

บทที่ 5

สรุป และข้อเสนอแนะ

สรุป

การตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจร้านกาแฟสด ในเขตตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมาก และต้องสามารถดำเนินการได้จริง อีกทั้งผลตอบแทนที่ได้รับจะคุ้มค่าต่อการลงทุนเพียงใด นอกจากนี้ถ้าไรแล้วยังต้องรองรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น เพื่อที่จะยึดเป็นอาชีพหลัก หรืออาชีพรองได้ ดังนั้นการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อช่วยให้ผู้ลงทุนสามารถพิจารณาตัดสินใจจากรายได้ที่จะได้รับและค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นและอาจจะเกิดขึ้นในระหว่างดำเนินธุรกิจ ตลอดจนการประมาณการอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนมีความคุ้มค่ามากน้อยเพียงใด

จากการวิจัยและผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับ อาจใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจร้านกาแฟสด ในเขตตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี โดยศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการร้านกาแฟสด ได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา ลักษณะการเป็นเจ้าของ และภูมิฐานะเดิม ปัจจัยที่มีผลต่อการบริโภคกาแฟสด ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถานที่ให้บริการ และด้านการส่งเสริมการขาย และปัจจัยที่มีผลต่อความเป็นไปได้ในการลงทุนดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสด ประกอบด้วย 4 ปัจจัย ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านเทคนิค และด้านการเงิน ซึ่งสามารถสรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

1. ลักษณะส่วนบุคคลของผู้ให้ข้อมูล (Key Performance)

ผู้ประกอบการธุรกิจกาแฟสดจำนวน 5 คน ที่เป็นผู้ให้ข้อมูล พบว่า ทั้งหมดเป็นหญิง อายุ 31-40 ปี 3 คน และมากกว่า 40 ปี 2 คน การศึกษาระดับปริญญาตรี 3 คน และอนุปริญญา 2 คน ลักษณะการเป็นเจ้าของคนเดียวและดำเนินการเองทั้ง 5 คน โดยผู้ประกอบการมีภูมิลำเนาอยู่ในตำบลแสนสุข 4 คน อยู่ตำบลอื่นในอำเภอเมืองชลบุรี 1 คน

2. ปัจจัยที่มีผลต่อการบริโภคกาแฟสด

ด้านผลิตภัณฑ์กาแฟสด สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการมีแหล่งที่มาของผลิตภัณฑ์กาแฟสดและส่วนผสมอื่น ๆ จากแฟรนไชส์ กาแฟสดที่มีจำหน่ายมีแหล่งที่มาภายในประเทศ กาแฟสดที่มียอดจำหน่ายสูงสุด คือ เอสเปรสโซ ที่นิยมมากที่สุดคือ กาแฟเย็น สินค้าที่ขายควบคู่กันคือ เบเกอรี่ โดยมีสภาพคล่องทางการตลาดของร้านกาแฟสด ดีมาก

ด้านราคากาแฟสด สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการ กำหนดราคาขายกาแฟชนิดต่าง ๆ เท่ากับร้านกาแฟอื่น เหตุผลที่ต้องกำหนดราคาดังกล่าวเนื่องจากเป็นไปตามราคาดมาตรฐาน ซึ่งการกำหนดราคาที่ขายอยู่ในปัจจุบันนี้ผู้ประกอบการเห็นว่า เหมาะสมดี อีกทั้งวัตถุดิบกาแฟและส่วนผสมของกาแฟมีผลระดับมากต่อการกำหนดราคาขายกาแฟสด

ด้านการจัดจำหน่าย สรุปได้ว่า สถานที่ตั้งร้านกาแฟอยู่ในย่านธุรกิจ/สำนักงาน และบริเวณแหล่งท่องเที่ยว ทำให้ร้านกาแฟมีความสามารถในการแข่งขันได้ระดับมาก แต่มีโอกาในการขยายร้านกาแฟปานกลาง เนื่องจากพื้นที่ที่จะขยายมีจำกัด

ด้านการส่งเสริมการขาย สรุปว่า การทำประชาสัมพันธ์น้อย ความถี่ในการส่งเสริมการขาย สัปดาห์หรือสองสัปดาห์ครั้ง รูปแบบการส่งเสริมการขายที่จัดบ่อยสุดคือ ลดราคา บริการที่เป็นจุดเด่นของร้านคือ สร้างบรรยากาศภายในร้าน และการส่งเสริมการขายด้วยบรรจุภัณฑ์ สำหรับร้านกาแฟที่ใช้บรรจุมีหลากหลายสามารถจับได้ง่าย

3. ปัจจัยที่มีผลต่อความเป็นไปได้ในการลงทุนดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสด

ด้านการตลาด สรุปได้ว่า ปัจจัยการตลาดมีผลมากต่อความเป็นไปได้ในการลงทุนดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสด คือ ลูกค้าต้องการดื่มกาแฟช้อยที่เลือกมาจำหน่าย และร้านกาแฟสามารถสร้างความประทับใจของผู้บริโภคได้ ในขณะที่โอกาสในการขยายกิจการร้านกาแฟ ปัจจุบันยังมีสูง

ด้านเทคนิคการดึงดูดลูกค้า สรุปว่า ดึงดูดโดยการสร้างบรรยากาศภายในและรอบร้าน สวยงาม ป้ายชี้นำมองเห็นชัดเจน ใช้รูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่จับได้ง่าย สะดุดตา

ด้านการจัดการ สรุปว่า มีผลต่อความเป็นไปได้ในการลงทุนดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสดมากที่สุด โดยการเน้นด้านบริหารจัดการคือ กำหนดคุณภาพมาตรฐานเหมือนกันทุกครั้ง ความสะอาดของสถานที่และอุปกรณ์ที่ใช้ อำนวยความสะดวกสบาย การมาใช้บริการที่ร้านกาแฟ

ด้านการเงิน สรุปได้ว่า การลงทุนเริ่มดำเนินการ รวมทั้งหมด 3 ร้าน เงินลงทุนเริ่มดำเนินการเฉลี่ย 294,782 บาท/ร้าน เงินลงทุนค่าใช้จ่ายดำเนินการและวัตถุดิบต่อเดือน เฉลี่ย 33,695 บาท/ร้าน ประมาณการรายรับเฉลี่ยที่เกิดจากการดำเนินการ 1,700 บาทต่อวันต่อร้าน

ระยะเวลาคืนทุน (Pay Back Period) ประมาณเดือนที่ 19

มูลค่าปัจจุบัน (Net Present Value) มีค่าเป็นบวก ดังนั้นสามารถที่จะลงทุนได้

การหาอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (IRR) = 2.33 เท่า $B/C > 1$ สมควรลงทุน

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

แนวโน้มการบริโภคกาแฟของคนไทยมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ทำให้นักลงทุนสนใจเข้ามาลงทุนในธุรกิจร้านกาแฟสด ในบริเวณใกล้อาคารสำนักงาน หรือแหล่งท่องเที่ยว ในตำบลแสนสุข ซึ่งการวิจัยนี้มีข้อค้นพบ และขอเสนอแนะเป็นข้อสำหรับการตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจร้านกาแฟสด ในเขตตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์กาแฟสด ปัจจุบันกาแฟสดมีหลากหลายยี่ห้อและเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค ผู้ประกอบการที่สนใจลงทุนควรเลือกผลิตภัณฑ์กาแฟสดที่มีชื่อเสียง ซึ่งส่วนใหญ่ดำเนินการในลักษณะ Franchise มีข้อดีก็คือ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ผู้ประกอบการไม่ต้องลงทุนหรือเสียค่าใช้จ่าย เพราะบริษัท Franchise เป็นผู้ดำเนินการให้ ตลอดจนการออกแบบโลโก้ บรรจุภัณฑ์ วัตถุดิบที่ได้มาตรฐานอยู่แล้ว ซึ่งผู้ประกอบการรายใหม่สามารถศึกษาเงื่อนไขของแต่ละแฟรนไชส์ได้ เพื่อลดต้นทุนและลดความเสี่ยงในหลาย ๆ ด้าน

2. การกำหนดราคา ขอเสนอแนะว่าควรกำหนดราคาตามกลไกตลาดปัจจุบัน โดยอิงราคามาตรฐานของร้านกาแฟทั่วไปที่ดำเนินกิจการอยู่เพื่อลดการแข่งขันในด้านราคาลง อีกทั้งผู้ประกอบการรายเดิมเห็นว่าราคามาตรฐานของกาแฟที่กำหนดไว้ ณ ปัจจุบันเหมาะสมดี

3. ด้านการจัดจำหน่าย ควรตัดสินใจเลือกสถานที่ที่จอดรถได้สะดวก สามารถมองเห็นได้โดยง่าย สะดวกต่อการเข้าถึง โดยเลือกทำเลที่ตั้งที่ไม่มีข้อจำกัดด้านพื้นที่ สามารถขยายกิจการได้ในอนาคต ที่สำคัญคือควรมีการออกแบบตกแต่งบรรยากาศของร้านที่ให้ความรู้สึกสะดวกสบายเหมือนได้นั่งดื่มกาแฟอยู่ที่บ้าน

4. ด้านการส่งเสริมการขาย ควรรับรู้ข้อมูลจากคู่แข่งเกี่ยวกับการส่งเสริมการขายเพื่อนำมาปรับกลยุทธ์เพื่อแข่งขันได้ รวมทั้งศึกษารูปแบบการส่งเสริมการขายที่แตกต่างจากร้านอื่น ๆ โดยเน้นเป้าหมายการเป็นลูกค้าประจำ หรือทำให้เกิดความซื่อสัตย์ (Royalty) ต่อร้าน

5. ปัจจัยที่มีผลต่อความเป็นไปได้ในการลงทุนดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสด ด้านการตลาด เนื่องจากผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจอยู่ขณะนี้ให้ข้อมูลความเป็นไปได้ในการลงทุนว่า การสร้างความประทับใจของผู้บริโภค เป็นสิ่งสำคัญต่อโอกาสการเติบโตของธุรกิจร้านกาแฟ จึงควรเน้นการบริการ รสชาติ ความรวดเร็ว เป็นต้น

6. ด้านเทคนิคการดึงดูดลูกค้า สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ การสร้างบรรยากาศภายในและโดยรอบร้านให้สวยงาม ป้ายชื่อมองเห็นชัดเจน ควรให้สีสันทันร้านสะอาดตา บรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม ผู้บริโภคถือแล้วรู้สึกภูมิใจ เมื่อผู้บริโภคถือไปที่ใดก็จะเป็นการประชาสัมพันธ์ร้านอีกทางหนึ่งด้วย

7. ด้านการจัดการ จากการวิจัยพบว่า ร้านกาแฟส่วนใหญ่ในตำบลแสนสุขมีการจัดการที่เป็นระบบ ซึ่งผู้ประกอบการรายใหม่สามารถศึกษาได้ สิ่งที่ต้องเน้นคือ ความรวดเร็ว การบริการแบบเป็นกันเอง การอำนวยความสะดวก เมื่อมาใช้บริการ ความสะอาดของสถานที่ อุปกรณ์ที่ใช้ และคุณภาพมาตรฐานควรเหมือนกันทุกครั้ง

8. ด้านการเงิน การลงทุนร้านกาแฟสด มีหลายระดับ หลายรูปแบบ ซึ่งใช้เงินลงทุนต่างกัน การลงทุนย่อมขึ้นอยู่กับการเงินหลัก จึงควรพิจารณาความเหมาะสมต่อรูปแบบและระดับของร้านกาแฟเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแต่ละระดับ การลงทุนไม่ควรอาศัยเงินกู้ยืมอย่างเดียว เนื่องจากจะเป็นภาระเรื่องดอกเบี้ยซึ่งถือเป็นค่าใช้จ่ายอย่างหนึ่งด้วย

9. การตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจร้านกาแฟสด ในเขตตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี สามารถที่จะลงทุนได้ โดยขอเสนอแนะว่า ควรดำเนินกิจการในลักษณะ เจ้าของคนเดียวและดำเนินการเอง เนื่องจากนโยบายรัฐบาลเกี่ยวกับค่าแรงลูกจ้างวันละ 300 บาท ทำให้ค่าครองชีพสูงขึ้น ผู้บริโภคอาจจะลดการบริโภคอาหารที่ไม่ใช่อาหารหลักถลง เช่น กาแฟสด เป็นต้น

ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้สนใจที่ต้องการทำวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนี้ มีดังนี้

1. เนื่องจากการวิจัยฉบับนี้เป็นการวิจัยการตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจร้านกาแฟสด ดังนั้นเพื่อให้เกิดความต่อเนื่องจากการตัดสินใจมากขึ้น จึงขอเสนอให้มีการทำการวิจัยเกี่ยวกับ “การบริหารการตลาดของธุรกิจร้านกาแฟ” หรือ “ศึกษาระบบการจัดการธุรกิจร้านกาแฟในลักษณะธุรกิจขนาดย่อม”

2. จากการวิจัยครั้งนี้พบว่า รูปแบบร้านกาแฟสด มีผู้แยกรูปแบบร้านกาแฟเป็น 3 ลักษณะ ซึ่งมีงบประมาณการลงทุน และรูปแบบที่เหมาะสมกับภูมิพื้นที่ จึงเห็นควรมีการศึกษา “การตัดสินใจเลือกรูปแบบและงบประมาณการลงทุนของร้านกาแฟสด”

3. การวิจัยนี้ทำการศึกษาเฉพาะ การตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจร้านกาแฟสด ในเขตตำบลแสนสุข ในอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรีเท่านั้น ดังนั้นเพื่อให้เกิดการเปรียบเทียบระหว่างพื้นที่ในอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี เห็นควรมีการวิจัยเรื่อง การตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจร้านกาแฟสด ในตำบลอื่นๆ