

แผนธุรกิจ สนามบาสเกตบอลและสนามวอลเลย์บอลให้เช่า PF BASKETnVOLL

ภัทรภร รัตนสินทวีกุล¹

บทสรุปผู้บริหาร

การเล่นกีฬา วอลเลย์บอล และบาสเกตบอล นอกจากเป็นการแข่งขันเพื่อความบันเทิงแล้ว ยังสามารถใช้เป็นกีฬาเพื่อสุขภาพและการสันทนาการได้ แต่เนื่องจากมีข้อจำกัดเรื่องสถานที่ทำให้ การรวมกลุ่มในการเล่นกีฬาเหล่านี้ไม่เป็นที่แพร่หลาย ทั้งนี้ในต่างจังหวัดคงหาพื้นที่ได้ไม่ยากแต่ใน กรุงเทพฯ นั้นค่อนข้างยาก เนื่องจากปัจจุบันมีเพียงสนามฟุตบอล สนามเบตมินตัน สนามเทนนิส สนามกอล์ฟเท่านั้น หากผู้เล่นต้องการเล่นกีฬาบาสเกตบอลหรือวอลเลย์บอล ทำได้เพียงอาศัยพื้นที่ ในส่วนราชการ เช่น โรงเรียนหรือสนามกีฬาเท่านั้น ประกอบกับสภาพสังคมในปัจจุบันที่มีการ แข่ง ชันกันสูงสร้าง ความเครียดในการทำงาน จนอาจก่อให้เกิดปัญหาทางด้านสุขภาพตามมาส่งผล ให้คนในสังคมไทยเองมีความสนใจในการดูแลสุขภาพมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะความต้องการในการออกกำลังกายในรูปแบบต่างๆ อาทิ เต้น จอกกิ้ง โยคะ ฟิตเนส เบตมินตัน เทนนิส เป็นต้น และส่วนมากจะเปิดให้บริการในบริเวณย่านกลางเมืองหรือห้างสรรพสินค้า และคาดว่าแนวโน้ม ความต้องการทางการตลาดเพิ่มมากขึ้น ในขณะที่เดียวกันสนามบาสเกตบอล และสนามวอลเลย์บอล ให้เช่าในเขตชุมชนใจกลางเมืองหรือพื้นที่สัญจรที่สะดวกถือว่ามีจำนวนน้อยมาก โดยเฉพาะสนามบาสเกตบอลและสนามวอลเลย์บอลที่ได้มาตรฐาน ใดๆก็ตามแม้ว่าจำนวนสนามที่เปิดให้บริการ ยังมีไม่มาก แต่ธุรกิจประเภทนี้ก็สามารถเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงได้ในอนาคต เนื่องจากกลุ่มผู้ ประกอบการมีจำนวนจำกัด ดังนั้น การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จย่อมประกอบ ด้วยปัจจัย หลายด้าน อาทิ ทำเลที่ตั้ง สิ่งแวดล้อมของสนาม การให้บริการทั้งมาตรฐานของอุปกรณ์ และพนักงาน ราคา โปรโมชันในการให้บริการ การวางแผนการตลาดให้กับธุรกิจ เป็นต้น และสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจนี้คือการลงทุนในการสร้างสนามให้ได้มาตรฐานเพียงครั้งเดียว นอกเหนือจากนี้ คือ การบำรุงรักษาสภาพของสนามอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างความประทับใจของผู้มาใช้บริการและ พัฒนาธุรกิจ PF BASKETnVOLL ให้กลายเป็น Complete Standard Course คือ เป็นสนามบาสเกตบอลและสนามวอลเลย์บอลที่ได้มาตรฐานตอบสนองความต้องการของลูกค้า

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

ไม่ว่าจะเป็นการ ออกกำลังกาย ,การให้ข้อมูลความรู้ในการเสริมสร้างทักษะในการเล่น และการสร้างสมรรถนะทางกล้ามเนื้อและสรีระอย่างถูกต้อง โดยผู้เชี่ยวชาญ, ประสบการณ์และความสนุกสนาน ในเกมการเล่น

นอกเหนือจากนี้ยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันสำหรับผู้มาใช้บริการ ไม่ว่าจะเป็น ร้านกาแฟ ร้านอาหาร ร้านค้าต่างๆ (ปล่อยพื้นที่ให้เช่าตามขนาดที่เหมาะสม) สิ่งเหล่านี้จะสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้กับธุรกิจ ดังนั้นจึงได้เกิดแนวทางและโอกาสในการดำเนินธุรกิจนี้โดย สนามบาสเกตบอลและสนามวอลเลย์บอลให้เช่า PF BASKETnVOLL พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก ลานจอดรถ รวมถึงบุคลากรที่มีความรู้ ประสบการณ์ พร้อมให้บริการและเสนอแนะแนวทาง การเล่นอย่างถูกวิธีและปลอดภัย ท่าเลที่ตั้งสนามบาสเกตบอลและวอลเลย์บอลให้เช่า PF BASKETnVOLL ตั้งอยู่ในพื้นที่บริเวณลานจอดรถ ห้างสรรพสินค้า Tesco Lotus สาขาเลียบด่วนรามอินทรา บนเนื้อที่จำนวน 1,200 ตร.ม. เป็นท่าเลที่ตั้งสะดวกในการเดินทาง และอยู่ในแหล่งชุมชน โดยกลุ่มเป้าหมายจะเป็นผู้อยู่อาศัยอยู่ในเขตรามอินทรา ลาดพร้าว บางเขน บางกะปิ เป็นต้น นอกจากนี้สนาม PF BASKETnVOLL ยังอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยและโรงเรียน เช่น โรงเรียน บดินทร์เดชา มหาวิทยาลัยศรี ปทุม มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร รวมถึงบริษัท โรงงาน องค์กรต่างๆ ในละแวกใกล้เคียงที่สามารถเดินทางมาใช้บริการได้อย่างสะดวก

โดยผู้ประกอบการใช้เงินลงทุน เริ่มต้นทั้งสิ้นจำนวน 4.5 ล้านบาท โดยเป็นเงินลงทุนของผู้ประกอบการแต่เพียงผู้เดียว คือ นางสาวภัทรภร รัตนสินทวีกุล โดยมีระยะเวลาคืนทุนภายใน 6 เดือน และตลอดระยะเวลา 5 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 7,904,233 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) 371.88%

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ, สนามบาสเกตบอลและสนามวอลเลย์บอลให้เช่า

บทนำ

กีฬาบาสเกตบอลและกีฬาวอลเลย์บอล เป็นกีฬาที่ทุกคนรู้จักดี ซึ่งกำลังได้รับความนิยมและ มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องในประเทศไทยไม่แพ้กีฬาสากลอย่างกีฬาฟุตบอล ในปัจจุบันประเทศไทย มีนักกีฬาหลายคนได้รับคำเชิญให้เข้าร่วมการแข่งขันจนเป็นอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ให้กับผู้เล่น และพัฒนาเป็นนักกีฬาทีมชาติและระดับโลก โดยเฉพาะนักกีฬาวอลเลย์บอลชายหาหนิงที่สร้างชื่อเสียงให้กับประเทศไทยไปทั่วโลก

เนื่องจากปัจจุบันสนามบาสเกตบอลและสนามวอลเลย์บอลให้เช่าในเขตชุมชนใจกลางเมืองหรือพื้นที่สัญจรที่สะดวกถือว่ามีจำนวนน้อยมาก โดยเฉพาะสนามบาสเกตบอลและสนามวอลเลย์บอลที่ได้มาตรฐาน ผู้ประกอบการจึงเกิดแนวคิดในการดำเนินธุรกิจกีฬา

สนามบาสเกตบอลและสนามวอลเลย์บอลให้เช่า โดยมีสิ่งสำคัญคือ การพัฒนาสนาม PF BASKETnVOLL ให้กลายเป็น Complete Standard Course คือ เป็นสนามบาสเกตบอลและสนามวอลเลย์บอลที่ได้ มาตรฐานตอบสนองความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการออกกำลังกาย ,การให้ข้อมูลความรู้ในการเสริมสร้าง ทักษะในการเล่นและการสร้างสมรรถนะทางกล้ามเนื้อและสรีระอย่างถูกต้องโดย ผู้เชี่ยวชาญ,ประสบการณ์และความสนุกสนานในเกมการเล่น นอกเหนือจากนี้ยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันสำหรับผู้มาใช้บริการ

สนามบาสเกตบอลและสนามวอลเลย์บอลให้เช่า PF BASKETnVOLL ประกอบด้วยสนามขนาดมาตรฐานจำนวนสองสนาม พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก ลานจอดรถ รวมถึงบุคลากรที่มีความรู้ประสบการณ์พร้อมให้บริการและเสนอแนะแนวทางการเล่นอย่างถูกวิธีและปลอดภัย ท่าเลที่ตั้งสนามบาสเกตบอลและวอลเลย์บอลให้เช่า PF BASKETnVOLL ตั้งอยู่ในพื้นที่บริเวณลานจอดรถ ห้างสรรพสินค้า Tesco Lotus สาขา เลียบด่วนรามอินทราบนเนื้อที่ จำนวน 1,200 ตร.ม. เป็นท่าเลที่สะดวกในการเดินทางและอยู่ในแหล่งชุมชนลาดพร้าว บางเขน บางกะปิ เป็นต้น

