

## แผนธุรกิจ เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ

ภาณุ ไชยสีวามงคล<sup>1</sup>

---

### บทสรุปผู้บริหาร

ร้าน COIN เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ มองเห็นโอกาสที่จะเข้ามาอำนวยความสะดวก สะดวกสบายแก่คนในสังคม โดยคาดว่า ผู้ที่จะเข้ามาใช้บริการจะได้รับความสะดวกสบาย แบบครบวงจรทั้งซักผ้า ปั่นหมาด รวมถึงอบผ้าแห้ง โดยผ่านเครื่องซักผ้าและเครื่องอบผ้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน และยังสามารถควบคุมผงซักฟอก รวมถึงกลิ่นน้ำยาปรับผ้านุ่มที่ ต้องการได้ตรงตามความต้องการ โดยเน้นในการมาจุดเดียวซักอบแห้ง โดยไม่ต้องไปตาก ต่อ โดยวางแผนเปิดกิจการในวันที่ 1 มกราคม 2562 ซึ่งเน้นความสะดวกสบายของคนใน หอพักและคอนโด มีจุดให้บริการสาขาแรกที่ ซิมคอนโด ซอยเฉยพ่วง แขวงจอมพล เขต จตุจักร กรุงเทพฯ เนื่องจากมีเฉพาะร้านซักรีดแต่ยังไม่มีจุดบริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ โดยกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มนักเรียน นักศึกษา และคนทำงาน ที่พักอาศัยอยู่ในคอนโด

สำหรับระยะเวลาดำเนินการตกแต่งและติดตั้งอุปกรณ์ในสถานที่คือ เดือน ธันวาคม 2561 และสามารถเปิดบริการได้ในเดือน มกราคม 2562 สำหรับงบการดำเนินงาน ทั้งหมด ตั้งอยู่ที่ 400,000 บาท โดยเงินทั้งหมดเป็นเงินลงทุนของเจ้าของธุรกิจ 100% คาดว่า กิจการสามารถทำกำไรได้ภายในเวลา 13 เดือน และคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 12 เดือน

ดังนั้นจึงเหมาะสมอย่างยิ่งที่จะเปิดกิจการ COIN เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ

**คำสำคัญ :** แผนธุรกิจ, เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ

---

<sup>1</sup> นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

## บทนำ

ในสังคมปัจจุบันวิถีการดำเนินชีวิตของคนในเมืองหลวงและตามหัวเมืองใหญ่และเมืองการศึกษาต่างๆ มีรูปแบบการดำเนินวิถีชีวิตที่เปลี่ยนไปเร่งรีบและมีเวลาจำกัดรวมถึงที่อยู่อาศัยที่เปลี่ยนไปโดยอาศัยในหอพักคอนโดมากขึ้นจึงจำเป็นต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่เข้ามามีบทบาทในการใช้ชีวิตมากขึ้นยิ่งในชีวิตประจำวันของคนเมือง

เสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มหรืออื่นๆ นับเป็นปัจจัยพื้นฐานของมนุษย์และมีความจำเป็นต้องรักษาความสะอาดอยู่เสมอ ซึ่งภารกิจนี้จะตกเป็นของผู้หญิงมากกว่าผู้ชายแต่ปัจจุบันผู้หญิงทำงานนอกบ้านมากขึ้นรวมถึงนักเรียนนักศึกษาที่ต้องไปเรียนตามสถานศึกษาต่างๆ ที่อยู่ห่างไกลบ้านอาจไม่ค่อยมีเวลาทำความสะอาดหรือดูแล จึงหาตัวช่วยโดยการช่วยผ่อนแรงเวลา โดยการส่งร้านซักรีดหรือซื้อเครื่องซักผ้า แม้ว่าปัจจุบันเครื่องซักผ้าจะมีราคาไม่สูงมาก แต่ก็มีข้อจำกัดในเรื่องของพื้นที่ติดตั้งในหอพักหรือคอนโด ซึ่งมีพื้นที่อยู่อาศัยไม่กว้างมากอยู่แล้วและยังมีขนาดใหญ่ยากแก่การย้ายสถานที่อยู่เวลาเรียนจบหรือเปลี่ยนงานใหม่แต่ร้านซักรีดก็ยังมีข้อดีในการส่งซักและมีการรีดให้เลยแต่ก็ยังมีข้อจำกัดในเรื่องของการส่งผ้าชนิดต่างๆ และส่วนใหญ่จะไม่รับชุดชั้นในกางเกงในหรือถุงเท้าหรือการควบคุมเวลาที่ต้องรอคิวของลูกค้าท่านอื่นๆ หลายวัน ดังนั้นข้อจำกัดของคนที่ไม่มีความสะดวกและต้องการทำความสะอาดผ้าแบบด่วนจึงจำเป็นต้องใช้เครื่องซักผ้าเครื่องอบผ้าหยอดเหรียญเพื่ออำนวยความสะดวกและสามารถตอบสนองความต้องการของคนในยุคปัจจุบัน

เมื่อ 10 ปีก่อน ที่ตู้น้ำหยอดเหรียญเกิดขึ้นมา ใครจะนึกว่า ตลาดจะยอมรับได้ แต่ในที่สุดวันนี้กิจการตู้น้ำมีบริการในทุกหมู่บ้านเข้าถึงทุกห้อมหอน้ำ ตู้จำหน่ายสินค้าหยอดเหรียญ ถึงแม้มีมานานแล้ว แต่ที่ผ่านมายังไม่ถึงจังหวัดที่บูมมากนัก แต่ในไม่ช้า คาดว่าการค้าขายแบบที่ไม่อาศัยหน้าร้าน ไม่ต้องใช้คน จะกลายเป็นเทรนด์ใหม่ของการค้าปลีกจะมาถึงอย่างแน่นอน (ผู้จัดการออนไลน์.เจาะลึกธุรกิจตู้หยอดเหรียญ. 2559)

ตลาดของตู้หยอดเหรียญยังไปได้อีกไกล ซึ่งขึ้นอยู่กับแต่ละบริษัทว่า จะจัดการพัฒนา ความสามารถเครื่องของบริษัทนั้นๆ เช่น พัฒนาเป็นเครื่องซักแห้งหยอดเหรียญ เครื่องรีดผ้าอัตโนมัติ หรือจะมีเทคโนโลยี เป็นเครื่องจอบสัมผัส หรือตู้ที่ใช้บัตรต่างๆ ในการชำระได้ หรือ มีการแจ้งเตือนผ่านโทรศัพท์ในกรณีที่ผ้าซักเสร็จแล้วและอาจจะมีการพัฒนาเพื่อให้ลดต้นทุนลงและขายถูกลงได้ หรือมีดีไซน์ให้สะดวกตา หรือพัฒนาไปในแนวเพิ่มบริการอื่น เป็นต้น ซึ่ง โอกาสมีมากมายอยู่ที่บริษัทไหนจะพัฒนาสร้างสรรค์ขึ้นมาในรูปแบบใดและพัฒนาขึ้นมาได้หรือไม่

ในตลาดการค้าปลีกมีการแข่งขันหน้าร้านสูงมากอย่างที่เรเห็นกัน เราจะเห็นว่า ซุปเปอร์มาร์เก็ตใหญ่ๆ มีการเสนอบริการส่งสินค้าถึงบ้านแล้ว นั่นแสดงว่า มีการขายแบบ ไม่อาศัยหน้าร้านเกิดขึ้นแล้ว ผู้หยุดเหรียญ คือ การค้าปลีกอีกรูปแบบนี้ที่จะทรงพลัง และ จะมีบทบาทมากยิ่งขึ้น โดยมาพร้อมกับพัฒนาเทคโนโลยี และการสร้างสรรค์สินค้า-บริการ แปลกๆ ใหม่ๆ ให้ตื่นตื่นในวงการ อีกทั้งค่าแรงที่เพิ่มสูงขึ้นตามกฎหมาย ก็อาจจะ ผลักดันให้ผู้ประกอบการหันมามองการลงทุนในรูปแบบที่ไม่ต้องจ้างคน

