

## การพัฒนาธุรกิจ

### ขอบเขตงานบริการ

ประกอบด้วยกระบวนการคิดในการพัฒนาทั้ง 4 ด้านด้วยกันดังนี้

1. **Marketing Overview** งานด้านการตลาดภาพรวมประกอบด้วยส่วนที่ดำเนินการดังนี้
  - 1.1. **Local Market Outlook** การศึกษาภาพรวมตลาดบริเวณใกล้เคียง เช่น ขนาดพื้นที่ ประชากร รายได้ แหล่งชุมชน สถานที่สำคัญ เส้นทางการคมนาคม เส้นทางการเข้าถึงโครงการ คาดการณ์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ข้อมูลข่าวสารที่อาจมีส่วนเกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการ
  - 1.2. **Major Competitors Market Survey** การสำรวจตลาดกลุ่มเป้าหมาย และสำรวจข้อมูลคู่แข่งโครงการอสังหาริมทรัพย์บริเวณใกล้เคียง เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของโครงการเราและคู่แข่งทำการเปรียบเทียบในหลากหลายด้าน เช่น ทำเล ที่ตั้ง ราคา ขนาดพื้นที่ โพรโมชัน ลักษณะโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ ระยะเวลาก่อสร้างโครงการ รวมถึงความน่าเชื่อถือผู้พัฒนาโครงการเพื่อหาข้อได้เปรียบเชิงธุรกิจ และเพื่อพัฒนาโครงการของเราให้มีประสิทธิภาพและสามารถแข่งขันทางการตลาดได้ดีมากยิ่งขึ้น
  - 1.3. **SWOT Analysis** วิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งของโครงการและคู่แข่ง วิเคราะห์ภาพรวมโครงการในหลากหลายด้าน โดยวิเคราะห์มาจากปัจจัยพื้นฐาน ภายในของโครงการ และวิเคราะห์ภาพรวมโครงการด้านโอกาสทางธุรกิจของโครงการ อุปสรรคของโครงการ โดยวิเคราะห์มาจากปัจจัยภายนอกต่างๆ
  - 1.4. **Project Guide Line** แนวทางการพัฒนาโครงการนำข้อมูลที่ศึกษาโครงการทั้งหมดมาวิเคราะห์หาแนวทางในการพัฒนาโครงการ ทั้งในด้านการออกแบบงานก่อสร้างโครงการ แนวทางการทำการตลาด แนวทางการขายโครงการ กำหนดระยะเวลา กำหนดกลุ่มเป้าหมายให้เห็นภาพชัดเจนมากยิ่งขึ้น
2. **Feasibility Study** ศึกษาต้นทุนและกำไรในการดำเนินการเบื้องต้น
  - 2.1. **Financial Assumption** วางแผนภาพรวมธุรกิจในด้านต่างๆ เช่น เงินทุนที่ใช้ในการ บริหารโครงการ ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโครงการ ระยะเวลาในการก่อสร้าง การตั้งราคาขาย สัดส่วนผลกำไรของโครงการ
  - 2.2. **Estimate on assumption** กำหนดงบการเงินโดยการประมาณการณค่าใช้จ่ายในด้านต่างๆ เช่น ด้านการก่อสร้าง ด้านการตลาด ด้านการขาย ด้านค่าใช้จ่ายสำนักงาน จากผู้มีความรู้ความสามารถทางด้านการบริหารจัดการงบการเงินของโครงการอสังหาริมทรัพย์
  - 2.3. **Financial Factor** ปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดงบการเงินในด้านต่างๆของโครงการ และเทคนิคการบริหารจัดการงบการเงินของโครงการ จากผู้มีความรู้ความสามารถทางด้านการบริหารจัดการงบการเงินของโครงการอสังหาริมทรัพย์
3. **Physical Feasibility** การศึกษาแนวทางรูปแบบโครงการ ประกอบด้วยส่วนที่ดำเนินการดังนี้
  - 3.1. **Project Regulation** ศึกษา ข้อกำหนด ทางกฎหมายผังเมือง กฎหมายอาคารและเทศบัญญัติ ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับพื้นที่โครงการ และ การวิเคราะห์ตำแหน่งที่ตั้งโครงการ (Site Analysis)
  - 3.2. **Optional Development Concept** นำเสนอรูปแบบโครงการหลายหลายรูปแบบและแนะนำรูปแบบโครงการที่เหมาะสมที่สุด ที่จะสามารถทำให้โครงการเรามีเอกลักษณ์เฉพาะตัว น่าสนใจ และสร้างความแตกต่างที่ชัดเจนระหว่างโครงการเรากับโครงการคู่แข่ง
  - 3.3. **Project Conceptual** นำเสนอแนวทางการพัฒนาโครงการเพื่อนำไปสู่แนวความคิดรูปแบบโครงการที่เหมาะสมที่สุด จะสามารถทำให้โครงการมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย และสร้างความแตกต่างกับโครงการคู่แข่ง และสอดคล้องกับแนวทางทางการตลาดของโครงการ
  - 3.4. **Project Guide Line** นำข้อมูลที่ศึกษาโครงการทั้งหมดมาวิเคราะห์หาแนวทางในการพัฒนาและรูปแบบของโครงการให้เห็นภาพชัดเจนมากขึ้น
    - 3.4.1. งานวางผัง Master Plan
    - 3.4.2. นำเสนอ รูปแบบด้านสถาปัตยกรรม และงานภูมิสถาปัตยกรรมในเบื้องต้น เป็น 3 มิติ
    - 3.4.3. สรุปรายละเอียดและพื้นที่ของโครงการ
  - 3.5. **Mood & Tone for Develop** แนะนำและร่วมพิจารณาเลือกแนวทางรูปแบบโครงการจากผู้ออกแบบ (designer) ไม่ว่าจะเป็นแนวคิดโครงการ งานแบบโครงสร้างสถาปัตยกรรม งานออกแบบภูมิสถาปัตย์ ชื่อโครงการ โทนสี ดีไซน์การตกแต่งต่างๆ
4. **Design & Develop Product** การเริ่มต้นพัฒนาผลิตภัณฑ์
  - 4.1. **Brief Conceptual to all Party** กำหนดรายละเอียดของงานด้านการออกแบบและพัฒนาโครงการ อธิบายถึง รูปแบบและเอกลักษณ์ของโครงการ สิ่งที่ต้องการและจำเป็นจะต้องมีในงานแต่ละด้าน กำหนดระยะเวลา รวมถึงงบประมาณในแต่ละด้าน
  - 4.2. **Develop with designer such as Architect Interior landscape** ร่วมพัฒนาโครงการ ในด้านการออกแบบโครงสร้างสถาปัตยกรรม ภายในและภายนอก งานออกแบบภูมิสถาปัตย์ เพื่อให้เป็นไปตามแนวคิดหลักและเอกลักษณ์ที่โดดเด่นของโครงการ