

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง การตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจร้านกาแฟสด ในเขตตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี ผู้วิจัยใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เครื่องมือที่ใช้คือ แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In - dept Interview) ผู้ประกอบการร้านกาแฟสด โดยเลือกผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของร้านแต่เพียงผู้เดียว และดำเนินการบริหารจัดการเอง มีจำนวน 5 ร้าน จากจำนวนทั้งหมด 24 ร้าน นำข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกที่ได้ มาทำการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content Analysis) ส่วนข้อมูลทางการเงินใช้หลักเกณฑ์และวิธีการที่ใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้แก่

1. ระยะเวลาในการลงทุน (Pay Black Period: PB)
2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)
3. อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Internal Rate of Return: IRR)

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏตามลำดับหัวข้อต่อไปนี้

วิเคราะห์ด้านปัจจัยลักษณะส่วนบุคคลของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

วิเคราะห์ปัจจัยด้านการตลาดต่อการตัดสินใจลงทุนดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสด

วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความเป็นไปได้ในการลงทุนดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสด

สรุปปัญหาและอุปสรรคในการลงทุนทำธุรกิจร้านกาแฟสด

วิเคราะห์ด้านปัจจัยลักษณะส่วนบุคคลของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

ตารางที่ 1 ลักษณะส่วนบุคคลของผู้ประกอบการร้านกาแฟสดซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

ลักษณะส่วนบุคคล	จำนวน
เพศ	
หญิง	5
ชาย	0
อายุ	
31 - 40 ปี	3
มากกว่า 40 ปี	2

ตารางที่ 1 (ต่อ)

ลักษณะส่วนบุคคล	จำนวน
ระดับการศึกษา	
อนุปริญญา	2
ปริญญาตรี	3
ลักษณะการเป็นเจ้าของ	
เจ้าของคนเดียวและดำเนินการเอง	5
ภูมิลำเนาเดิมของผู้ประกอบการ	
ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี	4
ตำบลอื่นในอำเภอเมืองชลบุรี	1

ผลการวิเคราะห์ลักษณะส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจกาแฟสดที่เป็นผู้ให้ข้อมูลสำคัญ พบว่า ทั้งหมดเป็นหญิง อายุ 31 - 40 ปี 3 คน และมากกว่า 40 ปี 2 คน การศึกษาระดับปริญญาตรี 3 คน และอนุปริญญา 2 คน ลักษณะการเป็นเจ้าของคนเดียวและดำเนินการเองทั้ง 5 คน โดย ผู้ประกอบการมีภูมิลำเนาอยู่ในตำบลแสนสุข 4 คน อยู่ตำบลอื่นในอำเภอเมืองชลบุรี 1 คน

วิเคราะห์ปัจจัยด้านการตลาดต่อการตัดสินใจลงทุนดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสด

ปัจจัยด้านการตลาดต่อการตัดสินใจลงทุนดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสด จากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ให้ข้อมูลสำคัญทั้ง 5 คน สรุปได้ว่า

ด้านผลิตภัณฑ์

แหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์กาแฟสด และส่วนผสมอื่น ๆ มาจากแฟรนไชส์ 4 ร้าน และซื้อเองจากร้านขายส่ง 1 ร้าน

กาแฟสดที่ใช้ปรุงจำหน่ายมาจากตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย ทั้ง 5 ร้าน มิได้สั่งมาจากต่างประเทศแต่ประการ

กาแฟสดที่มียอดจำหน่ายสูงสุด คือ เอสเปรสโซ รองลงมาคือ คาปูชิโนลาเต้ และ มอคค่า ตามลำดับ

ลักษณะกาแฟสดส่วนใหญ่ที่ถูกค่านิยมซื้อมากที่สุด คือ กาแฟเย็น รองลงมาคือ กาแฟเย็นปั่น กาแฟร้อน และกาแฟสังปรุงพิเศษ ตามลำดับ

ลูกค้าของร้านกาแฟสด ส่วนใหญ่เป็นคนทำงาน/นักธุรกิจ รองลงมาคือ นักท่องเที่ยว
ประชาชนทั่วไป และนักเรียน/นักศึกษา เป็นต้น

สินค้าที่ขายควบคู่กับกาแฟสดในร้านท่าน คือ แ배เกอรี่ ขนมขบเคี้ยว

สภาพคล่องทางการตลาดของร้านกาแฟสด ค่อนข้าง

ด้านราคา

จากการสัมภาษณ์สรุปได้ว่า

การกำหนดราคาขายกาแฟชนิดต่าง ๆ อย่างไร เท่ากับร้านกาแฟอื่น ๆ อาจสูงกว่าร้าน
กาแฟอื่นชนิดหนึ่งในบางรายการ

โดยใช้หลักในการกำหนดราคา คือ ตามราคามาตรฐานที่เฟรนไชน์กำหนด

หากมีการปรับเปลี่ยนราคาขายเดิม สภาพการตลาด ปริมาณขายเท่าเดิม แต่อาจทำให้
ยอดขายลดลงเล็กน้อย

การกำหนดราคาที่ยังอยู่ในปัจจุบันนี้เป็นอย่างไร เหมาะสมดี

วัตถุดิบกาแฟและส่วนผสมมีผลต่อการกำหนดราคา คือ มีผลมากต่อการกำหนดราคา

ด้านการจัดจำหน่าย

สถานที่ตั้งร้านกาแฟสดควรเป็นสถานที่แบบใด ย่านธุรกิจ/สำนักงาน หรือบริเวณแหล่ง
ท่องเที่ยวจะดีที่สุด

ความสามารถในการแข่งขันในธุรกิจกาแฟสดของร้านท่าน ทั้ง 5 ร้าน มีระดับมาก

โอกาสในการขยายร้านกาแฟ เป็นไปได้ปานกลาง เพราะพื้นที่ที่จะให้ขยายไม่มี

ด้านการส่งเสริมการขาย

การทำประชาสัมพันธ์ร้านกาแฟสด ทั้ง 5 ร้านทำประชาสัมพันธ์น้อย อาศัยการจัดหน้า
ร้าน และป้ายชื่อ รวมทั้งสีต้นของร้านที่ดึงดูดความสนใจ

ความถี่ในการส่งเสริมการขาย ไม่ได้ทำ เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าไม่ประจำ

รูปแบบการส่งเสริมการขายของร้านท่านที่จัดบ่อยสุด ลดราคา

บริการที่เป็นจุดเด่นของร้านและสามารถดึงดูดลูกค้าได้ สร้างบรรยากาศภายในร้าน

รูปแบบหรือลักษณะถ้วยสำหรับบรรจุร้านกาแฟสด เหมือนร้านกาแฟอื่นทั่วไป

วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสด

ผู้วิจัยทำการสัมภาษณ์เกี่ยวกับความเป็นไปได้ทางธุรกิจในการตลาด และการบริหารจัดการเพื่อการตัดสินใจการลงทุนในธุรกิจร้านกาแฟสด ในเขตตำบลบางแสน อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี สามารถสรุปได้ดังนี้

แนวโน้มทางการตลาด

ความมั่นใจว่าชื้อกาแฟที่เลือกมาจำหน่ายเป็นที่นิยมของลูกค้า มั่นใจมากเพราะมีการประเมินผลจากเฟรนไชน์แล้ว และจากการสังเกตด้วยตนเอง

จำนวนลูกค้ากลับมาใช้บริการจากร้านของท่าน มีระดับมาก

กาแฟร้านท่านสร้างความประทับใจของผู้บริโภค ลูกค้าประทับใจมาก

ร้านกาแฟท่านมีปริมาณ/จำนวนการขายเมื่อเทียบกับร้านอื่น ๆ ที่ร้านอยู่ในระดับดี

โอกาสการเติบโตของธุรกิจร้านกาแฟ ยังมีโอกาสอีกมาก

ความสามารถในการขยายกิจการร้านกาแฟที่เปิดอยู่นี้มีค่อนข้างมาก แต่เนื้อที่ที่จะให้ขยายมีจำกัด

ด้านเทคนิคการดึงดูดลูกค้า

ผู้ให้ข้อมูลสำคัญให้ข้อมูลสรุปได้ว่า ทางร้านเน้นรูปลักษณ์หรือรูปทรงของร้านกาแฟ และเลือกรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่จับถือง่าย สะดุดตา การปรุงรสชาติของกาแฟต้องได้มาตรฐานตามสูตรที่กำหนดไว้เสมอ จัดบรรยากาศภายในและรอบร้านสวยงาม ทำป้ายโฆษณาเห็นชัดเจน

ด้านการจัดการ

ผู้ให้ข้อมูลสำคัญให้ข้อมูลสรุปได้ว่า ต้องรักษาคุณภาพมาตรฐานของรสชาติให้เหมือนกันมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ พยายามอำนวยความสะดวกสบายการมาใช้บริการที่ร้านกาแฟ จัดระบบการให้บริการที่รวดเร็ว สร้างบรรยากาศแบบเป็นกันเองพูดคุยให้ลูกค้าเกิดความคุ้นเคยเป็นมิตร จัดบริการโต๊ะเก้าอี้เข้ากับบรรยากาศของร้านความสะอาดของสถานที่และอุปกรณ์ที่ใช้กำหนดมีรูปแบบ (Style) ของร้าน

สรุปปัจจัยที่มีผลต่อความเป็นไปได้ในการลงทุน

พบว่า ผู้ให้ข้อมูลสำคัญทั้ง 5 ร้าน ตอบตรงกันว่า ต้องมีระบบบริหารจัดการให้ดีเป็นอันดับแรก และใช้เทคนิคการดึงดูดลูกค้า ซึ่งจะทำให้การแข่งขันทางการตลาดดีขึ้นตามมา

ตารางที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อความเป็นไปได้ในการลงทุนดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสด ด้านการเงิน
หน่วย : บาท

ด้านการเงิน	รวมเฉลี่ยการลงทุน/ร้าน
เงินลงทุนดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสด	294,782
ค่าใช้จ่ายในการตกแต่งร้าน	40,565
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่อเดือน	10,500
ต้นทุนวัตถุดิบต่อเดือน	23,195
รายรับเฉลี่ยต่อวันสูงสุด	2,378
รายรับเฉลี่ยต่อวันน้อยสุด	1,356

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสด ด้านการเงิน ที่ผู้ประกอบการตัดสินใจลงทุนดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสด พบว่า เงินลงทุนดำเนินธุรกิจร้านกาแฟ ทั้ง 5 ร้าน เฉลี่ยต่อร้าน 294,782 บาท ค่าใช้จ่ายในการตกแต่งร้าน 40,565 บาท ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่อเดือน 10,500 บาท และต้นทุนวัตถุดิบต่อเดือน 23,195 บาท โดยมีรายรับสูงสุดต่อวัน 2,378 บาท รายรับเฉลี่ยต่อวันน้อย 1,356 บาท

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน คือ การวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินต่าง ๆ เพื่อประเมินรายได้และค่าใช้จ่ายของธุรกิจเพื่อนำมาวิเคราะห์ประมาณการงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า และคำนวณผลตอบแทนจากการดำเนินงาน อัตราผลตอบแทน ความคุ้มค่าในการลงทุน โดยกำหนดสมมติฐานการวิเคราะห์ดังนี้

- 1.ประมาณการโดยใช้ระยะเวลา 6 เดือน โดยไม่มีการลงทุนเพิ่มขึ้น
- 2.ขอดจำหน่ายหรือการขายขาดคงที่
- 3.วัตถุดิบและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ คงที่

หลักเกณฑ์และวิธีการที่ใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงิน (ดวงตา สราญรัมย์, 2548)

- 1.ระยะเวลาในการลงทุน (PB)
- 2.มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)
- 3.อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Internal Rate of Return : IRR)

ตารางที่ 3 วิเคราะห์เงินลงทุนเมื่อเริ่มดำเนินการ

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวนเงิน
1. เงินลงทุนดำเนินการธุรกิจร้านค้าแฟงของท่าน	294,782
2. ค่าใช้จ่ายในการตกแต่งร้าน	40,565
รวม	335,347

การลงทุนเมื่อเริ่มดำเนินการ รวมทั้ง 3 ร้าน เมื่อเฉลี่ยเงินลงทุนเริ่มดำเนินการเฉลี่ยต่อร้าน หรือเงินลงทุนคงที่ (fixed cost) ต่อร้าน = 335,347 บาท

ตารางที่ 4 แสดงเงินลงทุนค่าใช้จ่ายดำเนินการและวัตถุดิบต่อเดือน

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวนเงิน
1. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่อเดือน	10,500
2. ต้นทุนวัตถุดิบต่อเดือน	23,195
รวม	33,695

เงินลงทุนค่าใช้จ่ายดำเนินการและวัตถุดิบต่อเดือน หรือเงินลงทุนแปรผัน (Variable cost) เฉลี่ยต่อร้าน = 33,695 บาท

ตารางที่ 5 ประมาณการรายรับเฉลี่ยที่เกิดจากการดำเนินการ

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวน (บาท) รวม 3 ร้านเฉลี่ย/ร้าน
รายรับเฉลี่ยต่อวันสูงสุด	2,378
รายรับเฉลี่ยต่อวันน้อยสุด	1,356
เฉลี่ยต่อวัน	1,700

รายได้เฉลี่ยต่อวัน/ร้าน สูงสุด 2,378 – ต่ำสุด 1,356 หากร 2 เฉลี่ยต่อวันคือ 1,700

ตารางที่ 6 ประมาณการรายรับเฉลี่ยที่เกิดจากการดำเนินกิจการเป็นรายเดือน (แสดง 6 เดือน)

หน่วย : บาท

รายการ	เดือน 1	เดือน 2	เดือน 3	เดือน 4	เดือน 5	เดือน 6
เงินลงทุน	33,695	33,695	33,695	33,695	33,695	33,695
รายรับต่อเดือน	51,000	51,000	51,000	51,000	51,000	51,000
กำไร/ขาดทุน	17,305	17,305	17,305	17,305	17,305	17,305
รวม 6 เดือน	103,830					

