

SMEs

เสริมความรู้สู่ธุรกิจ

- ครอบคลุมพื้นฐาน
ที่สำคัญในการประกอบ
ธุรกิจคาร์แคร์
แบบครบวงจร

คู่มือทำธุรกิจ คาร์แคร์ แบบมืออาชีพ

อรรถ ระบายเพชร



ซีอีดี

คู่มือทำธุรกิจคาร์แคร์แบบมืออาชีพ

โดย อรรถ ระบายเพชร

สงวนลิขสิทธิ์ในประเทศไทยตาม พ.ร.บ. ลิขสิทธิ์ © พ.ศ. 2556 โดย อรรถ ระบายเพชร
ห้ามคัดลอก ลอกเลียน ดัดแปลง ทำซ้ำ จัดพิมพ์ หรือกระทำการอื่นใด โดยวิธีการใดๆ ในรูปแบบใดๆ
ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้ เพื่อเผยแพร่ในสื่อทุกประเภท หรือเพื่อวัตถุประสงค์ใดๆ
นอกจากจะได้รับอนุญาต

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

อรรถ ระบายเพชร.

คู่มือทำธุรกิจคาร์แคร์แบบมืออาชีพ. -- กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น, 2556.

1. รถยนต์ - การบำรุงรักษาและซ่อมแซม -- แบ่งเศรษฐกิจ. 2. ล้างรถ -- แบ่งเศรษฐกิจ

I. ชื่อเรื่อง.

338.47629287

ISBN(e-book) : 978-616-08-0872-4

ผลิตและจัดจำหน่ายโดย



บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

อาคารทีซีไอเอฟ ทาวเวอร์ ชั้น 19 เลขที่ 1858/87-90 ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา
เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทรศัพท์ 0-2739-8000

[หากมีคำแนะนำหรือติชม สามารถติดต่อได้ที่ comment@se-ed.com]

คำนำ



เมื่อประมาณ 10 ปีก่อนโดยประมาณ ผู้เขียนได้มีโอกาสทำงานและสัมผัสเกี่ยวกับรถยนต์โดยตรง ไม่ว่าจะเป็นการดูแลฝ่ายขาย การดูแลฝ่ายบำรุงรักษา การดูแลฝ่ายระดับยนต์ และฝ่ายการบริหารงาน ไม่ว่าจะเป็นรถยุโรปหรือรถของเอเชียบ้านเราก็ดำเนินการทำให้เกิดการรักในอาชีพเกี่ยวกับรถยนต์เข้ามาโดยไม่รู้ตัว และเริ่มคิดอยู่เสมอว่าจะทำอาชีพอะไรดีเกี่ยวกับรถยนต์ที่เราถนัดและชอบ อีกอย่างก็คือการลงทุนไม่สูงมากจนเกินไป

ผู้เขียนจึงเกิดความคิดออกมาหลาย ๆ อย่างมากมาย เช่น

1. อยู่ซ่อมรถยนต์
2. อยู่ซ่อมสีรถยนต์
3. ประดับยนต์
4. ขายรถมือสอง

ที่กล่าวมาทั้ง 4 รายการนั้น ผู้เขียนมาคิดคำนวณดูแล้ว รายการที่ 1 กับ 2 นั้นจะต้องมีพนักงานที่เป็นงานเฉพาะทางจริง ๆ และหาพนักงานได้ยากจริง ๆ ในสมัยนี้ เพราะส่วนใหญ่ไปเปิดเองกันไปหมดแล้ว ส่วนรายการที่ 3 กับ 4 นั้นไม่ต้องเหนียวกับการหาพนักงานมากนัก แต่ต้องใช้เงินทุนอย่างสูงถึงจะเปิดได้ ประกอบกับสภาวะทางเศรษฐกิจของบ้านเราในตอนนี้จึงทำให้เลิกคิดไปได้เลยครับ จนกระทั่งเมื่อผู้เขียนได้มีโอกาสร่วมงานกับบริษัทแห่งหนึ่งเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์การดูแลรักษารถยนต์โดยตรง ซึ่งมีทั้งอุปกรณ์ น้ำยาต่าง ๆ ที่ครบวงจรสำหรับรถยนต์ จึงเกิดความคิดขึ้นมาเล็กน้อย (ในช่วงนั้น) ว่า นี่จะใช้ธุรกิจที่เรากำลังมองหาอยู่หรือไม่ หลังจากนั้นผู้เขียนจึง

เก็บเกี่ยวประสบการณ์กว่า 5 ปีเต็มทั่วประเทศไทย ได้ไปเห็นการทำงานจากสถานที่จริง การปฏิบัติงานจริง การแก้ไขปัญหาจากสถานการณ์จริง รวมทั้งได้เห็นเทคนิคและมาตรฐานการทำงาน และสิ่งที่คาร์แคร์บางแห่งต้องปรับปรุงแก้ไขและพัฒนาเพื่อเป็นทางเลือกทางหนึ่งของลูกค้าในการใช้บริการ จนผู้เขียนเองได้มีโอกาสนั้นเหมาะในการคลอตรูทีที่ตัวเองมองหาเสียที นั่นคือธุรกิจคาร์แคร์ ความมุ่งหมายในการเขียนหนังสือเล่มนี้ก็คือ มีผู้ที่ต้องการทำธุรกิจนี้อยู่มากมาย แต่ไม่ทราบว่าจะไปตามใครและหาข้อมูลได้จากที่ไหน รวมทั้งวิธีการและการเตรียมตัวอย่างไรบ้างต่างๆ มากมายหลายคำถาม

หนังสือเล่มนี้มีคำตอบให้สำหรับท่านที่ต้องการศึกษาในเชิงธุรกิจนี้ หรือท่านที่ประกอบธุรกิจนี้ไปแล้วแต่ยังไม่ครบวงจร หรือต้องการความรู้เพิ่มเติมในการพัฒนากรรมวิธีการปฏิบัติในสมัยใหม่ บางท่านยังไม่ทราบว่าคาร์แคร์ต้องมีโปรโมชันด้วยหรือ และมีอะไรบ้าง ผู้เขียนจึงอยากให้โอกาสกับทุกๆ ท่านที่รักในอาชีพนี้ แต่ไม่รู้ว่าจะไปหาข้อมูลได้จากที่ไหน จึงขอมอบหนังสือเล่มนี้ให้เป็นช่องทางในการเดินทางสู่ประตูธุรกิจนี้ ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่าท่านผู้อ่านทุกท่านคงจะได้รับความรู้จากหนังสือเล่มนี้เพื่อเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพ หรือเพื่อเป็นความรู้สำหรับทุกท่านในการพัฒนาและดูแลรักษารถยนต์ของตนเองต่อไป

ด้วยความปรารถนาดีอย่างจริงใจ

จาก

อรรถ ระบายเพชร

สารบัญ



1.	ธุรกิจคาร์แคร์ในประเทศไทย	7
2.	คุณสมบัติของผู้บริหารธุรกิจคาร์แคร์	9
3.	จัดวางแบบแปลนสถานที่ของศูนย์บริการ	11
4.	โครงสร้างมาตรฐานของธุรกิจคาร์แคร์	13
5.	ท่าเลทองในการทำธุรกิจคาร์แคร์	20
6.	เครื่องมือสำคัญในการทำธุรกิจคาร์แคร์	27
7.	แท่นล้าง-ถังเก็บน้ำ	41
8.	อุปกรณ์สำหรับการทำงานส่วนล้าง	45
9.	อุปกรณ์สำหรับการทำงานส่วนเช็ดแห้ง	47
10.	น้ำยาบำรุงรักษาที่ใช้ประจำวัน	49
11.	การเตรียมงานด้านเอกสารและการกำหนดราคา อัตราค่าบริการ	51
12.	การอบรมพนักงานอย่างมีคุณภาพ	59
13.	ป้ายต่างๆ	63
14.	การตลาด	65

15.	วิธีการปฏิบัติงานก่อนการล้างอย่างมีมาตรฐาน	79
16.	วิธีการล้างอย่างมีมาตรฐาน	82
17.	วิธีการล้างห้องเครื่องอย่างมีมาตรฐาน-ข้อควรระวัง	87
18.	วิธีการอัดฉีดช่องล่าง	92
19.	วิธีการเช็ดแห้ง	96
20.	วิธีการดูดฝุ่น-การแว็กซ์เงาภายใน	102
21.	วิธีการแว็กซ์เงาสี.....	106
22.	วิธีการเคลือบสี	109
23.	วิธีการขัด-เคลือบสี	115
24.	วิธีการลบรอยเฉพาะจุด	127
25.	วิธีการลบยางมะตอย ยางไม้	130
26.	วิธีการขัดละอองสี ละอองปูน	132
27.	วิธีการชักเบา-ชักพรม	135
28.	วิธีการขัด-เคลือบกระจก	148
29.	วิธีการขัด-เคลือบล้อแม็กซ์	152
30.	การตรวจสอบก่อนการส่งมอบรถ	154
31.	การดูแลรักษาเครื่องมือ และอุปกรณ์ประจำวัน	157
32.	แรงจูงใจพนักงาน	163
33.	ปัญหาประจำวัน	168



ธุรกิจคาร์แคร์ในประเทศไทยของเรานั้น เป็นธุรกิจที่น่าสนใจเป็นอย่างยิ่ง เพราะปัจจุบันนี้ อย่างที่ท่านๆ ก็ทราบว่ายนต์ของบ้านเรานั้นมีมากมายจนบางจังหวัดนั้นเรียกว่าล้นกันแล้ว โดยเฉพาะเมืองหลวงหรือตามจังหวัดต่างๆ ที่มีประชากรหนาแน่น รวมกับโปรโมชั่นของค่ายรถยนต์ต่างๆ ในบ้านเรานั้น มีทั้ง ลด แลก แจก แถม ตามนโยบายของการแข่งขันยังไม่พอ ยังฟรีเงินดาวน์กันอีกด้วย

ซึ่งก็เป็นผลดีกับผู้บริโภคอย่างเราๆ ที่ได้มีโอกาสที่จะมีรถตามยุคตามสมัยมาใช้งานในราคาที่พอจะสู้ได้ (ผ่อนได้) แต่ก็ทราบกันว่าบางท่านก็ต้องทนทำงานอย่างหนักเพื่อแลกกับค่าใช้จ่ายที่จะติดตามมาตอนสิ้นเดือน จนไม่มีเวลาที่จะดูแลรักษาสम्บัติที่ท่านรัก เพราะบางท่านต้องทำงานทั้ง 7 วันต่อสัปดาห์ จึงต้องหันมาใช้บริการของร้านล้างรถ หรือที่บ้านเราเรียกกันจนติดปากเป็นภาษาอังกฤษว่า **คาร์แคร์** นั่นเอง

คาร์แคร์ในบ้านเรานั้นมีมากมายจนเกินกว่าจะนับได้ เพราะเกิดขึ้นได้ทุกวัน จนเป็นดอกเห็ดไปแล้ว อย่างในกรุงเทพฯ บางซอยมี 7 - 8 ร้านเลยทีเดียว ไม่ว่าจะเป็นคาร์แคร์เล็ก คาร์แคร์ใหญ่ หรือแม้กระทั่งคาร์แคร์ที่เป็นผลิตภัณฑ์นำเข้าจากต่างประเทศ ขายกันเป็นแบรนด์ หรือขายเป็นระบบแฟรนไชส์กันเลย โดยมีค่าซื้อแฟรนไชส์ที่ 200,000 - 500,000 บาท แต่ท่านๆ ที่ซื้อไปนั้นก็เชื่อว่าประสบความสำเร็จกันทุกรายไป ที่ผู้เขียนกล้าเขียนเช่นนี้ ก็เพราะผู้เขียนเองได้มีโอกาสทำงานเกี่ยวกับธุรกิจนี้โดยตรงมาก่อนเป็นระยะเวลาถึง 10 ปี ได้พบปะกับผู้ที่ประสบความสำเร็จและไม่สำเร็จมาแล้วทั่วประเทศ จึงมีคำถามว่าทำไมถึงทำได้ และทำไมถึงทำไม่ได้ แล้วจะทำกันอย่างไรถึงจะเรียกว่ามีอาชีพในธุรกิจนี้

สำหรับท่านที่ประกอบธุรกิจอยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็นขนาดเล็กหรือขนาดปานกลางทั่วๆ ไป ที่คิดว่าความหลากหลายในการให้บริการยังไม่เพียงพอ การบริหารจัดการในระบบต่างๆ ยังคิดว่าต้องเพิ่มเติม และยังไม่สามารถเพิ่มรายได้ให้กับท่านที่เป็นเจ้าของธุรกิจได้เพียงพอกับค่าใช้จ่าย

หนังสือเล่มนี้มีคำตอบให้สำหรับผู้ที่จะลงทุนในธุรกิจนี้ หรือผู้ที่ประกอบธุรกิจนี้อยู่แล้วและต้องการหาความรู้เพิ่มเติม ทำให้ผู้อ่านมีอะไรๆ ที่สามารถนำไปแก้ไขหรือเพิ่มจุดแข็งให้กับธุรกิจของตนเองได้ไม่มากก็น้อย รวมถึงผู้ที่ต้องการความรู้ทั่วไปและรักการอ่านการศึกษา ก็สามารถนำเทคนิคบางหัวข้อไปลงมือปฏิบัติกับรถที่ท่านรักได้ ติดตามกันได้ในหัวข้อที่กล่าวเสนอต่อไปนี้





คุณสมบัติของผู้ที่จะก้าวเข้ามาในธุรกิจนี้ก็จะเหมือนๆ กับนักบริหารงานทั่วไป แต่คงต้องเพิ่มเติมในด้านของการรักษาความสะอาดเป็นหลักในชีวิตประจำวัน รวมถึงต้องรักในอาชีพนี้จริงๆ และยังต้องเป็นผู้จัดการหัวข้อต่างๆ ในธุรกิจประจำวันดังต่อไปนี้

1. ผู้จัดทำแบบแปลนสถานที่ของศูนย์บริการ
2. ผู้จัดระบบงานเอกสาร
3. ผู้จัดระบบขั้นตอนการบริการ
4. ผู้จัดระบบงานด้านการขายการบริการเป็นมาตรฐาน
5. ผู้ฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่องด้านการบริการ วินัย (กฎระเบียบต่างๆ)
6. ผู้จัดระบบ 5 ส (ความสะอาด มาตรฐานความปลอดภัย)

เป็นหัวใจหลักสำคัญที่ท่านจะต้องมีอยู่ประจำวันและต้องต่อเนื่องทุกๆ วัน ใน 6 หัวข้อหลักนี้ ถ้าท่านสามารถทำได้หรือว่ามีอยู่แล้ว ก็ถือว่าท่านเป็นผู้ที่สามารถประกอบธุรกิจนี้ได้เป็นอย่างดีแน่นอน ส่วนรายละเอียดในหัวข้อที่กล่าวมานี้จะมีอะไรบ้าง มาติดตามกันต่อไป



SE-ED

3

จัดวางแบบแปลนสถานที่ ของศูนย์บริการ

การจัดวางแบบแปลนสถานที่ของศูนย์บริการเป็นสิ่งสำคัญอีกส่วนหนึ่ง เพราะปัจจุบันนี้นอกจากผลงานที่ออกมานั้นจะต้องดีแล้ว บัณฑิตอีกอย่างหนึ่งที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจมากขึ้นเมื่อมาใช้บริการก็คือ ภาพลักษณ์ของร้านนั่นเอง ก็คล้ายๆ กับที่เราไปรับประทานอาหารที่ร้าน ที่นอกจากอาหารต้องอร่อยแล้ว บรรยากาศยังต้องน่านั่งอีกด้วย และยังต้องสะอาดถูกหลักอนามัย คาร์แคร์ก็เช่นเดียวกัน เรามาดูกันว่าแบบแปลนควรจะประกอบไปด้วยอะไรบ้าง

- พื้นที่รับรถก่อนเข้ารับบริการ (สามารถเป็นพื้นที่จอดพักรถรอล้างได้ด้วย)
- ห้องรับรอง (ห้องพักรถลูกค้า-ห้องน้ำ) (ขนาดปานกลาง 5 × 5 เมตร พร้อมตกแต่ง)
- ห้องเก็บอุปกรณ์ เครื่องมือต่างๆ (สามารถเก็บได้ทั้งเครื่องมือและน้ำยาประจำวัน)
- พื้นที่ล้างสี (1 ช่องล้างสี ขนาด 4 × 8 เมตร)
- พื้นที่อัดฉีด (1 ช่องล้างอัดฉีด พร้อมแท่น ขนาด 4 × 8 เมตร)
- พื้นที่สำหรับเช็ดแห้ง - ตูดฝุ่น (4 ช่องเช็ดแห้ง ขนาดช่องละ 4 × 6 - 8 เมตร)
- พื้นที่สำหรับงานฟื้นฟูสภาพภายนอกและภายใน หรืออื่นๆ (1 ช่อง ขนาด 4 × 6 - 8 เมตร)

- พื้นที่เปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง (1 ช่อง ขนาด $4 \times 6 - 8$ เมตร)
(ถ้าต้องการทำ)
- ห้องพักพนักงาน (สำหรับทานอาหาร เก็บยูนิฟอร์ม หรือพักระหว่างวัน)

ส่วนรายละเอียดในขนาดของห้องต่างๆ นั้นก็จะขึ้นอยู่กับพื้นที่โดยรวมของสถานที่อีกที อาจไม่ต้องใหญ่มาก แต่ขอให้ครบในส่วนต่างๆ เพื่อการทำงานระหว่างวันที่เป็นไปอย่างมาตรฐานของธุรกิจ สำหรับผู้ที่ประกอบการอยู่แล้ว ก็ลองพิจารณาดูว่าควรเพิ่มหรือลดอะไรบ้างถึงจะเรียกว่าได้มาตรฐาน





การจะประกอบธุรกิจคาร์แคร์ให้ได้ผลและคุ้มทุนนั้น ก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายๆ อย่าง เช่น มาตรฐานของเนื้องาน การบริการ ราคา และการตลาด เป็นต้น รวมถึงสถานที่ และโครงสร้างที่ได้มาตรฐาน ซึ่งบางท่านก็ไม่สามารถปรับปรุงเปลี่ยนแปลงอะไรได้มากมาย เพราะว่าโครงสร้างอาจมีมาก่อนแล้ว เช่น กรณีเช่าที่ดิน แต่บางท่านก็เป็นพื้นที่เปล่า จึงต้องมาทำเลย์เอาต์กันใหม่หมด ดังนั้นเราจะมาดูขนาดของแต่ละพื้นที่กันว่าควรจะวางผังกันอย่างไรให้เหมาะกับเนื้องาน ต้องบอกกันก่อนว่านี่เป็นตัวอย่างของคาร์แคร์หลายๆ ที่ในประเทศไทย ซึ่งเป็นตัวอย่างที่ดีสำหรับผู้ที่ยังไม่รู้ว่าจะทำอย่างไร เพื่อเป็นแนวทางให้กับร้านของท่านต่อไป

ตอนนี้เรามาทราบถึงรายละเอียดภายในของโครงสร้างกันก่อน เพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้ที่ยังไม่ทราบว่าต้องทำอะไรบ้าง

1. ช่องล้างรถ ถ้าเป็นคาร์แคร์ขนาดปานกลางถึงใหญ่ หรือสามารถล้างรถได้ถึง 20 คันขึ้นไปต่อวัน จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีส่วนที่สามารถล้างรถได้ 2 คันพร้อมกัน และมาตรฐานเวลาการล้างต้องไม่เกิน 10 นาที/คัน (ส่วนรายละเอียดว่าทำอย่างไรติดตามในหัวข้อ “การล้างอย่างมีมาตรฐาน” ในหน้าที่ 82)

2. ช่องเช็ดแห้ง ต้องเข้าใจกันก่อนว่ามาตรฐานของเวลาการล้างและดูดฝุ่นนั้น แบ่งเป็นการล้าง 10 นาทีและเช็ดแห้ง จากนั้นจึงดูดฝุ่น 20 นาที รวมแล้วใช้เวลา 30 นาที/คัน จึงจะเรียกว่าได้มาตรฐาน เพราะฉะนั้นสัดส่วนของเวลาคือ 1 ต่อ 2 เช่นเดียวกันกับสัดส่วนของพื้นที่ ซึ่งก็ต้อง 1 ต่อ 2 เหมือนกัน จึงจะสามารถทำงานได้ถูกต้องตามเวลาที่กำหนด เช่น

ถ้าโซนล้างล้างได้ 2 คันพร้อมกัน โซนเช็ดแห้งต้องสามารถเช็ดแห้งได้ 4 คันพร้อมกัน ถึงจะทันเวลาที่ต้องการ แต่ถ้าแบ่งสัดส่วนไม่ได้จะทำให้

1. เกิดคราบน้ำได้เพราะเช็ดแห้งไม่ทัน
2. ลูกค้ายืนนานเกินไป
3. ยอดขายไม่คุ้มค่าใช้จ่ายต่อวัน เพราะไม่สามารถรับล้างรถจำนวนมากๆ ได้
4. ต้องเพิ่มค่าใช้จ่ายจ้างพนักงานเพิ่มในส่วนของโซนเช็ดแห้ง

