

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 หลักการและเหตุผล

การท่องเที่ยวถือได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญของจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งธุรกิจนำเที่ยวของเชียงใหม่มีอยู่กว่า 537 แห่ง โดยแบ่งเป็นธุรกิจนำเที่ยวประเภทเฉพาะพื้นที่ 397 แห่ง ธุรกิจนำเที่ยวประเภทภายในประเทศ 50 ราย และธุรกิจนำเที่ยวประเภทต่างประเทศ 87 แห่ง จำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่โดยผ่านบริษัทนำเที่ยว เมื่อปี พ.ศ.2549 มีจำนวนถึง 1,195,484 คน เป็นชาวไทย 571,728 คน และชาวต่างชาติ 623,756 คน นำรายได้เข้าสู่จังหวัดเชียงใหม่ถึง 8,517.38 ล้านบาท (ตารางที่ 1.1) โดยที่ธุรกิจนำเที่ยวประเภทเฉพาะพื้นที่สามารถนำนักท่องเที่ยวชาวไทยและต่างประเทศให้เข้ามาท่องเที่ยวและซื้อบริการต่างๆ ในจังหวัดเชียงใหม่ อีกทั้งยังเป็นโอกาสที่สามารถนำการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพเข้ามาสอดแทรก หรือเป็นทางเลือกในโปรแกรมท่องเที่ยวร่วมกับกิจกรรมอื่นๆ ได้ด้วย กล่าวได้ว่าสปาคือรูปแบบหนึ่งของการท่องเที่ยวที่เรียกว่าการท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพ สปาเป็นหนึ่งในทางเลือกของคนที่รักและห่วงใยสุขภาพของตนเอง วิธีการของสปาเป็นการใช้ธรรมชาติบำบัดเพื่อปรับสมดุลให้ร่างกายและผ่อนคลายความตึงเครียด ซึ่งเป็นวิธีที่หลายคนเลือกใช้แทนการบำบัดด้วยยารักษาโรค

ตารางที่ 1.1 จำนวนนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่โดยผ่านบริษัทนำเที่ยวปี พ.ศ.2546-2549

ปี พ.ศ.	จำนวนนักท่องเที่ยว(คน)			รายได้(ล้านบาท)		
	ไทย	ต่างประเทศ	รวม	ไทย	ต่างประเทศ	รวม
2546	234,283	577,400	811,683	1,925.45	7,661.58	9,587.03
2547	265,481	690,380	955,861	2,165.62	9,544.08	11,709.70
2548	423,624	806,012	1,229,636	2,190.97	8,443.54	10,634.51
2549	571,728	623,756	1,195,484	3,045.96	5,471.42	8,517.38

ที่มา: การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยภาคเหนือเขต 1

ในอดีตธุรกิจสปาในประเทศไทยเป็นเพียงกิจการหนึ่งที่แฝงตัวอยู่ในโรงแรมหรู เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวต่างชาติเป็นหลัก และเป็นกิจการที่มีบทบาทเชิงพาณิชย์ในขอบเขตที่จำกัด ธุรกิจสปาจึงไม่เป็นที่แพร่หลายและไม่เป็นที่รู้จักกันในวงกว้าง แต่ในปัจจุบันคนไทยได้ให้ความสนใจใฝ่ดูแลสุขภาพอย่างจริงจัง ความต้องการสถานบริการเพื่อการพักผ่อนคลายความตึงเครียดได้เพิ่มมากขึ้น ประกอบกับการที่ธุรกิจหลายประเภท เช่น โรงแรม หรือโรงพยาบาลมีการแข่งขันโดยนำศูนย์สปาเพื่อสุขภาพมาผนวกเข้ากับแผนกลยุทธ์ช่วงชิงตลาดลูกค้าใหม่ ทำให้เป็นที่จับตากันว่า ธุรกิจสปาจะเป็นอีกธุรกิจหนึ่งในบรรดากลุ่มธุรกิจบริการด้านสุขภาพที่มีศักยภาพการเติบโตสูง ส่งผลให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเสริมสร้างและพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นอย่าง "สปา" ได้รับความสนใจทั้งจากผู้ใช้บริการและนักลงทุน เนื่องจากธุรกิจสปามีโอกาสเติบโตตามอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ที่มีภาครัฐให้การส่งเสริมและสนับสนุนมาตลอด ธุรกิจสปาที่มีศักยภาพดึงดูดนักท่องเที่ยว และสามารถนำเงินรายได้เข้าประเทศได้อย่างมากในแต่ละปีจึงทำให้ผู้ประกอบการให้ความสนใจในธุรกิจสปาเพิ่มมากยิ่งขึ้น ซึ่งภาครัฐได้กำหนดเป้าหมายให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพของเอเชียระหว่างปี 2546-2554 โดยได้คาดการณ์รายได้จากอุตสาหกรรมดังกล่าวไม่น้อยกว่า 100,000 ล้านบาท ปัจจุบันธุรกิจสปาทั้งในและนอกประเทศได้ขยายตัวอย่างมาก โดยตลาดสปาในประเทศไทยมีมูลค่าไม่ต่ำกว่า 8,500 ล้านบาทในปี พ.ศ.2548 (ตารางที่ 1.2)

