



แผนธุรกิจ บริการสนามฟุตบอลหญ้าเทียมให้เช่า Nut Sport



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ  
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2552

แผนธุรกิจ บริการสนามฟุตบอลหญ้าเทียมให้เช่า Nut Sport



แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761-427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ  
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2552

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว  
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “บริการสนามฟุตบอลหญ้าเทียมให้เช่า” เสนอ โดย นายพลณัฏฐ์ กุศลชน  
วิวัฒน์ มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ตาม  
หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....  
(อาจารย์ ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงศ์กัญญา)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่ ..... เดือน ..... พ.ศ.....

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิรันธนานนท์

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต)

..... / ..... / .....

..... กรรมการ

(อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิรันธนานนท์)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

..... / ..... / .....

..... กรรมการ

(อาจารย์เกตุวดี สมบูรณ์ทวี)

..... / ..... / .....

12490062 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำการสำคัญ : สนามฟุตบอล/ธุรกิจบริการ/กีฬาฟุตบอล

พลันธุ์ กุลชนวิวัฒน์ : แผนธุรกิจสนามฟุตบอลเช่า อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปีฉันทานนท์.  
45 หน้า.

### บทสรุปผู้บริหาร

แนวความคิดการก่อตั้งธุรกิจสนามฟุตบอลเช่าสืบเนื่องจากเจ้าของกิจการมีความชื่นชอบกีฬาฟุตบอลเป็นพิเศษและมีโอกาสที่ได้ไปเล่นสนามฟุตบอลเช่าในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ทำให้เกิดแนวความคิดที่จะสร้างสนามฟุตบอลขึ้น

Nut Sport เป็นสนามฟุตบอลเช่าที่ประกอบไปด้วยส่วนหลักๆ 3 ส่วน คือ 1.พื้นที่สนามฟุตบอล 2 สนาม 2.บริเวณลานจอดรถผู้มาใช้บริการ 3.บริเวณตัวอาคารเอนกประสงค์

ภาพรวมของธุรกิจสนามฟุตบอลเช่าในจังหวัดนครปฐมนั้น Nut Sport เป็นสนามฟุตบอลเช่ารายแรกในจังหวัดนครปฐม สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ Nut sport นั้นจะเป็นกลุ่มวัยรุ่น นักเรียน นักศึกษา ซึ่งเป็นกลุ่มใหญ่ที่ชื่นชอบการเล่นกีฬาฟุตบอล รวมทั้งกลุ่มคนวัยทำงาน

สำหรับกลยุทธ์ของ Nut Sport นั้นเน้นในด้านค่าบริการลูกค้าอย่างมีคุณภาพเพื่อก่อให้เกิดความประทับใจและพึงพอใจสูงสุด รวมทั้งการดูแลสนามฟุตบอลให้มีคุณภาพสูงสุดเพื่อสร้างความประทับใจให้แก่ผู้มาใช้บริการ และกลยุทธ์ด้านการบริการทาง Nut Sport ได้สร้างสิ่งอำนวยความสะดวกไว้ให้แก่ผู้มาใช้บริการ กลยุทธ์ทางด้านราคาทาง Nut Sport มีการกำหนดราคาเช่าใช้บริการที่ไม่เท่ากันเนื่องจากในบางช่วงเวลานั้นมีผู้มาใช้บริการได้น้อยเพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการ สำหรับกลยุทธ์ทางด้านส่งเสริมการตลาดทาง Nut Sport ได้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อให้ Nut Sport เป็นที่รู้จักของคนในจังหวัดนครปฐม และมีการทำโปรโมชั่นต่างๆเพื่อเป็นการกระตุ้นการเข้ามาใช้บริการของประชาชนให้มากยิ่งขึ้น

ธุรกิจนี้จะประสบความสำเร็จในการดำเนินได้ด้วยการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพและสามารถรองรับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาได้ ภายใต้วัยทัศน์ที่ว่า “เป็นธุรกิจที่พร้อมในด้านการให้บริการเช่าสนามฟุตบอลพร้อมด้วยอุปกรณ์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน และมุ่งเน้นความพึงพอใจของลูกค้า เป็นสิ่งสำคัญ”

คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา

2552

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

## กิตติกรรมประกาศ

ผู้จัดทำขอขอบพระคุณ อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิณฑนานนท์ อาจารย์ที่ปรึกษา ที่คอยให้ความรู้ แนะนำ และตรวจแก้ไขในการจัดทำแผนธุรกิจเล่มนี้ รวมถึงการดูแลในด้านต่างๆระหว่างการทำงาน จนแผนธุรกิจเล่มนี้เสร็จสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณ บริษัท กรีนนี่กราส จำกัด ในการให้ความรู้ทางด้านก่อสร้าง การประมาณราคาค่าก่อสร้าง จนแผนธุรกิจเล่มนี้เสร็จสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณ อาจารย์ประพล เปรมทองสุข ในการเป็นผู้ดูแลควบคุม รายวิชาสัมมนา ปัญหาทางธุรกิจ

ขอขอบพระคุณคณะกรรมการตรวจสอบงานวิจัย ได้แก่ อาจารย์ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัตต์ ที่ให้เกียรติเป็นประธานกรรมการแผนธุรกิจและอาจารย์เกตุวดี สมบูรณ์ทวี ที่ให้เกียรติเป็นกรรมการแผนธุรกิจ ในการเสียสละเวลาตรวจสอบแผนธุรกิจ เพื่อนำมาสู่การแก้ไขและปรับปรุงข้อบกพร่องให้แผนธุรกิจสมบูรณ์เพิ่มมากยิ่งขึ้น

แผนธุรกิจเล่มนี้ได้จัดส่งให้คณะอาจารย์ มหาวิทยาลัยศิลปากรเพื่อเป็นงานในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ และใช้เป็นข้อมูลสำหรับการจัดทำโครงการหรือกิจกรรมสำหรับการส่งเสริมงานด้านแผนธุรกิจให้กับนักศึกษาต่อไป

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สารบัญ

### หน้า

บทสรุปผู้บริหาร.....	ก
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญภาพ.....	ฅ

### บทที่

1 บทสรุปผู้บริหาร.....	1
2 วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	3
3 ความเป็นมาของธุรกิจ.....	4
ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	5
4 การบริการ.....	6
5 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด.....	10
5.1 สภาพอุตสาหกรรมและสถานะทางการตลาด.....	10
5.2 ตลาดเป้าหมาย.....	11
5.3 ลักษณะลูกค้า.....	11
5.4 สภาพการแข่งขัน.....	11
5.5 การวิเคราะห์ five force.....	11
5.6 รายละเอียดการเปรียบเทียบคู่แข่ง.....	12
5.7 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ.....	13
6 แผนบริหารจัดการ.....	
6.1 ข้อมูลธุรกิจ.....	16
6.2 รายชื่อผู้ถือหุ้น/หุ้นส่วนสัดส่วนการถือครอง.....	16
6.3 ประวัติของหุ้นส่วน.....	16
6.4 แผนผังองค์กร.....	17
6.5 หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก.....	17
6.6 แผนงานด้านบุคลากรและค่าใช้จ่ายของบุคลากรในกิจการ.....	19
6.7 วิสัยทัศน์.....	19

บทที่	หน้า	
	6.8 พันธกิจ.....	19
	6.9 เป้าหมายของธุรกิจ.....	19
	6.10 ปัจจัยแห่งความสำเร็จ.....	20
7	แผนการตลาด	
	7.1 เป้าหมายทางการตลาด.....	21
	7.2 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย.....	21
	7.3 กลยุทธ์ทางการตลาด.....	21
	7.3.1 กลยุทธ์ด้านการบริการ.....	21
	7.3.2 กลยุทธ์ด้านราคา.....	21
	7.3.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย.....	22
	7.3.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด.....	22
8	แผนบริการ	
	8.1 สถานประกอบการ.....	23
	8.2 รายชื่อเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์สำนักงาน.....	24
	8.3 รายชื่อเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ภายในสนาม.....	25
	8.4 ข้อมูลการบริการ.....	25
	8.5 ขั้นตอนการบริการ.....	25
	8.6 แผนผังกระบวนการบริการ.....	26
9	แผนการเงิน.....	27
10	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	45
	บรรณานุกรม.....	46
	ประวัติผู้จัดทำ.....	47

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า	
1	ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	5
2	อัตราค่าบริการ.....	7
3	รายละเอียดการเปรียบเทียบคู่แข่ง.....	12
4	การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ SWOT ANALYSIS.....	13
5	การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	14
6	รายชื่อผู้ถือหุ้น/หุ้นส่วนสัดส่วนการถือครอง.....	16
7	แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ.....	19
8	รายชื่อเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์สำนักงาน.....	24
9	รายชื่อเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ภายในสนาม.....	25
10	ประมาณการในการลงทุน.....	27
11	ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน.....	27
12	ราคาเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์สำนักงาน.....	28
13	ราคาเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ภายในสนาม.....	28
14	ประมาณการรายได้จากการบริการรายเดือน.....	30
15	ประมาณการรายได้จากการบริการ รายปี.....	32
16	ประมาณการต้นทุนสินค้าที่ซื้อมาเพื่อการบริหาร.....	33
17	ประมาณการต้นทุนการบริหาร.....	35
18	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	36
19	ประมาณการงบดุล.....	37
20	ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	40
21	ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	41
22	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	43
23	แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง.....	45



## สารบัญภาพ

รูปภาพ		หน้า
1	บรรยากาศภายในสนามฟุตบอล.....	8
2	บริเวณภายใน Nut Sport.....	8
3	บริเวณส่วนไว้รับรองลูกค้าที่เข้าใช้บริการ.....	9
4	บรรยากาศภายในห้องน้ำและห้องอาบน้ำ.....	9
5	ตัวอย่างอุปกรณ์ระบบรักษาความปลอดภัย.....	29
แผนผังที่	หน้า	
1	แผนผังองค์กร.....	17
2	แผนที่ตั้งสถานประกอบการ.....	23
3	แผนผังสนามฟุตบอล Nut Sport.....	24
4	แผนผังกระบวนการบริการ.....	26

