

# ศูนย์บริการชาร์จประจํารถยนต์ไฟฟ้า EV

PANG TIANSHUO

ดร.ภูมิพัฒน์ พงศ์พิทักษ์กุล

## บทคัดย่อ

แผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการดำเนินธุรกิจศูนย์บริการชาร์จประจําไฟฟ้ารถยนต์ EV โดยได้ทำการศึกษาวิจัยความเป็นไปได้ของธุรกิจด้วยการแจกแบบสอบถาม 100 ชุด ในกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ชอบและสนใจใช้รถยนต์ไฟฟ้า มีการวิเคราะห์ปัจจัยรอบด้าน จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจ ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 20-30 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพพนักงานบริษัท รายได้ 15,000-30,000 บาท ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์เครื่องชาร์จประจําไฟฟ้ามากที่สุด

ศูนย์ชาร์จประจําไฟฟ้ารถยนต์ EV เป็นธุรกิจที่มีแหล่งเงินทุนจากเจ้าของกิจการและเป็นบริษัทของ นาย Pang เป็นผู้ถือหุ้นคนเดียว มีจุดขายคือ บริการชาร์จประจําไฟฟ้ารถยนต์ใกล้ห้างสรรพสินค้า สะดวก เข้าถึงง่าย ราคาชาร์จ 4 ชั่วโมง 200 บาท รวมค่าบริการ เมื่อพิจารณาความเป็นไปได้ในการลงทุน ศูนย์ชาร์จประจําไฟฟ้ารถยนต์ EV ใช้งบประมาณ 20,000,000 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ( Net Present Value ) เท่ากับ 14,763,963 บาท อัตราผลตอบแทน (IRR) เท่ากับ 73.81 %

คำสำคัญ: ศูนย์ชาร์จประจําไฟฟ้า, รถยนต์ไฟฟ้า EV

# **EV CHARGE CENTER**

## **ABSTRACT**

The objective of this business plan is to study the feasibility of operating an EV charging service center business by conducting a business feasibility study by using a questionnaire to distribute to car users. There is a comprehensive analysis of factors. The study analyzes business from the analysis weaknesses, strengths, opportunities and threats. It was found that most of the respondents were male, aged between 20-30 years old, most of them focused on product quality and distribution channels, which affects the decision to purchase electric vehicle chargers.

EV Charging Service Center is a corporate company with the capital of the business owner. by setting up a service center near a department store when considering the possibility of investment EV charging service center found that it is worthwhile to invest with a budget of 20,000,000 million baht with a net present value of 14,763,963 million baht, the rate of return (IRR) is 73.81%.

**Keywords:** electric vehicle charging service center, business plan

## แผนธุรกิจศูนย์บริการชาร์จประจุรถยนต์ไฟฟ้า EV (BUSINESS PLAN“EV CHARGE CENTER”)

### 1.ประวัติความเป็นมาแผนธุรกิจศูนย์บริการชาร์จประจุไฟฟ้ารถยนต์ EV ระดับ 2 AC Level Two

ปัจจุบันปัญหาภาวะโลกร้อนทำให้เกิดผลกระทบมากมายหลายด้าน หลายประเทศทั่วโลกจึงมีการยอมรับร่างปฎิญา ส่งเสริมการขนส่งที่ใช้พลังงานไฟฟ้า(Driving Change Together - Katowice Partnership for E-mobility) สิ่งที่เกิดขึ้นเมื่อผลกระทบของสภาวะโลกร้อนเริ่มเพิ่มมากขึ้น กระแสโลกสีเขียวจึงเริ่มเข้ามามีบทบาทในสังคมมากขึ้น ทำให้การดำเนินชีวิตของผู้คนเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงไป รวมทั้งรูปแบบการเดินทางหรือรถยนต์นั่นเอง ในปี 2020 ที่ผ่านมามีการเติบโตของการใช้งานรถไฟฟ้าเพิ่มมากขึ้นแบบก้าวกระโดด เนื่องจากสาเหตุของสภาวะโลกร้อนและกระแสโลกสีเขียวเข้ามามีบทบาท นอกจากนี้อุตสาหกรรมยานยนต์แห่งอนาคตรูปแบบใหม่รูปแบบนี้ ยังเป็นหนึ่งใน อุตสาหกรรมเป้าหมายที่รัฐบาลให้การสนับสนุน โดย ได้เร่งส่งเสริมและดึงดูดผู้ผลิตต่างประเทศให้มาลงทุน ผลิตรถยนต์ไฟฟ้าในประเทศไทย โดยตั้งเป้าหมาย ที่จะเพิ่มจำนวนรถยนต์ไฟฟ้า EV เป็น 1.2 ล้านคัน ภายใน ปีพ.ศ. 2579 ซึ่งการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวจะมีผล กระทบต่อห่วงโซ่อุปทานรถยนต์ในประเทศไทยอย่างมีนัยสำคัญ จึงทำให้การสร้างศูนย์บริการชาร์จประจุรถยนต์ไฟฟ้า EV จะเป็นทางเลือกหนึ่งที่เป็นที่ต้องการอย่างแน่นอน เพราะเมื่อมีการใช้งานรถไฟฟ้า EV เต็มรูปแบบ การชาร์จประจุไฟฟ้าสำหรับรถประเภทนี้ ย่อมมีความต้องการมากขึ้นและมีความสำคัญเป็นอย่างมากในการใช้งานรถไฟฟ้า EV ในอนาคตอย่างแน่นอน

