

แผนธุรกิจ N.T.K. อพาร์ทเมนต์
ณัฐกาญจน์ แสงสุวรรณ¹

บทสรุปผู้บริหาร

แนวความคิดในการดำเนินธุรกิจเริ่มจากความชื่นชอบและรักในการบริการโดยส่วนตัวของผู้ประกอบการประกอบกับการอยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง ซึ่งผู้ประกอบการได้เล็งเห็นความสำคัญของการหาแหล่งที่อยู่อาศัยใกล้กับสถานที่ทำงานกับความสะดวกสบายที่ตกต่ำในปัจจุบันทำให้ประชาชนหันมาใช้บริการเช่าห้องพักที่อยู่ใกล้ที่ทำงานมากขึ้น จึงทำให้ผู้ประกอบการเห็นช่องทางในการดำเนินธุรกิจก่อตั้ง N.T.K.อพาร์ทเมนต์ ขึ้น โดยธุรกิจ N.T.K. อพาร์ทเมนต์ ตั้งอยู่ที่ ถนนหมื่นหาญ ตำบลท่าระหัด อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี ซึ่งมีกลุ่มเป้าหมายหลักของธุรกิจ คือ กลุ่มคนทำงานและกลุ่มคนที่อาศัยอยู่บริเวณใกล้เคียง เพื่อมุ่งเน้นเรื่องความหลากหลายในให้บริการเช่าห้องพักความสะดวกรวดเร็ว และความแม่นยำในการให้บริการ โดยการนำเทคโนโลยีมาใช้ให้เกิดประโยชน์ นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับการตกแต่งทั้งภายนอกและภายในอาคารที่เน้นความเรียบง่าย เป็นระเบียบ มีระบบการดูแลรักษาความปลอดภัยที่ได้มาตรฐาน มีร้านค้า ร้านอาหาร ร้านเสริมสวย และร้านซักรีดเพื่อความสะดวกในการดำเนินชีวิตประจำวันมากยิ่งขึ้น

N.T.K. อพาร์ทเมนต์เป็นแบบอาคารห้องพักรูปแบบห้องพักนี้จะแบ่งเป็นแบบรายเดือนจำนวน 40 ห้อง และแบบรายวันจำนวน 20 ห้องรวมห้องพักทั้งหมด 60 ห้อง ขนาด 25 ตารางเมตร ในส่วนพื้นที่บริการเช่าร้านต่างๆ จำนวน 4 ห้อง โดยแบ่งเป็น พื้นที่เช่าขนาด 50 ตารางเมตร จำนวน 2 ห้อง และพื้นที่ขนาด 25 ตารางเมตร จำนวน 2 ห้อง ส่วนพื้นที่สำนักงานและโถงลิโอบบี้ จะมีพื้นที่ขนาด 50 ตารางเมตร มีพื้นที่ใช้สอยทั้งอาคารอยู่ที่ 2,100 ตารางเมตร ใช้งบประมาณในการลงทุนอยู่ที่ 44,183,00 บาท และคาดว่าจะคืนทุนภายในระยะเวลา 10 ปี โดยแบ่งเงินลงทุนเป็นสองส่วนคือ เงินลงทุน 15,100,000 บาท กู้ยืม 29,083,000 บาท

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ, N.T.K. อพาร์ทเมนต์

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

บทนำ

ในปัจจุบันอัตราการเจริญเติบโตและการแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการเติบโตสูงขึ้น ซึ่งการเจริญเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะส่งผลกระทบต่อความต้องการการขยายงานขององค์กร รวมถึงสถาบันการศึกษาต่างๆ และกลุ่มตลาดแรงงานที่มีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นกระบวนการดังกล่าวจึงเป็นวงจรการทำงานในปัจจุบันที่สามารถส่งผลกระทบต่อทางธุรกิจในด้านต่างๆ อย่างต่อเนื่อง จากตัวเลขของการจ้างงานที่เพิ่มขึ้นทำให้ผู้ประกอบการมองเห็นช่องทางการทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่า เนื่องจากการประกอบธุรกิจประเภทอพาร์ทเมนท์นี้ถือเป็นช่องทางที่สามารถสร้างผลกำไรให้กับเจ้าของธุรกิจได้เป็นอย่างดี ถึงแม้ว่าธุรกิจประเภทนี้จะมีระยะเวลาในการคืนทุนช้ากว่าธุรกิจด้านอื่นๆ ก็ตาม

พื้นที่โครงการ “N.T.K. อพาร์ทเมนท์” ตั้งอยู่ที่อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี บนเนื้อที่ 1 ไร่ ลักษณะเป็นอาคารพักอาศัยประเภทอพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น มีห้องพักขนาด 25 ตารางเมตร และมีบริการพื้นที่เช่าร้านต่างๆ เช่น ร้านอาหาร ร้านเสริมสวย มินิมาร์ท ร้านซักอบรีด เป็นต้น รูปแบบห้องพักนี้จะแบ่งเป็นแบบรายเดือนจำนวน 40 ห้อง และแบบรายวันจำนวน 20 ห้อง รวมห้องพักทั้งหมด 60 ห้อง ในส่วนพื้นที่บริการเช่าร้านต่างๆ จำนวน 4 ห้อง โดยแบ่งเป็น พื้นที่เช่าขนาด 50 ตารางเมตร จำนวน 2 ห้อง และพื้นที่ขนาด 25 ตารางเมตร จำนวน 2 ห้อง ส่วนพื้นที่สำนักงานและโถงลิโอบบี้ จะมีพื้นที่ขนาด 50 ตารางเมตร มีพื้นที่จอดรถยนต์ 30 คัน และจอดรถมอเตอร์ไซค์ 15 คัน ส่วนสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในห้องก็จะมี ตู้เสื้อผ้า เตียงนอนพร้อมที่นอน เครื่องปรับอากาศ เครื่องทำน้ำอุ่น เฟอร์นิเจอร์ โต๊ะเก้าอี้ เป็นต้น

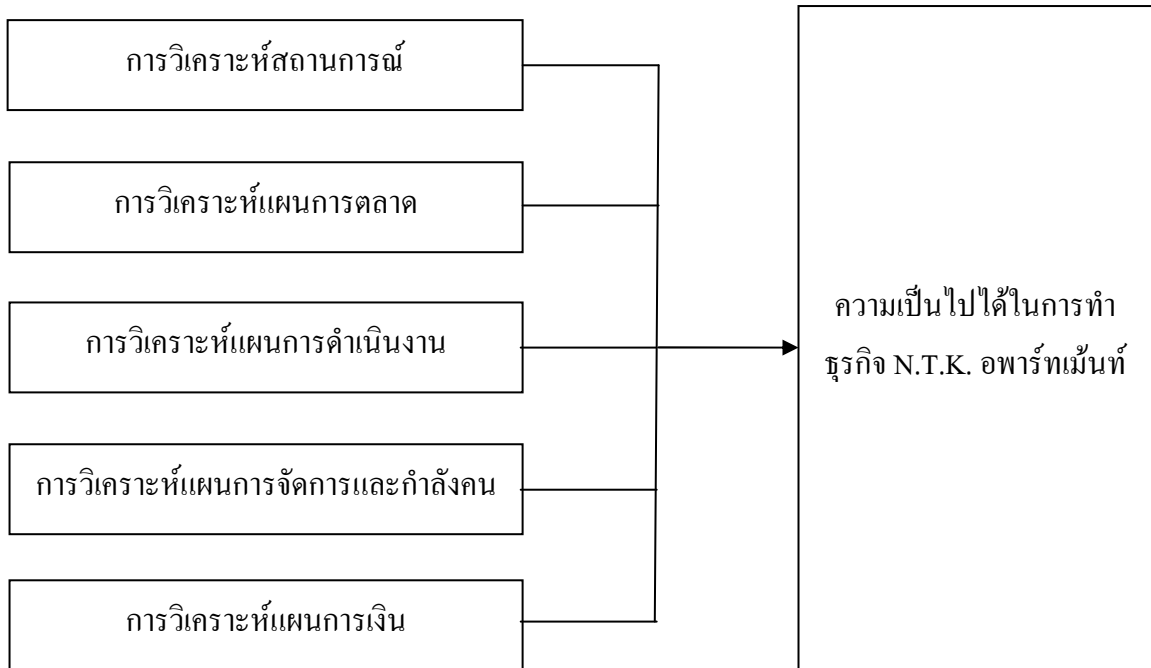
วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ N.T.K. อพาร์ทเมนท์

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ N.T.K. อพาร์ทเมนท์

กรอบแนวคิดในการศึกษา



ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ N.T.K. อพาร์ทเมนท์
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษตั้งแต่เดือนเดือนมกราคม-พฤษภาคม 2561

นิยามคำศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่
2. อพาร์ทเมนท์ หมายถึง ที่พักอาศัยชั่วคราวสำหรับผู้ที่ต้องการที่พักใกล้ที่ทำงาน มีลักษณะ แบ่งเป็นห้องให้เช่าเป็นอาคารสูง โดยมีค่าตอบแทน และค่าบริการเป็นรายวัน และรายเดือน
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 ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

1. รูปแบบของอาคารมีความโดดเด่นเป็นจุดสนใจ มีความสะอาด และมีมาตรฐานราคาเหมาะสม
2. อยู่ในทำเลที่ตั้งที่เข้าถึงง่าย ติดถนนเส้นใหญ่ การเดินทางสะดวก
3. มีระบบการรักษาความปลอดภัยรอบด้าน และมีที่จอดรถบริการเพียงพอต่อผู้พักอาศัย
4. สภาพแวดล้อมโดยรอบมีความโปร่งไม่แออัด

จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ จึงต้องใช้เวลาสร้างการยอมรับและความน่าเชื่อถือ
2. ผู้ประกอบการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ทำให้ยังขาดประสบการณ์ในการบริหาร ทำให้ไม่สามารถควบคุมดูแลค่าใช้จ่ายให้เป็นไปตามแผนดำเนินงาน

โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. มีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับย่านในตัวเมืองและย่านธุรกิจ ทำให้มีโอกาสสร้างชื่อเสียงให้เป็นที่ยอมรับ
2. ราคาน้ำมันที่สูงทำให้กลุ่มเป้าหมายต้องการลดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ย้ายเข้ามาพักใกล้ที่ทำงานเพิ่มขึ้น
3. อยู่ในพื้นที่เศรษฐกิจมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นห้างสรรพสินค้า ตลาด โรงพยาบาล ร้านสะดวกซื้อ

4. จังหวัดสุพรรณบุรีมีสถานที่ท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงหลายที่ และอีกทั้งจังหวัดสุพรรณบุรียังเป็นทางผ่านที่จะขึ้นไปสู่ภาคเหนือได้อีก

อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. ข้อกำหนดในเรื่องค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าอินเทอร์เน็ต ที่ต้องคอยดูแลคู่แข่งว่า มีปริมาณการใช้กระแสไฟฟ้า ตลอดจนการใช้สัญญาณอินเทอร์เน็ตในระบบต่างๆ ที่มีอัตราการให้บริการที่ดีกว่าเรา

2. ข้อจำกัดในด้านกฎหมายเนื่องจากอยู่ในเขตพื้นที่ตัวเมือง เช่น ภาษีป้าย การขออนุญาตก่อสร้างหรือต่อเติม

3. อัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มสูง ส่งผลต่อต้นทุนดำเนินกิจการ

- การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

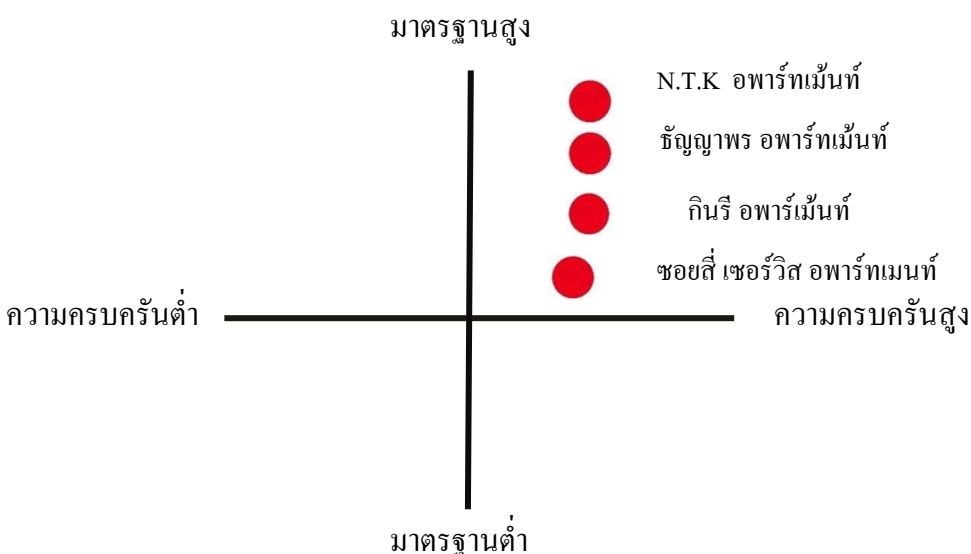
แบ่งกลุ่มเป้าหมายออกเป็น 2 กลุ่มหลักๆ คือ

1. กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มลูกค้าที่มีอายุ 20-30 ปีขึ้นไป ที่มีรายได้อยู่ที่ 20,001-30,000 บาทขึ้นไป และมีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทที่มีความต้องการความสะดวกสบายต่อการดำเนินชีวิต

2. กลุ่มเป้าหมายรอง คือ กลุ่มที่ต้องการที่พักชั่วคราว เป็นรายวัน ที่เข้ามาท่องเที่ยวหรืออบรมสัมมนา ที่ต้องการการเดินทางที่สะดวกใกล้แหล่งสาธารณูปโภค

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (P : Positioning)

การวางตำแหน่งของ N.T.K. อพาร์ทเมนท์ที่มีคุณภาพปานกลาง สภาพแวดล้อมทั้งภายในภายนอกมีความสะอาดปลอดภัย พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน



จากการวางตำแหน่ง N.T.K. อพาร์ทเมนท์ ในภาพแสดงให้เห็นถึงการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ทั้งในด้านการบริการที่มีคุณภาพ ความพร้อมในการให้บริการ ความทันสมัยของอาคาร ซึ่งสามารถรองรับรูปแบบการดำเนินชีวิตที่หลากหลายของลูกค้าได้

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

ในที่นี้ผลิตภัณฑ์ของธุรกิจอพาร์ทเมนท์นั้นก็คือ ห้องพักซึ่งเป็นส่วนที่สำคัญที่สุดที่จะทำให้ลูกค้าทำการตัดสินใจซื้อสินค้าของเรา ซึ่งทาง N.T.K. อพาร์ทเมนท์ ให้ความสำคัญกับตัวห้องพักเป็นอย่างมาก รายละเอียดห้องพัก มีดังต่อไปนี้

1. รูปแบบ : 1 รูปแบบ
2. ขนาดห้อง : 25 ตารางเมตร
3. เฟอร์นิเจอร์ : เตียง 6 ฟุต 1 เตียง โต๊ะเครื่องแป้ง 1 ตัว เก้าอี้ 1 ตัว เครื่องทำน้ำอุ่น 1 เครื่อง ทีวี 1 เครื่อง โต๊ะเขียนหนังสือ 1 ตัว ตู้เสื้อผ้า 1 ตู้ อินเทอร์เน็ต เคเบิลทีวี ฝ้าม่าน โต๊ะรับประทานอาหาร

4. รูปแบบการตกแต่ง : Modern

5. เกรดวัสดุ: ตัวอาคารสร้างด้วยอิฐมวลเบา

6. รายละเอียดห้องพัก : อาคาร 5 ชั้น มีลิฟท์ ที่จอดรถได้ 50 คัน สวนหย่อม มีบันไดหนีไฟ อีกทั้งระบบรักษาความปลอดภัย เช่น กล้องวงจรปิด CCTV พนักงานรักษาความปลอดภัย ใช้ระบบคีย์การ์ดในการเข้าอาคาร เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญไว้อำนวยความสะดวก และยังมีร้านค้าต่างๆ ที่ให้บริการ

กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

ส่วนใหญ่แล้วในเรื่องของราคาราคานั้นลูกค้าส่วนใหญ่จะดูถึงความคุ้มค่าที่ตนเองนั้นได้รับ อีกทั้งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยทั่วไปเป็นกลุ่มที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อด้วยตัวเอง ดังนั้นในเรื่องของราคาส่วนใหญ่แล้ว ลูกค้าจะยอมเสียเงินเพื่อให้ได้กับความคุ้มค่าที่จะได้รับ แต่ในขณะเดียวกันการตั้งราคาก็ต้องคำนึงถึงความเหมาะสมที่ไม่เอากำไรกับผู้เช่าพักจนมากเกินไปด้วย โดย ค่าห้องพักของ N.T.K. อพาร์ทเมนท์ จะมีราคาเดียวคือ 4,000 บาท/เดือน โดยมีขนาดห้อง 25 ตารางเมตรโดย จะมีค่ามัดจำแรกเข้า 3 เดือน ในส่วนของการเข้าใช้บริการในรูปแบบรายวัน จะอยู่ในราคาคืนละ 550 บาท โดยมีค่ามัดจำค่ากุญแจ 200 บาท และค่าประกันความเสียหาย 300 บาท

กลยุทธ์ด้านช่องทางจัดจำหน่าย (Place Strategy)

ผู้บริโภคส่วนใหญ่เมื่อต้องการติดต่อสอบถามก็ต้องการ ช่องทางที่สะดวกและมีความรวดเร็ว ดังนั้นจึงมีการติดต่อได้ 3 ช่องทาง 1. ทางตรง 2. ออนไลน์และ 3. ผ่าน

โทรศัพท์เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการแก่ลูกค้าที่เข้ามาติดต่อ ซึ่งจะแสดงให้เห็น
เข้าใจ พอสังเขปได้ตามภาพ



กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ N.T.K. อพาร์ทเมนท์ ในช่วงปีแรกของการเริ่ม
กิจการจะมีการทำประชาสัมพันธ์เพื่อให้เป็นที่รู้จัก และหลังจากปีแรกจะคงเหลือการ
ประชาสัมพันธ์ในรูปแบบของ ป้ายโฆษณา นิตยสารแผ่นพับ และเว็บไซต์ โดยมีวิธีการ
ประชาสัมพันธ์ดังนี้



กลยุทธ์ด้านการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence Strategy)

สิ่งแวดล้อมภายในและภายนอกที่มีความสะอาด สวยงาม และสิ่งอำนวยความสะดวกที่ลูกค้าจะได้รับมีผลต่อการตัดสินใจทั้งสิ้น ลูกค้าจะพิจารณาสิ่งต่างๆ เหล่านี้เพื่อ
เป็นองค์ประกอบต่อการตัดสินใจในการเข้าใช้บริการ เพื่อสนองต่อความต้องการของ
ตนเอง

ตัวอย่างอาคารและบริบทโดยรอบ



ที่มา : โครงการ แบบอพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น สืบค้นจาก :

<http://apartmentsunday.blogspot.com/2016/10/apm-08.html>

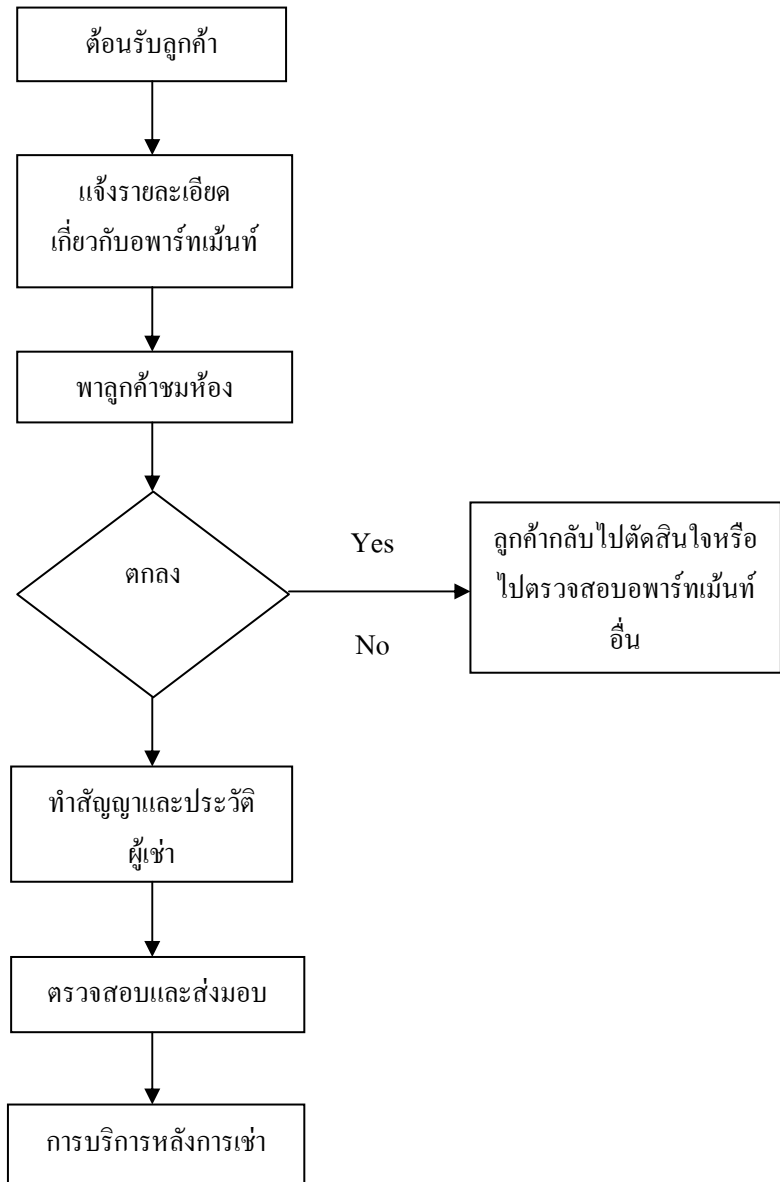
กลยุทธ์ด้านบุคลากรหรือผู้เกี่ยวข้อง (People Strategy)

พนักงานในองค์กรทุกคนมีส่วนสำคัญของธุรกิจ หากพนักงานมีการบริการที่ดี ลูกค้าก็จะให้การตอบรับที่ดีตามทำให้ลูกค้าอยากที่จะเข้ามาพักอาศัยในโครงการ N.T.K. อพาร์ทเมนท์ เพิ่มมากขึ้น

กลยุทธ์ด้านกระบวนการบริหาร (Process Strategy)

ระบบบริหารการจัดการของทาง N.T.K. อพาร์ทเมนท์ เป็นระบบการจัดการแบบง่าย ซึ่งทุกฝ่ายขึ้นตรงต่อเจ้าของธุรกิจ ซึ่งทำให้ง่ายต่อการควบคุมดูแลการปฏิบัติงาน

แผนผังแสดงกระบวนการบริหารงานของ N.T.K.อพาร์ทเมนท์



● การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

กระบวนการให้บริการ ของ N.T.K. อพาร์ทเมนท์มีการบริการห้องพักอย่างมีคุณภาพ และมีระบบเพื่อให้เกิดความรวดเร็วและความพอใจของลูกค้ามากที่สุดโดยใช้กระบวนการดังนี้

กระบวนการในการรับจองห้องพักของ N.T.K. อพาร์ทเมนท์

1. ลูกค้าสามารถติดต่อจองห้องพักได้ทางโทรศัพท์ อินเทอร์เน็ต และติดต่อด้วยตนเองที่อพาร์ทเมนท์ เพื่อขอรับทราบรายละเอียดของห้องพัก โดยพนักงานจะแจ้งรายละเอียดเบื้องต้นให้กับลูกค้าทราบ

2. ลูกค้านำข้อมูลสำหรับการจองห้องพัก
3. ตรวจสอบห้องว่างตามรายละเอียดที่ลูกค้านำมาหากไม่มีห้องว่างที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าให้ เสนอทางเลือกอื่น เช่นห้องพักแบบอื่น หรือวันที่ เข้าพักอื่น
4. เมื่อลูกค้าตกลงที่จะเข้าพักก็จะทำการจองห้องพักผ่านระบบของอพาร์ทเมนท์ และทำสัญญาเช่า โดยมีพนักงานธุรการและการเงินเป็นผู้แจ้งรายละเอียดและระเบียบการต่างๆ รับเงิน ทำสัญญาและออกใบเสร็จให้ลูกค้า
5. พนักงานธุรการและการเงินจัดเก็บเอกสาร บันทึกข้อมูลลงโปรแกรมอพาร์ทเมนท์ พร้อมทั้งส่งมอบห้องพัก

กระบวนการในการให้บริการห้องพักของ N.T.K. อพาร์ทเมนท์

1. พนักงานส่งมอบกุญแจห้องพักและ Smart Card สำหรับเข้าอพาร์ทเมนท์พร้อมทั้ง ให้คำแนะนำการใช้บริการและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ แก่ลูกค้า
2. เมื่อลูกค้าเข้าใช้ บริการและตรวจพบว่ามีอุปกรณ์ใดภายในห้องพักชำรุดเสียหาย จะทำการแจ้งการซ่อมแซม เมื่อซ่อมแซมแล้วเสร็จ พนักงานจะให้ลูกค้าประเมินสภาพห้องอีกครั้งเพื่อจะได้ทำการซ่อมแซมเพิ่มเติม
3. สำหรับห้องพักที่สภาพการใช้งานปกติทางอพาร์ทเมนท์ จะประเมินความพึงพอใจของลูกค้าทุก 6 เดือน เพื่อปรับปรุงการให้บริการและนำข้อมูลที่ได้จากการประเมินมาใช้เพื่อปรับปรุงการตลาดและงานบุคคล

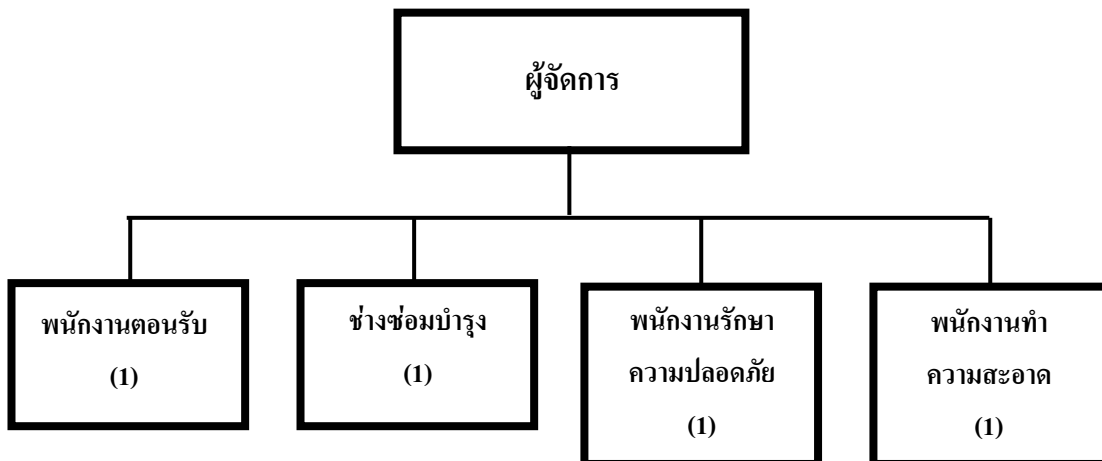
กระบวนการในการคืนห้องพักและยกเลิกการใช้บริการห้องพักของ N.T.K. อพาร์ทเมนท์

1. ลูกค้าต้องทำเอกสารการแจ้งย้ายออกล่วงหน้า 30 วัน โดยระบุถึงสาเหตุในการย้ายออก หลังจากนั้นพนักงานจะตรวจสอบยอดค้างชำระทั้งหมดของลูกค้าและให้ลูกค้าทำการชำระยอดค้างนี้
2. พนักงานตรวจสอบสภาพห้องพักเพื่อคิดค่าเสียหายโดยหักจากเงินประกัน
3. พนักงานตรวจสอบอายุสัญญาเช่า หากลูกค้าอยู่ครบอายุสัญญาเช่าจะได้รับเงินประกันคืนหลังจากหักยอดค้างชำระ และหักค่าความเสียหายแล้วแต่หากลูกค้าอยู่ไม่ ครบอายุ สัญญาเช่าจะไม่ได้รับเงินประกันคืน อีกทั้งต้องชำระเงินเพิ่มเติม หากเงินประกันไม่เพียงพอต่อยอด ที่ต้องชำระทั้งหมด
4. หลังจากชำระเงินครบถ้วนแล้วลูกค้าจะต้องส่งมอบกุญแจคืนให้กับพนักงาน เพื่อทำความสะอาดห้องพักและเปิดให้บริการลูกค้ารายใหม่ต่อไป

- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์กร

N.T.K. อพาร์ทเมนท์ เป็นอพาร์ทเมนท์ที่มีขนาดกลางจึงได้ออกแบบการทำงานแบบมีลักษณะง่ายและเป็นกันเอง โดยแบ่งตามความชำนาญของพนักงานแต่ละท่านเพื่อพนักงานทุกท่านจะสามารถปฏิบัติงานได้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ โดยมีโครงสร้างดังนี้



- การวิเคราะห์แผนการเงิน

N.T.K. อพาร์ทเมนท์ ได้กำหนดโครงสร้างทางการเงิน โดยมีเงินทุนทั้งสิ้น 44,183,000 บาท เพื่อใช้ในการลงทุนดำเนินงานโดยการแบ่งเป็นการลงทุนแบบกู้ยืมจากธนาคาร และการลงทุนโดยเจ้าของเป็นผู้ลงทุน โดยใช้การผ่อนชำระทั้งหมด 10 ปี มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 4,939,982 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 5,248,731 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 5,557,480 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 5,866,229 บาท ปีที่ 5 เท่ากับ 6,174,978 บาท และมีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 866,462 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 1,131,181 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 1,387,850 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 1,636,469 บาท ปีที่ 5 เท่ากับ 1,890,688 บาท

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจ N.T.K. อพาร์ทเมนท์ ภายใต้งบประมาณที่บริษัทกำหนดขึ้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

บรรณานุกรม

กรมโยธาธิการและผังเมืองจังหวัดสุพรรณบุรี. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

https://www.dpt.go.th/wan/lawdpt/data/01/2555/129_55a_220655.pdf

โครงการแบบอพาร์ทเมนท์ 5 ชั้น. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<http://apartmentsunday.blogspot.com/2016/10/apm-08.html>

ณัฐญา พุ่มเสนาะ. (2557). แผนธุรกิจ อพาร์ทเมนท์รุ่งนทีเพลส. รายงานการศึกษาค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต.

ณรรฐวรรณ มากศรทรง. (2557). แผนธุรกิจ อพาร์ทเมนท์อยู่เย็นเป็นสุขเพลส. รายงานการศึกษาค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต.

นภพร ฐานิยะพานิชย์. (2556). แผนธุรกิจ NP อพาร์ทเมนท์. หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

วรภรภัค บุญโกสุมภ์. (2558). แผนธุรกิจ ซีพีดับเบิ้ลยูพาวเวอร์อพาร์ทเมนท์. รายงานการศึกษาค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต.

ศุภีวรรณ กระจ่างวงศ์. (2555). แผนธุรกิจ “ สุขกาย สบายใจ” อพาร์ทเมนท์. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2555

อารีรัตน์ รัตนประดิษฐ์. (2557). แผนธุรกิจ ดิสออร์ชาร์ดอพาร์ทเมนท์. รายงาน การศึกษา ค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต.

ไอ-โฮมเรสซิเดนซ์แอนด์ โฮเทล ตัวอย่างห้องพัก. [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<https://www.hongpak.in.th/rooms/>