

แผนธุรกิจ บ้านเอนกาย อพาร์ทเมนท์
นिरชา วิทยากาศ¹

บทสรุปผู้บริหาร

ในปัจจุบันภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยของประเทศไทยในปี 2561 คาดว่าสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทานจะปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2560 โดยเป็นผลจากการขยายตัวของเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ทั้งภาคการส่งออกและการท่องเที่ยว รวมถึงการลงทุนในโครงการเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ รถไฟฟ้าความเร็วสูง นอกจากนี้มาตรการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ที่จะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562 คาดว่าจะส่งผลให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์และสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการเร่งตัวก่อนที่จะมีมาตรการบังคับใช้ นนทบุรีเป็นจังหวัดหนึ่งที่มีทำเลที่ตั้งอยู่ในเขตปริมณฑลของเมืองหลวง มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจสูง และมีความพร้อมด้านระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ส่งผลให้ชาวไทยจำนวนมากจากทุกภูมิภาคของประเทศพิจารณาย้ายถิ่นเข้ามาอาศัยอยู่ในพื้นที่เพื่อความสะดวกในการเดินทางเข้าไปทำงานหรือศึกษาในกรุงเทพมหานคร ทำให้ธุรกิจหอพักในจังหวัดนนทบุรี กลายเป็นธุรกิจที่มีความน่าสนใจ มีโอกาสในการเจริญเติบโตได้มากขึ้นเป็นอย่างมาก

บ้านเอนกายจะนำเสนอที่พักอาศัยที่มีจุดเด่นด้านความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง ที่ผู้พักอาศัยจะมั่นใจได้เลยว่าขณะที่พักอาศัยอยู่ ณ บ้านเอนกาย จะมีความปลอดภัยทั้งชีวิตและทรัพย์สินอย่างแน่นอน สถานที่ทำเลที่ตั้ง มีความใกล้กับการไฟฟ้านครหลวง เพียง 500 เมตร และยังมีใกล้แหล่งธุรกิจ ห้างสรรพสินค้า ร้านอาหาร และบริษัทอื่นๆ ทำให้เดินทางสะดวก รวมทั้งบริการที่อำนวยความสะดวกต่อลูกค้าครบครัน โดยมีวิสัยทัศน์ในการเป็นห้องพักชั้นนำด้านบริการและความปลอดภัยที่ดีเยี่ยม ในย่านถนนบางกรวย-ไทรน้อย กลุ่มเป้าหมาย คือ ลูกค้าที่มีรายได้ 9,000 บาท ขึ้นไป ที่ต้องการพักอาศัยใกล้กับที่ทำงาน เน้นความสะดวกสบายในการเดินทางไปยังสถานที่ทำงานหรือสถานที่อื่นๆ

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

เนื่องจากมีรถประจำทาง มอเตอร์ไซค์รับจ้าง แท็กซี่ วิ่งผ่านหน้าปากซอย ใช้
งบประมาณในการลงทุนทั้งสิ้น 7,830,000 บาท สามารถสร้างผลตอบแทน หรือมี
ระยะเวลาในการคืนทุนได้ในระยะเวลา 10 ปี 4 เดือน

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ, ที่พักอาศัย, อพาร์ทเมนต์, บ้านเอนกาย

บทนำ

จากบทวิเคราะห์ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ภาพรวม
ตลาดที่อยู่อาศัยของประเทศไทยในปี 2561 คาดว่า สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยทั้งในด้าน
อุปสงค์และอุปทานจะปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2560 โดยเป็นผลจากการขยายตัวของ
เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ทั้งภาคการส่งออก และการท่องเที่ยว รวมถึงการลงทุนใน
โครงการเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ รถไฟฟ้า
ความเร็วสูง นอกจากนั้นมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ ธนาคารแห่ง
ประเทศไทย (ชปท.) ที่จะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562 คาดว่าจะส่งผลให้ยอด
โอนกรรมสิทธิ์และสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการเร่งตัวก่อนที่จะมีมาตรการบังคับใช้ (ธนาคาร
อาคารสงเคราะห์, 2561)

ภาพโดยรวมตลาดที่อยู่อาศัยจะยังมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องโดยองค์ประกอบ
สำคัญของตลาดที่อยู่อาศัยยังคงอยู่ในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑล ซึ่งเป็นการเติบโตของ
อาคารชุดเป็นหลัก ขณะที่ในภูมิภาคเป็นการเติบโตในตลาดทาวน์เฮาส์ และบ้านเดี่ยวเป็น
หลัก คาดการณ์ว่า ปี 2561 ในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑลจะมีหน่วยโครงการเปิดขายใหม่
ประมาณ 117,100 หน่วย ขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2560 ร้อยละ 2.8 โดยมีช่วงคาการณ์อยู่ที่
ประมาณ 107,800-128,800 หน่วย สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยในภูมิภาคคาดการณ์ว่า จะมี
หน่วยที่อยู่อาศัยเสนอขายรวมประมาณ 111,300 หน่วย แบ่งเป็น โครงการบ้านจัดสรร
79,900 หน่วย และ โครงการอาคารชุด 31,400 หน่วย

จังหวัดนนทบุรีจัดได้ว่าเป็นเมืองแห่งธุรกิจ ที่มีการเจริญเติบโตไม่ต่างจาก
กรุงเทพมหานครมากนัก เป็นจังหวัดที่เต็มไปด้วยธุรกิจและโรงงานอุตสาหกรรมด้านต่างๆ
อย่างมากมาย ด้วยพื้นที่ที่เชื่อมต่อกับกรุงเทพมหานคร และจังหวัดปทุมธานี จึงทำให้
จังหวัดนนทบุรีมีคนจากต่างจังหวัดเดินทางเข้ามาทำงานมากขึ้นในทุกปี ซึ่งปัจจุบันจังหวัด
นนทบุรีมีจำนวนประชากรที่อยู่อาศัยจำนวนประมาณ 1,229,735 คน คิดเป็นอันดับที่ 15
ของประเทศ มีความหนาแน่นประชากรโดยเฉลี่ยถึง 1,976.10 คนต่อตารางกิโลเมตร ซึ่ง
มากเป็นอันดับที่ 2 ของประเทศรองจากกรุงเทพมหานคร เนื่องจากในปัจจุบัน นนทบุรีเป็น
จังหวัดหนึ่งที่มีทำเลที่ตั้งอยู่ในเขตปริมณฑลของเมืองหลวง มีอัตราการเจริญเติบโตทาง

เศรษฐกิจสูง และมีความพร้อมด้านระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ส่งผลให้ชาวไทยจำนวนมากจากทุกภูมิภาคของประเทศพิจารณาย้ายถิ่นเข้ามาอาศัยอยู่ในพื้นที่เพื่อความสะดวกในการเดินทางเข้าไปทำงานหรือศึกษาในกรุงเทพมหานคร (รัตนา ศิริพูล, 2560) ดังนั้น ความพลุกพล่านและความหนาแน่นของประชากรในจังหวัดนนทบุรีจึงไม่แตกต่างกับกรุงเทพมหานครมากนัก โดยเฉพาะทางด้านตะวันออกของอำเภอบางกรวย อำเภอเมืองนนทบุรี และอำเภอปากเกร็ดซึ่งอยู่ติดกับเขตเมืองชั้นในและเขตเมืองชั้นกลางของกรุงเทพมหานคร ทำให้ธุรกิจหอพักในจังหวัดนนทบุรี กลายเป็นธุรกิจที่มีความน่าสนใจ มีโอกาสในการเจริญเติบโตได้มากขึ้นเป็นอย่างมาก

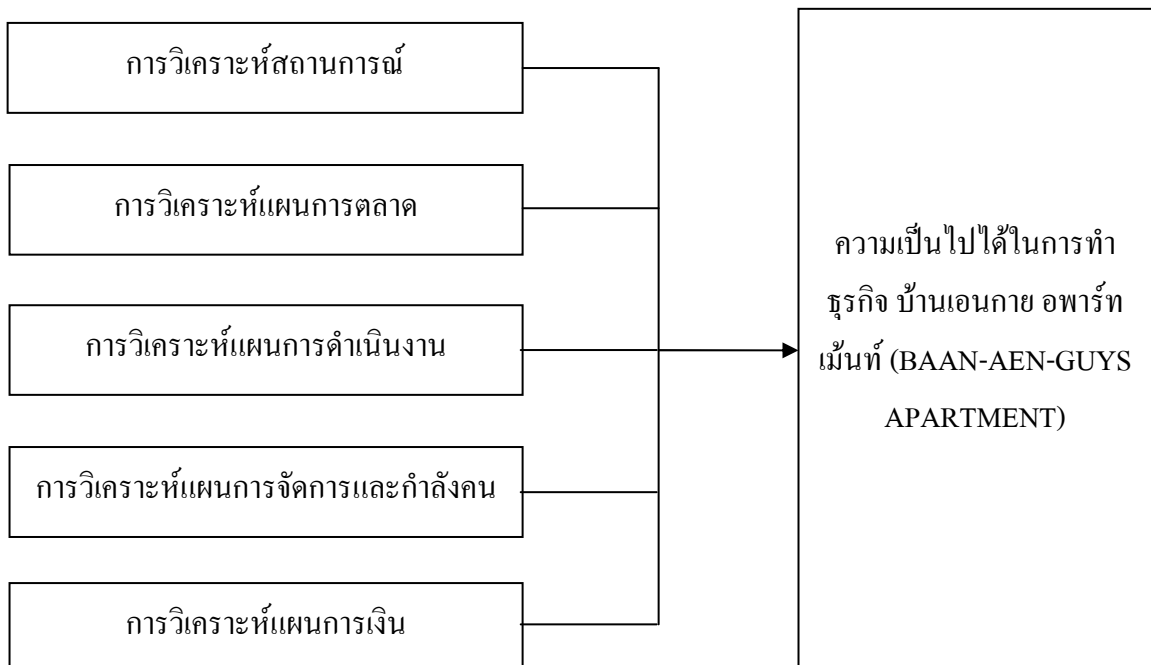
วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ บ้านเอนกาย อพาร์ทเมนท์ (BAAN-AEN-GUYS APARTMENT)

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ บ้านเอนกาย อพาร์ทเมนท์ (BAAN-AEN-GUYS APARTMENT)

กรอบแนวคิดในการศึกษา



ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ บ้านเอนกาย อพาร์ทเมนท์ (BAAN-AEN-GUYS APARTMENT)

2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาดังแต่เดือนเดือนสิงหาคม 2561- มิถุนายน 2562

นิยามคำศัพท์

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

2. บ้านเอนกาย อพาร์ทเมนท์ หมายถึง สถานที่พักผ่อน และที่อยู่อาศัย มีพื้นที่ที่แสนสบาย ของคนรักสบาย

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 โดยใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

1. สถานที่ทำเลที่ตั้ง มีความใกล้กับการไฟฟ้านครหลวง เพียง 500 เมตร และยังใกล้แหล่งธุรกิจ ห้างสรรพสินค้า ร้านสะดวก และบริษัทอื่นๆ ทำให้เดินทางสะดวก

2. มีบริการที่อำนวยความสะดวกต่อลูกค้าครบครัน เช่น ตู้จำหน่ายเครื่องดื่ม เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ

3. มีระบบการจัดการภายในธุรกิจที่ไม่ซับซ้อนทำให้ง่ายต่อการควบคุม
4. มีระบบรักษาความปลอดภัย ไม่ว่าจะเป็นกล้องวงจรปิดหรือพนักงานดูแล เพื่อเพิ่มความสบายใจของลูกค้า
5. มีผู้เชี่ยวชาญดูแลในการซ่อมแซมห้องพัก
6. มีสถานที่จอดรถกว้างขวาง สามารถจอดรถได้หลายประเภททั้งรถยนต์และรถมอเตอร์ไซด์
7. บริเวณโดยรอบมีความร่มรื่น เนื่องจากมีต้นไม้เยอะ

จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. ต้นทุนการประกอบการค่อนข้างสูง เนื่องจากมีค่าวัสดุอุปกรณ์ในการดำเนินงานที่มีราคาเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก
2. ชื่อเสียงยังเป็นที่รู้จักไม่มากนัก เพราะยังขาดการส่งเสริมการตลาด
3. จำนวนห้องพักไม่พอต่อความต้องการ เนื่องจากบ้านเอนกกายมีราคาไม่แพง และมีการเดินทางที่สะดวก จึงทำให้ลูกค้าเข้ามาเช่ามาก
4. การให้บริการหรือซ่อมแซมค่อนข้างช้า เพราะมีจำนวนพนักงานให้บริการน้อย
5. ระบบการบัญชีและการเงิน จำแบบง่ายๆ ส่งผลให้การประมวลผลการดำเนินงานการไม่ละเอียดเท่าที่ควร
6. ข้อจำกัดด้านพื้นที่ ทำให้ไม่สามารถสร้างเป็นอพาร์ทเมนต์ขนาดใหญ่ได้ และไม่สามารถทำที่จอดรถจำนวนมากภายในอาคารได้ จึงทำให้ต้องออกมาจอดด้านนอกบางส่วน

โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. สถานที่ตั้งอยู่ใกล้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ส่งผลให้มีผู้เช่าพักเพิ่มขึ้นจำนวนมาก
2. ผู้เช่าพักส่วนใหญ่มีความต้องการที่พักที่มีความใหม่ ด้วยเหตุผลนี้ทำให้บ้านเอนกกายเป็นที่ต้องการจำนวนมาก เพราะเพิ่งเปิดตัวได้ไม่นาน
3. มีการคมนาคมที่สะดวก สบาย มีรถโดยสารประจำทาง รถมอเตอร์ไซด์ และแท็กซี่ วิ่งผ่านหน้าปากซอย
4. ปัจจุบันมีการสร้างโรงงานเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จึงทำให้ความต้องการในการอยู่หอพักเพิ่มขึ้น
5. ราคาน้ำมันมีราคาสูงขึ้น ทำให้กลุ่มเป้าหมายต้องการลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางจึงย้ายเข้ามาพักใกล้ที่ทำงานมากขึ้น

อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. คู่แข่งขันในกิจการประเภทนี้เกิดเพิ่มขึ้นจำนวนมาก
2. สภาพเศรษฐกิจตกต่ำประชาชนจึงระมัดระวังด้านการใช้จ่ายมากยิ่งขึ้น
3. เนื่องจากอยู่ใกล้ตัวเมืองหากเกิดเหตุการณ์ทางการเมือง เช่น การชุมนุม อาจจะเกิดผลกระทบต่อการค้าปลีกใจของลูกค้า
4. ในปัจจุบันการหาบุคลากรที่มีคุณภาพมาทำงานในอพาร์ทเมนต์ขนาดเล็กสามารถทำได้ยาก หรืออาจจะต้องจ่ายเงินเดือนในราคาที่สูง
5. มีผลิตภัณฑ์ทดแทน ได้แก่ คอนโดมิเนียมราคาถูก บ้านเอื้ออาทร ที่มีโอกาสเข้ามาแย่งตลาด
6. อัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มสูงขึ้น ส่งผลต่อต้นทุนในการดำเนินการเพิ่มของกิจการ

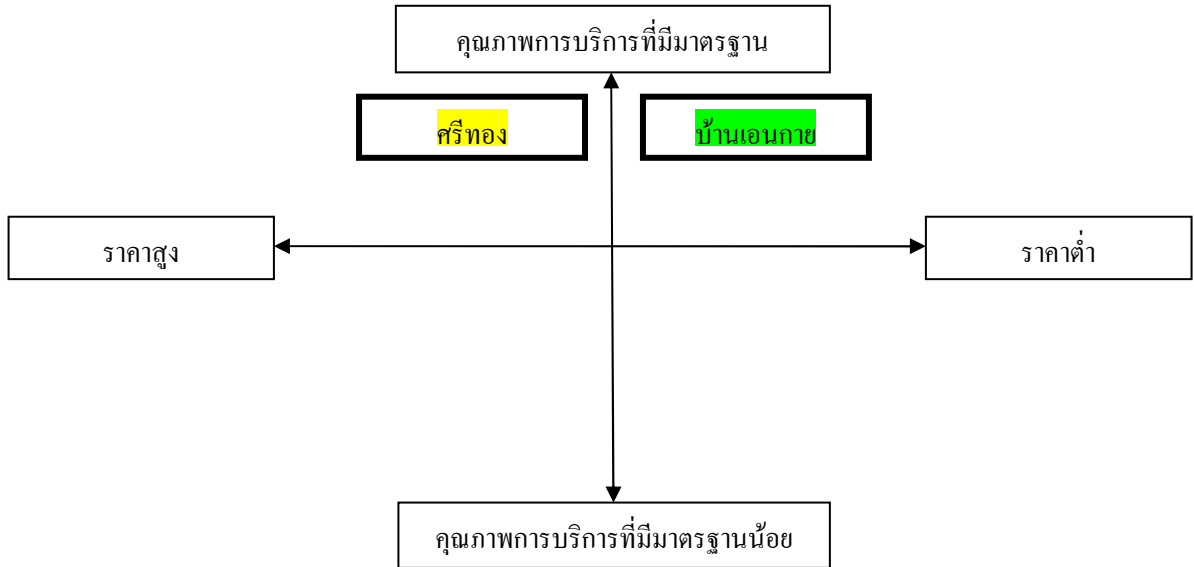
- การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

