

## แผนธุรกิจ สนามฟุตบอลหญ้าเทียมให้เช่า Pes Sport

ชัยณรงค์ วงศ์พยัคฆ์โยธิน<sup>1</sup>

### บทสรุปผู้บริหาร

แนวความคิดการก่อตั้งธุรกิจสนามฟุตบอลให้เช่าสืบเนื่องจากเจ้าของกิจการมีชื่นชอบกีฬาฟุตบอลเป็นพิเศษและได้มีโอกาสที่ได้ไปเล่นสนามฟุตบอลเช่าในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ทำให้เกิดแนวความคิดที่สร้างสนามฟุตบอลขึ้น Pes Sport เป็นสนามฟุตบอลเช่าที่ประกอบไปด้วยส่วนหลักๆ 3 ส่วน คือ 1.พื้นที่สนามฟุตบอล 2 สนาม 2. บริเวณลานจอดรถผู้มาใช้บริการ 3. บริเวณอาคารเอนกประสงค์

ภาพรวมของธุรกิจสนามฟุตบอลเช่าในจังหวัดปทุมธานีนั้น Pes Sport เป็นสนามฟุตบอลให้เช่ารายแรกในจังหวัดปทุมธานี สำหรับกลุ่มเป้าหมายของ Pes Sport นั้นจะเป็นกลุ่มวัยรุ่น นักเรียน นักศึกษา ซึ่งเป็นกลุ่มใหญ่ที่ชื่นชอบการเล่นกีฬาฟุตบอล รวมทั้งกลุ่มคนวัยทำงาน

สำหรับกลยุทธ์ของ Pes Sport นั้นเน้นในด้านการบริการลูกค้าอย่างมีคุณภาพเพื่อก่อให้เกิดความประทับใจและพึงพอใจสูงสุด รวมทั้งการดูแลสนามฟุตบอลให้มีคุณภาพสูงสุดเพื่อสร้างความประทับใจให้แก่ผู้ที่มาใช้บริการและกลยุทธ์ด้านการบริหารทาง Pes Sport ได้สร้างสิ่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้ที่มาใช้บริการ

กลยุทธ์ทางด้านราคาทาง Pes Sport มีการกำหนดราคาเช่าใช้บริการที่ไม่เท่ากันเนื่องจากบางช่วงเวลานั้นมีผู้มาใช้บริการน้อยเพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการสำหรับกลยุทธ์ทางการส่งเสริมการตลาด Pes Sport ได้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อให้ Pes Sport เป็นที่รู้จักของคนในจังหวัดสุรินทร์ และทำการจัดโปรโมชั่นต่างๆ เพื่อเป็นการกระตุ้นการเข้ามาใช้บริการของประชาชนให้มากยิ่งขึ้น

<sup>1</sup> นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยรังสิต

ทางการลงทุนในการก่อสร้างสนามฟุตบอลนี้มีค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างค่อนข้างสูงเนื่องจากการสร้างสนามในร่มรวมทั้งมีด้านการส่งเสริมการตลาด ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างสนามฟุตบอล ตัวอาคารอเนกประสงค์ ลานจอดรถ รวมไปถึงห้องน้ำและห้องอาบน้ำ ทำให้ธุรกิจจะประสบปัญหาขาดทุนในช่วงแรกค่อนข้างมากแต่สามารถที่จะคืนทุนได้ในระยะเวลาภายหลังเนื่องจากจะมีลูกค้าประจำเข้ามาใช้บริการและธุรกิจมีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นจากคุณภาพของการบริการและคุณภาพสนาม ทำให้เกิดการพูดกัน ปากต่อปาก มีการเล่าต่อๆ กันระหว่างผู้ที่เคยใช้บริการและไม่เคยใช้บริการ จึงทำให้การประมาณการและการบริหารเงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจนั้นต้องทำอย่างมีประสิทธิภาพ

ธุรกิจนี้จะประสบความสำเร็จในการดำเนินได้ด้วยการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพและสามารถรองรับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาได้ภายใต้วิสัยทัศน์ที่ว่า “เป็นธุรกิจที่พร้อมในด้านการให้บริการการเช่าสนามฟุตบอลพร้อมด้วยอุปกรณ์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน และมุ่งเน้นความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ”

**คำสำคัญ :** แผนธุรกิจ, สนามฟุตบอลหญ้าเทียมให้เช่า

## บทนำ

ฟุตบอลถือเป็นกีฬาที่คนไทยให้ความสนใจมากขึ้นด้วยเหตุนี้ทำให้ประเทศไทยเริ่มมีสนามฟุตบอลในร่มเกิดขึ้นมากมาย และจากข้อมูลในหนังสือพิมพ์กล่าวว่า “ธุรกิจสนามฟุตบอล กำลังบูมสุดขีด ส่งผลให้ทุกวันนี้มี สนามฟุตบอลให้เช่าผุดขึ้นมาเป็นจำนวนมากกว่าร้อยแห่งกระจัดกระจายไปทั่วกรุงเทพและปริมณฑล ซึ่งสนามฟุตบอลเหล่านี้มีหลากหลายประเภท ทั้งสนามใหญ่ทั่วไป 11 คน หรือ 9 คน สนามเล็ก 5-7 คน อีกทั้งยังสามารถแบ่งออกไปได้อีก เช่น สนามกลางแจ้ง สนามในร่ม สนามหญ้าจริง และสนามหญ้าเทียมเป็นต้น แต่สิ่งที่ทำให้สนามฟุตบอลให้เช่าแตกต่างจากสนามฟุตบอลธรรมดาทั่วไป คือ ความพร้อมทางด้านอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่แต่ละสนามจัดเตรียมไว้ให้ ไม่ว่าจะเป็นสิ่งจำเป็นขั้นพื้นฐานอย่างสนามหญ้าเขียวขจี ลูกฟุตบอลที่ได้มาตรฐาน ถูมือผู้รักษาประตู กรรมการผู้ตัดสิน และ เสื้อแบ่งทีม แล้วยังมีบริการอื่นๆ อีก เช่น ห้องเปลี่ยนเสื้อผ้า ห้องอาบน้ำ ตู้ล็อกเกอร์ และ ลานจอดรถ นอกจากนี้ หลายต่อหลายแห่งยังลงทุนสร้างคลับเฮาส์ขึ้นมาเพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้มากยิ่งขึ้น โดยภายในจะมี คาเฟ่บริการเครื่องดื่ม อาหารว่าง อินเทอร์เน็ต ห้องพักผ่อนตัวที่มีวีดีโอเกม เครื่องเล่นสปีดและคาราโอเกะเพื่อรับรองผู้ที่ไม่ได้เล่นระหว่างรอ หลายสนามพัฒนาไปไกลถึงขั้นมีเว็บไซต์ให้ข้อมูล เปิดให้จองสนาม รวมถึงโปรโมชันพิเศษอื่นๆ อีกมากมายทั้ง ลด แลก