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 1

### บทสรุปผู้บริหาร

แนวความคิดการก่อตั้งธุรกิจสนามฟุตบอลเช่าสืบเนื่องจากเจ้าของกิจการมีความชื่นชอบกีฬาฟุตบอลเป็นพิเศษและมีโอกาสที่ได้ไปเล่นสนามฟุตบอลเช่าในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ทำให้เกิดแนวความคิดที่จะสร้างสนามฟุตบอลขึ้นเพราะในจังหวัดนครปฐมมีสนามฟุตบอลสาธารณะที่ไม่ได้มาตรฐานเยอะ อาจทำให้เกิดอันตรายจากการออกกำลังกายและเล่นกีฬาได้และการดำเนินธุรกิจสนามเช่าฟุตบอลในจังหวัดนครปฐมยังไม่เป็นที่นิยมทำให้คู่แข่งของธุรกิจไม่มีดังนั้นจึงเป็นโอกาสที่ดีในการดำเนินธุรกิจสนามเช่าฟุตบอล

Nut Sport เป็นสนามฟุตบอลเช่าที่ประกอบไปด้วยส่วนหลักๆ 3 ส่วน คือ 1.พื้นที่สนามฟุตบอล 2 สนาม 2.บริเวณลานจอดรถผู้มาใช้บริการ 3.บริเวณตัวอาคารเอนกประสงค์ 4. บริเวณห้องอาบน้ำและสุขา และมีสิ่งอำนวยความสะดวกดังนี้ 1.ร้านอาหาร 2.ร้านเครื่องดื่ม 3. ห้องน้ำ 4.ที่จอดรถ 5.โทรทัศน์ถ่ายทอดสดฟุตบอล 6.ลูกฟุตบอล และชุดแบ่งทีม

ภาพรวมของธุรกิจสนามฟุตบอลเช่าในจังหวัดนครปฐมนั้น NutSport เป็นสนามฟุตบอลเช่ารายแรกในจังหวัดนครปฐม ทำให้ไม่มีคู่แข่งในการทำธุรกิจสนามฟุตบอลเช่า แต่จะมีคู่แข่งคือ สนามฟุตบอลสาธารณะ สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ Nut sport นั้นจะเป็นกลุ่มวัยรุ่น นักเรียน นักศึกษา ซึ่งเป็นกลุ่มใหญ่ที่ชื่นชอบการเล่นกีฬาฟุตบอล รวมทั้งกลุ่มคนวัยทำงาน เพราะทำเลที่ตั้งของสนามฟุตบอลอยู่ในเขตใจกลางเมืองนครปฐม ใกล้กับโรงเรียนรวมทั้งมหาวิทยาลัย

สำหรับกลยุทธ์ของ NutSport นั้นเน้นในด้านกาบริการลูกค้าอย่างมีคุณภาพเพื่อก่อให้เกิดความประทับใจและพึงพอใจสูงสุด รวมทั้งการดูแลสนามฟุตบอลให้มีคุณภาพสูงสุดเพื่อสร้างความประทับใจให้แก่ผู้มาใช้บริการ และกลยุทธ์ด้านการบริการทาง Nut Sport ได้สร้างสิ่งอำนวยความสะดวกไว้ให้แก่ลูกค้า เพื่อสร้างความประทับใจกับการมาใช้บริการของ Nut Sport

กลยุทธ์ทางด้านราคาทาง Nut Sport มีการกำหนดราคาค่าบริการที่ไม่เท่ากันเนื่องจากในบางช่วงเวลานั้นมีผู้มาใช้บริการได้น้อย เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการ สำหรับกลยุทธ์ทางด้านส่งเสริมการตลาดทาง Nut Sport ได้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อให้ Nut Sport เป็นที่รู้จักของคนในจังหวัดนครปฐมและมีการทำโปรโมชันต่างๆเพื่อเป็นการกระตุ้นการเข้ามาใช้บริการของประชาชนให้มากยิ่งขึ้น

ทางการลงทุนในการก่อสร้างสนามฟุตบอลนี้มีค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างค่อนข้างสูง เนื่องเป็นการสร้างสนามในร่ม รวมทั้งมีด้านการส่งเสริมการตลาด ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างสนามฟุตบอล ตัวอาคารเอนกประสงค์ ดานจอดรถ รวมไปถึงห้องน้ำและห้องอาบน้ำ ทำให้ธุรกิจจะประสบปัญหาขาดทุนในช่วงแรกค่อนข้างมากแต่สามารถที่จะคืนทุนได้ในระยะเวลาภายหลัง เนื่องจากจะมีลูกค้าประจำเข้ามาใช้บริการและธุรกิจมีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น จากคุณภาพของการบริการและคุณภาพสนาม ทำให้เกิดการพูดกัน ปากต่อปาก มีการเล่าต่อๆกันระหว่างผู้ที่เคยใช้บริการและไม่เคยใช้บริการ จึงทำให้การประมาณการและการบริหารเงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจนั้นต้องทำอย่างมีประสิทธิภาพ

Nut Sport มีแผนการดำเนินในระยะสั้น คือ ให้เยาวชนและบุคคลทั่วไปมีความสนใจและเข้ามาใช้บริการธุรกิจสนามฟุตบอลเช่าและสามารถให้บริการแก่ประชาชนในจังหวัดนครปฐมได้อย่างทั่วถึงและเป็นที่รู้จักของคนในจังหวัดนครปฐม และแผนระยะยาวทางเจ้าของกิจการนั้นได้วางแผนที่จะขยายสนามรวมทั้งเพิ่มจำนวนให้มากยิ่งขึ้นและทำธุรกิจที่ครบวงจรมากยิ่งขึ้น เช่น ธุรกิจฟิตเนส เป็นต้น

ธุรกิจนี้จะประสบความสำเร็จในการดำเนินได้ด้วยการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถรองรับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาได้ ภายใต้วิสัยทัศน์ที่ว่า “เป็นธุรกิจที่พร้อมในด้านการให้บริการเช่าสนามฟุตบอลพร้อมด้วยอุปกรณ์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน และมุ่งเน้นความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ”

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 2

### วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

1. เพื่อศึกษาความเป็นมาของการดำเนินธุรกิจเข้าสนามฟุตบอลหญ้าเทียม
2. เพื่อสามารถวางแผนธุรกิจเข้าสนามฟุตบอลหญ้าเทียมได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อศึกษาความเสี่ยงของธุรกิจเข้าสนามฟุตบอลหญ้าเทียม
4. เพื่อนำแผนธุรกิจเข้าสนามฟุตบอลหญ้าเทียมนี้ไปนำเสนอต่อผู้ร่วมทุนซึ่งเป็นผู้ถือหุ้น



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### บทที่ 3 ความเป็นมาของธุรกิจ

#### ประวัติความเป็นมา หรือ แนวความคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

เนื่องจากสภาพสนามฟุตบอลที่มีอยู่ในปัจจุบันของจังหวัดนครปฐมนั้นส่วนใหญ่มีสภาพที่ไม่ได้มาตรฐาน เพราะไม่ได้การรับการดูแลอย่างถูกต้อง เช่น สนามเป็นหลุม หญ้ารก จนเกินไป อาจเป็นของสัตว์เลื้อยคลาน เสี่ยงไฟไม่เพียงพอ เป็นต้น ทำให้เกิดอันตรายต่อผู้เข้าใช้สนามฟุตบอลเหล่านี้

ธุรกิจเช่าสนามฟุตบอลได้รับความสนใจมากในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร และข้อดีของสนามเช่าฟุตบอลคือ หญ้าเทียมสามารถเล่นได้ทุกวันไม่ต้องใช้เวลาในการพักสนามที่ยาวนาน สามารถเล่นได้แม้ในขณะฝนตก และสำหรับผู้ประกอบการนั้นจะได้รับประโยชน์จากการทำธุรกิจคือ ประหยัดค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาสนามฟุตบอลหญ้าที่แท้จริง ผลประกอบการสูงขึ้น ไม่เสียโอกาสในการทำธุรกิจเนื่องจากไม่ต้องพักสนามหญ้าเป็นเวลานาน และสามารถต่อยอดธุรกิจได้ เช่น มีการเปิดร้านอาหาร เครื่องดื่ม ฟิตเนส เป็นต้น

ในปัจจุบันจังหวัดนครปฐมมีการสนับสนุนกีฬา โดยเฉพาะกีฬาฟุตบอลเนื่องจากการตื่นตัวของคนในจังหวัดซึ่งทีมสโมสรของจังหวัด ได้เข้าแข่งขัน Thailand Premier League เป็นลีกสูงสุดของประเทศไทยในขณะนี้ เพราะมีคนเล่นกีฬาเพิ่มมากยิ่งขึ้นทำให้มีสนามฟุตบอลไม่เพียงพอต่อความต้องการของประชาชน ดังนั้นธุรกิจสนามฟุตบอลจึงเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่น่าสนใจประกอบธุรกิจ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 1 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินงาน	ระยะเวลาคาดว่าจะเสร็จ
1.	ติดต่อสอบถามสถานที่	1เดือน	1 เมษายน – 31 เมษายน (2553)
2	ก่อสร้างสนาม	8 เดือน	1 พฤษภาคม – 31 ธันวาคม (2553)
3.	ซื้ออุปกรณ์สนามและ ตกแต่งสถานที่	1 เดือน	1 พฤศจิกายน – 31 พฤศจิกายน(2553)
4.	จัดอุปกรณ์เข้าสนาม	2 สัปดาห์	15 ธันวาคม - 31 ธันวาคม (2553)
5.	โฆษณาประชาสัมพันธ์	3 เดือน	1 ตุลาคม – 31 ธันวาคม (2553)
	รวมระยะดำเนินงาน	9 เดือน	1 เมษายน (2553) – 31 ธันวาคม (2553)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 4

### บริการ

#### รายละเอียดของการบริการ

Nut sport เป็นสนามฟุตบอลในร่มสำหรับ 5-7 คน มีพื้นที่รวม 2 ไร่ ภายในแบ่งออกเป็น 2 สนามแต่ละขนาด 25\*45 เมตร รวมพื้นที่สนามทั้งหมด 2225 ตารางเมตร ตัวสนามฟุตบอลนั้นทำจากหญ้าเทียม คุณภาพดีเยี่ยม สามารถช่วยลดอาการบาดเจ็บในการเล่น และสามารถเล่นได้แม้ในขณะฝนตก

สิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆที่รองรับผู้ใช้งานสนามฟุตบอล ได้แก่

- ร้านอาหาร
- ร้านเครื่องดื่ม
- ห้องน้ำ
- ที่จอดรถ
- โทรทัศน์ถ่ายทอดสดฟุตบอล
- ลูกฟุตบอล และชุดแบ่งทีม

#### กฎระเบียบในการใช้บริการสนามฟุตบอล

- ห้ามเล่นการพนัน
- ห้ามถอดเสื้อลงไปในสนาม
- กรุณาช่วยกันรักษาความสะอาด
- ห้ามพกพาอาวุธทุกชนิด เข้ามาในบริเวณสนาม
- ห้ามสูบบุหรี่บริเวณสนามฟุตบอลโดยเด็ดขาด
- ห้ามนำสัตว์เลี้ยงทุกชนิดเข้ามาในบริเวณสนาม
- ในกรณีที่มีการทะเลาะวิวาททางสนามขอสงวนสิทธิ์ในการยกเลิกการใช้บริการ
- ห้ามนำเศษสิ่งเสพติดทุกชนิดเข้ามาในพื้นที่ของสนาม โดยเด็ดขาด

- ผู้เล่นในแต่ละสนามจะต้องลงเล่นได้ไม่เกินตามจำนวนที่ทางสนามได้กำหนดเอาไว้
- ห้ามใส่รองเท้าฟุตบอลที่เป็นปุ่มโลหะ, รองเท้าผ้าใบ, รองเท้าส้นสูงลงไปสนามโดยเด็ดขาด ฯ
- เข้ามาใช้บริการจะต้องจัดเก็บทรัพย์สินที่มีค่าไว้กับตัวของท่านเองหากมีการสูญหายเกิดขึ้น ทางสนามจะไม่รับผิดชอบไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น

ตารางที่ 2 อัตราค่าบริการ

วัน	เวลา	อัตราค่าบริการ/ชั่วโมง
จันทร์-ศุกร์	08.00-15.00 น.	900 บาท
	15.00-02.00 น.	1,100 บาท
เสาร์-อาทิตย์ และวันหยุด	09.00-02.00 น.	1,100 บาท

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



บรรยากาศภายในสนาม



ภาพที่ 1 บรรยากาศภายในสนามฟุตบอล



ภาพที่ 2 บริเวณภายใน Nut Sport



ภาพที่ 3 บริเวณส่วนไว้รับรองลูกค้าที่เข้าใช้บริการ



ภาพที่ 4 บรรยากาศภายในห้องน้ำและห้องอาบน้ำ

## บทที่ 5

### การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

#### 5.1 สภาพอุตสาหกรรมและสภาวะทางการตลาด

จากการสำรวจของ "ฐานเศรษฐกิจ" ล่าสุดพบว่าธุรกิจพัฒนาที่ดินรูปแบบใหม่อิงกระแสคนรักสุขภาพ และกีฬาฟุตบอล เพื่อสร้างสนามฟุตบอลให้เช่าขนาดตั้งแต่ 5 คนหรือที่เรียกว่าสนามฟุตบอล และสนามฟุตบอลขนาด 7 คน จนถึง 11 คน พบว่า มีการพัฒนาที่ดินรูปแบบดังกล่าวจำนวนมากขึ้น กระจายอยู่ทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลหลายร้อยสนาม โดยเป็นการลงทุนของเจ้าของที่ดิน และลงทุน เช่าที่ดินเพื่อพัฒนา

การพัฒนาสนามฟุตบอลในร่ม กันแดด และฝน โดยใช้หญ้าเทียมปูพื้นสนามปัจจุบันมีจำนวนมากขึ้น แม้จะใช้เงินลงทุนประมาณ 10 ล้านบาท แต่ก็มักลงทุนให้ความสนใจจำนวนมาก และมีทำเลที่สะดวกในการเดินทางมากขึ้น โดยอัตราค่าเช่ายังใกล้เคียงกับอดีตคือกลางวัน 800 บาท ต่อชั่วโมง ส่วนกลางคืน 1,000-1,200 บาทต่อชั่วโมงที่และแต่ละวันมีคนจากทั่วทุกสารทิศ แม้แต่ต่างจังหวัดก็ยังเดินทางมาเล่นตั้งแต่ช่วงสายๆ ยันเกือบเที่ยงคืน จนต้องต่อคิวกันเล่น และต้องจองล่วงหน้า

พัฒนาที่ดินรูปแบบใหม่อิงคอบอล-คนสุขภาพ สร้างสนามฟุตบอลให้เช่า พบเจ้าของที่ดิน-คนรักกีฬาชอบนำที่ดินเก่าแก่สุดทั่วกทม.นับ 100 สนาม มีขนาดตั้งแต่ 5-11 คน กินค่าเช่า 2 ชั่วโมง รับ 2,000-5,000 บาท

โดยนายสุทธิพงศ์ ตั้งสัจจะพจน์ ทายาทผู้ถือหุ้นของโรงพยาบาลเอกชัย ในฐานะผู้จัดการฝ่ายการตลาด ประชาสัมพันธ์และพัฒนาธุรกิจ โรงพยาบาลเอกชัยเจ้าของสนามฟุตบอลหญ้าเทียมให้เช่า "ฟุตบอล ปาร์ค" ยืนยันกับ "ฐานเศรษฐกิจ" ว่า การแข่งขันรุนแรงมาก มีการพัฒนาสนามฟุตบอลในร่ม สนามหญ้าเทียมให้เช่ามากขึ้นหลายเท่าตัว โดยเฉพาะย่านพระราม 2 ซึ่งในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา มีเพียง 2-3 สนาม แต่ปัจจุบันพบว่า มีจำนวนมาก 10-15 สนาม ในรัศมีที่ใกล้เคียงกัน และอยู่ในทำเลที่สะดวกต่อการเดินทาง ส่งผลให้ธุรกิจขายหญ้าเทียมจากต่างประเทศก็เติบโตควบคู่ไปด้วย

คิดลงทุนใหม่ต้องพิจารณาให้ดี ยิ่งถ้าเป็นที่ดินเช่า และขอสินเชื่อมาลงทุนจะลำบาก แต่หากเป็นที่ดินและเงินลงทุนของตัวเองก็ไม่ค่อยมีปัญหา

อ้างอิง

<http://www.thannews.th.com/detailNews.php?id=T0123391&issue=2339>

## 5.2 ตลาดเป้าหมาย

กลุ่มวัยรุ่น นักเรียน นักศึกษา ซึ่งเป็นกลุ่มใหญ่ที่ชื่นชอบการเล่นกีฬาฟุตบอล รวมทั้งกลุ่มคนวัยทำงานเพราะทำเลที่ตั้งของสนามฟุตบอลอยู่ในเขตใจกลางเมืองนครปฐม ใกล้กับโรงเรียน รวมทั้งมหาวิทยาลัย

## 5.3 ลักษณะลูกค้า แบ่งเป็น 4 ด้าน ดังนี้

1. ด้านประชากร ของสนามฟุตบอลหญ้าเทียมนั้นจะเน้นไปที่ลูกค้านักเรียน นักศึกษา และกลุ่มคนวัยทำงาน
2. ด้านภูมิศาสตร์ทำเลที่ตั้งของสนามฟุตบอลหญ้าเทียมอยู่ในเขตใจกลางเมืองนครปฐม ใกล้กับโรงเรียนรวมทั้งมหาวิทยาลัย
3. ด้านพฤติกรรมศาสตร์ ในด้านนี้จะเน้นไปที่ให้ลูกค้าที่เคยมาใช้บริการเกิดความพอใจในการบริการ และจัดกิจกรรมส่งเสริม เช่น จัดแข่งขันชิงรางวัลของสนาม
4. ด้านจิตวิทยาสังคม การสร้างสนามฟุตบอลได้มาตรฐาน และมีบริการอื่นๆรองรับได้ดี จึงทำให้ผู้ใช้เกิดความต้องการกลับมาใช้บริการอีกครั้ง

## 5.4 สภาพการแข่งขัน

วิเคราะห์สภาพแวดล้อม โดยใช้ FIVE FORCE ดังนี้

1. คู่แข่งขันรายเก่า คือสนามฟุตบอลสาธารณะทั่วไปในจังหวัดนครปฐม
2. คู่แข่งรายใหม่ แนวโน้มที่จะมีคู่แข่งเพิ่มขึ้นมาอีก นั้นมีทางเป็นไปได้เพราะธุรกิจนี้กำลังได้รับความนิยม
3. สินค้าทดแทน คนอาจไปเล่นฟุตบอลในสถานที่อื่นๆ เช่น สนามบาสเกตบอล ถนนลานจอดรถ
4. SUPPLIERS อำนาจในการต่อรองกับ suppliers นั้นสูง เพราะในปัจจุบันมีบริษัทรับจ้างก่อสร้างสนามหลายราย ทำให้เราสามารถเลือกรายที่สามารถให้บริการทั้งในด้านคุณภาพ และราคาที่เหมาะสมกับความต้องการของเราได้

5. ผู้ซื้ออำนาจในการต่อรองของผู้ซื้อที่สูงเนื่องจากเราจะเป็นผู้ลงทุนธุรกิจสนามฟุตบอลหญ้าเทียมเป็นรายแรกในจังหวัดนครปฐม

### 5.5 รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

ตารางที่ 3 รายละเอียดการเปรียบเทียบคู่แข่ง

การเปรียบเทียบ	สนามกีฬาสาธารณะ	Nut Sport
ด้านบริการ	สนามมักถูกปล่อยปะละเลย ไม่ได้ รับการดูแล อาจก่อให้เกิดอันตราย ได้	-สนามมีมาตรฐาน และ คุณภาพสูง ได้รับการ บำรุงรักษาอย่างสม่ำเสมอ -สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น • ร้านอาหาร • ร้านเครื่องดื่ม • ห้องน้ำ • ที่จอดรถ • โทรทัศน์ถ่ายทอดสด ฟุตบอล • ลูกฟุตบอล และชุด แข่งทีม
ด้านราคา	ไม่เสียค่าบริการ	เสียค่าบริการ
ช่องทางการจัดจำหน่าย	หาได้ทั่วไปจังหวัดนครปฐม	ใจกลางจังหวัดนครปฐม
ด้านส่งเสริมการตลาด	-	-มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ และ จัดกิจกรรมส่งเสริมทางด้าน กีฬาฟุตบอล เช่น จัดแข่งขันชิง รางวัลของสนาม ทำให้สามารถ สร้างแรงจูงใจให้กลับลูกค้า ได้มากยิ่งขึ้น

