

แผนธุรกิจวัฒนศักดิ์อาร์ทเม้นท์



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2561

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์
เรื่อง
แผนธุรกิจวัฒนธรรมศักดิ์ศรีพาร์ทเมนท์

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วันที่ 7 มกราคม พ.ศ. 2561



นางสาววรัท สุวิสุทธิเกษม
ผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์พรเกษม กันตามระ,
Ed.D
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

ศิริสุข รักถิ่น,
Ph.D.
ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

ดวงพร อาภาศิลป์,
Ph.D.
คณบดีวิทยาลัยการจัดการ
มหาวิทยาลัยมหิดล

รองศาสตราจารย์จุฑามาศ แก้วพิจิตร,
Ph.D.
กรรมการสอบสารนิพนธ์

สารนิพนธ์
เรื่อง
แผนธุรกิจพัฒนาศักดิ์คือพาร์ทเมนท์

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วันที่ 7 มกราคม พ.ศ. 2561



นางสาววรรุฑ์ สุวิสุทธิเกษม
ผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์พรเกษม กันตตามระ,
Ed.D.
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

ศิริสุข รักถีน,
Ph.D.
ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

ดวงพร อภาศิลป์,
Ph.D.
คณบดีวิทยาลัยการจัดการ
มหาวิทยาลัยมหิดล

รองศาสตราจารย์จุฑามาศ แก้วพิจิตร,
Ph.D.
กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

รายงานแผนธุรกิจฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชา Thematic Paper: Consulting Practice (Thematic Paper) (MGMG697) โดยรายงานแผนธุรกิจวัฒนธรรมศักดิ์ศรีพาร์ทเมนท์นี้ สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี โดยเกิดจากการให้คำปรึกษาของนายพงษ์สินธุ์ สุวิสุทธิเกษม และนางวรางคณา สุวิสุทธิเกษม ที่เป็นบิดาและมารดาของผู้เขียน ในการสนับสนุนข้อมูลธุรกิจวัฒนธรรมศักดิ์ศรีพาร์ทเมนท์ให้แก่ผู้จัดทำเป็นอย่างดี และผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณ ผศ.ดร. พรเกษม กันตามระ เป็นอย่างสูงที่ท่านอาจารย์ได้ให้คำแนะนำและปรึกษา ชี้แนะแนวทาง รวมทั้งตรวจสอบแก้ไขในการจัดทำแผนธุรกิจในครั้งนี้ ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างยิ่งทั้งด้านการศึกษาและการนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน นอกจากนี้ผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงต่อคณะกรรมการสอบสารนิพนธ์ที่ให้คำแนะนำและตรวจสอบสารนิพนธ์ฉบับนี้จนสำเร็จเรียบร้อยโดยสมบูรณ์

ผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณณาจารย์วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่านเป็นอย่างสูง ที่ได้อบรมสั่งสอนวิทยาการต่าง ๆ ถ่ายทอดประสบการณ์ในทางปฏิบัติ แลกเปลี่ยนมุมมอง วิเคราะห์วิเคราะห์ เพิ่มพูนความรู้ จนทำให้ผู้จัดทำมีความรู้ความเข้าใจด้านธุรกิจ จนเกิดเป็นองค์ความรู้และสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในธุรกิจและการทำงานได้ และขอขอบพระคุณ บิดา มารดา ญาติพี่น้อง เพื่อนสนิท ที่ให้การสนับสนุนและกำลังใจแก่ผู้จัดทำ รวมทั้งเพื่อน ๆ ทุกคน ใน BM รุ่น 19A ที่ได้ให้การสนับสนุนช่วยเหลือกัน แบ่งปันความรู้ ประสบการณ์ และกำลังใจแก่ผู้จัดทำ จนกระทั่งสำเร็จการศึกษาในที่สุด

วรัท สุวิสุทธิเกษม

แผนธุรกิจวัฒนศักดิ์อาร์ทเม้นท์

Business Plan WATTANASAK APARTMENT

วรัท สุวิสุทธิเกษม 5950077

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์ : ผู้ช่วยศาสตราจารย์พรเกษม กันตามระ, Ed.D, ศิริสุข รักถิ่น,
Ph.D., รองศาสตราจารย์จุฑามาศ แก้วพิจิตร, Ph.D.

บทคัดย่อ

การจัดทำสารนิพนธ์ในครั้งนี้ ผู้เขียนได้ศึกษาแผนการทำธุรกิจจากอาร์ทเม้นท์ที่มีอยู่เดิมของครอบครัว ซึ่งมีอายุมากกว่า 20 ปี โดยมีแผนการปรับปรุงให้มีสภาพที่ดีขึ้น และเพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากอาร์ทเม้นท์ตั้งอยู่ในพื้นที่ใกล้รถไฟฟ้า สายสีน้ำเงิน สถานีแยกไฟฉาย ทำให้มีการแข่งขันในธุรกิจนี้เพิ่มสูงขึ้น ดังนั้น วัตถุประสงค์ในการจัดทำสารนิพนธ์ในครั้งนี้ เพื่อสร้างกลยุทธ์ในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เพิ่มรายได้ และผลกำไร โดยนำเทคโนโลยีปัจจุบันมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด สร้างความแตกต่างกับคู่แข่ง รวมทั้งตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า และราคาที่เหมาะสม กลุ่มเป้าหมายของอาร์ทเม้นท์ โดยผู้เขียนทำการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก ปัจจัยภายในขององค์กร การวางแผนกลยุทธ์ กลุ่มเป้าหมาย แผนการเงิน และแผนการจัดการความเสี่ยง

ผลการศึกษา พบว่า โครงการปรับปรุงอาร์ทเม้นท์นี้เป็นโครงการที่คุ้มค่าและนำลงทุน โดยใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 3,825,100 บาท สามารถคืนทุนในระยะเวลา 3.57 ปี โดยมีอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) อยู่ที่ 13.66% ต่อปี และมูลค่าปัจจุบันของโครงการ (NPV) ณ สิ้นปีที่ 5 อยู่ที่ 1,315,407.80 บาท

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ / อาร์ทเม้นท์

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญตาราง	ณ
สารบัญรูปภาพ	ช
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาของธุรกิจและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 โอกาสและความสำคัญทางธุรกิจ	1
1.3 ข้อมูลพาร์ทเมนท์ปัจจุบัน	2
1.4 ความน่าสนใจของธุรกิจ	2
1.5 รายละเอียดธุรกิจ	3
1.6 วิสัยทัศน์และพันธกิจ	4
1.7 Business Model	4
1.8 Business Goal	5
บทที่ 2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม	6
2.1 การวิเคราะห์สภาพรวมของอุตสาหกรรมและตลาด	6
2.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (External Analysis)	7
2.3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (Internal Analysis)	9
2.4 การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)	12
บทที่ 3 แผนการดำเนินงาน	16
3.1 ทำเลที่ตั้ง	16
3.2 การเปรียบเทียบวัตถุดิบคือพาร์ทเมนท์ในปัจจุบันกับการปรับปรุงใหม่	17
3.3 การดำเนินธุรกิจพาร์ทเมนท์ปัจจุบัน	18
3.4 แผนการปรับปรุงพาร์ทเมนท์	27

สารบัญ (ต่อ)

บทที่ 4	แผนการตลาด	38
	4.1 STP Model	38
	4.2 7P's ส่วนประสมทางการตลาด	39
บทที่ 5	แผนการเงิน	42
	5.1 สมมติฐานต้นทุนในการปรับปรุงอพาร์ทเมนท์	42
	5.2 สมมติฐานงบกำไรขาดทุน	44
	5.3 สมมติฐานงบแสดงสถานะทางการเงิน (งบดุล)	51
	5.4 สมมติฐานงบกระแสเงินสดโดยประมาณ	52
	5.5 การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทน	53
บทที่ 6	การบริหารความเสี่ยง	54
	6.1 ความเสี่ยงด้านการตลาด (Market Risk)	54
	6.2 ความเสี่ยงด้านการเงินและด้านสภาพคล่อง (Financial and Liquidity Risk)	54
	6.3 ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk)	55
	6.4 ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ (Operation Risk)	55
	6.5 ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk)	56
บรรณานุกรม		57
ประวัติผู้วิจัย		58

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
2.1 ตาราง VRIO	10
2.2 ตารางเปรียบเทียบคู่แข่ง	13
3.1 การเปรียบเทียบวัตถุดิบคือพาร์ทเมนท์ในปัจจุบันกับการปรับปรุงใหม่	17
5.1 แสดงรายละเอียดของเงินทุนในโครงการ	42
5.2 แสดงค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงอาคาร	43
5.3 แสดงค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงห้องพัก	44
5.4 แสดงประมาณการรายได้จากการให้เช่าห้องพัก	45
5.5 แสดงประมาณการรายได้จากการเก็บค่าไฟฟ้าจากผู้เช่า	45
5.6 แสดงประมาณการรายได้จากการเก็บค่าน้ำจากผู้เช่า	46
5.7 แสดงสรุปประมาณการรายได้	46
5.8 แสดงค่าเสื่อมราคาแต่ละรายการ	47
5.9 แสดงค่าเสื่อมราคาแต่ละปี	48
5.10 แสดงค่าภาษีโรงเรือน	48
5.11 แสดงสรุปประมาณการค่าใช้จ่าย	49
5.12 แสดงการพยากรณ์งบกำไรขาดทุน	50
5.13 แสดงงบแสดงสถานะทางการเงิน	51
5.14 แสดงงบกระแสเงินสดโดยประมาณ	52
5.15 ตารางแสดงกระแสเงินสดและกระแสเงินสดสะสม	53

สารบัญภาพ

ภาพ	หน้า
2.1 Value Chain	9
2.2 แสดงตำแหน่งที่ตั้งของวัฒนศักดิ์อาร์ทเมนท์และคู่แข่ง	13
3.1 สถานที่ตั้งวัฒนศักดิ์อาร์ทเมนท์	16
3.2 แปลนอาคารวัฒนศักดิ์อาร์ทเมนท์ ด้านหน้า	18
3.3 แปลนอาคารวัฒนศักดิ์อาร์ทเมนท์ ด้านข้าง	18
3.4 อาคารวัฒนศักดิ์อาร์ทเมนท์ (ถ่ายจากสถานที่จริง)	18
3.5 แปลนพื้นที่ชั้นล่าง	19
3.6 รูปภาพภายในอาร์ทเมนท์ ชั้นที่ 1 (ถ่ายจากสถานที่จริง)	19
3.7 แปลนพื้นที่ชั้น 2	20
3.8 แปลนพื้นที่ชั้น 3 – 4	20
3.9 รูปภาพอาร์ทเมนท์ บริเวณทางเดิน ชั้นที่ 2 (ถ่ายจากสถานที่จริง)	21
3.10 แปลนพื้นที่ชั้นคาเฟ่	21
3.11 รูปภาพพื้นที่ชั้นคาเฟ่ (ถ่ายจากสถานที่จริง)	21
3.12 แปลนห้องพัก	22
3.13 รูปภาพภายในห้องพัก (ถ่ายจากสถานที่จริง)	23
3.14 รูปภาพกล้องวงจรปิด CCTV	23
3.15 แผนผังโครงสร้างองค์กร	24
3.16 ระเบียบและข้อบังคับสำหรับผู้เช่า	24
3.17 ป้ายวัฒนศักดิ์อาร์ทเมนท์ปัจจุบัน	27
3.18 โลโก้วัฒนศักดิ์อาร์ทเมนท์	28
3.19 ภาพป้ายชื่ออาร์ทเมนท์และภูมิทัศน์ด้านหน้า	28
3.20 แบบปรับปรุงอาคารใหม่	28
3.21 เครื่องสแกนใบหน้าและลายนิ้วมือ	29
3.22 หลอดไฟ LED	29

สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพ		หน้า
3.23	รูปกล้องวงจรปิด	30
3.24	เครื่องกระจายสัญญาณ WIFI	30
3.25	แบบปรับปรุงปูทางเดินและทาสีผนัง	31
3.26	การแยกขยะเป็นหมวดหมู่	32
3.27	ภาพจำลองแบบแปลนห้องพัก	32
3.28	ภาพจำลองห้องพักร่มบน	33
3.29	ภาพจำลองห้องพัก	33
3.30	ภาพจำลองห้องน้ำ	33
3.31	แบบจำลองคาดฟ้า	34
3.32	สัญญาเช่าห้องพักใหม่ (แบบปรับปรุง) หน้า 1	35
3.33	สัญญาเช่าห้องพักใหม่ (แบบปรับปรุง) หน้า 2	36
3.34	สัญญาเช่าห้องพักใหม่ (แบบปรับปรุง) หน้า 3	37
4.1	Perceptual Map	39

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาของธุรกิจและความสำคัญของปัญหา

วัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนท์เริ่มก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2540 ตั้งอยู่ในซอยจรัญสนิทวงศ์ 28/8 ซึ่งห่างจากถนนจรัญสนิทวงศ์ประมาณ 30 เมตร โดยตัวอาคารเป็นลักษณะ 4 ชั้น มีจำนวนห้องพัก 42 ห้อง พื้นที่ห้องประมาณ 15 ตารางเมตร ปัจจุบันสภาพแวดล้อมเปลี่ยนไปจากเดิม มีผู้ที่ต้องการหาเช่าที่พักเพิ่มสูงขึ้น อีกทั้งถนนจรัญสนิทวงศ์กำลังก่อสร้างรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน ทำให้มีธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซึ่งได้แก่ คอนโดมิเนียม ห้องพัก และอพาร์ทเมนท์ เกิดขึ้นจำนวนมาก ทำให้เกิดการแข่งขันในธุรกิจนี้สูงมากขึ้น รวมทั้งความต้องการของลูกค้ามีมากขึ้นและหลากหลายมากขึ้น ดังนั้นวัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนท์จึงต้องมีการปรับตัวเพื่อให้ทันต่อสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปและมีศักยภาพในการแข่งขันเพิ่มสูงขึ้น

1.2 โอกาสและความสำคัญทางธุรกิจ

1. ที่พักอาศัยเป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงชีวิต โดยเฉพาะในปัจจุบันมีการเคลื่อนย้ายที่อยู่อาศัยจำนวนมาก เพื่อให้สะดวกต่อการทำงาน การศึกษา การเดินทางต่าง ๆ เพื่อความสะดวกสบายและประหยัดเวลา โดยเฉพาะในเขตเมืองต่าง ๆ ที่ที่พักอาศัยแบบให้เช่าจึงตอบโจทย์ต่อบุคคลดังกล่าวและทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างมากในปัจจุบัน ทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและจังหวัดใหญ่ ๆ

2. ถนนจรัญสนิทวงศ์มีโครงการสร้างรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน ซึ่งเป็นส่วนช่วงบางซื่อ-ท่าพระ อีกทั้งบริเวณแยกไฟฉายได้มีการตัดถนนพรานนก – กาญจนภิเษก (ตะวันตก) เพิ่มเติม ทำให้สามารถระบายรถไปทางเส้นกาญจนภิเษกได้ นอกจากนี้จากบริเวณแยกไฟฉายสามารถเดินทางไปยังท่าน้ำศิริราชและท่าน้ำวังหลัง เพื่อเดินทางต่อโดยเรือด่วนหรือเรือข้ามฝากได้ ส่งผลให้บริเวณดังกล่าวมีการคมนาคมที่สะดวกมากยิ่งขึ้น

3. บริเวณเขตบางกอกน้อยซึ่งอยู่ฝั่งธนบุรีเป็นย่านที่พักอาศัย มีทั้งแหล่งชุมชนต่าง ๆ ตลาดสด สถานศึกษา สถานข้าราชการ โรงพยาบาลต่าง ๆ ซึ่งขณะนี้โรงพยาบาลศิริราชมีการขยาย

โรงพยาบาลเพิ่มเติม ทำให้มีความต้องการด้านที่พักอาศัยเพื่อให้ใกล้ต่อสถานศึกษา สถานที่ทำงาน เพื่อความสะดวกสบายในการเดินทาง และการบริโภคบริเวณใกล้เคียงกับที่พักอาศัย

จากเหตุผลข้างต้น ผู้เขียนจึงเล็งเห็นถึงโอกาสในการพัฒนาปรับปรุงอพาร์ทเมนท์ ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่กำลังเกิดขึ้น และการคมนาคมที่สะดวก เพื่อรองรับกลุ่มพนักงาน นักศึกษา ที่ต้องการอาศัยอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับสถานที่ทำงานและสถานศึกษาต่าง ๆ โดยราคาไม่แพง เทียบเท่ากับคอนโดมิเนียม และยังมีความแตกต่างจากอพาร์ทเมนท์อื่น ๆ โดยราคาเป็นที่จับต้องได้

1.3 ข้อมูลอพาร์ทเมนท์ปัจจุบัน

- ชื่ออพาร์ทเมนท์: วัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนท์
- ที่ตั้ง: 252/16 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 28/8 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบ้านช่างหล่อ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ 10700
- ลักษณะโครงสร้าง: อาคารจำนวน 4 ชั้น
- จำนวนห้องพัก: ห้องพักเดี่ยว จำนวน 42 ห้อง (ชั้น 2 – ชั้น 4 ชั้นละ 14 ห้อง)
- ขนาดของห้องพัก: 15 ตารางเมตร (3 เมตร x 5 เมตร)
- สิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก: พัดลม ห้องน้ำ
- สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง: กุญแจสำหรับเข้าอาคาร กล้องวงจรปิด เครื่องซักผ้าแบบหยอดเหรียญ ตู้กดน้ำแบบหยอดเหรียญ
- แหล่งที่มาของรายได้จากธุรกิจ: ค่าเช่าห้องพัก ส่วนต่างจากค่าน้ำและค่าไฟฟ้า ค่าใช้บริการเครื่องซักผ้าแบบหยอดเหรียญและตู้กดน้ำดื่ม
- โครงสร้างองค์กร: บริหารโดยครอบครัว

1.4 ความน่าสนใจของธุรกิจ

ที่อยู่อาศัยให้เช่ามีหลายประเภท เช่น หอพัก บ้านเช่า แฟลต อาคารชุดหรือคอนโดมิเนียม และอพาร์ทเมนท์ เป็นต้น โดยอพาร์ทเมนท์เป็นกิจการที่ให้เช่าโดยเฉพาะ ไม่มีการซื้อขายเหมือนคอนโดมิเนียม ดังนั้น จะได้รับรายได้เป็นรายเดือนจากผู้เช่าทุก ๆ เดือน ซึ่งปัจจุบันวัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนท์มีที่ดินและอาคารจำนวน 4 ชั้น และดำเนินธุรกิจอยู่ ซึ่งหากพัฒนาปรับปรุงให้เข้ากับยุคปัจจุบัน โดยใช้เทคโนโลยีต่าง ๆ เพิ่มความสะดวก และปลอดภัยให้แก่ผู้เช่า จะทำให้สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่อพาร์ทเมนท์ได้

1.5 รายละเอียดธุรกิจ

สำหรับการพัฒนาปรับปรุงอพาร์ทเมนท์ที่จะ renovate อาคารให้ทันสมัยมากยิ่งขึ้น โดยนำ ไอเดีย Smart Apartment มาประยุกต์ใช้เพื่อให้ผู้พักอาศัยได้รับความสะดวกสบายและปลอดภัย อีกทั้งยังช่วยให้ผู้บริหารอพาร์ทเมนท์สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และนำแนวคิด อนุรักษ์พลังงานและสิ่งแวดล้อมมาประยุกต์ใช้เพื่อให้เป็น Green Apartment สามารถแบ่งเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1.5.1 บริเวณส่วนกลาง

- ปรับปรุงอาคารให้สวยงาม สะอาด และทันสมัย โดยปูกระเบื้อง เปลี่ยนหลังคา ปรับปรุงทางเข้า โดยใช้เทคโนโลยีการสแกนนิ้ว/ใบหน้า
- เปลี่ยนหลอดไฟเป็นหลอดไฟ LED และเปิด - ปิด อัตโนมัติ
- จัดทำสวนคาเฟ่ โดยเน้นปลูกผักสวนครัว และมีที่พักผ่อนและออกกำลังกาย
- โซล่าเซลล์
- โครงการแยกขยะก่อนทิ้ง
- มีแอปพลิเคชันในการสื่อสารระหว่างผู้เช่าและอพาร์ทเมนท์

1.5.2 บริเวณภายในห้องพัก

- เปลี่ยนกุญแจเข้าห้องพัก เป็นการสแกนลายนิ้วมือ/ใบหน้า
- ปูกระเบื้องภายในห้องพัก และระเบียง
- ปรับปรุงห้องน้ำ โดยปูกระเบื้องใหม่ และเปลี่ยนสุขภัณฑ์จากส้วมนั่งราบเป็น ส้วมชักโครก
- เพิ่มเฟอร์นิเจอร์ ได้แก่ เตียง ตู้เสื้อผ้า โต๊ะ และเครื่องปรับอากาศ

1.6 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision): เป็น Smart Apartment ภายใต้พื้นฐานความปลอดภัย ใส่ใจผู้เช่า และสะอาดเรียบร้อย

พันธกิจ (Mission):

- 1) ปรับปรุงอพาร์ทเมนท์ ให้เป็น Smart Apartment

- 2) รักษาความปลอดภัยให้แก่ผู้เช่า
- 3) รักษาคุณภาพการให้บริการเพื่อให้ผู้เช่าพึงพอใจสูงสุด
- 4) รักษาความสะอาดส่วนกลางและระบบสาธารณูปโภคอย่างสม่ำเสมอ

1.7 Business Model

จาก Value Proposition Canvas รายละเอียด ดังนี้

- Customer Segment กลุ่มลูกค้า: เป็นกลุ่มลูกค้าคนไทย แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ ลูกค้าช่วงวัยทำงาน รายได้เฉลี่ยต่อเดือนประมาณ 25,000 บาทขึ้นไป และกลุ่มลูกค้าวัยเรียนที่มีฐานะทางบ้านระดับปานกลางขึ้นไป
- Value Proposition การเสนอลูกค้า: เป็นอพาร์ทเมนท์ที่มีความปลอดภัย และสะอาดเรียบร้อย รวมทั้งผู้บริการใส่ใจผู้เช่า และยังเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ทำให้อพาร์ทเมนท์เปรียบเสมือนบ้านของผู้เช่า โดยคุ้มค่างับราคาที่เช่า
- Channel ช่องทาง: ทางอพาร์ทเมนท์มีหลายช่องทางให้ผู้เช่าได้รับรู้ข้อมูลข่าวสาร และติดต่อเรื่องต่าง ๆ ได้แก่ สำนักงานบริเวณชั้น 1 ไลน์ แอปพลิเคชัน โทรศัพท์ ป้ายประกาศ
- Customer Relation ความสัมพันธ์กับลูกค้า: แบ่งเป็น 2 ระยะ ได้แก่ ระยะที่ 1 ลูกค้าต้องการจะเข้าพัก มีบริการให้รายละเอียดการเช่าห้องพัก พาชมห้องพัก และระยะที่ 2 ลูกค้าเข้าพักแล้ว ทางอพาร์ทเมนท์จะให้บริการช่วยเหลือเมื่อเกิดปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับห้องพัก
- Revenue กระแสรายได้: รายได้จากค่าเช่าที่พัก ส่วนต่างจากค่าน้ำค่าไฟ ค่าใช้บริการเครื่องซักผ้าและตู้น้ำดื่ม
- Key Resource: อาคารอพาร์ทเมนท์ เครื่องซักผ้า ตู้น้ำดื่ม บริเวณที่จอดรถ ผู้จัดการอพาร์ทเมนท์
- Key Activity: การรักษาความปลอดภัยให้อพาร์ทเมนท์ การรักษาความสะอาด การสร้างความสัมพันธ์อันดีแก่ผู้เช่า
- Key Partner: บริษัทที่จำหน่ายการก่อสร้าง วัสดุ อุปกรณ์ เจ้าหน้าที่เก็บขยะ
- Cost: ค่าใช้จ่ายในการบริหารอพาร์ทเมนท์ ค่าทำความสะอาด ค่าระบบรักษาความปลอดภัย ค่าน้ำ ค่าไฟ ส่วนกลาง

1.8 Business Goal

- เป้าหมายระยะสั้น (1 ปี)

แจ้งผู้เช่าปัจจุบันในการปรับปรุงอาคาร กำหนดการต่าง ๆ และการปรับค่าเช่า รวมทั้งผลกระทบที่จะเกิดขึ้นต่อผู้เช่า เพิ่มจำนวนผู้เช่ารายใหม่เพื่อทดแทนผู้เช่ารายเก่าที่ไม่ต่อสัญญา

- เป้าหมายระยะกลาง (3 ปี)

อพาร์ทเมนท์เป็นที่รู้จักและน่าเชื่อถือ รักษามาตรฐานการให้บริการแก่ผู้เช่า เพิ่มจำนวนผู้เช่าอย่างต่อเนื่องหากยังมีห้องว่าง

- เป้าหมายระยะยาว (5 ปี)

สร้างความสัมพันธ์กับผู้เช่า พัฒนาปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกให้ดีขึ้น



บทที่ 2

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

2.1 การวิเคราะห์สภาพรวมของอุตสาหกรรมและตลาด

เมื่อปี 2559 รัฐบาลได้ออกนโยบายเพื่อกระตุ้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยการลดค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์ ลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียน และผู้ที่ซื้อบ้านต่ำกว่า 3 ล้านบาทสามารถนำไปหักภาษีบุคคลธรรมดา 20% ของมูลค่าบ้านที่ซื้อได้เป็นเวลา 5 ปี ซึ่งได้รับการตอบสนองที่ดีจากผู้ประกอบการในการส่งเสริมการขายที่เพิ่มมากขึ้น และทำให้ผู้ซื้อตัดสินใจได้รวดเร็วขึ้น จึงส่งผลให้มีการดึงความต้องการในการซื้อบ้านในอนาคตมาใช้ ทำให้ภาพรวมสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในสองไตรมาสแรกของปี 2560 มีการชะลอตัวทั้งด้านอุปสงค์และอุปทาน แต่ในไตรมาส 3 อสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีการเปิดตัวโครงการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากคาดการณ์ว่าจะมีการเก็งกำไรมากขึ้น มีผู้ซื้อที่มีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยมีจำนวนมาก แต่มีศักยภาพในการซื้ออยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว และการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน

อุปสงค์ของอาร์ทเม้นท์ในพื้นที่เขตบางกอกน้อยเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมีการพัฒนาระบบคมนาคมทั้งทางบก ทางเรือ และทางรถไฟฟ้า ส่งผลต่อการเดินทางที่สะดวก อีกทั้งเป็นแหล่งชุมชน มีตลาดสด ฟู้ดแลนด์ แมคโคร ทำให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ย้ายถิ่นฐานเข้ามาในบริเวณเขตบางกอกน้อยเพื่อทำงานและศึกษาต่ออันหันมาสนใจเช่าพักอาศัยอาร์ทเม้นท์เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากราคาถูกกว่าคอนโดมิเนียมและบริเวณกรุงเทพฯ ชั้นใน

ทั้งนี้ สถานการณ์ปัจจุบันบริเวณรอบๆ วัฒนธรรมคืออาร์ทเม้นท์ มีทั้งคอนโดมิเนียมและอาร์ทเม้นท์ใหม่ๆ เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง ถ้าหากไม่มีการปรับตัว จะทำให้ความสามารถในการแข่งขันลดลง อีกทั้งผู้จัดทำได้เล็งเห็นถึงโอกาสของธุรกิจต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าระดับกลาง ซึ่งมีอำนาจในการเช่าในราคาที่สูงขึ้น และปรับตัวตามสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป ดังนั้นครอบครัวของผู้จัดทำที่มีอาร์ทเม้นท์ที่อยู่แล้ว ซึ่งค่อนข้างเก่า และการบริหารจัดการเป็นแบบครอบครัว จึงควรเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า และเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัว จึงเป็นโอกาสที่ดีที่น่าจะลงทุนในการปรับปรุงอาร์ทเม้นท์ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

2.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (External Analysis)

PESTEL Model Analysis การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก 6 ด้าน ที่จะมีผลกระทบต่อธุรกิจ และ Porter's Five Forces Analysis การวิเคราะห์พลังกดดัน 5 ด้าน เพื่อพิจารณาโอกาสและอุปสรรคทางธุรกิจ รายละเอียด ดังนี้

2.2.1 PESTEL Model Analysis

2.2.1.1 P=Political (การเมือง) สถานการณ์การเมืองส่งผลต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งหากสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศยังไม่มีความชัดเจน จะทำให้เกิดการชะลอตัวในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ แต่สำหรับธุรกิจพาร์ทเมนต์เป็นธุรกิจที่ให้เช่าห้องพัก ไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เนื่องจากที่พักอาศัยเป็นปัจจัยสี่ในการดำรงชีวิต และมีราคาที่ถูกกว่าเช่าคอนโดมิเนียม ซึ่งยังเป็นที่ต้องการของผู้ที่พักอาศัยในบริเวณเขตกรุงเทพมหานคร

2.2.1.2 E=Economic (เศรษฐกิจ) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แปรผันตามเศรษฐกิจของประเทศ หากเศรษฐกิจไม่ดี ทำให้กำลังซื้อและกำลังเช่าก็จะต่ำลง จากภาวะเศรษฐกิจไทยในครึ่งปีแรก 2560 โทกว่าที่คาดการณ์ไว้ ซึ่งแนวโน้มไปในทิศทางที่ดี ส่งผลให้ธุรกิจพาร์ทเมนต์มีแนวโน้มที่ดีตามไปด้วย

2.2.1.3 S=Social (สังคม) สภาพสังคมส่งผลต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างมาก เทรนการเลือกที่อยู่อาศัยในแนวตั้งที่เพิ่มสูงขึ้น ทำเลที่ตั้งเพื่อการเดินทางสะดวกสบาย มีสภาพแวดล้อมที่ดี ปลอดภัย เป็นปัจจัยในการเลือกที่พักอาศัย โดยธุรกิจพาร์ทเมนต์ที่มีทำเลที่ตั้งที่ดี และมีสภาพแวดล้อมที่ดี ก็มีแนวโน้มที่ดีตามไปด้วย

2.2.1.4 T=Technological (เทคโนโลยี) ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีส่งผลกระทบต่อการค้าในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งการนำมาใช้บริหารจัดการธุรกิจ การนำมาใช้ติดต่อกับลูกค้าหรือ supplier เทคโนโลยีด้านการก่อสร้าง การออกแบบดีไซน์ หรือด้านความปลอดภัย ทำให้ตอบสนองต่อความต้องการของผู้ประกอบการและลูกค้าได้ ซึ่งธุรกิจพาร์ทเมนต์สามารถนำเทคโนโลยีต่างๆ มาประยุกต์ใช้ในธุรกิจเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

2.2.1.5 L=Legal (กฎหมาย) กฎหมายจะเป็นข้อบังคับในการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งด้านก่อสร้างและการดำเนินงาน ซึ่งผู้ประกอบการจำเป็นต้องทราบข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องเพื่อดำเนินการได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย รวมทั้งธุรกิจพาร์ทเมนต์ด้วยเช่นกัน

2.2.1.6 E=Environmental (สิ่งแวดล้อม) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่พักอาศัยที่รวมคนพักอาศัยอยู่จำนวนมาก ทำให้เกิดขยะมูลฝอย สิ่งปฏิกูลจำนวนมาก ดังนั้นผู้ประกอบการจำเป็นต้องบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพ ไม่ก่อให้เกิดปัญหาต่อสิ่งแวดล้อม

รวมทั้งธุรกิจอพาร์ทเมนต์ด้วยเช่นกัน อีกทั้งเทรนด์การรักษาสິงแวดล้อมเพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคเลือกสินค้าและบริการที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมากยิ่งขึ้น

2.2.2 Porter's Five Forces Analysis

2.2.2.1 Bargaining power of Buyers (อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ) ผู้ซื้อมีอำนาจการต่อรองสูง เนื่องจากมีที่พักให้เลือกหลายแบบ ทั้งด้านลักษณะอาคาร ห้องพัก ราคา ทำเล ความปลอดภัย และปัจจัยอื่นๆ เพื่อตอบโจทย์ life style ของแต่ละคน อีกทั้งบริเวณเขตบางกอกน้อย มีจำนวนคอนโดมิเนียม และอพาร์ทเมนต์จำนวนมาก ทำให้ผู้ซื้อมีอำนาจในการต่อรองสูง วัฒนศักดิ์ อพาร์ทเมนต์จึงควรหากลยุทธ์เพื่อเพิ่ม โอกาสในการแข่งขันและตอบ โจทย์ของลูกค้าได้ตรงตาม ความต้องการ (T)

2.2.2.2 Bargaining power of Suppliers (อำนาจการต่อรองของผู้ส่งมอบ ปัจจัยการผลิต) ปัจจุบันมีร้านค้าขายวัสดุในการก่อสร้างและตกแต่งจำนวนมาก รวมทั้งเฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และเทคโนโลยีต่างๆ ผู้ประกอบการสามารถเลือกซื้อได้ตามความต้องการ ดังนั้น อำนาจการต่อรองของ suppliers จึงอยู่ในระดับต่ำ จึงเป็น โอกาสให้วัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนต์สามารถ เลือกซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการปรับปรุงตกแต่งอพาร์ทเมนต์ใหม่ได้ตาม concept ที่วางไว้ สามารถ เลือกผู้รับเหมาก่อสร้างได้ตามความต้องการ (O)

2.2.2.3 Threat of new entrants (ภัยคุกคามจากผู้ประกอบการรายใหม่) การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่จำเป็นต้องใช้ต้นทุนสูงมาก เนื่องจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จำเป็นต้องมีสินทรัพย์ถาวร (Fixed Asset) เช่น ที่ดิน อาคาร เป็นต้น หรือหากเปลี่ยนจากอาคาร พาณิชยกรรมหรืออาคารที่พักอาศัยเดิม มาปรับเปลี่ยนเป็นอพาร์ทเมนต์ ก็ยังจำเป็นต้องใช้เงินทุนที่สูงใน การปรับปรุงอาคารดังกล่าว ดังนั้น โอกาสที่ผู้ประกอบการรายใหม่จะเข้ามาแข่งขันในตลาดจึง เป็นไปได้ยาก ซึ่งวัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนต์อยู่ในธุรกิจมาอย่างยาวนาน ซึ่งเป็นที่รู้จักและอยู่ในทำเล ที่ใกล้รถไฟฟ้า ทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่หากจะเข้ามาแข่งขันนั้นเป็นไปได้ยาก (O)

2.2.2.4 Threat of substitutes (ภัยคุกคามจากผลิตภัณฑ์ทดแทน) สำหรับ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เป็นธุรกิจด้านที่พักอาศัย ซึ่งเป็นปัจจัยสี่ในการดำรงชีวิต จึงมีสินค้าทดแทน ได้ยาก (O)

2.2.2.5 Competitive Rivalry (การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม) ธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์มีการแข่งขันที่สูงมาก โดยเฉพาะบริเวณที่มีรถไฟฟ้า ทำให้เกิดโครงการต่างๆ มากมาย โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมและอพาร์ทเมนต์ที่มีการสร้างเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลกระทบต่อวัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนต์โดยตรง ดังนั้น จึงควรหากลยุทธ์เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน (T)

2.3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (Internal Analysis)

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน โดยใช้ Value Chain, VRIO และ SWOT เพื่อพิจารณาจุดแข็งและจุดอ่อนทางธุรกิจ

2.3.1 Value Chain

การวิเคราะห์ Value Chain ของการดำเนินธุรกิจพัฒนาศักดิ์คือพาร์ทเมนท์ แสดงตามภาพที่ 2.1 ดังนี้

Firm infrastructure	สำนักงาน อาคารพาร์ทเมนท์ ระบบบัญชี ระบบการเงิน การบริหารจัดการขององค์กรเป็นแบบครบวงจร				Margin
HR Management	ครบวงจรเป็นผู้ดำเนินงาน ซึ่งใช้ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ และมีการจ้างแม่บ้านทำความสะอาด				
Product and Technology management	ระบบโทรศัพท์ และแฟกซ์				
Procurement	จัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ สำหรับสำนักงานและการทำความสะอาด				
Inbound Logistic	Operations	Outbound logistic	Marketing & Sale	Service	
จัดซื้ออุปกรณ์และจ้างพนักงานในการเตรียมห้องพักให้เรียบร้อย	การเตรียมข้อมูลและเอกสารแก่ผู้มาติดต่อห้องพัก ดำเนินการเก็บค่าเช่า ทำความสะอาดพาร์ทเมนท์	ให้บริการห้องพักรายเดือนให้แก่ลูกค้า	พาสชมห้องพัก เพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจ	มีระบบรักษาความปลอดภัย ก่อสร้างวงจรปิด คุ้มครองทางเข้า	

