

# ระบบจัดการรถเช่า

ธิดาภรณ์ ไชยวงศ์

## บทคัดย่อ

การจัดทำแผนธุรกิจเรื่อง ระบบจัดการรถเช่า มีวัตถุประสงค์เพื่อให้กลุ่มผู้ลงทุน และผู้สนใจที่จะเข้าร่วมลงทุนได้ทราบถึงนโยบายการบริหารจัดการของบริษัท กลยุทธ์ในการดำเนินงาน ทิศทางการประกอบกิจการในด้านต่างๆ ตลอดจนผลประโยชน์ที่ผู้สนใจร่วมลงทุนจะได้รับ และเพื่อเป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจให้สามารถดำเนินการไปได้อย่างมีประสิทธิภาพตามทิศทางแผนธุรกิจที่ได้วางเอาไว้

ผลจากการจัดทำแผนธุรกิจครั้งนี้พบว่า ประมาณการเงินลงทุนเริ่มต้นอยู่ที่ 2.5 ล้านบาท โดยมาจากส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด ไม่มีการกู้ยืมเงินแต่อย่างใด โดยประมาณการรายได้อยู่ที่ 9.7 ล้านบาท ในปีแรก และเติบโตโดยเฉลี่ยขึ้นต่ออยู่ที่ 10% ต่อปี ในปีที่ 2-5 จะมีกำไรจากการดำเนินงานในปี 2 ที่ประมาณ 760,000 บาท คิดเป็น 30.4% และกำไรสุทธิที่ 608,000 ล้านบาท คิดเป็น 24% อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายโดยเฉลี่ยต่อปีที่ 8.72% และมีอัตราส่วนผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม (ROA) โดยเฉลี่ยที่ 21.59% และอัตราส่วนผลตอบแทนจากผู้ถือหุ้น (ROE) โดยเฉลี่ยที่ 21.59%

หากแผนธุรกิจนี้สามารถดำเนินไปตามที่คาดการณ์ในกรณีปกติ (Base Case) กิจการจะสามารถคืนทุนได้ใน 1 ปี 9 เดือน (PB=1.82 ปี) สามารถสร้างผลตอบแทนภายในโครงการนี้ IRR=45.32% โดยกิจการสามารถสร้างมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นเงิน 2,935,657 บาท เมื่อสิ้นสุดโครงการ 5 ปี

จากผลการวิเคราะห์ทางการเงินจะเห็นได้ว่าอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ก่อนข้างสูงและมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวก แสดงให้เห็นว่าโครงการนี้เป็นโครงการที่น่าลงทุน และคุ้มค่ากับการลงทุน

## 1. บทนำ

อุตสาหกรรมรถเช่าในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา มีการเติบโตอย่างมาก ซึ่งเป็นผลเนื่องมาจากการขยายตัวของธุรกิจสายการบินต้นทุนต่ำ และพฤติกรรมการเดินทางของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป จึงเกิดทำให้ธุรกิจรถเช่าระดับท้องถิ่นเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก การที่จะทำให้ธุรกิจรถเช่าท้องถิ่นทั้งขนาดเล็กและขนาดกลาง สามารถแข่งขันกับธุรกิจรถเช่าขนาดใหญ่ที่เป็นการลงทุนจากต่างประเทศได้นั้น ต้องอาศัยระบบจัดการที่ดี เทคโนโลยี บุคลากรที่มีคุณภาพ และแผนกลยุทธ์ทางการตลาดที่จะทำให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้

บริษัท INT Solution จำกัด จึงได้คิดค้นนวัตกรรมระบบจัดการรถเช่าขึ้นมา เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มธุรกิจรถเช่า ไม่ว่าจะเป็นระบบจัดการหน้าร้าน และระบบจัดการหลังร้าน ที่จะช่วยให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทรถเช่าเป็นไปอย่างราบรื่น มีประสิทธิภาพ รองรับลูกค้าที่แนวโน้มเพิ่มมากขึ้นในอนาคต ช่วยลดต้นทุนในการดำเนินงาน และสามารถแข่งขันกับธุรกิจรถเช่าขนาดใหญ่ได้

## 2. รายละเอียดผลิตภัณฑ์

ระบบจัดการรถเช่า ที่ทางบริษัทพัฒนาขึ้นมา นั้นประกอบไปด้วย 5 โมดูลดังนี้

**1.ระบบจอง** เป็นหน้าเว็บไซต์ หรือ แอปพลิเคชันบน Smartphone ไว้สำหรับแสดงข้อมูลต่างๆ ของรถเช่า เช่น ยี่ห้อรถยนต์ ราคาโปรโมชั่นต่างๆ รวมถึงเป็นช่องทางในการสอบถามข้อมูล และสามารถจองรถเช่าผ่านทางเว็บไซต์ หรือแอปพลิเคชันนี้ได้

**2.ระบบจ่ายเงิน** เป็นขั้นตอนที่ต่อจากการจอง เมื่อลูกค้ายืนยันการจองรถเช่าแล้ว ก็จะถูกนำมายังระบบของการจ่ายเงิน ซึ่งลูกค้าจะสามารถ เลือกวิธีการชำระเงินได้ ไม่ว่าจะเป็น การชำระค่าเช่าผ่านบัตรเครดิต การโอนเงิน หรือชำระเงินผ่านเคาร์เตอร์เซอร์วิส ซึ่งลูกค้าจะต้องชำระเงินภายในเวลาที่กำหนด มิฉะนั้นการจองจะถูกยกเลิกไป

**3.ระบบแจ้งเตือนรับ/ส่งรถ** เป็นระบบจัดการหลังร้าน ซึ่งจะแสดงรถเช่า ที่ต้องมีการส่งมอบให้ลูกค้า หรือรถเช่าที่จะต้องมีการรับคืน โดยจะแสดงข้อมูลต่างๆ เช่น ยี่ห้อรถยนต์ ชื่อและเบอร์โทรของลูกค้าที่จอง สถานที่และวันเวลาในการจัดส่ง หรือรับคืน และสถานะของรายการ ซึ่งเมื่อรายการใดถูกดำเนินการไปแล้ว ก็จะถูกกดเพื่อยืนยันการดำเนินการ นอกจากนี้ยังมี Popup แจ้งเตือนเมื่อใกล้ถึงเวลาที่จะต้องส่งมอบ หรือรับคืนรถเช่า ซึ่งจะช่วยให้การทำงานของพนักงานเป็นไปอย่างรวดเร็ว และเกิดความผิดพลาดน้อยลง

**4.ระบบติดตามรถยนต์** เป็นระบบจัดการหลังร้าน ที่ให้พนักงานทราบตำแหน่งของรถเช่าทั้งหมดของบริษัท ดูว่ารถกำลังวิ่งอยู่ หรือจอดอยู่ ดูเส้นทางการเดินรถย้อนหลังได้ และสามารถ

ริโมท ไปควบคุมรถเบื้องต้นได้ เช่น ริโมทไปล็อครถยนต์ หรือริโมทไปสั่งให้เครื่องยนต์หยุดการทำงาน เป็นต้น

5.ระบบแสดงข้อมูลรถยนต์ เป็นระบบจัดการหลังร้านที่จะแสดงข้อมูลรถยนต์ เช่น เลขทะเบียน เลขตัวถัง ยี่ห้อ รุ่น วันที่ซื้อ สถานะของการเช่า ราคาให้เช่า ประวัติการเช่า ประวัติการซ่อมบำรุง ซึ่งจะช่วยให้พนักงานทราบข้อมูล และสามารถบริหารจัดการรถ เพื่อให้พร้อมต่อการเช่าในครั้งต่อไปได้อย่างรวดเร็ว และถูกต้องแม่นยำ

### 3. ข้อบ่งชี้ความเป็นนวัตกรรม

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท เน้นนวัตกรรมทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โปรแกรมที่ถูกผลิตขึ้น จะเข้ามาตอบสนอง ความต้องการ และช่วยให้การทำงานในกิจการรถเช่าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ถูกต้องแม่นยำ รวดเร็ว ประหยัดเวลา และแรงงาน

### 4. การวิเคราะห์สถานการณ์และสภาพแวดล้อม

#### 4.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมปัจจัยภายนอก โดยใช้ PESTEL

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกด้วย PESTEL จะมีปัจจัยหลายๆ ที่ส่งผลที่ดีกับธุรกิจ เช่น ปัจจัยนโยบายการเมือง (Political) ที่มีนโยบายสนับสนุนกลุ่มสตาร์ทอัพ ส่งเสริมการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศ จากภาครัฐ ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ (Economic) แม้ว่าเศรษฐกิจของประเทศจะอยู่ในช่วงชะลอตัว แต่ก็มีคาดการณ์ว่าจะฟื้นตัวไปในทิศทางที่ดี ปัจจัยทางด้านสังคมและวัฒนธรรม (Sociocultural) พฤติกรรมการเดินทางที่เปลี่ยนไปของผู้บริโภค ที่หันมาสนใจการเช่ารถเพื่อการเดินทางมากขึ้น ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี (Technology) ด้วยความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ทำให้ช่วยในลดต้นทุนในการผลิตทั้งทางด้านเงินและเวลา ปัจจัยทางด้านกฎหมาย (Legal) พ.ร.บ. ซอฟต์แวร์ หรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ที่จะช่วยคุ้มครอง และให้สิทธิเจ้าของลิขสิทธิ์

#### 4.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางอุตสาหกรรม โดยใช้ Five Force

- การแข่งขันกันระหว่างคู่แข่งภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Rivalry Among Current Competitors)

กลุ่มคู่แข่งได้แก่ กลุ่มธุรกิจด้านซอฟต์แวร์ และ ไอทีโซลูชัน ขนาดใหญ่ เช่น G-Able, Ookbee, V-Smart ที่ให้บริการด้านไอทีโซลูชัน แก่บริษัทหรือองค์กรขนาดใหญ่ เพราะต้องใช้เงินลงทุนสูง

- อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต (Bargaining Power of Suppliers)

คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ไอที และชุดโปรแกรมที่ใช้ในการออกแบบและพัฒนาเป็นระบบจัดการรถเช่า ในประเทศไทย มีบริษัท หรือมีผู้จัดจำหน่ายเป็นจำนวนมาก จึงทำให้มีทางเลือก

มากมาย การแข่งขันด้านราคาค่อนข้างสูง ทำให้อำนาจต่อรองของในด้าน supplier ค่อนข้างต่ำ ใน ส่วน Supplier ของเครื่องติดตามรถยนต์เองนั้น ก็มีผู้ผลิตอยู่หลายรายเช่นกัน จึงถือได้ว่า Supplier มีอำนาจต่อรองที่ไม่สูงมากนัก

- **ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products or Services)**

ปัจจุบันมีโปรแกรมสำเร็จรูปที่วางจำหน่ายอยู่หลายโปรแกรมด้วยกัน เช่น โปรแกรมบัญชี โปรแกรมจัดการร้านค้า โปรแกรมร้านอาหาร และโปรแกรมจัดการโรงแรม ซึ่งอาจจะนำเอามาประยุกต์ใช้แทนกันได้บางส่วน แต่ก็ไม่สามารถทดแทนกันได้ 100%

- **ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่ (Threat of New Entrance)**

การเข้ามาของผู้เล่นรายใหม่ทำได้ง่าย เนื่องจากเทคโนโลยีที่ก้าวหน้า ทำให้คนออกแบบและพัฒนาโปรแกรมง่าย และรวดเร็วยิ่งขึ้น และอาจจะมีโปรแกรมที่ถูกปล่อยเพื่อใช้งานได้โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย โอกาสการเข้ามาในตลาดของผู้เล่นรายใหม่จึงมีมากและมีแนวโน้มรุนแรงขึ้น

#### 4.3 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค โดยใช้ SWOT

##### จุดแข็ง (Strength)

- S1: สามารถของผู้บริหารและบุคคลกรในบริษัท
- S2: ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ และประสิทธิภาพ
- S3: ผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย ยืดหยุ่นปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการ
- S4: ราคาที่ถูกกว่าคู่แข่ง
- S5: การติดตั้งง่าย ใช้งานง่ายไม่ต้องผ่านการอบรม

##### จุดอ่อน (Weakness)

- W1: บริษัทมีขนาดเล็ก และยังไม่เป็นที่รู้จัก
- W2: ต้นทุนในการคิดค้น พัฒนาระบบในช่วงแรกมีต้นทุนสูง
- W3: ช่องทางการจัดจำหน่ายที่น้อย และจำกัด

##### โอกาส (Opportunity)

- O1: การขยายตัวของธุรกิจรถเช่า และธุรกิจสายการบินต้นทุนต่ำ
- O2: นโยบายการส่งเสริมการท่องเที่ยวภายในประเทศ
- O3: การจัดการรถยนต์เพื่อใช้งานในบริษัทเปลี่ยนไปจากการซื้อ มาเป็นการเช่า
- O4: การเป็น AEC เศรษฐกิจขยายตัว เกิดการเดินทางในกลุ่มประเทศ AECมากขึ้น

##### อุปสรรค/ภัยคุกคาม (Threat)

- T1: ความมั่นคงของสถานะเศรษฐกิจของประเทศ
- T2: อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์มีการแข่งขันสูง

## 5. การวิเคราะห์ตลาดและแผนการตลาด

5.1 มูลค่าตลาด แนวโน้มของอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราการเติบโตในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 12% และมีมูลค่าตลาดรวมกว่า 54,000 ล้านบาท ทำให้เป็นตลาดที่น่าสนใจ ต่อการลงทุน

5.2 การกำหนดกลุ่มตลาดเป้าหมาย (Target Market) เป้าหมายหลัก ได้แก่ธุรกิจให้เช่ารถยนต์ ขนาดเล็ก และขนาดกลาง ในกรุงเทพมหานคร และภาคกลาง เนื่องจากสถิติการจดทะเบียนของธุรกิจรถเช่า ทำให้เห็นถึงจำนวนบริษัทรถเช่าที่กว่า 38.14% อยู่ที่ภาคกลาง และกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยว และแหล่งเศรษฐกิจของประเทศไทย ส่วนกลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ ธุรกิจให้เช่าอื่นๆ เช่น เครื่องบินเช่า โรงแรม ทัวร์ท่องเที่ยว ร้านอาหารหนังสือ ร้านเช่าวิดีโอ

5.3 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Positioning) ระบบจัดการรถเช่า ถูกจัดวางให้เป็นสินค้าระดับกลาง-ล่าง โดยเน้นการสร้างความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีประสิทธิภาพ ครบวงจร ติดตั้งง่าย มีความทันสมัยของเทคโนโลยี และมีราคาถูก

5.4 กลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix Strategy) เนื่องจากเป็นธุรกิจที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์บริษัทจึงเลือกใช้การวิเคราะห์แบบ 4P ดังนี้

- กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

ด้านประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ (Product Benefit) บริษัทจะเน้นประโยชน์ ประสิทธิภาพ และความครบวงจรของตัวโปรแกรม ทั้งระบบจัดการหน้าร้าน และระบบจัดการหลังร้าน เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มบริษัทรถเช่า ช่วยให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ถูกต้องแม่นยำ และรวดเร็ว

- กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

จากการเปรียบเทียบราคาซอฟต์แวร์ตามท้องตลาด พบว่าราคาเริ่มต้นที่ 500 บาท ไปจนถึง 50,000 บาท ซึ่งราคาก็จะขึ้นอยู่กับความสามารถของโปรแกรม ดังนั้นการตั้งราคาของบริษัท จะอ้างอิงจากทั้งต้นทุนการผลิตโปรแกรม ซึ่งคิดได้จาก จำนวนวันในการผลิตโปรแกรม คูณ ค่าแรงต่อวัน จะได้เป็นต้นทุนของแต่ละโปรแกรม และอ้างอิงการตั้งราคากับซอฟต์แวร์ที่ขายอยู่ในตลาด จึงได้กำหนดราคากลางของแต่ละระบบไว้เท่ากันคือ 8,500 บาท สำหรับกรณีที่ลูกค้าต้องการให้ทางบริษัทดำเนินการติดตั้งให้ด้วยนั้น จะคิดราคาเพิ่มอีก 20% ของราคาที่ลูกค้าซื้อทั้งหมด เช่น ลูกค้าต้องการซื้อ ระบบจอง และระบบจ่ายเงิน คิดเป็นราคาทั้งหมด  $8,500 + 8,500 = 17,000$  บาท และถ้า

ต้องการให้บริษัททำการติดตั้งให้ด้วย ต้องชำระเพิ่มอีก 20% คิดเป็นจำนวนเงินทั้งหมด 17,000 + 20% = 20,400 บาท

- กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

โดยบริษัทจะมีพนักงานขาย คอยหาลูกค้า และติดต่อลูกค้าโดยตรง และมีการกำหนดค่าคอมมิชชั่น เพื่อเพิ่มแรงจูงใจและเป็นแรงผลักดันยอดขาย

- กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

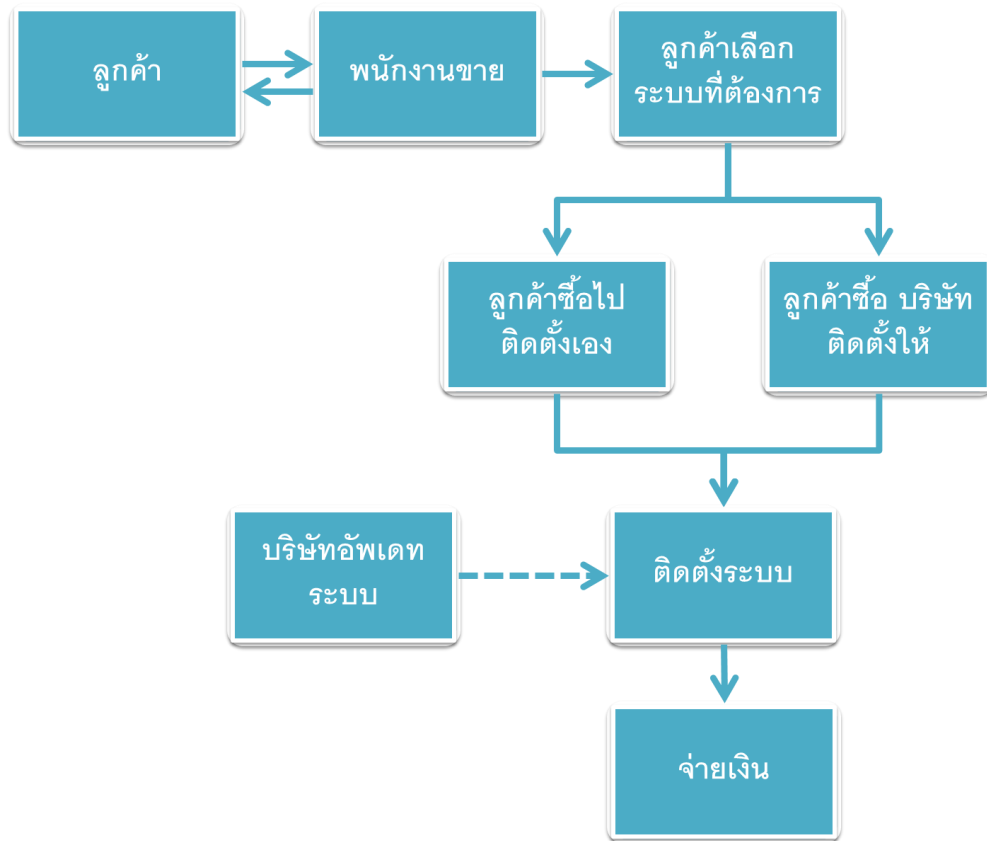
ในช่วงแรกเน้นการใช้การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างการรับรู้ให้แก่กลุ่มเป้าหมาย เช่นการออกบูทนิทรรศการต่างๆ มีการจัดกิจกรรมผ่านโซเชียลมีเดีย รวมไปถึงการส่งตัวแทนของบริษัทเข้าไปพบกับกลุ่มเป้าหมายเพื่อประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท

## 6. แผนการผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

6.1 สถานที่ตั้ง บริษัท INT Solution จำกัด มีออฟฟิศอยู่ที่ เลขที่ 1 อาคารฟอร์จูนทาวน์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานครซึ่งตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร อยู่ในย่านของธุรกิจ ที่มีความสะดวก ในการเดินทาง สำหรับการติดต่อธุรกิจ และความพร้อมทางด้านสาธารณูปโภค

6.2 กระบวนการให้บริการ บริษัทจะส่งพนักงานออกไปพบกับกลุ่มเป้าหมาย เพื่อนำเสนอขายสินค้าและบริการให้กับกลุ่มเป้าหมาย เมื่อลูกค้าสนใจในตัวสินค้าและต้องการสั่งซื้อสินค้า ก็สามารถติดต่อโดยตรงกับทางพนักงานขาย หรือจะติดต่อเข้ามาที่บริษัท แล้วแสดงความต้องการในการซื้อสินค้านั้น โดยลูกค้ายังสามารถเลือกได้เองว่า จะซื้อสินค้าแล้วนำไปติดตั้งเอง เพราะระบบที่เราออกแบบไว้นั้นสามารถติดตั้งได้ง่าย หรือให้บริษัทติดตั้งระบบให้ก็ได้ เมื่อลูกค้าใช้งานไประยะหนึ่งแล้ว ในกรณีที่ต้องการให้ระบบมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ทางเราก็จะมีบริการการอัพเกรดระบบให้อีกด้วย

ภาพ 1 กระบวนการให้บริการ



### 6.3 เทคโนโลยีการผลิต

การผลิตและให้บริการระบบจัดการรถเช่า นั้น เครื่องมือสำคัญที่ช่วยในการผลิตและพัฒนา ระบบจัดการรถเช่า ทั้งระบบจัดการหน้าร้าน และระบบจัดการหลังร้าน ประกอบไปด้วย

**1. Microsoft Azure Visual Studio Team Service** คือเครื่องมือที่ช่วยพัฒนาโปรแกรม คอมพิวเตอร์ และแอปพลิเคชันต่างๆ ผ่านระบบออนไลน์ หรือเว็บแอปพลิเคชัน ที่ถูกพัฒนาโดย บริษัทไมโครซอฟต์ ซึ่งจะช่วยให้ผู้พัฒนาโปรแกรมสามารถเขียนโปรแกรมด้วยความสะดวกสบาย ขึ้น สามารถแก้ไขข้อผิดพลาดในการเขียนโปรแกรมได้ง่าย รวดเร็ว และตรงตามวัตถุประสงค์ที่ ต้องการ อีกทั้งยังช่วยลดค่าใช้จ่ายในการลงทุนด้าน Hardware และ Maintenance เพราะมีให้เข้าไป ใช้งานได้โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย เพียงแค่สมัครเป็นสมาชิกกับทาง Microsoft และด้วยการทำงาน ที่ผ่านอินเทอร์เน็ต ดังนั้นผู้พัฒนาโปรแกรมจึงสามารถที่จะ เข้าถึงการทำงานได้จากทุก ๆ ที่ที่มีการ เชื่อมต่อผ่านอินเทอร์เน็ต

**2. Microsoft Azure SQL Database** เป็นระบบการบริหารจัดการฐานข้อมูลที่ดีที่สุดของ Microsoft ทำงานบนระบบ **Cloud-Based Service** ทางบริษัทจึงเลือกใช้ Microsoft Azure SQL Database เพื่อสร้างฐานข้อมูลของบริษัท และของลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้การทำงานของระบบจัดการหน้าร้าน หรือเว็บไซต์หน้าร้าน และโปรแกรมระบบจัดการหลังร้านนั้น สามารถทำงานร่วมกันได้ อีกทั้งช่วยในการเชื่อมโยงข้อมูล อพเทคความถูกต้องของข้อมูล ของทั้งสองระบบเข้าด้วยกัน

**3. Cloud Storage** คือที่เก็บไฟล์ไว้บนอินเทอร์เน็ต สามารถฝากไฟล์และดึงไฟล์มาใช้งานได้อย่างสะดวก โดยการใช้อินเทอร์เน็ตเป็นสื่อกลาง และด้วยการเติบโตของอุปกรณ์โมบายชนิดต่างๆ ทั้ง Smartphone และ Tablet ทำให้สามารถเข้าถึงข้อมูล อัปเดต และแชร์ข้อมูลได้ รวมถึงการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ทำให้การรับส่งไฟล์ที่มีขนาดใหญ่ กลายเป็นเรื่องที่ย่างมากขึ้น ปัจจุบันบริการอย่าง Cloud Storage จึงได้รับความนิยมอย่างเป็นอย่างมาก

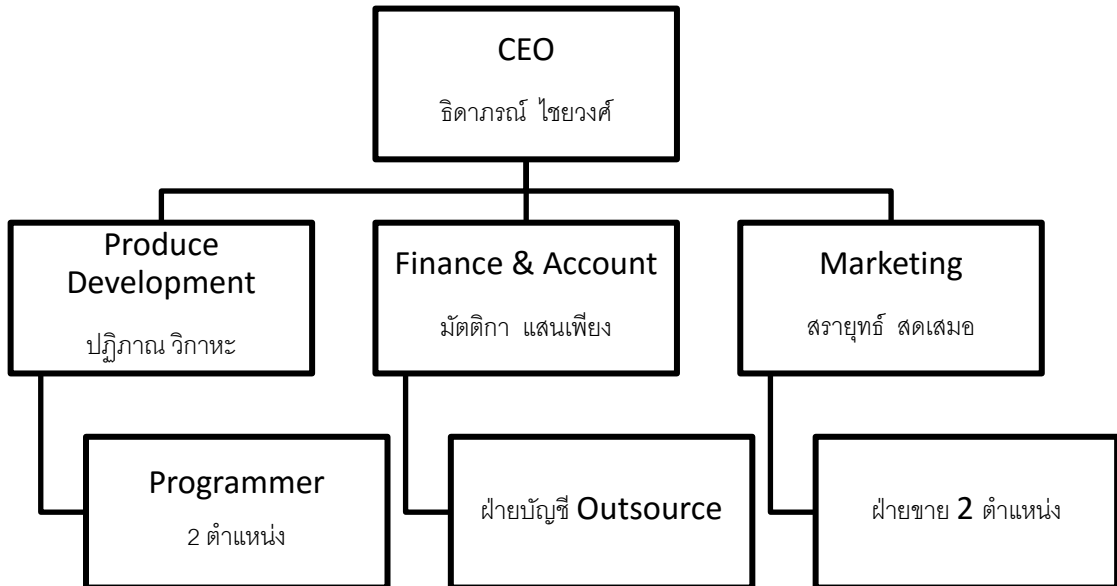
## 7. แผนการจัดการองค์กร

บริษัท INT Solution จำกัด จะเริ่มดำเนินการในปี พ.ศ. 2559 โดยการรวมตัวกันของทีมงานที่อยู่ในวงการ IT มาอย่างยาวนาน มีการจัดสรรโครงสร้างองค์แบบผสม โดยรวมอำนาจเข้าสู่ศูนย์กลาง มีการกำหนดหน้าที่ของบุคลากรแต่ละตำแหน่ง ในการบริหารบุคลากรมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ เชี่ยวชาญในการทำงาน การจัดสรรเงินเดือนและสวัสดิการที่ดี เพื่อให้พนักงานมีความผูกพันต่อบริษัท มุ่งมั่นพัฒนาบริการสู่ความเป็นเลิศ

การกำหนดหน่วยงาน จำนวน 3 ฝ่ายได้แก่ ฝ่ายการตลาด ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ และฝ่ายบัญชีและการเงิน



ภาพ 2 การจัดเตรียมบุคลากร และการวางผังองค์กร



## 8. แผนการเงิน

### 8.1 ประมาณการทางการเงิน (Financial Forecast)

ประมาณการเงินลงทุนขั้นต้นอยู่ที่ 2.5 ล้านบาท โดยมาจากส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น ไม่มีการกู้ยืมเงินแต่อย่างใด โดยประมาณการรายได้อยู่ที่ 9.7 ล้านบาท ในปีแรก และเติบโตโดยเฉลี่ยขึ้นต่ำอยู่ที่ 10% ต่อปี ในปีที่ 2-5 จะมีกำไรจากการดำเนินงานในปี 2 ที่ 760,000 บาท คิดเป็น 30.4% และกำไรสุทธิที่ 608,000 ล้านบาท คิดเป็น 24% อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายโดยเฉลี่ยต่อปีที่ 8.72% และมีอัตราส่วนผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม (ROA) โดยเฉลี่ยที่ 21.59% และ อัตราส่วนผลตอบแทนจากผู้ถือหุ้น (ROE) โดยเฉลี่ยที่ 21.59%

หากแผนธุรกิจนี้สามารถดำเนินไปตามที่คาดการณ์ในกรณีปกติ (Base Case) กิจการจะสามารถคืนทุนได้ใน 1 ปี 9 เดือน (PB=1.82 ปี) สามารถสร้างผลตอบแทนภายในโครงการนี้ IRR=45% โดยกิจการสามารถสร้างมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นเงิน 2,935,657 บาท เมื่อสิ้นสุดโครงการ 5 ปี

จากผลการวิเคราะห์ทางการเงินจะเห็นได้ว่าอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ก่อนข้างสูงและมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวก แสดงให้เห็นว่าโครงการนี้เป็นโครงการที่น่าลงทุน และคุ้มค่ากับการลงทุน

## การวิเคราะห์สถานการณ์ในอนาคต (Scenario Analysis)

เมื่อทำการวิเคราะห์สถานการณ์ในอนาคต ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ ทั้งทางที่ดีกว่าที่ประเมิน และทางที่เลวร้ายกว่าที่ประเมิน เพื่อหาความเป็นไปได้ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต จากการลงทุน 2,500,000 บาท กับโครงการนี้

ที่ Base Case จากการประมาณการทางการเงินที่ 5 ปีไว้นั้น จะมี

- Payback Period อยู่ที่ประมาณ 1 ปี 9 เดือน
- NPV อยู่ที่ 2,935,657 บาท
- IRR อยู่ที่ 45.32%

ที่ Best Case จะสมมติให้บริษัท มียอดขาย ในปีแรก เป็น 2 เท่าของ Base Case และการเจริญเติบโต ในปีที่ 2 – 5 นั้น จะใช้ Growth Rate เดียวกับ Base Case จะได้

- Payback Period อยู่ที่ประมาณ 4 เดือน
- NPV อยู่ที่ 23,978,850 บาท
- IRR อยู่ที่ 233.29%

ที่ Worst Case จะสมมติให้บริษัท มียอดขาย ในปีแรก ได้เพียง กึ่งหนึ่งของ Base Case และการเจริญเติบโต ในปีที่ 2 – 5 นั้น จะใช้ Growth Rate เดียวกับ Base Case จะได้

- Payback Period อยู่ที่ มากกว่า 5 ปี
- NPV อยู่ที่ - 9,522,764 บาท
- IRR ไม่สามารถคำนวณได้

ซึ่งไม่สามารถปล่อยให้เกิดขึ้นได้ และแก้ปัญหาโดยทำการกู้เงินระยะสั้นจากธนาคาร กระตุ้นให้เกิดยอดขายโดยใช้โปรโมชั่นเข้ามาช่วย ลดต้นทุนในการผลิต ลดค่าใช้จ่ายในการบริหาร และการขายลง

## บรรณานุกรม

สำนักข่าวไทย (2558). “ตลาดซอฟต์แวร์ไทยมีแนวโน้มโตตามเศรษฐกิจดิจิทัล”

แหล่งที่มา : <http://www.tnamcot.com/content/246474>

บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด(มหาชน). สถิติขนส่งทางอากาศ.

แหล่งที่มา: <http://aot-th.listedcompany.com/transport.html>

ผู้จัดการ ออนไลน์. “รถเช่าบูมรับท่องเที่ยว “ซิกท์”บูมพรมลุยอาเซียน”

แหล่งที่มา : <http://www.thaiday.com/Motoring/ViewNews.aspx?New...>

สถาบันการพลศึกษา. กฎหมายลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์.

แหล่งที่มา: [http://www.ipesp.ac.th/learning/071001/chapter4/UN4\\_9.htm](http://www.ipesp.ac.th/learning/071001/chapter4/UN4_9.htm)

สิริศักดิ์ บุญประคม. “การกำหนดมาตรฐานคุณภาพซอฟต์แวร์”

แหล่งที่มา : <http://superjackecp.blogspot.com/>

สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ. ผลการสำรวจตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ ประจำปี 2557 และคาดการณ์ปี 2558.

แหล่งที่มา : <http://www.sipa.or.th/>