

แผนธุรกิจ เอเซียอโต้แอร์
พิพรพรรณ โชคเจริญพคุณ¹

บทสรุปผู้บริหาร

ในปัจจุบันมีการใช้รถเพิ่มขึ้นทุกวันเป็นจำนวนมาก และด้วยสภาพอากาศของประเทศไทยที่เป็นอากาศร้อน แดดแรง ทำให้ประชากรมักนิยมที่จะติดฟิล์มรถเกือบทุกคัน ซึ่งฟิล์มมักเป็นสิ่งจำเป็นพื้นฐานของรถ

ด้วยเหตุผลนี้จึงมีธุรกิจร้านบริการติดฟิล์มขึ้นมามากมายในปัจจุบัน ธุรกิจบริการติดฟิล์มนั้นมีความสำคัญกับลูกค้ามาก ไม่ว่าจะเป็นรถที่เพิ่งซื้อใหม่ หรือรถซื้อมานานแล้ว และต้องการเปลี่ยนฟิล์ม ทางร้านเอเชียอโต้แอร์จึงบริการรับติดฟิล์มเพื่อตอบสนองความต้องการพื้นฐานของลูกค้า ซึ่งทางร้านมีฟิล์มให้ลูกค้าได้เลือกทั้งหมด 3 แบรินด์ คือ 3M, Lamina และ Hi-Cool ซึ่งทั้ง 3 แบรินด์นี้เป็นแบรินด์ที่มีมาตรฐานระดับสากล และมีใบรับประกันฟิล์ม 7 ปี ซึ่งการลงทุนในธุรกิจนี้อาจจะลงทุนได้ไม่ยาก แต่การที่จะหาช่างฝีมือดีในการติดฟิล์มนั้นทำได้ยาก

โดยส่วนของแผนการเงิน กิจการคาดว่าจะใช้เงินทุนในระยะเริ่มแรก 2,862,110 บาท/ปี และจากการประมาณการในกรณีปกติพบว่า โครงการนี้จะมีระยะเวลาคืนทุนประมาณ 3.5 ปี มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 4,912,581.37 บาท และมีอัตราผลตอบแทนเท่ากับ 4.98%

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ, ฟิล์ม

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

บทนำ

ปัจจุบันการใช้รถมีปริมาณเพิ่มขึ้นทุกวัน โดยกรมการขนส่งทางบก (2561) เผยว่า รถยนต์จดทะเบียนใหม่ป้ายแดง เดือนมกราคม 2561 จำนวน 63,646 คัน ซึ่งสะสมทั่วประเทศรวมกว่า 8 ล้านคัน และด้วยสภาพอากาศของประเทศไทยที่เป็นอากาศร้อน แดดแรง ซึ่งจากการเก็บบันทึกข้อมูลอุณหภูมิย้อนหลังของกรมอุตุนิยมวิทยาพบว่าในช่วง 30 ปี ย้อนหลังมานี้ อุณหภูมิสูงสุดในแต่ละปีจะอยู่ที่ประมาณ 39-40 องศาเซลเซียส (กรมอุตุนิยมวิทยา, 2562) ซึ่งถือว่าเป็นอุณหภูมิที่สูงพอสมควรทำให้ประชากรมักนิยมที่จะติดฟิล์มรถเกือบทุกคัน ซึ่งฟิล์มมักเป็นสิ่งจำเป็นพื้นฐานของรถ เพื่อป้องกันความร้อนจากแสงแดด และลดอุณหภูมิภายในตัวรถ

ด้วยเหตุผลนี้ธุรกิจบริการติดฟิล์มจึงกำเนิดขึ้นมาอย่างมากมายในปัจจุบัน ธุรกิจบริการติดฟิล์มนั้นมีความสำคัญกับลูกค้ามาก ไม่ว่าจะเป็นรถที่เพิ่งซื้อใหม่ หรือรถซื้อมานานแล้วและต้องการเปลี่ยนฟิล์ม ทางร้านเอเชียอโต้แอร์จึงเปิดบริการรับติดฟิล์มเพื่อตอบสนองความต้องการพื้นฐานของลูกค้า ซึ่งทางร้านมีฟิล์มให้ลูกค้าได้เลือกทั้งหมด 3 แบรินด์ คือ 3M, Lamina และ Hi-Cool ซึ่งทั้ง 3 แบรินด์นี้เป็นแบรินด์ที่มีมาตรฐานระดับสากล และมีใบรับประกันฟิล์ม 7 ปี ซึ่งการลงทุนในธุรกิจนี้อาจจะลงทุนได้ไม่ยาก แต่การที่จะหาช่างฝีมือดีในการติดฟิล์มนั้นทำได้ยาก

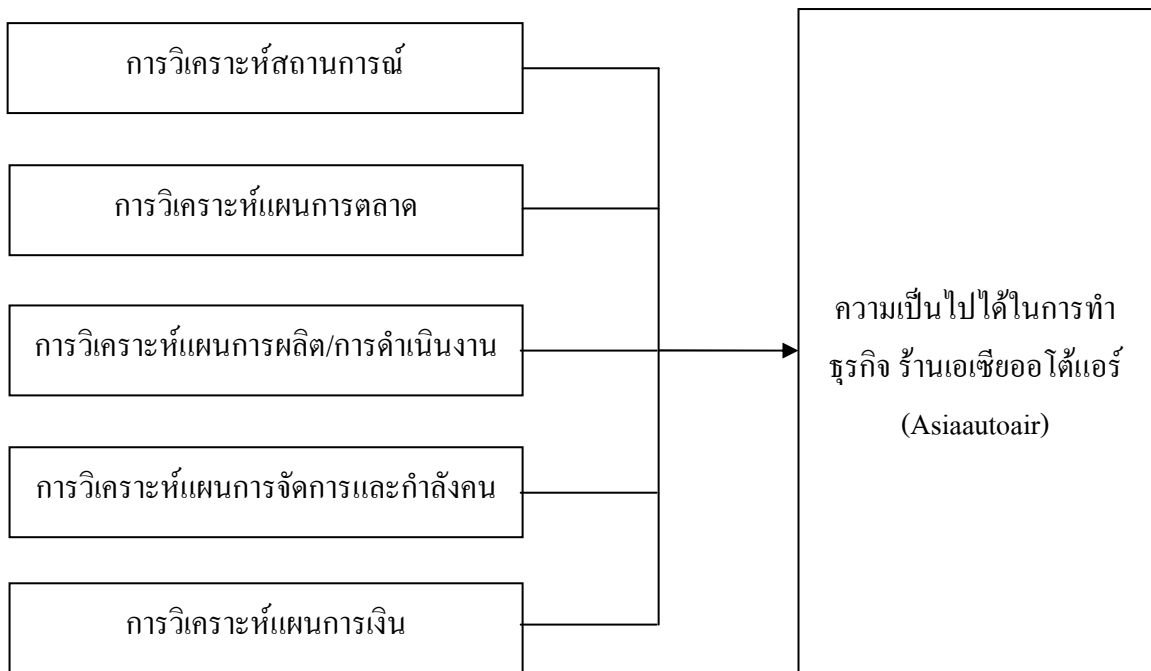
วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ร้านเอเชียอโต้แอร์ (Asiaautoair)

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ร้านเอเชียอโต้แอร์ (Asiaautoair)

กรอบแนวคิดในการศึกษา



ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ร้านเอเชียอโต้แอร์ (Asiaautoair)
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาดังแต่เดือนเดือนมกราคม-มิถุนายน 2562

นิยามคำศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่
2. ฟิล์ม หมายถึง พลาสติกโพลีเอสเตอร์ที่มีคุณสมบัติเหนียว ใส เรียบ และสามารถแนบสนิทเป็นเนื้อเดียวกับกระจกรถยนต์ ฟิล์มกรองแสงสามารถป้องกันรังสียูวี และช่วยลดความร้อนภายในรถได้
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. สินค้าของทางร้านมีคุณภาพระดับสากล
2. ทางร้านให้บริการตัดฟิล์ม โดยผู้ชำนาญมากกว่า 20 ปี
3. ร้านมีที่ตั้งทำเลที่สะดวกในการเดินทาง เนื่องจากตั้งอยู่ในชุมชนและร้านติดถนนที่มีการสัญจรไปมาค่อนข้างมาก
4. บริการด้วยความประทับใจ เป็นกันเอง ตรงต่อเวลา เนื่องจากมีการอบรมพนักงานเป็นประจำ
5. ร้านเอเซียอโต้แอร์ดำเนินธุรกิจมากกว่า 30 ปี ทำให้มีความน่าเชื่อถือสูง ถ้าฟิล์มที่ติดไปมีปัญหาสามารถมาเปลี่ยนฟิล์มได้ภายใน 7 วัน
6. สินค้าและบริการของทางร้านเอเซียอโต้แอร์มีราคาย่อมเยา เนื่องจากทางร้านดำเนินธุรกิจกับทางผู้ผลิตฟิล์มรถยนต์มาเป็นเวลานานและสั่งฟิล์มคราวละเป็นจำนวนมาก จึงทำให้ได้ฟิล์มมาในราคาที่ไม่สูง

จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. สินค้าที่ให้บริการยังเหมือนคู่แข่ง ทำให้ทางร้านมีส่วนแบ่งทางการตลาดลดลง
2. ใช้เงินทุนในการจ้างบุคลากรสูง ส่งผลให้รายจ่ายของร้านด้านบุคลากรสูง

โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. ที่ตั้งทำเลบริเวณห้วยขวางมีราคาค่อนข้างสูง ทำให้ร้านที่ให้บริการตัดฟิล์มยังมีไม่มากในย่านนี้

2. รถที่เพิ่งซื้อใหม่ มักยังไม่ติดฟิล์ม หรือในบางศูนย์ที่ขายรถยนต์มีบริการติดฟิล์มฟรี แต่ฟิล์มที่แถมมาให้กับรถยนต์อาจจะยังไม่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค เช่น ฟิล์มที่แถมมาให้มีความเข้มน้อยเกินไปทำให้อาจจะไม่สามารถกันแดดได้เพียงพอกับความ ต้องการ

3. สภาพอากาศในประเทศไทยค่อนข้างร้อน และคนไทยไม่ชอบผิวที่คล้ำเสีย คนไทยจึงมักนิยมติดฟิล์มเพื่อลดอุณหภูมิภายในรถและป้องกันแสงแดดที่จะเข้ามาทำลาย ผิวหนัง

อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. ฟิล์มแต่ละแบรนด์จัดจำหน่ายโดยผู้ผลิตหรือผู้นำเข้าเพียงรายเดียวทำให้อำนาจ การต่อรองราคามีต่ำ

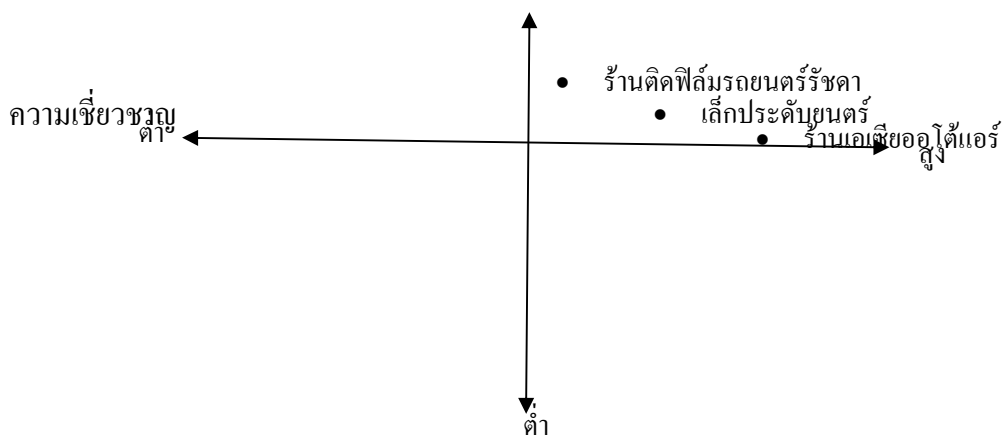
2. คู่แข่งทางการค้ามีสูง เนื่องจากธุรกิจบริการรับติดฟิล์มใช้เงินทุนไม่สูงมากนัก

- การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

ร้านเอเชียอโต้แอร์ได้มีการกำหนดเป้าหมายทางการตลาดคือ กลุ่มที่มีอายุ 35-45 ปี การศึกษาระดับปริญญาตรีหรือมากกว่า รายได้เฉลี่ย 15,001-50,000 บาท ชอบการเดินทางโดยรถส่วนตัวและไม่ชอบโดนแสงแดด เหตุผลที่กำหนดกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มนี้ เนื่องจากกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีจำนวนประชากรมากในประเทศไทย และกำลังอยู่ในวัยทำงาน ซึ่งเป็นวัยที่มีกำลังในการซื้อสูง ทำให้เราสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ง่ายมากยิ่งขึ้น

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (P : Positioning)



ภาพ การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด

จากการกำหนดตำแหน่งพบว่า ร้านเอเชียอโต้แอร์ อยู่ตำแหน่งขวา เนื่องจาก ความชำนาญของช่างมีมากกว่า 20 ปี เพราะช่างทุกคนที่ร้านได้สะสมประสบการณ์มานาน

ราคาสินค้าและบริการของทางร้านเอเชียอโต้แอร์ก็ไม่ได้แพงไปกว่าร้านอื่น เพราะทางร้านมีราคาต้นทุนของฟิล์มมาในราคาไม่แพง

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

ฟิล์มที่ทางร้านให้บริการในปัจจุบันมีทั้งหมด 3 แบรินด์ ซึ่งเป็นแบรินด์ที่ได้คุณภาพ มีมาตรฐานระดับสากลทุกแบรินด์ และมีใบรับประกันฟิล์มยาวนานถึง 7 ปี โดยในแต่ละแบรินด์ที่เราเลือกมาให้บริการจะมีคุณสมบัติที่โดยเด่นที่แตกต่างกัน ดังนี้

1. ฟิล์ม แบรินด์ 3M

"ฟิล์มกรองแสง 3เอ็ม (3M Film) ทุกรุ่น ผลิตในประเทศสหรัฐอเมริกา โดยโรงงานของบริษัท 3เอ็ม อย่างแท้จริง... 100% Made in USA"



ภาพ โลโก้ฟิล์ม 3M

คุณสมบัติของฟิล์ม 3M

- เป็นฟิล์มใสที่มีประสิทธิภาพในการกันความร้อนได้สูง
- ด้วยความใสของฟิล์มทำให้ทัศนวิสัยในการขับขี่ชัดเจน
- เป็นฟิล์มกรองแสงที่สามารถป้องกันรังสีอัลตราไวโอเล็ตได้ถึง 99%
- ด้วยคุณสมบัติพิเศษของกาวซึ่งเป็นเทคโนโลยีเฉพาะของ 3เอ็ม ที่เคลือบบนฟิล์มนี้ จะไม่ทำให้ทัศนวิสัยที่มองผ่านกระจกเกิดการบิดเบือนจากความเป็นจริง และยังช่วยยืดอายุฟิล์มให้ยาวนาน

ตารางแสดง คุณสมบัติของฟิล์ม 3M

ผลิตภัณฑ์	% กันความร้อนจากแสงแดด	% แสงผ่าน	% สะท้อนแสง	% ป้องกันรังสี	EASY PASS
FX 50 (ความเข้ม 40%)	41%	43%	8 %	99 %	✓
FX 20 (ความเข้ม 60%)	50%	23%	5%	99%	✓
FX 5 (ความเข้ม 80%)	55%	3%	5%	99%	✓

2. ฟิล์ม แบรินด์ Lamina

เทคโนโลยีพิเศษที่รังสรรค์คิดค้นวิจัย และผลิตจากขบวนการสังเคราะห์ เนื้อฟิล์มระดับอนุภาคเมทัลลิคอัลลอยบริสุทธิ์ 100% แบบ Magnetron Sputtering Vacuum Coating ด้วยการเหนี่ยวนำประจุไฟฟ้าให้อะตอมโลหะ เรียงตัวบนเนื้อฟิล์ม ในสถานะสุญญากาศ ผสานผลึกคริสตัลใส และชั้น Pressure Sensitive Adhesion ชนิด Hi - Performance รวมซ้อนกันถึง 6 ชั้น กำเนิดเป็นชั้นเนื้อฟิล์มเหนียวแน่น ทนทาน ให้สัมผัสแบบสนิทกับกระจก เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการลดความร้อนจากแสงแดดจริงได้สูงขึ้นไปถึง 60% ทั้งกันรอยขีดข่วน และลดอันตรายกรณีกระจกแตกได้ระดับ AAA จนได้รับการยอมรับให้เป็นฟิล์มยอดนิยมของผู้ใช้รถทั่วโลก ลามินาฟิล์มทุกรุ่นปลอดภัย และผ่านการทดสอบตามมาตรฐานวิธีการของ AIMCAL และ ASTM



ภาพ โลโก้ฟิล์ม Lamina

ตารางแสดง คุณสมบัติของฟิล์ม Lamina

ผลิตภัณฑ์	% กันความร้อน จากแสงแดด	% แสง ผ่าน	% สะท้อน แสง	% ป้องกัน รังสี	EASY PASS
POP50NSRPS (ความเข้ม 40%)	41%	50 %	13 %	99 %	✓
POP20CSRPS (ความเข้ม 60%)	48%	21%	8%	99%	✓
POP05NSRPS (ความเข้ม 80%)	70%	12%	32%	99%	-

3. ฟิล์ม แบรินด์ Hi-Kool

ฟิล์มกรองแสงเซรามิก Hi-Kool UV Care ชีตสุดของนวัตกรรมฟิล์มกรองแสง "SUPER CLEAR PLUS Technology" ที่หลอมรวมชั้นฟิล์มหลายชั้นเข้าด้วยกัน โดยปราศจากชั้นกาว สอดกับนิยามของคำว่า "เคลียร์อย่างแท้จริง"



ภาพ ฟิล์มเซรามิกเกรดพรีเมียมปราศจากชั้นกาว

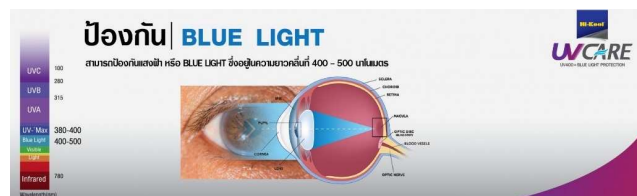
ฟิล์มเซรามิกเกรดพรีเมียม Hi-Kool UV Care มาพร้อมกับฟังก์ชันพิเศษที่สามารถ ปกป้องความอันตรายของรังสี UV400 ได้ 100 % (ความยาวคลื่นที่ 100 - 400 นาโนเมตร) ที่มาจากกับแสงแดด ซึ่งเป็นสาเหตุของ

- Cancer UV-TMAX เป็นคลื่นรังสียูวีที่มีระดับพลังงานสูง ส่งผลต่อระบบเซลล์ได้ชั้นผิวนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงของ DNA และกลายเป็นมะเร็งผิวหนังได้
- Aging ป้องกัน UVA ลดการเกิดผิวแก่ก่อนวัย เหี่ยวย่น เกิดจุดด่างดำ ซึ่งเป็นสาเหตุเกิดโรคผิวหนังในระดับเซลล์
- Burning ป้องกัน UVB ซึ่งเป็นสาเหตุให้เกิดผิวไหม้แดด เมื่อสัมผัสแสงแดดจ้า หรือ ผิวเปลี่ยนสี



ภาพ ฟิล์มเซรามิกเกรดพรีเมียมสามารถป้องกัน UV400 ได้

สามารถป้องกันแสงสีฟ้า หรือ Blue Light (ช่วง 400-415 nm) ได้สูงที่สุดในปัจจุบัน ซึ่งแสง Blue Light เป็นแสงที่เป็นพลังงานอันตรายที่จะไปกระตุ้นให้เกิดสารอนุมูลอิสระภายในลูกตา ส่งผลทำให้เซลล์จอประสาทตาเสื่อม และ เสี่ยงต่อการเป็นโรคต้อกระจก



ภาพ ฟิล์มเซรามิกเกรดพรีเมียมสามารถป้องกันแสงสีฟ้าได้

Hi-Kool UV Care ได้ผ่านการทดสอบจากสถาบันที่น่าเชื่อถือด้วยมาตรฐานระดับโลก ASTM E903-82 และ ISO 9050

วารสารแผนธุรกิจ ปีที่ 6 ฉบับที่ 1 (มกราคม – มิถุนายน 2562)

คุณสมบัติของฟิล์มเซรามิก Hi-Kool UV Care

- ป้องกัน UV400 ตันเหตุของผิวเหี่ยวย่น กระ ฝ้า มะเร็งผิวหนัง ได้ 100%
- ป้องกันแสงฟ้า (Blue Light) ตันเหตุจอประสาทตาเสื่อม ได้ 98% สูงสุดใน

ปัจจุบัน

- ไม่กีดกันสัญญาณ Easy Pass และ GPS
- สะท้อนแสงต่ำ และ ลดความร้อน
- ใส เคลียร์ ไม่ซีดจาง
- รับประกันคุณภาพนาน 7 ปี

ตารางแสดง คุณสมบัติของฟิล์ม Hi-Kool

ผลิตภัณฑ์	% กันความร้อนจากแสงแดด	% แสงผ่าน	% สะท้อนแสง	% ป้องกันรังสี UV400	% ป้องกัน Blue Light	GPS	EASY PASS
UV35A (ความเข้ม 40%)	60 %	33 %	6 %	100 %	95 %	✓	✓
UV15A (ความเข้ม 60%)	66 %	15 %	5 %	100 %	98 %	✓	✓
UV05A (ความเข้ม 80%)	70 %	5 %	5 %	100 %	98 %	✓	✓

กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

ราคาที่ทางร้านเอเซียออโต้แอร์ตั้งขึ้นมักจะเป็นราคาที่ถูกลงกว่าคู่แข่ง เนื่องจากทางร้านเอเซียออโต้แอร์ได้สั่งซื้อฟิล์มครวละในปริมาณมากทำให้ทางร้านได้ฟิล์มมาในราคาที่ถูกลงกว่าร้านคู่แข่ง จึงทำให้สามารถบริการติดฟิล์มในราคาที่ถูกลงกว่าร้านคู่แข่งได้ ซึ่งราคาก็เป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเข้ารับบริการของลูกค้าอีกด้วย ราคาขายของร้านเอเซียออโต้แอร์มีดังนี้

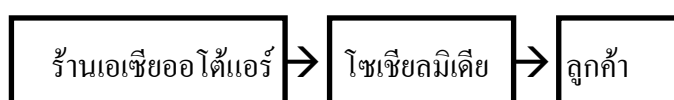
ตารางแสดง ราคาสินค้าและบริการของร้านเอเชียอโต้แอร์

ลำดับ	แบรนด์	รายการ	ราคาขายต่อคัน (บาท)
1	ฟิล์ม 3M	ความเข้มฟิล์ม 40%	4,000
		ความเข้มฟิล์ม 60%	4,000
		ความเข้มฟิล์ม 80%	4,500
2	ฟิล์ม Lamina	ความเข้มฟิล์ม 40%	4,000
		ความเข้มฟิล์ม 60%	4,000
		ความเข้มฟิล์ม 80%	4,500
3	ฟิล์ม Hi-Cool	ความเข้มฟิล์ม 40%	3,500
		ความเข้มฟิล์ม 60%	3,500
		ความเข้มฟิล์ม 80%	4,000

โดยราคาฟิล์มของร้านคู่แข่งมักจะแพงกว่าร้านเอเชียอโต้แอร์อยู่ประมาณ 200-500 บาท/คัน

กลยุทธ์ด้านช่องทางจัดจำหน่าย (Place Strategy)

1. การบริการผ่านโซเชียลมีเดีย



ช่องทางการจัดจำหน่ายในปัจจุบันให้บริการเพียงแค่นำร้านเท่านั้น เนื่องจากปัจจุบันยังคงเป็นการบริหารงานแบบเก่า ซึ่งลูกค้าที่เข้าถึงร้านก็จะมีเพียงผู้ที่อาศัยอยู่ในบริเวณห้วยขวางเท่านั้น ทางร้านเอเชียอโต้แอร์จึงต้องการเพิ่มช่องทางการติดต่อแบบออนไลน์ เช่น Facebook, Instagram, Youtube และ Website ให้เพิ่มมากขึ้น เพื่อที่จะสามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้ได้มากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันผู้คนส่วนใหญ่มักจะใช้สื่อโซเชียลมีเดียในการหาข้อมูลต่างๆ ตลอดจนหาสินค้าที่ตนเองต้องการ

เป็นการให้ลูกค้าเลือกชมสินค้าผ่านสื่อโซเชียลมีเดีย เช่น Facebook, Instagram, Youtube และ Website หลังจากที่ได้ตกลงราคาและยี่ห้อของฟิล์มที่จะติดได้แล้ว ลูกค้าสามารถเลือกได้ว่าจะเข้ามารับบริการติดฟิล์มที่ร้านหรือให้ทางร้านส่งพนักงานไปติดฟิล์ม ณ จุดนัดหมาย เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้ามากยิ่งขึ้น

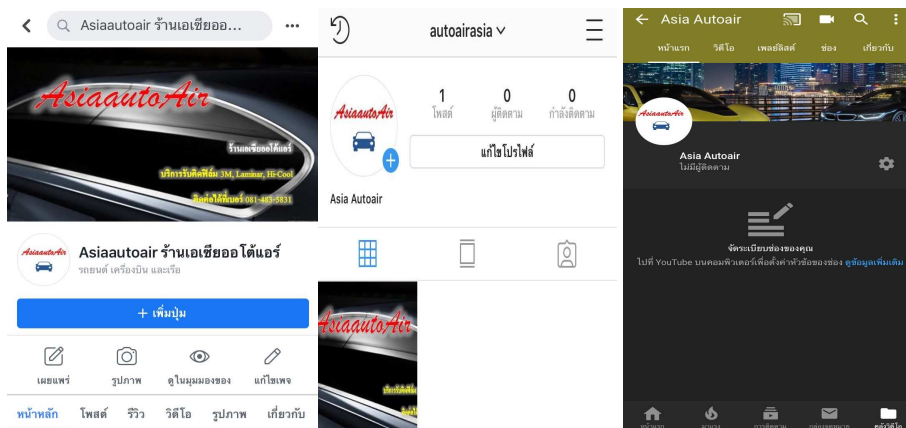
2. การบริการหน้าร้าน



นอกจากบริการผ่าน โซเชียลมีเดียแล้ว ร้านเอเชียอโต้แอร์ยังเปิดให้บริการหน้าร้านเพื่อรองรับลูกค้าที่ต้องการมาคู่ตัวอย่างสินค้า และหากต้องการติดฟิล์มก็สามารถติดฟิล์มได้เลยที่ร้าน

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

โปรโมชั่นที่ทางร้านจะจัดคือ ลดราคา 10% ให้กับผู้ที่กด Like & Share สื่อโซเชียลมีเดียของทางร้าน ไม่ว่าจะเป็น Facebook, Instagram, Youtube และ Website เนื่องจากทางร้านต้องการที่จะทำการตลาดออนไลน์ ให้สามารถเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น และในปัจจุบันประเทศไทยเป็นสังคมยุคโซเชียลมีเดีย คนไทยส่วนใหญ่มักจะติดจอ หรือหาสินค้าที่ตนเองต้องการผ่านสื่อออนไลน์ ทางร้านจึงเห็นโอกาสในการพัฒนาธุรกิจ โดยทำการตลาดออนไลน์ให้มากขึ้นโดยให้ลูกค้ากด Like & Share เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็วมากที่สุด



ภาพตัวอย่างสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, Instagram, Youtube ตามลำดับ

โปรโมชั่นที่ 2 คือบัตรสะสมแต้ม เมื่อลูกค้าติดฟิล์มครบ 5 ครั้งรับเครื่องฟอกอากาศรถยนต์ฟรี มูลค่า 1,000 บาท โปรโมชั่นนี้จัดขึ้นเพื่อเป็นการรักษาลูกค้าเก่าให้กลับมาใช้บริการที่เราเช่นเดิม และยังเป็นประโยชน์สำหรับลูกค้าที่มีรถหลายคัน



ภาพตัวอย่างเครื่องฟอกอากาศ

- การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

ในด้านกระบวนการดำเนินงานทางร้านจะใส่ใจลูกค้าตั้งแต่ก้าวแรกที่เดินเข้ามา โดยพนักงานจะต้องกล่าวคำทักทายว่า “สวัสดีครับ สนใจฟิล์มรุ่นไหนอยู่ครับ” พร้อมทั้งให้คำอธิบายของฟิล์มของแต่ละรุ่นที่ลูกค้าสนใจได้เป็นอย่างดี หลังจากที่ลูกค้าเลือกฟิล์มที่จะติดได้แล้ว ก็จะเชิญลูกค้าไปนั่งรอในบริเวณที่ทางร้านได้จัดเตรียมไว้ให้โดยรถ 1 คัน จะใช้เวลาติดอยู่ประมาณ 3-4 ชั่วโมงขึ้นอยู่กับความยากง่ายของการติด ดังนั้นในบริเวณที่ลูกค้าไปนั่งรอจะเป็นห้องแอร์ มี Wi-fi ฟรี ให้บริการ เพื่อไม่ให้ลูกค้าเกิดความเบื่อหน่ายในการรอ หรือหากลูกค้ามีธุระก็สามารถที่จะทิ้งรถไว้ที่เราได้เลย เมื่อติดฟิล์มเสร็จแล้วทางร้านจะโทรแจ้งให้มารับรถ และจะให้ลูกค้าตรวจสอบฟิล์มที่เราติดไป หากไม่พอใจสามารถแจ้งกับทางพนักงานของเราได้ทันที เพื่อหาแนวทางในการแก้ปัญหาต่อไป หรือถ้าพอใจในสินค้าและบริการของเรา ก็สามารถชำระเงินและนำรถกลับได้ โดยก่อนกลับพนักงานจะกล่าวคำว่า “ขอบคุณครับ โอกาสหน้าเชิญใหม่ครับ”

- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์การ(Organization Chart)



ร้านเอเซียอโต้แอร์ประกอบด้วยพนักงานทั้งหมด 4 คน โดยแบ่งเป็นผู้จัดการร้านจำนวน 1 คน และพนักงานติดฟิล์ม 3 คน

- การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 2,862,110 บาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 3,600,000 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 3,780,000 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 3,960,000 บาท และปีที่ 4 เท่ากับ 4,140,000 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 686,237.70 บาท ปีที่เท่ากับ 769,937.70 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 853,637.70 บาท และปีที่ 4 เท่ากับ 937,337.70 บาท

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจ ร้านเอเชียแอร์ (Asiaautoair) ภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

บรรณานุกรม

กองยุทธศาสตร์บริหารจัดการ. (2560). จำนวนประชากรในกรุงเทพมหานคร พ.ศ.2560.

สืบค้นจาก <http://portal2.bangkok.go.th/>

กรมการขนส่งทางบก. (2561). กรมการขนส่งทางบกเผยรถจดทะเบียนใหม่ป้ายแดง เดือนมกราคม 2561 ทั่วประเทศ 268,989 คัน. สืบค้นจาก

https://www.dlt.go.th/th/public-news/view.php?_did=1954

ชูบอร์ค. (2561). มุมมองตลาดรถยนต์ในปี 2562 เป็นยังไงบ้างมาดูกัน. สืบค้นจาก

<https://chobrod.com>

ไทยพับลิก้า. (2555). สรรพสามิตไม่หวั่นผู้ใช้สิทธิ์ รถคันแรก กลายเป็น หนึ่งเ็น่า. สืบค้น

จาก <https://thaipublica.org/2012/12/the-first-car-policy/>

ทักษอร ภูวงศ์ประเวศ. (2558). ความคลั่งผิวขาวในสังคมไทย (วิทยานิพนธ์ปริญญาคุยฎิบัณฑิต) สืบค้นจาก

<http://cuir.car.chula.ac.th/bitstream/123456789/51107/1/5785271829.pdf>

วรรณฯ ยงพิศาลภพ. (2560). อุตสาหกรรมรถยนต์. สืบค้นจาก

[https://www.krungsri.com/bank/getmedia/cf2560dec-3bbe-4629-8a6b-](https://www.krungsri.com/bank/getmedia/cf2560dec-3bbe-4629-8a6b-40f7937eee4b/IO_%20Automobile_%202017_TH.aspx)

[40f7937eee4b/IO_%20Automobile_%202017_TH.aspx](https://www.krungsri.com/bank/getmedia/cf2560dec-3bbe-4629-8a6b-40f7937eee4b/IO_%20Automobile_%202017_TH.aspx)

ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2538). ทฤษฎีด้านประชากรศาสตร์. กรุงเทพฯ: พัฒนาการศึกษา.

สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค. (2561). ภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สามปี 2561 และแนวโน้มปี 2561-2562. สืบค้นจาก

https://www.nesdb.go.th/ewt_dl_link.php?nid=8430&filename=QGDP_report