ซึ่งส่งผลให้เกิดประโยชน์อย่างยิ่ง ทั้งในด้านของการศึกษาและการนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตจริง

ผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจากการจัดทำรายงานแผนธุรกิจในครั้งนี้จะสามารถเป็นประโยชน์ต่อตัวผู้จัดทำเอง และบรรดาผู้ที่สนใจดำเนินธุรกิจด้านอพาร์ทเมนต์ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาความเข้าใจและเป็นแนวทางในการวางแผน เพื่อทำเตรียมการ ลงทุนสำหรับการดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนต์ ซึ่งหากมีข้อผิดพลาดประการใดที่เกิดจากการจัดทำรายงานแผนธุรกิจในครั้งนี้ ผู้จัดทำต้องขออภัยเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

กวิน ภัทรศิริ

แผนธุรกิจ B93 Apartment

BUSINESS PLAN FOR B93 APARTMENT

กวิน ภัทรศิริ 5650389

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์ : ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์
พลิศารุ่งเรือง, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิน ระวิวงศ์, Ph.D.

บทคัดย่อ

การจัดทำสารนิพนธ์ในครั้งนี้ ผู้เขียนได้จัดทำแผนธุรกิจ B93 Apartment ซึ่งเป็นอพาร์
ตเมนต์ที่มีรูปแบบการตกแต่งที่ทันสมัยที่มีพื้นที่ใช้สอยกว้างขวางที่แตกต่างจากคู่แข่ง โดยผู้เขียนทำ
การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกที่สามารถมีผลกระทบต่อการค้าเนินธุรกิจ การ
วางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แผนการเงิน และ แผนจัดการความเสี่ยง

ผลการศึกษาพบว่าธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่คุ้มค่าต่อการลงทุน โดยใช้เงินลงทุนรวมทั้งสิ้น
47,261,000 บาทสำหรับโครงการ ซึ่งพบว่าสามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 14 ปี 1 เดือน โดยมีอัตรา
ผลตอบแทนของโครงการอยู่ที่ 11% และมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ณ สิ้นปีที่ 20 อยู่ที่
55,921,874.40 บาท

คำสำคัญ : อพาร์ทเมนต์

59 หน้า

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูปภาพ	ณ
บทที่ 1 ความเป็นมาของธุรกิจ	1
- ความสำคัญและ โอกาสทางธุรกิจ	1
- ความน่าสนใจของธุรกิจ	2
- รายละเอียดธุรกิจ	3
- วิสัยทัศน์และพันธกิจ	4
- Business Model	4
- Business Goal	7
บทที่ 2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม	9
- การวิเคราะห์ภาพรวมของอุตสาหกรรม	9
- การวิเคราะห์สถานะแข่งขันของอุตสาหกรรม (Five Forces Model)	10
- การวิเคราะห์สภาพสถานการณ์ (SWOT Analysis)	12
- การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)	14
บทที่ 3 แผนการดำเนินงาน	15
- รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ	15
- สถานที่ตั้ง	15
- การออกแบบโครงสร้างและตัวอาคาร	16
- แผนการดำเนินการก่อสร้าง	21
- โครงสร้างองค์กรและการบริหารจัดการ	21
- กระบวนการในการดำเนินธุรกิจ	24

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4	
แผนการตลาด	27
- การจำแนกส่วนลูกค้ำ (Segmentation)	27
- การกำหนดกลุ่มลูกค้ำเป้าหมาย (Target Market/ Target Customer)	28
- การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในใจลูกค้ำ (Positioning)	28
- กลยุทธ์ทางการตลาด (4Ps)	29
บทที่ 5	
แผนการเงิน	31
- สมมติฐานทางการเงิน	31
- ต้นทุนสินค้าและบริการ	32
- ต้นทุนสินค้าขาย	32
- ต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ	35
- ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน	37
- การคำนวณค่าเสื่อม	38
- งบต้นทุนโครงการ	39
- ต้นทุนคงที่	40
- ต้นทุนผันแปร	41
- รายได้จากค่าเช่า	42
- รายได้อื่นๆ	43
- ประมาณการงบกำไรขาดทุน	46
- ประมาณการงบกระแสเงินสด	48
- รายการแสดงฐานะทางการเงิน	50
- การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนของการลงทุน	52
- ระยะเวลาคืนทุน	53
- มูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุน (Net Present Value)	54
- อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return)	54

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 6 แผนบริหารความเสี่ยง และ แนวทางรองรับความเสี่ยง	55
บรรณานุกรม	58
ประวัติผู้วิจัย	59



สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1.1	แสดงเป้าหมายการเข้าพักอาศัยของห้องพักตามช่วงระยะเวลาต่างๆ	7
1.2	แสดงเป้าหมายอัตราการเช่าพื้นที่เพื่อทำร้านค้าตามช่วงระยะเวลาต่างๆ	7
2.1	แสดงการเปรียบเทียบคุณภาพของคู่แข่งเมื่อเปรียบเทียบกับ B93 Apartment	14
5.1	แสดงค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	32
5.2	แสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายแรงงานทางตรง	32
5.3	แสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายแรงงานทางอ้อม	33
5.4	แสดงทรัพย์สินที่ใช้ในการลงทุนของ โครงการ	33
5.5	แสดงรายละเอียดอุปกรณ์เครื่องใช้และเฟอร์นิเจอร์ของโครงการ	33
5.6	แสดงรายละเอียดอุปกรณ์เครื่องใช้ภายในสำนักงานของโครงการ	34
5.7	แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายเงินเดือนพนักงานของโครงการ	35
5.8	แสดงต้นทุนค่าไฟฟ้าและค่าน้ำประปาของโครงการ	36
5.9	แสดงต้นทุนค่าอินเทอร์เน็ตของโครงการ	36
5.10	แสดงรายละเอียดค่าซ่อมบำรุงอาคารของโครงการ	37
5.11	แสดงค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงานของโครงการ	37
5.12	แสดงค่าเสื่อมของโครงการ	38
5.13	แสดงสรุปงบต้นทุนของโครงการ B93 Apartment	39
5.14	แสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายต้นทุนคงที่ของโครงการ	40
5.15	แสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายต้นทุนผันแปรของโครงการ	41
5.16	แสดงรายรับจากค่าเช่าที่พักอาศัยและพื้นที่ว่างของโครงการ	42
5.17	แสดงรายได้จากค่าไฟฟ้า	43
5.18	แสดงรายได้จากค่าน้ำประปา	44
5.19	แสดงรายได้จากค่าอินเทอร์เน็ต	45
5.20	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการ	46

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
5.21	แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดของโครงการ	48
5.22	แสดงรายการแสดงฐานะทางการเงิน(งบดุล)ของโครงการ	50
5.23	แสดงการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนของโครงการ	52
5.24	แสดงการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน	53



สารบัญรูปภาพ

ภาพ		หน้า
1.1	แสดงอัตราการเช่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่ต่างๆของกรุงเทพมหานคร	3
1.2	แสดงรูปแบบโมเดลธุรกิจตามหลักแนวความคิด Business Model Canvas	4
2.1	แสดงการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรมด้วย Five Forces Model	10
2.2	แสดงการวิเคราะห์สภาพสถานการณ์ด้วยแนวความคิด SWOT Analysis	12
3.1	แสดงสถานที่ตั้งของ B93 Apartment	15
3.2	แสดงแผนผังอาคารด้านหน้า	17
3.3	แสดงแผนผังอาคารด้านหลัง	18
3.4	แสดงแผนผังอาคารด้านข้าง	19
3.5	แสดงแผนผังภายในอาคารบริเวณชั้น G	20
3.6	แสดงแผนผังภายในอาคารบริเวณชั้น 1-4	20
3.7	แสดงแผนผังโครงสร้างอค์กรของ B93 Apartment	21
3.8	แสดงกระบวนการในการรับลูกค้าเข้าพัก	24
3.9	แสดงกระบวนการในการแจ้งหนี้และเรียกเก็บเงินจากลูกค้า	25
3.10	แสดงกระบวนการในการดำเนินงานเมื่อลูกค้าต้องการย้ายออก	26
4.1	แสดง Perceptual Map	28

บทที่ 1

ความเป็นมาของธุรกิจ

ความสำคัญและโอกาสทางธุรกิจ

กรุงเทพมหานครเป็นเมืองหลวงของประเทศไทย โดยมีลักษณะเป็น ศูนย์รวมทาง ด้าน เศรษฐกิจ และศูนย์กลางทางด้านการบริหารจัดการ ตลอดจนการเป็นแหล่งที่ตั้งของ บรรดา สถานศึกษาชั้นนำ อีกทั้งยังมีระบบคมนาคมขนส่งที่สะดวกทันสมัย และมีสถานที่ท่องเที่ยว ที่ น่าสนใจหลากหลายแห่ง ส่งผลให้มีการเดินทางและย้ายถิ่นฐานเข้ามาของประชากร จากภูมิภาค อื่นๆมายังกรุงเทพมหานครเป็นจำนวนมาก หรือแม้แต่บรรดาชาวต่างชาติเองก็ตาม ไม่ว่าจะเดินทาง มาจากประเทศเพื่อนบ้าน หรือ ชาวต่างชาติจากประเทศอื่นๆที่เดินทาง ข้ามน้ำข้ามทะเลมาเพื่อ วัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันไป เช่น เป็นการเดินทางมาเพื่อการลงทุน หางาน-ประกอบอาชีพ เพื่อ การศึกษาและอื่นๆอีกมากมาย ส่งผลให้จำนวนประชากรในกรุงเทพมหานครนั้น เพิ่มขึ้นจนมี จำนวนของประชากรมากเป็นอันดับหนึ่งของประเทศไทย โดยจากประกาศของ ทางสำนักทะเบียน กลางเมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2558 อ้างอิงตาม หลักฐานจากข้อมูลทะเบียนราษฎร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 พบว่ากรุงเทพมหานครมีจำนวนประชากรอยู่ที่ 5,692,284 คน และมี ความหนาแน่นของ ประชากรเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 3,625 คนต่อตารางกิโลเมตร ซึ่งข้อมูลดังกล่าว ยังไม่รวมจำนวน ประชากรแฝงของชาวต่างชาติ

แนวโน้มของจำนวนประชากรในกรุงเทพมหานครมีทิศทางที่จะเพิ่มขึ้นอย่าง ต่อเนื่อง ตามปัจจัยจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรในประเทศ และอัตราการย้ายถิ่นฐานของ ประชากร ทั้งในวัยเรียนและวัยทำงานที่ย้ายเข้ามายังกรุงเทพมหานคร ซึ่งจากข้อมูลผลการสำรวจ เรื่อง การย้ายถิ่นของประชากร จัดทำโดยสำนักงานสถิติแห่งชาติในปี 2556 พบว่าผู้ย้ายถิ่นฐานส่วน ใหญ่ มีอาชีพเป็นพนักงานของบริษัทเอกชนที่อยู่ในกรุงเทพมหานครซึ่งจำนวนมากถึง ร้อยละ 85.2 นอกจากนี้ประชากรภายในประเทศไทยแล้ว การที่ประเทศไทยมีลักษณะทางภูมิศาสตร์ตั้งอยู่เป็น จุด ศูนย์กลางของภูมิภาคอาเซียนนั้นเมื่อมีการรวมตัวกันเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) จะยิ่ง เปิดโอกาสให้มีการเดินทางเข้ามาของประชากรต่างชาติมากยิ่งขึ้น

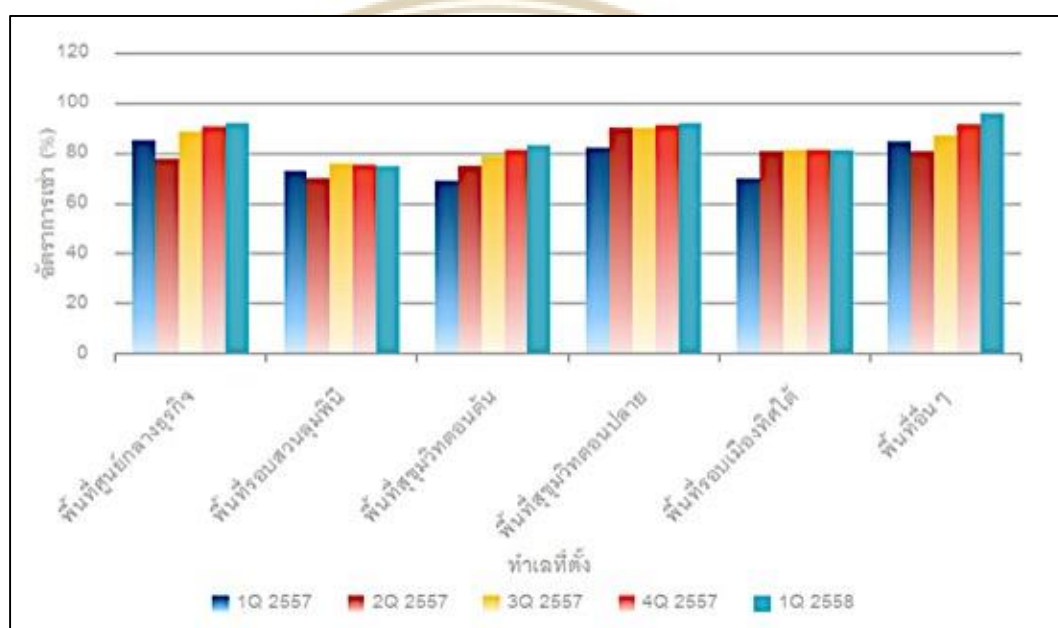
ความน่าสนใจของธุรกิจ

อัตราการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรที่ย้ายถิ่นฐานเดินทางเข้ามาอาศัยในกรุงเทพฯ ไม่ว่าจะเป็นในช่วงระยะสั้นหรือระยะยาวนั้นส่งผลให้ผู้จัดทำแผนธุรกิจสามารถมองเห็นโอกาสที่จะสามารถนำที่ดินของครอบครัวมาพัฒนาเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดเป็นการสร้างรายได้อีกทางหนึ่งผ่านวิธีการบริหารจัดการประโยชน์ใช้สอยของพื้นที่ที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุดด้วยการดำเนินธุรกิจในรูปแบบอพาร์ทเมนต์ให้เช่า โดยครอบครัวของผู้จัดทำแผนธุรกิจมีที่ดินอยู่จำนวน 1 แปลง มีเนื้อที่รวม 400 ตารางวา ตั้งอยู่ในบริเวณซอยพืงมี 9 ของถนนสุขุมวิท 93 ภายใต้อาคารที่เขตพระโขนง และจากการสำรวจธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในช่วงบริเวณพื้นที่ดังกล่าวจน บริเวณใกล้เคียงนั้น ถึงแม้จะพบว่ามีการดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนต์อยู่ก่อนแล้วแต่ทว่าในปัจจุบัน ระบบคมนาคมขนส่งบริเวณช่วงด้านหน้าของถนนสุขุมวิท 93 นั้น ได้ถูกพัฒนาปรับปรุงขึ้นมา

เมื่อเปรียบเทียบกับช่วง 1-2 ปีก่อนหน้านี้ ไม่ว่าจะเป็นในด้านของที่ตั้งสถานีรถไฟฟ้า BTS บางจาก และการปรับปรุงสภาพพื้นผิวถนนใหม่ ของเส้นสุขุมวิทขาออก ตั้งแต่ช่วง ทางลงสะพานพระโขนง ไปจนถึงบริเวณทางแยกถนนบางนา-ตราด หรือแม้แต่กระทั่งการพัฒนาช่องทางด่านเก็บเงินของ ทางด่วนด้านสุขุมวิท 62 ส่งผลให้พื้นที่บริเวณดังกล่าวมีระบบคมนาคมที่ช่วยเอื้ออำนวยประโยชน์ ให้ประชากรที่พักอาศัยในบริเวณดังกล่าว สามารถเดินทางเข้าไปยัง พื้นที่ส่วนต่างๆของกรุงเทพฯ ได้ อย่างสะดวกสบายและง่ายดาย มากยิ่งขึ้นส่งผลให้เกิด อุปสงค์ของที่พักในบริเวณดังกล่าวเพิ่มขึ้นตาม

ผู้จัดทำแผนธุรกิจจึงมองเห็น โอกาสจากการที่มีการเพิ่มขึ้นของความต้องการที่พักอาศัย แบบอพาร์ทเมนต์ให้เช่าในถนนสุขุมวิท 93 ในขณะที่อุปทานยังคงมีจำนวนเท่าเดิมไม่เปลี่ยนแปลง เนื่องจากในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา ยังไม่มีผู้ประกอบการอพาร์ทเมนต์รายใหม่เกิดขึ้น และบรรดา ผู้ประกอบการรายเดิมก็ล้วนแต่มีผู้พักอาศัยเต็มจำนวนห้องพักแล้ว และในส่วนของอพาร์ทเมนต์ ที่มีสภาพเก่า อาคารที่พักเกิดการชำรุด-เสื่อมโทรมนั้นก็จะมีการย้ายออกของลูกค้ายิ่งไปยังเขตพื้นที่อื่น เนื่องจากไม่สามารถหาอพาร์ทเมนต์อื่นเช่าได้ในบริเวณถนนสุขุมวิท 93 ส่งผลให้ผู้จัดทำแผนธุรกิจ คาดหวังว่าการพัฒนา ที่ดินของครอบครัวเพื่อ สร้างเป็นอพาร์ทเมนต์ให้เช่านั้นจะสามารถรองรับ กับอุปสงค์ของผู้เช่าได้ไม่ว่าจะเป็นทั้งจากชาวไทยและชาวต่างชาติ ตลอดจนการอาศัยข้อได้เปรียบ ของการเป็นอพาร์ทเมนต์สร้างใหม่ในการดึงดูดลูกค้าจากคู่แข่งในพื้นที่ให้มาเป็นลูกค้าของตนเอง

รายงานวิจัยธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพมหานคร ณ ไตรมาสที่ 1 ของปี พ.ศ. 2558 โดย Colliers International (Thailand) ได้แสดงข้อมูลให้เห็นถึงอัตราการเช่าห้องพักที่เพิ่มขึ้นในบริเวณพื้นที่สุขุมวิทตอนปลาย (สุขุมวิท 72-สุขุมวิท 103) และคาดการณ์ว่าความต้องการที่พักนั้นยังคงจะเพิ่มขึ้นตามจำนวนของชาวต่างชาติที่ได้รับอนุญาตให้เข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานครที่มีมากขึ้น โดยปัจจุบันไตรมาสที่ 1 ของปี พ.ศ. 2558 นั้นมีจำนวนกว่า 78,820 รายแล้วซึ่งจากข้อมูลดังกล่าวผู้จัดทำแผนธุรกิจได้มองเห็นโอกาสที่จะสามารถแบ่งสัดส่วนลูกค้าชาวต่างชาติมาจากธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ผ่านการอาศัยกลยุทธ์ทางการตลาดและรูปแบบการจัดการที่น่าสนใจ



ภาพที่ 1.1 : อัตราการเช่าของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในพื้นที่ต่างๆของกรุงเทพมหานคร
ที่มา : ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย, 2015

รายละเอียดธุรกิจ

ชื่อโครงการ: B93 Apartment (บีเก้าสิบสามอพาร์ทเมนท์)

ที่ตั้ง: เลขที่ 9 ซอยพืงมี 9 สุขุมวิท 93 แขวงบางจาก เขตพระ โขนง กรุงเทพมหานคร

ประเภทธุรกิจ: อพาร์ทเมนท์ให้เช่าแบบรายเดือน

ลักษณะโครงสร้าง:

อาคารสูง 5 ชั้น จำนวนห้องพักรวมทั้งโครงการจำนวน 40 ห้อง

ชั้น G เป็นบริเวณที่จอดรถ ออฟฟิศโครงการและพื้นที่ว่างให้เช่าเพื่อการพาณิชย์

ชั้น 1-4 เป็นบริเวณห้องพักอาศัย จำนวนชั้นละ 10 ห้อง

วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision)

การเป็นอพาร์ทเมนต์ที่มีคุณภาพ ปลอดภัย ทันสมัย สะอาดและสะดวกสบาย ภายใน ถนนสุขุมวิท 93 เพื่อให้บริการด้านที่พักอาศัยแก่ลูกค้า

พันธกิจ (Mission)

เน้นการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อมุ่งพัฒนาและรักษาคุณภาพการให้บริการอันก่อให้เกิด ความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า

- พัฒนาและบำรุงรักษาอาคารทั้งภายนอกและภายในให้มีความสะอาดเรียบร้อยและ คอยบำรุงรักษาระบบสาธารณูปโภคต่างๆให้อยู่ในสภาพดีพร้อมใช้งานอยู่เสมอ
- มีระบบรักษาความปลอดภัยที่มีประสิทธิภาพและน่าเชื่อถือเพื่อสร้างบรรยากาศใน ด้านของความปลอดภัยให้แก่ลูกค้า

Business Model

Partners หุ้นส่วน / ผู้มีส่วนร่วม	Key Resources สิ่งที่มี/จัดหา	Value คุณค่าที่ลูกค้าได้รับ	Customer Relationship การสื่อสารกับลูกค้า	Customer Segments กลุ่มลูกค้าของเรา
	Key Activities สิ่งที่ต้องทำ		Distribution Channel ช่องทางการขาย	
Cost / รายจ่าย			Revenue / รายรับ	

ภาพที่ 1.2 : รูปแบบ โมเดลธุรกิจตามหลักแนวความคิด Business Model Canvas

ที่มา : Osterwalder, Pigneur & al. 2010

กลุ่มลูกค้า (Customer Segment)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ทางโครงการต้องการนั้นเป็นทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ที่ต้องการเช่าที่พักอาศัยแบบรายเดือนโดยแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ

- กลุ่มลูกค้าในช่วงวัยทำงานที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนจำนวน 28,000 บาทขึ้นไป โดยเป็นกลุ่มที่ต้องการอพาร์ทเมนต์ให้เช่าที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และทันสมัย ห้องที่มีขนาดใหญ่ มีความสะดวกสบาย ทั้งในด้านของการให้บริการและการเดินทางเพื่อตอบสนอง และรองรับการใช้ชีวิตประจำวันของกลุ่มลูกค้า
- กลุ่มลูกค้าวัยเรียนที่ทางบ้านมีฐานะในระดับปานกลางขึ้นไป โดยเป็นกลุ่มที่ต้องการอพาร์ทเมนต์ให้เช่าที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และทันสมัย ห้องที่มีขนาดใหญ่ มีความสะดวกสบาย ทั้งในด้านของการให้บริการและการเดินทาง เพื่อตอบสนอง และรองรับการใช้ชีวิตประจำวันระหว่างช่วงที่ทำการศึกษา

คุณค่าที่ลูกค้าได้รับ (Value Propositions)

ทาง B93 Apartment จะส่งมอบคุณค่าการให้บริการด้านที่พักอาศัยให้เช่าแก่ลูกค้า ผ่านอพาร์ทเมนต์ที่มีการออกแบบสวยงาม ห้องพักขนาดใหญ่ ตกแต่งแบบทันสมัยด้วยวัสดุ ที่มีคุณภาพดี แข็งแรงทนทาน พร้อมด้วยระบบรักษาความปลอดภัย และสิ่งอำนวยความสะดวก ที่สามารถตอบสนอง ความต้องการปัจจัยพื้นฐานด้าน ที่อยู่อาศัยของลูกค้าได้ภายใต้ราคาที่เหมาะสม

ช่องทางการขาย (Distribution Channel)

ทางโครงการจะทำการให้บริการและแจ้งข่าวสารให้แก่ลูกค้าเอง ไม่ผ่านตัวกลางใดๆ โดยจะมีการให้บริการผ่านสองช่องทางหลักคือ ทางที่ออฟฟิศส่วนกลาง ณ ที่ตั้ง ของ B93 Apartment โดยตรงสำหรับลูกค้าที่พักอาศัยอยู่หรือสำหรับลูกค้าที่สนใจและสามารถ เดินทางเข้ามาเพื่อติดต่อสอบถามและอีกหนึ่งช่องทางให้บริการจะเป็นการทำผ่านช่องทางออนไลน์ ของ Social Media ต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกสำหรับลูกค้าที่สนใจแต่ยังไม่สามารถเดินทางมาได้

การสื่อสารกับลูกค้า (Customer Relationship)

การสื่อสารและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าจะทำผ่านบุคลากรที่รับผิดชอบที่โครงการ ด้วยการรับข้อเสนอแนะหรือคำร้องเรียนต่างๆผ่านส่วนกลางและ social media โดยเน้นการสร้าง ความสัมพันธ์ที่อบอุ่นและการตอบสนองอย่างรวดเร็วเพื่อการสร้างความประทับใจในการบริการ

รายรับ (Revenue Stream)

B93 Apartment จะมีรายได้หลักมาจากการให้เช่าพื้นที่พักอาศัย ทั้งในประเภทของ ผู้ที่ ต้อง การเช่าอาศัยตลอดจนการให้เช่าพื้นที่ว่างสำหรับลูกค้าที่สนใจ ต้องการนำพื้นที่ห้องว่าง ด้านล่างของ อาคาร ไปตกแต่งเพื่อทำเป็นร้านค้าต่างๆ

สิ่งที่ต้องมี (Key Resources)

สำหรับทรัพยากรหลักซึ่งถือว่าเป็นสิ่งสำคัญที่ทาง B93 Apartment ต้องมีเพื่อให้ สามารถดำเนินธุรกิจได้นั้นแบ่งออกเป็น 3 ด้านดังนี้

- ด้านสินทรัพย์

สิ่งสำคัญซึ่งถือเป็นส่วนประกอบหลักของธุรกิจการทำพาร์ทเมนท์ให้เช่าก็คือ อาคาร ที่พักอาศัยโดยโครงการจะเป็นอาคารสูง 5 ชั้น มีห้องพักจำนวน 40 ห้องเพื่อให้ลูกค้า พักอาศัย และมี พื้นที่ว่างบริเวณชั้นล่างเพื่อให้เช่าสำหรับการทำร้านค้า จำนวน 4 ห้อง โดยภายในอาคารจะมี สิ่ง อำนวยความสะดวกพื้นฐานให้สำหรับในแต่ละห้อง เช่น เครื่องปรับอากาศ ทีวี เฟอร์นิเจอร์ และที่ นอน เป็นต้น

- ด้านบุคลากร

อพาร์ทเมนท์ให้เช่าต้องมีบุคลากรเพื่อคอยให้บริการและเป็นสื่อกลางการติดต่อให้กับ ลูกค้า โดยที่บุคลากรต้องผ่านการอบรมด้านการให้บริการพร้อมกับการปลูกฝังวินัยใน ด้านความ ซื่อสัตย์และความเป็นมิตรเพื่อสร้างความประทับใจ

- ด้านเงินทุน

ในการดำเนินธุรกิจจำเป็นที่จะต้องมีเงินทุนเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายหมุนเวียนต่างๆ ตลอดจน การมีเงินทุนสำรองสำหรับกรณีเร่งด่วนฉุกเฉินที่อาจเกิดขึ้น

สิ่งที่ต้องทำ (Key Activities)

สำหรับธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่านั้นกิจกรรมหลักของธุรกิจคือการให้บริการลูกค้า โดยเป็น รูปแบบการให้บริการผ่านบุคลากรของพาร์ทเมนท์ ที่ได้ผ่านการรับการฝึกอบรม ด้านการ ให้บริการและวินัยที่ดีในด้านของความซื่อสัตย์และความเป็นมิตรเพื่อให้ลูกค้าที่มาติดต่อ ประทับใจ และเลือกใช้บริการ ตลอดจนการให้บริการแก่ลูกค้าปัจจุบันที่พักอาศัยอยู่กับโครงการ เพื่อให้คงไว้ ซึ่งสภาพการเป็นลูกค้าต่อไปอันจะส่งผลให้เกิดรายได้แก่ธุรกิจนั่นเอง

หุ้นส่วน/ผู้มีส่วนร่วม (Key Partnerships)

เนื่องจาก B93 Apartment เป็นธุรกิจภายในครอบครัว และไม่ได้มีการดำเนินการ ผ่านตัวกลางใดๆ ดังนั้นจึงไม่มีหุ้นส่วนหรือผู้มีส่วนร่วมโดยตรง แต่จะมีเป็นบริษัทรับเหมา-ก่อสร้างที่เป็นเครือข่าย เพื่อคอยสนับสนุนในกรณีของการก่อสร้างเพื่อซ่อมแซมหรือต่อเติม

รายจ่ายหรือโครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)

สำหรับรายจ่ายหรือโครงสร้างต้นทุนของ B93 Apartment ได้แบ่งออกเป็นหัวข้อต่างๆ ดังต่อไปนี้

- ต้นทุนในการดำเนินการ สำหรับการก่อสร้างอาคารที่พักอาศัย B93 Apartment
- ต้นทุนในการบริการ สำหรับค่าเงินเดือนและค่าแรงด้านบุคลากรของโครงการ
- ต้นทุนผันแปรอื่นๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าเอกสารซึ่งแปรผัน ไปในแต่ละเดือน

Business Goal

สำหรับเป้าหมายทางธุรกิจหลัก B93 Apartment คือ การต้องการเป็นอพาร์ทเมนต์ ที่มีคุณภาพให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และต้องการที่จะเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง โดยมีรายละเอียดของอัตราการเข้าพักอาศัยในอพาร์ทเมนต์และอัตราการเช่าพื้นที่เพื่อทำร้านค้า ตามเป้าหมายของช่วงระยะเวลาต่างๆดังต่อไปนี้

ตารางที่ 1.1: เป้าหมายอัตราการเข้าพักอาศัยของห้องพักตามช่วงระยะเวลาต่างๆ

เป้าหมายห้องพักรายเดือน	จำนวนห้องที่มีผู้อาศัย	คิดเป็นจำนวนห้อง
ระยะสั้น (1 ปี)	70%	28
ระยะกลาง (3 ปี)	80%	32
ระยะยาว (5 ปี)	90-100%	36-40

ตารางที่ 1.2: เป้าหมายอัตราการเช่าพื้นที่เพื่อทำร้านค้าตามช่วงระยะเวลาต่างๆ

เป้าหมายพื้นที่เช่าเพื่อทำร้านค้า	จำนวนห้องที่มีผู้อาศัย	คิดเป็นจำนวนห้อง
ระยะสั้น (1 ปี)	100%	4
ระยะกลาง (3 ปี)	100%	4
ระยะยาว (5 ปี)	100%	4

เป้าหมายระยะสั้น:

เนื่องจากเป็นอพาร์ทเมนต์สร้างใหม่ ทาง B93 Apartment จึงมีเป้าหมายที่ต้องการสร้างชื่อเสียง และสร้างความน่าสนใจเพื่อให้เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ และสร้างความพึงพอใจในด้านการบริการให้แก่ลูกค้าที่เข้ามาติดต่อและพักอาศัย

อัตราการเช่าห้องพักและพื้นที่ว่าง:

อัตราการเช่าห้องพักเฉลี่ยร้อยละ 70 คิดเป็นจำนวน 28 ห้อง

อัตราการเช่าพื้นที่เพื่อทำร้านค้า 100 เปอร์เซ็นต์คิดเป็นจำนวน 4 ห้อง

เป้าหมายระยะกลาง:

ต้องการสร้างชื่อเสียง และความน่าสนใจเพื่อให้เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ให้เพิ่มมากขึ้น และรักษาระดับความพึงพอใจในด้านการบริการให้แก่ลูกค้าพร้อมกับเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่ผ่านรูปแบบการประชาสัมพันธ์ต่างๆ

อัตราการเช่าห้องพักและพื้นที่ว่าง:

อัตราการเช่าห้องพักเฉลี่ยร้อยละ 80 คิดเป็นจำนวน 32 ห้อง

อัตราการเช่าพื้นที่เพื่อทำร้านค้า 100 เปอร์เซ็นต์คิดเป็นจำนวน 4 ห้อง

เป้าหมายระยะยาว:

ต้องการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้าที่เข้าพักอาศัย เพื่อเป็นการรักษาฐานของลูกค้าไว้ให้คงเดิม โดยทำการบริหารจัดการความสัมพันธ์ของลูกค้าที่มีศักยภาพ และยังคงมุ่งเน้นการเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่เพื่อทดแทนอัตราการย้ายกลับภูมิลำเนา

อัตราการเช่าห้องพักและพื้นที่ว่าง:

