

โปรแกรมสำเร็จรูประบบบัญชีสำหรับธุรกิจ SMEs
“SENATE ACCOUNT”

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จล่วงลงได้เนื่องจากความร่วมมือเป็นอย่างดีของคุณปารินทร์ ผู้ดูแลเครือข่ายข้อมูลผลิตภัณฑ์ ตลอดจนผู้ดูแลเครือข่ายข้อมูลด้านต่าง ๆ คือ กรมทะเบียนการค้า กรมสรรพากร และสำนักงานสถิติแห่งชาติ รวมถึงองค์กรเอกชนหลายแห่งที่ให้ความร่วมมือในการสำรวจข้อมูลเบื้องต้นต่างๆ และที่สำคัญยิ่งคือ อาจารย์เขมา ซึ่งคอยให้คำปรึกษา และดูแลการจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ รวมทั้งอาจารย์พรพรรณพัชร และอาจารย์วิชนีพร ซึ่งกรุณาให้คำแนะนำสำหรับธุรกิจฉบับนี้ด้วยเช่นกัน

ท้ายสุดนี้คณะผู้จัดทำต้องขอขอบคุณผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่าน รวมทั้ง คุณพ่อ คุณแม่ และเพื่อนๆ ที่คอยให้คำปรึกษา กำลังใจ และความช่วยเหลือในด้านต่างๆ สำหรับการจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้

คณะผู้จัดทำ
พฤษภาคม 2544

สารบัญ

1. บทนำ	1
1.1 ความเป็นมา	1
1.2 บริษัท	1
1.3 ผลิตภัณฑ์	2
1.4 โครงสร้างอุตสาหกรรม	5
2. การวิเคราะห์ตลาด	7
2.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	7
2.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	9
2.3 KEY SUCCESS FACTORS	9
2.4 SWOT ANALYSIS	10
2.5 การวิเคราะห์คู่แข่งชั้น	12
3. การแบ่งส่วนตลาด และกำหนดตลาดเป้าหมาย	13
3.1 การแบ่งส่วนตลาด	13
3.2 การกำหนดตลาดเป้าหมาย	15
3.3 ขนาดตลาด	17
3.4 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์	18
4. แผนการตลาด	19
4.1 VISION & MISSION	19
4.2 วัตถุประสงค์ทางการตลาด	19
4.3 PRODUCT	19
4.4 PRICE	21
4.5 PLACE	22
4.6 PROMOTION	23
5. แผนการดำเนินงาน	26
5.1 แผนการดำเนินงาน	26
6. ทีมผู้บริหาร	30
6.1 โครงสร้างผู้ถือหุ้น	30
6.2 โครงสร้างองค์กร	30
6.3 ทีมผู้บริหาร	31
6.4 แผนงานการจัดจ้างบุคลากร	32
7. แผนการเงิน	33
8. ความเสี่ยง และแผนรองรับความเสี่ยง	41

ภาคผนวก

ภาคผนวก 1	รายละเอียดผลิตภัณฑ์	(1)
ภาคผนวก 2	ตารางเปรียบเทียบคู่แข่งชั้นทางตรง	(3)
ภาคผนวก 3	ตารางเปรียบเทียบคู่แข่งชั้นทางอ้อม	(4)
ภาคผนวก 4	การสำรวจตลาด	(5)
ภาคผนวก 5	แบบสอบถาม	(10)
ภาคผนวก 6	ขนาดตลาด และจำนวนลูกค้าใหม่	(15)
ภาคผนวก 7	งบประมาณจ่ายลงทุน	(16)
ภาคผนวก 8	รายละเอียดสินทรัพย์ถาวร และค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	(17)
ภาคผนวก 9	ข้อสมมุติฐานประกอบการคำนวณรายได้	(19)
ภาคผนวก 10	ข้อสมมุติฐานประกอบการจัดทำงบการเงิน	(21)
ภาคผนวก 11	งบการเงินประกอบแผนรองรับความเสี่ยง	(25)

บทสรุปผู้บริหาร

1. แนวคิด และโอกาสทางธุรกิจ

“SENATE ACCOUNT” เป็นบริการระบบงานบัญชี ของ SENATE SYSTEM CORPORATION CO.,LTD. โดยสืบเนื่องจากการที่มีผู้ว่าจ้างให้ คุณปารินทร์ ปุณโณปถัมภ์ ซึ่งเป็นผู้พัฒนาโปรแกรมสำเร็จรูประบบบัญชี “SENATE ACCOUNT” และก่อตั้งบริษัท เข้าดำเนินการวางระบบบัญชีให้ ทั้งที่เป็นระบบบัญชีแบบ Manual และระบบบัญชีแบบที่มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ช่วยในการทำบัญชีซึ่งมีเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ทำให้เกิดความคิดที่จะพัฒนาโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปขึ้นสำหรับธุรกิจทั่วไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจขนาดย่อม และขนาดกลาง (SMEs) ซึ่งเป็นธุรกิจส่วนใหญ่ในประเทศที่มีแนวโน้มเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ด้วยข้อจำกัดของบริษัท และการแข่งขันที่รุนแรงในตลาดโปรแกรมสำเร็จรูประบบบัญชีในปัจจุบันที่มีผู้ประกอบการอยู่กว่า 20 ราย ด้วยมูลค่าตลาดรวมกว่า 100 ล้านบาทต่อปี และมีแนวโน้มการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องถึงปีละประมาณ 20% ส่งผลให้การนำโปรแกรมสำเร็จรูปฯ ดังกล่าวเข้าทำการตลาดให้ประสบความสำเร็จนั้น เป็นไปได้ค่อนข้างยาก ดังนั้นจึงเกิดแนวคิดที่จะปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้เป็นลักษณะของการให้บริการระบบบัญชี โดยเฉพาะสำหรับธุรกิจขนาดกลางที่เพิ่งจัดตั้งใหม่ ซึ่งต้องการมีระบบงานบัญชีด้วยคอมพิวเตอร์เป็นของตนเองเพื่อให้สามารถรองรับการขยายกิจการในอนาคตได้ภายใต้ความเสี่ยงในการใช้งานที่ต่ำ และเงินลงทุนเบื้องต้นที่เหมาะสม ซึ่งยังไม่มีผู้ประกอบการรายใดเข้าดำเนินการเพื่อตอบสนองความต้องการดังกล่าวอย่างชัดเจน

2. การบริหารการตลาด

แม้ว่าตลาดโปรแกรมสำเร็จรูประบบบัญชีของไทยในปัจจุบันจะมีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง แต่ผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ในตลาดใหม่ๆ ในตลาดก็ยังคงมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จได้ด้วยการหาช่องว่างทางการตลาดที่เหมาะสม สร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ และเข้าถึงความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย ซึ่ง “SENATE ACCOUNT” ได้พยายามอาศัยจุดแข็งข้อได้เปรียบของตนเพื่อเข้าสู่ตลาด โดยอาศัยความสามารถในเชิงบัญชีของทีมงานประยุกต์เข้ากับโปรแกรมฯ พัฒนารูปแบบบริการระบบงานบัญชี 3 ทางเลือกที่เข้าถึงความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย คือธุรกิจขนาดกลางที่เพิ่งเริ่มดำเนินการใหม่ ซึ่งลูกค้ากลุ่มดังกล่าวนี้มีความต้องการระบบงานบัญชีด้วยคอมพิวเตอร์ของตนเอง เพื่อให้ธุรกิจที่เริ่มจัดตั้งสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ภายใต้ข้อจำกัดของเงินลงทุน และบุคลากร โดยบริษัท ได้ดำเนินกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด เพื่อสร้างความแตกต่างให้ผลิตภัณฑ์ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ มุ่งเน้นคุณภาพงานบริการ สร้างทางเลือกที่หลากหลายให้กับลูกค้าซึ่งมีความต้องการระบบงานบัญชีที่แตกต่างกัน
2. พิจารณาดังราคาค่าบริการ ตามขนาดทางเลือก เพื่อสร้างความยืดหยุ่นในการลงทุนเพื่อมีระบบบัญชีของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งมีข้อจำกัดของเงินลงทุนแตกต่างกัน
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เน้นการขายตรงเป็นหลักโดยพนักงานขายที่มีความรู้ในงานบัญชีเพื่อให้สามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมแก่ลูกค้าได้ และเป็นการเข้าถึงลูกค้าได้เป็นอย่างดี

4. การส่งเสริม หรือสื่อสารการตลาด เน้นใช้แนวคิดการสร้างสายสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เนื่องจากผลิตภัณฑ์เน้นที่การบริการ และต้องผูกพันกับลูกค้าเป็นระยะเวลานาน

3. ข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

SENATE ACCOUNT มีข้อได้เปรียบเหนือคู่แข่งชั้น ในประเด็นต่างๆ ดังต่อไปนี้

- 1) มีความแตกต่างจากคู่แข่งในตลาด เป็นทางเลือกสำหรับธุรกิจขนาดกลาง ซึ่งมักมีข้อจำกัดทางการเงิน ให้ได้มีระบบงานบัญชีที่มีประสิทธิภาพ ด้วยต้นทุนที่เหมาะสม ไม่ต้องลงทุนปริมาณมากในแต่ละครั้ง
- 2) มีทีมงานที่เชี่ยวชาญทั้งในงานบัญชี และโปรแกรมฯ อีกทั้งผู้พัฒนาโปรแกรมก็เป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญในงานบัญชี ทำให้โปรแกรมฯ ใช้งานได้อย่างถูกต้องตามหลักบัญชีเป็นอย่างดี
- 3) มีโอกาสในการพัฒนาโปรแกรมฯ ได้ดี เนื่องจากมีความร่วมมือกับ Microsoft Thailand

4. ผลตอบแทนทางการเงิน

บริษัทฯ ใช้เงินลงทุนเบื้องต้นจำนวน 2,300,000 บาท ซึ่งเป็นเงินทุนจากผู้ถือหุ้น 2,000,000 บาท พร้อมเงินเบิกเกินบัญชี 300,000 บาท เพื่อช่วยเสริมสภาพคล่องในช่วงปีแรกของการดำเนินการ โดยไม่ใช้เงินลงทุนจากการกู้ยืมในระยะยาวเนื่องจากสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันไม่เอื้ออำนวยต่อการจัดหาเงินทุนจากแหล่งเงินกู้ โดยบริษัทฯ ได้แบ่งการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรประมาณ 300,000 บาทในปีแรก ส่วนที่เหลือใช้หมุนเวียนในกิจการ และคาดการณ์ผลตอบแทนจากการลงทุนดังนี้

Payback period	3 ปี 1 เดือน
Net Present Value (13.60%)	17.7 ล้านบาท
Internal Rate of Return	73%

ผู้ถือหุ้นจะเริ่มได้รับเงินปันผลในปีที่ 4 ของการดำเนินการ โดยจ่ายปันผลหุ้นละ 25 บาท และปีที่ 5 หุ้นละ 50 บาท

1. บทนำ

1.1 ความเป็นมา

กิจกรรมทางการบัญชี จัดเป็นงานที่มีความสำคัญยิ่งต่อทุกกิจการในการให้ได้มาซึ่งข้อมูลที่แสดงผลการดำเนินงาน เพื่อใช้ในการควบคุมประเมินผลการดำเนินงานของกิจการเอง และยื่นแสดงประกอบการชำระภาษีอากรตามกฎหมาย รวมถึงการแสดงรายการแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องเพื่อประกอบการจัดหาเงินทุนสำหรับขยายการดำเนินงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกิจการขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งเป็นรูปแบบขนาดดำเนินกิจการที่มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องในไทย เนื่องจากผู้ประกอบการโดยมากมักเริ่มต้นดำเนินธุรกิจของตนเองจากการเป็น SMEs ก่อน เนื่องจากมีความสะดวก และคล่องตัวในการดำเนินงานสูง อีกทั้งภาครัฐก็ให้การสนับสนุน โดยในการดำเนินงานทางด้านบัญชีของธุรกิจ SMEs นี้มีแนวโน้มจำเป็นที่จะต้องอาศัยเทคโนโลยีทางด้านคอมพิวเตอร์ และโปรแกรมสำเร็จรูปฯ เข้ามาช่วยในการจัดทำบัญชีเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากข้อจำกัดทางด้านเงินลงทุน กำลังคน และกฎระเบียบทางสรรพากร อีกทั้งยังมี SMEs อีกเป็นจำนวนมากที่ยังขาดทักษะในการจัดการด้านการบัญชีอยู่ และต้องการบริการเพื่อสนับสนุนปัญหาดังกล่าวนี้ด้วย

1.2 บริษัท

ชื่อบริษัท :	SENATE SYSTEM CORPORATION CO.,LTD
ที่ทำการ :	14/48-49 ซอยรัชดาภิเษก 5 ถนนรัชดาท่าพระ บุคคโล ธนบุรี
โทรศัพท์ :	(02) 876-2088-9
โทรสาร :	(02) 876-2088-9
เลขที่ซอฟต์แวร์เข้าที่ :	-
ก่อตั้ง :	ปี พ.ศ. 2542
ทุนจดทะเบียน :	1,000,000 บาท
ธุรกิจ :	พัฒนา และจำหน่ายโปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชี
ผู้บริหาร :	นายปารินทร์ ปุณโณปถัมภ์
จำนวนพนักงาน :	-
ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา :	บริษัทฯ ยังมีได้มีการจัดทำระบบบัญชี และงบการเงินใดๆ ที่แสดงถึงผลประกอบการที่ผ่านมา ทราบเพียงว่าผลการดำเนินงานที่ผ่านมาสร้างกำไรได้สมควร เนื่องจากต้นทุนงานด้านต่างๆ มีน้อยมาก และพนักงานคือตัวคุณปารินทร์ เองเพียงคนเดียว

1.3 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของ Senate System Corporation Co.,Ltd. คือการให้บริการระบบงานบัญชีสำหรับธุรกิจ SMEs ซึ่งประกอบด้วย

- 1) โปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชี ภายใต้ชื่อ "SENATE ACCOUNT" ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ
1. Stand Alone : เป็นชุดโปรแกรมฯ ที่ใช้ในการทำงานแบบครบวงจรได้บนเครื่องคอมพิวเตอร์เพียงเครื่องเดียว ประกอบด้วยระบบงานต่างๆ 8 ระบบคือ ระบบบัญชีแยกประเภท, ลูกหนี้, เจ้าหนี้, สินค้าคงคลัง, การวางบิล, ระบบการขาย, ระบบการซื้อ และระบบรักษาความปลอดภัย โดยโปรแกรมฯ นี้จะสามารถทำงานได้บนเครื่องคอมพิวเตอร์ Pentium ขึ้นไป ที่ Hard Disk 1 GB, RAM 64 MB และทำงานบนระบบปฏิบัติการ Window 95 ขึ้นไปด้วยฐานข้อมูลบน MS Access 2000
 2. LAN : เป็นชุดโปรแกรมฯ ที่ 8 ระบบย่อย ที่ใช้ในการทำงานแบบเชื่อมโยงเครื่องคอมพิวเตอร์หลายๆ เครื่อง โดยมีเครื่องแม่หนึ่งเครื่อง หรือที่เรียกว่า Client/Server ซึ่งเครื่องคอมพิวเตอร์ทั้งที่เป็นเครื่อง Client และเครื่องที่เป็น Server จะต้องมีความสมบัติเหมือนเครื่องคอมฯ ที่จะใช้ชุด Stand Alone โดยเครื่อง Server จะใช้ฐานข้อมูล SQL ทำงานบนระบบปฏิบัติการ Window NT และถ้าเครื่อง Client ไม่มีโปรแกรม MS Access 2000 ที่เครื่อง Server จะต้องมีการติดตั้ง

M A I N M E N U

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● ACCOUNT PAYABLE ● PAYMENT ● PAYROLL ● JOURNAL ● REPORT | <ul style="list-style-type: none"> ● CLIENT ● SUPPLIER ● VAT ● TAX ● SETUP ● QUIT |
|--|---|

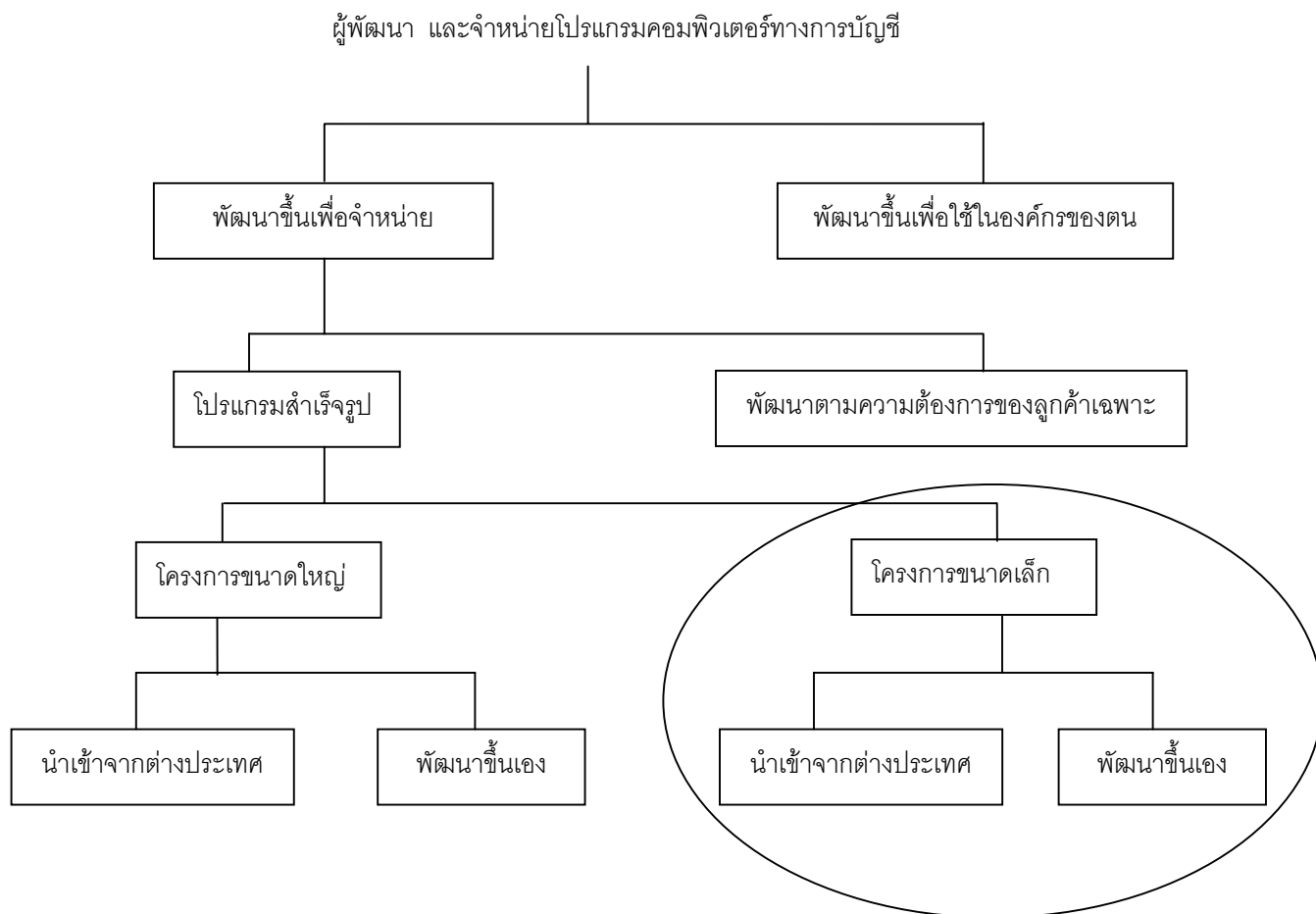
2) บริการ สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ

- **Technical Service** : เป็นบริการที่เกี่ยวข้องกับโปรแกรมสำเร็จรูปฯ SENATE ACCOUNT ได้แก่
 - ✓ บริการ Implementation เป็นบริการลงโปรแกรมฯ ในอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ให้กับลูกค้าตลอดจนประยุกต์โปรแกรมฯ และรูปแบบรายงานตามความต้องการใช้งานของลูกค้า
 - ✓ บริการ Training เป็นบริการจัดอบรมการใช้งานโปรแกรมฯ ให้กับลูกค้า
 - ✓ บริการ Maintenance เป็นบริการตรวจสอบ ดูแลโปรแกรมฯ ให้อยู่ในสภาพที่ใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
 - ✓ บริการ On call เป็นบริการให้คำปรึกษาแก้ไขปัญหาในการใช้งานโปรแกรมฯ ทางโทรศัพท์ และ Internet
 - ✓ บริการ On job เป็นบริการตรวจสอบ แก้ไขปัญหาในการใช้งานโปรแกรมฯ กรณีที่ไม่สามารถแก้ปัญหาด้วยบริการ On call ได้ โดยจะจัดส่งเจ้าหน้าที่ไปให้บริการยังสำนักงานของลูกค้า
 - ✓ บริการ Modify เป็นบริการปรับแต่งโปรแกรมฯ ให้ตรงกับความต้องการใช้งานพิเศษของลูกค้าแต่ละราย
- **Accounting Service** : เป็นบริการเกี่ยวกับงานบัญชี ได้แก่
 - ✓ บริการ Account Process Planning เป็นบริการให้คำปรึกษา และจัดวางระบบงานบัญชี โดยตรวจสอบความต้องการของลูกค้าเพื่อให้ได้รูปแบบระบบบัญชีที่เหมาะสม และตรงกับความต้องการของลูกค้า
 - ✓ บริการ Account On call เป็นบริการให้คำปรึกษา แก้ไขปัญหาในการดำเนินงานทางบัญชี เช่น การบันทึกบัญชี การออกงบฯ ปิดบัญชี ส่งสรรพากร ฯลฯ ผ่านทางโทรศัพท์และ Internet
 - ✓ บริการ Account On job เป็นบริการตรวจสอบแนะนำการแก้ไขปัญหาในการดำเนินงานทางบัญชีในกรณีที่ไม่สามารถแก้ไขปัญหาผ่านการให้บริการแบบ Account On call ได้โดยจะจัดให้พนักงานเข้าไปให้บริการยังสำนักงานของลูกค้า

โดยจัดแบ่งทางเลือกผลิตภัณฑ์ออกเป็น 3 ทางเลือกหลักให้ลูกค้าได้เลือกใช้บริการ (ภาคผนวก 1) และชำระค่าบริการรายเดือน ด้วยสัญญาฉบับบริการที่จะจัดทำในครั้งแรกอายุสัญญา 2 ปี จากนั้นต่อสัญญาทุก 1 ปี แต่หากลูกค้ารายใดไม่ต้องการใช้บริการตามทางเลือกทั้ง 3 ที่จัดไว้ให้ ก็สามารถเลือกซื้อโปรแกรมฯ และบริการของทางบริษัท ตามอัตราราคา และค่าบริการต่อครั้งที่ได้กำหนดไว้

1.4 โครงสร้างอุตสาหกรรม

สภาพอุตสาหกรรมโปรแกรมคอมพิวเตอร์ทางการบัญชีของประเทศไทย¹ ในปัจจุบันนี้นั้น มีผู้ดำเนินงานพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำหรับงานทางการบัญชีเพื่อการจำหน่าย หรือนำมาใช้งานรวม 401 ราย² ซึ่งพิจารณาจำแนกได้ดังนี้



¹วิทยานิพนธ์เรื่อง “การแข่งขันของตลาดซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ในประเทศไทย : กรณีศึกษาซอฟต์แวร์บัญชีสำเร็จรูป” , ชลิต พุ่มโพธิ์สุวรรณ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. 2542.

