

แผนธุรกิจร้านซัก อบ รีด Many May de Laundry



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

แผนธุรกิจร้านซัก อบ รีด Many May de Laundry

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 6 กันยายน พ.ศ.2558



นางสาวอิสริยกานต์ ภูลพิพัฒน์
ผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์
Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์พลิศา รุ่งเรือง
Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

รองศาสตราจารย์อรรณพ ดันละมัย, Ph.D.
คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ผู้ช่วยศาสตราจารย์รวิน ระวิวงศ์
Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

แผนธุรกิจ: ร้านซัก อบ รีด Many May de Laundry
 BUSINESS PLAN: MANY MAY DE LAUNDRY

อิสริยกานต์ ภูลพิพัฒน์ 5750234

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์ : ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์
 พลิศ รุ่งเรือง, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์วัน ระวีวงศ์, Ph.D.

บทคัดย่อ

ในการจัดทำสารนิพนธ์ครั้งนี้ ผู้เขียนได้ศึกษาการทำแผนธุรกิจซึ่งให้บริการด้านงาน
 บริการร้านซัก อบ รีด เนื่องจากผู้เขียนเล็งเห็นช่องทางการทำธุรกิจเนื่องจากวิถีการดำเนินชีวิตของ
 คนในสังคมเมืองปัจจุบันเปลี่ยนแปลงไปมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว มีคนในวัยทำงานเพิ่มขึ้นคนใน
 เมืองส่วนใหญ่ต้องเดินทางออกไปทำงานนอกบ้าน จึงมองเห็นว่าธุรกิจร้านซักรีดนั้นเป็นธุรกิจเป็น
 ธุรกิจที่มุ่งให้ความสะดวกสบายกับชีวิตคนในสังคมการช่วยลดความยุ่งยาก เสียเวลาในการทำ
 ความสะอาดเสื้อผ้า โดยให้บริการด้านซัก อบ รีด และซักแห้ง โดยทำการศึกษาและวิเคราะห์สภาพ
 ปัจจัยแวดล้อมภายในและภายนอกที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ พร้อมทั้งวางแผนกลยุทธ์ทาง
 การตลาดที่เหมาะสม เพื่อดึงดูดกลุ่มเป้าหมายให้เข้ามาใช้บริการ โดยใช้มาตรฐานในการบริการและ
 คุณภาพของผลิตภัณฑ์เทียบเท่าร้านซัก อบ รีดที่มีชื่อเสียงในราคาที่เหมาะสมมาปรับเป็นกลยุทธ์ใน
 การดำเนินธุรกิจเพื่อตอบสนองความต้องการของ และเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับผู้ใช้บริการ

ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้พบว่าการประกอบกิจการธุรกิจซัก อบ รีดร้าน Many May de
 Laundry เป็นธุรกิจที่คุ้มค่าต่อการลงทุน ซึ่งตลาดมีความน่าสนใจสูงและยังมีโอกาสเติบโตสูงในสังคม
 เมืองปัจจุบัน จากผลการจำลองสมมุติฐานทางเงินแสดงให้เห็นธุรกิจสามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา
 1.06 ปี, อัตราผลตอบแทน(IRR) ภายในโครงการเท่ากับ 116.02 % และมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ณ
 สิ้นปีที่ 5 มีมูลค่าเท่ากับ 8,207,228 บาท

คำสำคัญ : ธุรกิจซัก อบ รีด / แผนธุรกิจ ร้านซัก อบ รีด Many May de Laundry

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูปภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความสำคัญและโอกาสทางธุรกิจ	2
1.2 จุดเด่นและความน่าสนใจของธุรกิจ	3
1.3 แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ	3
1.4 ข้อมูลธุรกิจ	3
1.4.1 ชื่อธุรกิจและที่ตั้ง	4
1.4.2 ตราสัญลักษณ์ทางธุรกิจ	5
1.4.3 สโลแกนของธุรกิจ	5
1.5 รูปแบบธุรกิจ	5
1.6 รายละเอียดผลิตภัณฑ์และบริการ	5
1.7 วิสัยทัศน์ (Vision)	7
1.8 พันธกิจ (Mission)	7
1.9 กลยุทธ์ในการบริหารธุรกิจ (Business Model)	7
1.10 เป้าหมายทางธุรกิจ	8
1.10.1 เป้าหมายระยะสั้น (1ปี)	8
1.10.2 เป้าหมายระยะกลาง (3 ปี)	9
1.10.3 เป้าหมายระยะยาว (5 ปี)	9
บทที่ 2 วิเคราะห์ภาพรวมอุตสาหกรรมและตลาด	10
2.1 โครงสร้างตลาด	10
2.2 ขนาดของตลาดและแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ	11

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.3 วิเคราะห์ภาพรวมอุตสาหกรรม	11
2.4 การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม	12
2.4.1 Treat of Industry (อุปสรรคด้านคู่แข่งในอุตสาหกรรม)	13
2.4.2 Treat of New Entry (อุปสรรคด้านคู่แข่งหรือผู้ประกอบการรายใหม่)	13
2.4.3 Treat of Substitute Products (อุปสรรคจากการมีผลิตภัณฑ์หรือสินค้าอื่นที่สามารถทดแทนได้)	13
2.4.4 Treat of Growing Bargaining Power of Buyer (อุปสรรคด้านอำนาจการต่อรองของผู้บริโภค)	14
2.4.5 Treat of Growing Bargaining Power of Suppliers (อุปสรรคด้านอำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต)	14
2.5 การวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการจากปัจจัยภายในและภายนอก (SWOT Analysis)	14
2.5.1 จุดแข็งของธุรกิจ (Strength)	15
2.5.2 จุดอ่อนของธุรกิจ (Weakness)	16
2.5.3 โอกาสของธุรกิจ (Opportunity)	16
2.5.4 อุปสรรคของธุรกิจ (Threat)	17
บทที่ 3 แผนการดำเนินงานทางธุรกิจและแผนการผลิต	18
3.1 ลักษณะของการดำเนินธุรกิจ	18
3.2 โครงสร้างองค์กร	18
3.3 หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากร	19
3.4 วันเวลาทำงาน	20
3.5 กระบวนการดำเนินงาน ระบบการจัดการธุรกิจ	21
3.5.1 การรับซื้อ	21
3.5.2 การคัดแยกเสื้อผ้า	23
3.5.3 การซักและการใช้น้ำยาซักผ้า น้ำยาปรับผ้านุ่ม	23
3.5.4 การรีดเรียบ	24

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.5.5 การจัดส่งคืน	24
บทที่ 4 แผนการตลาด	25
4.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด	25
4.1.1 ตัวแปรด้านภูมิศาสตร์ (Geography)	25
4.1.2 ตัวแปรด้านประชากรศาสตร์ (Demography)	26
4.1.3 ตัวแปรด้านพฤติกรรมศาสตร์ (Behavior)	26
4.1.4 ตัวแปรด้านจิตวิทยา (Psychographic)	26
4.1.5 ตัวแปรด้านอรรถประโยชน์ (Utility)	26
4.2 การวิเคราะห์ด้านการตลาด	27
4.2.1 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)	27
4.2.2 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning)	27
4.3 กลยุทธ์ทางการตลาด	29
4.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)	29
4.3.2 กลยุทธ์ทางด้านราคา (Price)	30
4.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)	34
4.3.4 กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการตลาด (Promotion)	37
บทที่ 5 แผนการเงิน	38
5.2 สมมติฐานทางการเงิน	43
5.1.1 การประมาณการรายได้	44
5.2 การประมาณการต้นทุนสินค้าและบริการ	47
5.2.1 การประมาณการต้นทุนการผลิต	47
5.3 ประมาณการงบกำไรขาดทุน	50
5.4 รายการแสดงฐานะทางการเงิน	51
5.5 ประมาณการงบกระแสเงินสด	52

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 6 แผนบริหารความเสี่ยง	53
6.1 แผนสำรองด้านทรัพยากรคน (พนักงานในร้าน)	53
6.2 แผนสำรองด้านการตลาด	53
6.3 แผนสำรองด้านการเงิน	54
บรรณานุกรม	55
ประวัติผู้วิจัย	56



สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
3.1	แผนงานด้านบุคลากร และอัตราเงินเดือนของบุคลากร	19
4.1	ราคาค่าบริการซัก อบ รีด - แบบซักน้ำ	31
4.1	ราคาค่าบริการซัก อบ รีด - แบบซักน้ำ (ต่อ)	32
4.2	ราคาค่าบริการซัก อบ รีด - แบบซักแห้ง	32
4.2	ราคาค่าบริการซัก อบ รีด - แบบซักแห้ง (ต่อ)	33
4.3	ราคาค่าบริการซัก อบ รีด - แบบสมาชิกรายเดือน	33
4.4	ราคาค่าบริการซัก อบ รีด - แบบซักอย่างเดียว หรือรีดอย่างเดียว	33
4.5	ราคาค่าบริการซัก-อบผ้าแบบหยอดเหรียญ	34
5.1	อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการให้บริการ (ระยะเวลาการใช้งาน 5 ปี)	40
5.2	รายละเอียดวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต	41
5.3	รายรายละเอียดวัสดุสิ้นเปลือง	41
5.3	รายรายละเอียดวัสดุสิ้นเปลือง (ต่อ)	42
5.4	รายละเอียดเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ภายในร้าน	42
5.5	ต้นทุนและแหล่งที่มาของเงินทุนเมื่อเริ่มกิจการ	43
5.6	ค่าเสื่อมค่าราคาของสินทรัพย์ทุกปี โดยวิธีการคำนวณแบบเส้นตรง (หน่วย: บาท)	44
5.7	ความสามารถในการให้บริการสูงสุด	45
5.8	ปริมาณการขายสินค้าหรือการให้บริการ	45
5.9	ราคาขายสินค้าหรือการให้บริการต่อหน่วย (บาทต่อชิ้น)	46
5.10	ยอดขายสินค้าหรือการให้บริการ (บาทต่อปี)	46
5.11	ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบในการผลิตสินค้าหรือการให้บริการ (บาทต่อปี)	47
5.12	ต้นทุนแรงงานในการผลิต (บาทต่อปี)	48
5.13	ต้นทุนแรงงานในการขายและบริหาร (บาทต่อปี)	49
5.14	ค่าโสหุ้ยในการผลิต (บาทต่อปี)	49
5.15	ค่าใช้จ่ายทางการตลาด (บาทต่อปี)	49

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
5.16	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (บาทต่อปี)	49
5.17	งบกำไรขาดทุน	50
5.18	รายการแสดงฐานะทางการเงิน	52
5.18	รายการแสดงฐานะทางการเงิน (ต่อ)	52
5.19	งบกระแสเงินสด	52



สารบัญรูปภาพ

ภาพ		หน้า
1.1	แผนที่ตั้งสถานร้าน Many May de Laundry	4
1.2	ตราสัญลักษณ์ของร้าน Many May de Laundry	5
1.3	รายละเอียดผลิตภัณฑ์และบริการของร้าน Many May de Laundry	6
2.1	Five Forces Model เครื่องมือในการวิเคราะห์การตลาดของ Michael Potter	12
2.2	ภาพด้านหน้าของร้าน Many May de Laundry	15
3.1	โครงสร้างองค์กรของร้าน Many May de Laundry	18
3.2	ยูนิฟอร์มของพนักงานร้าน Many May de Laundry	21
3.3	ตัวอย่างใบรับผ้าของร้าน Many May de Laundry	22
4.1	ตำแหน่งทางการตลาดเปรียบเทียบระหว่างคุณภาพการให้บริการและราคา	28
4.2	ภาพด้านหน้าร้าน Many May de Laundry	35
4.3	ภาพเคาเตอร์รับลูกค้าของร้าน Many May de Laundry	35
4.4	ภาพห้องบริการเครื่องซัก-อบผ้าแบบ หยอดเหรียญ ร้าน Many May de Laundry	36
4.5	ภาพห้องบริการซักอบรีด ร้าน Many May de Laundry	36
5.1	ภาพแสดงจำนวนเปอร์เซ็นต์ของผู้ตอบคำถามจำแนกตามการใช้บริการ	39

บทที่ 1

บทนำ

เนื่องจากวิถีการดำเนินชีวิตของคนในยุคปัจจุบันเป็นไปอย่างเร่งรีบ ผู้คนส่วนใหญ่ต้องออกไปทำงานนอกบ้านมากขึ้น ทำให้เวลาว่างสำหรับการทำงานบ้านต่างๆ ลดน้อยลง และในวันหยุดสุดสัปดาห์หลายคนก็ยังมีกิจกรรมนอกบ้านที่ต้องทำอีก อีกทั้งชีวิตคนในสังคมเมืองปัจจุบันมักอยู่กันเป็นครอบครัวเดี่ยว แยกต่างหากจากพ่อแม่ ทั้งแต่งงานแยกออกมาอยู่เป็นครอบครัวเล็กๆ หรือ หนุ่มโสด สาวโสดในวัยทำงาน ซึ่งมีรูปแบบในการดำเนินชีวิตเป็นไปอย่างเร่งรีบ ซึ่งวิถีชีวิตของคนกลุ่มนี้ที่ถือเป็นกลุ่มใหญ่ของสังคมเมืองปัจจุบัน ซึ่งมักจะมีที่อยู่อาศัยที่จะอยู่ในลักษณะ คอนโดมิเนียม ทาวน์เฮาส์ บ้านจัดสรรขนาดเล็ก ซึ่งที่พักและรูปแบบการก่อสร้างรูปแบบใหม่ๆ ส่วนใหญ่มักไม่ค่อยมีพื้นที่สำหรับซักและตากผ้า และคนส่วนใหญ่ต้องออกไปทำงานนอกบ้าน ทำให้มีเวลาในการทำงานบ้านน้อยลง สรุปว่าเวลาไม่มี สถานที่ไม่อำนวย อีกทั้งกลับมาจากการทำงานก็เหนื่อย ธุรกิจซัก อบ รีด จึงเติบโตขึ้นเรื่อยๆ เพราะการซักรีดเสื้อผ้าของทุกคนในครอบครัวทำให้เสียเวลาเป็นอย่างมาก เนื่องจากการซักรีดเสื้อผ้าใช้เวลาค่อนข้างมากต้องใช้ความละเอียดและพิถีพิถันเป็นอย่างมาก “..ศูนย์วิจัยกสิกรไทย สำรวจพฤติกรรมการซักผ้าคนกรุงเทพฯ พบว่า ส่วนใหญ่ใช้บริการร้านซักอบรีดถึงร้อยละ 65.8 ซักเองเพียงร้อยละ 34.2 เนื่องจากไม่มีเวลาเพียงพอ ตลาดซักอบรีดขยายตัวต่อเนื่องถึงร้อยละ 15 ถึงร้อยละ 20 ต่อปี...” ดังนั้นธุรกิจร้านซัก อบ รีด จึงถือว่าเป็นธุรกิจหนึ่งที่เข้ามามีบทบาทและสามารถตอบสนองความสะดวกสบายของคนในยุคนี้ได้เป็นอย่างดี ดังนั้นธุรกิจซักอบรีดจึงเป็นทางเลือกของผู้ที่ต้องการความสะดวกสบายในปัจจุบันได้เป็นอย่างดี เพราะสามารถตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานของลูกค้าที่ใช้บริการซัก อบ รีด เช่น

- 1) ความสะดวกสบายของการส่งและการรับผ้า
- 2) เสื้อผ้าที่สะอาดในทุก ๆ สัมผัส ไม่เฉพาะการมองเห็นว่า ผ้าสะอาดเท่านั้น แต่ต้องรวมไปถึงสัมผัสว่าผ้านุ่ม กลิ่นหอมสดชื่น ผ้าขาวต้องขาวสะอาด ผ้าสีต้องสีสด ไม่หม่นอับ และมีการรับรองความสะอาดต่าง ๆ
- 3) การจัดส่งผ้าครบตามจำนวน ไม่สลับกับลูกค้ารายอื่น
- 4) การบริการที่ดี

5) ค่าใช้จ่ายเหมาะสมกับคุณภาพที่ได้รับจากการบริการ เป็นต้น (สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2551)

1.1 ความสำคัญและโอกาสทางธุรกิจ

เนื่องจากมีความสนใจและต้องการลงทุนธุรกิจของตนเอง โดยมีความสนใจในธุรกิจซัก อบ รีด เนื่องจากอาชีพหลักเป็นพนักงานประจำในบริษัทเอกชนเวลาส่วนใหญ่จึงหมดไปกับการทำงาน และการเดินทาง ทำให้ไม่มีเวลาในการจัดการซัก รีด เสื้อผ้าของตัวเองและครอบครัว จึงใช้บริการร้านซักรีดเป็นหลักเพื่อความสะดวก สบายและประหยัดเวลา จึงมองเห็นว่าธุรกิจร้านซักรีดนั้นเป็นธุรกิจเป็นธุรกิจที่มุ่งให้ความสะดวกสบายกับชีวิตคนในสังคมเมือง ช่วยลดความยุ่งยากเสียเวลาในการทำความสะดวกเสื้อผ้า โดยให้บริการด้านซัก อบ รีด และซักแห้ง ซึ่งในปัจจุบันเป็นธุรกิจที่กำลังเติบโตและได้รับการตอบรับเป็นอย่างมากในสังคมเมืองหลวงร้านซัก อบ รีด Many May de Laundry จึงมองเห็นโอกาสทางธุรกิจ ประกอบกับมีสถานที่คือตึกแถวขนาด 2 ห้อง ริมถนนพญาไท ใกล้รถไฟฟ้าเดินทางสะดวก จึงมองเห็นว่าเป็นโอกาสที่จะลงทุนทำธุรกิจ ซัก อบ รีด ทางร้านซัก อบ รีด Many May de Laundry ได้ทำการศึกษาข้อมูลในการประกอบธุรกิจร้านซักรีด โดยศึกษาหาข้อมูลในการทำธุรกิจ รวมถึงโอกาสและความเป็นไปได้ในธุรกิจ อีกทั้งยังเข้าอบรมหลักสูตรทั้งเชิงทฤษฎี และเชิงปฏิบัติ ซัก อบ รีด กับ ที่ได้รับรองมาตรฐานคุณภาพจากกระทรวงพาณิชย์ โดยคุณ พรวสิน วันเพ็ญฟู วิทยากร เนื่องจากร้านซัก อบ รีด Many May de Laundry มุ่งเน้นที่จะทำธุรกิจการซัก อบ รีด อย่างครบวงจร ภายใต้มาตรฐานการบริการซักอบรีดระดับ 5 ดาว เพื่อตอบสนองความต้องการในทุกๆด้านให้กับผู้มาใช้บริการ โดยใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง ใช้น้ำร้อนเส้นใยผ้า มีการใช้อุปกรณ์ในการซักรีดที่มีประสิทธิภาพ ได้มาตรฐานทันสมัยเพื่อเพิ่มความสามารถในการซัก รีดให้มีคุณภาพสูงที่สุด โดยการบริการจะเป็นแบบครบวงจร ทั้งซักแห้ง ซักน้ำ รับจัดรอยเปื้อน รอยคราบต่างๆบนเสื้อผ้า รวมทั้งรับซัก อบ รีด ชุดเครื่องนอนต่างๆ พร้อมทั้งมีบริการรับส่งในกรณีลูกค้าไม่สะดวกเดินทางมาส่งผ้าซักเองที่ร้าน เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าในทุกๆด้านพร้อมให้ความสะดวกสบายและประหยัดเวลา ตลอดจนมีการรับประกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับเสื้อผ้าของลูกค้าเพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ร้านซัก อบ รีด Many May de Laundry มีความตั้งใจที่จะให้บริการที่ดีที่สุด ภายใต้ราคาที่เหมาะสมพร้อมบริการคุณภาพกับลูกค้าที่เข้ารับบริการ และส่งต่อความเชื่อมั่นในการบริการไปยังคนใกล้ตัวต่อไป

1.2 จุดเด่นและความน่าสนใจของธุรกิจ

1. เป็นธุรกิจที่ไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนสูง
2. เป็นธุรกิจที่ไม่มีความสลับซับซ้อน ผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องมีความรู้สูง
3. เป็นธุรกิจที่ผู้ให้บริการมีความต้องการเพิ่มขึ้น
4. เป็นธุรกิจที่มีการใช้ซ้ำ
5. เป็นธุรกิจที่ลูกค้าใหม่มีจำนวนเพิ่มขึ้นตลอดเวลา
6. เป็นธุรกิจที่ไม่มีสินค้าคงคลังโดยทั่วไปเป็นธุรกิจเงินสด

ธุรกิจซักอบรีด เป็นธุรกิจที่น่าสนใจมาก เพราะเป็นธุรกิจที่กำลังเติบโต เป็นสิ่งที่มีความจำเป็น มีความต้องการสูงและได้รับการยอมรับอย่างมากการดำเนินชีวิตของคนในสังคมเมืองหลวงปัจจุบัน เนื่องจากผู้หญิงทำงานนอกบ้านมากขึ้น อีกทั้งเสื้อผ้ามีวิวัฒนาการที่ทันสมัยมากขึ้นทำให้งานซักต้องมีความพิถีพิถันมากขึ้นด้วย เนื่องจากเวลาเป็นสิ่งมีค่าเพราะการทำงานที่หนักขึ้นเพื่อหารายได้ในครอบครัวยังทำให้ธุรกิจซัก อบ รีดเข้ามามีบทบาทสำคัญในการรับภาระดังกล่าว โดยมีบริการรับ-ส่งถึงบ้านหรือที่ทำงานเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าในทุกๆด้าน เนื่องจากเมื่อลูกค้ามาใช้บริการแล้ว ถ้าชอบมักจะใช้บริการอย่างต่อเนื่อง เพราะปัจจัยด้านการดำเนินการมีผลต่อการเลือกใช้บริการมากที่สุด (ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการร้านซักอบรีด ภัทรสุดา ชี้อยาย, 2554) เพราะธุรกิจซัก อบ รีดไม่ใช่แค่งานรับจ้างซักเท่านั้น แต่เป็นเหมือนงานบริการ ถ้าทำให้ลูกค้าที่มาซักผ้าเกิดความพึงพอใจ ประทับใจ มั่นใจและไว้วางใจ จะสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและยาวนาน

1.3 แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ

ร้านซักอบรีด สามารถนับได้ว่าเป็นธุรกิจบริการประเภทที่เกี่ยวข้องกับการใช้ชีวิตในสังคมปัจจุบัน เป็นธุรกิจที่เติบโตขึ้นมากพร้อมกับสภาพการดำเนินชีวิตของคนในสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป วิถีชีวิตสังคมเมืองในปัจจุบันมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว มีคนในวัยทำงานเพิ่มมากขึ้น คนในสังคมเมืองส่วนใหญ่ต้องเดินทางออกไปทำงานนอกบ้านเป็นหลัก ทำให้การดำเนินชีวิตของคนในสังคมเมืองเป็นชีวิตที่ต้องเร่งรีบ ทำงานแข่งกับเวลา รวมถึงเวลาส่วนใหญ่ในชีวิตหมดไปกับการทำงานและการเดินทางบนท้องถนน ทำให้คนส่วนใหญ่ไม่มีเวลาในการเอาใจใส่ดูแลเสื้อผ้า รวมทั้งความต้องการความสะดวกสบาย ธุรกิจซัก อบ รีดจึงเป็นตัวเลือกหนึ่งที่น่าสนใจซึ่งเป็นธุรกิจที่ให้บริการในการทำความสะดวก และดูแลเสื้อผ้าให้พร้อมต่อการใช้งาน โดยจะให้บริการซัก อบ รีดด้วยวิธีการซักน้ำ หรือ การให้บริการซัก อบ รีดด้วยวิธีการซักแห้ง อาจให้บริการรับเหมาเป็น

แบบรายเดือนโดยกำหนดจากจำนวนชิ้น หรือรับซักผ้าเป็นรายชิ้น หรือเป็นการให้บริการเครื่องซัก และเครื่องอบผ้าแบบหยอดเหรียญ

ธุรกิจภาคบริการเป็นภาคเศรษฐกิจหนึ่งที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศเป็นอย่างมาก จากข้อมูลทางสถิติพบว่าโครงสร้างผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมในปี 2555 ภาคการบริการเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่มีความสำคัญสูงสุด มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 33.3 และขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.2 รองลงมาได้แก่ ภาคการผลิตคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.9 หดตัว ร้อยละ 4.3 และภาคการซ่อมบำรุงมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 27.7 ขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.2 (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม [สสว.], 2556)

ธุรกิจร้านซัก อบรีด เป็นธุรกิจ ที่ช่วยดูแลเสื้อผ้าได้อย่างครบถ้วนทั้งการซักเสื้อผ้า รีด เสื้อผ้า ดูแลเสื้อผ้าให้พร้อมต่อการใช้งาน เป็นธุรกิจที่สามารถช่วยแบ่งเบาภาระของคนรุ่นใหม่ ต้องเดินทางออกไปทำงานนอกบ้านเป็นหลัก ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ SMEs ที่มีแนวโน้มในการเติบโตได้ในอนาคต ได้แสดงให้เห็นว่า ในปี 2556 1 ใน 8 กลุ่มธุรกิจที่มีแนวโน้มเติบโตได้ในอนาคต คือกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการไลฟ์สไตล์ ที่ตรงกับความต้องการและพฤติกรรมของคนเมืองในระดับชนชั้นกลางและคนรุ่นใหม่ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.), 2556)

1.4 ข้อมูลธุรกิจ

1.4.1 ชื่อธุรกิจและที่ตั้ง

“Many May de Laundry”

11/19 ถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร



ภาพที่ 1.1 : แผนที่ตั้งสถานร้าน Many May de Laundry

1.4.2 ตราสัญลักษณ์ทางธุรกิจ



ภาพที่ 1.2 : ตราสัญลักษณ์ของร้าน Many May de Laundry

1.4.3 สโลแกนของธุรกิจ

“Your Cloths, We Care เสื้อผ้าของคุณคือความใส่ใจของเรา”

1.5 รูปแบบธุรกิจ

ร้าน Many May de Laundry บริการรับซัก อบ รีด และซักแห้งด้วยเครื่องจักรที่ทันสมัย ผลิตภัณฑ์ที่ใช้มีคุณภาพได้มาตรฐานไม่ทำลายเนื้อผ้า โดยพนักงานซักและพนักงานรีดที่มีความชำนาญ และมีความเชี่ยวชาญเรื่องน้ำยาและเคมีภัณฑ์ต่างๆ พร้อมใส่ใจทุกรายละเอียดของเสื้อผ้า การให้บริการของทางร้านจะมีทั้งบริการซักอบรีด บริการซักซักแห้ง บริการรีด บริการซัก และเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ เครื่องอบผ้าหยอดเหรียญ พร้อมทั้งมีบริการรับ-ส่งถึงที่พักอาศัยหรือที่ทำงาน

1.6 รายละเอียดผลิตภัณฑ์และบริการ

1.6.1 บริการซักน้ำ (ซัก อบ รีด)

1.6.2 บริการซักแห้ง ใช้น้ำยาเคมี ในการซักแห้ง (ซัก อบ รีด)

1.6.3 บริการรีดผ้า

1.6.4 บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ / บริการเครื่องอบผ้าหยอดเหรียญ

Laundry service in your area.

บริการรับซักผ้าครบวงจร

ซักรีด
ซักแห้ง
ซัก-อบ ตู้หยอดเหรียญ
รีดผ้า

Service Hours: Tue-Sun 7.00AM-24.00PM



Price List อัตราค่าบริการ

ค่าบริการ ซัก อบ รีด (Laundry) -- ซักน้ำ

รายการ (Items)	ราคา (Price)
Dress Shirt	เสื้อติดแขนยาว 20
Shirt	เสื้อติดแขนสั้น 15
T-Shirt	เสื้อยืดคอกลม 10
Sport Shirt	เสื้อคอโบล 10
Jacket	เสื้อแจ็คเก็ต 20
Suit	เสื้อสูท 60
Suit 2 pcs.	เสื้อสูท + กางเกง 120
Safari Suite	ชุดซาฟารี 50
Blouse	เสื้อสตรี 10
Blouse	เสื้อสตรี 10
Blouse	เสื้อสตรี 10
Under Shirt	เสื้อตัวใน 10
Bathrobe	เสื้อคลุมอาบน้ำ 20
Child	เสื้อเด็ก 10
Jeans	ยีนส์ 20
Trousers	กางเกงขายาว 15
Shorts	กางเกงขาสั้น 10
Slacks	กางเกงขาสั้นผู้หญิง 15
Dress Shirt	ชุดกระโปรงยาว 20
Skirt	กระโปรงสั้น 10
Underpant	กางเกงในชาย 10
Panties	กางเกงในสตรี 5
Scarf	ผ้าพันคอ 10
Hat	หมวก 10

ค่าบริการ ซัก อบ รีด (Laundry) -- ซักน้ำ

รายการ (Items)	ราคา (Price)
Necktie	เนคไท 10
Glove	ถุงมือ 10
Socks	ถุงเท้า 10
Bed Sheet (L)	ผ้าปูที่นอนใหญ่ 50
Bed Sheet (L)	ผ้าปูที่นอนใหญ่ 50
Blanket (L)	ผ้าห่มใหญ่ 100
Blanket (S)	ผ้าห่มเล็ก 80
Bath Towel (L)	ผ้าเช็ดตัวใหญ่ 20
Bath Towel (S)	ผ้าเช็ดตัวเล็ก 10
Pillow Case	ปลอกหมอนนอน 15
Body Pillow Case	ปลอกหมอนอิง 15
Duvet	ปลอกห่มนอน 50
Bed Cover	ผ้าคลุมเตียง 100
Handkerchief	ผ้าเช็ดหน้า 10
Hand Towel	ผ้าเช็ดมือ 10
Hair Towel	ผ้าเช็ดผม 10
Bath Mat	ผ้าเช็ดเท้า 20
Table Cloth	ผ้าปูโต๊ะ 20
Plate Mat	ผ้ารองจาน 10
Pillow	หมอน
Carpet	พรม
Curtain	ม่าน

ค่าบริการ ซัก อบ รีด (Laundry) -- ซักแห้ง

รายการ (Items)	ราคา (Price)
Suit	เสื้อสูท 250
Suit 2 pcs.	เสื้อสูท + กางเกง 400
Shirt	เสื้อติดแขนยาว 100
Jacket	เสื้อแจ็คเก็ต 150
Sweater	เสื้อโหล 120
Coat	เสื้อโค้ท 350
Over Coat	ชุดโหลสวอร์ โคท 500
Leather Cloth	เสื้อ / กางเกงหนัง 600
Dress Shirt	ชุดกระโปรง 200
Blouse	เสื้อสตรี 150
Skirt	กระโปรง 100
Evening Dress	ชุดราตรี 350
Wedding Dress	ชุดแต่งงาน 1000
Necktie	เนคไท 90
Scarf	ผ้าพันคอ 100
Bag	กระเป๋า 300

ค่าบริการ ซักรีดหมา -- สมาชิกวนเคชั่น

รายการ (Items)	ราคา (Price)
จำนวนหมา 30 ขึ้น	450
จำนวนหมา 30 ขึ้น	600
จำนวนหมา 90 ขึ้น	1000
จำนวนหมา 120 ขึ้น	1200

ค่าบริการ ซักอย่างเดียว (Package per month wash Only)

รายการ (Items)	ราคา (Price)
จำนวนหมา 60 ขึ้น	350

ค่าบริการ รีดอย่างเดียว (Package per month iron Only)

รายการ (Items)	ราคา (Price)
จำนวนหมา 60 ขึ้น	500

ค่าบริการ รีดอย่างเดียว (Iron Only)

รายการ (Items)	ราคา (Price)
จำนวนหมา 1 ขึ้น	10

ค่าบริการ เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ (Washing Machine)

รายการ (Items)	ราคา (Price)
จำนวนหมาไม่เกิน 30 ขึ้น	40

ค่าบริการ เครื่องอบผ้าหยอดเหรียญ (Clothes Dryers)

รายการ (Items)	ราคา (Price)
จำนวนหมาไม่เกิน 50 ขึ้น (60 นาที)	70

02-325-5535

Many May Laundry CO, LTD.

11/19 ถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400



YOUR CLOTHS, WE CARE.

พร้อมบริการรับ-ส่งผ้าภายในพื้นที่บริการ

หมายเหตุ

-ทางร้านขอสงวนสิทธิ์ในการกำหนดราคาในการรับ-ส่งผ้าให้ ผิดเงื่อนไขข้อนี้ค่าบริการของทางร้านเท่านั้น
-ทางร้านขอสงวนสิทธิ์ในการให้บริการรับ-ส่งผ้าให้ ผิดเงื่อนไขข้อนี้ค่าบริการของทางร้านเท่านั้น
-ทางร้านขอสงวนสิทธิ์ในการให้บริการรับ-ส่งผ้าให้ ผิดเงื่อนไขข้อนี้ค่าบริการของทางร้านเท่านั้น
-ในกรณีที่เกิดการเสียหายของผ้าที่ส่งซัก-รีด อันเนื่องมาจากความประมาทของทางร้าน ทางร้านยินดีชดเชยค่าเสียหายตามจำนวนเงินตามมูลค่าความเสียหายจริง ทั้งนี้ไม่เกิน 10 เท่าของอัตราค่าบริการของเสื้อผ้าที่ส่งซัก-รีดชิ้นนั้นๆ

ภาพที่ 1.3 : รายละเอียดผลิตภัณฑ์และบริการของร้าน Many May de Laundry

1.7 วิสัยทัศน์ (Vision)

ร้าน Many May de Laundry เป็นผู้นำธุรกิจด้านการบริการซัก อบ รีด ที่มีคุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเพื่อให้เกิดความประทับใจตั้งแต่ครั้งแรกที่เข้ารับบริการ เน้นการบริการที่มีคุณภาพ ตรงต่อเวลา ความเรียบและสะอาดของผ้าทุกชิ้น ในราคาที่เหมาะสม เพื่อให้ลูกค้า กลับมาใช้บริการซ้ำ รวมถึงบอกต่อคุณภาพของร้าน

1.8 พันธกิจ (Mission)

- 1.8.1 บริการที่มีมาตรฐาน และตรงตามความต้องการของลูกค้า
- 1.8.2 สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า ปรับปรุงคุณภาพการบริการอย่างต่อเนื่อง และ รักษามาตรฐานคุณภาพในการให้บริการ
- 1.8.3 ใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพไม่ทำลายเนื้อผ้า
- 1.8.4 ให้บริการด้วยความรวดเร็ว ตรงเวลา
- 1.8.5 บริการด้วยความเป็นกันเอง แต่คุณภาพระดับมืออาชีพ

1.9 กลยุทธ์ในการบริหารธุรกิจ (Business Model)

ร้านซัก อบ รีด Many May de Laundry มีวิสัยทัศน์ในการบริหารธุรกิจบริการซัก อบ รีด อย่างมีคุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเกิดความประทับใจตั้งแต่ครั้งแรกที่เข้ารับบริการ โดยมุ่งเน้นความเชี่ยวชาญของบุคลากร ประสิทธิภาพ และการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ ในการทำความสะอาดเสื้อผ้าที่มีคุณภาพมีมาตรฐานในเรื่องความสะอาดและกลิ่นหอมสะอาดสดชื่น เน้นการบริการที่มีคุณภาพ ตรงต่อเวลา ความเรียบและสะอาดของผ้าทุกชิ้น ในราคาที่เหมาะสม เพื่อความพึงพอใจให้กับลูกค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และเป็นการดึงดูดให้ลูกค้า กลับมาใช้บริการซ้ำ รวมถึงบอกต่อคุณภาพของร้าน

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ร้านซัก อบ รีด Many May de Laundry จะใช้ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการซักอบรีดผ้าโดยเฉพาะ ไม่ว่าจะเป็นน้ำยารีดผ้า น้ำยาซักผ้า น้ำยาซักแห้ง ผงฟอกขาว ตลอดจนน้ำยาขจัดคราบหรือน้ำยาขจัดรอยเปื้อนต่างๆ ซึ่งช่วยถนอมเส้นใยของผ้าและไม่เป็นอันตรายต่อผู้สวมใส่ รวมถึงมีกลิ่นหอมนุ่ม ให้ความรู้สึกสะอาดสดชื่น

กลยุทธ์ด้านราคา ต้องไม่แพงเกินไป หรือ ถูกจนคุณภาพไม่มี โดยจะตั้งราคาให้อยู่ในระดับที่กลุ่มเป้าหมายรับได้ และยินดีจ่ายเพื่อใช้บริการ

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ร้านซัก อบ รีด Many May de Laundry เป็นธุรกิจที่เน้นเป็นการให้บริการแก่ลูกค้าโดยตรง เน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลาง ทันเวลา ตรงเวลา ทันใจ มีการรับรอง รับประกันความเสียหายอันเกิดจากการบริการ และ รับส่งเสื้อผ้า ในเวลาที่สะดวก

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด เน้นการตลาดอย่างมากในช่วง 3 เดือนแรก โดยการแจกแผ่นพับหรือ โบวชัวร์ พร้อมแนบนามบัตรและช่องทางการติดต่อ การขอรับบริการไว้อย่างชัดเจน มีการสมัครสมาชิก การใช้บัตรสะสมแต้ม รวมทั้งมีโปรโมชั่นหรือ แพ็กเกจพิเศษสำหรับช่วงวันหยุดยาว เพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้เวลาพักผ่อนในช่วงวันหยุดยาวได้อย่างเต็มที่

ธุรกิจร้านซัก อบ รีด Many May de Laundry ได้จัดโครงสร้างองค์กรหรือแผนการจัดการกำลังคน แบบ Functional Organization เนื่องจากเป็นกิจการที่มีขนาดไม่ใหญ่นัก โดยมีบุคลากรทั้งสิ้น 5 คน โดยแบ่งเป็น

1.) ฝ่ายดำเนินการ จำนวน 4 คน ประกอบด้วย

- พนักงานซักอบจำนวน 2 คน
- พนักงานรีดผ้าจำนวน 2 คน

2.) ฝ่ายบริหาร ผู้จัดการร้านจำนวน 1 คน

ธุรกิจร้านซัก อบ รีด Many May de Laundry ใช้เงินลงทุนในการจัดตั้งร้านทั้งหมด 1,841,494 บาท เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ไม่ได้มีการลงทุนสูงมากดังนั้นจึงใช้เงินส่วนตัวของผู้ลงทุนทั้งหมด หากกิจการดำเนินงานไปได้ด้วยดีซึ่งจะสามารถทำให้ธุรกิจคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 1 ปี

1.10 เป้าหมายทางธุรกิจ

1.10.1 เป้าหมายระยะสั้น (1ปี)

1.10.1.1 ให้ร้าน Many May de Laundry เป็นที่รู้จัก และ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในบริเวณร้านที่อาศัยอยู่บนถนนพญาไท และ ละแวกใกล้เคียง

1.10.1.2 เพิ่มรายได้ให้ได้อย่างน้อย 5% ภายในเดือนที่ 6 หลังจากเริ่มดำเนินกิจการและสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 1 ปี

1.10.1.3 รายได้สุทธิในแต่ละปีเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างน้อย 10 เปอร์เซ็นต์ของผลประกอบการ

1.10.1.4 สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ โดยวัดจาก
จำนวนการสมัครสมาชิก

1.10.2 เป้าหมายระยะกลาง (3 ปี)

1.10.2.1 เป็นร้านซัก อบ รีด ที่ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับของลูกค้าและผู้
ที่เข้ามาใช้บริการ โดยรักษาคุณภาพและมาตรฐานในการบริการอย่างต่อเนื่อง

1.10.2.2 นำเทคโนโลยีและเครื่องจักรที่ทันสมัยเข้ามาใช้เพื่อการบริการที่
ได้คุณภาพและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

1.10.2.3 เพิ่มการทำการตลาดโดยเจาะกลุ่มลูกค้าในวงกว้างมากขึ้น โดย
เพิ่มพื้นที่ในการรับ-ส่งเสื้อผ้าไกลกว่าเดิม พร้อมทั้งรับส่งผ้าตลอดแนวเส้นทางไฟฟ้า

1.10.2.4 สามารถเพิ่มยอดขาย และส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้นจากเดิม
ในช่วงปีแรก

1.10.3 เป้าหมายระยะยาว (5 ปี)

1.10.3.1 ครองส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นอันดับ 1 ไม่มีคู่แข่งมาเปิดและ
สามารถดำเนินกิจการต่อเนื่องเกิน 2 ปี ในบริเวณใกล้เคียงที่ตั้งร้านในระยะ 1-2 กิโลเมตร

1.10.3.2 รักษากลุ่มลูกค้าฐานเดิมที่มีอยู่ให้เกิดความเชื่อมั่นในการ
ให้บริการและมีการบอกต่อเพื่อเพิ่มฐานลูกค้า

1.10.3.3 สามารถขยายกิจการ โดยการเพิ่มสาขา หรือทำการต่อยอดธุรกิจ
โดยการเพิ่มรูปแบบการให้บริการให้ครบวงจร เช่น บริการซ่อมแซมเสื้อผ้า จำหน่ายผลิตภัณฑ์จัด
กราบต่างๆ

บทที่ 2

วิเคราะห์ภาพรวมอุตสาหกรรมและตลาด

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมเป็นการวิเคราะห์เศรษฐกิจหรืออุตสาหกรรมและภาพรวมของธุรกิจและตลาดที่ธุรกิจดำเนินการอยู่ว่ามีสภาพเป็นอย่างไร ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมและตลาดทั้งทางตรงและทางอ้อม และพิจารณาว่าแต่ละอุตสาหกรรมนั้นมีความแข็งแกร่งทางด้านการแข่งขันเพียงใด และสามารถนำมาพิจารณาศักยภาพในการทำกำไรในระยะยาวได้ ข้อมูลด้านการวิเคราะห์สภาวะทางเศรษฐกิจและสภาพตลาด จะเป็นตัวช่วยเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงต่างๆหรือการขยายตัวของธุรกิจว่ามีความเป็นไปได้และน่าเชื่อถือหรือไม่อย่างไร เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุนต่อไป

ธุรกิจบริการซักอบรีดมีการขยายตัวในปัจจุบัน เนื่องจากสภาพเวลาที่จำกัด การให้บริการจึงมีทั้งประเภทร้านบริการซัก อบ รีด ซึ่งลูกค้าต้องนำเสื้อผ้ามาส่งและมารับเองที่ร้าน, การบริการรับเสื้อผ้ามาซักและส่งเสื้อผ้าที่ซักแล้วถึงบ้านพักของลูกค้า และรวมถึงการให้บริการเครื่องซักแบบหยอดเหรียญ

2.1 โครงสร้างตลาด

“...ในช่วงปัจจุบัน การลดลงของราคาน้ำมัน โดยเป็นผลจากปัจจัยบวกด้านอุปทานเป็นสำคัญมีส่วนช่วยในการสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก โดยส่งผลทางตรงผ่านช่องทางการค้าที่ดีขึ้นและผลทางอ้อมผ่านอัตราเงินเฟ้อ ทางสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) 2557 ได้คาดการณ์ว่ากลุ่มธุรกิจการค้าและบริการโดยรวมจะทรงตัว แต่สาขาที่ต้องระวังคือ โรงแรม ภัตตาคาร บริการเช่าสินทรัพย์ บริการคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ บริการการศึกษา บริการเสริมสุขภาพสปาและสังคัม ตลอดจนร้านค้าปลีกและค้าส่งขนาดเล็ก...”

ดังนั้น ส่วนธุรกิจระดับ SMEs อย่างร้านซักแห้งจำเป็นต้องมีการปรับตัวให้แข็งแกร่งขึ้น สอดคล้องกับสถานการณ์ทางการตลาดที่จะเกิดขึ้นทั้งในเชิงบวกและเชิงลบที่เป็นทั้งโอกาส และข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจ

2.2 ขนาดของตลาดและแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ

ธุรกิจชักรอบรีดในปัจจุบันมีแนวโน้มเติบโตสูงขึ้น เนื่องจากคนรุ่นใหม่ต่างนิยมอยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมสูงใจกลางเมืองเพื่อความสะดวกสบายในการเดินทางไปทำงานมากขึ้น อีกทั้งการดำเนินชีวิตของคนในสังคมเมืองส่วนใหญ่เปลี่ยนไปจากเดิมคือต้องทำตามเวลา ถูกกำหนดโดยเวลา ต้องเร่งรีบมากขึ้นเพื่อแข่งขันกับเวลา คนส่วนใหญ่จึงเลือกใช้บริการร้านชักรอบรีดเพื่อช่วยแบ่งเบาภาระหน้าที่ในการทำงานบ้านให้น้อยลง มีเวลาพักผ่อนมากขึ้นและได้รับความสะดวกสบายมากขึ้น

สภาพการแข่งขันในธุรกิจชักรอบรีดมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่สนใจเข้ามาลงทุนในธุรกิจชักรอบรีดมากขึ้น เนื่องจากเหตุผลหลายประการดังนี้

1. เป็นธุรกิจที่มีลูกค้ารออยู่ เป็นธุรกิจที่มีอนาคตสดใสมากยิ่งขึ้นเนื่องจากผู้คนเริ่มไม่มีเวลาในการทำงานบ้าน
2. เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนค่อนข้างน้อยสามารถใช้เครื่องจักรมาทำงานแทนคนได้
3. เป็นธุรกิจที่ขั้นตอนการดำเนินงานไม่ยุ่งยาก
4. เป็นธุรกิจที่ไม่สลับซับซ้อน ไม่จำเป็นต้องมีความรู้มาก นอกจากความรู้ในเรื่องเนื้อผ้าและความชำนาญในการชักรีด
4. เป็นธุรกิจที่สามารถดำเนินธุรกิจคนเดียวได้ ขยันมากได้มาก ผลตอบแทนดี
5. เป็นธุรกิจที่ทำได้ทั้งครอบครัว สามารถสืบทอด เป็นมรดก ตกทอดไปยังลูกหลาน
6. เป็นธุรกิจที่สามารถปรับเปลี่ยนไปตามสถานะเศรษฐกิจได้ดี

2.3 วิเคราะห์ภาพรวมอุตสาหกรรม

“...ข้อมูลจากบริษัท ชักรอบรีด วอท์ชบี๊อ็กซ์ 24 รายงานว่า มูลค่าธุรกิจชักรอบรีดเมืองไทยเฉลี่ยสูงถึงปีละ 4 หมื่นล้านบาท แบ่งเป็นตลาดกรุงเทพฯและปริมณฑล 32,000 ล้านบาท และอีก 8,000 ล้านบาทเป็นตลาดต่างจังหวัด

ร้านชักรอบรีดกระจายอยู่ทั่วประเทศประมาณกว่า 2 หมื่นแห่ง กว่าร้อยละ 80 เป็นร้านขนาดเล็ก มีรายได้เฉลี่ย 2-5 หมื่นบาทต่อเดือน ค่าบริการเริ่มต้นราว 10 บาทถึง 12 บาทต่อชิ้น ส่วนที่เหลือเป็นร้านขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่มีแบรนด์ หรือ เป็นแฟรนไชส์ มียอดขาย 5 หมื่นบาทต่อเดือนขึ้นไป ค่าบริการเริ่มต้นราว 20 บาทถึง 50 บาทต่อชิ้น

สำหรับลูกค้าจะแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลักๆ คือ ผู้บริโภคมีสัดส่วนร้อยละ 70 และอีกร้อยละ 30 จะเป็นโรงงาน หรือ ธุรกิจขนาดใหญ่

2.4.1 Treat of Industry (อุปสรรคด้านคู่แข่งในอุตสาหกรรม)

ธุรกิจซักอบรีดเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันระหว่างธุรกิจที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันค่อนข้างสูง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีความน่าสนใจ เพราะเป็นธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการของวิถีชีวิตคนในปัจจุบันที่ต้องการความสะดวกสบาย ประหยัดเวลาในการซักรีดเสื้อผ้าเอง และธุรกิจซักอบรีดมีความน่าสนใจ เพราะใช้เงินลงทุนค่อนข้างน้อย และเป็นธุรกิจที่มีลูกค้ารออยู่แล้ว

2.4.2 Treat of New Entry (อุปสรรคด้านคู่แข่งหรือผู้ประกอบการรายใหม่)

อุปสรรคในการเข้าสู่ธุรกิจซักอบรีดมีค่อนข้างต่ำ เนื่องจากธุรกิจซักอบรีดใช้เงินลงทุนไม่มากนัก ขั้นตอนในการดำเนินการในปัจจุบันไม่ยุ่งยากเนื่องจากสามารถใช้เครื่องจักรมาทดแทนแรงงานคนได้ สามารถดำเนินธุรกิจได้เพียงคนเดียว ทำให้มีคู่แข่งหรือผู้ประกอบการรายใหม่สนใจเข้ามาลงทุนในธุรกิจนี้ค่อนข้างมาก แต่ธุรกิจซักอบรีดเป็นธุรกิจประเภทเกิดง่ายตายเร็ว เปิดกิจการไปสักพักก็ไม่สามารถดำรงกิจการต่อไปได้ต้องเลิกกิจการไป เนื่องจากขาดความอดทน และขาดความเชี่ยวชาญอย่างแท้จริงเป็นการทำธุรกิจอย่างฉาบฉวย ไม่ได้ศึกษาหรือเข้าใจลึกถึงรายละเอียดการทำธุรกิจซักอบรีดอย่างลึกซึ้งแบบมืออาชีพ การจะเป็นผู้ประกอบการธุรกิจซักอบรีดนั้น ต้องมีความอดทนเป็นสำคัญ ตลอดจนมีความรู้เรื่องผ้า รายละเอียดการซักผ้าแต่ละชนิดเป็นอย่างดี จึงจะสามารถดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้

2.4.3 Treat of Substitute Products (อุปสรรคจากการมีผลิตภัณฑ์หรือสินค้าอื่นที่สามารถทดแทนได้)

อุปสรรคจากสินค้าทดแทนของธุรกิจซักอบรีดถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากคนส่วนใหญ่สามารถทำได้ด้วยตัวเอง ดังนั้นสินค้าทดแทนของธุรกิจนี้คือ การซักรีดผ้าด้วยตัวเอง แต่เนื่องจากวิถีชีวิตของคนในสังคมไทยมีการเปลี่ยนแปลงไป ต้องการความสะดวกสบายมากขึ้น รวมถึงความเร่งรีบเพื่อแข่งขันกับเวลาที่มีน้อยลง ทำให้คนในสังคมปัจจุบันไม่นิยมซักรีดเสื้อผ้าด้วยตนเองเพราะเป็นงานที่ละเอียดอ่อน พิถีพิถันซึ่งทำให้เสียเวลาเป็นอย่างมาก นอกจากการซักรีดเสื้อผ้าด้วยตนเองแล้วยังมีธุรกิจเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญที่จะสามารถมาเป็นสินค้าทดแทนได้ แต่การใช้เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญการซักผ้ายังไม่สะอาดมากนัก เนื่องจากไม่ทำความสะอาดเครื่องที่มีผู้ใช้เป็นจำนวนมากทำให้ผ้าที่ซักออกมายังคงมีคราบสกปรกติดอยู่ เมื่อเทียบกับการส่งผ้าที่ร้านซักอบรีดที่มีความชำนาญและบริการที่ดี ที่สามารถซักเสื้อผ้าได้อย่างสะอาด มีกลิ่นหอม และถนอมเสื้อผ้าในราคาที่ไม่แพง ลูกค้าก็จะเลือกคุณภาพจากร้านซักอบรีดมากกว่า

2.4.4 Treat of Growing Bargaining Power of Buyer (อุปสรรคด้านอำนาจการต่อรองของผู้บริโภค)

อุปสรรคจากอำนาจการต่อรองของผู้บริโภคอยู่ในระดับค่อนข้างสูง เนื่องจากร้านชกอบริดที่มีเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก ผู้บริโภคมีโอกาสที่จะเลือกใช้บริการร้านที่สามารถตอบสนองความต้องการสูงสุดของตนเองได้ และอีกทั้งยังมีเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญที่ถือว่าเป็นอีกหนึ่งในสินค้าทดแทน จึงทำให้ลูกค้ามีตัวเลือกในการใช้บริการที่เหมาะสมตามความต้องการของตน

2.4.5 Treat of Growing Bargaining Power of Suppliers (อุปสรรคด้านอำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต)

อุปสรรคจากอำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยทางการผลิตอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ เนื่องจากวัสดุอุปกรณ์ที่จำเป็นในการดำเนินการซักอบริด มีจำนวนผู้ผลิตวัตถุดิบมากมาย ไม่จำเป็นต้องซื้อจากผู้ผลิตแต่เพียงรายเดียว ผู้ประกอบการสามารถเลือกซื้อได้จากร้านค้าที่มีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และ ราคาเหมาะสม ได้ตามความพึงพอใจ

จากการวิเคราะห์ Five Forces Model ของธุรกิจการซักอบริดนั้น พบว่ามีอุปสรรคที่เห็นได้ชัดเจนคือ คู่แข่งรายใหม่จะเข้าสู่ตลาดได้ง่าย และเรื่องสินค้าทดแทนที่ผู้บริโภคสามารถซักผ้าเองได้ และมีเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญมาเป็นอีกหนึ่งตัวเลือกหนึ่งในการดำเนินธุรกิจ แต่ถือว่าไม่เป็นอุปสรรคหรือปัญหาที่รุนแรงในการดำเนินธุรกิจให้สำเร็จได้ตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ หากทางร้านสามารถรักษาคุณภาพการบริการที่ได้มาตรฐานเพื่อรักษารฐานลูกค้าเดิมที่มีอยู่และดึงดูดลูกค้าใหม่มาใช้บริการ

2.5 การวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการจากปัจจัยภายในและภายนอก (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจซักอบริด ทำให้สามารถประเมินโอกาสและอุปสรรคที่กำลังเผชิญอยู่ โดยนำมาพิจารณาเกี่ยวกับการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของธุรกิจ เพื่อใช้ประเมินสถานะแวดล้อมและสถานภาพทางธุรกิจ เพื่อที่จะสามารถหลีกเลี่ยงอุปสรรคที่มี หรือ ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากปัจจัยภายนอก รวมทั้งหาทางแก้ไขจุดอ่อนของธุรกิจ เพราะปัจจัยเหล่านี้มีผลในเชิงบวกและเชิงลบกับธุรกิจ หากได้นำเอาจุดแข็งและโอกาสที่มีในธุรกิจมาใช้จะสามารถสร้างประโยชน์ในเชิงบวกกับธุรกิจได้ แต่ในขณะเดียวกันจุดอ่อนและอุปสรรคหรือความเสี่ยงของธุรกิจ หากไม่มีการป้องกันหรือแก้ไขก็สามารถสร้างความเสียหายให้แก่ธุรกิจได้

ทางร้าน Many May de Laundry ได้ทำการวิเคราะห์ตามกรอบของ SWOT Analysis โดยพิจารณาจากสภาพปัจจัยแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกที่มีผลกระทบต่อธุรกิจซักอบรีด เพื่อนำมาวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจซักอบรีด ดังนี้

2.5.1 จุดแข็งของธุรกิจ (Strength)

ร้านซักอบรีด Many May de Laundry มีข้อได้เปรียบเหนือคู่แข่งที่เป็นจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจที่สามารถสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งทางธุรกิจ ดังนี้

2.5.1.1 ทำเลที่ตั้งของร้านอยู่บริเวณถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นทำเลที่มีคอนโดมิเนียม อพาร์เมนต์และ หอพักใกล้เคียงหลายแห่ง ผู้คนมีความต้องการใช้บริการซักอบรีดค่อนข้างสูง

2.5.1.2 เป็นธุรกิจที่เป็นเจ้าของกิจการเองเพียงคนเดียว ทำให้สามารถตัดสินใจในการบริหารธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว

2.5.1.3 เจ้าของกิจการมีความรู้จากการเข้าอบรมและศึกษาศาสตร์วิธีการซักอบรีดและการดำเนินธุรกิจซักอบรีดอย่างถ่องแท้กับผู้ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจร้านซักอบรีด ทำให้มีคุณภาพและมาตรฐานในการดำเนินงาน

2.5.1.4 การคัดเลือกพนักงานที่มีความรู้ความสามารถ พร้อมทั้งให้การอบรมพนักงานเพื่อให้พนักงานทุกคนในร้านมีความรู้ความสามารถและความชำนาญ ไว้ให้บริการลูกค้า

2.5.1.5 มีการออกแบบตกแต่งร้านที่ดูทันสมัยและสะอาดตา สามารถดึงดูดผู้บริโภคดีดีเมื่อเปรียบเทียบกับร้านอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียง

2.5.1.6 มีการตั้งเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ และเครื่องอบผ้าแบบหยอดเหรียญเพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าอีกทางหนึ่งด้วย

2.5.1.7 ใช้เครื่องมือที่มีประสิทธิภาพและทันสมัยในการดำเนินกิจการ เพื่อการให้บริการที่มีคุณภาพ และสามารถบริการได้อย่างรวดเร็ว



ภาพที่ 2.2 : ภาพด้านหน้าของร้าน Many May de Laundry

2.5.2 จุดอ่อนของธุรกิจ (Weakness)

ร้านซักอบรีด Many May de Laundry มีจุดอ่อนอันเป็นปัญหาหรืออุปสรรคที่สร้างความเสียเปรียบในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

2.5.2.1 เป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายต้องอาศัยเวลาในการสร้างฐานลูกค้า สร้างการยอมรับและความเชื่อถือในคุณภาพในการให้บริการ และต้องใช้ค่าใช้จ่ายค่อนข้างมากเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์เพื่อให้บริเวณใกล้เคียงรู้จัก

2.5.2.2 พนักงานที่มีความเชี่ยวชาญนั้นหาได้ค่อนข้างยาก โดยเฉพาะคนรีดหาได้ค่อนข้างยาก เพราะต้องเป็นคนที่มีความสามารถในการรีดการดูแลเสื้อผ้า อาจทำให้ต้องเปลี่ยนพนักงานใหม่อยู่บ่อยครั้ง

2.5.2.3 กระบวนการดำเนินธุรกิจมีหลายขั้นตอนต้องใช้ความละเอียดรอบคอบเกี่ยวกับเสื้อผ้าและทรัพย์สินมีค่าของลูกค้า ต้องใช้ความพิถีพิถันและความอดทนในการดำเนินธุรกิจอย่างมาก

2.5.3 โอกาสของธุรกิจ (Opportunity)

ร้านซักอบรีด Many May de Laundry มีปัจจัยภายนอกที่มีให้สร้างโอกาสในการดำเนินธุรกิจตามจุดมุ่งหมายที่วางไว้ ดังนี้

2.5.3.1 สภาพาสภาพอากาศที่เปลี่ยนแปลงไป ประเทศไทยมีฤดูฝนที่ยาวนานขึ้นถึง 6 เดือนทำให้ไม่สะดวกในการซักรีดเสื้อผ้าเอง ทำให้ธุรกิจได้รับการตอบรับมากขึ้นเป็นการเพิ่มโอกาสทางการตลาดของธุรกิจ

2.5.3.2 คุณภาพการบริการถือเป็นสิ่งสำคัญ หากลูกค้าพึงพอใจก็จะมีโอกาสที่จะกลับมาใช้บริการซ้ำและบอกต่อไปยังคนใกล้ชิด

2.5.3.3 เป็นธุรกิจที่กำลังเติบโตและได้รับความนิยม เนื่องจากสภาพสังคมในปัจจุบัน เป็นธุรกิจที่ช่วยสร้างความสะดวกสบายในการดำเนินชีวิตมากขึ้น

2.5.3.4 มีบริการรับ-ส่งทำให้สะดวกต่อการส่งเสื้อผ้า ลูกค้าไม่จำเป็นต้องเดินทางมาเอง

2.5.4 อุปสรรคของธุรกิจ (Threat)

ร้านซักอบรีด Many May de Laundry มีปัจจัยภายนอกที่เป็นอุปสรรคและอาจส่งผลกระทบต่อในการดำเนินธุรกิจซักอบรีด ดังนี้

2.5.4.1 จากสถานะเศรษฐกิจตกต่ำในปัจจุบันส่งผลให้คนประหยัดค่าใช้จ่ายมากขึ้น อาจมีการตัดรายจ่ายสิ้นเปลืองบางส่วนออกซึ่งอาจรวมถึงการจ้างซักอบรีดด้วย

2.5.4.2 เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน ส่งผลให้ราคาวัตถุดิบในการซักรีดมีราคาแพงมากขึ้น

2.5.4.3 เป็นธุรกิจที่สามารถเข้ามาได้ง่ายมีคู่แข่งเยอะ ทำให้มีการทำการตลาดด้วยการตัดราคากันค่อนข้างสูง

2.5.4.4 ลูกค้าที่ใช้บริการร้านซักอบรีดมักจะมีร้านประจำเพราะมั่นใจในคุณภาพและบริการ จึงต้องใช้เวลาในการสร้างความเชื่อมั่นในการบริการและการสร้างฐานลูกค้า

บทที่ 3

แผนการดำเนินงานทางธุรกิจและแผนการผลิต

3.1 ลักษณะของการดำเนินธุรกิจ

ชื่อกิจการ: Many May de Laundry เป็นกิจการของเจ้าของคนเดียว

รูปแบบกิจการ: ร้านซัก อบ รีด

การให้บริการ: บริการซัก อบ รีด (ซักน้ำและซักแห้ง)

และเครื่องซักอบผ้าแบบหยอดเหรียญ

ดำเนินงานโดย: นางสาวอิสริยกานต์ ภูลพิพัฒน์ (เจ้าของกิจการ)

ที่อยู่: 11/19 ถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร

วันและเวลาทำการ

เวลาสำหรับการให้บริการ อังคาร – อาทิตย์ เวลา 07:00 – 24:00 น.

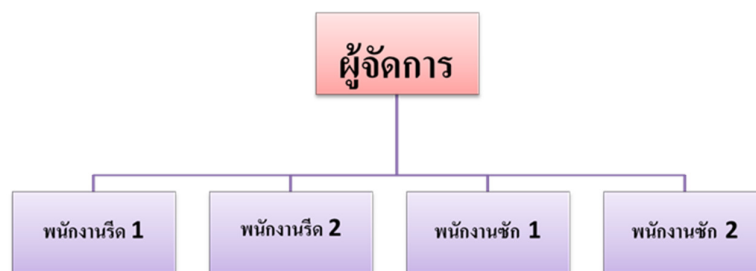
เวลาสำหรับการให้บริการรับ-ส่ง อังคาร – อาทิตย์

(นอกสถานที่) ช่วงเช้า เวลา 07:00 – 10:00 น.

ช่วงเย็น เวลา 16:00 – 24:00 น.

3.2 โครงสร้างองค์กร

ธุรกิจร้านซัก อบ รีด Many May de Laundry ได้จัดโครงสร้างองค์กรหรือแผนการจัดการกำลังคน แบบ Functional Organization เนื่องจากเป็นกิจการที่มีขนาดไม่ใหญ่นัก โดยมีบุคลากรทั้งสิ้น 5 คน โดยแบ่งเป็น 1) ฝ่ายดำเนินการ จำนวน 4 คน ประกอบด้วย พนักงานซักอบ จำนวน 2 คน พนักงานรีดผ้าจำนวน 2 คน 2) ฝ่ายบริหาร ผู้จัดการร้านจำนวน 1 คน



ภาพที่ 3.1 : โครงสร้างองค์กรของร้าน Many May de Laundry

ตารางที่ 3.1: แผนงานด้านบุคคลากร และอัตราเงินเดือนของบุคคลากร

ลำดับที่	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน / คน	รวมเงินเดือน
1	ผู้จัดการร้าน	1	40,000	40,000
2	พนักงานซัก	2	10,000	20,000
3	พนักงานรีด	2	15,000	30,000
รวม		5	-	90,000

3.3 หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคคลากร

ตำแหน่ง: ผู้จัดการร้าน (เจ้าของธุรกิจ) 1 อัตรา

หน้าที่ความรับผิดชอบ:

1. บริหารจัดการร้าน
2. วางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินกิจการ ทั้งทางด้านการดำเนินงานและด้านการตลาด

3. ทำบัญชีร้าน และดูแลเรื่องเงินเดือนพนักงาน
4. จัดซื้ออุปกรณ์ และวัตถุดิบในการดำเนินการ
5. ขั้บรรับส่งผ่านออกสถานที่
6. ดูแล ควบคุมมาตรฐานในการซัก การรีดของพนักงาน
7. ตรวจสอบเช็คความเรียบร้อยก่อนส่งมอบให้กับลูกค้า

การศึกษา: ปริญญาโท

คุณสมบัติ:

1. มีความรู้ความสามารถในการดำเนินการร้านซักอบรีด
2. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี
3. สามารถปฏิบัติงานซัก และ งานรีดแทนได้ในกรณีพนักงานขาด-ลา

อัตราเงินเดือน: 40,000 บาท

ตำแหน่ง: พนักงานซัก 2 อัตรา

หน้าที่ความรับผิดชอบ:

1. ดูแลรับผิดชอบในส่วนการซักผ้า ทั้งซักน้ำ-แห้ง
2. กัดแยกผ้าสี และผ้าขาว
3. ดูแลการจัดคราบสกปรก และรอยเปื้อนบนเสื้อผ้า

การศึกษา: มัธยมศึกษา

คุณสมบัติ:

1. มีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ในการซักผ้า
2. สามารถปฏิบัติงานรีดแทนได้ในกรณีพนักงานรีดขาด-ลา
3. มีความขยัน อดทน ซื่อสัตย์

อัตราเงินเดือน: 10,000 บาท

ตำแหน่ง: พนักงานรีด 2 อัตรา

หน้าที่ความรับผิดชอบ:

1. ดูแลรับผิดชอบในส่วนการรีดผ้า
2. ตรวจสอบผ้าให้ครบตรงตามจำนวนตามใบงาน
3. จัดเตรียมผ้า แปกเตรียมนำส่งลูกค้า

การศึกษา: มัธยมศึกษา

คุณสมบัติ:

1. มีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ในการรีดผ้า
2. สามารถปฏิบัติงานซักแทนได้ในกรณีพนักงานซักขาด-ลา
3. มีความขยัน อดทน ซื่อสัตย์

อัตราเงินเดือน: 15,000 บาท

3.4 วันเวลาทำงาน

เปิดให้บริการวันอังคาร – อาทิตย์ เวลา 07:00 – 24:00 น. ซึ่งเวลาการทำงานของพนักงานซักและพนักงานรีดจะทำงานวันละ 12 ชั่วโมงต่อวัน และเวลาพักวันละ 1 ชั่วโมง



ภาพที่ 3.2 : ยูนิฟอร์มของพนักงานร้าน Many May de Laundry

3.5 กระบวนการดำเนินงาน ระบบการจัดการธุรกิจ

3.5.1 การรับเสื้อ

- รับจากลูกค้าหน้าร้าน
- รับจากลูกค้านอกสถานที่

ในการรับเสื้อผ้านั้นทางร้านจะแยกเสื้อผ้าของลูกค้าไว้เป็นอย่างดี เพื่อหลีกเลี่ยงการสูญหายหรือปะปนกับของลูกค้ารายอื่น โดยทางร้านจะมีถุงผ้าสีขาวมีzipเพื่อป้องกันสิ่งสกปรกเพื่อแยกผ้าที่ลูกค้าส่งซักเป็นรายๆไป โดยทุกครั้งที่รับเสื้อผ้าจากลูกค้าทางร้านจะมีการจำนวนเสื้อผ้าที่รับมาทุกครั้งเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า โดยจะออกใบรับให้ทุกครั้งเพื่อเก็บไว้เป็นหลักฐานว่ามีการรับเสื้อผ้าเพื่อไปซัก เสื้อ กางเกง กระโปรง แต่ละประเภท จำนวนเท่าใด รวมแล้วกี่ชิ้น กี่ตัว แล้วจะคำนวณราคาไว้ให้เลย หากหรือ คิดค่าใช้จ่ายเป็นรายเดือนก็เพียงจดจำนวนขึ้น โดยจะคิดไว้ที่ห่อผ้า 1 ใบ เพื่อบอกว่า ห่อผ้านี้เป็นของลูกค้าท่านใดเก็บไว้ที่ร้านทาง 1 ใบไว้เป็นหลักฐานเพื่อไว้ตรวจสอบ และ จัดของคืนให้กับลูกค้า และให้คืนกับลูกค้าอีก 1 ใบ เพื่อนำมาเป็นหลักฐานในการรับผ้าคืน หรือชำระเงิน ในการซักจะแยกซักเป็นรายๆไปเพื่อป้องกันการสูญหายหรือมีการสลับเสื้อผ้ากันดังนั้นจะช่วยลดปัญหาเรื่องการจัดส่งคืนได้เป็นอย่างมาก

Name _____ Address _____ Tel: _____		Reference No. _____ Received Date _____ Pick Up Date _____
---	---	--

บริการซักอบรีดเหมา					
COUNT	GENTLEMAN	AMOUNT	COUNT	LADIES	AMOUNT
	Socks/ถุงเท้า			Dress 1 piece/ชุดนชค	
	Pyjamas/ชุดนอน			Blouse/เสื้อสตรี	
	Shorts/กางเกงขาสั้น			Pants/กางเกงขายาว	
	Shirt/เสื้อเชิ้ต			Skirt/กระโปรง	
	Trousers/กางเกงขายาว			Pillow case/ปลอกหมอน	
	T-Shirt/เสื้อยืดคอกลม			Bath Towel/ผ้าเช็ดตัว	
	Sport Shirt/เสื้อยืดมีปก			Bed Sheet/ผ้าปูที่นอน	
ผ้าประเภทอื่น				รวมจำนวนจริง	
				รวมจำนวนนับ	
				คงเหลือ	

[illegible]

พนักงานผู้รับผ้า

ผู้รับบริการ

Many May Laundry CO, LTD.
11/19 ถนนพหลโยธิน เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10400

ภาพที่ 3.3 : ตัวอย่างใบรับผ้าของร้าน Many May de Laundry

3.5.2 การคัดแยกเสื้อผ้า

เป็นการแยกประเภทการซักออกให้ชัดเจน เพื่อคุณภาพในการซัก เช่นแยกเสื้อ แยกกางเกงชาย แยกกางเกงผู้หญิง และ กระโปรง ซักแยกกัน ยกตัวอย่างเช่นกางเกงจะสกปรกมากกว่าเสื้อ การซักรวมกัน จะทำให้ความสกปรกจากกางเกง มาติดที่เสื้อผ้า ทำให้ผ้าหมอง ซึ่งจะทำให้คุณภาพการบริการของคุณด้อยลง การพิถีพิถันใส่ใจรายละเอียดในเรื่องนี้ของทางร้านถือว่าเป็นการสร้างความแตกต่างในการซักritzที่เป็นข้อได้เปรียบคู่แข่ง

ผ้าขาว จะแยกซักต่างหาก เพื่อทำความสะอาดให้ตรงจุด และขาวสดใสจริงๆเพื่อให้ผ้าขาวไม่หมองจากสิ่งสกปรกหรือสีที่ติดมาจากผ้าสีอื่น และการซักผ้าขาวต้องมีการดูอย่างละเอียดเน้นการจัดคราบ ต้องมีการป้ายน้ำยาในจุดสกปรกแต่ละจุดสำคัญด้วย

ผ้าสีสด จะแยกซักต่างหาก เพื่อการคงสีสดใสของผ้า จะใช้เวลาในการและซักค่อนข้างน้อย

ผ้าสีเข้ม ส่วนใหญ่จะเป็นกางเกงหรือกระโปรง ส่วนใหญ่ผ้าสีเข้มจะดกสี ต้องทำการแยกซักเพื่อป้องกันไม่ให้สีหรือสิ่งสกปรกไปติดยังผ้าชนิดอื่นการซักผ้าสีเข้มก็จะซักนานกว่าผ้าสีขาวและสีสด เพื่อกำจัดความสกปรกให้ออกให้มากที่สุด

การแยกผ้าที่สีดก เป็นสิ่งที่ต้องคำนึงถึงอย่างมาก เนื่องจาก ผ้าสีดก จะทำให้ผ้าอื่นๆที่ซักรวมกัน เกิดการติดสีขึ้นและก่อให้เกิดความเสียหายเกิด

ผ้าที่สกปรกมาก ต้องแยกซักต่างหาก และ ต้องซักนานสักหน่อย เพื่อให้สิ่งสกปรกออกมามากที่สุดด้วย อาจจะต้องซักด้วยผงซักฟอกถึง 2 รอบ

3.5.3 การซักและการใช้น้ำยาซักผ้า น้ำยาปรับผ้านุ่ม

ทางร้านมีบริการซัก 2 ประเภท

- บริการซักน้ำ (ซัก อบ รีด)

เหมาะสำหรับเสื้อผ้าที่ตัดเย็บมาจากผ้าฝ้าย ผ้าเทโร ผ้าอองฟองส์ ฯลฯ ซึ่งผ้าเหล่านี้ไม่จำเป็นต้องพิถีพิถันในการซักมากนัก

- บริการซักแห้ง (ใช้น้ำยาเคมี ในการซักแห้ง)

เหมาะสำหรับเสื้อผ้าที่ตัดเย็บด้วยผ้าที่มีความบอบบางเช่น ผ้าไหม ผ้าลินิน ผ้าแก้ว ผ้าลูกไม้ เพราะผ้าเหล่านี้ต้องการการทะนุถนอม และความพิถีพิถันในการซักมากกว่าผ้าชนิดอื่น

น้ำยาซักผ้า น้ำยาปรับผ้านุ่ม น้ำยาจัดคราบ ทางร้านเลือกใช้สินค้าที่ดีมีคุณภาพ และสิ่งที่เน้นคือกลิ่นของน้ำยาปรับผ้านุ่ม ควรจะมีกลิ่นที่หอม แต่ไม่ฉุน และ ควรให้กลิ่นอยู่ทนติดเสื้อผ้า เพราะกลิ่นนี้เองที่เป็นตัวบ่งบอกถึง ความเป็นร้าน Many May de Laundry และเป็นกลิ่นที่

เป็นเอกลักษณ์ ดังนั้น น้ำยาต่างๆ จึงควรถูกเลือกสรรอย่างดี ให้เหมาะกับราคา และ คุณภาพที่ลูกค้าจะได้รับ

3.5.4 การรีดเรียบ

ทางร้านด้านหลังและคาดฟ้าจะเป็นลานโล่งเพื่อตากเสื้อผ้า แต่หาวันที่ไม่มีแดด ทางร้านก็จะใช้เครื่องอบผ้าเพื่อ ป้องกันเสื้อผ้าของลูกค้ามีกลิ่นอับชื้น

การรีด เตารีดที่ทางร้านเลือกใช้จะเป็น เตารีดไอน้ำ ลงทุนมากหน่อย แต่ประหยัดค่าไฟฟ้าได้เยอะ และรีดได้ง่าย สะดวกในการใช้งาน

3.5.5 การจัดส่งคืน

ทางร้านจะนำเสื้อผ้าที่รีดแล้วแขวนบน ไม้แขวนพร้อมทั้งคลุมด้วยพลาสติกอีกที และใช้แถบกระดาษ ที่มีโลโก้ของทางร้าน เพื่อบ่งบอกว่านี่คือเสื้อผ้าคุณภาพที่ คุณ ที่ ได้ทำการซักอบรีดเรียบร้อยแล้ว การส่งคืนต้องตรวจนับเสื้อผ้าให้ตรงกับใบรับเสื้อ และให้ลูกค้าเซ็นรับว่าได้รับเสื้อผ้าครบถ้วนเพื่อป้องกันการผิดพลาดภายหลัง

บทที่ 4

แผนการตลาด

เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว รวมทั้งปัจจุบันเศรษฐกิจมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง การเข้าสู่ตลาดซักอบรีดโดยต้องการแบ่งส่วนแบ่งการตลาดมาเป็นของธุรกิจตนเองนั้นต้องมีการดำเนินธุรกิจและมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่ดีเพื่อเอาชนะคู่แข่งในตลาด เพราะตลาดซักอบรีดเป็นตลาดที่มีความน่าสนใจสูงทำให้มีการแข่งขันในตลาดสูงตลาดตามไปด้วย

ดังนั้นการบริหารธุรกิจซักอบรีด ต้องมีความเข้าใจความต้องการของผู้บริโภค โดยเน้นการสร้างความพึงพอใจและตอบสนองความต้องการให้แก่ผู้ลูกค้าผ่านทางบริการที่สร้างความประทับใจ และคุณภาพของงานบริการเป็นหลัก เครื่องมือทางการตลาดที่สามารถตอบโจทย์ลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายที่เป็นพื้นฐานที่ทางเราเลือก ก็คือการ ใช้ 4P ซึ่งประกอบด้วย สินค้า หรือผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) สถานที่จัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการวางแผนในแต่ละส่วนให้เข้ากัน และเป็นที่ต้องการของกลุ่ม เป้าหมายที่เราเลือกเอาไว้ให้มากที่สุด ใน ซึ่งเรา สามารถ ค่อยๆปรับกลยุทธ์จนได้ส่วนผสมทางการตลาดที่เหมาะสมที่สุด

4.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด

การแบ่งส่วนแบ่งทางการตลาดและการเลือกตลาดเป้าหมาย เป็นจัดแบ่งลูกค้าที่มีอยู่ทั้งหมดออกเป็นกลุ่ม โดยจัดให้คนที่มีความคล้ายกันหรือเหมือนกันเป็นกลุ่มตลาดเดียวกัน โดยร้านซักอบรีด Many May de Laundry ได้ใช้ปัจจัยดังต่อไปนี้ในการกำหนดกลุ่มตลาดเป้าหมายของร้าน

4.1.1 ตัวแปรด้านภูมิศาสตร์ (Geography)

ร้าน Many May de Laundry ตั้งอยู่บริเวณถนนพญาไท ซึ่งเป็นแหล่งที่คอนโดมิเนียมและที่ตั้งของหอพัก ห้องเช่า ซึ่งมีผู้พักอาศัยจำนวนมาก ส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัทเอกชน และนักเรียนรวมทั้งบุคลากรของทางการแพทย์ของโรงพยาบาลและเอกชนในละแวกนั้น

(โรงพยาบาลรามาริบัติ, โรงพยาบาลราชวิถี, โรงพยาบาลพญาไท เป็นต้น) บริเวณดังกล่าวมีสภาพแวดล้อมและการคมนาคมที่ค่อนข้างสะดวก มีที่ที่สามารถจอดรถหน้าร้านได้ รวมทั้งยังไม่มีร้านบริการซักอบรีดเปิดให้บริการในบริเวณดังกล่าว ดังนั้นร้าน Many May de Laundry จะสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้

4.1.2 ตัวแปรด้านประชากรศาสตร์ (Demography)

ผู้ให้บริการร้าน Many May de Laundry ประกอบด้วยพนักงานบริษัทเอกชนเพศชายและเพศหญิง มีอำนาจในการใช้จ่ายค่อนข้างสูง เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกในการใช้ชีวิตที่อยู่ในสังคมเมืองที่ต้องทำงานแข่งกับเวลา ประกอบกับข้อจำกัดของเนื้อที่ในคอนโดมิเนียมไม่เพียงพอให้ไม่สะดวกในการซักรีดเอง จึงต้องเลือกใช้บริการร้านซักอบรีด นักศึกษารวมทั้งบุคลากรทางการแพทย์เพศชายและเพศหญิงที่อาศัยอยู่บริเวณใกล้เคียงสถานศึกษา และ โรงพยาบาลรัฐและเอกชนละแวกใกล้เคียง มีอำนาจการใช้จ่ายค่อนข้างสูง เนื่องจากยังได้รับเงินจากพ่อแม่ รวมทั้งบุคลากรทางการแพทย์ต้องทำงานชิ้นแรมไม่เป็นเวลาการใช้บริการร้านซักอบรีดถือเป็นทางเลือกหนึ่งที่ช่วยแบ่งเบาภาระและประหยัดเวลาไปได้มาก

4.1.3 ตัวแปรด้านพฤติกรรมศาสตร์ (Behavior)

สังคมเมืองในปัจจุบันเป็นสังคมที่เร่งรีบทำงานแข่งกับเวลา คนส่วนใหญ่เน้นความสะดวกสบายในการดำเนินชีวิต ดังนั้นคนในสังคมเมืองปัจจุบันจึงเลือกใช้บริการร้านซักอบรีดเพื่อเป็นการแบ่งเบาภาระหน้าที่มากขึ้น

4.1.4 ตัวแปรด้านจิตวิทยา (Psychographic)

การจัดร้านรวมถึงทำเลและสถานที่ตั้งของร้าน Many May de Laundry เป็นการจัดร้านแบบทันสมัย ภูมิระดับ สะอาดตา พนักงานมีอัธยาศัยและบริการด้วยความเอาใจใส่ รวมถึงมีที่จอดรถสะดวกสบายสามารถแขวงส่งผ้าซักได้อย่างสะดวกไม่ต้องจอดริมทางเท้า ซึ่งจะส่งผลให้ผู้ให้บริการเกิดความเชื่อถือและมั่นใจที่จะมาเข้ารับบริการ เป็นการโน้มน้าวและตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการ

4.1.5 ตัวแปรด้านอรรถประโยชน์ (Utility)

เนื่องจากสภาพอากาศในปัจจุบันมีควาแปรปรวนมากขึ้น การเลือกใช้บริการซักอบรีดทำให้ไม่ต้องห่วงเรื่องสภาพอากาศที่แปรปรวนที่อาจทำให้การซักผ้าเองยุ่งยากมากยิ่งขึ้น

4.2 การวิเคราะห์ด้านการตลาด

ร้าน Many May de Laundry ได้วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคจากตัวแปรด้านต่างๆจากผู้อยู่อาศัยในพื้นที่บริเวณโดยรอบบนถนนพญาไท ทำให้สามารถกำหนดกลุ่มเป้าหมายและตำแหน่งทางการตลาดได้ดังนี้

4.2.1 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

4.2.1.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่

- พนักงานบริษัทเอกชน ที่อาศัยในคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ บริเวณใกล้เคียงกับแหล่งที่ตั้งของร้านบนถนนพญาไท เพื่อความสะดวกในการดำเนินชีวิตประจำวันที่ต้องทำงานแข่งกับเวลา การส่งเสื้อผ้าซักรีดเป็นอีกทางเลือกที่น่าสนใจ

4.2.1.2 กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่

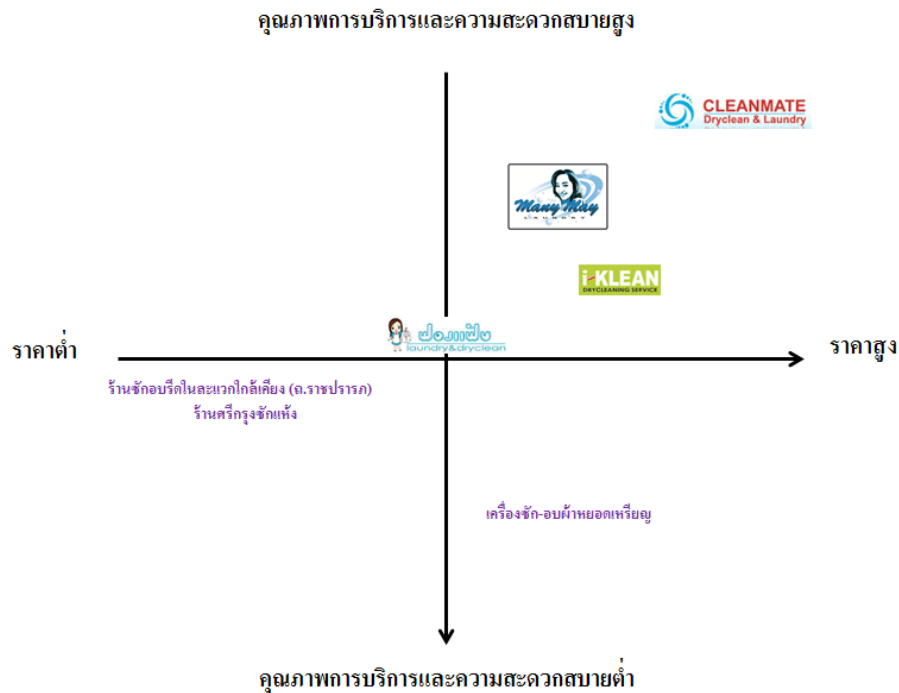
- นักศึกษารวมทั้งบุคลากรของทางแพทย์ ของโรงพยาบาลรัฐบาลและเอกชนในละแวกนั้น ที่ต้องทำงานขึ้นลงเวรไม่เป็นเวลา ทำให้การซักเสื้อผ้าเองเป็นไปได้ด้วยความยากลำบาก การส่งเสื้อผ้าซักเป็นการเพิ่มความสะดวกสบายให้กับการใช้ชีวิตประจำวันมากขึ้น

4.2.2 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning)

การกำหนดตำแหน่ง (Positioning) ของผลิตภัณฑ์นั้นต้องมีลักษณะสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและเป้าหมายของกลุ่มลูกค้าที่เราไว้ตั้งเอาไว้ ร้าน Many May de Laundry เป็นร้านซักอบรีดที่บริการด้านซักอบรีดและซักแห้งแบบครบวงจรเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกๆด้าน และมีความมุ่งมั่นที่จะสร้างความแตกต่างและยกระดับการบริการให้ได้มาตรฐานและมีคุณภาพ โดยเน้นที่การตกแต่งร้านที่ทันสมัยพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆที่ดีทำให้น่าเข้ามาใช้ อีกทั้งมีการบริการให้เลือกหลากหลายรูปแบบ มีการใช้อุปกรณ์และเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการบริการและบริหาร ตามสโลแกนของทางร้าน

“Your Cloths, We Care เสื้อผ้าของคุณคือความใส่ใจของเรา”

ดังนั้นทางร้าน Many May de Laundry จึงได้วางตำแหน่งทางการตลาดไว้โดยเน้นคุณค่าของสินค้า (Emotional benefits) และบริการรวมถึงประโยชน์ที่ผู้เข้ามาใช้บริการจะได้รับ (Functional benefits) เพราะเมื่อผู้เข้ามาใช้บริการได้รับการบริการที่ตอบสนองความต้องการและสามารถสร้างความพึงพอใจ จะสามารถพัฒนาให้กลายเป็นลูกค้าเป็นประจำ และเป็นส่วนช่วยสำคัญในการบอกต่อข้อมูลไปยังลูกค้าอื่นๆเพื่อช่วยในการเพิ่มฐานลูกค้า



ภาพที่ 4.1 : ตำแหน่งทางการตลาดเปรียบเทียบระหว่างคุณภาพการให้บริการและราคา

จากภาพแสดงให้เห็นว่าคู่แข่งที่อยู่ในละแวกใกล้เคียงมีเพียงร้านเดียวคือ ร้านศรีกรุงซักแห้งซึ่งตั้งอยู่บนถนนราชปรารภห่างออกไปประมาณ 1 กิโลเมตรซึ่งหากเปรียบเทียบกับร้าน Many May de Laundry ถือว่าร้านศรีกรุงซักแห้งเป็นร้านที่มีคุณภาพและราคาค่อนข้างต่ำเนื่องจากเปิดมาเป็นเวลานานไม่มีการปรับปรุงทั้งสภาพร้านและคุณภาพการบริการ ส่วนอีก 3 ร้านที่นำมาเปรียบเทียบกับร้านซักแห้งในรูปแบบแฟรนไชส์ซึ่งตั้งอยู่ในละแวกซอยอารีย์ ห่างออกไป 2-3 กิโลเมตร จึงไม่ถือว่าเป็นคู่แข่งทางการตลาดแต่นำมาเปรียบเทียบกับด้านคุณภาพการบริการและราคา ร้าน Many May de Laundry ถือเป็นราคาที่มีราคาอยู่เกณฑ์ที่ต่ำกว่าอีกสองร้านแต่มีคุณภาพในและมาตรฐานในการบริการที่สูง ทั้งอุปกรณ์และผลิตภัณฑ์ที่ใช้มีคุณภาพทัดเทียมจึงนับได้ว่าร้าน Many May de Laundry เป็นร้านซัก อบ รีด ที่มีการบริการที่มีคุณภาพสูงในราคาที่เหมาะสม

4.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์การตลาดเกิดจากการนำเอาส่วนประสมหลักทางการตลาดคือ การนำส่วนประสมทางการตลาดมาใช้เพื่อให้ธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาด โดยจัดส่วนประสม (Mixture) ของส่วนประสมหลักดังกล่าวให้มีความเหมาะสม สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และสถานการณ์ เพื่อให้กลยุทธ์การตลาดที่นำมาใช้มีประสิทธิภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งเราใช้หลัก 4P ซึ่งประกอบด้วย

1. สินค้า (Product)
2. ราคา (Price)
3. ช่องทางจัดจำหน่าย (Place)
4. การส่งเสริม (Promotion)

4.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

ร้าน Many May de Laundry ใช้หลักกลยุทธ์สร้างความแตกต่าง ฉึกรูปแบบร้านซักรีดแบบเก่ามาเป็นแบบซักรีดครบวงจร เน้นการบริการจากตัวพนักงาน และของที่ได้มาตรฐานคุ้มค่ากับราคาของเสื้อผ้า ซึ่งแตกต่างกับร้านซักรีดแบบเดิมๆทั่วไป การเลือกใช้ผลิตภัณฑ์เพื่อใช้ในการซักรีดของทางร้านได้รับการคัดเลือกอย่างเหมาะสมและพิถีพิถันเพราะการใช้ผลิตภัณฑ์ซักผ้าที่มีคุณภาพเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ผ้านุ่มสะอาดได้คุณภาพ น่าสวมใส่ การคัดเลือกผลิตภัณฑ์ของร้าน Many May de Laundry จะพิจารณาตามหลักเกณฑ์ดังนี้

4.3.1.1 ผลิตภัณฑ์ซักผ้า ทางร้าน Many May de Laundry ให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์นี้มากที่สุดเนื่องจากกระบวนการซักเป็นกระบวนการสำคัญและเป็นสินค้าหลักของทางร้าน ที่ต้องควบคุมคุณภาพของการซักรีดไว้ให้เป็นมาตรฐานและคงคุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า

- ผงซักฟอก ที่มีราคาถูกจะมีส่วนผสมของแปปิ่ง มักทำให้เกิดคราบขาวติดบนผ้า และผงแปปิ่งบางส่วนตกตะกอนได้เครื่องทำให้สะสมสิ่งสกปรก หลังจากจะรู้สึว่าซักผ้าแล้วไม่ค่อยสะอาด ผ้าหมองๆดำล้ๆ ทางร้าน Many May de Laundry จะเลือกใช้ผงซักฟอกที่ได้คุณภาพ ไม่มีส่วนผสมของแปปิ่ง ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ย่อยสลายได้ง่าย

- สบู่ลบรอยเปื้อน สำหรับทำความสะอาดคราบสกปรกฝังลึก บริเวณคอเสื้อและถุงเท้าซึ่งไม่อาจรักษาได้โดยการใช้น้ำยาซักแห้ง หรือผงซักฟอก ทางร้าน Many May de Laundry เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพไม่ทำลายเส้นใยของผ้า มีกลิ่นหอม และย่อยสลายง่าย

- น้ำยาปรับผ้านุ่ม เป็นอีกขั้นตอนหลักที่ทางร้าน Many May de Laundry ให้ความสำคัญเพราะเป็นขั้นตอนสุดท้าย ที่จะทำให้นิ่ผ้ามีความนุ่มนวลสวมใส่ รวมทั้งมีกลิ่นหอมสดชื่นติดทนบนเสื้อผ้า ทางร้านจะเลือกผลิตภัณฑ์ปรับผ้านุ่มที่มีคุณภาพ กลิ่นไม่ฉุนเกินไป และที่สำคัญต้องกลิ่นติดทน หอมสดชื่น เป็นเอกลักษณ์ของทางร้าน

4.3.1.2 ผลิตภัณฑ์รีดผ้าเรียบ ร้าน Many May de Laundry เลือกใช้น้ำยารีดผ้าเรียบแบบไม่ผสมน้ำ เนื่องจากน้ำยารีดผ้าเรียบมีส่วนผสมของแป้ง อาจมีกลิ่นบูดหากมีการผสมน้ำซึ่งจะทำให้เสื้อผ้ามีกลิ่นอับไม่สะอาด

4.3.1.3 ไหม้แขวนเสื้อ ทางร้าน Many May de Laundry จะเลือกใช้ไหม้แขวนเสื้อที่เหมาะสมกับเนื้อผ้าและลักษณะของชุด ยกตัวอย่าง เช่น ชุดราตรีควรแขวนบนไหม้แขวนผ้าซาติน ส่วนเสื้อโค้ทควรแขวนบนไหม้แขวนที่ทำจากไม้เพราะมันสามารถแบกรับน้ำหนักของชุดได้ และเสื้อทั่วไปจะใช้ไหม้แขวนที่เป็นสแตนเลสอย่างดี เพื่อป้องกันคราบสนิมติดบนเสื้อผ้าและดูมีราคา มีระดับน่าประทับใจ

4.3.1.4 สำหรับบรรจุภัณฑ์สำหรับบรรจุผ้าให้ลูกค้าแต่ละรายเพื่อเตรียมนำส่งและเพื่อความเป็นระเบียบในการจัดเก็บ ทางร้านเลือกใช้กระดาษสีน้ำตาลพิมพ์โลโก้ร้านสำหรับห่อผ้าที่พับ ส่วนเสื้อที่แขวนบนไหม้แขวนจะใช้เป็นถุงพลาสติกพิมพ์โลโก้ร้านเป็นการโฆษณาร้านเพื่อแสดงจุดเด่นของร้าน และเป็นการแสดงคุณภาพและความมีมาตรฐานในการให้บริการของทางด้วย

4.3.2 กลยุทธ์ทางด้านราคา (Price)

ทางร้าน Many May de Laundry จะไม่เน้นการใช้กลยุทธ์เด่นด้านราคาในการแข่งขัน เนื่องจากทางร้านคำนวณราคาจากต้นทุน บวกกำไรที่ต้องการ โดยคำนึงว่าราคาที่ตั้งสอดคล้องกับตลาดและกลุ่มเป้าหมาย โดยทางร้านมีต้นทุนในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ รวมทั้งอุปกรณ์และกรรมวิธีที่เหมาะสมความผ้าที่ลูกค้านำมาซัก หากทางร้านนำเอากลยุทธ์ด้านราคามาแข่งขันอาจทำให้ทางร้านมีผลกระทบเกี่ยวกับกำไร และหากต้องลดต้นทุนลงอาจมีผลกระทบกับคุณภาพของ ดังนั้นทางร้านจึงคำนึงถึงคุณภาพมากกว่าราคา

อัตราค่าบริการของร้าน Many May de Laundry หลักๆจะแบ่งได้ดังนี้ดังนี้

1. อัตราค่าบริการซักอบรีด (ซักน้ำ) สำหรับสมาชิก โดยจะคิดเหมาเป็นจำนวนชิ้น มี 3 แบบดังนี้
 - 1.) จำนวนผ้า 30 ชิ้น ราคา 450 บาท
 - 2) จำนวนผ้า 50 ชิ้น ราคา 600 บาท
 - 3.) จำนวนผ้า 90 ชิ้น ราคา 990 บาท
 - 4.) จำนวนผ้า 120 ชิ้น ราคา 1,200 บาท
2. อัตราค่าบริการสำหรับการรีดอย่างเดียว ชิ้นละ 10 บาท

3. อัตราค่าบริการสำหรับซักและรีดสำหรับลูกค้าที่ไม่ได้ส่งผ้าซักเป็นรายเดือน หรือ เป็นสมาชิก ราคาจะขึ้นอยู่กับลักษณะผ้าประเภทต่างๆ ยกตัวอย่างเช่น เสื้อยืด 10 บาท, เสื้อเชิ้ตแขนสั้น 15 บาท, เสื้อเชิ้ตแขนยาว 20 บาท (ราคานี้รวมทั้งค่าซักและค่ารีด)
4. อัตราค่าบริการสำหรับการซักแห้ง ขึ้นอยู่กับความพิถีพิถันและเนื้อผ้า ยกตัวอย่างเช่น ชุดราตรี ผ้าไหม เริ่มต้นที่ 500 บาท, ทักซิโด 300 บาท, เสื้อโค้ท เริ่มต้นที่ 350 บาท

ตารางที่ 4.1: ราคาค่าบริการซัก อบ รีด - แบบซักน้ำ

ค่าบริการ ซัก อบ รีด (Laundry) -- ซักน้ำ			ค่าบริการ ซัก อบ รีด (Laundry) -- ซักน้ำ		
รายการ (Items)		ราคา (Price)	รายการ (Items)		ราคา (Price)
Dress Shirt	เสื้อเชิ้ตแขนยาว	20	Necktie	เนคไท	10
Shirt	เสื้อเชิ้ตแขนสั้น	15	Glove	ถุงมือ	10
T-Shirt	เสื้อยืดคอกลม	10	Socks	ถุงเท้า	10
Sport Shirt	เสื้อคอโปโล	10	Shoes	รองเท้า	50
Jacket	เสื้อแจ็กเก็ต	20	Bed Sheet (L)	ผ้าปูที่นอนใหญ่	50
Suit	เสื้อสูท	60	Bed Sheet (S)	ผ้าปูที่นอนเล็ก	30
Suit 2 pcs.	เสื้อสูท + กางเกง	120	Blanket (L)	ผ้าห่มใหญ่	100
Safari Suite	ซาฟารีสูท	50	Blanket (S)	ผ้าห่มเล็ก	80
Blouse	เสื้อสตรี	10	Bath Towel (L)	ผ้าเช็ดตัวใหญ่	20
Brassiere	เสื้อชั้นในสตรี	10	Bath Towel (S)	ผ้าเช็ดตัวเล็ก	10
Under Shirt	เสื้อกล้าม	10	Pillow Case	ปลอกหมอนหนุน	15
Bathrobe	เสื้อคลุมอาบน้ำ	20	Body Pillow Case	ปลอกหมอนข้าง	15
Child	เสื้อเด็ก	10	Duvet	ปลอกผ้านวม	50
Jeans	ยีนส์	20	Bed Cover	ผ้าคลุมเตียง	100
Trousers	กางเกงขายาว	15	Handkerchief	ผ้าเช็ดหน้า	10
Shorts	กางเกงขาสั้น	10	Hand Towel	ผ้าเช็ดมือ	10
Slacks	กางเกงขายาว	15	Hair Towel	ผ้าเช็ดผม	10
Dress Shirt	ชุดกระโปรงยาว	20	Bath Mat	ผ้าเช็ดเท้า	20

ตารางที่ 4.1: ราคาค่าบริการซัก อบ รีด - แบบซักน้ำ (ต่อ)

ค่าบริการ ซัก อบ รีด (Laundry) -- ซักน้ำ			ค่าบริการ ซัก อบ รีด (Laundry) -- ซักน้ำ		
รายการ (Items)		ราคา (Price)	รายการ (Items)		ราคา (Price)
Skirt	กระโปรงสั้น	10	Table Cloth	ผ้าปูโต๊ะ	20
Underpant	กางเกงในชาย	10	Plate Mat	ผ้ารองจาน	10
Panties	กางเกงในสตรี	5	Pillow	หมอน	ราคาขึ้นอยู่กับ
Scarf	ผ้าพันคอ	10	Carpet	พรม	ขนาด
Hat	หมวก	10	Curtain	ผ้าม่าน	และเนื้อผ้า

ตารางที่ 4.2: ราคาค่าบริการซัก อบ รีด - แบบซักแห้ง

ค่าบริการ ซัก อบ รีด (Laundry) -- ซักแห้ง		
รายการ (Items)		ราคา (Price)
Suit	เสื้อสูท	250
Suit 2 pcs.	เสื้อสูท + กางเกง	400
Shirt	เสื้อเชิ้ตแขนยาว	100
Jacket	เสื้อแจ็คเก็ต	150
Sweater	เสื้อไหมพรม	120
Coat	เสื้อโค้ท	350
Over Coat	ชุดโอเวอร์ โค้ท	500
Leather Cloth	เสื้อ / กางเกงหนัง	600
Dress Shirt	ชุดกระโปรง	200
Blouse	เสื้อสตรี	150
Skirt	กระโปรง	100
Evening Dress	ชุดราตรี	350
Wedding Dress	ชุดแต่งงาน	1000
Necktie	ไท่	90

ตารางที่ 4.2: ราคาค่าบริการซัก อบ รีด – แบบซักแห้ง (ต่อ)

ค่าบริการ ซัก อบ รีด (Laundry) -- ซักแห้ง		
รายการ (Items)		ราคา (Price)
Scarf	ผ้าพันคอ	100
Bag	กระเป๋า	300

ตารางที่ 4.3: ราคาค่าบริการซัก อบ รีด – แบบสมาชิกรายเดือน

ค่าบริการ ซักรีดเหมา -- สมาชิกรายเดือน	
รายการ (Items)	ราคา (Price)
จำนวนผ้า 30 ชิ้น	450
จำนวนผ้า 50 ชิ้น	600
จำนวนผ้า 90 ชิ้น	1000
จำนวนผ้า 120 ชิ้น	1200

ตารางที่ 4.4: ราคาค่าบริการซัก อบ รีด – แบบซักรีดอย่างเดียว หรือรีดอย่างเดียว

ค่าบริการ ซักรีดอย่างเดียว (Package per month wash Only)	
รายการ (Items)	ราคา (Price)
จำนวนผ้า 60 ชิ้น	350
ค่าบริการ รีดอย่างเดียว (Package per month iron Only)	
รายการ (Items)	ราคา (Price)
จำนวนผ้า 60 ชิ้น	500
ค่าบริการ รีดอย่างเดียว (Iron Only)	
รายการ (Items)	ราคา (Price)
จำนวนผ้า 1 ชิ้น	10

ตารางที่ 4.5: ราคาค่าบริการซัก-อบผ้าแบบหยอดเหรียญ

ค่าบริการ เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ (Washing Machine)	
รายการ (Items)	ราคา (Price)
จำนวนผ้าไม่เกิน 25-30 ชิ้น	40
ค่าบริการ เครื่องอบผ้าหยอดเหรียญ (Clothes Dryers)	
รายการ (Items)	ราคา (Price)
จำนวนผ้าไม่เกิน 50 ชิ้น (60 นาที)	70

4.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ร้าน Many May de Laundry ตั้งอยู่ริมถนนพญาไท มีป้ายหน้าร้านชัดเจน มีที่จอดรถสะดวกได้ทั้งด้านหน้าและด้านหลังของตึก ภายในร้านมีการตกแต่งแบบทันสมัย สะอาด เป็นระเบียบ พร้อมทั้งมีกลิ่นหอมอ่อนๆที่เป็นเอกลักษณ์ของทางร้าน ภายในร้านมีบริการซักอบรีด และแบบลูกค้าบริการตัวเองคือ แบบหยอดเหรียญทั้งเครื่องซักและเครื่องอบผ้า มีที่นั่งรอ พร้อมทั้งมีนิบาร์สำหรับบริการลูกค้าที่เข้ารับบริการ

สำหรับลูกค้าที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงรัศมีไม่เกิน 2 กิโลเมตรทางร้านจะบริการรับ-ส่งเสื้อผ้าฟรี ส่วนหากไกลเกินรัศมีดังกล่าวจะคิดค่ารับส่งเสื้อผ้าตามระยะทาง โดยเสื้อผ้าทุกชิ้นจะได้รับการบรรจุในถุงพลาสติกหรือห่อด้วยกระดาษเพื่อป้องกันฝุ่นละอองและความสกปรกเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า



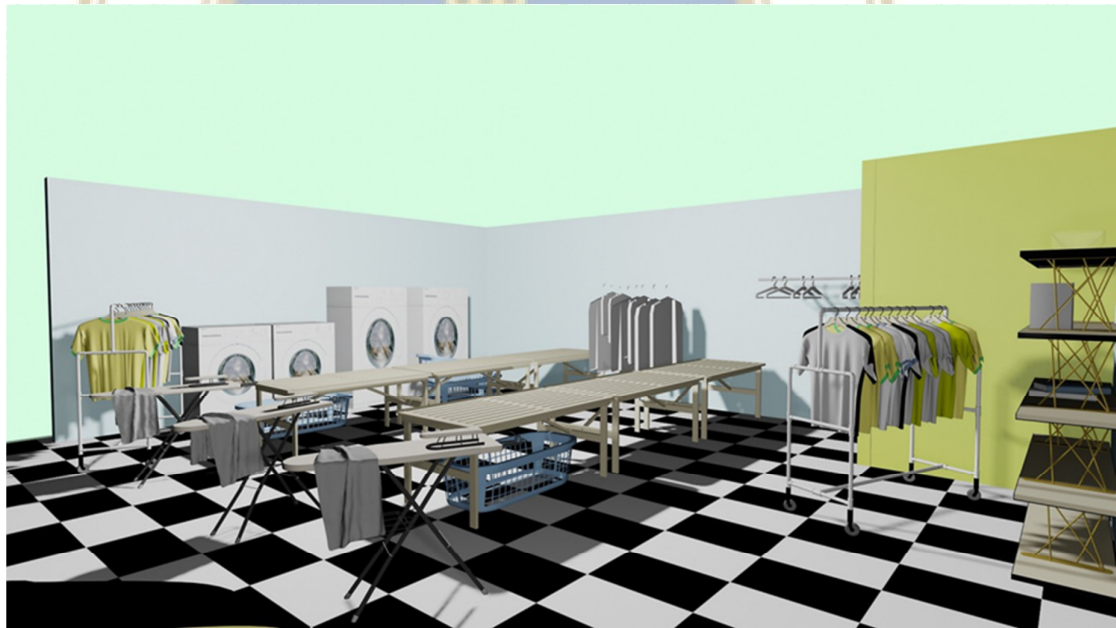
ภาพที่ 4.2 : ภาพด้านหน้าร้าน Many May de Laundry



ภาพที่ 4.3 : ภาพเคาเตอร์รับลูกค้าของร้าน Many May de Laundry



ภาพที่ 4.4 : ภาพห้องบริการเครื่องซัก-อบผ้าแบบ หยอดเหรียญ ร้าน Many May de Laundry



ภาพที่ 4.5 : ภาพห้องบริการซักอบรีด ร้าน Many May de Laundry

4.3.4 กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

ร้าน Many May de Laundry จะมีพนักงานที่มีเชี่ยวชาญและมีความรู้ประจำร้าน เพื่อให้คำแนะนำกับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการอยู่ตลอดเวลา โดยทางร้านจะมีกลยุทธ์เพื่อเป็นการส่งเสริมการตลาดร้านดังนี้

4.3.4.1 การประชาสัมพันธ์ร้าน โดยใช้แผ่นพับที่แนะนำร้านและแจ้งอัตราค่าซักรีดไว้ชัดเจน โดยจะนำไปฝากไว้ตามคอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง เพื่อแนะนำร้านและขยายฐานลูกค้า

4.3.4.2 มีการสมัครสมาชิกเพื่อรับสิทธิประโยชน์ของทางร้านและสร้างความน่าเชื่อถือ

4.3.4.3 มีการสะสมแต้มสำหรับผู้ที่ไม่ได้เป็นสมาชิก เช่น ซัก 10 ชิ้น ซักฟรี 1 ชิ้น เป็นต้น

4.3.4.4 สมาชิกก็จะมีโปรโมชันเปลี่ยนไปเป็นรายเดือน เช่น ซักฟรี 10 ชิ้นในเดือนเกิด, สมัครสมาชิกครบ 1 ปี ซักผ้าปูที่นอนฟรี 1 ชุด

4.3.4.5 ชดเชยความเสียหายที่เกิดขึ้นจากทางร้าน เช่น เสียผ้าขาดเสียหาย หรือ สูญหาย ทางร้านจะซ่อมแซมแซมให้กรณีเสียหาย และจะชดเชยให้ตามไม่เกิน 30% ของราคาผ้า

4.3.4.6 กรณีที่ลูกค้ามีการตำหนิหรือแจ้งว่าผ้าที่นำมาซักไม่สะอาดทางร้านยินดีให้นำกลับมาซักใหม่อีก 1 ครั้งโดยไม่คิดค่าใช้บริการจากทางร้าน

4.3.4.7 การออกแบบตราสัญลักษณ์ หรือ โลโก้ของทางเพื่อให้เป็นที่จดจำ และตอกย้ำให้เห็นถึงภาพลักษณ์ของแบรนด์

บทที่ 5

แผนการเงิน

การลงทุนในธุรกิจร้านซักอบรีด ส่วนใหญ่ค่าใช้จ่ายจะหนักมากในตอนต้นที่เริ่มดำเนินธุรกิจ เพราะต้องลงทุนซื้ออุปกรณ์สำหรับเปิดร้าน เช่น เครื่องซักผ้า (แบบธรรมดาและแบบหยอดเหรียญ), เครื่องอบผ้า (แบบธรรมดาและแบบหยอดเหรียญ), โตะรีดผ้า, เตารีดไอน้ำ, ค่าตกแต่งร้าน เป็นต้น

ร้าน Many May de Laundry เป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียวใช้เงินทุนของตนเองทั้งหมด ไม่ใช่เงินจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน และอาคารที่เป็นที่ตั้งร้านไม่มีค่าเช่าเนื่องจากเป็นของตนเอง โดยจะแบ่งการลงทุนได้ออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆดังนี้

1. เงินลงทุนในทรัพย์สินถาวรประกอบด้วย
 - ค่าตกแต่ง ปรับปรุงอาคารเดิมให้เป็นร้านใหม่ ครบวงจร
 - ค่าเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ภายในร้าน
 - ค่าอุปกรณ์ในการซักรีด
2. เงินทุนหมุนเวียน ประกอบด้วย
 - ค่าจ้างพนักงาน
 - ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ และ ค่าอินเทอร์เน็ต Wi Fi
 - ค่าวัสดุสิ้นเปลือง
 - ฯลฯ

จากการสำรวจพื้นที่รอบบริเวณสถานที่ตั้งร้าน ในระยะ 1-2 กิโลเมตร มีคอนโดมิเนียมใหญ่ 3 แห่ง ขนาด 325 ยูนิต และหอพักขนาดกลาง 5 แห่ง ขนาด 15 ห้อง และในบริเวณที่ตั้งของร้านไม่มีร้านซักแห้งหรือร้านซักอบรีดดำเนินกิจการอยู่เลย ได้ทำการเข้าสำรวจคอนโดทั้ง 3 แห่ง จะมีเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญให้บริการอยู่คอนโดละประมาณ 4 เครื่อง ส่วนหอพักมีเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญให้บริการอยู่ที่ละ 2 เครื่อง จึงได้

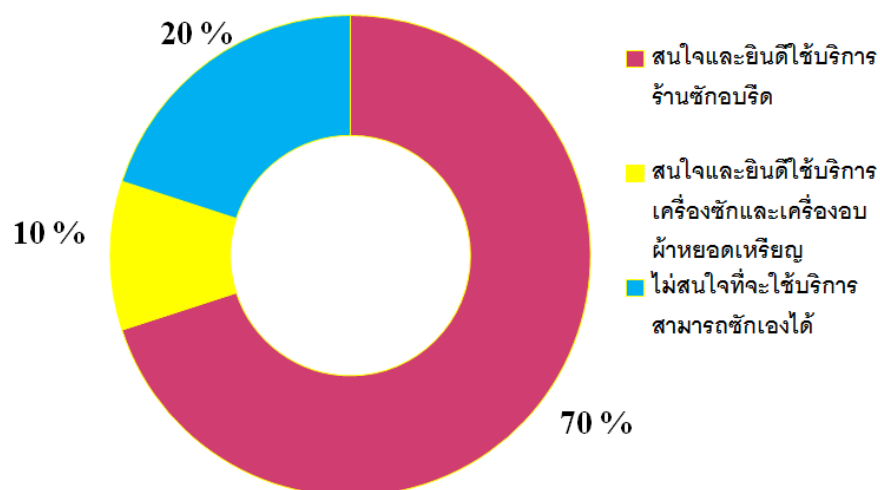
ทำการสอบถามปากเปล่ากับผู้ที่อยู่อาศัยในคอนโด หอพัก และคนในบริเวณนั้นจำนวน 50 คน ได้คำตอบดังนี้

1. สนใจและยินดีใช้บริการร้านซักอบรีด จำนวน 35 คน คิดเป็น 70 เปอร์เซ็นต์ (ทั้งส่งซักและรีด หรือ รีดเพียงอย่างเดียว)

2. สนใจและยินดีใช้บริการเครื่องซักและเครื่องอบผ้าหยอดเหรียญที่สะอาดได้มาตรฐาน จำนวน 5 คน คิดเป็น 10 เปอร์เซ็นต์ (เพราะส่วนใหญ่ที่มีให้บริการถึงซักจะสกปรกจึงไม่นิยมใช้บริการ)

3. ไม่สนใจที่จะใช้บริการ สามารถซักด้วยตัวเองได้ จำนวน 10 คน คิดเป็น 20 เปอร์เซ็นต์

โดยเฉลี่ยแล้วลูกค้าหนึ่งคนจะส่งผ้าซักวันละประมาณ 3-5 ชิ้นขึ้นอยู่กับจำนวนสมาชิกในครอบครัวและขึ้นอยู่กับฤดูกาล ยกตัวอย่างเช่นฤดูฝนจำนวนผ้าที่ส่งร้านซักจะมากขึ้น เนื่องจากการตากเองไม่สะดวกเพราะอากาศชื้น อาจทำให้เสื้อผ้าเหม็นอับ การส่งผ้าซักสะดวกกว่า



ภาพที่ 5.1 : ภาพแสดงจำนวนเปอร์เซ็นต์ของผู้ตอบคำถามจำแนกตามการใช้บริการ

เป้าหมายทางการเงิน

การรักษาสภาพคล่องของกิจการเพื่อให้สามารถดำเนินกิจการได้ตามแผนการลงทุนที่ตั้งไว้ เป็นการวางแผนในด้านต่างๆทั้งส่วนงานบริการและจำนวนลูกค้า จะได้คาดการณ์ธุรกิจล่วงหน้าได้ เพื่อประโยชน์ในการวางแผนล่วงหน้า เพื่อให้ได้บรรลุเป้าหมายทางการเงินของร้าน Many May de Laundry ที่วางเอาไว้ดังนี้

1. ร้าน Many May de Laundry สามารถคืนทุนได้ไม่เกิน 3 ปี
2. ร้าน Many May de Laundry มีกำไรอย่างต่อเนื่อง

แผนการเงินของร้าน Many May de Laundry ประกอบด้วย

1. เงินลงทุนครั้งแรกตอนเริ่มกิจการ โดยได้ประมาณการผลประกอบการในปีที่ 1-5
2. ต้นทุนของสินค้าและบริการ
3. งบกำไรขาดทุน
4. งบดุล
5. งบกระแสเงินสดของโครงการ

ตารางที่ 5.1 : อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการให้บริการ (ระยะเวลาการใช้งาน 5 ปี)

รายการ	จำนวน	ราคาทุน (หน่วย/บาท)	ต้นทุน (หน่วย/บาท)
รถกระบะมีแคปหลังคาทึบสูง สำหรับรับส่งผ้า	1	530000.00,	530,000.00
รถมอเตอร์ไซด์ สำหรับรับ-ส่งผ้า	1	30,000.00	30,000.00
เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ความจุ 8 กิโลกรัม	8	10,200.00	81,600.00
เครื่องอบผ้าหยอดเหรียญ ความจุ 10 กิโลกรัม	4	29,900.00	119,600.00
เครื่องซักผ้า ความจุ 16 กิโลกรัม	3	41,308.00	123,924.00
เครื่องอบผ้า ความจุ 10 กิโลกรัม	2	29,900.00	59,800.00
เตารีดไอน้ำอุตสาหกรรม	2	28,500.00	57,000.00
เติมน้ำเองอัตโนมัติ 2 หัวเตา			
ราวแขวนผ้า	5	1,500.00	7,500.00
ชั้นวางผ้า	3	2,500.00	7,500.00
โต๊ะรองรีด	4	2,500.00	10,000.00
ที่รองรีดแขนเสื้อหญิง	3	900.00	2,700.00
ที่รองรีดแขนเสื้อ สุทชาย	3	1,200.00	3,600.00
ยางซิลิโคน รองเตารีด	4	170.00	680.00
ถังใส่ผ้าพร้อมล้อเลื่อน	5	200.00	1,000.00

ตารางที่ 5.1 : อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการให้บริการ (ระยะเวลาการใช้งาน 5 ปี) (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาทุน (หน่วย/บาท)	ต้นทุน (หน่วย/บาท)
กะละมังซักผ้าขนาดใหญ่	3	200.00	600.00
กะละมังซักผ้าขนาดเล็ก	3	100.00	300.00
รวม			1,035,804.00

ตารางที่ 5.2 : รายละเอียดวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

รายการ	ขนาดบรรจุ / หน่วย	ราคาต่อหน่วย
ผงซักฟอก (ซักเครื่อง)	25 กิโลกรัม	689.00
ผงซักฟอก (สำหรับใช้ซักมือ)	25 กิโลกรัม	689.00
น้ำยาจัดรอยเปื้อนทั่วไป	1 ลิตร	550.00
น้ำยาฟอกผ้าขาวและผ้าสี	3.8 ลิตร	280.00
น้ำยาปรับผ้านุ่ม	3.8 ลิตร	160.00
น้ำยารีดผ้าเข้มข้น	3.8 ลิตร	300.00
น้ำยาอบ อบผ้าไหม ไหมไทยไฮเทค	1100 มิลลิลิตร	170.00
น้ำมันซักแห้ง	3.8 ลิตร	1,000.00
น้ำหอมฉีดผ้า	200 มิลลิลิตร	180.00
น้ำยาขจัดคราบเลือด Blood Out	1 ลิตร	300.00
น้ำยาขจัดเชื้อราในผ้า	1 ลิตร	150.00
ผงกัดสีตก	500 กรัม	150.00
รวม		4,618.00

ตารางที่ 5.3 : รายรายละเอียดวัสดุสิ้นเปลือง

รายการ	ขนาดบรรจุ / หน่วย	ราคาต่อหน่วย
ไม้แขวนเสื้อหนีบกางเกงกับเงิน	1 โหล (12 อัน)	180.00
ไม้แขวนเสื้อ อะลูมิเนียมเงิน	1 โหล (12 อัน)	175.00
ไม้แขวนหนีบลูกกับใส ความยาว 14 นิ้ว	1 โหล (12 อัน)	195.00
ไม้แขวนเสื้อพลาสติกสีดำ ไม่มีร่อง ความยาว 16 นิ้ว	1 โหล (12 อัน)	45.00
ไม้แขวนเสื้อ หนีบลูก ไม้เท้า	1 โหล (12 อัน)	360.00
ใบรับผ้า	1 เล่ม (100 ชุด)	50.00
ใบเสร็จรับเงิน	1 เล่ม (100 ชุด)	50.00
สติ๊กเกอร์โลโก้ร้าน	1000 ดวง	250.00
กระดานน้ำตาสำหรับห่อผ้า	1 ม้วน (100 ใบ)	35.00
ถุงพลาสติก 14" x 22"	1 กก. (100 ใบ)	85.00
ถุงพลาสติก 24" x 36"	1 กก. (100 ใบ)	85.00
ถุงพลาสติก 24" x 60"	1 กก. (100 ใบ)	85.00
รวม		2,049.00

ตารางที่ 5.4 : รายละเอียดเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ภายในร้าน

รายการ	จำนวน	ราคาทุน (หน่วย/บาท)	ต้นทุน (หน่วย/บาท)
คอมพิวเตอร์+ ปริ้นเตอร์	1	45,000.00	45,000.00
เครื่องสแกน QR Code	3	23,000.00	69,000.00
โปรแกรมจัดการร้านซักรีด	1	7,900.00	7,900.00
ตู้เก็บเอกสาร	1	3,000.00	3,000.00
เก้าอี้สำนักงาน	2	2,500.00	5,000.00
โซฟา	1	5,000.00	5,000.00
โต๊ะกลมพร้อมเก้าอี้ 3 ชุด	3	4,000.00	12,000.00
โทรทัศน์ LCD	1	50,000.00	50,000.00
เครื่องชงกาแฟอัตโนมัติ ตราเนสกาแฟมิลาน	1	30,000.00	30,000.00

ตารางที่ 5.4 : รายละเอียดเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ภายในร้าน (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาทุน (หน่วย/บาท)	ต้นทุน (หน่วย/บาท)
ราวแขวนผ้า	5	1,200.00	6,000.00
เครื่องปรับอากาศ	2	25,000.00	50,000.00
โทรศัพท์	1	2,790.00	2,790.00
รวม			285,690.00

5.1 สมมติฐานทางการเงิน

ตารางที่ 5.5: ต้นทุนและแหล่งที่มาของเงินทุนเมื่อเริ่มกิจการ

เงินลงทุนในโครงการ	รวมจำนวน ทั้งสิ้น(บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของ เจ้าของ
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
ที่ดินและการปรับปรุง	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้าง (ค่าตกแต่งปรับปรุงร้าน)	350,000.00	-	-	350,000.00
เงินสดสำรองในการดำเนินงาน	100,000.00	-	-	100,000.00
เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการบริการ	475,804.00	-	-	475,804.00
อุปกรณ์สำนักงาน	285,690.00	-	-	285,690.00
ยานพาหนะ	530,000.00	-	-	530,000.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	100,000.00	-	-	10,000.00
รวมต้นทุนทางการเงินทั้งสิ้น	1,841,494.00	-	-	1,841,494.00

หมายเหตุ: เนื่องจากมีตึกเดิมของครอบครัว จึงไม่มีค่าสิ่งปลูกสร้างจึงใช้เป็นค่าตกแต่งปรับปรุงร้าน

ยานพาหนะ แบ่งเป็น 2 ชนิด

1. รถกระบะมีแค็บหลังคาทึบสูง สำหรับรับ-ส่งผ้า จำนวน 1 คัน ราคา 530,000.00 บาท
2. รถมอเตอร์ไซด์ สำหรับรับ-ส่งผ้า จำนวน 1 คัน ราคา 30,000.00 บาท

ตารางที่ 5.6: ค่าเสื่อมค่าราคาของสินทรัพย์ทุกปี โดยวิธีการคำนวณแบบเส้นตรง (หน่วย: บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเสื่อมราคาในการผลิต					
ค่าปรับปรุงตกแต่งร้าน	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00
เครื่องจักรอุปกรณ์	47,580.00	47,580.00	47,580.00	47,580.00	47,580.00
รวม	82,580.00	82,580.00	82,580.00	82,580.00	82,580.00
ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร					
ยานพาหนะ	92,161.00	92,161.00	92,161.00	92,161.00	92,161.00
อุปกรณ์สำนักงาน	57,138.00	57,138.00	57,138.00	57,138.00	57,138.00
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
รวม	169,299.00	169,299.00	169,299.00	169,299.00	169,299.00

5.1.1 การประมาณการรายได้

5.1.1.1 ความสามารถในการให้บริการสูงสุด

ความสามารถในการให้บริการของเครื่องจักร

1. เครื่องซักผ้า ขนาดความจุ 16 กิโลกรัม จำนวน 3 เครื่อง
สามารถซักผ้าได้ครั้งละ 90 ชิ้น ใช้เวลา 120 นาทีต่อการซัก 1 ครั้ง
2. เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ขนาดความจุ 8 กิโลกรัม จำนวน 8 เครื่อง
สามารถซักผ้าได้ครั้งละ 25 ชิ้น ใช้เวลา 90 นาทีต่อการซัก 1 ครั้ง
3. เครื่องอบผ้าหยอดเหรียญ ขนาดความจุ 10 กิโลกรัม จำนวน 4 เครื่อง
สามารถอบผ้าได้ครั้งละ 25 ชิ้น ใช้เวลา 90 นาทีต่อการซัก 1 ครั้ง

ความสามารถในการให้บริการของแรงงานคน

1. พนักงานซัก จำนวน 2 คน
สามารถซักผ้าแบบซักน้ำด้วยมือ คนละ 100 ชิ้น ต่อวัน
สามารถซักผ้าแบบซักแห้ง คนละ 50 ชิ้น ต่อวัน
2. พนักงานรีด จำนวน 2 คน
สามารถรีดผ้า คนละ 100 ชิ้น ต่อวัน

ความสามารถในการให้บริการของทางร้านและพนักงานภายในร้าน

1. จำนวนวันที่เปิดให้บริการ ภายใน 1 ปี 312 วัน
2. จำนวนชั่วโมงในการให้บริการภายใน 1 วัน 17 ชั่วโมง
3. อังคาร – อาทิตย์ เวลา 7:00 – 24:00 น.
4. เวลาทำงานของพนักงานซัก-รีดภายใน 1 วัน 12 ชั่วโมง
5. จำนวนวันหยุดให้บริการของ ภายใน 1 สัปดาห์ 1 วัน

ตารางที่ 5.7: ความสามารถในการให้บริการสูงสุด

รายการ	จำนวนชิ้น (ต่อวัน)	จำนวนชิ้น (ต่อปี)
ความสามารถในการซักผ้าแบบซักน้ำด้วยเครื่อง	810	252,720
ความสามารถในการซักผ้าแบบซักน้ำด้วยมือ	200	62,400
ความสามารถในการซักผ้าแบบแห้ง	100	31,200
ความสามารถในการซักผ้าด้วยเครื่องหยอดเหรียญ	1,600	499,200
ความสามารถในการอบผ้าด้วยเครื่องหยอดเหรียญ	800	249,600
ความสามารถในการรีด	200	62,400

ตารางที่ 5.8: ปริมาณการขายสินค้าหรือการให้บริการ

คิดเป็นร้อยละของปริมาณการผลิตสูงสุด	50%	60%	70%	80%	90%
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การให้บริการซักผ้าแบบซักน้ำด้วยเครื่อง	126,360	151,632	176,904	202,176	227,448
การให้บริการซักผ้าแบบซักน้ำด้วยมือ	31,200	37,440	43,680	49,920	56,160
การให้บริการซักผ้าแบบซักแห้ง	15,600	18,720	21,840	24,960	28,080
การให้บริการซักผ้าด้วยเครื่องหยอดเหรียญ	249,600	299,520	349,440	399,360	449,280
การให้บริการอบผ้าด้วยเครื่องหยอดเหรียญ	124,800	149,760	174,720	199,680	224,640
การให้บริการในการรีด	31,200	37,440	43,680	49,920	56,160
รวม	578,760	810,264	810,264	926,016	1,041,768

ตารางที่ 5.9: ราคาขายสินค้าหรือการให้บริการต่อหน่วย (บาทต่อชิ้น)

รายการ	ราคาขายต่อหน่วย
การให้บริการซักผ้าแบบซักน้ำด้วยเครื่อง	20
การให้บริการซักผ้าแบบซักน้ำด้วยมือ	30
การให้บริการซักผ้าแบบซักแห้ง	150
การให้บริการซักผ้าด้วยเครื่องหยอดเหรียญ	2
การให้บริการรอบผ้าด้วยเครื่องหยอดเหรียญ	3
การให้บริการในการรีด	10

ตารางที่ 5.10: ยอดขายสินค้าหรือการให้บริการ (บาทต่อปี)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การให้บริการซักผ้าแบบซักน้ำด้วยเครื่อง	2,527,200	3,032,640	3,538,080	4,043,520	4,548,960
การให้บริการซักผ้าแบบซักน้ำด้วยมือ	936,000	1,123,200	1,310,400	1,497,600	1,684,800
การให้บริการซักผ้าแบบซักแห้ง	2,340,000	2,808,000	3,276,000	3,744,000	4,212,000
การให้บริการซักผ้าด้วยเครื่องหยอดเหรียญ	499,200	599,040	698,880	798,720	898,650
การให้บริการรอบผ้าด้วยเครื่องหยอดเหรียญ	374,400	449,280	524,160	599,040	673,920
การให้บริการในการรีด	312,000	374,400	436,800	499,200	561,600
รวม	6,988,800	8,386,560	9,784,320	11,182,080	12,579,840
ยอดขายต่อเดือน	582,400	698,880	815,360	931,840	1,048,320

5.2 การประมาณการต้นทุนสินค้าและบริการ

5.2.1 การประมาณการต้นทุนการผลิต

ตารางที่ 5.11: ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบในการผลิตสินค้าหรือการให้บริการ (บาทต่อปี)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การให้บริการซักผ้าแบบซักน้ำด้วยเครื่อง	442,260	530,712	619,164	707,616	796,068
การให้บริการซักผ้าแบบซักน้ำด้วยมือ	109,200	131,040	152,880	174,720	196,560
การให้บริการซักผ้าแบบซักแห้ง	811,200	973,440	1,135,680	1,297,920	1,460,160
การให้บริการซักผ้าด้วยเครื่องหยอดเหรียญ	374,400	449,280	524,160	599,040	673,920
การให้บริการรอบผ้าด้วยเครื่องหยอดเหรียญ	187,200	224,640	262,080	299,520	336,960
การให้บริการในการรีด	78,000	93,600	109,200	124,800	140,400
รวม	2,002,260	2,402,712	2,803,164	3,203,616	3,604,068

5.2.1.1 รายการวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าและบริการ

วัตถุดิบที่ใช้ในการซักผ้าแบบซักน้ำ (ซักด้วยเครื่องและซักด้วยมือ)

ประกอบด้วย

1. ผงซักฟอก
2. น้ำยาปรับผ้านุ่ม
3. น้ำยารีดผ้าเรียบ
4. วัสดุสิ้นเปลือง(ใบรับผ้า, ไม้แขวนเสื้อ, ถังคลุมเสื้อ, ถังใส่เสื้อ,

ใบเสร็จรับเงิน, สติกเกอร์ QR Code)

วัตถุดิบที่ใช้ในการซักผ้าแบบซักแห้ง ประกอบด้วย

1. น้ำมันซักแห้ง
2. น้ำยารีดผ้าเรียบ
3. วัสดุสิ้นเปลือง(ใบรับผ้า, ไม้แขวนเสื้อ, ถังคลุมเสื้อ, ถังใส่เสื้อ,

ใบเสร็จรับเงิน, สติกเกอร์ QR Code)

วัตถุดิบที่ใช้ในการให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ประกอบด้วย

1. ผงซักฟอก
2. น้ำยาปรับผ้านุ่ม

วัตถุดิบที่ใช้ในการให้บริการเครื่องอบผ้าหยอดเหรียญ ประกอบด้วย

1. กระดาษอบกลิ่นหอม

วัตถุดิบที่ใช้ในการบริการรีด ประกอบด้วย

1. น้ำยารีดผ้าเรียบ
2. วัสดุสิ้นเปลือง(ใบรับผ้า, ไม้แขวนเสื้อ, ถังคลุมเสื้อ, ถังใส่เสื้อ,

ใบเสร็จรับเงิน, สติกเกอร์ QR Code)

- หมายเหตุ:
1. ผงซักฟอก 1 ถึง (25 กิโลกรัม) สามารถซักผ้าได้ 3,000 ชิ้น
 2. น้ำยาปรับผ้านุ่ม 150 มิลลิตร ต่อผ้า 30 ชิ้น
 3. น้ำมันซักแห้ง 3.8 ลิตร สามารถซักผ้าได้ 20 ชิ้น

ตารางที่ 5.12: ต้นทุนแรงงานในการผลิต (บาทต่อปี)

เงินเดือน (บาท/เดือน)	ตำแหน่ง	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
10,000	พนักงานซัก	2	2	2	3	3
15,000	พนักงานรีด	2	3	3	4	4
ค่าแรงในการผลิต		600,000	780,000	780,000	1,080,000	1,080,000

ตารางที่ 5.13: ต้นทุนแรงงานในการขายและบริหาร (บาทต่อปี)

เงินเดือน (บาท/เดือน)	ตำแหน่ง	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
40,000	ผู้จัดการร้าน (เจ้าของกิจการ)	1	1	1	1	1
ค่าแรงในการผลิต		480,000	480,000	480,000	480,000	480,000

ตารางที่ 5.14: ค่าส่วยในการผลิต (บาทต่อปี)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าไฟฟ้า+ค่าน้ำปะปา	300,000	360,000	420,000	480,000	540,000
ค่าขนส่ง ในการรับ-ส่งผ้า	120,000	144,000	168,000	192,000	216,000
ค่าโทรศัพท์+ค่าอินเทอร์เน็ต	21,600	21,600	21,600	21,600	21,600
รวม	441,600	525,600	609,600	693,600	777,600

ตารางที่ 5.15: ค่าใช้จ่ายทางการตลาด (บาทต่อปี)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าโฆษณา	150,000	150,000	100,000	100,000	100,000
ค่าประชาสัมพันธ์	100,000	100,000	100,000	50,000	50,000
ค่าทำสิ่งพิมพ์	120,000	120,000	60,000	60,000	30,000
รวม	370,000	370,000	260,000	210,000	180,000

ตารางที่ 5.16: ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (บาทต่อปี)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่า	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
ค่าสวัสดิการหารพนักงาน 2 มื้อต่อวัน	180,000	216,000	216,000	288,000	288,000
ค่าใช้จ่ายสิ้นเปลืองอื่นๆ	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
รวม	1,020,000	1,056,000	1,056,000	1,128,000	1,128,000

5.3 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 5.17: งบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	6,988,800	8,386,560	9,784,320	11,182,080	12,579,840
ต้นทุนขาย					
- วัตถุดิบ	2,002,260	2,402,712	2,803,164	3,203,616	3,604,068
- แรงงานในการผลิต	600,000	780,000	780,000	1,080,000	1,080,000
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	82,580	82,580	82,580	82,580	82,580
- ค่าโสหุ้ยในการผลิต	441,600	525,600	609,600	693,600	777,600
รวมต้นทุนขาย	3,126,440	3,790,892	4,275,344	5,059,796	5,544,248
กำไรขั้นต้น	3,862,360	4,595,668	5,508,976	6,122,284	7,035,592
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	183,138	183,138	183,138	183,138	183,138
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	370,000	370,000	260,000	210,000	180,000
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	1,020,000	1,056,000	1,056,000	1,128,000	1,128,000
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	2,053,138	2,089,138	1,979,138	2,001,138	1,971,138
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	1,809,222	2,506,530	3,529,838	4,121,146	5,064,454
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	1,809,222	2,506,530	3,529,838	4,121,146	5,064,454
ภาษีเงินได้	361,844	501,306	705,968	824,229	1,012,891
กำไรสุทธิ	1,447,377	2,005,224	2,823,870	3,296,916	4,051,563

5.4 รายการแสดงฐานะทางการเงิน

ตารางที่ 5.18: รายการแสดงฐานะทางการเงิน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	1,729,668	3,983,925	7,056,828	10,602,777	14,903,373
- ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	-	-	-	-	-
- สต็อกวัตถุดิบ	83,428	100,113	116,799	133,484	150,170
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,813,096	4,084,038	7,173,626	10,736,261	15,053,542
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการปรับปรุง	-	-	-	-	-
- ค่าใช้จ่ายในการ ตกแต่งปรับปรุง	350,000	350,000	350,000	350,000	350,000
- เครื่องจักรอุปกรณ์	475,804	475,804	475,804	475,804	475,804
- ยานพาหนะ	530,000	530,000	530,000	530,000	530,000
- อุปกรณ์สำนักงาน	285,690	285,690	285,690	285,690	285,690
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	1,741,494	1,741,494	1,741,494	1,741,494	1,741,494
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	265,718	531,437	797,155	1,062,874	1,328,592
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	1,475,776	1,210,057	944,339	678,620	412,902
รวมสินทรัพย์	3,288,871	5,294,095	8,117,965	11,414,882	15,466,444

ตารางที่ 5.18: รายการแสดงฐานะทางการเงิน (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หนี้สินและส่วนของเจ้าของ					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	-	-	-	-	-
ส่วนของเจ้าของ					
- เงินลงทุน	1,841,494	1,841,494	1,841,494	1,841,494	1,841,494
- กำไรสะสม	1,447,377	3,452,601	6,276,471	9,573,388	13,624,950
รวมส่วนของเจ้าของ	3,288,871	5,294,095	8,117,965	11,414,882	15,466,444
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	3,288,871	5,294,095	8,117,965	11,414,882	15,466,444

5.5 ประเมินการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 5.19: งบกระแสเงินสด

กระแสเงินสดสุทธิ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
- กำไรสุทธิ	1,447,377	2,005,224	2,823,870	3,296,916	4,051,563
- ค่าเสื่อมราคา	265,718	265,718	265,718	265,718	265,718
กระแสเงินสดสุทธิ	1,713,096	2,270,942	3,089,588	3,562,635	4,317,281

มูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV)

8,207,228 บาท

BC Ratio

5.46 เท่า

อัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR)

116.02 %

ระยะเวลาคืนทุน

1.06 ปี

บทที่ 6

แผนบริหารความเสี่ยง

เป็นการดำเนินงานเมื่อเกิดเหตุการณ์ไม่คาดคิดขึ้นและการดำเนินกิจการไม่เป็นไปตามที่วางไว้ หรือมีเหตุอื่นใดอันส่งผลกระทบกับการดำเนินกิจการ เพื่อให้การดำเนินกิจการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ทางร้าน Many May de Laundry จึงได้มีการเตรียมแผนสำรองสำหรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้ดังนี้

6.1 แผนสำรองด้านทรัพยากรคน (พนักงานในร้าน)

พนักงานภายในร้านถือว่าเป็นปัจจัยหลักในการบริหารงานร้านซักอบรีด หากพนักงานลาออกหรือพนักงานขาดทักษะและความชำนาญในการปฏิบัติงาน จะส่งผลกระทบทำให้ไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นทางร้าน Many May de Laundry ได้เพิ่มสวัสดิการเพื่อเป็นแรงจูงใจในการกระตุ้นการทำงาน เช่น มีการให้รางวัลพิเศษสำหรับพนักงานที่มาทำงานตรงเวลา ให้เงินเพิ่มเมื่อมาก่อนเวลาหรือทำงานล่วงเวลา และหากพนักงานทำงานเกินกว่า 1 ปีจะเพิ่มสวัสดิการอื่นๆให้เช่น โบนัสประจำปี และทางร้าน Many May de Laundry จะทำการส่งพนักงานไปฝึกอบรมหลักสูตรความรู้เกี่ยวกับการซักอบรีดกับสถาบันที่มีชื่อเสียง เพื่อเป็นการพัฒนาฝีมือของพนักงานและให้พนักงานมีความก้าวหน้าในอาชีพด้วย

6.2 แผนสำรองด้านการตลาด

กรณีผลประกอบการยังไม่เป็นไปตามที่วางไว้ เนื่องจากร้านยังใหม่ ยังไม่เป็นที่รู้จัก ยังไม่ได้รับความเชื่อถือ หรือมีลูกค้าประจำ ทางร้าน Many May de Laundry จะปรับแผนการตลาดมากขึ้นโดย เพิ่มการเข้าถึง โดยประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น ไลน์แฟนเพจ ป้ายโฆษณา โดยจะขอเข้าไปวางตามคอนโดมิเนียม หอพัก บริเวณใกล้เคียงรัศมี ไม่เกิน 2 กิโลเมตร และมีการจัดรายการส่งเสริมการขายสำหรับผู้นำใบปลิวมาหรือแฟนพับมาเป็นส่วนลดสำหรับการสมัครสมาชิก หรือ ทดลองซักรีดฟรี 2 ชิ้น เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้น

6.3 แผนสำรองด้านการเงิน

หากเกิดกรณีผลประกอบการของทางร้านไม่เป็นไปตามที่กำหนดไว้ หรือต่ำกว่าการประมาณการไว้ ทางร้านอาจมีการปรับลดค่าใช้จ่ายบางรายการออกเพื่อเป็นการลดรายจ่าย ยกตัวอย่างเช่น ใช้รถจักรยานยนต์ เพื่อส่งผ้าในบริเวณใกล้เคียงแทนการใช้รถยนต์เพื่อเป็นการประหยัดค่าเชื้อเพลิง และอาจต้องมีการปรับแผนการตลาดร่วมด้วยเพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการเพิ่มมากขึ้น



บรรณานุกรม

กองบรรณาธิการ. รวดยศธุรกิจซักอบรีด. กรุงเทพมหานคร : พีเพิลมีเดีย, 2550.

เกษมสุข ชินะพัฒน์วงศ์. ทำซักรีดให้รวย กรุงเทพฯ: พราว เพดส, 2551.

ขวัญตา เกษประดิษฐ์. “การศึกษากฎการผู้บริโภครู้จัก สำหรับธุรกิจซักอบรีด.”

วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาบริหารธุรกิจ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง, 2540.

ณัฐภูมิ สิริกัลยาณธรรม. แผนธุรกิจ Klean & Fresh Laundry

การค้นคว้าอิสระตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2554

บริษัท ซักอบรีด วอชบ็อกซ์ 24. มูลค่าธุรกิจและตลาดซักอบรีดไทย [ออนไลน์]

<https://www.washbox24.com/web/index.php?home>

พรพรหม บุญลือ. แผนธุรกิจ. HAPPY HILAUNDRY

วารสารแผนธุรกิจ หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

มหาวิทยาลัยรังสิต, 2557

พรรณนภัส เบญจมงคลกุล. แผนธุรกิจ Lady Laundry กรุงเทพฯ, 2551.

ภัทรสุดา ชื่นชัย. ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการร้านซักอบรีด, 2554.

รัชกฤษ คล่องพญาบาล. คู่มือการเขียนแผนธุรกิจ. ฝ่ายประสานและบริการ SMEs,

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2550.

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ธนาคารกสิกรไทย. มูลค่าตลาดธุรกิจซักอบรีดไทย [ออนไลน์]

<http://www.thairath.co.th/clip/12884>

Trafalgar Business Review. ธุรกิจซัก อบ รีด บริการที่จำเป็นสำหรับชีวิตที่เร่งรีบ พฤษภาคม 2556.