อัตราการเช่าห้องพัก เฉลี่ยร้อยละ 95 ถึง 100 เปอร์เซ็นต์คิดเป็นจำนวน 36-40 ห้อง

อัตราการเช่าพื้นที่เพื่อทำร้านค้า 100 เปอร์เซ็นต์คิดเป็นจำนวน 4 ห้อง

บทที่ 2

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

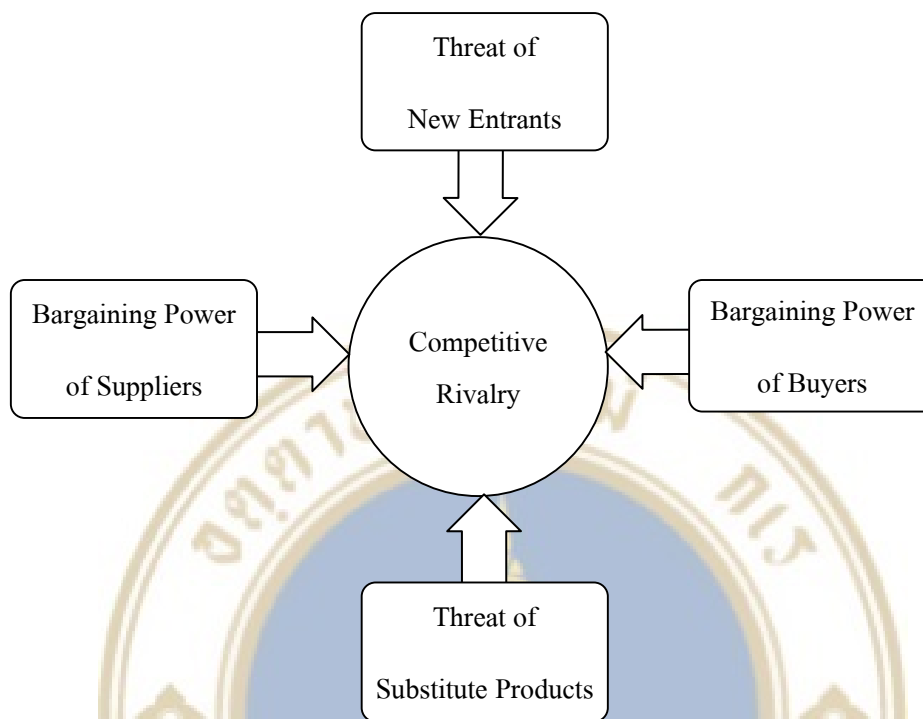
การวิเคราะห์สภาพรวมของอุตสาหกรรม

ปัจจุบันสภาพรวมของอุตสาหกรรมธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในบริเวณถนนสุขุมวิท 93 นั้น ยังไม่มีอัตราการขายตัวและไม่มีการเกิดขึ้นของอพาร์ทเมนต์รายใหม่ เนื่องจากข้อจำกัดในด้านของเรื่องที่ดินที่จะสามารถนำมาพัฒนาเป็นอพาร์ทเมนต์ได้นั้นมีต้นทุนที่สูงขึ้น โดยจากข้อมูลของกรมธนารักษ์ ได้มีการประเมินทุนทรัพย์ที่ดินรอบบัญชี ปี พ.ศ.2555-2558 ของที่ดินในบริเวณช่วงถนนพื้งมี(สุขุมวิท 93) ไร่ที่ 50,000-80,000 บาท/ตารางวา ประกอบกับสภาพเศรษฐกิจของประเทศที่ยังไม่ฟื้นตัวของประเทศไทย และการที่ในบริเวณช่วงสุขุมวิทตอนปลายนั้นยังไม่มียุทธศาสตร์ด้านการพัฒนาหรือการส่งเสริมการลงทุนจากภาครัฐส่งผลให้ไม่เกิดแรงดึงดูดการลงทุนในอุตสาหกรรมธุรกิจอพาร์ทเมนต์สำหรับพื้นที่ในบริเวณดังกล่าว

แต่ในด้านของสภาพสังคมและแนวทางในการดำรงชีวิตของประชาชนนั้นกลับส่งผลให้มีอุปสงค์ของอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่สุขุมวิท 93 ที่เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากระบบคมนาคมที่พัฒนาแล้ว และการขยายช่วงต่อ ทำให้ประชาชนสามารถเดินทางได้ง่ายและสะดวกรวดเร็วขึ้นมากกว่าก่อน ทำให้บรรดากลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นผู้ที่ย้ายถิ่นฐานเข้ามาเพื่อการทำงานหรือการศึกษาต่อนั้นหันมาสนใจและมองหาอพาร์ทเมนต์ในบริเวณสุขุมวิท 93 เนื่องจากมีอัตราค่าเช่าที่ค่อนข้างถูกกว่าอพาร์ทเมนต์ในบริเวณกรุงเทพฯชั้นใน และถึงแม้จะมีคอนโดมิเนียมเกิดขึ้นหลายโครงการในพื้นที่ แต่ด้วยราคาขายและค่าเช่าที่สูงกว่าอพาร์ทเมนต์มากจึงไม่สามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าได้

โดยสรุปแล้วผู้จัดทำแผนธุรกิจได้วิเคราะห์ว่าจากสภาพรวมของอุตสาหกรรมในปัจจุบัน ที่ไม่มีการเกิดขึ้นของอพาร์ทเมนต์รายใหม่ เป็นโอกาสที่ดีที่น่าลงทุนเนื่องจากการที่ทางครอบครัว ของผู้จัดทำแผนธุรกิจมีที่ดินอยู่แล้วทำให้ไม่มีต้นทุนในด้านของการจัดหาที่ดินและสามารถนำ เงินทุนไปมุ่งเน้นในด้านของงานออกแบบและงานก่อสร้างได้ เพื่อเป็นสร้างความได้เปรียบ ในการแข่งขัน อีกทั้งเป็นการสร้างอุปทานเพื่อรองรับอุปสงค์ที่มีแนวโน้มจะเพิ่มมากขึ้นในอนาคต จากการรวมตัวกันเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของประเทศต่างๆในภูมิภาค

การวิเคราะห์สถานะแข่งขันของอุตสาหกรรม (Five Forces Model)



ภาพที่ 2.1 : การวิเคราะห์สถานะการแข่งขันของอุตสาหกรรมด้วย Five Forces Model

ที่มา : Michale E. Porter, 1980

ด้านการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Competitive Rivalry)

แรงกดดันจากการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมมีผลเป็นกลาง(+/-) เนื่องจากปัจจัยดังนี้ ในทำเลที่ตั้งนั้นถึงแม้จะมีการแข่งขันสูงเนื่องจากมีคู่แข่งอยู่จำนวนมากหลายรายและมีการใช้ กลยุทธ์ในการแข่งขันกันในด้านของราคาเพื่อดึงดูดลูกค้าแต่ที่คู่แข่งจำนวนมากว่าครั้งนั้น เป็น อพาร์ทเมนต์ที่สร้างเสร็จมาเป็นเวลานานแล้ว ทำให้เกิดปัญหาด้านความเสื่อมโทรมของอาคาร รวมไปถึงลักษณะการออกแบบและการตกแต่งที่ล้าสมัย โดยในปัจจุบันนั้นกลุ่มลูกค้ามักนิยมที่จะดูที่รูปแบบอาคารที่ทันสมัย คุณภาพของวัสดุที่ใช้ ตลอดจนความสะอาดและความปลอดภัยของ อพาร์ทเมนต์เป็นหลัก ส่งผลให้จำนวนคู่แข่งภายในตลาด และกลยุทธ์ที่ใช้แข่งขันกันอยู่นั้น ไม่ส่งผลกระทบต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ B93 Apartment

ด้านการเข้ามาของผู้แข่งขันรายใหม่ (Threat of New Entrants)

แรงกดดันจากการเข้ามาของผู้แข่งขันรายใหม่มีผลเป็นบวก (+) เนื่องจากปัจจัยดังนี้ การประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนต์ถึงแม้จะไม่มีกฎหมายเข้มงวดมากมาเป็นกำแพงกั้น ผู้แข่งขัน รายใหม่ไม่ให้เข้ามาประกอบกิจการ แต่หากไม่ทำการศึกษาภาวะเบียด-ข้อบังคับ เหล่านี้ ให้ดีถี่ถ้วน ผู้ประกอบการอาจถูกปรับดำเนินคดีจนถึงขั้นถูกสั่งทุบอาคารได้ อีกทั้งการเข้า มาลงทุน ของบรรดา ผู้แข่งขันรายใหม่นั้นต้องใช้งบลงทุนจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง อพาร์ทเมนต์และค่าที่ดิน ซึ่งปัจจุบันปัจจัยเรื่องที่ดินมีผลต่อผู้แข่งขันรายใหม่มาก เนื่องจากพื้นที่ว่าง ที่มีทำเลดี ในบริเวณสุขุมวิท 93 นั้นเหลือน้อยแล้วและหากมีก็จะมีการเปิดราคาขายหรือให้เช่า ใน ราคาที่สูงมากทำให้เงินลงทุนที่ต้องใช้นั้นเพิ่มมากขึ้นส่งผลให้มีโอกาสที่จะเกิดผู้แข่งขัน รายใหม่ได้ ยากนั่นเอง

ด้านอำนาจการต่อรองของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Bargaining Power of Suppliers)

แรงกดดันจาก การต่อรองของผู้จำหน่ายวัตถุดิบส่งผลเป็นบวก(+) จากปัจจัยดังนี้ วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของโครงสร้าง อาคาร ไปจนถึงเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ตกแต่งห้องพักอาศัยนั้น ในปัจจุบันมีจำนวนผู้จัดจำหน่าย จำนวน มาก และผู้จำหน่ายแต่ละรายมักนิยม ใช้การแข่งขัน กันในเรื่องของราคาเพื่อดึงดูดลูกค้า ให้มาซื้อ จากตน ส่งผลให้ทางโครงการสามารถเลือกหาผู้จัดจำหน่าย ที่มีราคาดีและมีคุณภาพ เหมาะสมที่สุด ได้ ประกอบกับการที่ B93 Apartment มีบริษัทรับเหมา-ก่อสร้างเป็นเครือข่าย อยู่ด้วยนั้นจะทำให้ สามารถจัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในก่อสร้างได้ราคาถูกลงอีกทั้งยังสามารถควบคุม ในส่วนของค่าแรง งาน ก่อสร้างได้อีกด้วย

ด้านอำนาจการต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Buyers)

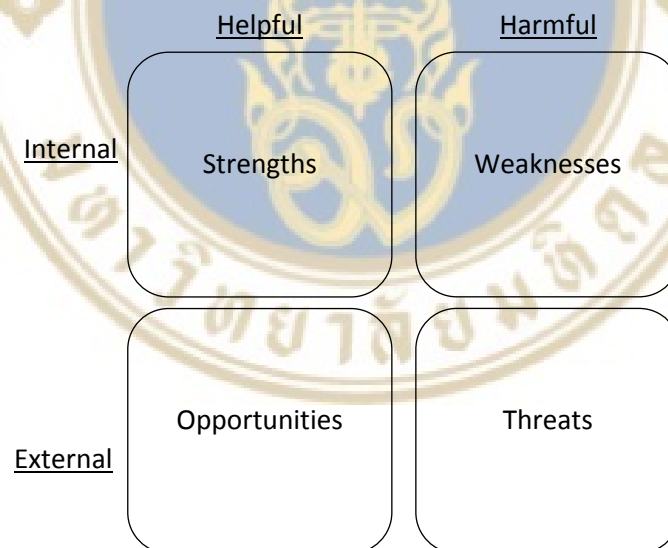
แรงกดดันจากอำนาจการต่อรองของลูกค้ามีผลเป็นลบ(-) อันเนื่องมาจากปัจจัยดังนี้ ลูกค้าสำหรับธุรกิจอพาร์ทเมนต์นั้นมีต้นทุนในการเปลี่ยนที่พักอาศัยที่ค่อนข้างต่ำ (low switching cost) ไม่ว่าจะเป็นค่าขนย้ายสิ่งของหรือค่าทำสัญญาและค่ามัดจำต่างๆ ดังนั้นการที่มี อพาร์ทเมนต์คู่แข่งหลายรายในพื้นที่และการที่มีผู้ให้บริการที่พักอาศัยที่สามารถทดแทนตอบสนอง ความต้องการของลูกค้าได้ยิ่งทำให้ลูกค้ามีตัวเลือกที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น สามารถตัดสินใจเปลี่ยน ย้ายที่พักได้ง่ายเมื่อพบที่พักที่ตรงตามความต้องการมากที่สุดส่งผลให้อำนาจการต่อรองที่สูงนั้น ตก อยู่ในมือของลูกค้านั่นเอง

ด้านการมีสินค้าและบริการทดแทน (Threat of Substitute Products)

แรงกดดันจากการมีสินค้าทดแทนนั้นมีผลเป็นบวก(+) อันเนื่องมาจากปัจจัยดังนี้

สินค้าหรือบริการทดแทนสำหรับธุรกิจอพาร์ทเมนต์ที่ให้เช่าแม้ว่าจะมีหลากหลายชนิด ไม่ว่าจะเป็นบริการหอพัก บ้านพัก และ คอนโดมิเนียมให้เช่า ตลอดจนโรงแรมระดับ 1-3 ดาว แต่ก็มีปัจจัยทางด้านราคาและการบริการเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย กล่าวคือ สินค้าหรือบริการทดแทน ที่มีราคาถูกกว่า เช่น บ้านพักหรือหอพักนั้นอาจจะมีทำเลที่ดียิ่งกว่า และมีระบบรักษาความปลอดภัย ตลอดจนความสะดวกสบายที่น้อยกว่าอพาร์ทเมนต์ที่ให้เช่า ส่วนคอนโดหรือโรงแรม 1-3 ดาวนั้น แม้ว่าจะมีความสะดวกสบายและทำเลที่เหนือกว่าแต่ก็ต้องแลกด้วยค่าบริการที่สูงกว่าด้วยเช่นกัน ส่งผลให้ลูกค้าที่ต้องการที่พักอาศัยในระยะยาวต้องมีค่าใช้จ่ายที่สูงกว่าซึ่งค่อนข้างที่จะไม่คุ้มค่า เมื่อเปรียบเทียบเป็นจำนวนเงินทั้งหมดที่ต้องจ่ายไปต่อความคุ้มค่าสูงสุดที่ลูกค้าต้องการ ทำให้สินค้าและบริการทดแทนนั้นๆ ไม่มีการส่งผลกระทบต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายนั่นเอง

การวิเคราะห์สถานะแข่งขันของอุตสาหกรรม (Five Forces Model)



ภาพที่ 2.2 : การวิเคราะห์สถานการณ์ด้วยแนวความคิด SWOT Analysis

ที่มา : Albert Humphrey, 2005

การวิเคราะห์สถานการณ์ของ B93 Apartment สามารถแบ่งออกได้ตามสถานการณ์ภายในและภายนอกตัวโครงการดังต่อไปนี้

จุดแข็ง (Strengths)

- มีรูปแบบอาคารที่ทันสมัยกว่าคู่แข่ง เนื่องจากเป็นอพาร์ทเมนต์สร้างใหม่และภาระการลงทุนที่ต่ำกว่าเนื่องจากเป็นที่ดินของครอบครัวและมีบริษัทรับเหมา-ก่อสร้าง เป็นเครือข่าย
- ทำเลที่ตั้งมีเสียงรบกวนจากการจราจรต่ำเนื่องจากอยู่ช่วงกลางของซอยสุขุมวิท 93 และไม่อยู่ใกล้กับซอยเส้นทางลัดใดๆ
- สามารถสื่อสารและตอบสนอง-แก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้รวดเร็วกว่าคู่แข่ง เนื่องจากเจ้าของกิจการทำหน้าที่บริหารจัดการอพาร์ทเมนต์เอง

จุดอ่อน (Weaknesses)

- ด้วยการใช้เป็นอพาร์ทเมนต์สร้างใหม่จึงส่งผลให้ยังไม่เป็นที่รู้จักในช่วงแรก
- ขาดประสบการณ์ในด้านการบริหารจัดการธุรกิจอพาร์ทเมนต์
- มีความสามารถในการรองรับลูกค้าได้น้อยกว่าคู่แข่ง เนื่องจากมีขนาดพื้นที่ของโครงการที่เล็กกว่า

โอกาส (Opportunities)

- กรุงเทพมหานครเป็นศูนย์กลางของความเจริญและแหล่งศึกษาชั้นนำของประเทศ จึงมีการเดินทางของประชากรจากภูมิภาคอื่นๆ เพื่ออาชีพการงานและการศึกษาอย่างต่อเนื่องตามแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของประชากรประเทศ
- การรวมตัวกันของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนจะทำให้มีการเดินทางเข้ามาของชาวต่างชาติเพิ่มมากขึ้นส่งผลให้มีความต้องการของที่พักอาศัยที่เพิ่มขึ้น

อุปสรรค (Threats)

- มีแนวโน้มในการเพิ่มขึ้นของสินค้าทดแทน โดยเฉพาะอย่างยิ่งคอนโดมิเนียมที่ตั้งอยู่บริเวณใกล้เคียงสถานีรถไฟฟ้าบางจาก เนื่องจากปัจจุบันนั้นบริเวณสุขุมวิท 93 ได้มีการพัฒนาระบบคมนาคมขนส่งเสร็จสมบูรณ์แล้วจึงเป็นที่น่าสนใจมากขึ้นสำหรับบรรดาผู้ประกอบการ คอนโดมิเนียมที่มีชื่อเสียง
- สภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัวอาจส่งผลให้เกิดการชะลอตัวในด้านการเข้ามาลงทุนและทำงานของชาวต่างชาติตลอดจนประชากรไทยจากภูมิภาคอื่นๆ อาจมีการย้ายถิ่นฐานไปยังจังหวัดใหญ่อื่นๆ แทนกรุงเทพมหานครเนื่องจากมีค่าครองชีพที่ต่ำกว่า ส่งผลให้อุปสงค์ที่พักนั้น ไม่เกิดขึ้นตามที่คาดการณ์ไว้

การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)

จากการที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ B93 Apartment เป็นกลุ่มลูกค้าวัยทำงานและวัยเรียน ทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ทางผู้จัดทำแผนธุรกิจจึงได้ทำการสำรวจอพาร์ทเมนต์ต่างๆที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงที่พบว่ามี การเข้าพักอาศัยกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จึงสามารถพบคู่แข่งที่มี ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2.1: การเปรียบเทียบคุณภาพของคู่แข่งเมื่อเปรียบเทียบกับ B93 Apartment

รายชื่อคู่แข่ง	ระดับคุณภาพเมื่อเทียบกับกิจการ		
	สูงกว่า	เทียบเท่า	ด้อยกว่า
1. เอ อาร์ เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์			X
2. ลีโอเฮ้าส์			X
3. The Serenade		X	
4. อยู่สบายอพาร์ทเมนต์			X
5. Mint Residence		X	

จากตารางเปรียบเทียบคุณภาพคู่แข่งนั้นเนื่องจากการที่ทาง B93 Apartment มีจุดเด่นที่ต่างจากคู่แข่งรายอื่นๆคือการเป็นอพาร์ทเมนท์รายเดียวที่มีขนาดพื้นที่ใช้สอยถึง 73 ตร.ม.ต่อห้องซึ่งคู่แข่งมีขนาดของห้องพักที่เล็กกว่าส่งผลให้ไม่สามารถนำปัจจัยดังกล่าวเข้ามาใช้เปรียบเทียบได้

ผู้จัดทำแผนธุรกิจจึงเลือกทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบโดยใช้หลักเกณฑ์การพิจารณาในลักษณะของการออกแบบอาคาร คุณภาพของเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า โดยจากผลการวิเคราะห์พบว่า The Serenade และ Mint Residence นั้นมีคุณภาพที่ใกล้เคียงกันกับ B93 Apartment

สำหรับ เอ อาร์ เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ และ ลีโอ เฮ้าส์ นั้นจะพบว่ามีคุณภาพด้อยกว่าเนื่องจากเป็นอพาร์ทเมนท์ที่มีการก่อสร้างมาเป็นเวลานานแล้วและยังไม่มี การปรับปรุงซ่อมแซมจึงทำให้ตัวอาคารและอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆในที่พักจึงมีสภาพเก่าและเสื่อมโทรม

เมื่อพิจารณาจากการวิเคราะห์คู่แข่งแล้วทาง B93 Apartment มีข้อได้เปรียบที่เหนือกว่าคู่แข่งดังนั้นเพื่อให้การ Positioning ตัวเองอยู่เหนือกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ B93 Apartment ต้องมีการออกแบบตัวอาคารที่ทันสมัยและใช้ขนาดของห้องพักที่มีขนาดใหญ่กว่าคู่แข่งทุกรายเป็นจุดเด่นตลอดจนการใช้เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ไฟฟ้าที่มีคุณภาพดีกว่า เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้าผ่านตัวของผลิตภัณฑ์จากนั้นจึงอาศัยการทำการตลาดเข้ามาใช้เพื่อเพิ่มความได้เปรียบให้เหนือกว่าคู่แข่ง

บทที่ 3

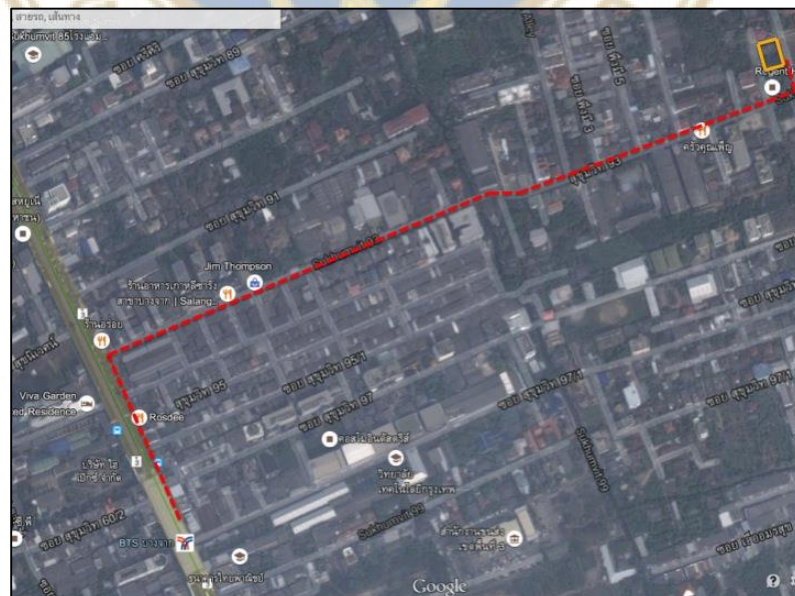
แผนการดำเนินงาน

รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ

B93 Apartment มีรูปแบบการจัดตั้งแบบบุคคลธรรมดาเป็นเจ้าของแต่เพียงผู้เดียว และทาง B93 Apartment มีการจัดหาแหล่งเงินลงทุนผ่านการขอกู้เงินจากธนาคารด้วยการใช้ที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของโครงการและที่ดินในบริเวณอื่นเป็นหลักทรัพย์ในการค้ำประกันขอกู้ยืมเงิน

สถานที่ตั้ง

B93 Apartment ตั้งอยู่ซอยพืงมี 9 ถนนสุขุมวิท 93 พื้นที่เขตพระโขนง ดังที่แสดงในภาพที่ 3.1 โครงการมีระยะห่างจากถนนเส้นสุขุมวิท 1.1 กิโลเมตร และห่างจากสถานี BTS บางจาก 1.3 กิโลเมตร โดยบริเวณต้นซอยสุขุมวิท 93 มีร้านค้า ตลาดสดและร้านอาหารที่หลากหลาย ตลอดจนมีคิวรถโดยสารสาธารณะให้บริการรับ-ส่งตลอด 24 ชั่วโมง



ภาพที่ 3.1 : สถานที่ตั้งของ B93 Apartment

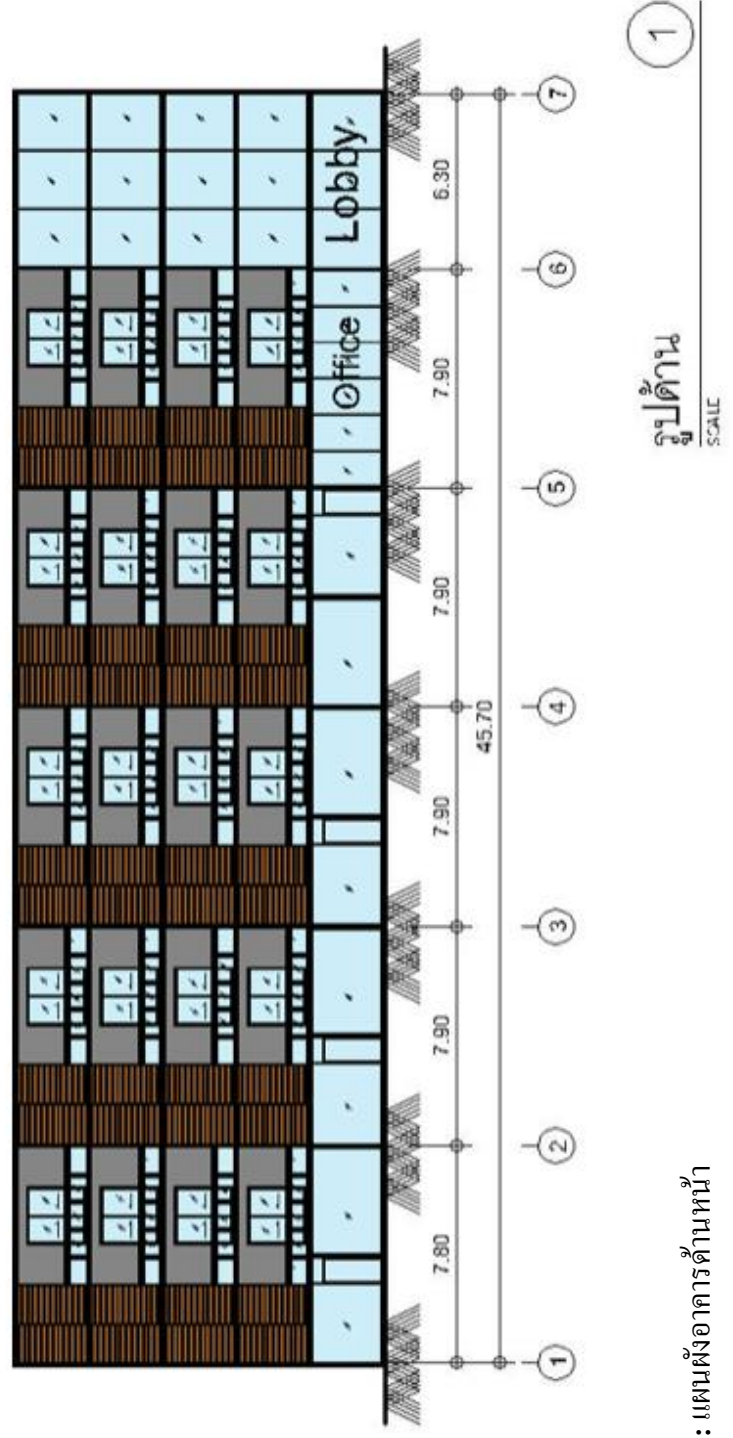
ที่มา : <https://maps.google.com>

การออกแบบโครงสร้างและตัวอาคาร

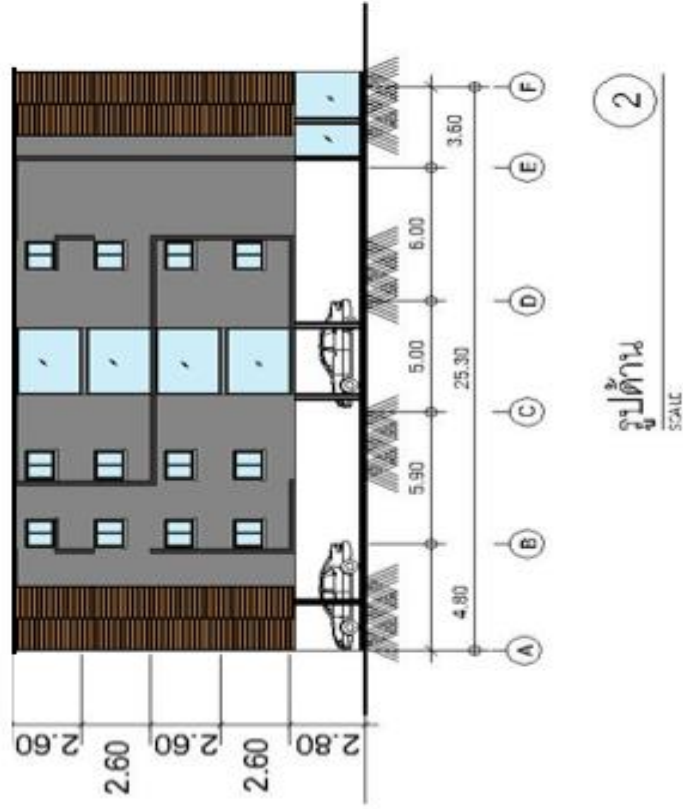
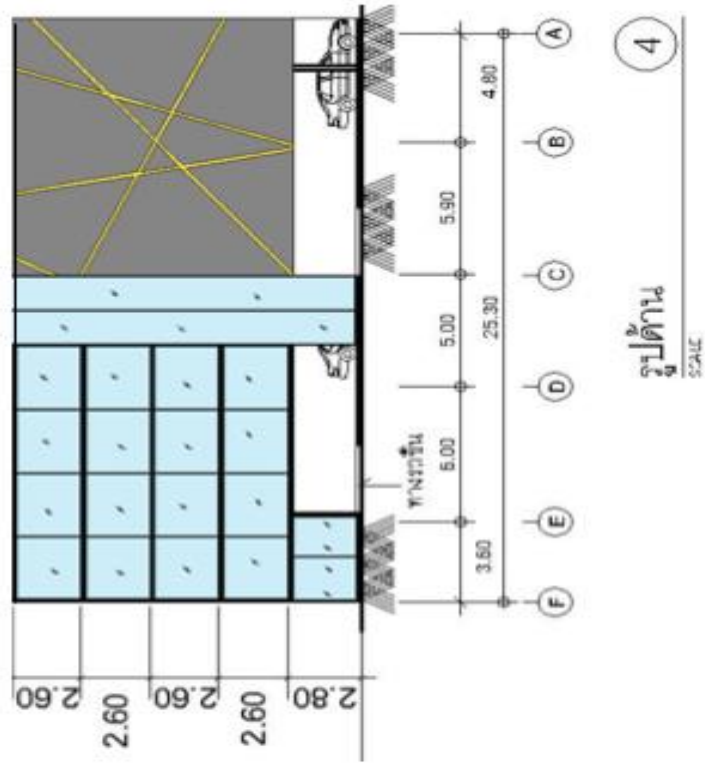
สำหรับอาคารของโครงการ B93 Apartment นั้นจะเน้นให้มีรูปแบบที่ทันสมัยเรียบง่าย ภายนอกเน้น โทนมสีเข้มเพื่อสร้างความโดดเด่นและภายในใช้โทนสีอ่อนเพื่อให้เหมาะกับการพักอาศัย ตัวอาคารมีความสูง 5 ชั้น โดยพื้นที่บริเวณชั้น G นั้นจะเป็นพื้นที่ส่วนออฟฟิศของอพาร์ทเมนต์ และมีพื้นที่ว่างให้เช่าจำนวน 4 ห้องซึ่งมีขนาดแตกต่างกันไปเพื่อให้เช่าแก่ผู้ที่ต้องการเปิดร้านค้า ส่วนในบริเวณชั้นที่ 1-4 จะเป็นส่วนของที่พักอาศัยโดยในแต่ละชั้นนั้นจะมีจำนวนห้องพัก 10 ห้อง และแต่ละห้องจะมีพื้นที่ใช้สอยรวม 73 ตร.ม.เพื่อมุ่งสร้างความแตกต่างให้เหนือกว่าคู่แข่งทุกราย โดยการออกแบบตัวอาคารและแบบแผนผังมีดังที่แสดงในรูปภาพที่ 3.2 ถึง 3.6



แผนผังอาคาร

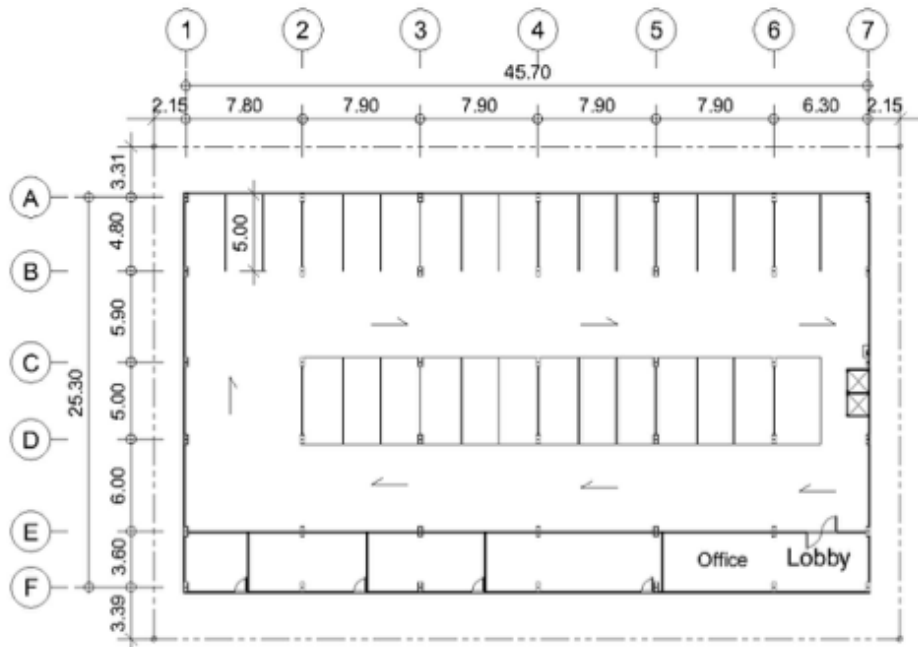


ภาพที่ 3.2 : แผนผังอาคารด้านหน้า

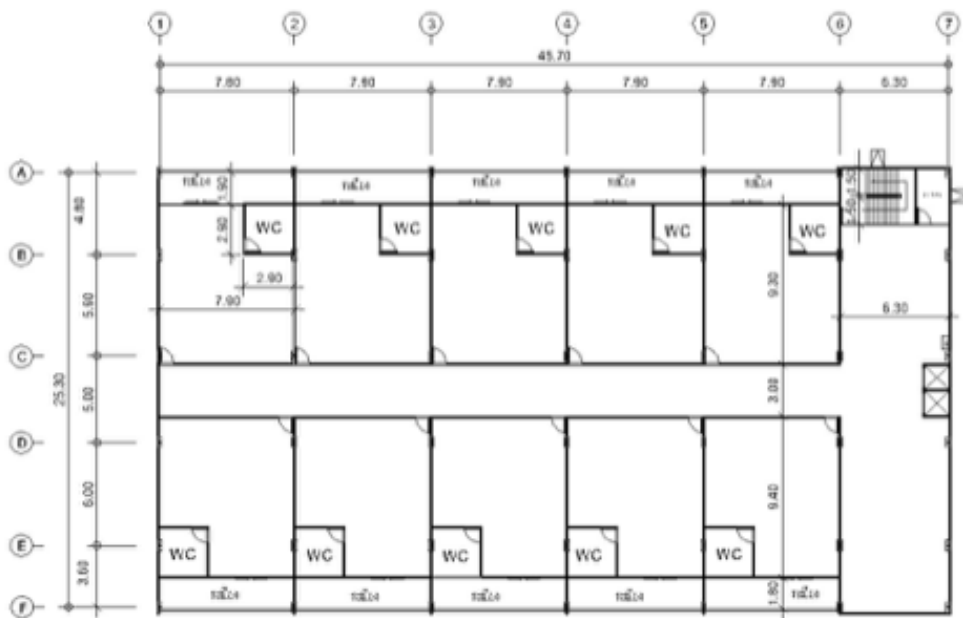


ภาพที่ 3.4 : แผนผังอาคารด้านข้าง

แผนผังอาคารภายใน



ภาพที่ 3.5 : แผนผังภายในบริเวณชั้น G



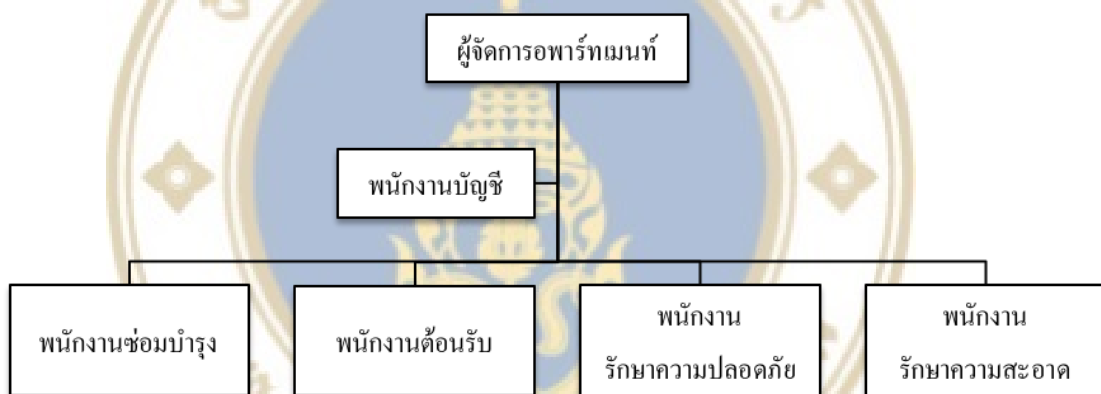
ภาพที่ 3.6 : แผนผังภายในบริเวณชั้น 1-4

แผนการดำเนินการก่อสร้าง

งานก่อสร้างโครงการของทาง B93 Apartment จะเป็นการทำสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมา โดยทางเจ้าของกิจการมอบหมายให้กับเครือข่ายที่เป็นบริษัทรับเหมา-ก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบ ดำเนินการทั้งหมดตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบ การขออนุญาตแบบแปลน-ขออนุญาตก่อสร้าง และ งานก่อสร้างทั้งหมดโดยทางเจ้าของจะคอยตรวจสอบความคืบหน้าของการก่อสร้างอย่างต่อเนื่อง

กำหนดการก่อสร้างคาดว่าจะเริ่มดำเนินการก่อสร้างในวันที่ 31 มีนาคม พ.ศ. 2559 และคาดการณ์ก่อสร้างเสร็จและสามารถเปิดให้บริการกับลูกค้าได้ในวันที่ 30 ตุลาคม พ.ศ. 2560 ใช้เวลาในการก่อสร้างรวมทั้งสิ้นประมาณ 1 ปี 7 เดือน

โครงสร้างองค์กรและการบริหารจัดการ



ภาพที่ 3.7 : แผนผัง โครงสร้างองค์กรของ B93 Apartment

B93 Apartment มีเจ้าของกิจการทำหน้าที่เป็นผู้จัดการรับผิดชอบบริหารงานจึงมีรูปแบบการบริหารงานแบบครอบครัวมุ่งเน้นสร้างบรรยากาศที่อบอุ่นเป็นกันเองให้แก่ลูกค้าซึ่งส่งผลให้สามารถทำการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพเนื่องจากสามารถตัดสินใจแก้ไขปัญหาต่างๆและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างได้อย่างรวดเร็ว

ผู้จัดการพาร์ทเมนต์

ตำแหน่ง: พนักงานประจำ 1 อัตรา

ลักษณะการทำงาน (Job Description): ทำหน้าที่รับผิดชอบในการดูแล และบริหารพาร์ทเมนต์ในภาพรวมและคอยควบคุมการทำงานของบุคลากรฝ่ายต่างๆของพาร์ทเมนต์ ตลอดจนการทำหน้าที่วางแผนและตัดสินใจในเรื่องต่างๆเพื่อให้การดำเนินงานของพาร์ทเมนต์เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

พนักงานบัญชี

ตำแหน่ง: พนักงานประจำ 1 อัตรา

ลักษณะการทำงาน (Job Description): ทำหน้าที่รับผิดชอบดูแลในด้านของงานบัญชีไม่ว่าจะเป็นการทำบันทึกรายรับของการเก็บค่าเช่าและรายจ่ายของพาร์ทเมนต์ที่เกิดขึ้น เช่น เงินเดือนพนักงานและค่าบำรุงซ่อมแซมต่างๆของพาร์ทเมนต์ เป็นต้น

พนักงานต้อนรับ

ตำแหน่ง: พนักงานประจำ 1 อัตรา

ลักษณะการทำงาน (Job Description): ทำหน้าที่รับผิดชอบในด้านของการต้อนรับ การดูแลลูกค้าและการประชาสัมพันธ์ข้อมูลให้ลูกค้าใหม่ที่มีความสนใจเข้าพักที่พาร์ทเมนต์ และคอยดูแลรับข้อเสนอแนะหรือข้อร้องเรียนจากลูกค้าเพื่อดำเนินการแก้ไข ตลอดจนการทำหน้าที่เก็บประวัติการเข้าพักของลูกค้าทั้งรายวันและรายเดือนเพื่อทำฐานข้อมูล

พนักงานซ่อมบำรุง

ตำแหน่ง: พนักงานประจำ 1 อัตรา

ลักษณะการทำงาน (Job Description): ทำหน้าที่รับผิดชอบในด้านของการดูแล ทำการบำรุงรักษาอุปกรณ์เครื่องใช้และระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ตลอดจนตรวจตัวอาคารพาร์ทเมนต์ ให้อยู่ในสภาพดีพร้อมใช้งานอยู่ตลอดเวลา

พนักงานรักษาความปลอดภัย

ตำแหน่ง: พนักงานประจำ 4 อัตรา / เข้ากะรอบละ 2 คน

ลักษณะการทำงาน (Job Description): ทำหน้าที่รับผิดชอบและดูแลในด้านของ การรักษา ความปลอดภัยและดูแลความเป็นระเบียบเรียบร้อยของทรัพย์สินต่างๆภายใน บริเวณอพาร์ทเมนต์ตลอดจนการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้พักอาศัยและผู้มาทำการติดต่อ

พนักงานรักษาความสะอาด

ตำแหน่ง: พนักงานประจำ 1 อัตรา

ลักษณะการทำงาน (Job Description): ทำหน้าที่รับผิดชอบดูแลด้านความสะอาดของ อพาร์ทเมนต์ให้มีความสะอาด พร้อมให้บริการแก่ลูกค้าอยู่เสมอไม่ว่าจะเป็นในส่วนของห้องพัก พื้นที่ส่วนกลาง และพื้นที่บริเวณโดยรอบของอพาร์ทเมนต์



กระบวนการในการดำเนินธุรกิจ

B93 Apartment ได้กำหนดกระบวนการในการดำเนินงานเพื่อใช้เป็นมาตรฐานในการให้บริการของอพาร์ทเมนต์ โดยมีรูปแบบดังต่อไปนี้



ภาพที่ 3.8 : กระบวนการในการรับลูกค้าเข้าพัก

กระบวนการในการรับลูกค้าเข้าพัก

1.การต้อนรับและพาชมห้องพัก

กระบวนการแรกที่เกิดขึ้นเมื่อลูกค้ามีความสนใจต้องการเข้าพักที่ B93 Apartment โดยเมื่อลูกค้าเข้ามาทำการติดต่อนั้นทางอพาร์ทเมนต์จะทำการต้อนรับลูกค้าและพาเยี่ยมชมห้องพักพร้อมอธิบายเรื่องอัตราค่าเช่าและกฎระเบียบเบื้องต้น

ผู้รับผิดชอบ: ผู้จัดการอพาร์ทเมนต์หรือพนักงานต้อนรับ

2.การทำสัญญาจองและจ่ายเงิน

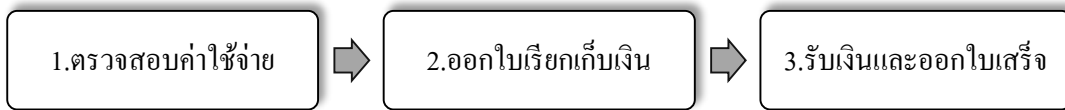
กระบวนการที่เกิดขึ้นเมื่อลูกค้าได้ทำการตัดสินใจที่จะเข้าพักกับทาง B93 Apartment โดยจะมีการทำสัญญาเพื่อยืนยันการพักอาศัยและรับทราบยินยอมตามข้อตกลงและกฎระเบียบต่างๆ พร้อมกับการชำระเงินประกันและเงินมัดจำ ซึ่งทางอพาร์ทเมนต์จะมอบเอกสารสัญญาเช่าและใบเสร็จรับเงินให้กับทางลูกค้าเพื่อเก็บไว้เป็นหลักฐาน

ผู้รับผิดชอบ: ผู้จัดการอพาร์ทเมนต์และพนักงานบัญชี

3.การลงทะเบียนเข้าพัก

คือกระบวนการหลังจากการทำสัญญาและจ่ายเงิน โดยทางอพาร์ทเมนต์จะต้องทำการบันทึกข้อมูลของลูกค้า เช่น ระยะเวลาการเช่า จำนวนผู้อาศัย วันที่เข้าอาศัย หมายเลขห้องพัก และข้อมูลพื้นฐานอื่นๆ เพื่อเป็นทำฐานข้อมูลสำหรับการวางแผนการจัดการอพาร์ทเมนต์และ เป็นการเตรียมความพร้อมของห้องพักเพื่อรองรับลูกค้า

ผู้รับผิดชอบ: ผู้จัดการอพาร์ทเมนต์



ภาพที่ 3.9 : กระบวนการในการแจ้งหนี้และเรียกเก็บเงินจากลูกค้า

กระบวนการในการแจ้งหนี้และเรียกเก็บเงิน

1. การตรวจสอบค่าใช้จ่าย

ทางอพาร์ทเมนต์จะทำการตรวจสอบค่าใช้จ่ายต่างๆของลูกค้าแต่ละราย ไม่ว่าจะเป็นค่าน้ำ ค่าไฟ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ จากระบบบัญชีของทางอพาร์ทเมนต์เพื่อนำมาคิดรวมกับค่าเช่าห้อง โดยจะทำการตรวจสอบค่าใช้จ่ายในวันแรกของทุกเดือน

ผู้รับผิดชอบ: พนักงานบัญชี

2. การออกใบเรียกเก็บเงิน

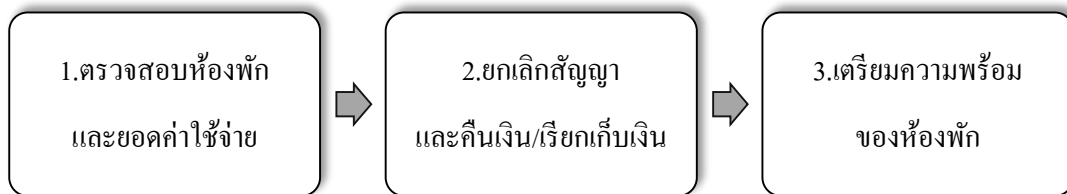
อพาร์ทเมนต์จะนำค่าใช้จ่ายและค่าเช่าห้องที่สรุปได้จากขั้นตอนนี้ในกระบวนการก่อนหน้า มาออกใบเรียกเก็บเงิน โดยจะมีการแจกแจงรายละเอียดต่างๆ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าใจได้ง่าย จากนั้นจึงจะนำไปส่งมอบให้กับลูกค้าผ่านทางผู้จดหมายของห้องต่างๆ

ผู้รับผิดชอบ: พนักงานบัญชีและพนักงานต้อนรับ

3. การรับเงินและออกใบเสร็จ

เมื่อลูกค้าได้รับใบเรียกเก็บเงินและได้ทำการชำระเงินแล้ว ทางอพาร์ทเมนต์ จะออกใบเสร็จรับเงินเพื่อให้ลูกค้าเก็บไว้เป็นหลักฐาน พร้อมกับทำการบันทึกข้อมูล การชำระเงิน ของลูกค้าลงในระบบบัญชีและฐานข้อมูลของลูกค้า เพื่อเป็นการติดตามประวัติลูกค้า แต่ละราย

ผู้รับผิดชอบ: ผู้จัดการอพาร์ทเมนต์และพนักงานบัญชี



ภาพที่ 3.10 : กระบวนการในการดำเนินงานเมื่อลูกค้าต้องการย้ายออก

กระบวนการในการดำเนินงานเมื่อลูกค้าย้ายออก

1.การตรวจสอบห้องพักและค่าใช้จ่าย

เมื่อลูกค้ามีความประสงค์ที่จะย้ายออก ทางอพาร์ทเมนต์จะทำการตรวจสอบดูความเรียบร้อยของห้องพักว่ามีอุปกรณ์เครื่องใช้ประจำห้องของอพาร์ทเมนต์ที่ชำรุด-ขาดหายไป หรือไม่ จากนั้นจึงทำการตรวจสอบยอดค่าใช้จ่ายของลูกค้าซึ่งกรณีมียอดค้างชำระนั้นจึงจะทำการสรุปยอดเงินเพื่อเคลียร์ ค่าใช้จ่ายทั้งหมด

ผู้รับผิดชอบ: พนักงานบัญชีและพนักงานซ่อมบำรุง

2.การยกเลิกสัญญาและคืนเงิน/เรียกเก็บเงิน

เมื่อสรุปยอดค่าใช้จ่ายและตรวจสอบสภาพห้องพักแล้วหากไม่มียอดค้างชำระและไม่มีอุปกรณ์เสียหายทางอพาร์ทเมนต์ก็จะทำการยกเลิกสัญญาพร้อมกับคืนเงินประกันให้กับลูกค้าพร้อมออกเอกสารเพื่อให้ทั้งสองฝ่ายเก็บไว้เป็นหลักฐาน

แต่หากห้องพักมีสภาพความเสียหายและ/หรือมียอดค้างชำระทางอพาร์ทเมนต์ จะทำการเรียกเก็บเงินค่าเสียหายและยอดค้างชำระนั้นก่อนทำการยกเลิกสัญญาให้กับลูกค้า

ผู้รับผิดชอบ: ผู้จัดการอพาร์ทเมนต์และพนักงานบัญชี

3.การเตรียมความพร้อมของห้องพัก

เมื่อลูกค้าได้เก็บของและย้ายออกไปเรียบร้อยแล้ว ทางอพาร์ทเมนต์จะทำการซ่อมบำรุงในส่วนที่เสียหาย-ทรุดโทรมและทำความสะอาดห้องพักให้เรียบร้อย เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมของห้องพักสำหรับลูกค้ารายใหม่

ผู้รับผิดชอบ: พนักงานซ่อมบำรุงและพนักงานรักษาความสะอาด

บทที่ 4

แผนการตลาด

การจำแนกส่วนลูกค้ำ (Segmentation)

เพื่อประสิทธิภาพในด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า และเพื่อเป็นการทำให้การสื่อสารกับลูกค้าผ่านการทำการตลาดเกิดประโยชน์สูงสุดนั้น ผู้จัดทำแผนธุรกิจจึงได้อาศัย การจำแนกส่วน ลูกค้ำตามลักษณะปัจจัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

การจำแนกตามลักษณะทางภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation)

เนื่องจากสถานที่ตั้งของ B93 Apartment นั้นตั้งอยู่ในซอยพืงมี 9 ถนนนสุขุมวิท 93 ของจังหวัดกรุงเทพมหานคร ทางผู้จัดทำแผนธุรกิจจึงได้ทำการจำแนกส่วนตลาดของกลุ่มลูกค้ำ และให้ความสนใจไปยังกลุ่มของผู้ที่ต้องการบริการให้เช่าที่พักอาศัยในบริเวณถนนสุขุมวิท 93 โดยมีระยะห่างจากสถานีรถไฟฟ้าสถานีบางจากไม่เกิน 2 กิโลเมตร

การจำแนกตามลักษณะทางประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation)

ในด้านของประชากรศาสตร์ผู้จัดทำแผนธุรกิจจะมุ่งความสนใจไปยังกลุ่มของลูกค้ำ ที่เป็นประชากรในวัยทำงานและนักศึกษาทั้งที่เป็นชาวไทยและชาวต่างชาติ ทั้งเพศชายและเพศหญิง ที่มีอายุตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป และมีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 20,000 บาทขึ้นไป

การจำแนกตามลักษณะทางจิตวิทยา (Psychographic Segmentation)

ในด้านรสนิยมของลูกค้ำนั้น ทางผู้จัดทำแผนธุรกิจได้ให้ความสนใจ ไปยังกลุ่มลูกค้ำที่ ต้องการที่อยู่อาศัยที่มีรูปแบบของการออกแบบและการตกแต่งที่ทันสมัย และคำนึงถึงเรื่อง ความปลอดภัยในการอยู่อาศัย ตลอดจนบรรยากาศการให้บริการที่เป็นมิตร

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Market/ Target Customer)

เพื่อประสิทธิภาพในการตอบสนองความต้องการลูกค้าและเพื่อเป็นการสื่อสารกับลูกค้าผ่านการทำการตลาดเกิดประโยชน์สูงสุดจึงอาศัยการจำแนกลูกค้าตามปัจจัยดังต่อไปนี้

กลุ่มลูกค้าในช่วงวัยทำงานที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนจำนวน 25,000 บาทขึ้นไป

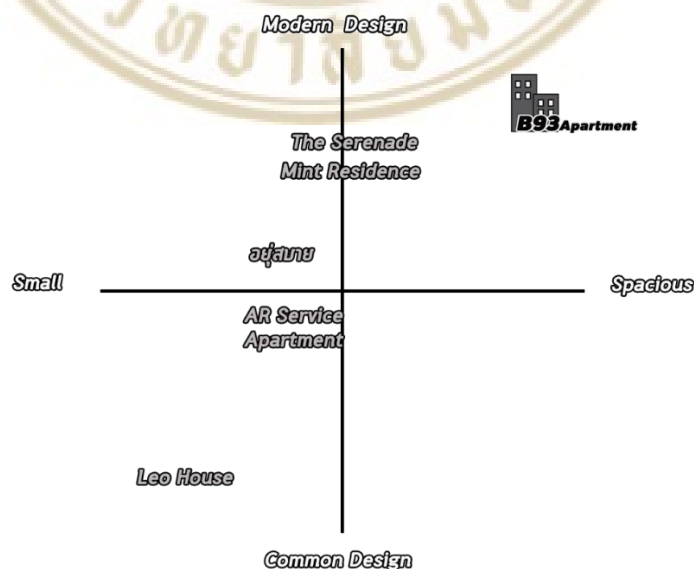
โดยเป็นกลุ่มวัยทำงานที่ต้องการอพาร์ทเมนต์ที่มีคุณภาพ ปลอดภัยและทันสมัย ห้องพักมีขนาดใหญ่ มีความสะดวกสบายทั้งในด้านของ การให้บริการและการเดินทางเพื่อสามารถตอบสนอง และรองรับการใช้ชีวิตประจำวันของกลุ่มลูกค้า

กลุ่มลูกค้าวัยเรียนที่ทางบ้านมีฐานะในระดับปานกลางขึ้นไป

โดยเป็นกลุ่มนักเรียนและนักศึกษาที่ต้องการอพาร์ทเมนต์ที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และทันสมัย ห้องพักมีขนาดใหญ่ มีความสะดวกสบาย ปลอดภัย ทั้งในด้านของ การให้บริการ และการเดินทางเพื่อสามารถตอบสนองและรองรับการพักอาศัยระหว่างช่วงที่ทำการศึกษา

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในใจลูกค้า (Positioning)

เพื่อการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในใจลูกค้าทางผู้จัดทำแผนธุรกิจได้ใช้ Perceptual Map ในการวิเคราะห์เปรียบเทียบโดยกำหนดให้แกนตั้งเป็นปัจจัยในรูปแบบการออกแบบตัวอาคารและกให้แกนนอนเป็นปัจจัยด้านขนาดห้องพักเปรียบเทียบกับคู่แข่งที่ได้การวิเคราะห์ไว้ในตารางที่ 2.1



ภาพที่ 4.1 : Perceptual Map

กลยุทธ์ทางการตลาด (4Ps)

สำหรับ B93 Apartment ได้มีการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดแบ่งออกเป็น ดังนี้

กลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ

สินค้าและบริการคือการบริการด้านที่พักอาศัยในรูปแบบอพาร์ทเมนท์ให้เช่ารายเดือน โดยมีชื่อโครงการว่า B93 Apartment ตัวอาคารเน้นการออกแบบและการตกแต่ง ที่มีความทันสมัย ภายนอกเน้น โทนสีเข้มเพื่อความโดดเด่นและภายในใช้โทนสีอ่อน เพื่อให้เหมาะกับการอยู่อาศัย ตัวอาคารมีความสูง 5 ชั้น โดยพื้นที่บริเวณชั้น G นั้นจะเป็นพื้นที่ ส่วนออฟฟิศของอพาร์ทเมนท์ และมีพื้นที่ว่างให้เช่าจำนวน 4 ห้องซึ่งมีขนาดแตกต่างกันไป เพื่อให้เช่าแก่ผู้ที่ต้องการเปิดร้านค้า ส่วนในบริเวณชั้นที่ 1-4 จะเป็นส่วนของที่พักอาศัย โดยในแต่ละชั้นนั้นจะมีจำนวนห้องพัก 10 ห้อง โดยแต่ละห้องจะมีพื้นที่ใช้สอยรวม 73 ตร.ม. พร้อมเฟอร์นิเจอร์ที่ทำด้วยวัสดุทนทานมีคุณภาพดี และมีเครื่องใช้ไฟฟ้าพื้นฐานต่างๆ ให้บริการเพื่อมุ่งสร้างความแตกต่างให้เหนือกว่าคู่แข่งทุกราย

สำหรับกลยุทธ์ที่วางไว้เพื่อใช้ในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ คือ Product Differentiate เนื่องจาก B93 Apartment มีความแตกต่างทั้งในเรื่องของรูปแบบการออกแบบที่มีความทันสมัยกว่า และขนาดของห้องพักที่มีขนาดพื้นที่ใช้สอยรวมในแต่ละห้องที่ใหญ่กว่าบรรดาคู่แข่งถึงเกือบ 2 เท่า ทั้งนี้เพื่อจุดประสงค์ในการเพิ่มคุณค่าและมุ่งเน้นการสร้างบรรยากาศในด้านความผ่อนคลายและ ความสะดวกสบายให้แก่ผู้พักอาศัย

กลยุทธ์ด้านราคา

กลยุทธ์ด้านราคาของ B93 Apartment เลือกใช้คือ Premium Pricing เนื่องจาก การที่ทาง โครงการของ B93 Apartment นั้นมีความแตกต่างจากบรรดาคู่แข่งอย่างชัดเจนไม่ว่า จะเป็นในด้านของเรื่องการออกแบบและขนาดของห้องพักที่ให้บริการแก่ลูกค้า อีกทั้งเพื่อเป็นการ คัดกรองลูกค้าที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของทาง B93 Apartment จริงๆ โดยรูปแบบราคาค่าเช่าของ แต่ละเดือน มีดังต่อไปนี้

สำหรับกลยุทธ์ที่วางไว้เพื่อใช้ในการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ คือ Product Differentiate เนื่องจาก B93 Apartment มีความแตกต่างทั้งในเรื่องของรูปแบบการออกแบบที่มีความทันสมัยกว่า และขนาดของห้องพักที่มีขนาดพื้นที่ใช้สอยรวมในแต่ละห้องที่ใหญ่กว่าบรรดาคู่แข่งถึงเกือบ 2 เท่า ทั้งนี้เพื่อจุดประสงค์ในการเพิ่มคุณค่าและมุ่งเน้นการสร้างบรรยากาศในด้านความผ่อนคลายและ ความสะดวกสบายให้แก่ผู้พักอาศัย

ค่าเช่าห้องพัก ขนาด 73 ตร.ม. เดือนละ 15,000 บาท

ค่าเช่าพื้นที่เพื่อทำร้านค้า ขนาด 14 ตร.ม. เดือนละ 8,000 บาท

ค่าเช่าพื้นที่เพื่อทำร้านค้า ขนาด 28.44 ตร.ม. เดือนละ 14,000 บาท

ค่าเช่าพื้นที่เพื่อทำร้านค้า ขนาด 42.66 ตร.ม. เดือนละ 20,000 บาท

กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย

เนื่องจากเป็นธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าจึงมีช่องทางจัดจำหน่ายไปยังลูกค้าโดยตรง หรือแบบ B2C (Business to Customer) โดยมีช่องทางทำการจัดจำหน่ายตลอดจนการทำ การสื่อสาร และประชาสัมพันธ์กับลูกค้าโดยตรงผ่านออฟฟิศที่ตั้งอยู่ที่บริเวณชั้น G ของ B93 Apartment และ อาศัยช่องทางรองผ่านทางสื่อ Social Media ต่างๆ

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

สำหรับกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดนั้น B93 Apartment จะทำ การประชาสัมพันธ์ และสื่อสารกับลูกค้าผ่านรูปแบบการโฆษณาในช่องทางต่างๆดังนี้

- การประชาสัมพันธ์และโฆษณาผ่านสื่อ Social Media ต่างๆ เช่น Facebook, Instagram และโฆษณาในเว็บไซต์ที่เป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลที่พัก เช่น www.renthub.in.th เป็นต้น
- การโฆษณาผ่านรูปแบบการแจกโบรชัวร์ โดยจะมีการฝากโบรชัวร์ไว้เพื่อแจกกับทางวินรถจักรยานยนต์รับจ้างและศิโรตชนส่งสารธารณะ ตลอดจนร้านอาหารและร้านค้าต่างๆ ที่บริเวณ ช่วงด้านหน้าของถนนสุขุมวิท 93

บทที่ 5

แผนการเงิน

สมมติฐานทางการเงิน

1. สำหรับห้องพักของ B93 Apartment มีอัตราการพักอาศัยดังต่อไปนี้
 - ห้องพักในปีที่ 1 และ 2 มีอัตราการพักอาศัยที่ ร้อยละ 70 ของห้องพัก
 - ห้องพักในปีที่ 3 และ 4 มีอัตราการพักอาศัยที่ ร้อยละ 80 ของห้องพัก
 - ห้องพักในปีที่ 5 เป็นต้นไปมีอัตราการพักอาศัยที่ ร้อยละ 90 ถึง 100 ของห้องพัก
2. พื้นที่ว่างเพื่อให้เช่าทำร้านค้ามีอัตราการเช่าเต็มทุกห้องตั้งแต่ปีแรก
3. อพาร์ทเมนต์ก่อสร้างเสร็จภายในระยะเวลา 1 ปี 7 เดือน
4. จัดทะเบียนแบบบุคคลธรรมดา
5. แหล่งที่มาของเงินทุนมาจากส่วนของเจ้าของและเงินกู้ (60:40)
6. อัตราเงินกู้ธนาคารร้อยละ 10.37 ต่อปี ในระยะเวลา 10 ปี
7. อาคารมีอายุการใช้งาน 20 ปี คิดค่าเสื่อมโดยการหารเท่ากันและมีมูลค่าซาก 10% ของราคาโครงสร้าง สำหรับเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้มีอายุการใช้งาน 5 ปี ไม่มีมูลค่าซาก
8. ที่ดินเป็นของครอบครัวจึงไม่นำมาคิดคำนวณในการทำโครงการ
9. รับชำระเงินค่าเช่าห้องพักเป็นเงินสดเท่านั้น (100%)
10. อพาร์ทเมนต์มีพนักงานรวมทั้งหมด 9 คน
11. มีอัตราการจ้างแรงงานคงที่และอัตราค่าจ้างปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 ทุกรอบ 2 ปี
12. สวัสดิการพนักงานคิดเป็น 10% ของเงินเดือน
13. ค่าอินเทอร์เน็ต 15 MB 4 สาย ค่าบริการ 599 บาทต่อเดือนต่อสาย คิดค่าบริการห้องละ 400 บาทต่อเดือน
14. ต้นทุนค่าไฟหน่วยละ 5 บาท คิดค่าบริการกับลูกค้า 7 บาทต่อหน่วยโดยได้ทำการประมาณการลูกค้าที่พักต่อเดือนใช้ไฟฟ้า 200 หน่วย และร้านค้าต่อเดือนใช้ไฟฟ้า 500 หน่วย
15. ต้นทุนค่าน้ำประปาหน่วยละ 15.5 บาท คิดค่าบริการกับลูกค้า 16.5 บาทต่อหน่วย ประมาณการลูกค้าที่พักต่อเดือนใช้น้ำประปา 10 หน่วยและร้านค้าต่อเดือนใช้น้ำประปา 20 หน่วย

ต้นทุนสินค้าและบริการ

ตารางที่ 5.1: แสดงค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

ลำดับ	กิจกรรมก่อนการดำเนินงาน	รวม
1	ค่าจัดทำแผนธุรกิจ	5,000
2	ค่าการจัดหาพนักงาน	10,000
3	ค่าฝึกอบรมพนักงาน	10,000
4	ค่าการจัดหา/เตรียมเครื่องมือออฟฟิศ	3,000
5	ค่าเดินทาง	5,000
6	รวมค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	33,000

ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานในส่วนที่เกี่ยวข้องกับ โครงสร้างต่างๆของอพาร์ทเมนต์ เช่น ค่าออกแบบ ค่าขอใบอนุญาตก่อสร้าง และการติดต่อหน่วยงานราชการเพื่อขอใบอนุญาตต่างๆ ตลอดจนระบบสาธารณูปโภคนั้น จะถูกคิดรวมในค่าใช้จ่ายของการก่อสร้างเนื่องจากการทำ ข้อสัญญาที่ได้ตกลงกันไว้ระหว่างเจ้าของกิจการกับบริษัทรับเหมา-ก่อสร้างที่เป็นเครือข่ายกัน

ต้นทุนสินค้าขาย

ตารางที่ 5.2: แสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายแรงงานทางตรง

ตำแหน่ง	อัตรา	ค่าจ้าง (บาท/ปี)
พนักงานซ่อมบำรุง	1	108,000
พนักงานต้อนรับ	1	132,000
พนักงานรักษาความปลอดภัย	4	432,000
พนักงานรักษาความสะอาด	1	108,000
รวม		780,000

ตารางที่ 5.3: แสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายแรงงานทางอ้อม

ตำแหน่ง	อัตรา	ค่าจ้าง (บาท/ปี)
ผู้จัดการ	1	240,000
พนักงานบัญชี	1	132,000
รวม		372,000

ตารางที่ 5.4: แสดงทรัพย์สินที่ใช้ในการลงทุนของโครงการ

รายการ	ราคา	อายุใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อม (บาท/ปี)
ที่ดิน	-	-	-
อาคาร	42,795,000.00	20	2,139,750.00
เครื่องใช้และเฟอร์นิเจอร์	3,228,000.00	5	645,600.00
เครื่องใช้สำนักงาน	205,000.00	5	41,000.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	33,000.00	1	33,000.00
เงินทุนหมุนเวียน	1,000,000.00		1,000,000.00
รวม	47,261,000.00		3,859,350.00
ต้นทุนวัตถุดิบต่อหน่วย			1,050,244.44

ตารางที่ 5.5: แสดงรายละเอียดอุปกรณ์เครื่องใช้และเฟอร์นิเจอร์ของโครงการ

รายการ	ราคา	จำนวน	มูลค่า
โต๊ะ เก้าอี้ ตู้ เตียงนอน โต๊ะเครื่องแป้ง	40,000.00	40	1,600,000.00
โซฟา	6,000.00	40	240,000.00
TV LED 32 นิ้ว	8,000.00	40	320,000.00
เครื่องปรับอากาศ	17,000.00	44	748,000.00
เครื่องทำน้ำอุ่น	2,000.00	40	80,000.00
ตู้เย็น	6,000.00	40	240,000.00
รวม			3,228,000.00

ตารางที่ 5.6: แสดงรายละเอียดอุปกรณ์เครื่องใช้ภายในสำนักงานของโครงการ

รายการ	ราคา	จำนวน	มูลค่า
คอมพิวเตอร์	20,000.00	1	20,000.00
เซิร์ฟเวอร์คอมพิวเตอร์	50,000.00	1	50,000.00
ปริ้นเตอร์	8,000.00	1	8,000.00
เครื่องปรับอากาศ	20,000.00	1	20,000.00
ชุดโต๊ะ-เก้าอี้ทำงาน	10,000.00	2	20,000.00
ตู้เย็น	6,000.00	1	6,000.00
กล่องวงจรปิด	4,000.00	15	60,000.00
ตู้เย็น	6,000.00	1	6,000.00
ชุดโซฟารับแขก	15,000.00	1	15,000.00
รวม			205,000.00

ต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ

ตารางที่ 5.7: แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายเงินเดือนพนักงานของโครงการ

ตำแหน่ง	เงินเดือน	จำนวน	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ผู้จัดการอำนวยการ	20,000	1	240,000	240,000	247,200	247,200	254,616
พนักงานบัญชี	11,000	1	132,000	132,000	135,960	135,960	140,039
พนักงานต้อนรับ	11,000	1	132,000	132,000	135,960	135,960	140,039
พนักงานซ่อมบำรุง	9,000	1	108,000	108,000	111,240	111,240	114,577
พนักงานรปภ.	9,000	4	432,000	432,000	444,960	444,960	458,309
พนักงานทำความสะอาด	9,000	1	108,000	108,000	111,240	111,240	114,577
รวม	69,000	9	1,152,000	1,152,000	1,186,560	1,186,560	1,222,157

ต้นทุนค่าไฟฟ้า

จากสมมุติฐานที่ตั้งไว้ว่าในส่วนของห้องพักนั้นจะใช้ไฟฟ้า 200 หน่วย/เดือน และพื้นที่เช่าเพื่อทำร้านค้าจะใช้ไฟฟ้า 500 หน่วย/เดือน ทางโครงการมีต้นทุนของค่าไฟฟ้าอยู่ที่หน่วยละ 5 บาท โดยคำนวณตามเป้าหมายทางธุรกิจที่ได้กำหนดไว้จะมีอัตราผู้พักอาศัย ดังนี้

- ห้องพักในปีที่ 1 และ 2 มีอัตราการพักอาศัยที่ ร้อยละ 70 ของจำนวนห้องพัก
- ห้องพักในปีที่ 3 และ 4 มีอัตราการพักอาศัยที่ ร้อยละ 80 ของจำนวนห้องพัก
- ห้องพักในปีที่ 5 เป็นต้นไปมีอัตราการพักอาศัยที่ ร้อยละ 90 ถึง 100 ของห้องพัก

ต้นทุนค่าน้ำประปา

จากสมมุติฐานที่ตั้งไว้ว่าในส่วนของห้องพักนั้นจะใช้น้ำประปา 15 หน่วย/เดือนและพื้นที่เช่าเพื่อทำร้านค้าจะใช้ไฟฟ้า 30 หน่วย/เดือน ทางโครงการมีต้นทุนของค่าไฟฟ้าอยู่ที่หน่วยละ 15.5 บาท โดยคำนวณตามเป้าหมายทางธุรกิจที่ได้กำหนดไว้จะมี อัตราผู้พักอาศัย ดังนี้

- ห้องพักในปีที่ 1 และ 2 มีอัตราการพักอาศัยที่ ร้อยละ 70 ของจำนวนห้องพัก
- ห้องพักในปีที่ 3 และ 4 มีอัตราการพักอาศัยที่ ร้อยละ 80 ของจำนวนห้องพัก
- ห้องพักในปีที่ 5 เป็นต้นไปมีอัตราการพักอาศัยที่ ร้อยละ 90 ถึง 100 ของห้องพัก

ตารางที่ 5.8: แสดงต้นทุนค่าไฟฟ้าและค่าน้ำประปาของโครงการ

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าไฟฟ้า	486,000	486,000	534,000	534,000	630,000
ค่าน้ำประปา	106,020	106,020	117,180	117,180	139,500
รวม	592,020	592,020	651,180	651,180	769,500

ต้นทุนค่าใช้จ่ายสำหรับการให้บริการอินเทอร์เน็ต

ทางอพาร์ทเมนต์จะติดตั้งระบบอินเทอร์เน็ตไวไฟ True Super Speed Fiber จำนวน 4 ตัว ต้นทุนค่าบริการตัวละ 599 บาท/เดือน

ตารางที่ 5.9: แสดงต้นทุนค่าอินเทอร์เน็ตของโครงการ

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าบริการอินเทอร์เน็ต	28,752	28,752	28,752	28,752	28,752
รวม	28,752	28,752	28,752	28,752	28,752

ต้นทุนค่าซ่อมบำรุงอาคาร

อพาร์ทเมนต์ที่ได้มีกำหนดค่าซ่อมบำรุงแต่ละเดือนอยู่ที่ 15,000 บาท สำหรับปีที่ 1-9 และในปีที่ 10 จะมีค่าซ่อมบำรุงรวมทั้ง 1,000,000 บาท สำหรับปีที่ 11-19 จะมีค่าซ่อมบำรุง อยู่ที่เดือนละ 20,000 บาท และสำหรับในปีที่ 20 จะมีค่าซ่อมบำรุงรวมทั้งอยู่ที่ 1,000,000 บาท

ตารางที่ 5.10: แสดงรายละเอียดค่าซ่อมบำรุงอาคารของโครงการ

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าซ่อมบำรุง	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000
	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
	180,000	180,000	180,000	180,000	1,000,000
	ปีที่11	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15
	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000
	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20
	180,000	180,000	180,000	180,000	1,000,000

ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน

ตารางที่ 5.11: แสดงค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงานของโครงการ

ค่าใช้จ่ายการขาย และสำนักงาน	ต่อเดือน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าไฟฟ้า	15,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000
ค่าน้ำประปา	2,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
ค่าโทรศัพท์	1,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
อื่นๆ	10,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
รวม	28,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000

การคำนวณค่าเสื่อม

ในการคำนวณค่าเสื่อมนั้นใช้วิธีคิดแบบเส้นตรง คือ อาคารมีอายุการใช้งาน 20 ปี คิดค่าเสื่อมโดยการหารเท่ากันและมีมูลค่าซาก 10% ของราคา โครงสร้าง สำหรับเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้มีอายุการใช้งาน 5 ปี ไม่มีมูลค่าซาก

ตารางที่ 5.12: แสดงค่าเสื่อมของโครงการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเสื่อม	2,771,750	2,771,750	2,771,750	2,771,750	2,771,750
	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
	2,139,750	2,139,750	2,139,750	2,139,750	2,139,750
	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
	2,139,750	2,139,750	2,139,750	2,139,750	2,139,750
	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
	2,139,750	2,139,750	2,139,750	2,139,750	2,139,750

งบต้นทุนโครงการ

ตารางที่ 5.13: แสดงการสรุปงบต้นทุนของโครงการ B93 Apartment

รายการ	รวมจำนวนเงิน (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		เจ้าของ
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
1. เงินทุนหมุนเวียน				
1.1 เงินสดสำรองในการดำเนินงาน	1,000,000	-	-	1,000,000
รวมเงินทุนหมุนเวียน (1)	1,000,000	-	-	1,000,000
2. สินทรัพย์ถาวร				
2.1 ที่ดิน		-	-	-
2.2 อพาร์ทเมนต์	42,795,000	-	30,000,000	12,795,000
2.3 เครื่องใช้และเฟอร์นิเจอร์	3,228,000	-	-	3,228,000
2.4 เครื่องใช้สำนักงาน	205,000	-	-	205,000
รวมเงินทุนหมุนเวียน (2)	46,228,000		30,000,000	16,228,000
3. รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ	33,000	-	-	33,000
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน (3)	33,000	-	-	33,000
รวมต้นทุนโครงสร้างทั้งสิ้น (1)+(2)+(3)	47,261,000		30,000,000	17,261,000

ต้นทุนคงที่

ตารางที่ 5.14: แสดงค่าใช้จ่ายต้นทุนคงที่ของโครงการ

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
ค่าเงินเดือนพนักงาน	1,152,000	1,152,000	1,186,560	1,186,560	1,222,157	1,222,157	1,258,822	1,258,822	1,296,586	1,296,586
ค่าเสื่อม	2,771,750	2,771,750	2,771,750	2,771,750	2,771,750	2,139,750	2,139,750	2,139,750	2,139,750	2,139,750
ค่าซ่อมบำรุง	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	1,000,000
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000
ค่าอินเตอร์เน็ต	28,752	28,752	28,752	28,752	28,752	28,752	28,752	28,752	28,752	28,752
รวม	4,468,502	4,468,502	4,503,062	4,503,062	4,538,659	3,906,659	3,943,324	3,943,324	3,981,088	4,801,088

รายการ	ปีที่11	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20
ค่าเงินเดือนพนักงาน	1,335,484	1,335,484	1,375,548	1,375,548	1,416,815	1,416,815	1,459,319	1,459,319	1,503,099	1,503,099
ค่าเสื่อม	2,139,750	2,139,750	2,139,750	2,139,750	2,139,750	2,139,750	2,139,750	2,139,750	2,139,750	2,139,750
ค่าซ่อมบำรุง	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000	1,000,000
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000
ค่าอินเตอร์เน็ต	28,752	28,752	28,752	28,752	28,752	28,752	28,752	28,752	28,752	28,752
รวม	4,019,986	4,019,986	4,060,050	4,060,050	4,101,317	4,101,317	4,143,821	4,143,821	4,187,601	5,007,601

รายได้จากค่าเช่า

สมมติฐานสำหรับห้องพักของ B93 Apartment นั้นในปีที่ 1 และ 2 มีอัตราการพักอาศัยที่ร้อยละ 70 ของจำนวนห้องพักส่วนห้องพัก ในปีที่ 3 และ 4 มีอัตราการพักอาศัยที่ร้อยละ 80 และส่วนห้องพักในปีที่ 5 เป็นต้นไปมีอัตราการพักอาศัยที่ ร้อยละ 90 ถึง 100 ของจำนวนห้องพักสำหรับในส่วนพื้นที่ว่างเพื่อทำร้านค้ามีอัตราการเช่าเต็มตั้งแต่ปีแรก โดยมีอัตราค่าเช่าดังต่อไปนี้

- ค่าเช่าห้องพัก ขนาด 73 ตร.ม. เดือนละ 15,000 บาท
- ค่าเช่าพื้นที่เพื่อทำร้านค้า ขนาด 14 ตร.ม. เดือนละ 8,000 บาท
- ค่าเช่าพื้นที่เพื่อทำร้านค้า ขนาด 28.44 ตร.ม. เดือนละ 14,000 บาท
- ค่าเช่าพื้นที่เพื่อทำร้านค้า ขนาด 42.66 ตร.ม. เดือนละ 20,000 บาท

ตารางที่ 5.16: แสดงรายรับจากค่าเช่าที่พักอาศัยและพื้นที่ว่างของโครงการ

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าห้องพัก	5,040,000	5,040,000	5,760,000	5,760,000	7,200,000
ค่าเช่าร้านค้า	672,000	672,000	672,000	672,000	672,000
รวม	5,712,000	5,712,000	6,432,000	6,432,000	7,872,000
	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ค่าเช่าห้องพัก	7,200,000	7,200,000	7,200,000	7,200,000	7,200,000
ค่าเช่าร้านค้า	672,000	672,000	672,000	672,000	672,000
รวม	7,872,000	7,872,000	7,872,000	7,872,000	7,872,000
	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
ค่าเช่าห้องพัก	7,200,000	7,200,000	7,200,000	7,200,000	7,200,000
ค่าเช่าร้านค้า	672,000	672,000	672,000	672,000	672,000
รวม	7,872,000	7,872,000	7,872,000	7,872,000	7,872,000
	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
ค่าเช่าห้องพัก	7,200,000	7,200,000	7,200,000	7,200,000	7,200,000
ค่าเช่าร้านค้า	672,000	672,000	672,000	672,000	672,000
รวม	7,872,000	7,872,000	7,872,000	7,872,000	7,872,000

รายได้อื่นๆ

รายได้จากการบริการส่วนอื่นๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา และจากค่าอินเทอร์เน็ตนั้นอิงตามสมมติฐานห้องพักของ B93 Apartment เช่นกัน คือในปีที่ 1 และ 2 มีอัตราการพักอาศัยที่ร้อยละ 70 ของจำนวนห้องส่วนในปีที่ 3 และ 4 มีอัตราการพักอาศัยที่ร้อยละ 80 และในปีที่ 5 เป็นต้นไป มีอัตราการพักอาศัยที่ร้อยละ 90 ถึง 100 สำหรับในส่วนพื้นที่ร้านค้า มีอัตราการเช่าเต็มตั้งแต่ปีแรก

ตารางที่ 5.17: แสดงรายได้จากค่าไฟฟ้า

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าไฟฟ้าจากห้องพัก	470,400	470,400	537,600	537,600	672,000
ค่าไฟฟ้าจากร้านค้า	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000
รวม	638,400	638,400	705,600	705,600	840,000
	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ค่าไฟฟ้าจากห้องพัก	672,000	672,000	672,000	672,000	672,000
ค่าไฟฟ้าจากร้านค้า	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000
รวม	840,000	840,000	840,000	840,000	840,000
	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
ค่าไฟฟ้าจากห้องพัก	672,000	672,000	672,000	672,000	672,000
ค่าไฟฟ้าจากร้านค้า	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000
รวม	840,000	840,000	840,000	840,000	840,000
	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
ค่าไฟฟ้าจากห้องพัก	672,000	672,000	672,000	672,000	672,000
ค่าไฟฟ้าจากร้านค้า	168,000	168,000	168,000	168,000	168,000
รวม	840,000	840,000	840,000	840,000	840,000

ตารางที่ 5.18: แสดงรายได้จากค่าน้ำประปา

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าน้ำประปาจากห้องพัก	83,160	83,160	95,040	95,040	118,800
ค่าน้ำประปาจากร้านค้า	23,760	23,760	23,760	23,760	23,760
รวม	106,920	106,920	118,800	118,800	142,560
	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ค่าน้ำประปาจากห้องพัก	118,800	118,800	118,800	118,800	118,800
ค่าน้ำประปาจากร้านค้า	23,760	23,760	23,760	23,760	23,760
รวม	142,560	142,560	142,560	142,560	142,560
	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
ค่าน้ำประปาจากห้องพัก	118,800	118,800	118,800	118,800	118,800
ค่าน้ำประปาจากร้านค้า	23,760	23,760	23,760	23,760	23,760
รวม	142,560	142,560	142,560	142,560	142,560
	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
ค่าน้ำประปาจากห้องพัก	118,800	118,800	118,800	118,800	118,800
ค่าน้ำประปาจากร้านค้า	23,760	23,760	23,760	23,760	23,760
รวม	142,560	142,560	142,560	142,560	142,560

ตารางที่ 5.19: แสดงรายได้จากค่าอินเทอร์เน็ต

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าอินเทอร์เน็ต	153,600	153,600	172,800	172,800	211,200
รวม	153,600	153,600	172,800	172,800	211,200
	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ค่าอินเทอร์เน็ต	211,200	211,200	211,200	211,200	211,200
รวม	211,200	211,200	211,200	211,200	211,200
ประเภท	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
ค่าอินเทอร์เน็ต	211,200	211,200	211,200	211,200	211,200
รวม	211,200	211,200	211,200	211,200	211,200
	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
ค่าอินเทอร์เน็ต	211,200	211,200	211,200	211,200	211,200
รวม	211,200	211,200	211,200	211,200	211,200

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 5.20: แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้	6,610,920	6,610,920	7,429,200	7,429,200	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760
ต้นทุนการให้บริการ	4,688,942	4,688,942	4,782,662	4,782,662	4,936,579	4,304,579	4,341,244	4,341,244	4,379,008	5,199,008
กำไรขั้นต้น	1,921,978	1,921,978	2,646,538	2,646,538	4,129,181	4,761,181	4,724,516	4,724,516	4,686,752	3,866,752
ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000
กำไร(ขาดทุน)ก่อนต้นทุนการเงินและภาษีเงินได้	1,585,978	1,585,978	2,310,538	2,310,538	3,793,181	4,425,181	4,388,516	4,388,516	4,350,752	3,530,752
ต้นทุนทางการเงิน	3,111,000	2,799,900	2,488,800	2,177,700	1,866,600	1,555,500	1,244,400	933,300	622,200	311,100
กำไร(ขาดทุน)ก่อนค่าใช้จ่ายภาษี	-1,525,022	-1,213,922	-178,262	132,838	1,926,581	2,869,681	3,144,116	3,455,216	3,728,552	3,219,652
ค่าใช้จ่ายภาษี	-	-	-	-	192,658	717,420	786,029	863,804	1,118,566	804,913
กำไร(ขาดทุน) สุทธิ	-1,525,022	-1,213,922	-178,262	132,838	1,733,923	2,152,261	2,358,087	2,591,412	2,609,986	2,414,739

ตารางที่ 5.20: แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการ (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
รายได้	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760
ต้นทุนการให้บริการ	4,627,422	4,627,422	4,673,772	4,673,772	4,721,513	4,721,513	4,770,685	4,770,685	4,821,333	5,641,333
กำไรขั้นต้น	4,438,338	4,438,338	4,391,988	4,391,988	4,344,248	4,344,248	4,295,075	4,295,075	4,244,427	3,424,427
ค่าใช้จ่ายในการขายและ สำนักงาน	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000	336,000
กำไร(ขาดทุน)ก่อนต้นทุน การเงินและภาษีเงินได้	4,102,338	4,102,338	4,055,988	4,055,988	4,008,248	4,008,248	3,959,075	3,959,075	3,908,427	3,088,427
ต้นทุนทางการเงิน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
กำไร(ขาดทุน)ก่อน ค่าใช้จ่ายภาษี	4,102,338	4,102,338	4,055,988	4,055,988	4,008,248	4,008,248	3,959,075	3,959,075	3,908,427	3,088,427
ค่าใช้จ่ายภาษี	1,230,701.40	1,230,701.40	1,216,796.40	1,216,797	1,202,474.30	1,202,474.30	1,187,722.40	1,187,722.40	1,172,528	617,685.40
กำไร(ขาดทุน) สุทธิ	2,871,637	2,871,637	2,839,192	2,839,192	2,805,773	2,805,773	2,771,352	2,771,352	2,735,899	2,470,742

ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 5.21: แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดของโครงการ

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กระแสเงินสดรับ											
ทุน	17,261,000										
เงินกู้ยืม	30,000,000										
รายได้		6,610,920	6,610,920	7,429,200	7,429,200	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760
รวม	47,261,000	6,610,920	6,610,920	7,429,200	7,429,200	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760
กระแสเงินสดจ่าย											
ที่ดิน											
อาคาร	42,795,000										
เครื่องใช้และเฟอร์นิเจอร์	3,228,000										
เครื่องใช้สำนักงาน	205,000										
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	33,000										
ค่าเงินเดือนพนักงาน		1,152,000	1,152,000	1,186,560	1,186,560	1,222,157	1,222,157	1,258,822	1,258,822	1,296,586	1,296,586
ค่าใช้จ่ายทางตรง		1,101,192	1,101,192	1,160,352	1,160,352	1,278,672	1,278,672	1,278,672	1,278,672	1,278,672	2,598,672
ค่าใช้จ่ายทางอ้อม											
จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้		3,111,000	2,799,900	2,488,800	2,177,700	1,866,600	1,555,500	1,244,400	933,300	622,200	311,100
จ่ายคืนเงินต้น		3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
จ่ายภาษี		-	-	-	-	30,933	313,108	381,717	459,492	633,391	275,600
รวม	46,261,000	8,364,192	8,053,092	7,835,712	7,524,612	7,398,362	7,369,437	7,163,611	6,930,286	6,830,849	7,481,958
ตั้งงวด		1,000,000	-2,753,272	-4,195,444	-4,195,444	-4,697,368	-3,029,970	-1,333,647	568,502	2,703,977	4,938,888
ปิดงวด	1,000,000	-2,753,272	-4,195,444	-4,601,956	-4,697,368	-3,029,970	-1,333,647	568,502	2,703,977	4,938,888	6,522,690

ตารางที่ 5.21: แสดงประมาณการงบกระแสเงินสดของโครงการ (ต่อ)

	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20	ปีที่ 11
กระแสเงินสดรับ											
ทุน											
เงินกู้ยืม											
รายได้	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760
รวม	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760
กระแสเงินสดจ่าย											
ที่ดิน											
อาคาร											
เครื่องใช้และเฟอร์นิเจอร์											
เครื่องใช้สำนักงาน											
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน											
ค่าเงินเดือนพนักงาน	1,335,484	1,335,484	1,375,548	1,375,548	1,416,815	1,416,815	1,459,319	1,459,319	1,503,099	1,503,099	1,335,484
ค่าใช้จ่ายทางตรง	1,278,672	1,278,672	1,278,672	1,278,672	1,278,672	1,278,672	1,278,672	1,278,672	1,278,672	2,598,672	1,278,672
ค่าใช้จ่ายทางอ้อม											
จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้											
จ่ายคืนเงินต้น											
จ่ายภาษี	745,526	745,526	731,621	731,621	717,299	717,299	702,547	702,547	687,353	194,235	745,526
รวม	3,359,682	3,359,682	3,385,841	3,385,841	3,412,786	3,412,786	3,440,538	3,440,538	3,469,124	4,296,006	3,359,682
ต้นงวด	6,522,690	12,228,767	17,934,845	23,614,764	29,294,682	34,947,656	40,600,630	46,225,851	51,851,073	57,447,709	6,522,690
ปลายงวด	12,228,767	17,934,845	23,614,764	29,294,682	34,947,656	40,600,630	46,225,851	51,851,073	57,447,709	62,217,462	12,228,767

รายการแสดงฐานะทางการเงิน

ตารางที่ 5.22: แสดงรายการแสดงฐานะทางการเงิน(งบดุล)ของโครงการ

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
สินทรัพย์หมุนเวียน											
เงินสดและเทียบเท่า	1,000,000	-2,753,272	-4,195,444	-4,601,956	-4,697,368	-3,029,970	-1,333,647	568,502	2,703,977	4,938,888	6,522,690
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,000,000	-2,753,272	-4,195,444	-4,601,956	-4,697,368	-3,029,970	-1,333,647	568,502	2,703,977	4,938,888	6,522,690
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน											
ที่ดิน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
อาคาร	42,795,000	40,655,250	38,515,500	36,375,750	34,236,000	32,096,250	29,956,500	27,816,750	25,677,000	23,537,250	21,397,500
เครื่องใช้/เฟอร์นิเจอร์	3,228,000	2,582,400	1,936,800	1,291,200	645,600	-	-	-	-	-	-
เครื่องใช้สำนักงาน	205,000	164,000	123,000	82,000	41,000	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	46,228,000	43,401,650	40,575,300	37,748,950	34,922,600	32,096,250	29,956,500	27,816,750	25,677,000	23,537,250	21,397,500
รวมสินทรัพย์	47,228,000	40,648,378	36,379,856	33,146,994	30,225,232	29,066,280	28,622,853	28,385,252	28,380,977	28,476,138	27,920,190
หนี้สิน											
กู้ยืมที่กำหนดชำระ 1 ปี	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	
คงเหลือกู้ยืมธนาคาร	27,000,000	24,000,000	21,000,000	18,000,000	15,000,000	12,000,000	9,000,000	6,000,000	3,000,000	-	
รวมหนี้สิน	30,000,000	27,000,000	24,000,000	21,000,000	18,000,000	15,000,000	12,000,000	9,000,000	6,000,000	3,000,000	
ส่วนของผู้ถือหุ้น											
ทุน	17,228,000	13,648,378	12,379,856	12,146,994	12,225,232	14,066,280	16,622,853	19,385,252	22,380,977	25,476,138	27,920,190
กำไรสะสม		-1,525,022	-1,213,922	-178,262	132,838	1,733,923	2,152,260	2,358,087	2,591,412	2,609,986	2,414,738
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น		12,123,356	11,165,934	11,968,732	12,358,070	15,800,203	18,775,114	21,743,340	24,972,389	28,086,125	30,334,929
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		39,123,356	35,165,934	32,968,732	30,358,070	30,800,203	30,775,114	30,743,340	30,972,389	31,086,125	30,334,929

ตารางที่ 5.22: แสดงรายการแสดงฐานะทางการเงิน(งบดุล)ของโครงการ (ต่อ)

	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
สินทรัพย์หมุนเวียน										
เงินสดและเทียบเท่า	12,228,767	17,934,845	23,614,764	29,294,682	34,947,656	40,600,630	46,225,851	51,851,073	57,447,709	62,217,462
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	12,228,767	17,934,845	23,614,764	29,294,682	34,947,656	40,600,630	46,225,851	51,851,073	57,447,709	62,217,462
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน										
ที่ดิน										
อาคาร	19,257,750	17,118,000	14,978,250	12,838,500	10,698,750	8,559,000	6,419,250	4,279,500	2,139,750	-
เครื่องใช้/เฟอร์นิเจอร์										
เครื่องใช้สำนักงาน										
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	19,257,750	17,118,000	14,978,250	12,838,500	10,698,750	8,559,000	6,419,250	4,279,500	2,139,750	-
รวมสินทรัพย์	31,486,517	35,052,845	38,593,014	42,133,182	45,646,406	49,159,630	52,645,101	56,130,573	59,587,459	62,217,462
หนี้สิน										
กู้ยืมที่กำหนดชำระ 1 ปี	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
คงเหลือกู้ยืมธนาคาร	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น										
ทุน	31,486,517	35,052,845	38,593,014	42,133,182	45,646,406	49,159,630	52,645,101	56,130,573	59,587,459	62,217,462
กำไรสะสม	2,871,637	2,871,637	2,839,192	2,839,192	2,805,773	2,805,773	2,771,352	2,771,352	2,735,899	2,470,742
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	34,358,154	37,924,482	41,432,205	44,972,374	48,452,179	51,965,403	55,416,454	58,901,925	62,323,358	64,688,204
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	34,358,154	37,924,482	41,432,205	44,972,374	48,452,179	51,965,403	55,416,454	58,901,925	62,323,358	64,688,204

วิเคราะห์หัตถ์ตราผลตอบแทนของการลงทุน

ตารางที่ 5.23: แสดงการวิเคราะห์หัตถ์ค้ำหนุนของโครงการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้	6,610,920	6,610,920	7,429,200	7,429,200	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760
ต้นทุนคงที่	4,468,502	4,468,502	4,503,062	4,503,062	4,538,659	3,906,659	3,943,324	3,943,324	3,981,088	4,801,088
ต้นทุนผันแปร	556,440	556,440	615,600	615,600	733,920	733,920	733,920	733,920	733,920	733,920
กำไรส่วนเกิน (รายได้-ต้นทุนผันแปร)	6,054,480	6,054,480	6,813,600	6,813,600	8,331,840	8,331,840	8,331,840	8,331,840	8,331,840	8,331,840
อัตรากำไรส่วนเกิน	91.58%	91.58%	91.71%	91.71%	91.90%	91.90%	91.90%	91.90%	91.90%	91.90%
จุดคุ้มทุน	4,879,182	4,879,182	4,909,908	4,909,908	4,938,452	4,250,781	4,290,676	4,290,676	4,331,767	5,223,998
รายการ	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
รายได้	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760	9,065,760
ต้นทุนคงที่	4,019,986	4,019,986	4,060,050	4,060,050	4,101,317	4,101,317	4,143,821	4,143,821	4,187,601	5,007,601
ต้นทุนผันแปร	733,920	733,920	733,920	733,920	733,920	733,920	733,920	733,920	733,920	733,920
กำไรส่วนเกิน (รายได้-ต้นทุนผันแปร)	8,331,840	8,331,840	8,331,840	8,331,840	8,331,840	8,331,840	8,331,840	8,331,840	8,331,840	8,331,840
อัตรากำไรส่วนเกิน	91.90%	91.90%	91.90%	91.90%	91.90%	91.90%	91.90%	91.90%	91.90%	91.90%
จุดคุ้มทุน	4,374,091	4,374,091	4,417,685	4,417,685	4,462,586	4,462,586	4,508,835	4,508,835	4,556,470	5,448,701

ระยะเวลาคืนทุน

ตารางที่ 5.24: แสดงการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดสุทธิ	1,000,000	-2,753,272	-4,195,444	-4,601,956	-4,697,368
กระแสเงินสดสะสมสุทธิ	-47,261,000	-50,014,272	-54,209,716	-58,811,672	-63,509,040
	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กระแสเงินสดสุทธิ	-3,029,970	-1,333,647	568,502	2,703,977	4,938,888
กระแสเงินสดสะสมสุทธิ	-66,539,010	-67,872,657	-67,304,155	-64,600,178	-59,661,289
	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
กระแสเงินสดสุทธิ	6,522,690	12,228,767	17,934,845	23,614,764	29,294,682
กระแสเงินสดสะสมสุทธิ	-53,138,600	-40,909,832	-22,974,987	639,776	29,934,459
	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
กระแสเงินสดสุทธิ	34,947,656	40,600,630	46,225,851	51,851,073	57,447,709
กระแสเงินสดสะสมสุทธิ	64,882,115	105,482,744	151,708,596	203,559,668	261,007,377

$$\begin{aligned}
 \text{ระยะเวลาคืนทุน} &= 13 + (22,974,987 / 23614764) \\
 &= 13 + 0.972 \\
 &= 14 \text{ ปี } 1 \text{ เดือน}
 \end{aligned}$$

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุน (Net Present Value)

เพื่อแสดงให้เห็นถึงผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดตลอดโครงการกับมูลค่าเงินลงทุนตั้งต้น ณ อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ โดยในการคำนวณได้กำหนดให้ค่า K เท่ากับ 10%

NPV 20 ปี ของ B93 Apartment มีผลเท่ากับ 55,921,874.40 บาท

อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return)

เพื่อแสดงให้เห็นถึงผลตอบแทนของการลงทุน.โครงการที่มีผลทำให้ NPV มีค่าเท่ากับ 0 โดยในการคำนวณได้กำหนดให้ค่า K เท่ากับ 10%

IRR ของ B93 Apartment มีค่าเท่ากับ 11%



บทที่ 6

แผนบริหารความเสี่ยง และ แนวทางรองรับความเสี่ยง

ในการดำเนินธุรกิจนั้นการบริหารความเสี่ยงเป็นสิ่งสำคัญเนื่องจากการวางแผนในการรับมือและแก้ไขปัญหาตลอดจนเป็นการเตรียมความพร้อมเพื่อปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตโดยแผนบริหารความเสี่ยงได้ถูกกำหนดออกเป็นด้านต่างๆดังต่อไปนี้

1 ความเสี่ยงด้านการตลาด (Market Risk)

ความเสี่ยงด้านการตลาดที่คาดการณ์ไว้ มีดังนี้

- อัตราการเช่าไม่เป็นที่ไปตามเป้าหมายที่คาดหวังไว้
- เกิดคู่แข่งรายใหม่ที่มีรูปแบบการแข่งขันแบบเดียวกันขึ้นในตลาด

วิธีป้องกันและรับมือกับความเสี่ยงด้านการตลาด

- ปรับเปลี่ยนและจัดทำแผนการตลาดขึ้นใหม่โดยเพิ่มค่าใช้จ่ายทางการตลาดขึ้น

เพื่อให้สามารถสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นและเร่งทำการตลาดให้ B93 Apartment ติดตลาดของกลุ่มเป้าหมายเพื่อเป็นสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในระยะยาว

2 ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)

ความเสี่ยงด้านการเงินที่คาดการณ์ไว้ มีดังนี้

- ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้
- เกิดความไม่แน่นอนของเงินทุนหมุนเวียนเนื่องจากการชำระค่าเช่าที่ล่าช้า

วิธีป้องกันและรับมือกับความเสี่ยงด้านการเงิน

- แบ่งเงินจากส่วนกำไรที่เกิดขึ้นในแต่ละปีเพื่อกันไว้เป็นเงินสำรองสำหรับการชำระ

ค่าดอกเบี้ยและเงินต้นของปีถัดไป และหาแหล่งสถาบันการเงินเพื่อขอเงินกู้สำรองในรูปแบบการกู้ยืมระยะสั้น

3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity Risk)

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องที่คาดการณ์ไว้ มีดังนี้

- ขาดสภาพคล่องของการดำเนินธุรกิจทำให้ไม่สามารถชำระดอกเบี้ยและเงินต้น ตลอดจนไม่สามารถจ่ายเงินเดือนพนักงานได้อันเป็นผลมาจากการที่อัตราการเช่าห้องพักไม่เป็นไปตามเป้าหมายและการชำระค่าเช่าที่ล่าช้าของผู้เช่า

วิธีป้องกันและรับมือกับความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

- จัดเตรียมเงินทุนสำรองสำหรับหมุนเวียนกรณีการเกิดปัญหาทางด้านสภาพคล่อง
- กำหนดกฎระเบียบในการชำระเงินให้ชัดเจน และใช้วิธีการเก็บค่าเช่าล่วงหน้า

4 ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk)

ความเสี่ยงด้านเครดิตที่คาดการณ์ไว้ มีดังนี้

- ผู้เช่าไม่สามารถชำระเงินค่าเช่าห้องพักได้ภายในระยะเวลาที่ตกลงกันซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจได้

วิธีป้องกันและรับมือกับความเสี่ยงด้านเครดิต

- กำหนดกฎระเบียบในการชำระเงินให้ชัดเจน ตลอดจนข้อบังคับในกรณีการผิดชำระ และใช้วิธีการเก็บค่าเช่าล่วงหน้าเพื่อลดความเสี่ยง

5 ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ (Operation Risk)

ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการที่คาดการณ์ไว้ มีดังนี้

- พนักงานมีการยกยอกเงินของโครงการเมื่อถึงช่วงเวลากลับชำระเงิน
- พนักงานลาออกกระทันหันส่งผลกระทบต่อระดับคุณภาพการให้บริการตกต่ำลง

วิธีป้องกันและรับมือกับความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

- กำหนดให้เจ้าของกิจการเป็นผู้รับผิดชอบการเก็บเงินด้วยตนเอง และนำเงินสดไปฝากบัญชีธนาคารของโครงการเพื่อลดความเสี่ยงจากการมีเงินสดเก็บไว้ที่สำนักงาน

- กำหนดให้เจ้าของกิจการเข้ามาประจำที่สำนักงานในกรณีที่พนักงานลาออกกระทันหันเพื่อคงระดับการบริการและเพิ่มประสิทธิภาพ ในเรื่องของการตอบสนองลูกค้าและติดต่อบริษัทจัดหาแรงงานทันทีเมื่อพนักงานแจ้งลาออกและมีการจ่ายค่าล่วงเวลาให้พนักงานที่ทำงานที่เดียวกันเพื่อยืดเวลาการทำงานในระหว่างการรอจัดหาพนักงานใหม่

6 ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk)

ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ที่คาดการณ์ไว้ มีดังนี้

- ความผิดพลาดในการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการบริหารงาน
- ความผิดพลาดในการวางแผนกลยุทธ์สำหรับการตลาด

วิธีป้องกันและรับมือกับความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

- กำหนดให้มีการติดตามผลการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ และมีการทบทวนแผน ในทุกไตรมาส เพื่อเป็นการป้องกันความผิดพลาด อีกทั้งยังเป็นการติดตามและเตรียมตัวรับมือ กับการเปลี่ยนแปลงของสภาพการแข่งขัน



บรรณานุกรม

1. กรมธนารักษ์. (2555). การประเมินทุนทรัพย์ที่ดินรอบบัญชีปี พ.ศ. 2555-2558 [online] เข้าถึงเมื่อ 10 สิงหาคม 2558 available: <http://www.treasury.go.th>
2. ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย. (2558). รายงานวิจัยตลาด เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ กรุงเทพมหานคร [online] เข้าถึงเมื่อ 12 กรกฎาคม 2558 available: <http://www.colliers.co.th/images/agency/sm8xjeZqBangkok%20Service%20Apartment%20Q1%202015-th.pdf>
3. สำนักทะเบียนกลาง. (2558) ประกาศหลักฐานข้อมูลทะเบียนราษฎร [online] เข้าถึงเมื่อ 12 กรกฎาคม 2558 available: <http://www.bora.dopa.go.th/index.php/th/>
4. สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2556) ข้อมูลผลการสำรวจเรื่อง การย้ายถิ่นของประชากรไทย [online] เข้าถึงเมื่อ 12 กรกฎาคม 2558 available: <http://www.nso.go.th/>