

ธุรกิจบริการซัก อบ รีด

ลักษณะธุรกิจ

ธุรกิจบริการซักอบรีด ในปัจจุบันมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว เนื่องจากสภาพเวลาที่จำกัด ผู้ให้บริการจะมีทั้งประเภทร้านบริการซัก อบ รีด ซึ่งลูกค้าต้องนำเสื้อผ้ามาซักที่ร้านและประเภทบริการรับเสื้อผ้ามาซักและส่งเสื้อผ้าที่ซักแล้วถึงบ้านพักของลูกค้า ตลอดจนประเภทให้บริการเครื่องซักแบบหยอดเหรียญโดยการบริการตนเอง ซึ่งแต่ละประเภทจะมีค่าบริการที่แตกต่างกัน

วิธีการจัดตั้งและเริ่มต้นธุรกิจ

การจดทะเบียนพาณิชย์

ประเภทบุคคลธรรมดา

มีลักษณะเป็นกิจการที่มีเจ้าของเป็นบุคคลธรรมดา คนเดียวหรือหลายคน หรือห้างหุ้นส่วนสามัญ

ประเภทไม่จดทะเบียน

ผู้ประกอบการธุรกิจบริการซัก อบ รีด ประเภทบุคคลธรรมดา ไม่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์

ประเภทนิติบุคคล บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล

ผู้ประกอบการธุรกิจต้องจดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

สถานที่ยื่นขอจดทะเบียน

กรุงเทพฯ ยื่นขอจดทะเบียน ณ สำนักงานบริการจดทะเบียนธุรกิจ 1 - 7 และส่งจดทะเบียนธุรกิจกลาง สำนักงานทะเบียนธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
ต่างจังหวัด ยื่นขอจดทะเบียน ณ สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัด ที่ห้างหุ้นส่วนบริษัทมี

สำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่

ค่าธรรมเนียม

จดทะเบียนจัดตั้งห้างหุ้นส่วน

- ผู้เป็นหุ้นส่วนไม่เกินสามคน

1,000

บาท

- ผู้เป็นส่วนเกินสามคน ชำระเพิ่มสำหรับจำนวนในที่เกินอีก คนละ 200

บาท

จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัด

- จดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ 500 - 25,000

บาท

- จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัด 5,000 - 250,000

บาท

ภาษีเงินได้

บุคคลธรรมดา

ต้องยื่นขอเป็นผู้มีบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากรต่อสรรพากรพื้นที่ ที่ตั้งของสถาน

ประกอบการ

- ต้องยื่นแบบแสดงรายการชำระภาษี เงินได้บุคคลธรรมดาประจำปีและครึ่งปี (ภ.ง.ด.90 และ 94)

- หากมีรายได้เกิน 1,200,000 ต่อปี ต้องยื่นชำระภาษีมูลค่าเพิ่มตามแบบ ภ.พ. 30

นิติบุคคล

ต้องยื่นขอเป็นผู้มีบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากรต่อ สรรพากรพื้นที่ ที่ตั้งของสถาน

ประกอบการ

- ต้องยื่นภาษีเงินได้นิติบุคคล ประจำปี และ ครึ่งปี (ภ.ง.ด.50 และ 51)

- หากมีรายได้เกิน 1,200,000 ต่อปี ต้องยื่นชำระภาษีมูลค่าเพิ่มตามแบบ ภ.พ. 30

ภาษีป้าย

ผู้ประกอบการที่ติดตั้งป้ายใหม่ หรือแสดงป้ายใหม่ จะต้องชำระภาษีป้ายต่อเจ้า

พนักงาน ภายใน 15 วัน และจะต้องยื่นชำระภาษีป้ายทุกปีที่ยังติดตั้งป้าย

สถานที่ขออนุญาต

กรุงเทพฯ ยื่นขอ ณ สำนักงานเขต ที่ป้ายนั้นติดตั้งอยู่

ต่างจังหวัด ยื่นขอ ณ สำนักงานเทศบาล หรือสุขาภิบาล หรือ องค์การบริหาร

ส่วนตำบล

ซึ่งดูแลพื้นที่ที่ป่าายนั้นติดตั้งอยู่

กฎหมายและระเบียบเฉพาะธุรกิจ

การปิดป้ายแสดงราคาค่าบริการ คณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กระทรวงพาณิชย์ ได้ออกประกาศกำหนดให้ธุรกิจบริการซัก อบ รีด ต้องปิดป้ายแสดงราคาค่าบริการ ให้เห็นชัดเจนในที่เปิดเผย ณ สถานที่ตั้ง การฝ่าฝืนมีโทษปรับไม่เกิน 10,000 บาท

นอกจากนี้ยังมีกฎและระเบียบด้านสาธารณสุข สิ่งแวดล้อม สุวีสดิการและการคุ้มครอง แรงงาน ที่ต้องถือปฏิบัติ

รายละเอียดการลงทุน

ค่าใช้จ่ายสำหรับการลงทุนเริ่มต้น

จากข้อมูลเฉลี่ยของการสำรวจการลงทุนเริ่มต้นของผู้ประกอบธุรกิจ จำแนกดังนี้

- ค่าตกแต่งอาคาร เพอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงาน คิดเป็นร้อยละ 36
- ค่ายานพาหนะและเครื่องมือสำหรับการให้บริการซ่อมเครื่องใช้ไฟฟ้า คิดเป็นร้อยละ 32 ประกอบด้วย เครื่องซักผ้า เครื่องอบผ้า เตารีด และ โต๊ะรีดผ้า
- เงินทุนหมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 32 ส่วนใหญ่จะใช้สำหรับการเป็นค่าใช้จ่ายด้านต่างๆ เช่น เงินเดือน ค่าเช่า ค่าสาธารณูปโภค และวัสดุสิ้นเปลือง เป็นต้น

อัตราผลตอบแทนทางการเงิน

อัตราผลตอบแทนทางการเงินของธุรกิจบริการซัก อบ รีด จะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดของธุรกิจ ทำเลที่ตั้งและความสามารถในการบริหารธุรกิจ จากการสำรวจ พบว่า ผลตอบแทนที่ได้รับจากรายได้ทั้งปี ประมาณ ร้อยละ 24 ส่วนผลตอบแทนที่ได้จากเงินลงทุนทั้งหมด ประมาณร้อยละ 36 ต่อปี โดยจะได้รับเงินลงทุนทั้งหมดคืน ภายในระยะเวลาประมาณ 2 ปี

การตั้งราคาและโครงสร้างราคาที่เป็นธรรม

ปัจจัยการตั้งราคา

ประกอบด้วย

- ต้นทุน
- ลักษณะรูปแบบการให้บริการ
- ทำเลที่ตั้ง การตกแต่งร้าน สิ่งอำนวยความสะดวก
- ค่าบริการของร้าน ชัก อบ ริด ในย่านเดียวกัน

โครงสร้างราคา

คำนวณโดย ต้นทุนผันแปร บวก ต้นทุนคงที่จัดสรร บวก กำไรที่ต้องการ

- ต้นทุนผันแปร ประกอบด้วย ผงซักฟอก น้ำยา ไม้แขวนเสื้อ ถุงพลาสติก เป็นต้น
- กค 2 ต้นทุนคงที่จัดสรร ประกอบด้วย ค่าเช่า เงินเดือนพนักงาน ค่าบริการสาธารณูปโภค ค่าเสื่อมราคาสินค้าปลูกสร้างและ เครื่องมืออุปกรณ์ เป็นต้น

การบริหาร/การจัดการ

โครงสร้างองค์กร

ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็ก ประกอบด้วยงานหลักดังนี้

1. ด้านการบริหารงาน รับผิดชอบด้านการเงิน บัญชี การตลาด และบริหารงานทั่วไป
2. ด้านบริการ ชัก อบ ริด และรับส่งเสื้อผ้าที่ซัก

พนักงานและการอบรมพนักงาน

พนักงาน

- ส่วนใหญ่จะมีการจ้างพนักงานประจำ มากกว่าการจ้างพนักงานรายวัน
- ไม่จำกัดเพศและวุฒิการศึกษาไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์มาก่อน

การอบรมพนักงาน

การฝึกฝนพนักงาน เน้นความละเอียดและประณีต

วิเคราะห์ข้อดี ข้อด้อย โอกาส และอุปสรรค

ข้อดีและข้อด้อย

ข้อดี

1. เป็นธุรกิจที่ไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนสูง
2. เป็นธุรกิจที่ไม่มีความสลับซับซ้อน ผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องมีความรู้สูง

3. เป็นธุรกิจที่ผู้ใช้บริการมีความต้องการเพิ่มขึ้น

ข้อดี

1. พนักงานหายาก เนื่องจากต้องการพนักงานที่เอาใจใส่ต่อคุณภาพงาน เพื่อให้เป็นที่ยอมรับของผู้ใช้บริการ

โอกาสและอุปสรรค

โอกาส

1. สภาพเวลาที่จำกัด เนื่องจากต้องออกไปทำงานนอกบ้านและใช้วันหยุดเพื่อการพักผ่อน
2. การขยายตัวของธุรกิจท่องเที่ยว ทำให้มีผู้ต้องการใช้บริการเพิ่มขึ้น ทั้งนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ และ ชาวไทย

อุปสรรค

1. ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ทำให้มีการประหยัดค่าใช้จ่ายมากขึ้น
2. เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องอาศัยความชำนาญ ทำให้มีผู้สนใจประกอบธุรกิจเพิ่มขึ้น การแข่งขันสูง

ข้อเสนอแนะ

ด้านการบริหารจัดการ

1. ผู้ประกอบกิจการจะต้องมีพื้นฐานความรู้ในธุรกิจให้บริการของตนเองและติดตามความก้าวหน้าและการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นตลอดเวลา
2. ผู้ประกอบกิจการต้องมีความเป็นผู้นำและมีพื้นฐานความรู้ด้านการบริหารจัดการ
3. ส่งเสริมและให้โอกาสแก่พนักงานในการเข้ามามีส่วนร่วมในธุรกิจในลักษณะการแบ่งปันผลประโยชน์จากรายได้ค่าบริการ
4. ให้ความสำคัญกับการสรรหาและฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร
5. ให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมแก่พนักงานทุกระดับ และมีระบบสิ่งจูงใจที่เหมาะสม
6. สร้างความภาคภูมิใจแก่พนักงานในการเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร
7. ควรดำเนินการให้ถูกต้องและสอดคล้องกับกฎหมายและระเบียบข้อบังคับภาครัฐ
8. ควรจัดทำแผนธุรกิจ(Business Plan)เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจอย่างมีทิศทาง
9. เจ้าของหรือผู้ประกอบกิจการจะต้องให้ความสำคัญและใช้เวลากับการบริหารธุรกิจอย่างใกล้ชิด

ด้านการตลาด

การบริการและสถานที่ให้บริการ

การบริการ

1. ให้บริการที่ดีและเป็นกันเองกับผู้มาใช้บริการ
2. สร้างตราหรือเครื่องหมายที่เป็นสัญลักษณ์เพื่อให้ลูกค้าระลึกและจดจำได้ง่าย
3. สร้างมาตรฐานด้านการให้บริการและอัตราค่าบริการ

สถานที่ให้บริการ

1. ใช้เครื่องมือและอุปกรณ์การให้บริการที่ทันสมัย ดูแลรักษาให้สะอาดและอยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน
2. เลือกทำเลที่ตั้งให้เหมาะสม สะดวกต่อการเดินทางมาติดต่อและอยู่ใกล้กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