²จำนวนผู้ขึ้นทะเบียนขอเลขรหัสโปรแกรมฯ จากกรมสรรพากร, กันยายน 2543

เมื่อพิจารณาเฉพาะไปที่อุตสาหกรรมโปรแกรมคอมพิวเตอร์ทางการบัญชีในประเทศไทย พบว่าสามารถแบ่งประเภทของอุตสาหกรรมโปรแกรมฯ ออกได้เป็นอุตสาหกรรมย่อยๆ 3 กลุ่ม โดยอาศัยขนาดของโปรแกรมฯ และคุณสมบัติในการใช้งานของโปรแกรมฯ เป็นเกณฑ์พิจารณาแบ่งประเภทได้ดังนี้

- 1) อุตสาหกรรมโปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีขนาดใหญ่ : เป็นอุตสาหกรรมโปรแกรมฯ ที่มีประสิทธิภาพสูงในการทำงานทางการบัญชี และฐานข้อมูลที่เกี่ยวข้องมีขนาดใหญ่ ระบบการทำงานซับซ้อน ราคาแพง เหมาะสำหรับองค์กรขนาดใหญ่ สามารถปรับปรุงโปรแกรมฯ ให้เข้ากับการใช้งานขององค์กรต่างๆ ได้ตามต้องการ ส่วนมากมักเป็นโปรแกรมที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ โดยมีสำนักงานตัวแทน หรือศูนย์บริการในประเทศไทย เช่น SAP และ ORACLE เป็นต้น
- 2) อุตสาหกรรมโปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีขนาดเล็ก : เป็นอุตสาหกรรมโปรแกรมฯ ที่พบมากในตลาดโปรแกรมฯ ในไทย (ประมาณ 40 ราย) โปรแกรมจะถูกพัฒนาโดยผู้ประกอบการในประเทศไทย หรือบางรายเป็นการนำเข้ามาจากต่างประเทศ โดยมีขนาดโปรแกรมฯ ที่ไม่ใหญ่มาก ราคาไม่แพง ระบบการทำงานไม่ซับซ้อน แต่ไม่สามารถปรับปรุงตามความต้องการของผู้ใช้ได้ หรือทำได้แต่น้อยมาก เหมาะสำหรับองค์กรขนาดกลางและขนาดเล็ก เช่น EASY – ACC, EXPRESS, ACCPAC, FORMULAR และ GENUIS เป็นต้น
- 3) อุตสาหกรรมโปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีตามความต้องการ : เป็นอุตสาหกรรมโปรแกรมฯ ที่โปรแกรมฯ จะถูกพัฒนาขึ้นตามคำสั่งซื้อ หรือความต้องการของลูกค้า เขียนขึ้นเฉพาะเจาะจงสำหรับลูกค้าแต่ละราย มักเป็นผู้ประกอบการรายเล็ก คือเป็นการรวมตัวกันของกลุ่มวิชาชีพ โปรแกรมเมอร์ และนักวิเคราะห์

เมื่อพิจารณามูลค่า และแนวโน้มการเติบโตของตลาดโปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชี พบว่าในช่วงหลายปีที่ผ่านมา มีแนวโน้มเติบโตขึ้น โดยในช่วงปี 2538 มีมูลค่าตลาดรวมสูงถึง 192 ล้านบาท³ ในส่วนของ “SENATE ACCOUNT” มีคุณสมบัติต่างๆ ซึ่งจัดได้ว่าเป็นโปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีในกลุ่มของอุตสาหกรรมโปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีขนาดเล็ก ซึ่งไม่มีข้อมูลค่าตลาดที่ชัดเจน แต่จากการเก็บตัวซึ่งได้จากงบการเงินปี 2543 ของผู้ประกอบการรายหลักๆ กว่า 10 พบว่ามีมูลค่าการขายรวมประมาณ 100 ล้านบาท

³“แนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ในประเทศไทย” สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการเทคโนโลยีสารสนเทศแห่งชาติ, 2539

2. การวิเคราะห์ตลาด

2.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

1. FIVE FORCES ANALYSIS

- การเข้าสู่ตลาดของคู่แข่งรายใหม่ : ในอุตสาหกรรมโปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีขนาดเล็ก การเข้าสู่ตลาดของคู่แข่งรายใหม่มีไม่เรื่องที่ยากนัก เนื่องจากใช้เงินลงทุนไม่มากสามารถลอกเลียนแบบได้ง่าย อีกทั้งในปัจจุบันบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการพัฒนาโปรแกรมฯ มีเพิ่มมากขึ้น ซึ่งกล่าวได้ว่าแรงในด้านของการเข้าสู่ตลาดของคู่แข่งรายใหม่เป็นแรงในเชิงลบต่ออุตสาหกรรมฯ
- ผู้ประกอบการ และการแข่งขันในอุตสาหกรรมฯ : ตลาดโปรแกรมฯ ในปี 2543 มีมูลค่าตลาดรวมกว่า 100 ล้านบาท และมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องราวปีละ 20-30%⁴ โดยเฉพาะปัจจุบันที่กระแส SMEs กำลังเป็นที่สนใจ และสนับสนุนอย่างมากในประเทศไทย ส่งผลให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมโปรแกรมฯ อยู่เป็นจำนวนมากกว่า 40 ราย แต่ผลิตภัณฑ์ไม่ค่อยมีความแตกต่างกันมากนัก ส่งผลให้เกิดการแข่งขันกันสูง โดยเฉพาะในด้านราคา จึงเป็นแรงที่ส่งผลเชิงลบต่ออุตสาหกรรมฯ
- สินค้าทดแทน : สินค้าที่สามารถทดแทนโปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีขนาดเล็กได้ภายใต้ข้อจำกัดของราคาและคุณภาพเดียวกันนั้นยังไม่มี เนื่องจากในด้านการใช้งานแม้ว่าโปรแกรมฯ ตามความต้องการ และโปรแกรมฯ ขนาดใหญ่จะสามารถทดแทนได้ แต่มีค่าใช้จ่ายสูงกว่ามากและโปรแกรมฯ ขนาดใหญ่ก็มีการใช้งานที่ซับซ้อนกว่ามากอีกด้วย ส่วนโปรแกรมฯ คัดลอกซึ่งมีขายอยู่ทั่วไปในราคาค่านั้น ส่วนใหญ่ไม่สามารถใช้ได้ตามประกาศกรมสรรพากร และมีปัญหาในการใช้งานมาก ขาดบริการหลังการขาย ดังนั้นแรงในส่วนของสินค้าทดแทนจึงเป็นแรงเชิงบวกที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมฯ
- อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ : จากภาวะการแข่งขันที่สูง และสินค้ามีความแตกต่างกันน้อย ส่งผลให้ผู้ซื้อมีโอกาสในการเลือกซื้อได้มาก ตลอดจนในกรณีของผู้ซื้อที่เริ่มต้นใช้งานโปรแกรมฯ จะมีต้นทุนในการเปลี่ยนใจต่ำ เนื่องจากราคาสินค้าในตลาดใกล้เคียงกัน และมีราคาค่อนข้างต่ำด้วย แต่ในส่วนของผู้ซื้อที่ใช้งานโปรแกรมฯ อยู่ก่อนแล้วต้นทุนในการเปลี่ยนใจจะมีมากขึ้น เนื่องจากการเปลี่ยนโปรแกรมฯ จะส่งผลต่อระบบฐานข้อมูล และการดำเนินงานเดิมของผู้ซื้อด้วยแต่โดยภาพรวมกล่าวได้ว่าผู้ซื้อมีอำนาจต่อรองค่อนข้างมาก ซึ่งเป็นแรงเชิงลบต่ออุตสาหกรรมฯ

⁴“แนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ในประเทศไทย” สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการเทคโนโลยีสารสนเทศแห่งชาติ

- อำนาจต่อรองของผู้ป้อนวัตถุดิบ : วัตถุดิบนำเข้ามาสำหรับอุตสาหกรรมโปรแกรมฯ ขนาดเล็กนี้ ที่สำคัญคือระบบคอมพิวเตอร์ และบุคลากร ซึ่งในปัจจุบันมีอยู่เป็นจำนวนมาก และมีความแตกต่างกันน้อย ส่งผลให้ Suppliers เหล่านี้มีอำนาจต่อรองลดน้อยลงเมื่อเทียบกับในอดีต จึงเป็นแรงเชิงบวกต่ออุตสาหกรรมฯ

2) MACRO FACTORS ANALYSIS

- เศรษฐกิจ : นับตั้งแต่ประเทศไทยประสบปัญหาวิกฤตทางเศรษฐกิจในปี 2540 เป็นต้นมา เศรษฐกิจของไทยก็มีการชะลอตัวลง ผู้ประกอบการธุรกิจต่างๆ ล้วนประสบปัญหาโดยเฉพาะในด้านการเงิน และการหดตัวของอำนาจซื้อของผู้บริโภค ดังนั้นกระแสการประกอบวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs) จึงกลับมาเป็นที่สนใจกันอีกครั้ง เนื่องจากมีความยืดหยุ่นในการดำเนินงาน ด้วยต้นทุนที่ต่ำ และเข้าถึงตลาดส่วนย่อยได้ง่าย โดยสัดส่วนผู้ประกอบการในประเทศไทยที่จัดเป็น SMEs มีสูงถึงราวร้อยละ 90⁵ ของจำนวนนิติบุคคลทั้งหมดในประเทศ ส่งผลให้ตลาดโปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีขนาดเล็กมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง เพราะเป็นสินค้าที่ตรงกับความต้องการของกลุ่ม SMEs เป็นผลเชิงบวกต่ออุตสาหกรรมฯ
- เทคโนโลยี : ปัจจุบันการพัฒนาทางเทคโนโลยีเป็นไปอย่างรวดเร็ว การดำเนินงานต่างๆ ในองค์กรต่างๆ จำเป็นต้องนำเทคโนโลยีเข้าประยุกต์ใช้ การเชื่อมต่อของข้อมูลข่าวสารต่างๆ ภายในองค์กร ส่งผลต่อการประสบความสำเร็จ หรือล้มเหลวในการดำเนินงานขององค์กรต่างๆ ได้ ดังนั้น ระบบบัญชี ก็เป็นอีกงานหนึ่งที่มีการนำเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์เข้าประยุกต์ใช้อย่างกว้างขวาง เนื่องจากข้อมูลทางการบัญชีเป็นข้อมูลภายในองค์กรที่สำคัญ และการเชื่อมต่อกับข้อมูลของส่วนงานอื่นๆ ทั้งองค์กร การเติบโตทางเทคโนโลยีนี้ส่งผลในเชิงบวกต่ออุตสาหกรรมฯ เนื่องจากโปรแกรมสำเร็จรูปเป็นองค์ประกอบหนึ่งของการใช้เทคโนโลยีดังกล่าวด้วย
- กฎหมาย : นับตั้งแต่ประเทศไทยประสบปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจ ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ก็เพิ่มความเข้มงวดในการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการต่างๆ มากยิ่งขึ้น การแสดงงบการเงิน ที่ได้มาตรฐานเป็นเอกสารประกอบการขอสินเชื่อที่สำคัญรายการหนึ่งที่ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ต้องการเพื่อป้องกันปัญหาหนี้เสียในอนาคตได้ระดับหนึ่ง เงื่อนไขดังกล่าวนี้ส่งผลให้องค์กรธุรกิจต่างๆ จำเป็นต้องมีระบบบัญชีที่มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับ โดยเฉพาะธุรกิจ SMEs อีกทั้งข้อบังคับตามประกาศของกรมสรรพากรฉบับที่ 63 ในการยอมรับรับฯ เฉพาะที่ดำเนินการจัดทำด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ด้วยเหตุนี้ปัจจัยในแง่กฎหมายจึงส่งผลเชิงบวกต่ออุตสาหกรรมฯ

⁵ทิศทางการลงทุน เล่ม 3 ธนาคารเพื่อการส่งออก และนำเข้าแห่งประเทศไทย

2.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

วิเคราะห์ปัจจัยภายในตาม Value Chain ดังนี้

1. กิจกรรมหลัก

- R&D : ปัจจุบันผู้พัฒนาโปรแกรมฯ ของบริษัทคือคุณปารินทร์ ซึ่งมีความรู้ความสามารถทั้งในด้านการเขียนโปรแกรมฯ และงานทางด้านบัญชี อีกทั้งยังเป็นหุ้นส่วนหลักของธุรกิจ ทำให้การพัฒนาโปรแกรมฯ เป็นไปได้ อย่างมีประสิทธิภาพ ประกอบกับทางบริษัทได้เป็นพันธมิตรกับบริษัท Microsoft (ประเทศไทย) ในการพัฒนาโปรแกรมฯ เพื่อใช้งานบนระบบปฏิบัติการ Windows ทำให้ทางบริษัทได้รับข้อมูลพื้นฐานของระบบปฏิบัติการ Windows ใหม่ ๆ ซึ่งช่วยให้การพัฒนาโปรแกรมฯ เป็นไปได้อย่างรวดเร็วมากยิ่งขึ้น
- Marketing & Sale : บริษัทฯ ได้จัดให้มีทีมงานขายซึ่งเน้นผู้มีทักษะในงานบัญชี ซึ่งจะทำให้สามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และพยายามดำเนินการทางการตลาดเพื่อให้เกิดความแตกต่างจากคู่แข่งชั้น และเข้าถึงความต้องการของลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุด โดยเน้นแนวทางการดำเนินการสื่อสารทางการตลาดแบบ CRM
- Service : การบริการของบริษัทฯ จัดเป็นทีมงานหลักซึ่งเน้นให้มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของลูกค้าทั้งบริการทางเทคนิค และบัญชี ซึ่งเป็นจุดแข็งที่จะช่วยสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์

2. กิจกรรมสนับสนุน

- Organization & HR : เนื่องจากบริษัทฯ เพิ่งเริ่มดำเนินการในช่วงแรกขนาดองค์กรจะมีขนาดเล็ก มีความยืดหยุ่นสูง โดยจัดทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์สอดคล้องกับงานที่ต้องควบคุมดูแล โดยในเบื้องต้นอาจยังมีข้อจำกัดในด้านเงินลงทุนอยู่บ้าง

2.3 KEY SUCCESS FACTORS

แม้ว่าตลาดโปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีโครงการขนาดเล็กในปัจจุบัน จะมีผู้ประกอบการอยู่เป็นจำนวนมาก แต่การจะเข้าสู่ตลาดฯ ของผู้ประกอบการรายใหม่ ๆ ก็มีข้อเรื่องที่ยากนัก อีกทั้งโอกาสประสบความสำเร็จในการเข้าสู่ตลาดก็ยังมีอยู่ หากสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และคำนึงถึงปัจจัยแห่งความสำเร็จในการเข้าสู่ตลาดฯ คือ

1. ความสามารถในการสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ เนื่องจากในปัจจุบันมีโปรแกรมฯ ในตลาดอยู่เป็นจำนวนมาก มีตรรกะที่ห่อหุ้มคุณสมบัติ ราคา ตลอดจนรูปแบบการให้บริการที่คล้ายคลึงกันมาก ทำให้ลูกค้าเป้าหมายไม่สามารถจดจำ และจำแนกความแตกต่างของผลิตภัณฑ์จากผู้ประกอบการแต่ละรายในตลาดได้ ทำให้มีความภักดีในตราสินค้าต่ำ ดังนั้น หากสามารถสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ SENATE ACCOUNT ได้ ก็มีโอกาที่จะเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายได้ง่าย และรวดเร็ว

- คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ทั้งสินค้าที่มีคุณสมบัติใช้งานง่าย มีประสิทธิภาพ มีความยืดหยุ่นต่อการใช้งาน ถูกต้องตามหลักบัญชี-สรรพากร และบริการที่มีความรวดเร็ว มีประสิทธิภาพ ในรูปแบบต่างๆ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายได้

2.4 SWOT ANALYSIS

จากการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานข้างต้นที่ผ่านมา สามารถสรุปจุดอ่อนจุดแข็ง โอกาส และอุปสรรค ของ SENATE ACCOUNT ได้ดังนี้

● Strength

- ราคาผลิตภัณฑ์ถูกกำหนดในรูปแบบของอัตราค่าบริการรายเดือน ซึ่งส่งผลให้ลูกค้ามีต้นทุนในการได้มาซึ่งระบบงาน และบริการเบื้องต้นที่ค่อนข้างต่ำ สอดคล้องกับความต้องการของกิจการ SMEs
- โปรแกรมใช้งานได้ง่าย ทำงานบนระบบปฏิบัติการ Windows ซึ่งเป็นที่แพร่หลายสามารถปรับเปลี่ยนการใช้งานบางอย่างได้ตามความต้องการของผู้ใช้ เช่นผู้ใช้สามารถปรับปรุงรูปแบบรายงานได้ด้วยตนเอง โดยการส่งออกรายงานมาจัดรูปแบบใน MS Word หรือ Excel ได้ และมีความถูกต้องตามหลักการทางบัญชีของไทยเนื่องจาก ผู้พัฒนาเป็นผู้มีประสบการณ์ในงานด้านบัญชีด้วย
- การร่วมมือกับ MicroSoft ประเทศไทย ในการพัฒนาโปรแกรมฯ ทำให้ได้รับข้อมูลของ Microsoft 2000 ในการพัฒนา และประชาสัมพันธ์โปรแกรมฯ ด้วย
- มีทีมงานทั้งด้านเทคนิค และบัญชีที่มีประสบการณ์ โดยเฉพาะผู้พัฒนาโปรแกรมเป็นผู้มีความรู้ทั้งด้านการเขียนโปรแกรม และบัญชี ทำให้สามารถพัฒนาโปรแกรมฯ ที่มีประสิทธิภาพ และสอดคล้องกับการใช้งานจริงมาก
- มีการใช้บริการที่ครอบคลุมทั้งบริการทางเทคนิค และทางบัญชี ซึ่งแตกต่างจากคู่แข่งที่มีเพียงบริการทางเทคนิค อีกทั้งคุณภาพการบริการก็มีผู้ดีนัก

● Weakness

- ปัจจุบันต้องใช้งานบนฐานข้อมูล MS Access 2000 ซึ่งยังค่อนข้างมีปัญหาในการใช้งานอยู่มาก
- ตามประกาศฉบับที่ 63 ของกรมสรรพากรโปรแกรมฯ ที่มีคุณสมบัติสอดคล้องตามประกาศจะต้องเป็นโปรแกรมฯ ที่ได้รับเลขที่ซอฟต์แวร์เข้าที่ ซึ่งโปรแกรมฯ SENATE ยังไม่ได้ทำการยื่นขอ อีกทั้งยังไม่มีการจดลิขสิทธิ์โปรแกรมฯ ส่งผลให้โปรแกรมฯขาดความน่าเชื่อถือ
- บริษัทฯ มีขนาดเล็ก เกิดข้อจำกัดในด้านเงินทุน
- โปรแกรมฯ ยังค่อนข้างใหม่ในตลาด ไม่เป็นที่รู้จักของกลุ่มเป้าหมาย

- Opportunity

1. จากการที่ภาครัฐให้การสนับสนุนธุรกิจ SMEs ส่งผลให้มีแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของธุรกิจขนาดย่อม และขนาดกลาง (SMEs) อย่างต่อเนื่อง
2. กิจการ SMEs มีแนวโน้มที่จะนำโปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีมาประยุกต์ใช้งานมากยิ่งขึ้น
3. เทคโนโลยีมีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะเทคโนโลยีทางด้านสารสนเทศ และคอมพิวเตอร์ ทำให้ต้องมีการปรับปรุงโปรแกรมที่ใช้ให้ทันสมัยอยู่เสมอ
4. ประกาศของกรมสรรพากรฉบับที่ 63 ซึ่งบังคับให้กิจการที่จะยื่นแบบแสดงรายการเกี่ยวกับภาษี VAT จะต้องจัดทำบัญชี ประกอบด้วยระบบคอมพิวเตอร์ ทำให้ผู้ประกอบการ จำเป็นต้องใช้โปรแกรมฯ
5. ในตลาดโปรแกรมฯ โครงการขนาดเล็กในปัจจุบัน ยังไม่มีผู้ประกอบการรายใดจัดให้มีบริการเกี่ยวกับการจัดการ และคำปรึกษาด้านบัญชีควบคู่ไปกับการให้บริการโปรแกรมฯ อย่างครบวงจร เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของธุรกิจ SMEs อย่างชัดเจน

- Threat

1. ผู้บริหารกิจการ SMEs บางส่วนยังขาดความรู้ และทักษะเกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ ทำให้ไม่เชื่อมั่นในการใช้ระบบโปรแกรมบัญชี และยืนยันที่จะใช้ระบบการบันทึกบัญชีด้วยมืออยู่
2. การแข่งขันในตลาดมีสูง ส่งผลให้ผู้ซื้อที่มีต้นทุนการเปลี่ยนใจต่ำ แนวโน้มการแข่งขันด้วยราคามีมากขึ้น
3. เทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ผู้ประกอบการต้องพยายามพัฒนาโปรแกรมของตน ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีเสมอ

2.5 การวิเคราะห์คู่แข่งชั้น

ปัจจุบันผู้ประกอบการในธุรกิจต่างๆ มีทางเลือกในการจัดการงานทางด้านบัญชีของบริษัทตนเองที่แตกต่างกัน ซึ่งทางเลือกต่างๆ เหล่านี้จัดได้ว่าเป็นคู่แข่งของ "SENATE ACCOUNT " ทั้งทางตรงและทางอ้อม แตกต่างกันไป โดยพิจารณาจำแนกได้ดังนี้

- คู่แข่งขันทางตรง คือคู่แข่งชั้นซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันกับ "SENATE ACCOUNT " มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใกล้เคียงกัน คือ ธุรกิจขนาดกลาง และย่อม ได้แก่โปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีโครงการขนาดเล็ก ทั้งที่นำเข้าไปจำหน่าย และที่พัฒนาขึ้นโดยคนไทย ซึ่งในปัจจุบันมีผู้ประกอบการประมาณ 40 ราย อาทิเช่น โปรแกรม EXPRESS, ACCPAC, EASYACC, PROSOFT, AUTOFLIGHT, EASYWIN, FORMULA, MAC-3, ACCOUNTWIN, BENEFIT, QUICKBOOKS และ JANESOFT เป็นต้น
- คู่แข่งขันทางอ้อม คือสินค้าซึ่งอาจทดแทนได้ แม้จะไม่สมบูรณ์ ประกอบด้วย โปรแกรมฯ ที่พัฒนาขึ้นสำหรับผู้ใช้เฉพาะราย, โปรแกรมฯ โครงการขนาดใหญ่, โปรแกรมฯ คัดลอก (ละเมิดลิขสิทธิ์) และสำนักงานบริการให้คำปรึกษา และจัดทำบัญชี

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบจุดอ่อน จุดแข็งของคู่แข่งทั้งหมดดังกล่าว (ภาคผนวก2,3) พบว่าคู่แข่งแต่ละราย แต่ ละประเภทจะมีจุดอ่อน จุดแข็งที่แตกต่างกัน ซึ่งเมื่อพิจารณาเทียบกับ SENATE ACCOUNT แล้ว สามารถสรุปข้อได้เปรียบ ในการแข่งขันของ SENATE ACCOUNT ได้ดังนี้

1. โปรแกรมฯ SENATE ถูกพัฒนาขึ้นโดยผู้ที่มีความรู้ และประสบการณ์ทางด้านการบัญชีโดยตรง ในขณะที่ โปรแกรมฯ อื่นๆ มักถูกพัฒนาโดยผู้เชี่ยวชาญทางด้านการพัฒนาโปรแกรมซึ่งจะรวบรวมความต้องการของผู้ใช้ งานมาใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาโปรแกรมฯ ดังนั้น SENATE จึงมีความน่าเชื่อถือในการถูกต้องตามหลัก บัญชีมากกว่าโปรแกรมฯ อื่น
2. แนวทางการดำเนินการทางการตลาด โปรแกรมฯ โดยทั่วไปจะทำการจำหน่ายเป็นชุด ในแบบ Stand Alone และ LAN พร้อมบริการหลังการขายเชิงเทคนิคที่คล้ายคลึงกัน แต่ SENATE มีความแตกต่างจากคู่แข่งอื่น คือ เป็นการให้เช่าโปรแกรมฯ เน้นขายบริการทั้งด้านโปรแกรมฯ และงานทางด้านการบัญชีแบบครบวงจร ซึ่งจะมี ความยืดหยุ่นต่อผู้ใช้งานมากกว่า และตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายได้ดีกว่า
3. SENATE ACCOUNT ถูกพัฒนาขึ้นโดยความร่วมมือกับ Microsoft Thailand ดังนั้นในการวิจัยและพัฒนา โปรแกรมฯ ต่อไปในอนาคตจะเป็นไปได้อย่างรวดเร็วมากกว่าคู่แข่งอื่น

3. การแบ่งส่วนตลาด และกำหนดตลาดเป้าหมาย

3.1 การแบ่งส่วนตลาด

ปัจจุบันผู้ที่จำเป็นต้องมีโปรแกรมฯ ไว้ใช้งาน โดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการธุรกิจประเภทต่างๆ ที่มีลักษณะเป็นนิติบุคคลซึ่งจำเป็นต้องมีการจัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบ หรือกล่าวได้ว่าผู้บริโภคนั้นในตลาดฯ คือกิจการต่างๆ ที่มีสภาพเป็นนิติบุคคล โดยในการพิจารณาแบ่งส่วนตลาด จะใช้ปัจจัย 2 ประการในการพิจารณาแบ่งส่วนตลาด คือ

1. ขนาดของธุรกิจ ซึ่งสามารถแบ่งธุรกิจ (นิติบุคคล) ออกได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ โดยพิจารณาจากมูลค่าสินทรัพย์ถาวร และยอดขายของธุรกิจนั้นๆ ได้ดังนี้
 - ธุรกิจขนาดใหญ่ : ได้แก่ธุรกิจที่มีมูลค่าของสินทรัพย์ถาวรมากกว่า 100 ล้านบาทขึ้นไป หรือมียอดขายเกินกว่า 200 ล้านบาทต่อปี
 - ธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (SMEs) : ได้แก่ธุรกิจที่มีมูลค่าของสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 100 ล้านบาท⁶ หรือมียอดขาย⁷ ไม่เกิน 200 ล้านบาทต่อปี โดยสามารถแบ่งย่อยออกได้เป็น 2 กลุ่มคือ
 -) ธุรกิจขนาดกลาง : ประมาณร้อยละ 20 ของ SMEs ทั้งหมด มีการจัดองค์กรอย่างเป็นระบบ มีแบบแผนการดำเนินงานที่แน่นอน
 -) ธุรกิจขนาดย่อม : ประมาณร้อยละ 80 ของ SMEs ทั้งหมด ไม่มีการจัดองค์กรอย่างเป็นระบบ อาจเป็นการดำเนินการโดยบุคคลเพียงคนเดียว
2. อายุของธุรกิจ คือระยะเวลานับจากวันจัดตั้งของธุรกิจนั้นแบ่งได้ 3 ช่วง ดังนี้
 - ช่วงเริ่มต้นธุรกิจ เป็นธุรกิจที่เพิ่งเริ่มจัดตั้งขึ้น (ไม่เกิน 1 ปี)
 - ช่วงเรียนรู้ เป็นธุรกิจที่จัดตั้งมาประมาณ 1-4 ปี
 - ช่วงมีประสบการณ์ เป็นธุรกิจที่จัดตั้งมาประมาณ 4 ปีขึ้นไป

ปัจจัยในเรื่องของขนาดธุรกิจสามารถสะท้อนให้เห็นอำนาจความสามารถในการลงทุนเพื่อมีโปรแกรมฯ และจำนวนรายการค้าโดยประมาณ ส่วนอายุของธุรกิจสามารถสะท้อนให้เห็นความสามารถประสบการณ์ในการจัดการระบบงานทางบัญชีขององค์กร และความต้องการคำแนะนำปรึกษาทางด้านระบบงานบัญชี เมื่อนำปัจจัยทั้งสองมาประกอบกัน จะสามารถแบ่งตลาดออกเป็นส่วนๆ ได้ดังนี้

⁶ นิยาม SMEs ในประเทศไทยของธนาคารแห่งประเทศไทย และกรมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

⁷ สรุปรูปจากปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาความเป็น SMEs ของประเทศไต้หวัน, มาเลเซีย, แคนาดา และสหรัฐอเมริกา

อายุของธุรกิจ \ ขนาดของธุรกิจ	ขนาดใหญ่	ขนาดกลาง	ขนาดย่อม
เริ่มต้นธุรกิจ	NEW BIG	NEW MED	NEW SMALL
เรียนรู้	MID BIG	MID MED	MID SMALL
มีประสบการณ์	OLD BIG	OLD MED	OLD SMALL

- 1) NEW BIG เป็นกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ที่เพิ่งเริ่มดำเนินงาน มักมีจัดวางโครงสร้างการดำเนินงานที่ตีพอสมควรไว้แล้ว แต่ในช่วงแรกการดำเนินงานโดยเฉพาะด้านบัญชี อาจมีการติดขัดบ้าง เนื่องจากเพิ่งวางระบบ นิยมใช้บริษัทที่ปรึกษาทางด้านบัญชี มีเงินทุนในการดำเนินงานมากพอสมควร จัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบด้วยคอมพิวเตอร์ที่มีการต่อเชื่อมกัน และใช้โปรแกรมบัญชีที่จ้างผู้เชี่ยวชาญภายนอกในการพัฒนาขึ้นเอง หรืออาจใช้โปรแกรมฯ โครงการขนาดใหญ่
- 2) MID BIG เป็นกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ที่เพิ่งเริ่มดำเนินงานมาระยะหนึ่ง เริ่มมีการทำงานที่ลงตัว เป็นระบบระเบียบสอดคล้องกัน มีเงินทุนในการดำเนินงานมาก นิยมใช้ที่ปรึกษาทางด้านบัญชี และจัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบด้วยคอมพิวเตอร์ที่มีการต่อเชื่อมกัน ใช้โปรแกรมบัญชีที่พัฒนาขึ้นเองในองค์กร หรือจ้างผู้เชี่ยวชาญภายนอกในการพัฒนาโปรแกรมของตนเอง หรืออาจใช้โปรแกรมฯ โครงการขนาดใหญ่
- 3) OLD BIG เป็นกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ที่เพิ่งเริ่มดำเนินงานมานาน มีความเชี่ยวชาญในระบบการทำงานด้านต่างๆ รวมทั้งงานบัญชี มีทีมงานทางการเงิน การบัญชีที่เข้มแข็ง มีเงินทุนในการดำเนินงานมาก นิยมใช้บริษัทที่ปรึกษาทางบัญชีที่มีชื่อเสียง มีการจัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบด้วยคอมพิวเตอร์ที่มีการต่อเชื่อมกัน และใช้โปรแกรมบัญชีที่พัฒนาขึ้นเองในองค์กร หรือจ้างผู้เชี่ยวชาญภายนอกในการพัฒนาโปรแกรมของตนเอง หรืออาจใช้โปรแกรมฯ โครงการขนาดใหญ่
- 4) NEW MED เป็นกลุ่มธุรกิจขนาดกลาง ที่เพิ่งเริ่มต้นดำเนินงาน ระบบงานยังเป็นแบบลองผิดลองถูก มีเงินทุนจำกัดในการดำเนินงาน อาจมีทรัพยากรบุคคลที่จำกัดโดยเฉพาะทางด้านบัญชีอาจจัดทำบัญชีด้วยมือ หรือหากใช้ระบบคอมพิวเตอร์ก็เป็นในช่วงเริ่มต้น นิยมใช้โปรแกรมสำเร็จรูปโครงการขนาดเล็ก
- 5) MID MED เป็นกลุ่มธุรกิจขนาดกลาง ที่มีประสบการณ์ในการดำเนินงานมาระยะหนึ่ง เริ่มมีการเรียนรู้ ระบบงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น นิยมใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการจัดทำบัญชีมากขึ้น โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปโครงการขนาดเล็กที่มีประสิทธิภาพสอดคล้องกับความต้องการขององค์กรมากขึ้น และเริ่มมีการนำระบบการเชื่อมโยงการทำงานด้วยคอมพิวเตอร์มาใช้
- 6) OLD MED เป็นกลุ่มธุรกิจขนาดกลาง ที่มีประสบการณ์ในการดำเนินงานมานาน ระบบการทำงานต่างๆ มีความลงตัว มีการนำระบบเชื่อมโยงการทำงานด้วยคอมพิวเตอร์มาใช้มาก นิยมใช้โปรแกรมฯ ที่มีประสิทธิภาพสามารถรองรับปริมาณงานได้มากขึ้น อาจเริ่มใช้โปรแกรมฯ โครงการขนาดใหญ่ หรือพัฒนาโปรแกรมฯ ของตนเองเพื่อใช้งานในองค์กรได้
- 7) NEW SMALL เป็นกลุ่มธุรกิจขนาดย่อม ที่เพิ่งเริ่มต้นดำเนินงาน ไม่มีระบบที่แน่ชัด มีเงินทุนจำกัดในการดำเนินงาน นิยมใช้บริการจัดทำบัญชีของสำนักงานรับจัดทำบัญชี หรือผู้รับจัดทำบัญชีอิสระ โดยชำระค่าบริการรายเดือน

- 8) MID SMALL เป็นกลุ่มธุรกิจขนาดย่อม ที่มีประสบการณ์ในการดำเนินงานมาระยะหนึ่ง ส่วนใหญ่ยังนิยมใช้บริการรับจัดทำบัญชีของสำนักงานบัญชี หรือรับจัดทำบัญชีอิสระอยู่ บางส่วนหากดำเนินการกับงานบัญชีเองก็มักจะนิยมจัดทำบัญชีด้วยมือ หรือจัดพิมพ์บนโปรแกรม Excel เท่านั้น
- 9) OLD SMALL เป็นกลุ่มธุรกิจขนาดย่อม ที่มีประสบการณ์ในการดำเนินงานมานาน เคยชินกับการว่าจ้างสำนักงานบัญชีในการจัดทำบัญชีให้ หรือจัดทำเองด้วยมือ หรือใช้ Excel ในการจัดทำด้วยความเคยชิน และไม่ต้องการความยุ่งยากที่ต้องเรียนรู้ใหม่

3.2 การกำหนดตลาดเป้าหมาย

เมื่อพิจารณาส่วนตลาดทั้งเก้าที่จัดแบ่งไว้แล้ว จะพบว่าส่วนตลาดที่มีโอกาสเป็นลูกค้าของบริษัทฯ คือ กลุ่ม NEW MED, MID MED, OLD MED และ NEW SMALL มากน้อยตามลำดับ ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ SENATE ACCOUNT คือ

1) เป้าหมายหลัก : NEW MED

กลุ่ม NEW MED นี้มีแนวโน้มเลือกใช้บริการของบริษัทฯ ก่อนข้างสูง เนื่องจากธุรกิจขนาดกลางที่เพิ่งเริ่มดำเนินงาน มักจะยังไม่มีระบบงาน (โดยเฉพาะงานทางบัญชี) ที่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากยังขาดประสบการณ์ ต้องการได้รับการ คำปรึกษาในการดำเนินการก่อนข้างสูง และมีข้อจำกัดในด้านเงินทุนด้วย

2) เป้าหมายรอง : MID MED

กลุ่ม MID MED เป็นส่วนตลาดอีกส่วนที่มีแนวโน้มเป็นลูกค้าของบริษัทฯ เนื่องจากผู้ประกอบการในส่วนตลาดนี้ส่วนใหญ่ จะมีความเข้าใจในระบบงานบัญชีขององค์กรมากพอสมควรแล้ว มีการเรียนรู้ และทดลองใช้โปรแกรมฯ บ้างพอสมควร และอาจมีบางส่วนที่ต้องการปรับปรุง ระบบงานบัญชีของตนให้มีความสะดวกเหมาะสมกับการทำงาน และบุคลากรของตนให้มากยิ่งขึ้น

แต่ด้วยข้อจำกัดในด้านทรัพยากรของบริษัทฯ ดังนั้นในช่วงแรก ทางบริษัทฯ จะพิจารณา ให้บริการลูกค้าเป้าหมายเฉพาะในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล และเพื่อให้การวางแผนงานทางการตลาดมีประสิทธิภาพ จึงจำเป็นต้องทำการศึกษาสถานการณ์ พฤติกรรม และปัจจัยบางประการที่จะส่งผลต่อการตัดสินใจใช้โปรแกรมฯ ของธุรกิจ SMEs (เน้นที่ขนาดกลาง) ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ด้วยวิธีการวิจัยเชิงสำรวจ (ภาคผนวก 4) โดยมีกลุ่มตัวอย่างเป็นธุรกิจ SMEs 100 ราย ซึ่งเป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมการผลิต 40 ราย ซึ่งออกมา-ขายไป 35 ราย และบริการ 25 ราย พบว่า

\	%
1.	78%
2.	
- DOS	42%
- Windows	33%
3.	
	35%
	23%
	17%
	14%
/	11%
4.	40%
5.	
- Windows	97%
6.	
5	
-	
-	
-	
-	
-	

ผู้มีอำนาจตัดสินใจซื้อส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 60 เป็นเจ้าของกิจการ หรือผู้บริหารระดับสูง ซึ่งส่วนใหญ่จะพิจารณา นำโปรแกรมฯ มาใช้เพื่อเพิ่มความเร็ว ถูกต้องในการทำงาน และรองรับปริมาณงานที่มากขึ้น โดยส่วนใหญ่มีปริมาณของ ข้อมูลมากกว่า 100 รายการขึ้นไป และเมื่อพยายามพิจารณาความแตกต่างตามประเภทธุรกิจพบว่า มีแนวโน้มคำตอบในทิศทางเดียวกัน

เพื่อให้ได้ข้อมูลโอกาสในการตัดสินใจซื้อ จึงทำการสุ่มสอบถามกลุ่มตัวอย่างข้างต้นจำนวน 50 ราย ผ่านทางโทรศัพท์ ด้วยคำถาม 2 ประการคือ 1) สนใจใช้บริการ package ต่างๆ นี้ (ภาคผนวก 1) หรือไม่ 2) ถ้าสนใจจะเลือกใช้ package ไດ ซึ่งผลสำรวจปรากฏว่า

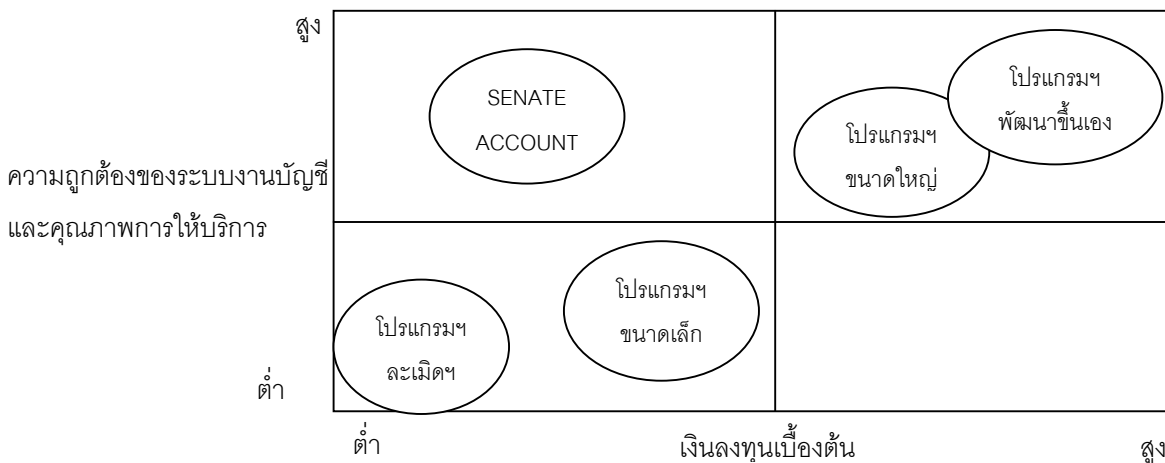
ผลการสำรวจ	จำนวนผู้ตอบ	ร้อยละ
1. สนใจใช้บริการ	39	78
ไม่สนใจใช้บริการ	11	22
2. เลือกใช้ package I	21	54
เลือกใช้ package II	12	31
เลือกใช้ package III	6	15

3.3 ขนาดตลาด

จากรายงานสถิติการจดทะเบียนนิติบุคคลทุกประเภท ณ วันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2544 ของส่วนวิเคราะห์ข้อมูล และสถิติ สำนักบริการข้อมูลธุรกิจ กรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์ แสดงให้เห็นถึงขนาดความต้องการโปรแกรมฯ ที่มากพอสมควร โดยเฉพาะเมื่อพิจารณาที่กลุ่มเป้าหมายหลักของ SENATE ACCOUNT คือ กลุ่ม NEW MED ซึ่งมีประมาณปีละกว่าพันราย (ภาคผนวก 6)

3.4 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

“SENATE ACCOUNT” คือผู้ให้บริการระบบงานบัญชี ที่มีความเชี่ยวชาญในระบบงานบัญชี และโปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งสามารถให้บริการคำแนะนำปรึกษา และสร้างระบบงานบัญชีที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจ SMEs ที่มีความแตกต่างหลากหลาย และมีข้อจำกัดด้านเงินลงทุน



4. แผนการตลาด

4.1 VISION & MISSION

- VISION : เป็นผู้ให้บริการระบบงานบัญชีด้วยคอมพิวเตอร์ที่ดีที่สุดสำหรับกลุ่มธุรกิจขนาดกลาง
- MISSION : นำเสนอบริการระบบงานบัญชีด้วยคอมพิวเตอร์ที่ครบถ้วน ทั้งระบบงานและคำปรึกษาในด้านต่างๆ โดยเน้นที่ความต้องการของลูกค้าแต่ละราย

4.2 วัตถุประสงค์ทางการตลาด

- เป็นผู้ดำเนินการให้บริการระบบงานบัญชีทั้งโปรแกรมฯ และบริการคำปรึกษาทางการบัญชีแก่ธุรกิจขนาดกลางของไทย โดยการสร้างและรักษาระดับการให้บริการที่ได้มาตรฐาน และให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อให้สนองต่อความต้องการของลูกค้าได้
- สร้างความรู้จักในตราสินค้า"SENATE ACCOUNT" ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้อย่างน้อยร้อยละ 80 ในช่วง2ปีแรก
- สร้างลูกค้า 5% ของจำนวนลูกค้าเป้าหมายหลัก(NEW MED) ในปีแรก และให้เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วในปีที่สอง และค่อนข้างคงที่ในปีต่อไป เพื่อรองรับปริมาณลูกค้าเดิมอย่างมีประสิทธิภาพด้วย
- เร่งพัฒนาและวิจัยผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง

4.3 Product

4.3.1 ส่วนผสมผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์"SENATE ACCOUNT" เป็นบริการระบบงานทางการบัญชีครบวงจร ที่จะช่วยให้บริษัทขนาดกลาง โดยเฉพาะที่จัดตั้งใหม่ ได้มีระบบงานบัญชีของตนเองที่สอดคล้องเหมาะสมกับความต้องการของกิจการ โดยการจัดโปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีที่ใช้งานได้ง่าย ถูกต้องตามหลักการบัญชี พร้อมด้วยบริการที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการใช้งานโปรแกรมฯ และบริการในการจัดวางระบบบัญชี ตลอดจนการให้คำปรึกษาปัญหาในการดำเนินงานทางการบัญชี มาจัดรวมกันในสัดส่วนต่างๆ และแบ่งออกเป็นทางเลือกต่างๆ 3 ทางเลือก เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการ ได้ตามความเหมาะสมของแต่ละองค์กร ซึ่งรายละเอียดของส่วนผสมในแต่ละทางเลือกพิจารณาได้จาก ภาคผนวก 1

1. SENATE-S : เป็นชุดทางเลือกสำหรับลูกค้าที่มีขนาดองค์กรค่อนข้างเล็ก ระบบงานบัญชีไม่ซับซ้อนนัก ตัวโปรแกรมฯ จะทำงานบนเครื่อง Stand Alone ซึ่งอาจใช้พนักงานบัญชีแค่เพียงคนเดียวในการบันทึกรายการสู่ระบบบัญชีทั้งหมด
2. SENATE-M : เป็นชุดทางเลือกสำหรับลูกค้าที่มีระบบงานซับซ้อนมากขึ้น ต้องการแบ่งงานออกเพื่อให้แต่ละส่วนงานป้อนข้อมูล เช่น ส่วนงานขาย ส่วนงานบัญชี ส่วนงานบริหารงานคลังสินค้า เป็นต้น และให้ข้อมูลสามารถเชื่อมต่อกันเพื่อเข้าสู่ระบบงานบัญชีได้โดยอัตโนมัติ ด้วยการทำงานของโปรแกรมฯ บนระบบLAN
3. SENATE-L : เป็นชุดทางเลือกสำหรับลูกค้าที่มีระบบงานซับซ้อน ในวัตถุประสงค์การใช้งานเช่นเดียวกันกับชุดทางเลือก SENATE-M แต่ยังต้องการ Module มากกว่า

4.3.2 มาตรการรับประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์

1) มาตรการรับประกันคุณภาพโปรแกรมฯ:

- จากผลการวิจัยที่จัดทำ พบว่าหนึ่งในปัจจัยที่ลูกค้า(SMEs) ใช้พิจารณาในการเลือกใช้โปรแกรมฯ คือความถูกต้องตามประกาศกรมสรรพากร ดังนั้นในเบื้องต้นจำเป็นต้องการขึ้นทะเบียนของเลขที่ซอฟต์แวร์ไฮสจจากกรมสรรพากรให้แล้วเสร็จก่อนการเปิดตัวSENATE ACCOUNT
- นำโปรแกรมฯ ยื่นขอจดลิขสิทธิ์เพื่อเป็นการป้องกันการละเมิดลิขสิทธิ์ แม้ว่าทำได้ไม่มากก็ตาม แต่ก็ เป็นวิธีการหนึ่งซึ่งจะทำให้ลูกค้าเป้าหมายรับรู้ถึงคุณภาพของโปรแกรมฯ(มีลิขสิทธิ์ถูกต้องตามกฎหมาย)

2) มาตรการรับประกันคุณภาพการให้บริการ :

- เพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายของการเป็นผู้นำในการให้บริการระบบงานบัญชีครบวงจรที่มีคุณภาพของงานบริการสูงสุดทางบริษัทฯ จะรับประกันการให้บริการโดยเฉพาะในส่วนของ On job service ที่จะเข้าไปดำเนินการแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าภายในเวลา 1 ชั่วโมงหลังจากที่ลูกค้าได้แจ้งความแจ้งแจ้งใช้บริการเข้ามายังสำนักงาน
- บริษัทฯ จะพยายามเข้าสู่ระบบมาตรฐาน ISO 9000 ภายในปีที่ 5 ของการดำเนินงานเพื่อเน้นย้ำความมีคุณภาพของการบริการ อีกทั้งเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจขนาดกลางบางราย ที่ต้องการให้ Supplier เข้าสู่ระบบ ISO เช่นกัน

4.4 PRICE

เนื่องจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทคือผู้ประกอบการขนาดกลางที่เพิ่งเริ่มต้นดำเนินธุรกิจ ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้จะมีข้อจำกัดทางด้านเงินทุนในระยะเริ่มต้น ดังนั้นกลยุทธ์ราคาจึงต้องตอบสนองความสามารถในการจ่ายเงินของลูกค้า และใช้เป็นกลยุทธ์เพื่อสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์จากคู่แข่ง โดยราคาที่กำหนดไว้ (ไม่รวม VAT) ตลอดจนนโยบายด้านราคา มีดังนี้

4.4.1 ค่าบริการรายเดือน

เป็นค่าบริการที่กำหนดให้ชำระรายเดือน โดยในการเช่าสัญญาแรกจะต้องทำสัญญาอายุสัญญา รวม 24 เดือน และชำระค่าใช้บริการล่วงหน้า 3 เดือน จากนั้นชำระทุกสิ้นเดือน เดือนละครั้ง จนกระทั่งเมื่อครบ 21 เดือนผู้ใช้บริการจะได้รับการยกเว้นการชำระค่าบริการในเดือนที่ 22-24 ส่วนการเช่าสัญญาต่อไปอายุสัญญา 12 เดือน ชำระค่าเช่าทุกสิ้นเดือน โดยสัญญาทั้งสองประเภทนั้น ผู้ใช้บริการจะต้องแสดงความจำนงในการต่อสัญญาการใช้บริการ (หรือซื้อโปรแกรมฯ หรือยกเลิก) ก่อนหมดอายุสัญญาอย่างน้อย 2 เดือน โดยอัตราค่าบริการ เป็นดังนี้

ราคา \ ทางเลือก	SENATE-S	SENATE-M	SENATE-L
- สัญญาแรก 24 เดือน (บาท/เดือน)	2,900.-	4,900.-	6,900.-
- ต่อสัญญา 12 เดือน (บาท/เดือน)	1,400.-	2,400.-	3,400.-

4.4.2 ราคาโปรแกรมฯ

ทางบริษัทฯ จำเป็นจะต้องจัดให้มีการกำหนดราคาของโปรแกรมฯ เพื่อให้ลูกค้าได้ใช้สำหรับการเปรียบเทียบเพื่อตัดสินใจเลือกใช้บริการของ SENATE ACCOUNT ซึ่งหากลูกค้าสนใจที่จะซื้อเฉพาะโปรแกรมฯ ตามราคาที่กำหนดนี้ บริษัทก็จะจัดจำหน่ายให้เช่นกัน แต่ลูกค้าจะได้รับบริการเพียง On Call Service ส่วนบริการอื่นๆ จะต้องชำระค่าบริการในอัตราปกติที่กำหนด และราคาโปรแกรมฯ ดังกล่าวนี้นี้ยังใช้สำหรับลูกค้าที่ใช้บริการของบริษัทฯ มาระยะหนึ่งแล้ว ต้องการซื้อเพียงโปรแกรมฯ (ไม่ต้องการต่อสัญญาบริการ) แต่ในส่วนของค่าบริการจะได้รับส่วนลด 30% จากราคาปกติ โดยในการกำหนดราคาจะพิจารณาตามราคาของคู่แข่งทางตรงในตลาดฯ ดังนี้

- SENATE Stand Alone ราคาชุดละ 25,000 บาท
- SENATE LAN จำหน่ายเป็น Module ละ 10,000 – 12,000 บาท

4.4.3 ราคาบริการ

เป็นการกำหนดราคาสำหรับบริการในกรณีที่ลูกค้าซื้อสินค้าไป (ซื้อขาด) ตั้งแต่เริ่มต้น และต้องการใช้บริการของทางบริษัทฯ ซึ่งกำหนดค่าบริการดังนี้

- Modify พิจารณาราคาตามเงื่อนไขความต้องการในการปรับแต่งโปรแกรมฯ ของลูกค้า (ความยาก – ง่าย)
- Technical Service
 - Implementation 2,000 บาท/วัน
 - Training 1,000 บาท/คน/วัน
 - On Call service ไม่คิดค่าบริการ
 - On job service 1,500 บาท/วัน
- Accounting Consult Service
 - Implementation 10,000 บาท
 - On Call service ไม่คิดค่าบริการ
 - On job service 1,200 บาท/วัน

สำหรับลูกค้าที่ซื้อ Package แล้วแต่ต้องการบริการเพิ่มเติมนอกเหนือจากที่มีให้ในแต่ละ Package หรือกรณีที่ลูกค้าต้องการซื้อโปรแกรมฯ ไปหลังเลิกใช้สัญญาบริการต่อ แล้วต้องการบริการจากทางบริษัทฯ จะทำการกำหนดราคาค่าบริการโดยให้ส่วนลด 30% จากอัตราค่าบริการปกติข้างต้นนี้

4.5 PLACE

4.5.1 พนักงานขาย

เนื่องจากลักษณะผลิตภัณฑ์ที่มีรายละเอียดค่อนข้างมาก และจำเป็นจะต้องมีการติดต่อกับลูกค้าโดยตรงเพื่อสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาว ตลอดจนเป็นสิ่งช่วยยืนยันในคุณภาพ และความแตกต่างของ SENATE ACCOUNT จากคู่แข่งอื่นๆ ดังนั้น จึงจำเป็นต้องใช้บุคลากรของบริษัทฯ ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าเป้าหมายโดยตรง โดยที่ทีมงานขายจะ

เน้นบุคลากรที่มีความรู้ด้านบัญชี รับผิดชอบจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยจะทำการติดต่อลูกค้าเป้าหมายซึ่งได้รายชื่อจาก

- 1) รายชื่อนิติบุคคลจดทะเบียนจัดตั้งใหม่จาก สำนักบริการข้อมูลธุรกิจ กรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์ ผ่านเครือข่ายของ Business Online Co.,Ltd.
- 2) ลูกค้าที่ติดต่อผ่าน Homepage ของบริษัทฯ
- 3) ลูกค้าที่ติดต่อผ่านทางโทรศัพท์ เมื่อได้รับข้อมูลข่าวสารที่ประชาสัมพันธ์ไปทั้งทางโฆษณาและ Direct Mail
- 4) ลูกค้าที่ให้ความสนใจจากการไปร่วมงานออก Boot ต่างๆ

4.5.2 ลูกค้าเดิม (Member get Member)

เป็นการสร้างช่องทางใหม่ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ได้โดยไม่ต้องอาศัยทีมขาย (ลดต้นทุนคงที่ในอัตรากำลังคนของบริษัท) เนื่องจากลูกค้าเดิมจะมีความรู้จักกับลูกค้าใหม่ และสามารถยืนยันคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้บริษัทฯ ได้ ในขณะที่เดียวกันก็เป็นการเพิ่มเครือข่ายความสัมพันธ์ของบริษัท ที่มีต่อลูกค้าเดิมด้วยการให้ลูกค้าเดิมที่มีสถานภาพเสมือนเป็นสมาชิกของ SENATE ACCOUNT ช่วยประชาสัมพันธ์ และติดต่อลูกค้าใหม่ให้กับบริษัทฯ โดยทางบริษัทฯ จะมีผลตอบแทนสำหรับสมาชิกที่สามารถติดต่อลูกค้าให้บริษัทฯ ได้ด้วย แต่คาดว่าช่องทางนี้จะสามารถเริ่มดำเนินการได้ในช่วงปีที่สอง

4.6 PROMOTION

ในการส่งเสริมการตลาด จะดำเนินการโดยอาศัยแนวคิด CRM เนื่องจากลักษณะธุรกิจหลักเป็นการนำเสนอบริการแก่ลูกค้า อีกทั้งการจำหน่ายยังเป็นลักษณะที่ต้องติดต่อสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาวอีกด้วย โดยจะทำการจัดสรรผสมในการส่งเสริมการตลาด ดังนี้

4.6.1 การโฆษณา

การทำการโฆษณา “SENATE ACCOUNT” ในช่วงแรกจะดำเนินการจัดทำในรูปแบบ Direct Advertising เพื่อสร้างความรับรู้ในตราสินค้า และลักษณะผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้าเป้าหมาย โดยพยายามเน้นย้ำความแตกต่างที่มีจากคู่แข่ง และความคุ้มค่าในการตัดสินใจใช้บริการของ SENATE ACCOUNT โดยจะทำการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ดังนี้

- 1) สื่อสิ่งพิมพ์ เนื่องจากข้อจำกัดในเรื่องงบประมาณ ทำให้การพิจารณาใช้สื่อต้องดำเนินการอย่างรอบคอบ และให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยจะพิจารณาลงโฆษณาในสิ่งพิมพ์นิตยสารธุรกิจหรือสิ่งพิมพ์ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น วารสารสรรพยากร วารสารสมาคมการค้าต่างๆ วารสาร SMEs ฯลฯ Direct Mail Ads. จัดทำเอกสารแนะนำ SENATE ACCOUNT ส่งตรงไปยังรายชื่อลูกค้าเป้าหมายทั้ง NEW MED และ MID MED โดยจะทำการส่งรายละเอียดของสินค้า และบริการให้กับกิจการ โดยทำการคัดลอกรายนามบริษัทจาก Business Online Co.,Ltd. ซึ่งเป็นผู้ให้บริการข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับนิติบุคคลที่จดทะเบียนไว้กับกรมทะเบียนการค้า โดยจะทำการคัดเลือกและจัดส่งทุกสัปดาห์สำหรับ NEW MED และสำหรับ MID MED จะจัดส่งในช่วงเดือนกรกฎาคม – กันยายน เนื่องจากเป็นช่วงก่อนปิดปีทำการทางด้านบัญชี ซึ่งลูกค้าสามารถตัดสินใจเปลี่ยนระบบบัญชีก่อนขึ้นรอบบัญชี

ใหม่ โดยเนื้อหาของสิ่งพิมพ์ที่จัดส่งไปจะเน้นที่ความสำคัญของปัญหาในระบบงานบัญชีที่ลูกค้าต้องเผชิญ โดยผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ สามารถช่วยแก้ไขให้ได้ และวิธีการลงทุนเพื่อได้มาซึ่งระบบที่มีความยืดหยุ่นกว่า และมีคุณภาพของงานบริการที่มีประสิทธิภาพสูง

- 2) Internet จัดสร้าง Homepage ของ SENATE ACCOUNT เพื่อโฆษณาผลิตภัณฑ์, ให้ลูกค้าสามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดผลิตภัณฑ์ และใช้บริการสอบถามปัญหา (On call service) ผ่าน Internet รวมทั้งสามารถ Download โปรแกรมฯ ตัวอย่างไปทดลองใช้งานได้
- 3) แผ่นพับโฆษณา เป็นลักษณะแผ่นพับแนะนำบริการของ SENATE ACCOUNT ที่แสดงคุณสมบัติที่ลูกค้าจะได้รับ และรายละเอียดของบริการที่มี จัดพิมพ์สี่สี และจัดวางในกล่องใส่สัญญาลักษณะ SENATE ACCOUNT นำไปฝากวางตามเคาน์เตอร์ของสาขาของธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ประมาณ 100 แห่ง ที่กรุงเทพฯ โดยเน้นบริเวณเคาน์เตอร์สินเชื่อของธนาคารสาขาในย่านธุรกิจเป็นหลัก

4.6.2 การประชาสัมพันธ์ และ Event Marketing

- 1) จัดทำ Newsletter ส่งให้กับลูกค้าที่ใช้บริการของ SENATE ACCOUNT และกลุ่มเป้าหมาย เพื่อสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์อันดีระหว่างลูกค้า และบุคคลทั่วไปกับบริษัทฯ โดยเนื้อหาข่าวจะเกี่ยวข้องกับความคิดเห็น หรือข่าวประชาสัมพันธ์ต่างๆ ของ SENATE ACCOUNT และข่าวสารความรู้ที่เกี่ยวข้องกับงานบัญชี ตลอดจนกฎระเบียบทางบัญชี และสรรพากรที่เกี่ยวข้องกับ SMEs โดยจะจัดทำ และส่งให้สมาชิก และลูกค้าเป้าหมายทางไปรษณีย์ไตรมาสละครั้ง และลงใน Homepage ของบริษัทฯ ด้วย
- 2) จัดทำ PR. Ads. โดยการซื้อพื้นที่สื่อ และจัดทำข่าวประชาสัมพันธ์ในรูปแบบของคอลัมน์ เช่น “ไขปัญหาบัญชี SMEs” และ “เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบัญชีสำหรับองค์กร SMEs” ทางสื่อสิ่งพิมพ์ เช่น หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ เป็นต้น
- 3) ให้การสนับสนุนโครงการอบรม สัมมนาสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ตามสถาบันการศึกษาและหน่วยงานราชการ หรือเอกชนต่างๆ และจัดสัมมนาโปรแกรมฯ
- 4) ให้การสนับสนุนโปรแกรมฯ สำหรับสถาบันการศึกษาที่ผลิตบุคลากรทางธุรกิจ และการบัญชี เพื่อใช้ในการเรียนการสอนของสถาบัน
- 5) จัดงานเปิดตัว “SENATE ACCOUNT” ภายใต้ชื่องาน “SENATE NES SMEs'S FRIEND” ซึ่งเป็นลักษณะงานสัมมนาแนวทางในงานการบัญชีของธุรกิจ SMEs จัดตั้งใหม่ แนะนำตัว SENATE ACCOUNT โดยใช้สถานที่ของสถาบันการศึกษา เช่น มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เป็นต้น เป็นเวลาประมาณ 2 วัน
- 6) จัดงาน “SENATE Thanks Member” ช่วงปลายปี เพื่อขอบคุณลูกค้าที่ใช้บริการ และเป็นการสร้างความสัมพันธ์ในลักษณะของเครือข่ายผู้ใช้บริการ SENATE ACCOUNT ตลอดจนช่วยตอกย้ำความถูกต้องในการตัดสินใจใช้บริการ SENATE ACCOUNT ของลูกค้าด้วย

5. แผนการดำเนินงาน

5.1 แผนการดำเนินงาน

5.1.1 วัตถุประสงค์ในการดำเนินงาน

- 1) สร้างประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้สูงที่สุด โดยใช้บุคลากร และเวลาในการดำเนินงานให้น้อยที่สุด
- 2) สร้างงานบริการที่มีคุณภาพ รวดเร็ว ต่อเนื่อง เป็นที่ยอมรับของลูกค้า โดยให้ลูกค้าสามารถได้รับบริการ on job service ภายใน 1 ชั่วโมง หลังจากเรียกใช้บริการ

5.1.2 ลักษณะของงาน และเวลาที่ใช้ในการดำเนินงาน

กระบวนการดำเนินงานของบริษัท ที่เกี่ยวเนื่องกับผลิตภัณฑ์ จะเป็นงานในการให้บริการเป็นหลัก โดยเมื่อลูกค้าตกลงที่จะใช้บริการของบริษัท (หลังจากฝ่ายขายได้ปิดการขายแล้ว) จะเริ่มขั้นตอนในการดำเนินงาน ดังนี้

ขั้นตอนการดำเนินงาน	หน่วยงานที่รับผิดชอบ
1. ขั้นวางแผนการ Implementation	
1.1 วิเคราะห์ระบบงานบัญชีของลูกค้า	Accounting Service Dept.
1.2 ตรวจสอบความพร้อมของ Hardware	Technical Service Dept.
1.3 ทบทวนความต้องการของลูกค้าตาม Requirement	Technical & Accounting Service Dept.
1.4 สรุปแผนงาน	Technical & Accounting Service Dept
2. ขั้นตอนการ Implementation	
2.1 เริ่มแผนงาน	Technical & Accounting Service Dept
2.2 ทดสอบความถูกต้องของโปรแกรม	Technical Service Dept.
2.3 ส่งมอบงาน	Technical & Accounting Service Dept
2.4 ตรวจสอบแก้ไขระบบ	Technical Service Dept.
2.5 การฝึกอบรม	Technical Service Dept.
3. ขั้นตอนหลังการ Implementation	
3.1 การบริการตรวจเช็คโปรแกรมตามกำหนด	Technical Service Dept.
3.2 On job service	Technical & Accounting Service Dept
3.3 On call service	Technical & Accounting Service Dept

- **ขั้นวางแผนการ Implementation** ประกอบด้วยกระบวนการทำงานต่างๆ คือ
 - วิเคราะห์ระบบงานบัญชีของบริษัทลูกค้าเป้าหมาย : เป็นการศึกษาและวางระบบบัญชีให้กับลูกค้า โดยทำการศึกษาระบบงานของบริษัทลูกค้า ลักษณะรายการค้า และความต้องการของลูกค้า เพื่อวางระบบงานบัญชีให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า
 - ตรวจสอบความพร้อมของ Hardware : เป็นการตรวจสอบอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ของลูกค้าว่าสามารถรองรับโปรแกรมฯ ได้หรือไม่ โดยฝ่ายเทคนิค พร้อมทั้งให้ข้อมูลหรือคำแนะนำต่างๆ ในกรณีที่ต้องเปลี่ยนอุปกรณ์บางอย่าง หรือในกรณีที่ลูกค้าไม่มีอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ว่าควรจะใช้คอมพิวเตอร์รุ่นใดเพื่อให้สามารถรองรับการทำงานของโปรแกรมฯ ได้
 - ทบทวนความต้องการของลูกค้า : เป็นการทบทวนความต้องการที่ลูกค้าระบุไว้โดยฝ่ายเทคนิคเพื่อวิเคราะห์ว่าจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนการทำงานของโปรแกรมในส่วนใดหรือไม่ เพื่อให้แน่ใจว่ามีขั้นตอนใดถูกมองข้าม และทำความเข้าใจให้มากขึ้นกรณีลูกค้ามีความต้องการรูปแบบรายงานที่แตกต่างไปจากรูปแบบรายงานของโปรแกรม SENATE
 - สรุปแผนงาน : เป็นการวางแผนการทำงานในขั้นต่อไป และมอบหมายงานแก่บุคลากรที่เหมาะสม พร้อมทั้งส่งตารางแสดงระยะเวลาในการทำงานให้กับลูกค้า
- **ขั้นตอนการ Implement** เป็นขั้นตอนในการติดตั้งโปรแกรมฯ ให้แก่ลูกค้าจนแล้วเสร็จและสามารถใช้งานได้ตามความต้องการของลูกค้า ประกอบด้วยขั้นตอนต่างๆ คือ
 - เริ่มแผนงาน : โดยการทำการปรับเปลี่ยนรูปแบบรายงานตามความต้องการของลูกค้า และติดตั้งโปรแกรมฯ พร้อมทั้งให้ลูกค้าได้ทดลองใช้งาน
 - ทดสอบความถูกต้องของโปรแกรมฯ : โดยทำการทดสอบการทำงานของโปรแกรม และความถูกต้องของข้อมูลและรูปแบบรายงานให้เป็นไปตามความต้องการที่ลูกค้ากำหนดไว้
 - ส่งมอบงาน : หลังจากฝ่ายเทคนิคได้ทำการทดสอบความถูกต้องของโปรแกรมจนแน่ใจว่าถูกต้องครบถ้วนแล้วจะส่งมอบงานให้ลูกค้าได้ทำการทดสอบใช้งาน โดยให้ลูกค้าบันทึกรายการประจำวันต่างๆ หลังจากติดตั้งโปรแกรมฯ เรียบร้อยแล้ว ในขั้นตอนนี้ก็จะมีกรอธิบายรายละเอียดของการทำงานของโปรแกรมฯ เพื่อให้ลูกค้ามีความเข้าใจมากขึ้น
 - ตรวจสอบแก้ไขระบบ : ในกรณีพบปัญหาจะทำการตรวจสอบแก้ไข และทดสอบความถูกต้องอีกครั้ง
 - การฝึกอบรม : หลังจากส่งมอบงานให้กับลูกค้าแล้ว จะกำหนดวันที่เข้ารับกรฝึกอบรมการใช้งานโปรแกรมฯ ให้กับลูกค้า เพื่อให้คัดเลือกพนักงานที่เกี่ยวข้องเข้ารับกรอบรม โดยในขั้นตอนนี้จะดำเนินการสำหรับลูกค้าที่ใช้บริการใน SENATE-M และ L ซึ่งเป็นระบบ LAN ที่ประกอบด้วยหลาย Module ส่วน SENATE-S จะทำการฝึกอบรมให้ลูกค้าในระหว่างช่วงการ Implementation
- **ขั้นตอนหลังการ Implement** เป็นขั้นตอนในการให้บริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าดังต่อไปนี้

- การบริการตรวจเช็คโปรแกรมฯ ประกอบด้วย บริการด้านเทคนิค ซึ่งจะเข้าไปทดสอบ และตรวจเช็คโปรแกรมฯ ตลอดจนให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการใช้งานโปรแกรมฯ ให้กับลูกค้า การตอบปัญหาการใช้งาน การแก้ไขข้อผิดพลาดต่างๆ อย่างต่อเนื่องตามระยะเวลาที่ได้กำหนดไว้ กรณีโปรแกรมมีการ Upgrade ก็จะมีการปรับปรุงให้ลูกค้าทันที และบริการด้านบัญชี โดยจะเข้าไปให้คำแนะนำเกี่ยวกับระบบบัญชี รายการบัญชี การจัดทำงบการเงิน และการจัดทำรายงานต่างๆ ตามระยะเวลาที่ได้กำหนดไว้
- บริการ ON CALL เป็นบริการที่让客户สามารถสอบถามปัญหาต่างๆ ทางโทรศัพท์ ได้ตลอดช่วงอายุสัญญา ทั้งปัญหาเชิงเทคนิค และปัญหาในงานบัญชี

จากขั้นตอนการดำเนินงานดังกล่าว บริษัทฯ ได้กำหนดระยะเวลาในการดำเนินงานแต่ละขั้นตอนสำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละ Package (สัญญาแรก*) ดังนี้

	SENATE-S		SENATE-M		SENATE-L	
	ฝ่ายเทคนิค	ฝ่ายบัญชี	ฝ่ายเทคนิค	ฝ่ายบัญชี	ฝ่ายเทคนิค	ฝ่ายบัญชี
1. ขั้นวางแผนการ Implementation	0.5 วัน	0.5 วัน	0.5 วัน	1 วัน	1 วัน	2 วัน
2. ขั้นตอนการ Implementation						
- เริ่มแผนงาน – ส่งมอบ	1.5 วัน	0.5 วัน	2.5 วัน	2 วัน	4 วัน	3 วัน
- การฝึกอบรม	On Job	-	2 วัน	-	3 วัน	-
3. ขั้นตอนหลังการ Implementation						
- ตรวจเช็คโปรแกรมตามกำหนด	4 วัน	-	6 วัน	-	6 วัน	-
- On job service	2 วัน	2 วัน	3 วัน	3 วัน	4 วัน	4 วัน

* ปีที่สองของสัญญาแรก ใช้ระยะเวลาเฉพาะขั้นตอนหลังการ Implementation

นอกจากนี้ ในกรณีที่สิ้นสุดสัญญาแรก และลูกค้าเลือกที่จะต่อสัญญารายปีกับบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ ได้กำหนดระยะเวลาในการดำเนินงานในแต่ละ Package สำหรับสัญญารายปีดังนี้

	SENATE-S		SENATE-M		SENATE-L	
	ฝ่ายเทคนิค	ฝ่ายบัญชี	ฝ่ายเทคนิค	ฝ่ายบัญชี	ฝ่ายเทคนิค	ฝ่ายบัญชี
1. ขั้นตอนหลังการ Implementation						
- ตรวจเช็คโปรแกรมตามกำหนด	4 วัน	-	6 วัน	-	6 วัน	-
- On job service	1 วัน	0.5 วัน	2 วัน	1 วัน	3 วัน	1 วัน

5.1.3 การควบคุมคุณภาพการดำเนินงาน

บริษัทฯ มีนโยบายในการควบคุมการปฏิบัติงานของพนักงานผู้ให้บริการ โดยหัวหน้าแผนกจะเป็นผู้จัดตารางใน

การให้บริการลูกค้าแต่ละราย และจัดพนักงานที่จะไปให้บริการในแต่ละครั้ง ซึ่งมีแผนในการควบคุมการทำงานดังต่อไปนี้

- 1) Time Card เป็นการควบคุมตรวจสอบเวลาในการไปให้บริการแก่ลูกค้า ณ site งานของลูกค้าโดยการทำบัตรบันทึกเวลา และการส่งมอบงาน โดยบัตรดังกล่าวจะสามารถแสดงข้อมูลเวลาและรายละเอียดของบริการที่ให้แก่ลูกค้าในแต่ละครั้ง เพื่อใช้ในการควบคุมการปฏิบัติงานของพนักงานของบริษัท และใช้ในการ ยืนยันการใช้บริการตาม Package ที่ลูกค้าได้เลือกไว้ (แต่ละ Package มีสิทธิ์ในการใช้บริการแตกต่างกัน) โดยบัตรดังกล่าวจะถูกจัดทำขึ้น 2 สำเนาโดยเก็บไว้ที่บริษัท และที่ลูกค้าแต่ละราย พนักงานผู้ให้บริการจะต้องบันทึกเวลาเริ่มต้นและแล้วเสร็จของการให้บริการ รวมถึงรายการให้บริการโดยสังเขป แล้วลงชื่อกำกับคู่กับลูกค้าทั้งสองสำเนา (นำสำเนาหนึ่งส่งกลับบริษัท)
- 2) Customer Response เป็นการควบคุมระดับคุณภาพในการให้บริการต่างๆ โดยให้ลูกค้ากรอกแบบสอบถามหลังรับบริการ โดยสอบถามความพอใจของลูกค้าหลังรับบริการต่างๆ ตลอดจนตรวจสอบความต้องการ ข้อเสนอแนะต่างๆ เพื่อปรับปรุงคุณภาพในการให้บริการในครั้งต่อไป โดยนโยบายของบริษัท จะต้องให้ระดับความพอใจของลูกค้า (ตอบรับว่ารู้สึกพอใจ) สูงถึงร้อยละ 90 หากพนักงานคนใดถูกลูกค้าระบุว่าให้บริการได้ไม่ดี จะต้องถูกพิจารณาสาเหตุต่อไป
- 3) ควบคุมการใช้เวลาในการเดินทางเพื่อไปให้บริการแก้ปัญหาแก่ลูกค้า ณ site งานของลูกค้าให้ไม่เกิน 1 ชั่วโมง หลังจากลูกค้าโทรมาแจ้งให้เข้าไปดำเนินการ

