

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการร้านอาหาร (ชาบู) MOM&ME EVERYTIME กลางไร่
ณ ตำบลโคกตูม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี

FEASIBILITY STUDY OF MOM&ME EVERYTIME MID-FIELD RESTAURANT PROJECT
AT KHOK TUM SUB-DISTRICT, MUANG DISTRICT, LOPBURI PROVINCE

พิศยาพร คำสร้อย¹ ศ.ดร.วรพิทย์ มีมาก²

บทคัดย่อ

การศึกษามีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด ทางเทคนิค และทางการเงินของโครงการร้านอาหาร(ชาบู) MOM & ME EVERYTIME จากกลุ่มตัวอย่าง 1,440 คน สุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิเชิงสัดส่วน โดยใช้แบบสอบถามที่ผ่านการทดสอบความเชื่อถือได้ และนำข้อมูลมาทดสอบค่าที่ การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว การเปรียบเทียบความแตกต่างเป็นรายคู่ และการวิเคราะห์สมการถดถอย พบว่า มีความเป็นไปได้ทางการตลาด เพราะบริการอาหารแบบบุฟเฟ่ต์ และการมาใช้บริการแบบครอบครัว มีความเป็นไปได้ทางเทคนิค เพราะตั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชน แหล่งท่องเที่ยว แหล่งวัตถุดิบ จัดทำกำลังแรงงานได้เพียงพอ และประหยัดต้นทุนทางอ้อม มีความเป็นไปได้ทางการเงิน เพราะมีระยะคืนทุน 1.48 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 5,327,576 บาท มีอัตราผลตอบแทนภายใน 96% เมื่อเทียบกับต้นทุนทางการเงินเฉลี่ยของเงินทุน 12.25% และมีผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.25 สรุปโดยรวมได้ว่า โครงการนี้คุ้มค่าต่อการลงทุน

คำสำคัญ : การศึกษาความเป็นไปได้, ร้านอาหาร, การลงทุน

¹ นักศึกษาโครงการทวีปริญญาโท หลักสูตรทวีปริญญาโททางรัฐประศาสนศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

² อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการร้านอาหาร (ชาบู) MOM&ME EVERYTIME กลางไร่ ณ ตำบลโคกตูม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี

Abstract

This study aimed to analyze market, technic and finance of MOM&ME EVERYTIME mid-field restaurant project from 1,440 participants selected by proportional stratified random sampling through reliability-tested questionnaire. Data collected were analyzed via t-test, analysis of variance, multiple comparison tests, and regression analysis. The findings revealed that marketing would be feasible with the reason of buffet food style and family banqueting. Ttechnical feasible would be alike because its location near to communities, tourist attractions, and raw materials; adequate manpower supply; and saving indirect cost. Financial analysis is also identical on account of PB, IRR, NPV, and B/C equal 1.48 years, 5,327,576 baht, 96% (as compared to WACC of 12.25%), and 1.25, respectively. Conclusively, this project is worth to invest.

Key words : Feasibility Study, Restaurant, Investment

ที่มาของปัญหา

ด้วยความเสียหายทางเศรษฐกิจที่เกิดจากการระบาดของ COVID-19 ทำให้ผลประกอบการร้านอาหารของผู้ศึกษาในจังหวัดปทุมธานีซึ่งถูกจัดเป็นพื้นที่สีแดงเข้มตามมาตรการควบคุมโรคของรัฐบาล ลดลงกว่าร้อยละ 70 จากช่วงเวลาเดียวกันในปี พ.ศ. 2561 (ก่อนเกิดโรค COVID-19) เมื่อประกอบกับสถานที่ตั้งของร้านอาหารในปัจจุบันเป็นพื้นที่เช่าที่มีขนาดไม่กว้างขวางนักทำให้ขอบเขตในการขยายร้านมีจำกัด ด้วยผลประกอบการที่ลดลงเมื่อเทียบกับรายจ่ายที่เพิ่มขึ้นมากกว่า ทำให้กิจการของผู้ศึกษาขาดทุน ดังนั้น เพื่อให้กิจการสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจในการตอบสนองต่อปัญหาต่างๆ ได้ยืดหยุ่นเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะหากในอนาคตเกิดโรคระบาดในลักษณะเดียวกับ COVID-19 ขึ้นอีก หรือมีเหตุการณ์ทำให้ไม่สามารถประกอบธุรกิจได้อย่างราบรื่นเป็นบางช่วงบางเวลา ผู้ศึกษาจึงต้องการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการร้านอาหาร MOM&ME EVERYTIME กลางไร่ ณ ตำบลโคกตูม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี

วัตถุประสงค์การศึกษา

เพื่อการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด ทางเทคนิค และทางการเงิน ของ โครงการร้านอาหาร MOM&ME EVERYTIME กลางไร่ ณ ตำบลโคกตูม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี

คำถามการศึกษา

เมื่อพิจารณาจากการตลาด เทคนิค และการเงิน โครงการร้านอาหาร MOM&ME EVERYTIME กลางไร่ ณ ตำบลโคกตูม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี มีความคุ้มค่าที่จะลงทุนหรือไม่ เพียงใด

ขอบเขตการศึกษา

ขอบเขตการศึกษาสามารถแบ่งออกได้ 4 ด้าน ดังนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด เทคนิค และการเงิน
2. ขอบเขตด้านประชากรและตัวอย่าง ศึกษาประชาชนที่มีอายุระหว่าง 18 – 60 ปี ซึ่งเป็นทั้งผู้บริโภคและผู้ประกอบการร้านอาหาร ตำบลโคกตูม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี จำนวนทั้งสิ้น 16,073 คน โดยเป็นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 1,440 คน
3. ขอบเขตด้านสถานที่ ศึกษาเฉพาะพื้นที่ตำบลโคกตูม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี
4. ขอบเขตด้านเวลา ดำเนินการในช่วงระยะเวลาเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2563 (หลังมีมาตรการล็อกดาวน์ครั้งแรก) - เดือนตุลาคม พ.ศ. 2564

วิธีดำเนินการศึกษา

ผู้ศึกษาคุ่มตัวอย่าง (Sampling) แบบชั้นภูมิเชิงสัดส่วน (Proportional stratified random sampling) และเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามออนไลน์ (Online Questionnaire) จากกลุ่มตัวอย่างเป้าหมาย ผู้ศึกษานำแบบสอบถามไปทำการทดสอบ (Try Out) เพื่อแสดงความเชื่อถือได้ (Reliability) กับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 40 คน โดยใช้วิธีการหาสัมประสิทธิ์แอลฟาของ Cronbach ได้ผลลัพธ์เท่ากับ 0.901 ขั้นตอนการศึกษามีดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตาม เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ สถานภาพ และรายได้ วิเคราะห์โดยการหาค่าความถี่ (frequency) และร้อยละ (percentage)

ขั้นตอนที่ 2 สสำรวจพฤติกรรมทั่วไปของผู้บริโภค วิเคราะห์โดยการหาค่าความถี่ (frequency) และร้อยละ (percentage)

ขั้นตอนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกร้านอาหาร ทางด้านส่วนประสมทางการตลาดวิเคราะห์โดยการหาค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) และนำค่าเฉลี่ยที่ได้มาเปรียบเทียบกับเกณฑ์

ขั้นตอนที่ 4 ทดสอบสมมติฐานปัจจัยส่วนบุคคลและพฤติกรรมทั่วไปของผู้บริโภค โดยใช้การวิเคราะห์ทดสอบ t-test, ANOVA และทำการเปรียบเทียบความแตกต่างเป็นรายคู่โดยใช้วิธี Least Significant Difference (LSD) และทดสอบสมมติฐานความคุ้มค่าที่จะลงทุนของโครงการร้านอาหาร MOM&ME EVERYTIME กลางไร่ ณ ตำบลโคกคูม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี

ขั้นตอนที่ 5 ทดสอบสมมติฐานโครงการร้านอาหาร MOM & ME EVERYTIME กลางไร่ ณ ตำบลโคกคูม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี มีความคุ้มค่าที่จะลงทุน ดังนี้

1. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด
2. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางเทคนิค (การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง การออกแบบและวางผังร้านอาหาร การวางแผนกำลังแรงงาน และการวางแผนด้านวัตถุดิบ)
3. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน (ประมาณการด้านเงินลงทุน แหล่งที่มาของเงินทุน โครงสร้างเงินทุน และต้นทุนทางการเงิน ประมาณการรายได้ ประมาณการค่าใช้จ่าย งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด งบแสดงฐานะทางการเงิน)

แนวคิดที่เกี่ยวข้อง

ตุลิตา นิพนธ์เจริญศรี, (2551) การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ คือ “การตัดสินใจที่จะเลือกโครงการใดโครงการหนึ่งเพื่อการลงทุนขึ้นอยู่กับความคุ้มค่าของโครงการนั้นๆ ความคุ้มค่าของโครงการวัดได้จากการเปรียบเทียบกันระหว่างผลประโยชน์ (Benefit) และ/หรือ ผลตอบแทน (Return) กับต้นทุน (Cost) ของโครงการ ทั้งในรูปของการวิเคราะห์โครงการเพื่อพิจารณาความเหมาะสมและความเป็นไปได้ทั้งทางด้านการเงินและทางด้านเศรษฐศาสตร์ แต่ประเด็นที่น่าสนใจอยู่ที่ว่าจะนับหรือวัดผลประโยชน์และต้นทุนของโครงการเหล่านั้นได้อย่างไร”

ชัยศ สันติวงษ์, (2539 : 37) ได้กล่าวไว้ว่า “การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยทั่วไป จะมีกิจกรรมหลัก 3 กิจกรรม คือ กิจกรรมด้านตลาด เทคนิค และด้านการเงิน ผลของกิจกรรมดังกล่าวจะสรุป หรือสะท้อนออกมาให้เห็นในรูปของ งบการเงินล่วงหน้า (Performa Financial Statement) ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญเพื่อนำมาประเมินผลและ ตัดสินใจว่าจะลงทุนในโครงการหรือไม่ โดยพิจารณาที่ผลตอบแทนจากการลงทุน และความเสียหาย ว่าคุ้มกับเงินลงทุนและความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดขึ้นหรือไม่”

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

กลยุทธ์ทางการตลาดที่สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคและค้นหาทางพฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภคต้องศึกษากลุ่มผู้บริโภคเพื่อทราบถึงสาเหตุของการซื้อ การเปลี่ยนแปลงการซื้อ การตัดสินใจซื้อ ว่ากลุ่มผู้บริโภคเหล่านั้นต้องการอะไร มีพฤติกรรมการซื้ออย่างไร แรงจูงใจในการซื้อคือสิ่งใด แหล่งข้อมูลที่ผู้บริโภคนำมาตัดสินใจซื้อคืออะไร รวมทั้งกระบวนการตัดสินใจซื้อข้อมูลต่างๆ เหล่านี้เป็นประโยชน์ต่อการวางแผนทางการตลาด

ชนงกรณ์ กุณทลบุตร, (2550 : 7) กล่าวว่า “การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาดเป็นการวิเคราะห์เกี่ยวกับสภาพตลาด แนวโน้มของตลาด ส่วนประสมทางการตลาด บริการ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อใช้กำหนดลักษณะและรูปแบบของธุรกิจ งบประมาณในการลงทุน เบื้องต้น ประมาณการยอดขาย วัตถุประสงค์ทางการตลาด และกลยุทธ์การตลาดบริการ”

การศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิค

บ่งบอกความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค และเป็นพื้นฐานในการคาดคะเนต้นทุนของโครงการเพื่อจัดหาแหล่งเงินทุนต่อไป การวิเคราะห์ด้านเทคนิคจะพิจารณาในเรื่องต่อไปนี้

1. ในการกำหนดทำเลสถานที่ตั้ง และประเมินความเหมาะสมของทำเล
2. คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ รวมถึงคุณสมบัติทางด้านกายภาพ
3. การกำหนดขนาด และวิธีการก่อสร้าง
4. การออกแบบผังอาคาร และการปรับปรุงที่ดินในการก่อสร้าง

ภาวิณี กาญญาภา (2554) กล่าวว่า “การจัดผังร้านค้ามีทางเดินถึงกันได้ทุกทิศทางทำให้ผู้บริโภคสะดวกต่อการใช้บริการ”

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

วิเคราะห์ผลประโยชน์และค่าใช้จ่ายในรูปตัวเงินของโครงการ เพื่อประเมินศักยภาพของโครงการว่าสามารถทำกำไรให้แก่ผู้เป็นเจ้าของโครงการหรือไม่ เพื่อการวางแผนงบการเงินตลอดการดำเนินงานของโครงการ วิเคราะห์ค่าใช้จ่ายว่าควรจะเป็นเท่าไรทั้งในส่วนที่จ่ายไปแล้วและที่ตั้งงบประมาณไว้ รวมถึงทำให้เกิดความมั่นใจว่าเมื่อดำเนินโครงการไปแล้วจะไม่มีอุปสรรคทางการเงินต่างๆ นอกจากนี้ยังต้องพิจารณาถึงแหล่งเงินทุนและประเมินขั้นต้นว่าโครงการมีผลตอบแทนเพียงพอที่จะชำระหนี้สินได้หรือไม่

ภาสมา สุทธิพงษ์, (2549) กล่าวว่า “การวิเคราะห์ด้านการเงิน (Financial Analysis) เป็นการวิเคราะห์ถึงการลงทุนและผลตอบแทนของโครงการในแง่ของผลกำไรทางการเงินเป็นสำคัญ การวิเคราะห์การวางแผนทาง

การเงินที่เหมาะสมกับโครงการ เพื่อก่อให้เกิดความมั่นใจว่าหากดำเนินการโครงการนี้แล้วจะไม่มีปัญหาทางการเงินใดๆ ในทุกขั้นตอนของโครงการและรวมตลอดถึงการวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินของผู้ลงทุนในโครงการเพื่อให้แน่ใจว่าโครงการจะมีผลตอบแทนทางการเงินมากพอที่จะจูงใจให้บุคคลต่างๆ เข้ามาร่วมโครงการ นอกจากนั้นถ้าเป็นโครงการที่ต้องขอกู้เงินมาลงทุนต้องมีการพิจารณาอีกด้วยว่า โครงการนั้นจะสามารถชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยได้หรือไม่”

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กนกพล จันทะรักษา (2558) ได้ศึกษาเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของโครงการลงทุนและความต้องการของผู้ใช้บริการของแหล่งท่องเที่ยวธรรมชาติทางน้ำบริเวณจังหวัดที่มนุษย์สร้างขึ้น พบว่าในภาพรวมของธุรกิจมีความนำลงทุน โดยมีระยะเวลาคืนทุน 3 ปี 7 เดือน โครงสร้างการลงทุนเริ่มแรก 421,388,000 บาท ต้นทุน ขายในปีที่ 1 อยู่ที่ 111,793,000 บาท และยอดขายในปีที่ 1 อยู่ที่ 259,750,000 บาท IRR เท่ากับ 26.84% NPV เท่ากับ 365,403,639.28 บาท

บุญยานุช ลิขิตา (2560) ได้ศึกษาความต้องการตลาดและความเป็นไปได้ทางการเงิน เพื่อนำมาตัดสินใจในการลงทุนธุรกิจร้านอาหาร U-Midnight บริเวณมหาวิทยาลัยขอนแก่น ผลการวิจัยพบว่า กิจการนี้ใช้เงินลงทุน 822,090.50 บาท จากการศึกษาเปรียบเทียบกรณีที่ทำรายได้ต่อวันของกิจการอยู่ที่ 5,000-7,000 บาทต่อวัน แล้วใช้พนักงาน 7 คน (รวมผู้จัดการร้าน) ผลการวิเคราะห์ทำให้โครงการนี้ขาดทุนสะสม มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเป็นลบที่ -1,097,311.13 บาท ไม่มีผลตอบแทนของโครงการและไม่สามารถหาระยะเวลาคืนทุนได้ซึ่งควรจะต้องแก้ปัญหาโดยการลดต้นทุนคงที่ในระยะเริ่มต้นโครงการ คือให้เหลือพนักงานเพียง 3 คน จะทำให้ได้กำไรสะสม มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวกเท่ากับ 981,171.75 บาท ได้รับผลตอบแทนจากโครงการร้อยละ 7.92 สามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 2 ปี 7 เดือน 24 วัน

สุคนธ์ คำหงษ์ (2561) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินของโครงการลงทุนสร้างลานจอดรถบรรทุกที่จังหวัดระยอง ผลการศึกษาพบว่า ความเป็นไปได้ทางการเงินที่อายุโครงการ 20 ปี ต้นทุนเงินทุนเท่ากับร้อยละ 8.35 มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 2,091,589 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 10.13 อัตราผลตอบแทนที่ปรับค่าแล้วเท่ากับ ร้อยละ 9.15 และดัชนีการทำกำไรเท่ากับ 1.17 สรุปได้ว่าโครงการนี้คุ้มค่าในการลงทุน ผลทดสอบค่าความแปร เปลี่ยนพบว่า ผลตอบแทนลดลงได้เท่ากับร้อยละ 4.99 ด้านต้นทุนในการดำเนินงาน ต้นทุนในการลงทุน และต้นทุน รวมสามารถเพิ่มขึ้นได้เท่ากับร้อยละ 7.79, 16.16 และ 5.26 ตามลำดับ โดยที่โครงการยังมีความคุ้มค่าในการลงทุน สรุปได้ว่าโครงการนี้สามารถรับความเปลี่ยนแปลงได้

ศิรินันท์ ยะพันธ์ และ ปริญญา นันไชย (2562) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนสร้างโรงงานให้เช่าในตำบลลาดหลุมแก้ว อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี ด้วยการวิเคราะห์ข้อมูลในด้านกฎหมายและสังคม ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านการตลาดและการบริหาร ด้านเศรษฐศาสตร์และการเงินโดยใช้ข้อมูลจากหน่วยงานราชการและการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในเขตพื้นที่ที่เป็นโรงงาน พบว่า ผลตอบแทนจากการลงทุน ณ กระแสเงินสดรับ 35,000 บาทต่อเดือน ของโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ -223,468.07 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน โครงการมีค่าเท่ากับ 5.53 % ต่อปี ระยะเวลาในการคืนทุนเท่ากับ 13.32 ปี ซึ่งผลที่ได้ยังไม่น่าพอใจ ผู้จัดทำโครงการได้พิจารณาถึงอัตราค่าเช่าที่เหมาะสม ซึ่งได้ทำการทดลองปรับรายรับเป็น 48,000 บาทต่อเดือน ผลการวิเคราะห์พบว่าผลตอบแทนจากการลงทุนโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 1,530,084.34 บาท อัตราผลตอบแทน ภายในโครงการ (IRR) มีค่าเท่ากับ 11.02% ต่อปี ระยะเวลาในการคืนทุนเท่ากับ 9.71 ปี แสดงว่า ความสามารถในการลงทุนโครงการลงทุนสร้างโรงงานให้เช่า ผลลัพธ์น่าลงทุน

จิติพันธุ์ ไม้ประเสริฐ, โรจนา ธรรม และ สมภพ สักดิ์พันธ์พนม (2562) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการลงทุนห้องปฏิบัติการอนุชีววิทยา โรงพยาบาลเอกชน ในจังหวัดเชียงใหม่ ด้วยวิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) และการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) ผลการประเมินโครงการพบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเป็นบวกเท่ากับ 1,133,836.82 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 50.34% มีระยะเวลาคืนทุนแบบคิดลดเท่ากับ 2 ปี 3 เดือน 11 วัน และดัชนีการทำกำไร (PI) เท่ากับ 2.05 เท่า พบว่ามีโอกาสทางการตลาดศักยภาพในการเติบโตและสอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์ของโรงพยาบาลในการเพิ่มศักยภาพการรักษาผู้ป่วย

แทนพงศ์ แทนชัยกุล (2559) ได้ศึกษาแผนธุรกิจร้านชาบูฟาร์ม ตั้งแต่การคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ รูปแบบการให้บริการที่มีมาตรฐานเป็นกันเอง การทำการตลาดโดยเน้นสื่อออนไลน์เพื่อลดต้นทุนของกิจการ การเลือกทำเลที่ตั้งและการบริหารพื้นที่ภายในร้าน การบริหารกำลังคนให้มีความเหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพสูงสุด รวมถึงการกำหนดกลยุทธ์ทางการเงิน เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของกิจการ จากการศึกษาพบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิของกิจการ (NPV) ร้านชาบูฟาร์มมีค่าเป็นบวก อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) มีค่าสูงกว่าต้นทุนทางการเงิน (WACC) และกิจการมีระยะเวลาคืนทุน (Payback period) อยู่ที่ประมาณ 2 ปี 7 เดือน ซึ่งต่ำกว่าเป้าหมายของกิจการที่ตั้งเป้าไว้ไม่เกิน 3 ปี แสดงให้เห็นถึงความน่าสนใจและ

ค ว า ม คู้ ม ค่ า ใน ก า ร ล ง ทู น

ผลการศึกษา

มีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

การสำรวจพฤติกรรมของผู้บริโภคพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่เลือกใช้บริการร้านอาหารแบบบุฟเฟต์ และมีพฤติกรรมที่ชื่นชอบการรับประทานอาหารญี่ปุ่นเป็นส่วนใหญ่ และมักใช้บริการร้านอาหาร สัปดาห์ละ 1 – 3 ครั้ง โดยประมาณ และมักชอบไปทานอาหารเป็นกลุ่มโดยส่วนใหญ่มักไปกับครอบครัว ครั้งละประมาณ 2 – 4 คน โดยค่าใช้จ่ายต่อครั้งอยู่ที่ประมาณ 1,000 บาท และหากผู้บริโภคใช้บริการร้านอาหารเพียงคนเดียวมักเสียค่าใช้จ่ายครั้งละไม่เกิน 300 บาท

มีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

ประการที่ 1 ทำเลที่ตั้งของร้านอาหาร(ชาบู) MOM&ME EVERYTIME นั้นมีปัจจัยสำคัญทั้ง 3 ข้อ กล่าวคือ ทำเลที่ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนใกล้กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อยู่ใกล้แหล่งแรงงาน และอยู่ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบหรือซัพพลายเออร์ ทำให้ต้นทุนในการขนส่งมีไม่สูงนัก และมีข้อจำกัดเกี่ยวกับเวลาค่อนข้างน้อย

ประการที่ 2 การออกแบบและวางผังร้านอาหาร (Layout and Design) ทางร้านอาหาร(ชาบู) MOM&ME EVERYTIME ได้นำการศึกษาของ ภาวิณี กาญจนภา (2554) มาปรับปรุงประยุกต์ใช้กับผังร้าน และจัดให้มีทางเดินถึงกันได้ทุกทิศทางทำให้ผู้บริโภคสะดวกต่อการใช้บริการ

ประการที่ 3 การวางแผนกำลังแรงงาน (Man power) ร้านอาหาร(ชาบู) MOM & ME EVERYTIME มีการจัดวางแผนและขั้นตอนกระบวนการในการวางแผนทรัพยากรมนุษย์โดยการคาดการณ์ความต้องการอัตรากำลังคน และกำหนดคุณสมบัติรวมถึงหน้าที่และความรับผิดชอบของพนักงาน

ประการที่ 4 การวางแผนด้านวัตถุดิบ ร้านอาหาร(ชาบู) MOM&ME EVERYTIME ติดตามราคาของวัตถุดิบที่เป็นต้นทุนหลักของร้านมาบันทึกราคา ปริมาณที่ใช้ และต้นทุนทั้งหมดของวัตถุดิบแต่ละชนิด เพื่อนำมาเปรียบเทียบราคาในแต่ละเดือน และการจัดการสต็อกวัตถุดิบเพื่อให้วัตถุดิบของร้านมีความสดใหม่

มีความเป็นไปได้ทางการเงิน

ร้านอาหาร(ชาบู) MOM&ME EVERYTIME ได้ประมาณการทางการเงินไว้ล่วงหน้าเป็นระยะเวลา 5 ปี โดยเงินลงทุนเริ่มแรกจำนวน 2,865,236 บาท โดยมีที่มาจาก 2 ส่วนคือ 1. ส่วนที่เจ้าของนำมาลงทุนหรือผู้ถือหุ้นนำมาลง 2. ส่วนของเงินกู้มาจากธนาคาร โดยต้นทุนทางการเงินเฉลี่ยของเงินทุน (WACC)

เท่ากับ 12.25% มีรายได้ปีที่ 1-5 อยู่ที่ 13,609,390, 14,970,329, 15,718,845, 16,190,410 และ 16,676,122 ตามลำดับ มีกำไรสุทธิ 2,490,382, 3,016,436, 3,303,702, 3,488,172 และ 3,668,079 ในปี 1-5 ตามลำดับ จะมีระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 1 ปี 176 วัน NPV ในอัตราคิดลด 25% มีค่าเท่ากับ 5,327,576 บาท IRR มีอัตราเท่ากับ 96% มี PB อยู่ที่ 1.48 ปี หรือประมาณ 1 ปี 176 วัน และมี B/C Ratio เท่ากับ 1.25 เท่า

อภิปรายผล

ทางด้านการตลาด

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกร้านอาหารตามส่วนประสมทางการตลาด แตกต่างกันไปตามปัจจัยส่วนบุคคล ดังนี้

อายุ การศึกษา มีผลต่อการเลือกร้านอาหารตามส่วนประสมทางการตลาด เพราะอายุที่แตกต่างกันทำให้มีความต้องการในการสินค้าแตกต่างกัน เช่น หากอายุน้อยกว่า 20 ปี จะมีความสนใจในเรื่องเกี่ยวกับการดูแลรักษารูปร่างและหน้าตา และการเข้าสังคมออนไลน์ จึงเป็นเหตุผลที่ทำให้กลุ่มช่วงอายุนี้มีความต้องการเลือกร้านอาหารที่เน้นความแตกต่างและสวยงาม และมีราคาย่อมเยาเป็นหลักและเน้นการถ่ายรูปลงแพลตฟอร์มต่างๆ เพื่อเข้าสังคม, และหากมีช่วงอายุอยู่ในวัยที่กำลังเริ่มทำงานแล้ว เช่น 21 – 40 ปี จะเน้นเลือกร้านอาหารที่มีบริการที่ดีและรสชาติอาหารที่ดี เนื่องจากเป็นวัยที่พอจะมีกำลังซื้ออยู่บ้างแต่ส่วนใหญ่ยังคงเน้นไปที่ความคุ้มค่า และยังเป็นร้านที่สวยงามและยังคงอยู่ในกระแสสังคมอยู่โดยกลุ่มเป้าหมายอาจไปทานอาหารที่ร้านกับเพื่อนร่วมงานหรือครอบครัวเป็นส่วนมาก และกลุ่มเป้าหมายนี้มักจะมีกำลังซื้อค่อนข้างมาก, กลุ่มลูกค้าช่วงอายุ 41 – 51 ปีขึ้นไป มีความต้องการเลือกร้านอาหารสไตล์ครอบครัวและจะไปทานอาหารร่วมกับครอบครัว และเน้นการบริการที่ดีและรสชาติอาหารเป็นหลัก

ระดับการศึกษา มีผลต่อการเลือกร้านอาหารตามส่วนประสมทางการตลาด เช่น ผู้ที่มีความรู้น้อยจะไม่ได้มีความต้องการทราบถึงคุณภาพและข้อมูลอื่นๆ ของสินค้ามาก ในขณะที่ผู้ที่มีความรู้ต้องการทราบถึงคุณภาพ และข้อมูลเพิ่มเติมของสินค้าก่อนตัดสินใจใช้บริการ

อาชีพ มีผลต่อการเลือกร้านอาหารตามส่วนประสมทางการตลาด เช่น กลุ่มอาชีพ นักเรียน/นักศึกษา มีความชื่นชอบในร้านอาหารสไตล์บุฟเฟต์เนื่องจากมีราคาถูกและสามารถรับประทานอาหารได้หลากหลายรูปแบบ ในขณะที่กลุ่มอาชีพพนักงานบริษัทมีแนวโน้มชอบร้านอาหารสไตล์ครอบครัวมากกว่า และกลุ่มเกษตรกรอาจจะมีความโน้มที่จะชอบทานอาหารตามสั่ง

ศาสนา มีผลต่อการเลือกร้านอาหารตามส่วนประสมทางการตลาด อาจเป็นเพราะข้อจำกัดบางประการของแต่ละศาสนา เช่น ศาสนาอิสลาม ที่ไม่สามารถทานหมูได้ทำให้ไม่มีความต้องการใช้บริการร้านอาหารที่มีการจำหน่ายเนื้อหมู ในขณะที่ผู้ที่นับถือศาสนาพุทธ ซึ่งนับถือเจ้าแม่กวนอิมนั้นกลับไม่มีความต้องการใช้บริการร้านอาหารที่มีการประกอบอาหารด้วยเนื้อวัว

รายได้ มีผลต่อการเลือกร้านอาหารตามส่วนประสมทางการตลาด เป็นเพราะรายได้ของแต่ละบุคคลหมายถึงอำนาจในการซื้อและอำนาจในการซื้อส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมทางเลือก

ทางด้านเทคนิค

โครงการร้านอาหาร MOM&ME EVERYTIME ตั้งอยู่ในหมู่ที่ 2 ตำบลโคกตูม อำเภอเมือง จังหวัดลพบุรี อยู่ใกล้แหล่งชุมชน แหล่งท่องเที่ยว ถือเป็นที่ตั้งใกล้กลุ่มลูกค้าจึงเป็นโอกาสให้ร้านสามารถได้รับส่วนแบ่งทางการตลาดได้จากการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักอย่างคนที่อาศัยอยู่ในตำบลโคกตูม และลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวที่มาจากเขตพื้นที่อื่น ได้อีกด้วย เมื่อร้านตั้งอยู่ในเขตพื้นที่ชุมชนย่อมหมายถึงมีที่ตั้งใกล้แหล่งแรงงานด้วยเช่นกันทำให้สามารถจัดหาแรงงานที่มีคุณลักษณะที่ต้องการได้อย่างเพียงพอ และตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัดดูดิบ โดยสามารถใช้เวลาเพียง 6 นาที หรือ 5.2 กิโลเมตร เพื่อเดินทางไปยังตลาดที่เป็นแหล่งวัดดูดิบที่ใกล้ที่สุด หรือหากต้องการซื้อวัตถุดิบเป็นจำนวนมากก็จะใช้เวลาเดินทางเพียง 24 นาที หรือ 23 กิโลเมตร เพื่อเดินทางไปยังโรงงานอุตสาหกรรมชำแหละ-จำหน่าย เนื้อสัตว์ ทำให้ต้นทุนการขนส่งที่มีไม่สูง และยังทำให้วัตถุดิบของร้านมีความสดใหม่ ไม่ต้องสต็อกวัตถุดิบจำนวนมาก

การออกแบบและการวางผังร้านอาหาร (Layout and Design) จัดให้มีทางเดินถึงกันได้ทุกทิศทางทำให้ผู้บริโภคสะดวกต่อการใช้ พนักงานสามารถเดินเสิร์ฟอาหารได้คล่องแคล่ว มีโซนห้องปรับอากาศ และโซนภายนอกให้ลูกค้าได้เลือกนั่ง มีการจัดสรรพื้นที่จอดรถสำหรับลูกค้า มีห้องน้ำแยกชาย/หญิงให้บริการ และแยกพื้นที่ครัวออกจากร้านอย่างชัดเจนเพื่อควบคุมความสะอาด รสชาติ และคุณภาพของอาหาร

ทางการเงิน

โครงการร้าน MOM&ME EVERYTIME มีความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยมีเงินลงทุนเริ่มแรกจำนวน 2,865,236 บาท มีรายได้ปีที่ 1-5 อยู่ที่ 13,609,390, 14,970,329, 15,718,845, 16,190,410 และ 16,676,122 ตามลำดับ มีกำไรสุทธิ 2,490,382, 3,016,436, 3,303,702, 3,488,172 และ 3,668,079 ในปีที่ 1-5 ตามลำดับ จะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 5,327,576 บาท ในอัตราคิดลด 25% ซึ่งมีค่ามากกว่า 0 มีอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) ในอัตรา 96% ซึ่งมากกว่าต้นทุนทางการเงินเฉลี่ยของเงินทุน (WACC) ที่มีค่า

เท่ากับ 12.25% มีระยะคืนทุน (PB) อยู่ที่ 1.48 ปี หรือประมาณ 1 ปี 176 วัน และมีอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เท่ากับ 1.25 ซึ่งมากกว่า 1 แสดงให้เห็นว่าโครงการร้าน MOM&ME EVERYTIME จะได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับเงินที่ลงทุนไป เมื่อเทียบกับ บุษยานุช ลิขิต (2560) ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ธุรกิจร้านอาหาร U-Midnight: กรณีศึกษาผู้บริโภครุ่นนักศึกษามหาวิทยาลัยขอนแก่น ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น พบว่ากิจการนี้ใช้เงินลงทุน 822,090.50 บาท มีรายได้ต่อวันของกิจการอยู่ที่ 5,000-7,000 บาทต่อวัน ใช้พนักงาน 3 คน ได้กำไรสะสม มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวกเท่ากับ 981,171.75 บาท ได้รับผลตอบแทนจากโครงการร้อยละ 7.92 สามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 2 ปี 7 เดือน 24 วัน ทั้งนี้เมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจโครงการดังกล่าว ซึ่งใช้เงินลงทุนน้อยกว่า แต่ระยะเวลาในการคืนทุนมากกว่าด้วยเช่นกัน

ผู้ศึกษาจึงมีความเห็นว่าโครงการร้าน MOM&ME EVERYTIME ถือเป็นโครงการที่คุ้มค่าต่อความเสี่ยงที่จะลงทุนเพราะถึงแม้จะใช้ลงทุนมากกว่าร้านดังกล่าวแต่ใช้ระยะเวลาคืนทุนที่น้อยกว่าด้วยเช่นกัน

ข้อเสนอแนะ

จากข้อมูลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ทางด้านเทคนิค และทางด้านการเงิน ของโครงการร้าน MOM&ME EVERYTIME ผู้ศึกษาได้เห็นโอกาสที่จะมีความเป็นไปได้มากกว่าความเสี่ยง เมื่อพิจารณาการกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีความต้องการใช้บริการร้านอาหารบุฟเฟต์ สไตล์ญี่ปุ่นเป็นหลัก โดยกลุ่มผู้บริโภคมักมาใช้บริการเป็นกลุ่มมากกว่าเข้าใช้บริการคนเดียว โดยมักไปกันเป็นกลุ่มเพื่อนและครอบครัว โดยเมื่อพิจารณาแล้วความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นอาจมาจากประเด็นทางการส่งเสริมการตลาด ที่อาจมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ได้ไม่ทั่วถึง และการจัดโปรโมชั่นหากไม่คำนวณในเรื่องของต้นทุนและรายได้ที่จะได้รับจากการจัดโปรโมชั่นอย่างรอบคอบ อาจเกิดความเสี่ยงในการขาดทุนได้ และควรศึกษาถึงทำเลที่ตั้ง และค่าเช่าด้วย เพราะโครงการร้าน MOM&ME EVERYTIME ตั้งอยู่ในต่างจังหวัดทำให้การแข่งขันในตลาดยังไม่สูงมากนัก และตั้งอยู่ในพื้นที่ของตนเองไม่มีต้นทุนเรื่องค่าเช่า ดังนั้นเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจึงต้องศึกษาต้นทุนในการจัดโปรโมชั่น และทำเลที่ตั้งอย่างรอบคอบ

บรรณานุกรม

คุณวดี คุปตะวาที. (2564). การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจอาหารไทยโบราณเคลิเวอร์รี่, การค้นคว้าอิสระ, สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ, คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต

- บุญยานุช ลิษา. (2560). ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหาร *U-Midnight*: กรณีศึกษาผู้บริโภค
กลุ่มนักศึกษา มหาวิทยาลัยขอนแก่น ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น, วิทยานิพนธ์
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, สาขาวิชาบริหารธุรกิจ สำหรับผู้บริหาร วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์
มหาวิทยาลัยบูรพา
- ดารณี ตอพล. (2558). *แผนธุรกิจร้านอาหาร Modern Restaurant*, การค้นคว้าอิสระ, บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต,
สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
- ณัฐชนน อุพานิชย์ และชนานันท์ นันทวิวัฒน์วงศ์. (2562). การวิเคราะห์กระบวนการผลิตของการตั้ง
ร้านอาหารด้วย *Operation Plan Canvas*: กรณีศึกษาร้านอาหารกลางวันอาคารปราบไตรจักร 2,
วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตร์บัณฑิต, สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร
- พรทิพย์ อินทรพรอุดม. (2558). *แนวทางการพัฒนาทางการตลาดธุรกิจร้านอาหารคลีนฟู้ด ในอำเภอเมือง จังหวัด
เชียงราย*, การค้นคว้าอิสระ, บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง
- Tanmay, A. (2012). *Feasibility study examples | Practical examples with Excel template*,
www.educba.com
- Patrice, W. (2021). *What Is a feasibility study?*, www.investopedia.com