

กระแสเงินสดรับ – กระแสเงินสดจ่าย
ของธุรกิจร้านล้างอัดฉีด

อัตราดอกเบี้ย 10 %

ระยะเวลาโครงการ 5 ปี

ปีที่	PWF	รายได้	รายจ่าย	มูลค่า ปัจจุบัน รายได้	มูลค่า ปัจจุบัน รายจ่าย	ผลตอบแทน สุทธิ	มูลค่า ปัจจุบัน สุทธิ
0	1.0000	0.00	111,710.00	0.00	111,710.00	-111,710.00	-111,710.00
1	0.9091	658,000.00	562,130.00	598,915.08	511,032.38	123,670.00	87,882.70
2	0.8264	658,000.00	562,130.00	544,432.32	464,544.23	123,670.00	79,888.09
3	0.7513	658,000.00	562,130.00	494,956.44	422,328.27	123,670.00	72,628.17
4	0.6830	658,000.00	562,130.00	449,960.40	383,934.79	123,670.00	66,025.61
5	0.6209	658,000.00	562,130.00	409,048.92	349,026.52	123,670.00	60,022.40
รวม		3,429,000.00	2,922,360.00	2,567,598.26	2,242,576.19	506,640.00	254,736.97

IRR(%) = 108

NPV(10% Disc) = 254,736.97

B / C Ratio = 1.14

Payback Period = 10 เดือน 28 วัน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม

คำชี้แจง

- แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อศึกษาการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของธุรกิจร้านล้าง อัด ฉีดแห่งหนึ่งในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อนำไปประกอบการค้นคว้าอิสระของนักศึกษาปริญญาโท คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- ขอขอบพระคุณที่ท่านได้สละเวลาในการตอบสอบถามครั้งนี้

คำแนะนำการตอบคำถาม

กรุณาทำเครื่องหมายลงใน (✓) หรือเติมข้อความลงในช่องว่างที่ท่านเห็นว่าถูกต้องที่สุด

○ รถที่ท่านนำมาใช้บริการล้าง อัด ฉีด ท่านเป็นเจ้าของหรือไม่

- () 1. ใช่ () 2. ไม่ใช่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

- () 1. ชาย () 2. หญิง

2. สถานภาพสมรส

- () 1. โสด () 2. สมรส () 3. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

3. ระดับการศึกษา

- () 1. ต่ำกว่าปริญญาตรี () 2. ปริญญาตรีหรือสูงกว่า

4. อาชีพ

- () 1. รับราชการ () 2. พนักงานเอกชน
() 3. เจ้าของกิจการ () 4. นักเรียน นักศึกษา
() 5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมของผู้ใช้บริการร้านล้าง อัด ฉีด

5. ประเภทรถ ชนิดรถ ค่าใช้จ่ายและจำนวนครั้งที่ท่านนำรถมาใช้บริการร้านล้าง อัด ฉีด
ในเดือน มิถุนายน พ.ศ. 2548 (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ประเภทรถ	ยี่ห้อรถ	จำนวนครั้งที่ใช้บริการ	ค่าใช้จ่าย
() รถยนต์หรือกระบะ	() รถญี่ปุ่น	() 1-3 ครั้ง () มากกว่า 3 ครั้ง	() น้อยกว่า 100 บาท
	() รถเกาหลี		() 100 – 300 บาท
	() รถยุโรป		() 301 – 500 บาท
() รถจักรยานยนต์	() ไม่เกิน 125 ซีซี	() มากกว่า 3 ครั้ง	() มากกว่า 500 บาท
	() เกิน 125 ซีซี		

6. วันไหนท่านนิยมนำรถมาใช้บริการร้านล้าง อัด นีด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. จันทร์ – ศุกร์ () 2. เสาร์ – อาทิตย์ () 3. วันหยุดนักขัตฤกษ์
7. เหตุผลที่ท่านเลือกใช้บริการร้านล้าง อัด นีด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. ต้องการรักษาคุณภาพรถยี่ออายุการใช้งาน
 () 2. ต้องการให้รถใหม่อยู่เสมอ
 () 3. ไม่มีเวลาทำความสะอาดเอง
 () 4. ไม่มีสถานที่ทำความสะอาดเอง
8. ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจการใช้บริการล้าง อัด นีด ของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. ตัดสินใจเอง () 2. บุคคลในครอบครัว
 () 3. เพื่อน () 4. ผู้ให้บริการ

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของผู้ใช้บริการร้านล้าง อัด นีด

9. ปัจจัยดังต่อไปนี้ให้ท่านเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับ 1,2 และ3 ตามลำดับที่ท่านคิดว่ามีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านล้าง อัด นีด ของท่าน

ลำดับที่ ผลกระทบที่ใช้ทำความสะอาด

ลำดับที่ ราคา

ลำดับที่ สถานที่ให้บริการ

ลำดับที่ การส่งเสริมการขาย

ลำดับที่ พนักงานผู้ให้บริการ

ลำดับที่ ภาพลักษณ์ของร้าน

ลำดับที่ กระบวนการให้บริการ

10. ในแต่ละปัจจัยต่อไปนี้ให้ท่านเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับ 1,2 และ 3 ตามลำดับที่ท่านคิดว่ามีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านล้าง อัด นีด ของท่าน

1) ปัจจัยด้านผลกระทบที่ใช้ทำความสะอาด

.....1.1 มีความหลากหลายของการบริการ

.....1.2 มีการพัฒนา และปรับปรุงบริการอย่างต่อเนื่อง

.....1.3 การนำอุปกรณ์ที่ทันสมัยมาใช้ในการบริการ

.....1.4 การใช้วัสดุ อุปกรณ์คุณภาพดี มียี่ห้อดี

.....1.5 มีบริการที่แตกต่างจากร้านอื่น

2) ปัจจัยด้านราคา

-2.1 แข็งราคาให้ลูกค้าทราบกรณีมีการเปลี่ยนแปลงราคา
-2.2 การตั้งราคาในการบริการที่เหมาะสม
-2.3 การตั้งราคาบริการเสริมที่เหมาะสม
-2.4 การมีบริการรับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต
-2.5 ตั้งราคาบริการใกล้เคียงกับร้านอื่น

3) ปัจจัยด้านสถานที่ให้บริการ

-3.1 ทำเลที่ตั้งของสถานที่ให้บริการอยู่ใกล้เขตชุมชนและสะดวกต่อการเดินทาง
-3.2 สถานที่กว้างขวาง สะอาด
-3.3 ที่จอดรถเพียงพอ
-3.4 มีสถานที่รับรองลูกค้าเพียงพอ
-3.5 มีการกำหนดเวลาในการบริการที่เหมาะสม

4) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย

-4.1 ข้อมูลการให้บริการครบถ้วนทันสมัย
-4.2 คำแนะนำของผู้ให้บริการ
-4.3 มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่าง ๆ เช่น ป้ายประกาศ วิทยุ หนังสือพิมพ์
-4.4 การให้ส่วนลดค่าบริการเป็นเงินสด
-4.5 การมีคู่มือส่วนลด หรือสะสมแต้มคะแนน

5) ปัจจัยด้านพนักงานผู้ให้บริการ

-5.1 พนักงานมีความสามารถในการให้บริการที่รวดเร็วและถูกต้อง
-5.2 ความมีน้ำใจ มีมนุษยสัมพันธ์ บุคลิกภาพของพนักงาน
-5.3 พนักงานมีความสามารถในการให้คำปรึกษา และคำแนะนำเกี่ยวกับบริการ
-5.4 พนักงานมีความน่าเชื่อถือ
-5.5 ความสะดวกในการติดต่อกับพนักงาน

6) ปัจจัยด้านภาพลักษณ์ของร้าน

-6.1 เป็นสถานบริการที่น่าเชื่อถือ
-6.2 บริการรวดเร็วทันความต้องการ
-6.3 เป็นสถานบริการที่มีชื่อเสียง ด้านคุณภาพในการบริการ
-6.4 สถานบริการสะอาด สวยงาม
-6.5 มีความปลอดภัยในทรัพย์สินในรถ

7) ปัจจัยด้านกระบวนการการให้บริการ

-7.1 การให้บริการที่รวดเร็ว
-7.2 มีการให้บริการตามคิว ก่อน – หลัง
-7.3 มีความสะดวกของขั้นตอนในการรับบริการ
-7.4 มีระบบการทำงานที่เป็นมาตรฐาน
-7.5 มีระบบการรับฟังความคิดเห็นจากลูกค้า

ส่วนที่ 4 ความคิดเห็นของผู้ใช้บริการในการปรับปรุงบริการร้านล้าง อัด นีด

11. ความคิดเห็นของท่านที่มีต่อบริการล้าง อัด นีด โดยรวม (หลังการให้บริการ) ว่ามีความพอใจหรือไม่อย่างไร

- | | |
|--------------------------|----------------|
| () 1. พอใจมาก | () 2. พอใจ |
| () 3. ยังไม่ได้ตัดสินใจ | () 4. ไม่พอใจ |
| () 5. ไม่พอใจมาก | |

12. ท่านคิดว่าบริการล้าง อัด นีดที่ท่านใช้บริการควรปรับปรุงเรื่องใดบ้าง

- () 1. คืออยู่แล้วไม่ต้องปรับปรุง
- () 2. ควรปรับปรุง (ให้เรียงลำดับจากที่ควรปรับปรุงมากที่สุดไปหาน้อยที่สุด)

.....สถานที่ให้บริการ

.....ราคาให้บริการ

.....การทำความสะอาด

.....เวลาที่ให้บริการ

.....ความปลอดภัยทรัพย์สินในรถ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายสุรศักดิ์ วงศ์ปราโมทย์
วัน เดือน ปีเกิด	5 พฤศจิกายน 2521
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษามัธยม โรงเรียนนวมินทราชูทิศ พายัพ ปี 2538 สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปี 2543
ประวัติการทำงาน	ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved