



โครงการธุรกิจบริการซูเปอร์ คลีน
(Super Clean)

จัดทำโดย

น.ส. ปิยะวรรณ ยิ่งยงสันต์
น.ส. คณิศร รัตน์ะ
นาย สุทธิพงษ์ แสงแก้ว

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ
สาขาวิชาการตลาด
วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนวิชาการ
ปีการศึกษา 2562



ชื่อโครงการภาษาไทย

ซูเปอร์ คลีน

ชื่อโครงการภาษาอังกฤษ

Super Clean

จัดทำโดย

- | | |
|------------------|-------------|
| 1. น.ส. ปิยะวรรณ | ยิ่งยงสันต์ |
| 2. น.ส. คณิศร | รัตน์ะ |
| 3. นาย สุทธิพงษ์ | แสงแก้ว |

.....
คณะกรรมการอนุมัติเอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชาโครงการตามหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนิกการ

.....
(อาจารย์อุดมพร เปตานนท์)
อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

.....
(อาจารย์กันตชาติ เมธาโชติมณีกุล)
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

.....
(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)
หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

บทคัดย่อ

หัวข้อโครงการ	ซูเปอร์ คลีน Super Clean	
จัดทำโครงการ	1. นางสาวปิยะวรรณ	ยิ่งยงสันต์
	2. นางสาวคณิศร	รัตน์ะ
	3. นายสุทธิพงษ์	แสงแก้ว
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์อุดมพร	เปตานนท์
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์กันตชาติ	เมธาโชติมณีกุล
สาขาวิชา	สาขาวิชาการตลาด	
สถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนชยการ	
ปีการศึกษา	2562	

บทคัดย่อ

โครงการนี้เป็นโครงการประเภทบริการซูเปอร์ คลีน (Super Clean) มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการดังนี้ 1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ 2. เพื่อสร้างประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจบริการและสร้างรายได้ระหว่างการศึกษา 3. เพื่อให้นักศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

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

วันเวลาและสถานที่ดำเนินโครงการคือเริ่มดำเนินโครงการ ตั้งแต่วันที่ 14 มิ.ย. 62 ถึง 25 ก.พ. 63 สถานที่ดำเนินโครงการคือบริการผ่านระบบออนไลน์ติดต่อผ่าน Facebook : Super Clean

ผลการดำเนินการด้านงบประมาณมีเงินลงทุน 1,200 บาทได้กำไรทั้งสิ้น 3,668 บาทหักทุนจากการดำเนินการ 1,200 บาท รวมกำไรสุทธิ 2,468 บาท แบ่งกำไรให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คนเท่า ๆ กันคนละ 823 บาท

ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินโครงการ 1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ 2. สามารถสร้างประสบการณ์ในธุรกิจบริการ เพิ่มรายได้ระหว่างการศึกษา 3. เพื่อให้นักศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ 1. หลงทางระหว่างเดินทางไปทำความสะอาดบ้านลูกค้า 2. พนักงานขาดความพร้อมในการลงมือปฏิบัติงาน

ข้อเสนอแนะ แนวทางในการพัฒนา 1. ควรศึกษาเส้นทางก่อนที่จะลงมือปฏิบัติงานจริง และสอบถามเส้นทางจากลูกค้าและให้ลูกค้าส่งโลเคชั่นเพื่อป้องกันการเดินทางไม่ให้ผิดพลาด 2. ควรมีการประชุมนัดหมายการเดินทางล่วงหน้าก่อนลงมือปฏิบัติงานจริง

กิตติกรรมประกาศ

โครงการเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ ในหลักสูตรการเรียนการสอนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ซึ่งเนื้อหาโครงการเล่มนี้จะเริ่มตั้งแต่การนำเสนอโครงการ การทำแผนธุรกิจ ตลอดจนผลการดำเนินงาน

คณะนักศึกษาผู้จัดทำโครงการรู้สึกยินดีเป็นอย่างมากหากท่านได้รับประโยชน์จากโครงการเล่มนี้เพราะจะทำให้ผู้อ่านรู้สึกถึงกระบวนการและขั้นตอนในการประกอบธุรกิจและสามารถพัฒนาธุรกิจของตนเองได้ในอนาคต

ท้ายนี้คณะผู้จัดทำโครงการ ต้องขอขอบพระคุณอาจารย์อุดมพร เปตานนท์ ที่ปรึกษาโครงการ อาจารย์กันตชาติ เมธาโชติมณีกุล อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมเป็นอย่างยิ่งที่ได้แนะนำจนโครงการสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี และผู้จัดทำโครงการหวังว่าโครงการเล่มนี้จะเป็นประโยชน์แก่ท่านไม่มากนักน้อย หากผิดพลาดประการใดต้องการขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

ขอขอบพระคุณ

คณะผู้จัดทำ

โครงการซูเปอร์ คลีน

(Super Clean)

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทคัดย่อ	(ก)
กิตติกรรมประกาศ	(ข)
บทที่ 1 บทนำ	
ความเป็นมาของธุรกิจ	1
วัตถุประสงค์	2
เป้าหมายของโครงการ	2
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
แนวคิดเกี่ยวกับเกี่ยวกับความพึงพอใจ	3
แนวคิดเกี่ยวกับคุณภาพการให้บริการ	5
ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (7P's)	6
ทฤษฎีพฤติกรรมของผู้บริโภค	8
งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ	9
บทที่ 3 วิธีการดำเนินโครงการ	
วิธีการดำเนินการ	13
ขั้นตอนดำเนินงาน	14
งบประมาณและวัสดุอุปกรณ์	15
แผนการบริหารจัดการ	16
แผนการตลาดวิเคราะห์ (7P)	17
แผนฉุกเฉิน หรือ แผนประเมินความเสี่ยง	22
บทที่ 4 ผลการดำเนินโครงการ	
รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล	23
บัญชีรายรับ – รายจ่าย	32

เรื่อง	สารบัญ (ต่อ)	หน้า
บทที่ 5	ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ	41
	สรุปผลการดำเนินโครงการและข้อเสนอแนะ	
	สรุปผลการดำเนินโครงการ	42
	ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ	44
	ข้อเสนอแนะ แนวทางในการพัฒนา	44
บรรณานุกรม		
ภาคผนวก		
	ภาคผนวก ก โครงการ	46
	ภาคผนวก ข แบบสอบถาม	55
	ภาคผนวก ค ตราสินค้า	64
	ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ	69

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

การทำความสะอาดที่อยู่อาศัยเป็นสิ่งจำเป็นของมนุษย์ในการดำเนินชีวิต แต่การใช้ชีวิตของคนในปัจจุบันนี้ไม่ค่อยมีเวลาอยู่บ้านเนื่องจาก ออกไปทำงานแต่เช้ากลับอีกทีก็ใกล้ค่ำแล้ว กลับมาบ้านร่างกายก็ต้องการพักผ่อนเพื่อที่จะตื่นไปทำงานอีกวันต่อไป เลยทำให้เวลาส่วนใหญ่อยู่ที่ทำงานส่วนมาก บางครั้งอาจทำงานวันจันทร์-วันอาทิตย์จนบางครั้งไม่มีเวลาในการทำความสะอาดหรือดูแลบ้านละเลยการดูแลบ้านหรือห้องพักจนเป็นปัญหาของผู้พักอาศัย ผู้พักอาศัยอาจไม่มีเวลาในการทำความสะอาดบ้านอย่างถึ่ลึกบางคนคิดว่าแค่กวาดหรือถูก็สะอาดแล้ว แต่คราบสกปรกฝังแน่น หรือฝุ่นก็ยังอยู่ในห้องของผู้พักอาศัยเช่นเดิมถ้าไม่มีการทำความสะอาดอย่างถึ่ลึก ความสกปรกอาจจะส่งผลกระทบต่อสุขภาพของเราในการใช้ชีวิตประจำวัน การทำความสะอาดที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ที่เราพักอาศัยอยู่นั้นเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะ ถ้าเราไม่ถึ่ทำความสะอาดจะทำให้สิ่งสกปรกสะสมรวมถึงฝุ่นที่เป็นปัญหาต่อการพักผ่อนหรือระบบทางเดินหายใจได้ ห้องพักเป็นสิ่งที่เราใช้ในการพักผ่อนควรสะอาดไร้สิ่งสกปรกไม่ให้มีฝุ่นหรือคราบสกปรกฝังแน่น

ประโยชน์ของการบริการทำความสะอาดบ้าน ก็คือ หนึ่งทางเลือกสำหรับผู้พักอาศัยที่ไม่มีเวลาทำความสะอาดบ้านหรือห้องพัก การทำความสะอาดห้องพักก็เหมือนการรักษาสุขภาพ ความสกปรกมีทั้งเชื้อโรค หรือ มีฝุ่น ที่อาจส่งผลกระทบต่อคนที่เป็่ณภูมิแพ้ บริการทำความสะอาดเป็นตัวช่วยในการอำนวยความสะดวกสบายให้แก่ผู้ไม่มีเวลาทำความสะอาดบ้าน สามารถช่วยดูแลสถานที่ของคุณให้สะอาดเอี่ยม ที่ทำให้หมดห่วงเรื่องความสกปรกไปได้เลย

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการจึงมีแนวคิดในการทำธุรกิจบริการทำความสะอาดบ้านหรือห้องพักโดยที่ผู้บริโภคไม่ต้องเปลืองแรงและ ไร้ความกังวลใด ๆ เรื่องทรัพย์สิน เพราะมีการคัดเลือกทีมงานคุณภาพ ให้บริการทำความสะอาดบ้าน ซึ่งเราเป็นอีกหนึ่งทางเลือก เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ไม่มีเวลาในการทำความสะอาดบ้าน สร้างความสะดวกสบายและเป็นการเพิ่มช่องทางการตลาดอีกรูปแบบขึ้นด้วย

วัตถุประสงค์ของโครงการ

- 1.เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
- 2.เพื่อสร้างประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจบริการ และสร้างรายได้ระหว่างการศึกษา
- 3.เพื่อให้นักศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

เป้าหมายของโครงการ

- 1.สร้างผลกำไร รายได้ ให้กับนักศึกษา
- 2.ธุรกิจบริการได้กำไรมากกว่า ลงทุนและคืนกำไรให้กับสมาชิกในกลุ่ม

การติดตามผลและการประเมิน

- 1.นำเสนอผลงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
- 2.แบบสอบถามแสดงความพึงพอใจของลูกค้า
- 3.รายงานสรุปผลการดำเนินการ และงบประมาณ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
- 2.สามารถสร้างประสบการณ์ในธุรกิจบริการ เพิ่มรายได้ระหว่างการศึกษา
- 3.ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม และสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การดำเนินการโครงการในครั้งนี้ผู้ดำเนินโครงการได้แนวคิด ทฤษฎีเอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้เป็นแนวทางการดำเนินโครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้/

1. แนวคิดเกี่ยวกับความพึงพอใจ
2. แนวคิดเกี่ยวกับคุณภาพการบริการ
3. ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (7 P's)
4. ทฤษฎีพฤติกรรมของผู้บริโภค
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

1. แนวคิดเกี่ยวกับความพึงพอใจ

“ความพึงพอใจ” ได้มีการศึกษามาเป็นระยะเวลานานตั้งแต่ช่วงก่อนสงครามโลกครั้งที่ 1 เป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่จะช่วยให้งานสำเร็จโดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าเป็นงานที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการจากผู้บริหารจะดำเนินการให้ผู้ปฏิบัติงานให้บริการเกิดความพึงพอใจในการทำงานแล้วยังจำเป็นต้องดำเนินการที่จะให้ผู้มาใช้บริการเกิดความพึงพอใจด้วยเพราะความเจริญเติบโตของงานบริการปัจจัยที่เป็นตัวบ่งชี้คือ จำนวนผู้มาใช้บริการดังนั้นผู้บริหารที่ชาญฉลาดจึงควรอย่างยิ่งที่จะศึกษาให้ลึกซึ้งถึงปัจจัยและองค์ประกอบต่าง ๆ ที่จะทำให้เกิดความพึงพอใจทั้งผู้ให้บริการและผู้รับบริการ

ธนิยา ปัญญาแก้ว (2541:12) ได้ให้ความหมายว่า สิ่งที่ทำให้เกิดความพึงพอใจที่เกี่ยวกับลักษณะของงาน ปัจจัยเหล่านี้นำไปสู่ความพอใจในงานที่ทำ ได้แก่ ความสำเร็จ การยกย่อง ลักษณะงาน ความรับผิดชอบ และความก้าวหน้า เมื่อปัจจัยเหล่านี้อยู่ต่ำกว่า จะทำให้เกิดความไม่พอใจงานที่ทำ ถ้าหากงานให้ความก้าวหน้า ความท้าทาย ความรับผิดชอบ ความสำเร็จและการยกย่องแก่ผู้ปฏิบัติงานแล้ว พวกเขาจะพอใจและมีแรงจูงใจในการทำงานเป็นอย่างมาก

วิทย์ เทียงบุญธรรม (2541:754) ให้ความหมายของความพึงพอใจว่า หมายถึง ความพอใจ การทำให้พอใจ ความสนใจ ความพอใจ ความสนใจ ความพอใจ การชดเชย

วิรุฬ พรรณเทวี (2542 : 11) ให้ความหมายไว้ว่า ความพึงพอใจเป็นความรู้สึกภายในจิตใจของมนุษย์ที่ไม่เหมือนกัน ซึ่งเป็นอยู่กับแต่ละบุคคลว่าจะคาดหวังกับสิ่งหนึ่ง สิ่งใดอย่างไร ถ้าคาดหวังหรือมีความตั้งใจมากและได้รับการตอบสนองด้วยดี จะมีความพึงพอใจมากแต่ในทางตรงกันข้ามอาจผิดหวังหรือไม่พึงพอใจเป็นอย่างยิ่ง เมื่อไม่ได้รับการตอบสนองตามที่คาดหวังไว้

กาญจนา อรุณสุขรุจิ (2546 : 5) กล่าวว่า ความพึงพอใจของมนุษย์ เป็นการแสดงออกทางพฤติกรรมที่เป็นนามธรรม ไม่สามารถมองเห็นเป็นรูปร่างได้ การที่เราจะทราบว่า บุคคลมีความพึงพอใจหรือไม่ สามารถสังเกตโดยการแสดงออกที่ค่อนข้างสลับซับซ้อน และต้องมีสิ่งที่ตรงต่อความต้องการของบุคคล จึงจะทำให้บุคคลเกิดความพึงพอใจ ดังนั้นการสร้างสิ่งเร้าจึงเป็นแรงจูงใจของบุคคลนั้นให้เกิดความพึงพอใจในงานนั้น

กชกร เป้าสุวรรณ และคณะ (2550) ได้กล่าวถึง ความหมายของความพึงพอใจว่า สิ่งที่จะเป็นไปตามความต้องการ ความพึงพอใจเป็นผลของการแสดงออกของทัศนคติของบุคคลอีกรูปแบบหนึ่ง ซึ่งเป็นความรู้สึกเอนเอียงของจิตใจที่มีประสบการณ์ที่มนุษย์เราได้รับอาจจะมากหรือน้อยก็ได้ และเป็นความรู้สึกที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ซึ่งเป็นไปได้ทั้งทางบวกและทางลบ แต่ก็ได้สิ่งนั้น สามารถตอบสนองความต้องการ หรือทำให้บรรลุจุดมุ่งหมายได้ ก็จะเกิดความรู้สึกบวก เป็นความรู้สึกที่พึงพอใจ แต่ในทางตรงกันข้าม ถ้าสิ่งนั้นสร้างความรู้สึกลึกฝังใจ ก็จะเกิดความรู้สึกทางลบ เป็นความรู้สึกไม่พึงพอใจจิต

ดินันท์ เดชะคุปต์ (2538, หน้า 27-28) ได้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อ ความพึงพอใจของผู้บริการ ได้แก่

1. ผลลัพธ์บริการ ความพึงพอใจของผู้รับบริการ จะเกิดขึ้นเมื่อได้รับการบริการที่มีลักษณะคุณภาพ และระดับการให้บริการตรงกับความต้องการ ความเอาใจใส่ของผู้ให้บริการ และคุณภาพบริการ
2. ราคาค่าบริการ ความพึงพอใจของผู้รับบริการขึ้นอยู่กับราคาค่าบริการที่ผู้รับบริการยอมรับหรือพิจารณาว่าเหมาะสมกับคุณภาพของบริการ ตามความพอใจที่จะจ่าย (willingness to pay) ของผู้รับบริการ ทั้งนี้เจตคติของผู้รับบริการที่มีต่อราคาค่าบริการกับคุณภาพการบริการของแต่ละบุคคลจะแตกต่างกันออกไป
3. สถานที่บริการ การเข้าถึงบริการได้สะดวกเมื่อผู้รับบริการมีความต้องการย่อมก่อให้เกิดความพึงพอใจต่อการกระทำที่พึง และการกระจายสถานที่ให้บริการให้ทั่วถึงเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้รับบริการ
4. การส่งเสริมการแนะนำบริการ ความพึงพอใจของผู้รับบริการเกิดขึ้นได้จากการได้ยินข้อมูลข่าวสาร หรือบุคคลอื่นกล่าวถึงคุณภาพการบริการในทางบวก ซึ่งหากตรงกับความเชื่อที่มีอยู่ก็จะรู้สึกดีกับบริการดังกล่าวอันเป็นแรงจูงใจผลักดันให้มีความต้องการการบริการตามมาได้
5. ผู้ให้บริการเป็นบุคคลที่มีบทบาทสำคัญต่อการปฏิบัติงานบริการให้ผู้รับบริการเกิดความพึงพอใจ ผู้บริหารการบริการที่มีวางนโยบายการบริการควรคำนึงถึงความสำคัญของผู้รับบริการเป็นหลัก ย่อมสามารถตอบสนองความต้องการผู้บริการให้เกิดความพึงพอใจได้ง่าย
6. สภาพแวดล้อมของการบริการ สภาพแวดล้อมบรรยากาศของการบริการ มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจของผู้รับบริการ

7. กระบวนการบริการ วิธีการนำเสนอบริการในกระบวนการบริการเป็นส่วนสำคัญ การสร้างความพึงพอใจให้กับผู้รับบริการ ประสิทธิภาพของการจัดระบบบริการส่งผลให้การปฏิบัติงานบริการแก่ผู้รับบริการมีความคล่องตัว และสนองตอบความต้องการของผู้รับบริการได้อย่างถูกต้อง

2. แนวคิดเกี่ยวกับคุณภาพการบริการ

คุณภาพของการบริการ (Service Quality) หมายถึง การประเมินของผู้บริโภคเกี่ยวกับความดีเลิศหรือความเหนือกว่าของการบริการซึ่งพาราซูรามานซีแอมล์ และเบอร์รี่ (Parasuraman, Zeithaml and Berry, 1990, pp. 12-40) ได้เสนอเพิ่มเติมว่า คุณภาพของการบริการตามความรับรู้ (Perceived Service Quality) ของผู้บริโภค คือ การประเมิน หรือ การลงความเห็นเกี่ยวกับความดีเลิศของการให้บริการโดยรวม เป็นผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการเปรียบเทียบของผู้บริโภค ระหว่างความคาดหวังของพวกเขากับคุณภาพการให้บริการ และการบริการที่พวกเขาได้รับจริง

ปรัชญา เวสารัชช์(2523, หน้า 20 - 21 อ้างถึงใน สุนันทา ทวีผล, 2550, หน้า 15) กล่าวถึงการให้บริการสรุปได้ ดังนี้

1. ทำให้ผู้รับบริการเต็มใจ และไม่เกิดความทุกข์ความเครียดในการมารับบริการต้องทำให้ประชาชนเกิดความรู้สึกพอใจ หรือแปลกใจที่ไม่เลวร้ายอย่างที่คิด
2. อย่าปล่อยให้ผู้รับบริการอยู่ที่หน่วยบริการนานเกินไป หากมีผู้รับบริการมาติดต่อ ก็ต้องให้ผู้รับบริการออกจากหน่วยบริการให้เร็วที่สุด ทั้งนี้รวมทั้งพยายามจัดบริการให้เสร็จเสียในคราวเดียวกันจะได้ไม่ต้องเป็นภาระมาติดต่ออีกในเรื่องเดิม
3. อย่าทำผิดพลาดจนผู้มารับบริการเดือดร้อน หัวหน้าหน่วยลงมาดูแล และพบปะด้วยตนเองและสร้างความพอใจด้วยการอำนวยความสะดวกเป็นพิเศษให้เท่าที่สามารถทำได้
4. สร้างบรรยากาศของหน่วยบริการให้น่ารื่นรมย์ โดยการจัดสถานที่ให้ร่มรื่นมีที่นั่งพักผ่อน ข้าราชการ แต่งตัวเรียบร้อย สุภาพ สถานที่ดูสะอาด
5. ทำให้ผู้รับบริการเกิดความคุ้นเคยกับบริการโดยจัดป้ายประชาสัมพันธ์แนะนำมีขั้นตอนอย่างไรมีพนักงานเจ้าหน้าที่ซึ่งพร้อมจะตอบคำถาม
6. เตรียมความสะดวกให้พร้อมจัดสิ่งอำนวยความสะดวก มีคำแนะนำ

สมิต สัจฉกร (2542, หน้า 13 อ้างถึงใน สุนันทา ทวีผล, 2550, หน้า 14) ให้ความหมายว่าการบริการเป็นการปฏิบัติงานที่กระทำหรือติดต่อเกี่ยวข้องกับผู้ใช้บริการ การให้บริการต่าง ๆ ได้ใช้ประโยชน์ในทางใดทางหนึ่ง ทั้งด้วยความพยายามใด ๆ ก็ตามด้วยวิธีการหลากหลายในการทำให้บุคคลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องได้รับความช่วยเหลือจัดได้ว่าเป็นการให้บริการทั้งสิ้น การจัดอำนวยความสะดวก การสนองความต้องการของผู้ใช้บริการก็เป็นการให้บริการ การให้บริการจึงสามารถดำเนินการได้หลากหลายวิธีจุดสำคัญคือ เป็นการช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้บริการ

3. ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (7P's)

1. **ผลิตภัณฑ์ (Product)** คือสิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจ อาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ การพิจารณาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บริการ จะต้องพิจารณาถึงความต้องการของผู้บริโภคขอบเขตของคุณภาพของบริการ ระดับชั้นของบริการ ตรายี่ห้อ สายการบริหาร การรับประกัน และบริการหลังการขายเป็นสิ่งที่สนองความจำเป็นและความต้องการของมนุษย์ได้คือ สิ่งที่ผู้ขายต้องมอบให้แก่ลูกค้าและลูกค้าจะได้รับผลประโยชน์และคุณค่าของผลิตภัณฑ์นั้น ๆ โดยทั่วไปแล้ว ผลิตภัณฑ์แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ ผลิตภัณฑ์ที่อาจจับต้องได้ และ ผลิตภัณฑ์ที่จับต้องไม่ได้

1.1 ผลิตภัณฑ์ที่อาจจับต้องได้ สินค้า (Goods) ที่ผู้ซื้อซื้อไปเพื่อนำไปบริโภคอุปโภคเองหรือซื้อไปสำหรับใช้ในครัวเรือนขั้นสุดท้าย มิได้เป็นการซื้อเพื่อนำไปผลิตหรือขายต่อ เรียกผู้ซื้อนี้ว่า ผู้บริโภคคนสุดท้าย สินค้าที่ใช้เพื่อการบริโภค

1.2 ผลิตภัณฑ์ที่จับต้องไม่ได้ บริการ การให้บริการและการรับบริการต้องเกิดขึ้นพร้อม ๆ กัน ไม่สามารถแยกกระบวนการผลิตและการบริโภคบริการออกจากกันได้ ดังนั้นจึงเป็นข้อจำกัดในด้านผู้ให้บริการที่เป็นบุคคลและข้อจำกัดด้านเวลา ซึ่งทำให้สามารถให้บริการได้เพียงครั้งละ 1 ราย พนักงานผู้ให้บริการ 1 คนจึงไม่สามารถให้บริการแก่ลูกค้าหลายๆ รายในเวลาเดียวกันได้

2. **ราคา (Price)** ราคาเป็นสิ่งที่ค่อนข้างสำคัญในการตลาด คือ คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับที่จะได้กลับมาในรูปแบบของเงิน ลูกค้าจะทำการไตร่ตรองระหว่างประโยชน์ที่จะได้รับและราคาที่ต้องจ่ายของบริการเสมอ และอาจจะมีการเปรียบเทียบกับบริการของที่อื่นด้วย ในด้านนี้คุณต้องคำนึงถึงความเหมาะสม และสำรวจคู่แข่งก่อนที่จะปล่อยการบริการนั้นออกสู่ตลาดเต็มตัว หรือจะมีหลายระดับราคาเพื่อให้ลูกค้าได้เลือก ก็เป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่นักการตลาดนำมาใช้กัน ราคาถือว่ามี ความสำคัญมาก เพราะลูกค้า สามารถหาข้อมูล และเปรียบเทียบราคาออนไลน์ได้สะดวก และรวดเร็วมากขึ้น เงื่อนไขการชำระเงินก็เป็นอีกเรื่องที่ต้องบริหารให้ดี เพราะมีเรื่องของการชำระล่วงหน้า ที่ทำให้ซับซ้อนยิ่งขึ้น สิ่งที่จะช่วยให้หลีกเลี่ยงได้ เช่น เรียกชนิดของห้องให้แตกต่างกัน และให้สิ่งอำนวยความสะดวกแตกต่างกัน เช่น รวมอาหารเช้าแล้ว, รวมรถรับ-ส่งจากสนามบิน เป็นต้น เพื่อให้ยากต่อการเปรียบเทียบราคาของลูกค้าซึ่งจะมีวิธีกำหนดราคาต่าง ๆ ดังนี้

2.1 ตั้งราคาสินค้าจากต้นทุน วิธีนี้ถือเป็นวิธีคลาสสิกในการตั้งราคาสินค้า นิยมเรียกกันว่าวิธี Cost Plus คือ คำนวณต้นทุนสินค้าให้ได้ก่อน หลังจากนั้นค่อยคิดว่าต้องการกำไรเท่าไร ค่อยบวกเข้าไปเป็นราคาขาย

2.2 ตั้งราคาสินค้าจากตลาด วิธีนี้ใช้กันมากและวิธีไม่ซับซ้อน หลักการง่ายๆ คือ เราไปสำรวจราคาสินค้าหรือบริการที่มีลักษณะใกล้เคียงกับของเราในท้องตลาด หลังจากนั้นก็มาตั้ง

ราคาให้ลือกับตลาดไป โดยอาจจะปรับเพิ่มปรับลดราคานิดหน่อย เพื่ออิงกับคุณภาพสินค้าของเรา กับท้องตลาด

2.3 ตั้งราคาสินค้าจากลูกค้า วิธีนี้ถือเป็นวิธีที่ดีที่สุดและตอบโจทย์กับสภาพตลาด ปัจจุบันมากที่สุด คือ การตั้งราคาสินค้า โดยอ้างอิงจากความรู้สึกลูกค้าว่า ลูกค้าจะยอมซื้อสินค้าและบริการนี้ของเราราคาเท่าไร

3. **ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)** คือ เป็นสื่อกลางในการส่งสินค้า หรือบริการให้ลูกค้า กลุ่มธุรกิจในด้านนี้ก็ต้องพิจารณาด้านทำเลที่ให้คนมาใช้บริการ (Location) และช่องทางในการนำเสนอบริการ (Channels) ผู้ผลิตจะผลิตสินค้าคุณภาพดีเพียงใดก็ตาม สินค้านั้นคงใช้ประโยชน์ได้ในกลุ่มผู้บริโภคจำนวนน้อยเท่านั้น ถ้าผู้ผลิตไม่ทราบว่าสินค้าที่ผลิตขึ้นมาแล้วจะไปขายที่ไหน การจัดจำหน่ายหรือการอธิบายถึง Place เป็นการศึกษาถึงกิจกรรมและสถาบันการตลาดที่สร้างอรรถประโยชน์ทางด้านเวลา สถานที่และความเป็นเจ้าของ เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในตลาดเป้าหมายได้และเป็น กระบวนการในการเคลื่อนย้ายสินค้า และบริการจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคเพื่อตอบสนองความพึงพอใจของ ผู้บริโภค

4. **การส่งเสริมการตลาด (Promotion)** กระบวนการทางด้านการติดต่อสื่อสารทางการตลาด ระหว่างผู้ซื้อ ผู้ขาย และผู้เกี่ยวข้องในกระบวนการซื้อ เพื่อเป็นการให้ข้อมูลชักจูงใจ หรือ ตอกย้ำเกี่ยวกับการบริการและตราหือ รวมทั้งเพื่อให้เกิดอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงความเชื่อทัศนคติความรู้สึกละพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย ดังนั้นการส่งเสริมการตลาดจึงเป็นการประสานงานของผู้ขายในการพยายามใช้ความคิดสร้างสรรค์เพื่อแจ้งข้อมูลและจูงใจ เพื่อขายบริการ หรือส่งเสริมความคิด การส่งเสริมการตลาดถือเป็นหน้าที่หนึ่งของการตลาด เพื่อการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมาย โดยข่าวสารอาจจะเป็นข่าวสารเกี่ยวกับการบริการ ราคา หรือคนกลางในช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น การแจกใบปลิว หรือ การทำการโฆษณา

5. **ด้านบุคคล (People) หรือพนักงาน (Employee)** เรื่องนี้เป็นเรื่องภายในที่ต้องให้ความสำคัญใส่ใจไม่แพ้กัน จึงเป็นเรื่องแรงที่ถูกเพิ่มขึ้นมาจาก 4Ps กลุ่มนี้ต้องให้ความสำคัญไปที่การคัดเลือก การฝึกอบรม และให้ผลตอบแทนหรือรางวัลเพื่อจูงใจ สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้อย่างดี สามารถแข่งขันทางด้านบริการกับคู่แข่งได้ เจ้าหน้าที่ที่ให้บริการจะต้องมีทัศนคติและไหวพริบดีดี ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้อย่างทันท่วงที แก้ไขปัญหาภายใต้ นโยบายของการบริการ สร้างประสบการณ์เชิงบวกให้กับผู้บริโภคได้ เพราะบริการยังมีชื่อเสียงลูกค้ายังคาดหวังกับการบริการของพนักงาน ส่วนของพนักงานต้องเหมาะสม

6. **ด้านกายภาพและการนำเสนอ (Physical Evidence/Environment and Presentation)** เป็นการสร้างคุณภาพด้านรูปแบบการให้บริการให้สามารถจับต้องได้ เช่น พนักงานต้องแต่งตัวให้เรียบร้อย เสื้อผ้าสะอาด คำพูดต้องสุภาพ การให้บริการรวดเร็ว และคำนึงถึงคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับหรืออุปกรณ์ต่าง ๆ ที่มีคุณภาพ รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่มีหือที่ธุรกิจบริการใช้ ก็เป็นอีกหนึ่งหลักฐานที่

แสดงให้เห็นลูกค้าเห็นถึงระดับของการให้บริการ กลยุทธ์ด้านนี้จะช่วยสร้างความประทับใจตั้งแต่ครั้งแรกที่ลูกค้าใช้บริการ

7. **ด้านกระบวนการบริการ (Process)** เป็นสิ่งที่เกี่ยวกับระเบียบการทำงานด้านบริการ เสนอให้ผู้ให้บริการ เพื่อมอบความประทับใจและความมั่นใจในการใช้บริการให้ลูกค้าที่สำคัญ เครื่องมือก็ต้องสะอาด มีสภาพพร้อมใช้งานได้ตลอดเวลา นอกจากนั้นควรจัด สถานที่ สำนักงาน ของธุรกิจรับเหมาท ความสะอาดให้ดูสะอาด มีความเป็น ระเบียบเรียบร้อย สวยงามเพื่อเพิ่มความมั่นใจ น่าเชื่อถือ และไว้วางใจในการใช้บริการเพิ่มมากขึ้น

4. ทฤษฎีพฤติกรรมของผู้บริโภค

การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค จะทำให้สามารถสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดที่สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคและความสามารถในการค้นหาทางแก้ไข พฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อบริการ หรือใช้บริการของผู้บริโภคในสังคมได้ถูกต้องและสอดคล้องกับความสามารถในการตอบสนองของธุรกิจมากยิ่งขึ้น ที่สำคัญจะช่วยในการพัฒนาตลาดและพัฒนาบริการให้ดีขึ้น ในตลาดปัจจุบันถือว่าผู้บริโภคเป็นใหญ่ และมีความสำคัญที่สุดของนักธุรกิจ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้บริหารการตลาดจะต้องศึกษากลุ่มผู้บริโภคให้ละเอียด ถึงสาเหตุของการซื้อ การเปลี่ยนแปลงการซื้อ การตัดสินใจซื้อ ฯลฯ จะช่วยให้ผู้บริหารทายใจหรือเดาใจกลุ่มผู้บริโภคของกิจการได้ถูกต้องว่ากลุ่มผู้บริโภคเหล่านั้นต้องการอะไร มีพฤติกรรมการซื้ออย่างไร แรงจูงใจในการซื้อเกิดจากอะไร แหล่งข้อมูลที่ผู้บริโภคนำมาตัดสินใจซื้อคืออะไร รวมทั้งกระบวนการตัดสินใจซื้อข้อมูลต่าง ๆ เหล่านี้เป็นประโยชน์ต่อการวางแผนทางการตลาด

ดยาพร เสมอใจ (2550 : 18) พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง กระบวนการ หรือ พฤติกรรม การตัดสินใจ การซื้อ การใช้ และการประเมินผลการใช้สินค้าหรือบริการของบุคคล ซึ่งจะมีความสำคัญต่อการซื้อสินค้าและบริการทั้งในปัจจุบันและอนาคต

สุปัญญา ไชยชาญ (2550 : 51) พฤติกรรมของผู้บริโภค หมายถึง การกระทำหรืออาการที่แสดงออกทางกล้ามเนื้อ ความคิด และความรู้สึกเพื่อตอบสนองสิ่งเร้า

สุวัฒน์ ศิรินิรันดร์ และภavana สวนพลู (2552 : 241) ได้กล่าวไว้ว่า พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง ความต้องการ ความคิด การกระทำ การประเมินผล การตัดสินใจซื้อ และการใช้สินค้าหรือบริการของบุคคล เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของบุคคลนั้น ๆ

ชนกฤต วันตะเมธ (2554 : 90) พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง พฤติกรรมที่แสดงออกในการค้นหา การซื้อ การใช้ การประเมิน และการกำจัดทั้งซึ่งสินค้า บริการ และแนวคิดต่าง ๆ ของผู้บริโภค

ซูชัย สมิตีไกร (2554 : 6) พฤติกรรมผู้บริโภค หมายถึง การกระทำของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจเลือก (Select) การซื้อ (Purchase) การใช้ (Use) และการกำจัดส่วนที่เหลือ (Dispose) ของสินค้าหรือบริการต่าง ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของตน

ปณิศา มีจินดา (2553:10) พฤติกรรมของผู้บริโภค หมายถึง เป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับบุคคลหรือกลุ่มในการจัดหา การเลือกสรร การซื้อ การใช้ และการจัดการภายหลังการบริโภคผลิตภัณฑ์/บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในช่วงเวลาหนึ่ง

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

จิราหนู เหลือมศรีจันทร์ และคณะ (2561) โครงการการ บริการทำความสะอาดบ้าน (Home Cleaning Services) โดยมีวัตถุประสงค์ของโครงการ คือ 1) เพื่อให้บรรลุ วัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ 2) เพื่อปลูกฝังและสร้างแนวคิดเชิงบวกต่อการบริการ 3) เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม 4) เพื่อกระตุ้นให้เกิดความรู้สึที่ดีต่อการบริการ และอยากพัฒนาตนเองให้เป็นผู้บริการที่มีคุณภาพมีวิธีการดำเนินงาน 3 ขั้นตอน คือ ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ และ ขั้นประเมินผล ขั้นที่ 3 จากผลการดำเนินงานสรุปได้ดังนี้

1. จากการดำเนินโครงการบริการทำความสะอาดบ้านทำให้เกิดการศึกษาค้นคว้าหา ข้อมูลเพิ่มเติม ได้รับความรู้ ความเข้าใจในการวางแผนการให้บริการและสามารถวางแผน กลยุทธ์การให้บริการจริงได้จากวิชาการตลาดที่ได้เรียนมา สามารถนำไปประกอบอาชีพการ งานได้จริงในการดำเนินชีวิต และยังสร้างรายได้ให้แก่ผู้จัดทำโครงการ ได้รู้จักการทำงาน ร่วมกันเป็นทีม ทำให้เกิดความสามัคคีกันในกลุ่มคณะ ได้รับประสบการณ์จากการทำงาน และนำไปประยุกต์ใช้ได้อย่างมีคุณค่าและเกิดประโยชน์

2. วันเวลาและสถานที่ดำเนินโครงการ สถานที่เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ เดือนมิถุนายน 2561 ถึง เดือนกุมภาพันธ์ 2562 สถานที่ปฏิบัติงาน เลขที่ 42/79 แบริ่ง ซอย 9 ถนนสุขุมวิท 107 แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260

3. ผลการดำเนินงานคำนวณงบประมาณ งบประมาณในการลงทุนเป็นเงิน 4,250 บาท จากผลการสำรวจทัศนคติของผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถาม จำนวน 50 คน โดยถามเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด (7P's)

1. จากการสำรวจความพึงพอใจต่อการบริการทำความสะอาดบ้าน (Home Cleansing) เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยรายด้านพบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ด้านบริการ อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=4.47$, SD=0.50) รองลงมาคือด้านราคา อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=4.37$, SD=0.59) และด้านที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ด้านสภาพแวดล้อม อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}=4.07$, SD=0.71)

2. เมื่อพิจารณาแต่ละด้าน พบว่า

2.1 ด้านบริการ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.47, SD-0.50) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ ความสะอาดในการบริการ อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x}$ -4.56, SD-0.50) รองลงมาคือ ตรงตามเวลานัดหมาย อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{x}$ -4.50, SD-0.58) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ ความเรียบร้อยในการทำความสะดวก อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.36, SD-0.63)

2.2 ด้านราคา โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.37, SD-0.59) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ รูปแบบการคิดราคาต่อครั้ง อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.38, SD-0.68) รองลงมาคือ ราคาเหมาะสมกับรายได้ค่าบริการ อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.38, SD-0.70) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ ราคาเหมาะสมกับการให้บริการ อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.36, SD-0.66)

2.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.22, SD-0.70) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ ผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับสถานที่ให้บริการ อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.24, SD-0.80) รองลงมาคือ ช่องทางการติดต่อสะดวกต่อการใช้บริการ อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.22, SD-0.79) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ ความสะดวกในการเดินทาง อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.20, SD=0.76)

2.4 ด้านการส่งเสริมทางการตลาด โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.30, SD-0.56) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ มีการจัดทำเว็บเพจของร้านอยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.36, SD=0.80) รองลงมาคือ จัดส่วนลดโปรโมชั่นส่วนลด 20% อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.30, SD-0.71) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ มีการจัดทำป้ายหน้าร้าน อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.24, SD-0.69)

2.5 ด้านบุคลากร โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.19, SD-0.64) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ ความสุภาพของพนักงาน อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.38, SD-0.75) รองลงมาคือความเหมาะสมในการแต่งกายของพนักงาน อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.18, SD-0.72) และ y 4 ข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ พนักงานสามารถให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์ได้ อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.00, SD=0.81)

2.6 ด้านขั้นตอนการให้บริการ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.20, SD-0.66) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ ความเหมาะสมของอุปกรณ์การให้บริการ อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.32, SD-0.68) รองลงมาคือระยะเวลาในการให้บริการ อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.18, SD-0.75) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ ความถูกต้องในการให้บริการ อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.14, SD=0.83) 2.7 ด้านสภาพแวดล้อม โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.07, SD-0.71) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือรองลงมาคือความสะอาดบริเวณรอบ ๆ และภายในร้าน อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.10, SD-0.79) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด คือ การตกแต่งร้าน

สามารถดึงดูดความสนใจได้อยู่ในระดับมาก ($\bar{x}$ -4.00, ความสวยงามในการตกแต่งร้าน ($\bar{x}$ -4.12, SD-0.77) SD-0.81)

สรวินธุ์ ไชยหงษา และคณะ (2561) โครงการประเภทธุรกิจ บริการทำความสะอาด (Full cleaning service) วัตถุประสงค์เพื่อ (1.) เพื่อให้ บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการเช่น จัดทำรูปเล่มโครงการและให้บริการทำความสะอาด (2.) เพื่อให้นักศึกษาได้รู้จักการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้เช่น สามารถตอบคำถามลูกค้าได้ (3.) เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีมเช่นการแบ่งหน้าที่ในการทำงานของแต่ละ 4 ขั้นที่คนให้เท่า ๆ กัน มีวิธีการดำเนินการ 3 ขั้นตอน คือขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ ขั้นที่ 3 ขั้น ประเมินผล จากผลการดำเนินงานสรุปได้ดังนี้ 1. วันเวลาและสถานที่ดำเนินโครงการ คือ เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ มิถุนายน 2561 ถึงกุมภาพันธ์ 2562 สถานที่ คือ ตลาดนัดซอยวิทยุการบิน สุขุมวิท 9 ตำบลท้ายบ้านใหม่ อำเภอเมือง จังหวัด สมุทรปราการผลการดำเนินการด้านงบประมาณ มีงบประมาณลงทุน 1,800 บาท สมาชิกในกลุ่มช่วยกัน ออกเงินคนละ 500 บาท และเพิ่มอีกคนละ 100 บาท 2. ผลที่ได้คาดว่าจะได้รับจากการดำเนินโครงการ (1.) การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์ การเรียนรู้ของวิชาโครงการและจัดทำรูปเล่มโครงการ (2.) ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม (3.) สามารถร่วมด้วยช่วยกันแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้เช่นการทำงานเป็นทีมที่มีความรับผิดชอบในหน้าที่ของแต่ละฝ่าย

สุทธิดา น้อยเหลือ และคณะ (2561) โครงการนี้เป็นโครงการประเภทบริการทำความสะอาดหรรษา มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการดังนี้ 1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ 2. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม 3. เพื่อให้นักศึกษาได้มีอาชีพเสริม มีวิธีการดำเนินการ 3 ขั้นตอนคือ 1. ขั้นเตรียมการ ขั้นที่ 2. ขั้นดำเนินการและขั้นที่ 3. ขั้นประเมินผลจากผลการดำเนินงาน สรุปดังนี้

วันเวลาและสถานที่ดำเนินโครงการคือเริ่มดำเนินโครงการตั้งแต่วันที่ 9 มิ.ย. 2561 ถึง 22 ก.พ. 2562 สถานที่ดำเนินโครงการคือบริการผ่านระบบออนไลน์ติดต่อผ่าน Facebook : Mef Cleaning

ผลการดำเนินการด้านงบประมาณมีเงินลงทุน 4,100 บาทได้กำไรทั้งสิ้น 4,700 บาทหักทุนจากการดำเนินการ 4,100 บาทรวมกำไรสุทธิ 600 บาทแบ่งกำไรให้สมาชิกในกลุ่ม 3 คนเท่าๆกัน คนละ 200.00 บาทสมาชิก

ประโยชน์ที่ได้รับจากการดำเนินโครงการ 1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ 2. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีและมีความร่วมมือจากการทำงานกันเป็นทีม 3. ได้มีธุรกิจส่วนตัวและรายได้เป็นของตัวเอง

ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างปฏิบัติงานโครงการคือ 1. สมาชิกในกลุ่มขาดความรับผิดชอบในการทำงานมาปฏิบัติงานล่าช้าทำให้ผู้รับบริการเกิดความไม่พอใจ 2. สมาชิกใน

กลุ่มหาความกระตือรือร้นในการทำงานและปฏิบัติงานผิดพลาดบ่อยครั้ง 3. การปฏิบัติงานในพื้นที่ต่าง ๆ บางครั้งไปยังพื้นที่ไม่ถูกต้องเพราะไม่คุ้นเคยในสถานที่อาจทำให้ไปถึงสถานที่ปฏิบัติงานล่าช้า

ข้อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาโครงการประเภทบริการทำความสะอาดหรรษา 1. ประธานกลุ่มควรจัดประชุมสมาชิกชี้แจงหน้าที่และความรับผิดชอบเพื่อให้สมาชิกในกลุ่มวางแผนการทำงานของตนเองไว้ล่วงหน้า 2. สมาชิกในกลุ่มควรมีความกระตือรือร้นในการทำงานเพื่อการปฏิบัติงานไม่เกิดความผิดพลาด 3. ควรมีการสำรวจพื้นที่ต่าง ๆ ก่อนเวลาไปปฏิบัติงานจริงเพื่อการเดินทางที่ถูกต้องและรวดเร็วในการเดินทาง

บทที่ 3

วิธีการดำเนินโครงการ

วิธีการดำเนินการ

ขั้นตอนที่ 1 ขั้นเตรียมการ

1. เตรียมคู่มือรูปแบบธุรกิจบริการ
2. ประชุมวางแผนงานวางแผนและจัดงบประมาณเสนออาจารย์ที่ปรึกษา
3. ร่างโครงการและขอคำอนุมัติโครงการ
4. ประธานมอบหมายงานตามหน้าที่ที่กำหนดให้สมาชิกในกลุ่ม
5. จัดทำเว็บเพจเพื่อที่จะบริการ
6. จัดทำแผนกลยุทธ์ที่จะบริการผู้บริโภค

ขั้นตอนที่ 2 ขั้นดำเนินการ

1. จัดเตรียมอุปกรณ์การดำเนินงาน
2. ตรวจสอบความพร้อมของอุปกรณ์
3. ทดลองปฏิบัติการบริการประเมินผลการปฏิบัติ
4. ปฏิบัติดำเนินงานธุรกิจตามขั้นตอนการบริการที่วางแผนไว้
5. เช็กถามลูกค้าถึงความพึงพอใจ

ขั้นตอนที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปผลงานการปฏิบัติงาน
2. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน
3. ประเมินผลในการปฏิบัติงาน

ขั้นตอนดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินการ	ปี 2561							ปี 2562	
	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.
1. เตรียมคิดรูปและการหาข้อมูลการดำเนินโครงการ	↔								
2. ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงานและจัดสรรงบประมาณ	↔								
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	↔								
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และสถานที่ที่จะทำการบริการ		↔							
5. จัดทำแผนธุรกิจและแผนการตลาด		↔							
6. ลงมือปฏิบัติงานตามแผนงานและขั้นตอนการดำเนินงานที่วางไว้				↔					
7. สรุปผลการปฏิบัติงาน						↔			
8. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน								↔	

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ปฏิบัติงาน 63 หมู่ 4 ซอยวัดสำโรงเหนือ ตำบล สำโรงกลาง อำเภอพระประแดง

จ. สมุทรปราการ

งบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุนคนละ 400 บาท รวมเป็นเงิน	1,200 บาท
1. ป้ายร้าน	300 บาท
2. น้ำยาเช็ดกระจก ขนาด 1800 มิลลิลิตร	110 บาท
3. น้ำยาล้างห้องน้ำ ขนาด 900มิลลิลิตร / 3ขวด	160 บาท
4. น้ำยาถูพื้น ขนาด 2200มิลลิลิตร	120 บาท
5. ไม้ถูพื้น	200 บาท
6. ไม้กวาด	100 บาท
7. ผ้าเช็ดโต๊ะ เช็ดตามขอบหน้าต่าง	60 บาท
8. ถูมือยาง	60 บาท
9. ไม้ขัดห้องน้ำ	40 บาท
10. เครื่องดูดฝุ่น (ทางบ้านมีอยู่แล้ว)	- บาท
11. ผ้าปิดจมูก	50 บาท
รวม	1,200 บาท

ความเป็นมาของธุรกิจ

การใช้ชีวิตของคนในปัจจุบันนี้เอาเวลาส่วนใหญ่อยู่ที่ทำงาน ทำงานจนบางครั้งไม่มีเวลาในการทำความสะดวกหรือดูแลบ้านเนื่องจากต้องตื่นไปทำงานแต่เช้าจนค่ำกลับบ้านมาก็ต้องการการพักผ่อนจนเลยการดูแลบ้านหรือห้องพักจนเป็นปัญหาของผู้พักอาศัย คือ การทำความสะอาดที่อยู่อาศัย ผู้พักอาศัยอาจไม่มีเวลาในการทำความสะดวกบ้านอย่างล้าลึก

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการ จึงได้มีแนวคิดในการทำธุรกิจบริการทำความสะอาดบ้านเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ไม่มีเวลาในการทำความสะดวกบ้านและเป็นการเพิ่มช่องทางการตลาดอีกรูปแบบขึ้นด้วย

แผนการบริการจัดการ

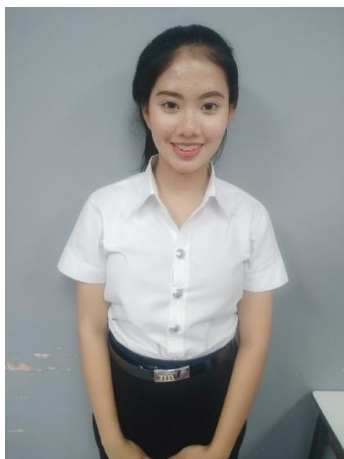
- | | | |
|-------------------|-------------|---------------|
| 1. นางสาวปิยะวรรณ | ยิ่งยงสันต์ | ประธานโครงการ |
| 2. นางสาวคณิศร | รัตน์ะ | พนักงานบริการ |
| 3. นายสุทธิพงษ์ | แสงแก้ว | พนักงานบริการ |

แผนการบริหารจัดการ



นางสาวปิยะวรรณ ยิ่งยงสันต์

ประธานโครงการ



นางสาว คณิศร รัตน์ะ

พนักงานบริการ



นายสุทธิพงษ์ แสงแก้ว

พนักงานบริการ

แผนการตลาด

กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์

บริการการทำความสะอาดบ้าน มีความประสงค์เพื่อช่วยดูแลรักษาความสะอาดบ้าน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ไม่มีเวลาทำความสะอาดบ้านและลูกค้าท่านที่ไม่ชอบความสกปรก พิกัด ปู่เจ้า-พระประแดง



กลยุทธ์ราคา

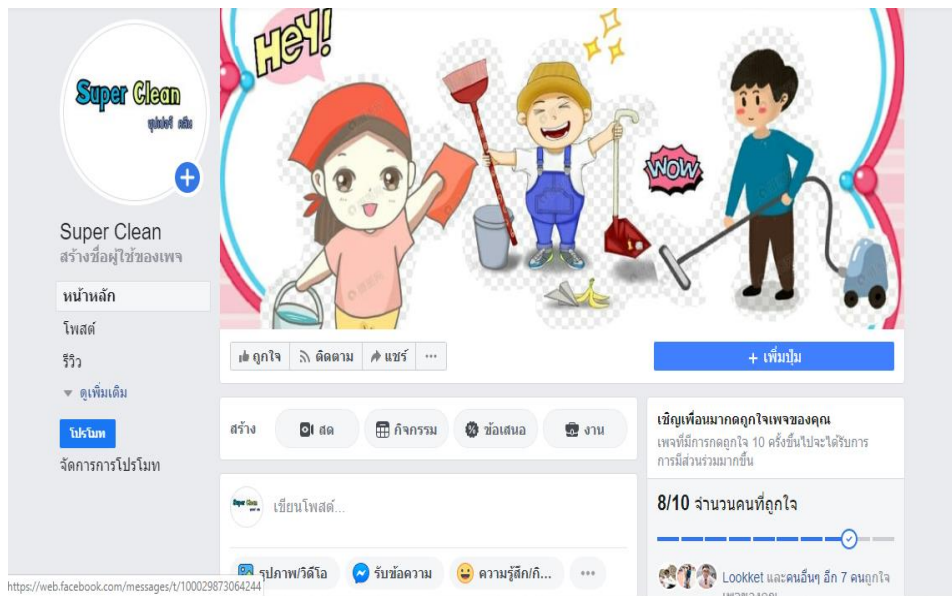
ใช้นโยบายราคาเดียว ราคา 259 บาท ต่อ 1 ชั่วโมง ลูกค้าสามารถชำระเป็นเงินสด และสามารถชำระผ่านระบบ K-Mobile Banking และ SCB EASY ของทางร้าน



ช่องทางการชำระเงิน

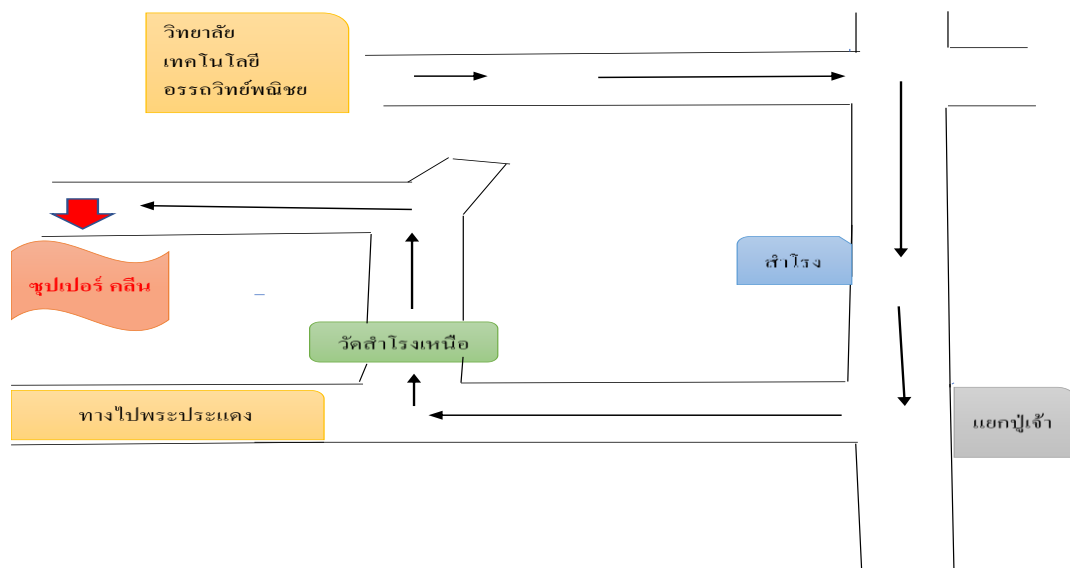
กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย

ทางร้านของเรา สามารถติดต่อมีบริการผ่านระบบช่องทางออนไลน์ของร้านได้โดยติดต่อผ่าน Facebook: Super Clean และ ติดต่อผ่านทางหน้าร้าน 63 หมู่ 4 ซอยวัดสำโรงเหนือ ตำบลสำโรงกลาง อำเภอพระประแดง จ. สมุทรปราการ



Facebook : super Clean

สถานที่ดำเนินโครงการ



แผนที่ร้าน Super Clea

กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย

ปกติ 1 ชั่วโมง 259 บาท เหน่าจ่ายในราคา 3 ชั่วโมง เพียง 700 บาท (ในราคาปกติ 777 บาท)



โลโก้

Super Clean
ซูเปอร์ คีน

กลยุทธ์ด้านบุคคลหรือพนักงาน

มีการจัดฝึกอบรมพนักงานในด้านการใช้อุปกรณ์รวมถึงการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้การทำงานดำเนินตามวัตถุประสงค์และเกิดความชำนาญในการให้บริการ และได้มีการคัดเลือกพนักงานที่มีศักยภาพ มีความพร้อมให้บริการลูกค้าอย่างตั้งใจและบริการอย่างมืออาชีพ

กลยุทธ์ด้านกระบวนการ

มีการวางแผนและสำรวจสถานที่ที่จะให้บริการก่อนการทำงานเพื่อการบริการอย่างมีประสิทธิภาพและไม่เกิดข้อผิดพลาด พนักงานทำงานเป็นทีมสามัคคี เพื่อให้การบริการอย่างเต็มใจ สามารถทำงานได้อย่างมืออาชีพ และทำให้บริการมีประสิทธิภาพ

1. ลูกค้าทำการจอง



2. เดินทางเข้าไปที่บ้านของ

ลูกค้า



3. ลงมือทำความสะอาด



4. สอบถามความพึงพอใจ

ของลูกค้า



5. ทำการชำระเงิน



กลยุทธ์ด้านสิ่งแวดล้อมทางการตลาด

มีการแต่งกายโดยการใส่ชุดยูนิฟอร์ม กางเกงสุภาพ และเอี๊ยม เพื่อที่จะให้มีทิศทางไปในทางเดียวกัน และทำให้เห็นชัดเจนมากยิ่งขึ้นว่าเป็นพนักงานของโครงการการทำความสะอาด ควรมีการแต่งกายที่สะอาดและสะดวกในปฏิบัติงานโดยมีถุงมือให้สวมใส่และหน้ากากอนามัยเพื่อป้องกันฝุ่นละออง



ชุดยูนิฟอร์ม



อุปกรณ์ทำความสะอาด

แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ	ลักษณะปัญหาหรือความเสี่ยง	ผลกระทบ	แนวทางแก้ปัญหา
1	โปรโมทเว็บเพจอาจมีค่าใช้จ่ายที่สูง	ทำให้มีค่าใช้จ่ายสูงและรายได้รับต่ำกว่าที่ตั้งไว้	เลือกช่องทางการขายให้เหมาะสมและสร้างยอดขายให้มากกว่าเดิม
2	มีคู่แข่งขึ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมจำนวนมาก	ลูกค้าเลือกการบริการที่มีเครื่องมือทันสมัยและชำนาญกว่า	จัดการส่งเสริมการตลาดเพื่อให้ลูกค้าสนใจในการบริการและรักษาคุณภาพการบริการเพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจ
3	ได้กำไรต่องานน้อย เมื่อเทียบกับการบริการประเภทอื่น	ได้กำไรน้อย	พัฒนาการบริการให้มีคุณภาพมากขึ้น
4	บริการไม่เป็นที่น่าสนใจและไม่น่าเชื่อถือของลูกค้า	ยอดขายไม่ได้ตามที่กำหนด	พัฒนาบริการอย่างต่อเนื่องและสังเกตกลุ่มลูกค้ามีการต้องการบริการรูปแบบใดเพื่อให้บริการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า

บทที่ 4

ผลการดำเนินโครงการ

การดำเนินโครงการ ชุปเปอร์ คลีน มีวัตถุประสงค์เพื่อหารายได้เสริมระหว่างศึกษาจากการเปิดร้านบริการทำความสะอาดบ้าน ชุปเปอร์ คลีน ในการดำเนินโครงการและเพื่อให้ได้รับประสบการณ์จริงในการดำเนินงาน

รายงานผลการปฏิบัติงานรายบุคคล

นางสาว ปิยะวรรณ ยิ่งยงสันต์		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
14 มิ.ย.62	ประชุมคิดริเริ่มโครงการ	
15 มิ.ย.62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อเสนอโครงการ	
16 มิ.ย.62	จัดสรรงบประมาณ	
18 มิ.ย.62	เริ่มทำเอกสารอนุมัติโครงการ	
19 มิ.ย.62	ส่งเอกสารอนุมัติโครงการ (ครั้งที่ 1)	
20 มิ.ย.62	แก้ไขเอกสารอนุมัติโครงการ	
25 มิ.ย.62	ส่งเอกสารอนุมัติโครงการ (ครั้งที่ 2)	
28 มิ.ย.62	เริ่มทำบทที่ 1	
2 ก.ค.62	ส่งบทที่ 1 (ครั้งที่ 1)	
5 ก.ค.62	แก้ไขบทที่ 1	
8 ก.ค.62	ส่งบทที่ 1 (ครั้งที่ 2)	
11 ก.ค.62	เริ่มทำบทที่ 2	
12 ก.ค.62	ส่งบทที่ 2 (ครั้งที่ 1)	
15 ก.ค.62	แก้ไขบทที่ 2	
21 ก.ค.62	ส่งบทที่ 2 (ครั้งที่ 2)	
30 ก.ค.62	เริ่มทำบทที่ 3 , ออกแบบโลโก้ร้าน	
1 ส.ค.62	ส่งบทที่ 3 (ครั้งที่ 1)	
8 ส.ค.62	แก้ไขบทที่ 3	
15 ส.ค.62	ส่งบทที่ 3 (ครั้งที่ 2)	
17 ส.ค.62	เริ่มทำ Powerpoint (โครงการ+บทที่ 1-3 แผนดำเนินการ) เพื่อนำเสนอ	

นางสาว ปิยะวรรณ ยิ่งยงสันต์		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
20 ส.ค.62	ส่ง Powerpoint (โครงการ+บทที่ 1-3 แผนดำเนินงาน) (ครั้งที่ 1)	
25 ส.ค.62	แก้ไข Powerpoint (โครงการ+บทที่1-3แผนดำเนินงาน)	
31 ส.ค.62	ส่ง Powerpoint (โครงการ+บทที่1-3แผนดำเนินงาน) (ครั้งที่ 2)	
20 ก.ย.62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Present ครั้งที่ 1	
21 ก.ย.62	นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 1	
5 ต.ค.62	ซื้ออุปกรณ์	
6 ต.ค.62	จัดทำป้ายไวนิล	
13 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 1	
15 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 2	
17 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 3	
19 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 4	
21 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 5	
22 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 6	
24 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 7	
25 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 8	
28 ต.ค.62	เริ่มทำ Powerpoint ครั้งที่ 2	
30 ต.ค.62	ส่ง Powerpoint ครั้งที่2 (ครั้งที่1)	
31 ต.ค.62	แก้ไข Powerpoint ครั้งที่ 2	
5 พ.ย.62	ส่ง Powerpoint ครั้งที่ 2 (ครั้งที่2)	
14 พ.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Present ครั้งที่ 2	
16 พ.ย. 62	นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2	
18 พ.ย. 62	เริ่มทำแบบสอบถามโครงการ	
2 ธ.ค. 62	ส่งแบบสอบถามโครงการ (ครั้งที่1)	
3 ธ.ค.62	แก้ไขแบบสอบถามโครงการ	
6 ธ.ค.62	ส่งแบบสอบถามโครงการ (ครั้งที่2)	
13 ธ.ค.62	งาน ATC นิทรรศน์	
14 ธ.ค.62	เริ่มทำบทที่ 4 (ด้านงบประมาณ , การปฏิบัติงานแต่ละบุคคล)	
15 ธ.ค.62	ส่งบทที่ 4 ด้านงบประมาณ,การปฏิบัติงานแต่ละบุคคล (ครั้งที่1)	

นางสาว ปิยะวรรณ ยิ่งยงสันต์		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
16 ธ.ค.62	แก้ไขบทที่ 4 (ด้านงบประมาณ , การปฏิบัติงานแต่ละบุคคล)	
19 ธ.ค.62	ส่งบทที่ 4 ด้านงบประมาณ (ครั้งที่2)	
25 ธ.ค.62	เริ่มทำบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินโครงการ , ข้อเสนอแนะ)	
27 ธ.ค.62	ส่งบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินโครงการ , ข้อเสนอแนะ) (ครั้งที่1)	
10 ม.ค.63	แก้ไขบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินโครงการ , ข้อเสนอแนะ)	
18 ม.ค.63	ส่งบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินโครงการ , ข้อเสนอแนะ) (ครั้งที่2)	
20 ม.ค.63	เริ่มทำบรรณานุกรม	
22 ม.ค.63	ส่งบรรณานุกรม (ครั้งที่1)	
23 ม.ค.63	แก้ไขบรรณานุกรม	
25 ม.ค.63	ส่งบรรณานุกรม (ครั้งที่2)	
29 ม.ค.63	เริ่มทำภาคผนวก ก,ข,ค,ง	
30 ม.ค.63	ส่งผนวก ก,ข,ค,ง (ครั้งที่1)	
31 ม.ค.63	แก้ไขภาคผนวก ก,ข,ค,ง	
2 ก.พ.63	ส่งผนวก ก,ข,ค,ง (ครั้งที่2)	
5 ก.พ.63	เริ่มทำสารบัญ	
6 ก.พ.63	ส่งสารบัญ (ครั้งที่1)	
7 ก.พ.63	แก้ไขสารบัญ	
9 ก.พ.63	ส่งสารบัญ (ครั้งที่2)	
10 ก.พ.63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ	
11 ก.พ.63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ (ครั้งที่1)	
12 ก.พ.63	แก้ไขกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ	
13 ก.พ.63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ (ครั้งที่2)	
25 ก.พ.63	ส่งรูปเล่มโครงการ, เงินค่ารูปเล่ม, แผ่นซีดี	

นางสาว คณิศร รัตนะ		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
14 มิ.ย.62	ประชุมคิดริเริ่มโครงการ	
15 มิ.ย.62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อเสนอโครงการ	
16 มิ.ย.62	จัดสรรงบประมาณ	
18 มิ.ย.62	เริ่มทำเอกสารอนุมัติโครงการ	
19 มิ.ย.62	ส่งเอกสารอนุมัติโครงการ (ครั้งที่ 1)	
20 มิ.ย.62	แก้ไขเอกสารอนุมัติโครงการ	
25 มิ.ย.62	ส่งเอกสารอนุมัติโครงการ (ครั้งที่ 2)	
28 มิ.ย.62	เริ่มทำบทที่ 1	
2 ก.ค.62	ส่งบทที่ 1 (ครั้งที่ 1)	
5 ก.ค.62	แก้ไขบทที่ 1	
8 ก.ค.62	ส่งบทที่ 1 (ครั้งที่ 2)	
11 ก.ค.62	เริ่มทำบทที่ 2	
12 ก.ค.62	ส่งบทที่ 2 (ครั้งที่ 1)	
15 ก.ค.62	แก้ไขบทที่ 2	
21 ก.ค.62	ส่งบทที่ 2 (ครั้งที่ 2)	
30 ก.ค.62	เริ่มทำบทที่ 3 , ออกแบบโลโก้ร้าน	
1 ส.ค.62	ส่งบทที่ 3 (ครั้งที่ 1)	
8 ส.ค.62	แก้ไขบทที่ 3	
15 ส.ค.62	ส่งบทที่ 3 (ครั้งที่ 2)	
17 ส.ค.62	เริ่มทำ Powerpoint (โครงการ+บทที่ 1-3 แผนดำเนินการ) เพื่อ นำเสนอ	
20 ส.ค.62	ส่ง Powerpoint (โครงการ+บทที่ 1-3 แผนดำเนินการ) (ครั้งที่ 1)	
25 ส.ค.62	แก้ไข Powerpoint (โครงการ+บทที่ 1-3 แผนดำเนินการ)	
31 ส.ค.62	ส่ง Powerpoint (โครงการ+บทที่ 1-3 แผนดำเนินการ) (ครั้งที่ 2)	
20 ก.ย.62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Present ครั้งที่ 1	
21 ก.ย.62	นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 1	
5 ต.ค.62	ซื้ออุปกรณ์	
6 ต.ค.62	จัดทำป้ายไวนิล	

นางสาว คณิศร รัตนะ		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
13 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 1	
15 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 2	
17 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 3	
19 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 4	
21 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 5	
22 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 6	
24 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 7	
25 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 8	
28 ต.ค.62	เริ่มทำ Powerpoint Present ครั้งที่ 2	
30 ต.ค.62	ส่ง Powerpoint Present ครั้งที่ 2 (ครั้งที่ 1)	
31 ต.ค.62	แก้ไข Powerpoint Present ครั้งที่ 2	
5 พ.ย.62	ส่ง Powerpoint Present ครั้งที่ 2 (ครั้งที่ 2)	
14 พ.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา ก่อน Present ครั้งที่ 2	
16 พ.ย. 62	นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2	
18 พ.ย.62	เริ่มทำแบบสอบถามโครงการ	
2 ธ.ค.62	ส่งแบบสอบถามโครงการ (ครั้งที่ 1)	
3 ธ.ค.62	แก้ไขแบบสอบถามโครงการ	
6 ธ.ค.62	ส่งแบบสอบถามโครงการ (ครั้งที่ 2)	
13 ธ.ค.62	งาน ATC นิทรรศน์	
14 ธ.ค.62	เริ่มทำบทที่ 4 (ด้านงบประมาณ , การปฏิบัติงานแต่ละบุคคล)	
15 ธ.ค.62	ส่งบทที่ 4 (ด้านงบประมาณ , การปฏิบัติงานแต่ละบุคคล) (ครั้งที่ 1)	
16 ธ.ค.62	แก้ไขบทที่ 4 (ด้านงบประมาณ , การปฏิบัติงานแต่ละบุคคล)	
19 ธ.ค.62	ส่งบทที่ 4 (ด้านงบประมาณ , การปฏิบัติงานแต่ละบุคคล) (ครั้งที่ 2)	
25 ธ.ค.62	เริ่มทำบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินโครงการ, ข้อเสนอแนะ)	

นางสาว คณิศร รัตนะ		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
27 ธ.ค.62	ส่งบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินโครงการ,ข้อเสนอแนะ) (ครั้งที่1)	
10 ม.ค.63	แก้ไขบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินโครงการ,ข้อเสนอแนะ)	
18 ม.ค.63	ส่งบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินโครงการ,ข้อเสนอแนะ) (ครั้งที่2)	
20 ม.ค.63	เริ่มทำบรรณานุกรม	
22 ม.ค.63	ส่งบรรณานุกรม (ครั้งที่ 1)	
23 ม.ค.63	แก้ไขบรรณานุกรม	
25 ม.ค.63	ส่งบรรณานุกรม (ครั้งที่ 2)	
29 ม.ค.63	เริ่มทำภาคผนวก ก,ข,ค,ง	
30 ม.ค.63	ส่งภาคผนวก ก,ข,ค,ง (ครั้งที่ 1)	
31 ม.ค.63	แก้ไขภาคผนวก ก,ข,ค,ง	
2 ก.พ.63	ส่งภาคผนวก ก,ข,ค,ง (ครั้งที่ 2)	
5 ก.พ.63	เริ่มทำสารบัญ	
6 ก.พ.63	ส่งสารบัญ (ครั้งที่ 1)	
7 ก.พ.63	แก้ไขสารบัญ	
9 ก.พ.63	ส่งสารบัญ (ครั้งที่ 2)	
10 ก.พ.63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ	
11 ก.พ.63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ (ครั้งที่ 1)	
12 ก.พ.63	แก้ไขกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ	
13 ก.พ.63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ (ครั้งที่ 2)	
25 ก.พ.63	ส่งรูปเล่มโครงการ, เงินค่ารูปเล่ม, แผ่นซีดี	

นาย สุทธิพงษ์ แสงแก้ว		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
14 มิ.ย.62	ประชุมคิดริเริ่มโครงการ	
15 มิ.ย.62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อเสนอโครงการ	
16 มิ.ย.62	จัดสรรงบประมาณ	
18 มิ.ย.62	เริ่มทำเอกสารอนุมัติโครงการ	
19 มิ.ย.62	ส่งเอกสารอนุมัติโครงการ (ครั้งที่ 1)	
20 มิ.ย.62	แก้ไขเอกสารอนุมัติโครงการ	
25 มิ.ย.62	ส่งเอกสารอนุมัติโครงการ (ครั้งที่ 2)	
28 มิ.ย.62	เริ่มทำบทที่ 1	
2 ก.ค.62	ส่งบทที่ 1 (ครั้งที่ 1)	
5 ก.ค.62	แก้ไขบทที่ 1	
8 ก.ค.62	ส่งบทที่ 1 (ครั้งที่ 2)	
11 ก.ค.62	เริ่มทำบทที่ 2	
12 ก.ค.62	ส่งบทที่ 2 (ครั้งที่ 1)	
15 ก.ค.62	แก้ไขบทที่ 2	
21 ก.ค.62	ส่งบทที่ 2 (ครั้งที่ 2)	
30 ก.ค.62	เริ่มทำบทที่ 3 , ออกแบบโลโก้ร้าน	
1 ส.ค.62	ส่งบทที่ 3 (ครั้งที่ 1)	
8 ส.ค.62	แก้ไขบทที่ 3	
15 ส.ค.62	ส่งบทที่ 3 (ครั้งที่ 2)	
17 ส.ค.62	เริ่มทำ Powerpoint (โครงการ+บทที่ 1-3 แผนดำเนินการ) เพื่อ นำเสนอ	
20 ส.ค.62	ส่ง Powerpoint (โครงการ+บทที่ 1-3 แผนดำเนินการ) (ครั้งที่ 1)	
25 ส.ค.62	แก้ไข Powerpoint (โครงการ+บทที่ 1-3 แผนดำเนินการ)	
31 ส.ค.62	ส่ง Powerpoint (โครงการ+บทที่ 1-3 แผนดำเนินการ) (ครั้งที่ 2)	
20 ก.ย.62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Present ครั้งที่ 1	
21 ก.ย.62	นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 1	
5 ต.ค.62	ซื้ออุปกรณ์	
6 ต.ค.62	จัดทำป้ายไวนิล	
13 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 1	

นาย สุทธิพงษ์ แสงแก้ว		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
15 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 2	
17 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 3	
19 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 4	
21 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 5	
22 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 6	
24 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 7	
25 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 8	
28 ต.ค.62	เริ่มทำ Powerpoint ครั้งที่ 2	
30 ต.ค.62	ส่ง Powerpoint ครั้งที่ 2 (ครั้งที่ 1)	
31 ต.ค.62	แก้ไข Powerpoint ครั้งที่ 2	
5 พ.ย.62	ส่ง Powerpoint ครั้งที่ 2 (ครั้งที่ 2)	
14 พ.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา ก่อน Present ครั้งที่ 2	
16 พ.ย. 62	นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2	
18 พ.ย.62	เริ่มทำแบบสอบถามโครงการ	
2 ธ.ค.62	ส่งแบบสอบถามโครงการ (ครั้งที่ 1)	
3 ธ.ค.62	แก้ไขแบบสอบถามโครงการ	
5 ธ.ค.62	ส่งแบบสอบถามโครงการ (ครั้งที่ 2)	
13 ธ.ค.62	งาน ATC นิทรรศน์	
14 ธ.ค.62	เริ่มทำบทที่ 4 (ด้านงบประมาณ , การปฏิบัติงานแต่ละบุคคล)	
15 ธ.ค.62	ส่งบทที่ 4 (ด้านงบประมาณ , การปฏิบัติงานแต่ละบุคคล) (ครั้งที่ 1)	
16 ธ.ค.62	แก้ไขบทที่ 4 (ด้านงบประมาณ , การปฏิบัติงานแต่ละบุคคล)	
19 ธ.ค.62	ส่งบทที่ 4 (ด้านงบประมาณ , การปฏิบัติงานแต่ละบุคคล) (ครั้งที่ 2)	
25 ธ.ค.62	เริ่มทำบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินโครงการ , ข้อเสนอแนะ)	
27 ธ.ค.62	ส่งบทที่ 5 (ครั้งที่ 1)	

นาย สุทธิพงษ์ แสงแก้ว		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
10 ม.ค.63	แก้ไขบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินโครงการ , ข้อเสนอแนะ)	
18 ม.ค.63	ส่งบทที่ 5 (ครั้งที่ 2)	
20 ม.ค.63	เริ่มทำบรรณานุกรม	
22 ก.ค.63	ส่งบรรณานุกรม (ครั้งที่ 1)	
23 ม.ค.63	แก้ไขบรรณานุกรม	
25 ม.ค.63	ส่งบรรณานุกรม (ครั้งที่ 2)	
29 ม.ค.63	เริ่มทำภาคผนวก ก,ข,ค,ง	
30 ม.ค.63	ส่งภาคผนวก ก,ข,ค,ง (ครั้งที่ 1)	
31 ม.ค.63	แก้ไขภาคผนวก ก,ข,ค,ง	
2 ก.พ.63	ส่งภาคผนวก ก,ข,ค,ง (ครั้งที่ 2)	
5 ก.พ.63	เริ่มทำสารบัญ	
6 ก.พ.63	ส่งสารบัญ (ครั้งที่ 1)	
7 ก.พ.63	แก้ไขสารบัญ	
9 ก.พ.63	ส่งสารบัญ (ครั้งที่ 2)	
10 ก.พ.63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ	
11 ก.พ.63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ (ครั้งที่ 1)	
12 ก.พ.63	แก้ไขกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ	
13 ก.พ.63	ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ (ครั้งที่ 2)	
25 ก.พ.63	ส่งรูปเล่มโครงการ, เงินค่ารูปเล่ม, แผ่นซีดี	

บัญชีรายรับ – รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ – รายจ่าย

บริการ (ครั้งที่ 1)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวน หน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
15 มิ.ย.62	เก็บเงินสมาชิก	3	400.00	1,200.00						1,200.00
	ป้ายร้าน				1	300.00	300.00			900.00
	น้ำยาเช็ดกระจก				2	55.00	110.00			790.00
	น้ำยาล้างห้องน้ำ				3	53.00	160.00			630.00
	น้ำยาถูพื้น				2	60.00	120.00			210.00
	ไม้ถูพื้น				1	200.00	200.00			310.00
	ไม้กวาด				1	100.00	100.00			210.00
	ผ้าเช็ดโต๊ะ				1	60.00	60.00			150.00
	ถุงมือยาง				1	60.00	60.00			90.00

บัญชีรายรับ – รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ**บัญชีรายรับ – รายจ่าย**

บริการ (ครั้งที่ 1 ต่อ)

[illegible]

บัญชีรายรับ – รายจ่าย และใบเสร็จรับเงินในโครงการ

บัญชีรายรับ – รายจ่าย

บริการ (ครั้งที่ 2)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
15 ต.ค.62	ขอคชกมา			777.00						777.00
	บริการทำความสะอาด	2	259.00	518.00						1,295.00
รวม				1,295.00	รวม			รวม		1,295.00

บัญชีรายรับ – รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ – รายจ่าย

บริการ (ครั้งที่ 3)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
17 ต.ค.62	ขอยกมา			1,295.00						1,295.00
	บริการทำความสะอาด สวดบ้าน	2	259.00	518.00						1,813.00
รวม				1,813.00	รวม			รวม		1,813.00

บัญชีรายรับ – รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ – รายจ่าย

บริการ (ครั้งที่ 4)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวน หน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวน หน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
19 ต.ค.62	ขอยกมา			1,813.00						1,813.00
	บริการทำความสะอาด ส้วมบ้าน	1	259.00	259.00						2,072.00
รวม				2,072.00	รวม			รวม		2,072.00

บัญชีรายรับ – รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ – รายจ่าย

บริการ (ครั้งที่ 5)

ว/ค/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
21 ต.ค.62	ขอคชกมา			2,072.00						2,072.00
	บริการทำความสะอาด สวดบ้าน	2	259.00	518.00						2,590.00
รวม				2,590.00	รวม			รวม		2,590.00

บัญชีรายรับ – รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ – รายจ่าย

บริการ (ครั้งที่ 6)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวน หน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวน หน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
22 ต.ค.62	ขอยกมา			2,590.00						2,590.00
	บริการทำความสะอาด สัปดาห์บ้าน	1	259.00	259.00						2,849.00
รวม				2,849.00	รวม			รวม		2,849.00

บัญชีรายรับ – รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ – รายจ่าย

บริการ (ครั้งที่ 7)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวน หน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวน หน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
24 ต.ค.62	ยอดยกมา			2,849.00						2,849.00
	บริการทำความสะอาด	2	259.00	518.00						3,367.00
รวม				3,367.00	รวม			รวม		3,367.00

บัญชีรายรับ – รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ – รายจ่าย

บริการ (ครั้งที่ 8)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวน หน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวน หน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
25 ต.ค.62	ขอดยกมา			3,367.00						3,367.00
	บริการทำความสะอาด สวดบ้าน	4	259.00	1,036.00						4,403.00
	ค่าแผ่นซีดีลบได้				3	30.00	90.00			4,313.00
	ค่ารูปเล่ม				3	200.00	600.00			3,713.00
	ค่ากล่องซีดี				3	15.00	45.00			3,668.00
รวม				4,403.00	รวม		735.00	รวม		3,668.00

ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ

โครงการบริการทำความสะอาดบ้าน (Super Clean)

วัตถุประสงค์โครงการ

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจบริการและสร้างรายได้ระหว่าง

การศึกษา

3. เพื่อให้นักศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

ทุนทั้งสิ้น	1,200 บาท
ซื้อวัสดุอุปกรณ์	1,200 บาท
รายได้บริการ	3,668 บาท
กำไร	2,468 บาท
กำไรจากการดำเนินงานสมาชิกกลุ่มคนละ	823 บาท

แบ่งกำไรและคืนทุนให้สมาชิก 3 คน คนละ 823 บาท

รายชื่อ	จำนวนเงิน	
1. นางสาว ปิยะวรรณ ยิ่งยงสันต์	823	บาท
2. นางสาว คณิศร รัตนะ	823	บาท
3. นาย สุทธิพงษ์ แสงแก้ว	823	บาท
รวม	2,468	บาท

บทที่ 5

สรุปผลการดำเนินโครงการ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการดำเนินโครงการ

จากการดำเนินการบริการ ชูเปอร์ คลีน ทางกลุ่มได้เริ่มดำเนินการบริการมาเป็นระยะเวลา 8 สัปดาห์ ผลการดำเนินการได้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ทางกลุ่มได้ตั้งไว้โดยสามารถสร้างรายได้ระหว่างเรียนอีกด้วย ทำให้ทางกลุ่มมีทักษะในการปฏิบัติงานรู้จักแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้ารู้จักการวางแผนในการดำเนินงาน สามารถที่จะใช้ความรู้และประสบการณ์ที่ได้ไปประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการดำเนินชีวิตในอนาคตได้

สรุปตารางการปฏิบัติงาน

ครั้งที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ
1	14-15 มิ.ย.62	ประชุมคิดริเริ่มโครงการ เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อเสนอโครงการ
2	16 มิ.ย.62	จัดสรรงบประมาณ
3	18-25 มิ.ย.62	เริ่มทำเอกสารอนุมัติโครงการ ส่งเอกสารอนุมัติโครงการ
4	28 มิ.ย.- 8 ก.ค.62	เริ่มทำบทที่ 1 ส่งบทที่ 1
5	11-21 ก.ค.62	เริ่มทำบทที่ 2 ส่งบทที่ 2
6	30 ก.ค.-15 ส.ค.62	เริ่มทำบทที่ 3 , ออกแบบโลโก้ร้าน ส่งบทที่ 3
7	17-31 ส.ค.62	เริ่มทำ Powerpoint (โครงการ+บทที่1-3แผนดำเนินการ) เพื่อนำเสนอ ส่ง Powerpoint (โครงการ+บทที่1-3แผนดำเนินงาน)
8	20 ก.ย.62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Present ครั้งที่ 1
9	21 ก.ย.62	นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 1

ครั้งที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ
10	5 ต.ค.62	ซื้ออุปกรณ์
11	6 ต.ค.62	จัดทำป้ายไวนิล
12	13-25 ต.ค.62	ปฏิบัติภาคสนาม ครั้งที่ 1- 8
13	28 ต.ค.-5 พ.ย.62	เริ่มทำ Powerpoint ครั้งที่ 2 ส่ง Powerpoint ครั้งที่2
14	14 พ.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา ก่อน Present ครั้งที่ 2
15	16 พ.ย. 62	นำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2
16	18 พ.ย.-6 ธ.ค. 62	เริ่มทำแบบสอบถามโครงการ ส่งแบบสอบถามโครงการ
17	13 ธ.ค.62	งาน ATC นิทรรศน์
18	14-19 ธ.ค.62	เริ่มทำบทที่ 4 (ด้านงบประมาณ , การปฏิบัติงานแต่ละบุคคล) ส่งบทที่ 4 (ด้านงบประมาณ , การปฏิบัติงานแต่ละบุคคล)
19	30 ธ.ค.62-18 ม.ค.63	เริ่มทำบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินโครงการ , ข้อเสนอแนะ) ส่งบทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินโครงการ , ข้อเสนอแนะ)
20	20-25 ม.ค.63	เริ่มทำบรรณานุกรม ส่งบรรณานุกรม
21	29 ม.ค.63 - 2 ก.พ.63	เริ่มทำภาคผนวก ก,ข,ค,ง ส่งผนวก ก,ข,ค,ง
22	5 ก.พ.- 9 ก.พ.63	เริ่มทำสารบัญ ส่งสารบัญ
23	10 - 13 ก.พ.63	เริ่มทำกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ ส่งกิตติกรรมประกาศ, บทคัดย่อ
24	25 ก.พ.63	ส่งรูปเล่มโครงการ, เงินค่ารูปเล่ม, แผ่นซีดี

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ

1. หลงทางระหว่างเดินทางไปทำความสะอาดบ้านลูกค้า
2. พนักงานขาดความพร้อมในการลงมือปฏิบัติงาน

ข้อเสนอแนะ แนวทางในการพัฒนา

1. ควรศึกษาเส้นทางก่อนที่จะลงมือปฏิบัติงานจริงและสอบถามเส้นทางจากลูกค้าและให้ลูกค้าส่งโลเคชั่นเพื่อป้องกันการเดินทางไม่ให้ผิดพลาด
2. ควรมีการประชุมนัดหมายการเดินทางล่วงหน้าก่อนลงมือปฏิบัติงานจริง

บรรณานุกรม

- จิราณัฐ เหลือมศรีจันทร์, น้ำฝน โตแจ้ง. (2561). **โครงการประเภทธุรกิจ บริการทำความสะอาด บ้าน (Home Cleaning Services)**. ค้นหาข้อมูล 6 กันยายน 2562, หลักสูตร
ประกาศนียบัตรวิชาชีพ สาขาวิชาการตลาดวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทย์พัฒนวิชาการ
ราช สิริวัฒน์. (2560). **ทฤษฎีพฤติกรรมของผู้บริโภค** ค้นหาข้อมูล 6 กันยายน 2562,
จาก <https://doctemple.wordpress.com/2017>
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2541). **ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (7 P's)** ค้นหาข้อมูล
5 กันยายน 2562, จากfile:///C:/Users/Admin/Downloads/Documents/02marketingMix.pdf
- สรวิชัย ไชยหงษา และคณะ. (2561). **โครงการประเภท บริการทำความสะอาด (Full cleaning service)**. ค้นหาข้อมูล 5 กันยายน 2562, หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ สาขาวิชา
การตลาด, วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทย์พัฒนวิชาการ
- สุทธิดา น้อยเหลือ และคณะ. (2561). **โครงการนี้เป็นโครงการประเภทบริการทำความสะอาด
หรรษา (Hunsa Cleaning)**. หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ สาขาวิชาการตลาด,
วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทย์พัฒนวิชาการ
- สมบัติ วรันทนุวัตร. (2555). **แนวคิดเกี่ยวกับความพึงพอใจ** ค้นหาข้อมูล 4 กันยายน 2562,
จากfile:///C:/Users/Admin/Downloads/Documents/chapter2_2.pdf
- สมบัติ วรันทนุวัตร. (2555). **แนวคิดเกี่ยวกับคุณภาพการให้บริการ** ค้นหาข้อมูล 4 กันยายน
2562, จากfile:///C:/Users/Admin/Downloads/Documents/chapter2_2.pdf

- ภาคผนวก ก โครงการ
- แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ
- บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ



แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ
สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนการ
ภาคเรียนที่ 1-2 ปีการศึกษา 2562

ชื่อโครงการ ชุปเปอร์ คลีน
ระยะเวลาการดำเนินงาน มิถุนายน 2562 – กุมภาพันธ์ 2563
สถานที่การดำเนินงาน 63 หมู่ 4 ซอยวัดสำโรงเหนือ ตำบลสำโรงกลาง
 อำเภอพระประแดง จ. สมุทรปราการ
งบประมาณการค่าใช้จ่าย 1,200 บาท

ผู้รับผิดชอบโครงการ

1. นางสาวปิยะวรรณ	ยิ่งยงสันต์	รหัสประจำตัว 39284 ปวช. 3/11
2. นางสาวณิศร	รัตนะ	รหัสประจำตัว 39282 ปวช. 3/11
3. นาย สุทธิพงษ์	แสงแก้ว	รหัสประจำตัว 39981 ปวช. 3/11

ลงชื่อ.....ประธานโครงการ

(นางสาว ปิยะวรรณ ยิ่งยงสันต์)/...../.....

ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

.....

ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

.....

ลงชื่อ.....

(อาจารย์อุดมพร เปตานนท์)/...../.....

ลงชื่อ.....

(อาจารย์กันตชาติ เมธาโชติมณีกุล)...../...../.....

ลงชื่อ.....หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

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

ชื่อโครงการ	ซูเปอร์ คลีน (Super Clean)
แผนงาน	นักศึกษาสาขาวิชาการตลาด โครงการกลุ่มธุรกิจบริการ
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์อุดมพร เปตานนท์
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์กัณตชาติ เมธาโชติมณีกุล

ผู้รับผิดชอบโครงการ

- | | |
|-------------------------------|---------------|
| 1. นางสาวปิยะวรรณ ยิ่งยงสันต์ | ประธานโครงการ |
| 2. นางสาว คณิศร รัตน์ะ | พนักงานบริการ |
| 3. นาย สุทธิพงษ์ แสงแก้ว | พนักงานบริการ |

หลักการและเหตุผล

การใช้ชีวิตของคนในปัจจุบันนี้เอาเวลาส่วนใหญ่อยู่ที่ทำงาน ทำงานจนบางครั้งไม่มีเวลาในการทำความสะอาดหรือดูแลบ้านเนื่องจากต้องตื่นไปทำงานแต่เช้าจนค่ากลับบ้านมาก็ต้องการการพักผ่อนจนละเลยการดูแลบ้านหรือห้องพักจนเป็นปัญหาของผู้พักอาศัย คือ การทำความสะอาดที่อยู่อาศัย ผู้พักอาศัยอาจไม่มีเวลาในการทำความสะอาดบ้านอย่างล้าลึก

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการ จึงได้มีแนวคิดในการทำธุรกิจบริการทำความสะอาดบ้าน เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ไม่มีเวลาในการทำความสะอาดบ้านและเป็นการเพิ่มช่องทางการตลาดอีกรูปแบบขึ้นด้วย

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจบริการ และสร้างรายได้ระหว่างการศึกษา
3. เพื่อให้ให้นักศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

เป้าหมาย

1. สร้างผลกำไร รายได้ ให้กับนักศึกษา
2. ธุรกิจบริการได้กำไรมากกว่า ลงทุนและคืนกำไรให้กับสมาชิกในกลุ่ม

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

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

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ

1. จัดซื้ออุปกรณ์ และตรวจสอบความพร้อมของอุปกรณ์และสถานที่ปฏิบัติงาน
2. ทดลองปฏิบัติการบริการ ประเมินผลการปฏิบัติงาน
3. ปฏิบัติดำเนินงานธุรกิจตามขั้นตอนการบริการ ที่วางแผนไว้
4. จัดกิจกรรมทางการตลาด และการส่งเสริมการตลาด

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปผลการปฏิบัติงานบริการ และงบประมาณผลกำไร ขาดทุน
2. แบบสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า
3. รายงานสรุปผลการดำเนินงาน

ขั้นตอนดำเนินงาน

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

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ปฏิบัติงาน 63 หมู่ 4 ซอยวัดสำโรงเหนือ ตำบล สำโรงกลาง อำเภอพระประแดง

จ. สมุทรปราการ

งบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุนคนละ 400 บาท รวมเป็นเงิน	1,200 บาท
น้ำยาเช็ดกระจก ขนาด 1800 มิลลิลิตร	110 บาท
น้ำยาล้างห้องน้ำ ขนาด 900มิลลิลิตร / 3ขวด	160 บาท
น้ำยาถูพื้น ขนาด 2200มิลลิลิตร	120 บาท
ไม้ถูพื้น	200 บาท
ไม้กวาด	100 บาท
ผ้าเช็ดโต๊ะ,เช็ดตามขอบหน้าต่าง	60 บาท
ถุงมือยาง	60 บาท
ไม้ขัดห้องน้ำ	40 บาท
เครื่องดูดฝุ่น (ทางบ้านมีอยู่แล้ว)	- บาท
ผ้าปิดจมูก	50 บาท
ป้ายร้าน	300 บาท
รวม	1,200 บาท

การติดตามผลและการประเมิน

1. นำเสนอผลงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
2. แบบสอบถามแสดงความพึงพอใจของลูกค้า
3. รายงานสรุปผลการดำเนินการ และงบประมาณ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. สามารถสร้างประสบการณ์ในธุรกิจการบริการ เพิ่มรายได้ระหว่างการศึกษา
3. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม และสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

ปัญหาและอุปสรรค

1. การปฏิบัติงานอาจล่าช้า หรือไม่ปฏิบัติตามแผนงาน
2. วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการปฏิบัติงานอาจชำรุด เสียหาย

ข้อเสนอแนะ

1. เตรียมความพร้อมของทีมงาน ฝึกปฏิบัติคนให้เกิดความชำนาญก่อนลงปฏิบัติงานจริง
2. ตรวจสอบวัสดุ อุปกรณ์ทุกครั้ง ก่อนปฏิบัติงาน

ลงชื่อ.....

(อาจารย์อุดมพร เปตานนท์)

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์กันตชาติ เมธาโชติมณีกุล)

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)

อาจารย์หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

โครงการ ชูปเปอร์ คลีน (Super Clean)

ที่ปรึกษาโครงการ อาจารย์อุดมพร เปตานนท์

ที่ปรึกษาร่วมโครงการ อาจารย์กัณตชาติ เมธาโชติมณีกุล

ผู้รับผิดชอบโครงการ นางสาวปิยะวรรณ ยิ่งขงสันต์ ปวช. 3/11 เลขที่ 11

นางสาวคณิศร รัตน์ะ ปวช. 3/11 เลขที่ 9

นาย สุทธิพงษ์ แสงแก้ว ปวช. 3/11 เลขที่ 19

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

ลำดับ ที่	รายการ	วันที่	ลงชื่อ ที่ปรึกษา	ลงชื่อ ที่ปรึกษาร่วม
7	ปฏิบัติภาคสนาม ระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 8 ครั้ง (ปฏิบัติงานบริการ) เข้ารับการนิเทศจากอาจารย์ที่ ปรึกษาโครงการ	1-31 ต.ค.62		
8	กำหนดส่ง PowerPoint (โครงการ+ แผนการ ตลาด และ แผนการผลิต) กับอาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อเตรียมนำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2 รวมทั้งการออกร้านจัดแสดงสินค้า/ บริการ/ แสดงผลงานประดิษฐ์)	1-8 พ.ย.62		
9	นำเสนอโครงการ (Present)ครั้งที่ 2 (แผนการตลาด แผนการผลิต และการออกร้าน จัดแสดงสินค้า/บริการ/แสดงผลงานประดิษฐ์)	16 พ.ย. 62		
10	กำหนดส่ง แบบสอบถามโครงการ	2-6 ธ.ค.62		
11	งาน ATC นิทรรศน์ (ออกร้าน และแจกแบบสอบถามโครงการ)	13 ธ.ค.62		
12	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 4 (ปฏิบัติงานรายบุคคล)	16-20 ธ.ค. 62		
	(บัญชี+ ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ)	13-17 ม.ค. 63		
13	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินงานโครงการ ปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนา)	20-24 ม.ค. 63		
14	กำหนดส่ง บรรณานุกรม	27-31 ม.ค. 63		
15	กำหนดส่ง ภาคผนวก ก – ง (แปลผลแบบสอบถาม ประมวลภาพ ประวัติ ผู้จัดทำโครงการ)	3-7 ก.พ.63		
16	กำหนดส่ง กิตติกรรมประกาศ บทคัดย่อ และสารบัญ	10-14 ก.พ. 63		
17	กำหนดส่ง ตรวจสอบเล่มโครงการ	17-21 ก.พ. 63		
18	ส่งรูปเล่ม+เงินค่ารูปเล่ม+แผ่นซีดี 1 แผ่น	24-28กพ.63		

ภาคผนวก ข แบบสอบถาม

- รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม
- ตัวอย่างแบบสอบถาม

รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม

ส่วนที่ 1. การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1. ลักษณะกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการ ซุปเปอร์ คลีน (Super Clean)

เพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ	ความถี่	ร้อยละ
ชาย	50	50.00
หญิง	50	50.00
รวม	100	100

จากตารางที่ 1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อบริการซุปเปอร์ คลีน (Super Clean) ใช้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้จำนวน 100 คน จำแนกตามตัวแปรดังนี้

เพศ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 และเพศหญิง จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00

ตารางที่ 2. อายุของผู้ตอบสอบถาม

อายุ	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่า 18 ปี	13	13.00
18 - 25 ปี	23	23.00
26 - 35 ปี	30	30.00
36 - 45 ปี	31	31.00
45 ปีขึ้นไป	3	3.00
รวม	100	100

จากตารางที่ 2. พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 36-45 ปี จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 31.00 อายุ 26-35 ปี จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 อายุ 18-25 ปี จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 23.00 อายุ ต่ำกว่า 18 ปี จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 13.00 อายุ 45 ปีขึ้นไป จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 3.00

ตารางที่ 3 ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม

อาชีพ	ความถี่	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)	10	10.00
มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)	43	43.00
อนุปริญญา/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวส.)	38	38.00
ปริญญาตรี	9	9.00
ปริญญาโท หรือสูงกว่า	-	-
รวม	100	100

จากตารางที่ 3. พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) จำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 43.00 ระดับอนุปริญญา/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวส.) จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 38.00 ระดับต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00 ระดับปริญญาตรี จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 9.00

ตารางที่ 4 อาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม

อาชีพ	ความถี่	ร้อยละ
อาจารย์	-	-
นักเรียน/นักศึกษา	33	33.00
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	8	8.00
ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย	34	34.00
พนักงานบริษัท/รับจ้าง	25	25.00
อื่นๆ	-	-
รวม	100	100

จากตารางที่ 4. พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีอาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 34.00 อาชีพนักเรียน/นักศึกษา จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 33.00 อาชีพพนักงานบริษัท/รับจ้าง จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 25.00 อาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 8.00

ส่วนที่ 2. การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจในการใช้บริการซูเปอร์ คลีน (Super Clean)

ตารางที่ 5. ความพึงพอใจในการใช้บริการ

ความพึงพอใจในการ ใช้บริการซูเปอร์ คลีน (Super Clean)	ระดับความพึงพอใจ							ระดับความ พึงพอใจ
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด	$\bar{x}$	SD	
	5	4	3	2	1			
1. มีความชัดเจนในการ อธิบายขั้นตอนการ ให้บริการ	32 (32%)	41 (41%)	27 (27%)	-	-	4.05	0.77	มาก
2. สามารถสร้างรายได้ ระหว่างการศึกษา	44 (44%)	35 (35%)	21 (21%)	-	-	4.23	0.78	มากที่สุด
3. พนักงานมีความ สามัคคีและร่วมมือ ปฏิบัติงานกันเป็นทีม	38 (38%)	45 (45%)	17 (17%)	-	-	4.21	0.71	มาก
4. มีทักษะในการ บริการได้เป็นอย่างดี	42 (42%)	38 (38%)	20 (20%)	-	-	4.22	0.76	มากที่สุด
5. คุณภาพและความ ทันสมัยของอุปกรณ์/ เครื่องมือ	31 (31%)	44 (44%)	25 (25%)	-	-	4.06	0.75	มาก
6. แต่งกายเหมาะสม มี บุคลิกและลักษณะ ท่าทางที่สุภาพ	38 (38%)	43 (43%)	19 (19%)	-	-	4.19	0.73	มาก
7. มีความเอาใจใส่ กระตือรือร้น และ พร้อมที่จะให้บริการ	35 (35%)	49 (49%)	16 (16%)	-	-	4.19	0.69	มาก

ความพึงพอใจในการ ใช้บริการซูเปอร์ คลีน (Super Clean)	ระดับความพึงพอใจ							
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	$\bar{x}$	SD	ระดับความ พึงพอใจ
	5	4	3	2	1			
8. ราคาเหมาะสมกับ การให้บริการ	49 (49%)	40 (40%)	11 (11%)	-	-	4.38	0.68	มากที่สุด
9. ให้บริการด้วยความ สุภาพ และเป็นกันเอง	38 (38%)	45 (45%)	17 (17%)	-	-	4.21	0.71	มาก
10. การบริการหลังการ ขายเป็นที่พึงพอใจของ ลูกค้า	49 (49%)	50 (50%)	1 (1.0%)	-	-	4.48	0.52	มาก

จากตารางที่ 5. พบว่าความพึงพอใจการให้บริการซูเปอร์ คลีน ราคาเหมาะสมกับการให้บริการ ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.38 อยู่ในระดับ มากที่สุด สามารถสร้างรายได้ระหว่างการศึกษา ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.23 อยู่ในระดับเห็นด้วยมากที่สุด มีทักษะในการบริการได้เป็นอย่างดี ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.22 อยู่ในระดับเห็นด้วยมากที่สุด ราคาเหมาะสมกับการให้บริการ ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.38 อยู่ในระดับมากที่สุด การบริการหลังการขายเป็นที่พึงพอใจของลูกค้า ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.48 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก ให้บริการด้วยความสุภาพ และเป็นกันเอง ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.21 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก พนักงานมีความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.21 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก แต่งกายเหมาะสม มีบุคลิกและลักษณะท่าทางที่สุภาพ ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.19 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก มีความเอาใจใส่ กระตือรือร้น และพร้อมที่จะให้บริการ ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.19 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก คุณภาพและความทันสมัยของอุปกรณ์/เครื่องมือ ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.06 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก มีความชัดเจนในการอธิบายขั้นตอนการให้บริการ ค่าเฉลี่ย $\bar{x}$ ร้อยละ 4.05 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก



แบบสอบถาม

เรื่อง “ความพึงพอใจที่มีต่อ ซุปเปอร์ คลีน (Super Clean)”

คำชี้แจง

1. เพื่อให้ผู้จัดได้มีโอกาสรับทราบผลการดำเนินงานของตนเอง และเพื่อประโยชน์ในการปรับปรุงโครงการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
2. โปรดเติมเครื่องหมาย (✓) และกรอกข้อความให้สมบูรณ์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง
2. อายุ ☐ ต่ำกว่า 18 ปี ☐ 18 - 25 ปี
☐ 26 - 35 ปี ☐ 36 - 45 ปี
☐ 45 ปีขึ้นไป
3. ระดับการศึกษา ☐ ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)
☐ มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6)/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)
☐ อนุปริญญา/ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)
☐ ปริญญาตรี
☐ ปริญญาโท หรือสูงกว่า
4. อาชีพ ☐ อาจารย์ ☐ นักเรียน/นักศึกษา
☐ ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ☐ ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย
☐ พนักงานบริษัท/รับจ้าง ☐ อื่น ๆ โปรดระบุ.....
5. รายได้ / เดือน ☐ ต่ำกว่า 10,000 บาท ☐ 10,000 - 15,000 บาท
☐ 15,001 - 20,000 บาท ☐ 20,001 บาทขึ้นไป

**ส่วนที่ 2 ระดับความพึงพอใจที่มีต่อ ซูเปอร์ คลีน (Super Clean) ของนักศึกษาวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณ
วิทยพัฒนา**

5 พึงพอใจมากที่สุด 4 พึงพอใจมาก 3 พึงพอใจปานกลาง 2 พึงพอใจน้อย 1 พึงพอใจน้อยที่สุด

ลำดับ	ข้อพิจารณา	ระดับความพึงพอใจ				
		5	4	3	2	1
1	มีความชัดเจนในการอธิบายขั้นตอนการให้บริการ					
2	สามารถสร้างรายได้ระหว่างการศึกษา					
3	พนักงานมีความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม					
4	มีทักษะในการบริการได้เป็นอย่างดี					
5	คุณภาพและความทันสมัยของอุปกรณ์/เครื่องมือ					
6	แต่งกายเหมาะสม มีบุคลิกและลักษณะท่าทางที่สุภาพ					
7	มีความเอาใจใส่ กระตือรือร้น และพร้อมที่จะให้บริการ					
8	ราคาเหมาะสมกับการให้บริการ					
9	ให้บริการด้วยความสุภาพ และเป็นกันเอง					
10	การบริการหลังการขายเป็นที่พึงพอใจของลูกค้า					

ข้อเสนอแนะและความคิดเห็นเพิ่มเติม

.....

ขอขอบคุณในความร่วมมือของการตอบแบบสอบถาม

คณะผู้จัดทำโครงการ ซูเปอร์ คลีน

ภาคผนวก ค ตราสินค้า

- รูปแบบผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ

- ป้ายร้าน

- รูปภาพวัสดุอุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ

- รูปภาพขั้นตอนการให้บริการ

ตราสินค้า รูปแบบผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ

Super Clean

ซูเปอร์ คลีน

ป้ายร้าน

Super Clean
ซูเปอร์ คลีน

เมื่อใช้บริการทำความสะอาดบ้าน Super Clean

1 ชั่วโมง ในราคา 259 บาท

พิเศษ 3 ชั่วโมง ในราคา 700 บาท
(จากปกติ 777 บาท)



สามารถติดต่อได้ที่

f : Super Clean

☎ : 098-992-3448

พิกัด : 63 หมู่ 4
เขตวัดสำโรงเหนือ ต.สำโรงกลาง
อ.พระประแดง จ. สมุทรปราการ



รูปภาพวัสดุอุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ



1. ไม้กวาด



2. เครื่องดูดฝุ่น



3. ไม้ถูพื้น



4. น้ำยาถูพื้น



5. หน้ากากอนามัย



6. ผ้าเช็ด



5. น้ำยาทำความสะอาดห้องน้ำ



6. ป้ายไวนิล

รูปภาพขั้นตอนการให้บริการ

1.ลูกค้าทำการจองผ่านทางเพจ : ซุปเปอร์ คลีน



2. เดินทางเข้าไปที่บ้านของลูกค้า



3. ลงมือทำความสะอาด



4. สอบถามความพึงพอใจของลูกค้า



5. ลูกค้าทำการชำระเงิน



6. รูปอาจารย์มานิเทศ



ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ

ประวัติผู้ดำเนินโครงการ



นางสาว ปิยะวรรณ ยิ่งยงสันต์

ชื่อเล่น อาย

ที่อยู่ 65/12 หมู่ที่ 3 ต.บางเมืองใหม่ อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ

เบอร์โทรศัพท์ : 0966892584



นางสาว คณิศร รัตนะ

ชื่อเล่น มาย

ที่อยู่ 375/18 หมู่ที่ 8 ต.บางเมืองใหม่ อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ

เบอร์โทรศัพท์ : 0957854895



นายสุทธิพงษ์ แสงแก้ว

ชื่อเล่น ดิว

ที่อยู่ 65/12 หมู่ที่ 4 ซ.วัดสวนส้ม อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ

เบอร์โทรศัพท์ : 0967084408