

ความต้องการและการดำเนินงานของธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้าง
บริษัท ทริปเปิ้ลทู ซิสเต็ม เอ็นจิเนียริง จำกัด
Demand and Operations of the electrical system construction business
Triple Two System Engineering Company Limited

เมธี สว่างเมฆ

บทคัดย่อ

วัตถุประสงค์ของการวิจัยการศึกษา 1) ความต้องการของตลาด 2) ยอดขาย 3) การดำเนินการของธุรกิจ และ 4) การวางแผนการตลาดการเก็บข้อมูลจากกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจจำนวน 109 คน และ ผู้ประกอบการหรือศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือแบบสอบถามที่ผู้วิจัยได้สร้างขึ้นมา ได้ทำการสอบถามกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจผ่านช่องทางออนไลน์

วัตถุประสงค์ของการวิจัยการศึกษา 1) ความต้องการของตลาด 2) ยอดขาย 3) การดำเนินการของธุรกิจ และ 4) การวางแผนการตลาดการเก็บข้อมูลจากกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจจำนวน 109 คน และ ผู้ประกอบการหรือศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือแบบสอบถามที่ผู้วิจัยได้สร้างขึ้นมา ได้ทำการสอบถามกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจผ่านช่องทางออนไลน์

ผลการวิจัย 1) ตลาดมีความต้องการการออกแบบโครงสร้างที่เป็นมาตรฐานของธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้าง จากการสำรวจพบว่าเพศชายให้ความสนใจในการตอบแบบสอบถามมากกว่าเพศหญิง โดยส่วนใหญ่มีอายุตั้งแต่ 31-40 ปี ซึ่งเป็นวัยทำงาน และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,001-50,000 บาท 2) จากการสำรวจพบว่าราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของงานมากที่สุด ยอดขายประมาณการใน 1 ปี 1,200,000 บาท การเงินธุรกิจได้แก่เงินลงทุนอยู่ที่ 1,000,000 บาท ซึ่งพยากรณ์ผลตอบแทนของโครงการ (IRR) จะอยู่ที่ 100 % จุดคุ้มทุนอยู่ที่ 3 ปี 3) การดำเนินงานของธุรกิจในด้านพฤติกรรมองค์กร ได้แก่ โครงสร้างของธุรกิจ การสร้างแรงจูงใจให้พนักงาน และ 4) การวางแผนการตลาดของการดำเนินการทางธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างเป็นธุรกิจที่เป็ดใหม่จึงได้ทำการวิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาดการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก และการกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจ โดยการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจของธุรกิจ วัตถุประสงค์และกำหนดเป้าหมายของธุรกิจ ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของธุรกิจ

คำสำคัญ : ความต้องการ การดำเนินงาน

Abstract

Objectives of this research study 1) market demand 2) sales 3) business operations and 4) marketing planning, collecting data from the target group of 109 businesses and entrepreneurs or studying related information. with business operations The tool used for data collection was a questionnaire created by the researcher. have inquired about the target group of the business through online channels

Results of the research 1) The market has a demand for standardized structural design in the electrical system construction business. The survey found that males were more interested in taking the survey than females. Most of them are between 31-40 years old, which is working age. and have average monthly income 30,000-50,000 baht 2) From the survey, it was found that the price was most appropriate for the quality of work. Estimated sales in 1 year 1,200,000 baht. Business finance is an investment of 1,000,000 baht, which is projected return of the project (IRR) will be 100%, break-even point is 3 years. 3) Business operations in terms of organizational behavior are: business structure Motivation for employees and 4) marketing planning of the electrical system construction business is a newly opened business, therefore, the marketing strategy has been analyzed. internal and external environment analysis and business strategy formulation by setting a vision business mission business objectives and goals to be in accordance with the objectives of the business

Keyword : Demand and Operation

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เป็นเครื่องมือที่จะช่วยให้องค์กร ได้พิจารณาอย่างรอบคอบถึงความเชื่อมโยงระหว่างแนวทางการดำเนินงานต่างๆ ที่อาจมีความเชื่อมโยงและส่งผลทั้งในเชิงสนับสนุนและเป็นอุปสรรคต่อกัน เพื่อให้้องค์กรนำมาตัดสินใจกำหนดแนวทางการดำเนินงาน และใช้ทรัพยากรและรายได้ที่มีอยู่เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับองค์กร

กระบวนการเสนอราคามีความสำคัญมากในธุรกิจรับเหมางานระบบไฟฟ้าก่อสร้าง เพราะการเสนอราคาเป็นกระบวนการที่ทำให้ทราบถึงต้นทุนในการลงทุน ผลตอบแทนในการลงทุน เพราะนั้น ในการเสนอราคาจึงต้องศึกษา

กระบวนการต่าง ๆ เช่น ราคาของวัสดุอุปกรณ์ราคากลางในงานรับเหมาการขนส่งสินค้า ระยะเวลาที่ส่งผลต่อค่าจ้างแรงงาน

การบริหารงานโครงการระบบไฟฟ้าก่อสร้าง มีความเหมือนกับการบริหารงานก่อสร้าง โครงการก่อสร้างทั่วไป แต่มีหลักการซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะของการก่อสร้าง สามารถนำไปเป็นข้อมูลในการดำเนินการต่าง ๆ ตั้งแต่การวางแผน การคัดเลือกบุคลากร การบริหารงานก่อสร้าง ได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

การบริหารงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างเป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญอย่างมากในกระบวนการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์เนื่องจากงานก่อสร้างถือเป็นต้นทุนที่มีสัดส่วนสูงในต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ การจัดการงานก่อสร้างเป็นการบริหารทรัพยากรในงานก่อสร้าง ซึ่ง ได้แก่ แรงงาน (Man) วัสดุ (Material) เงินทุน (Money) เครื่องจักร (Machine) เทคนิคการก่อสร้าง (Method) และการจัดการ (Management) เพื่อดำเนินงานโครงการก่อสร้างให้แล้วเสร็จตาม เป้าหมาย ภายใต้ข้อจำกัดสามประการ (Triple constraints) ของโครงการ ได้แก่ เวลา (Time) งบประมาณ (Cost) และคุณภาพ (Quality) ซึ่งในการบริหารงานก่อสร้าง ผู้บริหารงานก่อสร้างจะต้องพยายามทำงานก่อสร้างให้ได้ตามมาตรฐานที่กำหนดในเอกสารสัญญาโดยใช้เวลาในการก่อสร้างไม่ เกินที่สัญญา ก่อสร้างกำหนด โดยใช้ต้นทุนต่ำที่สุดเพื่อให้โครงการมีกำไรสูงสุดงานก่อสร้างยุคใหม่ยัง ต้องคำนึงถึง ความปลอดภัย (Safety) สิ่งแวดล้อม (Environment) จรรยาบรรณ (Ethic) และขวัญ และกำลังใจ (Moral) เป็นข้อจำกัดในการบริหารงานโครงการก่อสร้าง นอกเหนือจากข้อจำกัดสาม ประการ (Triple Constraints) ดังกล่าวข้างต้นด้วย

กลุ่มธุรกิจงานระบบไฟฟ้า ก่อสร้าง ถือเป็นกลุ่มธุรกิจหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญต่อการกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศไทยโดยผ่านกลไกการอัดฉีดเงินงบประมาณของภาครัฐจากการก่อสร้างถนนหนทาง สาธารณูปโภค และที่อยู่อาศัย เพื่อนำไปสู่การสร้างงานกระจายรายได้ รวมทั้งพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานหลักของประเทศ นอกจากนี้ ยังเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีความเชื่อมโยงกับกลุ่มธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องเช่น กลุ่มธุรกิจวัสดุก่อสร้าง เหล็ก และเฟอร์นิเจอร์ ไฟฟ้า เป็นต้น โลกยุคใหม่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ทางการตลาด ดังนั้นในการทำธุรกิจใดๆ จึงต้องมีการวางแผนกลยุทธ์ที่ดี เพื่อจะช่วยให้รู้เท่าทันถึงสิ่งที่กำลังจะเกิดขึ้น เป็นแนวทางในการสร้างวิสัยทัศน์ และกำหนดทิศทางของธุรกิจว่าจะเป็นอย่างไรรวมทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ถือเป็นสิ่งสำคัญมาก ๆ ที่จะช่วยบ่งบอกถึงต้องผลลัพธ์ในอนาคตที่อาจเกิดขึ้น ทั้งนี้ปัจจัยสำคัญในการวางแผนกลยุทธ์ต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานของสภาพความเป็นจริงที่เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นสภาพเศรษฐกิจ การเมือง สังคม สิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะโรคระบาดที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน (โควิด - 19) ความสำคัญของการมีแผนด้านกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับธุรกิจช่วยพัฒนาศักยภาพและสร้างการเติบโตอย่างเป็นขั้นตอน มีรูปธรรมที่ชัดเจน และทุกคนดำเนินการตามแผนดังกล่าว ได้อย่างถูกต้อง เพื่อผลลัพธ์ให้เกิดในทิศทางเดียวกัน ผู้วิจัยจึงเลือกใช้กลยุทธ์ทางการตลาด 4P มาวางแผนในการทำธุรกิจเพราะกลยุทธ์นี้สามารถวิเคราะห์ถึงความต้องการหรือความจำเป็น เพราะความต้องการหรือความจำเป็นนี้สามารถเปลี่ยนเป็นความต้องการซื้อได้ หากมีอำนาจซื้อและความเต็มใจซื้อประกอบกัน สองสิ่งนี้เป็นจุดเริ่มต้นของการตลาด ทำให้เกิดการ

ตอบสนองความต้องการซื้อ ดังนั้นจุดเริ่มต้นของการตลาดก็คือการที่เราจะต้องวิเคราะห์และวิจัยถึงความต้องการของบุคคลที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อรูปแบบการประสบความสำเร็จที่ยั่งยืนของผู้ประกอบการรายย่อย พบว่าประกอบไปด้วย 4 ปัจจัย คือ ด้านความรู้ทักษะการบริหาร ด้านทุน ด้านความตั้งใจและด้านประสบการณ์ รวมไปถึงการมีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการบางคนอาจมีพรสวรรค์ บางคนเรียนรู้อีกหัดจากความสำเร็จของครอบครัว บางคนศึกษาเรียนรู้จากระบบการศึกษา หรือบางคนศึกษาฝึกหัดจากความสำเร็จของผู้ประกอบการท่านอื่นๆ จึงเชื่อได้ว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้นมีคุณลักษณะที่สำคัญเฉพาะตัว (ปราณี ต้นประยูร, 2554)

จากข้อมูลดังกล่าว ทำให้มีประเด็นคำถามว่า ปัจจัยอะไรบ้างที่ทำให้ผู้ประกอบการงานไฟฟ้าก่อสร้างประสบความสำเร็จ คำถามนี้เป็นคำถามที่ผู้ประกอบการให้ความสนใจที่จะค้นหาคำตอบ จากข้อมูลในอดีตซึ่งมีงานวิจัยจำนวนมากที่พยายามที่จะค้นหาปัจจัยที่สำคัญที่สุดต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ เช่น ปัจจัยด้านส่วนตัว ด้านการบริหาร เงินทุน การมุ่งเน้นกลยุทธ์ การเน้นการตลาดและอื่นๆทำให้ผู้วิจัยต้องการที่จะศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจ โดยมุ่งศึกษาในเรื่องของปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการและโอกาสของธุรกิจที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจโดยผู้วิจัยหวังว่างานวิจัยนี้เป็นประโยชน์ในการนำไปใช้พัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการเพื่อเตรียมพร้อมรับมือการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่เหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบันและยังเป็นแนวทางให้กับผู้ประกอบการที่สนใจที่ทางธุรกิจสามารถนำผลการวิจัยไปใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจดำเนินธุรกิจงานไฟฟ้าก่อสร้างได้อย่างเหมาะสม และเพื่อสร้างโอกาสที่จะประสบความสำเร็จต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

วัตถุประสงค์ที่ต้องทำวิจัยในการดำเนินงานทางธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้าง บริษัท ทริปเปิลทู ซิสเต็ม เอ็นจิเนียริง จำกัด

1. เพื่อศึกษาความต้องการและพฤติกรรมของตลาด
2. เพื่อศึกษายอดขายและแนวโน้มยอดขาย 5 ปี
3. เพื่อศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจ
4. เพื่อศึกษาการวางแผนการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ เป็นระยะเวลา 5 ปี

ขอบเขตการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา การวิจัยนี้มุ่งศึกษาถึงการศึกษาความต้องการและการดำเนินงานของธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้าง บริษัท ทริปเปิลทู ซิสเต็ม เอ็นจิเนียริง จำกัด โดยกำหนดตัวแปรที่ศึกษา ดังนี้

1.1 ตัวแปรอิสระ (Independent Variable) ปัจจัยส่วนบุคคล ได้แก่ ลักษณะกลุ่มธุรกิจ

1.2 ตัวแปรตาม (Dependent Variable) แบ่งเป็น ด้านกลยุทธ์ทางการตลาด (4P) ที่มีผลต่อความต้องการซื้องานระบบไฟฟ้าก่อสร้าง

1. ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)
2. ด้านราคา (Price)
3. ด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion)
4. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

2. ขอบเขตด้านประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ การวิจัยนี้เป็นการวิจัยลักษณะกลุ่มธุรกิจ ได้แก่ กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง กลุ่มธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรม กลุ่มธุรกิจโรงแรม กลุ่มธุรกิจส่วนเอกชน กลุ่มธุรกิจส่วนราชการ และการเกษตร

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.ทราบถึงความต้องการการเลือกซื้องานระบบไฟฟ้าก่อสร้าง ทางออนไลน์ โดยนำผลข้อมูลที่ได้จากการศึกษา มาเป็นข้อมูลในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

2.ทราบถึงการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าในการเลือกซื้องานระบบไฟฟ้าก่อสร้าง โดยเน้นเรื่องการให้บริการและการส่งเสริมการขายนำมาพัฒนาปรับใช้เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงและทันคู่แข่ง

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีรูปแบบเป็นการวิจัยเชิงปริมาณ(Quantitative research) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) ปลายปิดและปลายเปิด เพื่อสอบถามข้อมูลต่างๆที่เกี่ยวกับหัวข้อวิจัยเรื่อง ความต้องการและการดำเนินงานของธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างต่อการตัดสินใจเลือกซื้อโดยแบบสอบถามได้สร้างจากความหมายและแนวคิดทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด ได้กำหนดขอบเขตของการวิจัยไว้ดังนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดการเลือกตัวอย่าง คือ กลุ่มตัวอย่างในสื่อสังคมออนไลน์ และผู้ประกอบการ และผู้บริโภคและผู้รับเหมาที่สนใจ ประชากรกลุ่มตัวอย่างจะนำมาศึกษาทั้งหมดคือ 109 คน

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้นำเครื่องมือ คือ แบบสอบถาม ไปเก็บรวบรวมข้อมูล โดยวางแผนและปฏิบัติดังต่อไปนี้

1. นำแบบสอบถาม ที่สมบูรณ์แล้ว ซึ่งผ่านความเห็นชอบจากผู้เชี่ยวชาญแล้ว ไปใช้กับกลุ่มตัวอย่าง ในสื่อสังคมออนไลน์ และผู้ประกอบการและผู้บริโภคและผู้รับเหมาที่สนใจ
2. เก็บรวบรวมแบบสอบถาม แล้วตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อความที่กลุ่มตัวอย่างได้กรอกรายละเอียดลงในแบบสอบถาม
3. นำข้อมูลจากแบบสอบถามมาประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสรุปผลเป็นค่าเฉลี่ย และอัตรา ร้อยละ ใช้การพรรณนาเพื่ออธิบายข้อมูลที่ได้จากการสำรวจ

ผลการวิจัย

ข้อมูลจากแบบสอบถาม (Questionnaire) ที่ให้กลุ่มตัวอย่างประชากรที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้องาน ระบบไฟฟ้าก่อสร้าง จำนวน 109 ตัวอย่าง สามารถรวบรวมผลได้ดังนี้

1. ความต้องการและพฤติกรรมของตลาด

1.1 ข้อมูลส่วนตัว

1.1.1 เพศ จากกลุ่มตัวอย่างประชากรทั้งหมด 109 คน พบว่ามีประชากรที่ตอบ แบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 78 คน คิดเป็นร้อยละ 71.56 และเป็นเพศหญิง จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 28.44

1.1.2 อายุ จากกลุ่มตัวอย่างประชากรทั้งหมด 109 คน พบว่ามีประชากรที่ตอบ แบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุ 31 – 40 ปี จำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 47.71 รองลงมาอายุ 41 – 50 ปี จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 23.85 อายุ 21 – 30 ปี จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 21.10 อายุ 51 – 60 ปี จำนวน 6 คน คิดเป็น ร้อยละ 5.50 และอายุ 61 ปีขึ้นไป จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 1.84

1.1.3 รายได้ต่อเดือน จากกลุ่มตัวอย่างประชากรทั้งหมด 109 คน พบว่ามีประชากรที่ตอบ แบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ 30,001-50,000 บาท/เดือน จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 35.78 รองลงมา มีรายได้ 15,001-30,000 บาท/เดือน จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 34.86 มีรายได้ 50,001-100,000 บาท/เดือน จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 21.10 มีรายได้ มากกว่า 100,000 บาท/เดือน จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 7.34 และมีรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาท/เดือน จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.92

1.1.4 รูปแบบของกิจการ จากกลุ่มตัวอย่างประชากรทั้งหมด 109 คน พบว่ามีประชากรที่ตอบ แบบสอบถามส่วนใหญ่รูปแบบของกิจการ บริษัทจำกัด จำนวน 89 คน คิดเป็นร้อยละ 81.65 รองลงมาห้าง

หุ้นส่วนจำกัด จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 8.26 เจ้าของคนเดียว จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 6.42 และอื่นๆ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 3.67

1.1.5 ระยะเวลาดำเนินงาน จากกลุ่มตัวอย่างประชากรทั้งหมด 109 คน พบว่ามีประชากรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ระยะเวลาดำเนินงาน 5 – 10 ปี จำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 37.62 รองลงมาน้อยกว่า 5 ปี จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 34.86 และ 11 - 15 ปี จำนวน 15 คน มากกว่า 15 ปี จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 13.76

1.1.6 ธุรกิจของท่านเป็นธุรกิจประเภทใด จากกลุ่มตัวอย่างประชากรทั้งหมด 109 คน พบว่ามีประชากรที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รับเหมาก่อสร้าง จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 50.46 รองลงมาส่วนเอกชน จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 18.34 อื่นๆ จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 15.60 โรงงานอุตสาหกรรม จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 7.34 ส่วนราชการ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 4.59 การเกษตร จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 2.75 และโรงแรมจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.92

1.2. พฤติกรรมของตลาด ปัจจัยด้านส่วนผสมทางการตลาด การดำเนินงานธุรกิจงานระบบไฟฟ้า ก่อสร้างที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

จะเห็นได้ว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ มากที่สุด คือ ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.25 รองลงมาคือปัจจัยด้านราคา ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด ปัจจัยด้านการตลาด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ ดังแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านส่วนผสมทางการตลาด การดำเนินงานธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ด้านภาพรวม

ด้านภาพรวม	ลำดับ ค่าเฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย (\bar{X})	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (S.D.)	ระดับ ความสำคัญ
ส่วนที่ 1 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	3	4.09	0.80	มาก
ส่วนที่ 2 ปัจจัยด้านราคา	2	4.20	0.73	มากที่สุด
ส่วนที่ 3 ปัจจัยด้านการตลาด	4	4.06	0.94	มาก
ส่วนที่ 4 ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	1	4.25	0.71	มากที่สุด
รวม		4.15	0.82	มาก

จากกลุ่มตัวอย่างประชากรทั้งหมด 109 คน พบว่าค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความสำคัญ ของปัจจัยด้านส่วนผสมทางการตลาด การดำเนินงานธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ด้าน ภาพรวม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ ความสำคัญอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.15$, S.D. = 0.82) เมื่อพิจารณารายข้อ โดยเรียงค่าเฉลี่ยจากมาก ไปหาน้อย ตามลำดับ ดังนี้

1. ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X}=4.25$, S.D. = 0.71)
2. ปัจจัยด้านราคาให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X}=4.20$, S.D. = 0.73)
3. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.09$, S.D. = 0.80)
4. ปัจจัยด้านการตลาด ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.06$, S.D. = 0.94)

ปัจจัยด้านส่วนผสมทางการตลาดการดำเนินงานธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ผลดังต่อไปนี้

1. จากกลุ่มตัวอย่างประชากรทั้งหมด 109 คน พบว่าค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความสำคัญของปัจจัย ด้านส่วนผสมทางการตลาด การดำเนินงานธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ด้านปัจจัยด้าน ผลิตภัณฑ์ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ ความสำคัญอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.09$, S.D. = 0.80) เมื่อพิจารณารายข้อ โดยเรียง ค่าเฉลี่ยจากมาก ไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้

- 1) การออกแบบโครงสร้างที่เป็นมาตรฐาน ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X}=4.27$, S.D. = 0.80)
- 2) ประสิทธิภาพของทีมงานระบบไฟฟ้าก่อสร้าง ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.13$, S.D. = 0.72)
- 3) ยี่ห้อวัสดุประเภท วัสดุก่อสร้างที่ใช้ในการก่อสร้างที่มีคุณภาพ ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก

($\bar{X}=4.04$, S.D. = 0.84)

- 4) ชื่อเสียงของบริษัทที่น่าเชื่อถือ ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.93$, S.D. = 0.72)

2. จากกลุ่มตัวอย่างประชากรทั้งหมด 109 คน พบว่าค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความสำคัญ ของปัจจัยด้านส่วนผสมทางการตลาด การดำเนินงานธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ด้านปัจจัยด้าน ราคา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ ความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X}=4.20$, S.D. = 0.73) เมื่อพิจารณารายข้อ โดยเรียง ค่าเฉลี่ยจากมาก ไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้

- 1) ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของงาน ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X}=4.26$, S.D. = 0.73)
- 2) มีราคาให้เลือกหลากหลาย ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.14$, S.D. = 0.73)

3. จากกลุ่มตัวอย่างประชากรทั้งหมด 109 คน พบว่าค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความสำคัญ ของปัจจัยด้านส่วนผสมทางการตลาด การดำเนินงานธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ด้านปัจจัยด้าน การตลาด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ ความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X}=4.06$, S.D. = 0.94) เมื่อพิจารณารายข้อ โดยเรียง ค่าเฉลี่ยจากมาก ไปหาน้อยตามลำดับ ดังนี้

- 1) การบริการหลังการติดตั้งแล้วเสร็จ ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X}=4.45, S.D.=0.70$)
 - 2) มีพนักงานให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับการดำเนินงาน ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X}=4.30, S.D.=0.73$)
 - 3) การมีส่วนลดพิเศษในการจ้างเหมา ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.88, S.D.=0.91$)
 - 4) มีของแถมพิเศษในการจ้างเหมา ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.59, S.D.=1.10$)
4. จากกลุ่มตัวอย่างประชากรทั้งหมด 109 คน พบว่าค่าเฉลี่ยส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านส่วนผสมทางการตลาด การดำเนินงานธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ด้านปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X}=4.25, S.D.=0.71$) เมื่อพิจารณารายข้อโดยเรียงค่าเฉลี่ยจากมาก ไปหาน้อยตามลำดับดังนี้
- 1) มีสำนักงานที่ติดต่อได้สะดวก ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X}=4.36, S.D.=0.65$)
 - 2) มี Website ที่ออนไลน์ ในการติดต่อประสานงาน ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X}=4.20, S.D.=0.79$)
 - 3) มีพนักงานเสนอขายงานระบบไฟฟ้าก่อสร้าง ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.18, S.D.=0.68$)

2. ศึกษายอดขายและแนวโน้มยอดขาย 5 ปี

จากการสำรวจธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างสามารถนำข้อมูลมาวางแผนความต้องการและดำเนินงานสำหรับธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างบริษัท ทริปเปิลทู ซิสเต็ม เอ็นจิเนียริง จำกัดดังนี้

2.1 การพยากรณ์ยอดขาย การเริ่มธุรกิจใหม่สิ่งที่สำคัญเป็นอย่างมากคือการการพยากรณ์ยอดขายเพราะถือว่าเป็นจุดเริ่มต้นของทุกสิ่งทุกอย่างในการดำเนินธุรกิจในการดำเนินธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างจะมีเป้าหมายเช่นเดียวกันคือการใช้ต้นทุนต่ำที่สุด และการมีกำไรมากที่สุด การพยากรณ์ยอดขายเป็นการคาดการณ์หรือประมาณการจำนวนมูลค่าของสินค้าและบริการที่บริษัทจะขายได้ในแต่ละช่วงเวลาโดยที่ช่วงเวลาที่นิยามใช้กันก็คือยอดขายแต่ละเดือน หากสามารถประเมินยอดขายเป็นเดือนล่วงหน้าได้ ก็จะสามารถรวบรวมข้อมูลเพื่อประเมินยอดขายประจำปีต่อไปได้อีก โดยประมาณการจำนวนมูลค่าของสินค้าและบริการที่บริษัทขายได้นั้นมาจากข้อมูลในอดีตที่ได้จากการสำรวจตลาด ขนาดของตลาด ประสบการณ์ทางการขาย และที่สำคัญคือความต้องการของลูกค้าและเป็นข้อมูลที่ได้มาจากการรวบรวมทั้งภายในและภายนอกขององค์กรธุรกิจ

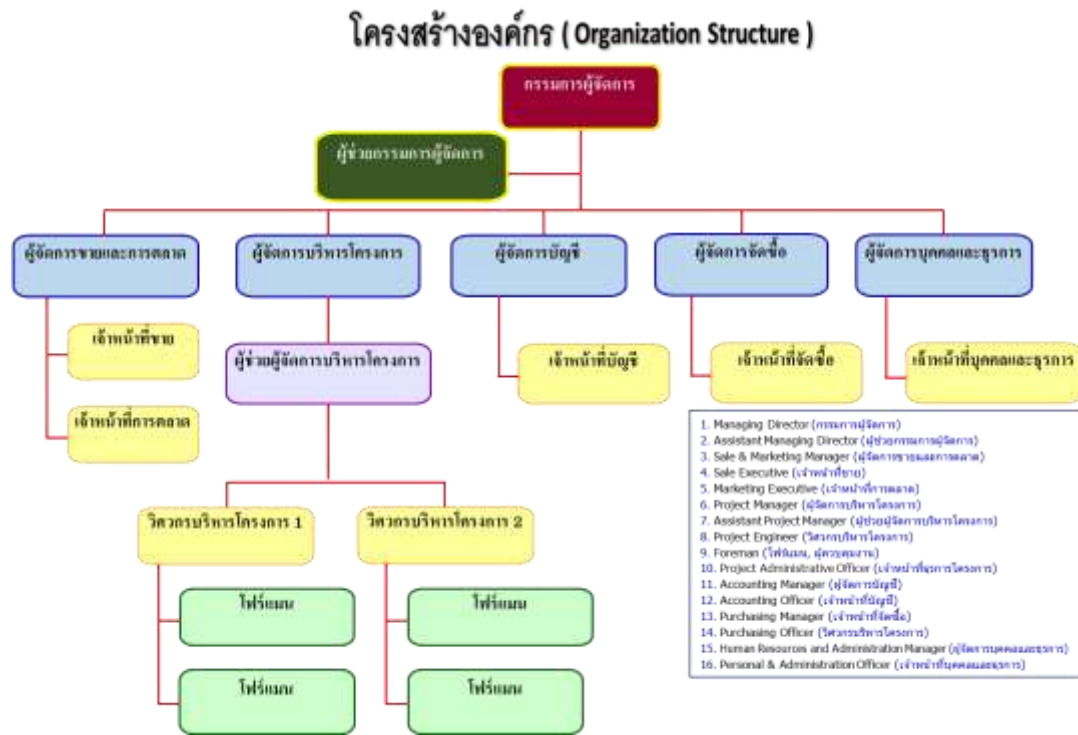
2.2 การคาดการณ์ยอดขายรายเดือน ธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างบริษัท ทริปเปิลทู ซิสเต็ม เอ็นจิเนียริง จำกัด ก่อนเริ่มธุรกิจ ได้ตั้งเป้ายอดขายไว้ที่ 1,200,000 บาทในปีแรกที่เริ่มธุรกิจ โดยประมาณการยอดขายต่อเดือนๆละ 120,000 บาท โดยสร้างตารางรายการสต็อกสินค้าที่ลงทุนสำหรับขายและตารางราคาขายไว้เพื่อสะดวกต่อการสรุปยอดขายรายเดือน รายไตรมาส และรายปี เพื่อปีต่อไปจะได้วางแผนและต้องใช้กลยุทธ์ใดเพื่อให้ยอดขายเพิ่มขึ้นกว่าเดิม การเงินธุรกิจได้แก่เงินลงทุนอยู่ที่ 1,000,000 บาท ซึ่งพยากรณ์ผลตอบแทนของโครงการ (IRR) จะอยู่ที่ 100 % จุดคุ้มทุนอยู่ที่ 3 ปี

3. การดำเนินงานของธุรกิจ

การจัดการและพฤติกรรมองค์กรของธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างบริษัท ทริปเปิลทู ชิสเต็ม เอ็นจิเนียริง จำกัด

3.1 โครงสร้างธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างบริษัท ทริปเปิลทู ชิสเต็ม เอ็นจิเนียริง จำกัด

ด้วยธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างบริษัท ทริปเปิลทู ชิสเต็ม เอ็นจิเนียริง จำกัด เป็นการเริ่มต้นทำกิจการ ดังนั้นในเบื้องต้นโครงสร้างองค์กรจะเป็นแบบง่ายๆ โดยจะมีบุคลากรเพียงไม่กี่คน บุคลากรหลักจะเป็นตัวของเจ้าของกิจการเอง โดยกำหนดโครงสร้างองค์กรที่ไม่ซับซ้อนเน้นความคล่องตัวในการบริหารจัดการ โดยแต่ละหน้าที่จะแบ่งกันตามความสามารถ เพื่อให้การบริหารกิจการมีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จ จึงจัดโครงสร้างองค์กรโดยมีลักษณะองค์กร ดังนี้



ภาพที่ 1 ผังโครงสร้างองค์กร (Organization Structure)

3.2 การสร้างแรงจูงใจให้พนักงาน ผู้บริหารที่มุ่งจะเพิ่มผลผลิตด้วยการปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงานให้สูงขึ้น ก็จะพยายามจัดหาสภาพแวดล้อมในการทำงานและปัจจัยต่าง ๆ เจ้าของธุรกิจจึงไม่ควรมองข้ามความรู้สึกของพนักงาน เพราะถ้าพนักงานทำงานอย่างมีความสุขก็จะทำให้งานมีประสิทธิภาพและอยากร่วมงานกันไปนานๆ ดังนั้นในธุรกิจองค์กรจึงต้องมีการสร้างแรงจูงใจให้พนักงาน เช่นเงินเดือน สวัสดิการ หรือความก้าวหน้าในตำแหน่งงานที่สามารถจะตอบสนองความพึงพอใจของผู้ปฏิบัติงาน เพื่อให้เกิดแรงจูงใจในการปฏิบัติงานที่ดีจนบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร

3.3 การจัดการการดำเนินงานของธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างบริษัท ทริปเปิลทู ซิสเต็ม เอ็นจิเนียริง จำกัด

การทำธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างบริษัท ทริปเปิลทู ซิสเต็ม เอ็นจิเนียริง จำกัด เป็นธุรกิจรับเหมางานระบบไฟฟ้าก่อสร้าง ในการทำการก่อสร้างโครงการหนึ่งๆ มักเกี่ยวข้องกับองค์ความรู้หลาย ๆ ด้านด้วยกัน หนึ่งในองค์ความรู้ที่จำเป็นสำหรับผู้รับเหมาก่อสร้างได้แก่ เทคโนโลยีก่อสร้างซึ่งมักเกี่ยวข้องกับ วิธีและขั้นตอนในการก่อสร้าง ซึ่งเป็นการเปลี่ยนสิ่งที่ทางสถาปนิกและวิศวกรเขียนอยู่ในแบบและรายการก่อสร้างให้เกิดเป็นสิ่งปลูกสร้างขึ้นมา ดังนั้นจึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ทางผู้ที่จะทำการก่อสร้างโครงการเรียนรู้ถึงเทคโนโลยีก่อสร้างต่างๆ ชนิดของงานก่อสร้าง งานหลักๆ ในการก่อสร้างอาคาร วัสดุที่ใช้ในงานก่อสร้างอาคาร เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้างอาคารและวิธีการก่อสร้าง

4. การวางแผนการจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ เป็นระยะเวลา 5 ปี

การวิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาด การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก และการกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจ โดยการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจของธุรกิจ วัตถุประสงค์และกำหนดเป้าหมายของธุรกิจ ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของธุรกิจ

4.1 การจัดการการตลาดของธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างบริษัท ทริปเปิลทู ซิสเต็ม เอ็นจิเนียริง จำกัด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1. กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง
2. กลุ่มธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรม
3. กลุ่มธุรกิจโรงแรม
4. กลุ่มธุรกิจส่วนเอกชน
5. กลุ่มธุรกิจส่วนราชการ
6. กลุ่มธุรกิจการเกษตร

ยอดขาย งบการตลาดที่ทุ่มลงไป จะขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและสถานการณ์ทางการตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยเฉพาะกิจกรรมของกลุ่มแข่งขัน และเพื่อเอามาใช้กับการจำหน่ายสินค้าร่วมด้วย

4.1.1 งบการตลาดด้านการส่งเสริมการขาย (Promotion) เป็นส่วนของโปรโมชั่น มีของแถมพิเศษ ส่วนลดพิเศษ โดยเริ่มแรกเพื่อกระตุ้นยอดขาย Email หรือ Line เป็นอีกทางในการทำประชาสัมพันธ์เสนอขายสินค้าได้อีกทาง ดังนั้นจะเน้นขอ Email หรือ Line ของลูกค้าด้วย เพราะเริ่มธุรกิจใหม่ยังไม่ค่อยมีลูกค้ารู้จักมากนัก

4.1.2 งบการตลาดด้านโฆษณา (Advertising) การโฆษณาเพื่อขายสินค้า ซึ่งก็มีหลายช่องทางทั้ง ออนไลน์ ออฟไลน์ ไม่จำเป็นต้องทุ่มงบด้านโฆษณาเยอะ เพราะสามารถฝากโฆษณาผ่าน Facebook Line Instagram ฟรี

4.2 การจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างบริษัท ทริปเปิลทู ซิสเต็ม เอ็นจิเนียริง จำกัด

วิสัยทัศน์

เป็นบริษัทชั้นนำ ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านวิศวกรรม แบบครบวงจร มีความเป็นมืออาชีพ

พันธกิจ

ดำเนินธุรกิจตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี มุ่งมั่นพัฒนาบุคลากรให้มีศักยภาพความรู้ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการ และความพึงพอใจของลูกค้า

เป้าหมาย

ขยายกลุ่มลูกค้าจากลูกค้ากลุ่มธุรกิจเป้าหมายสู่ลูกค้ากลุ่มธุรกิจอื่นประชาชนทั่วไปและมุ่งเน้นในคุณภาพผลิตภัณฑ์และการบริการ พร้อมให้คำปรึกษา ทั้งนี้ในการทำงานแต่ละโครงการมีการระบุหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละฝ่ายชัดเจน เพื่อหลีกเลี่ยงการทำงานที่ซ้ำซ้อน หรืองานที่ไม่มีคนทำ

การวางแผนเชิงกลยุทธ์ในด้านการตลาด (Marketing Strategy) ที่กิจการนำมาใช้ในการแข่งขัน จะใช้แนวคิด ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด(Marketing Mix : 4Ps) ซึ่งประกอบด้วย

4.2.1 Product จากการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคของกลุ่มเป้าหมาย ทำให้ ธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างบริษัท ทริปเปิลทู ซิสเต็ม เอ็นจิเนียริง จำกัด ได้เล็งเห็น ถึงศักยภาพในการพัฒนาการออกแบบโครงสร้างที่เป็นมาตรฐาน เพื่อใช้เป็นแนวทางในการสร้างกลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์

สำหรับกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์จะมุ่งสร้างความแตกต่าง (Differentiate) ในด้านการออกแบบโครงสร้างที่เป็นมาตรฐานเป็นหลัก เนื่องจากเป็นปัจจัยที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญมากที่สุด สำหรับการตัดสินใจเลือกซื้อ และประสบการณ์ของทีมงานระบบไฟฟ้า ก่อสร้างทำให้กลุ่มเป้าหมายที่ยอมรับและไว้วางใจในผลิตภัณฑ์ ยี่ห้อ รุ่น สเปค วัสดุก่อสร้างที่ใช้ในการก่อสร้างที่มีคุณภาพ และชื่อเสียงของบริษัทที่น่าเชื่อถือ มีส่วนช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อ

4.2.2 Price การตั้งราคา ถือเป็นเรื่องที่สำคัญเป็นอย่างมาก เพื่อกำไรกิจการ จะใช้กลยุทธ์การตั้งราคาโดยคำนึงถึง ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของงานคุณภาพที่อยู่ในระดับมากที่สุด ประกอบกับสถานการณ์ การแข่งขันในด้านราคา โดยจะไม่ใช้กลยุทธ์การตัดราคา แต่จะมีราคาให้เลือกหลากหลาย

4.2.3 Place สถานที่ หรือ location ทำเลที่ตั้ง ในการจัดจำหน่ายของธุรกิจ เลือกที่มีมีสำนักงานที่ติดต่อได้สะดวก เป็นหลักเนื่องจากเป็นการติดต่อได้สะดวก ต้องการให้เข้ามาถึงกลุ่มเป้าหมาย

ได้โดยตรง ชัดเจนและสร้างความรู้จักบริษัท และมี Website สื่อออนไลน์ ในการติดต่อประสานงาน ทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรู้จักบริษัทในวงกว้าง และมีพนักงานเสนอขาย งานระบบไฟฟ้าก่อสร้าง ก็สามารถเป็นช่องทางที่ดีในการจัดจำหน่าย สามารถให้บริการลูกค้าได้ในปริมาณมากขึ้น อำนวยความสะดวกให้ลูกค้า

4.2.4 Promotion คือ การส่งเสริมการขาย เป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้ผู้ซื้อหรือผู้บริโภค รู้จัก และสามารถจูงใจให้ผู้บริโภคเกิดการซื้อรวมทั้งมีการซื้อซ้ำในครั้งต่อไป การบริการหลังการติดตั้งแล้วเสร็จ มีพนักงานให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับการดำเนินงาน การมีส่วนลดพิเศษในการจ้างเหมา มีของแถมพิเศษในการจ้างเหมา

ผลการวิจัย

การวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับงานวิจัยเรื่อง “การศึกษาความต้องการและการดำเนินงานของธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้าง บริษัท ทริปเปิลทู ซีเอสเอ็ม เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด ” ผู้วิจัยได้นำข้อมูลตัวอย่างที่เก็บรวบรวมมาได้จำนวน 109 ชุด โดยแจกแบบสอบถามการเก็บรวบรวมข้อมูลจำนวน 109 ชุด ที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้วมาทำการวิเคราะห์ด้วยวิธีการทางสถิติ ผู้วิจัยได้วิเคราะห์และนำเสนอผลการวิเคราะห์ในรูปแบบของตารางประกอบคำอธิบายความเรียงไว้ ดังต่อไปนี้

