

ภาคผนวก ก.

แบบสอบถาม

แบบสอบถามเพื่อการค้นคว้าแบบอิสระ

เรื่อง ความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการของร้านกาแฟ และอาหารเบสติกแคชชอน  
ในจังหวัดเชียงใหม่

สาขา.....

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป และการใช้บริการของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย / ในช่อง  หน้าคำตอบที่ท่านเลือก

1. เพศ  ชาย  หญิง
2. อาชีพ
 

<input type="checkbox"/> นักเรียน/นักศึกษา	<input type="checkbox"/> รับราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ
<input type="checkbox"/> ธุรกิจส่วนตัว	<input type="checkbox"/> ลูกจ้างบริษัทเอกชน
<input type="checkbox"/> อื่นๆ(ระบุ).....	
3. อายุ
 

<input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 20 ปี	<input type="checkbox"/> 20 - 30 ปี
<input type="checkbox"/> 31 - 40 ปี	<input type="checkbox"/> 41 - 50 ปี
<input type="checkbox"/> มากกว่า 50 ปีขึ้นไป	
4. ระดับการศึกษาสูงสุด
 

<input type="checkbox"/> ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	<input type="checkbox"/> มัธยมศึกษาตอนปลาย/หรือเทียบเท่า
<input type="checkbox"/> อนุปริญญา/ปวส./หรือเทียบเท่า	<input type="checkbox"/> ปริญญาตรี
<input type="checkbox"/> สูงกว่าปริญญาตรี	
5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว
 

<input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 10,000 บาท	<input type="checkbox"/> 10,001 - 20,000 บาท
<input type="checkbox"/> 20,001 - 30,000 บาท	<input type="checkbox"/> 30,001 - 40,000 บาท
<input type="checkbox"/> มากกว่า 40,000 บาท	

6. ค่าใช้จ่ายในการบริโภคผลิตภัณฑ์ที่ร้านเบเกอรี่แคนยอน ต่อครั้งโดยเฉลี่ย
- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 100 บาท   | <input type="checkbox"/> 100-250 บาท   |
| <input type="checkbox"/> 251-500 บาท       | <input type="checkbox"/> 501-1,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> มากกว่า 1,000 บาท |  |
7. ท่านมาใช้บริการร้านเบเกอรี่แคนยอน โดยเฉลี่ยประมาณกี่ครั้งต่อเดือน
- |                                  |  |
|----------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 1 ครั้ง | <input type="checkbox"/> 2 ครั้ง         |
| <input type="checkbox"/> 3 ครั้ง | <input type="checkbox"/> มากกว่า 3 ครั้ง |
8. ในการใช้บริการ ท่านนิยมบริโภคเครื่องดื่มประเภทใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- |                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> กาแฟ     | <input type="checkbox"/> ชา                |
| <input type="checkbox"/> ชอคโกแลต | <input type="checkbox"/> น้ำอัดลม          |
| <input type="checkbox"/> สมูทตี้  | <input type="checkbox"/> น้ำผลไม้          |
| <input type="checkbox"/> เบียร์   | <input type="checkbox"/> อื่นๆ(ระบุ) ..... |
9. ในการใช้บริการ ท่านนิยมบริโภคอาหารประเภทใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> สดัด                                | <input type="checkbox"/> ข้าวผัดต่างๆ / ข้าวหน้าต่างๆ             |
| <input type="checkbox"/> สลัด                                | <input type="checkbox"/> สปาเก็ตตี้ / มักรโรนี / พูซซิลี่ / อูด้ง |
| <input type="checkbox"/> แซนวิช                              | <input type="checkbox"/> ก๋วยเตี๋ยว                               |
| <input type="checkbox"/> อาหารว่าง เช่น ออเดิร์ฟ / แหนมต่างๆ | <input type="checkbox"/> กับข้าวเป็นชุด ทานกับข้าวเปล่า           |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ(ระบุ) .....                   |   |
10. โดยปกติท่านมาใช้บริการร่วมกับใครบ้าง
- |                                   |                                      |
|-----------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> คนเดียว  | <input type="checkbox"/> เพื่อน      |
| <input type="checkbox"/> ครอบครัว | <input type="checkbox"/> กลุ่มธุรกิจ |
11. จำนวนคนโดยเฉลี่ยที่มาใช้บริการพร้อมกับท่านในแต่ละครั้ง
- |                                    |                                       |
|------------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> มาคนเดียว | <input type="checkbox"/> 2-3 คน       |
| <input type="checkbox"/> 4-5 คน    | <input type="checkbox"/> มากกว่า 5 คน |
12. โดยปกติท่านมาใช้บริการในช่วงเวลาใด
- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 9.00 - 12.00 น.  | <input type="checkbox"/> 12.01 - 13.00 น. |
| <input type="checkbox"/> 13.01 - 16.00 น. | <input type="checkbox"/> 16.01 - 19.00 น. |
| <input type="checkbox"/> หลัง 19.00 น.    |   |

