



โครงการบริการ ‘เคลือบเงารถ’

(Car Wax Service)

จัดทำโดย

- | | |
|--------------------|----------|
| 1.นายธันวา | กัลยา |
| 2.นายขวัญ | กระสีเสม |
| 3.นางสาวศิริลักษณ์ | สุขสนวน |

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

สาขางานการขาย

วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนิกการ

ปีการศึกษา 2562

บทคัดย่อ

หัวข้อ

บริการเคลือบเงา
(Car Wax Service)

ผู้จัดทำโครงการ

- 1.นาย ชันวา กลัยา
- 2.นาย ขวัญ กระสีเสม
- 3.นางสาว ศิริลักษณ์ สุขสนวน

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ อาจารย์ภัสสรั ภาคินาย

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์

สาขางาน สาขางานการตลาด

สถาบัน วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชการ ปีการศึกษา 2562

.....

บทคัดย่อ

โครงการธุรกิจบริการเคลือบเงารถ เป็นโครงการที่จัดขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์เพื่อหารายได้พิเศษสามารถนำโครงการนี้ไปประกอบอาชีพได้ในอนาคต วิธีการดำเนินโครงการ สัปดาห์แรกทางสมาชิกได้ระดมความคิดชื่อโครงการ บริการเคลือบเงารถ (Car Wax Service)จากนั้นก็เสนอโครงการต่ออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ ศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลสถานที่และชื่อร้านทำป้ายร้าน ทำการหาแหล่งจัดซื้อตามสถานที่ที่จำหน่ายสินค้าที่ต้องการ หลังจากนั้นก็ทำการลงมือดำเนินโครงการทั้งหมด 4 สัปดาห์จากการดำเนินโครงการได้บรรลุวัตถุประสงค์ โดยสามารถสร้างรายได้ระหว่างเรียนได้อีกด้วยจากการดำเนินโครงการนี้ได้ความรู้จากวิชาต่าง ๆ และนำมาประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้

กิตติกรรมประกาศ

โครงการเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ ในหลักสูตรการเรียนการสอนระดับประกาศวิชาชีพ ซึ่งเนื้อหาโครงการเล่มนี้จะเริ่มตั้งแต่ หลักการและเหตุผล แนวคิดทฤษฎี วิธีการดำเนินงาน จนสรุปผลการดำเนินโครงการ

คณะผู้จัดทำโครงการรู้สึกยินดีหากท่านได้รับประโยชน์จากหนังสือโครงการเล่มนี้ เพราะจะทำให้ผู้อ่านรู้ ขั้นตอน กระบวนการต่าง ๆ ในการทำโครงการ

คณะผู้จัดทำโครงการขอขอบคุณ อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ภัสสรั ภาคิฉาย และอาจารย์ปรึกษาร่วมอาจารย์ภัสสรั ภาคิฉาย เป็นอย่างยิ่งที่ได้แนะนำกระบวนการทำต่าง ๆ ของโครงการให้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี และผู้จัดการโครงการหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหนังสือโครงการเล่มนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่หาข้อมูลต่าง ๆ ของโครงการไม่มากนักน้อย หากผิดพลาดประการใด ผู้จัดทำขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

ขอขอบคุณ

คณะผู้จัดทำ
บริการเคลือบเงารถ
(Car Wax Service)

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(ก)
กิตติกรรมประกาศ	(ข)
บทที่ 1 บทนำ	
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์ของโครงการ	1
เป้าหมายของโครงการ	1
การติดตามผล และการประเมิน โครงการ	2
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจบริการ	3
แนวคิดเกี่ยวกับคุณภาพการให้บริการ	3
แนวคิดและทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์	4
แนวคิดและทฤษฎีส่วนประสมทางทางการตลาด 7 Ps'	4
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	5
บทที่ 3 วิธีการดำเนินโครงการ	
วิธีการดำเนินการ	7
สรุปตารางปฏิบัติงาน	7
แผนบริหารจัดการ	11
สถานที่ดำเนินโครงการ	19
การจัดทำแผนการดำเนินงาน	21
แผนบริหารจัดการ	22
รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล	23
บทที่ 4 ผลการดำเนินโครงการ	
บัญชีรายรับ-รายจ่าย	27
สรุปผลการดำเนินโครงการ	35

สรุปตารางการปฏิบัติงาน	35
ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินโครงการ	36

(สารบัญต่อ)

บทที่ 5 สรุปผลการดำเนินโครงการ และข้อเสนอแนะ (ต่อ)

ข้อเสนอแนะ แนวทางการพัฒนา	36
---------------------------	----

บรรณานุกรม

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก โครงการ

ภาคผนวก ข แบบสอบถาม

ภาคผนวก ค ประมวลภาพผลิตภัณฑ์ หรือบริการในโครงการ

ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

ธุรกิจบริการนั้นเกิดขึ้นในตลาดอย่างแพร่หลายรวมไปถึงบริการควบสินค้าที่เป็นการบริการ พร้อมกับการขายสินค้าควบคู่ไปเวลาเดียวกัน ซึ่งการบริการแบบนี้ก็มีตัวสินค้าที่แปลกใหม่เกิดขึ้น หลากหลายรูปแบบ ส่วนใหญ่จะเห็นกันในรูปแบบของงานที่ทำขึ้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ธุรกิจด้านรถก็เป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมอย่างมากในปัจจุบัน

เนื่องจากปัจจุบันมีการใช้รถยนต์และรถยนต์ไฮบริดเป็นยานพาหนะในการออกไปทำงานเป็นจำนวนมากต้องเจอกับถนนที่สกปรกมาก ๆ เช่น ถนนที่กำลังก่อสร้าง ถนนที่ยังไม่ได้ราดยาง ทำให้ความสกปรกเกิดขึ้นได้ง่ายซึ่งถ้าปล่อยไว้นาน ๆ จะทำให้รถมีคราบฝังลึกและติดตามมา

การบริการล้างรถเป็นส่วนหนึ่งสำหรับผู้ขับใช้รถยนต์และรถยนต์ไฮบริดเป็นการบำรุงรักษาเรื่องของความสะอาดทั้งรถยนต์และรถยนต์ไฮบริด โดยมีค่าใช้จ่ายทั้งในส่วนทำความสะอาดและบำรุง เช่น การล้างรถ การเช็ดรถ เคลือบสี เป็นต้น ดังนั้นทางคณะผู้จัดทำโครงการมีความสนใจที่จะทำธุรกิจการบริการล้างรถยนต์และรถยนต์ไฮบริดเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ที่ใช้บริการ

วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจบริการสร้างรายได้ระหว่างการศึกษา
3. เพื่อให้นักศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

เป้าหมายโครงการ

1. บริการให้กับกลุ่มบุคคลที่มีความสนใจจะมารับบริการเคลือบรถ
2. บุคคลที่ใช้รถหรือกลุ่มที่ชอบดูแลรักษาความสะอาด

การติดตามผลและการประเมิน

1. นำเสนอผลงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
2. แบบสอบถามแสดงความพึงพอใจของลูกค้า
3. รายงานสรุปผลการดำเนินการ และงบประมาณ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า และสร้างประสบการณ์ในธุรกิจการขายและบริการ
เพิ่มรายได้ระหว่างการศึกษา
3. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสัมพันธ์มีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม และสามารถ
แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

คาร์แคร์ (Car care) เป็นรูปแบบของการให้บริการหนึ่งสำหรับผู้ขับรถยนต์ เป็นการทํานุบำรุงรักษารถยนต์โดยมืออาชีพ โดยมีค่าใช้จ่ายทั้งในส่วนองงานฝีมือ และอะไหล่ที่เปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มเติม รูปแบบการบริการก็มีมากมาย ครอบคลุมที่ยังเกี่ยวกับยานยนต์ ตั้งแต่ล้างรถ เติมน้ำมัน เปลี่ยนยางรถยนต์ ไปจนถึงตรวจสอบสมรรถนะของรถยนต์โดยผู้เชี่ยวชาญ โครงการกลุ่มบริการ “ (เคลือบเงารถ)” จัดทําขึ้นโดยนำแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับโครงการมาใช้อย่างต่อเนื่อง

- 1.แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจคาร์แคร์
- 2.แนวคิดเกี่ยวกับการให้บริการ
- 3.ทฤษฎีเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด
- 4.ทฤษฎีการให้บริการ

1.แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจคาร์แคร์

รถยนต์เป็นยานพาหนะที่มีความจำเป็นต่อการใช้ชีวิตพอสมควร การจะมีรถยนต์เป็นของตัวเองในปัจจุบันเรียกว่าไม่ใช่เรื่องยาก แต่การดูแลรักษาก็เป็นสิ่งที่จะต้องคำนึงอันดับต้นๆรวมถึงการทำความสะอาด ซึ่งไม่ใช่เรื่องง่ายสำหรับบางคน ธุรกิจคาร์แคร์จึงถือธุรกิจที่เกิดขึ้นมาเพื่อตอบสนองต่อปัญหาเหล่านี้ ไม่เพียงแต่ผู้ใช้บริการเท่านั้นที่พึงพอใจ หลายคนมีความสนใจที่จะเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ มุมมองที่ได้ยินบ่อยสุดคือ น้อยคนนักที่จะประสบความสำเร็จ

(อ้างอิงจาก <https://mag.upcar.io/articles/8722>)

2.แนวคิดเกี่ยวกับการบริการ

ไพโรพนา (2544) กล่าวว่า การบริการ คือ กิจกรรมหรือกระบวนการในการดำเนินการอย่างใดอย่างหนึ่งของบุคคลหรือองค์กร เพื่อตอบสนองความต้องการของบุคคลอื่นให้ได้รับความสุข และความสะดวกสบายหรือเกิดความพึงพอใจจากผลของการกระทำนั้น โดยมีลักษณะเฉพาะของตัวเอง ไม่สามารถจับต้องได้ ไม่สามารถครอบครองเป็นเจ้าของในรูปแบบและไม่จำเป็นต้องรวมอยู่กับสินค้าหรือผลิตภัณฑ์อื่นๆที่ยังเกิดจากความเอื้ออาทร มีน้ำใจ ไม่ตรี เปี่ยมด้วยความปรารถนาดี

(อ้างอิงจาก <https://www.gotoknow.org/posts/492001>)

3.ทฤษฎีเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด

7Ps เป็นกลยุทธ์ทางการตลาด

1.ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) สำหรับธุรกิจบริการจะอยู่ในประเภทผลิตภัณฑ์ที่จับต้องไม่ได้ ซึ่งจะต้องตอบสนองความต้องการของมนุษย์ หรือลูกค้าได้

2.ด้านราคา (Price) คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ ที่จะได้กลับมาในรูปแบบของเงิน ลูกค้าจะทำการไต่ตรองระหว่างประโยชน์ที่จะได้รับ และราคาที่ต้องจ่ายของบริการเสมอ และอาจจะมีการเปรียบเทียบกับบริการของที่อื่นด้วย ในด้านนี้คุณต้องคำนึงถึงความเหมาะสม

3.ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) เป็นสื่อกลางในการส่งสินค้า หรือบริการให้ลูกค้า กลยุทธ์ในด้านนี้ก็ต้องพิจารณาด้านทำเลที่ผู้คนมาใช้บริการ และช่องทางในการนำเสนอบริการ

4.ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion) กลยุทธ์เบสิคที่ไม่มีไม่ได้ แต่การคิดกลยุทธ์ไม่ง่ายเลย เพราะจำเป็นต้องวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค แล้วยังต้องสื่อสารชักจูง เพื่อให้ผู้ที่สนใจมาใช้บริการ

5.ด้านบุคคล (People) กลยุทธ์นี้ต้องให้ความสำคัญไปที่การคัดเลือก การฝึกอบรม และให้ผลตอบแทนหรือรางวัลเพื่อจูงใจ สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้อย่างดี

6.ด้านการสร้าง และนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) เป็นการสร้างคุณภาพด้านรูปแบบการให้บริการให้สามารถจับต้องได้

7.ด้านกระบวนการ (Process) เป็นสิ่งที่เกี่ยวกับระเบียบการทำงานด้านบริการ เสนอให้ผู้ใช้บริการ เพื่อมอบความประทับใจให้ลูกค้า

(อ้างอิงจาก <http://www.thaipt.org/index.php?module=knowledge&id=619>)

4.ทฤษฎีเกี่ยวกับการบริการ

รัชยา (2535) กล่าวว่า การบริการที่ประสบความสำเร็จจะต้องประกอบด้วยปัจจัย 10 ประการ

- | | |
|---------------------------------|---|
| 1.ความเชื่อถือได้ (reliability) | 2.การตอบสนอง (responsive) |
| 3.ความสามารถ (competency) | 4.การเข้าถึงบริการ (access) |
| 5.ความสุภาพอ่อนโยน (courtesy) | 6.การสื่อสาร (communication) |
| 7.ความซื่อสัตย์ (credibility) | 8.ความมั่นคง (security) |
| 9.ความเข้าใจ (understanding) | 10.การสร้างสิ่งจับต้องได้ (tangibility) |

(อ้างอิงจาก <https://www.gotoknow.org/posts/492001>)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

ศรัณญา อมรเดชสุริยา (2557) เรื่อง การออกแบบธุรกิจร้านคาร์แคร์ การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาการออกแบบธุรกิจร้านคาร์แคร์ อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น โดยทำการศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการ และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการคาร์แคร์ของผู้ใช้รถยนต์ในอำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น ซึ่งผู้ศึกษาได้เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง 410 คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ พบว่า กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้บริการ คาร์แคร์ เพราะอยู่ใกล้บ้าน เดินทางสะดวก แหล่งข้อมูลที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์มากที่สุด คือ คนรู้จักแนะนำ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือก ใช้บริการคาร์แคร์ของกลุ่มตัวอย่างในระดับมากประกอบไปด้วยหลายปัจจัย ได้แก่ ความปลอดภัยของทรัพย์สินภายในรถยนต์และตัวรถยนต์ และราคาเหมาะสม กับคุณภาพ จากนั้นนำข้อมูลที่ได้มา ร่วมกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ของธุรกิจและการคัดเลือกทำเลที่ตั้ง โดยใช้เครื่องมือ Industry Analysis Five Forces Model และ PEST Analysis มาทำการออกแบบธุรกิจร้านคาร์แคร์ ซึ่งพบว่า รูปแบบธุรกิจควรจะเป็นร้านคาร์แคร์ที่มีคุณภาพในการบริการมีห้องรับรองลูกค้าที่ สะดวกสบาย มีการตกแต่งร้านที่สะอาดสวยงามและเหมาะสม สามารถตอบสนองความต้องการของ ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ราคาสูงกว่าคู่แข่งไม่มากนัก ทำเลที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทาง และมีความปลอดภัยให้กับรถของลูกค้า ซึ่งธุรกิจจะเป็นกิจการแบบเจ้าของคนเดียว มีพนักงานภายในร้าน 8 คน และคาดว่าจะใช้เงินลงทุนประมาณ 1,600,000 บาท สามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 1 ปี 3 เดือน 15 วัน

นวกัทร มานะกุล (2561) เรื่อง การตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์ การศึกษาในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการบอกต่ออิเล็กทรอนิกส์ และการตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์ที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร โดยใช้แบบสอบถามปลายปิด ที่ผ่านการตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหาในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้บริโภคที่ใช้สื่อสังคมออนไลน์ ที่เคยใช้บริการคาร์แคร์และอาศัยในกรุงเทพมหานคร จำนวน 284 คน และสถิติเชิงอ้างอิงที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน คือ การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุ ผลการศึกษาพบว่า การบอกต่ออิเล็กทรอนิกส์ด้านการ ค้นหาความคิดเห็น ด้านการส่งต่อความคิดเห็นการตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์ ด้านความทันสมัย และด้านความบันเทิงมีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร คิดเป็นร้อยละ 67 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนการบอกต่ออิเล็กทรอนิกส์ด้านการให้ความคิดเห็น ด้านการให้ข้อมูล และการตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์ ด้านการมีปฏิสัมพันธ์ไม่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร

รุ่งนภา ออมสินสมบูรณ์ (2558) เรื่อง ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้ามาใช้บริการซ้ำ การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเพื่อสำรวจความพึงพอใจของผู้มาใช้บริการคาร์แคร์ของกลุ่ม วัยนักศึกษาและกลุ่มวัยทำงาน ตลอดจนเพื่อสำรวจการตัดสินใจเข้ามาใช้บริการซ้ำของผู้มาใช้บริการ คาร์แคร์ของกลุ่มวัยนักศึกษาและกลุ่มวัยทำงาน และเพื่อวิเคราะห์เปรียบเทียบการส่งผลของความ พึงพอใจที่มีต่อการตัดสินใจเข้ามาใช้บริการซ้ำของร้านคาร์แคร์ของกลุ่มวัยนักศึกษาและกลุ่มวัยทำงาน ซึ่งได้ทำการเลือกตัวอย่างจากประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือกลุ่มคนวัยทำงานและกลุ่มวัย นักศึกษา ที่ขับขีรถยนต์หรือเป็นเจ้าของ รถยนต์และเคยได้ใช้บริการคาร์แคร์ รวมทั้งหมดจำนวน 400 คน โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูล ส่วนในการวิเคราะห์ข้อมูลได้ใช้การวิเคราะห์ด้วย สถิติเชิง พรรณนา (Descriptive Statistics) จากการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย มี อายุอยู่ในช่วง 21-25 ปี เป็น พนักงานบริษัทมากที่สุด โดยส่วนใหญ่มีรายได้ตั้งแต่ 15,001-20,000 บาท ใช้พาหนะเป็นรถเก๋ง มากที่สุด และทั้งนี้ส่วนมากผู้ตอบแบบสอบถามจะล้างรถ 3 ครั้งต่อเดือน อีกทั้งมี ระดับความพึงพอ ใจในปัจจัยด้านบุคลากร อยู่ในระดับมากที่สุด และปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทาง จัดจำหน่าย ปัจจัยส่งเสริมการตลาด และปัจจัยด้วยกระบวนการให้บริการ อยู่ในระดับมาก ซึ่งเป็นผลทำ ให้ร้าน คาร์แคร์ควรมีการปรับปรุงในด้านที่อยู่ในระดับมาก เพื่อให้เกิดบริการที่มีประสิทธิภาพมากที่สุดและ เพื่อให้ตรงต่อความต้องการของผู้มาใช้บริการอีกด้วย

บทที่ 3
วิธีการดำเนินโครงการ

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

1. เตรียมคิดรูปแบบธุรกิจบริการ
2. ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรรงบประมาณ
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่จะทำธุรกิจบริการ
5. จัดเตรียมสถานที่ในการลงมือปฏิบัติงาน
6. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์ และส่งเสริมการตลาด

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ

1. จัดซื้อวัตถุดิบ และตรวจสอบความพร้อมของอุปกรณ์และสถานที่ปฏิบัติงาน
2. ทดลองปฏิบัติการขาย และบริการ ประเมินผลการปฏิบัติงาน
3. ปฏิบัติดำเนินงานธุรกิจตามขั้นตอนบริการ ที่วางแผนไว้
4. จัดกิจกรรมทางการตลาด และการส่งเสริมการตลาด

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปผลการปฏิบัติงานบริการ และงบประมาณผลกำไร ขาดทุน
2. แบบสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า
3. รายงานสรุปผลการดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินการ	ปี 2562							ปี 2563	
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.
1. เตรียมคิดรูปแบบธุรกิจบริการ	↔								
2. ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรรงบประมาณ			↔						
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ				↔					
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และสถานที่ที่จะทำธุรกิจบริการ					↔				
5. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์และการส่งเสริมการตลาด					↔				
6. ลงมือปฏิบัติงานตามแผนงานและขั้นตอนการดำเนินงานที่วางไว้						↔			
7. สรุปผลการปฏิบัติงาน								↔	
8. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน									↔

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ปฏิบัติงาน 92/136 มบ.สรณ์ศิริ ต.แพรกษาใหม่ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10280

ขอบเขตด้านงบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน เป็นเงิน 6,000 บาท

แผนการเงิน

1. เครื่องขัดสีรถมอเตอร์ไซด์	490 บาท
2. น้ำยาเคลือบสีรถมอเตอร์ไซด์	200 บาท
3. น้ำยาเคลือบชิ้นดำรถมอเตอร์ไซด์	50 บาท
4. ผ้าไมโครไฟเบอร์ ผ้าชามัวร์	150 บาท
5. ฟองน้ำเช็ดชิ้นดำ	20 บาท
6. ป้ายไว้นิล	950 บาท
7. บัตรสะสมแต้ม	30 บาท
8. ค่าไฟ	200 บาท
รวม	2,090 บาท

การจัดทำแผนการดำเนินงาน

ความเป็นมาของธุรกิจ

ธุรกิจคาร์แคร์ (Car care) เป็นรูปแบบของการให้บริการหนึ่งสำหรับผู้ขับขี่รถยนต์ เป็นการทํานุบำรุงรักษารถยนต์โดยมืออาชีพ โดยมีค่าใช้จ่ายทั้งในส่วนองงานฝีมือ และอะไหล่ที่เปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มเติม รูปแบบการบริการก็มีมากมาย ครอบคลุมที่ยังเกี่ยวกับยานยนต์ ตั้งแต่ล้างรถ เติมน้ำมัน เปลี่ยนยางรถยนต์ ไปจนถึงตรวจสอบสถานะของรถยนต์โดยผู้เชี่ยวชาญ

การบริการ

รายละเอียดการบริการ

บริการเคลือบรถจักรยานยนต์

ภาพการบริการ



แผนบริหารจัดการ



นายฉันทา กัลยา

ประธานโครงการ



นายขวัญ กระสีเสม

รองประธานโครงการ



นางสาวศิริลักษณ์ สุขสนวน

สมาชิก

แผนการตลาด

Product : บริการเคลือบรถจักรยานยนต์



Price : รถมอเตอร์ไซด์ 50-155cc ราคา 59 บาท

รถมอเตอร์ไซด์ 200cc ขึ้นไป ราคา 99 บาท



Place : 92/136 มบ.สรณัสนิธิ ต.แพรรษาใหม่ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10280



Promotion : โปรโมชันจากทางร้าน ใช้บริการเคลือบรถกับเราครบ 10 ครั้ง ฟรี 1 ครั้ง



People : ด้านบุคคล กลยุทธ์นี้ต้องให้ความสำคัญไปที่ความสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้
อย่างดี สามารถแข่งขันทางด้านบริการกับคู่แข่งได้ ผู้ที่ให้บริการจะต้องมีทัศนคติ และไหวพริบที่ดี
ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้อย่างทันท่วงที แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

พนักงานของทางร้านจะมี 3 คน

คนที่ 1 ทำหน้าที่คอยต้อนรับลูกค้า รับสายจากลูกค้าที่โทรเข้ามาของคิวและเป็นแคชเชียร์

คนที่ 2,3 ทำหน้าที่เคลือบรถจักรยานยนต์ ที่ลูกค้านำมาเคลือบที่ร้านของเรา

Physical Evidence: ด้านการสร้าง และนำเสนอลักษณะทางกายภาพ คือ การสร้างคุณภาพด้าน
รูปแบบการให้บริการให้สามารถจับต้องได้ เช่น พนักงานต้องแต่งตัวให้เรียบร้อย เสื้อผ้าสะอาดคำพูด
ต้องสุภาพ การให้บริการรวดเร็ว