ตารางที่ 1.2 แสดงมูลค่าการตลาดของธุรกิจสปาและสมุนไพร (หน่วย: ล้านบาท)

เรื่องที่สำคัญ	2545	2546	2547	2548
มูลค่าตลาดสปา <sup>1/</sup>	3600	5000	7000	8500
การส่งออกสมุนไพร <sup>2/</sup>	110.0	71.3	75.0	80.0
การส่งออกสารสกัดจากสมุนไพร <sup>2/</sup>	293.9	332.5	400.0	500.0

ที่มา : 1/ รวบรวมและประมาณการโดยสำนักงานวิจัยธุรกิจ บมจ.ธนาคารกรุงไทย

2/ ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยความร่วมมือของศุลกากร

ภาคเหนือเป็นภูมิภาคหนึ่งที่มีความโดดเด่นในเรื่องของความเป็นเอกลักษณ์เป็นของตนเอง อีกทั้งยังมีสภาพภูมิอากาศที่เย็นสบายกว่าภูมิภาคอื่นๆ ซึ่งปัจจัยเหล่านี้ได้กลายมาเป็นจุดเด่นของการดำเนินธุรกิจสปาที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่เรียกว่า อุตสาหกรรมสปาไทยล้านนาสปา ซึ่งองค์ประกอบของสปาดังกล่าวมุ่งเน้นไปที่การวัดด้วยสัมผัสถึง รูป รส กลิ่น เสียง สัมผัส การสร้างบรรยากาศให้พร้อมโดยการผสมผสานรูป รส กลิ่น เสียง และสัมผัส อันจะนำไปสู่ความรื่นรมย์ ผ่อนคลาย เชียงใหม่ไม่เพียงแต่เป็นเมืองท่องเที่ยวเท่านั้น ยังพร้อมไปด้วยวัตถุดิบมากมายที่เปิดโอกาสแก่

ธุรกิจสปา ไม่ว่าจะเป็นความงดงามของธรรมชาติ ความนุ่มนวลของผู้คน ความมีสำนึกในจิตบริการ ความเก่าแก่และมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของภูมิปัญญาพื้นบ้าน ฯลฯ หากสิ่งเหล่านี้ได้ถูกพัฒนาและนำมาผสมผสานในธุรกิจสปา จะสามารถสร้างเอกลักษณ์ของธุรกิจสปาในเชียงใหม่ให้เน้นความเป็นต้นแบบและความยั่งยืน อีกทั้งช่องว่างทางการตลาดซึ่งส่วนใหญ่สปาในเชียงใหม่มีอยู่มาก เนื่องจากสปาส่วนใหญ่ที่มีอยู่เป็นสปาขนาดเล็กที่มีให้บริการแห่งละ 5-10 เตียงเท่านั้น และในภาคเหนือเองไม่มีสปาขนาดใหญ่รองรับกรู๊ปทัวร์ ที่ผ่านมามีต้องเฉลี่ยลูกค้าไปใช้ในแต่ละที่ บางครั้งประสบปัญหามาตรฐานสปาแต่ละแห่งแตกต่างกัน

ธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่ได้มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว จากรายงานการสำรวจสถานการณ์ธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่ของสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดเชียงใหม่เมื่อปลายปี 2548 พบว่ามีสถานประกอบการสปาในจังหวัดเชียงใหม่ ประมาณ 60 แห่ง แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ เดย์สปา 48 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 80 โรงแรม/รีสอร์ทสปา จำนวน 10 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 17 และ เมดิคอลสปา 2 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 3 สถานประกอบการสปาส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ คิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมาเป็นอำเภอแม่ริมและหางดง คิดเป็นร้อยละ 17 และ 14 ตามลำดับ (รายชื่อผู้ประกอบการสปา อยู่ในภาคผนวก)

สำหรับแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจสปาในเชียงใหม่ คาดว่าจะมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากนโยบายการพัฒนาของรัฐบาล โดยมีทั้งผู้ประกอบการสปาท้องถิ่นและรายใหญ่ ขยายมาจากกรุงเทพและภูเก็ต จากการสำรวจพบว่า ของสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดเชียงใหม่เมื่อปลายปี 2548 พบว่าสถานประกอบการสปาแต่ละแห่งในจังหวัดเชียงใหม่ สามารถรองรับผู้ใช้บริการได้เฉลี่ยประมาณ 30 คนต่อวัน แต่ปัจจุบันมีผู้มาใช้บริการสปาเพียงร้อยละ 50 เท่านั้น จึงประมาณได้ว่ามีผู้มาใช้บริการสปาในจังหวัดเชียงใหม่รวมแล้ว ประมาณวันละ 450 คน หรือคิดเป็น 164,250 ต่อปี ธุรกิจ สปาแต่ละแห่งมีรายได้เฉลี่ยวันละประมาณ 27,040 บาทต่อวัน คิดเป็นรายได้รวมของธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่ เฉลี่ย 130,000 บาทต่อวัน หรือประมาณหรือประมาณ 450 ล้านบาทต่อปี โดยผู้ใช้บริการสปา ร้อยละ 70 เป็นชาวต่างชาติ

จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ทำให้ผู้ศึกษาสนใจที่จะศึกษาถึงความเป็นไปได้ในของโครงการจัดตั้งธุรกิจเดย์สปาขนาดใหญ่ ประเภทเดย์สปา ในจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อบุกเบิกธุรกิจสปาที่ได้มาตรฐาน อีกทั้งเป็นการเพิ่มค่านิยมในการใช้บริการสปา ซึ่งการศึกษานี้มุ่งที่จะทำการวิเคราะห์ไปสู่การตัดสินใจลงทุนโดยทำการศึกษาไปในด้านต่างๆ คือ ด้านเทคนิค ด้านการตลาด ด้านการบริหารและการเงิน การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการมีกระบวนการศึกษาและการวิเคราะห์เป็นขั้นตอนเพื่อหาทางเลือกที่ดีที่สุดเพื่อให้โครงการได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนมากที่สุด และ

สามารถนำผลการวิเคราะห์นี้ไปใช้ประโยชน์ในการตัดสินใจในการลงทุนประกอบธุรกิจสาขาขนาดใหญ่ต่อไป

## 1.2 วัตถุประสงค์การศึกษา

การศึกษากาการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของธุรกิจเคย์สาขาขนาดใหญ่ ในจังหวัดเชียงใหม่ วัตถุประสงค์ดังนี้คือ

1. เพื่อศึกษาศักยภาพทางด้านความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจสาขาในจังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนของธุรกิจเคย์สาขาขนาดใหญ่ ในจังหวัดเชียงใหม่
3. เพื่อวิเคราะห์ความไหวตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ โดยดูผลกระทบของโครงการต่อการเปลี่ยนแปลงทางด้านต้นทุน และ/หรือผลตอบแทนในการประกอบการ

## 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงศักยภาพทางด้านความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจสาขาในจังหวัดเชียงใหม่
2. ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจเคย์สาขาขนาดใหญ่ ในจังหวัดเชียงใหม่ สามารถนำไปใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการลงทุน
3. ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน และความไหวตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ จะเป็นประโยชน์ในการวางแผนและปรับปรุงกลยุทธ์ที่เหมาะสมให้สอดคล้องกับสถานการณ์ต่างๆ ได้

## 1.4 ขอบเขตและวิธีการศึกษา

### 1. ขอบเขตการศึกษา

ศึกษาถึงความเป็นไปได้ของการดำเนินกิจการ โดยการวิเคราะห์จะพิจารณาศึกษาถึงรายได้ ค่าใช้จ่ายในการลงทุน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ทั้งค่าใช้จ่ายคงที่และผันแปร การคิดต้นทุนและผลตอบแทนที่ได้รับของโครงการเคย์สาขาขนาดใหญ่ ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีขอบเขตดังนี้ ทำการศึกษาสถานบริการแห่งหนึ่ง ที่ให้บริการเพื่อสุขภาพด้วยศาสตร์การนวดเพื่อสุขภาพ การปฏิบัติต่อร่างกายเพื่อสุขภาพ และการใช้น้ำเพื่อสุขภาพเป็นบริการหลัก ที่มีพื้นที่โครงการมากกว่า 571 ตารางเมตร และงบลงทุน 12 ล้านบาทขึ้นไป

### 2. วิธีการศึกษา

#### 2.1 ข้อมูลปฐมภูมิ(Primary Data)

เก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลโดยตรง โดยใช้ข้อมูลเพื่อศึกษาศักยภาพทางด้านการความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่และเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนของธุรกิจเคย์สปาขนาดใหญ่ ในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่

- ข้อมูลด้านต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการทั้งหมด เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ณ สถานที่จัดตั้งโครงการเคย์สปาขนาดใหญ่ แห่งหนึ่ง ในจังหวัดเชียงใหม่เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการโดยวิธี Cost-Benefit Analysis
- ข้อมูลด้านศักยภาพทางด้านการแข่งขันของธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่ เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปา ในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 20 ราย จาก 60 ราย (ข้อมูลจากรายงานการสำรวจสถานการณ์ธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่ ของฝ่ายวิชาการสมาคมไทยล้านนาสปา สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดเชียงใหม่, กันยายน2549) และจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สาธารณสุขจังหวัดเชียงใหม่ สำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ภาคเหนือเขต 1 เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ของโครงการทางด้านเทคนิค การตลาดและการจัดการ โดยใช้วิธีการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) และการวิเคราะห์การแข่งขันโดยใช้แบบจำลองแรงกดดัน 5 ประการ (Five Forces Model)

## 2.2 ข้อมูลทุติยภูมิ(Secondary Data)

ศึกษาข้อมูลจากเอกสาร ตำรา และรายงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยศึกษาจากเอกสาร รายงานวิจัยที่มีนักศึกษา นักวิจัยต่างๆ ได้ทำการวิจัยในเรื่องที่เกี่ยวข้อง และจากหนังสือ ตำรา หรือบทความทางวิชาการต่างๆ

## 2.3 การวิเคราะห์ข้อมูล

- ใช้วิธีวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) โดยนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจเคย์สปา ในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 20 ราย มาวิเคราะห์ประเมินศักยภาพทางด้านการแข่งขันของธุรกิจสปาในจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ของโครงการทางด้านเทคนิค การตลาดและการจัดการ โดยใช้วิธีการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) และการวิเคราะห์การแข่งขันโดยใช้แบบจำลองแรงกดดัน 5 ประการ (Five Forces Model) และนำข้อมูลที่ได้จากการสอบถามเพื่อศึกษาแนวโน้มของตลาดในอนาคต
- ใช้วิธีคำนวณ โดยนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจเคย์สปาขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง ในจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อหาระยะเวลาคืนทุน (Pay Back Period: PB) อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present

Value: NPV) อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio: B/C Ratio) วิเคราะห์จุดคุ้มทุนของโครงการ (Break-even Point: BEP) การวิเคราะห์ความไหวตัวของโครงการ (Sensitivity Analysis) เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของธุรกิจเคย์สปาขนาดใหญ่ในจังหวัดเชียงใหม่

### 1.5 นิยามศัพท์

**สปา** หมายถึง สถานบริการเพื่อสุขภาพหรือ สถานพยาบาลที่ให้บริการลูกค้าทั่วไปด้วยศาสตร์การนวดเพื่อสุขภาพ การปฏิบัติต่อร่างกายเพื่อสุขภาพ และการใช้น้ำเพื่อสุขภาพเป็นบริการหลัก โดยให้ความสำคัญต่อการสร้างความสมดุลของร่างกาย ความคิดและจิตใจเพื่อให้เกิดความผาสุกของชีวิตโดยมีองค์รวมของสุขภาพที่สมบูรณ์

**เดย์สปา (Day Spa)** หมายถึง สปาที่ตั้งอยู่ในทำเลที่สะดวกต่อการเดินทางสำหรับลูกค้ามาใช้บริการ เช่นที่พักรักษาอาการอาการพามาซึ่ ห้างสรรพสินค้า หรือตามสนามบิน และมักอยู่ในย่านธุรกิจตัวเมือง เพื่อให้ความสะดวกต่อผู้ใช้บริการ ไม่ต้องวางแผนการเดินทาง หรือระยะเวลาที่จะมาใช้บริการ สามารถตอบสนองความต้องการของผู้มาใช้บริการได้ โปรแกรมการบริการค่อนข้างหลากหลาย ลักษณะผู้มาใช้บริการจะเป็นระยะเวลาสั้นๆ ไม่มีสถานที่พักค้างคืน

**เดย์สปาขนาดใหญ่ (Large Scale Day Spa)** หมายถึง สถานบริการเพื่อสุขภาพด้วยศาสตร์การนวดเพื่อสุขภาพ การปฏิบัติต่อร่างกายเพื่อสุขภาพ และการใช้น้ำเพื่อสุขภาพเป็นบริการหลัก ที่มีพื้นที่โครงการมากกว่า 571 ตารางเมตร และงบลงทุน 12 ล้านบาทขึ้นไป

**ต้นทุน** หมายถึง จำนวนเงินที่ลงทุน เพื่อให้สถานบริการสามารถเปิดให้บริการได้ และรวมถึงค่าใช้จ่ายที่จ่ายไปในกิจกรรมนั้น

**ผลตอบแทน** หมายถึง ผลต่างระหว่างรายได้ กับค่าใช้จ่าย เป็นผลประโยชน์ที่ผู้ลงทุนจะได้รับในการทำธุรกิจดังกล่าวจากการลงทุนในโครงการนั้นๆ

**ระยะเวลาคืนทุน (Pay Back Period: PB)** หมายถึง เป็นการคำนวณหาระยะเวลาที่กระแสเงินสดรับสะสมจากโครงการสามารถชดเชยกระแสเงินสดจ่ายลงทุนสุทธิตอนเริ่มโครงการ

**อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)** หมายถึง ผลตอบแทนเป็นร้อยละต่อโครงการหรือหมายถึงอัตราดอกเบี้ยในกระบวนการคิดลดที่จะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์

**มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)** หมายถึง จำนวนผลประโยชน์สุทธิที่จะได้รับจากโครงการตลอดระยะเวลาของโครงการซึ่งอาจจะมีค่าเป็นลบ เป็นศูนย์และเป็นบวกก็ได้ขึ้นอยู่กับว่ามูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์หักด้วยมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนของโครงการนั้น

อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio: B/C Ratio) หมายถึง มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมหารด้วยมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม

การวิเคราะห์ความไหวตัวของโครงการ (Sensitivity Analysis) หมายถึง การวิเคราะห์ดูสถานะทางการเงินของโครงการว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรบ้าง ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงปัจจัยต่างๆที่จะมีผลกระทบต่อโครงการ เช่น ราคาสินค้าที่จะต้องขายในราคาต่ำกว่าที่คาดคะเนไว้หรือราคาวัตถุดิบเพิ่มขึ้นเป็นต้น สิ่งเหล่านี้มีผลโดยตรงต่อโครงการสามารถทำให้ผลตอบแทนการลงทุนและจุดคุ้มทุนของโครงการเปลี่ยนแปลงไป ดังนั้นเพื่อไม่ให้เป็นการเล็งผลเลิศของโครงการมากเกินไปและเพื่อลดอัตราเสี่ยงของโครงการ จึงต้องทำการวิเคราะห์ความไหวตัวของโครงการ ซึ่งผลที่ได้จากการทำการวิเคราะห์จะแสดงให้เห็นว่าโครงการมีความคล่องตัวและสามารถทนต่อความเสี่ยงได้มากน้อยเพียงใด