แผนธุรกิจ
ธุรกิจศูนย์รวมการกระจายสินค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง จังหวัดสุรินทร์
"คอนแนกซ์" (CONEX)

ลลิตา สาธร

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2557

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเข้าสู่ตลาดและการเงินของธุรกิจศูนย์รวมการกระจายสินค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง จังหวัดสุรินทร์ "คอนแนกซ์" (Conex)

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 21 มิถุนายน พ.ศ. 2557

.....

นางสาวลลิตา สาธร

ผู้วิจัย

.....

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ธนพล วีราสา, Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

.....

นปกรณ์ กลิ่นทอง, Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

.....

รองศาสตราจารย์อรรณพ ตันละมัย, Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

.....

บุญยิ่ง คงอาชาภัทร, M.Sc., M.A.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์เรื่อง การศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ของธุรกิจศูนย์รวมการกระจายสินค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง จังหวัดสุรินทร์ “ คอนแน็กซ์ ” (CONEX) ฉบับนี้ลุล่วงได้ด้วยความกรุณาจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ธนพล วีราสา อาจารย์กฤษกร สุขเวชชวรกิจ และอาจารย์ตรียุทธ พรหมศิริ อาจารย์ที่ปรึกษาในการศึกษาอิสระครั้งนี้ที่ให้คำแนะนำและแนวทางที่เป็นประโยชน์ พร้อมทั้งให้ความช่วยเหลือในการตรวจสอบแก้ไขเนื้อหาของการศึกษาฉบับนี้ อีกทั้งผู้วิจัยขอขอบพระคุณอาจารย์กฤษกร สุขเวชชวรกิจ อาจารย์ผู้สอนวิชาการศึกษาอิสระเป็นอย่างยิ่งในการให้คำชี้แนะที่เป็นประโยชน์การจัดทำการศึกษาอิสระ พร้อมกำกับดูแลกระบวนการจัดทำการศึกษาในครั้งนี้ให้สำเร็จลุล่วงตามกำหนดเวลา นอกจากนี้ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ คุณเด่นชัย สมลือชาชัย เจ้าของร้านขวัญใจเฟอร์ คุณปัทมา คูกิติเกษม เจ้าของร้าน คู ย่งฮวด คุณบัญชา เจ้าของร้านง่วนเส็งฮง และคุณเจ้สอ เจ้าของร้าน ส.การปูน ที่ให้ข้อมูลประกอบในการศึกษาครั้งนี้เป็นอย่างดี

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณบิดามารดาและครอบครัว ที่ให้การสนับสนุนและเป็นกำลังใจสำคัญของผู้วิจัยมาโดยตลอด ขอขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้แก่ผู้วิจัย และขอขอบคุณเพื่อนๆสำหรับความช่วยเหลือและคอยเคียงข้างตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ท้ายที่สุดนี้ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานการศึกษาอิสระฉบับนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจและเป็นแนวทางให้แก่ผู้ที่สนใจจะทำการศึกษาเรื่องนี้เพิ่มเติมต่อไปในอนาคต หากมีข้อผิดพลาดประการใดผู้วิจัยขอรับไว้ และ ขออภัยมา ณ ที่นี้

ลลิตา สาธร

บทสรุปผู้บริหาร

บริษัท CONEX จำกัด ดำเนินธุรกิจศูนย์รวมการกระจายสินค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างครบวงจรให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองจังหวัดสุรินทร์ ให้บริการส่งสินค้าด้วยบริการที่ถูกต้องรวดเร็วภายใน 24 ชั่วโมง โดยมีร้านค้าพันธมิตรหลัก คือ ร้านขวัญใจเฟอร์ ร้านขายไม้สำหรับงานเฟอร์นิเจอร์ที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน ร้าน คู่ยงฮวด ตัวแทนจำหน่ายของ SCG เจ้าเดียวในจังหวัดสุรินทร์ ร้าน ง่วนเส็งฮง ร้านสีเคมีภัณฑ์ที่ครบครัน และร้าน ส.การปูน ซึ่งเป็นร้านเดียวในจังหวัดสุรินทร์ที่จำหน่าย หิน ดิน ทราย ทำให้ CONEX มีวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างจำหน่ายอย่างครบวงจร

จากการศึกษาข้อมูลพบว่ามูลค่าการก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์มีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปีตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา และในปี 2553 พบว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมด้านการก่อสร้างมีมูลค่าสูงถึง 2,535 ล้านบาท เพิ่มจากปี 2552 ถึง 736 ล้านบาท และจำนวนผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์มีจำนวนสูงถึง 4,270 ราย ซึ่งเป็นจำนวนผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมือง 2,370 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 55.5 ของผู้รับเหมาทั้งหมดในจังหวัดสุรินทร์ จากการศึกษาพฤติกรรมการซื้อสินค้าของผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองพบว่า ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองนิยมซื้อสินค้าจากร้านค้ารายย่อยบริเวณใกล้เคียง ซึ่งมีราคาแพงกว่าสินค้าในเมืองถึงร้อยละ 10 ถึง 15 สาเหตุที่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองไม่สามารถเข้ามาซื้อสินค้าในเมืองเป็นประจำ เนื่องมาจากผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองโดยส่วนใหญ่ไม่มีรถยนต์ส่วนตัวสำหรับขนสินค้า การเดินทางเข้ามาซื้อสินค้าภายในเมืองจึงต้องอาศัยรถโดยสาร ซึ่งมีความลำบากในการซื้อสินค้าจำนวนมาก และที่สำคัญการเดินทางโดยรถโดยสารใช้ระยะเวลาเกือบครึ่งวัน ทำให้ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองไม่สามารถเข้ามาซื้อสินค้าในราคาถูกได้อย่างเป็นประจำ

จากข้อมูลดังกล่าวทำให้ CONEX เห็นโอกาสและช่องทางในการดำเนินธุรกิจศูนย์รวมการกระจายสินค้าวัสดุอุปกร์ก่อสร้างให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมือง ในจังหวัดสุรินทร์ ที่จะสามารถตอบโจทย์ด้วยบริการขนส่งสินค้าคุณภาพที่มีราคาถูกกว่าการซื้อสินค้าจากร้านค้ารายย่อยบริเวณใกล้เคียงภายในระยะเวลา 24 ชั่วโมง รวมถึงช่วยประหยัดเวลาในการเดินทางและค่าใช้จ่ายในการขนส่งเมื่อเทียบกับการใช้บริการจากร้านค้ารายใหญ่อย่าง บริษัท ไทวัสดุ จำกัด หรือ บริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด

บทสรุปผู้บริหาร (ต่อ)

การดำเนินงานของ CONEX จัดทำอย่างเป็นระบบบนพื้นที่ 500 ตารางเมตร ในตัวเมืองจังหวัดสุรินทร์ใกล้เคียงร้านพันธมิตรทั้ง 4 โดยแบ่งเป็นจุดรับสินค้า คัดแยกสินค้า และส่งออกสินค้า โดยเปิดทำการตั้งแต่เวลา 05.00 – 22.00 น. ลูกค้าสามารถเข้าถึงบริการของทาง CONEX ผ่านช่องทางทางโทรศัพท์ และได้รับสินค้าภายใน 24 ชั่วโมง ภายหลังจากการชำระสินค้า

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	**ข**
บทสรุปผู้บริหาร	**ค**
สารบัญ	**จ**
สารบัญภาพ	**ซ**
บทที่ 1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ	**1**
บทที่ 2 สภาพแวดล้อมและการวิเคราะห์โอกาสของธุรกิจ	**3**
2.1 จังหวัดสุรินทร์	3
2.2 การวิเคราะห์โอกาสของธุรกิจ	4
บทที่ 3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการแข่งขัน	**8**
3.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก	8
3.2 การวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม (Five Forces Analysis)	10
3.3 การวิเคราะห์วิ่งแวดล้อมภายในและภายนอก (SWOT Analysis)	12
3.4 การวิเคราะห์คู่แข่งร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์	13
บทที่ 4 แนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ	**17**
4.1 แนวคิดธุรกิจ	17
4.2 ทำเลที่ตั้ง	21
4.3 เวลาทำการ	21
4.4 รูปแบบของบริษัท	22
4.5แผนการดำเนินการด้านบริการ	25
บทที่ 5 การศึกษากลุ่มเป้าหมาย	**31**
บทที่ 6 บทสรุปและข้อเสนอแนะ	**37**
6.1 บทสรุป	37
6.2 ข้อเสนอแนะในการพัฒนาธุรกิจ	37
บรรณานุกรม	**39**

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก ตัวอย่างแบบสำรวจ 40

ภาคผนวก ข ระบบปฏิบัติการด้านสินค้าและบริการ 43

ภาคผนวก ค ระยะเวลาการยื่นขอใบอนุญาต EIA 45

ประวัติผู้วิจัย **48**

สารบัญภาพ

รูปภาพ		หน้า
1	แสดงแผนที่จังหวัดสุรินทร์ แสดงเขตอำเภอต่างๆ และจังหวัดใกล้เคียง	3
2	แสดงจำนวนผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งในเขตในเมือง และนอกเมือง ในจังหวัดสุรินทร์	5
3	แสดงมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมด้านการก่อสร้าง จังหวัดสุรินทร์ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 จนถึง พ.ศ. 2553	5
4	แสดงจำนวนประชากรในจังหวัดสุรินทร์ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 จนถึง ปี พ.ศ. 2555	6
5	แสดงพื้นที่อนุญาตให้ปลูกสร้างที่อยู่อาศัย และเชิงพาณิชย์ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 จนถึงปี พ.ศ. 2555	7
6	แสดงมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมด้านการก่อสร้าง จังหวัดสุรินทร์ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 จนถึง พ.ศ. 2553	8
7	แสดงจำนวนประชากรในจังหวัดสุรินทร์ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 จนถึง ปีพ.ศ. 2555	9
8	แสดงสรุปผลการวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม (Five Forces Analysis)	12
9	แสดงการเปรียบเทียบร้านค้าขายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์	15
10	แสดงแผนที่ทำเลที่ตั้งของ บริษัท ไทวัสดุ จำกัด บริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด และบริษัท CONEX จำกัด	16
11	แสดงตำแหน่งทำเลที่ตั้งของบริษัท CONEX จำกัด และร้านค้าพันธมิตร	21
12	แสดงภาพอาคารของบริษัท CONEX จำกัด	22
13	แสดงพื้นที่ของตัวอาคารบริษัท CONEX จำกัดบนพื้นที่ 500 ตารางเมตร	23
14	แสดงพื้นที่จุดรับสินค้าของทาง CONEX	24
15	แสดงพื้นที่จุดคัดแยกสินค้าของทาง CONEX	24
16	แสดงจุดมอบสินค้าของทาง CONEX	25
17	แสดงตารางการดำเนินงานของพนักงานรับคำสั่งซื้อและประสานงานพนักงานขับรถ และพนักงานจัดเตรียมสินค้าของทาง บริษัท CONEX จำกัด	28
18	แสดงเส้นทางการเดินรถของ CONEX	29

สารบัญภาพ (ต่อ)

รูปภาพ		หน้า
19	แสดงสัดส่วนปัจจัยในการเลือกซื้อวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างของผู้รับเหมานอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์	31
20	แสดงสัดส่วนสถานที่ที่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์นิยมใช้บริการ	32
21	แสดงสัดส่วนปัจจัยที่ทำให้ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองซื้อสินค้าจากข้อ 5.1.2	33
22	แสดงสัดส่วนในเรื่องของการให้สินเชื่อ หรือ เครดิตเทอม (Credit Term) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อสินค้าของผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์	34
23	แสดงสัดส่วนการให้ความสนใจเข้ามาใช้บริการของทาง CONEX ของผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์	34
24	แสดงสัดส่วนโอกาสการเข้ามาใช้บริการกับทาง CONEX ของผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองจังหวัดสุรินทร์	35
25	แสดงสัดส่วนความสนใจใช้บริการขนส่งสินค้ากับทาง CONEX	36

บทที่ 1
ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ

ปัจจุบัน ร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างครบวงจรในจังหวัดสุรินทร์ มีเพียงบริษัท ไทวัสดุ จำกัด และ บริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด เพียงสองเจ้าเท่านั้น ซึ่งทั้งสองเจ้านั้นมีทำเลที่ตั้งอยู่ในตัวเมือง จังหวัดสุรินทร์ นอกเหนือจากสองเจ้านี้จะมีเพียงแค่ร้านค้ารายย่อยที่ขายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างแบบแยกชนิดสินค้ากระจายอยู่ตามพื้นที่ต่างๆครอบคลุมทั้งจังหวัดสุรินทร์ หนึ่งในจำนวนนั้นมี ร้านขวัญใจเฟอร์ ร้านขายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างจำพวกไม้ อาทิเช่น ไม้อัด บอร์ด บานประตู เป็นต้น ซึ่งร้านขวัญใจเฟอร์นั้นเป็นธุรกิจครอบครัวของคุณเด่นชัย สมลือชาชัย หนึ่งในหุ้นส่วนของบริษัท CONEX จำกัด ทั้งนี้ คุณเด่นชัย สมลือชาชัย ยังมีพันธมิตรที่มีความสัมพันธ์ในเครือญาติและเพื่อนสนิท ประกอบธุรกิจร้านค้าขายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างในตัวเมือง จังหวัดสุรินทร์ ด้วยเช่นกัน อันได้แก่ ร้านคูย่งฮวด ตัวแทนจำหน่ายสินค้าในเครือ เอสซีจี (SCG) ตัวอย่างสินค้าเช่น ปูน สีสุขภัณฑ์ กระเบื้อง และอื่นๆอีกมากมาย เป็นต้น ร้านสอการปูน ร้านค้าแห่งเดียวในจังหวัดสุรินทร์ที่ขายสินค้าจำพวก อิฐ หิน ดิน ทราย และร้านง่วนเส็งฮง ขายสินค้าจำพวก สีเคมีภัณฑ์ ประตูหน้าต่าง เป็นต้น ซึ่ง คุณเด่นชัย สมลือชาชัย สามารถซื้อสินค้าจากร้านค้าพันธมิตรทั้งสามเจ้าได้ในราคาที่ถูก

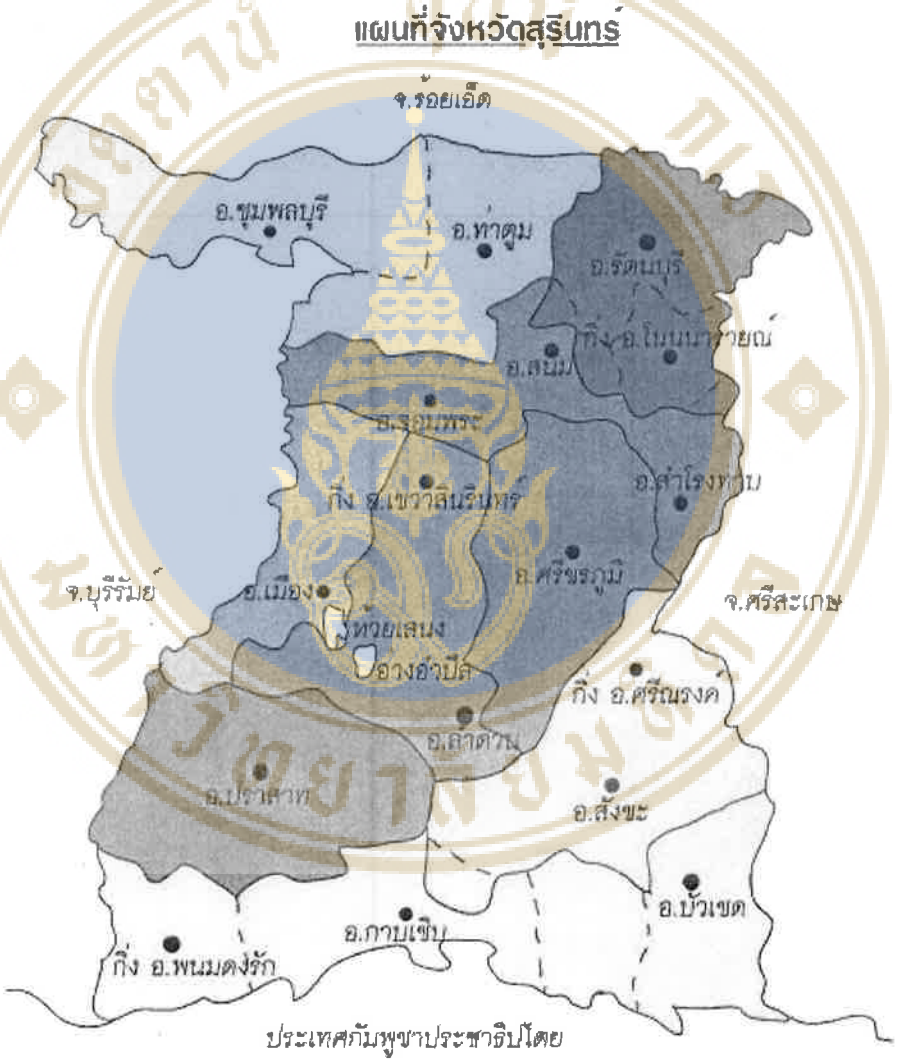
จากประสบการณ์การค้าขายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างของ คุณเด่นชัย สมลือชาชัย ในตัวเมืองจังหวัดสุรินทร์นั้น พบว่าผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองที่เข้ามาใช้บริการมักจะใช้บริการขนส่งจากทางร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างในตัวเมือง ในกรณีที่สั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก เนื่องจากผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองนั้นไม่มีรถยนต์ไว้ใช้ขนของเป็นของตนเอง ซึ่งโดยปกติผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองจะเดินทางเข้ามาในเมืองโดยอาศัยรถประจำทาง สาเหตุที่ทำให้ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองเข้ามาซื้อสินค้าในตัวเมืองจังหวัดสุรินทร์ เนื่องมาจากสินค้าในตัวเมืองมีราคาถูกกว่าร้านค้ารายย่อยตามอำเภอต่างๆนอกเมืองจังหวัดสุรินทร์ถึงร้อยละ 10 ถึง 15 ร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างรายใหญ่ อาทิเช่น บริษัท ไทวัสดุ จำกัด และ บริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด มีบริการขนส่งสินค้าในกรณีที่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองนั้นซื้อสินค้าในจำนวนมาก ประกอบกับร้านค้าขายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างในตัวเมืองจังหวัดสุรินทร์นั้นมีให้เลือกหลากหลายชนิด และมีความครบครับกว่าร้านค้ารายย่อยที่กระจาย

อยู่ตามอำเภอต่างๆ ด้วยสาเหตุหลักๆนี้ส่งผลให้ผู้รับเหมาก่อสร้างไม่เฉพาะแต่ในเมืองนิยมซื้อสินค้าในตัวเมืองจังหวัดสุรินทร์

จากประสบการณ์ดังกล่าว รวมไปถึงข้อได้เปรียบในธุรกิจการค้าขายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างเดิมของ คุณเด่นชัย สมลือชาชัย นั้นทำให้ผู้วิจัยเล็งเห็นถึงโอกาสและช่องทางของแนวคิดธุรกิจ ศูนย์รวมการกระจายสินค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง จังหวัดสุรินทร์ “คอนแนกซ์” (CONEX) เพื่อตอบสนองความต้องการพื้นฐานของผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดเล็ก และขนาดกลาง นอกเมืองจังหวัดสุรินทร์ ที่ต้องการซื้อวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างที่มีคุณภาพอย่างครบวงจร ในราคาที่ถูกกว่าร้านค้ารายย่อยนอกเมือง พร้อมทั้งมีบริการขนส่งถึงที่ภายในเวลา 24 ชั่วโมงทั่วทั้งจังหวัดสุรินทร์ จึงเกิดเป็นแนวคิดธุรกิจ CONEX ขึ้น

บทที่ 2
สภาพแวดล้อมและการวิเคราะห์โอกาสของธุรกิจ

2.1 จังหวัดสุรินทร์ (1)



รูปภาพ 1 แสดงแผนที่จังหวัดสุรินทร์ แสดงเขตอำเภอต่างๆ และจังหวัดใกล้เคียง

จังหวัดสุรินทร์ ตั้งอยู่ทางทิศตอนใต้ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีเนื้อที่ประมาณ 8,124.056 ตารางกิโลเมตร หรือ ประมาณ 5,077,535 ไร่ ห่างจากกรุงเทพประมาณ 450 กิโลเมตร

ทิศเหนือ ติดต่อกับ จังหวัดร้อยเอ็ด และ จังหวัดมหาสารคาม

ทิศตะวันออก ติดต่อกับ จังหวัดศรีษะเกด

ทิศตะวันตก ติดต่อกับ จังหวัดบุรีรัมย์

ทิศใต้ ติดต่อกับ จังหวัดอุดรมีชัย ประเทศกัมพูชา ในพื้นที่ 4 อำเภอ ได้แก่ อำเภอบัวเชด อำเภอสังขะ อำเภอกาบเชิง และอำเภอ พนมดงรัก

จังหวัดสุรินทร์แบ่งเขตการปกครองออกเป็น 17 อำเภอ 158 ตำบล 2,120 หมู่บ้าน มีประชากรทั้งสิ้นจำนวน 1,386,277 คน (ตามประกาศกรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2555) เป็นจังหวัดที่มีประชากรมากเป็นอันดับ 9 ของประเทศ ไม่รวมกรุงเทพมหานคร และมีจำนวนครัวเรือนทั้งสิ้น 341,922 ครัวเรือน

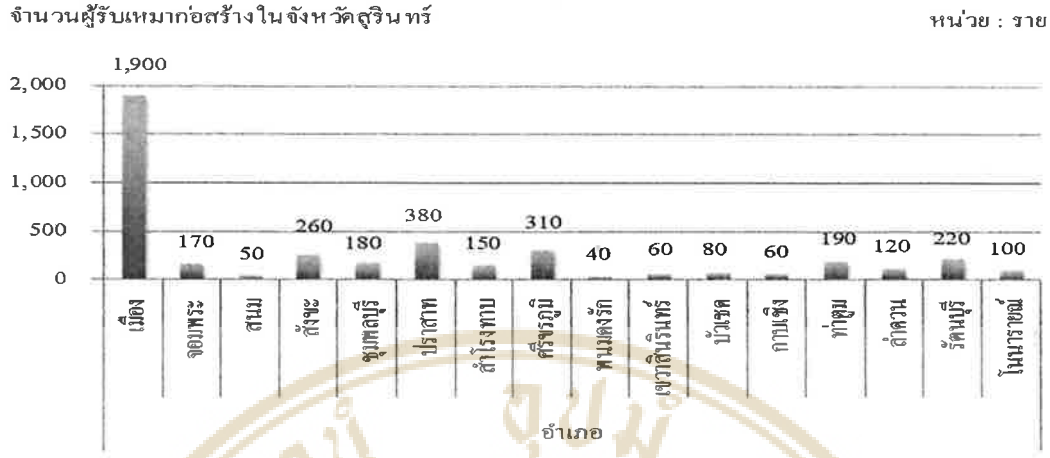
2.2 การวิเคราะห์โอกาสของธุรกิจ (2)

ข้อมูลที่จะใช้ในการวิเคราะห์ถึงโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ ศูนย์รวมการกระจายสินค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง จังหวัดสุรินทร์ หรือ "คอนแนกซ์" (CONEX) นั้น ได้แก่ จำนวนผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์ มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมด้านการก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์ จำนวนประชากรในจังหวัดสุรินทร์ และพื้นที่อนุญาตสิ่งปลูกสร้างในจังหวัดสุรินทร์ ดังนี้

2.2.1 วิเคราะห์จากจำนวนผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์

จากการสำรวจจำนวนผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งในเมือง และนอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์ พบว่า ผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งหมดในจังหวัดสุรนิทร์มีจำนวนทั้งสิ้น 4,270 ราย แบ่งออกเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างในตัวเมืองจังหวัดสุรินทร์ จำนวน 1,900 ราย และผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองจำนวน 2,370 ราย จากจำนวนดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงขนาดตลาดของผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์ ซึ่งมีมากถึง 2,370 ราย คิดเป็นร้อยละ 55.5 ของจำนวนผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งหมดในจังหวัดสุรินทร์ ดังรายละเอียดใน

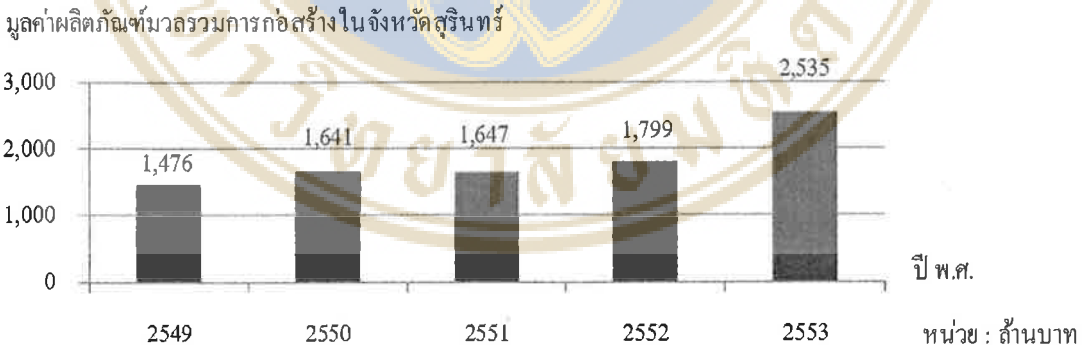
รูปภาพ 2



รูปภาพ 2 แสดงจำนวนผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งในเขตในเมือง และนอกเมือง ในจังหวัดสุรินทร์

2.2.2 วิเคราะห์จากมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมด้านการก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์

นอกจากจำนวนของผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์ที่มีจำนวนมากแล้ว ในด้านของผลิตภัณฑ์มวลรวมด้านการก่อสร้างของจังหวัดสุรินทร์นั้นยังมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 เป็นต้นมา โดยในปี พ.ศ. 2549 นั้น จังหวัดสุรินทร์มีผลิตภัณฑ์มวลรวมมูลค่า 1,476 ล้านบาท และในปี พ.ศ. 2553 จังหวัดสุรินทร์มีผลิตภัณฑ์มวลรวมมูลค่า 2,535 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,059 ล้านบาทในระยะเวลาเพียง 4 ปี ดังรูปภาพ 3



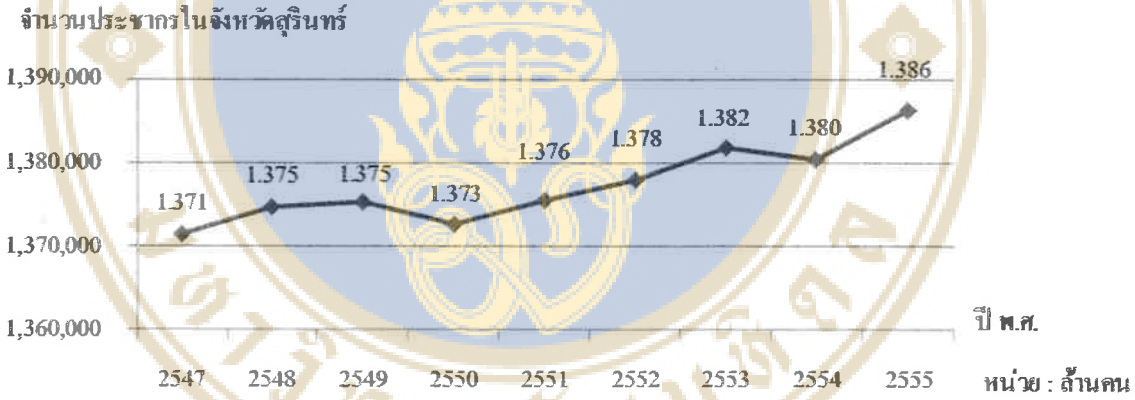
รูปภาพ 3 แสดงมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมด้านการก่อสร้าง จังหวัดสุรินทร์ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 จนถึง พ.ศ. 2553

ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์มวลรวมด้านการก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์เพิ่มขึ้นมากในช่วงปี พ.ศ. 2552 เป็นต้นมา อันเนื่องมาจากอานิสงค์จากการเปิดประชาคมอาเซียนหรือ เออีซี

(AEC : Asean Economics Community) ซึ่งจังหวัดสุรินทร์ถือเป็นประตูหน้าด่านระหว่างประเทศกัมพูชา และประเทศไทย ส่งผลให้จังหวัดสุรินทร์ต้องเตรียมรับมือกับการเป็นช่องทางทางพื้นที่เศรษฐกิจสู่ประเทศกัมพูชา ด้วยสาเหตุนี้เองจึงส่งผลให้ความเจริญเริ่มเข้ามาสู่จังหวัดสุรินทร์มากขึ้น อาทิเช่นห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ที่เพิ่งเปิดตัวไปเมื่อวันที่ 20 ธันวาคม พ.ศ. 2556 ห้าง โฮมโปร (Home Pro) ที่เพิ่งเปิดตัวไปเมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม พ.ศ. 2557 ที่ผ่านมา แผนโครงการการปรับปรุงระบบประปาในพื้นที่จังหวัดสุรินทร์ โครงการบ้านจัดสรรที่เริ่มทยอยเข้ามาเปิดตัวในพื้นที่จังหวัดสุรินทร์ เป็นต้น

2.2.3 วิเคราะห์จากจำนวนประชากรในจังหวัดสุรินทร์

อ้างอิงจากข้อมูลกรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย พบว่าประชากรในพื้นที่จังหวัดสุรินทร์มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆทุกปี ในปี พ.ศ. 2547 จังหวัดสุรินทร์มีจำนวนประชากรทั้งสิ้น 1,371 ล้านคน และในปี พ.ศ. 2555 มีจำนวนประชากรทั้งสิ้น 1,386 ล้านคน เพิ่มขึ้นประมาณ 15 ล้านคนภายในระยะเวลา 8 ปี ดังรูปภาพ 4



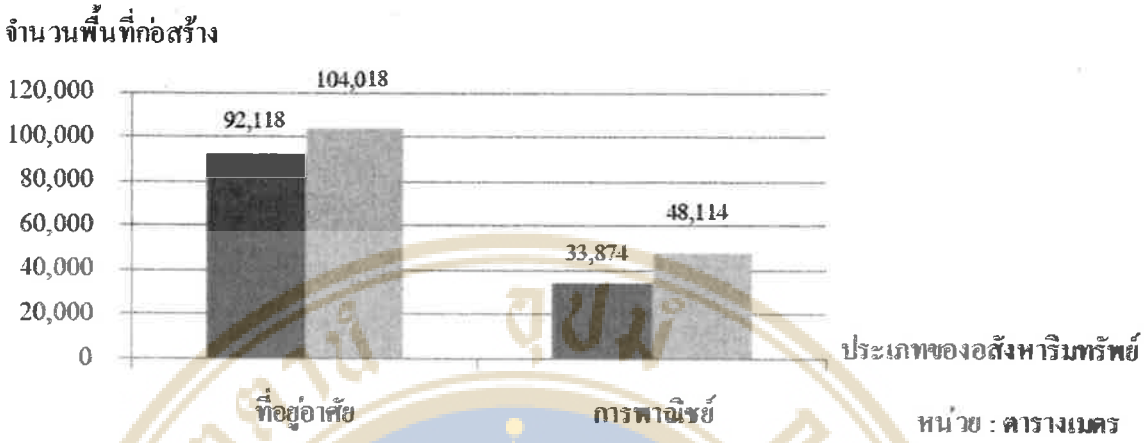
รูปภาพ 4 แสดงจำนวนประชากรในจังหวัดสุรินทร์ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 จนถึง ปี พ.ศ. 2555

จากการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรในจังหวัดสุรินทร์นั้น สามารถคาดการณ์ว่าจะมีผลต่อการพัฒนา ขยาย หรือต่อเติมสิ่งปลูกสร้างทั้งในเชิงพาณิชย์ และที่อยู่อาศัยในแถบพื้นที่จังหวัดสุรินทร์อย่างแน่นอน

2.2.4 วิเคราะห์จากจำนวนพื้นที่อนุญาตสิ่งปลูกสร้างในจังหวัดสุรินทร์

อ้างอิงจากสรุปข้อมูลจังหวัดสุรินทร์ปี พ.ศ. 2555 พบว่าจังหวัดสุรินทร์มีพื้นที่อนุญาตให้ปลูกสร้างเพิ่มขึ้นทั้งในด้านที่อยู่อาศัย และในเชงพาณิชย์ ในปี พ.ศ. 2554 จังหวัดสุรินทร์มีพื้นที่อนุญาตให้ปลูกสร้างที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น จาก 92,118 ตารางเมตร เป็น 104,018 ตารางเมตรและในปี

