



โครงการธุรกิจบริการ พี.พี คาร์แคร์
(PP Carcare)

จัดทำโดย

นาย พีรพงศ์	เพียรการณ์
นาย วราเทพ	ทองนพคุณ
นาย รัชชานนท์	กลิ่นบุญชัย

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
สาขาวิชาการตลาด
วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนการ
ปีการศึกษา 2562



ชื่อโครงการภาษาไทย

พี.พี คาร์แคร์

ชื่อโครงการภาษาอังกฤษ

P.P Carcare

จัดทำโดย

- | | |
|------------------|------------|
| 1. นาย พิศพงษ์ | เพียรการณ์ |
| 2. นาย วราเทพ | ทองนพคุณ |
| 3. นาย รัชชานนท์ | กลิ่นบุศย์ |

คณะกรรมการอนุมัติเอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชาโครงการตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) สาขาวิชาการตลาดวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนการ

(อาจารย์กัญตชาติ เมธาโชติมณีกุล)
อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

(อาจารย์อุดมพร เปตานนท์)
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)
หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

กิตติกรรมประกาศ

โครงการเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ ในหลักสูตรการเรียนการสอนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ซึ่งเนื้อหาโครงการเล่มนี้จะเริ่มตั้งแต่การนำเสนอโครงการ การทำแผนธุรกิจ ตลอดจนผลการดำเนินงาน

คณะนักศึกษาผู้จัดทำโครงการรู้สึกยินดีเป็นอย่างมากหากท่านได้รับประโยชน์จากโครงการเล่มนี้เพราะจะทำให้ผู้อ่านรู้ถึงกระบวนการและขั้นตอนในการประกอบธุรกิจและสามารถพัฒนาธุรกิจของตนเองได้ในอนาคต

ท้ายนี้คณะผู้จัดทำโครงการ ต้องขอขอบพระคุณอาจารย์กันตชาติ เมธาโชติมณีกุล ที่ปรึกษาโครงการและอาจารย์อุดมพร เปตานนท์ อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมเป็นอย่างยิ่งที่ได้แนะนำจนโครงการสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี และผู้จัดทำโครงการหวังว่าโครงการเล่มนี้จะเป็นประโยชน์แก่ท่านไม่มากนักน้อยหากผิดพลาดประการใดต้องกราบขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

ขอขอบพระคุณ

คณะผู้จัดทำ

โครงการพี.พี คาร์แคร์

P.P Carcare

บทคัดย่อ

หัวข้อโครงการ	พี.พี คาร์แคร์ P.P Carcare	
จัดทำโครงการ	1. นายพิรพงศ์	เพียรการณ์
	2. นายวราเทพ	ทองนพคุณ
	3. นายรัชชานนท์	กลิ่นบุญ
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์กันตชาติ	เมธาโชติมณีกุล
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์อุดมพร	เปตานนท์
สาขาวิชา	สาขาวิชาการตลาด	
สถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนศึกษา	
ปีการศึกษา	2562	

บทคัดย่อ

โครงการนี้เป็นโครงการประเภทบริการพี.พี คาร์แคร์มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการดังนี้ 1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ 2. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความรู้ความเข้าใจและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม 3. เพื่อให้นักศึกษาได้มีอาชีพเสริม

มีวิธีการดำเนินการ 3 ขั้นตอนคือ 1. ขั้นเตรียมการ ขั้นที่ 2. ขั้นดำเนินการและขั้นที่ 3. ขั้นประเมินผลจากผลการดำเนินงาน สรุปดังนี้

วันเวลาและสถานที่ดำเนินการโครงการคือเริ่มดำเนินการตั้งแต่วันที่ 11 มิ.ย. 2562 ถึง 21 ก.พ. 2563 สถานที่ดำเนินการโครงการคือ 995/61 ซอยเทศบาลบางปู 53 ต.ท้ายบ้านใหม่ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ

ผลการดำเนินการด้านงบประมาณมีเงินลงทุน 3,000 บาทได้กำไรทั้งสิ้น 1,910 บาท แบ่งกำไรให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คนเท่าๆกันคนละ 1,136 บาทสมาชิก

ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินโครงการ 1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ 2. ทำให้นักศึกษาในกลุ่มเกิดความรู้ความเข้าใจและมีความร่วมมือจากการทำงานกันเป็นทีม 3. ได้มีธุรกิจส่วนตัวและรายได้เป็นของตนเอง

ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างการทำงานโครงการคือ 1. สมาชิกในกลุ่มขาดความรับผิดชอบต่อการทำงาน 2. การใช้อุปกรณ์ต่าง ๆ ยังไม่ชำนาญ

ข้อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาโครงการประเภทบริการอสังหาริมทรัพย์ 1. สมาชิกทุกคนต้องทำงานกันเป็นทีม เมื่อสมาชิกขาดความรับผิดชอบ ประธานจะต้องบอกตักเตือนให้ปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จ 2. ควรมีการหาความรู้ข้อมูลต่าง ๆ หรือสอบถามข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญในการคำนวณการใช้วัสดุ และต้องพยายามเรียนรู้ในขั้นตอนการทำงานและนำมาปรับใช้เพื่อพัฒนาฝีมือในการดำเนินโครงการต่อไป

จากแบบสอบถามเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการ กลุ่ม พี.พี คาร์แคร์ พบว่าความพึงพอใจในการให้บริการในภาพรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเห็นด้วยมาก เมื่อพิจารณารายข้อข้อที่มีค่าความพึงพอใจสูงสุดคือข้อที่ 3 ราคาของการบริการ ราคาเหมาะสมกับการบริการ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเห็นด้วยมาก รองลงมาคือข้อที่ 1. รูปแบบของการบริการธุรกิจพี.พี คาร์แคร์ มีค่าเฉลี่ยและข้อที่มีค่าคะแนนน้อยสุด คือ ข้อที่ 4. แต่งกายเหมาะสม มีบุคลิกและลักษณะท่าทางที่สุภาพ

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทคัดย่อ	(ก)
กิตติกรรมประกาศ	(ข)
บทที่ 1 บทนำ	
ความเป็นมาของธุรกิจ	1
วัตถุประสงค์	1
เป้าหมายของโครงการ	2
การติดตามผลและการประเมิน	2
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการให้บริการ	3
ทฤษฎีเกี่ยวกับความพึงพอใจ	4
ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (7P's)	6
งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ	7
บทที่ 3 วิธีการดำเนินโครงการ	
วิธีการดำเนินการ	9
ขั้นตอนดำเนินงาน	10
งบประมาณและวัสดุ	11
ผู้รับชอบโครงการ	12
ขั้นตอนการบริการสินค้า	13
แผนการตลาดวิเคราะห์ 7P	13
แผนฉุกเฉิน หรือ แผนประเมินความเสี่ยง	17
บทที่ 4 ผลการดำเนินโครงการ	
รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล	18
บัญชีรายรับ – รายจ่าย	24

สารบัญ (ต่อ)		
เรื่อง		หน้า
	กิจกรรมที่ดำเนินการไประหว่างสัปดาห์	32
	ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ	32
	วัตถุประสงค์โครงการ	32
บทที่ 5	สรุปผลการดำเนินโครงการและข้อเสนอแนะ	
	สรุปผลการดำเนินโครงการ	33
	ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ	34
	การแก้ปัญหา	34
	ข้อเสนอแนะ แนวทางในการพัฒนา	34
บรรณานุกรม		
ภาคผนวก		
	ภาคผนวก ก โครงการ	35
	ภาคผนวก ข แบบสอบถาม	44
	ภาคผนวก ค ตราสินค้า	49
	ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ	58

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาของธุรกิจ

“ธุรกิจคาร์แคร์” นับว่าเป็นธุรกิจที่เริ่มมาแรงและยังมีผู้คนที่ยังทำอยู่มากมาย เรียกว่าสามารถทำเป็นอาชีพหลักหรือจะทำเป็นอาชีพเสริมก็ได้ ส่วนหนึ่งเป็นเพราะการดำเนินชีวิตประจำวันของคนในสมัยนี้ที่มีเวลาส่วนตัวค่อนข้างน้อย ต่างใช้เวลาหมดไปกับการทำงานหาเงิน ไม่มีเวลาที่จะดูแลรักษาทำความสะอาดรถจักรยานยนต์ของตัวเอง ประกอบกับแนวโน้มของตัวเลขปริมาณรถจักรยานยนต์ในบ้านเรานั้นวันก็มีแต่จะสูงขึ้นๆ อันเป็นผลจากนโยบายค่าน้ำหนักรถคันแรก นั้นยังเป็นสัญญาณที่ชี้ชัดว่าคาร์แคร์ยังเป็นธุรกิจที่มีอนาคตไกลและสามารถอยู่ให้ใช้บริการได้อีกนาน จนหลายๆ คนเริ่มอยากหารายได้ด้วยการทำธุรกิจบริการล้างรถด้วยตัวเอง

ซึ่งธุรกิจคาร์แคร์ที่ว่านี้โดยทั่วไปแล้วจะเป็นธุรกิจที่เน้นให้บริการทำความสะอาดรถจักรยานยนต์เป็นหลัก แต่จะเพิ่มบริการซ่อมบำรุงต่าง ๆ เพิ่มประสิทธิภาพของรถเข้ามาเป็นบริการเสริม ไว้ตอบโจทย์ลูกค้าที่มีความต้องการในการอยากล้างรถของตัวเอง จะเห็นว่าธุรกิจคาร์แคร์ที่เกิดขึ้นมากมายในขณะนี้มีรูปแบบการให้บริการที่หลากหลายแตกต่างกันไป เช่น บางที่ก็ล้างแค่รถยนต์ บางที่ก็ล้างแค่รถจักรยานยนต์ หรือไม่บางที่ก็ล้างทั้งรถยนต์และรถจักรยานยนต์

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการ จึงได้มีความคิดเห็นที่จัดบริการล้างรถจักรยานยนต์ขึ้นมาเพื่อสนองความต้องการของผู้ที่มีรถจักรยานยนต์ และลูกค้าที่อยากรักษาความสะอาดของรถจักรยานยนต์แต่ไม่มีเวลาดำรงรถของตัวเอง หรือไม่ บางครั้งอุปกรณ์ในการทำความสะดวกก็มีไม่ครบเลยทำให้การล้างรถของใครหลายๆ คนไม่สะดวกพอ แต่พวกเราสัญญาว่าจะทำให้ปัญหาเหล่านั้นหมดไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม
3. เพื่อให้นักศึกษาได้มีอาชีพเสริม

เป้าหมาย

1. บริการล้างรถให้กลุ่มลูกค้าที่มีรถจักรยานยนต์
2. ล้างรถเพื่อความสะดวกของตัวรถจักรยานยนต์

การติดตามผลและการประเมิน

1. นำเสนอผลงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
2. แบบสอบถามแสดงความพึงพอใจของลูกค้า
3. รายงานสรุปผลการดำเนินการ และงบประมาณ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม
3. ได้มีธุรกิจส่วนตัวและรายได้เป็นของตนเอง

บทที่ 2

แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การดำเนินโครงการครั้งนี้ ผู้ดำเนินในโครงการได้แนวคิด ทฤษฎีเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดโครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการให้บริการ
2. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับความพึงพอใจ
3. ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (7 P's)
4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการให้บริการ

การบริการเป็นหัวใจหลักของหน่วยงานที่มีผลต่อการตอบสนองของผู้ใช้บริการให้เกิดความพึงพอใจเพื่อให้มาในสิ่งที่ต้องการไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานภาครัฐที่ต้องการให้ประชาชนในประเทศเกิดความพึงพอใจในการบริการหรือภาคธุรกิจที่สามารถตอบสนองลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจในการบริการนำสู่ผลประกอบการที่ดีดังนั้นจึงมีผู้ให้ความหมายและคำจำกัดความที่เกี่ยวข้องกับการ“บริการ”ไว้หลายท่านดังนี้

สุนันทา ทวีผล (2555) กล่าวถึงการให้บริการสรุปได้ดังนี้

1. หลักความสอดคล้องกับความต้องการของบุคคลส่วนใหญ่กล่าวคือประโยชน์และบริการที่องค์การจัดให้นั้นจะต้องตอบสนองความต้องการของบุคคลเป็นส่วนใหญ่หรือทั้งหมดมิใช่เป็นการจัดให้แก่บุคคลกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งโดยเฉพาะมิฉะนั้นแล้วนอกจากจะไม่เกิดประโยชน์สูงสุดในการเอื้ออำนวยประโยชน์และบริการแล้วยังไม่คุ้มค่ากับการดำเนินงานนั้นๆ
2. หลักความสม่ำเสมอกล่าวคือการให้บริการต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอมิใช่ทำๆหยุดๆตามความพอใจของผู้บริการหรือผู้ปฏิบัติ
3. หลักความเสมอภาคบริการที่จัดนั้นจะต้องให้แก่ผู้มาใช้บริการทุกคนอย่างเสมอภาคและเท่าเทียมกัน
4. หลักความประหยัดค่าใช้จ่ายในการบริการจะต้องไม่มากจนเกินกว่าผลที่จะได้รับ

5. หลักความสะดวกบริการที่จัดให้แก่ผู้รับบริการจะต้องเป็นไปในลักษณะปฏิบัติได้ง่าย สะดวกสบายสิ้นเปลืองทรัพยากรไม่มากนักทั้งยังไม่เป็นการสร้างภาระยุ่งยากใจให้แก่ผู้บริการหรือผู้ให้บริการมากจนเกินไป

สมิตส์ซนุกร (2556) ให้ความหมายว่าการบริการเป็นการปฏิบัติงานที่กระทำหรือติดต่อเกี่ยวข้องกับผู้ใช้บริการการให้บุคคลต่างๆ ได้ใช้ประโยชน์ในทางใดทางหนึ่งทั้งด้วยความพยายามใด ๆ ก็ตามด้วยวิธีการหลากหลายในการทำให้บุคคลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องได้รับความช่วยเหลือจัดได้ว่าเป็นการให้บริการทั้งสิ้นการจัดอำนวยความสะดวกการสนองความต้องการของผู้ใช้บริการก็เป็นการให้บริการการให้บริการจึงสามารถดำเนินการได้หลากหลายวิธีจุดสำคัญคือเป็นการช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้บริการ

เลื่อมใสใจแจ้ง (2554) ได้เสนอแนวความคิดในการบริการประชาชนที่ดีและมีคุณภาพต้องอาศัยเทคนิคกลยุทธ์ทักษะที่จะทำให้ชนะใจผู้รับบริการซึ่งสามารถกระทำได้ทั้งก่อนการติดต่อระหว่างการติดต่อและหลักการติดต่อโดยได้รับการบริการจากตัวบุคคลทุกระดับในองค์กรรวมทั้งผู้บริหารขององค์กรนั้นๆทั้งนี้การบริการที่ดีจะเป็นเครื่องมือช่วยให้ผู้ติดต่อรับบริการเกิดความเชื่อถือศรัทธาและสร้างภาพลักษณ์ซึ่งจะมีผลในการใช้บริการต่างๆ ในโอกาสหน้าต่อไป

สรุปได้ว่าการบริการหมายถึงการดำเนินการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้รับบริการอย่างดีโดยยึดหลักว่าต้องสะดวกรวดเร็วปลอดภัยโปร่งใสและเป็นธรรมตรงกับความต้องการของ

ผู้รับบริการให้มากที่สุดอันมาซึ่งความประทับใจหรือความพึงพอใจแก่ผู้รับบริการและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อองค์กร

ธีรติ นวรัตน์ ณ อยุธยา 2557 ได้ให้ความหมายลักษณะเฉพาะของ การบริการและผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อการตลาดบริการไว้ว่า โดยทั่วไป บริการ จะมีลักษณะที่แตกต่างจากสินค้า 8 ประการ คือ 1. บริการเป็นสิ่งที่ไม่มีจจับต้องได้(Intangible) 2. มีคุณภาพไม่คงที่(Heterogeneous) 3. การผลิตและการจำแนกแจกจ่ายและการบริโภคมักจะเกิดขึ้นพร้อมๆกัน 4. เป็นกิจกรรมหรือกระบวนการ (A Process) 5. มูลค่าหลักของผลิตภัณฑ์เกิดจากปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายบริการ 6. ลูกค้าถือเป็นส่วนสำคัญในกระบวนการผลิต 7. บริการไม่สามารถเก็บในสต็อกได้ 8. ไม่มีการโอนกรรมสิทธิ์ความเป็นเจ้าของ

2. ทฤษฎีเกี่ยวกับความพึงพอใจ

ทฤษฎีเกี่ยวกับความพึงพอใจผู้รับบริการจะมีความพึงพอใจมากน้อยเพียงไรขึ้นอยู่กับความต้องการของตนว่าได้รับการตอบสนองมากน้อยเพียงไรหากได้รับการตอบสนองมากก็จะก่อให้เกิดความจงรักภักดีและเกิดการสื่อสารแบบปากต่อปากแต่ถ้าได้รับการตอบสนองน้อยก็จะรู้สึกในแง่ลบพฤติกรรมของมนุษย์เกิดขึ้นต้องมีสิ่งจูงใจหรือแรงขับเป็นความต้องการที่กดดันจนมากพอที่จะจูงใจให้บุคคลเกิดพฤติกรรมเพื่อตอบสนองความต้องการของตนเองซึ่งความต้องการของแต่ละคนไม่เหมือนกันความต้องการบางอย่างเป็นความต้องการทางชีววิทยาเกิดขึ้นจากสภาวะดังเครียดเช่น ความหิวกระหายหรือความลำบากบางอย่างเป็นความต้องการทางจิตวิทยาเกิดจากความต้องการการยอมรับการยกย่องหรือการเป็นเจ้าของทรัพย์สินความต้องการส่วนใหญ่อาจจะไม่มากพอที่จะจูงใจให้บุคคลกระทำในช่วงเวลานั้นความต้องการกลายเป็นสิ่งจูงใจเมื่อได้รับการกระตุ้นอย่างเพียงพอจนเกิดเป็นความตึงเครียดโดยทฤษฎีที่ได้รับการนิยมนมากที่สุด 2 ทฤษฎีคือทฤษฎีของฟรอยด์และมาสโลว์

แนวคิดทฤษฎีของฟรอยด์

เชื่อว่าพฤติกรรมส่วนใหญ่ของมนุษย์มีแรงจูงใจมาจากจิตไร้สำนึกซึ่งมักจะผลักดันออกมาในรูปความฝันการพูดพลั้งปากหรืออาการผิดปกติทางด้านจิตใจในด้านต่างๆเช่น โรคจิตโรคประสาทเป็นต้นนอกจากนี้ยังเชื่อเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ว่ามนุษย์เกิดมาพร้อมกับแรงขับทางสัญชาตญาณ

และแรงขับดังกล่าวเป็นพลังงานที่สามารถเปลี่ยนแปลงและเคลื่อนที่ได้จึงเป็นพลังงานรูปหนึ่งที่สามารถเปลี่ยนแปลงและไม่หยุดนิ่งสัญชาตญาณดังกล่าวได้แก่สัญชาตญาณแห่งการมีชีวิตเป็นสัญชาตญาณที่แสดงออกมาในรูปแบบของสัญชาตญาณทางเพศแต่ฟรอยด์ไม่ได้หมายถึงความต้องการทางเพศตามความเรียกร้องทางด้านสรีระเท่านั้นแต่ยังรวมถึงสัญชาตญาณที่ติดตัวมนุษย์มาตั้งแต่เกิดและเป็นสัญชาตญาณที่แสดงให้เห็นถึงความปรารถนาและความต้องการที่จะได้รับความพึงพอใจในรูปแบบต่าง ๆ และสัญชาตญาณในการป้องกันตนเองอันเป็นสัญชาตญาณที่ทำให้มนุษย์แสวงหาความพึงพอใจให้แก่ตนเองและสัญชาตญาณแห่งความตาย

แนวคิดทฤษฎีของมาสโลว์

เชื่อว่าพฤติกรรมของมนุษย์เป็นจำนวนมากสามารถอธิบายโดยใช้แนวโน้มนៃบุคคลในการค้นหาเป้าหมายที่จะทำให้ชีวิตของเขาได้รับความต้องการความปรารถนาและได้รับสิ่งที่มีความหมายต่อตนเองเป็นความจริงที่จะกล่าวว่ากระบวนการของแรงจูงใจเป็นหัวใจของทฤษฎีบุคลิกภาพของโดยเขาเชื่อว่ามนุษย์เป็น "สัตว์ที่มีความต้องการ" และเป็นการยากที่มนุษย์จะไปถึง

ขั้นของความพึงพอใจอย่างสมบูรณ์ในทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของเมื่อนุคคลปรารถนาที่จะได้รับความพึงพอใจและเมื่อนุคคลได้รับความพึงพอใจในสิ่งหนึ่งแล้วก็จะยังคงเรียกร้องความพึงพอใจสิ่งอื่นๆต่อไปซึ่งถือเป็นคุณลักษณะของมนุษย์ซึ่งเป็นผู้ที่มีความต้องการจะได้รับสิ่งต่างๆอยู่เสมอกล่าวว่าการปรารถนาของมนุษย์นั้นคิดตัวมาแต่กำเนิดและการปรารถนาเหล่านี้จะเรียงลำดับขั้นของความปรารถนาตั้งแต่ขั้นแรกไปสู่ความปรารถนาขั้นสูงขึ้นไปเป็นลำดับ

ลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์เรียงลำดับความต้องการของมนุษย์จากขั้นต้นไปสู่ความต้องการขั้นต่อไปไว้เป็นลำดับดังนี้

1. ความต้องการทางด้านร่างกาย (Physiological needs)
2. ความต้องการความปลอดภัย (Safety needs)
3. ความต้องการความรักและความเป็นเจ้าของ (Belongingness and love needs)
4. ความต้องการได้รับความนับถือยกย่อง (Esteem needs)
5. ความต้องการที่จะเข้าใจตนเองอย่างแท้จริง (Self-actualization needs)

3. ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (7 P's)

ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) เป็นสิ่งซึ่งสนองความจำเป็นและความต้องการของมนุษย์ได้คือสิ่งที่ผู้ขายต้องมอบให้แก่ลูกค้าและลูกค้าจะได้รับผลประโยชน์และคุณค่าของผลิตภัณฑ์นั้นๆ โดยทั่วไปแล้วผลิตภัณฑ์แบ่งเป็น 2 ลักษณะคือผลิตภัณฑ์ที่อาจจับต้องได้ (Tangible Products) และผลิตภัณฑ์ที่จับต้องไม่ได้ (Intangible Products)

ด้านราคา (Price) หมายถึงคุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงินลูกค้าจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่า (Value) ของบริการกับราคา (Price) ของบริการนั้นถ้าคุณค่าสูงกว่าราคาลูกค้าจะตัดสินใจซื้อดังนั้นการกำหนดราคาการให้บริการควรมีความเหมาะสมกับระดับการให้บริการชัดเจนและง่ายต่อการจำแนกระดับบริการที่ต่างกัน

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับบรรยากาศสิ่งแวดล้อมในการนำเสนอบริการให้แก่ลูกค้าซึ่งมีผลต่อการรับรู้ของลูกค้าในคุณค่าและคุณประโยชน์ของบริการที่นำเสนอซึ่งจะต้องพิจารณาในด้านทำเลที่ตั้ง (Location) และช่องทางในการนำเสนอบริการ (Channels)

ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotions) เป็นเครื่องมือหนึ่งที่มีความสำคัญในการติดต่อสื่อสารให้ผู้ใช้บริการโดยมีวัตถุประสงค์ที่แจ้งข่าวสารหรือชักจูงให้เกิดทัศนคติและพฤติกรรมการใช้บริการและเป็นกุญแจสำคัญของการตลาดสายสัมพันธ์

ด้านบุคคล (People) หรือพนักงาน (Employee) ซึ่งต้องอาศัยการคัดเลือกการฝึกอบรมการจูงใจเพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่งขึ้นเป็นความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการต่างๆขององค์กรเจ้าหน้าที่ต้องมีความสามารถมีทัศนคติที่สามารถตอบสนองต่อผู้ให้บริการมีความคิดริเริ่มมีความสามารถในการแก้ไขปัญหาสามารถสร้างค่านิยมให้กับองค์กร

ด้านกายภาพและการนำเสนอ (Physical Evidence/Environment and Presentation) เป็นแสดงให้เห็นถึงลักษณะทางกายภาพและการนำเสนอให้กับลูกค้าให้เห็นเป็นรูปธรรมโดยพยายามสร้างคุณภาพโดยรวมทั้งทางกายภาพและรูปแบบการให้บริการเพื่อสร้างคุณค่าให้กับลูกค้าไม่ว่าจะเป็นด้านการแต่งกายสะอาดเรียบร้อยการเจรจาต้องสุภาพอ่อนโยนและการให้บริการที่รวดเร็วหรือผลประโยชน์อื่นๆที่ลูกค้าควรได้รับ

ด้านกระบวนการ (Process) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับระเบียบวิธีการและงานปฏิบัติในด้านการบริการที่นำเสนอให้กับผู้ให้บริการเพื่อมอบการให้บริการอย่างถูกต้องรวดเร็วและทำให้ผู้ให้บริการเกิดความประทับใจ

4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

สุรคุณ คุณัฐยานนท์ (2558) ในการศึกษา ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคาร์แคร์ของผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชายอายุระหว่าง 30 - 39 ปีมีการศึกษาระดับปริญญาตรีมีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 50,000 บาท มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ผลการทดสอบสมมติฐาน ปัจจัยด้านพฤติกรรมการใช้บริการคาร์แคร์ประกอบด้วย สถานที่ในการใช้บริการ รูปแบบของการใช้บริการ ความถี่ในการใช้บริการ 19 บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการวันที่ใช้บริการ เวลาที่ใช้บริการและค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อครั้งที่ใช้บริการไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ของผู้บริโภคในเขต กรุงเทพมหานคร นอกจากนี้ปัจจัยด้านความจงรักภักดีต่อตราสินค้าส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ของผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพมหานครมากที่สุด รองลงมาได้แก่ปัจจัยด้านนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ส่วนปัจจัยการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ ด้านการให้ข่าว และการประชาสัมพันธ์ด้านการโฆษณา ด้านการตลาดทางตรง ด้านการส่งเสริมการขาย ด้านการขายโดยใช้พนักงาน ปัจจัยการรักษาสิ่งแวดล้อม ไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ของผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพมหานคร

วลัยกร เขียวคำ (2556) ได้ศึกษาถึง “พฤติกรรมที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคาร์แคร์ ของผู้ใช้งานรถยนต์ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง” พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 31-40 ปี สถานภาพสมรส การศึกษาระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพ

พนักงานบริษัทเอกชน รายได้ระหว่าง 10,001-20,000 บาท ประเภทการเลือกใช้บริการ ได้แก่ ล้างสี คุดฝุ่น ขัดสี เคลือบสี สถานที่ที่นิยมไปใช้บริการ ได้แก่ ศูนย์บริการคาร์แคร์ทั่วไปช่วงเวลาที่ใช้บริการช่วงวันหยุดวันเสาร์และวันอาทิตย์ สาเหตุที่มาใช้บริการต้องการดูแลความสะอาดฟื้นฟูสภาพสีผิวรถ ผู้มีส่วนในการตัดสินใจใช้บริการ ส่วนใหญ่ตัดสินใจด้วยตนเอง ผู้แนะนำให้ใช้บริการคือเพื่อน แรงจูงใจที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการ สะดวกรวดเร็ว ความถี่ในการใช้บริการใน 3 เดือน จำนวน 1 ครั้ง

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ พบว่า ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญด้านผลิตภัณฑ์ ในเรื่องอุปกรณ์มีมาตรฐาน ด้านราคาในเรื่องความเหมาะสมของราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายในเรื่องความสะดวกในการเดินทางมาศูนย์บริการคาร์แคร์ ด้านส่งเสริมการตลาด ในเรื่องการมีห้องปรับอากาศ บริการ WIFI รองรับ ด้านพนักงานผู้ให้บริการ ในเรื่องการมีอัธยาศัยไมตรีของพนักงาน ด้านสภาพแวดล้อมทางกายภาพในเรื่องสถานที่ห้องน้ำสะอาด อาณาบริเวณสถานที่กว้างขวาง ด้านกระบวนการให้บริการในเรื่องความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการ

สมหมาย พันธุวงศ์ (2557) ได้ศึกษาเรื่อง ส่วนประสมทางการตลาดและคุณภาพบริการที่มีอิทธิพลต่อการใช้บริการซ้ำของธุรกิจคาร์แคร์ ในอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง พบว่า ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มผู้ที่มาใช้บริการธุรกิจคาร์แคร์ส่วนใหญ่ เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 35-44 ปีมีการศึกษาระดับปริญญาตรี สถานภาพสมรส ประกอบอาชีพข้าราชการ มีรายได้ต่อเดือน 20,001- 25,000 บาท รถยนต์ที่นำมาใช้บริการส่วนใหญ่เป็นรถเก๋งมีการใช้บริการ ล้างอัดฉีด 2 ครั้งต่อเดือน เหตุผลที่มาใช้บริการเพื่อล้างรถ ส่วนใหญ่มาใช้บริการในวันเสาร์-อาทิตย์เวลา 12.01-16.00 น. มากที่สุดเนื่องจากมีความสะดวก โดยค่าใช้จ่ายในการใช้บริการคาร์แคร์โดยเฉลี่ยต่อครั้ง 200-400 บาท มีการชำระเป็นเงินสดมากที่สุด ร้านคาร์แคร์ที่มีผู้มาใช้บริการมากที่สุด คือ ร้านสุเรนทร์คาร์แคร์ ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็น พบว่า อยู่ในระดับมาก ทุกปัจจัย โดยส่วนประสมทางการตลาดมีระดับความคิดเห็นมากที่สุด รองลงมา คือ คุณภาพบริการ และการใช้บริการซ้ำ การวิเคราะห์ สมการโครงสร้างพบว่าทุกตัวแปร มีความสัมพันธ์เชิงบวก โดยเฉพาะ ส่วนประสมทางการตลาดมีอิทธิพลทางตรงต่อคุณภาพบริการมากที่สุด รองลงมาคุณภาพบริการมีอิทธิพลทางตรงและ ทางอ้อมต่อการใช้บริการซ้ำ

บทที่ 3

วิธีการดำเนินโครงการ

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

1. เตรียมคิดรูปแบบธุรกิจบริการสินค้า
2. ประชุมวางแผนงานวางแผนงานและจัดงบประมาณโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษา
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่จะทำธุรกิจบริการ
5. จัดเตรียมสถานที่ในการลงมือปฏิบัติงาน
6. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์ และส่งเสริมการตลาด

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ

1. จัดเตรียมอุปกรณ์ในการทำงาน
2. หาสถานที่ปฏิบัติทำโครงการ
3. ตรวจสอบความพร้อมของอุปกรณ์และสถานที่ปฏิบัติงาน
4. ทดลองปฏิบัติการบริการ ประเมินผลการปฏิบัติงาน
5. ปฏิบัติดำเนินงานธุรกิจตามขั้นตอนการบริการ ที่วางแผนไว้
6. เช็กถามลูกค้าว่าพอใจในการบริการหรือไม่

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปผลการปฏิบัติงาน
2. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน
3. ประเมินผลในการปฏิบัติงาน

ขั้นตอนดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินการ	ปี 2562							ปี 2563	
	ม.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.
1. เตรียมคิดรูปแบบธุรกิจบริการ	↔								
2. ประชุมวางแผนงาน วาง รูปแบบงาน และจัดสรร งบประมาณ			↔						
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ ปรึกษาโครงการ				↔					
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และ สถานที่ที่จะทำธุรกิจบริการ					↔				
5. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกล ยุทธ์และการส่งเสริมการตลาด					↔				
6. ลงมือปฏิบัติงานตามแผนงาน และขั้นตอนการดำเนินงานที่วาง ไว้						↔			
7. สรุปผลการปฏิบัติงาน								↔	
8. ส่งรายงานสรุปผลการ ดำเนินงาน									↔

งบประมาณและวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน รวมเป็นเงิน 1,870

แผนการเงิน

1. วัสดุดิบ

น้ำยาล้างรถ	140 บาท
น้ำยาเคลือบยาง	560 บาท

2. อุปกรณ์

ผ้าเชามัวร์	110 บาท
ผ้าไมโครไฟเบอร์	200 บาท
ฟองน้ำล้างรถ	140 บาท

3. เบ็ดเตล็ด

ป้ายไวนิลและสื่อโฆษณา	650 บาท
รวม	1,800 บาท

ผู้รับผิดชอบโครงการ

1. นายพิรพงศ์	เพียรการณ์	เลขที่ 23	ปวช.3/5
2. นายวราเทพ	ทองนพคุณ	เลขที่ 3	ปวช.3/5
3. นายรัชชานนท์	กลิ่นบุญชัย	เลขที่ 4	ปวช.3/5

แผนบริการ



ประธานโครงการ
(นาย พีรพงศ์ เพ็ญการณ)



รองประธานโครงการ
(นาย วราเทพ ทองนพคุณ)



หัวหน้าฝ่ายประชาสัมพันธ์
(นาย รัชชานนท์ กลั่นบุญย)

ขั้นตอนการบริการสินค้า

1. ฉีดน้ำเพื่อขจัดคราบสกปรก
2. ล้างส่วนล้อก่อน
3. เริ่มต้นล้างรถ ทุกส่วนที่มีคาบสกปรก
4. ล้างสิ่งสกปรกออกจากฟองน้ำ หรือผ้าที่ใช้ล้างรถบ่อยๆ
5. หลังจากล้างน้ำยาแต่ละส่วนเสร็จ ให้ฉีดน้ำล้างน้ำยาล้างรถออกให้หมด
6. ควรให้รถเปียกทั้งคันขณะล้างรถ
7. ล้างช่วงล่างเป็นลำดับสุดท้าย

แผนการตลาดวิเคราะห์ 7 P

1. กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์

ธุรกิจบริการล้างรถจักรยานยนต์ และจะล้างเพื่อให้รถสะอาดขึ้นเหมือนรถใหม่ เอาความสกปรกออกให้หมดทั้งไว้แต่ความสะอาดให้กับลูกค้า



2. กลยุทธ์ราคา

รถจักรยานยนต์ที่มีขนาดต่ำกว่า 300cc ราคาจะอยู่ที่ 70 บาท ต่อคัน ส่วนรถจักรยานยนต์ที่มีขนาดตั้งแต่ 300cc ขึ้นไป ราคาจะอยู่ที่ 100 บาท ต่อคัน เพราะว่า มีการล้างที่ต้องใช้เวลานานกว่า และรถเป็นรถที่ใหญ่กว่า

ตัวอย่าง มอเตอร์ไซค์ขนาดต่ำกว่า 300 CC



= 70

ตัวอย่าง มอเตอร์ไซค์ขนาดมากกว่า 300 CC

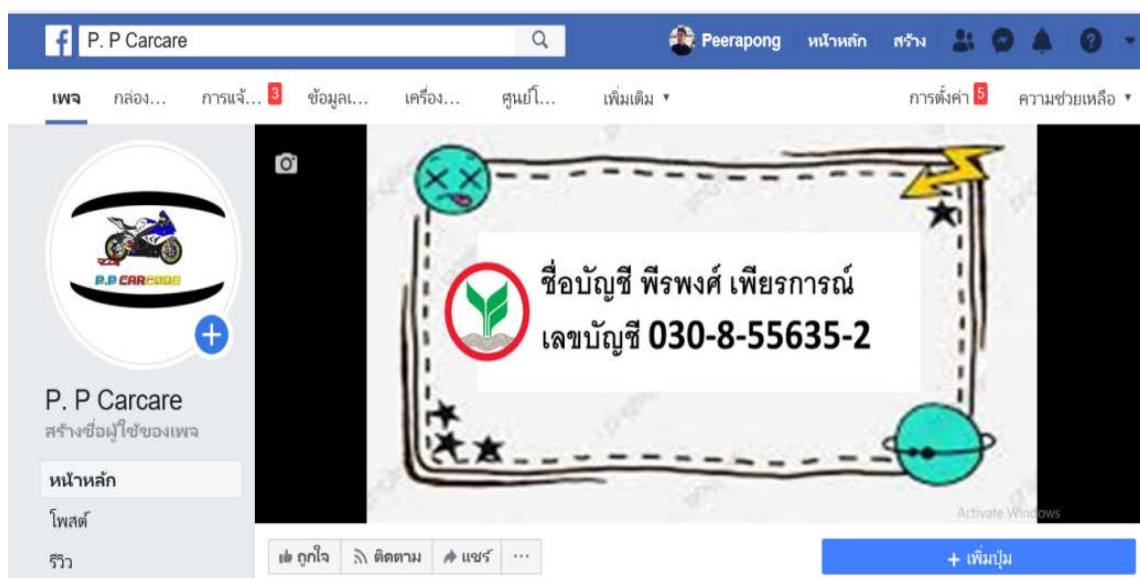


= 100

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย

สามารถติดต่อทางร้านได้ที่ FB: P.P Carcare หรือ Tel.0626806843 (พี่)ร้านของเราตั้งอยู่ที่ บ้านเลขที่ 995/61 หมู่บ้านทรัพย์รุ่งเรืองซีดี อ.เมือง ค.ท้ายบ้านใหม่ จ.สมุทรปราการ

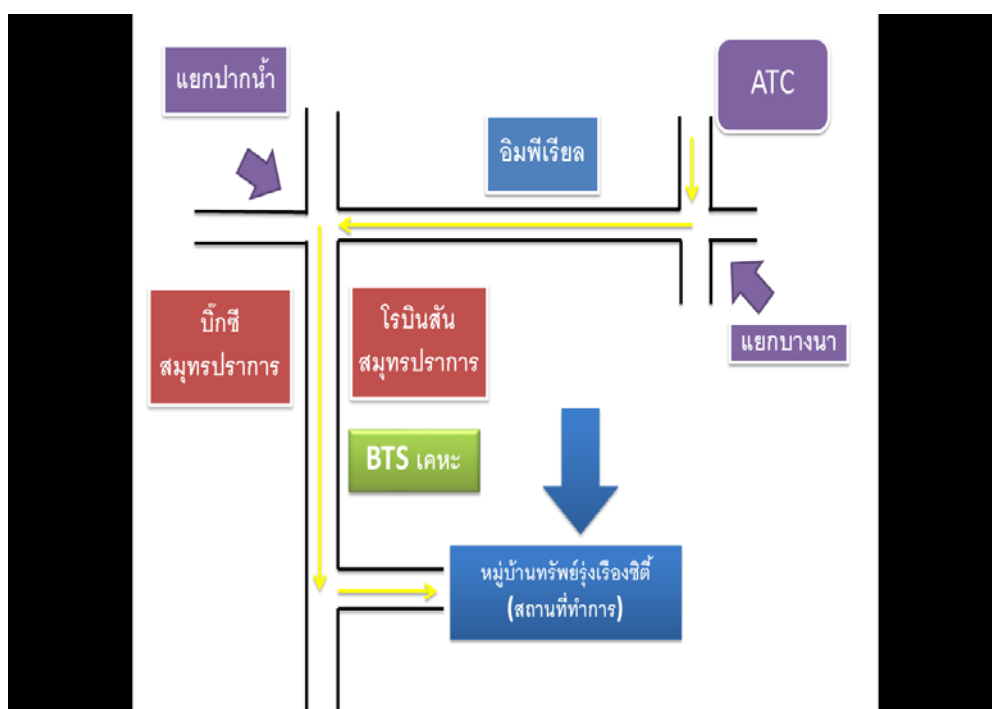
Facebook ทางร้าน



โลโก้ (Logo)



แผนที่ของร้าน



4. การส่งเสริมการตลาด

ทางร้านเรามีโปรโมชั่น คือ หากลูกค้ามีสติ๊กเกอร์รูปโลโก้ทางร้านของเรา ทางร้านเราจะแจกสติ๊กเกอร์ทุกครั้งที่คุณลูกค้ามาล้างรถ เมื่อลูกค้ามาล้างรถจนได้สติ๊กเกอร์ครบ 5 ครั้ง ทางร้านเราจะล้างรถของคุณลูกค้าให้ฟรี



มีสติ๊กเกอร์ครบ 5 อัน ล้างรถฟรี

5. กลยุทธ์ด้านบุคลากร

การใช้เครื่องมือในการล้างรถจะช่วยให้การทำงานเร็วขึ้นและสะอาดขึ้นกว่าเดิม และทำให้ลูกค้าไม่ต้องเสียเวลาในการล้างรถจักรยานยนต์ของตนเอง พนักงานของเราจะมีอยู่ 3 คน

คนที่ 1 ทำหน้าที่ต้อนรับลูกค้า

คนที่ 2 ทำหน้าที่หาเครื่องมือและอาหารให้ลูกค้าระหว่างที่ลูกค้านั่งรอ

คนที่ 3 ทำหน้าที่ทำความสะอาดรถจักรยานยนต์ให้ลูกค้า (และให้พนักงานอีก 2 คนมาช่วยล้างเมื่อต้อนรับลูกค้าเสร็จและหาเครื่องมือให้ลูกค้าเสร็จเรียบร้อยแล้ว)

6. ด้านกายภาพ

ทางร้านเราจะให้พนักงานทุกคนสวมใส่เสื้อสีดำและกางเกงยีนส์ขาวขาวในการปฏิบัติงาน เพื่อเวลาเสื้อเลอะจะได้ดูออกยากและไม่ดูสกปรกจนเกินไป



7. ด้านกระบวนการ

การทำงานกันอย่างเป็นทีมจะทำให้งานเสร็จเร็วขึ้น จะทำให้ลูกค้าไม่ต้องรอนาน ระหว่างการล้างรถ ทางเราจะบริการลูกค้าอย่างเต็มที่เพื่อให้ลูกค้าประทับใจ เพื่อคราวหลังลูกค้าอาจจะแวะมาที่ร้านเราอีก

1. เตรียมจัดร้านเพื่อเปิดร้านให้บริการลูกค้า
2. คำนวณรับลูกค้าที่นำรถเข้ามาล้างที่ร้านเรา
3. สอบถามลูกค้าว่าเป็นลูกค้าที่จองไว้หรือเปล่า
4. เริ่มทำการล้างรถจักรยานยนต์
5. ทำการส่งรถคืนให้ลูกค้า
6. สอบถามความพึงพอใจของลูกค้า
7. รับเงินการลูกค้า
8. กล่าวขอบคุณลูกค้า

แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบ	แนวทางแก้ปัญหา
1	มีคู่แข่งจำนวนมาก	ลูกค้าอาจเลือกใช้บริการของคู่แข่ง	สร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง และฝึกอบรมพนักงานให้มีทักษะในการให้บริการอย่างรวดเร็ว
2	ลูกค้าที่จองคิวไว้ไม่มาตามที่จองคิว	ทางร้านเสียโอกาสในการรับลูกค้ารายอื่น	โทรหาลูกค้าเพื่อรับการยืนยันจากลูกค้าว่าจะเข้ามาทำการล้างรถหรือไม่
3	ไฟฟ้าดับ	ปั๊มน้ำไม่ทำงาน ทำให้ไม่สามารถล้างรถให้ลูกค้าได้	ควรมีแท่งค้ำน้ำสำรองไว้
4	ไม่มีลูกค้าเข้ามาใช้บริการ	ไม่มีรายได้เข้าร้าน	มีการประชาสัมพันธ์ร้านผ่านทางหน้าเพจและส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง

แผนบทที่ 4

ผลการดำเนินโครงการ

การดำเนินโครงการ บริการพี.พี คาร์แคร์ มีวัตถุประสงค์เพื่อหารายได้เสริมระหว่างเรียนจากการเปิดธุรกิจร้านล้างรถจักรยานยนต์และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ ในการดำเนินโครงการ และเพื่อให้ได้รับประสบการณ์จริงในการดำเนินงาน

รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล

นาย พิรพงศ์ เพียรการณ์		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
11 มิ.ย. 62	คิดริเริ่มทำโครงการบริการ	
17 มิ.ย. 62	ประชุมวางแผนเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขออนุมัติ	
17 มิ.ย. 62	จัดสรรงบประมาณ	
23 มิ.ย. 62	เริ่มทำแบบอนุมัติ, เริ่มทำบทที่ 1	
28 มิ.ย. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ, ส่งบทที่ 1	
1 ก.ค. 62	แก้ไขแบบอนุมัติโครงการ, ส่งบทที่ 1	
5 ก.ค. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ, ส่งบทที่ 1	
5 ส.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 2	
7 ส.ค. 62	แก้ไขบทที่ 2	
23 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 2	
9 ก.ย. 62	เริ่มทำบทที่ 3, ออกแบบโลโก้ร้าน, ออกแบบสติ๊กเกอร์ร้าน	
13 ก.ย. 62	แก้ไขบทที่ 3	
16 ก.ย. 62	ส่งบทที่ 3	
20 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint (โครงการ+แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ)	
20 ก.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Presentงาน	
21 ก.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 1	
12 ต.ค. 62	จัดทำป้ายไวนิล	
24 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 1	
25 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 2	
26 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 3	

วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
27 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 4	
28 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 5	
29 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 6	
30 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 7	
31 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 8	
11 พ.ย. 62	เริ่มทำ PowerPoint	
14 พ.ย. 62	ส่ง Powerpoint	
15 พ.ย. 62	แก้ไข PowerPoint พร้อมส่งสมบูรณ์	
16 พ.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 2	
13 ธ.ค. 62	งาน ATC นิทรรศน์	
23 พ.ย. 62	เริ่มทำบทที่ 4	
24 พ.ย. 62	แก้ไขบทที่ 4	
24 พ.ย. 62	ส่งบทที่ 4	
3 ธ.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 5	
4 ธ.ค. 62	แก้ไขบทที่ 5	
17 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 5	
8 ก.พ. 63	เริ่มทำบรรณานุกรม	
8 ก.พ. 63	แก้ไขบรรณานุกรม	
9 ก.พ. 63	ส่งบรรณานุกรม	
25 ม.ค. 63	เริ่มทำภาคผนวก	
25 ม.ค. 63	แก้ไขภาคผนวก	
27 ม.ค. 63	ส่ง ภาคผนวก ก, ข, ค, ง	
28 ม.ค. 63	เริ่มทำสารบัญ	
10 ก.พ. 63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, แก้ไขสารบัญ	
10 ก.พ. 63	แก้ไขกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ	
21 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
21 ก.พ. 63	ส่งรูปเล่มโครงการ, เงินค่ารูปเล่ม, แผ่นซีดี	

รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล

นาย วราเทพ ทองนพคุณ		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
11 มิ.ย. 62	คิดริเริ่มทำโครงการบริการ	
17 มิ.ย. 62	ประชุมวางแผนเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขออนุมัติ	
17 มิ.ย. 62	จัดสรรงบประมาณ	
23 มิ.ย. 62	เริ่มทำแบบอนุมัติ, เริ่มทำบทที่ 1	
28 มิ.ย. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ, ส่งบทที่ 1	
1 ก.ค. 62	แก้ไขแบบอนุมัติโครงการ, ส่งบทที่ 1	
5 ก.ค. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ, ส่งบทที่ 1	
5 ส.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 2	
7 ส.ค. 62	แก้ไขบทที่ 2	
23 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 2	
9 ก.ย. 62	เริ่มทำบทที่ 3, ออกแบบโลโก้ร้าน, ออกแบบสติ๊กเกอร์ร้าน	
13 ก.ย. 62	แก้ไขบทที่ 3	
16 ก.ย. 62	ส่งบทที่ 3	
20 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint (โครงการ+แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ)	
20 ก.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Presentงาน	
21 ก.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 1	
12 ต.ค. 62	จัดทำป้ายไวนิล	
24 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 1	
25 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 2	
26 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 3	

วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
27 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 4	
28 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 5	
29 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 6	
30 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 7	
31 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 8	
11 พ.ย. 62	เริ่มทำ PowerPoint	
14 พ.ย. 62	ส่ง Powerpoint	
15 พ.ย. 62	แก้ไข PowerPoint พร้อมส่งสมบูรณ์	
16 พ.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 2	
13 ธ.ค. 62	งาน ATC นิทรรศน์	
23 พ.ย. 62	เริ่มทำบทที่ 4	
24 พ.ย. 62	แก้ไขบทที่ 4	
24 พ.ย. 62	ส่งบทที่ 4	
3 ธ.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 5	
4 ธ.ค. 62	แก้ไขบทที่ 5	
17 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 5	
8 ก.พ. 63	เริ่มทำบรรณานุกรม	
8 ก.พ. 63	แก้ไขบรรณานุกรม	
9 ก.พ. 63	ส่งบรรณานุกรม	
25 ม.ค. 63	เริ่มทำภาคผนวก	
25 ม.ค. 63	แก้ไขภาคผนวก	
27 ม.ค. 63	ส่ง ภาคผนวก ก, ข, ค, ง	
28 ม.ค. 63	เริ่มทำสารบัญ	
10 ก.พ. 63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, แก้ไขสารบัญ	
10 ก.พ. 63	แก้ไขกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ	
21 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
21 ก.พ. 63	ส่งรูปเล่มโครงการ, เงินค่ารูปเล่ม, แผ่นซีดี	

รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล

นาย รัชชานนท์ กลั่นบุญชัย		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
11 มิ.ย. 62	คิดริเริ่มทำโครงการบริการ	
17 มิ.ย. 62	ประชุมวางแผนเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขออนุมัติ	
17 มิ.ย. 62	จัดสรรงบประมาณ	
23 มิ.ย. 62	เริ่มทำแบบอนุมัติ, เริ่มทำบทที่ 1	
28 มิ.ย. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ, ส่งบทที่ 1	
1 ก.ค. 62	แก้ไขแบบอนุมัติโครงการ, ส่งบทที่ 1	
5 ก.ค. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ, ส่งบทที่ 1	
5 ส.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 2	
7 ส.ค. 62	แก้ไขบทที่ 2	
23 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 2	
9 ก.ย. 62	เริ่มทำบทที่ 3, ออกแบบโลโก้ร้าน, ออกแบบสติ๊กเกอร์ร้าน	
13 ก.ย. 62	แก้ไขบทที่ 3	
16 ก.ย. 62	ส่งบทที่ 3	
20 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint (โครงการ+แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ)	
20 ก.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Presentงาน	
21 ก.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 1	
12 ต.ค. 62	จัดทำป้ายไวนิล	
24 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 1	
25 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 2	
26 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 3	

วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
27 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 4	
28 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 5	
29 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 6	
30 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 7	
31 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 8	
11 พ.ย. 62	เริ่มทำ PowerPoint	
14 พ.ย. 62	ส่ง Powerpoint	
15 พ.ย. 62	แก้ไข PowerPoint และพร้อมส่งสมบูรณ์	
16 พ.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 2	
13 ธ.ค. 62	งาน ATC นิทรรศน์	
23 พ.ย. 62	เริ่มทำบทที่ 4	
24 พ.ย. 62	แก้ไขบทที่ 4	
24 พ.ย. 62	ส่งบทที่ 4	
3 ธ.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 5	
4 ธ.ค. 62	แก้ไขบทที่ 5	
17 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 5	
8 ก.พ. 63	เริ่มทำบรรณานุกรม	
8 ก.พ. 63	แก้ไขบรรณานุกรม	
9 ก.พ. 63	ส่งบรรณานุกรม	
25 ม.ค. 63	เริ่มทำภาคผนวก	
25 ม.ค. 63	แก้ไขภาคผนวก	
27 ม.ค. 63	ส่ง ภาคผนวก ก, ข, ค, ง	
28 ม.ค. 63	เริ่มทำสารบัญ	
10 ก.พ. 63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, แก้ไขสารบัญ	
10 ก.พ. 63	แก้ไขกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ	
21 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
21 ก.พ. 63	ส่งรูปเล่มโครงการ, เงินค่ารูปเล่ม, แผ่นซีดี	

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จรับเงินโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ อนุรักษ์บริการ พี.พี. คาร์แคร์ (ครั้งที่ 1)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
	เก็บเงินสมาชิก				3 คน	1,000	3,000.00			3,000.00
22/10/62	นำยาล้างรถ				1 ขวด	140	140.00			2,860.00
	น้ำยาเคลือบยาง				1 ขวด	560	560.00			2,300.00
	ผ้าเชามัวร์				1 ผืน	110	110.00			2,190.00
	ผ้าไมโครไฟเบอร์				2 ผืน	100	200.00			1,990.00
	ฟองน้ำล้างรถ				2 อัน	70	140.00			1,850.00
	ป้ายไวนิล				1 อัน	350	350.00			1,500.00
24/10/62	รถจักรยานยนต์ปกติ	3	70	210.00						1,710.00
	รถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์	-	-	-						
	รวม			210.00	รวม		1,500.00	รวม		1,710.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จรับเงินในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ ธุรกิจบริการ พี.พี.คาร์แคร์ (ครั้งที่ 2)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
25/10/62	ขอยกมา			1.710.00						1.710.00
	รถจักรยานยนต์ปกติ	3	70	210.00						1,920.00
	รถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์	-	-	-						
	รวม			1.920.00				รวม		1,920.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จรับเงินในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ อนุรักษ์บริการ พี.พี การ์ด (ครั้งที่ 3)

ว/ค/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
26/10/62	ขอยกมา			1,920.00						1,920.00
	รถจักรยานยนต์ปกติ	2	70	140.00						2,060.00
	รถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์	-	-	-						
	รวม			2,060.00				รวม		2,060.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จรับเงินในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ ธุรกิจบริการ พี.พี การ์แตร (ครั้งที่ 4)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
27/10/62	ยอดยกมา			2,060.00						2,060.00
	รถจักรยานยนต์ปกติ	4	70	280.00						2,340.00
	รถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์	-	-	-						
รวม				2,340.00				รวม		2,340.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ ฐรภิจบริการ พี.พี คาร์แคร์ (ครั้งที่ 5)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
28/10/62	ยอดยกมา			2,340.00						2,340.00
	รถจักรยานยนต์ปกติ	2	70	140.00						2,480.00
	รถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์	-	-	-						
	รวม			2,480.00				รวม		2,480.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จรับเงินในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ ฐรภิจบริการ พี.พี คาร์แคร์ (ครั้งที่ 6)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
29/10/62	ยอดยกมา			2,480.00						2,480.00
	รถจักรยานยนต์ปกติ	1	70	70.00						2,550.00
	รถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์	-	-	-						
	รวม			2,550.00				รวม		2,550.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จรับเงินในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ ฐรภิจบริการ พี.พี คาร์แคร์ (ครั้งที่ 7)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
30/10/62	ยอดยกมา			2,550.00						2,550.00
	รถจักรยานยนต์ปกติ	3	70	210.00						2,760.00
	รถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์	-	-	-						
	รวม			2,760.00				รวม		2,760.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จรับเงินในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ ธุรกิจบริการ พี.พี. คาร์แคร์ (ครั้งที่ 8)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
31/10/62	ยอดยกมา			2,760.00						2,760.00
	รถจักรยานยนต์ปกติ	5	70	350.00						3,110.00
	รถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์	3	100	300.00						3,410.00
21/2/63	ค่าเช่าเล่ม				1 เล่ม	200.00	200.00			3,210.00
	ค่าซีดีและกล่องซีดี				1 แผ่น	50.00	50.00			3,160.00
รวม				3,410.00	รวม			250.00	รวม	3,160.00

กิจกรรมที่ดำเนินการไประหว่างสัปดาห์

1. จัดหาสถานที่และอุปกรณ์การดำเนินงาน
2. มีการค้นหาและซื้อวัสดุเพื่อทำการลงมือปฏิบัติงาน
3. รวบรวมความคิดและลดต้นทุน
4. มีการประชุมกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างสมาชิกภายในกลุ่มเพื่อให้เกิดความสามัคคี

ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ

โครงการธุรกิจบริการล้างรถ พี.พี คาร์แคร์ (P.P Car care)

วัตถุประสงค์โครงการ

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อให้ให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม
3. เพื่อให้ให้นักศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

งบในการดำเนินงาน	3,000.00	บาท
ยอดขายทั้งสิ้น	3,410.00	บาท
กำไรสุทธิ	1,910.00	บาท
แบ่งทุนดำเนินงานให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คน คนละ	1,053.00	บาท
ระยะเวลาในการดำเนินงาน : 8 ครั้ง		
แบ่งทุนดำเนินงานให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คน คนละ	1,053.00	บาท

แบ่งทุนดำเนินงานให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คน เท่าๆ กัน คนละ **1,053.00** บาท

รายชื่อ

1. นาย วราเทพ ทองนพคุณ	1,000.00	บาท
2. นาย รัชชานนท์ กลั่นบุญชัย	1,000.00	บาท
3. นาย พีรพงศ์ เพียรการณ์	1,000.00	บาท
รวม	3,000.00	บาท

กำไรดำเนินงานจากสมาชิกในกลุ่ม 3 คนๆละ 1,053.00 บาท

บทที่ 5

สรุปผลการดำเนินโครงการ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการดำเนินโครงการ

จากการดำเนินการบริการ พื.พี คาร์แคร์ ทางกลุ่มได้เริ่มดำเนินการบริการมาเป็นระยะเวลา 8 วัน ผลการดำเนินการได้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ทางกลุ่มได้ตั้งไว้โดยสามารถสร้างรายได้ระหว่างเรียนอีกด้วย ทำให้ทางกลุ่มมีทักษะในการปฏิบัติงานรู้จักแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้ารู้จักการวางแผนในการดำเนินงาน สามารถที่จะใช้ความรู้และประสบการณ์ที่ได้ไปประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการดำเนินชีวิตในอนาคตได้

สรุปตารางการปฏิบัติงาน

ลำดับที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ
1	11-17 มิ.ย. 62	1. คิดริเริ่มทำโครงการ 2. ประชุมวางแผน เสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขอใบอนุมัติ
2	17 มิ.ย. 62	1. จัดสรรงบประมาณ
3	5 ก.ค. 62	1. ส่งบทที่ 1
4	23 ส.ค. 62	1. ส่งบทที่ 2
5	13 ก.ย. 62	1. ส่งบทที่ 3
6	20-21 ก.ย. 62	1. เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Present งาน 2. Present โครงการ ครั้งที่ 1
7	12 ต.ค. 62	1. จัดเตรียมอุปกรณ์
8	24-31 ต.ค. 62	1. ดำเนินการบริการซอยเทศบาลบางปู 53 2. ซื้ออุปกรณ์จัดเตรียมของ 3. จัดตั้งร้าน เตรียมอุปกรณ์ พร้อมบริการ
9	15 พ.ย. 62	1. เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Present ครั้งที่ 2
10	16 พ.ย. 62	1. Present โครงการ ครั้งที่ 2
11	13 ธ.ค. 62	1. งาน ATC การปฏิบัติงาน
12	26 พ.ย. 62	1. ส่งบทที่ 4, ส่งผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ

ลำดับที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ
13	3 ธ.ค. 62	1.ส่งบทที่ 5
14	8 ก.พ. 63	1.ส่งบรรณานุกรม
15	8 ก.พ. 63	1.ส่งภาคผนวก
16	21 ก.พ. 63	1.ส่งกิตติกรรมประกาศ , บทคัดย่อ
17	21 ก.พ. 63	1.ส่งรูปเล่ม, เงินค่ารูปเล่ม, แผ่น CD

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ

1. สมาชิกในกลุ่มขาดความรับผิดชอบต่อการทำงาน
2. การใช้อุปกรณ์ต่าง ๆ ยังไม่ชำนาญ

การแก้ไขปัญหา

1. ต้องเรียกสมาชิกภายในกลุ่มมาประชุมเพื่อแก้ไขปัญหา
2. ศึกษาวิธีการใช้อุปกรณ์ในการทำงานมาให้ละเอียดพอสมควร

ข้อเสนอแนะ แนวทางในการพัฒนา

1. สมาชิกทุกคนต้องทำงานกันเป็นทีม เมื่อสมาชิกขาดความรับผิดชอบ ประธานจะต้องบอกตักเตือนให้ปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จ
2. ควรมีการหาความรู้ข้อมูลต่าง ๆ หรือสอบถามข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญในการคำนวณการใช้วัสดุ และต้องพยายามเรียนรู้ในขั้นตอนการทำงานและนำมาปรับใช้เพื่อพัฒนาฝีมือในการดำเนินโครงการต่อไป

บรรณานุกรม

- รัชวล วรวิทย์. (2548). **ทฤษฎีเกี่ยวกับความพึงพอใจ**. ค้นหาค้นหาข้อมูลวันที่ 23 สิงหาคม 2562, จาก http://dspace.bu.ac.th/jspui/bitstream/123456789/1960/1/pannawat_phat.pdf
- วลัยกร เขียวคำ. (2556). **พฤติกรรมที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคาร์แคร์ ของผู้ใช้รถยนต์ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง**. ค้นหาค้นหาข้อมูลเมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2562, จาก <https://www.tci-thaijo.org/index.php/bahcuoj/article/view/231159>
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2541). **ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (7 P's)**. ค้นหาค้นหาข้อมูลวันที่ 25 สิงหาคม 2562, จาก <http://thesisavenue.blogspot.com/2008/09/marketing-mix-7ps.html>
- สุนันทา ทวีผล. (2550). **แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการให้บริการ**. ค้นหาค้นหาข้อมูลเมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2562, จาก http://digital_collect.lib.buu.ac.th/dcims/files/53930081/chapter2.pdf
- สมหมาย พันธุ์วงศ์. (2557). **ส่วนประสมทางการตลาดและคุณภาพบริการที่มีอิทธิพลต่อการใช้บริการซ้ำของธุรกิจคาร์แคร์ ในอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง**. ค้นหาค้นหาข้อมูลเมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2562, จาก <http://ithesisir.su.ac.th/dspace/bitstream/123456789/267/1/E0%B9%84%E0%B8%8A%E0%B8%A2%E0%B8%9E%E0%B8%A8.pdf>
- สุรคุณ คณัฐยานนท์. (2556). **ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ คาร์แคร์ของผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพมหานคร**. ค้นหาค้นหาข้อมูลเมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2562, จาก http://ethesisarchive.library.tu.ac.th/thesis/2017/TU_2017_5902031391_7329_6089.pdf

ภาคผนวก ก โครงการ

- **แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ**
- **บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ**



แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ

สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนศึกษา

ภาคเรียนที่ 1-2 ปีการศึกษา 2562

ชื่อโครงการ

พี.พี คาร์แคร์ (P.P Carcare)

ระยะเวลาการดำเนินงาน

มิถุนายน 2562 – กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ดำเนินการ

995/61 ซอยเทศบาลบางปู 53

ต.ท้ายบ้านใหม่ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10280

ประมาณค่าใช้จ่าย

3,000 บาท

ผู้รับผิดชอบโครงการ

นายพีรพงศ์	เพียรการณ์	เลขประจำตัว 39637	ปวช. 3/5
นายวราเทพ	ทองนพคุณ	เลขประจำตัว 39279	ปวช. 3/5
นายรัชชานนท์	กลิ่นบุศย์	เลขประจำตัว 39288	ปวช. 3/5

ลงชื่อ.....ประธานโครงการ

(นายพีรพงศ์ เพียรการณ์)/...../.....

ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ลงชื่อ

ลงชื่อ

(อาจารย์กนกชาติ เมธาโชติมณีกุล)/..../.... (อาจารย์อุดมพร เปตานนท์)..../...../....

ลงชื่อ หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)/...../.....

ชื่อโครงการ	พี.พี คาร์แคร์ (P.P Carcare)	
แผนงาน	นักศึกษาสาขาวิชาการตลาด โครงการกลุ่มธุรกิจบริการ	
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์กันตชาติ	เมธาโชติมณีกุล
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์อุดมพร	เปตานนท์
ผู้รับผิดชอบโครงการ		
1. นายพิรพงศ์	เพียรการณ์	ประธานโครงการ
2. นายวราเทพ	ทองนพคุณ	หัวหน้าบัญชี
3. นายรัชชานนท์	กลั่นบุศย์	หัวหน้าประชาสัมพันธ์

หลักการและเหตุผล

จักรยานยนต์เป็นยานพาหนะที่ช่วยอำนวยความสะดวกในชีวิต การจะมีจักรยานยนต์เป็นของตัวเองไม่ใช่เรื่องยาก แต่การดูแลรักษาเป็นสิ่งที่ควรคำนึง ทั้งการซ่อมบำรุงไปจนถึงการดูแลขั้นพื้นฐานอย่างเช่นการทำความสะอาด ซึ่งไม่ใช่เรื่องง่ายสำหรับบางคนและใช้เวลาค่อนข้างนานหากต้องลงมือทำเอง ธุรกิจดูแลจักรยานยนต์ ล้างรถ คาร์แคร์ จึงถือกำเนิดขึ้นมาเพื่อตอบสนองต่อปัญหาเหล่านี้ ไม่เพียงแต่ผู้ใช้บริการเท่านั้นที่พึงพอใจ ธุรกิจ ล้างรถ คาร์แคร์ แม้ไม่ใช่ธุรกิจใหม่ แต่หนทางสู่ความสำเร็จยังมีอยู่ ถ้าอยากให้ธุรกิจอยู่รอดต้องปรับตัวเข้าหาสภาพแวดล้อมอย่างหยุดคิดหรือหยุดพัฒนา เรียนรู้จากคนอื่นและนำมาปรับใช้ให้เกิดความแตกต่างในแบบของตนเอง สำคัญคือการบริหารคน เวลา และค่าใช้จ่าย ปัจจุบันมีการใช้บริการล้างรถเป็นจำนวนมากอย่างแพร่หลาย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้ามีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ธุรกิจ คาร์แคร์จัดว่าเป็นธุรกิจที่ให้บริการ ดังนั้นการจะเรียกลูกค้าและรักษาลูกค้าประจำไว้ได้นั้นการให้บริการอย่างมีคุณภาพจึงเป็นหัวใจสำคัญที่สุดซึ่งการให้บริการของธุรกิจคาร์แคร์โดยมากจะทำโดยพนักงานในร้านและมีบริการที่มีคุณภาพเพราะทุกการบริการของพนักงานจะต้องสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า

ดังนั้น คณะผู้จัดทำจึงมีแนวคิดในการจัดทำโครงการธุรกิจบริการล้างรถเพื่อให้มีรายได้ระหว่างเรียนและบรรลุวัตถุประสงค์ของรายวิชาโครงการและสามารถสร้างอาชีพได้ในอนาคต

วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม
3. เพื่อให้นักศึกษาได้มีอาชีพเสริม

เป้าหมาย

1. เสนอบริการล้างรถให้กับกลุ่มที่ไม่มีเวลาทำความสะอาดจักรยานยนต์
2. ล้างรถเพื่อความสะดวกของตัวรถจักรยานยนต์
3. นักศึกษามีประสบการณ์ในการลงมือปฏิบัติงานจริง

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

1. เตรียมคิดรูปแบบธุรกิจขายสินค้า
2. ประชุมวางแผนงานวางแผนงานและจัดงบประมาณโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษา
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่จะทำธุรกิจบริการ
5. จัดเตรียมสถานที่ในการลงมือปฏิบัติงาน
6. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์ส่งเสริมการตลาด

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ

1. จัดเตรียมอุปกรณ์ในการทำงาน
2. หาสถานที่ปฏิบัติทำโครงการ
3. ตรวจสอบความพร้อมของอุปกรณ์และสถานที่ปฏิบัติงาน
4. ทดลองปฏิบัติการบริการประเมินผลการปฏิบัติงาน
5. ปฏิบัติดำเนินงานธุรกิจตามขั้นตอนการบริการที่วางแผนไว้
6. เช็กถามลูกค้าว่าพอใจในการบริการหรือไม่

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปผลการปฏิบัติงาน
2. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน
3. ประเมินผลในการปฏิบัติงาน

ขั้นตอนดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินการ	ปี 2562							ปี 2563	
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.
1. เตรียมคิดรูปแบบการบริการ	↔								
2. ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงานและจัดสรรงบประมาณ	↔								
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	↔								
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และสถานที่ที่จะทำการบริการ		↔							
5. จัดทำแผนธุรกิจและแผนการตลาด		↔							
6. ลงมือปฏิบัติงานตามแผนงานและขั้นตอนการดำเนินงานที่วางไว้				↔					
7. สรุปผลการปฏิบัติงาน						↔			
8. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน								↔	

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ 995/61 ซอยเทศบาลบางปู 53 ต.ท้ายบ้านใหม่ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10280

งบประมาณและวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุนคนละ 1,000 บาท จำนวน 3 คนเป็นเงิน 3,000 บาท

1. น้ำยาล้างรถ	140	บาท
2. น้ำยาเคลือบยาง	560	บาท
3. ผ้าเชามัวร์	180	บาท
4. ผ้าไมโครไฟเบอร์	200	บาท
5. ฟองน้ำล้างรถ	140	บาท
6. ป้ายไว้นิลและสื่อโฆษณา	650	บาท
รวม	1,870	บาท

การติดตามผลและการประเมิน

1. นำเสนอผลงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
2. แบบสอบถามแสดงความพึงพอใจของลูกค้า
3. รายงานสรุปผลการดำเนินการและงบประมาณ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม
3. ได้มีธุรกิจส่วนตัวและรายได้เป็นของตนเอง

ปัญหาและอุปสรรค

1. การปฏิบัติงานอาจล่าช้าหรือไม่เป็นไปตามแผนงาน
2. วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการปฏิบัติงานอาจชำรุดเสียหาย

ข้อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนา

1. เตรียมความพร้อมของทีมงานฝึกปฏิบัติคนให้เกิดความชำนาญก่อนลงปฏิบัติงานจริง
2. ตรวจสอบวัสดุอุปกรณ์ทุกครั้งก่อนปฏิบัติงาน

ลงชื่อ.....

(อาจารย์กันตชาติ เมธาโชติมณีกุล)

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์อุดมพร เปตานนท์)

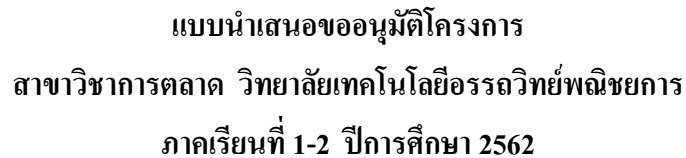
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)

อาจารย์หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

ลำดับที่	รายการ	วันที่	ลงชื่อ ที่ปรึกษา	ลงชื่อที่ ปรึกษาร่วม
9	เข้าพบอาจารย์ปรึกษาก่อน เตรียม Present ครั้งที่ 2 นำเสนอ การออกร้านจัดแสดงสินค้า หรือบริการแสดงผลงานประดิษฐ์	15 พ.ย. 62		
10	นำเสนอ โครงการ (Present) ครั้งที่ 2 (แผนการตลาด แผนการผลิต และการจัดแสดง สินค้า/บริการ/แสดงผลงานประดิษฐ์)	16 พ.ย. 62		
11	งาน ATC นิทรรศน์	13 ธ.ค. 62		
12	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 4 -ปฏิบัติงานรายบุคคล	24 พ.ย. 62		
13	บัญชี + ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินงานโครงการ)	17 ธ.ค. 62		
14	กำหนดส่ง บรรณานุกรม	28 ม.ค. 63		
15	กำหนดส่ง ภาคผนวก ก ภาคผนวก ข	11 ก.พ. 63		
16	ภาคผนวก ค ภาคผนวก ง กำหนดส่ง กิตติกรรมประกาศ กำหนดส่ง บทคัดย่อ	18 ก.พ. 63		
17	ตรวจรูปเล่มโครงการ	22 ก.พ. 63		
18	ส่งรูปเล่ม+เงินค่ารูปเล่ม+แผ่นซีดี 1 แผ่น	22 ก.พ. 63		



ผู้รับผิดชอบโครงการ		
1. นายพิรพงศ์	เพียรการณ์	รหัสประจำตัว 39637 ปวช.3/5
2. นายวราเทพ	ทองนพคุณ	รหัสประจำตัว 39279 ปวช.3/5
3. นายรัชชานนท์	กลิ่นนุชย์	รหัสประจำตัว 39288 ปวช.3/5

ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ 	ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ
--	--

ลงชื่อ.....หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด
(อาจารย์ผู้บังคับสอน ประจำปี พ.ศ.)/...../.....

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจการขาย และบริการสร้างรายได้ระหว่างการศึกษา
3. เพื่อให้นักศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

กลุ่มเป้าหมาย

1. เสนอขายสินค้า และบริการให้กับกลุ่มบุคคลที่มีความสนใจล้ำรถ
2. ขายสินค้าได้กำไรมากกว่าที่ลงทุนและคืนกำไรให้กับสมาชิกในกลุ่ม

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

1. เตรียมคิดรูปแบบธุรกิจบริการสินค้า
2. ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรรงบประมาณ
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่จะทำธุรกิจขายสินค้า และบริการ
5. จัดเตรียมสถานที่ในการลงมือปฏิบัติงาน
6. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์ และส่งเสริมการตลาด

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ

1. จัดซื้ออุปกรณ์ และตรวจสอบความพร้อมของอุปกรณ์และสถานที่ปฏิบัติงาน
2. ทดลองปฏิบัติการขาย และบริการ ประเมินผลการปฏิบัติงาน
3. ปฏิบัติดำเนินงานธุรกิจตามขั้นตอนการขาย และบริการ ที่วางแผนไว้
4. จัดกิจกรรมทางการตลาด และการส่งเสริมการตลาด

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปผลการปฏิบัติงานบริการ และงบประมาณผลกำไร ขาดทุน
2. แบบสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า
3. รายงานสรุปผลการดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินการ	ปี 2562							ปี 2563	
	ม.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. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์ และการส่งเสริมการตลาด					↔				
6. ลงมือปฏิบัติงานตามแผนงาน และขั้นตอนการดำเนินงานที่วางไว้						↔			
7. สรุปผลการปฏิบัติงาน								↔	
8. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน									↔

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ปฏิบัติงาน บ้านเลขที่ 995/61 ซอยเทศบาลบางปู 53 ต.ท้ายบ้านใหม่ อ.เมือง

จ.สมุทรปราการ

งบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน คนละ 1,000 บาท รวมเป็นเงิน 3,000 บาท

1. วัสดุดิบ

น้ำยาล้างรถ	140 บาท
น้ำยาเคลือบยาง	560 บาท

2. อุปกรณ์

ผ้าเชามัวร์	110 บาท
ผ้าไมโครไฟเบอร์	200 บาท
ฟองน้ำล้างรถ	140 บาท

3. เบ็ดเตล็ด

ป้ายไว้นิลและสื่อโฆษณา	350 บาท
รวม	1,500 บาท

การติดตามผลและการประเมิน

- นำเสนอผลงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
- แบบสอบถามแสดงความพึงพอใจของลูกค้า
- รายงานสรุปผลการดำเนินการ และงบประมาณ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
- สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า และสร้างประสบการณ์ในธุรกิจการขาย และบริการ เพิ่มรายได้ระหว่างการศึกษ
- ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม และสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

ปัญหาและอุปสรรค

- การปฏิบัติงานอาจล่าช้า หรือไม่เป็นไปตามแผนงาน
- วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการปฏิบัติงานอาจชำรุด เสียหาย

ข้อเสนอแนะ

- เตรียมความพร้อมของทีมงาน ฝึกปฏิบัติคนให้เกิดความชำนาญก่อนลงปฏิบัติงานจริง
- ตรวจสอบวัสดุ อุปกรณ์ทุกครั้ง ก่อนปฏิบัติงาน

ลงชื่อ.....

(อาจารย์กนกชาติ เมธาโชติมณีกุล)

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์อุดมพร เปตานนท์)

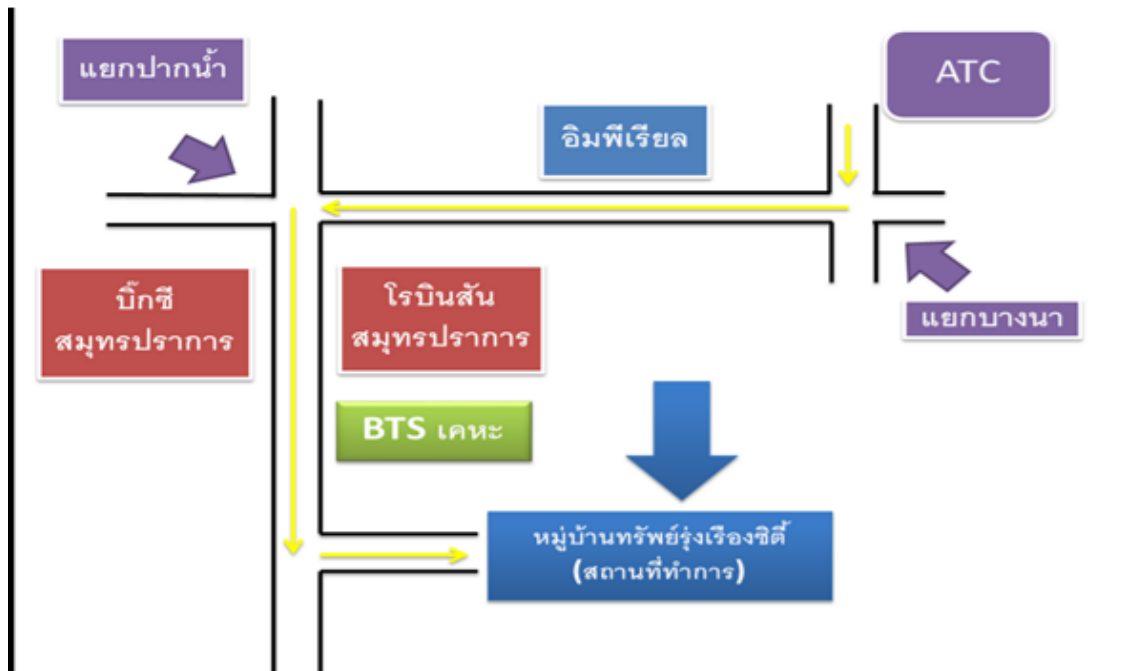
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)

อาจารย์หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

สถานที่ดำเนินโครงการ



ภาคผนวก ข แบบสอบถาม

-รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม

- ตัวอย่างแบบสอบถาม

รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม

รายงานผลการประเมินโครงการบริการพี.พี.คาร์แคร์ (P.P Car care) จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 50 ตัวอย่าง สรุปได้ดังนี้

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม(แสดงค่าความถี่ และร้อยละ)

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 ลักษณะกลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถาม เพศ

เพศ	ความถี่	ร้อยละ
ชาย	47	94
หญิง	3	6
รวม	50	100

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง เพศ พบว่า กลุ่มตัวอย่างใช้บริการเป็นเพศชาย มีจำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 94 และเพศหญิงมีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 6 ตามลำดับ

ตารางที่ 2 ลักษณะกลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถามระดับอาชีพ

อาชีพ	ความถี่	ร้อยละ
นักศึกษา	30	60
พนักงานบริษัทเอกชน	10	20
อื่นๆ	10	20
รวม	50	100

จากตารางที่ 2 พบว่ากลุ่มตัวอย่างแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มอาชีพ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ อาชีพนักศึกษา จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 60 อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 20 และอาชีพอื่น ๆ จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 20 ตามลำดับ

ตารางที่ 3 ลักษณะกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	40	80
ปริญญาตรี	8	16
สูงกว่าปริญญาตรี	2	4
รวม	50	100

ตารางที่ 3 พบว่า ระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี มีจำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 80 ระดับปริญญาตรี มีจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 16 และ สูงกว่าปริญญาตรี มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 4

ความพึงพอใจของนักศึกษาที่มีต่อการบริการ กระเป๋าพระราชของวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์ พณิชยการ (แสดงค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย มาตรฐาน) มีระดับการประเมินความพึงพอใจดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการ กลุ่ม พี.พี คาร์แคร์

ตารางที่ 4 ความพึงพอใจในการให้บริการ

ข้อพิจารณา	$\overline{(x)}$	SD	ระดับความคิดเห็น
1. รูปแบบของการบริการธุรกิจพี.พี คาร์แคร์	4.12	0.81	เห็นด้วยมาก
2. การให้บริการความรู้สึกลังจากที่ได้รับบริการ	4.12	0.86	เห็นด้วยมาก
3. ราคาของการบริการ ราคาเหมาะสมกับการบริการ	4.14	0.92	เห็นด้วยมาก
4. แต่งกายเหมาะสม มีบุคลิกและลักษณะท่าทางที่สุภาพ	4.11	0.87	เห็นด้วยมาก
รวม	4.12	0.87	เห็นด้วยมาก

จากตารางที่ 4

พบว่าความพึงพอใจในการให้บริการในภาพรวมมีค่าเฉลี่ย $\bar{X} = 4.12$ และค่า $SD = 0.87$ อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก

เมื่อพิจารณารายข้อข้อที่มีค่าความพึงพอใจสูงสุดคือข้อที่ 3 ราคาของการบริการ ราคาเหมาะสมกับการบริการ มีค่าเฉลี่ย $\bar{X} = 4.14$ และค่า $SD = 0.92$ อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก รองลงมาคือข้อที่ 1. รูปแบบของการบริการธุรกิจพี.พี. การ์แคร์ มีค่าเฉลี่ย $\bar{X} = 4.12$ และค่า $SD = 0.81$ และข้อที่มีค่าคะแนนน้อยสุด คือ ข้อที่ 4. แต่งกายเหมาะสม มีบุคลิกและลักษณะท่าทางที่สุภาพ มีค่าเฉลี่ย $\bar{X} = 4.11$ และค่า $SD = 0.87$



แบบสอบถาม

ใบประเมินโครงการบริการพี.พี.คาร์แคร์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมายลงใน (☒) หน้าข้อที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

1. เพศ

() ชาย

() หญิง

2. อาชีพ

() นักศึกษา

() พนักงานบริษัทเอกชน

() 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	รูปแบบของการบริการธุรกิจพี.พี.คาร์แคร์					
2	การให้บริการ ความรู้สึกหลังจากที่ได้รับบริการ					
3	ราคาของการบริการ ราคาเหมาะสมกับการบริการ					
4	แต่งกายเหมาะสม มีบุคลิกและลักษณะท่าทางที่สุภาพ					

ข้อเสนอแนะ.....

ขอบคุณสำหรับความร่วมมือ

ภาคผนวก ค

- **ตราสินค้า รูปแบบผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ**
- **ป้ายร้าน**
- **รูปภาพวัสดุอุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ**
- **รูปภาพขั้นตอนการให้บริการ**

ตราสินค้า รูปแบบผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ



ป้ายร้าน



รูปภาพวัสดุอุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ



1. น้ำยาล้างรถผสมน้ำยาแว็กซ์



2. ผ้าแห้ง



3. ผ้าเช็ดแว็กซ์



4. ถังน้ำ



5. สายยาง



6. ฟองน้ำ



7. หัวสายยาง



8. ป้ายไว้นิล

รูปภาพขั้นตอนการให้บริการ

พี.พี คาร์แคร์ (P.P Carcare)



1. เตรียมจัดร้านเพื่อเปิดร้านให้บริการลูกค้า



2. รับรถจักรยานยนต์จากลูกค้า



3. ผสมน้ำยาล้างรถ



4. ฉีดน้ำใส่รถจักรยานยนต์ให้ทั่ว



5. ใช้แชมพูขัดตัวรถให้สะอาด



6. ล้างแชมพูออกจากตัวรถให้สะอาด



7. ใช้ผ้าขาวัวร์ขัดตัวรถหลังจากที่ล้างแชมพูเสร็จ



8. ตามด้วยผ้าไมโครไฟเบอร์



9. รับเงินจากลูกค้าแล้วถามความพึงพอใจในการใช้บริการ



10. รูปภาพที่อาจารย์มานิเทศโครงการ

ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ

ประวัติผู้ดำเนินโครงการ



นายพิรพงศ์ เพียรการณ์ ชื่อเล่น พี

ที่อยู่ 1029/106 ซอยเรวัต 1 N.K.K Condominium ต.เทพารักษ์ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270

เบอร์โทรศัพท์ : 062-680-6843



นายวราเทพ ทองนพคุณ ชื่อเล่น นิว

ที่อยู่ 995/61 ซอยเทศบาลบางปู 53 ต.ท้ายบ้านใหม่ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10280

เบอร์โทรศัพท์ : 099-080-9499



นายรัชชานนท์ กลั่นบุญชัย ชื่อเล่น ปาล์ม

ที่อยู่ 1272/12 ต.ที่ดินทองหก อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270

เบอร์โทรศัพท์ : 091-810-0327