ชื่อเรื่องการศึกษาแบบอิสระ การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนศูนย์บริการหลังการขายเครื่องปรับอากาศยี่ห้อ ยอร์ค ในจังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน นายชาติชาย แซ่เตียว

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ :

รองศาสตราจารย์สิริเกียรติ รัชชุศานติ ประธานกรรมการ

อาจารย์ชนินทร์ สิงห์รุ่งเรือง กรรมการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุวรรณา เลาหะวัสุทธิ์ กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนศูนย์บริการหลังการขายเครื่องปรับอากาศยี่ห้อ ยอร์ค ในจังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนศูนย์บริการหลังการขายเครื่องปรับอากาศยี่ห้อ ยอร์ค ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยทำการวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการและด้านการเงิน

จากการวิเคราะห์ข้อมูลด้านการตลาด ได้จัดหาข้อมูลของลูกค้าจากบริษัทแม่ ร้านตัวแทนจำหน่ายและลูกค้าปัจจุบัน เพื่อใช้วางแผนการตลาดและแผนปฏิบัติการ ซึ่งกลุ่มตลาดเป้าหมาย คือ ลูกค้าที่ใช้เครื่องปรับอากาศยี่ห้อ ยอร์ค เนื่องจากเทคโนโลยีแตกต่างจากยี่ห้ออื่น โดยในปัจจุบันนี้มีผู้ใช้เครื่องปรับอากาศขนาดใหญ่ ยี่ห้อ ยอร์ค ในภาคเหนือ 56 เครื่องและคาดว่าจะมีอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 6 ต่อปี การให้บริการของศูนย์บริการ ฯ มีสองรูปแบบคือ การทำสัญญาบริการบำรุงรักษาเป็นรายปี (SERVICE JOB) และการบริการซ่อมบำรุงเป็นรายครั้ง (MAINTENANCE JOB) โดยมีเป้าหมายให้บริการร้อยละ 50 ของจำนวนเครื่องที่พยากรณ์ในแต่ละปี

จากการวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค จะจัดหาสถานที่โดยการเช่าเพื่อลดเงินลงทุนเริ่มแรก โดยตั้งอยู่บริเวณถนนโชตนา เป็นอาคารขนาด 2 ชั้น และเสียค่าใช้จ่ายในการตกแต่ง จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์สำนักงาน เครื่องมือในการให้บริการและยานพาหนะ โดยความรู้ทางด้านเทคนิคในการให้บริการจะได้รับการถ่ายทอดจากบริษัทแม่ในรูปของการฝึกอบรม

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ ศูนย์บริการ ฯ จะจัดตั้งในรูปของห้างหุ้นส่วนจำกัดชื่อ "ห้างหุ้นส่วนจำกัด นอร์ทเทิร์น แอร์ อาฟเตอร์เซล เซอร์วิส" โดยจัดโครงสร้างองค์กรตามหน้าที่ มีบุคลากรทั้งสิ้น 12 คน การกำหนดนโยบายการบริการเน้นความพึงพอใจของลูกค้า การบริการอันพิเศษสุด และพัฒนาการให้บริการอยู่เสมอ

การวิเคราะห์ด้านการเงิน ศูนย์บริการ ฯ มีเงินลงทุนจากหุ้นส่วนซึ่งใช้เป็นเงินลงทุนเริ่มแรกทั้งสิ้น 1,550,000 บาท มีอัตราผลตอบแทนโดยเฉลี่ย(ARR)เท่ากับร้อยละ 24.28 ระยะเวลาคืนทุน(PB) เท่ากับ 3 ปี 6 เดือน 6 วัน อัตราผลตอบแทนของโครงการ(IRR) เท่ากับร้อยละ 25.50 และมูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) ณ อัตราลดค่าร้อยละ 20 เท่ากับ 125,411.61 บาท

จากการศึกษา พบว่ามีความเหมาะสมและมีความเป็นไปได้ในการลงทุนศูนย์บริการหลังการขายเครื่องปรับอากาศยี่ห้อ ยอร์ค ในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งพิจารณาจากผลการวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงินของศูนย์บริการ ฯ แล้วพบว่าสามารถให้ผลตอบแทนเป็นที่พอใจ

Independent Study Title The Feasibility Study of Investment on YORK Air Conditioner After Sales Service Center in Chiang Mai Province

Auther Mr.Chatchai Saetiaw

M.B.A. Business Administration

Examining Committee : Assoc.Prof.Sirikiat Ratchusanti Chairmen
Lecturer Chanin Singrungruang Member
Assist.Prof.Suvanna Laohavisudhi Member

Abstract

The objective of "The Feasibility Study of Investment on YORK Air Conditioner After Sales Service Center in Chiang Mai Province" was to study the possibility for investment on the YORK Air Conditoner After Sales Service Center in Chiang Mai Province and was conducted by analyzing data on marketing, technical, management and financial aspects.

The marketing survey collected customer data from the host company, dealers and customers. It was used to create a marketing and action plan for the target group which was composed of those who used YORK air conditioners with different technology from the other companys' products. At present, there are 56 air conditioning units used in the northern region of Thailand. A growth rate of 6 % per annual is forecast. There are two types of services. The first type is Service Job and the second is Maintenance Job. The sales objective was 50 % of the forecast number.

The technical analysis showed a location investment saving due to renting a 2-storey building on Chotana Road in Chaing Mai. Other expenses were decoration, office supplies, service supplies, vehicles and training in the service techniques of the host company.

Base on the management analysis, the Northern Air After Sales Service Ltd.,Part. was established. There were 12 staff members recruited as the functional structure organization. Policy included customer satisfaction, cheerful willing service and service development.

The results of the financial analysis showed that the After Sales Service Center comprised 1,550,000 Baht of partners' capital as investment capital, 24.28 % as the average rate of return, 3 years, 6 months and 6 days as the payback period, 25.50 % as the internal financial rate of return, and 125,411.61 Baht as the net present value at the discount rate of 20 %.

The study demonstrated the feasibility of investment on YORK Air Conditioner After Sales Service Center in Chiang Mai Province because the analysis of the data on marketing, technical, management and financial aspects showed satisfactory results.