ภาพที่ 2.1 Value Chain

2.3.2 VRIO

การวิเคราะห์ VRIO ของการดำเนินธุรกิจวัฒนศักดิ์อาร์ทเมนท์ แสดงตามตารางที่ 2.1 ดังนี้

Resources	V	R	I	O	Competitive Implication	Performance
Tangible Resources						
ที่ดิน (ทำเลที่ตั้ง)	YES	YES	YES	YES	Sustained Competitive Advantage	Above normal
อาคารอาร์ทเมนท์	YES	NO	NO	YES	Competitive Parity	Normal
สำนักงาน	NO	NO	NO	YES	Competitive Parity	Normal
พนักงาน	YES	YES	NO	YES	Temporary Competitive Advantage	Above normal
Intangible Resources						
ความมีชื่อเสียง	NO	NO	NO	NO	Competitive Disadvantage	Below normal
การให้บริการ	YES	YES	NO	YES	Temporary Competitive Advantage	Above normal
ความสัมพันธ์กับลูกค้า	YES	YES	NO	YES	Temporary Competitive Advantage	Above normal
ความสะอาด	NO	NO	NO	NO	Competitive Disadvantage	Below normal
Organizational Capabilities						
ระบบข้อมูลลูกค้า	NO	NO	NO	NO	Competitive Disadvantage	Below normal

ตารางที่ 2.1 ตาราง VRIO

จากการวิเคราะห์ Value Chain ดังภาพที่ 2.1 และ VRIO ดังตารางที่ 2.2 พบว่าทำเลที่ตั้งเป็นจุดแข็งของวัฒนศักดิ์อาร์ทเมนท์ ทำให้ได้เปรียบต่อการแข่งขันจากคู่แข่ง รวมทั้งการให้บริการเนื่องจากเจ้าของเป็นผู้ดำเนินการเอง ลูกค้าจึงสามารถติดต่อกับเจ้าของได้โดยตรง อีกทั้งยังรักษาคุณภาพการให้บริการและรักษาความสัมพันธ์ของลูกค้าไว้ได้อย่างต่อเนื่อง แต่ส่วนที่เป็นจุดอ่อนอย่างเห็นได้ชัดคือความมีชื่อเสียงและความสะอาดของอาร์ทเมนท์ เนื่องจากเป็นตึกเก่า และยังมีการวางของระเกะระกะ และระบบฐานข้อมูลลูกค้าที่ยังเป็นกระดาษและเก็บข้อมูลไม่เรียบร้อยสมบูรณ์ เนื่องจากเริ่มดำเนินการธุรกิจครั้งแรก ยังไม่มีความรู้และความเชี่ยวชาญ อีกทั้งพนักงานยังไม่ได้รับ

การพัฒนาทักษะความรู้ ดังนั้น จึงควรมีระบบ IT และการอบรมอย่างเป็นระบบ เพื่อมาสนับสนุนการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

2.3.3 SWOT

2.3.3.1 จุดแข็ง (Strength)

- ทำเลที่ตั้งของอพาร์ทเมนท์อยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าแยกไฟฉาย ในส่วนต่อขยายของรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน ถึงแม้ว่าจะไม่ติดกับถนนใหญ่ แต่ก็เข้าซอยมาประมาณ 30 เมตร ทำให้เสียงรบกวนทางจราจรมีไม่มากนัก นอกจากนี้ ยังมีการตัดถนนพรานนก – กาญจนภิเษก (ตะวันตก) เพิ่มเติม เพื่อออกไปยังเส้นกาญจนภิเษก (ตะวันตก) ได้ อีกทั้งยังสามารถเดินทางไปยังท่าน้ำศิริราช หรือท่าวังหลัง ได้ภายใน 10 นาที เป็นจุดที่เดินทางได้อย่างสะดวก

- ความสัมพันธ์กับลูกค้า เนื่องจากการบริหารงานเป็นแบบครอบครัว ทำให้เจ้าของอพาร์ทเมนท์ที่รู้จักและพูดคุยกับผู้เช่าได้โดยตรง และมีมาตรฐานในการให้บริการ ผู้เช่ายังสามารถแจ้งปัญหาหรือเสนอแนะได้โดยตรง

2.3.3.2 จุดอ่อน (Weakness)

- รูปแบบอาคารเก่า เนื่องจากสร้างมา 20 ปี ไม่มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย
- ไม่มีชื่อเสียง ไม่เป็นที่รู้จัก
- ไม่มีลิฟท์โดยสาร
- ไม่มีร้านสะดวกซื้อใต้อาคาร
- ไม่มีเครื่องปรับอากาศ
- ไม่มีระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการบริหารจัดการข้อมูลต่างๆ ของลูกค้า

- พนักงานยังขาดความรู้และความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการ และการให้บริการอย่างมืออาชีพ

2.3.3.3 โอกาสพัฒนา (Opportunity)

- เทคโนโลยีในปัจจุบันเอื้ออำนวยต่อการนำมาประยุกต์ใช้ในธุรกิจ เพื่อสร้างความแตกต่างและสามารถแข่งขันได้ในธุรกิจนี้ อีกทั้งมีนวัตกรรมใหม่ๆ ในการก่อสร้างสามารถนำมาใช้พัฒนาอาคารให้มีศักยภาพที่สูงขึ้น

- Supplier มีจำนวนมากขึ้น สามารถเลือกได้ตามความต้องการและสามารถต่อรองได้

2.3.3.4 อุปสรรค/ สิ่งคุกคาม (Threat)

- มีที่พักให้เลือกหลายแบบ ทั้งด้านลักษณะอาคาร ห้องพัก ราคา ทำเล ความปลอดภัย และปัจจัยอื่นๆ เพื่อตอบโจทย์ life style ของแต่ละคน ทำให้เกิดการแข่งขันสูง
- มีโครงการคอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้น ทำให้ลูกค้าสามารถเลือกผ่อนสินทรัพย์แทนการเช่าพักอาศัย ทำให้เกิดการสูญเสียลูกค้าได้
- ระเบียบข้อบังคับมีความซับซ้อนและเกี่ยวข้องกับหลายหน่วยงาน ผู้ประกอบการจำเป็นต้องศึกษาและปฏิบัติตาม
- การจัดการขยะมูลฝอย เนื่องจากอพาร์ทเมนท์มีจำนวนผู้อาศัยอยู่จำนวนมาก
- ปัจจุบันคนหันมาสนใจเรื่องสิ่งแวดล้อมกันเพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าที่พัก

2.4 การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)

การวิเคราะห์คู่แข่งในบริเวณสี่แยกไฟฉาย จะพบได้ว่ามีคู่แข่งอยู่ 4 ราย ได้แก่

- 1) 3+1 resident
- 2) D&D Apartment
- 3) ดวงตะวันอพาร์ทเมนท์
- 4) ฟ้ายาสูบอพาร์ทเมนท์

โดยสามารถ แสดงตำแหน่งที่ตั้งของวัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนท์และคู่แข่งทั้งสี่ราย ดังภาพที่ 2.2



ภาพที่ 2.2 แสดงตำแหน่งที่ตั้งของวัดนศคคือพาร์ทเมนท์และคู่แข่ง

เมื่อเปรียบเทียบคู่แข่งกับวัดนศคคือพาร์ทเมนท์ สามารถเปรียบเทียบตามตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.2 ตารางเปรียบเทียบคู่แข่ง

รายการ	วัดนศคคือพาร์ทเมนท์ (ปัจจุบัน)	วัดนศคคือพาร์ทเมนท์ (ปรับปรุง)	3+1 Resident	D&D Apartment	ดวงตะวัน อพาร์ทเมนท์	ฟ้าใส อพาร์ทเมนท์
ลักษณะ	อาคาร 4 ชั้น	อาคาร 4 ชั้น	ตึกแถว 2 ห้องรีโนเวทใหม่ จำนวน 4 ชั้น	อาคาร 4 ชั้น	อาคาร 5 ชั้น	อาคาร 5 ชั้น
ขนาดห้องพัก	15 ตร.ม.	15 ตร.ม.	18 ตร.ม.	22 ตร.ม.	21 ตร.ม.	21 ตร.ม.
จำนวนห้องพัก	42 ห้อง	42 ห้อง	20 ห้อง	70 ห้อง	50 ห้อง	50 ห้อง

ตารางที่ 2.2 ตารางเปรียบเทียบคู่แข่ง (ต่อ)

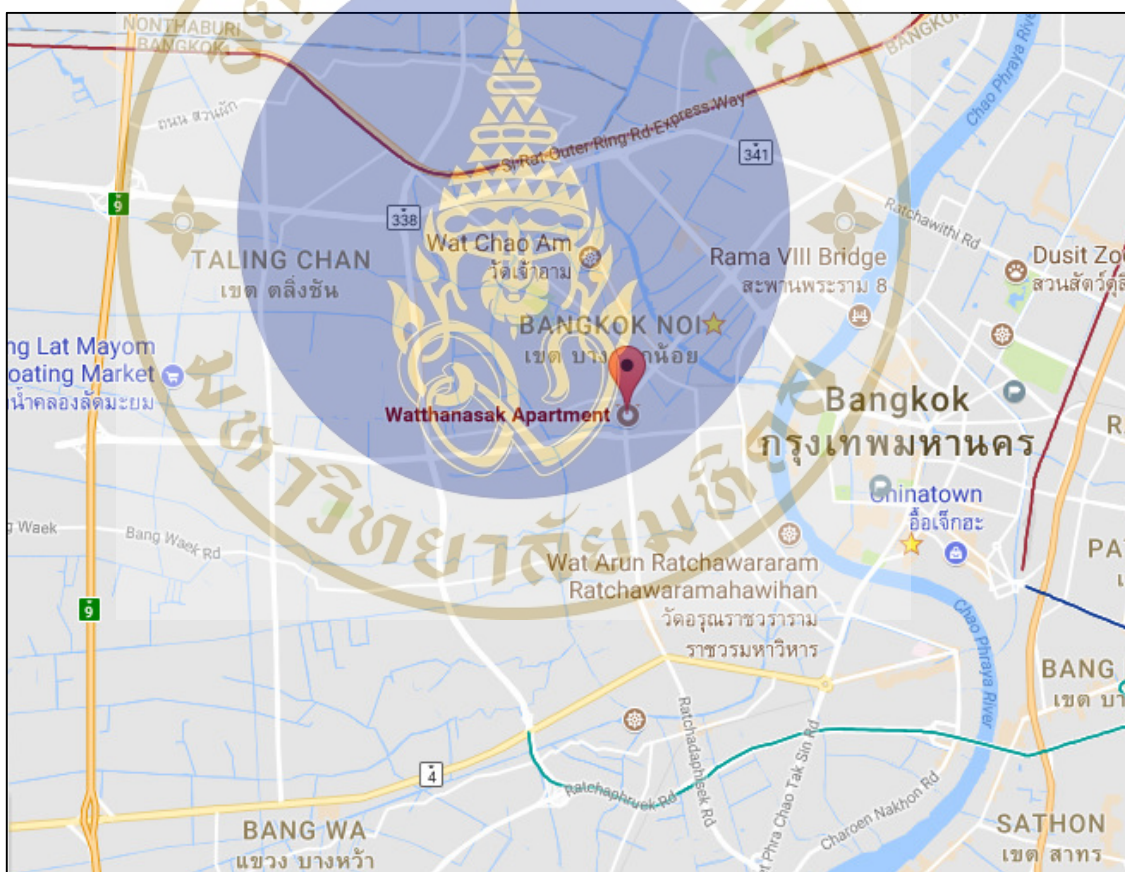
รายการ	วัฒนศักดิ์ อพาร์ทเมนท์ (ปัจจุบัน)	วัฒนศักดิ์ อพาร์ทเมนท์ (ปรับปรุง)	3+1 Resident	D&D Apartment	ดวงตะวัน อพาร์ทเมนท์	ฟ้าใส อพาร์ทเมนท์
อายุ	20 ปี	20 ปี	6 เดือน (ติกแถว 36 ปี)	8 ปี		
สถานที่ตั้ง	ห่างจาก ปากซอย 28/8 30 ม.	ห่างจาก ปากซอย 28/8 30 ม.	ห่างจาก ปากซอย 28/8 60 ม.	ห่างจาก ปากซอย 28/6 190 ม.	ห่างจาก ปากซอย 33 220 ม.	ห่างจาก ปากซอย 33 550 ม.
ส่วนกลาง	เครื่องซักผ้า ตู้น้ำหยอด เหรียญ เหรียญ	เครื่องซักผ้า ตู้น้ำหยอด เหรียญ WIFI	เครื่องซักผ้า ตู้น้ำหยอด เหรียญ เหรียญ	เครื่องซักผ้า เครื่องกด น้ำหยอด เหรียญ WIFI ร้านค้า ภายใน	WIFI	เครื่องซักผ้า ตู้น้ำหยอด เหรียญ ร้าน อินเทอร์เน็ต
ระบบ รักษา ความ ปลอดภัย	กล้องวงจร ปิด ควบคุม ขึ้นอาคาร	กล้องวงจร ปิด เครื่อง แสกน ใบหน้าและ ลายนิ้วมือ เข้าอาคาร	กล้องวงจร ปิด ประตู เข้าคีย์การ์ด	รปภ. กล้องวงจร ปิด ประตูเข้าคีย์ การ์ด	กล้องวงจร ปิด	กล้องวงจร ปิด ประตูเข้าคีย์ การ์ด
สิ่งอำนวยความสะดวก	พัดลม ระเบียง และห้องน้ำ ในตัว	เครื่องปรับ อากาศ ที่นอน เตียงนอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่อง แป้ง ระเบียง และห้องน้ำ ในตัว	เครื่องปรับ อากาศ ที่นอน เตียงนอน ตู้ เสื้อผ้า ระเบียง และห้องน้ำ ในตัว	เครื่องปรับ อากาศ ที่นอน เตียงนอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่อง แป้ง ระเบียง และห้องน้ำ ในตัว	พัดลมติด ผนัง และ ห้องน้ำใน ตัว	มีห้องน้ำ ในตัว มี ลิฟท์

บทที่ 3

แผนการดำเนินงานทางธุรกิจ

3.1 ทำเลที่ตั้ง

วัดนศกคือพัรทเม้นท์ตั้งอยู่ที่ 252/16 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 28/8 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบ้านช่างหล่อ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ 10700 ขนาดที่ดิน 400 ตารางวา โดยห่างจากหน้าปากซอยประมาณ 30 เมตร โดยตำแหน่งที่ตั้งของวัดนศกคือพัรทเม้นท์แสดงดังภาพที่ 3.1



ภาพที่ 3.1 สถานที่ตั้งวัดนศกคือพัรทเม้นท์ (ที่มา : <https://www.google.co.th/maps>)

3.2 การเปรียบเทียบวัฒนธรรมคือพาร์ทเมนท์ในปัจจุบันกับการปรับปรุงใหม่

เมื่อเปรียบเทียบความแตกต่างวัฒนธรรมคือพาร์ทเมนท์ปัจจุบัน กับหลังปรับปรุง มีส่วนที่เพิ่มเติม แสดงรายละเอียดตามตารางที่ 3.1

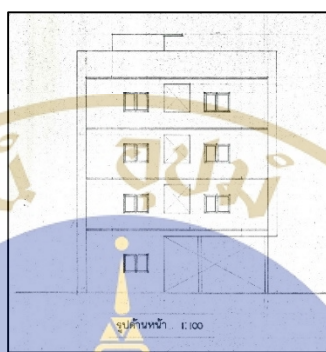
ตารางที่ 3.1 ตารางแสดงการเปรียบเทียบวัฒนธรรมคือพาร์ทเมนท์ในปัจจุบันกับการปรับปรุงใหม่

รายการ	วัฒนธรรมคือพาร์ทเมนท์ (ปัจจุบัน)	วัฒนธรรมคือพาร์ทเมนท์ (ปรับปรุง)	ข้อแตกต่าง
อายุ	20 ปี	20 ปี	เหมือนเดิม
สถานที่ตั้ง	ห่างจากปากซอย 28/8 30 ม.	ห่างจากปากซอย 28/8 30 ม.	เหมือนเดิม
ส่วนกลาง	เครื่องซักผ้า ตู้น้ำหยอดเหรียญ	เครื่องซักผ้า ตู้น้ำหยอดเหรียญ WIFI สวนบน ศาลาพักผ่อน โซล่าเซลล์ การแยกขยะ	เพิ่ม WIFI สวนบน ศาลาพักผ่อน โซล่าเซลล์ การแยกขยะ
ระบบรักษาความปลอดภัย	กล้องวงจรปิด 24 ชม. เข้าอาคาร	กล้องวงจรปิด 24 ชม. เข้าอาคาร เครื่องเล่น โบหน้าและลานนิ้วมือ เข้าอาคาร	เพิ่มเติม เครื่องเล่น โบหน้าและลานนิ้วมือ เข้าอาคาร
สิ่งอำนวยความสะดวก	พัดลม ระเบียง และ ห้องน้ำในตัว	เครื่องปรับอากาศ เฟอร์นิเจอร์ ระเบียง และ ห้องน้ำในตัว	เพิ่มเครื่องปรับอากาศ และเฟอร์นิเจอร์
สัญญาเช่า	1 ปี	1 ปี	เหมือนเดิม
ราคาห้องพัก (บาท/เดือน)	2,400 – 2,600	3,800 – 4,000	เพิ่มค่าเช่า
ค่าแรกเข้า	ประกัน 1 เดือน ค่าเช่าเดือนแรก 1 เดือน	ประกัน 2 เดือน ค่าเช่าเดือนแรก 1 เดือน	เพิ่มค่าประกัน
อัตราค่าไฟต่อหน่วย	5 บาท	8 บาท	เพิ่มอัตราค่าไฟ
อัตราค่าน้ำประปา ต่อหน่วย	15 บาท	18 บาท	เพิ่มอัตราค่าน้ำประปา

3.3 การดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนท์ปัจจุบัน

3.3.1 ตัวอาคาร

ลักษณะตัวอาคารเป็นอาคาร 4 ชั้น แปลนอาคารวัฒนธรรมคืออพาร์ทเมนท์ด้านหน้าดัง
ภาพที่ 3.2 ด้านข้างดังภาพที่ 3.3 และภาพถ่ายจากสถานที่จริงดังภาพที่ 3.4



ภาพที่ 3.2 แปลนอาคารวัฒนธรรมคืออพาร์ทเมนท์ ด้านหน้า



ภาพที่ 3.3 แปลนอาคารวัฒนธรรมคืออพาร์ทเมนท์ ด้านข้าง

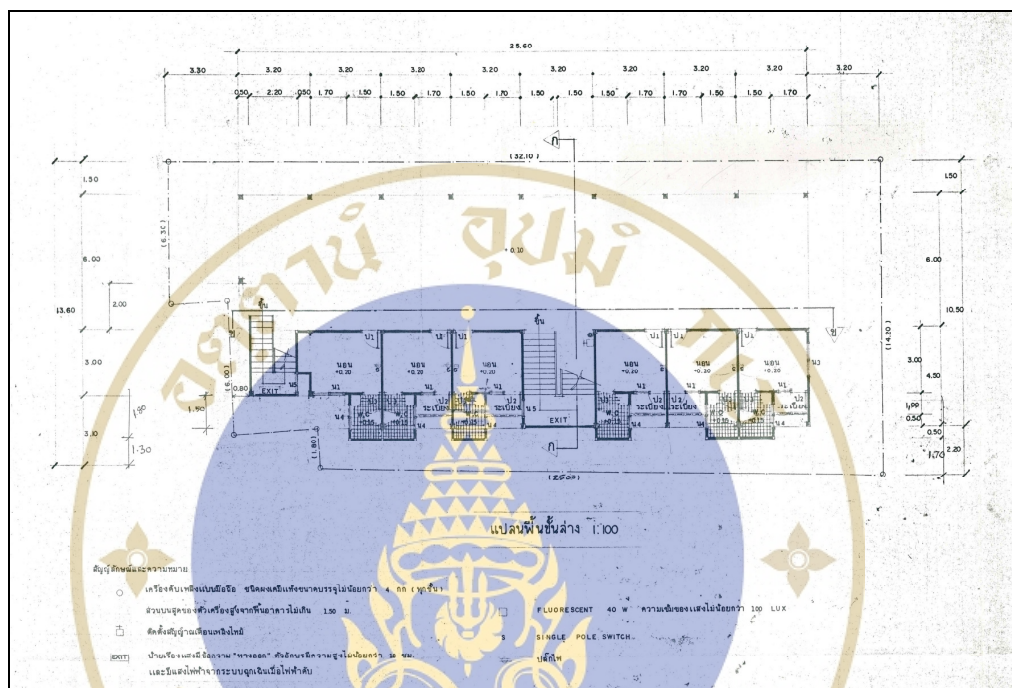


ภาพที่ 3.4 อาคารวัฒนธรรมคืออพาร์ทเมนท์ (ถ่ายจากสถานที่จริง)

3.3.2 ภายในอาคาร

บริเวณชั้น 1 จะเป็นบริเวณทางเข้าอาคาร สถานที่จอดรถยนต์และรถจักรยานยนต์ บริเวณตั้งเครื่องซักผ้าแบบหยอดเหรียญและตู้กดน้ำ และเป็นที่พักอาศัยของเจ้าของอพาร์ทเมนท์

แปลนพื้นที่ชั้น 1 แสดงดังภาพที่ 3.5 และภาพถ่ายจากสถานที่จริงดังภาพที่ 3.6

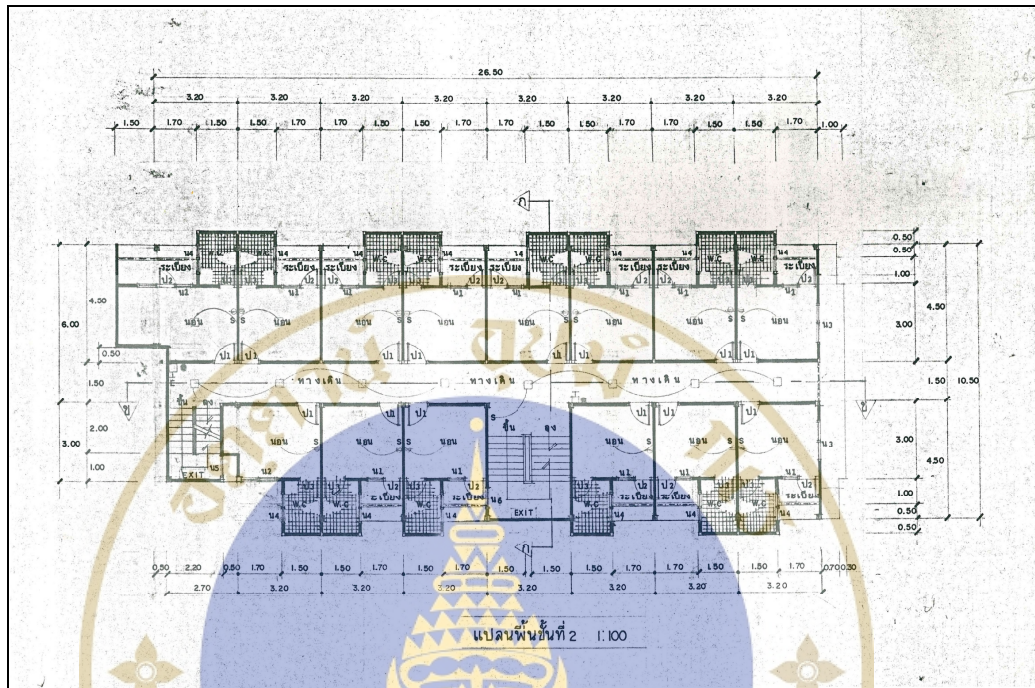


ภาพที่ 3.5 แปลนพื้นที่ชั้นล่าง

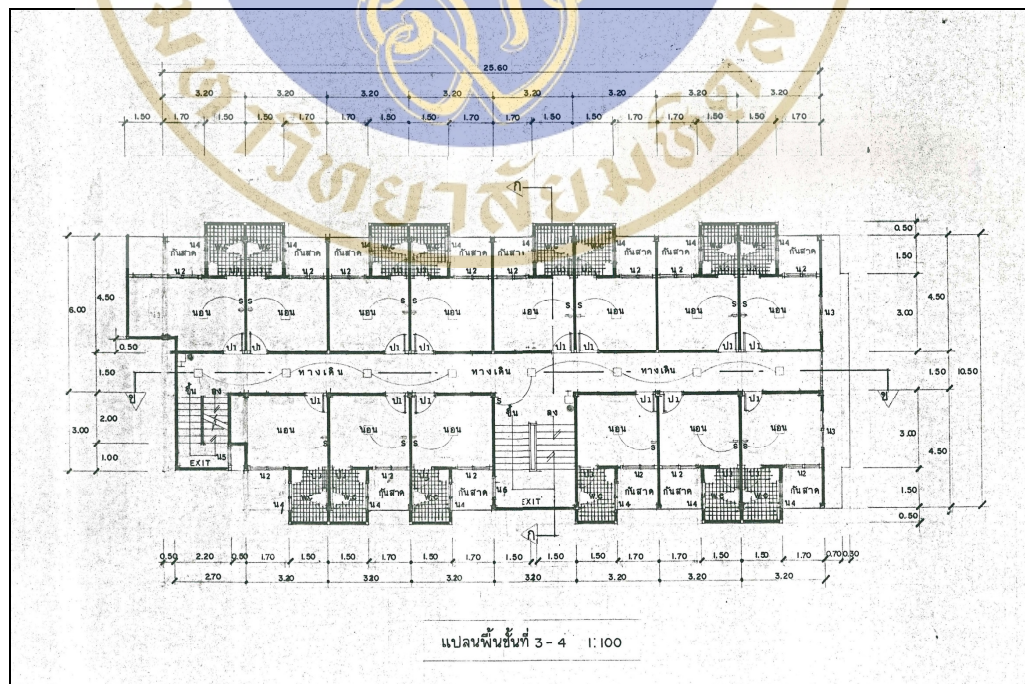


ภาพที่ 3.6 รูปภาพภายในอพาร์ทเมนท์ ชั้นที่ 1 (ถ่ายจากสถานที่จริง)

บริเวณชั้น 2-4 จะเป็นบริเวณห้องพักให้เช่า โดยแปลนพื้นที่ชั้น 2 แสดงดังภาพที่ 3.7 แปลนพื้นที่ชั้น 3-4 แสดงดังภาพที่ 3.8 และภาพถ่ายบริเวณทางเดินชั้น 2 จากสถานที่จริงดังภาพที่ 3.9



ภาพที่ 3.7 แปลนพื้นที่ชั้น 2

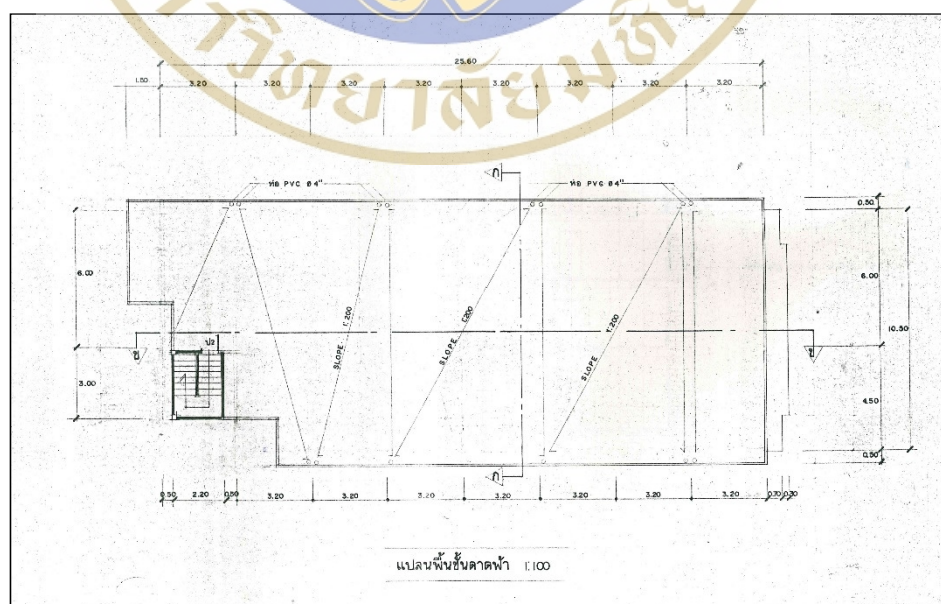


ภาพที่ 3.8 แปลนพื้นที่ชั้น 3-4



ภาพที่ 3.9 รูปภาพพาร์ทเมนต์ บริเวณทางเดิน ชั้น 2 (ถ่ายจากสถานที่จริง)

บริเวณชั้น 5 เป็นบริเวณคาดฟ้า ปัจจุบันปลูกผักสวนครัว และเป็นบริเวณวางแท็งก์น้ำ โดยแปลนพื้นที่ชั้นคาดฟ้าแสดงดังภาพที่ 3.10 และภาพถ่ายจากสถานที่จริงดังภาพที่ 3.11



ภาพที่ 3.10 แปลนพื้นที่ชั้นคาดฟ้า



ภาพที่ 3.11 รูปภาพพื้นที่ชั้นดาดฟ้า (ถ่ายจากสถานที่จริง)

3.3.3 ห้องพัก

ภายในห้องพัก จะเป็นห้อง studio มีระเบียงและห้องน้ำในตัว โดยแปลนห้องพักแสดงดังภาพที่ 3.12 และภาพถ่ายภายในห้องพักแสดงดังภาพที่ 3.13



ภาพที่ 3.12 แปลนห้องพัก



ภาพที่ 3.13 รูปภาพภายในห้องพัก (ถ่ายจากสถานที่จริง)

3.3.4 ระบบรักษาความปลอดภัย

มีกล้องวงจรปิด CCTV หน้าประตูทางขึ้นอาคาร ดังภาพที่ 3.14 และกุญแจเพื่อเปิดประตูขึ้นอาคารอพาร์ทเมนท์ดังภาพที่ 3.15



ภาพที่ 3.14 รูปภาพกล้องวงจรปิด CCTV



ภาพที่ 3.15 กุญแจ บริเวณทางขึ้นอาคารอพาร์ทเมนต์

3.3.5 กระบวนการให้บริการ

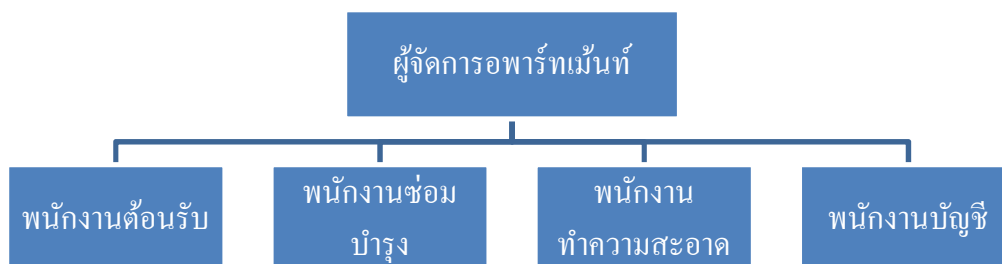
3.3.5.1 ขั้นตอนให้ข้อมูลและชมห้องพัก: เมื่อมีผู้สนใจจะเช่าห้องพัก จะมาติดต่อที่พาร์ทเมนต์เพื่อขอข้อมูลและชมห้องพัก เจ้าหน้าที่จะให้การต้อนรับและให้ข้อมูล

3.3.5.2 ขั้นตอนการทำสัญญา: หากลูกค้าสนใจจะเช่าห้องพัก ทางอพาร์ทเมนต์และผู้เช่าจะดำเนินการทำสัญญา และผู้เช่าจ่ายเงินแรกเข้า

3.3.5.3 ขั้นตอนระหว่างการเช่าพัก: ผู้เช่าจ่ายค่าเช่าห้องพัก ค่าน้ำ ค่าไฟ เป็นรายเดือน และหากมีปัญหาระหว่างการเช่าพัก สามารถแจ้งผู้จัดการอพาร์ทเมนต์ เพื่อดำเนินการแก้ไขปัญหาต่อไป

3.3.5.4 ขั้นตอนการยกเลิกการเช่าที่พัก: หากผู้เช่าพักต้องการจะยกเลิกการเช่าห้องพัก สามารถติดต่อเจ้าหน้าที่เพื่อดำเนินการคืนห้องพัก คืนเงินค่ามัดจำห้องพัก และยกเลิกสัญญาต่อไป

3.3.6 โครงสร้างองค์กรและการบริหารงาน



ภาพที่ 3.15 แผนผังโครงสร้างองค์กร

วัฒนธรรมคือพาร์ทเมนต์ที่มีการบริหารงานลักษณะครอบครัว คือเจ้าของธุรกิจทำหน้าที่ต่างๆ ในการบริหารงาน ตั้งแต่ระดับผู้จัดการจนถึงระดับพนักงาน โดยมุ่งเน้นความเป็นกันเอง รู้จักกับผู้เช่า ทำให้เกิดความสัมพันธ์กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว โดยสามารถแสดงเป็นแผนผังโครงสร้างองค์กรดังภาพที่ 3.15

3.3.7 ระเบียบและข้อบังคับสำหรับผู้เช่า

ปัจจุบันในขั้นตอนการทำสัญญา จะแจ้งให้ผู้เช่าห้องพักทราบถึงกฎระเบียบและข้อบังคับและลงนามรับทราบตามเอกสารดังภาพที่ 3.16



ระเบียบและข้อบังคับการเช่าห้องพักอาศัย วัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนท์

- 1) ผู้เช่าพักสัญญาว่าจะเช่าพักอย่างน้อยเป็นเวลา 4 เดือน ถ้าผู้เช่าพักมีความจำเป็นต้องบอกเลิกสัญญาเช่าพักนี้ก่อน 4 เดือน จะไม่ได้รับเงินมัดจำคืนไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น
- 2) ถ้าผู้เช่ามีความจำเป็นไม่ใช้ห้องนานเกินกว่า 10 วันขึ้นไป จะต้องแจ้งให้ทางผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษร ในกรณีที่กำหนดกลับของผู้เช่าพักนานกว่าที่ครบกำหนดชำระค่าห้องพัก ผู้เช่าห้องพักจะต้องชำระค่าห้องพักไว้ล่วงหน้า
- 3) ผู้เช่าห้องพักต้องวางเงินประกันความเสียหาย และเงินจำนวนนี้จะมาหักชำระเป็นค่าเช่าห้องพักไม่ได้
- 4) ผู้เช่าพักจะต้องรักษาห้องพักและอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าในห้องพักให้เป็นที่สะอาดเรียบร้อย มั่นคงถาวรอยู่เสมอ ถ้ามีสิ่งใดชำรุดเสียหายแตกหักขึ้นไม่ว่ากรณีใดๆ ผู้ให้เช่ามีสิทธิ์เข้าไปซ่อมแซมแก้ไขให้มีสภาพดีดังเดิม ในกรณีที่ผู้เช่าพักจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด
- 5) ห้ามผู้เช่าพักทำการต่อเติมตัดแปลงบริเวณห้องพักและเฟอร์นิเจอร์ในห้องพักเด็ดขาด เช่น เดินสายไฟฟ้า แก๊สไฟฟ้า ปลั๊กไฟ โคมไฟ ทาสีห้อง เปลี่ยนลูกบิดประตู ถ้ามีรอยตะปู ผู้เช่าพักต้องชดเชยเงินให้ผู้ให้เช่าเป็นเงินจำนวน 200 บาทต่อรอยตะปู 1 รอย
- 6) ถ้าหากมีสิ่งผิดกฎหมาย หรือความผิดกฎหมายเกิดขึ้นภายในห้องพัก ไม่ว่าจะเป็นความผิดในคดีอาญาหรือคดีแพ่ง จะเป็นตัวผู้เช่าเองหรือบุคคลอื่นที่ผู้เช่าพามา ผู้เช่าจะขอรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว
- 7) ห้ามเอาสิ่งหรือการอื่นในห้องให้ผู้อื่น ห้ามนำสัตว์เลี้ยงเข้ามาในห้องพัก ห้ามประกอบอาหารหรือทำสิ่งอันก่อให้เกิดรอยคราบสกปรกไว้ในห้องพัก ห้ามเล่นการพนัน มั่วสุม และรบกวนหรือก่อความรำคาญให้แก่ผู้เช่าห้องอื่นๆ
- 8) เมื่อผู้เช่าพักไม่ประสงค์จะเช่าห้องต่อไปอีก จะต้องทำเป็นหนังสือแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน ก่อนสิ้นสุดวันครบสัญญาเช่า หากเกินกำหนดเพียงวันเดียว จะต้องเสียค่าเช่าพักอีก 1 เดือน หรือยินยอมให้ผู้ให้เช่ายึดทรัพย์สินของผู้เช่าพักเป็นค่าเช่า โดยผู้เช่าจะไม่เรียกร้องค่าเสียหายใดๆจากผู้ให้เช่า
- 9) ผู้เช่ายินยอมให้พนักงานของผู้ให้เช่า หรือเจ้าหน้าที่ตำรวจมีสิทธิ์ที่เข้าตรวจห้องพักได้เป็นครั้งคราวในเวลาและระยะเวลาอันสมควร
- 10) การขนย้ายของออกจากห้องพัก จะต้องกระทำได้เฉพาะเวลา 7.00 - 17.00 น. เท่านั้น และต้องส่งมอบห้องคืนในสภาพที่สะอาดเรียบร้อย และอยู่ในสภาพใช้การได้ เช่นเดียวกับเมื่อตอนผู้เช่าย้ายเข้ามาพัก หากปรากฏว่ามีมีการชำรุดเสียหายเกิดขึ้น ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าหักค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมหรือเปลี่ยนใหม่จากเงินมัดจำได้ ถ้าไม่พอยินยอมจ่ายเพิ่มเติมให้จนครบ
- 11) "ผู้เช่า" สัญญาจะไม่นำขยะมูลฝอยหรือสิ่งปฏิกูลอื่นใด วางทิ้งไว้หน้าห้องพัก ภายในห้องพัก หรือภายในบริเวณอาคารที่เช่า เว้นแต่จะนำไปทิ้งยังสถานที่ที่ "ผู้ให้เช่า" ได้กำหนดไว้เท่านั้น โดยจะต้องนำขยะมูลฝอยหรือสิ่งปฏิกูลอื่นใดใส่ถุงพลาสติกก่อนนำไปทิ้ง
- 12) ถ้าเกิดอื้อฉาวเกิดขึ้น สัญญานี้เป็นอันสิ้นสุดลง ผู้เช่าไม่มีสิทธิ์เรียกร้องค่าเสียหายใดๆจากผู้ให้เช่าทั้งสิ้น
- 13) ผู้ให้เช่ามีสิทธิ์เปลี่ยนแปลงอัตราค่าเช่าห้องพัก ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ และค่าบริการอื่นๆได้ตามความเหมาะสม โดยไม่ต้องแจ้งให้ผู้เช่าพักทราบล่วงหน้า
- 14) ในกรณีที่ผู้เช่าละทิ้งห้องพักเป็นเวลานาน จนผู้ให้เช่าไม่สามารถติดต่อหรือแจ้งให้ผู้เช่ารับทราบได้ ผู้ให้เช่ากับผู้เช่าพักตกลงกันว่า การแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้ผู้เช่าทราบ โดยการปิดทึบหน้าต่างผู้เช่าพักเป็นเวลา 3 วัน เท่ากับเป็นการรับทราบของผู้เช่าพักด้วย
- 15) หากผู้เช่าพักประพฤติผิดสัญญาหรือระเบียบข้อบังคับข้อหนึ่งข้อใด ผู้เช่าพักยอมให้สัญญาเช่าเป็นอันสิ้นสุดทันที กับยอมให้ผู้ให้เช่ารับเงินประกันความเสียหายได้ทั้งหมด

ข้าพเจ้าผู้เช่าพักได้อ่านและทราบข้อความระเบียบข้อบังคับนี้แล้วและยินดีที่จะปฏิบัติตามทุกข้อทุกประการ

ลงลายมือชื่อ.....ผู้เช่า

(.....)

ภาพที่ 3.16 ระเบียบและข้อบังคับสำหรับผู้เช่า

3.4 แผนการปรับปรุงอพาร์ทเมนท์

ในยุคปัจจุบัน เทคโนโลยีได้มีบทบาทต่อชีวิตประจำวันของคนในยุคปัจจุบันมากมาย โดยเฉพาะอำนวยความสะดวกให้มากขึ้น จนกลายเป็น the Internet of Things ที่เชื่อมทุกสิ่งทุกอย่างผ่านระบบอินเทอร์เน็ต วัฒนธรรมคืออพาร์ทเมนท์ จึงได้นำคอนเซ็ปต์นี้มาประยุกต์ใช้ในแผนการปรับปรุงอพาร์ทเมนท์เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เช่า และช่วยในการบริหารจัดการแก่เจ้าของธุรกิจในการบริหารงาน เพื่อยกระดับให้กลายเป็น Smart Apartment

3.4.1 กลยุทธ์ระดับธุรกิจ

วัฒนธรรมคืออพาร์ทเมนท์จึงเลือกใช้กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง (Differentiation) โดยใช้แนวคิด smart Apartment มาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสม โดยมีคอนเซ็ปต์ในการปรับปรุงเป็นแบบเรียบง่าย สะดวกสบาย และปลอดภัย เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย

3.4.2 ตราสัญลักษณ์ (Logo)

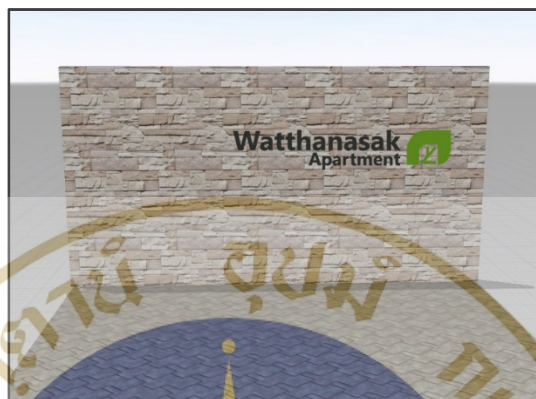
เดิมที่วัฒนธรรมคืออพาร์ทเมนท์มีเพียงแค่นายชื่ออพาร์ทเมนท์เท่านั้นดังภาพที่ 3.17 ซึ่งไม่สามารถแสดงความแตกต่างหรือโดดเด่นให้บุคคลทั่วไปรับรู้และจดจำได้ จึงได้มีการออกแบบ Logo เพื่อใช้สร้างแบรนด์ชื่ออพาร์ทเมนท์ในการสื่อสารและส่งเสริมธุรกิจให้มีความชัดเจน น่าสนใจ และโดดเด่นกว่าคู่แข่งอื่นๆ โดยใช้เป็นฟอนต์ภาษาอังกฤษพร้อมกับสัญลักษณ์ใบไม้ ตามคอนเซ็ปต์รักษ์สิ่งแวดล้อม ดังภาพที่ 3.18 และปรับภูมิทัศน์ด้านหน้าให้สวยงามดังภาพที่ 3.19



ภาพที่ 3.17 ป้ายวัฒนธรรมคืออพาร์ทเมนท์ปัจจุบัน

Watthanasak
Apartment 

ภาพที่ 3.18 โลโก้วัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนท์



ภาพที่ 3.19 ภาพป้ายชื่ออพาร์ทเมนท์และภูมิทัศน์ด้านหน้า

3.4.3 แนวทางการปรับปรุงที่พักและสิ่งอำนวยความสะดวก

3.4.3.1 ตัวอาคาร

ปรับปรุงทาสีใหม่ทั้งอาคาร โดยเลือกสี โทนขาว ครีมน เทา น้ำตาล ซึ่งเป็นสีที่เรียบง่าย ใช้ระแนงไม้ในการกันพื้นที่ เพื่อความโปร่งและระบายลมได้เป็นอย่างดี ดังภาพที่ 3.20



ภาพที่ 3.20 แบบปรับปรุงอาคารใหม่

3.4.3.2 ภายในอาคาร

นำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้เพื่ออำนวยความสะดวกสบาย ความถูกต้องของข้อมูล ความปลอดภัย และปรับปรุงภูมิทัศน์ให้สวยงาม สะอาด เรียบร้อย รายละเอียดดังนี้

1) การเปิดประตูเพื่อเข้าอาคาร เปลี่ยนจากเดิมที่ใช้กุญแจเข้าอาคารเพียงอย่างเดียว เป็นสามารถใช้ได้ทั้งกุญแจและเครื่องสแกนใบหน้าและลายนิ้วมือดังภาพที่ 3.21 เพื่ออำนวยความสะดวกและปลอดภัยต่อการเข้าอาคาร ซึ่งการใช้เครื่องสแกนใบหน้าและลายนิ้วมือทำให้ผู้เช่าห้องพักไม่จำเป็นต้องหยิบกุญแจออกมาไข หรือในกรณีที่เครื่องสแกนใบหน้าและลายนิ้วมือมีปัญหา ก็สามารถไขกุญแจไขเข้าอาคารได้



ภาพที่ 3.21 เครื่องสแกนใบหน้าและลายนิ้วมือ

2) เปลี่ยนหลอดไฟเป็น LED ดังภาพที่ 3.22 และติดตั้งพร้อมระบบ automation เปิด – ปิดตามความสว่าง และสามารถบังคับได้ผ่านทาง Application เพื่อประหยัดพลังงานและอำนวยความสะดวกให้แก่พนักงานดูแลอาคารไม่ต้องเดินเปิด – ปิด ทุก ๆ เข้า – เย็น และป้องกันกรณีที่พนักงานดูแลอาคารลืมเปิด – ปิด ทำให้เป็นการลดการใช้พลังงานอีกทางหนึ่ง



ภาพที่ 3.22 หลอดไฟ LED

3) ติดตั้งกล้องวงจรปิดติดตั้งกล้องวงจรปิดดังภาพที่ 2.23 บริเวณด้านหน้าอาคาร ทางขึ้นอาคาร และบริเวณทางเดินทุกชั้น สามารถดูผ่าน Application ได้ เพื่อป้องกันความปลอดภัย ให้แก่ผู้พักอาศัย



ภาพที่ 3.23 รูปกล้องวงจรปิด

4) ติดตั้งเครื่องกระจายสัญญาณ WIFI ดังภาพที่ 3.24 เพื่อบริการอินเทอร์เน็ตให้แก่ผู้เช่าห้องพัก



ภาพที่ 3.24 เครื่องกระจายสัญญาณ WIFI

5) จัดทำ Application และเชื่อมต่อกับ โปรแกรมการจัดการอพาร์ทเมนท์ในการบริหารงานทุกส่วน ภายใต้คอนเซ็ปต์ the Internet of Things ดังนี้
สำหรับผู้บริหารอพาร์ทเมนท์

- ดูความเคลื่อนไหว และบริหารงานได้ทุกที่ ทุกเวลา ผ่านมือถือหรือคอมพิวเตอร์ สามารถดูห้องว่าง ห้องที่มีผู้เช่า ห้องที่มีผู้จอง

- ส่งใบเตือนถึงกำหนดชำระค่าเช่าผ่าน Application หรือ E-mail ผู้เช่า
ได้ทันที

- แสดงสถานะการชำระเงินของผู้เช่าอย่างชัดเจน

- จัดเก็บและสามารถเรียกดูข้อมูลผู้เช่า

- แจ้งข่าวสารต่าง ๆ ไปยังผู้เช่า

- วิเคราะห์ผลประกอบการอพาร์ทเมนท์

- บัญชีรายรับรายจ่าย

สำหรับผู้เช่า

- ได้รับใบเตือนถึงกำหนดชำระค่าเช่าได้อย่างรวดเร็ว
- แจ้งการชำระเงินให้ทางอาร์ทเมนต์ที่ทราบ (กรณีโอนเงิน)

สำหรับผู้สนใจจะเช่า

- ตรวจสอบห้องว่าง
- นัดวันและเวลาในการชมห้องพัก
- รายละเอียดการเช่า

6) ปูกระเบื้องทางเดินและบันไดใหม่ รวมทั้งทาสีอาคารภายใน เพื่อปรับปรุงภูมิทัศน์ให้สวยงาม สะอาด และทำความสะดวกง่าย ดังภาพที่ 3.25



ภาพที่ 3.25 แบบปรับปรุงปูทางเดินและทาสีผนัง

7) โดยมีการแยกขยะเป็นหมวดหมู่ เพื่อง่ายต่อการกำจัดขยะต่อไป เป็นการช่วยลดปริมาณขยะ ลดการสิ้นเปลืองพลังงานและทรัพยากร ประหยัดงบประมาณรัฐที่ใช้เพื่อกำจัดขยะ และช่วยรักษาสิ่งแวดล้อมทำให้เกิดมลพิษต่อโลกน้อยลง ดังภาพ 3.26



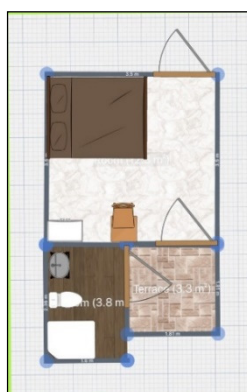
ภาพที่ 3.26 การแยกขยะเป็นหมวดหมู่

3.4.3.3 ภายในห้องพัก

รูปแบบห้องพักเป็นห้องพักเดี่ยว มีห้องน้ำในตัว ขนาดพื้นที่ 15 ตารางเมตร

- 1) ติดตั้งเครื่องปรับอากาศ
- 2) เพิ่มเฟอร์นิเจอร์ ได้แก่ ที่นอนขนาด 5 ฟุต พร้อมเตียง ตู้เสื้อผ้า โต๊ะพร้อมเก้าอี้ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าพักไม่ต้องซื้อเฟอร์นิเจอร์เข้ามาเอง สะดวกต่อการย้ายเข้ามาพักอาศัยและการย้ายออก
- 3) ปรับปรุงห้องน้ำ โดยเปลี่ยนจากโถส้วมแบบนั่งยอง เปลี่ยนเป็น โถส้วมแบบชักโครก ซึ่งถูกสุขลักษณะต่อผู้ใช้มากกว่า
- 4) ปูกระเบื้องภายในห้องพัก ห้องน้ำและระเบียง ทำให้ห้องสวยงาม ทำความสะอาดง่าย และน่าพักอาศัยมากยิ่งขึ้น
- 5) ทาสีใหม่ โดยเป็นสีครีมอ่อน หรือเทาอ่อน ทำให้ห้องสว่าง ดูกว้าง และสบายตา

ภาพจำลองแบบแปลนห้องพักแสดงดังภาพที่ 3.27 จำลองภาพห้องพัก มุมบนดังภาพที่ 3.28 จำลองภาพห้องพักดังภาพที่ 3.29 และจำลองภาพห้องน้ำดังภาพที่ 3.30



ภาพที่ 3.27 ภาพจำลองแบบแปลนห้องพัก



ภาพที่ 3.28 ภาพจำลองห้องพักผ่อน



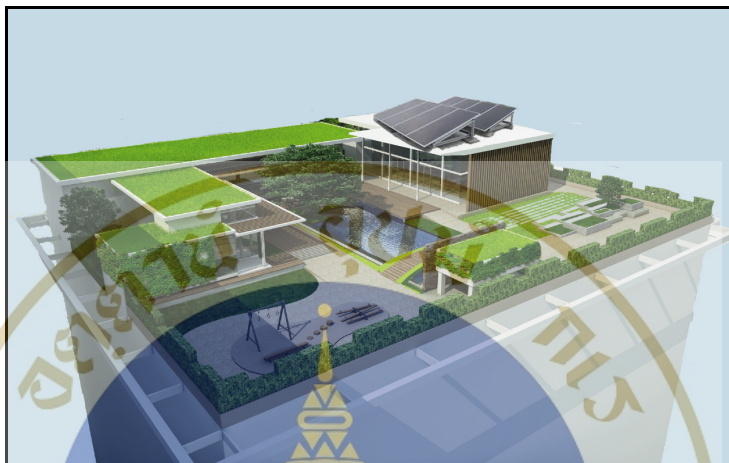
ภาพที่ 3.29 ภาพจำลองห้องพัก



ภาพที่ 3.30 ภาพจำลองห้องน้ำ

3.4.3.3 บริเวณคาดฟ้า (ชั้น 5)

จัดเป็นสวนเพื่อให้ผู้เช่าสามารถขึ้นมาพักผ่อน หรือออกกำลังกายได้ และติดตั้งโซลาร์เซลล์เพื่อผลิตไฟฟ้าบางส่วนใช้ในอพาร์ทเมนท์ เป็นการประหยัดพลังงานอีกทางหนึ่ง โดยแบบจำลองคาดฟ้าแสดงดังภาพที่ 3.31



ภาพที่ 3.31 แบบจำลองคาดฟ้า

3.4.3.4 ระเบียบและข้อบังคับสำหรับผู้เช่า

ปรับปรุงระเบียบและข้อบังคับสำหรับผู้เช่าให้ทันสมัยและรัดกุมมากยิ่งขึ้น ดังภาพที่ 3.27 – 3.29

สัญญาเลขที่...../25.....

สัญญาเช่าห้องพักอาศัย

ทำที่เลขที่ 252/16 ถนนจรัญสนิทวงศ์
แขวงบ้านช่างหล่อ เขตบางกอกน้อย
กรุงเทพฯ 10700

สัญญาเช่าห้องพักอาศัยนี้ ทำขึ้นระหว่าง

ในฐานะผู้ดูแลห้องพักให้เช่า ตั้งอยู่ เลขที่ 252/16 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบ้านช่างหล่อ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ 10700
ซึ่งต่อไปในสัญญานี้จะเรียกว่า “ผู้ให้เช่า” ฝ่ายหนึ่ง

กับ อายุ ปี สัญชาติ.....
ถือบัตร เลขที่ วันออกบัตร วันที่หมดอายุ.....
อยู่บ้านเลขที่ หมู่ที่ ถนน ตรอก/ซอย.....
ตำบล/แขวง อำเภอ/เขต จังหวัด.....

ซึ่งต่อไปในสัญญานี้จะเรียกว่า “ผู้เช่า” อีกฝ่ายหนึ่ง

ทั้งสองฝ่ายตกลงยินยอมทำสัญญาดังมีข้อความต่อไปนี้ (และรายละเอียดตามสัญญาแนบท้าย)

ข้อ 1. ผู้ให้เช่าตกลงให้เช่า และผู้เช่าตกลงเช่าห้องพักเลขที่ ชั้น ของผู้เช่า มีกำหนด.....
นับตั้งแต่วันที่ เดือน พ.ศ. ถึงวันที่ เดือน พ.ศ.

ข้อ 2. ผู้เช่าตกลงจะชำระค่าเช่าให้ผู้ให้เช่า ดังต่อไปนี้

2.1 ค่าเช่าห้อง เดือนละ บาท (.....)