มาดูตัวอย่างแรกกันก่อน ร้านนี้ใช้พื้นที่ประมาณ 250 ตารางเมตร โครงสร้างเป็นรูปตัวแอล (L) แบ่งเป็นพื้นที่ล้าง 1 ช่องใหญ่ ล้างได้ 2 คันกำลังดี ไม่แน่นจนเกินไป แต่ถ้ารถเยอะๆ ก็สามารถล้างได้ถึง 3 คัน ขนาดของพื้นที่หน้ากว้าง 8×10 เมตร และร้านนี้ยังไม่มีการอัดฉีดช่วงล้าง เพราะเจ้าของยังไม่เห็นเท่าไร



ช่องถายน้ำมันเครื่อง

ห้องพักลูกค้า



ช่องเช็ดแห้ง

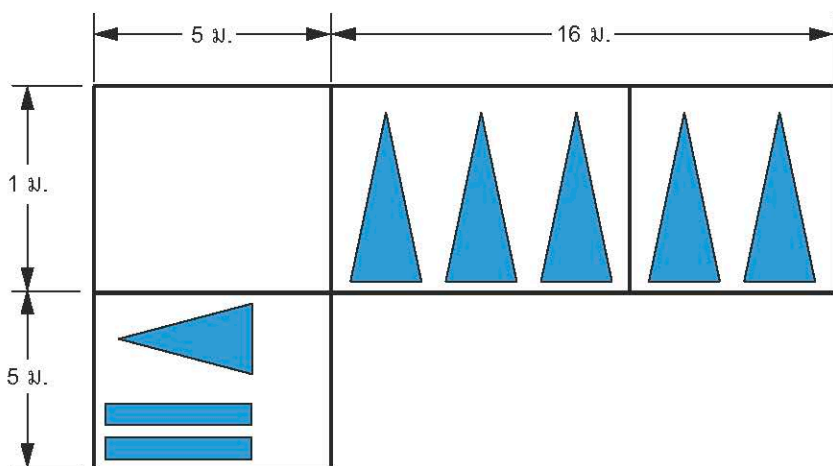
ช่องล้าง

ส่วนช่องเช็ดแห้งนั้นก็มีขนาดเท่ากับช่องล้างคือขนาด 8×10 เมตรเหมือนกัน แต่สามารถเช็ดแห้งพร้อมกันได้ถึง 4 คัน เพราะว่าจอดในแนวซ้อนกันได้พอดี ไม่แคบจนเกินไป ทำให้สามารถรับบริการได้ถึง 30 คันสบายๆ สัดส่วนพนักงานของที่นี่มีพนักงานล้าง 2 คน เช็ดแห้ง 5 คน และหัวหน้า 1 คน

สำหรับร้านนี้มีบริการเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องด้วย เพราะสามารถเพิ่มยอดขายต่อวันได้ อัตราการเปลี่ยนถ่ายอยู่ที่ 5 คันต่อวัน ขนาดพื้นที่เท่ากัน แต่ผู้เขียนว่าใหญ่เกินไป ถ้าให้กำลังพอดีก็ควรมีขนาด 4×8 เมตร



ส่วนที่פקลูกค้าเป็นห้องปรับอากาศ มีเพอร์นิเจอร์ครบ ขนาดพื้นที่ 5×5 เมตร ก็เพียงพอแล้ว ห้องเครื่องและห้องพักพนักงานอยู่ด้านหลัง เน้นความสะอาดของพื้นที่เป็นอันดับแรก เรามาดูพื้นที่กัน

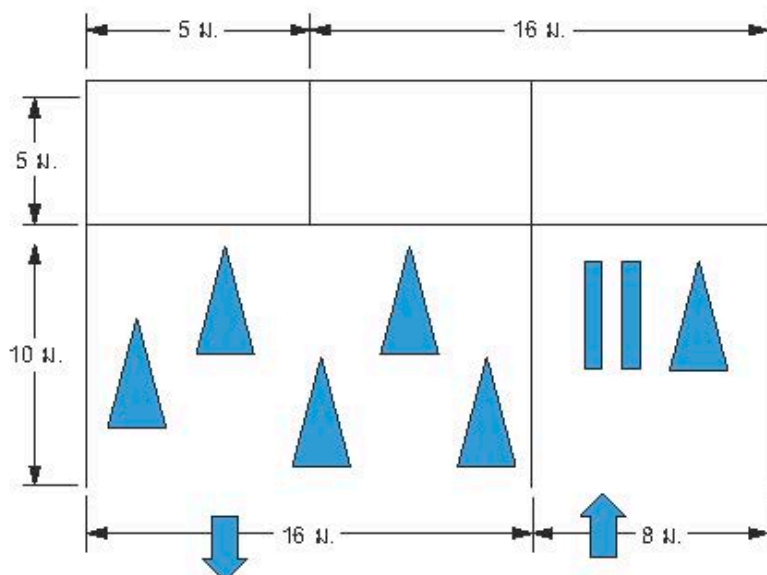


การประกอบธุรกิจคาร์แคร์จะได้ผลคุ้มค่าหรือคุ้มทุนหรือไม่นั้น ก็มาจากปัจจัยหลายอย่างด้วยกันตามที่แจ้งไว้ในเบื้องต้น ทั้งนี้ก็รวมถึงสถานที่ โครงสร้าง และแบบแปลน ซึ่งท่านเจ้าของธุรกิจต้องคำนึงถึงหลักความเป็นจริง ผู้เขียนขอยกตัวอย่างหัวข้อเบื้องต้นที่ควรคำนึงถึงดังต่อไปนี้

- ท่านสามารถรับบริการของรถได้จำนวนที่ต้องการต่อวันหรือไม่
- มีจุดบริการหรือโซนต่างๆ ที่ชัดเจนตามมาตรฐานหรือไม่
- ไม่ก่อให้เกิดอุบัติเหตุภายในซึ่งเป็นสาเหตุของสภาวะขาดทุน
- สะดวกต่อการปฏิบัติงานและสะดวกสบายต่อลูกค้าหรือไม่
- ท่านมีภาพลักษณ์ของธุรกิจที่ดีต่อลูกค้าหรือไม่
- ท่านมีความหลากหลายของการบริการให้ลูกค้าพึงพอใจหรือไม่
- การบริการของท่านเป็นที่พึงพอใจของลูกค้าหรือไม่

นี่เป็นเพียงแค่จุดเริ่มต้นหรือภาพภายนอกเท่านั้น ยังมีอีกหลายปัจจัยที่จะต้องทราบด้วยประสบการณ์ของท่านและการเรียนรู้ในบทต่อไป

มาดูกันอีกสักตัวอย่าง เพื่อให้เห็นถึงความแตกต่างของธุรกิจนี้ ซึ่งความจริงแล้วผู้เขียนมีตัวอย่างหลายตัวอย่างด้วยกัน

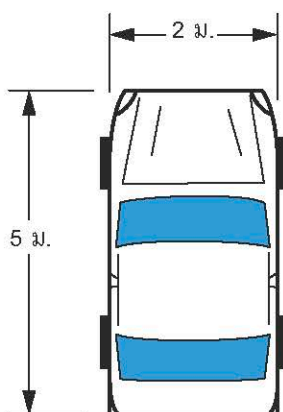


รูปแบบของร้านนี้เป็นแบบล้าง 2 ช่องและเช็ดแห้ง 4 ช่องเช่นเดียวกับตัวอย่างแรก แต่ที่นี่ได้ทำช่องสำหรับทำรายการพิเศษไว้ 1 ช่อง และสามารถรองรับในกรณีวันที่มีรถมาใช้บริการเป็นจำนวนมากได้ มีห้องสต็อก และห้องเก็บอุปกรณ์พร้อมส่วนที่สวยงามและแตกต่างจากที่อื่นก็คือ พื้นจะปูด้วยกระเบื้อง ดูแล้วสะอาดตลอดทั้งวัน ท่านใดที่สนใจก็อาจเอาไปใช้ได้

บางท่านก็คิดว่าทำให้ใหญ่เข้าไว้ดีที่สุด ซึ่งก็เป็นคำตอบที่ถูกต้อง แต่บางครั้งก็เกิดความจำเป็นและเสียค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างสูง ก็ต้องพิจารณากันโดยละเอียดว่าคุ้มกันหรือไม่ ซึ่งบางท่านคงจะมีเลย์เอาต์ในใจกันอยู่แล้ว ทางที่ดีต้องไปดูกันหลายๆ ที่ ซึ่งโดยส่วนใหญ่คงต้องไปในนามของลูกค้ากันอยู่แล้ว

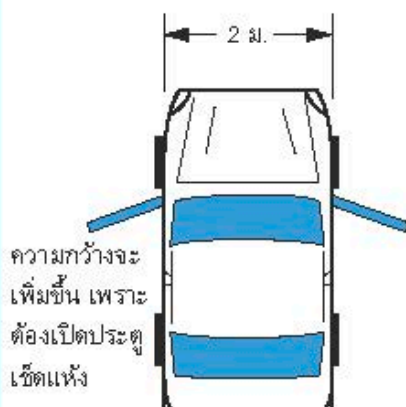
ขนาดความกว้าง - ยาวของแต่ละช่องนั้นสำคัญมากเลยทีเดียว ก่อนลงมือก่อสร้างโครงสร้าง ต้องทำความเข้าใจให้ชัดเจน โดยเฉพาะความกว้างและความยาวของตัวรถ ถ้าสร้างไปแล้วและเกิดปัญหาขึ้นมาภายหลัง ก็จะทำให้เสียทั้งเงินและเวลาเป็นจำนวนมากเลยทีเดียว อันนี้ต้องพึงระวัง เรามาทำความเข้าใจกันโดยประมาณการกันก่อน

ขนาดของตัวรถขณะจอดล้าง



ขนาดของตัวรถทั่วไป โดยประมาณเฉลี่ยขนาดที่หน้ากว้าง 2 เมตร ยาวประมาณ 5 เมตร เพราะรถนั้นมีขนาดไม่เท่ากัน และต้องอย่าลืมเพิ่มพื้นที่ด้านข้างให้พนักงานเดินรอบๆ ตัวรถเพิ่มอีก 1 เมตรในการทำความสะอาด เพราะฉะนั้นขนาดที่พอดีต่อ 1 ช่องล้างคือ $4 \times 6 - 8$ เมตร

ขนาดของตัวรถขณะจอดเช็ดแห้ง



สัดส่วนของช่องเช็ดแห้งก็ควรจะเท่ากันกับช่องล้าง เพื่อความสวยงามและการทำงานที่สะดวก แต่ต้องอย่าลืมในส่วนของการที่รถต้องเปิดประตูด้วย เพราะฉะนั้นขนาดที่พอดีต่อ 1 ช่องเช็ดแห้งคือ $4 \times 6 - 8$ เมตร ก้างดี ไม่นานจนเกินไป ความสูงของอาคารควรจะมีขนาด 3 เมตรขึ้นไปจึงจะดี

อย่าลืม เมื่อทำธุรกิจนี้ ไม่ว่าคุณจะทำแบบร้านหรือโครงสร้างให้ใหญ่หรือได้มาตรฐานขนาดไหนก็ตาม แต่การบริการลูกค้าให้ประทับใจนั้นมันใหญ่ยิ่งกว่าสิ่งอื่นใด จะเป็นอย่างไรและทำแบบไหนนั้น ติดตามได้ในบทต่อไป



คู่มือทำธุรกิจ คาร์แคร์ แบบมืออาชีพ

การประกอบธุรกิจคาร์แคร์จะได้ผลและคุ้มทุนนั้น ก็ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายๆอย่าง เช่น มาตรฐานของเนื้องาน การบริการ ราคา การตลาด รวมถึงสถานที่และโครงสร้างที่ได้มาตรฐาน จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องเรียนรู้ เพื่อนำไปบริหารอย่างถูกวิธี สำหรับผู้ประกอบการอาชีพและผู้ที่ต้องการเรียนรู้ในธุรกิจนี้

หนังสือเล่มนี้ มีคำตอบให้แล้ว สำหรับท่านที่คิดจะลงทุนในธุรกิจนี้ หรือท่านที่ประกอบธุรกิจนี้อยู่แล้วและต้องการหาความรู้เพิ่มเติม จะช่วยให้ท่านมีข้อมูลที่สามารถนำไปแก้ไขหรือเพิ่มจุดแข็งให้กับธุรกิจของท่านได้ รวมถึงผู้ที่ต้องการหาความรู้เพิ่มเติม ก็สามารถนำเทคนิคบางหัวข้อไปลงมือปฏิบัติกับรถที่ท่านรักได้



ISBN 978-974-212-666-7



9 789742 126667

190 บาท