



โครงการธุรกิจบริการล้างรถ F.E.M ปากน้ำคาร์แคร์

(F.E.M.parknamcarcare)

จัดทำโดย

นางสาวศศิกาญจน์ คำเดช

นางสาวปัญจรัตน์ จูอ่วม

โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ

สาขาวิชาการตลาด

วิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

ปีการศึกษา 2562



ชื่อโครงการภาษาไทย

F.E.M.ปากน้ำคาร์แคร์

ชื่อโครงการภาษาอังกฤษ

F.E.M. Parknamcarcare

จัดทำโดย

1. นางสาวศศิกาญจน์ คำเดช
2. นางสาวปัญจรัตน์ จูอ่วม

.....

คณะกรรมการอนุมัติเอกสารโครงการฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชาโครงการตาม
หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) สาขาวิชาการตลาดวิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์ธน นลาชนวิรุฬห์)

อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์ศักดิ์สยาม สุทัศน์)

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์วงศ์เดือน ประไพวัชรพันธ์)

หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

บทคัดย่อ

หัวข้อโครงการ	F.E.M.ปากน้ำคาร์แคร์ F.E.M. Parknamcarcare
จัดทำโครงการ	1. นางสาวศศิกาญจน์ คำเดช 2. นางสาวปัญญรัตน์ จูอ่วม
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ชนน ลาภธนวิรุฬห์
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	อาจารย์ศักดิ์สยาม สุทัศน์
สาขาวิชา	สาขาวิชาการตลาด
สถาบัน	วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรณพวิทยพัฒน์วิชาการ
ปีการศึกษา	2562

.....

บทคัดย่อ

โครงการนี้เป็นโครงการประเภทบริการด้านรถมีความสอดคล้องกับ วัตถุประสงค์ของโครงการดังนี้ 1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ 2. เพื่อให้ นักศึกษาเกิดความรู้ ความเข้าใจและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม3.เพื่อให้ นักศึกษาได้มีอาชีพเสริม มีวิธีการดำเนินการ 3 ขั้นตอนคือ1. ขั้นตอนเตรียมการ ขั้นที่ 2. ขั้นตอนดำเนินการและขั้นที่ 3. ขั้น ประเมินผลจากผลการดำเนินงานสรุปดังนี้

วันเวลาและสถานที่ดำเนินโครงการคือเริ่มดำเนินโครงการตั้งแต่วันที่ 24 มิ.ย. 2562 ถึง 28 ก.พ. 2563 สถานที่ดำเนินโครงการคือบริการผ่านระบบออนไลน์ติดต่อผ่าน Facebook : F.E.M. ปากน้ำคาร์แคร์ ผลการดำเนินการด้านงบประมาณมีเงินลงทุน1,000บาทได้กำไรทั้งสิ้น 1,235บาทหักทุน จากการดำเนินการ 1,000บาทรวมกำไรสุทธิ 235 บาทแบ่งกำไรให้สมาชิกในกลุ่ม 2 คนเท่า ๆ กัน คนละ 117.50 บาท

กิตติกรรมประกาศ

โครงการเล่มนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาโครงการ ในหลักสูตรการเรียนการสอนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ซึ่งเนื้อหาโครงการเล่มนี้จะเริ่มตั้งแต่การนำเสนอโครงการ การทำแผน ธุรกิจ ตลอดจนผลการดำเนินงาน คณะนักศึกษาผู้จัดทำโครงการรู้สึกยินดีเป็นอย่างยิ่งหากท่านได้รับประโยชน์จาก โครงการเล่มนี้เพราะจะทำให้ผู้อ่านรู้สึกถึงกระบวนการและขั้นตอนในการประกอบธุรกิจและ สามารถพัฒนาธุรกิจของตนเองได้ในอนาคต ทำยนี้คณะผู้จัดทำโครงการ ต้องขอขอบพระคุณอาจารย์ธน ลาภณวิรุฬห์ อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ อาจารย์ศักดิ์สยาม สุทัศน์ อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมเป็นอย่างยิ่งที่ได้แนะนำจน โครงการสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี และผู้จัดทำโครงการหวังว่าโครงการเล่มนี้จะเป็นประโยชน์แก่ ท่านไม่มากนักน้อย หากผิดพลาดประการใด ต้องการขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

ขอขอบพระคุณ

คณะผู้จัดทำ

โครงการล้งรถ F.E.M ปากกน้ำคาร์แคร์

(F.E.M. Parknamcarcare)

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทคัดย่อ	(ก)
กิตติกรรมประกาศ	(ข)
บทที่ 1 บทนำ	
ความเป็นมาของธุรกิจบริการ	1
วัตถุประสงค์ของโครงการ	2
เป้าหมายของโครงการ	2
การติดตามผลและการประเมิน	2
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
แนวคิดเกี่ยวกับความพึงพอใจ	3
แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับคุณภาพการบริการ	4
ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (7P's)	5
ทฤษฎีพฤติกรรมของผู้บริโภค	6
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	7
บทที่ 3 วิธีการดำเนินโครงการ	
วิธีการดำเนินการ	10
แผนการปฏิบัติงาน	11
ขอบเขตด้านงบประมาณและวัสดุอุปกรณ์	12
ความเป็นมาของธุรกิจ	12
แผนการบริหารจัดการ	12
สถานที่ดำเนินโครงการ	13
แผนการตลาด	15
แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง	18

สารบัญ(ต่อ)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 4 การดำเนินโครงการ	
รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล	20
บัญชีรายรับ-รายจ่าย	24
กิจกรรมที่ดำเนินการไประหว่างสัปดาห์	32
ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ	32
วัตถุประสงค์โครงการ	32
บทที่ 5 สรุปผลการดำเนินโครงการ และข้อเสนอแนะ	
สรุปผลการดำเนินโครงการ	33
ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ	34
ข้อเสนอแนะ แนวทางในการพัฒนา	34
บรรณานุกรม	
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก โครงการ	36
ภาคผนวก ข แบบสอบถาม	46
ภาคผนวก ค ตราสินค้า	52
ภาคผนวก ง ประวัติการดำเนินโครงการ	58

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

เนื่องจากในปัจจุบันมีผู้ใช้รถยนต์เป็นจำนวนมากแล้วต้องเจอกับถนนสกปรกมากๆ คนที่ใช้รถยนต์ส่วนตัวจำเป็นต้องใช้บริการล้างรถอยู่เป็นประจำหรือ 1 เดือนต่อ 2-3 ครั้งเพื่อไม่ให้รถยนต์ของตนนั้นได้รับความสกปรกถ้าปล่อยไว้ให้รถยนต์สกปรกนานๆจะก่อให้เกิดสนิมตามมาได้คนยุคใหม่ที่กำลังมองหาธุรกิจบริการล้างรถสำหรับการทำธุรกิจสามารถทำได้เพียงลงทุนแค่ครั้งเดียวหรือหาทำเลในการจัดตั้งหน้าร้าน ถ้าหาทำเลที่ดีได้เราก็สามารถมีผลกำไรกลับมาหรือได้เงินเพิ่มต่อเดือน คณะผู้จัดทำโครงการจึงเห็นตรงกันว่ามีความคิดริเริ่มทำโครงการธุรกิจบริการการบริการล้างรถโดยเปิดให้บริการอยู่ที่บ้านเลขที่ 998/161 ถนนพญาไทซอย 5 ต.ท้ายบ้านใหม่ อ.เมืองฯ จ.สมุทรปราการ 10280เป็นการให้บริการล้างรถมีจำนวนพนักงานหลายคนช่วยกันจึงทำให้ภายในรถมีความสะอาดและไม่มีคราบสกปรกหลงเหลืออยู่ทำให้มีผู้ใช้รถจำนวนมากตัดสินใจร้านรถในร้านที่มีความน่าเชื่อถือและรับประกันความปลอดภัยของผู้ใช้รถยนต์ทำให้ร้านล้างรถที่ผู้ใช้รถยนต์มีความประทับใจในความสะอาดความบริการที่มีคุณภาพและ “ธุรกิจการล้างรถ” ก็เป็นอีกหนึ่งธุรกิจให้บริการที่ผู้ประกอบการหลายคนน่าจะทราบกันดีว่าเป็นธุรกิจที่จะสายหน้าหนีไม่ได้เลยหนีไม่ได้เลยเพราะว่าเป็นธุรกิจที่ลงทุนเพียงครั้งเดียวให้ผลกำไรเพียงครั้งเดียวและคุ้มค่ากับการลงทุนที่ทำมาๆและมีรายได้ทุกเดือนที่คงตัว

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการจึงมีแนวคิดที่ทำการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่และทันสมัย ซึ่งสมาชิกกลุ่มได้ลงความคิดเห็นตรงกันว่าจะทำโครงการธุรกิจบริการเป็นร้านล้างรถที่สามารถเข้ามาใช้บริการได้ตามความต้องการเพื่อเป็นการประหยัดเวลาต่อคนยุคใหม่และคนสมัยใหม่ที่ต้องการความสะดวกสบายให้การล้างรถที่ไม่ต้องใช้แรงมากทำให้ธุรกิจบริการล้างรถมีความต้องการกับคนที่ใช้รถยนต์ที่ต้องการความเป็นส่วนตัวในการล้างรถเป็นธุรกิจบริการลูกค้าสามารถเข้ามาใช้บริการได้เป็นประจำโดยเล็งเห็นถึงการสร้างสรรค์ธุรกิจบริการที่แปลกใหม่ในการศึกษาเรียนรู้การปฏิบัติงานได้อย่างแท้จริงทำให้ธุรกิจที่ทำมีความเจริญรุ่งเรืองและมีรายได้ที่ตัวและเป็นความต้องการของผู้ใช้รถยนต์ทำให้ผู้ใช้รถยนต์ส่วนมากหันมาใช้บริการการล้างรถที่เป็นที่นิยมซึ่งในปัจจุบันธุรกิจการบริการคาร์แคร์ในเขตปากน้ำได้มีการเปิดดำเนินการ หลายแห่งด้วยกันจึงถือได้ว่าเป็นผลประโยชน์แก่ผู้บริโภคในที่จะได้มีโอกาสเลือกใช้บริการมากขึ้น แต่ในขณะเดียวกันสถาน บริการคาร์แคร์ก็ต้องพยายามปรับปรุงและพัฒนารูปแบบของการให้บริการโดย มีมาตรฐานให้

มากขึ้นเช่นกัน ซึ่งการตัดสินใจของผู้บริโภคจึงเป็นเหตุผลสำคัญในการกำหนดกลยุทธ์ของธุรกิจการค้า ในแต่ละแห่ง เพื่อใช้นโยบายในการดำเนินธุรกิจให้ดำรงอยู่ได้ในยุคการแข่งขัน ทางด้านการให้บริการ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจการขาย และบริการสร้างรายได้ระหว่างการศึกษา
3. เพื่อให้นักศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

กลุ่มเป้าหมาย

- 1.เสนอธุรกิจบริการให้กับกลุ่มบุคคลที่มีความสนใจด้านการดำรง
- 2.บริการการดำรงได้กำไรมากกว่าที่ลงทุนและคืนกำไรให้กับสมาชิกในกลุ่ม

การติดตามผลและการประเมิน

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

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

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

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับโครงการ

การดำเนินโครงการครั้งนี้ ผู้ดำเนินโครงการ ได้แนวคิด ทฤษฎี เอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินโครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความพึงพอใจ
2. ทฤษฎีเกี่ยวกับการให้บริการ
3. ทฤษฎีกลยุทธ์การตลาด (7'P) และส่วนประสมทางการตลาด
4. ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความพึงพอใจ

ทฤษฎีเกี่ยวกับความพึงพอใจผู้รับบริการจะมีความพึงพอใจมากน้อยเพียงไรขึ้นอยู่กับความต้องการของตนว่าได้รับการตอบสนองมากน้อยเพียงไรหากได้รับการตอบสนองมากก็จะก่อให้เกิดความจงรักภักดีและเกิดการสื่อสารแบบปากต่อปากแต่ถ้าได้รับการตอบสนองน้อยก็จะรู้สึกในแง่ลบ พฤติกรรมของมนุษย์เกิดขึ้นต้องมีสิ่งจูงใจหรือแรงขับเป็นความต้องการที่กดดันจนมากพอที่จะ จูงใจให้บุคคลเกิดพฤติกรรมเพื่อตอบสนองความต้องการของตนเองซึ่งความต้องการของแต่ละคน ไม่เหมือนกันความต้องการบางอย่างเป็นความต้องการทางชีววิทยาเกิดขึ้นจากสภาวะตึงเครียดเช่น ความหิวกระหายหรือความลำบากบางอย่างเป็นความต้องการทางจิตวิทยาเกิดจากความต้องการการยอมรับ การยกย่องหรือการเป็นเจ้าของทรัพย์สินความต้องการส่วนใหญ่อาจจะไม่มากพอที่จะจูงใจ ให้บุคคล กระทำ ในขณะเวลานั้นความต้องการกลายเป็นสิ่งจูงใจเมื่อได้รับการกระตุ้นอย่างเพียงพอ จนเกิดเป็นความตึงเครียดโดยทฤษฎีที่ได้รับความนิยมมากที่สุด 2 ทฤษฎีคือทฤษฎีของฟรอยด์และ มาสโลว์

แนวคิดทฤษฎีของฟรอยด์

เชื่อว่าพฤติกรรมส่วนใหญ่ของมนุษย์มีแรงจูงใจมาจากจิตไร้สำนึกซึ่งมักจะผลักดันออกมาในรูปความฝันการพูดลืงปากหรือการผิปกติทางด้านจิตใจในด้านต่างๆเช่นโรคจิตโรคประสาท เป็นต้นนอกจากนี้ยังเชื่อเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์ว่ามนุษย์เกิดมาพร้อมกับแรงขับทางสัญชาตญาณ

และแรงขับดังกล่าวเป็นพลังงานที่สามารถเปลี่ยนแปลงและเคลื่อนที่ได้จึงเป็นพลังงานรูปหนึ่งที่สามารถเปลี่ยนแปลงและไม่หยุดนิ่งสัญชาตญาณดังกล่าวได้แก่สัญชาตญาณแห่งการมีชีวิตเป็นสัญชาตญาณที่แสดงออกมาในรูปแบบของสัญชาตญาณทางเพศแต่ฟรอยด์ไม่ได้หมายถึงความต้องการทางเพศตามความเรียกร้องทางด้านสรีระเท่านั้นแต่ยังรวมถึงสัญชาตญาณที่ติดตัวมนุษย์มาตั้งแต่เกิดและเป็นสัญชาตญาณที่แสดงให้เห็นถึงความปรารถนาและความต้องการที่จะได้รับความพึงพอใจในรูปแบบต่าง ๆ และสัญชาตญาณในการป้องกันตนเองอันเป็นสัญชาตญาณที่ทำให้มนุษย์แสวงหาความพึงพอใจให้แก่ตนเองและสัญชาตญาณแห่งความตาย

2. ทฤษฎีเกี่ยวกับการให้บริการ

ในแง่แนวคิดทางวิชาการ แนวคิดพื้นฐาน (Basic Concept) ในเรื่องคุณภาพการให้บริการประกอบไปด้วย 3 แนวคิดหลัก คือ แนวคิดความพึงพอใจของลูกค้า (customer satisfaction) คุณภาพการให้บริการ (service quality) และคุณค่าของลูกค้า (customer value) (Cronin, and Taylor, 1992; Oliver, 1993; Zithaml, Parasuraman, and Berry, 1988) ตามแนวคิดพื้นฐานดังกล่าว ความพึงพอใจของลูกค้าต่อบริการ เป็นพฤติกรรมเชิงจิตวิทยาที่บุคคลมีต่อบริการที่ได้รับหรือเกิดขึ้น (Oliver, 1993) ส่วนแนวคิดพื้นฐานเรื่องคุณภาพการให้บริการ เป็นแนวคิดที่ได้รับการเสนอไว้โดยโครนินและเทเลอร์ (Cronin and Taylor, 1992) ในทัศนะของนักวิชาการทั้งสองท่าน ความพึงพอใจหรือไม่พึงพอใจเป็นเรื่องของการเปรียบเทียบประสบการณ์ของผู้รับบริการได้รับบริการ กับความคาดหวังที่ผู้รับบริการนั้นมีในช่วงเวลาที่ได้รับบริการ และเป็นสิ่งที่ช่วยให้สามารถวัดคุณภาพการให้บริการได้ ส่วนคุณภาพการให้บริการในมุมมองเชิงการตลาด คอร์ดับเบิลสกีร์สท์ และชาร์ฮอร์ริก (Cordupleski, Rust, and Zahorik, 1993) ได้ให้คำจำกัดความไว้ว่า คุณภาพการให้บริการ เป็นส่วนขยายของบริการ กระบวนการบริการ และองค์กรที่ให้บริการ ที่สามารถตอบสนองหรือทำให้เกิดความพึงพอใจในความคาดหวังของบุคคล แนวคิดพื้นฐานที่มองคุณภาพการให้บริการผ่านกรอบการมองด้านความพึงพอใจต่อการให้บริการนี้ ได้รับการสนับสนุนจากนักวิชาการอีกท่านหนึ่งคือบิตเนอร์ (Bitner, 1992) ซึ่งอธิบายจากผลงานวิจัยที่ได้เคยทำการศึกษาไว้ว่า คุณภาพการให้บริการสามารถวัดได้ผ่านความพึงพอใจของผู้รับบริการได้

โดยประการที่ได้กล่าวมาข้างต้น ก่อให้เกิดกรอบการพิจารณาตัวแบบการศึกษาคุณภาพการให้บริการจากแนวคิดพื้นฐาน 3 แนวคิดดังกล่าวได้ในสองนัยยะ กล่าวคือ นัยยะแรก คุณภาพการให้บริการสามารถพิจารณาได้จากทั้งสามองค์ประกอบ หรืออย่างน้อย 2 องค์ประกอบรวมกัน และนัยยะที่สอง คุณภาพการให้บริการ พิจารณาได้จากตัวชี้วัดซึ่งพัฒนาจากแนวคิดใดแนวคิดหนึ่งเป็นหลัก เช่น แนวคิดพื้นฐานเรื่องคุณภาพการให้บริการ (service quality) ซึ่งจากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องผู้เขียนพบว่า นักวิจัยส่วนใหญ่มักให้ความสนใจทำการศึกษาศึกษาคุณภาพการให้บริการจากแนวคิดพื้นฐานสองแนวคิดหลัก คือ แนวคิดความพึงพอใจของลูกค้า และแนวคิดคุณภาพการให้บริการอย่างใดอย่างหนึ่ง โดยแนวคิดแรกมุ่งวัดความพึงพอใจในมิติต่าง ๆ ส่วนแนวคิดที่สอง วัดคุณภาพการให้บริการตามตัวแบบ SERVQUAL ที่เสนอโดยซีเทมส์ พาราซูรามานและคณะ คำถามที่มักเกิดขึ้นต่อมาก็คือ เราจะใช้การวัดความพึงพอใจของประชาชนหรือผู้รับบริการที่มีต่อการบริการ หรือจะวัดจากคุณภาพการให้บริการ จึงสามารถตอบได้ในเบื้องต้น คำตอบก็คือ เราจะวัดโดยอาศัยแนวคิดพื้นฐานใดก็ได้ ขึ้นอยู่กับสิ่งที่สำคัญคือ เป้าหมายและวัตถุประสงค์ของการวัด โดยเฉพาะในประเด็นความต้องการนำข้อมูลที่ได้รับจากการประเมินไป

ใช้ประโยชน์นั่นเอง เพียงแต่แนวคิดทฤษฎีและข้อสรุปทั่วไปจากการวิจัยเท่าที่ปรากฏ จะรองรับและยอมรับวิธีการวัดคุณภาพการให้บริการในกรอบการมองเรื่องคุณภาพการให้บริการมากกว่ากรอบการมองด้านความพึงพอใจของผู้รับบริการ

3. ทฤษฎีกลยุทธ์การตลาด (7'P) และส่วนประสมทางการตลาด

(Service Mix) ของ Philip Kotler ว่าเป็นแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ให้บริการซึ่งจะได้ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps ในการกำหนดกลยุทธ์การตลาดซึ่งประกอบด้วย

1.ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) เป็นสิ่งซึ่งสนองความจำเป็นและความต้องการของมนุษย์ได้ คือ สิ่งที่ต้องมอบให้แก่ลูกค้าและลูกค้าจะได้รับผลประโยชน์และคุณค่าของผลิตภัณฑ์นั้นๆ โดยทั่วไป

แล้ว ผลิตภัณฑ์แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ ผลิตภัณฑ์ที่อาจจับต้องได้ และ ผลิตภัณฑ์ที่จับต้องไม่ได้

2. ด้านราคา (Price) หมายถึง คุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ลูกค้าจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่า(Value) ของบริการกับราคา (Price) ของบริการนั้น ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคาลูกค้าจะตัดสินใจซื้อ ดังนั้น การกำหนดราคาการให้บริการควรมีความเหมาะสมกับระดับการให้บริการชัดเจน และง่ายต่อการจำแนกระดับบริการที่ต่างกัน

3. **ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)** เป็น กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับบรรยากาศสิ่งแวดล้อมในการนำเสนอบริการให้แก่ลูกค้าซึ่งมีผลต่อการรับรู้ของลูกค้าในคุณค่าและคุณประโยชน์ของบริการที่นำเสนอซึ่งจะต้องพิจารณาในด้านทำเลที่ตั้ง (Location) และช่องทางการนำเสนอบริการ (Channels)

4. **ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion)** เป็นเครื่องมือหนึ่งที่มีความสำคัญในการติดต่อสื่อสารให้ผู้ให้บริการ โดยมีวัตถุประสงค์ที่แจ้งข่าวสารหรือชักจูงให้เกิดทัศนคติและพฤติกรรม การใช้บริการและเป็นกุญแจสำคัญของการตลาดสายสัมพันธ์

5. **ด้านบุคคล (People) หรือพนักงาน (Employee)** ซึ่งต้องอาศัยการคัดเลือกการฝึกอบรม การจูงใจ เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่งขึ้นเป็นความ สัมพันธ์ระหว่างเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการและผู้ให้บริการต่าง ๆ ขององค์กร เจ้าหน้าที่ต้องมีความสามารถ มีทัศนคติที่สามารถตอบสนองต่อผู้ให้บริการ มีความคิดริเริ่ม มีความสามารถในการแก้ไขปัญหา สามารถสร้างค่านิยมให้กับองค์กร

6. **ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation)** เป็นการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพให้กับลูกค้า โดยพยายามสร้างคุณภาพโดยรวม ทั้งทางกายภาพและรูปแบบการให้บริการเพื่อสร้างคุณค่าให้กับลูกค้าไม่ว่าจะเป็นด้านการแต่งกาย สะอาดเรียบร้อย การเจรจาต้องสุภาพอ่อนโยน และการให้บริการที่รวดเร็ว หรือผลประโยชน์อื่น ๆ ที่ลูกค้าควรได้รับ

7. **ด้านกระบวนการ (Process)** เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับระเบียบวิธีการและงานปฏิบัติในด้านการบริการ ที่นำเสนอให้กับผู้ให้บริการเพื่อมอบการให้บริการอย่างถูกต้องรวดเร็ว และทำให้ผู้ให้บริการเกิดความประทับใจ

4. พฤติกรรมผู้บริโภค

พฤติกรรมผู้บริโภค คือการศึกษาปัจเจกบุคคล กลุ่มบุคคล หรือองค์กร และกระบวนการที่บุคคลหรือกลุ่มดังกล่าวใช้เลือกสรร รักษา และกำจัด สิ่งที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ บริการ ประสบการณ์ หรือแนวคิด เพื่อสนองความต้องการและผลกระทบบที่กระบวนการเหล่านี้มีต่อผู้บริโภคและสังคม พฤติกรรมผู้บริโภคเป็นการผสมผสานจิตวิทยาสังคมวิทยา มานุษยวิทยาสังคม และเศรษฐศาสตร์ เพื่อพยายามทำความเข้าใจกระบวนการการตัดสินใจของผู้ซื้อ ทั้งปัจเจกบุคคลและกลุ่มบุคคล พฤติกรรมผู้บริโภคศึกษาลักษณะเฉพาะของผู้บริโภคปัจเจกชน อาทิ ลักษณะทางประชากรศาสตร์และตัวแปรเชิงพฤติกรรมเพื่อพยายามทำความเข้าใจความต้องการของประชาชน

พฤติกรรมผู้บริโภคโดยทั่วไปก็ยังพยายามประเมินสิ่งที่มีอิทธิพลต่อผู้บริโภคโดยกลุ่มบุคคลเช่น ครอบครัว มิตรสหาย กลุ่มอ้างอิง และสังคมแวดล้อมด้วย

การศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคมีรากฐานมาจากพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค ซึ่งแสดงบทบาทที่แตกต่างกันสามบทบาทได้แก่ ผู้ใช้ ผู้จ่าย และผู้ซื้อ ผลการวิจัยได้แสดงว่าพฤติกรรมผู้บริโภคนั้นยากที่จะพยากรณ์ แม้กระทั่งโดยผู้เชี่ยวชาญในสาขานั้นเอง การตลาดความสัมพันธ์คือสิ่งหนึ่งที่ทรงคุณค่าและมีอิทธิพลสำหรับการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค เพราะมันมีจุดสนใจที่โดดเด่นในการรื้อฟื้นความหมายที่แท้จริงของการตลาด ด้วยการยอมรับความสำคัญของลูกค้าหรือผู้ซื้อ การรักษาผู้บริโภค การจัดการความสัมพันธ์ต่อผู้บริโภค การปรับตามปัจเจกบุคคล การปรับตามผู้บริโภค และการตลาดหนึ่งต่อหนึ่ง ก็เป็นสิ่งที่ได้ให้ความสำคัญมากขึ้น การทำหน้าที่เชิงสังคมสามารถจัดประเภทเป็นทางเลือกของสังคมและการทำหน้าที่สวัสดิการ

พฤติกรรมผู้บริโภคมีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ ดังนั้นการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคจะทำให้สามารถสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดที่สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคและความสามารถในการค้นหาทางแก้ไข พฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภคในสังคมได้ถูกต้องและสอดคล้องกับความสามารถในการตอบสนองของธุรกิจมากยิ่งขึ้น ที่สำคัญจะช่วยให้พัฒนาตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ผู้บริโภคที่ฉลาด นอกจากจะต้องมีหลักเกณฑ์ในการเลือกซื้อสินค้าบริการแล้ว จะต้องรอบรู้เท่าทันกลวิธี เทคนิค และกลฉ้อฉลต่าง ๆ ที่ใช้ในการขายสินค้าและบริการ รวมถึงสามารถปกป้องสิทธิที่ตนเองพึงได้รับด้วย การเรียนรู้การเป็น ผู้บริโภคที่ฉลาด จะทำให้ทราบ และสามารถลำดับความสำคัญของทางเลือกต่าง ๆ ในการใช้เงิน ตลอดจนรู้จักหลักเกณฑ์ในการเลือกซื้อและใช้สินค้าและบริการ

5.งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ภักดีวัฒน์ คงคะคิด (2556) ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อความจงรักภักดีในการเลือกใช้บริการร้านคาร์แคร์แห่งหนึ่งในเขตตำบลหนองปรือ” ผลการศึกษาพบว่า ความจงรักภักดีในการเลือกใช้บริการร้านคาร์แคร์แห่งหนึ่งในเขตตำบลหนองปรือ จำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา และรายได้ ไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ความจงรักภักดีในการเลือกใช้บริการร้านคาร์แคร์ในเขตตำบลหนองปรือ ส่วนปัจจัย ทางตลาดทั้ง 7 ด้านได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านสถานที่ด้านกระบวนการให้บริการ ด้านพนักงานให้บริการ และด้านลักษณะทางกายภาพ มีอิทธิพลต่อความจงรักภักดี ในทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการ

บอกต่อ ด้านการให้บริการด้านความอ่อนไหวต่อราคา และด้าน พฤติกรรมการเรียกร้อย อย่างมี
 นัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ความจงรักภักดีต่อตราสินค้าของร้านคาร์แคร์ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง
 (ค่าเฉลี่ย 3.450) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าด้านการบอกต่ออยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.570) ด้าน
 การให้บริการอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.470) ด้านการความอ่อนไหวต่อราคาอยู่ในระดับ
 ปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.380) ด้านการพฤติกรรมการเรียกร้อยอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.380)

สุรคุณ คุนุสตัยานนท์ (2558) ในการศึกษา ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ คาร์
 แคร์ของผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เป็น
 เพศชายอายุระหว่าง 30 - 39 ปีมีการศึกษาระดับปริญญาตรีมีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 50,000 บาท มี อาชีพ
 พนักงานบริษัทเอกชน ผลการทดสอบสมมติฐาน ปัจจัยด้านพฤติกรรมการใช้บริการ คาร์แคร์
 ประกอบด้วย สถานที่ในการใช้บริการ รูปแบบของการใช้บริการ ความถี่ในการใช้บริการ 19 บุคคล ที่
 มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการวันที่ใช้บริการ เวลาที่ใช้บริการและค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อครั้งที่ใช้
 บริการไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ของผู้บริโภคในเขต กรุงเทพมหานคร นอกจากนี้
 ปัจจัยด้านความจงรักภักดีต่อตราสินค้าส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ของ ผู้บริโภคใน
 จังหวัดกรุงเทพมหานครมากที่สุด รองลงมาได้แก่ปัจจัยด้านนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ส่วน ปัจจัยการ
 สื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ ด้านการให้ข่าว และการประชาสัมพันธ์ด้านการโฆษณา ด้าน
 การตลาดทางตรง ด้านการส่งเสริมการขาย ด้านการขายโดยใช้พนักงาน ปัจจัยการรักษา สิ่งแวดล้อม
 ไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ของผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพมหานคร

สมหมาย พันธุวงศ์ (2557) ได้ศึกษาเรื่อง ส่วนประสมทางการตลาดและคุณภาพบริการที่มี
 อิทธิพล ต่อการให้บริการซ้ำของธุรกิจคาร์แคร์ ในอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง พบว่าผลการศึกษา พบว่า
 กลุ่มผู้ที่มาใช้บริการธุรกิจคาร์แคร์ส่วนใหญ่ เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 35-44 ปีมีการศึกษา ระดับ
 ปริญญาตรี สถานภาพสมรส ประกอบอาชีพข้าราชการ มีรายได้ต่อเดือน 20,001- 25,000 บาท รถยนต์
 ที่นำ มาใช้บริการส่วนใหญ่เป็นรถเก๋งมีการใช้บริการ สัปดาห์ละ 2 ครั้งต่อเดือน เหตุผลที่มา ใช้บริการ
 เพื่อล้างรถ ส่วนใหญ่มาใช้บริการในวันเสาร์-อาทิตย์เวลา 12.01-16.00 น. มากที่สุด เนื่องจากมีความ
 สะดวก โดยค่าใช้จ่ายในการใช้บริการคาร์แคร์โดยเฉลี่ยต่อครั้ง 200-400 บาท มีการ ษา ระบุเป็นเงินสด
 มากที่สุด ร้านคาร์แคร์ที่มีผู้มาใช้บริการมากที่สุด คือ ร้านสุเรนทร์คาร์แคร์ ผลการ วิเคราะห์ระดับความ
 คิดเห็น พบว่า อยู่ในระดับมาก ทุกปัจจัย โดยส่วนประสมทางการตลาดมีระดับ ความคิดเห็นมากที่สุด
 รองลงมา คือ คุณภาพบริการ และการให้บริการซ้ำ การวิเคราะห์ สมการ โครงสร้างพบว่าทุกตัวแปร

มีความสัมพันธ์เชิงบวก โดยเฉพาะ ส่วนประสมทางการตลาดมีอิทธิพลทางตรงต่อคุณภาพบริการมากที่สุด รองลงมาคุณภาพบริการมีอิทธิพลทางตรงและ ทางอ้อมต่อการ ใช้บริการซ้ำ

บุทรพงศ์ นกขมิ้น (2555) ศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าที่ใช้บริการร้านใหม่คาร์แคร์ ตำบลราชาเทวะ จังหวัดสมุทรปราการ พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลด้าน เพศที่แตกต่างกันของผู้บริโภค มีผลต่อความพึงพอใจของลูกค้าที่ใช้บริการร้านใหม่คาร์แคร์ ตำบลราชาเทวะ จังหวัดสมุทรปราการที่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาพฤติกรรมการเลือกใช้ บริการคาร์แคร์ของผู้บริโภค อำเภอทับคล้อ จังหวัดพิจิตรของ พุฒรักษ์ พนมเวช (2557) พบว่า ปัจจัย ด้านเพศของกลุ่มตัวอย่างที่แตกต่างกัน ทำให้มีระดับพฤติกรรมการเลือกใช้บริการคาร์แคร์ที่แตกต่างกัน

บทที่ 3

วิธีการดำเนินโครงการ

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

1. เตรียมคิดรูปแบบบริการ
2. ประชุมวางแผน วางรูปแบบงานและจัดสรรงบประมาณ
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่จะบริการ
5. จัดเตรียมสถานที่ในการลงมือปฏิบัติการ
6. จัดทำแผนดำเนินงานและกลยุทธ์

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ

1. จัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ตรวจสอบความพร้อมของอุปกรณ์และสถานที่ปฏิบัติงาน
2. ตกแต่งร้านเตรียมพร้อมให้การขายสินค้า
3. ทดลองปฏิบัติงานขายและประเมินผล
4. ปฏิบัติงานธุรกิจขายสินค้าตามแผนงานที่วางไว้
5. จัดกิจกรรมทางการตลาดและการส่งเสริมการตลาด

ขั้นที่ 3 ขั้นประเมินผล

1. สรุปรายงานผลการปฏิบัติงาน
2. สรุปงบประมาณผลกำไร
3. แบบสอบถามความพึงพอใจ

แผนการปฏิบัติงาน

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. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์ และการส่งเสริมการตลาด			↔						
6. ลงมือปฏิบัติงานตามแผนงาน และขั้นตอนการดำเนินงานที่วางไว้					↔				
7. สรุปผลการปฏิบัติงาน						↔			
8. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน									↔

วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ เดือนมิถุนายน 2562 ถึง เดือนกุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ 998/161 ทรัพย์รุ่งเรืองซิดี หมู่ 5 ต.ท้ายบ้านใหม่ อ.เมืองฯ จ.สมุทรปราการ 10280

ขอบเขตด้านงบประมาณและวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน สมาชิก 2 คน คนละ 427 บาท รวมเป็นเงิน 855 บาท

ความเป็นมาของธุรกิจ

เนื่องจากในปัจจุบันมีผู้ใช้รถยนต์เป็นจำนวนมากแล้วต้องเจอกับถนนที่สกปรกมากๆ คนที่ใช้รถยนต์ส่วนตัวจำเป็นต้องใช้บริการล้างรถอยู่เป็นประจำหรือ 1 เดือนต่อ 2-3 ครั้งเพื่อไม่ให้รถยนต์ของตนนั้นได้รับความสกปรกถ้าปล่อยให้รถยนต์สกปรกนานๆจะก่อให้เกิดสนิมตามมาได้คนยุคใหม่ที่กำลังมองหาธุรกิจบริการล้างรถสำหรับการทำธุรกิจสามารถทำได้เพียงลงทุนแค่ครั้งเดียวหรือหาทำเลในการจัดตั้งหน้าร้าน ถ้าหาทำเลที่ดีได้เราก็สามารถมีผลกำไรกลับมาหรือได้เงินเพิ่มต่อเดือน คณะผู้จัดทำโครงการจึงเห็นตรงกันว่ามีความคิดริเริ่มทำโครงการธุรกิจบริการการบริการล้างรถโดยเปิดให้บริการอยู่ที่บ้านเลขที่ 304/52 ม.6 ตำบลท้ายบ้าน อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ เป็นการให้บริการล้างรถมีจำนวนพนักงานหลายคนช่วยกันจึงทำให้ภายในรถมีความสะอาดและไม่มีคราบสกปรกหลงเหลืออยู่ทำให้มีผู้ใช้รถจำนวนมากตัดสินใจร้านรถในร้านที่มีความน่าเชื่อถือและรับประกันความปลอดภัยของผู้ใช้รถยนต์ทำให้ร้านล้างรถที่ผู้ใช้รถยนต์มีความประทับใจในความสะอาดความบริการที่มีคุณภาพ

ดังนั้นคณะผู้จัดทำโครงการจึงมีความคิดที่ทำการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่และทันสมัย ซึ่งสมาชิกกลุ่มได้ลงความคิดเห็นตรงกันว่าจะทำโครงการธุรกิจบริการเป็นร้านล้างรถที่ลูกค้าสามารถเข้ามาใช้บริการได้ตามความต้องการเพื่อเป็นการประหยัดเวลาต่อคนยุคใหม่และคนสมัยใหม่ที่ต้องการความสะดวกสบายให้การล้างรถที่ไม่ต้องใช้แรงมากทำให้ธุรกิจบริการล้างรถมีความต้องการกับคนที่ใช้รถยนต์ที่ต้องการความเป็นส่วนตัวในการล้างรถเป็นธุรกิจบริการลูกค้าสามารถเข้ามาใช้บริการได้เป็นประจำโดยเล็งเห็นถึงการสร้างสรรค์ธุรกิจบริการที่แปลกใหม่ในการศึกษาเรียนรู้การปฏิบัติงานได้อย่างแท้จริงทำให้ธุรกิจที่มีความเจริญรุ่งเรืองและมีรายได้ที่ตัวและเป็นความต้องการของผู้ใช้รถยนต์

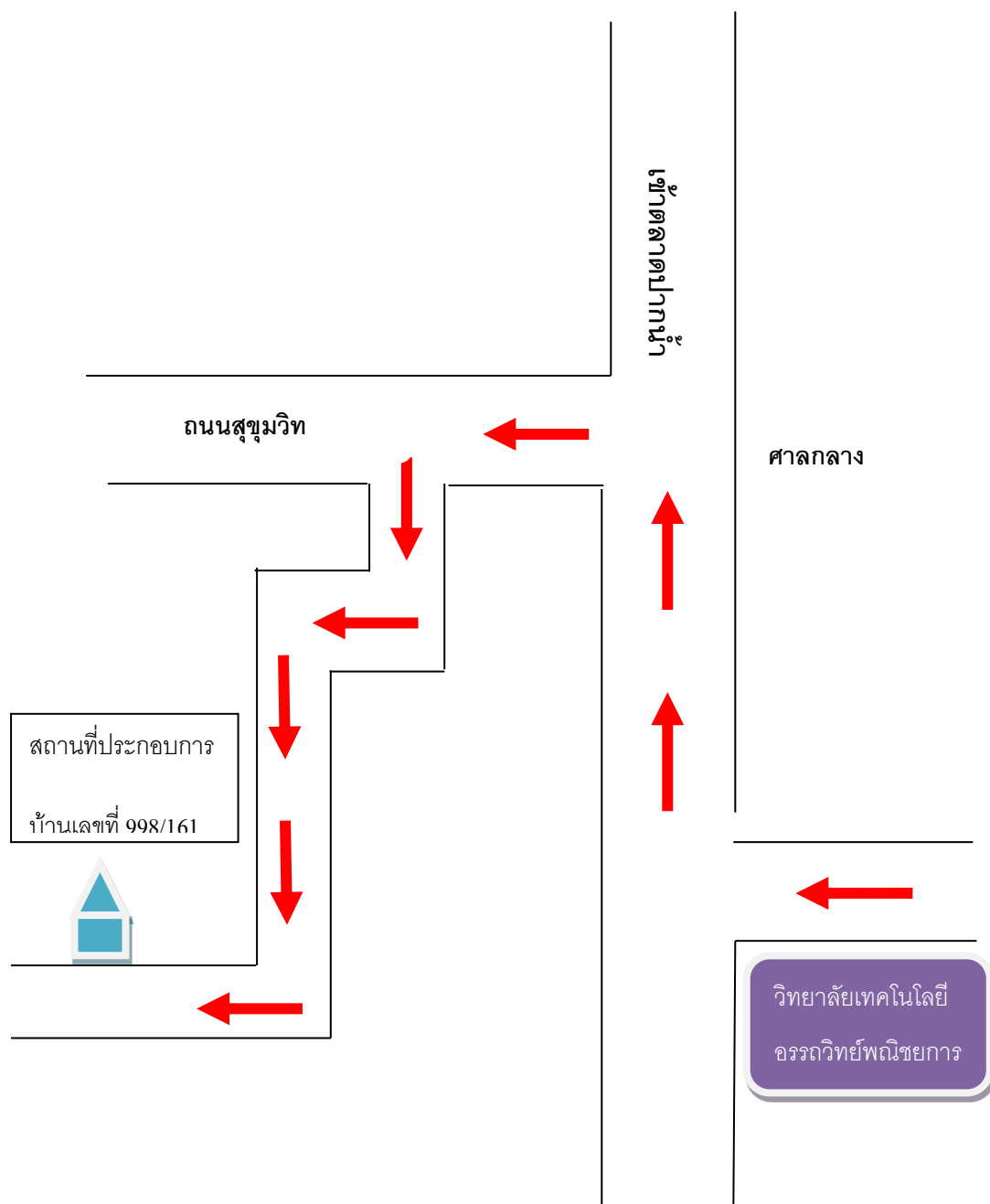
แผนการบริการจัดการ

การจัดทำแผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้าง โอกาส ปัญหาอุปสรรคก่อนที่จะเริ่มทางการบริการ เป็นเครื่องมือในการวางแผนธุรกิจให้สามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพที่สุด

แผนผังโครงสร้างองค์กร

- | | | |
|------------------|--------|------------------|
| 1. น.ส.ศศิกาญจน์ | กำเดช | ประธานโครงการ |
| 2. น.ส.ปัญจรัตน์ | จูอ่วม | รองประธานโครงการ |

สถานที่ดำเนินโครงการ



ขอบเขตด้านงบประมาณและวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน สมาชิก 2 คน คนละ 427 บาท รวมเป็นเงิน 855 บาท

แผนการเงิน

1. อุปกรณ์

ผ้าขนหนู	60	บาท
ฟองน้ำ	15	บาท
แวกชี้นำยาบำรุงเครื่องยนต์	80	บาท
สายยาง	50	บาท
เครื่องดูดฝุ่น	250	บาท

2. ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด

ป้ายไว้นิล	400	บาท
------------	-----	-----

รวม	855	บาท
-----	-----	-----

Product : บริการล้างรถ,รถยนต์ส่วนบุคคล,รถกระบะ



Price : ราคาค่าบริการ รถกระบะราคา 150 บาท, รถเก๋งราคา 120 บาท

F.E.M

ปากน้ำคาร์แคร์

รถเก๋ง : 120

รถกระบะ : 150

Place : สถานที่ 998/161 ทรัพย์รุ่งเรืองซิติ์ หมู่ 5 ต.ท้ายบ้านใหม่ อ.เมืองฯ
จ.สมุทรปราการ 10280



097-3250265



FEM ปากน้ำคาร์แคร์



FEM ปากน้ำคาร์แคร์
สร้างชื่อเสียงของเพจ

เพิ่มปุ่ม



โพสต์



รูปภาพ



โปรโมท



มุมมองการดู

Promotion : ทางร้านจะมีบัตรสะสมแต้มการล้างรถเวลาลูกค้ามาล้างรถถ้าพกบัตรมาด้วยทางร้าน
จะปั๊มตราสัญลักษณ์ทางร้านให้ ถ้าล้างรถครบ 10 ครั้ง ฟรีล้าง1ครั้ง



ยุทธศาสตร์ด้านบุคคลหรือพนักงาน

จะมีการจัดฝึกอบรมพนักงานการใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ล้างรถ เพื่อให้ได้มีประสิทธิภาพในการทำงานให้ดียิ่งขึ้น ความสามารถในการดูแลรักษารถยนต์เพื่อพร้อมที่จะให้คำปรึกษา ให้ข้อมูล หรือตอบคำถามเกี่ยวกับการดูแลรักษารถยนต์แก่ลูกค้าได้ พนักงานต้องมีความเข้าใจอย่างมาก

พนักงานของทางร้านจะมี 2 คน

คนที่ 1 ทำหน้าที่คอยต้อนรับลูกค้า แล้วช่วยเพื่อนอีก1คนล้างรถด้วย

คนที่ 2 ทำหน้าที่ล้างรถยนต์ ที่ลูกค้านำเข้ามาล้างที่ร้านของเรา แล้วเป็นแคชเชียร์

ด้านกายภาพ (Physical Evidence)

การแต่งกาย จะมีการใส่เสื้อสีดำ กางเกงสุภาพ ให้พนักงานสวมใส่ เพื่อที่จะให้มีทิศทางไปในทางเดียวกันและทำให้ชัดเจนยิ่งขึ้นว่าเป็นพนักงานของ F.E.M. ปากน้ำคาร์แคร์ บริการล้างรถ



ด้านกระบวนการ (Process)

ขั้นตอนในการบริการที่มุ่งเน้นถึงความถูกต้อง รวดเร็ว เพื่อให้เป็นที่พอใจและประทับใจในความรู้สึกของลูกค้า เพราะการให้บริการโดยทั่วไปมักจะประกอบหลายขั้นตอน ซึ่งในแต่ละขั้นตอนจะต้องมีการเชื่อมโยงกันได้เป็นอย่างดี หากมีขั้นตอนใดไม่ดีแม้ขั้นตอนเดียวก็จะทำให้เกิดความไม่พอใจหรือไม่ประทับใจในความรู้สึกของลูกค้าซึ่งจะมีผลต่อการกลับมาใช้บริการอีกครั้ง

แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ลำดับ ที่	ลักษณะปัญหาหรือ ความเสี่ยง	ผลกระทบ	แนวทางการแก้ปัญหา
1	มีฝนตก	ลูกค้าไม่ค่อยมาใช้บริการ	จัดโปรโมชั่นเมื่อล้างรถแล้วฝนตก ภายใน24ชม.ล้างฟรี
2	อุปกรณ์ไม่ได้มาตรฐาน	ลูกค้าอาจจะมาเข้ามาใช้ บริการจำนวนน้อย	ซื้ออุปกรณ์ที่ได้มาตรฐานและราคา เหมาะสม
3	ทำเลที่ตั้งไม่อำนวยต่อ ความสะดวกของ ลูกค้า	ลูกค้าไม่ค่อยใช้บริการ เนื่องจากร้านอยู่ในซอย	จัดทำป้ายประกาศและโปรโมท ร้านทางออนไลน์
4	มีคู่แข่งจำนวนมาก	ลูกค้าสามารถเลือกร้านอื่น ได้	จัดโปรโมชั่นที่น่าสนใจเพื่อดึงดูด ลูกค้าให้มาใช้บริการ

แผนผังองค์กร



น.ส.ศศิกาญจน์ คำเดช
(ประธานโครงการ)



น.ส.ปิยรัตน์ จูอ่วม
(รองประธานโครงการ)

บทที่ 4

ผลการดำเนินโครงการ

การดำเนินโครงการ บริการFEM.ปากน้ำคาร์แคร์ มีวัตถุประสงค์เพื่อหารายได้เสริมระหว่างเรียนจากการเปิดธุรกิจร้านล้างรถจักรยานยนต์และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ ในการดำเนินโครงการและเพื่อให้ได้รับประสบการณ์จริงในการดำเนินงาน

รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล

นางสาว ศศิกานุจน์ กำเดช		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
5 มิ.ย. 62	คิดริเริ่มทำโครงการบริการ	
20 มิ.ย. 62	ประชุมวางแผนเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขออนุมัติ	
24 มิ.ย. 62	จัดสรรงบประมาณ	
1 ก.ค. 62	เริ่มทำแบบอนุมัติ, เริ่มทำบทที่ 1	
8 ก.ค. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ, ส่งบทที่ 1	
9 ก.ค. 62	แก้ไขแบบอนุมัติโครงการ, ส่งบทที่ 1	
12 ก.ค. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ, ส่งบทที่ 1	
15 ก.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 2	
17 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 2	
31 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2	
1 ส.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 3, ออกแบบโลโก้ร้าน, ออกแบบคู่มือ	
10 ส.ค. 62	แก้ไขบทที่ 3	
16 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3	
4 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint (โครงการ+แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ)	
6 ก.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Presentงาน	
21 ก.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 1	
2 ต.ค. 62	จัดทำป้ายไวนิล	
17 ต.ค. 61	ปฏิบัติครั้งที่ 1	
18 ต.ค. 61	ปฏิบัติครั้งที่ 2	
20 ต.ค. 61	ปฏิบัติครั้งที่ 3	

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

รายงานผลปฏิบัติงานรายบุคคล

นางสาว ปัญรัตน์ จูอ่วม		
วัน/เดือน/ปี	การปฏิบัติงาน	หมายเหตุ
5 มิ.ย. 62	คิดริเริ่มทำโครงการบริการ	
20 มิ.ย. 62	ประชุมวางแผนเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขออนุมัติ	
24 มิ.ย. 62	จัดสรรงบประมาณ	
1 ก.ค. 62	เริ่มทำแบบอนุมัติ, เริ่มทำบทที่ 1	
8 ก.ค. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ, ส่งบทที่ 1	
9 ก.ค. 62	แก้ไขแบบอนุมัติโครงการ, ส่งบทที่ 1	
12 ก.ค. 62	ส่งแบบอนุมัติโครงการ, ส่งบทที่ 1	
15 ก.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 2	
17 ก.ค. 62	แก้ไขบทที่ 2	
31 ก.ค. 62	ส่งบทที่ 2	
1 ส.ค. 62	เริ่มทำบทที่ 3, ออกแบบโลโก้ร้าน, ออกแบบคู่มือ	
10 ส.ค. 62	แก้ไขบทที่ 3	
16 ส.ค. 62	ส่งบทที่ 3	
4 ก.ย. 62	ส่ง PowerPoint (โครงการ+แผนการดำเนินงาน เพื่อนำเสนอ)	
6 ก.ย. 62	เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Presentงาน	
21 ก.ย. 62	Present โครงการ ครั้งที่ 1	
2 ต.ค. 62	จัดทำป้ายไวนิล	
17 ต.ค. 61	ปฏิบัติครั้งที่ 1	
18 ต.ค. 61	ปฏิบัติครั้งที่ 2	
20 ต.ค. 61	ปฏิบัติครั้งที่ 3	

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

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
	เก็บเงินสมาชิก	2	500.00	1,000.00						1,000.00
17/10/62	แวกชี้นำยาบำรุง รถยนต์				1	80.00	80.00			920.00
	ผ้าขนหนูนาโน				1	60.00	60.00			860.00
	ฟองน้ำ				2	7.50	15.00			845.00
	สายยาง				1	50.00	50.00			795.00
	เครื่องดูดฝุ่น				1	250.00	250.00			545.00
	ป้ายไว้นิล				1	400.00	400.00			145.00
	บริการล้างรถถัง	1	120.00	120.00						265.00
	บริการล้างรถกระบะ									
รวม				1,120.00	รวม		855.00	รวม		265.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จรับเงินในโครงการ
บัญชีรายรับ-รายจ่าย
โครงการ อนุรักษ์บริการFEM.ปากน้ำคาร์แคร์ (สัปดาห์ที่2)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
18/10/62	ยอดยกมา									265.00
	บริการล้างรถเก๋ง									
	บริการล้างรถกระบะ	1	1.00	150.00						415.00
รวม				150.00				รวม		415.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จสินค้าในโครงการ
บัญชีรายรับ-รายจ่าย
โครงการ ทุจริตบริการFEM.ปากน้ำคาร์แคร์ (สัปดาห์ที่3)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
20/10/62	ขอดขกมา									415.00
	บริการล้างรถเก๋ง	1	120.00	120.00						535.00
	บริการล้างรถกระบะ	1	150.00	150.00						685.00
รวม				270.00				รวม		685.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จรับเงินในโครงการ
บัญชีรายรับ-รายจ่าย
โครงการ ธุรกิจบริการFEM.ปากน้ำคาร์แคร์ (สัปดาห์ที่4)

ว/ค/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
22/10/62	ยอดยกมา									685.00
	แวกซ์น้ำยาบำรุง เครื่องยนต์				2	80.00	160.00			525.00
	ผ้าขนหนูนาโน				2	60.00	120.00			425.00
	บริการล้างรถเก๋ง	1	120.00	120.00						545.00
รวม				120.00	รวม		280.00	รวม		545.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จรับเงินในโครงการ
บัญชีรายรับ-รายจ่าย
โครงการ อนุรักษ์บริการFEM.ปากน้ำคาร์แคร์ (สัปดาห์ที่5)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
23/10/62	ยอดยกมา									545.00
	บริการล้างรถเก๋ง									
	บริการล้างรถกระบะ	1	1.00	150.00						695.00
รวม				150.00				รวม		695.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จรับเงินในโครงการ
บัญชีรายรับ-รายจ่าย
โครงการ อนุรักษ์บริการFEM.ปากน้ำคาร์แคร์ (สัปดาห์ที่6)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
25/10/62	ยอดยกมา									695.00
	บริการล้างรถเก๋ง									
	บริการล้างรถกระบะ	1	150.00	150.00						845.00
รวม				150.00				รวม		845.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จรับเงินในโครงการ
บัญชีรายรับ-รายจ่าย
โครงการ ทุจริตบริการFEM.ปากน้ำคาร์แคร์ (สัปดาห์ที่7)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
25/10/62	ยอดยกมา									845.00
	บริการล้างรถเก๋ง	1	120.00	120.00						965.00
	บริการล้างรถกระบะ									
รวม				120.00				รวม		965.00

บัญชีรายรับ- รายจ่าย และใบเสร็จรับเงินในโครงการ
บัญชีรายรับ-รายจ่าย
โครงการ ทุจริตบริการFEM.ปากน้ำคาร์แคร์ (สัปดาห์ที่8)

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ			รายจ่าย			คงเหลือ		
		จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน	จำนวนหน่วย	@	จำนวนเงิน
26/10/62	ยอดยกมา									965.00
	บริการล้างรถเก๋ง	1	120.00	120.00						1,085.00
	บริการล้างรถกระบะ	1	150.00	150.00						1,235.00
รวม				270.00				รวม		1,235.00

กิจกรรมที่ดำเนินการไประหว่างสัปดาห์

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

ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ

โครงการธุรกิจบริการFEM.ปากน้ำคาร์แคร์

วัตถุประสงค์โครงการ

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อให้นักศึกษาเกิดความสามัคคีและร่วมมือปฏิบัติงานกันเป็นทีม
3. เพื่อให้ศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

ยอดขายทั้งสิ้น	1,235.00	บาท
หักต้นทุนจากการดำเนินการ	1,000.00	บาท
กำไรสุทธิ	235.00	บาท
แบ่งทุนดำเนินงานให้สมาชิกในกลุ่ม 2 คน คนละ	117.50	บาท
ระยะเวลาในการดำเนินงาน : 8 ครั้ง		
แบ่งทุนดำเนินงานให้สมาชิกในกลุ่ม 2 คน คนละ	500.00	บาท
แบ่งทุนดำเนินงานให้สมาชิกในกลุ่ม 2 คน เท่าๆ กัน คนละ	117.50	บาท

รายชื่อ

1. น.ส.ศศิกาญจน์	กำเดช	500.00	บาท
2. น.ส.ปัญจรัตน์	จูอ่วม	500.00	บาท
รวม		1,000.00	บาท

บทที่ 5

สรุปผลการดำเนินโครงการ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการดำเนินโครงการ

จากการดำเนินการบริการ F.E.M ปากน้ำคาร์แคร์ ทางกลุ่มได้เริ่มดำเนินการบริการมาเป็นระยะเวลา 8 สัปดาห์ ผลการดำเนินการได้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ทางกลุ่มได้ตั้งไว้โดยสามารถสร้างรายได้ระหว่างเรียนอีกด้วย ทำให้ทางกลุ่มมีทักษะในการปฏิบัติงานรู้จักแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้ารู้จักวางแผนในการดำเนินงาน สามารถที่จะใช้ความรู้และประสบการณ์ที่ได้ไปประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการดำเนินชีวิตในอนาคตได้

สรุปตารางการปฏิบัติงาน

สัปดาห์ ที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ
1	24-28 มิ.ย. 62	1. คิตรีเริ่มทำโครงการ 2. ประชุมวางแผน เสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อขอใบอนุมัติ
2	1-12 ก.ค. 62	1. ส่งบทที่ 1
3	15-31 ก.ค. 62	1. ส่งบทที่ 2
4	1-16 ส.ค. 62	1. ส่งบทที่ 3
5	6-21 ก.ย. 62	1. เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Present งาน 2. Present โครงการ ครั้งที่ 1
6	1-5 ต.ค. 62	1. จัดเตรียมอุปกรณ์ปฏิบัติภาคสนาม
7	1 ต.ค.- 31 ต.ค. 62	1. ดำเนินการบริการหมู่บ้านทรัพย์รุ่งเรืองชีวิต 2. ซื้ออุปกรณ์จัดเตรียมของ 3. จัดตั้งร้าน เตรียมอุปกรณ์ พร้อมบริการ
8	1-8 พ.ย. 62	1. เข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษาก่อน Present ครั้งที่ 2
9	16 พ.ย. 62	1. Present โครงการ ครั้งที่ 2
10	13 ธ.ค. 62	1. งาน ATC การปฏิบัติงาน
11	16-20 ธ.ค. 62	1. ส่งบทที่ 4

ลำดับที่	วัน/เดือน/ปี	กิจกรรมที่ปฏิบัติ
12	24 ม.ค. 63	1.ส่งบทที่ 5
13	31 ม.ค. 63	1.ส่งบรรณานุกรม
14	7 ก.พ. 63	1.ส่งภาคผนวก
15	14 ก.พ. 63	1.ส่งกิตติกรรมประกาศ , บทคัดย่อ
16	28 ก.พ. 63	1.ส่งรูปเล่ม, เงินค่ารูปเล่ม, แผ่น CD

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ

- 1.การปฏิบัติงานอาจล่าช้า หรือไม่เป็นไปตามแผนงาน
- 2.วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้การปฏิบัติงานอาจชำรุด เสียหาย

การแก้ไขปัญหา

- 1.เตรียมความพร้อมของทีมงานฝึกปฏิบัติคนให้เกิดความชำนาญก่อนลงปฏิบัติงานจริง
- 2.หาข้อมูลและวิธีใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ในอินเทอร์เน็ตและสอบถามข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญเพื่อมาเพิ่มทักษะในการคำนวณวัสดุที่ใช้

ข้อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนา

- 1.สมาชิกทุกคนต้องทำงานกันเป็นทีม ไม่เห็นแก่ตัว เมื่อสมาชิกขาดความรับผิดชอบประธานจะต้องบอกตักเตือนให้ปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จ
- 2.ควรมีการหาความรู้ข้อมูลต่าง ๆ หรือสอบถามข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญในการคำนวณการใช้วัสดุ และต้องพยายามเรียนรู้ในขั้นตอนการทำงานและนำมาปรับใช้เพื่อพัฒนาฝีมือในการดำเนินโครงการต่อไป

บรรณานุกรม

- ภัทรวัดน์ คงกะกิด. (2556). ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อความจงรักภักดีในการเลือกใช้บริการร้านค้าคาร์แคร์แห่งหนึ่งในเขตตำบลหนองปรือ. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี คณะบริหารธุรกิจ. ค้นหาค้นหาข้อมูลวันที่ 11 พฤศจิกายน 2562, จาก <http://www.repository.rmutt.ac.th/xmlui/bitstream/handle/123456789/2901/RMUTT-154356.pdf?sequence=1>
- ยุทธพงศ์ นกขมื่น. (2555). ศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าที่ใช้บริการร้านใหม่คาร์แคร์ ตำบลราษีไศล จังหวัดสมุทรปราการ. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี. ค้นหาค้นหาข้อมูลวันที่ 11 พฤศจิกายน 2562, จาก http://ethesisarchive.library.tu.ac.th/thesis/2015/TU_2015_5702030114_3556_2035.pdf
- สมหมาย พันธุ์วงศ์. (2557). ส่วนประสมทางการตลาดและคุณภาพบริการที่มีอิทธิพลต่อการใช้บริการซ้ำของธุรกิจคาร์แคร์ ในอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง. มหาวิทยาลัยศิลปากร. ค้นหาค้นหาข้อมูลวันที่ 11 พฤศจิกายน 2562, จาก <http://thesis-ir.su.ac.th/dspace/bitstream/123456789/267/1/ไชยพศ.pdf>
- สุรคุณ คุณสัตยานนท์. (2558). ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการคาร์แคร์ของผู้บริโภคในจังหวัดกรุงเทพมหานคร. มหาวิทยาลัยศิลปากร. ค้นหาค้นหาข้อมูลวันที่ 11 พฤศจิกายน 2562, จาก <http://thesis-ir.su.ac.th/dspace/bitstream/123456789/267/1/ไชยพศ.pdf>

ภาคผนวก ก โครงการ

- แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ

- บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ



แบบนำเสนอขออนุมัติโครงการ
สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยเทคโนโลยีอรรถวิทย์พัฒนศึกษา
ภาคเรียนที่ 1-2 ปีการศึกษา 2562

ชื่อโครงการ F.E.M ปากน้ำคาร์แคร์ (F.E.M Paknam carcare)
ระยะเวลาการดำเนินงาน มิถุนายน 2562 – กุมภาพันธ์ 2563
สถานที่การดำเนินงาน 998/161 ทรัพย์รุ่งเรืองซิดี หมู่ 5 ต.ท้ายบ้านใหม่ อ.เมืองฯ
จ.สมุทรปราการ 10280
ประมาณการค่าใช้จ่าย 1,000 บาท
ผู้รับผิดชอบโครงการ
น.ส.ศศิกานุญณ์ กำเดช รหัสประจำตัว 39382 ปวช.3/3
น.ส.ปัญจรัตน์ จู่อวม รหัสประจำตัว 39857 ปวช.3/3

ลงชื่อ.....ประธานโครงการ
(นางสาวศศิกานุญณ์ กำเดช)/...../.....

ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	ความเห็นของอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ
.....	
.....	
.....	
ลงชื่อ.....	ลงชื่อ.....
(อาจารย์ธน นลาธนิวิรุพห์)/...../.....	(อาจารย์ศักดิ์สยาม สุทัศน์)...../...../.....

ลงชื่อ.....หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

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

ชื่อโครงการ

F.E.M ปากน้ำคาร์แคร์(F.E.M Paknam carcare)

แผนงาน

นักศึกษาสาขาวิชาการตลาด โครงการกลุ่มธุรกิจบริการ

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ธน นาทธนวิรุฬห์

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม อาจารย์ศักดิ์สยาม สุทัศน์**ผู้รับผิดชอบโครงการ**

1. น.ส ศศิกาญจน์ กำเดช ประธานโครงการ
2. น.ส ปัญรัตน์ จูอ่วม รองประธานโครงการ

หลักการและเหตุผล

เนื่องจากในปัจจุบันมีผู้ใช้รถยนต์เป็นจำนวนมากแล้วต้องเจอกับถนนที่สกปรกมากๆ คนที่ใช้รถยนต์ส่วนตัวจำเป็นต้องใช้บริการล้างรถอยู่เป็นประจำหรือ 1 เดือนต่อ 2-3 ครั้งเพื่อไม่ให้รถยนต์ของตนนั้นได้รับความสกปรก ถ้าปล่อยให้รถยนต์สกปรกนานๆจะก่อให้เกิดสนิมตามมาได้ คนยุคใหม่ที่กำลังมองหาธุรกิจบริการล้างรถสำหรับคนต้องการทำธุรกิจนี้สามารถทำได้เพียงลงทุนแค่ครั้งเดียวหรือหาทำเลดีๆ ในการจัดตั้งหน้าร้าน ถ้าหาทำเลที่ดีได้เราก็สามารถมีผลกำไรกลับมาหรือได้เงินเพิ่มต่อเดือน10,000บาท คณะผู้จัดทำโครงการจึงเห็นตรงกันว่ามีความคิดริเริ่มทำโครงการธุรกิจบริการการบริการล้างรถโดยใช้ชื่อ F.E.M ปากน้ำคาร์แคร์

ดังนั้น คณะผู้จัดทำโครงการจึงมีแนวคิดที่ทำการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่และทันสมัย ซึ่งสมาชิกกลุ่มได้ลงความคิดเห็นตรงกันว่าจะทำโครงการธุรกิจบริการ เป็นร้านล้างรถที่ลูกค้าสามารถเข้ามาใช้บริการได้ตามความต้องการ เพื่อเป็นการประหยัดเวลาต่อคนยุคใหม่และคนสมัยใหม่ที่ต้องการความสะดวกสบายให้การล้างรถที่ไม่ต้องใช้แรงมากทำให้ธุรกิจบริการล้างรถมีความต้องการกับคนที่ใช้รถยนต์ที่ต้องการความเป็นส่วนตัวในการล้างรถเป็นธุรกิจบริการลูกค้าสามารถเข้ามาใช้บริการได้เป็นประจำโดยเล็งเห็นถึงการสร้างสรรค์ธุรกิจบริการที่แปลกใหม่ในการศึกษาเรียนรู้การปฏิบัติงานได้อย่างแท้จริงทำให้ธุรกิจที่มีความเจริญรุ่งเรืองและมีรายได้ที่ตัวและเป็นความต้องการของผู้ใช้รถยนต์ทำให้ผู้ใช้รถยนต์ส่วนมากหันมาใช้บริการการล้างรถที่เป็นที่นิยมซึ่งในปัจจุบันธุรกิจการบริการคาร์แคร์ในเขตปากน้ำได้มีการเปิดดำเนินการ หลายแห่งด้วยกันจึงถือได้ว่าเป็นผลประโยชน์แก่ผู้บริโภคในที่จะได้มีโอกาสเลือกใช้บริการมากขึ้น แต่ในขณะเดียวกันสถาน บริการคาร์แคร์ก็ต้องพยายามปรับปรุงและพัฒนารูปแบบของการให้บริการโดย มีมาตรฐาน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. เพื่อสร้างประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจการขาย และบริการสร้างรายได้ระหว่างการศึกษา
3. เพื่อให้นักศึกษารู้จักปฏิบัติงานเป็นทีมและสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

กลุ่มเป้าหมาย

1. เสนอธุรกิจบริการให้กับกลุ่มบุคคลที่มีความสนใจด้านการลี้ยงรด
2. บริการการลี้ยงรดได้กำไรมากกว่าที่ลงทุนและคืนกำไรให้กับสมาชิกในกลุ่ม

วิธีการดำเนินการ

ขั้นที่ 1 ขั้นเตรียมการ

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

ขั้นที่ 2 ขั้นดำเนินการ

1. จัดซื้อและตรวจสอบความพร้อมของอุปกรณ์และสถานที่ปฏิบัติงาน
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	
	ม.ย	ก.ค	ส.ค	ก.ย	ต.ค	พ.ย	ธ.ค	ม.ค	ก.พ
1. เตรียมคิดรูปแบบธุรกิจบริการ	↔								
2. ประชุมวางแผนงาน วางรูปแบบงาน และจัดสรรงบประมาณ	↔								
3. ร่างโครงการเสนออาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ	↔								
4. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และสถานที่ที่จะทำธุรกิจบริการ		↔							
5. จัดทำแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์และการส่งเสริมการตลาด			↔						
6. ลงมือปฏิบัติงานตามแผนงาน และขั้นตอนการดำเนินงานที่วางไว้					↔				
7. สรุปผลการปฏิบัติงาน						↔			
8. ส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงาน									↔

4. วัน เวลา สถานที่

เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2563

สถานที่ปฏิบัติงาน บ้านเลขที่ 998/161 ทรัพย์รุ่งเรืองซิติ์ หมู่ 5 ต.ท้ายบ้านใหม่

อ.เมืองสมุทรปราการ จ. สมุทรปราการ 10280

งบประมาณ และวัสดุอุปกรณ์

งบประมาณในการลงทุน เป็นเงิน 1,000 บาท

1. อุปกรณ์

ผ้าขนหนู	60	บาท
ฟองน้ำ	15	บาท
แว็กซ์ น้ำยาบำรุงเครื่องยนต์	80	บาท
สายยาง	50	บาท
เครื่องดูดฝุ่น	250	บาท

2. ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด

ป้ายไว้นิล	400	บาท
------------	-----	-----

รวม	855	บาท
-----	-----	-----

การติดตามผลและการประเมิน

1. นำเสนอผลงานเพื่อให้คณะกรรมการเป็นผู้ประเมิน
2. แบบสอบถามแสดงความพึงพอใจของลูกค้า
3. รายงานสรุปผลการดำเนินการ และงบประมาณ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ของวิชาโครงการ
2. สามารถสร้างประสบการณ์ในธุรกิจบริการ เพิ่มรายได้ระหว่างการศึกษา
3. ทำให้สมาชิกในกลุ่มเกิดความสามัคคีมีความร่วมมือจากการทำงานเป็นทีม และสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

ปัญหาและอุปสรรค

1. การปฏิบัติงานอาจล่าช้า หรือไม่เป็นไปตามแผนงาน
2. วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการปฏิบัติงานอาจชำรุด เสียหาย

ข้อเสนอแนะ

1. เตรียมความพร้อมของทีมงาน ฝึกปฏิบัติคนให้เกิดความชำนาญก่อนลงปฏิบัติงานจริง
2. ตรวจสอบวัสดุ อุปกรณ์ทุกครั้ง ก่อนปฏิบัติงาน

ลงชื่อ.....

(อาจารย์ธน น ลาภธนวิรุฬห์)
อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ

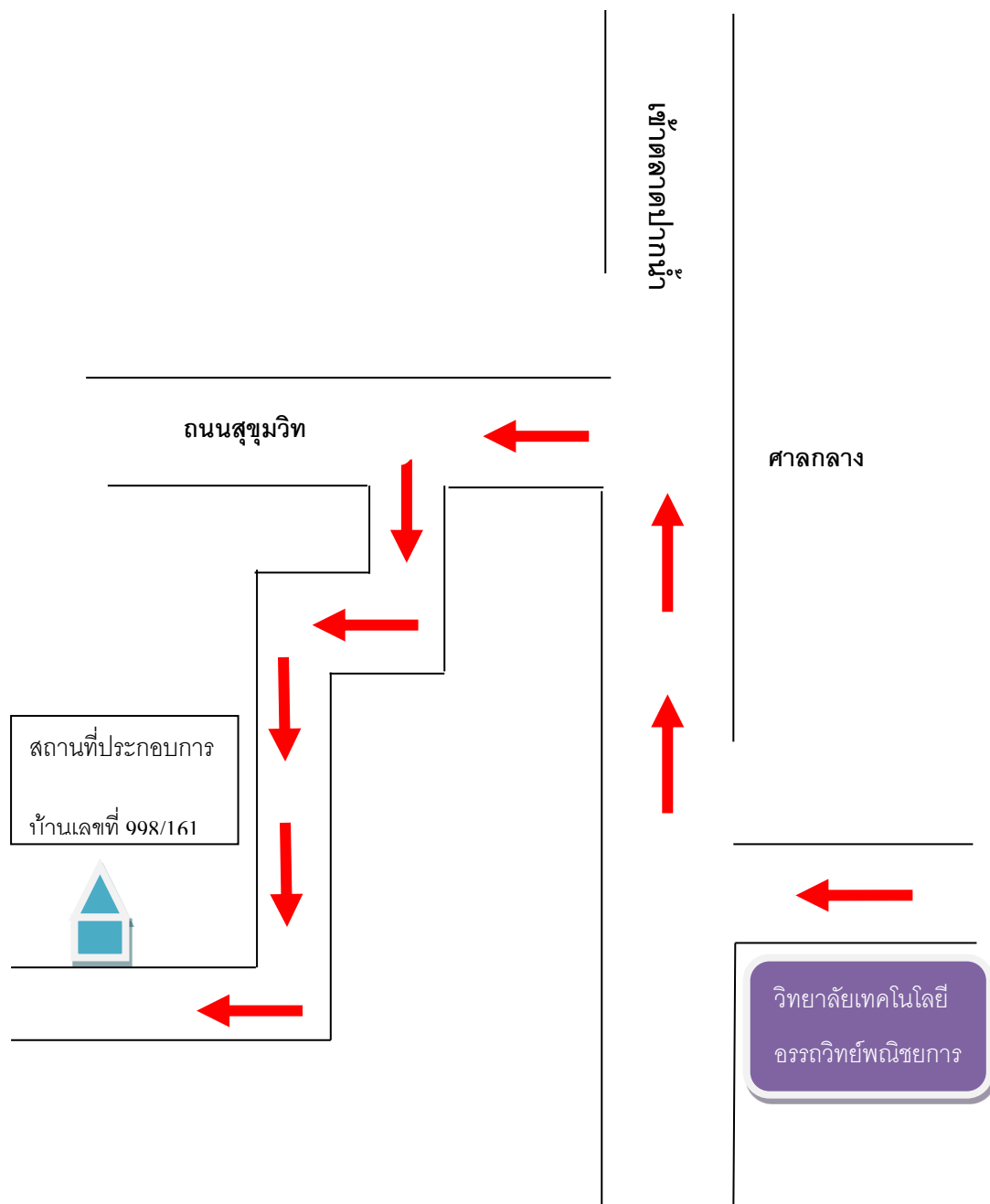
ลงชื่อ.....

(อาจารย์ศักดิ์สยาม สุทัศน์)
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วมโครงการ

ลงชื่อ.....

(อาจารย์วงศ์เดียน ประไพวรพันธ์)
อาจารย์หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด

สถานที่ดำเนินโครงการ



บันทึกการเข้าพบอาจารย์ที่ปรึกษา และอาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

โครงการ ธุรกิจบริการ F.E.M ปากน้ำคาร์แคร์

ที่ปรึกษาโครงการ อาจารย์ธนน ลาภธนวิรุฬห์

ที่ปรึกษาร่วมโครงการ อาจารย์ศักดิ์สยาม สุทัศน์

ผู้รับผิดชอบโครงการ นางสาวศศิภาญจน์ กำเดช ระดับชั้นปวช.3/3 เลขที่ 32

นางสาวปัญจรัตน์ จูอ่วม ระดับชั้นปวช.3/3 เลขที่ 43

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

ลำดับ ที่	รายการ	วันที่	ลงชื่อ ที่ปรึกษา	ลงชื่อ ที่ปรึกษาร่วม
8	กำหนดส่ง PowerPoint (โครงการ+ แผนการตลาด และ แผนการผลิต) กับอาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อเตรียมนำเสนอโครงการ Present ครั้งที่ 2 รวมทั้งการออกร้านจัดแสดงสินค้า/บริการ/ แสดงผลงานประดิษฐ์)	1-8 พ.ย.62		
9	นำเสนอโครงการ (Present)ครั้งที่ 2 (แผนการตลาด แผนการผลิต และการออก ร้าน จัดแสดงสินค้า/บริการ/แสดงผลงานประดิษฐ์)	16 พ.ย. 62		
10	กำหนดส่ง แบบสอบถามโครงการ	2-6 ธ.ค.62		
11	งาน ATCนิทรรศน์ (ออกร้าน และแจกแบบสอบถามโครงการ)	13 ธ.ค.62		
12	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 4 (ปฏิบัติงานรายบุคคล)	16-20 ธ.ค.62		
	(บัญชี+ ผลการดำเนินงานด้านงบประมาณ)	13-17 ม.ค.63		
13	กำหนดส่ง เนื้อหา บทที่ 5 (สรุปผลการดำเนินงานโครงการ ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะแนวทางการ พัฒนา)	20-24 ม.ค.63		
14	กำหนดส่ง บรรณานุกรม	27-31 ม.ค.63		
15	กำหนดส่ง ภาคผนวก ก – ง (แปรผลแบบสอบถาม 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	24-28 ก.พ.63		

ภาพผนวก ข

- รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม
- ตัวอย่างแบบสอบถาม

รายงานผลการประเมินจากแบบสอบถาม

รายงานผลการประเมินโครงการ F.E.M. ปากน้ำคาร์แคร์ จากการสำรวจ กลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 100 ตัวอย่าง สรุปได้ดังนี้

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม(แสดงค่าความถี่ และร้อยละ)

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 ลักษณะกลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถาม เพศ

เพศ	ความถี่	ร้อยละ
ชาย	61	61.0
หญิง	39	9.0
รวม	100	100

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง เพศ พบว่า กลุ่มตัวอย่าง ผู้ใช้บริการ เป็นเพศหญิง มีจำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 39.0 และเพศชายมีจำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 61.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 2 ลักษณะกลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถามระดับอาชีพ

อาชีพ	ความถี่	ร้อยละ
นักศึกษา	18	18.0
อาจารย์	10	10.0
พนักงานบริษัทเอกชน	40	40.0
อื่นๆ	32	32.0
รวม	100	100

จากตารางที่ 2 พบว่ากลุ่มตัวอย่างแบบสอบถามที่เป็นกลุ่มอาชีพ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อาชีพ นักศึกษา จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 18.0 อาชีพอาจารย์ จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0 อาชีพ พนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 40.0 และอาชีพอื่น ๆ จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 32.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 3 ลักษณะกลุ่มตัวอย่างของผู้ตอบแบบสอบถามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ความถี่	ร้อยละ
ปวช.	9	9.0
ปวส.	35	35.0
ปริญญาตรี	10	10.0
อื่นๆ	46	46.0
รวม	100	100

ตารางที่ 3 พบว่า ระดับการศึกษาระดับปวช. มีจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 9.0 ระดับปวส. มีจำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 35.0 และ ปริญญาตรี มีจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0 และ การศึกษาอื่นๆ จำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 46.0

ความพึงพอใจของนักศึกษาที่มีต่อการบริการ F.E.M ปากน้ำคาร์แคร์ของวิทยาลัยเทคโนโลยี ธรรมวิทยัพณิชการ (แสดงค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย มาตรฐาน) มีระดับการประเมินความพึงพอใจ ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการ กลุ่ม F.E.M.ปากน้ำคาร์แคร์

ตารางที่ 4 ความพึงพอใจในการให้บริการ

ข้อพิจารณา	($\bar{X}$)	SD	ระดับความคิดเห็น
1.รูปแบบของการบริการ	3.83	0.65	เห็นด้วยมาก
2.การให้บริการ ความรู้สึกหลังได้รับการบริการ	3.81	0.76	เห็นด้วยมาก
3.ราคาและบริการ ราคาเหมาะสมกับการบริการ	3.84	0.71	เห็นด้วยมาก
4.แต่งกายสุภาพ มีบุคลิกและลักษณะท่าทางที่สุภาพ	3.85	0.82	เห็นด้วยมาก

จากตารางที่ 4

รูปแบบของการบริการ ขั้นตอนการให้บริการมีความคล่องตัวและไม่ยุ่งยาก ค่าเฉลี่ย $\bar{X}$ = 3.83 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก

ความพึงพอใจหลังการบริการค่าเฉลี่ย $\bar{X}$ = 3.81 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก

ราคาของการบริการ ราคาเหมาะสมกับการบริการ ค่าเฉลี่ย $\bar{X}$ = 3.84 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก

แต่งกายเหมาะสม มีบุคลิกและลักษณะท่าทางที่สุภาพ ค่าเฉลี่ย $\bar{X}$ = 3.85 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก

โดยภาพรวมของผู้ตอบแบบสอบถามค่าเฉลี่ย $\bar{X}$ = 3.83 อยู่ในระดับเห็นด้วยมาก

รายการ	ความพึงพอใจ							
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ค่าเฉลี่ย	S.D	ระดับความพึงพอใจ
	5	4	3	2	1			
1.รูปแบบของการบริการ	13 (13.0%)	58 (58.0%)	28 (28.0%)	1 (1.0%)	-	3.83	0.65	มาก
2. การให้บริการ ความรู้สึก หลังได้รับการบริการ	20 (20.0%)	42 (42.0%)	37 (37.0%)	1 (1.0%)	-	3.81	0.76	มาก
3. ราคาและบริการ ราคา เหมาะสมกับการบริการ	17 (17.0%)	51 (51.0%)	31 (31.0%)	1 (1.0%)	-	3.84	0.71	มาก
4. แต่งกายสุภาพ มีบุคลิก และลักษณะท่าทางที่สุภาพ	23 (23.0%)	42 (42.0%)	33 (33.0%)	1 (1.0%)	1 (1.0%)	3.85	0.82	มาก
รวม						3.83	0.2	มาก

จากตาราง 5 พบว่า การสำรวจระดับความพึงพอใจและพฤติกรรมที่มีต่องานบริการ โดยภาพรวมอยู่มีความพึงพอใจในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ข้อ 4 แต่งกายสุภาพ มีบุคลิกภาพและลักษณะท่าทางที่สุภาพ ($\bar{X}$ = 3.85, SD= 0.82) รองลงมา คือ ข้อ 2 ($\bar{X}$ = 3.81, SD= 0.76) และข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด คือ ข้อ 1 ($\bar{X}$ = 3.83, SD= 0.65)

หมายเหตุ ใช้เกณฑ์บอกระดับความคิดเห็นเสนอแนะโดย John. W. Best ดังนี้

ค่าเฉลี่ยระหว่าง	4.50-5.00	หมายถึง	ระดับความคิดเห็น/พึงพอใจมากที่สุด
ค่าเฉลี่ยระหว่าง	3.50-4.49	หมายถึง	ระดับความคิดเห็น/พึงพอใจมาก
ค่าเฉลี่ยระหว่าง	2.50-3.49	หมายถึง	ระดับความคิดเห็น/พึงพอใจปานกลาง
ค่าเฉลี่ยระหว่าง	1.50-2.49	หมายถึง	ระดับความคิดเห็น/พึงพอใจน้อย
ค่าเฉลี่ยระหว่าง	1.00-1.49	หมายถึง	ระดับความคิดเห็น/พึงพอใจน้อยที่สุด



แบบสอบถาม

ใบประเมินโครงการบริการ F.E.M ปากน้ำคาร์แคร์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมายลงใน (✓) หน้าข้อที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

1. เพศ

() ชาย () หญิง

2. อาชีพ

() นักศึกษา () อาจารย์ () พนักงานบริษัทเอกชน () อื่น ๆ

3. ระดับการศึกษา

() ปวช. () ปวส. () ปริญญาตรี () อื่น ๆ

ส่วนที่ 2 ความพึงพอใจต่อโครงการ

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

ที่	รายการ	ระดับความพึงพอใจ				
		5	4	3	2	1
1	รูปแบบของการบริการ					
2	การให้บริการ ความรู้สึกหลังได้รับการบริการ					
3	ราคาและบริการ ราคาเหมาะสมกับการบริการ					
4	แต่งกายสุภาพ มีบุคลิกและลักษณะท่าทางที่สุภาพ					

ข้อเสนอแนะ.....

ขอบคุณสำหรับความร่วมมือ

ภาคผนวก ค ตราสินค้า

- รูปแบบผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ
- ป้ายร้าน
- รูปภาพวัสดุอุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ
- รูปภาพขั้นตอนการให้บริการ

ตราสินค้า รูปแบบผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ



ป้ายร้าน

F.E.M
ปากน้ำคาร์แคร์

รถเก๋ง : 120
รถกระบะ : 150

โปรโมชั่น :
ล้างครบ 10 ครั้ง
ฟรีล้าง 1 ครั้ง

FEM ปากน้ำคาร์แคร์
097-325-0265

รูปภาพวัสดุอุปกรณ์ของผลิตภัณฑ์หรือบริการในโครงการ



น้ำยาล้างรถ



แว็กซ์



ฟองน้ำ



เครื่องดูดฝุ่น



ผ้าขนหนูนาโน



สายยาง

ป้ายไวเนด



F.E.M
ปากน้ำคาร์แคร์

รถเก๋ง : 120
รถกระบะ : 150

โปรโมชั่น :
ล้างครบ 10 ครั้ง
ฟรีล้าง 1 ครั้ง




 **FEM ปากน้ำคาร์แคร์**
 **097-325-0265**

รูปภาพขั้นตอนการให้บริการ

1. ทำการนำรถของลูกค้านั่งด้วยน้ำสะอาด



2. ทำการผสมน้ำยาล้างรถ



3. ทำการล้างรถของลูกค้า



4. ทำการเช็ดรถด้วยผ้าสะอาดดูฝุ่น



5. ทำการขัดเงาด้วยแว็กซ์



6. รูปอาจารย์มานิตะ



ภาคผนวก ง ประวัติผู้ดำเนินโครงการ

ประวัติผู้ดำเนินโครงการ



น.ส. ศศิกัญจน์ กำเดช

ชื่อเล่น เอ๊ะ

ที่อยู่ 69 หมู่ 8 ต.บางโนน อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540

เบอร์โทรศัพท์: 0948831767



น.ส. ปัญรัตน์ จอ่วม

ชื่อเล่น โม

ที่อยู่ 304/52 ม.6 ต.ท้ายบ้าน อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ 10280

เบอร์โทรศัพท์: 0973250265