

## แผนธุรกิจ ANM Rangsit Apartment

ชมพูนุช สวางศ์ศุ่ย<sup>1</sup>

---

### บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์เป็นช่องทางหนึ่งที่สามารถสร้างรายได้และผลกำไรให้กับผู้ประกอบการ โดยเฉพาะธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง เพราะสามารถสร้างผลตอบแทนได้เป็นระยะเวลายาวนาน ดังนั้นผู้ลงทุนจึงต้องให้ความสำคัญถึงความต้องการของลูกค้าเนื่องจากในปัจจุบันผู้ต้องการเช่าอพาร์ทเมนต์มีความต้องการมากกว่าการเช่าห้องพักการให้บริการอย่างมีคุณภาพเพื่ออำนวยความสะดวกสบายแก่ผู้เช่าจะส่งผลให้อพาร์ทเมนต์มีชื่อเสียงและได้รับความไว้วางใจอย่างต่อเนื่องนั้นสามารถสร้างผลตอบแทนที่สูงขึ้นก่อให้เกิดรายได้อย่างมั่นคง

การบริหารงานของ ANM Rangsit Apartment นั้นจะเน้นถึงประโยชน์ของพื้นที่ใช้สอยและความสะดวกสบายเป็นหลัก และตั้งอยู่บริเวณใกล้กับมหาวิทยาลัยรังสิต โดยให้บริการสำหรับนักศึกษา และบุคคลทั่วไป ANM Rangsit Apartment นั้นมีความแตกต่างจากหอพักอื่น โดยที่สามารถเลี้ยงสัตว์ได้และมีความอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน

ANM Rangsit Apartment จะเจาะกลุ่มเป้าหมายอยู่ที่นักศึกษานักศึกษาทุกคนระดับกลางที่มีการดำเนินชีวิตที่ทันสมัยและชอบความสะดวกสบายและโดยรูปลักษณะอาคารที่มีรูปแบบที่ทันสมัยและสร้างความแตกต่างในเรื่องของคุณภาพของตัวห้องพักเพื่อให้อพาร์ทเมนต์เป็นที่สำหรับพักผ่อนที่เปรียบเสมือนบ้านของตัวเองและสามารถเลี้ยงสัตว์ได้พร้อมกับอำนวยความสะดวกในเรื่องของสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ทั้งนี้สิ่งที่ขาดไม่ได้ต่อการพักอาศัยคือเรื่องความปลอดภัยให้กับผู้พักอาศัยอีกทั้งยังมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง

---

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

แผนการตลาด บริษัทฯมีการแบ่งส่วนตลาดโดยใช้ (1) เกณฑ์ทางประชากรศาสตร์ ในส่วนของรายได้และอาชีพ ดังนั้น บริษัทจึงสรุปกลุ่มเป้าหมายหลักจะเน้นกลุ่มลูกค้ามี รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,001-30,000 บาท ส่วนใหญ่มีอาชีพนักศึกษา ที่ต้องการความ สะดวกสบายในด้านที่อยู่อาศัย และ การเดินทาง ความปลอดภัยและกลุ่มลูกค้าที่รักสัตว์ สามารถเลี้ยงสัตว์ได้อย่างเปิดเผยไม่ต้องหลบซ่อนและการเข้าอาศัยนั้นผู้อาศัยสามารถเลี้ยง สัตว์ได้และไม่ได้เลี้ยงสัตว์สามารถอยู่ร่วมกันได้

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และการบริการของ ANM Rangsit Apartment ได้นำกลยุทธ์ การสร้างความแตกต่างเฉพาะกลุ่มมาประยุกต์ใช้จึงต้องผลักดันให้ห้องพักและการบริการ ต่างๆให้แตกต่างและคุ้มค่าเป็นที่ต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเช่าพักอาศัยอย่างแท้จริง และให้บริการด้วยความสุภาพจริงใจโดยการกำหนดราคาเช่าของอพาร์ทเมนท์ซึ่งกล ยุทธ์การตั้งราคาจะยึดหลักจากความเหมาะสมรวมไปถึงต้นทุนของการก่อสร้างราคาส่ง ปลุกสร้างวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการตกแต่งพื้นที่ใช้สอยหรือสิ่งอำนวยความสะดวกซึ่งจากที่ ได้กล่าวมาANM Rangsit Apartment ตั้งหน้ามหาวิทยาลัยรังสิตมีสิ่งอำนวยความสะดวก มากมายและน่าเช่าอยู่อาศัยและใหม่กว่าคู่แข่งชั้นรายเดิมๆ ในระแวกใกล้เคียงโดยการตั้ง ราคานั้นอาจมีค่าเช่าที่สูงกว่าหอพักละแวกเดียวกันแต่ไม่ได้สูงเกินไปจนเกินไป เรียกได้ว่า ราคาค่าเช่าที่รับได้สำหรับกลุ่มเป้าหมายอย่าง เช่น นักศึกษากลยุทธ์กระบวนการให้บริการ ของธุรกิจบริการนั้นจะต้องมีกระบวนการแต่ละขั้นตอนของการให้บริการอย่างชัดเจนและ เป็นในทิศทางเดียวกัน เพื่ออำนวยความสะดวก และบริการไปยังลูกค้าจนเกิดความ ประทับใจและพึงพอใจในบริการที่ได้รับอย่างสูงสุด เพื่อมิให้เกิดความลังเลในความ ถูกต้องของขั้นตอนการรับบริการจากห้องพัก กระบวนการให้บริการที่ดีจะสั้น กระชับไม่ ซ้ำซ้อน ยุ่งยาก รวดเร็วมีมาตรฐาน ทั้งนี้เพื่อสร้างความสะดวกสบายให้กับลูกค้าไม่ต้อง เสียเวลาในการรอคอยนาน ผู้จัดการทั่วไป 1 ตำแหน่ง พนักงานบัญชีและธุรการ1 ตำแหน่ง ช่างซ่อมบำรุง 1 ตำแหน่ง พนักงานรักษาความปลอดภัย 2 ตำแหน่ง พนักงานทำความสะอาด 2 ตำแหน่ง

บริษัทฯ ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นทั้งสิ้น 22,364.17 บาท บริษัทเริ่มมีผลกำไรปีที่ ปีที่ 1 17,829 บาท ปีที่ 2 351,449 บาทปีที่ 3 237,818 บาท ปีที่ 4 118,505 บาท และในปีที่ 5 อัตรา การเช่าห้องเพิ่มร้อยละ 10 ในปีที่ 5 บริษัทจึงมีผลกำไร 435,067 บาท จึงทำให้แผนธุรกิจ ANM Rangsit Apartment น่าตัดสินใจลงทุนและมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

**คำสำคัญ :** แผนธุรกิจ, อพาร์ทเมนท์, ANM Rangsit Apartment

## บทนำ

ที่อยู่อาศัยเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่มีความสำคัญต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ เพราะนอกจากสำหรับพักอาศัยแล้ว ยังสะท้อนถึงสภาพเศรษฐกิจ และสังคมของประเทศด้วย โดยความเจริญนี้เริ่มจากสถาบันครอบครัวและจุดเริ่มต้นของสถาบันครอบครัวคือที่อยู่อาศัย จากความสะดวกสบายหรือจากความจำเป็นด้วยอื่นๆ ทำให้เกิดที่อยู่อาศัย จากความสะดวกสบายหรือจากความจำเป็นด้านอื่นๆ ทำให้ที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ ขึ้นตามความสามารถและความต้องการของประชาชน เช่น บ้านเดี่ยว คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ เป็นต้น อย่างไรก็ตามบางครั้งความต้องการที่อยู่อาศัยอาจไม่ถาวร เนื่องจากต้องโยกย้ายไปปฏิบัติงานตามที่ต่างๆ หรือเพื่อการศึกษาอาจอยู่แบบชั่วคราวแบบรายเดือนหรือรายปีจึงส่งผลให้เกิดที่อยู่อาศัยประเภทให้เช่าขึ้น

สำหรับมหาวิทยาลัยรังสิต ในปัจจุบันมีนักศึกษาเป็นจำนวนมากทำให้จำนวนหอพักที่มหาวิทยาลัยมีไว้รองรับไม่เพียงพอสำหรับจำนวนนักศึกษาที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ทุกปี ส่งผลให้นักศึกษาต้องออกไปเช่าหอพักข้างนอกมหาวิทยาลัยมากขึ้น จึงมีแนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยสูงขึ้น ดังนั้นจะเห็นได้จากจำนวนนักศึกษาที่เช่าหอพักบริเวณรอบมหาวิทยาลัยมากขึ้น แสดงถึงความต้องการที่อยู่อาศัยและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ แม้ปัจจุบันจะมีหอพักเพิ่มมากขึ้นแต่ก็ยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการด้านที่อยู่อาศัยได้อย่างเพียงพอ นักศึกษายังมีความต้องการหอพักที่ให้เช่าบริเวณรอบมหาวิทยาลัยจำนวนมาก จึงทำให้ผู้ประกอบการได้เล็งเห็นความสำคัญในการสร้างหอพัก และมองเห็นโอกาสที่จะทำธุรกิจหอพักแบบครบวงจร ซึ่งจะได้รับผลประโยชน์จากการเช่าในระยะยาว อีกทั้งปัจจุบันนี้การจัดการเงินทุนเพื่อการลงทุนจากสถาบันการเงินยังทำได้ไม่ยากอีกด้วย

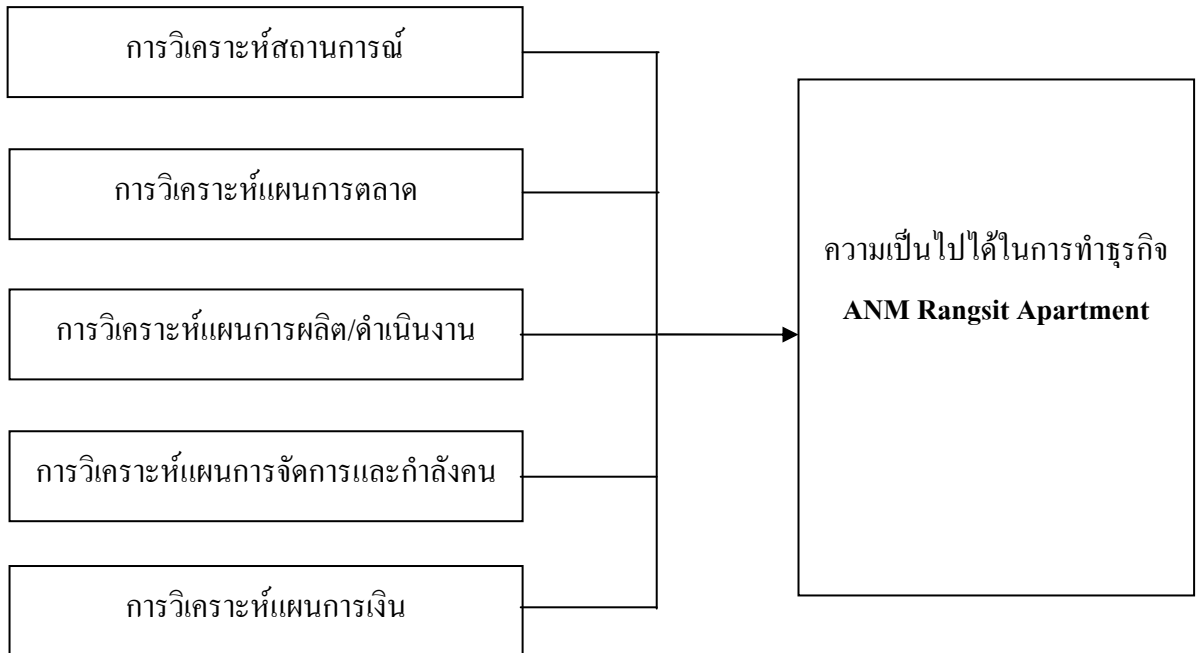
## วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ANM Rangsit Apartment

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ANM Rangsit Apartment

### กรอบแนวคิดในการศึกษา



### ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ANM Rangsit Apartment

2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาตั้งแต่เดือน มีนาคม – เดือนสิงหาคม 2558

### นิยามคำศัพท์

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

2. อพาร์ทเมนต์ หมายถึง อาคารพักอาศัยเพื่อเช่าซึ่งจะเป็นที่พักอาศัยหรืออาคารพักอาศัยที่ผู้อยู่อาศัยมีสิทธิ์แค่เพียงเช่าพักเท่านั้น โดยกรรมสิทธิ์ทั้งผืนดินและทั้งอาคารนั้นยังเป็นของเจ้าของอพาร์ทเมนต์เพียงคนเดียวและทุกคนที่อาศัยอยู่ในอาคารนั้นต้องปฏิบัติตามในกฎระเบียบที่อพาร์ทเมนต์กำหนดไว้

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 ระยะเวลาเงินทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้  
จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

1. สามารถเลี้ยงสัตว์เลี้ยงได้ เช่น สุนัข แมว เป็นต้น
2. ความได้เปรียบของทำเลที่ตั้งซึ่งอยู่หน้าประตูทางออกมหาวิทยาลัยรังสิต
3. ทำเลที่ตั้งเหมาะสมใกล้เคียงกับบริเวณมหาวิทยาลัยรังสิต
4. เป็นอาคารใหม่จึงสามารถออกแบบให้ทันสมัยตามความต้องการของผู้ประกอบการ และคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย
5. หอพักสามารถเลี้ยงสัตว์ขนาดเล็กได้
6. มีระบบรักษาความปลอดภัยรอบด้านเริ่มตั้งแต่ที่จอดรถอย่างเป็นระบบโดยเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย ระบบรักษาความปลอดภัยตั้งแต่เข้าตึกโดยเป็นการสแกนนิ้วมือของผู้พักอาศัยเท่านั้น โดยสำหรับแขกผู้มาเยือนจะต้องได้รับการอนุญาตจากเจ้าของห้องจึงจะสามารถเข้ามาได้โดยมีระบบรักษาความปลอดภัย
7. อยู่ใกล้เคียงร้านค้าและร้านอาหารสามารถเดินออกไปซื้อของ หรือ รับประทานอาหารได้ทันที การเดินทางไม่ลำบาก สามารถเดินไปได้เอง

### จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายของลูกค้าอาจต้องอาศัยเวลาในการสร้างการยอมรับ และความเชื่อถือจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
2. ผู้ประกอบการดูแลกิจการเองทั้งหมด การตัดสินใจโดยผู้บริหารเพียงคนเดียวต้องทำงานหลากหลายหน้าที่

### โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. พฤติกรรมบริโภค ด้านการรักความสะดวกสบายมากขึ้น
2. จำนวนนักศึกษาเพิ่มขึ้นทุกๆปี จึงทำให้มีผู้หัดมาใช้บริการหอพักเอกชนมากขึ้น
3. หอพักที่สามารถเลี้ยงสัตว์ได้นั้นมีไม่มากนักในบริเวณโดยรอบมหาวิทยาลัยรังสิต
4. มีการพัฒนาเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอาร์ทเม้นท์ ทั้งอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์ ซึ่งมีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคา ส่งผลดีต่อธุรกิจอาร์ทเม้นท์ที่เปิดใหม่ เนื่องจากไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงระบบ ทำให้ลดต้นทุนไปได้มาก
5. ราคาน้ำมันที่สูงขึ้นทำให้กลุ่มเป้าหมายต้องการลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางจึงเลือกย้ายเข้ามาพักใกล้มหาวิทยาลัยมากขึ้น

### อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. เศรษฐกิจที่มีแนวโน้มการเติบโตสูงขึ้น ทำให้ลูกค้าที่มีความสามารถทางการเงินต้องการที่อยู่อาศัยที่เป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง จึงส่งผลทำให้มีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยถาวรแทนเช่น บ้าน คอนโดมิเนียม จึงมีความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทให้เช่าน้อยลง

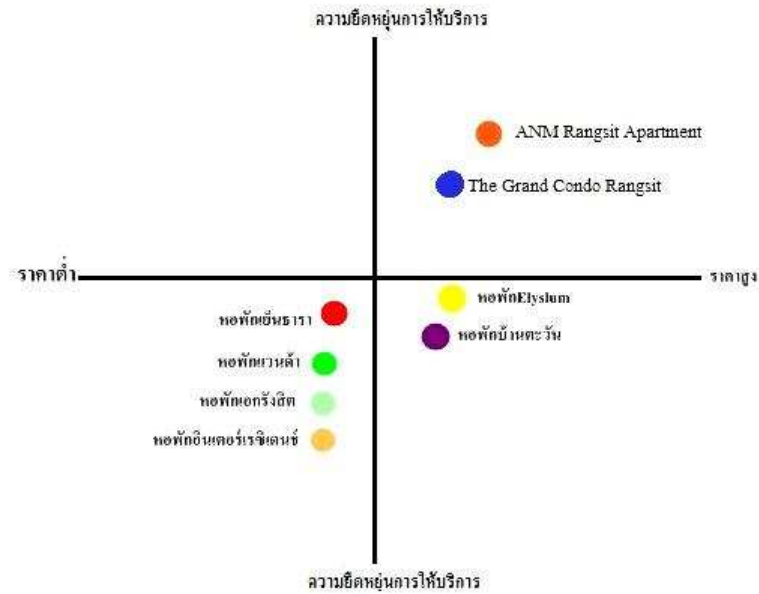
- การวิเคราะห์ด้านการตลาด

#### การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

โครงการจะเน้นทำการตลาดเฉพาะในเขตพื้นที่ และเขตใกล้เคียงกับมหาวิทยาลัยรังสิต เป็นกลุ่มของนักศึกษา ที่ต้องการที่พักอาศัยไม่ห่างจากมหาวิทยาลัยมากนักสามารถประหยัดเวลาและค่าเดินทาง และ เภณท์ที่ใช้การแบ่งส่วนการตลาด

#### การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (P : Positioning)

ANM Rangsit Apartment เป็นหอพักที่ทันสมัย มีความสะดวกสบายด้วยการตกแต่งให้ดูโปร่งสบาย ไม่คับแคบ มีความปลอดภัยสูง และมีบริเวณพักคล้ายๆสวนหย่อมเล็กๆ ให้ลูกค้าได้พักผ่อน อีกทั้งในเรื่องของที่จอดรถที่พอเพียงสำหรับความต้องการและสิ่งอำนวยความสะดวกในเรื่องของฟิตเนสที่มีให้บริการและยังสามารถเลี้ยงสัตว์เลี้ยงได้อย่างเปิดเผย และบริการอื่นๆ ซึ่งถือว่าเป็นหอพักใหม่ที่นำอยู่ในบริเวณนั้น



**กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา (Product and Price Strategy)**

ได้นำกลยุทธ์การสร้างแตกต่างเฉพาะกลุ่มมาประยุกต์ใช้จึงต้องผลักดันให้ห้องพักและการบริการต่างๆ ให้แตกต่างและคุ้มค่าเป็นที่ต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเช่าพักอาศัยอย่างแท้จริงและให้บริการด้วยความสุภาพจริงใจโดยการกำหนดราคาค่าเช่าของอพาร์ทเมนท์ซึ่งกลยุทธ์การตั้งราคาจะยึดหลักจากความเหมาะสมรวมไปถึงต้นทุนของการก่อสร้างไม่ว่าจะเป็นเรื่องของทำเลที่ตั้ง ราคาสินค้าก่อสร้าง วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการตกแต่งพื้นที่ใช้สอยหรือสิ่งอำนวยความสะดวกซึ่งจากที่ได้กล่าวมา ANM Rangsit Apartment ตั้งหน้ามหาวิทยาลัยรังสิตมีสิ่งอำนวยความสะดวกมากมายมีโครงสร้างที่ทันสมัยดึงดูดและน่าเช่าอยู่อาศัยและใหม่กว่าคู่แข่งรายเดิมๆ ในระแวกใกล้เคียงโดยการตั้งราคานั้นอาจมีค่าเช่าที่สูงกว่าหอพักละแวกเดียวกันแต่ไม่ได้สูงเกินไปจนเกินไป เรียกว่าราคาเป็นที่รับได้สำหรับกลุ่มเป้าหมายอย่างเช่นนักศึกษา

แสดงอัตราค่าเช่าห้องทั้งหมด

รายห้องทั้งหมด	จำนวนห้อง	ขนาดพื้นที่/ห้อง	ราคาห้อง/เดือน
ห้องพักแบบธรรมดา	38	42 ตารางเมตร	7,000
ห้องพักแบบพิเศษ	20	98.91 ตารางเมตร	13,000
ค่าน้ำหน่วยละ 25 บาท ค่าไฟหน่วยละ 7 บาท			

### กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของ ANM Rangsit Apartment เป็นช่องทางในการซื้อสินค้าหรือบริการของผู้บริโภค หรือช่องทางการส่งมอบสินค้าหรือบริการไปยังผู้บริโภคทำเลที่ตั้งของการสร้างหอพักนั้นเป็นสิ่งแรกๆ ที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงเพราะถือว่าเป็นเรื่องสำคัญที่สุดในการดำเนินการเรื่องอื่นต่อไป เพราะปัจจัยเหล่านี้ที่ผู้ประกอบการต้องมองแทนผู้อาศัยไม่ว่าจะเป็นเรื่องการเข้า ออกที่สะดวก ปลอดภัย มีที่จอดรถเพียงพอ มีสิ่งแวดล้อมที่ดี และอยู่ในบริเวณที่เดินทางไปเรียนสะดวกเหมาะแก่นักศึกษา และหอพักยังสามารถเลี้ยงสัตว์ได้ จึงเป็นสาเหตุให้ ANM Rangsit Apartment เลือกซื้อที่ดินที่อยู่ใกล้สถานที่ศึกษา

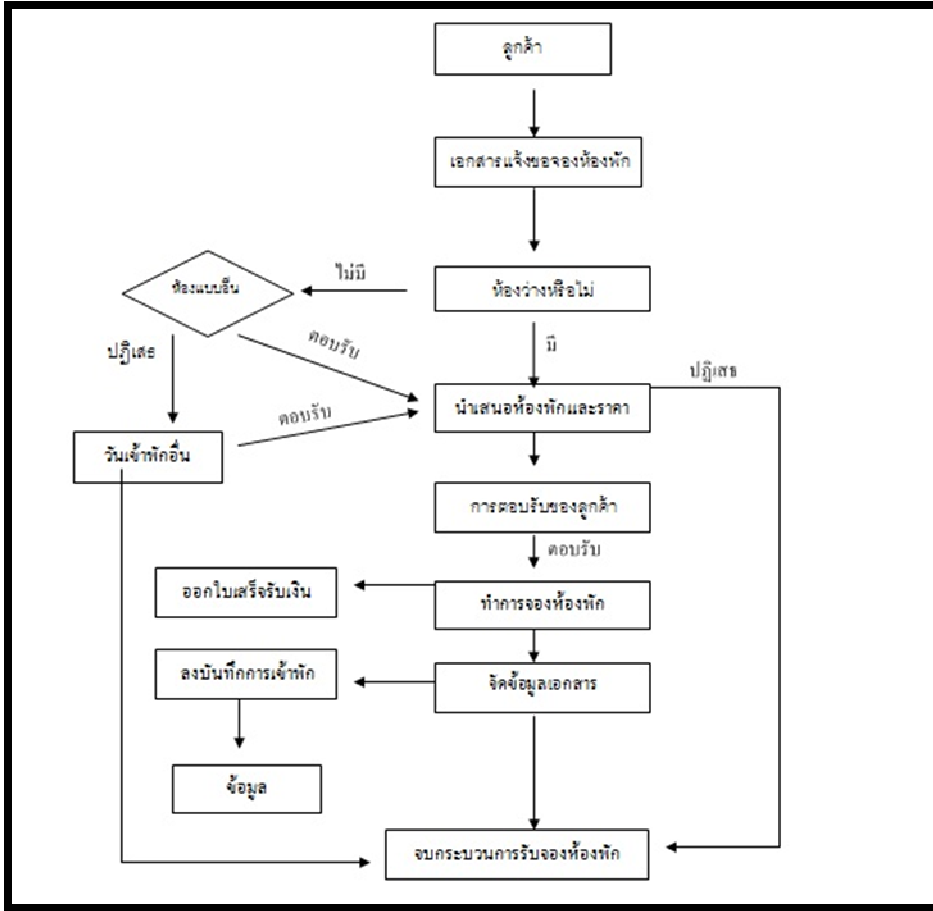
### กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

การส่งเสริมการขายได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในการทำตลาดมากยิ่งขึ้น จุดประสงค์ของการนำกลยุทธ์ส่งเสริมการขายมาใช้เพื่อ แจ้งให้ผู้บริโภคทราบว่าสินค้าหรือบริการจำหน่ายอยู่ ทำให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจในตัวสินค้า หรือบริการมากขึ้น และเชิญชวนเพื่อให้ยอมรับว่าผลิตภัณฑ์หรือบริการนั้นสามารถตอบสนองความต้องการเพื่อให้ได้รับความพึงพอใจสูงสุด อาจกระทำโดยการเสนอผลประโยชน์พิเศษให้กับลูกค้าเป็นครั้งคราวเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความต้องการสินค้าในช่วงเวลานั้น กลยุทธ์การส่งเสริมการขายที่นิยมนำมาใช้ในการทำตลาดในปัจจุบันมีหลายรูปแบบ ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของผู้ประกอบการสามารถเลือกนำมาใช้ให้เหมาะกับสินค้า หรือบริการ

- การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

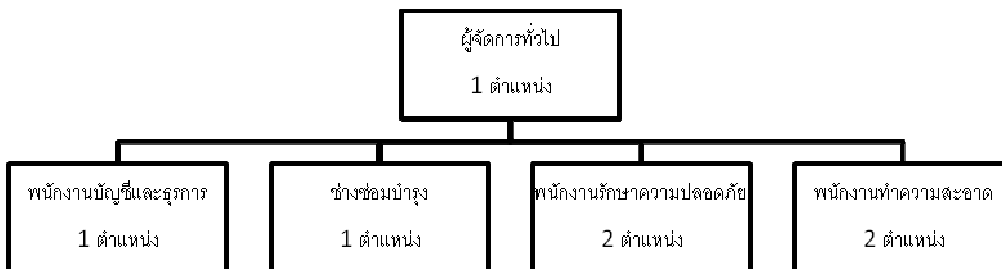
กระบวนการในการจัดการด้านการบริการที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและเกิดความภักดีในตัวสินค้าโดยอพาร์ทเมนท์จะมีการทำงานเป็นระบบมีขั้นตอนการปฏิบัติงานจนถึงขั้นตอนการให้บริการเป็นลำดับขั้นเพื่อให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบายสูงสุด





• การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

กิจการใช้ลักษณะการจัดการโครงสร้างองค์กรแบบตามหน้าที่ (Functional Organization) เพราะว่ามีขนาดขององค์กรมีขนาดที่ไม่ใหญ่มากนักการจัดการโครงสร้างองค์กรในลักษณะนี้ทำได้ง่ายต่อการบริหาร อีกทั้งยังง่ายต่อการควบคุมสั่งการได้อย่างมีประสิทธิภาพ



- **การวิเคราะห์แผนการเงิน**

บริษัทฯ ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นทั้งสิ้น 22,364,17 บาท บริษัทเริ่มมีผลกำไรปีที่ 1 17,829 บาท ปีที่ 2 351,449 บาทปีที่ 3 237,818 บาท ปีที่ 4 118,505 บาท และในปีที่ 5 อัตราการเช่าห้องเพิ่มร้อยละ 10 ในปีที่ 5 บริษัทจึงมีผลกำไร 435,067 บาท จึงทำให้แผนธุรกิจ ANM Rangsit Apartment น่าตัดสินใจลงทุนและมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

- **สรุปผลการศึกษา**

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจ ANM Rangsit Apartment ภายใต้งบประมาณที่บริษัทกำหนดขึ้นเป็นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

- **บรรณานุกรม**

“ความรู้เบื้องต้น ธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่า.”[ออนไลน์].เข้าถึงได้จาก:

<http://www.softbizplus.com/apartment/593-apartment-for-rent>, 2558.

“จะสร้างบ้าน,อพาร์ทเมนท์ที่ควรต้องมีค่าใช้จ่ายเท่าไร?”[ออนไลน์].เข้าถึงได้จาก:

<http://www.chandeow.com/Knowledge.html>, 2558.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. “การคาดประมาณประชากรของประเทศไทยพ.ศ. 2543-2568.”<http://www.nesdb.go.th/>, 2558