



แผนธุรกิจบริการร้านอินเทอร์เน็ต



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2551

แผนธุรกิจบริการร้านอินเทอร์เน็ต



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “แผนธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ต คาเฟ่” เสนอโดย นายเศรษฐวุฒิ พงษ์สะอาด
มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจตามหลักสูตร
ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....
(อาจารย์ ดร. ธนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ)
หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

อาจารย์ที่ปรึกษา
อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ อัมพะวัต

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

.....ประธานกรรมการ
(อาจารย์สุกัญญา เลิศสุโกชนิชย์)

..... /

.....กรรมการ

(อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ อัมพะวัต)

..... /

.....กรรมการ

(อาจารย์ชวนชื่น อัคระวณิชชา)

..... /

1248132: สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ: B&B Internet Café / ร้านอินเทอร์เน็ต

เศรษฐวุฒิ พงษ์สะอาด: แผนธุรกิจบริการร้านอินเทอร์เน็ต คาเฟ่ ชื่อ B&B Internet Café
อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต. 40 หน้า.

บทสรุปผู้บริหาร

ร้าน B & B Internet Café จะเริ่มดำเนินการบริการในวันที่ 4 มกราคม 2552 โดยบริการของร้านนั้นจะเป็นการให้บริการอินเทอร์เน็ต ซึ่งมีการบริการที่เป็นกันเองและสุภาพโดยที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นนักเรียนโรงเรียนลาดหญ้าฯ และโรงเรียนเทพศิรินทร์ลาดหญ้า ที่มีอายุตั้งแต่ 13 - 18 ปี โดยแยกเป็น 2 ส่วนคือคนที่ต้องการเล่นเกมออนไลน์ กับ เล่นอินเทอร์เน็ต

ทางร้านได้ตั้งราคาเช่าบริการชั่วโมงละ 15 บาท โดยทางร้านมีกลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ การเล่นเกม 5 ชั่วโมง ฟรี 1 ชั่วโมงซึ่งเป็นการส่งเสริมการตลาดในช่วงเปิดร้าน จากนั้นจะมีการซื้อบัตรแบบเหมาจ่ายราคา 100 บาทเล่นได้ 10 ชั่วโมงแทนรวมไปจนถึงการจัดแข่งขันเกมส์คอมพิวเตอร์และเกมออนไลน์ตามที่ทางบริษัทผู้ให้บริการเกมส์ได้จัดขึ้น เพื่อเป็นการเพิ่มชื่อเสียงให้กับร้านอินเทอร์เน็ตของเรา

แนวคิดในการจัดตั้งร้านอินเทอร์เน็ต เนื่องจากในอดีตได้เคยเปิดกิจการร้านเกมส์ Play Station2 แล้วต้องปิดกิจการเนื่องจากลูกค้าเริ่มเปลี่ยนไปสนใจเกมออนไลน์ที่สามารถเล่นกับเพื่อนๆ ได้หลายคนแทน ผู้ประกอบการจึงมองเห็นช่องทางที่จะเปิดบริการร้านอินเทอร์เน็ต เนื่องจาก กลุ่มลูกค้าที่เป็นนักเรียนหลายๆ คนในชุมชนแห่งนี้เคยเป็นลูกค้าร้านเกมส์เดิมมาก่อนแล้วเปลี่ยนมาเล่นเกมออนไลน์ จึงมีโอกาที่จะทำให้กิจการของเราประสบความสำเร็จได้

ทางร้าน B & B Internet Café เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว เริ่มกิจการด้วยเงินประมาณ 9 แสนบาท ได้ทำการกู้ยืมจากธนาคารจำนวน 5 แสนบาท โดยจากการวิเคราะห์พบว่า กิจการจะมีการคืนทุนภายในเวลา 4 ปี 11 เดือน มีผลตอบแทนภายใน 2.86% และมูลค่าในปัจจุบัน 1,762,826 บาท ซึ่งเป็นธุรกิจที่น่าสนใจที่จะลงทุน เนื่องจากในชุมชนลาดหญ้าร้านอินเทอร์เน็ตเป็นที่นิยมในหมู่นักเล่นเกมและนักเล่นอินเทอร์เน็ตที่ต้องการใช้บริการ รวมทั้งมีฐานลูกค้าเดิมที่เปลี่ยนมาเล่นเกมออนไลน์ จึงเป็นเส้นทางให้จัดตั้งกิจการนี้ขึ้นมา

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

ลายมือชื่อนักศึกษา

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาจากคณาจารย์หลายท่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต ซึ่งได้ให้ความกรุณามาเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาของแผนธุรกิจนี้ ที่ให้คำปรึกษาและชี้แนะแนวทางในการจัดทำและข้อคิดเห็นพร้อมทั้งความรู้ในเรื่องการทำแผนธุรกิจ ตรวจสอบแก้ไขแผนธุรกิจนี้ให้มีความถูกต้อง สมบูรณ์ยิ่งขึ้นด้วยความเอาใจใส่อย่างดียิ่งตลอดมา รวมถึงอาจารย์สุกัญญา เลิศสุโกชวิชัย ประธานกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ และอาจารย์ชวนชื่น อัคระวงษ์ชา กรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ที่ได้ให้คำแนะนำและข้อแก้ไขเพื่อมาปรับปรุงให้แผนธุรกิจนี้มีสมบูรณ์และถูกต้องยิ่งขึ้นไปอีก ผู้เขียนขอขอบคุณในความกรุณาของอาจารย์ทุกท่านเป็นอย่างยิ่งที่ได้เสียสละเวลาอันมีค่าเพื่อมาแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ของแผนธุรกิจนี้

ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่า แผนธุรกิจฉบับนี้จะก่อประโยชน์ให้กับ ผู้ที่สนใจเกี่ยวกับการเปิดร้านอินเทอร์เน็ต หากมีข้อผิดพลาดประการใดในการจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ ผู้เขียนขออภัยมา ณ ที่นี้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร.....	ก
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ช
บทที่	
1 วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	1
2 ความเป็นมาของธุรกิจ.....	
ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ.....	2
ประวัติเจ้าของกิจการ.....	3
ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	4
3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและวิเคราะห์ตลาด.....	
สถานะอุตสาหกรรมและสถานะตลาด.....	5
การแบ่งส่วนตลาด.....	6
ตลาดเป้าหมาย.....	6
สภาพการแข่งขัน.....	7
แนวโน้มทางการตลาด.....	8
การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis).....	9
4 แผนบริหารจัดการ.....	
รายละเอียดธุรกิจ.....	12
หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก.....	12
จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร.....	13
วิสัยทัศน์.....	13
พันธกิจ.....	13
เป้าหมายทางธุรกิจ.....	13
ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Future).....	14
5 แผนการตลาด.....	
เป้าหมายทางการตลาด.....	15
การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย.....	15

บทที่	หน้า
การเปรียบเทียบคู่แข่งชั้น.....	16
กลยุทธ์ทางการตลาด.....	17
6 แผนการบริการ.....	
สถานประกอบการในการบริการ.....	19
สถานที่ตั้ง.....	19
เครื่องมือและอุปกรณ์ในการบริการ.....	20
เครื่องใช้สำนักงาน.....	20
กำลังการบริการ.....	20
7 แผนการเงิน.....	
ต้นทุน โครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน.....	21
การชำระคืนเงินกู้รายปี.....	22
ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา.....	23
จำนวนการบริการต่อ 1 วัน.....	24
ประมาณการให้บริการรายเดือน.....	25
ประมาณการรายได้จากการให้บริการ.....	26
ประมาณการต้นทุนการให้บริการ.....	27
ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหาร.....	28
ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	29
ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	30
ประมาณการงบดุล.....	31
การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	32
8 แผนฉุกเฉิน.....	33
9 แนวทางปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ.....	34
บรรณานุกรม.....	35
ภาคผนวก.....	36
ประวัติผู้ศึกษา.....	40

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	แสดงขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	4
2	แสดงการวิเคราะห์ 4P's.....	7
3	แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	9
4	แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	10
5	แสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร.....	13
6	แสดงการเปรียบเทียบคู่แข่ง.....	16
7	แสดงเครื่องมือและอุปกรณ์ในการบริการ.....	20
8	แสดงเครื่องใช้สำนักงาน.....	20
9	ต้นทุน โครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน.....	21
10	แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี.....	22
11	ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา.....	23
12	จำนวนปริมาณการบริการต่อ 1 วัน.....	24
13	ประมาณการให้บริการรายเดือน.....	25
14	ประมาณการรายได้จากการให้บริการ.....	26
15	ประมาณการต้นทุนการให้บริการ.....	27
16	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหาร.....	28
17	ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	29
18	แสดงการคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล คำนวณจ่ายตามจริง.....	29
19	ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	30
20	ประมาณการงบดุล.....	31
21	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	32

บทที่ 1
วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ต่อ สถาบันทางการเงินหรือธนาคาร

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อในการดำเนินกิจการจำนวน 500,000 บาทโดยใช้อาคารเป็นหลักทรัพย์ในการค้ำประกัน
2. เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงาน
3. เพื่อการเตรียมความพร้อมในการดำเนินงาน
4. เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นโดยนำแผนฉุกเฉินไปประยุกต์ใช้

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 2 ความเป็นมาของธุรกิจ

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ

เนื่องจากปัจจุบันข้อมูลข่าวสารมีการพัฒนาในการเข้าถึงไปอย่างกว้างขวาง ทำให้การเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร นั้นเป็นไปได้หลายช่องทาง ซึ่งช่องทางหนึ่งที่เป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายในปัจจุบัน คือ ข้อมูลข่าวสารที่อยู่บนอินเทอร์เน็ต

อินเทอร์เน็ตเป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งในการติดต่อสื่อสาร และหาข้อมูล ซึ่งบางคนอาจจะมีปัญหาหลาย ๆ อย่างที่ทำให้ไม่สามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตได้

ซึ่งในอดีตอาคารที่นำมาเปิดกิจการร้านอินเทอร์เน็ตได้เคยเปิดกิจการร้านเกมส์มาก่อน ซึ่งอาคารนี้เป็นอาคารของพ่อที่ซื้อไว้เพื่อเปิดร้านเกมส์ให้เด็ก ๆ ได้มาเล่นแต่เนื่องจากเทคโนโลยีที่พัฒนาไปเร็วมากทำให้ความนิยมในการเล่นเกมส์ Play Station 2 ลดลงและไปเล่นเกมส์ออนไลน์แทนจึงส่งผลให้ต้องปิดกิจการร้านเกมส์ลง หลังจากนั้นได้มีโอกาสไปเล่นเกมส์อินเทอร์เน็ตแล้วเกิดความสนใจที่จะมาเปิดกิจการต่อจากร้านเกมส์ที่ปิดไปแล้ว จึงได้ติดต่อสอบถามถึงเงินลงทุนและรายละเอียดเกี่ยวกับการตั้งร้านอินเทอร์เน็ต รวมไปถึงมีเพื่อนในละแวกบ้านที่เคยเป็นลูกค้าประจำมาแนะนำให้เปิดร้านอินเทอร์เน็ตด้วย

แนวโน้มของเกมส์ออนไลน์นั้นมีการนำเข้ามาของเกมส์แนวต่าง ๆ เข้ามาในประเทศไทยมากขึ้นซึ่งปัจจุบันมีบริษัทหลัก ๆ เช่น Asiasoft, ncTrue, ini3 เป็นต้น

โดยที่ในปัจจุบันเกมส์ออนไลน์ที่เป็นที่นิยมมากคือเกมส์ Special Force เกมส์ Audition และ Pangya ซึ่งเกมส์ทั้ง 3 นี้เป็นเกมส์ในรูปแบบที่ใช้ความสามารถและทักษะของผู้เล่นจึงทำให้ได้รับความนิยมมากกว่าเกมส์ในแบบเดินเก็บเลเวล

Special Force เป็นเกมส์ออนไลน์แนว Military FPS หรือเกมส์ยิงแบบมุมมองบุคคลที่ 1 ซึ่งเป็นเกมส์ออนไลน์อันดับหนึ่งของเกาหลีในขณะนี้ เข้ามาเปิดให้บริการแก่ผู้เล่นเกมส์ชาวไทย ซึ่งเป็นการนำเข้ามาของ บริษัท ทู ดิจิตอล เอ็นเตอร์เทนเมนท์ จำกัด ซึ่งกลุ่มเล่นเกมส์นี้ส่วนใหญ่จะเป็นเด็กผู้ชายเนื่องจากเป็นเกมส์ที่ใช้ปืนยิงต่อสู้กันอาจดูรุนแรงแต่ไม่มีเลือดเนื่องจากทางผู้ผลิตเกมส์ไม่ต้องการที่จะให้เป็นเกมส์ที่รุนแรงมากเกินไป

Audition เป็นเกมส์แนวเดินจากประเทศเกาหลีที่เป็นการนำเข้ามาให้บริการในไทยโดย บริษัท เอเซียซอฟต์แวร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นเกมส์ที่ใช้ทักษะในการกดนิ้วเพื่อให้ตรงกับ ลูกศรถ้าถูกต้องตัวละครจะเดินไปตามจังหวะเพลง ซึ่งเพลงที่ใช้จะเป็นเพลงที่ได้รับความนิยมในปัจจุบัน รวมไปถึงเอกลักษณ์สำคัญของเกมส์แนวนี้เพื่อเอาใจคนชอบแต่งหล่อแต่งสวยเพื่อโชว์ก็มี เสื้อผ้าไว้ให้เลือกใช้กันมากมาย เป็นเกมส์ที่ได้รับความนิยมทั้งชายและหญิงเพราะสามารถเล่นได้ ยิ่งสำหรับคนที่ชอบฟังเพลงด้วยแล้วจะยิ่งชอบเกมส์นี้

แต่ในส่วนของเกมอื่น ๆ ก็ได้รับความนิยมไม่แพ้กันนั่นคือ Pangya เป็นเกมส์แนวติ กอล์ฟ ที่นำเข้ามาให้บริการในประเทศไทยโดย บริษัท อินทรี ดิจิตอล จำกัด ซึ่งมีเอกลักษณ์ที่มีตัว ละครน่ารัก ๆ มาติกอล์ฟกันซึ่งตัวเกมส์จะใช้ระบบการคำนวณที่สมจริงมากนั้นเป็นเหตุผลที่มีคน เล่นเกมส์นี้กันมาก ทั้งแรงลม ความแรงในการตีลูกรวมไปถึงสามารถใช้จ่ายเพิ่มพลังต่าง ๆ เพื่อให้ตี ได้ดีกว่าคนอื่นด้วย และอีกเหตุผลหนึ่งที่ทำให้เกมส์ Pangya ได้รับความนิยมมาตลอดนั่นคือการที่มี เสื้อผ้าน่ารัก ๆ มาให้เลือกใส่เพื่อเพิ่มสีสันให้กับตัวละครที่น่ารักของเรา

โดยในส่วนของเกมอื่นมีมากมาย แต่ในกลุ่มเป้าหมาย ที่จะเข้าไปเปิดบริการนั้นมีความ ต้องการเล่น 3 เกมส์นี้เป็นส่วนใหญ่ ส่วนเกมส์อื่น ๆ ที่เปิดบริการใหม่ ๆ ก็จะลองให้ลูกค้าได้ ลองเล่นเพื่อที่จะเป็นการเรียกลูกค้าที่เบื่อกับเกมส์แนวเดิมแล้ว

ซึ่งร้านที่เปิดกิจการอยู่ใกล้กับชุมชนและโรงเรียน ทำให้นักเรียนที่ไม่มีคอมพิวเตอร์ต้อง เข้ามาหาข้อมูลเพื่อนำไปใช้ในการทำรายงานและปรับรูปเล่มรายงานด้วย

เหตุผลนี้เองจึงมองเห็นโอกาสที่จะเข้าไปเปิดร้านอินเทอร์เน็ตภายใต้ชื่อ B&B Internet Café เพราะในพื้นที่ยังไม่มีร้านอินเทอร์เน็ตที่ให้บริการลูกค้าได้ดีพอ และทำเลที่ตั้งที่ใกล้ สถานศึกษาและอยู่ในชุมชนจึงเป็นโอกาสที่ดีที่จะเข้ามาลงทุนในกิจการร้านอินเทอร์เน็ต

ประวัติเจ้าของกิจการ

นายเศรษฐวุฒิ พงษ์สะอาด

การศึกษา

ระดับปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป
มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ประสบการณ์การทำงาน

ปี 2550 ฝึกงานที่บริษัท ฟันบ็อกซ์ จำกัด ฝ่ายการตลาดและฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์

ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ตารางที่ 1 แสดงขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้วเสร็จ
1.	หาทำเลที่ตั้งร้าน	8 สัปดาห์	1 กันยายน – 31 ตุลาคม 2551
2.	จัดตกแต่งร้าน	4 สัปดาห์	1 พฤศจิกายน – 30 พฤศจิกายน 2551
3.	จัดหาอุปกรณ์และคอมพิวเตอร์	2 สัปดาห์	1 ธันวาคม – 14 ธันวาคม 2551
4.	เปิดรับสมัครลูกจ้างดูแลร้าน	2 สัปดาห์	1 ธันวาคม – 14 ธันวาคม 2551
5.	ติดต่อผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต	2 สัปดาห์	15 ธันวาคม – 31 ธันวาคม 2551
6.	เปิดกิจการ		4 มกราคม 2552
	รวมระยะเวลาทั้งสิ้น	18 สัปดาห์	

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 3

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและวิเคราะห์ตลาด

สถานะอุตสาหกรรมและสถานะตลาด

ธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ต คาเฟ่ นั้น มีการขยายตัวอย่างมากจากในช่วง 2-3 ปีก่อนหน้านี้ เป็นผลมาจาก อินเทอร์เน็ตและเครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีราคาถูกลงอย่างมาก รวมทั้งการที่อินเทอร์เน็ต เข้ามามีบทบาทในการค้นหาหาข้อมูลมากขึ้น จึงส่งผลให้มีผู้ประกอบการร้านอินเทอร์เน็ต คาเฟ่ มากขึ้น รวมถึงในปัจจุบันได้มีตลาดเกมออนไลน์ที่เข้ามาให้บริการในประเทศไทยมีการขยายตัว เพิ่มขึ้นจากในอดีตที่มีอยู่เพียงไม่กี่ราย

ธุรกิจให้บริการอินเทอร์เน็ตได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นโดยจากเมื่อ 3-4 ปีก่อนนั้น คอมพิวเตอร์และระบบอินเทอร์เน็ตเป็นเพียงเครื่องมือสำหรับบางอาชีพเท่านั้น เช่นนักวิชาการ นักวิจัย เป็นต้น แต่ปัจจุบันเครือข่ายอินเทอร์เน็ต เป็นวิธีที่ใช้สำหรับติดต่อสื่อสารระหว่างกันของ คนทุกระดับอายุ อาชีพ การศึกษา แต่ยังมีผู้ใช้บริการส่วนหนึ่งจะไม่ลงทุนซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์ เนื่องจากการบำรุงรักษาเครื่องมีค่าใช้จ่ายสูง เหตุนี้ สถาน " บริการอินเทอร์เน็ต " จึงเกิดขึ้นเพื่อตอบ รับกับกระแสของชาวต่างชาติ ที่ใช้บริการรับ-ส่งอีเมลเพื่อติดต่อกลับไปยังประเทศของตน กลุ่ม ผู้ประกอบการทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) และกลุ่มนักเรียนนักศึกษาที่ใช้ อินเทอร์เน็ตเป็นแหล่งค้นหาหาข้อมูล และความบันเทิง (ThaiSEOboard: 2009)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การแบ่งส่วนตลาด

การแบ่งส่วนตลาดจะแบ่งจากกลุ่มประชากรตามลักษณะของประชากรในเรื่องของเป้าหมายในการใช้บริการอินเทอร์เน็ต แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ๆ ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่มผู้ใหญ่และวัยทำงาน เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความจำเป็นต้องเข้ามาใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตเมื่ออยู่นอกสำนักงาน และต้องการหาข้อมูลเป็นการเร่งด่วน ซึ่งจะเข้ามาใช้บริการครั้งละไม่นาน ประมาณ 5 – 30 นาที

2. กลุ่มนักเรียนนักศึกษา จะเข้าร้านอินเทอร์เน็ตเพื่อใช้อีเมล การพูดคุยผ่านอินเทอร์เน็ตหรือ Chat กับเพื่อน เล่นเว็บบอร์ด (ตั้ง-ตอบกระทู้) พิมพ์รายงาน หาข้อมูลเพื่อการศึกษาและที่กำลังเป็นนิยมนกันมากในขณะนี้คือ การเล่นเกมออนไลน์ กลุ่มประชากรนี้ จะเป็นกลุ่มที่มีการเข้ามาใช้บริการเป็นเวลานานซึ่งจะอยู่ที่ 1 ชั่วโมงขึ้นไป

3. กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ จะใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อติดต่อกลับไปยังประเทศของตน ซึ่งกลุ่มประชากรนี้จะขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของร้านเนื่องจากการใช้บริการของประชากรกลุ่มนี้นั้นอาจต้องมีบริการอื่น ๆ ควบคู่ไปด้วย เช่น บริการห้องพัก เป็นต้น

ซึ่งจากบทสัมภาษณ์ที่ได้จากกลุ่มประชากรในพื้นที่ตำบลลาดหญ้า จังหวัดกาญจนบุรี ได้ผลออกมาว่ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มนักเรียนและนักศึกษาที่ศึกษาอยู่ที่โรงเรียนลาดหญ้าพิทยาคม และ โรงเรียนเทพศิรินทร์ลาดหญ้า เนื่องจากทั้งสองโรงเรียนตั้งอยู่ใกล้กับอาคารที่เปิดกิจการและนักเรียนส่วนใหญ่พักอาศัยอยู่ในเทศบาลลาดหญ้าจึงส่งผลให้ในช่วงปิดเทอมจะมีรายได้จากกลุ่มนี้มากที่สุด

ตลาดเป้าหมาย

ตลาดเป้าหมายอยู่บริเวณ ชุมชนบ้านลาดหญ้า ที่มีนักเรียนจากโรงเรียนลาดหญ้าพิทยาคม และ โรงเรียนเทพศิรินทร์ลาดหญ้า จังหวัดกาญจนบุรี โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย คือกลุ่มนักเรียนและนักศึกษาที่อาศัยอยู่ในบริเวณโรงเรียนและหมู่บ้านลาดหญ้า แบ่งเป็น 2 ระดับคือ

1. เป้าหมายหลักคือ นักเรียน นักศึกษาที่อาศัยอยู่บริเวณโรงเรียนลาดหญ้าพิทยาคม และ โรงเรียนเทพศิรินทร์ลาดหญ้า อายุระหว่าง 13 – 18 ปีที่มีความต้องการที่จะเข้าใช้อินเทอร์เน็ต

2. เป้าหมายรองคือ กลุ่มวัยรุ่นที่อาศัยในหมู่บ้านลาดหญ้า อายุระหว่าง 18 – 25 ปีที่ต้องการเข้ามาใช้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง

ซึ่งปัจจุบันมีร้านอินเทอร์เน็ตเปิดให้บริการอยู่ 2 ร้านแต่เนื่องจากมีเครื่องคอมพิวเตอร์ไม่เพียงพอต่อความต้องการและอินเทอร์เน็ตที่ยังช้าอยู่ จึงต่างกับร้าน B&B Internet Café ที่ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ตรงตามที่ต้องการ

สภาพการแข่งขัน

ตารางที่ 2 แสดงการวิเคราะห์ 4P's

4P's	ร้าน B&B Internet Café	ร้านจ่าน้อย	ร้านน้องฟิล์ม
Product	เครื่องคอมพิวเตอร์และ ความเร็วของอินเทอร์เน็ต มีความเร็วสูงเนื่องจากใช้ คอมพิวเตอร์รุ่นใหม่ที่มี ประสิทธิภาพในการ ประมวลผล	ใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ รุ่นใหม่แต่ใช้ อินเทอร์เน็ตที่มีความเร็ว ต่ำเกินไปสำหรับการ เล่นอินเทอร์เน็ต	อินเทอร์เน็ตมีความเร็ว เพียงพอแค่สำหรับเล่น อินเทอร์เน็ตแต่ไม่พอ สำหรับเล่นเกมออนไลน์ ไลน์รวมถึงคอมพิวเตอร์ ที่เป็นรุ่นเก่า
Price	ราคาอยู่ในระดับทั่วไป นั่นคือ 15 บาท หากเล่น ครบ 5 ชั่วโมงฟรี 1 ชั่วโมง	ราคา 15 บาท	ราคา 15 บาท มีส่วนลด หากเล่นไปครบ 6 ชม. จะได้เล่นได้ ในราคา ชม. ละ 10 บาท
Place	อยู่ในแหล่งชุมชน สามารถมาใช้บริการได้ ง่าย รวมไปถึงมีพื้นที่ของ ร้านกว้างไม่อึดอัด	อยู่ในแหล่งชุมชนแต่มี พื้นที่ของร้านแคบมาก	อยู่ไกลแหล่งชุมชนมาก
Promotion	มีการจัดแข่งขันเกมส์ คอมพิวเตอร์และเกมส์ ออนไลน์ อยู่เป็นประจำ ทุกเดือน พร้อม สนับสนุนผู้แข่งขันให้เข้า ร่วมแข่งขันกับทางบริษัท ที่ให้บริการเกมส์ โดยรับ เป็นผู้สนับสนุนจัดเข้า แข่งขันตามรายการที่มี แข่งอยู่ทั่วไป	ไม่มีการส่งเสริมการขาย	ไม่มีการส่งเสริมการขาย

แนวโน้มทางการตลาด

พื้นที่ตำบลลาดหญ้าแบ่งออกเป็น 2 ส่วนนั่นคือพื้นที่อบต.ลาดหญ้าและพื้นที่เทศบาลลาดหญ้า ซึ่งอบต.ลาดหญ้านั้นมีผู้ชาย 16,886 คน ผู้หญิง 7,321 คน พื้นที่เทศบาลลาดหญ้าผู้ชาย 2,748 คน ผู้หญิง 2,910 คน รวมทั้ง 2 พื้นที่มีประชากรทั้งหมด 29,865 คน (ข้อมูลจากอบต.ลาดหญ้าและเทศบาลลาดหญ้า)

ซึ่งในจำนวนนั้นมีนักเรียนที่อยู่ในโรงเรียนลาดหญ้าพิทยาคม 488 คนและโรงเรียนเทพศิรินทร์ลาดหญ้า 978 คน โดยที่นักเรียนทั้ง 2 โรงเรียนส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในเทศบาลลาดหญ้าและพื้นที่ใกล้เคียง (ข้อมูลจากโรงเรียนลาดหญ้าพิทยาคมและโรงเรียนเทพศิรินทร์ลาดหญ้า)

แนวโน้มทางการตลาดนั้น มีสูงมากเนื่องจากว่า ในหลาย ๆ ครอบครัวมี บุตรหลานที่อยู่ในช่วงวัยเรียน แต่ไม่มีคอมพิวเตอร์อยู่ที่บ้าน จึงต้องมาใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ต คาเฟ่ ที่มีให้บริการในพื้นที่ใกล้บ้าน รวมไปถึง ในปัจจุบันโปรแกรมการติดต่อสื่อสารมีการพัฒนาไปอย่างกว้างขวาง และ มีความสะดวกรวดเร็วจึงทำให้ หนุ่ม สาว ในช่วงวัยรุ่นเข้ามาใช้บริการ เพราะหากใช้ไม่เป็นจะโดนหาว่าไม่ทันสมัย ไปจนถึงเหตุผลที่ว่า มีราคาที่ถูกกว่าคุยทางโทรศัพท์

อีกเหตุผลที่ส่งผลให้แนวโน้มสูงขึ้น คือ ค่าบริการของอินเทอร์เน็ตรายเดือนนั้นอาจเป็นค่าใช้จ่ายที่สิ้นเปลืองของบางครอบครัว จึงยอมที่จะให้บุตรหลานออกมาใช้บริการเป็นครั้งคราวดีกว่าที่จะมาเสียรายเดือนอยู่ทุก ๆ เดือนโดยเฉพาะในช่วงปิดเทอมที่นักเรียนไม่ได้ไปโรงเรียนจึงชอบมาเล่นเกมออนไลน์เพื่อความสนุกสนาน

ส่วนในเรื่องสิ่งดึงดูดความสนใจคือในช่วงนี้มีการแข่งขันกันอย่างมากในการนำเข้ามา เกมออนไลน์จึงเป็นผลดีต่อร้านอินเทอร์เน็ตเพราะลูกค้าจะอยากมาลองเล่นเกมใหม่ ๆ และเกมที่ตนเองสนใจโดยที่เกมส่วนใหญ่ที่นิยมเล่นกัน คือ Special Force, Audition เป็นต้น โดยส่วนใหญ่เกมที่ได้รับความนิยมจะเป็นเกมที่มาจาก บริษัท เอเซียซอฟต์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ทางร้านจึงทำสมาชิกกับบริษัทเพื่อที่จะให้ลูกค้าที่มาใช้บริการได้รับสิทธิพิเศษ ซึ่งจะมีเฉพาะกับร้านที่เป็นสมาชิกเท่านั้น

การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ตารางที่ 3 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	มีการตัดสินใจที่รวดเร็วเนื่องจากเป็นกิจการเจ้าของคนเดียว	ในบางเรื่องจะทำได้ช้าเพราะต้องทำงานคนเดียวโดยมีผู้ช่วยเพียงคนเดียว
ด้านการตลาด	เน้นที่ความพอใจของลูกค้าเช่นสภาพอากาศที่ร้อน ทางร้านมีแอร์เพื่อให้ลูกค้าคลายร้อน	ความต้องการของลูกค้าที่มีหลากหลาย อาจจะทำให้สนองความต้องการได้ไม่เต็มที่
ด้านการบริการ	บริการที่เป็นกันเอง สุภาพ	หากมีลูกค้าเข้ามาใช้บริการเต็มร้านอาจจะเข้าไปบริการได้ไม่ทั่วถึง
ด้านการเงิน	เนื่องจากมีอาคารเป็นของตนเอง จึงส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการกู้ยืมน้อยลงทำให้มีเงินไปลงทุนในส่วนอื่น ๆ ได้	มีค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรกค่อนข้างสูงและมีภาระในค่าใช้จ่ายในส่วนของลิขสิทธิ์เกมส์ด้วย

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ตารางที่ 4 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้ออยู่ในระดับปานกลางถึงสูงไปจนถึงจำนวนเกมส์ออนไลน์ที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ทำให้ลูกค้าต้องการลองเล่นอยู่เสมอ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่อยู่ในช่วงอายุกรู้อายากลองอาจเกิดพฤติกรรมเลียนแบบทำให้ผู้ปกครองเข้มงวดในการเข้ามาใช้บริการ
สถานการณ์การแข่งขัน	แนวโน้มมีการขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นเพราะอินเทอร์เน็ตเป็นสิ่งทีใกล้ชิดและจำเป็นในการหาข้อมูลซึ่งอาจทำให้มีการแข่งขันเพิ่มสูงขึ้น	การเข้ามาของกลุ่มคู่แข่งสามารถเข้ามาได้ง่ายเพราะใช้เงินลงทุนไม่มากนัก
สังคม	ค่านิยมในการแชทคุยกันผ่านอินเทอร์เน็ตกำลังเป็นที่นิยม	ปัจจุบันอาจมีเกมส์ออนไลน์ที่ไม่เหมาะสมที่จะให้เด็กเล่นรวมทั้งภัยอันตรายต่าง ๆ ที่มาจากการแชทผ่านอินเทอร์เน็ตที่เป็นข่าวมากมาย
เทคโนโลยี	ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่สามารถให้ลูกค้าสามารถทำธุรกรรมผ่านทางอินเทอร์เน็ตในเวลาเพียงไม่นาน	การพัฒนาที่เร็วของเทคโนโลยีอาจทำให้เราต้องเสียค่าใช้จ่ายในการอัปเดตเครื่องคอมพิวเตอร์เพื่อให้รองรับกับการใช้งานในด้านอื่น ๆ ด้วย
สภาพเศรษฐกิจ	สภาพเศรษฐกิจที่อะไร ๆ ก็แพงการคุยกันผ่านอินเทอร์เน็ตเป็นอีกทางเลือกหนึ่งแทนการเดินทางโดยรถยนต์	ถึงแม้จะบอกว่าราคาอยู่ในระดับมาตรฐานก็จริงแต่สำหรับบางคนอาจคิดว่ายังแพงอยู่

ตารางที่ 4 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (ต่อ)

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
กฎหมาย, ระเบียบ, ข้อบังคับ	กฎหมายเปิดโอกาสให้มีการจดทะเบียนการค้า เพื่อเป็นหลักฐานในการประกอบอาชีพ	ปัญหาต่าง ๆ ที่ทางกฎหมาย และกฎระเบียบจากทางกระทรวงเทคโนโลยีที่เข้ามาแทรกแซงมากจนเกินไป เช่น ห้ามเด็กอายุต่ำกว่า 18 ปี ใช้บริการหลังเที่ยงคืน
กลุ่มผู้จำหน่าย, เครือข่าย	ผู้ให้สัญญาณอินเทอร์เน็ตมีมากมายให้เลือกได้ตามความพอใจ	ค่าลิขสิทธิ์ที่มาพร้อมกับซอฟต์แวร์หรือเกมส์ออนไลน์ต่าง ๆ ที่ต้องจ่ายให้กับบริษัทผู้ให้บริการ หากไม่จ่ายอาจโดนห้ามให้บริการเกมส์นั้นทันที

บทที่ 4
แผนบริหารจัดการ

รายละเอียดธุรกิจ

ชื่อกิจการ : B & B Internet Café
ที่ตั้งกิจการ : 149 /14 ม.1 ต.ลาดหญ้า อ.เมือง
จ.กาญจนบุรี 71190
เวลาเปิด-ปิด : เปิดให้บริการทุกวัน ไม่มีวันหยุด ตลอด 24 ชั่วโมง

หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

1.นายเศรษฐวุฒิ พงษ์สะอาด

ตำแหน่ง : ผู้จัดการ
หน้าที่ความรับผิดชอบ : ดูแลความเรียบร้อยภายในร้านรวมถึงการ
แก้ไขปัญหาเบื้องต้นหากคอมพิวเตอร์มีปัญหา
การศึกษา : ปริญญาตรี
อัตราเงินเดือน : 12,000 บาทต่อเดือน

2.พนักงานดูแลร้าน

ตำแหน่ง : ผู้ช่วยดูแลร้าน
หน้าที่ความรับผิดชอบ : ช่วยดูแลความเรียบร้อยของอุปกรณ์รวมถึงการ
ทำความสะอาดร้าน
การศึกษา : ปวช. ปวส. มัธยมศึกษาตอนปลาย ที่มีใจรักใน
งานบริการและสามารถแก้ปัญหาคอมพิวเตอร์
เบื้องต้นได้
อัตราเงินเดือน : 5,000 บาทต่อเดือน

จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร

ลำดับ	ฝ่ายงาน	จำนวน (คน)	อัตราเงินเดือน (บาท)	รวมเงินเดือน (บาท/เดือน)
1.	ผู้จัดการ	1	12,000 บาท	12,000 บาท
2.	ผู้ช่วยผู้ดูแลร้าน	1	5,000 บาท	5,000 บาท
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน		2	17,000 บาท	17,000 บาท

วิสัยทัศน์

เปิดให้บริการอินเทอร์เน็ตคาเฟ่ ความเร็วสูงเพื่อรองรับความต้องการในการใช้ชีวิตทันสมัย และรองรับอินเทอร์เน็ตบอร์ดแบนด์ที่สามารถติดต่อสื่อสารเหมือนได้นั่งคุยอยู่ด้วยกัน รวมถึงการให้บริการอย่างเป็นกันเองอย่างทั่วถึง และการขยายกิจการออกไปเพื่อรองรับลูกค้าหลาย ๆ กลุ่ม

พันธกิจ

1. ปรับปรุงความสามารถของเครื่องคอมพิวเตอร์ให้สามารถรองรับเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่มีการพัฒนาไปอย่างรวดเร็ว
2. เลือกใช้ผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตที่มีความเร็วสูงและมีชื่อเสียงเหมาะแก่การใช้เป็นอินเทอร์เน็ตบอร์ดแบนด์
3. ควบคุมและดูแลผู้ช่วยให้มีความสุภาพต่อลูกค้าทุกระดับอย่างเท่าเทียมกัน
4. รักษากลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการเป็นประจำให้เป็นลูกค้าชั้นดี (Premium) และสร้างความพอใจแก่ลูกค้าคนอื่นเพื่อพัฒนาไปเป็นลูกค้าชั้นดีต่อไป

เป้าหมายทางธุรกิจ

- เป้าหมายระยะสั้น กระจายแหล่งค้นคว้าหาข้อมูลและเกมส์บนอินเทอร์เน็ตให้เข้าใกล้ชุมชนมากขึ้น
- เป้าหมายระยะกลาง เพิ่มเครื่องคอมพิวเตอร์ และ ปรับปรุงระบบของคอมพิวเตอร์ที่มีอยู่ให้ทันสมัยขึ้น
- เป้าหมายระยะยาว ขยายกิจการไปสู่ชุมชนต่าง ๆ ให้มากขึ้น

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Future)

1. แนวโน้มของอินเทอร์เน็ตในปัจจุบันมีสูงขึ้นอย่างมากจึงเป็นปัจจัยหลักที่จะทำให้ประสบความสำเร็จ

2. ร้านที่ให้บริการมีน้อยไม่พอต่อความต้องการของลูกค้า
3. มีการอัพเกรดคอมพิวเตอร์และโปรแกรมให้ทันสมัยอยู่เป็นระยะ ๆ
4. มีการบริการที่มีความสุภาพและเป็นกันเองกับลูกค้าทุกระดับ
- 5.ทำเลที่ตั้งที่ทำให้การเดินทางของลูกค้าสะดวกต่อการมาใช้บริการ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 5 แผนการตลาด

เป้าหมายทางการตลาด

เพื่อให้ได้ผลกำไรตามที่หวังไว้ นั่นคือ เดือนละ 25,000 บาทหรือเฉลี่ยวันละ 835 บาท ต่อวัน ซึ่งหากทำได้จะสามารถคืนทุนได้ภายในเวลา 2 ปี โดยการที่จะทำให้ได้ผลการดำเนินงานขนาดนั้นจำเป็นต้องทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจในการบริการของเรา (Customer Satisfaction) จึงต้องทำให้ลูกค้าเชื่อว่าเรามีการบริการที่ดีโดยการเป็นกันเองและสุภาพกับลูกค้าทุกระดับ

การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายอยู่ในกลุ่มวัยเรียนที่มีอายุตั้งแต่ 13 - 25 ปี โดยจะแบ่งจากคนที่ต้องการเล่นเกมออนไลน์ กับ เซฟผ่านอินเทอร์เน็ต การที่เลือกกลุ่มลูกค้า 2 กลุ่มนี้ขึ้นมาเพราะ อ้างอิงมาจาก บทสัมภาษณ์ของเด็กนักเรียนใน โรงเรียนลาดหญ้าพิทยาคมและ โรงเรียนเทพศิรินทร์ลาดหญ้า ซึ่งจากที่ สามารถสรุปได้นักเรียนทั้งสองโรงเรียนนี้มีความต้องการที่จะใช้เล่นเกมออนไลน์ และใช้หาข้อมูลทำรายงานดังนั้นจากพฤติกรรมความต้องการใช้อินเทอร์เน็ตแล้วจะทำให้สามารถเลือกบริการให้ลูกค้าพอใจได้

โดยเกมที่ลูกค้าต้องการเล่นมากที่สุดคือเกมส Special Force เป็นเกมสแนวยิงปืนบุคคลที่1หรือแบบเห็นแต่เป็นกับเป้า ซึ่งเหตุผลที่ทำให้เกมสนี้ได้รับความนิยม เนื่องจากเป็นเกมสที่คล้ายกับเกมสที่โด่งดังมากนั่นคือ Counter-strike แต่แตกต่างกันตรงที่ Special Force สามารถเล่นกับเพื่อนผ่านระบบอินเทอร์เน็ตได้

เกมสที่ได้รับความนิยมรองลงมานั่นคือเกมส Audition เป็นแนวเต้นตามจังหวะเพลง สามารถแต่งตัวเพื่ออวดความสวยงามให้เพื่อน ๆ อิจฉาได้โดยที่เกมสนี้จะมีจุดเด่นตรงที่เพลงที่ใช้จะเป็นเพลงไทยที่ได้รับความนิยมในปัจจุบันและการแต่งตัวที่สวยงามเป็นเอกลักษณ์ โดยที่เกมสนี้คนที่เล่นส่วนใหญ่จะเป็นผู้หญิงเพราะตัวเกมสเน้นที่ความน่ารักสดใส

เกมสอีกเกมสที่ได้รับความนิยมมาก แต่อาจเป็นเฉพาะกลุ่มที่ชอบกีฬาบอลฟนั้นคือ เกมส Pangya เป็นเกมสแนวตีกอล์ฟโดยที่ตัวละครในเกมสจะมีความน่ารักแตกต่างกันไปตามที่ผู้เล่นจะเลือก มีการแต่งตัวและเก็บเงินเพื่อเพิ่มความสามารถของตัวละครให้ตัวละครเก่งขึ้นได้ รวมทั้งมีการกินยาเพิ่มพลังเพื่อให้สามารถมีความสามารถเพิ่มขึ้นในช่วงระยะเวลาหนึ่งจึงเป็นจุด

เด่นของเกมส์ โดยที่เลือกเกมส์ 3 เกมส์นี้ขึ้นมาเนื่องจากจากผู้ให้สัมภาษณ์มีความต้องการและกำลังเล่นเกมส์นั้น ๆ อยู่จึงเป็นการตอบโต้ให้กับลูกค้าว่าที่ร้านเรามีเกมส์ที่คุณต้องการเล่นและอีกกลุ่มหนึ่งที่จะขาดไม่ได้ นั่นคือกลุ่ม หาข้อมูลทำรายงานและกลุ่มเล่นแซท ทั้งสองกลุ่มนี้อาจเป็นคนเดียวกันเนื่องจากว่าในระหว่างหาข้อมูลไปนั้นก็ออน MSN ได้เพื่อเป็นการพูดคุยหาข้อมูลและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นจึงรวมกลุ่มนี้เข้าไว้ด้วยกัน เช่น บางครั้งมารอปรินงานระหว่างที่รอไม่มีอะไรทำก็ออน MSN คุยกับเพื่อนไปเรื่อย ๆ ได้

จากการกำหนดลูกค้าเป้าหมายจะเห็นได้ว่า กลุ่มเล่นเกมส์นั้นมีทั้งกลุ่มผู้หญิงและผู้ชาย โดยที่เกมส์ของทั้งสองกลุ่ม ก็จะแตกต่างกันไปตามความชอบ หากเป็นคนที่มาเพื่อเล่นเกมส์แล้วไม่มีเกมส์ที่ตนอยากเล่น ก็สามารถบอกได้ว่าอยากเล่นเกมส์อะไร จะได้ลงไปซึ่งเป็นการเอาใจลูกค้าไปด้วย และ กลุ่มที่มาทำรายงานอาจออน MSN ไประหว่างการทำงานนั้นอาจมาครั้งละไม่นานหากงานเสร็จก็เลิก อาจใช้เวลาไม่นานแต่เป็นกลุ่มที่มาบ่อย เพราะเวลาเรียนจำเป็นต้องทำรายงานเพื่อส่งอาจารย์อย่างน้อยวิชาละ 1 เล่ม

การเปรียบเทียบคู่แข่ง

ตารางที่ 6 แสดงการเปรียบเทียบคู่แข่ง

การเปรียบเทียบ	B & B Internet Café	ร้าน จ่าน้อย	ร้าน นื่องฟิล์ม
ด้านบริการ	เน้นความสุภาพและเป็นกันเองกับลูกค้าทุกระดับ	ไม่ค่อยสนใจลูกค้าที่เป็นเด็ก ทั้ง ๆ ที่รายได้หลักของร้านมาจากเด็กเหล่านั้น	สนใจแต่ลูกค้าที่รู้จักไม่ค่อยสนใจลูกค้าที่เข้ามาใหม่ทำให้เสียลูกค้าไปอย่างน่าเสียดาย
ด้านราคา	1. ค่าบริการอินเทอร์เน็ต 15บาท/ชม. 2. ปรินงาน ขาวดำ แผ่นละ 2 บาทปริน สี แผ่นละ 3 บาท 3. สแกน แผ่นละ 5 บาท * หากเล่นครบ 5 ชั่วโมง ฟรี 1 ชั่วโมง ** เล่นเหมาจ่าย 10 ชั่วโมง 100 บาท	1. ค่าบริการอินเทอร์เน็ต 15 บาท/ชม. 2. ปรินงานขาวดำ แผ่นละ 3 บาทปริน สี แผ่นละ 5 บาท 3. น้ำอัดลม ขวดละ 15 บาท	1. ค่าบริการอินเทอร์เน็ต 15 บาท/ชม. 2. ปรินงานขาวดำ แผ่นละ 3 บาทปริน สี แผ่นละ 5 บาท 3. น้ำอัดลม ขวดละ 13 บาท

ตารางที่ 6 แสดงการเปรียบเทียบคู่แข่งชั้น (ต่อ)

การเปรียบเทียบ	B & B Internet Café	ร้าน จ่าน้อย	ร้าน นื่องฟิล์ม
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	อยู่ในแหล่งชุมชนสามารถมาใช้บริการได้ง่าย	อยู่ในแหล่งชุมชนแต่มีพื้นที่ของร้านแคบมาก	อยู่ไกลจากแหล่งชุมชนมาก
ด้านส่งเสริมการขาย	1. จัดแข่งขันเกมส์คอมพิวเตอร์และเกมส์ออนไลน์ ทุก ๆ 2 สัปดาห์ 2. ในช่วงเทศกาลสำคัญต่าง ๆ จะมีการจับชิงโชครับของรางวัล เช่น วันปีใหม่ เป็นต้น	ไม่มีการส่งเสริมการขาย	ไม่มีการส่งเสริมการขาย

กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ด้านการบริการ

เครื่องคอมพิวเตอร์ที่นำมาให้บริการนั้นเป็นคอมพิวเตอร์ที่มีการประมวลผลเร็ว เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพอใจในการใช้บริการ รวมไปถึงพนักงานที่มีความสุภาพต่อลูกค้าทุกระดับ

กลยุทธ์ด้านราคา

ราคารัสนั้นก็จะเป็นมาตรฐานทั่วไปนั่นคือ ชั่วโมงละ 15 บาท รวมทั้งมีการเล่นแบบเหมาจ่ายเพื่อที่จะได้ส่วนลด จากเดิม 10 ชม.ต้องจ่าย 150 บาท แต่เหมาจ่ายจะจ่ายในราคา 100 บาท

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ทำเลที่ตั้งอยู่ในตัวชุมชนปัญหาในเรื่องการเดินทางจึงไม่มีปัญหา สามารถที่จะเดินหรือปั่นจักรยานมาที่ร้านได้ทันทีพร้อมยังมีที่สำหรับจอดรถยนต์หรือจักรยานยนต์ไว้รองรับผู้ปกครองที่มารอรับและดูแลลูกหลาน

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

1. ในทุก ๆ สัปดาห์ จะมีการจัดแข่งขันเพื่อเป็นตัวแทนส่งไปแข่งขันรายการต่าง ๆ ที่ทางบริษัทเกมส์ออนไลน์จัดไว้ให้เพื่อเป็นการเปิดโอกาสให้นักเล่นเกมรุ่นใหม่ได้มีโอกาสเข้าไปโชว์ความสามารถในระดับประเทศต่อไปซึ่งตรงนี้เองที่จะเป็นการสร้างชื่อเสียงให้ร้านเป็นที่รู้จักได้เร็วยิ่งขึ้นด้วย

เนื่องจากการแข่งขันเกมส์ออนไลน์จากทางบริษัทผู้ให้บริการเกมส์ออนไลน์ ส่วนใหญ่จะมีการจัดการแข่งขันออกมาให้นักเล่นเกมได้มีส่วนร่วมอยู่เรื่อย ๆ จึงเป็นโอกาสที่ทางร้านจะมีโอกาสในการโฆษณาร้านไปด้วยเพราะหากมีการส่งเข้าแข่งขันบ่อย ๆ จะทำให้มีลูกค้าประจำหรือ ลูกค้าใหม่ ๆ เข้ามาร่วมกิจกรรมและหากส่งเข้าไปแล้วได้รางวัลก็จะช่วยเพิ่มชื่อเสียงให้แก่ร้านด้วยรายละเอียดต่าง ๆ จะขึ้นอยู่กับทางบริษัทว่าจะมีการส่งเข้าแข่งขันอย่างไร รวมทั้งการคัดเลือกด้วยบางครั้งจะเป็นการลงพื้นที่เพื่อให้ร้านอินเตอร์เน็ตคาเฟ่ในพื้นที่ต่าง ๆ จัดการแข่งขันระดับย่อยแล้วนำผู้ชนะไปแข่งเพื่อหาตัวแทนอีกที

2. ในช่วงเปิดบริการ 1 เดือนแรกจะมีโปร โมชันเล่นครบ 5 ชม.แถมให้ 1 ชม.เพื่อเป็นการส่งเสริมการขายและโฆษณาร้านให้เป็นที่รู้จัก

3. ในช่วงปิดเทอมจะมีการเปิดคอร์สสอนโปรแกรม Microsoft Office เพื่อให้ นักเรียนที่มีความสนใจที่จะเรียนเพื่อเป็นความรู้ในการนำไปใช้พัฒนาการใช้โปรแกรมของตัวเอง

บทที่ 6
แผนการบริการ

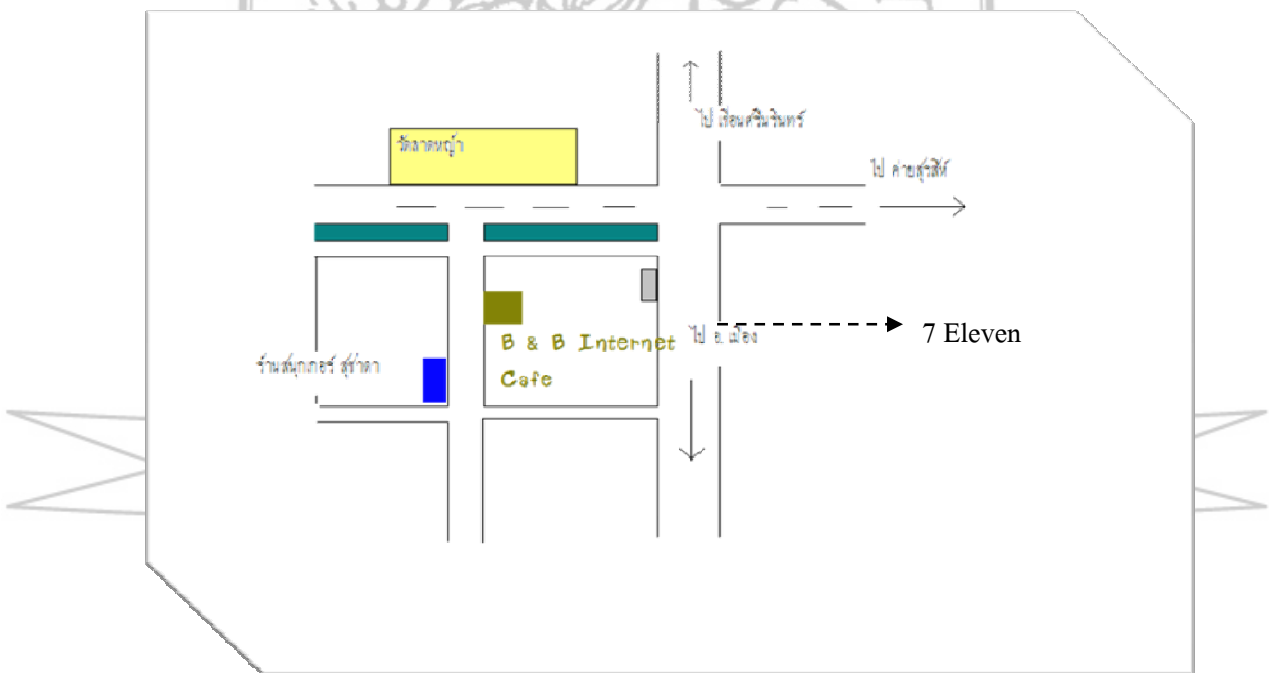
สถานประกอบการในการบริการ

ร้าน B & B Internet Café ได้ให้บริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง
ที่ตั้ง : 149/14 ม.1 ต.ลาดหญ้า อ.เมือง

จ.กาญจนบุรี 71190

รายละเอียด : เป็นอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 20 ตารางวา 1 ห้อง อยู่ใจกลางชุมชน
สามารถเข้ามาใช้บริการได้สะดวก ภายในเป็นห้องกระจกอลูมิเนียม ติดเครื่องปรับอากาศ

สถานที่ตั้ง



ภาพที่ 1 แสดงสถานที่ตั้งของร้าน B & B Internet Café

เครื่องมือและอุปกรณ์ในการบริการ

ตารางที่ 7 แสดงเครื่องมือและอุปกรณ์ในการบริการ

ลำดับ	รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้งสิ้น (บาท)
1.	เครื่องคอมพิวเตอร์	15	20,000 บาท	300,000 บาท
2.	Modem	2	1,200 บาท	2,400 บาท
3.	ค่าสายไฟ(พร้อมสายLAN)	1	5,000 บาท	5,000 บาท
4.	ระบบLAN	1	20,000 บาท	20,000 บาท
5.	Printer/Scanner	1	3,000 บาท	3,000 บาท
6.	ชุดเฟอร์นิเจอร์	15	2,500 บาท	37,500 บาท
7.	โทรศัพท์	1	500 บาท	500 บาท
	รวม	36		368,400บาท

เครื่องใช้สำนักงาน

ตารางที่ 8 แสดงเครื่องใช้สำนักงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้งสิ้น (บาท)
1.	เครื่องคอมพิวเตอร์	1	20,000 บาท	20,000 บาท
2.	โต๊ะและเก้าอี้สำนักงาน	1	2,500 บาท	2,500 บาท
3.	เครื่องปรับอากาศ	1	15,000 บาท	15,000 บาท
	รวม	3		37,500 บาท

กำลังการบริการ

ความสามารถในการบริการสูงสุด	24	ชั่วโมง/วัน
เป้าหมายการบริการ	10	ชั่วโมง/วัน
เวลาการบริการต่อวัน	20	ชั่วโมง
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการบริการ	2	คน
อัตราค่าแรงงานในการบริการ	5,000	บาท/คน

บทที่ 7
แผนการเงิน

ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

ตารางที่ 9 ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวน ทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ถือหุ้น
		เจ้าหนี้ การค้า	เงินกู้	
1.เงินทุนหมุนเวียน				
1.1 เงินสดสำรองการดำเนินงาน	500,000.00	-	500,000.00	0.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน	500,000.00	-	500,000.00	0.00
2.ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์				
2.1 เครื่องมือและอุปกรณ์ในการดำเนินงาน	323,400.00	-	-	323,400.00
2.2 เครื่องใช้สำนักงาน	34,500.00	-	-	34,500.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	357,900.00	-	0.00	357,900.00
3.รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ	20,000.00	-	-	20,000.00
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	20,000.00	-	-	20,000.00
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	877,900.00	-	500,000.00	377,900.00
อัตราส่วนของผู้ถือหุ้น : ส่วนของผู้ถือหุ้น	1.00		0.57	0.43

การชำระคืนเงินกู้รายปี

ตารางที่ 10 แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี

อัตราดอกเบี้ยต่อปี 8%

ปีที่	ยอดเงินกู้	ผ่อนชำระคืนเงินต้นปีละ	ดอกเบี้ยจ่าย	รวมเงินต้น+ดอกเบี้ย
1	500,000.00	100,000.00	40,000.00	140,000.00
2	400,000.00	100,000.00	32,000.00	132,000.00
3	300,000.00	100,000.00	24,000.00	124,000.00
4	200,000.00	100,000.00	16,000.00	116,000.00
5	100,000.00	100,000.00	8,000.00	108,000.00
รวม		500,000.00	120,000.00	620,000.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

ตารางที่ 11 ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้งสิ้น (บาท)	อัตราค่าเสื่อมราคาต่อปี (%)	ค่าเสื่อมราคา (บาท)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
1. สินทรัพย์และอุปกรณ์การบริการ										
คอมพิวเตอร์	15	17,000.00	255,000.00	20%	51,000.00	204,000.00	153,000.00	102,000.00	51,000.00	15,000.00
Modem	2	1,200.00	2,400.00	20%	480.00	1,920.00	1,440.00	960.00	480.00	2,000.00
สายไฟ(หรือสายLAN)	1	5,000.00	5,000.00	20%	1,000.00	4,000.00	3,000.00	2,000.00	1,000.00	1,000.00
ระบบLAN	1	20,000.00	20,000.00	20%	4,000.00	16,000.00	12,000.00	8,000.00	4,000.00	1,000.00
Printer/Scanner	1	3,000.00	3,000.00	20%	600.00	2,400.00	1,800.00	1,200.00	600.00	1,000.00
ชุดเฟอร์นิเจอร์	15	2,500.00	37,500.00	20%	7,500.00	30,000.00	22,500.00	15,000.00	7,500.00	15,000.00
โทรศัพท์	1	500.00	500.00	20%	100.00	400.00	300.00	200.00	100.00	1,000.00
รวม	36.00	49,200.00	323,400.00		64,680.00	258,720.00	194,040.00	129,360.00	64,680.00	36,000.00
2. เครื่องใช้สำนักงาน										
คอมพิวเตอร์	1	17,000.00	17,000.00	20%	3,400.00	13,600.00	10,200.00	6,800.00	3,400.00	1,000.00
โต๊ะและเก้าอี้สำนักงาน	1	2,500.00	2,500.00	20%	500.00	2,000.00	1,500.00	1,000.00	500.00	1,000.00
เครื่องปรับอากาศ	1	15,000.00	15,000.00	20%	3,000.00	12,000.00	9,000.00	6,000.00	3,000.00	1,000.00
รวม	3	34,500.00	34,500.00		6,900.00	27,600.00	20,700.00	13,800.00	6,900.00	3,000.00
รวมทั้งสิ้น	39.00	83,700.00	357,900.00		71,580.00	286,320.00	214,740.00	143,160.00	71,580.00	39,000.00

จำนวนปริมาณการบริการต่อ 1 วัน

ตารางที่ 12 จำนวนปริมาณการบริการต่อ 1 วัน

ช่วงเวลา	จำนวนชั่วโมงที่ลูกค้าเข้ามาใช้บริการ	จำนวนของผู้ที่ใช้บริการ ณ ช่วงเวลานี้ (คน)	คิดเป็น %
06.00 - 10.00 น.	3	4	2%
10.00 - 14.00 น.	10	16	8%
14.00 - 18.00 น.	15	39	20%
18.00 - 22.00 น.	10	59	30%
22.00 - 02.00 น.	15	45	23%
02.00 - 06.00 น.	4	37	19%
รวม	10	200	100%

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการให้บริการรายเดือน

ตารางที่ 13 ประมาณการให้บริการรายเดือน

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
จำนวนให้บริการ(หน่วย)													
บริการแบบรายชั่วโมง	350	350	350	400	400	400	350	350	350	400	350	350	4400
บริการแบบเหมมาจ่าย 10 ชั่วโมง 100 บาท	350	350	350	420	420	420	350	350	350	420	350	350	4480
บริการฟรีดังกล่าว	150	150	150	90	90	90	150	150	150	90	150	150	1560
บริการพร้อมตั้งแถว-ค่า	600	600	600	150	150	150	600	600	600	150	600	600	5400
จำนวนให้บริการ(หน่วย)	1450	1450	1450	1060	1060	1060	1450	1450	1450	1060	1450	1450	15840
รายได้จากการ(บาท/หน่วย)													
บริการแบบรายชั่วโมง	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
บริการแบบเหมมาจ่าย(10 ชั่วโมง 100 บาท)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
บริการฟรีดังกล่าว	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00	7.00
บริการพร้อมตั้งแถว-ค่า	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
รายได้ให้บริการเฉลี่ย(บาท/หน่วย)	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00	31.00
รายได้จากการให้บริการ(บาท)													
บริการแบบรายชั่วโมง	5250	5250	5250	6000	6000	6000	5250	5250	5250	6000	5250	5250	66,000.00
บริการแบบเหมมาจ่าย 10 ชั่วโมง 100 บาท	35000	35000	35000	42000	42000	42000	35000	35000	35000	42000	35000	35000	448,000.00
บริการฟรีดังกล่าว	1050	1050	1050	630	630	630	1050	1050	1050	630	1050	1050	10,920.00
บริการพร้อมตั้งแถว-ค่า	1200	1200	1200	300	300	300	1200	1200	1200	300	1200	1200	10,800.00
รวมรายได้ทั้งหมด(บาท)	42,500.00	42,500.00	42,500.00	48,930.00	48,930.00	48,930.00	42,500.00	42,500.00	42,500.00	48,930.00	42,500.00	42,500.00	535,720.00
เงินอุดหนุนให้บริการ(บาท)	42,500.00	42,500.00	42,500.00	48,930.00	48,930.00	48,930.00	42,500.00	42,500.00	42,500.00	48,930.00	42,500.00	42,500.00	535,720.00

ประมาณการรายได้จากการให้บริการ

ตารางที่ 14 ประมาณการรายได้จากการให้บริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนให้บริการ(หน่วย)		เพิ่ม 2%	เพิ่ม 3%	เพิ่ม 4%	เพิ่ม 5%
บริการแบบรายชั่วโมง	4400	4500	5000	5500	6000
บริการแบบเหมาจ่าย 10 ชั่วโมง 100 บาท	4480	5000	5500	6000	6500
บริการพรีนตงานสี	1560	1600	1700	1800	1900
บริการพรีนตงานขาว-ดำ	5400	5600	5700	6000	6200
จำนวนให้บริการ(หน่วย)	15840	16700	17900	19300	20600
ราคาให้บริการ(บาท/หน่วย)					
บริการแบบรายชั่วโมง	15	15	15	15	15
บริการแบบเหมาจ่าย(10 ชั่วโมง 100 บาท)	100	100	100	100	100
บริการพรีนตงานสี	7	7	10	10	10
บริการพรีนตงานขาว-ดำ	2	2	3	3	3
ราคาให้บริการเฉลี่ย(บาท/หน่วย)	31	31	32	32	32
รายได้จากการให้บริการ(บาท)					
บริการแบบรายชั่วโมง	66000	67500	75000	82500	90000
บริการแบบเหมาจ่าย 10 ชั่วโมง 100 บาท	448000	500000	550000	600000	650000
บริการพรีนตงานสี	10920	11200	17000	18000	19000
บริการพรีนตงานขาว-ดำ	10800	11200	17100	18000	18600
รวมรายได้สะสม(บาท)	535720	589900	659100	718500	777600
เงินสตรับการให้บริการ(บาท)	535720	589900	659100	718500	777600

ประมาณการต้นทุนการให้บริการ

ตารางที่ 15 ประมาณการต้นทุนการให้บริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการบริการ					
เงินเดือนบุคลากร	60,000.00	60,000.00	62,400.00	62,400.00	62,400.00
ค่าหมึกปรี้นเตอร์	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
ค่าไฟฟ้า น้ำประปา	90,000.00	90,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
ค่าเช่าอินเทอร์เน็ต	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์	24,000.00	25,000.00	26,000.00	27,000.00	28,000.00
รวมต้นทุนการบริการ	201,000.00	202,000.00	215,400.00	216,400.00	217,400.00
ค่าเสื่อมราคาในการบริการ (บาท)					
ค่าเสื่อมสินทรัพย์และอุปกรณ์ ต่างๆในส่วนบริการ	64,680.00	64,680.00	64,680.00	64,680.00	64,644.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการ บริการ	64,680.00	64,680.00	64,680.00	64,680.00	64,644.00
รวมต้นทุนการบริการทั้งสิ้น	265,680.00	266,680.00	280,080.00	281,080.00	282,044.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริการ	201,000.00	202,000.00	215,400.00	216,400.00	217,400.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ตารางที่ 16 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหาร

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการบริการ(บาท)					
เงินเดือนบุคลากร	144,000.00	144,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
ค่าเช่าอาคาร	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	7,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าลิขสิทธิ์เกมส์	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเริ่มแรก	20,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	243,000.00	221,000.00	227,000.00	227,000.00	227,000.00
ค่าเสื่อมราคาส่วนการขายและบริหาร					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	6,900.00	6,900.00	6,900.00	6,900.00	6,897.00
รวมค่าเสื่อมราคา	6,900.00	6,900.00	6,900.00	6,900.00	6,897.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	249,900.00	227,900.00	233,900.00	233,900.00	233,897.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	243,000.00	221,000.00	227,000.00	227,000.00	227,000.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 17 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
รายได้					
รายได้จากการให้บริการ	535,720.00	589,900.00	659,100.00	718,500.00	777,600.00
รวมรายได้	535,720.00	589,900.00	659,100.00	718,500.00	777,600.00
หัก - ต้นทุนการให้บริการ	265,680.00	266,680.00	280,080.00	281,080.00	282,044.00
กำไรขั้นต้น	270,040.00	323,220.00	379,020.00	437,420.00	495,556.00
หัก-ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	249,900.00	227,900.00	233,900.00	233,900.00	233,897.00
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย	20,140.00	95,320.00	145,120.00	203,520.00	261,659.00
หัก - ดอกเบี้ยจ่าย	40,000.00	32,000.00	24,000.00	16,000.00	8,000.00
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักภาษีเงินได้	(19,860.00)	63,320.00	121,120.00	187,520.00	253,659.00
หัก - ภาษีเงินได้ (5)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กำไรสุทธิ	(19,860.00)	63,320.00	121,120.00	187,520.00	253,659.00
กำไรสะสม	(19,860.00)	43,460.00	164,580.00	352,100.00	605,759.00

ตารางที่ 18 แสดงการคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล คำนวณจ่ายตามจริง

กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	20,140.00	95,320.00	145,120.00	203,520.00	261,659.00
(หัก)ค่าลดหย่อนส่วนตัว	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
เงินได้พึงประเมินสุทธิ	(9,860.00)	65,320.00	115,120.00	173,520.00	231,659.00
ช่วงภาษี0-150,000ได้รับการยกเว้น	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี150,000-500,000 อัตราภาษี 10%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี 500,001-1,000,000 อัตราภาษี 20%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี1,000,001-4,000,000 อัตราภาษี 30%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี4,000,000 บาทขึ้นไป อัตราภาษี 37%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 19 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการบริการ	535,720.00	589,900.00	659,100.00	718,500.00	777,600.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริการ	(201,000.00)	(202,000.00)	(215,400.00)	(216,400.00)	(217,400.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(243,000.00)	(221,000.00)	(227,000.00)	(227,000.00)	(227,000.00)
เงินสดจ่ายชำระค่านดอกเบี้ย	(40,000.00)	(32,000.00)	(24,000.00)	(16,000.00)	(8,000.00)
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	51,720.00	134,900.00	192,700.00	259,100.00	325,200.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายลงทุนในสินทรัพย์และอุปกรณ์ในการบริการ	(323,400.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	(34,500.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	(357,900.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดรับจากการกู้ยืม	500,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)
เงินสดรับจากเจ้าของ	377,900.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	777,900.00	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)	(100,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิ	471,720.00	34,900.00	92,700.00	159,100.00	225,200.00
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	0.00	471,720.00	506,620.00	599,320.00	758,420.00
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	471,720.00	506,620.00	599,320.00	758,420.00	983,620.00

ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 20 ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	471,720.00	506,620.00	599,320.00	758,420.00	983,620.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	471,720.00	506,620.00	599,320.00	758,420.00	983,620.00
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
ที่ดินและเครื่องใช้สำนักงาน	286,320.00	214,740.00	143,160.00	71,580.00	39.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	286,320.00	214,740.00	143,160.00	71,580.00	39.00
รวมสินทรัพย์	758,040.00	721,360.00	742,480.00	830,000.00	983,659.00
หนี้สินหมุนเวียน					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินกู้ระยะยาวที่กำหนดชำระในปี	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	0.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	0.00
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว	300,000.00	200,000.00	100,000.00	0.00	0.00
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	300,000.00	200,000.00	100,000.00	0.00	0.00
รวมหนี้สิน	400,000.00	300,000.00	200,000.00	100,000.00	0.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน-นายเศรษฐวุฒิ	377,900.00	377,900.00	377,900.00	377,900.00	377,900.00
กำไรสะสม	-19,860.00	43,460.00	164,580.00	352,100.00	605,759.00
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	358,040.00	421,360.00	542,480.00	730,000.00	983,659.00
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	758,040.00	721,360.00	742,480.00	830,000.00	983,659.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 21 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	4.72	5.07	5.99	7.58	-
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick Ratio)	4.72	5.07	5.99	7.58	-
อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์					
อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Turnover)	-	-	-	-	-
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Period)	-	-	-	-	-
อัตรากาหมุนของสินทรัพย์ถาวร	15.53	17.10	19.10	20.83	22.54
อัตรากาหมุนของสินทรัพย์รวม	0.71	0.82	0.89	0.87	0.79
อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้					
อัตราส่วนแห่งหนี้ (Debt Ratio)	0.53	0.42	0.27	0.12	0.00
อัตราส่วนแห่งเงินทุน (Debt to Equity Ratio)	1.12	0.71	0.37	0.14	0.00
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	0.50	2.98	6.05	12.72	32.71
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	-2.62	8.78	16.31	22.59	25.79
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	-5.55	15.03	22.33	25.69	25.79
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	50.41	54.79	57.51	60.88	63.73
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	3.76	16.16	22.02	28.33	33.65
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	1,770,112.74				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	2.57%				
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	4 ปี 5 เดือน				

บทที่ 8 แผนฉุกเฉิน

หากมีปัญหาในการดำเนินงานจะสามารถแก้ไขปัญหาโดยนำแผนฉุกเฉินมาแก้ปัญหาที่อาจเกิดขึ้น ดังนี้

1. การเข้ามาของกลุ่มแข่งรายใหม่
 - ปรับปรุงการบริการของพนักงาน
 - ปรับปรุงการส่งเสริมการขายให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
 2. ยอดขายต่ำกว่าเป้าหมาย
 - ประหยัดไฟเพิ่มขึ้น
 - ในช่วงเวลากลางวันของวันเปิดเรียนอาจจะเปิดเครื่องเป็นโซน ๆ ไป
 3. จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว
 - หากมีลูกค้ารอที่จะใช้บริการนานเกินไปอาจเพิ่มเครื่องอีก 5 เครื่อง
 4. ราคาของการอัปเดตและบำรุงรักษาคอมพิวเตอร์ที่เพิ่มขึ้น
 - ขายเครื่องเก่าเป็นมือสองเพื่อลดต้นทุนในการซื้อเครื่องใหม่
 - จ้างคนซ่อมและอัปเดตคอมพิวเตอร์ให้เป็นพนักงานของร้าน
 5. การลาออกของพนักงาน
 - หากมีการทำงานดี ขยันขันแข็งมีโบนัสให้พิเศษ
 - เปิดรับสมัครผู้ช่วยอยู่เป็นระยะ ๆ พร้อมทั้งสร้างความรู้สึกร่วมกัน
- แผนฉุกเฉิน
- ผลงานวิจัยนันทศึกษา ระดับปริญญาตรี
6. การขาดสภาพคล่องทางการเงิน
 - ทำบัญชีเบื้องต้นเพื่อตรวจสอบการดำเนินงาน
 7. สินค้าล้าสมัย
 - นำไปขายเพื่อเป็นต้นทุนในการซื้อเครื่องใหม่
 - นำมาเป็นเครื่องที่ใช้ในการฝึกเพื่อพัฒนาฝีมือในการดูแลคอมพิวเตอร์
- และหากแผนธุรกิจไม่ได้เป็นไปตามเป้าหมาย ปรับเปลี่ยนกิจการให้เป็นร้านถ่ายเอกสาร และ ปรีนงานแทน

บทที่ 9
แนวทางปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ด้านการบริหารจัดการ

- งานที่ต้องปรับปรุง :** การจัดตกแต่งร้านหากมีการเพิ่มเครื่องคอมพิวเตอร์
- วิธีการ :** จ้างคนตกแต่งร้านมืออาชีพมาช่วยออกแบบและตกแต่งร้านให้มีความทันสมัยมากขึ้น
- ผลที่คาดว่าจะได้รับ :** เมื่อมีการตกแต่งร้านให้มีความสวยงามมากขึ้นอาจส่งผลให้ลูกค้าอยากใช้บริการนานขึ้นรวมถึงคนที่มารอคิวด้วย

