

แผนการเงินและความเป็นไปได้ในการลงทุนจัดตั้ง
บริษัท โฟโตลูชั่น โคเวิร์คกิ้ง สเปซ จำกัด



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2556

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์
เรื่อง
แผนการเงินและความเป็นไปได้ในการลงทุนจัดตั้ง
บริษัท โฟโตลูชั่น โควีร์คกิ้ง สเตช จำกัด

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วันที่ 28 เมษายน พ.ศ. 2560



ศตพล กมล โชติ
ผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนพล วีราสา
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วินัย วงศ์สุรวัฒน์
ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

ดร.ดวงพร อาภาศิลป์, Ph.D.
คณบดี
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ดร.ตฤณ ธนานุศักดิ์
กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์เรื่องแผนการเงินและความเป็นไปได้ในการลงทุนจัดตั้ง บริษัท โฟโตลูชั่น โคลเวอร์คิง สเตช จำกัด ฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการให้บริการสถานที่ฝึกทักษะและความสามารถของช่างภาพในรูปแบบของ โคลเวอร์คิง สเตช สำหรับช่างภาพโดยเฉพาะ เพื่อเป็นแนวทางแก่ผู้สนใจในการทำธุรกิจประเภทนี้ สามารถนำไปใช้ดำเนินการและพัฒนาธุรกิจนี้ ให้ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืนในอนาคต

สารนิพนธ์ฉบับสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีเนื่องจากได้รับความเมตตา กรุณา จากคณาจารย์ทุกท่าน ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ที่ปรึกษา ประธานกรรมการและคณะกรรมการที่ปรึกษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชนพล วิชาสา อาจารย์ตรียุทธ พรหมศิริ และอาจารย์กฤษกร สุขเวชชวรกิจ เป็นอย่างสูง ที่ให้ความกรุณาเวลาอันมีค่าในการให้ความรู้ แนะนำอันเป็นประโยชน์ต่อการวิจัย รวมถึงการตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ในการทำสารนิพนธ์ นับตั้งแต่เริ่มต้นดำเนินการ ไปจนแล้วเสร็จ

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา ครอบครัวกมลโชติและครอบครัววิยะใจ ที่คอยให้กำลังใจ เป็นแรงผลักดันและสนับสนุนในทุกๆด้าน ขอบคุณนางสาวจามีกร ผลิตาฤทธิ์ ที่คอยให้กำลังใจและความช่วยเหลือในการทำงานวิจัยในส่วนของการหาข้อมูล ขอบคุณนายชวลิต มากเมื่อง ที่ให้สัมภาษณ์การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายและเป็นส่วนหนึ่งของโปรเจกต์นี้ ขอบคุณนางสาวอริษา แสงชัย และนายภูริต ธนภาพย์ ที่คอยเป็นกำลังใจให้กันและร่วมกันทำงานวิจัยจนสำเร็จลุล่วงไปได้ ขอบคุณเพื่อนร่วมชั้นเรียนทุกท่านที่ส่งเสริมบรรยากาศในการเรียนให้มีความน่าสนใจ มีการแลกเปลี่ยนความรู้ประสบการณ์ซึ่งกันและกัน

ศตพล กมลโชติ

แผนการเงินและความเป็นไปได้ในการลงทุนจัดตั้ง บริษัท โฟโตลูชั่น โคอีวิตคิง สเตช จำกัด
 FINANCIAL PLAN AND FEASIBILITY STUDY OF INVESTMENT IN PHOTOLUTION CO-
 WORKING SPACE COMPANY LIMITED

นายศตพล กมลโชติ 5850060

กจ.ม. (การจัดการมหาบัณฑิต)

คณะกรรมการ : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนพล วิราสา, ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วินัย วงศ์สุวรรณ,
 ดร.ตฤณ ชนานุศักดิ์

บทคัดย่อ/บทสรุปผู้บริหาร

สารนิพนธ์นี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนแผน
 ธุรกิจจัดตั้งบริษัท โฟโตลูชั่น โคอีวิตคิง สเตช เป็นสถานที่สำหรับพัฒนาความรู้และทักษะของ
 ช่างภาพมืออาชีพ โดยเฉพาะ โดยธุรกิจนี้จะมีรายได้จากบริการ 4 ประเภทคือ (1) อะคาเดมี่ (2)
 บริการเช่าพื้นที่สตูดิโอ (3) บริการเช่าพื้นที่นั่งทำงาน (4) บริการเช่าอิมูปรณ์เลนส์ มีสถานที่ตั้งอยู่
 ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS อุดมสุข ซึ่งสามารถเดินทางมาได้อย่างสะดวกและตั้งอยู่ใกล้กับศูนย์
 นิทรรศการและการประชุมไบเทค

ในการลงทุนของบริษัท โฟโตลูชั่น โคอีวิตคิง สเตช จะใช้เงินในการลงทุนเริ่มต้น
 ทั้งหมด 2,543,330 บาท เป็นการลงทุนในส่วนของผู้ออกหุ้นทั้งหมด เพื่อปรับปรุงสถานที่และจัดซื้อ
 อุปกรณ์สำหรับการให้บริการ โดยคาดว่าจะมียอดขายในปีแรก 9,347,865 บาท จากส่วนแบ่งทาง
 การตลาด 3% ในปีแรกหรือคิดเป็นผู้ใช้บริการ 406 คน มีกำไรสุทธิในปีแรก 3,873,782 บาท และ
 ผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นเป็น 677 คนในปีที่ 5 มียอดขาย 13,284,894 บาท มีกำไรสุทธิ 6,819,415 บาท

จากการประเมินโครงการระยะเวลา 5 ปี ประเมินการจุดคุ้มทุนของโครงการโดยเฉลี่ย
 5 ปี ควรมีรายได้ขั้นต่ำ 2,493,790 บาทต่อปี หรือ 207,816 บาทต่อเดือน คิดเป็นจำนวนการให้บริการ
 2,022 บริการต่อปี หรือ 168 บริการต่อเดือน มีอัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR) เท่ากับ 175.31%
 (ต้นทุนทางการเงิน 5.6%) ระยะเวลาคืนทุน 7 เดือน 13 วัน และมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ
 (NPV) เท่ากับ 21,388,318 บาท

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ก
บทคัดย่อ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ง
สารบัญรูปภาพ	ช
บทที่ 1	
ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ	1
1.1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ โฟโตลูชั่น โควีร์คกิ้ง สเปนซ์	1
1.2 รูปแบบของธุรกิจ โฟโตลูชั่น โควีร์คกิ้ง สเปนซ์	4
1.2.1 รายละเอียดบริการ	4
บทที่ 2	
การจัดตั้งและบริหารองค์กรธุรกิจ	10
2.1 ข้อมูลองค์กรธุรกิจ	10
2.2 ราชานามคณะกรรมการบริษัท	11
2.3 รายชื่อผู้ถือหุ้น	11
2.4 โครงสร้างองค์กร	12
2.5 หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากร	13
2.6 เงินเดือนของบุคลากร	16
บทที่ 3	
แผนการปฏิบัติการในการจัดตั้งธุรกิจ	17
3.1 เป้าหมายของการดำเนินงาน	17
3.2 ทำเลที่ตั้ง	17
3.3 การออกแบบภายใน	21
3.4 ขอบเขตของการปฏิบัติการ	22
3.4.1 ความสามารถในการให้บริการ	22
3.4.2 อัตราค่าบริการเฉลี่ย	23
3.5 กระบวนการให้บริการ	23

	3.5.1 กระบวนการให้บริการให้บริการอะคาเดมี (เวิร์คช็อปและห้องซ้อม ถ่ายภาพ), พื้นที่นั่งทำงาน และสตูดิโอ	23
	3.5.2 กระบวนการให้บริการเช่าเลนส์	25
	3.6 แผนฉุกเฉิน	27
	3.7 แผนการดำเนินงาน	28
	3.7.1 แผนการดำเนินงานในช่วงปีที่ 1-2	29
	3.7.2 แผนดำเนินงานในช่วงปีที่ 3-4	29
	3.7.3 แผนการดำเนินงานในช่วงปีที่ 5	30
บทที่ 4	สมมติฐานทางการเงินและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน	31
	4.1 เป้าหมายทางการเงิน	31
	4.2 แหล่งที่มาของเงินทุน	31
	4.2.1 ส่วนของเจ้าของ	31
	4.3 โครงสร้างเงินลงทุน	32
	4.4 เงื่อนไขและรายละเอียดการใช้เงินลงทุน	32
	4.4.1 เงื่อนไขการใช้เงินลงทุน	32
	4.4.2 รายละเอียดการใช้เงินลงทุน	33
	4.5 สมมติฐานทางการเงิน	36
	4.5.1 แหล่งที่มาของรายได้	36
	4.5.2 ประมาณการรายได้	40
	4.5.3 ประมาณการต้นทุนคงที่	43
	4.5.4 ประมาณการเงินทุนหมุนเวียน	46
	4.6 นโยบายบัญชี	47
	4.7 งบการเงิน	48
	4.7.1 ประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน 5 ปี	48
	4.7.2 ประมาณการงบกำไรขาดทุน 5 ปี	50
	4.7.3 ประมาณการงบกระแสเงินสด 5 ปี	51
	4.7.4 การประเมินโครงการ	52
บทที่ 5	บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน	53
	5.1 บทสรุป	53
	5.1.1 วิเคราะห์แผนการปฏิบัติการ	53

5.1.2 วิเคราะห์ทรัพยากรบุคคล	53
5.2 ข้อเสนอแนะในการลงทุน	54
5.2.1 วิเคราะห์ความเสี่ยง	54
บรรณานุกรม	56
ภาคผนวก	57
ภาคผนวก ก การสำรวจข้อมูลในการลงทุน	58
ประวัติผู้วิจัย	63



สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1.1	แสดงรายละเอียดบริการอะคาเดมี่ – เวิร์คช็อป	4
1.2	แสดงรายละเอียดบริการอะคาเดมี่ – ห้องซ้อม	6
1.3	แสดงรายละเอียดบริการเช่าพื้นที่ทำงาน	7
1.4	แสดงรายละเอียดบริการเช่าสตูดิโอ	8
1.5	แสดงรายละเอียดบริการเช่าเลนส์	9
2.1	แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับหน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของแต่ละตำแหน่ง ในองค์กร	13
2.2	แสดงจำนวนและอัตราเงินเดือนพนักงานในแต่ละตำแหน่ง	16
3.1	แสดงความสามารถในการให้บริการของ Photolution	22
3.2	แสดงอัตราค่าบริการเฉลี่ยของ Photolution	23
3.3	แสดงระยะเวลาในแผนก่อนการดำเนินงาน	28
4.1	แสดงสัดส่วนผู้ถือหุ้นและเงินลงทุน	31
4.2	แสดงเงินลงทุนเริ่มต้นกิจการ	32
4.3	แสดงสัดส่วนเงินลงทุนเริ่มต้นกิจการ	33
4.4	แสดงรายละเอียดการใช้เงินลงทุนในส่วนของที่ดินและการปรับปรุง	33
4.5	แสดงรายละเอียดการใช้เงินลงทุนในส่วนของสิ่งปลูกสร้าง	33
4.6	แสดงรายละเอียดการใช้เงินลงทุนในส่วน of เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	34
4.7	แสดงรายละเอียดการใช้เงินลงทุนในส่วน of อุปกรณ์สำนักงาน	35
4.8	แสดงรายละเอียดการใช้เงินลงทุนในส่วน of ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	35
4.9	แสดงขนาดกลุ่มช่างภาพเป้าหมาย	36
4.10	แสดงความสามารถรองรับการให้บริการทุกบริการต่อเดือน ในระยะเวลา 5 ปี	36
4.11	แสดงปริมาณการเข้าใช้บริการสตูดิโอ ที่สถานการณ์เป็นไปตามคาดหมาย ในปีที่ 1	37
4.12	แสดงปริมาณการเข้าใช้บริการเช่าเลนส์ ที่สถานการณ์เป็นไปตามคาดหมาย ในปีที่ 1	37

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
4.13	แสดงปริมาณการเข้าใช้บริการสเปซ ที่สถานการณเป็นไปตามคาดหมาย ในปีที่ 1	38
4.14	แสดงปริมาณการเข้าใช้บริการอะคาเดมี ที่สถานการณเป็นไปตามคาดหมาย ในปีที่ 1	39
4.15	แสดงปริมาณการเข้าใช้บริการทั้งหมดกรณีสถานการณเป็นไปตามคาดหมาย ระยะเวลา 5 ปี	40
4.16	แสดงค่าบริการ โดยเฉลี่ยของสตูดิโอโดยจำแนกตามขนาดของสตูดิโอ	41
4.17	แสดงค่าบริการ โดยเฉลี่ยของการเช่าเลนส์โดยจำแนกตามชนิดของเลนส์	41
4.18	แสดงค่าบริการ โดยเฉลี่ยของสเปซโดยจำแนกตามบริการ	42
4.19	แสดงค่าบริการ โดยเฉลี่ยของบริการอะคาเดมีโดยจำแนกตามบริการ	42
4.20	แสดงประมาณการรายได้ 5 ปี	43
4.21	แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการให้บริการ 5 ปี	44
4.22	แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายทางการตลาด 5 ปี	44
4.23	แสดงประมาณการต้นทุนแปรผัน 5 ปี	45
4.24	แสดงประมาณการเงินเดือนประจำบุคลากรฝ่ายบริหาร 5 ปี	45
4.25	แสดงประมาณการเงินเดือนประจำบุคลากรฝ่ายบริการ 5 ปี	45
4.26	แสดงประมาณการเงินทุนหมุนเวียน 5 ปี	46
4.27	แสดงประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน 5 ปี	48
4.28	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน 5 ปี	50
4.29	แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด 5 ปี	51
4.30	แสดงประมาณการจุดคุ้มทุนของโครงการ ระยะเวลา 5 ปี	52

สารบัญรูปภาพ

รูปภาพ		หน้า
2.1	สัญลักษณ์หรือเครื่องหมายการค้า PHOTOLUTION	10
2.2	แสดงโครงสร้างองค์กร	12
3.1	แสดงตำแหน่งที่ตั้งสถานประกอบการ	18
3.2	แสดงอาคารสถานประกอบการ	18
3.3	แสดงผังพื้นที่ชั้นที่ 1	19
3.4	แสดงผังพื้นที่ชั้นที่ 2	20
3.5	แสดงผังพื้นที่ชั้นที่ 3	20
3.6	แสดงผังพื้นที่ชั้นที่ 4	21
3.7	แสดงการตกแต่งแบบโมเดิร์นลอฟท์สไตล์	22
3.8	แสดงกระบวนการให้บริการอะคาเดมี (เวิร์คช็อปและห้องซ้อมถ่ายภาพ) พื้นที่นั่งทำงานและสตูดิโอ	24
3.9	แสดงกระบวนการให้บริการเช่าเลนส์	26

บทที่ 1

ความเป็นมาของแนวคิดของธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ

1.1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ โฟโตลูชั่น โคเวิร์คกิ้ง สเปซ

ในอนาคตอันใกล้นี้ อาชีพฟรีแลนซ์จะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น เนื่องมาจากว่าประชากร "เจเนอเรชั่น Z" กำลังจะเข้าสู่ตลาดแรงงานและเป็นคลื่นลูกใหม่ที่มีความสำคัญอย่างมาก ช่วง 2 – 3 ปีที่ผ่านมา อีกประการหนึ่ง การทำงานแบบ "ฟรีแลนซ์" กลายเป็นที่นิยมมากขึ้น เนื่องด้วยระบบอินเทอร์เน็ตที่เข้าถึงได้ทุกที่ทุกเวลา เปิดโอกาสให้การทำงานมีความยืดหยุ่น ขณะที่ความต้องการแรงงานที่มีทักษะก็ยังคงเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องในหลายประเทศ ทำให้จำนวนแรงงานฟรีแลนซ์เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

สถิติจากสหภาพแรงงานฟรีแลนซ์ (Freelancers Union) ในสหรัฐอเมริการะบุว่า กลุ่มตัวอย่างชาวอเมริกัน 1,000 คน มี 34% ทำงานฟรีแลนซ์ในช่วงปีที่ผ่านมา นอกจากนี้กว่า 60% ยังสามารถสร้างรายได้จากการทำงานอิสระได้ถึงกว่า 1 ใน 4 ของรายได้ทั้งหมด การทำงานในฐานะฟรีแลนซ์ยังมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลมาจากการขยายตัวของเทคโนโลยีประเภท Cloud Computing ที่เพิ่ม โอกาสให้หลายคนสามารถทำงานส่งให้กับนายจ้างที่ไม่จำเป็นต้องอยู่ในที่เดียวกัน และยิ่งมากประสบการณ์ก็ยิ่งหางานง่ายขึ้น

ในปี 2015 ประเทศสหรัฐอเมริกา มีสัดส่วนของชาวฟรีแลนซ์สูงถึง 54 ล้านคน หรือคิดเป็นประมาณ 34% ของประชากรเลยทีเดียว โดยอ้างอิงจากผลสำรวจ ที่มีชื่อว่า Freelancing in America : 2015 จัดทำโดย Edelman Berland ซึ่งผลสำรวจนี้ได้แบ่งประเภทชาวฟรีแลนซ์ออกเป็น 5 ประเภท ดังนี้

1. Independent Contractors คือ คนที่รับจ้างงานเป็น Project ซึ่งเป็นกลุ่มใหญ่ที่สุดในบรรดา Freelancer คิดเป็น 36%
2. Moonlighters คือ ผู้ที่มีงานประจำอยู่แล้ว แต่มาทำงานฟรีแลนซ์เป็นอาชีพเสริม ฟรีแลนซ์ประเภทนี้มี 25% ของฟรีแลนซ์ในอเมริกาทั้งหมด
3. Diversified Workers คือ กลุ่มคนที่หารายได้จากหลายทาง เช่น ขายของที่ตลาดตอนเช้า ตอนบ่ายมาเขียนบทความอิสระ พอดคเีย่นก็ไปขับ Uber ฟรีแลนซ์ประเภทนี้ มีราวๆ 26%

4. Temporary Workers คือ กลุ่มคนที่ทำงานเหมือนงานประจำแต่แค่ชั่วคราว ฟรีแลนซ์ที่รับงานจากลูกค้าเพียงคนเดียว ผูกมัดไว้เป็นระยะเวลาสั้นๆ 3 – 4 เดือน ซึ่งฟรีแลนซ์ประเภทนี้มีสัดส่วนเป็น 9%

5. Freelance Business Owner คือกลุ่มคนที่ทำงานเป็นฟรีแลนซ์ แต่ก็จ้างฟรีแลนซ์คนอื่นมาทำงานมาร่วมทีมด้วย เรียกว่าเป็น Agency หรือผู้รับเหมา ซึ่งฟรีแลนซ์ประเภทนี้มีสัดส่วนเป็น 5 % เท่านั้น

โดยที่ฟรีแลนซ์นั้นก็คือ ผู้มีอาชีพรับจ้างอิสระ ไม่ขึ้นตรงต่อหน่วยงานองค์กรใดๆ ผู้ที่ทำงานประเภทฟรีแลนซ์จะสามารถจัดตารางเวลาการทำงานของตนเอง และรับเงินจากผู้ว่าจ้าง ซึ่งตกลงตามความพึงพอใจของทั้งสองฝ่ายได้โดยตรง ซึ่งตรงกับนิสัยของคนรุ่นใหม่ในยุคปัจจุบัน ที่มีนิสัยรักความสะดวกสบาย ต้องการความยืดหยุ่นในการทำงาน ไม่จำเป็นต้องทำงานเป็นขั้นตอนจนมากเกินไป

“ช่างภาพ” นั้นก็นับเป็นหนึ่งในอาชีพประเภทฟรีแลนซ์ และเป็นอาชีพที่คนรุ่นใหม่หลายๆ คนใฝ่ฝันอยากเป็น การทำงานของช่างภาพในปัจจุบันมีความสะดวกสบายมากขึ้นกว่าสมัยก่อน การพบเจอกันของผู้จ้างงานและช่างภาพเป็นได้ง่ายขึ้น เพราะการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น อินเทอร์เน็ต โปรแกรมตกแต่งรูปภาพในคอมพิวเตอร์ ฟังก์ชันเสริมในตัวโปรแกรม หรือแม้แต่อุปกรณ์ในการทำงานที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ทำให้วัยรุ่นในเจนเนอเรชั่น Z หรือคนรุ่นใหม่ ได้หันมาเป็นช่างภาพมือใหม่กันมากขึ้น

การจะเป็นช่างภาพนั้น ไม่สามารถเป็นกันได้ทุกคน ผู้ที่จะเป็นช่างภาพนั้นต้องมีทั้งอุปกรณ์และทักษะพื้นฐานในการถ่ายภาพในระดับหนึ่งก่อนที่จะสามารถรับงานในฐานะช่างภาพได้ ซึ่งทักษะในการถ่ายภาพนี้แบ่งออกได้เป็นหลายประเภท โดยแต่ละประเภทก็จะมีลักษณะที่แตกต่างกันไป ยกตัวอย่างเช่น การถ่ายภาพบุคคล, การถ่ายภาพสินค้า, การถ่ายภาพกลางแจ้ง หรือการถ่ายภาพวิวทิวทัศน์ เป็นต้น

ทักษะการถ่ายภาพของช่างภาพแต่ละคนนั้น จะเป็นสิ่งที่บ่งบอกถึงความสามารถของช่างภาพคนนั้น และเป็นตัวกำหนดรายได้หรือค่าจ้างต่องานของช่างภาพคนนั้น เพราะฉะนั้นทักษะการถ่ายภาพจึงเป็นสิ่งที่ช่างภาพทุกคนให้ความสนใจในการศึกษาทักษะใหม่ๆ อยู่เสมอ เพื่อที่จะได้ก้าวหน้าในสายงานอาชีพนี้

โดยช่างภาพในปัจจุบันที่ต้องการจะศึกษาทักษะการถ่ายภาพใหม่ๆ นั้น นอกจากจะทำการศึกษาจากเว็บไซต์หรือกลุ่มแชทของช่างภาพแล้ว ก็ไปตามการจัดเวิร์คช็อปของเพจช่างภาพในเฟซบุ๊กหรือการจัดเวิร์คช็อปของช่างภาพระดับประเทศที่มีการโฆษณาในเฟซบุ๊ก หรือทำการซื้อหนังสือเกี่ยวกับการถ่ายภาพศึกษาเอง เพื่อเพิ่มทักษะที่ต้องการ

ในส่วนการทำงานของช่างภาพในปัจจุบัน พบว่าช่างภาพส่วนใหญ่แบ่งการทำงานออกเป็น 3 ส่วนหลักๆ ได้แก่

1. ก่อนการถ่ายภาพ คือการที่ผู้ว่าจ้างงานทำการติดต่อกับช่างภาพ ทำการตกลงค่าจ้างและวันเวลาในการดำเนินงาน จากนั้นช่างภาพก็จะต้องทำการวางแผนการทำงานต่างๆ ก่อนการทำงาน

2. ระหว่างการถ่ายภาพ คือ การที่ช่างภาพเดินทางไปยังสถานที่ที่ได้ทำการตกลงไว้กับผู้จ้างงานและทำการถ่ายภาพตามที่กำหนด

3. หลังการถ่ายภาพ คือ การที่ช่างภาพเดินทางกลับจากสถานที่ถ่ายภาพ ถ้ามีการเช่าอุปกรณ์ถ่ายภาพก็จะเดินทางนำอุปกรณ์ไปคืน หลังจากที่ทำการคืนอุปกรณ์แล้ว ก็จะต้องทำการตกแต่งรูปภาพที่ถ่ายมาหรือเรียกว่า Post-processing เพื่อให้เกิดความสวยงามมากยิ่งขึ้น เมื่อเสร็จแล้วก็ต้องทำการส่งผลงาน ไปให้ผู้จ้างงานตามข้อตกลงที่ได้ทำไว้

ซึ่งจากข้อมูลเหล่านี้และการได้ลงพื้นที่สัมภาษณ์ช่างภาพพบว่า ในการเรียนรู้ทักษะการถ่ายภาพของช่างภาพนั้น มีถึง 80% มีปัญหาเกี่ยวกับสถานที่ในการจัดเวิร์คช็อปที่ไม่แน่นอน รวมทั้งมีข้อจำกัดด้านเวลา ไม่สามารถฝึกปฏิบัติได้มาก เนื่องจากกลุ่มใหญ่ และทั้งหมด 100% บ่งบอกว่า การไปฝึกทักษะที่เวิร์คช็อปนั้นมีความน่าสนใจ แต่เมื่อไปเข้าเวิร์คช็อปมาแล้วเมื่อเวลาเดินผ่านไปก็ลืมทักษะที่ได้เรียนรู้มาบางส่วน เนื่องจากว่าไม่มีสถานที่ให้ฝึกสิ่งที่เรียนรู้มาจากเวิร์คช็อปหรือ กล่าวได้ว่า ไม่มีห้องซ้อมสำหรับฝึกทักษะถ่ายภาพโดยเฉพาะ ทำให้รู้สึกว่าการเข้าเวิร์คช็อปเป็นที่น่าสนใจ แต่จะใช้การเรียนรู้ทักษะจากหนังสือและเว็บไซต์ Youtube ก่อนที่จะเข้าอบรมในเวิร์คช็อป และในการทำงานนั้นก็พบว่าช่างภาพมีปัญหาในทุกส่วนของการทำงาน ไม่ว่าจะเป็น การที่มีอุปกรณ์ไม่เพียงพอหรือไม่พร้อมต่อการทำงาน หรือสถานที่ทำงานไม่อำนวยความสะดวกในการทำงาน และที่สำคัญคือ การที่ช่างภาพไม่มีสถานที่ทำงานที่แน่นอนในช่วงหลังการถ่ายงาน เช่น สถานที่คืนอุปกรณ์ สถานที่นั่ง Post-processing รูปภาพ ร้านพิมพ์รูปภาพ และไปรษณีย์ อยู่คนละที่กัน ทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในการเดินทางและเพิ่มเวลาในการทำงานหลังการถ่ายงานของช่างภาพด้วย

จากปัญหาที่พบจึงเป็นจุดเริ่มต้นของ “Photolution” ที่เป็นสถานที่ให้ความรู้เกี่ยวกับทักษะการถ่ายภาพแบบเวิร์คช็อปและห้องซ้อม เสริมสร้างทักษะในการทำงานของช่างภาพให้มีการพัฒนาเพิ่มขึ้น และให้บริการอำนวยความสะดวกสบายในการทำงานของช่างภาพ ประกอบกับผลการสำรวจด้วยแบบสอบถาม (31 คน) และการสัมภาษณ์เชิงลึก (9 คน) ยืนยันว่าช่างภาพถึงร้อยละ 87 จากจำนวน 40 คน มีความสนใจเข้าใช้บริการสถานที่พัฒนาทักษะและเทคนิคการถ่ายภาพพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกในการทำงานของช่างภาพ โดยเฉพาะ

1.2 รูปแบบธุรกิจ โฟโตลูชั่น โควีร์คกิ้ง สเปซ

ธุรกิจ โฟโตลูชั่น โควีร์คกิ้ง สเปซ เป็นธุรกิจให้บริการเช่าพื้นที่ทำงานและเสริมสร้างทักษะการถ่ายภาพสำหรับช่างภาพ มีรายได้หลักมาจากบริการหลัก 4 ประเภท คือ บริการอะคาเดมี่ บริการเช่าพื้นที่ทำงาน บริการเช่าสตูดิโอ และบริการเช่าเลนส์ สำหรับช่างภาพที่มีความต้องการฝึกทักษะการถ่ายภาพหรือสถานที่ทำงาน ซึ่ง โฟโตลูชั่น โควีร์คกิ้ง สเปซ มีความยืดหยุ่นในการให้บริการ ตัวอย่างเช่น อะคาเดมี่ แบ่งคอร์สอบรมเป็นหลายรอบให้ได้เลือกทั้งในวันธรรมดาและวันหยุดเสาร์ อาทิตย์ หรือการเช่าพื้นที่ทำงานมีทั้งแบบรายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน หรือจะเป็นการเลือกประเภทของโต๊ะทำงานที่เป็นแบบประจำ หรือไม่ประจำ ก็สามารถเลือกได้ตามความต้องการของผู้ใช้บริการ

1.2.1 รายละเอียดบริการ

โฟโตลูชั่น โควีร์คกิ้ง สเปซ เปิดให้บริการตั้งแต่เวลา 09.00 น. ถึง 00.00 น. (15 ชั่วโมง) บริการภายในแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

1.2.1.1 บริการประเภทที่ 1 บริการอะคาเดมี่ (Academy)

แบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ บริการเวิร์คช็อปเกี่ยวกับทักษะการถ่ายภาพ และบริการห้องซ้อมให้ได้ฝึกซ้อมทักษะการถ่ายภาพที่ได้เรียนรู้มา ในส่วนของบริการเวิร์คช็อปจะแบ่งออกเป็น 4 ประเภท คือ Portrait, Lighting, Product และ Post-processing

ตารางที่ 1.1 แสดงรายละเอียดบริการอะคาเดมี่ - เวิร์คช็อป

ประเภทเวิร์คช็อป	จำนวนผู้อบรม	ค่าบริการ	หมายเหตุ
Portrait การถ่ายภาพบุคคล	ไม่เกิน 6 คน	1,000 – 4,000 บาท/ครั้ง/คน	1. เทคนิคการถ่ายภาพบุคคลและการจัดองค์ประกอบภาพ ตั้งแต่ขั้นพื้นฐาน ไปยังขั้นสูง 2. มีบริการนางแบบและนายแบบ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม
Portrait การจัดองค์ประกอบภาพ	ไม่เกิน 6 คน	1,000 – 4,000 บาท/ครั้ง/คน	3. ต้องนำอุปกรณ์กล้องถ่ายภาพมาด้วยตนเอง 4. ต้องทำการลงทะเบียนล่วงหน้า 7 วัน

ตารางที่ 1.1 แสดงรายละเอียดค่าบริการอะคาเดมี่ – เวิร์คช็อป (ต่อ)

ประเภทเวิร์คช็อป	จำนวนผู้อบรม	ค่าบริการ	หมายเหตุ
Lighting การใช้ไฟต่อเนื่อง	ไม่เกิน 6 คน	1,000 – 4,000 บาท/ครั้ง/คน	1. เทคนิคการถ่ายภาพโดยใช้ อุปกรณ์ไฟเสริมและแฟลชของ กล้องถ่ายภาพ 2. มีบริการไฟสตูดิโอโดยไม่ต้อง เสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม
Lighting การใช้งานแฟลช	ไม่เกิน 6 คน	1,000 – 4,000 บาท/ครั้ง/คน	3. มีบริการนางแบบและนายแบบ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม 4. ต้องนำอุปกรณ์กล้องถ่ายภาพมา ด้วยตนเอง 5. ต้องมีอุปกรณ์แฟลชเป็นของ ตนเอง 6. ต้องทำการลงทะเบียนล่วงหน้า 7 วัน
Product การถ่ายภาพสินค้า	ไม่เกิน 4 คน	1,000 – 4,000 บาท/ครั้ง/คน	1. เทคนิคการถ่ายภาพสินค้า 2. เทคนิคการจัดฉากถ่ายสินค้า 3. มีบริการโต๊ะฉากถ่ายสินค้า โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม 4. มีบริการไฟสตูดิโอโดยไม่ต้อง เสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม
Product การจัดฉากสินค้า	ไม่เกิน 4 คน	1,000 – 4,000 บาท/ครั้ง/คน	5. ต้องนำอุปกรณ์กล้องถ่ายภาพ มาด้วยตนเอง 6. ต้องทำการลงทะเบียนล่วงหน้า 7 วัน

ตารางที่ 1.1 แสดงรายละเอียดค่าบริการอะคาเดมี่ – เวิร์คช็อป (ต่อ)

ประเภทเวิร์คช็อป	จำนวนผู้อบรม	ค่าบริการ	หมายเหตุ
Post-processing Adobe Lightroom	ไม่เกิน 6 คน	1,000 – 4,000 บาท/ครั้ง/คน	1. เทคนิคการแต่งภาพ ตั้งแต่ พื้นฐาน ถึงระดับสูง 2. ต้องนำอุปกรณ์คอมพิวเตอร์มา เอง 3. ต้องมีโปรแกรมเป็นของตัวเอง
Post – Processing Adobe Photoshop	ไม่เกิน 6 คน	1,000 – 4,000 บาท/ครั้ง/คน	4. มีบริการ Plug-in และ Preset ให้ใช้งานในการฝึกอบรม 5. ต้องทำการลงทะเบียนล่วงหน้า 7 วัน

หมายเหตุ * ผู้ใช้บริการเวิร์คช็อป จะต้องทำการโอนเงินมัดจำ 1,000 บาท เพื่อเป็นการยืนยันการลงทะเบียนใช้บริการเวิร์คช็อปภายใน 3 วัน หลังการลงทะเบียน กรณีที่ไม่มาและไม่มีการแจ้งยกเลิกการจอง Photolution จะทำการยึดเงินมัดจำที่โอนมา

ตารางที่ 1.2 แสดงรายละเอียดค่าบริการอะคาเดมี่ - ห้องซ้อม

ประเภทห้องซ้อม	จำนวน	ค่าบริการ	หมายเหตุ
Lighting ห้องซ้อมจัดแสง	1 ห้อง	150 บาท/ชั่วโมง	1. มีอุปกรณ์ไฟให้บริการ ในการถ่ายภาพครบชุด 2. ให้บริการฉากถ่ายภาพ 3. มีบริการนางแบบและนายแบบ 4. ใช้งานได้ครั้งละไม่เกิน 3 ท่าน 5. ต้องทำการลงทะเบียนล่วงหน้า อย่างน้อย 1 วัน

ตารางที่ 1.2 แสดงรายละเอียดค่าบริการอะคาเดมี่ – ห้องซ้อม (ต่อ)

ประเภทห้องซ้อม	จำนวน	ค่าบริการ	หมายเหตุ
Product ห้องซ้อมถ่ายสินค้า	1 ห้อง	150 บาท/ชั่วโมง	<ol style="list-style-type: none"> 1. มีอุปกรณ์ฉากถ่ายภาพ 2. มีอุปกรณ์กล้องถ่ายภาพสินค้า 3. มีฉากถ่ายภาพหลายสี 4. ให้บริการชุดไฟถ่ายภาพสินค้า 5. ใช้งานได้ครั้งละไม่เกิน 3 ท่าน 6. ต้องทำการลงทะเบียนล่วงหน้าอย่างน้อย 1 วัน

1.2.1.2 บริการประเภทที่ 2 บริการเช่าพื้นที่ทำงาน (Space Rental)
มีที่นั่งให้บริการทั้งหมดจำนวน 72 ที่นั่ง และห้องประชุมจำนวน 1 ห้อง

ตารางที่ 1.3 แสดงรายละเอียดค่าบริการเช่าพื้นที่ทำงาน

รายการ	จำนวน	หมายเหตุ
Share Desk รายวัน	36 ที่นั่ง	1. สามารถนั่งที่โต๊ะทำงานไหนก็ได้
Share Desk ราย 15 วัน (ระยะเวลาใช้งาน 30 วัน)	9 ที่นั่ง	2. ใช้งานได้เพียง 1 คนต่อ 1 ที่นั่ง 3. โต๊ะขนาด 1 ตารางเมตร มีปลั๊กไฟในตัว
Share Desk รายเดือน	9 ที่นั่ง	
Fixed Desk รายเดือน	18 ที่นั่ง	<ol style="list-style-type: none"> 1. โต๊ะนั่งทำงานประจำ 2. สามารถวางสิ่งของทิ้งไว้ที่ Photolution ได้ 3. มีลิ้นชักเกอร์สำหรับเก็บของให้ใช้ฟรี 4. ใช้งานได้เพียง 1 คนต่อ 1 ที่นั่ง 5. โต๊ะขนาด 1 ตารางเมตร มีปลั๊กไฟในตัว
ห้องประชุม	1 ห้อง	<ol style="list-style-type: none"> 1. ห้องประชุมสำหรับ 6 - 8 คน 2. มีไวท์บอร์ด 3. มีโปรเจคเตอร์

1.2.1.3 บริการประเภทที่ 3 บริการเช่าสตูดิโอ (Studio Rental)

มีให้บริการอยู่ 2 ขนาด คือ ขนาด 28 ตารางเมตร (4 เมตร * 7 เมตร) และ ขนาด 48 ตารางเมตร (6 เมตร * 8 เมตร) และทั้งสองขนาดมีห้องเปลี่ยนเสื้อผ้าและห้องแต่งหน้าให้บริการแยกจากกัน

ตารางที่ 1.4 แสดงรายละเอียดค่าบริการเช่าสตูดิโอ

ขนาดสตูดิโอ	ค่าบริการ	หมายเหตุ
28 ตร.ม. (4 ม. * 7 ม.)	1,000 บาท/ชั่วโมง	อุปกรณ์ให้บริการ 1. ขาตั้ง Tripod 1 ขา 2. แผ่นสะท้อนแสง Reflector 3 แผ่น 3. กล่องกรองแสง Soft box 3 กล่อง 4. เครื่องวัดแสง 1 เครื่อง 5. ฉากกระดาดขาว 2 ชุด 6. โต๊ะทำงาน 1 ชุด 7. ขาตั้งอุปกรณ์ 2 ขา 8. ชุดไฟประกอบฉากแบบ 4 ดวง 1 ชุด 9. บันไดเล็ก 1 อัน
48 ตร.ม. (6 ม. * 8 ม.)	1,600 บาท/ชั่วโมง	อุปกรณ์ให้บริการ 1. ขาตั้ง Tripod 1 ขา 2. แผ่นสะท้อนแสง Reflector 3 แผ่น 3. กล่องกรองแสง Soft box 3 กล่อง 4. เครื่องวัดแสง 1 เครื่อง 5. ฉากกระดาดขาว 1 ชุด 6. โต๊ะทำงาน 1 ชุด 7. ขาตั้งอุปกรณ์ 2 ขา 8. ชุดไฟประกอบฉากแบบ 4 ดวง 1 ชุด 9. บันไดเล็ก 1 อัน 10. ฉากขาว 11. ที่นั่ง – ชุด โซฟา

1.2.1.4 บริการประเภทที่ 4 บริการเช่าเลนส์ (Lens Rental)

ทางโฟโตลูชั่น โควีร์คกิ้ง สเปซ มีเลนส์ให้บริการทั้งหมด 3 แบรินด์ ได้แก่ Canon, Nikon และ Sony มีเลนส์รวมทั้งหมด 25 เลนส์ จำแนกได้ดังนี้

ตารางที่ 1.5 แสดงรายละเอียดค่าบริการเช่าเลนส์

แบรนด์	รุ่นเลนส์	จำนวน	ราคา	หมายเหตุ
Canon	EF 35mm f 1.4L	3	600	1. ต้องเป็นสมาชิกที่ลงทะเบียนกับทาง Photolution เท่านั้น 2. มีการแจ้งล่วงหน้า 1 วัน 3. ในกรณีวางหลักประกันไม่เต็มจำนวน ต้องมารับและคืนเลนส์ที่ Photolution เท่านั้น
	EF 85mm f/1.2L	3	600	
	EF 16-35mm f/2.8L IS ii USM	2	500	
	EF 24-70mm f/2.8L ii USM	2	600	
	EF 70-200mm f/2.8L IS ii USM	2	650	
Nikon	AF-S 24-70mm f/2.8G ED Nano	2	500	4. ในกรณีที่วางหลักประกันเต็มจำนวน สามารถนำรับและคืนเลนส์ที่สถานี BTS ได้ และทาง Photolution จะโอนหลักประกันคืนภายใน 1 วัน
	AF-S 70-200mm f/2.8G ED Nano	2	600	
	AF-S 85mm f/1.4G Nano	3	550	
Sony	Zeiss Batis 25mm f/2	2	500	5. เซ็นสัญญาเช่ายืม
	Zeiss Batis 85mm f/1.8	2	500	
	FE 24-70 มม. F2.8 GM	1	700	
	FE 70-200 มม. F2.8 GM OSS	1	700	

ในบริการเช่าเลนส์ ผู้ใช้บริการสามารถนำรับและคืนเลนส์ที่เช่าที่สถานีรถไฟฟ้า BTS ได้ ในกรณีที่ผู้ให้บริการวางหลักประกันเต็มจำนวนด้วยเงินสดหรือทางธุรกรรมออนไลน์กับทางโฟโตลูชั่น โควีร์คกิ้ง สเปซ โดยจะต้องนัดวันและเวลาคืนเลนส์ในวันทำการเช่าเลนส์ หลังการรับเลนส์คืน จะมีการตรวจสอบคุณภาพและความเสียหาย ถ้าไม่มีการเสียหายใดๆ เกิดขึ้นทางโฟโตลูชั่น โควีร์คกิ้ง สเปซ จะทำการโอนเงินหลักประกันคืนภายในหนึ่งวัน

กรณีที่เกิดความเสียหายของเลนส์ในระหว่างเช่า ทาง โฟโตลูชั่น โควีร์คกิ้ง สเปซ จะทำการอายัดเงินหลักประกันไว้ชั่วคราวและประเมินค่าความเสียหายจากทางศูนย์ประกันสินค้าของแต่ละแบรนด์ จะทำการส่งบิลค่าความเสียหายที่ต้องชำระเพิ่มไปยัง

บทที่ 2

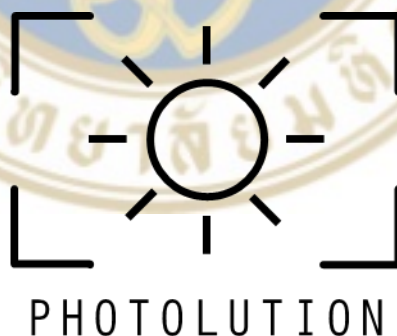
การจัดตั้งและบริหารองค์กรธุรกิจ

2.1 ข้อมูลองค์กรธุรกิจ

ชื่อกิจการ : บริษัท โฟโตลูชั่น โคเวิร์คกิ้ง สเปซ จำกัด

ที่อยู่กิจการ : เลขที่ 7/1 ซอยสุขุมวิท 68 ถนน สุขุมวิท แขวง บางนา เขต บางนา
กรุงเทพมหานคร 10260

สัญลักษณ์ : ชื่อ “Photolution” มาจากคำ Photographer และ Evolution ซึ่งฟังแล้วมีความหมายที่สื่อได้อย่างชัดเจน โดยคำว่า Photographer หมายถึงช่างภาพ และคำว่า Evolution หมายถึงวิวัฒนาการ ดังนั้นความหมายรวมของ “Photolution” คือการวิวัฒนาการทักษะการถ่ายภาพและการทำงานของช่างภาพ โดยเลือกใช้สัญลักษณ์เป็นลายเส้นรูปทรงกล้องถ่ายภาพ มีลายเส้นเป็นวงกลมตรงกลางคล้ายหลอดไฟเปล่งแสง บ่งบอกถึงการได้รับความรู้หรือไอเดียใหม่ๆ โดยมีตัวอักษรบอกชื่อแบรนด์ “Photolution”



ภาพที่ 2.1 สัญลักษณ์หรือเครื่องหมายการค้า PHOTOLUTION

วิสัยทัศน์ : เป็นผู้ให้บริการสถานที่ทำงานและเสริมสร้างทักษะการถ่ายภาพสำหรับช่างภาพมืออาชีพ ในรูปแบบโคเวิร์คกิ้ง สเปซที่ช่างภาพเลือกใช้บริการเป็นอันดับหนึ่งในประเทศไทยในระยะเวลา 5 ปี

พันธกิจ

- ส่งเสริมให้ช่างภาพได้พัฒนาทักษะและเทคนิคการถ่ายภาพให้เพิ่มมากขึ้นในการทำงาน
- นำเสนอสถานที่ทำงานและเสริมสร้างทักษะการถ่ายภาพสำหรับช่างภาพที่มีความสะดวกสบาย ปลอดภัย และเป็นส่วนตัวแก่ผู้ใช้บริการ

เป้าหมายธุรกิจ : ต้องการเป็นผู้นำในกลุ่มธุรกิจผู้พัฒนาเทคนิคและทักษะการถ่ายภาพสำหรับช่างภาพ ในรูปแบบโคเวิร์คกิ้งสเปซ ภายในระยะเวลา 5 ปี และสามารถทำให้เกิดเครือข่ายของช่างภาพที่ใช้บริการได้อย่างทั่วถึง

เป้าหมายการตลาด : เป้าหมายทางการตลาดของ Photolution คือ การสื่อสารเพื่อสร้างภาพลักษณ์กับช่างภาพที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก ทำให้เกิดความตระหนักและรับรู้ในวงกว้างต่อคุณค่าของแบรนด์ Photolution ที่มีความแตกต่าง และตอบสนองต่อความต้องการของช่างภาพได้อย่างดีที่สุดในด้านอาชีพ เพื่อเป็นผู้นำตลาดทางด้านธุรกิจโคเวิร์คกิ้ง สเปซสำหรับช่างภาพ โดยเฉพาะ ที่เป็นมากกว่าพื้นที่ทำงาน แต่เป็นชุมชนที่เปิดกว้างให้ช่างภาพได้เข้ามาเรียนรู้ พัฒนาทักษะ บ่มเพาะช่างภาพฝีมือดี ทำงานเป็นมืออาชีพ

ทุนจดทะเบียน : 2,543,330 บาท

จำนวนหุ้น : 254,333 หุ้น ราคาหุ้นละ 10 บาท

2.2 รายนามคณะกรรมการบริษัท

- | | | |
|---------------|----------|--------------------------------|
| 1. นายศตพล | กมล โชติ | ผู้จัดการทั่วไป |
| 2.นางสาวอริชา | แสงชัย | ผู้จัดการฝ่ายพื้นที่และอุปกรณ์ |
| 3.นายภูริต | ชนกพย | ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด |

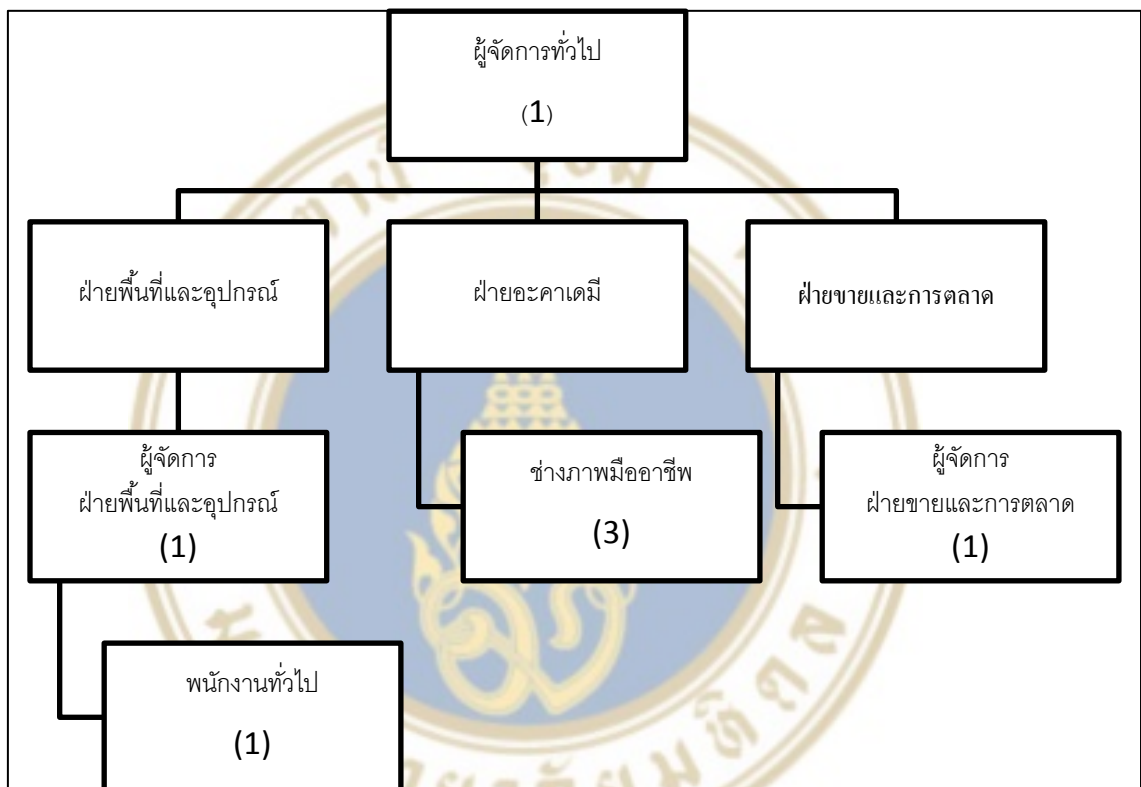
2.3 รายชื่อผู้ถือหุ้น

บริษัท โฟโตลูชั่น โคเวิร์คกิ้ง สเปซ จำกัด มีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 2,543,330 บาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 254,333 หุ้น ราคาหุ้นละ 10 บาทโดยมีผู้ถือหุ้นจำนวน 3 คน ดังนี้

- | | | | |
|---------------|----------|-------------------|------|
| 1. นายศตพล | กมล โชติ | จำนวนหุ้น 101,733 | หุ้น |
| 2.นางสาวอริชา | แสงชัย | จำนวนหุ้น 76,300 | หุ้น |
| 3.นายภูริต | ชนกพย | จำนวนหุ้น 76,300 | หุ้น |

2.4 โครงสร้างองค์กร

บริษัท โฟโตลูชัน โคเวิร์กกิ้ง สเปซ จำกัด จัดโครงสร้างองค์กรรูปแบบ ตามกิจกรรมหลัก ในการให้บริการ และตามหน้าที่ โดยแบ่งออกเป็น 3 ฝ่าย คือ ฝ่ายพื้นที่และอุปกรณ์ ฝ่ายอะคาเดมี และฝ่ายขายและการตลาด ภายใต้การดูแลของผู้จัดการทั่วไป ให้แต่ละฝ่ายดำเนินงานเป็นไปด้วย ความเรียบร้อยและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด ดังแสดงในภาพที่ 1



ภาพที่ 2.2 แสดง โครงสร้างองค์กร

2.5 หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากร

ตารางที่ 2.1 แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับหน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของแต่ละตำแหน่งในองค์กร

ตำแหน่ง	หน้าที่และความรับผิดชอบ	คุณสมบัติ
ผู้จัดการทั่วไป	<ol style="list-style-type: none"> วางแผนงานของบริษัท โดยกำหนดพันธกิจของบริษัท เป้าหมาย กลยุทธ์ แผนงาน วิธีการปฏิบัติงานตลอดจนการประเมินผล และควบคุมการทำงานร่วมกับฝ่ายต่างๆ ของบริษัท มอบอำนาจหน้าที่ในการดำเนินงานให้กับพนักงานฝ่ายต่างๆ ติดตาม และประเมินผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง 	<ol style="list-style-type: none"> จบการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป มีประสบการณ์ในด้านการบริหารและการจัดการมากกว่า 5 ปี มีความรู้เกี่ยวกับการถ่ายภาพเป็นอย่างดี มีความเป็นผู้นำ มีทักษะในการสื่อสารและการเจรจาเป็นอย่างดี มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี สามารถฟัง พูด อ่าน เขียนภาษาอังกฤษ
ผู้จัดการฝ่ายบริการพื้นที่และอุปกรณ์	<ol style="list-style-type: none"> ดูแลระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ดูแลเว็บไซต์ ฐานข้อมูลของบริษัท บันทึกข้อมูลผู้ใช้บริการ ควบคุม ดูแล พนักงานทั่วไป ให้คำแนะนำบริการต่างๆ แก่ผู้ใช้บริการ วิเคราะห์พฤติกรรมและแนวโน้มผู้ใช้บริการ ประสานงานกับฝ่ายต่างๆ ในการปฏิบัติงาน สรุปและรายงานผลการดำเนินงานในแต่ละเดือนให้กับผู้จัดการทั่วไป 	<ol style="list-style-type: none"> จบการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป มีความรู้เรื่องเลนส์กล้องและอุปกรณ์สตูดิโอ มีใจรักการบริการ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี สามารถฟัง พูด อ่าน เขียนภาษาอังกฤษ

ตารางที่ 6 แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับหน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของแต่ละตำแหน่งใน
องค์กร (ต่อ)

ตำแหน่ง	หน้าที่และความรับผิดชอบ	คุณสมบัติ
ช่างภาพมือ อาชีพ	<ol style="list-style-type: none"> 1. ศึกษา เรียนรู้เทคนิคการถ่ายภาพอย่าง สม่ำเสมอ 2. วางแผนการสอนในแต่ละเวิร์คช็อปตาม หัวข้อที่ตนเองถนัด 3. ออกแบบหัวข้อโดยมุ่งเน้นไปที่การ เสริมสร้างทักษะที่เน้นการปฏิบัติจริง สามารถนำไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพและ เรียนรู้ด้วยตนเองอย่างต่อเนื่อง 4. สร้างบรรยากาศการฝึกอบรมที่กระตุ้น และจูงใจให้ผู้เข้าร่วมเวิร์คช็อปเกิดการ เรียนรู้ตลอดเวลา 5. ควบคุม ดูแลเวิร์คช็อปในแต่ละครั้งอย่าง ทั่วถึง 	<ol style="list-style-type: none"> 3. จบการศึกษาระดับ ปริญญาตรีขึ้นไป 4. เป็นผู้ที่มีความชำนาญในการ ถ่ายภาพ มีประสบการณ์เป็น ช่างภาพไม่ต่ำกว่า 4 ปี 5. มีความรู้โปรแกรม Adobe Photoshop, Adobe Lightroom ใน การตกแต่งภาพ และเทคนิคในการ ถ่ายภาพ 6. มีทักษะความสามารถใน การใช้ คอมพิวเตอร์ 7. สามารถให้คำปรึกษาและตอบ คำถามเกี่ยวกับเทคนิคการถ่ายภาพ ในแง่มุมต่างๆ 8. มีใจรักการให้บริการ 9. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี 10. สามารถฟัง พูด อ่าน เขียน ภาษาอังกฤษได้
ผู้จัดการฝ่ายขาย และการตลาด	<ol style="list-style-type: none"> 1. วางแผนการตลาด และนำแผนไปสู่การ ปฏิบัติเพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมาย 2. จัดกิจกรรมทางการตลาดไปยัง กลุ่มเป้าหมาย เพื่อกระตุ้นให้เข้ามาใช้ บริการมากขึ้น 	<ol style="list-style-type: none"> 1. จบการศึกษาระดับ ปริญญาตรีขึ้นไป 2. มีประสบการณ์ในการทำ Online Content Marketing ที่สามารถสร้าง ความน่าสนใจ

ตารางที่ 6 แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับหน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของแต่ละตำแหน่งใน
องค์กร (ต่อ)

ตำแหน่ง	หน้าที่และความรับผิดชอบ	คุณสมบัติ
ผู้จัดการฝ่ายขาย และการตลาด	<ol style="list-style-type: none"> 3. ติดต่อกับบริษัทต่างๆ ที่มีธุรกิจเกี่ยวกับกล้องและการถ่ายภาพ ประสานงานระหว่างภายในและภายนอก 4. วิเคราะห์สถานะตลาด แนวโน้มและพฤติกรรมของช่างภาพ เพื่อวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และพัฒนาการบริการให้ตอบสนองความต้องการของช่างภาพได้ 5. สรุปผลการทำงานและยอดขายในแต่ละเดือนให้กับผู้จัดการทั่วไป 	<ol style="list-style-type: none"> 3. มีความคิดเชิงสร้างสรรค์และมุมมองแปลกใหม่ 4. มีศิลปะในการสื่อสาร การโน้มน้าวใจ และการเจรจาต่อรองที่ดี 5. มีใจรักการให้บริการ 6. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี 7. สามารถฟัง พูด อ่าน เขียน ภาษาอังกฤษได้
พนักงานทั่วไป	<ol style="list-style-type: none"> 1. ต้อนรับผู้มาใช้บริการ 2. ดูแลระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต 3. ดูแลเว็บไซต์ ฐานข้อมูลของบริษัท 4. บันทึกข้อมูลผู้ให้บริการ 5. ให้คำแนะนำบริการต่างๆ แก่ผู้ให้บริการ 6. ประสานงานกับฝ่ายต่างๆ ในการปฏิบัติงาน 	<ol style="list-style-type: none"> 1. จบการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป 2. มีความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือและอุปกรณ์ถ่ายภาพ 3. มีใจรักการบริการ 4. มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี 5. สามารถฟัง พูด อ่าน เขียน ภาษาอังกฤษ

2.6 เงินเดือนของบุคลากร

ตารางที่ 2.2 แสดงจำนวนและอัตราเงินเดือนพนักงานในแต่ละตำแหน่ง

ตำแหน่ง	จำนวนคน	เงินเดือน (บาท)
ผู้จัดการทั่วไป	1	30,000
ผู้จัดการฝ่ายพื้นที่และอุปกรณ์	1	30,000
ช่างภาพมืออาชีพ	3	20,000
ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด	1	30,000
พนักงานทั่วไป	1	15,000



บทที่ 3

แผนการปฏิบัติการในการจัดตั้งธุรกิจ

3.1 เป้าหมายของการดำเนินงาน

1. เพื่อเป็นขอบเขตของการปฏิบัติงานและบริหารจัดการทรัพยากรบริษัทฯ ในการให้บริการแก่ผู้ใช้บริการ ให้มีประสิทธิภาพในการทำงานสูงสุด
2. เป็นหลักในการกำหนดมาตรฐานในการปฏิบัติงาน เพื่อรักษาคุณภาพในการให้บริการ
3. สร้างความเข้าใจแก่บุคลากร ในหน้าที่ความรับผิดชอบและขอบเขตขั้นตอนการปฏิบัติงานต่างๆ ให้เกิดความร่วมมือกันให้เกิดบริการที่มีมาตรฐานแก่ผู้ใช้บริการ

3.2 ทำเลที่ตั้ง

บริษัท โฟโตลูชัน โคเวิร์กิ้ง สเปซ จำกัด ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 7/1 ซอยสุขุมวิท 68 ถนนสุขุมวิท แขวง บางนา เขต บางนา กรุงเทพมหานคร 10260 ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS อุดมสุข ซึ่งสามารถเดินทางมาได้อย่างสะดวกและตั้งอยู่ใกล้กับศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค ซึ่งเป็นสถานที่ที่เป็นที่รู้จักและเป็นศูนย์กลางงานกิจกรรมต่างๆ ของช่างภาพ



ภาพที่ 3.1 แสดงตำแหน่งที่ตั้งสถานประกอบการ

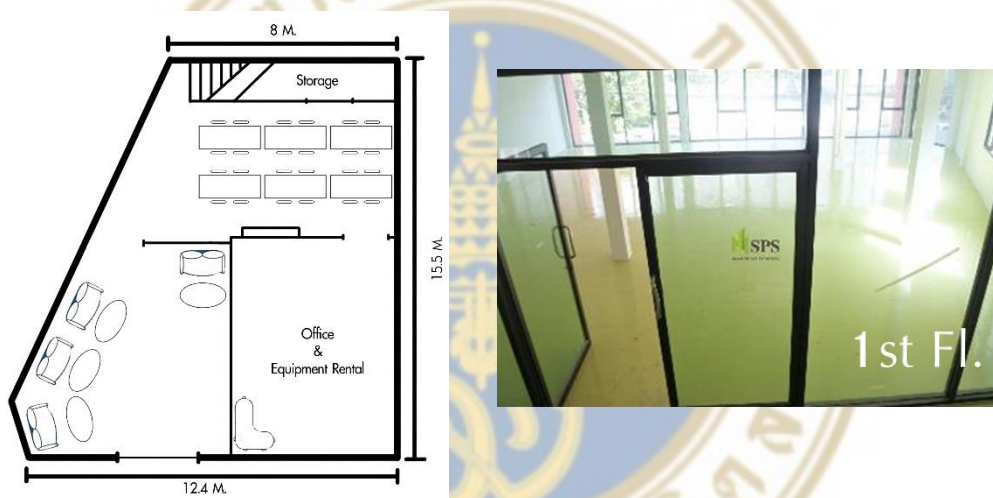
บริษัท โฟโตลูชั่น โกลเวอร์กิ้ง สเปซ จำกัด เลือกอาคารที่มีดีไซน์ล้ำทันสมัยเหมาะกับช่างภาพ ซึ่งภายในอาคารถูกออกแบบให้มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีบรรยากาศและสิ่งแวดล้อมที่เอื้อต่อการพัฒนาทักษะฝีมือการถ่ายภาพและการทำงานแก่ช่างภาพโดยเฉพาะ เป็นอาคารสูง 4 ชั้น มีพื้นที่ใช้สอยรวม 510 ตร.ม. ซึ่งการแบ่งพื้นที่อาคารในแต่ละชั้นมีรายละเอียดดังต่อไปนี้



ภาพที่ 3.2 แสดงอาคารสถานประกอบการ

ชั้นที่ 1 ประกอบด้วย

1. สำนักงานและแผนกเช่าอุปกรณ์ เป็นส่วนของสำนักงาน บริษัท โฟโตลูชัน โคเวิร์ก กิ่ง สเปซ จำกัด และพื้นที่ให้บริการเช่าเลนส์ พร้อมทั้งบริการต่างๆ อาทิ การทำความสะอาดเลนส์ การทดลองเลนส์ รวมไปถึงการให้คำปรึกษาแนะนำเรื่องเลนส์จากผู้เชี่ยวชาญ
2. ห้องรับรอง สำหรับผู้ที่เดินทางมาใช้บริการสามารถพักผ่อนได้ตามอัธยาศัย ทั้งยังเป็นห้องรับรองสำหรับวิทยากรและแขกผู้มีเกียรติที่เดินทางมาให้ความรู้
3. Share Desk พื้นที่สำหรับนั่งทำงานร่วมกัน เปลี่ยนที่ไปเรื่อยๆ เป็นราคาเช่าแบบรายวัน จำนวน 36 ที่นั่ง

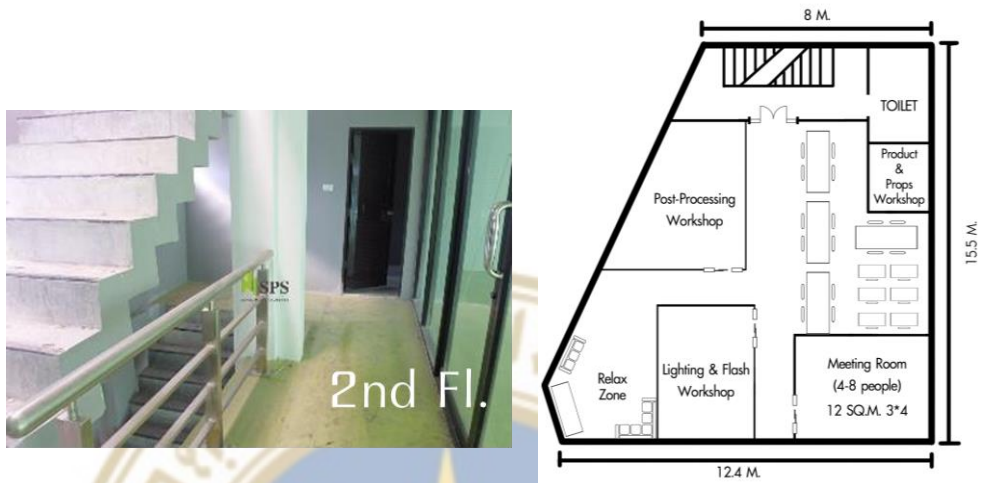


ภาพที่ 3.3 แสดงผังพื้นที่ชั้นที่ 1

ชั้นที่ 2 ประกอบด้วย

1. Academy สำหรับจัดเวิร์คช็อปพัฒนาทักษะความรู้พื้นฐานต่างๆ ด้านการถ่ายภาพ โดยช่างภาพมืออาชีพของ บริษัท โฟโตลูชัน โคเวิร์ก กิ่ง สเปซ จำกัด และจากวิทยากรพิเศษ ช่างภาพมืออาชีพระดับประเทศรวมถึงอินฟลูเอนเซอร์มีอิทธิพลกับกลุ่มช่างภาพ มาให้คำแนะนำเชิงเทคนิค อีกทั้งยังมีห้องซ้อมส่วนตัวเพื่อใช้ฝึกฝนให้เก่งมากขึ้นเรื่อยๆ พร้อมทีมพี่เลี้ยงที่จะให้คำแนะนำที่ถูกต้องอย่างใกล้ชิด
2. Share Desk พื้นที่สำหรับนั่งทำงานร่วมกัน เป็นราคาเช่ามีทั้งแบบราย 15 วัน และสมาชิกรายเดือน 30 วัน รวมจำนวน 18 ที่นั่ง
3. Fixed Desk โต๊ะทำงานประจำในพื้นที่รวม เป็นราคาเช่าแบบสมาชิกรายเดือน 30 วัน มี 18 ที่นั่ง

4. Meeting Room ขนาดพื้นที่ 12 ตร.ม. รองรับความจุ 6 – 8 คน เป็นราคาเช่าแบบราย ชั่วโมง
5. Relaxing Zone มุมพักผ่อนพร้อมขนมขบเคี้ยวและเครื่องดื่มให้บริการฟรี



ภาพที่ 3.4 แสดงผังพื้นที่ชั้นที่ 2

ชั้นที่ 3 ประกอบด้วย

1. สตูดิโอขนาด 4*7 เมตร รองรับได้จำนวน 10 คน
2. สตูดิโอขนาด 6*8 เมตร รองรับได้จำนวน 15 คน
3. ห้องแต่งหน้าและห้องแต่งตัว สำหรับนางแบบและนายแบบ



ภาพที่ 3.5 แสดงผังพื้นที่ชั้นที่ 3

ชั้นที่ 4 ประกอบด้วย

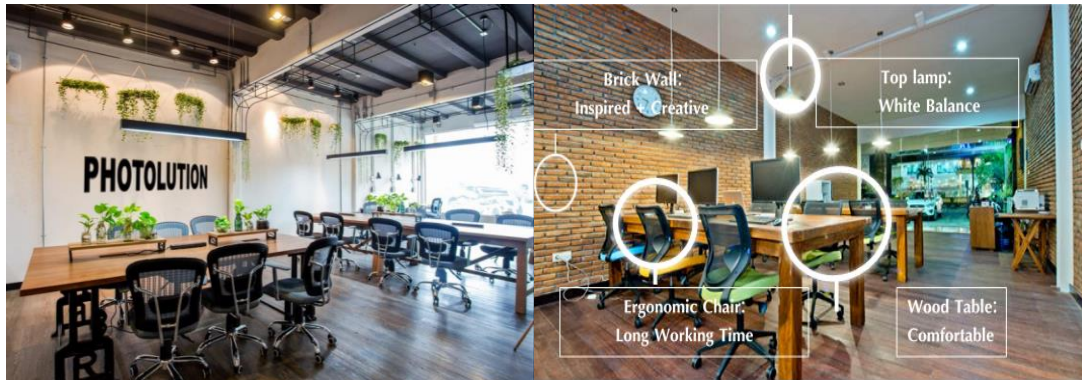
เป็นมุมพักผ่อนหลากหลายรูปแบบ มีโต๊ะพลู, โต๊ะปิงปอง และโต๊ะฟุตบอล ช่วยให้ช่างภาพพักผ่อนคลายจากการทำงานด้วยบรรยากาศที่เย็นสบายบนดาดฟ้า ทำให้ได้รับความสนุกสนาน สร้างพันธมิตรทางธุรกิจและมิตรภาพที่ดีได้อีกด้วย



ภาพที่ 3.6 แสดงผังพื้นที่ชั้นที่ 4

3.3 การออกแบบภายใน

จากผลสำรวจความชอบในสไตล์การตกแต่งสถานที่ พบว่าช่างภาพ 66.67% ชอบการตกแต่งแบบโมเดิร์นสไตล์ เป็นรูปแบบเรียบง่ายผสานเข้ากับความทันสมัย และ 50% ชอบการตกแต่งแบบลอฟท์สไตล์ เป็นรูปแบบเน้นให้เห็นโครงสร้างทางสถาปัตยกรรม อาทิ ปูนเปลือย ผนังอิฐ โปร่งโล่ง ให้ความรู้สึกเท่ ดังนั้นทาง Photolution จึงได้นำการตกแต่งทั้งสองสไตล์มาผสมผสานเข้าด้วยกัน เกิดเป็นโมเดิร์นลอฟท์สไตล์ กระตุ้นความคิดสร้างสรรค์ เป็นแรงบันดาลใจ ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของช่างภาพ โดยประกอบไปด้วยทริคเล็กๆ หลายปัจจัยด้วยกัน อย่าง Brick Wall กำแพงอิฐสวยงาม ให้ความรู้สึกสร้างแรงบันดาลใจและมีความคิดสร้างสรรค์, เก้าอี้เพื่อสุขภาพ ที่ถูกออกแบบมาเพื่อการนั่งทำงานเป็นเวลานานได้สบาย, Top Lamp โคมไฟเพดาน ภายใต้แสงไฟจากหลอดที่ถูกออกแบบมาให้ช่วยช่างภาพตกแต่งภาพให้มีความถูกต้องใกล้เคียงกับสีที่แท้จริงของวัตถุ, และ Wood Table โต๊ะไม้ที่ถูกออกแบบติดตั้งปลั๊กไฟที่สะดวกเพียงพอกับการใช้งานและให้ความรู้สึกสบายเมื่อได้สัมผัส



ภาพที่ 3.7 แสดงการตกแต่งแบบโมเดิร์นลอฟท์สไตล์

3.4 ขอบเขตของการปฏิบัติการ

3.4.1 ความสามารถในการให้บริการ

บริษัท โฟโตลูชั่น โคเวิร์กิ้ง สเปซ จำกัด เปิดให้บริการพื้นที่นั่งทำงาน, เซาเลนส์, สตูดิโอ และห้องซ้อมถ่ายภาพตั้งแต่วันที่ 09.00 – 00.00 น. ทุกวัน ยกเว้นเวิร์คช็อปถ่ายภาพ เปิดรอบอบรม รอบละ 3 ชั่วโมง 3 รอบในวันจันทร์ พุธ ศุกร์ และ 6 รอบในวันเสาร์ อาทิตย์

ตารางที่ 3.1 แสดงความสามารถในการให้บริการของ Photolution

Academy		Space		Lens Rental	Studio	
Workshop	Practice Room	Desk	Meeting Room			
จันทร์	09.00 - 10.00 น.	ชั้น 1 • Share Desk (1 Day) 18 ที่นั่ง	09.00 - 10.00 น.	• Sony 6 เลนส์ • Canon 12 เลนส์ • Nikon 7 เลนส์	09.00 - 10.00 น.	
18.00 - 21.00 น.	10.00 - 11.00 น.		10.00 - 11.00 น.		10.00 - 11.00 น.	
พุธ	11.00 - 12.00 น.		11.00 - 12.00 น.		11.00 - 12.00 น.	
18.00 - 21.00 น.	12.00 - 13.00 น.		12.00 - 13.00 น.		12.00 - 13.00 น.	
ศุกร์	13.00 - 14.00 น.		13.00 - 14.00 น.		13.00 - 14.00 น.	
18.00 - 21.00 น.	14.00 - 15.00 น.		14.00 - 15.00 น.		14.00 - 15.00 น.	
3 เวิร์คช็อป	15.00 - 16.00 น.		15.00 - 16.00 น.		15.00 - 16.00 น.	
เสาร์	16.00 - 17.00 น.		ชั้น 2 • Share Desk (15 Days/30 Days) 9 ที่นั่ง • Fixed Desk (30 Days) 9 ที่นั่ง		16.00 - 17.00 น.	16.00 - 17.00 น.
09.00 - 12.00 น.	17.00 - 18.00 น.				17.00 - 18.00 น.	17.00 - 18.00 น.
13.00 - 16.00 น.	18.00 - 19.00 น.				18.00 - 19.00 น.	18.00 - 19.00 น.
18.00 - 21.00 น.	19.00 - 20.00 น.	19.00 - 20.00 น.		19.00 - 20.00 น.		
อาทิตย์	20.00 - 21.00 น.	20.00 - 21.00 น.		20.00 - 21.00 น.		
09.00 - 12.00 น.	21.00 - 22.00 น.	21.00 - 22.00 น.		21.00 - 22.00 น.		
13.00 - 16.00 น.	22.00 - 23.00 น.	22.00 - 23.00 น.		22.00 - 23.00 น.		
18.00 - 21.00 น.	23.00 - 00.00 น.	23.00 - 00.00 น.		23.00 - 00.00 น.		
6 เวิร์คช็อป	15 ชั่วโมง	36 ที่นั่ง	15 ชั่วโมง	25 เลนส์	15 ชั่วโมง	

3.4.2 อัตราค่าบริการเฉลี่ย

เวิร์คช็อปถ่ายภาพ	2,500	บาทต่อคอร์ส
ห้องซ้อมถ่ายภาพ	150	บาทต่อชั่วโมง
พื้นที่นั่งทำงาน	224	บาทต่อวัน
ห้องประชุม	350	บาทต่อชั่วโมง
เช่าเลนส์	574	บาทต่อวัน
สตูดิโอ	1,300	บาทต่อชั่วโมง

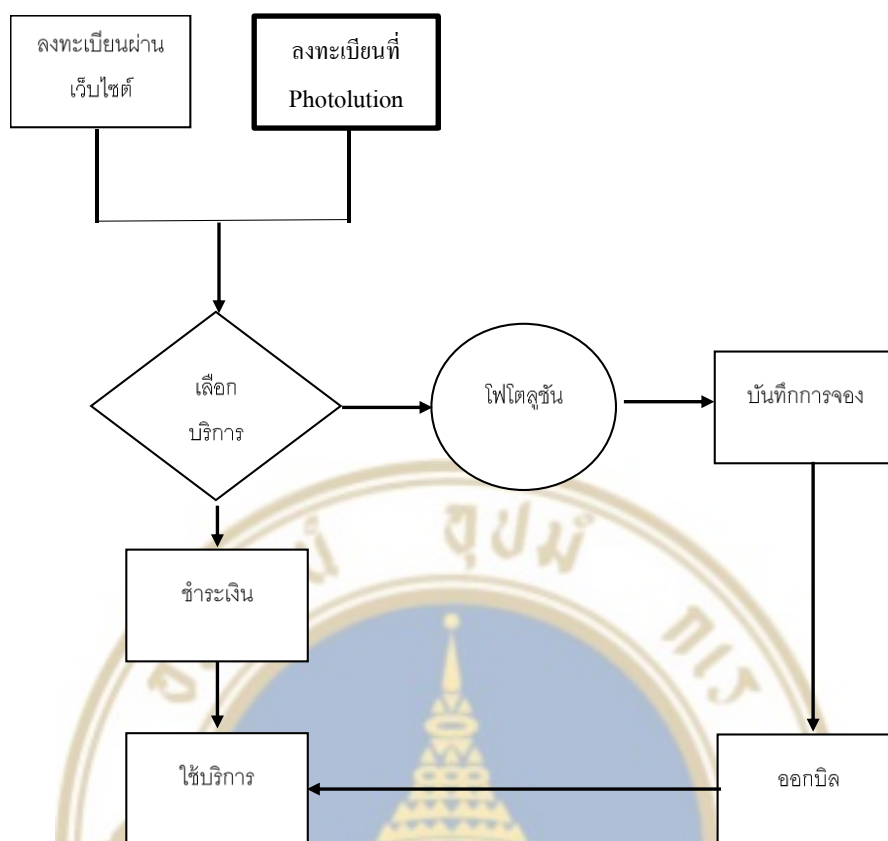
ตารางที่ 3.2 แสดงอัตราค่าบริการเฉลี่ยของ Photolution

Academy		Space		Lens Rental	Studio
Workshop	Practice Room	Desk	Meeting Room		
Portrait ฿ 1,000 – ฿ 4,000	Lighting ฿ 150/ชม.	Share Desk (1 Day) ฿ 250/วัน	Meeting Room ฿ 350/ชม.	Sony ฿ 500/฿ 700	ขนาด 4*7 ฿ 1,000/ชม.
Product ฿ 1,000 – ฿ 4,000		Share Desk (15 Days/30 Days) ฿ 195/วัน		Canon ฿ 500/฿ 600/฿ 650	
Post-processing ฿ 1,000 – ฿ 4,000	Props ฿ 150/ชม.	Fixed Desk (30 Days) ฿ 200/วัน		Nikon ฿ 500/฿ 550/฿ 600	ขนาด 6*8 ฿ 1,600/ชม.
฿ 2,500/เวิร์คช็อป	฿ 150/ชม.	฿ 224/วัน	฿ 350/ชม.	฿ 574/วัน	฿ 1,300/ชม.

3.5 กระบวนการให้บริการ

3.5.1 กระบวนการให้บริการอะคาเดมี่ (เวิร์คช็อปและห้องซ้อมถ่ายภาพ), พื้นที่นั่งทำงาน และสตูดิโอ

ผู้ที่มีหน้าที่ให้บริการในส่วนนี้เป็นหลักคือผู้จัดการและพนักงานทั่วไป ฝ่ายพื้นที่และอุปกรณ์ซึ่งติดต่อกับลูกค้าทางโทรศัพท์และทางเว็บไซต์ เพื่อลงทะเบียนและทำการจองบริการต่างๆ ของทาง Photolution รวมถึงสอบถามความพึงพอใจในการให้บริการเพื่อพัฒนาให้มีคุณภาพดีขึ้น และตรงความต้องการของช่างภาพอย่างสม่ำเสมอ



ภาพที่ 3.8 แสดงกระบวนการการให้บริการอะคาเดมี (เวิร์คช็อปและห้องซ้อมถ่ายภาพ) พื้นที่นั่งทำงานและสตูดิโอ

ขั้นตอนการให้บริการอะคาเดมี (เวิร์คช็อปและห้องซ้อมถ่ายภาพ), พื้นที่นั่งทำงาน และสตูดิโอ

1. ลงทะเบียน มีทางเลือก 2 ทาง ดังนี้

1.1 ผ่านเว็บไซต์

- เข้าเว็บไซต์ Photolution
- กรอกข้อมูลส่วนตัว อาทิ ชื่อ - นามสกุล, อีเมล, พาสเวิร์ด ฯลฯ
- ยืนยันอีเมลเพื่อทำการยืนยันตัวตน

1.2 ผ่าน บริษัท โฟโตลูชั่น โควีร์กิ้ง สเปนซ์ จำกัด

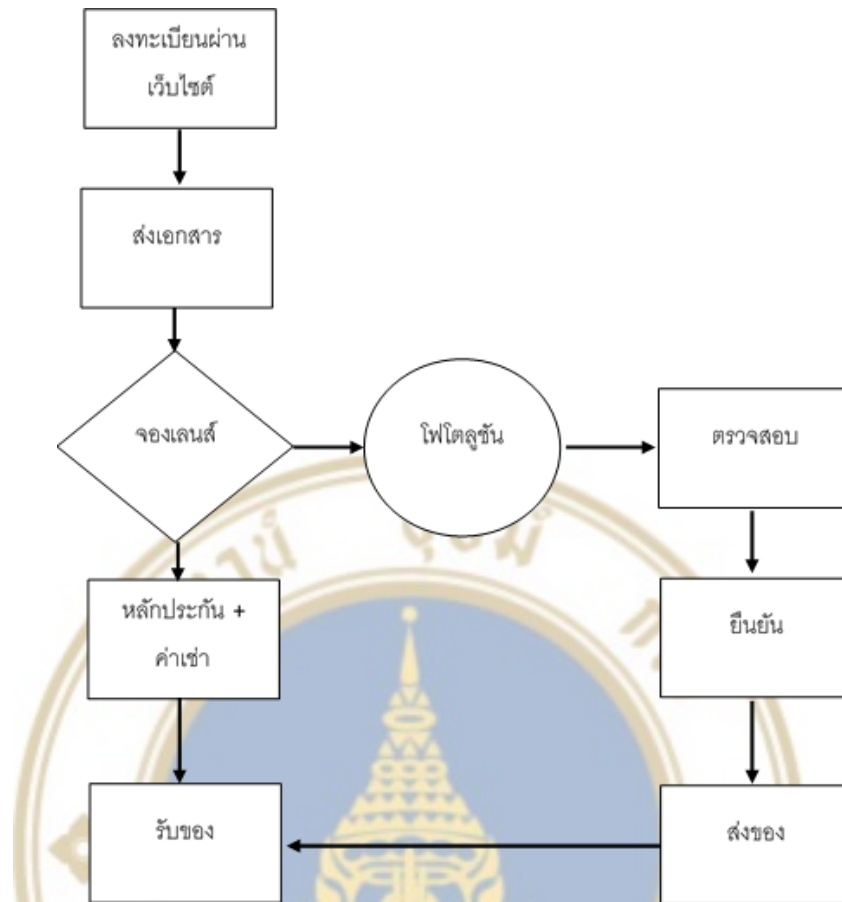
- สามารถลงทะเบียนได้ที่ บริษัท โฟโตลูชั่น โควีร์กิ้ง สเปนซ์ จำกัด
- ระบุชื่อ - นามสกุล, อีเมล, พาสเวิร์ด กับพนักงาน
- ยืนยันอีเมลเพื่อทำการยืนยันตัวตน

บริษัท โฟโตลูชัน โคเวิร์กกิ้ง สเปซ จำกัด กำหนดขั้นตอนการลงทะเบียนมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นระบบฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัทนำมาใช้ประโยชน์ในการให้บริการ และถือเป็นระเบียบปฏิบัติที่พนักงาน บริษัท โฟโตลูชัน โคเวิร์กกิ้ง สเปซ จำกัด ต้องปกป้องรักษาข้อมูลลูกค้าให้มีความปลอดภัยที่เป็นมาตรฐาน เป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีแก่บริษัทอีกด้วย

2. เลือกบริการ ได้แก่ อบรมเวิร์คช็อปถ่ายภาพ, เช่าห้องซ้อมถ่ายภาพ, เช่าพื้นที่นั่งทำงาน (Share Desk, Fixed Desk) หรือเช่าสตูดิโอ และระบุวันและเวลาที่ต้องการใช้บริการ
3. ชำระเงิน บริษัท โฟโตลูชัน โคเวิร์กกิ้ง สเปซ จำกัด จะตรวจสอบบริการ หากบริการที่ลูกค้าเลือกสามารถให้บริการได้ ลูกค้าจะต้องชำระเงินผ่านการโอนหรือชำระเป็นเงินสด
4. บันทึกการจอง บริษัท โฟโตลูชัน โคเวิร์กกิ้ง สเปซ จำกัด จะบันทึกการจองของลูกค้าลงในระบบเพื่อเป็นการยืนยันการให้บริการของลูกค้า
5. ออกบิล บริษัท โฟโตลูชัน โคเวิร์กกิ้ง สเปซ จำกัด จะออกบิลให้กับลูกค้าหลังจากที่มีการชำระเงินเพื่อเป็นหลักฐาน
6. ใช้บริการ เมื่อลูกค้าชำระเงินและได้รับบิลจากทาง บริษัท โฟโตลูชัน โคเวิร์กกิ้ง สเปซ จำกัด แล้ว ก็สามารถใช้บริการได้

3.5.2 กระบวนการการให้บริการเช่าเลนส์

ผู้เช่าเลนส์ต้องลงทะเบียนผ่านทางเว็บไซต์เพื่อทำการส่งเอกสารประกอบการเช่า ผู้ที่มีหน้าที่ให้บริการในส่วนนี้เป็นหลักคือพนักงานทั่วไป ฝ่ายบริการพื้นที่และอุปกรณ์ ทำการตรวจสอบเอกสารประกอบการเช่าและเลนส์ที่จอง และยืนยันการจอง การรับ – ส่งของสามารถทำได้ 2 ทางที่ Photolution หรือ BTS



ภาพที่ 3.9 แสดงกระบวนการการให้บริการเช่าเลนส์

ขั้นตอนการให้บริการเช่าเลนส์

1. ลงทะเบียน

- เข้าเว็บไซต์ ของ บริษัท โฟโตลูชัน โคอวิร์กกิ้ง สเปซ จำกัด
- กรอกข้อมูลส่วนตัว อาทิ ชื่อ - นามสกุล, อีเมล, พาสเวิร์ด ฯลฯ
- ยืนยันอีเมลเพื่อทำการยืนยันตัวตน

หมายเหตุ : บริษัท โฟโตลูชัน โคอวิร์กกิ้ง สเปซ จำกัด กำหนดให้การลงทะเบียนสำหรับการเช่าเลนส์ผ่านทางเว็บไซต์เท่านั้น เนื่องจากมีขั้นตอนการส่งเอกสารที่ต้องตรวจสอบอย่างละเอียด

2. ส่งเอกสาร เมื่อลงทะเบียนผ่านทางเว็บไซต์เสร็จสิ้น ลูกค้าจะต้องทำการแนบเอกสารเพื่อใช้เป็นหลักฐานในการเช่าเลนส์ซึ่งมีดังนี้

- สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน
- สำเนาทะเบียนบ้าน

- เอกสารยืนยันที่อยู่ปัจจุบัน เช่น บิลค่าโทรศัพท์ หรือบิลค่าไฟ หรือบิลค่าน้ำ

3. เลือกเล่นสล็อต ระบุวันและเวลาที่เลือกใช้เล่นสล็อต
4. ชำระเงิน ลูกค้านี้จะต้องวางหลักประกัน เป็นเงินสด หรือ สิ่งของ อาทิ สมาร์ทโฟน, แล็ปท็อป, กล้องหรือสิ่งของมีค่าอื่นๆ หรือเป็นเงินสด 40-100% ของมูลค่าเล่นสล็อต พร้อมกับชำระค่าเช่าเล่นสล็อตในอัตราที่กำหนด
5. รับบิล จาก บริษัท โฟโตลูชั่น โคเวิร์กกิ้ง สเปซ จำกัด เพื่อยืนยันการเช่าเล่นสล็อตและทำการออกบิลให้กับลูกค้า
6. รับ – ส่งของ กรณีวางหลักประกันเป็นเงินสดลูกค้าสามารถรับเล่นสล็อตและส่งคืนเล่นสล็อตได้ 2 ทาง คือ ที่ บริษัท โฟโตลูชั่น โคเวิร์กกิ้ง สเปซ จำกัด หรือ BTS ส่วนกรณีวางหลักประกันเป็นสิ่งของสามารถรับเล่นสล็อตและส่งคืนเล่นสล็อตได้ที่ บริษัท โฟโตลูชั่น โคเวิร์กกิ้ง สเปซ จำกัด เท่านั้นตามวันและเวลาที่กำหนด โดยการส่งคืนเล่นสล็อตลูกค้าจะยังไม่สามารถรับเงินหรือสิ่งของที่เป็นหลักประกันได้ทันที บริษัท โฟโตลูชั่น โคเวิร์กกิ้ง สเปซ จำกัด จะทำการตรวจสอบเล่นสล็อตก่อนแล้วจึงคืนหลักประกันให้กับลูกค้า

3.6 แผนฉุกเฉิน

Photolution ได้เตรียมแผนฉุกเฉินไว้สำหรับปรับเปลี่ยนแผนการให้บริการ ให้เป็นไปตามสถานการณ์ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นนอกเหนือจากแผนที่วางไว้

- กรณีเล่นสล็อตที่ปล่อยเช่ายืมชำรุดหรือถูกขโมยจากการให้บริการทาง Photolution ได้มีการเก็บมัดจำผู้เช่ายืมก่อนที่จะมีการดำเนินการปล่อยเช่ายืมจึงทำให้มีหลักค้ำประกันและสามารถดำเนินคดีตามกฎหมายได้อย่างถูกต้อง
- กรณีมีผู้เล่นหน้าใหม่ลอกเลียนแบบรูปแบบธุรกิจ ทาง Photolution มีแผนในการสร้างเครือข่ายกับ Youtuber, ผู้เชี่ยวชาญ และ ผู้มีชื่อเสียงในวงการช่างภาพ อีกทั้งยังเป็น Community ที่สำคัญสำหรับช่างภาพ จึงทำให้การลอกเลียนแบบธุรกิจทำได้ยาก

3.7 แผนการดำเนินงาน

ตารางที่ 3.3 แสดงระยะเวลาในแผนก่อนการดำเนินงาน

รายละเอียดงาน	ระยะเวลา (เดือน)							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1. ศึกษาและประเมินโอกาสทางธุรกิจ	■	■						
2. ศึกษาและออกแบบระบบการให้บริการ		■	■					
3. วางแผนธุรกิจ			■	■				
4. หาสถานที่และระดมเงินทุน				■	■			
5. ออกแบบอาคารภายนอกและภายใน					■			
6. จัดทะเบียนบริษัทฯ					■			
7. ติดต่อประสานงานบริษัทก่อสร้างและรับตกแต่งภายใน						■		
8. ทำสัญญาเช่าพื้นที่						■		
9. ตกแต่งภายในและภายนอกอาคาร						■		
10. จัดซื้ออุปกรณ์ต่างๆ ที่จำเป็นในการให้บริการ					■	■		
11. จัดหาพนักงาน				■	■	■		
12. อบรมพนักงาน					■	■		
13. ติดตั้งอุปกรณ์						■		
14. ทดลองใช้งานระบบ						■		
15. ติดต่อ Partner, Youtuber เพื่อแจ้งข่าวการเปิดตัว						■		
16. เปิดตัว Photolution						■		

17. ทำการติดต่อ Expert, Guru								
18. เปิดดำเนินการกิจการ								

3.7.1 แผนการดำเนินงานในช่วงปีที่ 1-2

1. Photolution ได้วางแผนการให้บริการในทุกๆด้านอย่างรวมรััด โดยทำการทำสัญญากับ Partner, Youtuber และ ช่างภาพที่มีชื่อเสียง ที่จะมาร่วมเป็น Speaker และ วิทยากร ไม่ต่ำกว่า 5 คน
2. ทำการประชาสัมพันธ์ Photolution ผ่านทุกๆสื่ออาทิ งาน Fair, Social Media, นิตยสารเกี่ยวกับการถ่ายภาพ
3. ขายพื้นที่โฆษณาให้กับบริษัทล้องต่างๆให้ได้ 50% ของค่าโฆษณาทั้งหมดที่ Photolution ประชาสัมพันธ์ เพื่อลดต้นทุนในการโฆษณา
4. เน้นการสร้างสังคมและเครือข่ายสำหรับช่างภาพให้เข้มแข็งและเป็นศูนย์กลางระหว่างช่างภาพ
5. เก็บข้อมูลความพึงพอใจในการให้บริการช่างภาพ เพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนา ให้บริการมีคุณภาพและทันสมัยตลอดเวลา

3.7.2 แผนดำเนินงานในช่วงปีที่ 3-4

1. Photolution ได้วางแผนติดต่อ Speaker และ Guest ที่มาทำการ Workshop รายใหม่เพิ่มไม่ต่ำกว่า 3 คน
2. หาผู้สนับสนุน Photolution ให้ไม่ต่ำกว่า 3 บริษัท เช่น บริษัททางด้านกล้อง, ขายอุปกรณ์เกี่ยวกับการถ่ายภาพ, Gadget เป็นต้น
3. หาผู้สนับสนุนจากทางภาครัฐบาล เพื่อช่วยส่งเสริมวงการถ่ายภาพ อย่างเป็นทางการ
4. รวบรวม Community ช่างภาพที่มีอยู่ในประเทศไทยให้มารวมตัวกันที่ Photolution ที่เดียว และส่งเสริมอุตสาหกรรมถ่ายภาพอย่างเป็นทางการ
5. ทำประชาสัมพันธ์ Photolution ผ่านทางเว็บไซต์ของ Photolution และสื่อ Social Media ต่างๆอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง
6. มุ่งเน้นการทำ PRM (Partner Relationship Management) และ CRM (Customer Relationship Management) กับแบรนด์กล้องดัง และผู้สนับสนุนเพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีอย่างต่อเนื่อง

7. ประสานกับแบรนด์กล้องดังระดับโลกเพื่อผลักดันช่างภาพสัญชาติไทยให้ไปไกลถึงระดับโลก

3.7.3 แผนการดำเนินงานในช่วงปีที่ 5

1. Photolution จะเป็นศูนย์กลางด้านการเรียนรู้และการฝึกฝนทักษะและเทคนิคของช่างภาพอย่างเต็มรูปแบบ
2. Photolution จะเป็นศูนย์กลางการพัฒนาศักยภาพช่างภาพสัญชาติไทยให้ไปไกลถึงระดับโลก
3. สนับสนุนและส่งเสริมผลงานของช่างภาพประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง
4. Photolution เตรียมความพร้อมขยายสาขาไปยังภูมิภาคอื่นๆทั่วประเทศ



บทที่ 4

สมมติฐานทางการเงินและการวิเคราะห์ความเป็นได้ในการลงทุน

4.1 เป้าหมายทางการเงิน

บริษัทฯ มีเป้าหมายทางการเงิน ดังนี้

1. หลังจากดำเนินธุรกิจครบ 5 ปี มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวก
2. สามารถคืนทุนภายใน 1 ปี

บริษัทฯ จัดทำแผนประมาณการทางการเงินกรอบระยะเวลา 5 ปี โดยแสดงรายละเอียดงบแสดงฐานะการเงิน งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด พร้อมแสดงอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน และระยะเวลาคืนทุน

4.2 แหล่งที่มาของเงินทุน

จากการประเมินเงินลงทุน รายได้ และค่าใช้จ่ายของกิจการ พบว่าต้องใช้เงินลงทุนจำนวนทั้งสิ้น 2,543,330 บาท โดยทางบริษัทฯ มีนโยบายการจัดหาเงินลงทุนในการดำเนินจากส่วนของผู้ถือหุ้นเพียงอย่างเดียว โดยที่ไม่มีการกู้ยืมเงินจากธนาคารใดๆ ทั้งสิ้น

4.2.1 ส่วนของผู้ถือหุ้น ประเมินเงินลงทุนในส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 2,543,330 บาท มาจากการจำหน่ายหุ้นสามัญจำนวน 254,333 หุ้น ราคาหุ้นละ 10 บาท มีสัดส่วนผู้ถือหุ้นดังนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงสัดส่วนผู้ถือหุ้นและเงินลงทุน

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ตำแหน่ง	จำนวนหุ้น	มูลค่า	สัดส่วน
นายศตพล กมล โชติ	ผู้จัดการทั่วไป	101,733	1,017,330	40%
นายภูริต ธนกาพย์	ผู้จัดการฝ่ายพื้นที่และอุปกรณ์	76,300	763,000	30%
นางสาวอริษา แสงชัย	ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด	76,300	763,000	30%

4.3 โครงสร้างเงินลงทุน

บริษัทฯ ได้มีการกำหนดโครงสร้างเงินลงทุนจากส่วนของเจ้าของ รวมทั้งสิ้น 2,543,330 บาท โดยเริ่มแรกจะลงทุนในสินทรัพย์ถาวร การปรับปรุงที่ดิน และอุปกรณ์สำหรับให้บริการ และเมื่อเปิดดำเนินการจะนำเงินลงทุนส่วนที่เหลือมาสำรองเป็นเงินทุนหมุนเวียน สำหรับการดำเนินงานในปีแรก เพื่อใช้เป็นค่าใช้จ่ายประจำเดือน เช่น เงินเดือนพนักงาน ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ เป็นต้น

จากการประมาณการด้วยโครงสร้างเงินลงทุนนี้ คาดการณ์ว่าจะมีกระแสเงินสดเป็นบวกตั้งแต่ปีแรกและจะมีกระแสเงินสดรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีปริมาณเพียงพอต่อการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเพิ่มเติมเพื่อขยายกิจการในอนาคต

4.4 เจือ้นไขและรายละเอียดการใช้เงินลงทุน

4.4.1 เจือ้นไขการใช้เงินลงทุน

บริษัทฯ ประมาณการเงินลงทุนเริ่มต้น จำนวน 2,543,330 บาท มีจุดประสงค์เพื่อเป็นเงินลงทุนเริ่มต้น สำหรับใช้ในการปรับปรุงอาคารและสถานที่ การปรับแต่งเพื่อให้บริการ อุปกรณ์สำหรับให้บริการ และเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ โดยการใช้เงินลงทุนมีดังนี้

ตารางที่ 4.2 แสดงเงินลงทุนเริ่มต้นกิจการ

รายการเงินลงทุน	เงินลงทุน (บาท)
ที่ดินและการปรับปรุง	300,000
สิ่งปลูกสร้าง	1,505,500
เครื่องมือเครื่องใช้ และอุปกรณ์	258,650
อุปกรณ์สำนักงาน	69,350
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	15,500
เงินทุนหมุนเวียน	394,330
รวม	2,543,330

ตารางที่ 4.3 แสดงสัดส่วนเงินลงทุนเริ่มต้นกิจการ

รายการเงินลงทุน	เงินลงทุน (%)
ที่ดินและการปรับปรุง	11.80%
สิ่งปลูกสร้าง	59.19%
เครื่องมือเครื่องใช้ และอุปกรณ์	10.17%
อุปกรณ์สำนักงาน	2.73%
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	0.61%
เงินทุนหมุนเวียน	15.50%
รวม	100%

4.4.2 รายละเอียดการใช้เงินลงทุน

บริษัทฯ แสดงรายละเอียดประมาณการใช้เงินลงทุนโดยจำแนกตามประเภท ดังนี้

ตารางที่ 4.4 แสดงรายละเอียดการใช้เงินลงทุนในส่วนของที่ดินและการปรับปรุง

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
สัญญาเช่าอาคาร 4 ชั้น	1 แห่ง	300,000	300,000
รวม			300,000

ตารางที่ 4.5 แสดงรายละเอียดการใช้เงินลงทุนในส่วนของสิ่งปลูกสร้าง

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
ค่า Renovate ทั้ง 4 ชั้น โดย Construction One	1 แห่ง	1,505,500	1,505,500
รวม			1,505,500

ตารางที่ 4.6 แสดงรายละเอียดการใช้จ่ายเงินลงทุนในส่วนของเครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์

รายการ	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
ขาตั้ง Tripod: KS-0 Professional Camera Tripod Ball Head 8kg	2	1,255	2,510
FOKON: ขาตั้งไฟวิดีโอ FJS-2600S 3 ท่อน สูง 235 ซม.	6	1,800	10,800
Excella: ขาตั้งไฟวิดีโอ W801 2 ท่อน สูง 70 ซม.	4	1,240	4,960
EXCELLA NEO-D 450 KIT	2	25,900	51,800
Excella Cario 450 Kit	2	19,800	39,600
POLARIS Flash Meter	2	11,900	23,800
รีเฟรค 5 ที	2	790	1,580
ถุงถ่วงน้ำหนัก	2	1,400	2,800
Jinbei Flash Trigger	2	1,290	2,580
ฉากระคาย	2	2,400	4,800
ไฟต่อเนื่อง Excella Cario 450 Kit Set	1	19,800	19,800
Flash: Interfit FD-3200A	3	890	2,670
Flash: Yongnuo YN 568 EX II	1	5,400	5,400
Flash: Pocket Wizard Flex TT5	1	6,400	6,400
Projector set BENQ W2000	1	43,900	43,900
โต๊ะคอมพิวเตอร์ TGCF รุ่น CPU-TF-080X	7	1,000	7,000
เก้าอี้สำหรับโต๊ะคอมพิวเตอร์	9	450	4,050
กล่องไฟถ่ายภาพ 60*60*60	5	3,490	17,450
หลอดไฟถ่ายภาพ 150W	5	600	3,000
โต๊ะตั้งฉาก	5	450	2,250
เก้าอี้	6	250	1,500
รวม			258,650

ตารางที่ 4.7 แสดงรายละเอียดการใช้จ่ายเงินลงทุนในส่วนของอุปกรณ์สำนักงาน

รายการ	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
ชุดโซฟา 2 ที่นั่ง	1 ชุด	12,990	12,990
ชุดโต๊ะกลาง สีนํ้าตาลดำ	1 ชุด	5,990	5,990
ตู้น้ำดื่ม SHARP SB-29	1 เครื่อง	4,690	4,690
ชุดโต๊ะทำงาน + โต๊ะเสริมมีล้อเลื่อน	1 ชุด	3,490	3,490
เก้าอี้หมุนสีขาว	1 ชุด	3,490	3,490
ตู้ลิ้นชักเก็บของ	4 ตู้	6,890	27,560
ชั้นวางของมีลิ้นชัก	1 ชั้น	2,150	2,150
ตู้บานกระจก	1 ตู้	1,990	1,990
ปลั๊กไฟ BELKIN	10 อัน	700	7,000
			69,350

ตารางที่ 4.8 แสดงรายละเอียดการใช้จ่ายเงินลงทุนในส่วนของค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

รายการ	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
ค่าจ้าง วิศวกร คุมงาน (ประเมินการตกแต่งภายใน)	1 ครั้ง	2,500	2,500
ค่าจ้าง สถาปนิก ออกแบบ (ประกอบการตกแต่งภายใน)	1 แบบ	3,000	3,000
ค่าใช้จ่ายในการประสานงาน	1 ครั้ง	10,000	10,000
รวม			15,500

หมายเหตุ อ้างอิงจากภาคผนวก ค. ใบประเมินราคาค่าก่อสร้างจากบริษัท Construction One เป็นค่าสำรวจวัดพื้นที่หน้างาน เพื่อจัดทำแบบก่อสร้างและแบบ 3D รวมทั้งประสานงานเข้าลานจอดรถเพื่อขนส่งวัสดุในระหว่างดำเนินการก่อสร้าง

4.5 สมมติฐานทางการเงิน

4.5.1 แหล่งที่มาของรายได้

แหล่งที่มาของรายได้ บริษัทฯ มาจากการประมาณการกลยุทธ์ทางการตลาดและความสามารถรองรับการให้บริการในโคเวิร์กกิง สเปซแก่ช่างภาพมือใหม่และมีอาชีพในกรุงเทพมหานคร โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 4.9 แสดงขนาดกลุ่มช่างภาพเป้าหมาย

สมมติฐาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนช่างภาพในประเทศไทย (คน)	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
สัดส่วนช่างภาพในกรุงเทพฯ	41.5%	41.5%	41.5%	41.5%	41.5%
จำนวนช่างภาพในกรุงเทพฯ (คน)	13,530	13,530	13,530	13,530	13,530
ส่วนแบ่งการตลาด	3%	3.5%	4%	4.5%	5%
คิดเป็นจำนวน (คน)	406	474	541	609	677

หมายเหตุ ข้อมูลสัดส่วนช่างภาพในกรุงเทพฯ อ้างอิงจากสัดส่วนผู้ทำงานด้าน ICT ในกรุงเทพฯ เนื่องจากช่างภาพจัดเป็นกลุ่มคนที่ทำงานในด้าน ICT

ตารางที่ 4.10 แสดงความสามารถรองรับการให้บริการทุกบริการต่อเดือน ในระยะเวลา 5 ปี

สมมติฐาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
บริการสตูดิโอ	900 ชั่วโมง	900 ชั่วโมง	900 ชั่วโมง	900 ชั่วโมง	900 ชั่วโมง
บริการเช่าเลนส์	375 เลนส์	375 เลนส์	375 เลนส์	375 เลนส์	375 เลนส์
บริการสเปซ - ที่นั่งทำงาน	2,160 ที่นั่ง	2,160 ที่นั่ง	2,160 ที่นั่ง	2,160 ที่นั่ง	2,160 ที่นั่ง
บริการสเปซ - ห้องประชุม	450 ชั่วโมง	450 ชั่วโมง	450 ชั่วโมง	450 ชั่วโมง	450 ชั่วโมง
บริการอะคาเดมี่ - เวิร์คช็อป	192 คน	192 คน	244 คน	244 คน	244 คน
บริการอะคาเดมี่ - ห้องซ้อม	450 ชั่วโมง	450 ชั่วโมง	450 ชั่วโมง	450 ชั่วโมง	450 ชั่วโมง

ตารางที่ 4.11 แสดงปริมาณการเข้าใช้บริการสตูดิโอ ที่สถานการณ์เป็นไปตามคาดหมาย ในปี ที่ 1

บริการ	สัดส่วน	จำนวน ผู้ให้บริการ	การใช้ซ้ำ	สัดส่วน	Market Share 3%	การใช้ บริการต่อ ครั้ง	จำนวนครั้ง ใช้บริการ	จำนวนครั้ง การใช้ บริการต่อ เดือน	จำนวนครั้ง การใช้ บริการต่อปี
สตูดิโอ	11.43%	46	สัปดาห์ละ 2-3 ครั้ง	1.43%	1	4 ชั่วโมง	2	186	2,232 ชั่วโมง
			สัปดาห์ละครั้ง	18.57%	9		34		
			2 สัปดาห์ครั้ง	22.86%	11		42		
			เดือนละครั้ง	35.71%	17		66		
			2-3 เดือนครั้ง	21.43%	10		40		
	406			100.00%	46				

ตารางที่ 4.12 แสดงปริมาณการเข้าใช้บริการเช่าเลนส์ ที่สถานการณ์เป็นไปตามคาดหมาย ในปี ที่ 1

บริการ	สัดส่วน	จำนวน ผู้ให้บริการ	การใช้ซ้ำ	สัดส่วน	Market Share 3%	การใช้ บริการต่อ ครั้ง	จำนวนครั้ง ใช้บริการ	จำนวนครั้ง การใช้ บริการต่อ เดือน	จำนวนครั้ง การใช้ บริการต่อปี
เช่า เลนส์	7.14%	29	สัปดาห์ละ 2-3 ครั้ง	5.71%	2	1 วัน	2	27	348 เลนส์
			สัปดาห์ละครั้ง	30.00%	9		9		
			2 สัปดาห์ครั้ง	31.43%	9		9		
			เดือนละครั้ง	15.72%	5		5		
			2-3 เดือนครั้ง	17.14%	5		5		
	406			100.00%	29				

ตารางที่ 4.13 แสดงปริมาณการเข้าใช้บริการสเปซ ที่สถานการณ์เป็นไปตามคาดหมาย ในปี ที่ 1

บริการ	สัดส่วน	จำนวน ผู้ให้บริการ	การใช้ซ้ำ	สัดส่วน	Market Share 3%	การใช้ บริการต่อ ครั้ง	จำนวนครั้ง ใช้บริการ	จำนวนครั้ง การใช้ บริการต่อ เดือน	จำนวนครั้ง การใช้ บริการต่อปี
ที่นั่ง	21.13%	86	สัปดาห์ละ 2-3 ครั้ง	47.17%	40	1 วัน	40	86	1,032 ที่นั่ง
			สัปดาห์ละครั้ง	32.86%	28		28		
			2 สัปดาห์ครั้ง	10.00%	9		9		
			เดือนละครั้ง	7.14%	6		6		
			2-3 เดือนครั้ง	2.86%	2		2		
ห้อง ประชุม	3.16%	13	สัปดาห์ละ 2-3 ครั้ง	4.29%	1	2 ชั่วโมง	1	26	312 ชั่วโมง
			สัปดาห์ละครั้ง	15.71%	2		4		
			2 สัปดาห์ครั้ง	28.57%	4		7		
			เดือนละครั้ง	38.57%	5		10		
			2-3 เดือนครั้ง	12.86%	2		3		
	406	99			99				

ปริมาณการเข้าใช้บริการเช่าพื้นที่นั่งทำงานประกอบด้วย 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนของพื้นที่นั่งทำงานและส่วนของห้องประชุม โดยในปีแรกคาดการณ์ว่าจะมีสัดส่วนผู้ให้บริการอยู่ที่ร้อยละ 3 จากกลุ่มเป้าหมายทั้งหมด หรือคิดเป็นจำนวน 406 คน จำแนกเป็นผู้ที่สนใจใช้บริการที่นั่งทำงานร้อยละ 21.13 และ ห้องประชุมร้อยละ 3.16 เมื่อได้ปริมาณผู้ให้บริการแต่ละประเภทแล้ว จะนำมาแบ่งต่อตามสัดส่วนการใช้ซ้ำ แล้วคูณกับปริมาณการใช้งานต่อครั้ง เพื่อประมาณการว่าใน จะมีการใช้บริการต่อเดือนอยู่ที่เท่าใด

ตารางที่ 4.14 แสดงปริมาณการเข้าใช้บริการอะคาเดมี ที่สถานการณเป็นไปตามคาดหมาย ในปี ที่ 1

บริการ	สัดส่วน	จำนวน ผู้ให้บริการ	การใช้ซ้ำ	สัดส่วน	Market Share 3%	การใช้ บริการต่อ ครั้ง	จำนวนครั้ง ใช้บริการ	จำนวนครั้ง การใช้ บริการต่อ เดือน	จำนวนครั้ง การใช้ บริการต่อปี
เวิร์คช็อป	49.71%	202	สัปดาห์ละ 2-3 ครั้ง	58.57%	118	1 คน	118	202	2,424 ครั้ง
			สัปดาห์ละครั้ง	25.71%	52		52		
			2 สัปดาห์ครั้ง	5.71%	12		12		
			เดือนละครั้ง	2.86%	6		6		
			2-3 เดือนครั้ง	7.14%	14		14		
ห้องซ้อม	7.43%	30	สัปดาห์ละ 2-3 ครั้ง	21.43%	6	3 ชั่วโมง	19	90	1,080 ชั่วโมง
			สัปดาห์ละครั้ง	44.29%	13		40		
			2 สัปดาห์ครั้ง	18.57%	6		17		
			เดือนละครั้ง	8.57%	3		8		
			2-3 เดือนครั้ง	7.14%	2		6		
	406	232			232				

ปริมาณการเข้าใช้บริการอะคาเดมีประกอบด้วย 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนของเวิร์คช็อปและ ส่วนของห้องซ้อม โดยในปีแรกคาดการณ์ว่าจะมีสัดส่วนผู้ให้บริการอยู่ที่ร้อยละ 3 จากกลุ่มเป้าหมายทั้งหมด หรือคิดเป็นจำนวน 406 คน จำแนกเป็นผู้ที่สนใจใช้บริการเวิร์คช็อปร้อยละ 49.71 และ ห้องซ้อมอยู่ที่ร้อยละ 7.43 เมื่อได้ปริมาณผู้ให้บริการแต่ละประเภทแล้ว จะนำมาแบ่งต่อ ตามสัดส่วนการใช้ซ้ำ แล้วคูณกับปริมาณการใช้งานต่อครั้ง เพื่อประมาณการว่าใน จะมีการใช้บริการ ต่อเดือนอยู่ที่เท่าใด

ตารางที่ 4.15 แสดงปริมาณการเข้าใช้บริการทั้งหมดกรณีสถานการณ์เป็นไปตามคาดหมาย
ระยะเวลา 5 ปี

สมมติฐาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ส่วนแบ่งการตลาด (%)	3%	3.5%	4%	4.5%	5%
จำนวนผู้ใช้บริการ	406	474	541	609	677
จำนวนในการใช้บริการสตูดิโอ/ปี	2,232 ชั่วโมง	2,580 ชั่วโมง	2,976 ชั่วโมง	3,348 ชั่วโมง	3,696 ชั่วโมง
จำนวนในการใช้บริการเช่าเลนส์/ปี	348 ครั้ง	408 ครั้ง	468 ครั้ง	516 ครั้ง	576 ครั้ง
จำนวนในการใช้ที่นั่ง/ปี	1,032 ที่นั่ง	1,200 ที่นั่ง	1,368 ที่นั่ง	1,548 ที่นั่ง	1,704 ที่นั่ง
จำนวนในการใช้บริการห้องประชุม/ปี	312 ชั่วโมง	372 ชั่วโมง	396 ชั่วโมง	468 ชั่วโมง	504 ชั่วโมง
จำนวนในการใช้บริการเวิร์คช็อป/ปี	2,304 ครั้ง	2,304 ครั้ง	2,928 ครั้ง	2,928 ครั้ง	2,928 ครั้ง
จำนวนในการใช้บริการห้องซ้อม/ปี	1,080 ชั่วโมง	1,284 ชั่วโมง	1,440 ชั่วโมง	1,632 ชั่วโมง	1,812 ชั่วโมง

ในปีแรกที่ดำเนินกิจการ บริษัทฯ คาดการณ์จากการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดที่จะสามารถสร้างการรับรู้ในบริการและมีผู้ใช้บริการในปีแรกจำนวน 406 คน คิดเป็นร้อยละ 3 จากทั้งหมด 13,530 คน และเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนกระทั่งถึงปีที่ 5 บริษัทฯ จะมีผู้ใช้บริการจำนวน 677 คน คิดเป็นร้อยละ 5 ของจำนวนช่างภาพอาชีพทั้งหมด

4.5.2 ประเมินการรายได้

ประมาณการรายได้ของ บริษัทฯ มาจากการเฉลี่ยค่าบริการแต่ละบริการตามน้ำหนัก ได้แก่ ค่าบริการสตูดิโอ ค่าบริการเช่าเลนส์ ค่าบริการสเปซในส่วนของที่นั่ง บริการสเปซในส่วนของห้องประชุม ค่าบริการอะคาเดมี่ในส่วนของเวิร์คช็อป และค่าบริการอะคาเดมี่ในส่วนของห้องซ้อม แล้วนำมาคำนวณกับจำนวนความต้องการใช้บริการแต่ละบริการ โดยบริษัทฯ ได้นำสัดส่วนความต้องการใช้บริการจากข้อมูลแบบสอบถามเป็นตัวแปรในการคำนวณ ดังนี้

ตารางที่ 4.16 แสดงค่าบริการโดยเฉลี่ยของสตูดิโอโดยจำแนกตามขนาดของสตูดิโอ

บริการ	ขนาด	จำนวน	ค่าบริการ (บาท/ชั่วโมง)	ค่าบริการเฉลี่ย (บาท/ชั่วโมง)
สตูดิโอ	4 * 7 เมตร	1 ห้อง	1,000	1,300
	6 * 8 เมตร	1 ห้อง	1,600	

ตารางที่ 4.17 แสดงค่าบริการโดยเฉลี่ยของการเช่าเลนส์โดยจำแนกตามชนิดของเลนส์

บริการ	ประเภทเลนส์	จำนวน (เลนส์)	ค่าบริการ (บาท/วัน)	ค่าบริการเฉลี่ย (บาท/วัน)
เช่าเลนส์	Canon: EF 35mm f 1.4L	3	600	574
	Canon: EF 85mm f/1.2L	3	600	
	Canon: EF 16-35mm f/2.8L IS ii USM	2	500	
	Canon: EF 24-70mm f/2.8L ii USM	2	600	
	Canon: EF 70-200mm f/2.8L USM	2	650	
	Nikon: AF-S 24-70mm f/2.8G Nano	2	500	
	Nikon: AF-S 70-200mm f/2.8G Nano	2	600	
	Nikon: AF-S 85mm f/1.4G Nano	3	550	
	SONY: Zeiss Batis 25mm f/2	2	500	
	SONY: Zeiss Batis 85mm f/1.8	2	500	
	SONY: FE 24-70 มม. F2.8 GM	1	700	
	SONY: FE 70-200 มม. F2.8 GM OSS	1	700	

ตารางที่ 4.18 แสดงค่าบริการ โดยเฉลี่ยของสเปซโดยจำแนกตามบริการ

บริการ	ประเภทเลนส์	จำนวน (ที่นั่ง)	ค่าบริการ (บาท/วัน)	ค่าบริการเฉลี่ย
สเปซ	พื้นที่นั่งทำงานแบบรายวัน	36	250	224 บาท/วัน
	พื้นที่นั่งทำงานแบบรายเดือน	18	195	
	พื้นที่นั่งทำงานประจำแบบรายเดือน	18	200	
	ห้องประชุม	1	350	350 บาท/ชั่วโมง

ตารางที่ 4.19 แสดงค่าบริการ โดยเฉลี่ยของบริการอะคาเดมี่โดยจำแนกตามบริการ

บริการ	ประเภทเลนส์	จำนวน	ค่าบริการ	ค่าบริการเฉลี่ย
อะคาเดมี่	เวิร์คช็อป	4	2,500	2,500 บาท/คน
	ห้องซ้อม: จัดไฟ	1	150	150 บาท/ชั่วโมง
	ห้องซ้อม: ถ่ายฉากสินค้า	1	150	

ตารางที่ 4.20 แสดงประมาณการรายได้ 5 ปี

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
บริการเช่าสตูดิโอ					
สตูดิโอ	2,886,000	3,354,000	3,868,080	4,352,400	4,804,800
บริการเช่าอุปกรณ์					
เช่าเลนส์	206,640	234,192	268,632	296,184	330,624
บริการสเปซ					
ที่นั่งทำงาน	228,225	268,500	306,090	346,365	381,270
ห้องประชุม	105,000	130,200	138,600	163,800	176,400
บริการอะคาเดมี่					
เวิร์คช็อป	5,760,000	5,760,000	7,320,000	7,320,000	7,320,000
ห้องซ้อม	162,000	192,600	216,000	244,800	271,800
รวม	9,347,865	9,939,492	12,117,402	12,723,549	13,284,894

4.5.3 ประมาณการต้นทุนคงที่

ประมาณการต้นทุนคงที่ของบริษัทฯ คำนวณจากต้นทุนค่าใช้จ่ายทั้งหมด 5 ด้าน ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบริหาร ค่าใช้จ่ายทางการตลาด ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ เงินเดือนประจำบุคลากรฝ่ายบริหาร และเงินเดือนประจำบุคลากรฝ่ายบริการ โดยประมาณการจำนวนบุคลากรทั้งหมด 7 คน ในปีแรก บริษัทฯ มีนโยบายปรับขึ้นเงินเดือนประจำ 3% แก่บุคลากรทุกคน

ตารางที่ 4.21 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการให้บริการ 5 ปี

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าที่	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000
ค่าไฟ	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000
ค่าน้ำ	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
ค่า Internet	119,988	119,988	119,988	119,988	119,988
พนักงานทำความสะอาด	108,000	108,000	108,000	108,000	108,000
รวม	1,505,988	1,505,988	1,505,988	1,505,988	1,505,988

ตารางที่ 4.22 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายทางการตลาด 5 ปี

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าโฆษณา Facebook	9,600	9,600	9,600	9,600	9,600
ค่าโฆษณา Magazine	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
ค่าจัดกิจกรรม	240,000	288,000	336,000	384,000	432,000
BANNER fotofaka.com	6,000	13,200	13,200	13,200	13,200
Website	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
Video Content	120,000	20,000	20,000	20,000	20,000
รวม	531,600	586,800	634,800	682,800	730,800

ตารางที่ 4.23 แสดงประมาณการต้นทุนแปรผัน 5 ปี

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าจ้างนางแบบ	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
ค่าอุปกรณ์ประกอบ	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
รวม	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000

ตารางที่ 4.24 แสดงประมาณการเงินเดือนประจำบุคลากรฝ่ายบริหาร 5 ปี

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ผู้จัดการทั่วไป	360,000	370,800	381,924	393,382	405,183
ผู้จัดการฝ่ายพื้นที่และอุปกรณ์	360,000	370,800	381,924	393,382	405,183
ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด	360,000	370,800	381,924	393,382	405,183
รวม	720,000	741,600	763,848	786,763	810,366

หมายเหตุ บริษัทฯ มีนโยบายปรับขึ้นเงินเดือนประจำแก่บุคลากรฝ่ายบริหารทุกปี อัตราคงที่ 3%

ตารางที่ 4.25 แสดงประมาณการเงินเดือนประจำบุคลากรฝ่ายบริการ 5 ปี

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
พนักงานทั่วไป	180,000	185,400	190,962	196,691	202,592
ช่างภาพมืออาชีพ (3 คน)	720,000	741,600	763,848	786,763	810,366
รวม	900,000	927,000	954,810	983,454	1,012,958

หมายเหตุ บริษัทฯ มีนโยบายปรับขึ้นเงินเดือนประจำแก่บุคลากรฝ่ายบริการทุกปี อัตราคงที่ 3%

4.5.4 ประมาณการเงินทุนหมุนเวียน

บริษัทฯ ประมาณการเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการดำเนินกิจการ โดยคำนวณจาก ต้นทุนค่าใช้จ่ายทั้งหมด 4 ด้าน จาก ลูกหนี้การค้า เจ้าหนี้การค้า งานระหว่างที่ทำ และสต็อกวัตถุดิบ สิ้นเปลือง ดังนี้

ตารางที่ 4.26 แสดงประมาณการเงินทุนหมุนเวียน 5 ปี

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ลูกหนี้การค้า	194,747	207,073	252,461	265,074	276,769
เจ้าหนี้การค้า	440	517	590	667	734
งานระหว่างที่ทำ	194,747	207,073	252,461	265,074	276,769
สต็อกวัตถุดิบสิ้นเปลือง	4,400	5,170	5,895	6,665	7,340
รวม	394,334	419,833	511,407	537,480	561,612

4.6 นโยบายบัญชี

บริษัทฯ กำหนดนโยบายบัญชีมีจุดประสงค์เพื่อเป็นกรอบและระเบียบปฏิบัติ ดังนี้

1. งบการเงิน มีเป้าหมายในการให้ข้อมูลเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด ซึ่งเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจเชิงธุรกิจ
2. ใช้หลักการบัญชีตามเกณฑ์คงค้าง (Accrual Basis) บันทึกบัญชีรายการรายได้และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน
3. งบการเงินจัดทำขึ้นสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีหนึ่งปี โดยใช้ปีปฏิทินเป็นเกณฑ์ กล่าวคือ เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึงวันที่ 31 ธันวาคม ของแต่ละปี
4. เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด หมายรวมถึงเงินสดและเงินฝากธนาคาร ปราศจากภาระผูกพัน โดยบริษัทฯ จะจัดสรรเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดที่คงเหลือในแต่ละรอบปีบัญชีไว้ในบัญชีประเภทต่างๆ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน และเงินทุนขยายกิจการ
5. สินทรัพย์ถาวร บริษัทฯ กำหนดค่าเสื่อมจากราคาทุนของสินทรัพย์ถาวร ดังนี้

สิ่งปลูกสร้าง	จำนวนค่าเสื่อม 10 ปี
เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	จำนวนค่าเสื่อม 5 ปี
อุปกรณ์สำนักงาน	จำนวนค่าเสื่อม 5 ปี
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	จำนวนค่าเสื่อม 5 ปี
6. ภาษีเงินได้นิติบุคคล ยึดตามพระราชกฤษฎีกาฯ (ฉบับ603) พ.ศ. 2559 ดังนี้

กำไรสุทธิไม่เกิน 300,000 บาท	ได้รับการงดเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล
กำไรสุทธิระหว่าง 300,000 – 3,000,000 บาท	อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล 15 %
กำไรสุทธิมากกว่า 3,000,000 บาท	อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล 20 %

4.7 งบการเงิน

4.7.1 ประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน 5 ปี

ตารางที่ 4.27 แสดงประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน 5 ปี

หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	4,093,911	8,603,028	14,733,059	21,355,135	28,369,803
- ลูกหนี้การค้า	194,747	207,073	252,461	265,074	276,769
- งานระหว่างทำ	194,747	207,073	252,461	265,074	276,769
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลือง	4,400	5,170	5,895	6,665	7,340
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	4,487,805	9,022,344	15,243,876	21,891,948	28,930,681
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการปรับปรุง	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
- สิ่งปลูกสร้าง	1,505,500	1,505,500	1,505,500	1,505,500	1,505,500
- เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	258,650	258,650	258,650	258,650	258,650
- อุปกรณ์สำนักงาน	69,350	69,350	69,350	69,350	69,350
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	15,500	15,500	15,500	15,500	15,500
รวมสินทรัพย์ถาวร	2,149,000	2,149,000	2,149,000	2,149,000	2,149,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	219,250	438,500	657,750	87,700	1,096,250
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	1,929,750	1,710,500	1,491,250	1,272,000	1,052,750
รวมสินทรัพย์	6,417,556	10,732,844	16,735,126	23,163,949	29,983,430

หมายเหตุ ในบางกรณีฝ่ายบริหารอาจใช้ประมาณการรายการบัญชีบางรายการ ซึ่งมีผลกระทบต่อจำนวนเงินที่แสดงในประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน ด้วยเหตุนี้ผลที่เกิดขึ้นจริงในภายหลังจึงอาจแตกต่างไปจากประมาณการดังกล่าวข้างต้น

ตารางที่ 37 แสดงประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน 5 ปี (ต่อ)

หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	440	517	590	667	734
รวมหนี้สินหมุนเวียน	440	517	590	667	734
หนี้สินระยะยาว					
-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินทั้งหมด	440	517	590	667	734
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
- เงินลงทุน	2,543,334	2,543,334	2,543,334	2,543,334	2,543,334
- กำไรสะสม	3,873,782	8,188,993	14,191,202	20,619,948	27,439,362
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	6,417,116	10,732,327	16,734,536	23,163,282	29,982,696
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	6,417,556	10,732,844	16,735,126	23,163,949	29,983,430

หมายเหตุ ในบางกรณีฝ่ายบริหารอาจใช้ประมาณการรายการบัญชีบางรายการ ซึ่งมีผลกระทบต่อจำนวนเงินที่แสดงในประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน ด้วยเหตุนี้ผลที่เกิดขึ้นจริงในภายหลังจึงอาจแตกต่างไปจากประมาณการดังกล่าวข้างต้น

4.7.2 ประมาณการงบกำไรขาดทุน 5 ปี

บริษัทฯ คาดการณ์ว่าจะมีกำไรสุทธิในปีแรกของการดำเนินงานจำนวน 3,596,757 บาท และเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลมาจากจำนวนผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้นจากการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่ให้ช่างภายในกรุงเทพมหานครรับรู้ถึงบริการ

ตารางที่ 4.28 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน 5 ปี

หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้	9,347,865	9,939,492	12,118,122	12,723,549	13,284,894
ต้นทุนการให้บริการ					
- ต้นทุนบริการแปรได้	52,800	62,040	70,740	79,980	88,080
- แรงงานในการบริการ	900,000	927,000	954,810	983,454	1,012,958
- ค่าเสื่อมราคาในการบริการ	202,280	202,280	202,280	202,280	202,280
- ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ	1,505,988	1,505,988	1,505,988	1,505,988	1,505,988
รวมต้นทุนการให้บริการ	2,661,068	2,697,308	2,733,818	2,771,702	2,809,306
กำไรขั้นต้น	6,686,797	7,242,184	9,384,304	9,951,847	10,475,588
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	1,080,000	1,112,400	1,145,772	1,180,145	1,215,550
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	16,970	16,970	16,970	16,970	16,970
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	567,600	538,800	538,800	538,800	538,800
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,844,570	1,848,170	1,881,542	1,915,915	1,951,320
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	4,842,227	5,394,014	7,502,762	8,035,932	8,524,268
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	4,842,227	5,394,014	7,502,762	8,035,932	8,524,268
ภาษีเงินได้	968,445	1,078,803	1,500,552	1,607,186	1,704,854
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	3,873,782	4,315,211	6,002,210	6,428,746	6,819,414

หมายเหตุ ในบางกรณีฝ่ายบริหารอาจใช้ประมาณการรายการบัญชีบางรายการ ซึ่งมีผลกระทบต่อจำนวนเงินที่แสดงในประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน ด้วยเหตุนี้ผลที่เกิดขึ้นจริงในภายหลังจึงอาจแตกต่างไปจากประมาณการดังกล่าวข้างต้น

4.7.3 ประมาณการงบกระแสเงินสด 5 ปี

ตารางที่ 4.29 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด 5 ปี

หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
แหล่งที่มาของเงินลงทุน					
- เงินลงทุน	2,543,334	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	-	-	-	-	-
- รายได้	9,347,865	9,939,492	12,118,122	12,723,549	13,284,894
- เจ้าหน้าที่การค้าที่เพิ่มขึ้น	440	77	73	77	68
รวมแหล่งที่มา (ก.)	11,891,639	9,939,569	12,118,195	12,723,626	13,284,962
แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	2,149,000	-	-	-	-
- ต้นทุนบริการ - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	2,458,788	2,495,028	2,531,538	2,569,422	2,607,026
- ค่าใช้จ่ายในการขายฯ - ไม่รวมค่าเสื่อม	1,827,600	1,831,200	1,864,572	1,898,945	1,934,350
- ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้	968,445	1,078,803	1,500,552	1,607,186	1,704,854
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	194,747	12,326	45,388	12,613	11,695
- งานระหว่างทำที่เพิ่มขึ้น	194,747	12,326	45,388	12,613	11,695
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลืองที่เพิ่มขึ้น	4,400	770	725	770	675
- ชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	7,797,728	5,430,452	5,988,164	6,101,550	6,270,294
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	4,093,911	8,603,028	14,733,059	21,355,135
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	4,093,911	4,509,117	6,130,031	6,622,076	7,014,668
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	4,093,911	8,603,028	14,733,059	21,355,135	28,369,803

หมายเหตุ ในบางกรณีฝ่ายบริหารอาจใช้ประมาณการรายการบัญชีบางรายการ ซึ่งมีผลกระทบต่อจำนวนเงินที่แสดงในประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน ด้วยเหตุนี้ผลที่เกิดขึ้นจริงในภายหลังจึงอาจแตกต่างไปจากประมาณการดังกล่าวข้างต้น

4.7.4 การประเมินโครงการ

บริษัทฯ ประเมินโครงการระยะเวลา 5 ปี โดยให้สมมติฐาน Weighted Average Cost of Capital (WACC) หรือเรียกว่า “ต้นทุนทางการเงิน” เท่ากับ 5.6 % ประกอบด้วย

1. Cost of Debt (ต้นทุนทางการเงินของหนี้สิน) เท่ากับ 0%
2. Cost of Equity (ต้นทุนทางการเงินของส่วนของผู้ถือหุ้น) เท่ากับ 5.6%

ผลตอบแทนการลงทุนในแผนธุรกิจ โคเวิร์กกิ้ง สเปซสำหรับช่างภาพ ของบริษัทฯ ระยะเวลา 5 ปี มีรายละเอียด ดังนี้

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 21,388,318 บาท
2. อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 175.31 %
3. ระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 7 เดือน 13 วัน
4. ระยะเวลาคืนทุนคิดลด (DPB) เท่ากับ 7 เดือน 26 วัน

บริษัทฯ ประเมินจุดคุ้มทุนของโครงการเฉลี่ย 5 ปีเท่ากับ มีรายได้ขั้นต่ำ 2,493,790 บาทต่อปี หรือคิดเป็นจำนวนการให้บริการ 2,022 บริการต่อปี โดยมีรายละเอียดจำแนกในแต่ละปี ดังนี้

ตารางที่ 4.30 แสดงประมาณการจุดคุ้มทุนของโครงการ ระยะเวลา 5 ปี

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หน่วย : บาท					
รายได้ขั้นต่ำ ต่อปี	2,578,632	2,536,510	2,429,669	2,449,519	2,474,617
รายได้ขั้นต่ำ ต่อเดือน	214,886	211,376	202,472	204,127	206,218
หน่วย : ครั้ง					
การให้บริการขั้นต่ำ ต่อปี	2,009	2,079	1,920	2,010	2,090
การให้บริการขั้นต่ำ ต่อเดือน	167	173	160	167	174

บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน

5.1 บทสรุป

แผนธุรกิจ “PHOTOLUTION” โดย บริษัท โฟโตลูชั่น โควีร์คกิ้ง สเปซ จำกัด แสดงให้เห็นถึงการเริ่มต้นธุรกิจจากแนวคิดที่มองเห็นปัญหาในอาชีพช่างภาพในปัจจุบัน ซึ่งบริการของ PHOTOLUTION สามารถตอบ โจทย์ปัญหาดังกล่าว และเสริมสร้างทักษะการถ่ายภาพของช่างภาพอย่างมีประสิทธิภาพ

5.1.1 วิเคราะห์แผนการปฏิบัติการ

แผนธุรกิจนี้จัดอยู่ในประเภทธุรกิจบริการ ดังนั้นผู้ใช้บริการย่อมคาดหวังการได้รับบริการที่ดีและคุ้มค่า โดยในช่วงก่อนการดำเนินงาน หรือ ช่วงเริ่มต้นดำเนินงาน ไม่จำเป็นต้องลงทุนเริ่มต้นในทุกบริการ เพราะจากข้อมูลและแผนการเงินจะเห็นได้ว่ารายได้ส่วนใหญ่มาจากการจัดเวิร์คช็อป รองลงมาคือสตูดิโอ ทำให้เห็นว่าถ้าต้องการจะเริ่มทำธุรกิจนี้ อาจเริ่มต้นจากการเช่าสตูดิโอที่มีอยู่ในปัจจุบันและทำการจัดเวิร์คช็อปในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ ซึ่งจะช่วยให้ทราบถึงสิ่งที่ต้องพัฒนาในการให้บริการ

5.1.2 วิเคราะห์ทรัพยากรบุคคล

ทรัพยากรบุคคลของ บริษัท โฟโตลูชั่น โควีร์คกิ้ง สเปซ จำกัด จำเป็นจะต้องมีความรู้ในส่วน of ทักษะและเทคนิคการถ่ายภาพ รวมถึงมีความรู้ในเรื่องของอุปกรณ์การถ่ายภาพและสตูดิโอถ่ายภาพ ทำให้เมื่อทำธุรกิจ PHOTOLUTION จำเป็นจะต้องลงทุนในส่วน of ขาวสารและเทคโนโลยีถ่ายภาพสมัยใหม่ ให้แก่บุคลากรภายใน บริษัท โฟโตลูชั่น โควีร์คกิ้ง สเปซ จำกัด

5.2 ข้อเสนอแนะในการลงทุน

อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าแผนธุรกิจมีความเป็นไปได้สูง มีแผนการปฏิบัติการที่ดี และมีความเป็นไปได้การเริ่มต้นธุรกิจ โดยที่ไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนก้อนใหญ่ตั้งแต่เริ่มแรก แต่ยังมีส่วนสำคัญที่ต้องคำนึงถึงก่อนตัดสินใจลงทุนนั้นคือ ความเสี่ยง ของแผนธุรกิจ และการจัดหาเงินทุนเพิ่ม ดังนี้

5.2.1 วิเคราะห์ความเสี่ยง

ความเสี่ยงของแผนธุรกิจนี้เกี่ยวข้องกับกระบวนการให้บริการเป็นสำคัญ โดยเฉพาะบริการเช่าอูปรณ์เลนส์ เนื่องจากอุปกรณ์เลนส์ที่มีถึงแม้จะได้รับการสนับสนุนจากแบรนด์ต่างๆ แต่ก็ยังเป็นอุปกรณ์ที่มีมูลค่าสูง หรือแม้แต่บริการเวิร์คช็อป บริการสตูดิโอ และ บริการพื้นที่ทำงาน ก็เป็นงานบริการที่มีความเสี่ยงระหว่างการใช้บริการไม่ว่าจะเป็นทรัพย์สินของทาง บริษัท โฟโตลูชั่น โคลเวอร์คิง สเตช จำกัด เสี่ยงหาย หรือ ทรัพย์สินของผู้ใช้บริการเกิดการเสียหายหรือสูญหายให้ระหว่างการใช้บริการ ข่อมส่งผลกระทบต่อตรงบริษัทฯ อย่างไรก็ตามแผนธุรกิจนี้มี กระบวนการให้บริการที่ลดความเสี่ยงดังกล่าว ดังนี้

1. การคัดผู้ให้บริการก่อนการใช้บริการ เพื่อให้มีหลักฐานในการยืนยันตัวบุคคลในการใช้บริการ เพื่อเป็นการคัดกรองผู้ให้บริการ ลดความเสี่ยงใจการเกิดปัญหาในการใช้งาน
2. คิดตั้งกล้องวงจรปิด บันทึกภาพเหตุการณ์ต่างๆภายในการใช้งานบริการ ทั้งในส่วนพื้นที่นั่งทำงาน ล็อกเกอร์เก็บของ
3. มีทีมงานที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับอุปกรณ์ถ่ายภาพ สามารถตรวจสอบคุณภาพ ความเสียหาย รวมถึงแยกส่วนทำความสะอาดได้

ภาพลักษณ์ของบริษัท โฟโตลูชั่น โคลเวอร์คิง สเตช จำกัด

ให้บริการเสริมสร้างเทคนิคและทักษะการถ่ายภาพแก่ช่างภาพหรือการให้คำแนะนำในผลงานของช่างภาพแต่ละครั้ง โดยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและชำนาญของบริษัทฯเพียงหนึ่งคน เปรียบเสมือนเป็นการประชาสัมพันธ์สร้างเชื่อมั่นและความสามารถในการให้บริการของบริษัทฯ ดังนั้นการ ปฏิบัติงานของบุคลากรที่ให้บริการเวิร์คช็อปจึงส่งผลสำคัญต่อภาพลักษณ์ของบริษัทฯ เช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตามแผน ธุรกิจนี้มีกระบวนการคัดกรองคุณสมบัติและอบรมพัฒนาบุคลากร ดังนี้

1. มีการกำหนดเกณฑ์คุณสมบัติการรับบุคลากรอย่างชัดเจน โดยสาระสำคัญคือ มีความรู้และประสบการณ์ในวงการถ่ายภาพ และจะต้องไม่มีประวัติอาชญากรรม ไม่มีแนวโน้มพฤติกรรมความรุนแรง
2. บุคลากรจะต้องมีประสบการณ์ในวงการช่างภาพไม่ต่ำกว่า 4 ปี
3. มีการประเมินผลการปฏิบัติงานของบุคลากรในการให้บริการทุกครั้ง

แผนการขยายกิจการและจัดหาเงินลงทุน

1. ลงทุนเพิ่มด้วยเงินทุนจากกำไรสะสม

แผนธุรกิจ 5 ปีแรก บริษัทมีนโยบายใช้กำไรสะสมจากการดำเนินงานเป็นเงินลงทุนสำหรับขยายกิจการใน กรุงเทพมหานคร ในกรณีที่การให้บริการเป็นไปอย่างสุดความสามารถ

2. หาพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อขยายช่องทางการให้บริการ

เมื่อบริษัทฯ สามารถดำเนินการให้บริการจนเป็นที่ยอมรับจากผู้ให้บริการ และสามารถบริหารจัดการให้ผลประกอบการมีกำไรอย่าง ต่อเนื่อง อาจทำให้มีโอกาสเป็นไปได้ว่ามีลูกค้ากลุ่มอื่นที่สนใจบริการนี้อาทิเช่น ช่างภาพในจังหวัดอื่นๆ สตูดิโอที่สนใจการจัดเวิร์คช็อปจากมืออาชีพ เป็นต้น หากบริษัทฯ สามารถสร้าง เครือข่ายเป็นพันธมิตรกับกลุ่มธุรกิจเหล่านี้ได้จะเป็นการเพิ่มฐานลูกค้าได้เป็นจำนวนมาก

3. กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

การกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินเป็นทางเลือกที่เหมาะสมในกรณีที่บริษัทฯ ต้องการเงินทุนจำนวนมากสำหรับขยายพื้นที่ให้บริการและขยายช่องทางการให้บริการ

บรรณานุกรม

- ฟรีแลนซ์เบย์. 2559. “ฟรีแลนซ์ คืออะไร.” เข้าถึงได้จาก: <https://www.freelancebay.com/article/48>
- Steve King and Carolyn Ockels. 2016. Small Business Labs. Emergent Research. “Coworking Forecast.” เข้าถึงได้จาก: <http://www.smallbizlabs.com/2016/08/coworking-forecast-44-million-members-in-2020.html>
- JLL United States. “Shared workspaces: a landlord's perspective on coworking.” เข้าถึงได้จาก: <http://www.us.jll.com/united-states/en-us/research/office/coworking-space-the-landlord-perspective>
- Sansiri Blog. 2016. “สรุปผังรถไฟฟ้า-อัปเดตความคืบหน้า 11 สายหลัก.” เข้าถึงได้จาก: <http://www.sansiri.com/blog/2016/02/25/propertyinsight/bangkok-mass-transit/>
- Thansettakij.com. 2016. “โค-เวิร์กิ้งสเปซ’ โตต่อเนื่อง รับเทรนด์กลุ่มสตาร์ทอัพ/SMEs.” เข้าถึงได้จาก: <http://www.theagent.co.th/news/detail/1131>
- BuilderNews. 2016. “Co-Working Space ออฟฟิศรูปแบบใหม่ โตเร็วในตลาดอสังหาฯ.” เข้าถึงได้จาก: <http://www.buildernews.in.th/news/propertyconstruction/6249>



ภาคผนวก ก

การสำรวจข้อมูลในการลงทุน

จุดประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาและหาข้อมูลทางการลงทุน ในการปรับปรุงสถานที่รวมถึงการก่อสร้าง -
รีโนเวทอาคาร 4 ชั้น

ลักษณะของข้อมูลที่ได้จากการวิจัย

1. ข้อมูลปฐมภูมิเป็นรูปภาพ เอกสารตัวอย่าง และแบบแปลนอาคาร ในการศึกษา
ข้อมูลจากการลงพื้นที่สัมภาษณ์แหล่งข้อมูลบริษัทต่างๆ

แหล่งข้อมูล

1. บริษัท CONSTRUCTION ONE
2. เจ้าของอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น
3. บริษัท NIKON ประเทศไทย

ผลการศึกษาข้อมูลในการลงทุน

ผลจากการศึกษาข้อมูลในการลงทุน สามารถสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูล 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลการประเมินการก่อสร้าง

ส่วนที่ 2 ข้อมูลสถานที่

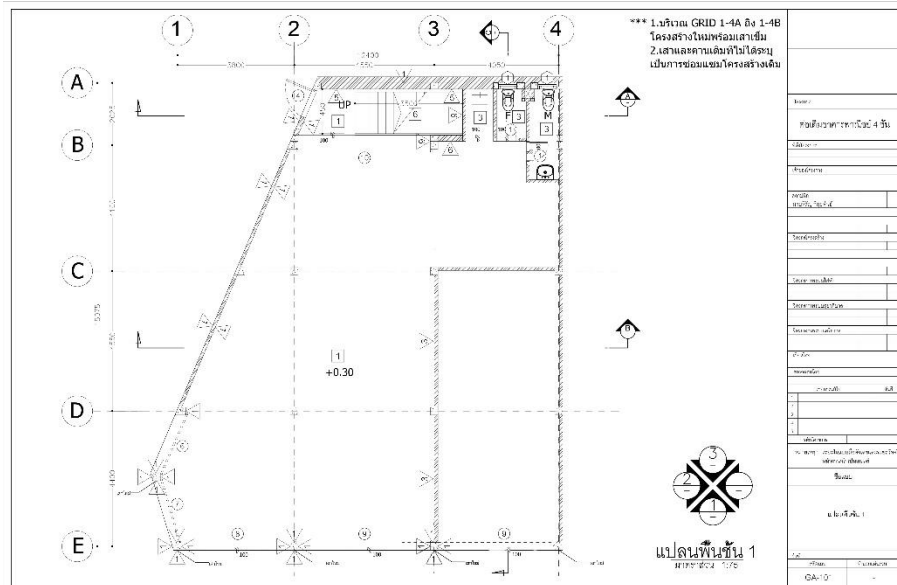
ส่วนที่ 3 ข้อมูลการสนับสนุนเลนส์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลการประเมินการก่อสร้าง

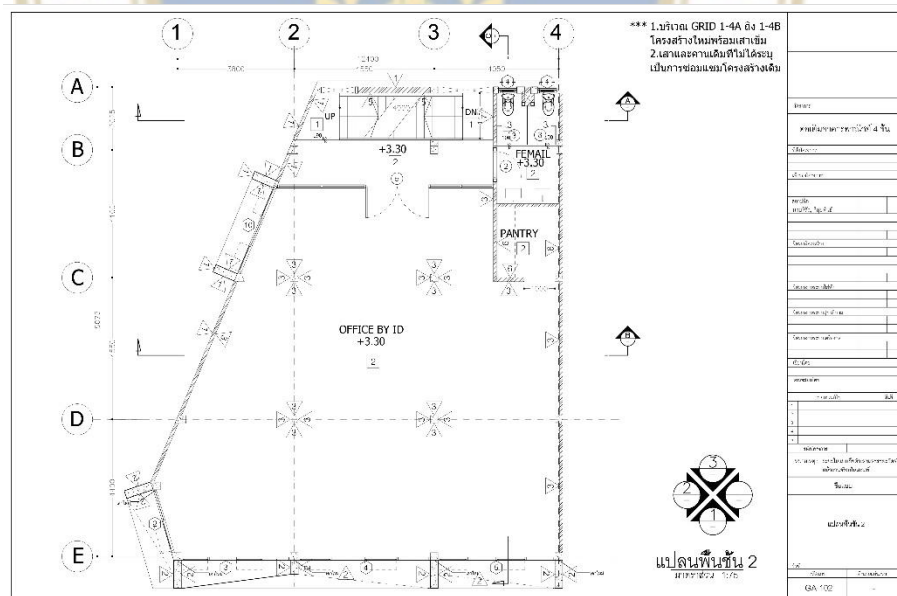
ทางคณะผู้สำรวจได้ทำการติดต่อบริษัท CONSTRUCTION ONE ในการประเมินราคา การก่อสร้างและปรับปรุงอาคาร เพื่อทำการลงทุน

ใบประเมินราคาค่าก่อสร้าง							
ATTENTION:				FROM: CONSTRUCTION ONE ES/0151-59			
ADDRESS:				ADDRESS: 168/25 ถนน เกษตร-นวมินทร์ แขวง คลองจั่น เขต บึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร 10240 กรุงเทพมหานคร 10250			
TEL:				TEL: 084-462-7126 คุณ ชรินทร์			
FAX:				ID LINE @con-one			
DATE:				E MAIL: construction1one@gmail.com			
PROJECT NAME:				Quotation / Sales Confirmation Ref.No : 1			
ITEM	DESCRIPTION	QUANTITY	MATERIAL		LABER		AMOUNT
			UNIT PRICE	AMOUNT	UNIT PRICE	AMOUNT	
1	ปูกระเบื้องยางลายไม้	510.00 ตรม	380.00	193,800.00	250.00	127,500.00	321,300.00
2	ผนังปูนฉาบ LOFT	400.00 ตรม	300.00	120,000.00	150.00	60,000.00	180,000.00
3	งานระบบ แบน LOFT ตามตัวอย่าง (ไม่รวม โคมและตู้โพล)	510.00 ตรม	-	-	1,000.00	510,000.00	510,000.00
4	งานร้อยฝ้าและงานระบบเดินทิ่งพร้อมขนย้าย	510.00 ตรม	-	-	80.00	40,800.00	40,800.00
5	งานฉาบเก็บแต่งฝ้าเพดาน-ฝ้า	510.00 ตรม	100.00	51,000.00	60.00	30,600.00	81,600.00
6	งานตกแต่งภายใน+บัวเดิน	510.00 ตรม	500.00	255,000.00	200.00	102,000.00	257,000.00
6	งานระบบไฟฟ้า+ประปา	100.00 ตรม	250.00	25,000.00	200.00	20,000.00	45,000.00
หมายเหตุ							
1	ราคานี้เบื้องต้นเป็นราคาประเมิน ต้องเข้าไปสำรวจ หน้างาน เพื่อจัดทำแบบก่อสร้าง และแบบ 3D เพื่อให้ ตรงกับความต้องการของลูกค้า และนำเสนอ ราคาจริงอีกครั้ง						
2	หากลูกค้าโยกเงินประมาณเบื้องต้นแจ้ง โอนค่าสำรวจวัด พื้นที่ 2,000 บาท พร้อมค่าเดินทาง 2 คน แล่นของของรถ เช่น การ ก่อสร้าง ถ้าเขาเข้าไปเสนอราคาแล้วทางลูกค้ามีเหตุจำเป็นที่ ไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างได้ทางเราขอสงวนสิทธิ์ในการ คืนเงิน แต่หักของทำที่หัก 100%						
							1,435,700.00

ส่วนที่ 2 ข้อมูลสถานที่



แบบแปลนอาคาร 4 ชั้น - พื้นที่ชั้น 1



แบบแปลนอาคาร 4 ชั้น - พื้นที่ชั้น 2

ส่วนที่ 3 ข้อมูลการสนับสนุนเลนส์

ทางคณะผู้สำรวจได้ทำการส่งอีเมลติดต่อไปยังบริษัท NIKON THAILAND เพื่อสอบถามถึงความเป็นไปได้ในการขอการสนับสนุนเลนส์กล้องของแบรนด์ Nikon เพื่อใช้ในการทำธุรกิจ โดยการแลกเปลี่ยนกับการเป็นช่องทางการขายและเข้าถึงของลูกค้า