6. ทีมผู้บริหาร

6.1 โครงสร้างผู้ถือหุ้น

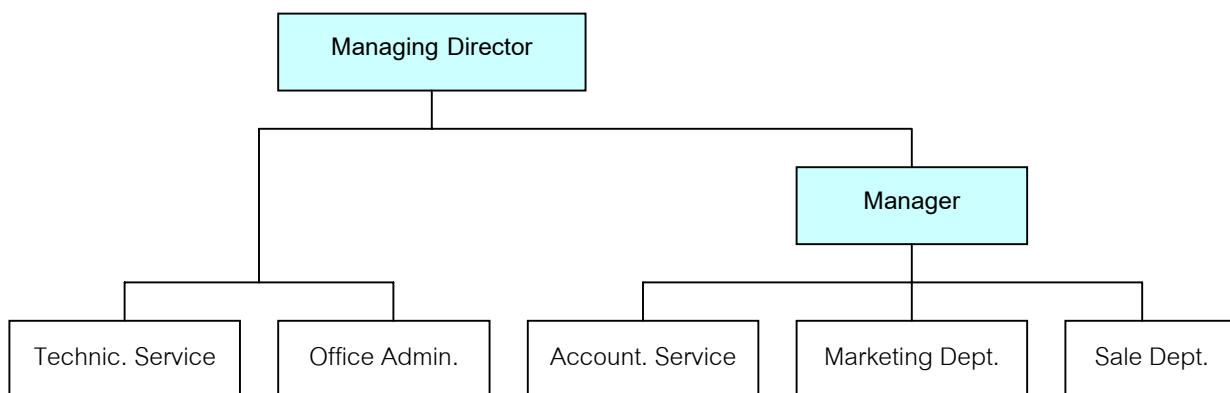
ในการดำเนินงานตามแผนธุรกิจดังกล่าวนี้จำเป็นต้องมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากในปัจจุบันที่ทุนจดทะเบียนของ Senate System Corporation Co.,Ltd. มีจำนวน 1,000,000 บาท เป็น 2,000,000 บาท และทำการปรับโครงสร้างของผู้ถือหุ้นตามโครงสร้าง ดังนี้

1. นายปารินทร์ ปุณโณปถัมภ์	ถือหุ้น	50%
2. นางสาวอังคณา เจริญกิตติศัพท์	ถือหุ้น	10%
3. นางสาวชนิษฐา อีระบุตรวงศ์กุล	ถือหุ้น	10%
4. นางสาวพนมพร ลีลารักษ์สกุล	ถือหุ้น	10%
5. นางสาวนิสา ทองประเสริฐ	ถือหุ้น	10%
6. นางสาวศิริพร ศศิธรวรรณกุล	ถือหุ้น	10%
รวม		<u>100%</u>

ผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะได้รับ Voting Share (สิทธิการออกเสียงของผู้ถือหุ้น) คนละ 1 เสียง

6.2 โครงสร้างองค์กร

เนื่องจากในช่วงแรกองค์กรยังมีขนาดเล็ก จึงจัดให้มีโครงสร้างองค์กรที่ไม่ซับซ้อน มีความยืดหยุ่นในการดำเนินงาน โดยประกอบด้วยผู้บริหาร 2 ตำแหน่ง



6.3 ทีมผู้บริหาร

ตำแหน่ง	ผู้ดำรงตำแหน่ง	วุฒิการศึกษาและประสบการณ์	หน้าที่ความรับผิดชอบ	ผลตอบแทน
Managing Director	คุณปารินทร์	<ul style="list-style-type: none"> - วางระบบบัญชีและคอมพิวเตอร์ บริษัท คูเปอร์ แอนด์ ลายแมนด์ 1 ปี - รับจ้างวางระบบบัญชี และรับทำบัญชีทั่วไป - เขียนโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูป - เปิดบริษัท ซีเนท ซิสเต็มส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด เพื่อรับวางระบบบัญชี และพัฒนาโปรแกรมบัญชี 	<ul style="list-style-type: none"> - วางนโยบายการบริหาร และดูแลจัดการการบริหารงานภายในองค์กร - พัฒนาโปรแกรมฯ - ควบคุมดูแลการทำงานของ Technical Service 	<ul style="list-style-type: none"> - เงินเดือนประจำ 50,000 บาท
Manager	คุณอังคณา	<ul style="list-style-type: none"> - บัญชีบัณฑิต มหาวิทยาลัยหอการค้า - ปส. ทักษะการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - บัญชีมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - หัวหน้าฝ่ายตรวจสอบบัญชีสำนักงานสนั่น เกตุทัต ระยะเวลา 7 ปี - ผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาต 	<ul style="list-style-type: none"> - ควบคุมดูแลการทำงานของ Account Service - ควบคุมดูแลงานทางการตลาด และงานขาย 	<ul style="list-style-type: none"> - เงินเดือนประจำ 30,000 บาท

1.4 แผนงานการจัดจ้างบุคลากร

แผนงานการจัดจ้างบุคลากรจะเริ่มต้นภายในปีแรกของการดำเนินงาน คือ ปี 2545 โดยจะจัดจ้างบุคลากร ในตำแหน่งงานต่างๆ ดังนี้

ตำแหน่ง	วุฒิการศึกษาและประสบการณ์	หน้าที่ความรับผิดชอบ	ผลตอบแทน
Technical Service	<ul style="list-style-type: none"> - ปริญญาตรี วทบ.(คอม) หรือสายงานที่เกี่ยวข้อง - ประสบการณ์ในสายงานอย่างน้อย 1 ปี - มีความรู้ในโปรแกรมระบบบัญชีเป็นอย่างดี - มีความสามารถในการทำงานเป็นทีม 	<ul style="list-style-type: none"> - รับผิดชอบในการพัฒนาและติดตั้งระบบ - ฝึกอบรมทางด้านระบบบัญชี - ให้คำปรึกษาทางด้านระบบบัญชี 	เงินเดือน 16,000 บาท และค่าเดินทางเดือนละ 4,000 บาท
Accounting Service	<ul style="list-style-type: none"> - ปริญญาตรีบัญชี - มีประสบการณ์สายงานที่เกี่ยวข้อง 2 ปี ขึ้นไป - มีความสามารถในการทำงานเป็นทีม - ถ้ามีประสบการณ์ทางด้านระบบบัญชีจะได้รับพิจารณาเป็นพิเศษ 	<ul style="list-style-type: none"> - วางระบบบัญชี - ฝึกอบรมด้านบัญชี - ให้คำปรึกษาทางด้านบัญชีและภาษีอากร 	เงินเดือน 15,000 บาท และค่าเดินทางเดือนละ 4,000 บาท
Sale	<ul style="list-style-type: none"> - ปริญญาตรีการตลาด - มีความสามารถในการทำงานเป็นทีม - มีมนุษยสัมพันธ์ดี - ถ้ามีประสบการณ์ในงานระบบบัญชีจะได้รับพิจารณาเป็นพิเศษ 	<ul style="list-style-type: none"> - วางแผนและปฏิบัติงานด้านการขาย การส่งเสริมการขาย - รับผิดชอบการขายฐานลูกค้ารวมทั้งรักษาฐานลูกค้าเดิม - ติดต่อกับลูกค้า รวมถึงเข้าไปนำเสนอระบบโปรแกรมให้กับลูกค้า - ติดตามการชำระค่าบริการของลูกค้า 	เงินเดือน 8,000 บาท และค่าเดินทางเดือนละ 4,000 บาท และ Commission 3% ของยอดขาย
Admin. Staff	<ul style="list-style-type: none"> - ปริญญาตรีบัญชี หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง - หากมีประสบการณ์จะพิจารณาเป็นพิเศษ 	<ul style="list-style-type: none"> - ช่วยงานบัญชีและงานสำนักงานทั่วไป - ประสานงานการออก Invoice 	เงินเดือน 8,500 บาท
เจ้าหน้าที่รับส่งเอกสาร	<ul style="list-style-type: none"> - วุฒิ ม.3 ขึ้นไป - มียานพาหนะเป็นของตนเอง 	<ul style="list-style-type: none"> - รับ-ส่งเอกสาร,วางบิล, เก็บเช็คลูกค้า และนำไปขึ้นบัญชีบริษัทฯ 	เงินเดือน 6,000 บาท

7. แผนการเงิน

บริษัทมีการจัดหาเงินทุนและ Generate เงินลงทุนใน 5 ปี เพื่อให้ได้ผลประกอบการที่ทำให้บริษัทสามารถดำรงอยู่ได้ ในช่วงปีแรกๆ และสร้างรายได้และผลกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นในอนาคต ให้ผลตอบแทนได้ตาม ความต้องการของผู้ถือหุ้น มีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : พันบาท

	2545	2546	2547	2548	2549
การจัดหาเงินทุน					
1. รับชำระค่าหุ้น	2,000	-	-	-	-
2. เงินกู้จากธนาคาร	300	-	-	-	-
รวมเงินลงทุน	2,300	200	-	-	-
การลงทุนและการดำเนินงาน					
1. ซื้อทรัพย์สินถาวร	284	82	-	175	390
2. ซื้อลิขสิทธิ์โปรแกรม	100	100	100	100	100
3. ดอกเบี้ยจ่าย	2	20	-	-	-
4. ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	3,203	4,570	5,570	7,216	9,995
5. จ่ายคืนเงินกู้จากธนาคาร	-	-	500	-	-
รวมการลงทุนและดำเนินงาน	3,589	4,772	6,170	7,491	10,485
รายได้รับ	1,346	4,976	9,522	13,056	14,754
จ่ายเงินปันผล	-	-	-	500	1,000

หมายเหตุ : รายได้รับประกอบด้วย

- ค่าเช่ารับ
- เงินรับจากลูกค้า
- เงินรับจากการขาย
- เงินรับล่วงหน้า

Senate Systems Corporation Company Limited

งบดุล

หน่วย:พันบาท

	2545				2545	2546	2547	2548	2549
	Q1	Q2	Q3	Q4					
สินทรัพย์									
สินทรัพย์หมุนเวียน									
เงินสดในมือ	50	50	50	50	50	50	50	50	50
เงินฝากธนาคาร	1,050	520	97	9	9	414	3,785	8,894	12,224
ลูกหนี้การค้า	36	69	122	172	172	494	794	1,054	1,234
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(0)	0	(0)	(2)	(2)	(3)	(8)	(10)	(13)
ดอกเบี้ยค้างรับ	2	-	0	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,138	639	269	229	229	955	4,621	9,988	13,495
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	284	284	284	284	366	366	366	541	931
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(14)	(29)	(43)	(57)	(57)	(131)	(205)	(314)	(501)
เงินมัดจำ	15	15	15	15	15	15	15	15	15
ค่าลิขสิทธิ์หรือตัดบัญชี	475	450	425	400	400	300	200	100	-
รวมสินทรัพย์	1,898	1,359	950	870	870	1,505	4,997	10,330	13,940

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น									
หนี้สินหมุนเวียน									
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร	-	-	-	300	300	500	-	-	-
เงินรับล่วงหน้า	108	205	363	515	515	1,528	2,126	2,408	2,587
ค่าสอบบัญชีค้างจ่าย	3	5	8	10	10	10	10	10	10
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	30	32	35	37	37	48	57	68	72
ค่าลิขสิทธิ์ค้างจ่าย	500	500	500	400	400	300	200	100	-
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	-	-	-	-	-	-	182	1,747	1,883
รวมหนี้สินหมุนเวียน	641	742	906	1,262	1,262	2,386	2,575	4,333	4,552
หนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-	-	-	-	-
หนี้สินอื่นๆ	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	641	742	906	1,262	1,262	2,386	2,575	4,333	4,552
ส่วนของผู้ถือหุ้น									
ทุนเรือนหุ้น									
(20,000 หุ้น หุ้นละ 100 บาท)	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
กำไร(ขาดทุน)สะสม	(743)	(1,383)	(1,956)	(2,391)	(2,391)	(2,881)	422	3,997	7,388
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,257	617	44	(391)	(391)	(881)	2,422	5,997	9,388
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,898	1,359	950	871	871	1,505	4,997	10,330	13,940

Senate Systems Corporation Company Limited

งบกำไรขาดทุนและกำไรสะสม

หน่วย: พันบาท

	2545				2545	2546	2547	2548	2549
	Q1	Q2	Q3	Q4					
รายได้									
รายได้ค่าเช่า	62	173	310	458	1,003	4,285	8,657	11,847	13,408
รายได้จากการขาย	-	-	-	-	-	-	567	1,188	1,346
ดอกเบี้ยรับ	2	1	0	0	3	1	19	44	61
รายได้อื่นๆ	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมรายได้	64	174	310	458	4,006	4,286	9,243	13,079	14,815
ค่าใช้จ่าย									
เงินเดือน	401	401	449	449	1,700	2,401	3,180	3,918	4,661
โบนัส	-	-	-	-	-	-	286	347	412
ค่าใช้จ่ายเดินทาง	36	36	48	48	168	324	512	656	792
ค่าฝึกอบรม	1	1	2	2	7	14	16	18	19
ค่าวิจัยและพัฒนา	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าลิขสิทธิ์	25	25	25	25	100	100	100	100	100
ค่าเช่าสำนักงาน	45	45	45	45	180	180	180	250	240
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย	236	236	236	236	944	1,286	866	1,185	1,341
ค่านายหน้า	2	5	9	14	30	129	260	355	402
ค่ารับรอง	0	1	1	1	3	13	26	36	40
ค่าสอบบัญชี	3	3	3	3	10	10	10	10	10
ค่าเสื่อมราคา	14	14	14	14	57	74	74	109	187
หนี้สงสัยจะสูญ	0	0	1	1	2	3	3	3	2
ค่าจัดทำคู่มือ	2	2	2	2	8	17	20	22	23
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	9	9	9	9	36	36	36	36	36
ค่าบำรุงรักษา	-	-	-	-	-	4	7	22	56
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	21	21	21	21	84	92	102	112	123
ค่าโทรศัพท์	12	15	18	21	66	73	80	88	97
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	2	2	20	-	-	-
รวมค่าใช้จ่าย	807	814	883	893	3,397	4,776	5,758	7,257	8,541
กำไรก่อนภาษี	(743)	(640)	(573)	(435)	(2,391)	(490)	3,485	5,822	6,274
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	-	-	-	-	-	-	(182)	(1,747)	(1,883)
กำไรสุทธิ	(743)	(640)	(573)	(435)	(2,391)	(490)	3,303	4,075	4,391
กำไร(ขาดทุน)สะสมต้นงวด	-	(743)	(1,383)	(1,956)	(2,391)	-	(2,881)	422	3,997
หัก เงินปันผลจ่าย	-	-	-	-	-	-	-	(500)	(1,000)
กำไร(ขาดทุน)สะสมปลาย	(743)	(1,383)	(1,956)	(2,391)	(2,391)	(2,881)	422	3,997	7,388

Senate Systems Corporation Company Limited

งบกระแสเงินสด

หน่วย: พันบาท

	2545				2545	2546	2547	2548	2549
	Q1	Q2	Q3	Q4					
กระแสเงินสดรับ									
ค่าเช่ารับ	-	-	-	-	-	3,729	7,248	9,709	10,948
รับจากลูกหนี้	26	140	257	407	831	172	494	794	1,054
รับจากการขาย	-	-	-	-	-	-	567	1,188	1,346
เงินรับล่วงหน้า	108	97	158	152	515	1,075	1,213	1,365	1,406
รายได้อื่นๆ	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมกระแสเงินสดรับ	134	237	415	559	1,346	4,976	9,522	13,056	14,754
กระแสเงินสดจ่าย									
เงินเดือน	401	401	449	449	1,700	2,401	3,180	3,918	4,661
โบนัส	-	-	-	-	-	-	286	347	412
Overtime	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายเดือนทาง	36	36	48	48	168	324	512	656	792
ค่าฝึกอบรม	1	1	2	2	7	14	16	18	19
ค่าวิจัยและพัฒนา	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าเช่าสำนักงาน	45	45	45	45	180	180	180	250	240
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย	236	236	236	236	944	1,286	866	1,185	1,341
ค่านายหน้า	2	5	9	14	30	129	260	355	402
ค่ารับรอง	0	1	1	1	3	13	26	36	40
ค่าสอบบัญชี	3	3	3	3	10	10	10	10	10
ค่าจัดทำคู่มือ	2	2	2	2	8	17	20	22	23
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	9	9	9	9	36	36	36	36	36
ค่าบำรุงรักษา	-	-	-	-	-	4	7	22	56
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	21	21	21	21	84	92	102	112	123
ค่าโทรศัพท์	12	15	18	21	66	73	80	88	97
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	-	-	-	-	-	-	(182)	(1,747)	(1,883)
รวมกระแสเงินสดจ่าย	750	769	838	845	3,203	4,570	5,570	7,216	9,995
เงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	(616)	(532)	(423)	(286)	(1,857)	406	3,952	5,840	4,759
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน									
ซื้อสินทรัพย์ถาวร	284	-	-	-	284	82	-	175	390
ค่าลิขสิทธิ์	-	-	-	100	100	100	100	100	100
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมการลงทุน	(900)	(532)	(423)	(386)	(2,291)	224	3,852	5,565	4,269
เงินสดต้นงวด	-	50	50	50	-	50	50	50	50
เงินสดขั้นต้น	50	50	50	50	50	50	50	50	50
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน	(950)	(532)	(423)	(386)	(2,291)	224	3,852	5,565	4,269
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน									
รับชำระค่าหุ้น	2,000	-	-	-	2,000	-	-	-	-
จ่ายเงินปันผล	-	-	-	-	-	-	-	(500)	(1,000)
เงินเบิกเกินบัญชี	-	-	-	300	300	200	-	-	-
ชำระเงินเบิกเกินบัญชี	-	-	-	-	-	-	(500)	-	-
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	(2)	(2)	(20)	-	-	-
ดอกเบี้ยรับ	-	2	-	0	2	1	19	44	61
เงินสดสุทธิ	1,050	(530)	(423)	(88)	9	405	3,371	5,109	3,330
เงินฝากธนาคารปลายงวด	1,050	520	91	9	9	414	3,785	8,894	12,224

บริษัทฯ สามารถสรุปผลการดำเนินงานคาดการณ์ พิจารณาแยกตามรายละเอียดต่างๆ ได้ดังนี้

1. รายได้

หน่วย: พันบาท

	2545	2546	2547	2548	2549
รายได้ค่าเช่า	1,003	4,285	8,657	11,847	13,408
รายได้จากการขาย ดอกเบี๋ยรับ	-	-	567	1,188	1,346
	3	1	19	44	61
รวมรายได้	1,006	4,286	9,243	13,079	14,815

รายได้หลักของบริษัทมาจากค่าเช่า (Rental income) โดยมีสัญญาเช่า 24 เดือน แยกเป็นรายได้ค่าเช่าจากแต่ละ Package ตามภาคผนวก 10

2. กำไรสุทธิ

หน่วย: พันบาท

	2545	2546	2547	2548	2549
รายได้	1,006	4,286	9,243	13,079	14,815
ค่าใช้จ่าย	3,397	4,776	5,758	7,257	8,541
กำไรก่อนภาษี	(2,391)	(490)	3,485	5,822	6,274
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	-	-	(182)	(1,747)	(1,883)
กำไรสุทธิ	(2,391)	(490)	3,303	4,075	4,391

บริษัทมีผลขาดทุนจากการดำเนินงานในช่วง 2 ปีแรก เนื่องจากยังมีรายได้เข้ามาไม่พอที่จะครอบคลุมค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานทั้งหมดซึ่งจะพบว่ามี การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในแต่ละปีในเปอร์เซ็นต์ที่ไม่มากนัก ขณะที่รายได้ของบริษัทมีการเพิ่มขึ้นทุกปีและเพิ่มขึ้นมากกว่าค่าใช้จ่าย มีผลทำให้บริษัทมีกำไรสุทธิตั้งแต่ปีที่ 3 และมีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

3. รายการแสดงฐานะการเงิน

หน่วย:พันบาท

	2545	2546	2547	2548	2549
สินทรัพย์หมุนเวียน	229	955	4,621	9,988	13,495
เครื่องมือและอุปกรณ์	227	235	161	227	430
สินทรัพย์อื่น	415	315	215	115	15
รวมสินทรัพย์	871	1,505	4,997,	10,330	13,940
หนี้สิน	1,262	2,386	2,575	4,333	4,552
ส่วนของผู้ถือหุ้น	(391)	(881)	2,422	5,997	9,388
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	871	1,505	4,997	10,330	13,940

4. การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

	2545	2546	2547	2548	2549
LIQUIDITY RATIOS					
CURRENT RATIO	0.18	0.40	1.79	2.31	2.97
ACTIVITY RATIOS					
ASSET TURNOVER	1.15	2.84	1.84	1.26	1.06
ACC.RECEIVABLE TURNOVER	5.84	12.87	13.44	12.82	11.72
LEVERAGE RATIOS					
DEBT TO TOTAL ASSET	1.45	1.58	0.52	0.42	0.33
DEBT TO EQUITY	(3.24)	(2.72)	1.06	0.72	0.48
PROFITABILITY RATIOS(%)					
PROFIT MARGIN	(237.61%)	(11.40%)	37.7%	31.2%	29.7%
RETURN ON ASSET	(273.64%)	(32.42%)	66.0%	39.4%	31.5%
RETURN ON EQUITY	ส่วนทุนติดลบ	ส่วนทุนติดลบ	136.2%	67.9%	46.8%

หมายเหตุ: ส่วนทุนติดลบจะไม่นำมาคำนวณ Ratio

เมื่อพิจารณาอัตราส่วนทางการเงินจากงบการเงินของบริษัทฯ แล้วสามารถประเมินสภาพภาพของบริษัทฯ ได้ดังนี้

1.1 Liquidity Ratio

บริษัทมี Current Ratio ในระดับ 0.18 – 2.97 แสดงว่าบริษัทมีสภาพคล่องที่ดีขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทมีเงินสดหมุนเวียนเข้ามาในบริษัทมากกว่าค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เนื่องจากลักษณะของกิจการเป็นงานบริการซึ่งจะมีการลงทุนในทรัพย์สินค่อนข้างมากในช่วงปีแรกๆ ทำให้ในปีแรกๆ บริษัทขาดสภาพคล่องในการดำเนินงาน

หนี้สินหมุนเวียนส่วนใหญ่ของบริษัท เกิดจากเงินค่าเช่ารับล่วงหน้าจากลูกค้าที่เก็บล่วงหน้าเป็นเวลา 3 เดือน มีสัดส่วนประมาณ 95% ของหนี้สินหมุนเวียนทั้งหมด ซึ่งหนี้สินหมุนเวียนที่เกิดขึ้นนี้จะมีการทยอยรับรู้เป็นรายได้ในช่วง 3 เดือนสุดท้ายของสัญญา

1.2 Activity Ratio

อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ของบริษัท เพิ่มขึ้นอย่างมากในปี 2546 เนื่องจากบริษัทมียอดขายเพิ่มขึ้นจำนวนมาก เนื่องจากในปี 2546 มีรายได้จากยอดลูกค้าเก่าที่มีสัญญาต่อเนื่องมาจากปี 2545 และลูกค้าใหม่ที่เพิ่มขึ้นในปี 2546 ส่งผลให้รายได้จากค่าเช่าสูงขึ้นเป็น 3 เท่าของปี 2545 และมีเปอร์เซ็นต์การเพิ่มขึ้นที่ลดลงในปีต่อไป เนื่องจากฐานในการคำนวณรายได้มีการเพิ่มขึ้นมากทุกปี แต่ในส่วนของสินทรัพย์รวมบริษัทมีเงินสดหมุนเวียนรายในบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างมากทำให้อัตราส่วน Asset Turnover มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมากในปี 2546 และมีแนวโน้มลดลงแต่ก็ยังพบว่าอยู่ในสัดส่วนที่ค่อนข้างดี