ด้านการตลาด

- งานที่ต้องปรับปรุง :** ส่งเสริมให้ร้านมีชื่อเสียงเพิ่มมากขึ้น
- วิธีการ :** ส่งนักเล่นเกมส์เข้าแข่งขันในรายการต่างๆ ที่ทางผู้จัดการแข่งขันได้จัดแข่งขันมาเรื่อย ๆ
- ผลที่คาดว่าจะได้รับ :** มีคนรู้จักร้านมากขึ้นและยังได้เงินรางวัลจากการชนะการแข่งขันด้วย

ด้านการบริการ

- งานที่ต้องปรับปรุง :** เพิ่มศักยภาพในการให้บริการของพนักงานร้าน
- วิธีการ :** ส่งให้พนักงานได้เข้ารับการอบรมและส่งเสริมพัฒนาการบริการ
- ผลที่คาดว่าจะได้รับ :** หลังจากเข้ารับการอบรมแล้วสามารถนำเอาสิ่งที่เรียนรู้มาประยุกต์ใช้กับลูกค้าได้อย่างเหมาะสม

บรรณานุกรม

แหล่งอ้างอิงจากอินเทอร์เน็ต

ThaiSEOBoard. ธุรกิจให้บริการอินเทอร์เน็ตอีกหนึ่งทางเลือกที่น่าสนใจตอนที่1[Online]. Accessed 17 January 2009. Available from <http://www.thaiseoboard.com/index.php?topic=22773.0>

_____ . การเปิดร้านอินเทอร์เน็ต&เกมส์[Online]. Accessed 17 January 2009. Available from <http://forums.sem.or.th/index.php?topic=14387.0>



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

สรุปแบบสัมภาษณ์

ร้านอินเทอร์เน็ตที่เปิดบริการอยู่ชื่อร้านโคราคอม มาจากการลงทุนกับเพื่อน ๆ ในกลุ่มเพื่อหารายได้เสริม โดยเปิดเป็นร้านเล็ก ๆ มีเครื่องคอมพิวเตอร์อยู่ 6 เครื่องโดยที่ระบบแลนภายในใช้การเชื่อมต่อสายเคเบิล หัว RJ45 ต่อเข้ากับ Hub เพื่อกระจายเครือข่ายอินเทอร์เน็ตให้สามารถเชื่อมต่อกันได้ทุกเครื่องและยังสามารถเชื่อมต่อระหว่างเครื่องในร้านได้สะดวกอีกด้วย

ความเร็วเน็ตที่ใช้ในร้านเนื่องจากมีเครื่องน้อยจึงใช้ของ TT&T ค่าบริการอยู่ที่ 750 บาทต่อเดือนซึ่งถือว่ายังพอมีกำไรอยู่บ้าง โดยเมื่อเราติดต่อกับทาง TT&T แล้วทางบริษัทจะให้ Router มาด้วยเพื่อเป็นการขยายสัญญาณ ส่วนร้านที่มี 10 เครื่องขึ้นไปรวมทั้งใช้เพื่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูงควรใช้ความเร็วที่ 2Mb. และเป็นแบบ ADSL เพื่อให้สัญญาณมาได้เต็มที่ส่วนราคาจะอยู่ที่ 2,000 บาทต่อเดือน และส่วนค่าจัดแข่งขันจะแล้วแต่เกมส์ที่เล่นโดยส่วนใหญ่แล้วจะเป็นเกมส์ Special Force ซึ่งเกมส์นี้จะไม่มีการเก็บค่าลิขสิทธิ์แต่จำเป็นที่จะต้องลงทะเบียนก่อนเพื่อที่จะได้รับโอกาสในการเข้าร่วมแข่งขันใหญ่ได้ ส่วนทางด้านเกมส์ Audition เป็นเกมส์จากบริษัท Asiasoft ซึ่งค่าลิขสิทธิ์ในการใช้บริการ 15,000 บาทต่อปี แล้วจะได้รับสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ในการเล่นเกมสรวมทั้งการจัดแข่งได้ด้วย

รามฤทธิ์ เชชชิตา
เจ้าของร้าน โคราคอม

ร้านอินเทอร์เน็ต ที่อยากเข้าไปเล่นต้องมีแอร์เพราะอากาศร้อน และเครื่องที่ให้เล่นต้องเล่นเกมได้ไม่กระตุก เพราะหากเล่นแล้วเครื่องกระตุกจะทำให้เสียอารมณ์ในการเล่นเกมส์ส่วนในช่วงปิดเทอมอยากให้ร้านเปิดเช้า ๆ เนื่องจากเล่นในช่วงเช้าจะไม่ค่อยมีคนมาเล่นทำให้รู้สึกไม่

อาย

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี ด.ช.สรศักดิ์ ปั่นแก้ว

ร้านที่เข้าไปเล่นต้องสะอาดมีพนักงานที่สุภาพ และต้องมีแอร์เพราะอากาศเมืองกาญจน์ร้อนมากถ้ามีน้ำอัดลมขายด้วยจะยิ่งดี ส่วนเครื่องคอมพิวเตอร์ต้องเล่นเกมได้แล้วไม่กระตุกและหากมีการเล่นอินเทอร์เน็ตต้องไม่ทำให้เครื่องที่เล่นเกมออนไลน์กระตุก เพราะเวลาที่เปิดอินเทอร์เน็ตแล้วเครื่องที่เล่นเกมออนไลน์อยู่ชอบมาบอกให้ปิด เพราะจะทำให้เกมออนไลน์ที่เล่นเกิดอาการกระตุกเพราะดึงอินเทอร์เน็ตกัน

ด.ช.ณัฐพล สีนทอง

เกมส์ที่มีให้เล่นต้องมี Special Force เพราะชอบเล่นเกมสั้นมากและที่อยากให้มีคือ โปรแกรม CamFrog เพราะอยากคุยกับคนอื่นแล้วเห็นหน้าไปด้วยและถ้าช่วงปิดเทอมอยากให้เป็นเช้า ๆ เพราะตอนปิดเทอมอยู่บ้านไม่ได้ทำอะไร

ค.ช.อัยฎา วรรณสาร

ชอบเล่นอินเตอร์เน็ตในร้านที่ไม่ค่อยมีคนเล่นเกมส์ หรือ ถ้าแยกเป็นสัดส่วนได้ก็จะเข้าไปเล่นเพราะว่าคนที่เล่นเกมส์ชอบตะโกนเสียงดัง ถ้าแบ่งเป็นโซนจะดีมาก จะได้เลือกได้ว่าจะไปเล่นเครื่องไหน เวลาปรีนงานอยากให้ส่งจากเครื่องตัวเองได้เลย จะได้ไม่ต้องลุกไปลุกมาเพราะบางครั้งต้องปรีนหลายรอบ ส่วนการตกแต่งร้านอยากให้อ่างแบบโล่ง ๆ สว่าง ๆ ไม่มีมืดเพราะถ้าร้านมืดจะรู้สึกน่ากลัวไม่ปลอดภัย

ค.ญ.เมกุมิ ชุกิโม โด้

ชอบเล่นเกมส์เดิน เช่น Audition และลงพวกเกมส์ Pangya ไว้ด้วยเพราะบางครั้งเล่นเกมส์เดินแล้วเมื่อยนี้่อยากผ่อนคลายด้วยการเล่นเกมส์กอล์ฟบ้าง เพื่อที่จะพาเพื่อนผู้หญิงที่เล่นเกมส์แนวนี้มาเล่นด้วยเพราะบางร้านไม่ยอมลงเกมส์แนวผู้หญิงไว้เพราะเห็นว่าลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ชายและอ้างว่าทำให้หนักเครื่องแต่จริง ๆ แล้วผู้หญิงก็อยากมาเล่นเกมส์เป็นกลุ่มบ้างแต่ทางร้านไม่ยอมลงเกมส์ให้เอง

ค.ช.ธีระวัฒน์ เมืองมีศรี

อยากให้เก้าอี้ที่ให้นั่งเป็นแบบสามารถนอนได้ เพราะเคยไปเล่นที่นครปฐมมา แล้วรู้สึกสบายมาก จะนั่งเล่นก็ได้ออกเมื่อยก็เอนหลังไปนอนได้เป็นการพักผ่อนไปในตัว โดยร้านที่เห็นแถว ๆ นี้เป็นเก้าอี้แบบพลาสติกพอเล่นได้ประมาณครึ่งชั่วโมงก็เมื่อยหลังแล้วทำให้ไม่อยากเล่นนาน ๆ โดยที่จริง ๆ อยากเล่นทั้งวันเลย

ค.ช.ณัฐวุฒิ ออบเพศ

จัดแข่งขันเกมส์บอย ๆ เพราะอยากเข้าร่วมแข่งมากแต่ร้านส่วนใหญ่ที่เข้าร่วมจะอยู่ในกรุงเทพฯ จึงทำให้ไม่มีโอกาสได้ไปโชว์ความสามารถของเด็กต่างจังหวัดซึ่งจริง ๆ แล้วมีฝีมือไม่ด้อยไปกว่าเด็กกรุงเทพฯ และอยากให้เน็ตเร็ว ๆ เพราะหากบางครั้งเครื่องเร็วจริงแต่หากเน็ตช้าก็ส่งผลต่อการรันเกมส์ไปด้วย

ค.ช.นนทชัย หอมชื่น

จากการสรุปทမ်းภาษณ์ ของนักเรียนกลุ่มเป้าหมายแล้วส่วนใหญ่ต้องการเล่นในร้านที่มีเครื่องปรับอากาศ มีเครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีการประมวลผลเร็ว อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง และเกมส์ออนไลน์ เช่น เกมส์ Special Force และ Audition เป็นหลัก นอกจากนี้ยังต้องการเก้าอี้ที่นั่งสบายเพื่อความสบายในการเล่นเกมส์ และในช่วงเวลาปิดเทอมนั้นกลุ่มเป้าหมายมีความต้องการให้เปิดร้านตั้งแต่เช้า ๆ เพื่อที่จะได้มีเวลาเล่นเกมส์ได้นาน ๆ ส่วนในเรื่องของการปริญงานจะแยกออกมาเพื่อไม่ให้กลุ่มที่มาเพื่อเล่นเกมส์นั้นมารบกวน



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ-สกุล

นายเศรษฐวุฒิ พงษ์สะอาด

ที่อยู่

149 /14 ม.1 ต.ลาดหญ้า อ.เมือง จ.กาญจนบุรี 71190

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2541

สำเร็จการศึกษาระดับประถมศึกษาจากโรงเรียนอนุบาล
กาญจนบุรี

พ.ศ. 2547

สำเร็จการศึกษาระดับชั้นมัธยมตอนปลายจาก

โรงเรียนเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระศรีนครินทร์ กาญจนบุรี

พ.ศ. 2551

ศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี