

# เตรียมความพร้อมก่อนเป็น ผู้ประกอบการ



สำหรับผู้ที่มีความฝันในการเป็นเจ้าของธุรกิจ ไม่ว่าจะเพิ่งจบ การศึกษามาหมาด ๆ หรือทำงานรับเงินเดือนมาดีกระยะหนึ่งแล้ว และอยากก้าวออกมาเป็นเจ้าของธุรกิจเอง หรือมีธุรกิจส่วนตัวที่ชอบหรือ ถนัดเป็นงานเสริม การจะทำความฝันให้เป็นจริงได้ เราจะต้องมองให้ รอบทุกด้าน เพราะนอกจากภาพความสำเร็จด้วยรัฐ ไม่ว่าจะเป็นการ ได้รับผลตอบแทนสูงในรูปของกำไร โอกาสที่จะร่ำรวย การได้เป็นนาย ของตนเอง หรือการได้รับการยอมรับนับถือในสังคม ยังมีสิ่งที่ต้อง คำนึงถึงอีกมาก เช่น เงินลงทุนที่จะใช้ การต้องทำงานหนักขึ้น รับผิดชอบมากขึ้น ต้องแก้ปัญหาหลาย ๆ อย่าง รวมถึงการมีความ เสี่ยงที่จะขาดทุน หรือเลิกกิจการ และสูญเสียเงินลงทุนจำนวนมาก ดังนั้น ก่อนตัดสินใจก้าวออกมาเป็นผู้ประกอบการ ก็จะต้องศึกษา ข้อมูล เรียนรู้ให้มากที่สุด และวิเคราะห์อย่างรอบคอบ เพื่อให้ธุรกิจ ประสบความสำเร็จและเจริญก้าวหน้าตามที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้ ลองมาดู กันดีกว่า มีอะไรบ้างที่ผู้ประกอบการควรมี



## 1 มีความรู้ในสิ่งที่ทำ

- ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจนั้นๆ เช่น ผู้ประกอบการในกลุ่ม ธุรกิจเดียวกัน เงินทุนที่ใช้ กลุ่มลูกค้า อัตราค่าบริการ ส่วนแบ่งการตลาด ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะช่วยให้เราเห็นภาพของ ธุรกิจได้ชัดเจนขึ้น

- วิเคราะห์กิจการ ด้วย SWOT Analysis <sup>1</sup> ซึ่งจะเป็นการวิเคราะห์ทั้งปัจจัยภายใน และภายนอกที่จะส่งผลกระทบต่อกิจการ โดยปัจจัยภายใน ได้แก่ กิจการเรามีจุดแข็ง (Strength) จุดอ่อน (Weakness) อย่างไร ปัจจัยภายนอก ได้แก่ โอกาส (Opportunity) ที่เราสามารถสร้างให้กิจการ อุปสรรค (Threat) ที่กิจการต้องเผชิญ
- ศึกษาสินค้าหรือบริการ ว่ามีกระบวนการผลิตหรือมีขั้นตอนในการดำเนินการอย่างไร และฝึกฝนให้เกิดความชำนาญ



## มีกลุ่มลูกค้าหรือตลาดรองรับ

- ใครคือลูกค้าของคุณ กำหนดให้ชัดว่าสินค้าและบริการของคุณเหมาะกับกลุ่มเป้าหมายแบบใด
- จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างไร การนำสินค้าไปถึงมือลูกค้าควรเลือกใช้ช่องทางใด เพื่อให้เข้าถึงลูกค้าได้ง่ายและรวดเร็ว และไม่เป็นการเพิ่มต้นทุนจนเกินไป

---

<sup>1</sup> SWOT Analysis เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการ ซึ่งจะช่วยให้เจ้าของกิจการทราบถึงความสามารถและข้อจำกัดของกิจการ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงต่างๆที่อาจส่งผลกระทบต่อกิจการทั้งในปัจจุบันและอนาคต โดยจะวิเคราะห์หาข้อได้เปรียบ ข้อเสียเปรียบ โอกาส และอุปสรรค เพื่อกลยุทธ์และการดำเนินการที่เหมาะสมได้

- รักษาสายสัมพันธ์ลูกค้าอย่างไร จะมีวิธีการใดที่สามารถรักษาฐานลูกค้าให้อยู่กับกิจการได้นาน เช่น บริการหลังการขาย การให้ข้อมูลข่าวสารผ่านสื่อที่ลูกค้านิยม



3 มีเงินลงทุน กิจการจะเกิดและดำเนินต่อไปได้ จำเป็นต้องมีเงินลงทุนหล่อเลี้ยงกิจการ จึงเป็นหน้าที่ของผู้ประกอบการที่จะหาเงินทุนให้มีเพียงพอ รวมถึงต้องบริหารจัดการเงิน ให้เหมาะสมด้วย นอกจากนี้ควรรู้ว่ารายได้หลักของกิจการ มาจากกิจกรรมส่วนไหน เข้ามาในช่องทางใดบ้าง และจะอย่างไรให้รายได้เข้ามาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งทำให้เจ้าของกิจการมีเงินทุนหมุนเวียนใช้จ่ายในกิจกรรมหลักของกิจการได้โดยไม่ขาดมือ



## บัญชีที่ผู้ประกอบการควรจัดทำ

### 1. บัญชีรายรับ-รายจ่าย



สำหรับบันทึกรายรับและรายจ่ายที่เกิดขึ้นจากการขายสินค้าหรือบริการ โดยต้องมีการจดบันทึกทุกครั้งที่มีรายรับหรือรายจ่ายเข้ามา เพื่อให้เห็นว่าในแต่ละวันกิจการต้องรับเงิน และจ่ายเงินไปกับอะไรบ้าง

วันที่	รายการ	รายรับ	รายจ่าย	หมายเหตุ
1 พ.ค. 2561	ค่าจ้างรถยนต์ 5 คัน	1,000		
	จ่ายค่าแรง		250	
	ค่าน้ำยาถังรถ		350	
XX XX XXXX	XXXXXXXXXX	XXX	XXX	
XX XX XXXX	XXXXXXXXXX	XXX	XXX	
XX XX XXXX	XXXXXXXXXX	XXX	XXX	
	รวม	XXX	XXX	

เมื่อสิ้นเดือน สรุปรายรับรายจ่ายประจำเดือน

รายรับ                XXXXXX บาท

รายจ่าย              XXXXXX บาท

กำไร/(ขาดทุน)    XXXXXX บาท



2. บัญชีควบคุมสินค้าหรือวัตถุดิบ ใช้บันทึกจำนวนสินค้าที่รับมาและขายออกไป เพื่อให้ทราบว่าการมีสินค้าหรือวัตถุดิบคงเหลือเท่าไร เพียงพอหรือไม่ ทำให้ง่ายต่อการบริหารสินค้าหรือวัตถุดิบคงคลัง

3. งบการเงิน เป็นข้อมูลที่ได้จากการจัดทำบัญชี แล้วนำมาทำสรุปงบการเงิน ซึ่งจะช่วยให้เห็นว่ากิจการมีฐานะทางการเงินเป็นอย่างไร มีส่วนใดที่ต้องเข้าไปดูแลแก้ไข หรือส่วนใดต้องเฝ้าระวังหรือไม่

3.1 งบดุล คือ งบแสดงฐานะทางการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่งงบดุลจะทำให้รู้ว่ากิจการมีสินทรัพย์ หนี้สิน เงินทุนเท่าใด โดยงบดุลจะประกอบด้วยรายการหลัก 3 รายการ คือ สินทรัพย์ หนี้สิน และทุน หรือส่วนของเจ้าของ

$$\text{โดยสินทรัพย์} = \text{หนี้สิน} + \text{ส่วนของเจ้าของ}$$

ตัวอย่างงบดุล

ร้าน.....

งบดุล ณ วันที่ XX เดือน XXX ปี XXXX

หน่วย : บาท

สินทรัพย์		หนี้และส่วนของเจ้าของ	
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>		<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>	
เงิน ฝาก	XXXXXXXX	เงิน กู้ยืมระยะสั้น	XXXXXXXX
เงิน ฝากธนาคาร	XXXXXXXX	เจ้าหนี้การค้า	XXXXXXXX
สินค้าคงเหลือ	XXXXXXXX	<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	
		เงิน กู้ยืมระยะยาว	XXXXXXXX
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>		<b>ส่วนของเจ้าของ</b>	
ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์	XXXXXXXX	ทุน	XXXXXXXX
		กำไร(ขาดทุน)สะสม	XXXXXXXX
รวม	<u>XXXXXXXX</u>	รวม	<u>XXXXXXXX</u>



## รายละเอียดแต่ละรายการ

**สินทรัพย์หมุนเวียน** คือ เงินสดหรือรายการเทียบเท่าเงินสดที่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ภายในเวลา 1 ปี เช่น เงินสด เงินฝากธนาคาร ลูกหนี้ สินค้าคงเหลือ เป็นต้น

**สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน** คือ สินทรัพย์ที่มีตัวตนและไม่มีตัวตน หรือสินทรัพย์ที่กิจการถือไว้ระยะยาว ไม่สามารถแปลงเป็นเงินสดได้ภายในเวลา 1 ปี เช่น ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ เครื่องจักร รถยนต์ เงินลงทุนระยะยาว เป็นต้น

**หนี้สินหมุนเวียน** คือ หนี้สินที่มีกำหนดระยะเวลาชำระคืนภายใน 1 ปี เช่น เงินเบิกเกินบัญชี เงินกู้ยืมระยะสั้น

**หนี้สินไม่หมุนเวียน** คือ หนี้สินที่มีระยะเวลาชำระคืนเกินกว่า 1 ปี เช่น เงินกู้ยืมระยะยาว

**ส่วนของผู้ถือหุ้น** คือ มูลค่าสุทธิของสินทรัพย์หักหนี้สิน

2. งบกำไร-ขาดทุนอย่างง่าย คือ งบที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของกิจการในช่วงเวลาหนึ่งว่ามีรายได้และค่าใช้จ่ายเป็นอย่างไร ประกอบด้วย 3 รายการหลัก ได้แก่ รายได้ ค่าใช้จ่าย และกำไรสุทธิ

ตัวอย่างงบกำไร-ขาดทุนอย่างง่าย

ร้าน.....

งบกำไรขาดทุน

ณ วันที่ XX เดือน XXX ปี XXXX

หน่วย : บาท

รายได้	
รายได้ค่าบริการคาร์แคร์	XXXXXXXX
รายได้อื่น	<u>XXXXXXXX</u>
รวมรายได้	<u>XXXXXXXX</u>
ค่าใช้จ่าย	
เงินเดือนพนักงาน	XXXXXXXX
ค่าสาธารณูปโภค	XXXXXXXX
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	<u>XXXXXXXX</u>
รวมค่าใช้จ่าย	<u>XXXXXXXX</u>



“ธุรกิจคาร์แคร์” (Car Care) นับว่าเป็น ธุรกิจที่เริ่มมาแรง และยังมีพื้นที่ที่น่าจะซบเซาลงเลย เรียกว่าสามารถทำเป็นอาชีพหลักหรือ จะทำเป็นอาชีพเสริมก็ได้ ส่วนหนึ่งเป็นเพราะการดำเนินชีวิตประจำวัน ของคนในสมัยนี้ที่มีเวลาส่วนตัวค่อนข้างน้อย ต่างใช้เวลาหมดไปกับการ ทำงานหาเงิน ไม่มีเวลาที่จะดูแลรักษาทำความสะอาดรถยนต์ของตัวเอง ประกอบกับแนวโน้มของตัวเลขปริมาณรถยนต์ในบ้านเราที่นับวัน ก็มีแต่ จะสูงขึ้นๆ จากนโยบายคืนภาษีรถยนต์คันแรกของรัฐบาลที่ทำให้ใครๆ ต่าง ก็ทยอยออกรถยนต์คันแรกออกมาจนเต็มถนน ยิ่งเป็นผลดีต่อธุรกิจคาร์แคร์ ชนิดว่ามีกำไรเท่าเห็นๆ นั้น ได้ทำให้คนที่มีทุนอยู่แล้ว หรือมีที่ดินเหมาะ ต่อการทำธุรกิจ ยิ่งหันมาให้ความสนใจกับธุรกิจคาร์แคร์ นั้น ยิ่งเป็น สัญญาณที่ชี้ชัดว่าคาร์แคร์ยังเป็น ธุรกิจที่มีอนาคตไกลและสามารถอยู่ได้ อีกนาน ซึ่งธุรกิจคาร์แคร์ที่ว่านี้โดยทั่วไปแล้วจะเป็น ธุรกิจที่เน้น ให้บริการทำความสะอาดรถยนต์เป็นหลัก แต่จะเพิ่มบริการซ่อมบำรุง เพิ่มประสิทธิภาพของรถเข้ามาเป็น บริการเสริม ไว้ตอบโจทย์ลูกค้าที่มีความต้องการในบริการส่วนดังกล่าว จะเห็นว่าธุรกิจคาร์แคร์ที่เกิดขึ้น มากมายในขณะนี้รูปแบบการให้บริการที่หลากหลายแตกต่างกัน ไป อย่างไรก็ตามการเริ่มต้น ธุรกิจคาร์แคร์ก็ไม่ใช่เรื่องที่จะทำกัน ง่ายๆ เพราะหากขาดข้อมูล การคิดวิเคราะห์ วางแผน การตลาดที่ดี กำไรที่ มองเห็น ก็อาจเปลี่ยนเป็นขาดทุนเข้าเนื้อได้



## คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจคาร์แคร์

จุดเริ่มต้น สำหรับการทำธุรกิจคาร์แคร์ของนักประกอบการหน้าใหม่จึงต้องเริ่มจากการหาข้อมูลอย่างเป็นเรื่องเป็นราว เก็บข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจคาร์แคร์ ตั้งแต่กระบวนการทำงาน ขั้นตอนต่างๆ เรื่องของน้ำยาล้างรถ อุปกรณ์ โครงสร้างอาคารสถานที่ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ นอกจากจะศึกษาจากหนังสือ จากเว็บไซต์ อย่างเดียวนั้น คุณก็ต้องพาตัวเองลงไปสำรวจตามร้าน คาร์แคร์ในหลายๆ ย่านด้วย อาจเริ่มจากในทำเลที่ตัวเองกำลังสนใจว่าจะเปิดลงไปสำรวจตามบรรดาร้าน คาร์แคร์คู่แข่งที่มีอยู่แล้ว ถือโอกาสนี้เช็คกลุ่มลูกค้า ดูจุดเด่น จุดด้อยของร้านเขาแล้วมาปรับใช้กับร้าน ของตัวเอง สร้างมาตรฐานงาน บริการในร้านเราให้เหนือกว่า

การศึกษาหาข้อมูลจากร้าน คาร์แคร์ในพื้นที่ต่างๆ จะทำให้ได้ ข้อมูลที่หาไม่ได้จากใน หนังสือใน ส่วนของความแตกต่างในงาน บริการต่างๆ ด้านไม่ว่าจะเป็น กระบวนการทำงาน การจัดร้าน คาร์แคร์ น้ำยา เครื่องไม้เครื่องมือในการให้บริการ หลังจากนั้น ก็นำข้อมูลต่างๆ ที่ได้มาคิดวิเคราะห์ กำหนดรูปแบบงาน ให้บริการภายในร้าน คาร์แคร์ ของตัวเอง ซึ่งต้องเน้น ให้แตกต่างจากร้านอื่นๆ โดยเฉพาะร้าน คาร์แคร์ที่ตั้งอยู่ในทำเลเดียวกัน เพื่อเรียกและสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ

เมื่อได้ข้อสรุปถึงงาน คาร์แคร์ในรูปแบบของตนแล้วก็เริ่มติดต่อ ขอรายละเอียดเกี่ยวกับเครื่องมือสำคัญๆ จากบริษัทที่จัดจำหน่าย พร้อมเงื่อนไขการซ่อมบำรุง บริการหลังการขาย เช่น เครื่องฉีดน้ำแรง เครื่องดูดฝุ่น เครื่องพ่นโฟม เครื่องปั๊มลม เป็นต้น ติดต่อเรื่องการสั่งซื้อน้ำยาจากบริษัทที่มีคุณภาพ ในระยะแรกพยายามเลือกจากหลายๆ บริษัทมาทดลองใช้ เริ่มจากรถตัวเองก่อนก็ได้ในช่วงก่อนเปิด

ร้านอย่างเป็นทางการ จะได้ไม่ไปลองผิวดลองถูกกับลูกค้า ขอแนะนำ  
พยายามอย่าใช้น้ำยาแต่ละตัวต่างบริษัทกันไป เพราะจะทำให้เรามียอด  
การสั่งซื้อกับทางบริษัทน้อยจนดูเป็นลูกค้าไม่สำคัญนัก ทำให้ต้องรอง  
เรื่องราคาได้ยากและยังยุ่งยากต่อการสต็อกน้ำยาและสั่งซื้ออีกด้วย  
ระหว่างนี้คุณก็ดูเรื่องของสถานที่หรือทำเลควบคู่ไปด้วย ส่วนใหญ่จะมี  
ทั้งที่เป็นที่เช่ากับที่เป็นที่ของตัวเอง ถ้าเป็นพื้นที่เช่าอันนี้ก็ต้องตกลงดู  
ข้อจำกัดให้ดี ในเรื่องของ การก่อสร้างดัดแปลงสถานที่ ผู้ปล่อยเช่าบาง  
คนจะค่อนข้างซีเรียสกับเรื่องนี้ ดังนั้นตอนเจรจาหรือเขียนสัญญาเช่า  
คุณก็ต้องอ่านรายละเอียดในสัญญาให้รอบคอบอย่างถี่ถ้วน แต่ถ้า  
ลงทุนทำธุรกิจคาร์แคร์บนพื้นที่ที่เป็นของตัวเอง อันดับแรกต้องหา  
รูปแบบร้านตามที่ใจต้องการและต้องมีเอกลักษณ์ไม่ซ้ำใคร เน้นสถานที่  
ให้เปิดโล่งให้อากาศถ่ายเทได้สะดวก แสงสว่างเพียงพอ หากมีการ  
ออกแบบอาคารต้องไม่ให้มีเสาขัดขวางการจอดรถ แต่ละช่องเมื่อรถเข้า  
จอดแล้วเปิดประตูออกมาประตูจะต้องไม่ชนกัน ไม่แนะนำให้มีกระเบื้อง  
เพราะจะทำให้พื้นลื่นเกินไป บางทีล้อรถอาจลื่นและฟรี พนักงานก็  
ทำงานได้ยากด้วย จัดโซนต่างๆแยกไว้ชัดเจน เช่น ห้องเครื่อง โซน  
เปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง เป็นต้น นอกจากนี้ภายในร้านควรมีโซนไว้  
สำหรับเป็นพื้นที่รองรับลูกค้าขณะรอรับรถ ซึ่งถ้าคุณมีงบประมาณพออาจ  
เปิดร้านกาแฟสด ร้านขนมเบเกอรี่ไว้จำหน่ายให้แก่ลูกค้าเป็นธุรกิจเสริม  
อีกอย่างหนึ่งภายในทำเลเดียวกันก็ได้



## ข้อเสนอแนะสำหรับธุรกิจคาร์แคร์

### 1. พนักงานดี บริการโดนใจ

ธุรกิจคาร์แคร์จัดว่าเป็นธุรกิจที่ให้บริการ ดังนั้น การจะเรียกลูกค้าและรักษาลูกค้าขาประจำไว้ได้นั้น การให้บริการอย่างมีคุณภาพจึงเป็นหัวใจสำคัญที่สุดซึ่งการให้บริการของธุรกิจคาร์แคร์โดยมากจะทำได้โดยพนักงานในร้าน เจ้าของธุรกิจคาร์แคร์จึงต้องคัดเลือกพนักงานด้วยความพิถีพิถันเป็นพิเศษ คือ ต้องทดสอบระดับความรู้ทางด้านเทคนิค ความสามารถในการดูแลรักษารถยนต์เพื่อพร้อมที่จะให้คำปรึกษา ให้ข้อมูล หรือตอบคำถามเกี่ยวกับการดูแลรักษารถยนต์แก่ลูกค้าได้ สิ่งนี้จะสื่อถึงความเป็นมืออาชีพของร้านที่แม้แต่พนักงานก็ต้องคัดคนมีคุณภาพเข้ามาให้บริการสำคัญมากกว่านั้น ในการสกรีนพนักงาน เจ้าของธุรกิจคาร์แคร์ยังต้องโฟกัสไปในเรื่องลักษณะนิสัยใจคอร่วมด้วย ความมีน้ำใจ มีความสุภาพเรียบร้อยในการเจรจา มีมนุษยสัมพันธ์ รู้จักอ่อนน้อมถ่อมตน ไปมาลาไหว้ รักในงานบริการ มีความสำนึกในการช่วยเหลือสถานที่ การณ้ฉุกเฉินที่อาจจะเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา เพราะทุกการบริการของพนักงาน จะต้องสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า ทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการกับร้านอย่างต่อเนื่อง เมื่อคัดสรรพนักงานที่มีคุณภาพพร้อมให้บริการแก่ลูกค้าได้ก็อย่าลืมที่จะจัดหาแบบฟอร์มไว้สำหรับพนักงานเพื่อแสดงถึงความเป็นมาตรฐาน ซึ่งเรื่องของการแต่งกายของพนักงานนี้มักเป็นเรื่องที่เจ้าของธุรกิจคาร์แคร์ส่วนใหญ่มองข้ามไป เพราะเห็นว่าเป็น ส่วนเล็กๆ แต่คุณทราบหรือไม่ว่าแบบฟอร์มของพนักงานก็เป็น ส่วนหนึ่งที่จะช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า ทำให้คาร์แคร์ของเราดูดีมีคุณภาพ มีมาตรฐาน ช่วยเรียกลูกค้าที่บังเอิญผ่านมาแวะใช้บริการคาร์แคร์กับเราในครั้งแรกได้ในทางหนึ่ง

## 2. เจ้าของธุรกิจลงมือทำเอง

จริงอยู่ที่ธุรกิจคาร์แคร์เป็นธุรกิจที่ต้องพึ่งพาอาศัยพนักงาน แต่ก็เชื่อว่าเจ้าของธุรกิจคาร์แคร์จะต้องโยนงานทั้งหมดให้พนักงานไปทุกส่วน ถ้าคุณทำธุรกิจคาร์แคร์เป็นอาชีพหลัก แน่แน่นอนว่าคุณจะต้องอยู่ที่ร้านเสมอ ดังนั้นก็อย่าเก็บตัวอยู่ในห้องแอร์เย็น ๆ แต่ให้ออกมาจับหน้าที่ให้บริการแก่ลูกค้าเสมือนว่าเป็นพนักงานคนหนึ่ง สิ่งนี้ก็เป็นสิ่งหนึ่งที่แสดงถึงความมีใส่ใจกับทุกๆบริการในธุรกิจของตัวเอง ซึ่งฟังธงได้เลยว่าคุณค่าส่วนใหญ่มักจะชอบร้านคาร์แคร์ในลักษณะแบบนี้ แต่ถ้าคุณทำธุรกิจคาร์แคร์เป็นอาชีพ อาจจะไม่ค่อยมีเวลาเข้ามาดูงานด้วยตัวเองมากนัก แต่ก็ขอให้เลือกเวลาอันน้อยนิดที่เหลืออยู่มาคอยตรวจตราดูความเรียบร้อยของการให้บริการของพนักงาน เจ้าของธุรกิจอาจไม่ต้องลงมือทำเองทั้งหมดแต่ก็ควรจะลงมือทำเองในบางส่วน เช่น ยืนคุมพนักงานขณะทำความสะอาดรถของลูกค้า ส่งลูกค้าขึ้นรถ คอยดูทางให้เวลาลูกค้าเคลื่อนรถเข้าออก ให้ลูกค้าได้เห็นเจ้าของร้านอยู่เสมอเวลาเข้ามาใช้บริการ ลูกค้าจะได้มั่นใจและสบายใจว่ามีคนคอยกำกับดูแลพนักงานให้ทำงานอย่างเต็มที่ การที่เคอร์รี่ลูกค้าด้วยตัวเองนั้น นอกจากจะซื้อใจลูกค้าแล้วยังเป็นประโยชน์ต่อเจ้าของธุรกิจคาร์แคร์ที่ได้รู้ถึงความคิดเห็น ความพึงพอใจของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ สามารถนำข้อมูลเหล่านั้นไปคิดวิเคราะห์วางแผน บริหารธุรกิจคาร์แคร์ของตัวเองต่อไปให้ดียิ่งขึ้น

### 3. ความสะอาดมาควบคู่ความปลอดภัย

ธุรกิจคาร์แคร์คือธุรกิจที่ให้บริการทำความสะอาดรถยนต์เป็นหลัก ดังนั้นจึงไม่อาจปฏิเสธได้เลยว่าความสะอาดของสถานที่ให้บริการก็นับว่าเป็นเรื่องที่สำคัญอีกเรื่องหนึ่ง ซึ่งนอกจากสถานที่แล้วก็ต้องมองข้ามเรื่องเล็กๆ อย่างห้องน้ำ ที่ควรจะเน้นให้สะอาดเป็นพิเศษไว้รองรับกับลูกค้า เชื่อเถอะว่าเรื่องความสะอาดของห้องน้ำที่ดูจะเป็นเรื่องเล็กๆ แต่แท้จริงแล้วมัน สร้างความประทับใจให้เกิดแก่ลูกค้าได้อย่างมหาดล ก็ลองคิดดูสิว่า แม้แต่ห้องน้ำตามปั้มน้ำมันต่างๆ ที่มีแม่บ้านไว้คอยทำความสะอาดอยู่แล้ว จะหาห้องน้ำที่สะอาดๆ ยิ่งหาไม่ได้เลย อาจจะต้องบอกว่าหาห้องน้ำนอกบ้านที่สะอาดๆ ในสมัยนี้หาได้ยาก แท้จริงฯ แล้วมัน จะดีแค่ไหน ถ้ามีลูกค้าที่นำรถมาใช้บริการ เค้่าประทับใจในความสะอาดของทุกซอกทุกมุมทุกโชนในร้าน คาร์แคร์ของคุณ เมื่อมีความสะอาดมาเป็นที่ตั้งแล้ว ความปลอดภัยก็คือกฎแฉ่จสำคัญดอกหนึ่งทีเจ้าองธุรกิจคาร์แคร์ต้องถือไว้อย่างกำซับ อย่างที่ได้บอกไปว่าเจ้าองธุรกิจควรจะลงมือมาให้บริการลูกค้าด้วยตัวเอง อีกเหตุผลนอกจากให้ลูกค้าเห็น ถึงความเอาใจใส่ในการดูแลรักษา รถยนต์องลูกค้าแล้ว ก็คือ ความปลอดภัยที่ลูกค้าจะได้รับ รวมถึงเจ้าองธุรกิจคาร์แคร์เอง ธุรกิจนี้ค่อนข้างเป็น ธุรกิจที่ตั้งอยู่บน ความเสี่ยงเพราะต้องอาศัยพนักงานไว้คอยบริการเป็นหลัก สมัยนี้คนเราก้ใช้ว่ารู้หน้าจะรู้ใจ เราจะไว้ใจ 100% ไม่ได้เลยว่าพนักงานในร้านทุกคนจะมีความซื่อสัตย์ รถยนต์ทุกคันที่เข้ามาใช้บริการ เจ้าองธุรกิจควรเป็น คนคอยถือกฎแฉ่จรถองลูกค้าไว้เองเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการ copy กฎแฉ่จเกิดขึ้น



แนวทางการดำเนินงานธุรกิจ

การจัดวางแบบแปลนสถานที่

1. สถานที่ล้างรถ



2. ห้องรับรองลูกค้า



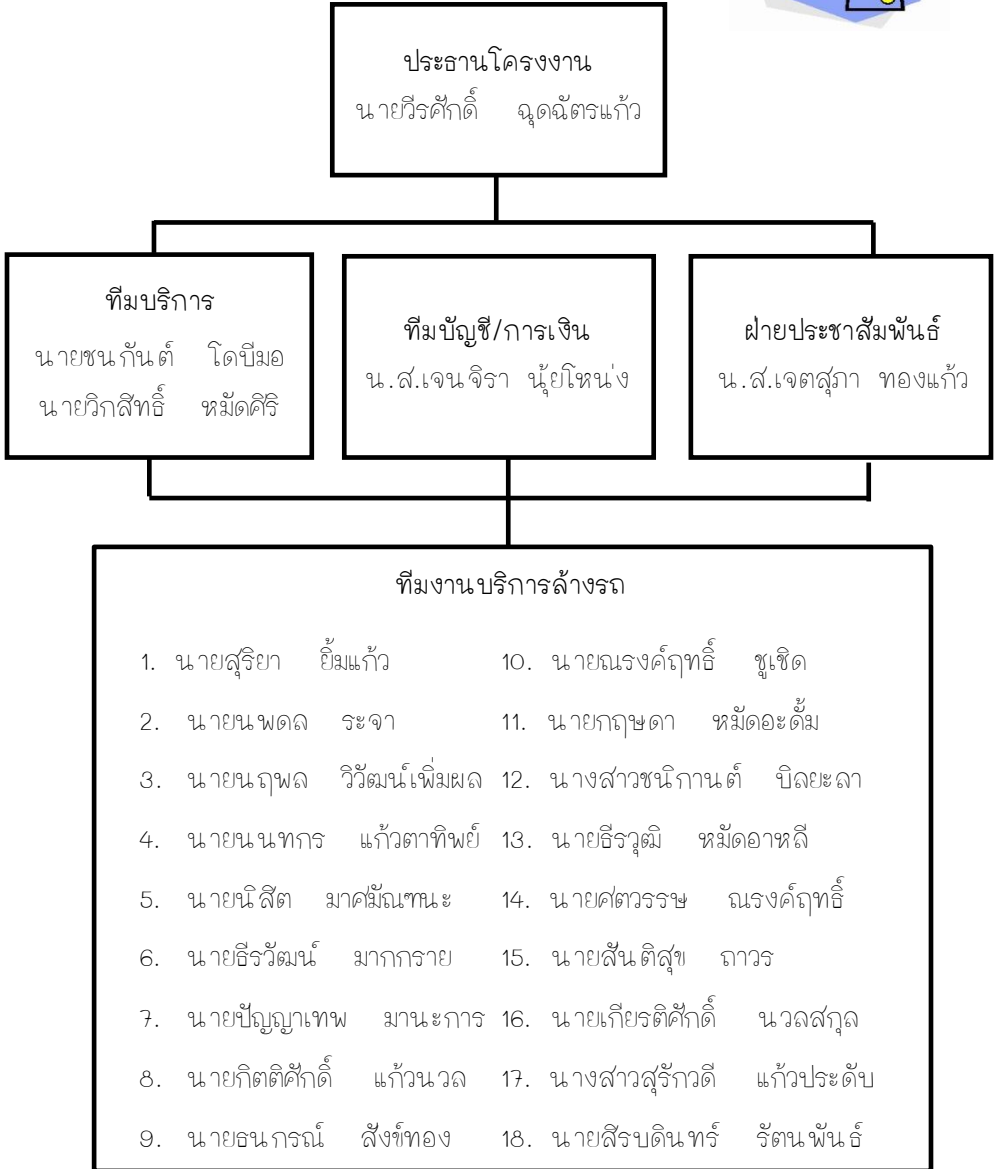
### 3. อุปกรณ์แท่นล้างรถ



# โครงสร้างธุรกิจ Mix Car Care

## โครงสร้างการดำเนินงาน

### Mix Car Care





# หน้าที่ของฝ่ายต่างๆ

## 1. ฝ่ายการเงิน



- บันทึกการรับ - จ่ายเงิน ประจำวัน
- ออกใบเสร็จรับเงิน
- ตรวจสอบการรับ - จ่าย เบิกถอน
- นำส่งเงิน ฝากการรับ - จ่ายเงิน ประจำวัน
- จัดเก็บข้อมูลทางการเงิน

- บันทึกรายการค้าใน สมุดรายวัน
- จัดทำบัญชีแยกประเภท
- สรุปและจัดทำรายงาน ทางบัญชี
- จัดเก็บข้อมูลทางการเงิน



## 2. ฝ่ายบัญชี

## 3. ฝ่ายประชาสัมพันธ์



- ประชาสัมพันธ์ วัตถุประสงค์โครงการหารายได้ระหว่างเรียน (Mix Car Care)
- รับผิดชอบผู้ใช้บริการแต่ละวัน
- ส่งมอบรถให้กับผู้ใช้บริการ
- ประชาสัมพันธ์ วัตถุประสงค์โครงการหารายได้ ในช่วงเข้าทำกิจกรรมหน้าเสาธง, เลี่ยงตามสายช่วงพักเที่ยง

- ให้บริการล้างรถตามขั้น ตอน ที่ถูกต้อง
- ตรวจสอบความเรียบร้อยของรถก่อน ส่งมอบ ให้กับผู้ใช้บริการ

## 4. ฝ่ายบริการ



## อุปกรณ์

### 1. เครื่องดูดฝุ่น



### 2. เครื่องฉีดน้ำแรงดันสูง



### 3. เครื่องปั๊มลม



4. น้ำยาล้างรถ



5. น้ำยาเช็ดล้อ



6. น้ำยาขัด /  
เคลือบ



7. ผ้า / ฟองน้ำ



8. ถังน้ำ



9. เก้าอี้



## กระบวนการล้างรถ

1. รับรถลูกค้า ลงบันทึกรายการรับรถ



2. ล้างรถ



3. ดูดฝุ่น + เช็ดรถ



4. เช็ดความเรียบร้อย



5. ส่งมอบรถคืนให้ลูกค้า



อัตราค่าบริการ



รถยนต์เก๋ง  
ล้างสี+ดูดฝุ่น



รถกระบะ  
ล้างสี+ดูดฝุ่น



รถจักรยานยนต์  
ล้างอัดฉีด



2. ทะเบียนคุมรายได้ค่าล้างรถ

Mix Car Care

ทะเบียนคุมรายได้ค่าล้างรถ .....

วัน เดือน ปี	ยี่ห้อ/เลขทะเบียนรถ	สี	จำนวนเงิน		หมายเหตุ



### 3. บัญชีรายรับ-รายจ่าย

#### บัญชีรายรับ-รายจ่าย

วัน เดือน ปี	รายการ	รับ	จ่าย	คงเหลือ

4. งบประมาณ

MIX Car Care

งบดุล

ณ วันที่ .....

สินทรัพย์			หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		

5. งบกำไร - ขาดทุน

MIX Car Care

งบกำไรขาดทุน

ณ วันที่ .....

รายได้

รายได้ค่าล้างรถ-รถจักรยานยนต์ .....

รายได้ค่าล้างรถ-รถยนต์เก๋ง .....

รายได้ค่าล้างรถ-รถกระบะ .....

รายได้อื่นๆ .....

รวมรายได้ทั้งสิ้น .....

หัก ต้นทุนในการล้างรถ

ค่าแรง .....

ค่าน้ำยาล้างรถ .....

ค่าน้ำ .....

ค่าไฟฟ้า .....

กำไรขั้นต้น .....

หัก ค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่ายอื่นๆ .....

กำไรสุทธิ .....

บัตรสะสมแต้ม



**Mix Car Care**

บริการล้างรถ  
ล้างสี+ดูดฝุ่น  
ล้างอัดฉีด

วิทยาลัยเทคโนโลยีหาดใหญ่  
58/4 หมู่ 11 ถ.ลพบุรีราหเสวร์ ต.ท่าช้าง  
อ.บางกล่ำ จ.สงขลา 90110  
โทร. 096-9711273 064-3513075



**บัตรสะสมแต้ม**  
รถยนต์ รถเก๋ง รถจักรยานยนต์



**เงื่อนไขการใช้บัตร**

1. 5บ 1 แต้มเพื่อใช้บริการล้างรถ 1 ครั้ง (จะใช้บัตรร่วมกำหนดระหว่างรถยนต์ รถเก๋ง และรถจักรยานยนต์ไม่ได้)
2. สะสมครบ 5 แต้ม ทำบัตรหากรับบริการล้างรถฟรี 1 ครั้ง
3. บัตรสะสมแต้มให้สามารถแลกเป็นเงินสดได้

ใบปลิว



**เปิดแล้ว**  
บริการล้างรถ

# Mix Car Care

**อัตราค่าบริการ**



**รถยนต์เก๋ง**

ล้างสี+ดูดฝุ่น 150 บาท



**รถกระบะ**

ล้างสี+ดูดฝุ่น 180 บาท



**รถจักรยานยนต์**

ล้างขัดสี 50 บาท

**โปรโมชั่น**

ล้าง 5 ครั้ง  
แถมฟรี 1 ครั้ง

**วิทยาลัยเทคโนโลยีหาดใหญ่**

58/4 ม.11 ถ.สหบุรีราเมศวร์ ต.ท่าช้าง

อ.บางกล่ำ จ.สงขลา 90110

โทร. 096-9711273 064-3513075

# เมื่อต้องขอสินเชื่อ หรือต้องการแหล่งเงินทุนเพิ่มเติม



ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อจะขึ้นอยู่กับนโยบายและหลักเกณฑ์ของผู้ให้สินเชื่อแต่ละราย โดยทั่วไปแล้วมีปัจจัยหลัก ๆ ที่ใช้ประกอบการพิจารณา คือ

นโยบายสินเชื่อของผู้ให้สินเชื่อ เช่น ผู้ให้สินเชื่อบางรายอาจกำหนดว่าผู้ยื่นขอสินเชื่อต้องไม่มีประวัติการค้างชำระในช่วง 12 เดือนย้อนหลัง หรืองดให้สินเชื่อแก่ลูกค้าใหม่ในกลุ่มอาชีพหรือกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความเสี่ยงสูง

วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อ เช่น ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการทำธุรกิจ หรือลงทุนขยายโรงงาน ซึ่งจะเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ในอนาคต

คุณลักษณะและความสามารถในการชำระหนี้ ของผู้ขอสินเชื่อ ซึ่งสถาบันการเงินส่วนใหญ่จะใช้หลัก 5 Cs ประกอบด้วย

## 1. Character



คือ คุณลักษณะและความน่าเชื่อถือของผู้ขอสินเชื่อ วินัยในการใช้และการชำระสินเชื่อในอดีต ซึ่งบอกถึงความสามารถในการใช้หนี้และการบริหารจัดการสินเชื่อ เช่น ในกรณีบุคคลธรรมดาอาจพิจารณาอายุ อาชีพ สถานะภาพสมรส ส่วนกรณีผู้ขอสินเชื่อประกอบธุรกิจอาจพิจารณาประเภทของธุรกิจ ประวัติของผู้บริหาร ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ

## 2. Capacity



คือ ความสามารถในการจ่ายชำระหนี้คืนได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ รวมถึงความมั่นคงของรายได้ที่จะนำมาชำระหนี้ในอนาคต เช่น รายได้ในปัจจุบัน ภาระหนี้สินที่มีอยู่ ประวัติการชำระยอดการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตและสินเชื่ออื่น ๆ

## 3. Capital



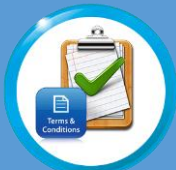
คือ เงินทุน สินทรัพย์ หรือเงินฝากของผู้ขอสินเชื่อ เพื่อเป็นหลักประกันการให้กู้ยืม ซึ่งจำเป็นอย่างยิ่งในสินเชื่อธุรกิจ แม้ว่าสินทรัพย์เหล่านี้จะไม่ใช่แหล่งเงินสำหรับชำระหนี้ แต่จะเป็นแหล่งเงินสำรองสำหรับการชำระหนี้ของผู้ขอสินเชื่อในกรณีที่เกิดปัญหาไม่สามารรถชำระหนี้ได้

## 4. Collateral



คือ ผู้ค้ำประกันหรือหลักประกันที่ผู้ขอสินเชื่อนำมาจำนำ หรือจำนองเพื่อให้สถาบันการเงินมีความมั่นใจและลดความเสี่ยงหากผู้ขอสินเชื่อไม่ชำระหนี้ตามกำหนด ซึ่งสามารถให้ผู้ค้ำประกันชำระหนี้แทนหรือนำหลักประกันมาขายทอดตลาดได้ตามที่กฎหมายกำหนด

## 5. Condition



คือ ปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบต่อรายได้ของผู้ขอสินเชื่อ เช่น เศรษฐกิจ เงินเฟ้อ ความมั่นคงในรายได้และการงาน ปัญหาสงคราม สิ่งแวดล้อม ที่มีผลกระทบต่อความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนหรือรายได้ของผู้ขอสินเชื่อ

ซึ่งจะมีผลต่อความสามารถในการชำระหนี้ในอนาคต

ดังนั้น ถ้าหากผู้ขอสินเชื่อเป็นผู้มีอาชีพการงานและรายได้มั่นคง ไม่เคยมีหนี้สินล้นพ้นตัว มีความสามารถในการชำระหนี้ การขอสินเชื่อก็คงไม่ติดปัญหาอะไร แต่หากไม่มีหน้าที่การงานที่มั่นคง ไม่มีเอกสารใบรับรองเงินเดือน โอกาสการได้เงินกู้ยังคงมีอยู่ เพราะอาจใช้หลักฐานทางการเงินอื่น ๆ ทดแทนได้ เช่น ใบแจ้งยอดบัญชี หรือ Statement ของบัญชีเงินฝาก

## สิ่งที่ควรทำเมื่อต้องการขอสินเชื่อ

ภาพลักษณ์ที่ดีและความมีวินัยของผู้ประกอบการ นอกจากจะทำให้กิจการน่าเชื่อถือแล้วยังสร้างโอกาสให้กิจการได้รับการพิจารณาสินเชื่อได้ง่ายขึ้น

1. การศึกษาเครดิตและความน่าเชื่อถือ ไม่ควรมีประวัติค้างชำระ นอกจากนี้หากผู้บริหารมีประสบการณ์ในการบริหารมานาน สามารถสร้างกิจการให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง ก็จะส่งเสริมภาพลักษณ์ของกิจการให้น่าเชื่อถือ และเพิ่มโอกาสในการได้รับการพิจารณาสินเชื่อได้ง่ายกว่าคนที่เพิ่งเริ่มต้นกิจการ



2. การจัดทำแผนธุรกิจ (Business Plan) แผนธุรกิจมีประโยชน์ในการช่วยให้ธนาคารรู้จักผู้ประกอบการและรู้จักกิจการมากขึ้น แผนธุรกิจ

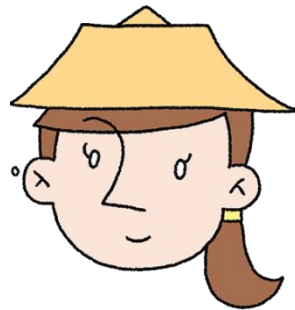


เปรียบเสมือนแผนที่ที่จะช่วยนำทางให้เจ้าของกิจการเริ่มต้น กิจการได้อย่างราบรื่น

3. การจัดทำบัญชี ทั้งบัญชีรายรับ-รายจ่าย และบัญชีอื่นๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ธนาคารสามารถตรวจสอบฐานะทางการเงินของกิจการได้ ซึ่งจะแสดงให้เห็นว่าที่ผ่านมามีผลประกอบการ สภาพคล่อง และฐานะของกิจการเป็นอย่างไร

4. การทำรายการเดินบัญชีเงินฝากของกิจการอย่างสม่ำเสมอ จะทำให้เห็นว่ากิจการมีการเคลื่อนไหวของกระแสเงินสดเป็นอย่างไร โดยเมื่อมีรายได้ควรนำฝากเข้าบัญชีของกิจการอย่างสม่ำเสมอ **และสิ่งที่สำคัญที่สุดคือ ควรแยกสมุดบัญชีเงินฝากของกิจการออกจากบัญชีส่วนตัว**

5. การจัดเก็บเอกสารหลักฐาน สำคัญต่างๆ เช่น ใบจดทะเบียนพาณิชย์ หลักฐานการเสียภาษี ใบเสร็จรับเงิน ใบสั่งซื้อสินค้า ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นเอกสารสำคัญที่ผู้ประกอบการควรจัดเก็บให้ครบถ้วน



## เอกสารอ้างอิง

หนังสือรอบรู้เรื่องการเงิน เรื่องน่ารู้...ก่อนเป็นผู้ประกอบการ  
โดยคุณ ยศุภมครองผู้ใช้บริการทางการเงิน(คคอง.) ธนาคารแห่งประเทศไทย  
ไทย

## คำนำ

ในภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน การที่จะลงทุนทำอะไรสักอย่าง คงต้องไตร่ตรองและศึกษาให้ถี่ถ้วน เพราะเงินที่ได้มาต้องใช้อย่างคุ้มค่า ไม่เกินตัวและใช้อย่างปลอดภัย ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีรถจำนวนมาก โดยเฉพาะรถยนต์ส่วนบุคคล รถยนต์ทุกคัน ไม่ว่าจะเป็นรถใหม่ป้ายแดงหรือรถเก่าที่ใช้แล้วก็เป็นต้องล้างรถบ่อยครั้ง ล้าง ผู้ใช้รถบางท่าน ยังไม่ทราบถึงความสำคัญของการล้างรถ เพราะถ้าหากใช้รถไปนานวันแต่ไม่มีการดูแลรักษา ล้างจะดูหมอง เก่า ทำให้สีรถด้านและสีแตกก่อนเวลาอันควร การล้างรถมีบทบาทสำคัญที่ช่วยชะลอการเสื่อมสภาพของสีที่เกิดจากความร้อน จากแสงแดด ความร้อน จากห้องเครื่อง และหากไม่ได้รับการล้างรถอย่างถูกหลักการ ก็อาจเป็นอันตรายกับสีรถได้

การทำธุรกิจคาร์แคร์นับเป็นธุรกิจหนึ่งที่สามารถสร้างรายได้เป็นอย่างดีให้กับผู้ประกอบการที่ดำเนินการในธุรกิจนี้ แต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการเองว่า จะมีแนวทางในการบริหารงานได้ดีขนาดไหน สามารถเสริมสร้างความประทับใจให้ลูกค้าได้อย่างต่อเนื่องหรือไม่ คุณภาพของเนื้องาน ออกมาพึงพอใจในระดับใด นับเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงอยู่เสมอเพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีแก่ธุรกิจของท่านเอง

คู่มือเล่มนี้ที่ทีมงาน Mix Car Care เขียนขึ้นมาเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจคาร์แคร์ เพื่อให้การจัดการธุรกิจคาร์แคร์เป็นไปอย่างมืออาชีพ เริ่มตั้งแต่ การเตรียมความพร้อมก่อนการเป็นผู้ประกอบการ คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจคาร์แคร์ ที่ขอแนะนำ

สำหรับธุรกิจคาร์แคร์ และแนวทางในการดำเนินงานธุรกิจ Mix Car Care รวมถึงการขอสินเชื่อหรือต้องการแหล่งเงินทุนเพิ่มเติม

ทีมงาน Mix Car Care หวังเป็นอย่างยิ่งว่าผู้อ่านจะสามารถนำความรู้ที่ได้จากคู่มือเล่มนี้ไปเป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจแก่ผู้ที่สนใจในการทำธุรกิจคาร์แคร์ได้เป็นอย่างดี

Mix Car Care

ผู้จัดทำ

## สารบัญ

เรื่อง	หน้า
เตรียมความพร้อมก่อนเป็นผู้ประกอบการ	1
การเงินเบื้องต้นสำหรับผู้ประกอบการ	4
ธุรกิจคาร์แคร์ในประเทศไทย	8
คุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจคาร์แคร์	9
ข้อเสนอแนะสำหรับธุรกิจคาร์แคร์	11
แนวทางในการดำเนินธุรกิจ Mix Car Care	
- การจัดวางแบบแปลนสถานที่	14
- โครงสร้างธุรกิจ	16
- หน้าที่ของฝ่ายต่าง ๆ	17
- อุปกรณ์	18
- กระบวนการล้างรถ	21
- อัตราค่าบริการ	22
- เอกสารที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	23
- เอกสารการประชาสัมพันธ์	28
เมื่อต้องขอสินเชื่อหรือต้องการแหล่งเงินทุนเพิ่มเติม	30