1.ความต้องการและพฤติกรรมของตลาด ตลาดมีความต้องการการออกแบบโครงสร้างที่เป็นมาตรฐานของธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้าง จากการสำรวจพบว่าเพศชายให้ความสนใจในการตอบแบบสอบถามมากกว่าเพศหญิง โดยส่วนใหญ่มีอายุตั้งแต่ 31-40 ปี ซึ่งเป็นวัยทำงาน และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,000-50,000 บาท ผลระดับความเห็นของกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ มีสำนักงานที่ติดต่อได้สะดวก ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของงาน ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ การออกแบบโครงสร้างที่เป็นมาตรฐาน ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านปัจจัยด้านการตลาด ภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ การบริการหลังการติดตั้งแล้วเสร็จ

2) จากการสำรวจพบว่าราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของงานมากที่สุด ยอดขายประมาณการใน 1 ปี 1,200,000 บาท การเงินธุรกิจได้แก่เงินลงทุนอยู่ที่ 1,000,000 บาท ซึ่งพยากรณ์ผลตอบแทนของโครงการ (IRR) จะอยู่ที่ 100 % จุดคุ้มทุนอยู่ที่ 3 ปี

3) การดำเนินงานของธุรกิจในด้านพฤติกรรมองค์กร ได้แก่ โครงสร้างของธุรกิจ การสร้างแรงจูงใจให้พนักงาน

4) การวางแผนการตลาดของการดำเนินการทางธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างเป็นธุรกิจที่เปิดใหม่จึงได้ทำการวิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาดการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก และการกำหนดกลยุทธ์

ทางธุรกิจ โดยการกำหนดควีสัยทัศน์ พันธกิจของธุรกิจ วัตถุประสงค์และกำหนดเป้าหมายของธุรกิจ ให้เป็นไปตาม วัตถุประสงค์ของธุรกิจ

จากการศึกษาเรื่อง“การศึกษาความต้องการและการดำเนินงานของธุรกิจงานระบบไฟฟ้า ก่อสร้าง บริษัท ทริปเปลทู ซิสเต็ม เอ็นจิเนียริง จำกัด ผู้ค้นคว้านำเสนอผลการศึกษามาอภิปรายได้ดังนี้

1) ตลาดมีความต้องการการออกแบบโครงสร้างที่เป็นมาตรฐานของธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้าง จากการ สัมภาษณ์พบว่าเพศชายให้ความสนใจในการออกแบบสอบถามมากกว่าเพศหญิง โดยส่วนใหญ่มีอายุตั้งแต่ 31-40 ปี ซึ่งเป็นวัยทำงาน และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,000-50,000 บาท

2) จากการสำรวจพบว่าราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของงานมากที่สุด ยอดขายประมาณการใน 1 ปี 1,200,000 บาท การเงินธุรกิจได้แก่เงินลงทุนอยู่ที่ 1,000,000 บาท ซึ่งพยากรณ์ผลตอบแทนของ โครงการ (IRR) จะ อยู่ที่ 100 % จุดคุ้มทุนอยู่ที่ 3 ปี

3) การดำเนินงานของธุรกิจในด้านพฤติกรรมองค์กร ได้แก่ โครงสร้างของธุรกิจ การสร้าง แรงจูงใจให้พนักงาน

4) การวางแผนการตลาดของการดำเนินการทางธุรกิจงานระบบไฟฟ้าก่อสร้างเป็นธุรกิจที่เปิดใหม่จึงได้ทำ การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าทางการตลาดการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก และการกำหนดกลยุทธ์ทาง ธุรกิจ โดยการกำหนดควีสัยทัศน์ พันธกิจของธุรกิจ วัตถุประสงค์และกำหนดเป้าหมายของธุรกิจ ให้เป็นไปตาม วัตถุประสงค์ของธุรกิจข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะ

เนื่องจากการศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาความต้องการและการดำเนินงานของธุรกิจงานระบบ ไฟฟ้าก่อสร้างบริษัท ทริปเปลทู ซิสเต็ม เอ็นจิเนียริง จำกัด ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลใช้ระยะเวลาใน การเก็บข้อมูลประมาณ 1 เดือน คือ เดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2564 ซึ่งเป็นระยะเวลาไม่มากนัก จึงอาจส่งผล ให้ข้อมูลมีความคลาดเคลื่อน ดังนั้นผู้ที่สนใจนำข้อมูลจากผลการวิจัยฉบับนี้ไปใช้จึงต้องคำนึงถึงเรื่องข้อมูล ต่างๆ ที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามกาลสมัย และสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

เอกสารอ้างอิง

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2554). ปัจจัยแห่งความสำเร็จของการ ประกอบธุรกิจ . สืบค้นจาก <http://sme.go.th>.

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2557). รายงานสถานการณ์ SMEs ปี 2557. สืบค้นจาก <http://sme.go.th>.

สุรชัย ภัทรบรรเจิด. (2554). คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ. สืบค้นจาก <https://www.pattanakit.net/index.php?lay=show&ac=article&Id=538705672>

ไชยเจริญเทศ การก่อสร้าง ความหมาย ประเภท และการแบ่งงานก่อสร้าง สืบค้นจาก <https://www.chi.co.th/article/article-1201/>

เร็กซ์ โชเชียล ดิจิตอล 10 อันดับรับเหมาไฟฟ้าที่มีความเชี่ยวชาญและได้มาตรฐานสืบค้นจาก <https://www.tophitthailand.com/%E0%B8%A3%E0%B8%B1%E0%B8%9A%E0%B9%80%E0%B8%AB%E0%B8%A1%E0%B8%B2%E0%B9%84%E0%B8%9F%E0%B8%9F%E0%B9%89%E0%B8%B2/>

วิโรจน์ เย็นสวัสดิ์ คุณสมบัติ 10 ประการ ของผู้ประกอบการที่ดี สืบค้นจาก <https://www.softbankthai.com/Article/Detail/863>