



โครงการธุรกิจบริการรถสะอาด
(Bike Clean)

จัดทำโดย
นาย ศุภกิตต์ ศุภลักษณ์
นาย อนันต์ชัย โป๊ะทะหลี
น.ส. กนกวรรณ จารีมุข

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
สาขาวิชาการตลาด
วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พนมไพร
ปีการศึกษา 2562



ชื่อโครงการภาษาไทย

รถสะอาด

ชื่อโครงการภาษาอังกฤษ

Bike Clean

จัดทำโดย

- | | |
|------------------|-----------|
| 1. นาย ศุภกิตต์ | ศุภลักษณ์ |
| 2. นาย อนันต์ชัย | โป๊ะทะหลี |
| 3. น.ส. กนกวรรณ | จารีमुख |

คณะกรรมการอนุมัติเอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชาโครงการตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) สาขาวิชาการตลาดวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนการ

(อาจารย์อุดมพร เปตานนท์)
อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

(อาจารย์กันตชาติ เมธาโชติมณีกุล)
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)
หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

บทคัดย่อ

หัวข้อโครงการ	รถสะอาด Bike Clean	
จัดทำโครงการ	1. นายศุภกิตต์	ศุภลักษณ์
	2. นายอนันต์ชัย	โปะทะหลี่
	3. นางสาวกนกวรรณ	จารีमुख
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์อุดมพร	เปตานนท์
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์กันตชาติ	เมธาโชติมณีกุล
สาขาวิชา	สาขาวิชาการตลาด	
สถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยัพณิชยการ	
ปีการศึกษา	2562	

บทคัดย่อ

โครงการนี้เป็นโครงการประเภทบริการรถสะอาดมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการดังนี้ 1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ 2. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม 3. รู้จักสร้างรายได้ระหว่างการศึกา

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

วันเวลาและสถานที่ดำเนินโครงการคือเริ่มดำเนินโครงการตั้งแต่วันที่ 4 มิ.ย. 2562 ถึง 24 ก.พ. 2563 สถานที่ดำเนินโครงการคือ 8/208 หมู่บ้านทรัพย์ยั่งยืน ถนนเทพารักษ์ ตำบลบางเมือง อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ผลการดำเนินการด้านงบประมาณมีเงินลงทุน 1,200 บาทได้ยอดขาย 2,520.00 บาทหักทุนจากการดำเนินการ 1,445 บาทรวมกำไรสุทธิ 1,075 บาทแบ่งกำไรให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คนเท่าๆกัน คนละ 358.33 บาท

ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินโครงการ 1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของ
วิชาโครงการ 2. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสัมพันธ์และมีความร่วมมือจากการทำงานกันเป็นทีม 3.
ได้มีธุรกิจส่วนตัวและรายได้เป็นของตนเอง

กิตติกรรมประกาศ

โครงการเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ ในหลักสูตรการเรียนการสอนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ซึ่งเนื้อหาโครงการเล่มนี้จะเริ่มตั้งแต่การนำเสนอโครงการ การทำแผนธุรกิจ ตลอดจนผลการดำเนินงาน

คณะนักศึกษาผู้จัดทำโครงการรู้สึกยินดีเป็นอย่างมากหากท่านได้รับประโยชน์จากโครงการเล่มนี้เพราะจะทำให้ผู้อ่านรู้ถึงกระบวนการและขั้นตอนในการประกอบธุรกิจและสามารถพัฒนาธุรกิจของตนเองได้ในอนาคต

ท้ายนี้คณะผู้จัดทำโครงการ ต้องขอขอบพระคุณอาจารย์อุดมพร เปตานนท์ อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ อาจารย์กันตชาติ เมธาโชติมณีกุล อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมเป็นอย่างยิ่งที่ได้แนะนำจนโครงการสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี และผู้จัดทำโครงการหวังว่าโครงการเล่มนี้จะเป็นประโยชน์แก่ท่านไม่มากนักน้อยหากผิดพลาดประการใดต้องกราบขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

ขอขอบพระคุณ

คณะผู้จัดทำ

โครงการรถสะอาด

Bike Clean

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทคัดย่อ	(ก)
กิตติกรรมประกาศ	(ข)
บทที่ 1 บทนำ	1
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์โครงการ	2
เป้าหมายของโครงการ	2
การติดตามผลและประเมิน	2
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	3
แนวคิดเกี่ยวกับบริการล้างรถ	3
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับคุณภาพการให้บริการ	3
ทฤษฎีเกี่ยวกับความพึงพอใจ	5
ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (7P's)	6
งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ	7
บทที่ 3 วิธีการดำเนินโครงการ	9
วิธีการดำเนินการ	9
ขั้นตอนดำเนินงาน	10
งบประมาณและวัสดุ	11
แผนการเงิน	11
ผู้รับผิดชอบโครงการ	11
แผนบริหารจัดการ	12
การจัดทำแผนการดำเนินธุรกิจ	13
ขั้นตอนการบริการสินค้า	13
แผนการตลาดวิเคราะห์ 7P	13
แผนฉุกเฉิน หรือ แผนประเมินความเสี่ยง	24
บทที่ 4 ผลการดำเนินโครงการ	25
รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล	25
บัญชีรายรับ – รายจ่าย	34

	สารบัญ (ต่อ)	
เรื่อง		หน้า
	กิจกรรมที่ดำเนินการไประหว่างสัปดาห์	42
	ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ	42
บทที่ 5	สรุปผลการดำเนินโครงการและข้อเสนอแนะ	43
	สรุปผลการดำเนินโครงการ	43
	ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ	45
	ข้อเสนอแนะ แนวทางในการพัฒนา	45
บรรณานุกรม		46
ภาคผนวก		
	ภาคผนวก ก โครงการ	47
	ภาคผนวก ข แบบสอบถาม	56
	ภาคผนวก ค ตราสินค้า	66
	ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ	75

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

เนื่องจากการดำเนินชีวิตของคนในยุคปัจจุบันมีเวลาส่วนตัวค่อนข้างน้อย ต่างใช้เวลาหมดไปกับการทำงาน จึงไม่มีเวลาที่จะดูแลรักษาทำความสะอาดรถจักรยานยนต์ของตนเองอีกทั้งบนถนนในปัจจุบันมีทั้ง น้ำสกปรก น้ำโคลน ฝุ่นละออง มากมาย ประกอบกับประเทศไทยมีรถจักรยานยนต์มาก บริการล้างรถจึงจำเป็นอย่างมากในการทำความสะอาด

ธุรกิจคาร์แคร์เป็นการดำเนินทางด้านการให้บริการเกี่ยวกับการทำความสะอาดรถจักรยานยนต์ที่ได้รับความนิยมกันเป็นอย่างมากในยุคสมัยของการดำเนินธุรกิจทางการบริการในสังคมปัจจุบัน ดังนั้นจะเห็นได้ว่าผู้บริโภคสามารถทำกิจกรรมอย่างอื่นได้อีกนอกเหนือจากการมารับบริการด้านคาร์แคร์ความสะดวกและสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคต่อไปในอนาคตเนื่องจากผลตอบแทนแวดล้อมในยุคปัจจุบันได้มีการเปลี่ยนแปลงมากขึ้นไม่ว่าจะเป็นเรื่องทางด้านเศรษฐกิจและสังคมและวัฒนธรรมซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อรูปแบบการดำเนินชีวิตที่ต้องเปลี่ยนไปตามปัจจัยต่าง ๆ ที่เข้ามาเกี่ยวข้องโดยเฉพาะสังคมหรือสังคมใหญ่สาเหตุสำคัญประการหนึ่งที่ถูกกำหนดให้ธุรกิจคาร์แคร์เข้ามามีบทบาทในปัจจุบันคือการที่ประชาชนหรือพลเมืองของสังคมนั้นได้ถูกค่านิยมทางสังคมและเศรษฐกิจกำหนดให้จำเป็นต้องออกไปทำงานนอกบ้านมากขึ้นหรือต้องการหาความสะดวกสบายในการรับบริการเพิ่มมากขึ้นจึงส่งผลต่อการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจคาร์แคร์

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการจึงได้มีความคิดเห็นที่จัดบริการล้างรถจักรยานยนต์ขึ้นมาเพื่อสนองความต้องการของผู้ที่มีรถจักรยานยนต์ไม่มีเวลาล้างรถจักรยานยนต์ด้วยตัวเองและลูกค้าที่ไม่ชอบความสกปรก คราบน้ำ คราบโคลนต่าง ๆ ทำให้ปัญหาเหล่านั้นหมดไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสัมพันธ์และร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม
3. รู้จักสร้างรายได้ระหว่างการศึกา

เป้าหมาย

1. เสนอบริการล้างรถให้กับกลุ่มที่ไม่มีเวลาทำความสะอาดรถจักรยานยนต์
2. ล้างรถเพื่อความสะดวกของตัวรถจักรยานยนต์
3. นักศึกษามีประสบการณ์ในการลงมือปฏิบัติงานจริง

การติดตามผลและการประเมิน

1. นำเสนอผลงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
2. แบบสอบถามแสดงความพึงพอใจของลูกค้า
3. รายงานสรุปผลการดำเนินการ และงบประมาณ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสัมพันธ์และมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม
3. ได้มีธุรกิจส่วนตัวและรายได้เป็นของตัวเอง

บทที่ 2

แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การดำเนินโครงการครั้งนี้ ผู้ดำเนินในโครงการได้แนวคิด ทฤษฎีเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดโครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

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

1. แนวคิดเกี่ยวกับบริการล้างรถ

ธุรกิจบริการล้างรถเป็นธุรกิจที่เกี่ยวกับการดูแลรักษา ทำความสะอาดรถจักรยานยนต์อย่างถูกวิธีให้กับเจ้าของรถจักรยานยนต์ โดยมีการใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ ผลิตภัณฑ์ที่มีความพร้อมและความทันสมัยกว่า

การดูแลรักษารถจักรยานยนต์ด้วยตนเอง โดยร้านที่ให้บริการล้างรถนั้น ตั้งอยู่กระจายหลายแห่งทั่วเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยมีตั้งแต่ขนาดเล็ก ที่มีลักษณะการให้บริการดูแลรักษา ทำความสะอาดรถจักรยานยนต์ด้วยวิธีง่ายๆ จนถึงศูนย์คาร์แคร์ที่มีขนาดใหญ่ มีการให้บริการที่ครบวงจรแก่ผู้บริโภค

2. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการให้บริการ

การบริการเป็นหัวใจหลักของหน่วยงานที่มีผลต่อการตอบสนองของผู้ใช้บริการให้เกิดความพึงพอใจเพื่อให้มาในสิ่งที่ต้องการไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานภาครัฐที่ต้องการให้ประชาชนในประเทศเกิดความพึงพอใจในการบริการหรือภาคธุรกิจที่สามารถตอบสนองลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจในการบริการนำสู่ผลประกอบการที่ดีดังนั้นจึงมีผู้ให้ความหมายและคำจำกัดความที่เกี่ยวข้องกับการ “บริการ” ไว้หลายท่านดังนี้

สุนันทา ทวีผล (2555) กล่าวถึงการให้บริการสรุปได้ดังนี้

1. หลักความสอดคล้องกับความต้องการของบุคคลส่วนใหญ่กล่าวคือประโยชน์และบริการที่องค์การจัดให้นั้นจะต้องตอบสนองความต้องการของบุคคลเป็นส่วนใหญ่หรือทั้งหมดมิใช่เป็นการจัดให้แก่บุคคลกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งโดยเฉพาะมิฉะนั้นแล้วนอกจากจะไม่เกิดประโยชน์สูงสุดในการเอื้ออำนวยประโยชน์และบริการแล้วยังไม่คุ้มค่ากับการดำเนินงานนั้นๆ
2. หลักความสม่ำเสมอกล่าวคือการให้บริการต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอมิใช่ทำๆหยุดๆตามความพอใจของผู้บริการหรือผู้ปฏิบัติ
3. หลักความเสมอภาคบริการที่จัดนั้นจะต้องให้แก่ผู้มาใช้บริการทุกคนอย่างเสมอภาคและเท่าเทียมกัน
4. หลักความประหยัดค่าใช้จ่ายในการบริการจะต้องไม่มากจนเกินกว่าผลที่จะได้รับ
5. หลักความสะดวกบริการที่จัดให้แก่ผู้รับบริการจะต้องเป็นไปในลักษณะปฏิบัติได้ง่าย สะดวกสบายสิ้นเปลืองทรัพยากรไม่มากนักทั้งยังไม่เป็นการสร้างภาระยุ่งยากให้แก่ผู้บริการหรือผู้ใช้บริการมากจนเกินไป

สมิตส์ซุกร (2556) ให้ความหมายว่าการบริการเป็นการปฏิบัติงานที่กระทำหรือติดต่อเกี่ยวข้องกับผู้ใช้บริการการให้บุคคลต่างๆได้ใช้ประโยชน์ในทางใดทางหนึ่งทั้งด้วยความพยายามใด ๆ ก็ตามด้วยวิธีการหลากหลายในการทำให้บุคคลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องได้รับความช่วยเหลือจัดได้ว่าเป็นการให้บริการทั้งสิ้นการจัดอำนวยความสะดวกการสนองความต้องการของผู้ใช้บริการก็เป็นการให้บริการการให้บริการจึงสามารถดำเนินการได้หลากหลายวิธีจุดสำคัญคือเป็นการช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้บริการ

เลียมใสใจแจ้ง (2554) ได้เสนอแนวความคิดในการบริการประชาชนที่ดีและมีคุณภาพต้องอาศัยเทคนิคกลยุทธ์ทักษะที่จะทำให้ชนะใจผู้รับบริการซึ่งสามารถกระทำได้ทั้งก่อนการติดต่อระหว่าง การติดต่อและหลักการติดต่อโดยได้รับการบริการจากตัวบุคคลทุกระดับในองค์กรรวมทั้งผู้บริหารของ องค์กรนั้นๆทั้งนี้การบริการที่ดีจะเป็นเครื่องมือช่วยให้ผู้ติดต่อรับบริการเกิดความเชื่อถือศรัทธาและ สร้างภาพลักษณ์ซึ่งจะมีผลในการใช้บริการต่างๆ ในโอกาสหน้าต่อไป

สรุปได้ว่าการบริการหมายถึงการดำเนินการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้รับบริการอย่าง ดีโดยยึดหลักว่าต้องสะดวกรวดเร็วปลอดภัยโปร่งใสและเป็นธรรมตรงกับความต้องการของ

การตลาดควบคู่กัน ทั้งการกำหนดราคาการจัดจำหน่ายการส่งเสริมการบริการให้กับลูกค้าและมีการฝึกอบรมการสร้างแรงจูงใจและความเชื่อมั่นให้พนักงานที่จะให้บริการลูกค้าเพื่อผลงานที่ดีมีคุณภาพ

3. ทฤษฎีเกี่ยวกับความพึงพอใจ

ทฤษฎีเกี่ยวกับความพึงพอใจผู้รับบริการจะมีความพึงพอใจมากน้อยเพียงไรขึ้นอยู่กับความต้องการของตนว่าได้รับการตอบสนองมากน้อยเพียงไรหากได้รับการตอบสนองมากก็จะก่อให้เกิดความจงรักภักดีและเกิดการสื่อสารแบบปากต่อปากแต่ถ้าได้รับการตอบสนองน้อยก็จะรู้สึกในแง่ลบ พฤติกรรมของมนุษย์เกิดขึ้นต้องมีสิ่งจูงใจหรือแรงขับเป็นความต้องการที่กดดันจนมากพอที่จะจูงใจให้บุคคลเกิดพฤติกรรมเพื่อตอบสนองความต้องการของตนเองซึ่งความต้องการของแต่ละคนไม่เหมือนกันความต้องการบางอย่างเป็นความต้องการทางชีววิทยาเกิดขึ้นจากสภาวะตึงเครียดเช่นความหิวกระหายหรือความลำบากบางอย่างเป็นความต้องการทางจิตวิทยาเกิดจากความต้องการการยอมรับการยกย่องหรือการเป็นเจ้าของทรัพย์สินความต้องการส่วนใหญ่อาจจะไม่มากพอที่จะจูงใจให้บุคคลกระทำในช่วงเวลานั้นความต้องการกลายเป็นสิ่งจูงใจเมื่อได้รับการกระตุ้นอย่างเพียงพอจนเกิดเป็นความตึงเครียดโดยทฤษฎีที่ได้รับคามนิยมมากที่สุด 2 ทฤษฎีคือทฤษฎีของฟรอยด์และมาสโลว์

แนวคิดทฤษฎีของฟรอยด์ เชื่อว่าพฤติกรรมส่วนใหญ่ของมนุษย์มีแรงจูงใจมาจากจิตไร้สำนึกซึ่งมักจะผลักดันออกมาในรูปความฝันการพูดลึกลับหรืออาการผิดปกติทางด้านจิตใจในด้านต่างๆเช่น โรคจิตโรคประสาท เป็นต้นนอกจากนี้ยังเชื่อเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ว่ามนุษย์เกิดมาพร้อมกับแรงขับทางสัญชาตญาณ และแรงขับดังกล่าวเป็นพลังงานที่สามารถเปลี่ยนแปลงและเคลื่อนที่ได้จึงเป็นพลังงานรูปหนึ่งที่สามารถเปลี่ยนแปลงและไม่หยุดนิ่งสัญชาตญาณดังกล่าวได้แก่สัญชาตญาณแห่งการมีชีวิตเป็นสัญชาตญาณที่แสดงออกมาในรูปแบบของสัญชาตญาณทางเพศแต่ฟรอยด์ไม่ได้หมายถึงความต้องการทางเพศตามความเรียกร้องทางด้านสรีระเท่านั้นแต่ยังรวมถึงสัญชาตญาณที่ติดตัวมนุษย์มาตั้งแต่เกิดและเป็นสัญชาตญาณที่แสดงให้เห็นถึงความปรารถนาและความต้องการที่จะได้รับความพึงพอใจในรูปแบบต่าง ๆ และสัญชาตญาณในการป้องกันตนเองอันเป็นสัญชาตญาณที่ทำให้มนุษย์แสวงหาความพึงพอใจให้แก่ตนเองและสัญชาตญาณแห่งความตาย

แนวคิดทฤษฎีของมาสโลว์ เชื่อว่าพฤติกรรมของมนุษย์เป็นจำนวนมากสามารถอธิบายโดยใช้แนวโน้มของบุคคลในการค้นหาเป้าหมายที่จะทำให้ชีวิตของเขาได้รับความต้องการความปรารถนา และได้รับสิ่งที่มีความหมายต่อตนเองเป็นความจริงที่จะกล่าวว่ากระบวนการของแรงจูงใจเป็นหัวใจของทฤษฎีบุคลิกภาพของโดยเขาเชื่อว่ามนุษย์เป็น "สัตว์ที่มีความต้องการ" และเป็นการยากที่มนุษย์จะไปถึงขั้นของความพึงพอใจอย่างสมบูรณ์ในทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของเมื่อบุคคลปรารถนาที่จะได้รับความพึงพอใจและเมื่อบุคคลได้รับความพึงพอใจในสิ่งหนึ่งแล้วก็จะยังคงเรียกร้องความพึงพอใจสิ่งอื่นๆต่อไปซึ่งถือเป็นคุณลักษณะของมนุษย์ซึ่งเป็นผู้ที่มีความต้องการจะได้รับสิ่งต่างๆอยู่เสมอ

กล่าวว่าความปรารถนาของมนุษย์นั้นติดตัวมาแต่กำเนิดและความปรารถนาเหล่านี้จะเรียงลำดับขั้นของความปรารถนาตั้งแต่ขั้นแรกไปสู่ความปรารถนาขั้นสูงขึ้นไปเป็นลำดับ

ลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์เรียงลำดับความต้องการของมนุษย์จากขั้นต้นไปสู่ความต้องการขั้นต่อไปได้เป็นลำดับดังนี้

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

4. ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (7 P's)

ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) เป็นสิ่งซึ่งสนองความจำเป็นและความต้องการของมนุษย์ได้คือ สิ่งที่ผู้ขายต้องมอบให้แก่ลูกค้าและลูกค้าจะได้รับผลประโยชน์และคุณค่าของผลิตภัณฑ์นั้นๆโดยทั่วไป แล้วผลิตภัณฑ์แบ่งเป็น 2 ลักษณะคือผลิตภัณฑ์ที่อาจจับต้องได้ (Tangible Products) และผลิตภัณฑ์ที่จับต้องไม่ได้ (Intangible Products)

ด้านราคา (Price) หมายถึงคุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงินลูกค้าจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่า (Value) ของบริการกับราคา (Price) ของบริการนั้นถ้าคุณค่าสูงกว่าราคาลูกค้าจะตัดสินใจซื้อ ดังนั้น การกำหนดราคาการให้บริการควรมีความเหมาะสมกับระดับการให้บริการชัดเจนและง่ายต่อการ จำแนกระดับบริการที่ต่างกัน

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

ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotions) เป็นเครื่องมือหนึ่งที่มีความสำคัญในการติดต่อสื่อสารให้ผู้ใช้บริการโดยมีวัตถุประสงค์ที่แจ้งข่าวสารหรือชักจูงให้เกิดทัศนคติและพฤติกรรม การใช้บริการและเป็นกุญแจสำคัญของการตลาดสายสัมพันธ์

ด้านบุคคล (People) หรือพนักงาน (Employee) ซึ่งต้องอาศัยการคัดเลือกการฝึกอบรม การจูงใจเพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่งขึ้นเป็นความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการต่างๆขององค์กรเจ้าหน้าที่ต้องมีความสามารถมีทัศนคติที่

สามารถตอบสนองต่อผู้ให้บริการมีความคิดริเริ่มมีความสามารถในการแก้ไขปัญหาสามารถสร้างค่านิยมให้กับองค์กร

ด้านกายภาพ และการนำเสนอ (Physical Evidence/Environment and Presentation) เป็นแสดงให้เห็นถึงลักษณะทางกายภาพและการนำเสนอให้กับลูกค้าให้เห็นเป็นรูปธรรมโดยพยายามสร้างคุณภาพโดยรวมทั้งทางด้านกายภาพและรูปแบบการให้บริการเพื่อสร้างคุณค่าให้กับลูกค้าไม่ว่าจะเป็นด้านการแต่งกายสะอาดเรียบร้อยการเจรจาต้องสุภาพอ่อนโยนและการให้บริการที่รวดเร็วหรือผลประโยชน์อื่นๆที่ลูกค้าควรได้รับ

ด้านกระบวนการ (Process) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับระเบียบวิธีการและงานปฏิบัติในด้านการบริการที่นำเสนอให้กับผู้ให้บริการเพื่อมอบการให้บริการอย่างถูกต้องรวดเร็วและทำให้ผู้ให้บริการเกิดความประทับใจ

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

สุรคุณ คุณสัตยานนท์ (2558) ในการศึกษา ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคาร์แคร์ของผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชายอายุระหว่าง 30 - 39 ปีมีการศึกษาระดับปริญญาตรีมีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 50,000 บาท มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ผลการทดสอบสมมติฐาน ปัจจัยด้านพฤติกรรมการใช้บริการ คาร์แคร์ ประกอบด้วย สถานที่ในการใช้บริการ รูปแบบของการใช้บริการ ความถี่ในการใช้บริการ 19 บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการวันที่ใช้บริการ เวลาที่ใช้บริการและค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อครั้งที่ใช้บริการไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ของผู้บริโภคในเขต กรุงเทพมหานคร นอกจากนี้ ปัจจัยด้านความจงรักภักดีต่อตราสินค้าส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ของ ผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพมหานครมากที่สุด รองลงมาได้แก่ปัจจัยด้านนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ส่วน ปัจจัยการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ ด้านการให้ข่าว และการประชาสัมพันธ์ด้านการโฆษณา ด้านการตลาดทางตรง ด้านการส่งเสริมการขาย ด้านการขายโดยใช้พนักงาน ปัจจัยการรักษา สิ่งแวดล้อม ไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ของผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพมหานคร

วลัยกร เขียวคำ (2556) ได้ศึกษาถึง “พฤติกรรมที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคาร์แคร์ ของผู้ไ้รถยนต์ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง” พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็น เพศหญิง อายุระหว่าง 31-40 ปี สถานภาพสมรส การศึกษาระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน รายได้ระหว่าง 10,001-20,000 บาท ประเภทการเลือกใช้บริการ ได้แก่ ล้างสี ดูปื้น ขัดสี เคลือบสี สถานที่ที่นิยมไปใช้บริการ ได้แก่ ศูนย์บริการคาร์แคร์ทั่วไปช่วงเวลาที่ใช้บริการช่วงวันหยุดวันเสาร์และวันอาทิตย์ สาเหตุที่มาใช้บริการต้องการดูแลความสะอาดฟื้นฟูสภาพสีผิวรถ ผู้มี

ส่วนในการตัดสินใจใช้บริการ ส่วนใหญ่ตัดสินใจด้วยตนเอง ผู้แนะนำให้ใช้บริการคือเพื่อน แรงจูงใจที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการ สะดวกรวดเร็ว ความถี่ในการใช้บริการใน 3 เดือน จำนวน 1 ครั้ง

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ พบว่า ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญด้านผลิตภัณฑ์ ในเรื่องอุปกรณ์มีมาตรฐาน ด้านราคาในเรื่องความเหมาะสมของราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายในเรื่องความสะดวกในการเดินทางมาศูนย์บริการคาร์แคร์ ด้านส่งเสริมการตลาด ในเรื่องการมีห้องปรับอากาศ บริการ WIFI รองรับ ด้านพนักงานผู้ให้บริการ ในเรื่องการมีอัธยาศัยไมตรีของพนักงาน ด้านสภาพแวดล้อมทางกายภาพในเรื่องสถานที่ ห้องน้ำสะอาด อาณาบริเวณสถานที่กว้างขวาง ด้านกระบวนการให้บริการในเรื่องความสะดวก รวดเร็วในการให้บริการ

สมหมาย พันธวงศ์ (2557) ได้ศึกษาเรื่อง ส่วนประสมทางการตลาดและคุณภาพบริการที่มีอิทธิพลต่อการใช้บริการซ้ำของธุรกิจคาร์แคร์ ในอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง พบว่า ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มผู้ที่มาใช้บริการธุรกิจคาร์แคร์ส่วนใหญ่ เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 35-44 ปีมีการศึกษาระดับปริญญาตรี สถานภาพสมรส ประกอบอาชีพข้าราชการ มีรายได้ต่อเดือน 20,001- 25,000 บาท รยยนต์ที่นำมาใช้บริการส่วนใหญ่เป็นรถเก๋งมีการใช้บริการ ล้างอัดฉีด 2 ครั้งต่อเดือน เหตุผลที่มาใช้บริการเพื่อล้างรถ ส่วนใหญ่มาใช้บริการในวันเสาร์-อาทิตย์เวลา 12.01-16.00 น. มากที่สุด เนื่องจากมีความสะดวก โดยค่าใช้จ่ายในการใช้บริการคาร์แคร์โดยเฉลี่ยต่อครั้ง 200-400 บาท มีการชำระเป็นเงินสดมากที่สุด ร้านคาร์แคร์ที่มีผู้มาใช้บริการมากที่สุด คือ ร้านสุเรนทร์คาร์แคร์ ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็น พบว่า อยู่ในระดับมาก ทุกปัจจัย โดยส่วนประสมทางการตลาดมีระดับความคิดเห็นมากที่สุด รองลงมา คือ คุณภาพบริการ และการใช้บริการซ้ำ การวิเคราะห์ สมการโครงสร้าง พบว่าทุกตัวแปร 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. เชื้อถามลูกค้าว่าพอใจในการบริการหรือไม่

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปผลการปฏิบัติงาน
2. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน
3. ประเมินผลในการปฏิบัติงาน

งบประมาณและวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน คนละ 400 บาทจำนวน 3 คน เป็นเงิน 1,200 บาท

แผนการเงิน

1. ถังน้ำ	20	บาท
2. ฟองน้ำ	40	บาท
3. ผ้าธรรมดา	50	บาท
4. ผ้าขาววอร์	190	บาท
6. สายยาง	200	บาท
8. หัวสายยาง	200	บาท
9. ป้ายไวนิล	500	บาท
รวม	1,200	บาท

ผู้รับผิดชอบโครงการ

1. นายศุภกิตติ์	ศุภลักษณ์	ประธานโครงการ
2. นายอนันต์ชัย	โปะทะหลี่	หัวหน้าบัญชี
3. นางสาวกนกวรรณ	จารีมูข	หัวหน้าประชาสัมพันธ์

แผนบริหารจัดการ



ประธานโครงการ
(นายศุภกิตติ์ ศุภลักษณ์)



หัวหน้าประชาสัมพันธ์
(นายอนันต์ชัย โปะทะल्ली)



หัวหน้าบัญชี
(นางสาวกนกวรรณ จารีมุข)

การจัดทำแผนการดำเนินธุรกิจ

สมาชิกในกลุ่มได้รวบรวมความคิดเห็นเพื่อการบริการล้างรถ เนื่องจากปัจจุบันโลกของเราได้มีการเปลี่ยนแปลงไปหลายอย่างไม่ว่าจะเป็นรถซักรถ พวกเราจึงคิดการบริการล้างรถขึ้นมา เพื่อตอบสนองลูกค้าที่ต้องการล้างรถ หรือรถของท่านนั้นมีคราบสิ่งสกปรกติดอยู่ที่ตัวรถ

ขั้นตอนการบริการสินค้า

1. ต้อนรับลูกค้าเมื่อลูกค้าเข้าร้าน
2. สอบถามความต้องการของลูกค้า
3. แนะนำการบริการให้กับลูกค้า
4. ทำการชำระเงินและส่งให้ลูกค้า

แผนการตลาดวิเคราะห์ 7P

1. กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์

ธุรกิจบริการล้างรถจักรยานยนต์ ล้างเพื่อให้รถจักรยานยนต์ที่มีคราบสิ่งสกปรกได้หลุดออก แล้วทำให้รถของลูกค้ากลับมาสะอาดและสวยงามเหมือนใหม่ บริการล้างรถจักรยานยนต์ตามขนาดมอเตอร์ไซด์ของรถจักรยานยนต์



2. กลยุทธ์ราคา

ใช้นโยบายหลายราคา ตามขนาดรูปแบบรถจักรยานยนต์ มี 2 ขนาด คือ ขนาดรถจักรยานยนต์ทั่วไป และ ขนาดรถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์

ขนาดของรถจักรยานยนต์	ราคา
ขนาดรถจักรยานยนต์ทั่วไป 	80 บาท
ขนาดรถจักรยานยนต์บิ๊กไบค์ 	100 บาท

สามารถชำระเป็นเงินสดและผ่านทางธนาคารกสิกร



3. ช่องทางการจัดจำหน่าย

ทางร้านของเรา สามารถติดต่อสั่งซื้อสินค้าผ่านระบบช่องทางออนไลน์ของร้านได้โดยติดต่อผ่าน Facebook : Bike Clean และสามารถติดต่อได้ที่ 8/208 หมู่บ้านทรัพย์ยั่งยืน ถนนเทพารักษ์ ตำบลบางเมือง อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270

Facebookของร้าน



ป้ายร้าน



Bike Clean

รถจักรยานยนต์ทั่วไป 80 นาที
รถบิ๊กไบค์ 100 นาที

PROMOTION!!!

เมื่อมาล้างรถกับ Bike Clean ครบ 10 ครั้ง สามารถมาล้างฟรีได้ 1 ครั้ง





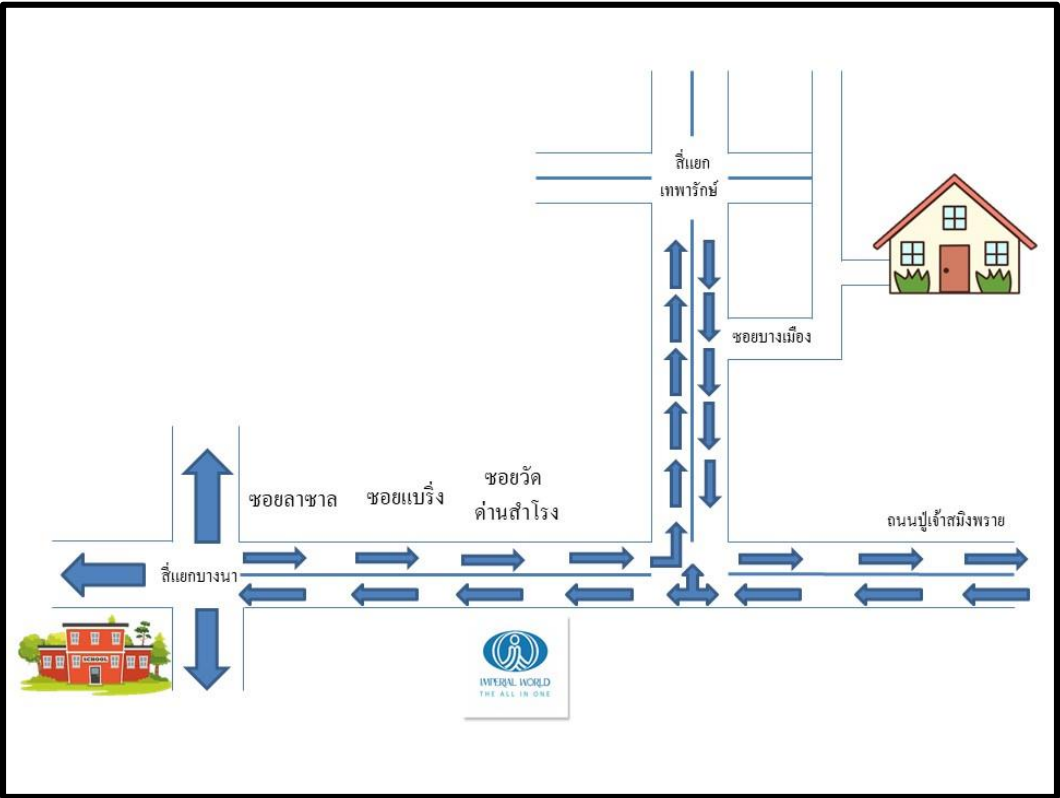
Bike Clean



0634919515

สามารถติดต่อได้ที่ 8/208
หมู่บ้านทรัพย์ยั่งยืน ถนนเทพารักษ์
ตำบลบางเมือง อำเภอเมือง
จังหวัดสมุทรปราการ 10270

แผนที่ของร้าน



4. การส่งเสริมการตลาด

1. ทางร้านมีโปรโมชั่น เมื่อมาล้างรถกับ Bike Clean ครบ 10 ครั้ง สามารถมาล้างฟรีได้ 1 ครั้ง



ใบรับรถ/บัตรคิว



ใบรับรถ

วันที่รับรถ __/__/__

ลำดับคิว 001

ชื่อลูกค้า

เบอร์ติดต่อ 063-555-555

ลำดับที่	ประเภทรถ	ชื่อยี่ห้อ
1		

ลงชื่อ

(นางสาว กนกวรรณ จาริณู)

พนักงานรับรถ

โลโก้ของทางร้าน



5. ด้านบุคคลหรือพนักงาน

มีการจัดฝึกอบรมพนักงานทั้งในการเรียนรู้การทำงานของระบบต่างๆ การใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ล้างรถ เพื่อเพิ่มทักษะในการทำงานให้ดียิ่งขึ้น เพื่อให้เกิดความชำนาญในการบริการ และทางบริษัทได้คัดเลือกพนักงานที่ทำงานอย่างมีความตั้งใจ มีศักยภาพ และให้บริการลูกค้าอย่างเป็นมืออาชีพ

พนักงานของทางร้านจะมี 3 คน

คนที่ 1 ทำหน้าที่ติดต่อสอบถามลูกค้าที่จะเข้ามาใช้บริการล้างรถของเรา

คนที่ 2,3 ทำหน้าที่บริการล้างรถจักรยานยนต์ที่ลูกค้านำมาใช้บริการของทางร้าน

6. ด้านกายภาพและการนำเสนอ

การแต่งกาย โดยการใส่ เสื้อสีแดง กางเกงขายาวสีดำทรงสุภาพ ให้พนักงานสวมใส่ เพื่อที่จะให้มีทิศทางไปในทางเดียวกันและทำให้ชัดเจนยิ่งขึ้นว่าเป็นพนักงานของ Bike Clean อุปกรณ์ทำความสะอาด หมั่นดูแลรักษาความสะอาดหลังการใช้งานทุกครั้ง



ชุดยูนิฟอร์มของร้าน



อุปกรณ์ของทางร้าน

7. ด้านกระบวนการ

มีการวางแผนการทำงานเพื่อให้งานไม่เกิดข้อผิดพลาด การทำงานเป็นทีมอย่างมีความสามัคคีเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงาน มีการบริการอย่างเต็มที่ พนักงานทุกคนสามารถทำงานอย่างมีความชำนาญ และสามารถทำงานทดแทนกันได้

1. เตรียมจัดร้านเพื่อเปิดร้านให้บริการลูกค้า



2. รับรถจักรยานยนต์จากลูกค้า



3. ทำการฉีดน้ำให้รถเปียก



4. นำฟองน้ำมาถูบริเวณตัวรถ



5. ล้างแชมพูออกจากตัวรถด้วยน้ำสะอาด



6. นำผ้าขาวม้ามาเช็ดน้ำออกให้หมดไปจากตัวรถจักรยานยนต์จากนั้นนำผ้าแห้งมาเช็ดตามเพื่อไม่ให้ไม่เกิดคราบ



7. รับเงินจากลูกค้าแล้วถามความพึงพอใจในการใช้บริการ



8. กล่าวขอบคุณลูกค้า



แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบ	แนวทางแก้ปัญหา
1	ลูกค้าที่จองคิวไว้ไม่มาตามที่จองคิว	ลูกค้าอาจเลือกใช้บริการของคู่แข่ง	สร้างความประทับใจให้ลูกค้าให้ถึงที่สุด
2	มีพื้นที่ในการบริการจำกัด	ทางร้านเสียโอกาสในการรับลูกค้า	ติดต่อลูกค้าเพื่อนัดแนะเวลาหรือคิวที่จะเข้าใช้บริการ
3	หน้าร้านไม่โดดเด่น ไม่น่าสนใจ	ทำให้ลูกค้าไม่ค่อยไวใจในการบริการของเรา	ทำป้ายให้เห็นชัดว่าเป็นบริการล้างรถจักรยานยนต์
4	ไม่มีลูกค้าเข้ามาใช้บริการ	ไม่มีรายได้เข้าร้าน	มีการประชาสัมพันธ์ร้านผ่านทางเพจและส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง

บทที่ 4
ผลการดำเนินโครงการ

การดำเนินโครงการ บริการรถสะอาด มีวัตถุประสงค์เพื่อหารายได้เสริมระหว่างเรียนจากการเปิดธุรกิจร้านล้างรถจักรยานยนต์และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ ในการดำเนินโครงการและเพื่อให้ได้รับประสบการณ์จริงในการดำเนินงาน

รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล

นายศุภกิตต์ ศุภลักษณ์		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
1 มิ.ย. 62	คิดริเริ่มทำโครงการบริการ	
4 มิ.ย. 62	ประชุมวางแผนเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขออนุมัติ	
10 มิ.ย. 62	จัดสรรงบประมาณ	
13 มิ.ย. 62	เริ่มทำแบบอนุมัติโครงการ	
24 มิ.ย. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ ครั้งที่ 1	
25 มิ.ย. 62	แก้ไขแบบอนุมัติโครงการ	
26 มิ.ย. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ ครั้งที่ 2	
28 มิ.ย. 62	เริ่มทำบทที่ 1	
1 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 1 ครั้งที่ 1	
8 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 1	
10 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 1 ครั้งที่ 2	
12 ก.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 2	
15 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2 ครั้งที่ 1	
21 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 2	
25 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2 ครั้งที่ 2	
28 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 2	
30 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2 ครั้งที่ 3	
1 ส.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 3	
3 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3 ครั้งที่ 1	
5 ส.ค. 62	แก้ไขบทที่ 3	

