

คู่มือฉบับสมบูรณ์

กลยุทธ์การเสนอราคา งานโครงสร้าง

สำหรับผู้รับเหมาและวิศวกรที่ต้องการชนะงาน

งานเอกชนเล็ก • งานเอกชนกลาง • งานภาครัฐ อบรม/อบจ

จากประสบการณ์จริงกว่า 40 ปีในวงการก่อสร้าง

งานเอกชนเล็ก
บ้าน รีโนเวท < 3 ล้าน

งานเอกชนกลาง
โรงงาน อาคาร 3-30 ล้าน

งานภาครัฐ อบรม/อบจ
ประมูล จัดซื้อจัดจ้าง

เอกสารนี้รวบรวมกลยุทธ์ เทคนิค และประสบการณ์จริงจากการทำงานในวงการก่อสร้างกว่า 40 ปี
ครอบคลุมตั้งแต่การสำรวจหน้างาน การถอดแบบ BOQ การตั้งราคา การเจรจา
ไปจนถึงการปิดงานและดูแลลูกค้าระยะยาว เพื่อให้ผู้รับเหมาและวิศวกรสามารถชนะการเสนอราคา
ได้อย่างมีระบบและยั่งยืน

สารบัญ

บทที่ 1 ภาพรวมและหลักการพื้นฐานการเสนอราคา

- ทำไมการเสนอราคาถึงสำคัญ
- ปัจจัย 5 ด้านที่กำหนดผลลัพธ์
- ความแตกต่างระหว่างงาน 3 ประเภท

บทที่ 2 งานเอกชนแบบเล็ก — บ้านและรีโนเวท

- การสำรวจหน้างานและประเมินลูกค้า
- การถอดแบบ BOQ ให้ครบ
- การตั้งราคาและบวกกำไร
- การนำเสนอและปิดงาน
- สัญญาและการชำระเงิน 3 งวด

บทที่ 3 งานเอกชนแบบกลาง — โรงงานและอาคาร

- การเข้าพบและสร้างความน่าเชื่อถือ
- BOQ ละเอียดย่อยและ Shop Drawing
- Value Engineering เพื่อชนะราคา
- กลยุทธ์การเจรจาและยื่นราคา
- การบริหารสัญญาและการเบิกงวด

บทที่ 4 งานภาครัฐ — อบต/อบจ และหน่วยงานรัฐ

- ระเบียบจัดซื้อจัดจ้าง พ.ศ. 2560
- การซื้อซองและอ่าน TOR
- การถอดแบบตามแบบราชการ
- กลยุทธ์ตั้งราคาให้ชนะ
- เอกสารยื่นซองและหลักประกัน

บทที่ 5 การถอดแบบและคำนวณ BOQ

- หลักการถอดแบบอย่างถูกต้อง
- รายการ BOQ มาตรฐาน
- การคำนวณปริมาณงานแต่ละหมวด
- เครื่องมือและซอฟต์แวร์ช่วยถอด

บทที่ 6 การตั้งราคาและการคำนวณกำไร

- โครงสร้างราคาต้นทุน
- ค่า Overhead ที่มีถูกลืม
- การบวกกำไรอย่างถูกต้อง
- การตั้งราคาตามกลยุทธ์แต่ละประเภท

บทที่ 7 กลยุทธ์การนำเสนอและปิดงาน

- การเตรียมเอกสารนำเสนอ
- เทคนิคการพีรเซนต์ให้ชนะใจ
- การอ่านสัญญาณลูกค้า
- การจัดการข้อโต้แย้งด้านราคา

บทที่ 8 การบริหารความเสี่ยงและกรณีศึกษา

- ความเสี่ยง 10 ประการที่พบบ่อย
- วิธีป้องกันและบริหารความเสี่ยง
- กรณีศึกษาจากงานจริง
- บทเรียนจากความผิดพลาด

บทที่ 9 การสร้างฐานลูกค้าระยะยาว

- After-service ที่ทำให้ลูกค้ากลับมา
- การขอ referral อย่างมืออาชีพ
- การสร้าง Portfolio ที่ดึงดูดงาน

บทที่ 10 เครื่องมือและแบบฟอร์มสำเร็จรูป

- Checklist สํารวจหน้างาน
- แบบฟอร์ม BOQ มาตรฐาน
- Template ใบเสนอราคา
- สัญญาว่าจ้างเบื้องต้น

บทที่ 1 ภาพรวมและหลักการพื้นฐานการเสนอราคา

รากฐานที่วิศวกรและผู้รับเหมาทุกคนต้องรู้ก่อนลงสนาม

ทำไมการเสนอราคาถึงสำคัญกว่าที่คิด

ในวงการก่อสร้างไทย ผู้รับเหมาหลายรายสูญเสียงานดีไม่ใช่เพราะฝีมือไม่ถึง แต่เพราะไม่รู้วิธีเสนอราคาที่ถูกต้อง บางรายตั้งราคาต่ำเกินจนขาดทุน บางรายตั้งสูงเกินจนไม่ได้งาน และหลายรายขาดทักษะการนำเสนอที่สร้างความมั่นใจ การเสนอราคาจึงเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ที่ต้องเรียนรู้และฝึกฝน

ปัจจัย 5 ด้านที่กำหนดว่าจะชนะหรือแพ้การเสนอราคา

ผู้รับเหมาที่ชนะงานสม่ำเสมอไม่ใช่คนที่เสนอราคาต่ำที่สุด แต่คือคนที่ถูกค่า "เชื่อใจ" มากที่สุด

ปัจจัย	รายละเอียด	น้ำหนัก
ความน่าเชื่อถือ	ผลงานเก่า โบราณญาติ ทีมงาน	สูง
ความถูกต้องของ BOQ	ครบถ้วน แม่นยำ ไม่มีรายการตก	สูง
ราคาที่เหมาะสม	แข่งขันได้แต่ไม่ขาดทุน	สูง
ทักษะการนำเสนอ	พรีเซนต์ชัด ตอบคำถามได้	กลาง
การติดตามงาน	Follow up ภายใน 48 ชั่วโมง	กลาง

ความแตกต่างระหว่างงาน 3 ประเภทหลัก

งานก่อสร้างแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ที่มีกลยุทธ์การเสนอราคาแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง การใช้กลยุทธ์ผิดประเภทคือสาเหตุอันดับหนึ่งที่ทำให้แพ้การประมูล

หัวข้อ	งานเอกชนเล็ก	งานเอกชนกลาง	งานภาครัฐ
งบประมาณ	ต่ำกว่า 3 ล้าน	3-30 ล้าน	ทุกขนาด
ผู้ตัดสินใจ	เจ้าของบ้าน	เจ้าของโครงการ	คณะกรรมการ
ปัจจัยชนะ	ความไว้วางใจส่วนตัว	ทีมงาน+คุณภาพ	ราคา+เอกสารครบ
เวลาดำเนินงาน	1-4 สัปดาห์	1-3 เดือน	ตามระเบียบราชการ
กำไรเป้าหมาย	15-20%	10-15%	8-12%

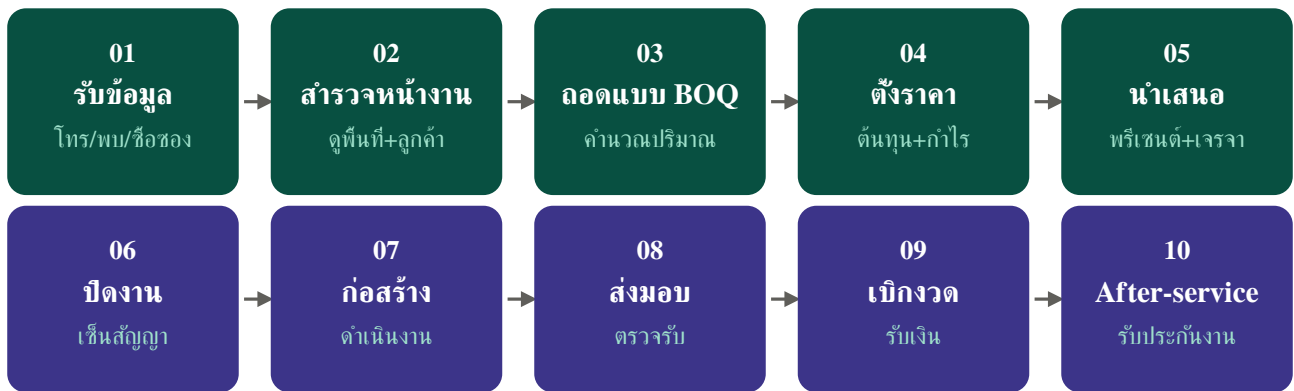
ความเสี่ยง	แก้แบบบ่อย	คำนวณเพิ่ม	ราคากลางต่ำ
------------	------------	------------	-------------

หลักการ 3 ข้อที่ใช้ได้ทุกประเภทงาน

- รู้ต้นทุนจริงก่อนตั้งราคา — อย่าเดาหรือประมาณ ต้องถอดให้ได้ทุกรายการ
- รู้จักลูกค้าก่อนเสนอ — เข้าใจว่าลูกค้าชื่อ "ความมั่นใจ" ไม่ใช่ชื่อราคา
- ยื่นราคาอย่างมีเหตุผล — ราคาที่ต่ำเกินไปสะท้อนว่าคุณภาพต่ำ ไม่ใช่ประหยัดงบ

อย่าเสนอราคาที่ไม่ครอบคลุมต้นทุนจริง แม้จะต้องการงานมาก งานที่ขาดทุนคืองานที่ทำลายธุรกิจ

Flow กระบวนการเสนอราคาฉบับมาตรฐาน



บทที่ 2 งานเอกชนแบบเล็ก

บ้านพักอาศัย รีโนเวท งบต่ำกว่า 3 ล้านบาท

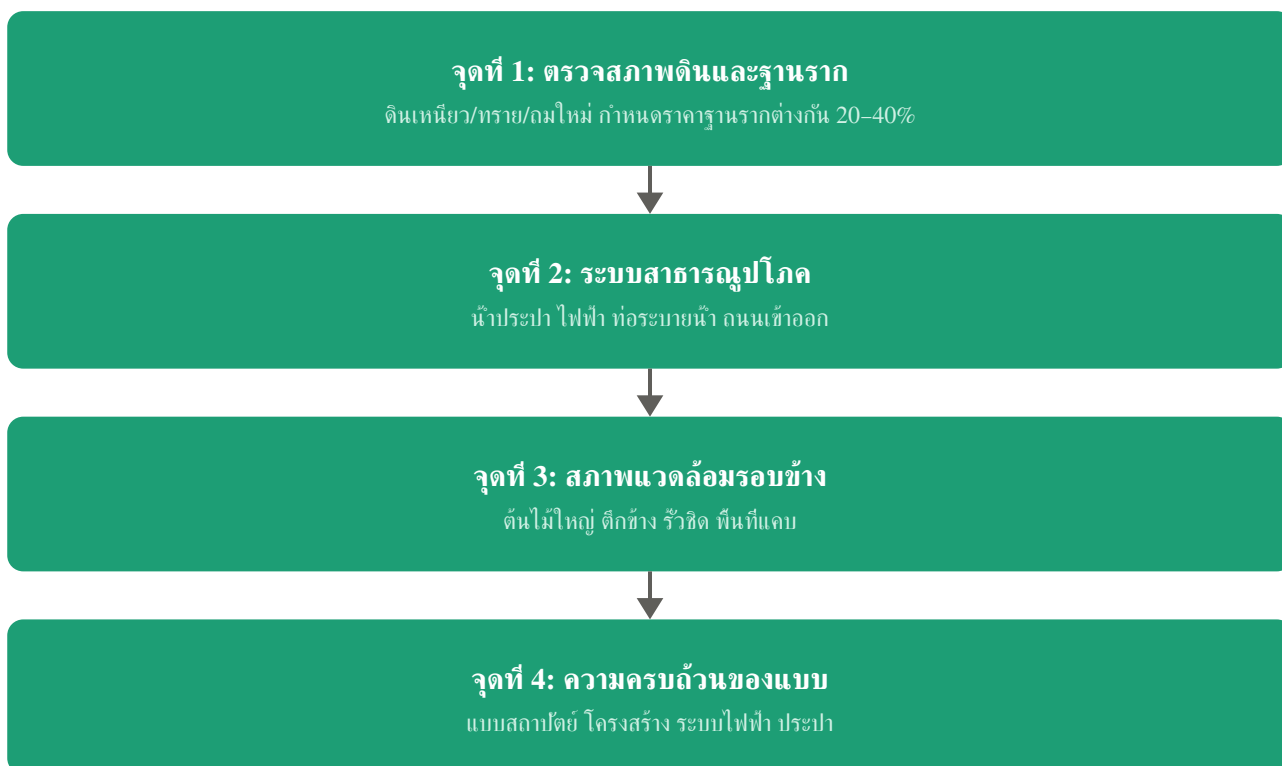
ระยะที่ 1 — การกรอกลูกค้าทางโทรศัพท์ก่อนลงพื้นที่

การลงพื้นที่สำรวจแต่ละครั้งใช้เวลาและทรัพยากร การกรอกลูกค้าเบื้องต้นก่อนนัดหมายจะช่วยประหยัดเวลาและเพิ่มอัตราการปิดงาน

คำถามที่ต้องการ	คำตอบที่ดี	สัญญาณเตือน
งบประมาณอยู่ที่เท่าไหร่?	บอกตัวเลขชัดเจน	ยังไม่รู้ / ขึ้นกับราคา
มีแบบแล้วหรือยัง?	มีแบบพร้อม	ยังไม่มี ให้ช่วยออกแบบด้วย
ตัดสินใจได้คนเดียวไหม?	ตัดสินใจได้เลย	ต้องการสามีภรรยา/หุ้นส่วน
อยากเริ่มงานเมื่อไหร่?	ภายใน 1-3 เดือน	ยังไม่แน่ใจ / ปีหน้า
เคยได้ราคาจากเจ้าอื่นบ้างไหม?	เพิ่งเริ่มหา	เปรียบ 5+ เจ้าแล้ว

ระยะที่ 2 — การสำรวจหน้างานอย่างมืออาชีพ

การสำรวจหน้างานที่ดีใช้เวลาไม่ต่ำกว่า 45 นาที และต้องตรวจสอบให้ครบ 5 จุดสำคัญ



จุดที่ 5: ประเมินความยากของงาน

จำนวนชั้น รูปทรง วัสดุพิเศษ งานตกแต่ง

ถ้าภาพทุกจุดที่เห็นความเสี่ยง จะใช้อธิบายที่มาของราคาให้ลูกค้าเข้าใจและยอมรับได้ง่ายขึ้น

ระยะที่ 3 — การถอดแบบ BOQ งานบ้าน

BOQ (Bill of Quantities) คือรายการปริมาณงานพร้อมราคา ที่ต้องครบทุกหมวด

ข้อผิดพลาดที่พบบ่อยคือตกรายการงานเล็กๆ ซึ่งรวมกันแล้วอาจสูงถึง 5-10% ของงบทั้งหมด

หมวดงาน	รายการย่อยที่สำคัญ	ความเสี่ยงตก
01 งานเตรียมพื้นที่	รื้อถอน ซุดดิน บดอัด ถมดิน	กลาง
02 งานฐานราก	เข็ม ฐานราก คาน ตอม่อ	สูง
03 งานโครงสร้าง	เสา คาน พื้น บันได ดาดฟ้า	สูง
04 งานก่ออิฐฉาบปูน	ผนัง ฉาบเรียบ กันซึม	กลาง
05 งานหลังคา	โครงหลังคา แป กระเบื้อง รางน้ำ	กลาง
06 งานประตูหน้าต่าง	วงกบ บานประตู หน้าต่าง กระจก	ต่ำ
07 งานพื้นและผนัง	กระเบื้อง หิน ไม้ พรม	ต่ำ
08 งานระบบไฟฟ้า	สายไฟ ตู้ DB สวิตช์ ปลั๊ก โคม	สูง
09 งานระบบประปา	ท่อน้ำดี น้ำทิ้ง สุขภัณฑ์	กลาง
10 งานระบบปรับอากาศ	แอร์ ท่อน้ำยา ฐานแอร์	ต่ำ
11 งานทาสี	รองพื้น ทาสีผนัง เพดาน ภายนอก	ต่ำ
12 งานภูมิทัศน์	รั้ว ถนน ที่จอดรถ สวน	กลาง

ระยะที่ 4 — การตั้งราคาและโครงสร้างกำไร

สูตรการตั้งราคาสำหรับงานบ้านเอกชนขนาดเล็ก มีองค์ประกอบดังนี้

องค์ประกอบ	รายละเอียด	สัดส่วน (%)
ค่าวัสดุ	ราคาตลาด + ค่าขนส่ง + สูญเสีย 5-8%	45-55%

ค่าแรง	ค่าแรงงานฝีมือ + แรงทั่วไป	20–30%
ค่า Overhead	ค่าบริหาร น้ำมัน เครื่องมือ ประกัน	8–12%
ค่าความเสี่ยง	ราคาวัสดุผัน แก๊สแบบ อุบัติเหตุ	3–5%
กำไรสุทธิ	เป้าหมายงานบ้านขนาดเล็ก	15–20%
ราคาเสนอ	รวมทุกองค์ประกอบ	100%

อย่าลืมบวกภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% ถ้าคุณเป็นผู้ประกอบการจดทะเบียน VAT

ระยะที่ 5 — การนำเสนอราคาและปิดงาน

วิธีที่นำเสนอราคาสำคัญพอๆ กับตัวเลขราคาเอง ลูกค้าบ้านเอกชนตัดสินใจด้วยความรู้สึกเชื่อมั่น ไม่ใช่เหตุผลทางตัวเลขอย่างเดียว

- พกผลงานรูปถ่ายจริงอย่างน้อย 5–10 โครงการ เน้นงานที่คล้ายกับที่จะทำ
- แยกรายการ BOQ ให้ลูกค้าเห็นว่าราคาประกอบด้วยอะไรบ้าง ไม่ใช่ก้อนเดียว
- อธิบายทุกจุดเสี่ยงที่พบตอนสำรวจ และวิธีจัดการ
- เสนอการชำระเงิน 3 งวด: 30% เริ่มงาน, 40% ครึ่งงาน, 30% ส่งมอบ
- แนบใบอนุญาตก่อสร้าง ใบ วสท. และเอกสารประกัน

ห้ามลดราคาทันทีเมื่อลูกค้าต่อรอง ให้ถามว่า "ต้องการให้ตัดรายการไหนออก?" แทน

การอ่านสัญญาณลูกค้ำระหว่างการนำเสนอ

สัญญาณดี (ควรรับปิด)	สัญญาณเตือน (ต้องระวัง)
ถามเรื่องวัสดุคุณภาพ	ถามว่าลดราคาได้อีกไหม
ถามเรื่อง timeline งาน	บอกว่าเจ้าอื่นราคาต่ำกว่า
ถามเรื่องการรับประกัน	ไม่มีแบบชัดเจน ขอเดากว้างๆ
พาไปดูพื้นที่อย่างละเอียด	พูดถึงการผ่อนหรือกู้ธนาคาร
ตัดสินใจด้วยตัวเอง	ต้องรอปรึกษาหลายคน
ถามเรื่องที่ทีมงาน	ต่อรองราคาตั้งแต่ยังไม่เห็น BOQ

บทที่ 3 งานเอกชนแบบกลาง

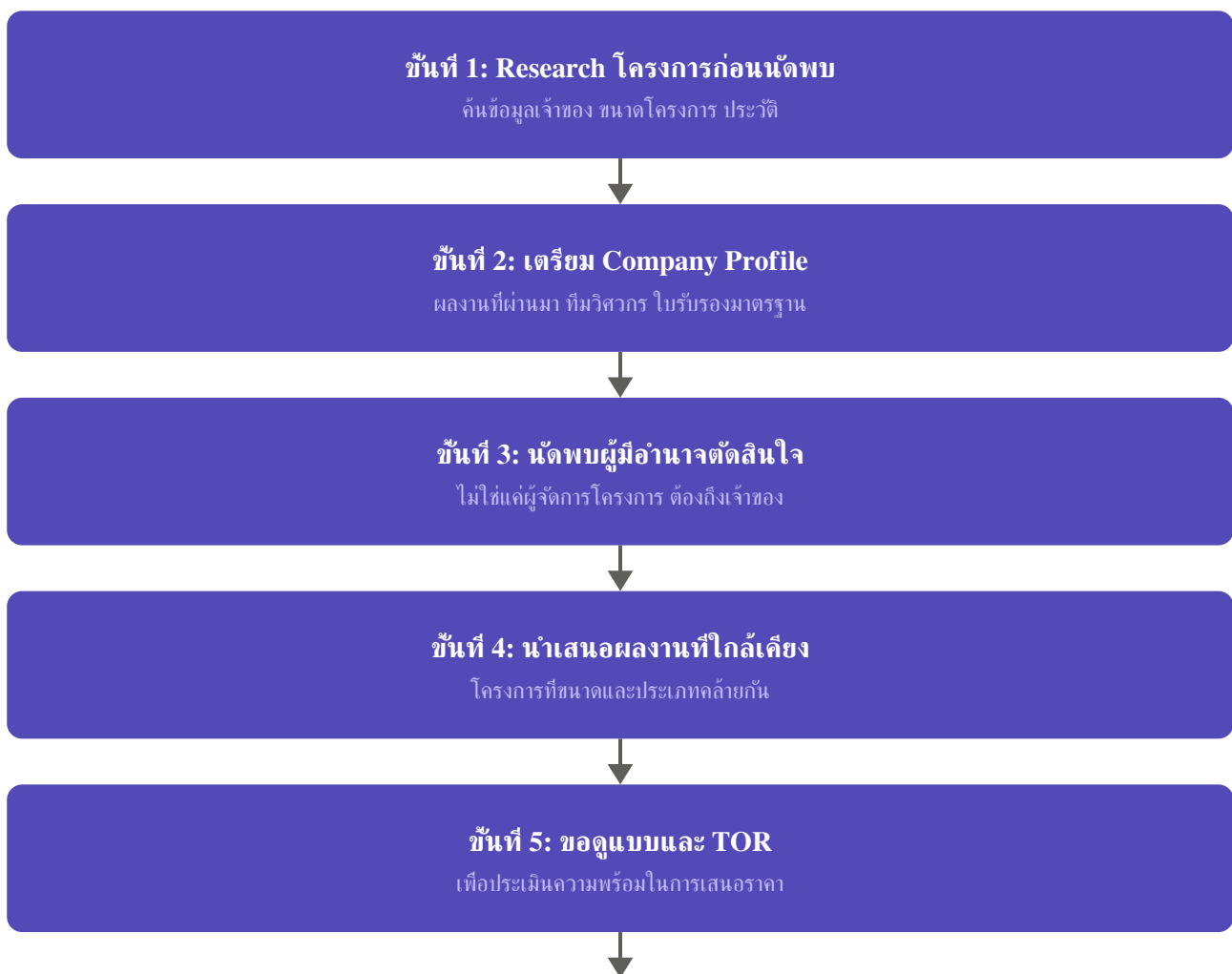
โรงงาน อาคารพาณิชย์ คอนโด จบ 3-30 ล้านบาท

