

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนของร้านกาแฟโบราณในเขตเมืองเก่า อำเภอเมือง เชียงใหม่ โดยใช้แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง คือ การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน ซึ่งใช้ ทฤษฎีในการศึกษาทางการตลาด เทคนิค การจัดการ และการเงิน โดยทำการวิเคราะห์จาก แบบสอบถามทั้งหมด 200 ตัวอย่าง และสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจร้านกาแฟโบราณในจังหวัด เชียงใหม่ จำนวน 4 ราย สามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ ดังนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด

จากสภาพการณ์ที่ในปัจจุบันร้านกาแฟโบราณส่วนใหญ่ในจังหวัดเชียงใหม่ จะเป็นร้าน เล็กๆ ในตลาดสดหรือร้านรถเข็น และร้านกาแฟโบราณขนาดใหญ่ในเชียงใหม่ยังมีอยู่น้อย อีกทั้ง ร้านที่มีอยู่ยังไม่มุ่งเน้นผลกำไรเชิงธุรกิจ มุ่งเน้นเฉพาะความพอใจของผู้ประกอบการเท่านั้น ดังนั้น หากมีร้านกาแฟโบราณขนาดใหญ่ที่เปิดในเชิงพาณิชย์ คือ เน้นการบริการ และความพึงพอใจของ ลูกค้าเป็นหลัก อีกทั้งยังคงเสน่ห์ของร้านกาแฟแบบดั้งเดิมเอาไว้ น่าจะเป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่สามารถ ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ทั้งที่เป็นนักท่องเที่ยว และชาวเชียงใหม่ บริเวณเขตเมืองเก่า ได้เป็นอย่างดี

โดยที่ผลจากการออกแบบสอบถาม เพื่อสำรวจความต้องการของผู้บริโภคทั้งที่เป็นชาว เชียงใหม่ และนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่ โดยการสุ่มตัวอย่างตามสะดวก (Convenience Sampling) จำนวน 200 ราย จากข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็น เพศหญิง มีอายุระหว่าง 20-30 ปี อาชีพนักเรียน / นักศึกษา มีการศึกษาระดับปริญญาตรี โดยมีรายรับ เฉลี่ยต่อเดือน 5,000 - 10,000 บาท ทั้งนี้จากการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ โครงการได้กำหนดกลุ่มเป้าหมายหลัก คือ ทางโครงการจึงเลือกกลุ่มนักเรียน / นักศึกษาในพื้นที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก เนื่องจากในบริเวณดังกล่าวมีโรงเรียนอยู่หลายแห่ง แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นในเขตเมืองเก่า อำเภอเมืองเชียงใหม่ มีศูนย์ราชการ บริษัทเอกชน ร้านค้าต่างๆ อยู่มาก ทำให้ทางโครงการให้ความสำคัญกับผู้บริโภคกลุ่มอื่นด้วย และเนื่องจากพื้นที่ของโครงการ ซึ่งอยู่ ในเขตเมืองเก่าซึ่งถึงได้ว่าเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญแห่งหนึ่งของจังหวัดเชียงใหม่ ทำให้ทาง

โครงการต้องการกลุ่มลูกค้าส่วนหนึ่งเป็นนักท่องเที่ยว ที่มาเที่ยวในบริเวณเขตเมืองเก่า อำเภอเมือง เชียงใหม่ด้วย