นายศุภกิตติ์ ศุภลักษณ์		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
10 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3 ครั้งที่ 2	
1 ก.ย. 62	เริ่มทำ PowerPoint	
2 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint ครั้งที่ 1	
4 ก.ย. 62	แก้ไข PowerPoint	
6 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint ครั้งที่ 2	
20 ก.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา ก่อน Present งาน	
21 ก.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 1	
1 ต.ค. 62	จัดทำป้ายไวนิล	
2 ต.ค. 62	ซื้ออุปกรณ์เครื่องมือ	
5 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 1	
10 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 2	
12 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 3	
16 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 4	
18 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 5	
19 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 6	
21 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 7	
25 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 8	
30 ต.ค. 62	เริ่มทำ PowerPoint เพื่อเตรียมการนำเสนอครั้งที่ 2	
2 พ.ย. 62	ส่ง PowerPoint ครั้งที่ 1	
5 พ.ย. 62	แก้ไข PowerPoint	
7 พ.ย. 62	ส่ง PowerPoint ครั้งที่ 2	
16 พ.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 2	
20 พ.ย. 62	เริ่มทำแบบสอบถามโครงการ	
25 พ.ย. 62	ส่งแบบสอบถามโครงการ ครั้งที่ 1	
27 พ.ย. 62	แก้ไขแบบสอบถามโครงการ	
2 ธ.ค. 62	ส่งแบบสอบถามโครงการ ครั้งที่ 2	
13 ธ.ค. 62	งาน ATC นิทรรศน์	
14 ธ.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 4	

นายศุภกิตต์ ศุภลักษณ์		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
16 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4 ครั้งที่ 1	
17 ธ.ค. 62	แก้ไขบทที่ 4	
20 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4 ครั้งที่ 2	
5 ม.ค. 63	เริ่มทำบทที่ 5	
10 ม.ค. 63	ส่งบทที่ 5 ครั้งที่ 1	
12 ม.ค. 63	แก้ไขบทที่ 5	
20 ม.ค. 63	ส่งบทที่ 5 ครั้งที่ 2	
24 ม.ค. 63	เริ่มทำบรรณานุกรม	
26 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม ครั้งที่ 1	
27 ม.ค. 63	แก้ไขบรรณานุกรม	
30 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม ครั้งที่ 2	
31 ม.ค. 63	เริ่มทำภาคผนวก	
2 ก.พ. 63	ส่งภาคผนวก ครั้งที่ 1	
3 ก.พ. 63	แก้ไขภาคผนวก	
5 ก.พ. 63	ส่งภาคผนวก ก, ข, ค, ง ครั้งที่ 2	
8 ก.พ. 63	เริ่มทำสารบัญ	
10 ก.พ. 63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, แก้ไขสารบัญ	
11 ก.พ. 63	แก้ไขกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ	
12 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
17 ก.พ. 63	ส่งตรวจรูปเล่มโครงการ	
24 ก.พ. 63	ส่งรูปเล่มโครงการ, เงินค่ารูปเล่ม, แผ่นซีดี	

รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล

นายอนันต์ชัย โปะทะหลี่		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
1 มิ.ย. 62	คิดริเริ่มทำโครงการบริการ	
4 มิ.ย. 62	ประชุมวางแผนเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขออนุมัติ	
10 มิ.ย. 62	จัดสรรงบประมาณ	
13 มิ.ย. 62	เริ่มทำแบบอนุมัติโครงการ	
24 มิ.ย. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ ครั้งที่ 1	
25 มิ.ย. 62	แก้ไขแบบอนุมัติโครงการ	
26 มิ.ย. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ ครั้งที่ 2	
28 มิ.ย. 62	เริ่มทำบทที่ 1	
1 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 1 ครั้งที่ 1	
8 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 1	
10 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 1 ครั้งที่ 2	
12 ก.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 2	
15 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2 ครั้งที่ 1	
21 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 2	
25 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2 ครั้งที่ 2	
28 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 2	
30 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2 ครั้งที่ 3	
1 ส.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 3	
3 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3 ครั้งที่ 1	
5 ส.ค. 62	แก้ไขบทที่ 3	
10 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3 ครั้งที่ 2	
1 ก.ย. 62	เริ่มทำ PowerPoint	
2 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint ครั้งที่ 1	
4 ก.ย. 62	แก้ไข PowerPoint	
6 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint ครั้งที่ 2	
20 ก.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Presentงาน	
21 ก.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 1	

นายอนันต์ชัย โปะทะหลี		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
1 ต.ค. 62	จัดทำป้ายไวนิล	
2 ต.ค. 62	ซื้ออุปกรณ์เครื่องมือ	
5 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 1	
10 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 2	
12 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 3	
16 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 4	
18 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 5	
19 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 6	
21 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 7	
25 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 8	
30 ต.ค. 62	เริ่มทำ PowerPoint เพื่อเตรียมการนำเสนอครั้งที่ 2	
2 พ.ย. 62	ส่ง PowerPoint ครั้งที่ 1	
5 พ.ย. 62	แก้ไข Powerpoint	
7 พ.ย. 62	ส่ง PowerPoint ครั้งที่ 2	
16 พ.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 2	
20 พ.ย. 62	เริ่มทำแบบสอบถามโครงการ	
25 พ.ย. 62	ส่งแบบสอบถามโครงการ ครั้งที่ 1	
27 พ.ย. 62	แก้ไขแบบสอบถามโครงการ	
2 ธ.ค. 62	ส่งแบบสอบถามโครงการ ครั้งที่ 2	
13 ธ.ค. 62	งาน ATC นิทรรศน์	
14 ธ.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 4	
16 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4 ครั้งที่ 1	
17 ธ.ค. 62	แก้ไขบทที่ 4	
20 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4 ครั้งที่ 2	
5 ม.ค. 63	เริ่มทำบทที่ 5	
10 ม.ค. 63	ส่งบทที่ 5 ครั้งที่ 1	
12 ม.ค. 63	แก้ไขบทที่ 5	
20 ม.ค. 63	ส่งบทที่ 5 ครั้งที่ 2	
24 ม.ค. 63	เริ่มทำบรรณานุกรม	

นายอนันต์ชัย โปะทะหลี่		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
26 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม ครั้งที่ 1	
27 ม.ค. 63	แก้ไขบรรณานุกรม	
30 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม ครั้งที่ 2	
31 ม.ค. 63	เริ่มทำภาคผนวก	
2 ก.พ. 63	ส่งภาคผนวก ครั้งที่ 1	
3 ก.พ. 63	แก้ไขภาคผนวก	
5 ก.พ. 63	ส่งภาคผนวก ก, ข, ค, ง ครั้งที่ 2	
8 ก.พ. 63	เริ่มทำสารบัญ	
10 ก.พ. 63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, แก้ไขสารบัญ	
11 ก.พ. 63	แก้ไขกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ	
12 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
17 ก.พ. 63	ส่งตรวจรูปเล่มโครงการ	
24 ก.พ. 63	ส่งรูปเล่มโครงการ, เงินค่ารูปเล่ม, แผ่นซีดี	

รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล

นางสาวกนกวรรณ จาริมุข		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
1 มิ.ย. 62	คิดริเริ่มทำโครงการบริการ	
4 มิ.ย. 62	ประชุมวางแผนเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขออนุมัติ	
10 มิ.ย. 62	จัดสรรงบประมาณ	
13 มิ.ย. 62	เริ่มทำแบบอนุมัติ	
24 มิ.ย. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ	
25 มิ.ย. 62	แก้ไขแบบอนุมัติโครงการ	
26 มิ.ย. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ	
28 มิ.ย. 62	เริ่มทำบทที่ 1	
1 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 1 ครั้งที่ 1	
8 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 1	
10 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 1 ครั้งที่ 2	
12 ก.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 2	
15 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2 ครั้งที่ 1	
21 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 2	
25 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2 ครั้งที่ 2	
28 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 2	
30 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2 ครั้งที่ 3	
1 ส.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 3	
3 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3 ครั้งที่ 1	
5 ส.ค. 62	แก้ไขบทที่ 3	
10 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3 ครั้งที่ 2	
1 ก.ย. 62	เริ่มทำ PowerPoint	
2 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint ครั้งที่ 1	
4 ก.ย. 62	แก้ไข PowerPoint	
6 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint ครั้งที่ 2	
20 ก.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Presentงาน	
21 ก.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 1	

นางสาวกนกวรรณ จาริมุข		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
1 ต.ค. 62	จัดทำป้ายไวนิล	
2 ต.ค. 62	ซื้ออุปกรณ์เครื่องมือ	
5 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 1	
10 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 2	
12 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 3	
16 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 4	
18 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 5	
19 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 6	
21 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 7	
25 ต.ค. 62	ปฏิบัติครั้งที่ 8	
30 ต.ค. 62	เริ่มทำ PowerPoint เพื่อเตรียมการนำเสนอครั้งที่ 2	
2 พ.ย. 62	ส่ง PowerPoint ครั้งที่ 1	
5 พ.ย. 62	แก้ไข Powerpoint	
7 พ.ย. 62	ส่ง PowerPoint ครั้งที่ 2	
16 พ.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 2	
2 ธ.ค. 62	กำหนดส่ง แบบสอบถามโครงการ	
13 ธ.ค. 62	งาน ATC นิทรรศน์	
14 ธ.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 4	
16 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4 ครั้งที่ 1	
17 ธ.ค. 62	แก้ไขบทที่ 4	
20 ธ.ค. 62	ส่งบทที่ 4 ครั้งที่ 2	
5 ม.ค. 63	เริ่มทำบทที่ 5	
10 ม.ค. 63	ส่งบทที่ 5 ครั้งที่ 1	
12 ม.ค. 63	แก้ไขบทที่ 5	
20 ม.ค. 63	ส่งบทที่ 5 ครั้งที่ 2	
24 ม.ค. 63	เริ่มทำบรรณานุกรม	
26 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม ครั้งที่ 1	
27 ม.ค. 63	แก้ไขบรรณานุกรม	

นางสาวกนกวรรณ จาริมุข		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
30 ม.ค. 63	ส่งบรรณานุกรม ครั้งที่ 2	
31 ม.ค. 63	เริ่มทำภาคผนวก	
2 ก.พ. 63	ส่งภาคผนวก ครั้งที่ 1	
3 ก.พ. 63	แก้ไขภาคผนวก	
5 ก.พ. 63	ส่งภาคผนวก ก, ข, ค, ง ครั้งที่ 2	
8 ก.พ. 63	เริ่มทำสารบัญ	
10 ก.พ. 63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, แก้ไขสารบัญ	
11 ก.พ. 63	แก้ไขกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ	
12 ก.พ. 63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ, สารบัญ	
17 ก.พ. 63	ส่งตรวจรูปเล่มโครงการ	
24 ก.พ. 63	ส่งรูปเล่มโครงการ, เงินค่ารูปเล่ม, แผ่นซีดี	

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ ธุรกิจบริการรถสะอาด (ครั้งที่ 1)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
5/10/62	เก็บเงินสมาชิก	3	400.00	1,200.00						1,200.00
	ถังน้ำ				1	20.00	20.00			1,180.00
	ฟองน้ำ				2	20.00	40.00			1,140.00
	ผ้าธรรมดา				2	25.00	50.00			1,090.00
	ผ้าขาม้วร์				1	190.00	190.00			900.00
	สายยาง				1	200.00	200.00			700.00
	หัวสายยาง				1	200.00	200.00			500.00
	ป้ายไวนิล				1	500.00	500.00			0.00
5/10/62	บริการล้างขนาดทั่วไป	2	80.00	160.00						160.00
	บริการล้างบีกไบค์	-	-	-						
รวม				1,360.00	รวม		1,200.00	รวม		160.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จจลินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ ธุรกิจบริการรถสะอาด (ครั้งที่ 2)

ว/ต/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
10/10/6 2	ยอดยกมา			160.00						160.00
	บริการล้างขนาดทั่วไป	2	80.00	160.00						320.00
	บริการล้างปึกไบค์	1	100.00	100.00						420.00
	รวม			420.00	รวม			รวม		420.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จจลินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ ธุรกิจบริการรถสะอาด (ครั้งที่ 3)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
12/10/6 2	ยอดยกมา			420.00						420.00
	บริการล้างขนาดทั่วไป	5	80.00	400.00						820.00
	บริการล้างบิ๊กไบค์	-	-	-						
	รวม			820.00	รวม			รวม		820.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จจลินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ ธุรกิจบริการรถสะอาด (ครั้งที่ 4)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
16/10/62	ยอดยกมา			820.00						820.00
	บริการล้างขนาดทั่วไป	4	80.00	320.00						1,140.00
	บริการล้างบิ๊กไบค์	-	-	-						
	รวม			1,140.00	รวม			รวม		1,140.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จจลินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ ธุรกิจบริการรถสะอาด (ครั้งที่ 5)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
18/10/62	ยอดยกมา			1,140.00						1,140.00
	บริการล้างขนาดทั่วไป	2	80.00	160.00						1,300.00
	บริการล้างบีกไบค์	1	100.00	100.00						1,400.00
	รวม			1,400.00	รวม			รวม		1,400.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จจลินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ ธุรกิจบริการรถสะอาด (ครั้งที่ 6)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
19/10/62	ยอดยกมา			1,400.00						1,400.00
	บริการล้างขนาดทั่วไป	3	80.00	240.00						1,640.00
	บริการล้างบีกไบค์	-	-	-						
	รวม			1,640.00	รวม			รวม		1,640.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จจลินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ ธุรกิจบริการรถสะอาด (ครั้งที่ 7)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
21/10/62	ยอดยกมา			1,640.00						1,640.00
	บริการล้างขนาดทั่วไป	2	80.00	160.00						1,800.00
	บริการล้างบีกไบค์	2	100.00	200.00						2,000.00
	รวม			2,000.00	รวม			รวม		2,000.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จจลินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

โครงการ ธุรกิจบริการรถสะอาด (ครั้งที่ 8)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
25/10/62	ยอดยกมา			2,000.00						2,000.00
	บริการล้างขนาดทั่วไป	4	80.00	320.00						2,320.00
	บริการล้างปีกโบ้ค	2	100.00	200.00						2,520.00
	ค่าแผ่นซีดีลิบได้				1	30.00	30.00			2,490.00
	ค่ากล่องซีดี				1	15.00	15.00			2,475.00
	ค่ารูปเล่ม				1	200.00	200.00			2,275.00
	รวม			2,520.00	รวม		245.00	รวม		2,275.00

กิจกรรมที่ดำเนินการไประหว่างสัปดาห์

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

ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ

โครงการธุรกิจบริการ รถสะอาด (Bike Clean)

วัตถุประสงค์โครงการ

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม
3. เพื่อให้นักศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

ยอดขายทั้งสิ้น	2,520.00	บาท
หักต้นทุนจากการดำเนินการ	1,445.00	บาท
กำไรสุทธิ	1,075.00	บาท
แบ่งทุนดำเนินงานให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คน คนละ	358.33	บาท
ระยะเวลาในการดำเนินงาน : 8 ครั้ง		
แบ่งทุนดำเนินงานให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คน คนละ	400.00	บาท

แบ่งทุนดำเนินงานให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คน เท่าๆ กัน คนละ 215.00 บาท

รายชื่อ

1. นาย ศุภกิตต์	ศุภลักษณ์	758.33 บาท
2. นายอนันต์ชัย	โปะทะหลี่	758.33 บาท
3. นางสาวกนกวรรณ	จารีมูข	758.33 บาท
รวม		2,275.00 บาท

กำไรดำเนินงานจากสมาชิกในกลุ่ม 3 คนๆละ 358.33 บาท

บทที่ 5

สรุปผลการดำเนินโครงการ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการดำเนินโครงการ

จากการดำเนินการบริการ รถสะอาด ทางกลุ่มได้เริ่มดำเนินการบริการมาเป็นระยะเวลา 8 สัปดาห์ ผลการดำเนินการได้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ทางกลุ่มได้ตั้งไว้โดยสามารถสร้างรายได้ระหว่างเรียนอีกด้วย ทำให้ทางกลุ่มมีทักษะในการปฏิบัติงานรู้จักแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้ารู้จักการวางแผนในการดำเนินงาน สามารถที่จะใช้ความรู้และประสบการณ์ที่ได้ไปประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการดำเนินชีวิตในอนาคตได้

สรุปตารางการปฏิบัติงาน

ครั้งที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ
1	1 - 4 มิ.ย.62	ประชุมคิดริเริ่มโครงการ เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อเสนอโครงการ
2	10 มิ.ย.62	จัดสรรงบประมาณ
3	13 - 26 มิ.ย.62	เริ่มทำเอกสารอนุมัติโครงการ ส่งเอกสารอนุมัติโครงการ
4	28 มิ.ย.62 - 10 ก.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 1 ส่งบทที่ 1
5	12 - 30 ก.ค.62	เริ่มทำบทที่ 2 ส่งบทที่ 2
6	1 - 10 ส.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 3 , ออกแบบโลโก้ร้าน ส่งบทที่ 3
7	1 - 6 ก.ย. 62	เริ่มทำ Powerpoint (โครงการ+บทที่ 1 - 3 แผนดำเนินการ) เพื่อนำเสนอ ส่ง Powerpoint (โครงการ+บทที่ 1 - 3 แผนดำเนินงาน)
8	20 ก.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Present ครั้งที่ 1
9	21 ก.ย. 62	นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 1

ครั้งที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ
10	1 ต.ค. 62	จัดทำป้ายไวนิล
11	2 ต.ค. 62	ซื้ออุปกรณ์เครื่องมือ
12	5 - 25 ต.ค. 62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 1- 8
13	30 ต.ค. 62 - 7 พ.ย. 62	เริ่มทำ Powerpoint ครั้งที่ 2 ส่ง Powerpoint ครั้งที่ 2
15	16 พ.ย. 62	นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2
16	20 พ.ย. 62 - 2 ธ.ค. 62	เริ่มทำแบบสอบถามโครงการ ส่งแบบสอบถามโครงการ
17	13 ธ.ค. 62	งาน ATC นิทรรศน์
18	14 - 20 ธ.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 4 (ด้านงบประมาณ , การปฏิบัติงานแต่ละบุคคล) ส่งบทที่ 4 (ด้านงบประมาณ , การปฏิบัติงานแต่ละบุคคล)
19	5 - 20 ม.ค. 63	เริ่มทำบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินโครงการ , ข้อเสนอแนะ) ส่งบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินโครงการ , ข้อเสนอแนะ)
20	24 -30 ม.ค. 63	เริ่มทำบรรณานุกรม ส่งบรรณานุกรม
21	31 ม.ค. 63 - 5 ก.พ. 63	เริ่มทำภาคผนวก ก,ข,ค,ง ส่งผนวก ก,ข,ค,ง
22	8 ก.พ. 63 - 12 ก.พ. 63	เริ่มทำสารบัญ ส่งสารบัญ
23	10 - 12 ก.พ. 63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ
24	17 ก.พ. 63	ส่งตรวจรูปเล่มโครงการ
25	24 ก.พ. 63	ส่งรูปเล่มโครงการ, เงินค่ารูปเล่ม, แผ่นซีดี

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ

1. สมาชิกในกลุ่มขาดความกระตือรือร้นในการทำงานบ่อยครั้ง
2. ปัญหาในด้านการใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ในการใช้งาน
3. ขาดความคล่องแคล่วในการปฏิบัติหน้างาน

ข้อเสนอแนะ แนวทางในการพัฒนา

1. สมาชิกทุกคนต้องทำงานกันเป็นทีม ไม่เห็นแก่ตัว เมื่อสมาชิกขาดความรับผิดชอบ ประธานจะต้องบอกตักเตือนให้ปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จ
2. ควรมีการหาความรู้ข้อมูลต่าง ๆ หรือสอบถามข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญในการคำนวณการใช้วัสดุ และต้องพยายามเรียนรู้ในขั้นตอนการทำงานและนำมาปรับใช้เพื่อพัฒนาฝีมือในการดำเนินโครงการต่อไป
3. สมาชิกทุกคนควรมีความคล่องแคล่วในการปฏิบัติงานมากกว่านี้ เพื่อที่จะได้ไม่ทำให้เสียเวลาในการล้างรถแต่ละคัน

บรรณานุกรม

- ชนะดา วีระพันธ์. (2555). **แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการให้บริการ** ค้นหาข้อมูลวันที่ 7 กันยายน 2562, จาก http://digital_collect.lib.buu.ac.th/dcms/files/53930081/chapter1.pdf
- ธีรติ นวรัตน์ ณ ออยุธยา. (2557). **แนวคิดเกี่ยวกับบริการล้ารถ** ค้นหาข้อมูลวันที่ 7 กันยายน 2562 จาก http://mslib.kku.ac.th/elib/books/Marketing2559/RUCHIRA%20TANTE RDTIT/05_ch2.pdf?fbclid=IwAR0JYzQK_trZSZI02b4xzDDTYp5BLdUjcEUBlr4fiwwGG8ulAJkJwkDB2s
- วันชัย แก้วศิริโกมล. (2550). **แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับความพึงพอใจ**. ค้นหาข้อมูลวันที่ 7 กันยายน 2562, จาก <http://203.155.220.238/csc/attachments/article/189/nurse600301.pdf>
- วลัยกร เขียวคำ. (2556). **พฤติกรรมที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคาร์แคร์ของผู้ใช้รถยนต์** ค้นหาข้อมูลวันที่ 7 กันยายน 2562, จาก <http://ithesisir.su.ac.th/dspace/bitstream/123456789/7/1/%E0%B984%E0%B8%8A%E0%B8%A2%E0%B8%9E%E0%B8%A8.pdf?fbclid=IwAR3bSVuBJoMp1yAdmYcECfTetR4JrVKAYsrydpsxi v-iYwWklpUwzcA9PL8>
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2541). **ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (7 P's)**. ค้นหาข้อมูลวันที่ 7 กันยายน 2562, จาก <http://thesisavenue.blogspot.com/2008/09/marketing-mix-7ps.html>
- สุรคุณ คุณสัตยานนท์. (2558). **ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคาร์แคร์ของผู้บริโภค** ค้นหาข้อมูลวันที่ 7 กันยายน 2562, จาก <http://ithesis-ir.su.ac.th/dspace/bitstream/123456789/267/1/%E0%B984%E0%B8%8A%E0%B8%A2%E0%B8%9E%E0%B8%A8.pdf>
- สมหมาย พันธุ์วงศ์. (2557). **ส่วนประสมทางการตลาดและคุณภาพบริการที่มีอิทธิพลต่อการใช้บริการซ้ำของธุรกิจคาร์แคร์** ค้นหาข้อมูลวันที่ 7 กันยายน 2562, จาก http://ithesis-ir.su.ac.th/dspace/bitstream/123456789/267/1/%E0%B984%E0%B8%8A%E0%B8%A2%E0%B8%9E%E0%B8%A8.pdf?fbclid=IwAR0OehhbWjd0fLiDKwwNvfO8fUtFzYneVaYYVr9n_7goLP8I5zQo2cE3BHK

ภาคผนวก ก โครงการ

- แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ
- บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ



แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ
สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนการ
ภาคเรียนที่ 1-2 ปีการศึกษา 2561

ชื่อโครงการ รดสะอาด (Bike Clean)
ระยะเวลาการดำเนินงาน มิถุนายน 2562 – กุมภาพันธ์ 2563
สถานที่ดำเนินการ 8/208 หมู่บ้านทรัพย์ยั่งยืน ถนนเทพารักษ์
ตำบลบางเมือง อำเภอบางเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270
ประมาณค่าใช้จ่าย 1,200 บาท
ผู้รับผิดชอบโครงการ
นายศุภกิตต์ ศุภลักษณ์ เลขประจำตัว 39968 ปวช. 3/11
นายอนันต์ชัย โพธิ์ทะเล เลขประจำตัว 39932 ปวช. 3/11
นางสาวกนกวรรณ จารีมุข เลขประจำตัว 39670 ปวช. 3/11

ลงชื่อ.....ประธานโครงการ
(นายศุภกิตต์ ศุภลักษณ์)/...../.....

ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ
.....	
.....	
.....	

ลงชื่อ	ลงชื่อ
(อาจารย์อุดมพร เปตานนท์) / /	(อาจารย์กันตชาติ เมธาโชติมณีกุล) / /

ลงชื่อ หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด
(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์) / /

ชื่อโครงการ

รถสะอาด (Bike Clean)

แผนงาน

นักศึกษาสาขาวิชาการตลาด โครงการกลุ่มธุรกิจบริการ

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์อุดมพร

เปตานนท์

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

อาจารย์กันตชาติ

เมธาโชติมณีกุล

ผู้รับผิดชอบโครงการ

- | | | |
|------------------|-----------|----------------------|
| 1. นายศุภกิตต์ | ศุภลักษณ์ | ประธานโครงการ |
| 2. นายอนันต์ชัย | โป๊ะทะหลี | หัวหน้าบัญชี |
| 3. นางสาวกนกวรรณ | จารีมุข | หัวหน้าประชาสัมพันธ์ |

หลักการและเหตุผล

เนื่องจากการดำเนินชีวิตของคนในยุคปัจจุบันมีเวลาส่วนตัวค่อนข้างน้อย ต่างใช้เวลาหมดไปกับการทำงาน จึงไม่มีเวลาที่จะดูแลรักษาทำความสะอาดรถยนต์ หรือรถจักรยานยนต์ของตนเอง ประกอบกับประเทศไทยมีรถยนต์ หรือรถจักรยานยนต์ออกมาใหม่หลายรุ่น ทำให้การซื้อและการใช้รถมากขึ้น รถรุ่นใหม่มีดีไซน์ที่ทันสมัยขึ้นและเหมาะสมกับความต้องการของคนรุ่นใหม่ บริการล้างรถจึงจำเป็นมากเพราะวิถีชีวิตของคนเรามีการเปลี่ยนแปลงไป จึงไม่มีเวลาล้างรถด้วยตัวเองและถนนในปัจจุบันมีทั้งฝุ่น ทั้งน้ำโคลน น้ำฝน สิ่งสกปรกมากมายทำให้มีสิ่งสกปรกเหล่านั้นเกาะตามตัวรถ ทำให้น่ามอง สกปรก ไม่สวยงาม

คณะผู้จัดทำจึงเล็งเห็นช่องทางการจัดทำธุรกิจบริการล้างรถจักรยานยนต์ขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกท่านที่ไม่มีเวลาดูแล ทำความสะอาดรถจักรยานยนต์ของตนเอง

วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสัมพันธ์และร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม
3. รู้จักสร้างรายได้ระหว่างการศึกษ

เป้าหมาย

4. เสนอบริการล้างรถให้กับกลุ่มที่ไม่มีเวลาทำความสะอาดจักรยานยนต์
5. ล้างรถเพื่อความสะดวกของตัวรถจักรยานยนต์
6. 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. เชื้อถามลูกค้าว่าพอใจในการบริการหรือไม่

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 8/208 หมู่บ้านทรัพย์ยั่งยืน ถนนเทพารักษ์ ตำบลบางเมือง อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270

งบประมาณและวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุนคนละ 400 บาทจำนวน 3 คนเป็นเงิน 1,200 บาท

1. ถังน้ำ	20	บาท
2. ฟองน้ำ	40	บาท
3. ผ้าธรรมดา	50	บาท
4. ผ้าขาววอร์	190	บาท
5. สายยาง	200	บาท
6. หัวสายยาง	200	บาท
7. ป้ายร้าน	500	บาท
รวม	1,200	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.....

(อาจารย์อุดมพร เปตานนท์)

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์กันตชาติ เมธาโชติมณีกุล)

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)

อาจารย์หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

ลำดับที่	รายการ	วันที่	ลงชื่อ ที่ปรึกษา	ลงชื่อที่ ปรึกษา ร่วม
7	ปฏิบัติภาคสนาม ระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 8 ครั้ง (ปฏิบัติการขาย/งานบริการ/งานประดิษฐ์ เข้ารับการนิเทศจากอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ กำหนดส่ง PowerPoint (โครงการ-แผนการตลาด และ แผนการผลิต) กับอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อเตรียม นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2 รวมทั้งการออก ร้านจัดแสดงสินค้า/บริการ/แสดงผลงานประดิษฐ์ นำเสนอโครงการ (Present) ครั้งที่ 2	1-31 ต.ค.62 1-8 พ.ย. 62 16 พ.ย. 62		
8				
9	(แผนการตลาด แผนการผลิต และการออกร้าน จัดแสดงสินค้า/บริการ/แสดงผลงานประดิษฐ์)			
10	กำหนดส่งแบบสอบถามโครงการ	2-6 ธ.ค. 62		
11	งาน ATC นิทรรศน์ (ออกร้านและแจกแบบสอบถามโครงการ)	13 ธ.ค. 62		
12	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 4 (สรุปผลการดำเนินงานโครงการ) (บัญชี+ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ)	16-20 ธ.ค. 62 13-17 ม.ค. 63		
13	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินงานโครงการ ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนา)	20-24 ม.ค. 63		
14	กำหนดส่ง บรรณานุกรม	27-31 ม.ค. 63		
15	กำหนดส่ง ภาคผนวก ก - ง (แปลผลแบบสอบถาม ประมวลภาพ ประวัติ ผู้จัดทำโครงการ)	1-7 ก.พ. 63		
16	กำหนดส่ง กิตติประกาศ บทคัดย่อ และสารบัญ	10-14 ก.พ. 63		
17	กำหนดส่ง ตรวจจรูปแบบโครงการ	17-21 ก.พ. 63		
18	ส่งรูปแบบ+เงินค่ารูปแบบ+แผ่นซีดี 1 แผ่น	24-28 ก.พ. 63		

ภาคผนวก ข แบบสอบถาม

-รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม

- ตัวอย่างแบบสอบถาม

รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม

ส่วนที่ 1. การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1. ลักษณะกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการ รถสะอาด (Bike Clean)

เพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ	ความถี่	ร้อยละ
ชาย	46	46.00
หญิง	54	54.00
รวม	100	100

จากตารางที่ 1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อบริการ รถสะอาด (Bike Clean) ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้จำนวน 100 คน จำแนกตามตัวแปรดังนี้

เพศ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิง จำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 54.00 และเพศชาย จำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 46.00

ตารางที่ 2. อายุของผู้ตอบสอบถาม

อายุ	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 18 ปี	31	31.00
18 - 25 ปี	23	23.00
27 - 35 ปี	30	30.00
36 - 45 ปี	10	10.00
45 ปีขึ้นไป	6	6.00
รวม	100	100

จากตารางที่ 2. พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอายุต่ำกว่าหรือเท่ากับ 18-25 ปี จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 31.00 อายุ 27-35 ปี จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 อายุต่ำกว่า 18 ปี จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 23.00 อายุ 36-45 ปี ขึ้นไป จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00 อายุ 45 ปี จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 6.00

ตารางที่ 3 ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม

ระดับการศึกษา	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)	20	20.00
มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ ประกาศนียบัตรวิชาชีพ	31	31.00
อนุปริญญา/ประกาศนียบัตร วิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)	26	26.00
ปริญญาตรี	21	21.00
ปริญญาโท หรือสูงกว่า	2	2.00
รวม	100	100

จากตารางที่ 3. พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการศึกษา มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพจำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 31.00 อนุปริญญา/ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) 26 จำนวน คนคิดเป็นร้อยละ 26.00 ปริญญาตรี 21 คน คิดเป็นร้อยละ 21.00 ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) 20 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 ปริญญาโท หรือสูงกว่า 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2.00

ตารางที่ 4 อาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม

อาชีพ	ความถี่	ร้อยละ
อาจารย์	17	17.00
นักเรียน / นักศึกษา	27	27.00
ข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ	25	25.00
ธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย	15	15.00
พนักงานบริษัท / รับจ้าง	16	16.00
อื่นๆ	-	-
รวม	100	100

จากตารางที่ 4. พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีอาชีพ นักเรียน / นักศึกษา จำนวน 27 คน ร้อยละ 27.00 ข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ 25 จำนวน คิดเป็นร้อยละ 25.00 นักเรียน / อาจารย์ จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 17.00 พนักงานบริษัท / รับจ้าง จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 16.00 ธุรกิจส่วนตัว / ค้าขาย จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 15.00

ตารางที่ 5 รายได้ / เดือน ของผู้ตอบแบบสอบถาม

รายได้ / เดือน	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000	23	23.00
10,001 - 15,000	38	38.00
15,001 - 20,000	16	16.00
20,001บาทขึ้นไป	23	23.00
รวม	100	100

จากตารางที่ 5. พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้/ เดือน 10,001 - 15,000จำนวน 38 คน ร้อยละ 38.00 ต่ำกว่า 10,000 23 จำนวน คิดเป็นร้อยละ 23.00 20,001บาทขึ้นไป 23 คน คิดเป็นร้อยละ 23.00 ต่ำกว่า 15,001-20,000 จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 16.00

ส่วนที่ 2. การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจในการใช้บริการรถสะอาด (Bike Clean)

ตารางที่ 6. ความพึงพอใจในการใช้บริการ

ความพึงพอใจในการ ใช้บริการรถสะอาด (Bike Clean)	ระดับความพึงพอใจ							
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	$\bar{x}$	SD	ระดับความ พึงพอใจ
	5	4	3	2	1			
1. เพื่อให้บรรลุ วัตถุประสงค์การ เรียนรู้ของวิชา โครงการ	49 (49%)	50 (50%)	-	-	-	4.48	0.52	มาก
2. สามารถสร้าง รายได้ระหว่าง การศึกษา	57 (57%)	43 (43%)	-	-	-	4.57	0.50	มาก
3. พนักงานมีความ สามัคคีและร่วมมือ ปฏิบัติงานกันเป็นทีม	43 (43%)	57 (57%)	-	-	-	4.47	0.50	มาก
4. มีทักษะในการ บริการได้เป็นอย่างดี	55 (55%)	45 (45%)	-	-	-	4.55	0.50	มาก
5. คุณภาพและความ ทันสมัยของอุปกรณ์/ เครื่องมือ	51 (51%)	49 (49%)	-	-	-	4.51	0.50	มาก
6. แต่งกายเหมาะสม มีบุคลิกและลักษณะ ท่าทางที่สุภาพ	73 (73%)	27 (27%)	-	-	-	4.73	0.45	มาก
7. มีความเอาใจใส่ กระตือรือร้น และ พร้อมที่จะให้บริการ	68 (68%)	32 (32%)	-	-	-	4.68	0.47	มาก
8. ราคาเหมาะสมกับ การให้บริการ	49 (49%)	51 (51%)	-	-	-	4.49	0.50	มาก

ความพึงพอใจในการ ใช้บริการรถสะอาด (Bike Clean)	ระดับความพึงพอใจ							
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	$\bar{x}$	SD	ระดับความ พึงพอใจ
	5	4	3	2	1			
9. ให้บริการด้วย ความสุภาพ และเป็น กันเอง	51 (51%)	56 (46%)	-	-	-	4.49	0.50	มาก
10. การบริการหลัง การขายเป็นที่พึง พอใจของลูกค้า	49 (49%)	44 (44%)	-	-	-	4.44	0.50	มาก

จากตารางที่ 6. พบว่าทำเลที่ตั้งของร้านค้าเหมาะสม ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.48 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก ร้านค้าสะอาด $\bar{x}$ ค่าเฉลี่ย ร้อยละ 4.57 อยู่ใน ระดับ เห็นด้วยมาก ราคาของสินค้าไม่ถูกหรือแพงจนเกินไปค่า เฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.47 อยู่ใน ระดับ เห็นด้วยมาก การบริการเป็นกันเองกับลูกค้า $\bar{x}$ ร้อยละ 4.55 อยู่ใน ระดับ เห็นด้วยมาก ผู้รับบริการมีความประทับใจในด้านบริการ $\bar{x}$ ร้อยละ 4.51 อยู่ใน ระดับ เห็นด้วยมาก รสชาติของตัวสินค้า $\bar{x}$ ร้อยละ 4.73 อยู่ใน ระดับ เห็นด้วยมาก มีแบบให้เลือกหลากหลาย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.68 อยู่ใน ระดับ เห็นด้วยมาก บรรจุพกพาสะดวกสบาย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.49 อยู่ใน ระดับ เห็นด้วยมาก ประโยชน์ของตัวสินค้า $\bar{x}$ ร้อยละ 4.49 อยู่ใน ระดับ เห็นด้วยมาก ความพึงพอใจโดยภาพรวม $\bar{x}$ ร้อยละ 4.44 อยู่ใน ระดับ เห็นด้วยมาก

ภาคผนวก ค

- ราคาสินค้า รูปแบบผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ
- ป้ายร้าน
- รูปภาพวัสดุอุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ
- รูปภาพขั้นตอนการให้บริการ

ตราสินค้า รูปแบบผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ



ป้ายร้าน



Bike Clean

รถจักรยานยนต์ทั่วไป 80 บาท
รถบิ๊กไบค์ 100 บาท

PROMOTION!!!

เมื่อมาล้างรถกับ Bike Cleanครบ
10 ครั้ง สามารถมาล้างฟรีได้ 1 ครั้ง



f

Bike Clean

☎

0634919515

สามารถติดต่อได้ที่ 8/208
 หมู่บ้านทรัพย์ยั่งยืน ถนนเทพารักษ์
 ตำบลบางเมือง อำเภอเมือง
 จังหวัดสมุทรปราการ 10270

รูปภาพวัสดุอุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ



1. น้ำยาล้างรถผสมน้ำยาแว็กซ์

2. ผ้าแห้ง



3. ผ้าชาร์มัวร์



4. ถังน้ำ



5. สายยาง



6. ฟองน้ำ



7. หัวสายยาง



Bike Clean

รถจักรยานยนต์หัวไป 80 บาท
รถบิ๊กไบค์ 100 บาท

PROMOTION!!!

เมื่อมาล้างรถกับ Bike Clean ครบ
10 ครั้ง สามารถมาล้างฟรีได้ 1 ครั้ง





Bike Clean



0634919515

สามารถติดต่อได้ที่ 8/208
หมู่บ้านทรัพย์ยั่งยืน ถนนเทพารักษ์
ตำบลบางเมือง อำเภอเมือง
จังหวัดสมุทรปราการ 10270

8. ป้ายไวนิล

รูปภาพขั้นตอนการให้บริการ



1. เตรียมจัดร้านเพื่อเปิดร้านให้บริการลูกค้า



2. รับรถจักรยานยนต์จากลูกค้า



3. ทำการฉีดน้ำให้รถเปียก



4. นำฟองน้ำมาถูบริเวณตัวรถ



5. ล้างแชมพูออกจากตัวรถด้วยน้ำสะอาด



6. นำผ้าชาร์มัวร์มาเช็ดน้ำออกให้หมดไปจากตัวรถจักรยานยนต์

จากนั้นนำผ้าแห้งเช็ดตามเพื่อไม่ให้เป็นคราบ



7. รับเงินจากลูกค้าแล้วถามความพึงพอใจในการใช้บริการ



8. กล่าวขอบคุณและทำการส่งรถให้ลูกค้า



อาจารย์ปรึกษาโครงการเข้านิเทศโครงการ

ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ

ประวัติผู้ดำเนินโครงการ



นายศุภกิตต์ ศุภลักษณ์

ชื่อเล่น กิว

ที่อยู่ 8\208 หมู่บ้านทรัพย์ยั่งยืน อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี
10270

เบอร์โทรศัพท์ : 0922599311



นาย อนันต์ชัย โปะทะหลี

ชื่อเล่น เจ

ที่อยู่ 420/292 หมู่บ้านทิพวัล1 ตำบล บางเมืองใหม่ อำเภอกอ เมือง จังหวัด สมุทรปราการ
10270

เบอร์โทรศัพท์ : 0634919515



นางสาวกนกวรรณ จารีมุข

ชื่อเล่น มะปราง

ที่อยู่ 230 หมู่3 ซอย อิตดาเลียนไทย ตำบล ห้วยบ้าน อำเภอก เมือง จังหวัด สมุทรปราการ 10270

เบอร์โทรศัพท์ : 0969165477