ระยะเวลาคืนทุน (Pay Back Period) เป็นการคำนวณระยะเวลาคืนทุนโดยหากำไรที่ได้รับจากการดำเนินธุรกิจว่า ใช้ระยะเวลาเท่าไรจึงคุ้มค้ำกับค่าใช้จ่ายและเงินลงทุนแรกเริ่ม

ตารางที่ 7 แสดงระยะเวลาคืนทุน

หน่วย : บาท

รายการ	6 เดือน	12 เดือน	18 เดือน	24 เดือน
เงินสดรายรับ	103,830	207,660	311,490	415,320
เงินลงทุนเริ่มดำเนินการ	335,347			

สรุป ระยะเวลาคืนทุน ประมาณช่วงเดือนที่ 19

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) ผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละปีตลอดอายุโครงการ กับมูลค่าปัจจุบันของเงินสดจ่ายไป ณ อัตราที่กำหนด ในที่นี้คือ อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ผู้ลงทุนต้องการจากการลงทุน

วิธีคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

เกณฑ์การตัดสินใจ

- มูลค่าปัจจุบัน (NPV) มีค่าเป็นบวกจะยอมรับโครงการ $= P_i (1+i)^i$
- มูลค่าปัจจุบัน (NPV) มีค่าเป็น ลบ จะปฏิเสธรับโครงการ

$$\text{มูลค่าปัจจุบัน (NPV)} = NP_{\text{รับ}} - NP_{\text{จ่าย}}$$

$$NPV = 415,320 - 335,347$$

$$NPV = 79,973 \text{ บาท}$$

กรณีนำมูลค่าปัจจุบันเงินสดรับในเดือนที่ 24 มาคำนวณกับมูลค่าปัจจุบันเงินสดจ่าย (เงินลงทุนเริ่มดำเนินการ) ซึ่งมูลค่าปัจจุบัน (NPV) ที่ได้มีค่าเป็นบวก ดังนั้นสามารถที่จะลงทุนได้

การคำนวณอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Internal Rate of Return : IRR) โดยมีอัตราดอกเบี้ย (r) ร้อยละ 10 ต่อปี สามารถคำนวณจากสูตรดังนี้

$$IRR = \frac{\frac{103,830}{(1+0.10)^1} + \frac{207,660}{(1+0.10)^2} + \frac{311,449}{(1+0.10)^3} + \frac{415,320}{(1+0.10)^4}}{335,347}$$

$$IRR = 2.33 \text{ เท่า}$$

$$B/C > 1 \text{ สมควรลงทุน}$$

สรุปปัญหาและอุปสรรคในการลงทุนทำธุรกิจร้านกาแฟสด

ปัญหาและอุปสรรคซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจร้านกาแฟสด ได้เสนอแนะและให้ความเห็นเพิ่มเติม สรุปได้ดังนี้

ปัญหาและอุปสรรคด้านการตลาด พบว่าทำเลที่ตั้งของร้านมีที่จอดรถไม่สะดวก การโฆษณาและประชาสัมพันธ์น้อย การส่งเสริมการตลาดทำได้ไม่มากนัก และไม่สามารถทำได้บ่อย ๆ การขยายร้านทำได้ยากเนื่องจากพื้นที่มีจำกัด พื้นที่ใช้สอยแคบไม่พอสำหรับการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า อีกทั้งปัจจุบันค่าครองชีพสูงขึ้น ค่าแรงงานเพิ่มขึ้น วัตถุดิบเพิ่ม ผู้บริโภคประหยัดการใช้จ่าย ทำให้ยอดขายลดลง ผลกำไรลดลง ในขณะที่ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับต้นทุนเพิ่มขึ้น

ด้านผลิตภัณฑ์ กาแฟสดมีหลากหลายยี่ห้อ ยี่ห้อขายใหญ่จะได้เปรียบ เพราะส่วนใหญ่ผู้บริโภคคือนักท่องเที่ยว คนทำงาน การส่งเสริมการขาย ไม่สนใจลูกค้า ขาดการใช้เทคนิคเพื่อดึงดูดลูกค้า การสร้างบรรยากาศในร้าน ความเป็นกันเองกับลูกค้า ความรวดเร็วต่อการขายเนื่องจากมีขั้นตอนมาก

ด้านการเงิน ขอดขายโดยรวมเมื่อเฉลี่ยต่อแก้วมีราคาแพงกว่ายี่ห้ออื่น หรือยี่ห้อขายใหญ่ที่มีชื่อเสียงในปัจจุบันที่สามารถกำหนดราคาได้สูง แต่เมื่อเฉลี่ยกับต้นทุนแล้วมีค่าเฉลี่ยที่ถูกกว่า