

แผนธุรกิจ อพาร์ทเมนต์ บริษัท CPW POWER จำกัด

วรภรภัค บุญโกสุมภ์¹

บทสรุปผู้บริหาร

สถานการณ์ตลาดอพาร์ทเมนต์ในปัจจุบันมีการแข่งขันที่รุนแรง และในบางพื้นที่ผู้ประกอบการเริ่มเผชิญกับปัญหาในเรื่องของจำนวนห้องเช่าที่มีจำนวนสูงกว่าความต้องการ สาเหตุส่วนหนึ่งมาจากการเกิดใหม่ขงจำนวนอพาร์ทเมนต์ที่เข้ามาสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอพาร์ทเมนต์ให้เข้ายังคงเป็นที่ต้องการของประชาชนที่เดินทางเข้ามาทำงานในเขตพญาไท และเขตใกล้เคียง ในกรุงเทพมหานคร

บริษัท CPW POWER จำกัด จะดำเนินการก่อตั้งบริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรวม 5 ราย ได้มีการดำเนินกิจการนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 เป็นต้นมา ซึ่งมีการดำเนินงาน มีทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 15 ล้านบาท โดยมีนางสาววรภรภัค บุญโกสุมภ์ เป็นประธานกรรมการบริหาร บริษัท CPW POWER จำกัด ตั้งอยู่ ณ บ้านเลขที่ 1/ 17 ซอยอินทามระ 21 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400 โดยเป็นอพาร์ทเมนต์ที่มีความสูง 5 ชั้น เป็นห้องพัก 4 ชั้น มีจำนวนห้องพักรวมทั้งหมด 40 ห้อง

แผนการก่อสร้างโครงการใช้ระยะเวลาในการก่อสร้าง โครงการก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ 5 ชั้น ผู้รับเหมาก่อสร้างได้ออกแบบก่อสร้างมีกำหนดระยะเวลาประมาณ 9 เดือน และจะเปิดให้บริการในวันที่ 1 มกราคม 2558 จะเปิดรับจองห้องพักก่อนเปิดให้บริการ 3 เดือน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ พนักงานบริษัท มีรายได้ต่อเดือน ตั้งแต่ 20,000 บาท ขึ้นไป อายุ 20-30 ปี ที่ต้องการเช่าอพาร์ทเมนต์

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง คือ กลุ่มนักเรียนนักศึกษา และประชาชนทั่วไปที่เข้ามาศึกษาเรียนต่อในเขตพญาไท กรุงเทพมหานคร

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

โอกาสทางธุรกิจ

CPW POWER อพาร์ทเมนต์ อยู่ใกล้สถานีรถไฟและรถไฟฟ้า ทำให้ผู้พักอาศัยมีความสะดวกในการเดินทางมากขึ้น ตัวอาคารจะเน้นที่การออกแบบให้มีความโปร่งแสง อากาศถ่ายเทสะดวก และการใช้สีทั้งภายในและภายนอกที่มีความคงทน ในส่วนของชั้นล่างของตัวอาคารจะเป็นที่จอดรถยนต์และจักรยานยนต์ การเลือกใช้เฟอร์นิเจอร์และสุขภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ทุกห้องมีการติดตั้งเครื่องปรับอากาศนอกจากนี้ ทางอพาร์ทเมนต์จะมีเคเบิลทีวี อินเทอร์เน็ต ร้านอาหาร มินิมาร์ท ร้านซักรีด ตู้ซักผ้าหยอดเหรียญเพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้พักอาศัย และมีระบบกล้องวงจรปิด ระบบคีย์การ์ดในการเข้าออกประตู มีพนักงานรักษาความปลอดภัยในช่วงกลางคืนเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในระบบความปลอดภัย

จุดเด่นของ CPW POWER อพาร์ทเมนต์

1. การออกแบบห้องพักให้มีความสะดวกสบาย ใช้วัสดุตกแต่งที่มีคุณภาพพร้อมเฟอร์นิเจอร์และเครื่องปรับอากาศพร้อมเข้าอยู่อาศัย และการออกแบบชั้นล่าง เป็นที่จอดรถที่แตกต่างจากอพาร์ทเมนต์อื่นใกล้เคียงกันที่ไม่มีที่จอดรถ

2. สถานที่ตั้งโครงการ อยู่ใกล้แหล่งชุมชน ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล แหล่งสินค้าอุปโภคบริโภคขนาดใหญ่ และการเดินทางที่สะดวก

3. เป็นอพาร์ทเมนต์ระดับกลางที่มีราคาเหมาะสมกับคุณภาพของที่พักอาศัยมีสภาพแวดล้อมที่ไม่แออัด สามารถระบายอากาศได้อย่างดีอาคารจะสว่างไม่มีคสร้างรบกวนอยู่ให้กับผู้พักอาศัย

4. มีระบบรักษาความปลอดภัยรอบด้านเริ่มตั้งแต่ที่จอดรถอย่างเป็นระบบ

โดยสรุปแล้ว ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ คิดค่า NPV = (-10,012,572) เนื่องจากโครงการนี้ไม่น่าลงทุนให้ผลตอบแทนไม่คุ้มเท่ากับเงินลงทุน ซึ่งสังเกตได้จาก NPV น้อยกว่า 0 ระยะเวลาคืนทุน (PB) = 17 ปี 9 เดือน ไม่ควรลงทุนธุรกิจอพาร์ทเมนต์ เนื่องจากผลตอบแทนมากกว่า 10 ปี ดัชนีกำไร (PI) = 0.46 โครงการนี้ให้ผลตอบแทนมากกว่า เงินลงทุนคิดเป็น 0.46 เท่า ซึ่งสังเกตได้จาก PI น้อยกว่า 1

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า เป็นธุรกิจที่ไม่ควรลงทุนเพราะค่าใช้จ่ายทางด้านการก่อสร้างสูง จึงทำให้มีต้นทุนทางด้านการก่อสร้างอาคารที่สูงเกินไปและที่ดินที่ใช้ในการสร้างอาคารต้องเสียค่าเช่า จึงทำให้ไม่คุ้มค่าในการลงทุน และเจ้าของกิจการควรมีเงินลงทุนเป็นของตัวเองมากกว่าไปกู้ยืมเงินธนาคารมาลงทุนเพราะจะทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการจ่ายดอกเบี้ยธนาคารแพงเกินไป แต่ธุรกิจนี้จะเป็นไปได้ถ้าผู้ลงทุนมีการลงทุน

ในที่ดินของตนเอง โดยไม่มีการเสียค่าใช้จ่ายทางด้านค่าเช่าที่ดิน จะทำให้ผู้ลงทุนสามารถประหยัดค่าเช่าที่ดินลงได้

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ, อพาร์ทเมนต์ บริษัท CPW POWER จำกัด

บทนำ

ความต้องการในเรื่องที่อยู่อาศัยนับเป็นปัจจัย 4 ที่สำคัญอย่างหนึ่งในการดำรงชีวิตของมนุษย์ ทำให้มนุษย์ต้องเลือกสรรสิ่งที่ดีเพื่อตอบสนองความต้องการ ซึ่งในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา อพาร์ทเมนต์ คอนโดมิเนียม หรือโรงแรมมีการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ผู้ประกอบการเกิดการตื่นตัวและสนใจในการทำธุรกิจนี้เป็นอย่างมาก แต่อย่างไรก็ตาม การเลือกที่อยู่อาศัยก็จะแตกต่างกันออกไปขึ้นอยู่กับฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม ความจำเป็นพื้นฐาน รวมไปถึงความชอบในแต่ละบุคคล จึงก่อให้เกิดที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ เพื่อให้เป็นตัวเลือกในการตัดสินใจ ตามความต้องการ เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม เป็นต้น ซึ่งความต้องการที่จะเลือกซื้อที่อยู่อาศัยนั้นอาจจะไม่ใช้การอยู่อาศัยแบบถาวรเสมอไป เนื่องจากมีหลายปัจจัยเกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการเคลื่อนย้ายไปปฏิบัติงานในต่างจังหวัด เพื่อการศึกษาต่อ หรือการย้ายภูมิลำเนาชั่วคราว จึงก่อให้เกิดที่อยู่อาศัยประเภท คอนโดมิเนียม และอพาร์ทเมนต์ เกิดขึ้น เป็นต้น

การขยายตัวของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในปัจจุบัน มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว อพาร์ทเมนต์เป็นธุรกิจที่มีผู้คนให้ความสนใจเข้ามาทำธุรกิจมากมาย โดยเฉพาะในทำเลที่มีความต้องการเช่าที่พักอาศัยที่สูง เช่น ทำเลที่ใกล้สถานศึกษา สถานที่ทำงาน เขตชุมชนหนาแน่น และนิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น การลงทุนจากผู้ลงทุนที่มีที่ดินและต้องการนำที่ดินมาพัฒนาให้เกิดเม็ดเงิน หรือผู้ที่ต้องการทำธุรกิจ โดยเริ่มตั้งแต่ซื้อที่ดิน เพื่อนำมาพัฒนามาสร้างเป็นอพาร์ทเมนต์ รวมถึงการเข้าซื้อกิจการจากผู้ประกอบการธุรกิจมาบริหาร อย่งไรก็ดี ในปัจจุบันนี้ตลาดอพาร์ทเมนต์ในบางทำเลมีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง ทั้งจากผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์รายใหม่ที่เกิดขึ้นเข้าสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง และการแข่งขันยังมาจากโครงการคอนโดมิเนียมที่เกิดขึ้นใหม่ๆ ที่มีราคาไม่สูงนัก ทำให้ผู้ที่เคยเช่าที่พักหันมาซื้อแทนการเช่าอยู่อาศัย รวมถึงการซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อปล่อยเช่าเช่นกัน ทำให้ผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์จำเป็นต้องปรับตัว เพื่อรองรับการแข่งขันที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา อาทิ การปรับปรุงอพาร์ทเมนต์ให้ดูทันสมัย เพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกสบายต่าง รวมถึงการปรับราคาให้สามารถแข่งขันได้ เป็นต้น

ผู้จัดทำศึกษาเห็นว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอพาร์ทเมนต์ให้เข้ายังคงเป็นที่ต้องการของประชาชนที่เดินทางเข้ามาทำงานในเขตพญาไท และเขตใกล้เคียง ใน

กรุงเทพมหานคร เขตพญาไทยังติดอยู่ติดกับสถานีรถไฟฟ้าและสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อีกมากมาย จึงทำให้มองเห็นศักยภาพของการในการทำธุรกิจดังกล่าวในเขตนี้ เนื่องจากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้น ประกอบกับในบริเวณดังกล่าวยังมีหอพักหรืออพาร์ทเมนท์จำนวนไม่มาก ดังนั้นเขตนี้จึงมีความน่าสนใจในการเข้าไปศึกษาเพื่อทำการประเมินศักยภาพในการทำธุรกิจนี้ ทางผู้ศึกษาได้สังเกตเห็นถึงผลประโยชน์จากที่ดินในเขตพญาไทดังกล่าวนี้มีศักยภาพในการทำธุรกิจอพาร์ทเมนท์ เพื่อรองรับการขยายตัวของชุมชน และประชากรที่ต้องการที่พักอาศัยใกล้เส้นทางคมนาคมที่สะดวก

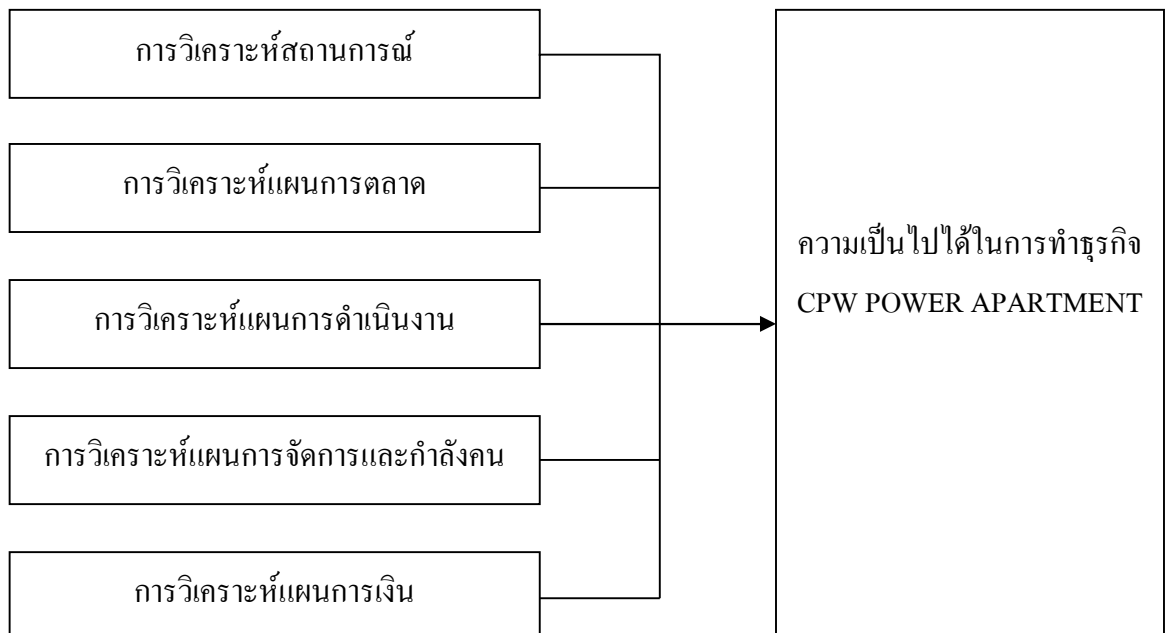
วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจอพาร์ทเมนท์ในเขตพญาไท จังหวัดกรุงเทพมหานคร

ขอบเขตของการศึกษา

1. ด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ CPW POWER APARTMENT
2. ด้านเวลา ใช้ระยะเวลาในการศึกษาตั้งแต่เดือน ธันวาคม 2556 ถึง มิถุนายน 2557

กรอบแนวคิดในการศึกษา



ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ของธุรกิจ CPW POWER APARTMENT

นิยามศัพท์

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

2. CPW POWER APARTMENT หมายถึง ธุรกิจที่เปิดให้บริการด้านที่อยู่อาศัย ประเภทรายเดือน ตกแต่งพร้อมเฟอร์นิเจอร์ มีคุณภาพ ปลอดภัย มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ราคาอ่อมเยา

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. การออกแบบห้องพักให้มีความสะดวกสบาย ใช้วัสดุตกแต่งที่มีคุณภาพพร้อมเฟอร์นิเจอร์และเครื่องปรับอากาศพร้อมเข้าอยู่อาศัย และการออกแบบชั้นล่าง เป็นที่จอดรถที่แตกต่างจากพาร์ทเมนต์อื่นใกล้เคียงกันที่ไม่มีที่จอดรถ หรือเป็นที่จอดรถกลางแจ้ง ทำให้เป็นที่ต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ต้องใช้พาหนะส่วนตัว

2. สถานที่ตั้งโครงการ อยู่ใกล้แหล่งชุมชน ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล แหล่งสินค้าอุปโภคบริโภคขนาดใหญ่ และการเดินทางที่สะดวก เนื่องจากมีถนนร่วมรังษี เป็นถนนตัดใหม่ จำนวน 4 เลน ทำให้เดินทางถึงตัวเมืองในเวลาไม่เกิน 15 นาที

3. เป็นอพาร์ทเมนท์ระดับกลางที่มีราคาเหมาะสมกับคุณภาพของที่พักอาศัยมีสภาพแวดล้อมที่ไม่แออัด ทางเดินภายในอาคารมีหน้าต่างรับลม สามารถระบายอากาศได้ อย่างเป็นอาคารจะสว่างไม่มีค สร้างความน่าอยู่ให้กับผู้พักอาศัย มีวิวที่สวยงามเมื่อมองออกมานอกระเบียง