ประเภทของ จุดบริการเครื่องซักผ้าหยุดเหรียญในประเทศไทยอาจแบ่งกลุ่มตาม วิธีบริหารจัดการออกเป็น 2 กลุ่มคือ

1. จุดบริการที่ดูแลโดยเจ้าของหอพัก โดยธุรกิจเครื่องซักผ้าหยุดเหรียญเป็นธุรกิจ ที่ไม่ต้องมีคนบริการเพราะการทำงานเครื่องซักผ้าเป็นแบบอัตโนมัติโดยผู้ประกอบการ ต้องคิดวิธีใช้ให้ชัดเจน

2. จุดบริการที่ดูแลโดยกลุ่มเจ้าของธุรกิจที่ไม่ได้เป็นเจ้าของสถานที่ตั้ง โดยมีการ ทำสัญญาเช่าพื้นที่และจะต้องชำระค่าน้ำค่าไฟต่อเดือนหรือในรูปแบบส่วนแบ่งเปอร์เซ็นต์ โดยส่วนมากทางเจ้าของสถานที่จะได้รับเงินส่วนแบ่งรายได้จากการใช้ตู้ในแต่ละครั้ง ได้รับส่วนแบ่ง 30% ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจจะได้รับรายได้ 70% จากรายได้ทั้งหมดในการใช้ตู้ แต่ละครั้ง

ร้าน COIN เครื่องซักผ้าหยุดเหรียญ ดำเนินธุรกิจ โดยการเป็นเจ้าของเอง เนื่องจากเป็นการเริ่มต้นทำธุรกิจ และจากการศึกษาข้อมูลธุรกิจ เครื่องซักผ้าหยุดเหรียญ เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้คนดูแล เพราะการทำงานส่วนใหญ่ เป็นเครื่องจักร ไม่ว่าจะเป็นเครื่อง ซักผ้า เครื่องอบผ้า ช่วยให้อัตราจ้างงานคนมากขึ้น และร้าน COIN เครื่องซักผ้าหยุด เหรียญ ยังมองว่า มีจำนวนประชากรเมืองที่เพิ่มขึ้นมากทุกปีและมีวิถีการดำเนินชีวิตที่ รีบเร่งและอยู่ตามคอนโดมากขึ้นของคนในปัจจุบัน จึงมุ่งเน้นความสะดวกสบายและ ประหยัดเวลา ทำให้จุดบริการที่เปิดให้บริการยังมีจำนวนไม่เพียงพอและไม่ครอบคลุมต่อ ความต้องการ

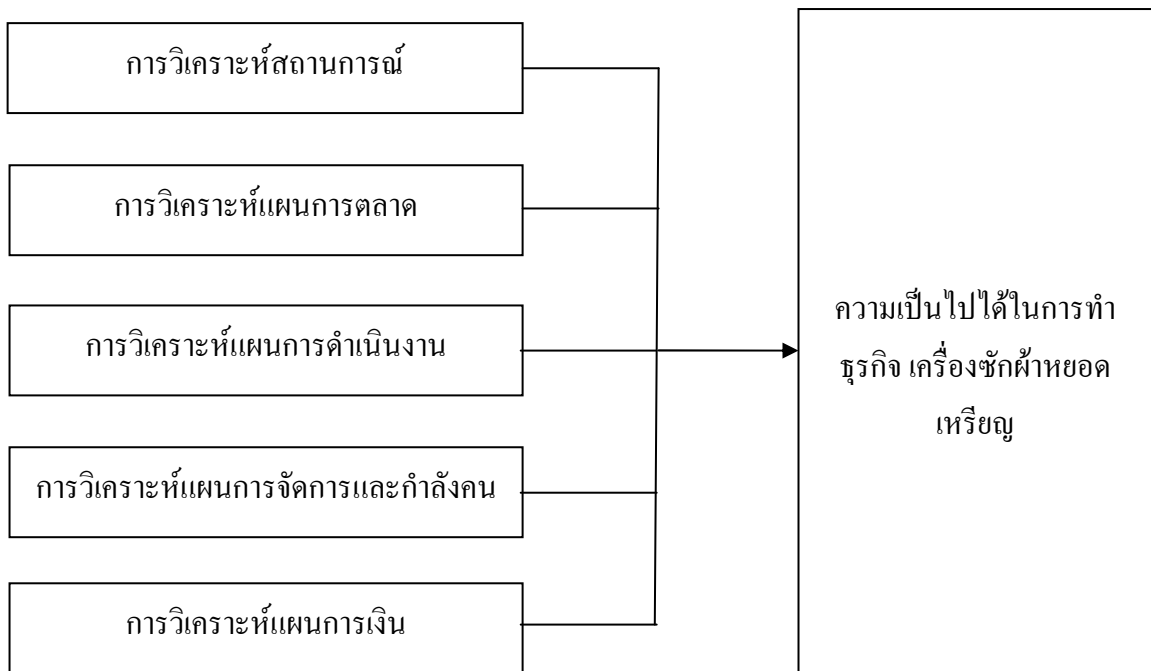
#### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ เครื่องซักผ้าหยุดเหรียญ

#### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ เครื่องซักผ้า หยุดเหรียญ

### กรอบแนวคิดในการศึกษา



### ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาตั้งแต่เดือนเดือนมกราคม-พฤษภาคม 2561

### นิยามคำศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่
2. เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ หมายถึง เป็นเครื่องจักรที่ใช้สำหรับในการซักล้างเสื้อผ้า รวมถึงวัสดุอื่นที่ทำจากผ้า โดยนำกลไกเครื่องรับเหรียญมาเป็นส่วนหนึ่งในการทำงาน (แทนคน)
3. การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)

4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายการวางตำแหน่งทางการตลาด การกำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

5. การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง ขั้นตอนการผลิต/การบริหารขององค์กร

6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร

7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้  
จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

1. มีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมเพราะอยู่ในคอนโดมิเนียมจึงทำให้ผู้อยู่อาศัยในคอนโดมิเนียมใช้บริการได้สะดวก ผู้ใช้บริการสามารถเดินสัญจรและใช้บริการได้โดยง่าย

2. สามารถซักผ้าได้ทุกชนิดตามความต้องการของลูกค้าเพียงแค่นำผ้าที่ต้องการเข้าเครื่อง

3. สามารถเลือกราคาการซักได้ตามขนาดที่ต้องการซักได้ เช่น ขนาด 8 กิโลกรัม 25 บาท

4. ให้บริการที่มีคุณภาพมาตรฐาน ทั้งการทำความสะอาดและมีการตรวจสอบสภาพเครื่องทุกเดือนเพื่อให้เสื้อผ้าสะอาดและไม่มีปัญหาระหว่างการใช้งานเครื่องซักผ้า

5. ควบคุมเวลาในการใช้บริการได้ ลูกค้าจึงจะทราบว่า ต้องใช้เวลาเท่าใด และได้ผ้าเมื่อใด ชัดเจน เพียงนำผ้าเข้าเครื่องและตั้งเวลาหรือโปรแกรมที่ต้องการ

6. ไม่ต้องใช้คนในการให้บริการ ลูกค้าใช้บริการได้เอง

7. ให้บริการได้ 24 ชม. เนื่องจากลูกค้าใช้บริการด้วยตัวเอง จึงนำมาซักเมื่อไหร่ก็ได้

### จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. ไม่มีบริการ รีด จึงทำให้ลูกค้าที่ไม่มีเวลาและต้องการความสะดวกสบาย ส่วนหนึ่งใช้บริการซัก อบ รีด

2. สามารถรองรับลูกค้าได้เท่ากับจำนวนเครื่องซักผ้าที่มีอยู่เท่านั้น

### โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. เนื่องจากสมัยปัจจุบันคนต้องการความสะดวกสบายมากขึ้น และมีเวลาจำกัดแต่ไม่แน่นอน ทำให้เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญได้รับโอกาสในการให้บริการ
2. ใช้เงินลงทุนไม่สูงมากนัก ทำให้มีความเสี่ยงน้อยในการขาดทุน ทำให้สามารถลงทุนได้ง่าย
3. ไม่จำเป็นต้องใช้พื้นที่เยอะ เพราะใช้พื้นที่จำกัดตามจำนวนเครื่องที่วางเท่านั้น
4. หนึ่งอาคารจะมีผู้ประกอบการแบบเดียวกันเพียงรายเดียวในการให้บริการทั้งจุดบริการเดียวหรือวางหลายจุดบริการ
5. จุดบริการติดตั้งอยู่ใกล้ จุดประชาสัมพันธ์ จึงทำให้มีโซฟาไว้ให้นั่งรอรับผ้า รวมถึงบริการ WIFI ของคอนโดไว้บริการระหว่างรอ

### อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. สภาพการแข่งขันในธุรกิจที่คล้ายกัน เช่น ร้านซักอบรีด
  2. เครื่องซักผ้าได้มีราคาไม่สูงมากทำให้กลุ่มที่มีกำลังซื้อ ซื้อไว้ใช้ส่วนตัว
- การวิเคราะห์ด้านการตลาด

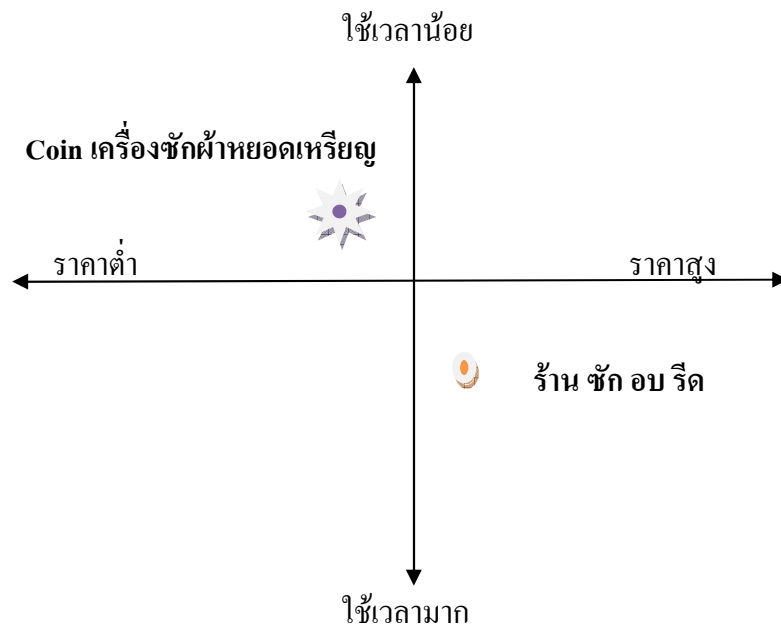
#### การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

ร้าน COIN เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญได้เลือกกลุ่มลูกค้าที่พักอาศัยอยู่ในคอนโดที่มีรายได้ตั้งแต่ 25,000-35,000 บาทเป็นต้นไป และเป็นลูกค้าในกลุ่มที่ไม่มีเครื่องซักผ้าอยู่ในที่พักอาศัย ต้องการความสะดวกสบายในการซักผ้า ไม่ต้องการเสียค่าใช้จ่ายในการซักผ้าสูงจากการส่งผ้าไปซักที่ร้านซักรีดที่มีราคาแพง

#### การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (P : Positioning)

ร้าน COIN เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญได้สร้างความแตกต่างจากร้านซัก อบ รีดทั่วไปโดยร้านมีความแตกต่างและบริการซักอบรีดสามารถควบคุมเวลา รวมถึงให้บริการ 24 ชั่วโมง ดังนั้นร้าน COIN เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญจึงถูกกำหนดให้อยู่ในตำแหน่งผลิตภัณฑ์ที่มีราคาถูกมีเวลาในการให้บริการน้อย

ภาพตำแหน่งผลิตภัณฑ์บริษัท COIN เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ



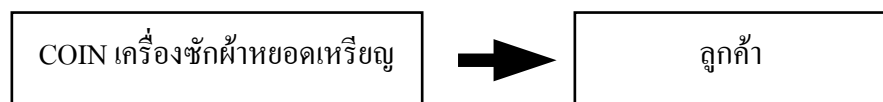
กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา (Product and Price Strategy)

บริการ	ราคา (บาท)
เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญขนาดความจุ 8 กิโลกรัม	30
เครื่องอบผ้าหยอดเหรียญขนาดความจุ 7 กิโลกรัม	10

กลยุทธ์ด้านช่องทางจัดจำหน่าย (Place Strategy)

ร้าน COIN เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ มีช่องทางการจัดจำหน่ายเพียงช่องทางเดียว ได้แก่ การที่ลูกค้าเข้ามาใช้บริการที่ร้าน COIN เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ เพียงอย่างเดียวเท่านั้น โดยสามารถเข้ามาใช้บริการได้ที่ ชั้น 1 ซิมคอนโด ซอยเฉยพวง แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ 10900

ภาพช่องทางจัดจำหน่าย COIN เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ



### กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

บริษัทมีการใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด ดังต่อไปนี้ คือ

1. ป้ายหน้าร้าน
2. เฟสบุ๊ค COIN เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ

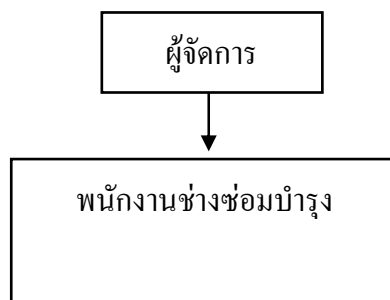
แผนการดำเนินงาน	ระยะเวลา ปี 2561												ค่าใช้จ่าย (บาท/ปี)
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	
ป้ายหน้าร้าน	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	10,000
เฟสบุ๊ค COIN เครื่องซักผ้า หยอดเหรียญ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	5,000
รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาด (บาท/ปี)												15,000	

- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

#### โครงสร้างองค์การ

กิจการใช้ลักษณะการจัดการ โครงสร้างองค์การแบบตามหน้าที่ (Functional Organization) เพราะว่ามีขนาดขององค์การมีขนาดที่ไม่ใหญ่มากนัก การจัดการโครงสร้างองค์การในลักษณะนี้ทำได้ง่ายต่อการบริหาร อีกทั้งยังง่ายต่อการควบคุมสั่งการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ภาพแสดงแผนผังองค์การ (Organization Chart)





- **การวิเคราะห์แผนการเงิน**

บริษัทฯ ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นทั้งสิ้น 400,000 บาท โดยเงินทั้งหมดเป็นเงินลงทุนของเจ้าของธุรกิจ 100% คาดว่า กิจการสามารถทำกำไรได้ภายในเวลา 13 เดือน และคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 12 เดือน

**สรุปผลการศึกษา**

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจ COIN เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

**บรรณานุกรม**

ผู้จัดการออนไลน์ .เจาะลึกธุรกิจตู้หยอดเหรียญ. 2559. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<http://mgronline.com/smes/detail/9540000126369>