อัตราหมุนเวียนของลูกค้าของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างมากในปี 2546 เนื่องจากบริษัทมียอดขายเพิ่มขึ้นจำนวนมาก เนื่องจากในปี 2546 มีรายได้จากยอดลูกค้าเก่าที่ยังไม่หมดสัญญา รวมถึงลูกค้าใหม่ที่เพิ่มเข้ามาในปีนี้ ส่งผลให้ยอดขายสูงขึ้นจำนวนมาก ซึ่งในปี 2547 – 2549 มีอัตราการหมุนเวียนของลูกค้าที่ค่อนข้างคงที่ โดยคาดว่าจะเก็บเงินจากลูกค้าได้เฉลี่ยประมาณ 30 วัน ซึ่งเท่ากับเครดิตเทอมที่บริษัทให้กับลูกค้า

4.3 Leverage Ratio

อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวมและหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท ในปี 2545 – 2546 มีอัตราส่วนหนี้สินสูงมากซึ่งเกิดจากบริษัทมีรายได้รับล่วงหน้าที่ยังไม่มีการรับรู้เป็นรายได้จำนวนมากรวมถึงในช่วง 2 ปีแรก บริษัทมีเงินสดไม่พอสำหรับการนำมาหมุนเวียนในกิจการจึงต้องมีการเบิกเงินเกินบัญชี มีผลให้ในช่วงแรกอัตราส่วนทางการเงินของบริษัทจึงดูไม่น่าดีแต่ความจริงแล้วหนี้สินที่เกิดขึ้นไม่ใช่หนี้สินที่บริษัทจะต้องมีการชำระคือ แต่เป็นรายได้รับล่วงหน้าเท่านั้น ซึ่งหนี้สินอื่นๆ นอกจากรายได้รับล่วงหน้าดังกล่าวมีจำนวนที่น้อยมาก โดยในปี 2546-2549 บริษัทจะมีเงินสดคงเหลือจากการดำเนินงานและมีกำไรมากขึ้น ทำให้อัตราส่วนดีขึ้น

4.4 Profitability Ratio

ความสามารถในการทำกำไรของบริษัท ในปี 2545 และ 2546 ติดลบ เนื่องจากเป็นช่วงแรกในการดำเนินงาน

ของบริษัททำให้มีรายได้ไม่ครอบคลุมค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น แต่ในปีต่อ ๆ มารายได้ของบริษัทมีมากขึ้น ทำให้กำไรของบริษัทดีขึ้น ส่งผลให้อัตรารส่วนทางการเงินดีขึ้นตามด้วยมากขึ้น ทำให้กำไรของบริษัทดีขึ้น ส่งผลให้อัตรารส่วนทางการเงินดีขึ้นตามด้วย

Return on Asset และ Return on Equity ของบริษัทเริ่มดีขึ้นในปี 2547 ซึ่งมีเหตุผลเช่นเดียวกับ Profit margin แต่การที่ในปี 2547-2549 มีอัตราส่วนลดลง เนื่องจากกำไรในปี 2546 ถึง 2547 มีการเพิ่มขึ้นในอัตราส่วนที่น้อยกว่า สินทรัพย์รวมซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทมีเงินสดมากขึ้น และ สัดส่วนกำไรที่เพิ่มขึ้นน้อยกว่า ส่วนของทุนเนื่องจากบริษัทมีกำไรเพิ่มสูงขึ้นมาก

5. วิเคราะห์อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนได้แสดงการคำนวณอยู่ในภาคผนวก 7

5.1 NPV

พิจารณา NPV ที่ค่า WACC = 13.60%, อัตราการเติบโตของกระแสเงินสดสุทธิ = 1% พบว่า NPV ของกิจการมีจำนวน 17,764,000 บาท แสดงว่ากำไรในรูปกระแสเงินสดที่คิดเป็นมูลค่าปัจจุบันแล้ว มีค่ามากกว่า 0 แสดงให้เห็นถึงความคุ้มค่าในการลงทุน

5.2 IRR

พิจารณา IRR ที่อัตราการเติบโตของกระแสเงินสดสุทธิ = 1% พบว่า IRR ของกิจการเป็น 73% ซึ่งมีค่ามากกว่า WACC ที่ 13.60% แสดงให้เห็นถึงความคุ้มค่าในการลงทุน

5.3 Payback Period

พบว่าหลังจากพิจารณากระแสเงินสดสุทธิแล้ว พบว่าบริษัทฯ จะสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 3 ปี 1 เดือน

8. ความเสี่ยงและแผนรองรับความเสี่ยง

การพิจารณาความเสี่ยงซึ่งอาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ สามารถพิจารณาได้ 3 เหตุการณ์หลัก ลำดับตามโอกาสที่จะเกิดขึ้นได้จากมากไปน้อยได้ดังนี้

1. เกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจในประเทศไทยส่งผลให้ปริมาณการจัดตั้งธุรกิจ SMEs ใหม่ของไทยไม่เป็นไปตามที่ได้คาดการณ์ไว้ ทำให้ยอดขายที่ประมาณการไว้ลดลง

แผนรองรับความเสี่ยง

- ปรับลดค่าใช้จ่ายบางส่วนลง โดยพิจารณาปรับลดค่าใช้จ่ายในส่วนที่ไม่ส่งผลกระทบต่อการค้าเงินการหลังลงก่อน เช่น สิทธิบัตรถาวร ค่าใช้จ่ายในการรับรองลูกค้า ค่าใช้จ่ายสวัสดิการพนักงาน เป็นต้น
 - เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานเพื่อให้สามารถลดจำนวนพนักงานลงได้
 - เพิ่ม Package ราคาประหยัด เพื่อเพิ่มทางเลือกให้ลูกค้าเป้าหมาย โดย Package ดังกล่าวจะจัดให้มีราคาเช่าต่อเดือนที่ค่อนข้างต่ำ ด้วยคุณลักษณะที่เหมาะสมกับราคา และการใช้งานของลูกค้าเป้าหมาย
 - เตรียมหาแหล่งเงินทุนฉุกเฉินเพื่อป้องกันภาวะเงินสดมือ อันเนื่องมาจากรายได้ไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้ โดยจะพยายามเลือกใช้เงินทุนเพิ่มจากกลุ่มผู้ถือหุ้นก่อน เพื่อหลีกเลี่ยงค่าใช้จ่ายจากดอกเบี้ยจ่าย
2. คู่แข่งขันดำเนินการเลียนแบบ หรือทางบริษัท ไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่ประมาณการไว้ ซึ่งคาดว่ากรณีที่คู่แข่งจะสามารถดำเนินการเลียนแบบได้นั้น จำเป็นจะต้องใช้เวลาศึกษา และจัดหาทีมงานซึ่งต้องใช้เวลาในการดำเนินงานมากพอสมควร เนื่องจากต้องจัดหาพนักงานที่มีความชำนาญทั้งทางด้านบัญชี และเทคนิค หรือหากมีการรวมตัวของสำนักงานบัญชี กับผู้จำหน่ายโปรแกรมฯ ก็จะมีคามยุ่งยากในการดำเนินงาน

แผนรองรับความเสี่ยง

- เพิ่มกิจกรรมทางการตลาด โดยเน้นแนวทาง CRM เป็นหลักในการบริหารลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความภักดีต่อตราสินค้า และเกิดการบอกต่อ
- ปรับเพิ่มคุณภาพโปรแกรมฯ และบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง
- จัดอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพ และให้เป็นผู้เชี่ยวชาญ อย่างแท้จริง ซึ่งจะช่วยเน้นย้ำความแตกต่างของบริษัทฯ จากคู่แข่งขั้นอย่างชัดเจน

3. จำนวนหนี้สูญมีมากกว่าที่ได้คาดการณ์ไว้ จะส่งผลกระทบต่อทั้งรายได้ ค่าใช้จ่าย และค่าเสียโอกาสในการดำเนินงาน

แผนรองรับความเสี่ยง

- เพิ่มความเข้มงวดในการพิจารณาเลือกลูกค้า โดยอบรมพนักงานขายให้สามารถเลือกลูกค้าที่มีความเสี่ยงต่ำ
- เพิ่มมาตรการป้องกัน โดยระบุเป็นลายลักษณ์อักษรในสัญญาให้ชัดเจนมากขึ้น
- จัดระบบควบคุม และติดตามการชำระหนี้ลูกค้า ให้มีความรัดกุม และเข้มงวดมากยิ่งขึ้น
- พิจารณาหา Outsource เพื่อช่วยในการติดตามทวงหนี้

ทางบริษัท ฯ ได้ทดลองจัดทำงบการเงินประมาณการ(ภาคผนวก)11 ในกรณีที่หาความเสี่ยงต่างๆ ข้างต้นนี้เกิดขึ้น และส่งผลกระทบต่อยอดขาย (ลูกค้าลดลงร้อยละ 30 จากที่ประมาณการไว้ในแต่ละปี) ซึ่งทำให้รายได้ของกิจการลดลง พบว่าระยะเวลาคืนทุนของกิจการจะขยายเพิ่มเป็น 4 ปี 11 เดือนโดยมี NPV ประมาณการ 4,016,000 ล้านบาท(WACC=13.19%) และ IRR =34%

ภาคผนวก

ภาคผนวก 1. รายละเอียดผลิตภัณฑ์

1. Package ทางเลือก สำหรับสัญญาแรก อายุสัญญา 24 เดือน

รายการ/ทางเลือก	Package I: SENATE-S	Package II: SENATE-S	Package III: SENATE-S
1. โปรแกรมสำเร็จรูปฯ	- SENATE Stand alone - Maximum 1 user - Upgrade ตลอดสัญญาฯ	- SENATE LAN - Maximum 3 Modules - Maximum 3 user - Upgrade ตลอดสัญญาฯ	- SENATE LAN - Maximum 38Modules - Maximum 5 user - Upgrade ตลอดสัญญาฯ
2. บริการ			
● Technical Service			
- Implementation	- จนกว่าจะแล้วเสร็จ (ภายใน 1 สัปดาห์)	- จนกว่าจะแล้วเสร็จ (ภายใน 2 สัปดาห์)	- จนกว่าจะแล้วเสร็จ (ภายใน 2 สัปดาห์)
- First time training	- ในช่วง Implement ระบบ	- 2 วัน(Max. 3คน)	- 3 วัน(Max. 5คน)
- Maintenance system	- ไตรมาสละ 1 ครั้ง	- สองเดือนครั้ง	- สองเดือนครั้ง
- On Call service	- ตลอดอายุการใช้งาน โปรแกรมฯ	- ตลอดอายุการใช้งาน โปรแกรมฯ	- ตลอดอายุการใช้งาน โปรแกรมฯ
- On job service	- 2 วัน / ปี	- 3 วัน / ปี	- 4 วัน / ปี
● Accounting Consult Service			
- Implementation	- จนกว่าจะแล้วเสร็จ	- จนกว่าจะแล้วเสร็จ	- จนกว่าจะแล้วเสร็จ
- On Call service	- ตลอดอายุการใช้งาน โปรแกรมฯ	- ตลอดอายุการใช้งาน โปรแกรมฯ	- ตลอดอายุการใช้งาน โปรแกรมฯ
- On job service	- 2 วัน / ปี	- 3 วัน / ปี	- 4 วัน / ปี
3. ทางเลือกเมื่อหมดอายุสัญญา	- 3 ทางเลือก คือ ซื้อโปรแกรมไป ใช้งาน, ต่อสัญญาฯ, ยุติสัญญา และการใช้งาน	- 3 ทางเลือก คือ ซื้อโปรแกรมไป ใช้งาน, ต่อสัญญาฯ, ยุติสัญญา และการใช้งาน	- 3 ทางเลือก คือ ซื้อ โปรแกรมไปใช้งาน, ต่อ สัญญาฯ, ยุติสัญญา และการ ใช้งาน

2) Package ทางเลือก สำหรับการต่อสัญญา อายุสัญญา 12 เดือน โดยในการต่อสัญญาลูกค้าจะต้องทำการต่อสัญญาใน Package แบบเดียวกับที่ทำในสัญญาก่อนหน้าเท่านั้น

รายการ/ทางเลือก	Package I: SENATE-S	Package II: SENATE-S	Package III: SENATE-S
1. โปรแกรมสำเร็จรูปฯ	- SENATE Stand alone - Maximum 1 user - Upgrade ตลอดสัญญาฯ	- SENATE LAN - Maximum 3 Modules - Maximum 3 user - Upgrade ตลอดสัญญาฯ	-SENATE LAN - Maximum 8 Modules - Maximum 5 user - Upgrade ตลอดสัญญาฯ
2 บริการ			
● Technical Service			
- Maintenance system	- ไตรมาสละ 1 ครั้ง	- สองเดือนครั้ง	- สองเดือนครั้ง
- On Call service	- ตลอดอายุการใช้งาน โปรแกรมฯ	- ตลอดอายุการใช้งาน โปรแกรมฯ	- ตลอดอายุการใช้งาน โปรแกรมฯ
- On job service	- 2 วัน / ปี	- 2 วัน / ปี	- 3 วัน / ปี
● Accounting Consult Service			
- Implementation			
- On Call service	- ตลอดอายุการใช้งาน โปรแกรมฯ	- ตลอดอายุการใช้งาน โปรแกรมฯ	- ตลอดอายุการใช้งาน โปรแกรมฯ
- On job service	- 0.5 วัน / ปี	- 1 วัน / ปี	- 1 วัน / ปี
3. ทางเลือกเมื่อหมดอายุสัญญา	- 3 ทางเลือก คือ ซื้อโปรแกรมไป ใช้งาน, ต่อสัญญาฯ, ยุติสัญญา และการใช้งาน	- 3 ทางเลือก คือ ซื้อโปรแกรมไป ใช้งาน, ต่อสัญญาฯ, ยุติสัญญา และการใช้งาน	- 3 ทางเลือก คือ ซื้อโปรแกรม ไปใช้งาน, ต่อสัญญาฯ, ยุติ สัญญา และการใช้งาน

ชื่อบริษัท	ชื่อสินค้า	ระบบปฏิบัติการ	บริการหลังการขาย	ลักษณะบริการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ราคา
Senate System Corporation	Senate	Window	มาก	เทคนิค-บัญชี	SMEs	ต่ำ-ปานกลาง
Express Software Group	Express	Dos	น้อย	เทคนิค	SMEs	ต่ำ
Banchiang soft	BC Account System	Window	น้อย	เทคนิค	SMEs	ต่ำ-ปานกลาง
Prosoft Compact	Winspeed	Window	ปานกลาง	เทคนิค	SMEs	ปานกลาง
Crystal Software Package	Formula 4	Window	ปานกลาง	เทคนิค	SMEs	ปานกลาง-สูง
Crystal Software Package	Auto Flight	Window	น้อย	เทคนิค	SMEs	ต่ำ
Crystal Software Package	Easywin	Window	น้อย	เทคนิค	SMEs	ต่ำ
Actron Systems	Accpac	Window, Dos	ปานกลาง	เทคนิค	SMEs	ปานกลาง-สูง
Innopac	Accnet	Window	น้อย	เทคนิค	SMEs	ต่ำ
Double Pine	MAC-3	Window	น้อย	เทคนิค	SMEs	ต่ำ
Business Soft	EASY ACC	Window	น้อย	เทคนิค	SMEs	ปานกลาง
Computech Software	Account Win	Window	น้อย	เทคนิค	SMEs	ต่ำ
Computech Software	Account TIS	Dos	น้อย	เทคนิค	SMEs	ปานกลาง
Computech Software	Account MATE	Dos	น้อย	เทคนิค	SMEs	สูง
Tarsoft Net	STAR-ACC	Window	น้อย	เทคนิค	SMEs	ต่ำ
Solution Corner	Benefit	Window	น้อย	เทคนิค	SMEs	ต่ำ
Network Advisory Team	Quick Books	Window	น้อย	เทคนิค	SMEs	ต่ำ
Computer Developer	CD Organizer	Window	น้อย	เทคนิค	SMEs	ต่ำ
Jane Computer	Janesoft	Window	น้อย	เทคนิค	SMEs	ต่ำ
Business Computer Service Center	Impress	Window	น้อย	เทคนิค	SMEs	ต่ำ

รายการ/คู่แข่ง	SENATE ACCOUNT	โปรแกรมขนาดเล็ก	โปรแกรมขนาดใหญ่	โปรแกรมที่พัฒนาตาม ต้องการ	โปรแกรมละเมิดฯ	สำนักงานบัญชี
1. ผลិតภัณฑ์	Software สำเร็จรูป+	Software สำเร็จรูป	Software สำเร็จรูป		Software สำเร็จรูป+	บริการให้คำปรึกษา/ บริการจัดทำบัญชี
	บริการ(ให้เช่า)	(จำหน่าย)	(จำหน่าย)		(จำหน่าย)	บริการจัดทำบัญชี
2. ความยืดหยุ่นในการใช้งาน	ปานกลาง-มาก	น้อย	ปานกลาง	มาก	น้อยมาก	ปานกลาง-มาก
3. ต้นทุนในการได้มา	ต่ำ-ปานกลาง	ต่ำ	สูง	สูง	ต่ำ(มาก)	ปานกลาง-สูง
4. ความถูกต้องในการจัดทำบัญชี	สูง	ปานกลาง	ปานกลาง-สูง	ปานกลาง-สูง	ต่ำ	สูง
5. ความครบถ้วนของรายการบัญชี	ปานกลาง	ปานกลาง-ต่ำ	สูง	สูง	ต่ำ	สูง
6. ลักษณะบริการหลังการขาย	เทคนิค+บัญชี	เทคนิค	เทคนิค	เทคนิค	ไม่มี	บัญชี
7. คุณภาพของบริการฯ	สูง	ต่ำ	ปานกลาง-สูง	สูง	ไม่มี	ปานกลาง-สูง
.ปัญหาที่เกิดขึ้นหลังการใช้งาน	ต่ำ	ต่ำ	สูง	ต่ำ	สูง(มาก)	ต่ำ

ภาคผนวก 4. การสำรวจตลาด

1. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1) เพื่อศึกษาสถานการณ์การจัดทำบัญชี และการใช้โปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปของผู้ประกอบการSMEs ในปัจจุบัน
- 2) เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีของผู้ประกอบการSMEs ในปัจจุบัน

2. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1) สามารถนำข้อมูลที่ได้มาใช้ในการพิจารณาแบ่งส่วนตลาดและตัดสินใจเลือกตลาดเป้าหมายที่เหมาะสม
- 2) สามารถนำข้อมูลที่ได้มาใช้ในการพิจารณาวางแผนส่วนผสมทางการตลาด (4P's) ให้เหมาะสมตามความต้องการของกลุ่มตลาดเป้าหมาย

3. ระเบียบวิธีวิจัย

- 1) กำหนดกลุ่มประชากร และจำนวนตัวอย่าง

- กลุ่มประชากร คือกลุ่มธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม(SMEs) ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล 221,870 ราย (ร้อยละ 90 ของนิติบุคคลในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล =90 % x 246,523) สาเหตุที่พิจารณาเฉพาะในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล เนื่องจากข้อจำกัดของทรัพยากรที่บริษัทฯ ทำให้ในช่วงแรกของการดำเนินงานต้องจำกัดขอบเขตเพียงพื้นที่เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล อีกทั้ง SMEs ส่วนใหญ่ในประเทศไทยคือ ร้อยละ 60 อยู่ในเขตดังกล่าว

- ขนาดกลุ่มตัวอย่าง พิจารณาตามสูตร

$$n = \frac{N}{1+Ne^2}$$

โดยที่

$$n = \text{จำนวนตัวอย่าง}$$

$$N = \text{จำนวนประชากร}(221,870)$$

$$e = \text{ความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่างที่ยอมรับได้(ร้อยละ 10)}$$

แทนค่า

$$n = \frac{221,870}{1+(221,870 \times 0.1^2)}$$

$$n = 99.95 \approx 100 \text{ ราย}$$

- 2) การจัดเก็บข้อมูล ทำการจัดเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม(ภาคผนวก 5) ซึ่งจัดส่งทางไปรษณีย์ให้กับกลุ่มตัวอย่าง โดยทำการสุ่มตัวอย่างด้วยวิธี Simple Random Sampling จากรายชื่อผู้ประกอบการในสมุดรายนามฯ หน้าเหลือง จำนวน 250 ราย และพิจารณาคัดเลือกแบบสอบถามจำนวน 100 ชุดจากแบบสอบถามทั้งหมดที่ได้รับกลับคืนมาจากกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้เกณฑ์ของมูลค่าสินทรัพย์ถาวรน้อยกว่า 100 ล้านบาท และความสมบูรณ์ของแบบสอบถามเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

ผลการวิจัย จากการรวบรวมข้อมูล 100 ชุด ซึ่งได้รับจากกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามกลับคืนมาสามารถแสดงผลโดยใช้ค่าร้อยละดังนี้

ผลการสำรวจการใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางบัญชีของผู้ประกอบการSMEs
ส่วนที่ 1 ข้อมูลโปรแกรมฯที่ใช้ในองค์กร

บริษัทจัดทำบัญชีเอง	ร้อยละ	ประโยชน์ที่ได้รับ	ร้อยละ					
โปรแกรมสำเร็จรูป	95	วางแผนภาษี	14.9					
	5	ข้อมูลถูกต้อง	21.1					
	78	Online	14.9					
	17	รายงานตามต้องการ	21.1					
ระบบปฏิบัติการที่ใช้	9	ลดงานลดคน	28.1					
	19	ปัญหาที่พบ						
	5	ไม่มีบริการหลังการขาย/ มีแต่ไม่	35.3					
	42	ค่าใช้จ่ายของบริการหลังการขายสูง	14.3					
	3	พนักงานไม่ชำนาญในการใช้งาน	22.6					
ลักษณะการทำงาน		โปรแกรมฯ เข้าใจยาก	11.1					
		รายงานไม่ตรงตามต้องการ	16.7					
ช่องเดียว	39.7	คุณสมบัติที่ต้องการ		อันดับที่1	อันดับที่2	อันดับที่3	อันดับที่4	อันดับที่5
	60.3	ทำงานได้หลายจอ	3.1	4.7	2.6	3.9	2.6	1.3
ที่ใช้	16.6	ใช้ได้กับเครื่องพิมพ์ทุกรุ่น	4.1	1.2	1.3	2.6	7.9	7.9
	13.9	ใช้เมาส์สลับกับคีย์บอร์ดได้	2.1	0	1.3	2.6	2.6	3.9
	6.9	ตามสรรพากร 63	18.3	45.9	19.7	5.3	6.6	10.5
	12	ระบบง่าย เหตุผลตามหลักบัญชี	17.5	2.4	38.2	7.9	3.9	6.6
	11.2	เชื่อมโยงทุกระบบ	14.1	8.2	13.2	28.9	18.4	2.6
	8.9	Online	7.7	3.5	2.6	13.2	11.8	7.9
	8.1	มีระบบรักษาความปลอดภัย	17.2	3.5	7.9	19.7	25	31.6
	8.1	มีระบบข้อมูลสำรอง	15.9	3.5	13.2	15.8	21.1	27.6
	4.6	โปรแกรมฯที่ใช้ยังมีระบบรักษาความปลอดภัย						
	2.7	มี	75.7					
	4.2	ไม่มี	11.5					
	1.9	มีแต่ไม่พอ	12.8					
ตัดสินใจซื้อ	19.1	ความพอใจต่อบริการหลังการขาย						
	2.1	พอใจมาก	6.4					
	5.3	ปานกลาง	42.3					
เหตุผลที่ใช้	5.3	เฉยๆ	28.2					
	68.1	ไม่พอใจ	23.1					
โปรแกรมฯราคาไม่แพง		ความต้องการเปลี่ยนโปรแกรมฯ						
	13.1	มี	39.7					
	43.1	ไม่มี	60.3					
	6.9	เหตุผลที่ต้องการเปลี่ยน						
		ออกรายงานตามต้องการไม่ได้	30.4					
รวดเร็ว/ถูกต้อง	36.9	ระบบเล็กไป	19.6					
	43.1	เชื่อมโยงไม่ได้	17.4					
	6.9	ใช้กับเครื่องพิมพ์อื่นไม่ได้	13					
งานไม่พอ		ค่าใช้จ่ายบำรุงรักษาสูง	8.7					
		ใช้งานยาก	10.9					

ส่วนที่ 2 ข้อมูลผู้ไม่ใช้โปรแกรมฯ

เหตุผลที่ไม่ใช้	ร้อยละ
งานไม่มาก	35.5
ราคาแพง	8.9
ไม่มั่นใจว่าใช้งานได้ดี	28.9
ต้องการใช้ outsource	6.7
มีปัญหาการใช้งานมาก	8.9
ต้องการจ้างเขียนโปรแกรมฯ	8.9
	2.2
ถ้าต้องใช้จะพิจารณา	
ราคา	24.1
รูปแบบรายงานตามความต้องการ	27.6
ใช้งานง่าย	20.7
เข้ากับอุปกรณ์เดิม	12.1
บริการหลังการขายดี	15.5
สนใจใช้โปรแกรมสำเร็จรูป	
สนใจ	31.8
ไม่สนใจ	68.2

ส่วนที่ 3 ข้อมูลผู้กำลังพิจารณาใช้โปรแกรมฯ

เหตุผลที่ใช้	ร้อยละ		ร้อยละ
	32.1	Inven ไม่จำกัดคลัง	3
โปรแกรมราคาไม่แพง	6.2	Inven ปริมาณแยกคลัง	4.7
รวดเร็ว/ถูกต้อง	37	Inven เลือกวิธีคำนวณ	4.3
งานไม่พอ	7.5	Inven update	3.9
	8.6	Inven โอนระหว่างคลัง	2.4
	8.6	Inven จอการเบิกออก	2.2
ระบบปฏิบัติการที่ใช้		Job ค่าใช้จ่ายแต่ละงาน	2.8
	10.5	Job ค่าใช้จ่ายเทียบงบบฯ	1.9
	60.5	Job เช็คชั้นตอนค่าใช้จ่ายเกิน	2.2
	26.3	Job ตั้งงบบฯ แยกตามวัตถุประสงค์	1.5
	2.6	Job โอนวัสดุกลับเมื่อปิดงาน	1.3
	0	ผู้ตัดสินใจซื้อ	
ลักษณะการทำงาน		บ/ช	13.6
ช่องเดียว	21.1	ขาย	2.3
เครือข่าย	78.9	จัดซื้อ	4.5
		การเงิน	2.3
	15.2	เจ้าของ/ผู้บริหารระดับสูง	77.3
	14.7	ประโยชน์ที่ได้รับ	
	7.3	วางแผนภาษี	17.9
	12.6	ข้อมูลถูกต้อง	19.7
	12.6	Online	16.2
	8.4	รายงานตามต้องการ	22
	7.9	ลดงานลดคน	24.2
	8.4	สิ่งที่กังวลใจ	
	5.8	ไม่มีบริการหลังการขาย/มีแต่ไม่	27.8
	2.6	ค่าใช้จ่ายของบริการหลังการขายสูง	16.5
	3.1	พนักงานไม่ชำนาญในการใช้งาน	16.5
	1.6	โปรแกรมฯ เข้าใจยาก	15.5
ความต้องการในแต่ละModule		รายงานไม่ตรงตามต้องการ	23.7

ย้อนหลังล่วงหน้า	6.7	คุณสมบัติที่ต้องการ	อันดับที่					
			1	2	3	4	5	
สร้างบขตาม ต้องการ	6.5	ทำงานได้หลายจอ	2.6	2.6	2.6	5.3	2.6	0
บขย้อนหลัง budget	6.9	ใช้ได้กับเครื่องพิมพ์ทุกรุ่น	3.7	0	2.6	2.6	7.9	5.3
ยอดขายแยก พนักงานสินค้า	6	ใช้เมาส์สลับกับคีย์บอร์ดได้	1.6	52	0	2.6	2.6	2.6
ยอดขายแยก ยอดดูหน้าตาม เวลา	3.4	ตามสรรพากร 63	18.9	7	26.3	5.3	2.6	7.9
พิมพ์ INV.	3.4	ระบบง่าย เหตุผลตามหลักบัญชี	17.9	34.2	44.8	5.3	2.6	2.6
พิมพ์รายงานภาษี ขาย	5.6	เชื่อมโยงทุกระบบ	15.8	5.3	15.8	34.2	15.8	7.9
พิมพ์ใบสั่งซื้อ	4.7	Online	7.9	2.6	0	15.8	21.1	0
ตรวจสินค้าค้างส่ง ประวัติการสั่งซื้อ ย้อนหลัง	4.1	มีระบบรักษาความปลอดภัย	17.4	2.6	0	21	26.4	36.8
ยอดเจ้าหนี้ตามช่วง เวลา	3.9	มีระบบข้อมูลสำรอง	14.2	0	7.9	7.9	18.4	36.9
ช่วงเวลา/ผู้สั่งซื้อ	2.8	ความสำคัญของบริการหลังการขาย						
ผลงานภาษีซื้อ	5.2	มาก	84.2					
พนักงาน	5	ปานกลาง	15.8					
หัวหน้าแผนก	2.6	ไม่สำคัญ	0					
หัวหน้าฝ่าย	3							

ส่วนที่ 4 ข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถาม

วุฒิการศึกษา	ร้อยละ	รายได้ต่อปี	ร้อยละ
ต่ำกว่าประกาศฯ	1	ต่ำกว่า10ล้าน	2.5
ปวช. , ปวส.	7	10-50 ล้าน	23
ปริญญาตรี	76	50-100 ล้าน	28
ต่ำกว่าปริญญาตรี	16	มากกว่า 100ล้าน	24
ตำแหน่งงาน		ทุนจดทะเบียน	
พนักงาน	34	ต่ำกว่า 10 ล้าน	48
หัวหน้าแผนก	18	10-50 ล้าน	30
หัวหน้าฝ่าย	12	50-100 ล้าน	17

ผู้จัดการ	29	มากกว่า 100 ล้าน	5
กรรมการ	4	มูลค่าสินทรัพย์ถาวร	
ผู้อำนวยการ	3	ต่ำกว่า 50 ล้าน	63
ประเภทธุรกิจ		50-100 ล้าน	37
(ไม่เห็นตัวหนังสือ)	40	มากกว่า 100 ล้าน	0
	25	ปริมาณข้อมูล	
	35	น้อย	24
		ปานกลาง	36
		มาก	40

ภาคผนวก 5. แบบสอบถาม

แบบสอบถามเรื่อง โปรแกรมสำเร็จรูประบบบัญชี

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการจัดทำแผนธุรกิจ
ประกอบการศึกษาระดับปริญญาโททางการบัญชี และการบริหาร
โครงการ MBA/MS มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปที่ใช้ในองค์กร

1. ปัจจุบันบริษัทท่านจัดทำบัญชีเองหรือไม่

จัดทำเอง

ไม่ได้จัดทำเองโดยผู้จัดทำให้คือ _____

ค่าใช้จ่ายในการจ้างจัดทำเดือนละ _____ (ข้ามไปส่วนที่ 2)

2. บริษัทท่านมีโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปที่ใช้อยู่ในปัจจุบันหรือไม่

มี Software ชื่อว่า _____

ไม่มี (ข้ามไปส่วนที่ 2)

3. โปรแกรมการบัญชีที่บริษัทท่านใช้งานอยู่ ทำงานในลักษณะใด

Window 95

Window 98

Window NT

DOS

อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

4. โปรแกรมการบัญชีที่ท่านใช้งานอยู่ ทำงานในลักษณะใด

Stand Alone (เครื่องเดียว)

LAN (เครือข่าย)

5. ระบบย่อย (module) ที่ท่านใช้งานอยู่ในปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

General Ledger

Account Receivable

Order Entry

Accounts Payable

Inventory Control

Purchase Order

Post Date Cheque

Bank Book

Payroll

Foreign Current

Job Cost

Manufacturing

อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

6. ท่านเป็นผู้มีอำนาจในการตัดสินใจเลือกซื้อโปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีให้แก่องค์กรใช่หรือไม่

ใช่

ไม่ใช่ โดยผู้ตัดสินใจเลือกซื้อคือ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ฝ่ายบัญชี

ฝ่ายขาย

ฝ่ายจัดซื้อ

ฝ่ายการเงิน

อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

7. เหตุผลที่บริษัทท่านนำโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปมาใช้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ปริมาณเอกสาร และรายการค้าของบริษัทมีมากขึ้น

โปรแกรมสำเร็จรูปราคาไม่แพง

ต้องการข้อมูลที่ถูกต้อง และทันเวลาตามความต้องการ

พนักงานจัดทำบัญชีมีไม่เพียงพอ

อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

8. ประโยชน์ที่ท่านได้รับจากที่ท่านนำโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปมาใช้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

สามารถวางแผนภาษีได้อย่างมีประสิทธิภาพ และดำเนินการได้ทันเวลา

ได้รับข้อมูลที่มีความถูกต้องน่าเชื่อถือ

- วิเคราะห์รายการบัญชีได้ตลอดเวลา เนื่องจากเป็นระบบ Online
- สามารถสร้างรายงานต่างๆ ได้ตรงตามความต้องการของผู้ใช้งาน
- ลดขั้นตอนและเวลาในการทำงาน ตลอดจนจำนวนพนักงานลดลงได้
- อื่นๆ (โปรดระบุ)
9. ปัญหาที่ท่านพบหลังจากที่ท่านนำโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปมาใช้(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ไม่มีบริการหลังการขายหรือมีแต่ไม่ดี
- ค่าใช้จ่ายบริการหลังการขายมีราคาสูง
- พนักงานไม่มีความชำนาญในการใช้โปรแกรม
- โปรแกรมใช้งานยาก/เข้าใจยาก
- รายงานที่ได้รับไม่ตรงตามความต้องการของผู้บริหาร
- อื่นๆ _____
10. คุณสมบัติทั่วไปของโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปที่ท่านต้องการมากที่สุดเรียงตามลำดับ 1-5
- สามารถทำงานหลายจอภาพและหลายโปรแกรมพร้อมกัน
- สามารถใช้ได้กับเครื่องพิมพ์ Laser Printer, Dot-matrix , INK Jet
- สามารถใช้เมาส์กับคีย์บอร์ด ได้ตลอดเวลา มีความสะดวกรวดเร็ว
- ถูกต้องตามประกาศกรมสรรพากร ฉบับที่ 63
- การออกแบบระบบเน้นการทำงานง่าย มีเหตุมีผลตามหลักการบัญชี
- ทุกระบบจะส่งข้อมูลเชื่อมโยงถึงกันได้ทันที
- การทำงานเป็นแบบ Online Processing
- มีระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูล
- มีระบบสำรองข้อมูล และเรียกสำรองข้อมูลอยู่ในโปรแกรม
11. โปรแกรมที่ท่านใช้อยู่มีระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลหรือไม่
- มี ไม่มี มีแต่ยังไม่เพียงพอ ต้องการ _____ เพิ่มเติม
12. ท่านพอใจกับบริการหลังการขายจากโปรแกรมที่ท่านใช้อยู่เพียงใด
- พอใจมาก เพราะ _____ พอใจปานกลางเพราะ _____
- เฉยๆ เพราะ _____ ไม่พอใจเพราะ _____
13. ท่านมีความคิดที่จะเปลี่ยนไปใช้โปรแกรมอื่นหรือไม่
- มี ไม่มี (ข้ามไปส่วนที่ 4)
14. เหตุผลที่ท่านต้องการเปลี่ยนไปใช้โปรแกรมบัญชีอื่นหรือไม่
- ไม่สามารถออกกรุปแบบรายงานได้ตามที่ต้องการ

- ไม่สามารถเข้ากับระบบงานที่มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น
- โปรแกรมที่ใช้อยู่ไม่สามารถเชื่อมโยงกับระบบงานอื่นๆ ในบริษัทได้
- ไม่สามารถเข้ากับเครื่องพิมพ์รุ่นอื่นๆ ที่ใช้งานในปัจจุบันได้
- ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาสูง
- อื่นๆ (โปรดระบุ) _____
(ข้ามไปส่วนที่3)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ที่ไม่ใช่โปรแกรมบัญชีสำเร็จรูป

1. เหตุผลที่ท่านไม่ใช่โปรแกรมบัญชีสำเร็จรูป (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - ปริมาณเอกสารและรายการบัญชีมีไม่มาก
 - ราคาของโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปแพง เมื่อเทียบกับประโยชน์ที่จะได้รับ
 - ไม่มั่นใจว่าจะนำมาใช้งานได้เป็นที่พอใจหรือไม่
 - ต้องการใช้บริการภายนอกในการจัดทำบัญชี
 - ทราบข่าวว่ามีปัญหาในการใช้งานมาก
 - ต้องการพัฒนาระบบเอง
 - ต้องการจ้างบริษัท Software House เขียนโปรแกรม
 - อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

2. หากท่านจำเป็นต้องใช้โปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปมาใช้ในกิจการของท่านสิ่งที่ท่านคำนึงถึงคือ
 - ราคาของโปรแกรมสำเร็จรูป
 - สามารถ
 - จัดทำรายงานได้ตามที่ต้องการหรือไม่
 - โปรแกรมสำเร็จรูปใช้งานง่ายหรือไม่
 - เข้ากับอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ที่มีอยู่เดิมหรือไม่
 - มีบริการหลังการขายที่ดี
 - อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

3. หากโปรแกรมสำเร็จรูปสามารถช่วยแก้ปัญหาต่างๆ ให้ท่านได้ท่านมีความสนใจที่จะนำมาใช้หรือไม่
 - สนใจที่จะพิจารณานำมาใช้
 - ไม่สนใจ (ข้ามไปส่วนที่ 4)

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ที่กำลังพิจารณาใช้โปรแกรมบัญชีสำเร็จรูป

1. เหตุผลที่ท่านกำลังพิจารณาใช้โปรแกรมบัญชีสำเร็จรูป
 - ปริมาณเอกสารและรายการของบริษัทมีมากขึ้น
 - โปรแกรมสำเร็จรูปราคาไม่แพง
 - ต้องการข้อมูลที่ถูกต้องและทันเวลา
 - พนักงานจัดทำบัญชีไม่เพียงพอ
 - สามารถวิเคราะห์รายการบัญชีได้ตลอดเวลา เนื่องจากเป็นระบบ Online
 - ได้รับข้อมูลว่าโปรแกรมใช้งานง่าย
 - อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

2. ท่านต้องการโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปที่ท่านทำงานระบบปฏิบัติการใด
 - Window 95 Window 98 Window NT DOS อื่นๆ(โปรดระบุ) _____

3. ท่านต้องการโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูป ทำงานในลักษณะใด
 - Stand Alone (เครื่องเดียว) LAN (เครือข่าย)

4. ท่านต้องการระบบงานของโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูป ที่มีระบบย่อย (module) ใดบ้าง(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - General Ledger Account Receivable Order Entry Accounts Payable
 - Inventory Control Purchase Order Post Date Cheque Bank Book Payroll
 - Foreign Current Job Cost Manufacturing อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

5. กรุณาระบุความต้องการหลัก ๆ ในระบบบัญชีที่ท่านพิจารณาเป็นประเด็นสำคัญ
 - สามารถบันทึกรายการย้อนหลังและรายการล่วงหน้า
 - สามารถจัดสร้างงบการเงินตามแบบที่ต้องการ
 - สามารถดูงบย้อนหลังได้หลายปีเพื่อใช้ในการเปรียบเทียบ
 - สามารถตั้ง Budget ของแต่ละบัญชีได้
 - _____
 - _____

ORDER ENTRY & ACCOUNTS RECEIVABLE (ระบบการขาย & ลูกหนี้) เช่น:-

 - สามารถดูยอดการขายแยกตาม พงง.ขาย/เขตการขาย/ชนิดสินค้า/ _____
 - สามารถตั้งราคาขายแยกตามประเภทของลูกค้า/เขตการขาย/ _____
 - ดูยอดเงินที่จะเรียกเก็บแยกตามลูกหนี้แต่ละรายตามช่วงเวลาที่กำหนด
 - พิมพ์ Invoice ขายสินค้าและขายบริการได้ทั้งเงินสดและเงินเชื่อ
 - พิมพ์รายงานภาษีแยกขายระหว่างขายสินค้าและขายบริการ
 - _____
 - _____

PURCHASING & ACCOUNTS PAYABLE(ระบบสั่งซื้อ&เจ้าหนี้) เช่น:-

- สามารถพิมพ์ใบสั่งซื้อและใบรับสินค้าจากโปรแกรม
- ตรวจสอบราคาที่ผู้ขายยังค้างส่ง
- จัดเก็บและดูประวัติการสั่งซื้อย้อนหลังเพื่อเปรียบเทียบราคาของผู้ขายแต่ละราย
- สามารถดูยอดเงินที่ต้องเตรียมทำจ่ายให้เจ้าหนี้
- สามารถดูได้ว่าบุคคลใดเป็นผู้สั่งซื้อ และเมื่อใด
- พิมพ์รายงานภาษีซื้อแยกระหว่างซื้อสินค้าและซื้อบริการ
- _____
- _____

INVENTORY CONTROL(ระบบสินค้าคงคลัง) เช่น :-

- ไม่จำกัดจำนวนคลังสินค้า
- ดูปริมาณสินค้า/วัตถุดิบคงคลังที่มีอยู่จริงแยกตามแต่ละคลังได้
- สามารถเลือกวิธีคำนวณต้นทุนสินค้าได้หลายวิธี FIFO/LIFO/Last Cost/Weighted Average
- เมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าเข้าหรือตัดออกจากคลังจะต้อง Update สินค้าในคลังทันที
- สามารถโอนสินค้า / วัตถุดิบระหว่างคลังได้
- สามารถจองสินค้า/วัตถุดิบที่ต้องการจะเบิกออกไปได้
- _____
- _____

JOB COST (ระบบควบคุมต้นทุน) เช่น:-

- สามารถดูค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นของแต่ละ Project ได้
- สามารถดูว่าค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นสูงเกินงบที่ตั้งไว้หรือไม่
- กรณีที่ค่าใช้จ่ายเกินงบที่ตั้งไว้ เกินที่ขึ้นตอนใดของงาน
- สามารถตั้งงบประมาณของงานแยกตามวัตถุดิบที่จะใช้
- เมื่อปิด PROJECT แล้วมีวัสดุเหลือ สามารถโอนวัสดุจาก SITE กลับคลังกลางได้
- _____
- _____

6. ท่านเป็นผู้มีอำนาจในการตัดสินใจเลือกซื้อโปรแกรมสำเร็จรูปทางการบัญชีให้แก่องค์กรใช่หรือไม่

- ใช่
- ไม่ใช่ โดยผู้ตัดสินใจเลือกซื้อคือ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - ฝ่ายบัญชี ฝ่ายขาย ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายการเงิน อื่น ๆ (โปรดระบุ) _____

7. ประโยชน์ที่ท่านคาดว่าจะได้รับจากการนำโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปมาใช้(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- สามารถวางแผนภาษีได้อย่างมีประสิทธิภาพ และดำเนินการได้ทันเวลา
- ได้รับข้อมูลที่มีความถูกต้องน่าเชื่อถือ
- วิเคราะห์รายการบัญชีได้ตลอดเวลา เนื่องจากเป็นระบบ Online

- สามารถสร้างรายงานต่างๆ ได้ตรงตามความต้องการของผู้ใช้งาน
- ลดขั้นตอนและเวลาในการทำงาน ตลอดจนจำนวนพนักงานลดลงได้
- อื่นๆ (โปรดระบุ)
8. สิ่งที่ท่านกังวลใจที่เกี่ยวกับการนำโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปมาใช้คือ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ไม่มีบริการหลังการขายหรือมีแต่ไม่ดี
- ค่าใช้จ่ายบริการหลังการขายมีราคาสูง
- พนักงานไม่มีความชำนาญในการใช้โปรแกรม
- โปรแกรมใช้งานยาก/เข้าใจยาก
- รายงานที่ได้รับไม่ตรงตามความต้องการได้
- อื่นๆ (โปรดระบุ) _____
9. คุณสมบัติทั่วไปของโปรแกรมที่ต้องการมากที่สุดเรียงตามลำดับที่ 1-5
- สามารถทำงานหลายจอภาพและหลายโปรแกรมพร้อมกัน
- สามารถใช้ได้กับเครื่องพิมพ์ Laser Printer, Dot-matrix , INK Jet
- สามารถใช้เมาส์กับคีย์บอร์ด ได้ตลอดเวลา มีความสะดวกรวดเร็ว
- ถูกต้องตามประกาศกรมสรรพากร ฉบับที่ 63
- การออกแบบระบบเน้นการทำงานง่าย มีเหตุมีผลตามหลักการบัญชี
- ทุกระบบจะส่งข้อมูลเชื่อมโยงถึงกันได้ทันที
- การทำงานเป็นแบบ Online Processing
- มีระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูล
- มีระบบสำรองข้อมูล และเรียกสำรองข้อมูลอยู่ในโปรแกรม
10. ท่านคิดว่าบริการหลังการขายมีความสำคัญมากน้อยเพียงใด
- สำคัญมาก เพราะ _____
- ปานกลาง เพราะ _____
- ไม่สำคัญ เพราะ _____
11. นอกจากระบบโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปและบริการหลังการขายเกี่ยวกับการติดตั้งและฝึกอบรมแล้ว ท่านคิดว่าควรจะมีบริการใดเพิ่มเติม
- _____
- _____
- _____

ส่วนที่ 4 ข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถาม

1. การศึกษา ต่ำกว่าประกาศนียบัตร ปวช,ปวส.
- ปริญญาตรี ปริญญาตรีขึ้นไป
2. ตำแหน่งงาน พนักงาน หัวหน้าแผนก
- หัวหน้าฝ่าย ผู้จัดการ

- กรรมการ ผู้อำนวยการ
 อื่นๆ (โปรดระบุ) _____
3. ประเภทธุรกิจ (โปรดระบุ) _____
4. รายได้ต่อปีบริษัท
- ต่ำกว่า 10 ล้านบาท 10 ล้านบาท – 50 ล้านบาท
 50 ล้านบาท 100 ล้านบาทขึ้นไป
5. ทุนจดทะเบียนบริษัท
- ต่ำกว่า 10 ล้านบาท 10 ล้านบาท – 50 ล้านบาท
 50 ล้านบาท 100 ล้านบาทขึ้นไป
6. มูลค่าสินทรัพย์ถาวรของบริษัท
- ต่ำกว่า 50 ล้านบาท 50-100 ล้านบาท
 100 ล้านบาทขึ้นไป
7. ปริมาณข้อมูลหรือรายการ
- น้อยกว่า(น้อยกว่า 100 รายการต่อเดือน)
 ปานกลาง(100-300 รายการต่อเดือน)
 มาก (มากกว่า 300 รายการ)
8. จำนวนพนักงานในองค์กรของท่าน _____ คน
9. จำนวนพนักงานบัญชีในองค์กรของท่าน _____ คน

ภาคผนวก 6. ขนาดตลาด และจำนวนลูกค้าใหม่

1. ประมาณการขนาดตลาด

ปี	จำนวนนิติบุคคลจัดตั้งใหม่				NEW MED
	ทั่วประเทศ	ส่วนกลาง%	ดำเนินการจริง (50%)	SMEs(90%)	-20%
2539	37,407	22,444	11,222	10,100	2,020

2540	28,904	17,342	8,671	7,804	1,561
2541	20,201	12,121	6,060	5,454	1,091
2542	24,677	14,806	7,403	6,663	1,333
2543	29,148	17,489	8,744	7,870	1,574
2544e	20,000	12,000	6,000	5,400	1,080
2545e	20,000	12,000	6,000	5,400	1,080
2546e	20,600	12,360	6,180	5,562	1,112
2547e	21,218	12,731	6,365	5,729	1,146
2548e	21,855	13,113	6,556	5,901	1,180
2549e	22,510	13,506	6,753	6,078	1,216

2.ประมาณการลูกค้าใหม่ " SENATE ACCOUNT"

ปี	Potential (78%)	ประมาณการจำนวนลูกค้า(ราย)***			
		รวม	SENATE-S(54%)	SENATE-M(31%)	SENATE-L(15%)
2545	842	42	23	13	6
2546	868	87	47	27	13
2547	891	98	53	30	15
2548	921	110	60	34	17
2549	948	114	61	35	17

- ข้อมูลจำนวนนิติบุคคลจากส่วนวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติ สำนักบริการข้อมูลธุรกิจ กรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์
- หลังปี 2545 ให้จำนวนนิติบุคคลจัดตั้งใหม่เติบโตขึ้นร้อยละ 3 ต่อปี
- สัดส่วนนิติบุคคลในกรุงเทพฯ และปริมณฑลคิดเป็นร้อยละ 60 จากจำนวนนิติบุคคลทั่วประเทศ และดำเนินการจริงเพียงร้อยละ 50 จากทั้งหมด
- SMEs ร้อยละ 90 ของนิติบุคคลทั้งหมด- ข้อมูลจากหนังสือทิศทางการลงทุนเล่ม 3 ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย , กรุงเทพฯ 2543
- MEW MED คิดเป็นร้อยละ 20 SMEs จัดตั้งใหม่ทั้งหมด และมีโอกาสใช้โปรแกรมฯร้อยละ 78 ตามSurvey
- ให้จำนวนลูกค้าใหม่ในปี 2545 เป็น 5% ปี 2546 เป็น 10% 2547 ถึงปี 2549 เป็น 11,12,12% ของตลาดเป้าหมาย

ภาคผนวก 7. งบประมาณจ่ายลงทุน

หน่วย:

พันบาท

	2544	2545	2546	2547	2548
2549					
กระแสเงินสดรับ		1,348	4,977	9,541	13,100
14,815					
กระแสเงินสดจ่าย	2,000	3,589	4,772	5,670	7,991
11,485					
	2,000	2,241	205	3,871	5,109

3,330

หา NPV

ที่ $r=13.6\%$

gหลังจากปีที่ 5=1%

คิดลดมาที่ปี 2544

ปี 2549 เป็นต้นไป	฿15,870 (คิดลด 5ปี)	โดยที่ที่ได้มาจากการคิด	
ปี 2548 เป็นต้นไป	฿3,068 (คิดลด 4ปี)	kd	8%
ปี 2547 เป็นต้นไป	฿2,640 (คิดลด 3ปี)	ks	15%
ปี 2546 เป็นต้นไป	฿159 (คิดลด 2ปี)	กู้ยืม	500,000
ปี 2545 เป็นต้นไป	-฿1,973 (คิดลด 1ปี)	เงินลงทุน	2,000,000
ปี 2544 เป็นต้นไป	-฿2,000 (คิดลด 0ปี)	wacc	$=(kd*(1/3)\%)+ks*(2/3)=13.6\%$

NPV

฿17,764

ดอกเบี้ยรับระหว่างงวด

หมายเหตุ:- กระแสเงินสดรับ เป็นเงินสดรับระหว่างงวดบวกด้วย

- กระแสเงินสดจ่าย เป็นเงินสดจ่ายระหว่างงวดบวกด้วยเงินปันผลและดอกเบี้ยจ่ายระหว่างงวด

PB	3 ปี 1เดือน
IRR	73%

ภาคผนวก 8. รายละเอียดสินทรัพย์ถาวรและค่าใช้จ่ายค้างจ่าย

รายละเอียดสินทรัพย์ถาวร

สินทรัพย์ถาวร	ราคา	จำนวน	ราคาทุน	2545	2546	2547	2548	2549
เครื่องมือและอุปกรณ์ ซื้อเพิ่มระหว่างปี 2545								
1. คอมพิวเตอร์	23	5	115	23	23	23	23	23
2. PC SERVER	65	1	65	13	13	13	13	13
3. เครื่องพิมพ์สี	15	1	15	3	3	3	3	3
4. โมเด็ม	3	2	6	1	1	1	1	1
5. โทรศัพท์	1	5	5	1	1	1	1	1
6. เครื่องปรับอากาศ	25	2	50	10	10	10	10	10
7. เครื่องถ่ายเอกสาร	28	1	28	6	6	6	6	6
รวม			284	57	57	57	57	57
ซื้อเพิ่มระหว่างปี 2546								
8. คอมพิวเตอร์	23	3	69		14	14	14	14
9. CD Writer	8	1	8		2	2	2	2
10. โทรศัพท์	1	5	5		1	1	1	1
รวม			82	-	16	16	16	16

ซื้อเพิ่มระหว่างปี 2548								
11. คอมพิวเตอร์	30	5	150				30	30
12. เครื่องพิมพ์เลเซอร์	2	1	25				5	5
รวม			175	-	-	-	35	35
ซื้อเพิ่มระหว่างปี 2549								
13. เฟอร์นิเจอร์และเครื่องตกแต่ง			150					30
14. LAPTOP	80	3	240					48
รวม			390	-	-	-	-	79
รวมทั้งสิ้น			931	57	73	73	108	187

ค่าใช้จ่ายค้ำจ่าย

	2545	2546	2547	2548	2549
ค่าเช่าสำนักงาน	15	15	15	20	20
ค่านายหน้า	5	16	24	29	31
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	30	3	8	3	3
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	7	8	8	9	10
ค่าโทรศัพท์	7	6	7	7	8
รวม	64	48	58	69	73

ภาคผนวก 9: ข้อสมมุติฐานประกอบการคำนวณรายได้

1. อัตราส่วนการต่อสัญญา

ช่วงสัญญาแรก(2ปี)	หลังสิ้นสุดสัญญาแรก	หลังสิ้นสุดการต่อสัญญาครั้งที่1
100% ลูกค้าใหม่	60% ต่อสัญญา	95% ต่อสัญญา
		5% เลิกใช้งาน
	35% ซื้อโปรแกรมฯ	
	5% เลิกใช้งาน	

✓ อัตราการต่อสัญญาหลังหมดสัญญาแรกนั้น คาดว่าจะมีมากพอสมควรเนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นธุรกิจเปิดใหม่ การได้ใช้บริการนานติดต่อกัน 2 ปี จะทำให้เชื่อมั่น และเคยชินกับการใช้บริการ ซึ่งจะทำให้ยอมจ่ายค่าบริการต่อในอัตราที่ลดลงกว่า 50 % เพื่อรับบริการต่อไป แทนการเสี่ยงเลิกใช้บริการ ซึ่งอาจส่งผลต่อระบบงานและการพัฒนาต่อในอนาคตได้

✓ อัตราการเลิกใช้งานพิจารณาจาก อัตราการเลิกจ้าง หรือล้มละลายของนิติบุคคลในประเทศไทยซึ่งเฉลี่ยปีละ 5%

2. จำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ(ราย)

ปี		ลูกค้าใหม่	ลูกค้าเก่าสัญญาแรก	ลูกค้าเก่าต่อสัญญา	ลูกค้าเก่าต่อสัญญา	รวม
2545	Senate S	23				23
	Senate M	13				13

	Senate I	6				6
2546	Senate S	47	23			70
	Senate M	27	13			40
	Senate I	13	6			19
2547	Senate S	53	47	14		114
	Senate M	30	27	8		65
	Senate I	15	13	4		32
2548	Senate S	60	53	28	13	154
	Senate M	34	30	16	8	88
	Senate I	17	15	8	4	44
2549	Senate S	61	60	32	27	180
	Senate M	35	34	18	15	102
	Senate I	17	17	9	8	51

3. ราคา Package

ราคา/ทางเลือก	SENATE-S	SENATE-M	SENATE-L
- สัญญา แรก 24 เดือน(บาท/เดือน)	2,900	4,900	6,900
- ต่อสัญญา 12 เดือน(บาท/เดือน)	1,400	2,400	3,400
- ราคาโปรแกรมฯ	25,000	36,000	96,000

4. มีการเก็บเงินมัดจำค่าเช่าจากลูกค้าล่วงหน้า 3 เดือน เมื่อช่วงสัญญาแรก โดยลูกค้าจะได้รับคืนในรูปแบบของการยกเว้นค่าเช่าในช่วง 3 เดือน เดือนสุดท้ายของสัญญาแรก

ภาคผนวก 10 : ข้อเสนอพื้นฐานประกอบการจัดทำงบการเงิน

1. ค่าใช้จ่ายทางการตลาดในปี 2545

หน่วย: บาท

รายการ	จำนวนเงิน
1. โฆษณาผ่านสื่อพิมพ์	
ค่าจัดขึ้นงานโฆษณา	30,000 บาท
ค่านิตยสาร 3 ฉบับ ฉบับละ 2 ครั้ง	240,000 บาท
	270,000
2. Direct Mail	
ค่ารายชื่อ (26,000 / 6 เดือน)	52,000 บาท
ค่าจัดทำจดหมาย 10,000 ฉบับ (@ 5 บาท)	50,000 บาท
ค่าจัดส่งฉบับละ 3 บาท	30,000 บาท
ค่าโปรแกรมทดลองฯ 200 ชุด (@40 บาท)	8,000 บาท
ค่าจัดส่งโปรแกรมทดลองชุดละ 10 บาท	2,000 บาท
	142,000
3. Homepage	
ค่าออกแบบ	100,000 บาท

ค่าเช่าพื้นที่ Server	20,000 บาท	120,000
4. แผ่นพับโฆษณา		
ค่าจัดทำแผ่นพับ 10,000 แผ่น (@3 บาท)	30,000 บาท	
ค่ากล่อง 100 กล่อง (@200 บาท)	20,000 บาท	50,000
5. Newsletter		
ค่าจัดทำ 1,000 ชุดต่อไตรมาส (@10 บาท)	40,000 บาท	
ค่าจัดส่งรวม 4,000 ชุด (@ 3 บาท)	12,000 บาท	52,000
6. PR. Ads. ในพื้นที่ส่วนเครื่องใช้ฯ ของกรุงเทพฯธุรกิจ 10 ครั้ง 6 x 6"		
		50,000
7. เปิดตัว SENATE ACCOUNT 2 วัน ในรูปแบบงานสัมมนาที่ มธ.		
		100,000
8. สนับสนุนโครงการอบรม 5 ครั้ง (@ 20,000)		
		100,000
9. งานเลี้ยงลูกค้า		
		60,000
รวม		944,000

2. ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์ มีดังนี้
- ปี 2546 คิดเป็น 30%ของยอดขาย
- ปี 2547-2549 คิดเป็น 10%ของยอดขาย

3. อัตราเงินเดือนและจำนวนพนักงาน

ตำแหน่ง	อัตราเงินเดือน* ต่อคน (บาท)	จำนวนพนักงาน (คน)				
		ปี 2545	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549
กรรมการผู้จัดการ	50,000	1	1	1	1	1
ผู้จัดการ	30,000	2	2	2	2	2
พนักงานชาย**	8,000	3	4	5	5	5
พนักงานเทคนิค	16,000	8	10	13	14	17
พนักงานบัญชี	15,000	4	4	6	6	7
ธุรการสำนักงาน	8,500	1	1	1	1	1
พนักงานส่งเอกสาร	6,000	1	1	1	1	1

* อัตราเงินเดือนขั้นต้นสำหรับพนักงานที่รับเข้าใหม่ในแต่ละปี และมีการปรับเงินเดือนขึ้นทุกปี ปีละ 5%

** พนักงานชายจะได้รับผลตอบแทนพิเศษอีก 3% ของยอดขาย โดยจะจ่ายให้ในเดือนที่ได้รับชำระหนี้จากลูกค้า

4. โบนัสเริ่มจ่ายในปีที่ 3 (ปี 2547) โดยจ่ายค่าโบนัสแก่พนักงานเท่ากับอัตราเงินเดือน 1 เดือน
5. มีค่าใช้จ่ายในการเดินทางให้กับพนักงานที่ต้องออกไปพบลูกค้า ได้แก่ พนักงานชาย พนักงานฝ่ายเทคนิค พนักงานฝ่ายบัญชี โดยให้เป็นรายเดือน รายละ 4,000 บาทต่อเดือน
6. ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมการใช้งานสำหรับลูกค้าที่เลือกใช้บริการ SENATE-M ชุดละ 300 บาท และ SENATE-L ชุดละ 500 บาท ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเมื่อมีการฝึกอบรมให้กับลูกค้าที่เข้ามาใหม่ โดยประกอบด้วย

	SENATE-M	SENATE-L
- ค่าอาหารและเครื่องดื่ม (ชุดละ 15 บาท/คน/มื้อ)	180	450
- ค่าเครื่องเขียน (ชุดละ 5 บาท/คน/วัน)	30	75
- ค่าลูกอม	<u>40</u>	<u>55</u>
รวม	<u>250</u>	<u>580</u>

7. ค่าเช่าสำนักงานเดือนละ 15,000 บาท และเมื่อถึงเดือนมกราคม 2548 ได้เช่าพื้นที่เพิ่มเพื่อรองรับจำนวนพนักงานที่เพิ่มขึ้นเป็นเดือนละ 20,000 บาท
8. ค่าเลี้ยงรับรองลูกค้าประมาณการไว้ที่อัตรา 0.03% ของยอดขาย
9. ค่าสอบบัญชีของบริษัทฯ ปีละ 10,000 บาท
10. ค่าคู่มือการใช้งานโปรแกรมฯ เล่มละ 200 บาทต่อลูกค้าหนึ่งรายที่เข้ามาใหม่ในแต่ละงวด
11. ค่าใช้จ่ายสำนักงานเดือนละ 3,000 บาท
12. ค่าน้ำและค่าไฟฟ้าเดือนละ 8,000 บาท ในปีแรก และเพิ่มขึ้นปีละ 10%
13. ค่าโทรศัพท์ในปีแรกเดือนละ 10,000 บาท ปีต่อไปเพิ่มขึ้นปีละ 10%
14. ดอกเบี้ยเงินฝากคิดจากเงินสดคงเหลือในบัญชีเงินฝากออกทรัพย์ไม่รวมเงินสดที่อยู่ในมือ 50,000 บาท โดยคำนวณดอกเบี้ยในอัตรา 1% ต่อปี โดยรับในเดือนมิถุนายน และธันวาคมของทุกปี

15. ให้เครดิตเทอมกับลูกค้า 30 วัน และตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญ 1% ของยอดลูกหนี้

16. ยอดการซื้อสินทรัพย์ถาวร (ภาคผนวก 8) มีดังนี้

ปี 2545 จำนวน 285,000 บาท

ปี 2546 จำนวน 82,600 บาท

ปี 2548 จำนวน 175,000 บาท

ปี 2549 จำนวน 390,000 บาท

หมายเหตุ มีการคิดค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรงปีละ 20% และไม่คิดมูลค่าซาก

17. ค่าบำรุงรักษาเครื่องคอมพิวเตอร์ เริ่มต้นปีที่ 2 เท่ากับ 5% ปีที่ 3 เท่ากับ 10% ปีที่ 4 เท่ากับ 20% และปีที่ 5 เท่ากับ 30%

18. ค่าลิขสิทธิ์โปรแกรมบัญชีราคา 500,000 บาท มีนโยบายตัดจ่าย 5 ปี

19. บริษัทได้เปิดวงเงินเกินบัญชีกับทางธนาคาร 1,000,000 บาท โดยใช้สินทรัพย์ของกรรมการบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยจะมียอดเงินเบิกเกินบัญชี ดังนี้

ปี	ใช้วงเงินเกินบัญชี	จ่ายชำระเงินต้น
2545	300,000 บาท	
2546	200,000 บาท	
2547		500,000 บาท

คิดดอกเบี้ยจ่ายปีละ 8% ต่อปี โดยถัวเฉลี่ยทั้งปี

20. ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย ตั้งค้างจ่าย 1 เดือน (ภาคผนวก 8) ประกอบด้วย

- ค่าเช่าสำนักงาน
- ค่า Commission
- ค่าใช้จ่ายสำนักงาน
- ค่าน้ำและค่าไฟฟ้า
- ค่าโทรศัพท์

21. มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไปเนื่องจากบริษัทมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอแล้ว โดยจ่ายเงินปันผลในปีที่ 4 เป็นเงินปันผลต่อหุ้น หุ้นละ 25 บาท และในปีที่ 5 เป็นเงินปันผลต่อหุ้น หุ้นละ 50 บาท

ภาคผนวก 11. งบการเงินประกอบแผนรับรองความเสี่ยง

Senate Systems Corporation Company Limited

งบดุล

	2545	2546	2547	2548	2549
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดในมือ	50	50	50	50	50
เงินฝากธนาคาร	10	7	962	2,888	4,087
ลูกหนี้การค้า	172	348	506	591	685
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
ดอกเบี้ยค้างรับ	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	231	404	1,514	3,523	4,815
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	284	366	366	541	931
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(57)	(131)	(205)	(314)	(501)
เงินมัดจำ	15	15	15	15	15
ค่าลิขสิทธิ์รอดับัญชี	400	300	200	100	-
รวมสินทรัพย์	873	954	1,890	3,865	5,260
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
เงินเบิกเงินบัญชีธนาคาร	300	700	-	-	-

เงินรับล่วงหน้า	515	1,089	1,216	1,257	1,280
ค่าสอบบัญชีค้างจ่าย	10	10	10	10	10
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	37	43	48	55	58
ค่าลิขสิทธิ์ค้างจ่าย	400	300	200	100	-
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	-	-	-	134	481
รวมหนี้สินหมุนเวียน	1,262	2,142	1,474	1,556	1,829
หนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-
หนี้สินอื่น	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	1,262	2,142	1,474	1,556	1,829
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุนเรือนหุ้น					
(20,000 หุ้น หุ้นละ 100)	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
กำไร(ขาดทุน) สะสม	(2,389)	(3,188)	(1,584)	309	1,431
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	(389)	(1,188)	416	2,309	3,431
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	873	954	1,890	3,865	5,260

Senate Systems Corporation Company Limited
งบกำไรขาดทุนและกำไรสะสม

หน่วย : พันบาท

	2545	2546	2547	2548	2549
รายได้					
รายได้ค่าเช่า	1,003	3,281	5,688	6,594	6,847
รายได้จากการขาย	-	-	567	707	724
ดอกเบี้ยรับ	3	0	5	14	20
รายได้อื่น	-	-	-	-	-
รวมรายได้	1,006	3,281	6,260	7,315	7,591
ค่าใช้จ่าย					
เงินเดือน	1,698	2,119	2,666	2,968	3,404
โบนัส	-	-	238	281	311
ค่าใช้จ่ายเดินทาง	168	252	384	424	492
ค่าฝึกอบรม	7	9	9	9	9
ค่าวิจัยและพัฒนา	-	-	-	-	-
ค่าลิขสิทธิ์	100	100	100	100	100
ค่าเช่าสำนักงาน	180	180	180	240	240
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย	944	984	569	659	685
ค่านายหน้า	30	98	171	198	205
ค่ารับรอง	3	10	17	20	21

ค่าสอบบัญชี	10	10	10	10	10
ค่าเสื่อมราคา	57	74	74	109	187
หนี้สงสัยจะสูญ	2	2	2	1	1
ค่าจัดทำคู่มือ	8	10	11	11	11
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	36	36	36	36	36
ค่าบำรุงรักษา	-	4	7	22	56
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	84	92	102	112	123
ค่าโทรศัพท์	66	73	80	88	97
ดอกเบี้ยจ่าย	2	27	-	-	-
รวมค่าใช้จ่าย	3,395	4,080	4,656	5,288	5,988
กำไรก่อนภาษี	(2,389)	(799)	1,604	2,027	1,603
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	-	-	-	(134)	(481)
กำไรสุทธิ			1,604	1,893	1,122
กำไร(ขาดทุน)สะสมต้นงวด	-	(2,389)	(3,187)	(1,584)	309
หัก เงินปันผลจ่าย	-	-	-	-	-
กำไร (ขาดทุน) สะสมปลายงวด	(2,389)	(3,188)	(1,584)	309	1,431

Senate Systems Corporation Company Limited

งบกระแสเงินสด

หน่วย : พันบาท

	2545	2546	2547	2548	2549
กระแสเงินสดรับ					
ค่าเช่ารับ	-	2,871	4,657	5,367	5,509
รับจากลูกหนี้	831	172	348	506	591
รับจากการขาย	-	-	567	707	724
เงินรับล่วงหน้า	515	636	653	677	677
รายได้อื่น	-	-	-	-	-
รวมกระแสเงินสดรับ	1,346	3,679	6,225	7,257	7,501
กระแสเงินสดจ่าย					
เงินเดือน	1,698	2,119	2,666	2,968	3,404
โบนัส	-	-	238	281	311
Overtime	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายเดินทาง	168	252	384	424	492
ค่าฝึกอบรม	7	9	9	9	9
ค่าวิจัยและพัฒนา	-	-	-	-	-
ค่าเช่าสำนักงาน	165	180	180	235	240
ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย	944	984	569	659	685
ค่านายหน้า	25	92	168	197	205
ค่ารับรอง	3	10	17	20	21
ค่าสอบบัญชี	-	10	10	10	10
ค่าจัดทำคู่มือ	8	10	11	11	11
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	33	36	36	36	36
ค่าบำรุงรักษา	-	4	7	22	56
เงินมัดจำ	15	-	-	-	-

ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	77	92	101	111	122
ค่าโทรศัพท์	59	74	79	87	96
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	-	-	-	-	-
รวมกระแสเงินสดจ่าย	3,202	3,872	4,475	5,070	5,832
เงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	(1,856)	(193)	1,750	2,187	1,669
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
ซื้อสินทรัพย์ถาวร	285	83	-	175	390
ค่าลิขสิทธิ์	100	100	100	100	100
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	(2,291)	(376)	1,650	1,912	1,179
เงินสดต้นงวด	-	50	50	50	50
เงินสดขั้นต้น	50	50	50	50	50
เงินสดสุทธิก่อนกิจกรรมจัดหาเงิน	(2,291)	(376)	1,650	1,912	1,179
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
รับชำระค่าหุ้น	2,000	-	-	-	-
จ่ายเงินปันผล	-	-	-	-	-
เงินเบิกเกินบัญชี	300	400	-	-	-
ชำระเงินเบิกเกินบัญชี	-	-	(700)	-	-
ดอกเบี้ยจ่าย	(2)	(27)	-	-	-
ดอกเบี้ยรับ	3	0	5	14	20
เงินสดสุทธิ	10	(3)	955	1,926	1,199
เงินฝากธนาคารปลายงวด	10	7	962	2,888	4,087

งบประมาณจ่ายลงทุน

	หน่วย : พันบาท					
	2544	2545	2546	2547	2548	2549
กระแสเงินสดรับ		1,349	3,679	6,230	7,271	7,521
กระแสเงินสดจ่าย	2,000	3,589	4,082	4,575	5,345	6,322
	<u>2,000</u>	<u>2,240</u>	<u>403</u>	<u>1,655</u>	<u>1,926</u>	<u>1,199</u>

หา NPV ที่ $r = 13.19\%$ g หลังจากปีที่ 5 = 1%

คิดลด มาที่ปี 2544

ปี 2549 เป็นต้นไป ฿5,994 (คิดลด 5 ปี) โดย r ที่ได้มาจากการคิด

ปี 2548	฿1,173 (คิดลด 4 ปี)	kd	8%
ปี 2547	฿1,141 (คิดลด 3 ปี)	ks	15%
ปี 2546	-฿314 (คิดลด 2 ปี)	กู้ยืม	700,000
ปี 2545	-฿1,979 (คิดลด 1 ปี)	เงินลงทุน	2,000,000
ปี 2544	-฿2,000 (คิดลด 0 ปี)	wacc	$=(kd*(1/3)\%)+(ks*(2/3))=13.19\%$

NPV **฿4,016**

หมายเหตุ : - กระแสเงินสดรับ เป็นเงินสดรับระหว่างงวดบวกด้วย

ดอกเบี้ยรับระหว่างงวด

- กระแสเงินสดจ่าย เป็นเงินสดจ่ายระหว่างงวดบวกด้วย
เงินปันผลและดอกเบี้ยจ่ายระหว่างงวด

PB	4 ปี 11 เดือน
IRR	34 %