

แผนธุรกิจ อะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP CAR ONLINE

Business plan of BP CAR ONLINE



แผนธุรกิจอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP CAR ONLINE

Business Plan for BP CAR ONLINE



หลักสูตรการค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

การจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ปีการศึกษา 2562



©2562

ภาณุ อัครวงศ์เกษม

สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

การจัดการมหาบัณฑิต สาขาความเป็นผู้ประกอบการ

เรื่อง แผนธุรกิจอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP Car Online

ผู้วิจัย ภาณุ อัครวงศ์เกษม

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

(ดร.วรารรณ เลาะห์พลวัฒนา)

ผู้เชี่ยวชาญ

(อ. อาทร พร้อมพัฒนภาค)

(ดร.สุชาดา เจริญพันธุ์ศิริกุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 9 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2562

ภาณุ อัครวงศ์เกษม ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ,
พฤศจิกายน 2562, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

แผนธุรกิจอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP CAR ONLINE (36 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา: ดร. วรวรรณ เลหาพลวัฒนา

บทคัดย่อ

การจัดทำแผนธุรกิจอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP CAR ONLINE ของผู้จัดทำ เพื่อเป็น
กรณีศึกษาและรวบรวมข้อมูลของธุรกิจอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ที่ผู้จัดทำสามารถค้นหาได้
นอกจากนี้ผู้จัดทำยังได้ทำการศึกษาหาและโอกาสความเป็นไปได้ของธุรกิจและตัดสินใจทำธุรกิจ
อะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP CAR ONLINE ขึ้นมา เว็บไซต์ www.Bpcaronline.com ถือเป็นสื่อกลาง
ของธุรกิจอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ของผู้จัดทำที่รวบรวมสินค้าอะไหล่รถยนต์มาอยู่ในเว็บไซต์ BP CAR
ONLINE เนื่องจากในปัจจุบันการค้นหาอะไหล่รถยนต์ยังไม่มีกรรวบรวมเป็นตลาดกลางในการซื้อ
ขายทำให้การหาซื้ออะไหล่รถยนต์นั้นมีความเป็นไปได้ยากหากไม่รู้ช่องทางในการค้นหา เพื่ออำนวยความสะดวก
ความสะดวกให้แก่ผู้ที่มีความต้องการอะไหล่รถยนต์ ทั้งในส่วนของอะไหล่รถและเครื่องมือต่างๆที่ใช้
ตัดแปลง นอกจากนี้ทางในส่วน BP CAR ONLINE ยังมีการรวบรวมสิ่งต่างๆอีกมากมายที่เกี่ยวข้องกับ
อะไหล่รถยนต์เพื่อเพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้ใช้บริการและเป็นการเพิ่มความสนใจให้แก่ BP CAR ONLINE
ของผู้จัดทำ BP CAR ONLINE ได้มีช่องทางการติดต่อและหาอะไหล่ได้จาก www.Bpcaronline.com
นอกจากนี้ผู้จัดทำยังมีแผนที่จะสร้าง แอปพลิเคชัน BP CAR ONLINE เพื่อเพิ่มความสะดวกที่ใช้
สื่อสารกับลูกค้าทั้งในส่วนของลูกค้าทั่วไปและลูกค้ารถยนต์ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของผู้จัดทำ
นอกจากนี้เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือและเพิ่มผู้ใช้บริการผู้จัดทำจึงมีแผนการที่จะทำการโฆษณาผ่านทาง
Google ad และ โฆษณาผ่านเว็บไซต์รถยนต์และกลุ่มรถยนต์แต่งตามเว็บไซต์

บทสรุป เว็บไซต์ BP CAR ONLINE สามารถใช้งานได้สะดวกแล้วมีระบบที่ดีแก่ลูกค้าที่มาใช้
งานและหาอะไหล่ได้ง่ายมีการโฆษณาผ่านช่องทางต่างๆเพื่อเพิ่มโอกาสการเข้าถึงของกลุ่มลูกค้าโดยมี
ความน่าเชื่อถือและเพิ่มความความสะดวกสบายให้เข้ากับโลกในปัจจุบัน

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ อะไหล่รถยนต์ ออนไลน์

Asawawongasem P., M.M.E. (Entrepreneurship), November 2019, Graduate School, Bangkok University.

Business plan of BU CAR ONLINE (36 pp.)

Advisor: Dr.Worrawan Laohapolwatana

Abstract

This report is about the preparation of BP Car Online's online car's spare parts business which account for a case study and collecting information about online auto spare parts business that the producer can search. In addition, the producer has conducted a study and found the possibility of the business and decided to do auto spare parts online BP CAR ONLINE. Website www.Bpcaronline.com is considered as resource of information of online auto parts business that collects car's spare parts products on the website of BP CAR ONLINE because currently, the search for car parts has not been compiled as a marketplace for trading, so the purchase of car's spare parts has are quite difficult if you do not know how to search them. To provide convenience to those who need car's spare parts in both the car parts and tools used to modify In addition,BP CAR ONLINE has gathered many things that relate to car parts to increase the choices for users and increase interest in the BP CAR ONLINE of the producer. BP CAR ONLINE has a way to contact and find car's spare parts from www.Bpcaronline.com. In addition, the producer also plans to create a BP CAR ONLINE application to give the convenience for communication to both general customers and car garages which are the target group of the producer. In addition, in order to increase credibility and seduce customers interest, the producer has planned to advertise through Google ad, car websites, and car groups from many website. In conclusion, BP CAR ONLINE website is convenient to use and has a good system for customers to use and find parts easily by advertising through various channels to increase the chances of reaching the customers' group by having credibility and giving them convenience to match with today's world.

Keywords: business plan, online, auto part

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำแผนธุรกิจในส่วนของภาควิชาการศึกษาค้นคว้าและสร้างองค์ความรู้ฉบับนี้สำเร็จ ลุล่วงได้ด้วยความกรุณาจาก ดร. วรวรรณ เลหาพลวัฒนา ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาในการจัดทำแผน ธุรกิจและคณาจารย์คณะกรรมการสร้างเจ้าของธุรกิจและการบริหารกิจ โดยเป็นผู้ให้คำแนะนำ เสนอ แนวคิดและ แก้ไขข้อบกพร่องในส่วนต่างๆของการจัดทำแผนธุรกิจในส่วนของภาควิชาการศึกษา ค้นคว้าและสร้างองค์ความรู้ฉบับนี้ ผู้จัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ขอขอบพระคุณ ดร. วรวรรณ เลหาพล วัฒนา เป็นอย่างสูง

ขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา ที่ส่งเสริมทางด้านการศึกษา รวมทั้งให้กำลังใจผู้จัดทำมาโดย ตลอด จนทำให้การจัดทำแผนธุรกิจสำเร็จลุล่วงในท้ายที่สุด

สุดท้ายนี้ขอกราบขอบคุณมิตรสหายและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่าน ที่ให้คำปรึกษา คำแนะนำ ในเรื่องต่างๆ รวมทั้งคอยเป็นกำลังใจที่ดีแก่ผู้จัดทำเสมอมา

ภาณุ อัสววงศ์เกษม

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1: บทนำ	1
1.1 แนะนำธุรกิจ	1
1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ	1
1.3 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจนี้	1
1.4 รูปแบบของธุรกิจ	2
บทที่ 2 :การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก	5
2.1การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาด	5
-การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก	5
-การวิเคราะห์ปัจจัยกีดตันต่อธุรกิจหรือการประเมินความน่าสนใจของอุตสาหกรรม	5
2.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง	7
-คู่แข่ง	7
-เปรียบเทียบคู่แข่งกับธุรกิจ ในด้านผลิตภัณฑ์/ราคา/คุณภาพ พันธมิตรทางธุรกิจ หรือเครือข่ายทางสังคม	8
บทที่ 3 :การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน	11
3.1 การประเมินศักยภาพธุรกิจ	11
- การประเมิน จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค (SWOT Analysis)ของธุรกิจ	12
3.2 แผนกลยุทธ์ของธุรกิจ	12
- วิสัยทัศน์/พันธกิจ/เป้าหมาย/วัตถุประสงค์ของธุรกิจ(ผลตอบแทนที่ต้องการ)	12
-แนวทางกลยุทธ์องค์กร (กลยุทธ์ระดับองค์กร/ระดับธุรกิจ/ระดับหน้าที่)	13
3.3 การวิเคราะห์ผู้บริโภค (การศึกษาข้อมูลกลุ่มลูกค้า)	13
-กล่าวถึงงานหรือบทความที่ทำการศึกษาที่นำมาใช้สนับสนุนการทำโครงการธุรกิจ	14
-อธิบายข้อมูล ผลวิจัย หรือกรณีศึกษาที่นำมาใช้สนับสนุนการทำโครงการธุรกิจ	14
-สรุปผลการศึกษาหรืองานวิจัย ที่นำมาสู่การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจ	14

สารบัญ (ต่อ)

บทที่ 4: แผนการตลาด	16
4.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย และการวางตำแหน่ง ผลิตภัณฑ์/บริการ	17
4.2 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด	17
-กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์/บริการ นวัตกรรมที่นำมาใช้กับผลิตภัณฑ์/บริการ การเพิ่มคุณค่า ให้กับผลิตภัณฑ์/บริการ	18
-กลยุทธ์การกำหนดราคา	18
-กลยุทธ์การบริหารช่องทางการจำหน่าย	18
-กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย	18
4.3 แผนงานการสื่อสารการตลาด	18
ดำเนินกิจกรรมใด เพื่อสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก/สร้างแรงจูงใจแก่ลูกค้า/สร้าง ความสัมพันธ์กับลูกค้า	
บทที่ 5: แผนจัดการองค์และบริหารทรัพยากรบุคคล	19
5.1 การจัดโครงสร้างองค์กร กำหนดแผนก ฝ่าย หน่วยงาน	19
5.2 การกำหนดตำแหน่งและหน้าที่ความรับผิดชอบของงาน รวมถึงคุณสมบัติของบุคลากร ที่ต้องสรรหา	20
5.3 นโยบายการบริหารบุคลากร	20
5.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร	21
บทที่ 6: แผนการดำเนินงาน	22
6.1 การจัดตั้งธุรกิจและขั้นตอนการจัดตั้ง	22
6.2 ขั้นตอนและวิธีการผลิตสินค้า	22
6.3 ขั้นตอนและวิธีการจัดซื้อ	25
6.4 การจัดการคลังสินค้าและการควบคุมสินค้าคงเหลือ	25
6.5 กระบวนการหรือขั้นตอนการส่งสินค้าหรือให้บริการ	25
บทที่ 7: แผนการเงิน	26
7.1 ความต้องการเงินทุน แหล่งที่มาของเงินทุน และโครงสร้างของเงินทุน	26
7.2 สมมติฐานงบการเงิน และ วิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	26
7.4 การประเมินระยะเวลาคืนทุน จุดคุ้มทุน และผลตอบแทนจากการลงทุน	27
บทที่ 8: แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคตของธุรกิจ	36

สารบัญ(ต่อ)

	หน้า
8.1 แผนฉุกเฉิน แผนปฏิบัติการ กรณีเกินยอดขายต่ำกว่าเป้าหมาย	36
การเข้ามาของคู่แข่งใหม่ ต้นทุนเพิ่มขึ้น การขาดบุคลากรสำคัญ	
8.2 แผนอนาคต เช่น แนวทางในการพัฒนาธุรกิจ	36
แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ	
แนวทางการดำเนิน/บริหาร/จัดการธุรกิจ การขยายสาขา	
การขยายไปสู่ธุรกิจใกล้เคียง	



สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1.1: Business Model Canvas	2
ตารางที่ 2.1: คู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อม	7
ตารางที่ 2.2: คู่แข่ง	8
ตารางที่ 5.1: การบริหารค่าตอบแทน	21
ตารางที่ 7.1: ความต้องการเงินทุน แหล่งที่มาของเงินทุน และโครงสร้างของเงินทุน	26
ตารางที่ 7.2: ประมาณการรายได้ของอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP CAR ONLINE	26
ตารางที่ 7.3: ค่าใช้จ่ายของอะไหล่รถยนต์ BP CAR ONLINE	26
ตารางที่ 7.4: งบกำไรขาดทุนในปีที่ 1 แบบรายเดือน	27
ตารางที่ 7.5: งบกำไรขาดทุน 3 ปีแรกอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP CAR ONLINE	29
ตารางที่ 7.6: งบดุลปีที่1	30
ตารางที่ 7.6: งบดุลปีที่2	31
ตารางที่ 7.6: งบดุลปีที่3	32
ตารางที่ 7.9: งบกระแสเงินสดปีที่1	34
ตารางที่ 7.10: งบกระแสเงินสดปีที่2	34
ตารางที่ 7.11: งบกระแสเงินสดปีที่3	35

สารบัญภาพ

ภาพที่ 2.1: Product Positioning Map	9
ภาพที่ 3.1: SWOT Analysis	11
ภาพที่ 3.2: ตลาดรถ	14
ภาพที่ 4.1: การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์	17
ภาพที่ 5.1: การจัดโครงสร้างองค์กร กำหนดแผนก ฝ่าย หน่วยงาน	19
ภาพที่ 6.1: แผนที่ร้าน	22



บทที่ 1

บทนำ

1.1 แนะนำธุรกิจ

ธุรกิจ BP CAR ONLINE เป็นธุรกิจขายอะไหล่รถยนต์ผ่านระบบออนไลน์ www.bpcaronline.com BP CAR ONLINE เป็นเว็บที่มีอะไหล่รถยนต์ครบวงจรและมีทั้งอะไหล่รถยนต์ยุโรปและรถญี่ปุ่น เป็นเว็บที่มีราคากลางกำหนดและสามารถสั่งผ่านเว็บจาก BP CAR ONLINE จัดหาอะไหล่ซ่อมรถยนต์และขายต่อให้ร้านซ่อมรถยนต์ทั่วไป เพื่อซ่อมส่วนรถที่เสีย ธุรกิจอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ เป็นร้านที่หาอะไหล่จากเชียงกงและบริษัทจำหน่ายอะไหล่และรับสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายอะไหล่เพื่อลงเว็บมาขายเพื่อให้หาสินค้าได้ง่ายและสั่งได้รวดเร็วลูกค้าจำนวนมากไม่ต้องตามหาอะไหล่เองและมีการรับประกันสินค้าหลังการขายและจัดส่งรวดเร็วไม่ต้องเสียเวลาเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้าในหาอะไหล่

ธุรกิจอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP Car online (www.bpcaronline.com) เป็นเว็บที่เกี่ยวกับการจัดหาอะไหล่ซ่อมรถยนต์และอุปกรณ์รถยนต์ เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายในส่วนของผู้ประกอบการเกี่ยวกับการเกี่ยวกับรถยนต์ใช้บริการเพื่อให้ในการประกอบการ

1.2 ที่มาของธุรกิจ

เริ่มต้นจากผู้จัดทำมีความสนใจเกี่ยวกับรถยนต์และได้มีการศึกษาเกี่ยวกับรถยนต์มาเป็นเวลานานโดยการศึกษาหาข้อมูลเจาะลึกในส่วนต่างๆทั้งในส่วนของอะไหล่รถยนต์ ทำให้ผู้จัดทำมีความคิดที่จะจัดทำธุรกิจเกี่ยวกับอะไหล่รถยนต์ขึ้นมา

1.3 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ

- เพื่อให้บริษัท BP CAR ONLINE เป็นที่รู้จักของผู้ประกอบการ
- เพื่อให้บริษัท BP CAR ONLINE เป็นที่รู้จักของผู้ให้ความสนใจเกี่ยวกับอะไหล่รถยนต์
- เพื่อศึกษาหาวิธีทำกำไรจากอะไหล่รถยนต์
- เพื่อศึกษาและวิเคราะห์เกี่ยวกับการทำธุรกิจออนไลน์
- เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับธุรกิจอะไหล่รถยนต์ออนไลน์
- เพื่อใช้เป็นแนวทางในการทำธุรกิจ
- เพื่อศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจรถยนต์ออนไลน์
- เพื่อดูความเป็นไปได้ของธุรกิจในอนาคตและอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ในอนาคต

1.4 รูปแบบของธุรกิจโครงสร้างของธุรกิจตาม Business Model Canvas

ธุรกิจอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP CAR ONLINE วางรูปแบบการดำเนินธุรกิจตามโครงสร้างของ Business Model Canvas

ตารางที่ 1.1: Business Model Canvas

<p>Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> -โรงงานผลิตอะไหล่รถยนต์ -บริษัทรถยนต์ -ผู้รถยนต์ -ค่ายรถยนต์ที่ผลิตอะไหล่รถยนต์ 	<p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> -กระจายสินค้า(จัดส่งสินค้าออนไลน์) -ขายตามผู้ติดต่อเอง -Online โฆษณา,ขายผ่านหน้าเว็บ -สร้างฐานข้อมูลสินค้าอะไหล่รถยนต์ -โปรโมทแนะนำเว็บเพจผ่าน Google Ad 	<p>Value Proposition</p> <ul style="list-style-type: none"> -สินค้าคุณภาพดี -ส่งมอบความสะดวกสบายให้ลูกค้า -ราคาเหมาะสมทุกคนเข้าถึงได้ราคาเป็นกลาง 	<p>Customer Relationships</p> <ul style="list-style-type: none"> -ได้รับโปรโมชั่นพิเศษ (สิ่งของประจำได้รับพิเศษ) -ส่วนลดจากการใช้งาน 	<p>Customer Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> กลุ่มเป้าหมาย -ผู้รถยนต์(ซ่อม) -ลูกค้าทั่วไปอายุ 20 ปีขึ้นไปที่มีรถยนต์ -ผู้สืรถยนต์ -กลุ่มลูกค้าที่ต้องการซื้อรถมือสองและซ่อม -กลุ่มลูกค้าซ่อมรถทั่วไป -ผู้รถยนต์
	<p>Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> -ฝ่ายบัญชี -ฝ่ายจัดการอะไหล่ -ฝ่ายขาย(โฆษณา) -ฝ่ายคลังสินค้า 		<p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> ขายออนไลน์ -ผ่านเว็บไซต์ -ผ่านแอปพลิเคชัน -กิจกรรมโปรโมทสินค้าออกบูธ 	
<p>Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> -ใช้สื่อออนไลน์ในการโฆษณา -มีต้นทุนสินค้าต่ำ -ราคากลางอะไหล่ -ค่าเว็บไซต์ ค่าแอปพลิเคชัน -ค่าอะไหล่ -เงินเดือนพนักงาน -ค่าไฟ 		<p>Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> -รายได้จากเว็บไซต์ -โฆษณาจากเว็บไซต์-ค่าสปอนเซอร์ -ขายอะไหล่ -ขายส่ง -การขายสินค้าผ่านเว็บ 		

จากภาพข้างต้นแสดงภาพ Business Canvas ของธุรกิจซึ่งเป็นเครื่องมือที่ช่วยออกแบบโมเดลธุรกิจผ่านปัจจัยทั้ง 9 ด้านได้แก่

1. Key Partners (พันธมิตรหลักของธุรกิจ)

พันธมิตรเครือข่ายทางธุรกิจ มีโรงงานผลิตอะไหล่รถยนต์เพราะว่าโรงงานผลิตอะไหล่รถยนต์เป็นผู้จัดหาวัตถุดิบให้กับทาง BP CAR ONLINE และบริษัทรถยนต์ เป็นคู่ค้าขายของเราส่วนผู้รถยนต์เป็นพันธมิตรทางธุรกิจในการส่งสินค้าของเราและเป็นตัวแทนของ BP CAR ONLINE

2. Key Activities (สิ่งที่ต้องทำเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ)

สิ่งที่ต้องทำเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ คือกระจายสินค้าจัดส่งสินค้าออนไลน์ และต้องไปติดต่อผู้รถยนต์หรือผู้ซ่อมรถยนต์เองเพื่อโปรโมทร้านและให้ผู้รถยนต์รู้จักเราและสั่งซื้อสินค้าของ BP CAR ONLINE และต้องโฆษณาผ่านเว็บไซต์เกี่ยวกับรถยนต์ เพื่อให้ลูกค้ารู้จัก สร้างฐานข้อมูลสินค้าอะไหล่รถยนต์ ว่ามีอะไรบ้างในเว็บไซต์ของเรา โปรโมทแนะนำเว็บผ่านเพจเกี่ยวกับอะไหล่รถยนต์และยัง Google Ad

3. Key Resources (ทรัพยากรที่จำเป็นของธุรกิจ)

ทรัพยากรที่จำเป็นของธุรกิจ มีฝ่ายบัญชี,ฝ่ายจัดการอะไหล่,ฝ่ายขายฝ่ายโฆษณา,ฝ่ายคลังสินค้าและโกดังสินค้า การสร้างแบรนด์สินค้าให้ลูกค้ารู้จัก การฝึกอบรมลูกน้องให้มีคุณภาพต่อการทำงานในบริษัทและบริการลูกค้าของทาง BP CAR ONLINE ให้ดีที่สุดในที่สุด

4. Value Proposition (คุณค่าของธุรกิจ)

ผู้บริโภคได้รับสินค้าที่มีคุณภาพได้รับมาตรฐาน ส่งมอบความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้าราคาไม่แพงเหมาะสมเข้าถึงแก่ลูกค้าได้ทุกระดับ

5. Customer Relationships (การสร้างสายสัมพันธ์กับลูกค้า)

ลูกค้าได้รับส่วนลดพิเศษจากทางร้าน BP CAR ONLINE และตัวแทนของทางร้านได้รับส่วนลดพิเศษและแจกคูปองส่วนลดให้กับสมาชิก

6. Channels (ช่องทางการเข้าถึง)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของ BP CAR ONLINE ขายผ่านเว็บไซต์ www.bpcaronline.com ผ่านแอปพลิเคชัน BP CAR ONLINE การโฆษณาร้านค้าผ่านกลุ่มแต่งรถรถยนต์และผ่าน Line,Instagram,Facebook

7. Customer Segments (ลูกค้าของธุรกิจ)

การแบ่งส่วนการตลาดผู้บริโภค กลุ่มเป้าหมายของธุรกิจคือ อยู่ซ่อมรถยนต์ ลูกค้าทั่วไป อายุ 20ปีขึ้นไปที่มีรถยนต์ อยู่สี่รถยนต์

8. Cost Structure(ค่าใช้จ่ายหลักของธุรกิจ)

ค่าใช้จ่ายหลักของธุรกิจคือใช้สื่อออนไลน์ในการโฆษณา ค่าเว็บไซต์ในการดูแลเซิร์ฟเวอร์และค่าแอปพลิเคชันและค่าใช้จ่ายในการสต็อกอะไหล่รถยนต์

9. Revenue Streams(รายได้ของธุรกิจ)

รายได้หลักของธุรกิจคือรายได้จากการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ รายได้จากการโฆษณาเว็บไซต์ ค่าสปอนเซอร์ต่างๆที่มาเข้าติดต่อกับเราและได้รายได้จากตัวแทนสินค้าของเราคืออยู่รถยนต์



บทที่ 2

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม

แนวโน้มทางการตลาด

ปริมาณความต้องการของอะไหล่รถยนต์มีมากขึ้นตลอดเวลา แต่ปริมาณของสินค้ากลับไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค ระบบการผลิตอะไหล่และชิ้นส่วนรถยนต์ของไทยจะยังสามารถเติบโตต่อไปได้อีกอย่างมาก จากการคาดการณ์ปริมาณของการใช้รถยนต์ที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคต ระบบการผลิตอะไหล่และชิ้นส่วนรถยนต์ของไทยจะยังคงสามารถเติบโตเพิ่มขึ้นต่อไปได้ จากการคาดการณ์ปริมาณของการใช้รถยนต์ที่เพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ชิ้นส่วนของรถจักรยานยนต์จะเป็นอีกหนึ่งตลาดที่ขยายตัวได้ดีเช่นเดียวกันและจะทำให้ธุรกิจอะไหล่รถยนต์สามารถก้าวเดินต่อไปได้อย่างมาก อุปกรณ์อะไหล่รถยนต์เหล่านี้จะเริ่มมีประโยชน์กับรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานตั้งแต่ 6 ปีขึ้นไป เพราะว่าประกันรถยนต์จะหมดภายใน 5 ปี ทำให้ในปีที่ 6 อะไหล่ต่างๆ จะเริ่มเสื่อมสภาพและค่อนข้างเก่า เป็นปัญหาที่ผู้ใช้รถยนต์ต้องแบกรับในส่วนของคุณค่าซ่อมบำรุงเองและการดูแลรักษาเองและการทำงานที่จำกัดมากขึ้น แต่เนื่องจากความปลอดภัยในการขับขี่ซึ่งเป็นสิ่งที่จำเป็น อะไหล่จึงมีความจำเป็นเช่นกันเพื่อให้รถยนต์วิ่งได้สมบูรณ์ ทำให้ธุรกิจอะไหล่รถยนต์เข้ามาจับตลาดในชีวิตคนขับรถอย่างมากและไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้

2.1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาด (สภาพอุตสาหกรรม)

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL Analysis)

External Analysis (PESTEL)

Political

นโยบายพัฒนาการของการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมยานยนต์

นโยบายส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมรถยนต์ได้พัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยได้ปรับเปลี่ยนไปตามภาวะเศรษฐกิจโลก และตอบโจทย์การพัฒนาประเทศรอบโลกที่แตกต่างกันในแต่ละช่วงเวลา

ในอดีตรถยนต์ถือเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยที่มีราคาแพงจึงต้องนำเข้าจากต่างประเทศ นโยบายในอันแรกจึงให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมกิจการผลิตรถยนต์ในประเทศเพื่อทดแทนการนำเข้าสินค้านำเข้ารถยนต์ แต่เมื่อผู้ประกอบการเริ่มเพิ่มขึ้นเข้มแข็งมากและมีตลาดที่ชัดเจนแล้ว นโยบายในระยะหลังๆ ก็เปลี่ยนไปเน้นให้การส่งเสริมแก่กิจการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์แทน เพื่อหลีกเลี่ยงการเป็นเพียงฐานการประกอบรถยนต์ที่ต้องพึ่งพาการนำเข้าชิ้นส่วนจากต่างประเทศเข้ามา ซึ่งไม่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนา

อุตสาหกรรมยานยนต์ของประเทศในระยะยาว

ที่มา : วารสารส่งเสริมการลงทุน. การลงทุนอะไหล่รถยนต์. สืบค้นจาก

http://www.faq108.co.th/common/topic/auto_industry.php

เศรษฐกิจในอนาคตข้างหน้า ระบบการผลิตอะไหล่รถยนต์และชิ้นส่วนรถยนต์ของไทย จะยังคงสามารถเติบโตต่อไปได้อีกเป็นอย่างมาก จากการคาดการณ์ปริมาณของการใช้รถยนต์ที่เพิ่มมากขึ้นสูง นอกจากนี้ชิ้นส่วนของรถยนต์และจักรยานยนต์ ก็จะเป็นอีกหนึ่งตลาดที่ขยายตัวและหน้าจับหน้าตาได้ดีเช่นเดียวกัน ทั้งนี้ทำให้ธุรกิจเหล่านี้สามารถก้าวเดินต่อไปได้อย่างมั่นคง ตลาดรถยนต์ในประเทศที่มีการพัฒนาจนฟื้นตัวกลับคืนขึ้นมาอีกครั้งได้ เมื่อการเพิ่มขึ้นของตลาดรถยนต์ ซึ่งทำให้เกิดความสัมพันธ์กันของยอดขายชิ้นส่วนที่เพิ่มขึ้นไปพร้อมๆ กัน เกือบ 70 เปอร์เซ็นต์ โดยเฉพาะในกลุ่ม Original Equipment Manufacturing คือผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ ที่จำเป็นต้องมีการผลิตให้เกิดความสอดคล้องกับปริมาณความต้องการ และคุณภาพที่โรงงานประกอบรถยนต์และจักรยานยนต์ต้องการ โดยจะมีข้อกำหนด มีการตรวจสอบคุณภาพสินค้า โดยผู้ผลิตในกลุ่มนี้ถือว่าเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ที่จะก้าวเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในโลกของการผลิตรถยนต์

ที่มา :บริษัท ไชยเจริญเทคโนโลยี จำกัด.อะไหล่รถยนต์ออนไลน์ชิ้นส่วน.สืบค้นจาก

<https://www.chi.co.th/article/article-1227/>

Social คือแพลตฟอร์ม อีคอมเมิร์ซ รายแรกที่มีจุดมุ่งหมายในการค้าขายรถยนต์อะไหล่รถยนต์ ดำเนินการโดย บริษัท วอทส์เอ็ก (ประเทศไทย) จำกัด บริษัทสตาร์ทอัพ ซึ่งก่อตั้งในปี 2560 โดยได้รับเงินลงทุน Angel funds จาก สิงคโปร์ จีน และเยอรมัน โดยมีเป้าหมายในการใช้เทคโนโลยี Big Data ในการช่วยเหลือผู้ซื้อและผู้ขาย ให้สามารถค้นหาอะไหล่รถยนต์ที่ถูกต้องได้ง่ายรวดเร็ว เพื่อสร้าง EGMALL ให้เป็น Marketplace ในการขายอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ ใน ASEAN สมาคมผู้ค้าอะไหล่รถจักรค้าขายอะไหล่รถยนต์ ก่อตั้งขึ้นด้วยการร่วมมือกันของผู้ประกอบการในพื้นที่รอบวรจักร โดยมีเป้าหมายในการมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ให้กับสมาชิกของสมาคม

ที่มา : ธุรกิจอะไหล่รถยนต์ในประเทศไทย.สืบค้นจาก

<https://www.ryt9.com/s/prg/2980026>

Technological เทคโนโลยีขั้นที่ใครคนชั้นนั้นต้องใช้อะไหล่รถยนต์ที่มากขึ้นเป็นอีกเทคโนโลยีที่ถูกจับตามองจากอุตสาหกรรมยานยนต์

ที่มา : ความเคลื่อนไหวอะไหล่รถยนต์เทคโนโลยี.สืบค้นจาก

[https://www.mreport.co.th/news/industry-movement/010-Industry4-Digital-](https://www.mreport.co.th/news/industry-movement/010-Industry4-Digital-DisruptiveTechnology)

[DisruptiveTechnology](https://www.mreport.co.th/news/industry-movement/010-Industry4-Digital-DisruptiveTechnology)

ปัจจุบันทางรัฐบาลไทยเริ่มหันมาให้ความสนใจกับธุรกิจการผลิตอะไหล่รถยนต์มากขึ้น ด้วยแนวทางการสนับสนุนให้มีการผลิตชิ้นส่วนและอะไหล่รถยนต์และนวัตกรรมที่นำเอาเทคโนโลยีมาใช้ร่วมด้วยการนำเอาชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์สมัยใหม่มาใช้เป็นตัวช่วยควบคุมการทำงานของรถยนต์ ส่งผลให้เกิดการสนับสนุนนำเอาเครื่องจักรมาใช้ในการผลิตที่ให้ความแม่นยำ รวดเร็ว และมีความปลอดภัย

มากกว่าการใช้แรงงานคนเพียงอย่างเดียว นอกจากนี้ยังเริ่มมีการสนับสนุนให้มีการพัฒนารถยนต์ที่ใช้ระบบพลังงานไฟฟ้าในการขับเคลื่อน รัฐบาลพยายามผลักดันให้รถยนต์ประเภทนี้ถูกผลิตขึ้นมาใช้อย่างจริงจัง

ที่มา : บริษัท ไชยเจริญเทคโนโลยี

<https://www.chi.co.th>

2.2 วิเคราะห์คู่แข่งชั้น

ตารางที่ 2.1: คู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อม

คู่แข่งทางตรง	คู่แข่งทางอ้อม
1.ร้านเชียงใหม่	1.ร้านแต่งรถ
2.ร้านขายอะไหล่ส่ง	2.ร้านซ่อมรถ
3.ร้านขายอะไหล่รถยนต์ทั่วไป	3.Lazada,shopee
4.ร้านขายอะไหล่รถยนต์บนโซเชียลมีเดีย	4.ศูนย์รถยนต์

คู่แข่งของธุรกิจ BP CAR ONLINE

คู่แข่งทางตรงของธุรกิจ BP CAR ONLINE

- 1.ร้านเชียงใหม่ เป็นกลุ่มธุรกิจจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ ชิ้นส่วนประกอบและเครื่องยนต์สำหรับรถใช้แล้ว เชียงใหม่ หรือ เชียงใหม่คนไทยส่วนใหญ่ไม่ว่าจะเป็นคนในกรุงเทพมหานครหรือคนต่างจังหวัดรู้กันดีว่าเป็นสถานที่ขายชิ้นส่วนอะไหล่และเครื่องยนต์มือสองที่ตั้งอยู่ต้นถนนทรงวาดติดกับถนนเจริญกรุงของแขวงตลาดน้อย เขตสัมพันธวงศ์ ซึ่งถูกสร้างมาก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 โดยกลุ่มคนไทยเชื้อสายจีนจำนวนมากที่มาตั้งถิ่นฐานอยู่บริเวณนี้ ผู้คนทั่วไปเรียกชุมชนละแวกนี้ว่า เชียงใหม่กลุ่มร้านค้าเล็ก ๆ ที่เริ่มต้นจากการเห็นประโยชน์จากซากรถเก่าๆ กลายเป็นธุรกิจที่เฟื่องฟูในหมู่นักเงินที่อาศัยอยู่ในละแวกนี้ หลังจากสงครามโลกครั้งที่ 2 สิ้นสุดลง ธุรกิจเชียงใหม่ก็ยิ่งเติบโตมากขึ้น จากการประมวลขายพาหนะปลดประจำการต่าง ๆ ของทหารพันธมิตร และยังคงเติบโตมาเรื่อย ๆ จนหลังสงครามเวียดนามก็ยังคงมีความต้องการชิ้นส่วนอะไหล่และยานพาหนะเก่าต่าง ๆ อย่างมากมายเพราะราคาค่อนข้างถูกพอที่จะเอามาดัดแปลงมาใช้ทดแทนอุปกรณ์อื่น ๆ ได้และยังมีอยู่ทุกวันนี้
- 2.ร้านขายอะไหล่ส่ง เป็นกลุ่มร้านอะไหล่รถยนต์ที่ขายจำนวนๆเยอะร้านส่วนมากจะขายส่งและขายปลีกส่วนมากจะเป็นอะไหล่รถยนต์และรถจักรยานยนต์ จะมีทั้งรุ่นเก่าถึงรุ่นปัจจุบันที่ยังผลิตอยู่และนำมาจากบริษัทผลิตอะไหล่รถยนต์อีกที่

3.ร้านขายอะไหล่รถยนต์ทั่วไป เป็นกลุ่มร้านอะไหล่รถยนต์ตามบ้านทั่วไปที่รับมาจากร้านขายอะไหล่ส่งที่มีอะไหล่จำนวนไม่มากแต่มีใช้เลือกใช้ได้ ในราคาไม่แพง

4.ร้านขายอะไหล่รถยนต์บนโซเชียลมีเดียเป็นกลุ่มร้านขายอะไหล่ผ่านเว็บ Facebook หรือเว็บไซต์ตาม lnwshop

คู่แข่งทางอ้อม BP CAR ONLINE

1.ร้านแต่งรถยนต์ เป็นกลุ่มร้านขายอุปกรณ์แต่งรถยนต์เช่น กันชนหน้า ไฟแต่ง ทำให้เป็นคู่แข่งทางอ้อมด้วย มีการจัดขายอะไหล่เช่นไฟหน้ารถยนต์และอุปกรณ์ไฟฟ้าในรถยนต์เหมือนกัน

2.ร้านอู่ซ่อมรถยนต์ เป็นร้านซ่อมรถยนต์และขายอะไหล่รถยนต์และขายน้ำมันเครื่องตามร้านเป็นคู่แข่งทางอ้อมเพราะว่าร้านอู่ซ่อมรถยนต์จะมีการขายน้ำมันเครื่องและเก็บสินค้าเอาไว้ขายเองด้วย

3.Application เช่น Lazada,Shopee เป็นคู่แข่งทางอ้อม มีเว็บมีการขายสินค้าอะไหล่รถยนต์เหมือนกันกับเว็บไซต์ของ BP CAR ONLINE แต่เนื่องจากไม่ใช่ช่องทางของสินค้าเฉพาะกลุ่ม จึงมีสินค้าให้เลือกน้อยกว่า

4.ศูนย์รถยนต์ เป็นศูนย์รถยนต์ที่ขายและเบิกอะไหล่แท้ ศูนย์รถยนต์จึงเป็นคู่แข่งทางอ้อมตรงที่มีขายอะไหล่รถยนต์เหมือนกัน แต่เนื่องจากเป็นของแท้ที่มีราคาสูงมาก

ตารางที่ 2.2: คู่แข่ง

คู่แข่ง	BP CAR ONLINE	ร้านเชียงกงบางนา	ร้านไพศาลรถยนต์ (อะไหล่ส่ง)
บริการจัดส่ง	มี	ไม่มี	มี
สินค้ามีทั้งยุโรปและญี่ปุ่น	มี	มี	มี
บริการเว็บไซต์	มี	ไม่มี	ไม่มี
โปรโมชั่น	มี	ไม่มี	ไม่มี
ราคา	กลาง	ต่ำ	สูง

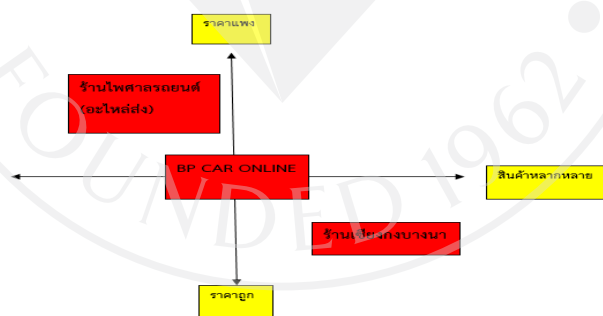
1.ธุรกิจ BP CAR ONLINE

บริการจัดส่ง - จัดส่งผ่านระบบขนส่งของ BP CAR ONLINE

สินค้ามีทั้งยุโรปและญี่ปุ่น - ร้านมีบริการขายอะไหล่ทั้งยุโรปและญี่ปุ่น

บริการเว็บไซต์ – บริการเว็บไซต์ผ่าน www.bpcaronline.com
 โปรโมชัน – มีโปรโมชันจากการสั่งซื้อครั้งที่สองและตัวแทนจำหน่าย
 ราคา – ราคาเหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าทั่วไป
 2.ธุรกิจร้านเชียงกงบางนา
 บริการจัดส่ง – ไม่มีบริการจัดส่ง
 สินค้ามีทั้งยุโรปและญี่ปุ่น – ร้านมีบริการขายอะไหล่ทั้งรถยุโรปและญี่ปุ่น
 บริการเว็บไซต์ – ไม่มีบริการเว็บไซต์
 โปรโมชัน – ไม่มีโปรโมชัน
 ราคา – ราคาถูกเหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าไม่มีงบ
 3.ธุรกิจร้านไพศาลรถยนต์(อะไหล่ส่ง)
 บริการจัดส่ง - จัดส่งผ่านระบบขนส่งของ ไพศาลรถยนต์
 สินค้ามีทั้งยุโรปและญี่ปุ่น – ร้านมีบริการขายอะไหล่ทั้งรถยุโรปและญี่ปุ่น
 บริการเว็บไซต์ – ไม่มีบริการเว็บไซต์
 โปรโมชัน – ไม่มีโปรโมชัน
 ราคา – ราคาถูกเหมาะสำหรับกลุ่มลูกค้าไม่มีงบ

ภาพที่ 2.1: Product Positioning Map



จากภาพข้างต้นแสดงการวางตำแหน่งของธุรกิจอะไหล่รถยนต์ของร้านไพศาลรถยนต์, BP CARONLINE และร้านเชียงกงบางนา โดยการวิเคราะห์จาก 2 ปัจจัยคือ สินค้าหลากหลายและปัจจัยด้านราคา

เป็นธุรกิจอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ www.bpcaronline.com เป็นเว็บเกี่ยวกับการจัดหาอะไหล่รถยนต์และอุปกรณ์รถยนต์ขายต่อให้ร้านซ่อมรถยนต์ทั่วไปเพื่อซ่อมรถยนต์หรือจัดให้ลูกค้าอะไหล่ไปซ่อมตามตัวเอง

ร้านไพศาลรถยนต์ (อะไหล่ส่ง)

เป็นธุรกิจเป็นร้านขายอะไหล่รถยนต์ที่มีชื่อเสียงมายาวนานและขายต่อให้อู่ซ่อมรถยนต์และ
ขายต่อให้ลูกค้าที่หาอะไหล่ไปซ่อมเอง ร้านคือผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายอะไหล่-ชิ้นส่วน รถยนต์
ประเทศญี่ปุ่นและยุโรป ครบวงจร ด้วยประสบการณ์การดำเนินงานมากกว่า30ปี
ร้านเซียงกงบางนา

เป็นร้านอะไหล่มือสองที่ผ่านการใช้งานมาขายจำหน่ายทั้งอะไหล่รถยนต์นำเข้าและอะไหล่
ทั่วไป



บทที่ 3
การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน

3.1 การประเมินศักยภาพธุรกิจ

ภาพที่ 3.1: SWOT Analysis



จากภาพข้างต้นแสดงภาพ SWOT Analysis เป็นการวิเคราะห์สภาพองค์กรในปัจจุบัน 2 ด้าน คือ สภาพการณ์ภายในและสภาพการณ์ภายนอก เพื่อค้นหา Strengths คือจุดแข็งหรือข้อได้เปรียบ Weaknesses คือจุดอ่อนหรือข้อเสีย , Opportunities คือโอกาสที่จะสามารถดำเนินการได้และ Threats คือ ความเสี่ยง,ภัยคุกคาม,ข้อจำกัดหรืออุปสรรคต่างๆ ที่มีที่ดำเนินกิจการ

Strengths (จุดแข็ง)

- 1.สินค้ามีทั้งรถยนต์ยุโรปและรถญี่ปุ่นทำให้ลูกค้าเลือกสินค้าจาก BP CAR ONLINE ได้โดยมาที่เว็บไซต์ของผู้จัดทำ www.bpcaronline ก็มีครบทุกอย่างสำหรับลูกค้า
- 2.สินค้าแปลงได้ตรงรุ่นสินค้าที่แปลงใส่รถได้ทุกรุ่นเป็นสินค้าที่ดัดแปลงจากรุ่นอื่นที่ลูกค้าสามารถประหยังบประมาณได้ดี
- 3.การจัดการระบบออนไลน์ www.bpcaronline.com ที่ดี เป็นเว็บที่มีครบสมบูรณ์แบบต่างจากเว็บขายอะไหล่รถยนต์ทั่วไป มีระบบ การจัดการระบบดูสินค้าว่าได้รับวันไหนก็โมงและมีหมวดหมู่สินค้าที่ครบถ้วน Weaknesses (จุดอ่อน)

1.ลูกค้าไม่รู้จัก BP CAR ONLINE ลูกค้าไม่สามารถเข้าถึงเว็บเราได้หรือลูกค้าไม่รู้จักเว็บของผู้จัด

2.ลูกค้าไม่กล้าสั่งของ ลูกค้ากลัวสินค้าเป็นของปลอมและไม่มีคุณภาพสวยแต่ภาพสินค้า

3.ลูกค้าใช้ระบบออนไลน์ไม่เป็น ลูกค้าที่อายุมากใช้ระบบออนไลน์ไม่เป็น อาธิผู้ซ่อมรถเก่าๆ ที่เจ้าของมีอายุมากแล้วไม่เข้าใจระบบของเว็บเรา

Opportunities (โอกาส)

1.การหาตัวแทนจำหน่ายต่อตัวแทนสินค้าจากการรับสินค้าเราไปติดต่ออยู่ร้านรถยนต์เอง

2.ลูกค้าของ BP CAR ONLINE บอกต่อ ลูกค้าได้สินค้าที่ดีและติดต่อบอกเพื่อนเค้าว่าสินค้าเราดีและส่งรวดเร็วแนะนำให้ผู้อื่นมาติดต่อ BP CAR ONLINE

3.สร้างระบบออนไลน์รถยนต์มีระบบจัดเก็บข้อมูลสินค้ารถยนต์ๆที่สามารถเก็บได้และนำมาจำหน่ายต่อในอนาคตได้ในราคาแพงหรือสินค้าที่เก่าแก่บริดเกาๆที่หายากทำให้สินค้ามีราคาเพิ่มขึ้น

Threats (ความเสี่ยง,ภัยคุกคาม,ข้อก้ำจัด หรืออุปสรรคต่างๆ)

1.สร้างระบบการส่งออนไลน์มีปัญหาระบบมีปัญหาเข้าเว็บละค้างสั่งของแล้วไม่ขึ้นสินค้าที่สั่งทำให้ลูกค้าไม่พอใจเรา

2.การแข่งขันด้านอะไหล่เยอะ ร้านอะไหล่รถยนต์มีเยอะทำให้สินค้าเราขายยากมากขึ้น

3.ลดต้นทุนได้ยากสินค้าที่เรารับมาจากบริษัทผลิตอะไหล่รถยนต์ทำให้ลดต้นทุนไม่ได้

3.2 แผนกลยุทธ์ของธุรกิจ

วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำธุรกิจอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ที่มีสินค้าหลากหลายและราคาเป็นกลางเหมาะสมแก่กับลูกค้าและจัดส่งรวดเร็วทำให้ลูกค้าพึงพอใจมากที่สุด

พันธกิจ

ออกแบบปรับเปลี่ยนระบบออนไลน์และพัฒนาระบบออนไลน์ให้ลูกค้าตลอดเวลาอัปเดตสินค้าตลอดไม่ว่าจะใหม่หรือเก่าและสร้างความพึงพอใจแก่ผู้บริโภค

เป้าหมาย

1.สร้างเว็บไซต์ www.bpcaronline ให้ลูกค้าจดจำว่าเป็นเว็บไซต์ขายอะไหล่รถออนไลน์อันดับหนึ่งของประเทศไทย

2.สร้างฐานลูกค้าตัวแทนจำหน่ายกับอู่รถยนต์ทั่วกรุงเทพ

3.ออกสินค้าดัดแปลงตรงรุ่นเป็นแบรนด์BP CAR ONLINE

วัตถุประสงค์ของธุรกิจ

1.เพื่อได้รับผลกำไรจากการขายสินค้าปีละ8ล้านบาท

2. สร้างแบรนด์ให้มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักแก่ผู้บริโภค

3. ได้รับผลกำไรจากตัวแทนปีละ 2 ล้านบาท

แนวทางกลยุทธ์องค์กร

กลยุทธ์ระดับองค์กร

นโยบายขององค์กรคือมุ่งเน้นการเติบโต เป็นการเติบโตด้วยเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดภายในตลาดเดิม และการหาตัวแทนสินค้าของเว็บมากขึ้นให้ลูกค้ารู้จักสินค้าของทางร้านมากขึ้นด้วยการโฆษณาผ่านโซเชียลมีเดียสมัยใหม่และขายสินค้าผ่านระบบ live เว็บไซต์

กลยุทธ์ระดับธุรกิจ

จะใช้กลยุทธ์แบบความเป็นผู้นำด้านการต้นทุนคือเราจะเป็นผู้นำที่จะสร้างความแตกต่างด้านราคาที่เป็นกลางและหาตัวแทนจำหน่ายสินค้าผ่านเว็บไซต์เพราะเราไม่มีหน้าร้านทำให้ได้ราคาที่ถูกกว่าร้านทั่วไป

กลยุทธ์ระดับหน้าที่

จะใช้กลยุทธ์การตลาด จะใช้กลยุทธ์เพื่อศึกษาและตอบสนองความต้องการของลูกค้าของ BP CAR ONLINE

3.3 การวิเคราะห์ผู้บริโภค

บทความวิจัย

ยอดขายรถยนต์ไทยทะลุ 1 ล้านคัน ในปี 2562 รถยนต์ไฟฟ้ามาแรง ตลาดรถยนต์ไทย ปี 2561 เติบโตสุดขีด ทำยอดขายเกิน 1 ล้านคัน นับเป็นครั้งที่ 3 ในประวัติศาสตร์ คาดว่าปี 2562 จะยังคงขายดีต่อเนื่อง อาจทะลุล้านคันเหมือนปีที่ผ่านมา ขณะที่จะได้เห็นค่ายรถส่งรถยนต์ไฟฟ้าสู่ตลาดมากขึ้น ซึ่งมีแนวโน้มเติบโตอย่างก้าวกระโดดอย่างมาก ปี 2561 ยอดขายรถยนต์ทะลุ 1 ล้านคัน ตั้งแต่ต้นปี 2561 ยอดขายรถยนต์ในไทยเดินทางเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเกินความคาดหมายของภาคส่วนต่างๆ ที่เกี่ยวข้องที่ประมาณว่าตัวเลขจะแตะที่ 9 แสนแต่ผ่านครึ่งปีแรกหลายฝ่ายเริ่มมองตัวเลขที่ 1 ล้านคัน โดยกลุ่มรถยนต์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งรถยนต์อีโคคาร์ มีตัวเลขยอดขายโดดเด่นเป็นอย่างมาก และรถยนต์ใช้พลังงานไฟฟ้าก็มีแนวโน้มเติบโตอย่างก้าวกระโดด ประกอบกับรถยนต์อเนกประสงค์ (SUV) ซึ่งเติบโตได้อย่างดีตลอดทั้งปีจากการเปิดตัวรถยนต์รุ่นใหม่ที่เป็นที่นิยมของตลาด ส่งผลให้ ตลาดรถยนต์ไทย ปิดตัวเลขยอดขายในปี 2561 ที่ 1,039,158 คัน นับเป็นยอดขายเกิน 1 ล้านคัน

ภาพที่ 3.2: สถิติการจำหน่ายรถยนต์



ที่มา : BLT Bangkok. (2562). ยอดขายรถยนต์ไทย

สืบค้นจาก: <https://www.bltbangkok.com/CoverStory/ตลาดรถยนต์62-รถยนต์ไฟฟ้า>.

จากภาพข้างต้นเป็นสถิติจำหน่ายรถยนต์ปี 2561 ค่ายรถยนต์ที่มียอดขายสูงสุดและยอดขายตามประเภทยนต์

เติบโตขึ้น 5-10% และส่วนแบ่งทางการตลาดมากกว่า 6.7% โดยปีนี้ถือเป็นปีทองของมาสด้า โดยจะมีการส่งรถยนต์รุ่นใหม่เข้าสู่ตลาดมากถึง 6 รุ่น ทั้งรถเก๋ง รถอเนกประสงค์ และรถ ครอสโอเวอร์ มาพร้อมดีไซน์ใหม่จากโคโคะ ดีไซน์ เจนเนอเรชั่น 2 และเทคโนโลยีสกายแอคทีฟใหม่ SKYACTIV-X และ Hybrid ทำให้มีรถยนต์ขายเพิ่มขึ้นอีกจำนวนมาก

อธิบายข้อมูล ผลวิจัย

บทความยอดขายรถยนต์เพิ่มสูงขึ้น จับตาปี 2562 รถยนต์ไฟฟ้ามาแรง ที่เลือกมาonjv'0kdเป็นบทความเกี่ยวกับการซื้อรถยนต์เพิ่มสูงขึ้น และปี2562จะมีรถยนต์พลังงานไฟฟ้ามาใช้และยอดขายมีโอกาสเพิ่มสูงขึ้น และทำให้ธุรกิจBP CAR ONLINE ก็มีโอกาสมจะมีเพิ่มสูงขึ้นด้วยเพราะว่าการที่ยอดขายรถยนต์สูงขึ้นอะไหล่ก็จะขายได้มากเพิ่มขึ้น เทคโนโลยีรถยนต์ไฟฟ้าก็จะมาและทำให้อะไหล่ของรถยนต์ไฟฟ้าก็จะเพิ่มสูงขึ้นอีกด้วย อย่างเช่นการซื้อรถยนต์ mazda แบบเครื่องยนต์ 2000 แบบปกติกับ ซื้อเครื่องยนต์ 1500 เพิ่มเทอร์โบและเพิ่มพลังงานไฟฟ้าเข้าไป การที่รถยนต์เพิ่มอุปกรณ์เทอร์โบและพลังงานไฟฟ้าเข้าไปก็ทำให้มีอะไหล่รถยนต์ที่เพิ่มมากขึ้นอีกด้วย

สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาผลการวิจัยจากการที่ยอดขายรถยนต์เพิ่มขึ้นและจะมีเทคโนโลยีไฟฟ้าเข้ามาในรถยนต์ทำให้ตลาดอะไหล่รถยนต์นั้นมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นตามด้วย จากการศึกษาพบว่าจะมีรถยนต์ไฟฟ้าเข้ามาและอะไหล่รถยนต์ก็จะเพิ่มจำนวนขึ้นมากขึ้นอีกและการเพิ่มขึ้นของยอดขายรถทำให้อะไหล่เหล่านั้นยังคงขายได้ต่อเนื่อง หลังจากการศึกษามันได้พบไอดีเดียวในการทำธุรกิจคือได้ทำขายอะไหล่ที่มีเทคโนโลยีใหม่ๆเข้ามาด้วยคือตัวพลังงานไฟฟ้ากล่อง Hybrid ที่มีราคาสูงเพราะรถยนต์สมัยใหม่นั้นจะมีราคาซ่อมที่แพงขึ้นด้วยและผู้บริโภคก็เริ่มจะหันมามองการซื้ออะไหล่ไปเปลี่ยนเองมากขึ้นเพราะว่าถ้าเข้าไปยังศูนย์รถยนต์นั้นราคาจะแพงมาก จึงหาอะไหล่จากเว็บออนไลน์ไปเปลี่ยนเอง และเป้าหมายสินค้าของเรานั้นคือกลุ่มอะไหล่ที่เป็นพลังงานไฟฟ้า Hybrid ที่มีราคาสูงและลูกค้าที่ตกลงกับทางผู้รถยนต์ที่ต้องการเปลี่ยนลูก Hybrid หรือส่งอุปกรณ์เทอร์โบที่มีอะไหล่เยอะ หลังจากการศึกษารถยนต์สมัยใหม่นั้นจะมีเทคโนโลยีมากขึ้นและอุปกรณ์ในรถยนต์ก็มากขึ้นเครื่องยนต์เทอร์โบก็ต้องดูแลรักษามากขึ้นทำให้เราก็จะได้ลูกค้าเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย หลังจากที่ค่ายยุโรปเริ่มขายรถปลั๊กอิน Hybrid ก็เพราะมีอุปกรณ์ปลั๊กอิน Hybrid เริ่มขายมากขึ้น จากบทความข้างต้นรถยนต์ค่าย โตโยต้า ฮอนด้า นิสสัน มาสด้า เริ่มศึกษาและผลิตรถปลั๊กอินให้เหมือนยุโรปก็เริ่มจะมีแนวโน้มที่สินค้าเกี่ยวกับอะไหล่ปลั๊กอิน Hybrid มีราคาสูงขึ้นและอะไหล่เพิ่มมากขึ้น จากการสำรวจตลาดในปัจจุบันยอดขายรถจะเติบโต 5-10%

บทที่ 4
แผนการตลาด

4.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด

Targeting : Demographic

-เพศชาย

-รายได้ 15000 ขึ้นไป

-กลุ่มพนักงานออฟฟิศ

-กลุ่มนักศึกษาที่ใช้รถยนต์

Behavior

-ผู้ที่มีพฤติกรรมที่ใช้รถยนต์และดูแลรถยนต์เอง

-ผู้ที่มีพฤติกรรมซื้ออุปกรณ์ซ่อมรถยนต์ไปให้อู่รถยนต์ซ่อม

Psychological

-กลุ่มลูกค้าที่ต้องการหาอะไหล่ไปซ่อมด้วยตัวเอง

-กลุ่มลูกค้าที่อยากได้อะไหล่ที่ราคาถูก

การเลือกตลาดเป้าหมาย

1. กลุ่มผู้ที่ซื้ออะไหล่รถยนต์ไปเปลี่ยนด้วยตัวเอง

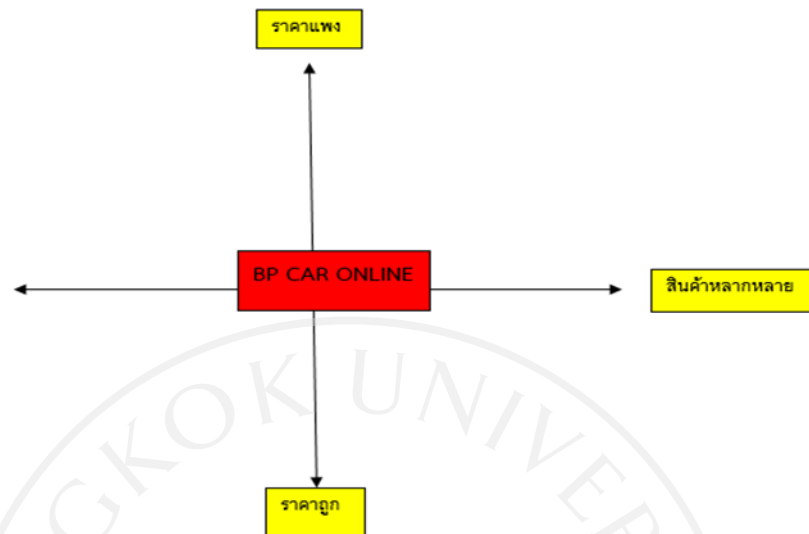
2. กลุ่มที่อยากได้อะไหล่รถยนต์ราคาถูก

3. กลุ่มบริษัทรถยนต์ตัวแทนจำหน่าย

4. อู่สีรถยนต์

5. อู่ซ่อมรถยนต์ทั่วไป

ภาพที่ 4.1: การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์



4.2 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด

Product

สินค้าอะไหล่รถยนต์นั้นมีบริษัทนำเข้ามีจำนวนน้อยถ้าเราทำและเป็นแหล่งที่รู้จักสามารถเป็นจุดแข็งของร้านเราได้เช่นร้านเรามีจุดเด่นเรื่องยี่ห้อ Subaru เราก็เน้นขายแต่สินค้าของเราแต่ทุกกลุ่มเป้าหมายเราจะเข้ามาหามากที่สุด

Price

คู่แข่งด้านราคา มีการตั้งราคาที่ถูกลงกว่าตลาด เนื่องจากเราเน้นการขายผ่านเว็บและมารับของที่ร้านหรือให้เราส่งไปยังจุดหมาย ทำให้ราคาไม่แพงเท่าร้านที่ทำเป็นร้านใหญ่

Place

ผู้จัดเน้นขายผ่านระบบออนไลน์ เนื่องจากร้านอื่นส่วนมากจะขายเป็นระบบหน้าร้านเนื่องจากว่าลูกค้าจะเข้าหาเอง แต่ยุคสมัยนี้ สำหรับการขายอะไหล่รถยนต์ที่มีระบบดี ๆ ผ่านทางเว็บยังมีน้อย แต่ก็ต้องอัปเดตสินค้าทุกวันและมีการติดต่อลูกค้าผ่านระบบแชทออนไลน์

Promotion

สำหรับการตั้งโปรโมชั่นเราคือถ้าแอด Line หรือแชร์เว็บของเราครบตามจำนวนที่ตั้งไว้ก็จะมีส่วนลดเป็นพิเศษจะทำให้มีลูกค้าประจำและได้ส่วนลดพิเศษสำหรับผู้ที่รับสินค้าเราเป็น

4.3 แผนงานการสื่อสารการตลาด

ดำเนินกิจกรรมใด เพื่อสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก

- สร้างแบรนด์จากกลุ่มลูกค้าผ่านกลุ่มรถยนต์ออนไลน์ มีติดตั้งผ่านกลุ่มแต่งรถยนต์
- จัดงานกิจกรรมเกี่ยวกับรถยนต์ภายใต้แบรนด์ BP CAR ONLINE ผ่านเว็บออบรบพรี
- โฆษณาผ่านงานแข่งขันรถยนต์พืथाเซอร์กิต ะยองเซอร์กิต

สร้างแรงจูงใจแก่ลูกค้า

- สร้างแรงจูงใจให้ลูกค้าด้านการบริการส่งของรวดเร็วที่สุดมีแผนที่ดูว่าสินค้าอยู่ถึงตำแหน่งไหน
- ราคาสมเหตุสมผลแก่ลูกค้าไม่บวกราคาเกินจริงมาก
- ความสะดวกสบายในการซื้อสินค้าของลูกค้า

สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

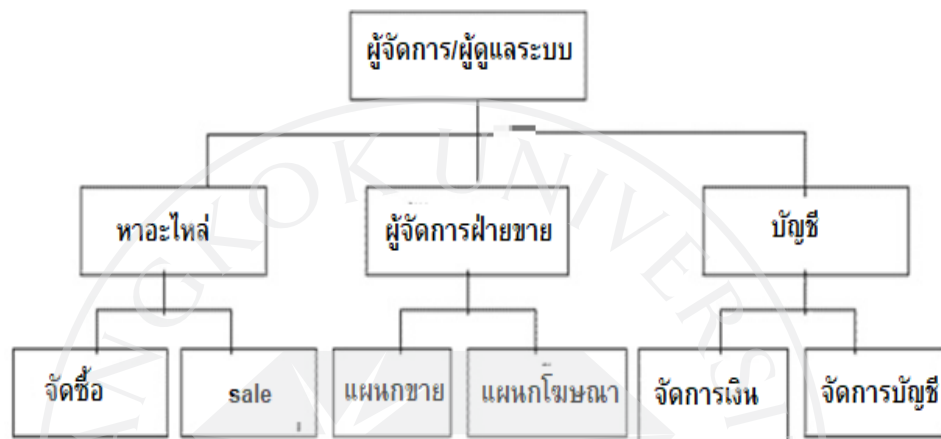
- จัดการติดตั้งออบรบพรีสำหรับลูกค้าตัวแทนและกับของรางวัลพิเศษและส่วนลดพิเศษ
- รับฟังปัญหาผ่านกล่องแชททางเว็บไซต์ของ BP CAR ONLINE
- แก้ไขปัญหาลูกค้าที่ใช้บริการ BP CAR ONLINE

บทที่ 5

แผนจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคล

5.1 การจัดโครงสร้างองค์กร กำหนดแผนก ฝ่าย หน่วยงาน

ภาพที่ 5.1: การจัดโครงสร้างองค์กร กำหนดแผนก ฝ่าย หน่วยงาน



5.2 การกำหนดตำแหน่งและหน้าที่ความรับผิดชอบของงาน รวมถึงคุณสมบัติของบุคลากรที่
ต้องสรรหา

ผู้จัดการ/ดูแลระบบ – มีความรู้เรื่องรถยนต์และชื่นชอบเกี่ยวกับอะไหล่รถยนต์จัดการทุกปัญหาที่เกิดขึ้นกับ BP CAR ONLINE บริหารทำหน้าที่และหาหนทางในการทำธุรกิจอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ควบคู่การทำงานของแต่ละฝ่ายและให้บรรลุเป้าหมายในทุกๆตำแหน่ง

หะอะไหล่ – มีความรู้เกี่ยวกับอะไหล่รถยนต์และติดต่อบริษัทผลิตรถอะไหล่รถยนต์

จัดซื้อ – หาจัดซื้ออะไหล่ที่มีราคาถูกทั้งบริษัทขายอะไหล่รถยนต์และเชียงใหม่ที่มีราคาถูกมีหน้าที่รับผิดชอบด้านการสื่อสารและติดต่อกับบริษัทผลิตรถอะไหล่รถยนต์ที่มีราคาถูกที่สุดในแต่ละบริษัทที่ติดต่อมีการบริหารการสต็อกของและปริมาณของสินค้าที่มีการสต็อกของหรือว่าสินค้าที่ขายได้ตลอดและจัดการสินค้าที่มีปริมาณการเข้าออกมากๆและให้สินค้าคงเหลือขายในทุกวันเพื่อให้สินค้าเพียงพอต่อการขายสินค้าภายในเว็บไซต์

Sale – หาตัวแทนจำหน่ายต่อจากอู่รถยนต์อู่สี่มีหน้าที่สร้างยอดขายให้กับบริษัทและหากิจกรรมทางการตลาดออกบูธสร้างฐานลูกค้าและออกไปโรมันชั้นต่างๆให้มียอดขายและกระตุ้นยอดขายในทุกๆเดือนนำเสนอสินค้าและแนะนำสินค้าให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าของร้านเรา

ผู้จัดการฝ่ายขาย – ติดต่อผ่านเว็บไซต์และแนะนำสินค้าได้มีหน้าที่ดูแล Sale และให้คำแนะนำกับ Sale ของทางบริษัทเราและให้คำแนะนำเกี่ยวกับตัวสินค้าให้กับลูกค้าและ Sale ได้ดี

แผนกขาย – แนะนำสินค้าได้ดีผ่านเว็บไซต์ออนไลน์แชท

แผนกโฆษณา – นักโฆษณาที่ไปติดตั้งกับกลุ่มรถยนต์ออนไลน์ผ่านเว็บกลุ่มรถยนต์ เช่น Toyota Mazda Honda Benz BMW และกลุ่มแข่งรถยนต์ และโฆษณาผ่านเว็บไซต์

บัญชี – ดูแลบัญชีของบริษัทดูแลรายรับการขายสินค้าและการโฆษณาภายในเว็บและรายจ่ายที่มีการเก็บสินค้าในคลังสินค้าและบันทึกบัญชีจัดการบัญชีต่างๆอย่างเป็นคุณภาพ

จัดการบัญชี – ดูแลบัญชีการเงินเกี่ยวกับการขายออนไลน์

จัดการเงิน – ดูแลรายรับรายจ่ายของ BP CAR ONLINE บริหารการเงินให้มีสภาพคล่องจัดการรายรับรายจ่ายทุกรายการและดูแลการเงินของบริษัทไปในทิศทางที่ดีที่สุดเพื่อเป็นแนวทางในการลงทุน

5.3 นโยบายการบริหารบุคลากร

การคัดเลือกและว่าจ้าง

-ต้องมีความรู้เรื่องรถยนต์และอะไหล่รถยนต์

-บุคลิกภาพที่ดี

-แต่งตัวสุภาพเรียบร้อย

พนักงาน – พนักงานต้องมีความรู้เกี่ยวกับรถยนต์และประสบการณ์เกี่ยวกับการทำอะไหล่รถยนต์มีทัศนคติที่ดีในการทำงานให้บริษัท

การศึกษา – ต้องจบการศึกษาระดับปริญญาตรีและผ่านการประเมินความรู้ของบริษัทและเกรดเฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 2.3 และดูความสามารถต่างๆในการฝึกงาน

ความรับผิดชอบ – ต้องแต่งตัวสุภาพเรียบร้อยในการทำงานและมีความซื่อสัตย์รับผิดชอบในหน้าที่การงานที่ได้รับมอบหมายและมีความตั้งใจในการทำงานสูง

การประเมินผลการปฏิบัติงาน

-ทดลองงานหนึ่งเดือน

-กำหนดระยะเวลาการทำงานตรงเวลา

-ดูการพัฒนาจุดเด่นและจุดด้อย

การทดลองงาน – ทดลองงานต้องแต่งตัวสุภาพเรียบร้อยในการเข้าบริษัทหรือส่งของให้กับทางบริษัทตรงต่อเวลา มีความรับผิดชอบและตั้งใจทำงานและได้รับพิจารณาเป็นพิเศษมีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดีกับผู้ร่วมงาน

การเข้าทำงาน – มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่และเสร็จงานทุกเวลาที่ได้รับการมอบหมายรับฟังความคิดเห็นของเพื่อนร่วมงานและทำงานตรงต่อเวลา

การลาป่วย – ต้องมีใบรับรองแพทย์ทุกครั้ง ลาป่วยได้ไม่เกิน 15 วันต่อปี

การบริหารค่าตอบแทน

ตารางที่ 5.1: เงินเดือน

ตำแหน่ง	จำนวน	เงินเดือน
ดูแลระบบออนไลน์	1	50,000
หาอะไหล่	1	12,000
จัดซื้อ	1	12,000
Sale	1	12,000
ผู้จัดการฝ่ายขาย	1	15,000
แผนกขาย	1	12,000
แผนกโฆษณา	1	12,000
บัญชี	1	20,000
จัดการบัญชี	1	20,000
จัดการเงิน	1	20,000

5.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร

การฝึกอบรม การจูงใจ และรักษาบุคลากร

-สร้างระบบการประเมินพนักงานผ่านระบบออนไลน์ www.bpcaronline.com มีแบบประเมินให้ลูกค้า

-ให้รางวัลสำหรับบุคลากรดีเด่นประจำปี

-สร้างความสัมพันธ์ที่ดีภายในบริษัท BP CAR ONLINE จัดกิจกรรมประจำปี

บทที่ 6 แผนการดำเนินงาน

6.1 การจัดตั้งธุรกิจและขั้นตอนการจัดตั้ง

จัดตั้งเป็นธุรกิจ บริษัทจำกัด ภายในปีที่ 2565

ชื่อธุรกิจ BP CAR ONLINE

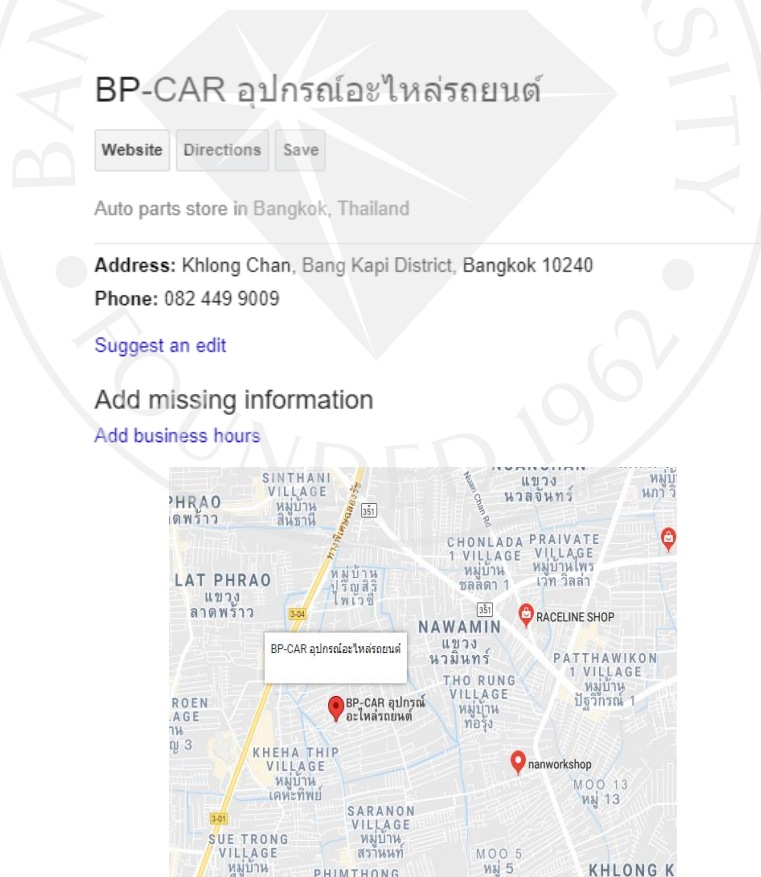
ประเภทธุรกิจ บริษัทจำกัด

ที่อยู่ ซอย 101 ลาดพร้าว, แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร, 10240

เบอร์ติดต่อ 0824499009

ทุนจดทะเบียน 10,000,000

ภาพที่ 6.1: แผนที่ร้าน



ภาพข้างต้น เป็นภาพสถานที่ตั้งของบริษัท BP CAR ONLINE

6.3 ขั้นตอนและวิธีการจัดซื้อ

ฝ่ายจัดซื้อของทางบริษัท BP CAR ONLINE จะจัดซื้อสินค้า อะไหล่จากผลิตบริษัทผลิต อะไหล่รถยนต์ มาเป็นสินค้าสำหรับสินค้าสำรองโกดัง เช่น ชิ้นส่วนท่อไอเสียรถยนต์ ชิ้นส่วน เครื่องยนต์ กันชนรถยนต์ ชิ้นส่วนพลาสติกภายในรถยนต์ อะไหล่พวงมาลัย บังโคลนล้อ อุปกรณ์เบรก และอะไหล่ที่ขายออกได้ง่าย เป็นสินค้าสำรองโกดัง แต่ถ้าสินค้าที่เราไม่ได้เก็บและลูกค้าสั่งกับทาง BP CAR ONLINE เราจะตกลงกับทางบริษัทรถยนต์เอาไว้เพื่อติดต่อส่งของผ่าน BP CAR ONLINE เช่น ชิ้นส่วนโลหะ โครงถังน้ำมัน ผลิตเบาะรถยนต์ และอะไหล่รถยนต์อื่น ๆ ที่เป็นสินค้าที่ไม่ได้ส่งบ่อย บริษัทที่ BP CAR ONLINE จะไปติดต่อ

1. ชื่อโรงงานผลิต Original Equipment Manufacturing / ร้านค้า : โรงงานผลิตชิ้นส่วน แม่พิมพ์รถยนต์ ทีเอ็มที
 สินค้ารับผลิต Original Equipment Manufacturing : รับผลิตชิ้นส่วนแม่พิมพ์ โรงงานผลิตชิ้นส่วน รถยนต์ ผลิตอะไหล่รถยนต์ ขายอะไหล่รถยนต์
 ข้อมูลเบื้องต้นโรงงานรับผลิต : โรงงานปั๊มชิ้นส่วนรถยนต์ บริษัทผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ ผู้ผลิตชิ้นส่วน ยานยนต์
2. ชื่อโรงงานผลิต Original Equipment Manufacturing / ร้านค้า : บริษัท ดงพง จำกัด
 สินค้ารับผลิต Original Equipment Manufacturing : รับผลิตชิ้นส่วน รับปั๊มชิ้นรูป อะไหล่โลหะ ทุกชนิด บริษัทผลิตชิ้นส่วนรถยนต์
 ข้อมูลเบื้องต้นโรงงานรับผลิต : โรงงานปั๊มชิ้นส่วนรถยนต์ บริษัทผลิตอะไหล่รถยนต์
 ที่อยู่ : 346 ม.6 ซ.แพรภษา 13 ถ.แพรภษา ต.แพรภษา เมือง จ.สมุทรปราการ 10280
3. ชื่อโรงงานผลิต Original Equipment Manufacturing / ร้านค้า : บริษัท อรุณอิเล็กทรอนิกส์ จำกัด
 สินค้ารับผลิต Original Equipment Manufacturing : รับผลิต ชิ้นงานโลหะ ปั๊มเหล็ก ชิ้นรูป กลึง Cnc ฟันสีฝุ่น เลเซอร์ เจียรราบ
 ข้อมูลเบื้องต้นโรงงานรับผลิต : โรงงานปั๊มชิ้นส่วนรถยนต์ บริษัทผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ ผลิตอะไหล่ รถยนต์
4. ชื่อโรงงานผลิต Original Equipment Manufacturing / ร้านค้า : TCR Radiator
 สินค้ารับผลิต Original Equipment Manufacturing : รับผลิตหม้อน้ำ รถยนต์ และ หม้อน้ำทุก ชนิด ราคาโรงงาน ผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์
 ข้อมูลเบื้องต้นโรงงานรับผลิต : โรงงานปั๊มชิ้นส่วนรถยนต์ บริษัทผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ โรงงานผลิต อะไหล่รถยนต์

5.ชื่อโรงงานผลิต Original Equipment Manufacturing / ร้านค้า : pscableth

สินค้ารับผลิต Original Equipment Manufacturing : ผลิตและจำหน่ายอะไหล่รถยนต์

โรงงานผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ ขายอะไหล่รถยนต์

ข้อมูลเบื้องต้นโรงงานรับผลิต : โรงงานปั๊มชิ้นส่วนรถยนต์ บริษัทผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ อะไหล่รถยนต์

6. ชื่อโรงงานผลิต Original Equipment Manufacturing / ร้านค้า : มงคลการช่าง โรงงานยาง

สินค้ารับผลิต Original Equipment Manufacturing : รับผลิตยางตามแบบ อะไหล่ช่วงล่างรถยนต์

ซิลกันน้ำมัน บริษัทผลิตชิ้นส่วนรถยนต์

ข้อมูลเบื้องต้นโรงงานรับผลิต : โรงงานปั๊มชิ้นส่วนรถยนต์ บริษัทผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ ผลิตอะไหล่รถยนต์

ที่อยู่ : พระยามนธาตุราชศรีพิจิตร แยก 9-3 กรุงเทพมหานคร 10150

7. ชื่อโรงงานผลิต Original Equipment Manufacturing / ร้านค้า : Newstar

สินค้ารับผลิต Original Equipment Manufacturing : บริษัทผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ ผลิตอะไหล่

รถยนต์ ผลิตยางรถยนต์ ขายอะไหล่รถยนต์

ข้อมูลเบื้องต้นโรงงานรับผลิต : ผู้ผลิตอะไหล่ ไดนาโม-แอร์รถยนต์ รับผลิตชิ้นส่วนรถยนต์

ที่อยู่ : 152-152/1 ถ.อรุณงษ์ตัดใหม่ แขวงรองเมือง เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330

8. ชื่อโรงงานผลิต Original Equipment Manufacturing / ร้านค้า : อะไหล่รถ ทุกชนิด

สินค้ารับผลิต Original Equipment Manufacturing : รับผลิตอะไหล่ราคาโรงงาน ขายอะไหล่

รถยนต์ ผลิตยางรถยนต์

ข้อมูลเบื้องต้นโรงงานรับผลิต : โรงงานปั๊มชิ้นส่วนรถยนต์ รับผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ ผลิตอะไหล่รถยนต์

9. ชื่อโรงงานผลิต Original Equipment Manufacturing / ร้านค้า : โชคนำชัยอะไหล่ยนต์ ขาย

อะไหล่บอดี้อะไหล่ยนต์ทุกอย่าง

สินค้ารับผลิต Original Equipment Manufacturing : โรงงานปั๊มชิ้นส่วนรถยนต์ บริษัทผลิต

ชิ้นส่วนรถยนต์ อะไหล่รถยนต์

ข้อมูลเบื้องต้นโรงงานรับผลิต : โรงงานผลิตอะไหล่รถยนต์ ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ ขายอะไหล่รถยนต์

6.4 การจัดการคลังสินค้าและการควบคุมสินค้าคงเหลือ

การจัดการคลังสินค้าของบริษัท BP CAR ONLINE จะเป็นการเก็บสินค้าแต่มีลูกค้าสั่งบ่อยๆเช่น

ชิ้นส่วนท่อไอเสียรถยนต์ ชิ้นส่วนเครื่องยนต์ กันชนรถยนต์ ชิ้นส่วนพลาสติกภายในรถยนต์ อะไหล่

พวงมาลัย บังโคลนล้อ อุปกรณ์เบรก และอะไหล่ที่ขายออกได้ง่าย การเก็บสินค้านั้น จะเอาไว้ที่โกดัง

ของทางบริษัท แต่ถ้าเป็นชิ้นส่วนที่ไม่ได้เก็บไว้ ก็ไปเอาที่ตัวแทนบริษัทผลิตอะไหล่รถยนต์ที่ตกลงไว้

กับทาง BP CAR ONLINE ส่วนสินค้าที่ไม่ได้เก็บนั้นจะเป็นพวกเบาะรถยนต์หรืออะไหล่รถยนต์ที่ลูกค้า

นานๆจะสั่งก็เพราะว่าสินค้าพวกนี้จะมีราคาสูงเพราะว่าไม่ได้สั่งบ่อยและผลิตน้อย

นโยบายสินค้าคงเหลือ การเก็บสินค้าของทางบริษัทนั้นจะเป็นเก็บสินค้าที่ลูกค้าสั่งบ่อยๆและทำสถิติในเว็บของทาง BP CAR ONLINE ว่าลูกค้าสั่งบ่อยก็จะมีคำสั่งของมาเก็บไว้ที่โกดัง แต่สินค้าอะไหล่ที่ซื้อมาเก็บแล้วขายไม่ได้ก็จะเป็นการเก็บต่อไปเพราะว่าสินค้าอะไหล่รถยนต์ถ้ามีอายุมากก็มีราคาขึ้นลงได้อย่างเช่นฮอนด้าซีวีครุ่นเก่าๆที่มีรถคลาสสิกก็ยังมีราคาอะไหล่ที่ขึ้นสูงได้เพราะว่าความต้องการหาอะไหล่แต่ไม่มีการเบิกศูนย์รถยนต์ได้แล้วเป็นอะไหล่ที่หายาก ราคาที่สูงขึ้น นโยบายของบริษัทจึงเก็บสินค้าที่หายากด้วยเป็นการลงทุนของบริษัท BP CAR ONLINE

นโยบายของบริษัทคลังสินค้านั้นจะเก็บสินค้าที่มีการสั่งสินค้าจำนวนมากเท่านั้นเพราะว่า การเก็บสต็อกสินค้ามีความยากมากเพราะว่าชิ้นส่วนอะไหล่รถยนต์มีการแยกย่อยเยอะและมีส่วนประกอบมากจึงต้องเก็บสินค้าที่จำเป็นเท่านั้น

นโยบายของบริษัทคือจะไม่ลงทุนเอาสินค้าสต็อกสินค้า เพราะการเงินลงทุนจะไปรวมอยู่กับการสต็อกของเท่านั้นเราจึงเน้นไปที่สินค้าที่ลูกค้าสั่งบ่อยๆและเอาสินค้าที่ลูกค้าสั่งน้อยตั้งราคาสูงไว้กว่าเจ้าอื่นเพราะว่าเราไม่เน้นกำไรจากการขายสินค้าที่ไม่จำเป็นอย่างเช่นเบาะรถยนต์นานๆที่จะมีการเปลี่ยนที่

6.5 กระบวนการหรือขั้นตอนการส่งสินค้าหรือให้บริการ

กระบวนการขั้นตอนการส่งสินค้าและให้บริการ

- 1.ลูกค้าสั่งของจากทางเว็บไซต์ www.bpcaronline.com
- 2.ลูกค้าเลือกสินค้าอะไหล่รถยนต์ที่ต้องการ
- 3.ลูกค้าเลือกช่องทางการชำระสินค้าผ่าน บัตรเครดิตและบัตรเดบิต หรือว่า ช่องทาง Mobile Banking หรือว่าชำระเงินปลายทาง (บวกราคาเพิ่มขึ้น)
- 4.ลูกค้าเลือกการจัดส่ง ว่าจะเป็น บริษัทรับ ขนส่งสินค้า ก็จะรอเวลานาน 5-7 วันหรือว่าจะใช้บริการขนส่งของบริษัท BP CAR ONLINE ก็จะมีราคาค่าขนส่งตามระยะทางแต่จะได้รับสินค้าภายใน 1-2 วัน

บทที่ 7 แผนการเงิน

7.1 ความต้องการเงินทุน แหล่งที่มาของเงินทุน และโครงสร้างของเงินทุน

ตารางที่ 7.1: ความต้องการเงินทุน แหล่งที่มาของเงินทุน และโครงสร้างของเงินทุน

เงินทุนทั้งหมด	10,000,000 บาท	
เงินลงทุน	จำนวนเงิน	สัดส่วน
เงินส่วนตัว	5,000,000	50.00%
เงินครอบครัว	5,000,000	50.00%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	100%	

จากตารางข้างต้นจะแสดงให้เห็นว่าร้านอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP CAR ONLINE ต้องการเงินลงทุนทั้งหมดจำนวน 10,000,000 บาท และเป็นเงินลงทุนแรกในการลงทุนอะไหล่รถยนต์ทั้งหมด ประกอบด้วยการลงทุนทำเว็บไซต์และเซิร์ฟเวอร์ออกแบบเว็บไซต์ของ BP CAR ONLINE และลงทุนซื้ออะไหล่ช่องทางการลงทุนคือเงินส่วนตัวจำนวน 5,000,000 และส่วนของผู้ถือหุ้นอีกจำนวน 5,000,000 บาทโดยคิดเป็นสัดส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 100%

7.2 สมมติฐานทางการเงิน

ตารางที่ 7.2: ประมาณการรายได้ของอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP CAR ONLINE

ประมาณการรายได้	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3
รวมยอดขายต่อเดือน	1,250,080	1,375,079	1,674,666
รวมยอดขายต่อปี	15,000,960	16,500,955	20,096,000

ตารางที่ 7.3: ค่าใช้จ่ายของอะไหล่รถยนต์ BP CAR ONLINE

ค่าใช้จ่าย	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3
ค่าใช้จ่ายและการตลาด	9,143,833	9,220,385	10,443,833

จากตารางข้างต้น ตารางที่ 7.2 และตารางที่ 7.3 แสดงให้เห็นถึงรายได้และค่าใช้จ่ายของธุรกิจร้านอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP CAR ONLINE ได้ประมาณการรายได้ไว้ว่าทุกเดือนจะขายอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ได้ต่อเดือนมากที่สุด 1,674,666

7.3 ประมาณการงบการเงิน

งบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุนใน 3 ปีแรก ของร้านอะไหล่รถยนต์ BP CAR ONLINE

ตารางที่ 7.4: งบกำไรขาดทุนในปีที่ 1 แบบรายเดือน ม.ค. – มิ.ย.

	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.
รายได้						
รวมรายได้	640,000	640,000	640,000	960,000	1,280,000	1,536,000
ต้นทุนการขาย	250,000	250,000	250,000	375,000	500,000	600,000
กำไรขั้นต้น	390,000	390,000	390,000	585,000	780,000	936,000
ค่าใช้จ่ายและการตลาด						
เงินเดือนลูกน้อง	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
ค่าเช่าเซิร์ฟเวอร์	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าน้ำ	500	500	500	500	500	500
ค่าไฟ	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
ค่าโทรศัพท์+ Internet	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 7.4 (ต่อ): งบกำไรขาดทุนในปีที่ 1 แบบรายเดือน ม.ค. – มิ.ย.

สวัสดิการพนักงาน	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
ประกันสังคม	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
ค่าขนส่ง	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าซื้อเว็บไซต์ เนม	1,000					
ค่าเว็บไซต์ตั้ง	2,500					
ค่าทำบัญชี	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
เบ็ดเตล็ด	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
ค่าใช้จ่ายการตลาด	87,000	107,000	281,000	161,000	61,000	7,000
ค่าเสื่อมราคา	12,167	13,833	13,833	13,833	13,833	13,833
ค่าใช้จ่ายการ ดำเนินงานอื่นๆ	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
ค่าใช้จ่ายจัดตั้ง บริษัท(ครั้งเดียว)	15,000					

ตารางที่ 7.5: งบกำไรขาดทุนในปีที่ 1 แบบรายเดือน ก.ค. – ธ.ค.

	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
รายได้						
รวมรายได้	1,600,000	1,920,000	2,240,000	2,560,000	2,880,000	3,200,000
ต้นทุนการขาย	625,000	750,000	875,000	1,000,000	1,125,000	1,250,000
กำไรขั้นต้น	975,000	1,170,000	1,365,000	1,560,000	1,755,000	1,950,000
ค่าใช้จ่ายและการตลาด						
เงินเดือนลูกน้อง	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
ค่าเช่าเซิร์ฟเวอร์	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าน้ำ	500	500	500	500	500	500
ค่าไฟ	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
ค่าโทรศัพท์+ Internet	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
ค่าใช้จ่ายและการตลาด						
เงินเดือนลูกน้อง	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
ค่าเช่าเซิร์ฟเวอร์	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าน้ำ	500	500	500	500	500	500
ค่าไฟ	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 7.5 (ต่อ): งบกำไรขาดทุนในปีที่ 1 แบบรายเดือน ก.ค. – ธ.ค.

ค่าโทรศัพท์+ Internet	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
สวัสดิการพนักงาน	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
ประกันสังคม ค่าขนส่ง	1,500 20,000	1,500 20,000	1,500 20,000	1,500 20,000	1,500 20,000	1,500 20,000
ค่าซื้อเว็บไซต์ เนม	1,000					
ค่าเว็บไซต์ตั้ง	2,500					
ค่าทำบัญชี	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	36,500
เบ็ดเตล็ด	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
ค่าใช้จ่ายการตลาด	107,000	57,000	7,000	37,000	57,000	27,000
ค่าเสื่อมราคา	13,833	13,833	13,833	13,833	13,833	13,833
ค่าใช้จ่ายการ ดำเนินงานอื่นๆ	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
ค่าใช้จ่ายจัดตั้ง บริษัท(ครั้งเดียว)	15,000					

จากตารางข้างต้นแสดงถึงงบกำไรขาดทุนในปีที่1 ธุรกิจอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP CAR ONLINE แบบรายเดือนจะเห็นได้ว่ากำไรของอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ในปีที่1จะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆเพราะว่าเกิดจากการตลาดและโฆษณาตามแผนธุรกิจเป็นเดือนๆให้ลูกค้าและตัวแทนรู้จักเว็บไซต์ www.bpcaronline.com จะเห็นได้ว่ากำไรขั้นต้นตกปีละ 12,246,000 และรายได้ที่สูงก็ต้องมีค่าใช้จ่ายของธุรกิจอะไหล่รถยนต์ที่สูงด้วย

ตารางที่ 7.6: งบกำไรขาดทุน 3 ปีแรกอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP CAR ONLINE

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3
รายได้จากการขาย			
รวมรายได้	15,000,960	16,500,955	20,096,000
ต้นทุน	9,143,833	9,220,385	10,443,833
กำไรขั้นต้น	5,857,127	7,280,570	9,652,167
	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3
ค่าใช้จ่ายและการตลาด			
เงินเดือนลูกน้อง	480,000	480,000	480,000
ค่าเช่าเซิร์ฟเวอร์	240,000	240,000	240,000
ค่าน้ำ	6,000	6,000	6,000
ค่าไฟ	24,000	24,000	24,000
ค่าโทรศัพท์+Internet	24,000	24,000	24,000
ค่าใช้จ่ายและการตลาด	996,000	999,000	1,000,000
สวัสดิการพนักงาน	12,000	12,000	12,000
ประกันสังคม	18,000	18,000	18,000
ค่าขนส่ง			
ค่าซื้อเว็บโดเมน เนม	1,000	1,000	1,000

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 7.6 (ต่อ): งบกำไรขาดทุน 3 ปีแรกอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP CAR ONLINE

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3
ค่าเว็บไซต์	2,500	2,500	2,500
ค่าทำบัญชี	53,000	53,000	53,000
เบ็ดเตล็ด	24,000	24,000	24,000
ค่าเสื่อมราคา	164,333	264,333	464,333
ค่าใช้จ่ายการดำเนินงานอื่นๆ	84,000	84,000	95,000

จากตารางข้างต้นแสดงให้เห็นงบกำไรขาดทุนของในช่วง3ปีแรกของธุรกิจอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ แสดงให้เห็นว่าในปีแรกมีรายได้ 15,000,960 บาทและปีที่2 16,500,955 และปีที่3 20,096,000 ดูจากรายได้นั้นกำไรจะเพิ่มขึ้นทุกๆปีเพราะว่าเกิดจากการโฆษณาที่เพิ่มขึ้นทุกๆปีของร้านอะไหล่รถยนต์ออนไลน์และรถยนต์ญี่ปุ่นก็เริ่มมีราคาสูงทำให้ลูกค้าเริ่มหันมาซ่อมรถเก่าเองและหาสินค้าจากเว็บไซต์ของเราทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นทุกๆปี

ตารางที่ 7.6: งบดุลปีที่1

งบดุลปีที่1		
สินทรัพย์		
สินทรัพย์หมุนเวียน		
เงินสด		
ลูกหนี้การค้า	3,750,000	
สินค้าคงเหลือ		3,750,000
สินทรัพย์ถาวร		
คอมพิวเตอร์	200,000	
อุปกรณ์สำนักงาน	30,000	
เครื่องจักร	40,000	
รถยนต์	0	
หักค่าเสื่อมราคาสะสม		1,500,000
รวมสินทรัพย์		5,250,000
หนี้สินและทุน		
หนี้สินหมุนเวียน		
เจ้าหนี้การค้า		
หนี้สินไม่หมุนเวียน		
เงินกู้ธนาคาร	0	
เงินกู้ - เจ้าหนี้คุณ ก	0	
ส่วนของผู้ถือหุ้น		
ทุน - เจ้าของ	5,000,000	
ทุน - ครอบครัว	5,000,000	

ตารางที่ 7.7: งบดุลปีที่2

งบดุลปีที่2		
สินทรัพย์		
สินทรัพย์หมุนเวียน		
เงินสด		
ลูกหนี้การค้า	4,000,000	
สินค้าคงเหลือ		4,000,000
สินทรัพย์ถาวร		
คอมพิวเตอร์	200,000	
อุปกรณ์สำนักงาน	30,000	
เครื่องปรับอากาศ	40,000	
เครื่องจักร	0	
รถยนต์		1,000,000
หักค่าเสื่อมราคาสะสม		
รวมสินทรัพย์		5,000,000
หนี้สินและทุน		
หนี้สินหมุนเวียน		
เจ้าหนี้การค้า		
หนี้สินไม่หมุนเวียน		
เงินกู้ธนาคาร		0
เงินกู้ - เจ้าหนี้คุณ ก		0
ส่วนของผู้ถือหุ้น		
ทุน - เจ้าของ	5,000,000	
ทุน - ครอบครั้ว	5,000,000	

ตารางที่ 7.8: งบดุลปีที่3

งบดุลปีที่3		
สินทรัพย์		
สินทรัพย์หมุนเวียน		
เงินสด		
ลูกหนี้การค้า	4,500,000	
สินค้าคงเหลือ		4,510,000
สินทรัพย์ถาวร		
คอมพิวเตอร์	200,000	
อุปกรณ์สำนักงาน	30,000	
เครื่องปรับอากาศ	40,000	
เครื่องจักร	0	
รถยนต์		500,000
หักค่าเสื่อมราคาสะสม		
รวมสินทรัพย์		5,010,000
หนี้สินและทุน		
หนี้สินหมุนเวียน		
เจ้าหนี้การค้า		
หนี้สินไม่หมุนเวียน		
เงินกู้ธนาคาร		0
เงินกู้ - เจ้าหนี้คุณ ก		0
ส่วนของผู้ถือหุ้น		
ทุน - เจ้าของ	5,000,000	
ทุน - ครอบครั้ว	5,000,000	

จากตารางข้างต้นแสดงให้เห็นถึงงบดุลของร้านอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP CAR ONLINE ซึ่งมีสินทรัพย์หลักคือรถยนต์ที่हाลูกค้าและเครดิตลูกค้าจากตัวแทนที่ซื้ออะไหล่รถยนต์จากเราและทุนของเจ้าของและครอบครัว

ตารางที่ 7.9: งบกระแสเงินสดปีที่1

งบกระแสเงินสดปีที่1					
สินทรัพย์ที่ต้องใช้		เงินสด			
		รับ	จ่าย	Balance	
คอมพิวเตอร์	60,000	เงินสดแรก	10,000,000		10,000,000
อุปกรณ์สำนักงาน	30,000	ซื้อสินทรัพย์		1,752,222	8,247,778
เครื่องปรับอากาศ	40,000	ขายปลีก	8,000,521		16,248,299
อะไหล่	7,000,000				16,248,299
รถยนต์	1,000,000			7,850,000	8,398,299
		SG&A		2,428,833	5,969,466
ค่าใช้จ่ายจัดตั้งบริษัท					
ค่าใช้จ่ายครั้งเดียว					
เงินทุนหมุนเวียน					
เงินลงทุนที่ต้องการ	8,130,000				
ส่วนตัว	5,000,000				
เงินลงทุน ครอบครัว	5,000,000				
เงินกู้	10,000,000				

ตารางที่ 7.10: งบกระแสเงินสดปีที่2

งบกระแสเงินสดปีที่2					
สินทรัพย์ที่ต้องใช้		เงินสด			
		รับ	จ่าย	Balance	
คอมพิวเตอร์	60,000	เงินสดแรก	10,000,000		10,000,000
อุปกรณ์สำนักงาน	30,000	ซื้อสินทรัพย์		1,752,222	8,247,778
เครื่องปรับอากาศ	40,000	ขายปลีก	15,012,402		23,260,180
อะไหล่	12,052,000				23,260,180
รถยนต์	500,000			7,850,000	15,410,180
		SG&A		2,428,833	12,981,347
ค่าใช้จ่ายจัดตั้งบริษัท					
ค่าใช้จ่ายครั้งเดียว					
เงินทุนหมุนเวียน					
เงินลงทุนที่ต้องการ	12,682,000				
ส่วนตัว	5,000,000				
เงินลงทุน ครอบครัว	5,000,000				
เงินกู้	10,000,000				

ตารางที่ 7.11: งบกระแสเงินสดปีที่3

งบกระแสเงินสดปีที่3					
สินทรัพย์ที่ต้องใช้		เงินสด			
		รับ	จ่าย	Balance	
คอมพิวเตอร์	60,000	เงินสดแรก	10,000,000		10,000,000
อุปกรณ์สำนักงาน	30,000	ซื้อสินทรัพย์		1,752,222	8,247,778
เครื่องปรับอากาศ	40,000	ขายปลีก	21,912,402		30,160,180
อะไหล่	7,002,156				30,160,180
รถยนต์	300,000			7,850,000	22,310,180
		SG&A		2,428,833	19,881,347
ค่าใช้จ่ายจัดตั้งบริษัท					
ค่าใช้จ่ายครั้งเดียว					
เงินทุนหมุนเวียน					
เงินลงทุนที่ต้องการ	7,432,156				
ส่วนตัว	5,000,000				
เงินลงทุน ครอบครัว	5,000,000				
เงินกู้	10,000,000				

จากตารางข้างต้นแสดงให้เห็นถึงกระแสเงินสดของร้านอะไหล่รถยนต์ออนไลน์ BP CAR ONLINE แสดงให้เห็นค่าใช้จ่ายที่สำคัญและกระแสเงินสดที่มีในแต่ละปี

7.4 การประเมินระยะเวลาคืนทุน จุดคุ้มทุน และผลตอบแทนจากการลงทุน

จากการประมาณรายได้และกำไรของร้านอะไหล่รถยนต์ออนไลน์แล้วปีแรกจะได้กำไรขั้นต้นประมาณ 5,857,127 ปีที่2 7,280,570 ปีที่3 9,652,167 และจะเพิ่มขึ้นทุกๆปีหลังจาก3ปี

จุดคุ้มทุนของร้านอะไหล่รถยนต์คือได้กำไรจากการขายอะไหล่รถยนต์ต่อชิ้น 60 เปอร์เซ็น และได้ค่าโฆษณาผ่านเว็บไซต์อะไหล่รถยนต์และจำนวนอะไหล่ที่ขายต่อเดือนคือจำนวนรายได้กลุ่มเครื่องยนต์ 60 ชิ้นต่อเดือนและกลุ่มจำนวนตัวถึง100ชิ้นต่อเดือน

ผลตอบแทนจากการลงทุนคือ ได้ค่าโฆษณรายเดือนจากร้านอะไหล่ทั่วไปที่โฆษณาผ่านเว็บไซต์ www.bpcaronline.com และได้ค่าขายอะไหล่รถยนต์ผ่านเว็บไซต์และได้ค่าขายอะไหล่ผ่านตัวแทนอะไหล่รถยนต์

บทที่ 8 แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคตของธุรกิจ

8.1 แผนฉุกเฉิน

แผนปฏิบัติการ กรณียอดขายต่ำกว่าเป้าหมาย

ลดการสต็อกสินค้าลดความเสี่ยงในการขาดทุนในอนาคตและนำสินค้าหลักออกมาขายอย่าง
เดียวเพื่อการแก้ปัญหาการขาดทุน

จัดโปรโมชั่นให้มากขึ้นในเว็บไซต์ของ BP CAR ONLINE เพื่อขายสินค้าค้างสต็อกและสินค้าที่
ขายยากพร้อมกับจัดกิจกรรมโปรโมชั่นร้านให้มากขึ้นและนำสินค้าที่ขายไม่ออกนำมาจัดส่งฟรีทั่ว
ประเทศ

ออกงานออกบูธ ไปงานบูธเกี่ยวกับรถยนต์ เช่น motor show นำสินค้าที่เราไม่ไปขายของ
ในบูธและโปรโมชั่นแจกของให้ลูกค้ารู้จักแบรนด์ของเราและมียอดขายมากขึ้น

ลดต้นทุนของการดูแลเว็บไซต์และออกแผนสำรองคือการหน้าตำแหน่งขายหน้าร้านเพื่อ
ระบายสินค้าออกและเริ่มตั้งเป็นร้านขายอะไหล่ที่มีหน้าร้านด้วยและตั้งถิ่นฐานเป็นจุดทำให้ได้ลูกค้า
ประจำใกล้ๆร้านของเรา

8.2 แผนอนาคต

แนวทางในการพัฒนาธุรกิจ

การพัฒนาธุรกิจของ BP CAR ONLINE จะเป็นการเก็บข้อมูลของลูกค้าที่ใช้งานแล้วนำคำติชมของ
ลูกค้ามาแก้ไขกับเว็บไซต์ของเราและนำระบบใหม่และเทคโนโลยีใหม่ๆเข้ามาในเว็บไซต์ให้ลูกค้าพอใจ
มากที่สุดและมีแผนว่าจะนำสินค้าที่หายากและเป็นอะไหล่ที่เก็บสะสมของรถรุ่นเก่าๆมาลงขายให้
ลูกค้ากลุ่มรถเก่าๆที่ชื่นชอบรถยนต์สมัยโบราณหรือว่ายุคสมัยก่อนเข้ามาในเว็บไซต์ของเรา

ทางบริษัท BP CAR ONLINE จะเก็บรวบรวมเกี่ยวกับอะไหล่ที่ลูกค้าต้องการมากที่สุดและทำเป็น
สินค้าที่มีส่วนลดพิเศษและออกโปรโมชั่นพิเศษเพื่อสร้างยอดลูกค้าให้มากขึ้น

ตั้งราคาที่เหมาะสมกับตัวอะไหล่สินค้าอะไหล่รถยนต์ที่ขาดทุนและขายไม่ออกให้มีราคาถูกลงหรือว่า
หาวิธีการจัดจำหน่ายต่อให้ไม่ขาดทุนในอนาคต

พัฒนาธุรกิจให้เป็นผู้นำทางด้านเว็บไซต์เกี่ยวกับอะไหล่รถยนต์ออนไลน์อันดับต้นๆของในเมืองไทยที่
เป็นเว็บที่สมบูรณ์และมีความน่าเชื่อถือมากพอที่จะทุกคนเลือกที่จะใช้บริการ

สร้างโรงงานผลิตอะไหล่รถยนต์เป็นแบรนด์ของ BP CAR ONLINE และหาทำเลที่ตั้งสร้าง BP
CAR ONLINE ให้มีหน้าร้านขายด้วยเพื่อให้มีลูกค้าประจำและมีลูกค้าประจำในบริเวณใกล้ๆร้าน

บรรณานุกรม

สุดารัตน์ พงษ์พิทักษ์. (2559). *ปีโอไอกับพัฒนาการอุตสาหกรรมยานยนต์*. สืบค้นจาก

http://www.faq108.co.th/common/topic/auto_industry.php

บริษัท ไชยเจริญเทคโนโลยี จำกัด.(2562). *อะไหล่รถยนต์ออนไลน์ขึ้นส่วน*. สืบค้นจาก

<https://www.chi.co.th/article/article-1227/>

ธุรกิจอะไหล่รถยนต์ในประเทศไทย.(2562). *ธุรกิจอะไหล่รถยนต์ในประเทศไทย*. สืบค้นจาก

<https://www.ryt9.com/s/prg/2980026>

ความเคลื่อนไหวอะไหล่รถยนต์เทคโนโลยี.(2562). *ความเคลื่อนไหวอะไหล่รถยนต์เทคโนโลยี*. สืบค้น

จาก [https://www.mreport.co.th/news/industry-movement/010-Industry4-](https://www.mreport.co.th/news/industry-movement/010-Industry4-Digital-DisruptiveTechnology)

[Digital-DisruptiveTechnology](https://www.mreport.co.th/news/industry-movement/010-Industry4-Digital-DisruptiveTechnology)



ประวัติผู้เขียน



ชื่อ

นาย ภาณุ อัสวงค์เกษม

อายุ

23 ปี

ประวัติการศึกษา

ชั้นประถมศึกษาปีที่1-6 โรงเรียนอุดมศึกษาลาดพร้าว

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่1-6 โรงเรียนอุดมศึกษาลาดพร้าว

ปริญญาตรี คณะนิเทศศาสตร์ สาขาวิทยุกระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ปริญญาโท คณะการสร้างธุรกิจ สาขาสร้างผู้ประกอบการ
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตใช้สิทธิในวิทยานิพนธ์ / สารนิพนธ์

การจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ

วันที่ 17 เดือน 5.ค. พ.ศ. 2562

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว)..... ภาณุ อัครวงศ์โกศล อยู่บ้านเลขที่ 87/420

ชอย..... โขอินทร์มา 11แยก7 ถนน..... ประดิษฐ์อนุสรณ์ ตำบล/แขวง..... คลองจั่น

อำเภอ/เขต..... บางกะปิ จังหวัด..... กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์..... 10240

เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว..... 7611200366

ระดับปริญญา ตรี โท เอก

หลักสูตร การจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ

คณะ การสร้างเจ้าของธุรกิจและการบริหารกิจการ

ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 119 ถนนพระราม 4 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย

กรุงเทพมหานคร 10110 ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ” อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และเป็นผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียว ในงานสารนิพนธ์ /

วิทยานิพนธ์หัวข้อ..... แผนธุรกิจออนไลน์ BP car online

Business plan for BPcar online

ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร การจัดการมหาบัณฑิต ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ

(ต่อไปนี้เรียกว่า “สารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์”)

ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มีกำหนด

ระยะเวลาในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่

ต่อสาธารณชน ให้เช่าต้นฉบับหรือสำเนางาน ให้ประโยชน์อันเกิดจากลิขสิทธิ์แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้สิทธิโดย

จะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดด้วยหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการกระทำอื่นใดใน

ลักษณะทำนองเดียวกัน

ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาสิทธิในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับ

บุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่นๆ เกี่ยวกับ

ลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณาได้ ผู้อนุญาตให้

ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดใช้ค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหายต่างๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับ

อนุญาตให้ใช้สิทธิทั้งสิ้น

สัญญาที่เพิ่มขึ้นสองฉบับ มีข้อความเป็นอย่างเดียวกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญาโดยละเอียดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อให้ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และเก็บรักษาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ.....ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ
(**ภาม ธีศกรเกษม**)

ลงชื่อ.....ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ
(อาจารย์อภิญญา จุลพิสิฐ)
ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดและพื้นที่การเรียนรู้

ลงชื่อ.....พยาน
(ดร.สุชาดา เจริญพันธุ์ศิริกุล)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ลงชื่อ.....พยาน
(อาจารย์อาทร พร้อมพัฒนภาค)
ผู้อำนวยการหลักสูตร