

## แผนธุรกิจ เวิร์ลเวล คาร์แคร์ เทวฤทธิ์ ปิ่นลายนาค<sup>1</sup>

### บทสรุปผู้บริหาร

รถยนต์ไม่ว่าจะเก่าหรือใหม่ล้วนแต่ต้องการการดูแลรักษาทั้งสิ้น ทั้งการดูแลรักษาเพื่อความสวยงาม เช่น ล้าง คูดฝุ่น ขัด และเคลือบสี และการดูแลรักษาเพื่อให้ใช้รถยนต์นั้นได้เต็มประสิทธิภาพและมีอายุยาวนาน เพราะการใช้รถในแต่ละวันนั้นอาจจะมีอุบัติเหตุหรือสิ่งผิดปกติเกิดขึ้นกับรถของเรา โดยที่เราไม่รู้ก็ได้

ด้วยเหตุนี้ทางเจ้าของกิจการจึงได้เปิดดำเนินกิจการ เวิร์ลเวล คาร์แคร์ ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีการให้บริการเกี่ยวกับการบำรุงรักษาและการทำความสะอาด รถยนต์ เช่น ล้าง คูดฝุ่น ขัด และเคลือบสี เพื่อเป็นการตอบสนองผู้บริโภคที่มีความต้องการที่จะดูแลชิ้นพื้นฐานพร้อมทั้งความสะดวกทั้งภายในและภายนอก รวมถึงการบำรุงรักษาสีตัวถังรถยนต์ ด้วยการเคลือบและขัดสีอีกด้วย

เวิร์ลเวล คาร์แคร์ เป็นธุรกิจประเภทบริการ ตั้งอยู่ภายใน แม็กซ์แวลู สาขาสุขุมวิท 71 ซอยสุขุมวิท 71 แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ เปิดให้บริการทุกวันจันทร์-อาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 9:00-19:00 น. ประกอบไปด้วยบริการล้างสีภายนอก คูดฝุ่นทำความสะอาดภายใน ล้างห้องเครื่อง และเคลือบสีรถยนต์ นอกจากนี้ยังมีห้องรับรองลูกค้าที่มีขนาดใหญ่ สวยงามสะดวกสบาย สามารถรองรับลูกค้าได้มากถึง 20 คน มีบริการฟรีอินเทอร์เน็ตและเครื่องดื่มสำหรับลูกค้าได้พักผ่อนขณะที่รอรับรถ อีกทั้งพนักงานยังให้บริการด้วยความยิ้มแย้มแจ่มใสสร้างความประทับใจให้กับ

บริษัทฯ ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นทั้งสิ้น 2,500,000 บาท โดยเงินทั้งหมดนั้นเจ้าของเป็นผู้ถือหุ้นแต่เพียงรายเดียว 100% มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 4,629,461.83 บาท มีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ 0.65 % และระยะเวลาในการคืนทุนเท่ากับ 1 ปี 3 เดือน

**คำสำคัญ :** แผนธุรกิจ, เวิร์ลเวล คาร์แคร์

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

## บทนำ

รถยนต์ไม่ว่าจะเก่าหรือใหม่ล้วนต้องการการดูแลรักษาทั้งการดูแลรักษาเพื่อความสวยงามเช่นล้างคูฝุ่นขัดและเคลือบสีและการดูแลรักษาเพื่อให้ใช้รถยนต์นั้นได้เต็มประสิทธิภาพและมีอายุยาวนานจึงก่อให้เกิดธุรกิจคาร์แคร์ขึ้น ซึ่งธุรกิจคาร์แคร์ก็คือ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดูแลรถยนต์ เป็นธุรกิจที่เน้นให้บริการทำความสะอาดรถยนต์เป็นหลัก ธุรกิจคาร์แคร์สามารถแบ่งตามสถานที่ให้บริการออกเป็น 4 รูปแบบด้วยกัน คือ

1. บริการรักษารถโดยเฉพาะ จะเน้นให้บริการที่เป็นมาตรฐานพนักงานในร้านจะได้รับการอบรมทางด้านการดูแลรักษารถมาโดยเฉพาะสถานที่ให้บริการมีความสะอาด มีเครื่องมือให้การบริการครบครันและมีการให้บริการที่ครบวงจรหลากหลาย จัดแบ่งโซนไว้ อย่างชัดเจนรูปแบบนี้อาจจะมีค่าบริการค่อนข้างสูงโดยเฉพาะในคาร์แคร์ที่บริการล้างรถ ด้วยเครื่องล้างอัตโนมัติรูปแบบนี้มีการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรงในระดับหนึ่งเราจึงมักเห็น คาร์แคร์แต่ละร้านยังโปรโมชันออกมาเรียกลูกค้าเรื่อยๆ ยิ่งช่วงเทศกาลอย่างเช่น วันสงกรานต์ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ทองของบรรดาธุรกิจคาร์แคร์ทั้งหลายที่จะเน้นทำโปรโมชันในช่วงเวลานั้นเป็นพิเศษและก็เป็นประโยชน์ต่อลูกค้าในการตัดสินใจหารถยนต์คู่ใจในสภาพ ปรือปะไปใช้บริการในร้านคาร์แคร์ตามจุดต่างๆ

2. บริการรักษารถตามห้างสรรพสินค้า ส่วนใหญ่จะเป็นแฟรนไชส์เน้นการ ให้บริการเหมือนประเภทแรกแต่อาจไม่มากเท่าด้วยข้อจำกัดในเรื่องพื้นที่ เนื่องจากจะอยู่ ตามที่จอดรถแต่ละได้เปรียบในเรื่องของลูกค้าที่ใช้เวลาว่างในวันพักผ่อนมาเที่ยวห้างก็มัก นิยมนำรถมาใช้บริการในเวลาเดียวกัน ซึ่งห้างสรรพสินค้าก็มีหลายจุดความนิยมในการ เที่ยวห้างก็มีอยู่ไม่เสื่อมคลายธุรกิจคาร์แคร์ประเภทนี้จึงได้รับข้อดีในเรื่องของลูกค้าไป ได้เต็มๆ

3. บริการรักษารถในสถานบริการน้ำมันเป็นรูปแบบของธุรกิจคาร์แคร์ที่กระจาย ตัวอยู่หลายๆ จุดตามสถานีปั้มน้ำมันต่างๆ เน้นราคาให้บริการที่ถูกกว่าสองประเภทแรก ข้อดีนอกจากเรื่องราคาที่ลูกค้าจะได้รับแล้วลูกค้ายังได้รับความสะดวกในเรื่องพื้นที่ที่ กว้างขวางลูกค้าของธุรกิจคาร์แคร์ประเภทนี้จะเป็นกลุ่มคนขับรถรับจ้างซะส่วนใหญ่

4. บริการรักษารถที่ใช้เครื่องล้างอัตโนมัติเป็นธุรกิจคาร์แคร์ที่ลดต้นทุนในเรื่อง ของค่าจ้างแรงงานคนและลดปัญหาในเรื่องพื้นที่ เนื่องจากเป็นเครื่องทำความสะอาด อัตโนมัติไม่ต้องใช้พื้นที่มากในการล้างรถการดูแลรักษารถด้วยเครื่องล้างรถอัตโนมัติจะ ตอบโจทย์ลูกค้าที่มีเวลาค่อนข้างจำกัด (จาก เว็บไซต์ SOCIAL INTEGRATED เรื่อง ธุรกิจ คาร์แคร์ ธุรกิจที่เข้ากับ Lifestyle คนเมือง)

การล้างรถหรือยานพาหนะที่ใช้น้ำไม่ใช่แค่การดูฝุ่นทำความสะอาดหรือการขัดรถภายนอกให้ดูแวววาวเพียงเท่านั้นแต่รถที่สะอาดจริงๆ ควรได้รับการดูแลรักษารถยนต์จากภายในด้วยข้อมูลของเราจะช่วยคุณในการดูแลรักษารถยนต์และยานพาหนะให้สะอาดทุกซอกทุกมุมขั้นตอนการทำความสะอาดภายนอกประกอบด้วยกระบวนการดังต่อไปนี้

1. เริ่มด้วยการใช้สายยางฉีดน้ำให้ทั่วทั้งคัน เพื่อทำให้รถเปียกและขับไล่สิ่งสกปรกบนพื้นผิวออกและกำจัดโคลนหรือรอยเปื้อนตรงส่วนล้อ

2. ใช้ฟองน้ำขัดล้อก่อน เพราะว่าเราควรจะเริ่มทำความสะอาดจากส่วนที่สกปรกที่สุดของรถก่อน เพื่อป้องกันสิ่งสกปรกไม่ให้ติดไปยังส่วนอื่นๆ

3. เริ่มขัดส่วนอื่นๆของรถด้วยถุงมือผ้า เสร็จแล้วเช็ดด้วยผ้าซาฟวัวร์

4. ใช้แปรงสีฟันขัดในส่วนที่เข้าถึงยากของรถ

5. ใช้น้ำยาขัดโลหะขัดในส่วนที่เป็นโลหะ และระวังห้ามใช้น้ำยานี้กับพื้นผิวส่วนที่ไม่ใช่โลหะ หลังจากนั้นใช้น้ำยาขัดพลาสติกขัดในส่วนไฟหน้ารถ ไฟเลี้ยว และไฟเบรคไฟหน้ารถที่สกปรกนั้นไม่เพียงแต่จะทำให้รถดูไม่ดีแต่อาจก่อให้เกิดอุบัติเหตุบนท้องถนนได้อีกด้วยดังนั้นในขั้นตอนนี้อาจถือว่าสำคัญมาก

ลงแว็กซ์ทำความสะอาด และอย่าลืมลงแว็กซ์ในส่วนของล้อรถด้วย

1. ส่วนขั้นตอนสุดท้ายนั้นก็คือ การทำความสะอาดกระจกโดยการใช้สบู่และน้ำในการทำความสะอาด แต่ถ้าหากคุณใช้ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดแก้วโดยเฉพาะก็จะได้ผลลัพธ์ที่ดียิ่งขึ้น

(จากเว็บไซต์ cleanipedia เรื่อง วิธีการล้างรถ)

นอกจากนี้ยังมีข้อหลีกเลี่ยงในการล้างรถดังต่อไปนี้

2. ไม่ควรล้างรถบ่อยจนเกินไปเพราะอาจเป็นการทำลายสีรถ

3. ไม่ควรล้างรถกลางแจ้งเพราะความร้อนจะทำให้ น้ำแห้งเร็วจนเช็ดไม่ทันก่อให้เกิดคราบ

4. ไม่ควรล้างรถในตอนเย็นหรือค่ำ หากล้างแล้วจอดทิ้งไว้ อาจเกิดสนิมขึ้นในจุดที่เช็ดไม่แห้ง

5. ไม่ควรใช้ผ้าชุมน้ำเช็ดรถแทนการล้างด้วยน้ำ เนื่องจากฝุ่นหรือเม็ดทรายที่ติดบนผ้าจะทำให้เกิดรอยได้ (จากเว็บไซต์ รักรักรถดอทคอม เรื่อง แนะนำวิธีล้างรถอย่างถูกต้อง)

ด้วยสภาพสังคมปัจจุบันที่ประชากรวัยทำงานมีเวลาส่วนตัวน้อย ทำให้ธุรกิจคาร์แคร์เข้ามามีบทบาทกับชีวิตคนเมืองมากขึ้น จะเห็นได้ว่าเจ้าของรถมีแนวโน้มที่จะล้างรถด้วยตัวเองน้อยลง เนื่องจากผู้ใช้รถไม่มีความรู้ความชำนาญบวกกับไม่มีเวลาในการดูแล

รักษาทำความสะอาดรถยนต์ จึงนำไปล้างตามศูนย์บริการต่าง ๆ และเพื่อเป็นทางเลือกสำหรับผู้ที่ไม่มีเวลาในการดูแลรถยนต์จึงเป็นที่มาของกิจการ เวิร์เวลคาร์แคร์ (Very Well Car Care) เป็นศูนย์การให้บริการในการดูแลชิ้นพื้นฐานและฟื้นฟูและดูแลสภาพรถยนต์ทั้งภายในและภายนอกด้วยการใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานล้างคู่มือทำความสะอาดทั้งภายในห้องเครื่องภายในรถบำรุงและรักษาสีของรถยนต์ด้วยการเคลือบขัดสีรถยนต์

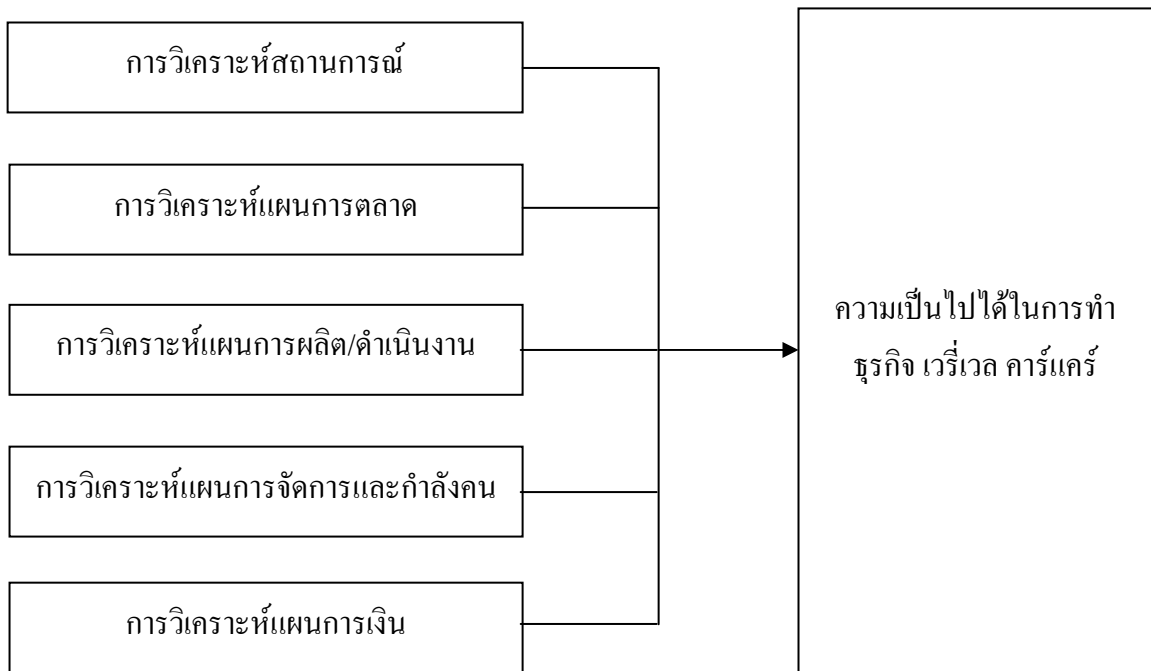
**วัตถุประสงค์ของการศึกษา**

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ เวิร์เวล คาร์แคร์

**ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ**

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ เวิร์เวล คาร์แคร์

**กรอบแนวคิดในการศึกษา**



**ขอบเขตของการศึกษา**

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ เวิร์เวล คาร์แคร์
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาดังแต่เดือนเดือนสิงหาคม 2561-มิถุนายน 2562

## นิยามคำศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่
2. คาร์แคร์ หมายถึง ร้านสำหรับบริการล้างทำความสะอาดรถยนต์
3. การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)
4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายการวางตำแหน่ง ทางการตลาด 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. อาคารสถานที่ที่มีความสะอาดและสวยงามทำให้ลูกค้ารู้สึกผ่อนคลายขณะนั่งรอรับบริการ
2. พนักงานให้บริการด้วยความยิ้มแย้มแจ่มใสเป็นที่ถูกใจของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ
3. ใช้ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดที่มีคุณภาพเพื่อเป็นการถนอมสีรถยนต์
4. มีทำเลที่ตั้งที่ดีตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 71 รายล้อมไปด้วยหมู่บ้าน ที่พัก อาคารสำนักงานรวมถึงคอนโดมิเนียมจำนวนมาก
5. ให้ความสำคัญด้านความปลอดภัยเป็นที่สุด มีการติดกล้องวงจรปิดโดยรอบร้าน
6. มีพนักงานมากเพียงพอในการให้บริการ ส่งผลให้ลูกค้าใช้เวลาในการรอไม่นานก่อให้เกิดความพึงพอใจ

### จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. ข้อจำกัดด้านปริมาณของพื้นที่หากมีรถเข้ามาใช้บริการล้างรถเป็นจำนวนมาก พื้นที่จอดรถอาจไม่เพียงพอ
2. เนื่องจากเริ่มเปิดกิจการความน่าเชื่อถือจากลูกค้าจึงมีน้อย
3. อาจมีปัญหาด้านการบริหารจัดการภายในเนื่องจากเพิ่งเปิดกิจการใหม่อาจขาดความชำนาญ

### โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. ปริมาณผู้ใช้รถยนต์มีจำนวนมากทำให้ความต้องการในการใช้บริการล้างรถมีมากขึ้นตามไปด้วยเช่นกัน
2. การส่งเสริมกิจกรรมธุรกิจขนาดเล็ก (SMEs) ของรัฐบาลทำให้ง่ายต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
3. ในทำเลที่ตั้งเดียวกันมีคู่แข่งไม่มาก

### อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. สภาพอากาศที่เปลี่ยนแปลงตามฤดูกาลมีผลต่อยอดการเข้ามาใช้บริการที่ร้าน
2. ด้วยอัตราค่าครองชีพที่สูงขึ้นแต่รายได้ของผู้บริโภคยังเท่าเดิมอาจมีผลต่อการตัดสินใจในการเข้ามาใช้บริการที่ร้าน
  - การวิเคราะห์ด้านการตลาด

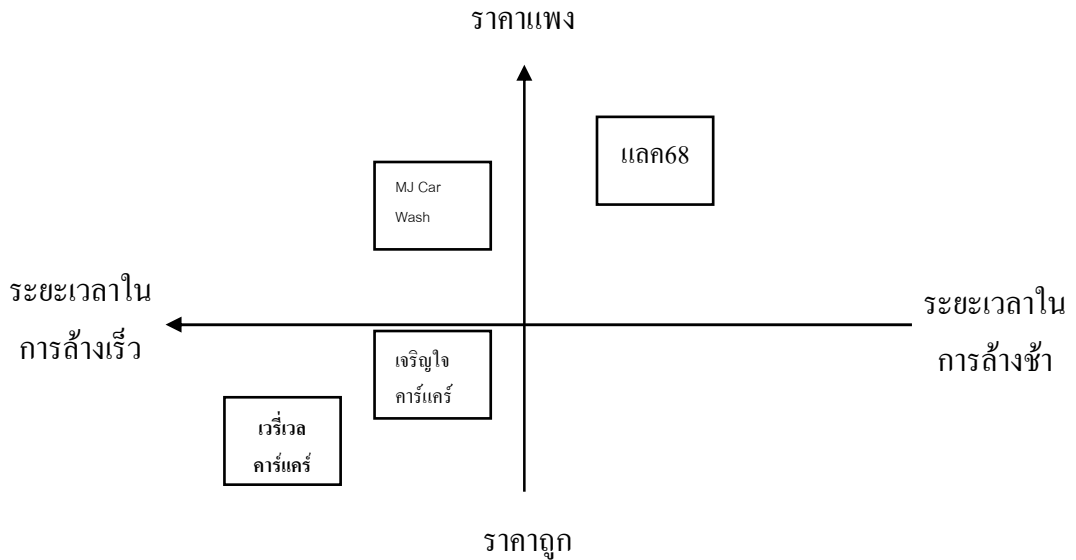
### การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

เวรีเวล คาร์แคร์ มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นประชากรกรุงเทพมหานครในเขตสุขุมวิท 71 ที่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทมีรายได้ตั้งแต่ 20,000-25,000 บาทเป็นต้นไป ชอบล้างรถยนต์ที่ร้านคาร์แคร์ มีความต้องการบริการล้างทำความสะอาดรถยนต์ และเคลือบสีรถยนต์ ที่มีมาตรฐาน เน้นความสะอาด และบริการที่ประทับใจ

### การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (P : Positioning)

ร้าน เวรีเวล คาร์แคร์ ได้กำหนดการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์จากปัจจัยด้านราคา และระยะเวลาในการรอรับบริการ ซึ่งร้าน เวรีเวล คาร์แคร์ อยู่ในตำแหน่งที่ราคาถูกและใช้ระยะเวลาในการรอไม่นาน

ภาพแสดงตำแหน่งผลิตภัณฑ์ เวิร์ล แคร่



**กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)**

**1. ล้างสีภายนอก**

จุดเด่นของบริการล้างสีภายนอกรถยนต์ คือ ทางร้านจะใช้วิธีล้างสีด้วยระบบน้ำกรองเพื่อป้องกันการเกิดตะกรันหรือคราบหินปูน รวมทั้งการเลือกโฟมล้างรถที่มีคุณภาพดี ไม่มีส่วนผสมที่เป็นอันตรายต่อสีรถ ช่วยให้ล้างง่ายขึ้นไม่ต้องออกแรงขัดการกระบวนการล้างรถเริ่มต้นด้วยการชำระล้างด้วยน้ำเปล่าเพื่อให้คราบฝุ่นขี้ดินและสิ่งสกปรกต่างๆ หลุดออกจากตัวรถมากที่สุด ถูมาก หลังจากนั้นจะเช็ดด้วยผ้าหนาโนเพื่อป้องกันเม็ดฝุ่นหรือทรายบดถูไปกับผิวสีรถอันเป็นเหตุให้เกิดริ้วรอยขีดข่วนเพิ่มเติมระหว่างล้างรถพนักงานจะหมั่นซักและขี้น้ำบ่อยๆ เพื่อให้เม็ดฝุ่น ทรายหรือกรวดที่ติดในผ้าหลุดออก โดยทางคาร์แคร์จะฟิธิฟิถันแยกใช้ผ้าในแต่ละส่วนของตัวถัง ผ้าเช็ดส่วนบนสุดมีฝุ่นน้อย ได้แก่ หลังคา ฝากระโปรงหน้า-หลัง และกระจกรถ ผ้าเช็ดส่วนล่างที่มีฝุ่นเกาะมาก ตั้งแต่ขอบกระจกลงมา มีผ้าเช็ดทำความสะอาดล้ออีกฟืนและแปรงขนนุ่มช่วยขัดเศษฝุ่น เศษโคลนเพื่อให้ล้อรถสะอาดหมดจด

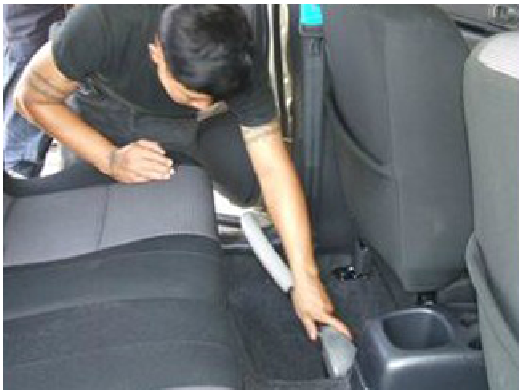
## ภาพบริการล้างสีภายนอก



### 2. บริการล้างสี ดูดฝุ่น และทำความสะอาดภายใน

การทำความสะอาดภายในห้องโดยสารเป็นบริการหลักการล้างสีภายนอก โดยทางร้านจะใส่ใจรายละเอียดทุกซอกทุกมุมไม่ว่าจะเป็น เบาะ คอนโซล พรหม ผ้ายาง เป็นต้น ทางร้านได้ใช้เครื่องดูดฝุ่นกำลังแรงดูดสูงจึงสามารถดูดฝุ่นได้อย่างสะอาด และได้ใช้น้ำยาขัดหนังคุณภาพดีในการเคลือบเบาะและคอนโซลหน้ารถยนต์ส่วนล้อแมคและยางก็จะทำความสะอาดและเคลือบยางให้เงางามและดูใหม่อยู่เสมอ

### ภาพบริการล้างสี ดูดฝุ่น และทำความสะอาดภายใน



### 3. บริการเคลือบสีรถยนต์

ทางร้านมีการให้บริการเคลือบสีรถประเภทแว็กซ์ โดยมีจุดเด่นที่ให้ความเงางามในราคาที่ไม่แพงเหมาะสำหรับอายุการใช้งานในระยะสั้นๆ เท่านั้นช่วยให้รถมีความเงางามทำให้สีรถดูมีชีวิตชีวา ช่วยขบเน้นเมทัลลิกที่อยู่ในสีรถเด่นสะดุดตา และทำให้น้ำไม่เกาะผิวรถ ปกป้องสีจากความร้อน คราบสกปรกไม่เกาะติดแน่น แต่มีจุดด้อยที่ต้องทำซ้ำเป็นประจำๆ แทบจะทุกเดือน

วารสารแผนธุรกิจ ปีที่ 6 ฉบับที่ 1 (มกราคม – มิถุนายน 2562)



### ภาพบริการเคลือบสีรถยนต์



#### กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

เวรี่เวล คาร์แคร์ ได้กำหนดการตั้งราคาไว้ในระดับปานกลางให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายหลักของทางร้านคือกลุ่มลูกค้าที่มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทมีรายได้ตั้งแต่ 20,000-25,000 บาทเป็นต้นไป ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้ปานกลาง โดยเน้นที่บริการที่ดีเพื่อให้ลูกค้ารู้สึกว่าคุณค่ากับค่าใช้จ่ายที่เสียไปเมื่อเทียบกับบริการที่ได้รับจากทางร้าน

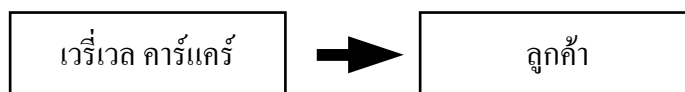
#### ตารางราคาบริการร้าน เวรี่เวล คาร์แคร์

บริการ	S	M	L	XL
ล้างสีภายนอก	150	180	200	250
ล้างสี, ถูฝุ่น, ทำความสะอาดภายใน	200	250	230	300
เคลือบสีรถยนต์	500	550	600	650

#### กลยุทธ์ด้านช่องทางจัดจำหน่าย (Place Strategy)

เวรี่เวล คาร์แคร์ มีช่องทางในการจัดจำหน่ายเพียงช่องทางเดียว ได้แก่ การที่ลูกค้าเข้ามาใช้บริการที่ร้าน เวรี่เวล คาร์แคร์ เพียงอย่างเดียวเท่านั้น โดยสามารถเข้ามาใช้บริการได้ที่ ถนนสุขุมวิท 71 แขวง พระโขนงเหนือ เขต พระโขนง จังหวัด กรุงเทพมหานคร รหัสไปรษณีย์ 10110

#### ภาพช่องทางการจัดจำหน่าย



### กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

ร้าน เวิร์ลด์ คาร์แคร์ ได้จัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดขึ้นเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์และดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการที่ร้าน โคนเน้นให้เป็นการที่ง่ายไม่มีความซับซ้อนและเป็นประโยชน์กับลูกค้ามากที่สุด ประกอบด้วยกิจกรรมดังต่อไปนี้

#### 1. ป้ายหน้าร้าน

ร้าน เวิร์ลด์ คาร์แคร์ ได้ออกแบบป้ายหน้าร้านเป็นป้ายขนาดใหญ่ทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้า กว้าง 2 เมตร ยาว 5 เมตร ติดไว้บริเวณหน้าร้านเพื่อให้ลูกค้าที่ผ่านบริเวณหน้าร้านได้เกิดการรับรู้ทางร้านได้เปิดให้บริการล้างทำความสะอาดและเคลือบสีรถยนต์ โดยป้ายจะระบุชื่อร้าน เวิร์ลด์ คาร์แคร์ เวลาเปิดและปิดบริการ รวมถึงบริการต่างๆ ภายในร้าน



#### 2. โปรโมชั่นประจำเดือน

ร้าน เวิร์ลด์ คาร์แคร์ ได้จัดกิจกรรมโปรโมชั่นประจำเดือนเพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการที่ร้าน โดยจะมีการจัดกิจกรรมต่างๆ เช่น ล้างรถ 2 ครั้งภายในรอบ 1 เดือน รับผ้าเช็ดรถฟรี 1 ผืน หรือแนะนำเพื่อนมาใช้บริการที่ร้าน เวิร์ลด์ คาร์แคร์ รับฟรี แก้วน้ำหนึ่งใบ เป็นต้น

### 3. เฟสบุ๊ค เวรีเวล คาร์แคร์

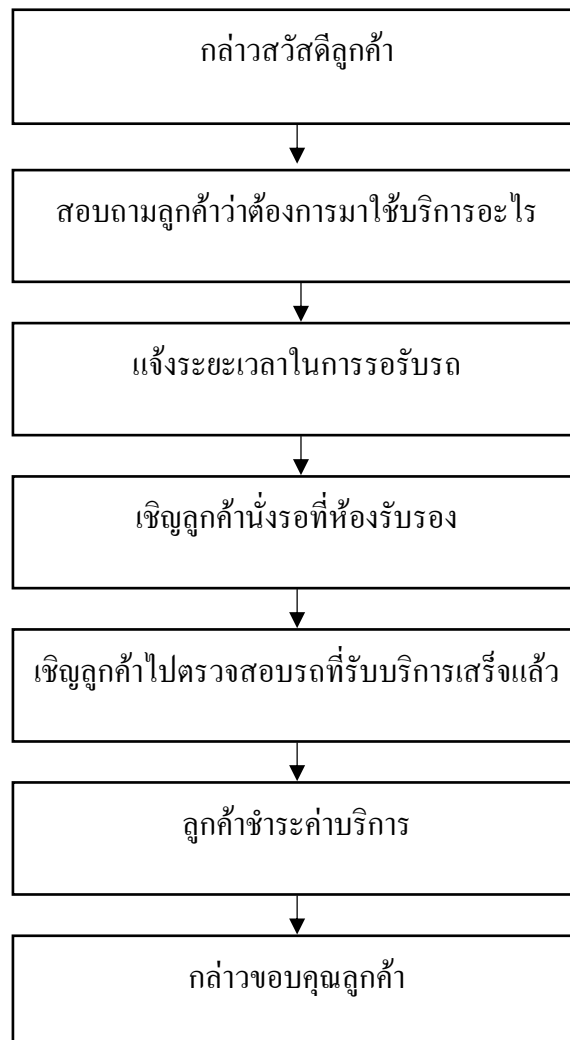
ถูกเปิดขึ้นเพื่อเป็นช่องทางในการโฆษณาประชาสัมพันธ์และแจ้งข่าวการจัดกิจกรรมต่างให้กับทางลูกค้าได้รับทราบ

### 4. บัตรสะสมแต้ม

ทางร้าน เวรีเวล คาร์แคร์ ได้จัดทำบัตรสะสมแต้มเพื่อเป็นการดึงดูดให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการที่ร้านอีกครั้ง โดยให้ลูกค้าเก็บสะสมแต้มเมื่อครบ 10 แต้ม จะสามารถล้างสิทธิ์รถยนต์และชุดฝุ่นได้ฟรี 1 ครั้ง

- การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

ภาพกระบวนการบริการ



อีกหนึ่งในปัจจัยที่จะดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการที่ร้านเป็นจำนวนมาก คือ การบริการที่ดีของพนักงาน ด้วยเหตุนี้ทางร้าน เวรีเวล คาร์แคร์ จึงได้จัดทำแผนการบริการ

เพื่อให้การบริการเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ทางประกอบด้วยกระบวนการดังต่อไปนี้

1. พนักงานกล่าวทักทายสวัสดิ์ลูกค้าด้วยความยิ้มแย้มแจ่มใส
2. สอบถามความต้องการของลูกค้าว่าต้องการรับบริการอะไร
3. แจ้งระยะเวลาในการรอรับรถให้ลูกค้าทราบ
4. เชิญลูกค้าเข้าไปนั่งรอที่ห้องรับรอง
5. เมื่อล้างรถเสร็จแล้วเชิญลูกค้าเข้าไปตรวจสอบรถ
6. ลูกค้าชำระค่าบริการ
7. พนักงานกล่าวขอบคุณลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการพร้อมทั้งเชิญให้กลับมาใช้บริการ

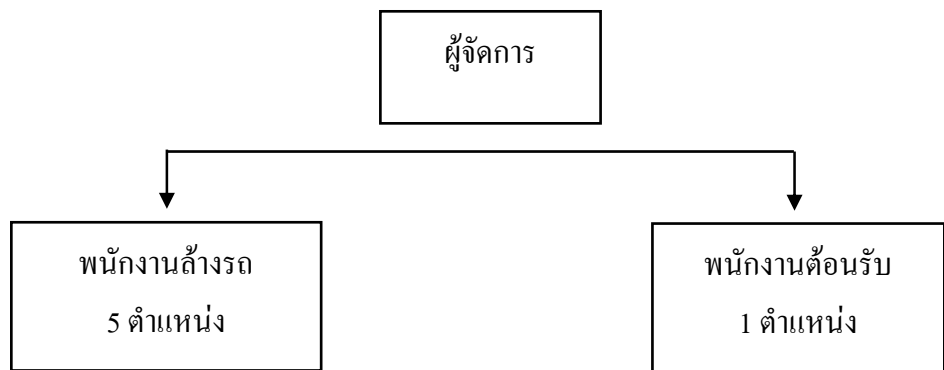
อีกครั้ง

- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

#### โครงสร้างองค์การ

กิจการใช้ลักษณะการจัดการ โครงสร้างองค์การแบบตามหน้าที่ (Functional Organization) เพราะว่าขนาดขององค์การมีขนาดที่ไม่ใหญ่มากนัก การจัดการโครงสร้างองค์การในลักษณะนี้ทำได้ง่ายต่อการบริหาร อีกทั้งยังง่ายต่อการควบคุมสั่งการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ภาพแสดงแผนผังองค์การ (Organization Chart)



- การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 2 ล้าน 5 แสนบาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 1,989,000 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 2,116,300 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 2,255,650 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 2,394,650 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 2,533,800 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 195,800 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 247,080 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 304,560 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 360,214 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 414,280 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 4,629,461.83

วารสารแผนธุรกิจ ปีที่ 6 ฉบับที่ 1 (มกราคม – มิถุนายน 2562)

บาท มีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ 0.65 % และระยะเวลาในการคืนทุนเท่ากับ 1 ปี 3 เดือนด้วยเหตุนี้จึงเห็นสมควรว่า ควรเปิดกิจการ เวิร์เวลด คาร์แคร์

### สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจ เวิร์เวลด คาร์แคร์ ภายใต้งบเงินที่บริษัทกำหนดขึ้นเป็นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

### บรรณานุกรม

แนะนำวิธีล้างรถอย่างถูกต้อง. (2562). สืบค้น 15 มกราคม, 2562, จาก <http://รักษ์รถ.com>

วิกิพีเดีย. (2562). *รถยนต์*. สืบค้น 15 มกราคม, 2562, จาก

<https://th.wikipedia.org/wiki/รถยนต์>

วิธีการล้างรถ. (2562). สืบค้น 15 มกราคม, 2562, จาก

<https://www.cleanipedia.com/th>