

แผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2565

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์
เรื่อง
แผนธุรกิจ SP เรตซีเดนซ์ พัฒนาการ

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วันที่ 30 มีนาคม พ.ศ. 2565



.....
นายพีระพงษ์ ไชยเมืองชื่น
ผู้วิจัย

.....
S
สุเทพ นิมสาย,
Ph.D.
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

.....
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ พัลลภา ปิติสันต์,
Ph.D.
ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

.....
รองศาสตราจารย์วิจิตา รักธรรม,
Ph.D.
คณบดีวิทยาลัยการจัดการ
มหาวิทยาลัยมหิดล

.....
กมล
.....
ภูมิพัฒน์ พงศ์พฤทธิกุล,
Ph.D.
กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ฉบับนี้สามารถประสบผลสำเร็จ ลุล่วงได้ด้วยดีจากการสนับสนุนของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลายๆท่าน ที่ได้ให้ข้อมูล คำปรึกษา และ คำแนะนำ สำหรับการศึกษาค้นคว้าข้อมูล เพื่อนำมาจัดทำเป็นแผนธุรกิจนี้ออกมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งการได้รับการสนับสนุนจากทางครอบครัว ที่ได้ให้คำแนะนำและความช่วยเหลือ ในการนำข้อมูลพื้นฐานต่างๆที่อ้างอิงมาจากธุรกิจดั้งเดิมของครอบครัว มาทำการศึกษาต่อยอดเป็นแผนธุรกิจ จนสามารถออกมาเป็นสารนิพนธ์ฉบับนี้ได้อย่างสมบูรณ์

ขอขอบคุณทางวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล จนถึงคณาจารย์ทุกท่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อาจารย์ผู้สอน และ อาจารย์ที่ปรึกษา ที่ได้ให้คำแนะนำตั้งแต่ขั้นตอนเริ่มต้นถึงการปรึกษาเรื่องหัวข้อในการทำสารนิพนธ์ การศึกษาวิจัย การสรุปวิเคราะห์ข้อมูล จนถึงการเตรียมตัวนำเสนอ หากขาดบุคคลใดไปก็ไม้อาจทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้

สุดท้ายนี้ขอขอบคุณทุกท่านที่อาจจะมิได้กล่าวถึง แต่ก็ได้มีส่วนร่วมในการเรียนรู้ และ ทำงานร่วมกัน ทั้งเพื่อนร่วมชั้น และ บุคคลรอบข้าง ทำให้ได้ใช้ความรู้ ความสามารถในการจัดทำสารนิพนธ์ฉบับนี้ขึ้นอย่างเต็มความสามารถ และสมบูรณ์ตามเป้าหมายที่ตั้งใจ ขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

พีระพงษ์ ไชยเมืองชื่น

แผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม

BUSINESS PLAN OF SP RESIDENT PATTHANANIKOM

พีระพงษ์ ไชยเมืองจีน 6350270

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: สุเทพ นิ่มสาย, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์, Ph.D., ภูมิพัฒน์ พงศ์พฤติกุล, Ph.D.

บทคัดย่อ

จากข้อมูลสรุปผลการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อสภาพตลาดอสังหาริมทรัพย์พบว่า คนไทยจำนวนหนึ่งที่มีที่พักอาศัยในปัจจุบัน ยังคงเป็นในรูปแบบของการเช่าที่พักอาศัยอยู่ จึงเป็นโอกาสสำหรับธุรกิจบ้านเช่า โดยเหตุผลที่ยังไม่พร้อมที่จะซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลสรุปของ เทรนด์การเช่าอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการอยู่อาศัยอย่างบ้าน หรือ คอนโด ที่พบว่า ความสนใจในการเช่า มีแนวโน้มที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจาก ปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ เช่น การชะลอตัวของเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง การเลือกลดภาระด้านค่าใช้จ่ายในระยะยาว เป็นต้น

ด้วยสถานการณ์ปัจจุบัน ที่สภาพเศรษฐกิจโดยรวมยังคงมีการชะลอตัวซึ่งเป็นผลกระทบมาจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 แต่ก็ยังมีสัญญาณในทางบวกที่การหดตัวของเศรษฐกิจโดยรวมลดลงอย่างต่อเนื่อง และผลจาก COVID-19 ในภาพรวม ยังเป็นตัวผลักดันให้เกิดกระแสนิยมให้การเลือกที่พักอาศัยในรูปแบบของการเช่าเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งทางผู้จัดทำได้เล็งเห็น โอกาสในการต่อยอดทางธุรกิจของครอบครัว ที่ได้ประกอบธุรกิจบ้านเช่าเป็นทุนเดิม ประกอบกับความต้องการนำที่ดินเปล่ามาบริหารจัดการ โดยผู้จัดทำต้องการนำเสนอรูปแบบบริการบ้านเช่า ที่ตกแต่งพร้อมอยู่ สะดวกต่อการเข้าอยู่ของลูกค้า สามารถเช่าอยู่ได้ทันที อีกทั้งเน้นไปที่ความได้เปรียบเรื่องพื้นที่ใช้สอยที่มากกว่า ซึ่งเป็นจุดที่สร้างความแตกต่าง โดดเด่นและเพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจ

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ/ บ้านเช่า

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูปภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 การวิเคราะห์แนวโน้มธุรกิจ	1
1.2 ความเป็นมาของโครงการพัฒนาแผนธุรกิจ	6
1.3 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายทางธุรกิจ	6
1.3.1 วิสัยทัศน์	6
1.3.2 พันธกิจ	6
1.3.3 เป้าหมายทางธุรกิจ	6
1.4 Business Model Canvas ของแผนธุรกิจ	7
1.4.1 Key Partner	7
1.4.2 Key Activities	8
1.4.3 Key Resource	8
1.4.4 Cost Structure	8
1.4.5 Customer Segment	9
1.4.6 Value Proposition	9
1.4.7 Channels	9
1.4.8 Customer Relationships	9
1.4.9 Revenue Streams	9
1.5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (External Analysis)	10
1.5.1 PESTEL Model Analysis	10
1.5.2 Porter's Five Forces Analysis	11
1.6 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (Internal Analysis)	13

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
1.6.1 Value chain	13
1.6.2 VRIO	14
1.6.3 SWOT Analysis	15
บทที่ 2 ข้อมูลการศึกษาวิจัยและวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	17
2.1 วิธีการศึกษาวิจัย	17
2.1.1 วัตถุประสงค์การวิจัย	17
2.1.2 กลุ่มเป้าหมายและขนาดตัวอย่าง	17
2.1.3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาวิจัย	18
2.1.4 ประเภทการวิจัย	19
2.1.5 วิธีการเก็บข้อมูลวิจัย	19
2.1.6 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล	19
2.1.7 ระยะเวลาดำเนินการวิจัย	19
2.2 สรุปผลการวิจัย	20
2.2.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม	21
2.2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการเลือกบ้านเช่าของผู้ตอบแบบสอบถาม	22
2.2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกบ้านเช่า	25
2.2.4 ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติของผู้บริโภคต่อแนวคิดบ้านเช่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานานิคม	31
บทที่ 3 แผนการตลาด	35
3.1 การวิเคราะห์คู่แข่ง	35
3.2 บทวิเคราะห์ส่วนแบ่งทางการตลาดและการกำหนด STP	36
3.2.1 ส่วนแบ่งทางการตลาด (Segmentation)	36
3.2.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Target Market)	37
3.2.3 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)	37
3.3 กลยุทธ์ทางการตลาด	38
3.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์	38

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.3.2 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	38
3.3.3 กลยุทธ์ด้านราคา	38
บทที่ 4 แผนการดำเนินงานทางธุรกิจ	40
4.1 ทำเลที่ตั้ง และแผนผังของธุรกิจ	40
4.2 รายละเอียดของธุรกิจ	40
4.3 แผนการดำเนินงาน	43
4.3.1 กระบวนการก่อสร้าง	43
4.3.2 กระบวนการให้บริการ	43
4.4 รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ	43
4.5 การบริหารงาน	44
บทที่ 5 แผนการเงิน	45
5.1 งบประมาณแผนธุรกิจ	45
5.1.1 เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	45
5.1.2 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	46
5.2 การประเมินรายได้จากธุรกิจ	46
5.3 การประเมินรายจ่ายจากธุรกิจ	47
5.3.1 ค่าเสื่อมราคา	47
5.3.2 ค่าภาษีเงินได้ และภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	50
5.3.3 สรุปการประเมินรายจ่ายจากธุรกิจ	51
5.4 การประเมินงบกำไรขาดทุน	52
5.5 สมมติฐานแสดงสถานะทางการเงิน	53
5.6 สมมติฐานงบกระแสเงินสดโดยประมาณ	58
5.7 การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทน	60
5.7.1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback period)	60
5.7.2 มูลค่าปัจจุบันของโครงการ (Net Present Value : NPV)	60
5.7.3 อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (Internal rate of return : IRR)	60

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 6 การจัดการความเสี่ยง และแนวทางรองรับความเสี่ยง	63
บรรณานุกรม	66
ภาคผนวก	
เอกสารแนบ ก แบบสอบถาม แผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม	68
ประวัติผู้วิจัย	78



สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
1.1 ตารางแสดง Business Model Canvas ของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม	7
1.2 ตารางแสดง Porter's Five Forces Analysis	13
1.3 ตาราง VRIO แผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม	14
1.4 ตารางแสดง Weight Score SWOT Analysis หัวข้อ Internal factor	16
1.5 ตารางแสดง Weight Score SWOT Analysis หัวข้อ External factor	16
2.1 การระบุคะแนนในแบบสอบถาม	18
2.2 การแปลค่าเฉลี่ยความเห็นและการตัดสินใจในแบบสอบถาม	19
2.3 ตารางสรุปการเก็บข้อมูลงานวิจัย	20
2.4 ตารางแสดงปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	26
2.5 ตารางแสดงปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ทำเลที่ตั้ง)	27
2.6 ตารางแสดงปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	28
2.7 ตารางแสดงปัจจัยด้านบุคลากร	29
2.8 ตารางแสดงปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ	30
2.9 ตารางแสดงปัจจัยด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ	31
2.10 ตารางแสดงทัศนคติของผู้บริโภคต่อแนวคิดบ้านเช่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม	32
3.1 ตารางเปรียบเทียบคุณสมบัติของธุรกิจบ้านเช่าแต่ละแห่ง	36
5.1 การประมาณการทางการเงินของธุรกิจ	45
5.2 ตารางแสดงการประเมินรายได้จากธุรกิจ	47
5.3 ตารางแสดงค่าเสื่อมราคาแต่ละรายการ	47
5.4 ตารางแสดงค่าเสื่อมราคารายปีตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง ปีที่ 50	48
5.5 ตารางแสดงค่าภาษีเงินได้ และภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	50
5.6 ตารางแสดงสรุปการประเมินรายจ่ายจากธุรกิจปีที่ 1 ถึงปีที่ 20	51
5.7 ตารางแสดงการประเมินงบกำไรขาดทุนปีที่ 1 ถึง ปีที่ 20	52
5.8 ตารางแสดงการประเมินงบกำไรขาดทุนปีที่ 6 ถึง ปีที่ 10	53
5.9 ตารางแสดงการประเมินงบกำไรขาดทุนปีที่ 11 ถึง ปีที่ 15	53

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
5.10 ตารางแสดงการประเมินงบกำไรขาดทุนปีที่ 16 ถึง ปีที่ 20	54
5.11 ตารางแสดงสถานะทางการเงินปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5	55
5.12 ตารางแสดงสถานะทางการเงินปีที่ 6 ถึง ปีที่ 10	56
5.13 ตารางแสดงสถานะทางการเงินปีที่ 11 ถึง ปีที่ 15	57
5.14 ตารางแสดงสถานะทางการเงินปีที่ 16 ถึง ปีที่ 20	58
5.15 ตารางแสดงงบกระแสเงินสดโดยประมาณ ปีที่ 1 ถึงปีที่ 5	59
5.16 ตารางแสดงงบกระแสเงินสดโดยประมาณ ปีที่ 6 ถึงปีที่ 10	59
5.17 ตารางแสดงงบกระแสเงินสดโดยประมาณ ปีที่ 11 ถึงปีที่ 15	60
5.18 ตารางแสดงงบกระแสเงินสดโดยประมาณ ปีที่ 16 ถึงปีที่ 20	60
5.19 ตารางแสดงกระแสเงินสดและกระแสเงินสดสะสม	61
6.1 ตารางแสดงความเสี่ยงและแนวทางการจัดการความเสี่ยง	63

สารบัญรูปรภาพ

รูปรภาพ	หน้า
1.1 ผลสำรวจเทรนด์การซื้อ-เช่า บ้าน-คอนโด เดือนม.ค-ก.พ. ปี 2564	2
1.2 แผนที่จังหวัดลพบุรี	3
1.3 รายงานภาวะเศรษฐกิจการคลัง จังหวัดลพบุรี ประจำเดือน สิงหาคม 2564	5
1.4 Value chain ของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม	13
2.1 แผนภูมิแสดงเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม	21
2.2 แผนภูมิแสดงอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม	21
2.3 แผนภูมิแสดงสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม	21
2.4 แผนภูมิแสดงอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม	22
2.5 แผนภูมิแสดงรายได้ของผู้ตอบแบบสอบถาม	22
2.6 แผนภูมิแสดงจำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่พักอาศัยด้วยกันของผู้ตอบแบบสอบถาม	22
2.7 แผนภูมิแสดงระยะเวลาในการเช่าที่พักที่นานที่สุดของผู้ตอบแบบสอบถาม	23
2.8 แผนภูมิแสดงราคาเช่าที่พักต่อเดือนโดยเฉลี่ย (ไม่รวมค่าน้ำ ค่าไฟ และค่าบริการอื่น ๆ) ของผู้ตอบแบบสอบถาม	23
2.9 แผนภูมิแสดงค่าใช้จ่ายอื่น ๆ นอกเหนือจากค่าเช่า (ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่า internet ค่าบริการอื่น ๆ) ของผู้ตอบแบบสอบถาม	23
2.10 แผนภูมิแสดงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนในช่วงที่เช่าที่พัก ของผู้ตอบแบบสอบถาม	24
2.11 แผนภูมิแสดงการรู้จักที่พักที่ได้เช่า หรือ เคยเช่า ได้จากแหล่งใดของผู้ตอบแบบสอบถาม	24
2.12 แผนภูมิแสดงผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าที่พักของผู้ตอบแบบสอบถาม	24
2.13 แผนภูมิแสดงจำนวนสมาชิกที่พักอาศัยอยู่ที่เดียวกันกับผู้ตอบแบบสอบถาม	24
2.14 แผนภูมิแสดงสาเหตุใดที่ทำให้ตัดสินใจเลือกเช่า หรือ เคยเช่าที่พัก	25
2.15 แผนภูมิแสดงสาเหตุที่พักที่เลือกเช่า หรือ เคยเช่า มีการจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งภายในและภายนอกอะไรบ้างที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่พัก	25
2.16 แผนภูมิแสดงระดับราคาของบ้านเช่าที่ยอมรับได้	33
2.17 แผนภูมิแสดงความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามว่าบ้านเช่าของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ควรโฆษณาผ่านช่องทางใด	33

สารบัญรูปรูปภาพ (ต่อ)

รูปภาพ	หน้า
2.18 แผนภูมิแสดงเหตุผลของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจบ้านเช่าของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม	33
2.19 แผนภูมิแสดงเหตุผลของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจบ้านเช่าของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม	34
2.20 แผนภูมิแสดงการตัดสินใจเลือกเช่า บ้านเช่าตามแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม	34
3.1 แสดงตำแหน่งที่ตั้งของ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม และคู่แข่งในรัศมีโดยรอบ 7 กิโลเมตร	35
3.2 Perceptual map การเปรียบเทียบด้านราคา และ รูปแบบที่พัก	37
4.1 สถานที่ตั้งของธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม	40
4.2 ภาพตัวอย่างบ้านเช่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม	41
4.3 ภาพตัวอย่างแผนผัง SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม	41
4.4 ภาพตัวอย่างการตกแต่งภายในห้องนั่งเล่นของ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม	42
4.5 ภาพตัวอย่างการตกแต่งภายในห้องนอนของ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม	42

บทที่ 1

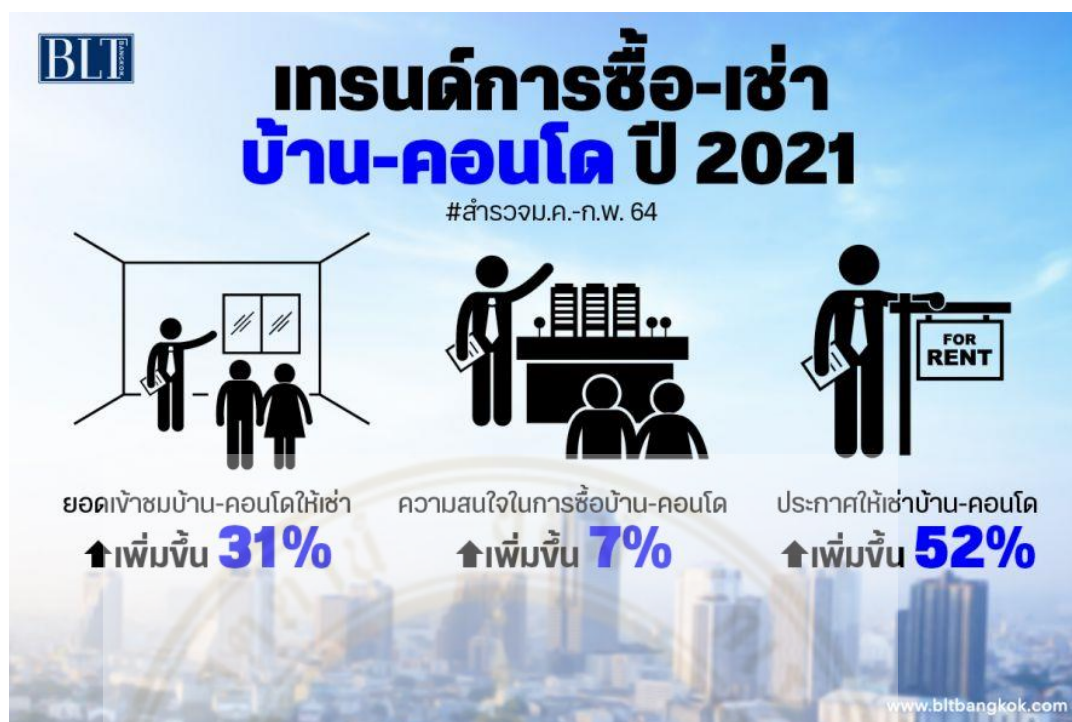
บทนำ

1.1 การวิเคราะห์แนวโน้มธุรกิจ

ข้อมูลสรุปผลการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริโภคต่อสภาพตลาดอสังหาริมทรัพย์พบว่า คนไทย ร้อยละ 9% ที่มีที่พักอาศัยในปัจจุบัน ยังคงเป็นในรูปแบบของการเช่าที่พักอาศัยอยู่ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างหลายคนยังคงมองว่าการเลือกเช่าที่พักอาศัยในรูปแบบของบ้านเช่า หรือคอนโดมิเนียมยังเป็นตัวเลือกที่จำเป็น จึงเป็นโอกาสสำหรับธุรกิจบ้านเช่า โดยเหตุผลที่ยังไม่พร้อมที่จะซื้อที่อยู่อาศัย เนื่องจาก 43% ยังไม่มีความพร้อมทางการเงิน และอีก 33% ยังมองว่าอสังหาฯ มีราคาสูงเกินไป แต่เมื่อกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสำรวจนี้ตัดสินใจที่จะซื้อที่อยู่อาศัย มักจะใช้เวลาในการพิจารณาจนกว่าจะเจอตัวเลือกที่ตรงกับความต้องการ และเข้ากับวิถีการใช้ชีวิตของตนเป็นหลัก (DDproperty Consumer Sentiment Survey, 2564)

ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลสรุปของ เทรนด์การเช่าอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการอยู่อาศัยอย่างบ้าน หรือ คอนโด ในช่วงเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ ปี 2564 พบว่า ความสนใจในการเช่า มีแนวโน้มที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยเป็นผลมาจาก ปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ เช่น การชะลอตัวของเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง การเลือกลดภาระด้านค่าใช้จ่ายในระยะยาว ความต้องการสร้างความยืดหยุ่นในการเลือกที่พักอาศัย การชะลอการซื้อเนื่องจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ส่งผลต่อเสถียรภาพทางการเงิน เป็นต้น ทำให้การพิจารณา และสนใจทางเลือกเช่าที่อยู่อาศัยอย่างบ้าน หรือคอนโดเพิ่มขึ้นจากยอดเช่าชมบ้าน-คอนโดให้เช่าเพิ่มขึ้น 31% (BLT Bangkok, 2564)

ประกอบกับสถานการณ์สินเชื่อที่อยู่อาศัยยังคงมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่อง โดยในปี 2563 มูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลพล่อยใหม่ทั่วประเทศ มีมูลค่า 612,084 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 คิดเป็น 4.4% และคาดว่าปี 2564 จะมีมูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัย ประมาณ 595,141 ล้านบาท จะลดลงจากปี 2563 คิดเป็น 2.8% ซึ่งหมายถึงแนวโน้มของการขอสินเชื่อ หรือ การผ่านการขอสินเชื่อสำหรับที่อยู่อาศัยที่ลดลง (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, 2564)



รูปภาพ 1.1 ผลสำรวจเทรนด์การซื้อ-เช่า บ้าน-คอนโด เดือนม.ค-ก.พ. ปี 2564

ที่มา : <https://www.bltbangkok.com/wp-content/uploads/2021/03/web24-37.jpg> สืบค้นเมื่อ 5 ตุลาคม 2564

จากข้อมูลบรรยายสรุปของจังหวัดลพบุรี ระบุว่า ผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดลพบุรี ปี 2562 มีมูลค่า 110,824 ล้านบาท คิดเป็นรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีที่ 142,776 บาท สูงเป็นอันดับที่ 27 ของประเทศ สำหรับโครงสร้างรายได้ส่วนใหญ่ จะขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมถึง 29.06% รองลงมาได้แก่ การเกษตร 17.50% การบริหารราชการ 15.87% และการขายส่งขายปลีก 11.24% (บรรยายสรุปจังหวัด, 2564)

ในด้านสถานการณ์แรงงานจังหวัดลพบุรี ไตรมาส 3 ปี 2564 ช่วงเดือน กรกฎาคม-กันยายน 2564) สภาพการทำงานของผู้มีงานทำในจังหวัดลพบุรี พบว่าส่วนใหญ่เป็นลูกจ้างเอกชน จำนวน 169,737 คน ทำงานส่วนตัว 127,195 คน ช่วยธุรกิจครัวเรือน 67,548 คน ลูกจ้างรัฐบาล 40,373 คน และเป็นนายจ้าง 6,953 คน (รายงานสถานการณ์ และดัชนีชี้วัดภาวะแรงงานจังหวัดลพบุรี, 2564)



รูปภาพ 1.2 แผนที่จังหวัดลพบุรี. จาก รายงานสถานการณ์ และดัชนีชี้วัดภาวะแรงงานจังหวัดลพบุรี , 2564 (น. 6)

ด้านสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในจังหวัดลพบุรี ปี 2564 คาดการว่าจะหดตัวที่ประมาณ 4.67% ซึ่งเป็นแนวโน้มที่ดีขึ้นจากปี 2563 ที่หดตัวถึง 7.70% (บรรยายสรุปจังหวัดลพบุรี, 2564) โดยการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ และสถานการณ์ที่เกี่ยวข้อง มีผลกระทบกับเศรษฐกิจในจังหวัดลพบุรี สามารถแบ่งได้ดังนี้

ด้านอุปทาน คาดว่าจะมีการหดตัวเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา เนื่องจากปริมาณน้ำในส่วนของเกษตร ที่อาจจะไม่เพียงพอต่อการเพาะปลูก และเป็นผลกระทบที่มาจากภัยธรรมชาติ ส่วนของภาคบริการก็ยังคงได้รับผลกระทบเช่นเดียวกัน เนื่องจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 และมาตรการต่างๆ ที่ทางรัฐกำหนดในการป้องกัน และควบคุมการแพร่ระบาด ประกอบกับประชาชนจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตใหม่ ทั้งในส่วนของการทำงานใช้สอย การท่องเที่ยว การใช้รถขนส่งสาธารณะ เพื่อให้มีความปลอดภัยจากการติดเชื้อ ส่งผลให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้อง อยู่ในภาวะชะงักงัน และ

ส่วนของภาคอุตสาหกรรม คาดว่าจะหดตัวตามความต้องการบริโภคของตลาดที่ชะลอตัว เช่นเดียวกัน (บรรยายสรุปจังหวัดลพบุรี, 2564)

ด้านอุปสงค์ คาดว่าจะสามารถขยายตัวจากปีก่อนได้ โดยมีกลไกขับเคลื่อนหลักมาจากการใช้จ่ายภาครัฐ และการบริโภคของภาคเอกชน ตามมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจที่เพิ่มกำลังซื้อให้กับผู้บริโภค และการเข้าถึงวัคซีนป้องกันการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่มีมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตามการลงทุนของภาคเอกชน คาดว่าจะยังคงหดตัวลง เนื่องจากนักลงทุนยังไม่เชื่อมั่นในภาวะเศรษฐกิจ (บรรยายสรุปจังหวัดลพบุรี, 2564)

ด้านเสถียรภาพเศรษฐกิจภายในจังหวัดลพบุรี คาดว่าในปี 2564 จะมีอัตราเงินเฟ้อทั่วไปที่ประมาณ 0.5% ซึ่งเป็นผลจากราคาสินค้าอื่นที่ไม่ใช่อาหาร และเครื่องดื่มน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น ส่วนของการจ้างงาน คาดว่าจะยังมีการหดตัวตามภาวะเศรษฐกิจ ไปจนถึงปริมาณสินเชื่อ ที่คาดว่าจะมีแนวโน้มชะลอตัวลง เช่นเดียวกัน แต่ส่วนของเงินฝากอาจจะปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยเป็นผลมาจากการที่นักลงทุนยังมีความไม่เชื่อมั่นในภาวะเศรษฐกิจ (บรรยายสรุปจังหวัดลพบุรี, 2564)

ปัจจัยเสี่ยงทางเศรษฐกิจ เป็นผลในภาพรวมที่มีสาเหตุหลักมาจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ทำให้ส่งผลกระทบต่อทั้งด้านการค้า การลงทุน การส่งออกสินค้า การท่องเที่ยวภายในจังหวัด รวมไปถึงความเชื่อมั่นในการดำรงชีวิต และกระทบไปยังค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันที่เพิ่มขึ้นในการป้องกันการติดเชื้อ โดยเฉพาะกลุ่มของผู้ที่มีรายได้ไม่แน่นอนที่ย่อมเกิดความกังวลในเรื่องการหารายได้ นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ ที่สามารถส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยรวม ทั้งด้านการเกษตร อุตสาหกรรม และบริการ ไปจนถึงเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าบางประเทศที่ยังคงชะลอตัว อันจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ และบริการต่างๆ อาจจะต้องหยุดชะงักลง ซึ่งย่อมส่งผลกระทบต่อความตัดสินใจในการลงทุนของภาคเอกชนอีกด้วย (บรรยายสรุปจังหวัดลพบุรี, 2564)

จากข้อมูลข้างต้นทั้งในเรื่องของเทรนด์การเช่าอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่มสูงขึ้นจากผลการสำรวจในปี 2564 และข้อมูลสรุปสถานะเศรษฐกิจคาดการณ์ในปี 2564 ของจังหวัดลพบุรี สามารถสรุปได้ว่า เนื่องด้วยผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่ส่งผลต่อธุรกิจ การค้า การลงทุน การบริการในทุกส่วน ถึงแม้จะมีแนวโน้มที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2563 แต่ก็ยังคงส่งผลให้แนวโน้มของการอยู่อาศัยจะเป็นไปในรูปแบบของการเช่าเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากผลกระทบที่ทำให้รายได้ลดลง หรือความไม่แน่นอนในการประกอบอาชีพ ที่ยังคงมีผลต่อเนื่อง ทำให้เกิดการชะลอการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย และเลือกการเช่าที่อยู่อาศัยมากขึ้น



รูปภาพ 1.3 รายงานภาวะเศรษฐกิจการคลัง จังหวัดลพบุรี ประจำเดือน สิงหาคม 2564 จาก รายงาน ภาวะเศรษฐกิจการคลัง จังหวัดลพบุรี ฉบับที่ 8/2564, 2564

1.2 ความเป็นมาของโครงการพัฒนาแผนธุรกิจ

ด้วยสถานการณ์ปัจจุบัน ที่สภาพเศรษฐกิจโดยรวมของจังหวัดลพบุรียังคงมีการชะลอตัวซึ่งเป็นผลกระทบมาจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 แต่ก็ยังมีสัญญาณในทางบวกที่การหดตัวของเศรษฐกิจโดยรวมลดลงอย่างต่อเนื่องเมื่อเปรียบเทียบกับระยะเวลาปีต่อปี (บรรยายสรุปจังหวัดลพบุรี, 2564) และผลจาก COVID-19 ในภาพรวม ยังเป็นตัวผลักดันให้เกิดกระแสนิยมให้การเลือกที่พักอาศัยในรูปแบบของการเช่าเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากการชะลอการตัดสินใจในการซื้อสังหาริมทรัพย์ การลดภาระค่าใช้จ่าย (BLT Bangkok, 2564) ซึ่งทางผู้จัดทำได้เล็งเห็นโอกาสในการต่อยอดทางธุรกิจของครอบครัว ที่ได้ประกอบธุรกิจบ้านเช่าในจังหวัดลพบุรีเป็นทุนเดิม ประกอบกับความต้องการนำที่ดินเปล่าขนาด 149 ตารางวาในอำเภอพัฒนานิคม มาบริหารจัดการซึ่งที่ดินเปล่าแปลงนี้มีทำเลตั้งอยู่ใกล้กับทางหลวงหมายเลข 3017 โดยมีระยะทางจากทางหลวงเข้ามายังที่ดินเปล่าเป็นระยะทาง 300 เมตร เป็นจุดที่อยู่ระหว่างแหล่งชุมชนขนาดใหญ่ในบริเวณนี้คือบริเวณเขตเทศบาลตำบลสีลัง หรือ แยกซอย 12 ลพบุรี ที่เป็นจุดตัดของทางหลวงหมายเลข 21 ตัดกับทางหลวงหมายเลข 3017 มีระยะทางจากที่ดินประมาณ 2 กิโลเมตร และเทศบาลตำบลพัฒนานิคม มีระยะทางจากที่ดินประมาณ 7 กิโลเมตร โดยในพื้นที่บริเวณนี้ จะเป็นที่ตั้งของหน่วยงานราชการ ได้แก่ โรงพยาบาล สถานีตำรวจ ที่ว่าการอำเภอ สำนักงานที่ดิน ไปจนถึงหน่วยงานเอกชน เช่น ธนาคาร โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น โดยผู้จัดทำต้องการนำเสนอรูปแบบบริการบ้านเช่า ที่ตกแต่งพร้อมอยู่ สะดวกต่อการเข้าอยู่ของลูกค้า สามารถเข้าอยู่ได้ทันที อีกทั้งเน้นไปที่ความได้เปรียบเรื่องพื้นที่ใช้สอยที่มากกว่า เป็นจุดที่เพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจ

1.3 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายทางธุรกิจ

1.3.1 วิสัยทัศน์

ให้บริการที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า และความเป็นมาตรฐานของบ้านพัก

1.3.2 พันธกิจ

มุ่งหวังในการอำนวยความสะดวกในการเช่าพักอาศัยให้กับลูกค้า

1.3.3 เป้าหมายทางธุรกิจ

1.3.3.1 เป้าหมายระยะสั้น (1 ปี) สร้างให้ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม เป็นที่รับรู้ โดยมีผู้เช่า 60% ภายใน 3 เดือน และมีผู้เช่า 80% ภายใน 12 เดือนแรก

1.3.3.2 เป้าหมายระยะกลาง (2-4 ปี) มีผู้เช่าครบ 100% รักษาผู้เช่าไว้ได้อย่างต่อเนื่อง และเป็นทางเลือกแรกสำหรับกลุ่มเป้าหมายหลัก

1.3.3.3 เป้าหมายระยะยาว (5-10 ปี) สามารถสร้างผลกำไรนำกลับมาปรับปรุงบ้านเช่า และขายจำนวนบ้านเช่าในพื้นที่ได้เพิ่ม

1.4 Business Model Canvas ของแผนธุรกิจ

ตาราง 1.1 ตารางแสดง Business Model Canvas ของแผนธุรกิจ SP เรลชีเดนซ์ พัฒนานิคม

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
<ul style="list-style-type: none"> - ผู้รับเหมาก่อสร้าง - Website ประกาศให้เช่าบ้าน - บริการรับจ้างทำความสะอาด 	<ul style="list-style-type: none"> - ประชาสัมพันธ์และให้ข้อมูลกับลูกค้า - ประสานงานแก้ไขปัญหา อำนวยความสะดวกให้ลูกค้า - ปรับปรุงพัฒนาบริการอย่างต่อเนื่อง 	<ul style="list-style-type: none"> - ทำเลที่ตั้งใกล้สถานที่ทำงาน - บริเวณโดยรอบมีร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหาร - ออกแบบตกแต่งเพื่อให้ลูกค้าพร้อมเช่าอยู่ได้ทันที - ตัดสินแก้ไขปัญหาได้ทันทีโดยเจ้าของธุรกิจ 	<ul style="list-style-type: none"> - ลูกค้าใหม่ : สร้างการรับรู้ผ่านการประชาสัมพันธ์บน website และการแนะนำ - ลูกค้าปัจจุบัน : ให้การช่วยเหลือแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างทันที มีส่วนลดค่าเช่า หรือ ค่าใช้จ่ายตามเหมาะสม 	<ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มวัยทำงานในพื้นที่อำเภอพัฒนานิคม จังหวัดพิจิตร - กลุ่มเป้าหมายหลัก พนักงานบริษัท - กลุ่มเป้าหมายรอง ข้าราชการ
	Key Resources		Channels	
	<ul style="list-style-type: none"> - Marketing and Sale - Operation and Service - Cost control 		<ul style="list-style-type: none"> - ติดต่อโดยตรงทางโทรศัพท์ หรือไลน์ แอปพลิเคชัน - ติดต่อทางอ้อมผ่านทาง website 	
Cost Structure		Revenue Streams		
<ul style="list-style-type: none"> - ต้นทุนคงที่ (ประมาณ 4,207,825 บาท) - ที่ดิน - สิ่งปลูกสร้าง - ค่าอนุญาตก่อสร้าง - ค่าขอคิดชำระใบอนุญาตประกอบ 		<ul style="list-style-type: none"> - ต้นทุนค้ำประกัน - ค่าทำความสะอาด - ค่าปรับปรุง ซ่อมแซม - ค่าประชาสัมพันธ์ 		
		<ul style="list-style-type: none"> - รายได้จากการให้เช่า 		

1.4.1 Key Partner

ผู้รับเหมาก่อสร้าง เนื่องจากต้นทุนที่สำคัญมาจากค่าก่อสร้างเป็นส่วนใหญ่ โดยเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่เสนอราคาที่เหมาะสมสอดคล้องกับงบประมาณที่กำหนด มีมาตรฐานการก่อสร้างที่ได้คุณภาพมีการรับประกันงาน มีความน่าเชื่อถือ และสามารถส่งมอบงานได้ตามแผนที่กำหนด ส่วนของงานเพิ่มเติมหากมีการปรับปรุงซ่อมแซมเพื่อรองรับการให้บริการในช่วงที่ลูกค้าย้ายเข้า-ออก จะใช้บริการผู้รับเหมาเป็นครั้งคราวไปเพื่อควบคุมต้นทุน และค่าใช้จ่ายของโครงการ

Website ประกาศให้เช่าบ้าน ที่สามารถใช้เป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์ให้กับลูกค้า หรือ กลุ่มเป้าหมาย และได้รับความไว้วางใจ เช่น Bannia, DDproperty, Renthub เป็นต้น

บริการรับจ้างทำความสะอาด ใช้เป็นการจ้างเหมาเพื่อเข้ามาให้บริการเป็นครั้งคราว ซึ่งสามารถช่วยธุรกิจให้สามารถควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายได้ โดยจะเน้นในช่วงของการเตรียมบ้านพักให้พร้อมบริการช่วงของการย้ายเข้า-ออก

1.4.2 Key Activities

ประชาสัมพันธ์ และให้ข้อมูลกับลูกค้า โดยลงประกาศผ่าน website พร้อมช่องทางการติดต่อ โดยลูกค้าที่สนใจสามารถรับข้อมูลเพิ่มเติมได้ผ่านทางโทรศัพท์ หรือ ไลน์ แอปพลิเคชัน เพื่อทำการนัดหมายต่อไป

ประสานงานแก้ไขปัญหา อำนาจความสะดวกให้ลูกค้า ซึ่งในระหว่างที่ลูกค้าเช่าอาศัยอยู่ อาจเกิดปัญหาที่ไม่คาดคิดโดยช่วยติดต่อประสานงานให้กับทีมงานแก้ไขในพื้นที่ เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการโดยรวดเร็วที่สุด

ปรับปรุงพัฒนาบริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินการ และแข่งขันได้ โดยเน้นไปยังการสร้างความสะดวกสบายให้กับลูกค้า

1.4.3 Key Resource

Marketing and Sale การจัดเตรียมข้อมูลเพื่อนำเสนอให้กับลูกค้า และประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ

Operation and Service การดำเนินการต่างๆในธุรกิจ และให้บริการกับลูกค้า

Cost control ควบคุมค่าใช้จ่าย เงินทุน ของธุรกิจ

1.4.4 Cost Structure

ต้นทุนทั้งหมดที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจจะประกอบไปด้วย ต้นทุนคงที่ และต้นทุนผันแปร ซึ่งต้นทุนคงที่ จะเกี่ยวข้องกับการเตรียมการก่อนเริ่มดำเนินการ ได้แก่ ค่าก่อสร้าง ค่าขออนุญาตก่อสร้าง ค่าขอตีตั้งระบุนุสธารณูปโภค ค่าที่ดิน ค่ารั้งวัดที่ดิน และออกโฉนด

ต้นทุนผันแปร จะเกี่ยวข้องกับค่าทำความสะอาด ค่าปรับปรุงซ่อมแซม เมื่อมีการย้ายเข้าออกของลูกค้า ไปจนถึงค่าประชาสัมพันธ์หากต้องการใช้ช่องทาง และรูปแบบต่างๆ เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น

1.4.5 Customer Segment

กลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มวัยทำงานที่ทำงานในพื้นที่อำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี โดยกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นพนักงานบริษัทเอกชน และกลุ่มเป้าหมายรองเป็นข้าราชการ ที่ต้องการที่พักอาศัยใกล้กับสถานที่ทำงาน ใกล้กับร้านค้า ร้านอาหาร มีพื้นที่จอดรถยนต์ และพื้นที่ใช้สอยที่มากขึ้น

1.4.6 Value Proposition

SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม เป็นบ้านเช่าที่มีความโดดเด่นในเรื่องของทำเลที่ตั้งที่ใกล้กับสถานที่ทำงาน สถานที่ราชการ แหล่งชุมชนโดยรอบ ในรัศมี 10 กิโลเมตร อีกทั้งยังเน้นการให้บริการที่สะดวกสบายแก่ลูกค้า ด้วยการออกแบบอาคาร และตกแต่งภายในอย่างครบครัน เพื่อให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจเช่าอยู่ได้ทันที หากเมื่อเกิดปัญหาหรือความไม่สะดวกประการใดทางลูกค้าสามารถแจ้งตรงมายังเจ้าของ เพื่อเร่งแก้ไขได้อย่างทันท่วงที

1.4.7 Channels

เป็นในรูปแบบของ B2C แบบ Direct ที่ลูกค้าสามารถติดต่อถึงเจ้าของได้โดยตรงผ่านทางเบอร์โทรศัพท์ และไลน์ แอปพลิเคชัน และ In-direct ที่ลูกค้าสามารถค้นหาข้อมูลผ่านทางเว็บไซต์ ก่อนติดต่อถึงเจ้าของผ่านข้อมูล และรายละเอียดที่ประกาศไว้

1.4.8 Customer Relationships

สำหรับลูกค้าใหม่ สร้างความสัมพันธ์ผ่าน Product knowledge ผ่านการให้ข้อมูลที่ตั้งของบ้านให้เช่า ทำเลโดยรอบ รูปภาพตัวอย่างการออกแบบ การตกแต่งภายใน พื้นที่ใช้สอย และราคา

สำหรับลูกค้าปัจจุบัน สร้าง Awareness ผ่านให้บริการการดูแลช่วยเหลือเมื่อเกิดปัญหาของบ้านเช่าอย่างทันท่วงที เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในบริการ และมีส่วนลดค่าเช่า หรือค่าใช้จ่าย ตามความเหมาะสม

1.4.9 Revenue Streams

รายได้ทั้งหมดของธุรกิจ จะได้รับจากลูกค้าเป็นค่าเช่าบ้านพักรายเดือน

1.5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (External Analysis)

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกด้วยกัน 2 เครื่องมือ คือ PESTEL Model Analysis วิเคราะห์ถึงสภาพแวดล้อมภายนอกที่จะมีผลกระทบต่อธุรกิจ และ Porter's Five Forces Analysis วิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคทางธุรกิจ โดยมีรายละเอียดการวิเคราะห์ในแต่ละเครื่องมือดังนี้

1.5.1 PESTEL Model Analysis

1.5.1.1 Political (การเมือง) โดยรวมสถานการณ์การเมือง ย่อมส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะส่งผลให้เกิดการชะลอตัวในธุรกิจได้ หากการเมืองมีความผันผวน แต่สำหรับธุรกิจบ้านเช่นนั้นจะไม่ได้รับผลกระทบโดยตรง เนื่องจากรูปแบบของธุรกิจที่เป็นปัจจัยที่จำเป็นในการดำรงชีวิต และมีราคา ค่าใช้จ่ายโดยรวมที่ถูกลงกว่าการซื้อบ้าน จึงยังคงเป็นทางเลือกสำหรับผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัย แต่ยังไม่ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย เพราะจากความไม่มั่นใจในการสร้างหนี้ระยะยาว (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, 2564) จึงสรุปได้ว่าส่งผลกระทบต่อธุรกิจ (O)

1.5.1.2 Economic (เศรษฐกิจ) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะแปรผันตามเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ หากเศรษฐกิจไม่เติบโต กำลังซื้อที่อาจจะลดน้อยลงตามไปด้วย ซึ่งจากมาตรการผ่อนปรนทั้งด้านการท่องเที่ยว และการให้สินเชื่อสำหรับที่อยู่อาศัย ในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2564 ซึ่งถือได้ว่าเป็นปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อเชิงบวก ทำให้เศรษฐกิจสามารถเติบโตได้ในช่วงที่เหลือของปี และส่งผลให้ธุรกิจบ้านเช่ามีแนวโน้มที่ดีตามไปด้วยเช่นกัน (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, 2564) จึงสรุปได้ว่าส่งผลกระทบต่อธุรกิจ (O)

1.5.1.3 Social (สังคม) เทรนด์การเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยอย่างบ้าน หรือ คอนโด ในช่วงเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ ปี 2564 มีแนวโน้มที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลมาจาก ปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ เช่น การชะลอตัวของเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง การเลือกลดการใช้จ่ายค่าใช้จ่ายในระยะยาว ความต้องการสร้างความยืดหยุ่นในการเลือกที่พักอาศัย การชะลอการซื้อเนื่องจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ส่งผลกระทบต่อเสถียรภาพทางการเงิน เป็นต้น ทำให้การพิจารณา และสนใจทางเลือกเช่าที่อยู่อาศัยอย่างบ้าน หรือ คอนโดเพิ่มสูงขึ้น (BLT Bangkok, 2564) จึงสรุปได้ว่าส่งผลกระทบต่อธุรกิจ (O)

1.5.1.4 Technological (เทคโนโลยี) ส่งผลกระทบต่อการค้าในธุรกิจเชิงบวก ที่จะช่วยให้การค้าในธุรกิจมีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น เรื่องของการก่อสร้าง ที่เทคโนโลยีมีส่วนช่วยให้สามารถลดต้นทุน และระยะเวลาในการทำงาน เรื่องของการติดต่อประสานงานระหว่างลูกค้า และเจ้าของธุรกิจที่สามารถติดต่อถึงกันได้อย่างทันที ผ่านช่องทางออนไลน์ ในการสอบถามหรือแจ้งข่าวสาร ไปจนถึงการนำข้อมูลที่รวบรวมมาเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ เพื่อวางแผน

และพัฒนาโครงการ หรือ จัดการอสังหาริมทรัพย์ของธุรกิจ ให้สอดคล้องกับความเป็นจริง และความต้องการของตลาดได้ เพื่อให้ธุรกิจสามารถเติบโต และเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน (เอเจนซี ฟอ์ เรียลเอสเตทท แอฟแฟร์ส, 2564) จึงสรุปได้ว่าส่งผลกระทบในเชิงบวกต่อธุรกิจ (O)

1.5.1.5 Environmental (สิ่งแวดล้อม) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดำรงชีวิต และอยู่อาศัย และมีความเกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยเริ่มต้นตั้งแต่ขั้นตอนการเตรียมการก่อสร้าง การออกแบบสิ่งปลูกสร้าง การก่อสร้าง ที่หากเข้าข่ายการก่อสร้างในประเภทที่กำหนด จำเป็นจะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ของสำนักงานนโยบาย และแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม(สผ.) กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม อีกทั้งยังกำหนดให้ใช้แบบจำลองอาคาร โครงการ (3D) หรือใช้เทคโนโลยีออกแบบอาคารเสมือนจริง ทำให้เห็นว่าเงาของอาคารตกสะท้อนทอดยาวไปยังทิศทางใดก่อนลงมือก่อสร้าง ส่วนทิศทางลม ผู้ประกอบการต้องประมวลทั้งปีว่าทิศทางลมทำเลนั้นไปทางใดบ้าง ซึ่งในส่วนนี้ถือเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายให้กับเจ้าของธุรกิจ (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, 2564) ไปจนถึงสร้างแล้วเสร็จ และมีการเข้าพักอาศัย จะพบปัญหาในการจัดการขยะ และมลภาวะอื่น ๆ ที่อาจเกิดขึ้น โดยหากเจ้าของธุรกิจไม่ได้มีการกำหนดมาตรการควบคุม หรือข้อกำหนดในการพักอาศัยไว้อย่างชัดเจน อาจส่งผลให้สภาพแวดล้อมโดยรวมไม่เป็นมิตรต่อผู้อยู่อาศัย ดังนั้นเจ้าของธุรกิจจำเป็นต้องบริหารจัดการอย่างใกล้ชิด เพื่อป้องกันหรือลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นให้น้อยลง จึงสรุปได้ว่าส่งผลกระทบในเชิงลบต่อธุรกิจ (T)

1.5.1.6 Legal (กฎหมาย) ส่งผลในเรื่องของข้อบังคับในการดำเนินธุรกิจ ทั้งในเรื่องของการขออนุญาตก่อสร้าง การใช้ประโยชน์ที่ดิน เอกสารการครอบครอง การจัดการภาษี การจัดการรายได้ การดำเนินงาน การประกัน การทำสัญญาให้เช่า ซึ่งเจ้าของธุรกิจจะต้องทำการศึกษาข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง เพื่อลดผลกระทบที่จะเกิดขึ้นในภายหลัง และเป็นธุรกิจที่สามารถดำเนินการได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย (Bangkokbiz news, 2563) จึงสรุปได้ว่าส่งผลกระทบในเชิงลบต่อธุรกิจ (T)

1.5.2 Porter's Five Forces Analysis

1.5.2.1 Threat of New Entrants (ภัยคุกคามจากผู้ประกอบการรายใหม่) : ต่ำ เนื่องจากการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ในธุรกิจนี้ จำเป็นที่จะต้องใช้ต้นทุนที่สูง เนื่องจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะต้องมีสินทรัพย์ถาวรในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ ที่ดิน อาคาร สิ่งปลูกสร้าง เป็นต้น หรือแม้แต่การซื้อบ้านมือสอง และนำมาปรับเปลี่ยนเป็นบ้านเช่า ก็จะต้องยังมีต้นทุนในการลงทุนเริ่มธุรกิจที่สูง รวมไปถึงการปรับปรุงให้พร้อมกับการเช่า อีกทั้งธุรกิจนี้จะต้องอาศัยระยะเวลา

ในการเริ่มธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นกระบวนการในการซื้อที่ดิน ก่อสร้าง หรือสินเชื่อ และการเป็นที่รู้จักในพื้นที่นั้นๆ ซึ่งไม่สามารถดำเนินการ หรือเกิดขึ้นได้ในระยะเวลาอันสั้น ดังนั้น โอกาสที่ผู้ประกอบการรายใหม่จะเข้ามาแข่งขันในตลาดจะมีความยากลำบากในการเริ่มต้น โดยสามารถสรุปการวิเคราะห์ในข้อนี้ได้ว่า ภัยคุกคามจากผู้ประกอบการรายใหม่มีต่ำ และส่งผลกระทบต่อธุรกิจ (+)

1.5.2.2 Bargaining Power of Suppliers (อำนาจการต่อรองของผู้ส่งมอบปัจจัยการผลิต) : ต่ำ เนื่องจากในปัจจุบันมีบริการของผู้รับเหมาก่อสร้างที่หลากหลาย ครอบคลุม และมีการแข่งขันด้านราคา การออกแบบ และการให้บริการเป็นอย่างมาก อีกทั้งผู้ประกอบการธุรกิจสามารถทำการค้นหาข้อมูล เพื่อนำมาเปรียบเทียบ และเลือกให้ตรงกับความต้องการได้โดยง่าย ว่าจะต้องพิจารณาปัจจัยสำคัญใดบ้างในการคัดเลือกผู้รับเหมาที่จะทำงานให้ (Think of living, 2564) โดยสามารถสรุปการวิเคราะห์ในข้อนี้ได้ว่า อำนาจการต่อรองของผู้ส่งมอบปัจจัยการผลิตมีต่ำ และส่งผลกระทบต่อธุรกิจ (+)

1.5.2.3 Bargaining Power of Buyers (อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ) : สูง เนื่องจากผู้ซื้อที่มีอำนาจต่อรองสูง เนื่องจากสามารถเลือกที่พักได้หลากหลาย ทั้งรูปแบบของอาคาร ขนาดพื้นที่ใช้สอย ราคา ทำเลที่ตั้ง สิ่งอำนวยความสะดวก และปัจจัยอื่น ๆ ขึ้นอยู่กับความสะดวกและความต้องการของแต่ละคน ธุรกิจจึงควรจัดเตรียมกลยุทธ์เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และสามารถตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมายให้ได้มากที่สุด (Estopolis, 2560) โดยสามารถสรุปการวิเคราะห์ในข้อนี้ได้ว่า อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อสูง และส่งผลกระทบต่อธุรกิจ (-)

1.5.2.4 Threat of Substitutes (ภัยคุกคามจากผลิตภัณฑ์ทดแทน) : ต่ำ เนื่องจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยพื้นฐาน ที่เป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ในการดำรงชีวิต ดังนั้นการมีสินค้าทดแทน ที่มีสามารถ และประสิทธิภาพเท่าเทียมที่พอกอาศัยได้นั้นยังมีต้นทุนที่สูง และไม่ได้รับความนิยม เมื่อเทียบกับราคาที่จ่ายไป โดยสามารถสรุปการวิเคราะห์ในข้อนี้ได้ว่า ภัยคุกคามจากผลิตภัณฑ์ทดแทนมีต่ำ และส่งผลกระทบต่อธุรกิจ (+)

1.5.2.5 Intensity of Rivalry (การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม) : ต่ำ เนื่องจากการแข่งขันธุรกิจบ้านเช่าในพื้นที่อำเภอพัฒนานิคม โดยส่วนใหญ่จะเป็นรูปแบบห้องพัก ซึ่งมีข้อจำกัดในเรื่องของพื้นที่อยู่อาศัยสำหรับผู้เช่าที่มีรถยนต์ส่วนตัว จึงทำให้มีการแข่งขันที่ยังคงต่ำ หากพิจารณาในรูปแบบบ้านเช่า พบว่ายังไม่มีผู้ทำธุรกิจในรูปแบบนี้ โดยสามารถสรุปการวิเคราะห์ในข้อนี้ได้ว่า การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมมีต่ำ และส่งผลกระทบต่อธุรกิจ (+)

สรุปการวิเคราะห์ธุรกิจด้วย Porter's Five Forces Analysis

ตาราง 1.2 ตารางแสดง Porter's Five Forces Analysis

Porter's Five Forces	ระดับผลกระทบ	ปัจจัยโดยรวมต่อธุรกิจ
Threat of New Entrants (ภัยคุกคามจากผู้ประกอบการรายใหม่)	ต่ำ	+
Bargaining Power of Suppliers (อำนาจการต่อรองของผู้ส่งมอบปัจจัยการผลิต)	ต่ำ	+
Bargaining Power of Buyers (อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ)	สูง	-
Threat of Substitutes (ภัยคุกคามจากผลิตภัณฑ์ทดแทน)	ต่ำ	+
Intensity of Rivalry (การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม)	ต่ำ	+

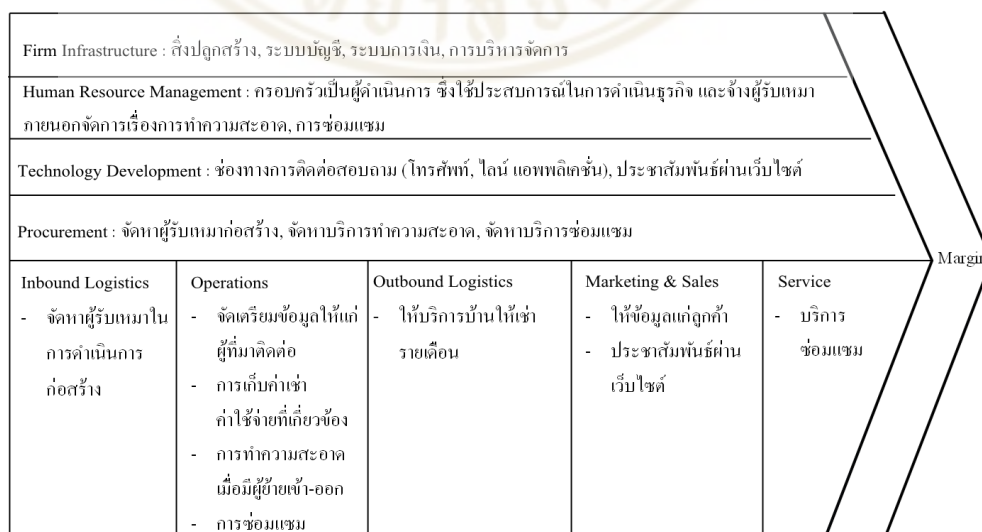
1.6. การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (Internal Analysis)

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน โดยใช้ Value chain, VRIO และ SWOT เพื่อพิจารณาจุดแข็งและจุดอ่อนทางธุรกิจ เพื่อพิจารณาโอกาส และอุปสรรคทางธุรกิจ โดยมีรายละเอียดการวิเคราะห์ในแต่ละเครื่องมือดังนี้

1.6.1 Value chain

การวิเคราะห์ Value chain ของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม แสดงตามรูปภาพ

1.4 ดังนี้



รูปภาพ 1.4 Value chain ของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม

1.6.2 VRIO

การวิเคราะห์ VRIO ของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม แสดงตามตาราง 1.3 ดังนี้

ตาราง 1.3 ตาราง VRIO แผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม

Resource	Valuable	Rare	Inimitable	Organize	Competitive implication	Economic performance	Strength or Weakness
ทำเลที่ตั้งของบ้านให้เช่าอยู่ใกล้กับสถานที่ทำงานในรัศมีโดยรอบไม่เกิน 10 กิโลเมตร	Yes	Yes	Yes	Yes	Sustained competitive advantage	Above normal	Strength
บริเวณโดยรอบบ้านให้เช่ามีร้านค้า ร้านอาหาร	Yes	Yes	Yes	No	Competitive parity	Normal	Strength
ผู้ประกอบการธุรกิจได้เข้ามาบริหารจัดการดูแลโดยตรง ส่งผลให้มีความได้เปรียบเรื่องของต้นทุนการบริหาร และสามารถตัดสินใจดำเนินการแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว	Yes	No	No	Yes	Competitive parity	Normal	Strength
บ้านให้เช่าที่เปิดใหม่ ทำให้มีความน่าสนใจมากกว่าสำหรับผู้ที่กำลังต้องการย้ายสถานที่พัก เมื่อเปรียบเทียบกับราคาในระดับใกล้เคียงกัน	Yes	No	No	Yes	Competitive parity	Normal	Strength
เหมาะสำหรับผู้เช่าที่มีรถยนต์ มอเตอร์ไซด์ หรือพาหนะส่วนตัวในการเดินทาง	No	No	No	No	Competitive disadvantage	Below normal	Weakness
ทางผู้เช่าจะต้องดูแลเรื่องความสะดวกเรียบร้อยของบ้านให้เช่าด้วยตนเอง	No	No	No	No	Competitive disadvantage	Below normal	Weakness

จากการวิเคราะห์ Value chain ดังรูปภาพ 1.4 และ VRIO ดังตาราง 1.3 ของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม พบว่า ทำเลที่ตั้งเป็นจุดแข็งที่สำคัญในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่ง รวมไปถึงการให้บริการที่เจ้าของธุรกิจเป็นผู้ดูแล ติดต่อกับลูกค้าโดยตรง ทำให้สามารถเข้าถึงปัญหา และดำเนินการแก้ไขช่วยเหลือลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว แต่จุดอ่อนที่เป็นข้อสำคัญที่มีผลในการตัดสินใจของลูกค้า คือเรื่องของการเดินทาง และการที่ไม่มีบริการอำนวยความสะดวกรองรับ เมื่อเทียบกับคู่แข่ง ซึ่งทางเจ้าของธุรกิจอาจจะต้องนำเทคโนโลยีด้านอื่น ๆ เข้ามาเสริม เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า เช่น การชำระค่าเช่ารายเดือน การแจ้งปัญหา การติดต่อสอบถาม เป็นต้น เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.6.3 SWOT Analysis

1.6.3.1 Strength (จุดแข็ง)

ด้านทำเลที่ตั้ง ทำเลที่ตั้งของบ้านเช่าอยู่ใกล้กับสถานที่ทำงานในรัศมีโดยรอบไม่เกิน 10 กิโลเมตร ซึ่งใช้เวลาในการเดินทางด้วยรถยนต์โดยประมาณ 20 นาที ซึ่งเพียงพอสำหรับการเดินทางในพื้นที่ และบริเวณโดยรอบบ้านเช่ามีร้านค้า ร้านอาหาร

ด้านการก่อสร้าง ทางผู้ประกอบการธุรกิจมีประสบการณ์เดิมในการทำบ้านเช่า ทั้งความเข้าใจในขั้นตอนก่อสร้าง การติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อขออนุญาต จึงสามารถให้คำปรึกษากับผู้จัดทำได้เป็นอย่างดี

ด้านการบริหาร เนื่องจากทางผู้ประกอบการได้เข้ามาบริหารจัดการดูแลโดยตรง ส่งผลให้มีความได้เปรียบเรื่องของต้นทุนการบริหาร และสามารถตัดสินใจดำเนินการแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว

ด้านสินค้า และบริการ บ้านเช่าที่เปิดใหม่ ทำให้มีความน่าสนใจมากกว่าสำหรับผู้ที่กำลังต้องการย้ายสถานที่พัก เมื่อเปรียบเทียบกับในราคาระดับใกล้เคียงกัน

1.6.3.2 Weakness (จุดอ่อน)

เหมาะสำหรับผู้เช่าที่มีรถยนต์ มอเตอร์ไซค์ หรือพาหนะส่วนตัวในการเดินทาง

ทางผู้เช่าจะต้องดูแลเรื่องความสะอาดเรียบร้อยของบ้านเช่าด้วยตนเอง หรือ ติดต่อช่างเจ้าของเพื่อขอรับบริการเสริมเป็นครั้งคราวไป

1.6.3.3 Opportunity (โอกาส)

เทรนด์ของการเช่าที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้น สามารถคัดเลือกผู้รับเหมาที่เสนอบริการ และราคาก่อสร้างได้ตามความต้องการ

การขอสินเชื่อเพื่อซื้อบ้านมีข้อกำหนดที่มากขึ้น และมีแนวโน้มการผ่านลดลง

1.6.3.4 Thread (อุปสรรค)

การแข่งขันด้านราคาจากคู่แข่งธุรกิจที่พักอาศัย

การสร้างการรับรู้ ให้กับกลุ่มเป้าหมายในระยะเริ่มต้น

ตาราง 1.4 ตารางแสดง Weight Score SWOT Analysis หัวข้อ Internal factor

Internal factor		Weight	Rating	Weight Score
S1	ทำเลที่ตั้งใกล้กับแหล่งชุมชนและสถานที่ทำงาน	0.20	3	0.60
S2	ผู้ประกอบการมีประสบการณ์เดิมโดยตรงกับธุรกิจนี้	0.20	3	0.60
S3	ผู้ประกอบการดูแลบริหารโดยตรง	0.15	4	0.60
S4	บ้านให้เช่ามีสภาพที่ใหม่กว่า	0.15	4	0.60
W1	เหมาะสำหรับผู้เช่าที่มีรถยนต์ มอเตอร์ไซด์ หรือพาหนะส่วนตัวในการเดินทาง	0.20	3	0.60
W2	ลูกค้าจะต้องดูแลเรื่องความสะอาดเรียบร้อยของบ้านให้เข้าด้วยตนเอง	0.10	1	0.10
Total		1.00		3.10

จากการวิเคราะห์ IFE Matrix ของธุรกิจ ผลรวมคะแนนถ่วงน้ำหนักของการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน คือ 3.10 หมายความว่า ธุรกิจนี้มีปัจจัยภายในรวมกันที่เป็นจุดแข็งเป็นอย่างมาก แต่ยังคงสามารถปรับปรุงแก้ไขให้ดียิ่งขึ้นได้อีก

ตาราง 1.5 ตารางแสดง Weight Score SWOT Analysis หัวข้อ External factor

External factor		Weight	Rating	Weight Score
O1	เทรนด์ของการเช่าที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้น	0.20	3	0.60
O2	สถานการณ์ของการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยยังคงมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่อง	0.20	2	0.40
O3	สามารถเลือกผู้รับเหมาให้ตรงกับความต้องการของธุรกิจได้	0.20	2	0.40
T1	การแข่งขันด้านราคาจากคู่แข่งในพื้นที่	0.20	4	0.80
T2	การสร้างการรับรู้ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย	0.20	4	0.80
Total		1.00		3.00

จากการวิเคราะห์ EFE Matrix ของธุรกิจ ผลรวมคะแนนถ่วงน้ำหนักของการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก คือ 3.0 หมายความว่า ธุรกิจนี้สามารถตอบสนองต่อปัจจัยภายนอกได้ในระดับที่ดีกว่าค่าเฉลี่ย

จากการวิเคราะห์แนวโน้มของอุตสาหกรรม , Business Model Canvas, 5-Force Analysis, SWOT Analysis พบว่า ธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ยังมีโอกาส และมีความแข็งแกร่งจากการวิเคราะห์ปัจจัยทั้งภายใน และภายนอก เพื่อแข่งขันในธุรกิจนี้ในพื้นที่ดังกล่าวได้

บทที่ 2

ข้อมูลการศึกษาวิจัย และวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

2.1 วิธีการศึกษาวิจัย

2.1.1 วัตถุประสงค์การวิจัย

ศึกษาโอกาสทางธุรกิจ ของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม

2.1.2 กลุ่มเป้าหมาย และขนาดตัวอย่าง

กลุ่มผู้บริโภค อายุในช่วงวัยทำงาน ที่ประกอบอาชีพในเขตอำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี แต่เนื่องจากเหตุที่ผู้วิจัยไม่สามารถอ้างอิงจำนวนประชากรที่แน่นอนจากแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือได้ จึงทำการกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้สูตรเทียบของ Cochran ที่กำหนดให้มีค่าแปรปรวนสูงสุดคือ $p = 0.5$ และ $q = 0.5$ ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ในการคำนวณขนาดตัวอย่าง (W.G. Cochran, 1963) ดังนี้

$$n = \frac{Z^2 pq}{e^2}$$

n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

Z = ระดับความเชื่อมั่น

p = โอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์หรือสัดส่วนของคุณลักษณะที่สนใจในกลุ่ม

q = โอกาสที่จะไม่เกิดเหตุการณ์ซึ่งเท่ากับ $1-p$ ในกรณีของกลุ่มตัวอย่าง

e = ระดับความคลาดเคลื่อนของกลุ่มตัวอย่าง

แทนค่าตัวอย่าง (p)

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)^2 (1 - 0.5)}{(0.05)^2}$$

$$n = 384.16$$

จากสูตรการคำนวณข้างต้นจะพบว่า ในกรณีไม่ทราบจำนวนประชากร ที่ ระดับความเชื่อมั่นที่ร้อยละ 95 จะได้กลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 385 ตัวอย่าง แต่เพื่อป้องกันความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นจากการตอบแบบสอบถามไม่ครบถ้วนสมบูรณ์ ทางผู้วิจัยจึงได้เพิ่มจำนวนกลุ่มตัวอย่างสำหรับงานวิจัยนี้ เพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 5 ของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม รวมเป็น 404 ตัวอย่าง

2.1.3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อทำการศึกษา เป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าบ้านพักสำหรับการอยู่อาศัย ของผู้ที่ประกอบอาชีพในเขตอำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี โดยได้แบ่งออกเป็น 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม ที่เป็นแบบสอบถามในลักษณะของแบบตรวจสอบรายการ (Checklist) และเติมลงในช่องว่าง

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมทางเลือกเช่าบ้านพักสำหรับการอยู่อาศัย ของผู้ที่ประกอบอาชีพ ในเขตอำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี เป็นแบบสอบถามในลักษณะแบบตรวจสอบรายการ (Checklist) และเติมลงในช่องว่าง

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าบ้านพักสำหรับการอยู่อาศัย ของผู้ที่ประกอบอาชีพในเขตอำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี รวมไปถึงระดับการตัดสินใจเลือกเช่า โดยใช้มาตรวัดแบบไลเคิร์ตสเกล (Likert Scale) เป็นการให้สเกลคำตอบ 5 ระดับ ตามตาราง 2.1

ตาราง 2.1 การระบุคะแนนในแบบสอบถาม

คะแนนในแบบสอบถาม	ระดับความเห็น หรือ การตัดสินใจ
5	เห็นด้วยมากที่สุด หรือ ตัดสินใจเช่าแน่นอน
4	เห็นด้วยมาก หรือ อาจจะตัดสินใจเช่า
3	เห็นด้วยปานกลาง หรือ ไม่แน่ใจ
2	เห็นด้วยน้อย หรือ ตัดสินใจอาจจะไม่เช่า
1	เห็นด้วยน้อยที่สุด หรือ ตัดสินใจไม่เช่าแน่นอน

และมีการแปลค่าเฉลี่ยระดับความเห็น และการตัดสินใจ ตามตาราง 2.2

ตาราง 2.2 การแปลค่าเฉลี่ยความเห็น และการตัดสินใจในแบบสอบถาม

คะแนนเฉลี่ย	ความเห็นและการตัดสินใจ
4.21 - 5.00	มากที่สุด / เช้าแน่นอน
3.41 - 4.20	มาก / อาจจะเช้า
2.61 - 3.40	ปานกลาง / ไม่แน่ใจ
1.81 - 2.60	น้อย / อาจจะไม่เช้า
1.00 - 1.80	น้อยที่สุด / ไม่เช้าแน่นอน

2.1.4 ประเภทการวิจัย

การศึกษาครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ซึ่งใช้วิธีวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) ผ่านการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถาม (Questionnaire) ทางออนไลน์

2.1.5 วิธีการเก็บข้อมูลวิจัย

การศึกษาครั้งนี้ กำหนดวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ เชิงสำรวจ (Survey Research) ด้วยวิธีสุ่มกลุ่มตัวอย่างตามความสะดวก (Convenience) โดยแบบสอบถามทางออนไลน์ในรูปแบบของ Google Form การตอบแบบสอบถามทางออนไลน์ จะใช้การสื่อสารด้วย QR Code หรือ URL Link ผ่านช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ ภายในแบบสอบถาม ผู้ตอบแบบสอบถามจะได้รับรางวัลเงินสดมูลค่า 100 บาท วัตถุประสงค์ในการทำวิจัยรายละเอียดของงานวิจัยคร่าวๆ นโยบายการเก็บความลับ และป้องกันการรั่วไหลของข้อมูล

2.1.6 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

นำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม มาวิเคราะห์ด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ประมวลผลข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์ ผ่านโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อบรรยายลักษณะข้อมูลพื้นฐานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มตัวอย่าง โดยอธิบาย และนำเสนอในรูปแบบของตารางแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน แผนภูมิวงกลม และแผนภูมิแท่ง ตามความเหมาะสม

2.1.7 ระยะเวลาดำเนินการวิจัย

ระยะเวลาในการเก็บข้อมูล ตั้งแต่ต้นวาคม พ.ศ. 2564 จนถึง มกราคม พ.ศ. 2565

ตาราง 2.3 ตารางสรุปการเก็บข้อมูลงานวิจัย

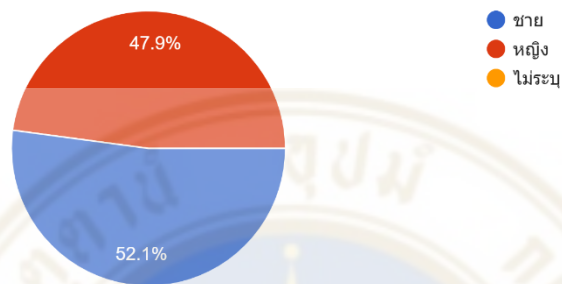
วัตถุประสงค์	การเก็บข้อมูล	
	กลุ่มตัวอย่าง	วิธีการ
ศึกษาโอกาสทางการธุรกิจ ของ แผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนา นิคม	เก็บข้อมูลจากผู้ที่ประกอบอาชีพใน เขตอำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี ที่มีอายุตั้งแต่ 20 ปี จนถึง 60 ปี จำนวน 404 คน	เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม ออนไลน์ (Online-questionnaire) ผ่านทาง Google Forms และ กระจายแบบสอบถามทางสื่อสังคม ออนไลน์

2.2 สรุปผลการวิจัย

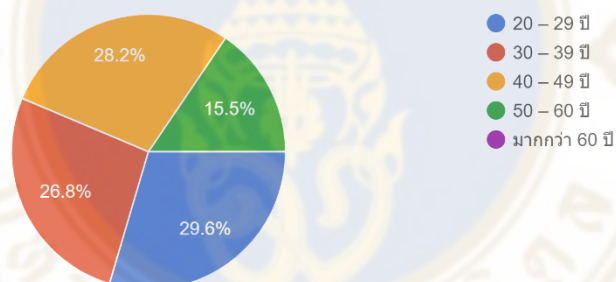
จากการสำรวจผู้วิจัยได้ทำการกำหนดกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ที่ประกอบอาชีพในเขตอำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี ที่มีอายุตั้งแต่ 20 ปี จนถึง 60 ปี จำนวนทั้งสิ้น 404 คน โดยใช้วิธีการเก็บข้อมูลเป็นแบบสอบถามออนไลน์ ผ่านทาง Google Forms และทำการกระจายแบบสอบถามผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์ โดยได้รับการตอบกลับของกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 142 ตัวอย่าง ซึ่งได้จำนวนที่น้อยกว่าที่กำหนดไว้ เนื่องจากด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในช่วงของระยะเวลาในการเก็บข้อมูล ตั้งแต่ธันวาคม พ.ศ. 2564 จนถึง มกราคม พ.ศ. 2565 ในพื้นที่ จึงทำให้ไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มตัวอย่างได้ทั้งหมด

2.2.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

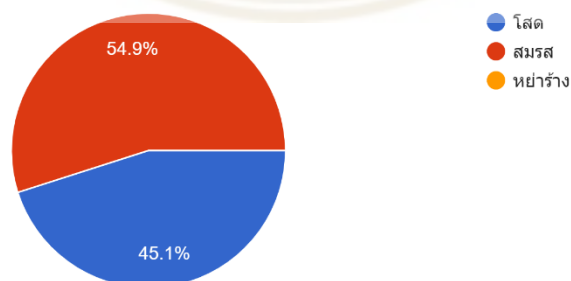
ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และจำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่พักอาศัยด้วยกัน สามารถสรุปข้อมูลได้ว่า ผู้ทำการตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เป็นเพศชาย ช่วงอายุ 20-29 ปี สถานภาพสมรส ประกอบอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่ 10,001-20,000 บาท และมีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่พักอาศัยด้วยกันทั้งสิ้น 3-4 คน



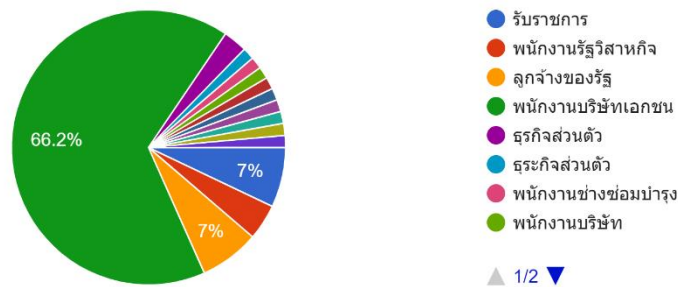
รูปภาพ 2.1 แผนภูมิแสดงเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม



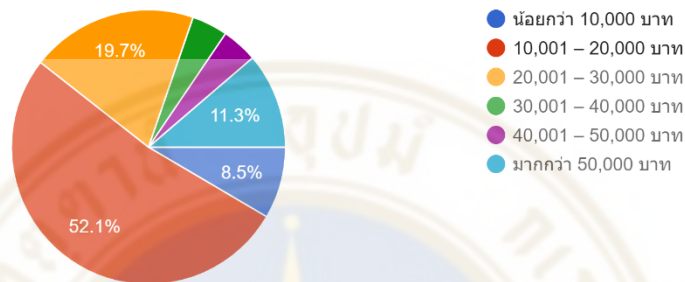
รูปภาพ 2.2 แผนภูมิแสดงอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม



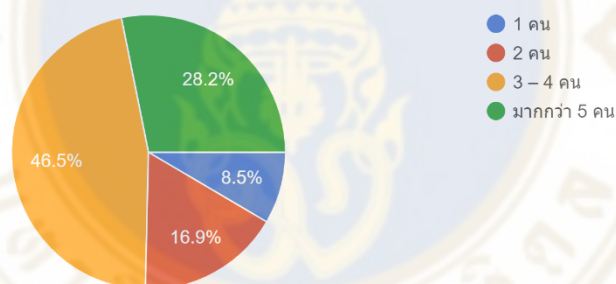
รูปภาพ 2.3 แผนภูมิแสดงสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม



รูปภาพ 2.4 แผนภูมิแสดงอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม



รูปภาพ 2.5 แผนภูมิแสดงรายได้ของผู้ตอบแบบสอบถาม

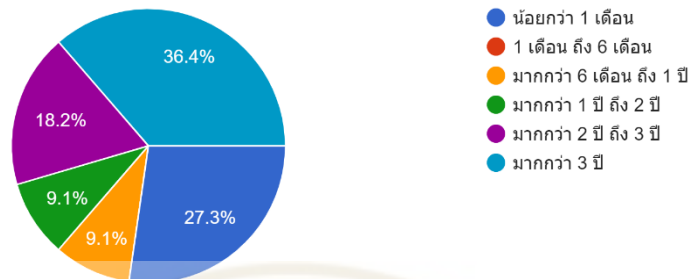


รูปภาพ 2.6 แผนภูมิแสดงจำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่พักอาศัยด้วยกันของผู้ตอบแบบสอบถาม

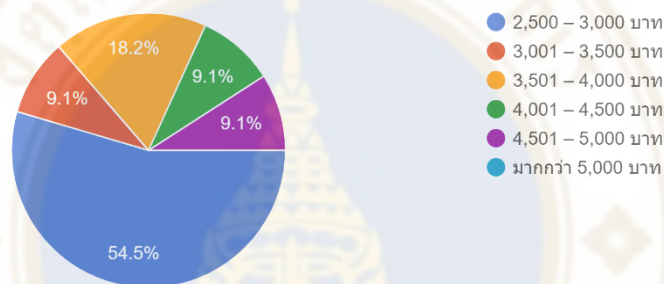
2.2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการเลือกบ้านเช่าของผู้ตอบแบบสอบถาม

ซึ่งมีผู้ตอบแบบสอบถามเพียง 8.5% ที่มีประสบการณ์ได้เช่า หรือ เคยเช่า ที่พักอาศัย ในเขตอำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี โดยสามารถสรุปข้อมูลจากการตอบแลสอบถามได้ว่า ระยะเวลาในการเช่าที่พักที่นานที่สุดอยู่ที่มากกว่า 3 ปีขึ้นไป ราคาเช่าที่พักต่อเดือนโดยเฉลี่ย (ไม่รวม ค่าน้ำ ค่าไฟ และค่าบริการอื่น ๆ) เป็นจำนวนเงิน 2,500 – 3,000 บาท มีค่าใช้จ่ายอื่น ๆ นอกเหนือจาก ค่าเช่า (ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่า internet ค่าบริการอื่น ๆ) มีผู้ที่ตอบแบบสอบถามในปริมาณใกล้เคียงกันที่ 500 – 1,000 บาท และ 1,001 – 1,500 บาท ในช่วงที่เช่าที่พัก ผู้ที่ตอบแบบสอบถาม มีรายได้เฉลี่ยต่อ เดือนที่ 10,000 – 20,000 บาท ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามรู้จักที่พักที่ได้เช่า หรือ เคยเช่า ได้จากการ

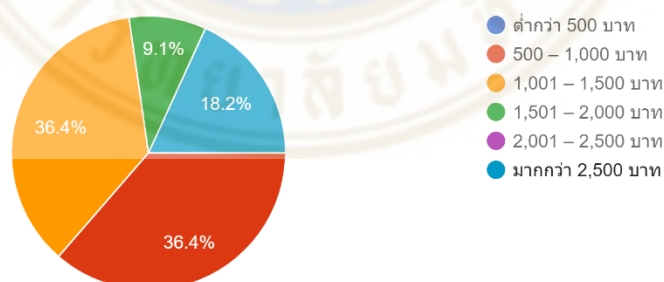
ค้นหาด้วยตนเอง โดยผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าที่พักจะเป็นตัวของผู้ทำแบบสอบถามเอง และจำนวนของสมาชิกที่พักอาศัยอยู่ที่เดียวกันอยู่ที่ 2 คน



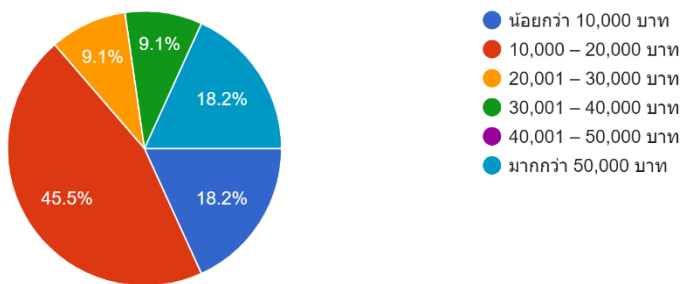
รูปภาพ 2.7 แผนภูมิแสดงระยะเวลาในการเช่าที่พักที่นานที่สุดของผู้ตอบแบบสอบถาม



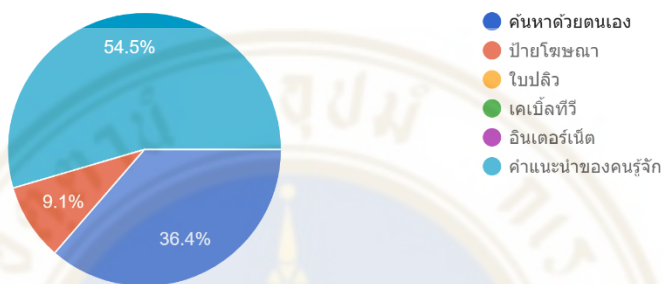
รูปภาพ 2.8 แผนภูมิแสดงราคาค่าเช่าที่พักต่อเดือนโดยเฉลี่ย (ไม่รวมค่าน้ำ ค่าไฟ และค่าบริการอื่น ๆ) ของผู้ตอบแบบสอบถาม



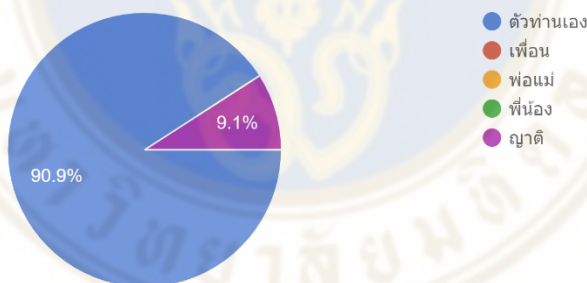
รูปภาพ 2.9 แผนภูมิแสดงค่าใช้จ่ายอื่น ๆ นอกเหนือจากค่าเช่า (ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่า internet ค่าบริการอื่น ๆ) ของผู้ตอบแบบสอบถาม



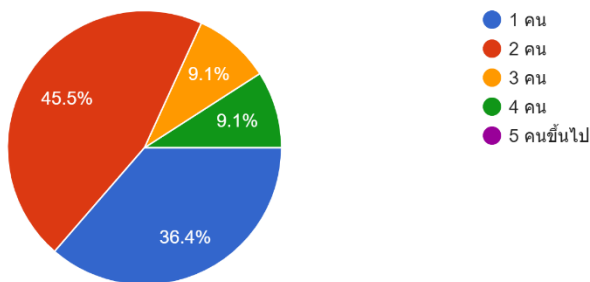
รูปภาพ 2.10 แผนภูมิแสดงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนในช่วงที่เข้าที่พัก ของผู้ตอบแบบสอบถาม



รูปภาพ 2.11 แผนภูมิแสดงการรู้จักที่พักที่ได้เข้า หรือ เคยเข้า ได้จากแหล่งใดของผู้ตอบแบบสอบถาม

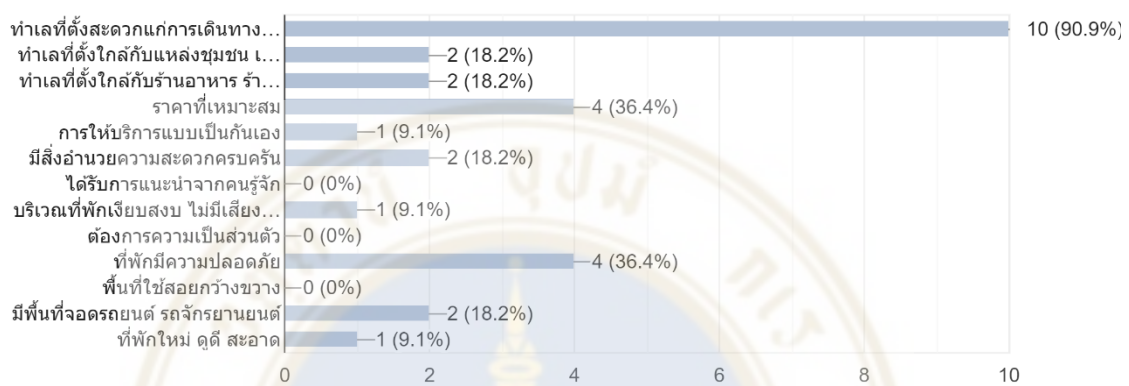


รูปภาพ 2.12 แผนภูมิแสดงผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าที่พักของผู้ตอบแบบสอบถาม

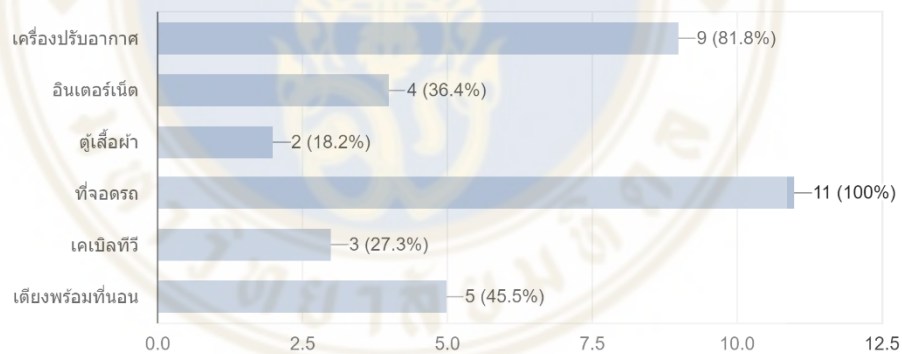


รูปภาพ 2.13 แผนภูมิแสดงจำนวนสมาชิกที่พักอาศัยอยู่ที่เดียวกันกับผู้ตอบแบบสอบถาม

โดยผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่าสาเหตุใดที่ทำให้ตัดสินใจเลือกเช่า หรือ เคยเช่าที่พัก มากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ทำเลที่ตั้งสะดวกแก่การเดินทางไปทำงาน รองลงมาคือ ราคาที่เหมาะสม และที่พักมีความปลอดภัย อยู่ในปริมาณที่เท่ากัน และการจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งภายใน และภายนอกมีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่พัก มากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ที่จอดรถ เครื่องปรับอากาศ และเตียงพร้อมที่นอน ตามลำดับ



รูปภาพ 2.14 แผนภูมิแสดงสาเหตุใดที่ทำให้ตัดสินใจเลือกเช่า หรือ เคยเช่าที่พัก



รูปภาพ 2.15 แผนภูมิแสดงสาเหตุที่ที่พักที่เลือกเช่า หรือ เคยเช่า มีการจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งภายใน และภายนอกอะไรบ้างที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่พัก

2.2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกบ้านเช่า

ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกบ้านเช่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม แบ่งเป็นปัจจัย 6 หัวข้อ ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ทำเลที่ตั้ง) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ และปัจจัยด้านการสร้าง และนำเสนอลักษณะทางกายภาพ โดยสามารถสรุปผลในปัจจัยแต่ละหัวข้อได้ดังนี้

2.2.3.1 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ สำหรับหัวข้อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญในหัวข้อ 3 อันดับแรก คือเรื่องของการมีสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน (เช่น เครื่องปรับอากาศ, internet เป็นต้น) รองลงมาคือ ความสวยงาม และการออกแบบของที่พัก และมีเงื่อนไขในการเช่าที่เข้มงวด (เช่น ห้ามส่งเสียงดัง, ห้ามวางขยะหน้าบ้าน, ห้ามเลี้ยงสัตว์ เป็นต้น) เป็นลำดับสุดท้าย

ตาราง 2.4 ตารางแสดงปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
มีสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน (เช่น เครื่องปรับอากาศ, internet เป็นต้น)	4.30	0.82	เห็นด้วยมากที่สุด
ความสวยงาม และการออกแบบของที่พัก	4.10	0.88	เห็นด้วยมากที่สุด
มีเงื่อนไขในการเช่าที่เข้มงวด (เช่น ห้ามส่งเสียงดัง, ห้ามวางขยะหน้าบ้าน, ห้ามเลี้ยงสัตว์ เป็นต้น)	4.00	0.82	เห็นด้วยมาก
ใช้เฟอร์นิเจอร์และสุกภัณฑ์ที่มีคุณภาพดี	4.00	0.82	เห็นด้วยมาก
ที่พักรูมมีขนาดกว้างขวาง	3.60	0.84	เห็นด้วยปานกลาง

2.2.3.2 ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ทำเลที่ตั้ง) สำหรับหัวข้อของ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย หรือ ทำเลที่ตั้ง ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญ 3 อันดับแรก คือเรื่องของ การเดินทางคมนาคมสะดวก รองลงมาคือ ที่พักตั้งอยู่ใกล้กับที่ทำงาน และใกล้กับร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อ เป็นลำดับสุดท้าย

ตาราง 2.5 ตารางแสดงปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ทำเลที่ตั้ง)

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ทำเลที่ตั้ง)	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
การเดินทางคมนาคมสะดวก	4.30	0.67	เห็นด้วยมาก
ที่พักตั้งอยู่ใกล้กับที่ทำงาน	4.00	0.82	เห็นด้วยมาก
ที่พักตั้งอยู่ใกล้กับร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อ	3.80	0.63	เห็นด้วยมาก
ที่พักอยู่ใกล้กับแหล่งชุมชน	3.40	0.52	เห็นด้วยปานกลาง

2.2.3.3 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด สำหรับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญ 3 อันดับแรก คือเรื่องของ มีส่วนลดค่าเช่า ให้สำหรับผู้ที่ใช้บริการมายาวนาน อย่างเหมาะสม รองลงมาคือ มีโฆษณาให้รู้จักที่พัก ผ่านทางสื่อต่าง ๆ อย่างแพร่หลาย และที่มีการให้ของสมนาคุณ หรือของขวัญตาม โอกาสสำคัญอย่างสม่ำเสมอ เป็นลำดับสุดท้าย

ตาราง 2.6 ตารางแสดงปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
มีส่วนลดค่าเช่า ให้สำหรับผู้ที่ใช้บริการมายาวนาน อย่างเหมาะสม	3.90	1.10	เห็นด้วยมากที่สุด
มีโฆษณาให้รู้จักที่พัก ผ่านทางสื่อต่าง ๆ อย่างแพร่หลาย	3.80	0.92	เห็นด้วยปานกลาง
มีการให้ของสมนาคุณ หรือของขวัญตามโอกาสสำคัญอย่างสม่ำเสมอ	3.60	0.97	เห็นด้วยปานกลาง
มีความยืดหยุ่นเรื่องเวลาชำระค่าเช่า	3.50	0.85	เห็นด้วยปานกลาง

2.2.3.4 ปัจจัยด้านบุคลากร สำหรับปัจจัยด้านบุคลากร ที่ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญ 3 อันดับแรก คือเรื่องของผู้ดูแลได้ให้ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้อง และรวดเร็ว รองลงมาคือ มีผู้ดูแลมีการตอบรับ และแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว และผู้ดูแลมีมารยาทพูดจาสุภาพมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี เป็นลำดับสุดท้าย

ตาราง 2.7 ตารางแสดงปัจจัยด้านบุคลากร

ปัจจัยด้านบุคลากร	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
ผู้ดูแลได้ให้ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องและรวดเร็ว	4.30	0.82	เห็นด้วยมากที่สุด
ผู้ดูแลมีการตอบรับและแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว	4.20	0.79	เห็นด้วยมาก
ผู้ดูแลมีมารยาทพูดจาสุภาพมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี	4.10	0.99	เห็นด้วยมาก
ผู้ดูแลส่งมอบคุณภาพการบริการที่ดีให้แก่ลูกค้า	4.00	0.82	เห็นด้วยมาก

2.2.3.5 ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ สำหรับปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ ที่ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญ 3 อันดับแรก คือเรื่องของ แจกแจงรายละเอียดค่าใช้จ่ายที่ชัดเจน รองลงมาคือ การออกไปเรียกเก็บเงินมีความถูกต้อง และการทำสัญญาเช่าเป็นลายลักษณ์อักษร เป็นลำดับสุดท้าย

ตาราง 2.8 ตารางแสดงปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ

ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
แจกแจงรายละเอียดค่าใช้จ่ายที่ชัดเจน	4.40	0.70	เห็นด้วยมากที่สุด
การออกไปเรียกเก็บเงินมีความถูกต้อง	4.30	0.67	เห็นด้วยมาก
การทำสัญญาเช่าเป็นลายลักษณ์อักษร	4.30	0.67	เห็นด้วยมาก
แสดงเงื่อนไขและกฎระเบียบในการพักอาศัยอย่างชัดเจน	4.20	0.79	เห็นด้วยมาก
การให้บริการเป็นไปด้วยความรวดเร็ว เมื่อผู้เช่าต้องการความช่วยเหลือ	4.10	0.74	เห็นด้วยมาก

2.2.3.6 ปัจจัยด้านการสร้าง และนำเสนอลักษณะทางกายภาพ สำหรับหัวข้อปัจจัยด้านการสร้าง และนำเสนอลักษณะทางกายภาพ จากที่ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญ 3 อันดับแรก คือเรื่องของ มีพื้นที่ให้จอดรถ รองลงมาคือ สภาพแวดล้อมมีความปลอดภัย เช่น ไฟแสงสว่าง เป็นต้น และสภาพแวดล้อมโดยรอบ เช่น ผู้เช่ารายอื่น ไม่ส่งเสียงดังรบกวน เป็นต้น เป็นลำดับสุดท้าย

ตาราง 2.9 ตารางแสดงปัจจัยด้านการสร้าง และนำเสนอลักษณะทางกายภาพ

ปัจจัยด้านการสร้าง และนำเสนอลักษณะทางกายภาพ	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
มีพื้นที่ให้จอดรถ	4.50	0.71	เห็นด้วยมากที่สุด
สภาพแวดล้อมมีความปลอดภัย เช่น ไฟแสงสว่าง เป็นต้น	4.20	0.79	เห็นด้วยมาก
สภาพแวดล้อมโดยรอบ เช่น ผู้เช่ารายอื่น ไม่ส่งเสียงดังรบกวน เป็นต้น	4.10	0.88	เห็นด้วยมากที่สุด
โปร่ง อากาศถ่ายเทได้ดี	4.00	0.82	เห็นด้วยมาก
สภาพแวดล้อมที่เงียบสงบ	3.90	0.88	เห็นด้วยปานกลาง

2.2.4 ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติของผู้บริโภคต่อแนวคิดบ้านเช่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนา

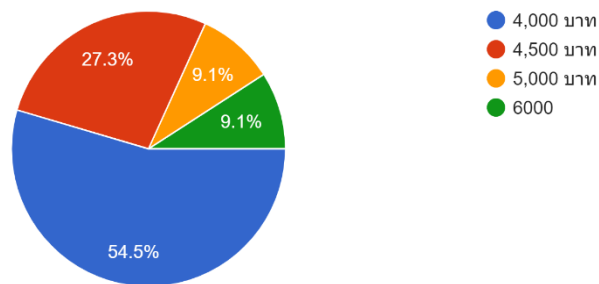
นิคม

สำหรับข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติของผู้บริโภคต่อแนวคิดบ้านเช่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนา นิคมที่ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญ 3 อันดับแรก คือเรื่องของ มีเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งพร้อมให้ลูกค้าสามารถเข้าอยู่ได้ทันที รองลงมาคือ เมื่อเกิดปัญหาสามารถแก้ไขได้อย่างรวดเร็ว และมีพื้นที่ใช้สอยเพียงพอต่อการใช้งาน (1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ 1 ห้องนั่งเล่น และพื้นที่จอดรถ) เป็นลำดับสุดท้าย ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ข้อมูลเรื่องระดับราคาของบ้านเช่าที่ยอมรับได้อยู่ที่ประมาณ 4,000 บาทต่อเดือน คิดว่าบ้านเช่าของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ควรโฆษณาผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต/เว็บไซต์ เป็นหลัก ซึ่งความสนใจในการเลือกบ้านเช่าของแผนธุรกิจ SP เรสซิ

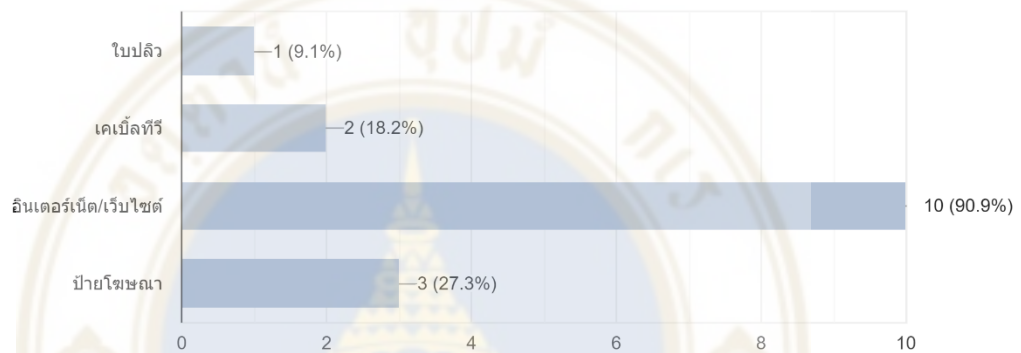
เดนซ์ พัฒนานิคม มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 54.5 % ไม่แน่ใจในการเลือกเช่าเนื่องจาก ยังไม่เคยไปดูสถานที่จริง

ตาราง 2.10 ตารางแสดงทัศนคติของผู้บริโภคต่อแนวคิดบ้านเช่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม

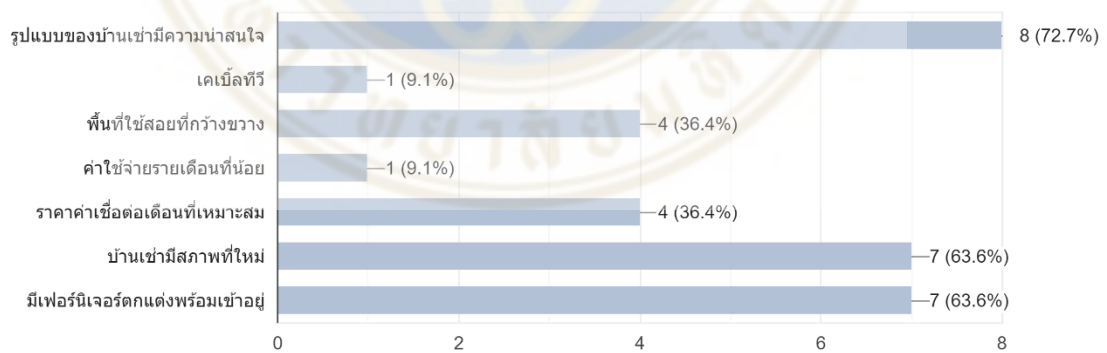
ทัศนคติของผู้บริโภค ต่อแนวคิดบ้านเช่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสำคัญ
มีเฟอร์นิเจอร์ตกแต่ง พร้อมให้ลูกค้าสามารถ เข้าอยู่ได้ทันที	4.50	0.71	เห็นด้วยมากที่สุด
เมื่อเกิดปัญหาสามารถ แก้ไขได้อย่างรวดเร็ว	4.40	0.70	เห็นด้วยมากที่สุด
มีพื้นที่ใช้สอยเพียงพอ ต่อการใช้งาน (1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ 1 ห้องนั่งเล่น และ พื้นที่ จอดรถ)	4.20	0.63	เห็นด้วยมาก
ออกแบบตกแต่งด้วย แนวร่วมสมัย	4.10	0.74	เห็นด้วยมาก
บ้านเช่าได้รับการดูแล โดยตรงจากเจ้าของ	4.10	0.74	เห็นด้วยมาก
ทำเลที่ตั้งใกล้สถานที่ ทำงาน ในรัศมี 10 กิโลเมตร	3.90	0.88	เห็นด้วยปานกลาง
บริเวณโดยรอบมีร้าน สะดวกซื้อ ร้านอาหาร	3.90	0.88	เห็นด้วยปานกลาง



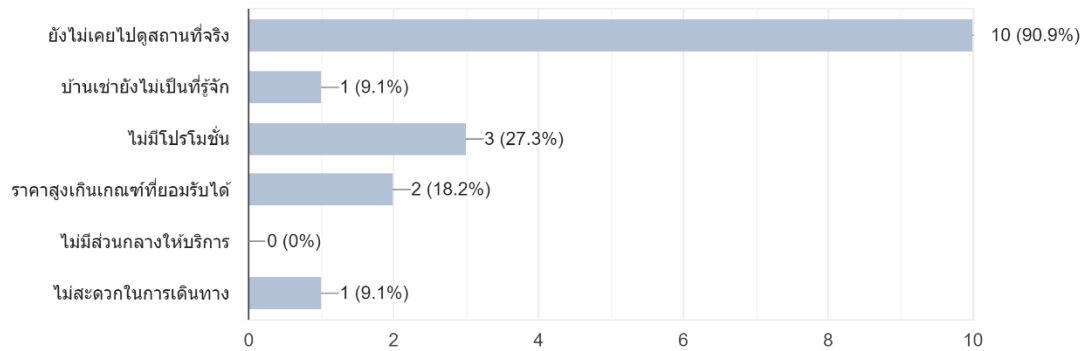
รูปภาพ 2.16 แผนภูมิแสดงระดับราคาของบ้านเช่าที่ยอมรับได้



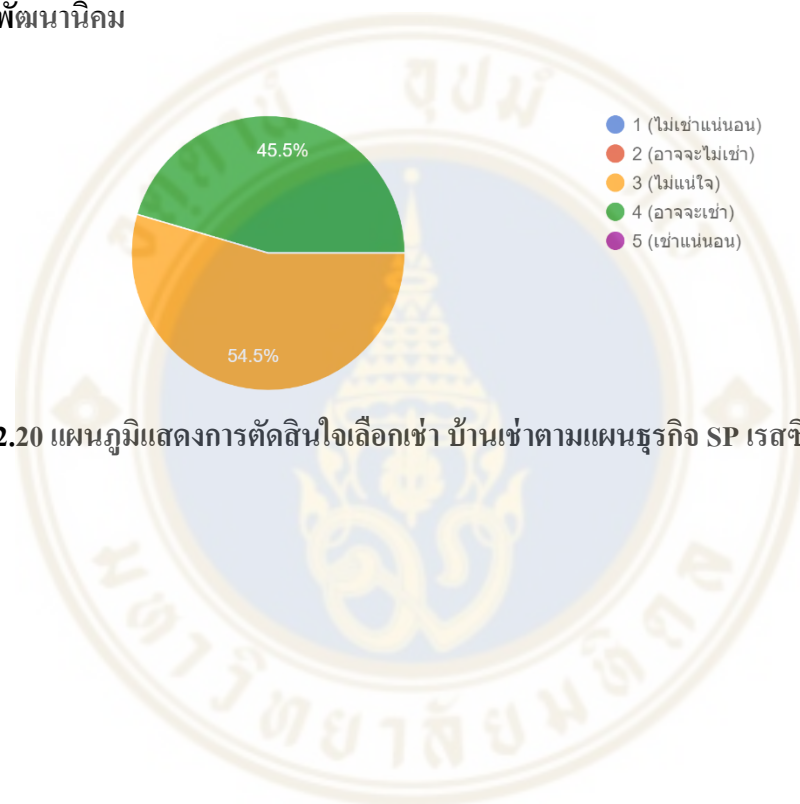
รูปภาพ 2.17 แผนภูมิแสดงความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามว่าบ้านเช่าของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ควรโฆษณาผ่านช่องทางใด



รูปภาพ 2.18 แผนภูมิแสดงผลของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจบ้านเช่าของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม



รูปภาพ 2.19 แผนภูมิแสดงเหตุผลของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่สนใจบ้านเช่าของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม



รูปภาพ 2.20 แผนภูมิแสดงการตัดสินใจเลือกเช่า บ้านเช่าตามแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม

บทที่ 3

แผนการตลาด

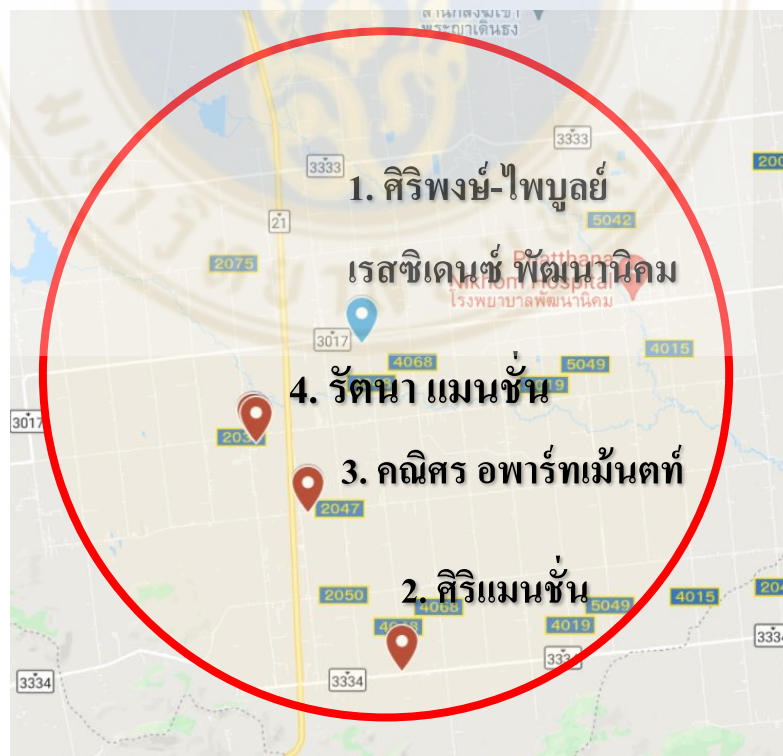
3.1 การวิเคราะห์คู่แข่ง

จากการสำรวจคู่แข่งภายในพื้นที่อำเภอพัฒนานิคม และบริเวณใกล้เคียง ได้ผลว่ายังไม่พบว่ามีคู่แข่งที่ประกอบธุรกิจบ้านเช่าในรูปแบบเดียวกันกับแผนธุรกิจนี้ แต่มีรูปแบบที่ใกล้เคียงกันที่ส่วนใหญ่เป็นรูปแบบอพาร์ทเมนท์อยู่ 3 รายได้แก่

- 1) ศิริแมนชั่น
- 2) คณิศร อพาร์ทเมนท์
- 3) รัตนา แมนชั่น

โดยสามารถแสดงตำแหน่งที่ตั้งของ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม และคู่แข่งทั้ง 3 รายได้

ดังรูปภาพ 3.1



รูปภาพ 3.1 แสดงตำแหน่งที่ตั้งของ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม และคู่แข่งในรัศมีโดยรอบ 7 กิโลเมตร (ที่มา : <https://www.google.com/maps> สืบค้นเมื่อ 25 ตุลาคม 2564)

ตาราง 3.1 ตารางเปรียบเทียบคุณสมบัติของธุรกิจบ้านเช่าแต่ละแห่ง

รายการ	SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม	ศิริแมนชั่น	คณิศร อพาร์ทเมนท์	รัตนา แมนชั่น
รูปภาพ				
ลักษณะ	ทาวน์เฮ้าส์	อาคาร 2 ชั้น	อาคาร 3 ชั้น	อาคาร 3 ชั้น
ขนาดพื้นที่ใช้สอย	110 ตร. ม.	21 ตร. ม.	24 ตร. ม.	30 ตร. ม.
สถานที่ตั้ง	ระยะทางจากถนนหลัก 300 เมตร	ระยะทางจากถนนหลัก 150 เมตร	ระยะทางจากถนนหลัก 200 เมตร	ระยะทางจากถนนหลัก 300 เมตร
สิ่งอำนวยความสะดวก	คอกแห้งภายใน	เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ตู้น้ำหยอดเหรียญ	เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ Internet Wifi	เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ Internet Wifi
ที่จอดรถยนต์	มี	มี	มี	มี
สัญญาเช่า	1 ปี	1 ปี	1 ปี	1 ปี
ราคาเช่าต่อเดือน	4,000 บาท	2,800 บาท	2,500-3,500 บาท	2,900-3,500 บาท
ค่าแรกเข้า	ประกัน 2 เดือน ค่าเช่าเดือนแรก 1 เดือน	ประกัน 2 เดือน ค่าเช่าเดือนแรก 1 เดือน	ประกัน 2 เดือน ค่าเช่าเดือนแรก 1 เดือน	ประกัน 2 เดือน ค่าเช่าเดือนแรก 1 เดือน
ค่าส่วนกลาง	-	-	50 บาทต่อเดือน	-
อัตราค่าไฟฟ้าต่อหน่วย	ตามอัตราของการไฟฟ้า	8 บาทต่อหน่วย	8 บาทต่อหน่วย	8 บาทต่อหน่วย
อัตราค่าน้ำประปาต่อหน่วย	ตามอัตราของการประปา	7 บาทต่อหน่วย	7 บาทต่อหน่วย	8 บาทต่อหน่วย

จากตารางข้างต้นจะเห็นได้ว่าทางธุรกิจของ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ไม่ได้มีคู่แข่งที่อยู่ในประเภทเดียวกันโดยตรง โดยหากทำการเปรียบเทียบในหัวข้อของพื้นที่ และรูปแบบที่พัก จะพบว่าทาง SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม จะมีความได้เปรียบคู่แข่งที่ได้พื้นที่มากกว่า และรวมไปถึงผู้เช่าสามารถใช้สอยพื้นที่อื่นๆภายในบ้านเช่าได้เพิ่มเติม อีกทั้งในส่วนของการจ่ายด้านสาธารณูปโภคที่การคิดราคาจากคู่แข่งจะสูงกว่า เนื่องจากมีค่าบริการเพิ่มเติม ต่างจากของ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ที่เป็นการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายโดยตรงจากหน่วยงานที่ให้บริการโดยตรง

3.2 บทวิเคราะห์ส่วนแบ่งทางการตลาด และการกำหนด STP

3.2.1 ส่วนแบ่งทางการตลาด (Segmentation)

3.2.1.1 Geographic Segmentation แบ่งตามลักษณะทางภูมิศาสตร์ จากทำเลที่ตั้งของ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ตามทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับเขตเทศบาลอำเภอพัฒนานิคม ซึ่งเป็นศูนย์กลางของสถานที่ และหน่วยงานทางราชการที่สำคัญในอำเภอ ได้แก่ โรงเรียน ธนาคาร โรงพยาบาล และหน่วยงานราชการอื่นๆ เป็นต้น รวมไปถึงบริษัทเอกชนที่ตั้งอยู่โดยรอบ และบริเวณ

ใกล้เคียง ซึ่งในหน่วยงาน หรือบริษัทเหล่านี้ มักจะมีกลุ่มคนที่มีความต้องการในการเช่าที่พัก ที่ใกล้เคียงกับสถานที่ทำงาน เนื่องจากไม่ได้มีที่อยู่เดิมในพื้นที่นี้

3.2.1.2 Demographic Segmentation แบ่งตามข้อมูลหลักประชากรศาสตร์ เน้นไปยังกลุ่มคนวัยทำงาน อายุ 20-29 ปี ขึ้นไป มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 10,000-20,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

3.2.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Target Market)

กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มคนวัยทำงานที่เป็นพนักงานบริษัทเอกชน และช่วงอายุตั้งแต่ 20-29 ปีขึ้นไป มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 10,000-20,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

กลุ่มเป้าหมายรอง คือ กลุ่มคนวัยทำงานที่เป็นลูกจ้างของรัฐ และช่วงอายุตั้งแต่ 30-39 ปีขึ้นไป มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 20,000-30,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

3.2.3 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์จากแผนธุรกิจของ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ได้ทำการกำหนดเปรียบเทียบเป็น 2 แกน ได้แก่ ราคา และรูปแบบของที่พัก มาเปรียบเทียบกับคู่แข่งที่ดำเนินธุรกิจอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงโดยสามารถสรุปได้ดังนี้



รูปภาพ 3.2 Perceptual map การเปรียบเทียบด้านราคา และรูปแบบที่พัก

จากการวางตำแหน่งทางการตลาดด้วยการเปรียบเทียบด้านราคา และรูปแบบที่พอกับคู่แข่งในพื้นที่ใกล้เคียงทั้ง 3 ราย จะพบว่าธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม จะมีความโดดเด่นในเรื่องของรูปแบบที่พักที่เป็นทาวน์เฮ้าส์ ซึ่งจะมีพื้นที่ใช้สอยที่มากกว่าคู่แข่ง ในกลุ่มที่ราคาใกล้เคียงกัน ที่โดยคู่แข่งทั้งหมดเป็นรูปแบบที่พักในแบบห้องชุดอพาร์ทเมนท์เป็นหลัก

3.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

3.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

จากการวิเคราะห์ข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามต่อแนวคิดของบ้านเช่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ที่ให้ความสำคัญกับการมีเฟอร์นิเจอร์ตกแต่ง พร้อมให้ลูกค้าสามารถ เข้าอยู่ได้ทันทีนั้น ลักษณะของสินค้าและบริการจะออกมาเป็นในรูปแบบของ ทาวน์เฮ้าส์ 1 ชั้น จำนวนทั้งหมด 5 หลัง ขนาดของทาวน์เฮ้าส์ 29 ตารางวา ใน 1 หลัง ประกอบด้วย 2 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ ห้องโถงกลาง มุมซักล้าง และโรงจอดรถ และจะเพิ่มเติมสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น เครื่องปรับอากาศ เฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น เพื่อให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมากที่สุด

3.3.2 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

จากข้อมูลการตอบแบบสอบถามพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม 90.9% คิดเห็นว่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ควรจะโฆษณาผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตหรือเว็บไซต์เป็นหลัก โดย SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม จะจัดเตรียมช่องทางในการจัดจำหน่ายของธุรกิจบ้านให้เช่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม จะดำเนินผ่าน 2 รูปแบบคือ B2C หรือ Business-to-Customer ที่เป็นรูปแบบของกลุ่มเป้าหมายสามารถเข้ามาติดต่อเจ้าของธุรกิจได้โดยตรง ผ่านทางโทรศัพท์ หรือ ไลน์ แอปพลิเคชัน และ B2B2C หรือ Business-to-Business-to-Customer ที่จะเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น ผ่านแพลตฟอร์ม ช่องทางอินเทอร์เน็ตหรือเว็บไซต์ ที่เป็นที่รู้จักในด้านการให้เช่าที่พัก และทางผู้จัดทำวางแผนว่าจะนำเสนอรูปจำลองประกอบภายในที่ที่พัก และภายนอก รวมไปถึงสถานที่จริง เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายสามารถทำการตัดสินใจได้มากขึ้น

3.3.3 กลยุทธ์ด้านราคา

สำหรับการตั้งราคาของธุรกิจบ้านให้เช่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ใช้ข้อมูลมาวิเคราะห์ทั้ง 2 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 เลือกใช้กลยุทธ์แบบ Pricing by Type of Customers ที่เป็นกลยุทธ์การตั้งราคาขายโดยนำเอาปัจจัยของกลุ่มเป้าหมายเป็นตัวตั้ง ซึ่งกลุ่มเป้าหมายหลักที่เป็นพนักงานบริษัทเอกชน และเป้าหมายรองที่เป็นลูกจ้างของรัฐตามข้อมูลค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน จำแนกตามประเภทค่าใช้จ่าย และสถานะทางเศรษฐกิจสังคมของครัวเรือน พ.ศ. 2562 ในพื้นที่จังหวัดลพบุรี พบว่ามีค่าใช้จ่ายเพื่อการอุปโภค บริโภค ในหัวข้อ ที่อยู่อาศัย เครื่องแต่งบ้าน และเครื่องใช้ต่าง ๆ ของกลุ่มข้าราชการ และพนักงานบริษัทเอกชน เฉลี่ยต่อเดือนที่ 3,500 บาท (รายงานสถิติจังหวัดลพบุรี, 2563)

ส่วนที่ 2 ใช้การประมาณจากการคำนวณต้นทุน (Cost Plus) ราคาที่ผู้บริโภคเต็มใจจ่าย (Customer-Based Pricing) จากการตอบกลับแบบสอบถาม และการเปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง (Competition-Based Pricing) ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน พบว่า ระดับราคาของบ้านเช่าที่ยอมรับได้อยู่ที่ 4,000 ต่อเดือน คิดเป็น 54.5%

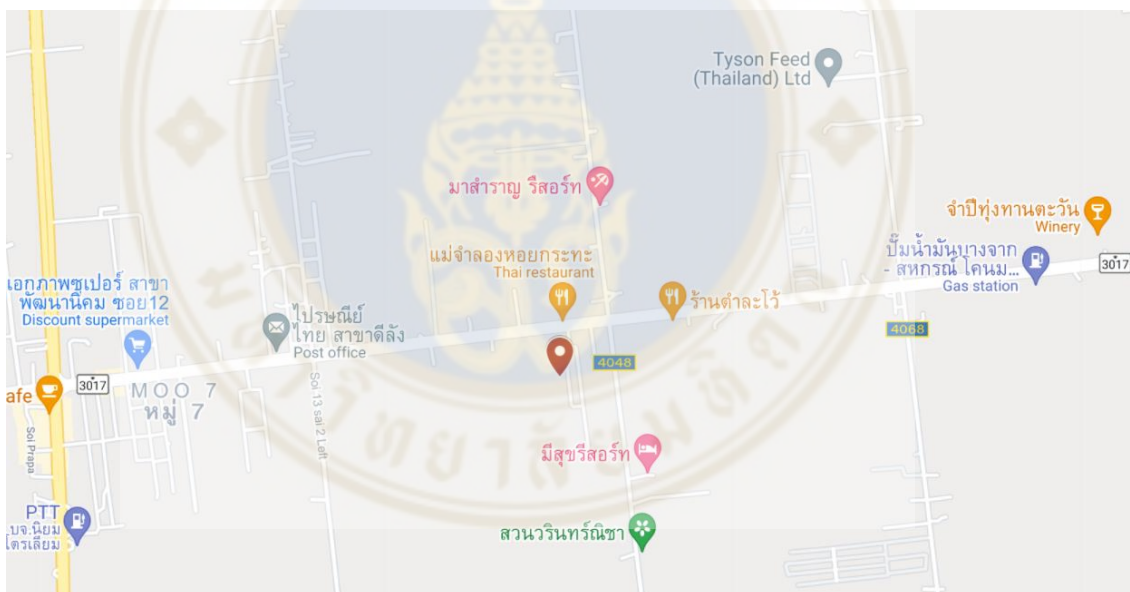
ดังนั้น ด้วยข้อมูลดังกล่าวจึงเหมาะสมแก่การนำไปกำหนดราคาในการให้เช่าที่ระดับ 4,000 บาทต่อเดือน ซึ่งจะเป็นราคาในระดับที่สูงกว่าคู่แข่งเล็กน้อย แต่ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม จะโดดเด่นในเรื่องของพื้นที่ใช้สอย และรูปแบบของที่พักที่พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อมให้ลูกค้าสามารถเข้าพักได้ทันที

บทที่ 4

แผนการดำเนินงานทางธุรกิจ

4.1 ทำเลที่ตั้ง และแผนผังของธุรกิจ

ตั้งอยู่ใกล้กับทางหลวงหมายเลข 3017 โดยมีระยะทางจากทางหลวงเข้ามายังที่ดินเปล่า เป็นระยะทาง 300 เมตร เป็นจุดที่อยู่ระหว่างแหล่งชุมชนขนาดใหญ่ในบริเวณนี้คือ บริเวณเขตเทศบาลตำบลดilling หรือ แยกซอย 12 ถนนบุรี ที่เป็นจุดตัดของทางหลวงหมายเลข 21 ตัดกับ ทางหลวงหมายเลข 3017 มีระยะทางจากที่ดินประมาณ 2 กิโลเมตร และเทศบาลตำบลพัฒนานิคม มีระยะทางจากที่ดินประมาณ 7 กิโลเมตร



รูปภาพ 4.1 สถานที่ตั้งของธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม

ที่มา : <https://www.google.com/maps> สืบค้นเมื่อ 10 ตุลาคม 2564

4.2 รายละเอียดของธุรกิจ

ธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม มีรายละเอียดดังนี้

ชื่อธุรกิจ : SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม

รูปแบบ : ทาวน์เฮาส์

จำนวน : 5 หลัง

ขนาดพื้นที่ : 29 ตารางวาต่อหลัง

รายละเอียด : ใน 1 หลัง ประกอบด้วย 1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ 1 ห้องนั่งเล่น และพื้นที่

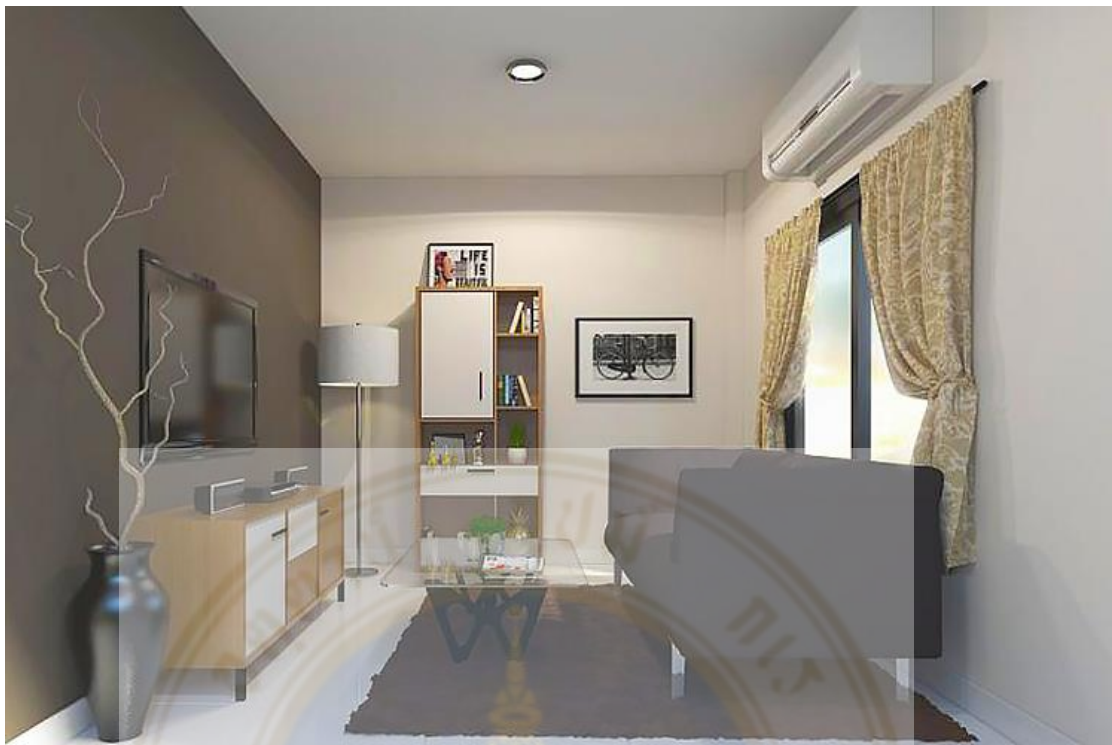
จอดรถ



รูปภาพ 4.2 ภาพตัวอย่างบ้านเช่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม



รูปภาพ 4.3 ภาพตัวอย่างแผนผัง SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม



รูปภาพ 4.4 ภาพตัวอย่างการตกแต่งภายในห้องนั่งเล่นของ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม



รูปภาพ 4.5 ภาพตัวอย่างการตกแต่งภายในห้องนอนของ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม

4.3 แผนการดำเนินงาน

4.3.1 กระบวนการก่อสร้าง

เริ่มต้นจากการออกแบบ และจัดวาง โครงการ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม บนที่ดินเปล่า ขนาด 149 ตารางวา ในรูปแบบบ้านทาวน์เฮ้าส์ชั้นเดียว จำนวน 5 ห้อง โดยจะเป็นการว่าจ้าง ผู้รับเหมาดำเนินการในส่วนของงานก่อสร้าง และตกแต่งทั้งหมด คาดว่าจะใช้ระยะเวลาในการ ก่อสร้างจนแล้วเสร็จโดยประมาณ 6 เดือน จึงพร้อมที่จะเปิดให้เช่าได้

4.3.2 กระบวนการให้บริการ

4.3.2.1 ขั้นตอนการสอบถามข้อมูล และติดต่อเพื่อดูบ้านเช่า เมื่อมีผู้ที่ สนใจกำลังค้นหาบ้านเช่า จะสามารถติดต่อมายังเจ้าของได้โดยตรง ในการสอบถามข้อมูล และนัดหมายเพื่อดูบ้าน

4.3.2.2 ขั้นตอนการทำสัญญาเช่า หากผู้ที่สนใจตกลงที่จะเช่า สามารถ แจ้งนัดหมายมายังทางเจ้าของ โดยผู้ที่สนใจจะต้องวางเงินมัดจำไว้ เป็นจำนวน 25% ของค่าเช่าราย เดือนจำนวน 1 เดือน และดำเนินการทำสัญญาเช่า พร้อมแจ้งวันที่ต้องการย้ายเข้า

4.3.2.3 ขั้นตอนการย้ายเข้า เมื่อถึงกำหนดนัดหมาย ทางผู้เช่าจะสามารถ ขนย้ายสิ่งของเข้าได้ และจะต้องวางเงินประกันเป็นจำนวน 2 เท่าของค่าเช่ารายเดือน พร้อมกับชำระ อีก 75% ของค่าเช่ารายเดือน เป็นการล่วงหน้าไว้ จำนวน 1 เดือน รวมทั้งสิ้น เป็นค่าใช้จ่าย 3 เดือน ที่ ผู้เช่าจะต้องจัดเตรียมไว้

4.3.2.4 ขั้นตอนระหว่างการเช่า ในระหว่างการเช่า ผู้เช่าจะเป็นผู้ชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน และชำระ ค่าน้ำ ค่าไฟ หากเกิดปัญหา หรือมีความเสียหายเกิดขึ้น ทางผู้เช่าจะต้อง แจ้งให้เจ้าของทราบ เพื่อดำเนินการแก้ไข ซ่อมแซมต่อไป หรือหากต้องการบริการทำความสะอาด สามารถติดต่อยังเจ้าของเพื่อรับบริการเป็นรายครั้ง โดยคิดค่าใช้จ่ายตามที่เกิดขึ้นจริง

4.3.2.5 ขั้นตอนการยกเลิกการเช่า หากผู้เช่าต้องการจะยกเลิกสัญญาเช่า สามารถแจ้งต่อเจ้าของได้โดยตรง ซึ่งจะต้องแจ้งล่วงหน้าก่อนกำหนดการย้ายออกเป็นเวลาไม่น้อย กว่า 1 เดือน พร้อมทั้ง ตรวจสอบความเสียหาย และคืนเงินประกันให้กับผู้เช่า

4.4 รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ

รูปแบบโครงสร้างธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม เป็นในรูปแบบธุรกิจบุคคล ธรรมดา โดยมีสมาชิกทั้งหมด 3 ท่าน ซึ่งทั้งหมดเป็นสมาชิกในครอบครัวของผู้จัดทำ โดยกำหนดให้

ผู้จัดทำเป็นผู้บริหารของ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม และมีสมาชิกในครอบครัวอีก 2 ท่านทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษา

4.5 การบริหารงาน

การบริหารงานของธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม เป็นรูปแบบของธุรกิจบุคคลธรรมดา ที่มีสมาชิกในครอบครัวร่วมกันบริหาร ซึ่งเป็นองค์กรขนาดเล็ก โดยผู้จัดทำจะทำหน้าที่เป็นผู้บริหาร ดูแลในเรื่องของการให้บริการแก่ลูกค้า ประชาสัมพันธ์ จัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ติดต่อประสานงานผู้รับเหมาเพื่อแก้ไขซ่อมแซมบ้านเช่า และส่วนของงานทำความสะอาด งานซ่อมแซมบ้านเช่า จะใช้บริการจากผู้รับเหมาภายนอกเป็นรายครั้งไป



บทที่ 5 แผนการเงิน

5.1 งบประมาณลงทุนแผนธุรกิจ

การประมาณการต้นทุนทางการเงินของธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ในอนาคตจะประกอบไปด้วย เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร และค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน โดยสามารถแจกแจงเป็นรายการดังตารางได้ดังนี้

ตาราง 5.1 การประมาณการทางการเงินของธุรกิจ

รายการ	แหล่งที่มาของเงินทุน		
	ส่วนของเจ้าของ	หนี้สิน	
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้
1. เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร			
1.1 ที่ดิน	222,000.00	-	-
1.2 ทาวน์เฮ้าส์ จำนวน 5 หลัง	3,750,000.00	-	-
1.3 ค่าใช้จ่ายเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งบ้าน จำนวน 5 หลัง	183,650.00	-	-
2. ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน			
2.1 ค่าใช้จ่ายในการขอรังวัดที่ดินและออกโฉนด	5,000.00	-	-
2.2 ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาตก่อสร้าง	3,000.00	-	-
2.3 ค่าใช้จ่ายในการขอใช้ไฟฟ้า	13,500.00	-	-
2.4 ค่าใช้จ่ายในการขอใช้น้ำประปา	20,675.00	-	-
2.5 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	10,000.00		
รวมมูลค่าการลงทุน	4,207,825.00	-	-

5.1.1 เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร

เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ของธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม จะประกอบไปด้วย ที่ดิน และทาวน์เฮ้าส์ ซึ่งส่วนของที่ดินมีพื้นที่ 149 ตารางวา ราคาซื้อขายอยู่ที่ 1,500 บาทต่อตารางวา (ddteedin, 2654) คิดเป็นมูลค่าที่ดิน 222,000 บาท และส่วนของทาวน์เฮ้าส์ จะเป็นค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง โดยสามารถแบ่งเป็นจำนวน 5 หลัง พื้นที่ใช้สอยต่อหลังทั้งหมดที่ประมาณ 25 ตารางวา

หรือ 100 ตารางเมตร ราคาประเมินการก่อสร้างอยู่ที่ 7,500 บาทต่อตารางเมตร มูลค่าการก่อสร้างรวมทั้งสิ้น 3,750,000 บาท และค่าใช้จ่ายเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งบ้าน จำนวน 5 หลัง 183,650 บาท รวมทั้งเงินลงทุนในสินทรัพย์ทั้งสิ้น 4,155,650 บาท โดยเป็นเงินลงทุนที่ได้จากเจ้าของธุรกิจ

5.1.2 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน จะเป็นการจัดเตรียมความพร้อมของที่ดิน และระบบสาธารณูปโภคที่จำเป็น ในการให้บริการเมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จ โดยจะประกอบไปด้วย ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาตที่ดิน และออกโฉนด 5,000 บาท ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาตก่อสร้าง 3,000 บาท ค่าใช้จ่ายในการขอใช้ไฟฟ้า 13,500 บาท ค่าใช้จ่ายในการขอใช้น้ำประปา 20,675 บาท และค่าใช้จ่ายอื่นๆ 10,000 บาท รวมค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานทั้งสิ้น 52,175 บาท โดยเป็นเงินลงทุนที่ได้จากเจ้าของธุรกิจ

5.2 การประเมินรายได้จากธุรกิจ

จากแผน และเป้าหมายในการทำธุรกิจที่ได้กำหนดไว้ว่า แผนระยะสั้นในปีที่ 1 ระยะเวลาภายใน 3 เดือน กำหนดเป้าหมายมีผู้เช่าที่ 60% และในเดือนที่ 4-12 มีผู้เช่าที่ 80% แผนระยะกลาง ปีที่ 2-4 มีผู้เช่าเต็ม 100% และแผนระยะยาวปีที่ 5-10 ปี มีผู้เช่าที่ 100% โดยอัตราค่าเช่ารายเดือนต่อห้องที่ 4,000 บาท ดังนั้นการประเมินรายได้ของธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม จะแสดงรายละเอียดดังตาราง 5.2 ต่อไปนี้

ตาราง 5.2 ตารางแสดงการประเมินรายได้จากธุรกิจ

รายการ	ปีที่ 1 (เดือนที่ 1-3)	ปีที่ 1 (เดือนที่ 4-12)	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายรับจากค่าเช่า (บาท)	36,000.00	144,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
รายรับสะสม (บาท)	36,000.00	180,000.00	420,000.00	660,000.00	900,000.00	1,140,000.00
รายการ	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10	
รายรับจากค่าเช่า (บาท)	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	
รายรับสะสม (บาท)	1,380,000.00	1,620,000.00	1,860,000.00	2,100,000.00	2,340,000.00	

5.3 การประเมินรายจ่ายจากธุรกิจ

5.3.1 ค่าเสื่อมราคา

คิดค่าเสื่อมราคาจากสินทรัพย์ถาวรใช้วิธีคิดแบบเป็นเส้นตรง โดยทาวน์เฮ้าส์ใช้ การคิดหักค่าเสื่อมตามเปอร์เซ็นต์ต่อปีที่กำหนดจนเหลือประมาณ 40% ของมูลค่า หรือคิดเป็น 1,500,000 บาท ซึ่งทาวน์เฮ้าส์จะมีอายุการใช้งานที่ 50 ปี มีค่าเสื่อม 2% ของมูลค่าต่อปี (มูลนิธิประเมินค่า-นายหน้าแห่งประเทศไทย (องค์กรสาธารณประโยชน์), 2564) และค่าเสื่อมราคาของเฟอร์นิเจอร์ที่คิดค่าเสื่อม 20% ต่อปี (กรมสรรพากร, 2564) โดยรายละเอียดของค่าเสื่อมราคาจะแสดงในแต่ละรายการ ตามตาราง 5.3 และสรุปในแบบรายปีตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 50 ตามตาราง 5.4 และ 5.5 ดังนี้

ตาราง 5.3 ตารางแสดงค่าเสื่อมราคาแต่ละรายการ

รายการ	มูลค่า (บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมคงที่ (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)
ที่ดิน	222,000.00	0	0.00	0.00
ทาวน์เฮ้าส์	3,750,000.00	50	1,500,000.00	45,000.00
เฟอร์นิเจอร์	108,700.00	5	0.00	21,740.00

ตาราง 5.4 ตารางแสดงค่าเสื่อมราคารายปีตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง ปีที่ 50

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ที่ดิน	-	-	-	-	-
ทาว์นเฮ้าส์	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
เฟอร์นิเจอร์	36,730.00	36,730.00	36,730.00	36,730.00	36,730.00
รวม	81,730.00	81,730.00	81,730.00	81,730.00	81,730.00
ค่าเสื่อมราคาสะสม	81,730.00	163,460.00	245,190.00	326,920.00	408,650.00
มูลค่าสินทรัพย์คงเหลือ	3,851,920.00	3,770,190.00	3,688,460.00	3,606,730.00	3,525,000.00
รายการ	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ที่ดิน	-	-	-	-	-
ทาว์นเฮ้าส์	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
เฟอร์นิเจอร์	-	-	-	-	-
รวม	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
ค่าเสื่อมราคาสะสม	453,650.00	498,650.00	543,650.00	588,650.00	633,650.00
มูลค่าสินทรัพย์คงเหลือ	3,480,000.00	3,435,000.00	3,390,000.00	3,345,000.00	3,300,000.00
รายการ	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
ที่ดิน	-	-	-	-	-
ทาว์นเฮ้าส์	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
เฟอร์นิเจอร์	-	-	-	-	-
รวม	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
ค่าเสื่อมราคาสะสม	678,650.00	723,650.00	768,650.00	813,650.00	858,650.00
มูลค่าสินทรัพย์คงเหลือ	3,255,000.00	3,210,000.00	3,165,000.00	3,120,000.00	3,075,000.00
รายการ	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
ที่ดิน	-	-	-	-	-
ทาว์นเฮ้าส์	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
เฟอร์นิเจอร์	-	-	-	-	-
รวม	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
ค่าเสื่อมราคาสะสม	903,650.00	948,650.00	993,650.00	1,038,650.00	1,083,650.00
มูลค่าสินทรัพย์คงเหลือ	3,030,000.00	2,985,000.00	2,940,000.00	2,895,000.00	2,850,000.00
รายการ	ปีที่ 21	ปีที่ 22	ปีที่ 23	ปีที่ 24	ปีที่ 25
ที่ดิน	-	-	-	-	-
ทาว์นเฮ้าส์	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
เฟอร์นิเจอร์	-	-	-	-	-
รวม	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
ค่าเสื่อมราคาสะสม	1,128,650.00	1,173,650.00	1,218,650.00	1,263,650.00	1,308,650.00
มูลค่าสินทรัพย์คงเหลือ	2,805,000.00	2,760,000.00	2,715,000.00	2,670,000.00	2,625,000.00

ตาราง 5.4 ตารางแสดงค่าเสื่อมราคารายปีตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง ปีที่ 50 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 26	ปีที่ 27	ปีที่ 28	ปีที่ 29	ปีที่ 30
ที่ดิน	-	-	-	-	-
ทาวน์เฮ้าส์	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
เฟอร์นิเจอร์	-	-	-	-	-
รวม	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
ค่าเสื่อมราคาสะสม	1,353,650.00	1,398,650.00	1,443,650.00	1,488,650.00	1,533,650.00
มูลค่าสินทรัพย์คงเหลือ	2,580,000.00	2,535,000.00	2,490,000.00	2,445,000.00	2,400,000.00
รายการ	ปีที่ 31	ปีที่ 32	ปีที่ 33	ปีที่ 34	ปีที่ 35
ที่ดิน	-	-	-	-	-
ทาวน์เฮ้าส์	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
เฟอร์นิเจอร์	-	-	-	-	-
รวม	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
ค่าเสื่อมราคาสะสม	1,578,650.00	1,623,650.00	1,668,650.00	1,713,650.00	1,758,650.00
มูลค่าสินทรัพย์คงเหลือ	2,355,000.00	2,310,000.00	2,265,000.00	2,220,000.00	2,175,000.00
รายการ	ปีที่ 36	ปีที่ 37	ปีที่ 38	ปีที่ 39	ปีที่ 40
ที่ดิน	-	-	-	-	-
ทาวน์เฮ้าส์	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
เฟอร์นิเจอร์	-	-	-	-	-
รวม	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
ค่าเสื่อมราคาสะสม	1,803,650.00	1,848,650.00	1,893,650.00	1,938,650.00	1,983,650.00
มูลค่าสินทรัพย์คงเหลือ	2,130,000.00	2,085,000.00	2,040,000.00	1,995,000.00	1,950,000.00
รายการ	ปีที่ 41	ปีที่ 42	ปีที่ 43	ปีที่ 44	ปีที่ 45
ที่ดิน	-	-	-	-	-
ทาวน์เฮ้าส์	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
เฟอร์นิเจอร์	-	-	-	-	-
รวม	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
ค่าเสื่อมราคาสะสม	2,028,650.00	2,073,650.00	2,118,650.00	2,163,650.00	2,208,650.00
มูลค่าสินทรัพย์คงเหลือ	1,905,000.00	1,860,000.00	1,815,000.00	1,770,000.00	1,725,000.00
รายการ	ปีที่ 46	ปีที่ 47	ปีที่ 48	ปีที่ 49	ปีที่ 50
ที่ดิน	-	-	-	-	-
ทาวน์เฮ้าส์	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
เฟอร์นิเจอร์	-	-	-	-	-
รวม	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
ค่าเสื่อมราคาสะสม	2,253,650.00	2,298,650.00	2,343,650.00	2,388,650.00	2,433,650.00
มูลค่าสินทรัพย์คงเหลือ	1,680,000.00	1,635,000.00	1,590,000.00	1,545,000.00	1,500,000.00

5.3.2 ค่าภาษีเงินได้ และภาษีที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง

ภาษีเงินได้จากธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม จะใช้รูปแบบวิธีเงินได้พึงประเมิน ที่คิดจาก รายได้ค่าเช่าทั้งหมด 0.5% ต่อปี และส่วนของภาษีที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง จะคิดจากมูลค่าของสินทรัพย์ในแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ที่จะคิดเป็นมูลค่าประเมินโดยประมาณที่ 3,750,000 บาท จะต้องเสียภาษีรายปีในอัตรากำหนด 0.02% ที่คิดจากราคาประเมิน โดยคิดเงินค่าภาษีที่ดิน และสิ่งปลูกสร้างต่อปีที่ 750 บาทต่อปี

ตาราง 5.5 ตารางแสดงค่าภาษีเงินได้ และภาษีที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายรับจากค่าเช่าต่อปี	180,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
ภาษีเงินได้ที่ต้องชำระต่อปี	900.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
ภาษีที่ดินที่ต้องชำระต่อปี	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
รวมภาษีทั้งหมดที่ต้องชำระต่อปี	1,650.00	1,950.00	1,950.00	1,950.00	1,950.00
รายการ	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายรับจากค่าเช่าต่อปี	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
ภาษีเงินได้ที่ต้องชำระต่อปี	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
ภาษีที่ดินที่ต้องชำระต่อปี	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
รวมภาษีทั้งหมดที่ต้องชำระต่อปี	1,950.00	1,950.00	1,950.00	1,950.00	1,950.00
รายการ	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
รายรับจากค่าเช่าต่อปี	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
ภาษีเงินได้ที่ต้องชำระต่อปี	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
ภาษีที่ดินที่ต้องชำระต่อปี	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
รวมภาษีทั้งหมดที่ต้องชำระต่อปี	1,950.00	1,950.00	1,950.00	1,950.00	1,950.00
รายการ	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
รายรับจากค่าเช่าต่อปี	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
ภาษีเงินได้ที่ต้องชำระต่อปี	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
ภาษีที่ดินที่ต้องชำระต่อปี	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
รวมภาษีทั้งหมดที่ต้องชำระต่อปี	1,950.00	1,950.00	1,950.00	1,950.00	1,950.00

5.3.3 สรุปการประเมินรายจ่ายจากธุรกิจ

ตาราง 5.6 ตารางแสดงสรุปการประเมินรายจ่ายจากธุรกิจปีที่ 1 ถึงปีที่ 20

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
งบลงทุน	4,207,825.00	-	-	-	-
ภาษีเงินได้	900.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
ค่าเสื่อมราคา	81,730.00	81,730.00	81,730.00	81,730.00	81,730.00
รวมค่าใช้จ่ายรายปี	4,291,205.00	83,680.00	83,680.00	83,680.00	83,680.00
รวมค่าใช้จ่ายสะสม	4,291,205.00	4,374,885.00	4,458,565.00	4,542,245.00	4,625,925.00
รายการ	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
งบลงทุน	-	-	-	-	-
ภาษีเงินได้	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
ค่าเสื่อมราคา	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
รวมค่าใช้จ่ายรายปี	46,950.00	46,950.00	46,950.00	46,950.00	46,950.00
รวมค่าใช้จ่ายสะสม	4,672,875.00	4,719,825.00	4,766,775.00	4,813,725.00	4,860,675.00
รายการ	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
งบลงทุน	-	-	-	-	-
ภาษีเงินได้	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
ค่าเสื่อมราคา	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
รวมค่าใช้จ่ายรายปี	46,950.00	46,950.00	46,950.00	46,950.00	46,950.00
รวมค่าใช้จ่ายสะสม	4,907,625.00	4,954,575.00	5,001,525.00	5,048,475.00	5,095,425.00
รายการ	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
งบลงทุน	-	-	-	-	-
ภาษีเงินได้	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
ค่าเสื่อมราคา	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
รวมค่าใช้จ่ายรายปี	46,950.00	46,950.00	46,950.00	46,950.00	46,950.00
รวมค่าใช้จ่ายสะสม	5,142,375.00	5,189,325.00	5,236,275.00	5,283,225.00	5,330,175.00

5.4 การประเมินงบกำไรขาดทุน

จากการประเมินรายได้ และการประเมินค่าใช้จ่ายจากแผนธุรกิจ สามารถประเมินงบกำไรขาดทุนได้ตามตาราง 5.6 จนถึง 5.9 เป็นระยะเวลาการประเมิน 20 ปี ดังนี้

ตาราง 5.7 ตารางแสดงการประเมินงบกำไรขาดทุนปีที่ 1 ถึง ปีที่ 20

งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการให้เช่า	180,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
รวมรายได้	180,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
ค่าใช้จ่าย					
ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
ค่าเสื่อมราคา	81,730.00	81,730.00	81,730.00	81,730.00	81,730.00
รวมค่าใช้จ่าย	82,480.00	82,480.00	82,480.00	82,480.00	82,480.00
กำไรก่อนภาษีเงินได้และดอกเบี้ยทางการเงิน	97,520.00	157,520.00	157,520.00	157,520.00	157,520.00
ดอกเบี้ยจากการกู้ยืม	-	-	-	-	-
กำไรก่อนภาษีเงินได้	97,520.00	157,520.00	157,520.00	157,520.00	157,520.00
ภาษีเงินได้	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
กำไรสุทธิ	96,320.00	156,320.00	156,320.00	156,320.00	156,320.00
กำไรสะสม	96,620.00	252,940.00	409,260.00	565,580.00	721,900.00

ตาราง 5.8 ตารางแสดงการประเมินงบกำไรขาดทุนปีที่ 6 ถึง ปีที่ 10

งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้					
รายได้จากการให้เช่า	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
รวมรายได้	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
ค่าใช้จ่าย					
ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
ค่าเสื่อมราคา	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
รวมค่าใช้จ่าย	45,750.00	45,750.00	45,750.00	45,750.00	45,750.00
กำไรก่อนภาษีเงินได้และดอกเบี้ยทางการเงิน	194,250.00	194,250.00	194,250.00	194,250.00	194,250.00
ดอกเบี้ยจากการกู้ยืม	-	-	-	-	-
กำไรก่อนภาษีเงินได้	194,250.00	194,250.00	194,250.00	194,250.00	194,250.00
ภาษีเงินได้	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
กำไรสุทธิ	193,050.00	193,050.00	193,050.00	193,050.00	193,050.00
กำไรสะสม	96,620.00	252,940.00	409,260.00	565,580.00	721,900.00

ตาราง 5.9 ตารางแสดงการประเมินงบกำไรขาดทุนปีที่ 11 ถึง ปีที่ 15

งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
รายได้					
รายได้จากการให้เช่า	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
รวมรายได้	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
ค่าใช้จ่าย					
ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
ค่าเสื่อมราคา	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
รวมค่าใช้จ่าย	45,750.00	45,750.00	45,750.00	45,750.00	45,750.00
กำไรก่อนภาษีเงินได้และดอกเบี้ยทางการเงิน	194,250.00	194,250.00	194,250.00	194,250.00	194,250.00
ดอกเบี้ยจากการกู้ยืม	-	-	-	-	-
กำไรก่อนภาษีเงินได้	194,250.00	194,250.00	194,250.00	194,250.00	194,250.00
ภาษีเงินได้	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
กำไรสุทธิ	193,050.00	193,050.00	193,050.00	193,050.00	193,050.00
กำไรสะสม	1,880,200.00	2,073,250.00	2,266,300.00	2,459,350.00	2,652,400.00

ตาราง 5.10 ตารางแสดงการประเมินงบกำไรขาดทุนปีที่ 16 ถึง ปีที่ 20

งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
รายได้					
รายได้จากการให้เช่า	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
รวมรายได้	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
ค่าใช้จ่าย					
ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00
ค่าเสื่อมราคา	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
รวมค่าใช้จ่าย	45,750.00	45,750.00	45,750.00	45,750.00	45,750.00
กำไรก่อนภาษีเงินได้และดอกเบี้ยทางการเงิน	194,250.00	194,250.00	194,250.00	194,250.00	194,250.00
ดอกเบี้ยจากการกู้ยืม	-	-	-	-	-
กำไรก่อนภาษีเงินได้	194,250.00	194,250.00	194,250.00	194,250.00	194,250.00
ภาษีเงินได้	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
กำไรสุทธิ	193,050.00	193,050.00	193,050.00	193,050.00	193,050.00
กำไรสะสม	2,845,450.00	3,038,500.00	3,231,550.00	3,424,600.00	3,617,650.00

5.5 สมมติฐานแสดงสถานะทางการเงิน

สมมติฐานแสดงสถานะทางการเงิน แสดงรายละเอียดของสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วน
ของเจ้าของ ในตาราง 5.10 ดังนี้

ตาราง 5.11 ตารางแสดงสถานะทางการเงินปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5

งบแสดงสถานะทางการเงิน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	202,350.00	254,050.00	238,050.00	238,051.00	238,051.00
เงินทุนหมุนเวียน	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	202,350.00	254,050.00	238,050.00	238,051.00	238,051.00
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	4,155,650.00	4,155,650.00	4,155,650.00	4,155,650.00	4,155,650.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	52,175.00	52,175.00	52,175.00	52,175.00	52,175.00
ค่าเสื่อมราคา	- 81,730.00	- 81,730.00	- 81,730.00	- 81,730.00	- 81,730.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	4,126,095.00	4,126,095.00	4,126,095.00	4,126,095.00	4,126,095.00
รวมสินทรัพย์	4,328,445.00	4,380,145.00	4,364,145.00	4,364,146.00	4,364,146.00
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินประกันบ้านให้เช่า	24,000.00	16,000.00	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	24,000.00	16,000.00	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
เงินลงทุน	4,207,825.00	4,207,825.00	4,207,825.00	4,207,825.00	4,207,825.00
กำไรสุทธิ	96,620.00	156,320.00	156,320.00	156,320.00	156,320.00
กำไรสะสม	96,620.00	252,940.00	409,260.00	565,580.00	721,900.00
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	4,304,445.00	4,364,145.00	4,364,145.00	4,364,145.00	4,364,145.00
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	4,328,445.00	4,380,145.00	4,364,145.00	4,364,145.00	4,364,145.00

ตาราง 5.12 ตารางแสดงสถานะทางการเงินปีที่ 6 ถึง ปีที่ 10

งบแสดงสถานะทางการเงิน	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00
เงินทุนหมุนเวียน	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	238,050.00	238,050.00	238,050.00	238,050.00	238,050.00
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	4,155,650.00	4,155,650.00	4,155,650.00	4,155,650.00	4,155,650.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	52,175.00	52,175.00	52,175.00	52,175.00	52,175.00
ค่าเสื่อมราคา	- 45,000.00	- 45,000.00	- 45,000.00	- 45,000.00	- 45,000.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	4,162,825.00	4,162,825.00	4,162,825.00	4,162,825.00	4,162,825.00
รวมสินทรัพย์	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินประกันบ้านให้เช่า	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
เงินลงทุน	4,207,825.00	4,207,825.00	4,207,825.00	4,207,825.00	4,207,825.00
กำไรสุทธิ	193,050.00	193,050.00	193,050.00	193,050.00	193,050.00
กำไรสะสม	914,950.00	1,108,000.00	1,301,050.00	1,494,100.00	1,687,150.00
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00

ตาราง 5.13 ตารางแสดงสถานะทางการเงินปีที่ 11 ถึง ปีที่ 15

งบแสดงสถานะทางการเงิน	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00
เงินทุนหมุนเวียน	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	238,050.00	238,050.00	238,050.00	238,050.00	238,050.00
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	4,155,650.00	4,155,650.00	4,155,650.00	4,155,650.00	4,155,650.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	52,175.00	52,175.00	52,175.00	52,175.00	52,175.00
ค่าเสื่อมราคา	- 45,000.00	- 45,000.00	- 45,000.00	- 45,000.00	- 45,000.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	4,162,825.00	4,162,825.00	4,162,825.00	4,162,825.00	4,162,825.00
รวมสินทรัพย์	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินประกันบ้านให้เช่า	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
เงินลงทุน	4,207,825.00	4,207,825.00	4,207,825.00	4,207,825.00	4,207,825.00
กำไรสุทธิ	193,050.00	193,050.00	193,050.00	193,050.00	193,050.00
กำไรสะสม	1,880,200.00	2,073,250.00	2,266,300.00	2,459,350.00	2,652,400.00
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00

ตาราง 5.14 ตารางแสดงสถานะทางการเงินปีที่ 16 ถึง ปีที่ 20

งบแสดงสถานะทางการเงิน	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00
เงินทุนหมุนเวียน	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	238,050.00	238,050.00	238,050.00	238,050.00	238,050.00
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	4,155,650.00	4,155,650.00	4,155,650.00	4,155,650.00	4,155,650.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	52,175.00	52,175.00	52,175.00	52,175.00	52,175.00
ค่าเสื่อมราคา	- 45,000.00	- 45,000.00	- 45,000.00	- 45,000.00	- 45,000.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	4,162,825.00	4,162,825.00	4,162,825.00	4,162,825.00	4,162,825.00
รวมสินทรัพย์	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินประกันบ้านให้เช่า	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
เงินลงทุน	4,207,825.00	4,207,825.00	4,207,825.00	4,207,825.00	4,207,825.00
กำไรสุทธิ	193,050.00	193,050.00	193,050.00	193,050.00	193,050.00
กำไรสะสม	2,845,450.00	3,038,500.00	3,231,550.00	3,424,600.00	3,617,650.00
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00	4,400,875.00

5.6 สมมติฐานงบกระแสเงินสดโดยประมาณ

สมมติฐานงบกระแสเงินสดโดยประมาณรายละเอียดแสดงในตาราง 5.14 ถึง 5.17 ด้
ดังนี้

ตาราง 5.15 ตารางแสดงงบกระแสเงินสดโดยประมาณ ปีที่ 1 ถึงปีที่ 5

งบกระแสเงินสด	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการให้เช่า	180,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
เงินสดรับจากเงินประกันบ้านให้เช่า	24,000.00	40,000.00	40,000.00	40,001.00	40,002.00
เงินสดจ่ายจากเงินประกันบ้านให้เช่า		- 24,000.00	- 40,000.00	- 40,000.00	- 40,001.00
เงินสดจ่ายชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	- 750.00	- 750.00	- 750.00	- 750.00	- 750.00
เงินสดจ่ายชำระภาษีเงินได้	- 1,650.00	- 1,950.00	- 1,950.00	- 1,950.00	- 1,950.00
รวม	201,600.00	253,300.00	237,300.00	237,301.00	237,301.00
เงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจากเจ้าของ	- 4,207,825.00	-	-	-	-
เงินสดสุทธิ	- 4,006,225.00	253,300.00	237,300.00	237,301.00	237,301.00
เงินสดต้นงวด	-	- 4,006,225.00	- 3,752,925.00	- 3,515,625.00	- 3,278,324.00
เงินสดปลายงวด	- 4,006,225.00	- 3,752,925.00	- 3,515,625.00	- 3,278,324.00	- 3,041,023.00

ตาราง 5.16 ตารางแสดงงบกระแสเงินสดโดยประมาณ ปีที่ 6 ถึงปีที่ 10

งบกระแสเงินสด	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการให้เช่า	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
เงินสดรับจากเงินประกันบ้านให้เช่า	40,003.00	40,004.00	40,005.00	40,006.00	40,007.00
เงินสดจ่ายจากเงินประกันบ้านให้เช่า	- 40,002.00	- 40,003.00	- 40,004.00	- 40,005.00	- 40,006.00
เงินสดจ่ายชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	- 750.00	- 750.00	- 750.00	- 750.00	- 750.00
เงินสดจ่ายชำระภาษีเงินได้	- 1,200.00	- 1,200.00	- 1,200.00	- 1,200.00	- 1,200.00
รวม	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00
เงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจากเจ้าของ	-	-	-	-	-
เงินสดสุทธิ	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00
เงินสดต้นงวด	- 3,037,273.00	- 2,799,222.00	- 2,561,171.00	- 2,323,120.00	- 2,085,069.00
เงินสดปลายงวด	- 2,799,222.00	- 2,561,171.00	- 2,323,120.00	- 2,085,069.00	- 1,847,018.00

ตาราง 5.17 ตารางแสดงงบกระแสเงินสดโดยประมาณ ปีที่ 11 ถึงปีที่ 15

งบกระแสเงินสด	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
เงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการให้เช่า	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
เงินสดรับจากเงินประกันบ้านให้เช่า	40,008.00	40,009.00	40,010.00	40,011.00	40,012.00
เงินสดจ่ายจากเงินประกันบ้านให้เช่า	- 40,007.00	- 40,008.00	- 40,009.00	- 40,010.00	- 40,011.00
เงินสดจ่ายชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	- 750.00	- 750.00	- 750.00	- 750.00	- 750.00
เงินสดจ่ายชำระภาษีเงินได้	- 1,200.00	- 1,200.00	- 1,200.00	- 1,200.00	- 1,200.00
รวม	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00
เงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจากเจ้าของ	-	-	-	-	-
เงินสดสุทธิ	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00
เงินสดต้นงวด	- 1,847,018.00	- 1,608,967.00	- 1,370,916.00	- 1,132,865.00	- 894,814.00
เงินสดปลายงวด	- 1,608,967.00	- 1,370,916.00	- 1,132,865.00	- 894,814.00	- 656,763.00

ตาราง 5.18 ตารางแสดงงบกระแสเงินสดโดยประมาณ ปีที่ 16 ถึงปีที่ 20

งบกระแสเงินสด	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
เงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการให้เช่า	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
เงินสดรับจากเงินประกันบ้านให้เช่า	40,013.00	40,014.00	40,015.00	40,016.00	40,017.00
เงินสดจ่ายจากเงินประกันบ้านให้เช่า	- 40,012.00	- 40,013.00	- 40,014.00	- 40,015.00	- 40,016.00
เงินสดจ่ายชำระภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	- 750.00	- 750.00	- 750.00	- 750.00	- 750.00
เงินสดจ่ายชำระภาษีเงินได้	- 1,200.00	- 1,200.00	- 1,200.00	- 1,200.00	- 1,200.00
รวม	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00
เงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจากเจ้าของ	-	-	-	-	-
เงินสดสุทธิ	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00
เงินสดต้นงวด	- 656,763.00	- 418,712.00	- 180,661.00	57,390.00	295,441.00
เงินสดปลายงวด	- 418,712.00	- 180,661.00	57,390.00	295,441.00	533,492.00

5.7 การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทน

5.7.1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback period)

ตาราง 5.19 ตารางแสดงกระแสเงินสด และกระแสเงินสดสะสม

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสด	- 4,207,825.00	202,350.00	254,050.00	238,050.00	238,051.00	238,051.00
Cumulative	- 4,207,825.00	- 4,005,475.00	- 3,751,425.00	- 3,513,375.00	- 3,275,324.00	- 3,037,273.00
รายการ	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10	ปีที่ 11
กระแสเงินสด	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00
Cumulative	- 2,799,222.00	- 2,561,171.00	- 2,323,120.00	- 2,085,069.00	- 1,847,018.00	- 1,608,967.00
รายการ	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17
กระแสเงินสด	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00	238,051.00
Cumulative	- 1,370,916.00	- 1,132,865.00	- 894,814.00	- 656,763.00	- 418,712.00	- 180,661.00
รายการ	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20			
กระแสเงินสด	238,051.00	238,051.00	238,051.00			
Cumulative	57,390.00	295,441.00	533,492.00			

จากตาราง 5.18 หากลงทุนในทุนธุรกิจทั้งหมด 4,207,825 บาท จากผลตอบแทนของธุรกิจคิดเป็นระยะเวลาคืนทุนได้ในระยะเวลาโดยประมาณ 18 ปี

5.7.2 มูลค่าปัจจุบันของโครงการ (Net Present Value : NPV)

ธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ลงทุนในปีแรก 4,207,825 บาท โดยเป็นส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด ดังนั้น จึงทำการเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนตัวเงินคลัง และพันธบัตรรัฐบาลอายุ 10 ปี ณ ตุลาคม 2564 อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ย 2.5% มากำหนด พบว่า NPV = -810,595.53 บาท มีค่าเป็นลบ

5.7.3 อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (Internal rate of return : IRR)

จากผลการคำนวณ IRR = 0.1423% สรุปได้ว่า เมื่อลงทุนในแผนธุรกิจนี้แล้วนั้น จะได้รับผลตอบแทนที่ 0.1423% ต่อปี ซึ่งแม้จะมีค่าเป็นบวก แต่ในแง่ของการลงทุน ควรนำไปลงทุนในสินทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนมากกว่านี้ได้

จากการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันของโครงการ และอัตราผลตอบแทนจากโครงการ จะพบว่าด้วยรูปแบบธุรกิจของโครงการนี้มีผลตอบแทนที่เป็นลบ และให้ผลตอบแทนในอัตราที่ต่ำ เมื่อเทียบกับการลงทุนในสินทรัพย์อื่นๆ เช่น ตัวเงินคลัง และพันธบัตรรัฐบาล เป็นต้น ซึ่งสรุปได้ว่าด้วย

รูปแบบแผนธุรกิจนี้ในพื้นที่ดังกล่าว อาจจะไม่เหมาะสมแก่การลงทุนเมื่อเทียบกับการลงทุนเพื่อผลตอบแทนในรูปแบบอื่นๆ



บทที่ 6

การจัดการความเสี่ยง และแนวทางรองรับความเสี่ยง

เพื่อให้การดำเนินธุรกิจ สามารถเป็นไปได้อย่างราบรื่น ทางผู้จัดทำจึงได้ทำการประเมินความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจไว้ทั้งหมด 5 หัวข้อ ถึงสาเหตุ ผลกระทบ และแนวทางการแก้ไขในแต่ละหัวข้อไว้ดังนี้

ตาราง 6.1 ตารางแสดงความเสี่ยง และแนวทางการจัดการความเสี่ยง

ความเสี่ยง	สาเหตุ	ผลกระทบ	แนวทางการจัดการ
ความเสี่ยงด้านผลิตภัณฑ์ (Product Risk)			
บ้านเช่าไม่ตอบโจทย์กับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย	พฤติกรรมและความต้องการของกลุ่มเป้าหมายเปลี่ยนแปลงไป	สูญเสียรายได้	ศึกษาข้อมูลของกลุ่มเป้าหมายเพิ่มเติม เพื่อให้ได้ข้อมูลถึงความต้องการและความเป็นไปได้ที่แน่ชัด
กฎระเบียบและข้อบังคับเกี่ยวกับรูปแบบของการประกอบกิจการและใช้ประโยชน์ที่ดิน	รูปแบบการก่อสร้างขัดต่อผังเมือง หรือกฎระเบียบในการทำธุรกิจ	ไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ตามที่วางแผนไว้	ทำการศึกษาระเบียบข้อบังคับในการใช้ประโยชน์ที่ดิน และ สิ่งปลูกสร้างให้ชัดเจนก่อนเริ่มดำเนินการ
ความเสียหายในทรัพย์สินของบ้านเช่าที่เกิดจากผู้เช่า	เกิดจากการใช้งาน พักอาศัย ซึ่งอาจจะเกิดขึ้นได้โดยตั้งใจหรือไม่ตั้งใจ	เกิดค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมเพื่อให้อกลับสู่สภาพเดิม	1. ออกแบบรูปแบบของบ้านเช่า โดยคำนึงถึงการใช้งานของลูกค้านำ และ ค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมที่น้อย ใช้ระยะเวลาไม่มาก 2. จัดเก็บค่าประกันจากลูกค้าไว้ล่วงหน้า ในกรณีที่เกิดความเสียหาย จะสามารถใช้งบการเงินนี้ในการจัดการซ่อมแซมให้กับลูกค้าได้
ความเสี่ยงด้านการตลาด (Market Risk)			
มีการแข่งขันด้านราคาที่สูง	คู่แข่งทำการปรับลดราคาและมีโปรโมชั่นที่สามารถดึงดูดกลุ่มเป้าหมายได้มากกว่า	สูญเสียลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเนื่องจากไม่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้	1. ศึกษากลยุทธ์ของคู่แข่งอย่างสม่ำเสมอ 2. ปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการและราคาเพื่อให้สามารถทำการแข่งขันได้ 3. เน้นการนำเสนอจุดเด่นของที่พัก นำเสนอความคุ้มค่าให้กับกลุ่มเป้าหมาย
ช่องทางการขายไม่ครอบคลุมถึงกลุ่มเป้าหมาย	กลุ่มเป้าหมายไม่สามารถเข้าถึงช่องทางที่กำหนดไว้	สูญเสียโอกาสในการได้ลูกค้า	เพิ่มช่องทางในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าปรับเปลี่ยนให้ตรงกลุ่มมากขึ้น
ความเสี่ยงด้านบุคลากร (Human Resource Risk)			
การส่งต่อข้อมูลผิดพลาดและไม่ครบถ้วน	มาตรฐานการทำงานที่ยังไม่ระบุขั้นตอนและข้อมูลที่ชัดเจน	ลูกค้าได้รับข้อมูลที่ไม่ตรงต่อความต้องการ	จัดทำรูปแบบมาตรฐานของข้อมูลบ้านเช่าที่จำเป็นต่อการตัดสินใจให้กับกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้ได้รับข้อมูลที่ครบถ้วน

ตาราง 6.1 ตารางแสดงความเสี่ยง และแนวทางการจัดการความเสี่ยง (ต่อ)

ความเสี่ยง	สาเหตุ	ผลกระทบ	แนวทางการจัดการ
ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน (Operation risk)			
การก่อสร้างไม่เป็นไปตามแบบและมาตรฐานที่กำหนด	1. ผู้รับเหมาทำการเปลี่ยนแปลงโดยไม่ผ่านการอนุมัติ 2. ความผิดพลาดในขั้นตอนการออกแบบและก่อสร้าง	1. เสียเวลาในการดำเนินการแก้ไข 2. อันตรายต่อการให้บริการในอนาคต 3. กระทั่งต่อความปลอดภัยในการให้บริการ	1. คัดเลือกผู้รับเหมาที่ทำงานได้ตามมาตรฐาน เช่น มีการรับรองแบบ มีวิศวกรควบคุมงานก่อสร้าง มีใบอนุญาตก่อสร้างอย่างถูกต้อง เป็นต้น 2. จัดทำสัญญาในการก่อสร้าง ระบุระยะเวลา มูลค่าโครงการ และการจัดการหากล่าช้า หรือไม่เป็นไปตามแบบที่ตกลงไว้ อย่างชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษร
การให้บริการแก้ไขปัญหาล่าช้า	ระบบการทำงานที่ไม่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า	ลูกค้าเกิดความไม่พึงพอใจ และอาจมีผลต่อการจัดสินค้าอื่นๆ ในอนาคต	1. จัดทำช่องทาง และ ระบบรองรับในการแจ้งปัญหาของลูกค้า 2. ติดตามการแจ้งและตอบกลับอย่างสม่ำเสมอ 3. หากมีการแจ้งปัญหามาขึ้น อาจจะต้องพิจารณาในการจ้างตัวแทนในการรับทราบ และแก้ไขปัญหา
ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)			
ความเสี่ยงที่ผู้เช่าจะไม่ชำระเงินตามที่กำหนด	สถานะเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อรายได้ของผู้เช่า	1. เกิดหนี้เสีย 2. กระทั่งต่อรายรับ	1. ระบุข้อกำหนดให้ชัดเจนถึงจำนวนเงินที่ต้องชำระ วันที่ต้องชำระ เป็นลายลักษณ์อักษรในสัญญาเช่า 2. ติดตามทวงถามผู้เช่า 3. หักรายการค้างจ่ายออกจากเงินประกัน 4. ประเมินความเสี่ยงและตั้งวงเงินสำรองไว้
ผลกระทบจากสภาพคล่องทางการเงินที่รายรับไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้	ปริมาณผู้เช่าไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้	1. กระทั่งต่อกระแสเงินสดที่ลดลง 2. ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเพิ่มขึ้น	1. ประชาสัมพันธ์ และแนะนำบ้านเช่าให้กับกลุ่มเป้าหมายอื่นๆ นอกเหนือกลุ่มเป้าหมายหลักและรอง 2. จัดโปรโมชันเพื่อดึงดูดลูกค้า

ในส่วนของข้อจำกัดในการทำธุรกิจ โดยพิจารณาจากความเสี่ยงทางการเงิน ที่ธุรกิจอาจจะได้รับผลกระทบนั้น ทางผู้จัดทำขอกล่าวถึงข้อมูลที่ได้จากผลการศึกษา ในส่วนของระยะเวลาคืนทุน ที่ใช้ระยะเวลาทั้งหมด 18 ปี ที่เป็นผลจากการประเมินรายรับจากการให้เช่า ที่คิดอัตราค่าเช่าแบบคงที่ ซึ่งจากการประเมินความเสี่ยง ในหัวข้อของผลกระทบจากสภาพคล่องทางการเงินที่รายรับไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ โดยจะส่งผลให้ระยะเวลาในการคืนทุนเพิ่มขึ้น ดังนั้นเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงในหัวข้อนี้เพิ่มเติม ควรศึกษาแนวทาง และความเป็นไปได้ในการลดระยะเวลาคืนทุน เช่น การกำหนดระยะเวลา และอัตราในการขึ้นค่าเช่า 5% ในทุกๆ 3 ปีของสัญญาเช่า จะสามารถลดระยะเวลาคืนทุนได้ถึง 2 ปี เป็น 16 ปี จากเดิม 18 ปี เป็นต้น หรืออาจพิจารณาถึงการควบคุมต้นทุนการก่อสร้างให้ลดลง ทั้งเรื่องของวัสดุ การตกแต่ง และระยะเวลาในการก่อสร้าง ที่อาจจะได้รับผลกระทบโดยตรงจากต้นทุนที่ปรับสูงขึ้นในช่วงที่ผ่านมา ไปจนถึงการศึกษาถึงช่องทางการให้บริการในรูปแบบอื่นๆ เพื่อเป็นการสร้างรายได้เพิ่ม เช่น บริการทำความสะอาด

สะอาด บริการล้างแอร์ เป็นต้น เพื่อบริหารความเสี่ยงให้ธุรกิจสามารถลดระยะเวลาในการคืนทุนให้น้อยลง และมีช่องทางการสร้างรายได้ที่เพิ่มมากขึ้น

โดยสรุปการจัดการความเสี่ยง และแนวทางรองรับความเสี่ยงนั้นเป็นเพียงส่วนหนึ่งของการประเมินจากผู้จัดทำ ซึ่งอาจจะยังคงมีความเสี่ยงที่คาดไม่ถึง หรือมีความรุนแรงเกินกว่าที่ประเมินไว้ ซึ่งผู้ที่ทำการศึกษาแผนธุรกิจนี้ ควรปรับใช้ให้สอดคล้องต่อสภาพแวดล้อม และสถานการณ์ของตน



บรรณานุกรม

- เทรดดิ้งการซื้อ-เช่า บ้าน-คอนโด เดือนม.ค-ก.พ. ปี 2564. (2564). ผลสำรวจเทรดดิ้งการซื้อ-เช่า บ้าน-คอนโด เดือนม.ค-ก.พ. ปี 2564. สืบค้นจาก <https://www.bltbangkok.com/>
- แผนที่จังหวัดลพบุรี. (2564). รายงานสถานการณ์และดัชนีชี้วัดภาวะแรงงานจังหวัดลพบุรี, 2564 [แผนที่]. สืบค้นจาก <https://lopburi.mol.go.th>
- บุษกร ภู่อ. (2564). 'เช่า' มาแรงกว่าซื้อ ตอบโจทย์กำลังซื้อ 'อสังหาริมทรัพย์' ยุคโควิด. สืบค้นจาก <https://www.bangkokbiznews.com/business/928142>
- ผู้จัดการรายวัน 360 องศา. (2564). ตลาดเช่า-บ้านมือสองคึกคัก ผู้บริโภคะลอแผนซื้อหันเช่าอยู่ช่วง สก.ชบ REIC ชี้สงครามราคาบ้านใหม่ดับฟื้นตลาดบ้านเก่าฟื้น. สืบค้นเมื่อ 15 ตุลาคม 2564, จาก <https://www.reic.or.th/News/RealEstate/453725>. ศูนย์ข้อมูล อสังหาริมทรัพย์, 2564
- รวม 7 อันดับสิ่งที่ถูกค้าอยากได้เมื่อเช่าคอนโด. (กันยายน 2560). Estopolis. สืบค้นจาก <https://www.estopolis.com/>
- สำนักงานแรงงานจังหวัดลพบุรี. (2564). รายงานสถานการณ์และดัชนีชี้วัดภาวะแรงงานจังหวัด ลพบุรี พ.ศ. 2564. สืบค้นจาก <https://lopburi.mol.go.th/>
- สำนักงานคลังจังหวัดลพบุรี. (2564). รายงานภาวะเศรษฐกิจการคลัง จังหวัดลพบุรี ประจำเดือน สิงหาคม 2564. สืบค้นจาก <https://www.cgd.go.th/>
- สำนักงานจังหวัดลพบุรี. (2564). บรรยายสรุปจังหวัดลพบุรี 2564. สืบค้นจาก <https://data.go.th/>
- Nuntanach D. (2564). แนวโน้มตลาดอสังหาปี 2564 ผ่านมุมมองของ ศูนย์ข้อมูล-Plus Property-LPN Wisdom-JLL-CBRE. สืบค้นจาก <https://thinkofliving.com>
- Thamonton Jang. (2564). ผลสำรวจเทรดดิ้งการซื้อ-เช่า บ้าน-คอนโด เดือนม.ค-ก.พ. ปี 2564. สืบค้น จาก <https://www.bltbangkok.com/news/property/34198/>.



ภาคผนวก

ภาคผนวก
เอกสารแนบ ก
แบบสอบถาม แผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาการจัดการ
มหาบัณฑิต สาขาการจัดการและกลยุทธ์ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยมีวัตถุประสงค์
เก็บข้อมูล เพื่อนำมาใช้ในการศึกษา พฤติกรรม และ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกบ้านเช่าของผู้ที่
ประกอบอาชีพในเขตอำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี โดยแบบสอบถามนี้จะประกอบไปด้วย 4
ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการเลือกบ้านเช่า

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกบ้านเช่า

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติของผู้บริโภครถต่อแนวคิดบ้านเช่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนา

นิคม

ผู้ทำการศึกษาวิจัยขอขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านในการเสียสละเวลาตอบ
คำถามในแบบสอบถามนี้จนครบทุกข้อ ทั้งนี้ผู้ทำการศึกษาวิจัย จะเก็บข้อมูลดังกล่าวเป็นความลับ
และใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น

ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย (✓) ลงในช่องที่ตรงกับข้อมูลส่วนตัวของท่านมากที่สุด
(เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

1.1 เพศ

ชาย

หญิง

1.2 อายุ

20 – 29 ปี

30 – 39 ปี

40 – 49 ปี

50 – 60 ปี

มากกว่า 60 ปี

1.3 สถานภาพ

โสด

สมรส

หย่าร้าง

1.4 อาชีพ

รับราชการ

พนักงานรัฐวิสาหกิจ

ลูกจ้างของรัฐ

พนักงานบริษัทเอกชน

อื่น ๆ (โปรดระบุ)

1.5 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

น้อยกว่า 10,000 บาท

10,000 – 20,000 บาท

20,001 – 30,000 บาท

30,001 – 40,000 บาท

40,001 – 50,000 บาท

มากกว่า 50,000 บาท

1.6 จำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่พักอาศัยด้วยกัน

1 คน

2 คน

3 – 4 คน

มากกว่า 5 คน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมกรเลือกบ้านเช่า

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย (✓) ลงในช่องที่ตรงกับข้อมูลส่วนตัวของท่านมากที่สุด
(เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

2.1 ท่านได้เช่า หรือ เคยเช่า ที่พักอาศัย ในเขตอำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรี ใช่หรือไม่

- ใช่ ไม่ (จบแบบสอบถาม)

2.2 ระยะเวลาในการเช่าที่พักที่นานที่สุด

- น้อยกว่า 1 เดือน 1 เดือน ถึง 6 เดือน
 มากกว่า 6 เดือน ถึง 1 ปี มากกว่า 1 ปี ถึง 2 ปี
 มากกว่า 2 ปี ถึง 3 ปี มากกว่า 3 ปี

2.3 ราคาเช่าที่พักต่อเดือนโดยเฉลี่ย (ไม่รวมค่าน้ำ ค่าไฟ และค่าบริการอื่น ๆ)

- 2,500 – 3,000 บาท 3,001 – 3,500 บาท
 3,501 – 4,000 บาท 4,001 – 4,500 บาท
 4,501 – 5,000 บาท มากกว่า 5,000 บาท

2.4 ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ นอกเหนือจากค่าเช่า (ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่า internet ค่าบริการอื่น ๆ)

- ต่ำกว่า 500 บาท 500 – 1,000 บาท
 1,001 – 1,500 บาท 1,501 – 2,000 บาท
 2,001 – 2,500 บาท มากกว่า 2,500 บาท

2.5 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนในช่วงที่เช่าที่พัก

- น้อยกว่า 10,000 บาท 10,000 – 20,000 บาท
 20,001 – 30,000 บาท 30,001 – 40,000 บาท
 40,001 – 50,000 บาท มากกว่า 50,000 บาท

2.6 ท่านรู้จักที่พักที่ท่านได้เช่า หรือ เคยเช่า ได้จากแหล่งใด

- ค้นหาด้วยตนเอง ป้ายโฆษณา
 ใบปลิว เคเบิ้ลทีวี
 อินเทอร์เน็ต คำแนะนำของคนรู้จัก
 อื่น ๆ (โปรดระบุ)

2.7 ผู้ใดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าที่พักของท่านมากที่สุด

- ตัวท่านเอง เพื่อน
 พ่อแม่ พี่น้อง
ญาติ อื่น ๆ (โปรดระบุ)

2.8 จำนวนสมาชิกที่พักอาศัยอยู่ที่เดียวกับท่าน (รวมตัวท่านเอง)

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1 คน | <input type="checkbox"/> 2 คน |
| <input type="checkbox"/> 3 คน | <input type="checkbox"/> 4 คน |
| <input type="checkbox"/> 5 คนขึ้นไป | |

2.9 ท่านคิดว่าสาเหตุใดที่ทำให้ท่านตัดสินใจเลือกเช่า หรือ เคยเช่าที่พัก มากที่สุด (โปรดเลือกตอบเพียง 3 อันดับแรก ที่ท่านเห็นด้วยมากที่สุด)

- ทำเลที่ตั้งสะดวกแก่การเดินทางไปทำงาน
- ทำเลที่ตั้งใกล้กับแหล่งชุมชน เช่น ร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อ เป็นต้น
- ทำเลที่ตั้งใกล้กับร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อ
- ราคาที่เหมาะสม
- การให้บริการแบบเป็นกันเอง
- มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน
- ได้รับการแนะนำจากคนรู้จัก
- บริเวณที่พักเงียบสงบ ไม่มีเสียงรบกวน
- ต้องการความเป็นส่วนตัว
- ที่พักมีความปลอดภัย
- พื้นที่ใช้สอยกว้างขวาง
- มีพื้นที่จอดรถยนต์ รถจักรยานยนต์
- ที่พักใหม่ คู่ดี สะอาด

2.10 ที่พักที่ท่านเลือกเช่า หรือ เคยเช่า มีการจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งภายในและภายนอกอะไรบ้างที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าที่พักของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> เครื่องปรับอากาศ | <input type="checkbox"/> อินเทอร์เน็ต |
| <input type="checkbox"/> ตู้เสื้อผ้า | <input type="checkbox"/> ที่จอดรถ |
| <input type="checkbox"/> เเคเบิลทีวี | <input type="checkbox"/> เตียงพร้อมที่นอน |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ) | |

2.11 ที่พักที่ท่านได้เช่า หรือ เคยเช่าครั้งล่าสุดในเขตอำเภอพัฒนานิคม จังหวัดลพบุรีคือ (โปรดระบุชื่อที่พัก หรือ พื้นที่)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> ศิริแมนชั่น | <input type="checkbox"/> คณิศร อพาร์ทเมนท์ |
| <input type="checkbox"/> รัตนา แมนชั่น | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ) |

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกบ้านเช่า

คำชี้แจง กรุณาประเมินที่พักที่ท่านได้เช่า หรือ เคยเช่าครั้งล่าสุด ว่าท่านเห็นด้วยกับข้อความต่อไปนี้มากน้อยเพียงใด โดยทำเครื่องหมาย (✓) ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

3.1 โปรดประเมินระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกบ้านเช่าตามแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ของท่าน โคนระดับคะแนนในการประเมินแบ่งเป็น 5 ระดับ (5 หมายถึง เห็นด้วยมากที่สุด, 4 หมายถึง เห็นด้วยมาก, 3 หมายถึง เห็นด้วยปานกลาง, 2 หมายถึง เห็นด้วยน้อย, 1 หมายถึง เห็นด้วยน้อยที่สุด)

	ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกบ้านเช่า	ระดับความคิดเห็น				
		5 (เห็นด้วยมากที่สุด)	4 (เห็นด้วยมาก)	3 (เห็นด้วยปานกลาง)	2 (เห็นด้วยน้อย)	1 (เห็นด้วยน้อยที่สุด)
1	ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์					
	1.1 ที่พักมีขนาดกว้างขวาง					
	1.2 มีสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน (เช่น เครื่องปรับอากาศ, internet เป็นต้น)					
	1.3 มีเงื่อนไขในการเช่าที่เข้มงวด (เช่น ห้ามส่งเสียงดัง, ห้ามวางขยะหน้าบ้าน, ห้ามเลี้ยงสัตว์ เป็นต้น)					
	1.4 ความสวยงาม และการออกแบบของที่พัก					
	1.5 ใช้เฟอร์นิเจอร์และสุขภัณฑ์ที่มีคุณภาพดี					
2	ปัจจัยด้านราคา					
	2.1 ราคามีมาตรฐาน เหมาะสมกับขนาดที่พัก					
	2.2 ราคามีมาตรฐาน เหมาะสมกับสิ่งอำนวยความสะดวก					
	2.3 ราคามีมาตรฐาน เหมาะสมกับการบริการ					
	2.4 มีราคาประกันห้องพักที่เหมาะสม					
	2.5 มีการเก็บค่าเช่าล่วงหน้าในอัตราที่เหมาะสม					
3	ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ทำเลที่ตั้ง)					
	3.1 ที่พักอยู่ใกล้กับแหล่งชุมชน					
	3.2 การเดินทางคมนาคมสะดวก					
	3.3 ที่พักตั้งอยู่ใกล้กับที่ทำงาน					
	3.4 ที่พักตั้งอยู่ใกล้กับร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อ					

	ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกบ้านเช่า	ระดับความถี่เห็น				
		5 (เห็นด้วย มากที่สุด)	4 (เห็นด้วย มาก)	3 (เห็นด้วย ปานกลาง)	2 (เห็นด้วย น้อย)	1 (เห็นด้วย น้อยที่สุด)
4	ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด					
	4.1 มีโฆษณาให้รู้จักที่พัก ผ่านทางสื่อต่าง ๆ อย่าง แพร่หลาย					
	4.2 มีส่วนลดค่าเช่า ให้สำหรับผู้ที่ใช้บริการมายาวนาน อย่างเหมาะสม					
	4.3 มีการให้ของสมนาคุณ หรือของขวัญตามโอกาส สำคัญอย่างสม่ำเสมอ					
	4.4 มีความยืดหยุ่นเรื่องเวลาชำระค่าเช่า					
5	ปัจจัยด้านบุคลากร					
	5.1 ผู้ดูแลส่งมอบคุณภาพการบริการที่ดีให้แก่ลูกค้า					
	5.2 ผู้ดูแลมีมารยาทพูดจาสุภาพมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี					
	5.3 ผู้ดูแลมีการตอบรับและแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว					
	5.4 ผู้ดูแลได้ให้ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องและรวดเร็ว					
6	ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ					
	6.1 การให้บริการเป็นไปด้วยความรวดเร็ว เมื่อผู้เช่า ต้องการความช่วยเหลือ					
	6.2 การออกใบเรียกเก็บเงินมีความถูกต้อง					
	6.3 การทำสัญญาเช่าเป็นลายลักษณ์อักษร					
	6.4 แสดงเงื่อนไขและกฎระเบียบในการพักอาศัยอย่าง ชัดเจน					
	6.5 แจกแจงรายละเอียดค่าใช้จ่ายที่ชัดเจน					
7	ปัจจัยด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ					
	7.1 โปร่ง อากาศถ่ายเทได้ดี					
	7.2 สภาพแวดล้อมที่เงียบสงบ					
	7.3 สภาพแวดล้อมมีความปลอดภัย เช่น ไฟแสงสว่าง เป็นต้น					
	7.4 สภาพแวดล้อมโดยรอบ เช่น ผู้เช่ารายอื่น ไม่ส่ง เสียงดังรบกวน เป็นต้น					
	7.5 มีพื้นที่ให้ออกรถ					

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติของผู้บริโภคต่อแนวคิดบ้านเช่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม
 คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย (✓) ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด
 (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม เป็นบ้านเช่าที่มีความโดดเด่นในเรื่องของทำเลที่ตั้งที่ใกล้กับสถานที่ทำงาน สถานที่ราชการ แหล่งชุมชนโดยรอบ ในรัศมี 10 กิโลเมตร อีกทั้งยังเน้นการให้บริการที่สะดวกสบายแก่ลูกค้า ด้วยการออกแบบอาคาร และตกแต่งภายในอย่างครบครัน เพื่อให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจเช่าอยู่ได้ทันที หากเมื่อเกิดปัญหาหรือความไม่สะดวกประการใดทางลูกค้าสามารถแจ้งตรงมายังเจ้าของ เพื่อเร่งแก้ไขได้อย่างทันที่

โดยบ้านให้เช่าเป็นรูปแบบ ทาวน์เฮาส์ ขนาดพื้นที่ 29 ตารางวา ประกอบด้วย 1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ 1 ห้องนั่งเล่น และ พื้นที่จอดรถ พร้อมเครื่องปรับอากาศ เติงนอน ตู้เสื้อผ้า และ โซฟาในห้องนั่งเล่น



ภาพตัวอย่างบ้านเช่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม



ภาพตัวอย่างแผนผัง SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม



ภาพตัวอย่างเฟอร์นิเจอร์ในบ้านพัก SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม

4.1 โปรดประเมินระดับความสำคัญของทัศนคติของผู้บริโภคร่วมกับแนวคิดบ้านเช่า SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคมของท่าน โคนระดับคะแนนในการประเมินแบ่งเป็น 5 ระดับ (5 หมายถึง เห็นด้วยมากที่สุด, 4 หมายถึง เห็นด้วยมาก, 3 หมายถึง เห็นด้วยปานกลาง, 2 หมายถึง เห็นด้วยน้อย, 1 หมายถึง เห็นด้วยน้อยที่สุด)

ทัศนคติของผู้บริโภคร่วมกับแนวคิดบ้านเช่า ศิริพงษ์-ไพบูลย์ เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม	ระดับความคิดเห็น				
	5 (เห็นด้วย มากที่สุด)	4 (เห็นด้วย มาก)	3 (เห็นด้วย ปานกลาง)	2 (เห็นด้วย น้อย)	1 (เห็นด้วย น้อยที่สุด)
1 ทำเลที่ตั้งใกล้สถานที่ทำงาน ในรัศมี 10 กิโลเมตร					
2 บริเวณโดยรอบมีร้านสะดวกซื้อ ร้านอาหาร					
3 ออกแบบตกแต่งด้วยแนวร่วมสมัย					
4 มีเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งพร้อมให้ลูกค้าสามารถเข้าอยู่ ได้ทันที					
5 เมื่อเกิดปัญหาสามารถแก้ไขได้อย่างรวดเร็ว					
6 บ้านเช่าได้รับการดูแลโดยตรงจากเจ้าของ					
7 มีพื้นที่ใช้สอยเพียงพอต่อการใช้งาน (1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ 1 ห้องนั่งเล่น และ พื้นที่จอดรถ)					

4.2 ระดับราคาของบ้านเช่าที่ท่านยอมรับได้

- 4,000 บาท
 4,500 บาท
 5,000 บาท
 อื่น ๆ (โปรดระบุ)

4.3 ท่านคิดว่าบ้านเช่าของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม ควรโฆษณาผ่านช่องทางใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ใบปลิว
 เเคเบิลทีวี
 อินเทอร์เน็ต/เว็บไซต์
 ป้ายโฆษณา
 อื่น ๆ (โปรดระบุ)

4.4 ท่านคิดว่าเพราะเหตุใดท่านจึงสนใจบ้านเช่าของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- รูปแบบของบ้านเช่ามีความน่าสนใจ
 ทำเลที่ตั้งเหมาะสมกับการเดินทางไปทำงาน
 พื้นที่ใช้สอยที่กว้างขวาง
 ค่าใช้จ่ายรายเดือนที่น้อย
 ราคาเช่าต่อเดือนที่เหมาะสม
 บ้านเช่ามีสภาพที่ใหม่
 มีเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งพร้อมเข้าอยู่
 อื่น ๆ (โปรดระบุ)

4.5 เพราะเหตุใดท่านจึงไม่สนใจบ้านเช่าของแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนานิคม (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ยังไม่เคยไปดูสถานที่จริง
 บ้านเช่ายังไม่เป็นที่รู้จัก
 ไม่มีโปรโมชั่น
 ราคาสูงเกินเกณฑ์ที่ยอมรับได้
 ไม่มีส่วนกลางให้บริการ
 ไม่สะดวกในการเดินทาง
 อื่น ๆ (โปรดระบุ)

4.6 โปรดประเมินการตัดสินใจเลือกเช่า บ้านเช่าตามแผนธุรกิจ SP เรสซิเดนซ์ พัฒนาการ ของท่าน โคนระดับคะแนนในการประเมินแบ่งเป็น 5 ระดับ (5 หมายถึง เช่าแน่นอน, 4 หมายถึง อาจจะเช่า, 3 หมายถึง ไม่แน่ใจ, 2 หมายถึง อาจจะไม่เช่า, 1 หมายถึง ไม่เช่าแน่นอน)

การตัดสินใจ	เช่าแน่นอน	อาจจะเช่า	ไม่แน่ใจ	อาจจะไม่เช่า	ไม่เช่าแน่นอน
	5	4	3	2	1
ถ้าให้ตัดสินใจได้ ใหม่ท่านจะตัดสินใจ เลือกเช่าที่พักที่ท่าน กำลังประเมินนี้ หรือไม่					