กลุ่มพนักงานบริษัทเอกชนหรือพนักงานโรงงานในจังหวัดนนทบุรี ที่อยู่ในช่วงวัยทำงานที่มีรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 9,000 บาท ขึ้นไป ที่ต้องการที่พักอาศัยใกล้กับที่ทำงาน มีรูปแบบการรักความสงบ และต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของการเดินทางที่มีรถประจำทาง วินมอเตอร์ไซด์ แท็กซี่ วิ่งผ่านหน้าปากซอยตลอดทั้งวัน ยังรวมไปเรื่องของบริการที่จอดรถ ตู้น้ำหยอดเหรียญ และเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญที่มีรับรองให้บริการลูกค้า

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (P : Positioning)

จากการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดและการเลือกกลุ่มเป้าหมาย สิ่งที่สำคัญในการทำให้บ้านเอนกายมีจุดเด่น สามารถสร้างการรับรู้ตลอดจนเกิดการยอมรับ นั่นคือการวางตำแหน่ง โดยการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของบ้านเอนกายจะอยู่ในเกณฑ์ที่มีราคาต่ำในช่วงปีแรก แบบไม่เน้นกำไร ในปี 2 ขึ้นไปจึงจะมีการเพิ่มราคาห้องพัก โดยเพิ่มขึ้นปีละ 10% และมีคุณภาพการบริการที่มีมาตรฐานอยู่ในเกณฑ์ที่สูงทั้งนี้ เพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาพักและให้ลูกค้าเต็มทุกห้องพักเพื่อการตั้งราคาที่ต่ำแต่ห้องพักมีมาตรฐานถือเป็นการโฆษณาและดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาพักด้วย



กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

ลักษณะของผลิตภัณฑ์ คือ บ้านเอนกายมีจำนวน 2 ตึก



ตึกที่ 1 มีขนาด 120 ตารางวา จำนวน 3 ชั้น ชั้นละ 9 ห้อง รวมเป็น 27 ห้อง



ตึกที่ 2 มีขนาด 80 ตารางวา จำนวน 3 ชั้น ชั้นที่ 1,2 มี 4 ห้อง และชั้น 3 จำนวน 3 ห้อง



ห้องพัก มีแบบเดี่ยว คือ เป็นห้องพัคลม พร้อมห้องน้ำในตัว และมีระเบียงด้านหลัง ห้องนอนมีขนาด กว้าง 3.67 x 6.00 เมตร และห้องน้ำมีขนาด กว้าง 1.50 x 2.00 เมตร รวม เป็น 25 ตารางเมตร

กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

การกำหนดราคาสินค้าหรือบริการ สำหรับบ้านเอนกายนั้น ก็ทำกลยุทธ์ด้านราคา เช่นกัน คือ ราคาเช่าไม่แพงจนเกินไป โดยจะคิดค่าเช่าห้องราคา 2,200 บาทต่อเดือน และราคา 250 บาทต่อวัน ในส่วนของค่าบริการค่าน้ำ 15 บาทต่อหน่วย ค่าไฟ 7 บาทต่อหน่วย ค่าประกันการเช่าล่วงหน้า 1 เดือน โดยจะชำระค่าเช่าภายในวันที่ 7 จนถึงวันที่ 16 ของทุกเดือน ถ้าเทียบจากห้องเช่าที่เต็มตลอดทั้งปี จากการสำรวจห้องพักอื่นๆ บริเวณใกล้เคียง ราคาค่าเช่าใกล้เคียงกันกับบ้านเอนกาย ซึ่งอาจเป็นเพราะลูกค้าส่วนใหญ่พอใจคุณภาพและราคาในระดับนี้

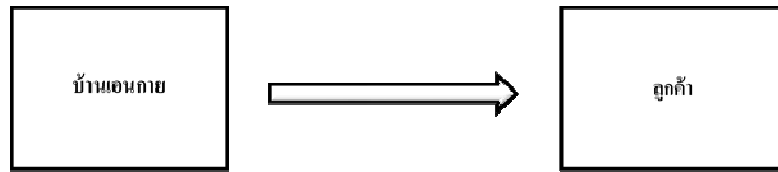
รูปแบบ	ขนาดห้องพัก	ราคาห้องเช่า รายเดือน	ราคาห้องเช่า รายวัน
ห้องพัคลมพร้อมห้องน้ำในตัว	25 ตารางเมตร	2,200	250

กลยุทธ์ด้านช่องทางจัดจำหน่าย (Place Strategy)

ลูกค้าสามารถติดต่อผ่านทางบ้านเอนกายได้โดยตรง ทางโทรศัพท์ หรือจะเข้ามาเยี่ยมชมบ้านเอนกายโดยตรงก็ย่อมได้ นอกจากนี้บ้านเอนกายได้มีการติดป้ายโฆษณาที่บริเวณหน้าปากซอยทางเข้า เมื่อพิจารณาความสำคัญลูกค้าที่เข้ามาพักส่วนใหญ่คำนึงถึงความสะดวกในการเดินทาง เช่น มีเส้นทางเข้าออกได้หลายทาง โดยทางที่หนึ่งสามารถทะลุออกทางวัดลาดปลาตุ๊กหรือบ้านกล้วยได้ ส่วนทางที่สองสามารถออกไปทางถนนเส้นบางกรวย-ไทรน้อย โดยทางนี้จะมีป้ายรถประจำทาง วินมอเตอร์ไซด์ แท็กซี่วิ่งผ่านเป็น

วารสารแผนธุรกิจ ปีที่ 6 ฉบับที่ 1 (มกราคม – มิถุนายน 2562)

ตลอดทั้งวัน ความสำคัญรองลงมา คือ ด้านสภาพแวดล้อมรอบที่พัก เช่น ตู้น้ำดื่ม เครื่องซักผ้า ที่จอดรถยนต์และรถมอเตอร์ไซด์



รูปช่องทางการจัดจำหน่ายบ้านเอนกาย อพาร์ทเมนท์

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

บริษัทมีการใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด ดังต่อไปนี้ คือ

1. ลงส่งเสริมการตลาดทางเว็บไซต์เพื่อแสดงข้อมูลให้กับกลุ่มลูกค้าที่สนใจ
2. ป้ายโฆษณาตามสถานที่ต่างๆ
3. การส่งเสริมการขาย

จากรายละเอียดที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทใช้งบประมาณสำหรับการส่งเสริมการตลาดในปีที่ 1 เท่ากับ 10,000 บาท

- การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

บ้านเอนกายมีกระบวนการดำเนินการตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

กระบวนการบริการจองห้องพัก

1. ลูกค้าติดต่อเพื่อจองห้องพักได้ทางโทรศัพท์ และติดต่อด้วยตนเองทางหน้า Office ที่อพาร์ทเมนท์ ในการขอรับรายละเอียดห้องพัก ซึ่งพนักงานจะแจ้งรายละเอียดทั้งหมดให้ลูกค้าทราบ และลูกค้าสามารถเดินทางมาดูห้องพักจริงได้ก่อนที่จะตัดสินใจ

2. ลูกค้าระบุข้อมูลเบื้องต้น ในความต้องการที่จะจองห้องพัก ระยะเวลาที่จะเริ่มต้นเข้าพัก

3. ตรวจสอบห้องพักว่ามีตรงตามความต้องการของลูกค้าหรือไม่

4. ถ้าไม่มี จะทำการแจ้งวันที่ห้องพักจะว่างไวที่สุด เพื่อให้ลูกค้าสามารถจองห้องพักไว้ล่วงหน้าได้ โดยต้องชำระเงินค่าประกัน 2,200 บาท

5. ถ้ามีและลูกค้าตกลงที่จะเข้าพักก็จะทำการจองห้องพักและทำสัญญาเช่า โดยต้องชำระค่าเช่าล่วงหน้า 2,200 บาท และค่าประกันของเสียหาย 2,200 บาท ณ วันที่ทำสัญญา โดยสัญญาจะระบุระยะเวลาขั้นต่ำในการเช่าอยู่ที่ 3 เดือน หากย้ายออกก่อนกำหนด จะไม่มีการคืนเงินประกันไม่ว่ากรณีใดๆ

6. นัดหมายวันในการย้ายเข้ามาพักของห้องพักของลูกค้า

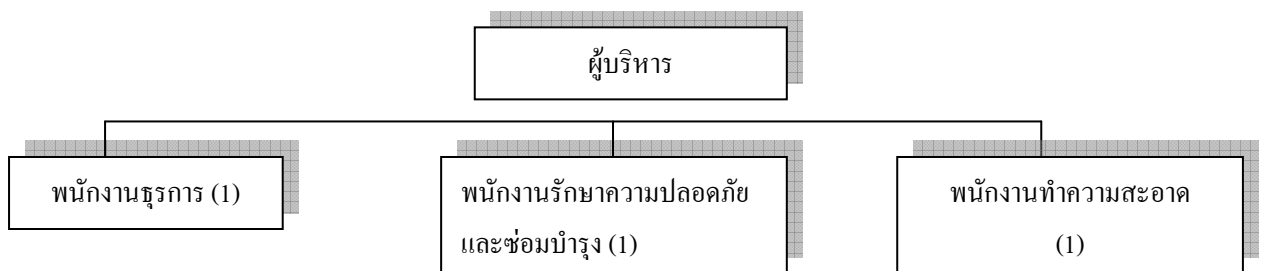
7. ออกใบเสร็จรับเงินแก่ลูกค้า
8. กล่าวขอบคุณลูกค้าและส่งลูกค้า
9. เมื่อขั้นตอนครบจะนำเอกสารไปจัดเก็บเอาไว้เพื่อใช้ต่อไป

- **การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน**

โครงสร้างองค์กร

บ้านเอนกายเป็นอพาร์ทเมนต์ที่มีขนาดกลาง จึงได้ออกแบบการทำงานแบบมีลักษณะง่ายและกันเอง โดยแบ่งตามความชำนาญของพนักงาน เพื่อทุกคนจะได้ทำหน้าที่ของตนเองที่ได้รับมอบหมายได้อย่างเต็มที่ สำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์

ภาพแสดงแผนผังองค์กร (Organization Chart)



- **การวิเคราะห์แผนการเงิน**

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 7,830,000 บาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 1,066,800 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 1,173,480 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 1,290,828 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 1,419,911 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 1,561,902 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 185,904 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 444,773 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 783,935 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 1,211,455 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 1,736,203 บาท

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจ บ้านเอนกาย อพาร์ทเมนต์ ภายใต้งบเงินที่บริษัทกำหนดขึ้นเป็นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

บรรณานุกรม

คณะกรรมการฝ่ายประมวลเอกสารและจดหมายเหตุ ในคณะกรรมการอำนวยการจัดงาน

เฉลิมพระเกียรติพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว. (2543). *วัฒนธรรม พัฒนาการทางประวัติศาสตร์ เอกลักษณ์ และภูมิปัญญา จังหวัดนนทบุรี*. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์คุรุสภา.

ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. (2561). *REIC คาดการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ปี 2561 ขยายตัวเพิ่ม 2.8%*. สืบค้นจาก <https://www.reic.or.th/>

รัตนา ศิริพล. (2560). *นนทบุรี*. กรุงเทพฯ : บริษัท ดันอ้อ ๑๕๕๕ จำกัด.

วิภาวี มุ่งปนิธาน. (2554). *Lanta Mantra Residence*. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

สุวิมล โรจนวานิช. (2561). *รายงานประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 2561*. สืบค้นจาก www.thaigov.go.th/news/contents/details/7670