

แผนธุรกิจ QUICKNAP APPLICATION :
แอปพลิเคชันที่ให้บริการการจองโรงแรมที่พักค้างคืนในระยะสั้น

Business Plan for QUICKNAP APPLICATION



แผนธุรกิจ QUICKNAP APPLICATION :
แอปพลิเคชันที่ให้บริการการจองโรงแรมที่พักค้างคืนในระยะสั้น

Business Plan for QUICKNAP APPLICATION



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
การจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ปีการศึกษา 2562



©2562

พัชรพล ภัทรบดี

สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

การจัดการมหาบัณฑิต สาขาความเป็นผู้ประกอบการ

เรื่อง แผนธุรกิจ Quicknap Application แอปพลิเคชันให้บริการจองโรงแรมที่พักค้างคืนระยะสั้น

ผู้วิจัย พิชรพล ภัทรบดี

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

(ดร.วรวรรณ เล้าหะพลวัฒนา)

ผู้เชี่ยวชาญ

(อ. อาทร พร้อมพัฒนภาค)

(ดร.สุชาดา เจริญพันธุ์ศิริกุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 9 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2562

พัชรพล ภัทรบดี. ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ, ธันวาคม 2562, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

แผนธุรกิจ QUICKNAP APPLICATION: แอปพลิเคชันที่ให้บริการจองโรงแรมที่พักค้างคืนระยะสั้น (หน้า 66)

อาจารย์ที่ปรึกษา: ดร.วรวรรณ เลหาพลวัฒนา

บทคัดย่อ

รายงานการศึกษาการค้นคว้าอิสระมุ่งนำเสนอโครงการแอปพลิเคชันที่ให้บริการกับนักท่องเที่ยวในการจองโรงแรมที่พักในช่วงระยะเวลาสั้นๆภายใต้ชื่อโครงการ QUICKNAP APPLICATION การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนธุรกิจเพื่อต้องการให้บริการด้านการจองโรงแรมที่พักและการชำระเงินออนไลน์ผ่านแอปพลิเคชันที่ทันสมัยและมีความสะดวก รวดเร็วและปลอดภัยมากที่สุด ภายใต้โครงการธุรกิจด้านการสื่อสารสารสนเทศที่มุ่งสร้างผลกำไรที่ยั่งยืนบนหลักการของความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมขององค์กรพร้อมกับการสร้างพันธมิตรทางเครือข่ายในธุรกิจด้านการท่องเที่ยว การให้บริการ และการโรงแรมทั่วประเทศและทั่วโลกในขณะเดียวกัน โดยที่วิธีการศึกษาในรายงานฉบับนี้จะเน้นการศึกษาข้อมูลทุติยภูมิจากงานวิจัยและบทความทางวิชาการพร้อมกับการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่นิยมใช้บริการแอปพลิเคชันในการจองโรงแรมที่พักและตัวเครื่องบินพร้อมกับขอคำแนะนำทางข้อมูลด้านเทคนิคจากผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบแอปพลิเคชัน โดยที่โครงการนี้มุ่งเน้นศึกษาการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอกและปัจจัยแวดล้อมภายใน รวมทั้งแผนการตลาด แผนการจัดการองค์การบริการทรัพยากรบุคคล แผนการดำเนินงาน แผนการเงินด้วยการประมาณงบกำไรขาดทุนสามปีแรก รวมทั้งแผนฉุกเฉินและแผนการในอนาคต จากการศึกษาพบว่า โครงการธุรกิจ QUICKNAP APPLICATION ที่มุ่งเน้นให้บริการด้านการจองโรงแรมและที่พักผ่านการดาวโหลดโดยที่ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายแรกเริ่มนั้น สามารถให้ผลการประกอบการที่น่าพอใจและเริ่มมีกำไรในเดือนที่4 เมื่อพิจารณาจากงบกำไรขาดทุนที่คาดการณ์ในช่วง 3 ปีแรกของการดำเนินกิจการพบว่า โครงการ QUICKNAP APPLICATION สามารถสร้างกำไรสุทธิต่อปีได้เป็นจำนวนเงิน 2,336,962 บาท ในปี 2562 3,097,383 บาท ในปีดำเนินการ พ.ศ. 2564 และสร้างผลกำไรสุทธิคาดการณ์เป็นจำนวน 4,933,181 บาท รายได้หลักของ QUICKNAP APPLICATION มาจากยอดการคลิกโฆษณาของลูกค้าและรายได้จากค่าคอมมิชชั่นที่บริษัทได้รับจากโรงแรมและสถานบริการที่เป็นเครือข่ายทางพันธมิตรในลักษณะที่เป็นตัวกลางเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจร้านค้าและผู้เผยแพร่โฆษณา

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ, แอปพลิเคชันจองโรงแรม, จองโรงแรมที่พักระยะสั้น

Pattarabodee, P. M.M.E. (Entrepreneurship), December 2019,
Graduate School, Bangkok University.

Business Plan for QUICKNAP APPLICATION (66 pp.)

Advisor: Dr. Worrawan Laohapolwatana

ABSTRACT

This Independent Study aims at studying the project of application, named QUICKNAP APPLICATION, helping tourists to reserve short stay hotels. This study targets at creating business plan to give service in reserving accommodations as well as proceeding in online payment through modern application with utmost convenience and safety. This study is under the project of IT business management with an aim for making sustainable profits based on corporate social responsibility. It also intends to build business alliances in tourism and hospitality industry worldwide. Methodology in this study mainly depends on secondary information obtained from academic works and research papers while approaching a group of clients who prefer to use application service in reserving hotels. The author also asked good advices from technical experts in designing and creating application. Meanwhile, it studies and analyzes external and internal factors, marketing plans, HR management plan, operation plan, and financial plan via anticipating income statement, and emergency plan and future plan in the first three years of business operation. Research findings revealed that the project of QUICKNAP APPLICATION providing services in booking short stay hotels through free download at first can give satisfactory business results; it begins to make profits in the fourth month. Concerning income statement within three years as anticipated, it was found that QUICKNAP APPLICATION Project can yield anticipated net profits 2,336,962 baht in 2020, followed by 3,097,383 baht and 4,933,181 baht in the year 2021 and 2022 respectively. Regarding the main incomes of QUICKNAP APPLICATION, it comes from increasing rates of clicking online advertisement by the audiences and customers as well as from commissions the

company receives from its hotels and entertainment venues as business alliances by acting as the medium connecting between businesses and advertisers.

Keywords: Business plan, application booking hotels, reserving short stay



กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้จะไม่สำเร็จล่วงไปได้ด้วยดี ถ้าปราศจากความช่วยเหลือจาก ดร. วรวรรณ เลหาพลวัฒนา ในฐานะอาจารย์ที่ปรึกษาในการจัดทำแผนธุรกิจและคณาจารย์ คณะการสร้างเจ้าของธุรกิจและการบริหารกิจการนอกจากนี้แล้ว ผู้จัดทำยังได้รับความร่วมมือจากทุกท่านที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับแผนธุรกิจฉบับนี้ ที่ให้ความรู้ คำแนะนำ ชี้แนะแนวทางอันเป็นประโยชน์ในการนำข้อมูลที่ได้รับนำมาประยุกต์ใช้กับแผนธุรกิจฉบับนี้ให้มีความสมบูรณ์ สุดท้ายนี้ผู้จัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ ขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูง สำหรับการสละเวลาอันมีค่าของทุกท่านที่กรุณาให้ความรู้ คำแนะนำ และข้อมูลรวมทั้งข้อคิดเห็นต่างๆที่เป็นประโยชน์ในการทำแผนธุรกิจนี้จนสำเร็จล่วงไปได้ด้วยดี ตลอดระยะเวลาที่ผู้จัดทำกำลังศึกษาอยู่ที่มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

สุดท้ายนี้ ผู้จัดทำขอขอบคุณบิดา มารดา และครอบครัว ที่ช่วยสนับสนุนด้านการศึกษา รวมทั้งให้คำแนะนำและให้กำลังใจแก่ผู้จัดทำมาตลอด

พัชรพล ภัทรบดี

สารบัญ

| | หน้า |
|--|------|
| บทคัดย่อภาษาไทย | ง |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ | จ |
| กิตติกรรมประกาศ | ฉ |
| สารบัญตาราง | ฌ |
| สารบัญภาพ | ญ |
| บทที่ 1: บทนำ | |
| 1.1 แนะนำตัวธุรกิจ ประเภทของธุรกิจ | 1 |
| 1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ | 2 |
| 1.3 วัตถุประสงค์ของการจัดหาแผนธุรกิจนี้ | 3 |
| 1.4 รูปแบบของธุรกิจ (ผลิตภัณฑ์หรือบริการ คืออะไร) และรูปแบบการดำเนินธุรกิจ | 4 |
| บทที่ 2: การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก | |
| 2.1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาด | 6 |
| 2.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง | 10 |
| บทที่ 3: การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน | |
| 3.1 การประเมินศักยภาพธุรกิจ | 12 |
| 3.2 แผนกลยุทธ์ของธุรกิจ | 16 |
| 3.3 การวิเคราะห์ผู้บริโภค | |
| บทที่ 4: แผนการตลาด | |
| 4.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย และการวางตำแหน่งบริการ | 23 |
| 4.2 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด | 25 |
| 4.3 แผนงานการสื่อสารการตลาด | 29 |
| บทที่ 5: แผนจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคล | |
| 5.1 การจัดโครงสร้างองค์กร กำหนดแผนก ฝ่าย หน่วยงาน | 32 |
| 5.2 การกำหนดตำแหน่งและหน้าที่ความรับผิดชอบของงาน | 32 |
| 5.3 นโยบายการบริหารบุคลากร | 35 |
| 5.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร | 36 |
| บทที่ 6: แผนการดำเนินงาน | |
| 6.1 การจัดตั้งธุรกิจและขั้นตอนการจัดตั้ง | 41 |
| 6.2 ขั้นตอนและวิธีการผลิตสินค้า | 42 |

สารบัญ (ต่อ)

| | หน้า |
|--|------|
| บทที่ 6 (ต่อ): แผนการดำเนินงาน | |
| 6.3 ขั้นตอนและวิธีการจัดซื้อ | 42 |
| 6.4 การจัดการคลังสินค้าและการควบคุมสินค้าคงเหลือ | 43 |
| 6.5 กระบวนการหรือขั้นตอนการส่งสินค้าหรือให้บริการ | 43 |
| บทที่ 7: แผนการเงิน | |
| 7.1 ความต้องการเงินทุน แหล่งที่มาของเงินทุน และโครงสร้างของเงินทุน | 44 |
| 7.2 สมมติฐานทางการเงิน | 45 |
| 7.3 ประมาณการงบการเงิน | 48 |
| 7.4 การประเมินระยะเวลาคืนทุน จุดคุ้มทุน และผลตอบแทนจากการลงทุน | 49 |
| บทที่ 8: แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคตของธุรกิจ | |
| 8.1 แผนฉุกเฉิน | 51 |
| 8.2 แผนอนาคต | 52 |
| บรรณานุกรม | 60 |
| ภาคผนวก | 62 |
| ประวัติผู้เขียน | 66 |

สารบัญตาราง

| | หน้า |
|---|------|
| ตารางที่ 7.1: Capital Structure ของ บริษัท QUICKNAP APPLICATION | 45 |
| ตารางที่ 7.2: สมมติฐานของรายได้ปี 2562 | 47 |
| ตารางที่ 7.3: รายรับรวมและกำไรที่คาดการณ์ 3 ปี | 48 |



สารบัญภาพ

| | หน้า |
|--|------|
| ภาพที่ 4.1: การวางตำแหน่ง ของ QUICKNAP Application | 24 |
| ภาพที่ 5.1: แผนภาพองค์กร QUICKNAP Company | 32 |



บทที่ 1

บทนำ

1.1 แนะนำตัวธุรกิจ ประเภทของธุรกิจ

ประเทศไทยได้รับการยอมรับว่าเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวที่สำคัญของอาเซียนเนื่องด้วย ความที่มีทรัพยากรการท่องเที่ยว แหล่งโบราณสถาน สถาปัตยกรรม แหล่งโบราณคดี สถานที่ท่องเที่ยวตามธรรมชาติ ทะเล ภูเขา น้ำตกและอื่นๆอีกมากมาย นอกจากนี้แล้ว ประเทศไทยยังได้รับการวางแผนให้กลายเป็นศูนย์กลางการจัดการประชุมขององค์กรธุรกิจประชาชาติ หรือ ธุรกิจ ไมซ์ (MICE) จากรายงานของกรุงเทพธุรกิจ พบว่า ในปี พ.ศ. 2561 ที่ผ่านมา ประเทศไทยได้มีโอกาสต้อนรับนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาประชุมในธุรกิจ MICE เป็นจำนวนมากกว่า 1,250,900 คน ซึ่งสามารถสร้างรายได้มากกว่า สองแสนล้านบาทภายในระยะเวลาหนึ่งปี (กรุงเทพธุรกิจ, 2561) อ้างอิงจาก ธนัชพร ราตรีโชติ, 2561) นอกจากนี้แล้ว ในแต่ละปียังมีนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศรวมทั้งนักท่องเที่ยวภายในประเทศ เดินทางท่องเที่ยวไปยังสถานที่ท่องเที่ยวทั่วประเทศไทย โดยเฉพาะจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เพิ่มมากขึ้นทุกปี จนสามารถทำให้ธุรกิจโรงแรมมีการเติบโตถึง 4 -7 เปอร์เซ็นต์ในปี 2560 (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2559) ในขณะเดียวกัน ในปัจจุบันได้เกิดการแสวงหาวิถีชีวิตที่เกิดจากการพัฒนาเทคโนโลยีการสื่อสาร อินเทอร์เน็ต ช่วยให้คนรุ่นใหม่และลูกค้า สามารถดำเนินธุรกรรมต่างผ่านแอปพลิเคชันบนมือถือสื่อสารโทรคมนาคมได้อย่างสะดวกง่ายดาย ในขณะเดียวกันผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว โรงแรม และที่พัก ก็ได้ใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีการสื่อสารอินเทอร์เน็ต ด้วยการออกแบบแอปพลิเคชันที่ช่วยให้ความสะดวกในด้านการจองโรงแรมที่พัก อีกทั้งยังช่วยให้ลูกค้าสามารถชำระเงินค่าที่พักการจองโรงแรมผ่านธุรกรรมการเงินทางออนไลน์ได้อย่างสะดวกง่ายดาย แทนที่จะใช้บริการจาก Agent นายหน้าทัวร์เพื่อช่วยในการติดต่อห้องที่พักรวมและจองโรงแรมซึ่งต้องมีค่าใช้จ่ายและใช้ระยะเวลาดำเนินการนานพอสมควร แต่ในปัจจุบัน ลูกค้าคนรุ่นใหม่สามารถใช้แอปพลิเคชันที่ถูกพัฒนาขึ้นมาโดยเฉพาะในด้านธุรกิจโรงแรมและที่พัก ซึ่งแอปพลิเคชันรุ่นใหม่ ๆ ช่วยให้นักท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศสามารถค้นหาโรงแรมในสถานที่ต่างๆได้ตามต้องการ อีกทั้งยังสามารถดูรีวิวจากลูกค้าเก่า ดูราคาที่พัก และยังสามารถได้รับส่วนลดพิเศษต่างๆอีกมากมาย ดังนั้นจึงเกิดแนวคิดการสร้างธุรกิจการออกแบบแอปพลิเคชันที่ใช้ในการจองโรงแรมภายใต้แบรนด์ที่ชื่อว่า “QUICKNAP Application” ซึ่งจุดเด่นของแอปพลิเคชันนี้มีความแตกต่างจากแอปพลิเคชันการจองโรงแรมตัวอื่นๆตรงที่ว่า ทางเราจะเน้นการจองโรงแรมที่พักทั่วประเทศและทั่วโลกด้วยการให้นักท่องเที่ยวที่เป็นกลุ่มลูกค้าธุรกิจ ชาวต่างชาติ รวมทั้งนักท่องเที่ยวชาวไทย สามารถใช้แอปพลิเคชันนี้ในการจองโรงแรมที่พักค้างคืนได้ในระยะเวลาสั้นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงฤดูการ

ท่องเที่ยว High Season ที่การจองโรงแรมที่พักทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศโดยการพักค้างคืน ในช่วงระยะเวลาสั้นๆนั้นทำได้ยาก แต่ทว่า แอปพลิเคชัน QUICKNAP เป็นแอปพลิเคชันการให้บริการจองโรงแรม โดยมีจุดเด่นอยู่ที่การจองและเข้าพักโรงแรมชั้นนำได้ในช่วงระยะเวลาสั้นๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันกับคู่แข่งท่ามกลางกระแสนิยมการใช้โซเชียลมีเดียที่เพิ่มมากขึ้นเป็นทวีคูณ QUICKNAP Application ต้องการพัฒนาให้กลายเป็นแอปพลิเคชันยอดนิยมทั่วโลก ที่นักท่องเที่ยวและนักธุรกิจทั้งชาวไทยและคนต่างชาติสามารถใช้แอปพลิเคชันของเราในการจองโรงแรมและที่พักทั่วประเทศไทยและทั่วโลกโดยเฉพาะการเข้าพักในช่วงระยะเวลาสั้นๆ รวมทั้งให้บริการการชำระเงินการจองโรงแรมทางออนไลน์ โดยที่ลูกค้าสามารถเข้าสู่แอปพลิเคชันของเราและติดต่อกับทางโรงแรมที่พักนั้นๆได้โดยตรง QUICKNAP Application มุ่งหวังเป็นอย่างยิ่งที่จะพัฒนาคุณภาพการให้บริการด้านการจองโรงแรมที่พักด้วยความสะดวกรวดเร็ว เป็นธรรมทั้งสองฝ่าย และมีความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจตามหลักธรรมาภิบาล อีกทั้งยังต้องการก้าวขึ้นมาเป็นผู้นำในธุรกิจแอปพลิเคชันสื่อกลางเพื่ออำนวยความสะดวกในการค้นหาและจองที่พักแบบครบวงจร

1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ

เนื่องด้วยผู้เขียนและกลุ่มเพื่อนสนิท ที่ส่วนมากเป็นพนักงานในองค์กรภาคเอกชนที่ดำเนินการธุรกิจที่เกี่ยวกับธุรกิจการให้บริการ และ ด้านการให้บริการ การท่องเที่ยว อีกทั้งทางผู้เขียนและเพื่อนๆ มักนิยมเดินทางท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศ แต่เป็นการเข้าพักในช่วงระยะเวลาสั้นๆ เนื่องด้วยการที่ต้องเดินทางไปยังหลายๆจังหวัดเพื่อติดต่อกลูกค้าเป็นระยะเวลาไม่เกินหนึ่งอาทิตย์เป็นส่วนใหญ่ แต่กลับพบว่า การเดินทางติดต่อกลูกค้าตามต่างจังหวัด มักจะประจวบเหมาะเกิดขึ้นในช่วงฤดูท่องเที่ยวแบบ High Season ที่อัตราความต้องการการจองที่พักโรงแรม รีสอร์ทและสถานที่พักระดับสามถึงห้าดาวมีอัตราการจองที่เต็มอย่างรวดเร็ว ทำให้ทางผู้เขียนมีความยากลำบากในการจองโรงแรมและที่พักช่วงระยะเวลาดังกล่าวในฤดูการท่องเที่ยว High Season ในขณะเดียวกัน ตัวผู้เขียนเองชื่นชอบใช้เวลาว่างในการเข้าหาเว็บไซต์ด้านการท่องเที่ยว ไม่ว่าจะเป็นเว็บไซต์ Agent การท่องเที่ยวชื่อดังต่างๆ เช่น AGOD, Booking.co, Hotel combined และอื่นๆ เพื่อดูโรงแรมที่พักตามสถานที่และจังหวัดต่างๆที่น่าสนใจ พร้อมกับดูรีวิวจากลูกค้าที่เคยเข้าพักและใช้บริการของโรงแรมเหล่านั้นอีกด้วย แต่ทว่า ผู้เขียนพบเจอปัญหาที่สำคัญที่ว่า เว็บไซต์เหล่านั้นไม่ได้เน้นการให้บริการการจองโรงแรมที่พักในช่วงระยะเวลาสั้นๆ อย่างน้อย 1-2 วัน หรือแม้แต่ให้บริการการเข้าพักนับเป็นรายชั่วโมง (ซึ่งที่พักรับในกรณีดังกล่าวถึงต่างจากโรงแรมพักค้างคืนชั่วคราว) อีกทั้งเมื่อไม่นานมานี้ ผู้เขียนได้เข้าเรียนหลักสูตรการออกแบบเว็บไซต์และการสร้างรายได้จากการทำแอปพลิเคชันด้านการจองโรงแรมท่องเที่ยวที่พักตามสถานที่ต่างๆ ทำให้ผู้เขียนเล็งเห็นถึงทิศทางการสร้างแอปพลิเคชันมาใช้จองโรงแรมที่พักในช่วงระยะเวลาสั้นๆมากกว่าแอปพลิเคชันเจ้าอื่น อีกทั้งตัวผู้เขียนมี

ความชื่นชอบในการเดินทางท่องเที่ยวไปยังสถานที่ท่องเที่ยวต่างทั่วทุกภาคของประเทศไทยเพื่อทำคลิปถ่ายทอดเรื่องราวความประทับใจและการให้บริการของที่พักจากการรีวิวด้วยประสบการณ์ของตนเอง และในขณะเดียวกัน ผู้เขียนก็ยังเห็นช่องทางการทำรายได้อย่างงดงามผ่านทางธุรกิจแอปพลิเคชันนี้ผ่านการขายโฆษณาและค่าคอมมิชชั่นจากการแนะนำให้ลูกค้าจองโรงแรมที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ QUICKNAP Application ดังนั้น ผู้เขียนและกลุ่มเพื่อที่เขียนหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิตความเป็นผู้ประกอบการ คณะการสร้างเจ้าของธุรกิจและการบริหารกิจการ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ จึงได้ริเริ่มการจัดทำแผนธุรกิจการออกแบบ QUICKNAP Application ขึ้น เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวให้ได้รับความสะดวกสบายและปลอดภัย อีกทั้งยังสามารถได้รับข้อมูลด้านที่พักได้อย่างครบครัน ในขณะที่ทางเราเอง ก็สามารถสร้างรายได้ทางธุรกิจสอดคล้องกับกระแสความนิยมด้านการท่องเที่ยวที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นจึงขอเสนอแผนธุรกิจการออกแบบและการทำการตลาด QUICKNAP Application พร้อมทั้งวางแผนงานในการขอจดทะเบียนในรูปแบบจำกัด ภายใต้ชื่อ QUICKNAP Company Limited ขึ้น ด้วยทุนจดทะเบียนหนึ่งล้านบาท ที่คาดว่าจะสำเร็จภายในสิ้นปี พ.ศ. 2562 นี้ ดังนั้นผู้เขียนจึงขานำเสนอแผนธุรกิจ QUICKNAP Application ในรายงานการศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้

1.3 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจนี้

วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ QUICKNAP Application นี้ประกอบไปด้วย

1. เพื่อต้องการให้บริการด้านการจองโรงแรมที่พักและการชำระเงินออนไลน์ผ่านแอปพลิเคชันที่ทันสมัยและมีความสะดวก รวดเร็วและปลอดภัยมากที่สุด
2. เพื่อต้องการสร้างผลกำไรที่ยั่งยืนบนหลักการของความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมขององค์กร (Corporate Social Responsibility)
3. เพื่อสร้างพันธมิตรทางเครือข่ายในธุรกิจด้านการท่องเที่ยว การให้บริการ และการโรงแรมทั่วประเทศและทั่วโลก

ผู้ใช้งานสามารถคลิกติดตั้งได้ง่ายๆ เมื่อได้รับข้อความการส่งแอปพลิเคชันไปให้ทางอีเมล จากการที่ลูกค้าผู้มุ่งหวังที่ได้ชมการโฆษณา Application ของเราผ่านทางช่องทางต่างๆของ Social media และได้คลิกเข้ามายังเว็บไซต์ของเรา จากนั้นก็สามารถทำการดาวน์โหลด QUICK NAP Application โดยที่ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ และสามารถเริ่มต้นใช้งานการจองโรงแรมที่พักค้างคืนในช่วงระยะเวลาพักสั้นๆผ่านทางแอปพลิเคชันของเราได้ทันที อีกทั้งทางเรา ยังอำนวยความสะดวก รวดเร็วและง่ายดาย ด้วยการส่ง QUICKNAP Application ให้ผู้ใช้ทางอีเมล ผู้ใช้เพียงแค่เตรียม smartphone หรือ internet ส่วนตัวให้พร้อมสำหรับการเปิดตัว และทางเราจะแนบ Application ไปกับอีเมล เมื่อผู้ใช้เปิดอีเมลในอุปกรณ์มือถือในระบบ Android ก็สามารถกดปุ่มติดตั้งเลยในข้อความ

อีเมลได้ทันที ซึ่งเป็นวิธีที่สะดวกสำหรับลูกค้า อีกทั้งวิธีการนี้จะช่วยป้องกันความเป็นส่วนตัวและการจัดจำหน่ายที่ไม่ได้รับอนุญาตได้อีกด้วย

1.4 รูปแบบของธุรกิจ และรูปแบบการดำเนินธุรกิจ

1). รูปแบบของQUICKNAP APPLICATION ที่ให้บริการจองโรงแรมที่พักระยะสั้น

แผนธุรกิจนี้เป็นแอปพลิเคชันสำหรับจองโรงแรมในลักษณะธุรกิจที่นำเสนอบริการแอปพลิเคชันที่สามารถดาวน์โหลดและติดตั้งที่โทรศัพท์มือถือบนสมาร์ตโฟน มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจเป็นสื่อกลางระหว่างโรงแรมและผู้ใช้บริการ โดยที่ผลิตภัณฑ์ QUICKNAP Application มีหน้าที่เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ให้บริการในการจัดหาโรงแรมกรณีมีความต้องการที่จะพักเพียงระยะเวลาสั้นๆ อีกทั้งยังช่วยอำนวยความสะดวกในการทำธุรกรรมชำระค่าจองห้องพักทางออนไลน์และให้บริการเชื่อมโยงกับธุรกิจภาคการบริการอื่นๆที่รองรับแขกและลูกค้าที่มาเข้าพักที่โรงแรมผ่านทางQUICKNAP Application

2). รูปแบบการดำเนินธุรกิจ

1. QUICKNAP Application จะเน้นการนำเสนอและให้บริการดาวน์โหลดแอปพลิเคชันโดยไม่คิดค่าบริการให้กับกลุ่มตลาดเป้าหมายเฉพาะ ที่เป็นนักท่องเที่ยวและนักธุรกิจที่ต้องการค้นหาโรงแรมที่พักค้างคืนในช่วงระยะเวลาสั้นๆ โดยจะทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ทาง Facebook และ YouTube ที่เกี่ยวกับด้านการท่องเที่ยวและการจองโรงแรม โดยจะทำการแนบลิงค์ให้ลูกค้าเป้าหมายสามารถดาวน์โหลดได้ในทันที

2. ในขณะที่ดำเนินธุรกิจในช่วงแรกเริ่ม QUICKNAP Application จะเน้นการสร้างแบรนด์ผ่านการนำเสนอการเล่าเรื่องราว Story Telling ที่น่าสนใจ โดยการนำเสนอโรงแรมชั้นนำรวมทั้งแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ พร้อมกับประวัติเรื่องราวความเป็นมาของที่พักและสถานที่ท่องเที่ยวเหล่านั้น จากนั้นจึงทำการนำเสนอแนะนำประวัติความเป็นมาของบริษัท QUICKNAP Application พร้อมกับเสนอประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากการจองโรงแรมผ่านทางแอปพลิเคชันของเรา

3. QUICKNAP Co.th จะสร้างและดำเนินการด้านกลยุทธ์พันธมิตรโดยการจัดทำ Affiliate หรือสร้างพันธมิตรกับโรงแรมและสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ โดยการขายโฆษณาผ่านทางแอปพลิเคชันของเรา พร้อมกับเปิดโอกาสให้โรงแรมและเว็บไซต์ด้านการท่องเที่ยวและการจองโรงแรมต่างๆสามารถเข้ามาลงโฆษณาประชาสัมพันธ์ได้ในเว็บไซต์และแอปพลิเคชันของเราในรูปแบบการสร้างพันธมิตร การมีพันธมิตรเพื่อทำการตลาดร่วมกัน เป็นวิธีการที่ช่วยให้ผู้ประกอบการ ได้ประโยชน์และต้นทุนต่ำ เลือกผู้ขายที่มีกลุ่มเป้าหมายเดียวกันมาจัดโปรโมชั่นหรือขายคู่กัน เพิ่มโอกาสทาง การตลาด

บทที่ 2

การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก

2.1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาด (สภาพอุตสาหกรรม)

ในแต่ละปี มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศรวมทั้งนักท่องเที่ยวภายในประเทศเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวและใช้บริการที่พักโรงแรมในประเทศไทยในจำนวนที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากประเทศไทยกำลังจะกลายมาเป็นศูนย์กลางทางการท่องเที่ยวของอาเซียน อีกทั้งประเทศไทยยังทำหน้าที่ในการจัดการประชุมองค์การนักธุรกิจระดับโลก ด้วยการส่งเสริมการจัดการประชุม MICE ทำให้ในแต่ละปีจะมีนักธุรกิจ ผู้บริหาร รวมทั้งนักท่องเที่ยวจากประเทศอาเซียนและจากทวีปยุโรป เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยโดยเฉพาะอย่างยิ่งเดินทางเข้ามาทำธุรกิจและเข้าพักโรงแรมในช่วงระยะเวลาสั้นๆ และที่สำคัญกลุ่มคนรุ่นใหม่นี้ นิยมใช้เครื่องมือสื่อสาร Social media อินเทอร์เน็ตและเทคโนโลยี IT ผ่าน Application บน Smartphone ในการหาข้อมูลโรงแรมที่พัก อัตราค่าที่พักค้างคืน การรีวิวจากลูกค้าที่เคยใช้บริการ เพื่อทำการติดต่อจองโรงแรมที่พัก ดังนั้นในยุคปัจจุบัน ผู้ประกอบการโรงแรมได้พัฒนาระบบการจองห้องพักทางออนไลน์โดยดำเนินการร่วมมือกับตัวแทนขายมากขึ้น เนื่องด้วยการแข่งขันที่สูงขึ้น นอกจากนี้แล้ว แนวโน้มการจองห้องพักในระยะสั้นยังได้รับความนิยมในหมู่นักท่องเที่ยวและธุรกิจที่เป็นคนรุ่นใหม่มากยิ่งขึ้น ดังนั้น จึงเกิดกระแสนิยมของการใช้แอปพลิเคชันเพื่อใช้ในการจองโรงแรมแบบชั่วคราวที่ได้คุณภาพมาตรฐาน ซึ่งจะช่วยอำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยว ทั้งในเรื่องของข้อมูลที่ที่พัก ราคา เส้นทางการเดินทาง สามารถทำการจองผ่านแอปพลิเคชัน เลือกห้องพักที่เหมาะสมกับตามความต้องการ วันที่จะเข้าพัก สามารถเข้าพักล่วงหน้าได้ เช็ครีวิวของทางโรงแรมที่พัก ปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของลูกค้า และยังสามารถเช็คสถานะ การเข้าจองได้อีกด้วย

• การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL Analysis)

แผนธุรกิจ QUICKNAP Application จำเป็นที่จะต้องมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกอันประกอบไปด้วย 6 ปัจจัยที่สำคัญดังต่อไปนี้

1). ปัจจัยทางการเมือง (Political Factor)

ธุรกิจ QUICKNAP Application ได้รับแรงบวกจากปัจจัยทางการเมือง เนื่องจากรัฐบาลในยุคปัจจุบันหันมาให้ความสำคัญกับนโยบายไทยแลนด์ 4.0 ที่ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเป็นตัวผลักดันความรุ่งเรืองของธุรกิจในประเทศ ในขณะที่สนับสนุนให้ธุรกิจภาค SMEs ให้หันมาใช้นวัตกรรมทางเทคโนโลยี IT เพื่อเพิ่มมูลค่าทางธุรกิจอันส่งผลต่อการเพิ่ม GDP และ GNP ของประเทศ อีกทั้งรัฐบาลยังผลักดันธุรกิจออนไลน์ ที่สังเกตได้จากการให้ความช่วยเหลือทางด้านภาษี

ให้กับธุรกิจออนไลน์พร้อมกลับผลักดันโครงการ Prompt Pay โดยอาศัยนวัตกรรมและเทคโนโลยี ด้าน IT เป็นตัวขับเคลื่อนหลัก

2). ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ (Economic Factor)

แม้ว่าเศรษฐกิจของประเทศจะถูกกำหนดทิศทางความเติบโตด้วยอิทธิพลทางการเมืองเป็นหลัก แต่รัฐบาลในยุคปัจจุบันได้ให้ความสำคัญและสนับสนุนอุตสาหกรรมด้านการบริการปลู่อุตสาหกรรมด้านการท่องเที่ยว เนื่องจากเป็นแหล่งรายได้ที่สำคัญทำเงินเข้าประเทศเป็นจำนวนมากในแต่ละปี สังเกตได้จากในปีที่ผ่านมา ประเทศไทยสามารถสร้างรายได้จากธุรกิจ MICE ได้มากถึง 212,924 ล้านบาท เนื่องด้วยรัฐบาลต้องการให้ธุรกิจ MICE เป็นตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ ดังนั้นแผนธุรกิจ QUICKNAP Application ที่ใช้เทคโนโลยีด้าน IT เป็นตัวขับเคลื่อน จึงได้ประโยชน์จากปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจในยุคปัจจุบัน

3). ปัจจัยทางด้านสังคม (Social Factor)

ในยุคปัจจุบัน ค่านิยมทางสังคมของคนรุ่นใหม่ต่างให้ความสำคัญอย่างมากต่อการสื่อสารด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ การพัฒนาเทคโนโลยีด้านสารสนเทศในสังคมยุคปัจจุบันแบบก้าวกระโดด ได้ส่งผลอย่างมากต่อรูปแบบการดำเนินชีวิต สังคมออนไลน์ การติดต่อสื่อสารออนไลน์ การทำธุรกิจและการทำธุรกรรมออนไลน์ รวมทั้งการใช้เครื่องมือ IT เป็นตัวช่วยในด้านการท่องเที่ยวและการพักผ่อนหย่อนใจเกือบทุกประเภท และที่สำคัญหนึ่งในปัจจัยที่สำคัญที่สุดของผู้คนในยุคปัจจุบันคือ โทรศัพท์มือถือแบบ smartphone ที่เชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ตได้ทุกที่ทุกเวลา ยิ่งทำให้ผู้คนในสังคมต่างหันมาใช้ smartphone เป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันแบบขาดไม่ได้ จนก่อให้เกิดสังคมก้มหน้า (Social Ignore) ที่ผู้คนในยุคปัจจุบันต่างหมกมุ่นกับการใช้โซเชียลเน็ตเวิร์ค ด้วยการ แชท โพสข้อความ และแชร์ข้อมูลข่าวสารต่างๆบนโลกออนไลน์ในบริบทที่เรียกกันว่า สังคมก้มหน้า (พรชนก ดาวประดับ, 2561) ซึ่งกล่าวได้ว่า บริบททางสังคมแบบ ดิจิตอลและโซเชียลเน็ตเวิร์คได้เอื้อประโยชน์ให้กับธุรกิจ Application QUICKNAP เพื่ออำนวยความสะดวกในการจองโรงแรมที่พักเป็นอย่างมาก

4). ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี (Technological Factor)

ในยุคปัจจุบัน เทคโนโลยีแอปพลิเคชันได้พัฒนาไปอย่างมาก มีการเพิ่มลูกเล่นที่หลากหลายรวมทั้งมีความแปลกใหม่ที่ช่วยเพิ่มอำนวยความสะดวกให้กับผู้ใช้งาน เพื่อช่วยให้การดำเนินวิถีชีวิตในปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นการใช้แอปพลิเคชันในการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ สั่งอาหารและเครื่องดื่ม ใช้แอปพลิเคชันจัดการประชุมย่อยทางธุรกิจ ในขณะที่เทคโนโลยีด้าน IT ก็มีการพัฒนาอย่างไม่หยุดยั้งรวมทั้งธุรกิจเทคโนโลยีการสื่อสารที่ออกผลิตภัณฑ์มือถือ smartphone รุ่นใหม่ที่สามารถดาวน์โหลดแอปพลิเคชันต่างๆได้อย่างสะดวกรวดเร็ว ดังนั้น ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยีด้านการสื่อสาร จึงเอื้อประโยชน์ต่อแผนธุรกิจ QUICKNAP Application เป็นอย่างมาก

5. ปัจจัยทางด้านสภาพแวดล้อม (Environmental Factor)

ในยุคปัจจุบัน หนึ่งในปัญหาที่ทุกๆ ประเทศต่างพยายามร่วมมือกันแก้ไขก็คือปัญหาสภาวะโลกร้อน ซึ่งสาเหตุหลักมาจากการเกิดปรากฏการณ์สภาวะเรือนกระจก ที่เกิดจากการปล่อย Greenhouse Gases โดยกิจกรรมของมนุษย์เป็นหลัก แต่โชคดีที่ว่า เทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเฉพาะการสื่อสารด้านอินเทอร์เน็ตสามารถช่วยลดสภาวะโลกร้อนได้โดยตรง จากการลดการปล่อยก๊าซ คาร์บอนไดออกไซด์ที่เกิดจากการเดินทางและการใช้รถยนต์ส่วนตัว แต่ทว่า การที่คนรุ่นใหม่ต่างหันมาใช้ Application ในการสั่งซื้อสินค้า สั่งอาหารมารับประทานที่บ้าน หรือแม้แต่สั่งเฟอร์นิเจอร์ และการที่ไม่ต้องเดินทางขับรถส่วนตัวออกไปสำรวจหาโรงแรมที่พักออนไลน์ เนื่องจากสามารถใช้ QUICKNAP Application ในการติดต่อจองห้องพักและการทำธุรกรรมออนไลน์ต่างๆ ทำให้ไม่ต้องเดินทางใช้รถ อันช่วยลดการปล่อยแก๊สคาร์บอนไดออกไซด์และช่วยลดสภาวะโลกร้อนได้โดยตรง

6. ปัจจัยทางด้านกฎหมาย (Legal Factor)

ธุรกิจ QUICKNAP Application จำเป็นที่จะต้องคำนึงถึงปัจจัยทางด้านกฎหมายเกี่ยวกับกฎหมายเทคโนโลยีการสื่อสารสารสนเทศ (Information Law หรือ IT Law) เป็นอย่างมาก เนื่องด้วยการให้บริการใช้แอปพลิเคชันในการจองโรงแรมที่พัก รวมทั้งการทำธุรกรรมทางการเงินจะเกี่ยวข้องโดยตรงกับกฎหมายธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Transaction Law), กฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Data Protection Law), กฎหมายเกี่ยวกับการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ (Computer Crime Law) และ กฎหมายเกี่ยวกับการโอนเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Funds Transfer Law) ซึ่งล้วนมีผลต่อการทำธุรกิจ QUICKNAP Application การจองโรงแรมที่พักและการทำธุรกรรมออนไลน์ทางการเงินทั้งสิ้น (สพธอ, 2019).

• การวิเคราะห์ปัจจัยกดดันต่อธุรกิจหรือการประเมินความน่าสนใจของอุตสาหกรรม (Porter's Five Forces Model)

1). การแข่งขันของธุรกิจภายในอุตสาหกรรม (Industrial Rivalry)

ผู้ประกอบการโรงแรมที่พักในยุคปัจจุบัน ต่างหันมาใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีด้านการสื่อสารอินเทอร์เน็ต โดยการจัดทำ เว็บไซต์ที่เปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถเข้าไปดาวโหลดแอปพลิเคชันเข้ามือถือ smartphone เพื่อใช้บริการต่างของโรงแรม ไม่ว่าจะเป็นการจองห้องพักออนไลน์ การชำระเงินออนไลน์ การสั่งซื้อสินค้าและการใช้บริการทัวร์ของโรงแรมทางออนไลน์ รวมทั้งส่วนลดพิเศษต่างๆ ที่เปิดโอกาสให้บริษัท IT สามารถออกแบบแอปพลิเคชันการจองโรงแรมที่พักด้วยการลงทุนและการใช้งบประมาณที่ไม่สูงมากนัก ในขณะที่จำนวนนักท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศต่างกำลัง

นิยมใช้ smartphone ดาวโหลดแอปพลิเคชันเพื่อจองโรงแรมที่พักมากยิ่งขึ้น ดังนั้นจึงสามารถกล่าวได้ว่าการแข่งขันภายในธุรกิจของอุตสาหกรรมแอปพลิเคชันมีสูงมาก

2).อำนาจการต่อรองของ Suppliers (Bargaining Power of Suppliers)

เนื่องด้วยการเติบโตของอุตสาหกรรมภาคการบริการและการท่องเที่ยวในประเทศไทย มีการเติบโตแบบก้าวกระโดด ทำให้เกิดธุรกิจโรงแรมและธุรกิจด้านการบริการเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับจำนวนนักท่องเที่ยวที่ในและต่างประเทศที่เพิ่มมากขึ้นในทุกๆปี ดังนั้นผู้ประกอบการโรงแรมจำนวนมากต่างหันมาว่าจ้างการออกแบบแอปพลิเคชันจากบริษัทผู้เชี่ยวชาญด้าน IT ที่มีสัดส่วนที่ต่ำกว่าลูกค้าที่ว่าจ้างการออกแบบแอปพลิเคชันการจองโรงแรมที่พัก ในขณะที่ยังมีเว็บไซต์และแอปพลิเคชันการจองโรงแรมชื่อดังที่ติดตลาดบนมาเป็นระยะเวลายาวนาน ทำให้มีอำนาจการต่อรองของ suppliers ในธุรกิจนี้ค่อนข้างสูง

3).อำนาจการต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Customers)

ในปัจจุบัน ประเทศไทยมีจำนวนธุรกิจโรงแรมที่พัก อพาร์ทเมนท์ รีสอร์ท และที่พักค้างคืนต่างๆเพิ่มมากขึ้นโดยเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในขณะที่เดียวกันก็มีจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ มีความต้องการใช้บริการเข้าพักโรงแรมในลักษณะค้างคืนในช่วงระยะเวลาสั้นๆเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆเช่นกัน แต่ในขณะเดียวกัน ก็ได้เกิดบริษัทที่ทำการออกแบบแอปพลิเคชันเพื่อรองรับการบริการในอุตสาหกรรมภาคการให้บริการและการท่องเที่ยวเพิ่มมากขึ้นไปด้วย ทำให้ลูกค้ามีอำนาจการต่อรองเลือกใช้แอปพลิเคชันในการจองโรงแรมเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่า อำนาจการต่อรองของลูกค้าในธุรกิจนี้จึงมีอยู่สูง

4).ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threats of substitute products)

หนึ่งในข้อได้เปรียบของแผนธุรกิจ QUICKNAP Application ก็คือ มีจำนวนสินค้าทดแทนไม่มาก ที่สามารถนำมาใช้ทดแทนเครื่องมือการจองโรงแรมผ่านทางโทรศัพท์มือถือและอินเทอร์เน็ต ก่อนที่จะเกิดกระแสความนิยมของ IT การจองโรงแรมที่พักมักจะทำผ่านตัวแทนนายหน้าการท่องเที่ยว ซึ่งไม่สะดวก เสียเวลาและเสียค่าใช้จ่ายในรูปแบบ commission แต่ในยุคปัจจุบัน มีเพียง Application ที่ติดตั้งด้วยระบบ Android บนมือถือเท่านั้นที่อำนวยความสะดวกสูงสุดให้กับนักท่องเที่ยว ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่า ภัยคุกคามของสินค้าทดแทน Application การจองโรงแรมและที่พักในขณะนี้ ไม่มีปัญหาแต่ประการใด

5). ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่ (Threats of New Entrance)

อาจกล่าวได้ว่า นับจากนี้เป็นต้นไป จะยังมีจำนวนธุรกิจที่รับออกแบบแอปพลิเคชันเพื่อให้บริการโรงแรมและธุรกิจด้านการท่องเที่ยวต่างๆเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากความรู้และการรุดหน้าทางด้านเทคโนโลยี IT สามารถเรียนรู้และถ่ายทอดกันได้อย่างง่ายดาย ในขณะที่จำนวนลูกค้าที่ใช้บริการแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือก็เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นจึงเกิดธุรกิจและบริษัท

ออกแบบแอปพลิเคชันหน้าใหม่เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากธุรกิจนี้ใช้งบประมาณในการลงทุนไม่มากนัก ดังนั้น แอปพลิเคชัน QUICKNAP Application จึงได้รับผลกระทบจากภัยคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่ที่สูงมาก

2.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง

คู่แข่งหลักของ QUICKNAP Application ทั้งทางตรงและทางอ้อม มีดังต่อไปนี้

- 1). **TraveliGo** เป็นแอปพลิเคชันจองโรงแรมผ่านเว็บไซต์ที่นำเสนอการให้บริการที่พักโรงแรมทั้งในและต่างประเทศ นอกจากนี้แล้วยังมีจุดเด่นทางด้านบริการจองตั๋วเครื่องบินโดยที่นักท่องเที่ยวสามารถเลือกเที่ยวบินรวมทั้งการจองโรงแรมได้ทั้งในและต่างประเทศ ในขณะที่ QUICKNAP Application จะเน้นการให้บริการการจองโรงแรมที่พักแบบระยะสั้นภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่
- 2). **Traveloka** มีเฉพาะการให้บริการทั้งทางอินเทอร์เน็ต โดยให้ลูกค้าคลิกเข้าไปที่เว็บไซต์ www.Travolka.com และลูกค้ายังสามารถดาวน์โหลดในรูปแบบของแอปพลิเคชันเข้าระบบ Android ในโทรศัพท์มือถือ โดยมีจุดเด่นทางด้านบริการช่วยให้นักท่องเที่ยวสามารถวางแผนการเดินทางท่องเที่ยวนอกเหนือจากการให้บริการจองที่พักและโรงแรมทั่วโลก ในขณะที่ QUICKNAP Application ก็เปิดให้ลูกค้าทุกท่านสามารถเข้าสู่เว็บไซต์ของเราเพื่อทำการดาวน์โหลด QUICKNAP Application ได้เช่นเดียวกัน
- 3). **HotelsCombined** ถือเป็นอีกหนึ่งแอปพลิเคชันคู่แข่งที่สำคัญของ QUICKNAP ที่ได้รับความนิยมอย่างสูง ด้วยจุดเด่นทางด้านการใช้งานที่ไม่ซับซ้อน อีกทั้งนักท่องเที่ยวยังสามารถเลือกรูปแบบที่พักได้ด้วยตนเองทั่วโลก อีกทั้ง HotelsCombined ยังมีการนำเสนอที่ตั้งโรงแรมที่พัก แผนที่อย่างละเอียดโดยมีการเปรียบเทียบราคา คะแนนรีวิว และยังให้นักท่องเที่ยวสามารถค้นหาที่พักได้ตามความต้องการทั่วโลก เช่นเดียวกันทาง QUICKNAP Application ที่ให้บริการด้านการเปรียบเทียบราคาและคะแนนรีวิวอย่างละเอียดเช่นเดียวกัน
- 4). **Booking.com** ถือเป็นอีกหนึ่งแอปพลิเคชันที่ได้รับความนิยมทั่วโลกที่นำเสนอและให้บริการการจองโรงแรมทั่วโลก โดยมีจุดแข็งทางด้านราคาบริการที่ถูก อีกทั้งยังไม่มีค่าธรรมเนียมจากการจองและลูกค้ายังสามารถยกเลิกการจองได้อย่างไม่มีเงื่อนไข ซึ่งสถานที่พักจะครอบคลุมทั้ง โรงแรม รีสอร์ท วิลล่า อพาร์ทเมนท์ โดยที่ลูกค้าสามารถจองที่พักโดยไม่ต้องจ่ายเงินล่วงหน้าได้อีกด้วย แต่ในขณะเดียวกัน ในการเข้าใช้งาน QUICKNAP Application ลูกค้าจำเป็นต้องจ่ายมัดจำการจองโรงแรมที่พักล่วงหน้า เนื่องจากเป็นการเข้าพักในระยะเวลาเพียงไม่กี่คืน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วง High Season

5). *Agoda* เป็นทั้งในรูปแบบเว็บไซต์และแอปพลิเคชันที่สามารถครองส่วนแบ่งทางการตลาดได้ในวงกว้าง ด้วยสโลแกนที่ว่า จองง่าย จองเร็ว จองกับ AGODA โดยมีจุดเด่นด้านการเข้าใช้งานที่ง่าย รองรับได้หลายภาษา มากกว่าแอปพลิเคชันเจ้าอื่นๆ อีกทั้งยังสามารถรองรับเงินสกุลต่างๆได้ทั่วโลก นอกจากนี้ยังทำการเสนอส่วนลดโปรโมชั่นชั้นมากมายตามฤดูกาลท่องเที่ยวอีกด้วย ในขณะที่ QUICKNAP Application จะให้บริการโดยรองรับเพียงแค่สี่ภาษา คือ ภาษาไทย ภาษาจีน ภาษาญี่ปุ่น และภาษาอังกฤษเท่านั้น

ในด้านของการวิเคราะห์คู่แข่ง เป็นที่น่าสนใจอย่างยิ่งว่า มี 3 บริษัทที่ให้บริการ Application และเว็บไซต์ช่วยให้ลูกค้าสามารถจองโรงแรมและที่พักได้ทั่วโลกอย่างครอบคลุม ซึ่งถือว่าเป็นคู่แข่งที่สำคัญของ QUICKNAP Application นั่นก็คือ AGODA, *TraveliGo* และ *Traveloka* เนื่องจากทางบริษัทของเราเพิ่งเริ่มดำเนินกิจการ ดังนั้นเราจึงเน้นการให้บริการการจองโรงแรมที่พักค้างคืนในระยะสั้น โยเน้นในประเทศไทยเป็นหลัก ส่วนโรงแรมและที่พักต่างประเทศ ยังต้องรอเวลาเพื่อขยายบริการในอนาคตซึ่งจะเป็นจุดที่เสียเปรียบสามบริษัทที่กล่าวมานี้ นอกจากนี้แล้ว บริษัทที่ถือว่าเป็นคู่แข่งที่สำคัญที่สุดของเราก็คือ *Booking.com* เนื่องจากเป็นแอปพลิเคชันที่เป็น brand ที่ติดตลาดในประเทศไทยและทั่วโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวชาวไทยมากที่สุดเนื่องจากนำเสนอและให้บริการการจองโรงแรมทั่วโลกที่นำเสนอราคาบริการที่พักที่มีราคาถูกด้วยส่วนลดพิเศษที่มีมากกว่าที่อื่น นอกจากนี้ *Booking.com* ยังมีจุดเด่นที่เหนือกว่า QUICKNAP Application และ แอปพลิเคชันรายอื่นๆนั่นก็คือ บริษัทนี้ไม่มีการเก็บค่าธรรมเนียมจากการจองและลูกค้ายังสามารถยกเลิกการจองได้อย่างไม่มีเงื่อนไข ซึ่งสถานที่พักจะครอบคลุมทั้ง โรงแรม รีสอร์ท วิลล่า อพาร์ทเมนท์ ทั้งในประเทศไทยและทั่วโลก ซึ่งจุดเด่นดังที่กล่าวมานี้ เป็นเรื่องที่ทำหาย QUICKNAP Company ที่จะต้องให้บริการได้ทัดเทียมกับ *Booking.com* ที่ถือว่าเป็นคู่แข่งที่สำคัญที่สุด

บทที่ 3

การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน

3.1 การประเมินศักยภาพธุรกิจ

- การประเมิน จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค (SWOT Analysis) ของธุรกิจ

1). จุดแข็ง Strength

- QUICKKNAP Application เป็นแอปพลิเคชันที่ใช้งานง่ายและเข้าถึงง่าย ตอบโจทย์ผู้ใช้บริการที่เป็นนักท่องเที่ยวและนักธุรกิจที่ต้องการห้องพักในโรงแรมชั้นนำ อพาร์ทเมนต์ รีสอร์ท ทั่วประเทศ ไทยและทั่วโลกที่จะดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างต่อเนื่องในอนาคต การเน้นให้ความสำคัญกับลูกค้าที่สามารถใช้ Application เพื่อเข้าพักโรงแรมได้ในช่วงระยะเวลาสั้นๆซึ่งถือว่าเป็นจุดเด่นที่สำคัญของ QUICKKNAP Application

- เป็น one stop service application เกี่ยวกับการหาที่พักชั่วคราวที่มีประสิทธิภาพรวดเร็ว และสะดวกมากที่สุด โดยที่ QUICKKNAP Application จะช่วยให้ลูกค้าและนักท่องเที่ยวสามารถค้นหาโรงแรมที่พักแบบค้างคืนชั่วคราวได้ทั่วทุกจังหวัด พร้อมทั้งแสดงรายละเอียดด้าน ราคา สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ โปรแกรมการท่องเที่ยว และข้อมูลทางด้านภูมิศาสตร์ วัฒนธรรม และเศรษฐกิจของพื้นที่ที่โรงแรมนั้นๆตั้งอยู่

- QUICKKNAP Application นำเสนอระบบบริหารจัดการระหว่างผู้ใช้บริการและผู้ให้บริการ มีความสมดุลกันสูง โดยทำหน้าที่เป็นตัวประสานงานให้ลูกค้าสามารถติดต่อกับทางโรงแรมได้ตลอดเวลา อีกทั้งมีระบบ call center ของ QUICK Application เพื่อให้บริการตอบคำถามและช่วยเหลือลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง

- QUICKKNAP Application มีจุดเด่นด้านการใช้ภาษาไทย ภาษาอังกฤษ และภาษาจีน ซึ่งเป็นภาษาสากลที่นักธุรกิจทั่วประเทศและทั่วโลกใช้กันอยู่ QUICKKNAP Application สามารถใช้ 3 ภาษาหลักนี้ค้นหาโรงแรมที่พัก และการให้บริการด้านการท่องเที่ยวอย่างง่ายดาย สะดวก และรวดเร็ว

- QUICKKNAP Application สามารถเข้าถึงช่องทาง Social Media ได้อย่างครอบคลุม และเชื่อมโยงกับธุรกิจภาคการบันเทิงและการให้บริการที่หลากหลาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถดาวน์โหลดแอปพลิเคชันของเราได้อย่างสะดวกง่ายดายโดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ

- QUICKKNAP Application ได้สร้างพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นโรงแรมที่พัก อพาร์ทเมนต์และรีสอร์ท ทั่วประเทศไทย ครอบคลุมในทุกๆจังหวัด

- QUICKKNAP Application นำเสนอรีวิวของลูกค้าที่เคยเข้ามาใช้บริการของโรงแรมผ่านทางแอปพลิเคชันของเรา โดยจัดเก็บข้อมูลในลักษณะ Timeline ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ซึ่งจะช่วยให้

ลูกค้าผู้มุ่งหวังสามารถตัดสินใจเลือกจองโรงแรมได้ง่ายขึ้นโน้ตจากรีวิวนั้นๆในรูปแบบของ Timeline เพื่อแสดงพัฒนาการด้านการให้บริการของโรงแรมนั้นๆ

2) จุดอ่อน Weakness

- เนื่องด้วยเป็นแอปพลิเคชันตัวใหม่ จึงเป็นการยากที่จะสร้างและโปรโมทแบรนด์สินค้าให้เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ในช่วงระยะเวลาสั้นๆ เป็นเรื่องยากที่ QUICKNAP Application จะใช้เวลาในช่วงสั้นๆในการสร้างแบรนด์ให้มีชื่อเสียงแข่งกับแอปพลิเคชันการจองโรงแรมเจ้าตลาดที่มีมาก่อนหน้านี้ เช่น แอปพลิเคชัน TRAVOLKA, AGODA, Expedia.co.th, Airbnb, Booking, Skyscanner,

- บริษัทยังมีเงินลงทุนที่จำกัดทำให้การตัดสินใจในการขยายการลงทุนในด้านต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การมีเงินทุนที่เพียงพอเพื่อทำการพัฒนาการวิจัยเทคโนโลยีและนวัตกรรมของ Application การจองโรงแรมให้สามารถแข่งขันได้ในระดับโลก อีกทั้ง QUICKNAP Application ยังมีความยากลำบากและต้องเผชิญกับความเสี่ยงในด้านการนำระบบ Artificial Intelligence เข้ามาช่วยเก็บข้อมูลส่วนตัวของลูกค้าที่ใช้บริการแอปพลิเคชันของเรา

- QUICKNAP Company ยังมีทีมงานทางด้าน technical engineer และ developer ในการพัฒนาและดูแลระบบการทำงานของ QUICKNAP Application

- QUICKNAP Application ยังมีเทคโนโลยีด้าน IT ที่ไม่ทันสมัยเหมือนกับ Application ที่เป็นเจ้าตลาดในหลายๆ brands เนื่องจาก QUICKNAP Application จำเป็นที่จะต้องใช้พื้นที่จัดเก็บไฟล์ที่ค่อนข้างใหญ่และการประมวลผลที่ช้า อันเนื่องมาจากการเทคโนโลยีทางด้าน flash animation ของ QUICKNAP Application ที่ยังไม่พัฒนามากนัก ผลที่ตามมาก็คือ QUICKNAP Application มีขีดจำกัดทางด้าน IT Technology ในการสร้างสีสันและการเคลื่อนไหวที่สวยงาม ดังนั้นจึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ smartphone ของลูกค้าที่ดาวน์โหลดแอปพลิเคชันของเราเกิดอาการเครื่องค้างอยู่บ่อยๆ ซึ่งอาจจะส่งผลต่อความน่าเชื่อถือ และประสิทธิภาพการใช้งานของ QUICKNAP Application

- เช่นเดียวกับการใช้งาน Application เพื่อการจองโรงแรมของ brands อื่นๆ การใช้งาน QUICKNAP Application ต้องอยู่ในบริบทแบบออนไลน์เท่านั้น นั่นคือต้องเชื่อมต่อกับ internet แบบ WIFI เพื่อใช้งาน Application ในการจองโรงแรม ดังนั้น หากลูกค้าบางท่านที่ใช้ QUICKNAP Application เพื่อการจองที่พักในลักษณะ home stay ตามสถานที่ในธรรมชาติต่างๆ อาจพบปัญหาการขาดการเชื่อมต่อกับสัญญาณ internet ทำให้ไม่สามารถใช้งาน QUICKNAP Application ได้

- QUICKNAP Application ต้องใช้งบประมาณ เงินทุน และระยะเวลาในการพัฒนา application ให้มีความก้าวล้ำทางด้าน AI Technology ซึ่งข้อจำกัดด้านนี้มีผลกระทบต่อธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม รวมทั้ง QUICKNAP Company ในรูปแบบ SMEs เนื่องจาก การลงทุน

ทางด้านการพัฒนาเทคโนโลยีด้าน IT ที่สูง จะไม่คุ้มกับรายได้และกำไรที่บริษัทสามารถทำได้ ส่งผลต่อความอยู่รอดของบริษัทในระยะยาว

- QUICKNAP Application ต้องทำการจ้าง outsource มาช่วยดูแลและพัฒนา application อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทของเราเป็นองค์กรขนาดเล็กที่ยังไม่ได้จัดตั้งแผนก Technical Engineer Department เหมือนกับบริษัทยักษ์ใหญ่อื่นๆ

- เพื่อที่จะทำให้ QUICKNAP Application สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้อยู่เสมอ ดังนั้น เป็นเรื่องที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ที่ทาง QUICKNAP Company ที่จะต้องมีค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งเป็นค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ซึ่งก็ยิ่งทำให้การพัฒนา QUICKNAP Application มีต้นทุนที่สูงกว่าที่คาดไว้แต่ครั้งแรก อีกทั้งธุรกิจอาจจะต้องเพิ่มบุคลากร หรือผู้ที่มีความรู้ความสามารถด้านนี้ โดยเฉพาะ ซึ่งหาตัวได้ยาก และมีค่าแรงที่สูง มาไว้ในองค์กร เพื่อดูแลด้านการบำรุงรักษาอีกด้วย

3) โอกาส Opportunity

- รัฐบาลมีนโยบายการส่งเสริมธุรกิจด้านการท่องเที่ยวและการให้บริการ ทำให้ธุรกิจด้านการส่งเสริมการท่องเที่ยวด้วยระบบแอปพลิเคชันได้รับการสนับสนุนด้านภาษี

- มีจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งในประเทศและต่างประเทศ เดินทางเข้ามาร่วมการประชุมในระดับช่างชาตารวมทั้งการจัดนิทรรศการ MICE มีเพิ่มมากขึ้น

- แนวโน้มการเติบโตด้านอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและอุตสาหกรรมด้านการให้บริการของประเทศไทย มีอนาคตที่สดใสมาก ในแต่ละปีจะมีนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยในปริมาณที่มากขึ้นทุกๆปี และส่วนมากของนักท่องเที่ยวเหล่านี้ นิยมเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวโดยการวางแผนการท่องเที่ยวด้วยตัวเองในลักษณะ backpacker ที่ไม่นิยมใช้บริการจากนายหน้าบริษัทท่องเที่ยว ดังนั้นจึงถือเป็นโอกาสที่จะส่งเสริมและทำการตลาด QUICKNAP Application ให้สามารถเข้าถึงนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้ให้มากขึ้น

- ธุรกิจ QUICKNAP Application ได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาลในยุคปัจจุบันที่ให้การส่งเสริมธุรกิจภาคบริการ การโรงแรม ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว โดยเฉพาะอย่างยิ่ง นโยบายการผลักดันประเทศไทยในรูปแบบเศรษฐกิจ โมเดล 4.0 ที่เน้นให้ความสำคัญกับการใช้นวัตกรรมทางด้านเทคโนโลยีมาช่วยเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อสร้างรายได้ให้กับประเทศได้ในระยะยาวและต่อเนื่อง นี้เองทำให้ธุรกิจภาค SMEs ให้หันมาใช้นวัตกรรมทางเทคโนโลยี IT เพื่อเพิ่มมูลค่าทางธุรกิจอันส่งผลต่อการเพิ่ม GDP และ GNP ของประเทศ อีกทั้งรัฐบาลยังผลักดันธุรกิจออนไลน์ ที่สังเกตได้จากการให้ความช่วยเหลือทางด้านภาษีให้กับธุรกิจออนไลน์พร้อมกลับผลักดันโครงการ Prompt pay โดยอาศัยนวัตกรรมและเทคโนโลยีด้าน IT เป็นตัวขับเคลื่อนหลัก ด้วยบริบทและสถานการณ์เช่นนี้ ยิ่งสร้างแรงบวกและแรงผลักดันต่อธุรกิจ QUICKNAP Application เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับนักท่องเที่ยวทั้งในประเทศและนักท่องเที่ยวทั่วโลก

- ในปัจจุบัน ผู้คนต่างหันมาให้ความสำคัญกับ IT เทคโนโลยีกันมากขึ้นอย่างเห็นได้ชัดเจน ภาพการใช้โทรศัพท์มือถือแบบ smartphone ที่ติดตั้งอินเทอร์เน็ต WIFI และ application ต่างๆ จะเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันของผู้คนในยุคนี้ ดังนั้นทำให้เกิดกระแสมานิยมในการใช้อินเทอร์เน็ตและ IT technology ในการซื้อสินค้าและบริการ รวมทั้งทำการจองโรงแรมและที่พักผ่านทางออนไลน์ โยที่ลูกค้าไม่จำเป็นต้องใช้บริการของนายหน้าตัวแทนด้านการท่องเที่ยวในรูปแบบ offline เหมือนเช่นเคยในอดีตอีกต่อไป

- ในยุคปัจจุบัน ได้เกิดกระแสการพัฒนา เทคโนโลยีด้านอินเทอร์เน็ต และ IT Technology แบบก้าวกระโดด ทำให้เกิดการผลิและการพัฒนาแอปพลิเคชันในการจองโรงแรม การให้บริการด้านการท่องเที่ยว พักผ่อนหย่อนใจ รวมทั้งการซื้อสินค้าและบริการด้านการโรงแรมและการท่องเที่ยวในรูปแบบออนไลน์ด้วยกระแสความนิยมที่เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการเกิดและพัฒนาเทคโนโลยีในรูปแบบ online electronic payment ที่ช่วยให้นักท่องเที่ยวและลูกค้าผู้มุ่งหวังสามารถสั่งซื้อสินค้าบริการรวมทั้งชำระการจองโรงแรมที่พักในลักษณะออนไลน์ได้อย่างสะดวก รวดเร็วและง่ายดาย รวมทั้งประหยัดค่าใช้จ่ายด้านการเดินทาง ซึ่งปัจจัยที่กล่าวมานั้น ล้วนแต่เป็นแรงเสริมหรือปัจจัยบวกต่อการสร้างและพัฒนาธุรกิจการจองโรงแรมด้วย QUICKNAP Application ของเรา

4) อุปสรรค Threat

- QUICKNAP Application ต้องเผชิญกับอุปสรรคในด้านการสร้างความน่าเชื่อถือเพื่อทำให้อัปพลิเคชันติดตลาดผู้ใช้บริการเป็นเรื่องยากเนื่องจากมีคู่แข่งในลักษณะการทำแอปพลิเคชันการจองโรงแรมมีจำนวนมากขึ้นเรื่อยๆ

- ต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมากในการพัฒนาแอปพลิเคชัน ทำให้การหาแหล่งเงินทุนจากภาคสถาบันทางการเงินมีข้อจำกัด

- ธุรกิจ QUICKNAP Application มีความอ่อนไหวและได้รับผลกระทบจากกฎหมายทางด้าน พ.ร.บ. คอมพิวเตอร์ ที่ให้ความคุ้มครองแก่ผู้บริโภคเป็นพิเศษ ดังนั้น เป็นเรื่องเป็นที่ QUICKNAP Company จะต้องคำนึงถึงปัจจัยทางด้านกฎหมายเกี่ยวกับกฎหมายเทคโนโลยีการสื่อสารสารสนเทศ (Information Law หรือ IT Law) เป็นอย่างมาก หากการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการด้านการจองโรงแรมที่พัก และการให้บริการด้านการท่องเที่ยวและการใช้บริการต่างๆ ที่นักท่องเที่ยวได้เข้าถึงผ่านการใช้ QUICKNAP Application ของเรา เป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ที่ทางบริษัทของเราจะต้องเกี่ยวข้องโดยตรงกับกฎหมายธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Transaction Law), กฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Data Protection Law), กฎหมายเกี่ยวกับการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ (Computer Crime Law) และ กฎหมายเกี่ยวกับการโอนเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Funds Transfer Law) ซึ่งล้วนมีผลต่อการทำ

ธุรกิจ QUICKNAP Application การจองโรงแรมที่พักและการทำธุรกรรมออนไลน์ทางการเงินทั้งสิ้น (สพธอ, 2019) หากเกิดการร้องเรียนของลูกค้าที่ไม่ได้รับความพอใจ หรือเกิดข้อผิดพลาดเล็กน้อยๆ จาก QUICKNAP Application ของเรา ทั้งที่ไม่ได้ตั้งใจ การร้องเรียนของลูกค้าที่ไม่พอใจในบางกลุ่มในโลกออนไลน์ จะสร้างผลกระทบต่อภาพลักษณ์และชื่อเสียงของบริษัท QUICKNAP Application รวมทั้งเกิดความเสี่ยงต่อกฎหมายทางด้าน พ.ร.บ คอมพิวเตอร์ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

- ด้วยความรวดเร็วทางด้านเทคโนโลยี IT แบบก้าวกระโดด ทำให้เอื้ออำนวยต่อการพัฒนาระบบแอปพลิเคชันสมัยใหม่ด้านการให้บริการและการขายสินค้าออนไลน์ในด้านต่างๆ และด้วยการพัฒนาเทคโนโลยีด้าน IT ที่ล้ำสมัยนี้ ทำให้เกิดการเข้ามาของธุรกิจรายใหม่ที่ใช้เงินทุนเพียงเล็กน้อยในการออกแบบแอปพลิเคชันเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการจองโรงแรมที่พัก กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ QUICKNAP Application จะต้องเผชิญกับคู่แข่งรายใหม่ที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับแอปพลิเคชันเพื่อให้บริการโรงแรมและธุรกิจด้านการท่องเที่ยวต่างๆ เพิ่มมากขึ้นเนื่องจากความรู้และการรุดหน้าทางด้านเทคโนโลยี IT สามารถเรียนรู้และถ่ายทอดกันได้อย่างง่ายดาย ในขณะที่เดียวกัน QUICKNAP Application ก็มีความเสี่ยงที่จะสูญเสียส่วนแบ่งทางการตลาดให้กับคู่แข่งรายใหม่เหล่านี้ที่นับวันจะยังมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆอย่างต่อเนื่องเนื่องจากธุรกิจนี้ใช้งบประมาณในการลงทุนไม่มาก อีกทั้งยังใช้งบประมาณไม่มากในการทำการตลาดและส่งเสริมประชาสัมพันธ์ทางออนไลน์ กล่าวโดยสรุปก็คือ แผนธุรกิจ QUICKNAP Application มีแนวโน้มสูงมากที่จะได้รับผลกระทบจากภัยคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่ในอุตสาหกรรมด้านการท่องเที่ยวและอุตสาหกรรมด้านการบริการในประเทศไทย

3.2 แผนกลยุทธ์ของธุรกิจ

• วิสัยทัศน์ (Vision)

- เป็นผู้นำในธุรกิจบริการแอปพลิเคชันสื่อกลาง เพื่ออำนวยความสะดวกในการค้นหาและจองที่พักค้างคืนในระยะเวลาด้านๆแบบครบวงจร
- มีผู้ใช้งานแอปพลิเคชันมากกว่า 100,000 คนภายใน 1 ปี
- QUICKNAP Application ต้องการสร้างแบรนด์ให้เป็นแอปพลิเคชันของประเทศไทยที่สร้างชื่อเสียงและส่งเสริมอุตสาหกรรมด้านการให้บริการและด้านการท่องเที่ยวของประเทศไทยให้มีชื่อเสียงทั่วโลก

• พันธกิจ (Mission)

- QUICKNAP Application เป็นแอปพลิเคชันที่ให้บริการการจองโรงแรมและที่พักครอบคลุมทุกโรงแรมทั่วประเทศและทั่วโลกในอนาคต
- QUICKNAP Application จะพัฒนาให้เป็นแอปพลิเคชันที่ได้รับการยอมรับในระดับสากลและสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้ใช้บริการได้อย่างทั่วถึง รวมทั้งสร้างความสะดวกสบาย ความปลอดภัย และความสุขในการใช้บริการพักค้างคืนในโรงแรมระดับมาตรฐาน

• เป้าหมาย

• QUICKNAP Application ต้องการพัฒนาให้เป็นแอปพลิเคชันสัญชาติไทยที่ให้บริการครบวงจรในรูปแบบ one stop one service ทั้งการให้บริการการจองโรงแรมที่พักค้างคืนในระยะสั้นทางออนไลน์ การจองตั๋วเครื่องบินกับสายการบินทั่วโลก การจัดการรับส่งให้บริการกับลูกค้านักท่องเที่ยวในประเทศไทยที่ครอบคลุมทุกจังหวัด การให้ข้อมูลเกี่ยวกับที่พัก สภาพแวดล้อมทางด้านภูมิศาสตร์ วัฒนธรรมท้องถิ่น ร้านอาหารชื่อดัง ร้านขายของที่ระลึก และที่สำคัญ QUICKNAP Application ต้องการสร้างรายได้จากค่าคอมมิชชั่นที่ลูกค้าชำระค่าพักโรงแรม อพาร์ทเมนท์ และรีสอร์ท โดยชำระผ่านทาง online payment ของ BH Application โดยมุ่งเป้าไปที่การสร้างกำไรและผลกำไรประกอบการที่สามารถเติบโตทางธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

4). วัตถุประสงค์ของธุรกิจ (ผลตอบแทนที่ต้องการ)

ประมาณการผลตอบแทนที่ต้องการในรูปของรายได้จากการที่ผู้ดาวโหลดแอปพลิเคชันคลิกโฆษณาทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศทั่วโลก (คลิกละ 0.5 บาท)

- มกราคม 150,000 คลิก = 75,000 บาท
- กุมภาพันธ์ 200,000 คลิก = 100,000 บาท
- มีนาคม 250,000 คลิก = 125,000 บาท
- เมษายน 300,800 คลิก = 150,400 บาท
- พฤษภาคม 400,900 คลิก = 200,450 บาท
- มิถุนายน 500,500 คลิก = 250,250 บาท
- กรกฎาคม 600,500 คลิก = 300,250 บาท
- สิงหาคม 800,000 คลิก = 400,000 บาท
- กันยายน 900,500 คลิก = 450,250 บาท
- ตุลาคม 900,500 คลิก = 450,250 บาท
- พฤศจิกายน 900,500 คลิก = 450,250 บาท
- ธันวาคม 900,500 คลิก = 450,250 บาท

ประมาณการผลตอบแทนที่ต้องการในรูปของรายได้จากค่าคอมมิชชั่นที่ลูกค้าชำระค่าพักโรงแรม อพาร์ทเมนท์ และรีสอร์ท ที่สมัครเป็นสมาชิกรายปี โดยชำระผ่านทาง online payment ของ QUICKNAP Application (ค่าคอมมิชชั่น 1% จากยอดชำระของลูกค้าในการเข้าพักโรงแรมทั่วโลกที่เป็น business alliance กับทาง BH Application)

- เดือน มกราคม ยอดชำระค่าที่พัก 2,500,000 บาท ค่าคอมมิชชั่น 25,000 บาท
- กุมภาพันธ์ ยอดชำระค่าที่พัก 3,500,000 บาท ค่าคอมมิชชั่น 35,000 บาท
- มีนาคม ยอดชำระค่าที่พัก 3,500,000 บาท ค่าคอมมิชชั่น 35,000 บาท

- เมษายน ยอดชำระค่าที่พัก 5,500,000 บาท ค่าคอมมิชชั่น 55,000 บาท
- พฤษภาคม ยอดชำระค่าที่พัก 7,500,000 บาท ค่าคอมมิชชั่น 75,000 บาท
- มิถุนายน ยอดชำระค่าที่พัก 8,500,000 บาท ค่าคอมมิชชั่น 85,000 บาท
- กรกฎาคม ยอดชำระค่าที่พัก 9,600,000บาท ค่าคอมมิชชั่น 96,000 บาท
- สิงหาคม ยอดชำระค่าที่พัก 10,500,000 บาท ค่าคอมมิชชั่น 105,000 บาท
- กันยายน ยอดชำระค่าที่พัก 12,500,000 baht ค่าคอมมิชชั่น 125,000 baht
- ตุลาคม ยอดชำระค่าที่พัก 13,500,000 baht ค่าคอมมิชชั่น 135,000 บาท
- พฤศจิกายน ยอดชำระค่าที่พัก 15,500,000 บาท ค่าคอมมิชชั่น 155,000 บาท
- ธันวาคม ยอดชำระค่าที่พัก 20,500,000บาท ค่าคอมมิชชั่น 205,000 บาท

• **แนวทางกลยุทธ์องค์กร (กลยุทธ์ระดับองค์กร / ระดับธุรกิจ / ระดับหน้าที่)**

กลยุทธ์ระดับองค์กร

- QUICKNAP Company จะเน้นกลยุทธ์แบบเติบโต (Growth Strategy) โดยการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นทั้งโรงแรมที่พัก บริษัททัวร์ท่องเที่ยว ร้านอาหาร ศูนย์บริการเพื่อสุขภาพ สถานพยาบาล สपोर्टคลับ สายการบินทั้งไทยและต่างประเทศ บริษัทรถทัวร์ และการให้บริการสาธารณสุขของภาคเอกชน ซึ่งบริษัทจะได้รายได้จากค่าคอมมิชชั่นจากการแนะนำให้ลูกค้าที่ใช้บริการ QUICKNAP Application ได้เข้าถึงและจ่ายเงินเพื่อซื้อสินค้าและบริการของธุรกิจเหล่านี้ที่เป็นพันธมิตรกับ QUICKNAP Application

กลยุทธ์ระดับธุรกิจ

- กลยุทธ์ความเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Cost Leadership)
บริษัทมุ่งเน้นการผลิตและออกแบบ QUICKNAP Application โดยการใช้ต้นทุนต่อหน่วยที่ไม่แพงเมื่อเทียบกับ Application คู่แข่งเจ้าอื่น รวมทั้งจะจ้างนักพัฒนาโปรแกรมและแอปพลิเคชันที่เป็นนักศึกษาจบใหม่ที่มีผลงานการวิจัยและการออกแบบแอปพลิเคชันที่ได้รับรางวัลและการรับรองจากมหาลัยชื่อดังของประเทศ เพื่อลดต้นทุนด้านการผลิต
- กลยุทธ์สร้างความแตกต่าง (Differentiation)
QUICKNAP Application มุ่งเน้นการสร้างสร้างความแตกต่างให้เป็นแอปพลิเคชันเพื่อการค้นหาและจองโรงแรมที่พักค้างคืนในช่วงระยะเวลาสั้นๆ โดยเฉพาะในช่วง High Season ที่โรงแรมที่พักทั่วประเทศจะมีอัตราการจองที่สูง แต่ทางแอปพลิเคชันของเราจะช่วยอำนวยความสะดวกและการันตีการจองห้องพักค้างคืนในช่วง high Season ได้มีประสิทธิภาพมากกว่าเจ้าอื่น
- กลยุทธ์การตอบสนองอย่างรวดเร็ว (Quick Response)

QUICKNAP Company จะมีการให้บริการ Call center ที่ให้ลูกค้าสามารถติดต่อสอบถาม เรื่องการจองโรงแรมที่พักตลอด 24 ชั่วโมง ทั้งทางโทรศัพท์ แอปพลิเคชัน และเว็บไซต์ของ QUICKNAP Company

กลยุทธ์ระดับหน้าที่

- กลยุทธ์ทางการตลาด(Marketing)

บริษัท QUICKNAP Application จะเน้นการทำการวิจัยด้านการตลาดเพื่อหาปัจจัยที่สำคัญ ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการแอปพลิเคชันเพื่อการจองโรงแรมที่พัก

- กลยุทธ์ทางการผลิต (Production)

- บริษัท มุ่งมั่นที่จะผลิตและพัฒนา QUICKNAP Application ในรูปแบบ one stop service application ที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการหาที่พักชั่วคราวที่มีประสิทธิภาพรวดเร็วและสะดวกมากที่สุด โดยที่ QUICKNAP Application จะช่วยให้ลูกค้าและนักท่องเที่ยวสามารถ ค้นหาโรงแรมที่พักแบบค้างคืนชั่วคราวได้ทั่วทุกจังหวัด พร้อมทั้งแสดงรายละเอียดด้าน ราคา สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ โปรแกรมการท่องเที่ยว และข้อมูลทางด้านภูมิศาสตร์ วัฒนธรรม และเศรษฐกิจของพื้นที่ที่โรงแรมนั้นๆตั้งอยู่

- กลยุทธ์ทางการจัดซื้อ (Purchasing)

บริษัท QUICKNAP Application จะแสวงหา suppliers จากทั้งในและต่างประเทศ ที่เสนอ เครื่องมือและเทคโนโลยีที่ช่วยพัฒนา QUICKNAP Application ในราคาที่คุ้มค่าที่สุด

- กลยุทธ์ทางการวิจัยและพัฒนา (Research and Development)

บริษัท QUICKNAP Application จะเน้นการทำการวิจัยพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อเพิ่ม ประสิทธิภาพของ QUICKNAP Application ให้มีคุณภาพเทียบเคียงในระดับสากล ที่ช่วยให้ลูกค้า สามารถเข้าใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพและสะดวกรวดเร็ว แม่นยำ และมีความปลอดภัยสูงสุด

- กลยุทธ์ด้านการเงิน (Financing)

โดยการหาแหล่งให้กู้ยืมจากสถาบันทางการเงินที่เป็นหน่วยงานของรัฐบาล เช่น ธนาคารออมสิน เนื่องจากมีข้อได้เปรียบทางด้านอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ไม่แพงแล้ว ทางภาครัฐยังให้การสนับสนุน ธุรกิจ SME s ในประเทศที่เน้นการให้บริการด้านการท่องเที่ยวและการพัฒนานวัตกรรมเทคโนโลยีใหม่ๆ

3.3 การวิเคราะห์ผู้บริโภค (การศึกษาข้อมูลกลุ่มลูกค้า)

เนื่องด้วยนวัตกรรมทางการสื่อสารและเทคโนโลยี IT ก้าวหน้าอย่างมากในปัจจุบัน ผสมกับแนวโน้มด้านการท่องเที่ยวที่นับเป็นอีกหนึ่งอุตสาหกรรมที่เติบโตแบบก้าวกระโดดสามารถสร้างรายได้ให้กับประเทศไทยและอีกหลายประเทศเป็นมูลค่าที่สูงในแต่ละปี ดังนั้นจึงเกิดธุรกิจด้าน IT ในรูปแบบของการออกแบบแอปพลิเคชันเพื่อใช้ในการจองโรงแรมที่พักรวมทั้งการจองตั๋วเครื่องบินและ

ธุรกิจด้านการบริการอื่นๆในรูปแบบออนไลน์ดังนั้นก็จำเป็นที่จะต้องศึกษาทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแอปพลิเคชันการจองโรงแรมและปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการแอปพลิเคชันในมุมมองของนักท่องเที่ยวและลูกค้า

Emiretal(2016)ได้ศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการจองโรงแรมห้องพักทางออนไลน์โดยใช้กรอบแนวคิดด้านการตอบสนองในมุมมองของผู้บริโภคStimulus-Organism-Response Perspectiveการวิจัยมีวัตถุประสงค์ที่จะนำเสนอกรอบแนวคิดทางทฤษฎีที่ศึกษาถึงปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อตัดสินใจจองห้องพักแบบออนไลน์ของผู้บริโภคผ่านทางเว็บไซต์และแอปพลิเคชันต่างๆ โดยใช้วิธีการวิจัยในรูปแบบการเก็บข้อมูลปฐมภูมิจากงานวิจัยที่มีหัวข้อที่ใกล้เคียงกันผลการวิจัยพบว่าปัจจัยที่สำคัญที่มีผลทำให้ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการแอปพลิเคชันและเว็บไซต์นั้นๆในการจองห้องพักโรงแรมก็คือปัจจัยด้านคุณภาพของเว็บไซต์และแอปพลิเคชันการเชื่อมต่อโรงแรมและที่พัก รวมทั้งความปลอดภัยด้านการช่วยเก็บข้อมูลของลูกค้าให้เป็นความลับรวมทั้งโปรโมชั่นและราคาส่วนลดที่จะได้รับจากการใช้บริการแอปพลิเคชันนั้นๆ

นอกจากนี้แล้วยังมีงานวิจัยที่เน้นการศึกษาถึงความต้องการในการจองโรงแรมที่พักของลูกค้าที่ใช้บริการทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์ Kim, W,G (2004) ได้ศึกษาถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการใช้บริการจองห้องพักของลูกค้าทั้งทางออนไลน์และทางออฟไลน์โดยการเดินเข้ามาติดต่อที่บริษัทนายหน้าด้วยตนเอง งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาความแตกต่างระหว่างปัจจัยทางด้านพฤติกรรมและปัจจัยทางด้านประชากรศาสตร์ของลูกค้าที่ใช้บริการการจองโรงแรมที่พักทั้งทางออนไลน์และทางออฟไลน์ ในส่วนของระเบียบวิธีการวิจัยผู้เขียนได้ทำการรวบรวมข้อมูลในรูปแบบการสัมภาษณ์จากผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกค้าที่ใช้บริการการจองโรงแรมที่พักทั้งทางออนไลน์และทางออฟไลน์โดยบริบทการวิจัยและการเก็บข้อมูลทำขึ้นในประเทศเกาหลีหลังจากที่ได้เก็บข้อมูลครบถ้วนแล้วจึงนำมาทำการวิจัยเชิงถดถอยแบบพหุคูณMultiple Regression Analysis ผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่าปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจจองโรงแรมที่พักทั้งช่องทางออนไลน์และช่องทางออฟไลน์ของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายก็คือประสบการณ์ในอดีตของลูกค้าที่เคยใช้บริการในช่องทางการจองโรงแรมนั้นๆ

เป็นเรื่องที่สำคัญที่จะต้องศึกษาถึงงานวิจัยที่ให้มุมมองที่แตกต่างด้านธุรกิจการจองโรงแรมที่พักผ่านทางแอปพลิเคชันโยเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีความเฉพาะเจาะจงโดยใช้ปัจจัยทางด้านประชากรศาสตร์เป็นตัวกำหนด ดังนั้น Rahim and Baker (2008) ได้ทำการศึกษางานวิจัยในหัวข้อเรื่องปัจจัยที่ส่งผลต่อการจองห้องพักและโรงแรมทางออนไลน์ของนิสิตในระดับอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยการวิจัยมีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาถึงตัวกำหนดเพื่อการตัดสินใจในการจองห้องพักและโรงแรมผ่านช่องทางออนไลน์ของนักศึกษาในระดับมหาวิทยาลัยผู้วิจัยได้ใช้วิธีการรวบรวมข้อมูลในรูปแบบของการสัมภาษณ์เชิงลึกนักศึกษาและเจ้าหน้าที่ของมหาวิทยาลัยที่ประเทศมาเลเซียจำนวน 1,345คนโดยยึดเกณฑ์ปัจจัยทางด้านประชากรศาสตร์และปัจจัยทางด้านพฤติกรรมในการทำการวิจัย

จากนั้นผลข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้จะถูกนำมาวิเคราะห์ด้วยโปรแกรม SPSS (Statistic Package for the Social Science) ผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้เว็บไซต์และแอปพลิเคชันในการจองโรงแรมทางออนไลน์ของนักศึกษาและเจ้าหน้าที่ของมหาวิทยาลัยคือความสะดวกและรวดเร็วในการให้บริการจองห้องพักของแอปพลิเคชันและเว็บไซต์นั้นๆ ราคาห้องพักที่ไม่แพง สมเหตุสมผล และระบบการให้บริการของเว็บไซต์และแอปพลิเคชันที่ได้มาตรฐาน

เป็นที่เข้าใจได้ในหมู่นักการตลาดและผู้ประกอบการในธุรกิจการให้บริการแอปพลิเคชันเพื่อจองโรงแรมที่พักผ่านทางออนไลน์ โดยจะเน้นให้ความสำคัญทางด้านกลยุทธ์ทางด้านราคา การให้ส่วนลดพิเศษและของแถมต่างๆ ที่ถือว่าเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในกลยุทธ์ทางการตลาดแบบออนไลน์ Yossawut, L (2017) ได้ทำการวิจัยในหัวข้อเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการจองโรงแรมที่พักในกรุงเทพมหานคร โยที่ไม่ได้เน้นช่องทางการจองโรงแรมผ่านทางออนไลน์ซึ่งต่างจากงานวิจัยที่กล่าวมาข้างต้นซึ่งวัตถุประสงค์ของงานวิจัยนี้คือต้องการที่จะศึกษาถึงปัจจัยเชิงบวกที่มีผลต่อการตัดสินใจจ่ายเงินจองห้องพักในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยเลือกใช้การสุ่มตัวอย่างแบบไม่อ้างอิงความน่าจะเป็น (non-probability sampling methods) ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจจองห้องพักของโรงแรมในเขตกรุงเทพมหานคร ประกอบไปด้วย การให้บริการที่ดีของทางโรงแรม สถานที่ตั้งของโรงแรมที่เข้าถึงได้ง่าย ความสะดวกของโรงแรมรวมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครันของทางโรงแรม

นอกจากนี้แล้วเป็นสิ่งจำเป็นที่จะต้องศึกษาถึงเรื่องการสร้างความน่าเชื่อถือของทางแอปพลิเคชันและเว็บไซต์ที่ใช้ในการจองโรงแรมที่พักออนไลน์ SEO et al (2017) ได้ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการสร้างคุณค่าของเว็บไซต์และแอปพลิเคชัน ความเชื่อใจ และความไว้วางใจของลูกค้าที่มีต่อเว็บไซต์และแอปพลิเคชันนั้นๆ เพื่อใช้ในการจองโรงแรมที่พัก ในส่วนของระเบียบวิธีการวิจัย ผู้วิจัยได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักศึกษาระดับปริญญาโทจำนวน 313 คน จากนั้นจึงนำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อหาค่าความแปรปรวนที่สกัดได้ (Average Variance Extract : AVE) ผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยที่ช่วยเร่งการตัดสินใจจองโรงแรมผ่านทางแอปพลิเคชันและเว็บไซต์ของกลุ่มลูกค้า ก็คือ ด้านความไว้วางใจและเชื่อใจในคุณภาพ มาตรฐาน การให้บริการและความปลอดภัยของแอปพลิเคชันนั้นๆ

จากการศึกษาผ่านทางบททบทวนวรรณกรรมที่กล่าวมาข้างต้นจะพบว่า ปัจจัยที่สำคัญที่มีส่วนเร่งการตัดสินใจใช้บริการแอปพลิเคชันและเว็บไซต์เพื่อทำการจองโรงแรมที่พักออนไลน์ ประกอบไปด้วย ปัจจัยด้านราคาที่พักที่ไม่แพงสมเหตุสมผล ปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือของแอปพลิเคชันและเว็บไซต์นั้นๆ ปัจจัยด้านสถานที่ตั้งของโรงแรมที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย ปัจจัยด้านความสะดวกสบายและความรวดเร็วรวมทั้งความง่ายในการใช้แอปพลิเคชันและเว็บไซต์ในการจองโรงแรม ปัจจัยด้านส่วนลดและช่องทางการทำธุรกรรมการเงิน รวมทั้งระบบการรักษาความ

ปลอดภัยและข้อมูลส่วนตัวของลูกค้าที่ได้รับผ่านการให้บริการของแอปพลิเคชันนั้นๆ ดังนั้น ผลการศึกษาจากการทบทวนงานวรรณกรรมทำให้เราได้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่จะใช้บริการ QUICKNAP Application ในการจองโรงแรมที่พักค้างคืนในช่วงระยะเวลาสั้นๆ ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายประกอบด้วย นักท่องเที่ยวทั่วไปทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ มีช่วงอายุ 20 ถึง 65 ปี รวมทั้งกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักธุรกิจทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ มีช่วงรายได้ปานกลางถึงระดับสูงโดยเริ่มตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไป ประกอบอาชีพนักธุรกิจ พนักงานบริษัท และบุคคลที่เป็นนักท่องเที่ยวทั่วไปทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเหล่านี้ มีความชอบในการใช้ Social Media ในการเลือกสินค้าและบริการทางออนไลน์ที่มีความต้องการจองโรงแรมที่พักที่ได้มาตรฐานโดยพักค้างคืนในช่วงระยะเวลาสั้นๆ กลุ่มลูกค้าที่เป็นทั้งเพศชายและเพศหญิง อาศัยอยู่ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย



บทที่ 4

แผนการตลาด QUICKNAP Application

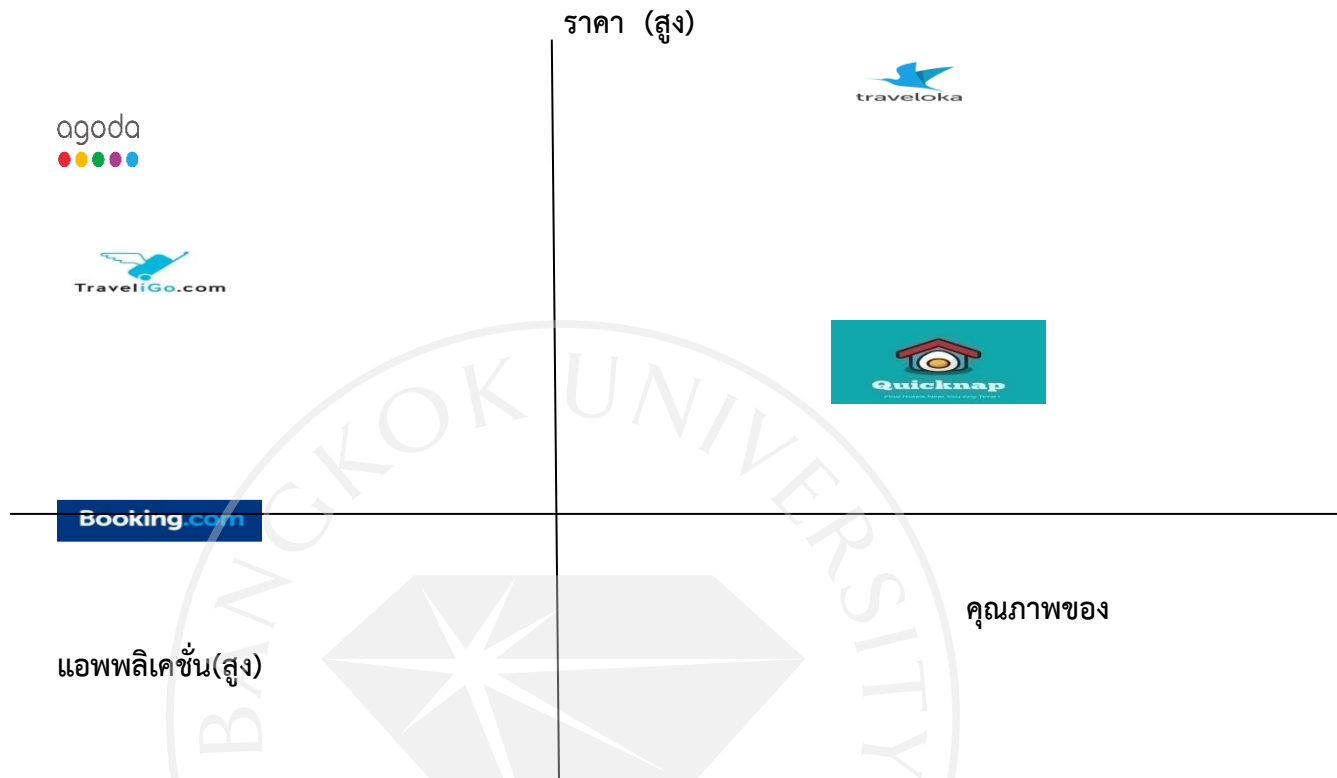
4.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย และการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์/บริการ

จากลักษณะของการแบ่งส่วนทางการตลาดโดยยึดหลักการแบ่งส่วนตลาดทางการตลาดดัง
เกณฑ์ต่อไปนี้

- 1). การแบ่งส่วนทางการตลาดตามหลักภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation) เป็นการแบ่งตลาดตามพื้นที่ ที่ครอบคลุมอาณาเขตทั่วทุกจังหวัดของประเทศไทย ทั้งภาคกลาง ภาคเหนือ ภาคใต้ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคตะวันออก และภาคตะวันตก และภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย
- 2). การแบ่งส่วนตลาดตามหลักประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation) เป็นการแบ่งตลาดตามปัจจัยทางประชากรหรือผู้บริโภคที่เกี่ยวข้องกับ เพศ อายุ การศึกษา อาชีพ รายได้ จำนวนสมาชิกในครอบครัว สถานภาพการสมรส ซึ่งตัวแปรด้านประชากรจะมีความสัมพันธ์กับอัตราการใช้ผลิตภัณฑ์ QUICKNAP APPLICATION
- 3). การแบ่งส่วนตลาดตามหลักจิตวิทยา (Psychographic Segmentation) ซึ่งเป็นการแบ่งตลาดตามวิถีการดำรงชีวิตของบุคคลที่มีความนิยมใช้ Social media และ อินเทอร์เน็ตในการติดต่อสื่อสารในชีวิตประจำวัน
- 4). การแบ่งส่วนทางการตลาดตามหลักพฤติกรรมศาสตร์ (Behavioral Segmentation) เป็นการแบ่งส่วนทางการตลาดโดยใช้พฤติกรรมของผู้บริโภคเป็นตัวกำหนด ซึ่งในที่นี้ก็คือ ความถี่ของลูกค้าผู้มุ่งหวังในการใช้บริการแอปพลิเคชันในการจองโรงแรมและที่พักทางออนไลน์

จากการใช้เกณฑ์การแบ่งส่วนทางการตลาดสี่แบบตามที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้สามารถกำหนดลูกค้าเป้าหมายของ QUICKNAP แอปพลิเคชัน คือกลุ่มลูกค้าที่เป็นทั้งเพศชายและเพศหญิง อาศัยอยู่ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทย มีช่วงอายุระหว่าง 25 ถึง 60 ปี มีช่วงรายได้ปานกลางถึงระดับสูงโดยเริ่มตั้งแต่ 30,000 บาทขึ้นไป ประกอบอาชีพนักธุรกิจ พนักงานบริษัท และบุคคลที่เป็นนักท่องเที่ยวทั่วไปทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่มีความชอบในการใช้ Social Media ในการเลือกสินค้าและบริการทางออนไลน์ รวมทั้งมีความชื่นชอบในการเดินทางท่องเที่ยวทั่วประเทศเพื่อวัตถุประสงค์ในการผ่อนคลายและในการติดต่อทำธุรกิจ และมีความถี่ในการใช้แอปพลิเคชันในการจองโรงแรมและที่พัก รวมทั้งจองตั๋วเครื่องบินและใช้บริการตามสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆทางออนไลน์อย่างน้อยสามเดือนต่อครั้ง

ภาพที่ 4.1: การวางตำแหน่งของ QUICKNAP Application



ในด้านของการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ QUICKNAP Application ถูกวางตำแหน่งให้เป็นแอปพลิเคชันที่มีคุณภาพสูงเทียบเคียงกับแอปพลิเคชันชั้นนำที่เป็นคู่แข่งโดยเฉพาะอย่างยิ่ง Travel Go. Com แต่ยังมีคุณภาพที่เป็นรองเว็บไซต์และแอปพลิเคชันชื่อดังอย่าง AGODA และ Travelgo เนื่องจากเป็นแอปพลิเคชันชื่อดังที่สร้างแบรนด์สินค้าให้มีชื่อเสียงทั่วโลก อีกทั้งสามารถจองโรงแรมที่พักได้ทั่วทุกมุมโลกและมีผู้ใช้งานจากทั่วทุกมุมโลก แต่ทว่า ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ด้านคุณภาพของ QUICKNAP Application เหนือกว่าของ Booking.com ที่เน้นการให้บริการในรูปแบบเว็บไซต์เป็นหลัก แต่ช่องทาง QUICKNAP มีทั้งในรูปแบบแอปพลิเคชันและเว็บไซต์ ส่วนการวางตำแหน่งในด้านราคา QUICKNAP Application ถือว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีราคาย่อมเยา ลูกค้าสามารถดาวโหลดได้ฟรีพร้อมกับได้รับส่วนลดพิเศษเนื่องจากพันธมิตรที่ดำเนินธุรกิจโรงแรมและที่พักตั้งอยู่ในประเทศไทย จึงได้รับส่วนลดพิเศษมากกว่า AGODA, TRAVEL GO.com และ TRAVELOGA ที่โรงแรมพันธมิตรตั้งอยู่ที่ต่างประเทศจึงทำการตลาดและใช้กลยุทธ์ด้านราคาน้อยกว่าโรงแรมในประเทศไทยที่เน้นการให้บริการลูกค้า นักธุรกิจและนักท่องเที่ยวชาวไทยเป็นหลัก รองลงมาคือชาวต่างชาติ

4.2 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด (ด้วยแนวคิด 4Ps)

กลยุทธ์การตลาด Marketing Mix 4Ps

- **กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์/บริการ** นวัตกรรมที่นำมาใช้กับผลิตภัณฑ์/บริการ การเพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์/บริการ

QUICKNAP Application เป็นแอปพลิเคชันที่ให้บริการการจองโรงแรม ที่พัก รวมทั้งการจองตั๋วเครื่องบิน และกิจกรรมด้านการท่องเที่ยวต่างๆ ที่อยู่ในรูปแบบการให้บริการแบบดิจิทัล โดยในตัวแอปพลิเคชัน QUICKNAP นี้ ไม่สามารถจับต้องได้เนื่องจากอยู่ในรูปแบบของการดาวน์โหลดลงมือถือ เพื่อเข้าถึงการใช้บริการการจองโรงแรม ดังนั้น ทางบริษัท QUICK NAP จึงเน้นและให้ความสำคัญกับการกำหนดมาตรฐานการบริการ เพื่อให้ลูกค้าสามารถดาวน์โหลดเข้าถึงตัวผลิตภัณฑ์ได้ง่าย อีกทั้งตัวแอปพลิเคชันเอง มีความสะดวก รวดเร็ว และแม่นยำในการใช้งาน ซึ่งทางบริษัท QUICKNAP ได้กำหนดมาตรฐานและคุณสมบัติของ QUICKNAP Application ไว้ดังต่อไปนี้

- 1.1 QUICKNAP Application เป็นแอปพลิเคชันที่มีความเสถียรสูง ผู้ใช้สามารถดาวน์โหลดแอปพลิเคชันลงมือถือ สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต และคอมพิวเตอร์แบบพกพา ได้ทุกรุ่น ทั้งในระบบ IOS และ Android ซึ่งเมื่อเชื่อมต่อกับ internet หรือ WI-FI แล้ว QUICKNAP Application จะสามารถใช้งานได้โดยไม่สะดุด โดยปราศจากปัญหาเครื่องค้างหรืออาการหยุดชะงักกลางคัน ในขณะที่ทำธุรกรรมการจองโรงแรมออนไลน์ ขณะใช้งานเหมือนกับแอปพลิเคชันบางตัว
- 1.2 QUICKNAP Application เป็นแอปพลิเคชันที่สามารถใช้งานได้ง่ายไม่ซับซ้อน ด้วยฟังก์ชันการใช้งานที่มีคำสั่งและคำแนะนำที่อธิบายได้อย่างเข้าใจได้ง่าย ประกอบกับรูปภาพเพื่อช่วยให้ผู้ใช้สามารถเลือกปุ่มฟังก์ชันที่ต้องการใช้งานได้สะดวก ด้วยภาษาไทย ภาษาอังกฤษ และภาษาจีน ที่ผู้ใช้สามารถเลือกใช้ได้ตามใจชอบ และตัวแอปพลิเคชันเอง ก็จะแสดงเมนูการใช้งานด้วยรูปภาพและกราฟิกที่สวยงาม อีกทั้งมีข้อมูลรายละเอียดของโรงแรมที่เป็นเครือข่ายทางธุรกิจกับ QUICKNAP อย่างละเอียด รวมทั้ง ราคาการจองห้องพัก สถานภาพการว่างของห้องพัก สภาพดินฟ้าอากาศและการพยากรณ์อากาศภายในเจ็ดวันข้างหน้า รวมทั้งแสดงข้อมูลสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบการเดินทางเส้นทางในการเข้าถึงที่พักไว้อย่างละเอียดมากกว่าแอปพลิเคชันเจ้าอื่น
- 1.3 QUICKNAP Application มีระบบ call center ที่ให้บริการกับลูกค้าที่มีปัญหาการใช้งานหรือต้องการสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม โดยทางบริษัทจะใช้ระบบ Digital Call Center Service ที่ทำงานร่วมกันระหว่างพนักงานแผนกลูกค้าสัมพันธ์และโปรแกรม software ที่ช่วยแก้ปัญหาและให้คำแนะนำพื้นฐานให้แก่ลูกค้าโดยอัตโนมัติ

- 1.4 แอปพลิเคชัน มีระบบ software ที่ควบคุมและรักษาข้อมูลส่วนตัวของลูกค้าด้วยระบบ Super Protective System ที่ต้องใช้รหัสลับหลายขั้นตอน ซึ่งสามารถกำหนดรหัสได้ด้วยตัวของลูกค้าเอง เพื่อป้องกันการถูกโจรกรรมข้อมูลส่วนตัว
- 1.5 QUICKNAP Application มีระบบการชำระเงินออนไลน์ที่มีความปลอดภัยสูง สามารถเชื่อมต่อกับธนาคารพาณิชย์ทุกธนาคารได้ภายในประเทศไทย พร้อมทั้งติดตั้งระบบการสอบถามสถานการณ์ชำระเงินและสถานะทางบัญชีส่วนตัวของลูกค้า โดยที่ QUICKNAP Application จะช่วยให้ลูกค้าสามารถติดต่อกับเจ้าหน้าที่ของทางธนาคารเพื่อสอบถามและรับประกันความปลอดภัยในการทำธุรกรรมทางการเงิน
- 1.6 แอปพลิเคชันของเรา มีฟังก์ชันที่ช่วยให้ลูกค้าสามารถกำหนดตัวกรอง เพียงแค่พิมพ์ชื่อตัวอักษรเริ่มต้นของโรงแรมที่ต้องการจะค้นหา หรือสามารถพิมพ์สถานที่ที่ต้องการเข้าพัก ก็จะสามารถเห็นรายชื่อของโรงแรม อพาร์ทเมนท์ รีสอร์ท รวมทั้ง Home Stay ที่เรียงตามลำดับตัวอักษรที่เป็นทั้งภาษาไทย ภาษาอังกฤษ และภาษาจีน อย่างชัดเจน ซึ่งการใช้งานเพียงแค่ให้ลูกค้าพิมพ์ตัวอักษรขึ้นต้นชื่อโรงแรมหรือสถานที่ต่างๆที่ต้องการจองห้องพักค้างคืนในระยะสั้นๆ จากนั้นก็จะแสดงรายชื่อโรงแรมและสถานที่เป้าหมายเรียงตามลำดับตัวอักษรเพื่อช่วยให้การค้นหาของลูกค้าทำได้ง่ายมากขึ้น
- 1.7 QUICKNAP Application มีการเชื่อมต่อเข้ากับ Google Map และเว็บไซต์ช่วยค้นหาและแสดงแผนที่ได้ทั่วโลก รวมทั้งมีปุ่มฟังก์ชันที่ช่วยให้ลูกค้าสามารถเปรียบเทียบราคากับโรงแรมที่พักรื่นๆ รวมทั้งคะแนนรีวิวแบบเรียลไทม์
- 1.8 QUICKNAP Application จะมีปุ่มฟังก์ชันพิเศษที่ช่วยให้ลูกค้าสามารถเห็นข้อมูลและรายชื่อโรงแรม ที่พัก อพาร์ทเมนท์ และรีสอร์ทที่ยังมีห้องว่าง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สามารถทำงานและรายงานข้อมูลได้อย่างรวดเร็วและเที่ยงตรงในช่วงฤดู High Season ช่วยให้ลูกค้าสามารถเลือกโรงแรมที่ต้องการพักได้โดยง่าย

• กลยุทธ์การกำหนดราคา

เนื่องจากทาง QUICKNAP Application ให้ลูกค้าสามารถเข้าไปดาวโหลดแอปพลิเคชันผ่านเว็บไซต์และช่องทาง Social Media ต่างๆของบริษัท โดยที่สามารถดาวโหลดได้ฟรีไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ นอกจากนี้ทางบริษัท QUICKNAP ยังได้ใช้กลยุทธ์ด้านราคาดังต่อไปนี้

- 1.1 การให้ส่วนลดพิเศษสำหรับการจองโรงแรมและที่พักค้างคืน เมื่อลูกค้าทำการจองโรงแรมล่วงหน้าเกินกว่าหนึ่งเดือน นอกจากนี้แล้ว ส่วนลดจะยิ่งเพิ่มมากขึ้น หากลูกค้าที่เดินทางมาเป็นครอบครัว มีสมาชิกหลายคน รวมทั้งกรุ๊ปทัวร์ ทาง QUICKNAP Application จะให้ส่วนลดพิเศษตามโปรโมชั่นของโรงแรมที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจของเราจัดให้ตามฤดูกาลท่องเที่ยว

- 1.2 QUICKNAP Application จะให้บริการส่วนลดราคาการจองโรงแรมที่พัก ในราคาพิเศษแก่ผู้พิการ เด็กต่ำกว่าอายุเจ็ดขวบ รวมทั้งผู้สูงอายุที่มีอายุเกินกว่า 65 ปี รวมทั้ง ข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจ ก็จะได้ส่วนลดพิเศษในการจองโรงแรมที่พักค้างคืนในระยะสั้นผ่าน แอปพลิเคชันของเรา
- 1.3 แอปพลิเคชัน QUICKNAP จะมีระบบการสะสมแต้มเมื่อลูกค้าจองโรงแรมและที่พักผ่านทาง แอปพลิเคชันของเรา โดยที่จะได้รับส่วนลดพิเศษประจำปี และคูปองส่วนลดการจองโรงแรมที่จัดให้ตามฤดูกาล
- 1.4 ลูกค้าที่ใช้บริการ QUICKNAP Application ได้จองโรงแรมและชำระเงินด้วยระบบบัตรเครดิต ของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยจะได้รับส่วนลดพิเศษเพิ่มขึ้นตามเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนด
- 1.5 ลูกค้าที่ใช้บริการ QUICKNAP Application จะได้รับส่วนลดพิเศษในการใช้บริการ ร้านอาหาร สถานเสริมความงาม Fitness Center สถานออกกำลังกาย และสถานที่ท่องเที่ยวยามค่ำคืน เมื่อเลือกใช้บริการและชำระค่าบริการทางออนไลน์ผ่านทาง QUICKNAP Application

• **กลยุทธ์การบริหารช่องทางการจำหน่าย**

- 1). การเปิดให้ลูกค้าสามารถดาวน์โหลด QUICKNAP Application ทางอีเมล
- ผู้ใช้งานสามารถคลิกติดตั้งได้ง่ายๆ เมื่อได้รับข้อความการส่งแอปพลิเคชันไปให้ทางอีเมล ที่สอนวิธีการเปิดตัว QUICKNAP Application ที่รวดเร็วและง่ายดายคือการส่งแอปพลิเคชันให้ผู้ใช้ทางอีเมล ผู้ใช้เพียงแค่เตรียมโทรศัพท์มือถือ smart phone คอมพิวเตอร์ หรือ แท็บเล็ตให้พร้อมสำหรับการเปิดตัว แอปพลิเคชันไปกับอีเมล เมื่อผู้ใช้เปิดอีเมลในอุปกรณ์มือถือในระบบ Android และระบบ IOS ก็สามารถกดปุ่มติดตั้งเลยในข้อความอีเมลได้ทันที การเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถดาวน์โหลด QUICKNAP Application ผ่านอีเมลเป็นวิธีที่สะดวกสำหรับลูกค้า อีกทั้งวิธีการจัดจำหน่ายนี้จะช่วยป้องกันความเป็นส่วนตัวและการจัดจำหน่ายที่ไม่ได้รับอนุญาตได้อีกด้วย ยิ่งเมื่อลูกค้าที่ดาวน์โหลด QUICKNAP Application มีจำนวนมากขึ้น ทางบริษัทก็จะยังมียอดการคลิกโฆษณา พร้อมกับค่าคอมมิชชั่นและค่าโฆษณาให้กับธุรกิจเครือข่ายของเราได้มากยิ่งขึ้น
- 2). การเปิดให้ลูกค้าสามารถดาวน์โหลด QUICKNAP Application ผ่านทางเว็บไซต์
- QUICKNAP Application ได้นำเสนอเว็บไซต์ของบริษัท เพื่อให้ลูกค้าสามารถเปิดให้ดาวน์โหลดแอปพลิเคชันจากเว็บไซต์หรือเซิร์ฟเวอร์ได้ด้วยตัวเอง รวมถึงสามารถดาวน์โหลดได้จากเซิร์ฟเวอร์ส่วนตัวหรือเซิร์ฟเวอร์ขององค์กร QUICKNAP Application ที่จะจัดทำลิงค์เพื่อดาวน์โหลดให้แก่ผู้ใช้โดยเฉพาะ เมื่อผู้ใช้เรียกดูลิงค์ดาวน์โหลดจากอุปกรณ์ที่ขับเคลื่อนโดย Android ของตน อุปกรณ์จะดาวน์โหลดไฟล์และระบบ Android จะเริ่มติดตั้งแอปพลิเคชัน QUICKNAP ในอุปกรณ์โดยอัตโนมัติ

• กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย

นอกจากกลยุทธ์ทางด้านราคาและกลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์แล้ว QUICKNAP Application ยังให้ความสำคัญกับกลยุทธ์การส่งเสริมการขายที่จัดขึ้นเป็นประจำทุกเดือน โดยที่จะเน้นและให้ความสำคัญกับกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดเพื่อชักจูงและโน้มน้าวให้ลูกค้าผู้มุ่งหวัง หันมาใช้บริการแอปพลิเคชัน QUICKNAP ของเราเพื่อทำการจองโรงแรมและที่พักค้างคืนในระยะสั้นๆด้วยการเน้นกลยุทธ์การขายสินค้า ในรูปแบบการดาวโหลดแอปพลิเคชันไปยังลูกค้าผู้มุ่งหวังโดยตรง ทั่วโลก นอกจากนี้แล้วทางบริษัท QUICKNAP ยังเพิ่มประสิทธิภาพของกลยุทธ์การส่งเสริมการขายโดยการนำเสนอส่วนลดราคาการจองโรงแรม พร้อมกับโปรโมชั่นพิเศษดังต่อไปนี้

- 1.1 QUICKNAP Application จะให้คูปองส่วนลดการจองโรงแรมฟรีให้กับลูกค้าที่เพิ่มใช้แอปพลิเคชันของเราในการจองโรงแรมครั้งแรกและครั้งที่สอง
- 1.2 ทางแอปพลิเคชันของเรา จะทำการสร้างระบบสมาชิกmember ด้วยการให้ลูกค้าเก่าที่เคยใช้บริการแอปพลิเคชันของเรา ได้แนะนำลูกค้าใหม่ให้กับทางเรา เพื่อที่จะได้ส่วนลดพิเศษในการจองโรงแรมที่พัก รวมทั้งโปรโมชั่นพิเศษที่จัดขึ้นจามฤดูกาลท่องเที่ยว นอกจากนั้นแล้ว ลูกค้าใหม่ที่ถูกระบุแนะนำให้มาใช้แอปพลิเคชันของเราก็จะได้รับส่วนลดพิเศษในการจองโรงแรมในสองครั้งแรกด้วยเช่นกัน ทำให้เกิดวงจรการแนะนำแบบปากต่อปากผ่านทั้งระบบ online และ offline
- 1.3 QUICKNAP Application ได้ใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการขายโดยการกระตุ้นให้ลูกค้าได้รีวิวกการใช้บริการแอปพลิเคชันของเรา เพื่อเพิ่มยอดรีวิวของตัวเองและกับการได้รับส่วนลดพิเศษในรูปแบบ gift voucher หรือบัตรกำนันเพื่อใช้ในการแลกของรางวัล
- 1.4 ทางบริษัท QUICKNAP Application ได้จัดกิจกรรมการส่งเสริมการตลาดโดยการส่งรหัสที่ได้รับหลังจากที่ลูกค้าใช้บริการแอปพลิเคชันของเราจองโรงแรม เพื่อส่งรหัสเข้ามาชิงโชคที่จัดขึ้นเป็นประจำทุกครึ่งปี ซึ่งของรางวัลจะเป็นทองคำหนัก 1 บาท รวมทั้ง ทิว ทุเรียน และเตาอบไมโครเวฟ รวมทั้งกระเป๋าและอุปกรณ์ที่ใช้ในการเดินทางท่องเที่ยวพักผ่อน
- 1.5 QUICKNAP Application จะมีการจัดทำโปรโมชั่นแคมเปญเพื่อสะสมแต้มเพื่อให้ลูกค้าได้รับโบนัสพิเศษ เพื่อใช้ในการเข้าร่วมกิจกรรมรับประทานอาหารเช้าและบริการตามสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆที่ให้ส่วนลดเป็นพิเศษ
- 1.6 ทางบริษัท QUICKNAP ได้ร่วมจัดทำกิจกรรมส่งเสริมการตลาดกับพันธมิตรทางธุรกิจของเรา ไม่ว่าจะเป็น สถาบันการเงิน ธนาคาร สายการบิน สถานออกกำลังกาย สถานที่ท่องเที่ยวยามค่ำคืนต่างๆ โดยการแจกคูปองส่วนลดพิเศษให้กับลูกค้าที่ใช้บริการผ่านทาง QUICKNAP Application ของเรา

- 1.7 ทางบริษัท QUICKNAP ได้จัดทำ Facebook Fan Page เพื่อให้เป็นศูนย์กลางและชุมชนออนไลน์เพื่อใช้ในการแลกเปลี่ยนข่าวสาร การรีวิวโรงแรมที่เคยใช้บริการ ปัญหาและวิธีการใช้งานแอปพลิเคชันของเราอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งการจัดกิจกรรมพบปะสังสรรค์ตามวาระ
- 1.8 ทางบริษัทของเรา จะจัดทำ Instagram ส่วนตัวที่เปิดให้ลูกค้าและผู้มุ่งหวังสามารถเข้าร่วมกิจกรรมการถ่ายทอดความประทับใจ ด้วยรูปถ่ายพร้อมกับคลิปวิดีโอที่ได้เดินทางเข้าพักโรงแรม รีสอร์ท อพาร์ทเมนท์ ผ่านทาง QUICKNAP Application จากนั้น ทางฝ่ายการตลาดของบริษัทเรา จะจัดการประกวดรูปถ่ายที่สวยงามผ่านการโหวตด้วยยอด LIKE ที่สูงสุด ผู้ที่ได้รับรางวัลชนะเลิศอันดับหนึ่งสอง และสาม จะได้รับของรางวัลพิเศษพร้อมกับส่วนลดพิเศษในการจองโรงแรมที่พิกัดค้างคืนระยะสั้นๆในครั้งต่อไป
- 1.9 QUICKNAP Application มีแผนที่จะจัดทำกิจกรรมการส่งเสริมการตลาดแบบใหม่โดยเปิดโอกาสให้ลูกค้าทุกท่านได้มีส่วนร่วมทำกิจกรรมกับทาง QUICKNAP Application ที่มุ่งเน้นการสร้างและกระชับความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างลูกค้าและบริษัท พร้อมกับการขยายฐานลูกค้าของ QUICKNAP Application ไปในตัว ด้วยการเปิดโอกาสให้ลูกค้าได้ส่งภาพ และคลิปวิดีโอ เพื่อแบ่งปันความประทับใจผ่านทางช่องทาง Social Media ของบริษัท พร้อมกับการเข้าร่วมการจัดกิจกรรมพบปะสังสรรค์ meeting ตามศูนย์การค้าชื่อดังใจกลางเมือง โดยในสถานที่จัดงานพบปะสังสรรค์นี้ ลูกค้าจะได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนความเห็นและสอบถามข้อมูลจากตัวแทนการตลาดของโรงแรมและสถานบันเทิงที่เป็นพันธมิตรกับทางบริษัทของเรา พร้อมกับการได้เข้าร่วมเล่นเกมส์ และกิจกรรมชิงรางวัลเพื่อกระชับความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างลูกค้าและทางบริษัท

4.3 แผนงานการสื่อสารการตลาด

- การดำเนินกิจกรรม เพื่อสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก / สร้างแรงจูงใจแก่ลูกค้า / สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า
- การจัดกิจกรรมให้ลูกค้าได้มีโอกาสเข้าร่วมในการช่วยเหลือสังคม เช่น การเข้าร่วมโครงการบริจาคอาหารกลางวันแก่เด็กนักเรียนในชนบท ผ่านทางบริษัท QUICKNAP Application โดยการจัดเป็นกิจกรรมรูปแบบอาสาสมัครพร้อมกับเดินทางท่องเที่ยวไปพักตามโรงแรม รีสอร์ท และ Home stay ที่เป็นพันธมิตรกับทาง QUICKNAP Application เพื่อที่จะได้มีโอกาสให้สมาชิกลูกค้าของเราได้ทำความดีให้กับสังคมด้วยการบริจาคสิ่งของที่จำเป็นให้กับเด็กยากจน
- การเข้าร่วมกับกิจกรรมทางสังคมที่ไม่แสวงหาผลกำไร เช่น องค์การสภากาชาด เพื่อโปรโมทแบรนด์ของ QUICKNAP Application ที่เปิดโอกาสให้ลูกค้าที่ได้รับส่วนลดพิเศษของเราผ่านการจองโรงแรมที่เป็นพันธมิตรกับ QUICKNAP Application ที่นำส่วนลดพิเศษนี้เปลี่ยนเป็นเงินบริจาคให้กับกิจกรรมเพื่อการกุศลต่างๆเพื่อโปรโมทแบรนด์ของ QUICKNAP Application ให้มีชื่อเสียงทางด้าน

การสร้างควมรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมขององค์กร (Corporate Social Responsibility: CSR)

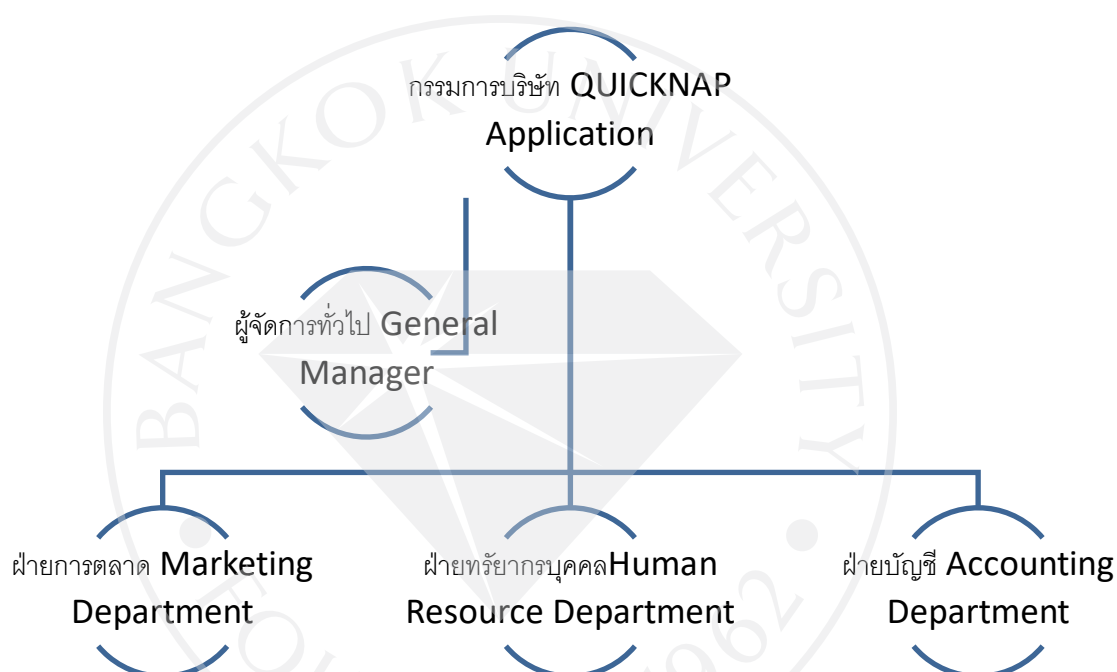
- กลยุทธ์การตลาดให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย QUICKNAP Application จะเน้นการนำเสนอและให้บริการดาวโหลดแอปพลิเคชันให้กับกลุ่มตลาดเป้าหมายเฉพาะ ที่เป็นนักท่องเที่ยวและนักธุรกิจที่ต้องการ search ค้นหาโรงแรมที่พักค้างคืนในช่วงระยะเวลาสั้นๆ โดยจะทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ทาง Facebook และ YouTube ที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยวและการจองโรงแรม โดยจะทำการแนบลิงค์ให้ลูกค้าเป้าหมายสามารถดาวโหลดได้ในทันที
- กลยุทธ์สร้างแบรนด์ QUICKNAP Application ผ่านการนำเสนอการเล่าเรื่องราว Story Telling ที่น่าสนใจ โดยการนำเสนอโรงแรมชั้นนำรวมทั้งแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ พร้อมกับประวัติเรื่องราวความเป็นมาของที่พักและสถานที่ท่องเที่ยวเหล่านั้น จากนั้นจึงทำการนำเสนอแนะนำประวัติความเป็นมาของบริษัท QUICKNAP Application พร้อมกับเสนอประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากการจองโรงแรมผ่านทางแอปพลิเคชันของเรา
- ทางบริษัทจะใช้กลยุทธ์การตลาดเพื่อสังคมขององค์กร เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้ลูกค้าของ QUICKNAP Application ได้ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมเพื่อช่วยกันอนุรักษ์และรักษาสิ่งแวดล้อมและสุขอนามัยในขณะที่เดินทางท่องเที่ยวและพักค้างคืน ด้วยการแจกจ่ายคู่มือการเดินทางท่องเที่ยวเชิงนิเวศในรูปแบบคู่มือการท่องเที่ยว E-Book ที่มีตรา LOGO ของ QUICKNAP Application เป็นตัวชูโรงเพื่อให้ลูกค้ามีความรับรู้และตระหนักในตราสินค้าของ QUICKNAP Application มากขึ้น
- กลยุทธ์พันธมิตร BH Application จำทำ Affiliate หรือสร้างพันธมิตรกับโรงแรมและสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ โดยการขายโฆษณา พร้อมกับเปิดโอกาสให้โรงแรมและเว็บไซต์ด้านการท่องเที่ยวและการจองโรงแรมต่างๆสามารถเข้ามาลงโฆษณาประชาสัมพันธ์ได้ในเว็บไซต์ของเราในรูปแบบการสร้างพันธมิตร การมีพันธมิตรเพื่อทำการตลาดร่วมกัน เป็นวิธีการที่ช่วยให้ ผู้ประกอบการ ได้ประโยชน์และต้นทุนต่ำ เลือกผู้ขายที่มีกลุ่มเป้าหมายเดียวกันมาจัดโปรโมชั่นหรือขายคู่กัน เพิ่มโอกาสทางการตลาด
- QUICKNAP Application ทำการเสนอส่วนลดโปรโมชั่นของโรงแรมที่พักทั่วประเทศมากมายตามฤดูกาลท่องเที่ยว อีกทั้งยังมีการส่งมาจับฉลากชิงรางวัลในรูปแบบของที่พักโรงแรมและสิทธิพิเศษการท่องเที่ยวต่างๆอีกมากมาย

บทที่ 5

แผนจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคล :QUICKNAP Application

5.1 การจัดโครงสร้างองค์กร กำหนดแผนก ฝ่าย หน่วยงาน

ภาพที่ 5.1: แผนภาพองค์กร QUICKNAP Company



5.2 การกำหนดตำแหน่งและหน้าที่ความรับผิดชอบของงาน รวมถึงคุณสมบัติของบุคลากรที่ต้องสรรหา

บริษัท QUICKNAP Application, co., Ltd จำกัด มีกรรมการของบริษัทหนึ่งคน คือคุณ สุเชา นุชนุ่ม และส่วนอื่นๆ อันประกอบไปด้วย ผู้จัดการทั่วไป จำนวน 1 คน ฝ่ายการตลาดจำนวน 2 คน ฝ่ายทรัพยากรบุคคล จำนวน 2 คน ฝ่ายกฎหมาย จำนวน 1 คน และฝ่ายบัญชีจำนวน 2 คน

หน้าที่ขอบเขตความรับผิดชอบของแผนกต่างๆของหน่วยงานในองค์กร

บริษัท QUICKNAP Application จำกัด ได้กำหนดขอบเขตการดำเนินงานที่ครอบคลุมในทุกๆ หน่วยงาน ทั้ง ฝ่ายการบริหารทรัพยากรบุคคล ฝ่ายการตลาด และฝ่ายการบัญชี ด้วยตนเอง ด้วยขอบเขตการดำเนินงานของแต่ละฝ่ายที่ถูกกำหนดไว้ดังต่อไปนี้

- 1) **ฝ่ายการตลาด** (จำนวน 2 คน) คือคุณ จอมขวัญ ญ.อยุธยา และคุณ สมเกียรติ เหลาเพชร มีขอบเขตการดำเนินงานในการเข้าติดต่อเพื่อแนะนำการให้บริการผลิตภัณฑ์ QUICKNAP APPLICATION การจองโรงแรมโดยเน้นไปที่การทำการตลาดออนไลน์โดยเปิดให้ลูกค้าสามารถดาวน์โหลดแอปพลิเคชันของเราได้จากเว็บไซต์ต่างๆ อีกทั้งยังมีหน้าที่ประสานงานติดต่อรับสมัครพนักงานจากบุคคลภายนอกที่จะเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งกับทีมงานของเราอีกด้วย
- วิเคราะห์วางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดและวิเคราะห์คู่แข่งชั้น โดยใช้รับผิดชอบวางแผนกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด 4Ps ด้วยตนเอง อันประกอบไปด้วย กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์และการบริการ (Product Strategy) กลยุทธ์ทางการกำหนดราคา (Price Strategy) กลยุทธ์ทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy) และกลยุทธ์ทางการส่งเสริมประชาสัมพันธ์ (Promotion Strategy) ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว
 - ทำการส่งเสริมการตลาดผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท โดยการโพสต์ประกาศรับสมัครพนักงานและประกาศการให้บริการดาวน์โหลด QUICKNAP Application ออนไลน์ตาม เว็บไซต์และช่องทางโซเชียลมีเดียต่างๆ

เงินเดือนประจำตำแหน่ง: 25,000 บาท วุฒิการศึกษา: วุฒิปริญญาตรีด้านการตลาดและบริหารธุรกิจ และมีประสบการณ์การทำงานด้านการตลาดอย่างน้อย 2 ปี

2.ฝ่ายการบริหารทรัพยากรบุคคล (จำนวน 2 คน) คือคุณ แอนนา ศรีแก้ว และคุณ อรพรรณ สนิทวงศ์

ในส่วนของหน่วยงานนี้จะเน้นขอบเขตของการบริหารจัดการบุคคลและการบริหารทรัพยากรบุคคลของบริษัท โดยทำหน้าที่ดำเนินการรับสมัครคัดเลือกพนักงาน โดยการใช้ทั้งแบบทดสอบและผ่านกระบวนการสัมภาษณ์เพื่อคัดเลือกคนที่มีความรู้ความสามารถเพื่อเข้ามาเป็นพนักงานประจำของบริษัท QUICKNAP Application จำกัด และเมื่อผ่านกระบวนการคัดเลือกแล้ว ก็จะนำพนักงานเข้ารับการฝึกอบรมและปฐมนิเทศพนักงานใหม่ และเมื่อพนักงานได้รับการอบรมเสร็จเรียบร้อยแล้ว ก็จะดำเนินการส่งพนักงานเข้าไปทำงานในแต่ละแผนกของบริษัทต่อไป

- ทำการรับสมัครคัดเลือกพนักงานด้วยตนเอง โดยการนัดสัมภาษณ์และทำแบบทดสอบ เพื่อวัดประสิทธิภาพและความรู้ความสามารถในตำแหน่งและประเภทของงานนั้นๆ
- รับผิดชอบดำเนินการจัดการอบรมและปฐมนิเทศพนักงานใหม่ โดยอธิบายให้เข้าใจถึงสวัสดิการที่พนักงานจะได้รับ รวมถึงกฎข้อบังคับและระเบียบของบริษัทที่ต้องปฏิบัติตาม

เงินเดือนประจำตำแหน่ง: 20,000 บาท

คุณสมบัติประจำตำแหน่ง

วุฒิการศึกษา: วุฒิปริญญาตรี คณะสังคมศาสตร์ หรือ คณะมนุษยศาสตร์ด้านการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ และมีประสบการณ์การทำงานด้าน HR อย่างน้อย สอง

2) **ฝ่ายกฎหมาย** (จำนวน 1 คน) คือคุณ อธิป ไชยจินดา

โดยการดำเนินการร่วมมือกับฝ่ายกฎหมายของบริษัท QUICKNAP Application จำกัด มีขอบเขตความรับผิดชอบทางด้าน การแก้ไขปัญหาแรงงาน การเรียกร้องสิทธิต่างๆเกี่ยวกับสภาพการจ้างงานของพนักงาน การพิจารณาการจ่ายเงินชดเชยและการจัดสรรสวัสดิการให้แก่พนักงานตามกฎหมาย

- ดูแลรับผิดชอบในเรื่องการจ่ายเงินชดเชยและสวัสดิการตามกฎหมายให้กับพนักงาน
- ดูแลในเรื่องการต่อสัญญาและการขอยกเลิกสัญญาว่าจ้างของพนักงาน เพื่อจ่ายเงินชดเชยล่วงหน้าและสิทธิประโยชน์อื่นๆที่พนักงานจะได้รับตามกฎหมาย

เงินเดือนประจำตำแหน่ง: 30,000 บาท

คุณสมบัติประจำตำแหน่ง

วุฒิการศึกษา: วุฒิปริญญาตรี คณะนิติศาสตร์ และมีประสบการณ์การทำงานด้านกฎหมายในองค์กรภาครัฐหรือเอกชนอย่างน้อย สองปี

4) **ฝ่ายบัญชี** (จำนวน 2 คน) คือคุณ วีรยา แก้วดี และคุณ อาภาพร ชินะกุลวัฒนา

ดำเนินการควบคุมการจัดทำบัญชีของบริษัทในด้านรายรับรายจ่ายและรายได้ของบริษัทเป็นหลัก นอกจากนั้นยังดูแลในเรื่องการจัดสรรเงินเดือน ประกันสังคม และสิทธิการเบิกจ่ายในด้านอื่นๆให้แก่พนักงาน และยังทำการคำนวณอัตราภาษีที่ต้องชำระประจำปี วางแผนและจัดทำงบประมาณประจำปี โดยปรับเปลี่ยนไปตามขอบเขตของการให้บริการอีกด้วย

- รับผิดชอบในด้านการจ่ายเงินเดือนและสวัสดิการทางสังคม รวมทั้งกองทุนประกันสังคมให้แก่พนักงาน โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปของบริษัทในการคำนวณเงินเดือนให้กับพนักงาน โดยตัดรอบการจ่ายเงินเดือนทุกวันที่ 1-30 ของทุกเดือน
- จัดทำบัญชีเบิกจ่าย ค่าทำงานล่วงเวลาของพนักงาน โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปของบริษัทเพื่อช่วยในการคำนวณ
- ติดตามบันทึกและติดตามสถิติการเข้าสาย สถิติการขาดงาน และสถิติการลา ของพนักงานเพื่อนำมาคำนวณเงินเดือนสุทธิที่ต้องจ่ายให้แก่พนักงานแต่ละคน

เงินเดือนประจำตำแหน่ง: 20,000 บาท

คุณสมบัติประจำตำแหน่ง

วุฒิการศึกษา: วุฒิปริญญาตรี คณะพาณิชยศาสตร์การบัญชี และมีประสบการณ์การทำงานด้านการเงินและการบัญชีอย่างน้อย สามปี

5.3 นโยบายการบริหารบุคลากร

1). นโยบายการคัดเลือกและว่าจ้าง,

บริษัท QUICKNAP Application จำกัด มีนโยบายสรรหาบุคลากรจากภายในก่อน โดยพิจารณาทางด้านความรู้ความเชี่ยวชาญ และความสามารถเป็นหลัก จากนั้น จึงค่อยสรรหาบุคลากรจากภายนอก เพื่อเป็นการเปิดโอกาสให้บุคลากรและพนักงานมีความกระตือรือร้นที่จะเติบโตในสายงานของตัวเองไปพร้อมกับบริษัท นอกจากนี้ยังช่วยให้บุคลากร สามารถปรับตัวให้เข้ากับวัฒนธรรมองค์กรของบริษัทได้โดยง่ายเนื่องจากเป็นบุคคลภายใน นอกจากนี้ยังมีการกำหนดคุณสมบัติของผู้ที่จะได้รับการคัดเลือก ว่าจะต้องมีความสามารถ ความรู้ความเชี่ยวชาญในระดับที่ได้มาตรฐาน นี้เองจึงทำให้บุคลากรใหม่ สามารถเข้ามาทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพทันทีและพัฒนาตำแหน่งงานของตนได้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตามแนวคิดการบริการทรัพยากรมนุษย์สมัยใหม่ จากการศึกษาของ Mondy & Robert อ้างอิงใน สุรนันทน์ เลขาหมื่นที่ 2549:86) ที่ได้กล่าวไว้ว่า การวางแผนด้านทรัพยากรมนุษย์ก็คือการทบทวนความต้องการทรัพยากรมนุษย์ขององค์กรอย่างเป็นระบบ เพื่อให้แน่ใจว่า บุคลากรที่ถูกคัดเลือกให้เข้ามาร่วมงานมีคุณสมบัติและทักษะที่เพียงพอต่อความต้องการของหน่วยงาน ดังนั้นจึงเป็นการคาดคะเนความต้องการของบุคลากรกับจำนวนตำแหน่งที่จะเปิดรับในระยะเวลาที่ได้ระบุไว้ในอนาคต

2). การประเมินผลการปฏิบัติงาน

บริษัท QUICKNAP Application จำกัด จะใช้หลักในการประเมินผลสองแบบคือ การประเมินคุณภาพของผลงาน ว่าพนักงานสามารถทำงานได้ตามมาตรฐานหรือไม่ และการประเมินผลด้านพฤติกรรมโดยหัวหน้างานเป็นผู้ประเมินผล ด้านการให้บริการแก่ลูกค้า ความทุ่มเทในการทำงาน รวมทั้งระเบียบวินัยการทำงาน

3). การบริหารค่าตอบแทน

การพัฒนาศักยภาพ คุณภาพ และผลิตภาพของพนักงานมีความสอดคล้องกับนโยบายด้านการบริหารค่าตอบแทนและจัดสรรสวัสดิการให้กับพนักงานในลักษณะความสัมพันธ์ที่ส่งเสริมกัน เพื่อที่จะกระตุ้นให้พนักงานพัฒนาศักยภาพของตนเองและเต็มใจที่จะเข้ารับการฝึกอบรมทุกครั้ง บริษัท QUICKNAP Application จำกัด จะเน้นการจ่ายค่าตอบแทนในอัตราที่ยุติธรรมไปตามแต่ละตำแหน่งความรับผิดชอบทั่วทั้งองค์กร และเป็นอัตราที่สามารถแข่งขันได้ในท้องตลาดแรงงาน ซึ่งวิธีการเช่นนี้จะช่วยให้พนักงานเกิดความมั่นใจและมีความศรัทธาและมีความจงรักภักดีในตัวบริษัท พร้อมทั้งจะทำงานได้อย่างเต็มความสามารถ พร้อมทั้งจะพัฒนาศักยภาพตนเองและมีอัตราการ turnover ที่ต่ำ ทำให้องค์กรในภาพรวมมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องไม่มีที่สิ้นสุด โดยนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนของบริษัท QUICKNAP Application จำกัด มีความ สอดคล้องกับ แนวคิดการจ่ายค่าตอบแทนแบบเน้นบุคคล (Personal Focused Plan) ซึ่งรางวัลที่มอบให้จะต้องสัมพันธ์กับ ความรู้

ทักษะ และ สมรรถนะของการทำงาน (Martocchino, 2004, อ้างอิงใน วรารัตน์ เขียวไพรี 2550:126) และเมื่อพิจารณาจากหลักการจัดการทรัพยากรบุคคลแล้ว การจ่ายค่าตอบแทน จะประกอบไปด้วยสามส่วนคือ

- การจ่ายค่าตอบแทนตามความรู้ (Knowledge Based Pay)
- การจ่ายค่าตอบแทนตามทักษะ (Skill Based Pay)
- การจ่ายค่าตอบแทนตามสมรรถนะ (Competence Based Pay)

ซึ่งนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่พนักงานของบริษัท QUICKNAP Application จำกัด ได้ครอบคลุมหลักการทั้งสามด้านอย่างครบถ้วน

เมื่อนำนโยบายการบริหารทรัพยากรบุคคลของบริษัท QUICKNAP Application จำกัด มาวิเคราะห์ทั้งทางด้าน การสรรหาบุคลากร การประเมินผลการปฏิบัติงาน การฝึกอบรม และการประเมินผลการฝึกอบรม รวมทั้งนโยบายจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นธรรม มีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ จักร ดิงศภัทย์ (2549) ที่ได้ศึกษางานวิจัยของ โรเบิร์ต เอส แคลปแลน และ นอร์ตัน ในช่วงปี 1990 ในเรื่องของระบบการประเมินผลการปฏิบัติงานขององค์กรรูปแบบใหม่ ที่ช่วยให้ผู้บริหารใช้ประโยชน์จาก Intangible Asset หรือ ทรัพย์สินที่จับต้องไม่ได้ให้มีประสิทธิภาพสูงสุดและทำให้เกิดการประเมินผลการปฏิบัติงานขององค์กรแบบสมดุล นั่นก็คือ Balance Scorecard (BSC) รวมทั้งพิจารณา มุมมองทางการเงิน (Financial Aspect) ไปด้วยกัน นอกจากนี้แล้ว แคลปแลน และ นอร์ตัน ยังได้เพิ่มมุมมองการวัดผลที่ไม่เกี่ยวข้องกับด้านการเงิน เพิ่มขึ้นอีก 3 ด้าน อันประกอบด้วย ด้านลูกค้า (Consumer Perspective) ด้านภายใน (Internal Perspective) และมุมมองด้านการเรียนรู้เพื่อการเติบโต (Learning Growth Perspective) เพื่อให้องค์กรสามารถบรรลุเป้าหมายตามที่ตั้งไว้

5.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร

บริษัท QUICKNAP Application จำกัด มีนโยบายในเรื่องการผลักดันคุณภาพของพนักงาน ให้มีมาตรฐานสากล โดยเน้นทางด้านการพัฒนาที่ยั่งยืนและเติบโตในทุกย่างก้าว ในด้านของแนวคิด และการดำเนินงานสรรหาคัดเลือกพนักงานของบริษัท QUICKNAP Application จำกัด บุคลากรที่เข้ามาร่วมงานกับทางเรา จะต้องมีความสมบูรณ์ครบถ้วน คือ มีความรู้ความสามารถ มีทัศนคติที่ดีต่อการทำงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งต้องสามารถทำงานเป็นทีมได้ มีความเชี่ยวชาญเฉพาะตำแหน่ง และสามารถปรับตัวให้เข้ากับวัฒนธรรมองค์กรของบริษัทได้เป็นอย่างดี โดยทางองค์กรจะให้ความสำคัญโดยเปิดโอกาสให้ทุกคนสามารถสมัครเข้าร่วมงานกับทางบริษัทได้ และจะได้รับการคัดเลือก หากมีคุณสมบัติตามที่กำหนด นโยบายที่สำคัญของบริษัทมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

บริษัท QUICKNAP Application จำกัด จะให้ความสำคัญกับการพัฒนา ความรู้ ทักษะในการทำงาน และทัศนคติที่ดีในการทำงานไปพร้อมๆกัน นี้เองทำให้บุคลากรสามารถพัฒนาชีวิต

ความสามารถของตัวเองได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ นโยบายการส่งพนักงานไปฝึกอบรมจากภายนอก
 หน่วยงานที่ต่างประเทศ หรือ ศึกษาต่อในระดับปริญญาตรีและโท จะช่วยเพิ่มพูนความรู้และประสบการณ์
 เพื่อที่จะสามารถนำมาใช้กับองค์กรของโรงแรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1). การฝึกอบรม

ทางบริษัท QUICKNAP Application จำกัด จะเน้นการฝึกอบรมในทักษะสองด้านหลักๆ นั่นก็คือ
 คือ ทักษะทางด้านการจัดการ และทักษะเชิงเทคนิค นอกจากนี้ยังเน้นการฝึกอบรมในการพัฒนาภาวะ
 ความเป็นผู้นำให้กับพนักงานทุกคนทุกตำแหน่ง และพนักงานเหล่านี้จะได้รับโอกาสได้ทุนการศึกษาต่อ
 ทั้งในระดับปริญญาตรีและปริญญาโท นอกจากนี้แล้ว ทางบริษัทยังได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนา
 ความรู้ความสามารถของบุคลากรอย่างสูงด้วยการใช้งบประมาณไปกับส่วนการฝึกอบรมนี้เป็นจำนวน
 มากในแต่ละปี ด้วยการกำหนดนโยบายการฝึกอบรมที่ชัดเจนโดยต้องการพัฒนาบุคลากรให้เป็น
 มาตรฐาน และช่วยพัฒนาบุคลากรให้มีความก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องในสายงานนั้นๆ ดังนั้น ในองค์กรนี้
 จะมีระบบอาวุโสซึ่งทุกคนจะต้องให้ความเคารพกันเป็นลำดับขั้น เนื่องจากพนักงานที่นี่จะมีอัตราการ
 ลาออกที่ต่ำมาก

2). นโยบายการจูงใจพนักงาน

บริษัท QUICKNAP Application จำกัด ได้ใช้การจัดการฝึกอบรมและพัฒนาศักยภาพพร้อม
 กับเปิดโอกาสให้พนักงานทุกคนในองค์กรได้มีโอกาสศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมในสายงานของตนได้
 อย่างไม่มีขีดจำกัด ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนให้พนักงานมีการเรียนรู้ด้วยตนเองด้วยการปลูกฝัง
 ทัศนคติแบบ Lifelong Learning นอกจากนี้แล้ว ปัจจุบันบริษัท QUICKNAP Application จำกัด มี
 กระบวนการและขั้นตอนในการอบรมทั้งหมดแบบ on the job training โดยให้พนักงานเก่าที่ทำงาน
 มาก่อน ทำการสอนพนักงานใหม่ โดยไม่มีการจดบันทึก ไม่มีอุปกรณ์สื่อการสอน สิ่งที่ว่ามาข้างต้น
 คือองค์ประกอบที่สำคัญของนโยบายการจูงใจพนักงานของบริษัท QUICKNAP Application จำกัด
 ทำทำงานอย่างเต็มที่ให้กับองค์กร

บริษัท QUICKNAP Application จำกัด ได้จัดทำขั้นตอนในการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากร
 อีกด้วย โดยจัดทำเป็น Road Map ให้กับพนักงานทั้งองค์กรได้ทราบแนวทาง โดยที่พนักงานในแต่ละ
 ตำแหน่งจะมีหลักสูตรการฝึกอบรมที่แตกต่างกันออกไป โดยที่ฝ่ายทรัพยากรบุคคลของทางบริษัทจะ
 เริ่มต้นจากการวิเคราะห์หาความต้องการในการฝึกอบรม เพื่อช่วยให้ตรงกับความต้องการของบุคคล
 และช่วยลดค่าใช้จ่ายของบริษัท และจากนั้นก็จะนำมาเขียนเป็นโครงการเพื่อส่งมอบให้ผู้บริหาร
 ระดับสูงพิจารณา และออกงบประมาณอนุมัติการจัดทำโครงการตามลำดับ จากนั้นก็เริ่มดำเนินการ
 ฝึกอบรม และที่ขาดไม่ได้คือการติดตามประเมินผลการฝึกอบรมเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาปรับปรุง
 พัฒนาการฝึกอบรมในครั้งต่อไป

ในส่วนของการฝึกอบรม บริษัท QUICKNAP Application จำกัด ได้แบ่งการฝึกอบรมออกเป็น 5 ประเภท (สำนักงาน ก.พ. , 2559) คือ

- 1) การฝึกอบรมภายในบริษัทองค์กร โดยรวมเอาทักษะการฝึกอบรมหลายด้าน ทั้งในด้าน การจัดการ ทักษะการทำงานร่วมกันเป็นทีม และทักษะด้านอื่นๆ โดยทำขึ้นเป็นประจำทุกปี
- 2) การฝึกอบรมในกรณีพิเศษเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของหน่วยงานนั้นๆ
- 3) การฝึกอบรมภายนอก โดยจะส่งพนักงานเข้ารับการฝึกอบรมนอกสถานที่เพื่อเสริมสร้างความรู้ในการนำมาพัฒนาองค์กรต่อไป
- 4) การฝึกอบรมเพื่อปฐมนิเทศพนักงานใหม่ โดยพนักงานที่เข้าร่วมจะได้รับข้อมูลในด้านต่างๆ ของโรงแรม เช่น ประวัติความเป็นมา กฎระเบียบต่างๆ และสวัสดิการที่จะได้รับ
- 5) การฝึกอบรมแบบ Internship ของนักศึกษาฝึกงานที่กำลังศึกษาอยู่ในปีสุดท้าย

ฝ่ายทรัพยากรบุคคลของบริษัท QUICKNAP Application จำกัด มีการดำเนินงานด้านการฝึกอบรมพัฒนาบุคลากรอย่างเป็นขั้นตอนและชัดเจน โดยเริ่มจากการทำการสำรวจข้อมูลการฝึกอบรม โดยใช้แบบสอบถาม โดยเน้นสอบถามไปยังหัวหน้างานเป็นหลัก ซึ่งจะช่วยให้ทราบถึงความต้องการฝึกอบรมได้อย่างแท้จริง นอกจากนี้ยังมีการเสริมหลักสูตรการฝึกอบรมด้านอื่นที่ทางบริษัทคิดว่าเป็นประโยชน์เข้ามาอีกด้วย ทำให้พนักงานเปิดโลกทัศน์ในการพัฒนาตนเองได้มากขึ้น จากนั้นจึงทำการร่างและเขียนโครงการฝึกอบรมเพื่อเสนอให้กับผู้บริหารพิจารณา เสร็จแล้วจึงเริ่มดำเนินการฝึกอบรมและประเมินผลการฝึกอบรมเพื่อใช้พัฒนาหลักสูตรให้ดีขึ้นต่อไป

เมื่อพิจารณาในภาพรวมทางด้านกระบวนการและขั้นตอนการบริหารงานทรัพยากรบุคคลรวมทั้งกระบวนการฝึกอบรมตามด้วยการประเมินผลการฝึกอบรมของบริษัท QUICKNAP Application จำกัด พบว่า สอดคล้องกับหลักการของ Human Resource Management ที่ศึกษาโดย Danielle Pratt (1961)(อ้างอิงจาก สไบทิพย์, 2554) ที่กล่าวว่า การบริหารเชิงดุลยภาพ (Balance Scorecard) จะต้องสร้างจากฐานล่างขึ้นข้างบน(The Bottom-Up) โดยเริ่มจากการกำหนดวัตถุประสงค์และทำตามแผนการที่กำหนดไว้ โดยเริ่มจากพื้นฐานทางด้านมุมมองของการเรียนรู้และพัฒนา(Learning and Growth Perspective) โดยเน้นพื้นฐานไปที่ทรัพยากรมนุษย์ก่อนเป็นอันดับแรก โดยให้ความสำคัญกับเรื่อง ทักษะความสามารถของพนักงาน รวมทั้งขวัญและกำลังใจในการทำงาน เพื่อให้เหล่าพนักงานเกิดความภาคภูมิใจและยึดมั่นในองค์กรนั้นๆ ในระยะยาว ซึ่งท้ายสุดจะช่วยให้องค์กรสามารถเพิ่มผลกำไรและลดต้นทุนได้

3). นโยบายการรักษาบุคลากร

หนึ่งในนโยบายที่บริษัท QUICKNAP Company ที่ให้ความสำคัญอย่างยิ่ง นอกเหนือไปจากนโยบายการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรของเรา นั่นก็คือ นโยบายการรักษาบุคลากร โดยเฉพาะพนักงานของเราที่ผ่านการฝึกอบรมอย่างต่อเนื่องจนมีความรู้ความสามารถ และสามารถปรับตัวเข้า

กับวัฒนธรรมองค์กรได้อย่างดี อีกทั้งสามารถสร้างผลผลิตภาพของการทำงานส่วนบุคคลได้อย่างเป็นที่น่าพอใจ ซึ่งบริษัท QUICKNAP Company มีแนวทางการปฏิบัติเพื่อรักษาบุคลากรขององค์กรดังต่อไปนี้

- ทางฝ่ายบุคคลของบริษัท QUICKNAP Application จะคัดเลือกพนักงานใหม่ โดยใช้แบบทดสอบและประเมินบุคลิกภาพและทัศนคติ ว่าสามารถเข้าและปรับตัวร่วมกับวัฒนธรรมองค์กรของบริษัทเราได้หรือไม่ นอกจากการพิจารณาคุณสมบัติอื่นๆ ด้านทักษะการทำงาน ประสบการณ์การทำงาน และคุณวุฒิการศึกษาที่ตรงกับสายงานด้าน IT การคัดเลือกพนักงานโดยพิจารณาและให้ความสำคัญกับด้านทัศนคติของพนักงานว่าจะสามารถปรับตัวเข้ากับวัฒนธรรมองค์กรของเราได้หรือไม่ ด้วยการที่ใช้แบบทดสอบวัดทัศนคติพร้อมให้ระยะเวลาการฝึกงานหรือทดลองงานสามเดือนก่อนที่จะบรรจุเป็นพนักงานประจำ จะช่วยลดอัตราการลาออกของพนักงานในบริษัท พร้อมกับการรักษาพนักงานที่มีความรู้ความสามารถและทัศนคติที่ดีต่อองค์กรให้ทำงานกับบริษัทของเราเพื่อเติบโตไปด้วยกันในระยะยาว

- ทางแผนกทรัพยากรบุคคลของ Quick Nap Application จะใช้นโยบายการพิจารณาจ่ายเงินเดือนรวมทั้งผลประโยชน์อื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นเงินค่าสวัสดิการสังคม เงินค่าความรู้ความสามารถที่เพิ่มให้เป็นพิเศษ ประกันชีวิตในรูปแบบการประกันหมู่และการประกันชีวิตรายบุคคลสำหรับพนักงานที่มีผลการปฏิบัติงานที่ดีเยี่ยมที่มีการประเมินผลเป็นประจำทุกปี รวมทั้งให้ทุนการศึกษาแก่พนักงานดีเด่นเพื่อให้ไปศึกษาดูงานที่ต่างประเทศในระยะสั้นเพื่อนำความรู้ด้าน IT กลับมาพัฒนาองค์กรของเราต่อไป ทางบริษัท QUICKNAP Application มีนโยบายที่ชัดเจนในการจ่ายเงินเดือน เบี้ยเลี้ยง OT รวมทั้งโบนัสในทุกไตรมาสให้แก่พนักงานทุกคน โดยเฉพาะพนักงานที่มีผลการปฏิบัติงานที่ประเมินในระดับดีเยี่ยม จะได้รับเงินเดือนและผลตอบแทนอื่นๆในระดับที่น่าพอใจในบนพื้นฐานของระบบความยุติธรรมแก่พนักงานทุกคน

- ทางแผนกทรัพยากรบุคคลของ Quick Nap Application ได้ดำเนินกิจกรรมการประกาศและมอบรางวัลพิเศษให้กับพนักงานดีเด่นเป็นประจำทุกๆปี เพื่อให้พนักงานของเราโดยเฉพาะผู้ที่มีความรู้ความสามารถและมีผลการปฏิบัติงานที่ดี เกิดความผูกพันและความจงรักภักดีกับองค์กรของเราที่มีวัฒนธรรมองค์กรแบบการทำงานร่วมกันเป็นทีมแบบครอบครัว

- QUICKNAP Companyมีนโยบายอย่างชัดเจนที่จะช่วยพัฒนา สนับสนุนและผลักดันให้พนักงานของเราสามารถเติบโตไปพร้อมกับองค์กรในระยะยาว ดังนั้น ทางบริษัทจึงมีนโยบายและแผนงานด้านการพัฒนาบุคลากรอย่างชัดเจนโดยการส่งพนักงานที่มีผลการปฏิบัติงานที่ดี ได้ออกไปศึกษาดูงานที่ต่างประเทศ อีกทั้งยังมีโอกาสได้รับรางวัลการท่องเที่ยวต่างประเทศประจำปี เพื่อให้พนักงานรู้ว่าพวกเขามีคุณค่าต่อองค์กรของเรามากแค่ไหน

บทที่ 6 แผนการดำเนินงาน

6.1 การจัดตั้งธุรกิจและขั้นตอนการจัดตั้ง

สำหรับการจัดตั้งธุรกิจการจดทะเบียนบริษัทในนาม QUICKNAP APPLICATION COMPANY เพื่อให้บริการการจองโรงแรมที่พักค้างคืนระยะสั้นทางออนไลน์ผ่านแอปพลิเคชัน มี 6 ขั้นตอน ดังต่อไปนี้

1. ยื่นชื่อบริษัท QUICKNAP Application ด้วยตนเองต่อนายทะเบียน ที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้าในเขตบางกะปิ ลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร พร้อมกับกรอกข้อมูลลงทะเบียนที่เวปไซด์ www.dbd.go.th
2. การจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ
ยื่นหนังสือบริคณห์สนธิ แสดงความต้องการในการจัดตั้งบริษัท QUICKNAP Application โดยมีเนื้อความที่ขึ้นต้นด้วยบริษัทและลงท้ายด้วยคำว่าจำกัด จะต้องมีการระบุที่อยู่ วัตถุประสงค์ ยื่นต่อนายทะเบียน
3. การประชุม จัดตั้ง จดทะเบียนบริษัท ในการติดต่อหรือประสานงานกับบุคคลที่สามที่เราทำการจ้างมา วาระในการประชุม
 - ทำการคัดเลือกกรรมการของบริษัท QUICKNAP Application
 - ทำการเลือกผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เพื่อตรวจสอบและรับรองงบการเงิน ซึ่งจะต้องเป็นบุคคลธรรมดา
 - รับรองสัญญาที่ผู้เริ่มก่อการทำขึ้นก่อนที่บริษัท เพื่อประโยชน์ของบริษัท
 - กำหนดค่าตอบแทนแก่ผู้เริ่มกิจการ
5. ชำระค่าหุ้นอย่างน้อย 25% ของราคาจริง พร้อมกับการขอจดทะเบียนตั้งบริษัท แล้วยื่นจดทะเบียนภายใน 3 เดือน

6. การชำระค่าธรรมเนียม ค่าธรรมเนียมต่างๆในการจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ

- เมื่อนายทะเบียนรับจดทะเบียนและมอบหนังสือรับรองแล้ว ก็เป็นอันว่าบริษัท QUICKNAP Application ได้จัดตั้งขึ้นอย่างถูกต้องตามกฎหมาย มีสิทธิและหน้าที่ต่างๆ โดยสมบูรณ์ทุกประการ

6.2 ขั้นตอนและวิธีการออกแบบและจัดทำ QUICKNAP APPLICATION

QUICKNAP Application จะเริ่มต้นด้วยการออกแบบโครงสร้างข้อมูลเป็นขั้นตอนที่ต้องตัดสินใจว่า QUICKNAP Application ต้องแสดงข้อมูลอะไรบ้าง พร้อมกับออกแบบ features เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการจองโรงแรมออนไลน์ ขั้นต่อไปจะเริ่มสร้างแต่ละ screen ของ QUICKNAP Application และกำหนดการทำงานและข้อมูลที่จะแสดง

ขั้นตอนต่อมาคือการสร้างเส้นทางที่ user สามารถท่องไปใน QUICKNAP Application ได้อย่างสะดวกรวดเร็วและง่ายดาย จากนั้นจึงทำการสร้าง Click-through model เพื่อใช้ในการทดสอบ wireframe และ workflow โดยการให้ user ได้ทดลองใช้ด้วยการให้ link ไม้เปิดในมือถือเพื่อสามารถคลิกที่ปุ่มต่างๆบน QUICKNAP Application และเปิดไปยังหน้า wireframe ต่างๆ ตาม workflow ได้เหมือนแอปพลิเคชันจริงๆ ขั้นตอนต่อมาคือการเปลี่ยน wireframe ให้กลายเป็นหน้าตาของ QUICKNAP APPLICATION ของจริง พร้อมทั้งอัปเดตและเพิ่ม Style guide ต่อจากนั้นจะทำการสร้าง click-through model ใน เพื่อให้มั่นใจว่าจะไม่มีการแก้ไขใหญ่ๆอีกแล้ว

6.3 ขั้นตอนและวิธีการจัดซื้อ

หลังจากผ่านขั้นตอนเบื้องต้นดังกล่าวมาแล้ว ทางฝ่ายเทคนิคของ QUICKNAP จะทำการติดต่อว่าจ้าง outsource เพื่อช่วยเขียน code ของแอปพลิเคชันของเรา จากนั้นจึงให้ outsource จัดทำ mobile application ที่มีสามทางเลือก อันประกอบไปด้วย

1. การทำแอปพลิเคชันแยกแต่ละ platform
2. การทำ Cross-platform ด้วยการใช้เทคโนโลยีที่มีการติดตั้ง code บางส่วน
3. การทำ Hybrid ด้วยการใช้ใช้เทคโนโลยีของ web HTML, CSS, และ Javascript

จากนั้นจึงว่าจ้าง outsource ให้ทำ Server เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของ QUICKNAP APPLICATION และช่วยในการขยายจำนวนผู้ใช้ที่รองรับได้ นอกจากนี้แล้ว เราจะให้ outsource ช่วยเขียนภาษา Java, C#, Go-lang, Javascript, และ PHP พร้อมกับติดตั้งลง QUICKNAP Application โดยที่จะใช้ฐานข้อมูล Database 2 ประเภทหลัก คือ SQL และ noSQL SQL เพื่อใช้ในการเก็บข้อมูลปริมาณมากและไม่จำเป็นต้องแก้ไขข้อมูลบ่อยๆ ต่อมาจึงทำการออกแบบ schema เพื่อใช้ในการเก็บข้อมูลของ QUICKNAP Application ซึ่งความสามารถในการจุข้อมูลได้มากจะส่งผลต่อความสำเร็จในระยะยาวของ QUICKNAP Application พร้อมทั้งทำการออกแบบ database เพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนได้ในอนาคต

ต่อมาจึงว่าจ้าง outsource เพื่อช่วยในการวางแผนโดยการแบ่งงานออกเป็นลิสต์ของงานที่จะลงรหัส code ที่ชัดเจน จากนั้นก็จะทำการประเมินผลพร้อมกับเริ่มวางแผนในการเขียน solution เพื่อมาแก้ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นได้ในระหว่างที่ลูกค้าใช้แอปพลิเคชันของเราเพื่อจองโรงแรม จากนั้นจึงทำการว่าจ้างนักพัฒนาแอปพลิเคชันเพื่อการวาง code เพื่อให้ QUICKNAP APPLICATION สามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

6.4 การจัดการคลังสินค้าและการควบคุมสินค้าคงเหลือ

ทาง QUICKNAP COMPANY จะใช้ระบบการควบคุมจำนวนการดาวโหลดให้บริการ QUICKNAP APPLICATION เพียงวิธีเดียว นั่นคือ ระบบการให้บริการคงคลังอย่างต่อเนื่อง (Continuous Inventory System) เป็นระบบการให้บริการแอปพลิเคชันที่มีวิธีการลงบัญชีทุกครั้ง

มีการรับและจ่ายของในรูปแบบ QUICKNAP Application ทำให้บัญชีคุมยอดแสดงยอดคงเหลือที่แท้จริงของจำนวนการให้บริการแอปพลิเคชันในลักษณะสินค้าคงคลังอยู่เสมอ ซึ่งจำเป็นอย่างยิ่งในการควบคุมการให้บริการแอปพลิเคชันในรูปแบบสินค้าคงคลังรายการที่สำคัญ โดยที่ต้องเตรียมค่าใช้จ่ายด้านงานเอกสาร และต้องใช้พนักงานมาช่วยดูแลการรับจ่ายได้ทั่วถึง นอกจากนี้แล้ว ทาง QUICKNAP Application ได้นำคอมพิวเตอร์เข้ามาประยุกต์ใช้กับงานสำนักงานและบัญชีสามารถช่วยแก้ไขปัญหาในข้อนี้ โดยการใช้รหัสแท่ง Bar Code ปิดบนสินค้า QUICKNAP APPLICATION ในรูปแบบดิจิทัลแล้วใช้เครื่องตรวจจับสัญญาณเลเซอร์อ่านรหัสของสินค้าและจำนวน application ของลูกค้าได้ดาวโหลดไปแล้ว

6.5 กระบวนการหรือขั้นตอนการส่งสินค้าหรือให้บริการ

QUICKNAP APPLICATION จะนำข้อความ สื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมายผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทและช่องทางโซเชียลมีเดียต่างๆของบริษัท จากนั้นจึง ทำการวาง web server กับ client ที่ไว้บน Google Play และ Apple Store เพื่อให้ลูกค้าสามารถดาวโหลด QUICKNAP Application ได้ โดยที่ไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ และที่สำคัญ ทางฝ่ายเทคนิคของ QUICKNAP Application จะต้องทำการอัปเดตแอปพลิเคชันขึ้น Google Play Store เพื่อให้แอปพลิเคชันของเรามีความถูกแม่นยำ และอัปเดตอยู่ตลอดเวลา

บทที่ 7 แผนการเงิน

7.1 ความต้องการเงินทุน แหล่งที่มาของเงินทุน และโครงสร้างของเงินทุน

1). ความต้องการของเงินทุนและแหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัท QUICKNAP APPLICATION ถือได้ว่าเป็นธุรกิจ SMEs ขนาดย่อม ที่ริเริ่มโดยกลุ่มนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพจำนวน 4 คน ที่ต้องการสร้างแอปพลิเคชันเพื่อเปิดบริการให้ลูกค้าสามารถดาวโหลดเพื่อใช้ในการค้นหาและการจองโรงแรมและที่พักค้างคืนในระยะเวลาสั้นๆ และในการเริ่มต้นของโครงการนี้ ทางเราที่ได้จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด จำเป็นที่จะต้องการจัดหาเงินทุนเพื่อทำธุรกิจ ซึ่งประกอบไปด้วย

- เงินทุนในการจัดตั้งธุรกิจ QUICKNAP APPLICATION
- เงินทุนในการเริ่มต้นธุรกิจ QUICKNAP APPLICATION
- เงินทุนในการดำเนินงานของบริษัท

ในที่นี่ แหล่งที่มาของเงินทุนของกิจการ QUICKNAP APPLICATION จะประกอบไปด้วยสองส่วน นั่นก็คือ แหล่งเงินทุนจากส่วนทุน และ แหล่งเงินทุนจากส่วนหนี้สิน

1) แหล่งเงินทุนจากส่วนทุน

- ทุนจากการระดมทุนส่วนตัวของหุ้นส่วนสี่คนที่ร่วมกันสร้างกิจการ QUICKNAP APPLICATION

2) แหล่งเงินทุนจากส่วนหนี้สิน

- แหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมเพื่อการเริ่มต้นกิจการ SMEs จากธนาคารกสิกรไทย
- สินเชื่อเพื่อซื้อทรัพย์สิน ซึ่งในที่นี่ ผู้ลงทุนร่วมได้แปลงทรัพย์สินให้เป็นทุนในการดำเนินกิจการโดยการนำที่ดินที่จังหวัดนครราชสีมาจำนวนเนื้อที่ 50 ตารางวาที่ตั้งอยู่ในกลางเมือง นำมาจำนองค้ำประกันกับทางธนาคารเพื่อยื่นขอสินเชื่อเพื่อใช้เป็นทุนในการดำเนินกิจการ QUICKNAP APPLICATION

2). โครงสร้างของเงินทุน (Capital Structure)

โครงสร้างเงินทุน (Capital Structure) ของบริษัท QUICKNAP APPLICATION จะนับเฉพาะแหล่งเงินทุนระยะยาวเท่านั้นไม่รวมถึงแหล่งเงินทุนระยะสั้น ซึ่งแหล่งเงินทุนระยะยาว ของบริษัท QUICKNAP APPLICATION ประกอบไปด้วย เงินลงทุนจากผู้ถือหุ้น หนี้ที่มีระยะยาว หุ้มกู้ และกำไรสะสม แต่จะไม่รวมถึงหนี้สินระยะสั้นและ เจ้าหนี้การค้าเข้าไปในโครงสร้างเงินทุนของบริษัท QUICKNAP APPLICATION โดยที่สัดส่วนของเงินทุน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 7.1: Capital Structure ของ บริษัท QUICKNAP APPLICATION

| แหล่งเงินทุน | สัดส่วน |
|--|---------|
| 1. กู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ | 60% |
| 2. เงินลงทุนส่วนตัวของผู้ร่วมก่อตั้งกิจการ 4 ท่าน | 30% |
| 3. แหล่งเงินทุนนอกระบบจากการขายฝากหลักทรัพย์ที่ดิน | 10% |

7.2 สมมติฐานทางการเงิน (ประมาณการรายได้ ค่าใช้จ่าย การเติบโต ตัวแปรต่างๆ)

สมมติฐานการเงิน QUICKNAP Application

QUICKNAP Application Company รายได้หลักๆด้วยกันสองทาง เนื่องจากทางเราเป็น แอปพลิเคชันที่เปิดให้ผู้ใช้บริการและลูกค้าทุกท่านสามารถดาวน์โหลดได้ฟรีโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ แต่ทางบริษัทของเราจะได้รายได้ทางแรกจากผู้ที่ใช้บริการ QUICKNAP Application คลิกโฆษณาที่แสดงผ่านหน้าจอแอปพลิเคชันของเราเป็นระยะๆ ซึ่งทางบริษัทจะได้รายได้จากการคลิกโฆษณาแต่ละครั้งเป็นจำนวนเงิน 0.5 บาท ในส่วนของรายได้ทางที่สองจะมาจากค่าคอมมิชชั่นที่ลูกค้าที่ใช้บริการ QUICKNAP Application ในการจองโรงแรมที่พักค้างคืนในระยะเวลาสั้นๆ โดยที่ทางบริษัท QUICKNAP จะได้รับรายได้จากค่าคอมมิชชั่นโดยเฉลี่ย 1% จากยอดชำระของลูกค้าที่จ่ายค่าที่พักและค่าบริการอื่นๆให้กับทางโรงแรมผ่านแอปพลิเคชันของเรา

1. รายได้ทางแรกของ QUICKNAP Application

รายได้จากการที่ผู้ดาวน์โหลดแอปพลิเคชันคลิกโฆษณาทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศทั่วโลก โดยจะเริ่มคำนวณและคาดการณ์จากการเริ่มดำเนินกิจการในปี พ.ศ. 2520 ทางบริษัทจะได้รายได้คลิกละ 0.5 บาท

- มกราคม 160,000 คลิก= 80,000 baht
- กุมภาพันธ์ 220,000 คลิก=110,000 baht
- มีนาคม 260,000 คลิก=130,000 baht
- เมษายน 310,800 คลิก=155,400 baht
- พฤษภาคม 410,900 คลิก=205,450 baht
- มิถุนายน 510,500 คลิก=255,250 baht
- กรกฎาคม 610,500 คลิก=305,250 baht

- สิงหาคม 810,000 คลิก =405,000 baht
- กันยายน 910,500 คลิก=455,250 baht
- ตุลาคม 910,500 คลิก=455,250 baht
- พฤศจิกายน 9015,000 คลิก=455,250 baht
- ธันวาคม 910,500 คลิก= / 455,250 baht

2. รายได้ทางที่สองของ QUICKNAP Application

รายได้จากค่าคอมมิชชั่นที่ลูกค้าชำระค่าพักโรงแรม อพาร์ทเมนท์ และรีสอร์ท ที่สมัครเป็นสมาชิกรายปี โดยชำระผ่านทาง online payment ของ QUICKNAP Application (ค่าคอมมิชชั่น 1% จากยอดชำระของลูกค้าในการเข้าพักโรงแรมทั่วโลกที่เป็น business alliance กับทาง QUICKNAP Application

- เดือน มกราคม ยอดชำระค่าที่พัก 2,500,000 baht / ค่าคอมมิชชั่น 25,000 baht
- กุมภาพันธ์ ยอดชำระค่าที่พัก 3,500,000 baht / ค่าคอมมิชชั่น 35,000 baht
- มีนาคม ยอดชำระค่าที่พัก 3,500,000 baht / ค่าคอมมิชชั่น 35,000 baht
- เมษายน ยอดชำระค่าที่พัก 5,500,000 baht / ค่าคอมมิชชั่น 55,000 baht
- พฤษภาคม ยอดชำระค่าที่พัก 7,500,000 baht / ค่าคอมมิชชั่น 75,000 baht
- มิถุนายน ยอดชำระค่าที่พัก 8,500,000 baht / ค่าคอมมิชชั่น 85,000 baht
- กรกฎาคม ยอดชำระค่าที่พัก 9,600,000 baht / ค่าคอมมิชชั่น 96,000 baht
- สิงหาคม ยอดชำระค่าที่พัก 10,500,000 baht / ค่าคอมมิชชั่น 105,000 baht
- กันยายน ยอดชำระค่าที่พัก 12,500,000 baht / ค่าคอมมิชชั่น 125,000 baht
- ตุลาคม ยอดชำระค่าที่พัก 13,500,000 baht / ค่าคอมมิชชั่น 135,000 baht
- พฤศจิกายน ยอดชำระค่าที่พัก 15,500,000 baht / ค่าคอมมิชชั่น 155,000 baht
- ธันวาคม ยอดชำระค่าที่พัก 20,500,000 baht / ค่าคอมมิชชั่น 205,000 baht/

3. รายจ่าย

• สถานที่ตั้งของกิจการใช้เป็นออฟฟิศที่ทำงานให้เช่าตั้งอยู่ที่ อาคาร SC Tower ถนนพหลโยธิน ซอย 8 ในกรุงเทพมหานคร ราคาเช่า 12,500 บาทต่อเดือน

• ค่าใช้จ่ายค่าน้ำอัตรการประปาปกติ ค่าไฟอัตรการไฟฟ้าปกติ งบประมาณต่อเดือน 8,000 บาท

• ค่าโทรศัพท์ใช้แพ็คเกจของ TRUE เบอร์เดียว ราคา 799.- บาท และอินเทอร์เน็ตบ้านของ TRUE 850.- บาทต่อเดือน ค่าโทรศัพท์เบอร์ของสำนักงาน 200.

• ค่าจ้างบัญชีรายเดือน เดือนละ 1,000 บาท ปีงบประมาณ 31,000 บาท

• ค่าจดชื่อโดเมน Domain Name และ ค่าดูแล web hosting 2,500 บาทต่อปี

- ค่าใบอนุญาตจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของบริษัท QUICKNAP 1,000 บาท ต่อเดือน
- อุปกรณ์สำนักงาน ค่าเอกสาร ค่าเครื่องเขียนและค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดเดือนละ 6,000 บาท
- เงินเดือนพนักงานฝ่ายบุคคล 2 คน= 40,000 baht/ เงินเดือนพนักงานฝ่ายบริหารงานทั่วไป 1 คน= 20,000 baht / เงินเดือนฝ่ายกฎหมาย 1คน = 29,000 baht / เงินเดือนฝ่ายบัญชี 2 คน= 40,000 รวมเงินเดือนที่ต้องจ่ายให้กับพนักงานต่อเดือน = 129,000 บาท
- ค่าดูแลแอปพลิเคชัน QUICKNAP Applicationและเว็บไซต์ของบริษัท=15,000 บาทต่อเดือน
- ค่าจดโดเมน = 500 baht ต่อปี / ค่า web hosting = 1,500 baht ต่อปี
- ค่าจ้าง outsourcing ออกแบบและจัดทำ QUICKNAP Application 90,000 baht

ตารางที่ 7.2: สมมติฐานของรายได้ปี 2562

| สมมติฐานทางการเงิน ปี 2562 | มกราคม | กุมภาพันธ์ | มีนาคม | เมษายน | พฤษภาคม | มิถุนายน | กรกฎาคม | สิงหาคม | กันยายน | ตุลาคม | พฤศจิกายน | ธันวาคม |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| รายได้จากการโฆษณาใน QUICKNAP App | | | | | | | | | | | | |
| จำนวนคลิกโฆษณา | 160,000 | 220,000 | 260,000 | 310,800 | 410,900 | 510,500 | 610,500 | 810,000 | 910,500 | 910,500 | 910,500 | 910,500 |
| รายได้จากโฆษณาต่อคลิก | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 | 0.5 |
| รวมรายได้ต่อเดือน | 80,000 | 110,000 | 130,000 | 155,400 | 205,450 | 255,250 | 305,250 | 405,000 | 455,250 | 455,250 | 455,250 | 455,250 |
| รายได้จากค่าคอมมิชชั่นที่ลูกค้าจ่าย | | | | | | | | | | | | |
| 1 ค่าคอมมิชชั่น | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% | 1% |
| ยอดชำระค่าที่พัก | 2,500,000 | 3,500,000 | 3,500,000 | 5,500,000 | 7,500,000 | 8,500,000 | 9,600,000 | 10,500,000 | 12,500,000 | 13,500,000 | 15,500,000 | 20,500,000 |
| รวมรายได้ค่าคอมมิชชั่น | 25,000 | 35,000 | 35,000 | 55,000 | 75,000 | 85,000 | 96,000 | 105,000 | 125,000 | 135,000 | 155,000 | 205,000 |
| รวมรายได้ทั้งหมด | 105,000 | 140,000 | 165,000 | 210,400 | 280,450 | 340,250 | 410,250 | 510,000 | 580,250 | 590,250 | 610,250 | 660,250 |
| ค่าใช้จ่ายการขายและการตลาด | | | | | | | | | | | | |
| เงินเดือนพนักงาน | 129,000 | 129,000 | 129,000 | 129,000 | 129,000 | 129,000 | 129,000 | 129,000 | 129,000 | 129,000 | 129,000 | 129,000 |
| ค่าเช่าสำนักงาน | 12,500 | 12,500 | 12,500 | 12,500 | 12,500 | 12,500 | 12,500 | 12,500 | 12,500 | 12,500 | 12,500 | 12,500 |
| ค่าน้ำค่าไฟ | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 |
| ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าโทรศัพท์ | 1,849 | 1,849 | 1,849 | 1,849 | 1,849 | 1,849 | 1,849 | 1,849 | 1,849 | 1,849 | 1,849 | 1,849 |
| ค่าทำบัญชี | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| 2 ค่าจดโดเมน | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 | 90 |
| 2.1 ค่า web hosting | 118 | 118 | 118 | 118 | 118 | 118 | 118 | 118 | 118 | 118 | 118 | 118 |
| ค่าอุปกรณ์สำนักงาน | 23,750 | 23,750 | 23,750 | 23,750 | 23,750 | 23,750 | 23,750 | 23,750 | 23,750 | 23,750 | 23,750 | 23,750 |
| ค่าใบอนุญาตจดทะเบียน | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| ค่าดูแล QUICKNAP Application | 1,250 | 1,250 | 1,250 | 1,250 | 1,250 | 1,250 | 1,250 | 1,250 | 1,250 | 1,250 | 1,250 | 1,250 |
| ค่าใช้จ่ายในการจ้างทำ QUICKNAP | 90,000 | | | | | | | | | | | |
| ดอกเบี้ยจ่ายต่อเดือน (เงินกู้ทำธุรกิจ) | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 |
| ค่าเสื่อมราคา | 2,490 | 2,490 | 2,490 | 2,490 | 2,490 | 2,490 | 2,490 | 2,490 | 2,490 | 2,490 | 2,490 | 2,490 |
| รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด | 291,047 | 291,047 | 291,047 | 291,047 | 291,047 | 291,047 | 291,047 | 291,047 | 291,047 | 291,047 | 291,047 | 291,047 |
| กำไร/ขาดทุน | -186,047 | -151,047 | -126,047 | -80,647 | 89,400 | 149,200 | 119,200 | 219,000 | 289,250 | 299,250 | 319,250 | 369,250 |
| 3 ดอกเบี้ยจ่าย | | | | | | | | | | | | |
| เงินกู้ (เงินสด) | 2,000,000 | | | | | | | | | | | |
| อัตราดอกเบี้ย | 2% | | | | | | | | | | | |
| ดอกเบี้ยจ่าย/ เดือน | | | | | | | | | | | | |
| | | ราคารวม | อายุการใช้งาน | ค่าเสื่อมราคาต่อเดือน | | | | | | | | |
| 4 ค่าเสื่อมราคา | | | | | | | | | | | | |
| คอมพิวเตอร์ | 3 | 5,000 | 50,000 | | 6 | 1100 | | | | | | |
| โต๊ะทำงาน | 6 | 5,000 | 30,000 | | 6 | 300 | | | | | | |
| เก้าอี้สำนักงาน | 10 | 2,500 | 25,000 | | 6 | 260 | | | | | | |
| พริ้นเตอร์ | 2 | 2,000 | 4,000 | | 6 | 90 | | | | | | |
| อุปกรณ์สำนักงานอื่นๆ | | 3,000 | 3,000 | | 6 | 230 | | | | | | |
| กล้องวงจรปิด CCTV | 3 | 5,000 | 15,000 | | 6 | 160 | | | | | | |
| Air Conditioners | 2 | 19,000 | 38,000 | | 6 | 300 | | | | | | |
| ตู้ไมโครเวฟ | 1 | 2,500 | 2,500 | | 6 | 50 | | | | | | |
| ตู้เย็น | 1 | 6,000 | 6,000 | | 6 | 50 | | | | | | |
| Router | 1 | 75,000 | 75,000 | | 6 | 130 | | | | | | |
| เครื่องสแกนลายนิ้วมือ | 1 | 2,000 | 2,000 | | 6 | 120 | | | | | | |
| โทรศัพท์มือถือ | 5 | 7,000 | 35,000 | | 6 | 150 | | | | | | |
| | | | 285,500 | | | 2,490 | | | | | | |

7.3 ประมาณการงบการเงิน (งบกำไรขาดทุน 3 ปีแรก)

1). รายรับรวมและกำไรที่คาดการณ์ 3 ปีของโครงการ QUICKNAP Application 2563-2565

ตารางที่ 7.3: รายรับรวมและกำไรที่คาดการณ์ 3 ปี

| | รายรับรวมทั้งหมดปีที่ 2563 | รายรับรวมทั้งหมดปีที่ 2564 | รายรับรวมทั้งหมดปีที่ 2565 |
|--|-------------------------------|-------------------------------|----------------------------|
| รายรับรวมต่อปี | 4,828,600 | 5,398,900 | 7,234,698 |
| ค่าใช้จ่ายต่อปี | 2,301,517 | 2,301,517 | 2,301,517 |
| | กำไรคาดการณ์ปีที่ 1 | กำไรคาดการณ์ปี 2 | กำไรคาดการณ์ปี 3 |
| กำไรสุทธิต่อปี (*รายรับรวมต่อปี – ค่าใช้จ่ายต่อปี) | 2,336,962 | 3,097,383 | 4,933,181 |

2). วิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

- QUICKNAP Application อัตรากำไรขั้นต้น 28% หมายถึงกิจการปล่อยการดาวโหลด QUICKNAP Application 1 ชุด 100 บาท จะมีกำไรขั้นต้นหรือกำไรที่เกิดจากยอดขายหักด้วยต้นทุนขาย เท่ากับ 28 บาท หรืออาจกล่าวได้ว่ากิจการมีต้นทุนขายเท่ากับ 72 บาท (100 - 28) คิดเป็น 72% ของยอดขาย ซึ่งอัตรากำไรขั้นต้นนี้ จะบอกถึงประสิทธิภาพการผลิต QUICKNAP APPLICATION ที่มีค่าใช้จ่ายน้อยมากเมื่อเทียบกับแอปพลิเคชันอื่นๆในท้องตลาด

- QUICKNAP APPLICATION มีอัตรากำไรสุทธิ 15% หมายถึงกิจการขายสินค้า 100 บาท จะมีกำไรสุทธิหรือกำไรที่เกิดจากยอดขายหักด้วยต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เท่ากับ 15 บาท หรืออาจกล่าวได้ว่ากิจการมีต้นทุนในการประกอบกิจการทั้งหมด (ไม่รวมภาษีเงินได้) เท่ากับ 85 บาท (100 - 15) คิดเป็น 85% ของยอดขาย QUICKNAP APPLICATION

- อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม QUICKNAP APPLICATION 0.5 เท่า หมายถึงกิจการมีสินทรัพย์เพียงพอที่จะชำระหนี้สินที่มีอยู่ได้ ในกรณีนี้หมายถึงหากกิจการมีสินทรัพย์ 10 บาท ก็จะมีหนี้สินอยู่เพียง 5 บาท ซึ่งอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม QUICKNAP APPLICATION อัตราส่วนนี้ มีค่าไม่เกิน 1 เท่า นั้นแสดงให้เห็นว่าบริษัท QUICKNAP COMPANY มีความสามารถในการชำระหนี้สินอยู่ในระดับที่น่าพอใจ

- อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น แสดงถึงกิจการบริษัท QUICKNAP APPLICATION มีหนี้สินเป็นกี่เท่า เมื่อเทียบกับส่วนของผู้ถือหุ้น ได้แก่เงินลงทุนและผลรวมของกำไรที่เกิดขึ้นในแต่ละปี โดยอัตราส่วนนี้จะบอกให้รู้ว่ากิจการลงทุนในการประกอบกิจการด้วยเงินลงทุนของตนเองกับการกู้ยืม เป็นสัดส่วนเท่าใดในกรณีนี้ปี 2562 กิจการ QUICKNAP APPLICATION มีอัตราส่วนหนี้สินต่อ

ส่วนของเจ้าของเท่ากับ 2.0 เท่า เนื่องจากกิจการได้กู้ยืมเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายที่ครอบคลุมการเริ่มต้นกิจการทั้งหมดในปีแรก โดยบริษัทได้กู้ยืมเงินจากธนาคารสิริกไทยเป็นจำนวน 2 ล้านบาท จึงทำให้อัตราส่วนนี้สูงขึ้นมากแต่จะลดลงเรื่อย ๆ เมื่อมีการผ่อนชำระหนี้ ในปีต่อไปในขณะที่กิจการสามารถทำกำไรได้มากขึ้นทุก ๆ ปี

- กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีต่อดอกเบี้ยจ่าย มาจากการนำกำไรจากการขายหลังจากหักต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ แล้ว ยกเว้นภาษีเงินได้และดอกเบี้ยจ่าย หาดด้วยดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งอัตราส่วนนี้จะบอกว่ากิจการ QUICKNAP APPLICATION มีกำไรเป็นกี่เท่าของดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งพบว่ากิจการ QUICKNAP APPLICATION มีกำไรเพียงพอกับการจ่ายดอกเบี้ยในแต่ละปีอย่างพอเพียง หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ บริษัท QUICKNAP APPLICATION มีกำไรมากเพียงพอกับการจ่ายดอกเบี้ยทุกปี

- อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง อัตราส่วนที่บอกว่ากิจการมีสินทรัพย์หมุนเวียน ได้แก่ เงินสด ลูกหนี้การค้า (โรงแรมและสถานที่พักที่ต้องชำระค่า commission ให้กับบริษัท QUICKNAP APPLICATION) และนอกจากนี้ บริษัท QUICKNAP ยังมีหนี้สินหมุนเวียนที่มีอยู่ ได้แก่ เงินเบิกเกินบัญชี จากที่กล่าวมาแสดงให้เห็นว่ากิจการ QUICKNAP APPLICATION มีสภาพคล่องมากพอที่จะหมุนเอาสินทรัพย์ดังกล่าวไปจ่ายชำระหนี้ได้ ดังนั้นอัตราส่วนนี้ ยังมีค่ามาก ยิ่งดี เพราะบอกว่ากิจการมีสภาพคล่องมากขึ้น

- อัตราส่วนหมุนเร็ว เปรียบเสมือนอัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง แต่ทว่า ทางบริษัท QUICKNAP ไม่ได้นำเอาสินค้าคงคลังมาเกี่ยวข้องกับการคำนวณ เนื่องจากสินค้าคงคลังมีสภาพคล่องในการแปลงเป็นเงินได้น้อยกว่าสินทรัพย์หมุนเวียนตัวอื่น คือ เงินสด และลูกหนี้การค้า

7.4 การประเมินระยะเวลาคืนทุน จุดคุ้มทุน และผลตอบแทนจากการลงทุน

1). การประเมินระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

ระยะเวลาคืนทุน คือระยะเวลาการลงทุนของกิจการ QUICKNAP APPLICATION ที่บริษัท มีกระแสเงินสดรับสุทธิที่ได้จากโครงการนี้ ซึ่งมีค่าเท่ากับกระแสเงินสดจ่ายสุทธิพอดี เป็นจำนวนที่เท่ากัน ซึ่งแสดงให้เห็นถึงจุดที่การลงทุนของบริษัท QUICKNAP APPLICATION ไม่มีทั้งกำไรและการขาดทุน

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{เงินลงทุนเริ่มต้นของกิจการ QUICKNAP APPLICATION}}{\text{กำไรสุทธิเฉลี่ยต่อปี}}$$

$$\text{Payback Period of QUICKNAP APPLICATION} = \frac{291,047}{194,746} = 1.49 \text{ เดือน}$$

2). การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break Even-Point)

จุดคุ้มทุนมีความสำคัญในการตัดสินใจกำหนดราคาขาย และปริมาณสินค้า QUICKNAP APPLICATION ที่จะขาย โดยการคำนวณจะต้องคำนวณทีละหนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งการคำนวณการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนต้องใช้ปัจจัยเหล่านี้คือ

- **ราคาขายต่อหน่วย** คือราคาขายของผลิตภัณฑ์ QUICKNAP APPLICATION ที่ขายได้ ซึ่งในที่นี่คำนวณได้เท่ากับ 650 บาทต่อหน่วย (ค่าสมัครเป็นสมาชิก VIP ในการจองโรงแรมและที่พักด่วน พร้อมส่วนลดพิเศษ)

- **ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย** คือต้นทุนที่ผันแปรตามการผลิตคือ วัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ ค่าแรงงานและค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าแก๊ส ที่เกี่ยวกับการผลิต QUICKNAP APPLICATION โดยตรง ซึ่งในที่นี่คำนวณได้เท่ากับ 100 บาท

- **ต้นทุนคงที่รวม** คือค่าใช้จ่ายคงที่ที่จำเป็นต้องจ่ายไม่ว่าจะมีการขายเกิดขึ้นหรือไม่ เช่นค่าแรงพนักงานขาย ค่าเช่าoffice ค่าบริการรายเดือนอินเทอร์เน็ต เป็นต้น ซึ่งในที่นี่ บริษัท QUICKNAP มีต้นทุนคงที่รวม = 151,349 บาท

จุดคุ้มทุน Break Even-Point (จำนวนหน่วย) = $\frac{\text{ค่าใช้จ่ายคงที่ทั้งสิ้นของกิจการ}}{\text{ราคาขายต่อหน่วย} - \text{ค่าใช้จ่ายผันแปรต่อหน่วย}} = \frac{151,349}{650 - 100} = 275.18$

นั่นแสดงให้เห็นว่าทางบริษัทต้องขาย QUICKNAP APPLICATION จำนวน 275 แอปพลิเคชันต่อเดือนถึงจะไม่ขาดทุน

3). การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน

ผลตอบแทนจากการลงทุนโครงการ QUICKNAP APPLICATION เป็นระยะเวลา 3 ปี ด้วยเงินลงทุนเริ่มต้น 291,047 บาท และได้รับมูลค่าสุดท้าย ซึ่งก็คือกำไรสุทธิในปี 2564 มีค่าเท่ากับ 4,933,181 บาท

ดังนั้น โครงการ QUICKNAP APPLICATION จะให้ผลตอบแทนจากการลงทุนในระยะเวลา 3 ปี เท่ากับ 234.317%

(ที่มาจากสูตรการคำนวณ <https://www.msn.com/th-th/money/tools/returnoninvestment>)

บทที่ 8

แผนฉุกเฉินและแผนในขนาดของธุรกิจ

8.1 แผนฉุกเฉิน

1). แผนปฏิบัติการ กรณีเกิดเหตุที่ทำให้เกิดผลกระทบต่อธุรกิจ

เป็นเรื่องที่ไม่สามารถที่จะหลีกเลี่ยงได้สำหรับธุรกิจ IT ที่จะต้องเผชิญกับสถานการณ์ฉุกเฉินที่มีผลกระทบต่อการทำงาน การทำกำไรและความอยู่รอดของธุรกิจ ซึ่งทางบริษัท QUICKNAP APPLICATION ได้ตระหนักถึงปัจจัยทั้งภายนอกและภายในที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้ อันนำมาซึ่งสถานการณ์ฉุกเฉินทำให้ธุรกิจของเราต้องประสบกับปัญหาการดำเนินงานที่ไม่ต่อเนื่อง แต่ทว่าองค์กรของ QUICKNAP APPLICATION ได้เตรียมการรับมือกับสถานการณ์ฉุกเฉินในรูปแบบที่อาจเกิดขึ้นได้ พร้อมทั้งกลยุทธ์และวิธีการรับมือดังต่อไปนี้

- กรณีที่บริษัทประสบกับปัญหายอดขาย (ยอดการดาวน์โหลดและการสมัครสมาชิก VIP) ของเจ้าของธุรกิจโรงแรมที่พักที่เป็นพันธมิตรกับ QUICKNAP APPLICATION ทางบริษัทมีแผนที่จะกระตุ้นการทำการตลาดส่งเสริมประชาสัมพันธ์ QUICKNAP APPLICATION โดยขอความช่วยเหลือและสนับสนุนด้านการช่วยประชาสัมพันธ์จากกระทรวงการท่องเที่ยวและการกีฬาแห่งประเทศไทย ที่พร้อมจะสนับสนุนธุรกิจการท่องเที่ยวและการให้บริการในประเทศเพื่อที่จะสามารถเพิ่มผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ด้วยการร่วมลงโฆษณา QUICKNAP APPLICATION ผ่านทาง website ของกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาของประเทศไทยในกิจกรรมต่างๆในรูปแบบ timeline ในขณะเดียวกัน เราต้องมั่นใจว่า เราได้จัดการบริการลูกค้าและคุณภาพของ application ที่ดีเยี่ยมไว้แล้ว

- กรณีที่บริษัท QUICKNAP APPLICATION ต้องเผชิญกับปัญหาการขาดแคลนบุคลากรที่สำคัญ ในขณะเดียวกัน ทางบริษัทต้องคงไว้ซึ่งต้นทุนการจ่ายผลตอบแทนให้กับพนักงานด้วยงบประมาณที่ประหยัด ดังนั้น เรามีนโยบายการคัดเลือกเด็กนักเรียนที่จบใหม่จากคณะเทคโนโลยีการออกแบบดิจิทัล และสายงานทางด้าน IT ต่างๆ ที่มีผลงานการออกแบบแอปพลิเคชันจากการเข้าประกวดในระดับประเทศ โดยเราจะคัดเลือกเด็กนักเรียนที่จบใหม่ไฟแรงให้เข้าร่วมงานกับเรา พร้อมกับจ้าง outsource ที่เป็นมืออาชีพให้เข้ามาช่วยฝึกสอนการออกแบบ การผลิตและการพัฒนาการให้บริการแอปพลิเคชันให้กับพนักงานรุ่นใหม่ของเรา ด้วยวิธีนี้ จะสามารถแก้ปัญหาการขาดแคลนพนักงานได้ในระดับหนึ่งที่เราคาดว่าจะมีประสิทธิภาพ

- กรณีที่บริษัท QUICKNAP APPLICATION ต้องเผชิญกับการแข่งขันทางด้านธุรกิจแอปพลิเคชันในการจองโรงแรมและที่พักจากบริษัทแบรนด์ชั้นนำระดับโลก เช่น AGODA, Airbnb,

Booking.com, Skyscanner, Traveloka รวมทั้งการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ที่เพิ่มมากขึ้นจนทำให้บริษัท QUICKNAP Application ไม่สามารถทำรายได้ที่พอเพียงต่อการต่อยอดทางธุรกิจได้ในระยะยาว บริษัทได้เตรียมแผนการในการปรับเปลี่ยนให้เป็นธุรกิจรับออกแบบแอปพลิเคชันด้านการโรงแรมและภาคการบริการ ด้วยการใช้ทีมงานของบริษัทที่มีศักยภาพและทักษะด้าน IT เป็นหัวแรงในการปรับเปลี่ยนทิศทางการธุรกิจในแผนการทางออกนี้

8.2 แผนอนาคต

1). แนวทางการพัฒนาธุรกิจ

บริษัท QUICKNAP APPLICATION ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในแนวทางการพัฒนาธุรกิจโดยที่จะเน้นการใช้กลยุทธ์การเจริญเติบโตผ่านการพัฒนาตลาด (Market Development Strategy) (วลัยลักษณ์ แซ่อ่อง, 2553, p.71). เนื่องจากภาครัฐมีนโยบายขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยนโยบายแผนพัฒนาเศรษฐกิจ Thailand 4.0 ด้วยการพัฒนาและส่งเสริมสินค้าและบริการในทุกๆ ภาคอุตสาหกรรมให้เกิดนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่ก้าวล้ำเพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าและบริการในการส่งออก ในขณะที่เดียวกันก็ช่วยส่งเสริมการดำเนินธุรกิจ SMEs ขนาดย่อมโดยเฉพาะอย่างยิ่งในสายงาน IT ดังนั้น บริษัท QUICKNAP APPLICATION จะมุ่งเน้นการขับเคลื่อนผ่านกลยุทธ์การเจริญเติบโตผ่านการพัฒนาตลาด IT โดยมุ่งเน้นการขยายตลาดและการขยายธุรกิจของเราไปยังประเทศเพื่อนบ้านในกลุ่ม ASEAN ด้วยการใช้อยู่อาศัยจากการส่งเสริมการเปิดเขตการค้าเสรีโดย AEC ดังนั้น ทางบริษัท QUICKNAP APPLICATION จะเพิ่มภาษาอาเซียน คือ ภาษาอังกฤษ ภาษาบรูไน ภาษากัมพูชา ภาษาอินโดนีเซีย ภาษาฟิลิปปินส์ ภาษาเวียดนาม ภาษาลาว ภาษามลายูเซีย และภาษาสิงคโปร์ โดยจะใช้ social media channels เป็นช่องทางในการเจาะตลาดใน 10 ประเทศอาเซียนเหล่านี้ ผ่านช่องทางโฆษณาด้านการท่องเที่ยว การโรงแรม และธุรกิจการให้บริการใน website อินเทอร์เน็ต Facebook YouTube โดยอาศัยชื่อเสียงของประเทศไทยในฐานะที่ถูกวางเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวของ ASEAN โดยดำเนินการตามนโยบาย ASEAN Tourism Strategic Plan ในฐานะที่เป็นแผนกลยุทธ์ด้านการท่องเที่ยวอาเซียน พ.ศ. 2559-2568 ที่ขับเคลื่อนโดยกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาแห่งประเทศไทย (แผนกลยุทธ์ด้านการท่องเที่ยวอาเซียน พ.ศ. 2559-2568)

บริษัท QUICKNAP APPLICATION มีแผนงานที่ชัดเจนในการพัฒนาธุรกิจ ด้วยแนวทางการพัฒนาตลาด market development โดยเริ่มจากการส่งเสริมประชาสัมพันธ์ การปล่อยสินค้าเพื่อดาวโหลดในการใช้งานจองโรงแรม โดยเริ่มจากตลาดในประเทศไทย จากนั้นจึงขยายสินค้าและบริการ QUICKNAP APPLICATION โดยการเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้านในกลุ่ม 10 ประเทศอาเซียน โดยเน้นการให้บริการการจองโรงแรมที่พักค้างคืนระยะสั้นโยการทำพันธมิตรทางธุรกิจกับโรงแรมหลักและโรงแรมที่มีชื่อเสียงในกลุ่ม 10 ประเทศอาเซียนเหล่านั้น ทางบริษัท QUICKNAP APPLICATION มั่นใจว่าการใช้ระบบดิจิทัลและออนไลน์ในการขยายตลาดไปยัง

ต่างประเทศจะช่วยให้บริษัทเกิดความได้เปรียบจากการที่สามารถประหยัดต้นทุนในการทำการตลาดผ่านทางออนไลน์ได้เป็นอย่างมาก ในขณะที่เดียวกัน ยังบริษัท QUICKNAP APPLICATION สามารถสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับโรงแรมและที่พักในกลุ่ม 10 ประเทศอาเซียนได้มากเท่าไร ก็หมายถึงรายได้ที่บริษัทจะได้รับมากขึ้นผ่านทาง การคลิกโฆษณาและค่า commission ผ่านการจองโรงแรมของลูกค้าที่ใช้บริการ QUICKNAP APPLICATION

2). แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ

เนื่องด้วยบริษัท QUICKNAP Application เป็นแอปพลิเคชันน้องใหม่ ที่เน้นการสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์และบริการในด้านการจองโรงแรมที่พักค้างคืนระยะสั้นๆ ซึ่งทางบริษัทอยู่ในช่วงเริ่มต้นดำเนินกิจการ ดังนั้นจะเน้นไปที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นนักท่องเที่ยวและนักธุรกิจชาวไทยและชาวต่างชาติที่กำลังเดินทางเข้ามายังประเทศไทยและต้องการหาที่พักเพื่อทำธุรกิจระยะสั้นเมื่อเทียบกับแอปพลิเคชันคู่แข่งหลายเจ้าที่เน้นการให้บริการการจองโรงแรมที่พักทั่วโลก พร้อมให้บริการการจองตั๋วเครื่องบินและธุรกิจการให้บริการอื่นๆ ที่เกื้อหนุนและส่งเสริมกับธุรกิจโรงแรม ซึ่งทางบริษัทของเรา ยังไม่สามารถพัฒนาไปถึงจุดนั้นได้

ดังนั้น บริษัท QUICK NAP Application จึงได้วางแนวทางการพัฒนาการให้บริการ แอปพลิเคชันและบริการของ QUICKNAP Application โดยให้ทางฝ่ายการตลาด ทำการวิจัยสำรวจความพึงพอใจและปัจจัยสำคัญที่มีต่อความพึงพอใจในการใช้แอปพลิเคชันของเราในการจองโรงแรมที่พักระยะสั้น หลังจากที่เราได้ปล่อยตัว QUICKNAP Application ออกสู่ตลาดและเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคไปแล้วเป็นระยะเวลาหนึ่งปี เพื่อให้ได้ทราบถึงปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้ผู้บริโภคและผู้ใช้ QUICKNAP Application เกิดความพอใจสูงสุด จากนั้นเราจะนำข้อมูลที่ได้จากการวิจัย นำมาเป็นแนวทางพัฒนาเพิ่มประสิทธิภาพของ QUICKNAP Application ให้สามารถเพิ่มศักยภาพสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ ซึ่งแนวทางการพัฒนา QUICKNAP Application ในอนาคต ทางบริษัทได้วางแผนในการพัฒนา 4 แนวทางหลัก ดังต่อไปนี้

- การเพิ่มสมรรถภาพของ QUICKNAP Application ให้มีความสะดวกรวดเร็วในการใช้งาน สามารถดาวโหลดและเปิดแอปพลิเคชันได้อย่างรวดเร็วด้วยระบบการเชื่อมต่อ อินเทอร์เน็ตแบบ WIFI ความเร็วสูงเชื่อมต่อกับระบบอินเทอร์เน็ตดาวเทียมที่สามารถใช้งานได้ทุกพื้นที่ของประเทศไทย

- การสร้างระบบความน่าเชื่อถือให้กับ QUICKNAP Application ด้วยการเปิดให้ผู้ใช้ในอนาคตสมัครเป็นสมาชิกลงทะเบียนเข้าใช้งาน QUICKNAP Application อย่างเป็นทางการ โดยที่ผู้สมัครจะต้องมีเอกสาร สำเนาบัตรประชาชน ทะเบียนบ้าน พาสปอร์ต เพื่อใช้ในการสมัครเป็นสมาชิกก่อนที่จะทำการดาวโหลด QUICKNAP Application เพื่อที่จะให้ธุรกิจที่เป็นพันธมิตรและผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียกับ QUICKNAP Application เกิดความมั่นใจว่าจะมีโอกาสเกิด cyber crime หรือ

fishing internet ในแอปพลิเคชันของเรา เนื่องจากลูกค้าผู้ใช้งานของเราทุกคนสามารถตรวจสอบประวัติและติดตามตัวได้ในกรณีที่เกิดเหตุฉุกเฉินขึ้น

- ทางบริษัท มีแผนการที่จะพัฒนาระบบการตอบสนองของ QUICKNAP Application ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ด้วยการเตรียมการติดตั้งแผนก call-center ที่พร้อมให้บริการด้านคำแนะนำและการจัดการกับปัญหาและสถานการณ์ฉุกเฉินที่เกิดขึ้นกับลูกค้าและนักท่องเที่ยวที่ใช้บริการของ QUICKNAP Application ในการจองโรงแรม โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เราจะจัดระบบการให้บริการบริการฉุกเฉินตลอด 24 ชั่วโมง โดยเชื่อมการติดต่อกับสถานีตำรวจทั่วทุกพื้นที่ของประเทศไทย ซึ่งจะช่วยให้นักท่องเที่ยวมีความอุ่นใจในความปลอดภัยจากการใช้บริการแอปพลิเคชันของเราเพื่อการจองโรงแรม นอกจากนี้แล้ว ระบบ call-center ของ QUICKNAP Application ยังจะเปิดโอกาสให้ผู้ใช้งานแอปพลิเคชันของเราสามารถแสดงความคิดเห็น คำแนะนำ ข้อติชม และทุกๆ การร้องเรียน ผ่านช่องทาง call-center ของบริษัทเรา เพื่อที่ทางเราจะนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้พัฒนาแอปพลิเคชันให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้นในอนาคตต่อไป

- บริษัท QUICKNAP Application จะวางแผนการฝึกอบรมและพัฒนาคุณภาพการให้บริการแก่พนักงานฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ที่จะจัดตั้งขึ้นในอนาคตอันใกล้นี้ เนื่องจาก QUICKNAP Application ได้สังเกตเห็นว่า การให้บริการที่ดีเลิศแก่ลูกค้าคือหัวใจสำคัญของธุรกิจการให้บริการ ผ่านการขับเคลื่อนของพนักงานขององค์กรที่ได้รับการฝึกอบรมให้ดูแลลูกค้ามาเป็นอย่างดี เราหวังเป็นอย่างยิ่งว่า QUICKNAP Application จะสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (Produce Differentiation) ผ่านการให้บริการลูกค้าที่เป็นเลิศ นอกเหนือจากคุณภาพและการใช้งานของ QUICKNAP Application เพื่อใช้ในการจองโรงแรมที่ได้มาตรฐาน

- บริษัท QUICKNAP Application วางแผนที่จะอัปเดตกลยุทธ์ช่องทางการกระจายสินค้า โดยในอนาคตอันใกล้ เราจะจัดช่องทางการดาวโหลด QUICKNAP Application ที่ครอบคลุมทุกช่องทาง ไม่ว่าจะเป็น การดาวโหลดผ่าน APP Store สำหรับกลุ่มลูกค้าที่นิยมใช้งาน smartphone ผ่านระบบ IOS ซึ่งสามารถทำการดาวโหลดได้ฟรีโดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ นอกจากนี้แล้วทางบริษัท QUICKNAP จะจัดช่องทางการดาวโหลด QUICKNAP Application ผ่าน Play Store และ Google Store ที่สามารถเชื่อมต่อได้ทั้ง smartphone อินเทอร์เน็ตบ้าน PC แท็บเล็ต และอุปกรณ์IT อื่นๆ ที่จะพัฒนาออกมาในอนาคต นอกจากนี้แล้ว เราจะทำการเปิดช่องทางการดาวโหลดผ่าน Window Phone Store ที่ช่วยให้ลูกค้าสามารถทำการดาวโหลด QUICKNAP APPLICATION ผ่านโทรศัพท์มือถือ smartphone ที่เชื่อมต่อกับระบบ window phone ที่สามารถดาวโหลดได้ฟรีไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆเช่นกัน

- บริษัทจะเพิ่มเงินลงทุนในด้านการค้นคว้าวิจัยและพัฒนา (R&D) เพื่อพัฒนาและคิดค้นการวางระบบ QUICKNAP APPLICATION ให้มีเสถียรภาพการใช้งานสูงสุด ด้วยการเชื่อมต่อได้ทั้งระบบ

3G 4G และ 5G ทำให้ลูกค้าสามารถใช้งาน QUICKNAP APPLICATION ได้ทั่วมุมพื้นที่ในทุกๆ 76 จังหวัดของประเทศไทย

- ในอนาคตอันใกล้ บริษัทจะพัฒนา QUICKNAP APPLICATION ให้ลูกค้าสามารถจองโรงแรมห้องพักรักษาตัวในระยะเวลาสั้นได้ทั่วโลก โดยเริ่มจากกลุ่มประเทศ ASEAN ขยายต่อไปยังทุกๆ ประเทศในทวีปเอเชีย ก่อนที่จะเชื่อมโยงไปยังทวีปยุโรปและทวีปอเมริกา เพื่อให้ลูกค้าทั้งคนไทยและชาวต่างชาติสามารถใช้บริการ QUICKNAP APPLICATION ที่จะทำการอัปเดตด้วยการเพิ่มภาษาที่เป็นสากลอย่างน้อย 17 ภาษา เพื่อให้ลูกค้าทั่วโลกสามารถใช้งาน application ของเราได้อย่างสะดวกและสามารถเข้าถึงได้ง่าย

- ทางบริษัท QUICKNAP Company มีแผนการในการพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์ QUICKNAP APPLICATION ให้สามารถเชื่อมโยงไปยังระบบการให้บริการการจองและการซื้อตั๋วเครื่องบินทุกๆ สายการบินทั่วโลก ผ่านทางกลยุทธ์ Inorganic Growth Strategy โดยเน้นการควบรวมกิจการในลักษณะ business mergers และ acquisitions (วลัยลักษณ์ แซ่อ่อง, 2553, p. 39) เพื่อให้แบรนด์ของ QUICKNAP APPLICATION สามารถสร้างชื่อเสียงไปทั่วโลก

3) แนวทางการดำเนิน/บริหาร/จัดการธุรกิจ

เนื่องจากบริษัท QUICKNAP APPLICATION ได้ตระหนักเป็นอย่างดีว่า ธุรกิจด้าน IT และ digital แอพพลิเคชัน มีสภาพการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงมากขึ้น ประกอบกับทางผู้แข่งขันรายใหม่สามารถเข้าสู่ธุรกิจประเภทนี้ได้ง่ายด้วยเงินลงทุนหลักในการออกแบบและสร้างแอพพลิเคชันที่ราคาไม่สูงเกินไปนัก ทำให้บริษัท QUICKNAP APPLICATION ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาแนวทางการดำเนินการจัดการให้มีศักยภาพด้านการแข่งขันและมีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบสูงสุด ผ่านกลยุทธ์ในการเป็นผู้นำทางด้านต้นทุน (Overall Cost Leadership Strategy) กลยุทธ์การสร้าง ความแตกต่าง (Product Differentiation Strategy) และกลยุทธ์การมุ่งเน้นตลาดเฉพาะส่วน (Niche Focus Strategy) (วลัยลักษณ์ แซ่อ่อง, 2553, p. 28)

• กลยุทธ์ในการเป็นผู้นำทางด้านต้นทุน (Overall Cost Leadership Strategy)

บริษัท QUICKNAP APPLICATION มีแนวทางการดำเนินงานบริหารธุรกิจ โดยเน้นการทำงาน การบริการงาน การจัดการ และการผลิตเพื่อให้เกิดต้นทุนการผลิตที่ต่ำที่สุด ในส่วนของการออกแบบและพัฒนาแอพพลิเคชันการจองโรงแรม ทางบริษัทได้สร้างพันธมิตรกับมหาวิทยาลัยพระจอมเกล้าลาดกระบังในส่วนของคณะวิศวกรรมศาสตราจารย์โดยที่จำคณะที่มนักวิจัยและอาจารย์จากภาควิชาการศึกษาดิจิตอล IT มาช่วยในการพัฒนา QUICKNAP APPLICATION ซึ่งใช้ต้นทุนการว่าจ้างแบบ outsource ที่ต่ำและมีความได้เปรียบมากกว่าการจ้าง outsource จากบริษัทเอกชนที่มีชื่อเสียง นอกจากนี้แล้ว บริษัท QUICKNAP APPLICATION จะดำเนินกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ และการตลาดแบบออนไลน์และการตลาดแบบดิจิตอล เพื่อทำการประชาสัมพันธ์ตราสินค้าของ

QUICKNAP APPLICATION ให้เป็นที่รู้จักและสามารถเข้าถึงลูกค้าผู้มุ่งหวังทั่วประเทศและทั่วโลก ผ่านการทำการประชาสัมพันธ์ทางออนไลน์ ผ่านทาง IT บล็อกเกอร์ชื่อดัง เว็บไซต์ชื่อดัง รวมทั้งการใช้กลยุทธ์ Integrated Marketing Strategy โดยเน้นการโฆษณาในระบบดิจิทัลออนไลน์ผ่านทุกช่องทางของ Social Media โดยเฉพาะอย่างยิ่ง Facebook, YouTube และ Instagram ที่จะช่วยให้บริษัทสามารถประหยัดต้นทุนด้านการโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ได้อย่างมาก

• **กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง (Product Differentiation Strategy)**

บริษัท QUICKNAP application มุ่งมั่นที่จะพัฒนา QUICKNAP APPLICATION ให้มีความโดดเด่นและแตกต่างจาก application ของบริษัทคู่แข่ง เริ่มด้วยพื้นฐานการให้บริการของ QUICKNAP APPLICATION ในการจองโรงแรมที่พักค้างคืนในระยะสั้นโดยเฉพาะในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว และฤดู low-season ตลอดทั้งปี อีกทั้งจะทำการส่งเสริมประชาสัมพันธ์การใช้บริการที่พักแบบ Home Stay ที่ช่วยให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงบรรยากาศแบบท้องถิ่นด้วยการเข้าพักที่บ้านพักส่วนตัวของเจ้าของบ้านที่เข้าร่วมเป็นพันธมิตรกับทาง QUICKNAP APPLICATION ที่จะช่วยให้ลูกค้าได้ประสบการณ์การเข้าพักค้างคืนที่แตกต่างจากโรงแรมทั่วไปในรูปแบบของวัฒนธรรมท้องถิ่น อีกทั้งยังสามารถเข้าร่วมกิจกรรมกับคนท้องถิ่นและพักได้ต่อเนื่องหลังจากเสร็จสิ้นภารกิจทางธุรกิจนั้นๆ เรียบร้อยแล้ว นอกจากการสร้างความแตกต่างด้วยการดาวโหลด QUICKNAP APPLICATION อย่างง่ายผ่านสามช่องทางหลักคือ Google Play store App Store และ Window Phone Store (วรารณณ์ แก้วคำหาญ, 2559, p.39) ทางบริษัทยังใช้ระบบ call-center 24 ชั่วโมงเพื่อสอบถามและสำรวจความพึงพอใจที่ได้จากการใช้บริการ QUICKNAP APPLICATION เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาปรับปรุงเพิ่มประสิทธิภาพของแอปพลิเคชันของเราให้มากขึ้น นอกจากนี้แล้วทาง QUICKNAP APPLICATION จะพัฒนาสร้างระบบการชำระเงินแบบ digital payment ครอบคลุมทุกช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นการชำระผ่านบัตรเครดิต การชำระผ่านบัตรเดบิต การชำระผ่าน E-Banking การชำระผ่านตู้เอทีเอ็ม การชำระที่ธนาคารทุกสาขาทุกแบรนด์ รวมทั้งการสามารถรับ code รหัสการจองโรงแรมเพื่อไปชำระหน้า counter ของโรงแรมนั้นๆได้ด้วยตนเอง

• **กลยุทธ์การมุ่งเน้นตลาดเฉพาะส่วน (Niche Focus Strategy)**

ทางบริษัท QUICKNAP APPLICATION ได้ใช้กลยุทธ์การมุ่งเน้นตลาดเฉพาะส่วนด้วยการแบ่งส่วนทางการตลาดโดยอาศัยปัจจัยทางด้าน Demographic segmentation, Psychological Segmentation, และ Behavioral Segmentation ทำให้ได้ลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ที่เป็นนักธุรกิจและนักท่องเที่ยวที่ต้องการใช้บริการเข้าพักค้างคืนในช่วงระยะเวลาสั้นๆไม่เกิน 5 วัน เพื่อทำธุรกิจสำคัญ ด้วยระบบการรับประกันการจองห้องพักแบบ 100% ที่บริษัทเราจัดให้กับลูกค้าทุกคน เพื่อที่จะได้มั่นใจว่าการเดินทางมาพักค้างคืนช่วงสั้นๆเพื่อทำธุรกิจและเรื่องที่สำคัญจะไม่มีทางผิดพลาดและเกิดการ cancel เนื่องจากปัญหาที่พักเต็มแต่อย่างใด

4). แนวทางการขยายสาขา การขยายไปสู่ธุรกิจใกล้เคียง

บริษัท QUICKNAP APPLICATION มีความตระหนักดีว่า การทำธุรกิจสมัยใหม่ เป็นเรื่องยากที่จะคงสถานะด้วยการอาศัยศักยภาพของธุรกิจของตนเองเป็นหลัก โดยเน้นไปที่การสร้างผลกำไรในขณะเดียวกันก็ต้องไปแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาดกับคู่แข่งที่มีศักยภาพสูง ดังนั้น บริษัท QUICKNAP APPLICATION จึงได้เตรียมแผนการใช้กลยุทธ์การเติบโต ซึ่งนับว่าเป็นกลยุทธ์ระดับองค์กรตามการจัดการเชิงกลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพ ที่จะช่วยให้บริษัท QUICKNAP APPLICATION สามารถขยายสาขาพร้อมกับขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันและส่งเสริมซึ่งกันและกันได้ ซึ่งกลยุทธ์การเติบโต Growth Strategy ที่บริษัทวางแผนที่จะนำมาใช้นี้ ประกอบไปด้วย

1). กลยุทธ์การเติบโตด้วยการขยายธุรกิจเข้าสู่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมการให้บริการและการท่องเที่ยว ผ่านการควบรวมกิจการ ซึ่งวิธีการนี้เรียกว่า Intensive Growth Strategy จากแผนการนี้ บริษัท QUICKNAP APPLICATION จะเริ่มต้นด้วยการขยายธุรกิจแอปพลิเคชันการจองโรงแรม เข้าไปสู่ธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีทั้ง ธุรกิจการจัดงาน organizer ธุรกิจ MICE ซึ่งครอบคลุมธุรกิจการท่องเที่ยวขนาดใหญ่ 4 ธุรกิจ อันประกอบไปด้วย การท่องเที่ยวขนาดใหญ่ 4 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจการจัดการประชุมขององค์กร (Meeting) การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล (Incentive) การจัดการประชุมนานาชาติ (Conventions) และการจัดการแสดงสินค้าและนิทรรศการ (Exhibitions) (วิทยาลัยการจัดการเทคโนโลยีเพชรเกษม, 2562) จากการวางแผนเตรียมการดำเนินการ Intensive Growth Strategy จะส่งต่อไปสู่การใช้กลยุทธ์การเติบโตด้วยการขยายไปสู่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับภาคการบริการและการโรงแรม ซึ่งทางบริษัท QUICKNAP APPLICATION มีแผนที่จะเข้าร่วมกิจการกับบริษัทสายการบิน Air Asia, Nok Air, และบริษัทสายการบิน Thai Air ASIA, อีกทั้งมีแผนที่จะเข้าร่วมกิจการกับบริษัทการท่องเที่ยว และบริษัททัวร์ของประเทศไทย อันประกอบไปด้วย นครชัยแอร์ สมบัติทัวร์ บริษัทขนส่งจำกัด 999 บขส บริษัทเชิดชัยทัวร์ และบริษัท นครชัยทัวร์ โยเน้นการร่วมธุรกิจการจองตั๋วออนไลน์ผ่าน QUICKNAP APPLICATION

2). กลยุทธ์การเติบโตที่กระจายการลงทุนไปสู่ธุรกิจอื่นๆที่เรียกว่า Diversification Growth Strategy จากการทำ QUICKNAP APPLICATION สามารถสร้างพันธมิตรเครือข่ายกับธุรกิจโรงแรมชั้นนำของประเทศไทย รวมทั้งธุรกิจด้านการให้บริการ เช่น ร้านอาหารชื่อดัง ห้างสรรพสินค้า สายการบิน ศูนย์ออกกำลังกาย fitness center และอื่นๆ ดังนั้น QUICKNAP COMPANY มีแผนที่จะร่วมลงทุนในธุรกิจที่ทำหน้าที่จัด organize การประชุม MICE ที่จะช่วยดึงจำนวนนักท่องเที่ยวให้เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวและเข้าพักที่โรงแรมที่เป็นพันธมิตรของ QUICKNAP APPLICATION ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถทำรายได้จากหลายช่องทางผ่านการบริการ ให้แก่ ธุรกิจการจัดการประชุมขององค์กร (Meeting) การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล (Incentive) การจัดการประชุมนานาชาติ (Conventions) และการจัดการแสดงสินค้าและนิทรรศการ (Exhibitions)

บรรณานุกรม

- กรุงเทพธุรกิจ. ธุรกิจไม่ซบเซา. (2561). ไทยโตเกินเป้า สร้างรายได้กว่า 212,924 ล้านบาท. สืบค้นจาก <https://www.bangkokbiznews.com/news/detail/818296>
- กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาแห่งประเทศไทย. (2562). แผนกลยุทธ์ด้านการท่องเที่ยวอาเซียน พ.ศ. 2559-2568
- จักร ดิงศภักดิ์. (2549). กลยุทธ์การบริหารผลการดำเนินงาน. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เนต, 2549.
- ธนัชพร ราตรีโชติ. (2561). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้ออปพลิเคชันในการจองโรงแรมที่พักของประชากรในกรุงเทพมหานคร. วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเชีย ปีที่ 8 ฉบับที่ 1 มกราคม-เมษายน 2561
- ธัญญารัตน์ บุญต่อ .(2552). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจของผู้ใช้บริการโรงแรมเวสต์ินแกรนด์ สุขุมวิท. ปรินท์นามหาบัณฑิตบริหารธุรกิจ สาขาการจัดการ. สืบค้นจาก http://thesis.swu.ac.th/swuthesis/Man/Thanyarat_B.pdf
- พรชนก ดาวประดับ. (2561). รูปแบบและลักษณะการมีส่วนร่วมในการกลั่นแกล้งบนพื้นที่สาธารณะออนไลน์. วารสารการสื่อสารและการจัดการนิต้า ปีที่ 3 ฉบับที่ 3 (กันยายน- ธันวาคม 2561).
- รวีวรรณ โปรรุ่งโรจน์ .(2551). จิตวิทยาการให้บริการ. กรุงเทพฯ:โอเดียนส์โตร์ 2551.
- วรารัตน์ เขียวโพธิ์. (2550). การบริหารค่าตอบแทน. พิมพ์ครั้งที่2. กรุงเทพฯ: ธนะการพิมพ์, 2550.
- วลัยลักษณ์ แซ่อ่อง. (2553). ปัญหา และกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจ กลยุทธ์การตลาด เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในอุตสาหกรรมผลิตจานหน่วยกระเบื้องเซรามิกกรณีศึกษา บริษัท ไทย-เยอรมัน เซรามิก อินดัสทรี จำกัด (มหาชน) การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย 2553
- วรารัตน์ แก้วคำหาญ. (2559). แผนธุรกิจ Dressing Application. การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมหาวิทยาลัยกรุงเทพ 2559
- วิทยาลัยการจัดการเทคโนโลยีเพชรเกษม .(2562). MICE BUSINESS. สืบค้นจาก <https://sites.google.com/site/micebizforstudents/home/unit1>

- ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. *กลยุทธ์การตลาดและการบริหารการตลาด*. กรุงเทพฯ: ไดมอนด์อิน บิสิเนสเวิร์ล , 2541:340-342.
- สุริยพันธ์ พุ่มน้ำเย็น. (2559). *รูปแบบและกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจโมบาย แอปพลิเคชัน: กรณีศึกษา ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง*. การประชุมวิชาการระดับชาติ มหาวิทยาลัยรังสิต ประจำปี 2559 (RSU National Research Conference 2016) 29 เมษายน 2559
- สุนันทา เลาहनันท์ .(2549). *การสร้างทีมงาน*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา, 2549.
- สไบทิพย์ มงคลนิมิตร. (2554). *การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ด้านการบริการของโรงแรมแมนดาริน โอเรียลเต็ล กรุงเทพฯ*. มหาวิทยาลัยศิลปากร 2554.
- สถาบันดำรงราชานุภาพ. (2553). *การจัดการทรัพยากรมนุษย์*. สำนักงานปลัดกระทรวงมหาดไทย. 2553. สืบค้นจาก http://www.stabundamrong.go.th/web/book/53/b15_53.PDF
- สำนักงาน กพ. (2552). *การจัดทำแผนกลยุทธ์การบริหารทรัพยากรบุคคล*. สืบค้นจาก http://www.wise.co.th/wise/Knowledge_Bank/References/Competency/HR_Scorecard.pdf
- สำนักงาน ก.พ. (2559). *การสร้างทีมงานที่มีประสิทธิภาพ*. สืบค้นจาก <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:t2WiavtiQYcJ:https://www.ocsc.go.th/sites/default/files/document/ocsc-2017-eb01.pdf+%&cd=1&hl=th&ct=clnk&gl=th&client=firefox-b-d>
- สพธอ (2562). *กฎหมายเทคโนโลยีสารสนเทศ*. กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร 2562
- ARIP Public Company. (2017). *ARIP รายงานประจำปี 2560*. สืบค้นจาก <https://www.bol.co.th/>
- Emir et al (2016). *Factors Influencing Online Hotel Booking Intention: A Conceptual Framework from Stimulus-Organism-Response Perspective*. [Online]. สืบค้นจาก: https://www.researchgate.net/publication/311674994_Factors_Influencing_Online_Hotel_Booking_Intention_A_Conceptual_Framework_from_Stimulus-Organism-Response_Perspective
- Kenneth N. Wexley, Gary P. Latham. *Developing and Training Human Resources in Organizations*. Pearson; 3 edition (October 5, 2001)

- Kamsin & Chang. (2005). *The Study on Online Booking among Young Malaysian*. [Online]. สืบค้นจาก <http://repo.uum.edu.my/14341/1/ICoEC-1a3.pdf>.
- Kim, W,G (2004). *Factors affecting online hotel reservation intention between online and non-online customers*. [Online]. สืบค้นจาก: https://www.researchgate.net/publication/222379800_Factors_affecting_online_hotel_reservation_intention_between_online_and_non-online_customers.
- Rahim and Baker (2008). *The determinants of online hotel reservation among university staffs*. Communications of the IBIMA, Volume 4 2008, pp-13-21
- SEO et al. (2017). *The effect of perceived values, website trust, and hotel trust on online hotel booking intention*. [Online]. สืบค้นจาก: <https://www.mdpi.com/2071-1050/9/12/2262/pdf>.
- Yossawut, L. (2017). *The factors positively affecting purchase intention to stay at budget hotel of foreign customer in Bangkok*. [Online]. สืบค้นจาก: http://dspace.bu.ac.th/bitstream/123456789/2736/1/yossawut_laow.pdf.



งบกำไรขาดทุน QUICKNAP APPLICATION
สำหรับระยะเวลาดำเนินงาน 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563

รายได้:

| | |
|-------------------------------------|-----------|
| รายได้จากโฆษณาต่อคลิก | 3,717,600 |
| รายได้จากค่าคอมมิชชั่นที่ลูกค้าจ่าย | 1,131,300 |

ค่าใช้จ่าย:

| | |
|--|-----------|
| เงินเดือนพนักงาน | 1,161,000 |
| ค่าเช่าสำนักงาน | 112,500 |
| ค่าน้ำค่าไฟ | 72,000 |
| ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าโทรศัพท์ | 16,641 |
| ค่าทำบัญชี | 9,000 |
| ค่าจดโดเมน | 810 |
| ค่า web hosting | 1,062 |
| ค่าอุปกรณ์สำนักงาน | 213,750 |
| ค่าใบอนุญาตจดทะเบียน | 9,000 |
| ค่าดูแล BH Application | 11,250 |
| ค่าใช้จ่ายในการจัดทำ BH App | 90,000 |
| ดอกเบี้ยจ่ายต่อเดือน (เงินกู้ทำธุรกิจ) | 180,000 |
| ค่าเสื่อมราคา | 29,800 |
| ค่าใช้จ่ายอื่นๆ | 605,125 |

2301517

กำไรสุทธิ

2,336,962

QUICKNAPAPPLICATION

งบกำไรขาดทุนที่คาดการณ์ในช่วง 3 ปีแรก 3 ปี
ของโครงการ QUICKNAP Application เริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2563 ถึง 2565

| | รายรับรวมทั้งหมดปีที่ 2563 | รายรับรวมทั้งหมดปีที่ 2564 | รายรับรวมทั้งหมดปีที่ 2565 |
|--|-------------------------------|-------------------------------|----------------------------|
| รายรับรวมต่อปี | 4,828,600 | 5,398,900 | 7,234,698 |
| ค่าใช้จ่ายต่อปี | 2,301,517 | 2,301,517 | 2,301,517 |
| | กำไรคาดการณ์ปีที่ 1 | กำไรคาดการณ์ปี 2 | กำไรคาดการณ์ปี 3 |
| กำไรสุทธิต่อปี (*รายรับรวมต่อปี - ค่าใช้จ่ายต่อปี) | 2,336,962 | 3,097,383 | 4,933,181 |

งบดุล (Balance Sheet) บริษัท QUICKNAP APPLICATION
สำหรับระยะเวลาดำเนินงาน 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563

| | | | |
|---|-----------------|---|-----------------|
| ทรัพย์สินหมุนเวียน (Current Asset) | | หนี้สินหมุนเวียน (Current liabilities) | |
| เงินสดและเงินฝากธนาคาร | 210,000 | เจ้าหนี้ทางการค้า | 63,000 |
| ลูกหนี้การค้า | 60,000 | เงินกู้ระยะสั้น | 40,000 |
| สินค้าคงเหลือ | 25,000 | หนี้สินหมุนเวียนอื่นๆ | 21,000 |
| รวมทรัพย์สินหมุนเวียน | 295,000 | รวมหนี้สินหมุนเวียน | 124,000 |
| ทรัพย์สินถาวร (Fixed asset) | | หนี้สินระยะยาว (Long-term liabilities) | |
| ที่ดิน อาคาร | 400,000 | เงินกู้ยืมระยะยาว | 56,000 |
| อาคาร | 600,000 | รวมหนี้สิน | 180,000 |
| อุปกรณ์และเครื่องคอมพิวเตอร์ | 200,000 | | |
| รวมทรัพย์สินถาวร | 1,200,000 | ทุน หรือหุ้นกู้ (Share Capital) | 1,315,000 |
| รวมทรัพย์สิน | *1495000 | รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | *1495000 |

งบกระแสเงินสด บริษัท QUICKNAP APPLICATION
สำหรับระยะเวลาดำเนินงาน 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563

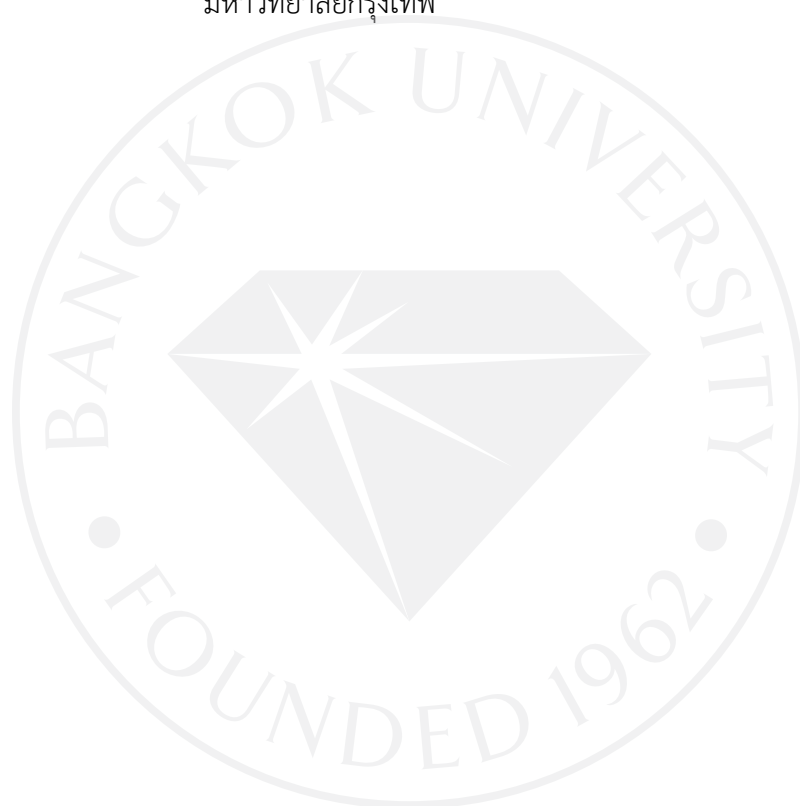
| | |
|---|-----------------|
| เงินสดรับจากการขาย | 4,828,600 |
| เงินสดจ่ายค่าซื้อสินค้า | 210,000 |
| เงินสดจ่ายค่าเช่า | 150,000 |
| เงินสดจ่ายเงินเดือน | 1,548,000 |
| เงินสดจ่ายค่าน้ำค่าไฟ | 96,000 |
| เงินสดจ่ายค่าอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์ | 22,188 |
| เงินสดจ่ายค่าเบี้ยประกัน | |
| เงินสดค่าทำบัญชี | 12,000 |
| เงินสดค่าจดเมน/ ค่าทำ web hosting | 2,496 |
| เงินสดค่าอุปกรณ์สำนักงาน | 285,000 |
| เงินสดจ่ายค่าใบอนุญาตจดทะเบียน | 12,000 |
| เงินสดจ่ายค่าค่าดูแล BH Application | 15,000 |
| เงินสดจ่ายค่าค่าใช้จ่ายในการจ้างทำ BH App | 90,000 |
| เงินสดจ่ายค่าดอกเบี้ยจ่ายต่อเดือน (เงินกู้ทำธุรกิจ) | 240,000 |
| รวม มีกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน | *2145916 |

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล พัทธพล ภัทรบดี

อีเมล patcharapol.pattarabodee@gmail.com

ประวัติการศึกษา ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ



มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้สิทธิในวิทยานิพนธ์ / สารนิพนธ์

การจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ

วันที่ 18 เดือน สิงหาคม พ.ศ. 2557

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว) พย พรรณ ภัทรบดี อยู่บ้านเลขที่ 207/65

ซอย 5 พรรณวรรค ถนน ปทุมวัน ตำบล/แขวง กทม

อำเภอ/เขต 15 แขวง จังหวัด กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ 11000

เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว 7611200150

ระดับปริญญา ตรี โท เอก

หลักสูตร การจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ

คณะ การสร้างเจ้าของธุรกิจและการบริหารกิจการ

ซึ่งต่อไปเรียกว่า “ผู้อนุญาตให้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 119 ถนนพระราม 4 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย

กรุงเทพมหานคร 10110 ซึ่งต่อไปเรียกว่า “ผู้ได้รับอนุญาตให้สิทธิ” อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้สิทธิ และผู้ได้รับอนุญาตให้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียว ในงานสารนิพนธ์ /

วิทยานิพนธ์หัวข้อ.....

11 ทฤษฎี Quicknap Application

11 ทฤษฎี 4 มิติ บริบท 2017 แนวคิด ผักดิบต้น ว.อ.ส.อ.

ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร การจัดการมหาบัณฑิต ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ

(ต่อไปเรียกว่า “สารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์”)

ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มีกำหนด

ระยะเวลาในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่

ต่อสาธารณชน ให้เช่าต้นฉบับหรือสำเนางาน ให้ประโยชน์อันเกิดจากลิขสิทธิ์แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้สิทธิโดย

จะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดด้วยหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการกระทำอื่นใดใน

ลักษณะทำนองเดียวกัน

ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาสิทธิในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ระหว่างผู้อนุญาตให้สิทธิกับ

บุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่นๆ เกี่ยวกับ

ลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้ผู้ได้รับอนุญาตให้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณาได้ ผู้อนุญาตให้

ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้สิทธิในความเสียหายต่างๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับ

อนุญาตให้สิทธิทั้งสิ้น

สัญญาที่สร้างขึ้นสองฉบับ มีข้อความเป็นอย่างเดียวกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญาที่โดย
ละเอียดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อให้ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และเก็บรักษาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ [Redacted] ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ
(พิว นว ภิรมณ์)

ลงชื่อ [Redacted] ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ
(อาจารย์อภิญญา จุลพิสิฐ)
ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดและพื้นที่การเรียนรู้

ลงชื่อ [Redacted] พยาน
(ดร.สุชาดา เจริญพันธุ์ศิริกุล)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ลงชื่อ [Redacted] พยาน
(อาจารย์อาทร พร้อมพัฒนภาค)
ผู้อำนวยการหลักสูตร