## 5.6 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ SWOT ANALYSIS

### ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ SWOT ANALYSIS

#### การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง(Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เป็นการบริหารแบบเจ้าของเพียงผู้เดียว ปัญหาด้านการขัดแย้งมีน้อย</li> <li>- มีความปลอดภัยอยู่ในระดับสูง เนื่องจากมียามคอยเฝ้า และมีกล้องวงจรปิด</li> <li>- มีแม่บ้านคอยทำความสะอาดอย่างสม่ำเสมอ</li> <li>- มีคูแลสนามฟุตบอล เพื่อรักษามาตรฐาน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เนื่องจากผู้ประกอบการไม่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจในธุรกิจสนามหญ้าเทียมเช่า</li> </ul>
ด้านการตลาด	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์และจัดกิจกรรมส่งเสริมทางด้านกีฬาฟุตบอล เช่น จัดแข่งขันชิงรางวัลของสนาม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการทำโฆษณา ประชาสัมพันธ์ รวมทั้งค่าส่งเสริมการตลาดสูง เพราะเป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่ ยังไม่ได้รับความสนใจจากประชาชนในพื้นที่มากนัก</li> </ul>
ด้านการบริการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการบริการเสริม ได้แก่ ร้านอาหาร, ร้านเครื่องดื่ม, ห้องน้ำ, ที่จอดรถ, โทรทัศน์ถ่ายทอดสดฟุตบอล, ลูกฟุตบอลและชุดแข่งทีม</li> <li>- มีการเปิดคลินิกสอนฟุตบอลให้กับเด็กเล็กที่สนใจในกีฬาฟุตบอล</li> </ul>	-
ด้านการเงิน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เนื่องจากการลงทุนธุรกิจนี้ เป็นการลงทุนด้วยเงินสดของเจ้าของกิจการ ทำให้กิจการไม่ต้องแบกรับภาระหนี้ที่เกิดจากดอกเบี้ยกู้ยืม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง</li> </ul>

1. การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส(Opportunities)	อุปสรรค(Threats)
ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<p>-ในปัจจุบันจังหวัดนครปฐมมีการสนับสนุนกีฬา โดยเฉพาะกีฬาฟุตบอลเนื่องจากมีการตื่นตัวของคนในจังหวัดซึ่งทีมสโมสรของจังหวัด ได้เข้าแข่งขัน Thailand Premier League เป็นลีกสูงสุดของประเทศไทย ทำให้คนในจังหวัดหันมาออกกำลังกันมากขึ้น</p> <p>-ความตื่นตัวทางการเล่นฟุตบอลทำให้มีคนเล่นกีฬาเพิ่มมากยิ่งขึ้นทำให้มีสนามฟุตบอลไม่เพียงพอต่อความต้องการของประชาชน ทำให้เป็นช่องทางการดำเนินธุรกิจ</p>	-
สถานการณ์การแข่งขัน	<p>- ธุรกิจสนามฟุตบอลหญ้าเทียมในจังหวัดนครปฐมเป็นธุรกิจแรกที่เกิด ทำให้คู่แข่งทางการตลาดมีน้อย ทำให้เป็นโอกาสที่ดีที่ทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้</p>	<p>-เนื่องจากจังหวัดนครปฐมเป็นจังหวัดที่มีสนามฟุตบอลสาธารณะหลายแห่ง ทำให้เป็นอุปสรรคเนื่องจากไม่ต้องเสีย</p>

		ค่าบริการ
สังคม	- สังคมไทยในปัจจุบัน ผู้บริโภคทั่วไปมีความสนใจในด้านการออกกำลังกายมากยิ่งขึ้น รักสุขภาพมากยิ่งขึ้น ทำให้เป็นโอกาสในการทำธุรกิจนี้ขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้	
สภาพเศรษฐกิจ	-	-สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันมีทิศทางไม่แน่นอนเป็นผลให้ผู้บริโภคมีรายได้ที่น้อยลงรวมถึงขาดกำลังในการใช้จ่าย ทำให้เป็นอุปสรรคในการประกอบธุรกิจได้
การเมือง	-เนื่องสภาวะการเมืองในปัจจุบันทำให้ผู้บริโภคเกิดความเครียดจากการได้รับฟังข่าวสารบ้านเมือง ซึ่งผู้บริโภคต้องการการผ่อนคลายทำให้ธุรกิจมีโอกาสมากยิ่งขึ้น	-

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี



**บทที่ 6**  
**แผนบริหารจัดการ**

**6.1 ข้อมูลธุรกิจ**

ชื่อกิจการ Nut Sport

ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ บ้านเลขที่ 6/5 ซอย 7 ถนน พิพิธประสาท ตำบล พระปฐมเจดีย์ อำเภอ เมือง  
จังหวัด นครปฐม 73000

รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ การบริการ/เช่าพื้นที่ตามช่วงเวลา

ทุนจดทะเบียน 8 ล้านบาท

ระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา 9 เดือน (ระยะเวลาดำเนินการก่อสร้าง)

**6.2 รายชื่อผู้ถือหุ้น/หุ้นส่วนสัดส่วนการถือครอง**

ตารางที่ 6 รายชื่อผู้ถือหุ้น/หุ้นส่วนสัดส่วนการถือครอง

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	จำนวนเงินลงทุน	เปอร์เซ็นต์
1	นาย พัสพงษ์ กุศลธนวิวัฒน์	4 ล้านบาท	50
2	นาย พลณัฐ กุศลธนวิวัฒน์	4 ล้านบาท	50
	รวมจำนวนเงินลงทุน	8 ล้านบาท	100

**6.3 ประวัติของหุ้นส่วน**

1. ชื่อ-นามสกุล นาย พัสพงษ์ กุศลธนวิวัฒน์ อายุ 26 ปี

การศึกษา

ระดับ มัธยมศึกษาตอนต้น จาก โรงเรียนพระปฐมวิทยาลัย

ปี พ.ศ. 2542

ระดับ มัธยมศึกษาตอนปลาย จาก โรงเรียนพระปฐมวิทยาลัย ปี พ.ศ. 2545

ระดับ ปริญญาตรี จาก มหาวิทยาลัยราชภัฏ

นครปฐม ปี พ.ศ. 2549

2. ชื่อ-นามสกุล นาย พลณัฏฐ์ กุศลธนวิวัฒน์ อายุ 22 ปี

การศึกษา

ระดับ มัธยมศึกษาตอนต้น จาก โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยศิลปากรปี พ.ศ. 2546

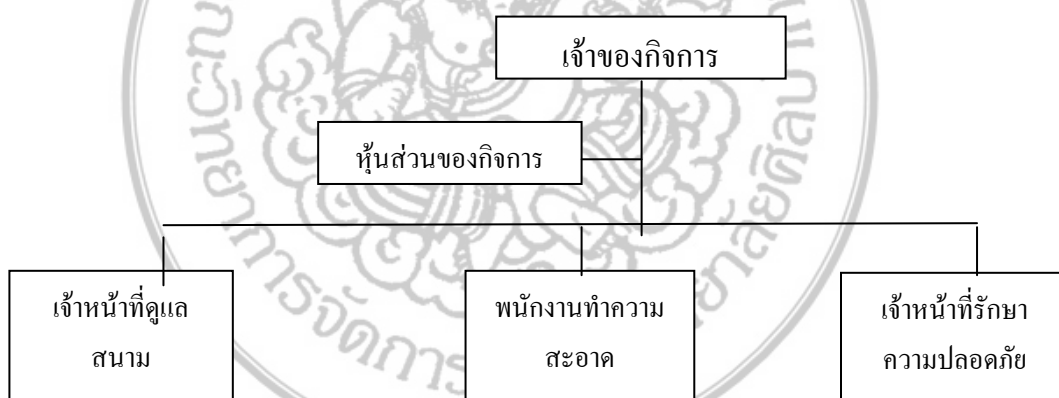
ระดับ มัธยมศึกษาตอนปลาย จาก โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยศิลปากรปี พ.ศ. 2549

ระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยศิลปากร ปี พ.ศ. 2552

ประสบการณ์การทำงาน

ปี พ.ศ. 2551 บริษัท สามารถวิศวกรรม จำกัด ตำแหน่ง นักศึกษาฝึกงานแผนกการเงิน และการบัญชี

6.4 แผนผังองค์กร



แผนผังที่ 1 แผนผังองค์กร

6.5 หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

1. ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ดูแลสนาม

หน้าที่ความรับผิดชอบ

- ดูแลและบำรุงสนามรวมถึงอุปกรณ์กีฬาให้ได้มาตรฐาน
- ดูแลการใช้สนามของผู้ใช้บริการ
- อำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้บริการ

## การศึกษา/คุณสมบัติ

- เพศชาย อายุไม่เกิน 30 ปี
- มีใจรักในการบริการ
- มีความรู้ด้านการดูแลสนามและอุปกรณ์กีฬา
- ไม่จำกัดวุฒิการศึกษา

อัตราเงินเดือน 8,000 บาท

## 2. ตำแหน่ง พนักงานทำความสะอาด

หน้าที่ความรับผิดชอบ

- ดูแลรักษาความสะอาดภายในสนาม
- การศึกษา/คุณสมบัติ
- เพศหญิง อายุไม่เกิน 45 ปี
  - มีใจรักในการบริการ
  - ไม่จำกัดวุฒิการศึกษา

อัตราเงินเดือน 6,500 บาท

## 3. ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย

หน้าที่ความรับผิดชอบ

- ดูแลรักษาความปลอดภัยและทรัพย์สินให้ทางสนาม
- การศึกษา/คุณสมบัติ

- เพศชาย อายุไม่เกิน 25-50 ปี
- มีใจรักในการบริการ
- ไม่จำกัดวุฒิการศึกษา
- สามารถทำงานเป็นกะได้

อัตราเงินเดือน 6,500 บาท

## 6.6 แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ตารางที่ 7 แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ลำดับ	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	รวมเงินเดือน
1.	เจ้าหน้าที่ดูแลสนาม	1	8,000	8,000
2.	พนักงานทำความสะอาด	2	6,500	13,000
3.	เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย	2	6,500	13,000
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน		5	21,000	34,000

## 6.7 วิสัยทัศน์

“เป็นธุรกิจที่พร้อมในด้านการให้บริการเช่าสนามฟุตบอลพร้อมด้วยอุปกรณ์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน และมุ่งเน้นความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ”

## 6.8 พันธกิจ

- มุ่งเน้นให้ผู้ใช้บริการ ได้รับการบริการที่ดี มีคุณภาพและเกิดความพึงพอใจสูงสุด
- บริหารดูแลภายใต้คุณภาพอย่างใกล้ชิด
- ส่งเสริมให้เยาวชนและบุคคลทั่วไปหันมาออกกำลังกายกันมากขึ้น

## 6.9 เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมาย (ภายใน 1 ปี) 1. ให้เยาวชนและบุคคลทั่วไปมีความสนใจและเข้ามาใช้บริการธุรกิจ  
2. สามารถให้บริการแก่ประชาชนในจังหวัดนครปฐมได้อย่างทั่วถึงและ

เป็นที่รู้จักของคนในจังหวัดนครปฐม

เป้าหมาย (1 – 3 ปี) มีการพัฒนาและปรับปรุงการอำนวยความสะดวกและบริการต่างๆ  
ภายในสนามเช่าฟุตบอล เช่น เพิ่มจำนวนสนามฟุตบอล, ธุรกิจฟิตเนส  
 เป็นต้น

### ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

เนื่องมาจากสนามและอุปกรณ์มีมาตรฐานพร้อมทั้งได้รับการดูแลอย่างถูกต้องทำให้สนามมีความปลอดภัยและมีคุณภาพสม่ำเสมอ พร้อมทั้งสนามหญ้าเทียมสามารถเล่นได้ตลอดเวลา รวมทั้งขณะเวลาฝนตก เพราะเป็นสนามในร่ม อีกทั้งสนามเช่าฟุตบอลหญ้าเทียมแห่งนี้เป็นธุรกิจรายแรกในจังหวัดนครปฐม



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 7 แผนการตลาด

### 7.1 เป้าหมายทางการตลาด

สำหรับเป้าหมายทางการตลาดของธุรกิจนั้น ธุรกิจได้ตั้งเป้าหมายว่าจะมีผู้ใช้บริการไม่ต่ำกว่า 100ชม. ใน 1 อาทิตย์ และสามารถผูกขาดตลาดสนามฟุตบอลเช่าในจังหวัดนครปฐม และเป็นผู้นำในด้านการให้เช่าสนามฟุตบอลในจังหวัดนครปฐม

### 7.2 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มวัยรุ่น นักเรียน นักศึกษา ซึ่งเป็นกลุ่มใหญ่ที่ชื่นชอบการเล่นกีฬาฟุตบอล รวมทั้งกลุ่มคนวัยทำงาน เพราะทำเลที่ตั้งของสนามฟุตบอลอยู่ในเขตใจกลางเมืองนครปฐม ใกล้กับโรงเรียนรวมทั้งมหาวิทยาลัย

### 7.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

#### 7.3.1 กลยุทธ์ทางการบริการ

Nut Sport เป็นธุรกิจที่ให้บริการเช่าสนามฟุตบอลหญ้าเทียม เป็นรายแรกในจังหวัดนครปฐม จึงมุ่งเน้นการบริการลูกค้าอย่างมีคุณภาพเพื่อก่อให้เกิดความประทับใจและพึงพอใจสูงสุด โดยจะมีการดูแลสนามฟุตบอลให้มีคุณภาพสม่ำเสมอรวมทั้งมีบริการอื่นๆเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า เช่น ห้องน้ำ ที่จอดรถ ร้านอาหาร ร้านเครื่องดื่ม โทรทัศน์ถ่ายทอดสดฟุตบอล ลูกฟุตบอล และชุดแบ่งทีม

#### 7.3.2 กลยุทธ์ทางด้านราคา

สำหรับอัตราค่าบริการทางสนามคิดราคาแบ่งตามวันเวลาและช่วงเวลา ดังนี้

จันทร์-ศุกร์ เวลา 08.00-15.00 น. ราคา 900 บาท

เวลา 15.00-02.00 น. ราคา 1,100 บาท

เสาร์-อาทิตย์ และวันหยุดนักขัตฤกษ์ เวลา 09.00-02.00 น. ราคา 1,100 บาท

เนื่องจากวันจันทร์ถึงศุกร์ในช่วงเวลา 08.00-15.00 น. เป็นช่วงมีการใช้บริการน้อยทำให้

เจ้าของธุรกิจต้องปรับราคาค่าบริการลงเพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้ามาใช้บริการในเวลาดังกล่าว สำหรับ

วันจันทร์ถึงศุกร์ ช่วงเวลา 15.00-02.00 น รวมถึงวันเสาร์อาทิตย์ และวันหยุดนักขัตฤกษ์  
เป็น

ช่วงที่มีใช้บริการเยอะทำให้เจ้าของธุรกิจปรับราคาสูงขึ้น

### 7.3.3 กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดการจำหน่าย

มีการประชาสัมพันธ์ เพื่อให้เป็นที่รู้จักโดยผ่านสื่อต่างๆ เช่น โพสต์โซเชียลมีเดีย ,  
ใบปลิว และป้ายโฆษณาตามสถานที่ต่างๆ

### 7.3.4 กลยุทธ์ทางด้านส่งเสริมการตลาด

จัดกิจกรรมส่งเสริมทางด้านกีฬาฟุตบอล เช่น จัดแข่งขันชิงรางวัลของสนาม รวมทั้ง  
มีโปรโมชั่น เช่น เล่น 10 ชั่วโมง ฟรี 1 ชั่วโมง

กิจกรรมหรือการดำเนินงานทางการตลาด

- เปิดคลินิกสอนฟุตบอลสำหรับเด็กขึ้น เพื่อสนับสนุนให้เด็กออกกำลังกายกัน  
มากยิ่งขึ้น
- มีการเปิดรับสมัครการแข่งขันกีฬาฟุตบอล ซึ่งถ้วยและเงินรางวัลของสนาม  
จากกิจกรรมดังกล่าวที่สนามจัดทำขึ้น คาดว่าจะสามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้า  
ให้เข้ามาใช้บริการได้เพิ่มมากยิ่งขึ้น

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 8 แผนบริการ

### 8.1 สถานประกอบการ

โลโก้ของธุรกิจ



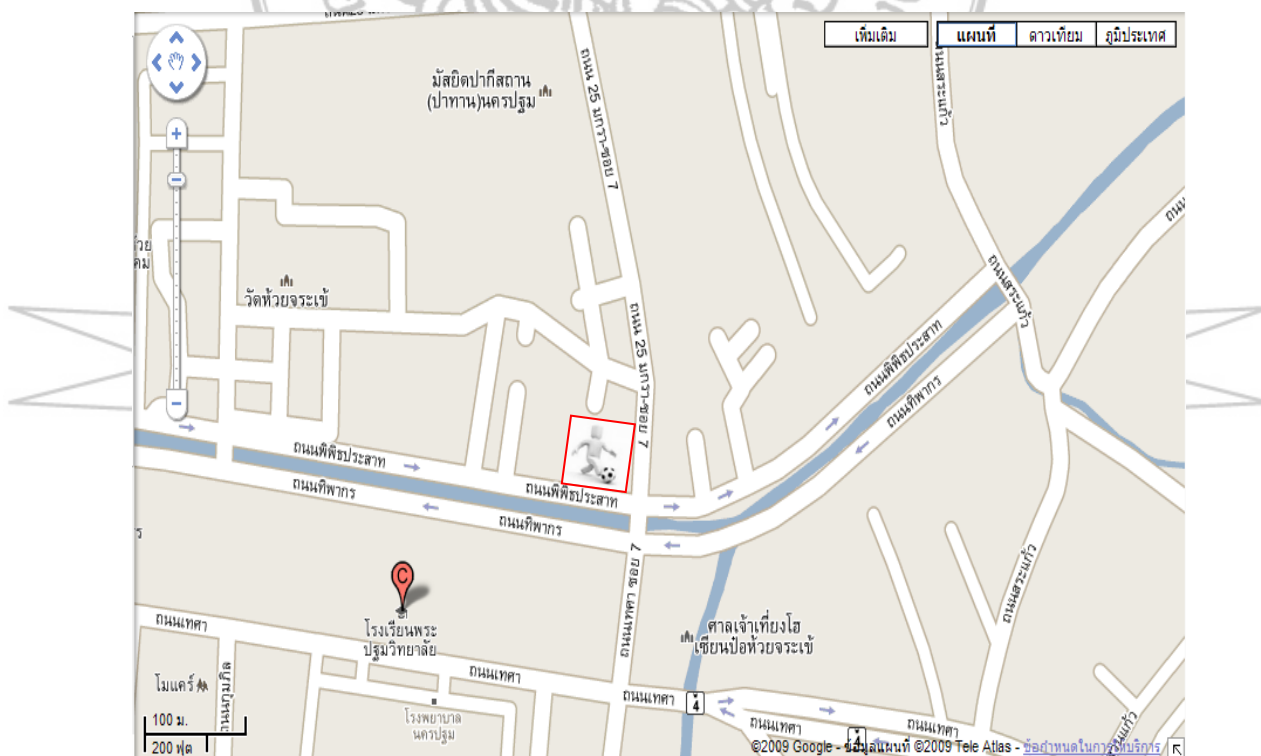
ที่ตั้งสถานที่ บ้านเลขที่ 6/5 ซ . 7 ถ. พิพิธประสาท ต. พระปฐมเจดีย์ อ. เมือง จ. นครปฐม 73000

รายละเอียด Website [www.nutsport.com](http://www.nutsport.com)

Email [nut-sport@gmail.com](mailto:nut-sport@gmail.com)

Phone.034-256578

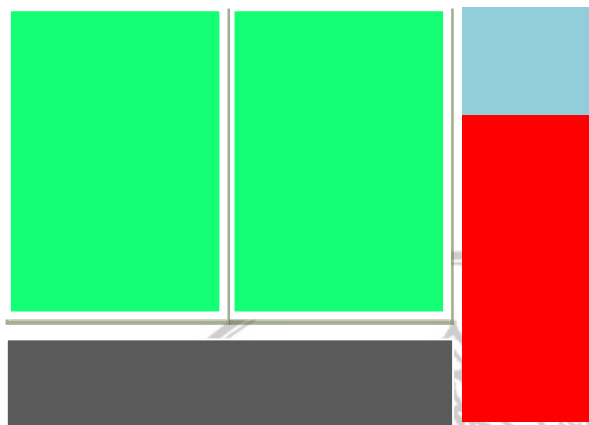
แผนที่ Nut Sport



แผนผังที่ 2 ที่ตั้งสถานประกอบการ



### แผนผังสนามฟุตบอลหญ้าเทียม



แผนผังที่ 3 แผนผังสนามฟุตบอล Nut Sport

สีเขียว : สนามฟุตบอล 1 และ 2

สีฟ้า : ห้องน้ำและห้องอาบน้ำ

สีแดง : ร้านอาหาร, ร้านขายเครื่องดื่ม, โทรทัศน์ถ่ายทอดฟุตบอล

สีเทา : ลานจอดรถ

### 8.2 รายชื่อเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์สำนักงาน

ตารางที่ 8 รายชื่อเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์สำนักงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน	อายุการใช้ งาน
1	เคาน์เตอร์ + เก้าอี้สำนักงาน	1 ตัว	17,000	10 ปี
2	โทรทัศน์ 40 นิ้ว Sony	2 เครื่อง	60,000	5 ปี
3	ชั้นวางของ / เอกสาร	1 ตู้	3,000	5 ปี
4	แฟกซ์/เครื่องโทรสาร	1 เครื่อง	4,000	5 ปี
5	โทรศัพท์	4 เครื่อง	2,000	4 ปี
6	คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ	1 เครื่อง	30,000	5 ปี
7	ตู้แช่เครื่องดื่ม 3 ประตู	1 ตู้	18,000	8 ปี
8	ชุดโต๊ะเก้าอี้รับประทานอาหาร	4 ชุด	14,000	5 ปี

### 8.3 รายชื่อเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ภายในสนาม

ตารางที่ 9 รายชื่อเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ภายในสนาม

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน	อายุการใช้งาน
1	ลูกฟุตบอล เบอร์ 4	10 ลูก	600	1 ปี
2	เสาประตูโกลฟุตบอล 7 คน	2 คู่	70,000	5 ปี
3	ตาข่ายประตูโกลฟุตบอล	2 คู่	3,500	2 ปี
4	ตาข่ายฟุตบอล	1 อัน	60	2 ปี
5	เสื้อแบ่งทีมฟุตบอล	40 ตัว	2,800	1 ปี
6	เก้าอี้หนักกีฬาฟุตบอล	4 ตัว	120,000	5 ปี
7	สปอร์ตไลท์ 400 W	16 ตัว	56,000	3 ปี

### 8.4 ข้อมูลการบริการ

ความสามารถในการบริการสูงสุด 500 คนต่อวัน

อัตราประมาณการในการบริการ 200 คนต่อวัน

เป้าหมายการบริการ 250 คนต่อวัน

เวลาในการบริการต่อวัน 17 ชั่วโมงต่อวัน

จำนวนแรงงานที่ใช้ในการบริการ 7 คน

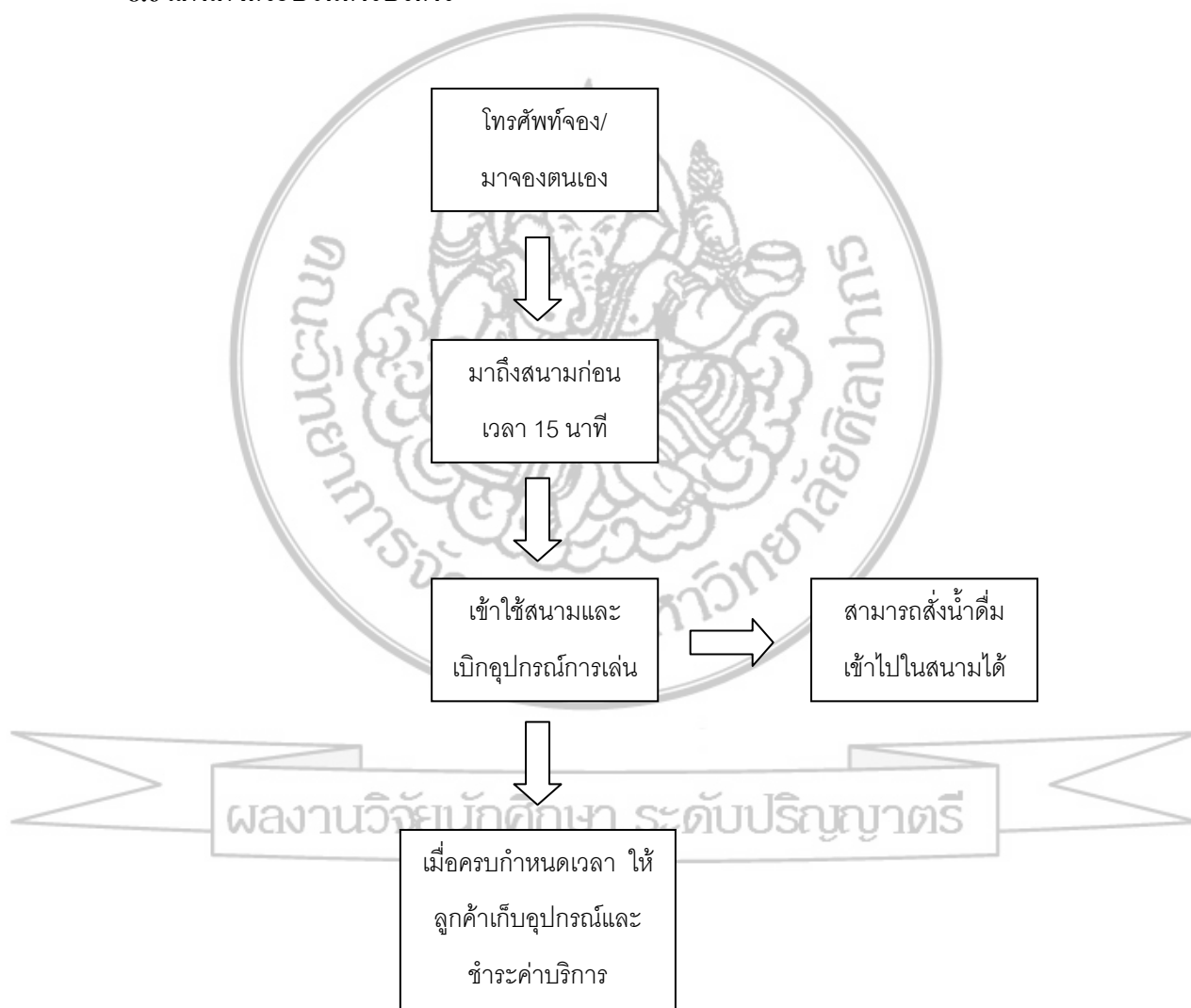
อัตราค่าแรงในการบริการ 67 บาทต่อชั่วโมง

### 8.5 ขั้นตอนการบริการ

1. สามารถโทรศัพท์จองหรือมาจองสนามฟุตบอลด้วยตัวเองที่สนาม
2. ต้องมาถึงสนามก่อนถึงเวลาเล่น 15 นาที ถ้ามาช้ากว่าเวลาที่กำหนด จะให้ผู้อื่นได้รับสิทธิใช้สนามแทน
3. เมื่อถึงกำหนดเวลาใช้บริการ ลูกค้าสามารถเบิก เสื้อแบ่งทีมและลูกฟุตบอลได้ที่เคาน์เตอร์
4. หากลูกค้าต้องการบริการอื่นๆ เพิ่มเติม เช่น น้ำดื่ม สามารถสั่งซื้อเข้ามาได้ แต่ไม่อนุญาตให้นำอาหารและเครื่องดื่มอย่างอื่นเข้าไปในสนาม

5. เมื่อใช้บริการเสร็จ ให้ทำการรวบรวมเสื้อแบ่งทีมและลูกฟุตบอลให้ครบ และมาชำระเงินที่เคาน์เตอร์
6. หากลูกค้าต้องการบริการเสริมอย่างอื่น เช่น รับประทานอาหาร เครื่องดื่มต่างๆ รวมถึงชมการถ่ายทอดฟุตบอล ทางสนามมีบริการดังกล่าวไว้รองรับแก่ลูกค้า

#### 8.6 แผนผังกระบวนการบริการ



แผนผังที่ 4 แผนผังกระบวนการบริการ

**บทที่ 9**  
**แผนการเงิน**

ตารางที่ 10 ประมาณการในการลงทุน

ลำดับ	รายการ	จำนวนเงิน	%
1	นาย พัสพงษ์ กุศลชนวิวัฒน์	4 ล้านบาท	50
2	นาย พลณัฏฐ์ กุศลชนวิวัฒน์	4 ล้านบาท	50
	<b>รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น</b>	<b>8 ล้านบาท</b>	<b>100%</b>

**9.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน**

ตารางที่ 11 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

ลำดับ	รายการ	รายละเอียด	มูลค่าประมาณ
1	ที่ดิน	2 ไร่	เช่าไร่ละ 100,000 บาท/ปี
2	สนามฟุตบอล รวมทั้งหลังคาสนาม	ขนาดพื้นที่ 25*45 2 สนาม	6,000,000 บาท
3	อาคารและห้องน้ำ ห้อง อาบน้ำ และลานจอดรถ		1,200,000 บาท
4	เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ สำนักงาน	*รายละเอียดที่ 4	148,000 บาท
5	เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ ภายในสนาม	*รายละเอียดที่ 5	258,360 บาท
6	อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ รักษาความปลอดภัย	*รายละเอียดที่ 6	37,900 บาท
	<b>รวมมูลค่าสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ</b>		<b>7,644,260 บาท</b>

\*ในลำดับที่ 4 ประกอบไปด้วย

เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์สำนักงาน

ตารางที่ 12 ราคาเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์สำนักงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน	อายุการใช้งาน
1	เคาน์เตอร์ + เก้าอี้สำนักงาน	1 ตัว	17,000	10 ปี
2	โทรทัศน์ 40 นิ้ว Sony	2 เครื่อง	60,000	5 ปี
3	ชั้นวางของ / เอกสาร	1 ตู้	3,000	5 ปี
4	แฟกซ์/เครื่องโทรสาร	1 เครื่อง	4,000	5 ปี
5	โทรศัพท์	4 เครื่อง	2,000	4 ปี
6	คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ	1 เครื่อง	30,000	5 ปี
7	ตู้แช่เครื่องดื่ม 3 ประตู	1 ตู้	18,000	8 ปี
8	ชุดโต๊ะเก้าอี้รับประทานอาหาร	4 ชุด	14,000	5 ปี

\*ในลำดับที่ 5 ประกอบไปด้วย

ตารางที่ 13 ราคาเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ภายในสนาม

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคาทุน	อายุการใช้งาน
1	ลูกฟุตบอล เบอร์ 4	10 ลูก	6000	1 ปี
2	เสาประตูโกลฟุตบอล 7 คน	2 คู่	70,000	5 ปี
3	ตาข่ายประตูโกลฟุตบอล	2 คู่	3,500	2 ปี
4	ตาข่ายฟุตบอล	1 อัน	60	2 ปี
5	เสื้อแบ่งทีมฟุตบอล	40 ตัว	2,800	1 ปี
6	เก้าอี้หนักกีฬาฟุตบอล	4 ตัว	120,000	5 ปี
7	สปอร์ตไลท์ 400 W	16 ตัว	56,000	3 ปี

\*ในลำดับที่ 6 ประกอบไปด้วย

### Fujinet-Pro D1

**Fuji net DVR Card FN - 400i + 4 Camera + Computer Set + Free Set up & Install**

- กล้องมาตรฐาน FN - 311 ขนาด 1/3" Sharp Chip Color CCD ความละเอียด 420 TVL

พร้อมขายึด และ Lens

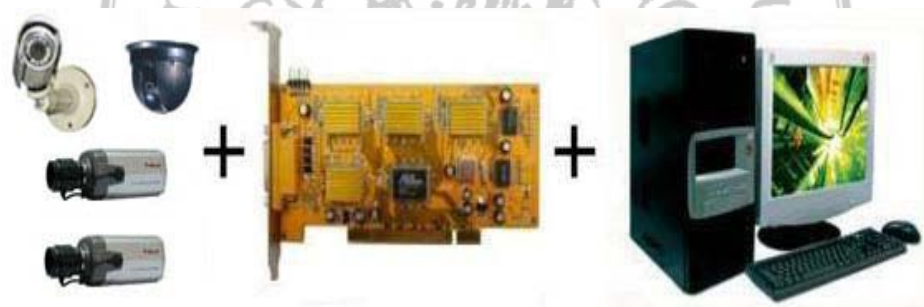
- กล้องโดมขนาดเล็ก FN - 305 ขนาด 1/3" Sharp Chip Color CCD ความละเอียด 420 TVL

พร้อมขายึด และ Lens

- กล้องอินฟราเรด FN - 643 ขนาด 1/3" Sharp Chip Color CCD ความละเอียด 420 TVL

พร้อมขายึด และ Lens

**Fuji net DVR Card FN - 400i + 4 Camera + Computer Set + Free Set up & Install**



**DVR CARD Fuji net FN - 400i + กล้องสี 4 ตัว + คอมพิวเตอร์ 1 ชุด**

**37,900 บาท**

ภาพที่ 5 ตัวอย่างอุปกรณ์ระบบรักษาความปลอดภัย

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

9.3 ประมาณการรายได้จากการบริการรายเดือน

ตารางที่ 14 ประมาณการรายได้จากการบริการรายเดือน

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
จำนวนลูกค้า ที่ใช้บริการ (ครั้ง)	316	316	316	316	316	316	316	316	316	316	316	316
บริการเช่า สนาม ฟุตบอล รายชั่วโมง ในช่วงเวลา 08.00 – 15.00 น. (22 วัน)	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88	88
บริการเช่า สนาม ฟุตบอล รายชั่วโมง ในช่วงเวลา 15.00 –	132	132	132	132	132	132	132	132	132	132	132	132

02.00 น. (22 วัน)												
บริการเช่า สนาม ฟุตบอล ในช่วงวัน เสาร์และ อาทิตย์ (8 วัน)	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
ค่าบริการ (บาทต่อ หน่วย)												
บริการแบบ ที่ 1	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
บริการแบบ ที่ 2	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
บริการแบบ ที่ 3	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
รายได้จาก การบริการ (บาท)												

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



บริการแบบ ที่ 1	79,200	79,200	79,200	79,200	79,200	79,200	79,200	79,200	79,200	79,200	79,200	79,200
บริการแบบ ที่ 2	145,200	145,200	145,200	145,200	145,200	145,200	145,200	145,200	145,200	145,200	145,200	145,200
บริการแบบ ที่ 3	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600
รวมรายได้ จาก ค่าบริการ	330,000	330,000	330,000	330,000	330,000	330,000	330,000	330,000	330,000	330,000	330,000	330,000
รวมรายได้ จาก ค่าบริการ ประมาณ การในรอบ 1 ปี	3,960,000											

ผลงานวิจัยนักรศึกษา ระดับปริญญาตรี

#### 9.4 ประมาณการรายได้จากการบริการ

ตารางที่ 15 ประมาณการรายได้จากการบริการ รายปี

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ (ครั้ง)	3,792	3,870	3,988	4,149	4,358
บริการเข้าสนามฟุตบอล รายชั่วโมงในช่วงเวลา 08.00 – 15.00 น. (22 วัน)	1,056	1,078	1,111	1,156	1,214
บริการเข้าสนามฟุตบอล รายชั่วโมงในช่วงเวลา 15.00 – 02.00 น. (22 วัน)	1,584	1,616	1,665	1,732	1,819
บริการเข้าสนามฟุตบอล ในช่วงวันเสาร์และอาทิตย์ (8 วัน)	1,152	1,176	1,212	1,261	1,325
ค่าบริการ (บาทต่อหน่วย)					
บริการแบบที่ 1	900	900	900	900	900
บริการแบบที่ 2	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
บริการแบบที่ 3	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
รายได้จากการบริการ (บาท)					
บริการแบบที่ 1	950,400	970,200	999,900	1,040,400	1,092,600
บริการแบบที่ 2	1,742,400	1,777,600	1,831,500	1,905,200	2,000,900
บริการแบบที่ 3	1,267,200	1,293,600	1,333,200	1,387,100	1,457,500
รวมรายได้จากค่าบริการ	3,960,000	4,041,400	4,164,600	4,332,700	4,551,000
รวมรายได้จากค่าบริการ 5 ปี	21,049,700				



- ตู้แช่เครื่องดื่ม 3 ประตู								18,000
- ชุดโต๊ะเก้าอี้รับประทานอาหาร								14,000
<b>ค่าใช้จ่ายเฟอร์นิเจอร์และ อุปกรณ์ภายในสนาม</b>								
ลูกฟุตบอล เบอร์ 4								6,000
เสาประตูโกลฟุตบอล 7 คน								70,000
ตาข่ายประตูโกลฟุตบอล								3,500
ตาข่ายฟุตบอล								60
เสื้อแข่งทีมฟุตบอล								2,800
เก้าอี้นักกีฬาฟุตบอล								120,000
สปอร์ตไลท์ 400 W								56,000
<b>ค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์</b>								
ชุดกล้องวงจรปิด CCTV Fujinet-Pro D1								37,900
รวมต้นทุนสินค้าที่ซื้อมาบริการ	2,000,000	1,600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	1,044,260
<b>รวมต้นทุน</b>								<b>7,644,260</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

## 9.6 ประมาณการต้นทุนการบริการ

ตารางที่ 17 ประมาณการต้นทุนการบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าที่ดิน	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
ค่าใช้จ่ายเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ สำนักงาน	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ ภายในสนาม	-	-	-	-	-
ค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์	-	-	-	-	-
ค่าไฟฟ้าในบริหารรวมทั้งค่า สัญญาณถ่ายทอดฟุตบอล	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการบริการ	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
รวมต้นทุนการบริการ	520,000	520,000	520,000	520,000	520,000
รวมต้นทุนการบริการปี1-5	2,600,000				

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### 9.7 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ตารางที่ 18 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินเดือนและสวัสดิการของบุคลากร	384,000	384,000	384,000	384,000	384,000
ค่าน้ำประปา	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
ค่าไฟฟ้า	420,000	420,000	420,000	420,000	420,000
ค่าโทรศัพท์	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
ค่าวัสดุสำนักงาน	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	128,000	129,600	132,050	135,410	139,780
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดทั่วไป	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าเสื่อมราคา ของอาคาร สนามและอุปกรณ์	764,426	764,426	764,426	764,426	764,426
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ปี)</b>	<b>1,817,426</b>	<b>1,819,026</b>	<b>1,821,476</b>	<b>1,824,836</b>	<b>1,829,206</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

## 9.8 ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 19 ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์ หมุนเวียน	-	-	-	-	-	
เงินสดในมือ และเงินสดใน ธนาคาร	355,740	1,525,142	2,750,404	4,060,190	5,485,295	7,060,151
ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-	-
สินค้าคงเหลือ	-	-	-	-	-	-
สินทรัพย์ หมุนเวียนอื่น	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ หมุนเวียน	355,740	1,525,142	2,750,404	4,060,190	5,485,295	7,060,151
สินทรัพย์ไม่ หมุนเวียนสุทธิ	7,200,000	6,480,000	5,760,000	5,040,000	4,320,000	3,600,000
ที่ดิน	-	-	-	-	-	-
ปรับปรุง/ ตกแต่งต่อเติม อาคาร						
เครื่องใช้ สำนักงานอุปกรณ์ และเครื่องมือ	406,360	365,724	325,088	284,452	243,816	203,180
ค่าอุปกรณ์ อิเล็กทรอนิกส์	37,900	34,110	30,320	26,530	22,740	18,950
อื่นๆ	-	-	-	-	-	-

รวมสินทรัพย์ ไม่หมุนเวียน	7,644,260	6,879,834	6,115,408	5,350,982	4,586,556	3,822,130
ค่าเสื่อมสะสม	-	764,426	1,528,852	2,293,278	3,057,704	3,822,130
รวมสินทรัพย์	8,000,000	9,169,402	10,394,664	11,704,450	13,129,555	14,704,41
หนี้สินและส่วน ของผู้ถือหุ้น	-	-	-	-	-	-
หนี้สิน	-	-	-	-	-	-
หมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
เงินกู้ระยะสั้น	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้ - ค่าภาษี	-	-	-	-	-	-
หนี้สิน หมุนเวียนอื่น	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน หมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
หนี้สินไม่ หมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
เงินกู้ระยะยาว	-	-	-	-	-	-
หนี้สินไม่ หมุนเวียนอื่น	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินไม่ หมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	-	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือ หุ้น	-	-	-	-	-	-
ทุนจดทะเบียน ชำระแล้ว	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000
ส่วนเกิน (ค่า) กว่าทุน	-	-	-	-	-	-



กำไร (ขาดทุน) สะสม	-	1,169,402	2,394,664	3,704,450	5,129,555	6,704,411
รวมส่วนของผู้อื้อ หุ้น	8,000,000	9,169,402	10,394,664	11,704,450	13,129,555	14,704,411
รวมหนี้สินและ ส่วนของผู้อื้อหุ้น	8,000,000	9,169,402	10,394,664	11,704,450	13,129,555	14,704,411



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

9.9 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 20 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการบริการ	3,960,000	4,041,400	4,164,600	4,332,700	4,551,000
รายได้ค่าเช่าร้านขายของ	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000
รวมรายได้	4,008,000	4,089,400	4,212,600	4,380,700	4,599,000
หัก - ต้นทุนขาย	520,000	520,000	520,000	520,000	520,000
กำไรขั้นต้น	3,488,000	3,569,400	3,692,600	3,860,700	4,079,000
หัก - ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และการขาย	1,817,426	1,819,026	1,821,476	1,824,836	1,829,206
กำไรจากการดำเนินการ	1,670,574	1,750,374	1,871,124	2,035,864	2,249,794
หัก - ภาษีเงินได้นิติบุคคล 30%	501,172	525,112	561,337	610,759	674,938
กำไรสุทธิ	1,169,402	1,225,262	1,309,787	1,425,105	1,574,856
กำไรสะสม	1,169,402	2,394,664	3,704,450	5,129,555	6,704,411

9.10 ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 21 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดรับ						
ทุน	8,000,000	-	-			
รายได้ที่ได้จากการบริการ	-	3,960,000	4,041,400	4,164,600	4,332,700	4,551,000
รายได้จากค่าเช่าร้าน		48,000	48,000	48,000	48,000	48,000
รวมเงินสดรับ (A)	8,000,000	4,008,000	4,089,400	4,212,600	4,380,700	4,599,000
เงินสดจ่าย						
ที่ดิน	-	-	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างสนามฟุตบอลและหลังคา ค่าก่อสร้างอาคาร ห้องน้ำ ห้องอาบน้ำ ลาน จอดรถ	7,200,000	-	-	-	-	-
ค่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ภายในสนาม	258,360	-	-	-	-	-
ค่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ภายในสำนักงาน	148,000	-	-	-	-	-

ค่าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์	37,900	-	-	-	-	
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	-	-	-			
ค่าเสื่อมราคา		764,426	764,426	764,426	764,426	764,426
ต้นทุนขาย	-	520,000	520,000	520,000	520,000	520,000
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการบริหาร และการขาย	-	1,053,000	1,054,600	1,057,050	1,060,410	1,064,780
รวมเงินสดจ่าย(B)	7,644,260	2,289,426	2,291,026	2,293,476	2,296,836	2,301,206
รวมเงินสดรับก่อนหักภาษี	-	1,670,574	1,750,374	1,871,124	2,035,864	2,249,794
ภาษีเงินได้นิติบุคคล 30%	-	501,172	525,112	561,337	610,759	674,938
เงินสดคงเหลือต้นงวด (1 ม.ค.)	-	355,740	1,525,142	2,750,404	4,060,191	5,485,296
เงินสดคงเหลือระหว่างงวด(A-B)	-	1,169,402	1,225,262	1,309,787	1,425,105	1,574,856
เงินสดคงเหลือปลายงวด (31 ธ.ค.)	355,740	1,525,142	2,750,404	4,060,190	5,485,295	7,060,151

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

### 9.11 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 22 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	หน่วย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>การวัดสภาพคล่องทางการเงิน (Liquidity ratios)</b>						
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current ratio)	เท่า	-	-	-	-	-
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick ratio)	เท่า	-	-	-	-	-
<b>การวัดความสามารถในการดำเนินงาน (Efficiency ratios)</b>						
อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้ (Accounts receivable turnover)	รอบ	-	-	-	-	-
อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory turnover)	รอบ	-	-	-	-	-
ระยะเวลาเรียกเก็บหนี้ (Collection period)	วัน	-	-	-	-	-
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Period)	วัน	-	-	-	-	-
อัตราการหมุนสินทรัพย์ถาวร	รอบ	0.58	0.66	0.78	0.94	1.19
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม (Total asset turnover)	เท่า	0.43	0.39	0.36	0.33	0.31
<b>การวัดความสามารถในการชำระหนี้ (Leverage ratios)</b>						
อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio)	เท่า	-	-	-	-	-
หนี้สินต่อสินทรัพย์รวม (Debt to Total Assets ratio)	เท่า	-	-	-	-	-

ความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest coverage Ratio)	เท่า	-	-	-	-	-
<b>การวัดความสามารถในการบริหารงาน</b>						
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	%	12.75	11.79	11.19	10.85	10.71
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	%	12.75	11.79	11.19	10.85	10.71
อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin)	%	86.87	87.13	87.51	88.00	88.57
อัตรากำไรจากการดำเนินการ (Operation profit margin)	%	42.19	43.31	44.93	46.99	49.44
อัตรากำไรสุทธิ (Net profit margin)	%	29.53	30.32	31.45	32.89	34.60
<b>ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน</b>						
ผลกำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	-	-	-	-	-	-
มูลค่าหุ้นทางบัญชี (Book Value)	-	-	-	-	-	-
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)		฿5,442,323.04				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)		6 %				
ระยะเวลาคืนทุน		5 ปี 9 เดือน 13 วัน				

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

**บทที่ 10**  
**แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง**

ตารางที่ 23 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือ ความเสี่ยง	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.	ความเสี่ยงทางด้านการก่อสร้างที่ล่าช้า	ทำให้ธุรกิจสูญเสียรายได้จากการดำเนินงานทางธุรกิจ	คัดเลือกบริษัทก่อสร้างที่มีมาตรฐานและมีคุณภาพในการดำเนินการก่อสร้าง รวมทั้งมีการทำสัญญาระยะเวลาการก่อสร้างให้เหมาะสม
2.	ความเสี่ยงในการบริหารเนื่องจากเจ้าของธุรกิจไม่มีประสบการณ์ในการบริหารงาน	อาจทำให้ธุรกิจเกิดสถานะขาดทุนจากการดำเนินงานและไม่ได้กำไรตามที่เป้าหมายกำหนดไว้	ควรมีการวางแผนในการดำเนินงานทางธุรกิจอย่างรอบคอบเพื่อให้มีประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
3.	ความเสี่ยงจากการบริการไม่ได้ตรงตามเป้าหมาย	ทำให้ธุรกิจเกิดปัญหาทางการเงินและสถานะขาดทุนได้	ควรมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์รวมทั้งการจัดโปรโมชั่นต่างๆเพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการมากยิ่งขึ้น

### บรรณานุกรม

บริษัท ดิจิตอล วิศวการ เซ็นเตอร์ จำกัด. จำหน่าย ระบบกล้องวงจรปิด CCTV (ออนไลน์).

เข้าถึงเมื่อ 2 มกราคม 2553. เข้าได้จาก <http://www.digital999.com/cctv-fujinet.htm>

บริษัท TVS จำกัด. จำหน่ายอุปกรณ์กีฬา (ออนไลน์). เข้าถึงเมื่อ 3 มกราคม 2553. เข้าได้จาก

<http://www.topvictorystar.com/>

บริษัท กรีนนี่กราส จำกัด. บริการครบวงจรเกี่ยวกับหญ้าเทียม (ออนไลน์). เข้าถึงเมื่อ 3 มกราคม

2553. เข้าได้จาก <http://www.greenygrass.com/about.php>

วิชัย โสสุวรรณจินดา. ครบเครื่องเรื่องการบริหารธุรกิจขนาดย่อม. กรุงเทพมหานคร:

สำนักพิมพ์ ส.ส.ท. 2549.

สุธี พนาร. แผนธุรกิจสำหรับมือใหม่หัดเขียน. กรุงเทพมหานคร: บริษัท ยูบีซีแอล บัคส์ จำกัด,

2551.

ห้างหุ้นส่วนจำกัด สยามออฟฟิศเฟอร์นิเจอร์. เครื่องใช้สำนักงาน (ออนไลน์). เข้าถึงเมื่อ วันที่ 3

มกราคม. เข้าได้จาก [http://siamoffice.tarad.com/product\\_detail\\_274470\\_th\\_1201527](http://siamoffice.tarad.com/product_detail_274470_th_1201527)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## ประวัติผู้จัดทำ

ชื่อ-สกุล นาย พลณัฐ กุศลธนวิวัฒน์  
 ที่อยู่ 6/5 ซอย 7 ถนนพิพิธประสาท ตำบล พระปฐมเจดีย์ อำเภอ เมือง  
 จังหวัด นครปฐม 73000

ประวัติการศึกษา

พ.ศ.2549 สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลายจาก  
 โรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยศิลปากร จังหวัดนครปฐม

พ.ศ.2552 ศึกษาต่อระดับปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ  
 ทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี