

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจจำหน่ายเหล็กใน  
จังหวัดสุโขทัย

ผู้เขียน นางสาวพรทิพย์ มนตรีปราโมทย์

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

รองศาสตราจารย์สิริเกียรติ รัชชานันติ

### บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจจำหน่ายเหล็กใน  
จังหวัดสุโขทัย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจจำหน่ายเหล็กใน  
จังหวัดสุโขทัย

มีการศึกษาความเป็นไปได้ 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้าน  
การเงิน โดยเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากลูกค้าร้านจำหน่ายเหล็กในจังหวัดสุโขทัยจำนวน 385  
คนโดยใช้แบบสอบถาม และเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการ จำนวน 7 ราย โดยการสัมภาษณ์  
เชิงลึก รวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ จากหนังสือ วารสาร เอกสาร รายงานการวิจัย ข้อมูลทางสถิติ  
ตลอดจนแหล่งข้อมูลต่าง ๆ จาก เว็บไซต์ที่เผยแพร่ นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น โดยใช้  
ร้อยละ ความถี่ เพื่อนำมาวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนด้านการตลาด ด้านเทคนิค  
ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ภายใต้อสมมติฐานการยอมรับโครงการเมื่ออัตราผลตอบแทนใน  
การลงทุนมากกว่า 12.55%

ผลการศึกษาด้านการตลาด พบว่า มูลค่าความต้องการเหล็กภายในจังหวัดสุโขทัยมีสูงกว่า  
ปริมาณที่ผู้ประกอบการในปัจจุบันสามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้ รวมทั้ง  
แนวโน้มการขยายตัวทางเศรษฐกิจ และสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมดังกล่าว ยังคงค่อนข้างน้อย  
ดังนั้นจึงเป็นโอกาสสำหรับการลงทุนโครงการธุรกิจจำหน่ายเหล็กในจังหวัดสุโขทัย

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในปัจจัยด้านต่างๆ ในการเลือกซื้อเหล็กในระดับสำคัญมาก โดยให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มากที่สุด รองลงมาได้แก่ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ตามลำดับ

ลูกค้าเป้าหมายแบ่งได้ 2 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้บริโภคทั่วไป และกลุ่มธุรกิจ การกำหนดส่วนประสมทางการตลาด ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ให้มีการจำหน่ายเหล็ก ประดู่เหล็ก และอะไหล่ประดู่ประเภทต่างๆ และมีบริการอื่น เช่น การจัดส่ง มีพนักงานที่มีอัธยาศัย ประกอบกับมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าสามารถให้คำแนะนำเพื่อประโยชน์ของลูกค้า ด้านราคา ตั้งราคาของสินค้า โดยใช้วิธีการคิดส่วนเพิ่มของราคาขาย ต้องการกำไรขั้นต้นร้อยละ 46 และโครงการประมาณการรายรับในปีแรก 16,631,066 บาท ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย คือ ติดต่อที่ร้านโดยตรง กับทางโทรศัพท์ การส่งเสริมการตลาด โดยการโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขาย และใช้พนักงานขาย

ผลการศึกษาด้านเทคนิค โครงการตั้งอยู่ เลขที่ 143/1 ถนนจรดวิถีถ่อง หมู่ 4 ตำบลธานี อำเภอเมือง จังหวัดสุโขทัย ซึ่งอยู่ใจกลางเมือง เพื่อให้ลูกค้าสามารถหาได้ง่าย และสะดวกในการติดต่อ โดยอาคารแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ ส่วนสำนักงาน ขนาด 4X6 เมตร เพื่อการติดต่อประสานงาน โชว์รูม ขนาด 16X20 เมตร ใช้จัดแสดงสินค้า และขายสินค้าให้แก่ลูกค้า คลังสินค้า ขนาด 6X6 เมตร ใช้จัดเก็บสินค้า และวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในงานเหล็ก

ผลการศึกษาด้านการจัดการ โครงการจะดำเนินการในรูปแบบเจ้าของคนเดียว จัดโครงสร้างองค์กรตามหน้าที่ความรับผิดชอบ โดยมีผู้จัดการ 1 คน พนักงานขาย 2 คน พนักงานขนส่งสินค้า 3 คน และแม่บ้าน 1 คน

ผลการศึกษาด้านการเงิน จากการวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการ โครงการลงทุนธุรกิจจำหน่ายเหล็กในจังหวัดสุโขทัย ต้องใช้เงินลงทุนเริ่มแรกจำนวน 8,759,219 บาท โดยส่วนของเจ้าของเป็นเงิน 6,394,230 บาท คิดเป็นสัดส่วน 73% ส่วนของเงินกู้ 2,364,989 บาท คิดเป็นสัดส่วน 27% มีระยะเวลาโครงการ 5 ปี ผลของการวิเคราะห์โครงการ มีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 3 เดือน 10 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราคิดลด 12.55 % เท่ากับ 9,219,779 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ 34.68% ดังนั้น โครงการลงทุนธุรกิจจำหน่ายเหล็กในจังหวัดสุโขทัย มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

**Independent Study Title**      A Feasibility Study for Investment in  
Steel Trading Business in Sukhothai Province

**Author**                                 Miss Pornthip Montripramote

**Degree**                                 Master of Business Administration

**Independent Study Advisor**     Associate Professor Sirikiat Rushusanti

### ABSTRACT

This independent study examined the feasibility on investment in steel trading business in Sukhothai province.

The study focused on 4 aspects, namely marketing, technical, managerial and financial feasibilities. The primary data were collected by handling out questionnaire to 385 potential customers. In addition, the additional data were from interviewing 7 steel trading business entrepreneurs. The secondary data were collected from books, journals, articles, research reports and the internet. The data were analyzed by using percentage and frequency in order to examine the feasibilities in marketing, management and finance under and assumption of acceptance rate of return of 12.55 %.

According to the marketing analysis, the demand for steel products and services in Sukhothai province was higher than the supply from steel trading business. In addition, growing economy and low competition in the industry led to good opportunity for investment in steel trading business project in Sukhothai province.

Based on results from interviewing several the potential customers, the most important factor which affected decisions to purchase of steel merchandise was product following by price, channel of distribution and marketing promotion.

The two target groups of customers were end-users and business customers. The setup of marketing mixes of the project concerning product were complete line of product such as parts

and steel door, delivery service and service-minded and knowledgeable seller who could give advice to customers to create value added to products. Second, price of product was set by applying mark up on selling price method and gross profit was set at 46% of revenue. Sale forecast in the first year would be 16,631,066 Baht. Third, channel of distribution was to use direct contact at the stores or by telephone. Fourth, marketing promotion strategies were advertisement, public relations, promotion and salespeople.

The results of the technical analysis were as follows. The project located at 143/1, Jarodvititong Road, Moo 4, Tombol Tanee, Amphur Muang, Sukhothai Province. It located in the downtown area for easy accessibility and convenience to customers. The building was divided into 3 parts. Size of the office would be 4X6 meters. The size of showroom would be 16X20 meters and that of warehouse would be 6X6 meters.

The feasibility study in management revealed that the project should be one-owner enterprise. The business was set up by separating organization structure into functional departments. This project had seven employees: one manager, two salespeople, three drivers and a maid.

The results of the financial part was that the steel trading business in Sukhothai province required 8,759,219 Baht for initial investment, with 6,394,230 Baht or 73% from the owner and 2,364,989 Baht or 27% from loan. This project was set forth for 5 years. From project analysis, payback period would be 1 year 3 months 10 days. Net present value at the discount rate of 12.55% would be 9,219,779 Baht. Internal rate of return would be 34.68%. Therefore, the steel trading business in Sukhothai province was feasible for investment.