13. สิ่งจูงใจที่ทำให้ท่านเลือกมาใช้บริการที่ร้านแบล็คแคนยอน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- รสชาติของกาแฟ
- ทำเลที่ตั้ง เดินทางสะดวก
- รสชาติของอาหาร
- ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ
- มีรายการอาหารและเครื่องดื่ม
- บริการดี
- หลากหลาย
- การตกแต่งร้าน/บรรยากาศภายในร้าน
- อื่นๆ(ระบุ) .....

14. สื่อหรือวิธีการใดบ้างที่มีส่วนช่วยท่านในการตัดสินใจซื้อสินค้า หรือเข้ามาใช้บริการจากร้านแบล็คแคนยอน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- วิทยุ
- โทรทัศน์
- หนังสือพิมพ์
- ป้ายหน้าร้าน
- ใบปลิว/โปสเตอร์
- นิตยสาร /วารสาร
- หน่วยรถโฆษณา
- อินเทอร์เน็ต
- คำแนะนำจากผู้ที่เคยใช้บริการ
- การตกแต่งร้าน/บรรยากาศภายในร้าน
- อื่นๆ(ระบุ) .....

15. โดยปกติท่านใช้บริการร้านแบล็คแคนยอน ที่สาขาใดบ่อยที่สุด

- สาขา கடสวนแก้ว
- สาขา คาร์ฟูร์
- สาขา โลตัสตลาดคำเที่ยง
- สาขา ศูนย์การค้าแอร์พอร์ต
- สาขา ซ้างคลาน
- สาขา สนามบินเชียงใหม่

16. ท่านทราบถึงบริการต่อไปนี้อย่างไรของร้านแบล็คแคนยอน และเคยใช้บริการหรือไม่

บริการ	ทราบ	ไม่ทราบ	เคยใช้บริการ	ไม่เคยใช้บริการ
1.บริการจัดกลับบ้าน				
2.บริการจัดเลี้ยงนอกสถานที่				

17. ความพึงพอใจของท่านที่มีต่อการใช้บริการร้านแบล็คแคนยอน โดยรวมในปัจจุบัน อยู่ใน

ระดับ

- พอใจมาก
- ปานกลาง
- พอใจน้อย

ส่วนที่ 2 คำถามเกี่ยวกับความคาดหวังของลูกค้าที่คาดว่าจะได้รับการให้บริการจากร้านกาแฟ  
และอาหารเบเกอรี่แคนยอน

คำชี้แจง ในแต่ละหัวข้อ โปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่างที่ตรงกับความคาดหวังต่อการบริการ  
ที่ท่านคิดว่าน่าจะได้รับการให้บริการจากร้านเบเกอรี่แคนยอน

ปัจจัย	ระดับความคาดหวัง				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ด้านผลิตภัณฑ์</b>					
18. มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลากหลาย					
19. รสชาติอร่อย					
20. การแนะนำอาหาร/เครื่องดื่ม เมนูใหม่ๆ					
21. ความสะอาดของผลิตภัณฑ์					
22. ความสด ใหม่ ของวัตถุดิบที่นำมาใช้ ในการปรุงอาหาร					
<b>ด้านราคา</b>					
23. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์					
24. ราคาไม่แพงเมื่อเปรียบเทียบกับร้านอื่น					
25. มีส่วนลด					
<b>ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</b>					
26. มีสาขาให้บริการอย่างเพียงพอ สะดวก ในการเลือกบริโภค					
<b>ด้านการส่งเสริมการตลาด</b>					
27. การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่นวิทยุ หนังสือพิมพ์ ป้ายกลางแจ้ง					
28. มีจดหมายหรือไปรษณีย์ส่งตรงถึงบ้าน					
29. คำแนะนำจากบุคคลที่เคยใช้บริการ					
30. การแจกของขวัญของชำร่วยต่างๆ					
31. การสมัครเป็นสมาชิก ได้รับส่วนลด					
32. การสะสมแต้มแลกของพรีเมียม และการ แลกซื้อสินค้าพรีเมียมต่างๆ					

ปัจจัย	ระดับความคาดหวัง				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ด้านบุคลากร</b>					
33. พนักงานมีบุคลิกภาพที่ดี					
34. พนักงานแต่งกายเหมาะสม					
35. พนักงานให้บริการที่ถูกต้องและรวดเร็ว					
36. พนักงานมีความสุภาพเอาใจใส่ดูแลลูกค้า					
37. จำนวนบุคลากรมีเพียงพอต่อการให้บริการ					
38. บุคลากรมีความรู้เรื่องผลิตภัณฑ์					
39. บุคลากรมีการให้คำแนะนำผลิตภัณฑ์					
<b>ด้านกระบวนการให้บริการ</b>					
40. ได้รับบริการอย่างรวดเร็ว และถูกต้อง					
41. ขั้นตอนการบริการไม่ยุ่งยากซับซ้อน					
42. ระบบการทำงานมีความเป็นมาตรฐาน					
<b>ด้านสภาพแวดล้อมการนำเสนอบริการ</b>					
43. ป้ายชื่อร้านมองเห็น ได้ชัดเจน					
44. สถานที่ตกแต่งสวยงาม					
45. ความสะอาดของสถานที่และอุปกรณ์ที่ใช้					
46. มีทำเลที่เข้าถึงได้ง่าย มีที่จอดรถ					
47. จำนวนโต๊ะ เก้าอี้ที่ให้บริการมีอย่างเพียงพอ					
48. โต๊ะ เก้าอี้ ในร้าน นั่งสบาย					
49. มีหนังสือพิมพ์ นิตยสาร โทรทัศน์ วิทยุบริการลูกค้า					
50. บรรยากาศเป็นกันเอง					

ส่วนที่ 3 คำถามเกี่ยวกับการรับรู้ของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการของร้านกาแฟ และอาหารเบเกอรี่แคนยอน  
คำชี้แจง ในแต่ละหัวข้อโปรดทำเครื่องหมาย / ลงในช่องว่างที่ตรงกับการรับรู้ต่อการบริการ  
 ที่ท่านได้รับจากการให้บริการของร้านเบเกอรี่แคนยอน

ปัจจัย	ระดับการรับรู้				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ด้านผลิตภัณฑ์</b>					
51. มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลากหลาย					
52. รสชาติอร่อย					
53. การแนะนำอาหาร/เครื่องดื่ม เมนูใหม่ๆ					
54. ความสะอาดของผลิตภัณฑ์					
55. ความสด ใหม่ ของวัตถุดิบที่นำมาใช้ ในการปรุงอาหาร					
<b>ด้านราคา</b>					
56. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์					
57. ราคาไม่แพงเมื่อเปรียบเทียบกับร้านอื่น					
58. มีส่วนลด					
<b>ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</b>					
59. มีสาขาให้บริการอย่างเพียงพอ สะดวก ในการเลือกบริโภค					
<b>ด้านการส่งเสริมการตลาด</b>					
60. การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่นวิทยุ หนังสือพิมพ์ ป้ายกลางแจ้ง					
61. มีจดหมายหรือ ใบปลิวส่งตรงถึงบ้าน					
62. คำแนะนำจากบุคคลที่เคยใช้บริการ					
63. การแจกของขวัญของชำร่วยต่างๆ					
64. การสมัครเป็นสมาชิกได้รับส่วนลด					
65. การสะสมแต้มแลกของรางวัล และแลก ซื้อสินค้าพรีเมียมต่างๆ					

ปัจจัย	ระดับการรับรู้				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ด้านบุคลากร</b>					
66. พนักงานมีบุคลิกภาพที่ดี					
67. พนักงานแต่งกายเหมาะสม					
68. พนักงานให้บริการที่ถูกต้องและรวดเร็ว					
69. พนักงานมีความสุขพอใจใส่คูแล ลูกค้า					
70. จำนวนบุคลากรมีเพียงพอต่อการ ให้บริการ					
71. บุคลากรมีความรู้เรื่องผลิตภัณฑ์					
72. บุคลากรมีการให้คำแนะนำผลิตภัณฑ์					
<b>ด้านกระบวนการให้บริการ</b>					
73. ได้รับบริการอย่างรวดเร็ว และถูกต้อง					
74. ขั้นตอนการบริการไม่ยุ่งยากซับซ้อน					
75. ระบบการทำงานมีความเป็นมาตรฐาน					
<b>ด้านสภาพแวดล้อมการนำเสนอบริการ</b>					
76. ป้ายชื่อร้านมองเห็นได้ชัดเจน					
77. สถานที่ตกแต่งสวยงาม					
78. ความสะอาดของสถานที่และอุปกรณ์ที่ใช้					
79. มีทำเลที่เข้าถึงได้ง่าย มีที่จอดรถ					
80. จำนวน โต๊ะ เก้าอี้ ที่ให้บริการมีเพียงพอ					
81. โต๊ะ เก้าอี้ ในร้าน นั่งสบาย					
82. มีหนังสือพิมพ์ นิตยสาร โทรทัศน์ ไว้บริการลูกค้า					
83. บรรยากาศเป็นกันเอง					

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

ขอขอบคุณในความร่วมมือนัดแบบสอบถาม

## ภาคผนวก ข

## ข้อมูลเกี่ยวกับร้านกาแฟและอาหารแบล็คแคนยอน

รายละเอียด/ อัตราค่าธรรมเนียม และเงินลงทุนร้านกาแฟและอาหารแบล็คแคนยอน

## 1. ค่าแฟรนไชส์ (Franchise Fee)

ค่าแฟรนไชส์ คือค่าธรรมเนียมแรกเข้าครั้งแรกเพื่อมีสิทธิ์ใช้ชื่อ “แบล็คแคนยอน” (BLACK CANYON) ในการเปิดดำเนินธุรกิจขายอาหาร และเครื่องดื่ม โดยมีอายุสัญญา 10 ปี และต่ออายุได้อีกทุกๆ 5 ปี การให้สิทธิ์ตามสัญญานี้จะกำหนดขอบเขตเฉพาะสถานที่ซึ่งกำหนดไว้ในสัญญาเท่านั้น

ในการต่ออายุสัญญาแฟรนไชส์นั้น บริษัทฯ จะเปิดโอกาสให้คู่สัญญามีโอกาสต่อสัญญาได้ทุกๆ 5 ปี ยกเว้นแต่ผู้รับสิทธิ์จะดำเนินการใดๆ อันเป็นการละเมิดสัญญา หรืออาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อชื่อเสียง และธุรกิจในอนาคตของ “แบล็คแคนยอน” อนึ่งในสัญญาจะมีการระบุไว้อย่างชัดเจนว่าเมื่อสิ้นสุดสัญญาผู้รับสิทธิ์จะต้องไม่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึง หรือแข่งขันกับธุรกิจของ “แบล็คแคนยอน” เพื่อป้องกันมิให้ผู้ใดเข้ามาทำธุรกิจกับ “แบล็คแคนยอน”

ค่าแฟรนไชส์แบ่งออกเป็น 2 ประเภทดังนี้

## 1. กัศตาคาร/ ร้านอาหาร (Restaurant) จำหน่ายกาแฟ เครื่องดื่ม และอาหาร

1.1 Mini-Coffee House จำหน่ายกาแฟ เครื่องดื่ม อาหารว่าง อาหารจานเดียว อาหารประเภทยำ ที่ปรุงโดยไม่ใช้เตาแก๊ส ขนาดพื้นที่ไม่เกิน 100 ตารางเมตร

- ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์	800,000.-บาท
- ค่าประกันความเสียหายและหนี้สิน	200,000.-บาท

1.2 Full Serviced Coffee House ขายกาแฟ เครื่องดื่ม อาหารทุกประเภท ขนาดพื้นที่ประมาณ 100-150 ตารางเมตร พื้นที่เพียงพอต่อการมีห้องครัวเพื่อปรุงอาหารได้อย่างสะดวก

- ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์	1,000,000.-บาท
- ค่าประกันความเสียหายและหนี้สิน	200,000.-บาท

2. ร้านกาแฟ (Coffee Corner/ KIOSK) จำหน่ายเฉพาะกาแฟ เครื่องดื่ม และอาหารว่าง ขนาดพื้นที่ไม่เกิน 50 ตารางเมตร

- ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์	600,000.-บาท
- ค่าประกันความเสียหายและหนี้สิน	150,000.-บาท

หมายเหตุ การขายประเภทนี้ ผู้รับสิทธิ์จะไม่ประกอบหรือปรุงอาหารภายในร้าน



## 2. ค่าลิขสิทธิ์ (Royalty Fee) และค่าช่วยส่งเสริมการตลาด (Marketing & Promotion Fee)

ค่าลิขสิทธิ์ คือค่าสิทธิผลประโยชน์ตอบแทนการใช้ชื่อ“แบล็คแคนยอน”เพื่อดำเนินธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม

ค่าช่วยส่งเสริมการตลาด คือค่าใช้จ่ายที่ร้านสาขาแบล็คแคนยอนทุกสาขาชำระเพื่อนำมาเป็นค่าใช้จ่ายในการตลาดและส่งเสริมการขาย เช่น การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขาย การพิมพ์เอกสารเพื่อใช้งานดังกล่าว ฯลฯ

2.1 ค่าลิขสิทธิ์ คำนวณ 3% ของยอดขายหักค่าวัตถุดิบที่สั่งซื้อจากบริษัทฯ เช่น เมล็ดกาแฟโดยจะคำนวณตั้งแต่ปีที่ 1 เป็นต้นไป เงินค่าลิขสิทธิ์ขั้นต่ำต่อปี คือ

- Coffee Corner	100,000.- บาท
- Restaurant	200,000.- บาท

2.2 ค่าช่วยส่งเสริมการตลาด คำนวณ 2% ของยอดขายหักค่าวัตถุดิบที่สั่งซื้อจากบริษัทฯ

- ผู้รับสิทธิ์ จะต้องแจ้งยอดขายต่อเดือนให้ทางบริษัทฯ ทราบภายในวันที่ 5 ของเดือน ถัดไป

- การชำระเงิน จะต้องชำระค่าลิขสิทธิ์และค่าช่วยส่งเสริมการตลาดเป็นรายเดือน โดยชำระภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป

### ค่าสำรวจสถานที่

บริษัทฯ จะมีส่วนร่วมในการตัดสินใจเลือกสถานที่ เพื่อพิจารณาความเหมาะสมของที่ตั้ง และรักษาผลประโยชน์ของผู้รับสิทธิที่จะเปิดดำเนินการธุรกิจแฟรนไชส์ การออกไปสำรวจสถานที่ครั้งแรกจะคิดค่าธรรมเนียม 5,000 บาท สำหรับการสำรวจพื้นที่ภายในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล หากเป็นพื้นที่ต่างจังหวัดจะคิดค่าธรรมเนียม 10,000 บาท สำหรับค่าที่พักและค่าเดินทาง คิดค่าใช้จ่ายตามจริงที่เกิดขึ้น การออกไปสำรวจสถานที่มิได้เป็นข้อผูกมัดที่ทางบริษัทฯ จะต้องอนุมัติให้ผู้สนใจเปิดร้าน “แบล็คแคนยอน” แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีสิทธิ์ปฏิเสธหากพบว่า สถานที่สำรวจนั้นไม่เหมาะสมต่อการเปิดร้าน “แบล็คแคนยอน”

อนึ่งบริษัทฯ สงวนสิทธิ์ในการเข้าเป็นคู่สัญญาเช่าหรือสัญญาเช่ากับเจ้าของพื้นที่ และจะเซ็นสัญญาเช่าช่วงให้กับผู้รับสิทธิโดยคิดอัตราค่าเช่าพื้นที่เพิ่มจากอัตราเดิมตารางเมตรละ 20 บาท จากผู้เช่าช่วงเพื่อเปิดดำเนินการต่อไป

### ค่าออกแบบ

ในการออกแบบร้าน “แบล็คแคนยอน” บริษัทฯ เป็นผู้คัดเลือกสถาปนิกผู้ออกแบบ โดยผู้รับสิทธิจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการออกแบบตามค่าใช้จ่ายจริงที่เกิดขึ้น หรือในอัตราค่าธรรมเนียมวิชาชีพมาตรฐานที่สมาคมสถาปนิกเป็นผู้กำหนด ขึ้นอยู่กับขนาดของพื้นที่และลักษณะรูปแบบของร้าน การออกแบบจะต้องยึดถือนโยบายของบริษัทฯ โดยเคร่งครัด โดยทั่วไปค่าใช้จ่ายในการออกแบบจะตกประมาณ 80,000 – 150,000 บาท หรือ 8 – 15% ของงบประมาณค่าตกแต่งสถานที่

### ค่าตกแต่งสถานที่ และค่าป้ายชื่อร้าน

ผู้รับสิทธิจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าตกแต่งร้านทั้งหมด และค่าป้ายชื่อร้านตามรูปแบบที่กำหนด ผู้รับสิทธิสามารถใช้บริการจากผู้รับเหมาก่อสร้างที่หามาเองหรือจากผู้รับเหมาที่บริษัทฯ แนะนำให้ก็ได้ ทั้งนี้บริษัทฯ จะดำเนินการเปิดประมูลเพื่อให้เกิดการแข่งขัน โดยพิจารณาถึงผลงาน ประสบการณ์ และความมั่นคงของผู้รับเหมาเป็นปัจจัยประกอบการคัดเลือก ผู้รับเหมาตกแต่งสถานที่ที่จะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบของศูนย์การค้าหรือเจ้าของสถานที่อย่างเคร่งครัด เพื่อความปลอดภัยทั้งต่อชีวิตและทรัพย์สิน ศูนย์การค้าหรือสถานที่บางแห่งอาจมีข้อบังคับให้ผู้รับเหมาหรือผู้รับสิทธิต้องวางเงินมัดจำ ค่าเสียหายไว้ล่วงหน้าจำนวนหนึ่งเพื่อเป็นประกัน

ค่าอุปกรณ์เครื่องครัว ภาชนะบรรจุ เครื่องมือ เครื่องใช้ต่างๆ และเครื่องแต่งกาย ผู้รับสิทธิ์จะต้องจัดซื้ออุปกรณ์เครื่องครัว ภาชนะบรรจุเครื่องมือ เครื่องใช้ต่างๆ และเครื่องแต่งกายตามรูปแบบ และมาตรฐานที่กำหนดโดยบริษัทฯ งบประมาณสำหรับ Coffee Comer เพื่อลงทุนในส่วนนี้จะตกประมาณ 2 – 4 แสนบาท และสำหรับร้านอาหาร ลงทุนประมาณ 4 – 6 แสนบาท อุปกรณ์บางประเภทเช่น เครื่องล้างจานอัตโนมัติจะใช้วิธีเช่า อุปกรณ์ตู้แช่เครื่องดื่มหรือเครื่องกดน้ำอัดลมจะได้รับการสนับสนุนจากซัพพลายเออร์ให้ยืม

#### เครื่องเก็บเงิน (ระบบคอมพิวเตอร์ Point of Sales)

ผู้รับสิทธิ์จะต้องซื้อเครื่องเก็บเงิน และซอฟต์แวร์จากบริษัทฯ เพื่อให้แคชเชียร์ใช้ในการเก็บข้อมูลยอดขายจากลูกค้า จำนวนค่าอาหาร สรุปยอดขาย ฯลฯ ผู้รับสิทธิ์มีหน้าที่ต้องแจ้งรายละเอียดยอดขายประจำวัน และประจำเดือนให้บริษัทฯ ทราบภายในวันที่ 5 ของเดือนถัดไป และเครื่องเก็บเงิน ดังกล่าวจะ On-Line มายังสำนักงานใหญ่ด้วย โดยเครื่องเก็บเงินจะต้องผ่านการขออนุญาตการใช้เครื่องบันทึกเก็บเงินจากสรรพากรอย่างถูกต้องตามกฎหมาย งบประมาณลงทุนด้านฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์จะตกประมาณ 1 – 1.2 แสนบาท

ค่าธรรมเนียมการขอตระเบียนเครื่องหมายการค้า และค่าธรรมเนียมขออนุญาตทางราชการ

ผู้รับสิทธิ์จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมการขอตระเบียนสัญญาอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้าต่อกรมทรัพย์สินทางปัญญา จำนวน 1,000 บาท ตลอดจนค่าอาหาร และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ไม่เกิน 3,000 บาท สำหรับอาคารและอื่นๆ จะเบิกตามค่าใช้จ่ายจริงที่เกิดขึ้น โดยบริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการ ค่าใช้จ่ายนี้อาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

นอกจากนั้นยังมีค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายต่างๆ สำหรับทางราชการ เช่น ค่าภาษีป้าย ค่าภาษีสรรพสามิต ค่าธรรมเนียมงานอนามัย ค่าภาษีโรงเรือน เป็นต้น

#### ค่าใช้จ่ายอื่นๆ และเงินทุนหมุนเวียน

ผู้รับสิทธิ์จะต้องมีเงินทุนสำรองเพียงพอต่อการใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ เช่น ค่าเงินเดือน ค่าวัตถุดิบ ค่าภาษี ฯลฯ ปัญหาที่พบประการหนึ่งในธุรกิจแฟรนไชส์โดยทั่วไปก็คือ ผู้รับสิทธิ์อาจมีเงินทุนหมุนเวียนและเงินทุน ไม่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ ซึ่งมีผลต่อความล้มเหลวของกิจการได้ ดังนั้นการคัดเลือกผู้รับสิทธิ์แฟรนไชส์ “แบล็คแคนยอน” จึงจะพิจารณาถึงความพร้อมด้านเงินลงทุนของผู้สมัครด้วย

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล

นางสาวอุศนา ศิริเอก

วัน เดือน ปีเกิด

17 มีนาคม 2520

ประวัติการศึกษา

ปี 2537 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย  
โรงเรียนยุพราชวิทยาลัย จังหวัดเชียงใหม่  
ปี 2541 สำเร็จการศึกษา วิทยาศาสตรบัณฑิต  
สาขาวิทยาศาสตรและเทคโนโลยีการอาหาร  
คณะอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ประวัติการทำงาน

ปี 2541-ปัจจุบัน ผู้ช่วยผู้จัดการร้าน  
บริษัทแม็กซ์เวียงพิงค์ จำกัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved