

แผนธุรกิจจำรูญอะไหล่ยนต์การเกษตร

Business Plan for Chumroon Auto Parts.

นันทพัชร หอมระรื่น

นักศึกษาปริญญาโท

บทคัดย่อ

การจัดทำแผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์คือ เพื่อเป็นแนวทางการดำเนินงานสำหรับ ร้านจำรูญอะไหล่ยนต์ การเกษตร ในการจัดทำแผนธุรกิจนี้ มีการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจ รวมทั้ง การวิเคราะห์ ความได้เปรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้ ได้มีการทำการวิจัยตลาดโดยวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ

ผลการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค พบว่า จุดแข็งของธุรกิจ ได้แก่ ทางร้านมีทำเลที่ตั้งอยู่ใน แหล่งเกษตรกรรม และใกล้กับที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ในขณะที่จุดอ่อน ได้แก่ ลูกค้าเป้าหมายในพื้นที่ยังไม่ รู้จักร้าน เพราะเป็นธุรกิจเปิดใหม่ สำหรับโอกาส ได้แก่ พื้นที่ใกล้เคียงเป็นพื้นที่ปลูกข้าวที่มีคุณภาพของภาคกลาง และ นโยบายของรัฐบาลให้ลดต้นทุนการผลิตเกี่ยวกับการทำเกษตรกรรม และอุปสรรค คือ การแข่งขันที่รุนแรง อย่างไรก็ตาม ความได้เปรียบในการแข่งขันของร้านจำรูญอะไหล่ยนต์การเกษตร ได้แก่ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ราคา และที่ตั้ง สำหรับ ผลการวิจัยตลาด พบว่า ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ให้ความสำคัญ กับปัจจัยด้านการเดินทางมาก ที่สุดในการตัดสินใจซื้อ ผลิตภัณฑ์อะไหล่

เมื่อพิจารณาความเป็นได้ของการลงทุนในโครงการนี้ พบว่า การลงทุนเปิดร้านจำรูญอะไหล่ยนต์การเกษตรนี้มีความคุ้มค่าในการลงทุน โดยใช้งบประมาณลงทุนเท่ากับ 2,082,500 บาท และมีค่า NPV เท่ากับ 1,589,654.02 บาท IRR เท่ากับ 47% และ ระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 1 ปี 10 เดือน

คำสำคัญ แผนธุรกิจ อะไหล่เครื่องจักรการเกษตร

Abstract

The purpose of this business plan is to develop business guide line for Chumroon Auto Parts. In preparing this business plan, analysis of strengths, weaknesses, opportunities and threats of the business, including a risk analysis and the advantages of competition were conducted. In addition, market research with qualitative method was conducted.

The analysis showed that the most strength of Chumroon Auto Parts is location while its weaknesses are that Chumroon Auto Parts is new business. The opportunity is its location at agriculture area while a threat is intense competition. However, its competitive advantages are product quality price and location. According to the marketing research, customers need to buy goods all the year round and also need goods as fast as possible for their usage in each day.

When considered in the feasibility of investment in this project under the initial budget of 2,082,500 Baht, NPV value was 1,589,654.02 Baht, IRR value was 47% and payback period was 1 year and 10 months.

Key words: Business Plan Agricultural Machinery Parts

1. บทนำ

ร้าน จำรูญอะไหล่ยนต์การเกษตร 5 ม.1 ต.คลองพระยาบันลือ อ.ลาดบัวหลวง จ.อยุธยา 13230 เป็นกิจการเปิดใหม่ จำหน่ายอะไหล่รถเกี่ยวข้าว และรถตัดดินทุกชนิดที่มีคุณภาพ ราคาสมเหตุผล เหมาะสำหรับผู้รับเหมารถเกี่ยวข้าว และผู้รับเหมาที่ดิน ทั้งนี้เนื่องจากพื้นที่การตั้งร้าน ใกล้แหล่งเกษตรกรรมจำนวนมาก และในพื้นที่ยังไม่มีผู้จำหน่ายสินค้าประเภทนี้มาก่อน ซึ่งสินค้าดังกล่าว จำเป็นต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งสิ้น

ร้านจำรูญอะไหล่ยนต์การเกษตร จะเริ่มดำเนินธุรกิจปี 2558 เป็นธุรกิจการค้าที่ซื้อมาขายไป ซึ่งสินค้าที่จำหน่ายเป็นสินค้าประเภทอะไหล่รถเกี่ยวข้าว และรถตัดดินทุกชนิด โดยแบ่งประเภทสินค้าออกตามวัตถุประสงค์การใช้งานได้ 3 ประเภท ดังนี้

1. ระบบช่วงล่าง เช่น แทรกยาง เพื่องขับเคลื่อนตะขาบ ล้อนำ เสื้อโรลเลอร์บนปัมไฮดรอลิก สายไฮดรอลิกเกียร์ กระจบอกสูบ แผ่นเบรก เสื้อเกียร์ ลูกปืน ชุดเพลลาเบรก ใส้กรองอากาศลูกใน ลูกสูบ ชุดเทอร์โบ วาล์วไอตี วาล์วไอเสีย ชุดไฟส่องสว่าง สวิตซ์เซฟตี้ สวิตซ์สตาร์ท ไตสตาร์ท ซิลกันน้ำมันกันน้ำ ซิลกันน้ำมันโรลเลอร์ เป็นต้น
2. ชุดนวดลำเลียงข้าว เช่น สายครีซหัวเกี่ยว เพื่องดองจอก เพลลาขับนวด ตะแกรงนวด ตะแ กรงคัดแยก เป็นต้น
3. ระบบเกี่ยวข้าว เช่น ใบมีดตัด เพื่องรอกตัวแรก โซลาลำเลียงข้าวตัวเกี่ยว สกรูลำเลียงแวนนอน เป็นต้น

ร้านจำรูญอะไหล่ยนต์การเกษตร มีจุดเด่นของร้าน คือ ทางร้านได้นำสินค้าที่มีคุณภาพดี ราคาสมเหตุผลมาจำหน่าย ทำให้ผู้บริโภคมั่นใจได้ว่า สามารถใช้งานได้อย่างคุ้มค่าตลอดอายุการใช้งาน และที่ตั้งของร้านอยู่ในพื้นที่ติดถนนใกล้สี่แยกประตูน้ำสิงหนาท ถนนด้านขวามือ เป็นถนนเส้นตำบลบ้านแพน อำเภอเสนา จังหวัดอยุธยา ข้ามมือเป็นถนนสายอำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี เยื้องด้านหน้า เป็นถนนสายที่ว่าการอำเภอลาดบัวหลวง จังหวัดอยุธยา (ซึ่งเชื่อมติดกับถนนสายจังหวัดสุพรรณบุรี) เยื้องด้านหลังร้านเป็นถนนตำบลไม้ตรา อำเภอลาดบัวหลวง จังหวัดอยุธยา ซึ่งพื้นที่ที่กล่าวมาทั้งหมด ประชากรเกือบทุกครัวเรือนล้วนแล้วแต่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมทั้งสิ้น

2. วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์ของแผนธุรกิจนี้ คือ เพื่อเป็นแนวทางการดำเนินงานสำหรับร้านจำรูญอะไหล่ยนต์การเกษตร

3 การดำเนินการวิจัย

ในการจัดทำแผนธุรกิจนี้ได้มีการทำวิจัยการตลาดแบบการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (Indepth Interview) ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้ให้ข้อมูล (Key Informants) สำหรับการวิจัยนี้ คือ ชาวนาในพื้นที่ อ.ลาดบัวหลวง จ.อยุธยา จำนวน 2 คน ผู้รับเหมาเกี่ยวข้าวในพื้นที่ อ.ลาดหลุมแก้ว จ.ปทุมธานี และอ.ลาดบัวหลวง จ.อยุธยา เป็นผู้ที่มีความต้องการซื้ออะไหล่รถเกี่ยวข้าว จำนวน 2 คน ผู้ประกอบการร้านจำหน่ายวัสดุ อุปกรณ์ และอะไหล่การเกษตร ที่สามารถซื้อสินค้าเหล่านี้ได้ในราคาขายส่ง ร้านค้าตั้งอยู่ที่ จ.นครปฐม จำนวน 1 คน

นอกจากนี้ ในการจัดทำแผนธุรกิจนี้ยังใช้ข้อมูลทุติยภูมิ เช่น จากรายงานวิจัย วารสารทางธุรกิจ เอกสารราชการ เป็นต้น สำหรับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจและความได้เปรียบในการแข่งขันของร้าน ฯ

4. อุปกรณ์และวิธีการ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยในการสัมภาษณ์ ได้ใช้แบบสัมภาษณ์ในการเก็บข้อมูล ที่พัฒนามาจากแนวคิดเรื่องพฤติกรรมกรซื้อที่ระบุใน Kotler and Keller (2009) และแนวคิดเกี่ยวกับร้านค้าปลีก (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคนอื่นๆ 2541) โดยมีแบบสัมภาษณ์ 3 ชุด สำหรับผู้ให้ข้อมูลที่ต่างกัน คือ ชุดที่ 1 สำหรับชาวนา ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ ส่วนที่

1 เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์ และส่วนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้บริการเกี่ยวกับข้าวจากผู้รับเหมาเกี่ยวกับข้าว สำหรับผู้รับเหมาเกี่ยวกับข้าว แบบสัมภาษณ์ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์ และส่วนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับ พฤติกรรมการซื้ออะไหล่ แบบสัมภาษณ์สำหรับผู้ประกอบการร้านจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ และอะไหล่การเกษตร ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์ และส่วนที่ 2 คำถามเกี่ยวกับ การประกอบธุรกิจร้านจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ และอะไหล่การเกษตร การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) วิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เพื่อทราบถึงพฤติกรรมการใช้บริการ และความต้องการในบริการใหม่ของผู้ใช้บริการในปัจจุบัน และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

5. ผลการวิจัย

5.1 พฤติกรรมการใช้บริการเกี่ยวกับข้าว พฤติกรรมการซื้ออะไหล่ การประกอบธุรกิจร้านจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ และอะไหล่การเกษตร

ผู้ให้สัมภาษณ์ ใช้บริการเกี่ยวกับข้าวจากผู้รับเหมาในพื้นที่ โดยความถี่ในการใช้บริการรถเกี่ยวกับข้าว 3 ครั้งต่อปี รถดีดีน 2 ครั้งต่อปี ส่วนการบริการของผู้รับเหมาเกี่ยวกับข้าว ผู้ให้สัมภาษณ์กล่าวว่า บริการดี คือ เสร็จทันตามเวลาที่กำหนดสามารถลือควันที่ ที่ผู้จ้างต้องการเกี่ยวกับข้าวได้โดยค่าจ้างในการจ่ายผู้รับเหมาเกี่ยวกับข้าวคิดเป็นไร่ละ 300 บาท รถดีดีนไร่ละ 130 บาท ส่วนน้ำมันรถผู้จ้างเป็นคนจ่ายเอง และจะจ่ายเงินค่าจ้างเมื่องานเสร็จเรียบร้อยแล้ว และในระหว่างการทำงานของผู้รับเหมาเกี่ยวกับข้าวก็มีอุปสรรคเกิดขึ้นทุกครั้ง เช่น ฝนตก ดินหล่ม ส่งผลทำให้อะไหล่รถที่ใช้เกิดเสียหาย เสียเวลาเปลี่ยนสำหรับผู้รับเหมาเกี่ยวกับข้าว แต่ไม่ส่งผลกระทบต่อผู้จ้าง สุดท้ายผู้ให้สัมภาษณ์ได้กล่าวว่า สำหรับแนวโน้มการใช้บริการจ้างรับเหมาเกี่ยวกับข้าว นั้น จะใช้ไปตลอด จนกว่าจะไม่สามารถประกอบอาชีพทำนาได้

สำหรับผู้รับเหมาเกี่ยวกับข้าว รถเกี่ยวกับข้าว และรถดีดีน ซึ่งเป็นรถที่ผลิตมาจากอุบ้านทั้งสิ้น คือ รถเกี่ยวกับข้าวที่ใช้ผลิตจากอุวรรณการช่าง และรถดีดีนที่ใช้ ผลิตจากอุพ .เจริญพัฒนา โดยผู้ให้สัมภาษณ์จะซื้ออะไหล่รถเกี่ยวกับข้าวประเภท สายพาน ยี่ห้อมิตซูบิชิ และอะไหล่จำพวกหมามไบมิต หัวจรวด ยี่ห้อมงบอง เป็นต้น ส่วนอะไหล่รถดีดีนที่ใช้ คือ ไบมิต ยี่ห้อม SMA อุปกรณ์ตัวเดิน (โซ่ เพื่องเดิน โรลเลอร์) ยี่ห้อม SK อะไหล่จำพวกน็อตแตร็ก ยี่ห้อม โคมัตซึ และจำพวก น้ำมันเครื่อง น้ำมันเกียร์ น้ำมันไฮดรอลิกส์ ยี่ห้อมเทรน ซึ่งอะไหล่ทั้งหมดนี้สามารถใช้ได้กับรถที่ประกอบเองทุกอุ ความถี่ในการซื้ออะไหล่ จะคิดเป็นไร่ ครอบอายุของรถทั้ง 2 รุ่น ประมาณ 1 ปี ใช้งานได้ประมาณ 1,000 ไร่ ก็จะเปลี่ยนอะไหล่ใหม่ทั้งชุด หรืออาจจะมีการกร ณี เช่น ขณะที่รถทำงาน สายพานเกิดหย่อน ก็จะต้องเปลี่ยนสายพานทันที เพราะอันตรายสามารถเกิดอุบัติเหตุได้ ผู้ให้สัมภาษณ์ยังกล่าวอีกว่า เห็นด้วยที่จะมีการเปิดร้านอะไหล่เกี่ยวกับรถที่ใช้ในการเกษตรมาเปิดบริการใกล้บ้าน เพราะประหยัดน้ำมันรถยนต์ที่ต้องเดินทางไปซื้อ ออ รวมถึงสามารถโทรสั่งของล่วงหน้าไว้ก่อน แล้วขับไปรับของมาใส่รถเกี่ยวกับที่กำล้งซ่อมได้โดยไม่ขาดตอน ถือเป็น การประหยัดเวลาได้ด้วย

สำหรับผู้ประกอบการร้านจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ และอะไหล่การเกษตร ผู้ให้สัมภาษณ์ทำธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่รถเกี่ยวกับข้าว เห็นช่องทางการทำธุ รกิจจากการที่สังเกตว่าปัจจุบันเกษตรกรไทยหันมาใช้เครื่องจักรกลทางการเกษตรมาใช้ในงานเกษตรกรรมมากกว่าใช้อุปกรณ์ดั้งเดิม ที่ร้านมีลูกค้า 2 ประเภท คือ ผู้รับเหมาเกี่ยวกับข้าว และอุประกอบการเกี่ยวกับข้าว โดยทางร้านมักเจออุปสรรคเรื่องราคา คู่แข่งที่มีประสิทธิภาพมากกว่า และการชำระเงินของลูกค้า ซึ่งถือว่าเป็นความเสี่ยงที่สำคัญ ทางร้านจึงให้เครดิตกับลูกค้า 30 วัน ในการชำระเงิน

5.2 การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและ อุปสรรคของธุรกิจ

จุดแข็งของธุรกิจ ได้แก่ ทางร้านมีทำเลที่ตั้งอยู่ในแหล่งเกษตรกรรม และใกล้กับที่อยู่อาศัย องกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย มีการใช้บาร์โค้ดมาใช้งานในการควบคุมสินค้าคงคลัง และสั่งสินค้าผ่านมือถือได้ ในขณะที่จุดอ่อน ได้แก่ ลูกค้า

เป้าหมายในพื้นที่ยังไม่รู้จักกัน เพราะเป็นธุรกิจเปิดใหม่ และต้นทุนในการผลิตสินค้าบางชนิดไม่สามารถควบคุมได้ สำหรับโอกาส ได้แก่ พื้นที่ตั้งร้าน และพื้นที่ใกล้เคียงเป็นพื้นที่ปลูกข้าวที่มีคุณภาพของภาคกลาง และนโยบายของรัฐบาลให้ลดต้นทุนการผลิตเกี่ยวกับการทำเกษตรกรรม และอุปสรรค คือ ร้านคู่แข่งเปิดบริการมานานกว่า 10 ปี ทำให้มีฐานลูกค้าจำนวนมาก

5.3 การวิเคราะห์การแข่งขัน

การดำเนินงานในปี 2557 ภาคการเกษตรน่าจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้น สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (สศก.) ประเมินว่า ภาคการเกษตร จะเติบโต ร้อยละ 3-4 ประกอบกับ การขาดแคลน แรงงานภาคการเกษตร และ ค่าแรงขั้นต่ำที่ปรับตัวสูงขึ้น จึงมีความต้องการใช้เครื่องจักรกลการเกษตรในการทำงานทดแทน ส่งผลให้ธุรกิจร้านค้าปลีกอะไหล่ยนต์การเกษตร มีการขยายตัวตามไปด้วย อีกทั้งการปรับตัวของธุรกิจในท้องถิ่นที่มีการปรับตัวพัฒนาร้านค้าให้มีรูปแบบที่ทันสมัยมากขึ้น เพื่อให้ร้านค้ามีความโดดเด่น และดึงดูดให้นำเข้าไปใช้บริการซื้อสินค้า รวมถึงการพัฒนากระบวนการให้บริการให้ลูกค้ามีความพึงพอใจ จึงทำให้มีการแข่งขันที่สูงขึ้นในตลาดค้าปลีกอะไหล่ยนต์การเกษตร

จุดเด่นของคู่แข่งที่ส่งผลให้มีความได้เปรียบในการแข่งขัน ได้แก่ ร้านค้าที่มีการเปิดให้บริการบริเวณใกล้พื้นที่มายาวนาน จึงมีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าที่ยาวนานด้วย เช่น ร้าน ส.ไพบูลย์ ได้เปิดดำเนินการมากกว่า 10 ปี สำหรับจุดเด่น/ความได้เปรียบที่นำมาแข่งขันของร้านจ่ารูญอะไหล่ยนต์การเกษตร คือ มีพื้นที่ใกล้แหล่งเกษตรกรรม และใกล้แหล่งพื้นที่เป้าหมาย สำหรับร้านจ่ารูญอะไหล่ยนต์การเกษตร มีความได้เปรียบในการแข่งขันในเรื่องทำเลที่ตั้งมีพื้นที่ในการเปิดกิจการใกล้กับที่อยู่อาศัย และใกล้แหล่งเกษตรกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การบริหารงาน ขายโดยใช้เทคโนโลยีมาใช้ในระบบบริหารจัดการร้านจ่ารูญอะไหล่ยนต์การเกษตร จะนำเอาระบบเทคโนโลยีการบริหารจัดการขายสินค้าแบบบาร์โค้ดมาใช้ เพื่อให้เกิดความสะดวก รวดเร็ว

6. บทสรุปและข้อเสนอแนะ

ร้าน จ่ารูญอะไหล่ยนต์การเกษตร มีทำเลที่ตั้งอยู่ในแหล่งเกษตรกรรม และใกล้กับที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย มีการใช้บาร์โค้ดมาใช้งานในการควบคุมสินค้าคงคลัง ซึ่งถือว่าเป็นความได้เปรียบในการแข่งขัน นอกจากนี้ ความต้องการสินค้าในพื้นที่ยังมีมาก พฤติกรรมของผู้ซื้อเน้นความสะดวก รวดเร็วในการบริการ อย่างไรก็ตาม ร้านจ่ารูญอะไหล่ยนต์การเกษตร เป็นธุรกิจใหม่ในพื้นที่ในขณะที่คู่แข่งเปิดดำเนินการมานานและมีฐานลูกค้า ในการ การลงทุนเปิดร้านจ่ารูญอะไหล่ยนต์การเกษตร นี้มีความคุ้มค่าในการลงทุน โดยใช้งบประมาณลงทุนเท่ากับ 2,082,500 บาท และมีค่า NPV เท่ากับ 1,589,654.02 บาท IRR เท่ากับ 47% และ ระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 1 ปี 10 เดือน

สำหรับข้อเสนอแนะสำหรับทางร้าน ๆ มีดังนี้

1. มีการเปิดร้านทุกวันไม่มีวันหยุด และเพิ่มเวลาในการทำงาน เพราะร้านอยู่ใกล้แหล่งเกษตรกรรม และจำหน่ายสินค้าผ่านทางระบบ E-commerce

2. เนื่องจากร้านจ่ารูญอะไหล่ยนต์การเกษตรเป็นร้านที่จะเปิดทำการใหม่ช่วงเดือน พฤษภาคม ปี 2558 ทุกอย่างต้องเป็นการสร้างใหม่ทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นตัวร้าน และสินค้าที่นำมาจำหน่าย โดยสร้างร้านค้าที่มีความเป็นมาตรฐาน และมีสินค้าที่จำหน่ายครบตามที่ลูกค้าต้องการ โดยสามารถเอื้ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า ในการเลือกสินค้าได้เป็นอย่างดี โดยการใช้หลักการจัดสรรพื้นที่วางสินค้าภายในกิจการค้าปลีก หมายถึง การทำให้พื้นที่ที่มีอยู่อย่างจำกัดเกิดประโยชน์สูงสุดโดยพิจารณาจากยอดขาย และความสะดวกของลูกค้าเป็นหลัก

3. เนื่องจากทางร้านเป็นร้านค้าปลีกแบบใหม่ ที่ต้องการตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด จึงนำเทคโนโลยีมาใช้เป็นเครื่องมือช่วยในการจำหน่ายสินค้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

7. เอกสารอ้างอิง

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคนอื่นๆ. (2541). กลยุทธ์การตลาด การบริหารการตลาดและกรณีศึกษา. กรุงเทพฯ: ซีรฟิล์มและ
ไซเท็กซ์.

Kotler, P. and Keller, K. (2009). **Marketing Management**. 12th ed. Upper Saddle River, NJ:
Prentice Hall.

