

บทที่ 4

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

การจัดทำแผนธุรกิจการบริการรถเช่ารับส่งนักท่องเที่ยวจากเมืองพัทยาไปสนามบินสุวรรณภูมิ ดอนเมือง และอุตะเถา ของ บริษัท สมาร์ท ทรานสปอร์ต จำกัด ได้ทำ การศึกษาด้วยการเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมให้บริการรถเช่า ในมุมมองของผู้ประกอบการรถเช่า ผู้ใช้บริการรถเช่า และปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ ที่ผลกระทบต่อการดำเนินงานของกิจการ ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจให้บริการรถเช่าเป็นธุรกิจบริการที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ด้วยการลงทุนที่ไม่สูงนัก และระยะเวลาคืนทุนสั้น ทำให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในตลาดเพิ่มขึ้นทุกปี ในปัจจุบันนักท่องเที่ยวให้ความสำคัญกับการบริการมาก โดยจะเลือกใช้บริการจากบริษัทที่มีมาตรฐานการบริการที่ดี และมีความน่าเชื่อถือ ส่วนการเข้ามามีส่วนแบ่งการตลาดธุรกิจรถเช่านี้ต้องใช้เวลาในการสร้างความภักดีต่อบริษัทฯ (Brand Royalty) ให้เกิดขึ้นในใจลูกค้าได้ ต้องมีความอดทนและการตัดสินใจที่ดีในการทำงาน ซึ่งมีแรงกดดันจากปัญหาเศรษฐกิจที่อาจเกิดขึ้นได้เสมอ อีกทั้งบริษัทยังต้องมีเงินทุนหมุนเวียนในปริมาณที่เพียงพอ เพื่อป้องกันปัญหาการสะดุดของเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินงานได้ จากผลการวิเคราะห์ทางการเงิน แสดงให้เห็นว่าธุรกิจมีความคุ้มค่าในการลงทุนจากการวางแผนธุรกิจไว้ที่ 2 ปี โดยพิจารณาจากระยะเวลาคืนทุนที่สั้นกว่าระยะเวลาของแผนธุรกิจ โดยบริษัทฯ สามารถคืนทุนได้ที่ระยะเวลาประมาณ 1 ปี 6 เดือน ส่วนอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) 23.70% นั้นชี้ให้เห็นถึง IRR ที่มีค่าเป็นบวกและมากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก ซึ่งทำให้ธุรกิจมีความเป็นไปได้ในการลงทุน และสุดท้ายคือมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 1,899,136.00 บาท ที่มีค่าเป็นบวกหรือมีค่ามากกว่า 0 แสดงว่าผลตอบแทนสุทธิของบริษัทฯ เมื่อคำนวณ NPV แล้ว คุ้มค่าต่อการลงทุนตามระยะแผนธุรกิจที่กำหนด ทั้งนี้ได้ทำการประเมินแผนธุรกิจโดยวัดความแปรปรวน โดยมี 2 สภาวะการณ์คือ กรณีราคาน้ำมันที่เพิ่มขึ้น ซึ่งบริษัทฯ จะยอมรับได้ในอัตราที่ไม่เกิน 5% และกรณีจำนวนคู่แข่งขั้นหน้าใหม่ที่เพิ่มขึ้น ต้องไม่เกิน 25% จากจำนวนคู่แข่งขั้นที่มีอยู่ในตลาดปัจจุบัน บริษัทฯ ถึงจะยอมรับได้

ข้อเสนอแนะ

การทำแผนธุรกิจมีความสำคัญมากต่อผู้ลงทุนในธุรกิจ เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ และการวางแผนกลยุทธ์ต่าง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะการทำแผนธุรกิจคือ การวางแผนให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการมากที่สุด โดยเริ่มต้นจากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน การวิเคราะห์สินค้า/ บริการภายใต้ตลาดและลูกค้า ความเป็นไปได้ในการใช้เทคโนโลยีที่จะใช้ความสามารถทางการบริหารที่จะทำได้จริง การวิเคราะห์ทางการเงินและผลตอบแทนการลงทุน ขั้นตอนต่อไปเป็นการกำหนดแนวคิดธุรกิจ ต้องคิดให้แตกต่างจากคู่แข่ง กำหนดเป้าหมายทั้งเป้าหมายของผู้ถือหุ้นและเป้าหมายของลูกค้าถึงความต้องการของแต่ละฝ่าย จากนั้นจึงทำการวิเคราะห์ตลาด และหาวิธีการสร้างกำไรว่าควรทำอย่างไร ซึ่งทั้งหมดนี้คือ การออกแบบธุรกิจ ขั้นตอนต่อมาคือการวางแผนมาตรฐานสำหรับแผนธุรกิจ โดยกำหนดสมมติฐานขึ้นมาเรียกว่า “โมเดลธุรกิจ” จากนั้นหาทางปรับปรุงธุรกิจ ซึ่งจะนำไปสู่การแก้ไขสมมติฐาน และการปรับระบบบริหารใหม่ การออกแบบโมเดลธุรกิจนั้น ต้องคำนึงถึงการป้องกันไม่ให้คู่แข่งเข้ามาในตลาด การสร้างช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย การสร้างให้ธุรกิจสามารถดำเนินได้อย่างรวดเร็ว รวมถึงการเลือกลูกค้าที่เหมาะสม ซึ่งเป็นหัวใจของการทำธุรกิจ การวิเคราะห์ข้อมูลให้เกิดผลที่มีความน่าเชื่อถือมากที่สุด จะช่วยลดความคลาดเคลื่อนในการพยากรณ์สถานการณ์ในอนาคตของธุรกิจ และบริหารความเสี่ยงให้ธุรกิจประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้

ธุรกิจให้บริการรถเช่าเป็นธุรกิจที่สามารถเข้ามาได้ง่าย จึงต้องทำการศึกษาสภาพการณ์ที่เปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมอยู่เสมอ เพื่อดูความเคลื่อนไหวของตลาด คู่แข่งขัน และความต้องการของผู้ใช้บริการ การใช้แต่กลยุทธ์เดิม ๆ อาจทำให้ก้าวช้ากว่าคู่แข่งที่มีอยู่และก้าวไม่ทันคู่แข่งหน้าใหม่ได้ ดังนั้นการที่จัดทำแผนธุรกิจให้บริการรถเช่าให้เกิดความเป็นไปได้และความคุ้มค่าต่อการลงทุนนั้น จำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการวางแผนธุรกิจดังที่กล่าวมาข้างต้น