



## การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจบริการนำเข้าแรงงานต่างด้าว บริษัท เวิร์ค พลัส จำกัด

### Feasibility Study of Foreign Workers Importing Service

#### Work Plus Company Litmited.

#### กมลเนตร ชุนหัจจร<sup>1</sup>

<sup>1</sup> นักศึกษาหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต

Kamolnate.c63@gmail.com

#### บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจบริการนำเข้าแรงงานต่างด้าว บริษัท เวิร์ค พลัส จำกัด เพื่อประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ ซึ่งประกอบด้วย การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์แผนการตลาด การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน การวิเคราะห์แผนกำลังคน และการวิเคราะห์แผนการเงิน เนื่องด้วยปัจจุบันประเทศไทยมีการพัฒนาภาคอุตสาหกรรม จึงทำให้เกิดความต้องการด้านแรงงานเพิ่มมากขึ้น ทำให้ไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ประกอบการ แรงงานต่างด้าวหรือแรงงานข้ามชาติจึงเป็นอีกทางเลือกที่สามารถทดแทนได้ โดยส่วนใหญ่แรงงานต่างด้าวที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยจะเข้ามาประกอบอาชีพด้านเกษตรกรรม ประมง คนรับใช้ กรรมกร หรืออาชีพที่มีความเสี่ยง ซึ่งอาชีพเหล่านี้จะหาแรงงานไทยทำค่อนข้างยาก หรืออาจจะหาได้แต่ต้องจ่ายค่าแรงสูงและเงื่อนไขการทำงานที่มีมากขึ้น ผู้ประกอบการจึงต้องหาแรงงานต่างด้าวเพื่อทดแทนในตำแหน่งที่แรงงานไทยไม่ทำจึงทำให้ทุกวันนี้เกิดปัญหาการลักลอบขนย้ายแรงงาน หรือมีการหลบหนีเข้ามาทำงานกันเป็นจำนวนมากเนื่องจากมีกฎหมายข้อบังคับหรือการทำเอกสารที่ยุ่งยาก จากการวิเคราะห์ตามขั้นตอนดังกล่าวพบว่า กลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าชาวไทยและชาวต่างชาติที่ผู้ประกอบการ โรงงานอุตสาหกรรมและบริษัทต่างๆ ที่อยู่ในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร ซึ่งเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ และมีความต้องการแรงงานต่างด้าวมากกว่า 50 คน มีการกำหนดส่วนประสมทางการตลาดซึ่งประกอบด้วย กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด มีการวางแผนกำลังการบริการ ปริมาณการบริการ และมีการกำหนดขั้นตอนการบริการ มีระยะเวลาดำเนินการของโครงการเท่ากับ 2 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 3,617,449.16 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ 44% จึงสรุปได้ว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้และเหมาะสมในการลงทุน

คำสำคัญ: การศึกษาความเป็นไปได้, แรงงานต่างด้าว, MOU, การจ้างงาน



## ABSTRACT

This study's purpose is to study the feasibility of the Foreign Workers Importing Service Work Plus Company Limited, in order to assess the business feasibility. The study consists of situational analysis, marketing plan analysis, operation plan analysis, plan analysis and manpower and financial plan analysis. Because at present, Thailand has developed the industrial sector therefore increasing the need for labor making it insufficient to meet the needs of the operator's Foreign workers or migrant workers is an alternative that can be replaced. Most of the foreign workers working in Thailand come to work in agriculture, fishery, servants, laborers or at-risk occupations. Which these professions will find Thai workers to do quite difficult or they may be able to find but pay higher wages and more conditions of work. Entrepreneurs have to find foreign workers to replace in positions that Thai workers do not do, thus causing smuggling problems today. Or have fled to work a lot because of difficult rules, regulations or documentation. Based on the analysis, it was found that the target audience were Thai and foreign industrial entrepreneurs or other companies which located at Nava Nakorn Industrial Estate with the large businesses that demand for foreign workers more than fifty workers. A marketing mix is defined which includes product strategy, prices, distribution channels, marketing promotions and production planning. The payback period of the project equal to 2 years, with a net present value (NPV) of 3,617,449.16 baht and a rate of return on investment (Internal Rate of Return; IRR) equal to 44%. This can be concluded that this project is feasible and suitable for investment.

**Keywords:** Foreign workers, MOU, Employment

### 1. บทนำ

เนื่องด้วยปัจจุบันประเทศไทยมีการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้เกิดความต้องการด้านแรงงานเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับปัจจุบันแรงงานไทยมีอยู่อย่างจำกัด ทำให้ไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ประกอบการ แรงงานต่างด้าวหรือแรงงานข้ามชาติจึงเป็นอีกทางเลือกที่สามารถทดแทนได้ โดยส่วนใหญ่แรงงานต่างด้าวที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยจะเป็นประเทศเพื่อนบ้านที่มีชายแดนติดกัน ทั้งนี้ส่วนใหญ่เข้ามาประกอบอาชีพด้านเกษตรกรรม ประมง คนรับใช้ กรรมกร หรืออาชีพที่มีความเสี่ยง ซึ่งอาชีพเหล่านี้จะหาแรงงานไทยทำค่อนข้างยาก ผู้ประกอบการจึงต้องหาแรงงานต่างด้าวเพื่อทดแทนในตำแหน่งที่แรงงานไทยไม่ทำจึงทำให้ทุกวันนี้เกิดปัญหาการลักลอบขนย้ายแรงงาน หรือมีการหลบหนีเข้ามาทำงานกันเป็นจำนวนมากเนื่องจากมีกฎหมายข้อบังคับหรือการทำเอกสารที่ยุ่งยาก(Mthai, 2019)

แรงงานต่างด้าวหรือแรงงานข้ามชาติของประเทศไทยในปัจจุบัน มีจำนวนมากและครอบคลุมในหลายพื้นที่ของประเทศไทยในทางสถิติมีการจดทะเบียนแรงงานต่างด้าวหรือแรงงานข้ามชาติไว้แล้วประมาณ 1.3 ล้านคนแต่ในความเป็นจริงแล้วแรงงานต่างด้าวหรือแรงงานข้ามชาติเหล่านี้มีจำนวนถึง 2 ล้านกว่าคน ซึ่งที่เหลือนี้อีกกว่า 7 แสนคนนั้นเป็นแรงงานต่างด้าวที่หลบหนีเข้ามาทำงานในประเทศไทยอย่างผิดกฎหมาย (กรุงเทพมหานคร, 2560) ต่อมาประเทศไทยได้ทำสัญญาทวิภาคี (MOU ย่อมาจาก Memorandum of Understanding) ระหว่างประเทศ โดยวางเป้าหมายคือ ประเทศไทยจะต้องไม่มีแรงงานผิดกฎหมายอีกต่อไป จึงปรับสถานะแรงงานที่เข้าเมืองผิดกฎหมายเป็นแรงงานที่เข้าเมืองและ



ทำงานอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งเป็นทางออกที่ดีสำหรับการแก้ไขปัญหาแรงงานข้ามชาติ โดย MOU ให้แรงงาน พิสูจน์สัญชาติมาจากประเทศต้นทางและรับรองว่ามาจากประเทศนั้นจริง (พญักษ์ เถาฉวิล และสุธีร์ สาตราคม, 2554)

บริษัท เวิร์ค พลัส เป็นบริษัทนำเข้าแรงงานต่างด้าว 4 สัญชาติ ได้แก่ ลาว พม่า กัมพูชา และเวียดนาม โดย บริษัทดำเนินการด้านเอกสารให้ทุกขั้นตอนของการนำเข้าแรงงาน ในรูปแบบ MOU (Memorandum of Understanding) หรือ หนังสือบันทึกข้อตกลงระหว่างองค์กรที่เกี่ยวข้อง ทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อลดความยุ่งยากใน ขั้นตอนการจ้างต่างด้าว โดยบริษัทจะมีการดำเนินงานทั้งหมด 6 บริการ ได้แก่

1. บริการจัดหา / นำเข้าแรงงานต่างด้าวถูกต้องตามกฎหมาย (MOU)
2. นำเข้าต่างด้าวครบวาระ 4 ปี
3. นำเข้าแรงงานต่างด้าวระบุตัว (นายจ้างระบุชื่อ)
4. บริการจัดทำ / ต่ออายุวีซ่า ใบอนุญาตทำงาน ครบวาระ 2 ปี
5. รายงานตัว 90 วัน
6. แจ้งที่พักอาศัย แจ้งการเข้าทำงาน แจ้งออกจากงาน และเอกสารอื่น ๆ

## 2. วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจบริการนำเข้าแรงงานต่างด้าว บริษัท เวิร์ค พลัส จำกัด

## 3. ขั้นตอนการวิจัย

การศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจบริการนำเข้าแรงงานต่างด้าว บริษัท เวิร์ค พลัส จำกัด โดย แบ่งการวิเคราะห์เป็น 5 ส่วนประกอบด้วย การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์แผนการตลาด การวิเคราะห์ แผนการดำเนินงาน การวิเคราะห์แผนกำลังคน และการวิเคราะห์แผนการเงิน

## 4. ผลการวิจัย

### ● การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี Five Forces Model มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 1. การคุกคามของกลุ่มแข่งรายใหม่ (Threat of New Entrants)

ผู้เข้ามาใหม่สามารถเข้าสู่อุตสาหกรรมนี้ได้ค่อนข้างง่าย เนื่องจากในปัจจุบันมีเทคโนโลยีและการสื่อสารมากมายที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ อีกทั้งธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนต่ำ จึงทำให้มีผู้ ต้องการเข้ามาทำธุรกิจนี้เป็นจำนวนมาก แต่ด้วยขั้นตอนที่ค่อนข้างจะยุ่งยากและใช้เวลาในการดำเนินการ พอสมควรจึงทำให้บางคนที่ต้องการมาเป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนี้ยังมีไม่มากนักเนื่องจากยังไม่รู้ ขั้นตอนการดำเนินงาน หากต้องการเข้ามาดำเนินการในอุตสาหกรรมนี้จำเป็นจะต้องศึกษาหาข้อมูลอย่างละเอียดหรือมีผู้เชี่ยวชาญคอยให้คำแนะนำเนื่องจากการดำเนินงานในธุรกิจนี้เกี่ยวข้องกับทางด้านกฎหมาย

#### 2. การคุกคามจากสินค้าหรือการบริการทดแทน (Threat of Substitutes)

สินค้าทดแทนสำหรับธุรกิจการนำเข้าแรงงานต่างด้าวระบบ MOU ในปัจจุบันยังมีไม่ค่อยมากนัก เนื่องจาก แรงงานไทยบางส่วนยังไม่สามารถทดแทนแรงงานต่างด้าวได้อย่างสมบูรณ์ในอุตสาหกรรมบางประเภท



เช่น อุตสาหกรรมก่อสร้าง สามารถจ้างคนไทยในการทำงานได้แต่อาจจะมีค่าจ้างแรงงานที่สูงกว่า และประสิทธิภาพการทำงานไม่เท่ากับแรงงานต่างด้าว อีกทั้งคนไทยยังต้องมีกฎหมายข้อบังคับที่มากกว่าแรงงานต่างด้าวอีกด้วย

3. อำนาจการต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Customers)

อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อมีค่อนข้างมาก เนื่องจากปัจจุบันมีบริษัทที่ทำธุรกิจการนำเข้าแรงงานและทำเอกสารต่าง ๆ ระบบ MOU เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ทำให้ลูกค้าที่อาจจะเป็นทั้งผู้ประกอบการหรือแรงงานเองก็ตามมีตัวเลือกในการเลือกใช้บริการที่ค่อนข้างเยอะพอสมควร ดังนั้นกลยุทธ์ด้านบริการ และรูปแบบการบริการที่ครบวงจร จะทำให้สามารถดึงดูดลูกค้าได้เนื่องจากหากบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าครบจบในที่เดียวจะช่วยเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและเกิดการบอกต่อทำให้สามารถดึงดูดลูกค้ารายอื่น ๆ ได้

4. อำนาจการต่อรองจากผู้จัดหาวัตถุดิบ (Bargaining Power of Suppliers)

ในการนำเข้าแรงงานเข้ามายังประเทศไทยจำเป็นต้องมีบริษัท Subcontract จากประเทศต้นทางในการจัดหาและจัดทำรายชื่อแรงงานส่งมายังประเทศไทยเพื่อดำเนินการยื่น Calling visa โดยจะมีค่าใช้จ่ายที่เราต้องจ่ายให้กับบริษัท Subcontract ก่อน โดยในการดำเนินธุรกิจช่วงแรกทางบริษัท Work Plus จะต้องชำระค่าใช้จ่ายให้กับบริษัทประเทศต้นทางเป็นเงินสด เนื่องจากเป็นกิจการที่เพิ่งเริ่มดำเนินการ มีความไวเนื้อเชื่อใจกันที่ค่อนข้างต่ำ แต่หากเมื่อธุรกิจสามารถดำเนินการได้เป็นระยะเวลาหนึ่งแล้วเกิดความไวเนื้อเชื่อใจกัน ก็สามารถที่จะจ่ายเงินค่าบริการเป็นเงินเชื่อได้

5. การแข่งขันของคู่แข่งในอุตสาหกรรม (Industry Rivalry)

การแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้กำลังเป็นที่นิยมมากขึ้นเรื่อย ๆ เนื่องจากประเทศไทยในปัจจุบันผู้ประกอบการนิยมใช้แรงงานต่างด้าวกันเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้บริษัทที่ดำเนินการในอุตสาหกรรมการนำเข้าแรงงานนี้มีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง ดังนั้นทางบริษัท Work plus ของเราได้มีมาตรการการจัดการและขั้นตอนการดำเนินงานที่เป็นระบบ รวดเร็ว ครบวงจร สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี รวมถึงพนักงานทุกคนมีอัธยาศัยไมตรีที่ดีต่อลูกค้าพร้อมให้คำปรึกษาและแนะนำลูกค้าตลอดทั้งก่อนให้บริการและหลังให้บริการ

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

**จุดแข็งของธุรกิจ (Strengths)**

1. บริษัทมีผู้เชี่ยวชาญที่อยู่ในวงการธุรกิจการนำเข้าแรงงานต่างด้าวมากกว่า 10 ปี คอยให้คำแนะนำและคำปรึกษา
2. บริษัทมีการทำงานที่เป็นขั้นเป็นตอนอย่างชัดเจน รวดเร็วและถูกต้อง สามารถตรวจสอบได้ โดยบริษัทจะยึดหลักผลประโยชน์และอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าเป็นอันดับ 1 ตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ดีที่สุด



3. สถานที่ตั้งบริษัทอยู่ใกล้กับสถานประกอบการสะดวกต่อการเดินทางของนายจ้างและลูกจ้าง เช่น ตลาดสี่มุมเมือง บริษัทอิตาเลียนไทย เป็นต้น ซึ่งสถานที่เหล่านี้เป็นแหล่งรวมนายจ้างที่ต้องการแรงงานต่างด้าวและแรงงานต่างด้าวที่ต้องการทำเอกสารต่าง ๆ
4. บริษัทเรามีช่องทางการติดต่อกับลูกค้าหลายช่องทางเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า เช่น การเดินทางไปหาลูกค้าเองโดยตรงโดยที่ลูกค้าไม่ต้องเข้ามาที่บริษัท

#### จุดอ่อนของธุรกิจ (Weaknesses)

1. เป็นบริษัทใหม่ที่ยังไม่เป็นที่รู้จักในวงการ ทำให้ความน่าเชื่อถือที่มีต่อลูกค้าน้อยกว่าบริษัทคู่แข่ง
2. อำนาจการต่อรองกับ Supplier ยังน้อยเมื่อเทียบกับคู่แข่ง
3. ฐานลูกค้าเก่ายังไม่มี ต้องใช้เวลาและเงินทุนในการทำการตลาดเพื่อหาลูกค้า
4. ขาดการส่งเสริมทางการตลาด เนื่องจากมีเงินทุนต่ำเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

#### โอกาสของธุรกิจ (Opportunities)

1. ประเทศไทยกำหนดให้แรงงานต่างด้าวทุกคนต้องทำบันทึกความเข้าใจ หรือ MOU เพื่อเข้ามาทำงานในประเทศไทย อย่างถูกต้องตามกฎหมาย จึงเป็นโอกาสที่ดีในการดำเนินธุรกิจ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับนายจ้างและลูกจ้าง
2. การเติบโตของเศรษฐกิจ และความต้องการแรงงานต่างด้าวที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้มีแรงงานต่างด้าวเดินทางเข้ามาทำงานในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น
3. สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่าย เนื่องจากที่ตั้งบริษัทใกล้กับสถานประกอบการ และยังมีสื่อ Social Media เช่น Facebook ในการเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายยิ่งขึ้น

#### อุปสรรคของธุรกิจ (Threats)

1. มีการแข่งขันสูง เนื่องจากปัจจุบันมีกิจการประเภทนี้ขึ้นจำนวนมาก
2. เนื่องจากสภาพเศรษฐกิจในช่วงตกต่ำทำให้นายจ้างส่วนใหญ่ มักตัดภาระค่าใช้จ่ายในการที่จะดำเนินการเองหรือให้ลูกจ้างแรงงานต่างด้าวดำเนินการเอง ไม่ใช้บริการบริษัทเนื่องจากมีค่าใช้จ่ายบางรายการที่ค่อนข้างสูง
3. ในปัจจุบันการหาบุคลากรที่มีคุณภาพเข้ามาทำงานได้ยาก ค่าตอบแทนสูง

#### ● การวิเคราะห์แผนการตลาด

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

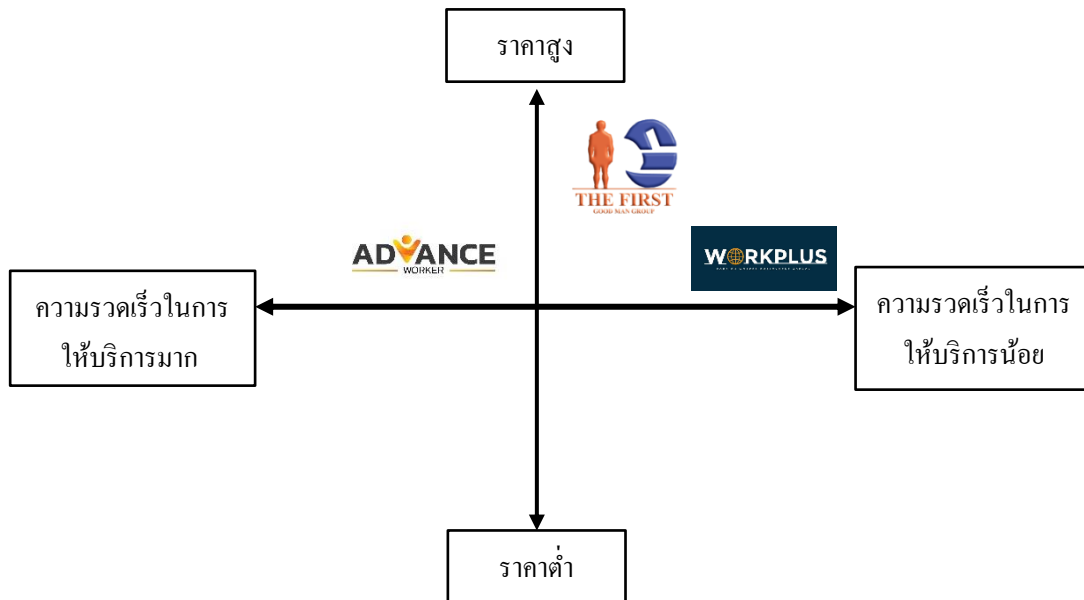
กลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัท เวิร์ค พลัส คือ กลุ่มลูกค้าชาวไทยและชาวต่างชาติที่เป็นผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมและบริษัทต่าง ๆ ที่อยู่ในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร ที่มีความต้องการแรงงานต่างด้าว และมีขนาดของธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีแรงงานมากกว่า 50 คนกลุ่มคนเหล่านี้เป็นผู้ประกอบการที่มีความต้องการแรงงานแต่ไม่มีเวลาในการดำเนินงานด้านเอกสารต่าง ๆ ต้องการความสะดวกสบายไม่ต้องการที่ดำเนินการด้านเอกสารด้วยตนเอง เพราะค่อนข้างยุ่งยากและใช้เวลานาน อีกทั้งกลุ่มคนเหล่านี้เป็นกลุ่มคนวัยกลางคนที่ใช้เวลาส่วนใหญ่ในการทำงาน ทุ่มเทกับการทำงานจึงไม่ค่อยมีเวลาในการที่จะมาดำเนินการต่าง ๆ ด้วยตัวเองนั้นหมายถึงกลุ่มคนเหล่านี้ จะมีกำลังในการที่จะสามารถจ่ายค่าบริการและผลตอบแทนให้กับแรงงานที่เรานำเข้าและจัดส่งไปให้ได้



กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรองของบริษัท เวิร์ค พلاس คือกลุ่มลูกค้าชาวไทยที่ทำอาชีพค้าขาย ในตลาดสี่มุมเมือง ตลาดไท ตลาดรังสิต และตลาดสะพานใหม่ และมีขนาดของธุรกิจขนาดเล็กที่มีแรงงานไม่เกิน 10 คน กลุ่มคนกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีความต้องการแรงงานต่างด้าว แต่มีความต้องการในจำนวนที่ค่อนข้างน้อย เนื่องจากเป็นธุรกิจขนาดเล็ก

### การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (P: Positioning)

จากรูปแสดงการวางตำแหน่งทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ โดยบริษัท เวิร์ค พلاس เลือกใช้กลยุทธ์การบริการที่เหนือกว่าคู่แข่ง คือ ความรวดเร็วในการให้บริการ บริษัท เวิร์ค พلاس สามารถดำเนินการด้านต่าง ๆ แล้วเสร็จให้กับลูกค้า ภายใน 1 - 30 วัน ขึ้นอยู่แล้วแต่บริการ อีกทั้งราคาการคิดค่าบริการในการดำเนินการต่าง ๆ ของบริษัท เวิร์ค พلاس ยังอยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน สมเหตุ สมผล เมื่อเทียบกับคุณภาพและการบริการ ซึ่งการบริการของบริษัท เวิร์ค พลาส นั้นจะสามารถให้ความคุ้มค่าและความสะดวกกับลูกค้าได้มากกว่าคู่แข่งรายอื่น ๆ ทั้งในด้านของความรวดเร็วในการให้บริการและราคา



รูปที่ 1 แสดงการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของธุรกิจบริการนำเข้าแรงงานต่างด้าว บริษัท เวิร์ค พلاس จำกัด

### กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา (Product and Price Strategies)

ตารางที่ 1 ตารางแสดงอัตราค่าบริการ

การบริการ	อัตราค่าบริการ(บาท/คน)
บริการจัดหา / นำเข้าแรงงานต่างด้าวถูกต้องตามกฎหมาย (MOU)	30,000
นำเข้าต่างด้าวครบวาระ 4 ปี	30,000
นำเข้าแรงงานต่างด้าวระบุตัว (นายจ้างระบุชื่อ)	30,000
บริการจัดทำ / ต่ออายุวีซ่า ใบอนุญาตทำงาน ครบวาระ 2 ปี	12,000
รายงานตัว 90 วัน	300
แจ้งที่พักอาศัย แจ้งการเข้าทำงาน แจ้งออกจากงาน และเอกสารอื่น ๆ	500



### กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

ช่องทางในการจัดจำหน่ายถือว่าเป็นสิ่งที่สำคัญในการทำการตลาด ซึ่งส่งผลต่อการประสบความสำเร็จของธุรกิจ โดยลูกค้าสามารถติดต่อบริษัท เวิร์ค พลัส ได้โดยตรงผ่านทางโทรศัพท์ อินเทอร์เน็ต สื่อ social ต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นทางเว็บไซต์โดยตรงของบริษัท เว็บไซต์ Facebook หรือ Line และสามารถเข้ามาได้หน้าออฟฟิศได้เลย อีกทั้งยังมีการประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปากในและแจกนามบัตรเขตพื้นที่ตลาดต่าง ๆ

### กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

บริษัทมีการใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด ดังต่อไปนี้ คือ

1. การสร้างเว็บไซต์ การโฆษณาผ่านทางเว็บไซต์ต่าง ๆ บริษัท เวิร์ค พลัส จะใช้ช่องทางในการลงโฆษณา 2 ช่องทาง คือ เว็บไซต์บริษัท [www.workplus.com](http://www.workplus.com) และ [www.facebook.com](http://www.facebook.com) เพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าโดยลูกค้าไม่ต้องเดินทางมาถึงบริษัทก็สามารถรู้จักบริษัทได้อย่างครบถ้วน
2. การลงพื้นที่ประชาสัมพันธ์ แจกนามบัตรในช่วงแรกบริษัท จะมีการลงพื้นที่เพื่อประชาสัมพันธ์ เพื่อให้บริษัทเป็นที่รู้จักโดยการประชาสัมพันธ์จะมีลักษณะการพูดโดยตรง ประชาสัมพันธ์โดยตรง บอกถึงรายละเอียดการบริการ และมีการแจกนามบัตร เบอร์โทรศัพท์ และที่อยู่ของบริษัท เพื่อให้ผู้ที่สนใจใช้บริการสามารถติดต่อสอบถามได้

จากรายละเอียดที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทใช้งบประมาณสำหรับการส่งเสริมการตลาดในปีแรกเท่ากับ 37,000 บาท

### ● การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

การวางแผนกำลังการบริการ ปริมาณการบริการ และอัตราการบริการ

ตารางที่ 2 ตารางแสดงการปริมาณการให้บริการ และยอดขายจริงต่อเดือน

ประเภทการบริการ	สัดส่วนการให้บริการ	ปริมาณการให้บริการ (บริการ / เดือน)	ราคา (บาท)	ยอดขาย (บาท / เดือน)
บริการจัดหา / นำเข้าแรงงานต่างด้าว ถูกต้องตามกฎหมาย (MOU)	4.55%	10	30,000	300,000
นำเข้าต่างด้าวครบวาระ 4 ปี	4.55%	10	30,000	300,000
นำเข้าแรงงานต่างด้าวระบุตัว (นายจ้างระบุชื่อ)	4.55%	10	30,000	300,000
บริการจัดทำ / ต่ออายุวีซ่า ใบอนุญาตทำงาน ครบวาระ 2 ปี	4.55%	10	12,000	120,000
รายงานตัว 90 วัน	40.91%	90	300	27,000
แจ้งที่พักอาศัย แจ้งการเข้าทำงาน แจ้งออกจากงาน และเอกสารอื่น ๆ	40.91%	90	500	45,000
<b>รวม</b>	<b>100%</b>	<b>220</b>		<b>1,092,000</b>



ตารางที่ 3 ตารางแสดงการประมาณการให้บริการจริงต่อปี

ประมาณการบริการ	สัดส่วน การ ให้บริการ	ปริมาณการ ให้บริการ (บริการ / ปี)	ราคา (บาท)	ยอดขาย (บาท / ปี)
บริการจัดหา / นำเข้าแรงงานต่างด้าวถูกต้องตาม กฎหมาย (MOU)	4.55%	120	30,000	3,600,000
นำเข้าต่างด้าวครบวาระ 4 ปี	4.55%	120	30,000	3,600,000
นำเข้าแรงงานต่างด้าวระยะตัว (นายจ้างระบุชื่อ)	4.55%	120	30,000	3,600,000
บริการจัดทำ / ต่ออายุวีซ่า ใบอนุญาตทำงาน ครบวาระ 2 ปี	4.55%	120	12,000	1,440,000
รายงานตัว 90 วัน	40.91%	1080	300	324,000
แจ้งที่พักอาศัย แจ้งการเข้าทำงาน แจ้งออกจากงาน และเอกสารอื่น ๆ	40.91%	1080	500	540,000
<b>รวม</b>	<b>100%</b>	<b>2,640</b>		<b>13,104,000</b>

\*กำหนดให้ 1 ปี เท่ากับ 12 เดือน

จากข้อมูลแรงงานต่างด้าวที่ได้รับอนุญาตทำงานคงเหลือที่ราชอาณาจักร จากสำนักบริหารแรงงานต่างด้าว  
กรมการจัดหางาน ณ เดือนมีนาคม 2561 คนต่างด้าวที่ได้รับอนุญาตทำงานที่ราชอาณาจักร มีจำนวนทั้งสิ้น  
2,189,868 คน ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 90 ของคนต่างด้าวที่ได้รับอนุญาตทำงานที่ราชอาณาจักร เป็นส่วนขับเคลื่อนที่สำคัญให้กับเศรษฐกิจและภาคอุตสาหกรรมไทย (กรุงเทพฯธุรกิจ, 2563) ซึ่งบริษัท เวิร์ค พลัส ได้ทำการ  
ประมาณการกำลังในการให้บริการเอาไว้ดังนี้

ตารางที่ 4 ตารางแสดงการประมาณการให้บริการสูงสุด

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำลังการให้บริการสูงสุด (คน)	5,040	5,040	5,040	5,040	5,040
ปริมาณการให้บริการจริง (คน)	2,640	2,892	3,144	3,396	3,648
อัตรากำลังให้บริการ	52.38%	57.38%	62.38%	67.38%	72.38%

ขั้นตอนกระบวนการบริการ

- 1) กล่าวต้อนรับลูกค้าที่เข้ามาติดต่อสอบถามถึงรายละเอียดที่ต้องการ โดยลูกค้าสามารถติดต่อได้โดยตรงโดยที่  
เข้ามาที่บริษัท หรือ สอบถามได้ผ่านทางโทรศัพท์ กล้องข้อความ Facebook โดยจะมีพนักงานคอยแจ้ง  
รายละเอียดดังกล่าวตามที่ลูกค้าถาม
- 2) พนักงานจะสอบถามความต้องการรายละเอียดต่าง ๆ ของลูกค้าตามบริการนั้น ๆ โดยจะแจ้งถึงเอกสารที่ต้อง  
เตรียม อัตราค่าบริการ ระยะเวลาต่าง ๆ ให้ลูกค้าทราบ



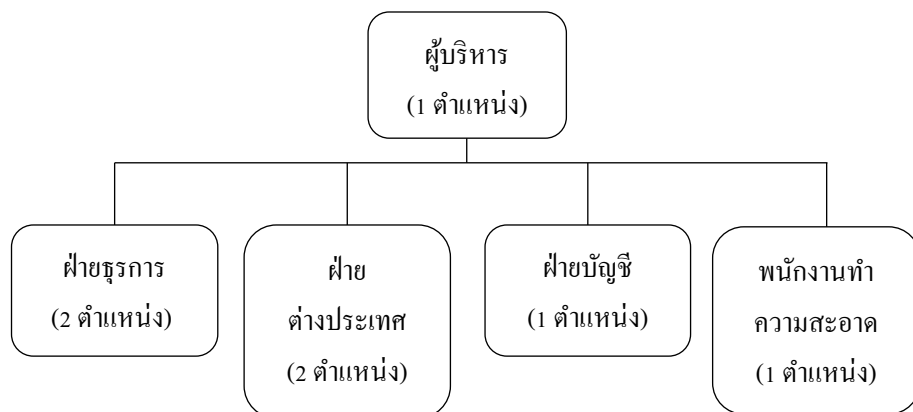


- 3) ถ้าลูกค้าตกลงจะมีการทำการเซ็นสัญญาและชำระค่าบริการ ถ้าหากลูกค้าไม่ตกลงไม่ต้องทำการเซ็นสัญญา และไม่ต้องชำระค่าบริการ
- 4) เมื่อทำการเซ็นสัญญาและชำระค่าบริการเรียบร้อยแล้ว ให้ลูกค้าเตรียมเอกสารต่าง ๆ ตามที่บริษัทแจ้งมาขึ้น ให้กับทางบริษัท
- 5) ทางบริษัทจะเริ่มทำการให้ในวันถัดไป เวลาแล้วเสร็จจะขึ้นอยู่กับแต่ละบริการ
- 6) หลังจากดำเนินการต่าง ๆ เรียบร้อยแล้ว จะนำเอกสารที่ได้ดำเนินงานส่งคืนให้กับลูกค้า

- การวิเคราะห์แผนกำลังคน

โครงสร้างองค์กร

บริษัท เวิร์ค พลัส เป็นบริษัทนำเข้าแรงงานต่างด้าวเข้ามาทำงานในประเทศ และรับจัดทำเอกสารต่าง ๆ ซึ่งเป็นบริษัทขนาดเล็ก จึงได้ออกแบบการทำงานให้มีลักษณะที่ง่ายโดยแบ่งตามหน้าที่ความชำนาญของพนักงานแต่ละคนเพื่อที่จะได้ให้ทุกคนนั้นทำหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายอย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพมากที่สุดสำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ โดยมีการวางโครงสร้างองค์กรดังนี้



รูปที่ 2 แสดงแผนผังองค์กร (Organization Chart) ของธุรกิจบริการนำเข้าแรงงานต่างด้าว  
บริษัท เวิร์ค พลัส จำกัด

- การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัท เวิร์ค พลัส จำกัด ได้ทำการประมาณการยอดขาย และวิเคราะห์แผนการเงินไว้ดังนี้

ตารางที่ 5 ตารางแสดงปริมาณการขาย

			ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ปริมาณการขายในปีแรก	2,640	คน	2,640	2,772	2,911	3,056	3,209
อัตราการเติบโต	5%	ของปีก่อนหน้า					



ตารางที่ 6 ตารางแสดงสัดส่วนการขายในแต่ละรายการบริการ

รายการ	สัดส่วนการขาย %	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
บริการจัดหา / นำเข้าแรงงานต่างด้าว ถูกต้องตามกฎหมาย (MOU)	4.55%	120	126	132	139	146
นำเข้าต่างด้าวครบวาระ 4 ปี	4.55%	120	126	132	139	146
นำเข้าแรงงานต่างด้าวระยะตัว (นายจ้างระบุชื่อ)	4.55%	120	126	132	139	146
บริการจัดหา / ต่ออายุวีซ่า ใบอนุญาต ทำงาน ครบวาระ 2 ปี	4.55%	120	126	132	139	146
รายงานตัว 90 วัน	40.91%	1,080	1,134	1,191	1,250	1,313
แจ้งที่พักอาศัย แจ้งการเข้าทำงาน แจ้งออกจากงาน และเอกสารอื่น ๆ	40.91%	1,080	1,134	1,191	1,250	1,313
<b>รวม</b>	<b>100%</b>	<b>2,640</b>	<b>2,772</b>	<b>2,911</b>	<b>3,056</b>	<b>3,209</b>

ตารางที่ 7 ตารางแสดงรายได้จากการขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
บริการจัดหา / นำเข้าแรงงานต่างด้าวถูกต้อง ตามกฎหมาย (MOU)	3,600,000	3,780,000	3,969,000	4,167,450	4,375,823
นำเข้าต่างด้าวครบวาระ 4 ปี	3,600,000	3,780,000	3,969,000	4,167,450	4,375,823
นำเข้าแรงงานต่างด้าวระยะตัว (นายจ้างระบุชื่อ)	3,600,000	3,780,000	3,969,000	4,167,450	4,375,823
บริการจัดหา / ต่ออายุวีซ่า ใบอนุญาตทำงาน ครบวาระ 2 ปี	1,440,000	1,512,000	1,587,600	1,666,980	1,750,329
รายงานตัว 90 วัน	324,000	340,200	357,210	375,071	393,824
แจ้งที่พักอาศัย แจ้งการเข้าทำงาน แจ้งออก จากงาน และเอกสารอื่น ๆ	540,000	567,000	595,350	625,118	656,373
<b>รวม</b>	<b>13,104,000</b>	<b>13,759,200</b>	<b>14,447,160</b>	<b>15,169,518</b>	<b>15,927,994</b>



ตารางที่ 8 ตารางแสดงต้นทุนสินค้าที่ขาย

ต้นทุนสินค้าที่ขาย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
บริการจัดหา / นำเข้าแรงงานต่างด้าวถูกต้องตามกฎหมาย (MOU)	2,256,000	2,368,800	2,487,240	2,611,602	2,742,182
นำเข้าต่างด้าวครบวาระ 4 ปี	2,256,000	2,368,800	2,487,240	2,611,602	2,742,182
นำเข้าแรงงานต่างด้าวระบุตัว (นายจ้างระบุชื่อ)	2,256,000	2,368,800	2,487,240	2,611,602	2,742,182
บริการจัดทำ / ต่ออายุวีซ่า ใบอนุญาตทำงาน ครบวาระ 2 ปี	516,000	541,800	568,890	597,335	627,201
รายงานตัว 90 วัน	-	-	-	-	-
แจ้งที่พักอาศัย แจ้งการเข้าทำงาน แจ้งออกจากงาน และเอกสารอื่น ๆ	108,000	113,400	119,070	125,024	131,275
วัตถุดิบทางตรง (DM)	7,392,000	7,761,600	8,149,680	8,557,164	8,985,022
ค่าแรงงานทางตรง (DL)	1,152,000	1,152,000	1,152,000	1,152,000	1,152,000
ค่าใช้จ่ายในการผลิต (OH)	129,600	129,600	129,600	129,600	129,600
<b>ต้นทุนสินค้าที่ขาย</b>	<b>8,673,600</b>	<b>9,043,200</b>	<b>9,431,280</b>	<b>9,838,764</b>	<b>10,266,622</b>

ตารางที่ 9 ตารางแสดงงบกำไรและขาดทุน

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้จากการขาย		13,104,000	13,759,200	14,447,160	15,169,518	15,927,994
หัก ต้นทุนสินค้าที่ขาย		8,673,600	9,043,200	9,431,280	9,838,764	10,266,622
ค่าเสื่อมราคา - อาคารโรงงาน		60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์โรงงาน		80,000	80,000	80,000	80,000	80,000
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>-</b>	<b>4,290,400</b>	<b>4,576,000</b>	<b>4,875,880</b>	<b>5,190,754</b>	<b>5,521,372</b>
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	-	38,000	39,000	40,950	42,998	45,147
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์สำนักงาน		43,862	43,862	43,862	43,862	43,862



ค่าใช้จ่ายสำนักงาน		13,560	14,238	14,950	15,697	16,482
EBIT	-	4,194,978	4,478,900	4,776,118	5,088,197	5,415,880
กำไรก่อนภาษี	-	4,194,978	4,478,900	4,776,118	5,088,197	5,415,880
ภาษี	-	1,258,493	1,343,670	1,432,835	1,526,459	1,624,764
กำไรสุทธิ	-	2,936,485	3,135,230	3,343,283	3,561,738	3,791,116

บริษัท เวิร์ค พลัส ใช้งบประมาณในการลงทุน และการจดทะเบียนดำเนินกิจการในรูปแบบบุคคลธรรมดา มีงบประมาณในการลงทุนทั้งหมด 3,500,000 บาทโดยเจ้าของถือหุ้นทั้งหมดเพียงรายเดียว มีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 10 ตารางแสดงรายละเอียดจำนวนเงินในการลงทุน

รายการ	อัตราการลงทุน	จำนวนเงินลงทุน
เงินลงทุน	100%	3,500,000 บาท
ส่วนของเจ้าของ	100%	3,500,000 บาท

ตารางที่ 11 ตารางแสดงการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ระยะเวลาคืน และอัตราผลตอบแทนภายใน

ระยะเวลาคืนทุน	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินลงทุน	5,719,310					
Free Cashflow	1,280,690	3,120,347	1,751,477	1,855,503	1,964,731	2,079,420
กระแสเงินสดสุทธิ	(4,438,620)	3,120,347	1,751,477	1,855,503	1,964,731	2,079,420
Payback Period		(1,318,273)	433,204	2,288,707		
NPVมูลค่าปัจจุบันสุทธิ	3,520,655.85					
IRR	44%					
อัตราส่วนลด	10%					

บริษัทใช้เงินลงทุนทั้งหมด 5,719,310 บาท มียอดขายปีที่ 1-5 เท่ากับ 13,116,259 บาท, 13,772,072 บาท, 14,460,675 บาท, 15,183,709 บาท และ 15,942,895 บาท ตามลำดับ มีกำไรสุทธิในปีที่ 1-5 เท่ากับ 2,883,965 บาท, 3,082,885 บาท, 3,291,120 บาท, 3,509,767 บาท และ 3,739,347 บาท ตามลำดับ ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 2 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 3,617,449 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ 44%



## 5. บทสรุปและข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจบริการนำเข้าแรงงานต่างด้าว บริษัท เวิร์ค พลัส จำกัด โดยทำการวิเคราะห์ทั้งหมด 5 ด้าน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 1) การวิเคราะห์สถานการณ์

เนื่องด้วยปัจจุบันประเทศไทยมีการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้เกิดความต้องการด้านแรงงานเพิ่มมากขึ้น ทำให้ไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ประกอบการ แต่ปัจจุบันนายจ้างส่วนใหญ่ที่ใช้แรงงานต่างด้าว ไม่ค่อยมีเวลาในการดำเนินการด้านเอกสารต่าง ๆ ให้กับลูกจ้างเนื่องจากอาจเป็นเรื่องที่ยุ่งยากและเสียเวลาจึงมีบริษัทจัดทำเอกสารสำหรับแรงงานต่างด้าวที่พร้อมช่วยดำเนินการเรื่องต่าง ๆ อย่างถูกต้องและครบถ้วน เมื่อทำการวิเคราะห์สถานการณ์แล้วพบว่า ผู้เข้ามาใหม่ถึงแม้จะเข้ามาได้ค่อนข้างง่าย แต่ด้วยขั้นตอนที่ค่อนข้างจะยุ่งยากรวมไปถึงจำเป็นต้องศึกษาหาข้อมูลอย่างละเอียดหรือมีผู้เชี่ยวชาญคอยให้คำแนะนำเนื่องจากการดำเนินงานในธุรกิจนี้เกี่ยวข้องกับทางด้านกฎหมายจึงทำให้ผู้ที่ต้องการมาเป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนี้ยังมีไม่มาก รวมไปถึงแรงงานไทยบางส่วนยังไม่สามารถทดแทนแรงงานต่างด้าวได้อย่างสมบูรณ์ในอุตสาหกรรมบางประเภท เช่น อุตสาหกรรมก่อสร้าง และบริษัทมีจุดแข็งที่สามารถเอาชนะอุปสรรคได้คือ มีผู้เชี่ยวชาญคอยให้คำแนะนำและคำปรึกษา อีกทั้งบริษัทมีการทำงานที่รวดเร็วถูกต้อง สามารถตรวจสอบได้ สถานที่ตั้งบริษัทอยู่ใกล้กับสถานประกอบการสะดวกต่อการเดินทางมีช่องทางติดต่อกับลูกค้าหลายช่องทางเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า แต่ทั้งนี้ บริษัทก็ยังมีจุดอ่อนคือ เป็นบริษัทใหม่ที่ยังไม่เป็นที่รู้จัก ทำให้มีฐานลูกค้าน้อยกว่าบริษัทคู่แข่ง ฐานลูกค้าเก่ายังไม่มี แต่เมื่อสรุปแล้ว บริษัทมีจุดแข็งที่สำคัญมากกว่าจุดอ่อน

### 2) การวิเคราะห์ด้านการตลาด

บริษัท เวิร์ค พลัส มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นชาวไทย และชาวต่างชาติ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการ โรงงาน อุตสาหกรรม และบริษัทต่าง ๆ ที่อยู่ในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร ที่มีความต้องการแรงงานต่างด้าว และมีความต้องการแรงงานแต่ไม่มีเวลาในการดำเนินงานด้านเอกสารต่าง ๆ โดยบริษัท เวิร์ค พลัส สามารถเข้ามาร่วมจัดการดำเนินงานให้กับกลุ่มเป้าหมายเหล่านี้ได้ มุ่งจะเป็นกลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคาที่จะช่วยให้สามารถเข้าถึงและตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายและตลาดเป้าหมายได้อีกด้วย

### 3) การวิเคราะห์ด้านการดำเนินงาน

ในการวางแผนกำลังการบริการ ปริมาณการบริการ และอัตราการบริการของบริษัท เวิร์ค พลัส จำกัด ได้ใช้เทคโนโลยีบล็อกเชนในการบูรณาการข้อมูลระหว่างหน่วยงานของภาครัฐ ทำให้ลดขั้นตอนในการดำเนินงานประหยัดต้นทุน เพิ่มศักยภาพ ลดระยะเวลาหรืออำนวยความสะดวกในด้านต่าง ๆ หลากหลายด้านซึ่งรวมถึงการทำงานการพัฒนาศักยภาพของกระบวนการดำเนินงานของบริษัท ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### 4) การวิเคราะห์ด้านกำลังคน

การจัดการโครงสร้างองค์การแบบตามหน้าที่ (Functional Organization) ซึ่งมีความง่ายต่อการบริหารจัดการควบคุมสั่งการ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทเวิร์ค พลัส เป็นบริษัทขนาดเล็ก จึงได้ออกแบบการทำงานให้มีลักษณะที่ง่ายโดยแบ่งตามหน้าที่ความชำนาญของพนักงานแต่ละคนเพื่อที่จะได้ให้ทุกคนนั้นทำหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายอย่างเต็มที่ และมีประสิทธิภาพมากที่สุดให้สามารถสำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์



#### 5) การวิเคราะห์ด้านการเงิน

ธุรกิจบริการนำเข้าแรงงานต่างด้าว บริษัท เวิร์ค พลัส จำกัด มีระยะเวลาคืนทุนที่ 2 ปี โดยมีมูลค่าสุทธิปัจจุบัน (NPV) เท่ากับ 3,617,449 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก แสดงว่าการลงทุนทำธุรกิจนี้มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 44% ซึ่งแสดงให้เห็นว่าอัตราผลตอบแทนภายในธุรกิจนั้นได้รับมีความคุ้มค่ากับการลงทุน

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจบริการนำเข้าแรงงานต่างด้าว บริษัท เวิร์ค พลัส จำกัด ภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

#### ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาพบว่าสิ่งที่เป็นตัวกำหนดความคุ้มค่าแก่การลงทุนของธุรกิจบริษัท เวิร์ค พลัส จำกัด คือตัวแปรของปริมาณการให้บริการ ซึ่งมีผลต่อค่าของ NPV, IRR และ Payback Period ดังนั้นถ้าหากว่ามีปริมาณลูกค้าลดลงหรือมีรายได้ต่อเดือนที่น้อยลงจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของธุรกิจ ซึ่งจำเป็นจะต้องมีวิธีการจัดการที่จะเพิ่มรายได้หรือรักษารายได้ให้อยู่ในจุดที่คุ้มทุน โดยคำนึงจากสภาพแวดล้อม และสถานการณ์การต่าง ๆ ณ ขณะนั้น เพื่อให้โครงการสามารถดำเนินต่อไปได้

#### เอกสารอ้างอิง

กรุงเทพธุรกิจ. (2560, 1 มีนาคม). ปัญหาแรงงานต่างด้าว. *กรุงเทพธุรกิจออนไลน์*. สืบค้นจาก

<https://www.bangkokbiznews.com/blog/detail/641752>

พฤกษ์ เถาฉวิล และสุธีร์ สาตราคม. (2556). สปป. ลาว: อุปสรรคการค้ากับควบคุมของรัฐตามกรอบ MOU

ระหว่างประเทศด้านการจ้างแรงงาน. *วารสารสังคมผู้นำโขง*, 9(2), 25-54.

Mthai. (2019). *เปิดเหตุผลทำไมนายจ้าง เลือกใช้แรงงานต่างด้าว มากกว่าแรงงานไทย*. Retrieved From

<https://news.mthai.com/webmaster-talk/729937.html>