พ.ศ. 2554 มีพื้นที่อนุญาตให้ปลูกสร้างเชิงพาณิชย์เพิ่มขึ้นจาก 33,874 ตารางเมตร เป็น 48,114 ตารางเมตรในปี พ.ศ. 2555 ดังรูปภาพ 5



รูปภาพ 5 แสดงพื้นที่อนุญาตให้ปลูกสร้างที่อยู่อาศัย และเชิงพาณิชย์ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 จนถึง ปี พ.ศ. 2555

จากการวิเคราะห์โอกาสของธุรกิจ CONEX ในจังหวัดสุรินทร์ จากข้อมูลผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์ ผลิตภัณฑ์มวลรวมด้านการก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์ จำนวนประชากรในจังหวัดสุรินทร์ และจำนวนพื้นที่อนุญาตปลูกสร้างในจังหวัดสุรินทร์ นั้นพบว่า โอกาสของธุรกิจ CONEX ในจังหวัดสุรินทร์มีความเป็นไปได้สูง อันเนื่องมาจากแนวโน้มในการเพิ่มขึ้นของสิ่งปลูกสร้างในตัวจังหวัดสุรินทร์ ซึ่งเปรียบเทียบได้จากข้อมูลทางด้านประชากรในจังหวัดสุรินทร์ ประกอบกับข้อมูลทางด้านผลิตภัณฑ์มวลรวมด้านการก่อสร้าง และพื้นที่อนุญาตให้ปลูกสร้างในจังหวัดสุรินทร์ที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้แล้วข้อมูลจำนวนผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งในเมือง และนอกเมืองจังหวัดสุรินทร์ทำให้สามารถคาดการณ์ขนาดตลาดของธุรกิจได้

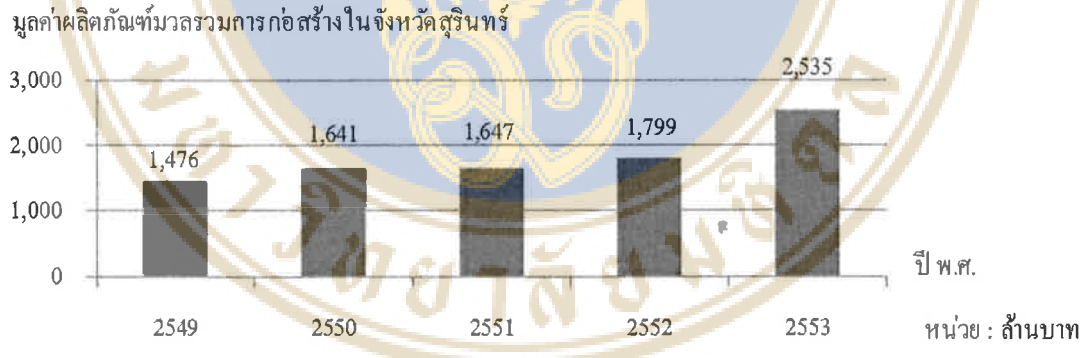
จากข้อมูลผลิตภัณฑ์มวลรวมด้านการก่อสร้างของจังหวดสุรินทร์ปี พ.ศ. 2553 จำนวน 2,535 ล้านบาท ทำให้สามารถคาดการณ์ส่วนแบ่งมูลค่าตลาดของผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์ จากการหักส่วนของกำไรการก่อสร้างร้อยละ 20 ทำให้มีมูลค่าการก่อสร้างที่แท้จริงอยู่ที่ 2,028 ล้านบาท ซึ่งในส่วนนี้แบ่งเป็นมูลค่าของค่าแรงผู้รับเหมาร้อยละ 30 และค่าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างร้อยละ 70 หรือคิดเป็นมูลค่าสูงถึง 1,420 ล้านบาท

บทที่ 3
การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการแข่งขัน

3.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (Environment Analysis) (1)

3.3.1 ด้านเศรษฐกิจ

จากอานิสงค์ของประชาคมอาเซียนหรือ เออีซี (AEC : Asean Economics Community) นั้นทำให้เศรษฐกิจในจังหวัดสุรินทร์ซึ่งมีอาณาเขตติดต่อกับประเทศกัมพูชานั้นกระเตื้องขึ้นมาก เมื่อพิจารณาจากผลิตภัณฑ์มวลรวมในด้านการก่อสร้างของจังหวัดสุรินทร์ที่เพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 ในมูลค่า 1,476 ล้านบาทมาเป็นมูลค่า 2,535 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2553 เพิ่มขึ้น 1,059 ล้านบาท ทำให้สามารถคาดการณ์ได้ว่าตลาดด้านการก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์มีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ ดังรูปภาพ 6



รูปภาพ 6 แสดงมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมด้านการก่อสร้าง จังหวัดสุรินทร์ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 จนถึง พ.ศ. 2553

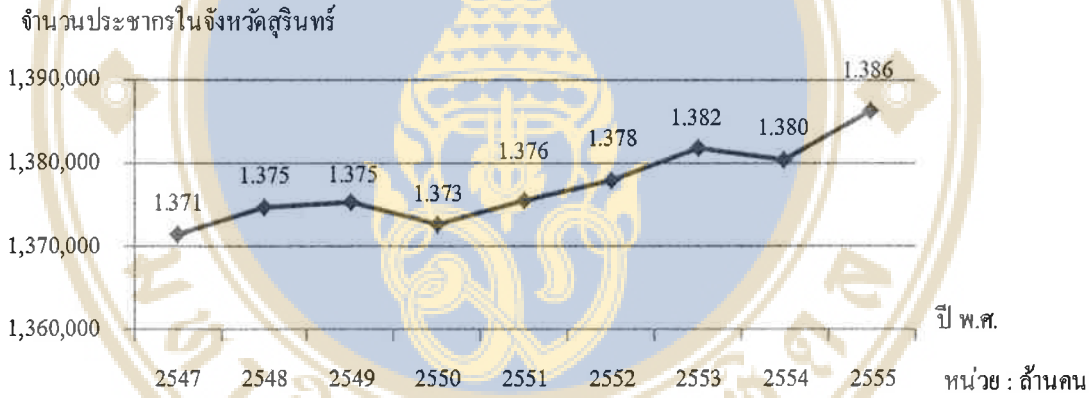
3.3.2 ด้านสังคมและวัฒนธรรม

โดยปรกติแล้ว ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองจังหวัดสุรินทร์มักจะนิยมซื้อสินค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างในพื้นที่ใกล้เคียงซึ่งราคาแพงกว่าร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างในตัวเมืองจังหวัดสุรินทร์ มีจำนวนน้อยรายที่เข้ามาซื้อสินค้าในตัวเมืองจังหวัดสุรินทร์ สาเหตุที่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองนั้นไม่นิยมเข้ามาซื้อสินค้าในตัวเมือง อันเนื่องมาจากผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองมักไม่มี

รถไว้ใช้ขนของเป็นของตนเอง จึงทำให้มีความลำบากในการเข้ามาซื้อสินค้าในตัวเมืองในจำนวนมากๆ นอกจากจะเสียเวลาในการเดินทางไปกลับแล้ว ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองยังต้องเสียค่ารถบริการขนส่งด้วย จึงเป็นสาเหตุหลักที่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองนิยมซื้อสินค้าในบริเวณพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งการเกิดขึ้นของธุรกิจ CONEX สเหมือนเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่อำนวยความสะดวกสบายให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมือง

3.3.3 ด้านประชากร

ประชากรในพื้นที่จังหวัดสุรินทร์ในปี พ.ศ. 2555 มีจำนวนทั้งสิ้น 1,386,277 ล้านคน (ตามประกาศกรทรวงกรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2554) ซึ่งถือเป็นจังหวัดที่มีจำนวนประชากรมากเป็นอันดับที่ 9 ของประเทศไม่รวมกรุงเทพมหานคร หากเปรียบเทียบการเติบโตของจำนวนประชากรตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 จนถึง ปี พ.ศ. 2555 จะเห็นได้ว่าจังหวัดสุรินทร์มีแนวโน้มการเติบโตของประชากรเพิ่มสูงขึ้นในทุกๆปี ดังรายละเอียดรูปภาพ 7



รูปภาพ 7 แสดงจำนวนประชากรในจังหวัดสุรินทร์ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 จนถึง ปีพ.ศ. 2555

จากการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรในจังหวัดสุรินทร์ทำให้คาดการณ์ได้ว่า แนวโน้มของการก่อสร้างที่อยู่อาศัย และในเชิงพาณิชย์จะมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นด้วยเช่นกัน ซึ่งสอดคลองกับแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของพื้นที่อนุญาตให้ก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์เปรียบเทียบระหว่างปี พ.ศ. 2554 และ ปีพ.ศ. 2555 ที่มีอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 12 ของพื้นที่อยู่อาศัย หรือ 3,023 ตารางเมตร และมีอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 42 ของพื้นที่เชิงพาณิชย์ หรือ 3,875 ตารางเมตร จากข้อมูลดังกล่าวส่งผลดีให้แก่ธุรกิจ CONEX เนื่องจากตลาดในด้านการก่อสร้างนั้นมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น

3.3.4 ด้านการเมืองและกฎหมาย

กฎหมายในประเทศไทยได้กำหนดให้เจ้าของโครงการที่มีความประสงค์ในการปลูกสิ่งก่อสร้างไม่ว่าจะเป็น อาคารพาณิชย์ที่มีความสูงมากกว่า 23 เมตรขึ้นไป บ้านจัดสรรที่มีเนื้อที่ตั้งแต่ 100 ไร่ขึ้นไป หรือคอนโดมิเนียมที่มีความสูงมากกว่า 23 เมตรขึ้นไปต้องได้รับการอนุมัติการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม หรือ อีไอเอ (EIA: Environmental Impact Assessment) ภายใต้ พรบ. ส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ. 2535 ก่อน ถึงจะได้รับการอนุญาตให้ก่อสร้างโครงการต่างๆได้ ซึ่งในปัจจุบันระยะเวลาในการดำเนินการขอ EIA ในประเทศไทยนั้นใช้ระยะเวลาในการพิจารณานานเกือบ 100 วัน จากคณะกรรมการผู้ชำนาญการ หากโครงการใดไม่สามารถผ่านข้อพิจารณาของ EIA นั่นหมายความว่าโครงการนั้นๆจะไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างได้ ดังนั้นกฎหมายการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม หรือ EIA นั้นจึงมีผลกระทบอย่างมากในอุตสาหกรรมการก่อสร้าง

3.2 การวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม (Five Forces Analysis) (2)

3.2.1 แรงผลักดันจากคู่แข่งที่มีในอุตสาหกรรม (Rivalry among existing firm) (-)

จากอานิสงค์ของการเปิดประชาคมอาเซียน หรือ เออีซี (AEC : Asean Economics Community) ทำให้อุตสาหกรรมในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์นั้นเริ่มมีความเข้มข้นขึ้น มีร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างเกิดขึ้นเป็นจำนวนมากทั้ง รายเล็ก รายกลาง และรายใหญ่ อาทิเช่น บริษัท ไทวัสดุ จำกัด บริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด และ บริษัท โฮมโปร จำกัด มหาชน ที่เปิดตัวขึ้นในเดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2557 ที่ผ่านมา

ถึงแม้ว่าร้านค้าจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์จะมีอยู่เป็นจำนวนไม่น้อย CONEX มีความเชื่อมั่นในความสามารถที่จะเข้าแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้ได้ เนื่องจาก CONEX มีร้านค้ารายใหญ่อย่าง ร้านคู่ยงฮวด ร้านสอการปูน ร้านง่วงเส็งฮง และร้านขวัญใจเฟอร์เป็นพันธมิตรที่ทำให้ สินค้าและบริการของ CONEX นั้นได้มาในราคาที่ถูกสามารถแข่งขันกับทางร้านค้ารายเล็กและรายกลางได้ และที่สำคัญจากการเป็นพันธมิตรกับทั้ง 4 ร้านค้าทำให้ความครบครันในด้านของตัวสินค้าของ CONEX เทียบเท่ากับร้านค้ารายใหญ่อย่าง ร้าน ไทวัสดุ และ ร้านสยามโกลบอล เฮ้าส์ ในจังหวัดสุรินทร์ได้

3.2.2 อุปสรรคกีดขวางการเข้าสู่อุตสาหกรรม (Threat of new entrance) (+)

การเข้าสู่ธุรกิจร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างอย่างครบวงจรในจังหวัดสุรินทร์อาจทำได้ไม่ง่ายนัก ในปัจจุบันจังหวัดสุรินทร์ มีร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างอย่างครบวงจรอยู่แล้ว 2 ราย ใหญ่ด้วยกัน ซึ่งความครบครัน และการขนส่งนั้นต้องใช้เงินลงทุนที่สูงพอสมควร เนื่องจาก CONEX มีร้านค้าพันธมิตรที่ครบครัน และสามารถซื้อได้ในราคาที่ถูก พร้อมทั้งยังไม่ต้องแบกภาระในการเก็บดงคลังสินค้า ทำให้เงินลงทุนของธุรกิจ CONEX นั้นอยู่ในระดับปานกลาง ในขณะที่ราคาของสินค้า และบริการนั้นสามารถแข่งขันภายในอุตสาหกรรมนี้ได้ ทำให้ CONEX มีข้อได้เปรียบในการเข้ามาในอุตสาหกรรมนี้ ซึ่งการจะเข้ามาเล่นในอุตสาหกรรมนี้จำเป็นต้องมีความสัมพันธ์ที่ดีในระดับหนึ่งกับ

3.3.3 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อหรือลูกค้า (Bargaining power of buyer) (+)

ร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์นั้นมีจำนวนมาก ทำให้ผู้ซื้อหรือลูกค้ามีทางเลือกในการซื้อสินค้ามากเช่นกัน แต่เนื่องด้วยธุรกิจ CONEX เจาะกลุ่มไปยังกลุ่มผู้รับหมาก่อสร้างนอกเมือง ซึ่งมีความต้องการซื้อสินค้าในตัวเมือง เนื่องจากมีราคาถูก มีความครบครัน และมีคุณภาพมากกว่าร้านค้ารายย่อยตามขตนอกเมืองต่างๆ แต่ด้วยความไม่พร้อมทางด้านการขนส่ง และความสะดวกในการเข้ามาซื้อสินค้าภายในตัวเมืองนั้น ทำให้ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองมีความจำเป็นต้องซื้อสินค้าบริเวณใกล้เคียงพื้นที่ของตน ดังนั้นการเกิดขึ้นของธุรกิจ CONEX ที่ตอบโจทย์ให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองในด้านการอำนวยความสะดวกในการขนส่งตรงถึงที่หมายในเวลาอันรวดเร็ว ด้วยราคาถูกกว่าร้านค้ารายย่อย และสินค้ามีคุณภาพ เจ้าเดียวในจังหวัดสุรินทร์ทำให้ผู้ซื้อหรือลูกค้านั้นมีอำนาจในการต่อรองไม่สูงมากนัก

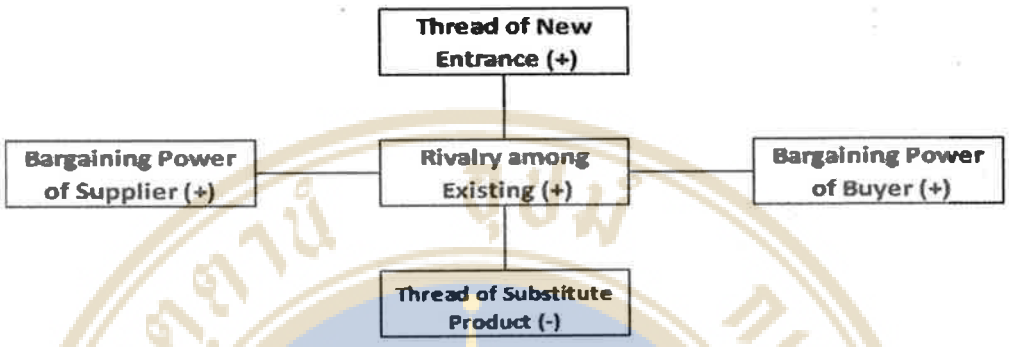
3.3.4 อำนาจต่อรองของผู้ขาย (Bargaining power of supplier) (+)

ถึงแม้ว่ารูปแบบธุรกิจของบริษัท CONEX จำกัด นั้นจะต้องอาศัยร้านค้าพันธมิตรในการจัดหาสินค้า แต่เนื่องจากคุณเด่นชัย หนึ่งในหุ้นส่วนของ CONEX นั้นมีความสัมพันธ์ทางเครือญาติและเพื่อสนิทกับทางร้านค้าพันธมิตร ซึ่งเป็นร้านค้ารายใหญ่ในจังหวัดสุรินทร์ ทำให้ CONEX นั้นมีอำนาจในการต่อรองกับร้านค้าพันธมิตรค่อนข้างสูง

3.3.5 แรงผลักดันซึ่งเกิดจากสินค้าทดแทน (Threat of substitute product) (-)

ถึงแม้ว่าร้านค้าขายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างครบวงจรในจังหวัดสุรินทร์จะมีเพียงแค่ บริษัท ไทวัสดุ จำกัด และ บริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด เท่านั้น อย่างไรก็ตามนอกเขตจังหวัด

สุรินทร์ยังมีร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ทั้งรายเล็ก รายกลาง และรายย่อยกระจายอยู่ทั่วพื้นที่ ดังนั้น ผู้รับเหมาก่อสร้างสามารถซื้อสินค้าดังกล่าวทดแทนการซื้อสินค้าจากทาง CONEX ได้เช่นกัน แตกต่างกันในด้านของราคา คุณภาพของสินค้า และบริการที่อำนวยความสะดวกส่งถึงพื้นที่ในระยะเวลาอันรวดเร็วเท่านั้น



รูปภาพ 8 แสดงสรุปผลการวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม (Five Forces Analysis)

3.3 การวิเคราะห์วิ่งแวดล้อมภายในและภายนอก (SWOT Analysis) (3)

3.3.1 การวิเคราะห์จุดแข็ง (Strength)

- มีร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างที่ครบครันรายใหญ่เป็นพันธมิตร
- CONEX ไม่ต้องเก็บสินค้าคงคลังเอง ช่วยลดความสี่ยงด้านของการกักเก็บสินค้าเป็นระยะเวลานาน
- ทำเลที่ตั้งอยู่ติดถนนใหญ่ และใกล้เคียงร้านค้าพันธมิตร ทำให้สะดวกในการเดินรถขนส่งสินค้าระหว่างร้านค้าพันธมิตร และผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมือง
- CONEXตอบโจทย์ในเรื่องของราคาสินค้าและความสะดวกสบายให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองได้มากกว่าร้านค้ารายเล็ก และรายกลางในเขตนอกเมือง
- ระยะเวลาในการเปิด – ปิดร้านค้า ของทาง CONEX มีระยะเวลามากกว่าร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างรายอื่นในจังหวัดสุรินทร์ในช่วงเวลาระหว่าง 05.00 – 22.00 น. สามารถอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้รับเหมานอกเมืองที่ทำงานในช่วงกลางคืนได้ เนื่องจากผู้รับเหมาก่อสร้างบางเจ้าทำงานในช่วงระยะเวลากลางคืน
- กระแสเงินสดหมุนเวียนดีเนื่องจากได้รับเครดิตเทอมจากทางร้านค้าพันธมิตร จำนวน 30 วัน พร้อมมีแผนการดำเนินการที่รัดกุมให้ลูกค้าชำระเงินก่อนการส่งสินค้า

3.3.2 การวิเคราะห์จุดอ่อน (Weakness)

- สินค้าที่ได้รับผ่านทางร้านค้าพันธมิตร ไม่ได้รับโดยตรงผ่านทางโรงงานเอง จึงทำให้ต้นทุนของสินค้าไม่สามารถแข่งกับร้านค้ารายใหญ่ครบวงจร อย่าง บริษัท ไทวัสดุ จำกัด และบริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัดได้

3.3.3 การวิเคราะห์โอกาส (Opportunity)

- แนวโน้มของการเติบโตของจำนวนประชากรในจังหวัดสุรินทร์ แนวโน้มที่เพิ่มขึ้นของพื้นที่ให้อนุญาตก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์ และแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์มวลรวมในจังหวัดสุรินทร์ แสดงให้เห็นถึงโอกาสในการเติบโตของธุรกิจในอุตสาหกรรมนี้

- การเข้าสู่ประชาคมอาเซียน หรือ เออีซี (AEC : Asean Economics Community) ในปี พ.ศ. 2558 ทำให้จังหวัดสุรินทร์มีการพัฒนาเพื่อเตรียมการรองรับในการเป็นประตูสู่ประเทศกัมพูชามากยิ่งขึ้น อาทิเช่น การสนับสนุนการท่องเที่ยวในจังหวัด การฟื้นฟูอาคารบ้านเรือน สิ่งก่อสร้าง และการพัฒนาการศึกษาในชุมชน เป็นต้น ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับอุตสาหกรรมการก่อสร้างเกือบทั้งสิ้น

3.3.4 การวิเคราะห์อุปสรรค (Threat)

- ความไม่แน่นอนของภัยธรรมชาติ และฤดูกาลในสถาณการณ์ปัจจุบันอาจส่งผลในด้านการคมนาคมขนส่งสินค้าระหว่างร้านค้าพันธมิตร และผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองได้

- ภาวะเศรษฐกิจและอัตราเงินเฟ้อ ซึ่งกระทบต่อค่าครองชีพและราคาน้ำมันในปัจจุบันส่งผลให้ต้นทุนสินค้า และค่าบริการได้รับผลกระทบด้วย

- กฎหมายนโยบายค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ส่งผลกระทบในด้านต้นทุนของทาง CONEX ด้วยเช่นกัน

3.4 การวิเคราะห์คู่แข่งร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์ (4)

จากการศึกษา สอบถาม และการสัมผัสบริการจากทางร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์พบว่า ธุรกิจ CONEX มีความได้เปรียบ และมีความสามารถในการแข่งขันกับร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างทั้งรายเล็ก รายกลาง และรายใหญ่ในจังหวัดสุรินทร์ได้ ดังรูปภาพ 9 โดยแบ่งการเปรียบเทียบออกเป็น 3 ด้าน ดังนี้

3.4.1 ด้านสินค้า

ในจังหวัดสุรินทร์นั้น ร้านค้าขายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างที่ครบวงจรมีเพียง บริษัท ไทวัสดุ จำกัด และ บริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด เพียงสองร้านเท่านั้น นอกนั้นจะเป็นเพียงร้านค้ารายย่อย รายเล็ก และรายกลางที่ขายสินค้ากระจายอยู่ตามอำเภอต่างๆทั่วจังหวัดสุรินทร์ ซึ่งร้านค้าเหล่านั้นจะมีสินค้าที่ไม่มีความหลากหลายชนิด ทำให้สินค้าไม่ตรงตามความต้องการ และคุณภาพของผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมือง ทั้งนี้ในด้านของราคาสินค้าก็มีราคาแพงเมื่อเทียบกับ บริษัท ไทวัสดุ จำกัด และ บริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด เช่นกัน

ถึงแม้ว่า CONEX จะไม่สามารถแข่งในเรื่องของราคาสินค้ากับ บริษัท ไทวัสดุ จำกัด และ บริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัดได้ แต่ในเรื่องของความหลากหลายของสินค้า คุณภาพของสินค้า และราคาของสินค้า CONEX มีความได้เปรียบมากกว่าร้านค้ารายย่อย รายเล็ก และรายกลาง ซึ่งถือเป็นคู่แข่งทางตรงของเรา

3.4.2 ด้านบริการ

CONEX นั้นมีระยะเวลาทำการตั้งแต่เวลา 05.00 – 22.00 น. ซึ่งมากกว่าร้านค้ารายอื่นๆ ในจังหวัดสุรินทร์ทำให้ CONEX ได้เปรียบในเรื่องของช่องว่างระหว่างการทำการ ทำให้ CONEX สามารถส่งสินค้าให้ทันเวลาแก่ลูกค้าได้ตามความต้องการ ซึ่งการก่อสร้างแท้จริงแล้วนั้นมิได้ทำเฉพาะเวลากลางวันเท่านั้น แต่มีการแบ่งกะ หรือมีการทำงานในช่วงเวลากลางคืนด้วยเช่นกัน

จากประสบการณ์จริงที่เข้าไปใช้บริการ รวมถึงการสัมภาษณ์ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์ พบว่า บริษัท ไทวัสดุ จำกัด และ บริษัท สยาม โกลบอล เฮ้าส์ จำกัด นั้นไม่สามารถอำนวยความสะดวกรวดเร็วให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองได้ เนื่องจากการเดินทางที่ต้องอาศัยระยะเวลานานในการเข้าเมือง และการให้บริการของทั้งสองร้านที่ใช้ระยะเวลานานด้วย แต่ในขณะเดียวกัน ร้านค้ารายเล็ก และรายกลางตามอำเภอต่างๆนั้นสามารถอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองได้มากกว่า เนื่องจากมีทำเลอยู่บริเวณใกล้เคียงกับผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมือง ทำให้การเข้าถึงร้านค้านั้นสะดวกและง่ายกว่าการเดินทางเข้ามาซื้อสินค้าในตัวเมือง ซึ่งทาง CONEX นั้นออกแบบธุรกิจมาเพื่อรองรับ และตอบโจทย์การให้บริการในเรื่องของความสะดวกและความรวดเร็ว ให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมือง ซึ่งสามารถเข้าถึง CONEX ได้โดยง่ายจากการโทรสั่งสินค้าและได้รับสินค้าภายใน 24 ชั่วโมงโดยไม่ต้องเสียเวลาเดินทางเข้ามาในเมือง

ในด้านของการขนส่งนั้น บริษัท ไทวัสดุ จำกัด บริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด และ CONEX นั้น คิดราคาค่าขนส่งในอัตราบริการ 10 บาท ต่อกิโลเมตรเท่ากัน แตกต่างกันในเรื่องของพนักงานพร้อมคนขนลง ซึ่ง บริษัท ไทวัสดุ จำกัด และ CONEX นั้นมีบริการในส่วนนี้ให้ ในขณะที่

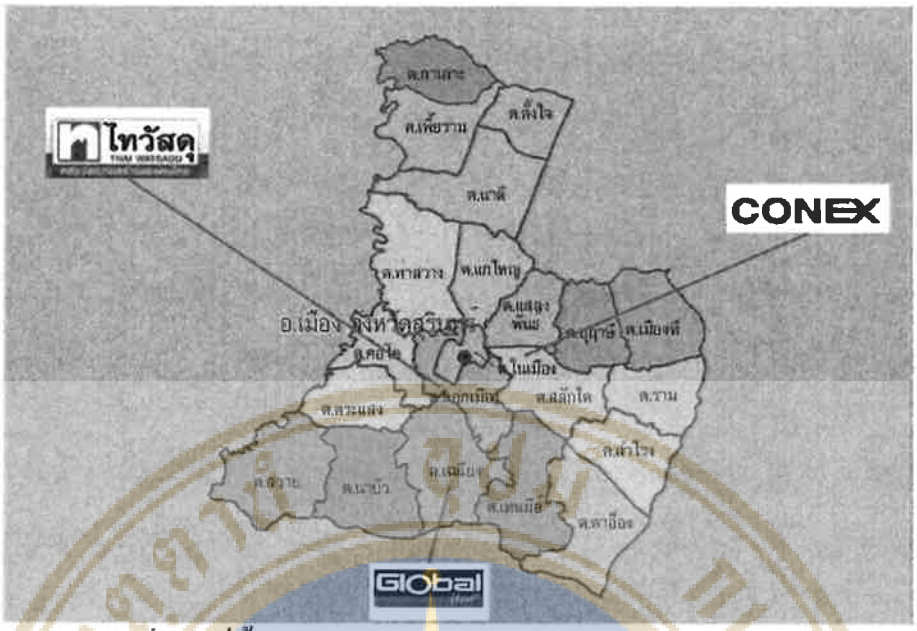
บริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ นั้นไม่มี ส่วนร้านค้ารายเล็ก และรายกลางตามอำเภอเมืองต่างๆในจังหวัดสุรินทร์นั้นไม่มีบริการขนส่งให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมือง โดยปรกติแล้วผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองจะไม่มีรถกระบะส่วนตัวไว้สำหรับขนสินค้า ดังนั้นในการความต้องการซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก ร้านค้าจึงไม่ใช่ตัวเลือกของผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองอย่างแน่นอน

3.4.3 ด้านลูกค้า หรือ ผู้ซื้อ

คู่แข่งทางตรงของ CONEX นั้นจะเป็นร้านค้ารายเล็ก และรายกลางตามอำเภอต่างๆในจังหวัดสุรินทร์ เนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็น ลูกค้ารายเล็ก และรายกลางนอกเมืองเช่นเดียวกัน ในขณะที่ บริษัท ไทวัสดุ จำกัด และบริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด นั้นมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายไปที่ผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ ตัวบ่งชี้ที่สำคัญ คือ ทำเลที่ตั้ง ดังรูปภาพ 10 ซึ่งจะเห็นได้ว่า บริษัท ไทวัสดุ จำกัด นั้นวางทำเลที่ตั้งอยู่ในตำบลนอกเมืองเพื่อรองรับผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ในตัวเมือง และบริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด วางทำเลที่ตั้งอยู่ในตำบลเฉนียงซึ่งถือเป็นประตูหน้าด่านของผู้รับเหมาก่อสร้างในประเทศกัมพูชา ในขณะที่ CONEX นั้นวางทำเลอยู่ในตำบลในเมือง แถบติดกับเขตนอกเมือง และร้านค้าพันธมิตร เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการคมนาคมขนส่งสินค้าให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมือง

	ไทวัสดุ	GLOBAL	ร้านค้ารายเล็กและรายกลาง	CONEX
สินค้า				
- ราคา	ถูก	ถูก	แพง	ปานกลาง
- ครบวงจร	✓	✓	x	✓
- คุณภาพ / ตรงสเป็ก	✓	✓	x	✓
บริการ				
- เวลาทำการ	07.00 – 20.00	08.30 – 19.00	08.00 – 17.00	05.00 -22.00
- สะดวก	x	x	✓	✓
- รวดเร็ว	x	x	x	✓
- บริการขนส่ง	✓	✓	x	✓
- ขนส่งพร้อม คนช่วยขน	✓	x	x	✓
- ค่าขนส่ง (4ล้อ) บาท/ก.ม.	10	10	x	10
- จอดรถ	✓	✓	x	✓
ลูกค้า	รายใหญ่	รายใหญ่	รายเล็ก	รายเล็ก – กลาง

รูปภาพ 9 แสดงการเปรียบเทียบร้านค้าขายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์



รูปภาพ 10 แสดงแผนที่ทำเลที่ตั้งของ บริษัท ไทวัสดุ จำกัด บริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ จำกัด และ บริษัท CONEX จำกัด

บทที่ 4
แนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ

4.1 แนวคิดธุรกิจ (1)

บริษัท CONEX จำกัดก่อตั้งขึ้นมาโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อตอบสนองความต้องการให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมือง จังหวัดสุรินทร์ ที่ต้องการสั่งซื้อสินค้าอย่างครบวงจรได้ในสถานที่เดียว ประหยัดเวลา และค่าเดินทาง ด้วยหลักการ One Stop Shopping มาที่เดียวได้สินค้าตามความต้องการ ภายในระยะเวลา 24 ชั่วโมง ซึ่งองค์ประกอบของธุรกิจจะประกอบไปด้วย 2 ส่วนหลักๆด้วยกัน คือ

4.1.1 สินค้า

สินค้าของทาง CONEX นั้นจะมุ่งเน้นในด้านของคุณภาพที่ได้มาตรฐาน ในราคาถูกกว่าร้านค้ารายย่อย ซึ่ง CONEX มีร้านค้าขายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างรายใหญ่ 4 ร้านเป็นพันธมิตร ทำให้สามารถรับซื้อสินค้าได้ในราคาถูก พร้อมทั้งมีคุณภาพที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า ร้านค้าพันธมิตรทั้ง 4 ร้านเหล่านั้น ได้แก่

4.1.1.1 ร้านขวัญใจเฟอร์ ร้านขายไม้อัดสำหรับประกอบการทำเฟอร์นิเจอร์ ทำงานเครื่องเสียง หรือเวทีต่างๆ และวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง ซึ่งมีที่ตั้งอยู่ในตัวเมืองจังหวัดสุรินทร์ ที่ตั้งห่างจาก CONEX 500 เมตร สินค้าที่มีในร้านขวัญใจเฟอร์ ตัวอย่างเช่น

4.1.1.1.1 ไม้อัดยาง

- ไม้อัดยางแบบไส้ไม้
- ไม้อัดยางแบบไส้ MDF
- ไม้อัดทำแบบก่อสร้าง

4.1.1.1.2 บอร์ด

- ไม้อัดเคลือบขาว
- ไม้อัด MDF ปาร์ติเกิ้ล
- ฮาร์ดบอร์ด หรือ กระดาษอัด

4.1.1.1.3 บานประตู

- บานประตูไม้อัดยางไส้ไม้ภายในและภายนอก
- บานประตูไม้แฟนซี
- บานประตูแผ่นเรียบ HDF

4.1.1.1.4 วัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง

- กาว
- แลคเกอร์เคลือบไม้
- บานพับประตู หน้าต่าง
- ตะปู
- อื่นๆ

4.1.1.2 ร้านคู่ยงฮวด ร้านขายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างเครือ SCG เจ้าใหญ่ในตัวเมืองจังหวัดสุรินทร์ ซึ่งมีรายการสินค้าหลากหลาย แต่ตัวเลือกค่อนข้างจำกัด ตัวอย่างสินค้าที่มีในร้าน คู่ยงฮวด อาทิเช่น

4.1.1.2.1 วัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง

- ฉนวนกันความร้อน
- กาว
- อื่นๆ

4.1.1.2.2 สุขภัณฑ์

- ชักโครก
- อ่างล่างหน้า
- ถาดรองน้ำ
- ก๊อกน้ำ
- วาวล์
- ฝักบัว
- อื่นๆ

4.1.1.2.3 กระเบื้อง / หลังคา

- กระเบื้องหลังคา แบบลอน
- กระเบื้องหลังคา แบบเรียบ
- กระเบื้องตกแต่งงานภายนอก
- กระเบื้องตกแต่งงานภายใน
- กระเบื้องตกแต่งผนังรางน้ำฝน

4.1.1.2.4 เชิงชาย / ระแนง

- เชิงชาย / ระแนงคอนวูด
- เชิงชาย / ระแนงเฌอเร่า
- เชิงชาย / ระแนงตราช้าง

4.1.1.3 ร้าน ส.การปูน ร้านขายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง จำพวก ปูนสำหรับงานโครงสร้างก่อ ฉาบ อเนกประสงค์ เจ้าใหญ่ในตัวเมืองจังหวัดสุรินทร์ และเป็นเจ้าเดียวในตัวเมืองสุรินทร์ที่มีสินค้าจำพวกหิน ดิน ทราย ตัวอย่างสินค้าที่รับมาขาย อาทิเช่น

4.1.1.3.1 ปูนซีเมนต์

- ปูนซีเมนต์งานโครงสร้าง
- ปูนซีเมนต์งาน อเนกประสงค์
- ปูนซีเมนต์ งานฉาบ
- ปูนซีเมนต์ งานก่อ
- ซีเมนต์เทรับพื้น

4.1.1.3.2 วัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง

- กาวซีเมนต์
- หิน
- ดิน
- ทราย
- วัสดุผสมซีเมนต์
- อื่นๆ

4.1.1.4 ร้านง่วนเส็งฮง ร้านขายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างจำพวก สีและเคมีภัณฑ์ รายใหญ่ในตัวเมืองจังหวัดสุรินทร์ ซึ่งมีสินค้าจำพวกสีครบครัน และหลากหลายยี่ห้อ ตัวอย่างสินค้า เช่น

4.1.1.4.1 สี

- สีทาอาคาร
- สีงานไม้
- สีอุตสาหกรรม

4.1.1.4.2 เคมีภัณฑ์

- กันซึม
- ขจัดเชื้อรา และตกแต่งพื้นผิว

- ฉาบเรียบ ตกแต่งพื้นผิว
- อุดโป๊ว

4.1.1.4.3 วัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง

- ประตู
- หน้าต่าง

4.1.2 บริการ

CONEX แบ่งขั้นตอนการให้บริการออกดังนี้

4.1.2.1 การรับคำสั่งซื้อสินค้า CONEX จะมีการรับคำสั่งซื้อผ่านช่องทางทางโทรศัพท์ โดยผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองสามารถเลือกสินค้าจากแคทตาล็อกที่ทาง CONEX จัดส่งให้ ซึ่งสินค้าจะจัดส่งให้ภายใน 24 ชั่วโมง

4.1.2.2 การรับสินค้าจากทางร้านค้าพันธมิตร เมื่อทาง CONEX ได้รับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า CONEX จะสั่งสินค้ากับร้านค้าพันธมิตร ผ่านระบบ SML POS ซึ่งร้านค้าพันธมิตรจะยืนยันวันส่งสินค้าผ่านระบบ เมื่อถึงกำหนดรับสินค้า CONEX จะนำรถไปรับสินค้าจากร้านค้าพันธมิตร โดยจะมีการตรวจเช็คสินค้าทั้งความถูกต้องของสินค้า ทั้งชนิด ปริมาณ และคุณภาพของสินค้า ทุกๆครั้งที่ไปรับสินค้า และนำมาส่งยังจุดรับสินค้าภายใน CONEX ซึ่งจะมีพนักงานทำการตรวจรับสินค้า และตรวจสอบความถูกต้องของสินค้าอีกครั้งก่อนส่งมอบไปยังลูกค้า

4.1.2.3 การส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า

4.1.2.3.1 การส่งสินค้าปกติ CONEX มีบริการส่งสินค้าถึงที่ ภายในเวลา 24 ชั่วโมงให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองพร้อมพนักงานขนลงจำนวนทั้งสิ้น 2 คน อัตราค่าบริการขนส่ง อยู่ที่ 20 กิโลเมตรแรก 250 บาท และกิโลเมตรต่อไปกิโลเมตรละ 10 บาท

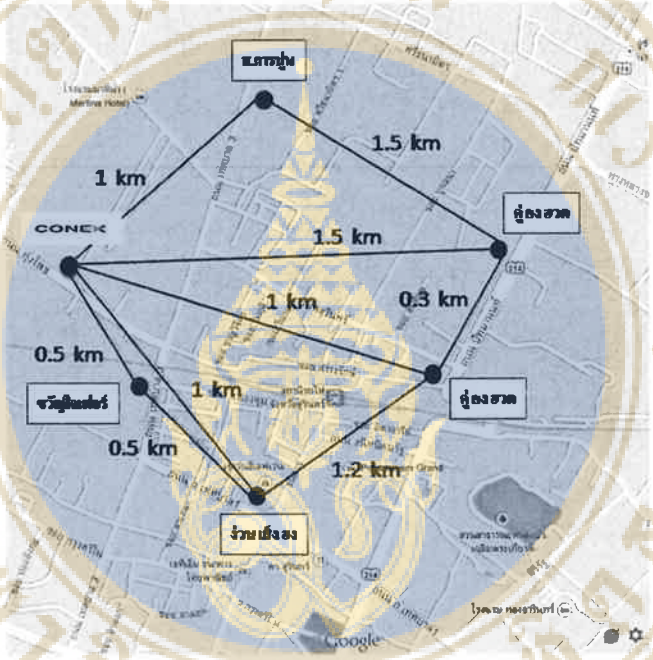
4.1.2.3.2 การส่งสินค้าในกรณีเร่งด่วนหาผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองต้องการสินค้าด่วน CONEX สามารถส่งสินค้าได้ภายในเวลา 6 ชั่วโมง โดยจะมีอัตราค่าขนส่งกรณีเร่งด่วนเริ่มต้นที่ 1,500 บาท

4.1.2.3.3 กรณีส่งสินค้าไม่ตรงตามความต้องการ หรือคุณภาพไม่ได้มาตรฐานของผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมือง ทาง CONEX มีความยินดีที่จะนำสินค้าที่ถูกต้องมาส่งคืนให้ภายใน 24 ชั่วโมง โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม

4.2 ทำเลที่ตั้ง (2)

บริษัท CONEX มีที่ตั้งอยู่ใน อำเภอเมืองสุรินทร์ จังหวัดสุรินทร์ ดังแสดงตำแหน่งในภาพที่ 11 บน พื้นที่ 500 ตารางเมตร ซึ่งสาเหตุหลักที่ทางบริษัทตัดสินใจเลือกพื้นที่ดังกล่าวนั้น คือ

- คุณเด่นชัยหนึ่งในหุ้นส่วนของบริษัท เป็นเจ้าของที่ดินบริเวณนั้น
- ทำเลที่ตั้งเหมาะแก่การจัดตั้งบริษัท เนื่องจากเป็นพื้นที่โล่ง อยู่ติดถนน การคมนาคมสะดวกสบาย และที่สำคัญ คือ ทำเลดังกล่าวนั้นอยู่ไม่ไกลจากร้านพันธมิตรทั้ง 4 ร้านซึ่งสะดวกในด้านการคมนาขนส่ง ลดระยะเวลาในการเดินทางไปรับสินค้า เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า



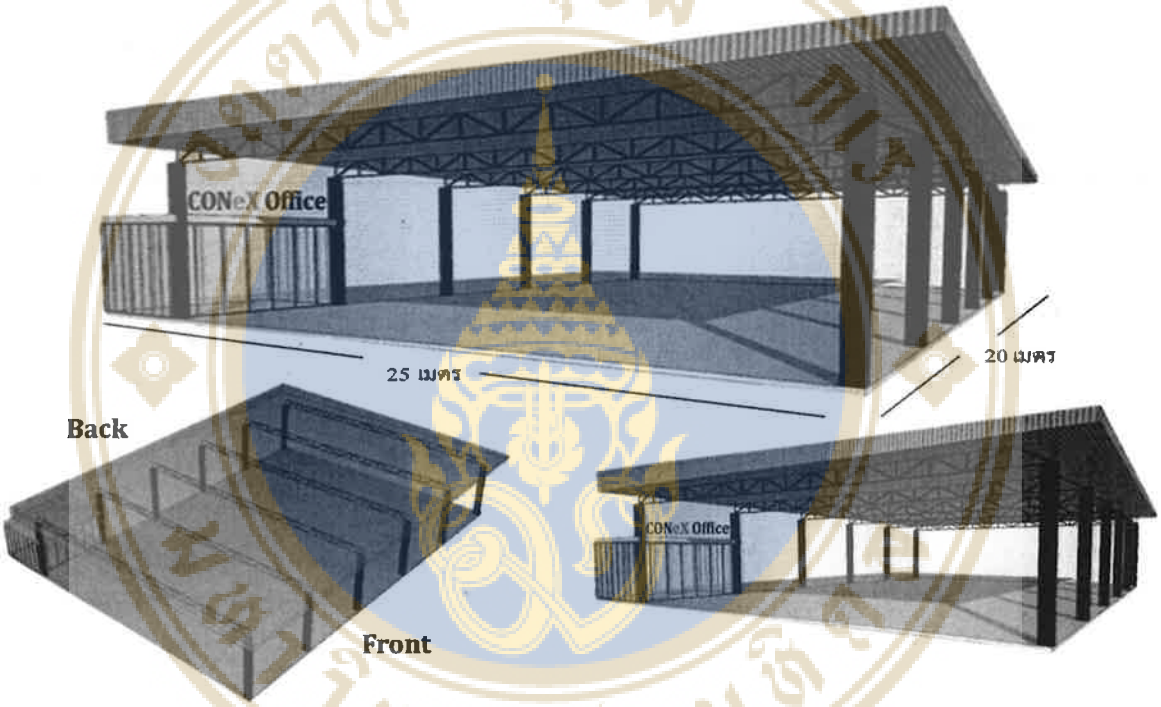
รูปภาพ 11 แสดงตำแหน่งทำเลที่ตั้งของบริษัท CONEX จำกัด และร้านค้าพันธมิตร

4.3 เวลาทำการ (3)

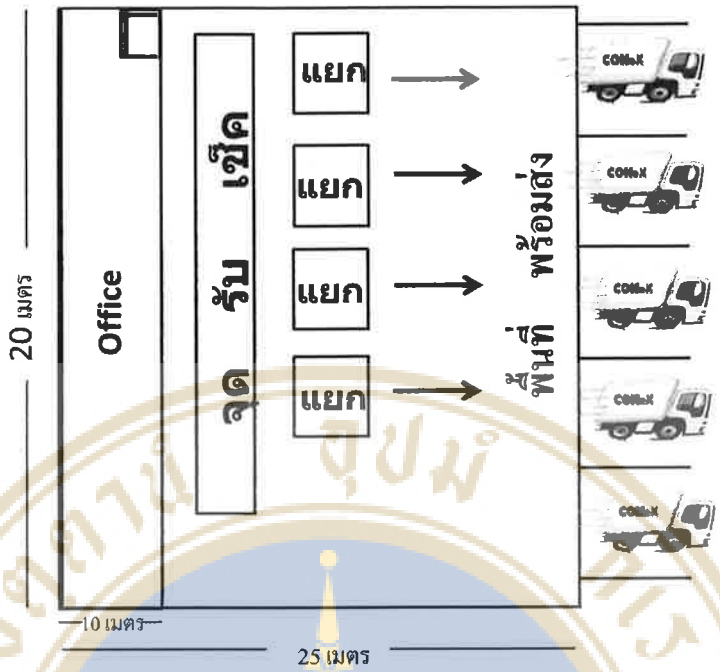
CONEX เปิดทำการทุกวัน ตั้งแต่เวลา 5.00 - 22.00 น. เนื่องด้วยทางบริษัทมุ่งเน้นที่จะให้บริการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าอย่างทั่วถึง และครอบคลุม จึงมีความจำเป็นต้องใช้พนักงานแบบเป็นช่วงเวลา เพื่อช่วงเวลาเปิดทำการนั้นมีระยะเวลานานถึง 16 ชั่วโมง

4.4 รูปแบบของบริษัท CONEX (4)

บริษัท CONEX จำกัด ดำเนินการบนพื้นที่ขนาด 500 ตารางเมตร มีความกว้าง 20 เมตร และมีความยาว 25 เมตร โดยตัวอาคารจะทำการเทปูนซีเมนต์ ยกพื้นสูงและสร้างโครงขึ้นมา ดังแสดงในภาพที่ 12 โดยจะแบ่งส่วนของพื้นที่ออกเป็น 2 ส่วนด้วยกัน คือ ส่วนสำนักงาน ซึ่งมีพื้นที่ใช้สอย 200 ตารางเมตร มีความกว้าง 10 เมตร และมีความยาว 20 เมตร และ ส่วนการให้บริการรับ-ส่งสินค้าอย่างเป็นระบบ ดังแสดงในภาพที่ 13 – 16



รูปภาพ 12 แสดงภาพอาคารของบริษัท CONEX จำกัด

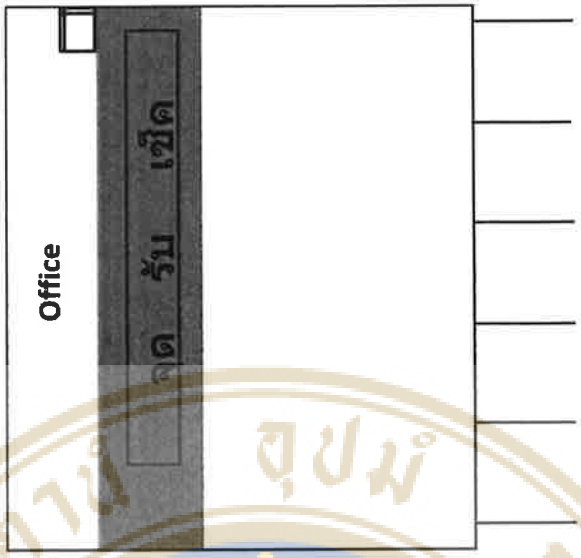


รูปภาพ 13 แสดงพื้นที่ของตัวอาคารบริษัท CONEX จำกัดบนพื้นที่ 500 ตารางเมตร

บริษัท CONEX จะแบ่งพื้นที่ในการดำเนินงานออกเป็น 3 ส่วนด้วยกัน คือ จุดรับสินค้า จุดแยกสินค้า และจุดส่งสินค้า

4.4.1 จุดรับสินค้า

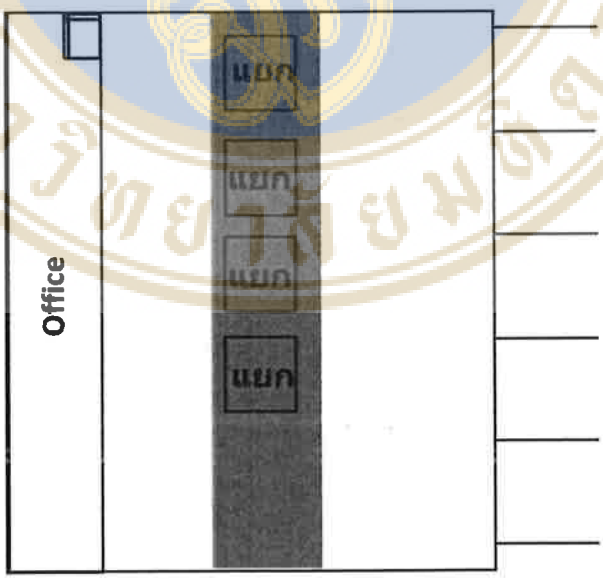
ในจุดนี้ส่วนสำนักงานจะทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อสินค้าจากทางลูกค้า สั่งซื้อสินค้าผ่านระบบ SML POS ให้แก่ร้านค้าพันธมิตร ดำเนินงานด้านเอกสาร และสรุปยอดสั่งซื้อเพื่อประสานงานกับรถรับสินค้าของทาง CONEX ต่อไป เมื่อรถของทาง CONEX รับสินค้าจากทางพันธมิตรจะนำสินค้ามาลงในจุดริบสินค้า ดังรูปภาพ 14 จากนั้นพนักงานจะทำการรับสินค้า โดยมีการตรวจสอบสินค้าให้ตรงตามใบสั่งซื้อตามจำนวน และคุณภาพ หากสินค้ามีความเรียบร้อยแล้ว พนักงานจะนำสินค้าแยกตามใบสั่งซื้อของลูกค้าเพื่อเตรียมส่งต่อไปยังจุดต่อไป



รูปภาพ 14 แสดงพื้นที่จุดรับสินค้าของทาง CONEX

4.4.2 จุดคัดแยกสินค้า

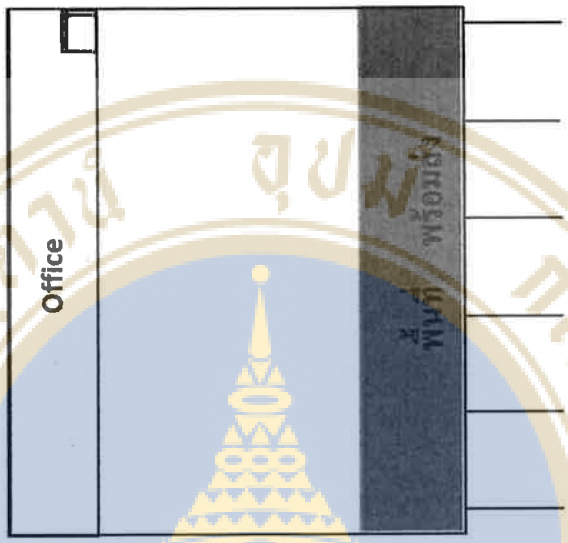
มาถึงจุดนี้ พนักงานจะมีการตรวจสอบความถูกต้อง และความเรียบร้อยของสินค้าตามใบสั่งซื้อของลูกค้าอีกครั้งก่อนจะนำสินค้าวางบนพาเลทไม้ ซึ่งเป็นแท่นทรงสี่เหลี่ยมทำจากไม้ไว้สำหรับให้รถโฟล์กลิฟต์ยกสินค้าได้สะดวก พร้อมติดคำสั่งซื้อของลูกค้าไว้เรียบร้อยก่อนนำส่งไปยังจุดสุดท้าย ดังรูปภาพ 15



รูปภาพ 15 แสดงพื้นที่จุดคัดแยกสินค้าของทาง CONEX

4.4.3 จุดส่งมอบสินค้า

หลังจากสินค้ามีวางบนพาเลทไม้เรียบร้อยแล้ว ขั้นตอนต่อไปจะเป็นขั้นตอนของการส่งมอบสินค้าเพื่อเตรียมส่งออกไปยังลูกค้า ในขั้นตอนนี้พนักงานจะมีการตรวจสอบความเรียบร้อยและความถูกต้องของสินค้าก่อนยกสินค้าลงรถขนส่งไปยังลูกค้าอีกครั้ง ดังรูปภาพ 16



รูปภาพ 16 แสดงจุดมอบสินค้าของทาง CONEX

4.5 แผนการดำเนินการด้านบริการ (5)

การดำเนินงานของ CONEX จะแบ่งแผนการดำเนินงานออกเป็น 2 ส่วน คือ ขั้นตอนการสั่งซื้อสินค้า และ ขั้นตอนการจัดส่งสินค้าและเส้นทางการเดินรถ

4.5.1 ขั้นตอนการสั่งซื้อสินค้า

4.5.4.1 การสั่งซื้อปกติ

- การสั่งสินค้าของทาง CONEX จะรับคำสั่งซื้อสินค้าจากทางโทรศัพท์และลงคำสั่งซื้อสินค้าไว้ในระบบ SML POS ซึ่งระบบจะเชื่อมต่อฐานข้อมูลกับร้านค้าพันธมิตรทั้ง 4 แห่ง สามารถเช็คสินค้าในคลังพร้อมตัดสินค้าและระบุวันส่งสินค้าจากทางพันธมิตรกลับมาสู่ CONEX ได้ในทันที

- โทรศัพท์สรุปยอดค่าใช้จ่าย และยืนยันคำสั่งซื้อให้กับลูกค้า ภายใน 30 นาที และให้ลูกค้าชำระเงินก่อนการสั่งซื้อสินค้าโดยการโอนเงิน

- รวมยอดการสั่งซื้อ วันละ 3 รอบ คือเวลา 8.30 น. 12.00 น. 16.30 น. ซึ่งอ้างอิงจากเวลาที่ร้านพันธมิตรเปิด และ ปิด ซึ่งร้านพันธมิตรทั้ง 4 ร้าน เปิดเวลา 8.30-17.00 น.

- รับพร้อมตรวจสอบสินค้าจากร้านค้าพันธมิตร คือตรวจความถูกต้องของสินค้าให้ตรงตามที่ลูกค้าสั่ง และความสมบูรณ์ของสินค้า ตามกำหนดวันที่ทางพันธมิตรแจ้งไว้ในระบบ

- คัดแยกสินค้าที่รับมา แยกสินค้าเพื่อไปส่งสินค้าแต่ละราย และตรวจทานสินค้าอีกครั้ง เพื่อป้องกันการเกิดข้อผิดพลาด

- ส่งของให้กับลูกค้า โดยมีรถบริการขนส่งถึงสถานที่ก่อสร้างของลูกค้า และขนสินค้าลงจากรถให้ โดยมีขั้นตอนการตรวจสอบความถูกต้องของสินค้าอีกครั้งก่อนส่งมอบให้กับลูกค้า

4.5.1.2 กรณีสั่งซื้อสินค้าแบบเร่งด่วน

CONEX รับประกันสั่งสินค้าและส่งสินค้าถึงที่ภายใน 6 ชั่วโมง โดยขั้นตอนจะเหมือนกับขั้นตอนการสั่งปกติ แต่จะมีรถไปรับสินค้า และส่งสินค้าให้ลูกค้าในทันที ซึ่งกรณีนี้ลูกค้าจะต้องชำระเงินหลังจากที่ยืนยันคำสั่งซื้อ และแจ้งค่าใช้จ่ายแล้วทันที

ทาง CONEX สามารถรับประกันความรวดเร็วตามกำหนดเวลาได้ เนื่องจากการเดินทางในจังหวัดสุรินทร์ไม่มีปัญหาสภาพการจราจร และเมื่อพิจารณาจากทำเลที่ตั้งของบริษัท และร้านค้าพันธมิตรแล้ว สามารถรับสินค้าได้แม้ว่าจะแวะรับสินค้าทุกที่ภายในเวลา 1 ชั่วโมง และเผื่อไว้ไปยังอำเภอที่มีระยะทางไกลสุดในจังหวัดสุรินทร์ ซึ่งใช้เวลาในการเดินทาง 1 ชั่วโมง 30 นาที โดยรวมแล้วใช้เวลาทั้งหมดประมาณ 2 ชั่วโมง 30 นาที

นอกจากบริการขนส่งสินค้าแล้ว CONEX ยังมีบริการเสริมอื่นๆที่อำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าด้วย อาทิเช่น

- การรับประกันความถูกต้องของสินค้า หากมีสินค้าที่เสียหายที่เกิดจากโรงงานหรือขบวนการผลิต ยินดีเปลี่ยนสินค้าให้ภายใน 24 ชั่วโมง

- ให้คำแนะนำการเลือกสินค้า มาตรฐานของสินค้า การเลือกใช้สินค้าที่มีคุณภาพ และประหยัดต้นทุนค่าใช้จ่ายด้วยความจริงใจ เช่น การทำงานเฟอร์นิเจอร์ จะมีไม้ให้เลือกใช้หลายชนิด ซึ่งในงาน 1 ชิ้นไม่จำเป็นต้องเลือกไม้ที่มีคุณภาพดีเกรด เอ ซึ่งจะมีราคาแพง ทั้งหมดก็ได้ สามารถสอดไส้ด้วยไม้ชนิดที่มีคุณภาพต่ำกว่าเล็กน้อย ซึ่งความหนาแน่นใกล้เคียงกัน เพื่อลดต้นทุนการผลิต เป็นต้น

4.5.2 ขั้นตอนการจัดส่งสินค้าและเส้นทางการเดินรถ

4.5.2.1 ขั้นตอนการจัดส่งสินค้า

CONEX เปิดบริการเวลา 5.00 น. - 22.00 น. ทุกวัน ซึ่งลูกค้าสามารถโทรศัพท์สั่งสินค้าได้ตลอดช่วงเวลานี้ และรวมยอดการสั่งสินค้า 3 รอบด้วยกัน คือเวลา 8.30 น. ซึ่งเป็นเวลาที่ร้านพันธมิตรเปิดให้บริการ เว่ลา 12.00 น. และเวลา 16.30 น. ก่อนเวลาที่ร้านพันธมิตรปิดให้บริการครึ่งชั่วโมง เพื่อเผื่อเวลาในการสั่งสินค้า

โดยจะมีพนักงานให้บริการรับคำสั่งซื้อและประสานงาน มีหน้าที่ คือ การโทรศัพท์ตรวจสอบสินค้า ลงคำสั่งซื้อสินค้าในระบบ SML POS รวบรวมยอดสั่งซื้อ ตรวจสอบความถูกต้อง และจำนวนของสินค้า และคัดแยกสินค้าให้กับลูกค้าแต่ละราย โดยมีพนักงานที่ทำหน้าที่นี้ 3 คน มีเวลางานและหน้าที่ดังรูปภาพ 17

- คนที่ 1 เข้างานเวลา 5.00-14.00 น. มีหน้าที่รับคำสั่งซื้อ และประสานงาน ส่งคำสั่งซื้อในเวลา 8.30 น.

- คนที่ 2 เข้างานเวลา 9.00-18.00 น. มีหน้าที่รับคำสั่งซื้อ และประสานงาน ส่งคำสั่งซื้อในเวลา 12.00 น.

- คนที่ 3 เข้างานเวลา 13.00-22.00 น. มีหน้าที่รับคำสั่งซื้อ และประสานงาน ส่งคำสั่งซื้อในเวลา 16.30 น.

สำหรับวันหยุด จะผลัดกันหยุดในวันอาทิตย์ จันทร์ และ อังคาร

ในส่วนด้านการขนส่งสินค้าจะส่งสินค้า 4 รอบด้วยกัน ดังนี้

- รอบ 6.00 น. ซึ่งจะมีรถ 1 คัน ในการส่งสินค้า

- รอบ 10.00 น. และ 14.00 น. มีรถ 2 คันในการส่งสินค้า โดยจะแบ่งเขตจังหวัดสุรินทร์เป็นจังหวัดสุรินทร์ตอนบน และตอนล่าง รถคันที่ 1 ประจำเส้นสุรินทร์ตอนบน ส่วนรถคันที่ 2 ประจำเส้นสุรินทร์ตอนล่าง แต่อย่างไรก็ตามอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ขึ้นกับคำสั่งซื้อของลูกค้า

- รอบเวลา 18.30 น. มีรถบริการ 1 คัน

พนักงานที่รับผิดชอบในส่วนการขนส่งจะมี 8 คนด้วยกัน โดยจะแยกเป็น 4 ชุด ดังนี้

- คนขับรถและพนักงานขนสินค้าชุดที่ 1 เข้างานเวลา 5.00-14.00 เพื่อมาเตรียมของในการขนส่ง และส่งสินค้าในเวลา 6.00 น. และ 10.00 น.

- คนขับรถและพนักงานขนสินค้าชุดที่ 2 เข้างานเวลา 8.00-17.00 มีหน้าที่ไปรับสินค้าที่สั่งในเวลา 8.30 น. ส่งสินค้าในเวลา 10.00 น. และ 14.00 น. และรับสินค้าเวลา 16.30 น.

- คนขับรถและพนักงานขนสินค้าชุดที่ 3 เข้างานเวลา 13.00-22.00 น. มีหน้าที่ส่งสินค้าในเวลา 14.00 น. และ 18.30 น.

- คนขับรถและพนักงานขนสินค้าชุดที่ 4 อีก 1 ชุดประจำที่บริษัท มีหน้าที่รับสินค้าเวลา 12.00 และเผื่อรับ-ส่งสินค้ากรณีส่งสินค้าด่วน หรือขนสินค้ากรณีที่ลูกค้ามารับสินค้าที่ร้านเอง และสำรองกรณีวันหยุดของพนักงานชุดที่ 1-3

โดยการเดินรถ 1 เที่ยวสามารถขนสินค้าไปได้เฉลี่ย 2 ราย โดยประมาณซึ่งเลือกรายที่ไปทางเดียวกัน ดังนั้นในการเดินรถในช่วงเวลาปกติสามารถรับรองการส่งสินค้าให้ลูกค้าได้ประมาณ 12 ราย (เดินรถ 6 ครั้ง ครั้งละ 2 ราย) และในกรณีที่มีลูกค้าจำนวนมาก สามารถใช้รถสำรอง และเพิ่มเที่ยวการเดินรถได้อีก 6 รอบ (คนขับรถและพนักงานขนสินค้าชุดที่ 1 เพิ่ม รอบ 12.00 น. คนขับรถและพนักงานขนสินค้าชุดที่ 2 เพิ่มรอบ 12.00 น. คนขับรถและพนักงานขนสินค้าชุดที่ 3 เพิ่มรอบ 20.00 น. คนขับรถและพนักงานขนสินค้าชุดที่ 4 เพิ่มรอบ 10.00 น. 12.00 น. และ 14.00 น.) รวมแล้วสามารถรองรับการส่งสินค้าได้ประมาณ 24 ราย

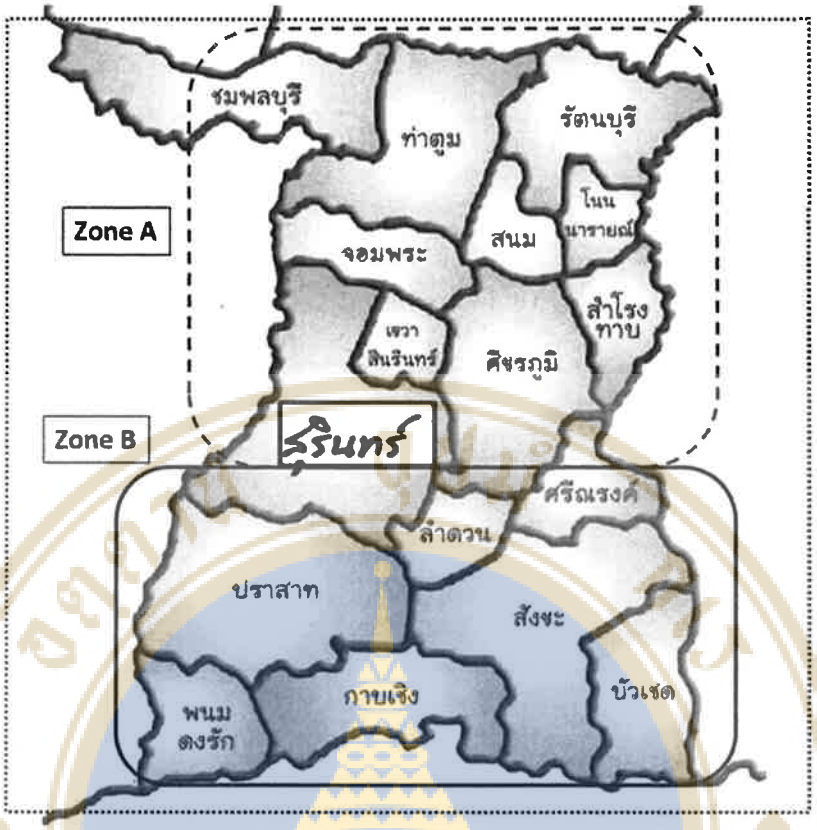
พนักงาน	เวลางาน	05.00	06.00	08.30	10.00	12.00	14.00	16.30	18.30
รับออเดอร์และประสานงาน 1	5.00-14.00								
รับออเดอร์และประสานงาน 2	9.00-18.00								
รับออเดอร์และประสานงาน 3	13.00-22.00								
คนขับรถ พนักงานขนของ 1	5.00-14.00	เตรียมของส่ง							
คนขับรถ พนักงานขนของ 2	8.00-17.00								
คนขับรถ พนักงานขนของ 3	13.00-22.00								
คนขับรถ พนักงานขนของ 4 (Standby)	8.30-17.30								

Order Delivery Receive

รูปภาพ 17 แสดงตารางการดำเนินงานของพนักงานรับคำสั่งซื้อและประสานงาน พนักงานขับรถและพนักงานจัดเตรียมสินค้าของทาง บริษัท CONEX จำกัด

4.5.2.2 เส้นทางการเดินรถ

เส้นทางการเดินรถของทาง CONEX แบ่งออกเป็น 3 เส้นทางด้วยกัน คือ เส้นทางร้านค้าพันธมิตร เส้นทางส่งสินค้าปกติ และเส้นทางส่งสินค้ากรณีเร่งด่วน ดังรูปภาพ 18



รูปภาพ 18 แสดงเส้นทางการเดินรถของ CONEX

4.5.2.2.1 เส้นทางเดินรถระหว่างพันธมิตร จะทำการเดินรถในตัวเมืองจังหวัดสุรินทร์ ดังเส้นทึบสี่เหลี่ยมหัวตัด

4.5.2.2.2 เส้นทางเดินรถปกติ จะแบ่งออกเป็น การเดินรถ 2 เขตด้วยกัน คือ

-เขตที่ 1 (โซนเอ) ครอบคลุม 9 อำเภอ ได้แก่ เขวาสินรินทร์ ศรีขรภูมิ สำโรงทาบ สนม จอมพระ โนนนารายณ์ รัตนบุรี ท่าตูม ชุมพลบุรี ดังรอยเส้นประสี่เหลี่ยมหัวมน

- เขตที่ 2 (โซนบี) ครอบคลุม 8 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมืองลำดวน ศรีณรงค์ ปราสาท สังขะ กาบเชิง พนมดงรัก บัวเชด ดังรอยเส้นทึบสีเหลี่ยมหัวมน

4.5.2.2.3 เส้นทางเดินรถกรณีเร่งด่วน ในกรณีนี้รถพิเศษของ CONEX จะเดินรถโดยตรงไปส่งสินค้าในทันทีครอบคลุมทั้ง17อำเภอ ดังเส้นประสีเหลี่ยมหัวตัด

ทั้งนี้การเดินรถของทางบริษัทนั้นจะสามารถยืดหยุ่นได้ หากรถในเส้นทางใดว่างก็สามารถนำมาใช้ขนส่งแทนกันได้โดยมิได้กำหนดตายตัว ขึ้นอยู่กับลูกค้าที่สั่งสินค้า

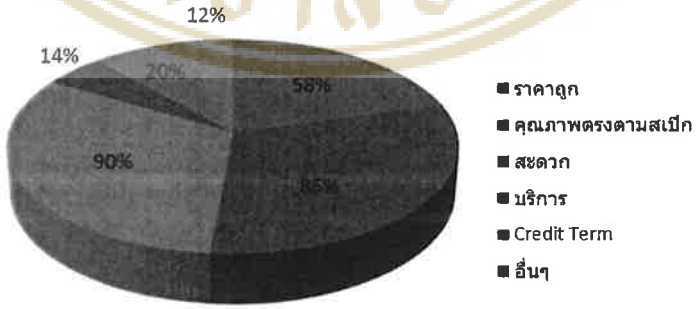
ทั้งนี้การเดินรถของทางบริษัทนั้นจะสามารถยืดหยุ่นได้ หากรถในเส้นทางใดว่างก็สามารถนำมาใช้ขนส่งแทนกันได้โดยมิได้กำหนดตายตัว ขึ้นอยู่กับลูกค้าที่สั่งสินค้า

บทที่ 5
การศึกษากลุ่มเป้าหมาย

แนวคิดธุรกิจCONEXนั้นออกแบบมาเพื่ออำนวยความสะดวกสบายให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์ที่มีความต้องการซื้อสินค้าในจำนวนมาก โดยมิต้องเสียเวลาและช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทางเข้ามาซื้อสินค้าภายในตัวเมือง ในการพิจารณาโอกาสและความเป็นไปได้ของแนวคิดธุรกิจ CONEX จึงมีการออกแบบแบบสอบถามเพื่อสำรวจปัจจัยความต้องการซื้อสินค้าของผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์ จำนวน 50 ราย ขึ้นดังภาคผนวก ก

5.1 สรุปผลการศึกษากลุ่มเป้าหมาย (1)

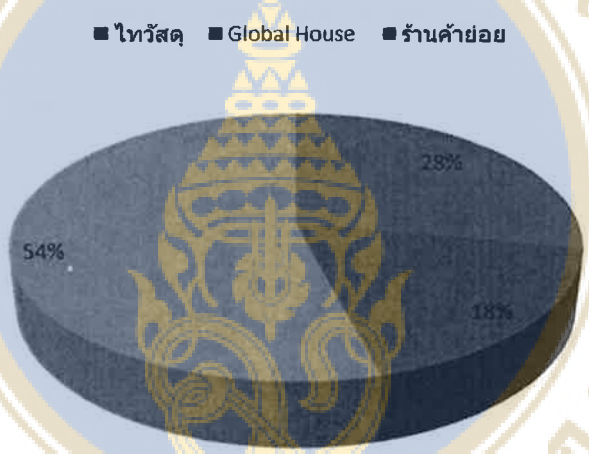
5.1.1 ปัจจัยในการเลือกซื้อวัสดุอุปกร์ก่อสร้างของผู้รับเหมานอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์ จากผลสำรวจพบว่าผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์ร้อยละ 90 ตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าเนื่องจากความสะดวก ร้อยละ 86 ตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าเนื่องจากคุณภาพที่ตรงตามความต้องการ และพิจารณาในเรื่องของราคา ร้อยละ 58 ดังรูปภาพ 19



รูปภาพ 19 แสดงสัดส่วนปัจจัยในการเลือกซื้อวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างของผู้รับเหมานอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์

จากผลสำรวจดังกล่าวทำให้สามารถระบุปัจจัยสามอันดับแรกที่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองให้ความสำคัญในการพิจารณาเลือกซื้อสินค้า ได้แก่ 1). ความสะดวก 2). คุณภาพตรงตามความต้องการ และ 3). ราคาถูก จากแนวคิดธุรกิจ CONEX จึงมีความเชื่อมั่นว่าจะสามารถเป็นหนึ่งในทางเลือกใหม่ให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองได้ อันเนื่องมาจากแนวคิดของธุรกิจ CONEX นั้นมีปัจจัยสอดคล้องกับปัจจัยในมรการเลือกซื้อสินค้าของผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งสามอันดับ

5.1.2 สถานที่ที่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองนิยมไปใช้บริการในจังหวัดสุรินทร์ จากการสำรวจพบว่า ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองนิยมซื้อสินค้าที่ร้านค้ารายย่อยบริเวณใกล้เคียงร้อยละ 54 ใช้บริการบริษัท ไทวัสดุ จำกัด ร้อยละ 28 และ บริษัท สยาม โกลบอลเฮ้าส์ ร้อยละ 18 ดังรูปภาพ 20

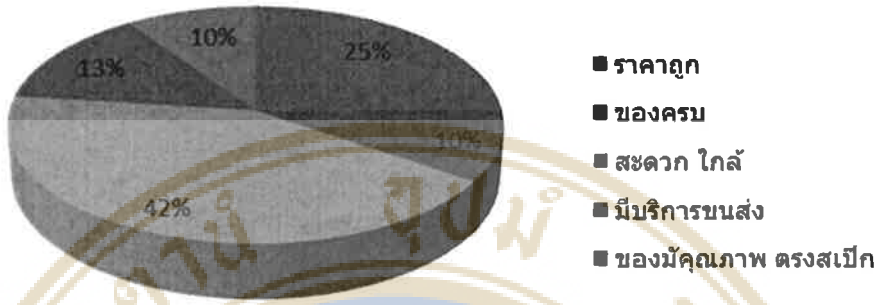


รูปภาพ 20 แสดงสัดส่วนสถานที่ที่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์นิยมใช้บริการ

เนื่องจากร้านค้ารายย่อยบริเวณใกล้เคียงผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์นั้น ถือเป็นคู่แข่งทางตรงของทาง CONEX จากผลสำรวจดังกล่าวสามารถแสดงให้เห็นว่าผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองนิยมซื้อสินค้า ณ ร้านค้ารายย่อย ดังนั้นการเกิดขึ้นของธุรกิจ CONEX สามารถเข้ามาแทนที่และเป็นทางเลือกหนึ่งให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองในการซื้อสินค้า

5.1.3 ปัจจัยที่ทำให้ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองนิยมซื้อสินค้าในร้านค้าดังข้อ 5.1.2 นั้น จากการสำรวจพบว่าผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองโดยส่วนใหญ่เข้าใช้บริการเนื่องจากความสะดวก

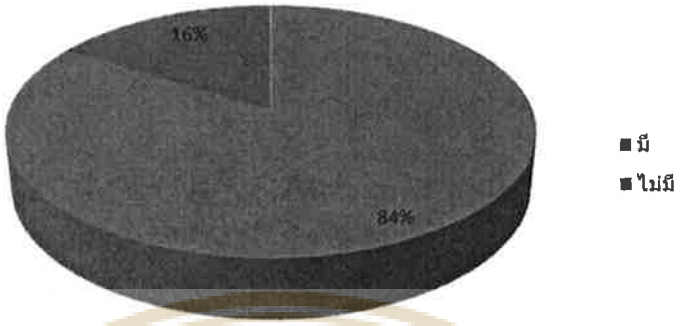
และใกล้ร้อยละ 42 รองลงมาเป็นปัจจัยในเรื่องของราคา ร้อยละ 25 และมีบริการขนส่งร้อยละ 13 ดังรูปภาพ 21



รูปภาพ 21 แสดงสัดส่วนปัจจัยที่ทำให้ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองซื้อสินค้าจากข้อ 5.1.2

จากผลสำรวจดังกล่าวชี้ให้เห็นว่าบริการขนส่งสินค้านั้นถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่มีผลในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าจากร้านค้าของผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมือง เนื่องจากทางผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองนั้นไม่มีรถยนต์ส่วนตัวสำหรับขนสินค้า และที่สำคัญร้านค้ารายย่อยที่ผู้รับหมาก่อสร้างนอกเมืองนิยมซื้อสินค้านั้นก็มิได้มีบริการขนส่งสินค้า ตรงจุดนี้เองทำให้ CONEX มีข้อได้เปรียบมากกว่าร้านค้ารายย่อยซึ่งถือเป็นคู่แข่งทางตรง

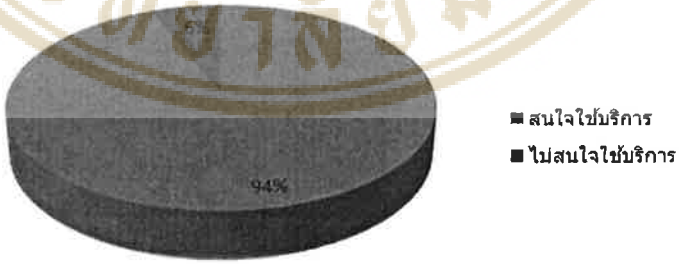
5.1.4 การให้สินเชื่อ หรือ เครดิตเทอม (Credit Term) ของร้านค้าแก่ผู้รับเหมาก่อสร้างก่อสร้างนอกเมืองจังหวัดสุรินทร์ จากการสำรวจพบว่าร้อยละ 84 นั้น การให้สินเชื่อ หรือ เครดิตเทอม (Credit Term) แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองไม่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า เนื่องจากในปัจจุบันนี้ผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์เข้าใจในเรื่องของความยากลำบากในการได้รับเงินชำระ ดังนั้นผู้รับเหมาก่อสร้างส่วนใหญ่จึงไม่เน้นปัจจัยนี้มากนักในการประกอบการตัดสินใจซื้อสินค้าจากทางร้านค้า ดังรูปภาพ 22



รูปภาพ 22 แสดงสัดส่วนในเรื่องของการให้สินเชื่อ หรือ เครดิตเทอม (Credit Term) ที่มีผลต่อการเลือกซื้อสินค้าของผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์

เนื่องจากแนวคิดธุรกิจของทาง CONEX นั้นมิได้มีนโยบายในการให้สินเชื่อ หรือ เครดิตเทอม (Credit Term) แก่ลูกค้า จากผลสำรวจดังกล่าวทำให้ CONEX สามารถเชื่อมั่นได้ว่าผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองมีความยินดีที่จะใช้บริการกับทาง CONEX แม้ทางบริษัทจะไม่มีนโยบายการให้สินเชื่อ หรือ เครดิตทอม (Credit Term) ก็ตาม

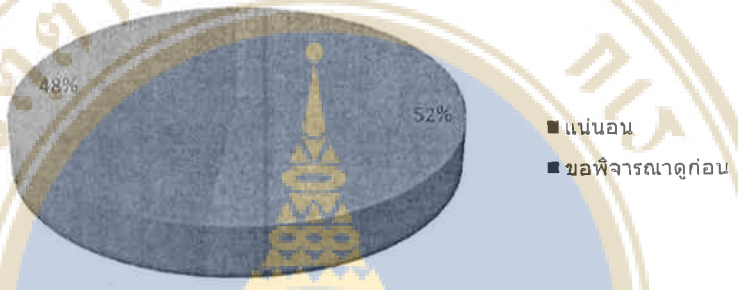
5.1.5 ความสนใจในการเข้ามาใช้บริการกับทาง CONEX จากการสำรวจพบว่าผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองจงหวัดสุรินทร์มีความสนใจในบริการของ CONEX มากถึงร้อยละ 94 ดังรูปภาพ 23



รูปภาพ 23 แสดงสัดส่วนการให้ความสนใจเข้ามาใช้บริการของทาง CONEX ของผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์

เนื่องจากธุรกิจของทาง CONEX นั้น ถือเป็นแนวคิดธุรกิจแบบใหม่ที่ยังไม่มีใครทำมาก่อนในจังหวัดสุรินทร์ ทำให้ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองนั้นมีความสนใจในบริการของ CONEX ซึ่งออกแบบมาเพื่อตอบสนองความต้องการแก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองอย่างแท้จริง

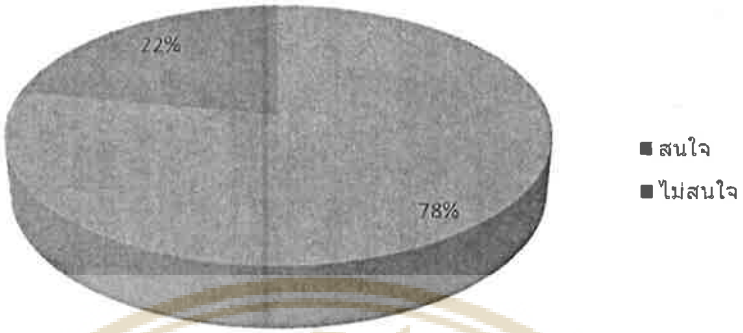
5.1.6 โอกาสความเป็นไปได้ที่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองจังหวัดสุรินทร์จะเข้ามาใช้บริการกับทาง CONEX จากผลสำรวจพบว่าร้อยละ 52 นั้นผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองจะเข้ามาใช้บริการกับทาง CONEX แน่นอน และร้อยละ 48 นั้นขอพิจารณาดูก่อน จากรูปภาพ 24



รูปภาพ 24 แสดงสัดส่วนโอกาสการเข้ามาใช้บริการกับทาง CONEX ของผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองจังหวัดสุรินทร์

จากผลสำรวจดังกล่าวทำให้ CONEX สามารเชื่อมั่นได้ว่าผู้รับหมาก่อสร้างในจำนวนหนึ่งมีโอกาสที่จะเข้ามาใช้บริการกับทาง CONEX อย่างแน่นอน

5.1.7 ความสนใจในการใช้บริการขนส่งสินค้ากับทาง CONEX จากการสำรวจพบว่าผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์ร้อยละ 78 มีความสนใจที่จะใช้บริการกับทาง CONEX ดังรูปภาพ 25



รูปภาพ 25 แสดงสัดส่วนความสนใจใช้บริการขนส่งสินค้ากับทาง CONEX

เนื่องด้วยผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมืองในจังหวัดสุรินทร์โดยส่วนใหญ่นั้นไม่มีรถยนต์ส่วนตัวไว้ใช้สำหรับขนสินค้า ในกรณีที่มีความต้องการซื้อสินค้าในจำนวนมาก ดังนั้น CONEX จึงถือเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่อำนวยความสะดวกในการให้บริการด้านการขนส่งสินค้าอย่างครบวงจรให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างนอกเมือง

บทที่ 6
บทสรุปและข้อเสนอแนะในการพัฒนาธุรกิจ

6.1 บทสรุป (1)

จากการศึกษาและการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งปัจจัยภายใน ปัจจัยภายนอก และการแข่งขันในอุตสาหกรรมของร้านค้าขายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์ รวมถึงการสำรวจปัจจัยในการเลือกซื้อสินค้าของผู้รับเหมาก่อสร้างนอกมืองในจังหวัดสุรินทร์ พบว่าแนวคิดธุรกิจศูนย์รวมการกระจายสินค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง “คอนแน็กซ์” (CONEX) ในจังหวัดสุรินทร์นั้นมีความเป็นไปได้สูง หากวิเคราะห์จากข้อมูลผลิตภัณฑ์มวลรวมของจัวหวัดสุรินทร์ใน ปี พ.ศ. 2553 มูลค่า 2,535 ล้านบาท พบว่ามูลค่าการตลาดของสินค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างในจังหวัดสุรินทร์มีมูลค่าสูงถึง 1,420 ล้านบาท (คิดจากการหักส่วนของกำไรการก่อสร้างร้อยละ 20 ซึ่งแบ่งเป็นมูลค่าของค่าแรงผู้รับเหมาร้อยละ 30 และค่าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างร้อยละ 70) ทำให้สามารถคาดการณ์ถึงมูลค่าตลาดของวัสดุอุปกรณ์สินค้าในจังหวัดสุรนิทร์ได้ และที่สำคัญจากอานิสงค์ของการเปิดประชาคมอาเซียน หรือ เออีซี (AEC : Asean Economics Community) ในปี พ.ศ. 2558 ที่จะถึงนั้นทำให้จังหวัดสุรินทร์ต้องเตรียมความพร้อมในการเป็นประตูหน้าด่านสู่ประเทศกัมพูชา จึงทำให้จังหวัดสุรินทร์ต้องมีการพัฒนาในด้านของสาธารณูปโภคเพิ่มขึ้น ซึ่งสัมพันธ์กับแนวโน้มที่เพิ่มสูงขึ้นของผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัด และพื้นที่อนุญาตให้ก่อสร้างของจังหวัด

6.2 ข้อเสนอแนะในการพัฒนาธุรกิจ (2)

เนื่องจากแนวคิดธุรกิจของทาง CONEX นั้นเป็นแนวคิดที่

6.2.1 ด้านสินค้าและบริการ

เนื่องจาก บริษัท CONEX จำกัด นั้นรับสินค้าในราคา Business to Business มาจากร้านค้าพันธมิตรทั้ง 4 ร้านทำให้สินค้าของทาง CONEX นั้นมีความหลากหลายจำกัด ดังนั้นในการเติบโตและพัฒนาธุรกิจให้ยั่งยืนต่อไปในอนาคต ทาง CONEX ต้องเพิ่มความหลากหลายของสินค้า

โดยอาศัยความสัมพันธ์อันดีที่มีอยู่ของพันธมิตรในการติดต่อกับทางคู่ค้าที่รับสินค้ามาขายเพื่อเพิ่มความหลากหลายในตัวสินค้าอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าให้ได้มากที่สุด

นอกจากสินค้าที่ต้องมีความหลากหลายเพิ่มมากขึ้นแล้ว ในการเติบโตและพัฒนาธุรกิจจำเป็นต้องขยายพื้นที่ให้บริการด้วย ในเบื้องต้นอาจมีพื้นที่ธุรกิจอยู่ในจังหวัดสุรินทร์ และจากนั้นจึงค่อยๆเริ่มขยายพื้นที่ให้บริการในพื้นที่ของจังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดศรีษะเกด จังหวัดบุรีรัมย์ และจังหวัดร้อยเอ็ด เป็นต้น

ที่สำคัญ เทคโนโลยี เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่จะต้องนำมาใช้ประโยชน์ควบคู่ไปกับการพัฒนาธุรกิจ ซึ่งในปัจจุบันนั้นมีการใช้โปรแกรม SML POS ในการสั่งซื้อ พร้อมตัดคลังสินค้าเชื่อมระหว่างร้านค้าพันธมิตรทั้ง 4 ร้านกับทาง CONEX แต่เนื่องจากบริษัท CONEX จำกัด นั้นมีหัวใจหลักในการขนส่งสินค้า ดังนั้นเพื่อให้ธุรกิจเป็นไปอย่างเป็นระบบมากขึ้น จึงต้องมีการใช้เทคโนโลยี GPS ติดตามรถยนต์ขนส่งสินค้า เพื่อความสะดวกรวดเร็วของบริการ ป้องกันการเดินรถออกนอกเส้นทาง และสามารถควบคุมการเดินรถได้อย่างทั่วถึง

6.2.2 ด้านการตลาด

ในด้านของการตลาดนั้น ทาง CONEX ต้องสร้างความสัมพันธ์อันดีแก่ร้านค้าพันธมิตรทั้ง 4 ร้าน และพยายามสร้างสัมพันธไมตรีต่อร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างรายอื่นๆด้วย และหากมีโอกาสก็หาพันธมิตรเจ้าอื่นๆที่ต้องการเข้าร่วมในธุรกิจ CONEX ซึ่งพันธมิตรอาจไม่จำเป็นต้องเป็นร้านค้าในจังหวัดสุรินทร์แต่อย่างเดียว สามารถเป็นพันธมิตรจากจังหวัดอื่นๆเพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้า เพิ่มจำนวนและตัวเลือกในสินค้า ทำให้สามารถขยายธุรกิจในอนาคตอันต่อไปได้

นอกจากนี้แล้ว ธุรกิจ CONEX ยังต้องเสริมในเรื่องของการส่งเสริมทางการขาย เพื่อให้ธุรกิจเป็นที่รู้จัก ได้รับการยอมรับ รวมถึงการได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าให้ใช้บริการของทาง CONEX ต่อไป โดยมีการจัดทำโปรโมชั่นส่งเสริมการขายผ่านทาง แคตตาล็อก และเว็บไซต์ อาทิ เช่น คูปองส่วนลดสินค้าในครั้งต่อไปหากซื้อสินค้าตามที่กำหนด เป็นต้น การออกบูธตามงานต่างที่เกี่ยวเนื่องกับการก่อสร้าง เช่น งานสถาปนิก ณ อิมแพคอารีน่า เมืองทองธานี ซึ่งจัดขึ้นทุกปี เป็นต้น เพื่อเป็นการส่งสริมให้ธุรกิจ CONEX นั้นเติบโตต่อไปได้

บรรณานุกรม

กลุ่มงานข้อมูลสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานจังหวัดสุรินทร์.(ปี พ.ศ.2555).สรุปข้อมูลจังหวัดสุรินทร์. จากเว็บไซต์ : http://103.28.101.10/briefprovince/filedoc/32000000.pdf

บริษัท โทเทิล แอสเสท ดิจิตอล จำกัด. ระบบ GPS ติดตามรถส่งสินค้า.จากเว็บไซต์ : http://www.tod.co.th/product_logistic.php

บริษัท เอสเอ็มแอล ซอฟต์ จำกัด.SML Soft Software Solution. จากเว็บไซต์ : http://www.smlsoft.com/smlposprice.php

ราชกิจจานุเบกษา.(ปี พ.ศ.2555).ประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม.จากเว็บไซต์ : http://www.onep.go.th/eia/images/3law/35type.PDF

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
ตัวอย่างแบบสำรวจ

การสำรวจปัจจัย และความต้องการในการเลือกซื้อวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างของผู้รับเหมานอกเมือง จังหวัดสุรินทร์

วัตถุประสงค์

แบบสำรวจที่จัดทำขึ้นนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาการศึกษาอิสระของนักศึกษาปริญญาโท สาขาภาวะผู้ประกอบการและนวัตกรรม วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล เพื่อเป็นการสำรวจหาความต้องการ และปัจจัยในการเลือกซื้อวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างของผู้รับเหมานอกเมือง จังหวัดสุรินทร์

1. ปัจจัยในข้อใดเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเลือกซื้อวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง ในจังหวัดสุรินทร์
   [ ] ราคาถูก
   [ ] คุณภาพตรงตามมาตรฐาน
   [ ] สะดวก
   [ ] บริการ
   [ ] Credit Term
   [ ] อื่นๆ

2. โดยปกติ ท่านนิยมซื้อวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง ที่ใด ในจังหวัดสุรินทร์
   [ ] ร้าน ไทวัสดุ
   [ ] ร้าน Siam Global House
   [ ] ร้านค้ารายย่อย

3. สาเหตุใดที่ทำให้ท่านตัดสินใจเข้าเลือกซื้อวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างที่นั่น

[ ] ราคาถูก

[ ] สินค้าครบ

[ ] สะดวก ใกล้

[ ] มีบริการขนส่ง

[ ] สินค้ามีคุณภาพ ตรงตามสเป็ก

4. จำนวนครั้งที่ซื้อวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างใน 1 เดือน

[ ] 1 ครั้ง

[ ] 2 ครั้ง

[ ] 3 ครั้ง

[ ] 4 ครั้ง

[ ] มากกว่า 4 ครั้ง

5. ค่าใช้จ่ายที่ซื้อวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างใน 1 ครั้ง

[ ] น้อยกว่า 5,000 บาท

[ ] 5,001-10,000 บาท

[ ] 10,001-15,000 บาท

[ ] 15,001-20,000 บาท

[ ] มากกว่า 20,001 บาท

6. Credit Term มีผลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างหรือไม่

[ ] มี

[ ] ไม่มี

7. หากในจังหวัดสุรินทร์มีร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างครบวงจร สินค้ามีคุณภาพตรงตามมาตรฐาน สามารถโทรสั่งสินค้า และได้รับสินค้าในเวลาอันรวดเร็ว ท่านสนใจใช้บริการหรือไม่

[ ] สนใจ

[ ] ไม่สนใจ

8. ท่านคิดว่าจะใช้บริการดังกล่าวแน่นอนหรือไม่

   [ ] แน่นอน

   [ ] ขอพิจารณาดูก่อน

9. หากร้านค้าที่กล่าวมานั้น มีบริการขนส่งสินค้าไปถึงที่หมายอย่างรวดเร็ว แต่คิดค่าบริการเพิ่ม ท่านยินดีจะใช้บริการขนส่งของทางร้านหรือไม่

   [ ] ยินดี [ ] ไม่ยินดี

ภาคผนวก ข
ระบบปฏิบัติการด้านสินค้าและบริการ

ระบบการขาย POS

บริษัท CONEX จำกัด เลือกใช้ระบบ SML POS จากบริษัท SML Soft จำกัด ซึ่งให้บริการโปรแกรม SML POS Standard สำหรับธุรกิจขนาดกลาง และสอดคล้องกับทางแนวคิดธุรกิจของทาง CONEX ที่มีการขายสินค้าด้วยระบบ Point of sale โดยมีราคาอยู่ที่ 28,000 บาท สำหรับ 5 จุดเชื่อมต่อ ซึ่งมีคุณสมบัติ ดังนี้

- ระบบการขายหน้าร้าน (Point of sale)
- ระบบโปรโมชั่น
- ระบบสมาชิก
- ระบบซื้อสินค้า
- ระบบขายสินค้า
- ระบบสินค้าคงคลัง
- ระบบลูกหนี้
- ระบบเจ้าหนี้
- ระบบเงินสด/ธนาคาร

นอกจากนี้ บริษัท SML POS จำกัด ยังมีบริการหลังการขาย ดังนี้

- ติดตั้งโปรแกรมผ่านระบบออนไลน์ ฟรี
- บริการฟรี 1 ปี ปีถัดไปคิดค่าบริการปีละ ร้อยละ 10 ของราคาโปรแกรม
- อัพเกรดโปรแกรม โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในรุ่นเดียวกัน

ระบบติดตามรถขนส่งสินค้า

เพื่อพัฒนาบริการด้านการขนส่งสินค้าของทาง บริษัท CONEX จำกัด จึงมีความจำเป็นต้องอาศัยระบบติดตามรถขนส่งสินค้า ซึ่งทาง CONEX ลือกใช้ระบบ TOD GPS จากบริษัท โทเทิลดิจิตัล จำกัด โดยมีคุณสมบัติ ดังนี้

- ติดตามรถยนต์ ดูเส้นทางการวิ่ง ความเร็วรถ พฤติกรรมคนขับ ได้ Real time และย้อนหลังได้ 6 เดือน
- ระบบแจ้งเตือนการเข้าบำรุงรักษา เช็คระยะรถ
- ติดามรถยนต์ ป้องกันรถยนต์หายได้
- แสดงแผนที่รูปภาพเสมือนจริง
- ประมวลผลลง Microsoft Excel ได้

ภาคผนวก ค
ระยะเวลาการยื่นขอใบอนุญาต EIA

สรุปขั้นตอนการขอรับใบอนุญาตฯ

ชำระค่าแบบคำขอ (สวล.3) ที่ฝ่ายการคลัง
สำนักงานโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

↓

ขอรับแบบคำขอ (สวล.3) ที่กลุ่มงานนิติการสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

↓

กรอกแบบคำขอและจัดเตรียมเอกสารตามเอกสารข้อเสนอแนะในการยื่นขอรับใบอนุญาต

↓

ยื่นหนังสือแจ้งความจำนนต่อเลขาธิการสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมพร้อมแบบ สวล. 3 และแอกสารประกอบตามข้อ3
(4 วัน)

↓

สำนักวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

ตรวจสอบเอกสารแสดงคุณสมบัติผู้เสนอขอเป็นผู้ชำนาญการและเจ้าหน้าที่

----> ไม่ครบถ้วน ----> แจ้งผู้ยื่นคำขอแก้ไขเพิ่มเติม

(7 วัน)

ครบถ้วน

สำนักวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมสรุปคุณสมบัติ ผลงานและประสบการณ์ของนิติบุคคลผู้เสนอขอเป็นผู้ชำนาญการและเจ้าหน้าที่ประจำ (ประมาณ 10 วัน)

อนุกรรมการกลั่นกรองการขออนุญาตทำรายงานฯสัมภาษณ์ผู้เสนอขอเป็นผู้ชำนาญการ (ประมาณ 20 วัน)

คณะกรรมการผู้ชำนาญการพิจารณาผู้มีสิทธิขอรับใบอนุญาตทำรายงานฯ พิจารณา (ประมาณ 21 วัน)

สรุปมติการพิจารณาของคณะกรรมการผู้ชำนาญการพิจารณาผู้มีสิทธิ (3วัน)

รับรองมติคณ กรรมการผู้ชำนาญการพิจารณาผู้มีสิทธิฯ (7 วัน)

แจ้งผลการพิจารณา (4วัน)

หมายเหตุ ระยะเวลาในการพิจารณาคำขอรับใบอนุญาต ประมาณ 55 วันทำการทั้งนี้ไม่นับระยะเวลาที่ผู้ยื่นขอรับใบอนุญาตแก้ไขหรือเพิ่มเติมเอกสาร