สนาม PF BASKETnVOLL เป็นสนามมาตรฐาน ขนาด 28 x 15 เมตรจำนวนทั้งสิ้น 2 สนาม โดยในสนามบาสเกตบอลสามารถตัดแปลงเป็นสนามวอลเลย์บอลขนาดมาตรฐาน 18 x 9 เมตร จำนวน 2 สนาม แฝงอยู่ในสนามบาส ซึ่งทางสนามให้บริการเริ่มตั้งแต่ 09.00 – 24.00 น. ของทุกวัน ไม่มีวันหยุด เปิดบริการให้เช่าสำหรับบุคคลทั่วไป องค์กร สมาคม บริษัท หรือสถาบัน การศึกษา ที่ให้การสนับสนุนกีฬาบาสเกตบอลและกีฬาวอลเลย์บอล นอกจากนี้ยังเป็นประโยชน์แก่เยาวชนและคนในสังคม ได้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ห่างไกลยาเสพติด และมีพื้นฐานในการเล่น ที่ดีซึ่งทาง สนามมีเจ้าหน้าที่ซึ่งผ่านการอบรมทางด้านวิทยาศาสตร์การกีฬาและผู้มีประสบการณ์ฝึก สอนมีอาชีพเป็นที่ปรึกษา รวมถึงวางแนวทางการสอนทักษะขั้นพื้นฐานถึงขั้นสูงเพื่อพัฒนาศักยภาพและความสามารถ โดยมีโครงการต่างๆ เช่น เปิดรับสมัครเยาวชนเพื่อฝึกอบรม รวมถึงมีการจัดการแข่งขัน Singha PF BASKETnVOLL league ประจำปี ซึ่งถ้วยรางวัล (ทางสนามร่วมสนับสนุน โดย บริษัทสิงห์ คอร์เปอเรชั่น จำกัด)

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

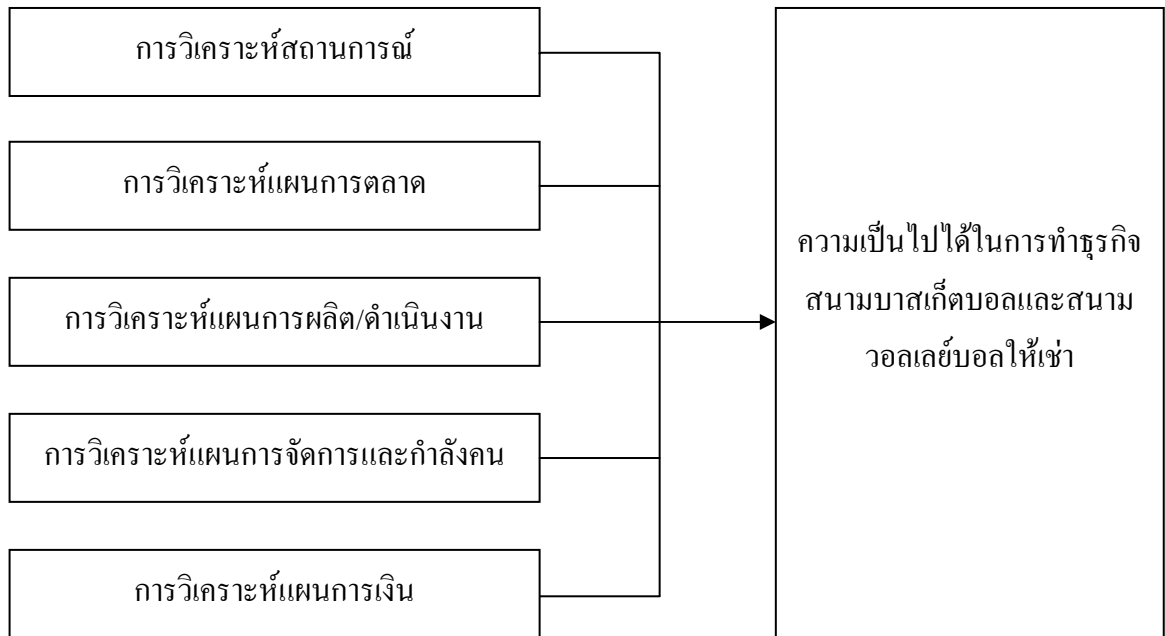
1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจสนามบาสเกตบอลและสนามวอลเลย์บอลให้เช่า

ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจสนามบาสเกตบอล และสนามวอลเลย์บอลให้เช่า

2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาดังแต่เดือนเดือนมกราคมเดือน – มีนาคม 2558

กรอบแนวคิดในการศึกษา



ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผลการศึกษาในครั้งนี้จะทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจสนามบาสเก็ตบอลและสนามวอลเลย์บอลให้เช่า

นิยามศัพท์

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

2. สนามบาสเก็ตบอลและสนามวอลเลย์บอลให้เช่า หมายถึง สนามบาสเก็ตบอลเป็นรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า สนามยาว 28 เมตร กว้าง 15 เมตร มีเสาประตูบาสเกตบอลที่ประกอบด้วยแป้นและห่วง และสนามวอลเลย์บอล หมายถึง สนามเป็นรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้าที่มีขนาด กว้าง 9 เมตร ยาว 18 เมตร โดยเป็นสนามสำหรับบริการให้เช่าเพื่อเล่นกีฬาบาสเก็ตบอลและวอลเลย์บอล

3. การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์การโดยวิเคราะห์จุดแข็ง 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 ระยะเวลาเงินทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์โดยใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

1. ด้านทำเลที่ตั้งของสนาม PF BASKETnVOLL

ตั้งอยู่ในพื้นที่บริเวณลานจอดรถห้างสรรพสินค้า Tesco Lotus สาขาเลียบด่วนรามอินทราเป็นทำเลที่สะดวกในการเดินทางและอยู่ในแหล่งชุมชน โดยกลุ่มเป้าหมายจะเป็นผู้อาศัยอยู่ในเขตรามอินทรา ลาดพร้าว บางเขน บางกะปิ เป็นต้น นอกจากนี้ยังอยู่ใกล้มหาวิทยาลัย และโรงเรียน รวมถึงบริษัท โรงงาน องค์กรต่างๆในละแวกใกล้เคียงที่สามารถเดินทางมาใช้บริการได้อย่างสะดวกซึ่งตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่ทางสนามวางไว้ มีรถประจำทางสัญจรไปมาผ่านสะดวกต่อการเดินทางหลายด้าน

2. การออกแบบสนาม PF BASKETnVOLL

มีพื้นที่กว้าง ไม่แออัด บรรยากาศโดยรอบ สนามมีความเหมาะสมทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความรู้สึกผ่อนคลายในการออกกำลังกาย อีกทั้งสนามมีการออกแบบเพื่อรองรับในช่วงฤดูฝน ป้องกันการเกิดน้ำท่วมขังและการสาดกระเซ็นของฝน

3. การเปิดให้บริการ

เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่มีข้อจำกัดด้านเวลาที่แตกต่างกัน สนาม PF BASKETnVOLL เปิดให้บริการทุกวัน ไม่มีวันหยุด ตั้งแต่เวลา 09.00 – 24.00 น. สามารถโทรจองสนามล่วงหน้าได้ และทางสนามจัดให้มีผู้ดูแลสนามที่สามารถช่วยเป็นกรรมการตัดสินหรือผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านกีฬาмаาคอยให้ความช่วยเหลือและดูแลผู้ใช้บริการ อีกทั้งยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน

จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. ความเป็นมือใหม่ในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจสนามบาสเกตบอลและวอลเลย์บอลให้เช่า
2. สนาม PF BASKETnVOLL ยังไม่เป็นที่รู้จัก เนื่องจากเพิ่งเปิดกิจการใหม่ ๆ ดังนั้นจึง ต้องใช้เวลาและกลยุทธ์ในการตลาดที่เหมาะสมเพื่อดึงดูดผู้ใช้บริการ
3. การลงทุนสูง เนื่องจากสนามต้องใช้พื้นที่ในการสร้างหรือติดตั้งสนาม หากมีที่ดินอยู่แล้ว เป็นของตนเองจะช่วยลดเรื่องค่าใช้จ่าย แต่หากต้องซื้อที่ดินหรือเช่าที่เพื่อประกอบธุรกิจก็ จะต้องใช้งบประมาณในการลงทุน ประกอบกับการประชาสัมพันธ์สนามให้เป็นที่รู้จัก

โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. รัฐบาล รวมถึงเอกชนต่างให้การสนับสนุนทางด้านกีฬาเป็นอย่างดี
2. เป็นธุรกิจใหม่ คู่แข่งขันยังมีน้อย
3. คนไทยมีความสนใจในกีฬาบาสเกตบอลและวอลเลย์บอลมากขึ้นจากกระแสการแข่ง ชั้นกีฬาต่างๆ ส่งผลที่ดีต่อธุรกิจ

อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. จำนวนหรือกลุ่มของผู้ใช้บริการ เนื่องจากกีฬาวอลเลย์บอลหรือบาสเกตบอลเป็นกีฬาที่ต้องอาศัยผู้เล่นเป็นจำนวนมากในการเล่นกีฬาร่วมกัน ทำให้มีโอกาสที่ผู้เล่นในแต่ละทีมจะไม่ครบและขาดความพร้อมในการเล่นกีฬา
2. ฤดูฝน อาจส่งผลให้ความสนใจในการใช้บริการของลูกค้าลดลง ซึ่งทางสนามจะต้องใช้ กลยุทธ์ เพื่อกระตุ้นความสนใจของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

- การวิเคราะห์แผนการตลาด

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Targeting)

กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ เพศชาย กลุ่มสังคมวัยรุ่นวัยเรียนและวัยทำงานตอนต้น ที่มีอายุระหว่าง 19 – 30 ปี ที่มีความสนใจ ในการออกกำลังกายและชื่นชอบกีฬาบาสเกตบอลหรือวอลเลย์บอล ไม่จำกัดอายุและเพศ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ชาย เป็นกลุ่มบุคคล มีรายได้ 15,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป ที่อาศัยอยู่ในจังหวัดกรุงเทพมหานครและเขตพื้นที่ใกล้เคียง

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)



กลยุทธ์ทางการตลาด 7P

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)



PF BASKETnVOLL เป็นธุรกิจให้เช่าสนามบาสเกตบอลและวอลเลย์บอลที่ผู้ให้บริการสามารถ เข้าถึงผู้รับบริการ และผู้รับ บริการสามารถเข้าถึงผู้ให้บริการได้โดยตรง มีความแตกต่างในด้านการให้บริการของพนักงาน การดูแลและให้ข้อมูลอย่างถูกต้องจากทีมงานที่มีความรู้และประสบการณ์ คุณภาพของสนาม ทำให้สนาม PF BASKETnVOLL เป็นทางเลือก ใหม่สำหรับผู้รักสุขภาพและชื่นชอบในกีฬาบาสเกตบอลและวอลเลย์บอลที่ต้องการความครบครันรอบด้านด้วยสนามที่มีมาตรฐานสากลรวมถึงด้านการบริการและสนามถูกออกแบบให้มีความทันสมัยด้วยโครงสร้างและอุปกรณ์ภายในสนามที่ให้ความเป็นสากล ทำให้ผู้มาใช้บริการและกลุ่มเป้าหมายให้ ความสนใจในการออกกำลังกายด้วยกีฬาบาสเกตบอลและวอลเลย์บอลและสามารถเป็นสถานที่นัดพบปะเพื่อทำกิจกรรมร่วมกันเป็นกลุ่มคณะจนอาจกลายเป็นแฟนคลับที่วัยรุ่นให้ความสนใจ

วารสารแผนธุรกิจ ปีที่ 2 ฉบับที่ 2 (มกราคม – มีนาคม 2558)

กลยุทธ์ทางด้านราคา (Price Strategy)

สนาม PF BASKETnVOLL จึงเน้นสร้างภาพลักษณ์ที่ผู้ใช้บริการจะได้รับถึงความแตกต่างจากการใช้บริการสนามบาสเกตบอลหรือสนามวอลเลย์บอลจากที่อื่นด้วยความทันสมัยและบรรยากาศในการให้บริการที่ประทับใจ มีการบำรุงรักษาและดูแลสนามสม่ำเสมอจึงสามารถกำหนดอัตราค่าบริการให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ด้วยราคาที่สอดคล้องกับมาตรฐานและการบริการของสนามที่มีคุณภาพสูง

PF BASKETnVOLL (A) / บาท															
วัน	เวลา														
	09.00-10.00	10.00-11.00	11.00-12.00	12.00-13.00	13.00-14.00	14.00-15.00	15.00-16.00	16.00-17.00	17.00-18.00	18.00-19.00	19.00-20.00	20.00-21.00	21.00-22.00	22.00-23.00	23.00-24.00
จ	700	700	700	700	700	700	700	700	900	900	900	900	900	900	900
อ	700	700	700	700	700	700	700	700	900	900	900	900	900	900	900
พ	700	700	700	700	700	700	700	700	900	900	900	900	900	900	900
พฤ	700	700	700	700	700	700	700	700	900	900	900	900	900	900	900
ศ	700	700	700	700	700	700	700	700	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
ส	700	700	700	700	700	700	700	700	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
อ	700	700	700	700	700	700	700	700	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

PF BASKETnVOLL (B) / บาท															
วัน	เวลา														
	09.00-10.00	10.00-11.00	11.00-12.00	12.00-13.00	13.00-14.00	14.00-15.00	15.00-16.00	16.00-17.00	17.00-18.00	18.00-19.00	19.00-20.00	20.00-21.00	21.00-22.00	22.00-23.00	23.00-24.00
จ	700	700	700	700	700	700	700	700	900	900	900	900	900	900	900
อ	700	700	700	700	700	700	700	700	900	900	900	900	900	900	900
พ	700	700	700	700	700	700	700	700	900	900	900	900	900	900	900
พฤ	700	700	700	700	700	700	700	700	900	900	900	900	900	900	900
ศ	700	700	700	700	700	700	700	700	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
ส	700	700	700	700	700	700	700	700	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
อ	700	700	700	700	700	700	700	700	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

จากตารางด้านบนแสดงให้เห็นถึงอัตราค่าบริการของทางสนาม PF BASKETnVOLL ที่ ทางสนามได้ใช้กลยุทธ์ทางด้านราคาโดยการตั้งราคาต่ำกว่าสนามฟุตบอลให้เช่า ซึ่งถือเป็นราคาที่ไม่สูงและเหมาะสมกับคุณภาพของสนาม วันและเวลาในการเข้าใช้บริการมีผลต่อราคาของการใช้บริการของสนาม วันหยุด ศุกร์-อาทิตย์ เป็นวันที่ผู้คนให้ความสนใจในการทำกิจกรรมมากกว่า วันธรรมดาและสำหรับช่วงเวลากลางวันและกลางคืนมีผลต่อราคาในการใช้บริการ เนื่องจากกลาง คืนจำเป็นต้องให้ไฟฟ้าเพื่อส่องสว่าง ราคาจึงแตกต่างจากเวลาตอนกลางวัน

กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

1. ใกล้เคียงแหล่งชุมชน บริษัท องค์กร โรงเรียน มหาวิทยาลัย ทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายหลักได้
2. สะดวกในการเดินทางมาใช้บริการทั้งทางรถยนต์และทางรถโดยสาร
3. สิ่งแวดล้อมโดยรอบสนามมีความปลอดภัย ไม่เปลี่ยว
4. สามารถเป็นสถานที่นัดพบปะเพื่อทำกิจกรรมกลุ่ม

กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

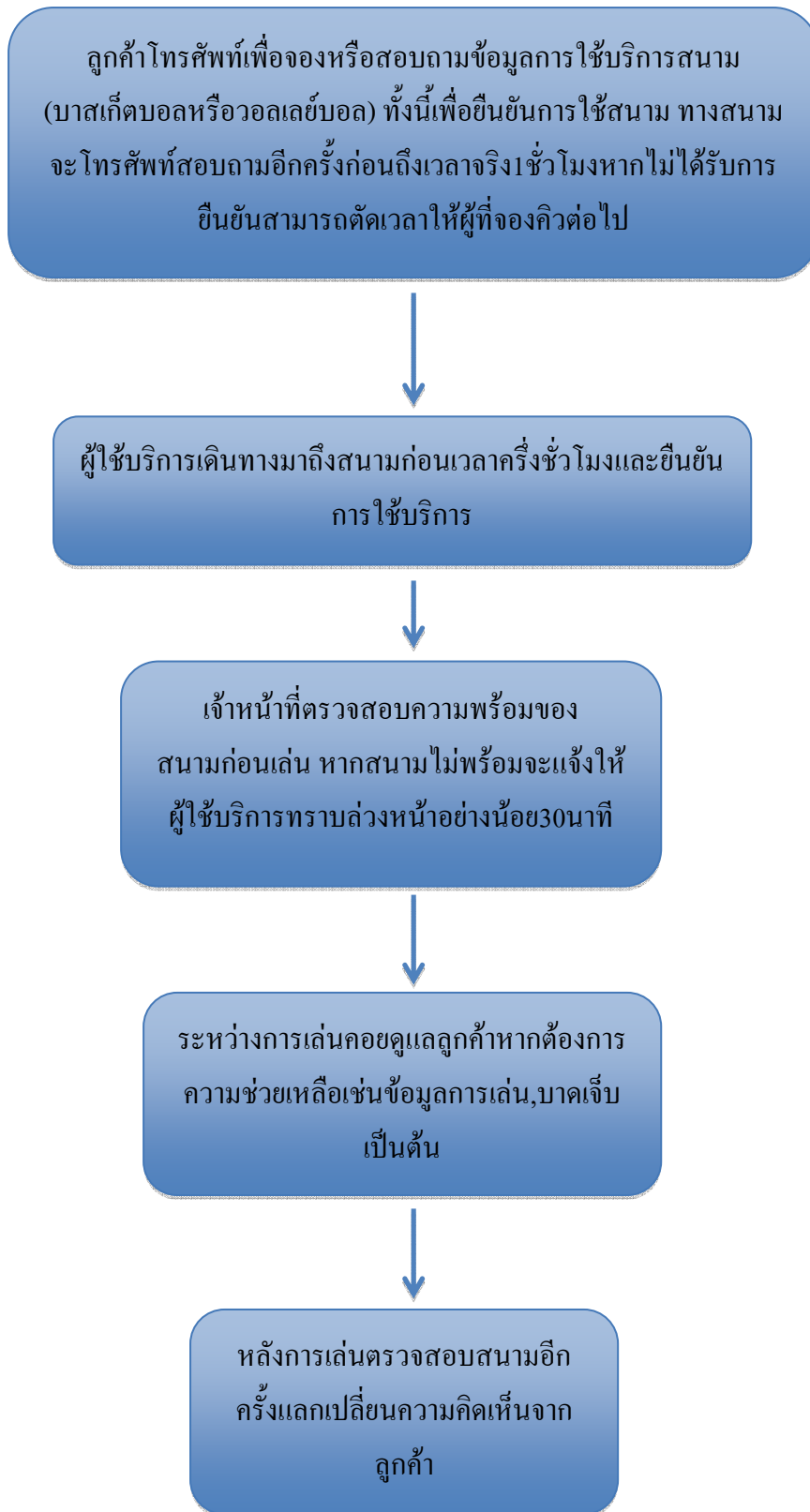
1. โปรโมชันทดลองเรียนบาสเก็ตบอลฟรีในช่วงเดือนแรกของการเปิดธุรกิจ
2. รับผิดชอบกิจกรรมการแข่งขันและรับผิดชอบการแข่งขันตลอดทั้งปี
3. เปิดสอนกีฬาบาสเกตบอลและวอลเลย์บอลให้กับเยาวชนในช่วงปิดเทอมจากผู้ที่มีประสบการณ์และความรู้ในกีฬาเป็นอย่างดี และมีช่องทางในการติดต่อหากผู้ใช้บริการต้องการจองเวลาในการใช้บริการล่วงหน้าหรือกิจกรรมที่ทางสนามจัดขึ้น ผ่านแอปพลิเคชัน ต่างๆ เช่น Instagram, Facebook, Line เป็นต้น
4. ในช่วงสามเดือนแรกจัดให้มีโฆษณาผ่านนิตยสารกีฬาหรือสุขภาพ หนังสือพิมพ์กีฬาต่างๆ หรือการตั้งกระดานบอร์ดของชมรมบาสเกตบอลหรือชมรมวอลเลย์บอล ด้วยการ แปะโฆษณาไว้ด้านซ้ายของ เว็บบอร์ดต่างๆ เป็นต้น
5. ร่วมโครงการที่ทางรัฐบาลส่งเสริมการออกกำลังกายกับสำนักงานกองทุนสนับสนุน การสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.)
6. มีการจัดการแข่งขันกระชับมิตรประจำปี Singha PF BASKETnVOLL league ซึ่งถ้วยรางวัล (ทางสนามร่วมสนับสนุนโดยบริษัท สิงห์ คอร์เปอเรชั่น จำกัด)

กลยุทธ์ทางด้านบุคลากร (People Strategy)

ทางสนาม PF BASKETnVOLL ได้ให้ความสำคัญกับพนักงานในการให้บริการอย่าง เอาใจใส่สนใจในคุณภาพของการบริการอย่าง เป็นกันเองและมีระบบระเบียบในการทำงาน ทางสนามมุ่งเน้นให้มีบรรยากาศในการเล่นกีฬาและใช้บริการทางสนามอย่าง เป็นกันเองและเพื่อสร้างความผ่อนคลายสนุกสนานระหว่างการเล่นกีฬาจนเกิดความพึงพอใจ

กลยุทธ์ทางด้านกระบวนการให้บริการ (Process Strategy)

ขั้นตอนการบริการของสนาม PF BASKETnVOLL



กลยุทธ์ทางด้านภาพลักษณ์การบริการ (Physical Evident Strategy)

สำหรับกลยุทธ์ที่ทางสนาม PF BASKETnVOLL เลือกคือการเป็นสนามบาสเกตบอลและ สนามวอลเลย์บอลให้เข้าที่มีมาตรฐานและบริการครบครัน ในรูปแบบ Complete Standard Course ตอบสนองความต้องการของลูกค้า มีบริการสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น เครื่องดื่ม หรืออาหารว่าง สำหรับผู้มารอหรือผู้เล่น รวมถึงอุปกรณ์ในสนาม เช่น โต๊ะ เก้าอี้นั่ง หรือ รูปแบบสนามมีความทันสมัย โดยบรรยากาศโดยรอบสนามเป็นที่โล่ง มีแสงสว่างส่องให้ความรู้สึกปลอดภัย อากาศถ่ายเทให้ความรู้สึกปลอดโปร่ง สามารถเล่นกีฬาและทำกิจกรรมได้อย่างเต็มที่ เนื่องจากโดยรอบมีตาข่ายกันเพื่อป้องกันลูกบาสหรือ อุปกรณ์ต่างๆ ที่จะกระเด็นหรืออาจ ทำลายทรัพย์สินรอบนอกสนาม

● การวิเคราะห์แผนการผลิต

1. ลูกค้าโทรศัพท์มาสอบถามข้อมูลการให้บริการของสนาม เมื่อสนใจของสนาม ทางสนาม จะทำการบันทึกตารางวันเวลาที่ลูกค้าจะเข้าใช้บริการสนาม ทั้งนี้ก่อนเวลาจริงหนึ่งชั่วโมง ทางสนามจะโทรศัพท์สอบถามลูกค้าอีกครั้งเพื่อยืนยัน การใช้บริการ หากไม่ได้รับการยืนยัน ทางสนามจะสามารถให้คิวต่อไปได้เลย

2. ผู้ใช้บริการเดินทางมาถึงสนามก่อนเวลาจองครึ่งชั่วโมง พร้อมชำระค่าใช้สถานที่ หากเมื่อ ถึงเวลา ผู้ใช้บริการยังไม่ถึงสนาม ทางสนามจะโทรศัพท์เพื่อตรวจสอบและยืนยันผลการจองจากผู้ใช้บริการอีกครั้ง หากผู้ใช้บริการเกิดกรณีฉุกเฉินหรือมาไม่ได้ตามเวลาที่ระบุไว้ กับทางสนาม สนามมีสิทธิในการปล่อยสนามให้ผู้ใช้บริการท่านอื่นที่สนใจ

3. เจ้าหน้าที่เตรียมความพร้อมของสนามก่อนการให้บริการ เช่น ความพร้อมของพื้นสนาม แบนบาสเกตบอล ตาข่ายวอลเลย์บอล เป็นต้น

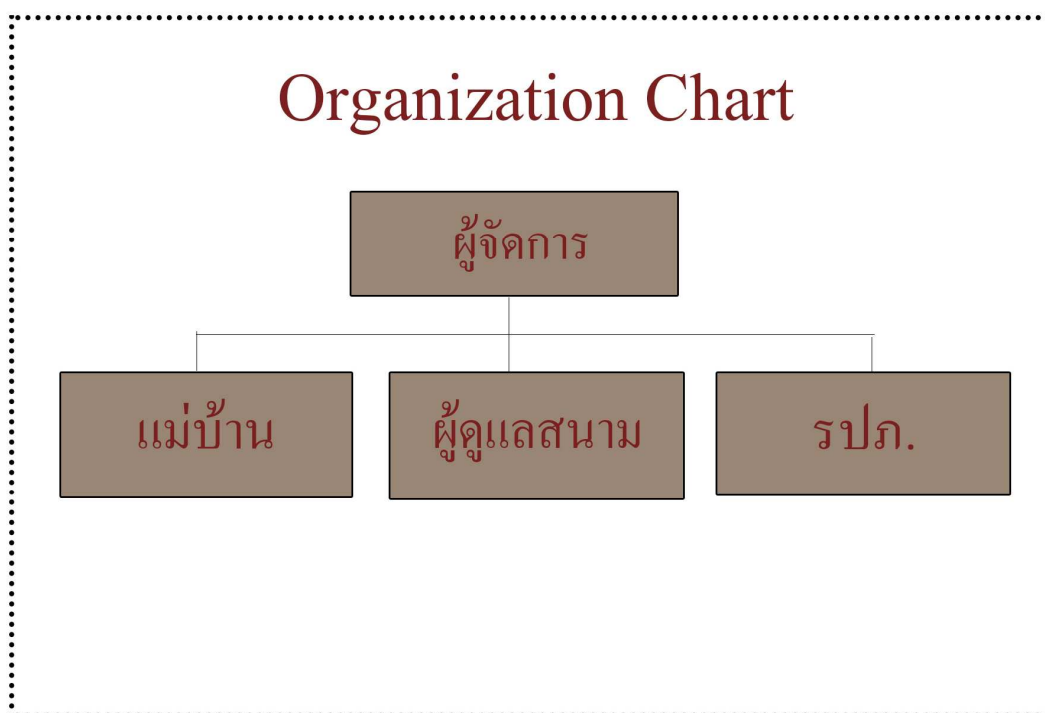
4. ระหว่างการให้บริการสนามของลูกค้า ผู้ดูแลสนามคอยดูแลและบริการหากลูกค้า ต้องการความช่วยเหลือในกรณีต่างๆ เช่น บาดเจ็บ, หรือข้อมูลที่ถูกต้องของกีฬานั้นๆ

5. เมื่อลูกค้าใช้บริการเสร็จเรียบร้อย ผู้ดูแลสนามตรวจสอบความเรียบร้อยของสนามอีกครั้ง ก่อนปล่อยสนามให้ผู้ใช้บริการท่านอื่นๆ

- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างบุคลากรของสนาม PF BASKETnVOLL

ตำแหน่ง	จำนวน
ผู้จัดการสนาม	2
แม่บ้านทำความสะอาดสนาม	1
ผู้ดูแลสนาม	1
รปภ.	1



- การวิเคราะห์แผนการเงิน

จากเงินลงทุน 4.5 ล้านบาทคาดว่าจะมีรายได้ปีที่ 1 ของการเปิดให้บริการหลังจากหักค่าใช้จ่ายแล้วจะเป็นเงิน 2,044,083 บาทและมีรายได้หลังหักค่าใช้จ่ายในปีที่ 2-5 เดิมโตขึ้นปีละ 5% โดยประมาณ มีค่า NPV อยู่ที่ 13,584,157 ค่า IRR อยู่ที่ 73% และระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 10 เดือน

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจสนามบาสเก็ตบอลและสนามวอลเลย์บอลให้เช่า **PF BASKETBALLnVOLL** ภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

บรรณานุกรม

นายพัฒนา อภิวัฒนาวงศ์. MD บริษัท NRDC จำกัด และเจ้าของธุรกิจสนามฟุตบอลให้เช่า Barzar Football club. สัมภาษณ์เมื่อ 24 ธันวาคม 2557

ขนาดและมาตรฐานสนามกีฬาประเภทต่างๆ. ค้นเมื่อ 20 ธันวาคม 2557 จาก http://www.dpt.go.th/download/PW/sport_place/space03.html

ขนาดสนามและขนาดของเส้น (Court and line dimensions). ค้นเมื่อ 20 ธันวาคม 2557 จาก http://www.kruchai.net/Rule_bas.htm

พื้นสนามกีฬาประเภทต่างๆ. ค้นเมื่อ ค้นเมื่อ 20 ธันวาคม 2557 จาก

http://www.spkdgroun.co.th/products/products.php?cat_id=1