

แผนธุรกิจสังคมเกมครบวงจร

Business Plan for Game & Entertainment Community



แผนธุรกิจสังคมเกมครบวงจร

Business Plan for Game & Entertainment Community



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ปีการศึกษา 2559



©2562

วศิน ตรรัตน์คุณากร

สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาห์กิจขนาดกลางและขนาดย่อม

เรื่อง แผนธุรกิจสังคมเกมครบวงจร

ผู้วิจัย วศิน ตีรัตน์คุณากร

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกษมสันต์ พิพัฒน์ศิริศักดิ์)

ผู้เชี่ยวชาญ

(ดร.สุคนธ์ทิพย์ รัตนภูพันธ์)

(ดร.สุชาดา เจริญพันธุ์ศิริกุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 23 เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2562

วศิน ตริรัตน์คุณากร. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม,
พฤษภาคม 2562, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

แผนธุรกิจสังคมเกมครบวงจร (33 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกษมสันต์ พิพัฒน์ศิริศักดิ์

บทคัดย่อ

วัตถุประสงค์ของแผนธุรกิจฉบับนี้ทำขึ้น เพื่อประกอบการตัดสินใจและเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นทำธุรกิจ โดยประเภทของธุรกิจคือ ธุรกิจบริการ ซึ่งให้บริการสถานที่เล่นเกมและให้ความบันเทิงครบวงจร

ผู้จัดทำได้ศึกษาพฤติกรรม ความต้องการลูกค้า วิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง โอกาสทางธุรกิจ วางแผนจัดการเชิงกลยุทธ์ เพื่อนำข้อมูลต่างๆมาใช้ในการสร้างโมเดลธุรกิจ กำหนดทิศทางการของกิจการ วางแผนจัดทำกลยุทธ์ด้านต่างๆได้อย่างเหมาะสม ประเภทข้อมูลที่ใช้ในการจัดทำแผนได้จากการสำรวจความคิดเห็นจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้อง โดยเลือกใช้ กลยุทธ์การมุ่งเน้นที่ลูกค้าที่ตอบสนองตลาดเฉพาะส่วน (Niche Market) และ กลยุทธ์มุ่งเน้นความเป็นผู้นำด้านความแตกต่าง (Differentiation)

จากการประมาณการทางการเงิน พบว่าโครงการนี้ให้ผลตอบแทนการลงทุนที่น่าสนใจ โดยให้อัตราผลตอบแทนภายในสูงถึง 34% และสามารถคืนทุนได้ภายใน 2 ปี

คำสำคัญ : เกม, สังคมเกม, จัดการแข่งขัน

Treerutkunakorn, W.M.B.A. (Small and Midium-Sized Enterprise), November 2019,
Graduated School, Bangkok University.

Business Plan for Game & Entertainment Community (33 pp.)

Advisor : Asst. Prof. Kasemson Pipatsirisak, D.B.A.

ABSTRACT

The propose of this business plan were to offer the guild line for making decision and prepare of starting service business, including, Game & Entertainment Community.

The study included customer's behavior to understand what they want., Analysis of other possible factors for building suitable business model, and business direction the information for strategy a planning were effected form personal survey and business.

This project could have 34% internal rate of return with 2 years break even.

Keywords : Game, Game Community, Challegning

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระในครั้งนี้ สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความรู้ความกรุณาจาก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกษมสันต์ พิพัฒน์ศิริศักดิ์ อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระซึ่งได้ให้ความรู้ การชี้แนะแนวทางการศึกษา ตรวจสอบและแก้ไขข้อบกพร่องในงาน ตลอดจนการให้คำปรึกษาซึ่งเป็นประโยชน์ในการวิจัยงานวิจัยครั้งนี้มีความสมบูรณ์ครบถ้วนสำเร็จไปได้ด้วยดี

รวมถึงอาจารย์ท่านอื่นๆ ที่ได้ถ่ายทอดวิชาความรู้ให้ และสามารถนำวิชาการต่างๆ มาประยุกต์ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง มาไว้ ณ โอกาสนี้

วศิน ตริรัตน์คุณากร



สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ฅ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 การแนะนำธุรกิจและแผนธุรกิจ	1
1.2 แนะนำธุรกิจ	1
1.3 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ	2
1.4 วิสัยทัศน์	3
1.5 พันธกิจ	3
1.6 เป้าหมายทางธุรกิจ	3
บทที่ 2 วิธีการดำเนินการในการจัดทำแผนธุรกิจ	
2.1 ประเภทของข้อมูลที่น่าไปใช้	4
2.2 วิธีการเก็บข้อมูล	4
2.3 ข้อมูลผู้ใช้	5
บทที่ 3 วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ	
3.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกธุรกิจ	8
บทที่ 4 โมเดลธุรกิจ	
4.1 กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)	13
4.2 คุณค่าของสินค้าและบริการที่น่าเสนอ (Value Propositions)	13
4.3 ช่องทางเข้าถึงลูกค้า (Channels)	13
4.4 ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)	14
4.5 รูปแบบของรายได้ (Revenue Streams)	14
4.6 ทรัพยากรที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ (Key Resources)	14
4.7 กิจกรรมหลัก (Key Activities)	15
4.8 พันธมิตรหลัก (Key Partnerships)	15
4.9 โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)	16

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 แผนกลยุทธ์	
5.1 เกณฑ์ในการรับบุคลากร	18
5.2 เกณฑ์ในการประเมินผลการปฏิบัติงาน	18
5.3 วิธีการจูงใจและรักษาบุคลากร	19
5.4 การบริหารเงินเดือนและสวัสดิการ	19
5.5 การจ้างบุคลากร (จ้างรายเดือน/จ้างรายวัน)	20
5.6 แผนกลยุทธ์ทางการตลาด	20
5.7 แนวทางการพัฒนาบริการ	21
5.8 การตั้งราคา	21
5.9 การบริหารช่องทางการให้บริการ	21
5.10 การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	22
5.11 แผนกลยุทธ์การผลิตและการจัดซื้อ	22
5.12 แนวคิดที่ได้จากงานวิจัย	22
บรรณานุกรม	29
ภาคผนวก	30
ประวัติผู้เขียน	33
เอกสารข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิ์ในรายงานการค้นคว้าอิสระ	

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2.1 : ผลการศึกษาจากการสัมภาษณ์	5
ตารางที่ 2.2 : ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยต่างๆ ในการวางกลยุทธ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องได้แก่	6
ตารางที่ 3.1 : การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก	8
ตารางที่ 3.2 : การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในเป็นการวิเคราะห์เพื่อค้นหาจุดแข็ง และจุดอ่อนของธุรกิจโดยวิเคราะห์ในประเด็นเกี่ยวกับ	11
ตารางที่ 5.1 : งบประมาณการลงทุน	23
ตารางที่ 5.2 : ค่าเสื่อมและตัดจ่าย	23
ตารางที่ 5.3 : การประมาณการรายได้	24
ตารางที่ 5.4 : แสดงต้นทุนคงที่	25
ตารางที่ 5.5 : แสดงการส่งเสริมการขายและต้นทุนผันแปร	25
ตารางที่ 5.6 : การคำนวณจุดคุ้มทุน	26
ตารางที่ 5.7 : งบกำไรขาดทุนประมาณการกรณีสถานการณ์ปกติ	27
ตารางที่ 5.8 : งบกระแสเงินสด ประมาณการจากสถานการณ์ปกติ	27

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 : ที่ตั้งของการสถานที่ทำธุรกิจ	2
ภาพที่ 5.1 : โครงสร้างของหน่วยงาน	17



บทที่ 1

บทนำ

1.1 การแนะนำธุรกิจและแผนธุรกิจ

เนื้อหาของบทนำนี้จะป็นเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับประเด็นต่อไปนี้ ประกอบไปด้วย แนะนำประเภทของธุรกิจ ที่มาของการดำเนินธุรกิจ วิสัยทัศน์ พันธกิจ และวัตถุประสงค์ของการทำแผนธุรกิจในครั้งนี้

ปัจจุบันเกมออนไลน์เป็นกิจกรรมบันเทิงที่ได้รับความนิยม จนเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มวัยรุ่นซึ่งรวมไปถึงนักเรียน นักศึกษา และวัยทำงาน เนื่องจากมีความสะดวกสบาย และยังสามารถชักชวนกลุ่มเพื่อนหรือคนรู้จักเข้าร่วมทำกิจกรรมร่วมกัน ส่งผลให้ผู้บริโภคมีพฤติกรรมหันมาเล่นเกมกันมากขึ้น และกำลังขยายวงกว้างมากขึ้นไปสู่กลุ่มผู้สูงอายุ

อัตราการเติบโตของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเกมออนไลน์ยังคงเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ โดยในปี 2558 สูงถึง 3,000 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 15.4 - 18.0 จึงนับได้ว่าเป็นโอกาสที่ดีที่จะเข้ามาสู่อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับเกม โดยจากการสำรวจสำนักยุทธศาสตร์ สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน) พบว่าพฤติกรรมการใช้อินเตอร์เน็ตในปัจจุบันพบว่าเฉลี่ยการใช้อินเตอร์เน็ตเฉลี่ยสูงถึง 7.2 ชั่วโมง/วัน สูงขึ้นร้อยละ 56 โดยส่วนแบ่งตลาดเกมออนไลน์ ร้อยละ 80 มาจากเกมคอมพิวเตอร์ ออนไลน์คืออะไร วิดีโอเกมที่เล่นบนเครือข่ายอินเตอร์เน็ตที่ใช้อุปกรณ์ผ่าน คอมพิวเตอร์ หรือ มือถือเกมออนไลน์มีส่วนที่คล้ายคลึงกัน คือ การมีผู้เล่นหลายผู้เล่นผ่านระบบอินเตอร์เน็ต (Multiplayer) เกมออนไลน์ส่วนใหญ่มักจะอยู่ในระบบ MMO (Massive Multiplayer Online) และร้อยละ 20 มาจากเกมที่สามารถเล่นผ่านแท็บเล็ต และสมาร์ตโฟน ออนไลน์ โดยทั้งสองแบบยังมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง มีกลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทสำหรับพัฒนาออนไลน์ทั้งในไทยและต่างประเทศทำให้มีแนวโน้มที่จะมีเกมรูปแบบใหม่ ๆ เพื่อรองรับต่อความต้องการของผู้บริโภคไทยที่มีอยู่ในระดับสูง ซึ่งนับได้ว่ามีส่วนในการผลักดันให้ธุรกิจนี้มีโอกาสที่จะขยายตัวเพิ่มขึ้น

ในส่วนการให้บริการร้านเกมออนไลน์ของเราเป็นการสร้างแรงจูงใจและสร้างทางเลือกใหม่ ๆ ให้แก่ผู้บริโภค จะเป็นการให้บริการรูปแบบเกมออนไลน์ทุกระบบ โดยเน้นตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค รูปแบบการให้บริการแบบครบวงจร เช่น เกมคอมพิวเตอร์ เกมบนมือถือ และรูปแบบอื่น ๆ PlayStation รวมถึงบอร์ดเกม ให้บริการในระบบ Multiply Café

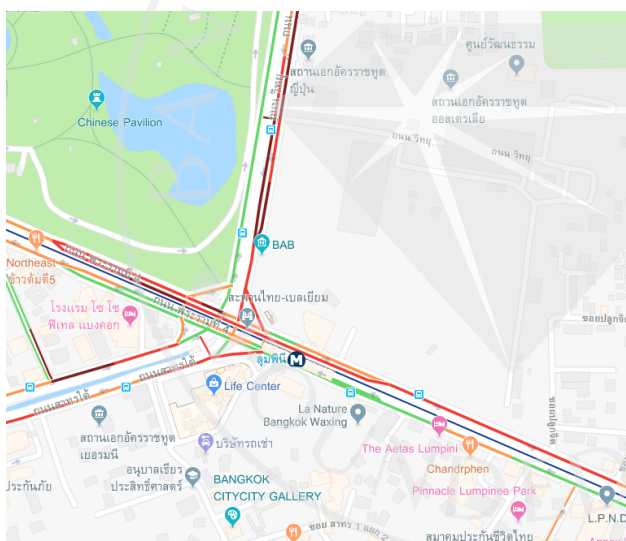
1.2 แนะนำธุรกิจ

ปัจจุบัน ธุรกิจเกมในยุคปัจจุบันเริ่มได้รับการยอมรับจากสังคมมากขึ้น รวมถึงสิ่งล่อตาล่อใจในการเลือกเล่นเกมมากขึ้น รางวัลความสำเร็จมากขึ้น แชมป์เกมบางเกมมีรายได้มากกว่า แชมป์

โอลิมปิก หรือ แชมป์โลกกีฬาบางชนิดเสียอีก จึงมีความคิดที่จะเปิดธุรกิจ Community Game คือ การเปิดร้านเกมหลากหลายชนิด อาทิ เช่น เกมคอมพิวเตอร์ มือถือ บอร์ดเกม PlayStation VR และ แนะนำการเล่น เกม ส่งเสริม สนับสนุน สร้างรายได้ ส่งเสริมการซ่อม การส่งเข้าแข่งขัน จัดการแข่งขัน ภายในประเทศ หลังจากนั้นจะเปิด channel เกม สำหรับคนรักเกม ศึกษาวิธีการเล่น เทรนใหม่ๆ

อีสปอร์ต (E-sport) หรือกีฬาอิเล็กทรอนิกส์ คือกีฬาที่มีการแข่งขันผ่านอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ของผู้เล่นมากกว่า 2 คนขึ้นไปทั้งในประเภทบุคคลและประเภททีมซึ่งเป็นการพัฒนาต่อยอดจากการเล่นเกมออนไลน์แบบเดิมๆ มาเป็นการเล่นเกมที่หาผู้ชนะอย่างเป็นทางการ ไม่ต่างจากกีฬาทั่วไปโดยอีสปอร์ตนั้นมีข้อจำกัดที่น้อยกว่ากีฬาทั่วไปคือ ไม่จำกัดเพศ และไม่จำกัดอายุ ขอแค่มีความสามารถ

ภาพที่ 1.1 : ที่ตั้งของการสถานที่ทำธุรกิจ



เนื่องจากติดถนนใหญ่ มีถนนหลัก 6 เลน อยู่ใจกลางเมือง แหล่งสาธารณูปโภคครบครัน เดินทางสะดวกเนื่องจาก BTS และ MRT 5 นาทีโดยประมาณ

1.3 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ

- เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการดำเนินงานและขยายธุรกิจ
- เพื่อกำหนดแผนและกลยุทธ์ในการดำเนินการธุรกิจ
- เพื่อปรับปรุงและพัฒนาารูปแบบของบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

1.4 วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำแห่งวงการเกมในประเทศไทย และขับเคลื่อน วงการเกมด้วยนวัตกรรมต่าง ๆ เพื่อสร้างความมั่นคงและรายได้ให้กับสังคมเกมภายในประเทศได้

1.5 พันธกิจ

- เพื่อให้บริการการเล่นเกมนิรูปแบบที่ผู้เล่นมีอิสระและสามารถเลือกความต้องการของตนเองได้ โดยมีการจัดหาอุปกรณ์และแอปพลิเคชันให้สอดคล้องกับประเภทของเกมให้บริการ
- ผลิตรายการที่มีความสามารถในการแข่งขัน และต้องมีความรับผิดชอบต่อสังคม
- พัฒนาสังคมเกมด้วยความคิดสร้างสรรค์และแตกต่าง
- พัฒนาบุคลากรเกมให้มีความสามารถ ในการสร้างรายได้

1.6 เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น

- เป็นที่รู้จักในกลุ่มคนเล่นเกม เพื่อสร้างสังคมให้แก่กลุ่มคนเล่นเกม

เป้าหมายระยะกลาง

- จัดการแข่งขันภายในประเทศ โดยเป็นสื่อกลางระหว่างผู้เล่นเกมกับค่ายเกมในการจัดการแข่งขันหาแชมป์ในแต่ละประเภทของเกมเพื่อนำมาบรรจุเป็นพนักงานและส่งเสริมอบรมสู่เวทีระดับโลก

เป้าหมายระยะยาว

- เป็นผู้นำด้านอุตสาหกรรมเกมในเอเชียอาคเนย์ โดยเราเริ่มที่บุคลากรที่มีคุณภาพมากแล้วเราจะก้าวสู่เวทีระดับโลก และเริ่มขยายสาขาโดยจะเริ่มกับสื่อมหาชนอย่าง ทีวี ในการจัดการแข่งขันระดับโลกโดยต้องจัดที่ไทย
- คั่นคว้าวิจัยตัวเกมที่มีแนวโน้มในตอนนั้นว่าเป็นที่นิยมสูง รูปแบบเกมใหม่โดยมีทีมงานที่มีประสบการณ์และความรู้ทางด้านเกมออนไลน์มายาวนาน

บทที่ 2

วิธีการดำเนินการในการจัดทำแผนธุรกิจ

เนื้อหาของบทนี้จะประกอบด้วยประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการนำข้อมูลมาใช้ในการวิเคราะห์แผนโครงการ ประกอบไปด้วย ประเภทของข้อมูลที่นำไปใช้ วิธีการเก็บข้อมูล เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล ผู้ที่ให้ข้อมูลและจำนวนผู้ที่ให้ข้อมูล

2.1 ประเภทของข้อมูลที่นำไปใช้

การจัดทำแผนธุรกิจในครั้งนี้ได้มีการนำข้อมูลประเภทต่างๆในการใช้วางแผนโดยแบ่งเป็นประเภทดังนี้

ข้อมูลที่จัดทำขึ้นเองเป็นข้อมูลที่เก็บจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จำนวน 20 คน เป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ความคิดเห็นและทัศนคติเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของธุรกิจที่จะนำไปใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลคือแบบสัมภาษณ์ซึ่งมีคำถามรายละเอียดดังต่อไปนี้

- เพศ
- อายุ
- ความถี่ในการเล่นเกม
- เคยร่วมกิจกรรมเกมหรือไม่
- รู้จัก e-sport หรือไม่
- เริ่มสนใจ e-sport เพราะอะไร
- เกมอะไรที่ติดตาม
- รูปแบบของเกมที่ชอบ
- พฤติกรรมการเลือกเล่นเกมนอกสถานที่
- ปัจจัยที่ทำให้เลือกสถานที่ในการเล่นเกม

2.2 วิธีการเก็บข้อมูล

การสัมภาษณ์ได้ดำเนินการกับผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมที่จะเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจำนวน 20 คนมีคุณสมบัติดังกล่าวได้แก่

1. เป็นผู้ที่ชื่นชอบในการเล่นเกม
2. พักอาศัยหรือสะดวกในการเดินทางย่านพระรามสี่
3. อายุอยู่ในช่วง 15-45ปี
4. สามารถใช้จ่ายต่อวันได้เกิน150บาท

2.3 ข้อมูลผู้ใช้

ผู้จัดทำแผนได้มีการจัดสถานที่สัมภาษณ์และได้มีการแจ้งวัตถุประสงค์ของการสัมภาษณ์ครั้งนี้แล้วจึงดำเนินการสัมภาษณ์โดยที่ผู้ถูกสัมภาษณ์ทุกคนให้ความร่วมมือในการตอบคำถามเป็นอย่างดี โดยอ้างอิงการสัมภาษณ์จากผลการศึกษาแต่ละส่วนได้แสดงไว้ในตารางต่อไปนี้คือ

ตารางที่ 2.1 : ผลการศึกษาจากการสัมภาษณ์

คำถาม	ผลการสัมภาษณ์		
เพศ	ชาย 17 คน	หญิง 3 คน	
อายุ	22 ปี 8 คน	23 ปี 7 คน	24 ปี 5 คน
ความถี่ในการเล่นเกม	ทุกวัน 5 คน	มากกว่า3วัน/สัปดาห์ 8 คน	น้อยกว่า 2 วัน/สัปดาห์ 7 คน
เคยร่วมกิจกรรมเกมหรือไม่	เคยร่วมกิจกรรม 7 คน		ไม่เคยร่วมกิจกรรม 13 คน
รู้จัก e-sport หรือไม่	รู้ 19 คน		ไม่รู้ 1 คน
เริ่มสนใจ e-sport เพราะอะไร	เพื่อนชวน 12 คน	สื่อโฆษณา 6 คน	ดูการแข่งขัน 1 คน
เกมอะไรที่ติดตาม	Rov 11 คน	Pub-g 5 คน	Speed ditfers 3 คน
รูปแบบของเกมที่ชอบ	MOBA 11 คน	Survival 5 คน	Racing 3 คน
พฤติกรรมการเล่นเลือกเล่นเกมนอกสถานที่	เล่นกับเพื่อน 10 คน	ขีดจำกัดของเครื่องมือ 7 คน	ความสะอาด 3 คน
ปัจจัยที่ทำให้เลือก	ทันสมัย 11 คน	สะอาด 5 คน	ใกล้สถานที่พัก 4 คน

ตารางที่ 2.2 : ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยต่างๆ ในการวางกลยุทธ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องได้แก่

แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	แหล่งอ้างอิง
แนวคิดการทำแบบสอบถาม	https://service.nso.go.th/nso/nsopublish/know/estat1_9.html
แนวคิดการทำเกม	http://sites.google.com/site/gamecs51/narwkhid
แนวคิดการแนะนำธุรกิจ	https://th.m.wikipedia.org/wiki/อีสปอร์ต
กลยุทธ์การบริหารงานทรัพยากรบุคคล	วารสารวิชาการ(ศักดิพันธ์ ต้นวิมลรัตน์)
แนวคิดการประเมินพนักงาน	thaifranchisedownload.com/dl/6-FROM063.doc
ทฤษฎีการสร้างตาราง	http://www.geocities.ws/nincoo/mainb2.4.htm
ทฤษฎีจุดแข็ง จุดอ่อน	ผู้คิดค้น <i>SWOT</i> เทคนิคนี้ อัลเบิร์ต ฮัมฟรี (Albert Humphrey)
ทฤษฎีปัจจัยภายในภายนอก	โรมัส เจ ปีเตอร์ส (Thomas J. Peters) และโรเบิร์ต เอช วอเตอร์แมน จูเนียร์(Robert H.Waterman,Jr.) ในการค้นหาคำว่าเป็นเลิศ ในช่วงต้นปี 1977
ทฤษฎีการส่งเสริมการตลาด	Phillip Kotler, E. Jerome McCarthy
แนวคิดการสร้างแบรนด์	http://www.smartmooc.org/wp-content/uploads/2018/01/Module-3-ETDA-.pdf
อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจเกมออนไลน์	http://workpointnews.com/2018/03/31ตลาดเกมออนไลน์โตแซนล้ำน-e-sport
มาตรการสินเชื่อ SME	: http://www.krungsri.com/bank/th/plearn-plearm/E-sport-ไทย-ต่อยอด-การศึกษา.html
ภาครัฐและเอกชนสนับสนุนกีฬา e-sport	https://www.ryt9.com/s/prg/2857781
Business Model CANVAS	(Alexender osterwelder)

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 2.2 (ต่อ) : ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยต่างๆ ในการวางกลยุทธ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องได้แก่

แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	แหล่งอ้างอิง
การจัดโครงสร้างองค์กรและการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ	(Greenberg and Baron, 1998 : 513)
เกณฑ์ในการรับบุคลากร	pharmacy.hcu.ac.th
การจูงใจและรักษามูลค่าบุคลากร	https://www.kroobannok.com/56561
การจ้างบุคลากร(จ้างรายเดือน/จ้างรายวัน)	http://www.ped.rmutt.ac.th (มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี)
แนวทางการพัฒนาบริการ	http://www.sara-dd.com/index.php?option=com_content&view=article&id=239:7-ways-to-improve-your-business-&catid=40:marketing-article&Itemid=71 (สาระดีดี.คอม)
การตั้งราคา	https://www.im2market.com/2014/10/13/61 (im2marketing)
การสร้างแรงจูงใจแก่ลูกค้า	(David I. McClelland,1940)

บทที่ 3
วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

3.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกธุรกิจ

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกเป็นการวิเคราะห์เพื่อค้นหาโอกาสและอุปสรรคของธุรกิจโดยวิเคราะห์ในประเด็นเกี่ยวกับ

ตารางที่ 3.1 : การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอก	โอกาสหรืออุปสรรคที่เกิดกับธุรกิจ
นโยบายจากภาครัฐ กฟผ. ได้ให้การสนับสนุนกีฬาอิเล็กทรอนิกส์ หรือที่เรียกว่า E-Sports ให้เป็นกีฬาอย่างเป็นทางการ กฟผ. จะเข้าไปสนับสนุนด้าน hardware และ software โดยการลงทุกครั้งนี้จะสามารถใช้ได้ในระยะยาวรวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆด้วย	โอกาส - สามารถทำให้คนที่มีความรักและความสามารถในการเล่นเกมแต่ขาดการสนับสนุน หรือขาดกำลังทรัพย์ได้มีโอกาสในการฝึกซ้อมและเข้าแข่งขันได้
มาตรการสินเชื่อ SME ปัจจุบันมีหลายหน่วยงานและธนาคารเปิดสินเชื่อและเนื่องจากธุรกิจร้านเกมครบวงจรเป็นธุรกิจใหม่มีผู้คนให้ความสนใจมากจึงมีธนาคารและหน่วยงานของรัฐจึงมีการเปิดรับสินเชื่อ SME	โอกาส - สามารถเสนอแผนงานการลงทุนหรือพัฒนาธุรกิจเพื่อให้ธนาคารปล่อยสินเชื่อในการลงทุนมาประกอบธุรกิจ อุปสรรค - ไม่ใช่ทุกคนที่สามารถขอสินเชื่อได้ การขอสินเชื่อต้องมีความรู้ความสามารถในการวางแผน คนที่ไม่เคยศึกษาหรือเรียนรู้ไม่สามารถขอสินเชื่อได้

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.1 (ต่อ) : การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอก	โอกาสหรืออุปสรรคที่เกิดขึ้นกับธุรกิจ
ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน	อุปสรรค - การที่ผู้บริโภคหันมาซื้อเครื่องเล่นเองที่บ้าน ทำให้เบื่อเกมหันไปทำกิจกรรมอื่นๆทดแทน หรือมีเครื่องเล่นเกมชนิดอื่นๆเข้ามาจำหน่าย ส่งผลการทบทโดยตรงกับตลาด ทำให้กลุ่มลูกค้ามีจำนวนน้อยลง
ภัยคุกคามการผู้แข่งขันหน้าใหม่	อุปสรรค - บริการร้านเกมมีมากมายทั่วประเทศโดยมีผู้ประกอบการกว่า 100 รายในเขต กรุงเทพฯ และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ส่งผลกระทบกับธุรกิจ เพราะผู้บริโภคมีตัวเลือกในการตัดสินใจเพิ่มขึ้น อุปกรณ์ต้องอัปเดตตลอดเวลาเพื่อให้สู้กับคู่แข่งได้
ผลสำรวจของศูนย์วิจัยกสิกรไทยปี พ.ศ.2561 พบว่าจำนวนผู้เล่นเกมออนไลน์ผ่านมือถือมีมากกว่า 10 ล้านคนเป็นการเติบโตสูงถึง 30.2%	โอกาส - ตลาดเกมออนไลน์ในประเทศไทยมีการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วและยังคงขยายตัวได้อีกมากด้วยมุมมองเหล่านี้ทำให้ธุรกิจมีความได้เปรียบกับธุรกิจประเภทนี้อย่างมาก เนื่องจากโมเดลธุรกิจของเราสามารถปรับเปลี่ยนและตรงตามสมัยค่านิยมที่ธุรกิจจะเปลี่ยนแปลงไปในเร็ววันนี้
ปัจจุบันสื่อมีอิทธิพลมากในหลายๆด้านเกมออนไลน์ก็เช่นกัน การใช้สื่อโซเชียลในการโปรโมทเกมหรือร่วมกิจกรรม ทำให้เกมเหล่านั้นเป็นที่นิยมมากขึ้น	โอกาส ปัจจุบันการโปรโมทสถานที่ หรือโปรโมทเกมมีสื่อมากมายที่สามารถใช้ประโยชน์อำนวยความสะดวกให้ธุรกิจของเราเป็นที่รู้จักได้อย่างรวดเร็วและทั่วถึง

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.1 (ต่อ) : การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอก	โอกาสหรืออุปสรรคที่เกิดกับธุรกิจ
เทคโนโลยีที่เข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องกับเกมออนไลน์ และผู้ให้บริการสถานที่ เทคโนโลยี ปัจจุบัน เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว	โอกาส - เทคโนโลยีสมัยนี้เปิดโอกาสให้ทำธุรกิจได้ตลอด24ชั่วโมงลูกค้าไม่จำเป็นต้องอยู่ที่สถานที่ตั้งของเราเช่นการซื้อเติมเกมออนไลน์ที่อดีตต้องพึ่งบริการเซเว่น ปัจจุบันเราสามารถซื้อขายผ่านแอปของเราได้โดยผ่านเครือข่ายมือถือ
Community Games ออนไลน์ ปัจจุบันในประเทศไทยยังไม่พบเห็นกันอย่างแพร่หลาย ส่วนใหญ่การเปิดร้านให้บริการเกมจะแบ่งแยกประเภทโดยชัดเจน เช่น ร้านคอมพิวเตอร์ ร้าน PlayStation VR หรือ board game แต่ทางร้านของเราเป็นศูนย์รวมในด้านเกม ทุกๆ ประเภท	โอกาส - เป็นศูนย์รวมเกมทุกประเภทมีตัวเลือกให้เลือกเล่นมากมายในสถานที่ของเรา เป็นทางเลือกที่ดีที่สุดในสังคมการเล่นเกม
พฤติกรรมการเล่นเกมออนไลน์ของคนไทย ปัจจุบันมีการเล่นเกมอย่างแพร่หลายไม่ว่าจะเป็นเด็กหรือผู้ใหญ่ มีการเจริญเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว	โอกาส - การที่ปัจจุบันมีการเจริญเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างมากในการเล่นของคนไทยทำให้มีกลุ่มลูกค้าที่กว้างขึ้น เงินหมุนเวียนที่เข้ามาในธุรกิจสูงขึ้นธุรกิจมีแนวโน้มที่จะขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

ตารางที่ 3.2 : การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในเป็นการวิเคราะห์เพื่อค้นหาจุดแข็งและจุดอ่อนของธุรกิจโดยวิเคราะห์ในประเด็นเกี่ยวกับ

ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายใน	จุดแข็งและจุดอ่อนที่เกิดกับธุรกิจ
สถานที่ตั้ง แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330	จุดแข็ง - เป็นทำเลติดถนนใหญ่เส้นพระรามสี่ - การเดินทางสะดวกสบาย bts , mrt เดินต่อประมาณ 800 เมตร - ประชากรหนาแน่นและประชากรมีกำลังซื้อ
เป็น community game แห่งแรกและแห่งเดียวในประเทศไทย	จุดแข็ง - เป็นศูนย์รวมการเล่นเกมที่ทันสมัยมีประเภทให้เลือกเล่นหลากหลาย - ด้วยโมเดลธุรกิจของเรา สามารถเปลี่ยนมุมมองพ่อแม่หรือผู้ปกครอง ให้มองการเล่นเกมที่เปลี่ยนไปในแง่ดีได้ จุดอ่อน - เป็นธุรกิจแนวใหม่ยังไม่รู้ตลาดที่แน่ชัด - ค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง - อาจมีคู่แข่งเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว
บุคลากรที่มีความรู้ความสามารถชั้นนำของไทย	จุดแข็ง - มีบุคลากรที่มีความรู้ ทำการคิดวิเคราะห์แนวโน้มของตลาดตลอดเวลา
สถานที่มีความเป็นมาตรฐานและสามารถจัดแข่งขันทั้งแบบออนไลน์ และ ออฟไลน์	จุดแข็ง - การจัดการแข่งขันช่วยให้คนรู้จักเรามากขึ้น - มีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทสร้างเกมรายอื่นๆ - สร้างรายได้ให้นักแข่งทั้งมืออาชีพ และมือสมัครเล่น

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.2 (ต่อ) : การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในเป็นการวิเคราะห์เพื่อค้นหาจุดแข็งและจุดอ่อนของธุรกิจโดยวิเคราะห์ในประเด็นเกี่ยวกับ

ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายใน	จุดแข็งและจุดอ่อนที่เกิดกับธุรกิจ
เครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัยเป็นแนวหน้าของตลาด	จุดแข็ง - เป็นที่ต้องการของนักเล่นเกม - เพิ่มสมรรถนะในการเล่นให้แก่นักเล่นเกม - เป็นตัวเลือกที่ดีกว่าสำหรับลูกค้า จุดอ่อน - ค่าใช้จ่ายสูง - ค่าปรับปรุงเปลี่ยนแปลงสูง - เป็นเทคโนโลยีสมัยใหม่ อาจยังไม่เข้าที่เข้าทาง
เงินทุนที่มากกว่า 80 %ที่เป็นส่วนของเจ้าของ	จุดแข็ง - ธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนในส่วนของเจ้าของเป็นหลัก จึงไม่มีความเสี่ยงที่จะก่อให้เกิดหนี้ และยัง - สามารถกู้ยืมภายหลังทำการคำนวณเงินผิดพลาด จุดอ่อน - ไม่มีแรงกดดัน กระตุ้น ผลักดันในการทำธุรกิจ

บทที่ 4

โมเดลธุรกิจ

Business Model Canvas เป็นแนวคิดอันชาญฉลาดที่พัฒนารูปแบบโดย (Oster welder, 2013) ซึ่งเป็นเครื่องมือในการทำธุรกิจที่ทำให้เรามองธุรกิจของตนเองได้อย่างโปร่ง และทำให้ทีมรับรู้รูปแบบและปัญหาของธุรกิจไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งจะนำไปสู่ความรวดเร็วในการแก้ปัญหาและระดมความคิด เพราะเรามองเห็นจุดเด่นจุดด้อยของตัวเองได้ผ่านโมเดลนี้

4.1 กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)

- ☐ กลุ่มนักเรียน,นักศึกษา เป็นกลุ่มที่ความรู้ความเข้าใจในการเล่นเกมส์ มากที่สุดมีกำลังซื้ออุปกรณ์ ของใช้ต่างๆและสิ่งอำนวยความสะดวกในการเล่นเกมส์ รวมถึงแพชั่นในเกมส์
- ☐ กลุ่มวัยทำงาน เป็นกลุ่มที่เล่นเกมส์เพื่อคลายเครียดกลุ่มนี้ชอบเล่นเกมส์ที่มีระยะเวลาต่อเกมส์สั้นเพราะให้ความสำคัญกับเรื่องเวลา แต่กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้มีทุนทรัพย์ในการเล่นเกมส์สูง ไม่ได้มีความแข่งขันในการเป็นที่ 1 มากนัก

4.2 คุณค่าของสินค้าและบริการที่นำเสนอ (Value Propositions)

- ☐ ธุรกิจร้าน Community Game ของเราสามารถรวบรวมคนที่ชื่นชอบเกมส์เหมือนกันในหลายๆ ประเทศ ยกกระต๊บลสถานที่เล่นเกมให้มีมาตรฐานระดับสากล
- ☐ การเล่นเกมยังสามารถก่อให้เกิดรายได้ในการเลี้ยงดูตัวเอง และถ้าหากสามารถเล่นได้ในระดับสูง ยังสามารถสร้างฐานะความมั่งคั่งให้กับผู้เล่นเกมส์ได้ โดยลูกค้าของทางร้านยังสามารถสร้างเงินจากการใช้บริการของเราได้อีกต่อหนึ่ง โดยการพากย์เกมส์ พากย์เกมส์หรือ ทำคลิปแนะนำต่างๆ ได้เหมือน youtuber ในปัจจุบัน ในปัจจุบันรางวัลในการเล่นเกมส์มีมากกว่าหลัก 100 ล้านบาทต่อเกมส์

4.3 ช่องทางเข้าถึงลูกค้า (Channels)

- ☐ Game Community ช่องทางหลักคือหน้าร้านของเราสร้างความประทับใจกับลูกค้าทั้งเก่าและใหม่
- ☐ TV Chanel จัดกิจกรรมและแข่งขันผ่านสื่อ TV เพิ่มความน่าเชื่อถือและดูมีศักยภาพมากขึ้น

- ☐ line ให้ข้อมูลดูแลลูกค้าบอกกิจกรรมผ่าน Line
- ☐ Facebook จัดทำ ภาพนิ่ง วิดีโอ กิจกรรม รวมถึงถ่ายทอดการแข่งขันผ่านช่องทางนี้
- ☐ Youtube สร้างช่องยูทูปลงคลิปกิจกรรมอัพเดทตัวละคร ถ่ายทอดการแข่งขัน
- ☐ กิจกรรมออฟไลน์ การจัดการแข่งขัน นักพากย์ การจัดกิจกรรมออฟไลน์เป็นการโปรโมทที่สำคัญอย่างหนึ่ง นักพากย์ทำให้ได้ อารมณ์ความรู้สึกและความเข้าใจที่ถูกต้องในการเล่นเกมส์

4.4 ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)

- ☐ บริการที่เป็นกันเองเพื่อสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้เล่นทางร้านสู่ผู้เล่นและผู้เล่นถึงผู้เล่น และผู้เล่นถึงผู้ชมได้เข้าถึงการรับชมหรือการแข่งขันเกมอย่างเข้าถึงได้ง่าย
- ☐ Fan-page (Facebook)บอกกิจกรรมหลักหรืออีเว้นที่จะมีผ่านสื่อโปรโมชันสร้างความรับรู้ไปในวงกว้าง

4.5 รูปแบบของรายได้ (Revenue Streams)

- ☐ รายได้หลังจากการให้บริการเกมส์ เกิดจากจำนวนผู้เล่นเกมส์ที่เข้ามาใช้บริการรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเกมส์คอมพิวเตอร์ หรือโมบายเกมส์ และบอร์ดเกมส์จะเป็นรายได้หลัก
- ☐ รายได้ขายการส่งทีมเข้าแข่งขัน ชิงเงินรางวัล โฆษณาที่จะเข้ามาซื้อพื้นที่ การขายอุปกรณ์เกมส์
- ☐ รายได้จากการรับ โฆษณา ยอด follow การขายตัวละครออนไลน์ที่จะมีออกในทุกๆ อาทิตย์
- ☐ Sponsor ที่เข้ามาช่วยสนับสนุนเกม ของธุรกิจแลกกับการโฆษณาสินค้าผ่านช่องทางของเรา

4.6 ทรัพยากรที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ (Key Resources)

- ทรัพยากรบุคคล

- ☐ มีผู้เชี่ยวชาญด้านเกมคอยให้คำแนะนำและแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าหรือบอกกติการวมถึงการซ้อมทีมเพื่อนำไปสู่ความสำเร็จ
- ☐ นักพากย์
- ☐ นักแข่ง

- เครื่องมือและอุปกรณ์

☐ บรรยากาศของร้านทางร้านจะบริการในรูปแบบเป็นกันเอง แต่ในความเป็นกันเองจะต้องคงไว้ซึ่งความสะอาดความมีระเบียบวินัยและมีความเกรงใจซึ่งกันและกันพูดได้ว่าเป็นcommunity ที่จะเปลี่ยนวงการเกมในประเทศไทยไปอย่างสิ้นเชิง

☐ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ สถานที่ แพลตฟอร์ม ความลงตัวในการจัดการอุปกรณ์ โดยมีอาชีพ

- ทรัพยากรการเงิน

☐ การซื้อวัตถุดิบ ในการประกอบการ ในการดำเนินความสะดวก ในการชำระเงิน

☐ การจัดจ้างแรงงาน

4.7 กิจกรรมหลัก (Key Activities)

☐ การอำนวยความสะดวกด้านบริการและสถานที่ที่เป็นสถานที่พบปะสังสรรค์ของการเล่นเกมน

☐ พัฒนาและสร้างความสัมพันธ์แก่นักเล่นเกม เพื่อให้เกิดสังคมของคนที่รักการเล่นเกมน

☐ คิดสรรคกิจกรรมใหม่ๆเพื่อนักเล่นเกม เช่น จัดกิจกรรมการแข่งขันเพื่อหาคนไปแข่งขันระดับประเทศ

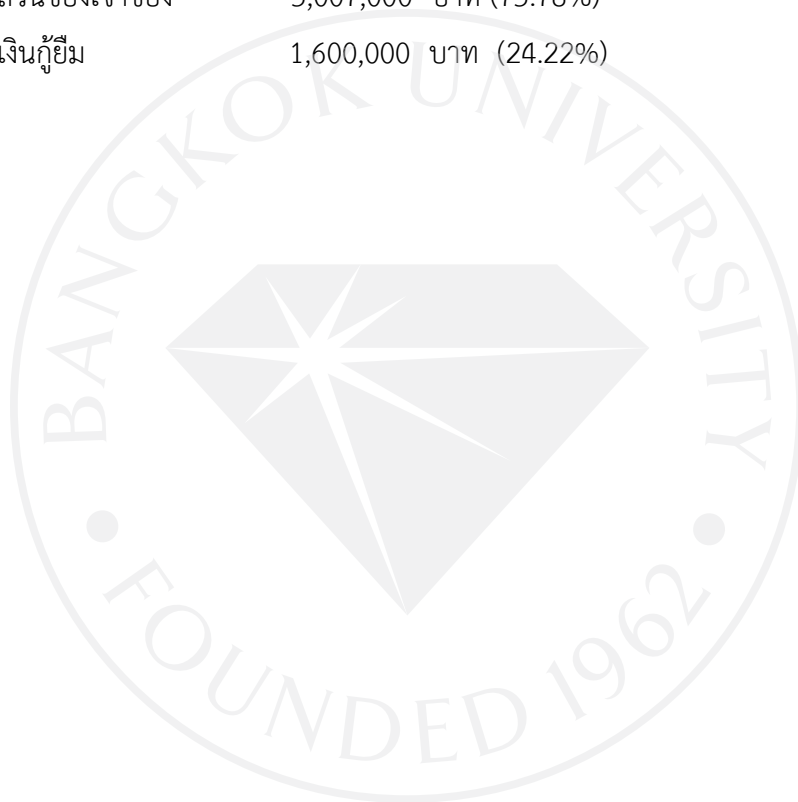
4.8 พันธมิตรหลัก (Key Partnerships)

☐ ผู้ผลิต จัดจำหน่ายอุปกรณ์และให้บริการด้านซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ โดยการทำสัญญาเช่า คือการที่จัดจำหน่ายคอมพิวเตอร์มาเปลี่ยนและคอยอัปเดตอุปกรณ์ของธุรกิจให้ทันสมัยตลอดเวลา

☐ บริษัทผู้เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์เกม เนื่องจากเกมออนไลน์เป็นธุรกิจที่กำลังได้รับความนิยมแต่ขาดผู้สนับสนุนจึงจับมือกับเจ้าของลิขสิทธิ์เกมเป็นพันธมิตรคอยช่วยเหลือกันในตลาดการเล่นเกมน

4.9 โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)

อุปกรณ์เครื่องใช้	5,000,000 บาท
ค่าจดทะเบียน	7,000 บาท
ค่าตกแต่ง	1,000,000 บาท
ค่ามัดจำสถานที่	1,000,000 บาท
เงินทุนหมุนเวียน	500,000 บาท
รวมเงินลงทุน	6,607,000 บาท
ส่วนของผู้ถือหุ้น	5,007,000 บาท (75.78%)
เงินกู้ยืม	1,600,000 บาท (24.22%)

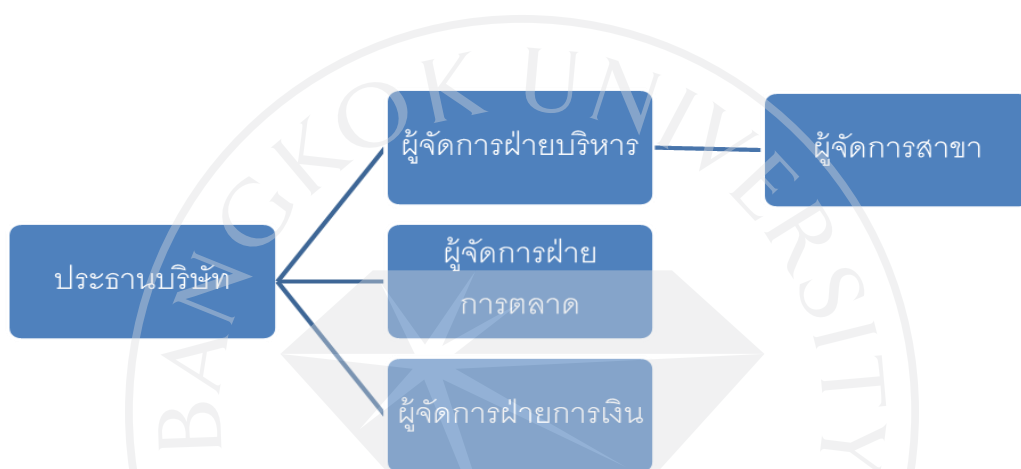


บทที่ 5

แผนกลยุทธ์

ธุรกิจได้เลือกการจัดโครงสร้างองค์กรและการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ (Greenberg and Baron, 1998, P. 513) ซึ่งเป็นโครงสร้างที่ทำการแบ่งหน่วยงานและอำนาจอย่างชัดเจน

ภาพที่ 5.1 : โครงสร้างของหน่วยงาน



- ประธานบริษัท

แสดงความต้องการให้กับผู้จัดการทั้งสามฝ่าย อยากให้ฝ่ายบริหาร ฝ่ายการตลาด และ ฝ่ายการเงินว่าสิ่งที่บริษัทต้องการในไตรมาสนั้นๆ

- ผู้จัดการฝ่ายบริหาร

รับคำสั่งจากประธานบริษัทคอยควบคุมการอัปเดตและพัฒนาทำงานของผู้จัดการแต่ละสาขา

- ผู้จัดการฝ่ายการตลาด

รับคำสั่งจากประธานบริษัทสรุปผลและออกนโยบายที่เหมาะสมให้จัดทำการตลาดให้กับฝ่าย online และ offline

- ผู้จัดการสาขา

รับนโยบายและแจกแจงติดตามให้กับพนักงานทั่วไป ให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันทุกสาขา

- แผนการเงิน

อัปเดตและดูข้อมูลการเงินทั้ง 3 ด้าน รายรับรายจ่าย กำไรขาดทุน การจัดสต็อกสินค้า

5.1 เกณฑ์ในการรับบุคลากร

ธุรกิจได้จัดบุคลากรโดยแบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่

☐ บุคลากรระดับสูง

ระดับบริหาร เน้นในการบริหารธุรกิจ การจัดทำ การตลาด ใช้บุคลากร ที่มีวุฒิ ปริญญาตรีขึ้นไป ที่เรียนตรงสายงานของทางบริษัท สร้างสรรค์ อีเว้น รวมถึงการโปรโมทโฆษณาให้เป็นที่รู้จัก และยอมรับในวงการเกมเมืองไทย สร้างการกระตุ้นธุรกิจให้มี คนมาใช้บริการมากขึ้นและได้รับประโยชน์สูงสุด

การเงิน บุคลากร ที่มีวุฒิ ปริญญาตรีขึ้นไป ที่สามารถทำการเงินชี้แจงว่าเงินที่ใช้ไปต่อใคร มาสได้เท่าไร เป็นกำไรกี่เปอร์เซ็นต์ และ อะไรที่เป็นค่าใช้จ่ายสูงที่สุด และอะไรทำกำไรดีที่สุด ต้นทุนเยอะที่สุดถึงน้อยที่สุด

☐ บุคลากรระดับกลาง

ผู้จัดการสาขา นักศึกษาจบใหม่ หรือ บุคคลที่จบ ปวช. ปวส. ที่มีความรับผิดชอบสูงและมีความซื่อสัตย์มีความรักในการบริการ และชอบเข้าใจในการเล่นเกมน รู้ถึง Costumer Inside ของผู้บริโภค

นักพากย์ เป็นคนที่มีความรู้ความสามารถในวงกว้างของวงการเกม บางคนมีฐานคนดูอยู่แล้ว จะเป็นผลดีต่อตัวบริษัท

นักเล่นเกม (Gamer) ทุกเพศทุกวัยที่มีความสามารถหรือ พรสวรรค์ในการเล่นเกมน ที่มีความรับผิดชอบสูงและรู้จักพัฒนาตนเอง คิดค้น หรือว่าวิธีเล่นใหม่ๆให้กับทีมได้ดี

☐ บุคลากรระดับล่าง

แม่บ้าน พนักงานทำความสะอาด ไม่จำกัดวุฒิ เน้น ความรับผิดชอบต่อหน้าที่ สามารถตัดสินใจปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี มีความเป็นระเบียบ รอบคอบ

5.2 เกณฑ์ในการประเมินผลการปฏิบัติงาน

ธุรกิจได้มีการดำเนินการโดยใช้หลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้

ความตรงต่อเวลา

☐ ดีมาก ☐ ดี ☐ ปานกลาง ☐ พอใช้ ☐ ควรปรับปรุง

การเคารพกฎระเบียบของบริษัท

☐ ดีมาก ☐ ดี ☐ ปานกลาง ☐ พอใช้ ☐ ควรปรับปรุง

ความเคารพเพื่อนร่วมงาน

☐ ดีมาก ☐ ดี ☐ ปานกลาง ☐ พอใช้ ☐ ควรปรับปรุง

มารยาทในการพูด

☐ ดีมาก ☐ ดี ☐ ปานกลาง ☐ พอใช้ ☐ ควรปรับปรุง

การแต่งกาย

☐ ดีมาก ☐ ดี ☐ ปานกลาง ☐ พอใช้ ☐ ควรปรับปรุง

ส่วนที่ 1 กำหนดเกณฑ์ให้คะแนนดังนี้

ดีมาก = 10 คะแนน ดี = 8 คะแนน ปานกลาง = 6 คะแนน พอใช้ = 4 คะแนน

ควรปรับปรุง = 2 คะแนน

5.3 วิธีการจูงใจและรักษาบุคลากร

ธุรกิจได้ดำเนินการโดยใช้หลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้ มีความชัดเจนในการสื่อสารระหว่างองค์กรกับบุคลากร เรื่องการปฏิบัติงาน และผลตอบแทนของพนักงาน

☐ มีความชัดเจนและมั่นใจในการวัดผลงานของบุคลากรที่ปฏิบัติงานได้ดีและไม่ดีอย่างชัดเจนและเป็นธรรม

☐ รับฟังความคิดเห็นและจัดอุปสรรคที่ทำให้พนักงานรู้สึกไม่เป็นธรรมหรือลำบาก

☐ เลือกคนให้เหมาะสมและต้องการที่จะปฏิบัติงาน เพราะทำทุกคนได้งานที่ตัวเองถนัด

และชอบผลงานมักจะออกมาดีเสมอ

☐ พัฒนาและสร้างบรรยากาศที่ดีการทำงานของพนักงานทุกคนและความเป็นหนึ่งในการทำงาน

☐ มุ่งเน้นรายละเอียดของผลตอบแทนในทุก ๆ ด้านไม่ใช่แค่เรื่องเงิน ต้องรวมถึงการพัฒนาและโอกาสในการเจริญเติบโต ของพนักงาน

5.4 การบริหารเงินเดือนและสวัสดิการ

เงินเดือนตามความเหมาะสมของการทำงานของพนักงานแต่ละคน และหากพนักงานทุกคนช่วยเหลือกันทำยอดถึงเป้าหมายที่ทาง บริษัทรองรับไว้ จะมีโบนัสออกมาเพิ่มในแต่ละเดือนตามสัดส่วน ยอดขายที่เพิ่มขึ้น

สวัสดิการ

☐ ค่ารักษาพยาบาล

- ☐ ค่าที่พัก
- ☐ ข้าวกลางวัน
- ☐ ค่าล่วงเวลา
- ☐ โบนัสตามยอดขายแต่ละไตรมาส

5.5 การจ้างบุคลากร (จ้างรายเดือน/จ้างรายวัน)

ธุรกิจได้ดำเนินการโดยใช้หลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้

บุคลากรระดับสูงถึงกลาง เป็นการจ้างงานแบบรายเดือน และมีสัญญา รายปี เพื่อเพิ่มความมั่นคงให้กับบริษัท และ ยังเป็นการเพิ่มความมั่นคงต่อตัว นักเล่นเกม และผู้บริหารอีกด้วย

บุคลากรระดับล่าง เป็นการจ้างงานแบบรายวันหรือรายอาทิตย์ตามความเหมาะสมของหน้าที่และตำแหน่งงานที่ได้รับ

5.6 แผนกลยุทธ์ทางการตลาด

- ☐ กำหนดกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายอายุ 15-35 ปี ทั้งเพศชายและ หญิง ที่มีใจรักในการเล่นเกมนอบในการเล่นเกมนอบ ที่เล่นเกมนอบคลาเเรียนต รวมถึงพวกรอบเล่นเกมนอบเป็นชีวิตจิตใจ ทั้งนักเล่นเกม มืออาชีพ และ คนที่รอบเล่นเกมนอบคลาเเรียนต

☐ การวางตำแหน่งสินค้าและบริการ กลับมาดูสินค้าว่าตรงกลับกลุ่มเป้าหมายมากน้อยแค่ไหน ต้องปรับเปลี่ยนอะไรเพื่อให้เข้ากับกลุ่มเป้าหมายที่กำหนดไว้

☐ การสื่อสารทางการตลาด สร้างเครื่องมือที่ส่งผ่านการบริการของทางร้านให้สะดวกเป็นระเบียบที่สุด คิดว่าลูกค้าจะเข้ามาใช้บริการในด้านไหนบ้างแล้ว จึงทำให้กลุ่มเป้าหมายกับการให้บริการออกมาลงตัว

☐ กำหนดเป้าหมายยอดขาย มีตัวชี้วัดความสำเร็จที่ประเมินผลได้จริง ต้องตั้งเป้าการขายให้เหมาะสมเพื่อไม่ให้ พนักงานที่ทำงานท้อ หรือไม่มีกำลังใจในการกระตุ้นยอดขายให้ตรงตามเป้า

☐ การใช้สื่อ online offline พื้นที่ที่เป็นที่รู้จักในวงการเกม มีความรู้จักและไว้วางใจ ใช้ตัวการสื่อในการช่วยประชาสัมพันธ์ บริการของเรา

5.7 แนวทางการพัฒนาบริการ

ธุรกิจได้ดำเนินการโดยใช้หลักดังต่อไปนี้

คัดเลือกและฝึกอบรมพนักงานอย่างเข้มข้นเพื่อรักษาความมีมาตรฐาน ค้นหาความคิดและแนวทางการปรับปรุงการให้บริการจากกล่องความคิดเห็นหรือพนักงาน

กำหนดกลยุทธ์ในการบริการลูกค้าสร้างแรงจูงใจในการมาใช้บริการ มีโปรโมชั่นที่ติดต่อบริษัทและลูกค้า

เพิ่มช่องทางให้ทางเลือกแก่ผู้ใช้บริการ ขยายธุรกิจร้านเกมแบบครบวงจรไปยังภาคต่างๆ เช่น ภาคเหนือ ภาคอีสานและภาคใต้

5.8 การตั้งราคา

ธุรกิจได้ดำเนินการโดยใช้หลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้

ราคาตลาด (Market Pricing) ตั้งราคาสูงกว่าราคาตลาด เนื่องจากหากตั้งราคาสูงกว่าคู่แข่งด้วยเหตุผลที่อุปกรณ์ สภาพแวดล้อม สภาพสังคม ระบบ สาธารณูปโภค ที่ดีกว่ามีลูกค้ากลุ่มใหญ่ที่เต็มใจและพร้อมที่จะจ่ายแพงกว่าเพื่อการบริการ เนื่องจากมีบริการหลากหลายรูปแบบที่ยังไม่มีคู่แข่งทางธุรกิจเปรียบเสมือนการผูกขาด เราอาจเป็นตัวกำหนดราคาของ โมเดล ธุรกิจนี้

ตั้งราคาเล่นคอมพิวเตอร์พร้อมอุปกรณ์เสริม 50 บาท สินค้าอื่นๆ เปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม

5.9 การบริหารช่องทางการให้บริการ

ธุรกิจได้ดำเนินการโดยใช้ช่องทางให้บริการมีเฉพาะหน้าร้านเท่านั้น ทำให้ผู้บริหารสามารถจัดส่วนของการให้บริการได้อย่างเต็มที่

การสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก

ตราสินค้าเป็น ตราสินค้า ที่ให้ความรู้สึกถึงความสนุกสนานเป็นวงกว้าง ให้ความตื่นเต้น มีความเป็นมืออาชีพ และที่สำคัญ ต้องสื่อให้รู้ว่าเราประกอบอาชีพเกี่ยวกับ อีสปอร์ต

มีจัดทำแข่งขันเกม เพื่อให้ผู้ใช้บริการรับรู้และสนใจในการสินค้าและบริการ โดยเริ่มจากการประกาศผ่านหน้าเว็บไซต์เกม

การสร้างแรงจูงใจแก่ลูกค้า ธุรกิจได้ดำเนินการโดยใช้หลักดังต่อไปนี้ (David I. McClelland, 1940)

การโฆษณาที่ดีประกอบด้วยโมเดลธุรกิจที่ใหม่สำหรับ บุคลากรในวงการเกมถือเป็นการสร้างแรงจูงใจการเป็นห้างสรรพสินค้าเกม ที่แรกและที่เดียวในประเทศไทย สถานที่ที่ดีจะทำให้ลูกค้ามีแรงจูงใจที่อยากมาใช้บริการสถานที่ของ ประกอบกับ การทำการตลาด โปรโมชั่นที่ดี

รางวัลจากการใช้งานของผู้ใช้

มีการจัดทำข้อมูลมีสถิติมีระบบความเป็นส่วนตัวทำให้เราสามารถรับลูกถึงลูกค้า VIP ลูกค้าประจำ และลูกค้าใหม่ มีการสร้างความประทับใจลูกค้าที่ทำยอดขายหรือชั่วโมงในการอยู่ใน Community

5.10 การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

จัดทำ User Card เพื่อจัดเก็บข้อมูลผู้ใช้งาน หากมีการจัดทำส่งเสริมการขาย

5.11 แผนกลยุทธ์การผลิตและการจัดซื้อ

วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบ

ซื้อแบบเหมา โดยทำสัญญาระหว่างคู่ค้าทางธุรกิจ เครื่องพร้อมประกัน และสามารถเคลมซื้อเครื่องใหม่ได้จากเครื่องเก่าในราคาพิเศษ เนื่องจากซื้อในจำนวนที่มากเพื่อรองรับตลาดที่กำลังขยายเพิ่มเติม

5.12 แนวคิดที่ได้จากงานวิจัย

ผลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย 20 คน ในการตัดสินใจเลือกใช้ บริการ โดยสรุปได้ดังนี้

- เพศที่เล่นเกมมากที่สุดคือเพศชาย
- อายุเฉลี่ยที่มีผลต่อการเล่นเกมคือ 20-25ปี
- คนเล่นเกมส่วนน้อยที่เข้าร่วมกิจกรรมนอกสถานที่
- รู้จักกีฬา E-Sport จากเพื่อน
- เกมที่คนสนใจมากที่สุดตอนนี้ ROV
- เหตุผลที่ชอบเล่นเกมนอกสถานที่คือเพื่อน
- ปัจจัยที่มีผลทำให้เลือกสถานที่ในการเล่นเกคือความทันสมัยและสะอาด

ตารางที่ 5.1 : งบประมาณการลงทุน

งบประมาณการลงทุน			
รายการ	รวม	แหล่งที่มา	
		ส่วนของผู้ถือหุ้น	เจ้าหนี้(เงินกู้ยืม)
สินทรัพย์ถาวร			
อุปกรณ์เครื่องใช้	5,000,000.00	5,000,000.00	-
สินทรัพย์ถาวรรวม	5,000,000.00		
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน			
ค่าจดทะเบียน	7,000.00	7,000.00	-
ค่าตกแต่ง	1,000,000.00		1,000,000.00
รวมค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน	1,007,000.00		
ค่ามัดจำสถานที่	100,000.00		100,000.00
เงินทุนหมุนเวียน	500,000.00		500,000.00
รวมเงินลงทุนเริ่มต้น	6,607,000.00	5,007,000.00	1,600,000.00
โครงสร้างเงินทุน	100.00	75.78	24.22

ตารางที่ 5.2 : ค่าเสื่อมและตัดจ่าย

การคำนวณค่าเสื่อมราคา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์ถาวรรวม	5,000,000				
ค่าเสื่อมราคาต่อปี	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
ค่าเสื่อมราคาสะสม	1,000,000	2,000,000	3,000,000	4,000,000	5,000,000
โอนไปงบดุล					
สินทรัพย์ถาวรรวม	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	1,000,000	2,000,000	3,000,000	4,000,000	5,000,000

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 5.2 (ต่อ) : ค่าเสื่อมและตัดจ่าย

การคำนวณค่าเสื่อมราคา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์ถาวรรวมสุทธิ	4,000,000	3,000,000	2,000,000	1,000,000	-
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย					
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน	1,007,000	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	201,400	201,400	201,400	201,400	201,400
ตัดจ่ายสะสม	201,400	402,800	604,200	805,600	1,007,000
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน	1,007,000	1,007,000	1,007,000	1,007,000	1,007,000
หักตัดจ่ายสะสม	201,400	402,800	604,200	805,600	1,007,000
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงานสุทธิ	805,600	604,200	402,800	201,400	-

ตารางที่ 5.3 : การประมาณการรายได้

การประมาณการรายได้ ปีที่ 1-5					
จำนวนผู้มาใช้บริการต่อวัน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ช่วง (9.00-12.00 น.)	70	150	170	120	60
ช่วง (12.00-17.00น.)	150	250	270	220	120
ช่วง (17.00-21.00 น.)	250	350	370	320	220
เวลาผู้มาใช้บริการต่อวัน/ห้อง	470	750	810	660	400
รายได้บริการต่อชม. เฉลี่ย	50	50	50	50	50
รายได้บริการต่อวัน	23500	37500	40500	33000	20000
จำนวนห้องที่ให้บริการ	1	1	1	1	1
รายได้รวมต่อวัน	23,500	37,500	40,500	33,000	20,000
รายได้ค่าบริการต่อปี	8,225,000	13,125,000	14,175,000	11,550,000	7,000,000

ตารางที่ 5.4 : แสดงต้นทุนคงที่

ต้นทุนคงที่	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าสถานที่	1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000	1,440,000
ค่าน้ำประปา (เพิ่ม 2%)	120,000	122,400	124,848	127,345	129,892
ค่าไฟฟ้า (เพิ่ม 5%)	960,000	1,008,000	1,058,400	1,111,320	1,166,886
ค่าโทรศัพท์ (เพิ่ม 5%)	10,800	11,340	11,907	12,502	13,127
ค่าเสื่อมราคา	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	201,400	201,400	201,400	201,400	201,400
เงินเดือน	576,000	604,800	635,040	666,792	700,132
โฆษณา	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
รวมต้นทุนคงที่	4,328,200	4,407,940	4,491,595	4,579,359	4,671,437
รายได้รวม	8,225,000	13,125,000	14,175,000	11,550,000	7,000,000

นโยบายการส่งเสริมการขาย

ลูกค้าทำบัตรสมาชิก 70%

คาดว่าจะลูกค้าจะนำบัตรมาใช้ 65%

ส่วนลดสำหรับสมาชิก 10%

ตารางที่ 5.5 : แสดงการส่งเสริมการขายและต้นทุนผันแปร

ค่าส่งเสริมการขาย (บัตรสมาชิก)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้รวม	8,225,000	13,125,000	14,175,000	11,550,000	7,000,000
ลูกค้าทำบัตรสมาชิก	5,757,500	9,187,500	9,922,500	8,085,000	4,900,000
คาดว่าจะลูกค้าจะนำบัตรมาใช้	1,151,500	1,837,500	1,984,500	1,617,000	980,000
จะให้ส่วนลด	115,150	183,750	198,450	161,700	98,000
ต้นทุนการให้บริการ 30%					

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 5.5 (ต่อ) : แสดงการส่งเสริมการขายและต้นทุนผันแปร

ต้นทุนผันแปร	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการให้บริการ	2,467,500	3,937,500	4,252,500	3,465,000	2,100,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด 5%	411,250	656,250	708,750	577,500	350,000
ส่งเสริมการขาย	115,150	183,750	198,450	161,700	98,000
รวมต้นทุนผันแปร	2,993,900	4,777,500	5,159,700	4,204,200	2,548,000

การคำนวณจุดคุ้มทุน = ต้นทุนคงที่ / อัตรากำไรส่วนเกิน

กำไรส่วนเกิน = ยอดขาย - ต้นทุนผันแปร

อัตรากำไรส่วนเกิน = กำไรส่วนเกิน / ยอดขาย

ตารางที่ 5.6 : การคำนวณจุดคุ้มทุน

การคำนวณจุดคุ้มทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรส่วนเกิน	5,231,100	8,347,500	9,015,300	7,345,800	4,452,000
อัตรากำไรส่วนเกิน	1	1	1	1	1
จุดคุ้มทุนต่อปี	6,805,346	6,930,723	7,062,256	7,200,250	7,345,027
จุดคุ้มทุนต่อเดือน	567,112	577,560	588,521	600,021	612,086
จุดคุ้มทุนต่อวัน	18,904	19,252	19,617	20,001	20,403

อัตราดอกเบี้ย 13% ต่อปี

ระยะเวลา 5 ปี

ดอกเบี้ยจ่าย	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
เงินกู้	1,600,000	1,280,000	960,000	640,000	320,000
ชำระเงินกู้เท่ากันทุกปี	320,000	320,000	320,000	320,000	320,000
เงินกู้สุทธิ	1,280,000	960,000	640,000	320,000	-
ดอกเบี้ยจ่าย	208,000	166,400	124,800	83,200	41,600

ตารางที่ 5.7 : งบกำไรขาดทุนประมาณการกรณีสถานการณ์ปกติ

งบกำไรขาดทุน ประมาณการกรณีสถานการณ์ปกติ					
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้รวม	8,225,000	13,125,000	14,175,000	11,550,000	7,000,000
หัก ต้นทุนผันแปร	2,993,900	4,777,500	5,159,700	4,204,200	2,548,000
กำไรส่วนเกิน	5,231,100	8,347,500	9,015,300	7,345,800	4,452,000
หัก ต้นทุนคงที่	4,328,200	4,407,940	4,491,595	4,579,359	4,671,437
กำไรก่อนการดำเนินงาน	902,900	3,939,560	4,523,705	2,766,441	(219,437)
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	208,000	166,400	124,800	83,200	41,600
กำไรก่อนหักภาษี	694,900	3,773,160	4,398,905	2,683,241	(219,437)
หัก ภาษี 20%	138,980	754,632	879,781	536,648	(43,887)
กำไรสุทธิ	555,920	3,018,528	3,519,124	2,146,593	(175,550)

อัตราภาษีเงินได้ 20%

อัตราเงินปันผล 10%

ตารางที่ 5.8 : งบกระแสเงินสด ประมาณการจากสถานการณ์ปกติ

งบกระแสเงินสด ประมาณการจากสถานการณ์ปกติ					
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรสุทธิ	555,920	3,018,528	3,519,124	2,146,593	(175,550)
บวก ค่าเสื่อมราคา	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
บวก ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	201,400	201,400	201,400	201,400	201,400
บวก ดอกเบี้ยจ่าย	208,000	166,400	124,800	83,200	41,600
บวก ภาษีเงินได้ค้างจ่ายที่เพิ่มขึ้น	138,980	615,652	125,149	(343,133)	(580,536)

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 5.8 (ต่อ) : งบกระแสเงินสด ประมาณการจากสถานการณ์ปกติ

งบกระแสเงินสด ประมาณการจากสถานการณ์ปกติ					
กระแสเงินสดจากกิจกรรม การดำเนินงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<u>บวก เงินปันผลค้างจ่ายที่ เพิ่มขึ้น</u>	55,592	246,261	50,060	(137,253)	(232,214)
เงินสดจากกิจกรรมการ ดำเนินงาน	2,159,892	5,248,241	5,020,533	2,950,807	254,701
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน					
สินทรัพย์รวม	(5,000,000)	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน	(1,007,000)	-	-	-	-
ค่ามัดจำสถานที่	(100,000)	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากการลงทุน	(6,107,000)	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากการจัดหา					
กู้จากสถาบันการเงิน	1,600,000	-	-	-	-
หัก ชำระเงินกู้	(320,000)	(320,000)	(320,000)	(320,000)	(320,000)
หัก ชำระดอกเบี้ยเงินกู้	(208,000)	(166,400)	(124,800)	(83,200)	(41,600)
หัก เงินปันผล	(55,592)	(301,853)	(351,912)	(214,659)	17,555
ทุนหุ้นสามัญ	5,007,000	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากกิจกรรม การจัดหา	6,023,408	(788,253)	(796,712)	(617,859)	(344,045)
เงินสดสุทธิ	2,076,300	4,459,988	4,223,820	2,332,947	(89,344)
บวก เงินสดต้นงวด	-	2,076,300	6,536,288	10,760,108	13,093,055
เงินสดปลายงวด	2,076,300	6,536,288	10,760,108	13,093,055	13,003,711

บรรณานุกรม

- กลยุทธ์ *Differentiation* กลยุทธ์สร้างความแตกต่าง. (2562). สืบค้นจาก <https://greedisgoods.com/กลยุทธ์-differentiation/>.
- ตลาดเกมโลกโตแชนล้าน “E-Sport”. (2560). สืบค้นจาก <https://workpointnews.com/2018/03/31ตลาดเกมออนไลน์โตแชนล้าน-e-sport/>.
- ทฤษฎีแรงจูงใจไฟล์มฤทธิ์ของแมคคลีแลนด์ *McClelland* ปีค.ศ. 1940. (2483). สืบค้นจาก <http://motivation-srisupan.blogspot.com/2012/07/theories-of-motivation.html>.
- ประเมินพนักงาน 360 องศา. (2551). สืบค้นจาก <https://service.surveycan.com/demosurvey/employee/360feedback.html>.
- Business Model Canvas*. (2559). สืบค้นจาก <https://techsauce.co/tech-and-biz/>.





แบบสอบถามเพื่อศึกษาพฤติกรรมกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

คำถาม	ผลการสัมภาษณ์		
เพศ	ชาย 17 คน	หญิง 3 คน	
อายุ	22 ปี 8 คน	23 ปี 7 คน	24 ปี 5 คน
ความถี่ในการเล่นเกม	ทุกวัน 5 คน	มากกว่า 3 วัน/สัปดาห์ 8 คน	น้อยกว่า 2 วัน/สัปดาห์ 7 คน
เคยร่วมกิจกรรมเกมหรือไม่	เคยร่วมกิจกรรม 7 คน		ไม่เคยร่วมกิจกรรม 13 คน
รู้จัก e-sport หรือไม่	รู้ 19 คน		ไม่รู้ 1 คน
เริ่มสนใจ e-sport เพราะอะไร	เพื่อนชวน 12 คน	สื่อโฆษณา 6 คน	ดูการแข่งขัน 1 คน
เกมอะไรที่ติดตาม	Rov 11 คน	Pub-g 5 คน	Speed ditfers 3 คน
รูปแบบของเกมที่ชอบ	MOBA 11 คน	Survival 5 คน	Racing 3 คน
พฤติกรรมการเลือกเล่นเกมนอกสถานที่	เล่นกับเพื่อน 10 คน	ซื้ดจำกัดของเครื่องมือ 7 คน	ความสะอาด 3 คน
ปัจจัยที่ทำให้เลือก	ทันสมัย 11 คน	สะอาด 5 คน	ใกล้สถานที่พัก 4 คน

บทสรุปผู้บริหาร

Game & Entertainment Community เป็นธุรกิจบริการ ให้บริการสถานที่บริการเกมและความบันเทิงครบวงจร โดยมีวิสัยทัศน์ การเป็นผู้นำด้านการบริการเกมอันดับหนึ่งในประเทศ ฝึกฝนพัฒนา อบรมบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถ ไม่แพ้ชาติใดในโลก และบริการอย่างประทับใจ มีนวัตกรรมใหม่ๆด้านการเล่นเกม เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายและศักยภาพในการเล่นเกม และเปลี่ยนมุมมองเกมจากด้านลบให้มีการมองการเล่นเกมในแง่บวกมากขึ้น การดำเนินธุรกิจมีวัตถุประสงค์ได้แก่ การสร้างผลตอบแทนร้อยละ 30-40 ของทุน สามารถคืนทุนในเวลา 2 ปี วัตถุประสงค์ของการทำแผนธุรกิจนี้คือ เพื่อประกอบการตัดสินใจและการเตรียมความพร้อมในการเริ่มต้นทำธุรกิจภายใต้ จุดแข็งและโอกาส มากมายที่สนับสนุนธุรกิจได้เป็นอย่างดี

ธุรกิจการบริการ สถานที่บริการเกมและความบันเทิงครบวงจร มีจุดเด่นคือการมีความทันสมัยและนวัตกรรมที่ล้ำหน้ากว่าธุรกิจประเภทเดียวกันในปัจจุบัน ธุรกิจคาดหวังความเป็นผู้นำและความเหมาะสมกับลูกค้าระดับสูง ด้วยการบริการและความทันสมัยของธุรกิจ

แผนทางธุรกิจประกอบด้วย ด้านการบริหารจัดการองค์กรและทรัพยากรมนุษย์ มุ่งเน้นด้านความเป็นระเบียบเรียบร้อย ทำงานตามหน้าที่ๆ ได้รับมอบหมาย การทำงานเป็นระบบ กลยุทธ์ด้านการตลาด มุ่งเน้นความเป็นมืออาชีพ ความมีมาตรฐานตอบสนองตลาดกลุ่มใหญ่เป็นที่รู้จักในวงกว้าง กลยุทธ์มุ่งเน้นความเป็นผู้นำ กลยุทธ์การจัดซื้อ ทำสัญญากับคู่ซื้อขายอุปกรณ์ในการอัพเดทอุปกรณ์ให้ตลอดระยะเวลาในทันสมัยและนำหน้าคู่แข่งเสมอ กลยุทธ์ด้านการเงิน จัดหาแหล่งเงินทุน เป็นส่วนของเจ้าของร้อยละ 75 จัดทำแผนการเงินระยะยาวมีการประมาณการคืนทุนและอัตราผลตอบแทน

เป้าหมายของธุรกิจดำเนินเป้าหมายเป็น 3 ระยะ ได้แก่การเป็นผู้นำในประเทศ การจัดแข่งในระดับสากล และเป็นผู้นำในเอเชียอาคเนย์ สร้างผลตอบแทนไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 และคืนทุนในระยะเวลา 2 ปี

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล นายวศิน ตรรัตน์คุณากร

อีเมล bes.ac124@gmail.com

ประวัติการศึกษา

1. มัธยมศึกษาตอนต้น

20011 – 2013 โรงเรียนอัสสัมชัญแผนกประถม

2. มัธยมศึกษาตอนปลาย

2013 – 2015 โรงเรียนอัสสัมชัญ

3. ปริญญาตรี

2013 – 2016 มหาวิทยาลัยกรุงเทพ คณะบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในวิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาทศึกษานาดกลางและขนาดย่อม

วันที่ 19 เดือน มกราคม พ.ศ. 2563

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว) วสิน ตรีรัตน์คุณากร อยู่บ้านเลขที่ 566/42
ซอย สาธุประดิษฐ์ 44 ถนน สาธุประดิษฐ์ ตำบล/แขวง บางโพธิ์พอ
อำเภอ/เขต ยานนาวา จังหวัด กรุงเทพฯ รหัสไปรษณีย์ 10120
เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว 7590204090
ระดับปริญญา ☐ ตรี ☒ โท ☐ เอก

หลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชา วิสาทศึกษานาดกลางและขนาดย่อม คณะ บริหารธุรกิจ
ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 119 ถนนพระราม 4 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย
กรุงเทพมหานคร 10110 ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ” อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และ ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และเป็นผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานสารนิพนธ์/
วิทยานิพนธ์หัวข้อ แผนธุรกิจสิ่งแวดล้อมครบวงจร

ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ
(ต่อไปนี้จะเรียกว่า “สารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์”)

ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มี
กำหนดระยะเวลาในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่
ต่อสาธารณชน ให้เข้าต้นฉบับหรือสำเนาอื่น ให้ประโยชน์อันเกิดจากลิขสิทธิ์แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้
สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดด้วยหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการ
กระทำอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน

ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาสิทธิในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับ
บุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่นๆ
เกี่ยวกับลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณา
ได้ ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหาย
ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทั้งสิ้น

สัญญานี้ทำขึ้นสองฉบับ มีข้อความเป็นอย่างเดียวกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญานี้โดยละเอียดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อให้ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และเก็บรักษาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ.....ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ
(วสันต์ ตรีรัตน์คุณากร)

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

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

ลงชื่อ.....พยาน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกษมสันต์ พิพัฒน์ศิริศักดิ์)
ผู้อำนวยการหลักสูตร/ ผู้รับผิดชอบหลักสูตร