Process : กระบวนการ หมายถึง ระเบียบวิธีกลไกและการเคลื่อนย้ายของกิจการซึ่งเกิดขึ้นทั้งในระบบการนำเสนอและระบบปฏิบัติงานบริการ เพื่อให้การทำงานของกระบวนการเป็นไปโดยราบรื่น สามารถตอบสนองความต้องการคุณภาพที่ลูกค้าหวังได้

1. เตรียมจัดร้านเพื่อเปิดร้านให้บริการลูกค้า
2. ต้อนรับลูกค้าที่นำรถเข้ามาเคลือบที่ร้านเรา
3. สอบถามลูกค้าว่าเป็นลูกค้าที่จองไว้หรือเปล่า
4. เริ่มทำการเคลือบรถจักรยานยนต์
5. ทำการส่งรถคืนให้ลูกค้า
6. สอบถามความพึงพอใจของลูกค้า
7. รับเงินการลูกค้า
8. กล่าวขอบคุณลูกค้า

แผนการบริการ

1. เป็นผู้นำด้านการดูแลรถจักรยานยนต์
2. ตอบสนองความต้องการของคนใช้รถ
3. ในระยะสั้นทำการประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จัก
4. ในระยะยาวคืนทุนและสร้างผลกำไรให้กับกิจการ

แผนการเงิน

งบประมาณในการลงทุน เป็นเงิน 6,000 บาท จำนวน 3 คน คนละ 2,000 บาท

แผนฉุกเฉิน หรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับที่	ลักษณะปัญหา หรือความเสี่ยง	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางการแก้ไข
1.	เกิดจากภัยธรรมชาติ	ทำให้การเดินทางไปซื้อวัตถุดิบ หรือวัสดุอุปกรณ์ในธุรกิจบริการ ลำบาก	หาแหล่งวัตถุดิบหรือวัสดุอุปกรณ์ เตรียมสำรองไว้
2.	คู่แข่งเพิ่มมากขึ้น	ทำให้ธุรกิจสูญเสียส่วนแบ่งทาง การตลาดที่คาดว่าจะได้รับไป บางส่วน	พัฒนารูปแบบของบริการให้เกิด ความแปลกใหม่อยู่เสมอเพื่อรักษา กลุ่มลูกค้าเดิม และดึงดูดกลุ่มลูกค้า เป้าหมายหน้าใหม่
3.	ลูกค้าเบือนหน้าใน การรอคอย	ทำให้ลูกค้าเกิดความไม่พอใจและ อาจจะยกเลิกบริการนั้นได้ส่งผล ให้สูญเสียรายได้ที่ธุรกิจควรจะได้ ได้รับ	ฝึกอบรมพนักงานให้มีความ เชี่ยวชาญในการให้บริการและควร กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของ พนักงานในแต่ละตำแหน่งอย่างเป็น ระบบ

บทที่ 4
ผลการดำเนินโครงการ

การดำเนินโครงการ ธุรกิจบริการ เคลือบเงารถจักรยานยนต์ มีวัตถุประสงค์เพื่อหารายได้ระหว่างเรียนจากยอดขายในการดำเนินโครงการและเพื่อให้ได้รับประสบการณ์จริงในการดำเนินงาน
รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล

นาย ชันวา กัลยา		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
6 มิ.ย. 62	คิดริเริ่มทำโครงการบริการ	
10 มิ.ย. 62	ประชุมวางแผนเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขออนุมัติ	
12 มิ.ย. 62	จัดสรรงบประมาณ	
15 มิ.ย. 62	เริ่มทำแบบอนุมัติโครงการ	
20 มิ.ย. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ	
24 มิ.ย. 62	แก้ไขแบบอนุมัติโครงการ	
26 มิ.ย. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ เสร็จสมบูรณ์	
28 มิ.ย. 62	เริ่มทำบทที่ 1	
1 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 1	
5 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 1	
10 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 1 เสร็จสมบูรณ์	
12 ก.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 2	
15 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2	
18 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 2	
25 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2 เสร็จสมบูรณ์	
28 ส.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 3	
1 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3	
3 ส.ค. 62	แก้ไขบทที่ 3	
10 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3 เสร็จสมบูรณ์	

วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
15 ส.ค. 62	ออกแบบโลโก้ร้าน	
18 ส.ค. 62	ออกแบบคู่มือ	
28 ส.ค. 62	เริ่มทำ PowerPoint (โครงการ+แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ)	
2 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint (โครงการ+แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ)	
4 ก.ย. 62	แก้ไข PowerPoint (โครงการ+แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ)	
6 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint (โครงการ+แผนการดำเนินงานเพื่อนำเสนอ)	
20 ก.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน สอบ Present งาน	
21 ก.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 1	
1 ต.ค. 62	ซื้ออุปกรณ์	
2 ต.ค. 62	จัดทำป้ายไวนิล	
5 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 1	
8 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 2	
11 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 3	
18 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 4	
21 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 5 (อ.ที่ปรึกษาโครงการเข้านิเทศโครงการ)	
24 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 6	
25 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 7	
28 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 8	
25 ต.ค. 62	เริ่มทำ PowerPoint สอบครั้งที่ 2	
1 พ.ย. 62	ส่ง PowerPoint สอบครั้งที่ 2	
3 พ.ย. 62	แก้ไข PowerPoint สอบครั้งที่ 2	
6 พ.ย. 62	ส่ง PowerPoint สอบครั้งที่ 2 เสร็จสมบูรณ์	
16 พ.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 2	
1 ธ.ค. 62	เริ่มทำแบบสอบถามโครงการ	
2 ธ.ค. 62	ส่งแบบสอบถามโครงการ	
4 ธ.ค. 62	แก้ไขแบบสอบถามโครงการ	
6 ธ.ค. 62	ส่งแบบสอบถามโครงการ เสร็จสมบูรณ์	

วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
13 ธ.ค. 62	งาน ATC นิทรรศน์	
8 ธ.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 4	
12 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4	
15 ธ.ค. 62	แก้ไขบทที่ 4	
18 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4 เสร็จสมบูรณ์	
8 ม.ค. 63	เริ่มทำบทที่ 5	
13 ม.ค. 63	ส่งบทที่ 5	
16 ม.ค. 63	แก้ไขบทที่ 5	
22 ม.ค. 63	ส่งบทที่ 5 เสร็จสมบูรณ์	
23 ม.ค. 63	เริ่มทำบรรณานุกรม	
25 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม	
28 ม.ค. 63	แก้ไขบรรณานุกรม	
31 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม เสร็จสมบูรณ์	
1 ก.พ. 63	เริ่มทำภาคผนวก ก ,ข ,ค ,ง	
3 ก.พ. 63	ส่งภาคผนวก ก ,ข ,ค ,ง	
5 ก.พ. 63	แก้ไขภาคผนวก ก ,ข ,ค ,ง	
7 ก.พ. 63	ส่งภาคผนวก ก ,ข ,ค ,ง เสร็จสมบูรณ์	
9 ก.พ. 63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
10 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
12 ก.พ. 63	แก้ไขกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
14 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ เสร็จสมบูรณ์	
15 ก.พ. 63	เข้ารูปเล่มโครงการ	
21 ก.พ. 63	ส่งตรวจรูปเล่มโครงการ เสร็จสมบูรณ์	
28 ก.พ. 63	ส่งรูปเล่มโครงการ, เงินค่ารูปเล่ม, แผ่นซีดี	

รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล

นาย ขวัญ กระสีเสม		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
6 มิ.ย. 62	คิดริเริ่มทำโครงการบริการ	
10 มิ.ย. 62	ประชุมวางแผนเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขออนุมัติ	
12 มิ.ย. 62	จัดสรรงบประมาณ	
15 มิ.ย. 62	เริ่มทำแบบอนุมัติโครงการ	
20 มิ.ย. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ	
24 มิ.ย. 62	แก้ไขแบบอนุมัติโครงการ	
26 มิ.ย. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ เสร็จสมบูรณ์	
28 มิ.ย. 62	เริ่มทำบทที่ 1	
1 ก.ค. 62	ส่งบทที่1	
5 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 1	
10 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 1 เสร็จสมบูรณ์	
12 ก.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 2	
15 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2	
18 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 2	
25 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2 เสร็จสมบูรณ์	
28 ส.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 3	
1 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3	
3 ส.ค. 62	แก้ไขบทที่ 3	
10 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3 เสร็จสมบูรณ์	
15 ส.ค. 62	ออกแบบโลโก้ร้าน	
18 ส.ค. 62	ออกแบบคูปอง	
28 ส.ค. 62	เริ่มทำ PowerPoint (โครงการ+แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ)	
2 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint (โครงการ+แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ)	
4 ก.ย. 62	แก้ไข PowerPoint (โครงการ+แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ)	
6 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint(โครงการ+แผนการดำเนินงานเพื่อนำเสนอ)	

วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
20 ก.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา ก่อน สอบ Present งาน	
21 ก.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 1	
1 ต.ค. 62	ซื้ออุปกรณ์	
2 ต.ค. 62	จัดทำป้ายไวนิล	
5 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 1	
8 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 2	
11 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 3	
18 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 4	
21 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 5 (อ.ที่ปรึกษาโครงการเข้านิเทศโครงการ)	
24 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 6	
25 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 7	
28 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 8	
25 ต.ค. 62	เริ่มทำ PowerPoint สอบครั้งที่ 2	
1 พ.ย. 62	ส่ง PowerPoint สอบครั้งที่ 2	
3 พ.ย. 62	แก้ไข PowerPoint สอบครั้งที่ 2	
6 พ.ย. 62	ส่ง PowerPoint สอบครั้งที่ 2 เสร็จสมบูรณ์	
16 พ.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 2	
1 ธ.ค. 62	เริ่มทำแบบสอบถามโครงการ	
2 ธ.ค. 62	ส่งแบบสอบถามโครงการ	
4 ธ.ค. 62	แก้ไขแบบสอบถามโครงการ	
6 ธ.ค. 62	ส่งแบบสอบถามโครงการ เสร็จสมบูรณ์	
13 ธ.ค. 62	งาน ATC นิทรรศน์	
8 ธ.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 4	
12 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4	
15 ธ.ค. 62	แก้ไขบทที่ 4	
18 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4 เสร็จสมบูรณ์	
8 ม.ค. 63	เริ่มทำบทที่ 5	

วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
13 ม.ค. 63	ส่งบทที่ 5	
16 ม.ค. 63	แก้ไขบทที่ 5	
22 ม.ค. 63	ส่งบทที่ 5 เสร็จสมบูรณ์	
23 ม.ค. 63	เริ่มทำบรรณานุกรม	
25 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม	
28 ม.ค. 63	แก้ไขบรรณานุกรม	
31 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม เสร็จสมบูรณ์	
1 ก.พ. 63	เริ่มทำภาคผนวก ก ,ข ,ค ,ง	
3 ก.พ. 63	ส่งภาคผนวก ก ,ข ,ค ,ง	
5 ก.พ. 63	แก้ไขภาคผนวก ก ,ข ,ค ,ง	
7 ก.พ. 63	ส่งภาคผนวก ก ,ข ,ค ,ง เสร็จสมบูรณ์	
9 ก.พ. 63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
10 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
12 ก.พ. 63	แก้ไขกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
14 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ เสร็จสมบูรณ์	
15 ก.พ. 63	เข้ารูปเล่มโครงการ	
21 ก.พ. 63	ส่งตรวจรูปเล่มโครงการ เสร็จสมบูรณ์	
28 ก.พ. 63	ส่งรูปเล่มโครงการ, เงินค่ารูปเล่ม, แผ่นซีดี	

รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล

นางสาว ศิริลักษณ์ สุขสนวน		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
6 มิ.ย. 62	คิดริเริ่มทำโครงการบริการ	
10 มิ.ย. 62	ประชุมวางแผนเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขออนุมัติ	
12 มิ.ย. 62	จัดสรรงบประมาณ	
15 มิ.ย. 62	เริ่มทำแบบอนุมัติโครงการ	
20 มิ.ย. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ	
24 มิ.ย. 62	แก้ไขแบบอนุมัติโครงการ	
26 มิ.ย. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ เสร็จสมบูรณ์	
28 มิ.ย. 62	เริ่มทำบทที่ 1	
1 ก.ค. 62	ส่งบทที่1	
5 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 1	
10 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 1 เสร็จสมบูรณ์	
12 ก.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 2	
15 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2	
18 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 2	
25 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2 เสร็จสมบูรณ์	
28 ส.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 3	
1 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3	
3 ส.ค. 62	แก้ไขบทที่ 3	
10 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3 เสร็จสมบูรณ์	
15 ส.ค. 62	ออกแบบโลโก้ร้าน	
18 ส.ค. 62	ออกแบบคูปอง	
28 ส.ค. 62	เริ่มทำ PowerPoint (โครงการ+แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ)	
2 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint (โครงการ+แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ)	
4 ก.ย. 62	แก้ไข PowerPoint (โครงการ+แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ)	
6 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint(โครงการ+แผนการดำเนินงานเพื่อนำเสนอ)	

วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
20 ก.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา ก่อน สอบ Present งาน	
21 ก.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 1	
1 ต.ค. 62	ซื้ออุปกรณ์	
2 ต.ค. 62	จัดทำป้ายไวนิล	
5 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 1	
8 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 2	
11 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 3	
18 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 4	
21 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 5 (อ.ที่ปรึกษาโครงการเข้านิเทศโครงการ)	
24 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 6	
25 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 7	
28 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 8	
25 ต.ค. 62	เริ่มทำ PowerPoint สอบครั้งที่ 2	
1 พ.ย. 62	ส่ง PowerPoint สอบครั้งที่ 2	
3 พ.ย. 62	แก้ไข PowerPoint สอบครั้งที่ 2	
6 พ.ย. 62	ส่ง PowerPoint สอบครั้งที่ 2 เสร็จสมบูรณ์	
16 พ.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 2	
1 ธ.ค. 62	เริ่มทำแบบสอบถามโครงการ	
2 ธ.ค. 62	ส่งแบบสอบถามโครงการ	
4 ธ.ค. 62	แก้ไขแบบสอบถามโครงการ	
6 ธ.ค. 62	ส่งแบบสอบถามโครงการ เสร็จสมบูรณ์	
13 ธ.ค. 62	งาน ATC นิทรรศน์	
8 ธ.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 4	
12 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4	
15 ธ.ค. 62	แก้ไขบทที่ 4	
18 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4 เสร็จสมบูรณ์	
8 ม.ค. 63	เริ่มทำบทที่ 5	

วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
13 ม.ค. 63	ส่งบทที่ 5	
16 ม.ค. 63	แก้ไขบทที่ 5	
22 ม.ค. 63	ส่งบทที่ 5 เสร็จสมบูรณ์	
23 ม.ค. 63	เริ่มทำบรรณานุกรม	
25 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม	
28 ม.ค. 63	แก้ไขบรรณานุกรม	
31 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม เสร็จสมบูรณ์	
1 ก.พ. 63	เริ่มทำภาคผนวก ก ,ข ,ค ,ง	
3 ก.พ. 63	ส่งภาคผนวก ก ,ข ,ค ,ง	
5 ก.พ. 63	แก้ไขภาคผนวก ก ,ข ,ค ,ง	
7 ก.พ. 63	ส่งภาคผนวก ก ,ข ,ค ,ง เสร็จสมบูรณ์	
9 ก.พ. 63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
10 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
12 ก.พ. 63	แก้ไขกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
14 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ เสร็จสมบูรณ์	
15 ก.พ. 63	เข้ารูปเล่มโครงการ	
21 ก.พ. 63	ส่งตรวจรูปเล่มโครงการ เสร็จสมบูรณ์	
28 ก.พ. 63	ส่งรูปเล่มโครงการ, เงินค่ารูปเล่ม, แผ่นซีดี	

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
 บัญชีรายรับ-รายจ่าย
 โครงการ ธุรกิจบริการ เคลือบเงารถจักรยานยนต์ (ครั้งที่1)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวน หน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวน หน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวน หน่วย	@	จำนวนเงิน
1/10/62	เก็บเงินสมาชิก	3	2,000.00	6,000.00						6,000.00
	เครื่องขัดสีรถมอเตอร์ไซด์				1	490.00	490.00			5,510.00
	น้ำยาเคลือบสีรถมอเตอร์ไซด์				1	200.00	200.00			5,310.00
	น้ำยาเคลือบชิ้นคาร์บอมอเตอร์ไซด์				1	50.00	50.00			5,260.00
	ผ้าไมโครไฟเบอร์ ผ้าชามัวร์				1	150.00	150.00			5,110.00
5/10/62	ฟองน้ำเช็ดชิ้นดำ				1	20.00	20.00			5,090.00
	ป้ายไวนิล				1	950.00	950.00			4,140.00
	บัตรสะสมแต้ม				60	0.50	30.00			4,110.00
	เคลือบรถมอเตอร์ไซด์									
	50-155 cc	7	59.00	413.00						4,523.00
		รวม		6,413.00	รวม		1,890.00	รวม		4,523.00

โครงการ ธุรกิจบริการ เคลือบเงารถจักรยานยนต์ (ครั้งที่2)

[illegible]

**บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
บัญชีรายรับ-รายจ่าย
โครงการ ธุรกิจบริการ เคลือบเงารถจักรยานยนต์ (ครั้งที่3)**

[illegible]

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
 บัญชีรายรับ-รายจ่าย
 โครงการ ธุรกิจบริการ เคลือบเงารถจักรยานยนต์ (ครั้งที่4)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
18/10/62	ขกขอดมา									5,549.00
	เคลือบรถมอเตอร์ไซด์	3	59.00	177.00						177.00
	50-155 cc									
	เคลือบรถมอเตอร์ไซด์	2	99.00	118.00						118.00
	200 cc									
		รวม		295.00	รวม			รวม		5,844.00

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
 บัญชีรายรับ-รายจ่าย
 โครงการ ธุรกิจบริการ เคลือบเงารถจักรยานยนต์ (ครั้งที่5)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
21/10/62	ยกยอดมา									5,844.00
	เคลือบรถมอเตอร์ไซด์									177.00
	50-155 cc	3	59.00	177.00						
		รวม		177.00	รวม			รวม		6,021.00

โครงการ ธุรกิจบริการ เคลือบเงารถจักรยานยนต์ (ครั้งที่6)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
24/10/62	ขกขอคมา	4	59.00	236.00	1	50.00	50.00			6,021.00
	เคลือบรถมอเตอร์ไซค์ 50-155cc น้ำยาเคลือบชิ้นดำรถ มอเตอร์ไซค์									236.00
		รวม		236.00	รวม		50.00	รวม		6,207.00

บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
 บัญชีรายรับ-รายจ่าย
 โครงการ ธุรกิจบริการ เคลือบเงารถจักรยานยนต์ (ครั้งที่7)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
25/10/62	เคลือบปรถมอเตอร์ไซด์ 50-155cc	5	59.00	295.00						6,207.00 295.00
		รวม		295.00	รวม			รวม		6,502.00

**บัญชีรายรับ-รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
บัญชีรายรับ-รายจ่าย
โครงการ ธุรกิจบริการ เคลือบเงารถจักรยานยนต์ (ครั้งที่ 8)**

[illegible]

ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ

โครงการ บริการเคลือบเงารถ (Car Wax Service)

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจบริการสร้างรายได้ระหว่างการศึกษา
3. เพื่อให้นักศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

ยอดขายทั้งสิ้น	6,547 บาท
หักต้นทุนจากการดำเนินการ	6,000 บาท
กำไรสุทธิ	547 บาท
แบ่งทุนดำเนินงานให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คน คนละ	2,000 บาท
ระยะเวลาในการดำเนินงาน : 8 ครั้ง	

รายชื่อ

1. นายธันวา	กัลยา	2,000 บาท
2. นายขวัญ	กระตี่เสม	2,000 บาท
3. นางสาวศิริลักษณ์	สุขสนวน	2,000 บาท
รวม		6,000 บาท

แบ่งทุนดำเนินงานให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คน คนละ	2,000 บาท
รวม	2,000 บาท

ข้อเสนอแนะ

1. เตรียมความพร้อมของทีมงาน ฝึกปฏิบัติจนเกิดความชำนาญก่อนลงปฏิบัติงานจริง
2. ตรวจสอบวัสดุ อุปกรณ์ทุกครั้ง ก่อนปฏิบัติงาน

บทที่ 5

สรุปผลการดำเนินโครงการ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการดำเนินโครงการ

จากการดำเนินการบริการเคลือบเงารถ (Car Wax Service) ทางกลุ่มได้เริ่มดำเนินการบริการมาเป็นระยะเวลา 8 สัปดาห์ ผลการดำเนินการได้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ทางกลุ่มได้ตั้งไว้โดยสามารถสร้างรายได้ระหว่างเรียนอีกด้วย ทำให้ทางกลุ่มมีทักษะในการปฏิบัติงานรู้จักแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้ารู้จักวางแผนในการดำเนินงาน สามารถที่จะใช้ความรู้และประสบการณ์ที่ได้ไปประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการดำเนินชีวิตในอนาคตได้

สรุปตารางปฏิบัติงาน

ลำดับที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ
1	24-28 มิ.ย. 62	คิดริเริ่มโครงการเพื่อขออนุมัติ
2	1-12 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 1
3	15-31 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2
4	1-16 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3
5	2-6 ก.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน สอบ Present โครงการ ครั้งที่ 1
6	21 ก.ย. 62	นำเสนอ โครงการ Present ครั้งที่ 1
7	1-31 ต.ค. 62	ปฏิบัติภาคสนาม และเข้ารับการนิเทศจากอาจารย์ที่ปรึกษา
8	1-8 พ.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน สอบ Present โครงการ ครั้งที่ 2
9	16 พ.ย. 62	นำเสนอ โครงการ Present ครั้งที่ 2
10	16-20 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4
11	20-24 ม.ค. 63	ส่งบทที่ 5
12	27-31 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม
13	3-7 ก.พ. 63	ส่งภาคผนวก ก-ง
14	10-14 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ
15	17-21 ก.พ. 63	ส่งตรวจรูปเล่มโครงการ
16	24-28 ก.พ. 63	ส่งรูปเล่ม+เงินค่ารูปเล่ม+แผ่นซีดี 1 แผ่น

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ

1. สมาชิกในกลุ่มมีเวลาไม่ตรงกัน
2. สภาพอากาศไม่เป็นใจบางวันมีฝนตก
3. ร้านเพิ่งเปิดทำการใหม่ทำให้ยังไม่ค่อยมีคนรู้จัก
4. การปฏิบัติงานล่าช้า

การแก้ไขปัญหา

1. แบ่งหน้าที่สมาชิกให้มีความรับผิดชอบ
2. วางแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า
3. ตรวจสอบสภาพอากาศก่อนปฏิบัติงานทุกครั้ง
4. หาข้อมูลวิธีการปฏิบัติงานในอินเทอร์เน็ตเพื่อเพิ่มทักษะในการทำงานให้มากขึ้น

ข้อเสนอแนะ แนวทางการพัฒนา

1. ต้องมีความรู้ข้อมูลต่าง ๆ เพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในการดำเนินโครงการ เพื่อให้โครงการสำเร็จไปได้ด้วยดี
2. ในการทำงานต้องมีความสามัคคี มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ และมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

ภาคผนวก ก โครงการ

- แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ
- บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

ชื่อโครงการ	บริการเคลือบเงารถ (Car Wax Service)	
แผนงาน	นักศึกษาสาขาวิชาการตลาด โครงการกลุ่มธุรกิจบริการ	
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ภัสสจฺจุ	ภาตินาย
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์	

ผู้รับผิดชอบโครงการ

- | | | |
|---------------------|----------|------------------|
| 1. นายธันวา | กัลยา | ประธานโครงการ |
| 2. นายขวัญ | กระสีเสม | รองประธานโครงการ |
| 3. นางสาวศิริลักษณ์ | สุขสนวน | สมาชิก |

หลักการและเหตุผล

กิจการค้าเร่ร่อนทุกวันนี้มีการลงทุนสูงมากขึ้นแตกต่างกับการลงทุนสมัยก่อน เพราะผู้แข่งให้บริการในตลาดสูงขึ้น และความต้องการเข้าใช้บริการมากขึ้น อันเนื่องจากรถยนต์มีราคาแพงขึ้น และทันสมัยขึ้น

ดังนั้นสถานประกอบการเป็นอีกหนึ่งที่ทำให้ลูกค้าผู้ใช้รถตัดสินใจในการเข้ามารับบริการและก็ยังมิปัจจัยอีกหลายประการที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจเข้ามาใช้บริการเพื่อสร้างภาพลักษณ์ สถานะที่

บริการสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ มีเครื่องมือ อุปกรณ์ เคมีภัณฑ์ ที่พร้อมแบบทันสมัยเรื่องความปลอดภัย ความน่าเชื่อถือต่อทรัพย์สิน มีมาตรฐานการให้บริการ การมีข้อกำหนดในแต่ละบริการ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจการขาย และบริการสร้างรายได้ระหว่างการศึกษา
3. เพื่อให้นักศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

กลุ่มเป้าหมาย

1. บริการให้กับกลุ่มบุคคลที่มีความสนใจจะมาบริการล้างรถ
2. บุคคลที่ใช้รถหรือกลุ่มที่ชอบดูแลรักษาความสะอาด

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

7. เตรียมคิดรูปแบบธุรกิจบริการ
8. ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรรงบประมาณ
9. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
10. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่จะทำธุรกิจบริการ
11. จัดเตรียมสถานที่ในการลงมือปฏิบัติงาน
12. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์ และส่งเสริมการตลาด

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ

5. จัดซื้อวัตถุดิบ และตรวจสอบความพร้อมของอุปกรณ์และสถานที่ปฏิบัติงาน
6. ทดลองปฏิบัติการขาย และบริการ ประเมินผลการปฏิบัติงาน
7. ปฏิบัติดำเนินงานธุรกิจตามขั้นตอนบริการ ที่วางแผนไว้
8. จัดกิจกรรมทางการตลาด และการส่งเสริมการตลาด

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

4. สรุปผลการปฏิบัติงานบริการ และงบประมาณผลกำไร ขาดทุน
5. แบบสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า
6. รายงานสรุปผลการดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินการ	ปี 2562							ปี 2563	
	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ก.ย	ต.ค	พ.ย	ธ.ค.	ม.ค	ก.พ
1. เตรียมคิดรูปแบบธุรกิจบริการ	↔								
2. ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรรงบประมาณ			↔						
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ				↔					
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และสถานที่ที่จะทำธุรกิจบริการ					↔				
5. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์และการส่งเสริมการตลาด					↔				
6. ลงมือปฏิบัติงานตามแผนงานและขั้นตอนการดำเนินงานที่วางไว้						↔			
7. สรุปผลการปฏิบัติงาน								↔	
8. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน									↔

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ปฏิบัติงาน 92/136 มบ.สรณสิริ ต.แพรวาใหม่ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10280

งบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน เป็นเงิน 6,000 บาท

แผนการเงิน

เครื่องขัดสีรถมอเตอร์ไซด์	490 บาท
น้ำยาเคลือบสีรถมอเตอร์ไซด์	200 บาท
น้ำยาเคลือบชิ้นดำรถมอเตอร์ไซด์	50 บาท
ผ้าไมโครไฟเบอร์ ผ้าขาววอร์	150 บาท
ฟองน้ำเช็ดชิ้นดำ	20 บาท
ป้ายไว้นิล	950 บาท
บัตรสะสมแต้ม	30 บาท
ค่าไฟ	200 บาท
รวม	2,090 บาท

การติดตามผลและการประเมิน

4. นำเสนอผลงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
5. แบบสอบถามแสดงความพึงพอใจของลูกค้า
6. รายงานสรุปผลการดำเนินการ และงบประมาณ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

4. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
5. สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า และสร้างประสบการณ์ในธุรกิจการขาย และบริการ
เพิ่มรายได้ระหว่างการศึกษาศึกษา
6. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม และสามารถ
แก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

ปัญหาและอุปสรรค

1. การปฏิบัติงานอาจล่าช้า หรือไม่ปฏิบัติตามแผนงาน
2. วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการปฏิบัติงานอาจชำรุด เสียหาย

ข้อเสนอแนะ

1. เตรียมความพร้อมของทีมงาน ฝึกปฏิบัติคนให้เกิดความชำนาญก่อนลงปฏิบัติงานจริง
2. ตรวจสอบวัสดุ อุปกรณ์ทุกครั้ง ก่อนปฏิบัติงาน

ลงชื่อ.....

ลงชื่อ.....

(อาจารย์ภัสณัฐ ภาสิจฉาย)

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

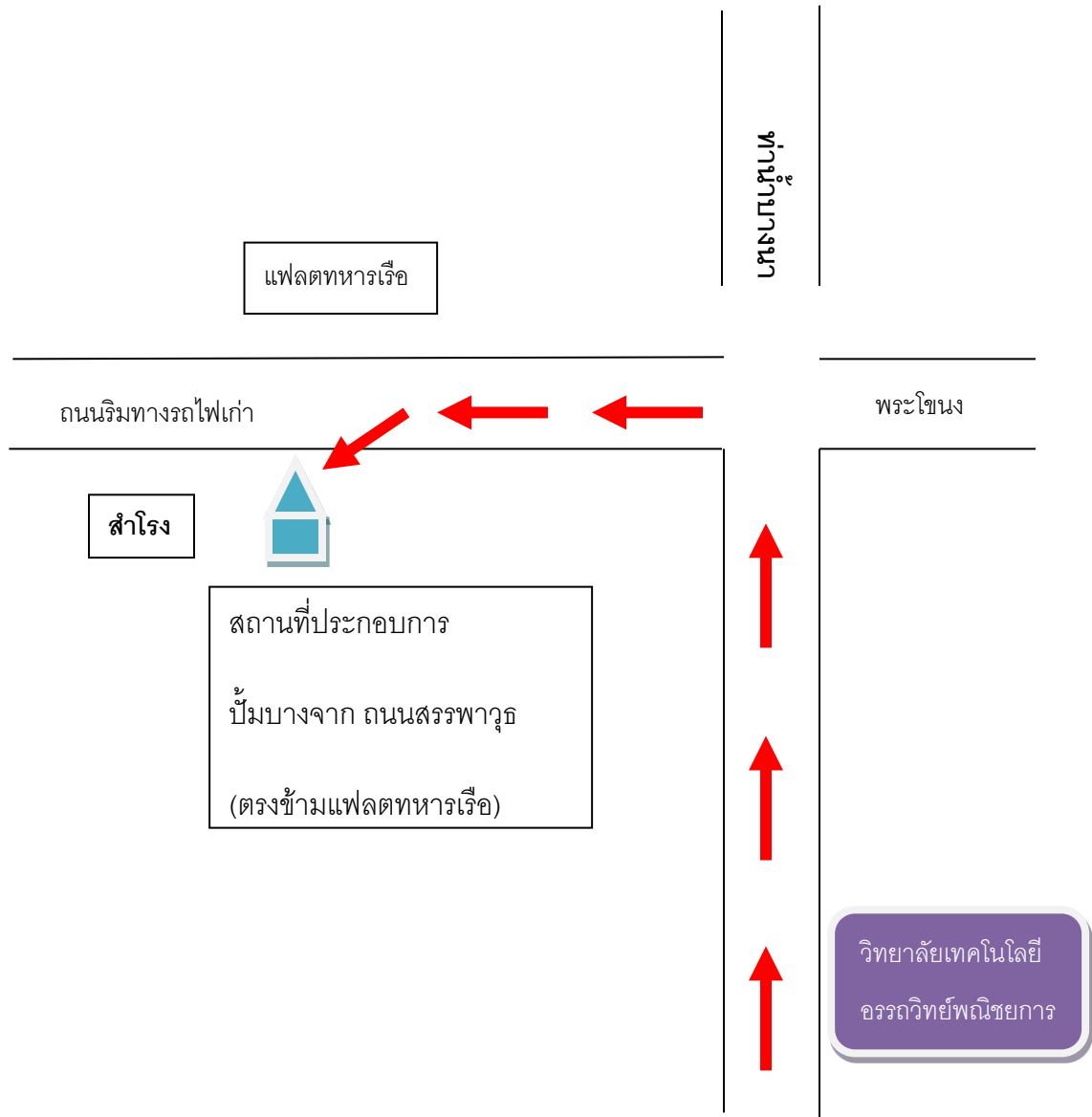
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)

อาจารย์หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

สถานที่ดำเนินโครงการ



ระดับชั้น ปวช. ปีการศึกษา 2562

บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

โครงการ บริการเคลือบเงารถ (Car Wax Service)

ที่ปรึกษาโครงการ อาจารย์ภัสสร ภาควิชา

ที่ปรึกษาร่วมโครงการ อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์

ผู้รับผิดชอบโครงการ นายธันวา กัลยา รหัสประจำตัว 39497 ปวช.3/4

นายขวัญ กระสีเสม รหัสประจำตัว 39501 ปวช.3/4

นางสาวศิริลักษณ์ สุขสนวน รหัสประจำตัว 39661 ปวช.3/4

ลำดับ ที่	รายการ	วันที่	ลงชื่อ ที่ปรึกษา	ลงชื่อ ที่ปรึกษาร่วม
1	กำหนดส่ง โครงการเพื่อขออนุมัติ	24-28 มิ.ย.62		
2	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 1 (บทนำ)	1-12 ก.ค.62		
3	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 2 (แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง)	15-31 ก.ค.62		
4	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 3 (วิธีการดำเนินโครงการ)	1-16 ส.ค.62		
	แผนการดำเนินงาน			
	- ความเป็นมาของธุรกิจ			
	- ผลิตภัณฑ์			
	- แผนการบริหารจัดการ			
	- แผนการตลาด			
	- แผนการผลิต/ การขาย/ การบริการ			
	- แผนการเงิน			
	- แผนฉุกเฉิน หรือแผนประเมินความเสี่ยง			
5	กำหนดส่ง PowerPoint (โครงการ + บทที่ 1-3 แผนการดำเนินงาน กับอาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อเตรียมนำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 1)	2-6 ก.ย.62		
6	นำเสนอโครงการ (Present)ครั้งที่ 1 (โครงการ + บทที่ 1-3 แผนการดำเนินงาน และ บรรณานุกรม)	21 ก.ย.62		
7	ปฏิบัติภาคสนาม ระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 8 ครั้ง	1-31 ต.ค.62		

	(ปฏิบัติการขาย/งานบริการ/งานประดิษฐ์) เข้ารับการนิเทศ จากอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ			
ลำดับ ที่	รายการ	วันที่	ลงชื่อ ที่ปรึกษา	ลงชื่อ ที่ปรึกษาร่วม
8	กำหนดส่ง PowerPoint (โครงการ+ แผนการตลาด และ แผนการผลิต) กับอาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อเตรียม นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2 รวมทั้งการออก ร้านจัดแสดงสินค้า/ บริการ/ แสดงผลงานประดิษฐ์)	1-8 พ.ย.62		
9	นำเสนอโครงการ (Present)ครั้งที่ 2 (แผนการตลาด แผนการผลิต และการออกร้าน จัดแสดงสินค้า/บริการ/แสดงผลงานประดิษฐ์)	 พ.ย. 62		
10	กำหนดส่ง แบบสอบถามโครงการ	2-6 ธ.ค.62		
11	งาน ATCนิทรรศน์ (ออกร้าน และแจกแบบสอบถามโครงการ)	13 ธ.ค.62		
12	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 4 (ปฏิบัติงานรายบุคคล)	16-20 ธ.ค.62		
	(บัญชี+ ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ)	13-17 ม.ค.63		
13	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินงานโครงการ ปัญหาอุปสรรค และ ข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนา)	20-24 ม.ค.63		
14	กำหนดส่ง บรรณานุกรม	27-31 ม.ค.63		
15	กำหนดส่ง ภาคผนวก ก – ง (แปลผลแบบสอบถาม ประมวลภาพ ประวัติผู้จัดทำ โครงการ	3-7 ก.พ.63		
16	กำหนดส่ง กิตติกรรมประกาศ บทคัดย่อ และสารบัญ	10-14 ก.พ.63		
17	กำหนดส่ง ตรวจรูปเล่มโครงการ	17-21 ก.พ.63		
18	ส่งรูปเล่ม+เงินค่ารูปเล่ม+แผ่นซีดี 1 แผ่น	24-28 ก.พ.63		

ภาคผนวก ข โครงการ

- รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม
- ตัวอย่างแบบสอบถาม



แบบสอบถาม

ใบประเมินโครงการบริการล้างรถ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () หน้าข้อที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

1. เพศ

() ชาย () หญิง

2. อาชีพ

() นักศึกษา () พนักงานบริษัท () อื่น ๆ

3. ระดับการศึกษา

() ต่ำกว่าปริญญาตรี () ปริญญาตรี () สูงกว่าปริญญาตรี

ส่วนที่ 2 ความพึงพอใจต่อโครงการ

5 = มากที่สุด 4 = มาก 3 = ปานกลาง 2 = น้อย 1 = น้อยที่สุด

ที่	รายการ	ระดับความพึงพอใจ				
		5	4	3	2	1
1	รูปแบบของสินค้า					
2	การให้บริการความรู้สึกหลังจากที่ได้รับบริการ					
3	ราคาของการบริการเหมาะสมกับการบริการ					
4	พุดจาสุภาพกับลูกค้า และการแต่งกายเรียบร้อย					

ข้อเสนอแนะ.....
.....

ภาคผนวก ค ประมวลภาพสิ่งประดิษฐ์ในโครงการ

- รูปแบบสิ่งประดิษฐ์ในโครงการ
- รูปภาพวัสดุอุปกรณ์ของสิ่งประดิษฐ์ในโครงการ
- รูปภาพขั้นตอนการปฏิบัติโครงการ

โครงการบริการเคลื่อนที่
(Car Wax Service)



1.หลังจากที่หลังเสร็จนำมาเช็ดให้แห้ง



2.หลังจากที่เช็ดเสร็จแล้วนำมาเคลือบ



3.หลังจากที่เคลือบเสร็จเอามาเช็ดอีกรอบ



4.เช็ดเสร็จทำไรเรียบร้อยทำมาจ่ายตั้ง



เสร็จเรียบร้อยแล้ว



วัสดุอุปกรณ์



เครื่องขัด

เคลือบรถ



น้ำยา



ผ้าไมโคร

ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ

ประวัติผู้ดำเนินโครงการ



นางสาวนางสาว ศิริลักษณ์ สุขสนวน

ชื่อเล่น มาย

ที่อยู่ 80/3 ซอยคลองใหม่ใต้ ถนนสุขุมวิท

เขตบางปู้ จังหวัด สมุทรปราการ 10280

เบอร์โทรศัพท์ 096-7049-2406



นาย ชันวา กัลยา

ชื่อเล่น มาย

ที่อยู่ 92/136 หมู่บ้าน.สรณ์ศิริ ตำบล.แพรกษาใหม่

อำเภอ .เมือง จังหวัด .สมุทรปราการ 10280

เบอร์โทรศัพท์ 097-2855-665



นาย ขวัญ กระสีเสม

ชื่อเล่น หรั่ง

ที่อยู่ 55/1 ซ.นภาศัพท์ 4 ถ.สุขุมวิท 36 แขวง คลองตัน

เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110

เบอร์โทรศัพท์ 091-1861-683