

การพัฒนารูปแบบธุรกิจการบริการจัดหาช่างמהช่วงให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2565

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

การพัฒนารูปแบบธุรกิจการบริการจัดหาช่างמהช่วงให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 17 ตุลาคม พ.ศ. 2565

พิมพ์อักษร ทรุปรากอักษร

นางสาวพิมพ์อักษร ทรุปรากอักษร  
ผู้วิจัย

รองศาสตราจารย์รัฐฉวี พิมพ์า,

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

ตรียุทธ พรหมศิริ,

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

Volunoi. Raomany

รองศาสตราจารย์วิจิตา รักธรรม,

Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

วสุ กิรติวุฒิเศรษฐ์,

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

## กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจการพัฒนารูปแบบธุรกิจการบริการจัดหาช่างเหมาะช่วงให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างฉบับนี้ถูกลงไปได้ด้วยดี ด้วยความกรุณาช่วยเหลืออย่างดียิ่งจาก รศ.ดร.ณัฐวุฒิ พิมพา อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการและกรรมการสอบสารนิพนธ์ ที่ช่วยแนะนำแนวทางการพัฒนาธุรกิจรวมถึงสารนิพนธ์ ตลอดจนเสียสละเวลาเพื่อให้คำปรึกษาและตรวจสอบข้อบกพร่องต่าง ๆ จนทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณในความกรุณาเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณคณะอาจารย์ผู้สอนในรายวิชาทุกวิชาที่ผู้วิจัยได้ใช้เวลาศึกษาภายในวิทยาการจัดการมหาวิทาลัยมหิดล ความรู้ที่ได้นั้นทำให้ผู้วิจัยสามารถนำไปประยุกต์ใช้และนำไปประกอบธุรกิจได้จริง สามารถนำมาใช้ได้กับแผนธุรกิจปัจจุบันและแผนธุรกิจอนาคตรวมไปถึงสามารถนำไปใช้ในชีวิตประจำวันได้อีกด้วย

นอกจากนี้ขอขอบคุณผู้ให้การสนับสนุนทั้งผู้เข้าร่วมวิจัย และแหล่งข้อมูลทุกท่าน ที่ได้ให้คำปรึกษาและให้ข้อมูล เพื่อให้ผู้วิจัยนำมาใช้กับแผนธุรกิจนี้ รวมถึงเพื่อนสาขาผู้ประกอบการและนวัตกรรม ที่ส่งเสริมและช่วยเหลือซึ่งกันและกันมาตลอด และสุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอขอบพระคุณครอบครัว บิดา มารดา ผู้ซึ่งเป็นเบื้องหลังอันยิ่งใหญ่ที่คอยให้การสนับสนุนการศึกษาของผู้วิจัยมาโดยตลอด หากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้วิจัยต้องขออภัยและน้อมรับไว้ ณ ที่นี้

พิมพ์อักษรา หรูประกายอักษร

การพัฒนา รูปแบบธุรกิจการบริการจัดหาช่างเหมาช่วงให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง

BUSINESS MODEL DEVELOPMENT, SUBCONTRACTING SERVICES FOR CONSTRUCTION COMPANIES

พิมพ์อักษรฯ หรือ ปรกษยอักษร 6250006

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: รองศาสตราจารย์ฉวีวุฒิ พิมพ์า, Ph.D., ตรียุทธ พรหมศิริ, Ph.D., วสุ กิรติวุฒิเศรษฐ์, Ph.D.

#### บทคัดย่อ

เนื่องด้วยอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่มีการเติบโต และฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง โดยคาดการณ์ว่าในช่วงปี 2564-2566 ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะขยายตัว 4.5-5.0% ในปี 2564 และ 5.0-5.5% ในปี 2565-2566 รวมถึงเป็นธุรกิจที่มีผู้ประกอบการเข้ามาสู่ตลาดการค้า การลงทุนและเงินหมุนเวียนเป็นจำนวนมาก จากตัวเลขกรมพัฒนาธุรกิจสะท้อนให้เห็นว่าแรงขับเคลื่อน ในอุตสาหกรรมนอกจากผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีเงินหมุนเวียนในธุรกิจจำนวนมากแล้ว ผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็กในอุตสาหกรรมนี้ก็มีความสำคัญและมีอยู่จำนวนมากเช่นกัน หากแต่ สภาพคล่องการลงทุนและการบริหารจัดการธุรกิจของผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็กถือเป็นข้อจำกัด หนึ่งใน การขยายศักยภาพในการรับงาน และสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่บริษัท

จากปัญหาและข้อจำกัดในการบริหารธุรกิจขนาดกลางเล็กนี้เอง ทำให้ผู้วิจัยเห็นถึงโอกาส ที่จะเข้ามาเป็นส่วนช่วยในด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล ทั้งทีมช่าง และทีมดูแลหน้างาน ที่ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจให้มีศักยภาพ ตลอดจนช่วยให้ผู้ประกอบการขนาดกลาง และเล็กสามารถขยายธุรกิจได้อย่างไม่ขีดจำกัด จึงเป็นแนวความคิดการสร้างธุรกิจที่เป็นตัวกลางใน การจัดหาทีมช่างเหมาช่วงในสาขาต่างๆ และทีมดูแลหน้างานที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ขึ้น

คำสำคัญ : ช่างเหมาช่วง/ ทีมโพร้แมน/ แพลตฟอรม์/ บริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและเล็ก

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญตาราง	ณ
สารบัญภาพ	ญ
<b>บทที่ 1    บทนำ</b>	<b>1</b>
1.1 ความเป็นมาและแนวคิดธุรกิจ	1
1.2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม (5 Forces)	4
1.3 วิเคราะห์ Business Value Chains	5
1.4 การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจโดยใช้ BMC	5
1.5 วิสัยทัศน์ พันธกิจ	8
1.5.1 วิสัยทัศน์	8
1.5.2 พันธกิจ	8
1.6 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ	8
1.6.1 เป้าหมายทางตลาด	8
1.6.2 เป้าหมายทางการตลาด	8
1.7 ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	9
<b>บทที่ 2    ข้อมูลการศึกษาวิจัย</b>	<b>10</b>
2.1 วิธีการศึกษาวิจัยและประเภทการวิจัย	10
2.1.1 ประเภทการวิจัย	10
2.1.2 วิธีการศึกษาวิจัย	10
2.2 วัตถุประสงค์การวิจัย	10
2.3 แหล่งข้อมูล	11
2.4 วิธีการเก็บข้อมูล	11
2.5 เครื่องมือในการเก็บข้อมูล	12

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.5.1	12
2.5.2	12
2.6	13
2.7	13
2.8	13
<b>บทที่ 3</b>	<b>14</b>
<b>แผนการตลาด</b>	
3.1	14
3.1.1	14
3.1.2	15
3.1.3	15
3.2	17
3.3	20
3.3.1	20
3.3.2	25
3.3.3	25
3.3.4	27
3.4	27
<b>บทที่ 4</b>	<b>28</b>
<b>แผนนวัตกรรม</b>	
4.1	28
4.1.1	28
4.1.2	29
4.2	30
4.2.1	30
4.2.2	30

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.3 ความเสี่ยงและการจัดการความเสี่ยง	31
4.3.1 การลอกเลียนแบบแพลตฟอร์ม	31
4.3.2 ความเสี่ยงจากความเสถียรของระบบ	32
<b>บทที่ 5</b> <b>แผนบริหารจัดการทีมและองค์กร</b>	<b>33</b>
5.1 การจัดการทรัพยากรบุคคลที่จำเป็นเพื่อสนับสนุนธุรกิจ	33
5.1.1 ฝ่ายบริหารกิจการเพื่อพัฒนาระบบและการบริการ	33
5.1.2 ฝ่ายปฏิบัติการ	34
5.1.3 ฝ่ายการขายและการตลาด	34
5.1.4 ฝ่าย IT Support	34
5.1.5 ฝ่ายการเงินและการบัญชี	35
5.2 การวิเคราะห์และกำหนดแผนกลยุทธ์ด้านการจัดการทรัพยากรที่เกี่ยวข้อง	35
5.2.1 ฝ่ายบริหารกิจการเพื่อพัฒนาระบบและการบริการ	35
5.2.2 ฝ่ายปฏิบัติการ	35
5.2.3 ฝ่ายการขายและการตลาด	35
5.2.4 ฝ่าย IT Support	36
5.2.5 ฝ่ายการเงินและการบัญชี	36
5.3 โครงสร้างองค์กรและสถานะบุคลากรและบทบาทหน้าที่	36
5.3.1 ข้อมูลทางธุรกิจ	36
5.3.2 โครงสร้างองค์กร	36
5.3.2 แผนด้านบุคลากร	37
5.4 แผนการดำเนินการกลยุทธ์ด้านการจัดการทีมและองค์กรตามกรอบเวลา	39
5.5 ทรัพยากรที่จำเป็นเพิ่มเติม	39
<b>บทที่ 6</b> <b>แผนการเงิน</b>	<b>40</b>
6.1 สมมติฐานทางการเงิน	40
6.1.1 เงินลงทุน	40
6.1.2 แหล่งที่มาของเงินทุน	41

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.1.3 สมมติฐานทางการเงิน	41
6.1.4 การประมาณการรายได้	42
6.1.5 การประมาณการค่าใช้จ่ายในการให้บริการ	42
6.1.6 การประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	43
6.1.7 การประมาณค่าใช้จ่ายทางการตลาด	43
6.2 แผนการเงินกรอบเวลา 5 ปี (จำแนกรายปี)	44
6.2.1 แผนการเงิน ประเภทงบกำไรขาดทุน	44
6.2.2 แผนการเงิน ประเภทงบแสดงฐานะทางการเงิน	45
6.2.3 แผนการเงิน ประเภทงบกระแสเงินสด	46
6.3 ผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุนในระยะเวลา 5 ปี	47
6.3.1 ต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital: WACC)	47
6.3.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value : NPV)	48
6.3.3 อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR)	48
6.3.4 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	48
<b>บทที่ 7</b> <b>แผนบริหารจัดการความเสี่ยง</b>	<b>49</b>
7.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินงาน (Operational Risk)	49
7.1.1 ความเสี่ยงด้านความซับซ้อนของระบบแพลตฟอร์ม	49
7.1.2 ความเสี่ยงด้านคุณภาพของโปรแกรม และการบริหารจัดการโปรแกรมให้สามารถดูแลพื้นที่งานได้มีประสิทธิภาพ	50
7.1.3 ความเสี่ยงในการเข้าพื้นที่งานก่อสร้าง	50
7.1.4 ความเสี่ยงในการขาดแคลนช่างเหมาะสมในระบบ	51
7.2 ความเสี่ยงด้านการตลาด (Market Risk)	51
7.2.1 ความเสี่ยงจากการลอกเลียนแบบแพลตฟอร์ม และการเข้ามาของผู้เล่นรายใหม่	51
7.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)	52



## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
7.3.1 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงิน	52
7.4 ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบและข้อบังคับ (Law and Regulation Risk)	52
7.4.1 ความเสี่ยงด้านนโยบายความเป็นส่วนตัวเกี่ยวกับข้อมูลผู้ใช้บริการ แพลตฟอร์ม	52
<b>บรรณานุกรม</b>	<b>54</b>
<b>ภาคผนวก</b>	<b>55</b>
ภาคผนวก ก แบบสัมภาษณ์	56
<b>ประวัติผู้วิจัย</b>	<b>58</b>



## สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
2.1	แสดงระยะเวลาการดำเนินการวิจัย	13
3.1	แสดงการเปรียบเทียบคู่แข่ง	19
3.2	แสดงอัตราค่าบริการการจัดหาช่างเหมาช่วง	25
5.1	หน้าที่และความรับผิดชอบของบุคลากร	37
5.2	แผนดำเนินการกลยุทธ์ด้านการจัดการทีมและองค์กร	39
6.1	แสดงรายละเอียดของเงินลงทุนในโครงการ	40
6.2	แสดงผู้ร่วมทุน จำนวนหุ้น สัดส่วนและเงินลงทุน	41
6.3	สมมติฐานทางการเงิน	41
6.4	แสดงรายได้จากการขายตั้งแต่ปีที่ 1 -5	42
6.5	แสดงค่าใช้จ่ายในการให้บริการ	42
6.6	แสดงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	43
6.7	แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด	43
6.8	ประมาณการงบกำไรขาดทุนปีที่ 1 - 5	44
6.9	ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงินปีที่ 1-5	45
6.10	ประมาณการงบกระแสเงินสดปีที่ 1-5	46
6.11	ผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนของการลงทุน	47

## สารบัญภาพ

ภาพ		หน้า
1.1	แสดงการวิเคราะห์ธุรกิจจากโมเดล Canvas	6
3.1	แสดงการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์	15
3.2	แสดงหน้าเว็บไซต์ Thai home town	17
3.3	แสดงรูปแบบการหาช่างและอัตราค่าบริการของเว็บไซต์ Thai home town	17
3.4	แสดงหน้าเว็บไซต์ Houzzmate	18
3.5	แสดงรูปแบบการหาช่างและอัตราค่าบริการของเว็บไซต์ Houzzmate	18
3.6	แสดงแพลตฟอร์ม Pro Construction ส่วนหน้าการลงทะเบียนและประวัติผู้ใช้งาน	21
3.7	แสดงแพลตฟอร์ม Pro Construction ส่วนการประกาศจัดหาและจัดจ้างผู้รับเหมา	22
3.8	แสดงแพลตฟอร์ม Pro Construction ส่วนการประมูลงานเพื่อจัดหาช่างเหมาช่วง และตารางการทำงาน	23
3.9	แสดงแพลตฟอร์ม Pro Construction ส่วนการแจ้งประวัติการทำงาน และสัญญาจัดจ้าง	24
5.1	โครงสร้างองค์กร บริษัท โปรคอนสตรัคชั่น จำกัด	37

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความเป็นมาและแนวคิดธุรกิจ

เนื่องด้วยอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่มีการเติบโต และฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง โดยคาดการณ์ว่าในช่วงปี 2564-2566 ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะขยายตัว 4.5-5.0% ในปี 2564 และ 5.0-5.5% ในปี 2565-2566 ปัจจัยขับเคลื่อนมาจากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ โดยเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ซึ่งจะทำให้การลงทุนก่อสร้างภาคเอกชนขยายตัวตาม เช่น นิคมอุตสาหกรรม รวมถึงภาวะเศรษฐกิจที่ทยอยฟื้นตัว จะหนุนการก่อสร้างที่อยู่อาศัยและอาคารเพื่อการพาณิชย์ นอกจากนี้ โอกาสทางธุรกิจยังเพิ่มขึ้นจากโครงการก่อสร้างในประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งมีการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่องรองรับการเติบโตทางเศรษฐกิจและการขยายตัวของความเป็นเมือง (Taned Mahattanalai, 2564) และการศึกษาพบว่า ธุรกิจในช่วงปี 2552-2562 มูลค่าการลงทุนก่อสร้างโดยรวมมีสัดส่วนเฉลี่ย 8.1% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product: GDP) ส่วนใหญ่เป็นงานก่อสร้างในประเทศ ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ประเภทตามลักษณะผู้ว่าจ้าง คือ กลุ่มที่รับงานก่อสร้างของภาครัฐ และกลุ่มที่รับงานกับภาคเอกชน

ส่วนแรกกลุ่มที่รับงานก่อสร้างของภาครัฐ ส่วนใหญ่เป็น โครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน คิดเป็นสัดส่วน 82% ของมูลค่าก่อสร้างภาครัฐทั้งหมด ที่เหลือเป็นโครงการก่อสร้างอาคารของหน่วยงานรัฐ และที่พักของข้าราชการ ผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่มักได้เปรียบในการรับงานภาครัฐ โดยเฉพาะโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ เนื่องจากมีประสบการณ์ มีความชำนาญเฉพาะด้าน มีศักยภาพทางการเงิน และมีการพัฒนาเทคนิคและเทคโนโลยีในงานก่อสร้างอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจากสถานการณ์ที่ผ่านมาธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่รับงานกับภาครัฐมีการเติบโตเล็กน้อย สะท้อนจากการลงทุนด้านการก่อสร้างมีมูลค่า 1.04 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.9% YoY ขยายตัวต่อเนื่องจากปี 2562 ที่เติบโต 2.7% ปัจจัยหนุนมาจากการลงทุนก่อสร้างภาครัฐ (สัดส่วน 56.5% ของมูลค่าการลงทุนก่อสร้างทั้งหมด) โดยเฉพาะการก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ต่อเนื่อง ผลจากการเร่งเบิกจ่ายงบประมาณของรัฐบาล (Taned Mahattanalai, 2564)

ส่วนกลุ่มที่สองที่รับงานกับภาคเอกชน พบว่างานก่อสร้างที่อยู่อาศัย มีสัดส่วนคิดเป็น 54% ของมูลค่าก่อสร้างภาคเอกชนทั้งหมด ที่เหลือเป็นงานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม (สัดส่วน 9%) พาณิชยกรรม (8%) และอื่น ๆ (29%) เช่น โรงแรม และ โรงพยาบาล (สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจ

และสังคมแห่งชาติ,2562) ทิศทางการก่อสร้างภาคเอกชนขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ ความเชื่อมั่นในการลงทุน เสถียรภาพการเมือง การลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน และนโยบายกระตุ้นการลงทุนของภาครัฐ และจากสถานการณ์วิกฤต COVID-19 ที่ผ่านมามีการลงทุนก่อสร้างภาคเอกชนมีแนวโน้มหดตัวตามภาวะซบเซาทางเศรษฐกิจ และจากมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดทั่วประเทศ โดยการก่อสร้างที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงจังหวัดหลักในภูมิภาคหดตัวรุนแรง จากการชะลอการเปิดโครงการใหม่ของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สอดคล้องกับกำลังซื้อผู้บริโภคที่ลดลงและความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน ซึ่งคาดการณ์ว่าในปี 2563 ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในภาคเอกชนจะหดตัวถึง 3.0% (Taned Mahattanalai, 2564)

อย่างไรก็ตามเมื่อสถานการณ์วิกฤต COVID-19 ดีขึ้น คาดการณ์ว่าธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะทยอยฟื้นตัวและกลับมาเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในภาคเอกชน มีแนวโน้มจะทยอยฟื้นตัว โดยจะขยายตัว 1.0-1.5% ในปี 2564 1.5-2.0% ปี 2565 และ 2.0-2.5% ปี 2566 จากปัจจัยการเปิดโครงการบ้านใหม่จะเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 3.0-4.0% หรือประมาณ 6.1-6.3 หมื่นยูนิตต่อปี และในช่วงปี 2564-2566 ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มเพิ่มสัดส่วนการก่อสร้างบ้านแนวราบมากขึ้น โดยเฉพาะในพื้นที่ชานเมือง รองรับความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง นอกจากนี้งานก่อสร้างอาคารสำนักงาน (Office building) คาดว่าจะเพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของการลงทุนในภาคธุรกิจ โดยโครงการที่มีแผนลงทุนในช่วงปี 2564-2566 อยู่ในระหว่างดำเนินการก่อสร้างและกำลังจะเริ่มก่อสร้าง มีพื้นที่รวมกันทั้งสิ้น 1 ล้านตารางเมตร (Taned Mahattanalai, 2564)

นอกจากนี้จากข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าแสดงให้เห็นว่าธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่ดำเนินกิจการอยู่ มีจำนวนธุรกิจขนาดกลาง และกลุ่ม SMEs มากกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ โดยธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดกลางมีจำนวน 420 ราย (ทุนจดทะเบียน 58,958.78 ล้านบาท) และธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดเล็กมีจำนวนสูงถึง 60,554 ราย (ทุนจดทะเบียน 1,002,724.83 ล้านบาท) (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2562) จากตัวเลขการดำเนินกิจการรับเหมาก่อสร้างของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าสะท้อนให้เห็นภาพรวมของอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างในประเทศไทยแม้ว่าการคาดการณ์ในการเติบโตของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ที่รับงานกับรัฐบาลจะมีแนวโน้มที่เติบโต และมีมูลค่างานมากกว่า แต่จากจำนวนที่บริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและเล็กมีอยู่จำนวนมาก จึงปฏิเสธไม่ได้ว่าในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง การดำเนินธุรกิจของกิจการขนาดกลางและเล็กต่างส่งผลอย่างมากต่อภาพรวมของอุตสาหกรรมด้วยเช่นกัน

จากข้อมูลด้านอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างและตัวเลขการจัดตั้งบริษัทรับเหมาก่อสร้างทั้งหมดที่พบว่าธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและเล็กมีอยู่เป็นจำนวนมาก ทำให้เราเห็นถึงโอกาสในการเข้าไปพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการขนาดกลาง และเล็กให้ได้มีโอกาสในการพัฒนาธุรกิจ

และสามารถรับงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งหากวิเคราะห์ลักษณะงานรับเหมาก่อสร้างในกลุ่มนี้พบว่า ส่วนใหญ่จะเป็นงานที่เกี่ยวข้องกับที่พักอาศัย หรือโรงงาน และพาณิชย์กรรม เช่น ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น ดังนั้นขนาดของบริษัทที่เข้ามารับงานในภาคเอกชนจึงเป็นบริษัทขนาดกลาง หรือกลุ่ม SMEs

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและเล็กในอุตสาหกรรมพบว่าเป็นการดำเนินธุรกิจที่มีเงินทุนไม่สูงมากนัก ใช้รูปแบบการหมุนเวียนเงินภายในบริษัท ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยเรื่อง การจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัด นครปฐม ที่มีการกล่าวถึงผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างไว้ว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีจำนวนมาก ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการรายเล็กที่มีข้อจำกัดอยู่มาก เพราะยังขาดประสบการณ์ กำลังคน เทคโนโลยี รวมถึงเงินทุนหมุนเวียน (เน็ทวอร์ค อิมสมบัตติ ,2561) ด้วยปัจจัยข้างต้นจึงส่งผลให้บริษัทส่วนใหญ่ไม่สามารถมีพนักงานประจำที่เป็นช่างฝีมือสาขาต่าง ๆ ได้ในจำนวนมาก อีกทั้งการจ้างช่างประจำยังเป็นความเสี่ยงในช่วงที่ไม่มีงาน ทำให้บริษัทขนาดกลาง และเล็กเหล่านี้ต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายประจำที่เกิดจากการจ้างแรงงาน ดังนั้นทางออกของกลุ่มบริษัทขนาดกลาง และเล็กจึงนิยมใช้ช่างเหมาเพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ แต่เมื่อใช้ช่างเหมาที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ก็ต้องเผชิญกับปัญหาการหาช่างเหมาไม่ได้ในช่วงเวลาที่ได้รับงาน ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ ขาดความน่าเชื่อถือ รวมถึงขาดโอกาสในการรับงานที่เกิดขึ้นอย่างกะทันหัน นอกจากนี้การจ้างช่างเหมาที่มีความเสี่ยงในการผิดสัญญาว่าจ้าง และทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติงานได้ในเวลาที่กำหนด ก่อให้เกิดปัญหางานที่ไม่ได้คุณภาพ ซึ่งส่งผลต่อภาพลักษณ์ของบริษัทที่ไม่ได้มาตรฐาน

จากปัญหาและอุปสรรคที่กล่าวมาในข้างต้นของบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลาง และเล็ก ในด้านการจัดหาแรงงานที่มีคุณภาพเพื่อมารับช่วงงานต่อกับบริษัทฯ จึงทำให้เราเห็นโอกาสในการพัฒนา Platform ที่เป็นตัวกลางในการเชื่อมโยงบริษัทรับเหมาก่อสร้าง และช่างเหมาช่วงในอุตสาหกรรม ผ่านการบริการใน Platform ในส่วนของทั้งการคัดกรองช่างเหมาช่วงที่มีคุณภาพ การจัดหาช่างอย่างเป็นระบบให้เหมาะสมกับงานที่ได้รับ และมีกลไกในการป้องกันการผิดสัญญาว่าจ้าง ซึ่งกระบวนการต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นล้วนได้รับการพัฒนาระบบ Platform ให้เป็นตัวกลางที่สามารถให้ผู้ใช้งานทั้งสองส่วนใช้งานง่าย และตอบสนองต่อความต้องการด้านการทำงานมากที่สุด

## 1.2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม (5 Forces)

ในการจัดทำแผนกลยุทธ์เพื่อนำไปสู่การดำเนินการทางธุรกิจ มีความจำเป็นอย่างมากในการวิเคราะห์ข้อมูล และเปรียบเทียบคู่แข่งในอุตสาหกรรม ซึ่งในการทำแผนธุรกิจนี้ได้ใช้ Five Forces Analysis เพื่อตรวจสอบสภาพแวดล้อมในอุตสาหกรรมและตลาดที่จะเข้าไปทำธุรกิจเพื่อให้ทราบถึงปัจจัยและเงื่อนไขในการเข้าสู่ธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. คู่แข่งรายใหม่ในอุตสาหกรรม (Threat of New Entrance) ความเสี่ยงสูง - เนื่องจากการดำเนินธุรกิจนี้เป็นการบริการโดยใช้แพลตฟอร์มเป็นตัวกลาง ในการจัดหาช่างให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างซึ่งการพัฒนาแพลตฟอร์มเพื่อให้บริการเช่นนี้มีการเงินลงทุนที่ค่อนข้างต่ำ จึงทำให้ผู้เล่นหน้าใหม่สามารถเข้าสู่อุตสาหกรรมได้ง่าย

2. สินค้าทดแทน (Threat of Substitute) ความเสี่ยงต่ำ - เนื่องจากในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง บริษัทรับเหมาที่ใช้ช่างเหมาะสมในการดำเนินงานค่อนข้างประสบปัญหาการหาช่างที่มีคุณภาพ และไม่ทำงานจึงทำการบริการที่จะมาทดแทนมีจำนวนน้อยเนื่องจากระบบการจัดการที่ไม่น่าเชื่อถือ

3. อำนาจต่อรองกับผู้ขาย (Bargaining Power of Supplier) ความเสี่ยงต่ำ และสูง - ในกรณีที่แพลตฟอร์มได้รับความนิยม มีจำนวนผู้ใช้งาน และมีปริมาณงานที่เยอะในลักษณะนี้ช่างเหมาะสมที่เป็น Supplier จะมีอำนาจต่อรองที่ต่ำ แต่ถ้าในกรณีที่แพลตฟอร์มมีจำนวนงานที่น้อย Supplier จะมีอำนาจการต่อรองที่สูง

4. อำนาจต่อรองกับผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyer) ความเสี่ยงต่ำ - บริษัทรับเหมาก่อสร้างมีอำนาจการต่อรองที่ต่ำเนื่องจากการหาช่างเหมาะสมมีความสำคัญกับ Process และการปิดงานที่บริษัทรับเหมารับไว้ การที่จัดหาช่างฝีมือที่ไว้ใจได้ และมีคุณภาพจึงเป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างจึงมีอำนาจการต่อรองที่ต่ำ

5. คู่แข่งในอุตสาหกรรม (Rivalry among existing competitors) ความเสี่ยงสูง - ในธุรกิจการจัดหาช่างเหมาะสมที่มีฝีมือมีหลายบริษัท หลายเว็บไซต์ที่ทำการจัดหา ในอุตสาหกรรมนี้การแข่งขันจึงมีเกณฑ์ที่ค่อนข้างสูง แต่เนื่องจากแพลตฟอร์มของเรามีระบบในการคัดกรองช่างเหมาะสมในหลายด้านทั้งจากการคัดกรองเอกสาร การให้รีวิว ฯลฯ จึงทำให้แพลตฟอร์มมีความต่างจากการจัดช่างรายอื่นและสามารถแข่งขันกับผู้เล่นรายอื่นได้

### 1.3 วิเคราะห์ Business Value Chains

ในการดำเนินงานในองค์กรเพื่อให้เห็นภาพรวมของกิจกรรมการดำเนินงาน ความสัมพันธ์ของแต่ละส่วนในการดำเนินงาน จึงต้องจัดทำ Business Value Chains ในการวิเคราะห์กระบวนการในแต่ละส่วนของธุรกิจ โดยการทำ Platform Pro Construction ที่เป็น Platform ในการให้บริการจัดหาช่างเหมาะสมจึงมีรายละเอียดการดำเนินงานดังต่อไปนี้

1. เก็บรวบรวมข้อมูลจากบริษัทรับเหมาก่อสร้าง เกี่ยวกับปัญหา อุปสรรคในการดำเนินงานในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง การบริหารจัดการช่างในบริษัท และกระบวนการจัดหาช่างที่เข้าร่วมงานกับบริษัทฯ และเก็บรวบรวมข้อมูลจากช่างเหมาะสมเกี่ยวกับกระบวนการดำเนินงานเมื่อรับงานร่วมกับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง การเลือกเข้ารับงานในบริษัทรับเหมาก่อสร้าง รวมถึงปัญหา และอุปสรรคที่พบเจอในการรับงาน

2. นำข้อมูลที่ได้จากการเก็บข้อมูลมาพัฒนาการให้บริการจัดหาช่างเหมาะสมผ่านตัวกลางในรูปแบบ Platform โดยมีการการปรึกษารูปแบบ และการทำงานของ Platform ร่วมกับบริษัทที่รับออกแบบและพัฒนา Platform เพื่อให้ Platform เหมาะสมกับผู้ใช้งานมากที่สุด

3. ทำการเริ่มทดลองใช้ Platform โดยจะเข้าถึงกลุ่มผู้ใช้งานที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักอย่างกลุ่มบริษัทรับเหมาก่อสร้าง และกลุ่มรองอย่างกลุ่มช่างเหมาะสม ผ่านการติดต่อโดยตรง และการเข้าถึงผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook เว็บไซต์จัดหาช่าง ฯลฯ

4. จัดเตรียมทีม Service ในการตรวจเช็คข้อมูลผู้เข้าใช้งาน Platform เพื่อเป็นการคัดกรองบริษัทฯ และบุคคลที่จะเข้าใช้งาน Platform รวมถึงให้คำแนะนำเมื่อผู้ใช้เกิดปัญหาในการใช้บริการ Platform

5. มีระบบทีมโฟร์แมนที่มีความรู้และประสบการณ์ในการตรวจดูงานรับเหมาก่อสร้าง เพื่อเป็นการสร้างมาตรฐานที่ดีในการดำเนินงาน และเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่เข้าใช้บริการใน Platform

### 1.4 การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจโดยใช้ BMC

การดำเนินแผนทางธุรกิจมีความจำเป็นอย่างมากในการวางแผนจัดการภาพรวมของธุรกิจ ทั้งด้านการดำเนินงาน ลูกค้ายกลุ่มเป้าหมาย ทีมงานที่ร่วมดำเนินงาน แผนทางการเงิน ฯลฯ ดังนั้นในการดำเนินแผนทางธุรกิจของ Platform Pro Construction จึงนำโมเดลการทำธุรกิจ Canvas มาใช้ในการวิเคราะห์แผนการทางธุรกิจโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้



Key Partner	Key Activities	Value proposition	Customer Relationships	Customer Segments
<p>- ทีมโพรแมนในพื้นที่ทั่วประเทศ ที่เข้าตรวจเช็คหน้างานในพื้นที่ที่มีโปรเจก งานภายใต้ระบบของ Pro Construction เพื่อทำการตรวจดูความเรียบร้อยให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่เป็นลูกค้าของเรา</p> <p>- ผู้พัฒนา Platform การให้ บริการจัดหาช่างเหมาช่วงในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง</p> <p>- บริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลาง และเล็ก</p> <p>- ช่างเหมาช่วงที่เป็นช่างฝีมือต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง</p>	<p>- ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกในกลุ่มรับเหมาก่อสร้างฯ ถึงกระบวนการทำงานในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง โดยเฉพาะในขั้นตอนการจัดหากลุ่มช่างเหมาช่วงที่เข้ามาทำงานกับทางบริษัท เพื่อให้รู้ถึงกระบวนการ ปัญหา และอุปสรรคที่บริษัทฯ จะต้องพบเจอ เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์และใช้ในการพัฒนา Platform</p> <p>- ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกในกลุ่มช่างเหมาช่วงในสาขาต่าง ๆ ในด้านข้อมูลความต้องการในการหางาน และเลือกรับงานกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างเพื่อให้ทราบความต้องการที่แท้จริงของช่าง รวมถึงปัญหาที่ต้องเจอ และนำมาปรับใช้กับการพัฒนา Platform</p> <p>- นำข้อมูลที่ได้ไปพัฒนาร่วมกับบริษัทพัฒนา Platform เพื่อให้ได้ Platform การให้บริการ จัดหาช่างเหมาช่วงในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างที่เหมาะสมและตอบ โจทย์การใช้งานที่สุด</p> <p>- เมื่อพัฒนา Platform เป็นที่เรียบร้อย ทำการทดลองใช้ Platform กับกลุ่มตัวอย่างลูกค้า และผู้ใช้งาน โดยการติดต่อไปเสนอการทดลองใช้งานโดยตรง และสอบถามความพึงพอใจเพื่อนพข้อมูลมาปรับปรุงการใช้งานต่อไป</p> <p>- ทำการขยายตลาดผ่านการทำการตลาดทั้งจากทางออนไลน์ และออฟไลน์ตามแผนการตลาดที่วางไว้</p>	<p>- สร้างความมั่นใจในคุณภาพงานที่ได้รับ</p> <p>- สร้างประสิทธิภาพในกระบวนการบริหารจัดการช่างเหมาช่วง และการดำเนินงาน</p> <p>- สร้างระบบที่ทำให้เกิดการจับคู่กันอย่างมีประสิทธิภาพระหว่างช่างเหมาช่วงกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างผ่านระบบการประมูลงาน</p>	<p>- มีส่วนช่วยในการคัดกรองช่างเหมาช่วงให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างให้ได้ช่างในช่วงเวลางานที่รับ Project เพื่อให้งานดำเนิน ได้อย่างต่อเนื่องอย่างมีคุณภาพ</p> <p>- เรามีระบบการประมูลงาน เพื่อให้บริษัทรับเหมาได้ช่างที่มีฝีมือ และราคาเหมาะสมตามความต้องการของบริษัท ๆ</p> <p>- มีระบบการให้บริการในการตรวจดูงาน โดยผ่านทีมโพรแมนที่มีประสบการณ์ เพื่อให้บริษัทฯ มีความมั่นใจในคุณภาพงานที่ได้รับ</p>	<p>- บริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลาง และเล็กที่มีมูลค่า Project งานอยู่ที่ 1,000,000-50,000,000 บาท และมีการบริหารจัดการช่างในระบบการจ้างช่างเหมาช่วง</p> <p>- ช่างเหมาช่วงในสาขาต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง เช่น ช่างงานระบบ ช่างไม้ ช่างปูน ฯลฯ</p>

ภาพที่ 1.1 แสดงการวิเคราะห์ธุรกิจจากโมเดล Canvas

	<p><b>Key Resource</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- แพลตฟอร์มการบริการจัดหาช่างเหมาช่วง</li> <li>- บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเรื่องด้านพัฒนาแพลตฟอร์ม</li> <li>- ทีมโปรแกรมเพื่อตรวจเช็คงานในพื้นที่</li> <li>- บุคลากรด้านการตลาด</li> </ul>	<p><b>Channels</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การติดต่อกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างโดยตรง</li> <li>- โปรโมทผ่านช่องทางออนไลน์</li> <li>- การโฆษณาผ่านเว็บไซต์จัดหางาน</li> <li>- การบูทตามงานแสดงที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมนี้ เช่น งานตกแต่บ้าน งานเฟอร์นิเจอร์เฟอร์นิเจอร์ ฯลฯ</li> </ul>		
<p><b>Cost Structure</b></p> <p>Fixed Cost</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าออกแบบและพัฒนาแพลตฟอร์ม</li> <li>- ค่าเช่าสำนักงาน</li> <li>- ค่าจ้างพนักงาน</li> </ul>		<p>Variable Cost</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าสื่อสารทางการตลาด</li> <li>- ค่าน้ำ ค่าไฟ</li> </ul>	<p><b>Revenue Streams</b></p> <p>-รายได้มาจาก</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วงให้บริษัทรับเหมาก่อสร้าง โดยเป็นการจ่ายค่าบริการในรูปแบบรายครั้งต่อการหา</li> <li>2. การให้บริการในการจัดทีมโปรแกรมเพื่อดูแลไซต์งานก่อสร้างที่ใช้บริการแพลตฟอร์มของเรา</li> </ol>	

ภาพที่ 1.1 แสดงการวิเคราะห์ธุรกิจจากโมเดล Canvas (ต่อ)

## 1.5 วิสัยทัศน์ พันธกิจ

### 1.5.1 วิสัยทัศน์

บริษัท โปรคอนสตรัคชั่น จำกัด ต้องเป็นผู้นำทางด้านบริการจัดหาช่างเหมาช่วงผ่านระบบธุรกิจPlatform ที่มีคุณภาพสูง มีระบบในการคัดกรองช่างเหมาช่วงที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้งานของลูกค้ากลุ่มบริษัทรับเหมาก่อสร้างเป็นไปด้วยความเรียบร้อยมากที่สุด

### 1.5.2 พันธกิจ

- ทำการคัดกรองช่างเหมาช่วงที่มีประสิทธิภาพในการสรรหาช่างเหมาช่วงที่มีคุณภาพ มาร่วมงานกับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง
- พัฒนาระบบแอปพลิเคชันที่เป็นตัวกลางระหว่างช่างเหมาช่วงและผู้รับเหมาก่อสร้าง ให้เป็นประโยชน์ต่อการใช้งาน เข้าใจและเข้าถึงได้ง่าย
- รักษามาตรฐานการให้บริการช่างเหมาช่วง รวมถึงมีการพัฒนารูปแบบและคุณภาพของการให้บริการอย่างต่อเนื่องเพื่อความได้เปรียบในการแข่งขันของกลุ่มเป้าหมาย

## 1.6 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

### 1.6.1 เป้าหมายทางตลาด

บริษัท โปรคอนสตรัคชั่น จำกัด มุ่งเน้นให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วงให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและเล็ก ที่ต้องการหาช่างเหมาช่วงที่มีคุณภาพในกลุ่มสาขาต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นงานไม้ งานระบบไฟฟ้า งานก่อฉาบ ฯลฯ มาร่วมงานกับบริษัทฯ ตามที่รับงานไว้ ซึ่งบริษัท โปรคอนสตรัคชั่น จำกัด ใช้แอปพลิเคชันเป็นตัวกลางในการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วง โดยมีเป้าหมายในการครองส่วนแบ่งทางการตลาดร้อยละ 10 ของกลุ่มบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลาง และเล็กทั่วประเทศในระยะเวลา 5 ปีแรกของการดำเนินกิจการ

### 1.6.2 เป้าหมายทางการตลาด

สร้างการรับรู้การจัดหาช่างเหมาช่วงรูปแบบใหม่ผ่านการพัฒนาแอปพลิเคชันเป็นสื่อกลางในการให้บริการ กับกลุ่มเป้าหมายโดยตรงและ กลุ่มช่างเหมาช่วงที่ต้องการหางานตลอดจนสร้าง

ผูกพันและความจงรักภักดีต่อธุรกิจการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วงให้กลับมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง จนกลายเป็น Top of mind ของบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่ต้องการหาช่างเหมาช่วงที่มีคุณภาพ และช่างเหมาช่วงที่ต้องการให้งานอย่างต่อเนื่อง

### 1.7 ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. สร้างโอกาสให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและเล็กบริหารจัดการงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในทูลหมื่นเวียน และทรัพยากรที่จำกัด
2. เป็นการลดปัญหา และอุปสรรคที่เกิดขึ้นในกระบวนการดำเนินงานรับเหมาก่อสร้าง และการดำเนินงานร่วมกับระหว่างบริษัทรับเหมาก่อสร้าง กับช่างเหมาช่วง



## บทที่ 2

### ข้อมูลการศึกษาวิจัย

บทนี้เป็นการนำเสนอระเบียบวิธีวิจัย และข้อมูลตามแนวทางวิชาการเพื่อการพัฒนาแผนธุรกิจ โดยข้อมูลที่ใช้ในการสร้างและวิเคราะห์แผนธุรกิจฉบับนี้มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

#### 2.1 วิธีการศึกษาวิจัยและประเภทการวิจัย

##### 2.1.1 ประเภทการวิจัย

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาในเชิงพรรณนา โดยใช้การวิจัยในเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เนื่องจากผู้วิจัยต้องการศึกษาและสร้างความเข้าใจในพฤติกรรม ปัญหาของผู้ใช้บริการ เพื่อนำไปพัฒนาและปรับปรุงแผนธุรกิจการบริการจัดหาผู้รับเหมาช่วงในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง

##### 2.1.2 วิธีการศึกษาวิจัย

เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยแหล่งข้อมูลมาจาก 2 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลุ่มบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและเล็ก ซึ่งในที่นี้ต้องเป็นบริษัทที่มีการบริหารจัดการช่างในรูปแบบการใช้บริการช่างเหมาช่วง 2) กลุ่มช่างเหมาช่วงที่รับงานกับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง หรือเคยรับงานกับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง

#### 2.2 วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้เกี่ยวกับอุตสาหกรรม ตลาด ลูกค้า สินค้าและบริการคู่แข่งขั้นและการลงทุนในการเริ่มต้นธุรกิจการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วงให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลาง และเล็ก

2. เพื่อพัฒนาแผนธุรกิจในการจัดตั้งบริษัท โพรคอนสตรัคชั่น จำกัด

## 2.3 แหล่งข้อมูล

แหล่งข้อมูลประกอบไปด้วย 2 กลุ่ม ได้แก่

1. กลุ่มบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลาง และเล็กที่มีมูลค่า Project งานอยู่ที่ 1,000,000-50,000,000 บาท และมีการบริหารจัดการช่างในระบบการจ้างช่างเหมาช่วง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการศึกษาพฤติกรรม ปัญหาและอุปสรรคที่บริษัทฯต้องเจอในการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วง โดยทำการสัมภาษณ์ประมาณ 5-15 ราย

2. กลุ่มช่างเหมาช่วงในสาขาต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง เช่น ช่างงานระบบ ช่างไม้ ช่างปูน ฯลฯ ที่เคยร่วมงานกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างเพื่อเป็นการศึกษาพฤติกรรม ปัญหา และอุปสรรคในการรับงานกับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง รวมถึงความต้องการในการหางาน โดยทำการสัมภาษณ์ช่างเหมาช่วงประมาณ 5-15 ราย

## 2.4 วิธีการเก็บข้อมูล

ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In depth Interview) กับแหล่งข้อมูลกลุ่มบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลาง และเล็กที่มีการบริหารจัดการช่างในระบบการจ้างช่างเหมาช่วง โดยจะเข้าถึงผู้เข้าร่วมงานวิจัยโดยติดต่อผ่านบริษัทโดยตรง และสัมภาษณ์เชิงลึก (In depth Interview) กับแหล่งข้อมูลกลุ่มช่างเหมาช่วงในสาขาต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง เช่น ช่างงานระบบ ช่างไม้ ช่างปูน ฯลฯ ที่เคยร่วมงานกับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง โดยจะเข้าถึงผู้เข้าร่วมวิจัยคนแรกผ่านคำแนะนำของบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่ได้สัมภาษณ์ไปแล้ว จากนั้นจะใช้วิธี snowball โดยให้ผู้เข้าร่วมวิจัยคนแรกแนะนำ ผู้ที่เข้าข่ายเป็นกลุ่มผู้เข้าร่วมวิจัย ซึ่งการสัมภาษณ์แหล่งข้อมูลทั้งสองกลุ่มจะใช้เวลาประมาณ 20-30 นาที โดยไม่มีคำถามเกี่ยวกับสุขภาพของผู้ที่เข้าร่วมวิจัย และระยะเวลา 20-30 นาทีในการสัมภาษณ์จะมีการบันทึกเสียงการสัมภาษณ์

## 2.5 เครื่องมือในการเก็บข้อมูล

ผู้วิจัยใช้วิธีการสัมภาษณ์เป็นรายบุคคล (Personal In-depth interview) โดยทำการแบ่งกลุ่มสัมภาษณ์ออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

### 2.5.1 กลุ่มบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลาง และเล็ก

ผู้วิจัยจะใช้การสัมภาษณ์กับกลุ่มบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลาง และเล็ก โดยจะมีการเตรียมชุดคำถามที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการศึกษาพฤติกรรม ปัญหาและอุปสรรคที่บริษัทฯ จะต้องพบเจอเพื่อเป็นการต่อยอดแนวความคิดของธุรกิจการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วง และเพื่อเป็นการพัฒนาการให้บริการผ่านทางแอปพลิเคชันให้มีกระบวนการที่เหมาะสมกับการใช้งาน แก้ไขปัญหา และเกิดประโยชน์สูงสุดแก่กลุ่มบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลาง และเล็ก โดยมีแนวคำถามดังนี้

- ส่วนที่ 1 กระบวนการในการดำเนินงานในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่พบเจอในการดำเนินธุรกิจ
- ส่วนที่ 2 แนวทางในการบริหารจัดการช่าง กระบวนการในการจัดหาช่าง การจ้างแรงงานช่าง ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคที่พบเจอในการดำเนินงานร่วมกับช่าง
- ส่วนที่ 3 หากมี Platform ที่สามารถเข้ามาแก้ปัญหาในเรื่องการจัดหาช่างเหมาช่วง ตลอดจนเข้ามาจัดการปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างบริษัทรับเหมาก่อสร้าง กับช่างเหมาช่วงจะสนใจใช้หรือไม่ และ Platform ดังกล่าวควรมีรูปแบบอย่างไรถึงจะเหมาะกับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง

### 2.5.2 กลุ่มช่างเหมาช่วงสาขาต่าง ๆ

ผู้วิจัยทำการสัมภาษณ์รายบุคคลกับกลุ่มช่างเหมาช่วงสาขาต่าง ๆ โดยจะมีการเตรียมชุดคำถามที่มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการศึกษาพฤติกรรม ปัญหาและอุปสรรคในการรับงานกับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง รวมถึงความต้องการในการหางาน และเลือกรับงานกับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง โดยมีแนวคำถามดังนี้

- ส่วนที่ 1 แนวทางในการเลือกรับงาน วิธีการหางาน รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่พบเจอในการรับงานกับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง
- ส่วนที่ 2 หากมี Platform ที่สามารถเข้ามาช่วยในเรื่องการจัดหาช่างเหมาช่วง ตลอดจนเข้ามาจัดการปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างบริษัทรับเหมาก่อสร้าง กับช่างเหมาช่วงจะสนใจใช้หรือไม่ และ Platform ดังกล่าวควรมีรูปแบบอย่างไรถึงจะเหมาะกับช่างเหมาช่วง

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลทั้งสองชุดอยู่ในภาคผนวกที่ ก

## 2.6 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

หลังการสัมภาษณ์เชิงลึก (In depth Interview) ผู้วิจัยจะนำไฟล์สัมภาษณ์มาถอดเป็นข้อมูล และรวบรวมคำตอบในส่วนของการถามปลายเปิด จากนั้นจะนำไปวิเคราะห์เนื้อหาด้วยเทคนิคการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) โดยการจัดกลุ่ม จำแนกหมวดหมู่ของข้อมูล พร้อมสรุปผลจากการศึกษาและนำเสนอข้อค้นพบให้สอดคล้องตามวัตถุประสงค์งานวิจัย ดังนี้

1. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้เกี่ยวกับอุตสาหกรรม ตลาด ลูกค้า สินค้าและบริการ คู่แข่งขันและการลงทุนในการเริ่มต้นธุรกิจการให้บริการจัดหาช่างเหมาะสมให้กับบริษัทรับเหมา ก่อสร้างขนาดกลาง และเล็ก
2. การพัฒนาแผนธุรกิจในการจัดตั้งบริษัท โพรคอนสตรัคชั่น จำกัด

## 2.7 ระยะเวลาดำเนินการวิจัย

ในงานวิจัยนี้ผู้วิจัยใช้ระยะเวลาในการดำเนินการวิจัยทั้งหมด 6 เดือน โดยมีแผนงานดังนี้

ตารางที่ 2.1 แสดงระยะเวลาการดำเนินการวิจัย

ขั้นตอนการดำเนินงาน	เดือน					
	พ.ย	ธ.ค	ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ษ
เก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลที่เกี่ยวข้อง						
สังเคราะห์และออกแบบการเก็บข้อมูล						
ลงพื้นที่เก็บข้อมูลตัวอย่างโดยการสัมภาษณ์						
เรียบเรียงข้อมูลที่ได้จากกลุ่มตัวอย่าง						
สรุปผลการวิจัย						

## 2.8 สรุปผลดำเนินการขออนุญาตด้านจริยธรรมการวิจัย (MU\_IRB)

ก่อนดำเนินการวิจัย ผู้วิจัยได้ดำเนินการขออนุญาตด้านจริยธรรมการวิจัยเมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2563 และได้รับผลตอบรับอนุญาตให้ดำเนินการวิจัยเมื่อวันที่ 25 กันยายน 2563 หนังสืออนุญาต COA No. MU-CIRB 2020/140.2509 อีกทั้งข้อมูลส่วนตัว เนื้อหา และการแสดงความคิดเห็นต่าง ๆ ของผู้ถูกสัมภาษณ์จะถูกเก็บไว้ ไม่เปิดเผยต่อสาธารณชนเป็นรายบุคคลแต่จะทำการรายงานผลการวิจัยเป็นข้อมูลส่วนรวม



## บทที่ 3

### แผนการตลาด

ในบทนี้เป็นการกล่าวถึงกลยุทธ์การวางแผนด้านการตลาดของธุรกิจการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วงในรูปแบบแพลตฟอร์ม ซึ่งแผนการตลาดนี้เป็นการวิเคราะห์จากพฤติกรรมของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง และช่างเหมาช่วง รวมถึงการหาข้อมูลจากคู่แข่ง และพันธมิตรในตลาด เพื่อให้แผนการตลาดสามารถนำไปปรับใช้กับธุรกิจให้ได้ประสิทธิภาพมากที่สุด โดยในบทนี้จะแบ่งเนื้อหาเป็น 4 ส่วน ดังนี้

1. การวิเคราะห์ทางตลาดโดยใช้ทฤษฎี STP Strategy (Segmentation, Targeting, Positioning)
2. การวิเคราะห์คู่แข่งในตลาด
3. บทวิเคราะห์และการระบุแผนกลยุทธ์จำแนกตามส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)
4. เป้าหมายทางการตลาดตามกรอบระยะเวลา 1 ปี

### 3.1 การวางแผนการแบ่งสัดส่วนตลาด การเลือกกลุ่มเป้าหมาย และการวางตำแหน่งของธุรกิจ

#### 3.1.1 การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)

เนื่องจากธุรกิจการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วงในรูปแบบแพลตฟอร์ม มีกลุ่มผู้ใช้บริการในแพลตฟอร์ม 2 กลุ่ม จึงมีการวิเคราะห์ข้อมูลเป็น 2 รูปแบบ ดังนี้

3.1.1.1 บริษัทรับเหมาก่อสร้าง แบ่งด้วย Demographic ตามลักษณะการดำเนินธุรกิจ และขนาดของธุรกิจ

- บริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลาง และเล็ก
- มีการบริหารจัดการช่างในระบบการจ้างช่างเหมาช่วง

3.1.1.2 ช่างเหมาช่วงในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง

• ช่างเหมาช่วงในสาขาต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง ที่รับงานผ่านบริษัทรับเหมาก่อสร้างและมีประสบการณ์ทำงาน ทั้งมีบริษัทเป็นตัวเอง และ ไม่มีบริษัท

### 3.1.2 กลุ่มเป้าหมาย (Target)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจ แบ่งออกได้ดังนี้

#### 3.1.2.1 บริษัทรับเหมาก่อสร้าง

กลุ่มบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดกลาง และเล็กที่มีมูลค่า Project งานอยู่ที่ 1,000,000 -50,000,000 บาท ซึ่งจากการหาข้อมูลทุกขุมและ การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในตลาด พบว่า ผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่ม Target จะมีการบริหารจัดการช่างในระบบการจ้างช่างเหมาช่วง เนื่องจากปัจจัยทางด้านเงินทุนหมุนเวียน และการรับงานที่ไม่คงที่ ผู้ประกอบกลุ่มนี้จึงมีความต้องการจ้างช่างเหมาช่วงในรูปแบบช่างชั่วคราว ที่มีการตกลงค่าจ้างในรูปแบบการเหมางาน มีความต้องการช่างเหมาช่วงที่มีประสบการณ์ และคุณภาพที่ได้มาตรฐาน ผ่านการคัดกรองและการันตีจากบริษัทอื่น ๆ

#### 3.1.2.2 ช่างเหมาช่วง

กลุ่มช่างเหมาช่วงในสาขาต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง เช่น ช่างงานระบบ ช่างไม้ ช่างปูน ฯลฯ ที่รับงานผ่านบริษัทรับเหมาก่อสร้าง เป็นทีมช่างที่มีประสิทธิภาพ มีความสามารถ และมีประสบการณ์มากกว่า 1 ปี แต่ไม่ได้มีบริษัทเป็นของตัวเอง ไม่มีเงินทุนสำรองในการดำเนินธุรกิจ มีการติดต่อรับงานกับบริษัทรับเหมา โคนคิดเป็นงานเหมา และมีความพร้อมที่จะเสนองานรวมถึงร่วมงานกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างรายใหม่ ๆ

### 3.1.3 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product Positioning)

มีระบบการจัดหาช่างเหมาช่วงที่ตรงต่อความต้องการลูกค้าสูง



มีการจัดหาช่างเหมาช่วงที่ตรงต่อความต้องการลูกค้าน้อย

ภาพที่ 3.1 แสดงการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

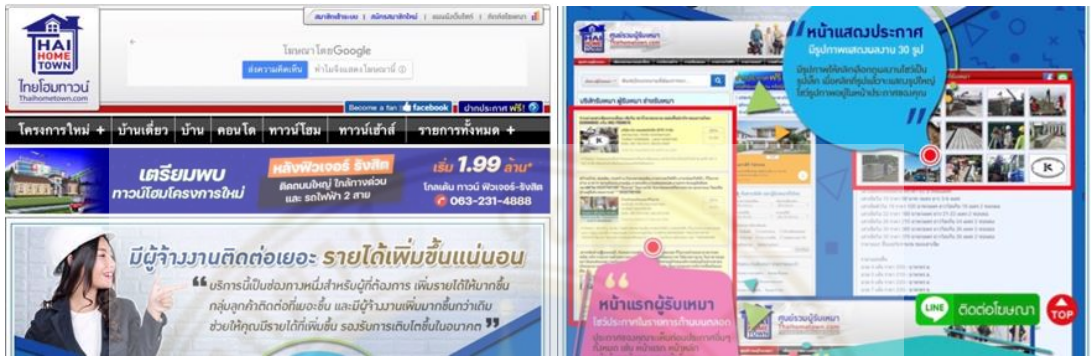
จากภาพแสดงการวางตำแหน่งเว็บไซต์หรือแพลตฟอร์มที่ให้บริการจัดหาช่าง โดยเกณฑ์ที่จะใช้เกณฑ์ระบบการจัดหาช่างเหมาะสมที่ตรงต่อความต้องการลูกค้า โดยการให้บริการจัดหาช่างเหมาะสมของโปรคอนสตรัคชั่น มีระบบการจัดการจัดหาช่างที่เหมาะสมที่สามารถคัดกรองช่างเหมาะสมให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้ ซึ่งการจัดหาช่างเหมาะสมของบริษัทฯ จะใช้ระบบการประมูลงานเพื่อให้ลูกค้าสามารถเปรียบเทียบราคาและเปรียบเทียบคุณภาพช่างผ่านโปรไฟล์ช่างที่ได้รับการรีวิว เพื่อให้ตรงตามความต้องการ นอกจากนี้ระบบประมูลของบริษัทยังช่วยให้ลูกค้าที่เป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างสามารถควบคุมเวลาในการหาช่างเหมาะสมในช่วงเวลาที่ต้องการซึ่งจะทำให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างบริหาร Project งานที่รับมาได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นแพลตฟอร์มการให้บริการจัดหาช่างเหมาะสมของโปรคอนสตรัคชั่นจึงเป็นแพลตฟอร์มที่มีระบบในการจัดหาช่างเหมาะสมที่ตรงต่อความต้องการของลูกค้าอยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

ในส่วนของเกณฑ์การคัดเลือกช่างที่เหมาะสมที่คำนึงถึงการให้บริการและคุณภาพระดับสูง ซึ่งโปรคอนสตรัคชั่นเรานำด้านบริการให้บริการรวมถึงคุณภาพของงานและช่างเหมาะสมอย่างมาก โดยเราจะมีระบบในการคัดกรองช่างเหมาะสมที่จะให้บริการในแพลตฟอร์ม โดยจะต้องเป็นช่างเหมาะสมที่มีประสบการณ์ทำงานอย่างน้อย 1ปี และต้องมีโปรไฟล์งานและผลงานมานำเสนอต่อบริษัทรับเหมาก่อสร้าง นอกจากนี้ในแพลตฟอร์มยังมีระบบการรีวิวช่างเหมาะสมของบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่เคยร่วมงานกับช่างเหมาะสมชุดนั้น ๆ เพื่อเป็นการการันตีฝีมือในการทำงานให้กับช่างเหมาะสม และยังเป็นข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจในการจ้างช่างเหมาะสมที่มาร่วมประมูลกับบริษัท ยิ่งไปกว่านั้นในแพลตฟอร์มโปรคอนสตรัคชั่น ยังมีบริการดูแลและควบคุมงานหน้าไซต์งานผ่านทีมโพรแมนที่มีความรู้และประสบการณ์โดยตรงสำหรับบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่ไม่มีทีมโพรแมนของตนเอง และมีความกังวลระหว่างการค้าเนื้องาน ทีมโพรแมนของบริษัทโปรคอนสตรัคชั่นจะเป็นผู้คอยรายงานความคืบหน้าของงานรวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่อาจจะพบเจอหน้าไซต์งานผ่านแพลตฟอร์มโปรคอนสตรัคชั่นให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่ให้บริการ เพื่อให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างสามารถบริหารจัดการคุณภาพงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### 3.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง

ผู้ให้บริการจัดหาช่างמה่วงในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างผ่านทางช่องทางออนไลน์ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเดียวกับบริษัท โปรคอนสตรัคชั่น มีดังนี้

#### 1. Website Thai home town



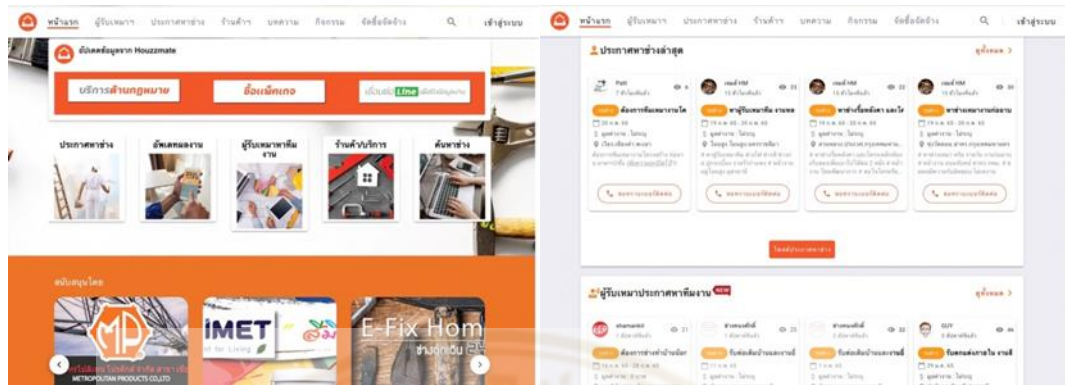
ภาพที่ 3.2 แสดงหน้าเว็บไซต์ Thai home town

เป็น Website ประกาศขาย ซึ่งภายในเว็บจะมีทั้งส่วนของการประกาศขายอสังหาริมทรัพย์ เช่น บ้าน คอนโด ทาวน์โฮม ฯลฯ และมีส่วนหมวดหมู่ของการประกาศผู้รับเหมา ซึ่งในส่วนนี้เองที่เป็นกลุ่มลูกค้าเดียวกับโปรคอนสตรัคชั่น ในส่วนของการประกาศหาและจัดหาผู้รับเหมาของ Thai home town จะเป็นการจัดหาจัดจ้างทั้งในรูปแบบนิติบุคคลที่บริษัทจัดหา และบุคคลธรรมดาที่เจ้าของบ้านเป็นผู้หาเอง มีช่างหลากหลายสาขา เช่น งานประปา งานไฟฟ้า งานก่อฉาบ งานอลูมิเนียม ฯลฯ ซึ่งภายในเว็บจะเน้นการจัดการในรูปแบบการฝากประกาศหา ผู้ที่ลงประกาศจะต้องฝากข้อมูลไว้กับทางเว็บเพื่อให้ผู้ที่สนใจเข้ามาประกาศเอง และเมื่อลูกค้าสนใจข้อมูลที่เราฝากไว้กับทางเว็บลูกค้าจะเป็นผู้ติดต่อกลับไปหาเจ้าของประกาศนั่นเอง โดยทาง Thai home town จะเก็บค่าบริการในการฝากประกาศ เช่น โฆษณาฝากประกาศเริ่มต้น 3,560 บาท โทสอยู่ได้ 48 แสดงรูปได้ 15 รูป เป็นต้น



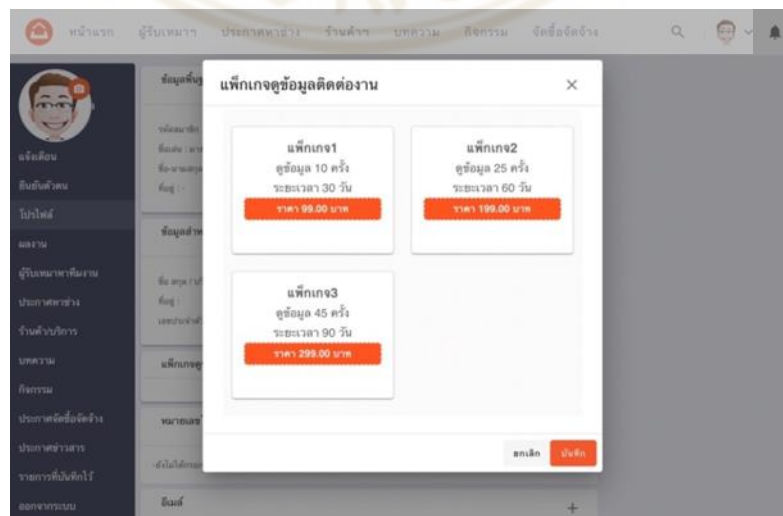
ภาพที่ 3.3 แสดงรูปแบบการหาช่างและอัตราค่าบริการของเว็บไซต์ Thai home town

## 2. Website Houzzmate



ภาพที่ 3.4 แสดงหน้าเว็บไซต์ Houzzmate

Houzzmate เป็นเว็บไซต์ที่รวบรวมช่างและผู้รับเหมาประเภทต่าง ๆ มีทั้งการประกาศหาช่างแบบบุคคลธรรมดาที่เจ้าของบ้านเป็นผู้ประกาศหา และการหาทีมงานช่างในรูปแบบช่างเหมาช่วง ซึ่งในส่วนนี้ทางเว็บจะให้ผู้ที่ต้องการหาช่างทำการกรอกข้อมูล ตั้งแต่ ปัญหาที่ต้องการให้ช่างดำเนินงาน รายละเอียดงาน ช่วงเวลาที่ต้องการ สถานที่ทำงาน และมูลค่างาน เมื่อบันทึกข้อมูลแล้วระบบจะทำการส่งข้อมูลมายังประกาศล่าสุด ผู้ที่ใช้งานเว็บก็จะเห็นจากประกาศนี้ และหากผู้ใช้เว็บต้องการข้อมูลเพิ่มเติมหรืออยากได้เบอร์โทรติดต่อเจ้าของงานเพื่อที่จะทำงาน ก็จะต้องขอข้อมูลเพิ่มเติมจากทางเว็บไซต์ ซึ่งในส่วนนี้จะมีค่าใช้จ่าย เช่น ดูข้อมูลได้ 10 ครั้ง ระยะเวลา 30 วัน ราคา 99 บาท เป็นต้น ซึ่งในการจะได้รับงานผู้ใช้งานเว็บจะต้องทำการติดต่อผ่านลูกค้าโดยตรงไม่ได้มีระบบของทางเว็บมารองรับให้เกิดความปลอดภัย



ภาพที่ 3.5 แสดงรูปแบบการหาช่างและอัตราค่าบริการของเว็บไซต์ Houzzmate

ตารางที่ 3.1 แสดงการเปรียบเทียบคู่แข่ง

คู่แข่ง	จุดแข็ง	จุดอ่อน	การคิดราคา	ความสามารถในการแข่งขันในตลาด
Thai home town	- เป็นเว็บไซต์ประกาศที่มี ความหลากหลาย ครอบคลุม หลายมิติในอุตสาหกรรม ทั้ง ประกาศหาช่าง และประกาศ ด้านอสังหาริมทรัพย์	- เป็นเพียงการลงข้อมูลประกาศหาช่าง ไม่ได้การคัดกรอง หรือให้ละเอียดด้าน คุณภาพของช่างที่ชัดเจน - ไม่มีระยะเวลากำหนดในการหาช่างมา รับ Project งาน	- คิดเป็นจำนวน โปสในการลง ประกาศ เช่น 48 โปส ราคา 3,560 บาท	- มีความสามารถในการแข่งขันด้านการให้บริการ ช่างเหมาะสมในระดับปานกลาง เนื่องจาก ทางเว็บ ไม่ได้เป็นเว็บไซต์เฉพาะทางในการจัดหาช่าง โดยตรง การจัดหาช่างเป็นเพียงฟังก์ชันหนึ่งของการให้บริการ เท่านั้น นอกจากทางเว็บไซต์เน้นการหาช่างใน รูปการประกาศโฆษณาแบบให้ข้อมูล ทำให้ไม่ สามารถคัดกรองชัดหรือจัดหาช่างได้อย่างมี ประสิทธิภาพและตรงต่อความต้องการของลูกค้า
Houzzmate	- เป็นเว็บไซต์จัดหาช่างใน อุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง ที่มีความครอบคลุมในหลาย มิติในอุตสาหกรรม ทั้ง การประกาศหาช่าง ทีมงาน ของช่าง และร้านค้าที่เกี่ยวข้อง ในอุตสาหกรรม	- ลูกค้าที่ต้องการจัดจ้างช่างตามประกาศ ของทางเว็บต้องทำการติดต่อกับเจ้าของ ประกาศด้วยตนเองทำให้ในจุดนี้เป็น จุดอ่อนที่ Houzzmate ยังขาดการจัดการ ด้านการคัดกรองช่างที่จะช่วยให้ลูกค้า มั่นใจในคุณภาพช่างและคุณภาพงาน - Houzzmate ไม่มีทีมงานส่วนกลางที่ดูแล หน่วยงานหลังจากการจัดจ้าง	- คิดราคาจากการดูข้อมูลเพิ่มเติม ที่ประกาศอยู่บนเว็บไซต์ เช่น ราคา 99 บาท สามารถดูข้อมูล เพิ่มเติมได้ 10 ครั้ง	- Houzzmateถือเป็นเว็บไซต์ที่มีความสามารถใน การแข่งขันในตลาดในระดับที่สูงเนื่องจากเป็น เว็บไซต์ที่มีระยะเวลาให้บริการมายาวนาน มี Partner ที่เข้าร่วมกับทางเว็บไซต์ ทั้งบริษัทและ ห้างร้านที่ขายสินค้าในอุตสาหกรรมแต่ Houzzmate ก็ยังมีจุดด้อยในเรื่องของการคัดกรองและรูปแบบ การจัดหาช่างที่เป็นในลักษณะเก่าที่เป็นเพียง การประกาศตามหาผ่านหน้าเว็บไซต์เท่านั้น

จากการวิเคราะห์คู่แข่งทั้ง 2 พบว่าบริการจัดหาช่างทั้งสองเป็นการบริการจัดหาช่างในรูปแบบออนไลน์ผ่านช่องทางเว็บไซต์ ซึ่งจะเน้นการจัดหาในรูปแบบการประกาศข้อมูลในเว็บไซต์ เพื่อให้ผู้ใช้เว็บไซต์ที่สนใจติดต่อกับผู้ประกาศด้วยตนเอง เว็บไซต์จะเป็นเพียงตัวกลางในการกระจายข้อมูลข่าวสารให้เท่านั้น ซึ่งมีความต่างจากแพลตฟอร์มของโปรคอนสตรัคชั่นที่เลือกวิธีการจัดหาช่างเหมาะสมในรูปแบบแอปพลิเคชัน ซึ่งมีความสะดวกและงานต่อการติดต่อประสานงานมากกว่า นอกจากนี้แอปพลิเคชันยังมีระบบการแจ้งเตือนต่างๆ ให้กับผู้ใช้งานเพื่อผู้ที่ใช้งานได้แพลตฟอร์มสามารถติดตามความคืบหน้าของการทำงานช่างเหมาะสมได้ตลอดเวลา และแอปพลิเคชันของเรายังเลือกใช้วิธีการให้บริการหาช่างเหมาะสมในรูปแบบของการประมูลงาน ที่ช่างเหมาะสมที่สนใจงานของบริษัทรับเหมาจะต้องทำการเสนอผลงานและเสนอราคากันผ่านแอปพลิเคชันซึ่งถือเป็นความปลอดภัยในการประมูลงานเพราะมีรูปแบบเอกสารที่เป็นอักษรในการยืนยันการประมูลงาน และในแพลตฟอร์มยังมีระบบการเซ็นสัญญาจัดซื้อจัดจ้างเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับทั้งบริษัทรับเหมาก่อสร้างและช่างเหมาะสมให้ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างอย่างเป็นระบบและปลอดภัย ยิ่งไปกว่านั้นตัวแพลตฟอร์มโปรคอนสตรัคชั่นยังคำนึงที่กระบวนการตลอดการดำเนิน โดยเราจะมีบริการโพรม์แมนคอนโทรลเช็คความเรียบร้อยของงานและจะทำการรายงานผลการดำเนินงานของช่างเหมาะสมผ่านทางแพลตฟอร์มอีกด้วย ดังนั้นจะเห็นได้ว่าแพลตฟอร์มของโปรคอนสตรัคชั่นมีกระบวนการดำเนินงานที่คำนึงถึงคุณภาพ และการให้บริการในการจัดหาช่างเหมาะสมที่ตรงต่อความต้องการของบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่เป็นลูกค้าของแพลตฟอร์ม เพื่อเป็นตัวช่วยให้ลูกค้าได้สามารถบริหารจัดการงานได้อย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ

### 3.3 บทวิเคราะห์และระบุกลยุทธ์จำแนกตามส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)

จากการวิเคราะห์การแบ่งส่วนการตลาด การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย และการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ให้กับแพลตฟอร์ม ทำให้ทราบถึงความชัดเจนของกลุ่มเป้าหมายของแพลตฟอร์มที่จะเลือกเข้าไปสร้างการรับรู้ เพื่อให้แพลตฟอร์มบรรลุเป้าหมายในการเป็นที่รู้จักและประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้ โปรคอนสตรัคชั่นจึงจะใช้การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดเพื่อเป็นการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดให้กับแพลตฟอร์ม โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 3.3.1 Product: กลยุทธ์สินค้าและบริการ

แพลตฟอร์ม โปรคอนสตรัคชั่น เป็นการให้บริการจัดหาช่างเหมาะสมในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งเราเน้นการคัดกรองและคุณภาพของช่างเหมาะสมที่จะร่วมงานกับลูกค้าที่เป็น

บริษัทรับเหมาก่อสร้าง โปรคอนสตรัคชั่น จึงนำกลยุทธ์ Product Differentiation มาใช้ในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน จากการศึกษาคู่แข่งในตลาดพบว่าการจัดหาช่างמהช่วงในตลาดจะใช้วิธีการประกาศข้อมูลผ่านเว็บไซต์เพื่อให้ทั้งบริษัทรับเหมาก่อสร้างและช่างמהช่วงได้ที่พบเห็นข้อมูลในหน้าประกาศตกลงจัดซื้อจัดจ้างเอง ซึ่งแพลตฟอร์มโปรคอนสตรัคชั่นจะเป็นตัวกลางในการจัดหาช่างמהช่วงในรูปแบบใหม่ที่จะทำให้ลูกค้าของแพลตฟอร์มได้คัดกรองทีมช่างמהช่วงที่ตรงต่อความต้องการมากที่สุด ซึ่งลูกค้าของแพลตฟอร์มจะต้องใช้บริการจัดหาช่างמהช่วงผ่านแอปพลิเคชันที่ถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อรองรับกระบวนการต่าง ๆ ในการจัดหาและสร้างความสะดวกสบายให้กับผู้ใช้งาน โดย Features ต่าง ๆ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 3.3.1.1 การลงทะเบียนเพื่อเข้าใช้งานแอปพลิเคชัน



ภาพที่ 3.6 แสดงแพลตฟอร์ม Pro Construction ส่วนหน้าการลงทะเบียนและประวัติผู้ใช้งาน

ในหน้า Features ของแอปพลิเคชันจะถูกแบ่งเป็น 2 ส่วนคือในส่วนของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง และในส่วนของช่างמהช่วงที่เป็น USER โดยรูปแบบ การลงทะเบียนของทั้งด้านบริษัทรับเหมาก่อสร้าง และช่างמהช่วง ในขั้นตอนนี้ผู้ใช้บริการแพลตฟอร์มต้องทำการถ่ายรูปพร้อมบัตรประชาชน ส่งมอบเอกสารของบริษัท เอกสารการอบรมงานต่าง ๆ ผ่านทางแพลตฟอร์มเพื่อเป็นการยืนยันตัวตน ระบบจะส่งข้อมูลเข้าสู่ Database ของ ProConstruction เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลและคัดกรองผู้ใช้บริการแพลตฟอร์มที่มีความน่าเชื่อถือผ่านระบบคัดกรองและทีมงานของ ProConstruction เมื่อผ่านการคัดกรองแล้วระบบจะนำไปแสดงในหน้า Profile ของผู้ใช้งานต่อไป ซึ่งในหน้า Profile จะแสดงรายละเอียดของผู้ใช้งานทั้งหมด และจะแสดงส่วนของการ Review ที่



ทางบริษัทและช่างเหมาช่วงจะได้รับคะแนนจากการทำงานในครั้งก่อนด้วยเพื่อเป็นการแสดงข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจร่วมงานในครั้งต่อไป

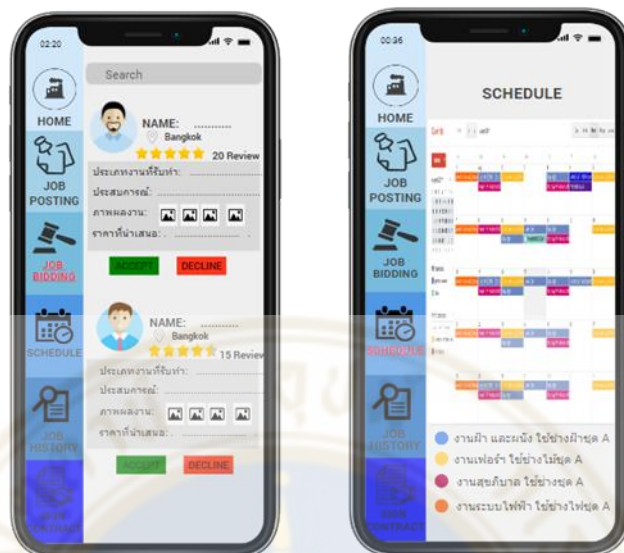
### 3.3.1.2 การประกาศจัดจ้าง



ภาพที่ 3.7 แสดงแพลตฟอร์ม Pro Construction ส่วนการประกาศจัดหาและจัดจ้างผู้รับเหมา

ในส่วนนี้ เมื่อมีการลงประกาศจัดหาที่ช่างระบบจะระบุพื้นที่ในการทำงานที่แสดงในรูปแบบแผนที่เสมือนจริงเพื่อให้ง่ายต่อการใช้งานของทั้งด้านบริษัทรับเหมาก่อสร้างและช่างเหมาช่วง ในขั้นตอนนี้แพลตฟอร์มจะแสดงหน้าแผนที่ ซึ่งผู้วิจัยจะพัฒนาแพลตฟอร์มโดยเชื่อมโยงข้อมูลกับระบบ Google Map เพื่อทำการแสดงแผนที่ ซึ่งบนแผนที่จะมีการแจ้งเตือนถึงพื้นที่ในการทำงาน หรือเป็นพื้นที่ ที่ทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างต้องการช่างเหมาช่วง ซึ่งในหน้าของการประกาศจะมีรายละเอียดข้อมูลงานที่บริษัทรับเหมาต้องการ ทั้งประเภทช่าง รายละเอียดงาน ระยะเวลาในการดำเนินงาน หากช่างเหมาช่วงต้องการจะทำการประมูลงานก็จะสามารถขอข้อมูลเพิ่มเติมจากบริษัทรับเหมาก่อสร้างเพื่อนำมาตีราคาในการประมูลงานได้

### 3.3.1.3 ระบบการประมูลงานเพื่อจัดหาช่างเหมาช่วง และตารางการทำงาน



ภาพที่ 3.8 แสดงแพลตฟอร์ม Pro Construction ส่วนการประมูลงานเพื่อจัดหาช่างเหมาช่วง และ ตารางการทำงาน

ระบบการประมูลงานเป็นระบบสำหรับให้ช่างเหมาช่วงสามารถส่งประวัติที่ได้การตรวจสอบแล้ว และราคาประมูลงานให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างได้พิจารณาประกอบการตัดสินใจจัดจ้าง ซึ่งระบบการประมูลงานนี้จะช่วยให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างมีโอกาสในการคัดเลือกช่างเหมาช่วงที่มีความสามารถตรงกับความต้องการในงาน และในราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้เพื่อให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างและช่างเหมาช่วงสามารถบริหารจัดการงานให้ได้ประสิทธิภาพมากที่สุด แพลตฟอร์มได้มีการพัฒนา Features ตารางงานเพื่อให้ผู้ใช้งานได้ทราบระยะเวลาในการดำเนินงานที่ชัดเจนและเพื่อไม่ให้เกิดการรับงานที่ทับซ้อนกันจนเป็นเหตุให้ไม่สามารถควบคุมคุณภาพงานได้

### 3.3.1.4 Features แข่งประกวดการทำงาน และสัญญาจัดจ้าง



ภาพที่ 3.9 แสดงแพลตฟอร์ม Pro Construction ส่วนการแข่งประกวดการทำงาน และสัญญาจัดจ้าง

ระบบในการแสดงประวัติในการทำงานร่วมกันระหว่างบริษัทรับเหมา ก่อสร้างกับช่างเหมาช่วงที่มีการติดต่อผ่านแพลตฟอร์ม Pro Construction ในระบบนี้จะช่วยให้บริษัทรับเหมาและช่างเหมาช่วงสามารถตรวจสอบประวัติการทำงานกันได้เพื่อเป็นผลในการประกอบการตัดสินใจในการว่าจ้าง นอกจากนี้เพื่อสร้างความปลอดภัยให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างและช่างเหมาช่วงแพลตฟอร์มได้พัฒนาการเซ็นสัญญาจัดจ้างในรูปแบบออนไลน์เพื่อให้ทั้งฝ่ายได้มีหลักฐานในการจัดจ้างอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

### 3.3.1.5 ระบบการดูแลและแสดงผลหน้าไชน์งานของทีมโพรแมน แพลตฟอร์ม Pro Construction

ระบบนี้ทางแพลตฟอร์มได้พัฒนาให้เป็นบริการเสริมสำหรับบริษัทรับเหมา ก่อสร้างที่ไม่ได้มีทีมงานจำนวนมากในการดูแลแต่ละไชน์งาน อีกทั้งการจ้างพนักงานประจำเป็นโพรแมนมาคอยดูแลงานแต่ละ Project ก็เป็นค่าใช้จ่ายประจำที่ค่อนข้างสูง แพลตฟอร์ม Pro Construction เห็นถึงความสำคัญในจุดนี้จึงพัฒนาระบบการรายงานผลหน้าไชน์งานร่วมกับทีมโพรแมนของแพลตฟอร์ม โดยทีมโพรแมนที่รับผิดชอบในไชน์งานนั้น ๆ จะเป็นผู้ดูแลหน้าไชน์งานในภาพรวมและจะคอยรายงานผลความคืบหน้าของงานรวมถึงปัญหาที่พบเจอให้กับบริษัทรับเหมา ก่อสร้างผ่านระบบแพลตฟอร์ม และผ่านการติดต่อโดยตรงหากมีเหตุเร่งด่วน วิธีนี้นอกจากจะเป็นการประหยัด Fix Cost ของบริษัทแล้วยังเป็นลดปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นในไชน์นั้น ๆ อีกด้วย

### 3.3.2 Price: กลยุทธ์ด้านราคา

Pro Construction จะใช้วิธีการตั้งราคาแบบยืดหยุ่น โดยผู้ใช้งานสามารถดาวน์โหลดแอปพลิเคชันได้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย สามารถดูการทำงานของแพลตฟอร์มได้ ซึ่งทางแพลตฟอร์มจะเก็บค่าใช้บริการผ่าน 2 รูปแบบ ดังนี้

#### 3.3.2.1 การจัดหาช่างเหมาะสมในรูปแบบการประมูลงาน

โดยการจัดหาช่างเหมาะสมของแพลตฟอร์มจะคำนวณค่าใช้บริการเป็นรายครั้ง ตามอัตรานี้

ตารางที่ 3.2 แสดงอัตราค่าบริการการจัดหาช่างเหมาะสม

มูลค่างานหลักการประมูล	อัตราค่าบริการต่อครั้ง
มูลค่างานไม่เกิน 100,000 บาท	1,000 / ครั้ง
มูลค่างาน 100,001 – 500,000 บาท	1,500 / ครั้ง
มูลค่างาน 500,001 – 1,000,000 บาท	2,000 / ครั้ง
มูลค่างานเกิน 1,000,000 บาท	2,500 / ครั้ง

#### 3.3.2.2 การบริการโพรแมนควบคุมและดูแลหน้าไซต์งาน

Pro Construction บริการโพรแมนที่มีความรู้และประสบการณ์ ตรวจสอบเช็คและคอยรายงานผลการดำเนินงานรวมถึงปัญหาที่พบเจอที่ไซต์งาน เพื่อให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างที่ไม่มีทีมโพรแมนหรือมีไม่เพียงพอสามารถเลือกบริการเพิ่มเติมเพื่อให้งานมีประสิทธิภาพและสะดวกต่อการบริหารจัดการ โดยค่าใช้บริการจะคิดจากมูลค่างาน จะคิดที่อัตรา 2% ของมูลค่างานนั้น ๆ

### 3.3.3 Promotion: กลยุทธ์ด้านการสื่อสารการตลาด

การกำหนดกลยุทธ์มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างการรับรู้ให้กับแพลตฟอร์ม เป็นการสื่อสารถึงกระบวนการดำเนินงาน ประโยชน์ในการใช้บริการ และความแตกต่างกับการบริการของกลุ่ม ซึ่งจะส่งผลต่อการสร้างยอดผู้ใช้งาน ยอดขายที่สนใจใช้บริการ และการเป็นที่รับรู้ของแพลตฟอร์ม ซึ่งทางแพลตฟอร์ม Pro Construction เป็นแพลตฟอร์มการให้บริการจัดหาช่างเหมาะสม มีลูกค้าเป็นกลุ่มนิติบุคคลดังนั้นแพลตฟอร์มจึงใช้วิธีประชาสัมพันธ์เพื่อให้ลูกค้ารับรู้ 2 รูปแบบ คือ ทางสื่อ Online และ Directly ดังนี้

### 3.3.3.1 Online Marketing Communication

เป็นการสื่อสารทางการตลาดแบบวงกว้างเพื่อให้ลูกค้ารับรู้การมีอยู่ของแพลตฟอร์มกว้างขวาง ซึ่งจะทำให้ลูกค้ามีความคุ้นเคยกับแพลตฟอร์มในระดับพื้นฐาน เช่น ชื่อแพลตฟอร์ม การให้บริการ ช่องทางในการติดต่อ การสื่อสารผ่านทางออนไลน์ถือเป็นการตลาดที่จำเป็นที่จะทำให้ลูกค้าไว้วางใจในแพลตฟอร์ม และสนใจที่จะใช้บริการ โดยจะใช้สื่อทางออนไลน์ดังต่อไปนี้

- Website: Pro Construction จะจัดเว็บไซต์สำหรับการให้ข้อมูลและรายละเอียดการให้บริการผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท เพื่อเป็นตัวแทนเบื้องต้นสำหรับผู้ที่สนใจในการให้บริการของแพลตฟอร์ม ทั้งนี้เนื่องจากลูกค้าหลักของบริษัทคือ กลุ่มนิติบุคคล ดังนั้นการให้ข้อมูลหรือการสื่อสารข้อมูลถึงลูกค้ากลุ่มนี้จึงต้องคำนึงถึงความเป็นทางการ ซึ่งการจัดทำเว็บไซต์จึงเป็นหนึ่งในการตลาดที่สำคัญที่จะให้ถึงกลุ่มลูกค้า นอกจากนี้เรายังให้ความสำคัญการ Search Engine โดยบริษัทจะซื้อโฆษณาผ่าน Google เพื่อให้เราสามารถเข้าถึงลูกค้าได้เป็นอันดับต้นเมื่อมีการค้นหา

- Facebook เป็นหนึ่งช่องทางการตลาดออนไลน์ที่บริษัทจะสามารถเจาะฐานลูกค้าได้ตรงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด โดยการทำการตลาดผ่านเพจต่าง ๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มเป้าหมายและผู้ใช้งาน และยังสามารถทำโฆษณาผ่านเพจหลักของบริษัทเพื่อเจาะลูกค้าได้อีกด้วย

- Direct Mail เป็นอีกหนึ่งวิธีการที่จะเจาะกลุ่มลูกค้านิติบุคคลได้ตรงตามกลุ่มเป้าหมายเพราะเป็นกลุ่มข้อมูลที่ถูกคัดกรองมาระดับหนึ่ง ทำให้การสื่อสารมีความชัดเจนและตรงประเด็น อีกทั้งยังสามารถให้ข้อมูลที่เรายากจะสื่อสารได้จำนวนมาก อีกด้วย

### 3.3.3.2 Direct Marketing Communication

เป็นการสื่อสารทางการตลาดที่มีความสำคัญอย่างยิ่งในแพลตฟอร์ม เนื่องจากการให้บริการจัดหาช่างเหมาะสมมีความเฉพาะกลุ่มและมีข้อมูลหรือกระบวนการที่เฉพาะทางทำให้การสื่อสารแบบ Direct Marketing มีความจำเป็นอย่างมากในการสร้างความตระหนักและรับรู้ต่อกลุ่มลูกค้า โดยมีรายละเอียดดังนี้

- Personal Selling: การทำการตลาดผ่านตัวแทนขาย โดย Pro Construction จะพัฒนาทีม Sale ขึ้นมาเพื่อเป็นตัวแทนในการไปนำเสนอขายแพลตฟอร์มการให้บริการช่างเหมาะสมให้แก่ลูกค้าโดยตรง ซึ่งการใช้วิธีการนี้เป็นกระการสื่อสารที่สำคัญที่สุดของแพลตฟอร์ม เนื่องจากมีความตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่เราอยากนำเสนอ และยังเป็นการเสนอข้อมูลด้านการให้บริการได้อย่างครบถ้วน

- Event: การจัดงาน Event ตามงานที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างถือเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่สื่อสารถึงลูกค้าได้โดยตรง เพราะตามงานเหล่านี้ย่อมมีบริษัทรับเหมาก่อสร้างเข้าร่วมงานการที่เราไปออก Event ร่วมกับลูกค้ายิ่งเป็นการสร้างโอกาสในการรับรู้ของแพลตฟอร์มได้

### 3.3.4 Place: การที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงบริการ

ผู้ใช้บริการแพลตฟอร์มทั้งบริษัทรับเหมาก่อสร้าง และช่างเหมาช่วง สามารถเข้าถึงบริษัทการจัดหาช่างเหมาช่วงได้ผ่าน แอปพลิเคชัน ที่ทำการดาวน์โหลดได้ในระบบ IOS และ Android นอกจากนี้สามารถสอบถามข้อมูลการให้บริการการจัดหาช่างเหมาช่วงได้ผ่านเว็บไซต์หลักของบริษัท และเพจในระบบ Facebook ซึ่งในสองช่องทางนี้จะมีทีมงานของ Pro Construction พร้อมตอบปัญหา และให้คำปรึกษาแก่ผู้ที่สนใจ และผู้ที่ใช้งาน

## 3.4 เป้าหมายทางการตลาดตามกรอบระยะเวลา 1 ปี

1. พัฒนาแพลตฟอร์มเพื่อสร้างประสบการณ์ในการจัดหาช่างเหมาช่วงในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างในรูปแบบใหม่ ตลอดจนสร้างกระบวนการทำงานทั้งในส่วนของแพลตฟอร์ม และทีมงานของ Pro Construction ให้มีประสิทธิภาพ และสามารถนำข้อมูลไปใช้พัฒนา Pro Construction ต่อได้ในอนาคต
2. สร้างความตระหนักรู้และรับรู้ถึงแพลตฟอร์ม ให้เป็นที่รู้จักและไว้วางใจเข้าร่วมแพลตฟอร์มของผู้ใช้งานทั้งบริษัทรับเหมาก่อสร้าง และช่างเหมาช่วง จนแพลตฟอร์มมีผู้ใช้บริการไม่ต่ำกว่า 2,000 คน
3. มีปริมาณจำนวนครั้งการประมวลงานและการใช้บริการโพร์แมนไม่ต่ำกว่า 1,000 ครั้งในปีแรก

## บทที่ 4

### แผนนวัตกรรม

แผนธุรกิจการให้บริการจัดหาผู้รับเหมาช่วงในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างซึ่งถือเป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่เนื่องจากอุตสาหกรรมนี้มีผู้ประกอบการที่มีระดับขนาดงานที่มีความหลากหลาย มีศักยภาพด้านทรัพยากร และเงินทุนหมุนเวียนที่ต่างกัน ซึ่งผู้ประกอบการขนาดกลาง และเล็กที่มีข้อจำกัดด้านทรัพยากร และเงินทุนจึงมักมีปัญหาในการบริหารจัดการสภาพคล่อง และขาดโอกาสในการรับงาน การพัฒนาแพลตฟอร์มการให้บริการจัดหาผู้รับเหมาช่วงจึงเปรียบเสมือนเครื่องมือที่มาช่วยบริษัทรับเหมาก่อสร้างลดปัญหาด้านการบริหารจัดการทรัพยากรคน และเงินทุนหมุนเวียน อีกทั้งยังเป็นการสร้างระบบที่ทำให้เกิดการจับคู่กันอย่างมีประสิทธิภาพระหว่างช่างเหมาช่วงกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างผ่านระบบการประมูลงาน ส่วนในด้านช่างเหมาช่วงการพัฒนาแพลตฟอร์มจะมีส่วนช่วยให้ช่างเหมาช่วงเข้าถึงงานได้ง่ายขึ้น และมีระบบดูแลที่ลดปัญหาการการผิดสัญญาจ้างของทั้งสองฝ่าย ด้วยเหตุนี้เองผู้วิจัยจึงพัฒนาธุรกิจให้เหมาะสมกับผู้ประกอบการขนาดกลาง และเล็กให้ได้มากที่สุด

#### 4.1 ประเภทของนวัตกรรม

นวัตกรรมที่จะนำมาใช้เพื่อพัฒนาแผนธุรกิจการให้บริการจัดหาผู้รับเหมาช่วงในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง มีดังนี้

##### 4.1.1 Process Innovation

ช่างเหมาช่วงเป็นตัวแปรหนึ่งที่มีส่งผลต่อคุณภาพงานและการบริหารจัดการในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างดังนั้นกระบวนการจัดหาช่างเหมาช่วงจึงมีความสำคัญต่อบริษัทรับเหมาก่อสร้าง ผู้วิจัยจึงได้พัฒนาแพลตฟอร์มการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วงเพื่อเป็นการเพิ่มคุณภาพในการดำเนินงาน และเป็นการสร้างความสะดวกสบายในการบริหารจัดการให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง โดยแพลตฟอร์มการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วงจะเป็นการสร้างคุณค่าเชิงการใช้เพื่อเป็นการลดความยุ่งยาก โดย และสามารถสร้างรายได้ให้กับช่างเหมาช่วงได้ โดยในแพลตฟอร์มจะแสดงข้อมูล

ที่มีความจำเป็นในการทำงานทั้งประสบการณ์ทำงาน ความถนัดในการทำงานตลอดจนในรับรองต่าง ๆ ของผู้รับเหมาช่วงให้ลูกค้าพิจารณา ซึ่งข้อมูลที่จะแสดงในแพลตฟอร์มจะเป็นข้อมูลที่มีการตรวจสอบจากทีมงานของ Pro Construction และจะถูกจัดเก็บข้อมูลเป็น Big Data เพื่อให้ง่ายต่อการตรวจสอบ และเป็นฐานข้อมูลสำหรับการทำการวิเคราะห์คุณภาพของช่างเหมาช่วงต่อไป

นอกจากนี้กระบวนการภายในแพลตฟอร์มยังมีระบบการจัดการประมุลงานของช่างเหมาช่วงเพื่อให้ลูกค้าได้ราคางาน และได้คุณภาพงานที่เหมาะสมที่สุด โดยในกระบวนการนี้ผู้วิจัยจะทำการพัฒนาแพลตฟอร์มให้สามารถมีการประมุลงานภายในแพลตฟอร์มได้เพื่อให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างที่เข้ามาใช้บริการได้รับประโยชน์ในด้านของราคาและคุณภาพที่ตรงความต้องการมากที่สุด

#### 4.1.2 Service Innovation

ด้านการให้บริการในแพลตฟอร์มการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วง(Pro Construction) จะมีระบบการดูแลงานจากทีม โฟร์แมนที่จะคอยตรวจสอบดูแลงานให้กับลูกค้าเพื่อเป็นการลดความกังวลระยะการดำเนินงาน และเพื่อให้คุณภาพงานออกมาสมบูรณ์ ซึ่งระบบนี้เป็นการสร้างคุณค่าทางอารมณ์ความรู้สึกปลอดภัยให้กับลูกค้า ซึ่งในระบบการดูแลงาน โฟร์แมนผู้รับผิดชอบโครงการในพื้นที่จะทำการรายงานความคืบหน้าในแต่ละไซต์งาน และความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นหน้างานให้ทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างทราบผ่านระบบ Chat ในแพลตฟอร์ม และเพื่อให้สะดวกต่อการติดตามความเคลื่อนไหวหน้างาน ผู้วิจัยจะนำระบบการแจ้งเตือน มาใช้ในการแจ้งเตือนบริษัทรับเหมาก่อสร้างเพื่อให้ง่ายต่อการบริหารจัดการงานโครงการ และหากมีเหตุฉุกเฉินจะได้จัดการแก้ไขได้อย่างรวดเร็ว

นอกจากนี้เรายังทีม IT Support เพื่อช่วยดูแลระบบแพลตฟอร์มให้ดำเนินไปได้อย่างราบรื่น และตอบสนองต่อการใช้งานของลูกค้ามากที่สุด หากลูกค้าพบปัญหาในการดำเนินงานหรือต้องการติดต่อกับทาง Pro Construction จะมีระบบ Call Center ในการตอบปัญหาและให้ข้อมูลเบื้องต้นกับลูกค้า และจะมีระบบ Chat Bot ที่จะมาอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่ต้องการความช่วยเหลือผ่านแพลตฟอร์ม



## 4.2 กระบวนการในการพัฒนาแพลตฟอร์ม

สำหรับการพัฒนานวัตกรรมแพลตฟอร์มนี้ ผู้วิจัยจะทำการพัฒนาและออกแบบแพลตฟอร์ม โดยให้ความสำคัญกับสองส่วนดังนี้

### 4.2.1 การพัฒนาแพลตฟอร์มด้าน Process Innovation

- การใช้งานครั้งแรกระบบจะไปสู่หน้าลงทะเบียน เพื่อให้ผู้ใช้งานทั้งช่างเหมาช่วง และบริษัทรับเหมาก่อสร้างกรอกประวัติ และส่งเอกสารที่มีความจำเป็นในการยืนยันตัวตน เช่น ประประชาชน เอกสารบริษัท ภาพผลงาน ฯลฯ เมื่อตรวจสอบและคัดกรองเรียบร้อยแล้วระบบจะเก็บข้อมูลเป็น Database จะแสดงข้อมูลของผู้ใช้งานที่หน้า Profile

- ระบบมีการระบุพื้นที่ทำงานจริงที่เชื่อมโยงกับ Google Map เพื่อให้ผู้ใช้งานได้เห็นตำแหน่งของสถานที่จริง

- ระบบการประมูลงาน เป็นระบบที่มีความสำคัญในการให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างได้คัดกรองช่างเหมาช่วงให้เหมาะสมกับ Project งานที่ได้รับ และในราคาที่ตรงกับความต้องการของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง

- ระบบในการแสดงประวัติการทำงาน เป็นการดึงข้อมูลจาก Database ที่มีการบันทึกข้อมูลการจัดจ้างของช่างเหมาช่วง และบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่เคยทำงานร่วมกัน โดยจะให้ทั้งสองฝ่ายมีการรีวิวการทำงานร่วมกันเพื่อเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจร่วมงานกับบริษัทที่จะทำการประมูลต่อไป

- ระบบการทำสัญญาว่าจ้าง เป็นการเซ็นสัญญาจัดจ้างผ่านออนไลน์ที่มาช่วยอำนวยความสะดวกให้ผู้ใช้งานทั้งสองฝ่ายได้มีหลักฐานการทำสัญญากันอย่างถูกต้อง

### 4.2.2 การพัฒนาแพลตฟอร์มด้าน Service Innovation

- ระบบรายงานความคืบหน้าของงานผ่านทีม โพรแมน Pro Construction จะมีทีมโพรแมนที่รับผิดชอบดูแลในแต่ละพื้นที่คอยตรวจดูงานในหน้างานของโครงการภายใต้การจัดการช่างเหมาช่วงในระบบ โดยทีมโพรแมนจะคอยรายงานผลความคืบหน้าของงาน รวมถึงความเสี่ยงที่เกิดขึ้นให้กับทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างทราบ ผ่านทางแพลตฟอร์ม ซึ่งในหน้าแพลตฟอร์มจะมีระบบการแจ้งเตือนเพื่อให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างสามารถติดตามความคืบหน้าได้อย่างรวดเร็ว

- ระบบประเมินผลงานของช่างเหมาช่วง เมื่อภายหลังจากที่ดำเนินงานเสร็จสิ้นบริษัทรับเหมาจะต้องทำการประเมินผลงานของช่างเหมาช่วงชุดนั้น ผ่านแพลตฟอร์มซึ่งข้อมูลที่ได้

จากการประเมินงานจะถูกเก็บในรูปแบบ Big Data เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลและแสดงผลในหน้า Profile ของช่างเหมาช่วงต่อไป

- ระบบการให้ความช่วยเหลือผู้ใช้บริการแพลตฟอร์ม เมื่อพบปัญหาที่เกี่ยวกับระบบ หรือข้อสอบถามการใช้งานผู้ใช้บริการแพลตฟอร์มสามารถสอบถามได้ผ่านช่องทาง Call Center และผ่านแพลตฟอร์มโดยตรง ซึ่งการสอบถามผ่านแพลตฟอร์มผู้วิจัยจะนำระบบ Chat Bot เข้ามาช่วยเพื่อให้เกิดความสะดวกสบาย และรวดเร็วในการตอบคำถาม

ซึ่งในการพัฒนาแพลตฟอร์มนี้ใช้ระบบ outsource ที่เป็นบริษัทที่รับออกแบบและพัฒนาแอปพลิเคชัน โดยในการสร้างแอปพลิเคชันมีค่าใช้จ่ายอยู่ที่ 100,000 – 500,000 บาท มีค่าเช่าเซิร์ฟเวอร์สำหรับจัดเก็บข้อมูลบน cloud และอัปเดตข้อมูลต่าง ๆ มีค่าเช่าอยู่ที่ 1,500 – 7,000 บาทต่อเดือน และมีค่าฝากแอปพลิเคชันใน Store เพื่อให้ผู้ใช้งานดาวน์โหลดแอปพลิเคชันไปติดตั้งได้ โดยถ้าเป็น Android จะต้องส่งไปที่ Play Store มีค่าใช้จ่ายอยู่ที่ \$25 ส่วนถ้าเป็นระบบ IOS จะส่งไปที่ App Store จะมีค่าใช้จ่ายอยู่ที่ \$99 ต่อปี นอกจากนี้ยังมีทีม IT Support 2 คน ในการแก้ปัญหาต่าง ๆ ในระบบ และดูแลพัฒนาระบบอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายอยู่ที่ 30,000 บาทต่อเดือน

### 4.3 ความเสี่ยงและการจัดการความเสี่ยง

#### 4.3.1 การลอกเลียนแบบแพลตฟอร์ม

การจัดการความเสี่ยงจากการถูกลอกเลียนแบบนั้น ผู้วิจัยจะทำพิจารณา และพัฒนานวัตกรรมใหม่ หรือพัฒนารูปแบบให้บริการ เมื่อธุรกิจเริ่มเข้าสู่ red ocean นอกจากนี้เพื่อให้แพลตฟอร์มการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วงเกิดการลอกเลียนแบบได้ยาก ภายในแพลตฟอร์มจะมีรูปแบบการจัดหาช่างเหมาช่วงที่มีความเป็นเอกลักษณ์ และสามารถแก้ปัญหาในรูปแบบการจัดช่างเหมาช่วงในรูปแบบเดิมที่บริษัทรับเหมาเคยพบเจอได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งระบบการตรวจสอบประวัติช่างเหมาช่วงผ่านทีมงานของ Pro Construction ระบบการประมูลงานเพื่อให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างได้ช่างเหมาช่วงที่เหมาะสมกับงานมากที่สุดทั้งในด้านคุณภาพงานและราคา ระบบการติดตามงานผ่านช่องทาง Chat ในแพลตฟอร์มที่ทำให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างสามารถติดตามความคืบหน้าของงานได้อย่างรวดเร็ว

#### 4.3.2 ความเสี่ยงจากความเสถียรของระบบ

เมื่อมีผู้ใช้งานจำนวนมากอาจส่งผลให้ระบบการให้บริการล่ม ดังนั้นบริษัทจะทำการวิเคราะห์และประเมินสถานการณ์อยู่เสมอ เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อม และเตรียมพื้นที่การใช้งานให้เพียงพอต่อการใช้งาน เช่น ในช่วง Growth Stage จะทำการเพิ่มปริมาณเซิร์ฟเวอร์ เพื่อรองรับต่อการใช้งานของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังมีระบบ Call Center และ Chat Bot ที่จะเข้ามาอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าเมื่อเกิดปัญหาในการใช้งาน



## บทที่ 5

### แผนบริหารจัดการทีมและองค์กร

การศึกษาการบริหารจัดการทีมภายในองค์กรและบริษัท โปรคอนสตรัคชั่น จำกัด ประกอบไปด้วยข้อมูลทางธุรกิจ, ประเภททรัพยากรด้านทีมและองค์กรที่จำเป็นเพื่อสนับสนุนธุรกิจ, แผนกลยุทธ์ในการจัดการทรัพยากรที่เกี่ยวข้อง, โครงสร้างองค์กร, แผนการดำเนินงานในการจัดการทีม และองค์กรตามระยะเวลา รวมถึงการประเมินค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในระยะเวลาประมาณ 5 ปี ซึ่งจะทำการนำเสนอแผนการบริหารจัดการในภาพรวมทั้งองค์กรตามวัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 5.1 การจัดการทรัพยากรบุคคลที่จำเป็นเพื่อสนับสนุนธุรกิจ

ในช่วงปีแรกที่อยู่ในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ บริษัทมีเงินทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท เพื่อดำเนินการและบริหารธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ บริษัทจึงต้องมีการกำหนดแนวทางโครงสร้างองค์กร บุคลากรในบริษัทให้มีความเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทจะทำการแบ่งแผนการจัดการทรัพยากรบุคคลเป็นฝ่ายดังนี้

##### 5.1.1 ฝ่ายบริหารกิจการเพื่อพัฒนาระบบและการบริการ

ในการบริหารงานส่วนนี้ ผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทจะเป็นผู้บริหารงานในการวางแผน การเชิงกลยุทธ์ และบริหารภาพรวมขององค์กร ทั้งในส่วนของการวางโครงสร้างองค์กร การเลือกสถานที่ การวางระบบในองค์กร การกำหนดทิศทางในการพัฒนาระบบแพลตฟอร์มการให้บริการ เพื่อให้ตรงกับแผนธุรกิจ และตอบโจทย์การให้บริการแก่กลุ่มเป้าหมายมากที่สุด ซึ่งการจัดตั้งฝ่ายบริหารนอกจากจะเป็นฝ่ายในการบริหารภาพรวมขององค์กรแล้ว ยังมีส่วนสำคัญในการกำหนด ทิศทางการดำเนินงาน และกลยุทธ์ที่จะใช้ในการขับเคลื่อนองค์กรอีกด้วย

### 5.1.2 ฝ่ายปฏิบัติการ

ในส่วนของฝ่ายปฏิบัติการจะทำการแบ่งการดำเนินงานออกเป็น 2 ส่วน คือ 1) ฝ่ายปฏิบัติการภายนอกองค์กร 2. ฝ่ายปฏิบัติการภายในองค์กร ในส่วนของฝ่ายปฏิบัติการภายนอกองค์กรจะทำหน้าที่เป็นเหมือนโพรแมนในการตรวจเยี่ยมไซต์งานตามพื้นที่ต่าง ๆ ของลูกค้าที่ใช้บริการกับทางบริษัท ซึ่งผู้ดำเนินงานในฝ่ายนี้จะต้องมีความรู้ด้านการรับเหมาก่อสร้าง จบในสายของวิศวกรรม หรือสถาปัตยกรรม หรือเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำงานในด้านนี้มาอย่างน้อย 2 ปี เพื่อให้ลูกค้าสามารถมั่นใจได้ว่ามีผู้เชี่ยวชาญในการดูแลงานในไซต์งานของลูกค้า และสามารถรายงานผลการดำเนินงานให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี ในส่วนของฝ่ายปฏิบัติการภายในองค์กรจะเป็นผู้ตรวจสอบข้อมูล และดูแลเอกสารเพื่อยืนยันตัวตนสำหรับผู้ใช้ในแพลตฟอร์มให้บริการจัดหาช่างเหมาะสม ดังนั้นผู้ดำเนินงานในฝ่ายนี้จะต้องมีความละเอียดรอบคอบ และต้องเข้าใจในการตรวจเช็คเอกสารของผู้ใช้ระบบเป็นอย่างดี เพื่อสร้างความเชื่อมั่น ให้ลูกค้าที่ใช้ระบบสามารถเชื่อถือข้อมูลที่ทางบริษัทได้ทำการตรวจสอบเป็นที่เรียบร้อยแล้ว นอกจากนี้ในฝ่ายนี้ยังต้องทำหน้าที่เป็น Call Center ในการตอบปัญหาข้อสงสัยในการใช้ระบบ หรือข้อมูลเกี่ยวกับแพลตฟอร์มในเบื้องต้นให้กับลูกค้า

### 5.1.3 ฝ่ายการขายและการตลาด

ในส่วนของฝ่ายการขายและการตลาดจะทำการจ้างบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด ซึ่งจะต้องเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำการตลาดมาอย่างน้อย 4 ปี เพื่อที่จะมาช่วยวางแผนกลยุทธ์ในการสื่อสารกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย การวาง Position แพลตฟอร์ม รวมถึงการขายตลาดเพื่อให้เข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้ได้มากที่สุดและมีประสิทธิภาพที่สุด

### 5.1.4 ฝ่าย IT Support

เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจด้านแพลตฟอร์มการให้บริการ ดังนั้นฝ่าย IT Support จึงมีความสำคัญและจำเป็นอย่างมากในการพัฒนาระบบการให้บริการ และขับเคลื่อนองค์กรให้เกิดความราบรื่นตั้งแต่ในช่วงพัฒนาแพลตฟอร์มที่จะต้องประสานงานกับฝ่ายบริหารในการกำหนดทิศทางการให้บริการและกำหนดส่วนต่าง ๆ ในระบบแพลตฟอร์ม และเมื่อทำการพัฒนาระบบเป็นที่เรียบร้อยแล้วฝ่าย IT Support ยังคงต้องเป็นกำลังสำคัญในการควบคุม แก้ไข และพัฒนาระบบให้เกิดความเสถียรภาพ และทันสมัยอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบโจทยความต้องการของลูกค้าที่เข้าใช้งานในระบบ ดังนั้นผู้ที่เข้าทำงานในฝ่าย IT Support จึงต้องเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการสร้างและพัฒนาแพลตฟอร์ม มีความรู้ความเข้าใจทางด้านระบบ IT เป็นอย่างดี โดยจะต้องเคยทำงานในด้านนี้มาแล้วอย่างน้อย 4 ปี

### 5.1.5 ฝ่ายการเงินและการบัญชี

ในฝ่ายนี้จะต้องทำการดูแลโครงสร้างการเงิน และบัญชีขององค์กร ทั้งการทำงานการเงินต่าง ๆ ในองค์กร การยื่นภาษีในส่วนต่าง ๆ รวมถึงจะต้องผู้ควบคุมการใช้จ่ายภายในบริษัททั้งหมด ทั้งค่าใช้จ่ายด้านทรัพยากรบุคคล ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาระบบ ตลอดจนค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการองค์กร ดังนั้นผู้ที่ทำงานในฝ่ายนี้จะต้องมีประสบการณ์ในการทำงานอย่างน้อย 4 ปี

## 5.2 การวิเคราะห์และกำหนดแผนกลยุทธ์ด้านการจัดการทรัพยากรที่เกี่ยวข้อง

ในการวางแผนด้านทรัพยากรบุคคลในองค์กรเพื่อดำเนินธุรกิจการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วงมีความจำเป็นที่ต้องใช้จำนวนทรัพยากรบุคคลทั้ง 5 ฝ่ายตามที่ได้กล่าวไปในข้อ 5.1 แต่เนื่องจากในช่วง 1-2 ปีแรกที่เพิ่งดำเนินธุรกิจ ยังมีลูกค้าไม่มากนักประกอบกับเพื่อให้มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ จึงจำเป็นที่ต้องจำกัดทรัพยากรบุคคลจำนวนไม่มาก และจะทำการเพิ่มจำนวนทรัพยากรบุคคลในปีถัดไปตามปริมาณการเติบโตของลูกค้า และการวางแผนขยายตลาดของฝ่ายบริหาร ซึ่งรายละเอียดการวางแผนการจ้างทรัพยากรบุคคลทั้ง 5 ฝ่าย มีดังนี้

### 5.2.1 ฝ่ายบริหารกิจการเพื่อพัฒนาระบบและการบริการ

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจกลุ่มผู้บริหารจะมาจากผู้ก่อตั้ง และผู้ร่วมก่อตั้งองค์กร ดังนั้นการดำเนินงานในส่วนนี้จึงไม่จำเป็นต้องจ้างบุคลากรเพิ่มเติม ผู้ก่อตั้งจะเป็นผู้ดำเนินการกำหนดกลยุทธ์และบริหารธุรกิจ

### 5.2.2 ฝ่ายปฏิบัติการ

ในส่วนของฝ่ายปฏิบัติการทั้งภายนอกและภายในถือเป็นฝ่ายที่มีความเป็นอยู่อย่างมากในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากการดำเนินงานของฝ่ายนี้เป็นถือเป็นส่วนหนึ่งในการให้บริการกับลูกค้า ดังนั้นการจ้างบุคลากรในฝ่ายนี้ในช่วงแรกอาจจะใช้คนจำนวนน้อย และจะเพิ่มจำนวนบุคลากรในฝ่ายตามการเติบโตของบริษัท และตามการเติบโตของลูกค้า

### 5.2.3 ฝ่ายการขายและการตลาด

ฝ่ายการขายและการตลาดถือเป็นฝ่ายที่มีความสำคัญอย่างมากในช่วงแรก ทั้งต้องทำการวางแผนกลยุทธ์การทำการตลาด การสื่อสารกับลูกค้าร่วมกับฝ่ายบริหารแล้ว ฝ่ายนี้ยังต้องเป็นกำลังสำคัญในการประเมินการขาย เพื่อวิเคราะห์ลูกค้าตลอดเวลา เพื่อสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและ

ทำให้ธุรกิจเติบโตเป็นที่รู้จักในอุตสาหกรรม ดังนั้นบุคลากรที่เป็นฝ่ายการขายและการตลาดจึงต้อง  
ใช้ผู้ที่มีความเชี่ยวชาญ มีความรู้ความสามารถในการทำให้ธุรกิจเติบโตเป็นที่รู้จักได้

#### 5.2.4 ฝ่าย IT Support

ฝ่าย IT Support เป็นอีกหนึ่งฝ่ายที่มีความจำเป็นอย่างมากทั้งตั้งแต่เริ่มพัฒนาแพลตฟอร์ม  
ไปจนถึงช่วงระหว่างดำเนินธุรกิจ ในฝ่ายนี้ในช่วงแรกบริษัทจำเป็นต้องจ้างบุคลากรที่มีความ  
ความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาแพลตฟอร์มมาทำงานด้วย และในช่วงที่ธุรกิจเริ่มดำเนินไปอย่าง  
ต่อเนื่องบริษัทจะทำการประเมินและอาจจะต้องมีการจ้างบุคลากรในฝ่ายนี้เพิ่มเพื่อมาช่วยดูแล  
ระบบแพลตฟอร์มให้มีความเสถียรภาพ เพื่อรองรับการใช้งานของลูกค้าที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น

#### 5.2.5 ฝ่ายการเงินและการบัญชี

ในการดำเนินงานของฝ่ายนี้จะเกิดขึ้นภายหลังจากบริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจแล้ว โดยในช่วง  
แรกของการดำเนินธุรกิจบริษัทจะทำการใช้ระบบการจ้างแบบ Out source เพื่อเป็นลดค่าใช้จ่ายที่  
ต้องจ่ายพนักงานประจำลง เพื่อนำเงินไปดำเนินงานในส่วนการขายและการตลาด

### 5.3 โครงสร้างองค์กรและสถานะบุคลากรและบทบาทหน้าที่

#### 5.3.1 ข้อมูลทางธุรกิจ

บริษัท โปรคอนสตัคชั่น จำกัด ดำเนินธุรกิจการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วงใน  
อุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง โดยผ่านการให้บริการรูปแบบแพลตฟอร์ม มีทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท

#### 5.3.2 โครงสร้างองค์กร

เนื่องจากบริษัท โปรคอนสตัคชั่น จำกัด เป็นบริษัท Start Up ขนาดเล็ก การจัดโครงสร้าง  
องค์กรให้เหมาะสมกับธุรกิจและขนาดธุรกิจจึงอยู่ในรูปแบบของ Flat Organization โดยผู้บริหารจะเป็น  
ผู้กำหนดเป้าหมาย กลยุทธ์ วิสัยทัศน์ พันธกิจ ในด้านการบริหารทั้งหมด โดยพนักงานของบริษัท  
สามารถมีส่วนร่วมในการเสนอความคิดเห็นได้ เพื่อสร้างบรรยากาศการทำงานให้เสมือนทุกคนเป็น  
เจ้าของธุรกิจด้วยตนเอง และเพื่อให้การดำเนินงานของธุรกิจเป็นไปอย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ  
การจัดโครงสร้างองค์กรมีดังต่อไปนี้



ภาพที่ 5.1 โครงสร้างองค์กร บริษัท โปรคอนสตัคชั่น จำกัด

### 5.3.2 แผนด้านบุคลากร

บริษัท โปรคอนสตัคชั่น จำกัด ดำเนินกิจการจัดให้ช่างเหมาะสมในรูปแบบบริษัทจำกัด จึงจำเป็นต้องกำหนดตำแหน่งหน้าที่ของบุคลากรในองค์กรให้มีความชัดเจน เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปได้อย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพที่สุด โดยการแบ่งตำแหน่งหน้าที่ความรับผิดชอบของบุคลากรในบริษัทมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.1 หน้าที่และความรับผิดชอบของบุคลากร

ลำดับ	ตำแหน่ง	ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์	หน้าที่ความรับผิดชอบ	อัตรา
1	กรรมการผู้จัดการ	วางแผนกลยุทธ์ในการบริหารองค์กรมากกว่า 5 ปี	- วางแผนกลยุทธ์การดำเนินงานขององค์กรทั้งในระยะสั้นและระยะยาว - บริหารองค์กรให้เป็นไปตามแผนและกลยุทธ์ที่วางไว้ และสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์อย่างเหมาะสม - บริหารจัดการดูแลองค์กรและบุคลากรในองค์กร - กำหนดโครงสร้างหน้าที่ความรับผิดชอบ รวมถึงผลตอบแทนของบุคลากรในองค์กรให้มีความเหมาะสม	1
2	ผู้ปฏิบัติการภายนอกองค์กร (โฟร์แมนดูแลไซต์งาน)	- จบวิศวกรรมศาสตร์หรือมีความรู้เทียบเท่า - มีประสบการณ์ในการควบคุมดูแลไซต์งานก่อสร้างมากกว่า 3 ปี	- ดูแลและควบคุมความเรียบร้อยในพื้นที่ก่อสร้าง รวมถึงต้องสามารถตัดสินใจและแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าในไซต์งาน - รายงานผลความคืบหน้า และความเรียบร้อยในไซต์งานผ่านระบบแพลตฟอร์มการจัดการช่างเหมาะสม - เป็นตัวกลางในการสื่อสารกับลูกค้า และช่างเหมาะสม เพื่อให้งานในไซต์ออกมาราบรื่นและมีคุณภาพงานที่ดี	4



ตารางที่ 5.1 หน้าที่และความรับผิดชอบของบุคลากร (ต่อ)

ลำดับ	ตำแหน่ง	ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์	หน้าที่ความรับผิดชอบ	อัตรา
3	ผู้ปฏิบัติการภายในองค์กร (พนักงานตรวจสอบเอกสาร)	- มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านการทำงานเอกสาร - มีความละเอียดรอบคอบในการตรวจสอบเอกสารเป็นอย่างดี - มีทักษะในการสื่อสารเป็นอย่างดี	- ทำหน้าที่ในการตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารของลูกค้าและช่างเหมาช่วงในระบบแพลตฟอร์ม - ทำการยืนยันความถูกต้องเข้าระบบแพลตฟอร์มการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วง - เป็นผู้สื่อสารกับลูกค้า และให้ข้อมูลด้านการทำงานของระบบแพลตฟอร์มกับลูกค้าในรูปแบบ Call Center	2
4	ผู้จัดการฝ่ายการขายและการตลาด	- มีประสบการณ์ในการวางแผนกลยุทธ์ด้านการขายการตลาดเกี่ยวกับการธุรกิจแพลตฟอร์มอย่างน้อย 4 ปี	- รับผิดชอบในการกำหนดกลยุทธ์ทางการขายและการตลาดทั้งในรูปแบบ Online และ Directly - ประเมินและวิเคราะห์ลูกค้าเพื่อวางแผนกลยุทธ์และรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า	2
5	ผู้พัฒนาระบบแพลตฟอร์มและดูแลระบบ IT	- มีความเชี่ยวชาญในการพัฒนาระบบแพลตฟอร์มอย่างน้อย 4 ปี	- พัฒนาระบบแพลตฟอร์มการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วงตามการวางแผนของฝ่ายบริหาร - ควบคุมดูแลระบบแพลตฟอร์มและระบบ IT ของบริษัทให้ดำเนินไปได้อย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ - ทำการศึกษาอัปเดตข้อมูลด้านการพัฒนาแพลตฟอร์มและด้าน IT เพื่อนำมาพัฒนาระบบของบริษัทอย่างต่อเนื่อง	2
6	Sales Executive	- มีประสบการณ์ด้านการขายอย่างน้อย 2 ปี - มีความเชี่ยวชาญในการขายและการพรีเซ็นต์งานเพื่อให้ลูกค้าเชื่อถือและมั่นใจ	- หาลูกค้าบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่สนใจใช้บริการแพลตฟอร์ม - พรีเซ็นต์งานในแก่ลูกค้ากลุ่มบริษัทรับเหมาก่อสร้าง - ดูแลลูกค้าและให้แนะนำการใช้แพลตฟอร์ม	3
7	ผู้ดูแลด้านการเงินและบัญชี	- มีความเชี่ยวชาญด้านการเงินและบัญชีมาอย่างน้อย 4 ปี	- รับผิดชอบดูแลระบบการเงินและบัญชีของบริษัท - รับผิดชอบการยื่นภาษี การชำระภาษี รวมถึงการบริหารจัดการด้านภาษีของบริษัท	Out source

#### 5.4 แผนการดำเนินการกลยุทธ์ด้านการจัดการทีมและองค์กรตามกรอบเวลา

ในส่วนของอัตราการปรับขึ้นเงินเดือนของบริษัทจะอยู่ที่ 3% ต่อปี โดยจะปรับตามผลการประเมินบุคลากรในองค์กรทุก 1 ปี ซึ่งบริษัทจะมีนโยบายจ่ายโบนัสให้แก่พนักงานเมื่อบริษัทเริ่มมีกระแสเงินสดเป็นบวก โดยมีรายละเอียดแผนดำเนินการด้านบุคลากรในปีที่ 1 ดังนี้

ตารางที่ 5.2 แผนดำเนินการกลยุทธ์ด้านการจัดการทีมและองค์กร

ตำแหน่ง	ปีที่ 1		
	จำนวน (คน)	จำนวน (เดือน)	เงินเดือน (บาท)
กรรมการผู้จัดการ	1	12	40,000
ฝ่ายปฏิบัติการภายนอก	4	12	28,000
ฝ่ายปฏิบัติการภายใน	2	12	16,000
ผู้จัดการฝ่ายการขายและการตลาด	2	12	20,000
ผู้พัฒนาระบบแพลตฟอร์มและดูแลระบบ IT	2	12	28,000
Sales Executive	3	12	25,000
ผู้ดูแลด้านการเงินและบัญชี	Outsource		

#### 5.5 ทรัพยากรที่จำเป็นเพิ่มเติม

1. อาคารสำนักงาน เพื่อเป็นพื้นที่สำหรับการทำงาน วางแผนกลยุทธ์ต่าง ๆ และเป็นพื้นที่ในดูแลระบบหลังบ้านทั้งในด้านระบบแพลตฟอร์ม และตรวจสอบและจัดเก็บเอกสาร โดยบริษัทฯ จะทำการเช่าออฟฟิศสำนักงานภายในตึกที่มีการแบ่งให้เช่าพื้นที่ ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์ให้แก่บริษัท และยังง่ายต่อการบริหารจัดการอีกด้วย

2. อุปกรณ์สำนักงาน สำหรับใช้เพื่ออำนวยความสะดวกในการทำงาน ทั้งคอมพิวเตอร์ เครื่องปริ้น เครื่องถ่ายเอกสาร ฯลฯ โดยจะทำการสั่งซื้อจากร้านค้าที่มีคุณภาพ และราคาที่เหมาะสม

## บทที่ 6 แผนการเงิน

การวางแผนกลยุทธ์ทางการเงินเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจ เพื่อประเมินความคุ้มค่าในการลงทุน การวางแผนรับมือกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างดำเนินกิจการ และเพื่อแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพของการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน โดยในแผนการเงินนี้ได้อธิบายถึงสมมติฐานทางการเงิน แผนการเงินตามกรอบเวลา 5 ปี (จำแนกรายปี) ผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนและการลงทุนในระยะเวลา 5 ปี

### 6.1 สมมติฐานทางการเงิน

#### 6.1.1 เงินลงทุน

เงินลงทุนประกอบด้วย เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร เงินลงทุนเพื่อค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน และเงินทุนหมุนเวียน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

**ตารางที่ 6.1** แสดงรายละเอียดของเงินลงทุนในโครงการ

รายการ	มูลค่า
<b>1. เงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร</b>	
งานตกแต่งสำนักงาน	400,000
อุปกรณ์สำนักงาน	360,000
<b>2. เงินลงทุนเพื่อค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน</b>	
ค่าจดทะเบียนบริษัท	10,000
ค่าพัฒนาแพลตฟอร์ม	150,000
<b>3. เงินทุนหมุนเวียน</b>	
เงินทุนหมุนเวียน	2,849,500
<b>รวม</b>	<b>3,769,500</b>
<b>rounding</b>	<b>3,800,000</b>

### 6.1.2 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนในการเริ่มต้นธุรกิจ จะใช้เงินทุนในส่วนของเจ้าของทั้งหมด โดยมีสัดส่วนผู้ถือหุ้น ดังนี้

ตารางที่ 6.2 แสดงผู้ร่วมทุน จำนวนหุ้น สัดส่วนและเงินลงทุน

ผู้ร่วมลงทุน	จำนวนหุ้น	สัดส่วน	เงินลงทุน
นางสาวพิมพ์อักษรา หุรูประกายอักษร	26,600	70%	2,660,000
นายกิตติวัฒน์ หุรูประกายอักษร	7,600	20%	760,000
นางอารีย์ เกรียงสีห์หมื่น	3,800	10%	380,000
รวม	38,000	100%	3,800,000

### 6.1.3 สมมติฐานทางการเงิน

ตารางที่ 6.3 สมมติฐานทางการเงิน

รายการ	สมมติฐานทางการเงิน
ค่าเสื่อมราคา (ต่อปี)	แบบเส้นตรง
หักค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์สำนักงาน	5 ปี
อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล (กรมสรรพากร, 2562)	ร้อยละ 20 ต่อปี
นโยบายการจ่ายเงินปันผล	บริษัทมีนโยบายจ่ายปันผลที่ 50% และเริ่มจ่ายในปี ที่ 2
เงินทุนหมุนเวียน	ไม่มีเปลี่ยนแปลงระหว่างการลงทุนใน 5 ปี
ค่าความผันผวนของตลาด	1 อ้างอิงจากสูตรของ Hamada
อัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้น (Cost of Equity)	ร้อยละ 4.60
ต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก WACC (Weight Average Cost of Capital)	ร้อยละ 4.61
ค่าสมทบเงินประกันสังคม (สำนักงานประกันสังคม)	จ่าย 750 บาท/คน/เดือน

#### 6.1.4 การประมาณการรายได้

บริษัท โปรคอนสตรัคชั่น จำกัด มีรายได้จากการให้บริการในการจัดหาช่างเหมาช่วง ให้บริษัทรับเหมาก่อสร้าง และการให้บริการการคุมงานก่อสร้าง สำหรับการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วงจะคิดอัตราค่าบริการตามสัดส่วนมูลค่างาน โดยมีอัตราค่าบริการเฉลี่ยอยู่ที่ 1,767 บาท ซึ่งคาดการณ์ว่าในปีแรกจะมีบริษัทเข้าร่วมแพลตฟอร์ม 150 บริษัท มีปริมาณการใช้บริการบริษัทละ 5 ครั้งต่อปี ส่วนการให้บริการคุมงานก่อสร้างจะคิดค่าบริการครั้งละ 2% ค่ามูลค่างานก่อสร้าง โดยมีอัตราค่าบริการเฉลี่ยอยู่ที่ 16,108.70 บาทต่อครั้ง ซึ่งคาดการณ์ว่าในปีแรกจะมีบริษัทเข้าร่วมแพลตฟอร์ม 115 บริษัท มีปริมาณการใช้บริการบริษัทละ 4 ครั้งต่อปี จึงคาดการณ์รายได้ของแพลตฟอร์มได้ดังนี้

ตารางที่ 6.4 แสดงรายได้จากการขายตั้งแต่ปีที่ 1 -5

รายละเอียด	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้	8,735,000	9,126,573	9,535,698	9,963,165	10,409,793

#### 6.1.5 การประมาณการค่าใช้จ่ายในการให้บริการ

ตารางที่ 6.5 แสดงค่าใช้จ่ายในการให้บริการ

รายละเอียด	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าแรงในการให้บริการ	2,016,000	2,016,000	2,352,000	2,352,000	2,688,000
ค่าเช่า cloud server และจดโดเมน	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000
ค่าเช่าสำนักงาน	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
<b>รวม</b>	<b>2,250,000</b>	<b>2,250,000</b>	<b>2,586,000</b>	<b>2,586,000</b>	<b>2,922,000</b>

### 6.1.6 การประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ตารางที่ 6.6 แสดงค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายละเอียด	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าแรงในการขายและบริหาร	2,244,000	2,244,000	2,244,000	2,544,000	2,544,000
ค่าไฟ	60,000	60,000	66,000	66,000	72,000
ค่าโทรศัพท์	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
ค่า internet	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000
ค่าน้ำ	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าประกันสังคม	126,000	126,000	135,000	144,000	153,000
Finance outsourcing	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000
รวม	<b>2,639,000</b>	<b>2,639,000</b>	<b>2,654,000</b>	<b>2,963,000</b>	<b>2,978,000</b>

### 6.1.7 การประมาณการค่าใช้จ่ายทางการตลาด

ตารางที่ 6.7 แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่า Facebook Ads	360,000	360,000	360,000	300,000	300,000
ค่า Google Ads	450,000	450,000	450,000	500,000	500,000
รวม	<b>810,000</b>	<b>810,000</b>	<b>810,000</b>	<b>800,000</b>	<b>800,000</b>

## 6.2 แผนการเงินกรอบเวลา 5 ปี (จำแนกรายปี)

### 6.2.1 แผนการเงิน ประเภทงบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุนของบริษัท โปรคอนสตรัคชั่น จำกัด แสดงในตาราง ดังนี้

ตารางที่ 6.8 ประมาณการงบกำไรขาดทุนปีที่ 1 - 5

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้	8,735,000	9,126,573	9,535,698	9,963,165	10,409,793
ต้นทุนการให้บริการ					
- แรงงานในการบริการ	2,016,000	2,016,000	2,352,000	2,352,000	2,688,000
- ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ	234,000	234,000	234,000	234,000	234,000
รวมต้นทุนการให้บริการ	2,250,000	2,250,000	2,586,000	2,586,000	2,922,000
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>6,485,000</b>	<b>6,876,573</b>	<b>6,949,698</b>	<b>7,377,165</b>	<b>7,487,793</b>
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	2,244,000	2,244,000	2,244,000	2,544,000	2,544,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	152,000	152,000	152,000	152,000	152,000
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	810,000	810,000	810,000	800,000	800,000
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและบริหาร	395,000	395,000	410,000	419,000	434,000
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	3,601,000	3,601,000	3,616,000	3,915,000	3,930,000
<b>กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้</b>	<b>2,884,000</b>	<b>3,275,573</b>	<b>3,333,698</b>	<b>3,462,165</b>	<b>3,557,793</b>
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
<b>กำไรก่อนหักภาษีเงินได้</b>	<b>2,884,000</b>	<b>3,275,573</b>	<b>3,333,698</b>	<b>3,462,165</b>	<b>3,557,793</b>
ภาษีเงินได้	576,800	655,115	666,740	692,433	711,559
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>2,307,200</b>	<b>2,620,458</b>	<b>2,666,959</b>	<b>2,769,732</b>	<b>2,846,235</b>
หัก-เงินปันผลจ่าย	-	1,310,229	1,333,479	1,384,866	1,423,117
<b>กำไรหลังจ่ายเงินปันผล</b>	<b>2,307,200</b>	<b>1,310,229</b>	<b>1,333,479</b>	<b>1,384,866</b>	<b>1,423,117</b>
<b>กำไรสะสม</b>	<b>2,307,200</b>	<b>3,617,429</b>	<b>4,950,908</b>	<b>6,335,774</b>	<b>7,758,892</b>

## 6.2.2 แผนการเงิน ประเภทงบแสดงฐานะทางการเงิน

ตารางที่ 6.9 ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงินปีที่ 1-5

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>สินทรัพย์</b>						
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>						
เงินสดและเงินสดในธนาคาร	3,030,000	5,489,200	6,951,429	8,436,908	9,973,774	11,548,892
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	3,030,000	5,489,200	6,951,429	8,436,908	9,973,774	11,548,892
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>						
สินทรัพย์ถาวร	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000	760,000
เงินลงทุนก่อนการดำเนินงาน	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
ค่าเสื่อมราคาสะสม	0	-152,000	-304,000	-456,000	-608,000	-760,000
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	770,000	618,000	466,000	314,000	162,000	10,000
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>3,800,000</b>	<b>6,107,200</b>	<b>7,417,429</b>	<b>8,750,908</b>	<b>10,135,774</b>	<b>11,558,892</b>
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>						
<b>หนี้สิน</b>						
รวมหนี้สิน	0	0	0	0	0	0
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>						
ทุนหุ้นสามัญ	3,769,500	3,769,500	3,769,500	3,769,500	3,769,500	3,769,500
กำไรสะสม	0	2,307,200	3,617,429	4,950,908	6,335,774	7,758,892
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	3,769,500	6,076,700	7,386,929	8,720,408	10,105,274	11,528,392
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>3,769,500</b>	<b>6,076,700</b>	<b>7,386,929</b>	<b>8,720,408</b>	<b>10,105,274</b>	<b>11,528,392</b>



### 6.2.3 แผนการเงิน ประเภทงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 6.10 ประมาณการงบกระแสเงินสดปีที่ 1-5

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน</b>						
กำไรสุทธิ	0	2,307,200	2,620,458	2,666,959	2,769,732	2,846,235
ค่าเสื่อมราคา	0	152,000	152,000	152,000	152,000	152,000
<b>รวม กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน</b>	<b>0</b>	<b>2,459,200</b>	<b>2,772,458</b>	<b>2,818,959</b>	<b>2,921,732</b>	<b>2,998,235</b>
<b>กระแสเงินสดจากการลงทุน</b>						
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	-760,000					
เงินลงทุนก่อนการดำเนินงาน	-10,000	0	0	0	0	0
<b>รวม กระแสเงินสดจากการลงทุน</b>	<b>-770,000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
เงินสดรับจากการออกหุ้นทุน	3,800,000	0	0	0	0	0
เงินสดจ่ายปันผล	0	0	-1,310,229	-1,333,479	-1,384,866	-1,423,117
<b>รวม กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน</b>	<b>3,800,000</b>	<b>0</b>	<b>-1,310,229</b>	<b>-1,333,479</b>	<b>-1,384,866</b>	<b>-1,423,117</b>
กระแสเงินสดสุทธิ	3,030,000	2,459,200	1,462,229	1,485,479	1,536,866	1,575,117
กระแสเงินสดต้นงวด	0	3,030,000	5,489,200	6,951,429	8,436,908	9,973,774
กระแสเงินสดปลายงวด	3,030,000	5,489,200	6,951,429	8,436,908	9,973,774	11,548,892

### 6.3 ผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุนในระยะเวลา 5 ปี

ผลตอบแทนการลงทุนสำหรับแพลตฟอร์มของบริษัท โปรคอนสตรัคชั่น จำกัด พิจารณา โดยการเปรียบเทียบเงินลงทุนทั้งหมดกับผลตอบแทนที่จะได้รับ ดังตาราง

ตารางที่ 6.11 ผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนของการลงทุน

รายการ	ความหมาย	มูลค่าที่คำนวณได้
ต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital: WACC)	ค่าเฉลี่ยของต้นทุนหลังหักภาษีของแหล่งเงินทุนต่าง ๆ ของบริษัท	4.61%
มูลค่าปัจจุบัน (Net Present Value: NPV)	ผลรวมมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ (จ่าย) สุทธิตลอดอายุโครงการ	3,755,103.30
อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR)	ผลตอบแทนระหว่างกระแสเงินสดรับแต่ละปีตลอดอายุโครงการและจำนวนสินเชื่อ	39.4%
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	ประมาณการระยะเวลาที่กิจการจะได้รับเงินลงทุนคืนทั้งหมด	2 ปี

#### 6.3.1 ต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital: WACC)

ค่าเฉลี่ยของต้นทุนหลังหักภาษีของแหล่งเงินทุนของบริษัท มีค่า 4.61% ซึ่งเงินลงทุนของบริษัทมาจากหุ้นสามัญเท่านั้น ไม่มีนโยบายการกู้ในช่วง 5 ปีแรกโดยใช้สูตรการคำนวณ ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{WACC} &= w_d r_{\text{DAT}} (1-T) + w_e r_e \\ &= 0 + 1(4.61\%) \\ &= 4.61\% \end{aligned}$$

