

แผนธุรกิจสนามเบตมินตันให้เช่า BB คอร์ด

อิณทรัฐ สมบูรณ์พุลผล¹

บทสรุปผู้บริหาร

สภาพสังคมแวดล้อมในปัจจุบันที่มีการแข่งขันสูง ทำให้เกิดความเครียดจากการเรียนและการทำงานหนัก ทำให้เกิดการแข่งขันในทุกด้าน ทำให้เกิดปัญหาสังคมในหลาย ๆ ด้าน เพื่อลดความกดดันจากสังคมและสิ่งแวดล้อม ทำให้ผู้บริโภครหาวิธีการที่จะคลายความเครียด เหล่านี้และหนึ่งในการคลายความเครียดคือการเล่นกีฬา และกีฬานี้เอง ที่เป็นอีกหนึ่งช่องทางเลือกที่ ปัจจุบันได้รับความนิยม ได้รับการให้เกียรติจากสังคม อีกทั้งยังสามารถสร้างมูลค่า ทั้งทาง ชื่อเสียง และเม็ดเงินได้อย่างจำนวนมาก และอีกทั้งยังได้รับการสนับสนุนจากทั้งภาครัฐบาลและ เอกชนอย่างต่อเนื่อง ก่อให้เกิดการสนับสนุนเยาวชนให้มีความสนใจในด้านกีฬามากขึ้น เพื่อพัฒนา ทักษะ การใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ ห่างไกลจากยาเสพติด เปิดโอกาสให้เยาวชนได้แสดงความสามารถ โดยมีสถานที่ให้เยาวชนได้แสดงความสามารถ มีการกล้าแสดงออกได้อย่างถูกต้องถูกทาง

จากการที่กระแสการเล่นกีฬาแพร่หลาย ก่อให้เกิดธุรกิจสนามเบตมินตันให้เช่า ซึ่งได้รับความนิยมในหมู่วัยรุ่นมาจากอดีตเป็นเวลานาน แต่ธุรกิจสนามเบตมินตันให้เช่านั้น หากทางผู้ประกอบการ ไม่มีใจรัก และความรู้ในเรื่องอุปกรณ์สนามละเครื่องมืออย่างมืออาชีพแล้ว จะทำให้การทำธุรกิจสนามเบตมินตันให้เช่านั้นเกิดปัญหาตามมา เช่น เรื่องค่าซ่อมบำรุงสนาม และความไม่เข้าใจในความต้องการของผู้บริโภค แต่ต้องการในการใช้บริการของสนามเบตมินตันยังมีแนวโน้มความต้องการที่สูงขึ้น

¹นักศึกษาระดับปริญญาโทหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

จึงทำให้เกิดสนามแบดมินตันให้เช่า BB คอร์ตขึ้นมา ด้วยความรักใน กีฬาแบดมินตันของผู้ประกอบการ ส่งผลทำให้เกิดการเรียนรู้เรื่องกีฬาแบดมินตันมาแต่เด็ก จึงทำให้มีความรู้ในด้านการเล่นกีฬาแบดมินตันเป็นอย่างดี ตลาดจนสามารถดูแลรักษาเครื่องมือและอุปกรณ์ให้มีความสมบูรณ์อยู่เสมอ และจากประสบการณ์ที่ได้รับจากการไปใช้บริการสนามแบดมินตันให้เช่ารายอื่น ซึ่งได้รับการบริการที่ไม่ประทับใจนัก และสภาพสนามขาดการบำรุงดูแลรักษาที่ดี ผู้ประกอบการเองจึงอยากที่จะทำสนามแบดมินตันให้เช่าที่สามารถสร้างความประทับใจในการมาใช้บริการ ด้วยการให้บริการด้วยความเต็มใจและเป็นกันเองสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคด้วยสภาพสนามที่มีความใหม่มีคุณภาพ และยังมีการดูแลรักษา อย่างถูกวิธี อีกทั้งทำเลที่ตั้งของสนามแบดมินตัน BB คอร์ตนั้นยังเป็นทำเลที่ดี มีที่จอดรถได้เป็นจำนวนมาก และมีความปลอดภัย ในบริเวณใกล้เคียงมีโรงเรียน และ ใกล้แหล่งธุรกิจกลางเมือง ทำให้ผู้มาใช้บริการ มีความสะดวกในเรื่องของการเดินทางเพราะมีทั้งรถไฟฟ้า BTS และ รถเมล์ BRT คอยให้บริการ

ด้วยปัจจัยเหล่านี้ ทำให้สนามแบดมินตันBBคอร์ตซึ่งเป็นสนามแบดมินตันที่มีเอกลักษณ์ในเรื่องของการให้บริการด้วยใจ และบุคลากรที่มีความสามารถ ทำให้สามารถให้คำแนะนำหรือแสดงความคิดเห็น แลกเปลี่ยนทัศนคติกับทางลูกค้าหรือผู้มาใช้บริการได้อย่าง สนุกสนานและเป็นกันเอง จึงมีความมั่นใจที่จะสามารถดำเนินการและสามารถประสบความสำเร็จในการ ประกอบธุรกิจสนามแบดมินตันให้เช่าได้โดยสามารถสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนภายใน 1ปีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 18,138,223 บาท

คำสำคัญ แผนธุรกิจ, สนามแบดมินตันให้เช่า

1. บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

เดิมกีฬา หมายถึง การเล่นเพื่อความแข็งแรงของร่างกายหรือเพื่อความสนุกสนาน เพลิดเพลิน แต่ ในปัจจุบันเราเล่นกีฬาหรือออกกำลังกาย เพราะเห็นความสำคัญของการออกกำลังกายอย่างแท้จริง เช่น ผู้ที่มีสุขภาพไม่ดี แพทย์มักแนะนำให้ออกกำลังกาย อย่างน้อยวันละ 30 นาที หรือผู้ที่เป็นโรคมะเร็ง แพทย์ก็แนะนำให้ออกกำลังกาย แต่ไม่ให้ออกกำลังกายหนัก หลังจากการออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอ มีการพบว่าผู้ป่วยหรือผู้ที่มีสุขภาพไม่แข็งแรง กลับมีสุขภาพดีขึ้น ในทุกวันนี้การได้ออกกำลังกาย หลายคนถือว่าเป็นเรื่องจำเป็น การได้ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อย วันละ 30 – 60 นาที ทำให้คนเราห่างไกลจากการเป็นหวัด หรือโรคทางระบบหายใจ ได้ เพราะร่างกายที่แข็งแรง เราจึงมีภูมิคุ้มกันโรค การได้ออกกำลังกาย ช่วยให้ระบบหายใจของคนเราดีขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของบริษัท ที่ต้องการให้บุคคลโดยทั่วไปหันมาออกกำลังกายรักษาสุขภาพกันมากขึ้น และทางทีมผู้บริหารก็เป็นบุคคลที่ชื่นชอบการออกกำลังกาย จึงมีความคิดริเริ่มก่อสร้างสนามกีฬาแบดมินตันขึ้น ภายใต้ชื่อว่า สนามแบดมินตัน BB คอร์ด เนื่องด้วยกีฬาแบดมินตันนั้นเล่นได้ทุกเพศทุกวัย และประกอบการที่ผู้บริหารเคยไปใช้บริการสนามแบดมินตันสนามอื่นๆ แล้วยังไม่ประทับใจเท่าที่ควรในด้านของสถานที่ และในเรื่องของการบริการ จึงอยากที่จะทำสนามแบดมินตันขึ้นมาเองเพื่อที่ความต้องการปรับปรุงการให้บริการสนามแบดมินตันให้ดียิ่งขึ้น เพื่อให้บุคคลทั่วไป ได้เข้าเล่นกีฬาแบดมินตัน ในสนามที่ได้มาตรฐานมีคุณภาพ และ สวยงามในราคาที่ไม่แพง

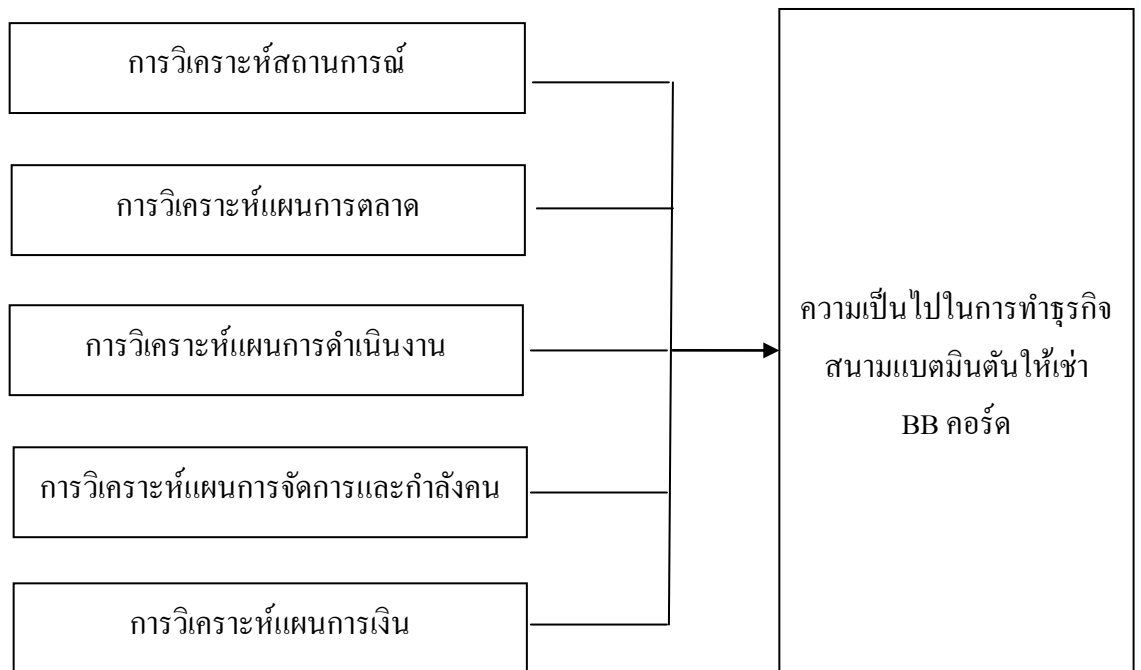
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจสนามเบตมินตันให้เช่า BB คอร์ด

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจสนามเบตมินตันให้เช่า BB คอร์ด

1.4 กรอบแนวคิดในการศึกษา



1.5 ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจBB คอร์ด

2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษตั้งแต่เดือนเดือนมิถุนายน – เดือนกันยายน 2556

1.6 นิยามศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่
2. การวิเคราะห์สถานการณ์หมายถึงการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)

3. การวิเคราะห์ด้านการตลาดหมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด การกำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และ การส่งเสริมการตลาด
4. การวิเคราะห์ด้านการผลิตหมายถึง ขั้นตอนการผลิต/การบริหารขององค์การ
5. การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึงการกำหนดโครงสร้างองค์การ
6. การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลา กินทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

• การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 จุดแข็ง (Strengths) ของสนามเบตมินตัน BB คอร์ด

- ท่าเลที่ตั้งของสนามเบตมินตัน ตั้งอยู่บริเวณใจกลางเมือง มีการคมนาคมเดินทางสะดวก อีกทั้งธุรกิจมีการปรับเปลี่ยนและแต่งเติมทัศนียภาพ ให้เกิดความแปลกตาและมีสีสันที่สวยงามมีพื้นที่สำหรับผู้ชมสามารถชมอย่างใกล้ชิดทั้งสนาม
- ธุรกิจ BB คอร์ด มีการใช้นวัตกรรมในการบริการที่ทันสมัย มีสิ่งอำนวยความสะดวกในการบริการครบครัน ไว้คอยบริการสำหรับนักเล่นกีฬา หรือผู้บริโภครวมไป
- มีการบริการน้ำดื่มสะอาดฟรี และห้องน้ำสำหรับใช้อาบน้ำหลังจากเล่นกีฬาและห้องงัดตัวให้กับผู้บริโภครวมไป
- สนามคอร์ดเบตมินตันทางธุรกิจเราโดยตรง
- ที่จอดรถจำนวนมาก
- ร้านอาหาร และ เครื่องดื่มคอยให้บริการ
- มีพนักงานที่ได้รับการฝึกอบรมด้านการบริการ คอยรองรับการให้บริการ

2.2 จุดอ่อน (Weaknesses)

- ผู้บริโภครวมไปไม่สามารถรับรู้ถึงรูปแบบการดำเนินกิจการ การเปิดสนามเบต BB อย่างชัดเจน เนื่องจากธุรกิจเพิ่งเปิดกิจการใหม่ จึงทำให้ขาดความสามารถในการสื่อสารธุรกิจให้กับผู้บริโภครวมไปโดยตรง และยังไม่ว่างถึงเป็นต้น

- ขาดความชำนาญในด้านการบริหาร ผู้ประกอบการต้องใช้เวลาดำเนินการเพื่อศึกษาเรียนรู้และแก้ไขข้อผิดพลาดจากการดำเนินงาน
- ธุรกิจเพิ่งเกิดใหม่ทำให้ไม่มีแหล่งเงินทุน เพื่อจะมาลงทุนในกิจการมากนัก

2.3 โอกาส (Opportunities)

- ค่านิยมของผู้บริโภคในปัจจุบันหันมาให้ความสนใจและใส่ใจกับสุขภาพมากขึ้น การบริโภคแต่ละครั้งผู้บริโภคจะต้องคำนึงถึงสุขภาพของตนเป็นหลัก ทำให้ในการดำเนินธุรกิจประกอบการเกี่ยวกับการบริการด้านสุขภาพ ธุรกิจความสวยความงามรวมถึง ธุรกิจบริการสถานที่ออกกำลังกายเป็นที่นิยมจากผู้บริโภคอย่างแพร่หลาย หากพิจารณาจากปัจจัยดังกล่าวข้างต้น ธุรกิจ สนาม BB คอร์ค มีโอกาสในการดำเนินธุรกิจและมุ่งหวังผลประโยชน์การแสวงหากำไรได้เป็นอย่างดี

- ในปี 2558 การเปิดประชาคมอาเซียน ธุรกิจต่างๆมีการดำเนินงานมาเปิดสาขาภายในประเทศ การเข้าออกของผู้คนมีมาอย่างแพร่หลาย เกิดสถานที่จัดตั้งบริษัทต่างๆ จำนวนพนักงานและอัตราการจ้างของแรงงานมีจำนวนที่เพิ่มมากขึ้น ความเป็นอยู่และวัฒนธรรมของผู้บริโภคมีเข้ามาอย่างมากมาย แต่สิ่งที่มีผู้บริโภคมีความเหมือนกัน ค่านิยมเดียวกัน คือผู้คนที่ให้ความสนใจกับสุขภาพของตนและต้องการคลายความเมื่อยล้าจากการทำงานที่น่าเบื่อหน่าย เกิดเป็นความใส่ใจดูแลตนเองเพิ่มมากขึ้น ทำให้ธุรกิจบริการต่างๆไม่ว่าจะเป็นสถานบริการออกกำลังกายและสนามแบดมินตันเอง คือ หนึ่งในตัวเลือกของผู้บริโภค เกิดเป็นโอกาสในการดำเนิน ธุรกิจของสถานบริการสนามแบดมินตันให้เข้า BB คอร์ค ในการดำเนินงานและมุ่งหวังประโยชน์ให้กับธุรกิจตนได้เป็นอย่างดี

- ปัจจุบันผู้บริโภคหันมาใส่ใจสุขภาพของตนเองเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจเกี่ยวกับความสวยความงาม และธุรกิจเกี่ยวกับการออกกำลังกาย ได้รับการตอบรับที่ดีขึ้น

2.4 อุปสรรค (Threats)

- การเปิดประชาคมอาเซียนในปี 2558 อาจจะมีผลกระทบทั้งด้านบวกและด้านลบ เนื่องจากธุรกิจจากในประเทศต่างๆ สามารถเข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทยได้ นอกจากจะเป็นธุรกิจประกอบด้วย ผู้ประกอบการหลายเล็ก หรือรายใหญ่ ก็ยังสามารถดำเนินกิจการได้โดยง่าย การเข้ามาของประชาคมอาเซียนจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่มีขนาดเล็ก SMEs

ของผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มกิจการ เช่นเดียวกับธุรกิจสนามเบดมินตันให้
เช่า BB คอร์ท ที่จะได้รับผลกระทบโดยตรงจากการเปิดประชาคมอาเซียน
และกลายเป็นอุปสรรคในการดำเนินกิจการได้

- ค่านิยมของผู้คนในปัจจุบันที่หันมาสนใจ ใส่ใจดูแล
สุขภาพของตนเพิ่มมากขึ้น ทำให้ธุรกิจประกอบการต่างๆ ต่างพากันมาลง
แข่งขันในตลาดอุตสาหกรรมเดียวกัน เกิดเป็นการแข่งขันที่รุนแรงเพิ่มมาก
ขึ้น จนทำให้ตลาดมีทั้งคู่แข่งทางตรง คู่แข่งทางอ้อมและสินค้าทดแทนที่
อยู่ในตลาดเดียวกัน หากพิจารณาจากปัจจัยที่กล่าวมานั้น ผู้ประกอบการควร
พิจารณาวางแผนการทำ กลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อไม่ให้ธุรกิจของตน
ต้องเผชิญกับอุปสรรคที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในอนาคต เป็นต้น

3. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

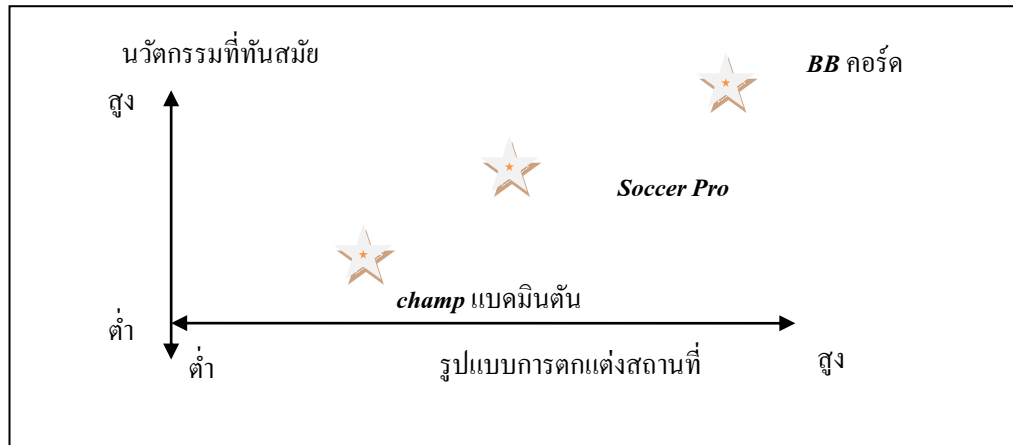
3.1 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

กลุ่มลูกค้าในตลาดปัจจุบัน ทางธุรกิจมีการแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็น
2 กลุ่มหลักประกอบไปด้วยดังนี้

กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มผู้บริโภคที่อยู่ในวัยเรียนและวัยทำงาน
แรกเริ่ม มีอายุตั้งแต่ 15-25 ปี เป็นนักเรียน นักศึกษาและวัยทำงาน
แรกเริ่ม อาศัยอยู่ในบริเวณแถบ ถนนเจริญกรุง แขวงบางโคล่ เขตบางคอ
แหลม กรุงเทพมหานคร มีความชื่นชอบในด้านกีฬาเบดมินตัน รักการออก
กำลังกายและชอบกีฬาที่ตีในร่ม การเดินทางสะดวก ชอบการเล่นเป็นทีม
และออกกำลังกายกับครอบครัว ญาติพี่น้องและมิตรสหาย

3.2 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning)

ธุรกิจสนามเบดมินตัน BB คอร์ดมีการกำหนดตำแหน่งให้กับธุรกิจ โดยการวางตำแหน่งธุรกิจเน้นด้านนวัตกรรมการบริการที่ทันสมัย และการตกแต่งบรรยากาศภายในร้านที่มีความแปลกใหม่ รูปแบบที่ไม่ซ้ำซากจำเจ เพื่อเป็นจุดเด่นในการดำเนินธุรกิจดังกล่าวที่ ดังต่อไปนี้



กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา

ด้านผลิตภัณฑ์ธุรกิจมีการดำเนินกิจการโดยผลิตภัณฑ์ของธุรกิจ BB คอร์ด มีทั้งผลิตภัณฑ์ในรูปแบบการบริการหลัก และการบริการรอง ที่ทางธุรกิจได้เตรียมพร้อมไว้สำหรับการบริการลูกค้า ดังนั้นผลิตภัณฑ์การบริการของธุรกิจสนามเบดมินตันให้เช่า BB คอร์ด ประกอบไปด้วยดังนี้

ผลิตภัณฑ์การบริการหลัก

- บริการเช่าสนาม ประกอบไปด้วย
- บริการเช่าสนามคอร์ดพื้นยาง
- บริการเช่าสนามคอร์ดพื้นปูน

ผลิตภัณฑ์การบริการเสริม

- บริการเช่าไม้เบดมินตัน
- บริการเช่ารองเท้า
- บริการเช่าชุดกีฬา
- บริการเช่าลูกเบดมินตัน

อาหาร

- สเตอร์หมู
- สเตอร์ปลา
- สเตอร์ไก่
- สเตอร์เนื้อ

เครื่องคั้น

- น้ำเปล่า
- เครื่องคั้นชูกำลัง
- น้ำแข็งเปล่า

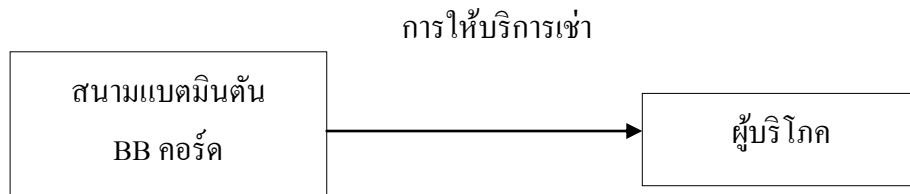
ราคา (Price)

ราคาในการให้บริการของสนามแบดมินตันให้เช่า BB คอร์ต มีการ
จัดตั้งราคา ดังต่อไปนี้

รายการบริการ	ราคา
รายการผลิตภัณฑ์	
รายการบริการหลัก	
1) บริการเช่าสนามคอร์ตพื้นยาง	250 บาท/ชั่วโมง
2) บริการเช่าสนามคอร์ตพื้นปูน	200 บาท/ชั่วโมง
รายการบริการรอง	
1) บริการเช่าไม้แบดมินตัน	
YONEX	120
Dunlop	120
2) บริการเช่ารองเท้า	45
3) บริการเช่าชุดกีฬา	65
4) ขายลูกแบดมินตัน เป็นเซต 6 ลูก	100
รายการอาหาร	
1) สเต็กหมู	199
2) สเต็กปลาแซลมอน	199
3) สเต็กไก่	199
4) สเต็กเนื้อวัว	199
เครื่องดื่ม	
1) น้ำเปล่า	30
2) น้ำแข็งเปล่า	15
3) เครื่องดื่มชูกำลัง	20
รวม	

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

ทางธุรกิจสนามเบตมินตัน BB คอร์ดมีการเลือกใช้กลยุทธ์ช่องทางการบริการคือ การที่ธุรกิจเลือกกลยุทธ์ช่องทางการให้บริการ โดยเลือกการให้บริการผ่านหน้าร้านที่มีทำเลตั้งอยู่ บริเวณ เลขที่ 3853/5 ซอยประดู่ 1 ถนนเจริญกรุง แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กรุงเทพมหานคร 10120 มีการเดินทางเข้ามาใช้บริการสนามได้สะดวกและรวดเร็ว



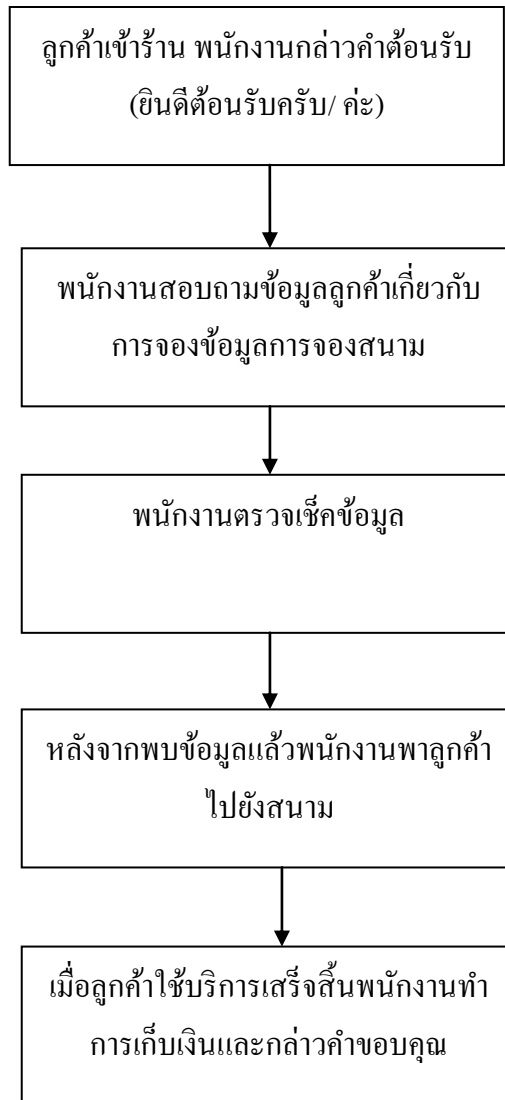
กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

บริษัทมีการใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด ดังต่อไปนี้ คือ

1. กลยุทธ์การโฆษณาโดยการ
 - 1.1. แจกใบปลิว
 - 1.2. โฆษณาตามอินเทอร์เน็ตที่เกี่ยวข้อง
2. การส่งเสริมการขาย Sale Promotion
 - 2.1. บัตรสมาชิก

4. การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

การดำเนินงานธุรกิจสนามเบดมินตัน BB คอร์ต มีกระบวนการให้บริการตามรายละเอียดดังต่อไปนี้



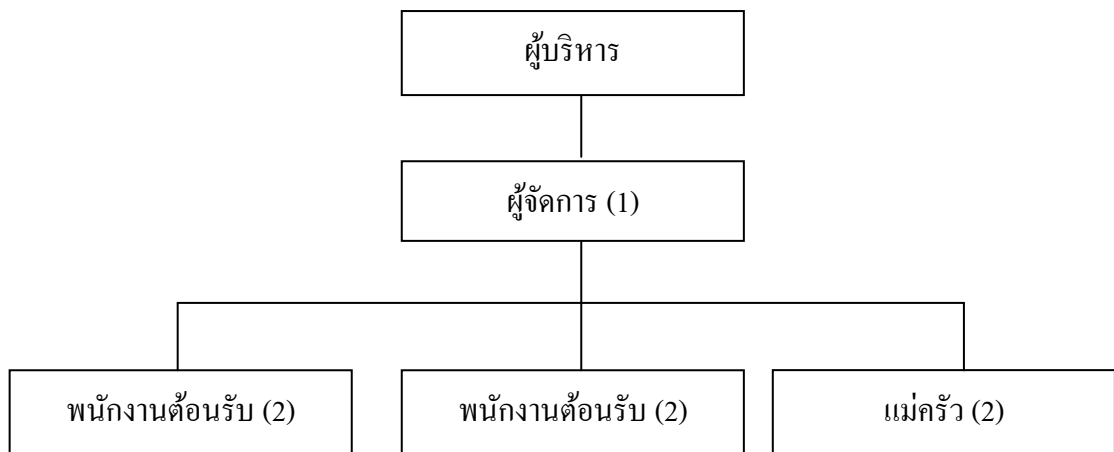
ภาพที่ 4.4 แสดงกระบวนการบริการ

4.1 รายละเอียดกระบวนการให้บริการ

1. เมื่อลูกค้าเข้ามาใช้บริการ พนักงานหญิง/พนักงานชาย กล่าวคำต้อนรับ ยินดีต้อนรับครับ/ยินดีต้อนรับค่ะ ขอต้อนรับทุกท่านที่เข้ามาใช้บริการสนาม แบดมินตัน BB คอร์ต
2. หลังจากต้อนรับเสร็จเรียบร้อยแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการให้พนักงาน สอบถามลูกค้าเกี่ยวกับการจองสนาม ลูกค้ามีการจองหรือติดต่อกับทาง ธุรกิจสนามแบดมินตัน BB คอร์ตมาแล้วหรือยัง
3. กรณีลูกค้ายังไม่มีการจองหรือติดต่อจองสนามผ่านช่องทางต่างๆ พนักงานจะทำการจองผ่านหน้าร้านให้กับธุรกิจ โดยบริเวณโซนเล่นผู้จอง หรือลูกค้าสามารถเลือกทำได้ กรณีถ้าลูกค้ามีการจองผ่านช่องทางต่างๆ เข้ามาแล้ว พนักงานทำการตรวจสอบเช็คข้อมูลและเข้าสู่กระบวนการต่อไป
4. หลังจากทำการจองเสร็จเรียบร้อยแล้ว พนักงานพาลูกค้าไปยังสนาม แบดมินตัน BB คอร์ต และคอยอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ
5. เมื่อลูกค้าใช้บริการเสร็จ พนักงานจะทำการคิดค่าบริการเบ็ดเสร็จทั้งสิ้น และกล่าวคำขอบคุณพร้อมกับมอบรอยยิ้มในการบริการ และกล่าวคำขอบคุณลูกค้าทุกคนที่เข้าใช้บริการเป็นต้น

5. การวิเคราะห์แผนการการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์กร



ภาพที่ 5.1 โครงสร้างองค์กร (Organization Chart)

6. การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 10,024,088 บาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 19,288,440 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 19,488,411 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 21,126,343 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 22,287,685 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 22,937,167 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 10,695,907 บาท ปีที่เท่ากับ 10,820,506 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 12,661,800 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 13,437,358 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 13,837,456 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 1ปี 2เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 18,138,223 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ 25.18 %

7. สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจสนามแบดมินตัน BB คอร์คภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นเป็นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

8. บรรณานุกรม

นภพร ทศน์ยนา.การสร้างสนามแบดมินตัน.[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก:

<http://group.wunjun.com/badmintonclub/topic/34049-876>, 2556.

“ประวัติกีฬาแบดมินตัน.”[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<http://hilight.kapook.com/view/71895>, 2556.

“แผ่นพื้นแบดมินตัน.” [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก:

<http://thai.alibaba.com/products/badminton-floor-mat.html>, 2556.

“สนามแบดมินตัน.”[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก

:http://www.dpt.go.th/download/PW/sport_place/space08.html, 2556.

“อุปกรณ์ในการเล่นแบดมินตัน.”[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก:

http://www.baanjommyut.com/library_2/extension-2/badminton/03.html, 2556.