แจก แกรม และ ที่ฮิตที่สุดในขณะนี้คือการจัดแข่งขันฟุตบอลแบบทัวร์นาเมนต์เพื่อดึงดูดลูกค้าที่เป็นคอบอลตัวจริง”

ด้วยเหตุผลข้างต้น ผู้ประกอบการจึงได้มีแนวคิดที่จะก่อตั้งสนามฟุตบอลหญ้าเทียมให้เช่า โดยใช้ชื่อว่า Pes Sport เพื่อตอบสนองต่อโอกาสทางธุรกิจซึ่งการเล่นฟุตบอลกำลังเป็นกระแสนิยมในปัจจุบันและมีการเจริญเติบโตในอนาคต และโดยเฉพาะลักษณะการดำเนินชีวิตของคนเมืองที่ทำให้เกิดเป็นทางเลือกอีกทางหนึ่งในการเล่นมาเล่นฟุตบอลได้ตลอดเวลาตามความสะดวก ผิดกับการมาเล่นตามทีสาธารณะ หรือสนามกีฬาอื่นๆ ทั้งของรัฐและเอกชน จึงเห็นถึงช่องว่างทางธุรกิจ เพื่อดำเนินการจัดสร้างสนามฟุตบอลหญ้าเทียมขึ้นมา สำหรับเป็นสถานที่ออกกำลังกายของกลุ่มลูกค้าวัยเรียนและวัยทำงานกันเป็นหมู่คณะ มีการปฏิสัมพันธ์ร่วมกัน ทำให้เกิดความรู้สึกรักการเล่นฟุตบอล ในค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม

แม้ว่าธุรกิจนี้จะใช้เงินลงทุนสูง แต่เมื่อเทียบกับราคาการให้บริการและระยะเวลาที่จะสามารถเปิดทำการได้ ธุรกิจสามารถทำกำไรให้เจ้าของกิจการได้อย่างมาก ซึ่งเป็นผลให้สามารถนำเงินจากการดำเนินงานมาคืนทุนได้ในระยะเวลาที่สั้น และยังสามารถจัดสรรเงินที่ได้จากกำไรในการผ่อนชำระเงินกู้ ซึ่งเป็นการสร้างเครดิตต่อธนาคารผู้ให้เงินลงทุน และลดรายจ่ายที่จะเกิดจากดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูงในอนาคตได้อีกด้วย

โอกาสทางธุรกิจที่น่าสนใจคือ กระแสฟุตบอลโลกฟีเวอร์ กีฬามหาวิทยาลัยและกีฬาภายในระดับมัธยมศึกษา การเป็นสนามที่เปิดตัวใหม่จะทำให้เป็นที่สนใจของวัยรุ่นและกลุ่มผู้ที่พบเห็นและต้องทดลองสนามใหม่ๆ เพื่อการสร้างโอกาสในการหาสถานที่เล่นฟุตบอลที่สามารถสร้างความพึงพอใจ ในด้านการให้บริการ ด้านการเดินทาง และสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน อาทิเช่น บาร์เครื่องดื่ม สถานที่อาบน้ำพร้อมตู้ล็อกเกอร์สำหรับใส่ของใช้และอุปกรณ์ส่วนตัวอื่นๆ เป็นต้น

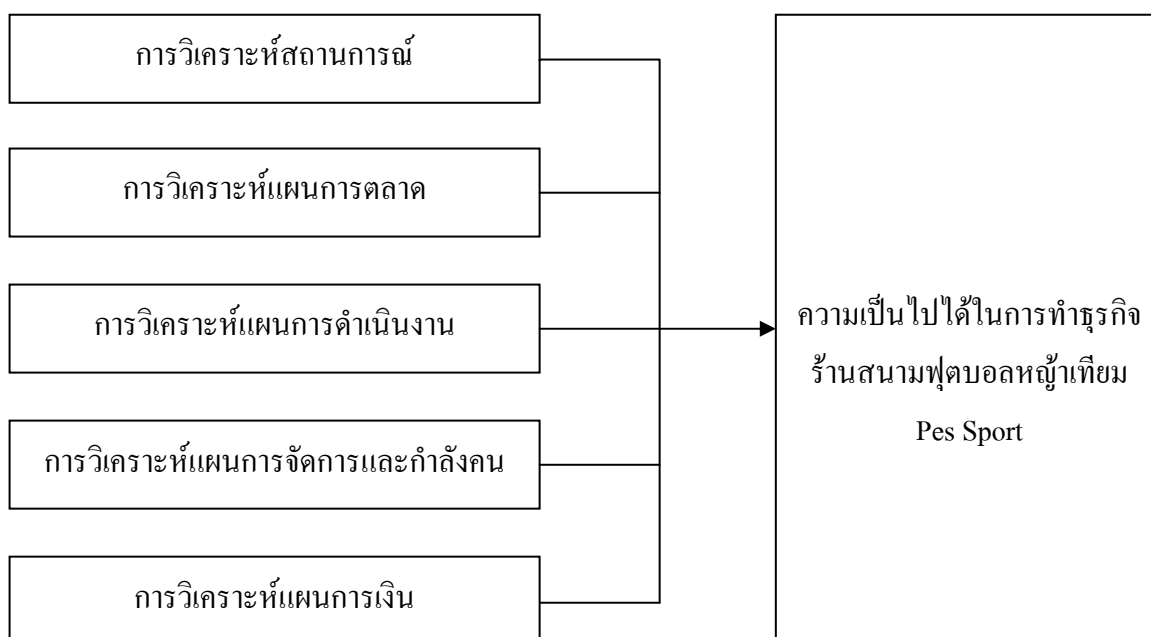
#### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร้าน Pes Sport

#### ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ Pes Sport
2. ขอบเขตด้านเวลาใช้ระยะเวลาทำการศึกษาดังแต่เดือน มกราคม-เมษายน 2558

### กรอบแนวคิดในการศึกษา



### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร้าน Pes Sport

### นิยามศัพท์

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

2. สนามฟุตบอลให้เช่า หมายถึง สนามกีฬาฟุตบอลที่มีการประยุกต์จากสนามจริง โดย การใช้หญ้าเทียมปูเป็นพื้นสนามแทนหญ้าจริงมีการบริการครบวงจรทั้งด้านเครื่องดม อุปกรณ์กีฬา เสื้อกีฬา รองเท้ากีฬา และมีเจ้าหน้าที่คอยให้คำปรึกษาและให้คำแนะนำในการเล่นกีฬาฟุตบอลอย่างถูกต้องตามกติกา

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. การเช่าที่ดินจะทำให้มีต้นทุนในการลงทุนเริ่มแรกต่ำ จะทำให้ระยะการคืนทุนเร็ว กิจการจะสามารถควบคุมต้นทุนได้ตามแผนการเป้าหมายที่กำหนดเอาไว้ชัดเจน

2. เนื่องจากเป็นสนามเปิดใหม่ลูกค้าจึงมีทัศนคติที่ดีในการเข้ามาใช้บริการ

3. การอยู่ติดถนนจะทำให้มีคนเห็นได้ง่ายทำให้เกิดการตลาดแบบปากต่อปากซึ่งมีประสิทธิภาพมาในธุรกิจชนิดนี้

4. ใช้หญ้าเทียมรุ่นใหม่ มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับหญ้าจริง คุณภาพสูงกว่าคู่แข่ง ขนาดของสนามมีความเป็นมาตรฐานสากล

5. มีการวางแผนและกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนตั้งแต่เริ่มตั้งธุรกิจ กิจการสามารถจ้างผู้จัดการที่มีประสบการณ์มาบริหาร

6. มีการบริการน้ำดื่มสะอาดฟรี และน้ำสำหรับใช้อาบหลังจากเล่นกีฬาและห้องแต่งตัวให้กับผู้ที่เข้ามาใช้บริการ

7. สนามมีที่จอดรถจำนวนมากเพื่อรองรับลูกค้า

8. ร้านอาหาร และ เครื่องดื่มคอยให้บริการ

9. มีพนักงานที่ได้รับการฝึกอบรมด้านการบริการ คอยรองรับการให้บริการ

#### จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. เป็นสนามฟุตบอลหญ้าเทียมที่เปิดใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จักทำให้มีส่วนแบ่งทางการตลาดน้อย อาจต้องใช้งบในการโฆษณาสูงในช่วงเริ่มต้น

2. อาจมีปัญหาในการจัดโปรโมชั่นที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าเพราะกิจการยังขาดประสบการณ์ เมื่อเรียนรู้ความต้องการของลูกค้าจะทำให้สามารถจัดโปรโมชั่นที่เหมาะสมได้

3. ยังไม่มีประสบการณ์ในการบริหารสนามฟุตบอลจำเป็นต้องใช้เวลาเรียนรู้ระยะหนึ่ง ขาดความชำนาญในด้านการบริหาร ผู้ประกอบการจะต้องใช้เวลาสักระยะเพื่อศึกษาเรียนรู้และแก้ไขข้อผิดพลาดจากการดำเนินงาน

4. ธุรกิจเพิ่งเปิดใหม่ทำให้ไม่มีแหล่งเงินทุน เพื่อจะมาลงทุนในกิจการมากนัก

#### โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. ความต้องการในการเล่นฟุตบอลขยายตัวตามการขยายตัวของจำนวนผู้เล่นที่มากขึ้นตามกระแสนิยมและมีแนวโน้มที่จะเติบโตต่อเนื่องอีกมากในอนาคต

2. จำนวนสนามที่ให้บริการยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้เล่น หรืออยู่ไกลเกินไปทำให้เดินทางไม่สะดวก

3. กิจการมองเห็นว่าคู่แข่งมีบริการหลักและบริการเสริมอะไรบ้าง ย่อมต้องสามารถหาเทคนิคและสร้างสรรค์การบริการที่เหนือกว่าได้

4. ลักษณะการดำเนินชีวิตของคนเมืองทำให้เกิดเป็นทางเลือกอีกทางหนึ่งในการออกกำลังกาย ได้ตลอดเวลาตามความสะดวก ซึ่งการมีสนามฟุตบอลที่เปิดให้บริการจนถึงเที่ยงคืนย่อมเป็นทางเลือกที่ดีทางหนึ่ง

5. การที่ในปัจจุบันเทคโนโลยีต่างๆเปลี่ยนแปลงไปมาก ทำให้การบริหารจัดการ เช่น การรับจ่ายเงิน การจัดการสต็อกสินค้า การจัดทำบัญชีด้วยคอมพิวเตอร์รวมถึงการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ทางอินเทอร์เน็ตทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในเชิงกว้างได้อย่างทั่วถึง

6. ค่านิยมของผู้บริโภคในปัจจุบันหันมาให้ความสนใจและใส่ใจเรื่องสุขภาพมากขึ้น การบริโภคแต่ละครั้งผู้บริโภคจะต้องคำนึงถึงสุขภาพของตนเป็นหลัก ทำให้การดำเนินธุรกิจประกอบการเกี่ยวกับบริการด้านสุขภาพ ธุรกิจความสวยความงามรวมถึง ธุรกิจบริการสถานที่ออกกำลังกายเป็นที่นิยมจากผู้บริโภคอย่างแพร่หลาย หากพิจารณาจากปัจจัยดังกล่าวข้างต้น ธุรกิจสนามฟุตบอล มีโอกาสในการดำเนินธุรกิจและมุ่งหวังผลประโยชน์การแสวงหากำไรได้อย่างดี

#### อุปสรรคของกิจการ (Threats)

ค่านิยมของคนในปัจจุบันที่หันมาสนใจ ใส่ใจดูแลสุขภาพของตนเองเพิ่มมากขึ้น ทำให้ธุรกิจประกอบการต่างๆ ต่างพากันมาลงแข่งขันในตลาดอุตสาหกรรมเดียวกัน เกิดเป็นการแข่งขันที่รุนแรงเพิ่มมากขึ้น จนทำให้ตลาดมีทั้งคู่แข่งขึ้นทางตรง คู่แข่งขึ้นทางอ้อม

และสินค้าทดแทนที่อยู่ในตลาดเดียวกัน หากพิจารณาจากปัจจัยที่กล่าวมานั้น ผู้ประกอบการควรพิจารณาวางแผนการทำ กลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อไม่ให้ธุรกิจของตน ต้องเผชิญกับอุปสรรคที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในอนาคต เป็นต้น

1. ผู้ประกอบการรายอื่นๆ ที่มองเห็น โอกาสดังกล่าวและมีทุนพร้อมต้องการเข้ามา แย่งส่วนแบ่งทางการตลาดด้วย จะส่งผลให้เกิดการแข่งขันในด้านราคา เป็นต้น

2. เมื่อมีสนามฟุตบอลหญ้าเทียมเพิ่มขึ้น ต้องมีการแข่งขันเกิดขึ้น เช่น แข่งกันลด ราคา จัดโปรโมชั่น จนทำให้ต้นทุนสูงขึ้น กำไรลดลง เป็นต้น

3. จากความก้าวหน้าดังกล่าวคู่แข่งก็สามารถใช้เทคโนโลยีเดียวกันในการดำเนิน ธุรกิจได้เช่นกัน

4. การที่กลุ่มลูกค้าไม่มีความหลากหลาย ทำให้การตลาดเกิดขึ้นเฉพาะผู้ชายที่มี รายได้เท่านั้น

5. อัตราค่าแรงเพิ่มมากขึ้นทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้น

- การวิเคราะห์แผนการตลาด

**การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T : Target Market)**

**แนวโน้มทางการตลาด**

อุตสาหกรรมสนามฟุตบอลหญ้าเทียมสำหรับให้เข้าน่าจะสามารถเติบโตได้อีก มาก แนวโน้มต่างๆน่าจะเกิดจากสัญญาณดังต่อไปนี้

1. ความต้องการของผู้เล่นฟุตบอลขยายตัวตามการขยายตัวของจำนวนผู้ที่เล่น ฟุตบอลมากขึ้นตามกระแสนิยม

2. ในขณะที่จำนวนสนามที่ให้บริการยังไม่เพียงพอ หรืออยู่ไกลเกินไป เดินทางไม่ สะดวกผู้ใช้บริการที่เล่นสนามฟุตบอลให้เข้าน่าจะเลือกสนามที่ใกล้บ้านตนเอง หรือสนาม ที่กลุ่มของเขาสะดวกง่าย

3. ผู้ใช้บริการ โดยส่วนใหญ่ มักมีช่วงอายุมากกว่า 20 ปี ที่มีกิจกรรมทางสังคม อย่างต่อเนื่อง มีงานทำ มีรายได้ จึงไม่มีปัญหาในการเสียค่าบริการ

4. บรรยากาศภายในสนามนั้นสมจริง ทำให้การเล่นฟุตบอลสนุกกว่าเมื่อเทียบกับ สนามที่ไม่ได้มาตรฐาน

5. ถึงแม้ว่าสภาพอากาศจะไม่ดีก็ไม่นับเป็นอุปสรรค เช่น ฝนตกก็ยังสามารถเล่นได้ ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบกว่าสนามกลางแจ้ง

6. มีความคุ้มค่ากับสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับ ทั้งสภาพสนามที่ดีเยี่ยม ลูกฟุตบอล ลีอกเกอร์เก็บของ ห้องอาบน้ำ มีที่นั่งพักผ่อนสนาม และมีความพร้อมในด้านอุปกรณ์ และ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่ทางสนามจัดเตรียมไว้ให้

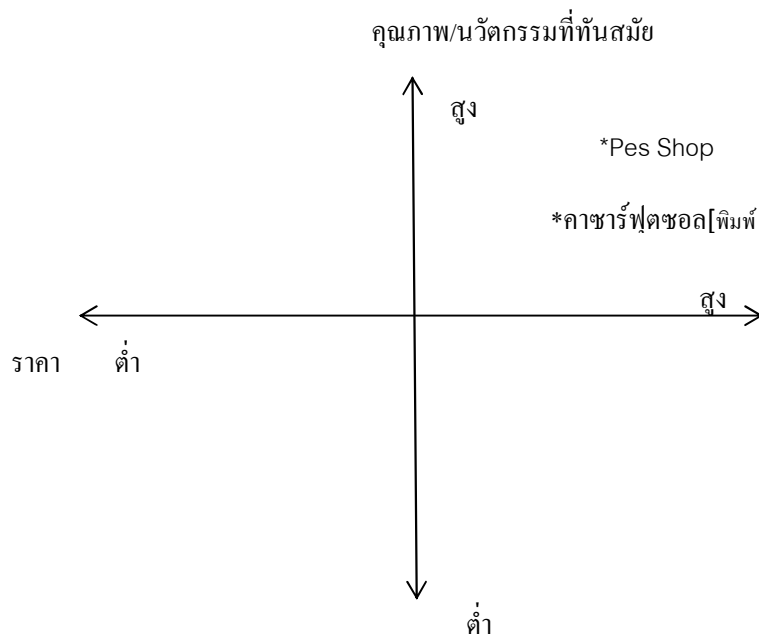
7. โดยภายในจะมีการบริการบาร์เครื่องดื่ม อาหารว่าง อินเทอร์เน็ต Wi-Fi เพื่อรองรับผู้ที่ไม่ได้เล่นระหว่างที่รอเพื่อนๆ เล่นฟุตบอล

**กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Market)**

1. กลุ่มลูกค้า A คือกลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ปานกลางถึงสูง (มากกว่า 8000 บาทขึ้นไป) มีฐานะทางการเงินดีมาก ชอบการบริการที่ดีมีระดับ ราคาไม่ใช่ปัจจัยสำคัญในการพิจารณา กลุ่มลูกค้าระดับ A ได้แก่ กลุ่มวัยทำงานที่มีรายได้ค่อนข้างสูงหรือผู้มีฐานะค่อนข้างดี เป็นต้น

2. กลุ่มลูกค้า B คือกลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ต่ำถึงปานกลาง (น้อยกว่า 8,000 บาท) ฐานะทางการเงินอยู่ในเกณฑ์ที่ดี แต่ราคาก็เป็นปัจจัยสำคัญในการพิจารณาเช่นกัน กลุ่มลูกค้าระดับนี้มักจะเปรียบเทียบระหว่างราคากับการบริการ กลุ่มลูกค้าระดับ B ได้แก่ พนักงานบริษัท ข้าราชการ เอกชน และนักเรียนนักศึกษา เป็นต้น

**การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning)**





ธุรกิจสนามฟุตบอลหญ้าเทียมให้เช่า Pes Shop มีการกำหนดตำแหน่งให้กับธุรกิจ โดยการวางตำแหน่งธุรกิจเน้นด้านคุณภาพที่ดีมีนวัตกรรมบริการที่ทันสมัยและราคาที่เป็นมาตรฐาน เพื่อเป็นจุดเด่นในการดำเนินธุรกิจ

### กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

สถานที่สำหรับประกอบธุรกิจสนามฟุตบอลให้เช่า มีความสำคัญมากนอกจากจะต้องเลือกทำเลที่ดีโดยกิจการเลือกย่านรังสิต จ.ปทุมธานี มีพื้นที่ติดถนนซึ่งลูกค้าที่ผ่านไปมาสามารถมองเห็นได้โดยสะดวกและง่ายในด้านของการเดินทางมายังสนาม ซึ่งจะทำให้เกิดการบอกต่อได้ง่าย อีกทั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชนและสถานศึกษา เพื่อที่จะสามารถเสนอทางเลือกที่ดีต่อลูกค้าเพราะไม่ต้องเดินทางไกล และการรวมตัวของกลุ่มจะเกิดขึ้นได้ง่ายและสะดวกที่สุด ทั้งนี้เชื่อว่าการมีทำเลที่ตั้งที่อยู่ติดถนนจะทำให้สามารถเข้าถึงความต้องการของลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี นอกจาก การเดินทางสะดวก มีที่จอดรถภายในการตกแต่งสถานที่สวยงามใส่ใจรายละเอียด เพื่อให้ได้บรรยากาศสนามแข่งขันจริงต้องดูเรียบร้อย สะอาด ทั้งนี้เพราะลูกค้าย่อมคาดหวังว่าจะได้รับความประทับใจทุกครั้งที่มาใช้บริการ การจัดการกับพื้นที่ใช้สอยที่ต้องสร้างสรรค์และลงตัวและเกิดประโยชน์สูงสุดอีกด้วย ซึ่งการบริการของทางร้าน Pes Sport มีดังนี้

#### 1.1. บริการหลัก

บริการให้เช่าสนามฟุตบอลขนาดมาตรฐาน 20x40 เมตร จำนวน 2 สนาม โดยใช้หญ้าเทียมรุ่นใหม่ล่าสุด ที่ให้ความรู้สึกเหมือนหญ้าจริง สีสนับสบายตา และนุ่มสบายเท้า เป็นสนามในร่มมีบรรยากาศเดียวกันกับสนามที่เป็นมาตรฐานพร้อมอุปกรณ์การเล่นฟุตบอลที่มีไว้บริการครบ เช่น

1. ลูกฟุตบอล
2. ถุงมือผู้รักษาประตู
3. เสื้อแบ่งทีม

#### 1.2 บริการเสริม

- บริการตู้ล็อกเกอร์ น้ำอุ่น สบู่ แชมพู ห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกายขนาดกว้างขวาง สะอาด ทันสมัย
- บริการสถานที่จอดรถเฉพาะลูกค้าได้มากกว่า 30 คัน
- บริการขายเครื่องดื่มทุกชนิด
- บริการห้องนั่งเล่นพักผ่อน Wi-Fi ฟรี

กฎระเบียบในการใช้สนามฟุตบอล

- ห้ามเล่นการพนัน

วารสารแผนธุรกิจ ปีที่ 2 ฉบับที่ 3 (เมษายน – มิถุนายน 2558)

- ห้ามพกพาอาวุธทุกชนิด เข้ามาในบริเวณสนาม
- ห้ามสูบบุหรี่บริเวณสนามฟุตบอลโดยเด็ดขาด
- ห้ามนำสัตว์เลี้ยงทุกชนิดเข้ามาในบริเวณสนาม
- ในกรณีที่มีการทะเลาะวิวาทสนามของสงวนสิทธิ์ ในการยกเลิกการใช้บริการ
- ห้ามนำสิ่งเสพติดทุกชนิดเข้ามาในพื้นที่ของสนาม โดยเด็ดขาด
- ผู้ที่เข้ามาใช้บริการจะต้องจัดเก็บทรัพย์สินที่มีค่าไว้กับตัวของตนเอง หากมีการสูญหายเกิดขึ้น ทางสนามจะไม่รับผิดชอบไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น

### กลยุทธ์ทางด้านสถานที่ (Place Strategy)

สถานที่สำหรับประกอบธุรกิจสนามฟุตบอลหญ้าเทียมให้เช่า มีความสำคัญมาก นอกจากจะต้องเลือกทำเลที่ดี มีพื้นที่ติดถนน ซึ่งลูกค้าที่เดินทางผ่านไปมาสามารถมองเห็นได้ และสะดวกต่อการเดินทางมายังสนาม ซึ่งจะทำให้เกิดการบอกต่อได้ง่าย อีกทั้งตั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชนและสถานศึกษา เพื่อที่จะสามารถเสนอทางเลือกที่ดีต่อลูกค้าเพราะไม่ต้องเดินทางไกล และการรวมตัวของกลุ่มจะเกิดขึ้นได้อย่างสะดวกที่สุด ทั้งนี้เชื่อว่าการมีทำเลที่ตั้งที่อยู่ติดถนนจะทำให้สามารถเข้าถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี นอกจากการเดินทางที่สะดวก มีที่จอดรถภายใน การตกแต่งสถานที่สวยงามใส่ใจรายละเอียด เพื่อให้ได้บรรยากาศของสนามแข่งขันจริงต้องดูเรียบร้อย สะอาด ทั้งนี้เพราะลูกค้าย่อมต้องคาดหวังว่าจะได้รับความประทับใจทุกครั้งที่มาใช้บริการ การจัดการกับพื้นที่ใช้สอยที่ต้องสร้างสรรค์ และลงตัวและเกิดประโยชน์สูงสุดอีกด้วย

### กลยุทธ์ทางด้านราคา (Price Strategy)

กิจการได้กำหนดนโยบายการตั้งราคา ดังนี้

วัน	เวลา	ราคา
จันทร์-ศุกร์	เวลา 09.00น.-24.00น.	800 บาท/ชม.
เสาร์-อาทิตย์	เวลา 09.00น.-24.00น.	1000 บาท/ชม.

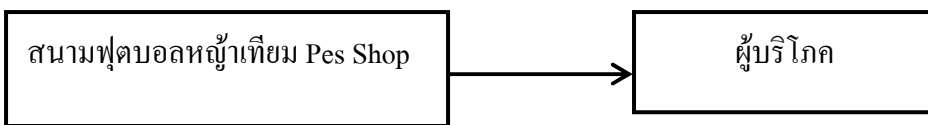
โดยนโยบายการตั้งราคาดังกล่าว ใช้หลักการตั้งราคาโดยเปรียบเทียบกับราคาคู่แข่ง เพราะการตั้งราคาดังกล่าวเป็นกลยุทธ์การตั้งราคาที่เหมาะสมกับธุรกิจสนามฟุตบอลหญ้าเทียม และเนื่องจากคู่แข่งได้ดำเนินกิจการมาเป็นที่รู้จักของลูกค้า อีกทั้งลูกค้า

ก็ยอมรับและคุ้นเคยกับระดับราคาของกลุ่มมาก่อน ดังนั้นจึงไม่สามารถตั้งราคาให้แตกต่างจากคู่แข่งได้มากนัก เนื่องจากต้องการคุณภาพของสนามและบริการที่ดีกว่าและต้องกำหนดตำแหน่งทางการตลาดของตนเองให้เป็นเบอร์หนึ่ง นอกจากนี้ยังกำหนดราคาพื้นที่ว่างชั้นสอง(1หน่วย)กำหนดราคาเช่าเบื้องต้น 5,000 บาทต่อเดือน ส่วนการจำหน่ายเครื่องคืมในสนามจะตั้งราคาสูงกว่าท้องตลาดเล็กน้อย

**กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)**

มีการประชาสัมพันธ์ เพื่อให้เป็นที่รู้จักโดยผ่านสื่อต่างๆ เช่น โปสเตอร์โฆษณา ใบบลิว และป้ายโฆษณาตามสถานที่ต่างๆ

การบริการให้เช่า



**กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)**

สำหรับการส่งเสริมการขาย เราจะเน้นการให้บริการที่ดี มุ่งสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า มีการสร้างระบบสมาชิก โดยให้ลูกค้าสมัครสมาชิกจากนั้นจะมอบสิทธิพิเศษให้กับลูกค้า อาทิ เล่นครบ10ชั่วโมงแถมให้1ชั่วโมง นอกจากนี้ยังมีการจัดแข่งขันเป็นโครงการและมีรางวัลมอบให้ เป็นต้น โดยที่ผู้ที่เข้าสมัครสมาชิกจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเข้าเป็นสมาชิก 1,200 บาทต่อคนต่อปี และผู้ที่สมัครสมาชิกสามารถจองสนามฟุตบอลหญ้าเทียม ผ่านระบบอินเตอร์เน็ตล่วงหน้าอย่างน้อย 1 อาทิตย์และมีสิทธิในการขจองสถานที่สำหรับจัดงานเลี้ยงต่างๆ อีกทั้งเมื่อสมาชิกชวนลูกค้าใหม่มาสมัครสมาชิกจะได้รับคูปองส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์

ประกอบด้วยกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดต่างๆ ดังนี้

1. การโฆษณาจัดทำ Event marketing ในช่วงวันเปิดสนามวันแรกและลดราคา 50 เปอร์เซ็นต์ สำหรับผู้เช่าใช้บริการวันดังกล่าว

2. จัดพิมพ์ใบบลิวแนะนำสนาม Pes Sport (สนามหญ้าเทียมคุณภาพสูง) พร้อมคูปองส่วนลด เพื่อแจกให้กลับลูกค้า ที่อยู่ในทำเลที่ตั้งอยู่ และบริเวณโดยรอบในระยะ 5-20 กิโลเมตร ที่เป็นสถานที่ทำงาน สถานศึกษา(โดยเฉพาะหน้ามหาวิทยาลัย) หอพัก ที่อยู่อาศัย เพื่อเป็นการชักจูงลูกค้าเข้ามาใช้บริการและเพื่อให้ผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเกิดการรับรู้เกี่ยวกับการ

3. ให้บริการของสนาม โดยทางกิจการจะแจกใบบลิวทุกวัน ในช่วงก่อนเปิดร้าน 4 สัปดาห์ ทั้งหมด 4,000 ใบ (เฉลี่ยสัปดาห์ละ 1,000 ใบ)

4. ทำป้ายโฆษณาหน้าร้านให้สะดุดตาสามารถมองเห็นได้ง่าย

5. ทำบัตรสมาชิกเพื่อมอบส่วนลดพิเศษ ให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการประจำ จะได้รับส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์

6. จัดรายการสะสมขอคการให้บริการเพื่อรับของกำนัล โดยเมื่อลูกค้าซื้อสินค้าซื้อสินค้าครบทุก 1 ชั่วโมง จะรับแต้มสะสมทันที 1 แต้ม เพื่อรับแลกของกำนัล ดังต่อไปนี้

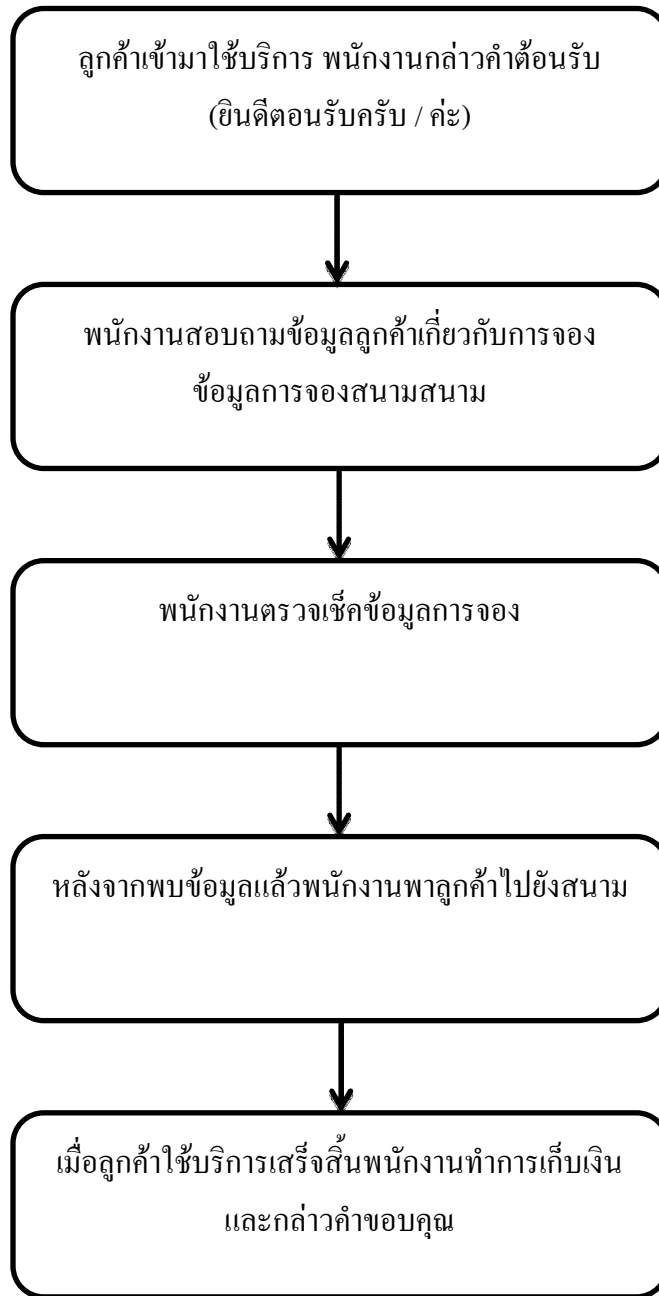
6.1 เมื่อสะสมครบ 10 แต้ม แลกรับชั่วโมงการเล่น 1 ชั่วโมง

6.2 เมื่อสะสมครบ 20 แต้ม แลกรับชั่วโมงการเล่น 3 ชั่วโมง

6.3 เมื่อสะสมครบ 30 แต้ม แลกรับชั่วโมงการเล่น 5 ชั่วโมง

- การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

การดำเนินงานธุรกิจสนามฟุตบอลหญ้าเทียมให้เช่า มีกระบวนการให้บริการตามรายละเอียดดังต่อไปนี้



#### รายละเอียดกระบวนการให้บริการ

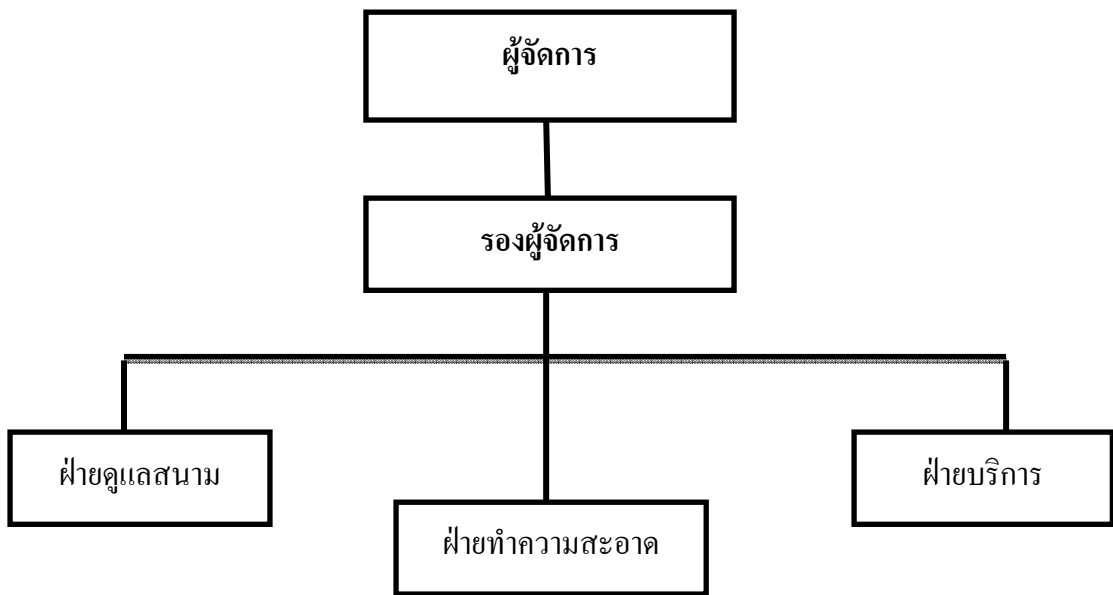
1. เมื่อลูกค้าเข้ามาใช้บริการ พนักงานหญิง/พนักงานชายกล่าวคำต้อนรับ ขอต้อนรับทุกท่านที่เข้ามาใช้บริการสนามฟุตบอล Pes Sport
2. หลังจากต้อนรับเสร็จเรียบร้อยแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือให้พนักงานสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับการจองสนาม ลูกค้ามีการจองหรือติดต่อกับทางสนามฟุตบอล Pes Sport มาแล้วหรือยัง
3. กรณีที่ลูกค้าไม่มีการจองหรือติดต่อจองสนามผ่านช่องทางต่างๆ พนักงานจะทำการจองผ่านหน้าร้านให้กับลูกค้า โดยการจองลูกค้าสามารถเลือกสนามได้ กรณีลูกค้ามีการ

จองผ่านช่องทางต่างๆเข้ามาแล้ว พนักงานทำการตรวจสอบเช็คข้อมูลและเข้าสู่กระบวนการต่อไป

4. หลังจากทำการจองเสร็จเรียบร้อยแล้ว พนักงานพาลูกค้าไปยังสนาม และคอยอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ

5. เมื่อลูกค้าใช้บริการเสร็จ พนักงานจะทำการคิดค่าบริการเบ็ดเสร็จทั้งสิ้น และกล่าวคำขอบคุณพร้อมกับมอบรอยยิ้มในการบริการ เป็นต้น

- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน



- การวิเคราะห์แผนการเงิน

แผนการเงินกิจการจะคาดว่าใช้เงินลงทุนเริ่มแรกในการทำธุรกิจประมาณ 8,000,000 บาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 1,169,432 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 1,225,262 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 1,309,787 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 1,425,105 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 1,574,856 บาท โครงการนี้จะมีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 5 ปี 9 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 5,442,323 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน เท่ากับ 6%

#### สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านการจัดการกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจสนามบอลหญ้าเทียมให้เช่า Pes Sport ภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

**บรรณานุกรม**

บริษัท TVS จำกัด จำหน่ายอุปกรณ์กีฬา (ออนไลน์) แหล่งที่มา

<http://www.topvictorystar.com/>

บริษัท กรีนนี่กราส จำกัด บริการครบวงจรเกี่ยวกับหญ้าเทียม (ออนไลน์) แหล่งที่มา

<http://www.greenygrass.com>

ห้างหุ้นส่วนจำกัด สยามออกฟิตเฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้สำนักงาน (ออนไลน์) แหล่งที่มา

<http://siamoffice.tarad.com>

V Score FC. 2533. “ข้อมูลหญ้าเทียม”(ออนไลน์) แหล่งที่มา

[http://www.v-scorefc.com/site/?page\\_id=2](http://www.v-scorefc.com/site/?page_id=2)

หนังสือพิมพ์ไคนามิกอินดัสตรี. 2533. “ Soccer@Kclubทุ่ม 10 ล้านเปิดสนามฟุตบอลหญ้าเทียม”(ออนไลน์) แหล่งที่มา

<http://www.theccnnews.com/Dynamic/00232page/00232Page1Soccer.htm>

HuiHua Synthetic Turf., Co. Ltd. 2552. “ข้อมูลผลิตภัณฑ์ - ฟุตบอล” (ออนไลน์)

แหล่งที่มา <http://www.H-turf.com/products-soccer.php>

Nicho Flooring. 2547. “ผลิตภัณฑ์ – หญ้าเทียม” (ออนไลน์) แหล่งที่มา

<http://www.nichofloor.com/Product/turf>