ส่วนข้อมูลพฤติกรรมและสิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจในการใช้บริการร้านกาแฟโบราณของผู้ตอบแบบสอบถามนั้น พบว่าในด้านผลิตภัณฑ์ เครื่องดื่มที่มีการชงแบบโบราณที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ชื่นชอบมากที่สุดคือชาวมะยั้ง ส่วนของทานเล่นที่ผู้ตอบแบบสอบถามนิยมทานคู่กับเครื่องดื่มที่มีการชงแบบโบราณก็คือ ปาท่องโก๋ ซึ่งสินค้าที่จำหน่ายในโครงการจะแบ่งเป็นสินค้าที่ทางร้านผลิตเองซึ่งได้แก่ เครื่องดื่มที่มีจำหน่ายในร้านทุกชนิด และสินค้าฝากขายคือ ขนมและของทานเล่นอื่นๆ ซึ่งทานควบคู่กับเครื่องดื่ม ซึ่งกลยุทธ์ในด้านผลิตภัณฑ์ของโครงการคือ สินค้าทุกชนิดที่จำหน่ายในโครงการจะต้องมีความสะอาด ปลอดภัย มีรสชาติอร่อย หอม เข้มข้น และมีมาตรฐาน อีกทั้งโครงการจัดมีเครื่องดื่มให้เลือกหลายขนาด ตามความต้องการของผู้บริโภค ด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่าค่าใช้จ่ายที่เหมาะสมในการซื้อเครื่องดื่ม 1 แก้ว คือ 16-25 บาท ส่วนราคาของขนมและของทานเล่นที่เหมาะสมเท่ากับ 11-20 บาท และผู้ตอบแบบสอบถามคาดหวังให้ผลิตภัณฑ์มีราคาเหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ และราคาไม่แพงเมื่อเทียบกับร้านอื่น ซึ่งทางโครงการได้วางกลยุทธ์ทางด้านราคาของเครื่องดื่มไว้ในราคาที่ไม่สูงไปกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ โดยโครงการใช้การวางโครงสร้างราคาจากจุดที่ลูกค้าสามารถตัดสินใจซื้อได้ และมีหลายราคาตามกำลังซื้อของผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม โดยที่ราคาของเครื่องดื่มจะอยู่ในช่วง 15-25 บาท และราคาของสินค้าฝากขาย (ของทานเล่น) จะอยู่ในช่วง 10 – 35 บาทต่อหน่วย

ด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามคาดหวังที่จะให้โครงการตั้งอยู่ในพื้นที่ที่มีการคมนาคมสะดวก และมีที่จอดรถเพียงพอ ซึ่งกลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่ายที่โครงการวางไว้ คือ การเลือกพื้นที่โครงการซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่บริเวณถนนอินทวโรรสซึ่งเป็นสถานที่ที่มีการคมนาคมสะดวก และผู้บริโภคสามารถจอดรถได้บริเวณถนนอินทวโรรส และถนนพระปกเกล้า อีกทั้งโครงการยังมีการให้บริการส่งสินค้าถึงที่ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ไม่ต้องการมาที่ร้านด้วยตนเอง

ด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้บริโภคคาดหวังให้ทางโครงการมีการจัดทำป้ายโฆษณาและนำสินค้าและส่วนลด รวมถึงการประชาสัมพันธ์แนะนำร้าน ซึ่งโครงการมีกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด คือ จัดทำป้ายขนาดใหญ่เพื่อการประชาสัมพันธ์ร้าน บริการ อีกทั้งทางโครงการยังจัดให้มีโปรโมชั่นต่างๆ เพื่อส่งเสริมการขายตลอดทั้งปี เพื่อให้ผู้บริโภครู้จักร้าน และอยากมาใช้ ทั้งนี้ทางโครงการหวังผลให้เกิดการการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในลักษณะปากต่อปาก (Word of Mouth) โดยอาศัยปัจจัยในด้านอื่นๆเป็นตัวผลักดันหลักให้เกิดกระแสการบอกต่อของผู้บริโภค

ด้านบุคลากร ผู้ตอบแบบสอบถามคาดหวังให้พนักงานในร้านมีความเป็นกันเอง สุภาพ เอาใจใส่ลูกค้า และให้บริการอย่างถูกต้องรวดเร็ว โดยกลยุทธ์ด้านบุคลากรที่โครงการให้ความสำคัญ คือ การรับพนักงานเข้าร่วมงานกับทางโครงการ โดยการคัดเลือกพนักงานที่มีอัธยาศัยที่ดี ยิ้มแย้มแจ่มใส มีใจรักงานบริการ อีกทั้งยังมีการอบรมพนักงานในส่วนผลิตเพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติงานได้อย่างถูกต้อง และรวดเร็ว และทางโครงการยังมีการขึ้นเงินเดือนให้กับพนักงานประจำทุกปีเพื่อให้พนักงานมีขวัญและกำลังใจที่ดีในการทำงาน

ด้านการให้บริการ ผู้ตอบแบบสอบถามคาดหวังให้มีการบริการที่ดีเหมือนกันทุกครั้ง และรวดเร็ว ถูกต้อง ดังนั้นทางโครงการวางกลยุทธ์ด้านการให้บริการ โดยจัดให้มีการกำหนดขั้นตอนในการบริการให้ชัดเจน และรักษามาตรฐานการบริการให้ได้อย่างสม่ำเสมอเหมือนเดิมทุกครั้ง โดยที่ทางโครงการจะมีการแจ้ง หรืออบรมให้พนักงานทราบถึงวิธีการปฏิบัติงานที่ถูกต้อง และเหมาะสม เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด อีกทั้งมีจัดรูปแบบการจัดวางสินค้า และอุปกรณ์ต่างๆภายในร้านให้เหมาะสมต่อการทำงานของพนักงาน และการใช้บริการของลูกค้า เพื่อความสะดวก และรวดเร็วของการให้บริการ

และด้านสภาพแวดล้อมการนำเสนอบริการ ผู้ตอบแบบสอบถามคาดหวังในเรื่องความสะดวกของสถานที่ และอุปกรณ์ที่ใช้ บรรยากาศร้านเป็นกันเอง โຕ้ะ เก๋ไก๋นึ่งสบาย เข้ากับบรรยากาศของร้าน ดังนั้นทางโครงการจึงวางกลยุทธ์โดยจะให้ความสำคัญในการเลือกทำเล สถานที่ตั้ง และการตกแต่งบรรยากาศภายใน รวมถึงการจัดวางองค์ประกอบต่างๆภายในร้านให้เหมาะสมกับตัวผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ผู้บริโภคสัมผัสได้ถึงวัฒนธรรมการดื่มเครื่องดื่มที่มีการชงแบบโบราณ

ซึ่งในการประมาณยอดขายนั้น โดยที่การจำหน่ายเครื่องดื่มในปีแรกมียอดขายเท่ากับ 12,450 แก้วต่อเดือน ในช่วง low season (พฤษภาคม – ตุลาคม) และ 16,329 แก้วต่อเดือนในช่วง high season (พฤศจิกายน – เมษายน) และยอดขายจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปี ส่วนสินค้าฝากขายจะมียอดขายเท่ากับ 1,932 หน่วยต่อเดือน ในช่วง low season (พฤษภาคม – ตุลาคม) และ 2,534 หน่วยต่อเดือน ในช่วง high season (พฤศจิกายน – เมษายน)

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

โครงการเลือกพื้นที่เช่าเป็นตึกแถวหน้ากว้าง 4 เมตร บริเวณถนนอินทวิโรธ ด้านข้างสำนักงานวัดอินทขิล ในเขตเมืองเก่า อำเภอเมืองเชียงใหม่ ค่าเช่าเดือนละ 11,000 บาท ทำสัญญาเช่าพื้นที่ปีต่อปี โดยมีพื้นที่ใช้งานประมาณ 35 ตารางเมตร สามารถจัดที่นั่งได้ประมาณ 30-35 ที่ ส่วนในการออกแบบร้าน ทางโครงการจะออกแบบตกแต่งบรรยากาศภายในร้านทั้งหมดโดยทำเลียนแบบสไตล์โบราณ ทั้งอุปกรณ์การชงกาแฟ ถ้วย จาน ชาม ตลอดจนโຕ้ะ เก๋ไก๋ โดยเน้นการตกแต่งร้าน

ด้วยไม้ ปูนเปลือยขัดมัน และเฟอร์นิเจอร์ไม้เก่า เพื่อให้ผู้บริโภคสัมผัสได้ถึงวัฒนธรรมการดื่ม เครื่องดื่มที่มีการชงแบบโบราณ อีกทั้งโครงการยังได้จัดให้มีเคาน์เตอร์รถเข็นสำหรับชงเครื่องดื่ม บริเวณด้านหน้าของร้าน เพื่อให้เป็นจุดสนใจของผู้บริโภคที่ผ่านไปมา และเพื่อความสะดวกรวดเร็วของการให้บริการ โดยใช้งบประมาณในการลงทุนทั้งหมด 584,200 บาท มีเงินทุนหมุนเวียน ในการซื้อวัตถุดิบเท่ากับ 21,000 บาทต่อสัปดาห์ และมีเงินสดสำรองจ่ายเท่ากับ 25,000 บาท ส่วน การจัดการวัตถุดิบหลักของร้านกาแฟโบราณ จะมีการสำรองวัตถุดิบล่วงหน้าทุกสัปดาห์ ด้าน เทคนิคและวิธีการชงเครื่องดื่มนั้น พนักงานผู้ทำหน้าที่ชงเครื่องดื่มจะได้รับการอบรมเป็นเวลา 1 เดือนก่อนร้านเปิดดำเนินการ

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

รูปแบบของการลงทุนร้านกาแฟโบราณจะใช้รูปแบบจ้างหุ้นส่วนจำกัด มีการจัดโครงสร้าง อย่างง่ายโดยมีพนักงานประจำ 3 และพนักงาน Part time 2 คน โดยที่จะไม่มีการเพิ่มพนักงานประจำ ตลอดอายุโครงการ แต่จะมีการเพิ่มพนักงาน Part time ในปีที่ 4 และ 5 ปีละ 1 คน ตามสัดส่วนของ ยอดขายที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งการจัดหาพนักงานจะคัดเลือกจากในท้องถิ่นก่อนเป็นอันดับแรก โดยมี หลักในการคัดเลือก คือ พนักงานจะต้องมีใจรักงานบริการ อัจฉริยะดี ขยัน และมีความซื่อสัตย์ โดย ที่โครงการจะเปิดทำการทุกวันตั้งแต่เวลา 6.00-18.00 น. สำหรับค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานนั้น ได้ มีการประมาณการณไว้เท่ากับ 86,200 บาท เป็นค่าใช้จ่ายในการอบรม และจ้างพนักงานล่วงหน้า ค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์ร้าน ค่าใช้จ่ายในการเดินทางติดต่อและขอจดทะเบียนกิจการ ค่าเช่า พื้นที่ในเดือนแรก และค่าประกันพื้นที่เช่า

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

การลงทุนในโครงการร้านกาแฟโบราณด้วยจำนวนเงิน 584,200 บาท ซึ่งเป็นเงินจากส่วน ของเจ้าของทั้งหมด มีการประมาณการยอดขายแยกเป็น 2 ส่วนคือ สินค้าที่ทางร้านผลิตเอง และ สินค้าฝากขาย ซึ่งจากการประมาณการรายได้ในปีที่ 1 เกิดจากสินค้าที่ทางร้านผลิตเองเท่ากับ 2,311,852 บาท และสินค้าฝากขายเท่ากับ 374,222 บาท มีกำไรสุทธิ 294,813 บาท จากนั้นจะมีกำไร เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงปีที่ 5 โดยที่โครงการจะมีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 1 ปี 5 เดือน 12 วัน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,048,329 บาท ดัชนีทำกำไร 2.79 เท่า และอัตราผลตอบแทนเงิน ลงทุนเท่ากับ 46.66 % ($t=15$) จุดคุ้มทุนโครงการในปีที่ 1 เท่ากับ 46,276 แก้ว และเมื่อวิเคราะห์ ความไวต่อเหตุเปลี่ยนแปลง พบว่า ในกรณีที่ยอดขายลดลงไม่เกินร้อยละ 35 และในกรณีที่ค่าใช้จ่าย ในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ 62 โครงการจะสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้อยู่

5.2 อภิปรายผล

ด้านการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถาม 145 ราย จากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 200 ราย มีความต้องการใช้บริการร้านกาแฟโบราณ ในบริเวณเขตเมืองเก่า อำเภอเมืองเชียงใหม่ คิดเป็นร้อยละ 72.5 โดยส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อบริการที่สะอาดและรสชาติมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 89.5 รองลงมาคือด้านราคา และด้านสภาพแวดล้อมการตกแต่งร้านคิดเป็นร้อยละ 75 และ 44 ตามลำดับ สอดคล้องกับผลการศึกษาของชเนศ แก้วกล้า (2549) ที่ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านกาแฟสด บริเวณด้านหน้ามหาวิทยาลัยแม่โจ้ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ และ กฤษณ์ เพ็ญวงษ์ ศึกษาศาสตร์ (2551) ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านกาแฟสดของมูลนิธิโครงการหลวง บริเวณธนาคาร กรุงไทย จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่ กรุงเทพมหานคร ที่ว่าปัจจัยด้านการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคคือ ผลิตภัณฑ์ ราคา และสถานที่ ส่วนในด้านระดับความคาดหวังของผู้ตอบแบบสอบถามที่คาดหวังว่าจะได้รับบริการจากร้านกาแฟโบราณ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากถึงมากที่สุดกับทุกปัจจัย

ด้านเทคนิคและการจัดการ จะใช้รูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด โดยจะมีพนักงานทั้งหมด 5 คน และกำหนดนโยบายต่างๆในการให้บริการจะสอดคล้องกับการดำเนินงานกับธุรกิจร้านกาแฟทั่วไป โดยที่โครงการเลือกพื้นที่เช่าเป็นตึกแถว บริเวณถนนอินทวิโรจ ใน เขตเมืองเก่า อำเภอเมืองเชียงใหม่ เป็นพื้นที่ในการดำเนินงาน

ด้านการเงิน ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นในโครงการเท่ากับ 584,200 บาท ซึ่งเป็นเงินจากส่วนของผู้เจ้าของทั้งหมด โครงการจะมีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 1 ปี 5 เดือน 12 วัน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 1,048,329 บาท ดัชนีการทำกำไร เท่ากับ 2.79 เท่า และอัตราผลตอบแทนเงินลงทุน เท่ากับ 46.66 % ซึ่งเมื่อเทียบกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านกาแฟสดของ กฤษณ์ เพ็ญวงษ์ ศึกษาศาสตร์ (2551) พบว่า โครงการร้านกาแฟโบราณมีระยะเวลาคืนทุนที่เร็วกว่าการศึกษาของ กฤษณ์ เพ็ญวงษ์ ศึกษาศาสตร์ (2551) ผลตอบแทนจากการลงทุน และดัชนีการทำกำไรสูงกว่า ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากธุรกิจร้านกาแฟโบราณ ใช้เงินลงทุนเริ่มแรกต่ำกว่าร้านกาแฟสด ทำให้ค่าดัชนีการทำกำไร และผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าร้านกาแฟสด แต่เนื่องจากยอดขายจากการประมาณการของร้านกาแฟโบราณต่ำกว่าร้านกาแฟสดทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของร้านกาแฟโบราณของโครงการต่ำกว่าร้านกาแฟสดของกฤษณ์ เพ็ญวงษ์ ศึกษาศาสตร์ (2551) ซึ่งแตกต่างกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านกาแฟสดของชเนศ แก้วกล้า (2549) ร้านกาแฟโบราณของโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ผลตอบแทนจากการลงทุนและดัชนีการทำกำไรสูงกว่าร้านกาแฟสดของชเนศ แก้วกล้า (2549) อาจเนื่องมาจากร้านกาแฟสดของชเนศ แก้วกล้า (2549) มียอดขายที่ไม่สูงมาก

นักเมื่อเทียบกับเงินลงทุนเริ่มแรก อีกทั้งร้านกาแฟสดของ ธเนศ แก้วกล้า (2549) มีกำไรสุทธิที่ต่ำกว่าร้านกาแฟโบราณของโครงการ

5.3 ข้อเสนอแนะ

ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ร้านกาแฟโบราณ พบว่า โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยที่โครงการใช้เงินลงทุนเริ่มต้นเท่ากับ 584,200 บาท โดยมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 1 ปี 5 เดือน 12 วัน ซึ่งถือได้ว่าเป็นวิสาหกิจขนาดเล็ก หรือ SMEs (Small and Medium Enterprises) และจากการที่เงินลงทุนเป็นเงินส่วนตัวของเจ้าของทั้งหมด ทำให้โครงการไม่มีภาระต้องจ่ายเงินต้นคืนและดอกเบี้ยคืน แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น การที่ขนาดของเงินทุนมีขนาดจำกัด ทำให้เมื่อดำเนินการไปช่วงเวลาหนึ่ง ก็อาจมีปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียน หรือการขาดสภาพคล่อง ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องมีการบริหารจัดการการเงินที่ดี เพื่อให้สามารถดำเนินการโครงการต่อไปได้ ตลอดระยะเวลาของโครงการ อีกทั้งในปัจจุบันธุรกิจร้านกาแฟมีแนวโน้มการแข่งขันที่รุนแรง เนื่องจากมีผู้ประกอบการรายใหม่ทยอยเข้ามาในตลาด โดยเฉพาะในตลาดผู้ค้ารายย่อย อันเป็นผลมาจากธุรกิจกาแฟโบราณใช้เงินลงทุนไม่สูงมากนักและระยะเวลาในการคืนทุนค่อนข้างสั้น อีกทั้งภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวในช่วงปี 2552-2553 และปัญหาความไม่สงบทางการเมือง ทำให้คนไทยเพิ่มความระมัดระวังในการจับจ่ายใช้สอย ขณะเดียวกันผู้บริโภคก็มีความต้องการความคุ้มค่าของการใช้จ่ายมากขึ้น อาจส่งผลให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนการลงทุน และดัชนีการทำกำไร ไม่เป็นไปตามที่ผู้ประกอบการคาดการณ์เอาไว้ ข้างต้น (มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวกในระยะเวลา 5 ปี หลังจากการดำเนินงาน อัตราคิดลดเท่ากับร้อยละ 15 มีค่าเท่ากับ 1,048,329 บาท อัตราผลตอบแทนการลงทุนเท่ากับร้อยละ 46.66 % และดัชนีการทำกำไร 2.79 เท่า) แต่จากการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของกำไรจากการเปลี่ยนแปลงในตัวแปรต่างๆ ที่มีความสำคัญในการพิจารณาผลตอบแทนจากการลงทุน คือยอดขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน พบว่า เมื่อพิจารณาในกรณีที่ยอดขายลดลงไม่เกินร้อยละ 35 มีค่า NPV เท่ากับ 22,803 ซึ่งมีค่าเป็นบวก ค่า PI เท่ากับ 1.04 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 และค่า IRR เท่ากับร้อยละ 15.65 ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ ($r=15$) และเมื่อพิจารณาในกรณีที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเปลี่ยนแปลงไป ค่า NPV ของโครงการก็ยังมีค่ามากกว่าศูนย์ คือเมื่อค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ 62 ค่า NPV ของโครงการมีค่าเท่ากับ 19,343 บาท ค่า PI เท่ากับ 1.03 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 และค่า IRR เท่ากับร้อยละ 15.38 ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ ($r=15$) แสดงว่าเมื่อยอดขายลดลงไม่เกินร้อยละ 35 หรือมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ 62 โครงการก็ยังคงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น ก่อนเริ่มดำเนิน ธุรกิจ ผู้ประกอบการควรมีการวิเคราะห์ จัดการ รวมถึงการ วางกลยุทธ์ในด้านการตลาดให้ดี เพราะ ในปัจจุบันการแข่งขันในธุรกิจนี้ค่อนข้างมีความรุนแรง เนื่องจากผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้ามาในธุรกิจนี้ได้ง่าย ทั้งนี้โครงการใช้ส่วนประสมทาง การตลาด ซึ่งได้จากการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถาม ในการวางแผน กลยุทธ์ เพื่อให้สามารถนำพฤติกรรมในการบริโภค ความต้องการ รวมถึงนำระดับความคาดหวัง ของผู้บริโภคมาใช้กับตัวสินค้า และบริการภายในร้านเพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมี ประสิทธิภาพ และสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ได้มากที่สุด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved