

**แผนธุรกิจ GoodWill อพาร์ทเมนท์**  
**ในเขตเทศบาลเมืองวัดไร่ขิง จังหวัด นครปฐม**



แผนธุรกิจ GoodWill อพาร์ทเมนท์  
ในเขตเทศบาลเมืองวัดไร่ขิง จังหวัด นครปฐม



การศึกษาเฉพาะบุคคลเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ  
พ.ศ. 2554



©2554

สุภาพร ปัญญาสวนมิตร  
สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ  
อนุมัติให้การศึกษาเฉพาะบุคคลนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

เรื่อง กู๊ด วิลล์ ยพาร์ทเมนท์

ผู้วิจัย สุภาพร ปัญญาเสวนมิตร

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

(ดร.ไกรฤกษ์ ปิ่นแก้ว)

ผู้เชี่ยวชาญ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ประจวบ เจริญสุวรรณ)

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิวพร หวังพิพัฒน์วงศ์)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 7 เดือน มกราคม พ.ศ. 2554

## บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ เป็นธุรกิจที่เติบโตควบคู่ไปกับความต้องการที่อยู่อาศัยในพื้นที่ โดยเฉพาะในแหล่งโรงงานอุตสาหกรรม การเพิ่มขึ้นของจำนวนของโรงงาน เป็นผลให้เกิดการหลั่งไหลของคนต่างถิ่นเข้ามาอยู่อาศัยกันหนาแน่นขึ้น การเปลี่ยนแปลงของสังคมเมือง ตลอดจนทัศนคติของผู้บริโภคที่ต้องการประหยัดเวลาเดินทาง และเลือกที่พักใกล้ที่ทำงาน เป็นปัจจัยหลักที่ทำให้หอพัก/อพาร์ทเมนต์เกิดขึ้นใหม่ตลอดเวลา เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการที่มีอัตราเพิ่มขึ้น การสำรวจความพึงพอใจของผู้บริโภคในการตัดสินใจเลือกหอพัก/อพาร์ทเมนต์ จึงเป็นการตีกรอบแนวความคิดหรือความต้องการของกลุ่มลูกค้าเพื่อนำมาจัดทำเป็นแผนธุรกิจ และศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจก่อนลงมือปฏิบัติจริง

อย่างไรก็ตาม การลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ที่ใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง ทั้งที่ดินและค่าก่อสร้าง ดังนั้นผู้ประกอบการจึงให้ความสำคัญกับการทำแผนธุรกิจ เพื่อนำกรอบความคิดมาจัดทำเป็นรูปแบบให้ชัดเจนขึ้นและสร้างวิสัยทัศน์ให้เป็นระบบระเบียบ มีการทำวิจัยเชิงสำรวจ โดยใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่าง เพื่อศึกษาหาพฤติกรรมการตัดสินใจของลูกค้าในการเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์ในพื้นที่เขตเทศบาลเมืองไร้จิง จังหวัด นครปฐม และนำผลที่ได้จากการวิเคราะห์มาออกแบบส่วนประสมทางการตลาดของอพาร์ทเมนต์

ผู้ประกอบการมีที่ดิน 1 ไร่ 3 งาน 55 ตารางวา ซึ่งสามารถแบ่งสร้างได้เป็น 2 เฟส โดยเริ่มสร้างเฟสแรกก่อน ขนาดพื้นที่ใช้สอย 1,680 ตารางเมตร เป็นตึก 4 ชั้นๆ ละ 20 ยูนิต รวมทั้งหมด 80 ยูนิต โดยแบ่ง 10 ยูนิต เป็นร้านค้าเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้พัก ราคาเช่าอยู่ที่ 2,500 บาทสำหรับชั้น 1 และชั้น 4 และ 2,000 บาทสำหรับชั้น 2-3 สำหรับงบประมาณการลงทุนจะอยู่ที่ 18 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นส่วนของผู้เช่า 9 ล้านบาทและเงินกู้ 9 ล้านบาท งบประมาณรายได้ต่อปี เฉพาะปีที่ 1 ไตรมาสแรกอยู่ที่ 60% ของห้องพักทั้งหมด และนอกนั้นคิดเป็น 90% ของห้องพักทั้งหมด ตลอดทั้งโครงการใช้ระยะเวลาคืนทุนเกิน 10 ปีขึ้นไป ผลตอบแทนจึงแตกต่างจากธุรกิจอื่นที่คืนทุนเร็วกว่า แต่ธุรกิจนี้สามารถเก็บเกี่ยวดอกผลไปตลอดจนกว่าจะเลิกหรือขายกิจการ ซึ่งจะเหมาะสมมากกับการลงทุนในระยะยาว

## กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาเฉพาะบุคคลนี้สำเร็จลุล่วงได้เป็นอย่างดี ด้วยความกรุณาช่วยเหลือให้คำปรึกษาแนะนำ และตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆเป็นอย่างดีจาก ดร. ไกรฤกษ์ ปิ่นแก้ว อาจารย์ที่ปรึกษา รวมทั้งผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เกษมสันต์ พิพัฒน์ศิริศักดิ์ ผู้แทนบัณฑิตวิทยาลัยที่กรุณาให้คำแนะนำตั้งแต่เริ่มดำเนินการ จนกระทั่งการเขียนแผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จสมบูรณ์ ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ภาควิชาบริหารธุรกิจที่ประสิทธิประสาทวิชาความรู้ ตลอดจนให้คำแนะนำแก่ผู้ศึกษา

ขอขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามของการศึกษาเฉพาะบุคคลนี้จนเสร็จสมบูรณ์

สุดท้ายขอขอบพระคุณสมาชิกในครอบครัวทุกท่านที่ให้การสนับสนุนและให้กำลังใจในการเขียนแผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จเรียบร้อยด้วยดี และหากมีข้อบกพร่องผิดพลาดประการใด ผู้ศึกษาขอกราบอภัยไว้ ณ ที่นี้ด้วย

สุภาพร ปัญญาเสวนมิตร์

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร	ง
กิตติกรรมประกาศ	จ
สารบัญตาราง	ซ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	1
สถานการณ์และปัญหาที่นำไปสู่การทำแผน	1
วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ	2
ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการทำแผน	3
บทที่ 2 ระเบียบวิธีการทำแผนธุรกิจ	4
วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	4
ข้อมูลปฐมภูมิ	4
วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	4
กลุ่มผู้ให้ข้อมูลและสถานที่เก็บข้อมูล	4
เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล	5
การทดสอบคุณภาพของเครื่องมือ	6
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์	6
ข้อมูลทุติยภูมิ	7
ข้อมูลที่ใช้และวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	7
แหล่งที่มาของข้อมูล	8
วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล	8
บทที่ 3 การวิเคราะห์และการอภิปรายผล	9
การวิเคราะห์และการอภิปรายผลข้อมูลปฐมภูมิ	9
ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลสถานภาพส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม	9
ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมหอพัก/อพาร์ทเมนท์สำหรับเช่า	12
ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ระดับความสำคัญในการตัดสินใจเช่าหอพัก	15
ตอนที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมทางเลือกหอพักจำแนกตามรายได้	21
การวิเคราะห์และการอภิปรายผลข้อมูลทุติยภูมิ	27
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก	27

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน	35
การวิเคราะห์อุตสาหกรรม	39
บทที่ 4 การนำข้อมูลไปใช้ในแผนธุรกิจ	48
กลยุทธ์และแนวทางการปฏิบัติ	48
การแบ่งส่วนตลาด	49
การกำหนดตลาดเป้าหมาย	50
การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์	51
ส่วนประสมทางการตลาด	52
แผนการดำเนินการทั้งโครงการ	58
การจัดการงบประมาณ	61
งบการลงทุนเบื้องต้น	61
การจัดการทรัพยากรบุคคลและอื่นๆ	62
โครงสร้างการบริหารและการจัดการ	62
โครงสร้างองค์กรของ GoodWill	63
แผนการจัดจ้างและฝึกอบรมบุคลากร	63
ตำแหน่งงานที่ต้องการ	64
ดัชนีที่วัดความสำเร็จ	65
การประมาณผลที่คาดว่าจะได้รับ	66
การลงทุน	66
บรรณานุกรม	67
ภาคผนวก	68
ประวัติผู้เขียน	77



## สารบัญตาราง

		หน้า
ตารางที่ 2.1	โรงงานในผังเมืองรวมชุมชนอ้อมใหญ่	7
ตารางที่ 3.1	จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสถานภาพส่วนบุคคล	9
ตารางที่ 3.2	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมการเลือกหอพัก/อพาร์ทเมนต์สำหรับเช่า เรื่องค่าใช้จ่ายเฉพาะที่พักต่อเดือน	12
ตารางที่ 3.3	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมการเลือกหอพัก/อพาร์ทเมนต์สำหรับเช่า เรื่องค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมนอกเหนือจากค่าเช่าหอพัก	13
ตารางที่ 3.4	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมการเลือกหอพัก/อพาร์ทเมนต์สำหรับเช่า เรื่องระยะทางที่อยู่อาศัยของผู้ตอบแบบสอบถามอยู่ห่างไกลจากสถานที่ทำงานเป็นเท่าไร	14
ตารางที่ 3.5	ผลการวิเคราะห์ระดับความสำคัญในการตัดสินใจเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์ ในด้านผลิตภัณฑ์ด้านราคาด้านการรักษาความปลอดภัยบริเวณหอพักด้านสถานที่และด้านส่งเสริมการตลาด	15
ตารางที่ 3.6	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามเรื่องความยินดีในการจ่ายค่าเช่าห้องพักแต่ละประเภทถ้ามีอพาร์ทเมนต์เปิดใหม่	18
ตารางที่ 3.7	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามเรื่องความยินดีในการจ่ายค่าเช่าห้องพักในแต่ละประเภทถ้ามีอพาร์ทเมนต์เปิดใหม่	19
ตารางที่ 3.8	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสิ่งที่ควรปรับปรุง ในเรื่อง หอพัก / อพาร์ทเมนต์ ที่เช่าอยู่เดิมของผู้ตอบแบบสอบถาม	20
ตารางที่ 3.9	ค่าใช้จ่ายในการเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์ต่อเดือนจำแนกตามรายได้ต่อเดือน	21
ตารางที่ 3.10	ระยะทางจากหอพัก/อพาร์ทเมนต์กับสถานที่ทำงานจำแนกตามรายได้ต่อเดือน	22
ตารางที่ 3.11	ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมจำแนกตามรายได้ต่อเดือน	23
ตารางที่ 3.12	ความสำคัญในการตัดสินใจเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนต์จำแนกตามรายได้ต่อเดือน	24
ตารางที่ 3.13	มูลค่าผลิตภัณฑ์จังหวัดประจำปี พ.ศ. 2550	29
ตารางที่ 3.14	แสดงจำนวนนักเรียน นักศึกษาในระดับต่างๆของจังหวัดนครปฐม	31

## สารบัญตาราง (ต่อ)

		หน้า
ตารางที่ 3.15	การแบ่งเขตการปกครองของอำเภอต่างๆในจังหวัดนครปฐม	32
ตารางที่ 4.1	ราคาค่าเช่าอพาร์ทเมนท์และค่าสาธารณูปโภค	55
ตารางที่ 4.2	แผนการดำเนินงานด้านการตลาด	58
ตารางที่ 4.3	แผนการดำเนินการโครงการ	60
ตารางที่ 4.4	งบประมาณการลงทุน	61
ตารางที่ 4.5	แสดงรายละเอียดการถือหุ้นของผู้ร่วมดำเนินการ	62
ตารางที่ 4.6	รายละเอียดงานชนิดต่างๆที่ต้องการ	64
ตารางที่ 4.7	ประมาณการรายได้ปี 2554	67
ตารางที่ 4.8	การคำนวณค่าเสื่อมราคา	68
ตารางที่ 4.9	การคำนวณค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	68
ตารางที่ 4.10	ประมาณการงบกำไรขาดทุน 5 ปี	69
ตารางที่ 4.11	ประมาณการงบดุล	70
ตารางที่ 4.12	ประมาณการงบกระแสเงินสด 5ปี	71
ตารางที่ 4.13	การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน	72

## สารบัญภาพ

	หน้า	
ภาพที่ 3.1	รูปพระปฐมเจดีย์และศาลาว่าการจังหวัด	27
ภาพที่ 3.2	แผนภูมิอัตราร้อยละของผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด	29
ภาพที่ 3.3	แหล่งท่องเที่ยวขึ้นชื่อของจังหวัดนครปฐม	31
ภาพที่ 3.4	การเดินทางจากกรุงเทพฯไปวัดไร่จิง	33
ภาพที่ 3.5	ภาพตัวอย่างโรงงานที่ตั้งอยู่ใกล้อพาร์ทเมนต์	35
ภาพที่ 3.6	สภาพถนนที่กำลังก่อสร้าง	36
ภาพที่ 3.7	โครงการบ้านเอื้ออาทรและทาวน์เฮ้าส์ที่อยู่ในบริเวณ	37
ภาพที่ 3.8	จักรยาน พาหนะหลักของพนักงาน	38
ภาพที่ 3.9	ภาพตัวอย่างห้องเช่าราคาถูก	39
ภาพที่ 3.10	ตัวอย่างหอพัก/อพาร์ทเมนต์บริเวณใกล้เคียง	41
ภาพที่ 3.11	ตัวอย่างสินค้าทดแทนได้	42
ภาพที่ 3.12	ตัวอย่างสุศิริอพาร์ทเมนต์	43
ภาพที่ 3.13	ตัวอย่างเฟื่องฟ้า คอนโดอพาร์ทเมนต์	43
ภาพที่ 3.14	ตัวอย่างหอพักเฟื่องฟ้า 9	44
ภาพที่ 3.15	ตัวอย่างห้องเช่าโสฬส ห้องเช่าชั้นเดียว	45
ภาพที่ 3.16	ตัวอย่างหอพักถนอม 2 ห้องเช่า 2 ชั้น	45
ภาพที่ 3.17	แผนที่แสดงตำแหน่งที่ตั้งของ GoodWill อพาร์ทเมนต์และคู่แข่ง	46
ภาพที่ 3.18	การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน (Five Force Model)	47
ภาพที่ 4.1	รูปโลโก้และป้ายชื่ออพาร์ทเมนต์	48
ภาพที่ 4.2	ปากซอยทางเข้าอพาร์ทเมนต์	49
ภาพที่ 4.3	แผนที่ภาพรวมของบริเวณ ช.วัดไร่จิง	50
ภาพที่ 4.4	แผนภาพแสดงจำนวนของหน่วยธุรกิจในตลาดเทศบาลไร่จิง	51
ภาพที่ 4.5	การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของ GoodWill	52
ภาพที่ 4.6	ภาพมุมสูงของอพาร์ทเมนต์ Goodwill	53
ภาพที่ 4.7	แผนผังและขนาดห้องพัก	53
ภาพที่ 4.8	แบบจำลองรูปอาคารและห้องพัก	54
ภาพที่ 4.9	สถานที่ตั้ง GoodWill อพาร์ทเมนต์	55
ภาพที่ 4.10	ภาพแสดงสถานที่ตั้ง GoodWill อพาร์ทเมนต์	56

## สารบัญภาพ (ต่อ)

		หน้า
ภาพที่ 4.11	หน้าเว็บไซต์ GoodWill อพาร์ทเมนท์	57
ภาพที่ 4.12	แผนผังโครงสร้างองค์กร	63



## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 สถานการณ์และปัญหาที่นำไปสู่การทำแผน

ปัจจุบันโรงงานอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ มักขยายตัวในแถบปริมณฑลหรือจังหวัดใกล้เคียงเมืองหลวง เนื่องจากข้อกำหนดของสำนักงานผังเมืองกรุงเทพมหานครที่ระบุชัดเจนว่า ให้พื้นที่โดยรอบในส่วนของกรุงเทพมหานครรอบนอกเป็นพื้นที่สีเขียว นั่นหมายความว่า อุตสาหกรรมต่างๆไม่สามารถขยายได้ในเขตเมืองอีกต่อไป จึงมีความจำเป็นต้องย้ายฐานไปอยู่จังหวัดรอบนอกของกรุงเทพมหานครแทน

จังหวัดที่น่าสนใจและไม่ห่างไกลจากเมืองหลวง คือ จังหวัดนครปฐม ที่ยังมีพื้นที่สีม่วงหรือเป็นที่ดินประเภทอุตสาหกรรมให้เติบโตได้อยู่ โรงงานจำนวนมากจึงมาเข้ามตั้งถิ่นฐานเพราะปัจจัยการผลิตยังมีราคาไม่แพงมาก ไม่ว่าจะเป็นราคาที่ดิน ค่าเช่า หรือค่าแรง เป็นต้น จากรายงานอุตสาหกรรมจังหวัดนครปฐมปี 2550 พบว่า มูลค่าผลผลิตของอุตสาหกรรมจังหวัดนครปฐมปี 2551 มีมูลค่าทั้งสิ้น 75,702 ล้านบาท เป็นส่วนของการผลิตภาคอุตสาหกรรมสูงถึงร้อยละ 57.17 ของการผลิตรวมทั้งจังหวัด และมีจำนวนการจ้างงานในปีเดียวกัน เป็นจำนวนทั้งสิ้น 576,775 คน เพิ่มจากปีก่อนหน้า ร้อยละ 0.28 ดังนั้น จากตัวเลขผลผลิตและการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการให้ความสนใจเพราะแนวโน้มเศรษฐกิจของจังหวัดนครปฐมดี ประกอบกับใช้เงินลงทุนได้ในราคาที่ต่ำกว่า ในขณะที่ห่างไกลจากตัวเมืองไม่เกิน 10 กิโลเมตร จึงยังงคงเดินทางได้อย่างสะดวกสบายและไม่รู้สึกราวจังหวัดนครปฐมห่างไกลจนเป็นต่างจังหวัดแต่อย่างใด

เมื่ออุตสาหกรรมยังมีการเติบโต โรงงานต่างๆ เกิดขึ้นมาพร้อมกับการจ้างงานจำนวนมาก ธุรกิจที่พัวพัน ไม่ว่าจะเป็นหอพักหรือภัตตาคารที่จึงเติบโตขึ้นพร้อมกับความต้องการของแรงงานต่างถิ่นจำนวนมากที่พากันหลั่งไหลเข้ามาทำงานตามโรงงานต่างๆ เฉพาะตำบล ไร่จิง อำเภอสสามพรานซึ่งเป็นหนึ่งในเจ็ดอำเภอของจังหวัด นครปฐมที่ได้รับการสำรวจจำนวนโรงงานทุกประเภทจากข้อมูลเว็บไซต์กรมโรงงาน กระทรวงอุตสาหกรรมโรงงานของจังหวัด นครปฐม พบว่า มีจำนวนโรงงานถึง 358 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 35.69 ของโรงงานในผังเมืองรวมชุมชนอ้อมใหญ่ ในขณะที่อำเภอ สามพราน เป็นเขตที่มีโรงงานอุตสาหกรรมมากที่สุดถึงร้อยละ 49.83 ของโรงงานในจังหวัดนี้ที่จำแนกตามอำเภอ จึงถือว่า อำเภอ สามพราน เป็นอำเภอที่มีโรงงานและมีการจ้างงานมากที่สุดในจังหวัดนี้

ผู้ประกอบการเห็นศักยภาพการเติบโตของตัวเลขผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด นครปฐม ประกอบกับมีที่ดินจำนวน 1 ไร่ 3 งาน 55 ตารางวา ในตำบล ไร่จิง อำเภอ สามพราน จังหวัด

นครปฐม จึงเป็นที่มาของการทำธุรกิจที่พักอาศัยหรืออพาร์ทเมนต์ โดยแบ่งเป็น 2 โครงการ แต่ละโครงการจะมีพื้นที่ใช้สอยกว่า 1,680 ตารางเมตร และจัดตั้งกิจการในรูปแบบบริษัท ในนาม บริษัท GoodWill อพาร์ทเมนต์ จำกัด โดยมีลักษณะเป็นอพาร์ทเมนต์แบบราคาประหยัด โดยให้เช่ารายเดือนมีเฟอร์นิเจอร์พร้อมอยู่ เป็นอาคารสูง 4 ชั้น แบ่งเป็น 2 ปีก เว้นตรงกลางเป็นทางเข้า-ออก เพื่อให้อากาศถ่ายเทและสะดวกสบายสำหรับทางเดิน มีห้องพักชั้นละ 20 ยูนิต รวมจำนวนห้องพักทั้งสิ้น 80 ยูนิต ตั้งอยู่เลขที่ 39/11 หมู่ 5 ตำบล ไร่จึง อำเภอ สามพราน จังหวัด นครปฐม

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจ

เนื่องจากผู้ประกอบการได้ศึกษาปัญหาจริงที่เกิดขึ้นและพบว่า ห้องเช่าราคาถูกในละแวกนั้นไม่ได้พัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้เข้ามาอยู่อาศัยแต่อย่างใด เนื่องจากยังมีทางเลือกของที่พักอาศัยหรืออพาร์ทเมนต์ค่อนข้างน้อย เมื่อผู้เช่าไม่มีทางเลือกให้เลือกมากนัก ก็มีความจำเป็นต้องพักโดยไม่คำนึงถึงสภาพแวดล้อมและสุขอนามัยของตนเอง ห้องเช่าส่วนใหญ่จึงมีขนาดไม่ค่อยได้มาตรฐาน ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงเห็นช่องทางและโอกาสที่จะสร้างธุรกิจใหม่ นั่นคือ อพาร์ทเมนต์ที่ได้มาตรฐาน ห้องพักมีอากาศถ่ายเทไม่อับชื้น สะอาดและมีสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อมอยู่อาศัย โดยโครงการแรกจะเป็นห้องพักแบบพัดลมทั้งหมด ซึ่งหากประสบความสำเร็จ ก็จะขึ้นต่ออีกในโครงการที่ 2

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือกลุ่มคนทำงานตามโรงงานในละแวกไร่จึง ซึ่งมีรายได้น้อยจนถึงปานกลาง คือ รายได้เฉลี่ยโดยประมาณอยู่ที่ 8,000 บาท จนถึง 15,000 บาท เนื่องจากโรงงานในละแวกนี้ส่วนใหญ่ มีตั้งแต่ขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ และยังมีโอกาสขยายต่อไปได้อีกเพราะถือว่าเป็นเขตอุตสาหกรรมตามข้อกำหนดผังเมืองจังหวัดนครปฐม ด้วยเหตุผลดังกล่าวโอกาสที่คนต่างถิ่นจะย้ายเข้ามาทำงานและหาที่พักอาศัยจึงมีค่อนข้างสูง

ดังนั้น วัตถุประสงค์หลักของการทำแผนธุรกิจนี้ คือ

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการต่อยอดหรือขยายประเภทธุรกิจ จากธุรกิจหลักคือ อะไหล่รถยนต์ เป็นธุรกิจอพาร์ทเมนต์ เพราะเนื่องจากมีที่ดินอยู่แล้ว
2. เพื่อสร้างโอกาสและเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ เพราะยังมีคู่แข่งจำนวนไม่มาก จึงมีความเป็นไปได้ที่จะได้ส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มขึ้น
3. หากศึกษาแล้วธุรกิจมีความเป็นไปได้ น่าลงทุน จึงถือเป็นโอกาสอันดีที่จะนำเสนอต่อธนาคารสำหรับการกู้ยืมเงินเพื่อนำมาลงทุนในกิจการนี้ เพราะหัวใจสำคัญของการขยายกิจการคือการหาแหล่งเงินทุนที่มีประสิทธิภาพและคุ้มค่าต่อการลงทุนมากที่สุด

### 1.3 ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการทำแผน

เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจอาร์ทเม้นท์ โดยผู้ประกอบการสามารถดำเนินกลยุทธ์อย่างมีแนวทางที่เป็นระบบระเบียบ เพราะมีวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ต้องการ และน่าเชื่อถือ การวางแผนที่ดีในเบื้องต้นจึงเป็นกลยุทธ์การสร้างความสำเร็จได้เปรียบอย่างยั่งยืนในการแข่งขัน เป็นคู่มือและเข็มทิศการเดินทาง ในขณะที่เดียวกันก็เป็นการบริหารความเสี่ยงไม่ให้อธุรกิจประสบความล้มเหลวได้

ผลที่คาดว่าจะได้รับคือ ความสำเร็จที่ยั่งยืน พร้อมกับการพัฒนารูปแบบของที่อยู่อาศัยให้เหมาะสมกับสภาพสังคมและเศรษฐกิจที่มีศักยภาพการเติบโต จึงเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจในจังหวัดนครปฐมให้มีการลงทุนและสร้างความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นให้คนในชุมชน ซึ่งหากการลงทุนนั้นคุ้มค่า ได้ผลตอบแทนเป็นที่น่าพอใจ เป็นไปตามงบกำไรขาดทุนที่ได้ประมาณการไว้ ก็จะนำไปสู่การจัดสรรงบประมาณ และการลงทุนในที่สุด

## บทที่ 2

### ระเบียบวิธีการทำแผนธุรกิจ

ในการจัดทำแผนธุรกิจสำหรับอพาร์ทเมนต์ ตั้งอยู่บนเลขที่ 39/11 หมู่ 5 ตำบล ไร่จิง อำเภอสองพี่น้อง จังหวัด นครปฐม มีระเบียบวิธีการดำเนินการดังต่อไปนี้ คือ

#### 2.1 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

##### 2.1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ

ในส่วนของข้อมูลปฐมภูมิ ผู้จัดทำแผนได้ทำการวิจัยการตลาดในเรื่อง พฤติกรรมการเช่า อพาร์ทเมนต์/ห้องพักของคนวัยทำงานในบริเวณตำบล ไร่จิง สามพราน จังหวัด นครปฐม โดยมีเนื้อหาครอบคลุมวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล กลุ่มผู้ให้ข้อมูล เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลและวิธีการวิเคราะห์ข้อมูล โดยมีรายละเอียดดังนี้

##### 2.1.1.1 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ

การวิจัยการตลาด เรื่อง พฤติกรรมการเช่า อพาร์ทเมนต์/ห้องพักของคนวัยทำงานในบริเวณ ตำบล ไร่จิง สามพราน จังหวัด นครปฐม เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูลจากคนทำงานที่เช่า อพาร์ทเมนต์/ห้องพัก ในบริเวณ ตำบล ไร่จิง สามพราน จังหวัด นครปฐม โดยผู้วิจัยได้ทำการเก็บข้อมูลในวันที่ 7 สิงหาคม ถึง 15 สิงหาคม 2553

##### 2.1.1.2 กลุ่มผู้ให้ข้อมูลและสถานที่เก็บข้อมูล

ผู้ให้ข้อมูลในการสำรวจครั้งนี้ คือ คนทำงานที่ทำงานในโรงงานต่างๆ หรือ เช่าอพาร์ทเมนต์/ห้องพักในตำบล ไร่จิงอำเภอสองพี่น้อง จังหวัด นครปฐม อาจเป็นผู้มีภูมิลำเนาอยู่ใน จังหวัด นครปฐมหรือไม่ก็ได้ ซึ่งไม่ทราบจำนวนที่แน่นอน

สำหรับขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยนั้น เนื่องจาก ทราบตัวเลขการจ้างงานของ จำนวนคนทำงานที่ทำงานในโรงงานต่างๆในจังหวัดนครปฐม จึงใช้สูตรการคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่างแบบทราบจำนวนประชากร โดยมีรายละเอียดการคำนวณดังนี้

สูตรการคำนวณ

$$n = \frac{N}{1 + e \cdot N}$$

โดยที่  $n$  = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

$N$  = ขนาดของประชากร

$e$  = ความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่าง (กำหนด  $e = 0.10$ )

เมื่อแทนค่าประชากรในสูตร จะได้กลุ่มตัวอย่างเท่ากับ



$$n = \frac{N}{\left( \frac{N}{n} + 1 \right) \left( \frac{N}{n} + 1 \right)}$$

$$n = 99.98 \text{ คน}$$

ดังนั้น จากการคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่จะต้องเก็บรวบรวมควรมีขั้นต่ำอย่างน้อย 100 คน แต่ทำการเก็บจากกลุ่มตัวอย่างจริง 217 คน เพื่อให้ข้อมูลที่ได้นี้มีความน่าเชื่อถือยิ่งขึ้น

ในการสำรวจครั้งนี้ใช้วิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน ( Multi – stage Random Sampling ) เพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวนทั้งสิ้น 217 คน โดยมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

ขั้นตอนที่ 1 ทำการสุ่มแบบเจาะจงเพื่อเลือกโรงงาน หรือ อพาร์ทเมนต์/ห้องพักในตำบล ไร่จึง 10 โรงงาน จากโรงงานที่มีอยู่ทั้งหมด 358 โรงงาน โดยให้อยู่ในพื้นที่รัศมีไม่เกิน 5 กิโลเมตร จากทำเลที่ตั้งของ อพาร์ทเมนต์ ที่ระบุน ในแผนธุรกิจ

ขั้นตอนที่ 2 ทำการสุ่มแบบสะดวกในการเลือกผู้ตอบแบบสอบถาม ตามสถานที่จริงดังนี้

- โรงงานไทยอีสเทริน (TEI)
- โรงงานชาลอม (SALOM)
- หอพัก 1
- หอพัก 2
- หอพักพิมพรรณ
- ตลาด
- โรงงานกระดาษ EPP
- โรงงานหลุยส์

เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามเป็นพนักงานโรงงาน จึงต้องเข้าไปสอบถามช่วงเวลาเย็นคือ หลังเลิกงานแล้วหรือช่วงเวลาออกจากกะในระหว่างวัน และนอกจากจะเข้าไปเก็บข้อมูลหน้า โรงงาน ยังต้องอาศัยการเก็บข้อมูลตามตลาดหรือแหล่งชุมชนที่พนักงานต่างเข้ามาจับจ่ายใช้สอย ในช่วงหลังเลิกงานอีกด้วย โดยใช้เวลาในการเก็บแบบสอบถาม 1 สัปดาห์ และกระจายการเก็บ เป็นช่วงๆ เวลาในแต่ละวัน

### 2.1.1.3 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม ที่ได้สร้างขึ้นจาก แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคและงานวิจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง โดยนำมาประยุกต์เป็น ข้อคำถามในแบบสอบถามสำหรับศึกษาพฤติกรรมกรเข้าหอพัก/อพาร์ทเมนต์ ของผู้คนที่เข้ามา ทำงานในพื้นที่ ต.ไร่จึง อ.สามพราน จ.นครปฐม โดยแบบสอบถามแบ่งเป็น 3 ส่วน (ภาคผนวก ก) ดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 6 ข้อ ได้แก่ เพศ, อายุ, ระดับการศึกษา, ภูมิลำเนา, อาชีพ, รายได้ ซึ่งเป็นคำถามแบบเลือกตอบ

ส่วนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการเลือกเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์ จำนวน 4 ข้อ ได้แก่ ราคาปัจจุบันที่ผู้ตอบแบบสอบถามเช่าอยู่ ค่าใช้จ่ายที่นอกเหนือจากค่าเช่าที่ในแต่ละเดือน ต้องจ่ายเพิ่มเติม รวมถึงระยะทางระหว่างหอพัก/อพาร์ทเมนท์และที่ทำงาน โดยเป็นคำถามแบบเลือกตอบ

ส่วนที่ 3 เป็นคำถามเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจเลือกเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์ จำนวน 21 ข้อ โดยครอบคลุมปัจจัยด้านการตลาดทั้ง 4 ด้านคือ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) สถานที่ (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) โดยคำถามใช้มาตรวัดแบบประเมินค่า (Rating Scale) 5 ระดับ (1 หมายถึง สำคัญน้อยที่สุด จนกระทั่ง 5 หมายถึง สำคัญมากที่สุด)

#### 2.1.1.4 การทดสอบคุณภาพของเครื่องมือ

นำแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น เสนอต่ออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อตรวจสอบความถูกต้องเชิงเนื้อหา (Content Validity) และปรับปรุงภาษาให้ชัดเจนขึ้นเพื่อให้กลุ่มตัวอย่างอ่านแล้วเกิดความเข้าใจ หลังจากนั้น นำแบบสอบถามที่ได้รับการปรับปรุงจัดเกลาภาษาให้อ่านง่าย ชัดเจน ไปทดลองแจก (Try out) กับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน เพื่อนำผลที่ได้ไปวิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถาม โดยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา ( $\alpha$ -Coefficient) ของ ครอนบาค (Cronbach) ซึ่งค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาที่ได้ จะแสดงถึงระดับความคงที่ของแบบสอบถาม โดยจะมีค่าระหว่าง  $0 \leq \alpha \leq 1$  ค่าที่ใกล้เคียงกับ 1 แสดงว่ามีความเชื่อมั่นสูง ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้วิเคราะห์ค่าความเชื่อมั่นได้เท่ากับ .922 ซึ่งเกินกว่า 0.7 หมายความว่าแบบสอบถามมีความน่าเชื่อถือ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงนำแบบสอบถามนี้ ดำเนินการข้อมูลต่อไป

#### 2.1.1.5 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลที่ศึกษาในการวิจัยการตลาดครั้งนี้ คือ การวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) เพื่ออธิบายถึงลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่างคือ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ ทำให้ทราบถึงลักษณะพื้นฐานของข้อมูล สถิติที่ใช้ได้แก่ ความถี่ และค่าร้อยละ

สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนที่ 2 เกี่ยวกับพฤติกรรมการเช่า หอพัก/อพาร์ทเมนท์ของ คนทำงานและส่วนที่ 3 เกี่ยวกับปัจจัยในการตัดสินใจเลือกเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์ ของคนทำงานที่อยู่ในละแวกเขตเทศบาลเมืองวัดไร่ขิง ประกอบด้วยด้านผลิตภัณฑ์ ราคา สถานที่ และการส่งเสริม

การตลาด ใช้วิธีการแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation: S.D.)

### 2.1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ

#### 2.1.2.1 ข้อมูลที่ใช้และวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

สำหรับข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) นั้น เป็นการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลจากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ ได้แก่ เว็บไซต์การจ้างงานประจำจังหวัด หรือเว็บไซต์กรมโรงงานของกระทรวงอุตสาหกรรม เช่น จำนวนโรงงานที่ตั้งอยู่บริเวณ อ.สามพราน จ.นครปฐม เพื่อให้ทราบถึงสถานการณ์การจ้างงานหรือโอกาสที่จะมีโรงงานเกิดใหม่ในบริเวณดังกล่าว

ตารางที่ 2.1 : โรงงานในผังเมืองรวมชุมชนอ้อมใหญ่

โรงงานประเภท3	จำนวนโรงงาน	คิดเป็นร้อยละ
กระท่อมลี้ม	155	15.45
ท่าข้าม	47	4.69
ท่าตลาด	54	5.38
บางระทีก	37	3.69
บ้านใหม่	48	4.79
ยายชา	49	4.89
ไร่จิง	358	35.69
อ้อมใหญ่	255	25.42
รวม	1003	100

ที่มา : นิตินุกตลแพคตอรีแลนด์1. (2551). โรงงานในจังหวัดนครปฐม. สืบค้นเมื่อ

10 ตุลาคม 2553, จาก <http://factoryland1.is.in.th/?md=news&ma=show&id=29>

### 2.1.2.2 แหล่งที่มาของข้อมูล

ได้จากการศึกษาค้นคว้าจากข้อมูลที่มีผู้รวบรวมไว้ทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ดังนี้ บทความทางวิชาการ เช่น รายงานสถานการณ์อุตสาหกรรมประจำจังหวัด นครปฐม หนังสือวิชาการที่เกี่ยวข้องกับการจ้างงาน ภาวะเศรษฐกิจ และบรรยายสรุปสภาพทั่วไปและข้อมูลพื้นฐานของจังหวัดนครปฐม งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมกรเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์ และเอกสารเผยแพร่กิจกรรมต่าง ๆ ของการทำธุรกิจอพาร์ทเมนท์ หนังสือวิธีการทำธุรกิจอพาร์ทเมนท์ ตลอดจนข้อมูลเกี่ยวกับการทำธุรกิจอพาร์ทเมนท์โดยการสืบค้นทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์

### 2.1.2.3 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลทุติยภูมิมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการวิเคราะห์และศึกษาสภาพแวดล้อมทั่วไปทางธุรกิจ ทำให้ทราบถึงข้อมูลเฉพาะสำหรับพื้นที่เป้าหมาย เพราะแต่ละพื้นที่มีความแตกต่างกันทั้งเชิงภูมิศาสตร์ วัฒนธรรมและเชิงจิตวิทยา การศึกษาถึงความแตกต่างดังกล่าวทำให้สามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์เชิงลึกและวางแผนกลยุทธ์เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามแผนธุรกิจ

### บทที่ 3

#### การวิเคราะห์และอภิปรายผล

ในการจัดทำแผนธุรกิจสำหรับอพาร์ทเมนต์ ตั้งอยู่บนเลขที่ 39/11 หมู่ 5 ตำบล ไริจิง อำเภอ สามพราน จังหวัด นครปฐม ซึ่งผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บข้อมูลแล้วนำผลมาวิเคราะห์ดังนี้

#### 3.1 การวิเคราะห์และอภิปรายผลข้อมูลปฐมภูมิ

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลสถานภาพส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมการเลือกห้องพัก/อพาร์ทเมนต์สำหรับเช่า

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเช่าห้องพัก/อพาร์ทเมนต์ ในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการรักษาความปลอดภัยบริเวณห้องพัก ด้านสถานที่ และด้านส่งเสริมการตลาด

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมการเลือกห้องพัก/อพาร์ทเมนต์สำหรับเช่าจำแนกตามระดับรายได้ต่อเดือน

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลสถานภาพส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 3.1 : จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสถานภาพส่วนบุคคล

สถานภาพส่วนบุคคล	ความถี่	ร้อยละ
1.เพศ		
ชาย	62	28.7
หญิง	154	71.3
รวม	216	100
2.อายุ		
ต่ำกว่า 20 ปี	15	6.9
20 - 25 ปี	56	25.9
26 - 30 ปี	46	21.3

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.1 (ต่อ) : จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสถานภาพส่วนบุคคล

สถานภาพส่วนบุคคล	ความถี่	ร้อยละ
31 - 35 ปี	50	23.1
36 - 40 ปี	26	12.0
มากกว่า 40 ปี	23	10.6
รวม	216	100
3. ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น	61	28.4
มัธยมศึกษาตอนต้น	46	21.4
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช	48	22.3
อนุปริญญา , ปวส	20	9.3
ปริญญาตรี	34	15.8
สูงกว่าปริญญาตรี	6	2.8
รวม	215	100
4. ภูมิลำเนา		
กรุงเทพ ฯ	16	7.6
ปริมณฑล(นนทบุรี, ปทุมธานี, นครปฐม, สมุทรปราการ,สมุทรสาคร)	76	36.2
ต่างจังหวัด (อื่นๆ โปรดระบุ .....) )	118	56.2
รวม	210	10
5. อาชีพ		
นักศึกษา	9	4.2
พนักงานโรงงาน	167	77.3
พนักงานเอกชน	32	14.8
อื่นๆ โปรดระบุ.....	8	3.7
รวม	216	100

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.1 (ต่อ) : จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสถานภาพส่วนบุคคล

สถานภาพส่วนบุคคล	ความถี่	ร้อยละ
6. ชื่อโรงงาน		
โรงงานไทยอีสเทริน (TEI)	20	10.2
โรงงาน SALOM จำกัด	48	24.4
หอพัก 1	18	9.1
หอพัก 2	18	9.1
หอพักพิมพ์ธรรม	20	10.2
ตลาด	8	4.1
โรงงานกระดาษ EPP	17	8.6
โรงงานหลุยส์	48	24.4
รวม	197	100
7. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
1-5,000 บาท	49	23.0
5,001-10,000 บาท	112	52.6
10,001-15,000 บาท	35	16.4
มากกว่า 15,000 บาท	17	8.0
รวม	213	100
8. ปัจจุบันท่านพักอาศัย....		
อาศัยอยู่กับบิดา มารดา ญาติ	38	17.8
บ้านตนเอง	23	10.7
เช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์	150	70.1
อื่นๆ ไปรกระบุ...	3	1.4
รวม	214	100

จากตารางที่ 3.1 พบว่าสถานภาพของนักศึกษาที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้ชาย จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 28.7 และเป็นเพศหญิงจำนวน 154 คน คิดเป็นร้อยละ 71.3 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมีอายุระหว่าง 20 - 25 ปี จำนวน 56 คน ซึ่งถือว่ามีจำนวนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 25.9 และ อายุต่ำกว่า 20 ปีมีจำนวนน้อยที่สุด 15 คน คิดเป็นร้อยละ 6.9 ส่วนระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะต่ำกว่าระดับมัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 28.4 นอกจากนั้นแล้วผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาเป็นคนต่างจังหวัด จำนวน 118 คน คิดเป็นร้อยละ 56.2 โดยอาชีพส่วนใหญ่ของผู้ตอบแบบสอบถามจะเป็นพนักงานโรงงานจำนวน 167 คน คิดเป็นร้อยละ 77.3 ซึ่งรายได้ส่วนใหญ่อยู่ที่ 5,001-10,000 บาท จำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 52.6 และสุดท้ายผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะพักอาศัยโดยการเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์อยู่ จำนวน 150 คน คิดเป็นร้อยละ 70.1 และส่วนน้อยที่จะพักอาศัยอยู่บ้านตนเอง จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 10.7

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมกรรมการเลือกหอพัก/อพาร์ทเมนท์สำหรับเช่า

ตารางที่ 3.2 : ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมกรรมการเลือกหอพัก/อพาร์ทเมนท์สำหรับเช่าเรื่องค่าใช้จ่ายเฉพาะที่พักต่อเดือน

พฤติกรรมกรรมการเลือกหอพัก	ความถี่	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายเฉพาะที่พักต่อเดือน		
ต่ำกว่า 1,000 บาท	14	6.8
1,000 – 1,500 บาท	115	55.6
1,501 – 2,000 บาท	43	20.8
2,001 – 2,500 บาท	17	8.2
2,501 – 3,000 บาท	9	4.3
มากกว่า 3,000 บาท	9	4.3
รวม	207	100

จากตารางที่ 3.2 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าใช้จ่ายเฉพาะที่พักต่อเดือนส่วนใหญ่อยู่ที่ 1,000 – 1,500 บาท จำนวน 115 คน คิดเป็นร้อยละ 55.6 รองลงมามีค่าใช้จ่ายระหว่าง 1,501 – 2,000 บาท จำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 20.8 นอกจากนั้นค่าใช้จ่ายระหว่าง 2,001 – 2,500 บาท จำนวน



17 คน คิดเป็นร้อยละ 8.2 และราคาต่ำกว่า 1,000 บาท จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 6.8 และสุดท้ายราคาระหว่าง 2,501 – 3,000 บาท กับมากกว่า 3,000 บาท ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกเช่าน้อยที่สุดจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 4.3

ตารางที่ 3.3 : ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมกรรมการเลือกหอพัก/อพาร์ทเมนท์สำหรับเช่าเรื่อง  
ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมนอกเหนือจากค่าเช่าหอพัก

พฤติกรรมกรรมการเลือกหอพัก	ความถี่	ร้อยละ
นอกเหนือจากค่าเช่า หอพัก / อพาร์ทเมนท์ แล้ว ท่านมีค่าใช้จ่าย อะไรเพิ่มเติมอีกบ้าง		
ค่าน้ำ/ค่าไฟ	178	53.1
ค่าจอดรถ	19	5.7
ค่าโทรศัพท์	50	14.9
ค่าดูแลรักษาส่วนกลาง	29	8.7
Internet WIFI	18	5.4
เคเบิลทีวี	24	7.2
อื่นๆ ระบุ _____	17	5.1
รวม	335	100

จากตารางที่ 3.3 มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 207 คน และมีคำตอบทั้งสิ้น 335 คำตอบ ซึ่งได้ว่านอกเหนือจากค่าเช่า หอพัก / อพาร์ทเมนท์แล้ว ผู้ตอบแบบสอบถามมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมใน ส่วนของค่าน้ำค่าไฟมากที่สุด 178 คน คิดเป็นร้อยละ 53.1 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด รองลงมาคือ ค่าโทรศัพท์ 50 คน คิดเป็นร้อยละ 14.9 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด และค่าดูแลรักษาส่วนกลาง 29 คน คิดเป็นร้อยละ 8.7 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด ค่าเคเบิลทีวี 24 คน คิดเป็นร้อยละ 7.2 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด นอกจากนั้นแล้วยังมีค่าจอดรถ ค่า Internet 19 คนและ 18 คน คิดเป็นร้อยละ 5.7 และ 5.4 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด ตามลำดับ

ตารางที่ 3.4 : ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมกรรมการเลือกหอพัก/อพาร์ทเมนต์สำหรับเช่าเรื่อง  
ระยะทางที่อยู่อาศัยของผู้ตอบแบบสอบถามอยู่ห่างไกลจากสถานที่ทำงานเป็นเท่าไร

พฤติกรรมกรรมการเลือกหอพัก	ความถี่	ร้อยละ
ระยะทาง		
ต่ำกว่า 1 กม./ ระยะเวลาไม่เกิน 5 นาที	102	48.8
ประมาณ 2-3 กม. / ระยะเวลาไม่เกิน 10 นาที	71	34.0
ประมาณ 5 กม. / ระยะเวลาไม่เกิน 20 นาที	21	10.0
ไกลกว่านั้น/ใช้เวลามากกว่า 20 นาที	15	7.2
รวม	209	100

จากตารางที่ 3.4 พบว่าระยะทางส่วนใหญ่ ของหอพัก/ อพาร์ทเมนต์ ที่ผู้ตอบแบบสอบถาม อาศัยอยู่ห่างไกลจากสถานที่ทำงานเป็นระยะทาง ต่ำกว่า 1 กม. / ระยะเวลาไม่เกิน 5 นาที จำนวน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 48.8 รองลงมามีระยะทางประมาณ 2-3 กม. / ระยะเวลาไม่เกิน 10 นาที จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 34.0 นอกจากนั้นระยะทางประมาณ 5 กม. / ระยะเวลาไม่เกิน 20 นาที จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0 และระยะทางไกลกว่านั้น/ใช้เวลามากกว่า 20 นาที จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 7.2 ซึ่งถือได้ว่าระยะทางไกลกว่า 5 กม. จากหอพักถึงที่ทำงานผู้ตอบแบบสอบถามจะเลือกหอพักจำนวนน้อยที่สุด

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ระดับความสำคัญในการตัดสินใจเช่าห้องพัก/อพาร์ทเมนท์

ตารางที่ 3.5 : ผลการวิเคราะห์ระดับความสำคัญในการตัดสินใจเช่าห้องพัก/อพาร์ทเมนท์ ในด้าน  
ผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการรักษาความปลอดภัยบริเวณห้องพัก ด้านสถานที่ และ  
ด้านส่งเสริมการตลาด

ข้อ ที่	ปัจจัยสำคัญในการเลือกห้องพัก	ระดับความสำคัญ		
		$\bar{x}$	S.D.	ความหมาย
ห้องพัก ( ด้านผลิตภัณฑ์ )				
1	มีเฟอร์นิเจอร์พร้อมอยู่	2.84	1.45	ปานกลาง
2	มีอุปกรณ์และเครื่องอำนวยความสะดวกพร้อมใช้และทันสมัย	3.01	1.46	ปานกลาง
3	มีระเบียงสำหรับเป็นพื้นที่ซัก - ล้าง	3.72	1.49	มาก
4	ขนาดห้องไม่คับแคบอึดอัด	3.84	1.37	มาก
5	มีห้องน้ำส่วนตัว	3.96	1.47	มาก
6	อินเทอร์เน็ต	2.69	1.57	ปานกลาง
7	เคเบิลทีวี	2.85	1.54	ปานกลาง
8	มีตู้ซักผ้าและตู้ล้างจานพร้อมใช้	3.11	1.46	ปานกลาง
	รวม	3.25	1.48	ปานกลาง
ด้านราคา				
9	ราคาห้องพัก	3.65	1.37	มาก
10	อัตราค่าน้ำ-ค่าไฟ	3.68	1.38	มาก
	รวม	3.67	1.38	มาก
ด้านการรักษาความปลอดภัยบริเวณห้องพัก				
11	เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยมีการปฏิบัติหน้าที่อย่างเคร่งครัด	3.64	1.52	มาก
12	เจ้าหน้าที่มีการเดินตรวจอยู่เสมอ	3.63	1.46	มาก
13	มีคีย์การ์ด	3.23	1.65	ปานกลาง
	รวม	3.50	1.54	ปานกลาง

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.5 (ต่อ): ผลการวิเคราะห์ระดับความสำคัญในการตัดสินใจเช่าห้องพัก/อพาร์ทเมนท์ ในด้าน  
 ผลกระทบด้านราคา ด้านการรักษาความปลอดภัยบริเวณห้องพัก ด้านสถานที่และ  
 ด้านส่งเสริมการตลาด

ข้อ ที่	ปัจจัยสำคัญในการเลือกห้องพัก	ระดับความสำคัญ		
		$\bar{x}$	S.D.	ความหมาย
ด้านสถานที่				
14	ทำเลที่ตั้งไม่ไกลจากที่ทำงาน	3.85	1.42	มาก
15	ใกล้ตลาดและแหล่งชุมชน	3.69	1.42	มาก
16	มีร้านอาหารขายราคาถูกภายในบริเวณห้องพัก	3.69	1.41	มาก
17	มีร้านซูเปอร์มาเก็ตหรือร้านสะดวกซื้อ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่การซื้อสินค้า	3.74	1.44	มาก
18	การเดินทางเข้าห้องพักมีความสะดวกสบายและปลอดภัย	3.79	1.51	มาก
19	ห้องพักมีความเงียบสงบไม่เสียงดัง	3.88	1.46	มาก
	รวม	3.77	1.44	มาก
ด้านส่งเสริมการตลาด				
20	มีส่วนลดพิเศษสำหรับผู้จ่ายเงินตรงเวลาทุกเดือน	3.52	1.57	มาก
21	มีจัดกิจกรรมพิเศษ เช่น งานเลี้ยงปีใหม่ เป็นต้น	2.98	1.63	ปานกลาง
	รวม	3.25	1.6	ปานกลาง

จากตารางที่ 3.5 ผลการวิเคราะห์ระดับความสำคัญในการตัดสินใจเช่าห้องพัก/อพาร์ทเมนท์ ในด้านผลกระทบพบว่ามีความสำคัญต่อผู้ตอบแบบสอบถามเฉลี่ยในระดับปานกลาง ( $\bar{x} = 3.25$ ) โดยจะคำนึงถึงว่าต้องมีระเบียบสำหรับพื้นที่ซักล้าง นอกจากนั้น ขนาดห้องต้องไม่คับแคบอัดอึด และมีห้องน้ำส่วนตัวเป็นส่วนมาก ในด้านราคาพบว่ามีความสำคัญต่อผู้ตอบแบบสอบถามเฉลี่ยในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.67$ ) ในส่วนของราคาห้องพักและอัตราค่าน้ำ-ไฟคำนึงว่ามีความสำคัญมาก ในด้านของการรักษาความปลอดภัยบริเวณห้องพักพบว่ามีความสำคัญต่อผู้ตอบแบบสอบถามเฉลี่ยในระดับปานกลาง ( $\bar{x} = 3.50$ ) โดยให้เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยมีการปฏิบัติหน้าที่อย่างเคร่งครัด

และเจ้าหน้าที่มีการเดินตรวจอยู่เสมอสำคัญมากส่วนการมีศิษย์การ์ดคิดว่าสำคัญปานกลาง นอกจากนั้นในด้านสถานที่พบว่ามีความสำคัญต่อผู้ตอบแบบสอบถามเฉลี่ยในระดับมาก ( $\bar{x} = 3.77$ ) โดยทำเลที่ตั้งไม่ไกลจากที่ทำงาน ใกล้ตลาดและแหล่งชุมชน มีร้านอาหารขายราคาถูก ภายในบริเวณหอพัก มีร้านซูเปอร์มาร์เก็ตหรือร้านสะดวกซื้อเพื่ออำนวยความสะดวกแก่การซื้อสินค้า การเดินทางเข้าหอพักมีความสะดวกสบายและปลอดภัย และหอพักมีความสงบเงียบไม่เสียงดัง สุดท้ายด้านส่งเสริมการตลาดพบว่ามีความสำคัญต่อผู้ตอบแบบสอบถามเฉลี่ยในระดับปานกลาง ( $\bar{x} = 3.25$ ) โดยให้ความสำคัญต่อการมีส่วนลดพิเศษสำหรับผู้จ่ายเงินตรงเวลาทุกเดือนมากและให้ความสำคัญต่อการจัดกิจกรรมพิเศษ เช่น งานเลี้ยงปีใหม่ เป็นต้น ปานกลาง



ตารางที่ 3.6 : ผลการวิเคราะห์ข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถามเรื่อง ความยินดีในการจ่ายค่าเช่าห้องพัก  
แต่ละประเภทถ้ามีพาร์ทเมนท์เปิดใหม่

ข้อมูลพาร์ทเมนท์เปิดใหม่	ความถี่	ร้อยละ
ห้องพัก เฟอร์นิเจอร์ ครบชุด, แอร์ ,เครื่องทำน้ำอุ่น		
2,500 – 3,000 บาท	102	48.8
3,001 – 3500 บาท	71	34.0
3,501 – 4,000 บาท	21	10.0
4,001 ขึ้นไป	15	7.2
รวม	209	100
ห้องพัก เฟอร์นิเจอร์ ครบชุด, พัดลม		
2,000 – 2,500 บาท	172	83.9
2,501 – 3,000 บาท	22	10.7
3,001 – 3,500 บาท	7	3.4
3,501 – 4,000 บาท	3	1.5
4,001 บาทขึ้นไป	1	0.5
รวม	205	100
ห้องพักไม่มีเฟอร์นิเจอร์ แต่มีห้องน้ำในตัว, พัดลม		
1,000 – 1,500 บาท	182	87.5
1,501 – 2,000 บาท	20	9.6
2,501 – 3,000 บาท	3	1.4
3,001 บาทขึ้นไป	3	1.4
รวม	208	100

จากตารางที่ 3.6 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ยินดีที่จะจ่ายค่าห้องพักแบบเฟอร์นิเจอร์ ครบชุด, แอร์ ,เครื่องทำน้ำอุ่นในราคา 2,500 – 3,000 บาท จำนวน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 48.8 รองลงมายินดีที่จะจ่ายในราคา 3,001 – 3500 บาท จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 34.0 ส่วนราคา 4,001 ขึ้นไป ผู้ตอบแบบสอบถามยินดีที่จะจ่ายจำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 7.2 นอกจากนี้ห้องพักแบบเฟอร์นิเจอร์ ครบชุด, พัดลม ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ยินดีที่จะจ่ายในราคา 2,000 – 2,500 บาท จำนวน 172 คน คิดเป็นร้อยละ 83.9 รองลงมายินดีที่จะจ่ายในราคา 2,501 – 3,000 บาท จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 10.7 ส่วนราคา 4,001 ขึ้นไป ผู้ตอบแบบสอบถามยินดีที่จะจ่ายจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.5 และสุดท้ายห้องพักแบบไม่มีเฟอร์นิเจอร์ แต่มีห้องน้ำในตัว, พัดลม ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ยินดีที่จะจ่ายในราคา 1,000 – 1,500 บาท จำนวน 182 คน คิดเป็นร้อยละ 87.5 รองลงมายินดีที่จะจ่ายในราคา 1,501 – 2,000 บาท จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 9.6 ส่วนราคา 2,501 – 3,000 บาท และ 3,001 บาท ขึ้นไปผู้ตอบแบบสอบถามยินดีที่จะจ่ายจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 1.4

ตารางที่ 3.7 : ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามเรื่อง ความยินดีในการจ่ายค่าเช่าห้องพักในแต่ละประเภทถ้ามีอพาร์เมนท์เปิดใหม่

ข้อที่	ประเภทของห้องพักอพาร์เมนท์เปิดใหม่	ระดับความต้องการ	
		$\bar{x}$	S.D.
อพาร์เมนท์เปิดใหม่			
1	ห้องพัก เฟอร์นิเจอร์ ครบชุด, แอร์ ,เครื่องทำน้ำอุ่น	1.24	0.632
2	ห้องพัก เฟอร์นิเจอร์ ครบชุด, พัดลม	1.23	0.631
3	ห้องพักไม่มีเฟอร์นิเจอร์ แต่มีห้องน้ำในตัว , พัดลม	1.16	0.506
	รวม	1.21	0.589

จากตารางที่ 3.7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามยินดีที่จะจ่ายค่าเช่าของห้องพักที่มีเฟอร์นิเจอร์ ครบชุด แอร์ เครื่องทำน้ำอุ่นมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 1.24 รองลงมา จะเป็นห้องพักแบบที่มีเฟอร์นิเจอร์ ครบชุด พัดลม คิดเป็นร้อยละ 1.23 และห้องพักไม่มีเฟอร์นิเจอร์ แต่มีห้องน้ำในตัว พัดลม ผู้ตอบแบบสอบถามมีความยินดีที่จะจ่ายน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 1.16

ตารางที่ 3.8 : ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสิ่งที่ควรปรับปรุง ในเรื่อง หอพัก / อพาร์ทเมนต์ ที่เช่าอยู่เดิม  
ของผู้ตอบแบบสอบถาม

สิ่งที่ควรปรับปรุง	ความถี่	ร้อยละ
ความสะอาด	162	14.4
ความปลอดภัย	179	15.91
ราคา	195	17.33
ความสงบเงียบ	192	17.07
ที่จอดรถ	205	18.22
การบริการในห้องพัก	192	17.07
รวม	1125	100

จากตารางที่ 3.8 มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 217 คน และมีคำตอบทั้งสิ้น 1125 คำตอบ ซึ่งได้ว่าสิ่งที่ควรปรับปรุงในส่วนของหอพักและอพาร์ทเมนต์ที่มีอยู่เดิม ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นว่า ต้องปรับปรุงที่จอดรถมากที่สุด จำนวน 205 คน คิดเป็นร้อยละ 18.22 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด รองลงมาคือราคา จำนวน 195 คน คิดเป็นร้อยละ 17.33 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด นอกจากนั้นสิ่งที่ต้องปรับปรุงก็คือ ความสงบเงียบและการบริการในห้องพัก จำนวน 192 คน คิดเป็นร้อยละ 17.07 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด ความปลอดภัยจำนวน 179 คน คิดเป็นร้อยละ 15.91 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด สุดท้ายความสะอาด 162 คน คิดเป็นร้อยละ 14.4 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด ตามลำดับ



ตอนที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมกรรมการเลือกหอพัก/อพาร์ทเมนท์สำหรับเช่าจำแนกตามระดับรายได้ต่อเดือน

ตารางที่ 3.9 : ค่าใช้จ่ายในการเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์ต่อเดือนจำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ค่าใช้จ่ายในการเช่าหอพัก/ อพาร์ทเมนท์ต่อเดือน		รายได้ต่อเดือน				รวม
		1-5,000 บาท	5,000- 10,000 บาท	10,001- 15,000 บาท	มากกว่า 15,000 บาท	
ต่ำกว่า 1,000 บาท	จำนวน	5	4	1	0	10
	ร้อยละ	10.2	3.7	3.0	.0	4.9
1,000 - 1,500 บาท	จำนวน	26	71	12	5	114
	ร้อยละ	53.1	66.4	36.4	31.3	55.6
1,501 - 2,000 บาท	จำนวน	9	20	13	4	46
	ร้อยละ	18.4	18.7	39.4	25.0	22.4
2,001 - 2,500 บาท	จำนวน	3	6	4	4	17
	ร้อยละ	6.1	5.6	12.1	25.0	8.3
2,501 - 3,000 บาท	จำนวน	3	3	1	2	9
	ร้อยละ	6.1	2.8	3.0	12.5	4.4
มากกว่า 3,000 บาท	จำนวน	3	3	2	1	9
	ร้อยละ	6.1	2.8	6.1	6.3	4.4
รวม	จำนวน	49	107	33	16	205
	ร้อยละ	100	100	100	100	100

จากตารางที่ 3.9 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ต่อเดือนทุกระดับส่วนใหญ่เลือกค่าใช้จ่ายในการเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์ต่อเดือนในช่วง 1,000-1,500 บาท รองลงมาคือช่วง 1,500-2,000 บาท ราคาอื่นนอกเหนือจากนั้นมีจำนวนพอๆกัน

ตารางที่ 3.10 : ระยะทาง จากหอพัก / อพาร์ทเมนท์กับสถานที่ทำงานจำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ระยะทาง จากหอพัก / อพาร์ทเมนท์กับสถานที่ ทำงาน		รายได้ต่อเดือน				รวม
		1-5,000 บาท	5,000- 10,000 บาท	10,001- 15,000 บาท	มากกว่า 15,000 บาท	
ต่ำกว่า 1 กม. / ระยะเวลาไม่เกิน 5 นาที	จำนวน	26	58	11	8	103
	ร้อยละ	52	53.7	33.3	50	49.8
ประมาณ 2-3 กม. / ระยะเวลาไม่เกิน 10 นาที	จำนวน	19	29	16	5	69
	ร้อยละ	38	26.9	48.5	31.3	33.3
ประมาณ 5 กม. / ระยะเวลาไม่เกิน 20 นาที	จำนวน	3	15	1	2	21
	ร้อยละ	6	13.9	3	12.5	10.1
ไกลกว่านั้น / ระยะเวลามากกว่า 20 นาที	จำนวน	2	6	5	1	14
	ร้อยละ	4	5.6	15.2	6.3	6.8
รวม	จำนวน	50	108	33	16	207
	ร้อยละ	100	100	100	100	100

จากตารางที่ 3.10 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 1-5,000 บาท 5,001-10,000 บาท และมากกว่า 15,000 บาท เลือกระยะทางจากหอพัก / อพาร์ทเมนท์กับสถานที่ทำงาน ต่ำกว่า 1 กม. / ระยะเวลาไม่เกิน 5 นาที ส่วนที่มีรายได้ 10,001-15,000 บาท เลือกระยะทางจากหอพัก / อพาร์ทเมนท์กับสถานที่ทำงานประมาณ 2 กม. / ระยะเวลาไม่เกิน 10 นาที

ตารางที่ 3.11: ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมจำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม		รายได้ต่อเดือน				รวม
		1-5,000 บาท	5,000-10,000 บาท	10,001-15,000 บาท	มากกว่า 15,000 บาท	
ค่าน้ำ/ค่าไฟ	จำนวน	4	5	9	8	26
	ร้อยละ	16	14	17	15	21
ค่าจอดรถ	จำนวน	7	8	12	9	36
	ร้อยละ	4	5	11	8	18
ค่าโทรศัพท์	จำนวน	3	7	19	5	34
	ร้อยละ	23	23	23	24	24
ค่าดูแลรักษา ส่วนกลาง	จำนวน	2	6	9	11	28
	ร้อยละ	2	15	14	17	21
Internet WIFI	จำนวน	7	8	21	14	50
	ร้อยละ	24	24	24	12	26
เคเบิลทีวี	จำนวน	1	19	6	15	41
	ร้อยละ	13	21	16	16	9
อื่นๆระบุ.....	จำนวน	3	2	4	1	10
	ร้อยละ	34	20	12	23	2
รวม	จำนวน	27	55	80	63	225
	ร้อยละ	100	100	100	100	100

จากตารางที่ 3.11 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 10,001-15,000 บาท มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม Internet WIFI ลดลงมาผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้ 1-5,000 บาท 5,001-10,000 บาท และมากกว่า 15,000 บาท มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมเป็นค่าโทรศัพท์และค่าน้ำ/ค่าไฟ

ตารางที่ 3.12 : ความสำคัญในการตัดสินใจเช่าห้องพัก/อพาร์ทเมนท์ จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ปัจจัยสำคัญในการเลือก ห้องพัก		รายได้ต่อเดือน				รวม
		1-5,000 บาท	5,000- 10,000 บาท	10,001- 15,000 บาท	มากกว่า 15,000 บาท	
มีเฟอร์นิเจอร์พร้อม อยู่	$\bar{x}$	2.57	2.80	3.15	2.82	2.81
	SD	1.456	1.444	1.417	1.551	1.451
มีอุปกรณ์และ เครื่องอำนวยความสะดวก พร้อมใช้ และทันสมัย	$\bar{x}$	2.55	2.96	3.55	2.94	2.96
	SD	1.558	1.407	1.416	1.478	1.473
มีระเบียงสำหรับ เป็นพื้นที่ซัก - ถ้าง	$\bar{x}$	3.18	3.78	4.21	3.35	3.67
	SD	1.811	1.359	1.219	1.618	1.510
ขนาดห้องไม่คับ แคบอึดอัด	$\bar{x}$	3.72	3.93	4.27	3.93	3.93
	SD	3.078	1.221	1.206	1.387	1.852
มีห้องน้ำส่วนตัว	$\bar{x}$	3.22	4.10	4.48	4.19	3.96
	SD	1.866	1.304	1.121	1.424	1.499
อินเทอร์เน็ต	$\bar{x}$	2.24	2.63	2.97	3.44	2.66
	SD	1.535	1.557	1.448	1.504	1.554
เคเบิลทีวี	$\bar{x}$	2.55	2.84	3.16	3.38	2.86
	SD	1.621	1.573	1.298	1.455	1.544
มีตู้ซักผ้าและตู้ล้าง หยอดเหรียญ	$\bar{x}$	3.00	3.02	3.38	2.87	3.06
	SD	1.555	1.400	1.314	1.642	1.441
ราคาห้องพัก	$\bar{x}$	3.38	3.66	4.13	3.94	3.68
	SD	1.589	1.291	1.185	1.289	1.366
อัตราค่าน้ำ-ค่าไฟ	$\bar{x}$	3.35	3.71	4.16	3.88	3.70
	SD	1.562	1.302	1.186	1.258	1.364

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.12 (ต่อ) : ความสำคัญในการตัดสินใจเช่าห้องพัก/อพาร์ทเมนท์ จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ปัจจัยสำคัญในการเลือก ห้องพัก		รายได้ต่อเดือน				รวม
		1-5,000 บาท	5,000- 10,000 บาท	10,001- 15,000 บาท	มากกว่า 15,000 บาท	
เจ้าหน้าที่รักษา	$\bar{x}$	3.20	3.64	4.06	4.13	3.64
ความปลอดภัยมีการ ปฏิบัติหน้าที่อย่าง เคร่งครัด	SD	1.708	1.482	1.321	1.500	1.536
เจ้าหน้าที่มีการเดิน ตรวจอยู่เสมอ	$\bar{x}$	3.14	3.59	4.00	4.00	3.58
	SD	1.658	1.498	1.191	1.461	1.511
มีคีย์การ์ด	$\bar{x}$	3.04	3.07	3.84	3.94	3.26
	SD	1.706	1.647	1.221	1.432	1.616
ทำเลที่ตั้งไม่ไกล จากที่ทำงาน	$\bar{x}$	3.15	3.44	3.98	4.02	3.50
	SD	1.358	1.410	1.139	1.458	1.385
ใกล้ตลาดและแหล่ง ชุมชน	$\bar{x}$	3.35	3.76	4.06	4.06	3.73
	SD	1.665	1.353	1.243	1.237	1.422
มีร้านอาหารขาย ราคาถูกภายใน บริเวณห้องพัก	$\bar{x}$	3.25	3.87	3.91	3.94	3.74
	SD	1.682	1.252	1.234	1.482	1.396
มีร้านซูปเปอร์มาเก็ต หรือร้านสะดวกซื้อ เพื่ออำนวยความสะดวก สะดวกแก่การซื้อ สินค้า	$\bar{x}$	3.68	3.70	3.97	3.63	3.73
	SD	1.647	1.442	1.150	1.455	1.449

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.12 (ต่อ) : ความสำคัญในการตัดสินใจเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์ จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ปัจจัยสำคัญในการเลือกหอพัก		รายได้ต่อเดือน				รวม
		1-5,000 บาท	5,000-10,000 บาท	10,001-15,000 บาท	มากกว่า 15,000 บาท	
การเดินทางเข้าหอพักมีความสะดวกสบายและปลอดภัย	$\bar{x}$	3.53	3.90	4.18	4.00	3.86
	SD	1.733	1.387	1.357	1.317	1.472
หอพักมีความเงียบสงบไม่เสียงดัง	$\bar{x}$	3.27	4.03	4.24	4.06	3.88
	SD	1.777	1.322	1.275	1.389	1.474
มีส่วนลดพิเศษสำหรับผู้จ่ายเงินตรงเวลาทุกเดือน	$\bar{x}$	3.20	4.07	3.52	3.56	3.74
	SD	1.814	4.180	1.372	1.413	3.235
มีจัดกิจกรรมพิเศษ เช่น งานเลี้ยงปีใหม่	$\bar{x}$	2.53	3.25	3.06	3.44	3.06
	SD	1.733	1.585	1.458	1.504	1.616

จากตารางที่ 3.12 พบว่าปัจจัยสำคัญในการเลือกหอพักด้านผลิตภัณฑ์ผู้ที่มีรายได้ระหว่าง 10,001-15,000 บาทถือว่าการมีห้องน้ำส่วนตัว เป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกหอพัก ( $\bar{x}$  =4.48, SD=1.121) ด้านราคาผู้ที่มีรายได้ระหว่าง 10,001-15,000 บาทถือว่าอัตราค่าน้ำ-ค่าไฟเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกหอพัก ( $\bar{x}$  =4.16, SD=1.186) ด้านการรักษาความปลอดภัยบริเวณหอพักผู้ที่มีรายได้ มากกว่า15,000 บาท ถือว่าเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยมีการปฏิบัติหน้าที่อย่างเคร่งครัด เป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกหอพัก ( $\bar{x}$  =4.13, SD=1.500) ด้านสถานที่ ผู้ที่มีรายได้ระหว่าง 10,001-15,000 บาทถือว่าหอพักมีความเงียบสงบไม่เสียงดังเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกหอพัก ( $\bar{x}$  =4.24, SD=1.275) และสุดท้ายด้านส่งเสริมการตลาดผู้ที่มีรายได้ระหว่าง 5,000-10,000 บาทถือว่าการมีส่วนลดพิเศษสำหรับผู้จ่ายเงินตรงเวลาทุกเดือนเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกหอพัก ( $\bar{x}$  =4.07, SD=4.180)

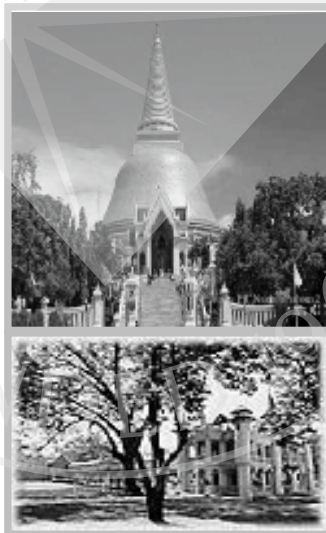
### 3.2 การวิเคราะห์และอภิปรายผลข้อมูลทุติยภูมิ

#### 3.2.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

##### ข้อมูลพื้นฐานจังหวัดนครปฐม

จังหวัดนครปฐม เป็นจังหวัดหนึ่งที่ตั้งอยู่ภาคกลาง ห่างจากกรุงเทพมหานครโดยมีระยะทางตามถนนเพชรเกษม 56 กิโลเมตร หรือตามถนนบรมราชชนนี (ปิ่นเกล้า-นครชัยศรี) 51 กิโลเมตร จึงทำให้มีสถานภาพเป็นหนึ่งในห้าของจังหวัดปริมณฑล (ได้แก่ นครปฐม สมุทรสาคร สมุทรปราการ นนทบุรี และปทุมธานี) มีเนื้อที่รวม 2,168.33 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 1,355,204 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.42 ของพื้นที่ โดยจัดอยู่ในลำดับที่ 62 ของประเทศ นครปฐมเป็นจังหวัดหนึ่งของประเทศไทยที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจ ทั้งทางด้านอุตสาหกรรม เกษตรกรรม และการท่องเที่ยว

ภาพที่ 3.1 : รูปพระปฐมเจดีย์และศาลาว่าการจังหวัด



##### ภาพรวมด้านเศรษฐกิจ

เศรษฐกิจไทยปี 2550 ขยายตัวร้อยละ 4.9 ชะลอลงจากร้อยละ 5.2 ในปีที่ผ่านมา เป็นผลจากการชะลอตัวทั้งอุปสงค์ในประเทศและต่างประเทศ โดยการใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคของครัวเรือน และการสะสมทุนถาวรเบื้องต้นชะลอตัวลงเหลือร้อยละ 1.6 และ 1.3 ตามลำดับ ปัจจัยสำคัญซึ่งส่งผลกระทบต่ออุปสงค์ภายในประเทศชะลอตัวลง ได้แก่ สถานการณ์ความไม่แน่นอนทาง

การเมืองและเศรษฐกิจ ปัญหาความไม่สงบใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้และความวิตกกังวลเกี่ยวกับปัญหาค่าครองชีพที่สูงขึ้นมาก ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในประเทศและชะลอการใช้จ่าย ส่วนการสะสมทุนถาวรเบื้องต้นชะลอลง เนื่องจากการลงทุนภาคเอกชนปรับตัวลดลง ในขณะที่การลงทุนภาครัฐขยายตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย

อย่างไรก็ตาม การใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคของรัฐบาลขยายตัวสูงถึงร้อยละ 9.2 เนื่องจากมีการปรับอัตราเงินเดือนของข้าราชการ และปรับเงินช่วยเหลือการครองชีพของข้าราชการบำนาญในส่วนภาคต่างประเทศ การส่งออกสินค้าและบริการสุทธิชะลอลงเหลือร้อยละ 21.7 จากร้อยละ 40.7 ในปี 2549 เป็นผลมาจากการชะลอลงทั้งรายรับเพื่อการส่งออกสินค้าและรายรับจากภาคบริการ

#### ด้านเศรษฐกิจ

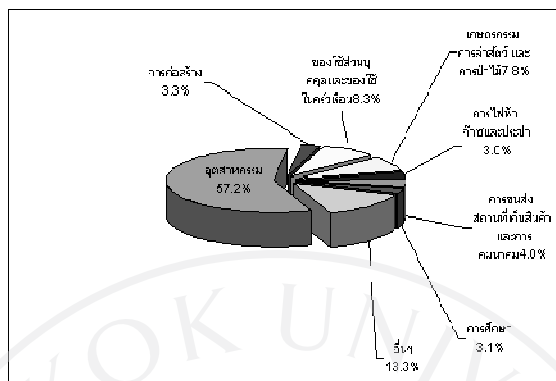
จากสถิติของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ในปี 2550 จังหวัดนครปฐมมีมูลค่ารวมผลิตภัณฑ์จังหวัด (GPP) ตามราคาประจำปี รวมทั้งสิ้น 126,140 ล้านบาท มูลค่าผลิตภัณฑ์เฉลี่ยต่อหัว 133,032 บาท เมื่อพิจารณาราคาจากปีฐานมูลค่าผลิตภัณฑ์จังหวัด 63,825 ล้านบาท มีสัดส่วนของอุตสาหกรรม มูลค่าการผลิตสูงสุดถึงร้อยละ 57.17 ของการผลิตรวมทั้งจังหวัด รองลงมา คือ ด้านอื่นๆ ได้แก่ สาขาการขนส่ง ขยายปลีก ซ่อมแซมยานยนต์ จักรยานยนต์ ร้อยละ 13.3 และของใช้ส่วนบุคคลและของใช้ในครัวเรือน, สาขาเกษตรกรรม การล่าสัตว์และป่าไม้ และสาขาการขนส่งและการคมนาคม มีมูลค่าการผลิตคิดเป็นร้อยละ 8.28, 7.79 และ 3.96 ตามลำดับ

#### สถานการณ์ภาคอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมเป็นสาขาที่ทำรายได้เข้าสู่จังหวัดมากที่สุด มีการขยายตัวทางอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง เพราะเป็นเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร ห่างจากกรุงเทพฯ เพียง 56 กิโลเมตร ในปี 2551 จังหวัดนครปฐมมีโรงงานทั้งสิ้น 2,648 แห่ง จำนวนเงินลงทุนประมาณ 242,794,857,255 บาท เกิดการจ้างงาน 147,141 คน เป็นคนงานชาย 67,401 คน เป็นคนงานหญิง 79,740 คน กำลังการผลิตทั้งสิ้น 3,085,667 แรงม้า



ภาพที่ 3.2 : อัตราร้อยละของผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด



ที่มา : โสมาภาอินฟอร์เมชันเทคโนโลยี. (2550). รายงานสถานการณ์อุตสาหกรรมจังหวัดนครปฐม. สืบค้นเมื่อ 10 ตุลาคม 2553, จาก <http://industry.go.th>

การจ้างงาน

ผลการสำรวจภาวะการทำงานของประชากรของจังหวัดนครปฐม ไตรมาสที่ 4 : ตุลาคมถึงธันวาคม 2551 พบว่า จังหวัดนครปฐมมีจำนวนประชากรรวมทั้งสิ้น 959,778 คน เป็นผู้ที่มิ่อายุ 15 ปี ขึ้นไป ซึ่งอยู่ในกำลังแรงงานรวม 576,775 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 60.1 ของประชากรรวม และเป็นผู้ที่มิ่อยู่ในกำลังแรงงาน 176,356 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 18.4 ส่วนผู้ที่มิ่อายุต่ำกว่า 15 ปี มีจำนวน 206,647 คน หรือร้อยละ 21.5

ตารางที่ 3.13 มูลค่าผลิตภัณฑ์จังหวัดประจำปี พ.ศ. 2550

จังหวัด	มูลค่าผลิตภัณฑ์จังหวัด (ล้านบาท)	รายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อปี (บาท)	การเรียงลำดับรายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อปี	
			ลำดับที่ของภาค	ลำดับที่ของประเทศ
นครปฐม	126,140	133,032	5	13

ที่มา : บัณฑิต รักดาว. (2551). ข้อมูลการตลาดจังหวัดนครปฐมปี2551. สืบค้นเมื่อ 15 ตุลาคม 2553, จาก <http://www.dit.go.th/uploadnew/nakornpathom>

สำหรับกลุ่มผู้ที่อยู่ในกำลังแรงงานทั้งหมด 576,775 คน นั้นแยกได้เป็น

1. ผู้มีงานทำ จำนวน 569,280 คน คิดเป็นอัตราร้อยละ 98.7 ของผู้อยู่ในกำลังแรงงาน
2. ผู้ว่างงาน ซึ่งหมายถึงผู้ไม่มีงานทำ และพร้อมที่จะทำงานมีจำนวน 7,495 คน หรือคิดเป็นอัตร่าว่างงาน ร้อยละ 0.8
3. ผู้ที่รอฤดูกาล ซึ่งหมายถึง ผู้ที่ไม่ได้ทำงานและไม่พร้อมที่จะทำงาน เนื่องจากจะรอทำงานในฤดูกาลเพาะปลูกต่อไป ซึ่งในไตรมาสนี้ไม่มีผู้ที่รอฤดูกาล

#### ภาคเกษตรกรรม

ในปี 2551 จังหวัดนครปฐม มีพื้นที่เกษตรกรรม ทั้งสิ้น 818,378.25 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 60 ของพื้นที่ทั้งหมด การเกษตรกรรม เป็นสาขาการผลิตที่สำคัญของจังหวัดนครปฐม ประชากรส่วนใหญ่ร้อยละ 23.43 ประกอบอาชีพเกษตรกรรม มีพื้นที่การเกษตรประมาณ ร้อยละ 60 ของพื้นที่จังหวัด อาชีพเกษตรกรรมที่สำคัญได้แก่ การทำนา ทำไร่ ทำสวนผลไม้และการเลี้ยงสัตว์เป็นต้น

ระบบการเกษตรในจังหวัดนครปฐม จัดเป็นเขตเกษตรก้าวหน้า เพราะมีระบบชลประทานที่ดี โดยอาศัยแหล่งน้ำจากลุ่มแม่น้ำเจ้าพระยา ท่าจีน และแม่กลอง ประกอบกับเกษตรกรจังหวัดนครปฐม มีศักยภาพสูง สามารถเรียนรู้วิทยาการแบบใหม่ ๆ และมีการใช้เทคโนโลยีในภาคการเกษตรที่พัฒนามากขึ้นระดับหนึ่ง พืชเศรษฐกิจที่ทำรายได้ให้จังหวัด ได้แก่ ข้าว อ้อย ไม้ผล พืชผักต่าง ๆ และไม้ดอกไม้ประดับ การเกษตรกรรมของจังหวัดนครปฐม มีความเป็นไปได้สูงต่อการวางแผนจัดระบบการผลิตเพื่อเชื่อมโยงการส่งออก จึงก่อให้เกิดการลงทุนอุตสาหกรรมที่ต่อเนื่องจากการเกษตรได้อย่างดีและรวดเร็ว

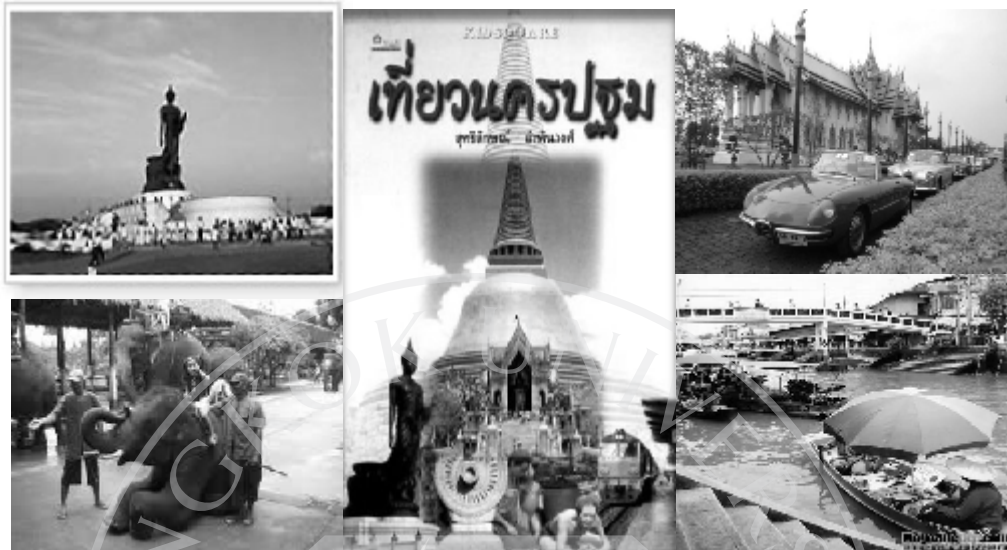
#### การท่องเที่ยว

จังหวัดนครปฐมมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง สถานที่สำคัญและสถานที่ท่องเที่ยวในจังหวัดนครปฐม ได้แก่ พระปฐมเจดีย์ พระราชวังสนามจันทร์ พุทธมณฑลพิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ พิพิธภัณฑน์หุ่นขี้ผึ้ง วัดไร่จิง ลานแสดงช้างและฟาร์มจระเข้สามพราน ตลาดน้ำดอนหวาย เป็นต้น

#### ด้านสังคม

จังหวัดนครปฐม มีสถานศึกษาจำนวน 167 แห่ง สังกัดสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน ประชากรส่วนใหญ่ในปี 2551 จังหวัดนครปฐมมีสถานศึกษา จำนวน 167 แห่ง สังกัดสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน จำนวนผู้สอน 3,221 คน จำนวนนักเรียน นิสิต นักศึกษา 74,373 คน และจำนวนห้องเรียน 2,475 ห้อง (ข้อมูล ณ วันที่ 10 มิถุนายน 2551) ดังตารางต่อไปนี้

ภาพที่ 3.3 : แหล่งท่องเที่ยวขึ้นชื่อของจังหวัด



ตารางที่ 3.14 : แสดงจำนวนนักเรียน นักศึกษาในระดับต่างๆของจังหวัดนครปฐม

ระดับการศึกษา	ปีการศึกษา 2551		
	จำนวนนักเรียน (คน)	จำนวนห้องเรียน ตามแผน (ห้อง)	จำนวนห้องเรียน จัดจริง (ห้อง)
ระดับปฐมวัย	804	27	27
ระดับอนุบาล	9,919	414	414
ระดับประถมศึกษา	33,274	1,232	1,232
ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น	18,398	465	465
ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย	10,059	263	263
ระดับ ปวช.	1,014	41	41
ระดับ ปวส. / อนุปริญญา	905	33	33
รวม	74,373	2,475	2,475

ที่มา : ัญญา บัวประเสริฐ. (2552). นครปฐมสนองนโยบายรัฐบาลสร้างรอยยิ้มบำบัดทุกข์บำรุงสุข  
ให้ประชาชน. สืบค้นเมื่อ 10 ตุลาคม 2553, จาก <http://nptlocal.go.th/index.php?option=com>

จังหวัดนครปฐมแบ่งเขตการปกครองออกเป็น 7 อำเภอ 106 ตำบล 930 หมู่บ้าน สำหรับการบริหารราชการส่วนท้องถิ่น ประกอบด้วย องค์การบริหารส่วนจังหวัด 1 แห่ง เทศบาลนคร 1 แห่ง เทศบาลเมือง 3 แห่ง เทศบาลตำบล 15 แห่ง และองค์การบริหารส่วนตำบล 97 แห่ง

ตารางที่ 3.15 : การแบ่งเขตการปกครองของอำเภอต่างๆในจังหวัดนครปฐม

อำเภอ	พื้นที่ (ตร.ม.)		จำนวนตำบล	จำนวนหมู่บ้าน	จำนวนเทศบาลนคร	จำนวนเทศบาลเมือง	จำนวนเทศบาลตำบล	จำนวนอบต.	ระยะทางจากจังหวัด
	รวม	ร้อยละ							
1. เมืองนครปฐม	417.44	19.3	25	214	1	-	3	24	2
2. สามพราน	249.347	11.5	16	137	-	1	1	15	21
3. นครชัยศรี	284.031	13.1	24	108	-	-	2	23	14
4. บางเลน	588.836	27.1	15	180	-	-	4	15	48
5. กำแพงแสน	405.019	18.7	15	204	-	-	1	15	26
6. ดอนตูม	171.354	7.9	8	69	-	-	1	6	31
7. พุทธมณฑล	52.3	2.4	3	18	-	-	2	2	33
รวม	2,168.33	100	106	930	1	3	15	97	-

ที่มา : สำนักปลัดเทศบาลเมืองไร้จิง. (2551). *บรรยายสรุปทั่วไปและข้อมูลพื้นฐานสำนักงานเทศบาลเมืองไร้จิง*. สืบค้นเมื่อ 10 ตุลาคม 2553, จาก <http://www.raikhing.go.th>

เทศบาลเมืองไร้จิง เดิมเป็นตำบลหนึ่งในอ.สามพราน ได้รับการเลื่อนฐานะจัดตั้งเป็นเทศบาลเมือง ตามประกาศกระทรวงมหาดไทยเมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2551 โดยมีเขตรับผิดชอบอยู่ในพื้นที่ตำบลไร้จิง อำเภอ สามพราน จังหวัด นครปฐม ปัจจุบันเทศบาลเมืองไร้จิงเป็นเทศบาลขนาดกลาง มีพื้นที่ดูแลรับผิดชอบทั้งหมด 25.4 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 15,875 ไร่ แบ่งการปกครองออกเป็น 28 ชุมชน

ครัวเรือนทั้งสิ้นจำนวน	15,573 ครัวเรือน
ประชากรทั้งสิ้นจำนวน	24,065 คน
ประชากรเพศชายจำนวน	11,479 คน
ประชากรเพศหญิงจำนวน	12,586 คน

ภาพที่ 3.4 : การเดินทางจากกรุงเทพไปวัดไร่ขิง



แต่เดิมประชากรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรประกอบอาชีพทำนา และสวนผลไม้ แต่ต่อมา การขยายตัวของเมืองเข้าสู่ชุมชนมากขึ้น ทำให้มีโรงงานอุตสาหกรรมแทนพื้นที่การเกษตรและเกิดการจ้างงานตามมา ประชาชนจากถิ่นอื่นได้เข้ามาอยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ จนทำให้มีการก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม จึงเป็นเหตุให้ ห้องพัก, บ้านเช่า และอพาร์ทเมนท์ต่างๆเกิดขึ้นจำนวนมาก

#### ด้านการเมืองและกฎหมาย

ถึงแม้ว่าจะมีการประกาศยกเลิกพระราชกำหนดบริหารราชการแผ่นดินในสถานการณ์ฉุกเฉินในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑลแล้ว แต่ถือว่ามีเหตุการณ์ผิดปกติที่เกิดขึ้นและทำทลายอำนาจรัฐ เช่น เกิดระเบิดตามจุดต่างๆ และยังไม่สามารถจับผู้กระทำความผิดได้ หรือยังมีข่าวการเผิกอาวุธของแนวร่วมมปช.ที่ออกมาแสดงให้เห็นถึงการไม่ยอมรับนโยบายปรองดองของรัฐบาล สร้างความวิตกกังวลแก่นักลงทุนเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะนักลงทุนต่างชาติที่ไม่รู้สถานการณ์จริงที่เกิดขึ้นในประเทศ

อย่างไรก็ตาม นักลงทุนในประเทศยังมีความเชื่อมั่นในการบริหารงานของรัฐบาลภายใต้พรรคประชาธิปัตย์เป็นแกนนำว่า จะสามารถฝ่าวิกฤตการณ์และสร้างความสมานฉันท์ระหว่างพรรคร่วมรัฐบาลเพื่อบริหารประเทศไปจนกระทั่งจะมีการเลือกตั้งใหม่ในปี 2554 นี้ได้

ดังนั้น สิ่งที่น่าสนใจในประเทศมองจึ่งมองในเรื่องของการลงทุนกับอัตราดอกเบี้ยมากกว่าจะเป็นปัญหาด้านการเมือง และคาดว่าคงใช้เวลาไม่นานนักที่จะเรียกความมั่นใจจากนักลงทุนต่างประเทศ ให้เข้ามาลงทุนธุรกิจในประเทศไทยได้

สำหรับกฎหมายหรือข้อบังคับการสร้างอพาร์ทเมนท์นั้น ผู้ประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนท์ควรมีความรู้และความเข้าใจกฎหมายควบคุมอาคารที่ใช้ในการออกแบบ เพื่อป้องกันข้อผิดพลาดซึ่งจะทำให้เสียเวลาในการขออนุญาตก่อสร้างอาคาร โดยควรศึกษารายละเอียดของประเด็นต่างๆ ดังนี้

- ตรวจสอบการใช้ประโยชน์ที่ดินตามกฎหมายผังเมือง ว่าที่ดินหรืออาคารที่จะก่อสร้าง สามารถดำเนินการได้หรือไม่
- ตรวจสอบแนวโครงการเวนคืนที่ดินกับหน่วยราชการ
- ตรวจสอบที่ดินว่าอยู่ในบริเวณที่มีกฎกระทรวง เทศบัญญัติหรือข้อบัญญัติเรื่องห้ามก่อสร้างตัดแปลงหรือเปลี่ยนแปลงใช้อาคารบางชนิดหรือบางประเภทหรือไม่
- ตรวจสอบว่าที่ดินบริเวณดังกล่าว มีกฎหมายของหน่วยงานราชการอื่นที่ห้ามก่อสร้างหรือมีข้อกำหนดในการก่อสร้างอาคารนอกเหนือจากพระราชบัญญัติควบคุมอาคารหรือไม่
- ตรวจสอบพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ เนื่องจากอาคารที่มีห้องพักเกินกว่า 80 ห้องขึ้นไป จะต้องทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และได้รับความเห็นชอบจากกระทรวงวิทยาศาสตร์ก่อน จึงยื่นขออนุญาตก่อสร้างได้

#### ด้านเทคโนโลยี

อินเทอร์เน็ตเป็นช่องทางหนึ่งของการหาข่าวสารและรับข้อมูลต่างๆอย่างไม่มีขีดจำกัด การศึกษาหาข้อมูลผ่าน Search Engine ในปัจจุบันได้รับความนิยมเป็นอย่างสูง นอกจกสำหรับหาข้อมูลที่ต้องการแล้ว ยังสามารถใช้ระบบอินเทอร์เน็ต (Internet) เข้ามาช่วยด้านการตลาดโดยเฉพาะเป็นอีกช่องทางหนึ่งของการจัดจำหน่ายและการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ลูกค้าสามารถเข้าไปเยี่ยมชมห้องพัก/อพาร์ทเมนท์ได้โดยไม่ต้องเสียเวลามาคูของจริง

นอกจากนี้ยังสามารถใช้ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีมาใช้ในการด้านการรักษาความปลอดภัย ได้แก่ การติดกล้องวงจรปิด (CCTV) ตามระเบียบทางเดินของห้องพัก เพื่อการดูแลรักษาความสงบเรียบร้อยภายในห้องพัก/อพาร์ทเมนท์ หรือการใช้ระบบบัตรผ่านเข้าออก Key card เพื่อป้องกันบุคคลภายนอกเข้ามาในห้องพัก/อพาร์ทเมนท์โดยไม่ได้รับอนุญาต การติดตั้งอุปกรณ์ป้องกันไฟไหม้เช่น อุปกรณ์ดับจับควันอินฟราเรดโดยเชื่อมโยงสัญญาณไปยังสถานีตำรวจ หากมีเหตุร้ายเกิดขึ้น จะสามารถแจ้งเหตุไปยังสถานีดับเพลิงและเจ้าของให้ได้รับทราบทันที ดังนั้น การนำเทคโนโลยีต่างๆมาใช้ จึงเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับผู้เข้ามาใช้บริการ ตลอดจนเป็นการดูแลความสงบเรียบร้อย และความปลอดภัยให้กับผู้เข้ามาพักอาศัย

### 3.2.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

#### จุดแข็ง (Strengths)

##### 1. สถานที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งโรงงานอุตสาหกรรม

มีโรงงานอุตสาหกรรมตั้งอยู่ใกล้อพาร์ทเมนท์ในรัศมีไม่เกิน 500 เมตรหลายโรงงาน อาทิ โรงงานผักผลไม้ต้องส่งออก มีคนงานประมาณ 100 คน, โรงงานแมวดำเป็นผู้ผลิตยาสูบ มีคนงานประมาณ 300 คน, โรงงานหลุยส์ทำธุรกิจกระดาษ มีคนงานประมาณ 200-300 คน และ โรงงานไวไฟผลิตบะหมี่กึ่งสำเร็จรูปมีคนงานเกิน 500 คน ถึงแม้โรงงานไวไฟ จะมีสวัสดิการสร้างหอพักให้กับพนักงานของตนเอง แต่ด้วยจำนวนโรงงานที่มีถึง 3 โรงงาน มีพนักงานทั้งหมดเกิน 3,000 คน จำนวนห้องพักร่อมไม่เพียงพอต่อพนักงานอย่างแน่นอน ประกอบกับหอพักมีกฎระเบียบเข้มงวด จึงทำให้คนงานบางส่วนยอมเช่าอพาร์ทเมนท์ด้านนอกอยู่

ภาพที่ 3.5 : ภาพตัวอย่างโรงงานที่ตั้งอยู่ใกล้อพาร์ทเมนท์



โรงงานผลิตกล่อง EPP



โรงงานชาลอม



โรงงานแมวดำ



โรงงานหลุยส์พลาสติก



โรงงานผลิตชิป



โรงงานไทยอิสเทิร์นช้อมผ้า

##### 2. อพาร์ทเมนท์ใหม่ สะอาด ราคาไม่แพง

เนื่องจากมีการสำรวจความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นพนักงานโรงงาน จึงทำให้การตั้งราคาเหมาะสมกับรายได้ โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกตามความต้องการหรือตามกำลัง

ชื่อของผู้จ่าย เช่น ห้องพักมีห้องน้ำส่วนตัว มีพื้นที่ซักล้าง เป็นต้น ประกอบกับเป็นอพาร์ทเมนท์ใหม่ จึงสะอาด ห้องพักโปร่งสบาย ไม่อับชื้น เพราะมีการออกแบบดีที่ดี สามารถวางโครงสร้างได้ถูกต้องและเหมาะสมกับรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้พักอาศัย

### 3. ที่ดินเป็นของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการซื้อที่ดินไว้ประมาณปี 2548 ราคาที่ดินในเวลาดังกล่าวหากผู้ประกอบการใหม่ที่จะเข้ามาลงทุน ย่อมต้องมีต้นทุนทั้งที่ดินและค่าก่อสร้างที่สูงกว่า

### 4. มีทางเข้าออกสะดวกและอยู่ติดถนนใหญ่

เดิมจะมีทางเข้าออกเพียงด้านเดียวคือด้านหน้า แต่หลังจากปี 2553 ได้รับงบประมาณก่อสร้างถนนตรงบริเวณด้านหลังอพาร์ทเมนท์ ซึ่งจะทำให้การเดินทางเข้าออกสะดวกกว่าเดิม เพราะด้านหลังติดกับถนนใหญ่ จึงทำให้ GoodWill อพาร์ทเมนท์มีทางเข้าออก 2 ด้าน เพิ่มความสะดวกสบายในการเดินทางมากขึ้น

ภาพที่ 3.6 : สภาพถนนที่กำลังจะก่อสร้าง



### จุดอ่อน (Weakness)

#### 1. เป็นธุรกิจใหม่ ผู้บริหารยังไม่มีประสบการณ์

จากการที่ผู้บริหารเติบโตมาจากธุรกิจอะไหล่รถยนต์ซึ่งเป็นธุรกิจหลัก ยังไม่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจอพาร์ทเมนท์เท่าไรนัก จึงต้องเรียนรู้และใช้เวลาในการพัฒนาทักษะด้านนี้



## 2. บุคคลากรขาดความรู้ในเรื่องการบริการ

บริษัทต้องฝึกอบรมพนักงานก่อนเริ่มกิจการและงานบริการบางด้าน เช่น ด้านซ่อมบำรุง บริษัทต้องใช้ Outsource เพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย จึงอาจทำให้งานบริการบางอย่างคุณภาพลดลง

## 3. ต้องจ้างพนักงานดูแลจัดการอพาร์ทเมนท์

ผู้ประกอบการต้องจ้างพนักงานดูแลจัดการและเข้ามาเก็บเงินทุกเดือน จึงต้องมั่นใจว่าพนักงานที่จ้างมาจะมีความซื่อสัตย์และเชื่อถือได้

### โอกาส (Opportunities)

#### 1. นโยบายของรัฐกับอุตสาหกรรม

มีโครงการสำคัญของภาครัฐที่กระตุ้นให้สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดเร่งพัฒนา เช่น โครงการพัฒนาผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรมเพื่อเพิ่มขีดความสามารถของการแข่งขัน เนื่องจากภาคการผลิตเป็นภาคที่มีการขยายตัวมากที่สุดของจังหวัดและมีผลทำให้เกิดการจ้างงานตามมา ดังนั้นจึงทำให้อัตราการอพยพเข้าเมืองของคนต่างถิ่นมีอย่างต่อเนื่องเพราะการขยายตัวของโรงงานอุตสาหกรรม

#### 2. ความล้มเหลวของโครงการรัฐและนักลงทุน

โครงการบ้านเอื้ออาทรของรัฐบนพื้นที่กว่า 10 ไร่ในเขตเทศบาลเมืองไผ่เชิง ก่อให้เกิดซากที่อยู่อาศัยที่ยังสร้างไม่เสร็จ ซึ่งเดิมคนพื้นที่หรือคนต่างถิ่นที่เข้ามาอยู่อาศัยล้วนให้ความสนใจ เพราะเปรียบเทียบจำนวนเงินที่ต้องจ่ายค่าเช่าแล้วเพิ่มเงินเพื่อให้ได้กรรมสิทธิ์ย่อมดีกว่า จึงได้เข้าไปจับจองและจ่ายเงินไปไม่น้อยแต่สุดท้ายแล้วไม่สามารถทำอะไรได้ นอกจากนี้หลายโครงการของนักลงทุนที่พยายามจะสร้างบ้านขายแต่ไม่สามารถหาทุนหมุนเวียนได้ จึงเป็นโอกาสให้อพาร์ทเมนท์เกิดใหม่เป็นทางเลือกที่พักอาศัยของผู้คนไปก่อน

ภาพที่ 3.7 : โครงการบ้านเอื้ออาทรและทาวน์เฮ้าส์ที่อยู่ในบริเวณ



### 3. กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

กฎหมายอนุญาตให้พื้นที่ในจังหวัดนครปฐมเป็นพื้นที่สีม่วงหรือเป็นที่ดินประเภทอุตสาหกรรมคลังสินค้า สถาบันราชการ และการสาธารณูปโภค จึงถือเป็นโอกาสที่โรงงานจำนวนมากเข้ามาตั้งถิ่นฐานเพราะปัจจัยการผลิตยังมีราคาไม่แพงมาก เช่น ราคที่ดิน ค่าเช่า หรือค่าแรง เป็นต้น

### 4. ราคาน้ำมันที่สูงขึ้น

ส่งผลกระทบต่อพนักงานหรือลูกจ้างเลือกเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์ใกล้ที่ทำงานแทน เพราะหลีกเลี่ยงการใช้น้ำมันในสถานการณ์ที่ราคาน้ำมันเปลี่ยนแปลงขึ้นลงตลอดเวลา พนักงานส่วนใหญ่จึงใช้จักรยานในการเดินทางและเลือกที่พักใกล้กับที่ทำงานเพื่อประหยัดเวลาและค่าครองชีพ

ภาพที่ 3.8 : จักรยาน พาหนะหลักของพนักงาน



### อุปสรรค (Threats)

#### 1. การแข่งขันที่รุนแรง

จากการที่โรงงานอุตสาหกรรมเข้ามาแทนพื้นที่เกษตรและสวนผลไม้ ทำให้เกิดการอพยพเข้ามาของคนต่างถิ่น ห้องเช่าต่างๆจึงเกิดขึ้นมากมาย ทั้งที่ถูกและไม่ถูกสุขลักษณะ แต่เพราะปัจจัยด้านราคาจึงทำให้ลูกจ้างหรือพนักงานต้องเช่าอยู่เพราะราคาถูก

#### 2. ใช้เงินลงทุนสูง

การสร้างอพาร์ทเมนท์ที่ได้มาตรฐานย่อมใช้เงินลงทุนสูงกว่าการทำห้องเช่าราคาถูก จึงทำให้ห้องเช่าราคาถูกเกิดขึ้นมากมาย ในขณะที่การสร้างอพาร์ทเมนท์ที่มีมาตรฐานย่อมลงทุนสูงกว่า และให้เช่าในราคาแพงกว่า เพราะมีต้นทุนค่าก่อสร้างที่แตกต่างกัน

ภาพที่ 3.9 : ภาพตัวอย่างห้องเช่าราคาถูกในบริเวณ



### 3. การเข้ามาของกลุ่มใหม่

ธุรกิจอพาร์ทเมนท์เป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมในปัจจุบัน เพราะอัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารให้ดอกผลที่ค่อนข้างต่ำ จึงทำให้มีผู้เข้ามาทำธุรกิจนี้เพราะให้ผลตอบแทนดีกว่าเงินฝากธนาคาร ตลอดจนเป็นการลงทุนระยะยาวที่ใช้ผู้ดูแลน้อย ลงทุนครั้งเดียวแต่สามารถเก็บดอกผลไปตลอดชีวิต

### 4. กฎหมายและข้อจำกัดต่างๆ

ตรวจสอบและศึกษากฎหมายควบคุมอาคาร ตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร (ฉบับที่ 2) พ.ศ.2535 และ(ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2543 ซึ่งเป็นกฎหมายสำหรับควบคุมการก่อสร้างอาคารให้มีความมั่นคงแข็งแรง มีระบบความปลอดภัยสำหรับผู้ใช้อาคาร การจัดการด้านคุณภาพสิ่งแวดล้อม เช่น การจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียก่อนปล่อยลงสู่ทางระบายน้ำสาธารณะ และนอกจากนี้ ศึกษาข้อบัญญัติท้องถิ่น เช่น ข้อบัญญัติในเขตเทศบาลต่างๆ ข้อบังคับองค์การบริหารตำบล เพราะแต่ละท้องถิ่นจะเป็นผู้พิจารณาโครงสร้างด้านวิศวกรรมและสถาปัตยกรรมเอง

#### 3.2.3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

ความต้องการที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานของการดำรงชีวิต เติบโตขึ้นทุกปี โดยเฉพาะเมื่อเมืองขยายออกไปสู่บริเวณรอบๆ นักลงทุนให้ความสนใจกับการสร้างหอพัก/อพาร์ทเมนท์มากกว่าการฝากเงินไว้กับธนาคาร สาเหตุเพราะอัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารลดลงจากเดิมมาก ก่อนที่ประเทศไทยจะประสบปัญหาของสถาบันการเงินต่างๆทยอยปิดตัวในปี 2540 ธนาคารพาณิชย์ให้ดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์สูงถึงร้อยละ 8-9 ต่อปี หลังจากผ่านพ้นวิกฤตเศรษฐกิจมาแล้วนั้น ปัจจุบันดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารพาณิชย์เหลือเพียง ร้อยละ 0.75 ต่อปี จึงทำให้ผู้ที่มี

เงินฝากหันมาลงทุนในธุรกิจหอพัก/อพาร์ทเมนท์แทน เพราะได้ผลตอบแทนดีกว่าการฝากเงินไว้กับธนาคาร

หอพัก/อพาร์ทเมนท์จึงเกิดขึ้นมากมายตามแหล่งชุมชน สถาบันการศึกษาและโรงงานอุตสาหกรรม โดยมีราคาแตกต่างกันไปตามทำเลที่ตั้ง การตกแต่ง และรายได้ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จากสภาพการณ์ที่การทำธุรกิจมีการแข่งขันสูง การวิเคราะห์ปัจจัยทางธุรกิจหรือสภาพการแข่งขัน จะทำให้ทราบถึงที่มาของความรุนแรงในการแข่งขัน และอิทธิพลอันเกิดจากภาวะการแข่งขันนี้ มีความจำเป็นสำหรับการนำไปวางกลยุทธ์ระดับองค์กรและระดับธุรกิจของบริษัท ดังนั้น การเข้าใจสภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม จึงเป็นตัวบ่งบอกทิศทางการวางกลยุทธ์เพื่อแสดงถึงโอกาสที่จะทำกำไรในอนาคตได้

### 1. ภัยคุกคามจากคู่แข่งหน้าใหม่ (Threat of New Entrants)

การทำธุรกิจอพาร์ทเมนท์ในละแวกวัดไร่ขิงยังมีโอกาสเป็นไปได้ เพราะบริเวณนั้นยังมีที่ดินซึ่งเป็นที่ว่างเปล่าอีกมากให้ครอบครอง หากคู่แข่งหน้าใหม่มีที่ดินเป็นของตนเองอยู่แล้ว และมีความต้องการสร้างหอพัก/อพาร์ทเมนท์เช่นเดียวกัน ย่อมส่งผลกระทบต่อ GoodWill ได้ แต่ถ้าไม่มีที่ดินเป็นของตนเองและต้องการซื้อเพื่อสร้างอพาร์ทเมนท์ใหม่นั้น คู่แข่งรายใหม่ต้องใช้เงินลงทุนที่สูงมาก และต้องลงทุนกับค่าก่อสร้างที่แพงขึ้นตลอด จะไม่มีความสามารถแข่งขันด้านราคากับ GoodWill ได้อย่างแน่นอน

จากการพิจารณา ทางบริษัทฯ เห็นว่า ปัจจัยทางธุรกิจด้านภัยคุกคามจากคู่แข่งหน้าใหม่สำหรับธุรกิจอพาร์ทเมนท์ของ GoodWill อยู่ในระดับปานกลาง

### 2. อำนาจต่อรองของผู้จัดจำหน่าย (Bargaining Power of Suppliers)

ผู้จัดจำหน่ายในที่นี้ หมายถึง บริษัทรับเหมาก่อสร้าง บริษัทรับออกแบบ หรือสถาปนิก มีอำนาจการต่อรองกับผู้ประกอบการไม่มาก เนื่องจากมีบริษัทต่างๆ เหล่านี้อยู่จำนวนมาก สามารถตรวจสอบราคาก่อนแล้วตกลงราคาในภายหลังได้ ประกอบกับราคาต่างๆ เช่น วัสดุเขียนแบบ ราคามดิน ราคาก่อสร้าง เป็นต้น มีราคามาตรฐานอยู่แล้ว ผู้ประกอบการมีอำนาจต่อรองราคาและคัดเลือกผู้รับเหมาได้

จากการวิเคราะห์ปัจจัยด้านอำนาจต่อรองของผู้จัดจำหน่าย คือผู้รับเหมาก่อสร้างอพาร์ทเมนท์ อยู่ในระดับต่ำ

### 3. อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers)

ผู้เช่ามีโอกาสเลือกเช่าอพาร์ทเมนท์ที่มีอยู่ในบริเวณนั้นค่อนข้างมาก เนื่องจากมีอพาร์ทเมนท์หลายแห่งในบริเวณเดียวกัน อาจเป็นบ้านพักชั้นเดียวหรือหอพักราคาถูกลง หรือที่มี/ไม่มีอุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกในห้องพัก เพราะขึ้นอยู่กับอัตราค่าเช่า ปัจจัยต่างๆเหล่านี้ ส่งผล

ให้ผู้เช่ามีทางเลือกในการประกอบการตัดสินใจมากขึ้น โดยผู้เช่าจะพิจารณาถึงที่พักที่เหมาะสมกับความต้องการของตนเองมากที่สุดและเปรียบเทียบแต่ละแห่งก่อนการตัดสินใจเลือกเช่า จากการวิเคราะห์ปัจจัยด้านอำนาจต่อรองของผู้ซื้อ คือผู้เช่าอยู่ในระดับสูง

ภาพที่ 3.10 : ตัวอย่างหอพัก/อพาร์ทเมนท์บริเวณใกล้เคียง



หอพักนฤมล 1

หอพักนฤมล 2

#### 4. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนกันได้ (Threat of Substitute Products)

นอกจากอพาร์ทเมนท์จะเป็นตัวเลือกของผู้ที่ต้องการพักอาศัยชั่วคราวแล้ว ยังมีบ้านเช่า หรืออาคารพาณิชย์ให้เลือก โดยชั้นล่างเป็นธุรกิจต่างๆ และทำชั้นบนเป็นห้องให้เช่า หรือทาวน์เฮาส์ที่อยู่ในละแวกให้ผู้ต้องการเช่ารวมตัวเป็นกลุ่มหรือผู้เช่าที่มาอยู่กันทั้งครอบครัวเช่าแบบนั้นมากกว่า

ภาพที่ 3.11 : ตัวอย่างสินค้าทดแทนได้



โรงซิงซูปเปอร์มาร์เก็ต



หอพักเฟื่องฟ้า 9



ทาวน์เฮ้าส์ร้าง

แต่อย่างไรก็ตามจำนวนตึกแถวหรือทาวน์เฮ้าส์ที่อยู่ในละแวกดังกล่าวมีไม่มาก และทาวน์เฮ้าส์ที่สร้างเสร็จพร้อมอยู่ ก็ไปไม่รอด จึงถือว่าภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนกันได้ อยู่ในระดับต่ำ

5. สถานะการแข่งขันระหว่างคู่แข่งในปัจจุบัน (Rivalry among Existing Firms) สำหรับคู่แข่งในปัจจุบัน ณ บริเวณที่ตั้งใกล้เคียงมีมากมาย ทั้งที่เป็นคู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อม แต่ละแห่งมักใช้กลยุทธ์ด้านราคาเป็นตัวนำ ส่วนใหญ่จะทำการเป็นลักษณะห้องเช่ามากกว่า มักจะทำการเป็นชั้นเดียวหรือไม่เกิน 2 ชั้น

คู่แข่งทางตรง ภายในรัศมีไม่เกิน 5 กิโลเมตร ห่างจาก GoodWill อพาร์ทเมนท์ มีคู่แข่งทางตรงดังต่อไปนี้ คือ

1. สุทธิอพาร์ทเมนท์ เป็นอพาร์ทเมนท์ที่อยู่ห่างจาก GoodWill ประมาณ 2 กิโลเมตร

จุดเด่น - ราคาไม่แพง

จุดด้อย - ห้องที่อยู่ด้านกลางของตัวตึกค่อนข้างทึบ ไม่โปร่งเพราะสร้างเป็นตึกติดๆกันทำให้ผู้เช่าที่อยู่ส่วนของด้านหน้าและด้านหลังของตัวตึกจึงค่อนข้างได้เปรียบ เพราะมีแสงสว่าง

ภาพที่ 3.12 : ตัวอย่างสุทธิอพาร์ทเมนท์



2. อพาร์ทเมนท์เฟื่องฟ้า คอนทราสต์ เป็นอพาร์ทเมนท์ใหม่ อยู่ห่างออกไปประมาณ 3 กิโลเมตร

จุดเด่น - เป็นอพาร์ทเมนท์ใหม่ สะอาด มีที่จอดรถ

จุดด้อย - ไม่มีความเป็นส่วนตัว ขาดการจัดการที่ดีเพราะบางห้องนำของมาวางหน้าห้อง จนขาดความเป็นระเบียบเรียบร้อย และไม่มีส่วนสันทนาการใดๆให้กับผู้เช่า

ภาพที่ 3.13 : ตัวอย่างเฟื่องฟ้า คอนทราสต์ อพาร์ทเมนท์



### 3. อพาร์ทเมนท์เฟื่องฟ้า 9 อยู่ห่างประมาณ 1 กิโลเมตร

- จุดเด่น - ราคาถูก
- จุดด้อย - ทางเข้าออกและทางเดินแคบ
  - ไม่มียามดูแลรักษาความปลอดภัย

ภาพที่ 3.14 : ตัวอย่างหอพักเฟื่องฟ้า 9



คู่แข่งทางอ้อม ได้แก่ ห้องเช่าชั้นเดียว หรือห้องเช่า 2 ชั้น ซึ่งเป็นที่นิยมเช่าพักของคนงานในแวดวงดังกล่าว

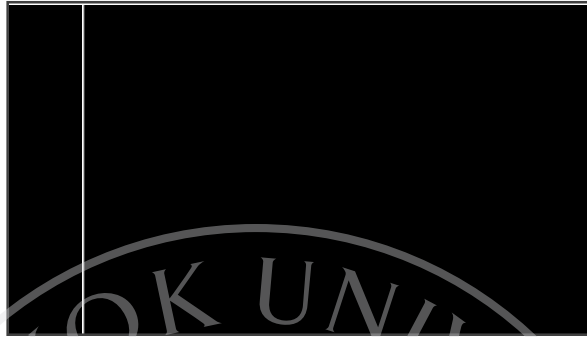
#### 1. ห้องเช่าชั้นเดียว และห้องเช่า 2 ชั้น

จุดเด่น - ราคาถูก มีที่จอดรถมากมาย

จุดด้อย - ไม่มีระบบรักษาความปลอดภัย ทุกคนช่วยกันดูแลทรัพย์สินตนเอง ไม่มีการจัดระเบียบที่พักอาศัยที่ดี ทั้งราวตากผ้าและร่องเท้าวางระเกะระกะหน้าห้องพัก เพราะในห้องไม่มีระเบียบ



ภาพที่ 3.15 : ตัวอย่างห้องเช่าโศภส ห้องเช่าชั้นเดียว



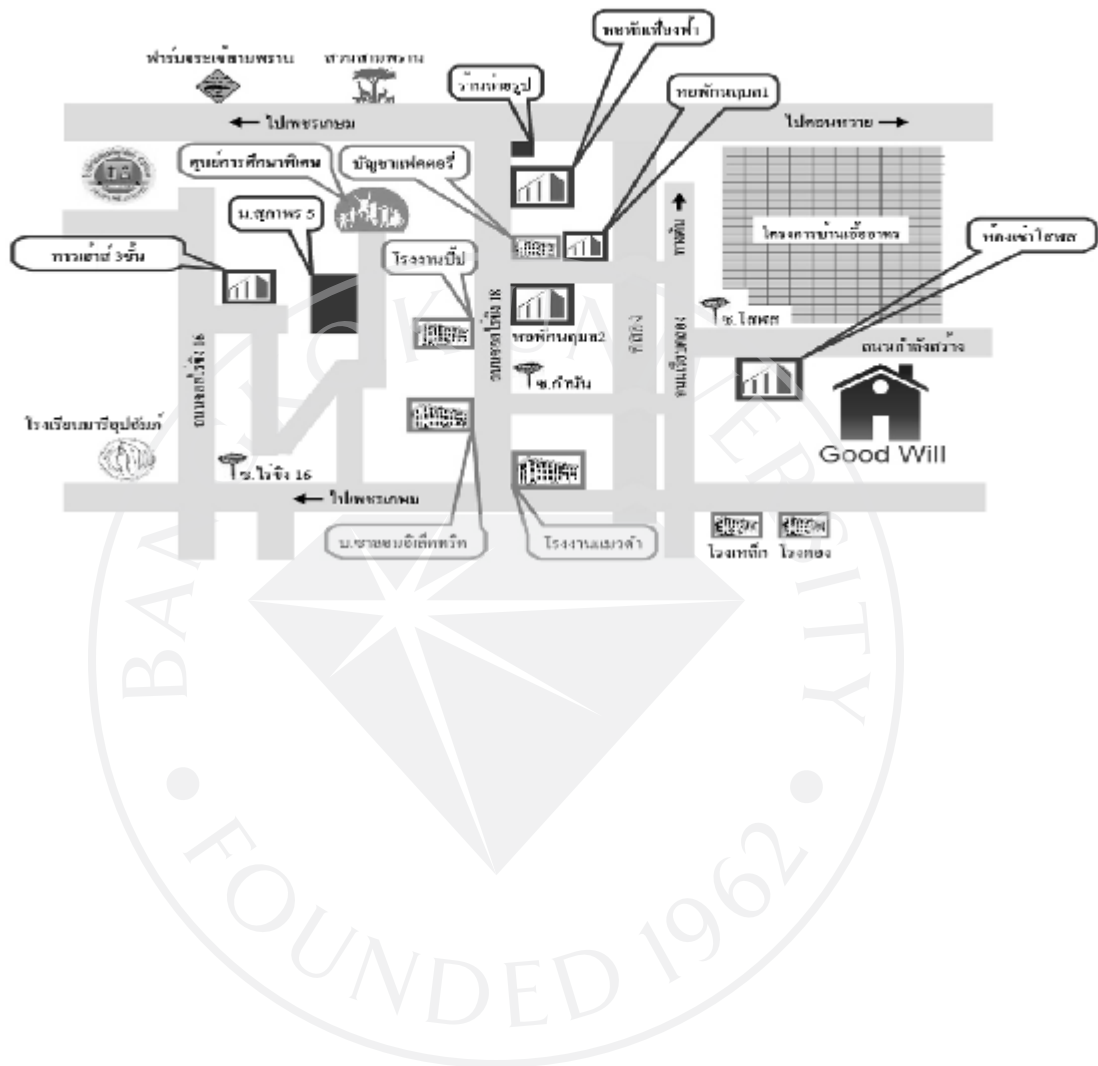
ภาพที่ 3.16 : ตัวอย่างหอพักนฤมล 2 ห้องเช่า 2 ชั้น



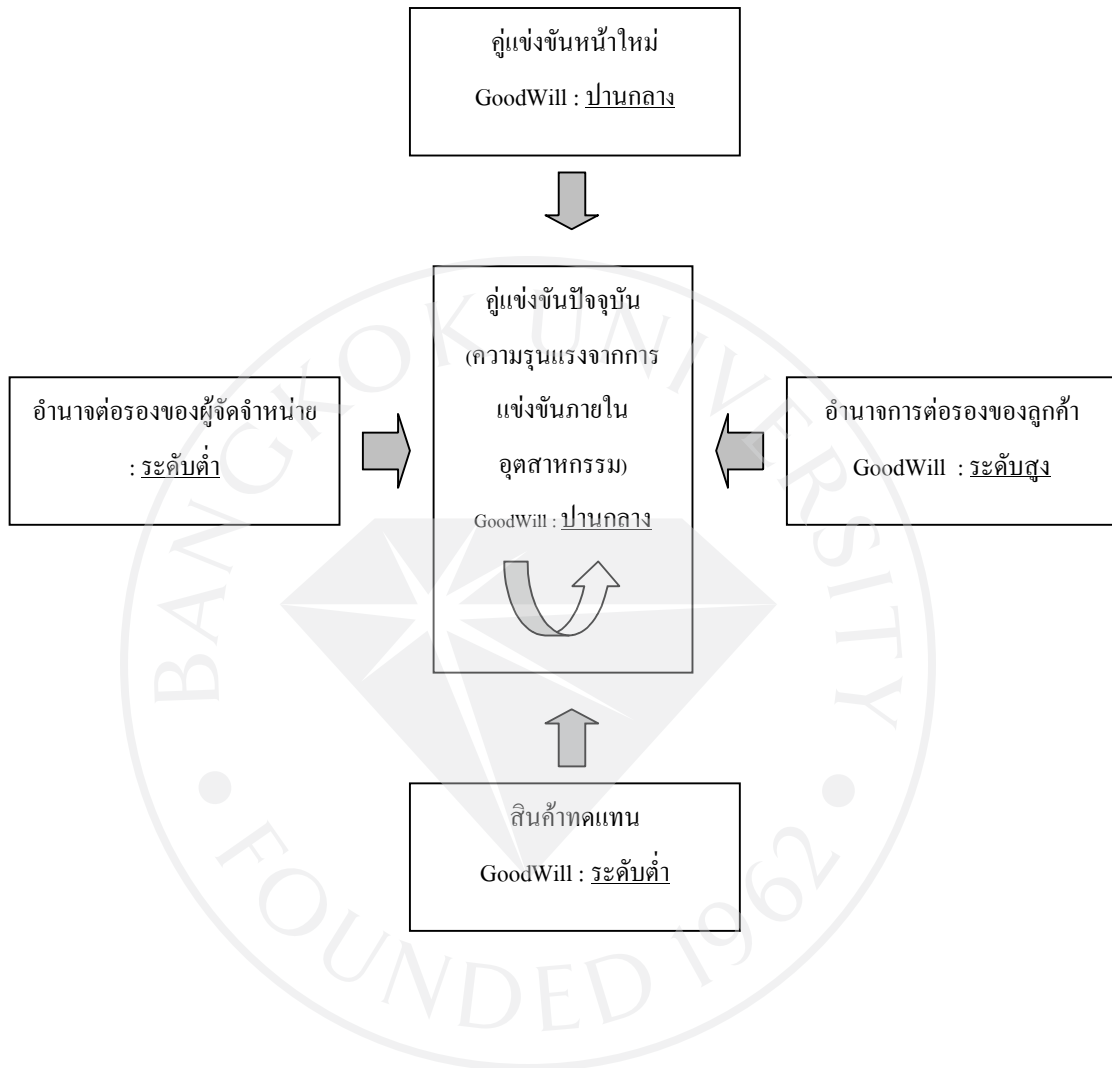
อย่างไรก็ตาม ถึงแม้จะมีพาร์ทเมนท์และห้องเช่ามากมายในบริเวณใกล้เคียง แต่ด้วยการขยายตัวของโรงงานอุตสาหกรรมในละแวก จึงทำให้หอพัก/อพาร์ทเมนท์ดังกล่าวมีผู้เช่าเต็มตลอด และด้วยปัจจัยที่ผู้เช่าใช้จักรยานเป็นพาหนะหลักเพราะมีอุปนิสัยไม่ชอบการเดินทาง และมีลักษณะการเช่างานเป็นกะ จึงมักหาที่เช่าในละแวกไม่เกิน 500 เมตร เนื่องจากสามารถไป-กลับที่พักได้ตลอดเวลาหากต้องมีการเข้างานรอบดึกหรือทำโอเวอร์ไทม์ เป็นต้น

จากการวิเคราะห์ปัจจัยทางธุรกิจด้านสภาวะการแข่งขันระหว่างคู่แข่งในปัจจุบัน อยู่ในระดับปานกลาง

ภาพที่ 3.17 : แผนที่แสดงตำแหน่งที่ตั้งของ GoodWill อพาร์ทเมนท์และร้านคู่แข่งในปัจจุบัน



ภาพที่ 3.18 : การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน (Five Force Model)



## บทที่ 4 การนำข้อมูลไปใช้กับแผนธุรกิจ

### 4.1 กลยุทธ์และแนวทางการปฏิบัติ

บริษัท GoodWill จำกัด จัดตั้งในลักษณะบริษัท จำกัด (Limited Company) ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ โดยแบ่งเป็นหุ้นเท่าๆกันเหมือนกิจการเดิมคือ บริษัท ส.ยงค์สิน (2529) จำกัด ซึ่งทำธุรกิจเกี่ยวกับอะไหล่รถยนต์ โดยบริษัท GoodWill จำกัด จะมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้นที่ 9,000,000 บาท (เก้าล้านบาทถ้วน)

โลโก้ของบริษัท GoodWill จำกัด ได้รับการออกแบบให้ดูทันสมัย มีรูปของบ้านและชื่อบริษัทซึ่งใช้เป็นชื่อเดียวกันกับอพาร์ทเมนต์ เพื่อง่ายต่อการจดจำของลูกค้า โดยความหมายของสัญลักษณ์หรือโลโก้ นี้ เป็นการสื่อถึงความตั้งใจของผู้บริหารที่ต้องการจะสร้างอพาร์ทเมนต์ที่ได้มาตรฐานให้กับลูกค้า และให้ผู้เข้ามาอยู่อาศัยทุกท่านรู้สึกอยู่ในสิ่งแวดล้อมที่ได้รับการจัดการอย่างดี มีความมั่นใจถึงความปลอดภัยในทรัพย์สิน เพราะมีระบบดูแลรักษาความปลอดภัยอย่างดี

ภาพที่ 4.1 : รูปโลโก้และป้ายชื่ออพาร์ทเมนต์



วัตถุประสงค์เป้าหมายทางการตลาดและกลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัท GoodWill จำกัด กำนึงถึงการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า ภายในอพาร์ทเมนต์จึงมีสิ่งอำนวยความสะดวกตามผลสำรวจความต้องการลูกค้าเป็นหลัก เพราะต้องการให้เป็นที่พักอาศัยที่แตกต่างจากที่พักอาศัยอื่นๆ ดูแลสิ่งแวดล้อมให้มีทัศนียภาพที่สวยงาม ใช้กลยุทธ์การสร้างแตกต่าง (Differentiation) ในด้านการบริหารจัดการเพื่อให้ลูกค้ารู้สึกถึงความแตกต่างด้านบริการจากห้องพัก/ห้องเช่า/อพาร์ทเมนต์ในบริเวณใกล้เคียง

- เป้าหมายระยะสั้น (1 ปี) สร้างการรับรู้ให้ผู้บริโภครู้จักโครงการอย่างทั่วถึง และมี ลูกค้าพักอย่างน้อย 70 ห้อง หรือ 90% ของห้องพักทั้งหมด
- เป้าหมายระยะยาว (5 ปี) บริษัทสามารถขยายกิจการ เพิ่มการลงทุนในเฟสที่

#### 4.1.1 การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation)

ทางบริษัทได้ใช้ตัวแปรที่สำคัญในการแบ่งส่วนตลาด โดยพิจารณาจากเงื่อนไข ดังนี้

- ภูมิศาสตร์
  1. ขอบเขตการให้บริการ
    - เส้นทางเข้าสู่ถนนไรรัง หมู่ 5
    - ซอยไรรัง 12 – 30
  2. ขนาดและกลุ่มของประชากร
    - กลุ่มพนักงานโรงงานที่อยู่บริเวณพื้นที่ ประมาณ 200-500 คน
    - กลุ่มพนักงานทำงานบริษัทเอกชน ประมาณ 150 คน
    - กลุ่มครูโรงเรียนอศุฬอุปถัมภ์ ประมาณ 50 คน

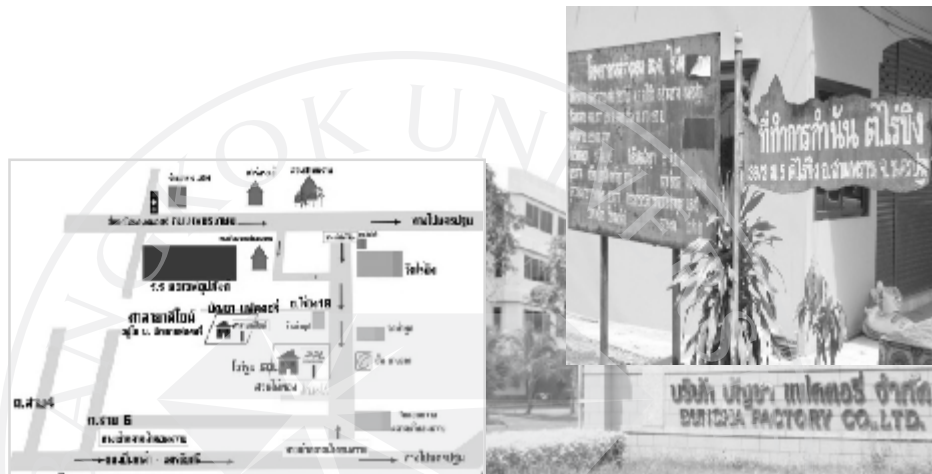
ภาพที่ 4.2 : ปากซอยทางเข้าพาร์ทเมนท์ ไรรัง 18



- ประชากรศาสตร์
  - อายุ : 20 – 50 ปี
  - เพศ : หญิง, ชาย
  - อาชีพ : พนักงานโรงงาน , พนักงานบริษัทเอกชน
  - รายได้ : ปานกลาง ประมาณ 10,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

- พฤติกรรมและจิตวิทยา
- ขอบหาที่พักอาศัยใกล้กับที่ทำงานไม่เกิน 1 กิโลเมตร เดินทางสะดวก
- รักสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อย
- เลือกหอพัก/อพาร์ทเมนท์ที่ตอบสนองต่อ life style ตนเอง

ภาพที่ 4.3 : แผนที่ภาพรวมของบริเวณ ช.วัดไร่ขิง 18



#### 4.1.2 การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Target Market)

จากภาพรวมของผลสำรวจข้อมูลพื้นฐานของเทศบาลเมืองไร่ขิง พบว่า มีหน่วยธุรกิจ ในเขตเทศบาลเมืองทั้งหมด 1,088 แห่ง มีโรงงานอุตสาหกรรม และห้องเช่า/อพาร์ทเมนท์ ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คือ 410 แห่งและ 389 แห่งตามลำดับ การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย จึงควรเป็นดังนี้ คือ

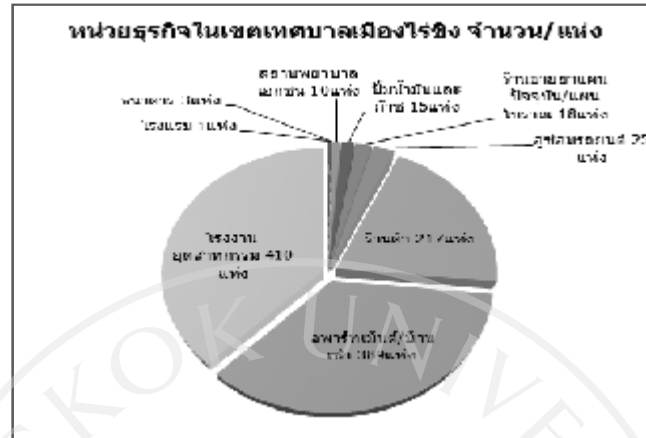
##### 1. กลุ่มเป้าหมายหลัก

- ชายและหญิง ช่วงอายุ 20 – 50 ปี
- Customer Focus พนักงานทำงานในโรงงานอุตสาหกรรม
- พนักงานบริษัทเอกชน ร้านค้า
- มีรายได้ 10,000 บาทขึ้นไป

##### 2. กลุ่มเป้าหมายรอง

- ข้าราชการหรือบุคคลที่ทำงานในสถานพยาบาลหรือสถานศึกษา

ภาพที่ 4.4 : แผนภาพแสดงจำนวนของหน่วยธุรกิจในพื้นที่เทศบาลไร่จิง

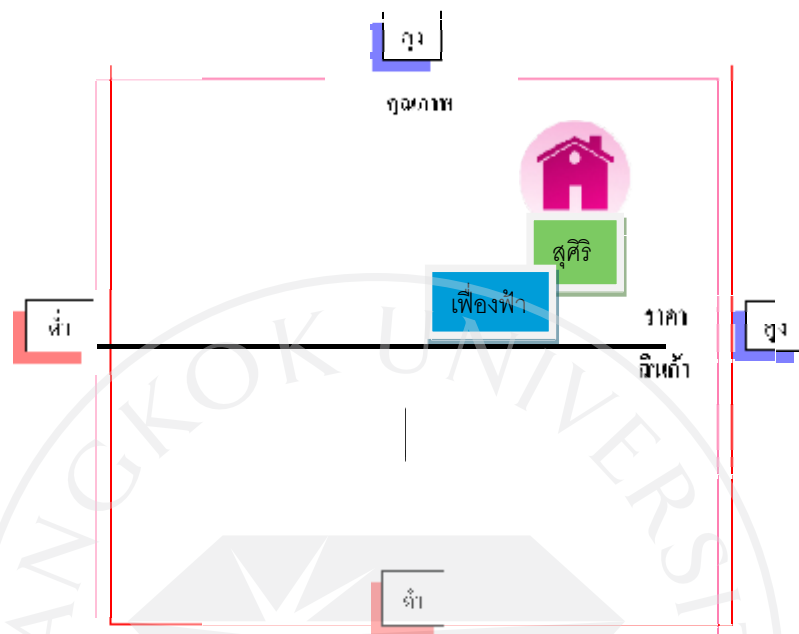


ที่มา : โสมาภาอินฟอร์เมชันเทคโนโลยี. (2550). รายงานสถานการณ์อุตสาหกรรมจังหวัดนครปฐม. สืบค้นเมื่อ 10 ตุลาคม 2553, จาก <http://industry.go.th>

#### 4.1.3 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning)

บริษัท GoodWill จำกัด ให้บริการในธุรกิจจอพาร์ทเมนท์ ต้องการให้ลูกค้ารู้สึกคุ้มค่ากับเงินที่จ่ายทุกเดือน โดยบริษัทมีการบริหารจัดการด้านห้องพัก สถานที่โดยรอบบริเวณ การดูแลความปลอดภัยในทรัพย์สินของผู้เช่าได้เป็นอย่างดี และสามารถแก้ไขปัญหาด้านที่พักอาศัยให้กับผู้เช่าได้ เพื่อให้ผู้เช่ารู้สึกเชื่อมั่นและผูกพันกับบริษัท

ภาพที่ 4.5 : การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของ GoodWill



#### 4.1.4 ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)

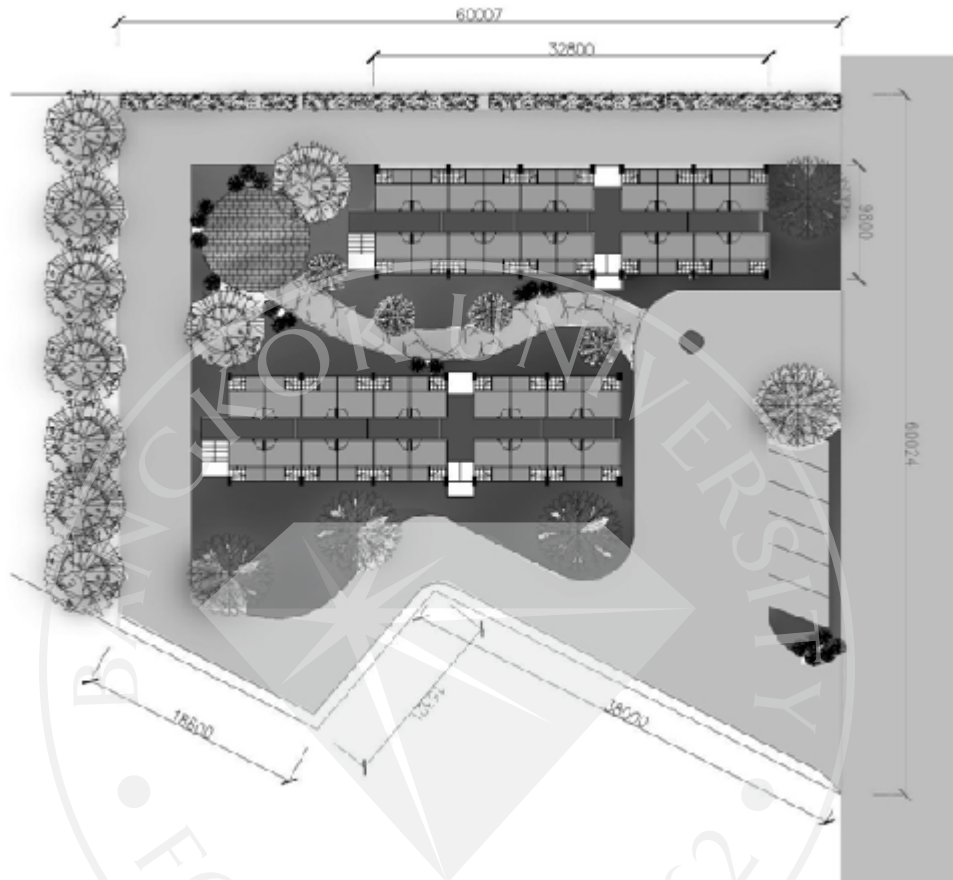
##### รูปแบบของสินค้าและบริการ (Products/Services)

โครงการเป็นอาคารสูง 4 ชั้น พื้นที่ทั้งหมด 1,960 ตารางเมตร แบ่งเป็นพื้นที่ใช้สอย 1,680 ตารางเมตร และพื้นที่ส่วนกลาง 280 ตารางเมตร มีห้องพักทั้งสิ้น 80 ห้อง ชั้นล่างทำเป็นร้านค้าพาณิชย์ ประมาณ 10 ห้อง นอกนั้นเป็นห้องพัก ชั้น 2-4 เป็นห้องพักทั้งหมด แต่ละห้องจะมีขนาดเท่ากันหมด คือ กว้าง 3.5 เมตร ลึก 6 เมตร รวม 21 ตารางเมตร มีระเบียงและห้องน้ำในตัวทุกห้อง ชั้น 4 ชั้นเดียวเป็นชั้นที่มีเครื่องปรับอากาศ นอกนั้นเป็นพัดลมทั้งหมด

ลักษณะการบริการ คือ ให้บริการเช่าห้องพักเป็นรายเดือน พร้อมเฟอร์นิเจอร์ ได้แก่ ตู้เสื้อผ้า เตียง พัดลมหรือเครื่องปรับอากาศ ผู้เช่าจะชำระค่าห้องเป็นรายเดือน สำหรับค่าน้ำ ค่าไฟ คิดตามอัตราหน่วยที่ใช้ต่อเดือน มีพนักงานรักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง และป้องกันบุคคลภายนอกเข้าในอาคารโดยใช้ระบบคีย์การ์ด สำหรับชั้นล่างที่เป็นร้านค้าพาณิชย์นั้น จะมีบริการดังนี้ ร้านขายสินค้าอุปโภคบริโภคแบบมินิมาร์ท ร้านซักอบรีดแบบหยอดเหรียญ และร้านอาหารตามสั่ง เป็นต้น



ภาพที่ 4.6 : ภาพมุมมองสูงของอาคารที่ Goodwill



ภาพที่ 4.7 : แผนผังและขนาดห้องพัก



ภาพที่ 4.8 : แบบจำลองรูปอาคารและห้องพัก



#### ราคา ( Price )

เนื่องจากในพื้นที่มีห้องเช่าราคาถูกและมีอพาร์ทเมนท์ที่เป็นคู่แข่งอยู่หลายราย การกำหนดราคาเช่าจึงต้องไม่แตกต่างจากคู่แข่งเท่าไรนัก หากแต่โครงการมีความได้เปรียบในด้านการวางผังตัวอาคารเพื่อประโยชน์ใช้สอย ความสวยงามของตึก ความสะอาดของห้องพัก และเลือกกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้ปานกลางขึ้นไป

นอกเหนือจากอัตราค่าเช่ารายเดือนที่ผู้เช่าต้องเสียแล้ว ยังมีค่าสาธารณูปโภคที่คิดเงินตามอัตราที่ใช้อย่างจริง เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ ค่าอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

ตารางที่ 4.1 : ราคาเช่าอพาร์ทเมนท์และค่าสาธารณูปโภค

รายการ	ราคา	อื่นๆ
ค่าเช่ารายเดือน ร้านค้าชั้น 1	2,500 บาท	
ค่าเช่ารายเดือน ห้องพักชั้น 1	2,500 บาท	
ค่าเช่ารายเดือน ห้องพักชั้น 2-3	2,000 บาท	
ค่าเช่ารายเดือน ห้องพักชั้น 4	2,500 บาท	
ค่าน้ำ	8 บาทต่อหน่วย	
ค่าไฟ	6 บาทต่อหน่วย	
ค่าโทรศัพท์	5 บาท/ครั้ง	เพิ่มค่าบริการรายเดือน 100 บาท
ค่าอินเทอร์เน็ต	450 บาท/เดือน	

#### ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

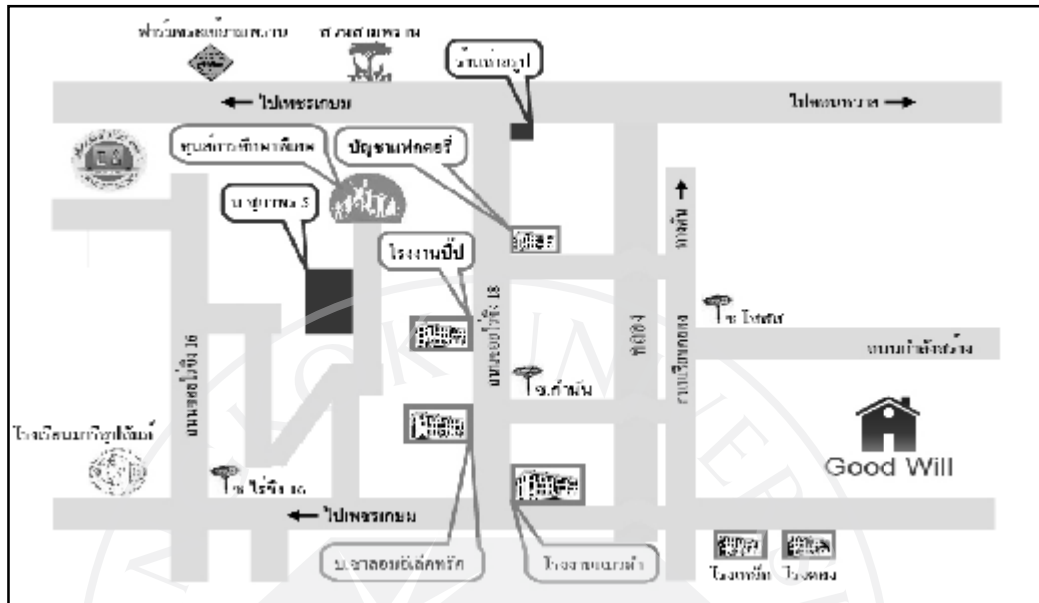
สถานที่ตั้ง เลขที่ 39/11 หมู่ 5 เขตเทศบาลเมืองไโรจิง อำเภอ สามพราน จังหวัด นครปฐม อยู่ในซอย ไโรจิง 18 เข้าไปลึกประมาณ 200 เมตร เป็นที่ดินขนาด 1 ไร่ 3 งาน 55 ตารางวา ทำเป็น อพาร์ทเมนท์ขนาด 80 ห้อง อยู่ใกล้กับแหล่งโรงงานอุตสาหกรรม สถานที่ราชการ ร้านค้า โรงเรียน และบริษัทเอกชน ซึ่งถือว่าเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของ GoodWill อพาร์ทเมนท์ ช่วงการจัด เวลาในการเปิดให้บริการนั้นมีความเหมาะสมกับพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า โดยจะ เปิดบริการทุกวัน ไม่มีวันหยุดเพื่อไม่ให้เสียโอกาสในการให้บริการลูกค้า

เปิดบริการ จันทร์ – อาทิตย์ เวลา 7.30 – 18.00 น.

ภาพที่ 4.9 : สถานที่ก่อสร้าง GoodWill



ภาพที่ 4.10 : ภาพแสดงสถานที่ตั้ง GoodWill อพาร์ทเมนท์



#### การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

ในช่วงเปิดตัว โครงการจัดทำ การส่งเสริมการขายไว้หลากหลายรูปแบบ เพื่อเป็นการแนะนำให้คนในพื้นที่รู้จัก

- ทำป้ายชื่ออพาร์ทเมนท์ให้เด่น สะดุดตา อ่านง่าย มองเห็นชัดเจน
- ทำแผ่นพับแจกบริเวณ หน้าโรงงาน ตลาด และชุมชนในเขตวัดไร่ขิง
- ทำป้ายโฆษณาติดไว้ด้านหน้าปากซอย ไร่ขิง 18
- ลูกค้าสามารถเข้าเยี่ยมชมเว็บไซต์ของ GoodWill และจองห้องพักผ่านทาง

อินเทอร์เน็ตได้ที่ [www.goodwill.co.th](http://www.goodwill.co.th)

- ลงโฆษณาผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต ที่เว็บไซต์ [www.9apartment.com](http://www.9apartment.com),

[www.baan2u.com](http://www.baan2u.com), [www.horpak4u.com](http://www.horpak4u.com)

- ทำรายการส่งเสริมการขายให้ผู้เช่าที่ทำสัญญาเช่าล่วงหน้าอยู่ 1 ปี 10 ห้องแรก ให้อยู่ฟรี 1 เดือน

- มอบสิทธิพิเศษสำหรับผู้เช่า 6 เดือนแรกทุกราย ให้ส่วนลดวงเงินประกันจาก 2 เดือน เหลือเพียง 1 เดือน

ภาพที่ 4.11 : เว็บไซต์ GoodWill อพาร์ทเมนท์



การดำเนินงานด้านการตลาดเน้นที่การทำให้ลูกค้ารู้จัก GoodWill อพาร์ทเมนท์ ซึ่งเป็นอพาร์ทเมนท์เปิดใหม่ อยู่ในซอย ไร่จิง 18 ให้มีการแจกใบปลิวตามแหล่งชุมชน หน้าตลาด โรงงาน บริษัท และโรงเรียน เป็นต้น มีการลงโฆษณาในเว็บไซต์ของตนเองและที่เกี่ยวข้องกับบ้านเช่า/อพาร์ทเมนท์ รวมทั้งมีการเก็บข้อมูลผู้ที่เข้ามาเยี่ยมชมอพาร์ทเมนท์ตั้งแต่เปิดโครงการ ไม่ว่าจะเป็นผู้ที่โทรศัพท์เข้ามาสอบถาม หรือผู้ที่เข้ามาชมห้องตัวอย่าง เพื่อให้ได้ข้อมูลมาวางแผนการตลาดได้ถูกต้องมากยิ่งขึ้น

ตารางที่ 4.2 : แผนการดำเนินงานด้านการตลาด (Action Plan & Gantt Chart)

กิจกรรมการตลาด	ไตรมาสที่ 1			ไตรมาสที่ 2			ไตรมาสที่ 3			ไตรมาสที่ 4		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
หาข้อมูลกลุ่มผู้เช่า												
กิจกรรมเปิดพาร์ทเมนท์												
จัดทำแผ่นป้ายโฆษณา												
โฆษณาบนอินเทอร์เน็ต												
แจกแผ่นพับ												
รายการส่งเสริมการขาย												

#### 4.1.5 แผนการดำเนินการทั้งโครงการ

โครงการก่อสร้าง GoodWill พาร์ทเมนท์ มีขั้นตอนการดำเนินกิจกรรม ดังนี้คือ  
 การหาแหล่งเงินทุนและติดต่อสถาบันการเงิน

หลังจากศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว การหาแหล่งเงินทุนเพื่อดำเนินกิจการเป็น  
 สิ่งที่ต้องกระทำเป็นอันดับต้นๆ เนื่องจากเงินทุนที่ไม่เพียงพอต่อการหมุนเวียนในธุรกิจ อาจ  
 ก่อให้เกิดปัญหาขาดสภาพคล่องได้หากไม่ได้มีการวางแผนที่ดีพอ ดังนั้น จึงควรมองหาแหล่ง  
 เงินทุนโดยเฉพาะสถาบันทางการเงินที่ให้เงื่อนไขที่เหมาะสมที่สุด และเสียดอกเบี้ยต่ำที่สุด

#### งานโครงสร้าง

งานโครงสร้างนี้จะเริ่มตั้งแต่ การวางโครงสร้างของฐานราก ได้แก่ การลงเสาเข็ม และ  
 การหล่อตอม่อเพื่อรองรับโครงสร้างของเสาและคาน ต่อจากนั้นเป็นงานโครงสร้างของพื้นอาคาร  
 และบันไดซึ่งจะต้องเชื่อมต่อกับเสาและคานที่ทำไว้แล้ว พื้นอาคารจะเริ่มจากชั้นล่างขึ้นสู่ชั้นบน  
 เพื่อความสะดวกในการลำเลียงวัสดุต่างๆ จากนั้นจะต่อด้วยงานโครงสร้างหลังคา จุดสำคัญของ  
 งานโครงสร้าง ควรจะวางท่อเพื่อฉนวนน้ำป้องกันปลวกได้ เพราะเมืองไทยมีอากาศร้อนชื้น ปลวก  
 ซึ่งอาศัยอยู่ชั้นใต้ดินจะเข้ามาทำลายพื้นผิวของอาคารได้ ดังนั้น จึงควรมีการวางแผนป้องกันตั้งแต่  
 เบื้องต้น

#### งานก่อสร้างอาคาร

เป็นงานก่อผนังและฉาบปูนอาคาร 4 ชั้น ผนังก่ออิฐฉาบปูนนี้จะเป็นผนังที่ใช้อิฐก่อขึ้นมา  
 และฉาบทับด้วยปูนเพื่อความเรียบร้อยสวยงาม ต่างจากการก่ออิฐของผนังก่ออิฐโชว์แนว เพราะ  
 จะต้องก่ออิฐให้ผิวคอนกรีตมีรอยบุ๋มลึกประมาณ 3-5 มิลลิเมตร เพื่อเวลาฉาบปูนจะได้ยึดเกาะผิว

คอนกรีตได้แน่นอนหนา ก่อนฉาบปูนจะต้องทำความสะอาดผนังให้เศษฝุ่นปูนหลุดออกเสียก่อนแล้ว จึงรดน้ำให้ชุ่ม เพื่อให้อิฐดูดน้ำไว้เต็มที่ เพราะหากไม่ระมัดระวังในขั้นตอนนี้ จะทำให้ผนังเป็นรอยแตกร้าวได้ในอนาคต

#### งานไฟฟ้า

งานไฟฟ้าเป็นเรื่องการวางระบบเดินสายไฟในอาคารและนอกอาคาร จะทำไปพร้อมกับงานปูนเพราะต้องการให้ฝังอยู่ในปูนเพื่อไม่ให้เห็นเดินลอยตามผนังต่างๆ อาจมีค่าใช้จ่ายที่แพงกว่า แต่ดูสวยงามและเรียบร้อยกว่า นอกจากนี้ ยังมีระบบเครื่องปรับอากาศ สำหรับชั้น 4 จำนวน 20 ห้อง จะใช้แบบติดผนังเพราะจะไม่เสียพื้นที่ใช้สอยในห้องพัก

#### งานประปา

ต้องมีระบบน้ำสำรองในแท็งก์ขนาดใหญ่เพื่อรองรับการใช้งานของคนจำนวนมาก จะต้องมีการวางระบบที่ดี เพื่อไม่ให้หน้าขาดแคลนได้ นอกจากนี้ ต้องคำนึงถึงการจัดวางตำแหน่งท่อต่างๆ ได้แก่ ระบบท่อน้ำดี ระบบท่อน้ำเสีย และระบบท่อระบายอากาศให้เหมาะสมกับการใช้งาน เนื่องจากระบบท่อต่างๆ จะถูกวางไว้ได้ผนัง ฝ้า เพดาน เป็นต้น ดังนั้น ท่อทุกชนิดจะต้องวางเป็นแผนผังท่อประปาของอาคารไว้ให้เรียบร้อย เพื่อประโยชน์ในการบำรุงซ่อมแซมในระยะต่อมา นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่ต้องคำนึงถึง เช่น

1. การจัดเตรียมพื้นที่การเดินท่อทั้งแนวนอน แนวตั้ง รวมถึงระยะลาดเอียงต่างๆ
2. คิดตั้งฉนวนในระบบท่อที่จำเป็น เช่น ท่อน้ำเย็น เพื่อลดความเสียหายของการรั่วซึม
3. ออกแบบระบบแขวนและรายละเอียดอื่นๆ ตามมาตรฐานของอุปกรณ์ต่างๆ
4. จัดเตรียมพื้นที่สำหรับการบำรุงรักษา

#### งานตกแต่งภายในและภายนอก

หลังจากก่อสร้างอาคารแล้วเสร็จ ขั้นตอนสุดท้ายคือ งานตกแต่งภายใน เป็นเรื่องของการเลือกวัสดุปูพื้น กระเบื้อง สุขภัณฑ์ เฟอร์นิเจอร์ ประตู หน้าต่าง เหล็กคัต มุ้งลวด ทาสีอาคาร รวมถึงงานทำสวนด้านนอกอาคารทั้งหมดปฏิบัติตามภูมิทัศน์ที่ได้วางแผนแปลนไว้

ตารางที่ 4.3 : แผนการดำเนินการโครงการ

กิจกรรม	ระยะเวลา 18 เดือนก่อนเริ่มกิจการ																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
หาแหล่งเงินทุน	█	█																
ติดต่อสถาบันการเงิน	█	█	█															
ดำเนินการจดทะเบียนบริษัท				█														
ออกแบบอาคาร				█	█													
ดำเนินการขออนุญาตก่อสร้างอาคาร						█												
งานโครงสร้าง							█	█	█									
งานก่อสร้างตัวอาคาร								█	█	█	█	█						
งานไฟฟ้าและประปา														█	█	█		
งานตกแต่ง																█	█	█
การรับสมัครพนักงาน																		█



## 4.2 การจัดการงบประมาณ

## 4.2.1 งบการลงทุนเบื้องต้น

ตารางที่ 4.4 : งบประมาณการลงทุน

รายการ	รายละเอียด	รวม	แหล่งที่มา	
			ส่วนของ เจ้าของ	เจ้าหนี้ (เงินกู้ยืม)
สินทรัพย์ถาวร				
ที่ดิน	ขนาด 1 ไร่ 3 งาน 55 ตารางวา	3,500,000	3,500,000	
สินทรัพย์ถาวรที่คิดค่าเสื่อม				
ค่าก่อสร้างอาคาร	พื้นที่ขนาด 1960 x 6,500 บาท	12,500,000	4,965,000	7,535,000
ค่าออกแบบอาคาร	3%ของค่าก่อสร้างอาคาร	375,000		375,000
	รวม	12,875,000		
รวมสินทรัพย์ถาวรทั้งสิ้น		16,375,000		
รายจ่ายก่อนดำเนินงาน				
ค่าจดทะเบียน		535,000	535,000	
เครื่องปรับอากาศ	20 ห้องๆละ 12,000	240,000		240,000
พัดลม	60 ห้องๆละ 1,000	60,000		60,000
เฟอร์นิเจอร์	70 ห้องๆละ 7,000	490,000		490,000
	รวม	1,325,000		
เงินสดใช้หมุนเวียนในกิจการ		300,000		300,000
รวมเงินทุนเบื้องต้น		18,000,000	9,000,000	9,000,000

#### 4.3 การจัดการทรัพยากรบุคคลและอื่นๆ

##### 4.3.1 โครงสร้างการบริหารและการจัดการ

บริษัท GoodWill อพาร์ทเมนท์ จำกัด มีผู้ร่วมดำเนินการทั้งหมด 7 คน ดังนี้

1. นางพิมพ์พรณ	ปัญญาเสวนมิตร	ประธานกรรมการ
2. นายสุวิทย์	ปัญญาเสวนมิตร	กรรมการ
3. นางสาวสุธิดา	ปัญญาเสวนมิตร	กรรมการ
4. นางสาวสุภาพร	ปัญญาเสวนมิตร	กรรมการ
5. นายสุวัฒน์	ปัญญาเสวนมิตร	กรรมการ
6. นายสุกิจ	ปัญญาเสวนมิตร	กรรมการ
7. นายฉัฐพล	ถาวรเจริญสุขโข	กรรมการ

การลงทุนของผู้ร่วมดำเนินการ

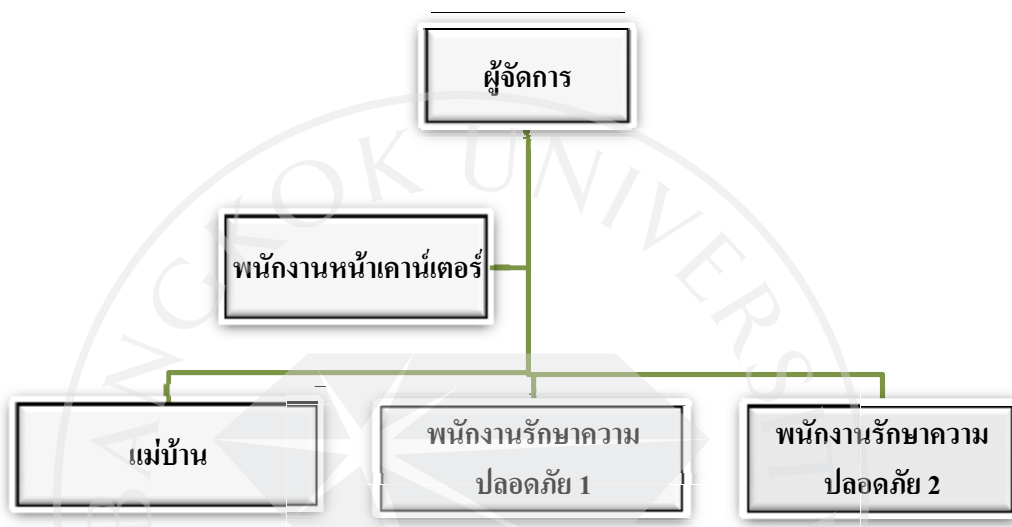
เงินลงทุนทั้งโครงการ	18,000,000	บาท
ส่วนของผู้ถือหุ้น	9,000,000	บาท
ส่วนของผู้ถือหุ้น	9,000,000	บาท

ตารางที่ 4.5 : แสดงรายละเอียดการถือหุ้นของผู้ร่วมดำเนินการ

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวน หุ้น	มูลค่า หุ้น	สัดส่วน	จำนวนเงินลงทุน (บาท)
1	นางพิมพ์พรณ ปัญญาเสวนมิตร	252,000	10	28	2,520,000.00
2	นายสุวิทย์ ปัญญาเสวนมิตร	108,000	10	12	1,080,000.00
3	นางสาวสุธิดา ปัญญาเสวนมิตร	108,000	10	12	1,080,000.00
4	นางสาวสุภาพร ปัญญาเสวนมิตร	108,000	10	12	1,080,000.00
5	นายสุวัฒน์ ปัญญาเสวนมิตร	108,000	10	12	1,080,000.00
6	นายสุกิจ ปัญญาเสวนมิตร	108,000	10	12	1,080,000.00
7	นายฉัฐพล ถาวรเจริญสุขโข	108,000	10	12	1,080,000.00
	รวม	900,000		100	9,000,000.00

#### 4.3.2 โครงสร้างองค์กรของ GoodWill อพาร์ทเมนต์ แบ่งตามหน้าที่ได้ ดังนี้

ภาพที่ 4.12 : แผนผังโครงสร้างองค์กร



#### 4.3.3 แผนการจัดจ้างและฝึกอบรมบุคลากร

##### 1. สื่อประกาศรับสมัครงาน

ติดป้ายประกาศรับสมัครงานหน้าอพาร์ทเมนต์และสถานที่ใกล้เคียงต่างๆ เช่น โรงเรียน โรงพยาบาล

##### 2. การคัดเลือกพนักงาน

คัดเลือกพนักงานที่มาสมัคร โดยให้กรอกใบสมัครและสัมภาษณ์ ซึ่งผู้ที่มาสมัครจะต้องเตรียมหลักฐานสมัครงานให้เรียบร้อย ได้แก่ รูปถ่าย 2" 2 ใบ สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัตรประชาชน

##### 3. การฝึกอบรมพนักงาน

ก่อนเริ่มทำงานพนักงานทุกคนจะได้รับการฝึกอบรมรายละเอียดและโครงสร้างทั้งหมดของอพาร์ทเมนต์ รวมทั้งความสำคัญของการให้บริการ มีการอบรมเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง

ในส่วนของสวัสดิการพนักงาน พนักงานทุกคนจะได้รับการทำประกันสังคม ที่พักฟรี มีวันหยุดตามนักษัตฤกษ์ปีละไม่เกิน 14 วัน ได้รับพักร้อนหากอยู่ครบตามอายุงานที่กำหนดไว้

## 4.3.4 ตำแหน่งงานที่ต้องการ

ตารางที่ 4.6 : รายละเอียดงานชนิดต่างๆที่ต้องการ

ชื่องาน :	พนักงานหน้าเคาน์เตอร์
ลักษณะงาน :	งานประจำ
คุณสมบัติของผู้สมัคร :	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ชาย / หญิง อายุ 20-40 ปี</li> <li>- จบการศึกษาชั้นมัธยมปลาย</li> <li>- สามารถใช้คอมพิวเตอร์ได้</li> <li>- มีความรับผิดชอบต่องานในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย</li> <li>- หากมีประสบการณ์ทำงานด้านอาร์ทเม้นท์จะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ</li> </ul> <p>ดูแลความเรียบร้อยโดยรวมของอาร์ทเม้นท์</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ให้ข้อมูลกับลูกค้าทั้งทางโทรศัพท์และลูกค้าwalk-in รวมทั้งพาชมห้องพัก</li> </ul>
รายละเอียดของงาน :	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ตัดสินใจในการรับผู้เข้าพัก แต่ถ้าหากไม่แน่ใจให้ติดต่อผู้จัดการ</li> <li>- เก็บค่าเช่าห้องพัก จดมิเตอร์ค่าน้ำ ค่าไฟ</li> <li>- รับเรื่องราวร้องทุกข์จากผู้เช่า</li> <li>- ทำสัญญาเช่าและสัญญาเลิกเช่ากับผู้เช่า</li> </ul>
อัตราที่ต้องการ :	1 อัตรา
รายได้ :	6,500 บาท/เดือน

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 4.6 (ต่อ) : รายละเอียดงานชนิดต่างๆที่ต้องการ

<b>ชื่องาน :</b> <b>ลักษณะงาน :</b> <b>คุณสมบัติของผู้สมัคร :</b> <b>รายละเอียดของงาน :</b> <b>อัตราที่ต้องการ :</b> <b>รายได้ :</b>	แม่บ้าน งานประจำ หญิง อายุ 25-50 ปี -จบการศึกษาขั้นพื้นฐานไม่ต่ำกว่าประถม 6 -ขยัน มีความรับผิดชอบงานและเป็นคนรักสะอาด -ใช้เครื่องขัดพื้นเป็น จะได้รับการพิจารณาเป็นพิเศษ ดูแลความสะอาดภายนอกห้องเช่าทั้งหมด -กวาดและถูพื้นทางเดินทุกวัน -ทำความสะอาดสำนักงาน -รดน้ำต้นไม้ 1 อัตรา 5,500 บาทต่อเดือน
<b>ชื่องาน :</b> <b>ลักษณะงาน :</b> <b>คุณสมบัติของผู้สมัคร :</b> <b>รายละเอียดของงาน :</b> <b>อัตราที่ต้องการ :</b> <b>รายได้ :</b>	พนักงานรักษาความปลอดภัย งานประจำ ชาย อายุ 25-50 ปี -จบการศึกษาขั้นพื้นฐานไม่ต่ำกว่าประถม 6 ดูแลรักษาความปลอดภัยของอพาร์ทเมนท์ตลอด 24 ชั่วโมง -ทำงานวันละ 8 ชั่วโมง เคนตรวจตามจุดตรวจทุก 2 ชั่วโมง -เฝ้าระวังเหตุการณ์ผิดปกติหรือคนแปลกปลอมเข้าห้องพัก โดยไม่มีการแจ้งขออนุญาต 2 อัตรา 5,000 บาทต่อเดือน

#### 4.4 ดัชนีที่วัดความสำเร็จ

บริษัทตั้งเป้าหมายจำนวนคนเข้าพักในอพาร์ทเมนท์สำหรับการดำเนินงานตามแผนธุรกิจนี้ไว้ คือ มียอดจำนวนคนเข้าพักอพาร์ทเมนท์เกิน 70 ห้อง หรือ 90% ของห้องพักทั้งหมด และมีคนย้ายออกน้อยกว่า 5% ของจำนวนห้องพัก

#### 4.5 การประมาณผลที่คาดว่าจะได้รับ

##### 4.5.1 การลงทุน (Investing Activities)

เงินลงทุนระยะยาวส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเช่น ค่าที่ดิน ค่าก่อสร้างและค่าใช้จ่ายในส่วนอื่นๆ ซึ่งประมาณการว่าต้องใช้เงินสูงถึง 18,000,000 บาท โดยแบ่งเป็นส่วนของเจ้าของ 9,000,000 บาท และกู้ยืมสถาบันการเงิน 9,000,000 บาท ดังนั้น ทางผู้ประกอบการจึงประมาณการรายได้และประมาณการค่าใช้จ่ายเพื่อตรวจสอบและยืนยันถึงความเป็นไปได้ของโครงการ ดังนี้



ตารางที่ 4.7 : ประมาณการรายได้ ปี 2554

รายได้จากค่าเช่าห้อง				รายได้/ เดือน	ปีที่ 1								ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	
					ไตรมาสที่ 1		ไตรมาสที่ 2		ไตรมาสที่ 3		ไตรมาสที่ 4						รวมปีที่ 1
					60%	90%	90%	90%	90%								
ค่าเช่าห้องพัก																	
จำนวนชั้น 4 ชั้น	จำนวน ห้อง	ชนิด	ราคา														
ชั้นที่ 1 (ร้านค้า)	10	พัคลม	2,500	25,000	6	15,000	9	22,500	9	22,500	9	22,500	82,500	90,000	90,000	90,000	90,000
ชั้นที่ 1	10	พัคลม	2,500	25,000	6	15,000	9	22,500	9	22,500	9	22,500	82,500	90,000	90,000	90,000	90,000
ชั้นที่ 2	20	พัคลม	2,000	40,000	12	24,000	18	36,000	18	36,000	18	36,000	132,000	144,000	144,000	144,000	144,000
ชั้นที่ 3	20	พัคลม	2,000	40,000	12	24,000	18	36,000	18	36,000	18	36,000	132,000	144,000	144,000	144,000	144,000
ชั้นที่ 4	20	แอร์คอน ดิชัน	2,500	50,000	12	30,000	18	45,000	18	45,000	18	45,000	165,000	180,000	180,000	180,000	180,000
<u>80</u>				180,000	48	108,000	72	162,000	72	162,000	72	162,000	594,000	648,000	648,000	648,000	648,000
รายได้ส่วนต่าง (10 % ของรายได้ประมาณการ)				18,000		10,800		16,200		16,200		16,200	59,400	64,800	64,800	64,800	64,800
รวมรายได้				198,000		118,800		178,200		178,200		178,200	653,400	712,800	712,800	712,800	712,800

ตารางที่ 4.8 : การคำนวณค่าเสื่อมราคา

การคำนวณค่าเสื่อมราคา	ปีที่				
	1	2	3	4	5
รวมสินทรัพย์ที่คิดค่าเสื่อม	12,875,000	คิดค่าเสื่อมราคา 20 ปี			
ค่าเสื่อมราคาต่อปี	32,187	32,187	32,187	32,187	32,187
ค่าเสื่อมราคาสะสม	32,187	64,375	96,562	128,750	160,937
รวมสินทรัพย์ที่คิดค่าเสื่อม	12,875,000	12,875,000	12,875,000	12,875,000	12,875,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	32,187	64,375	96,562	128,750	160,937
อาคารสิ่งปลูกสร้าง-สุทธิ	12,842,812	12,810,625	12,778,437	12,746,250	12,714,062

ตารางที่ 4.9 : การคำนวณค่าใช้จ่ายตัดจ่าย

ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	ปีที่				
	1	2	3	4	5
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	1,325,000	ตัดจ่ายภายใน 5 ปี			
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	265,000	265,000	265,000	265,000	265,000
ตัดจ่ายสะสม	265,000	530,000	795,000	1,060,000	1,325,000
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	1,325,000	1,325,000	1,325,000	1,325,000	1,325,000
หัก ตัดจ่ายสะสม	265,000	530,000	795,000	1,060,000	1,325,000
รายจ่ายก่อนการดำเนินการ	1,060,000	795,000	530,000	265,000	-



ตารางที่ 4.10 : ประมาณการงบกำไรขาดทุน 5 ปี

รายการ	ปีที่				
	1	2	3	4	5
รายได้จากการดำเนินงาน					
รายได้ค่าเช่า	1,782,000.00	1,944,000.00	1,944,000.00	1,944,000.00	1,944,000.00
รายได้ค่าบริการ	178,200.00	194,400.00	194,400.00	194,400.00	194,400.00
รวมรายได้จากการดำเนินงาน	1,960,200.00	2,138,400.00	2,138,400.00	2,138,400.00	2,138,400.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
เงินเดือนและค่าแรง	384,000.00	391,680.00	399,513.60	407,503.87	415,653.95
ค่าเสื่อมราคา- อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	32,187.48	32,805.48	32,805.48	32,805.48	32,805.48
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	409,000.00	409,000.00	409,000.00	409,000.00	409,000.00
ค่าปรับปรุงอาคารพักอาศัย****	-	-	-	-	150,000.00
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	825,187.48	833,485.48	841,319.08	849,309.35	1,007,459.43
กำไรจากการดำเนินงาน	1,135,012.52	1,304,914.52	1,297,080.92	1,289,090.65	1,130,940.57
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	577,500.00	588,000.00	546,000.00	504,000.00	462,000.00
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	557,512.52	716,914.52	751,080.92	785,090.65	668,940.57
หัก ภาษีเงินได้ 30%	167,253.76	215,074.36	225,324.28	235,527.19	200,682.17
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	390,258.80	501,840.16	525,756.64	549,563.45	468,258.40
หัก เงินปันผล	-	-	-	450,000.00	450,000.00
บวก กำไร(ขาดทุน) ยังไม่ได้จัดสรรต้นงวด	-	390,258.80	892,098.97	1,417,855.61	1,517,419.06
กำไร (ขาดทุน) ยังไม่ได้จัดสรรปลายงวด	390,258.80	892,098.97	1,417,855.61	1,517,419.06	1,535,677.46

ตารางที่ 4.11 : ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่					
	0	1	2	3	4	5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	300,000	1,007,513	801,548	1,034,742	841,696	522,297
ลูกหนี้ค่าเช่าห้องพัก	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	300,000	1,007,513	801,548	1,034,742	841,696	522,297
สินทรัพย์ถาวร						
ที่ดิน	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000
อาคารอพาร์ทเมนท์	12,500,000	-	-	-	-	-
ออกแบบและตกแต่งอาคาร	375,000	-	-	-	-	-
อาคารสิ่งปลูกสร้าง-สุทธิ	12,875,000	12,842,813	12,810,625	12,778,438	12,746,250	12,714,063
รายจ่ายก่อนการดำเนินการ	1,325,000	1,060,000	795,000	530,000	265,000	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	17,700,000	17,402,813	17,105,625	16,808,438	16,511,250	16,214,063
รวมสินทรัพย์	18,000,000	18,410,325	17,907,173	17,843,180	17,352,946	16,736,360
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	-	452,813	-	-	-	-
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-	167,254	215,074	225,324	235,527	200,682
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	620,066	215,074	225,324	235,527	200,682
เจ้าหนี้เงินกู้สถาบันการเงิน	9,000,000	8,400,000	7,800,000	7,200,000	6,600,000	6,000,000
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	9,000,000	9,000,000	9,000,000	9,000,000	9,000,000	9,000,000
กำไรสะสม (ขาดทุนสะสม)	-	390,259	892,099	1,417,856	1,517,419	1,535,677
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	9,000,000	9,390,259	9,892,099	10,417,856	10,517,419	10,535,677
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	18,000,000	18,410,325	17,907,173	17,843,180	17,352,946	16,736,360

ตารางที่ 4.12 : ประมาณการงบกระแสเงินสด 5 ปี

รายการ	ปีที่					
	0	1	2	3	4	5
<b>กิจกรรมจากการดำเนินงาน</b>						
เงินสดรับรายได้ค่าเช่า	-	1,782,000	1,944,000	1,944,000	1,944,000	1,944,000
เงินสดรับรายได้ค่าบริการ	-	178,200	194,400	194,400	194,400	194,400
รวม รายได้จากการดำเนินงาน	-	1,960,200	2,138,400	2,138,400	2,138,400	2,138,400
จ่ายเงินเดือนและค่าแรง	-	384,000	391,680	399,514	407,504	415,654
จ่ายค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	-	741,187	549,610	349,442	359,739	414,990
จ่ายค่าปรับปรุงอาคารพักอาศัย	-	-	167,254	-	-	150,000
จ่ายชำระค่าภาษีเงินได้นิติบุคคล30%	-	167,254	47,821	10,250	10,203	(34,845)
รวม รายจ่ายจากการดำเนินงาน	-	1,292,441	1,156,364	759,206	777,446	945,799
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน	-	667,759	982,036	1,379,194	1,360,954	1,192,601
<b>กิจกรรมจากการลงทุน</b>						
ที่ดิน	(3,500,000)	-	-	-	-	-
จ่ายค่าก่อสร้างอาคารตกแต่งภายใน	(12,500,000)	-	-	-	-	-
งานออกแบบ	(375,000)	-	-	-	-	-
จดทะเบียนและอุปกรณ์	(1,325,000)	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากการลงทุน	(17,700,000)	-	-	-	-	-
<b>กิจกรรมจากการจัดหาเงินทุน</b>						
รับชำระค่าหุ้นสามัญ	9,000,000	-	-	-	-	-
กู้เงินจากสถาบันการเงิน/ธนาคาร	9,000,000	-	-	-	-	-
รวมรายรับจากแหล่งเงินทุน	18,000,000	-	-	-	-	-
ดอกเบี้ยจ่าย (จ่ายดอกเบี้ย)	-	577,500	588,000	546,000	504,000	462,000
ชำระคืนเงินกู้ (ชำระคืนเงินต้น)	-	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
จ่ายเงินปันผลผู้ถือหุ้น	-	-	-	-	450,000	450,000
รวมรายจ่ายแหล่งเงินทุน	-	1,177,500	1,188,000	1,146,000	1,554,000	1,512,000
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงินทุน	18,000,000	(1,177,500)	(1,188,000)	(1,146,000)	(1,554,000)	(1,512,000)
กระแสเงินสดสุทธิ	300,000	707,513	(205,964)	233,194	(193,046)	(319,399)

เงินสดและเงินฝากธนาคาร-ต้นงวด	-	300,000	1,007,513	801,548	1,034,742	841,696
เงินสดและเงินฝากธนาคาร-ปลายงวด	300,000	1,007,513	801,548	1,034,742	841,696	522,297

ตารางที่ 4.13 : การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break Even Analysis)

การคำนวณจุดคุ้มทุน = ต้นทุนคงที่ / อัตรากำไรส่วนเกิน

กำไรส่วนเกิน = ยอดขาย - ต้นทุนผันแปร

อัตรากำไรส่วนเกิน = กำไรส่วนเกิน / ยอดขาย

การคำนวณจุดคุ้มทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรส่วนเกิน	1,901,394.00	2,074,248.00	2,074,248.00	2,074,248.00	2,074,248.00
อัตรากำไรส่วนเกิน	0.97	0.97	0.97	0.97	0.97
จุมคุ้มทุนต่อปี	2,020,824.74	2,204,536.08	2,204,536.08	2,204,536.08	2,204,536.08
จุดคุ้มทุนต่อเดือน	168,402.06	183,711.34	183,711.34	183,711.34	183,711.34

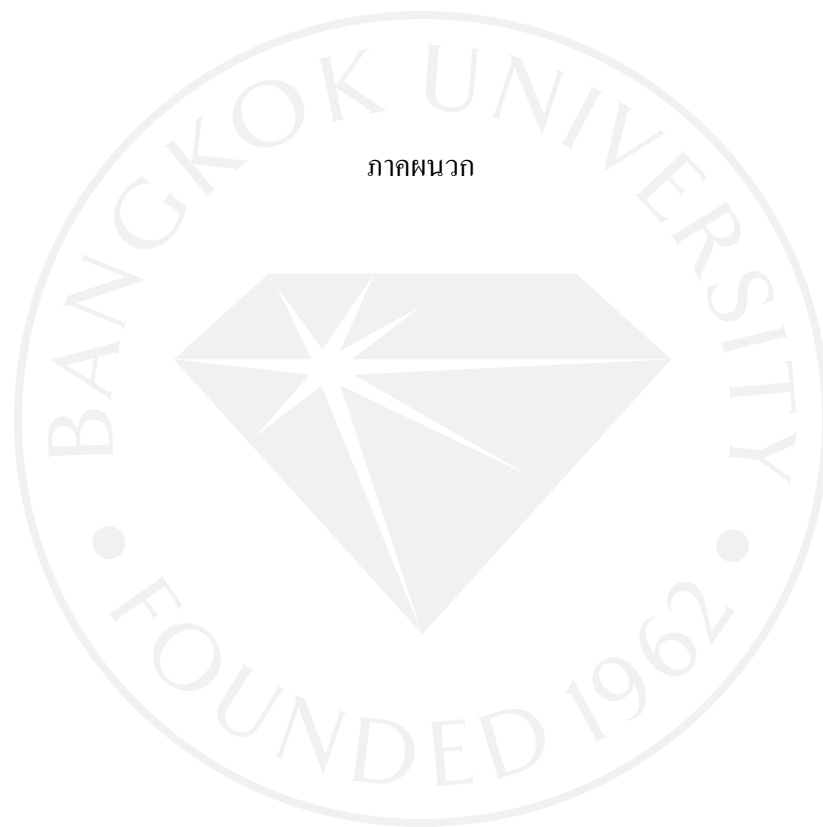
รายได้รวม	1,960,200.00	2,138,400.00	2,138,400.00	2,138,400.00	2,138,400.00
ต้นทุนคงที่	825,187.48	833,485.48	841,319.08	849,309.35	1,007,459.43
ต้นทุนผันแปร 3% ของรายได้รวม	58,806.00	64,152.00	64,152.00	64,152.00	64,152.00

สรุป จากการแสดงงบทางการเงินทั้งหมดนั้น ทำให้ทราบถึงการคืนทุนในอนาคตว่า ใช้ระยะเวลาเกินจากเป้าหมายที่กำหนดไว้ คือ เกิน 10 ปีขึ้นไป แต่อย่างไรก็ตาม ผลประกอบการยังสามารถออกมาในรูปแบบที่ดำเนินการต่อไปได้ เนื่องจากธุรกิจจิวเวลรี่เป็นการลงทุนระยะยาวเพราะใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง แต่จะมีรายรับเข้ามาตลอดเวลา ดังนั้น หากใช้กลยุทธ์ธุรกิจเพื่อเพิ่มยอดขายให้เกินจากเป้าหมายที่วางไว้ คือ ให้มีผู้เข้าพักมากกว่า 90% ของห้องพักทั้งหมดและไม่ให้มีลูกค้าย้ายออกจากอพาร์ทเมนท์ จะสามารถเพิ่มรายได้และคืนทุนเร็วกว่าที่ประมาณการในแผนธุรกิจ



## บรรณานุกรม

- ัญญา บัวประเสริฐ. (2552). *นครปฐมสนองนโยบายรัฐบาลสร้างรอยยิ้มบำบัดทุกข์บำรุงสุขให้ประชาชน*. สืบค้นเมื่อ 10 ตุลาคม 2553, จาก <http://nptlocal.go.th/index.php?option=com>
- เชียว ชอบช่วย. (2552). *กฎหมายอพาร์ทเมนต์*. สืบค้นเมื่อ 15 ตุลาคม 2553, จาก <http://www.homeloverthai.com/index.php?option=com>
- นิติบุคคลแฟคตอรีแลนด์1. (2551). *โรงงานในจังหวัดนครปฐม*. สืบค้นเมื่อ 10 ตุลาคม 2553, จาก <http://factoryland1.is.in.th/?md=news&ma=show&id=29>
- บัวฉัตร รักดาว. (2551). *ข้อมูลการตลาดจังหวัดนครปฐมปี2551*. สืบค้นเมื่อ 15 ตุลาคม 2553, จาก <http://www.dit.go.th/uploadnew/nakornpathom>
- สำนักปลัดเทศบาลเมืองไร่ขิง. (2551). *บรรยายสรุปทั่วไปและข้อมูลพื้นฐานสำนักงานเทศบาลเมืองไร่ขิง*. สืบค้นเมื่อ 10 ตุลาคม 2553, จาก <http://www.raikhing.go.th>
- สุกัญญา เขียวพิจกุล. (2550). *ทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์กันดีกว่า* (พิมพ์ครั้งที่ 11). กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์อักษรสัมพันธ์ (1987).
- โสมภาอินฟอร์มเมชันเทคโนโลยี. (2550). *รายงานสถานการณ์อุตสาหกรรมจังหวัดนครปฐม*. สืบค้นเมื่อ 10 ตุลาคม 2553, จาก <http://industry.go.th>



## แบบสอบถาม

พฤติกรรมกรเลือกหอพัก/อพาร์ทเมนท์สำหรับเช่า ของพนักงานโรงงาน

ในอำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาการศึกษาค้นคว้าอิสระของนักศึกษาปริญญาโท  
หลักสูตรธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ข้อมูลทั้งหมดจะถูกใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น  
ผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงที่ท่านได้สละเวลาในการกรอกแบบสอบถาม

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในเครื่องหมาย  ที่ตรงกับความเป็นเห็นของท่าน

#### 1. เพศ

ชาย

หญิง

#### 2. อายุ

ต่ำกว่า 20 ปี

20-25 ปี

26-30 ปี

31-35 ปี

36-40 ปี

มากกว่า 40 ปี

#### 3. ระดับการศึกษา

ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น

มัธยมศึกษาตอนต้น

มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.

อนุปริญญา, ปวส

ปริญญาตรี

สูงกว่าปริญญาตรี

#### 4. ภูมิลำเนา

กรุงเทพฯ ฯ

ปริมณฑล (นนทบุรี, ปทุมธานี, นครปฐม, สมุทรปราการ, สมุทรสาคร)

ต่างจังหวัด (อื่นๆ โปรดระบุ .....

#### 5. อาชีพ

นักศึกษา

พนักงานโรงงาน

พนักงานเอกชน

อื่นๆ โปรดระบุ .....

#### 6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

1-5,000 บาท

5,001 - 10,000 บาท

10,001 - 15,000 บาท

มากกว่า 15,000 บาท



7. ปัจจุบันท่านพักอาศัย.....

- อาศัยอยู่กับ บิดา มารดา ญาติ  บ้านตนเอง  
 เช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์  อื่นๆ โปรดระบุ .....

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการเลือกหอพัก/อพาร์ทเมนท์สำหรับเช่า

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในเครื่องหมาย  ที่ตรงกับความเป็นเห็นของท่าน

8. หากท่านเป็นผู้หนึ่งที่เช่า หอพัก / อพาร์ทเมนท์ ท่านเสียค่าใช้จ่าย เฉพาะที่พักต่อเดือน ราคาเท่าไร

- ต่ำกว่า 1,000 บาท  1,000 – 1,500 บาท  
 1,501 – 2,000 บาท  2,001 – 2,500 บาท  
 2,501 – 3,000 บาท  มากกว่า 3,000 บาท

9. นอกเหนือจากค่าเช่า หอพัก / อพาร์ทเมนท์ แล้ว ท่านมีค่าใช้จ่าย อะไรเพิ่มเติมอีกบ้าง

- ค่าน้ำ/ค่าไฟ  ค่าจอดรถ  ค่าโทรศัพท์  
 ค่าดูแลรักษาส่วนกลาง  Internet WIFI  เคเบิลทีวี  
 อื่นๆ ระบุ \_\_\_\_\_

10. หอพัก/อพาร์ทเมนท์ ที่ท่านอาศัยอยู่ห่างไกลจากสถานที่ทำงานเป็นระยะทางเท่าไร

- ต่ำกว่า 1 กม./ ระยะเวลาไม่เกิน 5 นาที  
 ประมาณ 2-3 กม. / ระยะเวลาไม่เกิน 10 นาที  
 ประมาณ 5 กม. / ระยะเวลาไม่เกิน 20 นาที  
 ไกลกว่านั้น/ใช้เวลามากกว่า 20 นาที

11. อยากทราบว่าท่านให้ความสำคัญอย่างไร ในการตัดสินใจเช่าหอพัก/อพาร์ทเมนท์ กรุณาเลือกความสำคัญเพียง 1 ตัวเลขเท่านั้นในแต่ละหัวข้อ ให้ 1 คือ ความสำคัญน้อยสุด และ 5 คือ มากสุด

ปัจจัยสำคัญในการเลือกหอพัก	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
หอพัก ( ด้านผลิตภัณฑ์ )					
1. มีเฟอร์นิเจอร์พร้อมอยู่					
2. มีอุปกรณ์และเครื่องอำนวยความสะดวกพร้อมใช้และทันสมัย					
3. มีระเบียบสำหรับเป็นพื้นที่ซัก - ล้าง					

ปัจจัยสำคัญในการเลือกห้องพัก	ระดับความสำคัญ				
	1	2	3	4	5
4. ขนาดห้องไม่คับแคบอึดอัด					
5. มีห้องน้ำส่วนตัว					
6. อินเทอร์เน็ต					
7. เคเบิลทีวี					
8. มีตู้ซักผ้าและตู้ล้างจาน					
<b>ราคา ( ด้านราคา )</b>					
9. ราคาห้องพัก					
10. อัตราค่าน้ำ-ค่าไฟ					
<b>การรักษาความปลอดภัยบริเวณห้องพัก</b>					
11. เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยมีการปฏิบัติหน้าที่อย่างเคร่งครัด					
12. เจ้าหน้าที่มีการเดินตรวจอยู่เสมอ					
13. มีคีย์การ์ด					
<b>สถานที่ ( ด้านสถานที่ )</b>					
14. ทำเลที่ตั้งไม่ไกลจากที่ทำงาน					
15. ใกล้ตลาดและแหล่งชุมชน					
16. มีร้านอาหารขายราคาถูกภายในบริเวณห้องพัก					
17. มีร้านซูเปอร์มาเก็ตหรือร้านสะดวกซื้อ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่การซื้อสินค้า					
18. การเดินทางเข้าห้องพักมีความสะดวกสบายและปลอดภัย					
19. ห้องพักมีความเงียบสงบไม่เสียงดัง					
<b>ส่งเสริมการขาย ( ด้านส่งเสริมการตลาด )</b>					
20. มีส่วนลดพิเศษสำหรับผู้จ่ายเงินตรงเวลาทุกเดือน					
21. มีจัดกิจกรรมพิเศษ เช่น งานเลี้ยงปีใหม่ เป็นต้น					

12. ถ้ามีอพาร์ทเมนท์เปิดใหม่ อยากทราบว่าท่านยินดีจะจ่ายค่าเช่าในห้องพักในแต่ละประเภทต่อไปนี้อย่างไร

12.1 ห้องพัก เฟอร์นิเจอร์ ครบชุด, แอร์ ,เครื่องทำน้ำอุ่น

2,500 – 3,000 บาท

3,001 – 3500 บาท

3,501 – 4,000 บาท

4,001 ขึ้นไป

12.2 ห้องพัก เฟอร์นิเจอร์ ครบชุด, พัดลม

2,000 – 2,500 บาท

2,501 – 3,000 บาท

3,001 – 3,500 บาท

3,501 – 4,000 บาท

4,001 บาทขึ้นไป

12.3 ห้องพักไม่มีเฟอร์นิเจอร์ แต่มีห้องน้ำในตัว , พัดลม

1,501 – 2,000 บาท

2,001 – 2,500 บาท

2,501 – 3,000 บาท

3,001 บาท ขึ้นไป

13. ท่านมองว่า หอพัก / อพาร์ทเมนต์ ที่ท่านเช่าอยู่เดิม ควรปรับปรุงอะไรบ้าง

1. \_\_\_\_\_ (ควรปรับปรุงมากที่สุด)

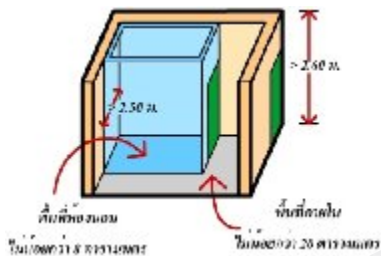
2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_ (ควรปรับปรุงน้อยที่สุด)

### กฎหมายน้ำรั้วของอพาร์ทเมนต์

1. ต้องมีพื้นที่อยู่อาศัยภายในแต่ละหน่วย ไม่น้อยกว่า 20 ตารางเมตร ห้องนอน มีความกว้างด้านแคบ สุดไม่น้อยกว่า 2.5 เมตร และมีพื้นที่ห้องรวมไม่น้อยกว่า 8 ตารางเมตร



2. ความสูงของแต่ละชั้นต้องมีระยะตั้งไม่น้อยกว่า 2.6 เมตร ระยะตั้งหมายถึง ความสูงของห้องให้วัดจากพื้นถึงพื้น

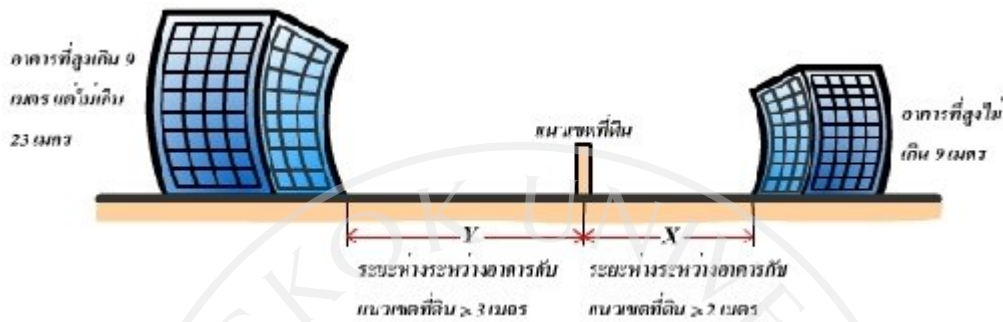
3. ความสูงของอาคาร ห้ามมิให้มีการปลูกอาคารสูงกว่าระดับพื้นดินเกิน 2 เท่าของระยะจากผนังด้านหน้าจรดแนวถนนปากตรงข้าม สูตร  $H = 2(S+W)$  โดยที่ H คือ ความสูงอาคารสูงสุดที่จะก่อสร้างได้ S คือ ระยะย่นจากแนวเขตที่ดินจนถึงแนวผนังอาคาร W คือ ความกว้างของแนวเขตถนน



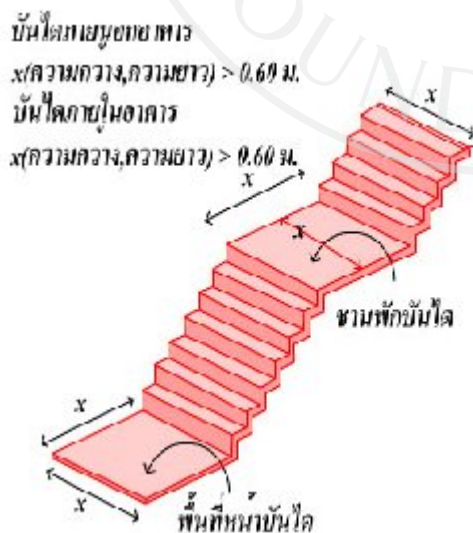
4. ตามที่กฎหมายได้กำหนดไว้ นั้น การก่อสร้างอาคาร ใกล้อาคารที่มีเจ้าของเดียวกัน พื้นหรือผนังของอาคารสำหรับอาคารสูงไม่เกิน 9 เมตร ต้องห่างอาคารอื่น ไม่น้อยกว่า 4 เมตร และสำหรับอาคารที่สูงเกิน 9 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ต้องห่างอาคารอื่น ไม่น้อยกว่า 6 เมตร ผนังของอาคารที่มีหน้าต่าง ประตู ช่องระบายอากาศหรือระเบียงของอาคารต้องมีระยะร่นห่างจากแนวเขตที่ดิน ดังนี้

- 4.1. อาคารที่มีความสูงไม่เกิน 9 เมตร ผนังหรือระเบียงต้องอยู่ห่างเขตที่ดินไม่น้อยกว่า 2 เมตร
- 4.2. อาคารที่มีความสูงเกิน 9 เมตร แต่ไม่ถึง 23 เมตร ผนังหรือระเบียงต้องอยู่ห่างเขตที่ดินไม่น้อยกว่า 3 เมตร

กรณีหนึ่งของอาคารที่อยู่ห่างเขตที่ดินน้อยกว่าตามที่กำหนดไว้ นั่นคือ ต้องอยู่ห่างจากเขตที่ดินไม่น้อยกว่า 50 เซนติเมตร เว้นแต่จะก่อสร้างชิดเขตที่ดินและอาคารดังกล่าวจะก่อสร้างได้สูงไม่เกิน 15 เมตร ในกรณีก่อสร้างชิดเขตที่ดินต้องได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากเจ้าของที่ดินข้างเคียงด้านนั้นด้วย



5. ลิฟต์ดับเพลิง เป็นข้อกำหนดสำหรับ "อาคารสูง" ซึ่งก็คือ อาคารที่คนสามารถเข้าไปอยู่หรือเข้าไปใช้สอยได้ โดยมีความสูงตั้งแต่ 23 เมตร อาคารสูงต้องมีลิฟต์ดับเพลิงอย่างน้อยหนึ่งชุด และต้องจอดได้ทุกชั้นของอาคาร และต้องมีระบบควบคุมพิเศษสำหรับพนักงานดับเพลิงใช้ขณะเกิดเพลิงไหม้โดยเฉพาะ บริเวณห้องโถงหน้าลิฟต์ดับเพลิงทุกชั้นต้องติดตั้งตู้สายฉีดน้ำดับเพลิงหรือหัวต่อสายฉีดน้ำดับเพลิงและอุปกรณ์ดับเพลิงอื่นๆ
6. ตามกฎหมายกำหนด อาคารที่สูงตั้งแต่สี่ชั้นขึ้นไปและสูงไม่เกิน 23 เมตร หรืออาคารที่สูงสาม



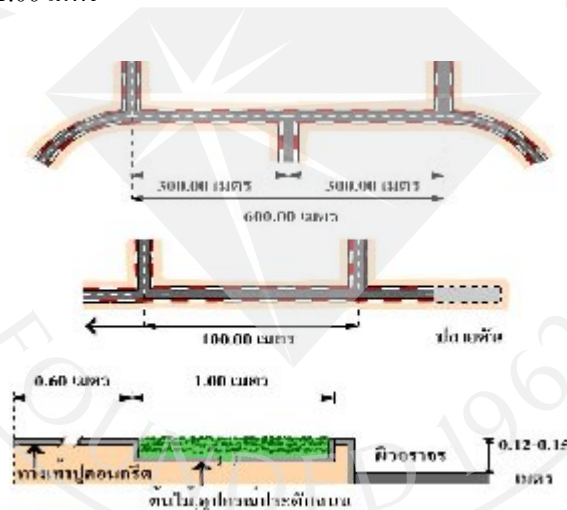
ชั้นและมีคาดฟ้าเหนือชั้นที่สามที่มีพื้นที่เกิน 16 ตารางเมตร นอกจากนี้บันไดของอาคารตามปกติแล้ว ต้องมีบันไดหนีไฟที่ทำด้วยวัสดุทนไฟอย่างน้อยหนึ่งแห่ง และต้องมีทางเดินไปยังบันไดหนีไฟนั้นได้โดยไม่มีสิ่งกีดขวาง บันไดหนีไฟภายนอกอาคารต้องมีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 60 เซนติเมตร และต้องมีผนังส่วนที่บันไดหนีไฟลาดผ่านเป็นผนังทึบ

ก่อสร้างด้วยวัสดุถาวรที่เป็นวัสดุทนไฟ

7. ประตูหนีไฟต้องทำด้วยวัสดุทนไฟ มีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 80 เซนติเมตร สูงไม่น้อยกว่า 1.90 เมตร และต้องทำเป็นบานเปิดชนิดผลักออกสู่ภายนอกเท่านั้น กับต้องติดอุปกรณ์ที่ทำให้ประตูปิดเองได้เพื่อป้องกันควันไฟไม่ให้ไหลทะลักเข้ามาในบริเวณพื้นที่ของบันไดหนีไฟ และสามารถเปิดออกได้โดยสะดวกตลอดเวลาในส่วนของ ประตูหรือทางออกสู่บันไดหนีไฟนั้น จะต้องไม่มีธรณีหรือขอบกั้น

8. ตามกฎหมายกำหนดคานนั้น อาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 5 ชั้นขึ้นไปจะต้องมีลิฟต์โดยสาร และลิฟต์โดยสารนี้ต้องสามารถรับน้ำหนักได้ไม่น้อยกว่า 630 กิโลกรัม

9. ทางเท้าในบริเวณพื้นที่จัดสรรต้องยกสูงจากผิวจราจรตั้งแต่ 0.12-0.15 เมตร บริเวณพื้นที่ปูคอนกรีตต้องกว้างอย่างน้อย 0.60 เมตร สำหรับต้นไม้และอุปกรณ์ประดับถนนอื่นๆ ต้องอยู่นอกทางเท้าไม่น้อยกว่า 1.00 เมตร



10. ถนนแต่ละช่วงจากทางแยกแรกถึงทางแยกที่สองต้องมีระยะไม่เกิน 300 เมตร หรือหมายถึงต้องมีทางแยกทุก ๆ ระยะถนนไม่เกิน 300 เมตร ถนนในบริเวณพื้นที่จัดสรรห้ามเป็นทางตรงยาวเกินกว่า 600 เมตร

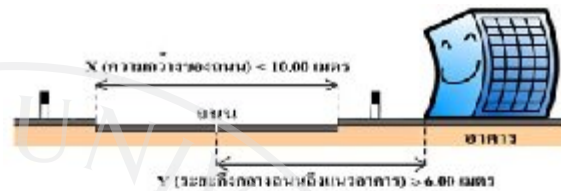
11. หากเป็นถนนปลายตันจะต้องมีที่กับลับรถทุก ๆ ระยะ 100 เมตร นอกจากหลักการสำคัญที่กล่าวข้างต้นแล้วหลักการที่สำคัญอีกประการ ในการพิจารณาจัดระบบถนนหนทางในการจัดสรรที่ดินนั้น คือ ต้องคำนึงถึงเรื่องความปลอดภัยของผู้ใช้รถยนต์, ผู้ใช้ทางเท้า และการระบาย

การจราจรที่ดี สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้เป็นความจำเป็นพื้นฐานที่ต้องคำนึงถึงเป็นอันดับต้น ๆ ในการจัดระบบถนน

12. ระยะถนนตามกฎหมายกำหนดนั้น การก่อสร้างอาคารหรือตัดแปลงอาคารหรือส่วนของอาคารจะต้องไม่ล้ำเข้าไปในที่สาธารณะ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานซึ่งมีอำนาจหน้าที่ดูแลรักษาที่สาธารณะนั้นๆ สำหรับอาคารที่ก่อสร้างหรือตัดแปลงใกล้ถนนสาธารณะที่มีความกว้างน้อยกว่า 6 เมตร ให้ร่นแนวอาคารห่างจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 3 เมตร

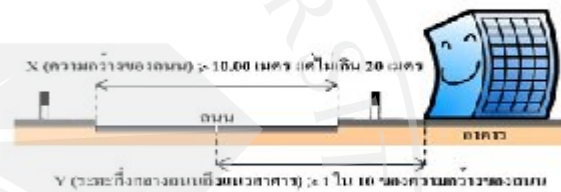
1.) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้าง

น้อยกว่า 10 เมตร ให้ร่นแนวอาคารห่างจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 6 เมตร



2.) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้าง

ตั้งแต่ 10 เมตรขึ้นไป แต่ไม่เกิน 20 เมตร ให้ร่นแนวอาคารห่างจากเขตถนนสาธารณะอย่างน้อย 1 ใน 10 ของความกว้างของถนนสาธารณะ



3.) ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้าง

เกิน 20 เมตรขึ้นไป ให้ร่นแนวอาคารห่างจากเขตถนนสาธารณะอย่างน้อย 2 เมตร



## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ – สกุล	นางสาว สุภาพร ปัญญาเสวนมิตร
วัน เดือน ปี เกิด	18 มกราคม 2512
วุฒิการศึกษา	- ปี 2534 สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัย ธรรมศาสตร์ (เกียรตินิยมอันดับ 2) - ปี 2530 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนเตรียม
อุดมศึกษา พัฒนาการ	- ปี 2527 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น โรงเรียนพระหฤทัย คอนแวนต์ คลองเตย
ประสบการณ์ทำงาน	พ.ศ. 2535 – ปัจจุบัน บริษัท ส.ยนต์สิน จำกัด พ.ศ. 2534 – พ.ศ. 2535 บริษัท ซี.พี. จำกัด (มหาชน) แผนก โฆษณาและ ประชาสัมพันธ์



มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในวิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว).....อติพร บุญสมวงษ์.....อยู่บ้านเลขที่.....2/24.....

ซอย.....สุขุมวิท 25.....ถนน.....สุขุมวิท.....ตำบล/แขวง.....บางนา.....

อำเภอ/เขต.....บางนา.....จังหวัด.....กทม.....รหัสไปรษณีย์.....10150.....

เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว.....7520203667.....

ระดับปริญญา  ตรี  โท  เอก

หลักสูตร.....บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต.....สาขาวิชา.....วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.....คณะ.....บัณฑิตวิทยาลัย.....

ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ

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

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และ ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และเป็นผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์หัวข้อ.....กัญ วัลย์ อภินันท์.....

ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร.....บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต.....ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ (ต่อไปนี้เรียกว่า “สารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์”)

ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มีการกำหนดระยะเวลาในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ต่อสาธารณชน ให้เช่าต้นฉบับหรือสำเนา งาน ให้ประโยชน์อันเกิดจากลิขสิทธิ์แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดด้วยหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการกระทำอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน

ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาสิทธิในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่นๆ เกี่ยวกับลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้ผู้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณาได้ ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหายต่างๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทั้งสิ้น

สัญญาที่ทำขึ้นสองฉบับ มีข้อความเป็นอย่างเดียวกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญาโดยละเอียดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อให้ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และเก็บรักษาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ.....ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ  
( )

ลงชื่อ.....ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ  
( )  
ผู้อำนวยการสำนักหอสมุด

ลงชื่อ.....พยาน  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ศิวพร หวังพัฒนวงศ์)  
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ลงชื่อ.....พยาน  
( )

