

แผนธุรกิจ At Ease Apartment



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2567

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์


เรื่อง

แผนธุรกิจ At Ease Apartment

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 5 เมษายน พ.ศ. 2567



นางสาวจิรัชยา มีเศรษฐี

ผู้วิจัย



ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์,

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์



ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุเทพ นิ่มสาย,

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์



รองศาสตราจารย์วิจิตา รักรธรรม,

Ph.D.

คณบดีวิทยาลัยการจัดการ

มหาวิทยาลัยมหิดล



สหรัถต์ อารีราษฎร์,

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

ในการจัดทำแผนธุรกิจ At Ease Apartment ในครั้งนี้สามารถสำเร็จได้เพราะผู้จัดทำได้รับความช่วยเหลือด้านข้อมูล การให้คำปรึกษา และข้อเสนอแนะ จากบุคคลหลายท่าน รวมถึงผู้เข้าร่วมตอบแบบสอบถามที่ทำให้ผู้จัดทำเข้าใจถึงพฤติกรรมและความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มเป้าหมายโดยตรง

ขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุเทพ นิ่มสาย อาจารย์ที่ปรึกษาที่คอยตรวจสอบงานให้การชี้แนะ และชักชวนให้ผู้จัดทำได้มองงานของตนในแง่มุมใหม่ๆ และรอบด้านมากขึ้น ขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์ และ อาจารย์สหรัตน์ อารีราษฎร์ ที่ได้ให้คำแนะนำอันเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาแผนธุรกิจในครั้งนี้ ทำให้แผนธุรกิจ At Ease Apartment มีความถูกต้องและสมบูรณ์อย่างที่สุด

ทั้งนี้ ผู้จัดทำต้องขอขอบพระคุณคณาจารย์วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดลทุกท่าน ที่ถ่ายทอดวิชาความรู้และประสบการณ์อันประเมินค่าไม่ได้ให้แก่ผู้จัดทำ ทำให้สามารถพัฒนาแผนธุรกิจชิ้นนี้ออกมาได้ในที่สุด และขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ประจำวิทยาลัยการจัดการทุกท่านที่คอยให้ความช่วยเหลือในการจัดทำสารนิพนธ์ในครั้งนี้ สุดท้ายขอขอบคุณครอบครัวและคนใกล้ชิดที่คอยสนับสนุนและเป็นกำลังใจมาตลอดการทำงาน ด้วยความเชื่อมั่นของกลุ่มคนเหล่านี้เอง ทำให้ผู้จัดทำสามารถแก้ไขปัญหาที่พบเจอระหว่างการจัดทำสารนิพนธ์ไปได้ในที่สุด

จิรัชยา มีเศรษฐี

แผนธุรกิจ At Ease Apartment

BUSINESS PLAN OF AT EASE APARTMENT

จิรัชยา มีเศรษฐี 6550131

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์: ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุเทพ นุ่มสาย, Ph.D.,
ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปีติสันต์, Ph.D., สหรัถย์ อารีราษฎร์, Ph.D.

บทคัดย่อ

เมืองพัทยา ดินแดนแห่งความเจริญและศูนย์กลางการท่องเที่ยวของประเทศไทย ได้รับการยอมรับว่าเป็นหนึ่งในเมืองหลักที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวจากทั่วโลก นอกจากนี้ ยังตั้งอยู่ในจังหวัดชลบุรีซึ่งเป็นจังหวัดในโครงการพัฒนาพื้นที่พิเศษภาคตะวันออก หรือ EEC ของภาครัฐที่ทำให้มีการลงทุนหลังไหลเข้ามาในพัทยาทั้งจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนของไทยและต่างชาติ ปัจจัยเหล่านี้ล้วนมีอิทธิพลโดยตรงต่ออุปสงค์แรงงานในพื้นที่ อ้างอิงจากสถิติรายงานสถานการณ์แรงงานจังหวัดชลบุรี ไตรมาส 2 ปี 2566 พบว่าแรงงานในธุรกิจบริการ เช่น ร้านอาหาร สถานบันเทิง บริเวณพื้นที่จังหวัดชลบุรีมีจำนวนมากถึง 145,697 คน และหากรวมกลุ่มแรงงานนอกระบบเข้าไปด้วยแล้วมีความเป็นไปได้ว่าแรงงานในภาคบริการในพื้นที่ท่องเที่ยวขอดินนิยมนี้อาจสูงถึง 300,000 คน อย่างไรก็ตาม มากกว่า 60% ของแรงงานเหล่านี้เป็นผู้ย้ายถิ่นฐานมาจากส่วนอื่นของประเทศทำให้มีความจำเป็นต้องหาที่พักอาศัยเมื่อได้รับการว่าจ้าง

ด้วยเหตุนี้ ผู้จัดทำแผนธุรกิจจึงเล็งเห็นโอกาสในการเริ่มทำอพาร์ทเมนท์ให้เช่าในย่านพัทยาใต้ ซึ่งเป็นเขตที่แรงงานในพื้นที่นิยมมาพักอาศัยเนื่องจากมีราคาเหมาะสมและไม่ห่างจากแนวชายหาดและพื้นที่การค้าหลักของเมืองมากนัก โดย At Ease Apartment มีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นคนทำงานในพื้นที่พัทยา อายุตั้งแต่ 23 – 35 ปี มีรายได้เฉลี่ย 18,000 บาท/เดือนขึ้นไป และกลุ่มเป้าหมายรองเป็นนักเรียนนักศึกษาในพื้นที่ใกล้เคียง อายุตั้งแต่ 16 – 22 ปี ที่อาจต้องการหาที่พักใกล้สถานศึกษาและหารค่าห้องอยู่กับเพื่อนเพื่อลดภาระค่าใช้จ่าย

แผนธุรกิจนี้ใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 16,038,700.00 บาท มีอัตราผลตอบแทนภายใน 13.62%
ระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 8.12 ปีและระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลดอยู่ที่ 12.16 ปี

คำสำคัญ : พัทยาใต้/ อพาร์ทเมนท์/ แผนธุรกิจ

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญรูปภาพ	ช
บทที่ 1 โอกาสและความน่าสนใจของธุรกิจ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญ	1
1.2 การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในธุรกิจ (Five Forces Model)	1
1.3 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายธุรกิจ (Vision, Mission and Business Goal)	3
1.4 แผนภาพโมเดลธุรกิจ (Business Model Canvas)	5
1.5 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)	5
บทที่ 2 แผนการตลาด	7
2.1 บทวิเคราะห์คู่แข่ง	7
2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด กลุ่มเป้าหมายและการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในใจลูกค้า (STP)	9
2.3 การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด (4Ps)	13
2.4 เป้าหมายทางการตลาด	18
บทที่ 3 แผนการดำเนินงาน	19
3.1 แผนผังอาคาร	19
3.2 แผนการดำเนินการก่อสร้าง	21
3.3 เครื่องมือในการดำเนินธุรกิจ	21
3.4 กระบวนการในการดำเนินธุรกิจ	21
บทที่ 4 การบริหารจัดการในองค์กร	25
4.1 รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ	25
4.2 โครงสร้างองค์กร	25
4.3 แผนงานด้านบุคลากร	25

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 แผนการเงิน	28
5.1 ขนาดของแหล่งเงินทุนและที่มา	28
5.2 สมมติฐานทางการเงิน	28
5.3 ต้นทุนสินค้าและบริการ	29
5.4 ต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ	31
5.5 ค่าเสื่อมราคา	32
5.6 งบต้นทุนโครงการ	33
5.7 รายได้ของ At Ease Apartment	35
5.8 งบกำไรขาดทุน (Income Statement)	36
5.9 งบกระแสเงินสด (Statement of Cash Flow)	38
5.10 ประมวลการงบแสดงฐานะทางการเงิน (Financial Statement)	42
5.11 ผลตอบแทนการลงทุน	46
บทที่ 6 แผนการจัดการความเสี่ยงและการรับรองความเสี่ยง	47
6.1 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและแนวทางการจัดการความเสี่ยง	47
บรรณานุกรม	52
ประวัติผู้จัดทำ	54

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า	
1.1	แสดงแผนภาพ โมเดลธุรกิจ (Business Model Canvas)	5
2.1	แสดงการเปรียบเทียบคุณภาพของกลุ่มแข่งและ At Ease Apartment	7
2.2	แสดงการแบ่งกลุ่มประชากรตามรายได้	9
2.3	แสดงข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคแบ่งตาม Generation	10
2.4	การแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	11
2.5	แสดงค่าเช่าห้องพักรายเดือนตามระยะสัญญา	14
3.1	แสดงเครื่องใช้ภายในห้องพักของ At Ease Apartment	20
4.1	แสดงตำแหน่งงานที่เปิดรับสมัครพร้อมรายละเอียด	26
4.2	แสดงตารางปฏิบัติงานของแต่ละตำแหน่งงาน	26
5.3.1	แสดงค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	29
5.3.2	แสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายแรงงาน	29
5.3.3	แสดงทรัพย์สินที่ใช้ในการลงทุนของโครงการ	29
5.3.4	แสดงรายละเอียดอุปกรณ์เครื่องใช้และเฟอร์นิเจอร์ของโครงการ	30
5.3.5	แสดงรายละเอียดอุปกรณ์เครื่องใช้ภายในสำนักงานของโครงการ	30
5.3.6	แสดงรายละเอียดอุปกรณ์เครื่องใช้ในพื้นที่ส่วนกลางของโครงการ	31
5.4.1	แสดงรายละเอียดค่าจ้างพนักงานในโครงการ	31
5.4.2	แสดงรายละเอียดต้นทุนค่าน้ำประปาและค่าไฟฟ้าในโครงการ	31
5.4.3	แสดงรายละเอียดต้นทุนค่าบริการอินเทอร์เน็ตในโครงการ	32
5.4.4	แสดงรายละเอียดต้นทุนค่าบริการอินเทอร์เน็ตในโครงการ	32
5.4.5	แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายส่วนกลางของสำนักงาน	32
5.4.6	แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการทำตลาด	32
5.5.1	แสดงรายละเอียดค่าเสื่อมราคาสะสมของอาคาร เฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์สำนักงานของโครงการ	33
5.6.1	แสดงการสรุปงบประมาณต้นทุนของ At East Apartment	33
5.6.2	แสดงการสรุปต้นทุนคงที่ของ At East Apartment	34
5.6.3	แสดงการสรุปต้นทุนผันแปรของ At East Apartment	34

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
5.7.1 แสดงการสรุปรายได้จากค่าเช่าห้องของ At East Apartment	35
5.7.2 แสดงการสรุปรายได้จากค่าน้ำประปา	35
5.7.3 แสดงการสรุปรายได้จากค่าไฟฟ้า	35
5.7.4 แสดงการสรุปรายได้จากเครื่องซักผ้าและเครื่องอบผ้าแบบหยอดเหรียญ	35
5.8.1 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน	36
5.9.1 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด	38
5.10.1 แสดงประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน	42
5.11.1 แสดงการวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุนและระยะเวลาคืนทุนของโครงการ	46
6.1 แสดงความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและแนวทางการจัดการความเสี่ยง	49

สารบัญรูปภาพ

รูปภาพ	หน้า
2.1 ห้องพักของ ลีฟ ลากอม	8
2.2 ห้องพักของ ลีฟ ลากอม	8
2.3 ห้องพักของ โอเคเพลส	8
2.4 ห้องพักของ โอเคเพลส	8
2.5 ห้องพักของ ฟีนดีเพลส	9
2.6 ห้องพักของ ฟีนดีเพลส	9
2.7 ห้องพักของ รัตนา อพาร์ทเมนต์	9
2.8 ห้องพักของ รัตนา อพาร์ทเมนต์	9
2.9 แผนภาพแสดงตำแหน่งทางการตลาดของ At Ease Apartment และคู่แข่งรายอื่นในพื้นที่	12
2.10 ตราสินค้าแบรนด์ At Ease Apartment	13
2.11 สีเขียว รหัส 25a55f	13
2.12 งานสีประจำแบรนด์ (Colour Palette) ของ At Ease Apartment	13
2.13 ภาพตัวอย่างอาคาร At Ease Apartment	14
2.14 ภาพตำแหน่งที่ตั้งของ At Ease Apartment บน Google Map	15
2.15 ภาพตัวอย่างหน้า Official Website ของ At Ease Apartment	17
2.16 ภาพตัวอย่างโปสเตอร์ประชาสัมพันธ์ของ At Ease Apartment	17
2.17 ตัวอย่างคอนเซ็ปต์การทำวิดีโอประชาสัมพันธ์ของ At Ease Apartment	17
3.1 ผังรวมของโครงการ	19
3.2 ผังภายในอาคารชั้นที่ 1	20
3.3 ผังภายในอาคารชั้นที่ 2 - ชั้นที่ 4	20
4.1 แผนผังโครงสร้างองค์กรของ At Ease Apartment	25

บทที่ 1

โอกาสและความน่าสนใจของธุรกิจ

1.1 ที่มาและความสำคัญ

เมืองพัทยา ดินแดนแห่งความเจริญและศูนย์กลางการท่องเที่ยวของประเทศไทย ได้รับการยอมรับว่าเป็นหนึ่งในเมืองหลักที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวจากทั่วโลก ด้วยสถิติการเข้าพักที่ได้รับความนิยมมากกว่า 28 ล้านคนในปี 2023 สร้างรายได้กว่า 1.2 ล้านล้านบาท พัทยาจึงเป็นสัญลักษณ์ของโอกาสทางการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน (Phalaharn, 2024) นอกจากนี้ เมืองพัทยายังอยู่ในจังหวัดชลบุรีซึ่งเป็นจังหวัดในโครงการพัฒนาพื้นที่พิเศษภาคตะวันออก หรือ EEC ที่ภาครัฐให้การสนับสนุนและลงทุนในโครงการพื้นฐานมาตั้งแต่ปี 2561 เช่น โครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูงที่เชื่อมต่อ 3 สนามบิน โครงการขยายสนามบินอู่ตะเภา หรือมอเตอร์เวย์ (Dunseith, 2021) ส่งผลให้มีการลงทุนหลังไหลเข้ามาในพัทยา ทั้งจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนของทั้งไทยและต่างชาติ ปัจจัยเหล่านี้นับว่ามีอิทธิพลโดยตรงต่ออุปสงค์แรงงานในพื้นที่ โดยเฉพาะภาคการบริการ อ้างอิงจากสถิติรายงานสถานการณ์แรงงานจังหวัดชลบุรี ไตรมาส 2 ปี 2566 พบว่าแรงงานในธุรกิจบริการ เช่น ร้านอาหาร สถานบันเทิง บริเวณพื้นที่จังหวัดชลบุรีมีจำนวนมากถึง 145,697 คน และหากรวมกลุ่มแรงงานนอกระบบเข้าไปด้วยแล้วมีความเป็นไปได้ว่าแรงงานในภาคบริการในพื้นที่ท่องเที่ยวอดนินยมนี้อาจสูงถึง 300,000 คน (สำนักงานแรงงานจังหวัดชลบุรี, 2024) อย่างไรก็ตาม มากกว่า 60% ของแรงงานเหล่านี้เป็นผู้ย้ายถิ่นฐานมาจากส่วนอื่นของประเทศ (Cha Arecha, 2020) ทำให้มีความจำเป็นต้องหาที่พักอาศัยเมื่อได้รับการว่าจ้าง

ด้วยเหตุนี้ ผู้จัดทำแผนธุรกิจจึงเล็งเห็นโอกาสในการเริ่มทำพาร์ทเมนท์ให้เช่าในย่านพัทยาใต้ซึ่งเป็นเขตที่แรงงานในพื้นที่นิยมมาพักอาศัยเนื่องจากมีราคาเหมาะสมและไม่ห่างจากแนวชายหาดและพื้นที่การค้าหลักของเมืองมากนัก โดยคาดหวังว่าการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยจากการค้นหาและวิเคราะห์ข้อมูลอย่างเป็นระบบจะทำให้ธุรกิจที่วางแผนไว้สามารถแข่งขันในตลาดพาร์ทเมนท์ที่มีมาอย่างยาวนานของย่านพัทยาใต้ได้

1.2 การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในธุรกิจ (Five Forces Model)

เพื่อให้มั่นใจว่าจะสามารถจัดทำแผนธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ การวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรมเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง โดยสำหรับแผนธุรกิจของ At East Apartment ผู้จัดทำเลือกวิเคราะห์ภาพรวมของตลาดการให้เช่าพาร์ทเมนท์รายเดือนในพัทยาตาม Porter's Five Forces Model ซึ่งสามารถแจกแจงรายละเอียดได้ ดังนี้

ด้านที่ 1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Competitive Rivalry)

แรงกดดันมีผลเป็นลบเนื่องจากปัจจัยดังนี้

ทำเลที่ตั้งของโครงการ At East Apartment เป็นพื้นที่ที่กลุ่มคนทำงานในพัทยานิยมอยู่อาศัยทำให้มีการแข่งขันสูง มีผู้ทำธุรกิจพาร์ทเมนท์และห้องแถวจำนวนมาก โดยนิยมแข่งขันกันด้วยกลยุทธ์ด้านราคาเป็นหลัก อย่างไรก็ตามคู่แข่งจำนวนมากในพื้นที่เดียวกันเป็นพาร์ทเมนท์ที่สร้างเสร็จมานานแล้ว ทำให้ลักษณะการออกแบบและการตกแต่งค่อนข้างล้าสมัย นอกจากนี้ หลายพาร์ทเมนท์ยังไม่มียุทธศาสตร์ซ่อมบำรุงอาคารที่เหมาะสมซึ่งอาจนำไปสู่ปัญหาความเสื่อมโทรมของอาคารสถานที่และความปลอดภัยของผู้อยู่อาศัยได้

ด้านที่ 2 การเข้ามาของผู้เล่นรายใหม่ (Threat of New Entrants)

แรงกดดันมีผลเป็นบวกเนื่องจากปัจจัยดังนี้

การเข้ามาลงทุนในธุรกิจนี้จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากและทำเลที่ตั้งของโครงการมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความน่าดึงดูดใจของลูกค้า ปัจจุบัน พื้นที่ทำเลดีในเขตพัทยาได้มีผู้ถือครองและนำไปพัฒนาต่อแล้วจำนวนมาก การจัดหาพื้นที่ที่มีโอกาสต่อขยายต้องใช้งบลงทุนสูงขึ้นไปอีกซึ่งทำให้เกิดผู้เล่นหน้าใหม่ในตลาดได้ยาก นอกจากนี้ไม่เก่งของกฎระเบียบยังมีสิ่งที่ต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัดเพื่อให้ดำเนินกิจการได้ เช่น การจัดทำรายงานผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเบื้องต้น (IEE) ที่บางผู้ประกอบการมองว่าเป็นเรื่องยุ่งยาก

ด้านที่ 3 อำนาจการต่อรองของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Bargaining Power of Supplier)

แรงกดดันมีผลเป็นบวกเนื่องจากปัจจัยดังนี้

วัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง At East Apartment มีผู้จำหน่ายจำนวนมากซึ่งมักแข่งขันกันด้วยกลยุทธ์ด้านราคาและบริการ นอกจากนี้การวางแผนการจัดซื้อของโครงการทำให้เราสามารถเทียบเคียงราคาเพื่อหาเจ้าที่ตรงกับความต้องการมากที่สุดได้ ในฝั่งผู้รับเหมา-ก่อสร้าง At East Apartment มีพันธมิตรที่สามารถไว้ใจได้เรื่องคุณภาพและต่อรองเรื่องราคาวัตถุดิบและค่าแรงการก่อสร้างได้

ด้านที่ 4 อำนาจการต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Buyer)

แรงกดดันมีผลเป็นลบเนื่องจากปัจจัยดังนี้

ลูกค้ามีอำนาจการต่อรองสูงเนื่องจากมีต้นทุนการเปลี่ยนที่พักอาศัยที่ต่ำ (Low Switching Cost) และส่วนมากลูกค้าไม่ได้มีความจงรักภักดีในแบรนด์ (Brand Loyalty) เหมือนสินค้าและบริการบางประเภท การที่ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ที่มีผู้เล่นหลายรายทำให้ลูกค้ามีโอกาสเลือกมากขึ้น สามารถเปรียบเทียบได้ทั้งด้านราคา การให้บริการ และรูปแบบห้องพัก ส่วนมากผู้ให้เช่ามักกำหนดช่วงการทำสัญญา 6 เดือน หรือ 1 ปี อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันที่การแข่งขันของตลาดสูงเช่นนี้ บางอพาร์ทเมนต์ก็มีการลดระยะเวลาสั้นเพื่อเพิ่มความน่าดึงดูดใจ ทำให้ลูกค้ามีโอกาสเปลี่ยนไปเช่าพักที่ใหม่ๆ ได้ง่ายขึ้น

ด้านที่ 5 การมีสินค้าและบริการทดแทน (Threat of Substitutes)

แรงกดดันมีผลเป็นบวกเนื่องจากปัจจัยดังนี้

แม้ว่าสินค้าที่ทดแทนของอพาร์ทเมนต์ที่อยู่หลายอย่าง เช่น คอนโดมิเนียม บ้านเช่า และห้องแถว แต่แต่ละสินค้ามีกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกันออกไป ดังจะเห็นได้จากค่าเช่ารายเดือน ทำเลที่ตั้ง และบริการเสริมของธุรกิจนั้นๆ กลุ่มคนที่มีกำลังซื้อสูงอาจมองหาที่พักในลักษณะของคอนโดมิเนียมซึ่งมักอยู่ในพื้นที่ใจกลางเมือง มีพื้นที่ส่วนกลางอย่างห้องออกกำลังกายและพื้นที่นั่งเล่น แต่ก็ตามมาด้วยค่าส่วนกลางและค่าเช่าที่สูงกว่าที่พักแบบอื่นๆ ลูกค้าหมายของ At Ease Apartment เป็นกลุ่มคนทำงานในเมืองพญาไทที่มีรายได้ปานกลางซึ่งนิยมให้ความสำคัญเรื่องทำเลที่ตั้ง ราคา และความคุ้มค่าโดยรวม แม้ห้องแถวอาจจะเป็นตัวเลือกที่เหมาะสมกับกลุ่มนี้ในเชิงของรายได้ แต่ด้านอื่นๆ เช่น บริการอินเทอร์เน็ต ความครบครันของเฟอร์นิเจอร์ อาจยังไม่ตอบโจทย์เท่าที่ควร ทำให้ผลกระทบในด้านนี้ไม่สูงนัก

1.3 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายธุรกิจ (Vision, Mission and Business Goal)

วิสัยทัศน์ (Vision)

Top-of-Mind Apartment ในพื้นที่พญาไท

พันธกิจ (Mission)

พัฒนาและรักษาคุณภาพของอพาร์ทเมนต์และการให้บริการอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ผู้พักอาศัยมีความพึงพอใจสูงสุด

1. บำรุงรักษาทั้งภายในและภายนอกอพาร์ทเมนต์รวมถึงระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ให้มีความสะอาดเรียบร้อยและพร้อมใช้งานอยู่เสมอ
2. มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดีเพื่อความปลอดภัยของผู้เข้าพัก

3. มีทีมงานที่พร้อมสนับสนุนดูแลผู้เข้าพัก รับฟังปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้งานรวมถึงคำติชมและนำไปพัฒนาการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ

เป้าหมายธุรกิจ (Business Goal)

เป้าหมายธุรกิจระยะสั้น (1 ปี): เป็นที่รู้จักของลูกค้าเป้าหมาย เน้นประชาสัมพันธ์ทางช่องทางต่างๆ ทั้ง Online และ Offline เพื่อให้มีอัตราการเข้าห้องพักเฉลี่ยร้อยละ 80% คิดเป็น 44 ห้อง

เป้าหมายธุรกิจระยะกลาง (3 ปี): เพิ่มอัตราการเข้าพักให้ถึง 100% ผ่านการประชาสัมพันธ์ธุรกิจช่องทางต่างๆ นอกจากนี้ยังต้องรักษาความพึงพอใจของลูกค้าปัจจุบันเพื่อให้เกิดการต่อสัญญา

เป้าหมายธุรกิจระยะยาว (5 ปี): รักษาอัตราการเข้าพักไว้ที่ 100% โดยต้องมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าเพื่อรักษาฐานลูกค้าระยะยาว เน้นการบริการที่มีความสม่ำเสมอและจริงใจ และเพิ่มการเข้าถึงลูกค้าที่มีศักยภาพ (Potential Customer) ผ่านการประชาสัมพันธ์ในช่องทางใหม่ๆ เพื่อวางแผนรับมือกับกลุ่มลูกค้าเดิมที่อาจมีเหตุจำเป็นให้ย้ายออกจากอพาร์ทเมนท์

1.4 แผนภาพโมเดลธุรกิจ (Business Model Canvas)

ตารางที่ 1.1 แสดงแผนภาพโมเดลธุรกิจ (Business Model Canvas)

<p>หุ้นส่วน/ผู้มีส่วนร่วม (Key Partnerships)</p> <ul style="list-style-type: none"> ไม่มีหุ้นส่วนเนื่องจาก At Ease Apartment เป็นธุรกิจภายในครอบครัว กลุ่มบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่สนับสนุนกรณีของการก่อสร้าง บริษัทช่างที่สนับสนุนเรื่องบำรุงรักษาอาคารสถานที่ 	<p>กิจกรรมหลัก (Key Activities)</p> <p>การให้บริการที่ทราบดีอนทั้งระยะสั้นและระยะยาว</p>	<p>คุณค่าที่ลูกค้าได้รับ (Value Propositions)</p> <p>โครงการอพาร์ทเมนท์ราคาจับต้องได้ ดีไซน์มาอยู่ดูทันสมัย ฟังก์ชันการใช้งานครบครันด้วยเครื่องใช้และเฟอร์นิเจอร์คุณภาพดี มีระบบรักษาความปลอดภัย ในทำเลที่เดินทางสะดวก</p>	<p>การสื่อสารกับลูกค้า (Customer Relationship)</p> <p>การสื่อสารกับลูกค้าผ่านช่องทางต่างๆ เช่น สำนักงานส่วนกลางและ Social Media กำกับดูแลโดยเจ้าของ/ผู้บริหาร โครงการและผู้ดูแลอพาร์ทเมนท์ เน้นดำเนินการรวดเร็วและสื่อสารอย่างจริงจัง</p>	<p>กลุ่มลูกค้า (Customer Segment)</p> <p>ลูกค้าชาวไทยที่ต้องการที่พักอาศัยระยะสั้น โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ</p> <ul style="list-style-type: none"> กลุ่มคนวัยทำงานในเมืองพัทยา อายุตั้งแต่ 23-35 ปีที่มีรายได้เฉลี่ย 18,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป ซึ่งต้องการที่พักที่มีคุณภาพและปลอดภัย รวมถึงอยู่ในพื้นที่ที่สะดวกต่อการเดินทางไปทำงาน นักเรียนและนักศึกษาในเมืองพัทยา อายุตั้งแต่ 16-22 ปี ที่ทางบ้านมีฐานะปานกลาง อาหารอยู่กับเพื่อนเพื่อลดรายจ่ายและประหยัดเวลาในการเดินทางไปเรียน มีอินเทอร์เน็ตเป็นส่วนสำคัญในการใช้ชีวิต
<p>โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)</p> <ul style="list-style-type: none"> ต้นทุนในการดำเนินการ เช่น ค่าก่อสร้างอาคาร ต้นทุนในการบริการ เช่น เงินเดือนบุคลากร At Ease Apartment ต้นทุนสิ้นเปลืองอื่นๆ เช่น ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า 		<p>รายรับ (Revenue Stream)</p> <p>รายได้หลักมาจากค่าเช่าห้องพักอาศัยระยะสั้นและค่าสาธารณูปโภคของผู้พักอาศัย โดยมีรายรับเสริมจากบริการเครื่องซักผ้าและเครื่องอบผ้าหยอดเหรียญของอพาร์ทเมนท์</p>		

1.5 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

เมื่อวิเคราะห์ตามแนวคิด SWOT Analysis เพื่อทำความเข้าใจปัจจัยภายในและภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจของ At Ease Apartment สามารถแบ่งสถานการณ์ต่างๆ ได้ดังนี้

จุดแข็ง (Strengths)

- รูปแบบและการตกแต่งอพาร์ทเมนท์ที่มีความทันสมัยและสวยงามกว่าคู่แข่งรายอื่นในพื้นที่เดียวกัน
- ทำเลที่ตั้งมีเสียงรบกวนน้อยเนื่องจากตั้งอยู่ถัดจากบริเวณปากซอยที่ติดถนนซึ่งมีการสัญจรพลุกพล่าน
- มีพื้นที่ส่วนกลางที่ผู้เข้าพักสามารถมาใช้บริการได้ฟรี ซึ่งแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่นที่ไม่มีบริการในส่วนนี้

- อยู่ใกล้ร้านสะดวกซื้อ ร้านค้าปลีก และร้านอาหาร

จุดอ่อน (Weaknesses)

- ไม่เป็นที่รู้จักเนื่องจากเป็นธุรกิจเปิดใหม่
- ไม่มีลิฟต์

โอกาส (Opportunities)

● ในช่วงวิกฤตการณ์โควิด 19 ธุรกิจท่องเที่ยวและบริการในเมืองพัทยาได้ปิดตัวลงหรือพักกิจการไปจำนวนมาก ทำให้แรงงานมีการย้ายกลับภูมิลำเนาเดิม อย่างไรก็ตามในปัจจุบันเศรษฐกิจได้เริ่มฟื้นตัวทำให้ภาคธุรกิจกลับมาดำเนินการได้อีกครั้ง ทำให้เป็นช่วงที่แรงงานในพื้นที่มองหาที่พักใหม่เมื่อกลับเข้ามาทำงานในพื้นที่

● เป็นส่วนหนึ่งของจังหวัดชลบุรีซึ่งอยู่ใน โครงการพัฒนาพื้นที่พิเศษภาคตะวันออกหรือEEC ของไทยทำให้กลายเป็นพื้นที่ที่ต้องการแรงงานจำนวนมาก

อุปสรรค (Threats)

● ตลาดอพาร์ทเมนต์ในพัทยามีคู่แข่งจำนวนมากที่นำเสนอสินค้าและบริการที่คล้ายกัน จัดเป็นตลาดการแข่งขันสูง ยิ่งไปกว่านั้นผู้ประกอบการส่วนมากนิยมต่อสู้ด้วยกลยุทธ์ด้านราคาซึ่งหลายเจ้าดำเนินกิจการมานานอาจอยู่ในช่วงทำกำไรแล้วทำให้ได้รับผลกระทบน้อยกว่าธุรกิจใหม่อย่าง At Ease Apartment ถ้าใช้วิธีเดียวกัน

● ความเสี่ยงในเรื่องของเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ เนื่องจากรายได้หลักของเมืองพัทยามาจากการท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ในขณะที่สถานการณ์โลกมีความวุ่นวายเช่น สงครามระหว่างรัสเซียและยูเครน อาจนำมาสู่การลดจำนวนลงของนักท่องเที่ยวและนักธุรกิจจากบางประเทศซึ่งส่งผลโดยตรงต่ออุปสงค์แรงงานในพื้นที่ ทำให้อุปสงค์ที่พักของกลุ่มเป้าหมายอาจไม่เป็นไปตามคาดการณ์

บทที่ 2

แผนการตลาด

2.1 บทวิเคราะห์คู่แข่ง

เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายของ At Ease Apartment เป็นกลุ่มวัยทำงานและวัยเรียน เมื่อสำรวจคู่แข่งในพื้นที่พญาไทที่มีการเข้าพักของกลุ่มเป้าหมายเดียวกันแล้ว สามารถพบคู่แข่งได้ดังนี้

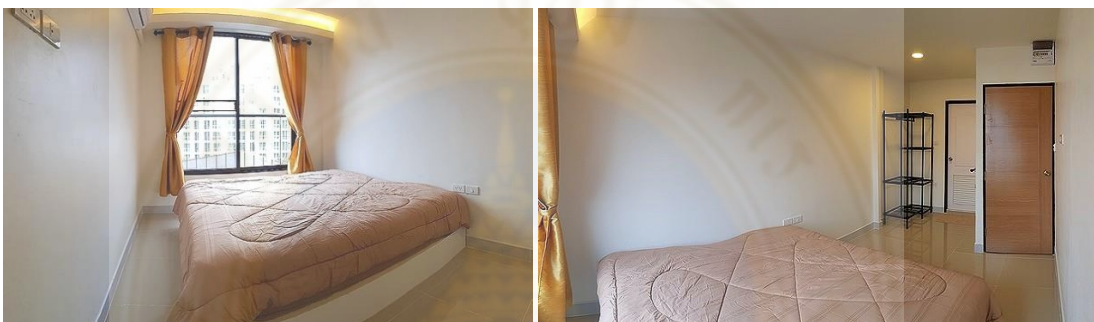
ตารางที่ 2.1 แสดงการเปรียบเทียบคุณภาพของคู่แข่งและ At Ease Apartment

อพาร์ทเมนต์	ค่าเช่าต่อเดือน (บาท)	ขนาด ห้องพัก (ตร.ม)	ระยะเวลา สัญญา	เครื่องใช้ ใน ห้องพัก	ความ สวยงาม ของ สถานที่	WIFI	บริการ พื้นที่ ส่วนกลาง	คะแนน รวม
ลิฟ ลากอม อพาร์ทเมนต์	5,000	15	1 ปี	3/5	3/5	มี (5/5)	ไม่มี (0/5)	2.75/5
โอเคเพลส	5,500	21	1 ปี	4/5	3/5	มี (5/5)	ไม่มี (0/5)	3/5
ฟินดีเพลส	5,000	20	1 ปี	4/5	4/5	มี (5/5)	ไม่มี (0/5)	3.25/5
รัตนา อพาร์ท เมนต์	5,000	20	1 ปี	4/5	4.5/5	ไม่มี (0/5)	ไม่มี (0/5)	2.125/5
At Ease Apartment	5,000 / 5,500	20	6 เดือน / 1 ปี	5/5	5/5	มี (5/5)	มี (5/5)	5/5

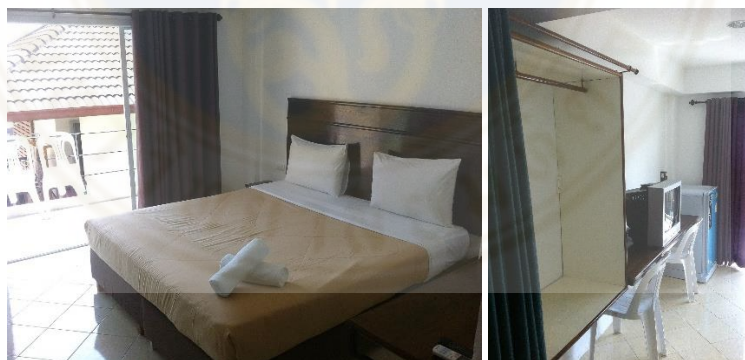
จากการเปรียบเทียบ พื้นที่ใช้สอยของทุกอพาร์ทเมนต์ที่มีความใกล้เคียงกันคือ 20-21 ตารางเมตรต่อห้อง (ยกเว้น ลิฟ ลากอมที่มีขนาดเล็กที่สุดที่ 15 ตารางเมตร) ทำให้ในด้านนี้ไม่มีความแตกต่างกัน อย่างไรก็ตามเมื่อประเมินด้านความครบครันและคุณภาพของเครื่องใช้ไฟฟ้าและเฟอร์นิเจอร์ รวมถึงความรูปแบบและความสวยงามของอาคารแล้ว ลิฟ ลากอม อพาร์ทเมนต์ โอเคเพลสและฟินดีเพลสมีคุณภาพที่ดีกว่า อาจด้วยเป็นอพาร์ทเมนต์ที่ดำเนินการมานานและขาดการบำรุงรักษา จุดเด่นของ รัตนา อพาร์ทเมนต์คือเพิ่งมีการปรับปรุงภายในอาคารและเฟอร์นิเจอร์ใหม่

อย่างไรก็ตาม รัตนา อพาร์ทเมนต์ไม่มีบริการอินเทอร์เน็ตสำหรับผู้เข้าพักทำให้ผู้เช่าแต่ละรายต้องนำมาติดเพิ่มเอง

เมื่อพิจารณาจากการวิเคราะห์คู่แข่งแล้ว เพื่อให้ At Ease Apartment มีข้อได้เปรียบที่เหนือกว่าคู่แข่ง ทางผู้วิจัยจึงให้ความสำคัญตั้งแต่การออกแบบและตกแต่งพื้นที่โครงการ มุ่งเน้นการใช้เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีคุณภาพดี และให้บริการเสริมใช้พื้นที่ส่วนกลางสำหรับนั่งเล่นและนั่งทำงาน ที่จอดรถ และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงโดยไม่คิดค่าบริการเพิ่มเติมเพื่อดึงดูดความสนใจของกลุ่มเป้าหมาย และวางแผนที่จะทำการตลาดเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มความได้เปรียบให้เหนือคู่แข่งในพื้นที่



ภาพที่ 2.1 – 2.2 ห้องพักของ ลีฟ ลากอม



ภาพที่ 2.3 – 2.4 ห้องพักของโอเคเพลส



ภาพที่ 2.5 – 2.6 ห้องพักของฝั่งดีเพลส



ภาพที่ 2.7 – 2.8 ห้องพักของรัตนา อพาร์ทเมนต์

2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด กลุ่มเป้าหมายและการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในใจลูกค้า (STP)

2.2.1 ส่วนแบ่งทางการตลาด (Segmentation)

2.2.1.1 เกณฑ์ด้านประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation)

ตารางที่ 2.2 แสดงการแบ่งกลุ่มประชากรตามรายได้

ระดับชั้น (Class)	Criterion MHI (บาท)	ส่วนแบ่งในตลาด (Share)
Class A+	160,000 ขึ้นไป	2%
Class A	85,001 – 160,000 บาท	6%
Class B	50,001 – 85,000 บาท	12%
Class C	24,001 – 50,000 บาท	28%
Class C-	18,001 – 24,000 บาท	14%
Class D	7,5001 – 18,000 บาท	32%
Class E	0 – 7,500 บาท	6%

ที่มา: Kasemsant et al., 2019

ตารางที่ 2.3 แสดงข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคแบ่งตาม Generation

Generation	ช่วงอายุ	พฤติกรรม
Baby Boomer	อายุ 59 - 77 ปี	<ul style="list-style-type: none"> ● ตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าและบริการจากราคาเป็นที่ตั้ง ● ให้ความสนใจกับเรื่องสุขภาพร่างกายมากขึ้น ● มีการซื้อของและทำธุรกรรมออนไลน์มากขึ้น ● ลงทุนกับสิ่งอำนวยความสะดวกในที่พักอาศัยมากขึ้น
Gen X	อายุ 43 - 58 ปี	<ul style="list-style-type: none"> ● นิยมใช้ Facebook และ Youtube โดยเน้นดูรีวิวสินค้าและบริการผ่าน Youtube และตัดสินใจซื้อสินค้า/บริการด้วยโฆษณาใน Facebook ● เป็นกลุ่มที่มีความจงรักภักดีต่อแบรนด์สูงเมื่อเทียบกับกลุ่มอื่นๆ ● ชื่นชอบรายการส่งเสริมการขายเป็นพิเศษ เช่น การให้ของสมนาคุณ หรือการ์ดสะสมคะแนน
Gen Y	อายุ 27 - 42 ปี	<ul style="list-style-type: none"> ● นิยมใช้ Social Media เพื่อบอกเล่าการใช้ชีวิต เช่น การไปเที่ยวอาหารที่รับประทาน หรือการพบปะเพื่อนฝูง อย่างมาก ● เป็นกลุ่มวัยที่ใช้อินเทอร์เน็ตต่อวันมากที่สุด ● ให้ความสำคัญกับความจริงจังและชื่อเสียงของแบรนด์ ● ต้องการความสมดุลระหว่างชีวิตและการทำงาน

ตารางที่ 2.3 แสดงข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคแบ่งตาม Generation (ต่อ)

Generation	ช่วงอายุ	พฤติกรรม
Gen Z	อายุ 11 - 26 ปี	<ul style="list-style-type: none"> นิยมแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับเรื่องต่างๆใน Social Media เป็นกลุ่มที่มีอิทธิพลต่อกระแสไวรัล (Viral Trend) ในโลกออนไลน์อย่างมาก เนื่องจากชอบทดลอง วิว และทำคอนเท้นท์ ให้ความสำคัญกับภาพลักษณ์ของแบรนด์โดยเฉพาะเรื่องของสังคมและสิ่งแวดล้อม

ที่มา: MyShop Team (2022), Wiselight (2023), The Nation (2024)

2.2.2 กลุ่มเป้าหมาย (Targeting)

At Ease Apartment ให้บริการที่พักรายเดือนในพื้นที่พญาไท เน้นให้บริการแก่ลูกค้าวัยทำงานและวัยเรียนระดับล่างถึงกลางที่ต้องการที่พักที่ตกแต่งในทำเลที่ดี ปลอดภัย เดินทางสะดวก มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน โดยค่าเช่ารายเดือนอยู่ที่ 5,000 – 5,500 บาทต่อเดือน จากการสำรวจกลุ่มเป้าหมายสามารถวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ ดังนี้

ตารางที่ 2.4 การแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

	น้อยกว่า 16 ปี	16 – 22 ปี	23 - 30 ปี	31 – 40 ปี	41 - 60	60 ปี ขึ้นไป
50,000 ขึ้นไป						
40,001 – 50,000 บาท						
30,001 – 40,000 บาท						
20,001 – 30,000 บาท						
10,000 – 20,000 บาท						
ต่ำกว่า 10,000 บาท						

2.2.2.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก (Primary Target)

จากการสำรวจพบว่ากลุ่มเป้าหมายหลักของ At Ease Apartment เป็นกลุ่มคนวัยทำงาน อายุตั้งแต่ 23 – 40 ปี ที่มีรายได้ตั้งแต่ 10,000 บาท/เดือนขึ้นไป โดยสามารถแยกย่อยได้เป็นคนจาก 2 Generations คือ Gen Y (27 – 40 ปี) และ Gen Z (23 – 26ปี) ซึ่งเป็นกลุ่มที่เริ่มมีกำลังซื้อและมักตัดสินใจเลือกสินค้าและบริการด้วยตนเอง

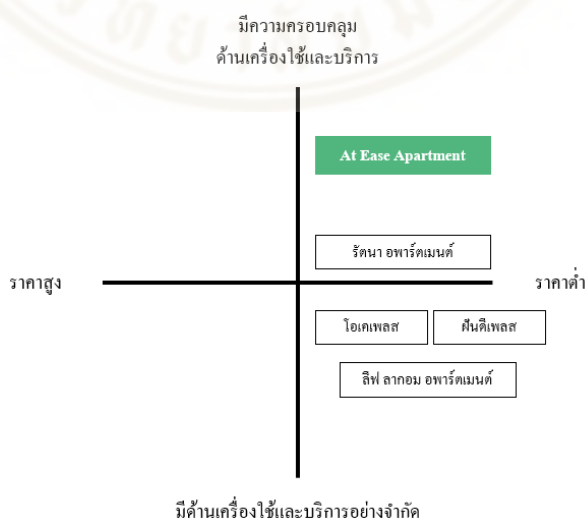
พฤติกรรมร่วมของคนทั้ง 2 Generations คือใช้เวลากับโลกออนไลน์เยอะมาก หาข้อมูลและประเมินคุณภาพของสินค้าและบริการก่อนเลือกใช้ผ่านอินเทอร์เน็ตเป็นหลัก โดยนิยมค้นหาจากเว็บไซต์ให้เข้าที่พักและกลุ่มใน Facebook โดยปัจจัยที่กลุ่มลูกค้าให้ความสำคัญในการเลือกเช่าอพาร์ทเมนต์ในพัทยาคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์เป็นอันดับแรกและปัจจัยด้านราคาเป็นลำดับถัดมา

2.2.2.2 กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary Target)

วัยเรียนช่วงอายุตั้งแต่ 16 – 22 ปีที่กำลังศึกษาหรือมาฝึกงานในพื้นที่เมืองพัทยา มีรายได้เฉลี่ย 10,000 – 20,000 บาท/เดือน โดยกลุ่มนี้จะนิยมหารอยู่กับเพื่อนร่วมห้องเพื่อลดค่าใช้จ่าย

2.2.3 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในใจของลูกค้า (Positioning)

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างพบว่าปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการเลือกอพาร์ทเมนต์คือปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งหมายความถึง ความครบครันของเครื่องใช้และบริการในที่พัก เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า (เครื่องทำน้ำอุ่นและเครื่องปรับอากาศ) อินเทอร์เน็ต เฟอร์นิเจอร์ และบริการเครื่องซักผ้าและอบผ้าหยอดเหรียญ ปัจจัยที่คนให้ความสำคัญรองลงมาคือปัจจัยด้านราคา โดยประเด็นที่สำคัญที่สุดคือต้องไม่มีข้อบังคับการจ่ายขั้นต่ำค่าน้ำประปา นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับประเด็น ‘ความคุ้มค่าของราคา’ มากกว่าการเลือกที่พักที่ราคาถูกที่สุด ซึ่งผู้วิจัยสามารถวางตำแหน่งของ At Ease Apartment ใน Perceptual Map เพื่อหาจุดยืนที่แตกต่างของธุรกิจได้ดังนี้



ภาพที่ 2.9 แผนภาพแสดงตำแหน่งทางการตลาดของ At Ease Apartment และคู่แข่งรายอื่นในพื้นที่

จากข้อมูลข้างต้นสามารถนำมากำหนดแนวทางกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อการเข้าถึง และดึงดูดใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ โดยเน้นด้านครอบคลุมของเครื่องใช้และบริการในโครงการที่พักอาศัยซึ่งเทียบเคียงกับโครงการที่ค่าเช่ารายเดือนสูงกว่าและกำหนดค่าเช่าที่แข่งขันได้กับคู่แข่งในพื้นที่เดียวกัน

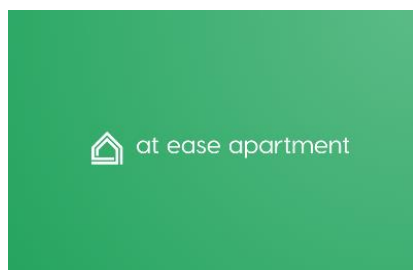
2.3 การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด (4Ps)

2.3.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

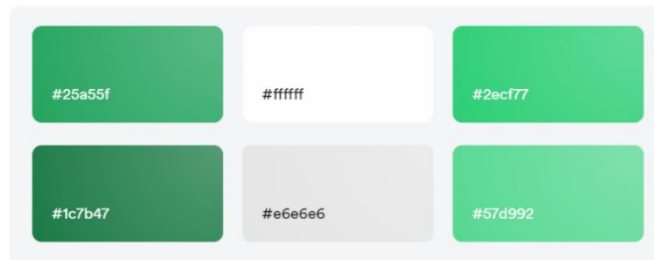
2.3.1.1 อัตลักษณ์แบรนด์ (Brand Identity)

ผู้วิจัยต้องการสร้างแบรนด์ At Ease Apartment ให้เป็นสัญลักษณ์ของตัวเลือกที่พักคุณภาพดีเยี่ยมที่ราคาไม่สูง อารมณ์และความรู้สึก (Mood & Tone) ที่พยายามสื่อออกไปคือความสบาย ไม่ตึงเครียด เพื่อให้เชื่อมโยงกับความรู้สึกของ ‘บ้าน’ ในแง่มุมของสถานที่ซึ่งมอบพื้นที่พักผ่อนทั้งกายใจของผู้อยู่อาศัยให้ได้มากที่สุด โดยความหมายของชื่อ At Ease นั้นมาจากสำนวนภาษาอังกฤษ “Be at ease” อันหมายถึงความรู้สึกสบาย ไม่ต้องกังวลใจ

ตราสินค้าของ At Ease Apartment เป็นลายเส้นคู่รูปบ้านแบบลดทอน รายละเอียดพร้อมชื่อของโครงการแบบพิมพ์เล็กทั้งหมด โดยการพิมพ์ชื่อด้วยตัวอักษรแบบพิมพ์เล็กทั้งหมดนั้น มีนัยยะถึงความไม่เคร่งครัดและผ่อนคลายซึ่งเป็นภาพลักษณะที่อยากส่งไปถึงกลุ่มลูกค้า At Ease Apartment ได้กำหนดจานสีประจำแบรนด์ (Colour Palette) ไว้ด้วยกัน 6 สี ซึ่งจะเป็นกลุ่มสีที่ใช้ในตราสินค้า สื่อการตลาดและการตกแต่งพื้นที่โครงการต่อไป โดยสีที่ใช้หลักคือ สีเขียว รหัส 25a55f จากงานวิจัยของซูพิยะ (2004) พบว่าวัยรุ่นตอนปลายและผู้ใหญ่ตอนต้นในประเทศไทยเชื่อมโยงสีเขียวกับสภาวะอารมณ์สบายใจและความอบอุ่นซึ่งมีความสอดคล้องกับภาพลักษณ์ของแบรนด์ที่ตั้งใจไว้ At Ease Apartment จึงกำหนดสีเขียวเป็นสีหลักที่ใช้ในโครงการ



ภาพที่ 2.10 – 2.11 ตราสินค้าแบรนด์ At Ease Apartment บนพื้นหลังสีเขียว รหัส 25a55f



ภาพที่ 2.12 งานสีประจำแบรนด์ (Colour Palette) ของ At Ease Apartment

2.3.1.2 รูปแบบของอพาร์ทเมนต์

อาคารอพาร์ทเมนต์เป็นทรงตัว L มีความสูง 4 ชั้น โดยไม่มีลิฟต์โดยสาร ภายในเนื่องจากเป็นอาคารที่สูงไม่ถึง 23 เมตร การตกแต่งภายในเน้นการใช้ไม้และสีขาวเป็นหลัก นอกจากนี้จะมีการปลูกต้นไม้ทั้งในและนอกตัวอาคารเพื่อเพิ่มความสบายตาและผ่อนคลายให้กับผู้เข้าพัก



ภาพที่ 2.13 ภาพตัวอย่างอาคาร At Ease Apartment

2.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

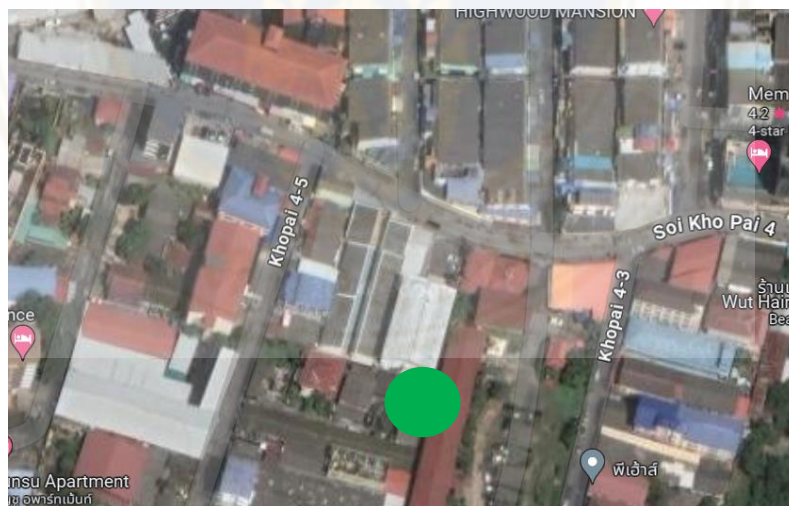
At Ease Apartment เลือกใช้กลยุทธ์ตั้งราคาตามมูลค่า (Value-based Pricing) เพื่อตั้งราคาที่พิกเนื่องจากกลุ่มเป้าหมายนิยมเปรียบเทียบตัวเลือกก่อนการตัดสินใจและมีตัวเลขที่ยินดีจ่ายที่ชัดเจน การตั้งราคาเทียบเท่าคู่แข่งโดยที่โครงการสามารถนำเสนอสินค้าและบริการที่เหนือกว่าได้ เชื่อว่าจะตอบใจของกลุ่มเป้าหมายที่เน้นความคุ้มค่าและให้ความสำคัญกับความจริงใจในการธุรกิจ โดยมีค่าเช่า 2 แบบ ขึ้นอยู่กับระยะเวลาสัญญา

ตารางที่ 2.5 แสดงค่าเช่าห้องพักรายเดือนตามระยะสัญญา

ระยะเวลาสัญญา	ค่าเช่า/เดือน	ค่ามัดจำ
1 ปี	5,000 บาท	5,000 บาท (ค่าเช่า 1 เดือน ได้คืนเมื่ออยู่ครบสัญญา)
6 เดือน	5,500 บาท	5,500 บาท (ค่าเช่า 1 เดือน ได้คืนเมื่ออยู่ครบสัญญา)

2.3.3 กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง (Place Strategy)

At Ease Apartment ตั้งอยู่ในซอยกอไผ่ 4 - 5 ตำบลนาเกลือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี 20260 โดยซอยกอไผ่นั้นเป็นเขตชุมชน มีประชากรอยู่อาศัยหนาแน่นโดยเฉพาะกลุ่มคนทำงานในเมืองพัทยา ในระยะ 300 เมตรมีร้านสะดวกซื้อตั้งอยู่ 3 แห่ง โดย 1 แห่งเป็นร้าน 7-11 และอีก 2 แห่งเป็นร้านขายของชำที่ดำเนินกิจการโดยคนในพื้นที่รวมถึงตลาดนัดประจำสัปดาห์ สถานศึกษาในบริเวณใกล้เคียงมี 3 แห่ง คือ โรงเรียนอักษรพทยา โรงเรียนอักษรเทพประสิทธิ์ และวิทยาลัยเทคโนโลยีอักษรพทยา สำหรับห้างสรรพสินค้าในพื้นที่ ได้แก่ Big C สาขาพัทยาใต้ (1.8 กิโลเมตร) และ Lotus สาขาพัทยาใต้และ Outlet Mall Pattaya ที่อยู่ห่างออกไป 3.4 กิโลเมตร



ภาพที่ 2.14 ภาพตำแหน่งที่ตั้งของ At Ease Apartment บน Google Map

สำหรับการวางกลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้จัดทำแบ่งกลยุทธ์เป็น 2 ส่วน คือ แบบทางตรงซึ่งเป็นการจัดการทั้งการจัดจำหน่าย สื่อสารและประชาสัมพันธ์กับลูกค้าโดยตรงผ่านสำนักงานที่ชั้น 1 ของ At Ease Apartment และ Social Media และ Website ของโครงการเอง และแบบทางอ้อม คือการลงประกาศใช้เช่าอพาร์ทเมนต์ในแหล่งรวมที่พัก เช่น

<https://www.hongpak.in.th> <https://www.hongpak.in.th>, <https://www.residences.in.th> และ <https://www.renthub.in.th> เป็นต้น

2.3.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย (Promotion Strategy)

เนื่องจากเป็นอพาร์ทเมนต์หน้าใหม่ในพื้นที่ การที่จำทำให้อัตราการเข้าพักถึงเป้าหมายของธุรกิจในแต่ละระยะได้จำเป็นต้องเริ่มจากการทำแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก (Brand Awareness) เนื่องจากอุปนิสัยของกลุ่มเป้าหมายนิยมค้นหาและเปรียบเทียบข้อมูลของแต่ละตัวเลือกก่อนตัดสินใจจริง ดังนั้น At Ease Apartment จึงให้ความสำคัญกับการเลือกช่องทางสื่อสารและประชาสัมพันธ์เป็นหลัก

จากการสำรวจ พบว่าลูกค้าส่วนมากหาข้อมูลมากกว่า 1 แหล่ง โดยช่องทางที่ยอดนิยมมากที่สุด คือ แหล่งรวมข้อมูลที่ปัก เช่น <https://www.renthub.in.th> และ <https://www.hongpak.in.th> (61.4%) คำแนะนำของผู้เช่าจริง (44.3%) ข่าวสารที่แบ่งปันในกลุ่มใน Facebook (37.1%) และการเข้าไปสำรวจย่านที่อยู่อาศัยที่สนใจโดยตรง (32.9%) ตามลำดับ นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาจากพฤติกรรมการใช้อินเทอร์เน็ตและ Social Media ของกลุ่มเป้าหมายชาวไทย พบว่า Facebook และ Youtube เป็น Social Media ที่คนใช้เวลาด้วยมากที่สุด (TAN, 2022) แผนการสื่อสารทางการตลาดของ At Ease Apartment จึงสามารถแบ่งรายละเอียดได้ ดังนี้

ช่องทางการสื่อสารของ At Ease Apartment

- Official Website
- Official Facebook Page
- Line Official
- E-Mail

ช่องทางการโฆษณา

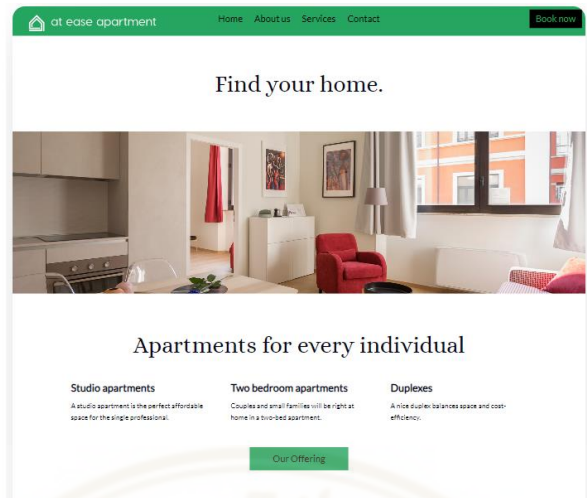
- แหล่งรวมข้อมูลที่ปัก จำนวน 5 เว็บไซต์ คือ

<https://www.hongpak.in.th>, <https://www.residences.in.th>, <https://www.renthub.in.th>,

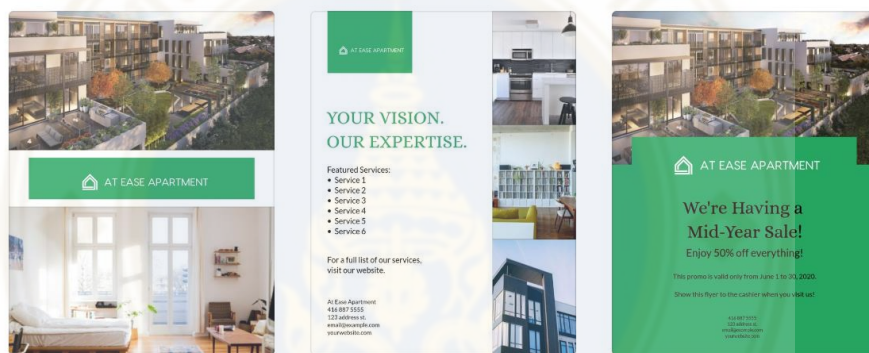
<https://nayoo.co/chonburi> และ <https://www.thaiapartment.com>

● กลุ่มหาที่พัก/ประกาศให้เช่าที่พักในเมืองพัทยาและชลบุรี ใน Facebook

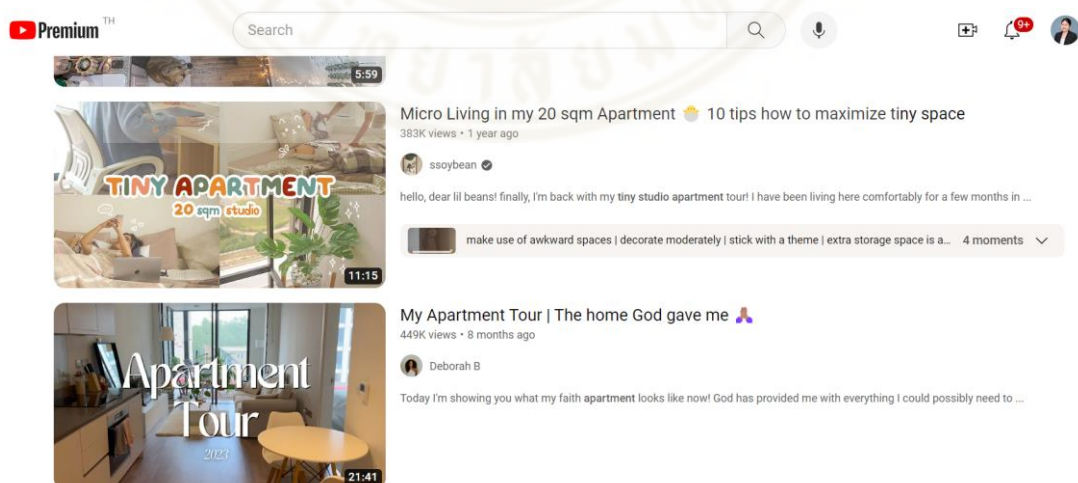
- การซื้อโฆษณาใน Facebook
- Youtube Channel (เพื่อลงวิดีโอประชาสัมพันธ์โครงการ)
- บอร์ดประชาสัมพันธ์ทั้งในและนอกอาคารของ At Ease Apartment



ภาพที่ 2.15 ภาพตัวอย่างหน้า Official Website ของ At Ease Apartment



ภาพที่ 2.16 ภาพตัวอย่างโปสเตอร์ประชาสัมพันธ์ของ At Ease Apartment



ภาพที่ 2.17 ตัวอย่างคอนเซ็ปต์การทำวิดีโอประชาสัมพันธ์ของ At Ease Apartment

2.4 เป้าหมายทางการตลาด

2.4.1 เป้าหมายระยะสั้น (1 ปี)

- เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายจำนวนไม่ต่ำกว่า 4,500 คนผ่านการประชาสัมพันธ์ในช่องทางต่างๆ
- มีอัตราการเช่าห้องพักร้อยละ 80% คิดเป็น 36 ห้อง

2.4.2 เป้าหมายระยะกลาง (2-3 ปี)

- เพิ่มอัตราการเข้าพักให้ถึง 90% (41 ห้อง) และ 100% (45 ห้อง) ตามลำดับ ผ่านการประชาสัมพันธ์ธุรกิจช่องทางต่างๆ

2.4.3 เป้าหมายระยะยาว (4-5 ปี)

- รักษาอัตราการเข้าพักไว้ที่ 100% (45 ห้อง)
- เข้าถึงลูกค้าที่มีศักยภาพ (Potential Customer) เพื่อวางแผนรับมือกับกลุ่มลูกค้าเดิมที่อาจย้ายออกจากอพาร์ทเมนต์

บทที่ 3

แผนการดำเนินงาน

3.1 แผนผังอาคาร

อาคารของ At Ease Apartment เป็นอาคารเดี่ยวทรงตัว L มีความสูง 4 ชั้น โดยมีพื้นที่ใช้สอยทั้งหมด 1,504 ตารางเมตร มีห้องพักทั้งหมด 45 ห้อง ขนาดห้องละ 20 ตารางเมตร โดยชั้นที่ 1 ประกอบด้วยห้องสำนักงานผู้ดูแลพาร์ทเมนท์ พื้นที่ส่วนกลาง ห้องซักผ้าและอบผ้า และห้องพักจำนวน 9 ห้อง ชั้นที่ 2 ถึงชั้นที่ 4 มีห้องพักจำนวน 12 ห้องต่อชั้น รวม 36 ห้อง ภายนอกอาคารมีพื้นที่จอดรถจักรยานยนต์จำนวน 30 คัน และพื้นที่จอดรถยนต์จำนวน 6 คัน คิดเป็น 80% ของจำนวนห้องพัก ซึ่งประมาณการณมาจากผลสำรวจกลุ่มตัวอย่างของผู้วิจัย

จากการทำการสำรวจกลุ่มเป้าหมายทำให้รู้ว่าลูกค้าให้ความสำคัญกับเครื่องใช้และเฟอร์นิเจอร์ในที่พัก At Ease Apartment จะให้ความสำคัญกับการเลือกสรรของใช้สำหรับผู้เข้าพักให้มีคุณภาพที่ดีและมีความครบครันกว่าคู่แข่งในระดับเดียวกัน เช่น นอกเหนือจากการมีเครื่องปรับอากาศ เครื่องทำน้ำอุ่นและโต๊ะเอนกประสงค์แล้ว ในห้องพักจะมีเคาท์เตอร์สำหรับประกอบอาหารและอ่างล้างจานด้วย อีกทั้งบริเวณพื้นที่ส่วนกลางชั้น 1 จะมีเครื่องไมโครเวฟให้บริการโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย



ภาพที่ 3.1 ผังรวมของโครงการ



1st floor plan
ขนาดพื้นที่โดยประมาณ 430 ตร.ม.

2nd - 4th floor plan
ขนาดพื้นที่โดยประมาณต่อชั้น 288 ตร.ม. ชั้นละ 12 7/8

ภาพที่ 3.2 – 3.3 ผังภายในอาคารชั้นที่ 1 และ ชั้นที่ 2 - ชั้นที่ 4

ตารางที่ 3.1 แสดงเครื่องใช้ภายในห้องพักของ At Ease Apartment

รายการ	จำนวน
เตียง 5 ฟุต	1
พูก	1
เครื่องปรับอากาศ 12,000 BTU	1
ตู้เสื้อผ้า	1
ชุดโต๊ะกินข้าว (เก้าอี้ 2 ตัว)	1
ชุดครัวพร้อมซิงค์	1
อ่างล้างหน้าพร้อมกระจก	1
เครื่องทำน้ำอุ่น	1
ฝักบัว	1
โถส้วม	1
สายชำระ	1
ราวตากผ้า	1
ตู้เย็น	1
Smart TV ขนาด 32 นิ้ว	1

3.2 แผนการดำเนินการก่อสร้าง

At Ease Apartment ทำสัญญาว่าจ้างบริษัทรับเหมา-ก่อสร้างเข้ามาเป็นผู้ดูแลโครงการ โดยทางผู้รับเหมาเป็นผู้รับผิดชอบขั้นตอนการดำเนินการทั้งหมด ตั้งแต่การออกแบบตามรายละเอียดที่โครงการกำหนดไว้ การขออนุญาตทำแปลน การขออนุญาตก่อสร้างอาคาร และการก่อสร้างทั้งหมด บริษัทผู้รับเหมาที่จัดหามามีผู้เชี่ยวชาญในแต่ละตำแหน่งประจำบริษัททั้งสถาปนิกและวิศวกรโยธาที่มีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพวิศวกรรมควบคุม นอกจากนี้ สำหรับการประกอบธุรกิจที่พักในพาร์ทเมนต์ที่มีจำนวนตั้งแต่ 30 ถึง 79 ห้องนั้น ก่อนการก่อสร้างจริงจำเป็นต้องมีการจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมเบื้องต้น (IEE) ซึ่งบริษัทผู้รับเหมาจำเป็นต้องมีใบอนุญาตในการดำเนินการส่วนนี้เช่นกัน

โครงการมีกำหนดก่อสร้างให้แล้วเสร็จภายใน 1 ปี 6 เดือน โดยเริ่มการก่อสร้างในวันที่ 1 เมษายน พ.ศ. 2567 และคาดการณ์ว่าจะสิ้นสุดการก่อสร้างและพร้อมเปิดให้บริการแก่ผู้เข้าพักภายในวันที่ 1 ตุลาคม พ.ศ. 2568

3.3. เครื่องมือในการดำเนินธุรกิจ

At Ease Apartment เป็นธุรกิจครอบครัวที่เพิ่งเริ่มดำเนินงานจึงไม่มีบุคลากรจำนวนมาก ระบบการจัดการอพาร์ทเมนต์มาใช้จึงเป็นเครื่องมือสำคัญในการบริหาร จัดการ และเก็บรวบรวมข้อมูลของกิจกรรมในโครงการทั้งหมด ทำให้ลดภาระงานและเพิ่มความแม่นยำในการประมวลผลข้อมูลมากยิ่งขึ้น จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ At Ease Apartment สามารถดำเนินธุรกิจโดยมีผู้ดูแลอพาร์ทเมนต์เพียงคนเดียวได้

ระบบจัดการอพาร์ทเมนต์ในปัจจุบันสามารถช่วยอำนวยความสะดวกให้กับเจ้าของธุรกิจและพนักงานอย่างมาก เนื่องจากไม่เพียงช่วยจัดการงานเอกสารต่างๆ เช่น การสรุปค่าใช้จ่ายรายห้อง การออกไปแจ้งหนี้ การจัดทำสัญญาเช่าพัก/เอกสารยืนยันการสิ้นสุดสัญญาเช่าพัก ยังมีระบบจัดเก็บข้อมูลของลูกค้าที่มาเช่าพักอาศัย รวมถึงการสรุปข้อมูลของทั้งธุรกิจไว้ในที่เดียวทำให้เจ้าของธุรกิจสามารถตรวจสอบความเรียบร้อยและดึงข้อมูลไปใช้ต่อได้อย่างง่ายดาย

3.4 กระบวนการในการดำเนินธุรกิจ

3.4.1 การรับลูกค้าเข้าพัก

ทั้งหมด 4 ขั้นตอน คือ การพาชมที่พัก การทำสัญญาจอง การทำสัญญาเข้าพัก การลงทะเบียนเข้าที่พัก (วันจริง) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

3.4.1.1 การพาชมที่พัก (ในกรณีที่มีห้องพักว่างอยู่ เนื่องจากโครงการไม่มีห้องตัวอย่าง)

ผู้ที่สนใจสามารถทำนัดผ่านช่องทางการสื่อสารของโครงการมาก่อนได้ หรือสอบถามผู้ดูแลพาร์ทเมนท์ที่สำนักงานของ At Ease Apartment ได้โดยตรง ก่อนพาชมที่พัก พนักงานจะขอรายละเอียดเบื้องต้นของผู้เยี่ยมชมเพื่อเก็บเป็นสถิติของโครงการ หลังจากนั้นทางผู้ดูแลจะพาไปดูห้องจริงพร้อมอธิบายเกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ กฎระเบียบพื้นฐานของการเข้าพัก และอัตราค่าเช่าทั้งสองแบบ ซึ่งผู้ที่สนใจสามารถเลือกรับเอกสารโครงการได้ทั้งแบบแผ่นพับหรือไฟล์อิเล็กทรอนิกส์

3.4.1.2 การทำสัญญาจองล่วงหน้าก่อนเข้าพักจริง

หากผู้ที่สนใจต้องการจองที่พักสามารถทำได้ด้วยการทำสัญญาจองล่วงหน้าก่อนการเข้าพักจริงได้ไม่เกิน 1 เดือน โดยมีค่าทำสัญญาจองล่วงหน้า 3,000 บาท/ห้อง ยอดเงินส่วนนี้จะไปหักออกจากค่าใช้จ่ายที่ผู้เข้าพักต้องชำระเมื่อลงนามสัญญาเข้าพักอันประกอบด้วย ค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือนและค่ามัดจำ 1 เดือน โดยผู้ดูแลพาร์ทเมนท์จะออกใบเสร็จและสำเนาสัญญาการจองเพื่อเป็นหลักฐานการชำระเงินให้

3.4.1.3 การทำสัญญาเข้าพักและจ่ายเงิน

กรณีที่ผู้ที่ยืนยันการเข้าพักที่ At Ease Apartment จะมีการทำสัญญาเช่าห้องพักและลงชื่อยอมรับข้อตกลงและระเบียบต่างๆของโครงการ โดยในวันทำสัญญาผู้ทำสัญญาต้องชำระค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือนและค่ามัดจำ 1 เดือน หากผู้ทำสัญญาได้มีการชำระค่าจองล่วงหน้าไว้แล้ว สามารถยื่นใบเสร็จรับเงินจากการชำระค่าจองห้องพักได้กับผู้ดูแลพาร์ทเมนท์ เมื่อสิ้นสุดกระบวนการผู้ทำสัญญาจะได้รับไฟล์สัญญาและใบเสร็จอิเล็กทรอนิกส์เป็นหลักฐาน

3.4.1.4 การลงทะเบียนเข้าที่พัก (วันจริง)

ก่อนการเข้าพัก ทาง At Ease Apartment จะเก็บข้อมูลผู้เข้าพักทุกคน (ซึ่ง 1 ห้องสามารถพักได้ไม่เกิน 2 คน) พร้อมสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน มีการระบุวันเริ่มเข้าพัก และวันสิ้นสุดสัญญาที่ชัดเจน ผู้ดูแลห้องพักจะมอบกุญแจและบัตรเข้าอาคารให้ตามจำนวนผู้เข้าพักจริง นอกจากนี้ผู้เข้าพักจะได้รับลิ้งค์แบบสอบถามสำหรับตรวจรับเครื่องใช้ภายในห้อง ซึ่งผู้เข้าพักต้องทำการตรวจสอบเฟอร์นิเจอร์และของใช้ภายในห้องตามรายการก่อนการเข้าพักจริง หากไม่พบปัญหาใดๆ ต้องลงชื่อยอมรับในแบบตรวจรับโดยระบบจัดการอพาร์ทเมนท์จะส่งสำเนาแบบตอบรับให้ผู้เข้าพักโดยอัตโนมัติ

3.4.2 การแจ้งหนี้และเรียกเก็บเงิน

ทั้งหมด ขึ้นตอน คือ การจัดทำค่าใช้จ่ายของผู้เข้าพักประจำเดือน การออกใบแจ้งหนี้ และการรับชำระค่าบริการและหลักฐานการชำระค่าบริการ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

3.4.2.1 การจัดทำค่าใช้จ่ายของผู้เข้าพักประจำเดือน

ณ วันที่ 1 ของทุกเดือน ผู้ดูแลพาร์ทเมนท์จะทำการตรวจสอบข้อมูลการใช้สาธารณูปโภคและบริการอื่นๆของแต่ละห้อง เช่น น้ำประปา ไฟฟ้า และค่าปรับ(ถ้ามี) ข้อมูลดังกล่าวจะถูกบันทึกลงระบบจัดการพาร์ทเมนท์ของ At Ease Apartment และคำนวณรวมกับค่าห้องพักสำหรับเดือนต่อไป

3.4.2.2 การออกใบแจ้งหนี้

ในวันที่ 2 ของทุกเดือน ระบบจัดการพาร์ทเมนท์จะจัดส่งใบแจ้งหนี้ไปยังอีเมลล์ของผู้เข้าพักอัตโนมัติ

3.4.2.3 การรับชำระค่าบริการและหลักฐานการชำระค่าบริการ

ผู้เข้าพักสามารถชำระค่าบริการได้สองช่องทาง คือ ชำระเงินสดกับผู้ดูแลพาร์ทเมนท์และโอนเงินเข้าบัญชีเจ้าของพาร์ทเมนท์โดยสามารถแนบหลักฐานการชำระเงินมาในระบบจัดการพาร์ทเมนท์โดยตรง หลังจากผู้ดูแลพาร์ทเมนท์ยืนยันการชำระเงินของผู้เข้าพักแล้ว จะอนุมัติการจ่ายเงินในระบบจัดการพาร์ทเมนท์และใบเสร็จอิเล็กทรอนิกส์จะถูกส่งไปยังอีเมลล์ของผู้เข้าพักโดยอัตโนมัติ

3.4.3 การจัดการเมื่อลูกค้าย้ายออก

เบื้องต้นผู้เข้าพักที่ต้องการย้ายออกต้องแจ้งความประสงค์กับผู้ดูแลพาร์ทเมนท์ล่วงหน้าเป็นเวลา 1 เดือนพร้อมยืนยันวันย้ายออก โดยหลังจากนั้นผู้ดูแลพาร์ทเมนท์จะมีกระบวนการทำงานอีก 3 ขั้นตอน คือ การตรวจสอบห้องพักและค่าใช้จ่าย การสิ้นสุดสัญญาและชำระค่าใช้จ่าย/คืนค่าเช่าห้องพักที่ชำระไว้ล่วงหน้า และการเตรียมห้องพักสำหรับผู้เข้าพักใหม่ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

3.4.3.1 การตรวจสอบห้องพักและค่าใช้จ่าย

เมื่อผู้เข้าพักย้ายออกจากห้องพักเรียบร้อยแล้วจำเป็นต้องแจ้งผู้ดูแลพาร์ทเมนท์เพื่อให้ดำเนินการตรวจสอบความเรียบร้อยของห้องพัก หากมีการชำรุดหรือสูญหายของเครื่องใช้ในห้องพักจะมีค่าปรับซึ่งผู้ดูแลพาร์ทเมนท์จะคำนวณรวมกับค่าใช้จ่ายส่วนอื่นเพื่อทำการ

สรุปยอด โดยรายละเอียดค่าใช้จ่ายทั้งหมดจะระบุไว้ในใบแจ้งหนี้อิเล็กทรอนิกส์ซึ่งระบบจัดการอพาร์ทเมนท์จะส่งให้ผู้เข้าพักโดยอัตโนมัติหลังผู้ดูแลยืนยันยอดรวมค่าใช้จ่าย

3.4.3.2 การสิ้นสุดสัญญาและชำระค่าใช้จ่าย/คืนค่าเช่าห้องพักที่ชำระไว้ล่วงหน้า

หากเป็นการย้ายออกเนื่องจากสิ้นสุดสัญญาและไม่มีต่อการต่ออายุสัญญา จำนวนเงินมัดจำทั้งหมดจะถูกคำนวณรวมกับค่าใช้จ่ายในครั้งนี้อย่างอัตโนมัติเพื่อหักลบกรณีมีค่าใช้จ่าย สาธารณูปโภคในเดือนก่อนหน้าและค่าปรับจากการชำระหรือสูญหายของทรัพย์สินของอพาร์ทเมนท์ อย่างไรก็ตาม หากเป็นการแจ้งย้ายออกก่อนการสิ้นสุดสัญญา At Ease Apartment จะไม่มีการคืนเงินมัดจำใดๆทั้งสิ้นดังที่ได้แจ้งไว้ในสัญญาการเข้าพัก

ผู้เข้าพักสามารถชำระค่าใช้จ่ายได้ 2 ช่องทางเช่นเดียวกับการชำระค่าใช้จ่ายประจำเดือน เมื่อเสร็จสิ้นกระบวนการชำระค่าใช้จ่าย ผู้ดูแลอพาร์ทเมนท์จะยืนยันการสิ้นสุดสัญญาเข้าพักในระบบจัดการอพาร์ทเมนท์และดำเนินการออกเอกสารการสิ้นสุดสัญญาจะถูกส่งไปยังอีเมลของผู้เข้าพักอัตโนมัติ

3.4.3.3 การเตรียมห้องพักสำหรับผู้เข้าพักใหม่

ทาง At Ease Apartment จะทำการซ่อมแซมและทำความสะอาดห้องพักทันทีที่ผู้เข้าพักเดิมย้ายทรัพย์สินออกไปเรียบร้อยแล้ว เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับผู้เข้าพักรายใหม่

บทที่ 4

การบริหารจัดการในองค์กร

4.1 รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ

อาคารชุดให้เช่าพักอาศัยหรืออพาร์ทเมนต์ที่มีการจดทะเบียนบริษัทแบบทะเบียนพาณิชย์หรือบุคคลธรรมดา มีการจัดหาแหล่งทุนเพิ่มเติมนอกจากทุนของเจ้าของกิจการผ่านการกู้เงินธนาคารโดยใช้ที่ดินเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน

4.2 โครงสร้างองค์กร

At Ease Apartment เป็นธุรกิจขนาดเล็กมีบุคลากรทั้งสิ้น 5 คน เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างไม่ซับซ้อนและรวดเร็ว จึงจัดโครงสร้างองค์กรแบบ Flat Organization โดยมีเจ้าของกิจการซึ่งดำรงตำแหน่งผู้บริหารเป็นผู้กำหนดและตรวจสอบทิศทางการดำเนินงานเพื่อให้มั่นใจว่าองค์กรกำลังมุ่งหน้าสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้ ผู้ดูแลอพาร์ทเมนต์ พนักงานรักษาความสะอาดและพนักงานรักษาความปลอดภัยเป็นบุคลากรที่คอยให้บริการผู้เข้าพัก และมีเจ้าหน้าที่บัญชีที่จัดจ้างรายครั้งเป็นฝ่ายสนับสนุนธุรกิจ



ภาพที่ 4.1 แผนผังโครงสร้างองค์กรของ At Ease Apartment

4.3 แผนงานด้านบุคลากร

เพื่อให้แน่ใจว่าจะได้บุคลากรที่เหมาะสมกับธุรกิจที่วางไว้ ผู้บริหารจึงเป็นคนคัดเลือกบุคลากรประจำโครงการทุกตำแหน่งด้วยตนเอง โดยประกาศรับสมัครพนักงานในโครงการแบบ

ออนไลน์ผ่านหลากหลายช่องทาง เช่น แหล่งรวมตำแหน่งงานที่ได้รับความนิยม เช่น www.jobtopgun.com และกลุ่มหางานและประกาศรับสมัครงานใน Facebook โดยมีรายละเอียดของแต่ละตำแหน่งงาน ดังนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงตำแหน่งงานที่เปิดรับสมัครพร้อมรายละเอียด

ลำดับ	ตำแหน่ง	อัตรา	เงินเดือน	หน้าที่	คุณสมบัติ
1	ผู้ดูแลพาร์ทเมนท์	1	15,000 บาท	<ul style="list-style-type: none"> ดูแลความเรียบร้อยของพาร์ทเมนท์ ผู้เข้าพัก และผู้มาติดต่อ จัดเก็บข้อมูลผู้เข้าพัก ตรวจสอบข้อมูลการใช้สาธารณูปโภคและบริการอื่นๆของผู้เข้าพักประจำเดือน รับแจ้งปัญหาและคำแนะนำของผู้เข้าพัก 	<ul style="list-style-type: none"> อายุไม่ต่ำกว่า 22 ปี การศึกษาขั้นต่ำ: ระดับปวช.หรือเทียบเท่า ไม่เป็นผู้ป่วยโรคติดต่อ รักงานบริการและรู้จักควบคุมอารมณ์
2	พนักงานรักษาความสะอาด	1	360 บาท/วัน	<ul style="list-style-type: none"> ดูแลความสะอาดของพื้นที่พาร์ทเมนท์ทั้งหมด อำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าพักและผู้มาติดต่อ 	<ul style="list-style-type: none"> อายุไม่ต่ำกว่า 18 ปี ไม่เป็นผู้ป่วยโรคติดต่อ รักงานบริการและรู้จักควบคุมอารมณ์
3	พนักงานรักษาความปลอดภัย	2	620 บาท/วัน (12 ชั่วโมง)	<ul style="list-style-type: none"> รักษาความปลอดภัยในพื้นที่พาร์ทเมนท์ อำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าพักและผู้มาติดต่อ 	<ul style="list-style-type: none"> อายุไม่ต่ำกว่า 18 ปี มีทักษะป้องกันตัว ไม่เป็นผู้ป่วยโรคติดต่อ รักงานบริการและรู้จักควบคุมอารมณ์

ตารางที่ 4.2 แสดงตารางปฏิบัติงานของแต่ละตำแหน่งงาน

ลำดับ	ตำแหน่ง	ตารางปฏิบัติงาน
1	ผู้ดูแลพาร์ทเมนท์	<ul style="list-style-type: none"> วันจันทร์ – สุกร์ ตั้งแต่ 9.00 – 18.00
2	พนักงานรักษาความสะอาด	<ul style="list-style-type: none"> วันจันทร์ – สุกร์ ตั้งแต่ 9.00 – 18.00 รวม 20 วัน/เดือน
3	พนักงานรักษาความปลอดภัย	<ul style="list-style-type: none"> ปฏิบัติงานเดือนละ 14 – 16 วัน ตามตารางที่ได้รับมอบหมาย วันจันทร์ – อาทิตย์ ตั้งแต่ 18.00 – 6.00

สำหรับเจ้าหน้าที่บัญชี at ease apartment ตัดสินใจใช้บริการเจ้าหน้าที่บัญชีอิสระที่มีประสบการณ์แทนการจ้างงานประจำ เนื่องจากมีระบบจัดอพาร์ทเมนท์ช่วยทำบัญชีเบื้องต้นและปริมาณรวมถึงความซับซ้อนของธุรกรรมยังไม่มาก โดยผู้บริหารสามารถคัดเลือกผู้ให้บริการที่น่าสนใจได้จากแหล่งรวม Freelance เช่น www.fastwork.com มีค่าใช้จ่ายโดยประมาณอยู่ที่ 5,000 บาทต่อครั้ง คาดการณ์ว่าจะใช้บริการจำนวน 1 ครั้งต่อเดือน



บทที่ 5 แผนการเงิน

5.1 ขนาดของแหล่งเงินทุนและที่มา

At Ease Apartment มีเงินทุนในการประกอบกิจการทั้งสิ้น 16,038,700.00 บาท

5.2 สมมติฐานทางการเงิน

1. อัตราการเข้าพักของ At Ease Apartment ในระยะเวลา 5 ปี
 1. ปีที่ 1 มีผู้เข้าพัก 36 ห้อง (คิดเป็น 80%)
 2. ปีที่ 2 มีผู้เข้าพัก 41 ห้อง (คิดเป็น 90%)
 3. ปีที่ 3 เป็นต้นไป มีผู้เข้าพัก 45 ห้อง (คิดเป็น 100%)
2. เงินทุนมาจากส่วนของเจ้าของและเงินกู้ (48:52)
3. อัตราเงินกู้ธนาคารร้อยละ 5.65 ต่อปี ในระยะเวลา 15 ปี
4. อายุการใช้งานทรัพย์สินถาวรของโครงการ
 1. อาคารมีอายุการใช้งาน 20 ปี
 2. เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้มีอายุการใช้งาน 10 ปี
 3. อุปกรณ์สำนักงานมีอายุการใช้งาน 5 ปี
5. คำนวณค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรงโดยไม่มีมูลค่าซาก
6. รับชำระเงินค่าเช่าห้องพักเป็นเงินสดหรือโอนจ่ายเท่านั้น ไม่มีการให้เครดิตการชำระเงินให้แก่ลูกหนี้การค้า
7. ต้นทุนค่าสาธารณูปโภค
 1. ต้นทุนค่าไฟหน่วยละ 5 บาท
 2. ต้นทุนค่าน้ำประปาหน่วยละ 17 บาท
8. ค่าบริการสาธารณูปโภคของอพาร์ทเมนต์
 1. ค่าไฟฟ้าราคา 10 บาทต่อหน่วย ประมาณการการใช้ที่ 200 หน่วยต่อคนต่อเดือน

2. ค่าน้ำประปาราคา 25 บาทต่อหน่วย ประมาณการการใช้ที่ 10 หน่วย
ต่อคนต่อเดือน

5.3 ต้นทุนสินค้าและบริการ

ต้นทุนของ At Ease Apartment ซึ่งดำเนินกิจการเป็นอาคารพักอาศัยมีรายละเอียด ดังนี้

ตารางที่ 5.3.1 แสดงค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

ลำดับ	กิจกรรมก่อนเริ่มดำเนินงาน	รวม
1	ค่าการจัดหาพนักงาน	3,000.00
2	ค่าการจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมเบื้องต้น (IEE)	500,000.00
3	ค่าจดทะเบียนพาณิชย์	50.00
	รวมกิจกรรมก่อนเริ่มดำเนินงาน	503,050.00

ตารางที่ 5.3.2 แสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายแรงงาน

ตำแหน่ง	อัตรา	ค่าจ้าง (บาท/ปี)
ผู้บริหาร	1	300,000.00
ผู้ดูแลพาร์ทเมนท์	1	180,000.00
เจ้าหน้าที่บัญชี (Freelance)	1	60,000.00
พนักงานรักษาความสะอาด	1	86,400.00
พนักงานรักษาความปลอดภัย	2	230,640.00
รวม		857,040.00

ตารางที่ 5.3.3 แสดงทรัพย์สินที่ใช้ในการลงทุนของโครงการ

รายการ	ราคา	อายุใช้งาน(ปี)	ค่าเสื่อม (บาท/ปี)
สิ่งปลูกสร้าง	12,032,000.00	20	601,600.00
เครื่องใช้เฟอร์นิเจอร์	2,957,250.00	10	295,725.00
เครื่องใช้สำนักงาน	67,400.00	5	13,480.00
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	503,050.00	5	100,610.00
เงินทุนหมุนเวียน	459,000.00		459,000.00
รวม	16,018,700.00		1,470,415.00

ตารางที่ 5.3.4 แสดงรายละเอียดอุปกรณ์เครื่องใช้และเฟอร์นิเจอร์ของโครงการ

รายการ	ราคา	จำนวน	มูลค่า
เตียง 5 ฟุต	3,500.00	45	157,500.00
ฟูก	5,000.00	45	225,000.00
เครื่องปรับอากาศ 12,000 BTU	15,000.00	45	675,000.00
ตู้เสื้อผ้า	3,500.00	45	157,500.00
ชุดโต๊ะกินข้าว	4,000.00	45	180,000.00
ชุดครัวพร้อมซิงค์	9,000.00	45	405,000.00
อ่างล้างหน้าพร้อมกระจก	2,800.00	45	126,000.00
เครื่องทำน้ำอุ่น	3,000.00	45	135,000.00
ฝักบัว	500.00	45	22,500.00
โถส้วม	2,890.00	45	130,050.00
ประตูห้องและระเบียง	1,600.00	90	144,000.00
สายชำระ	300.00	45	13,500.00
ราวตากผ้า	300.00	45	13,500.00
ตู้เย็น	5,500.00	45	247,500.00
Smart TV ขนาด 32 นิ้ว	3,300.00	45	148,500.00
รวม			2,780,550.00

ตารางที่ 5.3.5 แสดงรายละเอียดอุปกรณ์เครื่องใช้ภายในสำนักงานของโครงการ

รายการ	ราคา	จำนวน	มูลค่า
ชุดโต๊ะทำงาน	9,900.00	1	9,900.00
ชุดโต๊ะส่วนกลาง	4,000.00	1	4,000.00
ประตูออฟฟิศ	2,700.00	1	2,700.00
แล็ปท็อป	20,000.00	1	20,000.00
ปริ้นเตอร์	5,000.00	1	5,000.00
เครื่องปรับอากาศ 12,000 BTU	15,000.00	1	15,000.00
ตู้เก็บของ	5,300.00	1	5,300.00
ตู้เย็น	5,500.00	1	5,500.00
รวม			67,400.00

ตารางที่ 5.3.6 แสดงรายละเอียดอุปกรณ์เครื่องใช้ในพื้นที่ส่วนกลางของโครงการ

รายการ	ราคา	จำนวน	มูลค่า
เครื่องปรับอากาศ 18,000 BTU	30,000.00	1	30,000.00
โต๊ะน้ำชา	2,100.00	2	4,200.00
เก้าอี้(ที่นั่งเดี่ยว)	2,600.00	3	7,800.00
เก้าอี้(ที่นั่งคู่)	3,700.00	1	3,700.00
เครื่องซักผ้า (8 กิโลกรัม)	10,500.00	2	21,000.00
เครื่องซักผ้าใหญ่ (17 กิโลกรัม)	13,000.00	1	13,000.00
เครื่องอบผ้า (15 กิโลกรัม)	41,000.00	1	41,000.00
กล่องวงจรปิด 16 ตัว	45,000.00	1	45,000.00
เครื่องทาบบัตรเข้าออกอาคาร	8,500.00	1	8,500.00
ไมโครเวฟ	2,500.00	1	2,500.00
รวม			176,700.00

5.4 ต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ

ตารางที่ 5.4.1 แสดงรายละเอียดค่าจ้างพนักงานในโครงการ

ตำแหน่ง	ค่าจ้าง/เดือน	จำนวน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ผู้บริหาร	25,000.00	1	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
ผู้ดูแลพาร์ทเมนท์	15,000.00	1	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00
เจ้าหน้าที่บัญชี (Freelance)	5,000.00	1	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
พนักงานรักษาความสะอาด	7,200.00	1	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00
พนักงานรักษาความปลอดภัย	9,610.00	2	230,640.00	230,640.00	230,640.00	230,640.00	230,640.00
รวม	68,010.00	6	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00

ตารางที่ 5.4.2 แสดงรายละเอียดต้นทุนค่าน้ำประปาและค่าไฟฟ้าในโครงการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าน้ำประปา	76,377.60	86,985.60	95,472.00	95,472.00	95,472.00
ค่าไฟฟ้า	449,280.00	511,680.00	561,600.00	561,600.00	561,600.00
รวม	525,657.60	598,665.60	657,072.00	657,072.00	657,072.00

ตารางที่ 5.4.3 แสดงรายละเอียดต้นทุนค่าบริการอินเทอร์เน็ตในโครงการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าบริการอินเทอร์เน็ต	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00
รวม	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00

5.4.1 ต้นทุนค่าซ่อมบำรุงอพาร์ทเมนต์

อพาร์ทเมนต์ที่ได้ประเมินค่าซ่อมบำรุงไว้ที่ 2.5% ของค่าเช่าในแต่ละปี โดยในช่วง 5 ปีแรกตั้งสมมติฐานว่าอัตราการชำรุดจะไม่มีเปลี่ยนแปลง

ตารางที่ 5.4.4 แสดงรายละเอียดต้นทุนค่าบริการอินเทอร์เน็ตในโครงการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าซ่อมบำรุง	54,000.00	61,500.00	67,500.00	67,500.00	67,500.00
รวม	54,000.00	61,500.00	67,500.00	67,500.00	67,500.00

ตารางที่ 5.4.5 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายส่วนกลางของสำนักงาน

รายการ	ราคาต่อเดือน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าน้ำ	1,700.00	20,400.00	20,400.00	20,400.00	20,400.00	20,400.00
ค่าไฟฟ้า	5,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
ค่าโทรศัพท์	642.00	7,704.00	7,704.00	7,704.00	7,704.00	7,704.00
อื่นๆ	1,500.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
รวม	8,842.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00

ตารางที่ 5.4.6 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการทำการตลาด

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	68,830.00	40,115.00	10,550.00	10,550.00	10,550.00
รวม	68,830.00	40,115.00	10,550.00	10,550.00	10,550.00

5.5 ค่าเสื่อมราคา

อพาร์ทเมนต์ที่คำนวณค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรง โดยอายุการใช้งานของอาคารอยู่ที่ 20 ปี เพอร์นิเจอร์และเครื่องใช้มีอายุการใช้งาน 10 ปี และอุปกรณ์สำนักงานมีอายุการใช้งาน 5 ปี โดยทุกอย่างไม่มีมูลค่าซาก

ตารางที่ 5.5.1 แสดงรายละเอียดค่าเสื่อมราคาสะสมของอาคาร เฟอ์ร์นิเจอร์ และอุปกรณ์สำนักงาน
ของโครงการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเสื่อมราคาสะสม	1,011,415.00	1,011,415.00	1,011,415.00	1,011,415.00	1,011,415.00
	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
	897,325.00	897,325.00	897,325.00	897,325.00	897,325.00
	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
	601,600.00	601,600.00	601,600.00	601,600.00	601,600.00
	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
	601,600.00	601,600.00	601,600.00	601,600.00	601,600.00

5.6 งบต้นทุนโครงการ

ตารางที่ 5.6.1 แสดงการสรุปงบต้นทุนของ At East Apartment

รายการ	รวมจำนวนเงิน (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน	
		เงินกู้	เจ้าของ
1 เงินทุนหมุนเวียน			
1.1 เงินสดสำรองในการดำเนินงาน	479,000.00		479,000.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน (1)	479,000.00		479,000.00
2. ทรัพย์สินถาวร			
2.1 อพาร์ทเม้นท์	12,032,000.00	8,000,000.00	4,032,000.00
2.2 เครื่องใช้และเฟอร์นิเจอร์	2,957,250.00		2,957,250.00
2.3 เครื่องใช้สำนักงาน	67,400.00		67,400.00
รวมทรัพย์สินถาวร (2)	15,056,650.00	8,000,000.00	7,056,650.00
3 ใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน			
3.1 ค่าการจัดหาพนักงาน	3,000.00		3,000.00
3.2 ค่าการจัดทำรายงานผลกระทบ สิ่งแวดล้อมเบื้องต้น (IEE)	500,000.00		500,000.00
3.3 ค่าจดทะเบียนพาณิชย์	50.00		50.00
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน (3)	503,050.00		503,050.00
รวมต้นทุนโครงสร้างทั้งสิ้น (1)+(2)+(3)	16,038,700.00	8,000,000.00	8,038,700.00

ตารางที่ 5.6.2 แสดงการสรุปต้นทุนคงที่ของ At East Apartment

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินเดือนพนักงาน	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00
ค่าเสื่อม	1,011,415.00	1,011,415.00	1,011,415.00	1,011,415.00	1,011,415.00
ค่าซ่อมบำรุง	54,000.00	61,500.00	67,500.00	67,500.00	100,000.00
ค่าใช้จ่ายสำนักงานและส่วนกลาง	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00
ค่าอินเตอร์เน็ต	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00
รวม	2,057,311.00	2,064,811.00	2,070,811.00	2,070,811.00	2,103,311.00
รายการ	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินเดือนพนักงาน	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00
ค่าเสื่อม	897,325.00	897,325.00	897,325.00	897,325.00	897,325.00
ค่าซ่อมบำรุง	67,500.00	67,500.00	67,500.00	67,500.00	200,000.00
ค่าใช้จ่ายสำนักงานและส่วนกลาง	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00
ค่าอินเตอร์เน็ต	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00
รวม	1,956,721.00	1,956,721.00	1,956,721.00	1,956,721.00	2,089,221.00
รายการ	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
เงินเดือนพนักงาน	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00
ค่าเสื่อม	601,600.00	601,600.00	601,600.00	601,600.00	601,600.00
ค่าซ่อมบำรุง	67,500.00	67,500.00	67,500.00	67,500.00	200,000.00
ค่าใช้จ่ายสำนักงานและส่วนกลาง	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00
ค่าอินเตอร์เน็ต	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00
รวม	1,660,996.00	1,660,996.00	1,660,996.00	1,660,996.00	1,793,496.00
รายการ	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
เงินเดือนพนักงาน	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00
ค่าเสื่อม	601,600.00	601,600.00	601,600.00	601,600.00	601,600.00
ค่าซ่อมบำรุง	67,500.00	67,500.00	67,500.00	67,500.00	200,000.00
ค่าใช้จ่ายสำนักงานและส่วนกลาง	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00
ค่าอินเตอร์เน็ต	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00
รวม	1,660,996.00	1,660,996.00	1,660,996.00	1,660,996.00	1,793,496.00

ตารางที่ 5.6.3 แสดงการสรุปต้นทุนผันแปรของ At East Apartment

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าน้ำ	76,377.60	86,985.60	95,472.00	95,472.00	95,472.00
ค่าไฟฟ้า	449,280.00	511,680.00	561,600.00	561,600.00	561,600.00
รวม	525,657.60	598,665.60	657,072.00	657,072.00	657,072.00

5.7 รายได้ของ At Ease Apartment

รายได้ของ at ease apartment สามารถแบ่งได้เป็น 2 ส่วนคือ รายได้จากค่าเช่าห้องซึ่งเป็นรายได้หลัก และรายได้อื่นๆจากการใช้สาธารณูปโภคและบริการเสริมของอพาร์เมนท์ เช่น เครื่องซักผ้าและเครื่องอบผ้าแบบหยอดเหรียญที่บริเวณชั้น 1 ของอาคาร

ตารางที่ 5.7.1 แสดงการสรุปรายได้จากค่าเช่าห้องของ At East Apartment

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าห้องพัก	2,160,000.00	2,460,000.00	2,700,000.00	2,700,000.00	2,700,000.00
รวม	2,160,000.00	2,460,000.00	2,700,000.00	2,700,000.00	2,700,000.00

ตารางที่ 5.7.2 แสดงการสรุปรายได้จากค่าน้ำประปา

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าน้ำประปา	86,400.00	98,400.00	108,000.00	108,000.00	108,000.00
รวม	86,400.00	98,400.00	108,000.00	108,000.00	108,000.00

ตารางที่ 5.7.3 แสดงการสรุปรายได้จากค่าไฟฟ้า

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าไฟฟ้า	864,000.00	984,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00
รวม	864,000.00	984,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00

ตารางที่ 5.7.4 แสดงการสรุปรายได้จากเครื่องซักผ้าและเครื่องอบผ้าแบบหยอดเหรียญ

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ	51,840.00	59,040.00	64,800.00	64,800.00	64,800.00
เครื่องอบผ้าหยอดเหรียญ	43,200.00	49,200.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00
รวม	95,040.00	108,240.00	118,800.00	118,800.00	118,800.00

5.8 งบกำไรขาดทุน (Income Statement)

ตารางที่ 5.8.1 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้	3,227,040.00	3,675,240.00	4,033,800.00	4,033,800.00	4,033,800.00
ต้นทุนการให้บริการ	2,476,864.60	2,557,372.60	2,621,779.00	2,621,779.00	2,654,279.00
กำไรขั้นต้น	750,175.40	1,117,867.40	1,412,021.00	1,412,021.00	1,379,521.00
ค่าใช้จ่ายสำนักงานและส่วนกลาง	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00
ค่าใช้จ่ายการตลาด	68,830.00	40,115.00	10,550.00	10,550.00	10,550.00
กำไร(ขาดทุน)ก่อนต้นทุนการเงินและภาษี	575,241.40	971,648.40	1,295,367.00	1,295,367.00	1,262,867.00
ต้นทุนทางการเงิน	985,333.33	955,200.00	925,066.67	894,933.33	864,800.00
กำไร(ขาดทุน)ก่อนค่าใช้จ่ายภาษีโรงเรือน	(410,091.93)	16,448.40	370,300.33	400,433.67	398,067.00
ค่าใช้จ่ายภาษีโรงเรือน	270,000.00	307,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
กำไร(ขาดทุน)ก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(680,091.93)	(291,051.60)	32,800.33	62,933.67	60,567.00
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้			6,560.07	12,586.73	12,113.40
กำไร(ขาดทุน) สุทธิ	(680,091.93)	(291,051.60)	26,240.27	50,346.93	48,453.60
รายการ	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้	4,033,800.00	4,033,800.00	4,033,800.00	4,033,800.00	4,033,800.00
ต้นทุนการให้บริการ	2,507,689.00	2,507,689.00	2,507,689.00	2,507,689.00	2,640,189.00
กำไรขั้นต้น	1,526,111.00	1,526,111.00	1,526,111.00	1,526,111.00	1,393,611.00
ค่าใช้จ่ายสำนักงานและส่วนกลาง	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00
ค่าใช้จ่ายการตลาด	10,550.00	10,550.00	10,550.00	10,550.00	10,550.00
กำไร(ขาดทุน)ก่อนต้นทุนการเงินและภาษี	1,409,457.00	1,409,457.00	1,409,457.00	1,409,457.00	1,276,957.00
ต้นทุนทางการเงิน	834,666.67	804,533.33	774,400.00	744,266.67	714,133.33
กำไร(ขาดทุน)ก่อนค่าใช้จ่ายภาษีโรงเรือน	574,790.33	604,923.67	635,057.00	665,190.33	562,823.67
ค่าใช้จ่ายภาษีโรงเรือน	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
กำไร(ขาดทุน)ก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	237,290.33	267,423.67	297,557.00	327,690.33	225,323.67
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	47,458.07	53,484.73	59,511.40	65,538.07	45,064.73
กำไร(ขาดทุน) สุทธิ	189,832.27	213,938.93	238,045.60	262,152.27	180,258.93
รายการ	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
รายได้	4,033,800.00	4,033,800.00	4,033,800.00	4,033,800.00	4,033,800.00
ต้นทุนการให้บริการ	2,211,964.00	2,211,964.00	2,211,964.00	2,211,964.00	2,344,464.00
กำไรขั้นต้น	1,821,836.00	1,821,836.00	1,821,836.00	1,821,836.00	1,689,336.00
ค่าใช้จ่ายสำนักงานและส่วนกลาง	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00
ค่าใช้จ่ายการตลาด	10,550.00	10,550.00	10,550.00	10,550.00	10,550.00
กำไร(ขาดทุน)ก่อนต้นทุนการเงินและภาษี	1,705,182.00	1,705,182.00	1,705,182.00	1,705,182.00	1,572,682.00
ต้นทุนทางการเงิน	684,000.00	653,866.67	623,733.33	593,600.00	563,466.67
กำไร(ขาดทุน)ก่อนค่าใช้จ่ายภาษีโรงเรือน	1,021,182.00	1,051,315.33	1,081,448.67	1,111,582.00	1,009,215.33
ค่าใช้จ่ายภาษีโรงเรือน	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
กำไร(ขาดทุน)ก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	683,682.00	713,815.33	743,948.67	774,082.00	671,715.33
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	136,736.40	142,763.07	148,789.73	154,816.40	134,343.07
กำไร(ขาดทุน) สุทธิ	546,945.60	571,052.27	595,158.93	619,265.60	537,372.27

ตารางที่ 5.8.1 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
รายได้	4,033,800.00	4,033,800.00	4,033,800.00	4,033,800.00	4,033,800.00
ต้นทุนการให้บริการ	2,211,964.00	2,211,964.00	2,211,964.00	2,211,964.00	2,344,464.00
กำไรขั้นต้น	1,821,836.00	1,821,836.00	1,821,836.00	1,821,836.00	1,689,336.00
ค่าใช้จ่ายสำนักงานและส่วนกลาง	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00
ค่าใช้จ่ายการตลาด	10,550.00	10,550.00	10,550.00	10,550.00	10,550.00
กำไร(ขาดทุน)ก่อนต้นทุนการเงินและภาษี	1,705,182.00	1,705,182.00	1,705,182.00	1,705,182.00	1,572,682.00
ต้นทุนทางการเงิน					
กำไร(ขาดทุน)ก่อนค่าใช้จ่ายภาษีโรงเรือน	1,705,182.00	1,705,182.00	1,705,182.00	1,705,182.00	1,572,682.00
ค่าใช้จ่ายภาษีโรงเรือน	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
กำไร(ขาดทุน)ก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	1,367,682.00	1,367,682.00	1,367,682.00	1,367,682.00	1,235,182.00
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	273,536.40	273,536.40	273,536.40	273,536.40	247,036.40
กำไร(ขาดทุน) สุทธิ	1,094,145.60	1,094,145.60	1,094,145.60	1,094,145.60	988,145.60

5.9 งบกระแสเงินสด (Statement of Cash Flow)

ตารางที่ 5.9.1 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน						
เงินสดรับจากการให้เช่าห้องพัก		2,160,000.00	2,460,000.00	2,700,000.00	2,700,000.00	2,700,000.00
เงินสดรับจากการเก็บค่าน้ำประปาจากผู้เช่า		108,000.00	123,000.00	135,000.00	135,000.00	135,000.00
เงินสดรับจากการเก็บค่าน้ำไฟจากผู้เช่า		864,000.00	984,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00
เงินสดรับจากเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ		51,840.00	59,040.00	64,800.00	64,800.00	64,800.00
เงินสดรับจากเครื่องอบหยอดเหรียญ		43,200.00	49,200.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00
เงินสดจ่ายจากค่าใช้จ่ายส่วนกลาง		106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00
เงินสดจ่ายจากค่าน้ำประปาของผู้เช่า		76,377.60	86,985.60	95,472.00	95,472.00	95,472.00
เงินสดจ่ายจากค่าน้ำไฟของผู้เช่า		449,280.00	511,680.00	561,600.00	561,600.00	561,600.00
เงินสดจ่ายจากค่าอินเทอร์เน็ต		28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00
เงินสดจ่ายจากค่าจ้างพนักงาน		857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายทางการตลาด		68,830.00	40,115.00	10,550.00	10,550.00	10,550.00
เงินสดจ่ายค่าซ่อมบำรุง		54,000.00	61,500.00	67,500.00	67,500.00	100,000.00
เงินสดจ่ายจากค่าภาษีโรงเรือน		270,000.00	307,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
เงินสดจ่ายจากค่าภาษีเงินได้				6,560.07	12,586.73	12,113.40
รวม	-	1,316,656.40	1,675,563.40	1,962,721.93	1,956,695.27	1,924,668.60
กระแสเงินสดจากการลงทุน						
เงินสดจ่ายค่าทรัพย์สินถาวร	15,056,650.00					
เงินสดจ่ายก่อนการดำเนินงาน	503,050.00					
รวม	(15,559,700.00)	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน						
เงินสดรับจากเจ้าของ	8,038,700.00					
เงินสดรับจากการกู้ยืมธนาคาร	8,000,000.00					
เงินสดจ่ายชำระหนี้กู้ยืม		985,333.33	955,200.00	925,066.67	894,933.33	864,800.00
รวม	16,038,700.00	(985,333.33)	(955,200.00)	(925,066.67)	(894,933.33)	(864,800.00)
เงินสดสุทธิ	479,000.00	331,323.07	720,363.40	1,037,655.27	1,061,761.93	1,059,868.60
กระแสเงินสดต้นงวด	0	479,000.00	810,323.07	1,530,686.47	2,568,341.73	3,630,103.67
กระแสเงินสดปลายงวด	479,000.00	810,323.07	1,530,686.47	2,568,341.73	3,630,103.67	4,689,972.27

ตารางที่ 5.9.1 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด (ต่อ)

	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน					
เงินสหรับจากการให้เช่าห้องพัก	2,700,000.00	2,700,000.00	2,700,000.00	2,700,000.00	2,700,000.00
เงินสหรับจากการเก็บค่าน้ำประปาจากผู้เช่า	135,000.00	135,000.00	135,000.00	135,000.00	135,000.00
เงินสหรับจากการเก็บค่าไฟฟ้าจากผู้เช่า	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00
เงินสหรับจากเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ	64,800.00	64,800.00	64,800.00	64,800.00	64,800.00
เงินสหรับจากเครื่องอบหยอดเหรียญ	54,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00
เงินสจ่ายจากค่าใช้จ่ายส่วนกลาง	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00
เงินสจ่ายจากค่าน้ำประปาของผู้เช่า	95,472.00	95,472.00	95,472.00	95,472.00	95,472.00
เงินสจ่ายจากค่าไฟฟ้าของผู้เช่า	561,600.00	561,600.00	561,600.00	561,600.00	561,600.00
เงินสจ่ายจากค่าอินเตอร์เน็ต	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00
เงินสจ่ายจากค่าจ้างพนักงาน	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00
เงินสจ่ายค่าใช้จ่ายทางการตลาด	10,550.00	10,550.00	10,550.00	10,550.00	10,550.00
เงินสจ่ายค่าซ่อมบำรุง	67,500.00	67,500.00	67,500.00	67,500.00	200,000.00
เงินสจ่ายจากค่าภาษีโรงเรือน	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
เงินสจ่ายจากค่าภาษีเงินได้	47,458.07	53,484.73	59,511.40	65,538.07	45,064.73
รวม	1,921,823.93	1,915,797.27	1,909,770.60	1,903,743.93	1,791,717.27
กระแสเงินสดจากการลงทุน					
เงินสจ่ายค่าทรัพย์สินถาวร					
เงินสจ่ายก่อนการดำเนินงาน					
รวม	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน					
เงินสหรับจากเจ้าของ					
เงินสหรับจากการกู้ยืมธนาคาร					
เงินสจ่ายชำระหนี้เงินกู้ยืม	834,666.67	804,533.33	774,400.00	744,266.67	714,133.33
รวม	(834,666.67)	(804,533.33)	(774,400.00)	(744,266.67)	(714,133.33)
เงินสดสุทธิ	1,087,157.27	1,111,263.93	1,135,370.60	1,159,477.27	1,077,583.93
กระแสเงินสดต้นงวด	4,689,972.27	5,777,129.53	6,888,393.47	8,023,764.07	9,183,241.33
กระแสเงินสดปลายงวด	5,777,129.53	6,888,393.47	8,023,764.07	9,183,241.33	10,260,825.27

ตารางที่ 5.9.1 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด (ต่อ)

	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน					
เงินสหรับจากการให้เช่าห้องพัก	2,700,000.00	2,700,000.00	2,700,000.00	2,700,000.00	2,700,000.00
เงินสหรับจากการเก็บค่าน้ำประปาจากผู้เช่า	135,000.00	135,000.00	135,000.00	135,000.00	135,000.00
เงินสหรับจากการเก็บค่าไฟฟ้าจากผู้เช่า	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00
เงินสหรับจากเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ	64,800.00	64,800.00	64,800.00	64,800.00	64,800.00
เงินสหรับจากเครื่องอบหยอดเหรียญ	54,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00
เงินสจ่ายจากค่าใช้จายส่วนกลาง	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00
เงินสจ่ายจากค่าน้ำประปาของผู้เช่า	95,472.00	95,472.00	95,472.00	95,472.00	95,472.00
เงินสจ่ายจากค่าไฟฟ้าของผู้เช่า	561,600.00	561,600.00	561,600.00	561,600.00	561,600.00
เงินสจ่ายจากค่าอินเตอร์เน็ต	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00
เงินสจ่ายจากค่าจ้างพนักงาน	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00
เงินสจ่ายค่าใช้จายทางการตลาด	10,550.00	10,550.00	10,550.00	10,550.00	10,550.00
เงินสจ่ายค่าซ่อมบำรุง	67,500.00	67,500.00	67,500.00	67,500.00	200,000.00
เงินสจ่ายจากค่าภาษีโรงเรือน	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
เงินสจ่ายจากค่าภาษีเงินได้	136,736.40	142,763.07	148,789.73	154,816.40	134,343.07
รวม	1,832,545.60	1,826,518.93	1,820,492.27	1,814,465.60	1,702,438.93
กระแสเงินสดจากการลงทุน					
เงินสจ่ายค่าทรัพย์สินถาวร					
เงินสจ่ายก่อนการดำเนินงาน					
รวม	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน					
เงินสหรับจากเจ้าของ					
เงินสหรับจากการกู้ยืมธนาคาร					
เงินสจ่ายชำระหนี้เงินกู้ยืม	684,000.00	653,866.67	623,733.33	593,600.00	563,466.67
รวม	(684,000.00)	(653,866.67)	(623,733.33)	(593,600.00)	(563,466.67)
เงินสดสุทธิ	1,148,545.60	1,172,652.27	1,196,758.93	1,220,865.60	1,138,972.27
กระแสเงินสดต้นงวด	10,260,825.27	11,409,370.87	12,582,023.13	13,778,782.07	14,999,647.67
กระแสเงินสดปลายงวด	11,409,370.87	12,582,023.13	13,778,782.07	14,999,647.67	16,138,619.93

ตารางที่ 5.9.1 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด (ต่อ)

	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการให้เช่าห้องพัก	2,700,000.00	2,700,000.00	2,700,000.00	2,700,000.00	2,700,000.00
เงินสดรับจากการเก็บค่าน้ำประปาจากผู้เช่า	135,000.00	135,000.00	135,000.00	135,000.00	135,000.00
เงินสดรับจากการเก็บค่าไฟฟ้าจากผู้เช่า	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00
เงินสดรับจากเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ	64,800.00	64,800.00	64,800.00	64,800.00	64,800.00
เงินสดรับจากเครื่องอบหยอดเหรียญ	54,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00
เงินสดจ่ายจากค่าใช้จ่ายส่วนกลาง	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00	106,104.00
เงินสดจ่ายจากค่าน้ำประปาของผู้เช่า	95,472.00	95,472.00	95,472.00	95,472.00	95,472.00
เงินสดจ่ายจากค่าไฟฟ้าของผู้เช่า	561,600.00	561,600.00	561,600.00	561,600.00	561,600.00
เงินสดจ่ายจากค่าอินเตอร์เน็ต	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00	28,752.00
เงินสดจ่ายจากค่าจ้างพนักงาน	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00	857,040.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ้างทางการตลาด	10,550.00	10,550.00	10,550.00	10,550.00	10,550.00
เงินสดจ่ายค่าซ่อมบำรุง	67,500.00	67,500.00	67,500.00	67,500.00	200,000.00
เงินสดจ่ายจากค่าภาษีโรงเรือน	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
เงินสดจ่ายจากค่าภาษีเงินได้	273,536.40	273,536.40	273,536.40	273,536.40	247,036.40
รวม	1,695,745.60	1,695,745.60	1,695,745.60	1,695,745.60	1,589,745.60
กระแสเงินสดจากการลงทุน					
เงินสดจ่ายค่าทรัพย์สินถาวร					
เงินสดจ่ายก่อนการดำเนินงาน					
รวม	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน					
เงินสดรับจากเจ้าของ					
เงินสดรับจากการกู้ยืมธนาคาร					
เงินสดจ่ายชำระหนี้เงินกู้ยืม	-	-	-	-	-
รวม	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดสุทธิ	1,695,745.60	1,695,745.60	1,695,745.60	1,695,745.60	1,589,745.60
กระแสเงินสดต้นงวด	16,138,619.93	17,834,365.53	19,530,111.13	21,225,856.73	22,921,602.33
กระแสเงินสดปลายงวด	17,834,365.53	19,530,111.13	21,225,856.73	22,921,602.33	24,511,347.93

5.10 ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน (Financial Statement)

ตารางที่ 5.10.1 แสดงประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและเงินสดในธนาคาร	479,000.00	810,323.07	1,530,686.47	2,568,341.73	3,630,103.67	4,689,972.27
สินค้ามีไว้เพื่อขาย	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	479,000.00	810,323.07	1,530,686.47	2,568,341.73	3,630,103.67	4,689,972.27
สินทรัพย์ถาวร						
ที่ดิน						
อาคารอพาร์ทเมนท์	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00
เครื่องใช้เฟอร์นิเจอร์	2,957,250.00	2,957,250.00	2,957,250.00	2,957,250.00	2,957,250.00	2,957,250.00
เครื่องใช้สำนักงาน	67,400.00	67,400.00	67,400.00	67,400.00	67,400.00	
รวมสินทรัพย์ถาวร	15,056,650.00	15,056,650.00	15,056,650.00	15,056,650.00	15,056,650.00	14,989,250.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		1,011,415.00	2,022,830.00	3,034,245.00	4,045,660.00	5,057,075.00
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	15,056,650.00	14,045,235.00	13,033,820.00	12,022,405.00	11,010,990.00	9,932,175.00
สินทรัพย์อื่น						
รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	503,050.00					
รวมสินทรัพย์อื่น	503,050.00					
รวมสินทรัพย์	16,038,700.00	14,855,558.07	14,564,506.47	14,590,746.73	14,641,093.67	14,622,147.27
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
ภาษีโรงเรือน		270,000.00	307,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
เจ้าหนี้การค้า						
รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	503,050.00					
รวมหนี้สินหมุนเวียน	503,050.00	270,000.00	307,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
หนี้สินระยะยาว						
เงินกู้ยืมธนาคาร	8,000,000.00	8,000,000.00	7,466,666.67	6,933,333.33	6,400,000.00	5,866,666.67
ดอกเบี้ยจ่าย		452,000.00	421,866.67	391,733.33	361,600.00	331,466.67
รวมหนี้สินระยะยาว	8,000,000.00	8,452,000.00	7,888,533.33	7,325,066.67	6,761,600.00	6,198,133.33
รวมหนี้สิน	8,503,050.00	8,722,000.00	8,196,033.33	7,662,566.67	7,099,100.00	6,535,633.33
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุน	8,038,700.00	7,946,700.00	7,946,700.00	7,946,700.00	7,946,700.00	7,946,700.00
กำไรสะสม		- 680,091.93	- 291,051.60	26,240.27	50,346.93	48,453.60
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	8,038,700.00	7,266,608.07	7,655,648.40	7,972,940.27	7,997,046.93	7,995,153.60
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	16,541,750.00	15,988,608.07	15,851,681.73	15,635,506.93	15,096,146.93	14,530,786.93

ตารางที่ 5.10.1 แสดงประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินสดในธนาคาร	5,777,129.53	6,888,393.47	8,023,764.07	9,183,241.33	10,260,825.27
สินค้ามีไว้เพื่อขาย	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	5,777,129.53	6,888,393.47	8,023,764.07	9,183,241.33	10,260,825.27
สินทรัพย์ถาวร					
อาคารอพาร์ทเมนท์	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00
เครื่องใช้/เฟอร์นิเจอร์	2,957,250.00	2,957,250.00	2,957,250.00	2,957,250.00	2,957,250.00
เครื่องใช้สำนักงาน					
รวมสินทรัพย์ถาวร	14,989,250.00	14,989,250.00	14,989,250.00	14,989,250.00	14,989,250.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	5,954,400.00	6,851,725.00	7,749,050.00	8,646,375.00	9,543,700.00
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	9,034,850.00	8,137,525.00	7,240,200.00	6,342,875.00	5,445,550.00
สินทรัพย์อื่น					
รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน					
รวมสินทรัพย์อื่น					
รวมสินทรัพย์	14,811,979.53	15,025,918.47	15,263,964.07	15,526,116.33	15,706,375.27
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
ภาษีโรงเรือน	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
เจ้าหนี้การค้า					
รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน					
รวมหนี้สินหมุนเวียน	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
หนี้สินระยะยาว					
เงินกู้ยืมธนาคาร	5,333,333.33	4,800,000.00	4,266,666.67	3,733,333.33	3,200,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย	301,333.33	271,200.00	241,066.67	210,933.33	180,800.00
รวมหนี้สินระยะยาว	5,634,666.67	5,071,200.00	4,507,733.33	3,944,266.67	3,380,800.00
รวมหนี้สิน	5,972,166.67	5,408,700.00	4,845,233.33	4,281,766.67	3,718,300.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน	7,946,701.00	7,946,702.00	7,946,703.00	7,946,704.00	7,946,705.00
กำไรสะสม	189,832.27	213,938.93	238,045.60	262,152.27	180,258.93
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	8,136,533.27	8,160,640.93	8,184,748.60	8,208,856.27	8,126,963.93
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	14,108,699.93	13,569,340.93	13,029,981.93	12,490,622.93	11,845,263.93

ตารางที่ 5.10.1 แสดงประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินสดในธนาคาร	11,409,370.87	12,582,023.13	13,778,782.07	14,999,647.67	16,138,619.93
สินค้ามีไว้เพื่อขาย	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	11,409,370.87	12,582,023.13	13,778,782.07	14,999,647.67	16,138,619.93
สินทรัพย์ถาวร					
อาคารอพาร์ทเมนท์	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00
เครื่องใช้เฟอร์นิเจอร์					
เครื่องใช้สำนักงาน					
รวมสินทรัพย์ถาวร	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	10,145,300.00	10,746,900.00	11,348,500.00	11,950,100.00	12,551,700.00
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	1,886,700.00	1,285,100.00	683,500.00	81,900.00	519,700.00
สินทรัพย์อื่น					
รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน					
รวมสินทรัพย์อื่น					
รวมสินทรัพย์	16,307,240.87	16,878,293.13	17,473,452.07	18,092,717.67	18,630,089.93
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
ภาษีโรงเรือน	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
เจ้าหนี้การค้า					
รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน					
รวมหนี้สินหมุนเวียน	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
หนี้สินระยะยาว					
เงินกู้ยืมธนาคาร	2,666,666.67	2,133,333.33	1,600,000.00	1,066,666.67	533,333.33
ดอกเบี้ยจ่าย	150,666.67	120,533.33	90,400.00	60,266.67	30,133.33
รวมหนี้สินระยะยาว	2,817,333.33	2,253,866.67	1,690,400.00	1,126,933.33	563,466.67
รวมหนี้สิน	3,154,833.33	2,591,366.67	2,027,900.00	1,464,433.33	900,966.67
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน	7,946,706.00	7,946,707.00	7,946,708.00	7,946,709.00	7,946,710.00
กำไรสะสม	546,945.60	571,052.27	595,158.93	619,265.60	537,372.27
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	8,493,651.60	8,517,759.27	8,541,866.93	8,565,974.60	8,484,082.27
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	11,648,484.93	11,109,125.93	10,569,766.93	10,030,407.93	9,385,048.93

ตารางที่ 5.10.1 แสดงประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินสดในธนาคาร	17,834,365.53	19,530,111.13	21,225,856.73	22,921,602.33	24,511,347.93
สินค้ามีไว้เพื่อขาย	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	17,834,365.53	19,530,111.13	21,225,856.73	22,921,602.33	24,511,347.93
สินทรัพย์ถาวร					
อาคารอพาร์ทเมนท์	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00
เครื่องใช้เฟอร์นิเจอร์					
เครื่องใช้สำนักงาน					
รวมสินทรัพย์ถาวร	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00	12,032,000.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	13,153,300.00	13,754,900.00	14,356,500.00	14,958,100.00	15,559,700.00
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	- 1,121,300.00	- 1,722,900.00	- 2,324,500.00	- 2,926,100.00	- 3,527,700.00
สินทรัพย์อื่น					
รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน					
รวมสินทรัพย์อื่น					
รวมสินทรัพย์	16,713,065.53	17,807,211.13	18,901,356.73	19,995,502.33	20,983,647.93
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
ภาษีโรงเรือน	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
เจ้าหนี้การค้า					
รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน					
รวมหนี้สินหมุนเวียน	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
หนี้สินระยะยาว					
เงินกู้ยืมธนาคาร					
ดอกเบี้ยจ่าย					
รวมหนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00	337,500.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน	7,946,711.00	7,946,712.00	7,946,713.00	7,946,714.00	7,946,715.00
กำไรสะสม	1,094,145.60	1,094,145.60	1,094,145.60	1,094,145.60	988,145.60
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	9,040,856.60	9,040,857.60	9,040,858.60	9,040,859.60	8,934,860.60
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	9,378,356.60	9,378,357.60	9,378,358.60	9,378,359.60	9,272,360.60

5.11 ผลตอบแทนการลงทุน

ตารางที่ 5.11.1 แสดงการวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุนและระยะเวลาคืนทุนของโครงการ

รายการ	ข้อมูลที่คำนวณได้
ต้นทุนถัวเฉลี่ยน้ำหนัก (Weight Average Cost of Capacity : WACC)	9.76%
มูลค่าปัจจุบัน (Net Present Value : NPV)	3,168,926.99
อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return : IRR)	13.62%
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	8.12
ระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลด (Discount Payback Period)	12.16

บทที่ 6

แผนการจัดการความเสี่ยงและการรับรองความเสี่ยง

6.1 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและแนวทางการจัดการความเสี่ยง

ในการทำธุรกิจจะเป็นต้องคำนึงถึงปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ผู้จัดทำแผนธุรกิจจึงวิเคราะห์ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพาร์ทเมนท์และกำหนดแนวทางการรับมือกับสถานการณ์นั้นๆ เพื่อให้แน่ใจว่าธุรกิจที่วางแผนไว้สามารถดำเนินต่อไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยแบ่งเป็นความเสี่ยงทั้งหมด 4 ด้าน คือ ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย ความเสี่ยงด้านตลาด และความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ

6.1.1 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

โครงการอาจขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจจากความผิดพลาดด้านการบริหาร ต้นทุนการดำเนินการ อัตราการเข้าพักที่ไม่เป็นไปตามคาดการณ์ การที่ผู้เข้าพักไม่จ่ายค่าเช่าตามกำหนด หรือการวางแผนงบประมาณ

แนวทางการจัดการความเสี่ยง

- ตรวจสอบรายงานทางการเงินและผลประกอบการของพาร์ทเมนท์อย่างสม่ำเสมอ
- พัฒนาแบบจำลองการคาดการณ์กระแสเงินสดเพื่อคาดการณ์การขาดแคลนสภาพคล่องที่อาจเกิดขึ้นและวางแผนตามนั้น
- สร้างความสัมพันธ์กับสถาบันการเงินหลายแห่งเพื่อให้แน่ใจว่าสามารถเข้าถึงตัวเลือกทางการเงินได้ในกรณีที่จำเป็น
- มีการเก็บเงินมัดจำจำนวน 1 เดือนตั้งแต่การทำสัญญาพักอาศัย นอกจากนี้ยังมีนโยบายปรับเงินกรณีจ่ายเงินล่าช้า สุดท้ายแล้วหากมีการหนีไม่จ่ายค่าเช่า ทางพาร์ทเมนท์จะดำเนินการตามกฎหมายโดยใช้เอกสารยืนยันตัวตนของผู้เข้าพักในเก็บไว้เป็นหลักฐาน ตั้งแต่ตอนทำสัญญาเข้าพักและยึดเงินมัดจำ

6.1.2 ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย

ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการจัดหาเงินเพื่อการลงทุนของโครงการ

แนวทางการจัดการความเสี่ยง

- ติดตามแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยและตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจอย่างสม่ำเสมอเพื่อคาดการณ์การเปลี่ยนแปลง
- กระจายแหล่งเงินทุนเพื่อรวมหนี้ที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่และอัตราดอกเบี้ยผันแปรเพื่อลดความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

6.1.3 ความเสี่ยงด้านตลาด

การเปลี่ยนแปลงของสถานะตลาดที่อยู่อาศัยในท้องถิ่น เช่น อุปทานดินตลาดหรือมูลค่าทรัพย์สินที่ลดลง อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ค่าเช่าและการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน

แนวทางการจัดการความเสี่ยง

- ดำเนินการวิจัยและวิเคราะห์ตลาดอพาร์ทเมนต์เป็นประจำเพื่อทำความเข้าใจแนวโน้มของตลาดที่อยู่อาศัยในพื้นที่
- พัฒนากลยุทธ์การรักษาฐานลูกค้า เช่น การให้บริการผู้เข้าพักและสิ่งอำนวยความสะดวกที่เป็นเลิศ เพื่อลดอัตราการย้ายออกและจำนวนห้องว่างให้เหลือน้อยที่สุด
- สืบสวนและทำความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคของกลุ่มเป้าหมายอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนแผนการตลาดได้อย่างทันท่วงที

6.1.4 ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

หากเกิดค่าบำรุงรักษาหรือซ่อมแซมที่ไม่คาดคิดและมีพนักงานลาออกกะทันหันในจำนวนที่มากเกินไปอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของโครงการ

แนวทางการจัดการความเสี่ยง

- ใช้กำหนดการบำรุงรักษาและการซ่อมแซมเชิงรุกเพื่อป้องกันการซ่อมแซมที่มีค่าใช้จ่ายสูงและรับประกันความน่าดึงดูดใจของทรัพย์สินสำหรับกลุ่มเป้าหมาย
- รักษาเงินสดสำรองให้เพียงพอเพื่อครอบคลุมค่าใช้จ่ายที่ไม่คาดคิด
- กำหนดแนวทางการสร้างเสริมความสัมพันธ์ของบุคลากรของอพาร์ทเมนต์ โดยผู้บริหารต้องมีการพูดคุยละทำความเข้าใจพนักงานอย่างทั่วถึง รับฟังปัญหาและหาทางช่วยเหลือ

- มีนโยบายการสื่อสารกับพนักงานเพื่อทำความเข้าใจสถานการณ์ของอพาร์ทเมนต์และสร้างความตระหนักรู้ถึงคุณค่าของงานแต่ละตำแหน่ง
- วางแผนสวัสดิการและการปรับปรุงค่าตอบแทนพนักงานตามภาพรวมผลประกอบการอพาร์ทเมนต์

ตารางที่ 6.1 แสดงความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและแนวทางการจัดการความเสี่ยง

Risk	ผลกระทบ		ความเร่งด่วน			แนวทางการจัดการความเสี่ยง
	สูง	ต่ำ	มาก	ปานกลาง	น้อย	
ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง						
โครงการอาจขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจจากความคิดพลาดด้านการบริหารด้านการดำเนินการ อัตราการเข้าพักที่ไม่เป็นไปตามคาดการณ์ หรือการวางแผนงบประมาณ	/		/			<ul style="list-style-type: none"> • ตรวจสอบรายงานทางการเงินและผลประกอบการของอพาร์ทเมนต์อย่างสม่ำเสมอ • พัฒนาแบบจำลองการคาดการณ์กระแสเงินสดเพื่อคาดการณ์การขาดแคลนสภาพคล่องที่อาจเกิดขึ้นและวางแผนตามนั้น • สร้างความสัมพันธ์กับสถาบันการเงินหลายแห่งเพื่อให้แน่ใจว่าสามารถเข้าถึงตัวเลือกทางการเงินได้ในกรณีที่จำเป็น • มีการเก็บเงินมัดจำจำนวน 1 เดือน • กำหนดนโยบายปรับเงินกรณีจ่ายเงินล่าช้า • สุดท้ายแล้วหากมีการหนีไม่จ่ายค่าเช่า ทางอพาร์ทเมนต์จะดำเนินการตามกฎหมาย
ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย						
ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการจัดหาเงินเพื่อการลงทุนของโครงการ		/			/	<ul style="list-style-type: none"> • ติดตามแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยและตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจอย่างสม่ำเสมอเพื่อคาดการณ์การเปลี่ยนแปลง • กระจายแหล่งเงินทุนเพื่อรวมหนี้ที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่และอัตราดอกเบี้ยผันแปรเพื่อลดความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ตารางที่ 6.1 แสดงความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและแนวทางการจัดการความเสี่ยง (ต่อ)

Risk	ผลกระทบ		ความเร่งด่วน			แนวทางการจัดการความเสี่ยง
	สูง	ต่ำ	มาก	ปานกลาง	น้อย	
ความเสี่ยงด้านตลาด						
การเปลี่ยนแปลงของสภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในท้องถิ่น เช่น อุปทานที่ดินตลาดซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ค่าเช่าของอพาร์ทเมนท์	/		/			<ul style="list-style-type: none"> ดำเนินการวิจัยและวิเคราะห์ตลาดอพาร์ทเมนท์เป็นประจำเพื่อทำความเข้าใจแนวโน้มของตลาดที่อยู่อาศัยในพื้นที่ พัฒนากลยุทธ์การรักษาฐานลูกค้า เช่น การให้บริการผู้เช่าพักและสิ่งอำนวยความสะดวกที่เป็นเลิศ เพื่อลดอัตราการย้ายออกและจำนวนห้องว่างให้เหลือน้อยที่สุด สำรวจและทำความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคของกลุ่มเป้าหมายอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนแผนการตลาดได้อย่างทันที่
ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ						
ค่าบำรุงรักษาหรือซ่อมแซมที่ไม่คาดคิด		/			/	<ul style="list-style-type: none"> ใช้กำหนดการบำรุงรักษาและการซ่อมแซมเชิงรุกเพื่อป้องกันการซ่อมแซมที่มีค่าใช้จ่ายสูงและรับประกันความน่าเชื่อถือของทรัพย์สินสำหรับกลุ่มเป้าหมาย รักษาเงินสดสำรองให้เพียงพอเพื่อครอบคลุมค่าใช้จ่ายที่ไม่คาดคิด

ตารางที่ 6.1 แสดงความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและแนวทางการจัดการความเสี่ยง (ต่อ)

Risk	ผลกระทบ		ความเร่งด่วน			แนวทางการจัดการความเสี่ยง
	สูง	ต่ำ	มาก	ปานกลาง	น้อย	
ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ (ต่อ)						
พนักงานลาออกกะทันหัน	/			/		<ul style="list-style-type: none"> ● กำหนดแนวทางการสร้างเสริมความสัมพันธ์ของบุคลากรของพาร์ทเมนท์ โดยผู้บริหารต้องมีการพูดคุยทำความเข้าใจพนักงานอย่างทั่วถึง รับฟังปัญหาและหาทางช่วยเหลือ ● มีนโยบายการสื่อสารกับพนักงานเพื่อทำความเข้าใจสถานการณ์ของพาร์ทเมนท์และสร้างความตระหนักรู้ถึงคุณค่าของงานแต่ละตำแหน่ง ● วางแผนสวัสดิการและการปรับปรุงค่าตอบแทนพนักงานตามภาพรวมผลประกอบการพาร์ทเมนท์

บรรณานุกรม

- ชูฟ้า. (2004, January 1). การเชื่อมโยงสี่กับสภาวะอารมณ์ของวัยรุ่นตอนปลายและผู้ใหญ่ตอนต้น. CUIR at Chulalongkorn University: Home. <https://cuir.car.chula.ac.th/handle/123456789/75>
- รายงานสถานการณ์แรงงานจังหวัดชลบุรี ไตรมาส 2 ปี 2566 (เดือนเมษายน - มิถุนายน 2566). จังหวัดชลบุรี. (2024). <https://ww2.chonburi.go.th/news/detail/1886/data.html>
- Cha Arecha. (2020, August 3). “พื้นที่เป็นจริง” ของคนจนเมืองพัทยา. THECITIZEN.PLUS. <https://thecitizen.plus/node/33531>
- Dunseith, B. (2021, January 6). *Thailand's Eastern Economic Corridor – what you need to know*. ASEAN Business News. <https://www.aseanbriefing.com/news/thailand-eastern-economic-corridor/>
- Kasemsant, Jirayu & Setthawong, Pisal & Setthawong, Rachsuda. (2019). Insights from the Comparative Study of the Thailand Marketing Research Society (TMRS) Standardized Social Economic Status between 2009-2017.
- Longdo.com. (2024). คำศัพท์ “*at ease*” แปลว่าอะไร? Longdo Dict. https://dict.longdo.com/search/*at+ease*
- Manawa, V. (2023, January 24). *Customer generations 2023 เจาะ insight พฤติกรรมตามช่วงวัย แต่ละ generation มีพฤติกรรมอย่างไร*. WISESIGHT. <https://wisesight.com/th/news/customer-generations-2023/>
- MyShop Team. (2022, January 7). *พาส์สำรวจพฤติกรรมผู้บริโภคไทย 2022 เจาะลึกความต้องการของคนแต่ละ Gen*. MyShop. <https://lineshoppingseller.com/market-trend/thai-consumer-behavior-2022>
- Phalaharn, K. (2024, January 3). *Thai tourism minister unveils 2023 foreign tourist figures, highlighting New Year's influx*. The Pattaya News. <https://thepattayanews.com/2024/01/03/thai-tourism-minister-unveils-2023-foreign-tourist-figures-highlighting-new-years-influx/>
- The Nation. (2022, August 24). *Almost 8 hours a day : Thai gen Y is now the biggest net users*. nationthailand. <https://www.nationthailand.com/in-focus/national/40019312>

บรรณานุกรม (ต่อ)

TAN, S. (2022, October 10). *Generational trends in Thailand's social media use: How gen Z differs from other age groups*. YouGov. <https://business.yougov.com/content/44004-generational-trends-thailand-social-media-Gen-Z>

ZmyHome. (2018, April 4). *ตีทสูงขนาดไหนถึงต้องมีลิปต์?*. ZmyHome.com. <https://th.zmyhome.com/content/235>

