

# แผนธุรกิจ จ้างการไฟฟ้า

ณัฐวรรณ มัชฌิมวงศ์<sup>1</sup>  
ผศ.ดร.อดิสรณ์ พงศ์ยี่หล้า<sup>2</sup>

## บทคัดย่อ

แผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นแนวทาง ในการดำเนินการเปิดร้านจำหน่ายอะไหล่ และอุปกรณ์ไฟฟ้าครบวงจร จ้างการไฟฟ้า ที่ผู้จัดทำและครอบครัวมีความฝันที่อยากจะเปิดร้านขายอะไหล่ซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าเล็ก ๆ โดยบริหารกันเองภายในครอบครัว เนื่องจากพ่อของเจ้าของแผนธุรกิจนี้ มีอาชีพเป็นช่างซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้าทุกชนิด เช่น แอร์ ตู้เย็น พัดลม ทีวี และปั้มน้ำ เป็นต้น

## 1. บทสรุปผู้บริหาร

แผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินการเปิดร้านจำหน่ายอะไหล่ และ อุปกรณ์ไฟฟ้าครบวงจร จ้างการไฟฟ้า ผู้จัดทำและครอบครัวมีความฝันที่อยากจะเปิดร้านขายอะไหล่ซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้าและอุปกรณ์ไฟฟ้าเล็ก ๆ โดยบริหารกันเองภายในครอบครัว เนื่องจากพ่อของเจ้าของแผนธุรกิจนี้มีอาชีพเป็นช่างซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้าทุกชนิด เช่น แอร์ ตู้เย็น พัดลม ทีวี ปั้มน้ำ เป็นต้น

ประกอบกับจังหวะและโอกาสที่พ่อของเจ้าของแผนธุรกิจถูกลีตเตอร์รางวัลที่ 1 จำนวนเงิน 6 ล้านบาท จึงทำให้เกิดไอเดียที่อยากจะลงทุนในความรู้ที่เรามีอยู่ในการดำเนินการเกี่ยวกับอะไหล่และอุปกรณ์ไฟฟ้า ประสบการณ์มากกว่า 20 ปี โดยมีฐานลูกค้าจำนวนมากในอำเภอฉวาง กว่า 700 กว่าครัวเรือน โดยเรามีลูกค้าประจำอยู่ที่ 100 ละ 40 เปอร์เซนต์ในพื้นที่ จึงทำให้เจ้าของแผน มั่นใจว่าหากกิจการนี้เกิดขึ้นจะทำให้ลูกค้าเดิมที่มีฐานลูกค้าจำนวนมากจะเข้ามาใช้บริการ เรียกใช้บริการจากทางร้านอย่างมีคุณภาพที่ดีที่สุดในอำเภอฉวางเจ้าของแผนธุรกิจเชื่อว่าหากธุรกิจได้ดำเนินการไปตามแผนธุรกิจที่ได้วางไว้จะทำให้ธุรกิจครอบครัวประสบความสำเร็จและมีรายได้เพิ่มขึ้นระยะยาวจากการลงทุนเงินไปค่อนข้างมาก บวกกับ พื้นที่ อำเภอฉวาง ยังไม่มีร้าน ค้าใดที่ เปิดจำหน่ายอะไหล่และอุปกรณ์ไฟฟ้าและ ขาดช่างที่มีประสบการณ์เจ้าของธุรกิจและครอบครัวจึงเล็งเห็นช่องทางและโอกาสในการทำธุรกิจ

<sup>1</sup> นักศึกษาปริญญาโทหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

<sup>2</sup> อาจารย์ที่ปรึกษา

## 2. ความเป็นมาของธุรกิจ

### 2.1 ที่มาและความสำคัญของธุรกิจ

การจัดทำแผนธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่และซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้าฉบับนี้ ถือเป็นธุรกิจใหม่ ที่ต้องการต่อยอดจากอาชีพเดิมของคุณพ่อเกี่ยวกับการซ่อมซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้าทุกชนิด เช่น ตู้เย็นเตารีดพัด ลม แอร์ฯมอเตอร์ แผงควบคุมไฟและซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้าที่อื่น ๆ อีกมากมาย โดย ทายาทของร้านมีแนวคิดที่ จะนำความเชี่ยวชาญและความชำนาญของคุณพ่อด้านการซ่อม และรู้จักอะไหล่และซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้าเป็น อย่างดีมาตั้งกิจการ หน่ายอะไหล่และซ่อมอุปกรณ์ ไฟฟ้าอย่างครบวงจรและลงขายใน Social Mediaและเปิดกิจการในอำเภอลำปาง เพื่อเติมเต็มให้อาชีพของคุณพ่อให้เกิดความสมบูรณ์แบบ และมีศักยภาพ ทางการแข่งขันมากขึ้น ในช่วงที่ผ่านมา ครอบคลุม มีผลการดำเนินงานเป็นที่น่าพึงพอใจที่สามารถสร้างกำไรได้เฉลี่ยปีละแสนบาท โดยอาศัยลูกค้าเพียง 1 คนเท่านั้นดูแลในการซ่อมซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้า ครอบคลุมไปจนถึงการ สั่งซื้ออะไหล่จากตัวเมืองด้วยตัวเองบวกกับในพื้นที่อำเภอลำปาง คุณพ่อก็มีฐานลูกค้าจำนวนมากทั้ง รายเก่าและรายใหม่โดยลูกค้าจะแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือจะมาซื้อของใหม่แทนที่จะนำมาซ่อม เพราะ อะไหล่เปลี่ยนหายากและใช้เวลารอนานเกิน 1 อาทิตย์) ลูกค้าจะชอบนำอุปกรณ์มาซ่อมหากยังมี วิธี ที่จะซ่อมได้ก็จะยังไม่เปลี่ยนและบ่อยครั้งในความไม่สะดวกที่เกิดขึ้นในการซ่อมซ่อมอุปกรณ์ ไฟฟ้าแต่ละ ชนิดคือซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้าแต่ละชนิดจะมีความแตกต่างกันออกไปขึ้นอยู่กับลักษณะ การทำงานของ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอะไหล่ชิ้นส่วนเล็ก ๆ ภายในเครื่องใช้ไฟฟ้าเหล่านั้นไปจนถึง ชิ้นส่วนประกอบใหญ่จาก ภายนอก โดยการดำเนินงานของคุณพ่อในการเปลี่ยนอะไหล่แต่ละครั้ง คือต้องเดินทางไปซื้อด้วยตัวเอง ซึ่ง ร้านขายอะไหล่และซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้ายังไม่มีในอำเภอลำปาง หากต้องเดินทางไปยังอำเภอจันดีหรือเข้าไปยัง ตัวเมืองนครศรีธรรมราชซึ่งห่างออกไป 160 กิโลเมตรต่อ 1 การซ่อมเครื่องใช้ไฟฟ้าชนิดนั้น ๆ บ่อยครั้งที่ เดินทางไปซื้ออะไหล่และนำกลับมา เพื่อที่จะนำไปซ่อมให้ลูกค้า ปรากฏว่าอะไหล่ชนิดนั้น ๆ ไม่สามารถ งานได้จึงทำให้เกิดภาระ และ ค่าใช้จ่ายที่ซ้ำซ้อน และ เสียเวลาในการดำเนินงาน

## 3. สินค้าและบริการ

### 3.1 รายละเอียดสินค้าและบริการ

ฉวางการไฟฟ้าเป็นรูปแบบตึกสูง 2 ชั้น ขนาดกว้าง 20 ลึก 10 เมตร โดยเริ่มจากการ รับซ่อมอุปกรณ์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และ ขยายมาเป็นค้าขายอะไหล่ ชิ้นส่วนอุปกรณ์ไฟฟ้า ครอบคลุม ทุกระบบ ทั้งแบบปลั๊กและเหมาส สำหรับโรงงานและผู้รับเหมาที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย หลักอีก ทั้งมีจัดส่งสินค้าโดยระบบขนส่งเอกชน ที่ทันสมัยและมีการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มออนไลน์ที่ไม่ สะดวก มาซื้อหน้าร้านก็สามารถส่งผ่านทางไลน์ได้ โดยธุรกิจนี้มุ่งเน้นที่จะส่งชิ้นส่วนและสินค้า ถึง อุตุสาหกรรมมารับเหมาก่อสร้างด้วยการบริการที่หลากหลายให้กับลูกค้าทั้งรับซ่อมและให้ คำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญด้านอุปกรณ์ไฟฟ้ามากกว่า 15 ปี

#### 4. การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

##### 4.1 แนวโน้มการเติบโตของตลาด

อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ถือว่าเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจไทยในปัจจุบันค่อนข้างมาก โดยมีการส่งออกเป็นอันดับหนึ่งต่อเนื่องมาเป็นระยะเวลาหลายปี โดยในปี 2544 การส่งออกสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์คิดเป็นมูลค่า 15,498 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือ ประมาณ 600,000 ล้านบาท และการนำเข้าคิดเป็นมูลค่า 10,847 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 200,000 ล้านบาท

ฉนวนการไฟฟ้า ถึงแม้จะเป็นธุรกิจจำหน่ายอะไหล่และอุปกรณ์เกี่ยวกับไฟฟ้าเล็ก ๆ แต่เป็นโอกาสที่ดี เพราะเป็นเจ้าแรกที่เปิดจำหน่ายอะไหล่ให้บริการในอำเภอฉนวน

##### 4.2 ลักษณะทั่วไปของกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านฉนวนการไฟฟ้า

- ผู้รับเหมาก่อสร้าง
- ช่างซ่อมเครื่องใช้ไฟฟ้า ทั้งเพศชายและหญิง

##### 4.3 การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันอุตสาหกรรม

###### 1. สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกัน

สภาวะในการแข่งขันร้านจำหน่ายอุปกรณ์ไฟฟ้าในฉนวนถือว่ายังมีน้อยเพราะเราเป็นเจ้าแรกที่เปิดจำหน่าย

###### 2. ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่

ธุรกิจจำหน่ายอะไหล่และอุปกรณ์ไฟฟ้าเป็นธุรกิจที่ใช้เงินในการลงทุนค่อนข้างสูงและเป็นธุรกิจเฉพาะทางสำหรับผู้ขายที่จำเป็นต้องมีความรู้ด้านอะไหล่และชิ้นส่วนต่างๆ ให้ผู้แข่งรายใหม่สามารถเข้ามาในธุรกิจนี้ได้ยาก

###### 3. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน

อุปกรณ์ไฟฟ้ามีสินค้าทดแทนเพียง 2 ช่องทางซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรกคือ กลุ่มลูกค้าที่ต้องการซ่อมเครื่องใช้ไฟฟ้าที่เสียโดยการเปลี่ยนอะไหล่ส่วนกลุ่มที่สองนั้นเป็นสินค้าที่ ซื่อใหม่ทดแทนอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าเดิมที่ชำรุด

###### 4. อำนาจต่อรองผู้ขายปัจจัยการผลิต

ฉนวนการไฟฟ้าใช้ทักษะ และ ความรู้ความชำนาญในเรื่องอุปกรณ์และอะไหล่ จาก การที่คุณพ่อมีอาชีพช่างซ่อมมาเป็นระยะเวลานานก่อให้เกิดความสัมพันธ์อันดี ได้รับเครดิตจากผู้ผลิต สามารถต่อรองราคา และมักจะได้รับส่วนลด ของแถม ประกอบทั้งมีแหล่งจำหน่ายอะไหล่ ค้าปลีกและค้าส่งอยู่เป็นนวนมากทั้งในประเทศและต่างประเทศ อีกทั้งการจัดส่งมีความสะดวกมากขึ้นทำให้ทางเลือกในการเลือกซื้อวัตถุดิบที่หลากหลาย ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อธุรกิจ

###### 5. อำนาจต่อรองของผู้บริโภค

เนื่องจากมีผู้ประกอบการร้านจำหน่ายอะไหล่และอุปกรณ์ไฟฟ้าเพียง ผู้บริโภคมี 1 ร้าน ทางเลือกไม่มากในการเลือกซื้อสินค้าที่หลากหลาย

#### 4.4 วิเคราะห์ สถานการณ์ของกิจการ (SWOT Analysis)

##### 4.4.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในองค์กร

###### จุดแข็ง (Strength)

- เจ้าของธุรกิจมีความเชี่ยวชาญด้านอุปกรณ์ไฟฟ้าสามารถให้คำปรึกษาเกี่ยวกับ อุปกรณ์ไฟฟ้าทุก ประเภท
- ได้รับประโยชน์ทางการค้าจากการมีความสัมพันธ์อันดีเป็นระยะเวลานานกับลูกค้า เก่าจากการ ซ่อมเครื่องใช้ไฟฟ้ามานานกว่า 15 ปี
- มีช่างประจำร้าน
- เปิดเป็นเจ้าแรกในอำเภอฉวาง และอีก 36 อำเภอใกล้เคียง
- มีคู่แข่งเพียงเจ้าเดียวเท่านั้น
- จำนวนบ้านในอำเภอฉวาง 793ครัวเรือน

###### จุดอ่อน (weakness)

- ใช้เวลานานในการประชาสัมพันธ์ร้านให้ลูกค้าทราบอย่างทั่วถึง
- คู่แข่งมีอิทธิพลในการประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ เช่น โรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น
- เราไม่มีโรงงานผลิตเองสินค้ายังคงต้องนำเข้า

##### 4.4.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมนอกองค์กร

###### โอกาสของธุรกิจ (opportunity)

- รัฐบาลไทยมีนโยบายสนับสนุนธุรกิจSMEให้การสนับสนุนทางการเงินช่วยให้ ผู้ประกอบการ สามารถขอกู้เงินได้ง่ายกว่าในอดีต และได้รับการลดหย่อนภาษี
- นโยบายสนับสนุนการสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ ที่เกี่ยวกับและจำเป็นต้องใช้อุปกรณ์ และของ เครื่องใช้ไฟฟ้า
- มีการก่อสร้างอาคารและอุตสาหกรรมใหม่
- ระบบการขนส่งเอกชนที่ทันสมัยทำให้จัดส่งถึงลูกค้าได้ง่ายและรวดเร็ว

###### อุปสรรค (Threat)

- เนื่องจากสถานการณ์เศรษฐกิจยังไม่ฟื้นตัวจึงทำให้ผู้บริโภคพยายามลดค่าใช้จ่าย มากขึ้น

## 5. แผนการบริหารจัดการองค์กร

### 5.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ ฉวางการไฟฟ้า

ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ อำเภอฉวาง จังหวัดนครศรีธรรมราช

รูปแบบการดำเนินการ บริการจัดจำหน่ายอะไหล่และอุปกรณ์ไฟฟ้าครบวงจรและให้บริการซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้าทุกชนิด

## 5.2 แผนผังองค์กร

ผู้จัดการร้าน (พ่อ)

ฝ่ายบริหารงานทั่วไป (เรา)

ช่างซ่อม 1 คน (รับสมัคร)

## 5.3 วิสัยทัศน์

ศูนย์รวมอะไหล่และอุปกรณ์ไฟฟ้าครบวงจรและกระจายสินค้าถึงมือลูกค้าอย่างมีคุณภาพใน ราคาไม่แพง โดยยึดความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก

## 5.4 พันธกิจ

เสนอสินค้าและบริการที่หลากหลาย คัดสรรอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ

- เสนอสินค้าและบริการที่หลากหลาย คัดสรรอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ
- ติดตามแนวโน้มของตลาดและศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคอยู่เสมอ เพื่อพัฒนาและเพิ่มมูลค่า สินค้าให้ตอบสนองตรงตามความต้องการของลูกค้า
- สร้างพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อพัฒนาศักยภาพทางการแข่งขัน

## 6. แผนการตลาด

### 6.1 เป้าหมายทางการตลาด

เป้าหมายระยะสั้น 1-2 ปี

1. สร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก (Brand Awareness) กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
2. มีกำไรไม่ต่ำกว่า 3,000,000 บาท
3. ระยะเวลาคืนทุนภายใน 2 ปี

เป้าหมายระยะยาว 3-5 ปี

1. มี อัตราการเติบโตของยอดขายไม่ต่ำกว่า 4% ต่อปี

### 6.2 การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย

จะการแบ่งส่วนการตลาดโดยใช้เกณฑ์ต่างๆ แล้วทำให้สามารถจำแนกกลุ่มเป้าหมายหลักได้ 2 กลุ่มคือ 1.กลุ่มผู้รับเหมา 2. ช่างซ่อมทั่วไป

### 6.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

6.3.1 ด้านสินค้าและบริการ จำหน่าย เช่น แอร์ฯ ก่อสร้างวงจรปิด จานดาวเทียม แผงโซลาร์เซลล์ เรียกได้ว่า ธุรกิจของเราต้องการที่จะจำหน่ายและเป็นศูนย์รวมของอะไหล่และอุปกรณ์ไฟฟ้าเกือบทุกชนิดเพื่อเป็นจุดกระจายสินค้าที่ คุณภาพ อย่างยั่งยืนเหมาะสำหรับช่างและผู้รับเหมางานต่างๆ

6.3.2 ด้านราคา ร้านต้องการให้ผู้บริโภคเชื่อมั่นในปลอดภัยและการเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพพอใช้กลยุทธ์แบบโดยเลือก High-Value Strategy ให้ผู้บริโภครู้สึกว่าคุณค่าของฉวาง การไฟฟ้า คือ ของดีที่มีความคุ้มค่าในการจ่าย

6.3.3 ด้านการจัดจำหน่าย

สถานที่ตั้งอยู่ใจกลางอำเภอฉวางง่ายต่อการเดินทางและมีสถานที่จอดรถ

6.3.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด ฉวาง การไฟฟ้า นั้นจะเลือกใช้การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการIntegrated( Marketing Communication) โดยจะสื่อสารทั้งกลุ่ม ลูกค้าอำเภอฉวางและอำเภอใกล้เคียง

## 7. แผนการดำเนินการผลิต

7.1 สถานที่ตั้งของร้าน

ลักษณะของร้านเป็นอาคารพาณิชย์1ชั้น พื้นขนาดที่ กว้าง4 เมตร ยาว 16 เมตร ตั้งอยู่ในอำเภอฉวางจังหวัดนครศรีธรรมราช

7.2 ขั้นตอนการใช้บริการ

ลูกค้าสามารถเข้ามาซื้อที่หน้าร้านเลือกสินค้าด้วยตัวเองจ่ายเงินสดและรูดบัตร และทางร้านจะส่ง มอบสินค้าและรับสินค้าได้เลย หากลูกค้าที่ต้องการสินค้าแต่ทางร้านไม่มีในขณะนั้น ทางร้านยินดีจะสั่งสินค้าให้ โดยใช้เวลา 4 – 7 วันในการท การจัดส่งทางร้านเป็นผู้ดำเนินการจัดส่งเอง ในกรณีที่การจัดส่งในระยะทางไกลๆ ภายใน อำเภอฉวาง ทางร้าน จะมีเจ้าหน้าที่บริการจัดส่งสินค้าให้การจัดส่งทางไปรษณีย์ หรือKerry ในกรณีที่ต้องการส่งสินค้าในระยะไกล ทาง ร้าน ไม่สามารถเดินทาง ไปถึงได้

## 8. แผนการเงิน

8.1 เป้าหมายทางการเงิน -กำไรเพิ่มขึ้นทุกปี -กำไรเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 4% ต่อปี

8.2 การวิเคราะห์ด้านการเงิน งบประมาณทางการเงินมาจากทุนสำรองของเจ้าของกิจการทั้งหมดจากการถูกรางวัลลอตเตอรี่โดยจะแบ่งสัดส่วนการเช่าอาคารพาณิชย์ในการดำเนินกิจการ และการนำเข้าของอะไรและอุปกรณ์ต่างๆทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมทางการตลาดและราคาตลาด ในการลงทุน

## 9. แผนฉุกเฉินในอนาคต

9.1 กรณียอดขายไม่เป็นไปตามที่กำหนดไว้ ต้องพิจารณาว่า การที่ยอดขายไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์นั้น เกิดขึ้นจากลูกค้ากลุ่มใด สาเหตุที่แท้จริงจากปัจจัยใด หากเป็นเพราะกิจการยังไม่เป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย การปรับปรุงหรือเพิ่มเติมรูปแบบจะต้องการสื่อสารทางการตลาดให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น จัดกิจกรรมมอบส่วนลด หรือ บริการติดตั้งฟรีให้ลูกค้า

## 9.2 เงินสดสำรองไม่เป็นไปตามที่คาดไว้

เงินสดสำรองจะเกิดขึ้นได้หลังจากที่ผลการดำเนินงาน สามารถสร้างกำไรสุทธิ คงเหลือให้กับกิจการได้ ดังนั้นหากเงินสดสำรองไม่เป็นไปตามคาดการณ์ อาจมีความเป็นไปได้ว่า ต้นทุนในการขายและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ มีมา เกินไป กิจการจะต้องพิจารณาปรับลดค่าใช้จ่ายบางส่วนลงใช้จ่ายทางการตลาด หรือจะต้องสรรหาวิธีที่จะ สามารถลดต้นทุนการผลิต แต่คุณภาพของ สินค้า ยังคงเดิม

## 9.3 แผนอนาคต

แผนอนาคต เจ้าของกิจการมีแนวคิดต้องการเพิ่มบริการการทำความสะอาด โดยจากเดิมที่ล้างแอร์ตามห้องนอนหรือ ภายในตัวบ้าน เราจะมีบริการทำความสะอาดห้องนั้นโดยการคิดราคาตามตารางเมตรตามขนาดของห้อง

เพิ่มความหลากหลายของสินค้าและเจ้าของกิจการมีแนวคิดต้องการเพิ่มบริการการทำความสะอาด โดยจากเดิมที่ล้างแอร์ตามห้องนอนหรือ ภายในตัวบ้าน เราจะมีบริการทำความสะอาดห้องนั้นโดยการคิดราคาตามตารางเมตรตามขนาดของห้อง