

## BUSINESS PLAN: KHAMPHOL VENTILATION SYSTEM SERVICES

Yolrudee PADLEE<sup>1</sup>

1 Faculty of Business Administration, Rangsit University, Thailand; Yolrudee.p67@rsu.ac.th

### ARTICLE HISTORY

**Received:** 9 June 2025

**Revised:** 23 June 2025

**Published:** 7 July 2025

### ABSTRACT

In recent years, the demand for efficient ventilation and cooling systems has steadily increased, particularly in industrial sectors and large-scale construction projects. This trend highlights significant business opportunities. The objective of this study is to assess the feasibility of operating "Kamphon Ventilation System Services," an independent contractor specializing in the design, installation, and maintenance of ventilation systems. The company also provides customized duct and stainless-steel pipe installation services. Its primary target customers include government agencies, private companies, and industrial estates nationwide. The study employs strategic business analysis tools such as PESTEL analysis, Porter's Five Forces, and SWOT analysis, along with financial analysis. The findings indicate that an initial investment of 9,000,000 baht is required, covering equipment, tools, and skilled labor costs. The investment is projected to be recovered within 1 year, 11 months, and 19 days. The Net Present Value (NPV) is 10,137,121.17 baht, and the Internal Rate of Return (IRR) is 107%, suggesting that the business is economically viable and has strong potential for sustainable growth.

**Keywords:** Business Plan, Ventilation and Cooling Systems, Independent Contractor, Industrial Mechanical Systems

**CITATION INFORMATION:** Padlee, Y. (2025). Business Plan: Khamphol Ventilation System Services. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 3(7), 17

## แผนธุรกิจ กำพล รับเหมาระบบระบายอากาศ

ยลฤดี บัดลี<sup>1</sup>

1 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต; Yolrudee.P67@rsu.ac.th

### บทคัดย่อ

ในปัจจุบันความต้องการระบบระบายอากาศและระบบทำความเย็นที่มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรมและโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ ซึ่งสะท้อนถึงโอกาสทางธุรกิจที่สำคัญ งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการดำเนินธุรกิจ “กำพล รับเหมาระบบระบายอากาศ” ซึ่งเป็นผู้รับเหมาอิสระที่ให้บริการออกแบบ ติดตั้ง และบำรุงรักษาระบบระบายอากาศ รวมถึงจัดจำหน่ายท่อดักส์และท่อสแตนเลสตามความต้องการของลูกค้า กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ หน่วยงานภาครัฐ เอกชน และนิคมอุตสาหกรรมทั่วประเทศ การศึกษานี้ดำเนินการผ่านการวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ ได้แก่ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL) การวิเคราะห์แรงกดดันการแข่งขัน (Porter's Five Forces) และการวิเคราะห์ภายใน (SWOT) ร่วมกับการวิเคราะห์ทางการเงิน ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจต้องใช้เงินลงทุนเริ่มต้นจำนวน 9,000,000 บาท โดยสามารถคืนทุนได้ภายใน 1 ปี 11 เดือน 19 วัน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 10,137,121.17 บาท และอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 107% ซึ่งแสดงให้เห็นว่าธุรกิจนี้มีความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจและมีศักยภาพในการเติบโตอย่างยั่งยืน

**คำสำคัญ:** แผนธุรกิจ, ระบบระบายอากาศและทำความเย็น, ผู้รับเหมาอิสระ, งานระบบอุตสาหกรรม

**ข้อมูลการอ้างอิง:** ยลฤดี บัดลี. (2568). แผนธุรกิจ กำพล รับเหมาระบบระบายอากาศ. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 3(7), 17

## บทนำ

ในยุคปัจจุบัน ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับคุณภาพอากาศภายในอาคารและสิ่งแวดล้อมมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ระบบระบายอากาศและระบบทำความเย็นกลายเป็นองค์ประกอบสำคัญในงานก่อสร้างและอุตสาหกรรม โดยเฉพาะในพื้นที่เมืองและนิคมอุตสาหกรรม งานวิจัยของ จันทิมา ลักขณา (2566) พบว่าการออกแบบระบบระบายอากาศที่เหมาะสมสามารถลดความเสี่ยงจากมลภาวะฝุ่นละอองขนาดเล็กได้อย่างมีประสิทธิภาพ ขณะที่ ชนวีร์ วันเสริม (2566) รายงานว่าการบำรุงรักษาระบบระบายอากาศอย่างสม่ำเสมอมีผลต่อการยืดอายุการใช้งานและการรักษาคุณภาพอากาศภายในอาคาร ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความจำเป็นและความสำคัญของระบบระบายอากาศในปัจจุบัน

“ก้าพล รับเหมาระบบระบายอากาศ” เป็นผู้รับเหมาอิสระที่ให้บริการครอบคลุมทั้งการออกแบบ ติดตั้ง และบำรุงรักษาระบบระบายอากาศและระบบทำความเย็นในอาคาร เคหะสถาน และโครงการขนาดใหญ่ ทั้งยังจัดจำหน่ายและติดตั้งท่อดักส์และท่อสแตนเลสตามความต้องการของลูกค้า โดยกลุ่มลูกค้าหลักประกอบด้วยหน่วยงานภาครัฐ เอกชน และนิคมอุตสาหกรรมทั่วประเทศ บริษัทดำเนินธุรกิจในรูปแบบ B2B และ B2C โดยมีรายได้หลักจากงานติดตั้ง การรื้อถอน การบำรุงรักษา และบริการหลังการขาย รวมถึงการจัดหาเครื่องปรับอากาศและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง

จากข้อมูลข้างต้นทำให้เห็นได้ว่า อุตสาหกรรมการลงทุนในระบบระบายอากาศสำหรับทั้งโรงงาน อาคารพาณิชย์ และที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มการเติบโตที่ต่อเนื่อง จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้ผู้วิจัยเล็งเห็นถึงความสำคัญในการศึกษาเรื่อง “แผนธุรกิจ ก้าพล รับเหมาระบบระบายอากาศ” โดยมีวัตถุประสงค์การศึกษาเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ก้าพล รับเหมาระบบระบายอากาศเพื่อให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ก้าพล รับเหมาระบบระบายอากาศ

## การทบทวนวรรณกรรม

แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่

ก้าพล รับเหมาระบบระบายอากาศ หมายถึง ชื่อกิจการของผู้ประกอบการอิสระรายหนึ่งที่ให้บริการด้านการออกแบบ ติดตั้ง และดูแลงานระบบระบายอากาศ เช่น ระบบถ่ายเทอากาศในอาคาร ท่อดักส์ พัดลมดูดอากาศ ฯลฯ โดย “ก้าพล” เป็นชื่อของเจ้าของหรือชื่อแบรนด์ของธุรกิจ และ “รับเหมาระบบระบายอากาศ” คือประเภทของงานหรือบริการที่ดำเนินการ

การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์อุตสาหกรรมโดยใช้ Porter Five Forces Model และ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และ กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง กำลังการผลิต ปริมาณการผลิต และอัตราการผลิต และขั้นตอนการผลิตหรือการบริการของธุรกิจ

การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร

การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

## งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จันทิมา ลักขณา (2566) กล่าวว่า การจำลองระบบระบายอากาศโดยใช้โปรแกรม CONTAM ทำให้สามารถวิเคราะห์คุณภาพอากาศภายในบ้านพักอาศัยในแต่ละภูมิภาคของประเทศไทยได้อย่างแม่นยำ และพบว่าการเปิดช่องหน้าต่าง

หรือประตูที่เหมาะสมสามารถช่วยให้อากาศไหลเวียนดีขึ้นและลดความเสี่ยงจากฝุ่นละออง PM2.5 ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ชนวีร์ วันเสริม (2566) กล่าวว่า การตรวจสอบระบบระบายอากาศในอาคารจัดสรรจตุรพบว่ามีอาคารบำรุงรักษาและปรับปรุงระบบอยู่เสมอ จะสามารถยืดอายุการใช้งานของระบบและรักษาคุณภาพอากาศได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อความพึงพอใจของผู้ใช้อาคาร

ศิริสิทธิ์ แก้วม่วง และ ชินินทร์ ตรงจิตภักดี (2565) กล่าวในการประชุมวิชาการว่า ห้องพันทรายที่ไม่มีระบบระบายอากาศที่เหมาะสมจะส่งผลให้เกิดการสะสมของฝุ่นอันตราย ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อสุขภาพของพนักงาน พวกเขาเสนอการออกแบบระบบระบายอากาศแบบเฉพาะทางเพื่อควบคุมปริมาณฝุ่นในพื้นที่ทำงาน

#### กรอบแนวคิดการศึกษา



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิด

#### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจกำพล รัับเหมาระบบระบายอากาศ

#### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจกำพล รัับเหมาระบบระบายอากาศ

#### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

##### การวิเคราะห์สถานการณ์

##### 1) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกทั่วไป (PESTEL)

1.1) สภาพแวดล้อมทางการเมือง (P-Political) ธุรกิจรัับเหมาระบบระบายอากาศมีความเกี่ยวข้องกับนโยบายของภาครัฐในด้านการก่อสร้าง สิ่งแวดล้อม และพลังงาน ผู้ประกอบการจึงควรติดตามและปรับตัวให้สอดคล้องกับทิศทางนโยบาย เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันและการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

1.2) สภาพแวดล้อมทางด้านเศรษฐกิจ (E-Economic) ภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวอย่างช้า ต้นทุนวัสดุและอัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ธุรกิจจึงจำเป็นต้องบริหารจัดการทางการเงินอย่างรัดกุมเพื่อลดความเสี่ยงทางเศรษฐกิจ

1.3) สภาพแวดล้อมทางด้านสังคม (S- Social) แนวโน้มการตระหนักรู้ด้านสุขภาพและสิ่งแวดล้อมของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น ส่งผลให้เกิดความต้องการระบบระบายอากาศที่มีประสิทธิภาพ ประหยัดพลังงาน และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งธุรกิจต้องพัฒนาเพื่อตอบสนองความต้องการดังกล่าว

1.4) สภาพแวดล้อมทางด้านเทคโนโลยี (T-Technological) ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีมีบทบาทสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพของระบบระบายอากาศ การนำเทคโนโลยีใหม่ เช่น ระบบควบคุมอัตโนมัติ และซอฟต์แวร์ออกแบบอาคารมาใช้ จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

1.5) สภาพแวดล้อมทางด้านสภาพแวดล้อม (E-Environmental) ความเปลี่ยนแปลงด้านสิ่งแวดล้อมและแนวนโยบายที่เข้มงวดมากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจต้องให้ความสำคัญกับการพัฒนาโซลูชันที่ลดการใช้พลังงาน และลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อสอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืน

1.6) สภาพแวดล้อมทางด้านกฎหมาย (L-Legal) ธุรกิจจำเป็นต้องปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง อาทิ กฎหมายแรงงาน มาตรฐานด้านวัสดุและความปลอดภัย รวมถึงการขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง เพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยงทางกฎหมายที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

2) การวิเคราะห์แรงกดดัน 5 ด้าน โดยวิธี Porter's Five Force Model มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1) อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Customers): สูง

เนื่องจากลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการจากผู้รับเหมาหลายรายที่มีการแข่งขันในตลาด ลูกค้ามีความสามารถในการต่อรองราคาหรือขอเปลี่ยนแปลงข้อเสนอดี หากผู้รับเหมาสามารถเสนอเทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพมากกว่าและราคาที่แข่งขันได้ ลูกค้าอาจลดการเปลี่ยนผู้ให้บริการ

2.2) อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ (Bargaining Power of Suppliers): สูง

เนื่องจากมีผู้ผลิตหรือซัพพลายเออร์วัสดุสำคัญ (เช่น ท่อระบายอากาศ, พัดลมอุตสาหกรรม) อยู่เพียงไม่กี่ราย และการพึ่งพาสินค้าวัตถุดิบเฉพาะทางหรือสินค้านำเข้าที่คุณภาพดีมีราคาสูงและมีความเสี่ยงในการขนส่ง หากมีซัพพลายเออร์หลากหลายและการแข่งขันในตลาดวัตถุดิบสูง ธุรกิจสามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบที่คุ้มค่าได้ และการจัดซื้อในปริมาณมากอาจช่วยลดอำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์

2.3) การคุกคามของผู้ประกอบการรายใหม่ (Threat of New Entrants): สูง

เนื่องจากตลาดรับเหมาระบบระบายอากาศเติบโตจากการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมและอสังหาริมทรัพย์ ทำให้ผู้เล่นใหม่เข้าสู่ตลาดได้ง่าย หากสามารถเสนอระบบที่มีต้นทุนต่ำกว่า หรือใช้เทคโนโลยีที่ช่วยประหยัดพลังงาน แม้จะมีอุปสรรคด้านมาตรฐานและกฎหมาย แต่ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีช่วยลดต้นทุน ส่งผลให้การแข่งขันรุนแรงขึ้นและเป็นภัยคุกคามต่อผู้เล่นเดิม

2.4) การคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products): ต่ำ

เนื่องจากทางเลือกเช่น ระบบระบายอากาศธรรมชาติหรือเครื่องฟอกอากาศไม่สามารถทดแทนระบบ HVAC (Heating, Ventilation, and Air-conditioning) ที่มีประสิทธิภาพและการควบคุมที่ดีในอาคารขนาดใหญ่หรือโรงงานได้อย่างเต็มที่ โดยเฉพาะในด้านการกรองอากาศและลดมลพิษทางอากาศอย่างมีประสิทธิภาพ

2.5) การแข่งขันของผู้ที่อยู่ในอุตสาหกรรม (Industry Rivalry): สูง

เนื่องจากมีผู้เล่นหลายราย ทั้งบริษัทขนาดใหญ่ที่มีเทคโนโลยีและทรัพยากรทางการเงิน รวมถึงบริษัทขนาดเล็กที่แข่งขันในด้านราคาและบริการที่ยืดหยุ่น ความต้องการในตลาดยังเติบโตจากการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมและการก่อสร้าง การมีผู้เล่นหลากหลายทำให้ต้องปรับตัวเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันอย่างต่อเนื่อง

3) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.1) จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

- โรงงานตั้งอยู่ในพื้นที่ที่สะดวกต่อการเดินทาง
- ทีมงานช่างเทคนิคที่มีความรู้และประสบการณ์
- ราคายุติธรรม
- มีระบบการติดตั้งที่เป็นมาตรฐานและความปลอดภัย
- บริการที่ครบวงจร

3.2) จุดอ่อน (Weaknesses)

- การจัดการโครงการไม่เป็นไปตามแผน
- บุคลากรประจำมีจำนวนไม่เพียงพอ
- ต้องใช้เงินทุนจำนวนมากในแต่ละโครงการ
- ระยะเวลาในการทำงานไม่แน่นอนในแต่ละโครงการ
- ทรัพยากรไม่เพียงพอเช่นเครื่องจักรและบุคลากรมีจำนวนจำกัด

### 3.3) โอกาส (Opportunities)

- การเติบโตของอุตสาหกรรมก่อสร้าง
- ผู้บริโภคมีความต้องการอาคารและที่อยู่อาศัยจำนวนมากขึ้น
- ภาครัฐสนับสนุนการลงทุนลดมลพิษ
- ความร่วมมือกับผู้รับเหมารายใหญ่
- ผู้ขายปัจจัยผลิตในตลาดมีจำนวนมาก

### 3.4) อุปสรรค (Threats)

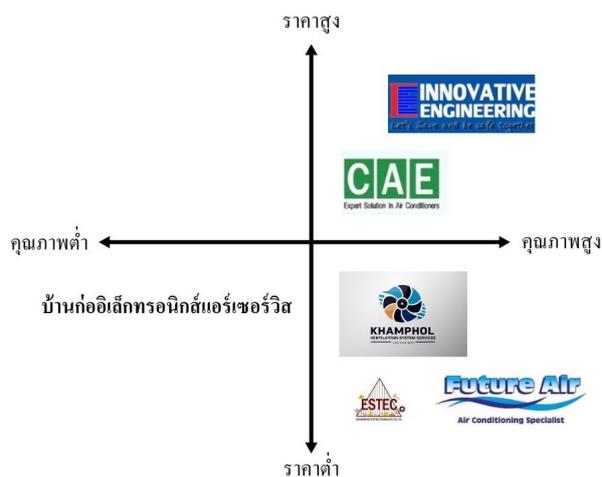
- สภาพอากาศที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการทำงาน
- แข่งขันที่รุนแรงในด้านราคา
- ความไม่แน่นอนจากเศรษฐกิจแปรปรวน
- ความเสี่ยงและความล่าช้า
- ต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ในตลาดมีราคาสูง

### การวิเคราะห์ด้านการตลาด

#### 1) การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มอุตสาหกรรม, กลุ่มลูกค้าเชิงพาณิชย์ และกลุ่มหน่วยงานภาครัฐ ในส่วนกลุ่มเป้าหมายรอง คือ กลุ่มบ้านพักอาศัย / เจ้าของบ้าน, กลุ่มธุรกิจขนาดเล็ก เช่น ร้านอาหาร ร้านกาแฟ คลินิกและกลุ่มงานปรับปรุง หรือ ซ่อมบำรุง

#### 2) การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning)



ภาพที่ 2 ตำแหน่งทางการตลาดสำหรับผู้บริโภคคนสุดท้ายของกำลัง ระบายระบบระบายอากาศ

#### 2.1) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

ระบบระบายอากาศที่ออกแบบเฉพาะสำหรับการใช้งานในพื้นที่ต่างๆ เช่น อาคารสำนักงาน โรงงาน หรืออุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่ต้องการควบคุมคุณภาพอากาศ

#### 2.2) กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

สามารถกำหนดขอบเขตราคาประมาณการ ซึ่งอยู่ในช่วง 100,000-1,000,000 บาทต่อโครงการ โดยการประเมินราคาจะพิจารณาจากโครงสร้างต้นทุนหลัก และ คิดค่าดำเนินการอยู่ที่ 10% ต่อโครงการ

#### 2.3) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

การขายผ่านตัวแทนหรือผู้รับเหมา ร่วม ในบางกรณีการมีพันธมิตรในสายงานอื่นๆ เช่น บริษัทรับเหมาก่อสร้าง หรือบริษัทออกแบบอาคารอาจช่วยให้สามารถขยายการให้บริการในหลายพื้นที่ได้

#### 2.4) กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

ใช้ช่องทางออนไลน์ เช่น เว็บไซต์ โซเชียลมีเดีย และ Google Ads เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการจัดโปรโมชั่นพิเศษ เช่น ส่วนลดสำหรับลูกค้าใหม่ และบริการให้คำปรึกษาฟรี เพื่อกระตุ้นความสนใจและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว

#### 2.5) กลยุทธ์ด้านบุคคล (People Strategy)

แบ่งบุคลากรออกเป็น 2 ฝ่ายหลัก ได้แก่ 1) ฝ่ายโรงงานที่รับผิดชอบการผลิต ติดตั้ง บำรุงรักษา และควบคุมคุณภาพงาน ประกอบด้วยหัวหน้าช่าง ช่างแอร์ ช่างเชื่อม และพนักงานพาร์ทไทม์ 2) ฝ่ายสำนักงานดูแลการบริหารโครงการ การประสานงาน และสนับสนุนฝ่ายโรงงาน ประกอบด้วยผู้บริหาร พนักงานธุรการ และพนักงานบัญชี

#### 2.6) กลยุทธ์ด้านกระบวนการ (Process Strategy)

ธุรกิจมุ่งเน้นการวางแผนและควบคุมขั้นตอนการทำงานอย่างเป็นระบบ เพื่อให้การติดตั้งมีคุณภาพและเสร็จตรงเวลา โดยใช้เทคโนโลยีช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน รวมถึงจัดการทรัพยากรอย่างเหมาะสมเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า

#### 2.7) กลยุทธ์ด้านภาพลักษณ์และการบริการ (Physical Evidence Strategy)

สร้างความน่าเชื่อถือผ่านการใช้วัสดุอุปกรณ์ที่ได้มาตรฐาน การแสดงผลงานที่มีคุณภาพ และการบริการหลังการขายที่เป็นมืออาชีพ รวมถึงการนำเสนอเอกสารประกอบการทำงานอย่างครบถ้วน เพื่อเสริมสร้างความมั่นใจแก่ลูกค้าและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อองค์กร

#### การวิเคราะห์แผนการผลิต

##### 1) กำลังการผลิต/บริการ

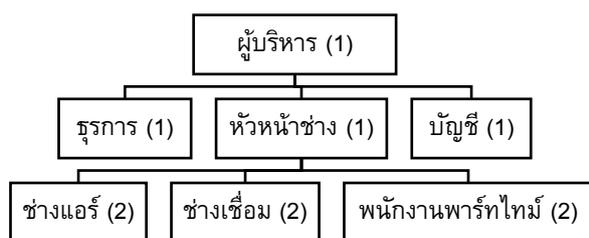
กำลังการให้บริการของธุรกิจสามารถดำเนินงานได้ 5 วันต่อโครงการ โดยใน 1 เดือนสามารถรับงานได้สูงสุด 12 โครงการ หรือเท่ากับ 144 โครงการต่อปี ภายใต้สมมติฐานการทำงานต่อเนื่องตลอดทั้งปี และมีการตั้งเป้าอัตราการเติบโตของจำนวนโครงการเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 5 ต่อปี

##### 2) ขั้นตอนการผลิต/บริการ

ธุรกิจรับเหมาระบบระบายอากาศเริ่มจากการให้คำปรึกษาและเก็บข้อมูลเบื้องต้นจากลูกค้า ตามด้วยการออกแบบและสำรวจหน้างานอย่างละเอียด จากนั้นบริษัทจะประเมินต้นทุน เสนอราคา และหากลูกค้าตกลงก็จะจัดทำสัญญาและกำหนดระยะเวลาดำเนินงาน ต่อด้วยการวางแผนและติดตั้งระบบอย่างเป็นระบบ ตรวจสอบคุณภาพ ส่งมอบงาน พร้อมบริการหลังการขาย และปิดโครงการอย่างเป็นทางการเมื่อได้รับความพึงพอใจจากลูกค้า

#### การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์กร ธุรกิจใช้โครงสร้างองค์กรแบบแบ่งตามหน้าที่ (Functional Organization) โดยจัดแยกงานตามหน้าที่หลักของแต่ละฝ่าย เพื่อให้ผู้บริหารและพนักงานสามารถกำกับดูแลและดำเนินงานในความรับผิดชอบของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล



ภาพที่ 3 แสดงแผนภูมิองค์กร

### การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 9 ล้านบาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 14,466,816.00 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 15,949,664.64 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 17,584,505.27 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 19,386,917.06 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 21,374,076.05 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 4,492,974.64 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 5,092,966.06 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 5,759,370.74 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 6,499,241.74 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 7,320,367.36 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 1 ปี 11 เดือน 19 วัน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 10,137,121.17 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ ร้อยละ 107

### สรุปผลการศึกษา

ผลการวิเคราะห์ด้านการเงินพบว่า โครงการมีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) สูงถึงร้อยละ 107 ซึ่งสะท้อนถึงความคุ้มค่าของการลงทุน และสอดคล้องกับแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมระบบระบายอากาศ (HVAC) ที่ได้รับแรงหนุนจากความต้องการในภาคการก่อสร้างและภาคอุตสาหกรรมที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง (ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์, 2566) เมื่อพิจารณาร่วมกับผลการวิเคราะห์ในด้านต่าง ๆ ได้แก่ สถานการณ์ทางธุรกิจ การตลาด การผลิต การจัดการองค์กรและทรัพยากรบุคคล รวมถึงการเงิน พบว่าธุรกิจ “ก้าพล รับเหมาระบบระบายอากาศ” ภายใต้สมมติฐานและเงื่อนไขที่กำหนด มีความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจเชิงพาณิชย์ และมีศักยภาพในการเติบโตอย่างยั่งยืน

### ข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการศึกษา

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ก้าพล รับเหมาระบบระบายอากาศ มีข้อเสนอแนะ ดังนี้

- 1) ด้านการวิเคราะห์สถานการณ์ ธุรกิจรับเหมาระบบระบายอากาศมีแนวโน้มเติบโตตามการขยายตัวของอุตสาหกรรมก่อสร้างและความตระหนักด้านคุณภาพอากาศ โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากนโยบายรัฐด้านสิ่งแวดล้อมและพลังงาน อย่างไรก็ตาม ยังคงเผชิญกับความท้าทายจากต้นทุนที่เพิ่มขึ้นและการแข่งขันด้านราคา
- 2) ด้านการวิเคราะห์ด้านการตลาด ตลาดมีความต้องการระบบระบายอากาศที่มีประสิทธิภาพและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเพิ่มขึ้น โดยกลุ่มเป้าหมายหลักคืออาคารพาณิชย์ โรงงาน และโครงการก่อสร้างใหม่ การแข่งขันอยู่ในระดับปานกลาง การสร้างความแตกต่างด้วยคุณภาพงานและบริการหลังการขายเป็นกลยุทธ์หลักในการขยายตลาด
- 3) ด้านการวิเคราะห์ด้านการผลิต กระบวนการให้บริการมีลำดับขั้นชัดเจนตั้งแต่การให้คำปรึกษา ออกแบบ ประเมินราคา ติดตั้ง จนถึงการตรวจสอบและบริการหลังการขาย โดยมีกำลังการผลิตสูงสุดอยู่ที่ 144 โครงการต่อปี พร้อมแผนเพิ่มประสิทธิภาพผ่านการใช้เทคโนโลยีและการควบคุมคุณภาพงาน
- 4) ด้านการวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน โครงสร้างองค์กรแบ่งเป็นฝ่ายสำนักงานและฝ่ายโรงงาน เพื่อแบ่งหน้าที่ชัดเจนในการบริหารและดำเนินงาน โดยเน้นความชำนาญของบุคลากรเฉพาะทาง พร้อมมีระบบบริหารจัดการที่สนับสนุนความคล่องตัวและการประสานงานภายในองค์กร
- 5) ด้านการวิเคราะห์ด้านการเงิน ธุรกิจใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 9 ล้านบาท โดยสามารถคืนทุนได้ภายใน 1 ปี 11 เดือน 19 วัน แสดงถึงศักยภาพในการสร้างผลตอบแทนสูง มีกำไรสุทธิเติบโตต่อเนื่องทุกปี มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 10.14 ล้านบาท และมีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) สูงถึงร้อยละ 107 สะท้อนถึงความคุ้มค่าและความมั่นคงทางการเงินของโครงการ

### เอกสารอ้างอิง

- กรมโยธาธิการและผังเมือง. (2565). พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง. กระทรวงมหาดไทย.
- จันทิมา ลักขณา. (2566). การจำลองการระบายอากาศในบ้านพักอาศัยในแต่ละภูมิภาคของประเทศไทย. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์.

ชนวีร์ วันเสริม. (2566). การตรวจสอบระบบปรับอากาศและระบายอากาศ: กรณีศึกษาอาคารจัดรัฐสภามุขมนตรี. รายงานสหกิจศึกษา, มหาวิทยาลัยสยาม.

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2566). รายงานสถานการณ์เศรษฐกิจและแนวโน้มการลงทุนของภาคธุรกิจรายอุตสาหกรรม.

บริษัท บ้านก้ออิเล็กทรอนิกส์แอร์เซอร์วิส จำกัด. (2568). บริษัท บ้านก้ออิเล็กทรอนิกส์แอร์เซอร์วิส จำกัด. สืบค้นจาก

Facebook: <https://www.facebook.com/banorkairservice>.

BuilK. (2565). บริษัท เอ็นจิเนียริง ซิสเต็ม จำกัด. สืบค้นจาก <https://www.builk.com>.

Cool Air Engineering. (2560). บริษัท คูลแอร์ จำกัด. สืบค้นจาก <https://www.coolaireng.com>.

Future Air Conditioning. (2568). บริษัท ฟิวเจอร์ แอร์ จำกัด. สืบค้นจาก <https://www.facebook.com/FutureAirConditioning>.

Innovative Engineering. (2568). บริษัท อินโนเวทีฟ เอ็นจิเนียริง จำกัด. สืบค้นจาก <https://www.innothai.info>.

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์. (2566). รายงานแนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเทศไทย. สืบค้นจาก <https://www.reic.or.th>.

ศิริสิทธิ์ แก้วม่วง และ ชรินทร์ ตรงจิตภักดี. (2565). การศึกษาและปรับปรุงระบบระบายอากาศในห้องพันทราย. ใน การประชุมวิชาการมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ครั้งที่ 60, กรุงเทพฯ.

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2566). แนวทางการส่งเสริมธุรกิจ SME ในยุค Smart City. สืบค้นจาก <https://www.sme.go.th>.

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2566). รายงานภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาส 4 และภาพรวมปี 2566. สืบค้นจาก <https://www.nesdc.go.th>.

**Data Availability Statement:** The raw data supporting the conclusions of this article will be made available by the authors, without undue reservation.

**Conflicts of Interest:** The authors declare that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

**Publisher's Note:** All claims expressed in this article are solely those of the authors and do not necessarily represent those of their affiliated organizations, or those of the publisher, the editors and the reviewers. Any product that may be evaluated in this article, or claim that may be made by its manufacturer, is not guaranteed or endorsed by the publisher.



**Copyright:** © 2025 by the authors. This is a fully open-access article distributed under the terms of the Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0).