

TYREPLUS FRANCHISE

ไทร์พลัสแฟรนไชส์

สำหรับผู้สนใจลงทุนในธุรกิจศูนย์บริการรถยนต์



TYREPLUS

รู้จักไทร์พลัส



ไทร์พลัส ประเทศไทย เป็นศูนย์บริการรถยนต์ ในรูปแบบเครือข่ายแฟรนไชส์ เน้นการส่งมอบ สินค้า และผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ เพื่อดูแล บำรุงรักษารถยนต์ เพื่อคุณ และคนที่คุณรัก โดยให้บริการที่สร้างความปลอดภัยและ ความประทับใจอย่างมืออาชีพ

ไทร์พลัส ให้บริการตรวจเช็คสภาพรถยนต์ บำรุง ดูแลรักษารถยนต์ มีผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย เช่น ยางรถยนต์ น้ำมันเครื่อง เบรก แบตเตอรี่ และอะไหล่ช่วงล่าง เน้นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ในทุกระดับราคา เพื่อครอบคลุมทุกความต้องการของผู้บริโภค ผ่านทีมงานมืออาชีพ ที่มีประสบการณ์ และความชำนาญ ในการให้บริการเพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจ ในความปลอดภัย ในการใช้งานรถยนต์ ด้วยมาตรฐานการให้บริการ ในระดับสูงสุด อย่างมืออาชีพ

โครงสร้างมาตรฐานการให้บริการอย่างมืออาชีพ อยู่ภายใต้การบริหาร ในรูปแบบผู้ประกอบการอิสระ ทุกสาขาที่เข้ามาเป็นเครือข่ายแฟรนไชส์ ได้รับการอบรมพัฒนา อย่างจริงจัง มีการประเมิน ตรวจสอบ เพื่อรักษามาตรฐาน การให้บริการที่กำหนด

ไทร์พลัส เป็นแบรนด์ระดับสากล ซึ่งมี **มิชชั่น** ให้ความสำคัญและให้การสนับสนุนผู้ลงทุนในธุรกิจ มีเครือข่ายอยู่ 4 ภูมิภาค ใน 16 ประเทศ มีสาขามากกว่า 2,000 สาขาทั่วโลก สำหรับประเทศไทยได้เปิดให้บริการตั้งแต่ปี 2546 โดยเน้นเรื่องการให้บริการ กับผู้บริโภคแบบครบวงจรในรูปแบบศูนย์บริการรถยนต์ฟาสต์ฟีด

รูปแบบธุรกิจไทร์พลัส

การบริการที่เกี่ยวข้องกับยาง



ติดตั้งยาง สลับยาง ถ่วงล้อ ตั้งศูนย์รถยนต์ ปะซ่อมยาง เติมน้ำมันไฮดรอลิก ตรวจเช็คสภาพรถยนต์ ทั้งระบบเบรก แบตเตอรี่ ระบบช่วงล่าง และระบบความเย็น

ยางรถยนต์



สินค้าที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ ที่ไม่ใช่ยาง



น้ำมันเครื่อง เบรก แบตเตอรี่ ไขควง ระบบช่วงล่าง และอะไหล่รถยนต์



ร่วมธุรกิจแฟรนไชส์

ไทร์พลัส ให้คำแนะนำสำหรับผู้ลงทุน ทั้งในส่วน การจัดสรรพื้นที่ การออกแบบ ตกแต่ง การฝึกอบรม การตลาด การบริหารจัดการ และพันธมิตรทางธุรกิจ มีการสนับสนุนงบประมาณให้กับผู้ลงทุน ในการตกแต่งศูนย์บริการตามรูปแบบมาตรฐานของไทร์พลัส การฝึกอบรมทีมงาน ระบบการบริหารจัดการธุรกิจ การทำกิจกรรมทางการตลาด การปรับปรุงและพัฒนาศูนย์บริการเพื่อให้ได้มาตรฐาน ในการให้บริการกับผู้บริโภค

สิ่งที่ผู้ลงทุน จำเป็นต้องเตรียม เพื่อร่วมธุรกิจ



พื้นที่

- พื้นที่สำหรับการสร้างศูนย์บริการมีที่ดิน ไม่มีสิ่งปลูกสร้างพื้นที่ขั้นต่ำ 400 ตารางเมตร หน้ากว้าง 20 เมตร การก่อสร้างประมาณ ตารางเมตรละ 9,000 บาท (กรณี 400 ตารางเมตร ค่าก่อสร้างประมาณ 3,600,000 บาท)
- กรณีมีโครงสร้างตึกแถว พื้นที่ขั้นต่ำ 4 ห้องแถว



พนักงาน

- พนักงาน (ช่าง, พนักงานขาย) เริ่มต้น (ผู้จัดการร้าน 1 คน พนักงานขาย และบัญชี 1 คน ช่าง 3 คน)



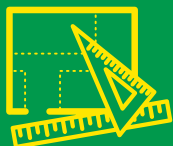
เครื่องมือต่างๆ

- เครื่องตั้งศูนย์ เครื่องถอดล้อ เครื่องทวงล้อ ลิฟท์ยก ประมาณ 2,500,000-3,500,000 บาท



เงินทุนสำหรับดำเนินธุรกิจ

- วงเงินค้ำประกันธนาคาร สำหรับทำวงเงินกับสยามมิชลิน 1,000,000 บาท
- วงเงินหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ประมาณ 2,000,000 บาท



การตกแต่ง

- การตกแต่งภายใน และอุปกรณ์สำนักงาน ประมาณ 500,000 บาท



ค่าธรรมเนียม

- ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์แรกเข้า 400,000 บาท ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)
- ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์รายปี* (สัญญาไทร์พลัส แฟรนไชส์ 5 ปี)
*ขึ้นอยู่กับจำนวนพื้นที่ช่องซ่อมให้บริการ

สัญญาไทร์พลัสแฟรนไชส์ มีกำหนดระยะเวลา 5 ปี ค่าธรรมเนียมแรกเข้า (Entry Fee) และค่าธรรมเนียมรายปี (Annual Fee)* คำนวณจากจำนวนพื้นที่ช่องซ่อมในการให้บริการรถยนต์ หรือ คิดเป็นรายละเอียด ดังนี้

จำนวนช่องซ่อมให้บริการรถยนต์	ค่าธรรมเนียมแรกเข้า (บาท)	ค่าธรรมเนียมรายปี (บาท)	เฉลี่ยเป็นรายเดือน (บาท)
4-6 ช่อง	400,000	216,000	18,000
7-9 ช่อง	400,000	252,000	21,000
10 ช่องขึ้นไป	400,000	288,000	24,000

*หมายเหตุ

© ค่าธรรมเนียมดังกล่าวยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)

© ข้อมูล ณ วันที่ 1 เมษายน 2563 ค่าธรรมเนียมอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ กรุณาตรวจสอบกับไทร์พลัสแฟรนไชส์

สิทธิประโยชน์ที่ผู้ลงทุนได้รับ เมื่อร่วมธุรกิจกับไทร์พลัสเฟรนไชส์



Tyre



Oil



Brake

1 การตกแต่งภายในศูนย์บริการใหม่ (Branding)

- งานหุ้มป้ายภายนอกศูนย์บริการ
- งานป้ายต่างๆ บริเวณหลังคา เสาหน้าอาคาร
- งานป้ายภายในศูนย์บริการ
- งานตกแต่งภายในศูนย์บริการ และสิ่งอำนวยความสะดวก
- ป้ายป้าย และประกันภัยประกันภัยเสียหาย

2 อุปกรณ์มาตรฐานสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจ

- เครื่องแบบมาตรฐาน ชุดผู้จัดการ ชุดพนักงานขาย ชุดช่าง
- อุปกรณ์สำหรับมาตรฐานการทำงานชุดคลุมรถ ใบรับรถ เอกสารสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจ
- นามบัตร ซองจดหมาย เอกสารใบกำกับภาษี

3 มาตรฐานการปฏิบัติงาน และการฝึกอบรม (SOP)

- ไทร์พลัส จัดฝึกอบรมในหลักสูตรที่จำเป็นและสำคัญสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจ ให้กับผู้ลงทุนเพื่อสร้างมาตรฐานในการทำงานอย่างมืออาชีพให้กับผู้จัดการ พนักงานขาย พนักงานต้อนรับ และช่าง



E-SOP &
E-Learning Platform

Online Enrollment



Training Schedule



Training History



Performance Tracking
& Action Plan

4 สินค้าและบริการ (พันธมิตรทางธุรกิจ)

- ให้บริการแบบ One Stop Service เพื่อช่วยให้การทำงานของผู้ลงทุน ง่าย สะดวก รวดเร็ว อีกทั้งมอบผลประโยชน์ทางธุรกิจให้กับผู้ลงทุนในเรื่องราคา ส่วนลดทางการค้า เครดิตเทอม และโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน

ยาง	น้ำมันเครื่อง	แบตเตอรี่	เบรก	อะไหล่อื่นๆ

5 ระบบปฏิบัติการ (Master Application Retail Solution)



- MARS เป็น Software ระบบการทำงานภายในศูนย์บริการไทร์พลัสทุกแห่ง ที่สนับสนุนผู้ลงทุนในการบริหารจัดการธุรกิจ ทั้งในส่วนการซื้อ ขายสินค้า การบริหารสินค้าคงคลัง การเก็บประวัติ ฐานข้อมูลลูกค้า รวมถึงการทำกิจกรรมทางการตลาด ผ่านฐานข้อมูล CRM เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้นับถือ โดยมีการพัฒนาระบบอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งมีทีมงานดูแลระบบ และให้คำแนะนำ





Batteries



Shock Absorbers



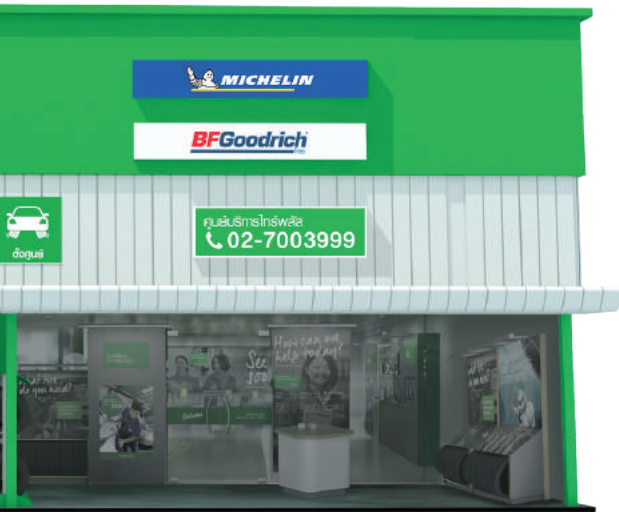
Wheel Alignment



Tyre Pressure



Nitrogen



8 การให้บริการลูกค้าองค์กรผ่านโครงการ TYREPLUS FLEET CARE

กลุ่มลูกค้า



กลุ่มรถขนส่งสินค้า



6 การตลาดและกิจกรรมส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์

- ไทร์พลัส มีกิจกรรม โปรโมชัน ส่งเสริมการขายถึงผู้บริโภคทั่วประเทศตลอดทั้งปี
- ไทร์พลัส มีการรับประกันสินค้ายางรถยนต์มีซัน และ บีโอฟลูอิดริช ให้กับผู้บริโภค ที่ชื่อว่า Icare ซึ่งสามารถใช้บริการที่ไทร์พลัสทุกสาขาทั่วประเทศ
- ไทร์พลัส มี Facebook อย่างเป็นทางการ ชื่อว่า TYREPLUS Thailand ที่ใช้ประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆ
- ไทร์พลัส ร่วมกับธนาคารชั้นนำ ในการได้รับสิทธิประโยชน์ค่าธรรมเนียมพิเศษต่างๆ
- ไทร์พลัส สนับสนุนงบประมาณดอกเบี้ยผ่อนสำหรับการขายสินค้าโดยการผ่อน 0%



9 การบริหารลูกค้าสัมพันธ์

(CRM: Customer Relationship Management)

- ผู้บริโภคที่มาใช้บริการที่ไทร์พลัส และลงทะเบียนในระบบ LINE ของไทร์พลัส LINE : @TYREPLUS สามารถรับรู้ข่าวสาร ประวัติการเข้ารับบริการ โปรโมชันส่งเสริมการขาย และได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ ผ่านระบบ LINE

7 การขายสินค้าและใช้บริการผ่านระบบออนไลน์ WEB TO STORE



www.tyreplus.co.th

10 NPS - การสำรวจความพึงพอใจ

- รับรู้ความคิดเห็น คำติชมของผู้บริโภค (Consumer's Voice) ผ่านระบบออนไลน์

11 ที่ปรึกษาธุรกิจ (Franchise Consultant) ให้การสนับสนุนผู้ลงทุนดังนี้



สถิติทางธุรกิจ เพื่อช่วยวิเคราะห์ ผลการดำเนินงานธุรกิจเพื่อทำแผนธุรกิจ



มาตรฐานการทำงาน และขั้นตอนวิธีการทำงาน (SOP)



พัฒนาและสร้างกิจกรรมทางการตลาดในพื้นที่



สร้างและสนับสนุน มาตรฐานคุณภาพของศูนย์บริการ



ฝึกอบรม พนักงานและช่าง



ไทร์พลัสแฟรนไชส์

มี 142 สาขา ทั่วประเทศไทย

* ข้อมูล ณ วันที่ 1 เมษายน 2563



ภาคเหนือ
27 สาขา

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
34 สาขา

ภาคตะวันออก
17 สาขา

ภาคใต้
14 สาขา

ภาคกลาง และภาคตะวันตก
32 สาขา

กรุงเทพฯ
18 สาขา

ผู้สนใจสามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

TYREPLUS CALL CENTER

02-700-3999

บริษัท สยามมิชลิน จำกัด (สำนักงานใหญ่)

33/4 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กทม. 10310

www.tyreplus.co.th

@TYREPLUS

TYREPLUS Thailand