

แผนธุรกิจ รถตู้ให้เช่า

ปราณี ศรีอิม¹

บทสรุปผู้บริหาร

ปัจจุบัน ธุรกิจรถเช่า นับว่ายังเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง และมีการแข่งขันที่สูงขึ้น ในภาพรวมของตลาดรถเช่าไทยในปี 2558 การแข่งขันมีความรุนแรง และมีการปรับตัวเพื่อเตรียมพร้อมกับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC (Asean Economic Community) โดยรูปแบบหันมาเพิ่มรถเช่าระยะสั้นมากยิ่งขึ้น และมีผู้ให้บริการรายใหม่เข้ามาในตลาดทำให้การแข่งขันเพิ่มขึ้น เนื่องจากมองเห็นโอกาสจากการเปิด AEC ที่จะทำให้อุตสาหกรรมท่องเที่ยวเติบโต และหน่วยงานต่างๆ หันมาใช้บริการเช่ารถ เพื่อต้องการลดต้นทุน ประหยัดค่าใช้จ่าย และลดความยุ่งยากในการบริหารจัดการที่เพิ่มขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการทั้งรายเก่า และรายใหม่ต้องมีการปรับกลยุทธ์ เพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดให้ได้มากที่สุด

บริษัท A & P รถตู้ให้เช่า จำกัด เป็นธุรกิจบริการรถตู้ให้เช่า แบบ VIP ขนาด 10 ที่นั่ง เปิดให้บริการเช่ารถตู้ทุกจังหวัดทั่วประเทศไทย และประเทศเพื่อนบ้าน เช่น พม่า ลาว และกัมพูชา เป็นต้น โดยมีรถตู้ VIP จำนวน 2 คัน และรถตู้ จากกลุ่มธุรกิจเช่ารถตู้ VIP ที่เป็นพันธมิตรเครือข่าย จำนวน 10 คัน ซึ่งเป็นรถตู้ VIP ที่ใช้น้ำมันเป็นเชื้อเพลิงทุกคัน

บริษัท A & P รถตู้ให้เช่า จำกัด ตั้งอยู่ เลขที่ 46/170 หมู่ 5 หมู่บ้านพฤษภา 3 ตำบล บางคูรัด อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ปริมาณการคมนาคมสะดวกในการเดินทาง โดย A & P รถตู้ให้เช่า ให้บริการรถเช่าแบบครบวงจรด้วยรถใหม่ที่มีคุณภาพและสมรรถนะเยี่ยมผ่านการตรวจเช็คมาเป็นอย่างดี ในรูปแบบการเช่าพร้อมพนักงานขับรถด้วยอัตราค่าเช่าที่เหมาะสม โดยมีช่องทางการเรียกใช้บริการหลายช่องทาง อาทิเช่น การเรียกใช้บริการโดยตรงที่ บริษัท A & P รถตู้ให้เช่า จำกัด หรือทางโทรศัพท์ หมายเลข 089-0577391 หรือทางเว็บไซต์ <http://A&P รถตู้ให้เช่า.co.th> หรือติดต่อผ่านพันธมิตรเครือข่ายของ บริษัท A & P รถตู้ให้เช่า จำกัด

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยรังสิต

กลุ่มเป้าหมายของ บริษัท A & P รถตู้ให้เช่า จำกัด โดยการเลือกกลุ่มเป้าหมายของ บริษัทจะใช้การตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย 2 กลุ่ม คือ กลุ่มเป้าหมายหลัก เป็นลูกค้า กลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งคนไทยและคนต่างประเทศที่ติดต่อใช้บริการโดยตรงกับ บริษัท A & P รถตู้ให้เช่า จำกัด และใช้บริการผ่านพันธมิตรเครือข่าย และกลุ่มเป้าหมายรอง เป็นลูกค้า กลุ่มบุคคลทั่วไป, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ และบริษัทเอกชน ที่ใช้บริการเช่ารถตู้ นอกเหนือจากการท่องเที่ยว

A & P รถตู้ให้เช่า จดทะเบียนในลักษณะ บริษัทจำกัด โดยเป็นการระดมทุนจากผู้ถือหุ้นทั้งหมด สามท่าน รวมเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 4,000,000 บาทถ้วน จากประมาณการผลการดำเนินงานตลอดระยะเวลา 5 ปี โดยเริ่มดำเนินงานในเดือนตุลาคม 2557 แล้วเสร็จในเดือนมกราคม 2558 และเริ่มเปิดให้บริการในเดือนกุมภาพันธ์ 2558 กิจการจะเริ่มมีกำไรจากการประกอบการตั้งแต่ว่าปีที่เริ่มดำเนินงานและจะเริ่มจ่ายปันผลได้ในปีที่ 2 นอกจากนี้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 59.41 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,483,931.27 และมีระยะเวลาคืนทุน (PB) อยู่ที่ประมาณ 1 ปี 9 เดือน

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ, A & P รถตู้ให้เช่า

บทนำ

“ธุรกิจรถเช่า” นับเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่มีแนวโน้มเติบโตมากขึ้นในปัจจุบัน โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย (2558) ระบุว่า มูลค่าตลาดรถเช่าในไทย ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา เติบโตเฉลี่ย 10-15% ต่อปี มูลค่าตลาดในปี 2557 อยู่ที่ 2 หมื่นล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะรายได้ให้เช่ารถระยะสั้น หรือเช่าเพื่อการท่องเที่ยวในปี 2558 จะเติบโต 25% คิดเป็นมูลค่า 300-400 ล้านบาท โดยการเติบโตที่เกิดขึ้นเป็นไปในทิศทางเดียวกับธุรกิจสายการบินโลว์คอสต์ เนื่องจากปัจจัยหนึ่งที่สำคัญคือผู้บริโภคนิยมเดินทางด้วยเครื่องบินมากขึ้น ทั้งเพื่อเดินทางปกติ และการท่องเที่ยว เพราะการขยายเส้นทางของโลว์คอสต์แอร์ไลน์ในไทย กระจายออกสู่จังหวัดปลายทางที่หลากหลาย ด้วยราคาที่ถูกลง คนเข้าถึงได้ง่าย ประกอบกับราคาตัวโดยสารที่ต่ำลงของโลว์คอสต์แอร์ไลน์ ทำให้ ธุรกิจเช่ารถ เพื่อการท่องเที่ยวเติบโตตามไปด้วย และยังมีปัจจัยหนุนหลักมาจากความต้องการของลูกค้าที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่ชะลอตัวลงจากปัจจัยเสี่ยงต่าง ๆ มากขึ้น อาทิ ค่าแรงงาน ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง ราคาอะไหล่รถยนต์ที่ปรับตัวสูงขึ้น เป็นต้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการภาคเอกชน หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ ลูกค้าองค์กร และบริษัทต่าง ๆ หันมาใช้บริการเช่ารถ เพื่อต้องการลดต้นทุนค่าใช้จ่ายและลดความยุ่งยากในการบริหารจัดการและการดำเนินงานที่มากขึ้น รวมถึงลูกค้าในกลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและ

วารสารแผนธุรกิจ ปีที่ 2 ฉบับที่ 2 (มกราคม – มีนาคม 2558)

ชาวต่างชาติที่คาดว่าจะเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในไทยเพิ่มขึ้น ซึ่งรถตู้ก็เป็นยานพาหนะประเภทหนึ่งที่หน่วยงานต่างๆ และบุคคลทั่วไป ให้ความสนใจในการใช้บริการเช่ารถตู้เพิ่มจำนวนมากขึ้นเช่นกัน

ดังจะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการภาคเอกชน หน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจหันมาใช้บริการเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงานมากขึ้น เพื่อทดแทนการซื้อรถยนต์มาใช้งานทำให้ได้รับประโยชน์ ประหยัดค่าใช้จ่ายหลายประการ ดังนี้

- ไม่ต้องลงทุนใช้เงินจำนวนมากเพื่อซื้อรถยนต์
- ค่าเช่ารถยนต์ถือเป็นค่าใช้จ่ายขององค์กร สามารถนำไปลงรายการในบัญชีค่าใช้จ่ายได้
- ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษา/ซ่อมบำรุง ตามระยะเวลาตรวจเช็คเครื่องยนต์
- ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรที่ทำหน้าที่ขับรถยนต์
- ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายด้านการต่อทะเบียนรถ และการทำประกันภัยรถยนต์

ดังนั้นจึงเห็นได้ว่าประโยชน์จากการเช่ารถยนต์มีค่อนข้างมาก ทำให้การเช่ารถยนต์เพื่อดำเนินงาน หรือทำธุรกิจส่วนตัวได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ และยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง

บริษัท A & P รถตู้ให้เช่า จำกัด ได้เล็งเห็นว่า ปัจจุบันการแข่งขันของตลาดรถตู้ให้เช่าในไทย เต็มไปด้วยความรุนแรง เพราะมีการแข่งขันที่สูงทั้งผู้ประกอบการแบรนด์นอกและแบรนด์ไทย รวมถึงธุรกิจรถเช่าขนาดเล็ก หรือ เอสเอ็มอี ตามสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ มีให้บริการมากขึ้นเรื่อยๆ และในอนาคตประเทศไทยจะเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ด้วย จึงส่งผลดีและเป็นโอกาสทางธุรกิจของรถตู้ให้เช่าที่จะสามารถเข้ามาแข่งขันช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดรถตู้ให้เช่าได้เป็นอย่างดี **บริษัท A & P รถตู้ให้เช่า จำกัด** จึงจัดตั้งขึ้นภายใต้การบริหารงาน โดย นางปราณี ศรีอิม และทีมงานผู้เชี่ยวชาญในการให้บริการเช่ารถตู้ รวมถึงการฝึกกำลังกับพันธมิตรเครือข่ายทางธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ และมีการบริการที่ครบวงจรส่งผลให้ธุรกิจเติบโต มั่นคง และยั่งยืนต่อไป

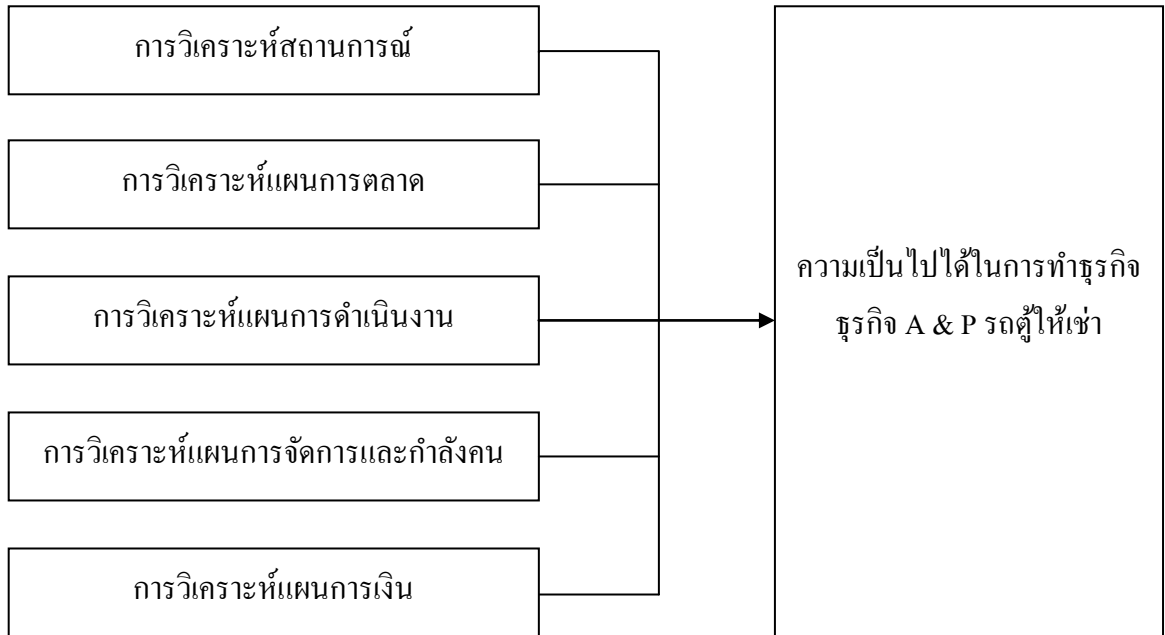
วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ A & P รถตู้ให้เช่า

ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ A & P รถตู้ให้เช่า
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษานาน 4 เดือน ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์-เดือนพฤษภาคม 2558

กรอบแนวคิดในการศึกษา



ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผลการศึกษาในครั้งนี้ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ A & P รถตู้ให้เช่า

นิยามศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่

2. A & P รถตู้ให้เช่า หมายถึง กิจการที่จะดำเนินงาน โดยมีที่ตั้งอยู่ เลขที่ 46/170 หมู่ 5 หมู่บ้านพฤษภา 3 ตำบลบางคูรัด อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี เป็นบ้านเดี่ยว ให้บริการเช่ารถตู้ VIP ขนาด 10 ที่นั่ง ที่ใช้น้ำมันเป็นเชื้อเพลิง โดยมีพันธมิตรเครือข่ายในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ กลุ่มธุรกิจเช่ารถตู้ VIP, ธุรกิจทรานสปอร์ต, ธุรกิจท่องเที่ยวและ

โรงแรม, ร้านอาหาร, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ สถาบันการศึกษา และบริษัทเอกชน เป็นต้น

3. การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)

4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด การกำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

5. การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง ขั้นตอนการผลิต การบริหารขององค์กร

6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร

7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์โดยใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

1. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ด้วยการบริการที่เป็นมิตร และมีคุณภาพ ความสะดวก ความรวดเร็ว ตลอดจนการให้ความสำคัญและความต่อเนื่องของการบริการ นับเป็นหัวใจสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจรอดเข้ามีโอกาสได้รับการตอบสนองที่ดีจากลูกค้า ทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเรียกใช้บริการซ้ำ แสดงให้เห็นว่า ลูกค้ามีความจงรักภักดีในบริการของบริษัท (Brand Loyalty)

2. ให้บริการที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าเฉพาะราย ลูกค้าแต่ละรายต่างมีความต้องการใช้รถเช่าที่แตกต่างกัน ดังนั้น ธุรกิจจะต้องเตรียมรถเช่าตามประเภท ยี่ห้อ รุ่น และติดตั้งอุปกรณ์เสริมต่างๆ ตามการเรียกร้องของลูกค้า เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าได้อย่างเต็มที่

3. มีบริการหลังการให้เช่าครบวงจร เช่น การทำ Feedback สอบถามความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการพนักงานขับรถ และการวางแผนการเดินทางและการใช้รถสำหรับการเช่ารถตู้ครั้งต่อไป (กรณีลูกค้าใช้บริการต่อเนื่อง) เป็นต้น

4. ให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุนในการจัดหารถตู้ให้เช่า โดยสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับที่พักโรงแรม รีสอร์ท ร้านอาหาร ร้านของที่ระลึก และสถานีให้บริการน้ำมัน ซึ่งจะทำให้ลูกค้าได้รับส่วนลดในการใช้บริการ เป็นต้น

5. สร้างภาพลักษณ์ของกิจการผ่านสื่อโฆษณาต่างๆ โดยเฉพาะช่องทางอินเทอร์เน็ต ซึ่งกำลังได้รับความนิยมในปัจจุบัน และเป็นช่องทางที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างกว้าง และรวดเร็ว ทั้งนี้ ในเว็บไซต์ควรใส่รายละเอียดต่าง ๆ ของการบริการให้ชัดเจน อีกทั้งอาจจะต้องมีระบบภาษาต่างประเทศ เพื่อรองรับลูกค้าชาวต่างชาติ

6. การทำโปรโมชั่นพิเศษต่างๆ ผู้ประกอบการอาจจะต้องมีการทำโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการ อาทิ โปรโมชั่นลดราคาค่าเช่า หรือออกบู๊ทจัดโปรโมชั่นร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับภาคธุรกิจท่องเที่ยว เช่น การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย เป็นต้น

7. สร้างเครือข่ายศูนย์บริการให้เช่า และบริการหลังการเช่า ครอบคลุมในภูมิภาคต่างๆ ทั่วประเทศ หากธุรกิจเริ่มเห็นถึงผลกำไร และการบริหารจัดการธุรกิจมีความคล่องตัวมากขึ้น ผู้ประกอบการอาจจะทำการศึกษาตลาดอื่นๆ เพื่อขยายธุรกิจให้สามารถอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าได้อย่างทั่วถึงและครอบคลุมมากขึ้น รวมทั้งการสร้างเครือข่ายพันธมิตรเพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ และมีการบริการที่ครบวงจร อาทิ การสร้างพันธมิตรกับศูนย์บริการซ่อมรถ สร้างพันธมิตรกับธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรมร้านอาหาร เป็นต้น

8. พัฒนาศักยภาพการขับขี่และบริการให้พนักงานอย่างต่อเนื่อง บริษัท A & P รถตู้ให้เช่า จำกัด มีการให้เช่ารถตู้พร้อมพนักงานขับรถที่ผ่านหลักสูตรการอบรมการขับขี่จากโรงเรียนสอนขับรถของบริษัทที่ได้รับการรับรองจากกระทรวงศึกษาธิการ และมีการพัฒนาเพื่อเพิ่มทักษะในการขับขี่อย่างมืออาชีพและสามารถบริการลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดในการบริการ

จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. กิจการขนาดเล็ก บริษัท A & P รถตู้ให้เช่า จำกัด เพิ่งเริ่มต้นดำเนินธุรกิจ และเป็นกิจการขนาดเล็ก และบุคลากรมีจำนวนน้อย ทำให้กิจการมีข้อจำกัดในการให้บริการกรณีที่ลูกค้าใช้บริการเพิ่มมากขึ้น

2. รถตู้ให้บริการมีจำนวนน้อย บริษัท A & P รถตู้ให้เช่า จำกัด มีรถตู้จำนวนน้อยจึงเป็นข้อจำกัดในการให้บริการ การตอบสนองความต้องการของลูกค้าดำเนินการโดยจัดหารถตู้จากกลุ่มธุรกิจเช่ารถตู้ VIP ส่งผลกระทบต่อรายได้ของกิจการ

3. **ใช้งบประมาณในการประชาสัมพันธ์มาก** บริษัท A & P รถตู้ให้เช่า จำกัด เป็นกิจการใหม่ที่เริ่มต้นดำเนินการ ทำให้ต้องใช้งบประมาณในการประชาสัมพันธ์มาก เพื่อให้เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้า

โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. **การขยายตัวของภาคธุรกิจท่องเที่ยว** นับเป็นโอกาสสำหรับ ธุรกิจรถเช่าไทย โดยเฉพาะรถเช่าชั่วคราวในระยะสั้น ไม่ว่าจะเป็นรถตู้ รถยนต์ หรือแม้แต่รถจักรยานยนต์ที่เติบโตตามความต้องการของนักท่องเที่ยวมากขึ้น ประกอบกับนโยบายผลักดันอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของทางภาครัฐ ก็น่าจะเป็นโอกาสสำหรับธุรกิจรถเช่าให้เติบโตเพิ่มขึ้น

2. **การลงทุนของนักลงทุนต่างชาติในประเทศไทย** ที่มีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจรถตู้ให้เช่ามีโอกาสขยายตัว เพื่อรองรับกับจำนวนนักท่องเที่ยวหรือความต้องการใช้บริการของบริษัทข้ามชาติ

3. **นโยบายประหยัดค่าใช้จ่ายของหน่วยงานหรือองค์กร** ซึ่งยานพาหนะที่ใช้ในองค์กร ก็เป็นหนึ่งในแผนการที่องค์กรส่วนใหญ่ต้องการปรับลดค่าใช้จ่าย จึงนำมาซึ่งโอกาสในการเติบโตของธุรกิจรถตู้ให้เช่าเพื่อการดำเนินงานในระยะยาว ที่จะรองรับกับความต้องการของลูกค้าในกลุ่มนี้ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้ารายใหญ่ระดับองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน

อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. **ภาวะการแข่งขันที่รุนแรง** เนื่องจากธุรกิจสามารถเข้าสู่ตลาดได้ง่าย ส่งผลให้คาดว่าผู้ประกอบการจะต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะผู้ประกอบการเอสเอ็มอี ที่ต้องเผชิญกับผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีการปรับกลยุทธ์ทางการตลาด ทั้งด้านราคาและคุณภาพมาตรฐานในการบริการ

2. **ต้นทุนดำเนินการสูง** เนื่องจากการทำธุรกิจรถตู้ให้เช่า จะต้องเผชิญกับปัจจัยที่ไม่แน่นอน โดยเฉพาะต้นทุนค่าดำเนินการต่างๆ ที่มีความแปรปรวน โดยเฉพาะต้นทุนค่าบำรุงดูแลรักษา และค่าซ่อมฉุกเฉินในกรณีที่เกิดความเสียหาย และดอกเบี้ย เป็นต้น

3. **การบริหารการตลาด** เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ผู้ประกอบการจะต้องคำนึง เพื่อให้มีลูกค้าเข้ามาใช้บริการรถตู้ให้เช่าอย่างต่อเนื่อง มิเช่นนั้นผู้ประกอบการอาจจะต้องแบกรับต้นทุนที่สูง

4. **การบริหารราคาเช่ารถ** นับเป็นปัจจัยทำลายสำหรับผู้ประกอบการ เพราะหากผู้ประกอบการมีการบริหารค่าเช่าที่ไม่เหมาะสม ท้ายที่สุดต้องส่งผลกระทบต่ออายุการใช้

งาน อาจจะทำให้ขาดทุนได้ ดังนั้น การตั้งราคาเช่ารถจะต้องมีการประเมินราคารถตอนหมดอายุการใช้งาน (บริหารซาก) ให้รอบคอบ เพื่อเวลาขายต่อจะได้ไม่ประสบปัญหาการขาดทุน เป็นต้น

5. การบริหารจำนวนรถเช่า ให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะในช่วงเทศกาลท่องเที่ยวสำคัญๆ ซึ่งอาจจะต้องการรถเช่าชั่วคราวเข้ามาเสริม เพื่อให้มีเพียงพอกับความต้องการลูกค้า

6. ความเสี่ยงในการสูญหาย เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ผู้ประกอบการ จะต้องให้ความสำคัญระวัง และควรวางแผนป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นอย่างรัดกุม เช่น การทำประกันรถหาย การตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าที่ทำการเช่า เป็นต้น

7. ภัยธรรมชาติ มีผลต่อความต้องการใช้บริการรถตู้ให้เช่า ทั้งในส่วนของภาคธุรกิจ และนักท่องเที่ยว กล่าวคือ บริษัทที่ได้รับความเสียหายจากภัยน้ำท่วมก็จะต้องหยุดหรือปิดกิจการชั่วคราว ในขณะที่เดียวกันก็อาจจะกระทบต่อจำนวนนักท่องเที่ยว ทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวที่เดินทางท่องเที่ยวในจังหวัดที่ได้รับผลกระทบจากภัยธรรมชาติ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวน่าจะส่งผลกระทบต่อเนื่องถึงภาคธุรกิจรถตู้ให้เช่าเช่นกัน

8. ภาวะเศรษฐกิจ ที่อาจจะส่งผลกระทบต่อภาคการลงทุน รวมถึงจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างชาติ ซึ่งท้ายที่สุดก็จะส่งผลกระทบต่อเนื่องถึงธุรกิจรถตู้ให้เช่า

- การวิเคราะห์แผนการตลาด

การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (T : Target Market)

กลุ่มเป้าหมายหลัก แบ่งเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. เป็นลูกค้า กลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งคนไทยและคนต่างประเทศ ที่ติดต่อใช้บริการโดยตรงกับ บริษัท A & P รถตู้ให้เช่า จำกัด

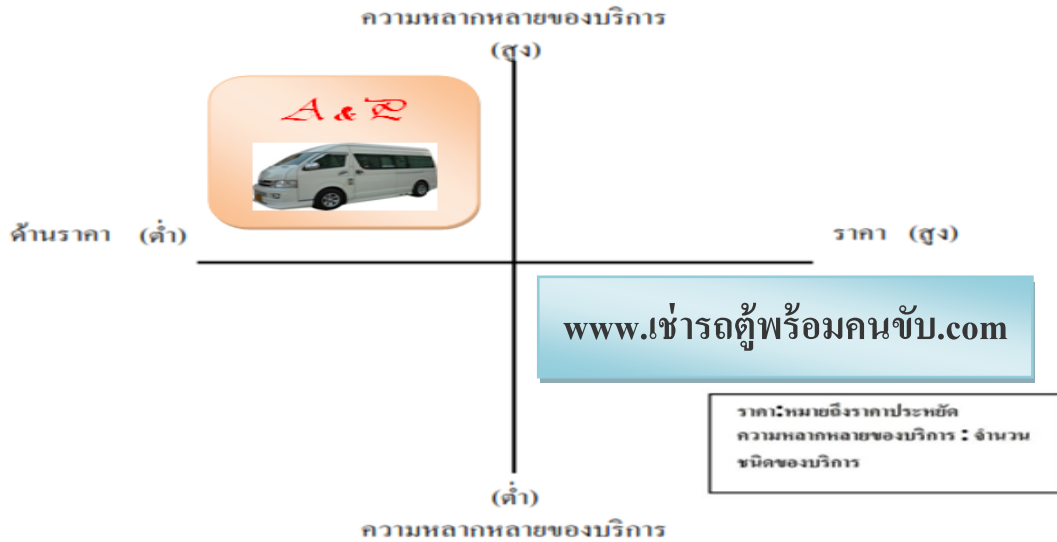
2. เป็นลูกค้า กลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งคนไทยและคนต่างประเทศ ที่ติดต่อใช้บริการผ่านพันธมิตรเครือข่าย ได้แก่ กลุ่มธุรกิจเช่ารถตู้ VIP, ธุรกิจทรานสปอร์ต, ธุรกิจท่องเที่ยว และ โรงแรม, ร้านอาหาร, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ สถาบันการศึกษา และบริษัทเอกชน เป็นต้น

กลุ่มเป้าหมายรอง

เป็นลูกค้า หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ และบริษัทเอกชน ที่ใช้บริการเช่ารถตู้ นอกเหนือจากการท่องเที่ยว ได้แก่ การรับ-ส่ง ผู้บริหาร หรือพนักงานของหน่วยงานเป็น

ระยะสั้น การเช่า รถตู้เพื่อไปสำรวจหรือเก็บข้อมูลงานวิจัย การเช่ารถตู้เพื่อสำรวจตลาดของบริษัทเอกชน และการเช่ารถตู้ตามความต้องการของบุคคลทั่วไป เป็นต้น

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P : Positioning)



จากภาพแสดงการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ โดยมีการเปรียบเทียบ ระหว่างความหลากหลายของบริการ และด้านราคาของสินค้า แสดงให้เห็นว่า ห้างหุ้นส่วนจำกัด A & P รถตู้ให้เช่า มีความหลากหลายของจำนวนประเภทการให้บริการที่หลากหลายกว่า กิจการ www.เช่ารถตู้พร้อมคนขับ.com และในด้านความคุ้มค่าของราคาสินค้าที่ต่ำกว่า กิจการ www.เช่ารถตู้พร้อมคนขับ.com ดังกราฟ

กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทได้เตรียมความพร้อมสำหรับการแข่งขันในทุกด้าน ทั้งการลงทุนทางเทคโนโลยี รูปแบบการให้บริการ การหมั่นอบรมฝึกฝนพนักงานอย่างสม่ำเสมอ การให้บริการที่ครบวงจร ตั้งแต่การเลือกใช้รถยนต์ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ไปจนถึงรายละเอียดปลีกย่อย เช่น การจดทะเบียน การประกันภัย ตลอดจนการขยายเครือข่ายศูนย์บริการที่ครอบคลุมทั่วประเทศ โดยทางบริษัทให้บริการทุกวัน ตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งนับว่าสร้างความแตกต่างได้อย่างชัดเจน และสร้างความไว้วางใจและประโยชน์สูงสุดให้กับลูกค้า ซึ่งจะช่วยเสริมความสามารถในการแข่งขันของบริษัทให้คงอยู่ในระดับบริษัทชั้นนำของธุรกิจต่อไป

สำหรับแผนงานในอนาคตทางบริษัทได้เล็งเห็นความสำคัญในการบริการ จึงมีแผนในการยกระดับการบริการของพนักงานขับรถเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า

กลยุทธ์ทางการตลาด 4P

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา (Product and Price Strategy)

ธุรกิจให้บริการรถเช่าเพื่อการดำเนินงาน (Operating Lease) เป็นการให้เช่ารถระยะสั้น จักรรถผู้ให้เช่าตามความต้องการของลูกค้า และมีบริการเช่ารถยนต์ประเภทอื่นๆ ได้แก่ รถเก๋ง รถกระบะ และรถบัสปรับอากาศ จากพันธมิตรเครือข่าย โดยกลุ่มลูกค้าจะเป็นนิติบุคคล หน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ มีการพัฒนาด้านบริการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา นอกเหนือจากการให้บริการที่มีคุณภาพแล้ว บริษัทยังจะให้คำแนะนำและหาแนวทางการให้บริการใหม่ๆ ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้หลากหลายในราคาที่เหมาะสม โดยใช้หลักบริหารจัดการยานพาหนะที่ทันสมัย ช่วยให้ลูกค้าได้ใช้รถยนต์ในการประกอบธุรกิจด้วยความสะดวกและมีประสิทธิภาพ ลดภาระค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น ทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

ผลิตภัณฑ์

รถผู้ให้เช่า เป็นรถตู้รุ่นใหม่ล่าสุด TOYOTA COMMUTER D4D ใหม่ล่าสุด กว้าง นั่งสบาย ดูหนังฟังเพลง DVD MP3 VCD เบาะปรับเอนนอน เครื่องเสียง VCD DVD ครบ ครัน ประหยัดเชื้อเพลิง คนขับสุภาพ และชำนาญเส้นทาง ขึ้น เขา ขึ้นดอย ทางโค้ง ทางเรียบ พร้อมประกันภัยชั้น 1 ท่านสามารถวางใจได้ ในทุกเส้นทาง ชื่อสัตย์ โปร่งใส การบริการ ทุกท่านด้วยความประทับใจเป็นเป้าหมายสูงสุด ของการบริการ

ราคาและเงื่อนไขการเช่ารถ

1. การเช่าแบบรายวันไม่รวมน้ำมัน

1.1 คิดราคาค่าเช่า วันละ 1,800-2,500 บาท/วัน ขึ้นอยู่กับระยะทาง และเวลาในการเดินทาง

1.2 ลูกค้าเป็นผู้รับผิดชอบค่าน้ำมัน ค่าผ่านทาง ค่าจอดรถ การเติมน้ำมัน จะเติมเต็มถึงก่อนออกเดินทาง และกลับมาเติมเต็มถึงเมื่อเสร็จสิ้นการเดินทาง

2. การเช่าแบบเหมารวมน้ำมัน หรือแบบส่งขาเดียว

2.1 ราคาค่าเช่าขึ้นอยู่กับระยะทาง และเวลา ตามแต่จะตกลง

2.2 ค่าน้ำมัน ทางด่วน ผู้ให้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบ

ข้อตกลงการใช้รถ

* เวลาปกติของพนักงานขับรถ คือ 07.00-20.00 น.หรือไม่เกิน 12 ชั่วโมง นับตั้งแต่วิธีการลูกค้านัดหมาย แต่ไม่เกิน 20.00 น. ของวันนั้น

* หากเกินเวลาทำงานปกติ ลูกค้าต้องจ่ายค่าล่วงเวลาเพิ่มให้พนักงานขับรถ ชั่วโมงละ 150 บาท

กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

บริษัทใช้การนำเสนอบริการโดยตรงกับลูกค้า และจัดให้มีศูนย์บริการทั่วประเทศ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้ารับบริการได้สะดวกยิ่งขึ้น รวมทั้งจัดทำเว็บไซต์ <http://A&P.roadshow.co.th> ไว้สำหรับบริการลูกค้า ทั้งในการต่ออายุสัญญา หรือพิจารณาสินค้าและบริการอื่นๆ เพิ่มเติมได้

กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

1. มีการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์
2. ทำการตลาดแบบการบอกต่อ ปากต่อปาก (Mount to Mount) เนื่องจากกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทจะมีการเรียกใช้บริการซ้ำ แสดงให้เห็นว่า ลูกค้ามีความจงรักภักดีในบริการของบริษัท (Brand Loyalty)
3. ทำการตลาดผ่านพันธมิตรเครือข่าย ได้แก่ กลุ่มธุรกิจเช่ารถตู้ VIP, ธุรกิจทรานสปอร์ต, ธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรม, ร้านอาหาร, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ สถาบันการศึกษา และบริษัทเอกชน เป็นต้น

การส่งเสริมการขาย

- ลงโฆษณาในสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสารรถยนต์ เป็นต้น
- ลงโฆษณาในสื่ออินเทอร์เน็ต
- แจกนามบัตร/ใบปลิว ไปยังบริษัท/ห้างร้านทั่วไป หรือตามโรงแรม
- สร้าง Connection กับหน่วยงานต่างๆ ที่ต้องการใช้บริการรถตู้
- ติดต่อกับบริษัททัวร์หรือบริษัทขนส่งขนาดใหญ่เพื่อรับงานต่อ ทำให้มีงานเข้าต่อเนื่อง

• การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

ลักษณะการบริการให้เช่ารถตู้

การให้เช่ารถตู้เป็นการให้เช่าแบบชั่วคราวระยะสั้นๆ เป็นการให้เช่าที่ให้สิทธิลูกค้าเลือกที่จะใช้บริการเป็นรายวัน รายสัปดาห์ หรือรายเดือน รถตู้ที่ให้เช่าอาจมีหลายรุ่นหลายขนาดตามความต้องการของลูกค้า พร้อมทั้งให้บริการคนขับหรือลูกค้าเลือกขับเองก็ได้ ทั้งนี้ผู้ให้บริการจะเติมน้ำมันรถให้เต็มถึงตอนส่งรถไปให้ลูกค้า และเมื่อลูกค้านำรถกลับมาคืนก็ต้องเติมน้ำมันเต็มถึงเช่นกัน หรืออีกนัยหนึ่งคือผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบจ่ายค่าน้ำมัน

รูปแบบการดำเนินธุรกิจ

ดำเนินการในรูปแบบนิติบุคคล จัดตั้งเป็น บริษัทจำกัด ใช้งบประมาณการลงทุน 4,000,000 บาท เพื่อสะดวกในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน หากจำเป็นต้องใช้เงินกู้ และเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า

- ทำเลที่ตั้ง-ควรตั้งอยู่ติดถนนสายหลัก คือ ถนนสายรอง เพื่อให้ลูกค้ามองเห็นได้ชัดเจน สถานที่อาจเป็นอาคารพาณิชย์ หรือเต็นท์รถ และควรมีที่จอดรถที่ให้บริการให้ลูกค้าได้ตรวจสอบสภาพด้วย

- การตกแต่งสถานที่-ควรตกแต่งสำนักงาน ควรตกแต่งให้สวยงามเป็นระเบียบ มีชุดรับแขกสำหรับลูกค้า

- เครื่องมือ/อุปกรณ์-เครื่องมือ/อุปกรณ์ ที่ใช้ ส่วนใหญ่ก็จะเป็นเครื่องใช้สำนักงาน เช่น โต๊ะ เก้าอี้ ตู้เก็บเอกสาร เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องโทรศัพท์ เครื่องโทรสาร และอุปกรณ์เครื่องเขียนต่างๆ เป็นต้น

- พนักงานขับรถ

- การคัดเลือกพนักงานขับรถ ต้องพิจารณาจากประสบการณ์ มีใบขับขี่รถยนต์สาธารณะ ไม่มีประวัติเสียเกี่ยวกับการทำผิดกฎจราจรบ่อยครั้ง ไม่ดื่มสุราหรือของมึนเมาต่างๆ และต้องเป็นคนที่มีความซื่อสัตย์สุภาพ เรียบร้อย พูดยาไพเราะ และรักการให้บริการ

- ต้องใส่เครื่องแบบพนักงานขับรถให้ดูสะอาดเรียบร้อย

- อัตราค่าจ้าง อาจจ้างเป็นรายวันหรือรายเดือน หรือใช้วิธีแบ่งรายได้จากค่าเช่า

- อัตราค่าบริการ-ราคาค่าเช่ารวมคนขับรถด้วย คิดอัตรา ดังนี้

- คิดราคาค่าเช่าเป็นวัน โดยนับจากเวลาทำงาน 07.00 – 20.00 น. เป็น 1 วัน

- ราคาเช่าภายในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล คิดวันละ 1,800 บาท
- ราคาเช่านอกเขตกรุงเทพมหานคร คิดวันละ 2,000–2,500 บาท แต่ถ้านำไปใช้ไกลมากๆ จะคิดราคาเพิ่มขึ้นตามระยะทาง

Flow Chart การดำเนินงาน



กระบวนการบริการของ A & P รถตู้ให้เช่า มีโครงสร้างดังนี้

1. การต้อนรับลูกค้า เมื่อลูกค้ามาใช้บริการ
2. การรับคำสั่งการใช้รถ และข้อมูลการเดินทาง โดยหากทราบข้อมูลการใช้รถก่อน ควรศึกษาข้อมูลเส้นทางรถเดินทางล่วงหน้า
3. การขับรถด้วยความระมัดระวัง ไม่ขับรถที่เสี่ยงต่อการเกิดอุบัติเหตุ ใช้ความเร็วในการขับรถที่เหมาะสม ปฏิบัติตามกฎหมายจราจรอย่างเคร่งครัด
4. การบริการรับ-ส่ง ลูกค้า พนักงานขับรถสุภาพ ให้บริการด้วยความเป็นกันเอง เห็นลูกค้าเสมือนบุคคลในครอบครัว การไปรับลูกค้าให้พนักงานขับรถไปรับลูกค้าก่อนเวลานัด 15–30 นาที ทุกครั้ง และขับรถส่งลูกค้าให้ถึงจุดหมาย ตามข้อตกลงที่ลูกค้าแจ้งไว้กับบริษัท

5. การเก็บเงิน บริษัทกำหนดเงื่อนไขการจ่ายเงินให้ลูกค้าทราบ และมีหลักเกณฑ์ ดังนี้

- กรณีลูกค้าจ่ายเงินค่ามัดจำล่วงหน้า ให้โอนเงินเข้า เลขที่บัญชีของบริษัท และส่วนที่เหลือให้ชำระเงินที่พนักงานขับรถเมื่อเสร็จสิ้นงาน

- ให้ลูกค้าชำระเงินทั้งหมดตามข้อตกลงที่พนักงานขับรถเมื่อเสร็จสิ้นงาน

ขั้นตอนการให้บริการ

- เมื่อมีลูกค้ามาใช้บริการต้องขอคู่มือหลักฐานต่าง ๆ ดังนี้

- บัตรประจำตัวประชาชน หรือพาสปอร์ต (สำหรับชาวต่างชาติ)

- ใบอนุญาตขับขี่

- บัตรเครดิต

- ต้องมีอายุ 20 ปี ขึ้นไป

- ถ้าเป็นการจองรถไว้ยังไม่ใช้ทันที ควรเก็บเงินค่ามัดจำไว้ประมาณ 500 บาทก่อน เนื่องจากอาจมีบางคนจองรถไว้ด้วยปากเปล่า แต่ไม่มาใช้บริการ ทำให้เกิดการเสียโอกาส หากมีลูกค้ารายอื่นต้องการใช้บริการ

- ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ลูกค้าเป็นผู้รับผิดชอบ

- ค่าทางด่วน ค่าผ่านทางพิเศษต่างๆ และค่าจอดรถลูกค้าเป็นผู้รับผิดชอบ

- ค่าธรรมเนียมการล้างคิ่งสำหรับพนักงานขับรถ 400 บาท/คิ่ง

- ค่าธรรมเนียมขับรถล่วงหน้า 200 บาท/ชั่วโมง

ก่อนนำรถไปให้บริการ จะต้องมีการตรวจเช็คสภาพรถให้มีความปลอดภัยอยู่ตลอด

- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

การบริหารงานและการจัดการ

- การบริหารภาพลักษณ์ ต้องดูแลตกแต่งสำนักงานให้สวยงาม สะอาดอยู่เสมอ ต้องดูแลทำความสะอาดรถอยู่เสมอ พร้อมทั้งตรวจสภาพความปลอดภัยให้พร้อมใช้งานได้ทันที พนักงานต้องแต่งเครื่องแบบ มีกริยา มารยาทเรียบร้อย สุภาพ พุดจาไพเราะ และมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

- การบริหารภายในองค์กร ต้องจัดระบบการทำงานของพนักงาน มีการบันทึกวันหยุด วันลา และวันมาทำงาน และการให้บริการลูกค้าแต่ละครั้งมีการทำทะเบียนประวัติลูกค้าไว้ด้วยทุกราย และถ้ามีลูกค้าต่างชาติมาใช้บริการสมควรให้พนักงานขับรถฝึก

พูด/ฟังภาษาอังกฤษด้วย และที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือ การทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย เป็นประจำทุกวัน

• ด้านการดำเนินงานของ บริษัท A & P รถตู้ให้เช่า จำกัด ในปี 2560 มีแผนการลงทุนด้านรถใหม่สำหรับธุรกิจรับส่งพนักงาน นอกจากนี้ บริษัทมีการวางแผนด้านการพัฒนาคุณภาพเพื่อยกระดับมาตรฐานรถเช่าให้สูงขึ้น โดยเฉพาะการให้เช่ารถตู้พร้อมพนักงานขับรถที่ผ่านหลักสูตรการอบรมการขับขี่ จากโรงเรียนสอนขับรถของบริษัทที่ได้รับการรับรองจากกระทรวงศึกษาธิการ เพื่อเพิ่มทักษะในการขับขี่อย่างมืออาชีพและสามารถบริการลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดในการบริการ

โครงสร้างองค์กร

เนื่องจากกิจการมีขนาดเล็ก โครงสร้างองค์กรจึงเป็นไปในรูปแบบที่ง่ายไม่ซับซ้อนทำให้กิจการดูแลกันง่ายและเข้าถึงพนักงานทุกคน



ภาระหน้าที่ตามตำแหน่งงาน

1. ผู้จัดการ ทำหน้าที่ บริหารจัดการงานให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย, ต้อนรับลูกค้าและให้ข้อมูลการใช้บริการแก่ลูกค้า, จัดรถพร้อมพนักงานขับรถ ตามคำสั่งการใช้รถ และควบคุมดูแลหน่วยงานที่จ้างทำเว็บไซต์ ให้จัดทำข้อมูล บริษัท A & P รถตู้ให้เช่า จำกัด ที่ทันสมัยและใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ผู้ช่วยผู้จัดการ ทำหน้าที่ ประชาสัมพันธ์บริษัท, รับคำสั่งการใช้รถและรับเงินค่ามัดจำ (กรณีลูกค้าชำระค่ามัดจำล่วงหน้า), รับค่าเช่ารถตู้ที่พนักงานขับรถเก็บจากลูกค้า, ทำบัญชีและการเงิน ตลอดจนการสอบถามลูกค้า และประเมิน Feed Back การใช้บริการจากลูกค้า เพื่อพัฒนาบริการต่อไป

3. พนักงานขับรถ ทำหน้าที่ ขับรถให้บริการ รับ-ส่ง ลูกค้า ด้วยความประทับใจ และเก็บค่าเช่ารถตู้จากลูกค้าเมื่อสิ้นสุดงาน ตลอดจนทำการตลาดแบบ CRM เพื่อให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการซ้ำอีก

คำตอบแทนตามตำแหน่ง

ผู้จัดการ	อัตราจ้างเป็นรายเดือน เดือนละ 25,000 บาท
ผู้ช่วยผู้จัดการ	อัตราจ้างเป็นรายเดือน เดือนละ 15,000 บาท
พนักงานขับรถ	อัตราจ้างเป็นรายวัน วันละ 500 บาท

- การวิเคราะห์แผนการเงิน

งบประมาณการลงทุน

การลงทุนทำธุรกิจให้เช่ารถตู้ต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง เนื่องจากรถตู้รุ่นใหม่จะมีราคาแพง เช่น รถตู้ Toyota Hiace Commuter หลังคาสูง

เงินลงทุน 4,000,000 บาท แบ่งเป็น 1) เงินลงทุนสำหรับดำเนินงาน 1,000,000 บาท และ 2) เงินลงทุนซื้อรถใหม่ หากซื้อเงินสดราคาประมาณ 1.5 ล้านบาท ซึ่งอย่างน้อยต้องใช้ 2 คัน เป็นเงินลงทุนประมาณ 3,000,000 บาท แต่ถ้าซื้อเงินผ่อนต้องวางเงินดาวน์ประมาณ 10-20% หรือประมาณ 150,000-300,000 บาท/คัน และต้องผ่อนส่งอีกประมาณ เดือนละ 25,000-30,000 บาท/คัน อีกทั้งยังต้องทำประกันภัยชั้น 1 ประเภทรถใช้เพื่อการพาณิชย์ รับจ้าง หรือให้เช่า เบี้ยประกันภัยประมาณ 35,000-45,000 บาท ด้วย

A & P รถตู้ให้เช่า จดทะเบียนในลักษณะ บริษัทจำกัด โดยเป็นการระดมทุนจากผู้ถือหุ้นทั้งหมด สองท่าน รวมเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 4,000,000 บาทถ้วน จากประมาณการผลการดำเนินงานตลอดระยะเวลา 5 ปี โดยเริ่มก่อสร้างในเดือน ตุลาคม 2557 แล้วเสร็จในเดือน มกราคม 2558 เริ่มดำเนินงานในเดือน กุมภาพันธ์ 2558 กิจการจะเริ่มมีกำไรจากการประกอบการตั้งแต่ปีแรกที่เริ่มดำเนินงานและจะเริ่มจ่ายปันผลได้ในปีที่ 2 นอกจากนี้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 59.41 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,483,931.27 และมีระยะเวลาคืนทุน (PB) อยู่ที่ประมาณ 1 ปี 9 เดือน

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจ A & P รถตู้ให้เช่า ภายใต้งบเงินที่กิจการกำหนดขึ้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

บรรณานุกรม

ASTV ผู้จัดการออนไลน์. มองธุรกิจรถเช่าผ่านกรุงไทย คาร์เร็นท์ฯ.

<http://www.manager.co.th/Motoring/ViewNews.aspx?NewsID=948000060181>.

เข้าถึงข้อมูลวันที่ 17 มีนาคม 2558.

NEWS PROGRAMME VOICE MARKET. ธุรกิจรถเช่า โตตามโลว์คอสต์แอร์ไลน์.

<http://shows.voicetv.co.th/voice-market/176643.html?page=25>. เข้าถึงข้อมูลวันที่ 17 มีนาคม 2558.

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. โอกาสและอุปสรรคของธุรกิจรถเช่า...และการร่วมทุนทำตลาดใน

อาเซียน. <http://www.ksmecare.com/Article/82/27502/> โอกาสและอุปสรรคของ ธุรกิจรถเช่าและการร่วมทุนทำตลาดในอาเซียน. เข้าถึงข้อมูลวันที่ 17 มีนาคม 2558.

อัมรินทร์ บุญญาไพบูรณ์. ศูนย์ธุรกิจอุตสาหกรรม BOC. เปิดเช่ารถตู้ อีกธุรกิจทำเงิน.

<http://money.sanook.com/58360/>. เข้าถึงข้อมูลวันที่ 17 มีนาคม 2558.

อัมรินทร์ บุญญาไพบูรณ์. ศูนย์ธุรกิจอุตสาหกรรม BOC. ธุรกิจให้เช่ารถตู้.

http://voc.dip.go.th/index.php?option=com_content&view=article&id=321&Itemid=48. เข้าถึงข้อมูลวันที่ 25 มีนาคม 2558.