ความแตกต่างสำคัญจากงานบ้านเล็ก

งานเอกชนขนาดกลางมีความซับซ้อนสูงขึ้นไปอย่างมาก ทั้งด้านเทคนิค กระบวนการตัดสินใจ และการบริหารสัญญา ผู้รับเหมาที่ทำได้ดีต้องมีทั้งทีมวิศวกรที่แข็งแกร่ง และประสบการณ์บริหารโครงการขนาดกลาง

งานกลุ่มนี้มักมีการเปรียบเทียบราคา 3-5 เจ้า การมี "จุดขาย" ที่ชัดเจนกว่าคู่แข่งสำคัญกว่าราคาถูกกว่า

กระบวนการเข้าหาและสร้างความน่าเชื่อถือ



BOQ ละเอียดยและ Shop Drawing

งานขนาดกลางต้องใช้ BOQ ที่แยกหมวดชัดเจน และแนบ Shop Drawing ประกอบ
ซึ่งแสดงให้เห็นว่าทีมงานเข้าใจงานอย่างลึกซึ้ง นี่คือการแตกต่างสำคัญที่ทำให้ชนะคู่แข่งที่เสนอราคาก่อนเดียว

หมวด	รายละเอียด BOQ	เอกสารแนบ
โครงสร้าง	ฐานราก เสา คาน พื้น แยกชั้น	Structural Drawing
สถาปัตยกรรม	ผนัง ฝ้า หลังคา ประตูหน้าต่าง	Architectural Plan
ระบบไฟฟ้า	ตู้ MDB/DB สายไฟ Conduit แสงสว่าง	Electrical Layout
ระบบปรับอากาศ	เครื่อง Chiller/AHU/FCU ท่อลม	HVAC Plan
ระบบสุขาภิบาล	ท่อน้ำดี ท่อน้ำทิ้ง บำบัดน้ำ	Sanitary Drawing
ระบบดับเพลิง	Sprinkler ท่อ Hose reel	Fire Protection Plan
ลิฟต์/บันไดเลื่อน	จำนวน ขนาด ความเร็ว Brand	Elevator Spec
งานภายนอก	ถนน Landscape รั้ว ที่จอดรถ	Site Plan

Value Engineering — จุดขายที่ทำให้ชนะโดยไม่ต้องลดราคา

Value Engineering (VE) คือการเสนอทางเลือกที่ประหยัดงบกว่า แต่คุณภาพเทียบเท่าหรือดีกว่า ทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าคุณ "ทำงานแทนเขา" ไม่ใช่แค่รับจ้างทำตามแบบ

พื้นที่	แบบเดิม	VE ที่เสนอ	ประหยัด
โครงสร้าง	Post-tension ทั่วอาคาร	Hybrid: PT เฉพาะชั้นที่ต้องการ	8-12%
วัสดุผนัง	อิฐแดงฉาบปูน	อิฐมวลเบา ผนังหนา	5-8%
ระบบแอร์	Split type รายห้อง	VRF System ประสิทธิภาพสูง	10-15% พลังงาน
งานผิว	หินแกรนิต Imported	หินแกรนิต Local คุณภาพใกล้เคียง	20-30%
ฝ้าเพดาน	Gypsum รูปทรงซับซ้อน	ฝ้าเรียบ + แสงสว่างเน้น	15-25%

กลยุทธ์การเจรจาและการยื่นราคา

เมื่อลูกค้าต่อรองราคา อย่า "ลด" ทันที แต่ให้ใช้เทคนิคต่อไปนี้

- ขอให้ระบุว่าต้องการลดกี่เปอร์เซ็นต์ แล้วถามว่าตัดรายการไหนออกได้บ้าง
- เสนอ VE เพื่อลดต้นทุนจริง ไม่ใช่ลดกำไรตัวเอง
- แสดงข้อมูลราคาวัสดุตลาดปัจจุบัน เพื่อยืนยันความสมเหตุสมผลของราคา
- เสนอ Payment milestone ที่เหมาะสมเพื่อให้ลูกค้ารู้สึกปลอดภัย

- หากถูกกดราคามาก ให้แสดงให้เห็นว่าราคาที่ต่ำกว่านี้จะส่งผลต่อคุณภาพอย่างไร

ถ้าลูกค้าต้องการราคาต่ำกว่าต้นทุน ให้ปฏิเสธอย่างสุภาพ อย่าตอบรับด้วยความกลัวว่าจะไม่ได้งาน

โครงสร้างสัญญางานขนาดกลาง

ข้อสัญญา	รายละเอียดที่ต้องมี
ขอบเขตงาน	ระบุรายการ BOQ ครบถ้วน แนบเป็นเอกสาร
ราคาและการชำระ	กำหนด Milestone Payment 4-5 งวด
ระยะเวลาก่อสร้าง	Bar Chart กำหนดงานแต่ละหมวด
การแก้ไขงาน	Variation Order ต้องได้รับอนุมัติก่อนทำ
การรับประกัน	อย่างน้อย 1 ปีหลังส่งมอบ
ค่าปรับ	กำหนดค่าปรับล่าช้า ไม่เกิน 0.1%/วัน
ข้อพิพาท	ระบุวิธีไกล่เกลี่ยก่อนฟ้องร้อง

บทที่ 4 งานภาครัฐ — ออบต/อบจ และหน่วยงานราชการ

ระเบียบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พ.ศ. 2560

ทำความเข้าใจระเบียบจัดซื้อจัดจ้าง พ.ศ. 2560

การเสนอราคางานภาครัฐต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 อย่างเคร่งครัด การไม่เข้าใจระเบียบคือสาเหตุอันดับหนึ่งที่ทำให้ถูกตัดสิทธิ์

วิธีจัดซื้อ	วงเงิน	ลักษณะ
วิธีเฉพาะเจาะจง	ต่ำกว่า 500,000 บาท	เชิญผู้เสนอราคา 1 ราย
วิธีคัดเลือก	500,001 – 2,000,000 บาท	เชิญ 3 ราย ขึ้นไป
วิธีประกวดราคา (e-Bidding)	ตั้งแต่ 2,000,001 บาทขึ้นไป	ประกาศเปิดกว้าง
วิธีพิเศษ	กรณีพิเศษตามระเบียบ	หน่วยงานพิจารณาเอง

งาน ออบต/อบจ ส่วนใหญ่ใช้วิธีประกวดราคา e-Bidding ผ่านระบบ EGP ของกรมบัญชีกลาง ต้องลงทะเบียนล่วงหน้า

ขั้นตอนการเตรียมตัวก่อนซื้อของ

ก่อนซื้อของและยื่นเอกสาร ควรตรวจสอบความพร้อมขององค์กรก่อน

เงื่อนไข	รายละเอียด	สำคัญมาก
ใบอนุญาตประกอบธุรกิจ	หนังสือรับรองบริษัท ไม่เกิน 6 เดือน	สูง
ใบทะเบียน ภพ.20	ถ้าจดทะเบียน VAT	สูง
ผลงานที่ผ่านมา	งานใกล้เคียง 5 ปีย้อนหลัง	สูง
หลักประกันซอง	1-2% ของราคากลาง (Bank Guarantee)	สูง
ทีมวิศวกรควบคุม	วุฒิ วศ.บ. ขึ้นไป มีใบ กว.	กลาง
ประวัติการผิดสัญญา	ต้องไม่อยู่ใน Blacklist	สูง

การอ่านและวิเคราะห์ TOR (Terms of Reference)

TOR คือข้อกำหนดขอบเขตงาน ที่บอกทุกอย่างเกี่ยวกับงานที่ต้องทำ การอ่าน TOR อย่างละเอียดและถามข้อสงสัยในวันชี้แจงซอง คือขั้นตอนที่สำคัญที่สุดที่ผู้รับเหมาส่วนใหญ่ข้ามไป

- อ่านทุกหน้า ไม่ข้ามหัวข้อ โดยเฉพาะส่วนเงื่อนไขพิเศษ
- สังเกตคุณสมบัติผู้เสนอราคา ตรวจสอบว่าตนเองผ่านครบหรือไม่
- จุดประเด็นที่ไม่ชัดเจนไปถามในวันชี้แจงซอง
- เปรียบ TOR กับแบบก่อสร้าง หากขัดแย้งกันให้ถามเป็นลายลักษณ์อักษร
- ตรวจสอบ Spec วัสดุ หากกำหนด Brand เดียว อาจเป็นการลือคสเปก

หากพบการลือคสเปกที่ไม่เป็นธรรม สามารถยื่นคัดค้านต่อหน่วยงานได้ตามระเบียบ

กลยุทธ์การตั้งราคาให้ชนะงานภาครัฐ

ราคากลางที่หน่วยงานกำหนดคือ "เพดาน" ที่ต้องเสนอต่ำกว่า แต่ต้องไม่ต่ำเกินไปจนทำงานไม่ได้คุณภาพ

ช่วงราคา	ผลที่คาดหวัง	ความเหมาะสม
มากกว่า 100% ของราคากลาง	ถูกตัดทิ้งทันที	ห้ามเสนอ
96-100% ของราคากลาง	ราคาสูงเกิน มักแพ้	ไม่แนะนำ
92-95% ของราคากลาง	แข่งขันได้ กำไรดี	เหมาะสม
88-91% ของราคากลาง	โอกาสชนะสูง กำไรบาง	ระวังต้นทุน
85-87% ของราคากลาง	ชนะง่าย แต่เสี่ยงขาดทุน	ต้องวิเคราะห์ดี
ต่ำกว่า 85% ของราคากลาง	อาจถูกสอบถามความเหมาะสม	เสี่ยงมาก

เอกสารยื่นซองประมูล — ต้องครบ 100%

การยื่นเอกสารไม่ครบแม้แต่รายการเดียว อาจทำให้ถูกตัดสิทธิ์ทันที ต้องทำ Checklist และตรวจสอบอย่างน้อย 2 รอบก่อนวันยื่นซอง

ลำดับ	เอกสาร	หมายเหตุ
1	หนังสือเสนอราคา	ลงนามโดยผู้มีอำนาจ + ตราบริษัท
2	ใบเสนอราคา (BOQ)	กรอกครบทุกรายการ ไม่มีการลบ/แก้ไข
3	หนังสือรับรองบริษัท	อายุไม่เกิน 6 เดือน
4	บัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น	ออกโดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า
5	ใบ ภพ.20	สำเนาถ่ายเอกสาร + รับรองสำเนา
6	หลักประกันซอง	Bank Guarantee ธนาคาร

7	ผลงานที่ผ่านมา	สัญญา + หนังสือรับรองผลงาน
8	โบ กว. วิศวกร	วิศวกรควบคุมงาน
9	บัญชีผู้รับเหมา	ขึ้นทะเบียนกับหน่วยงาน (ถ้ามี)
10	เอกสารคุณสมบัติอื่น	ตาม TOR ระบุ

ทำซองเอกสาร 2 ชุด ชุดหนึ่งยื่น อีกชุดเก็บไว้เป็นหลักฐาน และถ่ายภาพทุกหน้าก่อนยื่น

บทที่ 5 การถอดแบบและคำนวณ BOQ

หัวใจของการเสนอราคาที่แม่นยำ

หลักการถอดแบบที่ถูกต้อง

BOQ ที่ดีต้องครบ 3 ด้าน: ครบรายการ (ไม่มีตก) แม่นยำ (คำนวณถูก) และเข้าใจง่าย (ลูกค้าอ่านได้)
การถอดแบบที่ผิดพลาดคือสาเหตุหลัก ของการขาดทุนหรือทะเลาะกับลูกค้า

สูตรคำนวณงาน โครงสร้างพื้นฐาน

- งานคอนกรีต: ปริมาณ (ม.3) = กว้าง x ยาว x หนา (เป็นเมตร)
- งานเหล็กเสริม: น้ำหนัก (กก.) = พื้นที่หน้าตัด x ความยาว x 7,850 กก./ม.3
- งานฉาบปูน: พื้นที่ (ม.2) = กว้าง x ยาว ทั้งสองหน้า
- งานกระเบื้อง: บวกสูญเสีย 5-8% ของพื้นที่จริง
- งานสีทาผนัง: พื้นที่ (ม.2) = เส้นรอบวง x ความสูง หักพื้นที่เปิด

ใช้ BIM (Building Information Modeling) ช่วยถอดแบบในงานขนาดกลางขึ้นไป ลดความผิดพลาดได้ 60-80%

ตัวอย่างการถอดแบบเสาคอนกรีต

เสาคอนกรีตเสริมเหล็ก ขนาด 0.30 x 0.30 เมตร สูง 3.20 เมตร จำนวน 20 ต้น

รายการ	การคำนวณ	ปริมาณ	หน่วย
คอนกรีต	$0.30 \times 0.30 \times 3.20 \times 20$	5.76	ม.3
เหล็กยี่น DB20	$(4 \text{ เส้น} \times 3.20 \text{ ม.}) \times 20 \text{ ต้น}$	256	ม.
เหล็กยี่น DB16	$(4 \text{ เส้น} \times 3.20 \text{ ม.}) \times 20 \text{ ต้น}$	256	ม.
เหล็กปลอก RB9	$\text{ปลอก } H=0.20 \text{ ม.} \times (3.20/0.15) \times 20$	2,133	ม.
แบบหล่อ	$(0.30 \times 4 \text{ ด้าน} \times 3.20 \text{ ม.}) \times 20 \text{ ต้น}$	76.8	ม.2

รายการที่มักถูกลืมในการถอดแบบ

รายการที่ตกบ่อยที่สุดคือ งานรื้อถอนเดิม ค่าเคลื่อนย้าย ค่าทดสอบ และค่าประสานงานระบบ

หมวด	รายการที่มักถูกลืม
งานเตรียม	ค่ารื้อถอนงานเดิม ค่ากำจัดขยะ ค่าสุชา ค่าไฟชั่วคราว
โครงสร้าง	ค่าฟอร์มค้ำยัน ค่าเครน ค่าทดสอบคอนกรีต (กด Cube)
งานระบบ	ค่าทดสอบระบบ (Commissioning) ค่าฝึกอบรมผู้ใช้
งานภายนอก	ค่าขอมลถนนหลังก่อสร้าง ค่าดอกเสาเข็มทดสอบ
การบริหาร	ค่าประกันภัย ค่า Bond ค่าอนุญาตก่อสร้าง
ส่งมอบ	ค่าทำความสะอาด ค่าเอกสาร As-built

เครื่องมือช่วยถอดแบบในปัจจุบัน

เครื่องมือ	ความสามารถ	เหมาะกับงาน
AutoCAD + Excel	วัดพื้นที่ คำนวณปริมาณ	ทุกขนาด
Autodesk Revit	BIM ถอดแบบอัตโนมัติ	งานกลาง-ใหญ่
Planswift	Digital Takeoff จากแบบ PDF	ทุกขนาด
SketchUp + Estimating Plugin	3D + ประมาณราคา	งานเล็ก-กลาง
Excel Template BOQ	คำนวณและสรุปราคา	ทุกขนาด

บทที่ 6 การตั้งราคาและการคำนวณกำไร

ศาสตร์ที่ต้องแม่นยำทุกบาท

โครงสร้างราคาต้นทุนที่สมบูรณ์

ต้นทุนงานก่อสร้างแบ่งเป็น 4 กลุ่มหลัก ที่ต้องคำนวณให้ครบก่อนตั้งราคาเสนอ

กลุ่มต้นทุน	รายละเอียด	สัดส่วนทั่วไป
Direct Cost — วัสดุ	ราคาวัสดุ + ค่าขนส่ง + สูญเสีย	40–55%
Direct Cost — แรงงาน	ค่าแรงงานฝีมือ + แรงทั่วไป + OT	20–30%
Indirect Cost — Overhead	เช่าสำนักงาน ยานพาหนะ เครื่องมือ	5–10%
Indirect Cost — บริหาร	เงินเดือนพนักงาน ค่าโทรศัพท์ IT	3–6%
ค่าความเสี่ยง (Contingency)	ราคาวัสดุผัน แก้มแบบ อุบัติเหตุ	3–5%
กำไรสุทธิ (Net Profit)	เป้าหมายก่อนภาษี	8–20%

ค่า Overhead ที่มักถูกลืมหรือประเมินต่ำ

ผู้รับเหมาจำนวนมากขาดทุนโดยไม่รู้ตัว เพราะไม่ได้นำค่า Overhead ทั้งหมด มาคิดในราคาต้นทุน ทั้งที่รายจ่ายเหล่านี้เกิดขึ้นจริงทุกเดือน

รายการ Overhead	ตัวอย่างค่าใช้จ่าย
ค่าเช่าสำนักงาน/โกดัง	5,000–30,000 บาท/เดือน
เงินเดือนพนักงานสำนักงาน	บุคลากร บัญชี PM 1–3 คน
ค่าน้ำมันยานพาหนะ	รถกระบะ รถสำรวจ
ค่าซ่อมบำรุงเครื่องมือ	สว่าน เลื่อย เครื่องผสม
ค่าประกันภัยก่อสร้าง	CAR Policy ต่อโครงการ
ค่าใบอนุญาตและต่ออายุ	ใบ กว. ISO ใบรับรองต่างๆ
ค่าฝึกอบรม	Safety ทีมงานใหม่
ค่าบัญชีและกฎหมาย	ทนาย สมุดบัญชีรับจ้าง

การตั้งราคาตามกลยุทธ์แต่ละประเภทงาน

งานเอกชนเล็ก — Markup 15–20%

- คำนวณต้นทุนจริงทุกบาท แล้ว x 1.15 ถึง 1.20
- ราคาวัสดุใช้ราคาซื้อจริง ไม่ใช่ราคาท้องตลาด
- แรงงานใช้ราคาที่จ่ายจริง + ค่าเดินทาง + ค่าอาหาร
- บวก Contingency 5% สำหรับงานรีโนเวทเสมอ เพราะซ่อนปัญหา

งานเอกชนกลาง — Markup 10–15%

- แยกต้นทุนตาม Work Package ให้ชัดเจน
- คำนวณต้นทุนวัสดุตาม Market Rate ปัจจุบัน บวก Escalation 3–5%
- กำไรขั้นต่ำ 10% — ตากว่านี้ไม่คุ้มความเสี่ยง
- ราคาเหล็กและซีเมนต์ผันผวน ใส่ Price Escalation Clause ในสัญญา

งานภาครัฐ — เสนอ 88–95% ของราคากลาง

- ต้องรู้ราคากลางก่อน ค้นหาจากเว็บ EGP หรือถามเจ้าหน้าที่
- วิเคราะห์ต้นทุนจริงก่อน ถ้าต้นทุน > 88% ของราคากลาง ไม่ควรยื่น
- ระวังค่า Factor F ที่รัฐกำหนด ซึ่งรวมค่า Overhead และกำไรแล้ว

ห้ามใช้ราคาเดิมจากงานก่อนหน้ามาเสนอโดยไม่ตรวจสอบราคาวัสดุปัจจุบัน ราคาเหล็กและซีเมนต์เปลี่ยนทุกไตรมาส

บทที่ 7 กลยุทธ์การนำเสนอและปิดงาน

ตั้งแต่ใบเสนอราคาถึงการเซ็นสัญญา

การเตรียมเอกสารนำเสนอที่ดี

ใบเสนอราคาที่ดีไม่ใช่แค่ตัวเลข แต่ต้องสื่อสารคุณภาพและความน่าเชื่อถือ ลูกค้าที่ได้รับใบเสนอราคาจาก 3 เจ้า จะเลือกเจ้าที่ทำให้รู้สึก "อุ่นใจ" มากที่สุด

เอกสาร	เนื้อหา	ความสำคัญ
ใบปะหน้า	ชื่อโครงการ วันที่ ชื่อลูกค้า ราคารวม	สูง
สรุปงาน	ขอบเขตงาน ไม่เกิน 1 หน้า	สูง
BOQ แยกหมวด	ราคาแต่ละหมวดชัดเจน	สูง
แผน Timeline	Bar Chart ระยะเวลาก่อสร้าง	กลาง
ผลงานที่ผ่านมา	ภาพถ่าย 5-10 โครงการ	สูง
ประวัติทีมงาน	วุฒิการศึกษา ประสบการณ์	กลาง
เงื่อนไขการชำระ	งวดที่ชัดเจน	สูง
การรับประกัน	ระยะเวลาและขอบเขต	กลาง

เทคนิคการพีริเซนต์ให้ชนะใจ

- เริ่มด้วยการสรุปสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับ ไม่ใช่เริ่มด้วยราคา
- แสดงว่าคุณ "เข้าใจปัญหา" ของลูกค้า ก่อนนำเสนอวิธีแก้
- ใช้รูปถ่ายผลงานจริงมากกว่าคำพูด ภาพหนึ่งภาพ = คำพูดพัน
- เมื่อนำเสนอราคา ให้อธิบายที่มาของแต่ละตัวเลข ไม่ใช่แค่บอกรวม
- ตั้งคำถามปลายเปิดเพื่อให้ลูกค้าพูด "ใช่" มากกว่าฟังเราพูดคนเดียว
- สรุปปิดด้วย "ถ้าราคานี้เหมาะสม เราพร้อมเริ่มงานเมื่อไหร่?"

การนำเสนอที่ดีที่สุดคือการทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าคุณ "แก้ปัญหาให้เขา" ไม่ใช่ "ขายงานให้เขา"

การจัดการข้อโต้แย้งด้านราคา

ข้อโต้แย้งที่พบบ่อยและวิธีตอบสนองอย่างมืออาชีพ

ข้อโต้แย้ง	วิธีตอบสนอง
"ราคาแพงกว่าเจ้าอื่น"	"ขอดู BOQ ของเจ้าอื่นเปรียบเทียบได้เลยครับ รายการเราครบกว่าแน่นอน"
"ลดได้อีกไหม?"	"ลดได้ครับ แต่ต้องตัดรายการ... ออก อยากตัดรายการไหน?"
"รูดราคาอีกเจ้าก่อน"	"ดีเลยครับ แต่ขอฝากว่าราคาวัสดุอาจขึ้นถ้ารอนาน"
"ไม่มีผลงานแบบนี้"	"เราไม่มีงานนี้ แต่มีงานใกล้เคียงที่มากกว่า ดูได้เลย"
"ทีมงานมีประสบการณ์ไหม?"	"วิศวกรเราประสบการณ์ X ปี มีใบ กว. ยืนยันได้เลย"

Flow การติดตามงานหลังเสนอราคา



บทที่ 8 การบริหารความเสี่ยงและกรณีศึกษา

บทเรียนจากความผิดพลาดในสนามจริง

ความเสี่ยง 10 ประการที่พบบ่อยในงานก่อสร้าง

#	ความเสี่ยง	ผลกระทบ	วิธีป้องกัน
1	ราคาวัสดุขึ้น	ต้นทุนเกิน	ใส่ Price Escalation Clause
2	แก้แบบบ่อย	ล่าช้า-ต้นทุนบาน	Variation Order ทุกครั้ง
3	ลูกค้าชำระล่าช้า	ขาดสภาพคล่อง	สัญญาชำระล่าช้า
4	ผู้รับเหมาช่วงหนึ่งงาน	งานค้าง ทาดนใหม่	จ่ายตาม Progress ไม่จ่ายล่วงหน้า
5	อุบัติเหตุหน้างาน	ค่าชดเชย กฎหมาย	ประกัน CAR + WC ทุกโครงการ
6	ฝนตกกระทบงาน	งานล่าช้า	ใส่ Force Majeure ในสัญญา
7	ดินสภาพแยกว่าคาด	ต้นทุนฐานรากพุ่ง	เจาะสำรวจดินก่อนเสนอ
8	ผู้รับเหมาช่วงต่ำคุณภาพ	งานซ่อมซ้ำ	Pre-qualify ผู้รับเหมาช่วง
9	ข้อพิพาทสัญญา	ฟ้องร้อง	สัญญาชัดเจน ทนาย Review
10	เสนอราคาพลาด BOQ ตก	ขาดทุนหนัก	Peer Review BOQ ก่อนส่ง

กรณีศึกษาที่ 1 — งานบ้านที่เสนอราคาต่ำเกินไป

สถานการณ์: ผู้รับเหมาได้รับงานบ้าน 2 ชั้น มูลค่า 2.8 ล้านบาท โดยตั้งราคาตามประสบการณ์ ไม่ได้ถอดแบบละเอียด ผลลัพธ์คือขาดทุน 380,000 บาท

- สาเหตุหลัก: ไม่ได้บวกค่าฐานรากพิเศษ (ดินอ่อน) เพิ่มอีก 180,000 บาท
- สาเหตุรอง: ราคาเหล็กขึ้น 15% ระหว่างก่อสร้าง ไม่มี Escalation Clause
- ไม่มีการทำ Variation Order เมื่อลูกค้าขอเพิ่มงาน 6 รายการ
- บทเรียน: ถอดแบบทุกรายการ ทำ Contingency 5% และใส่ Escalation

กรณีศึกษาที่ 2 — ชะงักงานภาครัฐด้วยราคาต่ำสุด แต่กลับขาดทุน

สถานการณ์: เสนอราคา 83% ของราคากลาง เพื่อให้ชนะแน่นอน แต่เมื่อเริ่มงานพบว่าต้นทุนจริงอยู่ที่ 91% ของราคากลาง

- ผลลัพธ์: ขาดทุน 8% ของมูลค่าสัญญา 5 ล้านบาท = ขาดทุน 400,000 บาท

- บทเรียน: ต้องคำนวณต้นทุนจริงก่อน แล้วค่อยดูว่าเสนอได้แค่ไหน
- ถ้าต้นทุน + กำไรขั้นต่ำ > 88% ของราคากลาง ไม่ควรยื่น

กรณีศึกษาที่ 3 — ชนงงานด้วย Value Engineering

สถานการณ์: งานก่อสร้างโรงงาน 15 ล้านบาท มีผู้แข่งขัน 4 ราย เสนอราคาใกล้เคียงกันหมด แต่ชนะได้เพราะเสนอ VE ประหยัดงบลูกค้า 1.2 ล้านบาท

- VE ที่เสนอ: เปลี่ยนระบบ Split-type เป็น VRF ประหยัดไฟ 30% ต่อปี
- VE ที่ 2: ใช้หินแกรนิตในประเทศแทน Import ประหยัด 400,000 บาท
- ผล: ราคาเสนอเท่ากับคู่แข่ง แต่ได้งานเพราะลูกค้าเห็นว่า "คิดให้"
- บทเรียน: VE ต้องเสนอ "ประโยชน์" ให้ลูกค้า ไม่ใช่ "ลดคุณภาพ"

บทที่ 9 การสร้างฐานลูกค้าระยะยาว

จากงานหนึ่งสู่ธุรกิจที่ยั่งยืน

หลักการ After-service ที่ทำให้ลูกค้ากลับมา

ผู้รับเหมาที่ประสบความสำเร็จในระยะยาวมักได้งานจาก "ลูกค้าเก่า" และ "การแนะนำ" มากกว่าการหาลูกค้าใหม่ตลอดเวลา After-service ที่ดีคือการลงทุนที่คุ้มค่าที่สุด

ช่วงเวลา	กิจกรรม After-service
วันส่งมอบงาน	ทำความสะอาดหน้างาน มอบ Manual ระบบ As-built Drawing
1 เดือนหลังส่ง	โทรถามว่ามีปัญหาอะไรไหม ไปดูหน้างาน
3 เดือนหลังส่ง	ส่ง Maintenance Checklist ให้ลูกค้า
6 เดือนหลังส่ง	เข้าตรวจสอบสภาพอาคารฟรี 1 ครั้ง
1 ปีหลังส่ง	ครบรับประกัน ส่งรายงานสรุปสภาพอาคาร
ทุกปี	ส่งข้อมูลข่าวสาร เทคนิคดูแลบ้าน ราคาวัสดุ

การขอ Referral อย่างมืออาชีพ

ลูกค้าที่พึงพอใจมักไม่แนะนำต่อเองถ้าไม่ถูกถาม การขอ Referral ต้องทำในเวลาที่เหมาะสม ไม่ใช่ขอตลอดเวลา

- ขอ Referral ตอนลูกค้าพอใจที่สุด คือช่วงส่งมอบงานสำเร็จ
- ขอแบบเฉพาะเจาะจง: "รู้จักใครที่กำลังจะสร้างบ้านบ้างไหมครับ?"
- เสนอส่วนลด 3-5% ให้ลูกค้าเก่าถ้านำลูกค้าใหม่มาให้
- ขอรูปถ่ายและคำรีวิวเพื่อใช้ใน Portfolio
- อย่าขอ Referral ก่อนงานเสร็จสมบูรณ์

การสร้าง Portfolio ที่ดึงดูดงาน

Portfolio คือสิ่งแรกที่ลูกค้าดูก่อนตัดสินใจนัดพบ ต้องสร้างภาพจำที่ดีและน่าเชื่อถือตั้งแต่วันแรก

องค์ประกอบ	รายละเอียดที่ต้องมี
ภาพถ่ายโครงการ	Before-After ทุกโครงการ อย่างน้อย 5-10 ภาพ/โครงการ
ประเภทงานที่ชำนาญ	ระบุประเภทงานที่ทำได้ดีที่สุด 2-3 ประเภท

ขนาดโครงการ	งบประมาณน้อยสุด-มากที่สุดที่เคยทำ
ทีมงาน	รูปถ่ายทีม ชื่อ ใบรับรอง ประสบการณ์
ความเชี่ยวชาญพิเศษ	BIM, Green Building, งานพิเศษ
คำรวิวลูกค้า	Quote สั้นๆ จากลูกค้าจริง พร้อมชื่อ/บริษัท
การรับรองมาตรฐาน	ISO มอก. LEED ใบรับรองอื่นๆ

สร้าง Portfolio ทั้งแบบ Digital (PDF / เว็บไซต์) และแบบพิมพ์ A4 สำหรับนำไปพบลูกค้า

บทที่ 10 เครื่องมือและแบบฟอร์มสำเร็จรูป

ใช้ได้เลยทันที

Checklist สำหรับงาน

หมวด	รายการตรวจสอบ	สถานะ
ข้อมูลทั่วไป	ที่อยู่และพิกัด GPS หน่วยงาน	<input type="checkbox"/>
	ชื่อเจ้าของ เบอร์ติดต่อ	<input type="checkbox"/>
	วันที่สำรวจ และผู้สำรวจ	<input type="checkbox"/>
สภาพดิน	ประเภทดิน (เหนียว/ทราย/ถมใหม่)	<input type="checkbox"/>
	ระดับน้ำใต้ดิน	<input type="checkbox"/>
	ประวัติหน้าท่วม	<input type="checkbox"/>
สาธารณูปโภค	แหล่งน้ำประปา มีหรือต้องขุดเจาะ	<input type="checkbox"/>
	ระบบไฟฟ้า Phase เดี่ยว/สาม	<input type="checkbox"/>
	ท่อระบายน้ำสาธารณะ	<input type="checkbox"/>
การเข้าถึง	ถนนเข้าออกรถบรรทุกได้ไหม	<input type="checkbox"/>
	พื้นที่วางวัสดุชั่วคราว	<input type="checkbox"/>
สิ่งแวดล้อม	ต้นไม้ใหญ่ที่กระทบงาน	<input type="checkbox"/>
	อาคารข้างเคียง ระยะห่าง	<input type="checkbox"/>
แบบก่อสร้าง	ครบทุก Discipline หรือไม่	<input type="checkbox"/>
	Scale ถูกต้องและสอดคล้องกัน	<input type="checkbox"/>
ลูกค้า	ตัดสินใจเองได้หรือต้องปรึกษา	<input type="checkbox"/>
	งบประมาณที่แท้จริง	<input type="checkbox"/>
	ระยะเวลาที่ต้องการ	<input type="checkbox"/>

Template ใบเสนอราคามาตรฐาน

โครงสร้างใบเสนอราคาที่ครบถ้วน สามารถนำไปปรับใช้ได้ทันที

ส่วน	เนื้อหา
หัวใบเสนอราคา	ชื่อบริษัท โลโก้ ที่อยู่ เบอร์ โบทะเบียน
ข้อมูลลูกค้า	ชื่อ ที่อยู่ เบอร์ โครงการ
วันที่และอายุราคา	วันที่เสนอ ราคาที่ใช้ได้ถึงวันที่...
รายการ BOQ	แยกหมวดงาน ปริมาณ หน่วย ราคาต่อหน่วย รวม
ราคารวมก่อนภาษี	ผลรวมทุกหมวด
ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ถ้าเป็นนิติบุคคล VAT
ราคารวมทั้งสิ้น	ตัวเลขและตัวอักษร
เงื่อนไขการชำระ	งวดที่ 1/2/3 ระบุ % และเงินไข
ระยะเวลาก่อสร้าง	จำนวนวันหรือสัปดาห์
ขอบเขตงาน	รวมอะไร ไม่รวมอะไร
การรับประกัน	ระยะเวลาและขอบเขต
ลายเซ็น	ผู้มีอำนาจลงนาม ตราบริษัท

สรุป — 10 ข้อสำคัญที่ต้องจำ

01. รู้ต้นทุนจริงทุกบาท อย่าเดา อย่าประมาณ
02. สำนวณงานทุกครั้ง ไม่ว่าจะงานเล็กหรือใหญ่
03. กรองลูกค้าก่อนลงพื้นที่ เพื่อไม่เสียเวลาเปล่า
04. BOQ ต้องครบทุกรายการ ทำ Peer Review ก่อนส่ง
05. ยื่นราคาด้วยเหตุผล อย่าลดเพราะความกลัว
06. สัญญาต้องชัดเจน โดยเฉพาะ Variation Order
07. บริหารกระแสเงินสด ไม่ให้ติดลบระหว่างงาน
08. ใส่ประกันทุกโครงการ CAR Policy ขั้นต่ำ
09. After-service สร้างลูกค้าระยะยาวและ Referral
10. เรียนรู้จากทุกโครงการ ทั้งที่ชนะและแพ้

คู่มือนี้จัดทำจากประสบการณ์จริงกว่า 40 ปีในวงการก่อสร้างไทย ขอให้นำไปปรับใช้ให้เหมาะกับบริบทของแต่ละโครงการ และขอให้ทุกการเสนอราคาประสบความสำเร็จ

ความสำเร็จในการเสนอราคาไม่ใช่แค่ชนะงาน แต่คือการได้งานที่ทำกำไรจริง สร้างชื่อเสียงที่ดี และนำไปสู่การเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืน

บทที่ บทเสริม คู่มือสำรวจหน้างานฉบับสมบูรณ์

ทุกสิ่งที่ต้องดู วัด และบันทึกในหน้างาน

ก่อนออกเดินทาง — เตรียมตัวให้พร้อม

การสำรวจหน้างานที่ดีเริ่มต้นจากก่อนออกจากสำนักงาน ผู้รับเหมาที่เชี่ยวชาญจะเตรียมตัว 30–60 นาที ก่อนไปทุกครั้ง

สิ่งที่ต้องเตรียม	รายละเอียด	ทำไมต้องมี
ตลับเมตร (5 เมตร + 50 เมตร)	วัดระยะ พื้นที่ ความสูง	คำนวณ BOQ
กล้องถ่ายรูป / มือถือ	ถ่าย 20–50 รูปต่อหน้างาน	หลักฐานและอธิบายราคา
สมุดบันทึก + ดินสอ	จดตัวเลขและข้อสังเกต	ไม่พลาดข้อมูลสำคัญ
Portfolio บริษัท	รูปผลงานอย่างน้อย 10 โครงการ	สร้างความน่าเชื่อถือ
แบบก่อสร้าง (ถ้ามี)	พิมพ์ A3 ไปด้วย	อ้างอิงและวัดจากแบบ
ใบอนุญาต กว. / บริษัท	สำเนาพกติดตัว	ยืนยันความน่าเชื่อถือ
ข้อมูล Google Maps	Screenshot พื้นที่ลวงหน้า	เห็นสภาพโดยรอบก่อน
Laser Distance Meter	วัดระยะไกลอย่างแม่นยำ	ห้องที่เข้าถึงยาก
ไฟฉาย	สำหรับใต้ถุน ห้องใต้ดิน	ตรวจสอบได้ทุกพื้นที่

ระยะที่ 1: การสำรวจสภาพโดยรอบ (5–10 นาที)

ก่อนเข้าพื้นที่ก่อสร้าง ให้เดินรอบที่ดินหนึ่งรอบ สังเกตสิ่งแวดล้อมโดยรอบ ซึ่งมักมีผลกระทบต่อราคาและความยากของงานมากกว่าที่คิด

- สังเกตถนนเข้าออก: ความกว้าง สภาพถนน สามารถรถบรรทุกเข้าได้ไหม
- ดูอาคารข้างเคียง: ระยะห่างจากรั้ว ความสูง อาจกระทบการทำงานและแสงสว่าง
- สังเกตต้นไม้ใหญ่: รากสีกออาจกระทบฐานราก ต้นไม้สูงอาจกระทบเครน
- ดูระดับถนน: ที่ดินสูงหรือต่ำกว่าถนน ส่งผลต่อระบบระบายน้ำและราคาดม
- มีสายไฟฟ้าแรงสูงผ่านหรือไม่: กระทบการใช้เครนและ Tower Crane

- พื้นที่รอบข้างโล่งหรือแออัด: ส่งผลต่อพื้นที่วางวัสดุและการทำงาน

ระยะที่ 2: การตรวจสอบสภาพดิน (10 นาที)

สภาพดินเป็นปัจจัยที่มีผลต่อราคามากที่สุด เพราะกำหนดประเภทและขนาดฐานรากโดยตรง ดินที่ต่างกันทำให้ราคาฐานรากต่างกันได้ถึง 50%

ประเภทดิน	ลักษณะที่สังเกตได้	ผลต่อราคาฐานราก
ดินแน่น (Good)	ดินแดง ดินดำแน่น เหยียบไม่ยุบ	ฐานแผ่ทั่วไป ราคาปกติ
ดินเหนียว (Medium)	ดินเหนียว เหยียบยุบเล็กน้อย	เข็มสั้น 6–8 ม. +15–25%
ดินอ่อน (Poor)	บวม ขึ้นแฉะ เหยียบยุบมาก	เข็มยาว 12–21 ม. +30–50%
ดินถมใหม่ (Fill)	ดินหลวม ไม่บดอัด พบในพื้นที่ใหม่	บดอัดหรือเข็ม +20–40%
ดินปนทราย (Sandy)	ร่วนซุย น้ำไหลผ่านง่าย	ฐานแผ่ + Tie Beam +10–20%

ถามเพื่อนบ้านรอบข้างว่าบ้านของเขาใช้เสาเข็มแบบไหน ยาวเท่าไร นี่คือข้อมูลดินที่ดีที่สุด

ระยะที่ 3: ตรวจสอบระบบสาธารณูปโภค (10 นาที)

ระบบ	สิ่งที่ต้องตรวจ	ผลต่อราคา
น้ำประปา	มีท่อประปาลงหน้าที่ดินหรือยัง ขนาดท่อ	+0–50,000 บาท ถ้าต้องลาก
ไฟฟ้า	เสาไฟอยู่ที่ไหน Phase เดียวหรือสาม	+0–80,000 ถ้าต้องขยับ
ท่อระบายน้ำ	ท่อสาธารณะอยู่ที่ไหน ระดับลึกเท่าไร	+0–60,000 ถ้าท่อลึก
อินเทอร์เน็ต	Fiber มาถึงหรือยัง	ข้อมูลให้ลูกค้า
ก๊าซ	มีท่อก๊าซธรรมชาติหรือไม่	ข้อมูลออกแบบคร่าว

ระยะที่ 4: วัดพื้นที่และตรวจแบบ (15 นาที)

การวัดพื้นที่จริงและเปรียบกับแบบ เป็นขั้นตอนที่สำคัญที่สุดในการป้องกันความผิดพลาด

- วัดพื้นที่ทั้งหมดของที่ดิน เปรียบกับโฉนดและแบบผังบริเวณ
- ตรวจสอบทิศทางอาคาร ทิศเหนือ-ใต้ กระทบแสงแดดและความร้อน
- วัดพื้นที่แต่ละห้อง เปรียบกับแบบสถาปัตย์ ถ้าต่างกัน > 5% แจ้งลูกค้า
- ตรวจสอบความสูงชั้นที่กำหนดในแบบ เพียงพอกับการใช้งานหรือไม่
- ตรวจสอบแบบโครงสร้างว่าสอดคล้องกับแบบสถาปัตย์ ตำแหน่งเสาตรงกันหรือไม่
- ตรวจสอบแบบ MEP: ห้องน้ำ ห้องครัว ตำแหน่งจุดไฟฟ้าสมเหตุสมผลหรือไม่

ระยะที่ 5: ประเมินลูกค้าและประเมินความเสี่ยง (10 นาที)

ระหว่างที่สำรวจหน้างาน ให้สังเกตพฤติกรรมของลูกค้าด้วย เพราะมีข้อมูลที่ช่วยตัดสินใจว่าควรเสนอราคาหรือไม่

สิ่งที่สังเกต	ความหมาย	การตีความ
ลูกค้าเตรียมแบบมาครบ	วางแผนมาแล้ว จริงจัง	สัญญาณดี ลงทุนเวลาได้
มีแบบแต่ไม่ได้อ่าน	สนใจงาน แต่อาจไม่เข้าใจ	ต้องอธิบายมาก
ไม่มีแบบ ขอให้ประมาณ	ยังไม่พร้อม งบอาจไม่ชัด	ระวัง อย่ายื่นราคาเกินเดียว
ถามราคาทันทีที่พบ	ชื่อจากราคา ไม่ใช่คุณภาพ	เตรียมยื่นราคา
ถามเรื่องประกันและรับประกัน	ต้องการความมั่นใจ	เน้น After-service
พาสามีภรรยาไปด้วย	ตัดสินใจร่วมกัน	ต้องโน้มน้าวทั้งคู่
โทรศัพท์ตลอด ไม่สนใจ	ไม่จริงจัง หรือยังลังเล	ระวัง โอกาสได้งานต่ำ
มีบ้านข้างเคียงสวยงาม	ระดับความต้องการสูง	อาจใช้ Premium Material

แบบฟอร์มสรุปการสำรวจหน้างาน

หลังจากสำรวจเสร็จ ให้กรอกแบบฟอร์มนี้ทันที ก่อนออกจากหน้างาน

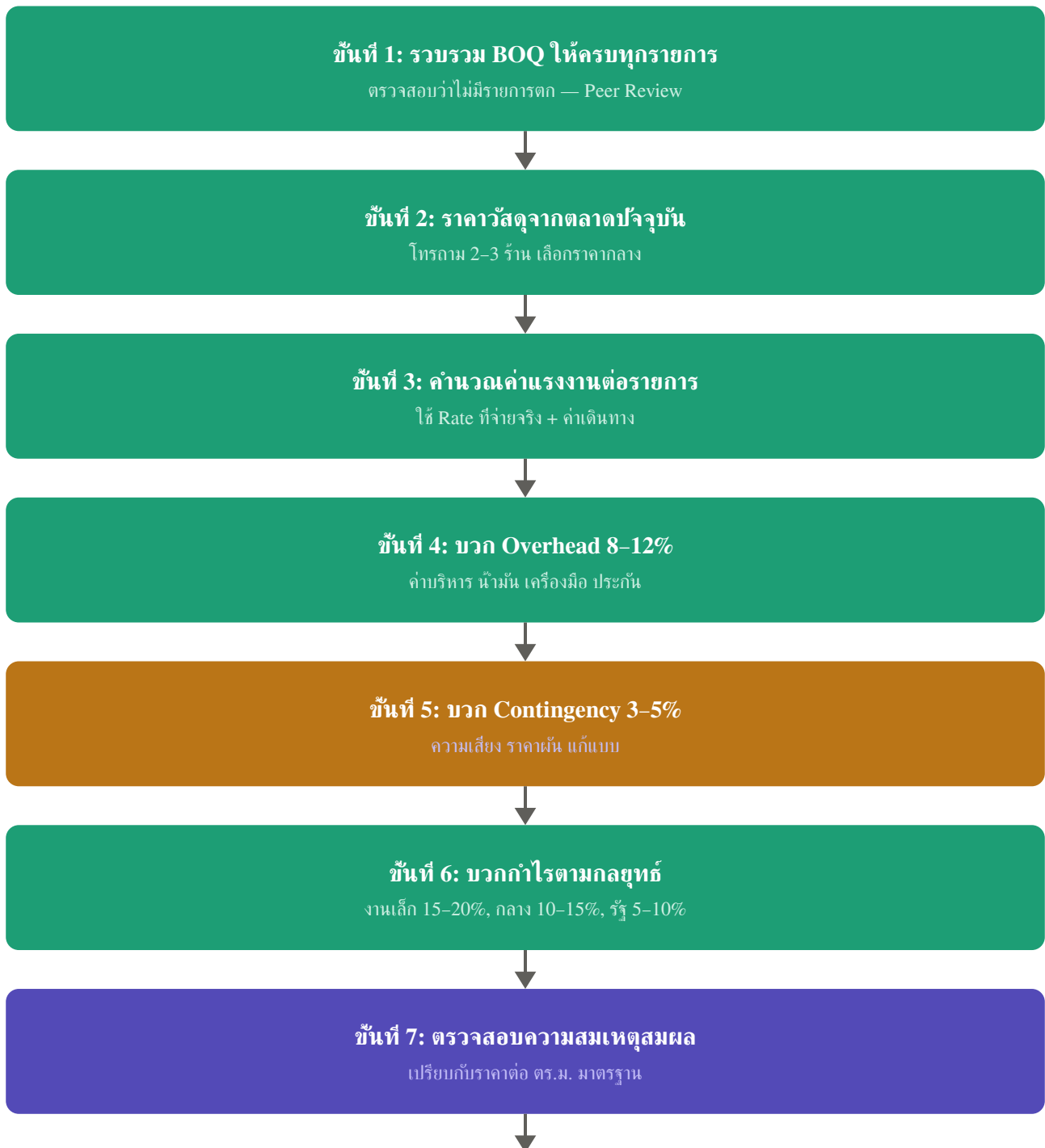
หัวข้อ	ข้อมูลที่บันทึก
วันที่/เวลา	_____

ชื่อลูกค้า / โทรศัพท์	_____
ที่อยู่หน้างาน	_____
ขนาดที่ดิน	_____ ตร.วา ขนาดอาคาร: _____ ตร.ม.
สภาพดิน	<input type="checkbox"/> แน่น <input type="checkbox"/> เหนียว <input type="checkbox"/> อ่อน <input type="checkbox"/> ถมใหม่
ระบบประปา	<input type="checkbox"/> มีถึงหน้าที่ดิน <input type="checkbox"/> ต้องลากเพิ่ม _____ เมตร
ระบบไฟฟ้า	<input type="checkbox"/> Phase เดี่ยว <input type="checkbox"/> Phase สาม <input type="checkbox"/> ต้องขยาย
ความยากของงาน	<input type="checkbox"/> ปกติ <input type="checkbox"/> ยากปานกลาง <input type="checkbox"/> ยากมาก
ลูกค้าดูหน้าเชื่อกี่	<input type="checkbox"/> ใช่ <input type="checkbox"/> ต้องระวัง <input type="checkbox"/> ไม่ควรรับงาน
มีแบบครบ	<input type="checkbox"/> ครบ <input type="checkbox"/> ขาด: _____
ปัจจัยเสี่ยงที่พบ	_____
ประเมิน Factor ราคา	<input type="checkbox"/> ราคาปกติ <input type="checkbox"/> บวกเพิ่ม _____%
ตัดสินใจ	<input type="checkbox"/> เสนอราคา <input type="checkbox"/> รอข้อมูลเพิ่มเติม <input type="checkbox"/> ไม่เสนอ

บทที่ บทเสริม 2 คู่มือตั้งราคาแบบขั้นตอน

จากต้นทุนจริงสู่ราคาเสนอที่ชนะ

ขั้นตอนการตั้งราคาแบบมืออาชีพ — 7 ขั้นตอน



การวิเคราะห์ Break-Even Point

การรู้ Break-Even Point ช่วยให้รู้ว่าราคาต่ำสุดที่ยอมรับได้คือเท่าไร ก่อนที่งานจะขาดทุน

- ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) = ค่าเช่า เงินเดือน ค่าผ่อนเครื่องมือ ไม่เปลี่ยนแปลงตามปริมาณงาน
- ต้นทุนผันแปร (Variable Cost) = วัสดุ ค่าแรงรายวัน เปลี่ยนตามปริมาณงาน
- $\text{Break-Even} = \text{Fixed Cost} / (1 - \text{Variable Cost \%})$
- ตัวอย่าง: Fixed Cost 50,000/เดือน, Variable 60% → Break-Even = 125,000/เดือน
- ต้องมีรายได้มากกว่า Break-Even ถึงจะมีกำไร — รู้ตัวเลขนี้ทุกเดือน

การปรับราคาตามปัจจัยเสี่ยง

งานแต่ละโครงการมีความเสี่ยงต่างกัน ควรปรับราคาให้สะท้อนความเสี่ยงจริง

ปัจจัย	ระดับ	ปรับราคาเพิ่ม
งานรีโนเวทมีของเดิม	ไม่ทราบสภาพ	+5-15%
ลูกค้าเคยเปลี่ยนแบบบ่อย	ความเสี่ยงสูง	+5-10%
Timeline เร่งรีบ	ต้องทำงาน OT	+10-25%
พื้นที่เข้าถึงยาก	ขนของลำบาก	+5-12%
ฤดูฝน	งานช้า วัสดุเสียหาย	+3-8%
ลูกค้าชำระช้าเสมอ	ขาดสภาพคล่อง	+3-5%
งานมีความเชี่ยวชาญพิเศษ	หาช่างยาก	+10-20%
ห่างจากสำนักงาน > 50 กม.	ค่าเดินทาง	+5-10%

ตัวอย่างการคำนวณราคาจริง — งานต่อเติมห้องนอน 1 ห้อง

พื้นที่ 4x5 เมตร = 20 ตร.ม. ชั้นเดียว ผนัง 3 ด้าน หลังคาเมทัลชีต

รายการ	การคำนวณ	ราคา (บาท)
ฐานราก+คานคอดิน	เหมา 4 ต้น	12,000
เสา+คาน	คอนกรีต 4 ต้น	8,000

พื้นคอนกรีต	20 ตร.ม. x 450 บ./ตร.ม.	9,000
ผนังอิฐมวลเบา	48 ตร.ม. x 280 บ./ตร.ม.	13,440
ฉาบปูน	96 ตร.ม. x 120 บ./ตร.ม.	11,520
หลังคาเมทัลชีต	25 ตร.ม. x 650 บ./ตร.ม.	16,250
ประตู 1 ชุด	1 ชุด x 7,500	7,500
หน้าต่าง 2 ชุด	2 ชุด x 5,500	11,000
ระบบไฟฟ้า	เหมา	8,000
พื้นกระเบื้อง	20 ตร.ม. x 600	12,000
สี	96 ตร.ม. x 70	6,720
รวมต้นทุนตรง		115,430
Overhead 10%	115,430 x 10%	11,543
Contingency 5%	115,430 x 5%	5,772
กำไร 18%	$(115,430 + 11,543 + 5,772) \times 18\%$	23,895
ราคาเสนอก่อน VAT		156,640
ราคาต่อ ตร.ม.	156,640 / 20 ตร.ม.	7,832 บาท/ตร.ม.

ราคา 7,832 บาท/ตร.ม. อยู่ในช่วง Economy Grade ซึ่งสมเหตุสมผลสำหรับงานต่อเติมห้องนอนทั่วไป

บทที่ บทเสริม 3 คู่มือประเมินงานรัฐ อบต/อบจ แบบครบวงจร

ทุกขั้นตอนตั้งแต่เปิดซองถึงรับเงิน

Timeline การประเมินงานภาครัฐ

งานภาครัฐมี Timeline ที่แน่นอนและต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด การพลาด Deadline แม้แต่ครั้งเดียวอาจทำให้ถูกตัดสิทธิ์

วัน	ขั้นตอน	สิ่งที่ต้องทำ
D-30 ถึง D-15	ประกาศ TOR	ติดตาม EGP ทุกวัน ค้นหาประกาศ
D-15	ซื้อ/ดาวน์โหลดเอกสาร	จ่ายค่าซอง หรือดาวน์โหลดฟรีใน EGP
D-10	วันชี้แจงซอง	ต้องไปทุกครั้ง ถามประเด็นสำคัญ
D-10 ถึง D-1	เตรียมเอกสารและ BOQ	ถอดแบบ ตั้งราคา เตรียมซองทุกรายการ
D-1	ตรวจเอกสาร	Checklist 2 รอบ ถ่ายภาพทุกหน้า
D Day	วันยื่นซอง	ไปก่อนเวลาอย่างน้อย 30 นาที
D+1 ถึง D+7	วันเปิดซอง	รอฟังผล อาจต้องชี้แจงเพิ่มเติม
D+14 ถึง D+30	ประกาศผล	ตรวจสอบใน EGP ทุกวัน
D+30 ถึง D+45	เห็นสัญญา	เตรียมหลักประกันสัญญา 5%
หลังเห็นสัญญา	เริ่มงาน	ภายใน 7-15 วันตามสัญญา

การอ่านและวิเคราะห์ BOQ แบบราชการ

BOQ แบบราชการ (แบบ ปร.4 ปร.5 ปร.6) มีรูปแบบที่กำหนดโดยกรมบัญชีกลาง ต้องเข้าใจโครงสร้างให้ดีก่อนกรอก

แบบฟอร์ม	ชื่อ	ใช้สำหรับ
ปร.4	บัญชีแสดงรายการปริมาณงาน	รายละเอียด BOQ ทุกรายการ
ปร.5	บัญชีสรุปราคากลาง	สรุปยอดรวมรายหมวด
ปร.6	ใบสรุปราคากลางก่อสร้าง	ยอดสรุปสุดท้ายรวม Factor F
บก.01	ใบเสนอราคา	แบบฟอร์มยื่นราคาอย่างเป็นทางการ

Factor F — ตัวคูณสำคัญในงานภาครัฐ

Factor F คือค่าสัมประสิทธิ์ที่รัฐใช้คำนวณราคากลาง ประกอบด้วยค่า Overhead กำไร ภาษี และค่าความเสี่ยง ที่กรมบัญชีกลางกำหนดไว้แล้ว ผู้รับเหมาต้องเข้าใจ Factor F เพื่อรู้ว่าราคากลางสะท้อนต้นทุนจริงมากน้อยเพียงใด

- Factor F = 1 + (Overhead% + Profit% + VAT% + Risk%)
- ค่า Factor F ทั่วไปอยู่ที่ 1.20–1.35 แล้วแต่ประเภทงาน
- ถ้าต้นทุนจริงของคุณสูงกว่าราคากลาง/Factor F → ไม่ควรยื่น
- ตรวจสอบ Factor F ปัจจุบันได้ที่เว็บไซต์กรมบัญชีกลาง

กลยุทธ์การวิเคราะห์คู่แข่งก่อนประมูล

ข้อมูลจากประกาศใน EGP ช่วยวิเคราะห์คู่แข่งได้อย่างมาก ผู้รับเหมาที่เชี่ยวชาญจะใช้ประวัติการประมูลก่อนหน้าเพื่อวางกลยุทธ์

- ค้นประวัติหน่วยงานใน EGP ดูว่าเคยว่าจ้างใครราคาเท่าไร
- วิเคราะห์ว่าคู่แข่งประจำมีกี่ราย และมักเสนอราคาที่เท่าไร
- ดูว่างานลักษณะนี้ผู้ชนะมักเสนอราคาเป็น % เท่าไรของราคากลาง
- ถ้างานเล็กและคู่แข่งน้อย อาจเสนอได้สูงกว่า 90–95% ของราคากลาง
- ถ้างานใหญ่และคู่แข่งมาก ต้องเสนอ 88–92% เพื่อมีโอกาสชนะ

หลังชนะการประมูล — ขั้นตอนสำคัญ



ส่งรายงานความคืบหน้า

รายงานรายเดือนให้หน่วยงาน



เบิกงวดตาม Milestone

ส่ง Invoice + รายงาน ต้องผ่าน QC



ค่าปรับงานภาครัฐ 0.1% ต่อวัน มีเพดานที่ 10% ของมูลค่าสัญญา — งาน 5 ล้านบาท ค่าปรับสูงสุด 500,000 บาท

บทที่ บทเสริม 4 ตัวอย่างสัญญาว่าจ้างก่อสร้างพร้อมคำอธิบาย

ข้อสัญญาสำคัญที่ต้องอ่านและเข้าใจ

โครงสร้างสัญญาว่าจ้างก่อสร้างมาตรฐาน

สัญญาว่าจ้างก่อสร้างที่ดีต้องครอบคลุมประเด็นสำคัญครบถ้วน และเขียนด้วยภาษาที่ชัดเจน ไม่กำกวม ทั้งสองฝ่ายต้องเข้าใจตรงกัน

ส่วน	เนื้อหา	ความสำคัญ
คู่สัญญา	ชื่อ ที่อยู่ เลขทะเบียน ทั้งสองฝ่าย	สูง
คำนิยาม	นิยามคำสำคัญในสัญญา เช่น "งาน" "แบบ" "ความบกพร่อง"	กลาง
ขอบเขตงาน	รายละเอียดงานที่รับเหมา อ้างอิง BOQ และแบบ	สูงมาก
ราคาและการชำระ	ราคารวม งวดชำระ เงื่อนไข วันครบกำหนด	สูงมาก
ระยะเวลา	วันเริ่ม วันเสร็จ Bar Chart ที่แนบ	สูง
การเปลี่ยนแปลง (VO)	ขั้นตอน อนุมัติ ผลต่อราคาและเวลา	สูง
การส่งมอบ	เงื่อนไขการส่งมอบ การตรวจรับ	สูง
การรับประกัน	ระยะเวลา ขอบเขต การซ่อม	กลาง-สูง
ค่าปรับ	อัตรา เพดาน เงื่อนไข	กลาง
Force Majeure	เหตุสุดวิสัยที่ไม่รับผิดชอบ	กลาง
การยกเลิก	เงื่อนไข ขั้นตอน ค่าชดเชย	สูง
การระงับข้อพิพาท	ไกล่เกลี่ย อนุญาโตตุลาการ ศาล	กลาง
ลายเซ็น	ผู้มีอำนาจ พยาน วันที่	สูงมาก

ข้อสัญญาที่พบปัญหาบ่อยและวิธีเขียนที่ถูกต้อง

1. ขอบเขตงาน — ต้องชัดเจนที่สุด

- ผิด: "ก่อสร้างบ้านพักอาศัยตามแบบที่ตกลง"
- ถูก: "ก่อสร้างบ้านพักอาศัยสองชั้น ตามแบบสถาปัตยกรรมเลขที่ A-001 ถึง A-015 แบบโครงสร้างเลขที่ S-001 ถึง S-010 และรายการ BOQ เอกสารแนบหมายเลข 1 ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญานี้"

2. การชำระเงิน — ระบุ Milestone ชัดเจน

งวด	เงื่อนไข	จำนวนเงิน
งวดที่ 1	ลงนามสัญญา + วางรากฐาน	30% ของมูลค่าสัญญา
งวดที่ 2	โครงสร้างเสร็จ ชั้นที่ 1 (100%)	25% ของมูลค่าสัญญา
งวดที่ 3	โครงสร้างเสร็จ ชั้นที่ 2 + หลังคา	25% ของมูลค่าสัญญา
งวดที่ 4	ส่งมอบงาน ผ่านการตรวจรับ	20% ของมูลค่าสัญญา

3. ค่าปรับ — ต้องมีเพดาน

- ระบุอัตราค่าปรับ: "ไม่เกิน 0.1% ของมูลค่าสัญญาต่อวัน"
- ระบุเพดาน: "รวมค่าปรับทั้งหมดไม่เกิน 10% ของมูลค่าสัญญา"
- ระบุเงื่อนไขยกเว้น: "กรณี Force Majeure ไม่นับเป็นการล่าช้า"

Checklist ก่อนเซ็นสัญญา

ก่อนลงนามในสัญญาทุกครั้ง ควรตรวจสอบรายการต่อไปนี้

รายการ	ตรวจสอบ
ชื่อและที่อยู่คู่สัญญาถูกต้อง	<input type="checkbox"/>
ราคาตรงกับที่ตกลง	<input type="checkbox"/>
Milestone Payment ชัดเจน	<input type="checkbox"/>
วันเริ่มและวันเสร็จระบุชัด	<input type="checkbox"/>
BOQ แนบมาครบถ้วน	<input type="checkbox"/>
แบบก่อสร้างอ้างอิงดูเล่ม	<input type="checkbox"/>
ขอบเขต "รวม" และ "ไม่รวม" ชัดเจน	<input type="checkbox"/>
มีชื่อ Variation Order	<input type="checkbox"/>

มีข้อ Force Majeure	<input type="checkbox"/>
มีเงื่อนไขการรับประกัน	<input type="checkbox"/>
ค่าปรับมีเพดาน	<input type="checkbox"/>
ข้อระงับข้อพิพาทสมเหตุสมผล	<input type="checkbox"/>
ลงนามทุกหน้าพร้อมตราบริษัท	<input type="checkbox"/>
มีพยาน 2 คน	<input type="checkbox"/>
คู่ฉบับครบ 2 ชุด	<input type="checkbox"/>

บทที่ บทเสริม 5 จิตวิทยาการเจรจาและปิดการขาย

เทคนิคจากผู้เชี่ยวชาญการเจรจาระดับสูง

ทำไมลูกค้าถึงซื้อจากคนนี้ ไม่ซื้อจากคนนั้น

งานวิจัยด้านจิตวิทยาการซื้อพบว่า ลูกค้าตัดสินใจ 80% จากอารมณ์ แล้วหาเหตุผลมาสนับสนุนทีหลัง ราคาคือเหตุผล แต่ความเชื่อใจคืออารมณ์ ผู้รับเหมาที่ชนะงานสม่ำเสมอมักเก่งด้าน "สร้างความเชื่อใจ" มากกว่าด้าน "ตั้งราคาต่ำ"

ปัจจัยการตัดสินใจ	น้ำหนัก	วิธีสร้างความได้เปรียบ
ความไว้วางใจส่วนตัว	35%	พูดคุยจริงใจ รับฟัง ไม่โกหก
ความน่าเชื่อถือด้านฝีมือ	25%	ผลงานรูปถ่าย คำรวิวลูกค้าจริง
ราคาที่เหมาะสม	20%	ราคาสมเหตุสมผล อธิบายที่มาได้
ความสะดวกในการทำงาน	12%	ตอบเร็ว ติดตามงาน Professional
อื่นๆ (Referral แบรินด์)	8%	ชื่อเสียง คนแนะนำ

เทคนิค SPIN Selling ในงานก่อสร้าง

SPIN Selling เป็นวิธีการขายที่ใช้คำถามนำลูกค้าไปสู่การตัดสินใจ แทนที่จะพูดขายอย่างเดียว ได้ผลดีมากกว่างานก่อสร้างที่มีมูลค่าสูง

ประเภทคำถาม	ความหมาย	ตัวอย่าง
S — Situation	ถามสถานการณ์ปัจจุบัน	"ตอนนี้บ้านมีพื้นที่ใช้สอยเพียงพอไหมครับ?"
P — Problem	ถามปัญหาที่เผชิญ	"ปัญหาหลักของบ้านเก่าคืออะไรครับ?"
I — Implication	ถามผลกระทบจากปัญหา	"ถ้าไม่แก้ไข จะกระทบการใช้ชีวิตอย่างไร?"
N — Need-Payoff	ถามถึงประโยชน์ที่ต้องการ	"ถ้าได้บ้านที่ตอบโจทย์ จะดีกว่าอย่างไร?"

หลังถาม N แล้วลูกค้าตอบว่าต้องการอะไร ให้เสนอว่างานของคุณตอบโจทย์นั้นได้อย่างไร

การจัดการความคาดหวัง (Expectation Management)

ปัญหาที่พบบ่อยที่สุดในงานก่อสร้างคือ "ลูกค้าได้ไม่ตรงที่หวัง" ซึ่งมักเกิดจากการไม่จัดการความคาดหวังตั้งแต่ต้น ไม่ใช่คุณภาพงาน

- ตั้งความคาดหวังที่ถูกต้องตั้งแต่วันเซ็นสัญญา อย่าสัญญาเกินจริง
- อธิบายขั้นตอนการก่อสร้างล่วงหน้า ให้ความรู้ว่ามีฝุ่น เสียง ความยุ่งเหยิง
- แจ้งปัญหาเร็ว ออกรอให้ลูกค้าเห็นเอง — การบอกก่อนแสดงถึงความใส่ใจ
- ส่งรายงานความคืบหน้ารายสัปดาห์ แม้ไม่มีอะไรพิเศษ
- ถ่ายรูปความคืบหน้าส่งให้ลูกค้าทุกสัปดาห์ — ลูกค้าชอบมาก

เทคนิค Anchoring — กำหนด Frame ก่อนเจรจา

Anchoring คือการกำหนดตัวเลขหรือข้อมูลอ้างอิงก่อนเพื่อให้การเจรจา เอียงมาทางที่เราต้องการ เป็นเทคนิคที่ใช้ได้ผลดีมากในการเจรจาราคา

- Anchor สูง: เสนอ Package Deluxe ก่อน แล้วลดลงมาเป็น Standard — ลูกค้ารู้สึกคุ้มกว่า
- Anchor ด้วยราคาตลาด: "ราคาตลาดทั่วไปอยู่ที่... แต่เราเสนอ..." — ลูกค้าเห็นความแตกต่าง
- Anchor ด้วยคุณภาพ: อธิบายคุณภาพวัสดุก่อน แล้วค่อยบอกราคา — ลูกค้าพร้อมจ่ายมากขึ้น
- Anchor ด้วยต้นทุนของลูกค้าถ้าทำเอง: "ถ้าจัดหาเองจะเสียค่า..." — ทำให้ราคาดูคุ้มค่า

การใช้ Anchoring ต้องซื่อสัตย์ — ตัวเลขที่ใช้ต้อง Anchor ต้องเป็นข้อมูลจริง ไม่ใช่การโกหก

Script การโทรติดตามงานหลังเสนอราคา

การโทรติดตามที่ถูกต้องช่วยเพิ่มโอกาสปิดงานได้ 20–30% แต่ถ้าโทรผิดวิธีจะทำให้ลูกค้ารำคาญแทน

สถานการณ์	Script ที่แนะนำ
โทรวันที่ 2 หลังส่งราคา	"สวัสดีครับ ยืนยันว่าได้รับเอกสารครบถ้วนนะครับ มีส่วนไหนที่ต้องการให้อธิบายเพิ่มไหมครับ?"
โทรวันที่ 5	"สวัสดีครับ ขอทราบว่าคุณตอนนี้อยู่ระหว่างพิจารณาอยู่ไหมครับ มีข้อสงสัยอะไรที่ผมช่วยตอบได้เลยนะครับ"
ลูกค้าบอกรังเกียจไม่ตัดสินใจ	"เข้าใจครับ ขอถามได้ไหมว่ามีข้อกังวลอะไรเป็นพิเศษ ผมอยากช่วยตอบให้ครบก่อนที่คุณตัดสินใจ"
ลูกค้าบอกราคาแพงกว่าคนอื่น	"ขอบคุณที่บอกนะครับ ขอถามได้ไหมว่าราคาของเจ้าอื่นต่างกันมากไหม และรายการงานเหมือนกันไหมครับ?"
ลูกค้าไม่รับสาย 2 ครั้ง	"ฝากข้อความ: สวัสดีครับ ผมชื่อ... จาก... โทรมาสอบถามความคืบหน้า ถ้าสะดวกรบกวนโทรกลับ... ครับ"

บทที่ บทเสริม 6 ระบบควบคุมคุณภาพงานก่อสร้าง (QC)

สร้างงานดี ลดการแก้ไข ลูกค้ำพอใจ

ทำไม QC ถึงสำคัญสำหรับธุรกิจ

งานที่ต้องแก้ไขมีต้นทุนสูงมาก ทั้งค่าวัสดุเพิ่ม ค่าแรงซ่อม เวลาที่เสียไป และที่สำคัญที่สุดคือความเสียหายต่อชื่อเสียง ระบบ QC ที่ดีช่วยประหยัดต้นทุน 5-10% ของมูลค่าโครงการ

กฎ 1:10:100 — ป้องกัน 1 บาท, แก้ขณะก่อสร้าง 10 บาท, แก้หลังส่งมอบ 100 บาท

QC Checklist ตามหมวดงาน

หมวดโครงสร้างคอนกรีต

รายการตรวจ	มาตรฐาน	วิธีตรวจ
ขนาดเหล็กเสริม	ตรงตามแบบ ± 0	ใช้ Vernier วัด
ระยะห่างเหล็ก	ตรงตามแบบ ± 10 มม.	วัดด้วยตลับเมตร
ระยะ Cover คอนกรีต	ฐานราก 7.5 ซม. คาน 2.5 ซม.	วัดก่อนเท
ความแน่นของแบบหล่อ	ไม่รั่ว ไม่บิดเบี้ยว	ตรวจสอบสายตา
คุณภาพคอนกรีต	Slump 7.5-10 ซม. Fcu ตามแบบ	ทดสอบ Slump ทุกกร
การบ่มคอนกรีต	ชื้น 7 วันต่อเนื่อง	ตรวจรายวัน
ทดสอบกด Cube	3 ลูก/งวด ทดสอบวันที่ 7 และ 28	ส่ง Lab

หมวดงานก่ออิฐฉาบปูน

รายการตรวจ	มาตรฐาน	เครื่องมือ
ความตั้งฉากผนัง	เบี่ยงไม่เกิน 3 มม./เมตร	ระดับน้ำ Spirit Level
ความเรียบฉาบปูน	เบี่ยงไม่เกิน 3 มม./2 เมตร	Straight Edge ยาว 2 ม.
ความหนาปูนฉาบ	1.5-2.0 ซม. สม่ำเสมอ	วัดด้วย Spike
ความแข็งแรงยึดเกาะ	กระทุ้งแล้วไม่กลวง	กระทุ้งด้วยมือ

รอยแตกร้าว	ไม่มีรอยแตกที่มองเห็น	ตรวจสอบสายตาทุกห้อง
------------	-----------------------	---------------------

การจัดทำรายงาน QC

รายงาน QC ที่ดีเป็นหลักฐานยืนยันคุณภาพงาน และป้องกันข้อพิพาทหลังส่งมอบ

ส่วน	เนื้อหา
หน้าปก	ชื่อโครงการ วันที่ ผู้ตรวจ
รายการตรวจ	Checklist ที่ผ่าน/ไม่ผ่าน พร้อม Remark
รูปถ่าย	รูปก่อน-ระหว่าง-หลัง แสดงความถูกต้อง
ผลทดสอบ	ผล Lab Test, Slump Test, ฯลฯ
NCR (Non-Conformance Report)	รายการที่ไม่ผ่าน การแก้ไข และผลหลังแก้
สรุปและลงนาม	ผู้ตรวจ วิศวกร และลูกค้ายกลงนาม

เก็บรายงาน QC ทุกฉบับตลอดอายุการรับประกัน ถ้าเกิดข้อพิพาท รายงาน QC คือหลักฐานสำคัญ

Defect Liability Period — ช่วงรับประกัน

ช่วงหลังส่งมอบงาน 1-2 ปี คือ Defect Liability Period ที่ผู้รับเหมาต้องซ่อมแก้ไขงานที่บกพร่องโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย การบริหารช่วงนี้ให้ดีส่งผลต่อชื่อเสียงในระยะยาวอย่างมาก

- ตอบสนองรวดเร็ว: รับแจ้งปัญหาแล้วตอบภายใน 24 ชั่วโมง
- ประเมินก่อน: แยกว่าเป็น Defect จริงหรือเป็น Wear & Tear
- ซ่อมคุณภาพ: อย่าซ่อมแบบปิดทับ ต้องแก้ที่ต้นเหตุ
- บันทึกทุกครั้ง: ถ่ายรูปก่อน-หลัง ให้ลูกค้าเซ็นรับ
- Proactive: เข้าตรวจบ้านให้ลูกค้าก่อนที่ลูกค้าจะโทรมาแจ้ง

บทที่ บทเสริม 7 การบริหารโครงการก่อสร้างแบบมืออาชีพ

ตั้งแต่วันเริ่มงานจนถึงวันส่งมอบ

Kickoff Meeting — จุดเริ่มต้นที่ดีของทุกโครงการ

Kickoff Meeting คือการประชุมเปิดตัวโครงการ ที่รวมทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ทั้งลูกค้า สถาปนิก วิศวกร ผู้รับเหมา และผู้รับเหมาช่วงสำคัญ เพื่อตกลงเรื่องขั้นตอนการทำงาน การสื่อสาร และการแก้ปัญหา

หัวข้อ	รายละเอียด	เวลา
แนะนำตัวทุกฝ่าย	ชื่อ บทบาท เบอร์ติดต่อ	10 นาที
ทบทวนขอบเขตงาน	BOQ แบบ ข้อกำหนดสำคัญ	20 นาที
แผน Timeline	Milestone สำคัญ วันครบกำหนด	20 นาที
ขั้นตอนการสื่อสาร	ใครแจ้งใคร ช่องทาง ความถี่	10 นาที
ขั้นตอน Approval	ใครอนุมัติอะไร ภายในกี่วัน	10 นาที
ขั้นตอน Change Order	วิธีขอและอนุมัติ VO	10 นาที
Safety และ Site Rules	ข้อกำหนดความปลอดภัย	10 นาที
ถาม-ตอบ	ข้อสงสัยทุกประเด็น	20 นาที

ระบบ Daily/Weekly Reporting ที่มีประสิทธิภาพ

การรายงานความคืบหน้าที่สม่ำเสมอช่วยลดความกังวลของลูกค้า และช่วยให้ทีมงานมีวินัยในการทำงานตาม Schedule

- Daily Report: รูปถ่ายความคืบหน้าส่ง LINE ลูกค้าทุกวัน
- Weekly Report: สรุปงานที่ทำในสัปดาห์ แผนงานสัปดาห์หน้า ปัญหาที่พบ
- Monthly Report: เปรียบ Actual vs Plan ใน Bar Chart การเบิกจ่าย Budget
- รายงาน Safety: อุบัติเหตุ Near-miss กิจกรรม Safety ประจำสัปดาห์

Bar Chart และการบริหาร Schedule

Bar Chart (Gantt Chart) คือเครื่องมือบริหาร Schedule ที่ใช้กันทั่วโลก ช่วยให้เห็นภาพรวมว่างานแต่ละหมวดอยู่ที่ไหน และมีปัญหาอะไรบ้าง

องค์ประกอบ

รายละเอียดที่ควรมี

Activity	รายการงานหลัก แยกตามหมวด เรียงตามลำดับก่อสร้าง
Duration	ระยะเวลาแต่ละ Activity เป็นวันหรือสัปดาห์
Dependencies	งานไหนต้องรองานไหนเสร็จก่อน (Predecessor)
Milestone	จุดสำคัญ เช่น ส่งมอบโครงสร้าง ส่งมอบงาน
Baseline	แผนเดิมที่ตกลงไว้ เปรียบกับ Actual ที่ทำได้จริง
Resource	จำนวนแรงงานและเครื่องมือที่ต้องการในแต่ละช่วง
Critical Path	สายงานที่ล่าช้าจะทำให้งานโดยรวมล่าช้า

การบริหารปัญหาและการแก้ไขแบบ Real-time

ปัญหาในงานก่อสร้างเกิดขึ้นทุกวัน ทักษะสำคัญของ PM คือการแก้ปัญหาเร็ว ไม่ปล่อยให้สะสมจนกลายเป็นวิกฤต

ประเภทปัญหา	ตัวอย่าง	วิธีจัดการ
Technical	แบบขัดแย้ง ดินพังทลาย วัสดุไม่ตรง Spec	ปรึกษาวิศวกร แก้แบบ ทำ VO
Resource	ช่างขาดงาน วัสดุขาด เครื่องจักรเสีย	สำรองผู้รับเหมาช่วง Order ล่วงหน้า
Communication	ลูกค้าเปลี่ยนใจ ความเข้าใจผิด	Meeting บันทึกการตกลง EMAIL ยืนยัน
Financial	ลูกค้าจ่ายช้า ต้นทุนเกิน	Milestone Payment เข้มงวด ติดตามทุกสัปดาห์
Safety	อุบัติเหตุ Near-miss	หยุดงาน สอบสวน แก้ไข ป้องกันซ้ำ
Weather	ฝนตกหนัก น้ำท่วม	Force Majeure บันทึก ปรับ Schedule

การส่งมอบงานอย่างมืออาชีพ

การส่งมอบงานที่ดีสร้างความประทับใจสุดท้าย ซึ่งเป็นสิ่งที่ลูกค้าจำไปนานที่สุด

ขั้นตอน	รายละเอียด
Pre-inspection	ตรวจงานเองก่อน 3-7 วัน แก้ไขทุกจุดก่อนให้ลูกค้าตรวจ
Joint Inspection	เดินตรวจร่วมกับลูกค้า จดรายการที่ต้องแก้
แก้ไข Punch List	ปิดทุกรายการก่อนส่งมอบจริง
เอกสาร As-built	แบบที่แก้ไขให้ตรงกับที่สร้างจริง ทุก Discipline
คู่มือระบบ	Manual ระบบไฟฟ้า ประปา แอร์ พร้อมเบอร์ช่าง
Warranty Card	บัตรรับประกันแต่ละระบบ อุปกรณ์

Keys & Access	กุญแจทุกดอก Remote Access Card พร้อม Spare
Training	สอนลูกค้าใช้งานระบบต่างๆ
Photo Album	รูปถ่าย Timeline โครงการทั้งหมดเป็น USB หรือ Cloud

บทที่ บทเสริม 8 การจัดซื้อและบริหารวัสดุก่อสร้าง

ลดต้นทุนและป้องกันปัญหาขาดแคลน

หลักการจัดซื้อวัสดุที่ดี

การจัดซื้อวัสดุที่ดีช่วยประหยัดต้นทุน 5–15% และลดปัญหาทางานหยุดชะงัก จากการขาดวัสดุ ซึ่งเป็นปัญหาที่พบบ่อยมากในงานก่อสร้างไทย

หลักการ	รายละเอียด
วางแผนล่วงหน้า	Order วัสดุล่วงหน้าอย่างน้อย 2–4 สัปดาห์ก่อนใช้
เปรียบเทียบราคา 3 เจ้า	สำหรับวัสดุหลักทุกครั้ง ประหยัดได้ 5–15%
ซื้อขายส่ง	รวม Order หลายงานเพื่อต่อรองราคา Volume
ตรวจรับวัสดุ	ตรวจปริมาณและคุณภาพทุกครั้งที่ได้รับวัสดุ
บริหาร Stock	อย่าสต็อกมากเกินไป เสียพื้นที่และอาจเสียหาย
เลือก Supplier ดี	Supplier ที่ส่งตรงเวลา คุณภาพสม่ำเสมอ มีหลักฐาน
บันทึกราคา	เก็บ Price List ทุกเดือน ติดตามแนวโน้มราคา
มี Supplier สำรอง	อย่าพึ่ง Supplier เดียว เมื่อขาดแคลนจะแก้ทัน

วัสดุที่ต้องระวังเรื่องราคาผันผวน

วัสดุก่อสร้างบางประเภทราคาเปลี่ยนแปลงบ่อยมาก ถ้าเสนอราคาโดยไม่ล็อคราคาวัสดุไว้ก่อน อาจขาดทุนได้

วัสดุ	ความผันผวน	วิธีจัดการความเสี่ยง
เหล็กเส้น	สูงมาก $\pm 20\text{--}30\%$ /ปี	Lock ราคากับ Supplier ล่วงหน้า หรือใส่ Escalation
ปูนซีเมนต์	กลาง $\pm 10\text{--}15\%$ /ปี	Order ล่วงหน้าและเก็บ Stock บางส่วน
น้ำมันเชื้อเพลิง	สูง $\pm 15\text{--}25\%$ /ปี	กำหนด Rate น้ำมันตอนเสนอ บวก Contingency
ทองแดง (สายไฟ)	สูงมาก ผันตามตลาดโลก	Lock ราคาสายไฟ หรือใช้ Aluminum แทน
กระเบื้อง Imported	กลาง ผันตาม Exchange Rate	Order ทั้งโครงการพร้อมกัน
ไม้	กลาง $\pm 10\text{--}20\%$ /ปี	ใช้ไม้ Local หรือวัสดุทดแทน

สำหรับโครงการที่ใช้เวลาก่อสร้างนานกว่า 6 เดือน ต้องใส่ Price Escalation Clause ในสัญญาทุกครั้ง

ระบบจัดการ Stock วัสดุในงาน

การบริหาร Stock วัสดุที่ดีช่วยลดการสูญเสีย ลดการโจรกรรม และให้รู้ตลอดว่ามีวัสดุอะไรอยู่เท่าไร

- จัดโซนเก็บวัสดุให้ชัดเจน แยกตามประเภท ปิดป้ายชื่อ
- ทำบัญชี Stock รับ-จ่าย ทุกวัน หรือใช้ App ช่วย
- นับ Stock ทุกสัปดาห์ เปรียบกับบัญชี ถ้าต่างกันหาสาเหตุ
- ล็อคพื้นที่เก็บวัสดุราคาแพง เช่น ทองแดง สแตนเลส
- ตรวจสอบวัสดุที่รับเข้า ทุกครั้ง ไม่เชื่อเอกสาร Supplier อย่างเดียว
- วัสดุที่เหลือ นำกลับเก็บหรือขายคืน อย่าทิ้งในโรงงาน

การเลือก Supplier ที่ดีและบริหารความสัมพันธ์

Supplier ที่ดีคือพาร์ทเนอร์ระยะยาว ไม่ใช่แค่คนขายของ การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับ Supplier ให้ประโยชน์หลายด้าน

ประโยชน์จาก Supplier ดี	รายละเอียด
ราคาพิเศษ	ได้ราคาดีกว่าลูกค้าทั่วไป 5-10%
ส่งเร็วทันได้	กรณีฉุกเฉิน Supplier ดีช่วยได้
Credit Term	เครดิต 30-60 วัน ช่วย Cash Flow
ข้อมูลราคา	แจ้งล่วงหน้าเมื่อราคาจะขึ้น ช่วยวางแผน
Advice	แนะนำวัสดุทดแทน นวัตกรรมใหม่
รับคืนวัสดุส่วนเกิน	ลดต้นทุนจากการซื้อเกิน

บทที่ บทเสริม 9 เครื่องมือดิจิทัลที่ผู้รับเหมายุคใหม่ต้องมี

เพิ่มประสิทธิภาพและลดความผิดพลาด

แอปพลิเคชันสำคัญสำหรับงานสำรวจหน้างาน

แอป / เครื่องมือ	ฟังก์ชัน	ราคา
Google Maps	ดูพื้นที่ ระยะทาง สภาพโดยรอบ	ฟรี
Measure (Apple) / Tape Measure	วัดระยะด้วย AR Camera	ฟรี
Magicplan	วาด Floor Plan จากกล้อง	มีฟรี / Premium
PlanGrid / Procore	ดูแบบบนมือถือ Mark-up	มีค่าบริการ
Google Earth Pro	ดูพื้นที่ภาพถ่ายดาวเทียม ระดับความสูง	ฟรี
Sun Seeker	ดูทิศทางแสงแดดตลอดวัน ทุกฤดู	ต่ำ
Soil Mapper	ข้อมูลดินเบื้องต้นจากพื้นที่	มีฟรี
Smart Measure	วัดระยะด้วยกล้อง Trigonometry	ต่ำ

ระบบ ERP สำหรับธุรกิจก่อสร้าง

ERP (Enterprise Resource Planning) คือซอฟต์แวร์บริหารธุรกิจครบวงจร ที่รวมการเงิน บัญชี โครงการ และ HR ไว้ในระบบเดียว ช่วยให้เห็นภาพรวมธุรกิจแบบ Real-time

Module	ฟังก์ชัน	ประโยชน์
Project Management	ติดตาม Progress Cost Variance	รู้พื้นที่ว่างงานไหนกำไร/ขาดทุน
Financial Accounting	บัญชี P&L; Balance Sheet	รายงานการเงิน Real-time
Procurement	PO ใบสั่งซื้อ Supplier Management	ควบคุมต้นทุนวัสดุ
Payroll & HR	เงินเดือน ประกันสังคม OT	ลดงาน Manual ลดข้อผิดพลาด
CRM	ติดตาม Lead ลูกค้า ประวัติ	ไม่พลาด Follow-up
Document Management	เก็บแบบ สัญญา VO	ค้นหาเอกสารได้ทันที
Reporting & Dashboard	KPI ภาพรวมธุรกิจ	ตัดสินใจได้เร็วขึ้น

Line Official Account สำหรับสื่อสารกับลูกค้า

LINE OA คือช่องทางสื่อสารที่คนไทยใช้มากที่สุด ผู้รับเหมาที่ใช้ LINE OA อย่างถูกวิธีสามารถสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าได้ดีและต่อเนื่อง

- ตั้ง Auto-reply สำหรับข้อความที่รับในนอกเวลางาน
- ส่ง Broadcast ผลงานใหม่ เคสลับดูแลบ้าน ไม่เกิน 2 ครั้ง/เดือน
- ส่งรูปความคืบหน้างานผ่าน LINE ให้ลูกค้าทุกสัปดาห์
- ตอบ LINE ภายใน 2 ชั่วโมงในเวลางาน — ความเร็วคือบริการ
- ใช้ Rich Menu แสดง Portfolio เบอร์โทร และ FAQ
- แยก Group สำหรับแต่ละโครงการ ไม่ปนกัน

การใช้ AI ในงานก่อสร้าง

AI กำลังเปลี่ยนวงการก่อสร้าง ผู้รับเหมาที่เริ่มใช้ AI ตั้งแต่ตอนนี้ จะมีข้อได้เปรียบเหนือคู่แข่งที่ยังไม่ได้ใช้

การใช้งาน AI	เครื่องมือ	ประโยชน์
ถอดแบบ BOQ อัตโนมัติ	Autodesk Construction Cloud	ลดเวลา 60–80%
ตรวจ Clash Detection	Revit Navisworks	พบปัญหาาก่อนก่อสร้าง
วิเคราะห์ความเสี่ยง	AI Risk Assessment Tools	คาดการณ์ปัญหาล่วงหน้า
เขียนสัญญา	ChatGPT / Claude	ร่างสัญญาเบื้องต้น ตรวจสอบข้อผิดพลาด
แปลเอกสาร	DeepL / Google Translate	แปลสเปกวัสดุ Imported
ออกแบบ 3D	Midjourney / Stable Diffusion	Visualize งานให้ลูกค้าเห็นภาพ
วิเคราะห์ราคาตลาด	AI Pricing Tools	ติดตามราคาวัสดุ Trend

บทที่ บทเสริม 10 กรณีศึกษา 5 โครงการจากประสบการณ์จริง

เรียนรู้จากทั้งความสำเร็จและความผิดพลาด

กรณีศึกษาที่ 1: ชนงานบ้าน 4.5 ล้านโดยไม่ใช้ราคาถูกที่สุด

โครงการ: บ้านสองชั้น 280 ตร.ม. ในย่านลาดพร้าว

สถานการณ์: มีผู้เสนอราคา 4 เจ้า ราคาต่างกันตั้งแต่ 3.8 ถึง 5.2 ล้านบาท เราเสนอ 4.5 ล้าน ซึ่งไม่ใช่ราคาต่ำสุด แต่ชนะงาน

- กลยุทธ์ที่ใช้ 1: เสนอ "บ้านเสร็จแล้วจะหน้าตาเป็นอย่างไร" ด้วย 3D Rendering
- กลยุทธ์ที่ใช้ 2: แยก BOQ ละเอียด 48 หมวด ลูกค้าเห็นว่าราคาเราครอบคลุมกว่า
- กลยุทธ์ที่ใช้ 3: นำลูกค้าไปดูผลงานบ้านที่ขนาดใกล้เคียงที่เราสร้างแล้ว
- กลยุทธ์ที่ใช้ 4: เสนอ Warranty 2 ปี แทนมาตรฐาน 1 ปี
- บทเรียน: ลูกค้าเลือกเราเพราะ "รู้สึกมั่นใจ" ไม่ใช่เพราะราคา

กรณีศึกษาที่ 2: งานโรงงาน 22 ล้าน — บริหาร VO ได้ถึง 4.8 ล้านเพิ่ม

โครงการ: โรงงานผลิตอาหาร พื้นที่ 2,400 ตร.ม. จังหวัดปทุมธานี

สถานการณ์: เห็นสัญญา 22 ล้าน แต่ระหว่างก่อสร้างลูกค้าเปลี่ยนแปลงเพิ่มหลายรายการ บริหาร VO ได้ดี ทำให้รับเงินเพิ่ม 4.8 ล้าน รวมเป็น 26.8 ล้าน

- VO ที่ได้ 1: เพิ่มระบบ Clean Room สำหรับส่วนที่ลูกค้าไม่ได้วางแผนตั้งแต่ต้น (2.1 ล้าน)
- VO ที่ได้ 2: เปลี่ยน Spec พื้นเป็น Epoxy Coating ทนสารเคมี (800,000 บาท)
- VO ที่ได้ 3: เพิ่ม Solar Rooftop 100 kW ที่ลูกค้าตัดสินใจทำที่หลัง (1.9 ล้าน)
- กุญแจสำเร็จ: ทำ VO หนักทุกครั้ง ไม่รอให้สะสม ลูกค้าเห็นมูลค่าและอนุมัติง่าย
- บทเรียน: ระบบ VO ที่ดีเพิ่มรายได้ได้ 10-20% โดยไม่ต้องหางานใหม่

กรณีศึกษาที่ 3: แพ้ประมูลบจ. เพราะเอกสารขาด 1 รายการ

โครงการ: ก่อสร้างอาคารเรียน อบจ. มูลค่า 18 ล้านบาท

สถานการณ์: เตรียมเอกสารครบ 22 รายการ แต่ลืมแนบ "หนังสือรับรองผลงาน" ที่ต้องผ่านการรับรองจากหน่วยงาน ถูกตัดสิทธิ์ทันที

- สาเหตุ: เอกสารชุดนี้เคยใช้กับโครงการก่อนหน้า แต่ TOR ใหม่ต้องการรูปแบบต่างกัน
- ผลเสียหาย: เสียค่าซอง 10,000 บาท และเสียโอกาสงาน 18 ล้าน

- บทเรียนที่ 1: อ่าน TOR ใหม่ทุกครั้ง ไม่ใช่เอกสารชุดเดิมโดยไม่ตรวจ
- บทเรียนที่ 2: ทำ Checklist เทียบกับ TOR ที่ละรายการ
- บทเรียนที่ 3: Peer Review เอกสารโดยคนที่ 2 ก่อนยื่นซองทุกครั้ง

กรณีศึกษาที่ 4: รีโนเวทบ้านที่ซ่อนปัญหาไว้มาก

โครงการ: รีโนเวทบ้านเก่า 30 ปี มูลค่าสัญญา 1.2 ล้านบาท

สถานการณ์: เมื่อรีโนเวทเดิมออกพบปัญหาที่ไม่ได้คาดไว้หลายจุด ต้นทุนพุ่งขึ้นกว่าที่ประเมิน แต่ยังมีกำไรเพราะบริหาร VO ได้ดี

- ปัญหาที่พบ 1: เหล็กในคานเก่าขึ้นสนิมหนัก ต้องเสริมเหล็กเพิ่ม (+180,000)
- ปัญหาที่พบ 2: สายไฟเดิมเสื่อมสภาพทั้งหลัง ต้องเดินสายใหม่ทั้งหมด (+120,000)
- ปัญหาที่พบ 3: ท่อน้ำทิ้งเก่าอุดตันและแตกร้าว ต้องเปลี่ยนใหม่ (+85,000)
- การแก้ปัญหา: แจ้งลูกค้าทันทีพร้อมรูปถ่าย ทำ VO ทุกรายการก่อนแก้
- บทเรียน: งานรีโนเวทต้องบวก Contingency อย่างน้อย 15–20% เสมอ

กรณีศึกษาที่ 5: สร้างฐานลูกค้าจนไม่ต้องหางานใหม่ภายใน 3 ปี

บริษัทผู้รับเหมาขนาดเล็ก 5 คน รายได้ปีแรก 8 ล้าน ปีที่ 3 รายได้ 28 ล้าน โดยไม่ได้จ้างฝ่ายขายเพิ่มเลย

- กลยุทธ์ 1: หลังส่งมอบงานทุกโครงการ ถ่ายรูป Before-After และขอ Testimonial ทันที
- กลยุทธ์ 2: โพสต์ผลงานบน Facebook ทุกสัปดาห์ ตอบทุก Comment
- กลยุทธ์ 3: ให้ส่วนลด 5% สำหรับลูกค้าที่แนะนำคนรู้จักมาให้
- กลยุทธ์ 4: ส่งการ์ดปีใหม่และของขวัญเล็กๆ ให้ลูกค้าทุกปี
- ผล: ปีที่ 3 งาน 85% มาจาก Referral ปิดงานง่ายกว่า ต้นทุนหาลูกค้าเกือบเป็นศูนย์
- บทเรียน: 1 ลูกค้าที่พอใจมาก = งาน 3–5 โครงการในอนาคตจากการแนะนำต่อ

บทที่ บทเสริม 11 การประมาณราคาเบื้องต้นแบบรวดเร็ว

เทคนิค Quick Estimate จากผู้มีประสบการณ์

ทำไมต้องประมาณราคาเบื้องต้นก่อน

การประมาณราคาเบื้องต้น (Quick Estimate) เป็นทักษะที่สำคัญมาก เพราะช่วยให้ผู้รับเหมาสามารถตอบลูกค้าได้คร่าวๆ ในทันที โดยไม่ต้องรอลดแบบละเอียดซึ่งใช้เวลานานหลายวัน Quick Estimate ที่ดีมีความแม่นยำ $\pm 15-20\%$ ซึ่งเพียงพอสำหรับการตัดสินใจเบื้องต้น และช่วยกรองว่าโครงการนี้คุ้มค่าที่จะลดแบบละเอียดหรือไม่

วิธี Quick Estimate แบบ 5 นาที

เทคนิคนี้ใช้ราคาต่อตารางเมตรคูณกับพื้นที่ใช้สอย แล้วปรับด้วย Factor ตามลักษณะงาน ซึ่งผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์สามารถทำได้ในเวลา 5-10 นาทีโดยไม่ต้องมีแบบ

ขั้นตอน	วิธีทำ	ตัวอย่าง
1. ประเมินพื้นที่	วัดหรือถามจากลูกค้า	บ้าน 2 ชั้น 200 ตร.ม.
2. เลือกราคา Base	ดู Reference Table	Economy Grade 12,000 บ./ตร.ม.
3. คำนวณ Base	พื้นที่ x ราคา Base	$200 \times 12,000 = 2,400,000$
4. ปรับ Factor	บวกเพิ่มตามความยากงาน	+10% ดินอ่อน = +240,000
5. ราคาเบื้องต้น	ผลรวมก่อน Overhead/กำไร	2,640,000 บาท
6. บวก Overhead+กำไร	25-35% ของราคา Base	$2,640,000 \times 1.28 = 3,379,200$
7. บัดเลข	บัดให้เป็นตัวเลขกลมๆ	ประมาณ 3.2-3.5 ล้านบาท

บอกลูกค้าเสมอว่านี่คือ "ประมาณการเบื้องต้น" ราคาจริงต้องลดแบบละเอียดก่อน

ตารางราคา Quick Reference แยกตามประเภทงาน

ตารางนี้รวบรวมจากประสบการณ์จริงในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ราคารวม Overhead และกำไร 25% แล้ว ยังไม่รวม VAT

ประเภทงาน	Economy	Standard	Premium
บ้านชั้นเดียว (ตร.ม.)	10,000-12,000	14,000-18,000	22,000-30,000

บ้าน 2 ชั้น (ตร.ม.)	12,000–15,000	17,000–22,000	26,000–40,000
ต่อเติม/รีโนเวท (ตร.ม.)	15,000–20,000	22,000–30,000	35,000+
อาคารพาณิชย์ (ตร.ม.)	12,000–16,000	18,000–25,000	28,000–40,000
โรงงาน Steel (ตร.ม.)	8,000–12,000	13,000–18,000	—
โรงงาน RC (ตร.ม.)	12,000–16,000	18,000–25,000	28,000+
ห้องน้ำ (ชุด)	60,000–90,000	100,000–150,000	200,000+
ครัว Built-in (ชุด)	80,000–120,000	150,000–250,000	350,000+
รั้วล๊อค (เมตร)	3,000–4,500	5,000–7,000	8,000+
ถนน Concrete (ตร.ม.)	400–550	600–800	—
ลิฟต์บ้าน (ชุด)	1,200,000+	1,800,000+	2,500,000+

เทคนิค Sanity Check ก่อนส่งราคาจริง

หลังถอดแบบและคำนวณราคาเสนอเสร็จแล้ว ควรทำ Sanity Check เปรียบราคาเสนอกับ Quick Estimate เพื่อตรวจสอบว่ามีความผิดปกติหรือไม่

- คำนวณราคาต่อ ตร.ม. จากราคาเสนอ เปรียบกับ Reference Table
- ถ้าต่างกันมากกว่า 20% ให้ทบทวน BOQ ว่ามีรายการตกหรือผิดพลาดหรือไม่
- เปรียบสัดส่วนค่าวัสดุ:ค่าแรง ควรอยู่ที่ 60:40 ถึง 70:30
- ตรวจสอบ Overhead % ว่าอยู่ในช่วง 8–15% ของต้นทุนตรง
- ถ้าราคาสูงกว่า Reference มาก ต้องมีเหตุผลชัดเจนอธิบายให้ลูกค้าได้

การทำ Estimate สำหรับงานระบบ MEP

งานระบบ MEP (ไฟฟ้า ประปา ปรับอากาศ) มักถูกประเมินต่ำกว่าความจริง เพราะซ่อนอยู่ในผนังและเพดาน ไม่เห็นชัดเจนตอนสำรวจหน้างาน

ระบบ	สัดส่วนของมูลค่าอาคาร	ตัวอย่างบ้าน 3 ล้าน
ระบบไฟฟ้า	8–12%	240,000–360,000 บาท
ระบบประปา-สุขาภิบาล	5–8%	150,000–240,000 บาท
ระบบปรับอากาศ	6–10%	180,000–300,000 บาท
ระบบดับเพลิง (ถ้ามี)	3–5%	90,000–150,000 บาท

ระบบ Smart Home (ถ้ามี)	3-8%	90,000-240,000 บาท
รวม MEP ทั้งหมด	22-43%	750,000-1,290,000 บาท

งบ MEP ที่ต่ำกว่า 22% ของมูลค่าอาคารมักหมายความว่าตกรายการไป ให้ตรวจสอบ BOQ อีกครั้ง

บทที่ บทเสริม 12 การบริหารไซต์งานก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพ

ความเป็นระเบียบ ปลอดภัย และได้คุณภาพ

การจัดวางไซต์งานที่ดี (Site Layout Planning)

การวางแผนไซต์งานก่อนเริ่มก่อสร้างช่วยลดการสูญเสียเวลาและเพิ่มประสิทธิภาพได้มาก

ไซต์งานที่ไม่มีการวางแผนมักมีปัญหาด้านที่แออัด วัสดุขวางทาง และอุบัติเหตุจากการขนย้ายที่ไม่เป็นระเบียบ

โซน	วัตถุประสงค์	ขนาดที่แนะนำ
สำนักงานชั่วคราว	PM ธุรการ ประชุม เก็บแบบ	12–20 ตร.ม.
โกดังวัสดุปิด	วัสดุราคาแพง เครื่องมือ อุปกรณ์ไฟฟ้า	20–40 ตร.ม.
โกดังวัสดุเปิด	เหล็ก ไม้แบบ ท่อ กระเบื้อง	30–80 ตร.ม.
โรงผสมปูน	เครื่องผสม ทราย ซีเมนต์ น้ำ	15–25 ตร.ม.
สุขาชั่วคราว	ห้องน้ำแรงงาน	1 ชุด ต่อแรงงาน 10 คน
ที่พักแรงงาน	กรณีแรงงานพักค้าง	5 ตร.ม./คน
ทางเข้าออก	รถบรรทุก รถขนส่ง	กว้างอย่างน้อย 4 เมตร

Safety Management Plan ที่ครบถ้วน

Safety Management Plan หรือ SMP คือเอกสารที่กำหนดมาตรการความปลอดภัยทั้งหมด ในโครงการก่อสร้าง สำหรับงานที่มีแรงงานมากกว่า 20 คน กฎหมายกำหนดให้ต้องมี SMP ก่อนเริ่มงาน

หัวข้อใน SMP	รายละเอียดที่ต้องระบุ
ข้อมูลโครงการ	ชื่อ สถานที่ ระยะเวลา จำนวนแรงงาน
โครงสร้างการจัดการความปลอดภัย	ผู้รับผิดชอบ Safety Officer ในแต่ละระดับ
การระบุอันตราย	อันตรายที่คาดว่าจะพบในแต่ละหมวดงาน
มาตรการควบคุม	PPE จำเป็น ขั้นตอนทำงานที่ปลอดภัย
แผนฉุกเฉิน	เบอร์โทรฉุกเฉิน โรงพยาบาลใกล้ที่สุด เส้นทางอพยพ
การฝึกอบรม	Induction Training Safety Toolbox Rescue
การรายงานอุบัติเหตุ	ขั้นตอนรายงาน แบบฟอร์ม สืบสวน
การตรวจสอบและบันทึก	ความถี่การตรวจ รายงานประจำสัปดาห์

Daily Site Inspection Checklist

การตรวจสอบไซต์งานทุกวันเป็นสิ่งที่ยกผู้รับเหมามีอาชีพจากผู้รับเหมาทั่วไป
ปัญหาที่พบและแก้ไขในวันแรกจะไม่กลายเป็นวิกฤตในสัปดาห์ที่สอง

หมวด	รายการตรวจประจำวัน
ความปลอดภัย	แรงงานทุกคนสวม PPE ครบ / ไม่มีสิ่งกีดขวางทางหนีไฟ
ความปลอดภัย	น้จรั้นมันคง / การ์ดเซฟตี้ครบ / ไฟแสงสว่างเพียงพอ
คุณภาพงาน	งานที่ทำวานนี้ตรงแบบหรือไม่ / มีรอยแตกหรือบกพร่องใหม่
คุณภาพงาน	วัสดุที่ใช้ตรง Spec / มีการผสมคอนกรีตที่ผิดหรือไม่
ความคืบหน้า	งานวันนี้ตาม Schedule หรือไม่ / มีอุปสรรคอะไร
แรงงาน	จำนวนแรงงานครบตาม Plan / มีปัญหาทะเลาะวิวาทหรือไม่
วัสดุ	Stock วัสดุเพียงพอสำหรับ 3 วันข้างหน้า / ต้อง Order เพิ่ม
สิ่งแวดล้อม	ความสะอาดไซต์งาน / กำจัดขยะก่อสร้างอย่างถูกต้อง

Foreman ที่ดีควรทำ Daily Inspection ก่อน 08.00 น. ทุกวัน และบันทึกในสมุดไซต์งาน

การจัดการปัญหาแรงงานที่พบบ่อย

ปัญหาแรงงานในงานก่อสร้างเป็นเรื่องที่หลีกเลี่ยงได้ยาก แต่ผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์จะมีวิธีการที่เหมาะสม

ปัญหา	วิธีการจัดการ
ช่างขาดงานไม่แจ้ง	กำหนดในสัญญาจ้าง ทักค่าจ้างตามจริง มี Backup Pool
ช่างทำงานช้าหรือไม่ได้คุณภาพ	ตรวจงานและคุยตรงๆ ถ้าไม่ดีขึ้นเปลี่ยนคน
ช่างขโมยวัสดุ	ระบบ Stock ชัดเจน กล้อง CCTV แจ้งความถ้าจำเป็น
ช่างทะเลาะกัน	แยกกลุ่มงาน คุยกับหัวหน้าแต่ละทีม ไม่เข้าข้างฝ่ายใด
ช่างเรียกค่าแรงเพิ่ม	อ้างสัญญาจ้างที่ชัดเจน ถ้าจ่ายเพิ่มต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษร
ขาดแรงงานกะทันหัน	มี Sub-contractor สำรอง 2-3 รายในทุกหมวดงานสำคัญ

บทที่ ภาคผนวก ก ฐานราคาค่าก่อสร้างต่อตารางเมตร

ราคาอ้างอิงปี 2567–2568

ราคาค่าก่อสร้างต่อตารางเมตรอ้างอิง

ราคาต่อไปนี้เป็นราคาอ้างอิงกลางในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล

สำหรับต่างจังหวัดอาจแตกต่างกันตามค่าแรงและราคาวัสดุท้องถิ่น ราคานี้รวมค่าแรง ค่าวัสดุ และ Overhead

แต่ยังไม่รวมภาษีและกำไร

ประเภทอาคาร	เกรด Economy	เกรด Standard	เกรด Premium
บ้านชั้นเดียว	8,000–10,000	12,000–16,000	18,000–25,000
บ้านสองชั้น	9,000–12,000	14,000–18,000	20,000–30,000
ทาวน์เฮ้าส์	8,500–11,000	13,000–17,000	—
อาคารพาณิชย์	10,000–14,000	16,000–22,000	25,000–35,000
โรงงานเบา	6,000–9,000	10,000–14,000	—
โรงงานหนัก	10,000–15,000	18,000–25,000	30,000+
คอนโดมิเนียม	15,000–20,000	22,000–30,000	35,000–60,000
อาคารสำนักงาน	18,000–25,000	28,000–38,000	40,000–70,000
โรงแรม (ห้อง)	30,000–45,000	50,000–80,000	100,000+

หน่วย: บาท/ตารางเมตร | อ้างอิง: สมาคมผู้ค้าอสังหาริมทรัพย์ไทยและราคาตลาดปี 2567

ปัจจัยปรับราคาตามสภาพพื้นที่

ราคาอ้างอิงข้างต้นต้องปรับด้วยปัจจัยตามความเป็นจริงของแต่ละหน่วยงาน

ปัจจัย	เงื่อนไข	ปรับราคา
ชั้นดิน	ดินอ่อน ต้องเสาเข็มยาว	+5 ถึง +15%
การเข้าถึง	ถนนแคบ รถใหญ่เข้าไม่ได้	+3 ถึง +8%
อาคารข้างเคียง	ชิดมาก ต้องใช้เครน	+5 ถึง +10%
ต่างจังหวัด (ไกล)	ห่างจากแหล่งวัสดุ > 100 กม.	+5 ถึง +12%
รีโนเวท	ต้องรื้อของเดิม ไม่แน่นอน	+10 ถึง +20%
งานรีบด่วน	ต้องทำงาน OT หรือกะกลางคืน	+10 ถึง +25%
พื้นที่ห่างไกล	ต้องนำแรงงานไปพักค้าง	+8 ถึง +15%
ฤดูฝน	กระทบงานโครงสร้าง	+3 ถึง +8%

ราคาวัสดุก่อสร้างหลักอ้างอิง

วัสดุ	ขนาด/หน่วย	ราคาอ้างอิง (บาท)	หมายเหตุ
ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์	ถุง 50 กก.	130–160	ราคาหน้าร้าน
เหล็กเส้นกลม RB6	กก.	18–22	ขึ้นตามราคาตลาดโลก
เหล็กข้ออ้อย DB12	กก.	20–25	ราคาซื้อขายส่ง
เหล็กโครงสร้าง WF	กก.	30–40	H-Beam, I-Beam
กระเบื้องดินเผา	ตร.ม.	80–150	เกรดทั่วไป
กระเบื้องพอร์ซเลน 60x60	ตร.ม.	200–600	ราคาตามคุณภาพ
อิฐมวลเบา 7.5 ซม.	ก้อน	8–12	ราคาส่งหน้างาน
ทราย (ก่อสร้าง)	คิว (ลบ.ม.)	350–550	ราคาส่ง
หิน 3/4 นิ้ว	คิว (ลบ.ม.)	500–700	ราคาส่ง

เหล็กตะแกรง Wire Mesh	แผ่น 2x6 เมตร	500-900	ราคาต่อแผ่น
ไม้แบบหล่อ (MDO)	แผ่น 4x8 ฟุต	300-450	ต่อแผ่น
สายไฟ THW 1.5 ตร.มม.	ม้วน 100 เมตร	500-700	ยี่ห้อมาตรฐาน
ท่อน้ำ PVC 4 นิ้ว	ท่อน 4 เมตร	300-450	ราคาต่อท่อน

ราคาอาจเปลี่ยนแปลงตามราคาตลาด ควรตรวจสอบราคาจริงก่อนเสนอราคาทุกครั้ง

บทที่ ภาคผนวก ข อัตราค่าแรงงานก่อสร้างมาตรฐาน

แยกตามประเภทฝีมือแรงงาน

อัตราค่าแรงงานตามประเภทงาน

ค่าแรงงานเป็นต้นทุนที่สำคัญ และแตกต่างกันมากตามประเภทฝีมือ การประมาณค่าแรงผิดพลาดคือสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ขาดทุน

ประเภทแรงงาน	อัตราค่าแรง/วัน	หมายเหตุ
วิศวกรโครงการ (PM)	2,000-5,000	ขึ้นกับประสบการณ์
วิศวกรไซต์	1,500-3,000	มี กว. เพิ่ม 20%
ช่างก่อสร้างฝีมือ (ระดับ 1)	600-800	ก่ออิฐ ฉาบปูน
ช่างก่อสร้างฝีมือ (ระดับ 2)	700-1,000	ช่างไม้แบบ โครงสร้าง
ช่างไฟฟ้า	800-1,200	มีใบรับรองช่าง
ช่างประปา	700-1,000	ประปาและสุขาภิบาล
ช่างเชื่อม	900-1,400	ช่างเชื่อมมีใบรับรอง
ช่างทาสี	500-700	ภายในภายนอก
ช่างปูกระเบื้อง	600-900	ราคาต่อวัน ไม่รวมวัสดุ
แรงงานทั่วไป	350-450	ขนของ ทำความสะอาด
คนขับรถเครน	1,200-2,000	ขึ้นกับชนิดเครน
ผู้ควบคุมงาน (Foreman)	800-1,500	ดูแลทีม 10-20 คน

ค่าแรงในกรุงเทพฯ สูงกว่าต่างจังหวัดประมาณ 10-20% | ราคารวมค่าประกันสังคมผู้จ้าง 5%

อัตราค่าแรงงานแบบ Lump Sum ต่อหน่วย

การจ้างแบบ Lump Sum ต่อปริมาณงาน ช่วยควบคุมต้นทุนได้ดีกว่าการจ้างรายวัน แต่ต้องกำหนด Spec งานให้ชัดเจน

ประเภทงาน	หน่วย	ค่าแรงโดยประมาณ
ก่ออิฐมวลเบา 7.5 ซม.	ม.2	80-120 บาท
ฉาบปูนเรียบ	ม.2	60-90 บาท
ปูกระเบื้องพื้น	ม.2	150-250 บาท

ปูกระเบื้องผนัง	ม.2	200-350 บาท
ทาสีภายใน (2 รอบ)	ม.2	35-55 บาท
ทาสีภายนอก (2 รอบ)	ม.2	50-80 บาท
ผูกเหล็กเสริม	กก.	4-7 บาท
เทคอนกรีต (Pump)	ม.3	300-500 บาท
ติดตั้งไม้แบบ	ม.2	80-130 บาท
ติดตั้งหลังคาเมทัลชีต	ม.2	100-160 บาท
ติดตั้งกระเบื้องหลังคา	ม.2	80-130 บาท
งานวงกบ-บานประตู	ชุด	500-1,500 บาท

การบริหารแรงงานในหน้างาน

ปัญหาแรงงานคือหนึ่งในความเสี่ยงที่ใหญ่ที่สุดของงานก่อสร้าง
การบริหารแรงงานที่ดีช่วยลดความล่าช้าและประหยัดต้นทุนได้มาก

หัวข้อ	แนวทางการบริหาร
การวางแผนกำลังคน	จัดทำ Resource Schedule ตาม Bar Chart ล่วงหน้า 2-4 สัปดาห์
การสรรหา	มีรายชื่อผู้รับเหมาช่วงสำรองอย่างน้อย 2-3 ราย/ประเภทงาน
การควบคุมคุณภาพ	กำหนด Spec ให้ชัดเจนก่อนเริ่มงาน มี QC Checklist ทุก Zone
การจ่ายค่าแรง	จ่ายตรงเวลา จ่ายตาม Progress ไม่จ่ายล่วงหน้าเกิน 30%
ความปลอดภัย	Induction ก่อนทำงาน PPE ครบ ทำ Safety Toolbox Meeting รายสัปดาห์
การรักษาแรงงานดี	เสริมโภชนาการเสริมก่อนกำหนด ดูแลที่พักและอาหาร

บทที่ ภาคผนวก ค ระบบสัญญาและการบริหารสัญญา

ป้องกันความเสี่ยงด้วยสัญญาที่ดี

ประเภทสัญญาก่อสร้างที่ใช้บ่อย

การเลือกประเภทสัญญาให้เหมาะสมกับลักษณะงานช่วยลดความเสี่ยงและข้อพิพาท

ประเภทสัญญา	ลักษณะ	เหมาะกับ	ความเสี่ยงผู้รับเหมา
Lump Sum	ราคาตายตัว ไม่เปลี่ยนแปลง	งานที่แบบชัดเจน	สูง
Unit Price	ราคาต่อหน่วย ปริมาณอาจเปลี่ยนแปลง	งานที่ปริมาณไม่แน่นอน	กลาง
Cost Plus	ต้นทุน + กำไรตามตกลง	งานรีโนเวทซับซ้อน	ต่ำ
Guaranteed Maximum Price	Cost Plus แต่มีเพดาน	งานใหญ่ที่ไม่แน่นอน	กลาง
Design and Build	รับผิดชอบทั้งออกแบบและก่อสร้าง	ลูกค้าต้องการ One Stop	สูง

ข้อสัญญาที่ต้องมีในทุกโครงการ

ข้อสัญญา	เนื้อหาที่ต้องระบุ	ทำไมต้องมี
ขอบเขตงาน	แบบ BOQ และแบบก่อสร้างเป็น Exhibit	ป้องกันปัญหา "ไม่รวมในสัญญา"
ราคาและการชำระ	จำนวน งวด เงินไซ วันกำหนดชำระ	ควบคุม Cash Flow
ระยะเวลาก่อสร้าง	วันเริ่ม วันเสร็จ Bar Chart	กำหนดความรับผิดชอบ
Variation Order	ขั้นตอน อนุมัติ ราคา	ป้องกันงานเพิ่มไม่ได้ค่า

การรับประกัน	ระยะเวลา ขอบเขต วิธีซ่อม	ป้องกันข้อพิพาทหลังส่งงาน
Force Majeure	นิยาม เหตุการณ์ที่ครอบคลุม	ป้องกันค่าปรับจากเหตุสุดวิสัย
ค่าปรับ	อัตรา ไม่เกิน 0.1%/วัน เพดาน 10%	จูงใจให้ทำงานตรงเวลา
การยกเลิกสัญญา	เงื่อนไข ขั้นตอน ค่าชดเชย	ป้องกันการถูกยกเลิกโดยไม่ชอบ
ข้อพิพาท	ไกล่เกลี่ย → อนุญาโตตุลาการ → ศาล	ลดค่าใช้จ่ายการฟ้องร้อง
ประกันภัย	ประเภท จำนวน ผู้รับผลประโยชน์	ป้องกันความเสี่ยงการเงิน

Variation Order — ระบบที่สร้างกำไรเพิ่ม

Variation Order (VO) คือการเปลี่ยนแปลงขอบเขตงานจากสัญญาเดิม ผู้รับเหมาที่มีระบบ VO ที่ดีสามารถเพิ่มรายได้ 10–20% ต่อโครงการ

- ทุกครั้งที่ลูกค้าขอเพิ่มงานหรือเปลี่ยนแปลง ต้องทำ VO ทันที ห้ามทำด้วยวาจา
- VO ต้องระบุ: รายละเอียดงานที่เปลี่ยน ราคา และผลต่อ Timeline
- ลูกค้าต้องลงนามอนุมัติ VO ก่อนเริ่มงานเพิ่ม
- เก็บ VO ทุกฉบับเป็นระบบ ใช้เลขรันนิ่ง เช่น VO-001, VO-002
- สรุป VO ทั้งหมดในรายงานประจำเดือนให้ลูกค้าทราบ

งานรีโนเวทมักมี VO 5–15% ของมูลค่าสัญญา เตรียมระบบ VO ตั้งแต่ต้น

การบริหาร Cash Flow โครงการ

Cash Flow คือเลือดของธุรกิจก่อสร้าง หลายบริษัทที่มีงานเยอะ แต่ล้มละลายเพราะ Cash Flow ติดลบ

หลักการ	รายละเอียด
รับเงินก้าวหน้า	Milestone Payment งวดแรก 25–30% ก่อนเริ่มงานเสมอ
ติดตามการชำระ	ส่ง Invoice ทันทีที่ครบ Milestone อย่ารอลูกค้าเรียก
บริหารการจ่าย	จ่ายผู้รับเหมาช่วงหลังได้รับเงินจากลูกค้าแล้ว 5–10 วัน

Retention Money	หัก 5-10% ทุกงวด คืนหลังพ้นช่วงรับประกัน
วงเงินสินเชื่อ	มีวงเงิน OD กับธนาคารสำรอง ป้องกันขาดสภาพคล่อง
ประมาณการ Cash Flow	ทำ Cash Flow Forecast ล่วงหน้า 3 เดือนเสมอ
แยกบัญชีโครงการ	เปิดบัญชีแยกต่างหากแต่ละโครงการ ห้ามปนกัน

บทที่ ภาคผนวก ง กฎหมายและใบอนุญาตที่ต้องรู้

ข้อกำหนดก่อสร้างที่ผู้รับเหมาดำเนินปฏิบัติ

ใบอนุญาตที่ต้องมีในการประกอบธุรกิจก่อสร้าง

ใบอนุญาต	ออกโดย	อายุ	หมายเหตุ
ใบอนุญาตประกอบกิจการ	สำนักงานเขต/อำเภอ	5 ปี	สำหรับนิติบุคคล
ใบรับรองวิศวกร (กว.)	วิศวกรรมสภา (วสท.)	5 ปี	ต่ออายุและ CPD
ใบประกอบวิชาชีพสถาปนิก	สภาสถาปนิก	5 ปี	งานออกแบบ
ทะเบียนผู้รับเหมา	กรมโยธาธิการ	3 ปี	งานภาครัฐ
ใบอนุญาตก่อสร้าง	อบต./อบจ./เทศบาล	ต่อโครงการ	ก่อนเริ่มก่อสร้าง
ใบจดทะเบียน VAT	กรมสรรพากร	ตลอดไป	รายได้ > 1.8 ล้านบาท
ISO 9001	สถาบัน Certification	3 ปี	เพิ่มความน่าเชื่อถือ
มาตรฐาน มอก.	สมอ.	ต่อผลิตภัณฑ์	วัสดุก่อสร้าง

กฎหมายก่อสร้างที่ต้องรู้

กฎหมาย/ระเบียบ	สาระสำคัญที่เกี่ยวข้อง
พรบ.ควบคุมอาคาร 2522	กำหนดมาตรฐานอาคาร ข้อบัญญัติกรุงเทพฯ/จังหวัด
พรบ.วิศวกร 2542	ควบคุมการประกอบวิชาชีพ ใบ กว. 9 สาขา
พรบ.สถาปนิก 2543	ควบคุมการออกแบบอาคาร 4 สาขา
พรบ.แรงงาน 2541	สิทธิแรงงาน ค่าแรงขั้นต่ำ OT ชั่วโมงทำงาน

พรบ.ความปลอดภัย 2554	มาตรฐานความปลอดภัยในสถานที่ก่อสร้าง
พรบ.จัดซื้อจัดจ้าง 2560	ระเบียบงานภาครัฐ ทุกขั้นตอน
พรบ.สิ่งแวดล้อม 2535	EIA สำหรับโครงการขนาดใหญ่
กฎกระทรวงมาตรฐานอาคาร	Structural Design Standard, Fire Code

ความปลอดภัยในงานก่อสร้าง — ข้อกำหนดขั้นต่ำ

ตาม พรบ.ความปลอดภัยฯ 2554 นายจ้างต้องจัดให้มีมาตรการความปลอดภัยดังนี้

- จัดทำ Safety Plan ก่อนเริ่มงาน
- Induction ทุกคนก่อนเข้าไซต์ครั้งแรก
- PPE ครบ: หมวกนิรภัย รองเท้าหัวเหล็ก เข็มขัดนิรภัย
- Safety Toolbox Meeting ทุกสัปดาห์
- ป้าย Safety และสัญลักษณ์เตือนภัยครบถ้วน
- มี First Aid Box และผู้รับผิดชอบด้านความปลอดภัย
- ทำรายงาน Safety สำหรับงานที่มีแรงงานเกิน 20 คน

การละเลยมาตรการความปลอดภัยมีโทษจำคุกและปรับ ไม่รวมค่าชดเชยเหยื่ออุบัติเหตุ

บทที่ ภาคผนวก จ เทคโนโลยีสมัยใหม่ในงานก่อสร้าง

BIM, Drone, AI และนวัตกรรมที่เปลี่ยนวงการ

BIM (Building Information Modeling)

BIM คือการสร้างโมเดลอาคาร 3 มิติ ที่มีข้อมูลครบทุกด้าน ทั้งโครงสร้าง สถาปัตยกรรม และระบบ ช่วยลดความขัดแย้งระหว่าง Drawing และช่วยถอดแบบ BOQ ได้แม่นยำขึ้น 40-60%

ประโยชน์	รายละเอียด
Clash Detection	ตรวจสอบการชนของระบบต่างๆ ก่อนก่อสร้าง ลดงานแก้ไข
Quantity Takeoff	ถอดแบบ BOQ อัตโนมัติ ลดเวลา 60-80%
4D Scheduling	วางแผน Timeline ตามลำดับงาน
5D Cost Estimation	ลิงก์ BOQ กับ Schedule แบบ Real-time
As-built Documentation	เอกสารส่งมอบที่สมบูรณ์
Facility Management	ใช้ข้อมูลต่อเนื่องหลังส่งมอบอาคาร

Drone และเทคโนโลยีสำรวจ

Drone ใช้สำรวจพื้นที่ก่อสร้างได้รวดเร็ว แม่นยำ และปลอดภัยกว่าการสำรวจด้วยคนเพียงอย่างเดียว

- การสำรวจพื้นที่ขนาดใหญ่: Drone พร้อม LiDAR หรือ Photogrammetry
- ตรวจสอบความคืบหน้า: Drone ถ่ายภาพรายสัปดาห์เปรียบเทียบกับแบบ
- ตรวจสอบโครงสร้างสูง: หลังคา ฝ้า งานที่เข้าถึงยาก
- Orthophoto: ภาพถ่ายทางอากาศสำหรับวางแผนงาน Excavation

ซอฟต์แวร์บริหารโครงการที่นิยมในไทย

ซอฟต์แวร์	ฟังก์ชันหลัก	ราคาประมาณ/เดือน
Autodesk Revit	BIM Full Platform	5,000-15,000 บาท
AutoCAD	2D/3D Drawing	3,000-8,000 บาท
MS Project	Project Scheduling	2,000-5,000 บาท
Primavera P6	Complex Scheduling	8,000-20,000 บาท

Procore	Construction Management	10,000–30,000 บาท
Planswift	Digital Takeoff	3,000–6,000 บาท
Excel + Template	BOQ / Cash Flow	ฟรี (Template ซื้อได้)
LINE WORKS	Team Communication	300–500 บาท/คน

สำหรับผู้รับเหมาขนาดเล็ก Excel ที่ออกแบบดีพอกับ Software เฉพาะทาง แต่ขนาดกลางขึ้นไปควรลงทุนใน Procore หรือ Revit

บทที่ ภาคผนวก ฉ ตัวอย่าง BOQ บ้านสองชั้น 200 ตร.ม.

ตัวอย่างจริงที่ใช้ได้เลย — งบประมาณ 3.2 ล้านบาท

ข้อมูลโครงการ

บ้านสองชั้น พื้นที่ใช้สอย 200 ตารางเมตร ที่ดิน 50 ตารางวา โครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก หลังคาเมทัลชีท ตั้งอยู่ในปริมณฑล ดินถมใหม่ ต้องตอกเสาเข็ม ระยะเวลาก่อสร้าง 8 เดือน

หมวดงาน	รายการ	หน่วย	ปริมาณ	ราคา/หน่วย	รวม (บาท)
01 เตรียมพื้นที่	รื้อถอนและขนย้าย	เหมา	1	15,000	15,000
01 เตรียมพื้นที่	ขุดดิน ถมดิน บดอัด	คิว	80	450	36,000
01 เตรียมพื้นที่	รวมหมวด 01				51,000
02 ฐานราก	เสาเข็มสปัน 0.22 เมตร	ต้น	40	4,500	180,000
02 ฐานราก	ฐานรากคอนกรีต+เหล็ก	ต้น	20	3,200	64,000
02 ฐานราก	คานคอดิน	ม.	85	1,200	102,000
02 ฐานราก	รวมหมวด 02				346,000
03 โครงสร้าง	เสา 0.25x0.25 ม.	ต้น	28	5,500	154,000
03 โครงสร้าง	คาน 0.20x0.40 ม.	ม.	180	1,800	324,000
03 โครงสร้าง	พื้นคอนกรีตชั้น 2	ตร.ม.	100	2,200	220,000
03 โครงสร้าง	พื้นลาดฟ้า	ตร.ม.	50	2,400	120,000
03 โครงสร้าง	บันไดคอนกรีต	ชุด	1	45,000	45,000
03 โครงสร้าง	รวมหมวด 03				863,000
04 ก่ออิฐฉาบปูน	ก่ออิฐมวลเบา	ตร.ม.	320	320	102,400
04 ก่ออิฐฉาบปูน	ฉาบปูนเรียบ 2 หน้า	ตร.ม.	640	130	83,200
04 ก่ออิฐฉาบปูน	กันซึมชั้นใต้ดิน	ตร.ม.	40	280	11,200
04 ก่ออิฐฉาบปูน	รวมหมวด 04				196,800
05 หลังคา	โครงหลังคาเหล็ก	ตร.ม.	120	850	102,000
05 หลังคา	เมทัลชีท ฉนวน	ตร.ม.	120	420	50,400
05 หลังคา	รางน้ำ ท่อน้ำลง	ม.	24	380	9,120
05 หลังคา	รวมหมวด 05				161,520
06 งานพื้น	กระเบื้องพอร์ซเลน 60x60	ตร.ม.	160	650	104,000

06 งานพื้น	กระเบื้องห้องน้ำ	ตร.ม.	40	550	22,000
06 งานพื้น	รวมหมวด 06				126,000
07 ประตูหน้าต่าง	ประตูไม้เนื้อแข็ง	ชุด	8	8,500	68,000
07 ประตูหน้าต่าง	หน้าต่างอลูมิเนียม	ชุด	14	6,500	91,000
07 ประตูหน้าต่าง	รวมหมวด 07				159,000
08 ระบบไฟฟ้า	ตู้ MDB+DB สายไฟ	เหมา	1	120,000	120,000
08 ระบบไฟฟ้า	ระบบแสงสว่าง	จุด	45	800	36,000
08 ระบบไฟฟ้า	ปลั๊กสวิตช์	จุด	40	600	24,000
08 ระบบไฟฟ้า	รวมหมวด 08				180,000
09 ระบบประปา	ท่อน้ำดี-น้ำทิ้ง	เหมา	1	85,000	85,000
09 ระบบประปา	สุขภัณฑ์ 3 ห้องน้ำ	ชุด	3	25,000	75,000
09 ระบบประปา	รวมหมวด 09				160,000
10 ระบบปรับอากาศ	แอร์ 12,000 BTU x 4	เครื่อง	4	28,000	112,000
10 ระบบปรับอากาศ	แอร์ 18,000 BTU x 2	เครื่อง	2	38,000	76,000
10 ระบบปรับอากาศ	รวมหมวด 10				188,000
11 งานสี	ทาสีภายในภายนอก	ตร.ม.	700	75	52,500
11 งานสี	สีรองพื้น	ตร.ม.	700	25	17,500
11 งานสี	รวมหมวด 11				70,000
12 งานภายนอก	รั้วบล็อก 1.8 เมตร	ม.	40	3,200	128,000
12 งานภายนอก	ถนนคอนกรีต	ตร.ม.	50	450	22,500
12 งานภายนอก	รวมหมวด 12				150,500
ผลรวมทุกหมวด					2,451,820
Contingency 5%					122,591
Overhead 8%					196,146
กำไร 18%					441,328
ราคารวมก่อน VAT					3,211,885

ราคานี้เป็นตัวอย่างเพื่อการศึกษา ราคาจริงขึ้นกับ Spec วัสดุ สภาพพื้นที่ และราคาตลาดปัจจุบัน

บทที่ ภาคผนวก ข คำศัพท์และคำย่อในวงการก่อสร้าง

รวมคำสำคัญที่ต้องรู้

คำศัพท์เทคนิค A-Z

คำย่อ	คำเต็ม	ความหมาย
BOQ	Bill of Quantities	รายการปริมาณงาน
BIM	Building Information Modeling	การออกแบบอาคารด้วยข้อมูล 3D
CAR	Contractor All Risks	ประกันภัยงานก่อสร้างครอบคลุมทุกความเสี่ยง
CPD	Continuing Professional Development	การพัฒนาวิชาชีพต่อเนื่อง
DB	Distribution Board	ตู้ไฟย่อย
EGP	e-Government Procurement	ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐออนไลน์
EIA	Environmental Impact Assessment	การประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม
FCU	Fan Coil Unit	ชุดส่งลมเย็น (ระบบ Chilled Water)
GMP	Guaranteed Maximum Price	ราคาสูงสุดที่รับประกัน
กว.	ใบอนุญาตประกอบวิชาชีพวิศวกรรม	ออกโดยวิศวกรรมสภา
HVAC	Heating Ventilation Air Conditioning	ระบบปรับอากาศและระบายอากาศ
IFC	Industry Foundation Classes	มาตรฐานข้อมูล BIM สากล
LiDAR	Light Detection And Ranging	เทคโนโลยีสแกน 3D ด้วยแสงเลเซอร์
MDB	Main Distribution Board	ตู้ไฟหลัก
MEP	Mechanical Electrical Plumbing	ระบบงานอาคาร ไฟฟ้า ประปา เครื่องกล
OD	Overdraft	วงเงินเบิกเกินบัญชี
PM	Project Manager	ผู้จัดการโครงการ
PPE	Personal Protective Equipment	อุปกรณ์คุ้มครองความปลอดภัยส่วนบุคคล
PT	Post Tension	คอนกรีตอัดแรง
QC	Quality Control	การควบคุมคุณภาพ
RB	Round Bar	เหล็กเส้นกลม

DB	Deformed Bar	เหล็กข้ออ้อย
Spec	Specification	ข้อกำหนดทางเทคนิค
TOR	Terms of Reference	ขอบเขตการดำเนินงาน
VE	Value Engineering	วิศวกรรมคุณค่า
VO	Variation Order	คำสั่งเปลี่ยนแปลงงาน
วสท.	วิศวกรรมสถานแห่งประเทศไทย	สมาคมวิชาชีพวิศวกรรม
WC	Worker's Compensation	ประกันแรงงาน
WF	Wide Flange	เหล็กรูปพรรณหน้าตัด H

หน่วยวัดที่ใช้ในงานก่อสร้าง

หน่วย	ความหมาย	ใช้กับงาน
ตารางเมตร (ตร.ม.)	พื้นที่ 1 เมตร x 1 เมตร	พื้น ผนัง ฝ้า หลังคา
ลูกบาศก์เมตร (ลบ.ม. / คิว)	ปริมาตร 1x1x1 เมตร	คอนกรีต ดิน ทราช หิน
เมตร (ม.)	ความยาว	คาน เสา ท่อ ราง
กิโลกรัม (กก.)	น้ำหนัก	เหล็กเสริม วัสดุ
ตัน	1,000 กิโลกรัม	เหล็กโครงสร้าง
ชุด / เซ็ต	ชิ้นงานที่สมบูรณ์	ประตู หน้าต่าง สุขภัณฑ์
เหมา (Lump Sum)	ราคารวมทั้งหมด	งานที่วัดยาก
ก้อน	จำนวนนับ	อิฐ บล็อก
ตารางวา	4 ตารางเมตร	พื้นที่ดิน
ไร่	400 ตารางวา = 1,600 ตร.ม.	ที่ดินขนาดใหญ่

บทที่ ภาคผนวก ข กลยุทธ์การตลาดสำหรับผู้รับเหมา

หาลูกค้าใหม่อย่างเป็นระบบ

ช่องทางการหาลูกค้าที่ได้ผลดี

ผู้รับเหมาที่มีงานสม่ำเสมอใช้ช่องทางการตลาดหลายช่องทางพร้อมกัน ไม่พึ่งพาช่องทางเดียว การสร้างระบบการหาลูกค้าที่ดีใช้เวลาแต่คุ้มค่ามาก

ช่องทาง	วิธีใช้	ต้นทุน	ผลลัพธ์
Referral จากลูกค้าเก่า	ขอแนะนำโดยตรงหลังส่งงาน	ต่ำมาก	สูงมาก
Facebook Page	โพสต์ผลงาน Before-After	ต่ำ	สูง
Line Official Account	ส่งข้อมูลและรับ Inquiry	ต่ำ	สูง
เว็บไซต์ + SEO	บทความเทคนิค ผลงาน	กลาง	กลาง-สูง
Google My Business	รีวิว ที่ตั้ง เวลาทำการ	ต่ำมาก	กลาง
งานแสดงสินค้าก่อสร้าง	ออกบูธ BIG+BEX	สูง	กลาง
พาร์ตเนอร์กับสถาปนิก	แนะนำลูกค้ากันและกัน	ต่ำ	สูง
ประกวดราคา e-Bidding	สมัครระบบ EGP	ต่ำ	กลาง
กลุ่ม Facebook ก่อสร้าง	ตอบคำถาม แสดงความเชี่ยวชาญ	ต่ำมาก	กลาง

การสร้าง Brand ให้โดดเด่น

ผู้รับเหมาที่มี Brand ที่ชัดเจนสามารถตั้งราคาสูงกว่าตลาดได้ 10–20% เพราะลูกค้าจ่ายเพื่อ "ความอุ่นใจ" ไม่ใช่แค่ซื้อแรงงาน

- กำหนด Positioning ที่ชัดเจน เช่น "ผู้เชี่ยวชาญบ้าน Luxury ราคากลาง" หรือ "โรงงานระบบ ISO"

- สร้าง Visual Identity: โลโก้ สี ฟอนต์ ที่ใช้สม่ำเสมอทุกสื่อ
- ชุดพนักงานมีโลโก้บริษัท สร้างความเป็นมืออาชีพทันที
- รถยนต์ของบริษัทติดสติ๊กเกอร์โลโก้และเบอร์ติดต่อ
- ป้ายหน้างานทุกโครงการ บอกชื่อบริษัท เบอร์ และ QR Code

Content Marketing — สร้างความน่าเชื่อถือออนไลน์

การแชร์ความรู้และประสบการณ์ทางออนไลน์ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือ และดึงดูดลูกค้าที่มีคุณภาพเข้ามาหาคุณ แทนที่คุณต้องวิ่งหาลูกค้า

ประเภทคอนเทนต์	ตัวอย่าง
Before-After	รูปก่อน-หลังรีโนเวท ยิ่งต่างมากยิ่งดี
เทคนิคก่อสร้าง	"วิธีเลือกกระเบื้องที่ทนทาน" "5 สิ่งที่ต้องรู้ก่อนสร้างบ้าน"
กรณีศึกษา	"แก้ปัญหาบ้านทรุดแล้วลูกค้าพอใจ"
FAQ	คำถามที่ลูกค้าถามบ่อย ตอบอย่างละเอียด
Timelapse	วิดีโอก่อสร้างรวดเร็ว 30 วินาที ดึงดูดมาก
Live สด	พาชมหน้างานจริง เห็นกระบวนการ
ข้อมูลราคา	"ราคาค่าก่อสร้างปัจจุบัน 2567" ดึง Traffic ดี

บทที่ ภาคผนวก ก การบริหารทีมงานและผู้รับเหมาช่วง

สร้างทีมที่แข็งแกร่งและเชื่อถือได้

โครงสร้างทีมงานที่เหมาะสมตามขนาดธุรกิจ

ขนาดธุรกิจ	งบ/ปี	โครงสร้างทีม
เล็กมาก	ต่ำกว่า 5 ล้าน	เจ้าของ 1 + ช่างหัวหน้า 1 + แรงงานรับจ้าง
เล็ก	5–20 ล้าน	เจ้าของ + PM 1 + Foreman 1–2 + ช่างกร 1
กลาง	20–100 ล้าน	MD + PM 2–3 + วิศวกร 1–2 + ช่างกร 2 + บัญชี 1
ใหญ่	มากกว่า 100 ล้าน	MD + Director + PM หลายคน + วิศวกร + ฝ่ายต่างๆ

การคัดเลือกและบริหารผู้รับเหมาช่วง (Sub-Contractor)

ผู้รับเหมาช่วงคือทีมที่ทำงานหลักในแต่ละหมวด การเลือกผู้รับเหมาช่วงที่ดีส่งผลโดยตรงต่อคุณภาพงานและความพึงพอใจของลูกค้า

ขั้นตอน	รายละเอียด
Pre-qualification	ตรวจสอบประวัติผลงาน ใบรับรอง ความสามารถทางการเงิน
ทำสัญญาย่อย	ระบุขอบเขต ราคา Timeline QC Checklist ชัดเจน
ควบคุมคุณภาพ	Inspection ตาม Milestone ก่อนเปิดงาน
การจ่ายเงิน	จ่ายตาม Progress ไม่จ่ายล่วงหน้าเกิน 20%
การประเมินผล	ให้คะแนนผลงานเสร็จ เก็บ Database ผู้รับเหมาช่วงดี
การพัฒนา	Training ผู้รับเหมาช่วงที่มีศักยภาพ สร้างพาร์ทเนอร์ระยะยาว

การสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่ง

- ความปลอดภัยมาก่อน — Zero Accident คือเป้าหมาย ไม่ใช่แค่นโยบาย
- คุณภาพงานไม่มีการต่อรอง — ทำงานให้ถูกครั้งแรก ไม่ต้องแก้
- สื่อสารกับลูกค้า — บอกปัญหาตรงๆ ดีกว่าซ่อนแล้วโดนฟ้อง
- พัฒนาตัวเองต่อเนื่อง — ส่งทีมเรียน CPD อย่างน้อย 1 คอร์ส/ปี

- แบ่งปันความสำเร็จ — โบนัสและรางวัลเมื่อทำงานเกินเป้า

ตัวชี้วัดสำคัญ (KPI) ของธุรกิจก่อสร้าง

KPI	เป้าหมาย	วิธีวัด
Gross Profit Margin	> 25%	รายได้ - ต้นทุนตรง / รายได้
Net Profit Margin	> 10%	กำไรสุทธิ / รายได้รวม
Customer Satisfaction	> 4.5/5	แบบประเมินหลังส่งงาน
On-time Delivery	> 90%	งานเสร็จตรงเวลา / งานทั้งหมด
Defect Rate	< 5%	งานที่ต้องแก้ไข / งานทั้งหมด
Referral Rate	> 30%	งานจาก Referral / งานใหม่ทั้งหมด
Safety Incidents	= 0	อุบัติเหตุ Lost Time ต่อปี
Bid Win Rate	> 35%	งานที่ชนะ / งานที่ยื่นราคา

บทที่ ภาคผนวก ด การวางแผนการเงินและภาษี

บริหารเงินให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน

โครงสร้างทางกฎหมายที่เหมาะสม

การเลือกรูปแบบธุรกิจที่เหมาะสมส่งผลต่อภาษี ความน่าเชื่อถือ และการขยายธุรกิจในอนาคต

รูปแบบ	ข้อดี	ข้อเสีย	เหมาะกับ
บุคคลธรรมดา	ตั้งง่าย ภาษีน้อย	น่าเชื่อถือน้อย งานรัฐยาก	งานเล็กมาก
ห้างหุ้นส่วน	ตั้งง่าย แบ่งหน้าที่	ความรับผิดชอบไม่จำกัด	งานเล็ก-กลาง
บริษัทจำกัด	น่าเชื่อถือ จำกัดความรับผิด	ค่าใช้จ่ายสูงกว่า	งานทุกขนาด

ภาษีที่ผู้รับเหมาต้องรู้

ประเภทภาษี	รายละเอียด	อัตรา
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	เก็บจากลูกค้า ยื่น ภพ.30 ทุกเดือน	7%
ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ถูกหักเมื่อรับเงินจากนิติบุคคล	3%
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	กำไรสุทธิ ยื่น ภงด.50 ปีละครั้ง	20%
ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	หักเมื่อจ่ายให้ผู้รับเหมาช่วง	3%
ประกันสังคม	นายจ้าง 5% ลูกจ้าง 5%	10% รวม
ภาษีโรงเรือน	กรณีมีที่ดิน/อาคารที่ใช้ในธุรกิจ	ตามมูลค่า

การวางแผนการเงินระยะยาว

ธุรกิจก่อสร้างที่ยั่งยืนต้องมีการวางแผนการเงินที่ดี ไม่ใช่แค่ดูว่ามีเงินหรือไม่ แต่ต้องมองไปข้างหน้า 3-5 ปี

- สำรองเงินสด 3-6 เดือนของ Fixed Cost เสมอ
- แยกบัญชีส่วนตัวและบัญชีธุรกิจออกจากกันอย่างเด็ดขาด
- ลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ
- สร้าง Credit Line กับธนาคาร ก่อนที่จะต้องใช้

- ทบทวน P&L; รายเดือน ไม่ใช่รายปี
- วางแผนการลงทุนขยายกิจการอย่างระมัดระวัง ไม่ได้เร็วเกินไป

ผู้รับเหมาที่ประสบความสำเร็จในระยะยาว คือคนที่รู้ตัวเลขทุกตัวในธุรกิจตัวเอง ไม่ใช่แค่รู้ว่ามึงงานเยอะ

บทที่ ภาคผนวก ต แนวโน้มและอนาคตของธุรกิจก่อสร้าง

เตรียมตัวให้พร้อมสำหรับความเปลี่ยนแปลง

เมกะเทรนด์ที่กระทบวงการก่อสร้างไทย

แนวโน้ม	ผลกระทบต่อผู้รับเหมา	วิธีรับมือ
ต้นทุนแรงงานสูงขึ้น	กำไรบางลง แรงงานหายาก	ลงทุนเครื่องจักร + Precast
Modular Construction	งานในโรงงาน ประกอบหน้างาน	เรียนรู้ระบบใหม่ ทาพาร์ทเนอร์
Green Building	ลูกค้าต้องการ LEED/TREES	ขอ Certification เพิ่มมูลค่า
Digital Transformation	BIM, AI ช่วยออกแบบและถอดแบบ	ลงทุนซอฟต์แวร์ ฝึกอบรม
Material Innovation	คอนกรีตคาร์บอนต่ำ เหล็กรีไซเคิล	ติดตามนวัตกรรมวัสดุ
EV & Smart Building	ต้องการระบบไฟฟ้าพิเศษ EV Charger	พัฒนาทีมงานระบบไฟฟ้า
Aging Population	ความต้องการปรับบ้านสำหรับผู้สูงอายุ	เรียนรู้ Universal Design
Online Marketplace	ลูกค้าหาผู้รับเหมาผ่านแพลตฟอร์ม	สร้าง Profile ออนไลน์

Green Building — โอกาสทองของผู้รับเหมาไทย

อาคารประหยัดพลังงานและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมีความต้องการเพิ่มขึ้นทุกปี

ผู้รับเหมาที่มีความเชี่ยวชาญด้านนี้สามารถตั้งราคาสูงกว่าตลาด 20-40%

- มาตรฐาน TREES (Thailand's Rating of Energy and Environmental Sustainability) — มาตรฐานไทย
- มาตรฐาน LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) — มาตรฐานสากล
- Solar Rooftop — ระบบผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์

- ระบบน้ำ Greywater Recycling
- Passive Design — ออกแบบให้ใช้พลังงานน้อยโดยธรรมชาติ

แนวทางพัฒนาตัวเองสำหรับผู้รับเหมายุคใหม่

การเรียนรู้อย่างต่อเนื่องคือสิ่งที่แยกผู้รับเหมาที่เติบโต ออกจากผู้รับเหมาที่หยุดนิ่งหรือถดถอย

ด้าน	สิ่งที่ควรพัฒนา	แหล่งเรียนรู้
เทคนิค	BIM, วัสดุใหม่, วิธีก่อสร้างสมัยใหม่	วสท. วิทยาลัย CPD Online
บริหาร	Project Management, Finance, HR	MBA ย่อ สมาคมธุรกิจ
กฎหมาย	สัญญา แรงงาน จัดซื้อจัดจ้าง	สภาทนาย สัมมนากฎหมาย
ดิจิทัล	Software, Social Media, Data	YouTube Course Coursera
Leadership	บริหารคน สร้างทีม	Coaching Mentoring

บทที่ ภาคผนวก ๓ การจัดการข้อพิพาทและการเจรจา

แก้ปัญหา ก่อนถึงชั้นศาล

ประเภทข้อพิพาทที่พบบ่อยในงานก่อสร้าง

ประเภท	สาเหตุ	วิธีป้องกัน
ข้อพิพาทเรื่องราคา	ราคาสูงกว่าที่ตกลง ดำงานเพิ่ม	VO ทุกครั้ง สัญญาชัดเจน
ข้อพิพาทเรื่องคุณภาพ	งานไม่ตรง Spec ลูกค้ำไม่พอใจ	QC Checklist ก่อนส่งมอบ
ข้อพิพาทเรื่องเวลา	งานล่าช้า ค่าปรับ	Bar Chart ชัด Force Majeure
ข้อพิพาทเรื่องการชำระ	ลูกค้ำไม่จ่าย จ่ายช้า	Milestone Payment สัญญาดี
ข้อพิพาทการรับประกัน	ซ่อมไม่ครบ ไม่มารับผิดชอบ	ระบุขอบเขตชัดในสัญญา

ขั้นตอนการจัดการข้อพิพาทอย่างมืออาชีพ



เทคนิคการเจรจาเมื่อเกิดข้อพิพาท

- ฟังอย่างตั้งใจก่อน อย่าด่วนตัดสิน — เข้าใจมุมมองลูกค้าก่อนตอบ
- แยกคนออกจากปัญหา — ไม่โจมตีตัวบุคคล โฟกัสที่ปัญหา
- มุ่งที่ผลประโยชน์ร่วม — ทหารู้ที่ Win-Win ทั้งสองฝ่าย
- เสนอตัวเลือก อย่าเสนอทางออกเดียว — ให้ลูกค้าเลือก
- บันทึกทุกการสนทนาที่สำคัญ ส่ง Email สรุปหลังการประชุม
- หากตกลงได้ ทำเป็นลายลักษณ์อักษรและเซ็นทันที

บทสรุปและข้อคิดสุดท้าย

การประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในประเทศไทยมีทั้งโอกาสและความท้าทาย ผู้รับเหมาที่ประสบความสำเร็จในระยะยาวมักมีคุณสมบัติร่วมกันดังนี้

- มีระบบการทำงานที่ชัดเจน — BOQ, สัญญา, QC, Cash Flow
- ซื่อสัตย์และโปร่งใส — บอกปัญหาตรงๆ ให้ลูกค้ารู้ก่อน
- ลงทุนในคนและเทคโนโลยี — ทีมที่ดีคือสินทรัพย์ที่มีค่าที่สุด
- บริหารความเสี่ยงอย่างรอบคอบ — ประกัน, Contingency, สัญญาดี
- เรียนรู้ไม่หยุด — วงการก่อสร้างเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา
- สร้างชื่อเสียง ไม่ใช่แค่หากำไร — ชื่อเสียงดีคือสิ่งที่ซื้อไม่ได้

ขอให้ทุกท่านประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจก่อสร้าง สร้างงานที่มีคุณภาพ สร้างรายได้ที่มั่นคง และเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาประเทศไทยให้เจริญก้าวหน้า

"ผู้รับเหมาที่ดีไม่ใช่แค่คนที่สร้างบ้านได้ แต่คือคนที่ลูกค้าไว้วางใจให้สร้างบ้านให้"

บทที่ ดัชนีค้นหา รายการคำสำคัญและหน้าที่เกี่ยวข้อง

ช่วยค้นหาเนื้อหาได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

A – D

คำสำคัญ	บทที่เกี่ยวข้อง
After-service	บทที่ 9, ภาคผนวก ช
AI ในงานก่อสร้าง	บทเสริม 9, ภาคผนวก จ

As-built Drawing	บทที่ 10, บทเสริม 7
Bar Chart	บทที่ 5, บทเสริม 7
BIM	บทที่ 5, ภาคผนวก จ
BOQ	บทที่ 5, บทที่ 10, ภาคผนวก ฉ
Break-Even	บทเสริม 2
Cash Flow	ภาคผนวก ค, ภาคผนวก ด
Checklist สำรองหน้างาน	บทที่ 2, บทที่ 10, บทเสริม 1
Company Profile	บทที่ 3, บทที่ 7
Contingency	บทที่ 6, บทเสริม 2
Cost Plus Contract	ภาคผนวก ค
CPD	ภาคผนวก ง, ภาคผนวก ต
Drone	ภาคผนวก จ

E – L

คำสำคัญ	บทที่เกี่ยวข้อง
EGP (ระบบจัดซื้อจัดจ้าง)	บทที่ 4, บทเสริม 3
EIA	ภาคผนวก ง
Escalation Clause	บทที่ 3, บทที่ 6, ภาคผนวก ค
Factor F	บทเสริม 3
Force Majeure	ภาคผนวก ค
Green Building	ภาคผนวก ต
กว. (ใบอนุญาตวิศวกร)	ภาคผนวก ง
Kickoff Meeting	บทเสริม 7
KPI	ภาคผนวก ญ
LEED	ภาคผนวก ต
Line Official Account	บทเสริม 9, ภาคผนวก ช
Lump Sum Contract	ภาคผนวก ค

M – Z และตัวอักษรไทย

คำสำคัญ	บทที่เกี่ยวข้อง
MEP	บทที่ 5, บทเสริม 11
Milestone Payment	บทที่ 2, ภาคผนวก ค, บทเสริม 4
Modular Construction	ภาคผนวก ต
NCR (Non-Conformance)	บทเสริม 6
Overhead	บทที่ 6
Portfolio	บทที่ 9
PPE	ภาคผนวก ง, บทเสริม 8
QC Checklist	บทที่ 10, บทเสริม 6
Quick Estimate	บทเสริม 11
Referral	บทที่ 9, ภาคผนวก ช
Safety Management Plan	บทเสริม 8
Site Layout	บทเสริม 8
SPIN Selling	บทเสริม 5
TOR (Terms of Reference)	บทที่ 4, บทเสริม 3
Value Engineering (VE)	บทที่ 3
Variation Order (VO)	บทที่ 3, ภาคผนวก ค, บทเสริม 4
ค่าปรับ	บทที่ 4, ภาคผนวก ค
ความเสี่ยง	บทที่ 8, ภาคผนวก ค
ใบอนุญาตก่อสร้าง	ภาคผนวก ง
ดัชนีค่าก่อสร้าง	ภาคผนวก ก
ประกันภัย CAR	บทที่ 8, ภาคผนวก ง
หลักประกัน	บทที่ 4, ภาคผนวก ง
อัตราค่าแรง	ภาคผนวก ช

ตารางสรุปสูตรคำนวณสำคัญ

สูตร	วิธีคำนวณ
ราคาเสนอ	ต้นทุนตรง + Overhead + Contingency + กำไร
Overhead %	ค่าใช้จ่ายทางอ้อมทั้งหมด ÷ รายได้รวม x 100
Break-Even รายเดือน	Fixed Cost ÷ (1 - Variable Cost %)
Markup สำหรับกำไร 15%	ต้นทุน ÷ 0.85 หรือ ต้นทุน x 1.176
ปริมาณคอนกรีต	กว้าง(ม.) x ยาว(ม.) x หนา(ม.) = ลบ.ม.
น้ำหนักเหล็กเส้น	เส้นผ่านศูนย์กลาง ² x 0.00617 = กก./ม.
พื้นที่ผนัง	เส้นรอบวง x ความสูง - พื้นที่ช่องเปิด
ค่าปรับรายวัน	มูลค่าสัญญา x 0.001 (0.1% ต่อวัน)
สัดส่วนคอนกรีต 1:2:4	1 ส่วนซีเมนต์ : 2 ส่วนทราย : 4 ส่วนหิน
ค่า Factor F (ตัวอย่าง)	1 + (0.10 + 0.10 + 0.07 + 0.05) = 1.32

รายชื่อหน่วยงานและแหล่งข้อมูลสำคัญ

หน่วยงาน / แหล่งข้อมูล	ข้อมูลที่ได้	เว็บไซต์/ช่องทาง
กรมบัญชีกลาง	ราคากลาง Factor F ระบบ EGP	www.cgd.go.th
วิศวกรรมสภา (วสท.)	ใบ กว. มาตรฐาน CPD	www.eit.or.th
สภาสถาปนิก	ใบรับรองสถาปนิก มาตรฐาน	www.act.or.th
กรมโยธาธิการ	ทะเบียนผู้รับเหมา แบบมาตรฐาน	www.dpt.go.th
กรมสวัสดิการแรงงาน	ค่าแรงขั้นต่ำ กฎหมายแรงงาน	www.labour.go.th
สมาคมผู้รับเหมา	ข้อมูลวงการ อบรม networking	สมาคมแต่ละจังหวัด
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า	จดทะเบียนบริษัท	www.dbd.go.th
สำนักงานประกันสังคม	ขึ้นทะเบียนประกันสังคม	www.sso.go.th

บทที่ บทส่งท้าย คำแนะนำสุดท้ายจากผู้เชี่ยวชาญ 40 ปี

บทสรุปสำหรับผู้ที่ต้องการประสบความสำเร็จในระยะยาว

สิ่งที่ทำให้ธุรกิจรับเหมายั่งยืนในระยะยาว

หลังจากทำงานในวงการก่อสร้างมากกว่า 40 ปี ผ่านทั้งช่วงเศรษฐกิจรุ่งเรืองและวิกฤต เจอทั้งลูกค้าดีและลูกค้าที่มีปัญหา ผ่านทั้งงานที่ทำกำไรและงานที่ขาดทุน มีบทเรียนสำคัญหลายประการที่อยากถ่ายทอดให้ผู้รับเหมารุ่นใหม่ได้เรียนรู้ เพื่อที่จะไม่ต้องเรียนรู้จากความผิดพลาดอันเจ็บปวดเหมือนที่ผ่านมา

บทเรียนที่ 1: ซื่อสัตย์เป็นทุนที่ใหญ่ที่สุด

ในทุกสถานการณ์ การซื่อสัตย์กับลูกค้าคือการลงทุนที่ดีที่สุด เมื่อพบปัญหาหน้างาน ให้แจ้งลูกค้าทันที ไม่ว่าจะน่าอายหรือน่าอึดอัดเพียงใด ลูกค้าที่รับรู้ปัญหาจากปากคุณก่อนจะให้ภัยได้ง่ายกว่าลูกค้าที่ค้นพบปัญหาเอง และการซ่อนปัญหาเพียงเล็กน้อยอาจกลายเป็นคดีความในภายหลัง

บทเรียนที่ 2: ทีมงานคือทุกสิ่ง

ผู้รับเหมาที่ประสบความสำเร็จไม่ได้เก่งกว่าคู่แข่งทุกด้าน แต่มีทีมงานที่ดีกว่า ทีมงานที่ซื่อสัตย์ ชยัน และใส่ใจคุณภาพ คือสินทรัพย์ที่มีค่าที่สุดและซื้อหาด้วยเงินไม่ได้ ลงทุนในคนที่ดี ดูแลเขาให้ดี และเขาจะดูแลธุรกิจของคุณ

บทเรียนที่ 3: ระบบดีกว่าความพยายาม

หลายปีแรกที่ทำธุรกิจ มักพยายามแก้ปัญหาด้วยการทำงานหนักขึ้น แต่ความจริงคือปัญหาเดิมจะเกิดซ้ำถ้าไม่มีระบบที่ดีป้องกัน ระบบ BOQ ที่ดี ระบบสัญญาที่รัดกุม ระบบ QC ที่ชัดเจน และระบบ Cash Flow ที่แน่นอน คือสิ่งที่ทำให้ธุรกิจเติบโตได้โดยไม่ต้องอยู่กับทุกโครงการ

บทเรียนที่ 4: รู้จักปฏิเสธงานที่ไม่เหมาะสม

ทักษะที่เรียนรู้ยากที่สุดในชีวิตผู้รับเหมาคือการรู้จักพูดว่า "ขอโทษครับ งานนี้เราทำไม่ได้" ไม่ว่าจะป็นงานที่ขบถน้อยเกินไป ลูกค้าที่ไม่พร้อม หรืองานที่ไม่ตรงความเชี่ยวชาญ งานที่รับมาโดยไม่ควรรับมักนำมาซึ่งความเสียหายมากกว่าที่ไม่ได้งาน

บทเรียนที่ 5: เรียนรู้ไม่หยุด

วงการก่อสร้างเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา วัสดุใหม่ เทคโนโลยีใหม่ กฎหมายใหม่ ผู้รับเหมาที่หยุดเรียนรู้คือผู้รับเหมาที่กำลังถดถอย ไปงานสัมมนา อ่านหนังสือ ดูวิดีโอ และพูดคุยกับเพื่อนร่วมอาชีพ ความรู้ใหม่ทุกชิ้นคือข้อได้เปรียบเหนือคู่แข่ง

10 สิ่งที่คุณควรทำทันทีหลังอ่านหนังสือเล่มนี้จบ

01. ทบทวน BOQ ของงานล่าสุด

มีรายการอะไรที่ตกหรือควรเพิ่มบ้าง?

02. ปรับปรุงแบบฟอร์มสัญญา

เพิ่มข้อ VO Force Majeure และค่าปรับที่มีเพดาน

03. สร้าง Checklist สำหรับงาน

ใช้ Template จากบทที่ 10 เป็นจุดเริ่มต้น

04. คำนวณ Overhead ที่แท้จริง

รวมรายจ่ายทุกรายการ ÷ รายได้รวม

05. โทรหาลูกค้าเก่า 3 คน

ถามว่าพอใจไหม มีงานใหม่หรือมีคนรู้จักที่ต้องการก่อสร้างใหม่

06. เปิด Google My Business

ลงทะเบียนฟรี รับ Review จากลูกค้า

07. เปิดบัญชีธนาคารแยกธุรกิจ

ถ้ายังไม่มี แยกเงินส่วนตัวและธุรกิจทันที

08. ซื้อประกัน CAR สำหรับงานถัดไป

ต้นทุนน้อยแต่ป้องกันความเสียหายสูง

09. หาซอฟต์แวร์ช่วย BOQ 1 ตัว

เริ่มจาก Free Trial ดูก่อนว่าใช้ได้จริงไหม

10. กำหนด After-service ระยะเวลา

สร้างนโยบาย After-service เป็นลายลักษณ์อักษร

ขอให้ทุกท่านที่ได้อ่านหนังสือเล่มนี้ประสบความสำเร็จในเส้นทางอาชีพ

การเป็นผู้รับเหมาที่ดีไม่ใช่แค่การสร้างอาคารให้แข็งแรง แต่คือการสร้างความไว้วางใจ สร้างชื่อเสียง และสร้างมรดกทางวิชาชีพ ที่คนรุ่นต่อไปจะภาคภูมิใจ

"ผู้รับเหมาที่ดีไม่ใช่คนที่สร้างบ้านราคาถูกที่สุด แต่คือคนที่สร้างบ้านที่ลูกค้าอยู่แล้วมีความสุขที่สุด"

— คู่มือกลยุทธ์การเสนอราคางานโครงสร้าง จากประสบการณ์จริง 40 ปี —