

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจเสริมสวยเคลื่อนที่
ภายใต้ตราสินค้า “CHIC SALON TRUCK”



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2559

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจ CHIC SALON TRUCK ร้านบริการเสริมสวยเคลื่อนที่ ที่ให้ความสะดวกสบาย ในการเข้ารับบริการนี้ สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ด้วยความกรุณาของผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนพล วิชาสา อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการที่ให้คำแนะนำตั้งแต่ภาพรวมของโครงการ จนกระทั่งรายละเอียดที่สำคัญ ที่ทำให้ความเป็นไปได้ของโครงการสำเร็จลุล่วงเป็นอย่างดี รวมทั้ง อาจารย์กฤษกร สุขเวชวรกิจ ที่ได้ให้คำแนะนำในด้านการวางแผนบริการจัดการ โครงการและการบริหารทางการเงิน และอาจารย์ตรี ยุทธ พรหมศิริ อาจารย์ผู้สอนวิชาการศึกษาอิสระเป็นอย่างดี ที่ได้ให้คำแนะนำการสร้างรูปแบบธุรกิจ ที่สร้างความแตกต่างจากที่มีอยู่เดิม พร้อมทั้งแนะนำความเป็นไปได้ในรูปแบบธุรกิจที่ทางคณะผู้จัดทำ ได้สร้างสรรค์ขึ้น ให้มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น ขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ทั้ง 3 ท่าน ที่สละเวลาในการให้คำปรึกษาอย่างทุ่มเทและต่อเนื่อง ตั้งแต่เริ่มต้นโครงการจนกระทั่งแผนธุรกิจโครงการเสร็จสิ้น อีกทั้งขอกราบขอบพระคุณที่ปรึกษาโครงการได้แก่ คุณสุชาติ ขวัญฤกษ์ ที่ให้การสนับสนุนข้อมูลที่เกี่ยวข้องจนโครงการนี้ลุล่วงไปด้วยดี

ผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณบิดามารดา บุคคลในครอบครัว ที่ให้การสนับสนุนในทุกๆ ด้านแห่งความสำเร็จและเป็นกำลังใจสำคัญของผู้จัดทำ ขอบพระคุณผู้ที่เกี่ยวข้องท่านอื่นๆ ที่ให้ความช่วยเหลือในด้านข้อมูลต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อโครงการ ซึ่งอาจไม่ได้กล่าวมา ณ ที่นี้

คุณประโยชน์จากแผนธุรกิจฉบับนี้ ผู้จัดทำขอมอบเครดิตให้แก่บุคคลต่างๆ ที่ได้กล่าวมาข้างต้น สุดท้ายนี้ผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่า แผนธุรกิจฉบับนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจศึกษาในอนาคต หากมีข้อผิดพลาดประการใด ต้องขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

กุลธาดา วงษ์ชาญโสภณ

บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจร้านเสริมสวยเกิดขึ้นใหม่ตลอดเวลา ในทุกพื้นที่และมีการจับจองพื้นที่กันแทบจะเต็มทั้งหมดในเขตชุมชนเมือง หมู่บ้าน และสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ ในการเปิดร้านเสริมสวย สิ่งที่สำคัญและถือว่าเป็นปัญหามากที่สุดอันดับต้นๆ คือปัจจัยความเสี่ยงในเรื่องการเลือกทำเลที่ตั้ง แม้ว่าช่างจะมีฝีมือที่ดีแต่หากทำเลที่ตั้งของร้านอยู่ในสถานที่ที่ไม่เหมาะสม ก็อาจจะทำให้สูญเสียโอกาสในการสร้างรายได้ บางทำเลที่ตั้ง เป็นบริเวณที่ดีมีคนพลุกพล่าน ก็ส่งผลให้ต้นทุนมีค่าเช่าพื้นที่ที่สูงตามไปด้วย

ทางบริษัทฯ ที่สมาชิกในกลุ่มมีประสบการณ์ด้านธุรกิจความเสริมสวยที่มีประสบการณ์มากกว่า 30 ปี ซึ่งมีทั้งร้านเสริมสวยและโรงเรียนเสริมสวย สุชาติ ฌ บางกอก และต้องการสร้างช่องทางเพื่อเข้าถึงลูกค้าโดยตรงโดยการมีแนวคิดให้ บริการเสริมสวยเคลื่อนที่ โดยเน้นให้บริการลูกค้าตามสถานที่ที่มีจำนวนประชากรกลุ่มเป้าหมายนิยมนรวมตัวกันในขณะนั้น

กลุ่มเป้าหมายหลักของ CHIC SALON TRUCK คือ วัยรุ่นหญิง อายุระหว่าง 18-25 ปี ฐานะทางครอบครัวปานกลาง เน้นกลุ่มนักศึกษาเป็นส่วนใหญ่ นิยมเดินตลาดนัดกลางคืน เนื่องจากมีการขยายตัวของตลาดนัดกลางคืนและกำลังเป็นที่นิยมในปัจจุบัน รวมทั้งได้คัดเลือกจุดให้บริการต่างๆ เพื่อสร้างแผนการลงทุนไว้รองรับความต้องการที่คาดการณ์ในอนาคตทั้งสิ้น 5 สาขา ได้แก่ ตลาดนัด JJ Green ตลาดนัดรถไฟรัชดา ตลาดนัดรถไฟศรีนครินทร์ ตลาดนัดเลียบด่วนรามอินทรา-อาจณรงค์ ตลาดนัดใกล้สถานศึกษา และตลาดนัดรถไฟรามเกษตร-นวมินทร์

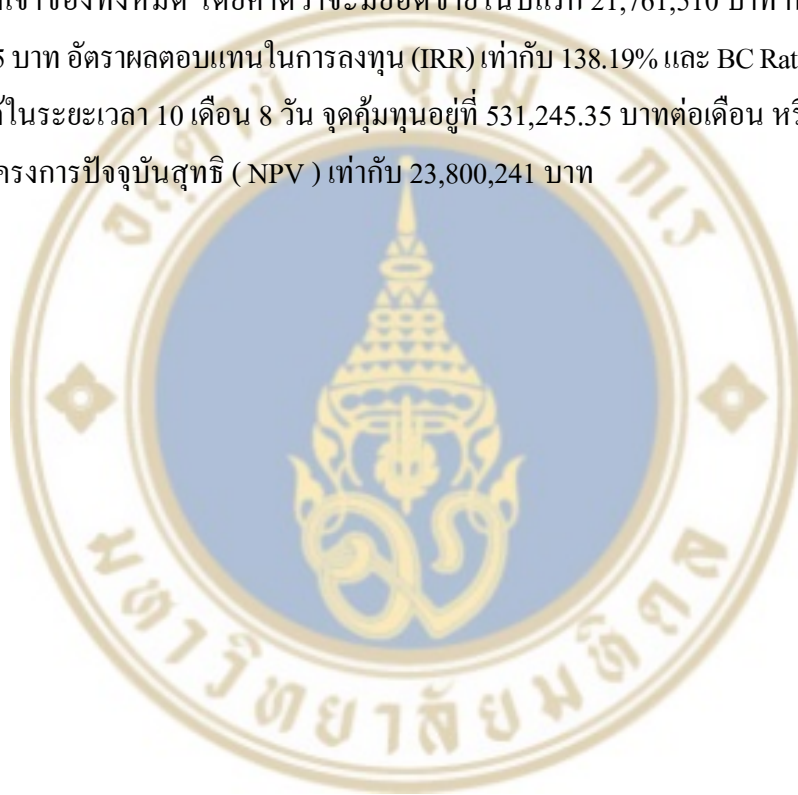
ในส่วนของกลุ่มเป้าหมายรอง คือ บัณฑิตหญิงที่สำเร็จการศึกษาของสถาบันต่างๆ ผู้ร่วมแสดงความยินดีในงานรับปริญญา ตามสถานที่ที่จัดงานรับปริญญา รวมทั้งผู้ที่ต้องการแต่งหน้าเกล้าผม นอกสถานที่

ประเภทของการให้บริการประกอบไปด้วย

สระ-ไคร์	อัตราค่าบริการ	200 บาท
ตัด	อัตราค่าบริการ	350 บาท
ตัด-สระ-ไคร์	อัตราค่าบริการ	400 บาท
แต่งหน้า-ทำผม	อัตราค่าบริการ	1,500 บาท

บทสรุปผู้บริหาร (ต่อ)

ในการดำเนินงานจะใช้เงินลงทุนประมาณทั้งสิ้น 5,451,200 บาท แบ่งเป็นเงินลงทุนสำหรับการเช่าซื้อรถเพื่อนำมาดัดแปลงในการให้บริการ โดยในปีแรกใช้เงินลงทุนไปกับตัวรถร้อยละ 25 ของเงินลงทุนทั้งหมด รวมเป็นเงินลงทุนเบื้องต้นในปีแรกคิดเป็นจำนวนเงิน 2,565,750 บาท ส่งผลให้ในปีแรกทางบริษัทต้องใช้จ่ายเงินตั้งต้นจำนวน 2,885,450 บาท ซึ่งเงินลงทุนส่วนแรกนี้มาจาก ส่วนของเจ้าของทั้งหมด โดยคาดว่าจะมียอดขายในปีแรก 21,761,510 บาท กำไรสุทธิในปีแรก 7,010,925 บาท อัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR) เท่ากับ 138.19% และ BC Ratio 5.37 เท่า สามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 10 เดือน 8 วัน จุดคุ้มทุนอยู่ที่ 531,245.35 บาทต่อเดือน หรือ 804 คนต่อเดือน มีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 23,800,241 บาท



สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ	1
1.1 ความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจ	1
1.2 ภาพรวมของบริษัทและรูปแบบธุรกิจ	4
1.2.1 ภาพรวมของบริษัท	4
1.2.2 รูปแบบธุรกิจ	5
1.2.3 เป้าหมายทางธุรกิจ	5
1.2.4 ลักษณะการบริการและรายละเอียดธุรกิจ	6
1.2.5 คุณค่าที่ได้รับจากสินค้าและบริการ	12
บทที่ 2 การจัดตั้งและบริหารองค์กรธุรกิจ	14
2.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร	14
2.2 โครงสร้างองค์กร	15
2.2.1 ฝ่ายการตลาด	15
2.2.2 ฝ่ายธุรการ	15
2.2.3 ฝ่ายปฏิบัติการ	16
2.2.4 ช่างทำผม	16
บทที่ 3 แผนการปฏิบัติการในการจัดตั้งธุรกิจ	17
3.1 ด้านทำเลที่ตั้ง	17
3.1.1 ตลาดนัดกลางคืน	17
3.1.2 แต่งหน้าทำผมรับปริญญา	19
3.2 การวางแผนกำลังการผลิต	19
3.2.1 ตลาดนัดกลางคืน	19

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.2.2 แต่งหน้าทำผมรับปริญญา	21
3.3 อุปกรณ์ที่ใช้ในการสร้างบริการ	21
3.4 กระบวนการดำเนินงาน	23
3.4.1 ตลาดนัดกลางคืน	23
3.4.2 แต่งหน้าทำผมรับปริญญา	24
บทที่ 4 แผนการเงิน	25
4.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน	25
4.1.1 การขยายตัวของตลาดนัดกลางคืน	25
4.1.2 การใช้ไปของเงินลงทุนในโครงการและที่มาของสินทรัพย์ในปีแรก	25
4.1.3 รายละเอียดการใช้ไปของเงินทุนและการลงทุนในทรัพย์สินในปีที่ 1	26
4.2 ที่มาของรายได้	28
4.2.1 ความสามารถในการให้บริการ	28
4.2.3 รายได้จากค่าบริการ	30
4.3 ต้นทุน	32
4.3.1 ต้นทุนผันแปร	32
4.3.2 ต้นทุนคงที่	33
4.4 การคำนวณเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ	36
4.5 ประมาณการงบกำไรขาดทุน	37
4.6 ประมาณการแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน	38
4.7 ประมาณการงบกระแสเงินสด	38
4.8 ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน	39
4.9 การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน	40
บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน	41
บรรณานุกรม	43

สารบัญ

	หน้า
ภาคผนวก	44
ภาคผนวก ก สํารวจและสัมภาษณ์รูปแบบการบริการ	45
ภาคผนวก ข ที่ปรึกษารูปแบบและระบบภายในรถ	47
ภาคผนวก ค การให้ผลประโยชน์แก่ช่างเสริมสวย	48
ภาคผนวก ง รายละเอียดครรถกระบะจัมป์ KIA2500	51
ประวัติผู้วิจัย	52



สารบัญญัตราง

ตาราง		หน้า
2.1	แสดงรายชื่อผู้ร่วมทุนและสัดส่วนการถือหุ้น	14
3.1	สรุปข้อมูลภาพรวมของตลาดกลางคืนต่อเดือน	18
3.2	สถานที่การให้บริการแต่งงานหน้าทำผมรับปริญญา	19
3.3	แสดงชั่วโมงการทำงานและความสามารถในการให้บริการลูกค้าของตลาดนัดกลางคืน	21
3.4	แสดงชั่วโมงการทำงานและความสามารถในการให้บริการลูกค้าของตลาดนัดกลางคืน	21
4.1	แสดงการใช้จ่ายของเงินลงทุนโครงการในปีที่ 1	25
4.2	แสดงค่าเช่าและมัดจำล่วงหน้า (ที่ดินและการปรับปรุง)	26
4.3	แสดงค่าปรับปรุงสำนักงาน (สิ่งปลูกสร้าง)	26
4.4	แสดงค่าผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในรถสำหรับ 5 สาขา	26
4.5	แสดงค่าตกแต่งและติดตั้งระบบภายในรถ	26
4.6	แสดงค่ายานพาหนะ 5 คัน	27
4.7	แสดงค่าอุปกรณ์สำนักงาน	27
4.8	แสดงค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	27
4.9	แสดงเงินทุนหมุนเวียนที่ต้องใช้	27
4.10	แสดงการคำนวณความสามารถในตลาดนัดกลางคืน	29
4.11	แสดงการคำนวณความสามารถในการให้บริการแต่งงานหน้าทำผมรับปริญญา	29
4.12	แสดงรายได้จากการให้บริการตลาดนัดกลางคืนต่อปี	30
4.13	แสดงรายได้จากการให้บริการแต่งงานหน้าทำผมรับปริญญาต่อปี	31
4.14	แสดงปริมาณการให้บริการ ตามประมาณการการให้บริการแต่ละปี	31
4.15	แสดงรายได้จากการให้บริการแต่ละปี	31
4.16	แสดงต้นทุนค่าบริการผันแปรต่อหน่วยของแต่ละบริการ	32
4.17	แสดงต้นทุนค่าบริการผันแปรต่อปี	32
4.18	แสดงต้นทุนแรงงานในการบริหาร	33
4.19	แสดงต้นทุนแรงงานในการบริหาร	33
4.20	แสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	35

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
4.21 แสดงเงินทุนหมุนเวียนของกิจการส่วนลูกหนี้การค้า	36
4.22 แสดงเงินทุนหมุนเวียนของกิจการส่วนเจ้าหนี้การค้า	36
4.23 แสดงเงินทุนหมุนเวียนของกิจการส่วนวัสดุสิ้นเปลือง	36
4.24 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน	37
4.25 ประมาณการแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน	38
4.26 ประมาณการงบกระแสเงินสด	38
4.27 แสดงงบแสดงฐานะทางการเงิน	39



สารบัญญภาพ

ภาพ	หน้า	
1.1	ร้านเสริมสวยตลาดนัดกลางคืน	2
1.2	ผลการสำรวจการเข้ารับบริการร้านเสริมสวยเคลื่อนที่	3
1.3	ผลการสำรวจการบริการแต่งหน้าทำผมเคลื่อนที่	3
1.4	โลโก้	5
1.5	รูปแบบธุรกิจ	5
1.6	รูปแบบรถภายนอก	7
1.7	รูปแบบรถภายใน	8
1.8	รูปแบบรถภายในและองค์ประกอบต่างๆ ภายในรถพร้อมทั้งขนาด	8
1.9	แสดงการสอบถามรูปแบบรถ	9
1.10	ภาพแสดงระบบน้ำของรถเสริมสวย	10
1.11	แสดงระบบน้ำดี	10
1.12	แสดงระบบน้ำเสีย	11
1.13	แสดงระบบไฟฟ้าของรถเสริมสวย	11
1.14	แสดงระบบเครื่องปรับอากาศ	12
2.1	แสดงแผนผังองค์กร	15
3.1	แสดงผลสำรวจสถานที่ที่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายนิยม	17
3.2	ที่ตั้งตลาดนัดกลางคืนทั้ง 5 แห่ง	18
3.3	แสดงกิจกรรมภายในร้านเสริมสวย	20
3.4	แสดงรูปรถบรรทุกขนาดเล็ก	22
3.5	แสดงการออกแบบภายนอก	22
3.6	แสดงการออกแบบภายในรถ	23
3.7	แสดงแผนผังการดำเนินงานตลาดนัดกลางคืน	23
3.8	แสดงแผนผังการดำเนินงาน	24
4.1	กราฟแสดงความถี่ในการเข้ารับบริการตามช่วงเวลาของตลาดนัดกลางคืน	28

บทที่ 1

ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ

1.1 ความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจ

ในปัจจุบันธุรกิจเสริมสวยเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายเพื่อบริการกลุ่มเป้าหมายทุกกลุ่ม เช่น กลุ่มวัยรุ่น กลุ่มวัยทำงาน กลุ่มผู้บริหารระดับสูง และกลุ่มแม่บ้าน นอกจากนี้ วัยรุ่นทั้งหญิงชายหันมาให้ความสนใจ ในเรื่องเสริมสวยกันเป็นจำนวนมาก โดยเข้ารับบริการเสริมสวยและตัดแปลงกันเป็นประจำเพื่อให้ก้าวทันตามแฟชั่นที่เปลี่ยนแปลงตามกระแสนิยมอยู่ตลอดเวลา และมีแนวโน้มอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องในทุกๆ ปี เพราะกลุ่มเป้าหมายที่กระจายตัวออกไป ประกอบกับธุรกิจเสริมสวยของไทยเป็นที่ยอมรับจากกลุ่มลูกค้าต่างๆ ทำให้มีการเข้ามาใช้บริการมากขึ้น มีร้านเสริมสวยเกิดขึ้นใหม่อยู่ตลอดเวลา และแต่ละร้านก็จะมีกลยุทธ์การดำเนินงานที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งในขณะนี้พื้นที่กรุงเทพมหานครมีร้านเสริมสวยทั้งหมด 2,208 แห่ง (แหล่งที่มาจาก ผลสำรวจในปี 2557 โดยกระทรวงสาธารณสุข) ถ้ารวมทั้งประเทศจะมีร้านเสริมสวยไม่น้อยกว่า 40,000 แห่งทั่วประเทศ ส่วนใหญ่เน้นให้บริการด้านการทำผม สระ ไดร้ ทำเล็บ แต่งเล็บ เมื่อประเมินอัตราการเติบโตของธุรกิจความงามว่ามีแนวโน้มของไทยสูงขึ้นร้อยละ 3 (ที่มา: บริษัท อีซีเอ็ม ไอ ไอทีอี (ประเทศมาเลเซีย) จึงสามารถประเมินได้ว่าในปี 2559 ธุรกิจเสริมสวยของไทยมีมูลค่าตลาดสูงถึง 1,770 ล้านบาท ถึงแม้ว่าจะมีร้านเสริมสวยเป็นจำนวนมากแต่ผู้ประกอบการบางรายอาจมีปัญหาค่าความเสี่ยงและอุปสรรคต่างๆ ในการลงทุนกิจการร้านเสริมสวย เช่น ค่าเช่าที่มีราคาแพงในทำเลที่ตั้งที่ดี, ช่างเสริมสวยที่มีฝีมือ, การแข่งขันกับร้านเสริมสวยที่มีอยู่เดิมและข้อจำกัดในเงินลงทุนที่มีไม่เพียงพอ ฯลฯ เป็นสาเหตุทำให้กิจการมีรายได้ไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นและต้องเลิกกิจการไปในที่สุด

จากปัญหาดังกล่าวทางบริษัทได้มองเห็นช่องว่างการบริการเพื่อเพิ่มมูลค่าการบริการเป็นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่ายขึ้น จึงได้จัดตั้ง บริษัทฯ CHIC SALON TRUCK โดยจุดแข็งที่บริษัทฯ มีคือ ทักษะการประกอบวิชาชีพเสริมสวย มีใบประกอบวิชาชีพที่เชื่อถือได้ โดยได้รับการรับรองจากสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ และประสบการณ์ในการทำงาน เนื่องจากสมาชิกกลุ่มมีธุรกิจที่บ้านเป็นร้านเสริมสวย (ชาติ ซาลอน) และมีแผนกเปิดสอนหลักสูตรให้กับผู้ที่สนใจในวิชาชีพนี้เปิดทำการมาเป็นระยะเวลากว่า 30 ปี

ทางบริษัทฯ จึงมองเห็น โอกาสที่จะต่อยอดธุรกิจของครอบครัว และสามารถตอบโจทย์ ระหว่างช่างเสริมสวยกับลูกค้า โดยทำการสัมภาษณ์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่สามารถยอมรับบริการเสริมสวยที่แตกต่าง ไปจากรูปแบบเดิมเดิม พบว่ากลุ่มนักศึกษา เป็นกลุ่มที่มีกำลังการซื้อปานกลาง ชอบสิ่งแปลกใหม่ สามารถเปลี่ยนไปได้เรื่อยๆ ตามกระแสนิยม เวลาว่างชอบเดินตลาดนัดใกล้ มหาวิทยาลัยและตลาดนัดกลางคืน

นอกจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นนักศึกษาแล้วยังได้ทำการสอบถามถึงพฤติกรรม เวลาว่างของนักศึกษาพบว่าสถานที่ที่นักศึกษาส่วนใหญ่ชอบไปคือตลาดนัดกลางคืน

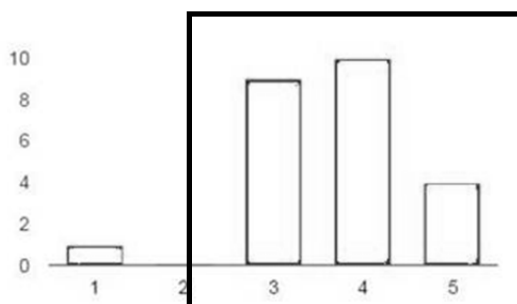
ทางบริษัทฯ ได้ทำการสำรวจตลาดนัดกลางคืนพบว่าที่ตลาดนัดกลางคืนมีร้านเสริมสวย เคลื่อนที่ที่สามารถให้บริการลูกค้าได้แต่ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มลูกค้าผู้ชายที่ตัดผม เซทผมธรรมดา แต่ไม่มีบริการสระผมหรือเน้นรองรับลูกค้าผู้หญิง



ภาพที่ 1.1 ร้านเสริมสวยตลาดนัดกลางคืน

และจากช่องว่างของการบริการนี้และได้ทำการสำรวจสอบถามกลุ่มนักศึกษาเพศหญิง ว่าถ้ามีการบริการเสริมสวยเคลื่อนที่นอกสถานที่ลูกค้าจะยินดีสนใจที่จะรับบริการหรือไม่ผลสำรวจ พบว่า 95% สนใจที่ใช้บริการ

หากมีร้านเสริมสวยรูปแบบใหม่ที่บริการแบบเคลื่อนที่ตามสถานที่ต่างๆสนใจใช้บริการหรือไม่



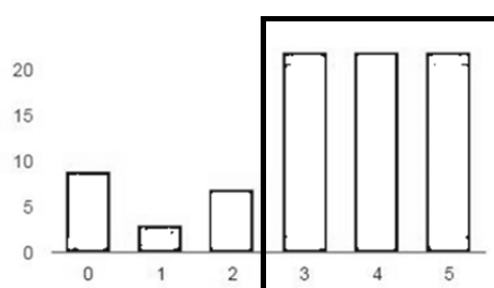
ไม่สนใจ: 1	1	4.2%
2	0	0%
3	9	37.5%
4	10	41.7%
สนใจมากที่สุด: 5	4	16.7%

95 % สนใจ

ภาพที่ 1.2 ผลการสำรวจการเข้ารับบริการร้านเสริมสวยเคลื่อนที่

และได้สอบถามถึงการบริการอื่นๆ นอกเหนือจากการตัดแต่งทรงผมแล้วกลุ่มลูกค้าเป้าหมายยังต้องการให้มีบริการการแต่งหน้ารับปริญญานอกสถานที่ โดยได้ทำการสำรวจว่าหากมีบริการการแต่งหน้าทำผมนอกสถานที่เคลื่อนที่สนใจใช้บริการหรือไม่ ผลสำรวจพบว่า 78% สนใจที่ให้บริการ

ถ้ามีการบริการแต่งหน้าทำผมรับปริญญาแบบเคลื่อนที่ท่านสนใจใช้บริการหรือไม่



ไม่สนใจใช้บริการ: 0	9	10.6%
1	3	3.5%
2	7	8.2%
3	22	25.9%
4	22	25.9%
สนใจใช้บริการ: 5	22	25.9%

78 % สนใจ

ภาพที่ 1.3 ผลการสำรวจการบริการแต่งหน้าทำผมเคลื่อนที่

จากผลสำรวจทำให้ทางบริษัทฯ ได้มองเห็นสองโอกาสจากการที่จะเป็นผู้ให้บริการทางด้านการเสริมสวยเคลื่อนที่ โดยโอกาสแรกเน้นในกลุ่มตลาดเป้าหมายหลักคือตลาดนัดกลางคืนและให้บริการสำหรับผู้หญิงโดยมีบริการหลากหลายรูปแบบที่แตกต่างจากร้านเสริมสวยเดิมที่มีอยู่ตามตลาดนัด เช่น สระผม เพิ่มเติมช่องทางการบริการให้กับลูกค้าเป็นต้น โอกาสที่สองเน้นในกลุ่มตลาดแต่งหน้ารับปริญญาเคลื่อนที่โดยตลาดนี้เป็นการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าและสามารถเข้าถึงลูกค้าด้วยความสะดวกและรวดเร็ว

ทางบริษัทฯ จึงมองเห็นโอกาสเหล่านี้ในการที่จะสร้างธุรกิจการบริการเสริมสวยเคลื่อนที่ครบวงจรด้วยช่างเสริมสวยมืออาชีพ โดยภายใต้ชื่อ CHIC SALON TRUCK ให้บริการในตลาดนัด

บริเวณรอบกรุงเทพและปริมณฑล และนอกจากนั้นยังสามารถให้บริการแต่งงานทำผมรับปริญญา เคลื่อนที่ตามมหาวิทยาลัยต่างๆ ทั่วกรุงเทพและปริมณฑลเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและสามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากกว่าร้านเสริมสวยในรูปแบบเดิมๆ ซึ่งทำให้เกิดรายได้ที่เพิ่มมากขึ้น เพื่อรับกับการเติบโตของตลาดความงามของประเทศไทยในปี 2017 ที่เติบโตขึ้นร้อยละ 3.0 ต่อปี (แหล่งที่มา: บริษัท อีซีเอ็มไอ ไอทีอี (ประเทศมาเลเซีย)

1.2 ภาพรวมของบริษัทและรูปแบบธุรกิจ

1.2.1 ภาพรวมของบริษัท

ชื่อ	CHIC SALON TRUCK
รูปแบบธุรกิจ	ธุรกิจการให้บริการเสริมสวยเคลื่อนที่ครบวงจรด้วยช่างเสริมสวยมืออาชีพ
สินค้าและบริการ	CHIC SALON TRUCK เป็นธุรกิจให้บริการเสริมสวยเคลื่อนที่โดยมีบริการ-สระ-ตัดชอย-เซทผมแต่งงาน-เกล้าผมที่เข้าถึงลูกค้าได้ง่ายกว่าร้านแบบเดิม
วิสัยทัศน์	CHIC SALON TRUCK ต้องการเป็นแบรนด์ร้านเสริมสวยเคลื่อนที่ในใจลูกค้า เมื่อต้องการนึกถึงการบริการนึกถึง CHIC SALON TRUCK
พันธกิจ	สร้างความน่าเชื่อถือในการให้บริการและเป็นมาตรฐานเดียวกัน
เป้าหมายด้านการดำเนินธุรกิจ	CHIC SALON TRUCK เป็นรถคันแบบของธุรกิจเสริมสวยเคลื่อนที่อย่างแท้จริงที่มีมาตรฐานต้องการส่วนแบ่งการตลาด 0.30% ของมูลค่าตลาดและมียอดขายเติบโต 5% ทุกๆ ปี เป็นผู้ให้บริการเสริมความงามเคลื่อนที่รายแรกที่มีเอกลักษณ์โดดเด่นเฉพาะตัวและสามารถขยายฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้น
เป้าหมายทางการตลาด	ต้องการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักเมื่อต้องการนึกถึงการบริการนึกถึง CHIC SALON TRUCK

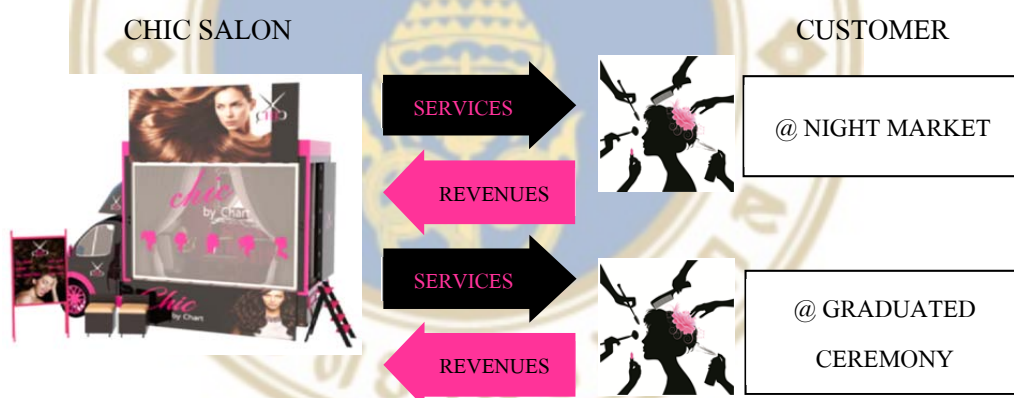
ตราสินค้า



ภาพที่ 1.4 โลโก้

1.2.2 รูปแบบธุรกิจ

CHIC SALON TRUCK เป็นธุรกิจให้บริการเสริมสวยเคลื่อนที่โดยมีบริการ-สระ-ใคร่-ตัดชอย-เซทผมแต่งหน้า-เกล้าผม โดยมีกรให้บริการตามสถานที่ที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายนิยมไปคือ ตลาดนัดกลางคืนทั่วกรุงเทพมหานคร และบริการแต่งหน้าทำผมรับปริญญาอกสถานที่เคลื่อนที่ที่สามารถให้บริการและเข้าถึงลูกค้าได้สะดวกและง่ายกว่าร้านเสริมสวยรูปแบบเดิม



ภาพที่ 1.5 รูปแบบธุรกิจ

1.2.3 เป้าหมายทางธุรกิจ

- เป้าหมายระยะสั้น CHIC SALON TRUCK เป็นรูปแบบธุรกิจบริการเสริมความงามเคลื่อนที่ ในปีแรกจะมีการผลิตรถเสริมสวยและให้บริการเป็นจำนวน 5 คัน โดยรายได้ในปีแรก คาดว่ามียอดขาย 21,761,510 บาท ต้องการส่วนแบ่งการตลาด 0.30% ของมูลค่าตลาดและมียอดขายเติบโต 5% ทุกๆ ปี

- เป้าหมายระยะกลาง การเสริมรูปแบบการบริการเดลิเวอรี่ที่ทำตามบ้าน เพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจบริการ โดยสามารถตั้งราคาให้สูงจากปกติ คิดค่าบริการเพิ่มเติม เนื่องจากลูกค้ากลุ่มใหม่เป็นกลุ่มลูกค้าพิเศษเฉพาะ อาทิเช่น ผู้สูงอายุ ผู้พิการ จะทำให้เป็นการเพิ่มรายได้มากขึ้น
- เป้าหมายระยะยาว ต้องการเป็นผู้ผลิตรถเสริมสวยเพื่อขยายสาขาให้เพิ่มมากขึ้น วางแผนขยายธุรกิจในรูปแบบ Franchising ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

1.2.4 ลักษณะการบริการและรายละเอียดธุรกิจ

CHIC SALON TRUCK เป็นธุรกิจให้บริการเสริมสวยเคลื่อนที่โดยมีบริการ-สระ-ไดร์-ตัดซอย-เซทผมแต่งหน้า-เกล้าผม โดยมีการให้บริการตามสถานที่ที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายนิยมไปคือ ตลาดนัดกลางคืนทั่วกรุงเทพมหานคร และบริการแต่งหน้าทำผมรับปริญญาณสถานที่เคลื่อนที่ที่สามารถให้บริการและเข้าถึงลูกค้าได้สะดวกและง่ายกว่าร้านเสริมสวยรูปแบบเดิมซึ่งในปัจจุบันธุรกิจบริการเสริมสวยมีจำนวนเพิ่มขึ้นมากมายตามการเพิ่มจำนวนของนักเรียนช่างวิชาชีพเสริมสวยที่จบการศึกษาและสามารถประกอบวิชาชีพได้ประมาณ 50,000 คนต่อปี (ข้อมูลของสถาบันสอนวิชาชีพเสริมสวยคุณ โจแอนด์แซคส์) โดยช่างเสริมสวยบางคนยังไม่มีประสบการณ์ในการทำงานมากพอที่เปิดร้านเองหรือในการเปิดร้านเสริมสวยจะมีต้นทุนในการเปิดร้านที่สูงถ้าหากต้องการทำเลที่ตั้งที่สามารถเข้าถึงลูกค้าได้อย่างรวดเร็วประกอบกับในปัจจุบันมีร้านเสริมสวยที่เปิดให้บริการเดิมอยู่แล้วเป็นจำนวนมาก โดยทาง CHIC SALON TRUCK เป็นธุรกิจบริการเสริมสวยรูปแบบใหม่ที่สามารถเข้าถึงลูกค้าได้อย่างง่ายดายโดยในปีแรกทาง CHIC SALON TRUCK ได้ทำการผลิตและให้บริการรถเสริมสวยเคลื่อนที่ครบวงจรจำนวน 5 คัน โดยไปตามตลาดนัดกลางคืนที่เป็นแหล่งของกลุ่มเป้าหมายคือ กลุ่มวัยรุ่น นักเรียนนักศึกษา ที่ชอบไปเดินในเวลาว่าง โดยนอกจากที่จะเดินเล่นช้อปปิ้งแล้วพฤติกรรมผู้บริโภคบริการของกลุ่มเป้าหมายนี้เป็นกลุ่มที่กล้าลองสิ่งใหม่ ตามกระแสแฟชั่นในราคาที่เหมาะสม โดยตลาดนัดที่เราไปทำการสำรวจพบว่าในตลาดนัดกลางคืนมีร้านเสริมสวยผู้ชายที่เป็นกลุ่มวัยรุ่นนักเรียนนักศึกษาสนใจที่รอรับบริการบริการอยู่เป็นจำนวนมากแต่บริการในร้านนั้นเน้นการตัดผม ซอยผมเท่านั้นและกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ชาย ทำให้ทางบริษัทจึงมองเห็นช่องว่างทางการตลาด และโอกาสในการที่จะเป็นร้านเสริมสวยเคลื่อนที่ที่บริการกลุ่มลูกค้าได้ทั้งหญิงและชาย

อีกทั้งในกลุ่มเป้าหมายหลักที่เป็นนักศึกษาหญิง ในอนาคตเมื่อจบการศึกษาจะต้องเข้ารับพิธีพระราชทานปริญญาบัตร ซึ่งมีความจำที่นักศึกษาหญิงที่สำเร็จการศึกษา จะต้องแต่งหน้าและทำผม เพื่อเสริมบุคลิกภาพในวันสำคัญที่สุดวันหนึ่ง แต่การบริการนี้ยังมีช่องว่างของการให้บริการอยู่ เพราะบริการที่มีอยู่เดิม มีข้อจำกัดที่แตกต่างกันออกไป จากการสำรวจพบว่า รูปแบบของการให้บริการแต่งหน้าทำผมรับปริญญามีอยู่ 2 รูปแบบ คือ อย่างแรกการเข้ารับบริการแต่งหน้าทำผมตามร้านทำผม

Stand Alone ซึ่งมีข้อจำกัดว่าลูกค้าต้องไปจอร์้านที่อยู่บริเวณใกล้เคียงกับสถานที่รับปริญญา หรือถ้าไม่สามารถจอร์ควได้ ก็ต้องใช้บริการจอร์ร้านที่ไกลออกไป ทำให้เกิดความไม่สะดวกสบายแก่ผู้เข้ารับบริการเอง หรือการเลือกช่างแต่งหน้าแบบอิสระ ที่หวักระเป่าไปตามจุดนัดพบที่ลูกค้าสะดวก ซึ่งก็ทำให้เกิดความไม่สะดวกในแง่ของสถานที่ที่ต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่ม

ดังนั้นรูปแบบธุรกิจของ CHIC SALON TRUCK จึงตอบโจทย์การบริการครบวงจรของทั้ง 2 กลุ่มเป้าหมาย โดยธุรกิจเสริมสวยเคลื่อนที่ของทางบริษัทฯ มีรูปแบบลักษณะเป็นรถบรรทุกขนาดเล็กที่ดัดแปลงตกแต่งให้เป็นร้านเสริมสวยเคลื่อนที่ที่สามารถบรรจุน้ำภายในรถได้ถึง 500 ลิตร โดยมีรูปแบบลักษณะองค์ประกอบทั้งภายนอกและภายในรถ ดังนี้



ภาพที่ 1.6 รูปแบบรถภายนอก

จอร์รูปรูปแบบรถภายนอกพบว่าสีที่ใช้รูปแบบที่ใช้ในการตกแต่ง CHIC SALON TRUCK นั้น ถูกออกแบบมาให้เหมาะและบ่งบอกถึงลักษณะที่อ่อนหวานมีความสร้างสรรค์เข้ากับกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้หญิงคือสีชมพู และมีความสีด้าที่บ่งบอกความชำนาญเชี่ยวชาญให้รู้สึกถึงช่างเสริมสวยมืออาชีพที่จะให้บริการในรถ

และชื่อธุรกิจการบริการเสริมสวย CHIC SALON TRUCK คำว่า Chic เป็นศัพท์แสดงซึ่งหมายถึง ความสวยงามทันสมัย ด้วยธุรกิจเรานั้นเป็นตัวแทนในการบริการให้ลูกค้าได้รับความงามเพิ่มความมั่นใจและเสริมสร้างบุคลิกที่ดีให้กับลูกค้า เพื่อสอดคล้องกับสไตล์แกนของธุรกิจเรว่า “ส่งความสวยให้คุณอย่างเป็นธรรมชาติ ไม่ว่าจะใกล้หรือไกลความงามก็พร้อมเสมอ”



ภาพที่ 1.7 รูปแบบรถภายใน



ภาพที่ 1.8 รูปแบบรถภายในและองค์ประกอบต่างๆ ภายในรถพร้อมทั้งขนาด

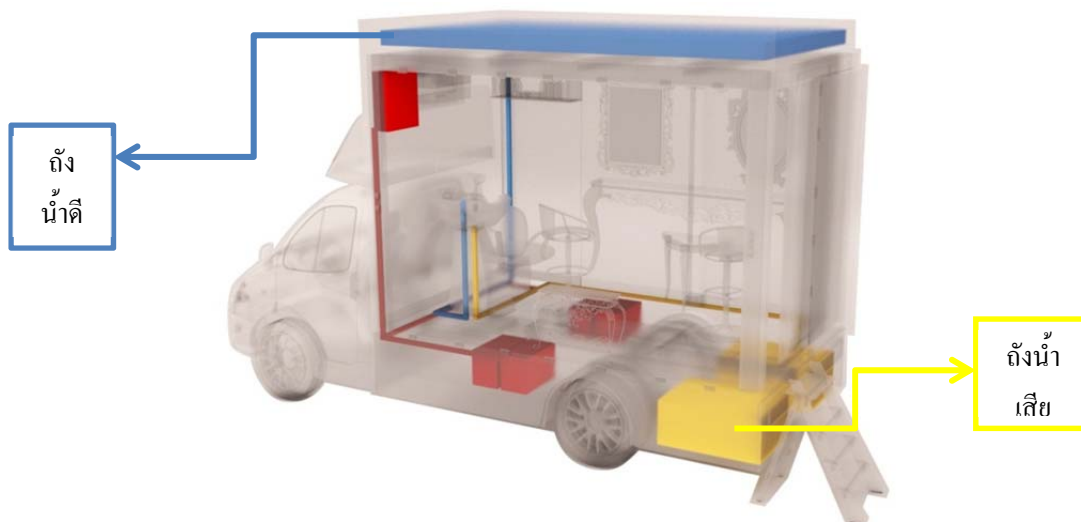
จากภาพรูปแบบรถภายในรวมถึงอุปกรณ์ต่างๆ ภายในรถก่อนหน้านี้ ทางบริษัทได้ทำการสอบถามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายถึงความต้องการรูปแบบภายในรถสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ มาวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ของเค้าโครงรูปแบบรถต้นแบบรวมถึงในเรื่องของสีรถทั้งภายในและภายนอก วัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในรถเป็นแนวคิดที่มาจากการสอบถามกลุ่มเป้าหมายจนได้มาถึงรูปแบบรถเสริมสวยเคลื่อนที่



ภาพที่ 1.9 แสดงการสอบถามรูปแบบรถ

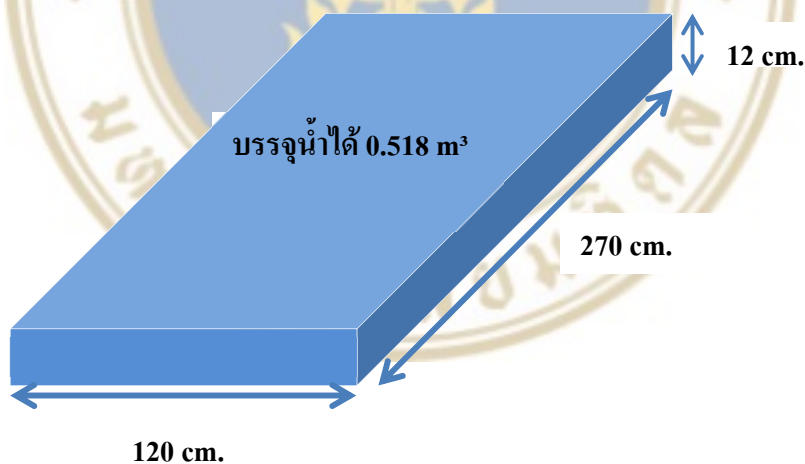
เนื่องจากรถเสริมสวยเคลื่อนที่ CHIC SALON TRUCK มีบริการเสริมสวยแบบครบวงจรที่แตกต่างจากร้านเสริมสวยตามตลาดนัดทั่วไป เพราะจากการสำรวจตลาดนัดที่มีร้านเสริมสวยทั่วไปตามตลาดนัดนั้นพบว่าบริการส่วนใหญ่เน้นเฉพาะตัดผมและชอยผม ไม่เน้นในเรื่องของการบริการสระผมเนื่องจากปัญหาในเรื่องของน้ำที่จะให้ชำระล้างเวลาสระผมให้ลูกค้านั้นจะมีความยุ่งยากซับซ้อนในการทำงานดังนั้นทางร้านเหล่านั้นจึงไม่เลือกที่จะมีบริการสระผม

และจุดนี้ทางบริษัทฯ จึงมองเห็นเป็นโอกาสในการพัฒนาธุรกิจและตอบโจทย์เพื่อดึงปัญหาเหล่านั้นมาเป็นจุดเด่นในการบริการของเราที่แตกต่าง ทางบริษัทได้ทำการสอบถามในเรื่องของการออกแบบ การใช้งานระบบต่างๆ ภายในรถไม่ว่าจะเป็นระบบน้ำ ระบบไฟฟ้า กับบริษัทฯ ที่ผลิตรถบริษัท Truck get rich จำกัด โดยทางบริษัทฯ ได้ทำการปรึกษากับทางคุณมณฑิธร เจริญวงศ์ ผู้บริหารบริษัท Truck get rich Oedyf และได้ขอเสนอแนะในเรื่องของระบบต่างๆ และได้นำมาออกแบบรถเพิ่มเติมเพื่อให้ครอบคลุมและตอบโจทย์กับความต้องการและเพื่อความเป็นไปได้มากที่สุด จากการคำนวณปริมาณการใช้น้ำในการสระผมต่อลูกค้าพบว่า ใช้น้ำ 20 ลิตร ต่อการบริการสระผมกับลูกค้า 1 คน ดังนั้นหากเราบริการได้ที่ 6 ชม.ต่อวันใช้ระยะเวลาในการสระผม 15 นาที ต่อ 1 คน และมีลูกค้าต่อวันเต็มที่ 24 คน น้ำที่เราจะใช้และมีสำรองควรมี 480 ลิตร ทางบริษัทจึงได้ทำการออกแบบถังบรรจุน้ำไว้บนส่วนบนของตัวรถเพื่อสำรองน้ำไว้ใช้ในการบริการดังภาพที่ 1.10



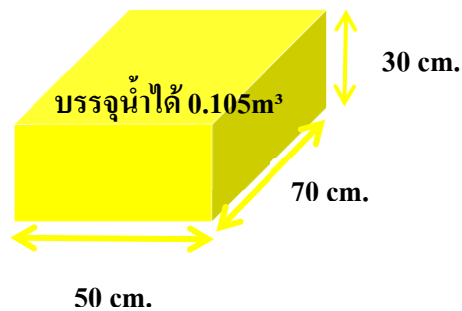
ภาพที่ 1.10 ภาพแสดงระบบน้ำของรถเสริมสวย

จากภาพระบบน้ำประกอบด้วยส่วนแรกที่เป็นถังสำรองน้ำดีเป็นแท็งก์เก็บน้ำสแตนเลสขนาด 0.518 ลูกบาศก์เมตร จากการวัดพื้นที่ของรถแล้วนำตัวเลขที่ได้มาคำนวณหาปริมาณน้ำที่สามารถบรรจุได้ถูกออกแบบตามได้ในลักษณะดังภาพต่อไปนี้



ภาพที่ 1.11 แสดงระบบน้ำดี

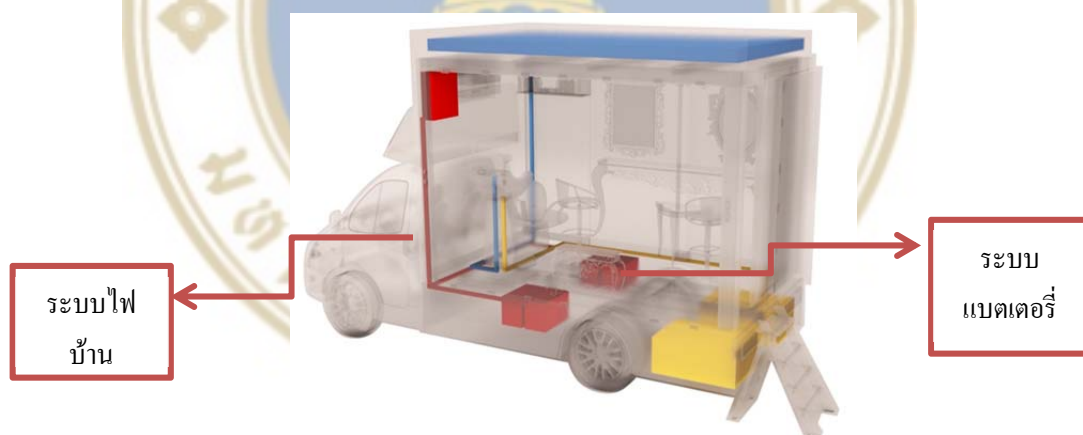
ส่วนประกอบที่สองจุดพักน้ำเสีย เป็นจุดพักน้ำเสียที่ถูกระบายออกมาเมื่อใช้งานแล้ว โดยน้ำเสียจะไหลมาเก็บไว้ที่จุดพักน้ำก่อนเพื่อรอการระบายออกต่อไป ทางบริษัทได้ออกแบบระบบน้ำเสียออกมาจำนวน 2 ถัง เพื่อรองรับปริมาณการใช้งานหากเมื่อน้ำใกล้จะเต็มจะมีระบบเตือนจึงทำการระบายน้ำออกและสามารถใช้งานต่อไปได้ตามปกติโดยระบบน้ำเสียบรรจุน้ำเสียได้ ถึงละ 0.105 ลูกบาศก์เมตร ตามภาพที่ 1.11



ภาพที่ 1.12 แสดงระบบน้ำเสีย

และส่วนประกอบสุดท้ายคือปั้มน้ำ เพื่อต้องการเพิ่มแรงดันน้ำในเวลาที่ใช้งานต้องมีการติดตั้งปั้มน้ำขนาดเล็กไว้ด้วย

ในส่วนองระบบไฟจากการที่เราได้รับคำแนะนำจากทางบริษัท Truck Get Rich ในเรื่องของการติดตั้งระบบไฟฟ้าโดยระบบไฟฟ้าภายในมีตู้ควบคุมไฟ Plug Power ติดตั้งเหมือนระบบไฟฟ้าภายในบ้าน กระจายตามจุดสามารถใช้งานบนตัวรถได้ โดยมีสองกรณีดังนี้ กรณีปกติ เชื่อมต่อกับไฟบ้าน 220V กรณีไม่มีที่พ่วงใช้ระบบไฟฟ้าสำรองโดยใช้แบตเตอรี่



ภาพที่ 1.13 แสดงระบบไฟฟ้าของรถเสริมสวย

นอกจากระบบน้ำ-ระบบไฟฟ้าแล้ว ทางบริษัทฯ ได้ออกแบบให้รถเสริมสวยเคลื่อนที่นั้น มีระบบเครื่องปรับอากาศใช้ภายในตัวรถอีกด้วย เนื่องจากทางบริษัทฯ ได้คำนึงถึงการบริการในรูปแบบการแต่งหน้ารับปริญญาที่ต้องการใช้งานในสภาพแวดล้อมที่เย็นเพื่อที่ลูกค้าจะได้รับความสะดวกและสบายในการเข้ารับบริการมากยิ่งขึ้น โดยลักษณะของเครื่องปรับอากาศภายในตัวรถใช้ เครื่องปรับอากาศที่ใช้ตามบ้านทั่วไปดังภาพที่แสดงภาพที่ 1.14 ขนาด 9000 BTU ที่สารติดตั้งไปพร้อมกับการติดตั้งระบบไฟฟ้าภายในรถ



ภาพที่ 1.14 แสดงระบบเครื่องปรับอากาศ

1.2.5 คุณค่าที่ได้รับจากสินค้าและบริการ

2.5.1 คุณค่าต่อลูกค้าผู้เข้ารับบริการเสริมสวย

การเสริมสวยเป็นการเพิ่มความมั่นใจ และเสริมสร้างบุคลิกภาพแล้ว และยังเป็นเรื่องของศิลปะ มากเกี่ยวข้องกับ เพราะอาชีพเสริมสวยนั้น ไม่ได้ตกแต่งเพื่อความสวยงามเท่านั้นแต่ยังช่วยเพิ่มความหมาย และคุณค่าของผลงานชิ้นนั้นอีกด้วย เป็นการสื่อความหมายบางอย่างให้แก่ลูกค้า และความภาคภูมิใจจากการเข้ารับบริการ ในส่วนของช่างมีการผ่านการอบรมพร้อมมีใบประกาศนียบัตร การันตีคุณภาพ อีกด้วย คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับเพิ่มมากขึ้นอีก คือ เป็นการประหยัดเวลาในการเดินทาง ทำให้ลูกค้าเกิด ความสะดวกสบายมากขึ้น เพราะรถเสริมสวยเคลื่อนที่สามารถไปถึงสถานที่นั้นได้

ทั้งนี้ลูกค้าจะได้รับบริการในรูปแบบใหม่ไม่ซ้ำใคร พร้อมความสะดวกสบายอย่างครบครัน ซึ่งบรรยากาศภายในรถทำให้บริการจะเทียบเท่ากับการได้รับการบริการภายในร้าน รวมถึงคุณภาพในการให้บริการ เพราะช่างเสริมสวยทุกคนจะมีใบประกอบวิชาชีพทำให้ลูกค้ามั่นใจในเรื่องของประสิทธิภาพได้อย่างแน่นอน

1.2.5.2 คุณค่าต่อช่างเสริมสวย (Hair Stylists)

เป็นการเพิ่มช่องทางในการหารายได้ในการประกอบอาชีพเสริมสวยและเป็นการโชว์ความสามารถให้ลูกค้าได้เห็นมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ในเรื่องกระบวนการของการตกแต่งร้าน รวมถึงอุปกรณ์ต่างๆ จะมีพร้อมไว้ให้บริการเลย ช่างเสริมสวยไม่จำเป็นต้องลงทุนเอง แต่สามารถประกอบอาชีพและสร้าง ประสบการณ์และทักษะได้เช่นกัน

แต่ถึงอย่างไรก็ตามช่างเสริมสวยทุกคนจะรู้สึกไม่ได้เป็นเพียงแค่พนักงานของร้านแต่จะรู้สึกว่าเป็นเจ้าของธุรกิจเช่นเดียวกัน ทั้งนี้จะมีการฝึกอบรมรูปแบบทรงผมใหม่ๆ ให้แก่ช่างเสริมสวย อยู่เสมอทำให้เป็นการเพิ่มทักษะความชำนาญในการให้บริการ พร้อมกับมีสวัสดิการและโบนัสให้กับ ช่างเสริมสวยทุกคน

1.2.5.3 คุณค่าต่อผู้ค้า

เป็นการกระจายสินค้าและโปรโมทสินค้าของทางร้านที่ขายผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น โดยการโฆษณาผ่านทาง CHIC SALON TRUCK ทำให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้นจากการขายสินค้า



บทที่ 2

การจัดตั้งและบริหารองค์กรธุรกิจ

2.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร

CHIC SALON TRUCK จัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด โดยมีเงินจากผู้ถือหุ้นทั้ง 3 คน เป็นจำนวน 2,885,450 บาท โดยจัดสรรหุ้นจำนวน 28,855 หุ้น ในราคาหุ้นละ 100 บาท มีนโยบายจ่ายปันผลไม่ต่ำกว่า 50% จากกำไรสุทธิตั้งแต่วันที่ 1 เป็นต้นไป ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ตารางที่ 2.1 แสดงรายชื่อผู้ร่วมทุนและสัดส่วนการถือหุ้น

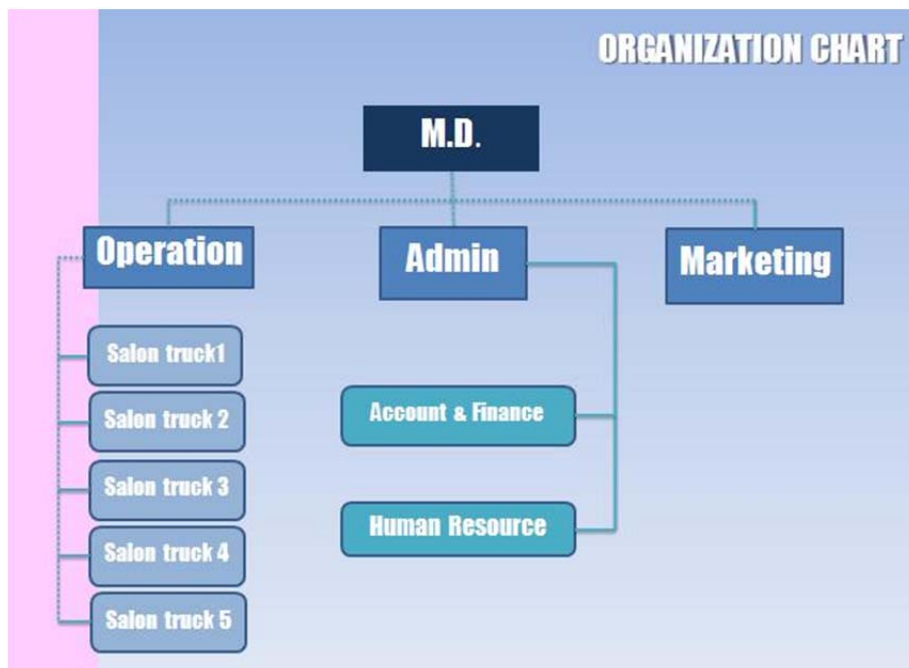
ลำดับที่	รายชื่อผู้ร่วมทุน	จำนวน(หุ้น)	สัดส่วน	เงินลงทุน
1	ชญานุช ขวัญฤกษ์	11,542	40%	1,154,180
2	กุลธาดา วงษ์ชาญโสภณ	8,656	30%	865,635
3	บุษบา แก้วปลั่ง	8,656	30%	865,635
	รวม	28,855	100%	2,885,450

ที่ปรึกษาแผนธุรกิจ ประกอบด้วย

คุณสุชาติ ขวัญฤกษ์ เจ้าของร้านสุชาติชาลอน อดีตนายกสมาคมเสริมสวยแห่งประเทศไทย
ผู้อำนวยการสถาบันเสริมสวย สุชาติ ณ บางกอก

คุณมณฑิเร จรรย์วงศ์ เจ้าของธุรกิจ Truck Get rich ผู้เชี่ยวชาญด้านระบบรถ Truck ที่มีผลงานการันตีมากมาย

2.2 โครงสร้างองค์กร



ภาพที่ 2.1 แสดงแผนผังองค์กร

2.2.1 ฝ่ายการตลาด

ฝ่ายการตลาด จำนวน 1 คน จบระดับปริญญาตรีขึ้นไป แผนกการตลาด ทำหน้าที่วางแผนกลยุทธ์ ประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ เช่น Social Media คิด โปรโมชันต่างๆ ภายในร้าน รวมถึงกิจกรรมใหม่ๆ ที่จะทำให้เข้าถึงลูกค้าได้มากที่สุดมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความขยัน อดทน มุ่งมั่นในการทำงาน ดูแลระบบการทำงานในแต่ละสาขาให้มีความพร้อมในการบริการจะได้รับเงินเดือนเป็นจำนวน 30,000 บาทต่อเดือน

2.2.2 ฝ่ายธุรการ

ฝ่ายธุรการจำนวน 1 คน จบระดับปริญญาตรีขึ้นไป แผนกการเงิน ดูแลในส่วนของ Account & Finance และ ดูแลในฝ่ายของ Human Resource ทำหน้าที่คัดสรรบุคคล (ช่างเสริมสวย) ที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ และคอยควบคุมเรื่องการพัฒนา ฝึกอบรมของช่างเสริมสวยในทุกๆ ระยะเวลาที่ทางบริษัทฯ ราชรับรายจ่ายต่างๆ ภายในร้านต้องเป็นคนที่มีความรอบคอบ มีความขยัน อดทน มุ่งมั่นในการทำงานและต้องแสดงยอดการเบิกจ่าย ราชรับ-รายจ่าย ให้แก่เจ้าของกิจการทราบ (มีการตรวจสอบจากกล้องวงจรปิดขณะช่างให้บริการทำผมแก่ลูกค้า และหุ่นส่วนจะเข้าไปตรวจสอบบัญชีในแต่ละสาขา

ทุกๆ วัน) รวมถึง การจ่ายเงินให้กับพนักงาน สั่งซื้อสินค้าเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ จะได้รับเงินเดือน เป็นจำนวน 30,000 บาทต่อเดือน

2.2.3 ฝ่ายปฏิบัติการ

ฝ่ายปฏิบัติการจำนวน 1 คน จบปริญญาตรีขึ้นไป ทำหน้าที่ดูแล ควบคุมพนักงานเสริมสวย ตรวจสอบการดำเนินงานแต่ละสาขา ปรับปรุงคุณภาพการบริการ ตรวจสอบการทำการของพนักงาน ให้มีมาตรฐานและคอยควบคุมเรื่องการพัฒนา ฝึกอบรมของช่างเสริมสวยในทุกๆ ระยะเวลาที่ทาง บริษัทฯ กำหนด เพื่อให้มีมาตรฐานในการบริการลูกค้า มีความขยัน อดทน มุ่งมั่นในการทำงาน จะได้รับเงินเดือนเป็นจำนวน 30,000 บาทต่อเดือน

2.2.4 ช่างทำผม

ช่างทำผม จำนวน 10 คน ช่างทำผม ชายหรือหญิง ที่มีใจรักในการบริการ มีมนุษยสัมพันธ์ ที่ดี และจะต้องมีใบประกาศนียบัตรรองรับ ทำหน้าที่ให้คำแนะนำแก่ลูกค้า ให้บริการลูกค้าตามที่ ลูกค้าต้องการ เก็บเงินจากลูกค้าภายในร้าน (เพื่อเอามาให้ฝ่ายบัญชี) เช็คสต็อกผลิตภัณฑ์ภายในรถ และต้องขับรถได้ด้วยเช่นกัน ผลตอบแทนในส่วนของ สระ ใดร์ ตัด จะได้ 30% ของยอดขาย ในส่วน ของแต่งหน้ารับปริญญา จะได้ 40% ของยอดขาย

บทที่ 3

แผนการปฏิบัติการในการจัดตั้งธุรกิจ

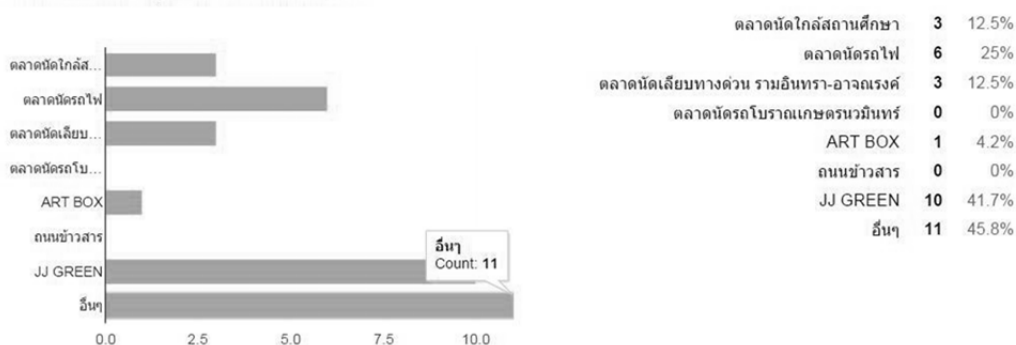
3.1 ด้านทำเลที่ตั้ง

3.1.1 ตลาดนัดกลางคืน

จากการสำรวจพฤติกรรมของลูกค้านักเรียนนักศึกษา ที่ชื่นชอบการเดินทางไปตลาดนัดต่างๆ ราว 30 คน และการสังเกตปริมาณคนที่เข้าไปเดินในตลาดนัดกลางคืนพบว่ากลุ่มนักศึกษามีสถานที่ที่นิยมไปเดินเมื่อมีเวลาว่างเรียงลำดับสูงสุด ได้แก่

- ตลาดนัด JJ Green
- ตลาดนัดรถไฟรัชดาและศรีนครินทร์
- ตลาดนัดเลียบด่วน รามอินทรา-อาจณรงค์
- ตลาดนัดใกล้สถานศึกษา
- ตลาดนัดรถไฟบรมเกสร-นวมินทร์

7. สถานที่ส่วนใหญ่ที่ชอบไปเมื่อมีเวลาว่าง



ภาพที่ 3.1 แสดงผลสำรวจสถานที่ที่ลูกค้านักเรียนนักศึกษาเป็นเป้าหมายนิยม

จากผลสำรวจดังกล่าวทางบริษัทฯ จึงเลือกสถานที่ในการดำเนินกิจการสรุปรายละเอียดดังต่อไปนี้

สาขาที่ 1 ตลาด JJ Green ราคาเช่าพื้นที่ต่อเดือน 5,600 บาทวัน และเวลาทำการ พฤหัสบดี-อาทิตย์ 16:00-24:00 น. ต้นทุนเฉลี่ยซึ่งคิดเฉพาะวันทำการต่อวัน 350 บาท

สาขาที่ 2 ตลาดนครถไฟรัชคาราค่าเช่าพื้นที่ต่อเดือน 21,100 บาทวัน และเวลาทำการทุกวัน 16:00-24:00 น. เฉลี่ยซึ่งคิดเฉพาะวันทำการต่อวัน 700 บาท

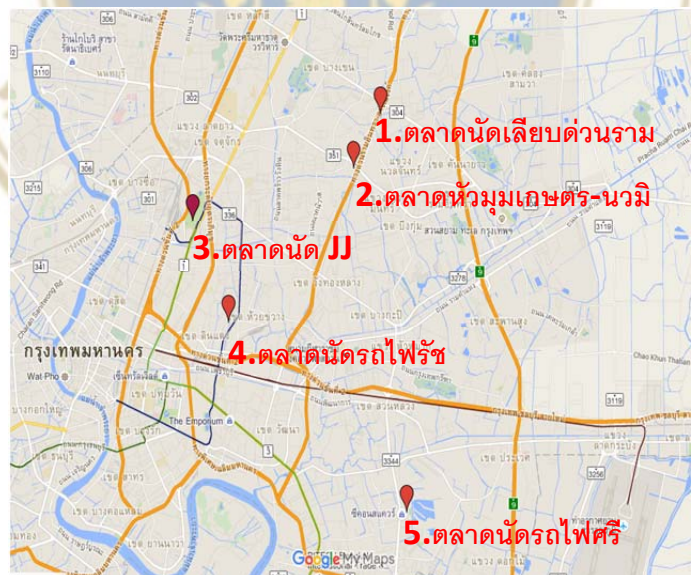
สาขาที่ 3 ตลาดนครถไฟศรีนครินทร์ ราคาเช่าพื้นที่ต่อเดือน 4,800 บาทวัน และเวลาทำการพฤษภาคม-อาทิตย์ 16:00-24:00 น. ต้นทุนเฉลี่ยซึ่งคิดเฉพาะวันทำการต่อวัน 300 บาท

สาขาที่ 4 ตลาดนัดเลียบด่วน-รามอินทราราคาเช่าพื้นที่ต่อเดือน 6,000 บาท วันและเวลาทำการทุกวันยกเว้นวันพฤหัสบดี 16:00-24:00 น. ต้นทุนเฉลี่ยซึ่งคิดเฉพาะวันทำการต่อวัน 250 บาท

สาขาที่ 5 ตลาดนครถไฟโบราณเกษตร-นวมินทร์ราคาเช่าพื้นที่ต่อเดือน 4,000 บาท วันและเวลาทำการทุกวันยกเว้นวันจันทร์ 16:00-24:00 น. ต้นทุนเฉลี่ยซึ่งคิดเฉพาะวันทำการต่อวัน 170 บาท

ตารางที่ 3.1 สรุปข้อมูลภาพรวมของตลาดกลางกินต่อเดือน

ตลาด	ที่ตั้ง	ราคาต่อวัน (บาท)	ราคาต่อเดือน (บาท)	จำนวนล็อต	ค่าใช้จ่ายรวม (บาท)	เวลา	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
ตลาดนครถไฟโบราณ	เกษตร-นวมินทร์	200	4,000	2	8,000	16:00-24:00	หยุด						
ตลาดไนท์พลาซ่า	รัชดา	350	10,500	2	20,100	16:00-24:00							
ตลาดนครถไฟ	ศรีนครินทร์	200	2,400	2	4,800	17:00-24:00	หยุด	หยุด	หยุด				
JJ green	จตุจักร	350	5,600	1	5,600	17:00-24:00	หยุด	หยุด	หยุด				
เลียบด่วนรามอินทรา	รามอินทรา	250	6,000	2	12,000	16:00-24:00				หยุด			



ภาพที่ 3.2 ที่ตั้งตลาดนัดกลางกินทั้ง 5 แห่ง

3.1.2 แต่งหน้าทำผมรับปริญญา

ทางบริษัทฯ กำหนดนโยบาย จะเลือกสถานที่การให้บริการใกล้กับสถานที่จัดงานมากที่สุด ซึ่งจากข้อมูลที่สำรวจสถานที่รับปริญญาของแต่ละมหาวิทยาลัย โดยติดต่อขอจองตรงกับสำนักงานเขตของพื้นที่นั้นๆ หรือลานจอดรถของหอพักบริเวณใกล้มหาวิทยาลัย รายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 3.2 สถานที่การให้บริการแต่งหน้าทำผมรับปริญญา

ชื่อมหาวิทยาลัย	สถานที่รับปริญญา	จังหวัด
1. มหาวิทยาลัยมหิดล	ในมหาวิทยาลัย	นครปฐม
2. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์	ในมหาวิทยาลัย	กรุงเทพมหานคร
3. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	ในมหาวิทยาลัย	กรุงเทพมหานคร
4. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	ในมหาวิทยาลัย (ท่าพระจันทร์)	กรุงเทพมหานคร
5. มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ	ในมหาวิทยาลัย (องครักษ์)	นครนายก
6. มหาวิทยาลัยกรุงเทพ	ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์	กรุงเทพมหานคร
7. มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ	ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์	กรุงเทพมหานคร
8. มหาวิทยาลัยรังสิต	เมืองทองธานี	กรุงเทพมหานคร
9. มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย	ในมหาวิทยาลัย	กรุงเทพมหานคร
10. มหาวิทยาลัยศรีปทุม	ในมหาวิทยาลัย	กรุงเทพมหานคร
11. สถาบันราชภัฏต่างๆ	สวนอัมพร	กรุงเทพมหานคร

3.2 การวางแผนกำลังการผลิต

3.2.1 ตลาดนัดกลางคืน

- จากการสังเกตการให้บริการของช่างทำผมในร้านชาติชาลอนและร้านทำผมในพื้นที่ชั่วคราว ประกอบกับผลสำรวจพฤติกรรมของผู้บริโภคพบว่าในการเข้ารับบริการ แต่ละครั้งใช้เวลาเฉลี่ย 30 นาทีต่อหัว



ภาพที่ 3.3 แสดงกิจกรรมภายในร้านเสริมสวย

- จากข้อมูลสอบถามการเข้าพื้นที่ของตลาด 5 สาขาที่เลือก สามารถสรุปได้ว่า ใน 1 สัปดาห์ สามารถดำเนินการในช่วงเวลาดังแต่ 18:00-24:00 น. หรือ 6 ชั่วโมงต่อวัน จะสามารถคิดจำนวน ชั่วโมงทำงานใน 1 สัปดาห์ รายละเอียดดังต่อไปนี้

1) สาขาที่ 1 ตลาด JJ Green จำนวนวันทำการ 4 วันต่อสัปดาห์ ชั่วโมงการทำงาน 24 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ จำนวนช่าง 2 คน ต่อสาขา ดังนั้นใน 1 สัปดาห์ สามารถให้บริการลูกค้าได้ 96 คน

2) สาขาที่ 2 ตลาดนครดโพรชดา จำนวนวันทำการ 7 วันต่อสัปดาห์ ชั่วโมงการทำงาน 42 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ จำนวนช่าง 2 คนต่อสาขา ดังนั้นใน 1 สัปดาห์ สามารถให้บริการลูกค้าได้ 168 คน

3) สาขาที่ 3 ตลาดนครดโพรชดา จำนวนวันทำการ 4 วันต่อสัปดาห์ ชั่วโมงการทำงาน 24 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ จำนวนช่าง 2 คนต่อสาขา ดังนั้นใน 1 สัปดาห์ สามารถให้บริการลูกค้าได้ 96 คน

4) สาขาที่ 4 ตลาดนิตติยพัฒน์-รามอินทรา จำนวนวันทำการ 6 วันต่อสัปดาห์ ชั่วโมงการทำงาน 36 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ จำนวนช่าง 2 คนต่อสาขา ดังนั้นใน 1 สัปดาห์ สามารถให้บริการลูกค้าได้ 144 คน

5) สาขาที่ 5 ตลาดนครดโพรชดา จำนวนวันทำการ 6 วันต่อสัปดาห์ ชั่วโมงการทำงาน 36 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ จำนวนช่าง 2 คนต่อสาขา ดังนั้นใน 1 สัปดาห์ สามารถให้บริการลูกค้าได้ 144 คน

สรุปได้ว่า ใน 1 ปี ต่อ 5 สาขา จะมีชั่วโมงการทำงานทั้งหมด 7,344 ชั่วโมง ซึ่งใน 1 ชั่วโมง สามารถให้บริการลูกค้าได้ 2 ท่าน และช่าง 2 คนต่อสาขา ดังนั้นใน 1 ปี สามารถรองรับลูกค้าได้สูงสุด 29,376 คน

ตารางที่ 3.3 แสดงชั่วโมงการทำงานและความสามารถในการให้บริการลูกค้าของตลาดนัดกลางคืน

สถานที่	จำนวนวันให้บริการ/ปี	ชั่วโมงการทำงาน/วัน	ชั่วโมงการทำงานให้บริการ/ปี	จำนวนช่างทำงาน/สาขา	ชั่วโมงการทำงาน/สาขาให้บริการ/วัน (ขม.)	กำลังการให้บริการสูงสุด
ตลาดนัด JJ Green	192		1,152		2,304	4,608
ตลาดนัดโบราณเกษตรนวมินทร์	288		1,728		3,456	6,912
ตลาดรัชดาไนท์	360	6	2,160	2	4,320	8,640
ตลาดนัดรถไฟศรีนครินทร์	192		1,152		2,304	4,608
ตลาดนัดเสียบตัวรวมอินทพร	192		1,152		2,304	4,608
รวม	1224		7,344		14,688	29,376

3.2.2 แต่งหน้าทำผมรับปริญญา

จากการสำรวจวันรับปริญญาในปี 2559 พบว่ามีจำนวนวันที่บัณฑิตจะเข้ารับบริการ แต่งหน้าทำผมรับปริญญา ทั้งสิ้น 196 วัน ในแต่ละวันจะเริ่มให้บริการตั้งแต่เวลา 00:01-06.00 ดังนั้นจะมีเวลาทำงานทั้งสิ้น 6 ชั่วโมงต่อวัน ทางบริษัทกำหนดอัตราค่าให้บริการ 1 ชั่วโมงต่อหัว จำนวนช่างที่มีจำนวน 10 คน เมื่อคำนวณตัวเลขกำลังการให้บริการสูงสุดอยู่ที่ 11,760 คนต่อปี

ตารางที่ 3.4 แสดงชั่วโมงการทำงานและความสามารถในการให้บริการลูกค้าของตลาดนัดกลางคืน

สถานที่	จำนวนวันให้บริการ/ปี	ชั่วโมงการทำงาน/วัน	ชั่วโมงการทำงานให้บริการ/ปี	จำนวนช่างทำงาน/สาขา	ชั่วโมงการทำงาน/สาขาให้บริการ/วัน (ขม.)	กำลังการให้บริการสูงสุด	สัดส่วนการเข้าใช้บริการ	ประมาณการเข้ารับบริการ	
บริการแต่งหน้า-ทำผม รับปริญญา	196	6	1,176	10	11,760	1	11,760	80%	9,408

3.3 อุปกรณ์ที่ใช้ในการสร้างบริการ

รถยนต์ที่จะใช้ในการผลิตเป็นรถเกียร์ จัมโบ้ปิกอัพ K2500 จากบริษัท เอ็น ซี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด โดยราคาารถอยู่ที่ คันละ 684,200 บาท จากการประเมินขนาดของรถที่เลือกมาเพื่อให้บริการ สามารถให้บริการในเวลาเดียวกันได้พร้อมกัน 2 ท่าน และเพื่อความคุ้มค่าในการดำเนินการ จึงต้องใช้ช่าง 2 คน ในการให้บริการอีกทั้งรถรุ่นดังกล่าวสามารถมีโครงสร้างที่สามารถรับน้ำหนักได้สูงสุดถึง 1.5 ตัน ซึ่งสอดคล้องกับรูปแบบการให้บริการที่ต้องบรรทุกน้ำหนักจำนวน 500 ลิตร ซึ่งมีน้ำหนักถึง 500 กิโลกรัม และน้ำหนักของอุปกรณ์อื่นๆภายในรถอีกด้วย



ภาพที่ 3.4 แสดงรูปรถบรรทุกขนาดเล็ก

การออกแบบรูปลักษณ์ของรถ เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายหลักของ Chic Salon Truck มุ่งเน้นการให้บริการแก่กลุ่มนักศึกษาเพศหญิง จึงได้ทำการสำรวจความต้องการให้ตรงตามความชอบของลูกค้ามากที่สุด โดยให้โทนสีเป็นชมพูที่เป็นสัญลักษณ์ของเพศหญิง และสีดำที่แสดงถึงความเป็นมืออาชีพในธุรกิจเสริมสวย ฉากกั้นรถที่ไม่เปิดโล่งทั้งหมดแต่สามารถโชว์หน้าร้านได้ มีเครื่องปรับอากาศเพื่อให้เป็นร้านเสริมสวยที่ครบวงจรและสะดวกสบาย



ภาพที่ 3.5 แสดงการออกแบบภายนอก

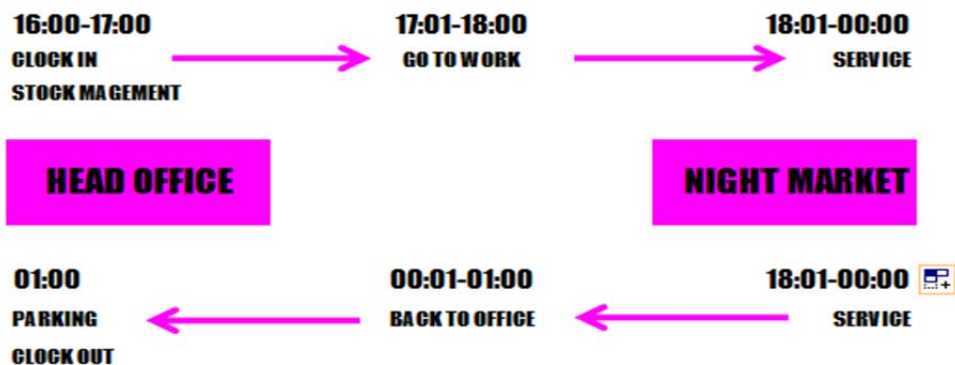


ภาพที่ 3.6 แสดงการออกแบบภายในรถ

3.4 กระบวนการดำเนินงาน

3.4.1 ตลาดนัดกลางคืน

ภาพรวมการดำเนินงานมีรายละเอียดดังต่อไปนี้



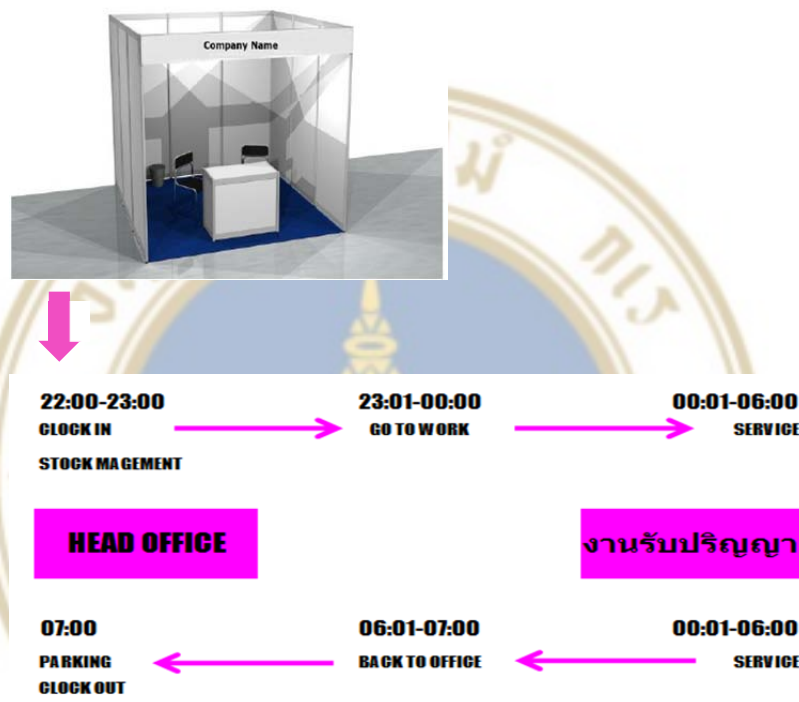
ภาพที่ 3.7 แสดงแผนผังการดำเนินงานตลาดนัดกลางคืน

ขั้นแรก – ช่วงเวลา 16:00-17:00 ทำการตอบรับที่สำนักงานเตรียมความพร้อมในเรื่องอุปกรณ์ ของใช้ในการทำผม รวมทั้งตรวจเช็คสภาพรถก่อนการเดินทาง

ขั้นที่ 2 – ช่วงเวลา 17:01-18:00 ขับรถไปยังจุดหมายปลายทางตามตลาดนัดกลางคืนที่เราได้เลือกไว้

ชั้นที่ 3 – ช่วงเวลา 18:00-00:00	ช่วงเวลาการให้บริการแก่ลูกค้า
ชั้นที่ 4 – ช่วงเวลา 00:00-01:00	จัดเก็บอุปกรณ์ ทำการปิดร้าน เดินทางนำรถกลับไปเก็บที่สำนักงาน และขึ้นตอนสุดท้ายคือทำการตอกบัตรออก

3.4.2 แต่งหน้าทำผมรับปริญญา



ภาพที่ 3.8 แสดงแผนผังการดำเนินงาน

- วันก่อนให้บริการ: ตั้งบูทของคิวสำหรับแต่งหน้าทำผมรับปริญญา

- ณ วันให้บริการ

ชั้นแรก – ช่วงเวลา 22:00-2300 ทำการตอกบัตรเข้าที่สำนักงานเตรียมความพร้อมในเรื่องอุปกรณ์ ของใช้ในการทำผม รวมทั้งตรวจเช็คสภาพรถก่อนการเดินทาง

ชั้นที่ 2 – ช่วงเวลา 23:01-00:00 ขับรถไปยังจุดหมายปลายทางตามจุดให้บริการที่เราได้เลือกไว้

ชั้นที่ 3 – ช่วงเวลา 00:10-06:00 ช่วงเวลาการให้บริการแก่ลูกค้า

ชั้นที่ 4 – ช่วงเวลา 00:00-01:00 จัดเก็บอุปกรณ์ ทำการปิดร้าน เดินทางนำรถกลับไปเก็บที่สำนักงาน และขึ้นตอนสุดท้ายคือทำการตอกบัตรออก

บทที่ 4 แผนการเงิน

4.1 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน

4.1.1 การขยายตัวของตลาดนัดกลางคืน

จากการขยายตัวของตลาดนัดกลางคืนที่กำลังเป็นที่นิยมในปัจจุบัน ทางบริษัทได้สำรวจตลาดที่ได้รับความนิยมและได้คัดเลือก เพื่อสร้างแผนการลงทุนไว้รองรับความต้องการที่คาดการณ์ในอนาคตทั้งสิ้น 5 สาขา ก่อนในปีแรกของการลงทุนซึ่งตลอดทั้งโครงการ Chic Salon Truck ใช้เงินทุนทั้งสิ้น 5,451,200 บาท โดยเงินลงทุนส่วนใหญ่ใช้ไปกับตัวรถร้อยละ 62.76 ของเงินลงทุนทั้งหมดคิดเป็นเงิน 3,421,000 บาท ส่วนที่เหลือ 2,030,200 บาท จะเป็นเงินลงทุนในการตกแต่งสำนักงาน เครื่องมืออุปกรณ์ในการบริการ ฯลฯ ในการจัดหาแหล่งเงินทุน ผู้ถือหุ้นเอง 2,885,450 บาท และกู้ยืมในส่วนของตัวรถยนต์ จำนวน 2,565,750 บาท

4.1.2 การใช้ไปของเงินลงทุนในโครงการและที่มาของสินทรัพย์ในปีแรก

ตารางที่ 4.1 แสดงการใช้ไปของเงินลงทุนโครงการในปีที่ 1

หน่วย : บาท

เงินลงทุนในโครงการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
ที่ดินและการปรับปรุง	80,000.00	80,000.00	
สิ่งปลูกสร้าง	50,000.00	50,000.00	
เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	1,549,500.00	1,549,500.00	
ยานพาหนะ	3,421,000.00	855,250.00	2,565,750
อุปกรณ์สำนักงาน	112,700.00	112,700.00	
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	30,000.00	30,000.00	
เงินทุนหมุนเวียน	208,000.00	208,000.00	
รวม	5,451,200	2,885,450	2,565,750

4.1.3 รายละเอียดการใช้จ่ายของเงินทุนและการลงทุนในทรัพย์สินในปีที่ 1

ตารางที่ 4.2 แสดงค่าเช่าและมัดจำล่วงหน้า (ที่ดินและการปรับปรุง)

7.1.1 ค่าเช่าสำนักงานและมัดจำล่วงหน้า	จำนวน	ราคา / หน่วย	รวม
ค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือน	1	20,000.00	20,000.00
ค่าเงินมัดจำ 3 เดือน	1	60,000.00	60,000.00
รวมทั้งสิ้น			80,000.00

ตารางที่ 4.3 แสดงค่าปรับปรุงสำนักงาน (สิ่งปลูกสร้าง)

7.1.2 ค่าปรับปรุงสำนักงาน	จำนวน	ราคา / หน่วย	รวม
ค่าวัสดุอุปกรณ์	1	35,000.00	35,000.00
ค่าแรงช่าง	1	15,000.00	15,000.00
รวมทั้งสิ้น		50,000.00	50,000.00

ตารางที่ 4.4 แสดงค่าผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในรถสำหรับ 5 สาขา

7.1.3(1) ค่าเครื่องมือและอุปกรณ์	จำนวน	ราคา / หน่วย	รวม
แชมพู	5	90.00	450.00
ครีมนวด	5	90.00	450.00
กรรไกรชอย	20	1,000.00	20,000.00
หวีชอย	10	100.00	1,000.00
ก๊อฟ	50	5.00	250.00
น้ำมัน ไล่ผม	5	50.00	250.00
มูส	5	70.00	350.00
สเปรย์	5	70.00	350.00
ไคร้เป่าผม	10	1,000.00	10,000.00
เครื่องหนีบ-ลอนผม	10	1,000.00	10,000.00
แปรงหวี	20	100.00	2,000.00
ผ้าคลุมชอย	10	80.00	800.00
ผ้าเช็ดตัว	180	20.00	3,600.00
รวมทั้งสิ้น			49,500.00

ตารางที่ 4.5 แสดงค่าตกแต่งและติดตั้งระบบภายในรถ

7.1.3(2) ค่าตกแต่งและติดตั้งระบบภายในรถ	จำนวน	ราคา / หน่วย	รวม
ค่าออกแบบและค่าแรง	5	300,000.00	1,500,000.00
รวมทั้งสิ้น			1,500,000.00

ตารางที่ 4.6 แสดงค่ายานพาหนะ 5 คัน

7.1.5 ค่ายานพาหนะ	จำนวน	ราคา / หน่วย	รวม
KIA K2500 รถยนต์ 2500 ซีซี เครื่องยนต์ ดีเซล CRDi 4 สูบ DOHC มาตรฐาน เกียร์ธรรมดา 6 สปีด	5	684,200.00	3,421,000.00
เงินกู้ ค่างวด 25 % 171,050 บาท	5	171,050.00	855,250.00
ยอดจัด 513,150 บาท ดอกเบี้ย 3.6% ก่อน 60 เดือน	5	351,150.00	1,755,750.00
รวมทั้งสิ้น (เฉพาะเงินค่างวด 25%)			855,250.00

ตารางที่ 4.7 แสดงค่าอุปกรณ์สำนักงาน

7.1.6 อุปกรณ์สำนักงาน	จำนวน	ราคา / หน่วย	รวม
Computer Asus K455LJ-WX333T	3	14,900.00	44,700.00
Printer BROTHER BROTHER MFC-T800W + INK TANK	1	6,800.00	6,800.00
Mobile Phone Sumsung Galaxy J1 Mini	8	3,900.00	31,200.00
Internet Installation : Free	1	-	-
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	1	5,000.00	5,000.00
ชุดอุปกรณ์สำนักงาน	5	5,000.00	25,000.00
รวมทั้งสิ้น			112,700.00

ตารางที่ 4.8 แสดงค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

7.1.7 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	จำนวน	ราคา / หน่วย	รวม
ค่าจ้างจดทะเบียนบริษัท	1	10,000.00	10,000.00
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อประสานงาน	1	20,000.00	20,000.00
รวมทั้งสิ้น			30,000.00

ตารางที่ 4.9 แสดงเงินทุนหมุนเวียนที่ต้องใช้

7.1.8 เงินทุนหมุนเวียน	จำนวน	ราคา / หน่วย	รวม
เงินทุนหมุนเวียน	1	208,000.00	208,000.00
รวมทั้งสิ้น			208,000.00

4.2 ที่มาของรายได้

4.2.1 ความสามารถในการให้บริการ

4.2.1.1 จำนวนลูกค้าที่เข้ารับบริการของตลาดนัดกลางคืน

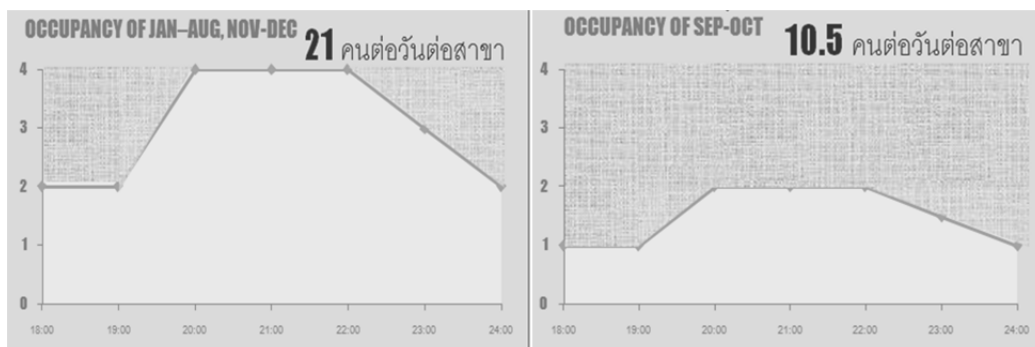
จากการสำรวจการเข้ารับบริการในแต่ละวันของตลาดนัดกลางคืนจากร้านทำผมชายที่มีอยู่แล้ว ในตลาด และกำลังการให้บริการแก่ลูกค้า 4 คนต่อชั่วโมง

สำหรับช่วงเดือนพฤศจิกายน-สิงหาคม จะมีลูกค้าเข้ารับบริการประมาณ 21 คนต่อวันรายละเอียดตามช่วงเวลาพบ่าในช่วงดังต่อไปนี้

- เวลา 18:00-19:00 มีคนเข้ารับบริการ 2 คน
- เวลา 19:01-20:00 มีคนเข้ารับบริการ 4 คน
- เวลา 20:01-21:00 มีคนเข้ารับบริการ 4 คน
- เวลา 21:01-22:00 มีคนเข้ารับบริการ 4 คน
- เวลา 22:01-23:00 มีคนเข้ารับบริการ 3 คน
- เวลา 23:01-00:00 มีคนเข้ารับบริการ 4 คน

สำหรับช่วงเดือนกันยายน-ตุลาคม ซึ่งเป็นช่วงหน้าฝน จะมีลูกค้าเข้ารับบริการประมาณ 10.5 คนต่อวันรายละเอียดตามช่วงเวลาพบ่าในช่วงดังต่อไปนี้

- เวลา 18:00-19:00 มีคนเข้ารับบริการ 1 คน
- เวลา 19:01-20:00 มีคนเข้ารับบริการ 2 คน
- เวลา 20:01-21:00 มีคนเข้ารับบริการ 2 คน
- เวลา 21:01-22:00 มีคนเข้ารับบริการ 2 คน
- เวลา 22:01-23:00 มีคนเข้ารับบริการ 1.5 คน
- เวลา 23:01-00:00 มีคนเข้ารับบริการ 2 คน



ภาพที่ 4.1 กราฟแสดงความถี่ในการเข้ารับบริการตามช่วงเวลาของตลาดนัดกลางคืน

4.2.1.2 ความสามารถในการให้บริการของ Chic Salon Truck

เนื่องจากทางบริษัทกำหนดไว้ว่าในปีแรกจะเปิดให้บริการ 5 สาขา ในแต่ละสาขาจะมีช่างให้บริการจำนวน 2 คน และในแต่ละบริการกำหนดช่วงเวลากการให้บริการลูกค้าไว้ไม่เกิน 30 นาทีต่อคน หรือชั่วโมงละ 2 คน ชั่วโมงการให้บริการ 6 ชั่วโมงต่อวัน วันที่เปิดให้บริการทำงานตามตารางตลาดนัดทั้ง 5 แห่ง รวมทั้งสิ้น 1,224 วัน ดังนั้นกำลังการให้บริการสูงสุดจะอยู่ที่ 29,376 คน (คำนวณจาก วันที่ให้บริการใน 1 ปี ของ 5 สาขา จำนวน 1,224 วัน × ช่าง 2 คน × เวลาทำงาน 6 ชม. × ลูกค้าเข้ารับบริการ 2 คนต่อชั่วโมง)

ตารางที่ 4.10 แสดงการคำนวณความสามารถในตลาดนัดกลางคืน

สถานที่	จำนวนวันให้บริการ/ปี	ชั่วโมงการให้บริการ/วัน	ชั่วโมงการให้บริการ/ปี	จำนวนช่างทำงาน/ปี สาขา	ชั่วโมงการให้บริการ/ตัว (ชม.)	กำลังการให้บริการสูงสุด	สัดส่วนการเข้ารับบริการ	ประมาณการเข้ารับบริการ
ตลาดนัด JJ Green	192		1,152		2,304	4,608		3,686
ตลาดนัดโบราณกษัตริย์นวมิน	288		1,728		3,456	6,912		5,530
ตลาดรัชดาไนท์	360	6	2,160	2	4,320	8,640	80%	6,912
ตลาดนัดรถไฟศรีนครินทร์	192		1,152		2,304	4,608		3,686
ตลาดนัดเลียบด่วนรามอินทรา	192		1,152		2,304	4,608		3,686
รวม	1224		7,344		14,688	29,376		23,501

เมื่อนำข้อมูลจากการสำรวจที่ได้มาประเมินอัตราการเข้ารับบริการจากความสามารถในการให้บริการจึงสรุปตัวเลขอยู่ที่ 80% ดังนั้นอัตราการเข้ารับบริการต่อปีของทั้งหมดจะอยู่ที่ 23,501 คนต่อปี

4.2.1.3 จำนวนลูกค้าที่เข้ารับบริการแต่งหน้า-ทำผมรับปริญญา

จากกำลังคนและรถที่สามารถรองรับการบริการได้ ทางบริษัทฯ จึงได้กำหนดการให้บริการแต่งหน้ารับปริญญาตามจำนวนวันรับปริญญาใน 1 ปี ของมหาวิทยาลัยในเขตกรุงเทพมหานครทั้งหมด ซึ่งประกอบไปด้วย วันรับจริง 36 วัน วันถ่ายรูปรวม 17 วัน และวันซ้อมย่อย 143 วัน รวมทั้งสิ้น 196 วัน มีช่างให้บริการจำนวน 10 คน ระยะเวลาการให้บริการลูกค้าไว้ 1 ชั่วโมงต่อลูกค้า 1 ราย ชั่วโมงการให้บริการ 6 ชั่วโมงต่อวัน ดังนั้นกำลังการให้บริการสูงสุดจะอยู่ที่ 11,760 คน (คำนวณจาก วันที่ให้บริการ 196 วัน × ช่าง 10 คน × เวลาทำงาน 6 ชม. × ลูกค้าเข้ารับบริการ 1 คนต่อชั่วโมง)

ตารางที่ 4.11 แสดงการคำนวณความสามารถในการให้บริการแต่งหน้า-ทำผมรับปริญญา

สถานที่	จำนวนวันให้บริการ/ปี	ชั่วโมงการให้บริการ/วัน	ชั่วโมงการให้บริการ/ปี	จำนวนช่างทำงาน/ปี สาขา	ชั่วโมงการให้บริการ/ตัว (ชม.)	กำลังการให้บริการสูงสุด	สัดส่วนการเข้ารับบริการ	ประมาณการเข้ารับบริการ
บริการแต่งหน้า-ทำผม รับปริญญา	196	6	1,176	10	11,760	11,760	80%	9,408

เมื่อนำข้อมูลจากการสำรวจที่ได้มาประเมินอัตราการเข้ารับบริการจากความสามารถในการให้บริการจึงสรุปตัวเลขอยู่ที่ 80% ดังนั้นอัตราการเข้ารับบริการต่อปีของทั้งหมดจะอยู่ที่ 9,408 คนต่อปี

4.2.3 รายได้จากการบริการ

- รายได้ที่มาจากการให้บริการเสริมสวยในตลาดนัดกลางคืนในปีแรก

จากอัตราเข้ารับบริการที่ประเมินได้ตลอดทั้งปี 23,501 คน แบ่งเป็นสัดส่วนการเข้ารับบริการ ซึ่งประเมินจากการเก็บข้อมูลการเข้าร้านทำผมจำนวน 3 ร้าน โดยแบ่งสัดส่วนดังต่อไปนี้

สระ-ไคร์ สัดส่วน 34% คิดเป็นจำนวนคน 7,990 คน

ตัด สัดส่วน 13% คิดเป็นจำนวนคน 3,055 คน

ตัด-สระ-ไคร์ สัดส่วน 53% คิดเป็นจำนวนคน 12,456 คน

ประเภทการให้บริการเสริมสวยในตลาดนัดกลางคืน มีการให้บริการอยู่ 3 บริการคือ

สระ-ไคร์ อัตราค่าบริการ 200 บาท

ตัด อัตราค่าบริการ 350 บาท

ตัด-สระ-ไคร์ อัตราค่าบริการ 400 บาท

รายได้จากการบริการเมื่อนำมาคำนวณแล้ว แต่ละบริการสามารถสร้างรายได้ในปีแรกโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

สระ-ไคร์ สร้างรายได้ 1,598,068 บาท

ตัด สร้างรายได้ 1,069,295 บาท

ตัด-สระ-ไคร์ สร้างรายได้ 4,982,212 บาท

ดังนั้นรายได้รวมในปีแรกของการให้บริการเสริมสวยบริเวณตลาดนัดกลางคืนอยู่ที่

7,649,575 บาท

ตารางที่ 4.12 แสดงรายได้จากการให้บริการตลาดนัดกลางคืนต่อปี

อัตราการเข้ารับบริการ(คน)	SERVICE	สระไคร์	ตัด	สระ-ตัด-ไคร์
23,501	PRICE	200.00	350.00	400.00
	สัดส่วนการเข้ารับบริการ	34%	13%	53%
	จำนวนคนเข้ารับบริการ	7,990	3,055	12,456
รายได้แต่ละบริการ		1,598,068.00	1,069,295.50	4,982,212.00
รายได้รวม		7,649,575.50		

- รายได้ที่มาจากการให้บริการแต่งหน้า-ทำผมรับปริญญาในปีแรก จากอัตราเข้ารับบริการที่ประเมินได้ตลอดทั้งปี 9,408 คน อัตราค่าบริการ 1,500 บาท เมื่อนำมาคำนวณแล้ว การให้บริการแต่งหน้า-ทำผมรับปริญญาสามารถสร้างรายได้อยู่ที่ 14,112,000.00 บาท

ตารางที่ 4.13 แสดงรายได้จากการให้บริการแต่งหน้าทำผมรับปริญญาต่อปี

อัตราการเข้ารับบริการ (คน)	SERVICE	แต่งหน้า-ทำผมรับปริญญา
	PRICE	1,500.00
	จำนวนคนเข้ารับบริการ	9,408.00
9,408	รายได้แต่ละบริการ	14,112,000.00
	รายได้รวม	14,112,000.00

สรุปได้ว่าโครงการ Chic Salon Truck เมื่อนำไปให้บริการแก่ลูกค้าทั้ง 2 ทาง สามารถทำรายได้ในปีแรกทั้งสิ้น 21,761,575 บาท

- รายได้ที่มาจากการให้บริการในแต่ละปี

ตารางที่ 4.14 แสดงปริมาณการให้บริการ ตามประมาณการการให้บริการแต่ละปี

		หน่วย : คน				
คิดเป็นร้อยละของปริมาณการบริการสูงสุด	บริการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
80%						
85%						
90%						
95%						
100%						
บริการ 1	สระโคร์	7,990.27	8,489.66	8,989.06	9,488.45	9,987.84
บริการ 2	ตัด	3,055.10	3,246.05	3,436.99	3,627.94	3,818.88
บริการ 3	สระตัดโคร์	12,455.42	13,233.89	14,012.35	14,790.82	15,569.28
บริการ 4	แต่งหน้า-ทำผมรับปริญญา	9,408.00	9,996.00	10,584.00	11,172.00	11,760.00
	รวม	32,908.80	34,965.60	37,022.40	39,079.20	41,136.00

ตารางที่ 4.15 แสดงรายได้จากการให้บริการแต่ละปี

รายได้ (ต่อปี)	ชื่อบริการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
บริการ 1	สระโคร์	1,598,054.40	1,697,932.80	1,797,811.20	1,897,689.60	1,997,568.00
บริการ 2	ตัด	1,069,286.40	1,136,116.80	1,202,947.20	1,269,777.60	1,336,608.00
บริการ 3	สระตัดโคร์	4,982,169.60	5,293,555.20	5,604,940.80	5,916,326.40	6,227,712.00
บริการ 4	แต่งหน้า-ทำผมรับปริญญา	14,112,000.00	14,994,000.00	15,876,000.00	16,758,000.00	17,640,000.00
	รวม	21,761,510.40	23,121,604.80	24,481,699.20	25,841,793.60	27,201,888.00
	รายได้ต่อเดือน	1,813,459.20	1,926,800.40	2,040,141.60	2,153,482.80	2,266,824.00

4.3 ต้นทุน

4.3.1 ต้นทุนผันแปร

ต้นทุนค่าบริการผันแปรขึ้นอยู่กับลักษณะการให้บริการประกอบไปด้วย

- ต้นทุนส่วนของช่างสำหรับบริการ บริการสระใคร่ บริการตัด บริการสระตัดใคร่ จะแบ่งสัดส่วนของการบริการอยู่ที่ 30% อัตราค่าบริการ แต่ในส่วนของการแต่งหน้าทำผมรับปริญญา จะอยู่ที่ 40% เมื่อคำนวณตัวเลข ออกมาจะได้รายละเอียดตามตารางที่ 4.16

- ค่าน้ำไฟ ประเมินจากค่าเฉลี่ยผมสั้นและยาว ซึ่งปริมาณน้ำที่ใช้ต่อหัวประมาณ 20 ลิตร ค่าไปผันแปรไปตามความสั้นยาวของผมเช่นกัน เฉลี่ยต้นทุนอยู่ที่ 10 บาทต่อหัว

- ค่าผลิตภัณฑ์ อัน ได้แก่ ยาสระผม-ครีมนวด เจล มูส น้ำมันใส่ผม และเครื่องสำอาง

ตารางที่ 4.16 แสดงต้นทุนค่าบริการผันแปรต่อหน่วยของแต่ละบริการ

หน่วย: บาท

	บริการ	สระใคร่	ตัด	สระ-ตัด-ใคร่	แต่งหน้า-ทำ
					ผมรับปริญญา
ต้นทุน	ค่าช่าง	60.00	105.00	120.00	600.00
	น้ำ-ไฟ	10.00	8.00	10.00	20.00
	ผลิตภัณฑ์	4.00	-	4.00	100.00
รวม		74.00	113.00	134.00	720.00

ตารางที่ 4.17 แสดงต้นทุนค่าบริการผันแปรต่อปี

หน่วย: บาท

	ชื่อบริการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
บริการ 1	สระใคร่	591,280	628,235	665,190	702,145	739,100
บริการ 2	ตัด	345,227	366,803	388,380	409,957	431,533
บริการ 3	สระตัดใคร่	1,669,027	1,773,341	1,877,655	1,981,969	2,086,284
บริการ 4	แต่งหน้า-ทำผม	6,773,760	7,197,120	7,620,480	8,043,840	8,467,200
รวม		9,379,294	9,965,500	10,551,705	11,137,911	11,724,117

ตลอดระยะเวลา 5 ปี ของโครงการต้นทุนผันแปรจะเพิ่มขึ้น 5-6 % ทุกปีตามปริมาณการเข้ารับบริการที่คาดการณ์ว่าจะเพิ่มขึ้น 5% ทุกๆ ปี ตามกำลังการผลิตสูงสุด

4.3.2 ต้นทุนคงที่

ต้นทุนคงที่คำนวณจากค่าใช้จ่าย 3 ด้านประกอบด้วย

- เงินเดือนแรงงานในการบริหาร 3 ตำแหน่งหลัก ได้แก่
 - 1) ตำแหน่งเจ้าหน้าที่บริหารงานและการตลาด
 - 2) ตำแหน่งเจ้าหน้าที่บัญชีและการเงิน
 - 3) ตำแหน่งเจ้าหน้าที่ฝ่ายทรัพยากรบุคคล

ตารางที่ 4.18 แสดงต้นทุนแรงงานในการบริหาร

แรงงานในการขายและบริหาร

เงินเดือน บาท/เดือน	ตำแหน่ง	จำนวนคน				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
30,000	Operation & Marketing	1	1	1	1	1
30,000	Finance & Account	1	1	1	1	1
30,000	Human Resource	1	1	1	1	1
ค่าแรงในการขายและบริหาร		1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00

- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด ซึ่งหมายรวมถึงค่าใช้จ่ายในการออกบูทเพื่อเป็นช่องทางในการรับจองคิวแต่งงานหน้าทำผมรับปริญญา และสื่อการตลาด Online ผ่าน Social Media และการจัดทำ Campaign เพื่อกระตุ้นความสนใจจากลูกค้า

ตารางที่ 4.19 แสดงต้นทุนแรงงานในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ต่อปี)

หน่วย: บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าออกบูท	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
ค่าสื่อการตลาด Online	100,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
รวม	200,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00

- ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ตารางที่ 4.20 แสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ต่อปี)

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าพื้นที่ขาย	540,000	540,000	540,000	540,000	540,000
ค่าน้ำมันรถ (ตลาด Night Market)	220,320	220,320	220,320	220,320	220,320
ค่าน้ำมันรถ (งานรับปริญญา)	588,000	588,000	588,000	588,000	588,000
ค่าน้ำมันสำหรับเครื่องบินไฟ	492,924	492,924	492,924	492,924	492,924
ค่าเช่าอาคารสำนักงานและที่จอดรถ	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
ค่าประกันภัยรถยนต์	0	125,000	125,000	125,000	125,000
รวม	2,081,244	2,206,244	2,206,244	2,206,244	2,206,244

ก. ค่าเช่าพื้นที่ขาย

ชื่อสถานที่	ที่ตั้ง	ค่าเช่า/วัน (บาท)	จำนวนวันทำการ ต่อปี	ค่าใช้จ่ายรวมปี (บาท)
เจเจกรีน	จตุจักร	350.00	192	67,200.00
ตลาดนัดรถไฟ	เกษกร-นวมินทร์	400.00	288	115,200.00
รัชดาไนท์ตลาด	รัชดาภิเษก	700.00	360	252,000.00
ตลาดนัดรถไฟ	ศรีนครินทร์	400.00	192	76,800.00
ตลาดเลียบด่วน	รามอินทรา	500.00	192	96,000.00
รวมค่าเช่าพื้นที่ขาย				540,000.00

ข. ค่าน้ำมันรถสำหรับเดินทาง ส่วนของตลาดนัดกลางคืน

ตลาดนัดกลางคืน

ต้นทุนน้ำมันสำหรับเดินทาง	3.00	บาท/กิโลเมตร
ระยะทางโดยประมาณ	60	กิโลเมตร
ต้นทุนน้ำมัน	180.00	บาท/คัน
จำนวนวันทำงาน	1,224	วัน (รวมทั้ง 5 สาขาแล้ว)
รวมค่าน้ำมันสำหรับการเดินทาง	220,320.00	บาท

ตารางที่ 4.20 แสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ต่อ)

ค. ค่าน้ำมันรถสำหรับเดินทาง ส่วนของงานแต่งงานหน้าทำผมรับปริญญา

ต้นทุนน้ำมันสำหรับเดินทาง	3.00	บาท/กิโลเมตร
ระยะทางโดยประมาณ	200	กิโลเมตร
ต้นทุนน้ำมัน	600.00	บาท/คัน/วัน
จำนวนรถ	5	คัน
ดังนั้นต้นทุนน้ำมัน	3,000.00	บาท/วัน
จำนวนวันทำงาน	196	วัน
รวมค่าน้ำมันสำหรับการเดินทาง	588,000.00	บาท

ง. ค่าน้ำมันสำหรับเครื่องปั้นไฟ

ตลาดนัดกลางคืน

ต้นทุนน้ำมันสำหรับเครื่องปั้นไฟ	1.50	ลิตร/ชั่วโมง
ระยะเวลาทำงาน	6	ชั่วโมง/ วัน
ดังนั้นใช้น้ำมัน	9.00	ลิตร/วัน
จำนวนวันทำงาน	1,224	วัน (รวมทั้ง 5 สาขาแล้ว)
ดังนั้นใช้น้ำมัน	11,016	ลิตร
ราคาน้ำมัน	24.85	บาท/ลิตร (ณ วันที่ 18/9/2559)
รวมค่าน้ำมันสำหรับเครื่องปั้นไฟ	273,747.60	บาท

งานรับปริญญา

ต้นทุนน้ำมันสำหรับเครื่องปั้นไฟ	1.50	ลิตร/ชั่วโมง
ระยะเวลาทำงาน	6	ชั่วโมง/ วัน
ดังนั้นใช้น้ำมัน	9.00	ลิตร/วัน
จำนวนวันทำงาน	196	วัน
ดังนั้นใช้น้ำมัน	1,764	ลิตร
จำนวนรถ	5	คัน
ดังนั้นต้นทุนน้ำมัน	8,820.00	บาท/วัน
ราคาน้ำมัน	24.85	บาท/ลิตร (ณ วันที่ 18/9/2559)
รวมค่าน้ำมันสำหรับเครื่องปั้นไฟ	219,177.00	บาท
รวมค่าน้ำมันทั้งสิ้น	492,924.60	บาท

4.4 การคำนวณเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

ตารางที่ 4.21 แสดงเงินทุนหมุนเวียนของกิจการส่วนลูกหนี้การค้า

ลูกหนี้การค้า	- เดือน					หน่วย :	บาท
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5		
ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-		
ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-		

ตารางที่ 4.22 แสดงเงินทุนหมุนเวียนของกิจการส่วนเจ้าหนี้การค้า

เจ้าหนี้การค้า	1.00 เดือน					หน่วย :	บาท
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5		
เจ้าหนี้การค้า	781,608	830,458	879,309	928,159	977,010		
เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	781,608	48,850	48,850	48,850	48,850		

ตารางที่ 4.23 แสดงเงินทุนหมุนเวียนของกิจการส่วนวัสดุสิ้นเปลือง

สต็อกวัสดุสิ้นเปลือง	1.25 เดือน					หน่วย :	บาท
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5		
สต็อกวัสดุสิ้นเปลือง	977,010	1,038,073	1,099,136	1,160,199	1,221,262		
สต็อกวัสดุสิ้นเปลืองที่เพิ่มขึ้น	977,010	61,063	61,063	61,063	61,063		

Chic Salon Truck ไม่มีลูกหนี้การค้า เนื่องจากเป็นการบริการที่เรียกเก็บเงินสด ณ จุดบริการ แต่มีการส่งผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในบริการบนรถแต่ละคันซึ่งมีเครดิตกับเจ้าหนี้การค้าจำนวน 1 เดือน

4.5 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 4.24 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้	21,761,510	23,121,605	24,481,699	25,841,794	27,201,888
ต้นทุนการให้บริการ					
- ต้นทุนบริการแปรได้	9,379,294	9,965,500	10,551,705	11,137,911	11,724,117
- แรงงานในการบริการ	-	-	-	-	-
- ค่าเสื่อมราคาในการบริการ	159,950	159,950	159,950	159,950	159,950
- ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ	-	-	-	-	-
รวมต้นทุนการให้บริการ	9,539,244	10,125,450	10,711,655	11,297,861	11,884,067
กำไรขั้นต้น	12,222,267	12,996,155	13,770,044	14,543,932	15,317,821
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	712,740	712,740	712,740	712,740	712,740
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	2,081,244	2,206,244	2,206,244	2,206,244	2,206,244
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	4,073,984	4,198,984	4,198,984	4,198,984	4,198,984
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	8,148,283	8,797,171	9,571,060	10,344,948	11,118,837
ดอกเบี้ยจ่าย	179,603	143,682	107,762	71,841	35,921
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	7,968,680	8,653,489	9,463,298	10,273,107	11,082,916
ภาษีเงินได้	1,593,736	1,730,698	1,892,660	2,054,621	2,216,583
กำไรสุทธิ	6,374,944	6,922,791	7,570,639	8,218,486	8,866,333



4.6 ประมาณการแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

ตารางที่ 4.25 ประมาณการแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

รายการ	หน่วย :					บาท
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	
แหล่งที่มาของเงินลงทุน						
- เงินลงทุน	2,885,450	-	-	-	-	
- เงินกู้ยืม	2,565,750	-	-	-	-	
- รายได้	21,761,510	23,121,605	24,481,699	25,841,794	27,201,888	
- เจ้าหน้าที่การค้าที่เพิ่มขึ้น	781,608	48,850	48,850	48,850	48,850	
รวมแหล่งที่มา (ก.)	27,994,318	23,170,455	24,530,550	25,890,644	27,250,738	
แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน						
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	5,243,200	-	-	-	-	
- ต้นทุนบริการ - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	9,379,294	9,965,500	10,551,705	11,137,911	11,724,117	
- ค่าใช้จ่ายในการขายฯ - ไม่รวมค่าเสื่อม	3,361,244	3,486,244	3,486,244	3,486,244	3,486,244	
- ดอกเบี้ยจ่าย	179,603	143,682	107,762	71,841	35,921	
- กำไรเงินได้	1,593,736	1,730,698	1,892,660	2,054,621	2,216,583	
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-	
- งานระหว่างทำที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-	
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลืองที่เพิ่มขึ้น	977,010	61,063	61,063	61,063	61,063	
- ชำระคืนเงินกู้	513,150	513,150	513,150	513,150	513,150	
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	21,247,236	15,900,337	16,612,584	17,324,831	18,037,078	
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	6,747,082	14,017,201	21,935,167	30,500,980	
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	6,747,082	7,270,119	7,917,966	8,565,813	9,213,660	
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	6,747,082	14,017,201	21,935,167	30,500,980	39,714,641	

4.7 ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 4.26 ประมาณการงบกระแสเงินสด

กระแสเงินสดสุทธิ - ปีที่ 0	-5,451,200
กระแสเงินสดสุทธิ - ปีที่ 1	7,247,634
กระแสเงินสดสุทธิ - ปีที่ 2	7,795,481
กระแสเงินสดสุทธิ - ปีที่ 3	8,443,329
กระแสเงินสดสุทธิ - ปีที่ 4	9,091,176
กระแสเงินสดสุทธิ - ปีที่ 5	9,739,023

4.8 ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน

ตารางที่ 4.27 แสดงงบแสดงฐานะทางการเงิน

รายการ	หน่วย : บาท				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	6,747,082	14,017,201	21,935,167	30,500,980	39,714,641
- ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
- งานระหว่างทำ	-	-	-	-	-
- สต็อกวัสดุสิ้นเปลือง	977,010	1,038,073	1,099,136	1,160,199	1,221,262
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	7,724,092	15,055,274	23,034,303	31,661,179	40,935,903
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการปรับปรุง	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000
- สิ่งปลูกสร้าง	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
- เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	1,549,500	1,549,500	1,549,500	1,549,500	1,549,500
- ยานพาหนะ	3,421,000	3,421,000	3,421,000	3,421,000	3,421,000
- อุปกรณ์สำนักงาน	112,700	112,700	112,700	112,700	112,700
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	5,243,200	5,243,200	5,243,200	5,243,200	5,243,200
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	872,690	1,745,380	2,618,070	3,490,760	4,363,450
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	4,370,510	3,497,820	2,625,130	1,752,440	879,750
รวมสินทรัพย์	12,094,602	18,553,094	25,659,433	33,413,619	41,815,653
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	781,608	830,458	879,309	928,159	977,010
รวมหนี้สินหมุนเวียน	781,608	830,458	879,309	928,159	977,010
หนี้สินระยะยาว	2,052,600	1,539,450	1,026,300	513,150	-
รวมหนี้สิน	2,834,208	2,369,908	1,905,609	1,441,309	977,010
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
- เงินลงทุน	2,885,450	2,885,450	2,885,450	2,885,450	2,885,450
- กำไรสะสม	6,374,944	13,297,736	20,868,374	29,086,860	37,953,193
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	9,260,394	16,183,186	23,753,824	31,972,310	40,838,643
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	12,094,602	18,553,094	25,659,433	33,413,619	41,815,653

4.9 การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน

สมมติฐานให้ค่า $k(i) = 10\%$ จากการประมาณการโครงการในเวลา 5 ปี โครงการแผนธุรกิจ Chic Salon Truck รายละเอียดดังต่อไปนี้

- มูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 23,800,241 บาท
- อัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR) อยู่ที่ 138.19%
- BC Ratio 5.37 เท่า
- ระยะเวลาคืนทุน 10 เดือน 8 วัน
- จุดคุ้มทุนอยู่ที่ 531,245.35 บาทต่อเดือน หรือให้บริการลูกค้า 804 คนต่อเดือน



บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะในการลงทุน

สำหรับแผนธุรกิจ CHIC SALON TRUCK ร้านบริการเสริมสวยเคลื่อนที่นั้น มีกระบวนการให้บริการที่แตกต่างจากรูปแบบเดิมๆ โดยทั่วไป ในด้านการให้บริการเสริมสวยรูปแบบเดิมนั้นเป็นที่รู้กันว่าปัจจัยหลักที่ทำให้ธุรกิจเสริมสวยอยู่รอดได้ คือ การเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม จึงส่งผลให้มูลค่าในการลงทุนสำหรับธุรกิจเสริมสวยนั้นสูงขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้นแผนธุรกิจนี้ จึงเป็นการให้บริการไปยังทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม ลดความกดดันในด้านการแข่งขันกับผู้ให้บริการรายอื่น ตอบสนองความต้องการในด้านบริการเทียบเท่าหรือมากกว่า ในสถานที่ที่เราเป็นผู้เลือกเอง ซึ่งมีความได้เปรียบในด้านความคุ้มค่าในการลงทุน เพราะรถบริการเสริมสวยเคลื่อนที่นี้ สามารถไปได้ในทุกที่ ที่มีความต้องการอยู่ โดยที่เราไม่จำเป็นต้องอยู่กับที่เพื่อรอลูกค้าเป็นผู้เลือกอย่างที่ผ่านมาและจากการขยายตัวของตลาดนัดกลางคืนที่กำลังเป็นที่นิยมในปัจจุบัน ทางบริษัทได้สำรวจตลาดที่ได้รับความนิยมและได้คัดเลือก เพื่อสร้างแผนการลงทุนไว้รองรับความต้องการที่คาดการณ์ในอนาคตทั้งสิ้น 5 สาขา

ในปีแรกของการลงทุนซึ่งตลอดทั้งโครงการ CHIC SALON TRUCK ใช้เงินทุนทั้งสิ้น 5,451,200 บาท โดยเงินลงทุนส่วนใหญ่ใช้ไปกับตัวรถร้อยละ 62.76 ของเงินลงทุนทั้งหมดคิดเป็นเงิน 3,421,000 บาท ส่วนที่เหลือ 2,030,200 บาท จะเป็นเงินลงทุนในการตกแต่งสำนักงาน เครื่องมืออุปกรณ์ในการบริการ ฯลฯ ในการจัดหาแหล่งเงินทุน ผู้ถือหุ้นเอง 2,885,450 บาท และกู้ยืมในส่วนของตัวรถยนต์ จำนวน 2,565,750 บาท โดยเฉลี่ยแล้วในปีแรกผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะลงทุนประมาณ 1,000,000 บาทเท่านั้น หากการดำเนินธุรกิจนั้นไม่สามารถไปต่อได้ในอนาคต เงินลงทุนในส่วนที่เป็นรถยนต์ที่ใช้สำหรับให้บริการ ยังสามารถขายและแปรสภาพกลับมาเป็นตัวเงินได้ในอนาคต ส่วนของเงินทุนหมุนเวียน 208,000 บาทนั้น ถือว่าเป็นการเตรียมการไว้เป็นอย่างดี เพราะด้วยตัวแผนธุรกิจนี้ มีการรับชำระจากลูกค้าเป็นเงินสดวันต่อวัน ดังนั้นจึงไม่ต้องกังวลต่อแผนเงินทุนหมุนเวียนมากมายนัก

สรุปได้ว่า แผนธุรกิจ CHIC SALON TRUCK ร้านบริการเสริมสวยเคลื่อนที่นี้ควรแก่การลงทุนเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากบริษัทฯ มีศักยภาพในการแข่งขันและรองรับปริมาณความต้องการเข้ารับบริการได้อย่างเหมาะสม และมีความเชี่ยวชาญในการให้บริการกับประสบการณ์มากกว่า 30 ปี อีกทั้งแนวโน้มการเจริญเติบโตของธุรกิจเสริมสวยที่ต่อเนื่อง โดยปีแรกคาดการณ์ว่าจะมีรายได้จากการให้บริการทั้งสิ้น 21,761,510 บาท กำไรสุทธิ 6,374,944 บาท การประมาณการโครงการในเวลา 5 ปี

โครงการแผนธุรกิจ CHIC SALON TRUCK จะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 23,800,241 บาท และให้อัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR) อยู่ที่ 138.19% BC Ratio 5.37 เท่า ใช้ระยะเวลาคืนทุน 10 เดือน 8 วัน จุดคุ้มทุนอยู่ที่ 531,245.35 บาทต่อเดือน หรือให้บริการลูกค้า 804 คนต่อเดือน



บรรณานุกรม

- เดลินิวส์. (2557). กองสุขาภิบาลสิ่งแวดล้อม สำนักอนามัย กรุงเทพมหานคร พื้นที่กรุงเทพมหานคร มีร้านเสริมสวยทั้งหมด 2,208 แห่ง. เข้าถึงได้จาก <http://health.kapook.com/view/95587.html>.
- รัฐบาล. (2558). มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจที่ออกมาบรรเทาความเดือดร้อนของผู้มีรายได้น้อย เกษตรกร และผู้ประกอบการ SMEs. เข้าถึงได้จาก <http://www.thaigov.go.th/index.php/th/government-th1/item/97838-97838?tmpl=component&print=1>.
- สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน). (ม.ป.ป.). รัฐบาลได้จัดตั้งสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน) หรือ สคช. (Thailand Professional Qualification Institute (Public Organization): TPQI) จึงถูกจัดตั้งขึ้นตามพระราชกฤษฎีกาจัดตั้งสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน). เข้าถึงได้จาก <http://www.tpqi.go.th/home.php>.
- สรุปผลวิจัยธุรกิจเสริมสวย มูลค่าตลาดภายในประเทศของธุรกิจเสริมสวยพบว่าในปี 2545 มีมูลค่า 1,104 ล้านบาท. (ม.ป.ป.). เข้าถึงได้จาก http://www.dbd.go.th/download/doc/1summary_of_beauty_salon.doc.
- ASTV ผู้จัดการออนไลน์. (2557). อัตราการเติบโตของธุรกิจความงามว่ามีแนวโน้มของไทยสูงขึ้นร้อยละ 3. เข้าถึงได้จาก <http://www.manager.co.th/iBizChannel/ViewNews.aspx?NewsID=9570000043311>.



ภาคผนวก ก

สำรวจและสัมภาษณ์รูปแบบการบริการ

บทสัมภาษณ์ กลุ่มเป้าหมายเกี่ยวกับเรื่อง ลักษณะของรถ เสริมสวยเคลื่อนที่
(สถานที่ ตลาดนัดรถไฟศรีนครินทร์)

คำถาม 1. ลักษณะรถเสริมสวยที่เห็นในภาพเป็นอย่างไร

คนสัมภาษณ์คนที่ 1 ตอบ ลักษณะท่าทางดูน่านั่ง โปร่งโล่งดีคะ แต่เวลาที่ใช้บริการอาจจะเงินอายนิดหน่อยเนื่องจากมันดูโล่งไปคะ

คำถาม 2. อยากได้อะไรเพิ่มเติมหรือเปลี่ยนแปลงอะไรบนรถบ้างคะ

คนสัมภาษณ์คนที่ 1 ตอบ น่าจะมีแอร์ด้วยเพราะร้านเสริมสวยส่วนใหญ่ในตลาดนั้นจะมีแอร์กันทั้งนั้น

คำถาม 3. คิดว่าการออกแบบที่เห็นในภาพน่าใช้บริการหรือไม่อย่างไรคะ

คนสัมภาษณ์คนที่ 1 ตอบ เป็นไอเดียที่ดีในการบริการรูปแบบใหม่ น่าสนใจอยากลองคะ

คำถาม 4.รถเสริมสวยนี้มีความเป็นไปได้ในการที่จะออกมาให้บริการในตลาดได้จริงคิดว่าราคาที่สามารให้บริการนั้นควรเป็นเท่าไร

คนสัมภาษณ์คนที่ 1 ตอบ ราคาคงอาจจะมากกว่าร้านเสริมสวยปัจจุบันในตลาดเพราะมีบริการที่เข้าถึงลูกค้าได้ง่าย และเป็นบริการรูปแบบใหม่ที่ยังไม่มีในตลาดด้วย



คำถาม 1 ลักษณะรถเสริมสวยที่เห็นในภาพเป็นอย่างไร

คนสัมภาษณ์คนที่ 2 ตอบ ลักษณะคู่น่ารักดี เป็นผู้หญิงๆ แต่บางที่มันอาจจะคู่งไป อาจจะต้องมีอะไรปิดไว้หน่อยเวลาเสริมสวยเพราะบางที่ไม่อยากให้เห็นเวลาทำผมคะ

คำถาม 2 อยากได้อะไรเพิ่มเติมหรือเปลี่ยนแปลงอะไรบนรถบ้างคะ

คนสัมภาษณ์คนที่ 2 ตอบ อยากได้ให้มีเครื่องปรับอากาศแล้วก็อาจจะมีม่านหรืออะไร มากันไม่ให้คนผ่านไปเห็นคะ

คำถาม 3 คิดว่าการออกแบบที่เห็นในภาพน่าใช้บริการหรือไม่อย่างไรคะ

คนสัมภาษณ์คนที่ 2 ตอบ น่าใช้บริการคะ ดูดีเลย เหมาะกับคนไม่มีเวลาตีแบบมาเดินเล่นๆ อยู่อยากทำผม หรือสระผมก็ทำได้เลย

คำถาม 4 รถเสริมสวยนี้มีความเป็นไปได้ในการที่จะออกมาให้บริการในตลาดได้จริงคิดว่าราคาที่สามารให้บริการนั้นควรเป็นเท่าไร

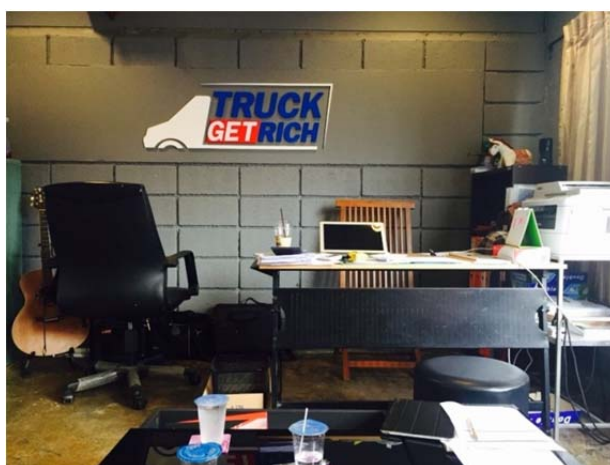
คนสัมภาษณ์คนที่ 2 ตอบ ราคาอาจจะมากกว่าร้านบริการทั่วไปหรือต่างกันแต่ไม่มาก



ภาคผนวก ข

ที่ปรึกษา รูปแบบและระบบภายในรถ

คุณมณเฑียร เจริญวงศ์ เจ้าของธุรกิจ Truck Get rich ผู้เชี่ยวชาญด้านระบบรถ Truck ที่มีผลงานการันตี



ภาคผนวก ก

การให้ผลประโยชน์แก่ช่างเสริมสวย

บทสัมภาษณ์ผู้อำนวยการโรงเรียนเสริมสวยสุชาติ ณ บางกอก

1. ช่วยแนะนำตัวเองด้วยคะ
 - ผมชื่อ นาย สุชาติ ขวัญฤกษ์ เป็นเจ้าของ โรงเรียนเสริมสวยสุชาติ ณ บางกอก ครับ
2. เป็นทั้งชาลอนและโรงเรียนเสริมสวยใช่ไหมคะ
 - ใช่ครับ
3. ในส่วนของชาลอนมีพนักงานกี่คนคะ
 - มีทั้งหมด 8 คน ครับ มีพนักงานชอย 5 คน พนักงานสระไคร้ 3 คน
4. มีลูกค้าต่อวันประมาณกี่คนคะ
 - ขึ้นต่ำที่สุดก็ประมาณ 50-60 คน ครับ บางวันที่ลูกค้าเยอะมากๆ จะมีประมาณ 100 กว่าคนได้ครับ
5. ที่ร้านมีบริการอะไรบ้างคะ
 - มีบริการสระชอย สระไคร้ ทำเคมี คัด ยืด สี และแต่งหน้า-เกล้าผม ทั้งในและนอกสถานที่ ครับ เพราะช่างส่วนใหญ่จะเป็นช่างครบวงจร
6. ลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในวัยไหมคะ
 - มีทุกเพศทุกวัยครับ ตั้งแต่เด็กวัยรุ่น ไปจนถึงวัยผู้ใหญ่ แต่ถ้าเป็นลูกค้าผมจะเป็นลูกค้าผู้ใหญ่ครับ ตัดกันมาไม่ต่ำกว่า 20 ปี
7. มีการจัด Promotion ไหมคะ
 - มีครับ เช่น ให้บริการสะสมแต้ม, ส่วนลดเวลาทำเคมี เช่นครั้งต่อไป ลด 10% หรือ 20%

8. คุณจัดการจัดการ Stockสินค้าและผลิตภัณฑ์ภายในร้านอย่างไรบ้างคะ
 - เราจะดูสินค้าผลิตภัณฑ์ภายในร้านทุกๆอาทิตย์เพื่อจะได้มีความพร้อมในการให้บริการอยู่เสมอทางร้านไม่เคยมีปัญหาผลิตภัณฑ์ ขาดเลยครับ
9. มีการแบ่ง % ช่าง หรือให้เป็นเงินเดือนยังไงคะ
 - ให้เป็น % ครับ ช่างชอยจะได้ 40% แต่ถ้าเคมีจะได้ 30% และมีการรับลูกค้าแบบตามคิว
10. แล้วถ้าเป็นช่างใหม่ก็จะให้เงินเดือนเป็น% ด้วยใช่ไหมคะ
 - ใช่ครับ แต่ทางเราจะทำสัญญาให้สำหรับช่างใหม่ คือ จะ support รับประกันเงินเดือนให้ 2 เดือนแรก เพื่อที่จะให้ช่างใหม่มีกำลังใจในการทำงาน
11. มีการฝึกฝนทักษะให้กับช่างทำผมหรือไม่คะ
 - มีครับ ทางเราจะมีการเทรนคอร์สใหม่ๆ เทคนิคต่างๆอยู่เสมอเพราะแฟชั่นไม่สามารถหยุดนิ่งได้ จะต้องนำเสนอสิ่งที่ดีที่สุดในให้กับลูกค้าอยู่เสมอ
12. มีการจัดคิวกันอย่างไรคะ
 - ส่วนใหญ่ช่างที่นี้ลูกค้าประจำแต่ถ้าเป็นลูกค้าขาจรก็จะเวียนกันใครที่เข้าเข้าก็จะได้ทำก่อน (ดูจากการตอกบัตรเวลาพนักงาน)
13. ช่างส่วนใหญ่มาจากที่ไหนคะ
 - ส่วนใหญ่ช่างที่นี้อยู่กันมา 10 กว่าปี ก่อนช่างลงตัวแล้ว แต่ถ้าเป็นช่างใหม่เราจะทำการฝึกสอนและพาไปแข่งขันเพื่อให้ได้รางวัลการ์รันตีแล้วถึงจะมาเป็นช่างของทางร้านได้ครับ
14. เห็นว่ามีเปิดสอนเป็นโรงเรียนด้วยใช่ไหมคะ
 - ใช่ครับ ทำชาลอนและโรงเรียนเลยเปิดมากกว่า 30 ปี แล้วครับ
15. อยากให้เล่าเรื่องในส่วนของโรงเรียนด้วยค่ะ
 - ทางโรงเรียนได้สอนนักเรียนมามากมายเป็นพันๆ คน มีทั้งรับแบบกลุ่มเล็กจะอยู่ที่ 5-10 คน กลุ่มใหญ่จะอยู่ที่ 10-30 คน แล้วแต่ผู้เรียนจะเลือกเรียนแบบไหน หรือสอนแบบตัวต่อตัวก็ได้เป็นทรงๆ ทางโรงเรียนก็จะคิดเป็นทรงๆ ไป (GALLERY COURSE)

16. มีหลักสูตรแบบไหนบ้างคะ
 - มีสอนตั้งแต่ basic จนถึง Advance ครับ
17. มีใบประกาศนียบัตรรองรับไหมคะ
 - มีครับ มีใบประกาศของกระทรวงศึกษาธิการรองรับถูกต้องครับ
18. ระยะเวลาในการสอนนานไหมคะ
 - แล้วแต่คอร์สครับและขึ้นอยู่กับตัวผู้เรียนเองด้วย
19. เห็นว่ามีไปพาไปแข่งทำมต่างประเทศด้วยใช่ไหมคะ
 - มีครับ สำหรับนักเรียนที่มีแววและตัวเค้าชอบในการแข่งขันทางโรงเรียนก็จะสนับสนุนเต็มที่ครับ
20. ในอนาคตคิดเปิดสาขาเพิ่มไหมคะ
 - อาจจะเปิดในส่วนของโรงเรียนครับ จะเป็นในประเทศเพื่อนบ้าน CLMV ครับ เนื่องด้วยการเปิด ASEAN ที่กำลังจะมาถึงครับ
21. เรื่องความสะอาดสำคัญไหมคะ
 - สำคัญมากครับชาลอนเราได้รางวัลความสะอาดระดับดีมากจากกรุงเทพมหานคร ทางช่อง 3 ก็ได้ มาทำข่าวด้วยเช่นกัน ในเรื่องของความสะอาดว่าเป็นร้านทำมดีเด่นผ่านเกณฑ์การรับรองของกระทรวงสาธารณสุขเพราะเป็นร้านทำมที่ดีจะต้องมีสุขอนามัยที่ดีเครื่องมืออุปกรณ์จะต้องสะอาดเพื่อความปลอดภัยของลูกค้าด้วยครับ

ภาคผนวก ง

รายละเอียดรถกระบะจัมป์ KIA2500



บริษัท เอ็นซี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
144/1-144/4 หมู่ 4 ต.รัตนธิเบศร์ อ.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี 11110
โทรศัพท์ : 0-2926-6215-7 โทรสาร : 0-2926-6767



วันที่ 15 มิถุนายน 2559

เรื่อง เสนอราคารถกระบะจัมป์ปีกอล์ฟ K2500

เรียน คุณจอย

ทางบริษัท เอ็น ซี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ใ้ขอเสนอรายละเอียดของตัวรถและราคา ทั้ง
แคมเปญพิเศษแต่ท่าน รถยนต์ 2500 ซีซี เครื่องยนต์ ดีเซล CRDi 4 สูบ DOHC มาตรฐาน เกียร์ธรรมดา 6
สปีด ราคาพิเศษช่วงแนะนำ พร้อมรับข้อเสนอพิเศษฟรี

ราคารถ 684,200 บาทค่างวด 20% 136,840 บาท ยอดจัด 547,360 บาท

อัตราดอกเบี้ย 3.60 เปอร์เซ็นต์ (E) ก่อน 48 เดือน ผ่อนเดือนละ 13,046 บาท

อัตราดอกเบี้ย 3.70 เปอร์เซ็นต์ (E) ก่อน 60 เดือน ผ่อนเดือนละ 10,810 บาท

ค่างวด 25% 171,050 บาท ยอดจัด 513,150 บาท

อัตราดอกเบี้ย 3.50 เปอร์เซ็นต์ (E) ก่อน 48 เดือน ผ่อนเดือนละ 12,188 บาท

อัตราดอกเบี้ย 3.60 เปอร์เซ็นต์ (E) ก่อน 60 เดือน ผ่อนเดือนละ 10,092 บาท

แคมเปญ

- | | |
|--|--------------------------------------|
| 1.ประกันภัยชั้น 1 รวม พรบ. | 6.จดทะเบียนแบบไม่คิดเวลา |
| 2.พวงมาลัยเพาเวอร์ | 7.พ่นกันสนิมจากโรงงาน |
| 3.วิทยุCD | 8.รับประกันคุณภาพ 3 ปี / 100,000 กม. |
| 4.บัตร วีไอพี การ์ด(ส่วนลดค่าอะไหล่ 5-10%) | 9.ผ้าซางปูพื้นในถัง |
| 5.ฟิล์มกรองแสงบานหน้าเต็ม | 10.ถอบป้าตะเข็บ |

หมายเหตุ

- การจองรถคันนั้นใช้เงินจองอยู่ที่ **10,000** บาท หรือ กรุณาแฟกซ์ใบสั่งซื้อมาที่เบอร์ **02-926-6767**

ขอแสดงความนับถือ

(เกรียงศักดิ์ ท้อสุวรรณ)

ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายขาย

โทร.085-046-9662