

การศึกษาความต้องการและการดำเนินงานของธุรกิจโครงการอาคารพาณิชย์เพื่อขาย  
“เสริมทรัพย์อาคารพาณิชย์”

**BUSINESS DEMAND AND OPERATIONS OF COMMERCIAL BUILDING FOR SALE  
“SERMSUP AKANPANICH”**

ลุดพี หะยี่อีเต

**บทคัดย่อ**

การศึกษาความต้องการและการดำเนินการของธุรกิจโครงการอาคารพาณิชย์เพื่อขาย “เสริมทรัพย์อาคารพาณิชย์” มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคเกี่ยวกับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย 2) เพื่อศึกษายอดขายและแนวโน้มของยอดขายภายในระยะเวลา 2 ปี รวมถึงความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจโครงการอาคารพาณิชย์เพื่อขาย 3) เพื่อศึกษาแนวทางการดำเนินงานของธุรกิจโครงการอาคารพาณิชย์เพื่อขาย 4) เพื่อศึกษาการวางแผนการตลาดของธุรกิจโครงการอาคารพาณิชย์เพื่อขายเป็นระยะเวลา 2 ปี

วิธีการศึกษาโดยทำการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้ที่มีที่อยู่อาศัยในเขตเทศบาลเมือง จ. นราธิวาส จำนวน 200 คน เพื่อทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistic) วิเคราะห์โครงสร้างเงินทุน วิเคราะห์งบกำไรขาดทุน วิเคราะห์งบกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน รวมถึงการพิจารณาผลทางการเงิน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราส่วนทางการเงิน (%IRR) และระยะเวลาในการคืนทุน (Break Event Point) เพื่อประกอบการพิจารณาตัดสินใจลงทุน

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ คือ เพศหญิง อายุ ตั้งแต่ 30-50 ปี มีรายได้มากกว่า 45,000 บาท อาชีพค้าขายและธุรกิจส่วนตัว สถานภาพสมรส และอยู่เป็นครอบครัว ครอบครัวละ 3-4 คน มีความต้องการที่อยู่อาศัย ที่สามารถเปิดธุรกิจค้าขายได้มากที่สุด และเพื่อการลงทุน รองลงมา ราคาที่ต้องการมากที่สุดคือที่ราคาถูกละ 2,000,000 - 3,000,000 บาท ขนาดที่ดินที่ต้องการคือ 20-25 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยที่ต้องการมากที่สุดคือ 111-194 ตารางเมตร ประกอบไปด้วย 2ห้องนอน 2ห้องน้ำ 2ห้อง เอนกประสงค์ 1 ห้องครัว และที่จอดรถ 1 คัน ด้าน ช่องทางการจำหน่ายคือทางเว็บไซต์โครงการ และป้ายบิลบอร์ด ด้าน การส่งเสริมการขายหรือโปรโมชั่นที่ต้องการคือ ส่วนลดเงินสด ฟรีค่าใช้จ่ายวันโอน แถมเครื่องใช้ไฟฟ้า แคมการติดตั้งมิเตอร์น้ำและมิเตอร์ไฟฟ้า และแถมกันสาดเหล็กตัด และต้องการระยะเวลาผ่อนดาวน์มากกว่า 8 เดือน

คำสำคัญ: ศึกษาความต้องการและการดำเนินงานของธุรกิจโครงการอาคารพาณิชย์เพื่อขาย

เสริมทรัพย์อาคารพาณิชย์

### **Abstract**

The purposes of this research were 1) to survey customers' demand and their behaviors on choosing commercial houses 2) to study sales figures and trends in one year, including financial possibilities of business operation of the commercial building project 3) to examine tendency of business operation of "Serm-sup Commercial Building Project" and 4) to study marketing plans of the commercial building in one year.

The 200 research samples living in Muang District, Narathiwat Province were asked to respond the survey questionnaire. The data obtained from the questionnaire was analyzed using descriptive statistic analyzing capital structure, profit and loss statement, cash flow statement, including analyzing financial report, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Break Event Point, for the investment decision making.

The findings revealed that most of questionnaire responders were married 30-50-year-old male and female, 3-4 family members living together, working as vendor and business owner, and average earning is more than 45,000 Baht per month. It was found that the most preference housing of the responders was commercial housing for their business operation and real estate investment. The second preference on selecting their housing was an affordable price at 2,000,000-3,000,000 Baht per one shop house. The preferred lot size was 80-100 square meters. The house size of 111-194 square meters, including 2 bed rooms, 2 rest rooms, 2 multi-purpose rooms and 1 car parking space, was the most preferable. For preferable place or channel of distribution, the questionnaire responders preferred to obtain related information via the project website and billboard advertising. The preferable sales promotions were offering the discount, complimentary fee of ownership transfer, free electrical appliances, free installation of water and electricity meters, free awning, free wrought-iron for windows and doors, and entitled to more than 8 months installment of down payment.

**Key words:** Business Demand and Operation of Commercial Building Project for Sale, SERMSUP

AKANPANICH

## บทนำ

อสังหาริมทรัพย์เป็นหนึ่งในปัจจัย 4 ของมนุษย์ เป็นที่อยู่อาศัย ใช้ประกอบธุรกิจหรือทำการค้า ที่ทำกิน ซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญ แต่ความต้องการของที่ดินจะมีมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับ สภาพเศรษฐกิจภายในประเทศ ณ ช่วงเวลานั้นๆ แต่อย่างไรก็ดี ด้วยเหตุที่เป็นทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด ส่งผลให้ราคาของที่ดินในปัจจุบันมีราคาที่สูงและมีแนวโน้มที่จะเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต เป็นเหตุให้ราคาที่อยู่อาศัยทุกประเภท เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ หรือตึกแถว มีราคาเพิ่มสูงขึ้น อาคารพาณิชย์ จึงเป็นอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นสินทรัพย์ลงทุนชั้นดีที่สามารถเพิ่มค่าได้ และยังได้ค่าเช่าสูงกว่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ มาก สามารถเป็นแหล่งทำมาหากิน สถานที่ทำการค้าหรือธุรกิจได้ สามารถใช้เป็นที่อยู่อาศัยได้ เป็นการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนในระยะยาว ไม่ว่าจะประกอบกิจการร้านค้าเองหรือปล่อยให้เช่าก็ตาม อัตราการปล่อยให้เช่าได้ในราคาที่สูงกว่าอัตราค่าเช่าของที่อยู่อาศัย และสามารถปรับราคาค่าเช่าให้สูงขึ้นได้ตามภาวะเศรษฐกิจและทำเลที่ตั้งยิ่งถ้าทำเลที่ตั้งอยู่ใจกลางเมือง มีลักษณะโดดเด่นกว่าอาคารพาณิชย์หลังอื่นๆแล้วยิ่งทำให้เราสามารถเรียกราคาให้สูงขึ้นไปอีก อาคารพาณิชย์จะอยู่ในย่านธุรกิจอยู่แล้วและมีสาธารณูปโภคครบครัน เช่น น้ำประปา ไฟฟ้า โทรศัพท์ สำคัญที่ว่าผู้ซื้อจะมีวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายจะทำอะไร ในปัจจุบันในจังหวัดนครราชสีมาในย่านธุรกิจที่สำคัญนั้น อาคารพาณิชย์จัดว่าเป็นความต้องการของตลาดในกลุ่มนักลงทุนที่จะประกอบธุรกิจมาก อันเนื่องมาจากยังไม่มีห้างสรรพสินค้าในตัวเมืองจังหวัดนครราชสีมา เพราะฉะนั้นย่านธุรกิจที่ผู้วิจัยจะลงทุนสร้างอาคารพาณิชย์นั้นจึงเป็นแหล่งทำเลทองที่นักลงทุนต้องการเพราะเป็นย่านที่เป็นแหล่งรวบรวมการค้าขายสินค้ามากมาย ไม่ว่าจะเป็น อาหาร เสื้อผ้า เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์การกีฬา เครื่องเขียน คลินิกเสริมความงาม ร้านขายยา คลินิกแพทย์ คลินิกทันตกรรม ฯลฯ ดังนั้นย่านธุรกิจนี้เปรียบเสมือนว่าเป็นห้างสรรพสินค้าของจังหวัดนครราชสีมาเลยทีเดียว

## ทบทวนวรรณกรรม

เป้าหมายและวัตถุประสงค์ของธุรกิจ

เป้าหมาย

1) เป้าหมายระยะสั้น

-สร้างผลกำไรจนคืนทุนได้ในระยะเวลาไม่เกิน 2 ปี

2) เป้าหมายระยะยาว

-สร้างกลุ่มลูกค้าในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อความยั่งยืน

วัตถุประสงค์ของธุรกิจ

- เพื่อเพิ่มมูลค่าของการลงทุนบนสินทรัพย์ที่มีอยู่ให้สามารถสร้างรายได้ที่มากกว่า

## การวิเคราะห์ภาพรวมธุรกิจโดยใช้ SWOT Analysis

### จุดแข็ง(STRENGTH)

1. เงินทุนเป็นเงินทุนของเจ้าของธุรกิจทั้งหมดจึงไม่ต้องกังวลในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้
2. สามารถกำหนดราคาได้สูงกว่าคู่แข่งมากเนื่องจากเป็นที่ดินที่มีอยู่แล้วและซื้อผืนดินที่ยังไม่ได้มีราคาแพงมากเหมือนปัจจุบัน
3. เป็นอาคารพาณิชย์ที่ดูทันสมัยทำให้สามารถดึงดูดความสนใจจากลูกค้าได้
4. เจ้าของโครงการมีประสบการณ์และความชำนาญในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซึ่งทำงานในวงการอสังหาริมทรัพย์มานานกว่า 10 ปี

### จุดอ่อน(Weakness)

1. ที่ดินที่มีอยู่มีจำนวนพื้นที่น้อยจึงสามารถสร้างอาคารพาณิชย์ได้เพียง 8 คูหาเท่านั้น
2. ผู้รับเหมาที่มีคุณภาพต้องการค่าตอบแทนที่สูง

### โอกาส(Opportunity)

1. นโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาลหลังวิกฤติการแพร่ระบาดของโรค COVID-19
2. นโยบายการลดอัตราดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์

### อุปสรรค(Threat)

1. กฎหมายต่างๆว่าด้วยเรื่องการก่อสร้างอาคารพาณิชย์

## การวิเคราะห์คู่แข่งโดยใช้ Five Force Model

- การแข่งขันระหว่างคู่แข่งภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน

ธุรกิจของโครงการ เสริมทรัพย์ อาคารพาณิชย์ ตั้งอยู่บนพื้นที่ติดถนน ซึ่งเป็นพื้นที่ค่อนข้างแพง ดังนั้นคู่แข่งโดยตรงของธุรกิจจึงมีไม่กีราย และจากการสำรวจในบริเวณใกล้เคียงมีธุรกิจอาคารพาณิชย์ เพียง 3-4 รายเท่านั้น นั่นจึงทำให้จากการวิเคราะห์แล้วการแข่งขันในธุรกิจเดียวกันนั้นมีไม่มากนัก นอกจากนี้ยังมีเรื่องของความต้องการด้านที่พักที่ประกอบธุรกิจได้ด้วยแล้ว จึงยังทำให้ธุรกิจอาคารพาณิชย์ยังคงมีโอกาสที่จะแทรกเข้าไปแบ่งส่วนแบ่งตลาดอยู่

- อำนาจการต่อรองของ Supplier

ธุรกิจอาคารพาณิชย์เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้สินค้าหรืออุปกรณ์อะไรมากมายนักดังนั้นในเรื่องการ ต่อรองกับ Supplier จะเกี่ยวกับผู้รับเหมาก่อสร้างเพียงอย่างเดียวเท่านั้นซึ่งการต่อรอง

ของผู้รับเหมา อาจไม่ได้ส่งผลกระทบต่อไหร่สัก เพราะมีให้เลือกใช้บริการหลายรายจึงอาจกล่าวได้ว่าอำนาจต่อรองของ Supplier จึงอยู่ใน ระดับที่ต่ำหรือแทบไม่มีเลย

- อำนาจการต่อรองของลูกค้า

ในปัจจุบันลูกค้าที่ต้องการจะซื้ออาคารพาณิชย์ในบริเวณทำเลทองที่อยู่ในย่านธุรกิจเพื่อประกอบธุรกิจและมีโอกาสสร้างผลกำไรนั้น ลูกค้า อาจไม่มีทางเลือกมากนัก อาจกล่าวได้ว่าอำนาจต่อรองของลูกค้าจึงอยู่ในระดับต่ำ

- ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่

ธุรกิจโครงการอาคารพาณิชย์ที่มีทำเลที่ตั้งในย่านธุรกิจที่เป็นความต้องการของตลาดจะเป็นธุรกิจที่เกิดคู่แข่งได้ยากเนื่องจากใช้เงินทุนค่อนข้างสูง เนื่องจากที่ดินบริเวณดังกล่าวจะมีราคาที่สูงกว่าคู่แข่ง ซึ่งส่งผลให้คู่แข่งที่จะเกิดขึ้นใหม่ในธุรกิจโครงการอาคารพาณิชย์ มีค่อนข้างน้อย นอกจากนี้คนที่ประกอบธุรกิจอาคารพาณิชย์ได้นั้นถ้าไม่มีที่ดินเป็นของตัวเองอยู่แล้ว จะทำได้ยากเนื่องจากราคาที่ดินในปัจจุบันมีราคาแพงมาก ซึ่งเมื่อเทียบกับผลตอบแทนที่ได้รับ

- ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน

ในเรื่องของสินค้าทดแทนนั้นสิ่งที่น่ากังวลและมีผลกระทบต่อธุรกิจโครงการอาคารพาณิชย์เพื่อขายมากที่สุดนั้นคือ ธุรกิจอาคารพาณิชย์ให้เช่า โดยจะเป็นสินค้าทดแทนที่นักลงทุนก็ต่อเมื่อมีอัตราค่าเช่าต่อเดือนที่ไม่แพงมากเมื่อเทียบกับการผ่อนเงินกู้กับธนาคาร แต่ถ้าอัตราค่าเช่าแพงมากจนสามารถเทียบเท่ากับการจ่ายผ่อนเงินกู้กับธนาคารแล้วนั้น จะไม่ถือว่าเป็นสินค้าทดแทนที่มีผลต่อธุรกิจอาคารพาณิชย์เพื่อขาย สินค้าทดแทนอีกหนึ่งรูปแบบสำหรับอาคารพาณิชย์ในย่านธุรกิจ คือห้างสรรพสินค้า ถ้ามีห้างสรรพสินค้าเกิดขึ้นในตัวเมืองนครราชสีมา จะทำให้ความต้องการของอาคารพาณิชย์ลดลงได้

#### การกำหนดส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix 4Ps)

1. ด้านผลิตภัณฑ์ โครงการได้ออกแบบอาคารพาณิชย์เป็นรูปแบบในสไตล์โมเดิร์นตามที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายต้องการ มี โครงสร้างที่ทันสมัย มีการจัดพื้นที่ใช้สอยอย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังเลือกใช้วัสดุในการก่อสร้างที่มี คุณภาพ โดยทางโครงการได้ออกแบบอาคารพาณิชย์ให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้ามากที่สุดดังนี้ บ้านสไตล์โมเดิร์น 2 ชั้น ขนาดที่ดิน 21 ตรว. ขนาดพื้นที่ใช้สอยที่ 129 ตรม. ประกอบไปด้วย 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 2 ห้องอเนกประสงค์ 1 ห้องครัว และที่จอดรถ 1 คัน

2. ด้านราคา การกำหนดราคาขายของโครงการซึ่ง พิจารณาโดยการคำนวณด้วยวิธี Cost Plus เป็นการคำนวณต้นทุนโครงการ บวกกำไรที่คาดหวังไว้ในสัดส่วน 30% ซึ่งจากการสำรวจจากแบบสอบถาม ราคาที่กลุ่มเป้าหมายต้องการคือ อยู่ที่ราคาประมาณ 2,000,000-3,000,000 บาท ทางโครงการจึงได้กำหนดราคาไว้ที่ 2,980,000 ซึ่งการกำหนดราคาที่ไม่เกิน

3,000,000 บาทนี้เพื่อให้กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ขั้นต่ำ 35,000 บาท สามารถยื่นกู้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยกับธนาคารได้และมีอัตราค่าผ่อนบ้านที่ไม่ได้แตกต่างมากจากการเช่าอาคารพาณิชย์อยู่ซึ่ง มีอัตราค่าผ่อนประมาณเดือนละ 16,800 บาทโดยในละแวกใกล้เคียงกับโครงการเสริมทรัพย์ อาคารพาณิชย์นั้นมี โครงการอาคารพาณิชย์ให้เช่าโดยมีราคาเช่าต่อเดือนอยู่ที่ 13,000-16,000 บาท ตามปริมาณพื้นที่ใช้สอย

3. ด้านช่องทางการ จัดจำหน่าย แบ่งช่องทางในการจัดจำหน่าย ออกเป็น 2 ช่องทางหลัก ดังนี้

- ช่องทางออฟไลน์ คือ ตั้ง ป้าย ไวเนล หน้าโครงการ แยกไฟแดงบริเวณเส้นเดินทางหลักและเส้นทางที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายใช้เวลา เดินทางไปยังสถานที่ทำงานเพื่ออำนวยความสะดวกและการสร้างการรับรู้ถึงตัวสินค้ากับกลุ่มเป้าหมาย และการขายผ่านพนักงานขาย

- ช่องทาง Social Media โดยผ่าน 2 ช่องทางคือ Website โครงการ และ Facebook Page เพื่อให้ข้อมูลโครงการอย่างถูกต้อง และ ในช่องทางนี้ จะมีการสร้างภาพ 3 มิติให้ลูกค้าได้ชมรูปแบบของอาคารได้เสมือนจริงและรายละเอียดของตัวอาคารอย่างละเอียดเสมือนลูกค้าได้มาชมอาคารตัวอย่างด้วยตัวเอง เพื่อให้ลูกค้าสามารถนำข้อมูลมาใช้ในการตัดสินใจซื้ออาคารพาณิชย์ต่อไปได้

#### 4.ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)

เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายให้เพิ่มขึ้น ทางโครงการจึงมุ่งเน้นกิจกรรมในด้านการส่งเสริมการขายเพื่อเป็นการสนับสนุนให้ลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมโครงการ และเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจในการซื้ออาคารง่ายขึ้น โดยมี กิจกรรมส่งเสริมการขายดังนี้

#### ส่วนลด

พิเศษ สำหรับลูกค้าที่ทำการจองภายในเข้ามาเยี่ยมชมโครงการครั้งแรก ในช่วงที่เปิดตัวโครงการภายใน 2 เดือนแรก รับส่วนลดค่าจองและ และทำสัญญา สูงสุด 50,000บาท

#### ของแถม

- สำหรับลูกค้าที่ทำการจองและทำสัญญาภายในวันเดียวกัน รับฟรี ตู้เย็น 1 หลังต่อ 1 คูหา และแถมการติดตั้งกันสาดและเหล็กดัดฟรี ภายใน 2 เดือนแรกหลังจากเปิดตัว โครงการ

- ฟรีค่าติดตั้งมิเตอร์น้ำและไฟฟ้า

- ฟรีธรรมเนียมค่าโอน

## แผนการดำเนินงาน

โดยจะใช้กลยุทธ์ด้านต้นทุนต่ำกลยุทธ์นี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ธุรกิจมีประสิทธิผลด้านต้นทุนสูงสุดและเพื่อให้เกิดข้อได้เปรียบทางด้านต้นทุนกลยุทธ์นี้มีการใช้ต้นทุนที่ต่ำเมื่อเทียบกับคู่แข่ง แต่อาจจะไม่ใช่ต้นทุนที่ต่ำที่สุดเพราะจะต้องรักษาลักษณะผลิตภัณฑ์ที่สำคัญไว้ การเป็นผู้นำด้านต้นทุนต่ำจะได้ประโยชน์จากกำไรที่เหนือกว่า โดยมีขั้นตอนดังนี้

1. วิเคราะห์มูลค่าในการก่อสร้างวางแผนตารางการปฏิบัติงานการจัดซื้อและบัญชีโดยมุ่งเน้นผลประโยชน์และความคุ้มค่าหลังการ จัดซื้อ
2. วางแผนการที่จะช่วยให้มีผลต่อการลดต้นทุนและทำงานได้รวดเร็วขึ้น ก่อนนำมาปรึกษาและวางแผนการปฏิบัติงานกับผู้รับเหมา
3. ติดต่อกับผู้รับเหมาและให้วิเคราะห์มูลค่าในการก่อสร้าง
4. ทำเรื่องติดต่อกับร้านค้าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างเพื่อสั่งของในราคาที่มีความคุ้มค่ามากที่สุด
5. ทำเรื่องติดต่อกับธนาคารเพื่ออำนวยความสะดวกในเรื่องการจัดสินเชื่อให้กับลูกค้า โดยเลือกธนาคารที่ให้ดอกเบี้ยต่ำที่สุด

## เครื่องมือที่ใช้และขอบเขต

ทำการศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างในเขตเทศบาลเมือง จ. นครราชสีมา เป็นเวลา 1 เดือน และทำการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็น (Non-Probability Sampling) ด้วยวิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างที่เป็นผู้บริโภคนที่มีที่อยู่อาศัยในเขตเทศบาลเมือง จังหวัดนครราชสีมา จำนวน 200 ตัวอย่าง ซึ่งส่วนที่ 1 จะเป็นข้อมูลส่วนบุคคลตามลักษณะประชากรศาสตร์ ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลรายละเอียดของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ที่ต้องการจะเลือกและซื้อที่อยู่อาศัย โดยใช้หลักการส่วนประสมทางการตลาด (4Ps) โดยให้ผู้บริโภคเลือกระดับความคิดเห็นเพียงระดับเดียวตามความสำคัญมากที่สุด-น้อยที่สุด

## ผลการวิจัย

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ คือ เพศชายและ เพศหญิง อายุ ตั้งแต่ 30-50 ปี มีรายได้มากกว่า 45,000 บาท อาชีพค้าขายและธุรกิจส่วนตัว สถานภาพสมรส และอยู่ เป็นครอบครัว ครอบครัวละ 3-4 คน มีความต้องการที่อยู่อาศัย ที่สามารถเปิดธุรกิจค้าขายได้มากที่สุด และเพื่อการลงทุน รองลงมา ราคาที่ต้องการมากที่สุดคือที่ราคาถูกละ 2,000,000 -3,000,000 บาท ขนาดที่ดินที่ต้องการคือ 20-25 ตารางวา พื้นที่ใช้สอยที่ต้องการมากที่สุดคือ 111-194 ตารางเมตร ประกอบไปด้วย 2ห้องนอน 2ห้องน้ำ 2ห้องเอนกประสงค์

1ห้องครัว และที่จอดรถ 1คัน ด้านการจัดจำหน่ายคือทางเว็บไซต์โครงการ และป้ายบิลบอร์ด ด้านการส่งเสริมการขายหรือโปรโมชั่นที่ต้องการคือ ส่วนลดเงินสด ฟรีค่าใช้จ่ายวันโอน แคม เครื่องใช้ไฟฟ้า แคมการติดตั้งมิเตอร์น้ำมิเตอร์ไฟฟ้า และแคมกันสาดเหล็กดัด และต้องการ ระยะเวลาผ่อนดาวน์มากกว่า 8 เดือน

ผลการศึกษาการดำเนินงานทางธุรกิจประกอบด้วย ต้นทุนธุรกิจ การเงิน พฤติกรรม องค์กร และการวางแผนการตลาดของความต้องการและดำเนินงานของธุรกิจโครงการอาคารพาณิชย์เพื่อขาย “เสริมทรัพย์พาณิชย์” พบว่า การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในระยะ 1 ปีข้างหน้า สมมติฐานเบื้องต้นในการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

การดำเนินงานของธุรกิจโครงการอาคารพาณิชย์เพื่อขาย “เสริมทรัพย์อาคารพาณิชย์” ประมาณการรายได้ปีที่ 0 การประมาณการรายได้ของโครงการจาก ยอดจองเมื่อเริ่มเปิดโครงการอยู่ที่ 75 % คิดเป็นจำนวน 6 คูหา และอีก 25%คิดเป็น 2 คูหา จะสามารถขายอาคารพาณิชย์หมดในปีที่ 1 รายละเอียด ดังนี้

1. รายได้ ปีที่ 0 เท่ากับ 1,818,000 บาท ปีที่ 1 เท่ากับ 22,052,000 บาท

2. กิจการใช้เงินลงทุนในส่วนของเจ้าของกิจการ 100% จำนวน 18,394,000 บาท จากงบประมาณการกำไรขาดทุน พบว่ากำไรสุทธิปีแรก เท่ากับ 19,859,295 บาท มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) คือ การประเมินว่า “การลงทุนสร้างผลกำไรได้หรือไม่” โดย การทอนเงินสดสุทธิแต่ละก้อนที่ได้นั้นก็กลับมาเป็นมูลค่า ณ ปัจจุบันจากการคำนวณหา NPV ของแผนธุรกิจโครงการอาคารพาณิชย์เพื่อขาย “เสริมทรัพย์อาคารพาณิชย์” มีค่าเท่ากับ 2,688,533.93 บาท ค่า NPV เป็นบวกแสดงว่าการลงทุนให้ผลกำไรเห็นควรทำการลงทุน

IRR อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR) คือ การประเมินว่า “การลงทุนให้อัตราผลตอบแทนเท่าใด” คือ การสุ่มอัตราคิดลด (Discount Rate) ที่ทำให้ NPV มีค่าเท่ากับศูนย์กล่าวคือ ทำให้เงินสดสุทธิในอนาคตทอนมูลค่ากลับมาปัจจุบันแล้วมีค่าเท่ากับเงินลงทุนก้อนแรก ในกรณีนี้ค่า IRR คือ 31.85% จะเห็นว่า IRR มีค่ามากกว่าต้นทุนทางการเงินที่ 12% ดังนั้นการลงทุนนี้ให้อัตราผลตอบแทนสูง คู่มีค่ากับการลงทุน

Break Event Point จุดคุ้มทุน คือ จำนวนของสินค้าที่ธุรกิจต้องสร้างและขายให้ได้ เพื่อให้มีรายได้เท่าทุน หรืออีกนัยหนึ่ง จุดคุ้มทุน คือ ยอดขายต่อเดือนที่จะทำให้ธุรกิจมีรายได้เพียงพอกับค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในแต่ละเดือน ดังนั้น รายได้ที่สูงกว่าจุดคุ้มทุนจึงหมายถึงกำไร และในทางตรงข้าม รายได้ที่ต่ำกว่าจุดคุ้มทุนก็คือ ขาดทุนนั่นเองในกรณีนี้ จุดคุ้มทุนคือ 6 คูหา

## ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการ

การวิจัยครั้งนี้มีข้อเสนอแนะ นำไปใช้ในการปรับปรุงส่วนประสมการตลาดของผู้ประกอบการดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการควรใช้วัสดุก่อสร้างที่มีมาตรฐาน ควรถมที่ดินได้มาตรฐานเพื่อป้องกันน้ำท่วมในอนาคตผู้ซื้อควรมีส่วนรวมในการดูแลการก่อสร้างในระหว่าง ที่ดำเนินการก่อสร้างด้วย
2. ด้านราคา ต้องเหมาะสมกับคุณภาพ และทำเลที่ตั้ง ไม่ควรมีค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มจากสัญญา
3. ด้านการจัดจำหน่าย ผู้ประกอบการต้องเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้หลากหลายขึ้นเช่นทางสื่อออนไลน์ต่างๆ
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด ควรมีการรับประกันตัวบ้านหลังการขายโดยมีระยะเวลาที่เหมาะสม
5. ด้านกระบวนการก่อสร้างควรมีระยะเวลาในขั้นตอนการทำงานเพื่อให้เกิดความรวดเร็ว และ น่าเชื่อถือ

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการวิจัยเรื่องปัจจัยสิ่งแวดล้อมภายนอกที่มีผลกระทบกับธุรกิจโครงการอาคารพาณิชย์เพื่อขยาย และผู้ซื้อที่อาจมีปัญหาในอนาคตเพื่อผู้ประกอบการจะได้ใช้ประโยชน์จากผลการวิจัยในการวางแผนการทำธุรกิจโครงการอาคารพาณิชย์เพื่อขยายเพื่อลดความเสี่ยงจากผลกระทบที่ไม่สามารถควบคุมได้
2. ควรมีการวิจัยเรื่องปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมและมลภาวะจากการทำธุรกิจโครงการอาคารพาณิชย์เพื่อขยายที่มีผลกระทบกับชุมชนใกล้เคียง

## กิตติกรรมประกาศ

รายงานวิจัยฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาของอาจารย์รองศาสตราจารย์สุวีณา ตั้งโพธิ์สุวรรณ ที่กรุณาให้คำปรึกษาและแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ พร้อมทั้งให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์จนกระทั่งการศึกษาวิจัยในครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ณ โอกาสนี้

ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่กรุณาตอบแบบสอบถาม รวมถึงผู้ประกอบการกิตติมศักดิ์ทุกท่านที่ให้เกียรติและเสียสละเวลาให้เข้าสัมภาษณ์เชิงลึกเกี่ยวกับ

ธุรกิจพร้อมทั้งความช่วยเหลือและเอื้อเฟื้อในด้านข้อมูลที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อแผนธุรกิจ ข้อมูลที่ได้รับทำให้ผู้จัดทำเข้าใจถึงธุรกิจได้มากขึ้น

สุดท้ายขอขอบคุณครอบครัว เพื่อร่วมชั้น และเจ้าหน้าที่มหาวิทยาลัยรามคำแหงทุกท่านที่คอยช่วยเหลือและแนะนำจนแผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

สุดท้ายนี้ผู้จัดทำหวังว่าแผนธุรกิจฉบับนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจ และเกี่ยวข้องหากมีข้อผิดพลาดประการใด ต้องขออภัยมา ณ ที่นี้

## บรรณานุกรม

1. ลีอาร์คีเทค ISO9001:2015(2558).4แนวทางคัดเลือกผู้รับเหมา.คั่นเมื่อ 9 มิถุนายน 2563, จาก<https://www.leearchitect.co.th>
2. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์.กองข้อมูลธุรกิจ ธันวาคม 2558.คั่นเมื่อ 10 มิถุนายน 2563, จาก<https://www.dbd.go.th/download/document file>
3. ภาคใต้ชายแดน.มติ ครม.18เมษายน 2560 .คั่นเมื่อ10 มิถุนายน 2563, จาก <https://paaktai.com>
4. รูปแบบในการว่าจ้างรับเหมาก่อสร้าง. 2557 .คั่นเมื่อ 12 มิถุนายน 2563,จาก [https://constructiondd.blogspot.com/2016/05/blog-post\\_11.html](https://constructiondd.blogspot.com/2016/05/blog-post_11.html)
5. ราคาประเมินค่าก่อสร้างอาคาร.ดรโสภณ พรโชคชัย.(2562).คั่นเมื่อ 13 มิถุนายน 2563,จาก<https://www.area.co.th>
6. ราคามาตรฐานในการก่อสร้าง.มูลนิธิประเมินค่า-นายหน้าแห่งประเทศไทย. (2562).คั่นเมื่อ 20 มิถุนายน 2563,จาก<https://jbcm-construction.com>
7. กฎกระทรวงผังเมืองรวมนครราชสีมา.ราชกิจจานุเบกษา2558คั่นเมื่อ 20 มิถุนายน 2563,จาก<https://www.dpt.go.th>
8. ประกาศกรมโยธาธิการและผังเมือง.เรื่องกำหนดหลักเกณฑ์การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินเพื่อประโยชน์ในการวางและจัดทำผังเมืองรวมในท้องที่จังหวัดนครราชสีมา.2546.คั่นเมื่อ 1 กรกฎาคม 2563,จาก<http://web.krisdika.go.th>
9. ศรา ชัยกล้าหาญ.(2558).การศึกษาความเป็นไปได้โครงการบ้านจัดสรรจังหวัดอ่างทอง.การค้นคว้าอิสระ.กรุงเทพมหานคร:วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต,มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
10. วไลพร ธนารักษ์สุด.(2554)การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจบ้านจัดสรรในเขตเทศบาลเมืองศรีสะเกษ.สารนิพนธ์.กรุงเทพมหานคร.มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.