โดยที่

$$w_d = \text{สัดส่วนของหนี้}$$

$$r_d = \text{อัตราผลตอบแทนที่เจ้าหนี้ต้องการหรืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้}$$

$$T = \text{อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล}$$

$$w_e = \text{สัดส่วนของผู้ถือหุ้น}$$

$$r_e = \text{อัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้น}$$

การคำนวณอัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้น (Cost of Equity) ใช้วิธี CAPM ดังนี้

$$\begin{aligned} r_e &= r_{RF} + (r_M - r_{RF})b \\ &= 1.69\% + 1(4.61\% - 1.69\%) \\ &= 4.61\% \end{aligned}$$

โดยที่

- $r_{RF}$  = อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลอายุ 5 ปี
- $r_M$  = อัตราผลตอบแทนของตลาดหลักทรัพย์ไทย
- $b$  = ค่าเบต้า (เท่ากับ 1 อ้างอิงจากสูตรของ hamada)

### 6.3.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value : NPV)

ผลรวมมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ (จ่าย) สุทธิตลอดอายุโครงการ 5 ปีมีมูลค่า 3,755,103.30 บาท

### 6.3.3 อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR)

ผลตอบแทนระหว่างกระแสเงินสดรับแต่ละปีตลอดอายุโครงการและจำนวนเงินเชื่อตลอดอายุ 5 ปี ของโครงการ จะใช้ข้อมูล Free Cash Flow ที่ประมาณการได้มาคำนวณ พบว่า บริษัท มี IRR เท่ากับ 39.4เปอร์เซ็นต์

### 6.3.4 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

การพิจารณาระยะเวลาคืนทุนจากกระแสเงินสดสุทธิสะสมสำหรับกิจการ เปรียบเทียบกับการลงทุน จะแสดงให้เห็นผู้ลงทุนทราบ พบว่า โครงการนี้สามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 2 ปี

## บทที่ 7

### แผนบริหารจัดการความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจนั้นผู้ประกอบการจะต้องคำนึงถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ซึ่งความเสี่ยงที่เกิดขึ้นสามารถเกิดขึ้นได้ทั้งจากปัจจัยภายในองค์กร และปัจจัยภายนอกองค์กร เพื่อให้เกิดความเสียหายที่น้อยที่สุด และเพื่อให้ความเสี่ยงนั้นกระทบต่อเป้าหมายขององค์กรน้อยที่สุด บริษัทจึงควรวางแผน และเตรียมแผนบริหารจัดการความเสี่ยงในการรับมือกับสถานการณ์ต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต โดยการบริหารจัดการความเสี่ยงของบริษัท โปรคอนสตัคชั่นที่เป็นบริษัทให้บริการการจัดหาช่างเหมาะสมช่วงในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างผ่านแพลตฟอร์มที่ได้รับการพัฒนาขึ้นนั้น มีการประเมินความเสี่ยงและสามารถจำแนกความเสี่ยงได้ออกเป็น 4 ประเด็น ดังนี้

1. ความเสี่ยงจากการดำเนินงาน (Operational Risk)
2. ความเสี่ยงด้านการตลาด (Market Risk)
3. ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)
4. ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบและข้อบังคับ (Law and Regulation Risk)

#### 7.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินงาน (Operational Risk)

##### 7.1.1 ความเสี่ยงด้านความขัดข้องของระบบแพลตฟอร์ม

โปรคอนสตัคชั่นเป็นการให้บริการในการจัดหาช่างเหมาะสมช่วงโดยใช้การพัฒนาแพลตฟอร์มมาเป็นตัวกลางในการให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งเรามีความประสงค์ในการพัฒนาระบบแพลตฟอร์มให้มีประสิทธิภาพและมีความเสถียรภาพมากที่สุด เราใช้จึงใช้ผู้เชี่ยวชาญในการทำระบบนี้ขึ้นมา แต่เป็นที่ทราบกันการดำเนินงานโดยใช้แพลตฟอร์มเป็นตัวกลางย่อมมีโอกาสที่ระบบแพลตฟอร์มจะขัดข้อง หรือมีปัญหาได้เสมอ ซึ่งการขัดข้องของระบบอาจจะส่งผลกระทบต่อการใช้บริการของลูกค้า และความน่าเชื่อถือของตัวแพลตฟอร์มเอง

- แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

เนื่องด้วยความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของระบบถือเป็นความเสี่ยงที่มีความสำคัญต่อการให้บริการลูกค้าเป็นอย่างมาก บริษัทฯจึงมีผู้ปฏิบัติงานฝ่าย IT ซึ่งเป็นผู้พัฒนาระบบแพลตฟอร์ม และคอยตรวจเช็คการทำงานของระบบอยู่เสมอ เพื่อให้ระบบเกิดความเสถียรภาพในการทำงาน และ

เพื่อให้สามารถจัดการปัญหาที่จะเกิดขึ้นในการใช้งานแพลตฟอร์มได้อย่างรวดเร็วและส่งผลต่อการใช้งานของลูกค้าให้น้อยที่สุด

### 7.1.2 ความเสี่ยงด้านคุณภาพของโปรแกรม และการบริหารจัดการโปรแกรมให้สามารถดูแลพื้นที่งานได้มีประสิทธิภาพ

นอกจากบริษัท โปรคอนสตรัคชั่นจะให้ความสำคัญด้านการเป็นตัวกลางในการให้บริการ จัดหาช่างเหมาช่วงแล้ว บริษัทฯยังคำนึงถึงการให้บริการในพื้นที่ก่อสร้าง และคุณภาพของช่างเหมาช่วงที่มีการเจรจาผ่านแพลตฟอร์ม โปรคอนสตรัคชั่นด้วย ซึ่งบริษัทจึงมีทีม โปรแกรมเมอร์เข้าตรวจเช็คพื้นที่งานของลูกค้าที่ใช้บริการผ่านแพลตฟอร์ม ซึ่งการบริหารจัดการทีมโปรแกรมเมอร์นี้หากบริหารจัดการไม่ทั่วถึงหรือไม่ครอบคลุมพื้นที่ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อคุณภาพงานของลูกค้าได้

- แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

ทีมโปรแกรมเมอร์เป็นอีกหนึ่งในบุคลากรที่มีความสำคัญอย่างมากกับการดำเนินการให้บริการของบริษัท เพราะเป็นทีมงานที่ต้องเข้าไปเช็คพื้นที่งานให้ส่งรายงานให้กับลูกค้า บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการคัดเลือกโปรแกรมเมอร์ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการคุมงานก่อสร้างเพื่อให้สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้และสามารถรายงานปัญหาให้กับลูกค้าได้อย่างมีอาชีพ นอกจากนี้เรายังใช้วิธีการบริหารจัดการโปรแกรมเมอร์อย่างเป็นภาคส่วน โดยโปรแกรมเมอร์จะมีหน้าที่ความรับผิดชอบในการดูแลพื้นที่งานของลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียงกันเพื่อเมื่อเกิดปัญหาขึ้นจะสามารถแก้ไขปัญหาได้ทันต่อสถานการณ์เฉพาะหน้า

### 7.1.3 ความเสี่ยงในการเข้าพื้นที่งานก่อสร้าง

เนื่องจากการให้บริการของบริษัท โปรคอนสตรัคชั่นอยู่ในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง จึงทำให้ต้องมีบุคลากรของบริษัทที่ต้องอยู่ในพื้นที่เสี่ยงอย่างพื้นที่ก่อสร้างอยู่เสมอ ซึ่งในสถานที่ก่อสร้างเป็นพื้นที่ ๆ อาจเกิดความเสี่ยงหรืออุบัติเหตุได้ บริษัทจึงเห็นถึงความสำคัญและจัดการการเข้าพื้นที่ไซต์งานเป็นอีกหนึ่งความเสี่ยงในการปฏิบัติงาน

- แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในเรื่องนี้บริษัทจึงจำเป็นต้องมีการฝึกอบรมด้านการปฏิบัติตัวเมื่ออยู่ในพื้นที่ไซต์งานให้กับบุคลากรที่ต้องเข้าพื้นที่เสี่ยงเสมอ นอกจากนี้บริษัทยังมีอุปกรณ์ที่ใช้ลดความเสี่ยงในการเข้าพื้นที่ เช่น รองเท้า , หมวก Safety , ถุงมือ Safety ฯลฯ เตรียมไว้ให้กับผู้ที่ต้องเข้าพื้นที่อีกด้วย

#### 7.1.4 ความเสี่ยงในการขาดแคลนช่างמהช่วงในระบบ

บริษัท โพรคอนสตรัคชั่นเป็นการให้บริการในรูปแบบแพลตฟอร์มซึ่งในอนาคตอาจเกิดคู่แข่งด้านการบริการขึ้นได้ เมื่อเป็นเช่นนั้นบริษัทอาจจะเจอภาวะความเสี่ยงในด้านการลดจำนวนลงของช่างמהช่วงที่อาจจะไปปรับงานกับแพลตฟอร์มอื่นจนทำให้จำนวนช่างמהช่วงในระบบมีจำนวนที่น้อยลงไม่เพียงพอต่อความต้องการของบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่ต้องการหาช่างמהช่วงที่มีความหลากหลายและมีประสิทธิภาพ

- แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

เนื่องด้วยบริษัทฯ เป็นรูปแบบการบริการหาช่างמהช่วงในรูปแบบใหม่ที่มีการใช้แพลตฟอร์มและระบบต่าง ๆ เพื่อมาอำนวยความสะดวกให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งการให้บริการรูปแบบนี้ถือเป็นการให้บริการในรูปแบบใหม่ ในช่วงแรกที่ยังไม่ปรากฏผู้เล่นหน้าใหม่ในอุตสาหกรรม บริษัทฯ จะทำการเซ็นสัญญาร่วมกับช่างמהช่วงที่มีความประสงค์จะใช้บริการแพลตฟอร์มนี้ โดยสัญญาจะระบุให้ช่างמהช่วงที่ใช้บริการแพลตฟอร์มนี้ไม่สามารถไปใช้บริการแพลตฟอร์มอื่นที่ลักษณะคล้ายกันได้ หากพบช่างמהช่วงกระทำผิดสัญญา บริษัทสามารถทำการปรับหรือมีบทลงโทษที่เป็นไปตามสัญญากำหนดได้ ทั้งนี้เพื่อเป็นการรักษามาตรฐานการบริการของแพลตฟอร์มให้มีช่างמהช่วงเพียงพอต่อความต้องการ

## 7.2 ความเสี่ยงด้านการตลาด (Market Risk)

### 7.2.1 ความเสี่ยงจากการลอกเลียนแบบแพลตฟอร์ม และการเข้ามาของผู้เล่นรายใหม่

เนื่องจากบริษัทใช้รูปแบบแพลตฟอร์มในการเป็นตัวกลางในการให้บริการจัดหาช่างמהช่วงซึ่งในปัจจุบันการใช้ระบบแพลตฟอร์มในการดำเนินธุรกิจเป็นเรื่องที่เข้าถึงได้ง่าย และมีความเสี่ยงในการลอกเลียนแบบได้ง่าย ยิ่งไปกว่านั้นหากธุรกิจนั้นประสบความสำเร็จย่อมมีผู้เล่นรายใหม่จำนวนมากสนใจที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจนี้ตาม เมื่อเป็นเช่นนี้ย่อมส่งผลกระทบต่อจำนวนลูกค้าที่จะเข้ามาใช้งานแพลตฟอร์ม และยังเป็นการยากในการทำการตลาดได้อีก

- แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

เพื่อเป็นการแก้ปัญหาการลอกเลียนแบบและการเข้ามาของผู้เล่นรายใหม่บริษัทต้องทำการพัฒนาระบบแพลตฟอร์มและคุณภาพการให้บริการตลอด โดยบริษัทมีฝ่ายการตลาดที่ทำการศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าอยู่เสมอ ซึ่งฝ่ายการตลาดจะคอยประสานงานร่วมกับผู้พัฒนาระบบเพื่อให้การทำงานของระบบแพลตฟอร์มมีความทันสมัย และตอบโจทย์การใช้งานของลูกค้า

นอกจากระบบที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องแล้ว บริษัทยังคำนึงถึงคุณภาพงาน และการให้บริการหลังการใช้งานแพลตฟอร์ม โดยมีทีมโพรแมนที่มีคุณภาพคอยตรวจเช็คงาน และรายงานผลการดำเนินงานของช่างเหมาช่วงในชั้นเบื้องต้นให้กับลูกค้าตลอด จุดนี้จึงทำให้แพลตฟอร์มการให้บริการของเราแตกต่างจากระบบแพลตฟอร์มการให้บริการทั่วไป

## 7.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)

### 7.3.1 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงิน

เนื่องจากในช่วงแรกของการเริ่มธุรกิจเป็นช่วงที่บริษัทมีลูกค้าที่ใช้บริษัทจำนวนไม่มาก ประกอบกับบริษัทมีความจำเป็นในการใช้เงินหมุนเวียนในการดำเนินการในกิจการส่วนต่าง ๆ เป็นจำนวนมาก ทั้งการพัฒนาระบบ การทำการตลาด อีกทั้งบริษัทยังมี Fixcost ที่จะรายเดือนที่จำเป็นต้องจ่าย เช่น เงินเดือนพนักงาน ค่าเช่าสถานที่ ค่าสาธารณูปโภค ฯลฯ ทำให้บริษัทอาจจะขาดสภาพคล่องในการหมุนเวียนเงินในระบบ และอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินกิจการได้

- แนวทางการบริหารความเสี่ยง

บริษัทศึกษาหาข้อมูล และวางแผนการหาเงินทุนสำรองจากในหลายช่องทาง ทั้งจากร่วมลงทุน ธนาคาร Angle Fund VC ฯลฯ เพื่อลดความเสี่ยงในด้านสภาพคล่องในช่วงแรกของการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้บริษัทยังวางแผนในการดำเนินธุรกิจด้านอื่น ๆ เพื่อช่วยเพิ่มรายได้ให้บริษัทอีกด้วย

## 7.4 ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบและข้อบังคับ (Law and Regulation Risk)

### 7.4.1 ความเสี่ยงด้านนโยบายความเป็นส่วนตัวเกี่ยวกับข้อมูลผู้ใช้บริการแพลตฟอร์ม

เนื่องจากบริษัทดำเนินการให้บริการจัดหาช่างเหมาช่วงซึ่งในระบบแพลตฟอร์มของบริษัทจะมีผู้ใช้งานทั้งระดับบริษัทรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ และช่างเหมาช่วง ซึ่งเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือในการใช้บริการ บริษัทมีความจำเป็นต้องเรียกเก็บข้อมูลของทางผู้ใช้งานอย่างละเอียด เพื่ออนุมัติการเข้าใช้บริการ และเป็นการคัดกรองผู้ใช้บริการในแพลตฟอร์ม นอกจากนี้บริษัทยังมีระบบการประมวลงานที่เป็นความลับสำคัญระหว่างบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่เสนองานในแพลตฟอร์ม

และช่างเหมาช่วงที่เข้าประมูลงานในแพลตฟอร์มดังนั้นข้อมูลที่ทางบริษัท โปรคอนสตรัคชั่นมี จึงเป็นข้อมูลที่มีความสำคัญต่อผู้ใช้งานในแพลตฟอร์มและเป็นความลับที่อาจส่งผลกระทบต่อลูกค้าได้

- แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

บริษัทมีแผนกที่คอยดูแลการเรียกเก็บข้อมูล และตรวจสอบข้อมูลของผู้ใช้ได้อย่าง ชัดเจน โดยพนักงานที่อยู่ในส่วนนี้จะต้องปฏิบัติตามกฎการตรวจเช็คข้อมูลอย่างเคร่งครัด ในทุก ๆ การเข้าระบบข้อมูลจะต้องทำการ sign in เข้าระบบ โดยผ่าน Username Password ของตัวเองเพื่อให้ หัวฝ่ายหรือผู้ที่มีอำนาจสามารถเข้าทำการตรวจเช็คการดำเนินงานได้ ส่วนข้อมูลที่มีความสำคัญ ระดับปฏิบัติการจะไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลชุดนี้ได้จะมีเพียงแค่ระดับบริหารที่สามารถเข้าไปตรวจสอบ ข้อมูลได้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการรั่วไหลของข้อมูลสำคัญของลูกค้า





## บรรณานุกรม

- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. (2562). *กรมพัฒนาฯ ให้ความรู้เชิงลึกพร้อมรุกไปข้างหน้าแก่ผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อย*. สืบค้นจาก [https://www.dbd.go.th/news\\_view.php?nid=469](https://www.dbd.go.th/news_view.php?nid=469), 17 เมษายน 2563.
- จิราภรณ์ บุญยั้ง. (2559). การบริหารจัดการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด. *วารสารวิจัยราชภัฏพระนคร*, 11, 145-147.
- ตฤณ ไหมฉิม และณัฐวุฒิ บุญศรี. (2562). ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง: กรณีศึกษาผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดภูเก็ต. ใน *การประชุมวิชาการด้านมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ระดับชาติ ครั้งที่ 2* (หน้า 955-968). สงขลา: คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- ธนาคารกรุงศรี. (2562). *ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง*. สืบค้นจาก <https://www.krungsri.com/bank/getmedia/>, 17 เมษายน 2563.
- นัทธมน อิ่มสมบัติ. (2561). *การจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จังหวัดนครปฐม*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- อนันต์ แก้วชื่น. (2558). *แนวทางแก้ไขความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการบริหารงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างในเขตอำเภอ พรหมคีรี จังหวัดนครศรีธรรมราช*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรมหาบัณฑิต). นครศรีธรรมราช: มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช.
- อนุพันธ์ ปทุมาสูตร. (2558). *รูปแบบ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง กรณีศึกษา หจก. เล้าจุ่นสะก้อสร้าง*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศิลปากร.



ภาคผนวก

## ภาคผนวก ก

### แบบสัมภาษณ์

**เรื่อง:** การพัฒนารูปแบบธุรกิจบริการจัดหาช่างเหมาช่วงให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง  
(Business Model Development, Subcontracting Services for Construction Companies)

แบบสอบถามชุดนี้จัดทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำมาพัฒนาแผนธุรกิจบริการจัดหาช่างเหมาช่วงให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้าง โดยแบ่งการสัมภาษณ์ออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

#### บริษัทรับเหมาก่อสร้าง

1. ธุรกิจในตลาดอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้างมีกระบวนการดำเนินงานเป็นอย่างไร
2. ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจมีอะไรบ้าง
3. ปัญหา และอุปสรรคอะไรที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานมากที่สุด และมีวิธีการจัดการอย่างไร
4. บริษัทมีลักษณะการดำเนินงานเป็นอย่างไร
5. บริษัทใช้รูปแบบการจัดจ้างช่างในรูปแบบไหน และเพราะเหตุใดจึงเลือกรูปแบบนี้
6. บริษัทมีขั้นตอนการบริหารงาน และมีสายงานในการควบคุมช่างในบริษัทอย่างไร
7. บริษัทมีวิธีการคัดกรอง และตรวจสอบช่างอย่างไร
8. การดำเนินงานกับช่างมีปัญหา และอุปสรรคอย่างไร และมีวิธีการแก้ปัญหาอย่างไร

#### ช่างเหมาช่วง

1. งานที่รับเป็นงานประเภทใด
2. มีจำนวนลูกน้องในทีมกี่คน
3. ที่ผ่านมามีประสบการณ์ทำงานอย่างไร
4. มีประสบการณ์ร่วมงานกับบริษัทอะไรบ้าง และเข้าไปร่วมงานได้อย่างไร
5. มีเกณฑ์การเลือกรับงานอย่างไรบ้าง
6. มีวิธีการหางานจากช่องทางใด
7. มีกระบวนการทำงานอย่างไร

8. มีอัตราการรับงานเดือนละกี่งาน
9. ประสบการณ์การรับงานร่วมกับบริษัทมีปัญหา และอุปสรรคอย่างไร
10. อะไรคือสิ่งสำคัญที่สุดในการรับงานร่วมกับบริษัท