### 2.รายละเอียดสินค้าและบริการ

2.1 ศูนย์บริการชาร์จและจัดจำหน่ายเครื่องประจุไฟฟ้ารถยนต์ EV แบบ AC Level Two จอดรถชาร์จไฟไว้ 4 ชั่วโมง รถยนต์ไฟฟ้า EV วิ่งได้ 350 กิโลเมตรค่าไฟต่อการชาร์จ 2.6 บาทต่อหน่วย

2.2 ขายเครื่องชาร์จประจุไฟฟ้า แบบ AC Level Two เครื่องชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า Circontrol

### 3.วิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

3.1 แนวโน้มการเติบโตของตลาดมีการขยายตลาดรถไฟฟ้าอย่างต่อเนื่องและรัฐบาลสนับสนุน. (พ.ศ.2562/รองศาสตราจารย์ ดร.กิริยา กุลกลการ)

3.2 ลักษณะทั่วไปของกลุ่มเป้าหมายกลุ่มของผู้มีรายได้สูงมีกำลังพอสำหรับการใช้จ่ายซื้อรถยนต์ไฟฟ้าที่มีราคาโดยรวมสูงกว่ารถยนต์สันดาป

#### 3.3 การวิเคราะห์ Five Force Model

แรงผลักดันที่ 1 ภัยคุกคามจากคู่แข่งหน้าใหม่ (Threat of New Entrants) : ต่ำ

แรงผลักดันที่ 2 อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ (Bargaining Power of Supplier) : ต่ำ เราเป็นผู้บุกเบิก

แรงผลักดันที่ 3 อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Buyer) : ต่ำ ศูนย์บริการน้อยความน่าเชื่อถือเรามากกว่า

แรงผลักดันที่ 4 ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute) : ต่ำ บริษัทเราน่าเชื่อถือมากที่สุด

### 3.4 การวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการ (SWOT ANALYSIS)

3.4.1 Strengths จุดแข็ง ของศูนย์บริการชาร์จประจุไฟฟ้ารถยนต์EV ระดับ 2 AC Level Two เป็นบริษัทที่ก่อตั้งมาเพื่อบริการลูกค้าในการชาร์จประจุไฟฟ้าด้วยผลิตภัณฑ์ของตัวเองมีความน่าเชื่อถือในผลิตภัณฑ์ ลูกค้าได้ทดลองใช้จริงสัมผัสได้จริงและขายผลิตภัณฑ์เครื่องชาร์จของตนเองให้กับลูกค้าพร้อมบริการครบวงจร

3.4.2 Weaknesses จุดอ่อนของศูนย์บริการชาร์จประจุไฟฟ้ารถยนต์EV ระดับ 2 AC Level Two ไม่มีความเชี่ยวชาญในการทำการตลาดใหม่ด้าน ชาร์จประจุไฟฟ้ารถยนต์EV ระดับ 2 AC Level Two เพราะเป็นตลาดใหม่ที่ยังไม่มีผู้ทำการตลาดทำให้ลูกค้าอาจยังไม่เชื่อถือในผลิตภัณฑ์และการบริการ

3.4.3 Opportunities โอกาสของศูนย์บริการชาร์จประจุไฟฟ้ารถยนต์EV ระดับ 2 AC Level Two ในการขยายธุรกิจทำการตลาดใหม่ด้านสินค้าตลาดยังเปิดกว้างเพราะ ยังมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องของธุรกิจรถยนต์EV และเป็นสินค้าใหม่ทำให้สามารถดึงดูดความสนใจผู้บริโภค รวมถึงการขายผลิตภัณฑ์เครื่องชาร์จประจุไฟฟ้ารถยนต์EV ระดับ 2 AC Level Two ก็เป็นสินค้าที่ใหม่ที่สามารถต่อยอดความสำเร็จได้เพราะมีฐานลูกค้าเดิมที่เติมประจุไฟฟ้าคอยสนับสนุน

3.4.4 Threats อุปสรรคของศูนย์บริการชาร์จประจุไฟฟ้ารถยนต์EV ระดับ 2 AC Level Two ข้อกำหนดรถยนต์ไฟฟ้าที่ยังมีจำนวนไม่มากในตลาดรถยนต์ทำให้การลงทุนมีความเสี่ยง รวมถึงการจ้างงานเพื่อติดตั้งสินค้าใหม่รวมถึงองค์ความรู้ของบุคลากรในองค์กรยังมีจำกัดในการทำธุรกิจใหม่

## 4.แผนการจัดการองค์กร

### 4.1 วิสัยทัศน์

ประหยัดค่าใช้จ่าย อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

### 4.2 พันธกิจ

1. ศูนย์บริการประหยัดค่าใช้จ่าย เครื่องชาร์จรถยนต์พลังงานไฟฟ้าคุณภาพ
2. บริการรวดเร็วสะดวก สบาย ได้มาตรฐาน

### 4.3 เป้าหมายทางธุรกิจ

#### 4.3.1 เป้าหมายระยะสั้น 1-3 ปี

- 1) ธุรกิจเป็นที่รู้จักแก่บุคคลผู้รักรถยนต์ไฟฟ้า
- 2) สร้างผลตอบแทนเพิ่มขึ้นปีละ 10 %
- 3) ศูนย์บริการได้มาตรฐานและคุณภาพ
- 4) พนักงานมีความเชี่ยวชาญในสินค้าและการบริการในการติดตั้ง
- 5) ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุมหลากหลาย

#### 4.3.2 เป้าหมายระยะยาว 3-5 ปี

- 1) ขยายสาขาไปต่างจังหวัด
- 2) ขายแฟรนไชส์เครื่องชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าให้ผู้ประกอบการที่สนใจ

- 3) ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายสู่ตลาดอาเซียน
- 4) สร้างตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับ

#### 4.4 แผนผังองค์กร โครงสร้างองค์กรประกอบด้วย

- 1) ผู้จัดการศูนย์บริการ 1 คน
- 2) พนักงานแคชเชียร์ 1 คน
- 3) พนักงานขายสินค้า 1 คน
- 4) พนักงานติดตั้งเครื่องชาร์จไฟฟ้า 2 คน

### 5.แผนการตลาด

#### 5.1 เป้าหมายทางการตลาด

- 1) สร้างการรับรู้ในตราสินค้ากับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- 2) สร้างยอดขายให้เติบโตตามเป้าหมายที่กำหนด
- 3) สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าสูงสุดด้วยการบริการและสินค้าที่มีคุณภาพ

#### 5.2 กลยุทธ์ทางการตลาด

##### 5.2.1 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด

###### 5.2.1.1 Product

ศูนย์บริการชาร์จประจุรถยนต์ไฟฟ้าเน้นการให้บริการชาร์จประจุไฟฟ้าและขายอุปกรณ์ชาร์จประจุไฟฟ้าระดับ 2 โดยอุปกรณ์การชาร์จมีมาตรฐานและคุณภาพได้รับการรับรองจาก มอก.ตั้งเป้าบริการชาร์จประจุไฟฟ้า วันละ 10 คันและนำเสนอขายอุปกรณ์ชาร์จประจุไฟฟ้า วันละ 1 เครื่อง

###### 5.2.1.2 Price

ราคาการชาร์จประจุไฟฟ้าคิดค่าบริการ 100 บาทต่อครั้งและค่าไฟตามปริมาณการใช้จริง ประมาณ 100 บาท ต่อ 4 ชั่วโมง และอุปกรณ์การชาร์จไฟฟ้าราคา 30,000-45,000 บาทต่อเครื่อง

###### 5.2.1.3 Place

ช่องทางการจัดจำหน่ายศูนย์บริการชาร์จประจุไฟฟ้าตั้งอยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้าแฟชั่นไอส์แลนด์ สำหรับสาขาแรกและในห้างสรรพสินค้าหรือซูเปอร์สโตร์เขตกรุงเทพมหานครหรือต่างจังหวัดสำหรับสาขาถัดไปโดยสถานที่แรกสำหรับกิจการ ตั้งอยู่ใกล้ห้างแฟชั่น ไอส์แลนด์ มีสถานีชาร์จประจุไฟฟ้า 10 ช่องจอดรถ

###### 5.2.1.4 Promotion

จัดทำป้ายโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง ออนไลน์และออฟไลน์ เช่น เว็บไซต์ เพจ ยูทูป ฯลฯ รวมถึงการแจกโบรชัวร์ ใบปลิว เพื่อสร้างการรับรู้และลดราคาค่าบริการ หรือแถมชั่วโมงการชาร์จประจุไฟฟ้ากรณีซื้ออุปกรณ์การชาร์จประจุไฟฟ้า

### 6.แผนการบริการและดำเนินงาน

## 6.1 สถานที่ตั้งของศูนย์บริการ

สถานที่ตั้งของศูนย์บริการตั้งอยู่ในข้างห้างแฟชั่น ไอส์แลนด์ ถนนรามอินทรา แขวงบางชัน เขต คลองสามวา กรุงเทพมหานคร 10510

## 6.2 กระบวนการบริการ

- 1) พนักงานบริการลูกค้าที่เข้ามาชำระรถยนต์ไฟฟ้า
- 2) พนักงานต้อนรับพร้อมเสนอผลิตภัณฑ์
- 3) พนักงานนัดเวลารับรถและจ่ายค่าบริการ
- 4) พนักงานบริการติดตั้งชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า

## 7. ศูนย์บริการชาร์จประจुरถยนต์ไฟฟ้า EV

พบว่า มีความคุ้มค่าในการลงทุน ใช้งบประมาณ 20,000,000 ล้านบาท มีมูลค่า ปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) เท่ากับ 14,763,963 ล้านบาท อัตราผลตอบแทน (IRR) เท่ากับ 73.81%

## 8. แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคต

### 8.1 แผนฉุกเฉิน

แผนปฏิบัติการในกรณีที่เกิดเหตุทำให้กิจการได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจ เช่น โรคระบาด ภาวะสงคราม รายได้ไม่เป็นตามเป้าหมาย และปัญหาด้านพนักงาน

- 1) การจัดโปรโมชันลด แลก แจก แถม เช่น การให้ส่วนลดการใช้บริการชาร์จประจुरถยนต์ไฟฟ้า การสะสมแต้มการชาร์จ การแถมสินค้าพิเศษ และการลดราคาสินค้ากรณีชวนเพื่อนหรือซื้อสินค้าหลายชิ้น
- 2) การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้ผู้ร่วมธุรกิจใหม่ขยายช่องทางนำสินค้าร่วม โปรโมทกับสินค้าในกลุ่มเดียวกันเช่น ร้านอุปกรณ์แต่งรถ หรือ ร้านขายยางรถยนต์ เป็นต้น
- 3) การเพิ่มสวัสดิการให้กับพนักงาน เช่น ค่าคอมมิชชั่นการขายสินค้า ค่าบริการติดตั้งเครื่องชาร์จประจुरถยนต์ไฟฟ้า เป็นต้น
- 4) การลดการใช้พลังงานที่ไม่จำเป็นภายในศูนย์บริการชาร์จประจुरถยนต์ไฟฟ้ารถยนต์
- 5) การหาแหล่งเงินทุนใหม่ เช่น การขายหุ้น การกู้เงินจากสถาบันการเงิน

### 8.2 แผนในอนาคต

แนวทางในการพัฒนาธุรกิจ ของศูนย์ชาร์จประจुरถยนต์ไฟฟ้ารถยนต์ ระดับ 2

- 1) พัฒนาการบริการภายในศูนย์ชาร์จประจुरถยนต์ไฟฟ้ารถยนต์
- 2) พัฒนาหาเครื่องชาร์จประจुरถยนต์ไฟฟ้ารุ่นใหม่ให้มีความรวดเร็วมากยิ่งขึ้นและประหยัดค่าใช้จ่ายให้ลูกค้าในการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า
- 3) ขยายกิจการศูนย์ชาร์จประจुरถยนต์ไฟฟ้ารถยนต์ให้มีหลายสาขา
- 4) ระบบเฟรนไชส์ศูนย์บริการชาร์จประจुरถยนต์ไฟฟ้ารถยนต์