2.2 ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ที่ใช้ในอัตราหน่วยละ บาท

2.3 ค่าน้ำประปา ค่าน้ำประปา ค่าโทรศัพท์ที่ใช้ในอัตราหน่วยละ บาท

2.4

ดังนั้น หากผู้เช่าไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าว ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่ามีสิทธิระงับการจ่ายน้ำประปา จ่ายไฟฟ้าได้ทันที
โดยผู้เช่าจะเรียกร้องค่าเสียหายใดๆ จากผู้ให้เช่าไม่ได้ทั้งสิ้น

ข้อ 3. ผู้เช่าตกลงจะชำระค่าเช่าตามข้อ 2.1 และผู้เช่าตกลงจะชำระเงินตั้งแต่ข้อ 2.2 ถึงข้อ 2.4 ให้แก่ผู้เช่าภายใน
วันที่..... ของเดือน

ผู้เช่าตกลงยินยอมชำระเงินตามข้อ 2. ไปจนครบกำหนดระยะเวลาเช่าตามสัญญานี้

หากผู้เช่าคิดไม่ได้เงินค่าเช่าที่ตกลงไว้ ผู้เช่ายินยอมให้สัญญาเช่าฉบับนี้ระงับสิ้นสุดไปทันที โดยไม่ต้องบอกกล่าว
ล่วงหน้า

ข้อ 4. หากผู้เช่าผิดสัญญา ไม่ชำระค่าเช่าห้องพักและค่าบริการอื่นๆ ตามข้อ 2 ตั้งแต่ข้อ 2.1 ถึงข้อ 2.4 ภายในระยะเวลาที่
กำหนดไว้ ผู้เช่าตกลงยินยอมเสียค่าปรับวันละ 100 บาท

ในกรณีที่ผู้เช่าคิดสัญญา ไม่ชำระเงินค่าห้องพักและค่าบริการอื่นๆ ตามข้อ 2 ตั้งแต่ข้อ 2.1 ถึงข้อ 2.4 เป็นระยะเวลาเกิน 3 วัน ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าหยุดการจ่ายน้ำประปา และไฟฟ้า

ข้อ 5 หากผู้เช่าละทิ้ง หรือไปจากห้องพัก หรือค้างชำระค่าเช่าติดต่อกันเป็นระยะเวลาเกินกว่า 7 วัน และให้ถือว่าสัญญาเช่าฉบับนี้ระงับสิ้นสุดไปทันที โดยไม่ต้องบอกกล่าวล่วงหน้า

ผู้เช่าตกลงจะชำระเงินค่าปรับตามข้อ 3. และผู้เช่าตกลงยินยอมให้ผู้ให้เช่ากลับครอบครองทรัพย์สินที่ให้เช่า และตกลงยินยอมให้ผู้ให้เช่าหรือตัวแทนขนย้ายทรัพย์สินของผู้เช่าไปเก็บรักษาไว้ในสถานที่ที่เหมาะสมได้ทันที หากมีสิ่งใดชำรุดเสียหายหรือแตกหักบอบสลายหรือสูญหายไป ผู้เช่าจะขอไม่เอาผิดใดๆ ทั้งสิ้น

ผู้เช่าตกลงยินยอมให้ผู้ให้เช่าหรือตัวแทนใส่กุญแจห้องเช่าหรือเปลี่ยนกุญแจห้องเช่าได้ และผู้เช่าตกลงยินยอมให้ผู้ให้เช่านำห้องเช่าออกให้ผู้อื่นเช่าได้ทันที

ข้อ 6. หากผู้เช่ามีความประสงค์จะย้ายออกจากห้องที่เช่าหรือกินห้องให้แก่ผู้เช่า ผู้เช่าจะต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้า เป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 1 เดือน โดยแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษร

กรณีที่ผู้เช่าไม่ได้ปฏิบัติตามสัญญา ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าเรียกค่าเสียหายเป็นเงินบาท (.....) หรือยึดเงินประกันจากผู้เช่าได้ทั้งหมด

ข้อ 7. ผู้เช่าตกลงจะดูแลรักษาห้องเช่าและอุปกรณ์เครื่องใช้ภายในห้องเช่าให้สะอาดเรียบร้อยอยู่เสมอ หากมีสิ่งชำรุด บกพร่องเสียหาย หรือแตกหักบอบสลายเกิดขึ้น ผู้เช่าตกลงยินยอมชดเชยค่าเสียหายให้แก่ผู้ให้เช่าจนครบถ้วน

หากผู้เช่ามีความประสงค์จะดัดแปลงหรือต่อเติมห้องเช่า ผู้เช่าต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าก่อนและต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น

ข้อ 8. ผู้เช่าตกลงยินยอมให้บรรดาสິงก่อสร้างซึ่งได้ดัดแปลง หรือซ่อมแซม หรือต่อเติมลงในบริเวณห้องเช่านั้น ตกเป็นของผู้ให้เช่าทันที และผู้เช่าไม่คิดใจเรียกค่าเสียหายหรือค่าใช้จ้างใดๆ จากผู้ให้เช่า

ข้อ 9. ผู้เช่ายอมให้ผู้ให้เช่าหรือตัวแทนของผู้ให้เช่าเข้าตรวจดูห้องเช่าได้ตลอดเวลาการเช่าโดยไม่จำเป็นต้องแจ้งให้ผู้เช่าทราบล่วงหน้า

ข้อ 10. ผู้เช่าตกลงจะดูแลห้องเช่ามิให้มีสิ่งโสโครกและมีกลิ่นเหม็นหรือกระทำการอื่นที่ก่อกวนเสียใจงผู้อื่น ได้รับความเดือดร้อนรำคาญ หรือกระทำความผิดจนเป็นที่น่าหวาดเสียวหรือจะเป็นอันตรายแก่ผู้พักอาศัยใกล้เคียง

ข้อ 11. ผู้เช่าตกลงจะดูแลบรรดาทรัพย์สินที่ผู้เช่าหรือบริวารของผู้เช่านำมาเข้ามาภายในห้องเช่า หรือ ยานพาหนะของผู้เช่า หรือบริวารของผู้เช่าเข้ามาจอดไว้ที่จอดรถเอง หากเกิดความเสียหาย สูญหาย หรือบอบสลายไปอย่างไร้ผู้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบทั้งสิ้น

ข้อ 12. ผู้เช่าตกลงจะไม่ทำสิ่งผิดกฎหมายหรือกระทำการอันผิดกฎหมายขึ้นในบริเวณห้องเช่า

ข้อ 13. ผู้เช่าได้ตรวจตราห้องที่เช่าและอุปกรณ์ในห้องพักที่เช่าในวันทำสัญญาแล้ว พบว่าอุปกรณ์ภายในห้องพักอยู่ในสภาพใช้การได้ดี หากเกิดการเสียหายหรือแตกหักบอบสลายในระยะเวลาการใช้งาน ผู้เช่าตกลงชดเชยค่าเสียหายหรือชำระเงินค่าใช้จ้างในการซ่อมแซมเองทั้งสิ้น

ข้อ 14. กรณีเกิดอภิกภัยขึ้นกับห้องพักไม่ว่าจะเกิดจากธรรมชาติหรือจากเหตุอื่นใด คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงให้สัญญานี้เป็นอันสิ้นสุดลงทันที และผู้เช่าไม่คิดใจเรียกค่าเสียหายจากผู้ให้เช่าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น

ข้อ 15. เพื่อเป็นการประกันในการที่ผู้เช่าจะปฏิบัติตามสัญญา ผู้เช่าได้วางเงินประกันไว้กับผู้ให้เช่าในวันทำสัญญานี้ เป็นจำนวนเงินบาท (.....)

ผู้ให้เช่าตกลงจะคืนเงินประกันให้แก่ผู้เช่าเมื่อครบกำหนดการเช่าตามสัญญา และการคืนเงินประกันให้แก่ผู้เช่านั้น ผู้ให้เช่าจะคืนให้แก่ผู้เช่าหลังจากผู้เช่าได้ขนย้ายทรัพย์สินและบริวารออกไปจากห้องที่เช่าเรียบร้อยแล้ว และผู้เช่ามิได้กระทำความผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใด และไม่มีหนี้สินค้างชำระแก่ผู้ให้เช่า และไม่มีสิ่งของเครื่องใช้ใดๆ ภายในห้องเช่าชำรุดเสียหายหรือแตกหักบุบสลาย และสูญหาย

ข้อ 16. หากเงินประกันไม่เพียงพอต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นกับห้องเช่า ผู้เช่าตกลงยินยอมชำระส่วนที่ขาดให้แก่ผู้ให้เช่าจนเสร็จสิ้น

กรณีผู้เช่าไม่มีเงินสดพอชำระส่วนที่ขาดนี้ ผู้เช่าตกลงจะยอมมอบทรัพย์สินคือ.....

ข้อ 17. ผู้เช่าตกลงจะปฏิบัติให้เป็นไปตามสัญญานี้และสัญญาแนบท้าย ทั้งจะปฏิบัติตามระเบียบที่ผู้ให้เช่าประกาศกำหนดไว้ในบริเวณอาคารห้องพักข้างเคร่งครัด

ข้อ 18. หากผู้เช่าประพฤติผิดสัญญาแม้แต่น้อยข้อใด ให้ถือว่าสัญญาเช่าฉบับนี้สิ้นสุดลงทันที โดยไม่ต้องบอกกล่าว ผู้เช่าตกลงยินยอมขนย้ายทรัพย์สินและบริวารออกไปจากห้องเช่าทันที สัญญานี้ทำขึ้นเป็นสองฉบับ มีข้อความถูกต้องตรงกัน ผู้ให้เช่าและผู้เช่าต่างถือไว้คนละฉบับ ทั้งสองฝ่ายต่างเข้าใจข้อตกลงตามสัญญานี้แล้ว จึงลงลายมือชื่อต่อหน้าพยานผู้อยู่ ณ วันทำสัญญานี้

ลงชื่อ.....	ผู้ให้เช่า	ลงชื่อ.....	ผู้เช่า
(.....)		(.....)	
ลงชื่อ.....	พยาน	ลงชื่อ.....	พยาน
(.....)		(.....)	

หมายเหตุ : ให้แนบสำเนาบัตรประชาชนพร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง และเบอร์โทรศัพท์

ภาพที่ 3.29 สัญญาเช่าห้องพักใหม่ (แบบปรับปรุง) หน้า 3

บทที่ 4

แผนการตลาด

จากการศึกษาปัจจัยภายในและภายนอกในธุรกิจอาร์ทเม้นท์ วัฒนศักดิ์อาร์ทเม้นท์ จึงได้สังเกตเห็นโอกาสในการปรับปรุงธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน ดังนั้น การที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จจะต้องมีกระบวนการคิดและวางแผนการตลาด โดยเฉพาะการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน จะทำให้การวางแผนการดำเนินงานสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้อง

4.1 STP Model

การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการแบ่งส่วนการตลาด (Segmentation) Target Market และ Positioning เพื่อประกอบการวางแผนการตลาดและสามารถสื่อสารกับลูกค้าได้อย่างถูกต้องทิศทาง

4.1.1 การแบ่งส่วนการตลาด (Segmentation) โดยวิเคราะห์ตามปัจจัยดังต่อไปนี้

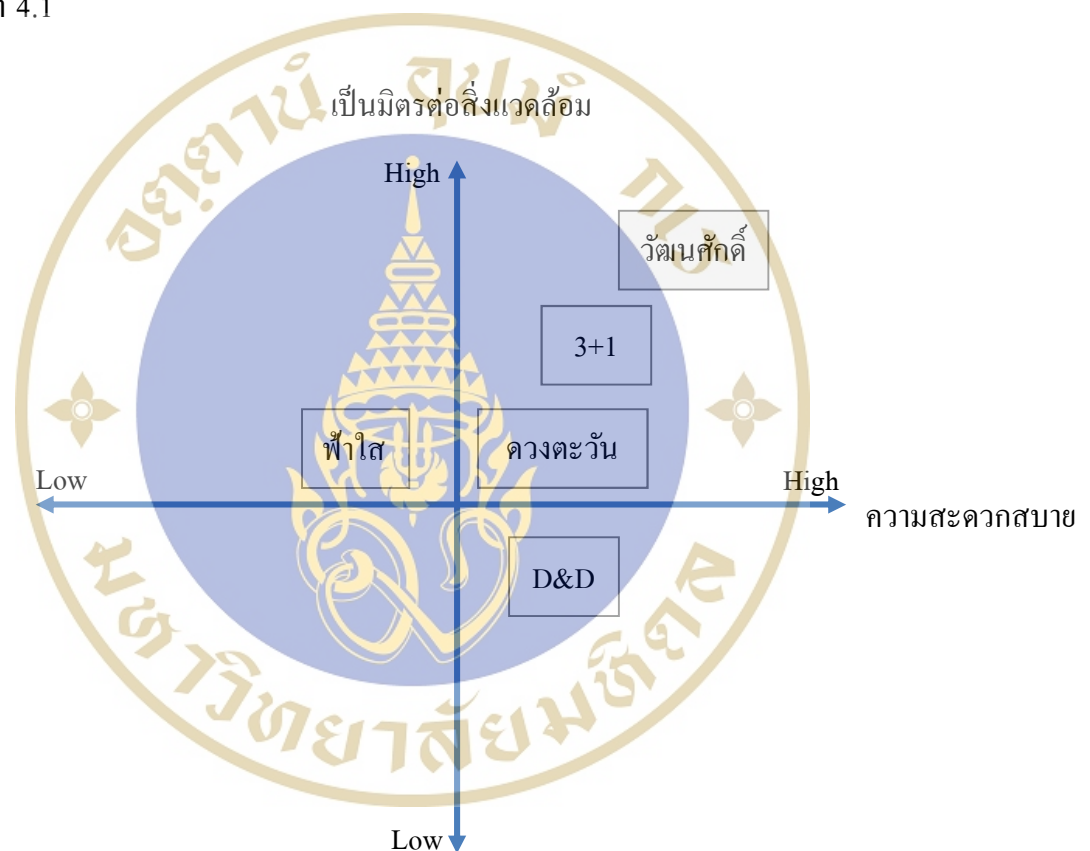
4.1.1.1 Geographic Segmentation แบ่งตามภูมิศาสตร์ ตามทำเลที่ตั้งของวัฒนศักดิ์อาร์ทเม้นท์อยู่ในเขตเมือง เป็นบริเวณที่มีสถานศึกษา สถานพยาบาล และสถานที่ราชการ ทำให้นักศึกษา หรือคนทำงานที่บ้านอยู่ไกล ต้องการที่พักอาศัยใกล้กับสถานศึกษาหรือสถานที่ทำงาน ดังนั้น จึงเน้นไปยังกลุ่มคนที่มีความต้องการในการเช่าที่พักที่ใกล้กับสถานศึกษาหรือสถานที่ทำงาน ในบริเวณเขตบางกอกน้อย รวมไปถึงเขตพระนคร เนื่องจากสามารถเดินทางโดยทางเรือได้เช่นกัน

4.1.1.2 Demographic Segmentation แบ่งตามหลักประชากรศาสตร์ เน้นไปยังกลุ่มนักศึกษาและคนวัยทำงาน อายุ 20 ปีขึ้นไป มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 25,000 บาทขึ้นไป

4.1.1.3 Psychographic Segmentation แบ่งตามหลักจิตวิทยา เน้นไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีความสนใจใช้เทคโนโลยี มีแนวคิดในการรักษ์สิ่งแวดล้อม ต้องการความสะดวกสบายทั้งการเดินทาง ใกล้กับสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ

4.1.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Target Market) กลุ่มเป้าหมายหลักของวัฒนศักดิ์ อพาร์ทเมนท์ คือ นักศึกษา และคนทำงาน ที่มีสถานศึกษาและสถานที่ทำงานอยู่ในเขตบางกอกน้อย และเขตพระนคร มีอายุ 20 ปีขึ้นไป มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 25,000 บาทขึ้นไป

4.1.3 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning) การวางตำแหน่งวัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนท์ ได้กำหนดเปรียบเทียบ 2 แกน โดยเป็นแกนความสะดวกสบายและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมา เปรียบเทียบกับคู่แข่ง จะเห็นได้ว่า วัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนท์ได้เปรียบคู่แข่งมากกว่าอีก 4 แห่ง ดังภาพที่ 4.1



ภาพที่ 4.1 Perceptual Map

4.2 7P's ส่วนประสมทางการตลาด

จากการวิเคราะห์ STP Model ผู้จัดทำจึงได้วิเคราะห์ 7P's ส่วนประสมทางการตลาด ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ดังนี้

4.2.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) วัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนท์ให้บริการห้องเช่าที่พัก โดยมีสินค้าคือห้องพักเดี่ยว ขนาด 15 เมตร แต่ละห้องจะตกแต่งด้วยโทนสีขาว ครีมน ทำให้รู้สึกผ่อนคลาย เหมาะแก่การพักผ่อนหลังจากทำงานหรือเรียนมาทั้งวัน เฟอร์นิเจอร์เป็นแบบคุณภาพดี สิ่งทำให้เหมาะสมกับขนาดห้องที่เล็ก ทำให้การตกแต่งไม่ดูแน่นจนเกินไป ทั้งนี้ มีจุดเด่นอย่างมากในเรื่องเทคโนโลยีในการอำนวยความสะดวก ปลอดภัย รวมทั้งเป็นอาคารอนุรักษ์พลังงาน

4.2.2 ด้านราคา (Price) วัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนท์ได้กำหนดราคาห้องพักอยู่ระหว่าง 3,800 – 4,000 บาท ค่าน้ำ 18 บาท/หน่วย ค่าไฟ 8 บาท/หน่วย ซึ่งเป็นราคาที่ไม่แตกต่างจากคู่แข่งมากนัก และหลังจากที่ปรับปรุงอพาร์ทเมนท์ให้มีความเป็น Smart Apartment มีความทันสมัย ปลอดภัย สะอาด และมีคุณภาพการให้บริการที่ดี ซึ่งเป็นการเพิ่มคุณค่าและมุ่งเน้นให้ตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนั้น ราคาดังกล่าวเหมาะสมกับคุณค่าที่กลุ่มลูกค้าจะได้รับและง่ายต่อการตัดสินใจเช่า

4.2.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) โดยปกติจะมีช่องทางการจัดจำหน่ายโดยตรง หรือแบบ Business to Customer (B2C) โดยลูกค้าจะเป็นคนเดินเข้ามาสอบถามที่สำนักงานของอพาร์ทเมนท์โดยตรง ซึ่งหากปรับปรุงแล้ว ทางอพาร์ทเมนท์มีแผนในการเพิ่มช่องทางการเช่าห้องพักทางออนไลน์ ทั้งเว็บไซต์การจองห้องพักอพาร์ทเมนท์ และ Application

4.2.4 ด้านการส่งเสริม (Promotions) วัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนท์มีแผนที่จะทำการสื่อสารและประชาสัมพันธ์กับลูกค้าเพิ่มเติม เพื่อเพิ่มการรับรู้ของลูกค้าในสินค้าและบริการ รวมไปถึงคุณค่าที่จะได้รับ ทั้งทางออฟไลน์ ได้แก่ที่สำนักงานของอพาร์ทเมนท์ และทางออนไลน์ โดยการลงรายละเอียดในเว็บไซต์ที่เกี่ยวกับอพาร์ทเมนท์ต่าง ๆ และ Application

4.2.5 ด้านบุคคล (People) หรือพนักงาน (Employee) ผู้บริหารอพาร์ทเมนท์และพนักงานจำเป็นต้องมีความรู้ด้านการบริหารจัดการ และการใช้เทคโนโลยี มีทักษะด้านการขายและการเจรจาต่อรอง การใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ รวมไปถึงการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า และมีทัศนคติที่ดี มีจรรยาบรรณในการทำงาน มีใจรักในการให้บริการ และรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมาย

4.2.6 ด้านกระบวนการ (Process) ปรับปรุงกระบวนการให้บริการดังนี้

4.2.6.1 ขั้นตอนให้ข้อมูลและชมห้องพัก: เมื่อมีผู้สนใจจะเช่าห้องพัก เบื้องต้น สามารถศึกษาข้อมูลจากเว็บไซต์ หรือ Application หากสนใจจะเข้ามาชมห้องพัก สามารถติดต่อเจ้าหน้าที่ผ่านทางโทรศัพท์ เว็บไซต์ หรือ Application จากนั้น เมื่อถึงวันนัด เจ้าหน้าที่จะให้ การต้อนรับและให้ข้อมูล

4.2.6.2 ขั้นตอนการทำสัญญา: หากลูกค้าสนใจจะเช่าห้องพัก ทาง อพาร์ทเมนท์และผู้เช่าจะดำเนินการทำสัญญา และผู้เช่าจ่ายเงินแรกเข้า โดยมีค่าประกัน 2 เดือน และ ค่าเช่าเดือนแรก 1 เดือน รวมเป็นทั้งสิ้น 3 เดือน

4.2.6.3 ขั้นตอนระหว่างการเข้าพัก: ผู้เช่าจ่ายค่าเช่าห้องพัก ค่าน้ำ ค่าไฟ เป็นรายเดือน โดยสามารถตรวจสอบใบแจ้งหนี้ แจ้งการโอนเงิน และรับใบเสร็จรับเงินได้ผ่านทาง Application และหากมีปัญหาระหว่างการเข้าพัก สามารถแจ้งผู้จัดการอพาร์ทเมนท์ได้ทุกช่องทาง เช่น สำนักงาน โทรศัพท์ Application เป็นต้น เพื่อดำเนินการแก้ไขปัญหาต่อไป

4.2.6.4 ขั้นตอนการยกเลิกการเช่าที่พัก: หากผู้เช่าพักต้องการจะยกเลิก การเช่าห้องพัก สามารถแจ้งเจ้าหน้าที่ตามช่องทางต่างๆ เพื่อนัดวันดำเนินการคืนห้องพัก คืนเงิน ค่ามัดจำห้องพัก และยกเลิกสัญญาต่อไป โดยจะต้องแจ้งล่วงหน้าก่อน 1 เดือน

4.2.7 ด้านกายภาพและการนำเสนอ (Physical Evidence/Environment and Presentation) จากการปรับปรุงอพาร์ทเมนท์ ทำให้อพาร์ทเมนท์มีรูปลักษณ์ทันสมัย โดยใช้เทคโนโลยีต่าง ๆ มาอำนวยความสะดวก ห้องพักเป็นแบบสไตส์เรียบง่าย อบอุ่น สะอาด และปลอดภัย ตามคอนเซ็ปต์ Smart Apartment และ Green Apartment ทำให้เช่าได้รับความพึงพอใจสูงสุด

บทที่ 5 แผนการเงิน

5.1 สมมติฐานต้นทุนในการปรับปรุงอพาร์ทเมนต์

เงินลงทุนในการปรับปรุงวัฒนธรรมคืออพาร์ทเมนต์ ประกอบด้วย เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน และเงินทุนหมุนเวียน โดยสรุปดังตารางที่ 5.1 ดังนี้

ตารางที่ 5.1 ตารางแสดงรายละเอียดของเงินทุนในโครงการ

รายการ	แหล่งที่มาของเงินทุน		
	ส่วนของเจ้าของ	หนี้สิน	
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้
1 .เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร			
1.1 ที่ดิน	0		
1.2 อาคารอพาร์ทเมนต์	0		
2 .ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน			
2.1 ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงอาคาร	1,244,000		
2.2 ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงห้องพัก	2,081,100		
3 .เงินทุนหมุนเวียน	500,000		
รวมมูลค่าการลงทุน	3,825,100		

โดยมีรายละเอียดดังนี้

5.1.1 ที่ดิน

ที่ดินวัฒนธรรมคืออพาร์ทเมนต์ มีพื้นที่ทั้งหมด 105 ตารางวา ราคาประเมิน 51,000 บาทต่อตารางวา (โดยกรมธนารักษ์ กระทรวงการคลัง สืบค้นจากเว็บไซต์ <http://property.treasury.go.th/pvmwebsite/>) รวมมูลค่าที่ดิน 5,355,000 บาท แต่ไม่ถือเป็นต้นทุนของโครงการ เนื่องจากเป็นสินทรัพย์ของเจ้าของธุรกิจ

5.1.2 อาคารอพาร์ทเมนท์

อาคารพัฒนาศักดิ์คืออพาร์ทเมนท์ มีพื้นที่ทั้งหมด 1,220 ตารางเมตร ราคาประเมิน 6,850 บาท ต่อตารางเมตร (โดยกรมธนารักษ์ กระทรวงการคลัง) รวมมูลค่าอาคาร 8,357,000 บาท แต่ไม่ถือเป็นต้นทุนของโครงการ เนื่องจากเป็นสินทรัพย์ของเจ้าของธุรกิจ

5.1.3 ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงอาคาร

รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงอาคารแสดงดังตารางที่ 5.2 ดังนี้

ตารางที่ 5.2 ตารางแสดงค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงอาคาร

รายการ	ราคา (บาท)
ค่าทาสีอาคาร (ในอาคารและนอกอาคาร)	225,000
ค่ากระเบื้อง พร้อมค่าแรงปูกระเบื้อง	180,000
กันสาดค้ำหน้า และค้ำข้าง	165,000
ป้ายอพาร์ทเมนท์	10,000
ประตูใหญ่ปิดโรงรถ	56,000
แผง Solar PV Rooftop พร้อมระบบบนดาดฟ้า	480,000
ระบบ WIFI	18,000
ระบบประตูแบบแสกนลายนิ้วมือ 2 เครื่อง	21,000
กล้องวงจรปิด จำนวน 8 ตัว พร้อมระบบ	39,000
ระบบจัดการอพาร์ทเมนท์พร้อม Application	50,000
รวม	1,244,000

โดยค่าใช้จ่ายแผง Solar PV Rooftop พร้อมระบบบนดาดฟ้าคำนวณจากโปรแกรมการคำนวณอย่างง่ายสำหรับระบบผลิตไฟฟ้าด้วยเซลล์แสงอาทิตย์ (โดยกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน สืบค้นจากเว็บไซต์ <http://www.cssckmutt.in.th/pvgis/pvroof/index.php>)

5.1.4 ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงห้องพัก

รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงห้องพักแสดงดังตารางที่ 5.3 ดังนี้

ตารางที่ 5.3 ตารางแสดงค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงห้องพัก

รายการ	ราคาต่อห้อง (บาท)	ราคารวม 42 ห้อง
ค่าทาสี และปูกระเบื้อง 42 ห้อง	12,850	539,700
เตียงนอน ขนาด 5 ฟุต	3,000	126,000
ที่นอน หุ้ม PVC	4,000	168,000
ตู้เสื้อผ้า	4,500	189,000
ชุดโต๊ะ และเก้าอี้	4,400	184,800
อ่างล้างหน้า	1,200	50,400
ก๊อกน้ำ	200	8,400
สุขภัณฑ์ชักโครก	2,000	84,000
สายฉีดชำระ	300	12,600
ฝักบัวอาบน้ำ	600	25,200
เครื่องทำน้ำอุ่น	3,000	126,000
เครื่องปรับอากาศ ชาร์ป 9000 BTU	13,500	567,000
ราคารวม	49,550	208,1100

5.2 สมมติฐานงบกำไรขาดทุน

5.2.1 การพยากรณ์รายได้จากธุรกิจ

รายได้วัฒนธรรมคือพาร์ทเมนท์แบ่งรายได้ออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่

5.2.1.1 รายได้จากการเช่าห้องพัก คาดการณ์จำนวนผู้เข้าพักอาศัย หลังจากปรับปรุงพาร์ทเมนท์แล้ว จากเป้าหมายระยะสั้น 1 ปี 80% ของห้องเช่าทั้งหมด (33 ห้อง) ระยะกลาง 3 ปี 90% ของห้องเช่าทั้งหมด (37 ห้อง) และระยะยาว 5 ปี 100% ของห้องเช่าทั้งหมด (42 ห้อง) รายละเอียดดังตารางที่ 5.4 ดังนี้

ตารางที่ 5.4 ตารางแสดงประมาณการรายได้จากการให้เช่าห้องพัก

ประมาณการรายได้	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนห้องที่เช่าพักอาศัย	33	33	37	37	42
ค่าเช่าห้องพัก ต่อห้อง ต่อเดือน	3,900	3,900	3,900	3,900	3,900
รวมรายได้จากการให้เช่าต่อเดือน	128,700	128,700	144,300	144,300	163,800
รวมรายได้จากการให้เช่าต่อปี	1,544,400	1,544,400	1,731,600	1,731,600	1,965,600

5.2.1.2 รายได้จากการเก็บค่าไฟฟ้าจากผู้เช่า วัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนท์ ได้เก็บค่าไฟฟ้า 8 บาท ต่อหน่วย ซึ่งต้นทุนที่ซื้อไฟฟ้าจากการไฟฟ้านครหลวง 4.5 บาทต่อหน่วย (อัตราค่าไฟฟ้าประเภท 2 กิจการขนาดเล็ก โดยการไฟฟ้านครหลวง สืบค้นจากเว็บไซต์ <http://www.mea.or.th/profile/109/112>) รายละเอียดดังตารางที่ 5.5 ดังนี้

ตารางที่ 5.5 ตารางแสดงประมาณการรายได้จากการเก็บค่าไฟฟ้าจากผู้เช่า

ประมาณการรายได้	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนห้องที่เช่าพักอาศัย	33	33	37	37	42
ปริมาณการใช้ไฟฟ้าของผู้เช่าต่อห้องต่อเดือน	50	50	50	50	50
ปริมาณการใช้ไฟฟ้าของผู้เช่าต่อห้องต่อปี	600	600	600	600	600
รวมปริมาณการใช้ไฟฟ้าต่อปี	19,800	19,800	22,200	22,200	25,200
ค่าไฟฟ้าที่เรียกเก็บจากผู้เช่าต่อปี	158,400	158,400	177,600	177,600	201,600
ต้นทุนค่าไฟฟ้า	89,100	89,100	99,900	99,900	113,400
รวมกำไรจากส่วนต่างค่าไฟฟ้า	69,300	69,300	77,700	77,700	88,200

5.2.1.3 รายได้จากการเก็บค่าน้ำประปาจากผู้เช่า วัฒนศักดิ์อพาร์ทเมนท์ ได้เก็บค่าน้ำประปา 18 บาท ต่อหน่วย ซึ่งต้นทุนที่ซื้อน้ำประปาจากการประปานครหลวง 15 บาทต่อหน่วย (อัตราค่าน้ำประปาประเภทที่ 2 ธุรกิจราชการ รัฐวิสาหกิจ อุตสาหกรรม และอื่น ๆ โดยการประปานครหลวง สืบค้นจากเว็บไซต์ https://www.mwa.co.th/ewt_news.php?nid=303) รายละเอียดดังตารางที่ 5.6 ดังนี้

ตารางที่ 5.6 ตารางแสดงประมาณการรายได้จากการเก็บค่าน้ำจากผู้เช่า

ประมาณการรายได้	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนห้องที่เช่าพักอาศัย	33	33	37	37	42
ปริมาณการใช้น้ำของผู้เช่าต่อห้องต่อเดือน	8	8	8	8	8
ปริมาณการใช้น้ำของผู้เช่าต่อห้องต่อปี	96	96	96	96	96
รวมปริมาณการใช้น้ำต่อปี	3,168	3,168	3,552	3,552	4,032
ค่าน้ำที่เรียกเก็บจากผู้เช่าต่อปี	57,024	57,024	63,936	63,936	72,576
ต้นทุนค่าน้ำ	47,520	47,520	53,280	53,280	60,480
รวมกำไรจากส่วนต่างค่าน้ำ	9,504	9,504	10,656	10,656	12,096

5.2.1.4 สรุปประมาณการรายได้

จากการประมาณการรายได้จากการให้เช่าต่อปี ค่าไฟฟ้าที่เรียกเก็บจากผู้เช่าต่อปี และค่าน้ำที่เรียกเก็บจากผู้เช่าต่อปี สามารถสรุปรวมประมาณการรายได้ทั้งหมดดังตารางที่ 5.7 ดังนี้

ตารางที่ 5.7 ตารางแสดงสรุปประมาณการรายได้

ประมาณการรายได้	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมรายได้จากการให้เช่าต่อปี	1,544,400	1,544,400	1,731,600	1,731,600	1,965,600
ค่าไฟฟ้าที่เรียกเก็บจากผู้เช่าต่อปี	158,400	158,400	177,600	177,600	201,600
ค่าน้ำที่เรียกเก็บจากผู้เช่าต่อปี	57,024	57,024	63,936	63,936	72,576
รวมประมาณการรายได้	1,759,824	1,759,824	1,973,136	1,973,136	2,239,776

5.2.2 การพยากรณ์ค่าใช้จ่ายจากธุรกิจ

5.2.2.1 ค่าวัสดุอุปกรณ์สำนักงาน เช่น กระดาษ ปากกา ไม้เย็บกระดาษ หมึกเครื่องปริ้นเตอร์ เป็นต้น ประมาณการปีละ 6,000 บาท

5.2.2.2 ค่าไฟฟ้าส่วนกลาง ใช้สำหรับสำนักงาน เครื่องคอมพิวเตอร์ ไฟฟ้าบริเวณทางเดินและหน้าอาคาร ระบบ WIFI จึงประมาณการเฉลี่ยเดือนละ 500 หน่วย ต้นทุนที่ซื้อไฟฟ้าจากการไฟฟ้านครหลวง 4.5 บาทต่อหน่วย ดังนั้น ค่าใช้จ่ายค่าไฟฟ้าต่อเดือน 2,250 บาท คิดเป็นเงินจำนวน 27,000 บาทต่อปี

5.2.2.3 ค่าน้ำประปาส่วนกลาง ใช้สำหรับสำนักงาน และการรดน้ำที่บริเวณสวนบนดาดฟ้า จึงประมาณการเฉลี่ยเดือนละ 10 หน่วย ต้นทุนที่ซื้อน้ำประปาจากการประปานครหลวง 15 บาทต่อหน่วย ดังนั้น ค่าใช้จ่ายค่าน้ำต่อเดือน 150 บาท คิดเป็นเงินจำนวน 1,800 บาทต่อปี

5.2.2.4 ค่าบริการระบบ WIFI เดือนละ 1,500 บาท คิดเป็นเงินจำนวน 18,000 บาทต่อปี

5.2.2.5 ค่าจ้างพนักงาน ได้แก่ ผู้จัดการทั่วไป 1 ตำแหน่ง อัตราเงินเดือน 20,000 บาท พนักงานทำความสะอาด 1 ตำแหน่ง อัตราเงินเดือน 10,000 บาท รวมค่าใช้จ่ายในการจ้างพนักงาน 30,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นเงิน 360,000 บาทต่อปี

5.2.2.6 ค่าเสื่อมราคา คิดจากสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน โดยใช้วิธีคิดแบบเส้นตรง รายละเอียดค่าเสื่อมราคาแต่ละรายการดังตารางที่ 5.8 และรายละเอียดค่าเสื่อมราคาแต่ละปีดังตารางที่ 5.9 ดังนี้

ตารางที่ 5.8 ตารางแสดงค่าเสื่อมราคาแต่ละรายการ

รายการ	มูลค่า	อายุการใช้งาน	ค่าซาก	ค่าเสื่อม
ที่ดิน	5,355,000	0	0	0
อาคารพาณิชย์	8,357,000	20	835,700	376,065
แผง Solar PV Rooftop พร้อมระบบ	480,000	25	0	19,200
ระบบ WIFI	18,000	5	0	3,600
ระบบประตูแบบแสกนลายนิ้วมือ 2 เครื่อง	21,000	5	0	4,200
กล่องวงจรปิด จำนวน 8 ตัว พร้อมระบบ	39,000	5	0	7,800
ระบบจัดการพาณิชย์พร้อม Application	50,000	5	0	10,000
อุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ห้องพัก	1,541,400	10	0	154,140
รวม				575,005

ตารางที่ 5.9 ตารางแสดงค่าเสื่อมราคาแต่ละปี

ค่าเสื่อม	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ที่ดิน					
อาคารอพาร์ทเมนท์	376,065	376,065	376,065	376,065	376,065
แผง Solar PV Rooftop พร้อมระบบบนดาดฟ้า	19,200	19,200	19,200	19,200	19,200
ระบบ WIFI	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
ระบบประตูแบบแสกนลายนิ้วมือ 2 เครื่อง	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200
กล้องวงจรปิด จำนวน 8 ตัวพร้อมระบบ	7,800	7,800	7,800	7,800	7,800
ระบบจัดการอพาร์ทเมนท์พร้อม Application	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
อุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ห้องพัก	154,140	154,140	154,140	154,140	154,140
รวม	575,005	575,005	575,005	575,005	575,005
ค่าเสื่อมราคาสะสม	575,005	1,150,010	1,725,015	2,300,020	2,875,025

5.2.2.7 ค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน เป็นภาษีที่ผู้ประกอบการอพาร์ทเมนท์ต้องชำระทุก ๆ ปี โดยเสียภาษีในอัตราร้อยละ 12.5 ของยอดรวมของค่ารายปีทั้งหมด โดยไม่มีการหักค่าใช้จ่ายหรือค่าลดหย่อนใด ๆ ทั้งสิ้น โดยมีรายละเอียดดังตารางที่ 5.10 ดังนี้

ตารางที่ 5.10 ตารางแสดงค่าภาษีโรงเรือน

ประมาณการรายได้	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมรายได้จากการให้เช่าต่อปี	1,544,400	1,544,400	1,731,600	1,731,600	1,965,600
ค่าภาษีโรงเรือน	193,050	193,050	216,450	216,450	245,700

5.2.2.8 สรุปประมาณการค่าใช้จ่าย จากข้อ 5.2.2.1 – 5.2.2.8 ดังตารางที่ 5.11

ตารางที่ 5.11 ตารางแสดงสรุปประมาณการค่าใช้จ่าย

ประมาณการค่าใช้จ่าย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
งบลงทุน	3,825,100	0	0	0	0
ค่าเครื่องใช้สำนักงาน	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ต้นทุนค่าไฟฟ้า	89,100	89,100	99,900	99,900	113,400
ค่าไฟส่วนกลาง	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000
ต้นทุนค่าน้ำ	47,520	47,520	53,280	53,280	60,480
ค่าน้ำประปาส่วนกลาง	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
ค่าบริการระบบ WIFI	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
ค่าจ้างพนักงาน	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000
ค่าเสื่อมราคา	575,005	575,005	575,005	575,005	575,005
ค่าภาษีโรงเรือน	193,050	193,050	216,450	216,450	245,700
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	38,610.00	38,610.00	43,290.00	43,290.00	49,140.00

5.2.3 การพยากรณ์งบกำไรขาดทุน

จากการพยากรณ์รายได้จากธุรกิจตามข้อ 5.2.1 และการพยากรณ์ค่าใช้จ่ายจากธุรกิจตามข้อ 5.2.2 สามารถพยากรณ์งบกำไรขาดทุนได้ตามตามร่างที่ 5.12 ดังนี้

ตารางที่ 5.12 ตารางแสดงการพยากรณ์งบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการให้เช่า	1,544,400	1,544,400	1,731,600	1,731,600	1,965,600
รายได้จากการเรียกเก็บค่าไฟฟ้าจากผู้เช่า	158,400	158,400	177,600	177,600	201,600
รายได้จากการเรียกเก็บค่าน้ำจากผู้เช่า	57,024	57,024	63,936	63,936	72,576
รวมรายได้	1,759,824	1,759,824	1,973,136	1,973,136	2,239,776
ค่าใช้จ่าย					
ค่าเครื่องใช้สำนักงาน	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ต้นทุนค่าไฟฟ้า	89,100	89,100	99,900	99,900	113,400
ค่าไฟส่วนกลาง	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000
ต้นทุนค่าน้ำ	47,520	47,520	53,280	53,280	60,480
ค่าน้ำประปาส่วนกลาง	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
ค่าบริการระบบ WIFI	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
ค่าจ้างพนักงาน	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000
ค่าเสื่อมราคา	575,005	575,005	575,005	575,005	575,005
ค่าภาษีโรงเรือน	193,050	193,050	216,450	216,450	245,700
รวมค่าใช้จ่าย	1,317,475	1,317,475	1,357,435	1,357,435	1,407,385
กำไรก่อนภาษีเงินได้และดอกเบี้ยทางการเงิน	442,349	442,349	615,701	615,701	832,391
ดอกเบี้ยจากการกู้ยืม	0	0	0	0	0
กำไรก่อนภาษีเงินได้	442,349	442,349	615,701	615,701	832,391
ภาษีเงินได้	88,469.80	88,469.80	123,140.20	123,140.20	166,478.20
กำไรสุทธิ	353,879.20	353,879.20	492,560.80	492,560.80	665,912.80

5.3 สมมติฐานงบแสดงสถานะทางการเงิน (งบดุล)

งบแสดงสถานะทางการเงิน แสดงรายละเอียดสินทรัพย์ หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น แสดงในตารางที่ 5.13 ดังนี้

ตารางที่ 5.13 ตารางแสดงงบแสดงสถานะทางการเงิน

งบแสดงสถานะทางการเงิน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและรายการเทียบเท่า	1,186,284.20	928,884.20	1,098,765.80	1,067,565.80	1,279,917.80
เงินสด					
เงินทุนหมุนเวียน	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00	500,000.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,686,284.20	1,428,884.20	1,598,765.80	1,567,565.80	1,779,917.80
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
ที่ดิน	5,355,000.00	5,355,000.00	5,355,000.00	5,355,000.00	5,355,000.00
อาคารพาณิชยกรรม	8,357,000.00	8,357,000.00	8,357,000.00	8,357,000.00	8,357,000.00
ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงอาคาร	1,244,000.00	1,244,000.00	1,244,000.00	1,244,000.00	1,244,000.00
ค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงห้องพัก	2,081,100.00	2,081,100.00	2,081,100.00	2,081,100.00	2,081,100.00
หักค่าเสื่อม	-575,005.00	-575,005.00	-575,005.00	-575,005.00	-575,005.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	16,462,095.00	16,462,095.00	16,462,095.00	16,462,095.00	16,462,095.00
รวมสินทรัพย์	18,148,379.20	17,890,979.20	18,060,860.80	18,029,660.80	18,242,012.80
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินประกันห้องพัก	257,400.00	0.00	31,200.00	0.00	39,000.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	257,400.00	0.00	31,200.00	0.00	39,000.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ที่ดิน	5,355,000.00	5,355,000.00	5,355,000.00	5,355,000.00	5,355,000.00
อาคารพาณิชยกรรม	8,357,000.00	8,357,000.00	8,357,000.00	8,357,000.00	8,357,000.00
ทุน	3,825,100.00	3,825,100.00	3,825,100.00	3,825,100.00	3,825,100.00
กำไรสะสม	353,879.20	353,879.20	492,560.80	492,560.80	665,912.80
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	17,890,979.20	17,890,979.20	18,029,660.80	18,029,660.80	18,203,012.80
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	18,148,379.20	17,890,979.20	18,060,860.80	18,029,660.80	18,242,012.80

5.4 สมมติฐานงบกระแสเงินสดโดยประมาณ

สมมติฐานงบกระแสเงินสดโดยประมาณรายละเอียดแสดงในตารางที่ 5.14 ดังนี้

ตารางที่ 5.14 ตารางแสดงงบกระแสเงินสดโดยประมาณ

งบกระแสเงินสด	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการให้เช่า	1,544,400.00	1,544,400.00	1,731,600.00	1,731,600.00	1,965,600.00
เงินสดรับจากการเก็บค่าไฟจากผู้เช่า	158,400.00	158,400.00	177,600.00	177,600.00	201,600.00
เงินสดรับจากการเก็บค่าน้ำจากผู้เช่า	57,024.00	57,024.00	63,936.00	63,936.00	72,576.00
เงินสดรับจากเงินประกันห้องพัก	257,400.00	257,400.00	288,600.00	288,600.00	327,600.00
เงินสดจ่ายจากเงินประกันห้องพัก		-257,400.00	-257,400.00	-288,600.00	-288,600.00
เงินสดจ่ายจากเครื่องใช้สำนักงาน	-6,000.00	-6,000.00	-6,000.00	-6,000.00	-6,000.00
เงินสดจ่ายค่าไฟให้ผู้เช่า	-89,100.00	-89,100.00	-99,900.00	-99,900.00	-113,400.00
เงินสดจ่ายค่าไฟส่วนกลาง	-27,000.00	-27,000.00	-27,000.00	-27,000.00	-27,000.00
เงินสดจ่ายค่าน้ำประปาให้ผู้เช่า	-47,520.00	-47,520.00	-53,280.00	-53,280.00	-60,480.00
เงินสดจ่ายค่าน้ำประปาส่วนกลาง	-1,800.00	-1,800.00	-1,800.00	-1,800.00	-1,800.00
เงินสดจ่ายค่าบริการ WIFI	-18,000.00	-18,000.00	-18,000.00	-18,000.00	-18,000.00
เงินสดจ่ายค่าจ้างพนักงาน	-360,000.00	-360,000.00	-360,000.00	-360,000.00	-360,000.00
เงินสดจ่ายชำระภาษีโรงเรือน	-193,050.00	-193,050.00	-216,450.00	-216,450.00	-245,700.00
เงินสดจ่ายชำระภาษีเงินได้	-88,469.80	-88,469.80	-123,140.20	-123,140.20	-166,478.20
รวม	1,186,284.20	928,884.20	1,098,765.80	1,067,565.80	1,279,917.80
เงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจากเจ้าของ	-3,825,100.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดสุทธิ	-2,638,815.80	928,884.20	1,098,765.80	1,067,565.80	1,279,917.80
เงินสดต้นงวด	0.00	-2,638,815.80	-1,709,931.60	-611,165.80	456,400.00
เงินสดปลายงวด	-2,638,815.80	-1,709,931.60	-611,165.80	456,400.00	1,736,317.80

5.5 การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทน

5.5.1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback period)

ตารางที่ 5.15 ตารางแสดงกระแสเงินสดและกระแสเงินสดสะสม

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสด	-3,825,100	1,186,284.20	928,884.20	1,098,765.80	1,067,565.80	1,279,917.80
Cumulative	-3,825,100	-2,638,815.8	-1,709,931.6	-611,165.8	456,400.00	1,736,317.80

จากตารางที่ 5.15 ข้างต้น หากลงทุนในโครงการทั้งหมด 3,825,100 บาท จะมีระยะเวลาในการคืนทุนของโครงการเท่ากับ 3.57 ปี ถือว่าได้เงินคืนเร็ว มีความเสี่ยงน้อย สภาพคล่องสูง

5.5.2 มูลค่าปัจจุบันของโครงการ (Net Present Value: NPV)

วัตถุดิบคือพาร์ทเมนต์ลงทุนในปีแรก 3,825,100 บาท โดยเป็นส่วนของผู้เป็นเจ้าของทั้งโครงการ ดังนั้น จึงนำอัตราผลตอบแทนตัวเงินคลังและพันธบัตรรัฐบาล อายุ 10 ปี ณ ตุลาคม 2560 อัตราดอกเบี้ย 2.42% มาคำนวณ พบว่า $NPV = 1,315,407.80$ ซึ่งมีค่าเป็นบวก จึงสรุปได้ว่าควรลงทุนโครงการ เพราะ NPV เป็นการคิดมูลค่าปัจจุบัน เสมือนว่าบริษัทมีเงินเพิ่มขึ้น 1,315,407.80 บาท

5.5.3 อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

จากการคำนวณ $IRR = 13.66$ หมายความว่าเมื่อลงทุนโครงการไปแล้ว จะได้ผลตอบแทน 13.66% ต่อปี ซึ่งมีค่าเป็นบวก แสดงว่าโครงการนี้คุ้มค่าที่จะลงทุน และผลลัพธ์ยังสอดคล้องกับ NPV

จากการวิเคราะห์ผลตอบแทน จะเห็นว่าโครงการนี้น่าลงทุน โดยจะเริ่มทำกำไรหลังจากผ่านระยะเวลาคืนทุนของโครงการ 3.57 ปี และได้กำไรที่สูง ซึ่งเห็นได้จากค่า IRR ที่เปรียบเสมือนว่านำเงินลงทุนไปฝากได้ดอกเบี้ย 13.66% ต่อปี ซึ่งถือว่าสูงมาก

บทที่ 6

การจัดการความเสี่ยงและแนวทางรองรับความเสี่ยง

การบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นสิ่งจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อวางแผนป้องกันและรับมือกับปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อให้เกิดความสูญเสียและกระทบต่อธุรกิจน้อยที่สุด โดยแบ่งเป็นด้านต่าง ๆ ดังนี้

6.1 ความเสี่ยงด้านการตลาด (Market Risk)

6.1.1 ความเสี่ยงด้านการตลาดที่คาดการณ์ไว้ มีดังนี้

6.1.1.1 อัตราการเช่าที่พักไม่เป็นไปตามที่ตั้งเป้าไว้

6.1.1.2 มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาแข่งขันในตลาด

6.1.2 วิธีการป้องกัน

6.1.2.1 รักษาฐานลูกค้าเดิม โดยการสำรวจความพึงพอใจผู้เช่าอยู่เสมอ รับฟังความคิดเห็นต่าง ๆ เพื่อนำไปปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสม

6.1.2.2 ปรับปรุงแผนการตลาดใหม่ เพื่อให้สื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้โดยตรงและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เน้นจุดเด่นและความแตกต่างให้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น และทำให้แบรนด์วัฒนธรรมคือพาร์ทเมนต์ติดตลาดเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในระยะยาว

6.2 ความเสี่ยงด้านการเงินและด้านสภาพคล่อง (Financial and Liquidity Risk)

6.2.1 ความเสี่ยงด้านการเงินและด้านสภาพคล่อง ที่คาดการณ์ไว้ มีดังนี้

6.2.1.1 ผู้เช่าชำระค่าเช่าช้ากว่ากำหนด หรือไม่ยอมชำระเงินตามสัญญา หรือผิดสัญญาการชำระเงิน ทำให้ขาดสภาพคล่องทางการเงิน

6.2.1.2 จำนวนห้องเช่าต่ำกว่าเป้าหมายที่กำหนดไว้ ทำให้รายได้ต่ำกว่าที่คาดการณ์ ทำให้ขาดสภาพคล่องทางการเงิน

6.2.1.3 ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

6.2.2 วิธีการป้องกัน

6.2.2.1 มีเงินทุนสำรองไว้สำหรับหมุนเวียน

6.2.2.2 แบ่งเงินกำไรบางส่วนกันไว้เป็นเงินสำรองสำหรับการชำระค่าดอกเบี้ยและเงินต้น

6.2.2.3 กำหนดระเบียบในการชำระเงิน การชำระเงินช้า หรือผิดนัดชำระให้ชัดเจนและครอบคลุม

6.2.2.4 หาแหล่งสถาบันการเงินเพื่อขอกู้เงินสำรองในรูปแบบการกู้ยืมระยะสั้น

6.3 ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk)

วัฒนธรรมคือพาร์ทเมนท์ให้ผู้เช่าชำระค่าเช่าห้องพักของเดือนนั้น ๆ ในช่วงต้นเดือนระหว่างวันที่ 1 – 5 ของทุกเดือน และไม่มีกรให้เครดิตใด ๆ แก่ผู้เช่า ดังนั้น จึงไม่มีความเสี่ยงด้านเครดิต

6.4 ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ (Operation Risk)

6.4.1 ความเสี่ยงปฏิบัติการที่คาดการณ์ไว้ มีดังนี้

6.4.1.1 บัญชีภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ภัยพิบัติ อัคคีภัย เป็นต้น

6.4.1.2 ความเสี่ยงด้านการปรับปรุงอาคาร ผู้รับเหมาทำงานไม่เป็นไปตามกำหนดการ

6.4.1.3 ความเสี่ยงด้านระบบ IT มีปัญหา

6.4.2 วิธีการป้องกัน

6.4.2.1 จัดทำแผนรับมือกับภัยพิบัติ อัคคีภัย และทำประกันภัย

6.4.2.2 ทำสัญญากับผู้รับเหมาให้ชัดเจน แบ่งชำระเป็นงวด ๆ

6.4.2.3 มีระบบสำรอง (Backup system)

6.5 ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk)

6.5.1 ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ที่คาดการณ์ไว้ มีดังนี้

6.5.1.1 ความผิดพลาดในการวางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

6.5.1.2 ความผิดพลาดในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด

6.5.2 วิธีการป้องกัน

6.5.2.1 ติดตามเทรนด์ของอุตสาหกรรมและธุรกิจที่พ้องอาศัย เพื่อทบทวนแผนในการดำเนินงานในทุก ๆ 6 เดือน

6.5.2.2 ปรับแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน



บรรณานุกรม

- กรุงเทพธุรกิจ. (2558). **กรม.ไฟเขียวมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์**. ค้นเมื่อ 15 ตุลาคม 2560, จาก กรุงเทพธุรกิจ เว็บไซต์: <http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/669688>
- กองนโยบายและแผนงาน สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร. (2559). **สรุปผลการอนุญาตปลูกสร้างอาคารในเขตกรุงเทพมหานคร ประจำปี พ.ศ. 2558**. ค้นเมื่อ 15 ตุลาคม 2560, จาก กองนโยบายและแผนงาน สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร เว็บไซต์: <https://www.facebook.com/notes/กองนโยบายและแผนงาน-สำนักผังเมือง-กรุงเทพมหานคร/สรุปผลการอนุญาตปลูกสร้างอาคารในเขตกรุงเทพมหานคร-ประจำปี-พศ-2558/1601172953534392/>
- ฐานเศรษฐกิจ. (2559). **อานิสงส์มาตรการรัฐดันอสังหาฯยอดพุ่ง**. ค้นเมื่อ 15 ตุลาคม 2560, จาก ฐานเศรษฐกิจ เว็บไซต์: <http://www.thansettakij.com/content/44952>
- ดร.โสภณ พรโชคชัย. (2560). **ด่วน อสังหาฯ เดือนกันยายน เปิดใหม่ สุดทะลัก**. ค้นเมื่อ 15 ตุลาคม 2560, จาก เอเจนซี พอร์ เรียวเอสเตท แอฟแฟร์ส เว็บไซต์: http://www.area.co.th/thai/area_announce/area_press.php?strquey=press_announcement2140.htm
- ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. (2560). **สถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ในไตรมาส 3 ปี 2560 และทิศทางภาพรวมปี 2560**. ค้นเมื่อ 15 ตุลาคม 2560, จากศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ เว็บไซต์: <http://www.reic.or.th/SynopsisPage/Synopsis.aspx>
- Think of Living. (2560). **ส่องแนวโน้มอสังหาริมทรัพย์เมืองไทย อีก 4 เดือนที่เหลือ จากมุมมองของ REIC**. ค้นเมื่อ 15 ตุลาคม 2560, จาก Think of Living เว็บไซต์: <https://thinkofliving.com/2017/09/09/ส่องแนวโน้มอสังหาริมทรัพย์/>