การส่งเสริมการขาย

1. ทำป้ายโฆษณาหน้าสถานที่ให้บริการให้สะดุดตาและสามารถสื่อความหมายที่ดีต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
2. ทำโบชัวร์ แผ่นพับ และเอกสารอื่นๆ เพื่อเผยแพร่และแนะนำบริการ เพื่อแจกจ่ายยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ด้านบัญชีและการเงิน

1. พยายามลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นและไม่สร้างภาระค่าใช้จ่ายในลักษณะเป็นค่าใช้จ่ายประจำมากเกินไป
2. มีโครงสร้างเงินทุนที่เหมาะสม ไม่ก่อภาระหนี้มากเกินไป ทั้งในและนอกระบบ เนื่องจากจะมีภาระในการจ่ายดอกเบี้ยและผ่อนชำระคืนเงินกู้
3. บริหารด้านการเงินอย่างเหมาะสมเพื่อให้ธุรกิจมีสภาพคล่องทางการเงินสูง
4. พยายามนำกำไรจากการดำเนินงานมาเป็นเงินทุนสำรองหรือใช้สำหรับการขยายธุรกิจ ไม่นำไปใช้ส่วนตัว หรือลงทุนในสินทรัพย์ที่ไม่ก่อรายได้ หรือในลักษณะเก็งกำไร
5. ให้มีการแยกบัญชีและการเงินระหว่างของธุรกิจและส่วนตัวออกจากกัน
6. ควรจัดทำงบการเงินให้ถูกต้อง ไม่ควรจัดทำงบ 2 ชุด เพื่อหวังผลในการหลีกเลี่ยงภาษี นอกจากนี้จะเป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้องตามกฎหมายแล้ว ยังทำให้สูญเสียโอกาสในการขอรับสินเชื่อกจากสถาบันการเงิน หรือการหาผู้ร่วมทุน

7. นำระบบคอมพิวเตอร์และ โปรแกรมสำเร็จรูปทางบัญชีและอื่นๆมาช่วยในการทำงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและลดค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน

ขอรายละเอียดข้อมูลผ่านเครื่องโทรสาร หรือติดต่อสำนักส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ โทร 0-2547-5954-5 โทรสาร 0-2547-5954

ตัวอย่าง รายละเอียดเงินลงทุนของธุรกิจบริการซักอบรีด

รายการ	จำนวนเงิน(บาท)
ค่าตกแต่งอาคารสำนักงาน	52,000
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงาน	
- โต๊ะ/เก้าอี้	4,600
- ตู้เอกสาร/ตู้โชว์	2,400
- โทรทัศน์	4,200
- เครื่องโทรศัพท์	4,000
- เครื่องคิดเลข	500
- เฟอร์นิเจอร์อื่นๆ	2,900
รวม	70,600
ค่าเครื่องมือสำหรับการให้บริการ	
- เครื่องซักผ้า/เครื่องอบผ้า	53,000
- เตารีด	8,200
- โต๊ะรีดผ้า	2,500
รวม	63,700
เงินทุนหมุนเวียน	63,000
รวมเงินลงทุนทั้งหมด	197,300

ที่มา ประมาณการจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการจำนวน 10 ราย ในช่วงเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2544-กันยายน พ.ศ.2544 และปรับรายการลงทุนซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ไม่ได้ลงทุน และมีความจำเป็นต่ำออก

ตัวอย่าง รายละเอียดรายรับ - รายจ่าย ของธุรกิจบริการซักอบรีด

รายการ	จำนวนเงิน(บาท)
รายได้	420,480
รายจ่าย	
- เงินเดือนพนักงาน	80,400
- ค่าเช่าสถานที่	45,000
- ค่าเช่ายานพาหนะ	3,000
- ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	31,920
- ค่าน้ำมัน	13,800
- ค่าน้ำประปา	14,100
- ค่าไฟฟ้า	21,900
- ค่าโทรศัพท์	9,540
- ค่าประกันภัย	2,120
- ค่าภาษีต่างๆ	3,360
- ค่าต่อทะเบียนรถยนต์	442
- ค่าทำบัญชี	600
- ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	28,800
- ค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	21,512
รวม	276,494
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	143,987
หัก ภาษีเงินได้(30%)	43,196
กำไร (ขาดทุน)สุทธิ	100,791
<u>ที่มา</u> ค่าเฉลี่ยจากผลประกอบการปี พ.ศ.2544 ของผู้ประกอบการจำนวน 10 ราย ซึ่งได้จากการสัมภาษณ์ในช่วงเดือนสิงหาคม พ.ศ.2544-กันยายน พ.ศ.2544	

ตัวอย่าง การคำนวณราคา ผู้ประกอบการร้านซักอบรีดแห่งหนึ่งลงทุนเช่าอาคารพาณิชย์ 2 ชั้น 1 คูหา อายุสัญญาเช่า 1 ปี ค่าเช่าเดือนละ 5,000 บาท มีพนักงาน 3 คน และมีรายละเอียดต่างๆ ดังนี้

1. ต้นทุนคงที่

1.1 ต้นทุนคงที่ที่เป็นตัวเงิน (ต่อปี)

(1) ค่าเช่า	=	60,000
บาท		
(2) เงินเดือนพนักงาน	=	216,000
บาท		

(3) ค่าไฟฟ้า	=	24,000
บาท		
(4) ค่าน้ำประปา	=	12,000
บาท		
(5) ค่าโทรศัพท์	=	9,600
บาท		
รวม	=	<u>321,600</u>
บาท		

1.2 ต้นทุนคงที่ที่ไม่เป็นตัวเงิน

(1) ค่าตกแต่งภายใน 60,000 บาท		
คิดค่าเสื่อมราคาร้อยละ 20	=	12,000
บาท		

(2) ค่าเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงาน 10,000 บาท		
คิดค่าเสื่อมราคาร้อยละ 20	=	2,000

บาท

(3) ค่าเครื่องมืออุปกรณ์ 80,000 บาท		
คิดค่าเสื่อมราคาร้อยละ 20	=	16,000

บาท

รวมต้นทุนคงที่ที่ไม่เป็นตัวเงิน	=	<u>30,000</u>
---------------------------------	---	---------------

บาท

รวมต้นทุนคงที่ทั้งหมดต่อปี	=	<u>351,600</u>
----------------------------	---	----------------

บาท

2. ประมาณการจำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะเข้ามาใช้บริการ

(1) ในเวลา 1 วัน สามารถให้บริการซัก อบ รีด ได้	=	600
ชิ้น		

(2) ในเวลา 1 ปี (360 วัน) สามารถให้บริการ ซัก อบ รีด ได้สูงสุด = 360X600	=	216,000
ชิ้น		

(3) ประมาณการมีลูกค้ามาใช้บริการร้อยละ 60 หรือ	=	129,600
ชิ้น		

3. ต้นทุนคงที่จัดสรรต่อชิ้น	=	<u>351,600</u>
-----------------------------	---	----------------

บาท

129,600

= 2.71

บาท

4. ต้นทุนผันแปร (ซัก อบ รีด)

ค่าวัสดุสิ้นเปลืองต่อชิ้น

= 7

บาท

5. ต้นทุนทั้งหมดต่อราย = 2.71 + 7 = 9.71 บาท

6. ผู้ประกอบกิจการต้องตั้งอัตราค่าบริการ โดยมีกำไรประมาณร้อยละ 20 ของต้นทุนทั้งหมด = 1.94

บาท

ราคาให้บริการต่อราย

= 9.71 + 1.94 = 11.65

บาท

7. ผู้ประกอบกิจการตัดสินใจตั้งอัตราค่าบริการซัก อบ รีด

= 12

บาท/ชิ้น