4. มีเจ้าหน้าที่ต้อนรับที่ผ่านการคัดเลือกและฝึกอบรมเป็นอย่างดีเพื่อคอยดูแลและให้บริการอย่างเต็มใจคอยแนะนำ ให้ความช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกแก่ผู้อยู่อาศัย ตลอดทั้งกลางวันและกลางคืน สามารถสร้างความมั่นใจและพึงพอใจต่อลูกค้าเป็นอย่างดี

5. มีระบบรักษาความปลอดภัยรอบด้านเริ่มตั้งแต่ที่จอดรถอย่างเป็นระบบโดยเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย ระบบรักษาความปลอดภัยตั้งแต่เข้าตึก โดยเป็นการสแกนนิ้วมือของผู้พักอาศัยเท่านั้น โดยสำหรับแขกผู้มาเยือนจะต้องได้รับการอนุญาตจากเจ้าของห้องจึงจะสามารถเข้ามาได้มีระบบรักษาความปลอดภัยและอุปกรณ์ป้องกันไฟทุกชั้น รวมไปถึงทุกห้องจะมีเบอร์โทรศัพท์ฉุกเฉินเช่น สถานีตำรวจ โรงพยาบาล ร้านอาหาร เป็นต้น

6. มีทำเลที่ตั้งอยู่ในตำแหน่งที่ดีมาก เป็นตัวเมือง ติดถนนใหญ่ ใกล้คูเมือง เป็นทำเลทอง เหมาะแก่การทำธุรกิจเป็นอย่างมาก

7. รูปแบบของอาคารโดดเด่นเป็นจุดสนใจ สามารถโปรโมทให้เป็นที่ดึงดูดสำหรับคนไทยและตลาดต่างประเทศได้เป็นอย่างดี

จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. เนื่องจากผู้จัดทำโครงการยังขาดประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนท์ทำให้ไม่สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้ตามแผนที่วางไว้ ซึ่งมีผลต่อสถานะทางการเงินของโครงการ

2. เนื่องจากเป็น CPW POWER อพาร์ทเมนท์ใหม่อาจยังไม่เป็นที่รู้จักในระยะแรก จึงต้องทำการประชาสัมพันธ์ในช่วงแรกมาก ซึ่งอาจทำให้มีค่าใช้จ่าย หรือการทำประชาสัมพันธ์แล้วไม่ถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำให้ช่วงปีแรกอัตราการเข้าพักอาจไม่เกินไปตามเป้าหมายที่วางไว้

โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. ภาวะเศรษฐกิจที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีการลงทุนจากภาคเอกชนเพิ่มขึ้น จึงทำให้มีการจ้างงานในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานครเพิ่มขึ้น จึงส่งผลดีต่อการดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนท์

2. จากการเปลี่ยนแปลงวิถีการดำเนินชีวิตแบบอาศัยกันเป็นครอบครัวใหญ่เป็นครอบครัวที่มีขนาดเล็กลง ทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนท์มากขึ้น

3. จากการสำรวจอพาร์ทเมนท์ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานครนั้นมีผู้พักอาศัยเกินกว่าร้อยละ 90 ของจำนวนห้องพัก ทำให้แน่ใจว่ายังคงมีความต้องการที่อยู่อาศัยแบบห้องเช่าอยู่มากในเขตพื้นที่จังหวัดกรุงเทพมหานคร

4. นอกจากตัวอพาร์ทเมนท์จะมีร้านค้าและบริการต่างๆคอยให้บริการแล้ว บริเวณใกล้เคียงของอพาร์ทเมนท์สามารถเดินไปซื้อของ หรือ รับประทานอาหารได้ทันที การเดินทางไม่ลำบาก สามารถเดินไปได้เอง

อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. ภาวะค่าแรงและวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นส่งผลต่อเงินลงทุนในการก่อสร้างสูงขึ้นด้วย

2. อัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มสูงขึ้น ส่งผลต่อต้นทุนในการดำเนินการของกิจการ

3. การจัดหาผู้รับเหมาที่มีความสามารถและมีความรับผิดชอบต่องาน หากการก่อสร้างไม่สามารถเสร็จได้ตามกำหนดเวลาที่วางไว้ หรือผู้รับเหมาทำงาน จะส่งผลต่อภาวะการเงินที่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการลงทุนที่สูงขึ้นและกิจการยังคงภาระที่ต้องเสียดอกเบี้ย

- การวิเคราะห์แผนการตลาด

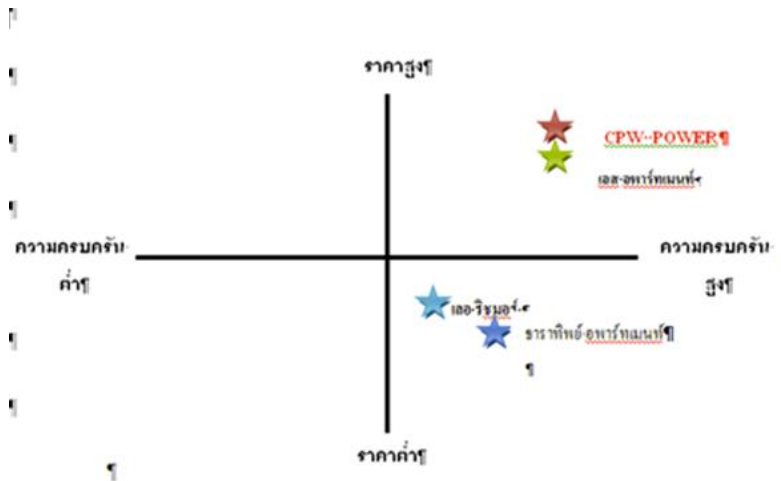
การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T : Target Market)

สามารถกำหนดกลุ่มตลาดเป้าหมายหลักออกได้เป็น 2 กลุ่มหลักๆ คือ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ พนักงานบริษัท มีรายได้ต่อเดือน ตั้งแต่ 20,000 บาทขึ้นไป อายุ 20-30 ปี ที่ต้องการเช่า อพาร์ทเมนท์ ที่สะอาด ปลอดภัย และมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ตอบสนองความต้องการ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง คือ กลุ่มนักเรียนนักศึกษา และประชาชนทั่วไปที่เข้ามาศึกษาเรียนต่อในเขตพญาไท กรุงเทพมหานคร

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P : Positioning)



ภาพที่ 1 แสดงการวางตำแหน่งทางการตลาด

CPW POWER อาร์ทเมนท์ และเอส อาร์ทเมนท์ มีคุณภาพสูงของห้องพัก และการบริการที่สูงและราคาที่สูง เลอ ริชมอร์ อาร์ทเมนท์ ธราทิพย์ อาร์ทเมนท์ มีคุณภาพปานกลาง และราคาที่ปานกลาง

ดังนั้น กลยุทธ์ที่สำคัญในการแข่งขันที่นำมาวิเคราะห์ใน Strategic group map ของอุตสาหกรรมนี้คือ การเป็นหนึ่งในด้านราคาที่สูงและความครบครันที่สูง

กลยุทธ์ทางการตลาด 7P

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (Product Strategy)

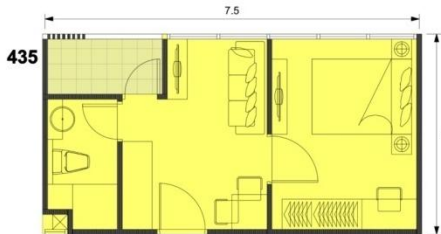
CPW POWER อาร์ทเมนท์ ตั้งอยู่เลขที่ 1/17 ซอยอินทามระ 21 ถนนสุขุมวิท วนิชชัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 02-271-1916 อยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าและรถไฟฟ้า ทำให้ผู้พักอาศัยมีความสะดวกในการเดินทางมากขึ้นตัวอาคารจะเน้นที่การออกแบบให้มีความโปร่ง แสงสามารถเข้าถึงทางเดินภายในอาคารได้ทั่วถึง กระจกถ่ายเทสะดวก และการใช้สีที่ทาทั้งภายในและภายนอกที่มีความคงทน และคำนึงถึงความสวยงามสร้างความรู้สึกรับรอง ในส่วนของชั้นล่างของตัวอาคารจะทำหน้าที่จอดรถยนต์และจักรยานยนต์ห้องพักเน้นการออกแบบให้มีความโปร่ง กระจกถ่ายเทสะดวก การเลือกเฟอร์นิเจอร์ให้มีสีและขนาดเหมาะสมกับห้อง และการเลือกใช้สุขภัณฑ์ที่มีคุณภาพและกลมกลืนกัน ทุกห้องมีการติดตั้งเครื่องปรับอากาศนอกจากนี้ทางทาวเวอร์จะมีเคเบิลทีวี อินเทอร์เน็ต ร้านอาหาร มินิมาร์ท ร้านซักรีด ตู้ซักผ้าหยอดเหรียญ เพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้พักอาศัย และมีระบบกล้องวงจรปิด ระบบลิฟต์การดำเนินการเข้าออกประตู มีพนักงานรักษาความปลอดภัยในช่วงกลางคืนเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในระบบความปลอดภัย



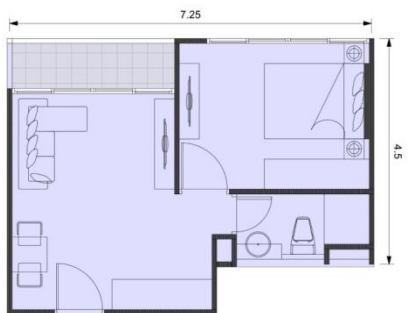
ภาพที่ 2 แสดง CPW POWER อพาร์ทเมนท์



TYPE-A
[25.5 Sq.M.]



TYPE-B
[30 SQ.M.]



TYPE-C
[37 Sq.M.]

ภาพที่ 3 แสดงการออกแบบห้องพักประเภทต่างๆ

บริการห้องพักในบรรยากาศ ร่มรื่นและเป็นส่วนตัว พร้อมเฟอร์นิเจอร์เก้าอี้
 พักผ่อน เตียงนอนทีวี ตู้เย็น โต้ะเครื่องแป้ง ตู้เสื้อผ้า โต้ะรับประทานอาหาร แอร์และ

เครื่องทำน้ำอุ่น บริการลิฟท์โดยสาร ที่จอดรถในร่ม ระบบเคเบิลทีวีชั้น อินเทอร์เน็ตไร้สาย ปลดล็อกด้วยระบบบลูทูธวงจรถัด และเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง

กลยุทธ์ทางด้านราคา (Price Strategy)

CPW POWER อพาร์ทเมนต์ มีการกำหนดระดับราคาอ้างอิงกับอพาร์ทเมนต์ในเขตพญาไท ที่เพิ่งเปิดดำเนินการใหม่ โดยจะมีราคาเริ่มต้น ห้องพัก TYPE-A [25.5 ตร.ม.] 4,500 บาท/เดือน ห้องพัก TYPE-B [30.0 ตร.ม.] 5,500บาท/เดือน และห้องพัก TYPE-C [37.0 ตร.ม.] 6,000 บาท/เดือน โดยทุกห้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีให้พร้อมเช่น ตู้เสื้อผ้า เตียงนอน โต๊ะเครื่องแป้ง เครื่องปรับอากาศ เคเบิลทีวี ในส่วนของค่าบริการค่าน้ำ 15 บาทต่อหน่วย ค่าไฟ 10 บาทต่อหน่วย ค่าประกันการเช่าล่วงหน้า 2 เดือน โดยจะต้องชำระเงินค่าเช่าภายใน วันที่ 25 จนถึงวันที่ 5 ของเดือนถัดไป

กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

ติดต่อผ่านทางโครงการโดยตรง ทางโทรศัพท์ หรือการเข้าเยี่ยมชมของผู้สนใจเช่าโครงการโดยตรง และการติดป้ายประกาศตามสถานที่ต่างๆ เมื่อพิจารณาความสำคัญลูกค้าที่เข้ามาพักส่วนใหญ่ค่านึงถึงเป็นส่วนของสภาพแวดล้อมรอบข้าง เช่น ร้านขายของ ร้านขายอาหาร ร้านซักรีด บริการ อินเทอร์เน็ต ตู้บริการน้ำดื่ม ความสำคัญระดับปานกลางประกอบด้วย อยู่ใกล้แหล่งชุมชน เช่น สถาบันการศึกษาตลาด ศูนย์การค้า ความสะดวกในการเดินทาง เช่น มีเส้นทางถนนเข้าออก อพาร์ทเมนต์ สะดวก ใกล้รถไฟฟ้า และสภาพแวดล้อม อพาร์ทเมนต์ที่มีความสะอาดสวยงาม



ภาพที่ 4 แสดงกลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

- การโฆษณาและประชาสัมพันธ์

CPW POWER อพาร์ทเมนต์ในช่วงปีแรกของการเริ่มกิจการจะมีการทำประชาสัมพันธ์เพื่อให้เป็นที่รู้จัก และหลังจากปีแรกจะคงเหลือการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบของ หนังสือพิมพ์ นิตยสารแผ่นพับ ป้ายโฆษณา และทางเว็บไซต์โดยมีวิธีการประชาสัมพันธ์ดังนี้

- การขึ้นป้ายขนาดใหญ่ด้านข้างของอาคารเพื่อให้ผู้สนใจสามารถโทรศัพท์ติดต่อหรือสนใจที่จะเข้ามาติดต่อห้องพัก และใช้วิธีการติดป้ายแผ่นโฆษณาบริเวณร้านค้า แหล่งชุมชน ระยะเวลาในการติดตั้งป้ายโฆษณา 6 เดือน งบประมาณ 25,000 บาท/ปี

- การลงโฆษณาผ่านทางเว็บไซต์ต่างๆ ที่มีการรวบรวมรายชื่อ อพาร์ท-เมนต์ ที่สามารถค้นหาแยกตามรายชื่อเขตต่างๆ ในกรุงเทพมหานคร เป็นระยะเวลา 2 ปี (ช่วงเปิดโครงการใหม่) ระยะเวลาในการการลง งบประมาณ 40,000 บาท/ปี

● **การส่งเสริมการขาย CPW POWER อพาร์ทเมนต์**

- จูงใจลูกค้าในการทำสัญญาเช่าห้องพักเป็นเวลาอย่างน้อย 6 เดือน ให้ส่วนลดค่าเช่า 5 เปอร์เซ็นต์ เป็นเวลา 1 ปี และทำสัญญา 1 ปี จะได้รับส่วนลดค่าเช่า 10 เปอร์เซ็นต์ เป็นเวลา 12 เดือน

- จูงใจลูกค้าชักชวนเพื่อนหรือคนที่รู้จักมาเช่าห้องพักจะได้รับการยกเว้นค่าเช่า 1 เดือน

กลยุทธ์ทางด้านบุคคล (People Strategy) หรือพนักงาน (Employee Strategy)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่ที่มาใช้บริการให้ความสำคัญกับการที่พนักงานที่มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ดังนั้นผู้บริหารจำเป็นต้องอบรมพนักงานทุกคน ให้มีใจรักในการบริการ และมีการปฏิบัติงานที่เหมาะสม ผู้บริหารควรมีการทำการประเมินโดยมิได้บอกกล่าวและสอบถามความคิดเห็นและปัญหาต่างๆ จากผู้เช่าพักอาศัยอย่างสม่ำเสมอ เพื่อปรับปรุงแก้ไขให้เหมาะสมโดยเร็วที่สุด

กลยุทธ์ทางการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation Strategy)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่ที่มาใช้บริการให้ความสำคัญกับความสะอาด สวยงามภายในอาคารเป็น มีสถานที่ที่ถึงขณะเป็นสัดส่วน ป้ายชื่อชัดเจน สิ่งตกแต่ง ซึ่งผู้บริหารสามารถใช้กลยุทธ์เดียวกับกลยุทธ์ด้านรูปแบบอาคารและห้องพัก (Product Strategy) และกลยุทธ์การส่งเสริมทางการตลาด (Promotion Strategy) ได้ นอกจากนี้ผู้บริหารควรเน้นเรื่องของสิ่งอำนวยความสะดวกและสร้างบรรยากาศที่ดีแก่อพาร์ทเมนต์ อาทิ จัดทำสวนหย่อมเล็กๆ บริเวณศาลาและหน้าอพาร์ทเมนต์ จัดตั้งตู้เติมเงิน โทรศัพท์มือถือ และตู้กดเงินสดอัตโนมัติ เป็นต้น

กลยุทธ์ทางด้านกระบวนการ (Process Strategy) ขั้นตอนการให้บริการ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่ที่เข้ามาใช้บริการให้ความสำคัญกับความรวดเร็วในการให้ข้อมูลเป็น การรับฟังข้อร้องเรียนและข้อเสนอแนะ และการกำหนดระเบียบ

ข้อบังคับอย่างชัดเจน ดังนั้นผู้บริหารควรเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพและคุณภาพการทำงานของพนักงาน ประกอบกับการตั้งกล่องร้องเรียนและข้อเสนอแนะเพื่อผู้บริหารจะได้รับทราบถึงปัญหาภายในที่ผู้เช่ากำลังประสบอยู่และแก้ไขได้อย่างทันที่วงที่ อีกทั้งต้องเข้มงวดในการปฏิบัติตนของพนักงานและผู้เช่าอย่างเคร่งครัดเพื่อมิให้ทำให้ผู้เช่ารายอื่นเกิดความไม่พอใจ



ภาพที่ 5 แสดงกระบวนการให้บริการ

● การให้บริการ

สำนักงานของอพาร์ทเมนต์เปิดให้บริการ วันจันทร์-ศุกร์ ตั้งแต่เวลา 8.00 - 17.00 น. โดยมีผู้จัดการอพาร์ทเมนต์ให้บริการตามนี้

1. การจองห้องพัก ผู้สนใจติดต่อเช่าห้องพักสามารถติดต่อโดยโทรศัพท์หรือติดต่อทางสำนักงาน โดยจะมีผู้จัดการอพาร์ทเมนต์ทำหน้าที่ในการรับจองห้องพักโดยจะแจ้งข้อมูลห้องพักที่ว่างอยู่ หรือถ้ายังไม่มีห้องพักว่างในขณะนั้นก็จะทำการแจ้งว่าจะมีห้องพักว่างให้เช่าเมื่อไหร่ และอธิบายถึงราคาเช่าห้องพักต่อเดือน เงินประกันการเช่า อัตราค่าน้ำ ค่าไฟ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ จากนั้นจะทำการแจ้งวันทำสัญญาเช่าและแจ้งรายละเอียดการทำสัญญา

2. การทำสัญญาเช่าและรับเงินประกันการเช่า ผู้เช่าลงนามสัญญาเอกสารการเช่าห้องพัก อพาร์ทเมนท์ พร้อมเอกสารในการทำสัญญา เช่น สำเนาบัตรประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน และเงินประกันการเช่า 2 เดือน ค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือน โดยมีสัญญาเช่าอย่างน้อย 3 เดือนและต้องแจ้งล่วงหน้าการเลิกสัญญาเช่าก่อนเป็นเวลาอย่างน้อย 30 วัน หลังจากทำสัญญาเช่าแล้วผู้จัดการอพาร์ทเมนท์จะทำการลงทะเบียนการเช่า โดยบันทึกรายละเอียดเกี่ยวกับผู้เช่า กับหมายเลขห้องพัก

3. การชำระค่าเช่าห้อง ทางผู้จัดการอพาร์ทเมนท์จะทำการออกใบแจ้งการชำระค่าเช่าและค่าสาธารณูปโภค ให้กับผู้เช่าในวันที่ 25 ของทุกเดือน โดยผู้เช่าสามารถชำระได้จนถึงวันที่ 5 ของเดือนถัดไป และเมื่อผู้เช่าได้ชำระเงินเรียบร้อยแล้วจะได้รับใบเสร็จ แต่ถ้าพ้นระยะเวลาที่กำหนดในการชำระเงินทางผู้จัดการจะปฏิบัติตามกฎระเบียบที่ทางอพาร์ทเมนท์ได้กำหนดไว้

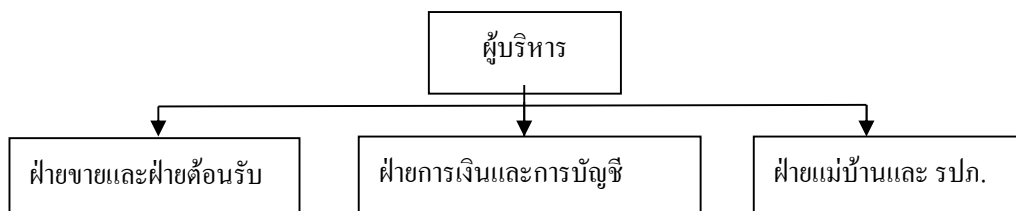
4. การดำเนินการของอพาร์ทเมนท์เมื่อมีผู้พักอาศัย

- 4.1) ผู้จัดการอพาร์ทเมนท์ดูแลความเรียบร้อยและประจำอยู่ในสำนักงานเพื่อคอยรับการติดต่อจากผู้เช่า
- 4.2) การรับแจ้งปัญหาขัดข้อง ผู้เช่าสามารถแจ้งปัญหาผ่านทางโทรศัพท์ ภายในหรือติดต่อสำนักงานในช่วงเวลาทำการเพื่อแจ้งปัญหา ทางผู้จัดการอพาร์ท-เมนท์จะทำการรับปัญหาและบันทึกลงระบบ แล้วทำการแจ้งช่างบำรุง หรือผู้เกี่ยวข้องเพื่อดำเนินการแก้ไขปัญหา แต่ถ้าเป็นช่วงกลางคืนและเป็นปัญหาเร่งด่วน สามารถแจ้งทางพนักงานรักษาความปลอดภัยเพื่อติดต่อผู้จัดการ อพาร์ทเมนท์ให้รับทราบ
- 4.3) การรับจดหมายและพัสดุ จดหมายทั่วไปจะแยกใส่กล่องจดหมายของแต่ละชั้น ในส่วนที่เป็นพัสดุ หรือจดหมายลงทะเบียนจะทำใบแจ้งให้ผู้เช่ามารับที่สำนักงาน เพื่อป้องกันความผิดพลาดหรือการเกิดการสูญหาย
- 4.4) ระบบรักษาความปลอดภัย มีการติดตั้งระบบคีย์การ์ดในการเข้าหรือออกอพาร์ทเมนท์

- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์กร

โครงสร้างองค์กรนี้เป็นโครงสร้างของบริษัท CPW POWER จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อมาบริหารงาน CPW POWER APARTMENT โครงสร้างองค์กรแสดงถึงบทบาทแต่ละหน้าที่ของคนในองค์กรว่าแต่ละคนมีหน้าที่และความรับผิดชอบงานในองค์กรอย่างไรบ้าง โดยแบ่งงานออกเป็น 3 ฝ่าย ประกอบไปด้วย ฝ่ายขายและต้อนรับ ฝ่ายการเงินและบัญชี ฝ่ายแม่บ้านและ รปภ. โดยมีผู้บริหารเป็นคนที่มีความอำนาจในการบริหารและตัดสินใจสูงสุดและคุมงานแต่ละฝ่ายให้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ



ภาพที่ 6 แสดงผังโครงสร้างองค์กร

- การวิเคราะห์แผนการเงิน

โดยสรุปแล้วธุรกิจอพาร์ทเมนต์ คิดค่า NPV = (-10,012,572) เนื่องจากโครงการนี้ไม่น่าลงทุนให้ผลตอบแทนไม่คุ้มค่ากับเงินลงทุน ซึ่งสังเกตได้จาก NPV น้อยกว่า 0 ระยะเวลาคืนทุน (PB) = 17 ปี 9 เดือน ไม่ควรลงทุนธุรกิจอพาร์ทเมนต์ เนื่องจากผลตอบแทนมากกว่า 10 ปี ดัชนีกำไร (PI) = 0.46 โครงการนี้ให้ผลตอบแทนมากกว่า เงินลงทุนคิดเป็น 0.46 เท่า ซึ่งสังเกตได้จาก PI น้อยกว่า 1

สรุปผลการศึกษา

ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า เป็นธุรกิจที่ไม่ควรลงทุนเพราะค่าใช้จ่ายทางด้าน การก่อสร้างสูง จึงทำให้มีต้นทุนทางด้าน การก่อสร้างอาคารที่สูงเกินไปและที่ดินที่ใช้ในการสร้างอาคารต้องเสียค่าเช่าจึงทำให้ไม่คุ้มค่าในการลงทุน และเจ้าของกิจการควรมีเงินลงทุนเป็นของตัวเองมากกว่าไปกู้ยืมเงินธนาคารมาลงทุนเพราะทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการจ่ายดอกเบี้ยธนาคารแพงเกินไป แต่ธุรกิจนี้จะเป็นไปได้ถ้าผู้ลงทุนมีการลงทุนในที่ดินของตนเองโดยไม่มีการเสียค่าใช้จ่ายทางด้านค่าเช่าที่ดิน จะทำให้ผู้ลงทุนสามารถประหยัดค่าเช่าที่ดินลงได้

บรรณานุกรม

สมยศ นาวิการ. 2551. การบริหารเชิงกลยุทธ์. พิมพ์ครั้งที่ 3. สำนักพิมพ์บรรณกิจ 1991
 รศ.ดร. ชนงกรณ์ คุณทลบุตร. 2550. การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน. พิมพ์ครั้งที่ 1.

โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รศ. เรืองรัก จำปาเงิน. 2554. การจัดการการเงิน. พิมพ์ครั้งที่ 2. บริษัท บุ๊คเน็ต จำกัด
 ศิริวรรณ เสรีรัตน์. 2541. พฤติกรรมผู้บริโภค. สำนักพิมพ์พัฒนาศึกษา

กริวิฑฒิชัย ตรีครุฑพันธุ์. 2553. แผนธุรกิจ. ในวิชาแผนธุรกิจ BUIS0745. กรุงเทพฯ:
 มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร

ยรรยง ธรรมรัชชอารี. คู่มือการจัดทำงบประมาณธุรกิจอย่างง่าย. บริษัท ส. เอเชียเพรส
 (1989) จำกัด

“SME การศึกษาความเป็นไปได้สำหรับการลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่า.”

[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก

[http://www.ismed.or.th/SME/src/bin/controller.php?view=knowledgeInsite.Kno](http://www.ismed.or.th/SME/src/bin/controller.php?view=knowledgeInsite.KnowledgeDetail&p=&nid=&sid=57&id=396)

wledgesDetail&p=&nid=&sid=57&id=396, 2556.