

บทที่ 4

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการธุรกิจให้เขารดักหน้าชุดหลัง

การวิเคราะห์ข้อมูล เป็นการนำผลการสรุปจากข้อมูลเบื้องต้นที่ได้รับจากการเก็บแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการมาทำการจัดตั้งข้อสมมติฐาน เพื่อกำหนดรูปแบบและขนาดของโรงเรียนกวดวิชาที่เหมาะสม รวมทั้งการวางแผนด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การศึกษาสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ
2. การศึกษาสภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม
3. การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจ
4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด
5. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค
6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ
7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

การศึกษาสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ (General Environment)

สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ มีความสำคัญอย่างมากต่อการพิจารณาการลงทุนในการดำเนินธุรกิจบริการให้เขารดักหน้าชุดหลัง ซึ่งจะเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดโอกาส และอุปสรรค มีผลทำให้เกิดข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลง การศึกษาสภาพแวดล้อมทั่วไปจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งในการตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบการที่สนใจในธุรกิจ รวมทั้งการวางแผนกลยุทธ์ด้านต่าง ๆ ของธุรกิจให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับ โอกาสและอุปสรรคที่จะเกิดขึ้น

สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจจะแบ่งออกเป็น 4 ด้านได้แก่ ด้านการเมือง และกฎหมาย ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และด้านเทคโนโลยี

สภาพแวดล้อมทางการเมืองและกฎหมาย

ปัจจุบันสภาวะทางการเมืองของประเทศไทย เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างมาก ทั้งนี้เนื่องมาจากความขัดแย้งทางการเมืองได้ขยายตัวเป็นวงกว้าง เริ่มตั้งแต่การปฏิวัติรัฐประหารในปี 2549 เป็นต้นมา มีความตึงเครียดวุ่นวายมาโดยตลอด และยังไม่เห็นหนทางที่จะทำให้เกิดความสามัคคีในอนาคตอันใกล้ ซึ่งจากความขัดแย้งทางการเมืองดังกล่าวได้ส่งผลให้ เสถียรภาพทางการเมืองของไทยไม่มั่นคง นานาประเทศล้วนแต่เกิดคำถามถึงความสงบสุข ความมั่นคงของประเทศไทย อันส่งผลต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุนเป็นอย่างมาก

ความขัดแย้งทางการเมืองส่งผลให้การพิจารณากฎหมายต้องชะงักงันมาโดยตลอด อันเนื่องมาจากฝ่ายการเมืองมุ่งแต่จะใช้สภาเพื่อทำลายล้างทางการเมืองมากกว่าจะพิจารณากฎหมายใหม่ หรือ มาตรการอื่นเพื่อช่วยยกระดับความเป็นอยู่ของประชาชน การพัฒนาของประเทศต้องอยู่ในภาวะชะงักงัน เนื่องมาจากความวุ่นวาย ความสับสนของการบังคับใช้รัฐธรรมนูญ ความศักดิ์สิทธิ์ของกฎหมายได้เริ่มถูกท้าทายจากกลุ่มบุคคลต่างๆ เช่น บกพร่องโดยสุจริต ชุมชนโดยสงบปราศจากอาวุธ ฯลฯ เหล่านี้ล้วนแต่เป็นปัญหาที่เกิดขึ้นจากความวุ่นวายทางการเมืองของประเทศไทย

อย่างไรก็ตาม การประชุมสภาผู้แทนราษฎรในเดือนมิถุนายน 2552 ที่ผ่านมามีสภาได้อนุมัติการกู้เงินทั้งสิ้น 800,000 ล้านบาทเพื่อใช้ในการกระตุ้นเศรษฐกิจในแผน “ไทยเข้มแข็ง” ซึ่งจะมีผลถึงปี 2553 จะส่งผลให้ภาครัฐมีโครงการลงทุนมากยิ่งขึ้น มีโครงการก่อสร้างจำนวนมาก ปริมาณความต้องการใช้รถตักหน้าขุดหลังย้อมเพิ่มขึ้นตามปริมาณ โครงการก่อสร้างที่จะเกิดขึ้นอันเนื่องมาจากการลงทุนภาครัฐ

นอกจากนี้สำหรับจังหวัดเชียงใหม่ยังมีประเด็นกฎหมายผังเมืองที่มีการประกาศใช้แล้ว ประชาชนในจังหวัดเชียงใหม่ต่อต้านกฎหมายผังเมืองฉบับนี้ ทำให้ยังไม่รู้ทิศทางว่ากฎหมายผังเมืองจะเป็นอย่างไรต่อไป ซึ่งอาจส่งผลต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ของจังหวัดเชียงใหม่อันมีผลกระทบต่อภาคการก่อสร้างด้วยเช่นกัน

สภาพแวดล้อมทางด้านเศรษฐกิจ

ในปี 2552 เป็นปีที่เกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลก วิกฤติดังกล่าวเกิดขึ้นเริ่มที่ประเทศสหรัฐอเมริกา โดยเริ่มจากภาคการเงินที่มีการปล่อยสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ และกลุ่มสินเชื่อดังกล่าวได้เกิดปัญหาไม่มีความสามารถในการชำระหนี้สิน จึงทำให้เกิดปัญหาต่อสถาบันการเงินที่ได้ซื้อกลุ่มสินเชื่อดังกล่าวมีปัญหาไปด้วย จนถึงขั้นปิดกิจการไปหลายแห่ง ที่เหลืออยู่ก็ต้องมีการปรับตัวอย่าง

มาก อาทิ การควบรวมกิจการ พนักงานจำนวนมากต้องถูกให้ออกจากกิจการ กลายเป็นวิกฤติความเชื่อมั่น กำลังซื้อภายในประเทศหดตัวอย่างรวดเร็ว ในที่สุดก็ส่งผลต่อธุรกิจโดยรวมของสหรัฐอเมริกา วิกฤติเศรษฐกิจยังไม่หยุดเท่านั้น จากปัญหากำลังซื้อภายในประเทศหดตัวอย่างรวดเร็ว ได้ส่งผลอย่างรุนแรงต่ออุตสาหกรรมรถยนต์ของประเทศสหรัฐอเมริกา โดยเฉพาะ 3 บริษัทขนาดยักษ์ ได้แก่ General Motor Ford และ Clyser ต้องเข้าสู่ภาวะล้มละลาย มีการปลดคนงานเป็นจำนวนมาก และต้องปิดโรงงานทั่วโลกหลายแห่ง มีผลกระทบต่อธุรกิจในอุตสาหกรรมต่อเนื่องจนไม่อาจคาดคะเนความเสียหายที่เกิดขึ้นได้เลย จากปัญหาวิกฤติเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกาได้ขยายตัวไปเป็นปัญหาระดับโลกอันเนื่องมาจากประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นประเทศผู้นำเข้าสินค้ารายใหญ่จากประเทศต่างๆทั่วโลก ส่งผลให้มีการคาดคะเนว่าเศรษฐกิจโลกในปี 2552 จะหดตัว 2 – 2.5 %

สำหรับประเทศไทย มีการคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจของไทยจะหดตัวอย่างรุนแรง อันเนื่องมาจาก 2 ปัจจัยใหญ่ คือ วิกฤติเศรษฐกิจโลก และความขัดแย้งทางการเมืองของประเทศไทย ปัญหาวิกฤติเศรษฐกิจโลกได้ส่งผลกระทบต่อประเทศไทยอย่างรุนแรง ทั้งนี้เนื่องมาจาก ประเทศไทยในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาต้องพึ่งพาการส่งออกช่วยพยุงให้เศรษฐกิจของไทยเติบโต โดยเฉพาะประเทศสหรัฐอเมริกา ยุโรป และญี่ปุ่นเป็นลูกค้ารายใหญ่ในการส่งออกของประเทศไทย แต่ประเทศดังกล่าวล้วนแต่เป็นประเทศที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจอย่างรุนแรงทั้งสิ้น ทำให้ภาคการส่งออกของไทยมีปัญหาอย่างรุนแรง สำหรับปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองของประเทศไทย นั้นส่งผลกระทบต่อภาวะความเชื่อมั่นต่อการแก้ปัญหา และความน่าลงทุนในประเทศอย่างมาก นานาประเทศล้วนแต่หยุดการลงทุนในประเทศไทยเพื่อรอดูความชัดเจนของการเมืองไทยว่าจะนิ่งเมื่อไร ทั้งนี้มีการคาดการณ์ว่าในปี 2552 เศรษฐกิจของประเทศไทยจะหดตัว 3 – 3.5 % แต่จากรายงานของสภาพัฒน์ฯ พบว่าในไตรมาสแรกของปี 2552 เศรษฐกิจของประเทศไทยหดตัว 7.1 %

จากที่กล่าวมาทั้งหมดถึงปัญหาของวิกฤติเศรษฐกิจโลก จนลามมาถึงปัญหาของระบบเศรษฐกิจประเทศไทย ธุรกิจให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังก็ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงเช่นกัน เนื่องจากการลงทุนของภาคอสังหาริมทรัพย์เกิดภาวะหยุดชะงัก ทำให้งานที่ต้องการรถตักหน้าขุดหลังหายไปจากตลาด อย่างไรก็ตาม แผนการกระตุ้นเศรษฐกิจในประเทศไทยน่าจะส่งผลให้มีเศรษฐกิจไทยมีความคึกคักมากขึ้น น่าจะทำให้ปริมาณความต้องการรถตักหน้าขุดหลังเพิ่มขึ้นไปด้วย

สภาพแวดล้อมทางด้านสังคม

สังคมไทยในปัจจุบันได้มีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมมาก เนื่องจากการพัฒนาและเติบโตอย่างรวดเร็วของ ภาคเศรษฐกิจ สังคม และเทคโนโลยี ฯลฯ ทำให้เกิดการแข่งขันกันในสังคมทุกกลุ่ม โดยเฉพาะอย่างยิ่งแล้ว ในปี 2552 วิกฤติเศรษฐกิจทำให้คนว่างงานเป็นจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันในตลาดแรงงานยิ่งสูงขึ้นไปด้วย

อย่างไรก็ตาม ตลาดแรงงานที่มีปัญหาคนว่างงานเป็นจำนวนมากนั้น หากวิเคราะห์ในรายละเอียดแล้ว พบว่า แรงงานที่ว่างงานเป็นจำนวนมากนั้น ไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการความต้องการแรงงานในส่วนอื่นๆ ได้ ทั้งนี้เนื่องมาจากหลายสาเหตุ อาทิเช่น ค่านิยมการหางานของคนไทยที่ไม่ยอมทำงานหนัก ต้องการงานสบาย ในห้องแอร์ แต่งานใช้แรงงาน กรรมกรก่อสร้าง คนงานบนเรือประมง กลับต้องจ้างแรงงานต่างด้าวมาทำงานเพราะว่าไม่มีคนไทยยอมทำงาน การเรียกร้องค่าตอบแทนของแรงงานก็เป็นอีกเรื่องหนึ่งที่จะมองข้ามไม่ได้ มีการประท้วงนายจ้างมากมายให้จ่ายโบนัสให้แก่พนักงานอย่างไร้เหตุผล การรวมกลุ่มของสหภาพแรงงานจะทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ขณะเดียวกัน การเปลี่ยนแปลงของสภาพสังคมดังกล่าว ทำให้เกิดปัญหาตามมาเป็นอย่างมาก ทั้งการก่ออาชญากรรมจากแรงงานต่างด้าวที่พบตามหน้าหนังสือพิมพ์ได้ทุกวัน หรือการก่ออาชญากรรมจากคนไทยเนื่องมาจากไม่มีรายได้ ตกงาน ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินลดลงอย่างน่าใจหาย ความมั่นคงทางเศรษฐกิจของประเทศไทยต้องได้รับผลกระทบอย่างหนักเนื่องจากปัญหาแรงงานต่างด้าว อย่างไรก็ตามการเปลี่ยนแปลงของสังคมแรงงานน่าจะส่งผลดีต่อธุรกิจให้เขารอดคัทหน้าชุดหลัง ทั้งนี้เพราะการเขารอดคัทหน้าชุดหลังจะช่วยลดปัญหาที่เกิดขึ้นจากแรงงานได้อย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นปัญหาการเลิกงาน ก็จะทำให้ใช้คนงานน้อยลง หรือปัญหาแรงงานไร้ฝีมือที่แรงงานต่างด้าวขาดการฝึกอบรม ก็ใช้รอดคัทหน้าชุดหลังเข้าไปแทนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สภาพแวดล้อมทางด้านเทคโนโลยี

ในปัจจุบัน เทคโนโลยีของโลกเรามีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ตลอดเวลา และเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ตาม สำหรับรอดคัทหน้าชุดหลังแล้ว การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีไม่ได้เปลี่ยนแปลงไปรวดเร็วเหมือนเช่นธุรกิจอื่นๆ เนื่องมาจากว่า เทคโนโลยีในปัจจุบันก็สามารถตอบสนองต่อความต้องการของอุตสาหกรรมก่อสร้างได้อย่างครบถ้วนเพียงพออยู่แล้ว อีกทั้งการเปลี่ยนเทคโนโลยีนั้น มีค่าใช้จ่ายที่สูงมาก ไม่ว่าจะเป็นค่าวิจัยค้นคว้า ค่าลงทุนใน

ตัวเครื่องจักร หรือค่าอบรมผู้ควบคุมเครื่องจักร ทำให้การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีรถตัดหญ้าชุดหลังต้องค่อยเป็นค่อยไป

แม้การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีของรถตัดหญ้าชุดหลังจะเป็นไปอย่างช้าๆ แต่กลับสอดคล้องกับธุรกิจให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังเป็นอย่างมาก เนื่องจากความยุ่งยาก ซับซ้อน ในการดูแลรักษา และการควบคุมรถตัดหญ้าชุดหลังต้องมีความชำนาญเฉพาะทางเป็นอย่างมาก ซึ่งจะทำให้ผู้ใช้เครื่องรถตัดหญ้าชุดหลังหลีกเลี่ยงการลงทุนด้วยตัวเองหันมาใช้บริการเช่ารถตัดหญ้าชุดหลังมากขึ้นนั่นเอง

การศึกษาสภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม (Industry Environment)

การศึกษาสภาวะการแข่งขันของธุรกิจให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังในจังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้ Five Forces Model ในการพิจารณาการแข่งขันในธุรกิจซึ่งจะเป็นตัวกำหนดความสามารถในการทำกำไร เนื่องจากจะก่อให้เกิดอิทธิพลของราคา ต้นทุน กลยุทธ์ในการดำเนินงานและความต้องการในการลงทุนในอุตสาหกรรม

การแข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Industry Competitors)

การแข่งขันของธุรกิจให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังของจังหวัดเชียงใหม่ อยู่ในระดับปานกลาง ในจังหวัดเชียงใหม่มีผู้บริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังอยู่ทั้งสิ้น 4 ราย ได้แก่ บริษัท นิมชีเส็งรดยก จำกัด บริษัท กรุงเทพกลการ จำกัด บริษัทเฮฟวี(1991) จำกัด และ ห้างหุ้นส่วนจำกัด วนาเลิศกิจ โดยผู้บริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังทั้งหมดนี้ มี บริษัท นิมชีเส็งรดยกเป็นผู้ให้บริการรายใหญ่ที่สุด ที่เหลือล้วนแต่เป็นรายเล็กๆเท่านั้น ทั้งนี้ถึงแม้ว่าผู้ให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังรายใหญ่ๆในจังหวัดเชียงใหม่จะมีเพียงบริษัทเดียวก็ตาม ที่เหลือเป็นบริษัทขนาดเล็ก แต่ด้วยจำนวนรถตัดหญ้าชุดหลังของผู้ให้บริการรายใหญ่มีจำนวนมาก อีกทั้งพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีต่อการเช่ารถตัดหญ้าชุดหลังที่นิยมใช้บริการผู้ให้บริการที่มีความสนิท หรือมีความรู้จักกันมากกว่า ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบของผู้ให้บริการเช่ารถตัดหญ้าชุดหลังขนาดเล็ก ทำให้การแข่งขันของอุตสาหกรรมมีความรุนแรงพอสมควร

ข้อจำกัดในการการเข้าสู่อุตสาหกรรมของกลุ่มแข่งรายใหม่ (Threat of New Entrants)

ปัจจัยด้านการเข้าสู่อุตสาหกรรมของกลุ่มแข่งรายใหม่ อยู่ในระดับ สูง ทั้งนี้เนื่องจากธุรกิจให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังต้องใช้เงินลงทุนพอสมควร อีก ทั้งนี้ปัจจัยสำคัญของการดำเนินธุรกิจให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังนั้น ก็คือ การดูแลรักษา การควบคุมรถตักหน้าขุดหลังต้องใช้ความชำนาญเฉพาะด้านเป็นอย่างมาก และการซ่อมแซมรถตักหน้าขุดหลังให้กลับสู่สภาพพร้อมให้บริการก็ต้องมีช่างที่มีประสบการณ์มีความชำนาญในการซ่อมแซมรถตักหน้าขุดหลังอย่างมาก ด้วยเหตุผลดังกล่าวทำให้ยากที่ผู้สนใจจะลงทุนในธุรกิจบริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังนั่นเอง

อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต (Bargaining Power of Suppliers)

อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตอยู่ในระดับต่ำ ปัจจัยการผลิตที่สำคัญในธุรกิจบริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลัง ก็คือ ตัวรถตักหน้าขุดหลังและอะไหล่ที่ใช้ในการซ่อมแซมรถเมื่อเวลารถเสีย ในปัจจุบันการซื้ออะไหล่เพื่อซ่อมรถตักหน้าขุดหลังไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไปแล้ว ทั้งนี้เนื่องจากกระแสของโลกาภิวัตน์ ทำให้มีการนำเข้าอะไหล่เข้ามาในประเทศไทยมากมาย ไม่ว่าจะเป็นอะไหล่แท้จากผู้ผลิตโดยตรง ก็มีผู้นำเข้าหลายราย หรืออะไหล่เทียบก็มีจำหน่ายอยู่เป็นจำนวนมาก มีหลายระดับคุณภาพ อาทิ อะไหล่จากประเทศเกาหลี อะไหล่จากประเทศจีน ฯ ทำให้ผู้บริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังสามารถจัดหาอะไหล่มาเพื่อซ่อมแซมรถได้อย่างง่ายดาย สำหรับการซื้อตัวรถมาเพื่อให้บริการนั้นก็สามารถเลือกรถได้หลายยี่ห้อ ทั้งรถเก่า หรือรถใหม่ ซึ่งสามารถจัดหาได้ไม่ยากเลย อย่างไรก็ตามผู้ที่ซื้อรถตักหน้าขุดหลังหรืออะไหล่เพื่อมาใช้ในการซ่อมแซมก็ต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจในเครื่องจักรกลหนักพอสมควรเช่นกัน

อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers)

อำนาจต่อรองของผู้ซื้ออยู่ในระดับ สูง ทั้งนี้ถึงแม้ว่าผู้ให้บริการรถตักหน้าขุดหลังจะมีเพียง 4 รายเท่านั้น อีกทั้งรายใหญ่ก็มีเพียงรายเดียว แต่ผู้ใช้บริการเหล่านั้น ย่อมสามารถเลือกได้ว่าจะต้องใช้บริการจากที่ใด เพราะผู้ให้บริการทั้ง 4 ราย โดยเฉพาะรายเล็กนั้น ล้วนแต่อยากขยายตลาดของตัวเองออกไป อีกทั้งผู้เช่ารถตักหน้าขุดหลังโดยส่วนใหญ่นั้นก็รู้จักผู้บริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังทั้ง 4 รายเป็นอย่างดี หากผู้บริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังรายใดรอลไม่ว่างก็จะเลือกใช้บริการจากผู้ให้บริการรายอื่นทันที จะไม่รอเพื่อใช้บริการจากผู้ให้บริการรายเดิมแต่อย่างใด

ภัยคุกคามของสินค้าหรือบริการที่ทดแทนกันได้ (Threat of Substitute Product or Service)

ปัจจัยด้านภัยคุกคามของสินค้าหรือบริการที่ทดแทนกันได้ อยู่ในระดับ สูง สำหรับสินค้าที่ทดแทนการใช้รถตักหน้าขุดหลัง มีหลักๆ 2 อย่างคือ แรงงานคน และรถขุดขนาดเล็กหรือรถตักล้อยาง ถ้าจะให้กล่าวถูกต้องคือ รถตักหน้าขุดหลังได้มีการพัฒนาจากรถขุดรวมกับรถตักล้อยาง เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการบริการหน้างานก่อสร้างมากขึ้น เนื่องจากลักษณะที่มีความเป็นเอนกประสงค์ เคลื่อนที่ได้รวดเร็ว มีขนาดเล็ก คล่องตัวมากกว่ารถขุดหรือรถตักล้อยาง สำหรับแรงงานคนนั้น ก็เป็นที่แน่นอนกว่ารถตักหน้าขุดหลังหรือเครื่องจักรอื่น ๆ ส่วนแต่พัฒนาขึ้นมาเพื่อทดแทนแรงงานคนเพื่อให้เกิดความรวดเร็ว เกิดความสะดวกสบายในการทำงานมากยิ่งขึ้น เมื่อเป็นดังนี้แล้ว หากผู้เช่ารถตักหน้าขุดหลังไม่เลือกใช้รถตักหน้าขุดหลังก็สามารถที่ใช้แรงงานคน หรือรถขุด/รถตักล้อยางแทนได้

ข้อสมมติฐานพื้นฐาน

จากการเก็บข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น สามารถกำหนดสมมติฐานในการลงทุนธุรกิจบริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลัง ในจังหวัดเชียงใหม่ ได้ดังนี้

1. วิสัยทัศน์ ผู้บริหาร โครงการมีส่วนร่วมในการกำหนด วิสัยทัศน์ ภารกิจและกลยุทธ์ เป้าหมาย แผนธุรกิจ และงบประมาณของธุรกิจ ตลอดจนกำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการดำเนินการให้เป็นไปตามแผนธุรกิจ และแผนงบประมาณที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล เพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงสุดให้แก่กิจการ
2. ผู้ทำการศึกษาโครงการธุรกิจให้เช่ารถตักหน้าขุดหลัง มีพื้นฐานการประกอบธุรกิจเดิมเป็นผู้ประกอบการขายอะไหล่ ซ่อมแซม และซื้อขายรถจักรกลหนัก อาทิเช่น รถขุดไฮโดรลิก รถตักหน้าขุดหลัง

โอกาส (Opportunities)

- ประสิทธิภาพในการทำธุรกิจสมัยใหม่ ที่เน้นความสามารถในการทำงาน มากกว่าการถือครองทรัพย์สิน กล่าวคือ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนิยมเช่าเครื่องจักรมากขึ้น โดยเฉพาะเครื่องจักรที่ไม่มีคามจำเป็นในการทำงานทุกวัน
- ผู้บริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังในปัจจุบันมีเพียงรายเดียวเท่านั้น ผู้ให้บริการรายอื่นๆที่เหลือนั้นมีรถตัดหญ้าชุดหลังเพียงเล็กน้อยไว้เพื่อบริการให้ครบถ้วนเท่านั้น ทำให้การแข่งขันในธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง ไม่รุนแรง
- รัฐบาลมีแผนจะกระตุ้นเศรษฐกิจในปี 2552-2554 ด้วยแผน”ไทยเข้มแข็ง”ที่จะมีงบประมาณจากภาครัฐจำนวน 800,000 ล้านบาท
- เศรษฐกิจโลกเริ่มมีแนวโน้มที่ดีขึ้น โดยเฉพาะประเทศสหรัฐอเมริกา และสาธารณรัฐประชาชนจีน ที่เป็นตลาดนักท่องเที่ยวรายใหญ่ของประเทศไทย โดยจังหวัดเชียงใหม่จะมีนักท่องเที่ยวเข้าเป็นจำนวนมาก ทำให้มีการขยายตัวในทิศทางที่ดีขึ้น
- ค่าแรงของแรงงานก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก เนื่องมาจากอัตราเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้นทุกๆปี อีกทั้งค่านิยมของคนไทยที่ไม่ชอบทำงานหนักทำให้หาแรงงานยากมากขึ้น ส่งผลให้ผู้รับเหมาก่อสร้างให้ความสนใจเช่ารถตัดหญ้าชุดหลังมากขึ้น

อุปสรรค (Threats)

- วิถีชีวิตของคนในจังหวัดเชียงใหม่ที่มักจะเปลี่ยนงานบ่อยๆ จะทำให้การดำเนินธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังทำได้ค่อนข้างลำบาก เนื่องจากจะขาดความต่อเนื่องของพนักงาน ทั้งนี้การให้บริการเช่ารถตัดหญ้าชุดหลังจะต้องใช้บุคลากรที่มีประสบการณ์และความชำนาญเป็นอย่างมาก
- ทักษะ และความรู้พื้นฐานในเครื่องจักรกลหนักของคนในภาคเหนือยังไม่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ ส่งผลให้ต้องมีค่าใช้จ่ายในการอบรมค่อนข้างมาก
- กฎหมายผังเมืองของจังหวัดเชียงใหม่ที่ยังไม่มีความชัดเจน อาจจะทำให้การขออนุญาตก่อสร้างหยุดชะงักเป็นบางส่วน เนื่องจากในปัจจุบันยังคงมีการร้องเรียน คัดค้านการจัดทำผังเมืองจังหวัดเชียงใหม่อยู่ตลอดเวลา

วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย

เพื่อการดำเนินโครงการธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง องค์กรจึงได้มีการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจและเป้าหมาย ของโครงการ ดังต่อไปนี้

วิสัยทัศน์

มุ่งเป็นเลิศในการให้บริการรถตัดหญ้าชุดหลัง

พันธกิจ

ถูกต้อง ถูกเวลา ถูกราคา

เป้าหมาย

1. มีส่วนแบ่งตลาด ร้อยละ 10 ภายใน 5 ปี
2. มียอดขายถึงจุดคุ้มทุน ภายใน 6 ปี

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดนี้ เพื่อให้ทราบถึงความต้องการของตลาดที่ชัดเจน ในการศึกษานี้จึงได้ทำการวิเคราะห์ด้านความต้องการของตลาด โดยการจัดทำแบบสอบถาม เพื่อสอบถามผู้ใช้รถตัดหญ้าชุดหลัง ในอำเภอเมือง เชียงใหม่ จำนวน 52 ตัวอย่าง

การวิเคราะห์ข้อมูลได้แบ่งการนำเสนอออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคต่อการใช้บริการเช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้รถตัดหญ้าชุดหลัง ในจังหวัดเชียงใหม่

ผลการวิเคราะห์แบบสอบถาม

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	44	84.60
หญิง	8	15.40
รวม	52	100.00

จากตาราง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 84.60 และเป็นเพศหญิง ร้อยละ 15.40

ตารางที่ 4.2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
21-30 ปี	18	34.60
31-40 ปี	22	42.30
41-50 ปี	8	15.40
51-60 ปี	4	7.70
รวม	52	100.00

จากตารางพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุในช่วง 31-40 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.30 รองลงมาคือ ในช่วง 21-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 34.60 ช่วง 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 15.40 และ ช่วง 51-60 ปีคิดเป็นร้อยละ 7.70

ตารางที่ 4.3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า	36	69.20
ปริญญาโทขึ้นไป	16	30.80
รวม	52	100.00

จากตาราง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาปริญญาตรีหรือเทียบเท่า คิดเป็นร้อยละ 69.20 และระดับปริญญาโทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 30.80

ตารางที่ 4.4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามตำแหน่ง

ตำแหน่ง	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของกิจการ	34	65.40
เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ	6	11.50
ผู้ใช้เครื่องจักร	2	3.80
อื่นๆ	10	19.20
รวม	52	100.00

อื่นๆ หมายถึง วิศวกร สถาปนิก ฯ

จากตาราง พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 65.40 รองลงมา คือตำแหน่งอื่น อาทิเช่น วิศวกร สถาปนิก ฯ คิดเป็นร้อยละ 19.20 เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ ร้อยละ 11.50 และ ผู้ใช้เครื่องจักร ร้อยละ 3.80

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการเช่ารถตักหน้าขุดหลัง

ตารางที่ 4.5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามพฤติกรรมการเคยเช่ารถตักหน้าขุดหลัง

พฤติกรรม	จำนวน	ร้อยละ
เคย	52	100.00
ไม่เคย	0	0.00
รวม	52	100.00

จากตารางพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเคยใช้บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลัง คิดเป็นร้อยละ 100.00

ตารางที่ 4.6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวัตถุประสงค์ของการใช้รถตัดหญ้าชุดหลัง

วัตถุประสงค์	จำนวน	ร้อยละ
ใช้เป็นส่วนสำคัญในธุรกิจ	22	42.30
ใช้เพื่อความสะดวกในธุรกิจ	30	57.70
รวม	52	100.00

จากตารางพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ใช้บริการเช่าตัดหญ้าชุดหลังเพื่อความสะดวกในการประกอบธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 57.70 รองลงมาใช้เป็นส่วนสำคัญในการประกอบธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 42.30

ตารางที่ 4.7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความจำเป็นของการใช้รถตัดหญ้าชุดหลัง

ความจำเป็น	จำนวน	ร้อยละ
จำเป็นต้องใช้	20	38.50
ใช้ก็ได้ไม่ใช้ก็ได้	30	57.70
ไม่จำเป็น	2	3.80
รวม	52	100.00

จากตารางพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะใช้บริการเช่ารถตัดหญ้าชุดหลังหรือไม่ใช้ก็ได้ คิดเป็นร้อยละ 57.70 รองลงมา จำเป็นต้องใช้บริการเช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง คิดเป็นร้อยละ 38.50 และไม่จำเป็นต้องใช้ คิดเป็นร้อยละ 3.80

ตารางที่ 4.8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความถี่ของการใช้รถตัดหน้าชุดหลัง

ความถี่	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าเดือนละ 1 วัน	38	73.10
เดือนละ 1 วัน	2	3.80
เดือนละ 2-4 วัน	12	23.10
รวม	52	100.00

หมายเหตุ ความถี่ในการเช่าคือ ครั้งละ 1 วัน

จากตารางพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความถี่ในการใช้รถตัดหน้าชุดหลังน้อยกว่าเดือนละ 1 วัน คิดเป็นร้อยละ 73.10 รองลงมา มีความถี่ในการใช้รถตัดหน้าชุดหลังเดือนละ 2-4 วัน คิดเป็นร้อยละ 23.10 และมีความถี่ในการใช้รถตัดหน้าชุดหลังเดือนละ 1 วัน คิดเป็นร้อยละ 3.80

ตารางที่ 4.9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามผู้ให้บริการ

ผู้ให้บริการ	จำนวน	ร้อยละ
หจก.นิ่มซีเส็งรถยก	36	69.20
หจก.กรุงเทพกลการ	4	7.70
อื่นๆ	12	23.10
รวม	52	100.00

อื่นๆ หมายถึง บจก.คอนจันแม่โคโร หจก.ไกรคำวัสดุ และ ผู้ให้เช่ารายย่อย

จากตารางพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามใช้บริการเช่ารถตัดหน้าชุดหลังจาก นิ่มซีเส็ง มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 69.20 รองลงมาใช้บริการจากผู้บริการให้เช่ารายอื่นๆ อาทิ เสฟวีเครน ฯ คิดเป็นร้อยละ 23.10 และ กรุงเทพกลการคิดเป็นร้อยละ 7.70

ตารางที่ 4.10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความสนใจที่มีต่อผู้บริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังรายใหม่

ความสนใจ	จำนวน	ร้อยละ
สนใจ	36	69.20
ไม่แน่ใจ	16	30.80
รวม	52	100.00

จากตารางพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความสนใจต่อผู้บริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังรายใหม่ คิดเป็นร้อยละ 69.20 รองลงมาคือไม่แน่ใจ คิดเป็นร้อยละ 30.80

ตารางที่ 4.11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความพอใจที่จ่ายค่าเช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง

ระดับราคา	จำนวน	ร้อยละ
2,500 บาทต่อวัน	4	7.70
3,000 บาทต่อวัน	2	3.80
3,500 บาทต่อวัน	8	15.40
3,600 บาทต่อวัน	4	7.70
4,000 บาทต่อวัน	30	57.70
4,500 บาทต่อวัน	2	3.80
5,000 บาทต่อวัน	2	3.80
รวม	72	100.00

จากตารางพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ยินดีที่จะจ่ายค่าบริการเช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง 4,000 บาทต่อวัน คิดเป็นร้อยละ 57.70 รองลงมาคือ 3,500 บาทต่อวันคิดเป็นร้อยละ 15.40 ถัดไปคือ 2,500 บาทต่อวัน กับ 3,600 บาทต่อวัน คิดเป็นร้อยละ 7.70 เท่ากัน และสุดท้ายคือ 3,000 บาทต่อวัน 4,500 บาทต่อวัน กับ 5,000 บาทต่อวัน คิดเป็นร้อยละ 3.80 เท่ากัน

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนผสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่ารถตักหน้าขุดหลัง

ตารางที่ 4.12 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
ยี่ห้อของรถตักหน้าขุดหลัง	0 (0)	10 (19.20)	30 (57.70)	8 (15.40)	4 (7.70)	2.88	ปานกลาง	10
รุ่นรถตักหน้าขุดหลัง	4 (7.70)	12 (28.60)	28 (53.80)	4 (7.70)	4 (7.70)	3.15	ปานกลาง	8
ขนาดของรถตักหน้าขุดหลัง	4 (7.70)	38 (73.10)	10 (19.20)	0 (0)	0 (0)	3.88	มาก	4
ความเก่า-ใหม่ของรถตักหน้าขุดหลัง	12 (23.10)	22 (42.30)	16 (30.80)	2 (3.80)	0 (0)	3.85	มาก	5
กำลังของเครื่องยนต์ของรถตักหน้าขุดหลัง	12 (23.10)	34 (65.40)	6 (11.5)	0 (0)	0 (0)	4.12	มาก	3
การขับเคลื่อนของรถตักหน้าขุดหลัง(2 หรือ 4 ล้อ)	4 (7.70)	22 (42.30)	24 (46.20)	0 (0)	2 (3.80)	3.50	มาก	7
ประสิทธิภาพของรถตักหน้าขุดหลัง	24 (46.20)	26 (50.00)	2 (3.80)	0 (0)	0 (0)	4.42	มาก	1
ความคล่องตัว/เคลื่อนย้ายได้ง่าย	22 (42.30)	24 (46.20)	6 (11.50)	0 (0)	0 (0)	4.30	มาก	2
มีรถหลายรุ่นให้เลือก	6 (11.50)	16 (30.80)	18 (34.60)	6 (11.50)	6 (11.50)	3.19	ปานกลาง	9
มีอุปกรณ์เสริม(เช่น หัวกระแทก บั้งก็เล็ก)	8 (15.40)	30 (57.70)	12 (23.10)	2 (3.80)	0 (0)	3.85	มาก	6
ค่าเฉลี่ยรวม						3.71	มาก	

จากตาราง พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.71 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกใช้บริการรถตักหน้าขุดหลังสูงที่สุด ได้แก่ ประสิทธิภาพของ

รถตักหน้าขุดหลัง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 รองลงมา ได้แก่ ความคล่องตัวเคลื่อนย้ายได้ง่าย และ กำลังเครื่องยนต์ของรถตักหน้าขุดหลัง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 และ 4.12 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.13 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
อัตราเช่า	42 (80.8)	10 (19.20)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	4.80	มากที่สุด	1
ความเหมาะสมของอัตราเช่ากับคุณภาพ	32 (61.50)	18 (34.60)	2 (3.80)	0 (0)	0 (0)	4.58	มากที่สุด	2
มีอัตราเช่าสำหรับลูกค้าประจำ	30 (57.70)	20 (38.50)	2 (3.80)	0 (0)	0 (0)	4.53	มากที่สุด	4
สามารถต่อรองราคาได้	30 (57.70)	22 (42.30)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	4.58	มากที่สุด	2
ให้เครดิต	40 (76.90)	10 (19.20)	0 (0)	0 (0)	2 (3.80)	4.65	มากที่สุด	4
คิดค่าขนส่งแยกต่างหาก	20 (38.50)	20 (38.50)	10 (19.20)	2 (3.80)	0 (0)	4.12	มาก	6
ค่าเฉลี่ยรวม						4.54	มากที่สุด	

จากตาราง พบว่า ปัจจัยด้านราคามีผลต่อการเลือกใช้บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกใช้บริการรถตักหน้าขุดหลังสูงสุด ได้แก่ อัตราเช่า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.80 รองลงมา ได้แก่ ความเหมาะสมของอัตราเช่ากับคุณภาพ และสามารถต่อรองราคาได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.58

ตารางที่ 4.14 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
สำนักงานติดต่ออยู่ใกล้	2 (3.80)	16 (30.80)	28 (53.80)	0 (0)	6 (11.5)	3.15	ปานกลาง	7
ลานจอดรถเครื่องจักรอยู่ในเขตเมือง	4 (7.70)	20 (38.50)	20 (38.50)	2 (3.80)	6 (11.50)	3.26	ปานกลาง	6
สามารถติดต่อได้นอกเวลาทำงาน	18 (34.60)	28 (53.80)	6 (11.5)	0 (0)	0 (0)	4.23	มาก	2
มีพนักงานออกไปติดต่อกับหน้างาน	20 (38.50)	22 (42.3)	6 (11.5)	2 (3.80)	2 (3.80)	4.07	มาก	3
มีความสนิทกับผู้ให้เช่าเป็นกรส่วนตัว	10 (19.20)	20 (38.50)	14 (26.9)	4 (7.70)	4 (7.70)	3.54	มาก	4
สั่งเช่าโดยการใช้โทรศัพท์/โทรสาร	30 (57.70)	18 (34.60)	4 (7.70)	0 (0)	0 (0)	4.50	มากที่สุด	1
สั่งเช่าผ่านทางอินเทอร์เน็ต	12 (23.10)	12 (23.10)	22 (42.3)	2 (3.80)	4 (7.70)	3.50	มาก	5
ค่าเฉลี่ยรวม						3.75	มาก	

จากตาราง พบว่า ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายมีผลต่อการเลือกใช้บริการเช่ารถตัดหญ้าชุดหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกใช้บริการรถตัดหญ้าชุดหลังสูงที่สุด ได้แก่ สามารถสั่งเช่าโดยการใช้โทรศัพท์หรือโทรสารได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50 รองลงมา ได้แก่ สามารถติดต่อได้นอกเวลาทำงาน และ มีพนักงานออกไปติดต่อกับหน้างาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 และ 4.07 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.15 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
ที่ส่วนลดราคา	28 (53.80)	22 (42.3)	2 (3.80)	0 (0)	0 (0)	4.50	มากที่สุด	2
มีบริการขนส่งฟรีเมื่อเช่าระยะยาว	36 (69.20)	14 (26.9)	2 (3.80)	0 (0)	0 (0)	4.65	มากที่สุด	1
มีการโฆษณาตามสื่อต่างๆ(เช่นหนังสือพิมพ์)	4 (7.70)	18 (34.60)	12 (23.10)	10 (19.20)	8 (15.40)	3.00	ปานกลาง	5
ให้ข้อมูลเกี่ยวกับรถตักหน้าขุดหลัง	8 (15.40)	24 (46.20)	8 (15.40)	6 (11.5)	6 (11.5)	3.42	ปานกลาง	3
มี Website ในการให้ข้อมูล	10 (19.20)	18 (34.60)	8 (15.40)	8 (15.40)	8 (15.40)	3.27	ปานกลาง	4
ค่าเฉลี่ยรวม						3.77	มาก	

จากตาราง พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการเลือกใช้บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.77 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกใช้บริการรถตักหน้าขุดหลังสูงที่สุด ได้แก่ มีบริการขนส่งฟรีเมื่อเช่าระยะยาว มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.65 รองลงมา ได้แก่ มีส่วนลดราคา และ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับรถตักหน้าขุดหลัง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50 และ 3.42 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.16 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านบุคลากร

ปัจจัยด้านบุคลากร	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
พนักงานจับมีความเข้าใจในงาน	40 (76.90)	12 (23.10)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	4.77	มากที่สุด	2
พนักงานจับมีความสามารถในการควบคุมรถ	42 (80.8)	10 (19.20)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	4.81	มากที่สุด	1
พนักงานติดต่อมีความเข้าใจในเนื้อหา งาน สามารถแนะนำการเลือกใช้เครื่องจักรได้	30 (57.70)	16 (30.80)	6 (11.5)	0 (0)	0 (0)	4.46	มาก	3
พนักงานซ่อมมีความสามารถในการแก้ปัญหาหน้างาน	28 (53.80)	16 (30.80)	8 (15.40)	0 (0)	0 (0)	4.38	มาก	4
พนักงานมีความสุภาพ	24 (46.20)	24 (46.20)	4 (7.70)	0 (0)	0 (0)	4.38	มาก	5
ค่าเฉลี่ยรวม						4.56	มากที่สุด	

จากตาราง พบว่า ปัจจัยด้านบุคลากรมีผลต่อการเลือกใช้บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.56 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกใช้บริการรถตักหน้าขุดหลังสูงสุด ได้แก่ พนักงานจับมีความสามารถในการควบคุมรถ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.81 รองลงมา ได้แก่ พนักงานจับมีความเข้าใจในงาน และ พนักงานติดต่อมีความเข้าใจในเนื้อหา งาน สามารถแนะนำการเลือกใช้เครื่องจักรได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.77 และ 4.46 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.17 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านกายภาพ

ปัจจัยด้านกายภาพ	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
สภาพภายนอกของรถตัดหญ้าหลัง (เช่น สี)	0 (0)	12 (23.10)	22 (42.3)	10 (19.20)	8 (15.40)	2.73	ปานกลาง	4
ผู้บริการให้เช่ามีชื่อเสียง	4 (7.70)	16 (30.80)	20 (38.50)	8 (15.40)	4 (7.70)	3.15	ปานกลาง	3
ผู้บริการให้เช่าเคยผ่านงานมาก่อน	16 (30.80)	28 (53.80)	6 (11.5)	2 (3.80)	0 (0)	4.11	มาก	1
ผู้บริการให้เช่ามีขนาดใหญ่ น่าเชื่อถือ	2 (3.80)	26 (50.00)	20 (38.50)	2 (3.80)	2 (3.80)	3.46	ปานกลาง	2
ค่าเฉลี่ยรวม						3.36	ปานกลาง	

จากตาราง พบว่า ปัจจัยด้านกายภาพมีผลต่อการเลือกใช้บริการเช่ารถตัดหญ้าหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.36 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกใช้บริการรถตัดหญ้าหลังสูงที่สุด ได้แก่ ผู้บริการให้เช่ารถตัดหญ้าหลังเคยผ่านงานมาก่อน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 รองลงมา ได้แก่ ผู้บริการให้เช่ามีขนาดใหญ่ น่าเชื่อถือ และ ผู้บริการให้เช่ามีชื่อเสียง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.46 และ 3.15 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.18 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านกระบวนการ

ปัจจัยด้านกระบวนการ	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
รถเข้าทำงานตรงเวลา	40 (76.90)	12 (23.10)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	4.76	มากที่สุด	1
ติดต่อเช่าง่ายไม่ยุ่งยาก	36 (69.20)	14 (26.9)	2 (3.80)	0 (0)	0 (0)	4.65	มากที่สุด	2
เมื่อรถขัดข้องสามารถแก้ปัญหาได้รวดเร็ว	36 (69.20)	14 (26.9)	2 (3.80)	0 (0)	0 (0)	4.65	มากที่สุด	2
มีการติดตามผลการทำงานของรถตักหน้าขุดหลัง	18 (34.60)	24 (46.20)	10 (19.20)	0 (0)	0 (0)	4.15	มาก	4
ค่าเฉลี่ยรวม						4.55	มากที่สุด	

จากตาราง พบว่า ปัจจัยด้านกระบวนการมีผลต่อการเลือกใช้บริการเช่ารถตักหน้าขุดหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.55 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกใช้บริการรถตักหน้าขุดหลังสูงสุด ได้แก่ รถตักหน้าขุดหลังเข้าทำงานตรงเวลา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.76 รองลงมา ได้แก่ เมื่อรถตักหน้าขุดหลังขัดข้องสามารถแก้ปัญหาได้รวดเร็ว และ การติดต่อเพื่อเช่ารถง่ายไม่ยุ่งยาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน คือ 4.65

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการวิเคราะห์ส่วนประสมการตลาด

จากการศึกษาข้อมูลที่ได้จากการเก็บแบบสอบถามและข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด ได้ดังนี้

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ในการศึกษารั้งนี้ จะเน้นการศึกษาไปที่ผู้รับเหมาก่อสร้าง อันเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังเป็นสำคัญ เนื่องจากมีปริมาณการใช้รถตัดหญ้าชุดหลังเป็นจำนวนมากว่ากลุ่มลูกค้าอื่นๆ

การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด

จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ ทำให้กำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดได้ดังต่อไปนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์จะเน้นการดูแล ซ่อมแซม บำรุงรักษารถตัดหญ้าชุดหลังให้มีสภาพที่สมบูรณ์ มีประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้าได้เต็มที่ ทั้งนี้จะรถตัดหญ้าชุดหลังที่จะเลือกจัดหามาเพื่อบริการให้เขานั้นเป็นยี่ห้อ JCB ที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก มีเทคโนโลยีที่ได้รับการยอมรับอันจะเห็นได้จาก รถตัดหญ้าชุดหลังยี่ห้อ JCB มีสัดส่วนของรถตัดหญ้าชุดหลังมากที่สุดในประเทศไทย

นอกจากนี้แล้วเพื่อการมุ่งเน้นที่การดูแลรักษาสภาพรถตัดหญ้าชุดหลังให้ให้มีประสิทธิภาพที่ดี จำเป็นต้องมีเครื่องมือในการซ่อมแซมที่ดี มีทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญชำนาญในการซ่อม อีกทั้งต้องมีข้อมูลจำเพาะที่ใช้ในการดูแลรักษาอีกด้วย

ด้านราคา (Price)

กลยุทธ์ด้านราคานี้ เนื่องจากในปัจจุบันนี้ราคาตลาดของการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังมีอยู่หลายระดับ อันมีหลายสาเหตุ เช่น ผู้ให้บริการแต่ละรายอาจเสนอราคาไม่เท่ากัน และผู้เช่าแต่ละรายก็ได้รับราคาไม่เท่ากันด้วย ดังนั้น การกำหนดราคาจะใช้ราคาที่เท่ากับราคาท้องตลาด

ได้แก่ 4,000 บาทต่อวัน เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ แต่อาจจะมีการพิจารณาราคาสำหรับลูกค้าประจำเพิ่มเติมได้เช่นกัน

สำหรับประเด็นของการให้เครดิตนั้นจะต้องพิจารณาเป็นรายๆไป อย่างไรก็ตามก็เป็นปัจจัยที่สำคัญของการตัดสินใจเลือกใช้บริการอย่างหนึ่งด้วย ดังนั้นอาจจะใช้ร่วมกับการทำวงเงินค้ำประกันกับธนาคารพาณิชย์ก็ได้

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่ายนั้น จะเน้นการส่งพนักงานการตลาดออกไปติดต่อกับพนักงาน เพื่อประสานความต้องการใช้รถตัดหญ้าชุดหลังกับลูกค้าได้อย่างทั่วถึง โดยการติดต่อกับลูกค้าจะไม่เน้นเป็นเวลาราชการ แต่เน้นเพื่อให้บริการลูกค้ามากกว่า ทั้งนี้ธรรมชาติของการใช้เครื่องจักรจะต้องมีการเตรียมงานไว้ล่วงหน้าก่อน การเข้าประสานงานอาจจะต้องทำนอกเวลาราชการบ้าง นอกจากนี้ การจัดช่องทางให้ลูกค้าประจำสามารถสั่งซื้อผ่านโทรสารก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่จะมีไว้เพื่อรับคำสั่งเช่าจากลูกค้าโดยตรงได้อีกช่องทางด้วย

ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดนั้น โดยลักษณะของธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง หรือ เครื่องจักรกลหนักนั้น ไม่ค่อยเน้นการโฆษณาและประชาสัมพันธ์มากนัก มักจะเลือกเช่าจากผู้ให้บริการที่มีอยู่แล้ว ดังนั้นการจะสื่อสารให้ถึงลูกค้าจึงทำได้ค่อนข้างยาก แต่จะเน้นที่การส่งพนักงานการตลาดเข้าพบกับลูกค้าเป็นรายๆไป และให้ลูกค้าแนะนำกันต่อไป

นอกจากนี้แล้ว การลดราคาและการให้บริการขนส่งฟรีก็เป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดที่อาจจะมีการนำมาใช้ได้ หากมีปริมาณการเช่าที่มากพอ

ด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence)

สำหรับกลยุทธ์ทางด้านลักษณะทางกายภาพนั้น ถึงแม้ผลของการทำสำรวจออกมาว่าลูกค้าไม่ค่อยให้ความสำคัญ แต่จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังระบุว่า เป็นส่วนที่ความสำคัญมาก โดยเฉพาะสีของรถตัดหญ้าชุดหลัง ทั้งนี้เนื่องจากลูกค้าจะตัดสินใจว่ารถมีประสิทธิภาพก็มักจะดูจากสีของรถตัดหญ้าชุดหลังว่าเก่าหรือใหม่อย่างไร หากว่าสีไม่เรียบร้อยลูกค้าที่ไม่มีความรู้จำนวนมากก็มักจะคิดไปว่ารถไม่มีสภาพที่จะสามารถทำงานได้ดี

นอกจากนี้แล้วชื่อเสียงของผู้บริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังก็มีผล ทั้งนี้จะเห็นได้ชัดว่าผู้ครองตลาดให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังในปัจจุบัน คือ นิมซีเส็งรถยก ทั้งนี้บริษัทอื่นก็มีรถให้บริการ แต่ลูกค้าก็เลือกใช้บริการจากนิมซีเส็งมากกว่า อันเนื่องมาจากความไว้วางใจในชื่อเสียงของนิมซีเส็งที่มีธุรกิจมากมายหลายประเภท ดังนั้นการเน้นชื่อเสียงของบริษัทก็เป็นเรื่องที่จะละเลยไม่ได้ เน้นการให้ลูกค้าจดจำภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัท ได้แก่การจัดสำนักงานให้มีความเรียบร้อย โรงงานมีความเป็นระเบียบ มาตรฐาน และการแต่งกายของพนักงานการตลาดและพนักงานขับจะเป็นแบบฟอร์มที่เรียบร้อย

ด้านบุคลากร (People)

พนักงานขับรถตักหน้าขุดหลังเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่จะต้องให้ความสำคัญอย่างมาก ในธุรกิจบริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลัง เนื่องมาจากการมีพนักงานขับรถที่ดีก็สามารถทำงานตามคำสั่งลูกค้าได้ อีกทั้งการดูแลสภาพรถตักหน้าขุดหลังนั้นหากได้พนักงานขับที่มีความสามารถก็ช่วยลดความสึกหรอ ค่าใช้จ่ายในการซ่อมรถตักหน้าขุดหลังได้เป็นอย่างมาก อีกทั้งมีวินัยพร้อมให้บริการเพิ่มขึ้นอีกด้วย ดังนั้นแล้ว จะต้องมือบรมเกี่ยวกับการควบคุมรถ การดูแลรักษา ตลอดจนให้ความรู้เกี่ยวกับงานของลูกค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถบริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ด้านกระบวนการให้บริการ (Process)

จากการทำวิจัยตลาดแล้ว จะเห็นได้ว่าลูกค้าให้ความสำคัญกับกระบวนการให้บริการมากที่สุดในส่วนประสมทางการตลาด ทั้งนี้แล้ว จะเน้นที่การมีวินัย การเข้าหน้างานต้องตรงต่อเวลา โดยจะต้องมีการเตรียมตัวทั้งทางด้านข้อมูล แผนที่ สภาพรถตักหน้าขุดหลัง การเตรียมทีมช่างที่มีความพร้อมที่จะแก้ปัญหาซ่อมรถตักหน้าขุดหลัง เนื่องจากการเสียของรถตักหน้าขุดหลังเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นเป็นประจำ

จากการศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยการตลาดบริการแล้ว เพื่อให้ตอบสนองตามกลยุทธ์ที่กำหนดจึงมีค่ามีค่าใช้จ่ายทางการตลาดดังต่อไปนี้

- ค่าตอบแทนการขยาย ปล่อยให้พนักงานขาย โดยคิดจากยอดขาย ร้อยละ 3
- ค่าน้ำมันรถเหมาจ่าย เป็นค่าน้ำมันที่จ่ายให้พนักงานขายโดยเหมาจ่ายเดือนละ 3,000 บาท

- เอกสารประกอบการขาย เดือนละ 1,000 บาท
- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เป็นค่าใช้จ่ายทางการตลาดอื่นๆ อาทิ ของขวัญ คิดเป็นร้อยละ 0.1 ของยอดขาย

ตารางที่ 4.19 แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาดในปีที่ 1

ลำดับ	รายการ	อัตราตอบ แทน	จำนวนเงิน(บาท)
1	ค่าตอบแทนการขาย (ให้พนักงานขาย)	3 % ของ ยอดขาย	33,000.00
2	น้ำมันรถเหมาจ่าย (ให้พนักงานขาย)	3,000 บาทต่อ เดือน	36,000.00
3	เอกสารประกอบการขาย	1,000 บาทต่อ เดือน	12,000.00
4	อื่นๆ (อาทิเช่น ของขวัญ)	0.1 % ของ ยอดขาย	2,200.00
รวม			83,200.00

ตารางที่ 4.20 แสดงค่าใช้จ่ายทางการตลาด ปีที่ 1-10

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
ค่าตอบแทนการขาย	60.00	63.00	66.15	69.46	72.93	76.58	80.41	84.43	88.65	93.08
ค่าจ้างพนักงานขาย	36,000.00	37,800.00	39,690.00	41,674.50	43,758.23	45,946.14	48,243.44	50,655.62	53,188.40	55,847.82
ค่าเอกสารประกอบการขาย	12,000.00	12,600.00	13,230.00	13,891.50	14,586.08	15,315.38	16,081.15	16,885.21	17,729.47	18,615.94
อื่นๆ (อาทิเช่น ของขวัญ)	4.00	4.20	4.41	4.63	4.86	5.11	5.36	5.63	5.91	6.21
รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาด	48,064.00	50,467.20	52,990.56	55,640.09	58,422.09	61,343.20	64,410.36	67,630.87	71,012.42	74,563.04

การวิเคราะห์ความต้องการใช้บริการรถตัดหญ้าชุดหลัง

จากข้อมูลการสำรวจจากผู้ตอบแบบสอบถาม 52 ราย พบว่า ร้อยละ 73.10 หรือ จำนวน 38 รายมีความต้องการใช้รถตัดหญ้าชุดหลังน้อยกว่าเดือนละ 1 ครั้ง ร้อยละ 3.80 หรือ จำนวน 2 ราย มีความต้องการใช้รถตัดหญ้าชุดหลังเดือนละ 1 ครั้ง และ ร้อยละ 23.10 หรือ จำนวน 12 ราย มีความต้องการใช้รถตัดหญ้าชุดหลังเดือนละ 2-4 ครั้ง ดังนั้นการประมาณความต้องการใช้รถตัดหญ้าชุดหลังของกลุ่มตัวอย่างดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.21 แสดงการคำนวณปริมาณความต้องการใช้รถตัดหญ้าชุดหลังใน 1 เดือน

ลำดับ	ปริมาณความต้องการต่อเดือน	จำนวนราย	จำนวนครั้งที่ต้องการ
1	น้อยกว่าเดือนละ 1 วัน คิดเป็น 0.5 วันต่อเดือน	38	19
2	เดือนละ 1 วัน คิดเป็น 1 วันต่อเดือน	2	2
3	เดือนละ 2-4 วัน คิดเป็น 3 วันต่อเดือน	12	36
รวม			57

จากกลุ่มตัวอย่าง ผู้รับเหมาก่อสร้าง เป็นจำนวน 52 ราย มีความต้องการโดยเฉลี่ย เท่ากับ 57 วันทำงานต่อเดือน แต่จากการสำรวจพบว่าผู้รับเหมาก่อสร้างภายในจังหวัดเชียงใหม่มีจำนวนมากกว่า 800 ราย ดังนี้แล้ว ความต้องการรถตัดหญ้าชุดหลังภายในจังหวัดเชียงใหม่ โดยประมาณแล้ว จะมียอดมากกว่า 877.92 คันต่อเดือน หรือเท่ากับว่า 1 วันจะมีความต้องการใช้รถตัดหญ้าชุดหลังเท่ากับ 29.23 คัน

นอกจากความนี้แล้ว ยังมีความต้องการอีกรถจากลูกค้ารายย่อย ซึ่งไม่เกี่ยวข้องในการทำการศึกษานี้ก็อีกส่วนหนึ่ง อย่างไรก็ตามจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่า ความต้องการเช่าของลูกค้ารายย่อยที่ไม่ใช่ผู้รับเหมาที่มีอยู่พอสมควร อาจจะประมาณได้ ร้อยละ 20 ของจำนวนการใช้รถตัดหญ้าชุดหลังทั้งหมด

การประมาณการยอดขาย

จากการวิเคราะห์แบบสอบถามและการสัมภาษณ์ ได้ผลดังต่อไปนี้

1. จากการวิเคราะห์แบบสอบถาม พบว่า ความต้องการเช่ารถตัดหญ้าชุดหลังของผู้รับเหมาก่อสร้าง อยู่ที่ 29.23 คันต่อวัน
2. จำนวนรถที่มีให้บริการของผู้ให้บริการในปัจจุบันรวม 4 ราย ได้แก่ บ.เน็มซีเส็งรถยก จำกัด บริษัทกรุงเทพกลการ จำกัด บริษัทเฮฟวีเครน(1991) จำกัด และ หจก.วนาเลิศกิจ มีรถตัดหญ้าชุดหลังรวมทั้งสิ้น 20 คัน
3. หากดำเนินโครงการนี้ จะมีปริมาณรถตัดหญ้าชุดหลังเป็นลำดับที่สอง โดยมีรถให้บริการเป็นจำนวน 5 คัน หรือ คิดเป็น ร้อยละ 20 ของปริมาณรถตัดหญ้าชุดหลังที่มีให้บริการรวมในตลาด(รวมทั้งหมด 25 คัน)
4. จากการวิเคราะห์แบบสอบถาม พบว่า ผู้ให้ความสนใจในผู้บริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังรายใหม่เป็นจำนวนมาก ถึงร้อยละ 69.20 (จากตารางที่ 4.12) ซึ่งน่าจะทำให้มีโอกาสที่จะสามารถทำตลาดได้
5. การเช่ารถตัดหญ้าชุดหลังมีลักษณะเป็นฤดูกาล

สมมติฐานในการประมาณการยอดขาย

1. ปีที่ 1 กำหนดให้มีอัตราเช่าดังต่อไปนี้
 - เดือนมกราคม,กุมภาพันธ์ และมีนาคม เท่ากับ ร้อยละ 30 ของจำนวนรถที่มีให้บริการ
 - เดือนเมษายน,พฤษภาคม และมีมิถุนายน เท่ากับ ร้อยละ 40 ของจำนวนรถที่มีให้บริการ
 - เดือนกรกฎาคม,สิงหาคม และกันยายน เท่ากับ ร้อยละ 50 ของจำนวนรถที่มีให้บริการ
 - เดือนตุลาคม,พฤศจิกายน และธันวาคม เท่ากับ ร้อยละ 60 ของจำนวนรถที่มีให้บริการ
2. ปีที่ 2 กำหนดให้มีอัตราเช่าเท่ากับ ร้อยละ 70 ของจำนวนที่มีให้บริการ
3. ปีที่ 3 เป็นต้นไป กำหนดให้มีอัตราเช่าเท่ากับ ร้อยละ 80 ของจำนวนรถที่มีให้บริการ
4. กำหนดให้เดือน มิถุนายน กรกฎาคม สิงหาคม กันยายน เป็นเดือนที่มีอัตราการเช่าต่ำ โดยจะคิดเป็น ร้อยละ 50 ของ อัตราเช่าที่กำหนดในปีนั้นๆ
5. กำหนดอัตราเช่ารถตัดหญ้าชุดหลังเดบิตโต ร้อยละ 5 ต่อปี

ตารางที่ 4.22 แสดงปริมาณยอดการเช่ารถตักหน้าขุดหลัง ปีที่ 1-10

ปีที่ 1	ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ย	พ.ค	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ก.ย	ต.ค	พ.ย	ธ.ค	รวม
จำนวนวัน	30.00	28.00	31.00	25.00	31.00	30.00	31.00	31.00	30.00	31.00	30.00	30.00	30.00
วันทำงาน	9.00	8.00	9.00	10.00	12.00	6.00	8.00	8.00	8.00	19.00	18.00	18.00	18.00
จำนวนรถ	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
รวมวันรถทำ	45.00	40.00	45.00	50.00	60.00	30.00	40.00	40.00	40.00	95.00	90.00	90.00	665.00
ปีที่ 2	ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ย	พ.ค	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ก.ย	ต.ค	พ.ย	ธ.ค	รวม
จำนวนวัน	30.00	28.00	31.00	25.00	31.00	30.00	31.00	31.00	30.00	31.00	30.00	30.00	30.00
วันทำงาน	21.00	20.00	22.00	18.00	22.00	11.00	11.00	11.00	11.00	22.00	21.00	21.00	21.00
จำนวนรถ	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
รวมวันรถทำ	105.00	100.00	110.00	90.00	110.00	55.00	55.00	55.00	55.00	110.00	105.00	105.00	1,055.00
ปีที่ 3	ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ย	พ.ค	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ก.ย	ต.ค	พ.ย	ธ.ค	รวม
จำนวนวัน	30.00	28.00	31.00	25.00	31.00	30.00	31.00	31.00	30.00	31.00	30.00	30.00	30.00
วันทำงาน	24.00	23.00	25.00	20.00	25.00	12.00	12.00	12.00	12.00	25.00	24.00	24.00	24.00
จำนวนรถ	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
รวมวันรถทำ	120.00	115.00	125.00	100.00	125.00	60.00	60.00	60.00	60.00	125.00	120.00	120.00	1,190.00
ปีที่ 4	ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ย	พ.ค	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ก.ย	ต.ค	พ.ย	ธ.ค	รวม
จำนวนวัน	30.00	28.00	31.00	25.00	31.00	30.00	31.00	31.00	30.00	31.00	30.00	30.00	30.00
วันทำงาน	24.00	23.00	25.00	20.00	25.00	12.00	12.00	12.00	12.00	25.00	24.00	24.00	24.00
จำนวนรถ	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
รวมวันรถทำ	120.00	115.00	125.00	100.00	125.00	60.00	60.00	60.00	60.00	125.00	120.00	120.00	1,190.00

ตารางที่ 4.22 แสดงปริมาณยอดการเช่ารถตักหน้าขุดหลัง ปีที่ 1-10(ต่อ)

ปี	ปี 5										รวม	
	ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ย	พ.ค	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ต.ค	พ.ย		ธ.ค
จำนวนวัน	30.00	28.00	31.00	25.00	31.00	30.00	31.00	31.00	30.00	31.00	30.00	30.00
วันทำงาน	24.00	23.00	25.00	20.00	25.00	12.00	12.00	12.00	12.00	25.00	24.00	24.00
จำนวนรถ	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
รวมวันรถทำ	120.00	115.00	125.00	100.00	125.00	60.00	60.00	60.00	60.00	125.00	120.00	1,190.00

ปี	ปี 6										รวม	
	ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ย	พ.ค	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ต.ค	พ.ย		ธ.ค
จำนวนวัน	30.00	28.00	31.00	25.00	31.00	30.00	31.00	31.00	30.00	31.00	30.00	30.00
วันทำงาน	24.00	23.00	25.00	20.00	25.00	12.00	12.00	12.00	12.00	25.00	24.00	24.00
จำนวนรถ	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
รวมวันรถทำ	120.00	115.00	125.00	100.00	125.00	60.00	60.00	60.00	60.00	125.00	120.00	1,190.00

ปี	ปี 7										รวม	
	ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ย	พ.ค	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ต.ค	พ.ย		ธ.ค
จำนวนวัน	30.00	28.00	31.00	25.00	31.00	30.00	31.00	31.00	30.00	31.00	30.00	30.00
วันทำงาน	24.00	23.00	25.00	20.00	25.00	12.00	12.00	12.00	12.00	25.00	24.00	24.00
จำนวนรถ	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
รวมวันรถทำ	120.00	115.00	125.00	100.00	125.00	60.00	60.00	60.00	60.00	125.00	120.00	1,190.00

ปี	ปี 8										รวม	
	ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ย	พ.ค	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ต.ค	พ.ย		ธ.ค
จำนวนวัน	30.00	28.00	31.00	25.00	31.00	30.00	31.00	31.00	30.00	31.00	30.00	30.00
วันทำงาน	24.00	23.00	25.00	20.00	25.00	12.00	12.00	12.00	12.00	25.00	24.00	24.00
จำนวนรถ	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
รวมวันรถทำ	120.00	115.00	125.00	100.00	125.00	60.00	60.00	60.00	60.00	125.00	120.00	1,190.00

ตารางที่ 4.22 แสดงปริมาณยอดการเช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง ปีที่ 1-10(ต่อ)

ปีที่9	ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ย	พ.ค	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ก.ย	ต.ค	พ.ย	ธ.ค	รวม
จำนวนวัน	30.00	28.00	31.00	25.00	31.00	30.00	31.00	31.00	30.00	31.00	30.00	30.00	30.00
วันทำงาน	24.00	23.00	25.00	20.00	25.00	12.00	12.00	12.00	12.00	25.00	24.00	24.00	24.00
จำนวนรถ	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
รวมวันรถทำ	120.00	115.00	125.00	100.00	125.00	60.00	60.00	60.00	60.00	125.00	120.00	120.00	1,190.00
ปีที่10	ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ย	พ.ค	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ก.ย	ต.ค	พ.ย	ธ.ค	รวม
จำนวนวัน	30.00	28.00	31.00	25.00	31.00	30.00	31.00	31.00	30.00	31.00	30.00	30.00	30.00
วันทำงาน	24.00	23.00	25.00	20.00	25.00	12.00	12.00	12.00	12.00	25.00	24.00	24.00	24.00
จำนวนรถ	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
รวมวันรถทำ	120.00	115.00	125.00	100.00	125.00	60.00	60.00	60.00	60.00	125.00	120.00	120.00	1,190.00

ตารางที่ 4.23 แสดงรายได้จากการเช่า ปีที่ 1-10

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
จำนวนวันทำงาน	90.00	105.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
อัตราค่าเช่า	4,000.00	4,200.00	4,410.00	4,630.50	4,862.03	5,105.13	5,360.38	5,628.40	5,909.82	6,205.31
รวมรายได้	360,000.00	441,000.00	529,200.00	555,660.00	583,443.00	612,615.15	643,245.91	675,408.20	709,178.61	744,637.54

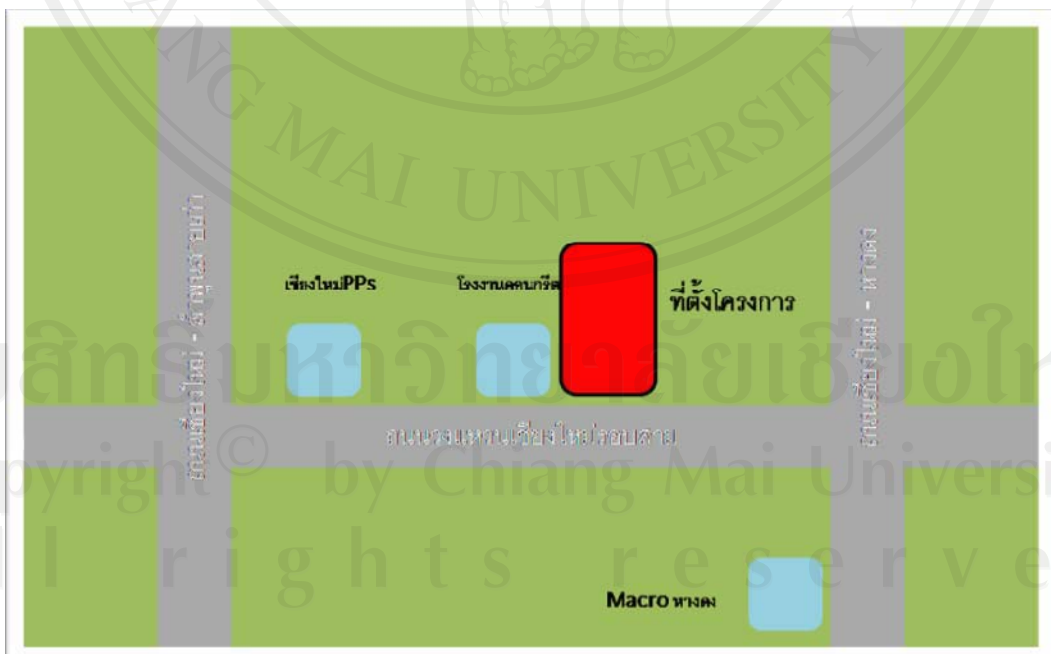
การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิค ประกอบไปด้วย การศึกษาสถานที่ตั้ง ขนาด รูปแบบของสำนักงานและโรงงาน การกำหนดชนิด คุณสมบัติทางกายภาพของรถดักหน้า ชุดหลัง เครื่องใช้ในสำนักงาน และเครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินงาน

สถานที่ตั้ง

สถานที่ตั้งสำนักงานและโรงงานจะตั้งอยู่ที่ถนนวงแหวนรอบสาม ตำบลท่าวังตาล อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ มีเนื้อที่ประมาณ 400 ตารางวา เหตุผลที่เลือกทำเลนี้มีดังต่อไปนี้

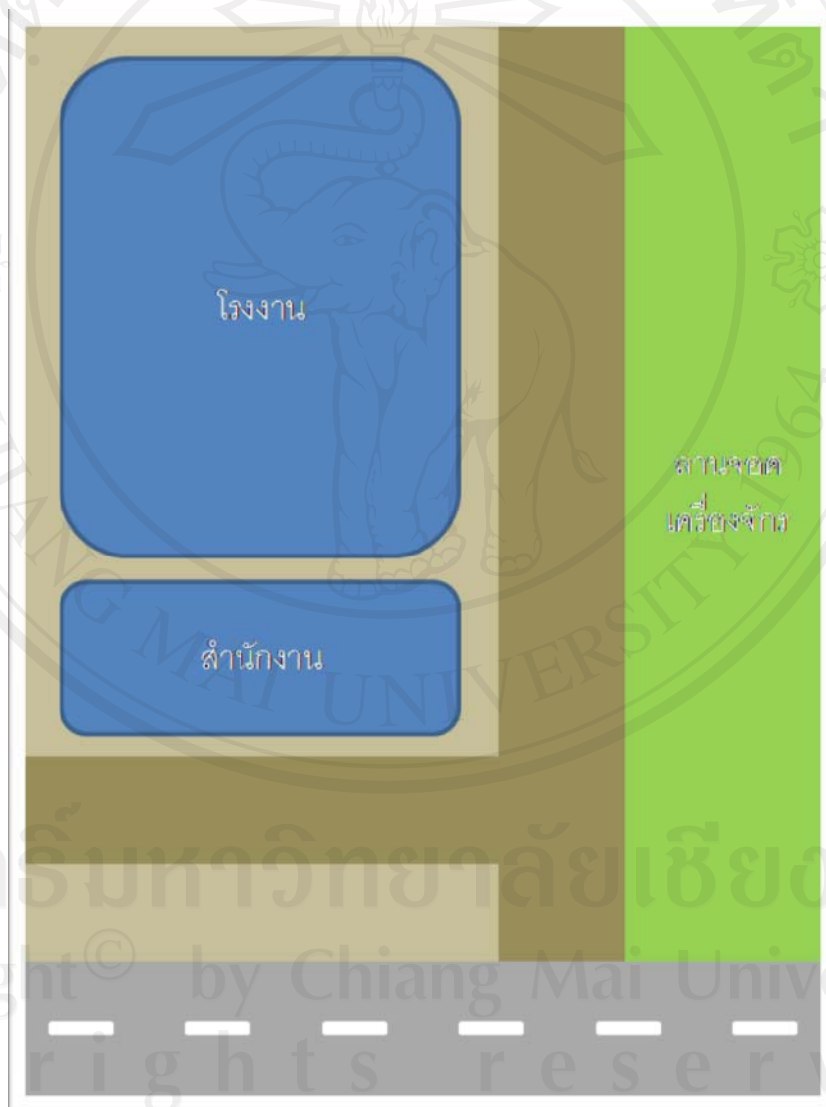
1. ดิถนนวงแหวนรอบสาม สามารถเดินทางไปทั่วจังหวัดเชียงใหม่ได้ง่าย รวดเร็ว
2. ที่ดินยังไม่ราคาไม่แพงมากนัก ทำให้สามารถซื้อที่ดินพื้นที่ใหญ่ได้ เพื่อใช้สร้างสำนักงานและโรงงานขนาดเล็กได้
3. ชุมชนยังไม่หนาแน่นมากนัก สามารถทำโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็กได้
4. ในอนาคตอันใกล้ราคาที่ดินจะที่ราคาสูงขึ้น



ภาพที่ 4.1 แสดงสถานที่ตั้งโครงการ

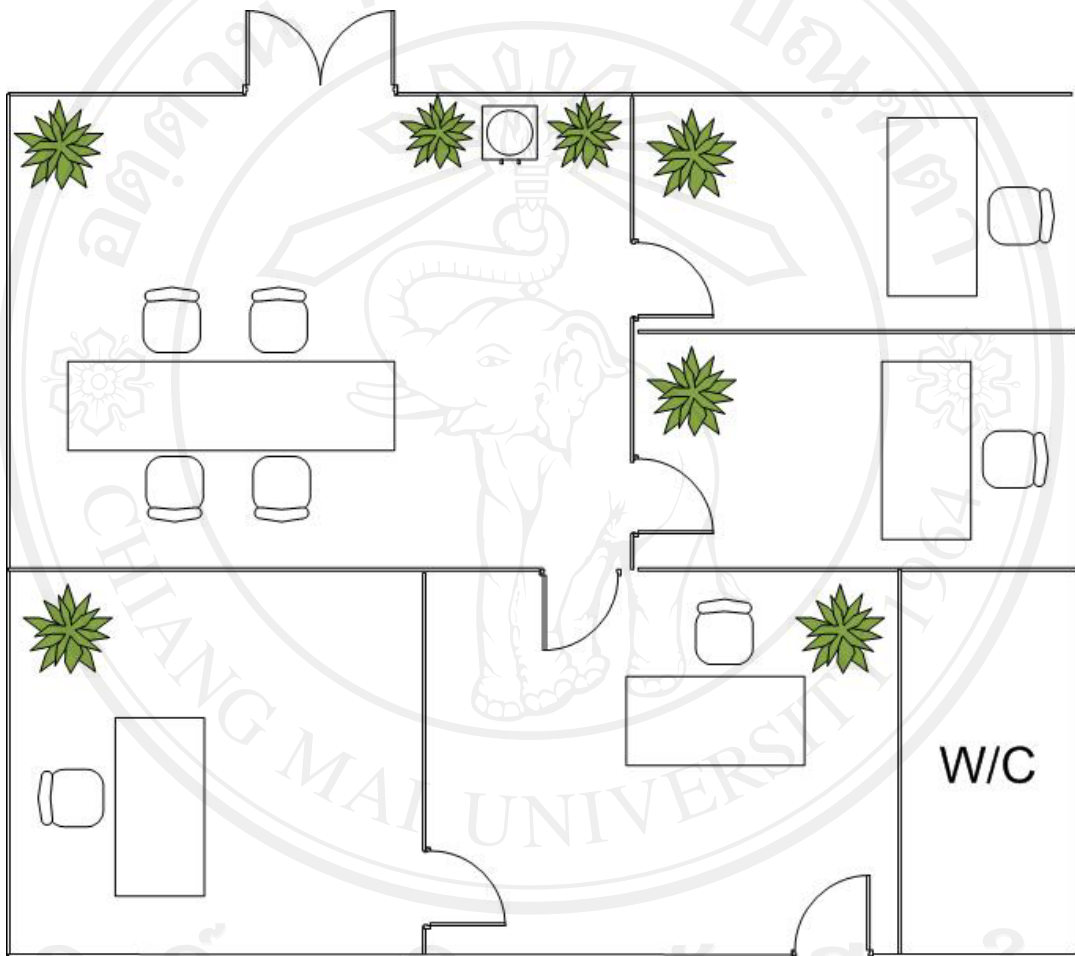
ขนาด รูปแบบของสำนักงานและโรงงาน

แผนผังการใช้ที่ดิน องค์ประกอบหลักของการใช้พื้นที่ ประกอบไปด้วย อาคาร
สำนักงาน โรงงาน และลานจอดเครื่องบิน



ภาพที่ 4.2 แสดงแผนผังการใช้พื้นที่ดิน

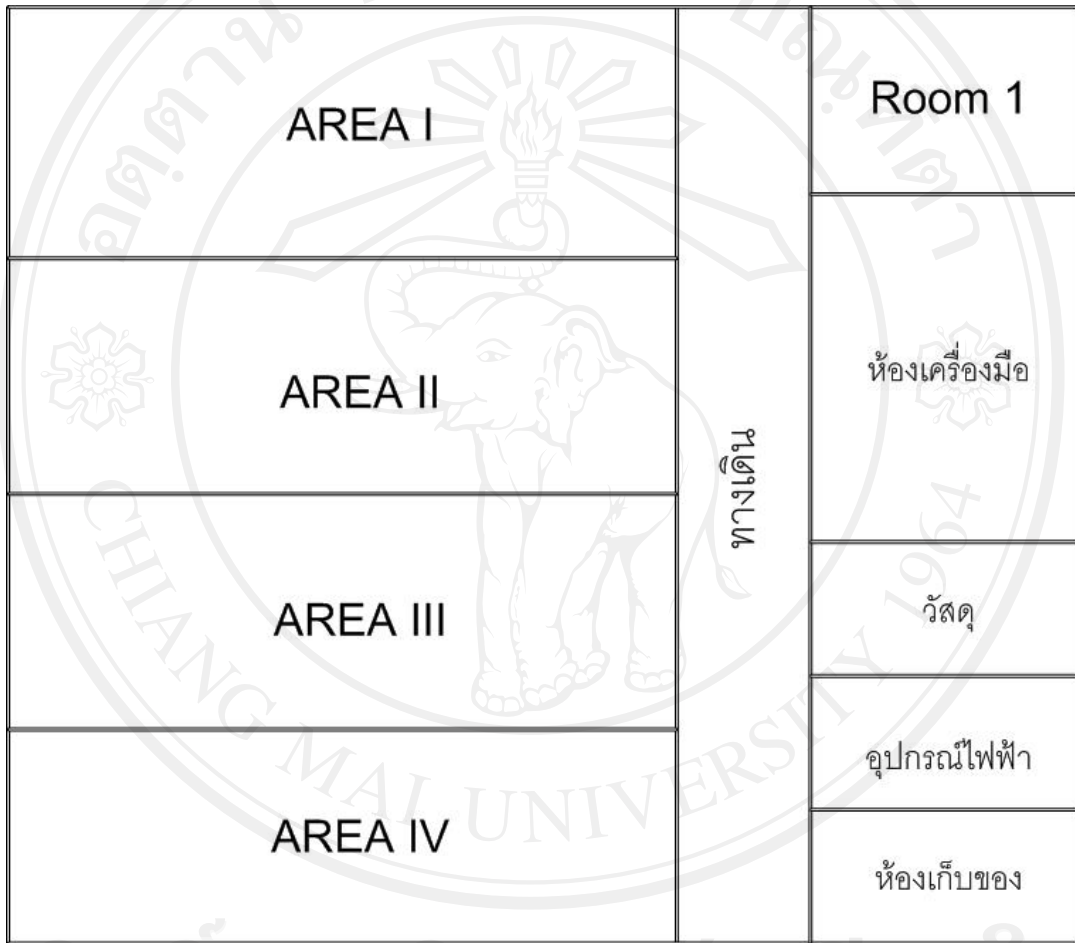
แผนผังสำนักงาน



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright © by Chiang Mai University
 All rights reserved

ภาพที่ 4.3 แสดงแผนผังการใช้พื้นที่สำนักงาน

แผนผังโรงงาน



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright © by Chiang Mai University
 All rights reserved

ภาพที่ 4.4 แสดงแผนผังการใช้พื้นที่โรงงาน

การกำหนดชนิด คุณลักษณะ คุณสมบัติทางกายภาพของรถตัดหน้าชุดหลัง เครื่องใช้ใน
สำนักงาน และเครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินงาน

รถตัดหน้าชุดหลัง

รถตัดหน้าชุดหลังที่จะใช้ในการดำเนินธุรกิจในการเช่ารถตัดหน้าชุดหลัง คือ JCB 3CX
โดยรถที่จะเลือกใช้เป็นรถเก๋ามือสอง โดยมีเหตุผลดังต่อไปนี้

รถตัดหน้าชุดหลัง ยี่ห้อ JCB 3CX เป็นรถตัดหน้าชุดหลังที่ได้รับความนิยมจาก
ผู้บริโภคเป็นอย่างมาก ถึงขนาดใช้คำว่า “รถ JCB” แทนคำว่า “รถตัดหน้าชุดหลัง” ส่งผลต่อการรับรู้
ของลูกค้าโดยตรง อีกทั้งรถตัดหน้าชุดหลัง ยี่ห้อ JCB เป็นรถที่ใช้อย่างแพร่หลาย อะไหล่หาได้ง่าย
นอกจากนี้แล้ว ผู้ประกอบการยังมีความชำนาญในการซ่อมรถตัดหน้าชุดหลังยี่ห้อ JCB อยู่แล้ว
เนื่องจากธุรกิจเดิมเป็นตัวแทนอย่างเป็นทางการ โดยได้รับอนุญาตจากบริษัทแม่โดยตรงให้ดูแลในเขต
จังหวัดเชียงใหม่

การเลือกซื้อรถตัดหน้าชุดหลังเก๋ามือสองมาให้บริการนั้น เนื่องจากตัวรถจะมีราคา
ตกลงมากเมื่อเทียบกับความเสื่อมของเครื่องจักร อีกทั้งผู้ประกอบการมีความสามารถในการซ่อมแซม
ดูแลรักษาเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว ทำให้สามารถซ่อมแซมรถเก่าให้กลับสู่สภาพพร้อมให้บริการได้ด้วย
ต้นทุนที่ค่อนข้างถูก

โดยในการศึกษาครั้งนี้ จะกำหนดให้มีรถตัดหน้าชุดหลังให้บริการทั้งสิ้น 5 คัน
เนื่องจากความเพียงพอต่อความต้องการของตลาด และทำให้เงินลงทุนไม่สูงมาก

เครื่องมือช่าง

เครื่องมือที่ใช้ในโรงงานจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วนได้แก่ เครื่องมือประจำโรงงาน กับ
เครื่องมือประจำตัวช่าง

เครื่องมือประจำโรงงาน มี 1 ชุด มีรายการดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.24 แสดงจำนวนและราคาของเครื่องมือประจำโรงงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา/ หน่วย	รวม
1	ขาตั้งครนยกขนาด 3 ตัน	2	80,000.00	160,000.00
2	รอกยกของขนาด 3 ตัน	2	15,000.00	30,000.00
3	ตู้เชื่อม	1	40,000.00	40,000.00
4	ชุดตัดแก๊ส	1	6,500.00	6,500.00
5	ถังออกซิเจน	5	5,000.00	25,000.00
6	ปั๊มลม	1	8,500.00	8,500.00
				270,000.00

เครื่องมือประจำตัวช่าง มี 1 ชุด มีรายการดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.25 แสดงจำนวนและราคาของเครื่องมือประจำตัวช่าง

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา/ หน่วย	รวม
1	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 8	1	95.00	95.00
2	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 9	1	105.00	105.00
3	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 10	1	115.00	115.00
4	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 11	1	120.00	120.00
5	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 12	1	130.00	130.00
6	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 13	1	135.00	135.00
7	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 14	1	140.00	140.00
8	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 15	1	150.00	150.00
9	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 16	1	160.00	160.00
10	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 17	1	165.00	165.00
11	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 19	1	185.00	185.00

12	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 21	1	210.00	210.00
13	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 22	1	230.00	230.00
14	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 23	1	255.00	255.00
15	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 24	1	270.00	270.00
16	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 26	1	305.00	305.00
17	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 28	1	380.00	380.00
18	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 30	1	480.00	480.00
19	ประแจแหวนปากตายเบอร์ 32	1	540.00	540.00
20	ประแจหกเหลี่ยมเบอร์ 5	1	14.00	14.00
21	ประแจหกเหลี่ยมเบอร์ 8	1	30.00	30.00
22	ประแจหกเหลี่ยมเบอร์ 10	1	45.00	45.00
23	ประแจหกเหลี่ยมเบอร์ 12	1	100.00	100.00
24	ประแจหกเหลี่ยมเบอร์ 14	1	150.00	150.00
25	ประแจหกเหลี่ยมเบอร์ 3/8	1	45.00	45.00
26	ประแจหกเหลี่ยมเบอร์ 1/2	1	115.00	115.00
27	บล็อกเบอร์ 9	1	96.00	96.00
28	บล็อกเบอร์ 10	1	96.00	96.00
29	บล็อกเบอร์ 11	1	96.00	96.00
30	บล็อกเบอร์ 12	1	96.00	96.00
31	บล็อกเบอร์ 13	1	96.00	96.00
32	บล็อกเบอร์ 14	1	102.00	102.00
33	บล็อกเบอร์ 17	1	114.00	114.00
34	บล็อกเบอร์ 18	1	114.00	114.00
35	บล็อกเบอร์ 19	1	114.00	114.00
36	บล็อกเบอร์ 21	1	126.00	126.00
37	บล็อกเบอร์ 22	1	126.00	126.00
38	บล็อกเบอร์ 23	1	138.00	138.00

39	บล็อกเบอร์ 24	1	138.00	138.00
40	บล็อกเบอร์ 26	1	162.00	162.00
41	บล็อกเบอร์ 29	1	198.00	198.00
42	ค้ำยันเลื่อน	1	375.00	375.00
43	ค้ำยันแข็ง	1	660.00	660.00
44	ข้อต่อสั้น	1	240.00	240.00
45	ข้อต่อยาว	1	320.00	320.00
46	ไขควงแบน	1	80.00	80.00
47	ไขควงแฉก	1	110.00	110.00
48	คีมล๊อค	1	600.00	600.00
49	คีมแดง	1	550.00	550.00
50	คีมปากแหลม	1	500.00	500.00
51	ฟิลเลอร์เกจ	1	60.00	60.00
52	ค้อนเหล็ก	1	320.00	320.00
รวม				10,162.00

กระบวนการให้บริการ กระบวนการให้บริการจะแบ่งออกเป็น 3 หลัก ได้แก่ กระบวนการเตรียมตัวก่อนให้บริการ กระบวนการระหว่างการให้บริการ และกระบวนการหลังให้บริการ ดังต่อไปนี้

ก่อนให้บริการ ประกอบไปด้วย การดูแลรักษารถ การซ่อมแซมรถให้มีสภาพพร้อมให้บริการ การจัดทำแผนที่ และการจัดทำข้อมูลลูกค้า

- การดูแลรักษารถ ประกอบไปด้วย การตรวจเช็คมาตรฐานตามระยะเวลา อาทิ เปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง ตรวจวัดระดับน้ำในหม้อน้ำ ตรวจวัดระดับน้ำมันหล่อลื่นและน้ำมันไฮดรอลิก ตรวจสอบสภาพยางรถตัดหน้าชุดหลัง ฯลฯ

- การซ่อมแซมรถ ในกรณีที่รถตรวจพบว่าไม่มีความพร้อม จะส่งรายงานความผิดปกติให้ฝ่ายช่างเพื่อซ่อมแซมรถตัดหน้าชุดหลังให้สมบูรณ์ต่อไป

- การจัดทำแผนที่ เป็นการเตรียมศึกษาแผนที่ให้มีความชัดเจน เพื่อให้สามารถสื่อสารกับลูกค้าได้ง่าย และสามารถเดินทางไปถึงหน้างานได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

- การจัดทำข้อมูลลูกค้า เป็นการจัดทำประวัติ และลักษณะเฉพาะของลูกค้าแต่ละราย เพื่อให้สามารถประสานงานได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ระหว่างให้บริการ ประกอบไปด้วย การรับคำสั่งเช่า การประสานงานกับลูกค้า การเสนอราคา และการส่งรถตัดหญ้าชุดหลังออกไปบริการ

- การรับคำสั่งเช่า เป็นขั้นตอนของการรับงาน โดยสามารถรับงานได้ผ่านพนักงานขาย หรือ ผู้จัดการ

- การประสานงาน เป็นขั้นตอนที่ต่อเนื่องจากการรับคำสั่งเช่า เพื่อมีการประเมินความสามารถของเครื่องจักรว่ามีคยามเหมาะสมกับงานที่ต้องทำหรือไม่ ตลอดจนประมาณระยะเวลาที่ต้องใช้ในการทำงานให้ลูกค้าหากได้รับการเรียกร้อมมา

- การเสนอราคา เมื่อเราประสานงานกับลูกค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ก็ทำการเสนอราคาให้ลูกค้าพิจารณา

- การส่งรถออกไปบริการ เมื่อลูกค้าตกลงในการเสนอราคา ก็จะมีการจัดส่งรถออกไปให้บริการลูกค้าต่อไป

หลังให้บริการ ประกอบไปด้วย การวางบิล การรับชำระเงิน และ การประเมินผลการทำงาน

- การวางบิล เมื่อรถตัดหญ้าชุดหลังให้บริการเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ก็จะมีการแจ้งยอดค่าบริการให้ลูกค้า โดยในขั้นตอนนี้อาจทำในทันทีที่เสร็จงาน หรือ อาจเป็นการวางบิลโดยมีระยะเวลาก็ได้

- การรับชำระเงิน เมื่อวางบิลเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ก็รับชำระค่าบริการ โดยอาจจะรับทันทีที่งานเรียบร้อย หรืออาจเป็นการรับชำระเงินโดยมีระยะเวลาให้เครดิตก็ได้

- การประเมินผลการทำงาน กระบวนการทำงานได้จบลงแล้ว ก็จะต้องนำกระบวนการทำงานทั้งหมดกลับมาประเมินเพื่อปรับปรุงการทำงานต่อไป โดยมีการสอบถามความเห็นจากลูกค้าบ้างเป็นครั้งคราว

แนวโน้มราคาน้ำมันเชื้อเพลิง ธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง มีปัจจัยเข้าที่สำคัญมากที่สุดก็คือ น้ำมันเชื้อเพลิง ซึ่งจากแนวโน้มราคาน้ำมันที่มีความผันผวนตลอดเวลา นั้น ทำให้การให้บริการรถตัดหญ้าชุดหลังกำหนดราคาได้ค่อนข้างลำบาก อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์ผู้บริการเช่า

รถตัดหญ้าชุดหลัง พบว่า การกำหนดราคาบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังนั้น ลูกค้าส่วนใหญ่ยอมรับได้กับราคาเช่าที่เพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากราคาน้ำมันเชื้อเพลิงเพิ่มขึ้น แสดงให้เห็นว่าราคาน้ำมันเชื้อเพลิงนั้นเป็นปัญหาที่ได้รับการยอมรับทั้งจากฝ่ายผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการ

การบริหารความเสี่ยง ธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังนั้น เป็นธุรกิจให้บริการที่มีความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการทำงานหลายอย่าง อาทิเช่น รถชนเนื่องจากระหว่างเดินทางไปทำงาน หรือ การทำงานแล้วเกิดอุบัติเหตุ รวมทั้งอุบัติเหตุอันเกิดจากความบกพร่องของรถตัดหญ้าชุดหลัง ดังนั้นการดำเนินธุรกิจให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังจะต้องมีการบริหารความเสี่ยงในส่วนนี้ให้รอบคอบ ดังต่อไปนี้

1. พนักงานขับรถตัดหญ้าชุดหลัง ต้องมีความสามารถในการทำงาน เพื่อลดความเสี่ยงในการเกิดอุบัติเหตุ และความผิดพลาดอันเนื่องมาจากการทำงาน
2. ทำ พรบ.จราจรทางบก จะช่วยลดความเสี่ยงที่เกิดขึ้นระหว่างเดินทางของรถตัดหญ้าชุดหลัง โดยจะคุ้มครองความเสียหายอันเกิดขึ้นบนถนน และบุคคลที่สามด้วย
3. การทำประกันเครื่องจักร เนื่องจากรถตัดหญ้าชุดหลังเป็นเครื่องจักรประเภทหนึ่ง จึงต้องทำประกันภัยเครื่องจักร ทั้งนี้การประกันภัยเครื่องจักรจะครอบคลุมดังต่อไปนี้
 - ความเสียหายของเครื่องจักร และบุคคลอื่น อันเนื่องมาจากการขนย้าย ไม่ว่าจะเคลื่อนย้ายได้ด้วยตัวเอง หรือว่าต้องอุปกรณ์อื่นใดมาขนย้าย
 - ความเสียหายของเครื่องจักร และบุคคลอื่น อันเนื่องมาจากการทำงานปกติของเครื่องจักรนั้นๆ ทั้งนี้จะต้องไม่เป็ฯการใช้ง่ายผิดประเภท อาทิเช่น รถตัดหญ้าชุดหลัง ปกติใช้การขุดและตัด แต่ความเสียหายเนื่องจากการฉุด หรือ กด กระแทก จะไม่ได้รับการคุ้มครอง

ประมาณการเงินลงทุนในสินทรัพย์

จากการศึกษา เพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินโครงการธุรกิจให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลัง จึงกำหนดให้มีค่าใช้จ่ายในการลงทุนทั้งสิ้น 7,230,162 บาท

ตารางที่ 4.26 แสดงจำนวนและราคาของเงินลงทุนในสินทรัพย์

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
1	ที่ดิน	1 รายการ	2,200,000.00	2,200,000.00
2	ค่าก่อสร้างสำนักงาน และ โรงงาน	1 รายการ	1,500,000.00	1,500,000.00
3	รถตักหน้าขุดหลัง	5 คัน	650,000.00	3,250,000.00
4	เครื่องมือประจำโรงงาน	1 ชุด	270,000.00	270,000.00
5	เครื่องมือประจำตัวช่าง	1 ชุด	10,162.00	10,162.00
รวม				7,230,162.00

สมมติฐานในการประมาณการต้นทุนบริการ

1. น้ำมันเชื้อเพลิง กำหนดให้ใช้วันละ 30 ลิตร ต่อวัน ราคาลิตรละ 30 บาท โดยจะมีอัตราการใช้ของราคา ร้อยละ 5 ต่อปี
2. เงินเดือนพนักงานขับรถตักหน้าขุดหลัง 6,000 บาทต่อเดือน โดยมีอัตราค่าจ้างเพิ่มของเงินเดือน ร้อยละ 5 ต่อปี
3. ค่าตอบแทนการขับ คิดเป็นร้อยละ 3 ของรายได้
4. ค่าอะไหล่ในการซ่อมแซม คิดเป็นร้อยละ 3 ของรายได้
5. ค่าประกันภัย และ พรบ. กำหนดให้เท่ากับ 18,000 บาทต่อคันต่อปี
6. สวัสดิการพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 5 %ของเงินเดือน

ตารางที่ 4.27 แสดงต้นทุนบริการ ปีที่ 10

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
จำนวนวันทำงาน	90.00	105.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
อัตราการใช้ห้ามัน	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
ราคาห้ามัน	30.00	31.50	33.08	34.73	36.47	38.29	40.20	42.21	44.32	46.54
รวมราคาห้ามัน	900.00	945.00	992.25	1,041.86	1,093.96	1,148.65	1,206.09	1,266.39	1,329.71	1,396.20
ค่าห้ามันเชื้อเพลิง	81,000.00	99,225.00	119,070.00	125,023.50	131,274.68	137,838.41	144,730.33	151,966.85	159,565.19	167,543.45
ค่าแรงพนักงานขับรถ	360,000.00	378,000.00	396,900.00	416,745.00	437,582.25	459,461.36	482,434.43	506,556.15	531,883.96	558,478.16
ค่าดอบบแทนการขับ	120.00	126.00	132.30	138.92	145.86	153.15	160.81	168.85	177.29	186.16
ค่าอะไหล่ที่ใช้ในการซ่อมแซม	120.00	126.00	132.30	138.92	145.86	153.15	160.81	168.85	177.29	186.16
ค่าประกันภัย และ พรบ.	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00
สวัสดิการพนักงานขับรถ	18,000.00	18,900.00	19,845.00	20,837.25	21,879.11	22,973.07	24,121.72	25,327.81	26,594.20	27,923.91
ค่าเสื่อมราคารถตัดหญ้าชุด	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมต้นทุนบริการ	549,240.00	586,377.00	626,079.60	652,883.58	681,027.76	710,579.15	741,608.10	774,188.51	808,397.93	844,317.83

การการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการ ประกอบไปด้วย รูปแบบการดำเนินงาน โครงสร้างองค์กร บุคลากร-หน้าที่-ความรับผิดชอบ และ เครื่องใช้สำนักงาน

รูปแบบการดำเนินงาน

การดำเนินธุรกิจบริการให้เช่ารถตักหน้าขุดหลังจะทำการจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด มีเหตุผลดังต่อไปนี้

1. การจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด จะมีสภาพเป็นนิติบุคคล
2. การจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด สามารถทำได้ง่ายกว่าการจดทะเบียนบริษัทจำกัด และสามารถทำบัญชีได้ง่ายกว่าบริษัทจำกัด
3. การจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด มีความน่าเชื่อถือในการดำเนินธุรกิจมากกว่าบุคคลธรรมดา

โครงสร้างองค์กร



แผนภาพที่ 4.5 แสดงโครงสร้างองค์กร

บุคลากร คุณสมบัติ และหน้าที่ความรับผิดชอบ

จากโครงสร้างองค์กรข้างต้น การกำหนดหน้าที่ของบุคลากรมีความสำคัญอย่างมากในการจัดการองค์กรให้เกิดความเรียบร้อย และมีประสิทธิภาพในการวัดผลการดำเนินงาน การว่าจ้าง การให้ผลตอบแทน จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีการพิจารณาความเหมาะสม และความสามารถของบุคลากรที่ปฏิบัติงาน ดังนั้นจึงได้มีการกำหนดหน้าที่งาน ไว้ดังนี้

ผู้จัดการ(เจ้าของกิจการ)

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. วางนโยบายและทิศทางของธุรกิจ
2. กำกับ ดูแลกิจการให้เป็นไปตามนโยบายและทิศทางที่ตั้งไว้
3. จัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม
4. กำหนดหน้าที่หลักของแต่ละแผนก เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายที่ได้วางไว้
5. จัดสรร คัดเลือกพนักงานตำแหน่งที่ว่างลง โดยต้องมีการทดสอบความรู้ความสามารถเบื้องต้น เพื่อให้ได้งานที่เหมาะสม
6. ประเมินผลงานบุคลากร
7. จัดจ้าง กำหนดค่าตอบแทน รวมทั้งค่าจ้างเงินเดือน
8. ดูแลภาพรวมของกิจการทั้งหมดให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนด

หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ จำนวน 1 ตำแหน่ง

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. รับผิดชอบการดูแลรถตักหน้าขุดหลังให้มีสภาพที่ดี พร้อมให้บริการ
2. ควบคุมการซ่อมบำรุงรถตักหน้าขุดหลัง
3. ควบคุมพนักงานควบคุมรถตักหน้าขุดหลังในการปฏิบัติงาน รวมทั้งควบคุมให้พนักงานควบคุมรถตักหน้าขุดหลังต้องทำการดูแลรักษาเบื้องต้นด้วย
4. ดูแลโดยภาพรวมทั้งหมดของโรงงานและรถตักหน้าขุดหลังให้เป็นไปสอดคล้องกับการทำงานของธุรกิจ

คุณสมบัติ

- มีความสามารถในการดูแลรักษารถตัดหญ้าคุดหลังได้ดี
- สามารถควบคุมรถตัดหญ้าคุดหลังได้ดี
- มีความเข้าใจในงานก่อสร้างพอสมควร
- มีความเป็นผู้นำ สามารถทำงานกับคนหมู่มากได้
- วุฒิกการศึกษาขั้นต่ำ ปวส.

ช่างซ่อมบำรุง จำนวน 2 ตำแหน่ง

ช่างซ่อมบำรุง 1

หน้าที่ความรับผิดชอบ

เครื่องยนต์

1. ซ่อมแซมรถตัดหญ้าคุดหลังให้กลับสู่สภาพพร้อมให้บริการ โดยเฉพาะงาน
2. วางแผนการดูแลรักษาและซ่อมแซมรถตัดหญ้าคุดหลังประจำเดือน
3. ดูแลเครื่องมือที่ใช้ในโรงงาน และเครื่องมือประจำตัวช่าง

คุณสมบัติ

- สามารถซ่อมแซมรถตัดหญ้าคุดหลังได้อย่างดี
- มีความเข้าใจการดูแลรักษาและรถตัดหญ้าคุดหลังเป็นอย่างดี
- วุฒิกการศึกษา ปวส. สาขาเครื่องยนต์

ช่างซ่อมบำรุง 2

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. ซ่อมแซมรถตัดหญ้าคุดหลังให้กลับสู่สภาพพร้อมให้บริการ โดยเฉพาะงาน โลหะ
2. ดูแลเครื่องมือที่ใช้ในโรงงาน และเครื่องมือประจำตัวช่าง
3. ปฏิบัติงานแทนพนักงานควบคุมรถ หากพนักงานควบคุมรถไม่พร้อม

คุณสมบัติ

- สามารถซ่อมแซมรถตัดหญ้าคุดหลังได้เป็นอย่างดี
- สามารถควบคุมรถตัดหญ้าคุดหลังได้
- วุฒิกการศึกษาขั้นต่ำ ปวช. สาขาช่างกลโรงงานหรือช่างโลหะ

พนักงานขับรถตักหน้าขุดหลัง จำนวน 5 ตำแหน่ง

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. สามารถควบคุมรถตักหน้าขุดหลังให้บริการกับลูกค้า
2. ดูแลรักษารถตักหน้าขุดหลังเบื้องต้น อาทิเช่น ล้างรถ เช็ดลมยาง

คุณสมบัติ

- มีความสามารถควบคุมรถตักหน้าขุดหลังได้ดี
- เข้าใจงานก่อสร้างพอสมควร
- สามารถดูแลรักษารถตักหน้าขุดหลังในเบื้องต้นได้

พนักงานขาย จำนวน 1 ตำแหน่ง

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. วางแผนการตลาด เพื่อให้ได้เป้าหมายตามที่ได้รับมอบหมาย
2. ประสานงานกับลูกค้า รวมทั้งการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นกับพนักงาน
3. จัดทำฐานข้อมูลลูกค้า

คุณสมบัติ

- มีประสบการณ์เกี่ยวกับงานก่อสร้าง มีความเข้าใจงานก่อสร้างเพื่อแนะนำการใช้เครื่องจักรที่เหมาะสมกับงานได้
- มนุษย์สัมพันธ์ดี มีไหวพริบ สามารถประสานงานกับลูกค้าและแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี

- วุฒิกการศึกษาขั้นต่ำ ปวส. (สาขาการตลาดหรือมีประสบการณ์เกี่ยวกับงานเครื่องจักรพิจารณาเป็นพิเศษ)

เจ้าหน้าที่ธุรการและการเงิน จำนวน 1 ตำแหน่ง

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. เก็บรวบรวมข้อมูลรายได้ ค่าใช้จ่าย สรุปยอดเพื่อเสนอต่อผู้จัดการ
2. ทำหน้าที่จัดทำบัญชีควบคุมวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ตลอดจนดูแลรักษาเครื่องใช้ใน

สำนักงาน

3. คู่มือ และประสานงานต่างๆ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเรียบร้อยอยู่เสมอ ตลอดจนให้ข้อมูล และบริการติดต่อสอบถามแก่ลูกค้าทั่วไป
คุณสมบัติ

- สามารถใช้คอมพิวเตอร์ได้ดี มนุษยสัมพันธ์ดี
- วุฒิกการศึกษาขั้นต่ําระดับ ปวส.(สาขาบัญชีจะพิจารณาเป็นพิเศษ)

เครื่องใช้ในสำนักงาน มีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.28 แสดงจำนวนและราคาเครื่องใช้ในสำนักงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา/ หน่วย	รวม
1	โต๊ะทำงานฝ่ายขาย	1 ตัว	9,000.00	9,000.00
2	โต๊ะทำงาน	4 ตัว	2,400.00	9,600.00
3	เก้าอี้	12 ตัว	590.00	7,080.00
4	ตู้เก็บเอกสาร	6 ตัว	2,000.00	12,000.00
5	คอมพิวเตอร์	2 ชุด	15,000.00	30,000.00
6	ปริ้นเตอร์	2 ตัว	3,660.00	7,320.00
7	เครื่องโทรศัพท์	2 ตัว	500.00	1,000.00
8	เครื่องโทรสาร	1 ตัว	1,990.00	1,990.00
9	เครื่องทำน้ำร้อน-เย็น มีตู้เย็นในตัว	1 ตัว	5,900.00	5,900.00
10	ตู้เย็น	2 ตัว	3,900.00	7,800.00
11	เครื่องปรับอากาศ	2 เครื่อง	20,000.00	40,000.00
รวม				131,690.00

ประมาณการต้นทุนในการดำเนินงาน

เงินเดือนและค่าตอบแทนการทำงาน

ตารางที่ 4.29 แสดงอัตราจ้างและเงินเดือนในปีแรก

ลำดับ	ตำแหน่ง	เงินเดือน	ค่าตอบแทน อื่น	จำนวน อัตรา
1	ผู้จัดการ	20,000.00		1
2	หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ	12,000.00		1
3	พนักงานขาย	7,000.00	3 % ของค่าเช่า	1
4	ช่างซ่อมบำรุง 1	8,500.00		1
5	ช่างซ่อมบำรุง 2	6,000.00		1
6	เจ้าหน้าที่ธุรการและการเงิน	6,000.00		1
7	พนักงานควบคุมรถ	6,000.00	3 % ของค่าเช่า	5

เงินลงทุนในค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

ตารางที่ 4 30 แสดงเงินลงทุนในค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
1	ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ค่าจดทะเบียน หจก(7,000 บาท) ค่าธรรมเนียมจ้าง(22,000 บาท) ค่าใช้จ่ายอื่นๆ(21,000 บาท)	1 รายการ	50,000.00	50,000.00
2	เงินสดหมุนเวียน	1 รายการ	398,310.00	398,310.00
รวม				448,310.00

หมายเหตุ เงินสดหมุนเวียน นำมาใช้ในการดำเนินงานเบื้องต้น เพื่อให้องค์กรมีสภาพคล่องในการทำงานในระยะแรก อาทิเช่น เงินเดือน วัสดุอุปกรณ์ ค่าใช้จ่ายทางการตลาด ฯลฯ

สมมติฐานในการประมาณการค่าใช้จ่ายการบริหารและเงินเดือน

1. เงินเดือนกำหนดให้มีอัตราเติบโต ร้อยละ 5 ต่อปี
2. สวัสดิการฝ่ายสำนักงาน กำหนดให้เท่ากับ ร้อยละ 5 ของเงินเดือนฝ่ายสำนักงาน
3. กำหนดให้ค่าสาธารณูปโภคเป็นดังต่อไปนี้ โดยจะมีอัตราเติบโตร้อยละ 5 ต่อปี
 - ค่าไฟฟ้า ปีแรก เท่ากับ 5,000 บาทต่อเดือน
 - ค่าน้ำประปา ปีแรก เท่ากับ 500 บาทต่อเดือน
 - ค่าโทรศัพท์ ปีแรก เท่ากับ 2,000 บาทต่อเดือน
4. ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงสำนักงาน กำหนดให้ เดือนละ 4,000 บาทในปีแรก ปีต่อไปกำหนดให้เติบโตร้อยละ 5
5. ค่าอุปกรณ์สำนักงาน กำหนดให้ เดือนละ 1,000 บาทในปีแรก ปีต่อไปกำหนดให้เติบโตร้อยละ 5
6. ค่าตรวจสอบบัญชี กำหนดให้ ปีละ 15,000 บาทในปีแรก ปีต่อไปกำหนดให้เติบโตร้อยละ 5
7. ค่ารักษาความปลอดภัย กำหนดให้ เดือนละ 9,000 บาทในปีแรก ปีต่อไปกำหนดให้เติบโตร้อยละ 5
8. ค่าวัสดุสิ้นเปลืองอื่นๆ อาทิเช่น ค่าเครื่องมือช่าง ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการซ่อม คิดเป็นร้อยละ 0.5 ของรายได้

ตารางที่ 4.31 แสดงเงินเดือน ปีที่ 1-10

ตำแหน่ง	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
ผู้จัดการ	240,000.00	252,000.00	264,000.00	277,830.00	291,721.50	306,307.68	321,622.95	337,704.10	354,589.31	372,318.77
หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ	144,000.00	151,200.00	158,760.00	166,698.00	175,032.90	183,784.55	192,973.77	202,622.46	212,753.58	223,391.26
พนักงานขาย	84,000.00	88,200.00	92,610.00	97,240.50	102,102.53	107,207.65	112,568.03	118,196.44	124,106.26	130,311.57
ช่างซ่อมบำรุง 1	102,000.00	107,100.00	112,455.00	118,077.75	123,981.64	130,180.72	136,689.76	143,524.24	150,700.46	158,235.48
ช่างซ่อมบำรุง 2	78,000.00	81,900.00	85,995.00	90,294.75	94,809.49	99,549.96	104,527.46	109,753.83	115,241.52	121,003.60
เจ้าหน้าที่ธุรการและ	72,000.00	75,600.00	79,380.00	83,349.00	87,516.45	91,892.27	96,486.89	101,311.23	106,376.79	111,695.63
รวม	720,000.00	756,000.00	793,800.00	833,490.00	875,164.50	918,922.73	964,868.86	1,013,112.30	1,063,767.92	1,116,956.32

ตารางที่ 4.32 แสดงค่าใช้จ่ายบริหาร ปีที่ 1-10

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
ค่าสาธารณูปโภค										
ค่าไฟฟ้า	60,000.00	63,000.00	66,150.00	69,457.50	72,930.38	76,576.89	80,405.74	84,426.03	88,647.33	93,079.69
ค่าเช่า	6,000.00	6,300.00	6,615.00	6,945.75	7,293.04	7,657.89	8,040.57	8,442.60	8,864.73	9,307.97
ค่าโทรศัพท์	24,000.00	25,200.00	26,460.00	27,783.00	29,172.15	30,630.76	32,162.30	33,770.41	35,458.93	37,231.88
ค่าเชื้อเพลิง	48,000.00	50,400.00	52,920.00	55,566.00	58,344.30	61,261.52	64,324.59	67,540.82	70,917.86	74,463.75
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	12,000.00	12,600.00	13,230.00	13,891.50	14,586.08	15,315.38	16,081.15	16,885.21	17,729.47	18,615.94
ค่าตรวจสอบบัญชี	15,000.00	15,750.00	16,537.50	17,364.38	18,232.59	19,144.22	20,101.43	21,106.51	22,161.83	23,269.92
ค่ารักษาความปลอดภัย	108,000.00	113,400.00	119,070.00	125,023.50	131,274.68	137,838.41	144,730.33	151,966.85	159,565.19	167,543.45
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองอื่น ๆ	13,300.00	22,155.00	26,239.50	27,551.48	28,929.05	30,375.50	31,894.28	33,488.99	35,163.44	36,921.61
ค่าสวัสดิการสำนักงาน	36,000.00	37,800.00	39,690.00	41,674.50	43,758.23	45,946.14	48,243.44	50,655.62	53,188.40	55,847.82
รวม	322,300.00	346,605.00	366,912.00	385,257.60	404,520.48	424,746.50	445,983.83	468,283.02	491,697.17	516,282.03

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

จะทำการประเมินการลงทุน การคาดคะเนทางด้านการเงินของโครงการ ได้แก่ การจัดทำงบการเงิน และงบกระแสเงินสดล่วงหน้า โดยการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน โดยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) อัตราการตอบแทนลดค่า (Internal Rate of Return) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) และการวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis)

ข้อสมมติฐานในการลงทุน

1. เงินลงทุน ในโครงการธุรกิจบริการให้เช่ารถตัดหญ้าชุดหลังจะใช้เงินลงทุนจากผู้ถือหุ้นคิดเป็นจำนวน 5,800,000 บาท และกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินอีกจำนวน 2,000,000 บาท และจะชำระคืนภายในระยะเวลา 5 ปี ตามอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อการประกอบธุรกิจจากธนาคารกรุงไทย อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7.375 อัตราผลตอบแทนการลงทุนส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับร้อยละ 15 ซึ่งมาจากการประเมินสถานการณ์ความเสี่ยงในส่วนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยในอนาคต รวมถึงอัตราเงินเฟ้อด้วย ดังนั้นต้นทุนของเงินทุนเฉลี่ย (Weight Average Cost of Capital: WACC) เท่ากับ ร้อยละ 12.48 ทั้งนี้อัตราภาษีเท่ากับร้อยละ 30

ตารางที่ 4.33 แสดงการคำนวณต้นทุนถัวเฉลี่ยของเงินทุน (WACC)

ประเภท	สัดส่วน	ต้นทุนของ เงินทุน (ร้อยละ)	ต้นทุนของเงินทุน หลังหักภาษี (ร้อยละ)	ต้นทุนของเงินทุน ถัวเฉลี่ย (ร้อยละ)
เงินกู้	25.64	7.375	5.1625	1.3237
เงินทุนเจ้าของ	74.36	15.000		11.1538
รวม	100.00			12.4776

2. อัตราภาษีเงินได้คิดในอัตราร้อยละ 30
3. คิดค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรง โดยค่าเสื่อมราคาอาคาร สิ่งปลูกสร้าง คิดค่าเสื่อมราคา 20 ปี ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์ คิดค่าเสื่อมราคา 5 ปี ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้ในสำนักงาน คิดค่าเสื่อมราคา 3 ปี
4. โครงสร้างรายได้ และค่าใช้จ่าย จะนำข้อมูลมาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจ โรงเรียนกวดวิชามาใช้ในการวิเคราะห์
5. ลูกหนี้การค้า ให้เครดิต 1 เดือน โดยกำหนดให้ยอดขายทั้งหมดเป็นการขายโดยให้เครดิต
6. เจ้าหนี้การค้า โดยกำหนดให้การซื้อทั้งหมดเป็นเครดิต ดังต่อไปนี้
 - น้ำมันเชื้อเพลิงให้เครดิต 15 วัน
 - อะไหล่ที่ใช้ในการซ่อมแซม ให้เครดิต 2 เดือน
10. กำหนดให้มูลค่าซากเมื่อสิ้นสุดโครงการเป็นดังต่อไปนี้
 - ที่ดิน ให้มีมูลค่าเติบโตขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อ 5% ต่อปี โดยในปีที่ 10 จะมีมูลค่าเท่ากับ 3,412,922.08 บาท โดยการคำนวณจะนำส่วนกำไรมาหักภาษีเงินได้ออกก่อน จะเหลือเป็นมูลค่า ณ วันสิ้นสุดโครงการเท่ากับ 3,049,045.45 บาท
 - รถตักหน้าขุดหลัง กำหนดให้มีมูลค่า 150,000 บาทต่อคัน โดยการคำนวณจะคิดโดยนำมาหักมูลค่าซากที่เหลือจากการหักค่าเสื่อม(หักค่าเสื่อมหมดในปีที่ 5) จะมีมูลค่า ณ วันสิ้นสุดโครงการเท่ากับ 105,000 บาทต่อคัน รวมเป็น 525,000 บาท

ตารางที่ 4.34 แสดงเงินลงทุนเริ่มต้นโครงการและค่าเสื่อมราคา

รายการ	จำนวน	ราคา	รวม	แหล่งที่มา		ค่าเสื่อม	
				ส่วนของผู้ถือหุ้น	เจ้าหนี้(กู้ยืม)	จำนวนงวด	ค่าเสื่อมต่องวด
1. สินทรัพย์ถาวร							
ที่ดิน	1.00	2,200,000.00	2,200,000.00	1,700,000.00	500,000.00		
อาคาร	1.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00		20.00	75,000.00
เครื่องจักร/เครื่องมือ							
รถตัดหญ้าตัดหญ้า	5.00	650,000.00	3,250,000.00	3,250,000.00		5.00	650,000.00
เครื่องมือโรงงาน	1.00	270,000.00	270,000.00	270,000.00		5.00	54,000.00
เครื่องใช้สำนักงาน	1.00	131,690.00	131,690.00	131,690.00		3.00	43,896.67
รวมสินทรัพย์ถาวร			7,351,690.00	5,351,690.00	2,000,000.00		822,896.67
2. ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน							
รวมค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน			50,000.00	50,000.00	0.00		
3. เงินทุนหมุนเวียน							
เงินสด			398,310.00	398,310.00			
รวมเงินทุนหมุนเวียน			398,310.00	398,310.00	0.00		
เงินลงทุนเริ่มแรก			7,800,000.00	5,800,000.00	2,000,000.00		

ตารางที่ 4.35 แสดงปริมาณยอดของเจ้าหน้าที่-ลูกหนี้การค้า

ยอดขาย	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
ยอดขายรวม	2,660,000.00	4,431,000.00	5,247,900.00	5,510,295.00	5,785,809.75	6,075,100.24	6,378,855.25	6,697,798.01	7,032,687.91	7,384,322.31
ขายสด	2,438,333.33	4,061,750.00	4,810,575.00	5,051,103.75	5,303,658.94	5,568,841.88	5,847,283.98	6,139,648.18	6,446,630.59	6,768,962.12
ยกมา		221,666.67	369,250.00	437,325.00	459,191.25	482,150.81	506,258.35	531,571.27	558,149.83	586,057.33
รวมรับ	2,438,333.33	4,283,416.67	5,179,825.00	5,488,428.75	5,762,850.19	6,050,992.70	6,353,542.33	6,671,219.45	7,004,780.42	7,355,019.44
ยกไป	221,666.67	369,250.00	437,325.00	459,191.25	482,150.81	506,258.35	531,571.27	558,149.83	586,057.33	615,360.19
หนี้สูญ/ข้อพิพาท	598,500.00	996,975.00	1,180,777.50	1,239,816.38	1,301,807.19	1,366,897.55	1,435,242.43	1,507,004.55	1,582,354.78	1,661,472.52
จ่ายในปี	573,562.50	955,434.38	1,131,578.44	1,188,157.36	1,247,565.23	1,309,943.49	1,375,440.66	1,444,212.70	1,516,423.33	1,592,244.50
ยกมา		24,937.50	41,540.63	49,199.06	51,659.02	54,241.97	56,954.06	59,801.77	62,791.86	65,931.45
รวมจ่าย	573,562.50	980,371.88	1,173,119.06	1,237,356.42	1,299,224.24	1,364,185.46	1,432,394.73	1,504,014.46	1,579,215.19	1,658,175.95
ยกไป	24,937.50	41,540.63	49,199.06	51,659.02	54,241.97	56,954.06	59,801.77	62,791.86	65,931.45	69,228.02
ค่าอะไหล่										
ค่าอะไหล่รวม	79,800.00	132,930.00	157,437.00	165,306.85	173,574.29	182,253.01	191,365.66	200,933.94	210,980.64	221,529.67
จ่ายในปี	66,500.00	110,775.00	131,197.50	137,757.38	144,645.24	151,877.51	159,471.38	167,444.95	175,817.20	184,608.06
ยกมา		13,300.00	22,155.00	26,239.50	27,551.48	28,929.05	30,375.50	31,894.28	33,488.99	35,163.44
รวมจ่าย	66,500.00	124,075.00	153,352.50	163,996.88	172,196.72	180,806.55	189,846.88	199,339.23	209,306.19	219,771.50
ยกไป	13,300.00	22,155.00	26,239.50	27,551.48	28,929.05	30,375.50	31,894.28	33,488.99	35,163.44	36,921.61

ตารางที่ 4.36 แสดงรายการเงินสด

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
กระแสด้านเงินสดรับ										
เงินสดรับ	2,438,333.33	4,283,416.67	5,179,825.00	5,488,428.75	5,762,850.19	6,050,992.70	6,353,542.33	6,671,219.45	7,004,780.42	7,355,019.44
กระแสด้านเงินสดจ่าย										
ต้นทุนบริการ										
น้ำมันเชื้อเพลิงจ่าย	573,562.50	980,371.88	1,173,119.06	1,237,356.42	1,299,224.24	1,364,185.46	1,432,394.73	1,504,014.46	1,579,215.19	1,658,175.95
ค่าแรงพนักงานควบคุมรถ	360,000.00	378,000.00	396,900.00	416,745.00	437,582.25	459,461.36	482,434.43	506,556.15	531,883.96	558,478.16
ค่าตอบแทนการขับ	79,800.00	132,930.00	157,437.00	165,308.85	173,574.29	182,253.01	191,365.66	200,933.94	210,980.64	221,529.67
ค่าอะไหล่สที่ใช้ในการซ่อมแซมจ่าย	66,500.00	124,075.00	153,352.50	163,996.88	172,196.72	180,806.55	189,846.88	199,339.23	209,306.19	219,771.50
ค่าประกันภัย และ พรบ.	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00	90,000.00
สวัสดิการพนักงานขับรถ	18,000.00	18,900.00	19,845.00	20,837.25	21,879.11	22,973.07	24,121.72	25,327.81	26,594.20	27,923.91
รวม	1,187,862.50	1,724,276.88	1,990,653.56	2,094,244.40	2,194,456.62	2,299,679.45	2,410,163.42	2,526,171.59	2,647,980.17	2,775,879.18
เงินเดือน										
รวม	720,000.00	756,000.00	793,800.00	833,490.00	875,164.50	918,922.73	964,868.86	1,013,112.30	1,063,767.92	1,116,956.32
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน										
รวม	322,300.00	346,605.00	366,912.00	385,257.60	404,520.48	424,746.50	445,983.83	468,283.02	491,697.17	516,282.03
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด										
รวม	90,560.00	121,296.00	136,886.40	143,730.72	150,917.26	158,463.12	166,386.27	174,705.59	183,440.87	192,612.91
อื่นๆ										
ภาษีจ่าย	0.00	0.00	0.00	201,598.23	554,713.34	399,274.61	649,238.97	684,625.92	721,782.21	760,796.32
รวม	0.00	0.00	0.00	201,598.23	554,713.34	399,274.61	649,238.97	684,625.92	721,782.21	760,796.32
กระแสด้านจากการดำเนินงาน	117,610.83	1,335,238.79	1,891,573.04	1,830,107.80	1,583,078.00	1,849,906.29	1,716,900.98	1,804,321.03	1,896,112.08	1,992,492.68

ตารางที่ 4.36 แสดงรายการเงินสด(ต่อ)

เงินสดยกมา	398,310.00	328,420.83	976,159.63	2,227,107.66	3,463,465.47	4,499,668.46	6,199,574.75	7,916,475.73	9,720,796.76	11,616,908.84
แสดงเงินทุนระยะสั้น										
ชำระคืนแหล่งเงินทุนระยะสั้น										
เงินทุนระยะยาว										
ชำระคืนแหล่งเงินทุนระยะยาว	(187,500.00)	(687,500.00)	(640,625.00)	(593,750.00)	(546,875.00)					
ลงทุนเพิ่มเติม										(150,000.00)
เงินสดยกไป	328,420.83	976,159.63	2,227,107.66	3,463,465.47	4,499,668.46	6,199,574.75	7,916,475.73	9,720,796.76	11,616,908.84	13,609,401.52

ตารางที่ 4.37 แสดงงบกำไร - ขาดทุน

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ยอดขาย	2,680,000.00	4,431,000.00	5,247,900.00	5,510,295.00	5,785,809.75	6,075,100.24	6,378,855.25	6,697,798.01	7,032,687.91	7,384,322.31
ต้นทุนบริการ	1,876,100.00	2,399,735.00	2,652,396.50	2,748,016.33	2,848,417.14	2,303,838.00	2,414,529.90	2,530,766.39	2,652,794.21	2,780,933.92
กำไรขั้นต้น	783,900.00	2,031,265.00	2,595,503.50	2,762,278.68	2,937,392.61	3,771,262.24	3,964,325.35	4,167,041.62	4,379,893.70	4,603,388.38
เงินเดือน	720,000.00	756,000.00	793,800.00	833,490.00	875,164.50	918,922.73	964,868.86	1,013,112.30	1,063,767.92	1,116,956.32
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	322,300.00	346,605.00	366,912.00	385,257.60	404,520.48	424,746.50	445,983.83	468,283.02	491,697.17	516,282.03
ค่าใช้จ่ายการตลาด	90,560.00	121,296.00	136,886.40	143,730.72	150,917.26	158,463.12	166,386.27	174,705.59	183,440.87	192,612.91
ค่าเสื่อมโรงงาน	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00	75,000.00
ค่าเสื่อมเครื่องมือโรงงาน	54,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าเสื่อมเครื่องใช้สำนักงาน	43,896.67	43,896.67	43,896.67	-	-	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	50,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
กำไรจ่ายบริหารและดำเนินการ	1,355,756.67	1,396,797.67	1,470,495.07	1,491,478.32	1,559,602.24	1,607,132.35	1,682,238.97	1,761,100.91	1,843,905.96	1,930,851.26
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	(571,856.67)	634,467.33	1,125,008.43	1,270,800.36	1,377,790.37	2,164,129.89	2,282,086.39	2,405,940.71	2,535,987.74	2,672,537.13
ดอกเบี้ย	187,500.00	187,500.00	140,625.00	93,750.00	46,875.00	-	-	-	-	-
กำไรก่อนภาษี	(759,356.67)	446,967.33	984,383.43	1,177,050.36	1,330,915.37	2,164,129.89	2,282,086.39	2,405,940.71	2,535,987.74	2,672,537.13
ภาษี (30%)	0.00	0.00	201,598.23	554,713.34	399,274.61	649,238.97	684,625.92	721,782.21	760,796.32	801,761.14
กำไรสุทธิ	(759,356.67)	446,967.33	782,785.20	622,337.02	931,640.76	1,514,890.92	1,597,460.47	1,684,158.49	1,775,191.42	1,870,775.99

ตารางที่ 4.38 แสดงมูลค่า

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
ทรัพย์สิน										
สินทรัพย์หมุนเวียน										
เงินสด	328,420.83	976,159.63	2,227,107.66	3,463,465.47	4,499,668.46	6,199,574.75	7,916,475.73	9,720,796.76	11,616,908.84	13,609,401.52
ลูกหนี้การค้า	221,666.67	369,250.00	437,325.00	459,191.25	482,150.81	506,258.35	531,571.27	558,149.83	586,057.33	615,360.19
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	550,087.50	1,345,409.63	2,664,432.66	3,922,656.72	4,981,819.28	6,705,833.11	8,448,047.00	10,278,946.60	12,202,966.17	14,224,761.72
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน										
ที่ดิน	2,200,000.00	2,200,000.00	2,200,000.00	2,200,000.00	2,200,000.00	2,200,000.00	2,200,000.00	2,200,000.00	2,200,000.00	2,200,000.00
อาคาร	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00
ค่าเสื่อมสะสม	75,000.00	150,000.00	225,000.00	300,000.00	375,000.00	450,000.00	525,000.00	600,000.00	675,000.00	750,000.00
เครื่องจักร/เครื่องมือ	3,520,000.00	3,520,000.00	3,520,000.00	3,520,000.00	3,520,000.00	3,520,000.00	3,520,000.00	3,520,000.00	3,520,000.00	3,520,000.00
ค่าเสื่อมสะสม	704,000.00	1,408,000.00	2,112,000.00	2,816,000.00	3,520,000.00	3,540,000.00	3,560,000.00	3,580,000.00	3,600,000.00	3,620,000.00
เครื่องใช้สำนักงาน	131,690.00	131,690.00	131,690.00	131,690.00	131,690.00	181,690.00	181,690.00	181,690.00	181,690.00	181,690.00
ค่าเสื่อมสะสม	43,896.67	87,793.33	131,690.00	131,690.00	131,690.00	141,690.00	151,690.00	161,690.00	171,690.00	181,690.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	6,528,793.33	5,705,896.67	4,883,000.00	4,104,000.00	3,325,000.00	3,370,000.00	3,265,000.00	3,160,000.00	3,055,000.00	2,950,000.00
รวมสินทรัพย์	7,078,880.83	7,051,306.29	7,547,432.66	8,026,656.72	8,306,819.28	10,075,833.11	11,713,047.00	13,438,946.60	15,257,966.17	17,174,761.72

ตารางที่ 4.38 แสดงงบดุล(ต่อ)

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น											
หนี้สินหมุนเวียน											
เจ้าหนี้การค้า	38,237.50	-	63,695.63	75,438.56	79,210.49	83,171.02	87,329.57	91,696.04	96,280.85	101,094.89	106,149.63
ภาษีค้างจ่าย	-	-	-	201,598.23	554,713.34	399,274.61	649,238.97	684,625.92	721,782.21	760,796.32	801,761.14
หนี้สินไม่หมุนเวียน											
เงินกู้ระยะยาว	2,000,000.00	2,000,000.00	1,500,000.00	1,000,000.00	500,000.00	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	2,038,237.50	2,038,237.50	1,563,695.63	1,277,036.79	1,133,923.83	482,445.63	736,568.53	776,321.96	818,063.06	861,891.21	907,910.77
ส่วนของผู้ถือหุ้น											
ทุนสามัญ	5,800,000.00	5,800,000.00	5,800,000.00	5,800,000.00	5,800,000.00	5,800,000.00	5,800,000.00	5,800,000.00	5,800,000.00	5,800,000.00	5,800,000.00
กำไรสะสม	-	(759,366.67)	(312,389.33)	470,395.87	1,092,732.89	2,024,373.65	3,539,264.57	5,136,725.04	6,820,883.54	8,596,074.96	10,466,850.94
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	5,800,000.00	5,040,633.33	5,487,610.67	6,270,395.87	6,892,732.89	7,824,373.65	9,339,264.57	10,936,725.04	12,620,883.54	14,396,074.96	16,286,850.94
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	7,800,000.00	7,078,880.83	7,051,306.29	7,547,432.66	8,026,656.72	8,306,819.28	10,075,833.11	11,713,047.00	13,438,946.60	15,257,966.17	17,174,761.72

ตารางที่ 4.39 แสดงการคำนวณความคุ้มค่าทางการเงิน

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน											
	117,610.83	1,335,238.79	1,891,573.04	1,830,107.80	1,583,078.00	1,849,906.29	1,716,900.98	1,804,321.03	1,896,112.08	1,992,492.68	
มูลค่าโครงการหลังสิ้นสุด ที่ดิน											3,049,045.45
รถจักรยานยนต์หลัง											525,000.00
กระแสเงินสด (7,800,000.00)	117,610.83	1,335,238.79	1,891,573.04	1,830,107.80	1,583,078.00	1,849,906.29	1,716,900.98	1,804,321.03	1,896,112.08	1,992,492.68	
NPV					12.4776%						
IRR											15.86%
DPB											9 ปี 55 วัน
PB											5 ปี 206 วัน

การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis)

ได้กำหนดให้มีการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรที่ผลกระทบต่อโครงการ ให้ ลดลง 10% และ 5% หรือ เพิ่มขึ้น 5% และ 10% ซึ่งตัวแปรกำหนดดังต่อไปนี้

การเปลี่ยนแปลงของยอดขาย เป็นการวิเคราะห์โดยเปลี่ยนยอดขายของการบริการให้เข้ารถ ตักหน้าชุดหลัง ได้ผลการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4 แสดงการวิเคราะห์ความไวด้วยยอดขาย

รายการ	การประเมินทางการเงิน เมื่อยอดขายเปลี่ยนแปลงไป				
	-10%	-5%	0	5%	10%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	-365,249.03	547,166.98	1,459,583.00	2,371,999.01	3,284,415.02
อัตราผลตอบแทนลดค่า	11.61 %	13.76 %	15.86 %	17.91%	19.91 %
ระยะเวลาคืนทุน	6 ปี 8 เดือน 8 วัน	6 ปี 10 วัน	5 ปี 6 เดือน 26 วัน	5 ปี 2 เดือน 11 วัน	4 ปี 10 เดือน 9 วัน
ระยะเวลาคืนทุนคิดลด	-	9 ปี 8 เดือน 4 วัน	9 ปี 1 เดือน 25 วัน	8 ปี 2 เดือน 19 วัน	7 ปี 3 เดือน 25 วัน

การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนบริการ เป็นการวิเคราะห์โดยเปลี่ยนต้นทุนบริการ ทั้งนี้ต้นทุนบริการที่เปลี่ยนแปลงไปนั้น ไม่รวม ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง และค่าเสื่อมราคาของรถตักหน้าชุดหลัง ได้ผลการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.41 แสดงการวิเคราะห์ความไวด้วยต้นทุนบริการ

รายการ	การประเมินทางการเงิน เมื่อต้นทุนบริการเปลี่ยนแปลงไป				
	-10%	-5%	0	5%	10%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	1,934,323.37	1,696,957.68	1,459,583.00	1,222,208.31	984,833.62
อัตราผลตอบแทนลดค่า	16.93 %	16.40 %	15.86 %	15.32%	14.78 %
ระยะเวลาคืนทุน	5 ปี 4 เดือน 3 วัน	5 ปี 5 เดือน 13 วัน	5 ปี 6 เดือน 26 วัน	5 ปี 8 เดือน 11 วัน	5 ปี 9 เดือน 29 วัน
ระยะเวลาคืนทุนคิดลด	8 ปี 9 เดือน	9 ปี 8 วัน	9 ปี 1 เดือน 25 วัน	9 ปี 3 เดือน 13 วัน	9 ปี 5 เดือน 2 วัน

การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการบริหาร เป็นการวิเคราะห์โดยเปลี่ยนค่าใช้จ่ายในการบริหาร ได้แก่ เงินเดือน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และ ค่าใช้จ่ายทางการตลาด แต่ไม่รวมถึง ค่าเสื่อมราคาของเครื่องมือ และเครื่องใช้ภายในสำนักงาน

ตารางที่ 4.42 แสดงการวิเคราะห์ความไวด้วยค่าใช้จ่ายในการบริหาร

รายการ	การประเมินทางการเงิน เมื่อค่าใช้จ่ายในการบริหารเปลี่ยนแปลงไป				
	-10%	-5%	0	5%	10%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	2,237,602.01	1,848,592.50	1,459,583.00	1,070,573.49	681,563.98
อัตราผลตอบแทนลดค่า	17.61 %	16.74 %	15.86 %	14.97 %	14.08%
ระยะเวลาคืนทุน	5 ปี 2 เดือน 13 วัน	5 ปี 4 เดือน 17 วัน	5 ปี 6 เดือน 26 วัน	5 ปี 9 เดือน 11 วัน	5 ปี 11 เดือน 28 วัน
ระยะเวลาคืนทุนคิดลด	8 ปี 4 เดือน 10 วัน	8 ปี 10 เดือน 11 วัน	9 ปี 1 เดือน 25 วัน	9 ปี 4 เดือน 14 วัน	9 ปี 7 เดือน 6 วัน