

บทสรุปผู้บริหาร

ชื่อเจ้าของกิจการ	นายณัฐพล เนียมพิบูลย์
ชื่อประเภทกิจการ	ร้าน DRVC Copy & Print Center
รูปแบบธุรกิจ	เจ้าของคนเดียว
สถานที่ตั้งกิจการ	วิทยาลัยอาชีวศึกษาอุดรราชบุรี
เบอร์โทรศัพท์	092-373-4343
ผลิตภัณฑ์	รับปริ้นเอกสาร และถ่ายเอกสาร
ตลาดพื้นที่เป้าหมาย	วิทยาลัยอาชีวศึกษาอุดรราชบุรี
ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	นักเรียน นักศึกษาวิทยาลัยอาชีวศึกษาอุดรราชบุรี
ยอดขายเฉลี่ยของโครงการ	5,286 บาท
ระยะเวลาคืนทุน	2 เดือน

ความเป็นมาและแรงจูงใจในการทำกิจการ

ด้วยสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ได้ดำเนินการอบรมการจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ เพื่อการศึกษาในสถานศึกษาเอกชน เพื่อเสริมสร้างประสบการณ์อาชีวศึกษาและสร้างรายได้ระหว่างเรียน โรงเรียนเอกชนประเภทอาชีวศึกษา โดยนักเรียน สาขาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ สนใจทำธุรกิจร้านถ่ายเอกสาร และปริ้นเอกสาร เนื่องจากในปัจจุบันธุรกิจร้านถ่ายเอกสารมีความจำเป็นในชีวิตประจำวัน และในการทำงานเป็นอย่างมาก รวมถึงนักเรียนนักศึกษาของทางวิทยาลัยฯ ซึ่งในบริเวณวิทยาลัยฯ ร้านให้บริการถ่ายเอกสาร และปริ้นเอกสาร มีจำนวน 1 ร้าน จึงทำให้ไม่เพียงพอต่อการใช้บริการของนักเรียน นักศึกษา บางครั้งนักเรียนนักศึกษาไม่สามารถใช้บริการได้ทันเวลาที่นักเรียนมีอยู่ เนื่องจากต้องรอต่อกิว อีกทั้งร้านที่บริการอยู่ไม่ค่อยได้มีการดูแลเท่าที่ควร จึงทำให้เครื่องคอมพิวเตอร์ที่ใช้อยู่ มีไวรัสที่ทำให้งาน และแพรตไธร์ของนักเรียน นักศึกษาเสียหาย จึงทำให้นักศึกษามองเห็นช่องทางในการทำธุรกิจร้านร้านถ่ายเอกสาร และปริ้นเอกสาร เพื่อตอบสนองความต้องการของนักเรียนนักศึกษา และบุคลากรภายในวิทยาลัยฯ ทั้งนี้ในการดำเนินโครงการยังฝึกให้นักศึกษารู้จักการทำงานเป็นทีม ฝึกความรับผิดชอบ อดทน สามัคคี ความเป็นระเบียบวินัย ความซื่อสัตย์ รู้จักการวางแผนการทำงานอย่างเป็นขั้นตอน การเขียนแผนธุรกิจได้ มีบุคลิกภาพที่ดี การแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี สามารถนำความรู้ในสาขางานและวิชาชีพมาบูรณาการทำให้เกิดทักษะในการประกอบธุรกิจอย่างเหมาะสม รวมถึงการดำเนินชีวิตโดยยึดหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง และหากการดำเนินโครงการครั้งนี้สัมฤทธิ์ผล นักศึกษาสามารถต่อยอดในการเพิ่มรายการของสินค้าและบริการ เป็นธุรกิจที่ยั่งยืน มีรายได้เพียงพอ ก่อให้เกิดผลกำไร ธุรกิจนี้ยังสามารถเป็นแหล่งฝึกทักษะให้กับนักเรียนนักศึกษารุ่นน้องของหมวดคอมพิวเตอร์ธุรกิจ วิทยาลัยอาชีวศึกษาตรุณราชบุรีได้ต่อไปในอนาคต

ปัจจุบันตลาดของร้านถ่ายเอกสารและปริ้นเอกสารมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ซึ่งสามารถสังเกตได้จากการใช้บริการที่เพิ่มมากขึ้น และด้วยปัจจัยนี้ร้านถ่ายเอกสารและปริ้นเอกสารยังเป็นที่นิยมสำหรับนักเรียนนักศึกษา บุคคลทั่วไป และธุรกิจต่างๆ จึงทำให้นักศึกษาเกิดแรงจูงใจในการทำธุรกิจร้านถ่ายเอกสารและปริ้นเอกสาร จึงได้ทำการติดต่ออาจารย์ผู้รับผิดชอบ และวางแผนการทำงานของกลุ่ม

ดังนั้นผู้ดูแลโครงการศูนย์บ่มเพาะของวิทยาลัยอาชีวศึกษาตรุณราชบุรี จึงมอบหมายให้ทำการเปิด ศูนย์ DRVC Copy & Print Center โดยให้นักศึกษาดูแลบริหารจัดการกิจการของตนเอง โดยมีการแบ่งหน้าที่ตามความรับผิดชอบตามความถนัดของสมาชิกในกลุ่ม หลังจากนั้นจึงเริ่มเปิดกิจการจัดจำหน่ายในวันที่ 1 กรกฎาคม 2562

ประวัติผู้ลงทุน

หัวหน้าโครงการ

ชื่อ - สกุล

ตำแหน่งปัจจุบัน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

การศึกษา

นายณัฐพล เนียมพิบูลย์ อายุ 19 ปี

หัวหน้าโครงการ

มีหน้าที่ดูแลสมาชิกในกลุ่ม ดูแลการดำเนินงาน เอกสารฝ่ายต่าง ๆ ที่ต้องจัดทำและคอยประสานงานจากอาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ พร้อมทั้งตรวจสอบความเรียบร้อยของอุปกรณ์

ปวส. 1 สาขาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ วิทยาลัยอาชีวศึกษาตรุณาราชบุรี

หุ้นส่วนผู้ลงทุน

ชื่อ - สกุล

ตำแหน่งปัจจุบัน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

การศึกษา

นายธนรัช ทองแสงจันทร์ อายุ 19 ปี

ฝ่ายเทคนิค

มีหน้าที่ดูแลความเรียบร้อยของอุปกรณ์ คอยให้คำแนะนำการใช้บริการ

ปวส. 1 สาขาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ วิทยาลัยอาชีวศึกษาตรุณาราชบุรี

ชื่อ - สกุล

ตำแหน่งปัจจุบัน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

การศึกษา

นายนาวิ อิทธิสังวร อายุ 19 ปี

ฝ่ายการเทคนิค

มีหน้าที่ดูแลความเรียบร้อยของอุปกรณ์ คอยให้คำแนะนำการใช้บริการ

ปวส. 1 สาขาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ วิทยาลัยอาชีวศึกษาตรุณาราชบุรี

ชื่อ - สกุล

ตำแหน่งปัจจุบัน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

การศึกษา

นายพุมิธร สมเจริญ อายุ 19 ปี

ฝ่ายการขาย

ดูแลลูกค้าที่มาใช้บริการ คอยให้คำแนะนำการใช้บริการ

ปวส. 1 สาขาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ วิทยาลัยอาชีวศึกษาตรุณาราชบุรี

ชื่อ - สกุล

ตำแหน่งปัจจุบัน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

การศึกษา

นายธนวัฒน์ อ้อพันธ์ชาติ อายุ 19 ปี

ฝ่ายการขาย

ดูแลลูกค้าที่มาใช้บริการ คอยให้คำแนะนำการใช้บริการ

ปวส. 1 สาขาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ วิทยาลัยอาชีวศึกษาตรุณาราชบุรี

ชื่อ - สกุล

ตำแหน่งปัจจุบัน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

การศึกษา

นางสาวศุภางค์ศจี ศรีเสริฐ อายุ 19 ปี

ฝ่ายการเงินและบัญชี

ดูแลการเงิน การบัญชีทั้งหมดของกิจการ และทำบัญชีรายรับ

รายจ่ายทุกวัน และควบคุมค่าใช้จ่ายภายในร้าน พร้อมทั้งหาแหล่ง

วัสดุอุปกรณ์ ที่มีต้นทุนต่ำ เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายในโครงการ

ปวส. 1 สาขาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ วิทยาลัยอาชีวศึกษาตรุณาราชบุรี

ชื่อ - สกุล

ตำแหน่งปัจจุบัน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

การศึกษา

นางสาวชไมพร อนิวัฒน์ อายุ 19 ปี

ฝ่ายการเงินและบัญชี

ดูแลการเงิน การบัญชีทั้งหมดของกิจการ และทำบัญชีรายรับ

รายจ่ายทุกวัน และควบคุมค่าใช้จ่ายภายในร้าน พร้อมทั้งหาแหล่ง

วัสดุอุปกรณ์ ที่มีต้นทุนต่ำ เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายในโครงการ

ปวส. 1 สาขาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ วิทยาลัยอาชีวศึกษาตรุณาราชบุรี

โครงสร้างองค์กร



หัวหน้าโครงการ
นายณัฐพล เนียมพิบูลย์



ฝ่ายเทคนิค

นายนาวิ อิทธิสังวร
นายณนธวัช ทองแสงจันทร์



ฝ่ายการเงินและบัญชี

น.ส.ชไมพร อนิวัฒน์
น.ส.ศุภางค์ศจี ศรีเสริฐ



ฝ่ายการขาย

นายพุฒิธร สมเจริญ
นายธณวัฒน์ ฮ่อพันธ์ชาติ

วิสัยทัศน์

มุ่งเน้นเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ทั้งในเรื่องคุณภาพ ราคาของสินค้า และการบริการ

พันธกิจ

1. มุ่งเน้นให้ผู้บริโภคได้รับการบริการให้ดีที่สุด
2. มีการพัฒนาวัสดุ อุปกรณ์ ให้มีความทันสมัย
3. พัฒนาการตลาด การประชาสัมพันธ์ และการส่งเสริมการขาย
4. ใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสม เพื่อเพิ่มยอดขายและผลกำไรจะส่งผลให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างดี

แผนธุรกิจร้าน DRVC Copy & Print Center จัดทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อช่วยลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอกและภายใน
2. เพื่อการศึกษาถึงโอกาส อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ
3. เพื่อนำแผนธุรกิจนี้ไปช่วยร้านปรีนเอกสาร เพื่อนำไปเป็นแนวทางของผู้บริหารกิจการ

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้มีความทันสมัย ตรงกับความต้องการของลูกค้า อีกทั้งยังมีการบริการที่ดี ดูแลการใช้บริการของลูกค้าอย่างใส่ใจ ช่วยให้คำแนะนำ เกี่ยวกับการใช้บริการ และการแก้ไขปัญหาต่าง เช่น เรื่องโปรแกรมที่ใช้งาน และปัญหาไวรัสที่แฝงมาอีกด้วย ทางร้านได้มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าทุกคน อย่างเท่าเทียมกัน จึงทำให้เกิดความประทับใจของลูกค้าที่มีต่อเราทุกคน

ลักษณะผลิตภัณฑ์

1. ผลิตภัณฑ์ เอกสารสี

ลักษณะของผลิตภัณฑ์	เอกสารสี
ขนาดและบรรจุภัณฑ์	กระดาษ A4
การนำไปใช้ประโยชน์	ตามความต้องการของผู้ใช้บริการ
ราคาขายปลีก	3 - 10 บาท / 1 แผ่น



Panasonic

Panasonic Future Gear Scholarship 2018

ทุนพานาโซนิค ปีนี้คือ: สร้างอนาคต

ทุนพานาโซนิค ปีนี้คือ: สร้างอนาคต สนับสนุนน้องๆ คณะวิศวกรรมศาสตร์ ชั้นปีที่ 2 ที่กำลังศึกษาอยู่ในมหาวิทยาลัยรัฐบาลในประเทศไทย ที่มีเกรดเฉลี่ยสะสมตลอดปีการศึกษาชั้นปีที่ 1 ไม่น้อยกว่า 2.75 โดยให้ทุนการศึกษาต่อเนื่องตั้งแต่ระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 2 จนจบการศึกษาในระดับปริญญาตรี

จำนวน 10 ทุน รวมมูลค่ากว่าทุนละ 135,000 บาท

วิศวกรรม อิเล็กทรอนิกส์ วิศวกรรม เครื่องกล วิศวกรรม ดัดสากการ วิศวกรรม คอมพิวเตอร์ วิศวกรรม ไฟฟ้า วิศวกรรม แคนคการอนิกส์ วิศวกรรม เคมี

พร้อมทั้งได้รับโอกาสในการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ กับทุนพานาโซนิค เช่น การร่วมกิจกรรม CSR, การเยี่ยมชมโรงงาน, การฝึกงาน และอื่นๆ

ส่งใบสมัครได้ที่หน่วยกิจการนิสิต ภายในวันที่ 25 กันยายน 2561

สำนักงานคณะกรรมการการศึกษามหาวิทยาลัย

598 อาคารทิวทัศน์ ชั้น 5 และ ชั้น 8 ถนนพหลโยธิน แขวงจตุจักร กรุงเทพฯ 10330 (ต่อสายตรงไปยังแผนก)
02-649-0888 ต่อ 755 scholarship@th.panasonic.com PanasonicThailand <http://csr.panasonic.co.th>

2. ผลิตภัณฑ์ เอกสาร ขาว – ดำ

ลักษณะของผลิตภัณฑ์ เอกสารขาว – ดำ

ขนาดและบรรจุภัณฑ์ กระดาษ A4

การนำไปใช้ประโยชน์ ตามความต้องการของผู้ใช้บริการ

ราคาขายปลีก 2 บาท / 1 แผ่น



ผลิตภัณฑ์คุณภาพมาตรฐานสากล

แฟรนไชส์เปิดร้าน
ถ่ายเอกสารครบวงจร

“MASTER INK”



- ถ่ายเอกสาร สี-ขาวดำ รมมิตีออร์แกนิก (ไม่-ยา)
- งานด้านเทคนิคสื่อในภาคธุรกิจและในภาครัฐ
- กำกับสื่อเอกสารสี-ขาวดำ
- สดุดเอกสาร สี-ขาวดำ พร้อมบันทึกเสียง
- สดุดเอกสาร หรือบันทึกเสียงพร้อมภาพ
- รับพิมพ์ โน้ตบุ๊ก แฟ้มเอกสาร โปสเตอร์

ค่าแฟรนไชส์ : 120,000 บาท

ลงทุนครั้งเดียวจบ ดูแลทุกด้านอย่างมืออาชีพ

ไม่มีค่าธรรมเนียมรายเดือน หรือรายปี

จัดส่งฟรี !! พร้อมสอนงานทั่วประเทศ

การลงทุน 3 รูปแบบ

1. การลงทุนร้านขนาดเล็ก 120,000 บาท
2. การลงทุนร้านขนาดกลาง 199,000 บาท
3. การลงทุนร้านขนาดใหญ่ 299,000 บาท

สำหรับท่านที่ต้องการข้อมูลเพิ่มเติมหรือสนใจ ลงทุน
กรุณาติดต่อฝ่ายขาย โทร. 074-234658 หรือ Email: masterink1@hotmail.com

มีสิ่งที่คุณจะได้รับ

- สิทธิในการใช้ชื่อแฟรนไชส์
- การฝึกอบรมพนักงาน
- การจัดหาวัสดุอุปกรณ์
- บริการหลังการขาย
- สิทธิในการใช้ชื่อแฟรนไชส์
- การจัดหาวัสดุอุปกรณ์
- บริการหลังการขาย
- สิทธิในการใช้ชื่อแฟรนไชส์
- การจัดหาวัสดุอุปกรณ์
- บริการหลังการขาย

ขั้นตอนในการใช้แฟรนไชส์

- ติดต่อผู้ขายแฟรนไชส์
- ติดต่อผู้ขายแฟรนไชส์
- ติดต่อผู้ขายแฟรนไชส์
- ติดต่อผู้ขายแฟรนไชส์
- ติดต่อผู้ขายแฟรนไชส์
- ติดต่อผู้ขายแฟรนไชส์
- ติดต่อผู้ขายแฟรนไชส์
- ติดต่อผู้ขายแฟรนไชส์

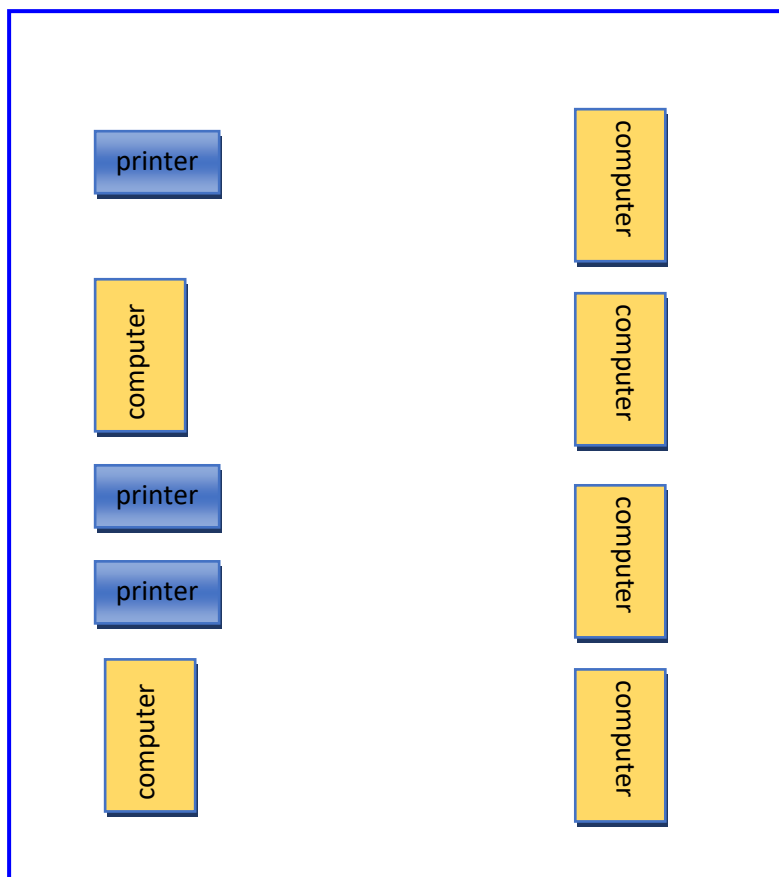
Masterink **Masterink Thailand** www.masterink.co.th

MASTER INK บริษัท มาสเตอร์อินค จำกัด (มหาชน) จ.นนทบุรี โทร. 074-234658 แฟกซ์ 074-234658 Email: masterink1@hotmail.com สนใจโทร. 083-5113556

ราคาขายต่อหน่วย มี 2 ประเภท

1. เอกสารสี 3 - 10 บาท (ขึ้นอยู่กับปริมาณสีในเอกสาร)
2. เอกสาร ขาว – ดำ 2 บาท

การจัดวางตำแหน่งอุปกรณ์



บรรจุภัณฑ์ที่ใช้ประกอบด้วย

1. กระดาษ A4 80 แกรม

แหล่งที่ขายของผู้ขายบรรจุภัณฑ์

1. ร้าน J.I.B.Computer จังหวัดราชบุรี
2. ร้านวรรณธรรม จังหวัดราชบุรี
3. แม็คโคร จังหวัดราชบุรี

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้แก่

นักเรียน,นักศึกษา	อายุ 14 – 22 ปี
ครู,อาจารย์	อายุ 23 – 50 ปี

พฤติกรรมของผู้บริโภค

1. กลุ่มนักเรียนนักศึกษาจะซื้อสินค้าในช่วงพักกลางวัน หรือเวลาว่างจากคาบเรียน
2. ครูอาจารย์ ลูกค้ากลุ่มนี้มักมาใช้บริการเฉพาะในบางโอกาส

ข้อมูลคู่แข่ง ในพื้นที่ตลาดเป้าหมาย

1. ร้านถ่ายเอกสาร วิทยาลัยอาชีวศึกษาตรุนาราชบุรี

ช่องทางในการกระจายสินค้า

- มีศูนย์บริการที่วิทยาลัยอาชีวศึกษาตรุนาราชบุรี เป็นจุดให้บริการ

เปรียบเทียบผลิตภัณฑ์กับคู่แข่ง (SWOT)

จุดแข็ง

1. อุปกรณ์มีความทันสมัย ได้มาตรฐาน
2. มีการบริการให้คำปรึกษา ช่วยเหลือ ดูแลลูกค้า
3. มีบริการแถมไวรัล
4. ราคาค่าบริการเหมาะสมกับบริการ

จุดอ่อน

1. ยังไม่มีบริการรับถ่ายเอกสาร
2. สถานที่ตั้งศูนย์บริการอยู่บนอาคาร ทำให้เข้าใช้บริการยาก

โอกาส

1. เครื่องคอมพิวเตอร์ และปริ้นเตอร์มีความทันสมัย
2. อุปกรณ์มีจำนวนเพียงพอต่อผู้มาใช้บริการ
3. มีการให้คำแนะนำการใช้งานโปรแกรมต่างๆ และคอยช่วยเหลือการใช้บริการ

อุปสรรค

1. คู่แข่งขันในตลาดมีบริการถ่ายเอกสาร
2. คู่แข่งขันในตลาดมีร้านบริการอยู่ด้านล่าง

กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

1. เน้นคุณภาพของวัสดุ และอุปกรณ์ให้ทันสมัย
2. มีการบริการที่ดี และทั่วถึง

กลยุทธ์ด้านราคา

1. ราคาถูกกว่าคู่แข่ง
2. ราคาเหมาะสมกับปริมาณที่ลูกค้ารับได้

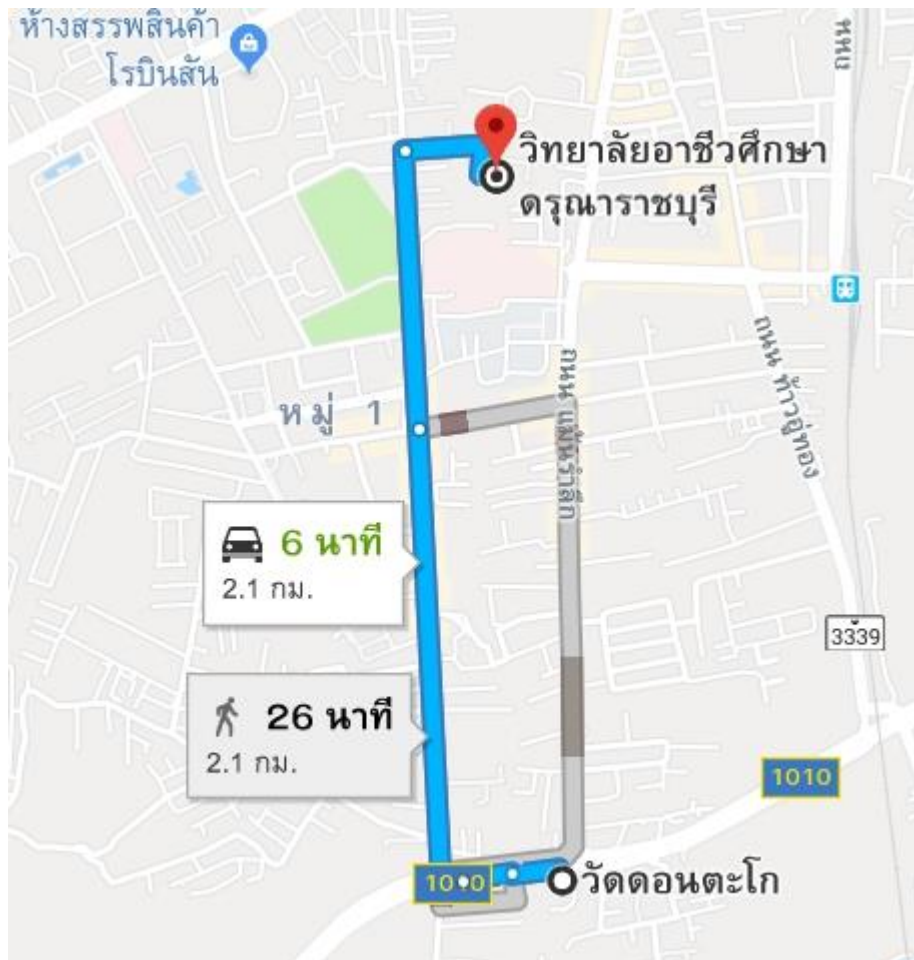
กลยุทธ์ด้านช่องทางจำหน่าย

1. ผลิตภัณฑ์สามารถจำหน่ายได้โดยตรง ด้วยการจำหน่ายผ่านหน้าร้านที่เป็นของเราเองที่วิทยาลัยอาชีวศึกษาดุณดาราชบุรี

การส่งเสริมการตลาด

1. เน้นการบริการ และการบอกต่อ

แผนที่ตั้งกิจการ



ขั้นตอนการจัดจำหน่าย

1. เมื่อลูกค้าเข้ามาใช้บริการ ให้ลูกค้าเลือกใช้เครื่องคอมพิวเตอร์
2. เมื่อลูกค้าเปิดเอกสารแล้ว สอบถามลูกค้าว่าต้องการปริ้นสี หรือ ขาว – ดำ
3. หากลูกค้ามีปัญหาในด้านโปรแกรม จะมีการให้คำแนะนำ จนลูกค้าสามารถปริ้นเอกสารได้
4. มีบริการอินเทอร์เน็ตให้ลูกค้าใช้งาน หากลูกค้าต้องการเปิดเอกสารจากอินเทอร์เน็ต
5. มีบริการส่งปริ้นเอกสารผ่านทาง WIFI

การพยากรณ์ยอดขาย

รายการสินค้าจำนวนมูลค่าการขาย (บาท)	เดือน พ.ย.	เดือน ธ.ค.	เดือน ม.ค.
ปริ้นเอกสาร	1,983	1,013	2,290

การจัดการด้านการเงิน

สัดส่วนของการลงทุน

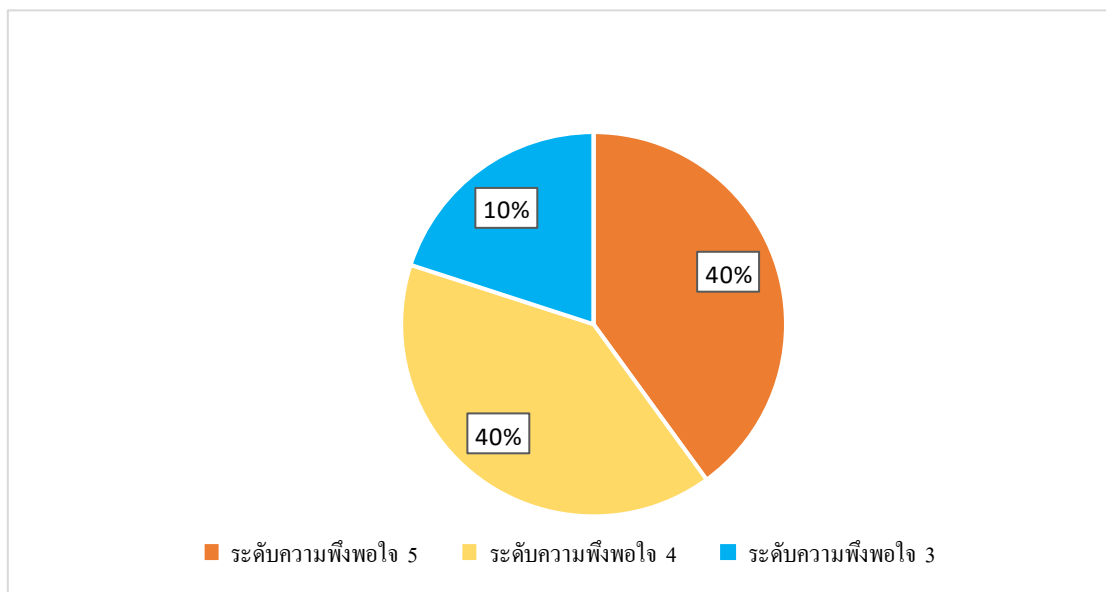
เงินทุน มาจากการระดมทุนของนักศึกษาชั้น ปวส.1 สาขาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ จำนวน 2,100 บาท
ระดมเงินทุนคนละ 300 บาท
จำนวนผู้ลงทุน 7 คน

สรุปงบประมาณตลอดทั้งโครงการ

รายรับตลอดทั้งโครงการ 5,286 บาท
รายจ่ายตลอดทั้งโครงการ 3,815 บาท
ยอดคงเหลือตลอดทั้งโครงการ 6,572 บาท

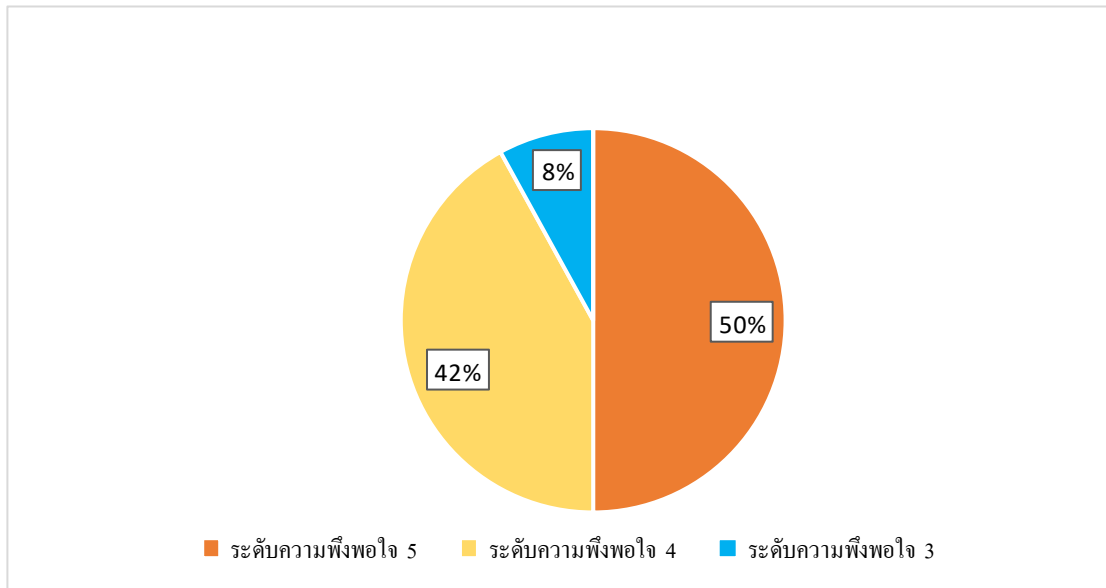
สรุป แบบประเมินความพึงพอใจจากผู้บริโภค

1. ปริมาณสินค้ากับราคาเหมาะสม



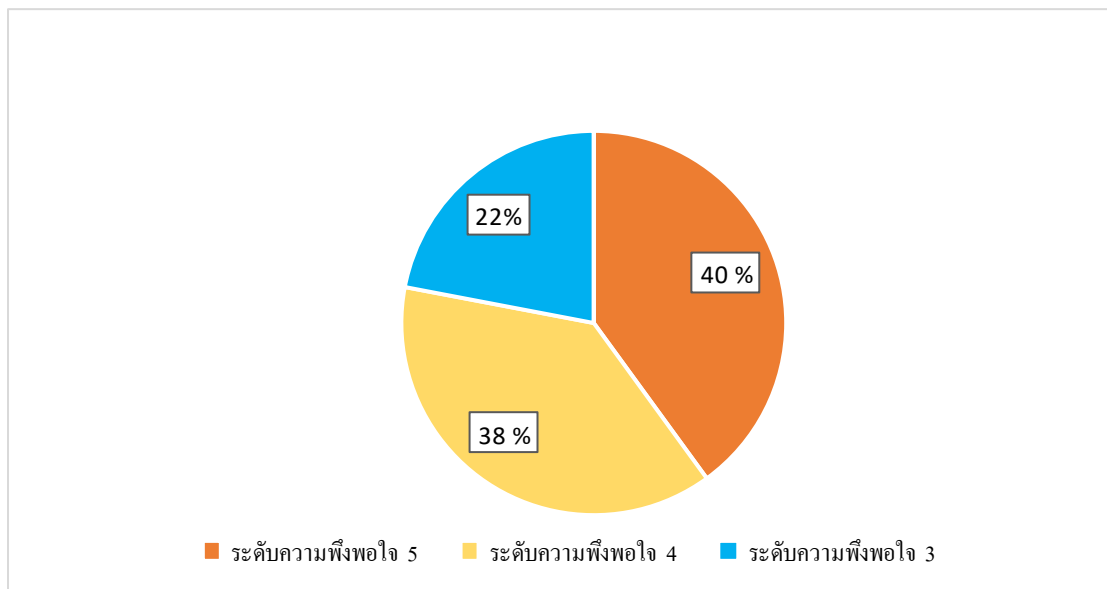
สรุปผล : ลูกค้ามีความพึงพอใจต่อราคาสินค้าของเรา เนื่องจากการให้บริการนั้นบางเวลาอาจจะมีลูกค้าเยอะจึงทำให้กำหนดราคาสินค้าไม่เท่ากัน โดยภาพรวมอยู่ในเกณฑ์ความพึงพอใจในระดับดีมาก คิดเป็นร้อยละ 40

2. การให้บริการ และคำแนะนำ



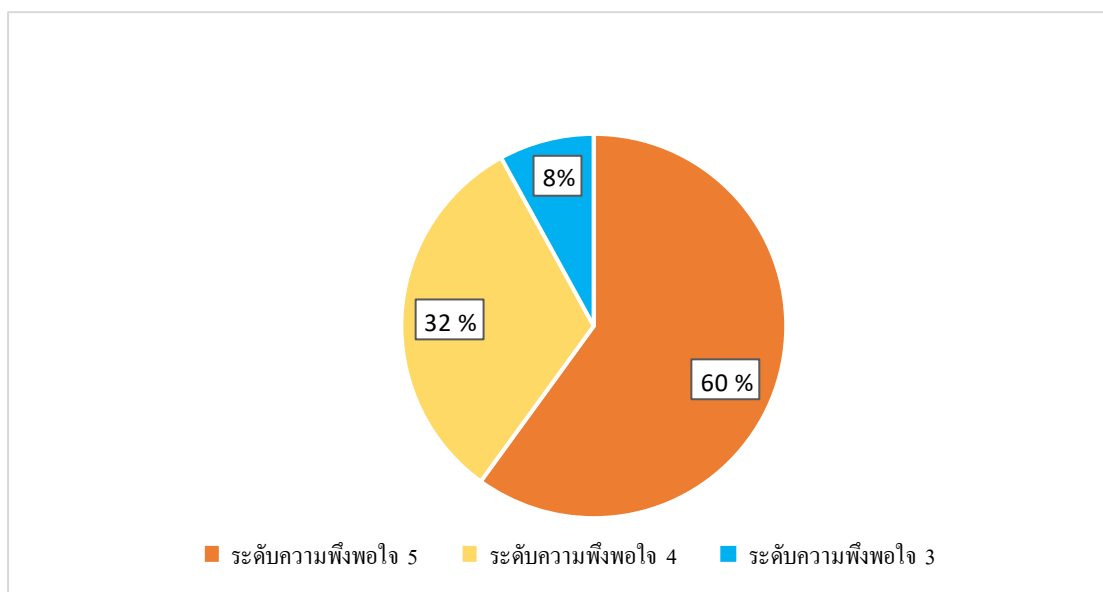
สรุปผล : ลูกค้ามีความพึงพอใจในการให้บริการ และอาจจะมีลูกค้าบางส่วนที่อาจจะไม่พอใจการบริการของเราอีกด้วย โดยภาพรวมอยู่ในความพึงพอใจในระดับดี คิดเป็นร้อยละ 50

3.บุคลิกภาพและการแต่งกายของผู้ให้บริการ



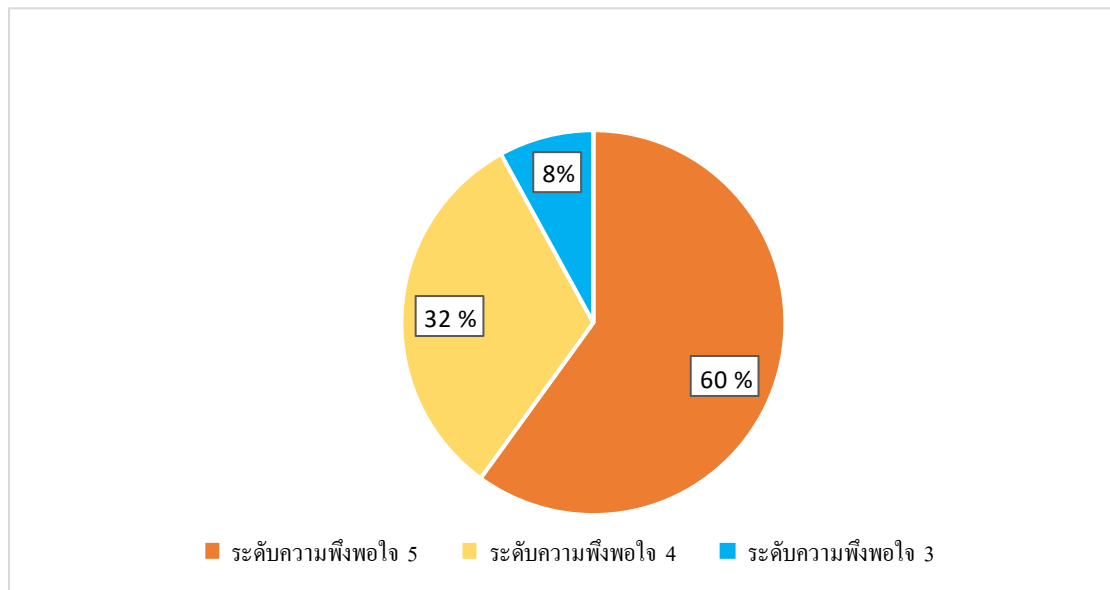
สรุปผล : บุคลิกภาพและการแต่งกายของผู้ขาย ได้รับความพึงพอใจอยู่ในระดับ
ดีมาก คิดเป็นร้อยละ 40

4. การต้อนรับและอัธยาศัยของผู้ขาย



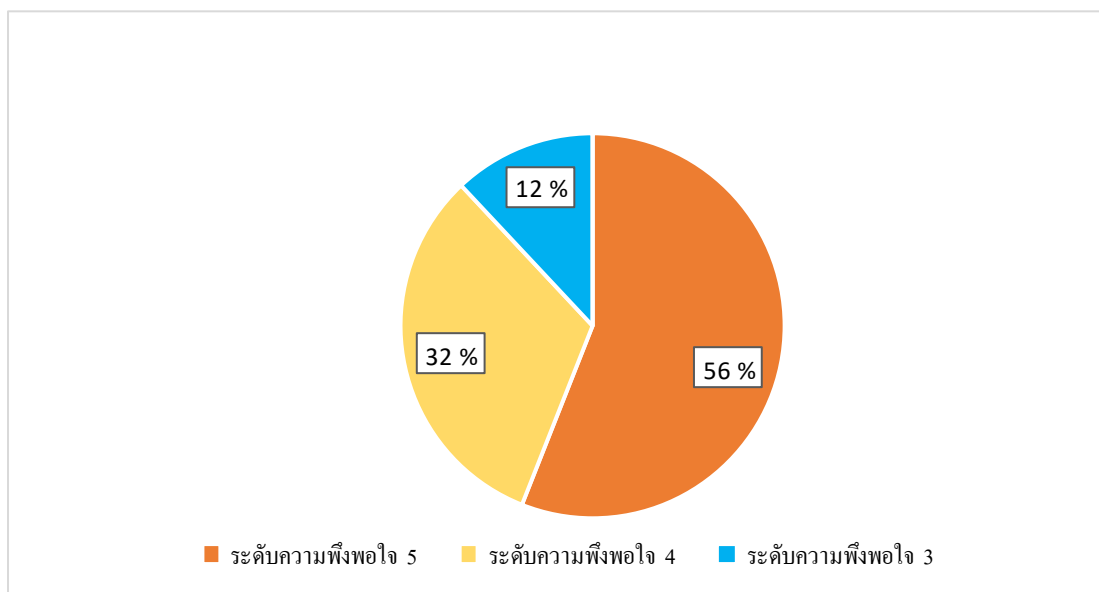
สรุปผล : ผู้ขายมีอัธยาศัยดี เป็นกันเองกับลูกค้าจึงทำให้เกิดความพึงพอใจจากลูกค้าเป็นจำนวนมาก มีความพึงพอใจอยู่ในระดับดีมาก คิดเป็นร้อยละ 60

5. ความรวดเร็วในการให้บริการ



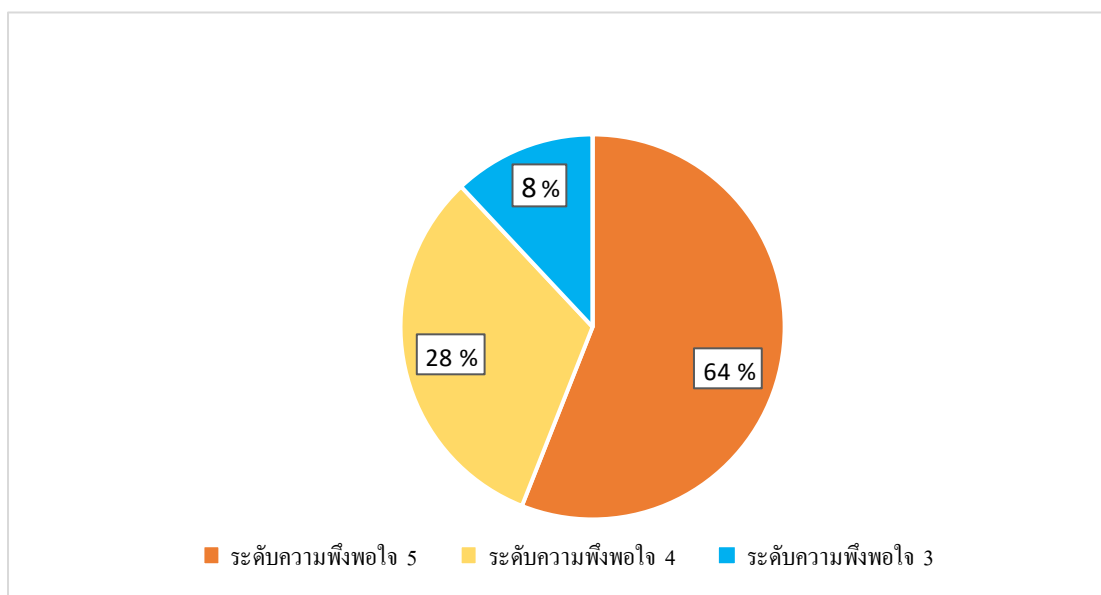
สรุปผล : การบริการ อาจเกิดการล่าช้าอยู่บ้าง เนื่องจากผู้ให้บริการได้ผลัดเปลี่ยนเวรกันในการขายของ จึงทำให้เกิดการล่าช้าอยู่บ้าง แต่ไม่มากนัก จึงทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจอยู่ในระดับดีมาก คิดเป็นร้อยละ 60

6. มีการจัดทำ Promotion และป้ายราคาชัดเจน



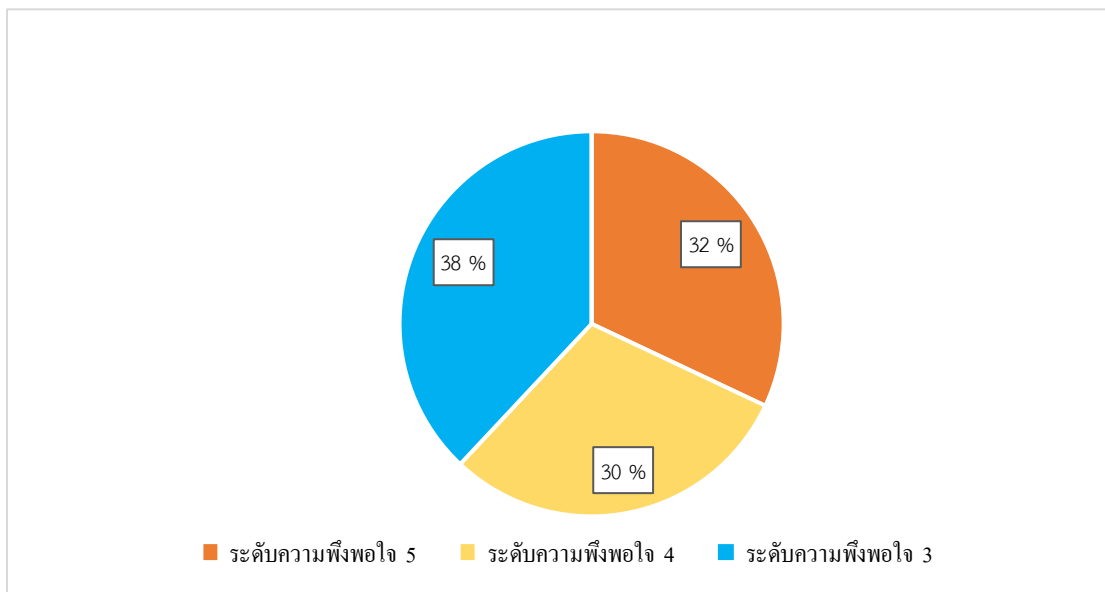
สรุปผล : เป็นการโฆษณาระบุสินค้าและราคาเพื่อให้ผู้บริโภคอ่านและเข้าใจจึงทำให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการมากขึ้น อยู่ในระดับความพึงพอใจในระดับดี คิดเป็นร้อยละ 56

7. บรรยายภาพโดยรวมภายในร้าน สายงาน ดึงดูดความสนใจ



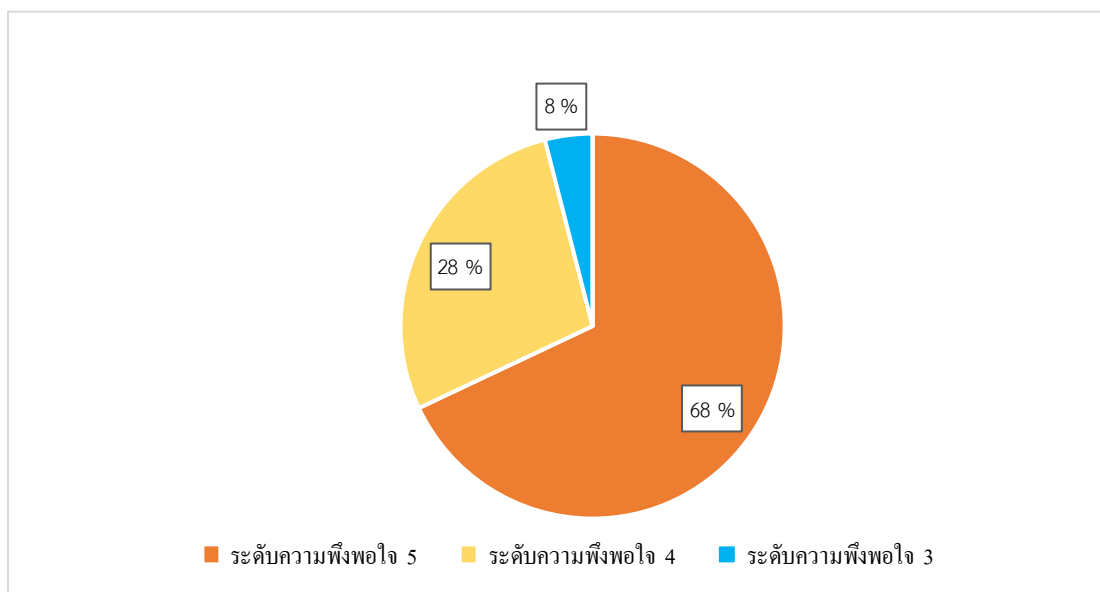
สรุปผล : ทำให้เกิดความสะอาดตาของลูกค้าเพื่อทำให้ลูกค้ามีความสนใจและกลับมาใช้บริการใจ
ครั้งต่อไป ของเราอยู่ในความพึงพอใจในระดับดีมาก คิดเป็นร้อยละ 64

8. ความเหมาะสมของสถานที่ ชัดเจน ง่าย



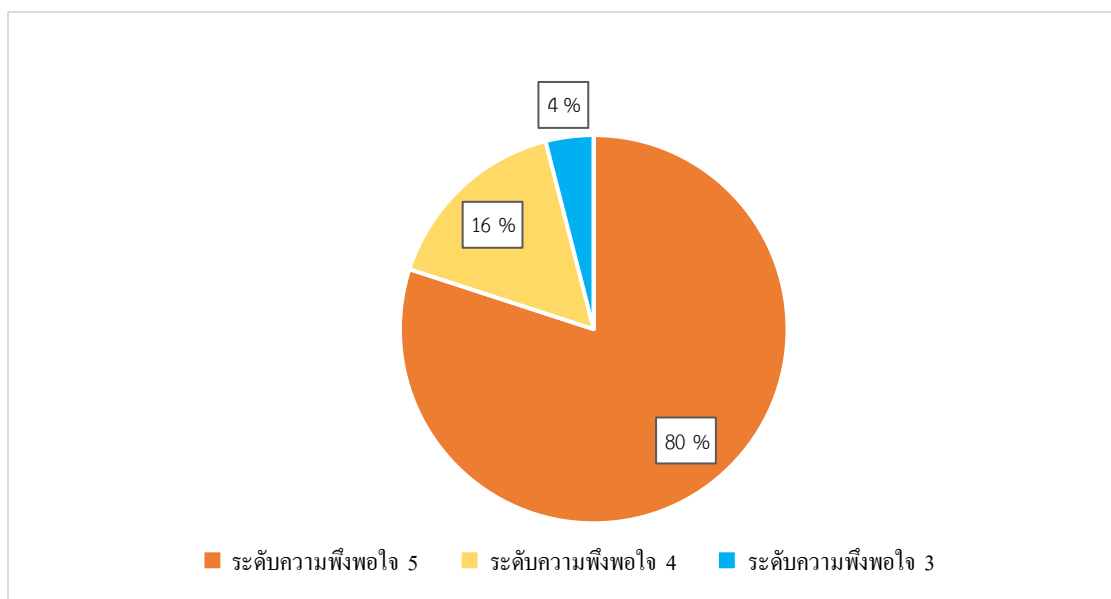
สรุปผล : เป็นจุดที่ผู้มาใช้บริการเข้ามาใช้งานได้ยาก จึงทำให้ความพึงพอใจในระดับดีมาก คิดเป็นร้อยละ 32

9. พื้นที่เพียงพอต่อการรองรับลูกค้า



สรุปผล : พื้นที่การให้บริการลูกค้ามีจำนวนเพียงพอต่อการให้บริการของลูกค้า ลูกค้ามีความพึงพอใจในระดับดีมาก คิดเป็นร้อยละ 68

10. ความพร้อมของวัสดุ และอุปกรณ์



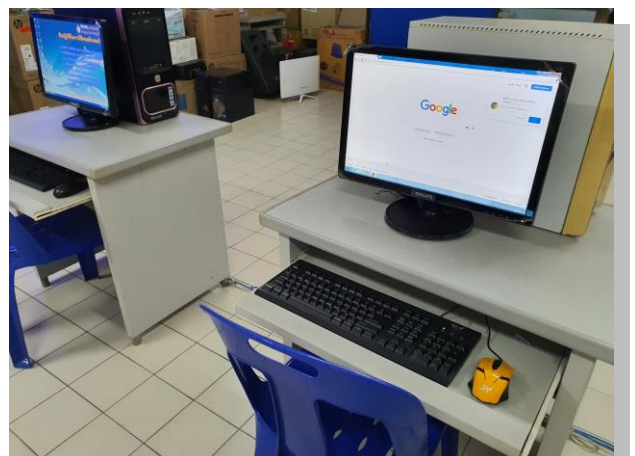
สรุปผล : วัสดุและอุปกรณ์มีความพร้อมต่อการให้บริการลูกค้า มีจำนวนเพียงพอต่อการให้บริการของลูกค้า ลูกค้ามีความพึงพอใจในระดับดีมาก คิดเป็นร้อยละ 80

ภาคผนวก

โลโก้ร้าน “DRVC Copy & Print Center”



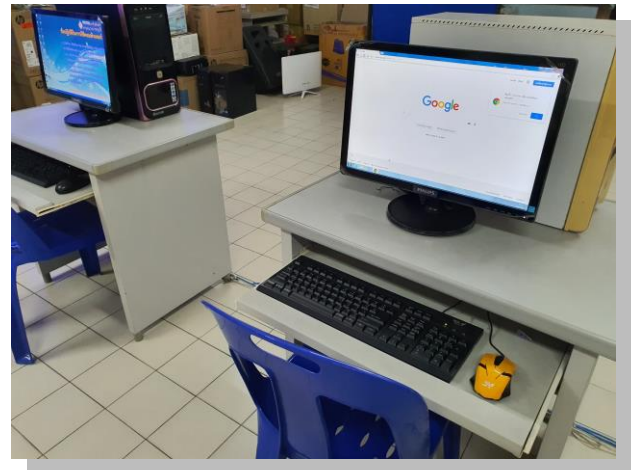
ภาพภายในศูนย์ให้บริการ



ภาพการดำเนินงานของกิจการ DRVC Copy & Print Center
ประจำปีการศึกษา 2562



อุปกรณ์ในการบริการ



เครื่องคอมพิวเตอร์

อุปกรณ์ในการบริการ



กระดาษ A4



WIFI



HUB

อุปกรณ์ในการบริการ



เครื่อง Printer สี ส่งปริ้นผ่าน Wifi ได้



เครื่อง Printer สี และถ่ายเอกสาร ได้



เครื่อง Printer ขาว – ดำ

รายชื่อ คณะทำงาน

นายมนัส	วงศ์ประดู่	ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาดุสิตราชบุรี
นางสาวอัมพร	วิชาตากุล	ฝ่ายวิชาการ
นางสาวอัมพร	ไชโยยิ่งยงค์	อาจารย์ที่ปรึกษาธุรกิจ
นางสาวพรพิมล	ศรีอ่อน	อาจารย์ที่ปรึกษาธุรกิจ
นายณัฐพล	เนียมพิบูลย์	นักศึกษาลงปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะ
นายธนวัช	ทองแสงจันทร์	นักศึกษาลงปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะ
นายนาวิ	อิทธิสังวร	นักศึกษาลงปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะ
นายพุฒิธร	สมเจริญ	นักศึกษาลงปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะ
นายธนวัฒน์	ฮ่อพันธ์ชาติ	นักศึกษาลงปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะ
นางสาวชไมพร	อนิวัฒน์	นักศึกษาลงปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะ
นางสาวศุภางค์ศิริ	ศรีเสริฐ	นักศึกษาลงปฏิบัติงานศูนย์บ่มเพาะ