

แผนธุรกิจเอปีซีอโต้แก๊ส

วาสนา เวชชะมารภัค¹

บทสรุปผู้บริหาร

ความต้องการในการใช้พลังงานเชื้อเพลิงมีมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งในภาคเกษตรกรรม อุตสาหกรรม ขนส่งและครัวเรือน น้ำมันเป็นทรัพยากรทางธรรมชาติที่ใช้แล้วหมดไป ไม่สามารถเกิดขึ้นใหม่ได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว จึงส่งผลให้ราคาน้ำมันมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

รถยนต์ถือเป็นปัจจัยหนึ่งในการดำรงชีวิตประจำวัน ผู้ใช้รถยนต์จึงได้รับผลกระทบจากราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น ผู้ใช้ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายสูงขึ้นในการใช้น้ำมัน ทำให้ผู้ใช้รถยนต์จำนวนหนึ่ง หันมาสนใจในพลังงานทางเลือกที่สามารถทดแทนน้ำมัน พลังงานทางเลือกมีหลายชนิด แก๊สแอลพีจีเป็นพลังงานทางเลือกหนึ่งที่สามารถใช้ทดแทนน้ำมันในรถยนต์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เมื่อเทียบกับพลังงานทดแทนชนิดอื่น

ศูนย์บริการเอปีซีอโต้แก๊ส จึงได้เล็งเห็นช่องทางและเกิดแนวคิดในการทำธุรกิจติดตั้งแก๊สแอลพีจีในรถยนต์ประเภทเครื่องยนต์เบนซิน ในชื่อของศูนย์บริการติดตั้งแก๊สแอลพีจีเอปีซีอโต้แก๊ส โดยศูนย์บริการรถยนต์ เอปีซีอโต้แก๊สได้รับการรับรองมาตรฐานจากกรมการขนส่งทางบกทั้งในเรื่องของสถานที่ให้บริการ และพนักงานผู้ปฏิบัติงาน ขั้นตอนในการดำเนินงานมีความแตกต่างจากศูนย์บริการอื่นๆ ด้วยการให้ความสำคัญในเรื่องของการถอดเจาะไอศรยนต์ เพื่อช่วยเพิ่มสมรรถนะในการขับขี่ที่ใกล้เคียงกับการใช้งานเชื้อเพลิงเบนซิน และเป็นการรักษาสภาพเครื่องยนต์ให้มีความสมบูรณ์และยืดอายุการใช้งานรถยนต์ อัตราค่าบริการติดตั้งแก๊สแอลพีจีจะมีราคาใกล้เคียงกับคู่แข่งรายอื่นๆ

ภายในศูนย์บริการมีการจัดแบ่งพื้นที่อย่างเป็นสัดส่วน ประกอบด้วยห้องรับรอง ลูกค้า, สำนักงานฯ พื้นที่รับ-ส่งรถ, พื้นที่ทดสอบ, พื้นที่ติดตั้ง, พื้นที่โรงงาน โดยมีป้ายแสดงพื้นที่ไว้อย่างชัดเจน

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

เอปี่ซี ออโต้แก๊ส ใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 5,000,000 บาท จากการประมาณการยอดขาย และค่าใช้จ่าย พบว่าธุรกิจสามารถทำกำไรตั้งแต่ปีที่ 2 โดยกำไรสุทธิของปีที่ 2 อยู่ที่ 135,403 บาท จากนั้นธุรกิจสามารถทำกำไรได้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยปีที่ 5 สามารถทำกำไรสุทธิได้ 6,829,177 บาท ธุรกิจสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 3 ปี 1 เดือน 15 วัน

1. บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันอุตสาหกรรมติดตั้งแก๊สแอลพีจีในรถยนต์ยังคงอยู่ในช่วงของการเติบโต อันเป็นผลมาจากความต้องการในการใช้พลังงานเชื้อเพลิงที่มีมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงถือเป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลให้ราคาน้ำมันมีแนวโน้มที่จะปรับตัวสูงขึ้นเรื่อยๆ ทั้งยังส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจในภาพรวมของประเทศในหลายๆ ด้าน เช่น ค่าครองชีพที่ปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะภาคการขนส่ง และผู้ใช้รถยนต์ ต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นในการใช้น้ำมัน

ดังนั้น พลังงานทางเลือก แก๊สแอลพีจี หรือก๊าซหุงต้ม มีชื่อเป็นทางการว่า ก๊าซปิโตรเลียมเหลว นับเป็นอีกทางเลือกอีกทางหนึ่งของผู้ใช้รถยนต์ประเภทเครื่องยนต์เบนซิน เพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายแทนการใช้น้ำมัน และในปัจจุบันอุปกรณ์มีความทันสมัยมากขึ้น รวมทั้งอุปกรณ์ที่ติดตั้งต้องมีมาตรฐานความปลอดภัย ตามข้อกำหนดของกรมการขนส่งทางบก อีกทั้ง ป้มีให้บริการเติมแก๊สได้เปิดให้บริการอย่างแพร่หลายครอบคลุมทั่วประเทศ ทำให้ผู้ใช้มีความสะดวกมากขึ้น

ศูนย์บริการติดตั้งแก๊สแอลพีจี เอปี่ซี ออโต้แก๊ส เริ่มดำเนินธุรกิจในเดือนกุมภาพันธ์ 2556 โดยให้บริการติดตั้งระบบแก๊สแอลพีจีรถยนต์ 2 ระบบ คือ ระบบมิกเซอร์ และระบบหัวฉีด ระบบระบบมิกเซอร์จะติดตั้งในเครื่องยนต์รุ่นเก่าแบบคาบูเรเตอร์ ส่วนระบบหัวฉีด จะติดตั้งในเครื่องยนต์รุ่นใหม่แบบหัวฉีด ขั้นตอนการติดตั้งจะมีความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ในเรื่องของการถอดเอาดีของเครื่องยนต์ออกมาเจาะเพื่อให้ได้ตำแหน่งที่ใกล้เคียงกับการจ่ายเชื้อเพลิงเบนซิน ทำให้ผู้ใช้ไม่รู้สึกลึกลับถึงความแตกต่างระหว่างการขับขี่ที่เป็นเชื้อเพลิงเบนซินหรือเชื้อเพลิงแก๊สแอลพีจี

โดยกลุ่มเป้าหมายหลักคือกลุ่มลูกค้าที่ใช้รถยนต์ทั้งรถเก๋งและรถกระบะประเภทเครื่องยนต์เบนซิน อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล นอกจากนี้บริษัทฯ

ยังให้บริการตรวจเช็ค แก๊ส และบำรุงรักษารถยนต์ที่ใช้แก๊สแอลพีจี หลักในการดำเนินงานของศูนย์บริการติดตั้งแก๊สแอลพีจี เอบีซี ออโต้แก๊ส คือ

1) ให้บริการติดตั้งแก๊ส แอลพีจีสำหรับรถยนต์ประเภทเครื่องยนต์เบนซิน

2) ให้บริการตรวจเช็คแก๊ส และบำรุงรักษารถยนต์ที่ใช้แก๊สแอลพีจี สำหรับลูกค้าที่ติดตั้งแก๊สแอลพีจีจากศูนย์บริการและลูกค้าที่ติดตั้งจากที่อื่นศูนย์บริการติดตั้งแก๊สแอลพีจี เอบีซี ออโต้แก๊ส ให้บริการติดตั้งแก๊สแอลพีจี ในรถยนต์ ประเภทเครื่องยนต์เบนซิน อุปกรณ์ที่ใช้ในการติดตั้ง มีมาตรฐานผ่านการคัดสรรค์ ทั้งในด้านคุณภาพและราคา ชุดอุปกรณ์ติดตั้งมีการรับประกันเป็นระยะเวลา 2ปี พร้อมประกันวินาศภัย บริการงานติดตั้งมีมาตรฐาน เน้นความปลอดภัยอย่างสูงสุด และผ่านการรับรองจากกรมการขนส่งทางบก งานติดตั้งมีความประณีตสวยงาม ช่างผู้ติดตั้งมีประสบการณ์ด้านเครื่องยนต์มากกว่า 15 ปี สามารถวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาทั้งก่อนและหลังการติดตั้ง ได้อย่างแม่นยำ

1) ให้บริการหลังการติดตั้ง การตรวจเช็คแก๊ส ซ่อมบำรุง ตามระยะการใช้งาน ประกอบไปด้วย การตรวจเช็คแก๊สรั่ว การจูนอัพแก๊ส ให้บริการฟรีสำหรับลูกค้าที่ติดตั้งแก๊สแอลพีจี จากศูนย์บริการ

2) มีห้องรับรองไว้บริการลูกค้า โดยให้บริการ อินเทอร์เน็ต ความเร็วสูง โทรทัศน์ คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล เครื่องดื่ม ขนมขบเคี้ยว โดยมีเก้าอี้โซฟาอย่างดีไว้รับรองลูกค้า

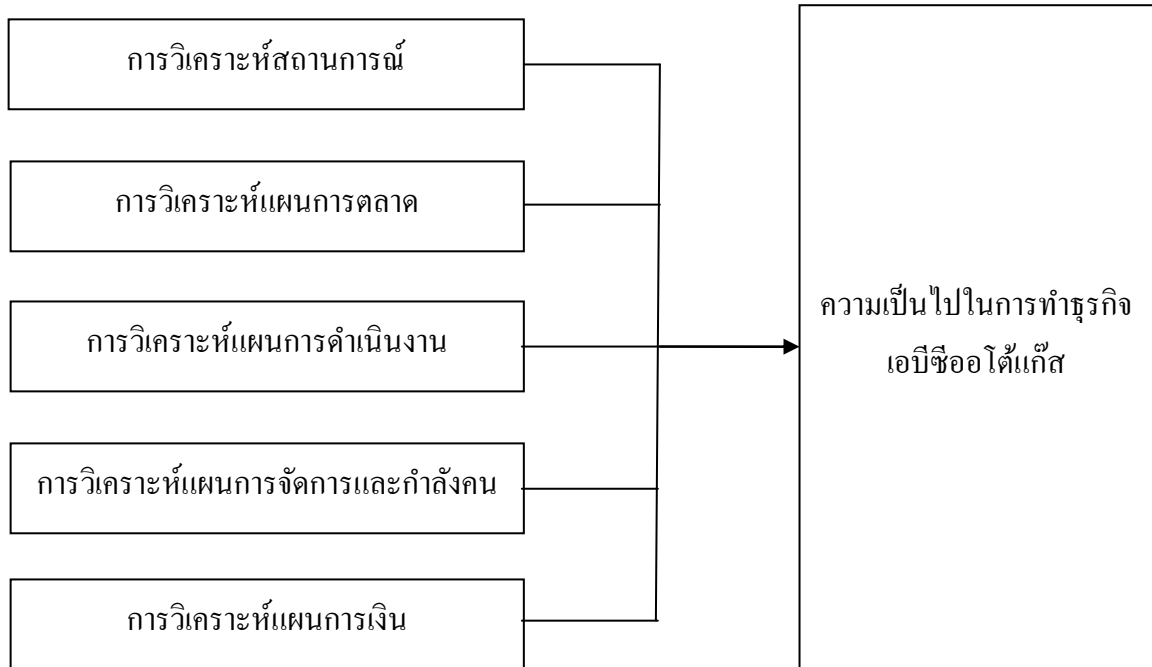
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจเอบีซีออโต้แก๊ส

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจเอบีซีออโต้แก๊ส

1.4 กรอบแนวคิดในการศึกษา



1.5 ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจธุรกิจติดตั้งแก๊สแอลพีจี
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาดังแต่เดือนเดือนมกราคม – เดือนพฤษภาคม 2556

1.6 นิยามศัพท์

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

4. การวิเคราะห์ด้านการตลาดหมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด การกำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และ การส่งเสริมการตลาด
5. การวิเคราะห์ด้านการผลิตหมายถึง ขั้นตอนการผลิต/การบริหารขององค์กร
6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึงการกำหนดโครงสร้างองค์กร
7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

1. ทำเลที่ตั้งอยู่ติดริมถนนใหญ่ มีจุดสังเกตง่าย เป็นแหล่งชุมชนอยู่ใจกลางเมือง การเดินทางไปมาสะดวก สามารถใช้เส้นทางโทลเวย์ และทางด่วนได้
2. เป็นองค์กรขนาดเล็ก มีความยืดหยุ่นในด้านการบริหารจัดการ สามารถปรับปรุงกลยุทธ์ด้านการแข่งขันได้อย่างรวดเร็ว
3. ตราสินค้าของบริษัทเป็นที่ยอมรับในธุรกิจติดตั้งแก๊สรถยนต์ ถูกกล่าวถึงและบอกต่อถึงคุณภาพงานติดตั้ง และการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้ารายอื่นๆที่มีปัญหาการใช้งานระบบแก๊ส จากการติดตั้งจากที่อื่น
4. พนักงานมีทักษะ และความเชี่ยวชาญ สามารถวิเคราะห์ แก้ไขปัญหาได้อย่างแม่นยำ
5. คุณภาพของงานติดตั้ง ความละเอียดสวยงาม มีมาตรฐานความปลอดภัยสูงสุด เอาใจใส่ทุกขั้นตอนในการติดตั้งด้วยการบัดกรีสายไฟแก๊สทุกจุด ทั้งยังให้ความสำคัญกับความปลอดภัยและความสวยงาม ด้วยการร้อยท่อไปโลสายไฟ เพื่อป้องกันความร้อนจากอุณหภูมิห้องเครื่อง

6. มีเทคนิคพิเศษที่คู่แข่งยากจะเลียนแบบ และเป็นเทคนิคเฉพาะบุคคล ด้วยประสบการณ์ด้านการติดตั้งระบบแก๊สหัวฉีดผสมผสานกับความรอบรู้เรื่องเครื่องยนต์เป็นอย่างดี ทำเข้าใจถึงปัญหาของการใช้งานระบบแก๊ส รู้เทคนิคและวิธีในการติดตั้งระบบแก๊สเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพในการใช้งานได้อย่างสูงสุด
7. มีเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัย รองรับการใช้งาน ทั้งในด้านการติดตั้งและเครื่องมือสำหรับการตรวจเช็ควิเคราะห์ปัญหา
8. ชุดอุปกรณ์ติดตั้งแก๊สมีการพัฒนาทางเทคโนโลยีทั้งในด้านฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ในชุดอุปกรณ์แก๊สอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้รองรับและตอบสนองกับความต้องการของผู้ใช้งานในรถยนต์ทุกๆคัน
9. ด้วยความปลอดภัยของอุปกรณ์แก๊สที่ได้รับการรับรองมาตรฐานจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ จึงสร้างความเชื่อมั่น และความมั่นใจให้กับผู้ใช้งานแก๊สแอลพีจี ทั้งยังสร้างแรงจูงใจให้กับผู้ที่ต้องการจะติดตั้งระบบแก๊สแอลพีจีในรถยนต์
10. ราคาติดตั้งแก๊สแอลพีจีถูกลง เป็นผลมาจากต้นทุนของอุปกรณ์แก๊สที่มีราคาต่ำ ทำให้สามารถกำหนดราคาติดตั้งได้ต่ำลง

2.2 จุดอ่อน (Weaknesses)

1. มีความล่าช้าในกระบวนการติดตั้งเนื่องจากขาดการจัดเตรียมอุปกรณ์ที่เป็นอุปกรณ์ต้นแบบไว้ล่วงหน้า
2. ต้องใช้เวลาในการฝึกฝนเพื่อให้ได้พนักงานที่มีทักษะและมีความเชี่ยวชาญ เนื่องจากงานบริการติดตั้งแก๊สแอลพีจี เป็นงานบริการที่ต้องเน้นความปลอดภัยอย่างสูงสุด ดังนั้นพนักงานทุกคนต้องมีความรู้ความเข้าใจในขั้นตอนการทำงานที่ถูกต้อง

2.3 โอกาส (Opportunities)

1. ลูกค้ามีความต้องการประหยัดค่าใช้จ่ายในการครองชีพ อันเป็นผลมาจากภาวะเศรษฐกิจที่มีการปรับตัวของค่าครองชีพที่สูงขึ้น จากการขยายตัวทางเศรษฐกิจในหลายประเทศทั่วโลก ทำให้ราคาของสิ่งของต่างๆปรับตัวสูงขึ้น เช่น น้ำมัน พลังงาน สินค้าอุปโภค บริโภค ประชาชนต้องแบกรับภาระจากสินค้าที่มีราคาแพง ดังนั้นผู้บริโภคต้องหาทางออกในการลดค่าครองชีพด้วยการหันมาติดตั้งแก๊สแอลพีจี เนื่องด้วยราคาของเชื้อเพลิงที่ถูก

2.4 อุปสรรค (Threats)

1. การปรับราคาแก๊สแอลพีจีที่คาดการณ์ว่าจะสูงขึ้น ตามนโยบายของภาครัฐที่เล็งเห็นว่าราคาแก๊สแอลพีจีในปัจจุบันมีราคาถูกเนื่องจากการนำเงินกองทุนน้ำมันมาอุดหนุนแก๊ส ทำให้ภาครัฐต้องแบกรับภาระ
2. บริษัทผู้นำเข้าอุปกรณ์แก๊ส เปิดศูนย์และขยายสาขาให้บริการติดตั้งแก๊ส ทำให้เอปี่ซีโอโต้แก๊สมีส่วนแบ่งทางการตลาดน้อยลง เนื่องจากคู่แข่งมากขึ้น
3. มีการพัฒนาเทคโนโลยียานยนต์ที่มีประสิทธิภาพสูงขึ้น เช่น เทคโนโลยีไฮบริดจ์

3. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

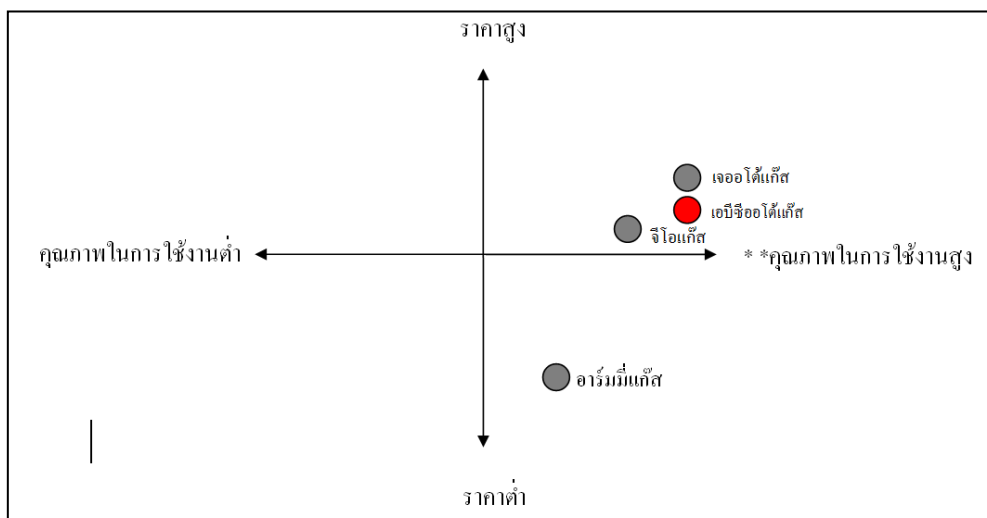
3.1 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

จากการแบ่งส่วนตลาดโดยใช้เกณฑ์ต่างๆแล้วทำให้สามารถจำแนกกลุ่มเป้าหมายหลักได้แก่

กลุ่มลูกค้าที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนประมาณ 25,001 – 35,000 บาท ขับรถยนต์ยี่ห้อ โตโยต้า เครื่องยนต์ 1600 ซีซี ถือได้ว่าเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการในการซื้อสินค้าและบริการและเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการลดค่าครองชีพ ทางศูนย์บริการเอปี่ซีโอโต้แก๊สได้นำเสนอบริการที่มีความแตกต่างจากคู่แข่งในตลาด ซึ่งกลุ่มลูกค้าจะรับรู้ได้ถึงถึงความแตกต่างของคุณภาพในการให้บริการได้เป็นอย่างดี

3.2 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning)

การวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ ของศูนย์บริการเอปี่ซีอโต้แก๊ส เน้นในเรื่องของคุณภาพ และประสิทธิภาพในการติดตั้งและใช้งานระบบแก๊สที่มีประสิทธิภาพสูงและราคาสมเหตุสมผล มีบริการหลังการติดตั้ง การตรวจเช็คและบำรุงรักษาระบบแก๊ส ตามระยะเวลาที่ 2 ตำแหน่งทางการตลาดของธุรกิจติดตั้งแก๊สแอลพีจี



ด้านผลิตภัณฑ์และราคา

1. ชุดอุปกรณ์ที่เลือกใช้ ต้องผ่านการรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรมได้มาตรฐานความปลอดภัย ชุดอุปกรณ์มีการรับประกัน เป็นระยะเวลา 2 ปี มีประกันอัคคีภัย ประกันเครื่องยนต์ และบริการลากจูง

2. คัดสรรและเลือกใช้ชุดอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ มีความคุ้มค่า และราคาเหมาะสม เน้นที่ประสิทธิภาพการใช้งานอย่างสูงสุดผลิตภัณฑ์ มีให้เลือกหลากหลายยี่ห้อ เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย

ชื่อหัวแก๊สหัวฉีด	รุ่น	ราคา
ราคาสำหรับเครื่องยนต์ 4 สูบ		
AG	AG-COMPACT	22,900
	AG-ZENIT	24,900
	AG-ZENIT PRO OBDII	28,900
AC	AC-200	25,000
	AC-300PLUS	30,000
	AC-PREMIUM	33,500
ENERGY REFORM	ENERGY REFORM FAST TECH PRO	28,000
	ENERGY ADVANCE OBD	36,000
ราคาสำหรับเครื่องยนต์ 6 สูบ		
AG	AG-ZENIT	32,000
	AG-ZENIT PRO OBDII	35,000
AC	AC-300PLUS	38,000
	AC-PREMIUM	47,000

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

การกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย บริษัทมีเพียงช่องทางเดียว ดังนี้คือ

ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง (Direct Channel) ผู้ให้บริการคือลูกค้าต้องนำรถเข้ามายังศูนย์บริการเพื่อรับการติดตั้ง เนื่องด้วยลักษณะของการให้บริการติดตั้งแก๊สแอลพีจี เป็นลักษณะของกิจการที่ต้องควบคุมให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อบังคับของกรมการขนส่งทางบก กล่าวคือ ผู้ให้บริการติดตั้งแก๊สแอลพีจี ต้องได้รับการรับรองจากกรมการขนส่งทางบก ต้องติดตั้งภายในศูนย์บริการที่ผ่านการตรวจและรับรอง พร้อมทั้งผู้ให้บริการต้องผ่านการฝึกอบรมรวมถึงต้องได้รับความเห็นชอบจากกรมการขนส่งทางบกให้เป็นผู้ติดตั้งได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย เมื่อให้บริการเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ลูกค้าจะรับรถกลับด้วยตนเอง

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

บริษัทมีการใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด ดังต่อไปนี้ คือ

1. การจัดทำโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์
 - 1.1. เว็บไซต์เว็บบอร์ด
 - 1.2. เซาพื้นที่โฆษณาออนไลน์
 - 1.3. โฆษณา ด้วย Google Add word
 - 1.4. โฆษณาโดยใช้เครื่องมือ SEO
2. การจัดทำโปรโมชั่น การให้ส่วนลด และ โบรชัวร์แนะนำสินค้า
3. บริการชำระผ่านบัตรเครดิต
4. การโฆษณาโดยใช้ฟรีเซ็นเซอร์

จากรายละเอียดที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทใช้งบประมาณสำหรับการส่งเสริมการตลาดในปีที่ 1 เท่ากับ 260,500 บาท

4. การวิเคราะห์แผนการผลิต

การติดตั้งแก๊สแอลพีจีในรถยนต์มีกระบวนการผลิตดังต่อไปนี้ โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน

ส่วนของการรับรถ

1. กล่าวต้อนรับลูกค้าที่เข้ามาในศูนย์บริการพร้อมสอบถามความต้องการและให้ข้อมูล คำแนะนำเกี่ยวกับการติดตั้ง รวมถึงอุปกรณ์ที่ใช้ในการติดตั้ง
2. จัดทำข้อบันทึกข้อตกลงโดยออกไปรับรถให้แก่ลูกค้ากรอกข้อมูลลงบนแบบฟอร์มใบรับรถ
3. พนักงานจะตรวจสอบสภาพรถยนต์รอยขีด ขัด แดก หัก และทรัพย์สินมีค่าภายในรถยนต์ เพื่อแจ้งให้ลูกค้ารับทราบ พร้อมทั้งทำเครื่องหมายระบุ ลงบนแบบฟอร์มใบรับรถเพื่อบันทึกเป็นข้อตกลง
4. มอบสำเนาใบรับรถให้ลูกค้า อีกส่วนพนักงานนำไปมอบให้หัวหน้าช่าง
5. พนักงานนำรถเข้าช่องจอดรถเพื่อเตรียมให้บริการ

ส่วนของขั้นตอนการติดตั้ง

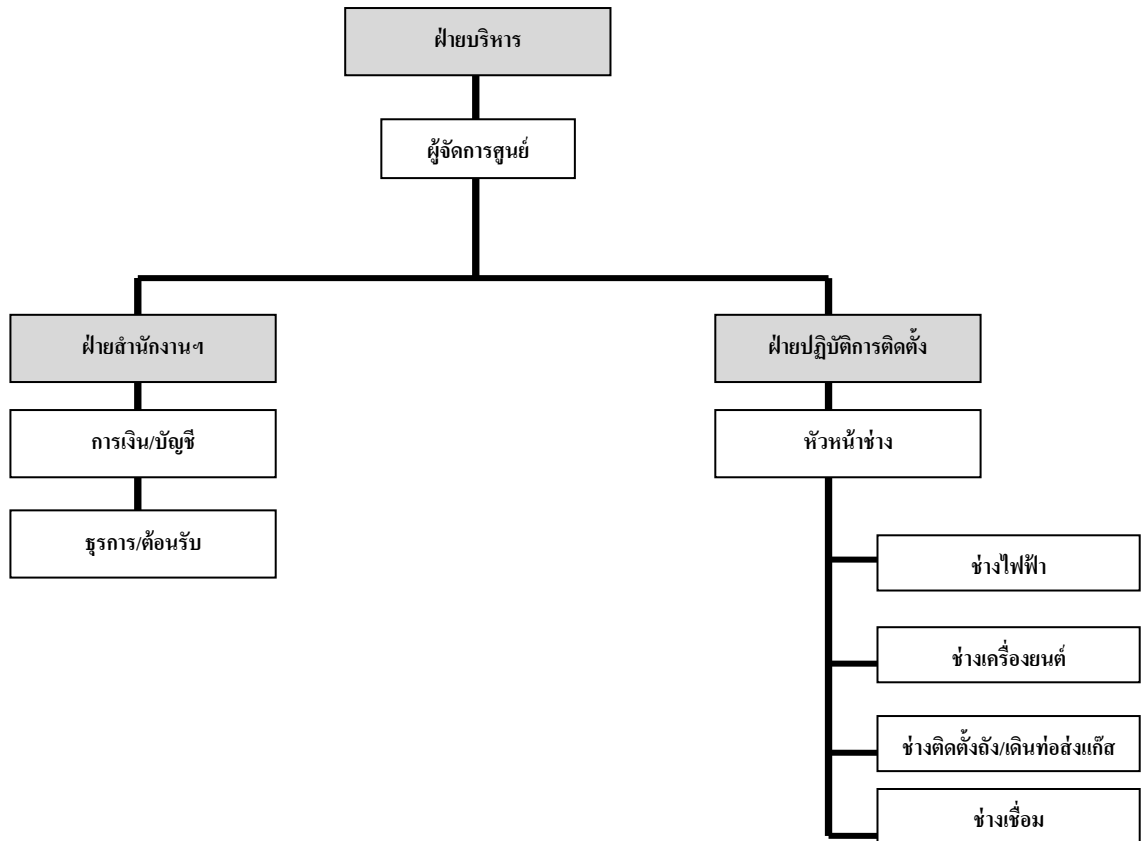
1. ติดตั้งถังแก๊ส
2. ติดตั้งท่อนำก๊าซ
3. การติดตั้งอุปกรณ์ทำไอแก๊สและปรับความดันแก๊ส
4. ติดตั้งชุดหัวเติมแก๊ส
5. ติดตั้งอุปกรณ์ชุดหัวฉีดและท่อนำแก๊สแรงดันต่ำ
6. ติดตั้งท่อนำแก๊สเข้าโซลินอยด์วาล์วเข้าหม้อต้ม
7. การต่อวงจรไฟฟ้าของระบบแก๊สเข้ากับระบบน้ำมัน
8. การปรับจูนแก๊สและการทดสอบระบบแก๊ส
9. การตรวจสอบการติดตั้งระบบแก๊สแอลพีจีโดยวิศวกร
10. การออกเอกสารรับรองการติดตั้งแก๊สแอลพีจี

5. การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์กร

โครงสร้างการบริหารงานขององค์กร ใช้วิธีแบ่งโครงสร้างตามหน่วยงาน คือแบ่งตามลักษณะงาน โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนหลัก คือ ฝ่ายบริการ ฝ่ายสำนักงานฯ ฝ่ายปฏิบัติการติดตั้ง โดยมีภาพแสดงโครงสร้างองค์กรดังนี้

ภาพแสดงแผนผังองค์กร (Organization Chart)



6. การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 5 ล้านบาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 9,135,000 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 13,340,000 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 19,517,000 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 24,331,000 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 20,097,000 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ -135,403 บาท ปีที่เท่ากับ 843,524 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 3,221,752 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 6,165,748 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 6,829,177 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 3 ปี 1 เดือน 15 วัน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 39,712,009 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ 112.66%

7. สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจติดตั้งแก๊สแอลพีจีในรถยนต์ภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นเป็นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

8. บรรณานุกรม

ขวัญชัย รวบรวมเลิศ และคณะ. “พฤติกรรมและความคิดเห็นของผู้ใช้ก๊าซปิโตรเลียมเหลว (LPG) สำหรับรถยนต์ในเขตสุทธินิคม และห้วยขวาง.” รายงานวิจัยในวิชาระเบียบวิธีวิจัยทางธุรกิจ, หลักสูตรการจัดการ, มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม, 2551.

ชาติชัย ปันทรนนทกะ. “ความคิดเห็นเกี่ยวกับผู้ติดตั้งระบบแก๊สแอลพีจีของประชาชนในกรุงเทพมหานคร.” วิทยานิพนธ์ปริญญาตรีวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาการบริหารทั่วไป คณะการบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยบูรพา, 2551.

อดุลย์ โอสุวรรณกุล. “การศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจติดตั้งอุปกรณ์ LPG ในรถยนต์.” วิทยานิพนธ์ปริญญาโทวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาวิศวกรรมการจัดการอุตสาหกรรม คณะวิศวกรรมศาสตร์, มหาวิทยาลัยพระจอมเกล้าพระนครเหนือ, 2550

http://www.กลยุทธ์การตลาด.com/2012/11/blog-post_6.html, 12 พฤษภาคม 2556.

<http://www.drmanage.com/index.php?lay=show&ac=article&Id=538635262&Nttype=3>, 12 พฤษภาคม 2556.

<http://skunpori.blogspot.com/2012/02/five-force-5.html>, 12 พฤษภาคม 2556.