

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านสะดวกซื้อเซเว่นอีเลฟเว่น ในเขตเทศบาลเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 4 ด้าน คือ วิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน พบว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

จากสภาพเศรษฐกิจของจังหวัดฉะเชิงเทรา ประชากรมีฐานะทางเศรษฐกิจค่อนข้างดี รายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อปีสูง และจากการสำรวจที่สะดวกเป็นศูนย์กลางที่เชื่อมการเดินทางของภาคตะวันออกกับภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคเหนือ อยู่ในโครงการพัฒนาชายฝั่งทะเลตะวันออก มีส่วนทำให้การขยายตัวทางเศรษฐกิจและมีศักยภาพในการลงทุน โดยเฉพาะด้านการบริการ

การขยายตัวของร้านค้าปลีกในเขตเทศบาลเมืองฉะเชิงเทรา มีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น กระจายเข้าไปสู่แหล่งชุมชนต่าง ๆ ในจำนวนร้านค้าปลีกในเขตเทศบาลเมืองฉะเชิงเทราราว 150 ร้าน เป็นร้านสาขาของร้านเซเว่นอีเลฟเว่น 7 สาขา ทั้ง 7 สาขา พบว่าจะเปิดอยู่ใกล้กับบริเวณ โรงเรียน สถานศึกษา เป็นส่วนใหญ่ กลุ่มเป้าหมายหลักเป็นนักเรียนนักศึกษา ยอดขายของแต่ละสาขาจะค่อนข้างสูง ร้านสาขาที่เปิดขึ้นมาทุกสาขา มียอดขายตามเป้าหมายที่ทางบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด(มหาชน) ตั้งไว้ทั้งสิ้น

ผลการวิจัยตลาด

ได้ทำการสำรวจโดยใช้วิธีการวิจัยเชิงสำรวจกับกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นประชาชนในเขตเทศบาลเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา จำนวน 120 ราย กำหนดอาชีพของกลุ่มตัวอย่างให้มีการกระจายจำนวนตัวอย่างไปยังกลุ่มอาชีพต่าง ๆ กลุ่มละ 20 ราย เท่า ๆ กัน ผลการวิจัยตลาดพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง และส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 20-30 ปี รองลงมาได้แก่ กลุ่มอายุคือ 40-50 ปี โดยประมาณครึ่งหนึ่งเป็นกลุ่มที่สมรสแล้ว ระดับการศึกษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างกระจายอยู่ในกลุ่มที่มีระดับการศึกษาต่าง ๆ กัน คือ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า รองลงมาได้แก่ กลุ่มที่จบการศึกษาระดับปริญญา ดังนั้นเกือบครึ่งจึงเป็นผู้ที่มีรายได้ส่วนตัว /

เดือน อยู่ในช่วง 5,000 - 10,000 บาท / เดือน รองลงมาได้แก่ กลุ่มที่มีรายได้ส่วนตัวต่ำกว่า 5,000 บาท / เดือน และสูงถึง 10,001 บาทขึ้นไป ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน

กลุ่มตัวอย่างเกือบทั้งหมดเคยซื้อสินค้าและใช้บริการร้านเซเว่นอีเลฟเว่นมาแล้ว ถึงร้อยละ 99.17 โดยภาพรวมมีการใช้บริการอาทิตย์ละครั้ง สำหรับค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าและใช้บริการร้านเซเว่นอีเลฟเว่นแต่ละครั้ง เฉลี่ยแล้วกลุ่มตัวอย่างเสียค่าใช้จ่ายประมาณ 75.50 บาทต่อครั้ง

ปัจจุบันในเขตเทศบาลเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา มีจำนวนสาขาของร้านเซเว่นอีเลฟเว่นแล้ว 7 สาขา แต่จากผลการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างกว่าครึ่ง มีความเห็นว่าร้านเซเว่นอีเลฟเว่นในเขตเทศบาลเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรายังคงไม่เพียงพอ แต่เมื่อสอบถามความต้องการซื้อสินค้าและใช้บริการจากร้านเซเว่นอีเลฟเว่น หากจะเปิดสาขาใหม่เพิ่มขึ้นอีกคือสาขาพุทธโสธร พบว่าจะมีผู้เข้ามาใช้บริการเพียงร้อยละ 25 ของกลุ่มประชากรทั้งหมด ซึ่งก็เพียงพอที่จะสร้างยอดขายได้ตามประมาณการของทางบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) นอกจากนี้ยังมีกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาสัมผัสการหลวงพ่อโสธรเป็นจำนวนมากในแต่ละวันเป็นกลุ่มที่จะช่วยเพิ่มยอดขายของร้านเซเว่นอีเลฟเว่น สาขาพุทธโสธร ให้มากยิ่งขึ้น

จากการรวบรวมข้อมูลที่ได้ทำการสำรวจจากแบบสอบถามพบว่า สินค้าที่ถูกค้าของร้านสาขาพุทธโสธร ต้องการซื้อมากที่สุดได้แก่ สินค้าประเภทขนมปัง เบเกอรี่ อาหาร ขนมขบเคี้ยว และเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์ ซึ่งคล้ายคลึงกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการร้านเซเว่นอีเลฟเว่นส่วนใหญ่ในเขตเทศบาลเมืองฉะเชิงเทรา ที่จะมียอดจำหน่ายสินค้าประเภทอาหาร และเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์สูง ทำให้ยอดขายกำไรขั้นต้นในเขตจังหวัดฉะเชิงเทราค่อนข้างสูงประมาณ 23 - 25%

ประมาณการยอดขาย

มูลค่าตลาดโดยรวมของร้านเซเว่นอีเลฟเว่นในเขตเทศบาลเมืองฉะเชิงเทรา เปรียบเทียบกับประชากรโดยรวมจากจำนวนประชากรรวม 44,744 คน/จำนวนครั้งที่ซื้อ 4 ครั้งต่อเดือน/ยอดซื้อต่อครั้ง 75.50 บาท พบว่ามูลค่าตลาดโดยรวมภายในเขตเทศบาลเมืองฉะเชิงเทราของร้านเซเว่นอีเลฟเว่นคือ 160,807,752 บาทต่อปี หรือ 13,400,645 บาทต่อเดือน การประมาณการความต้องการซื้อสินค้าและบริการจากร้านเซเว่นอีเลฟเว่น สาขาพุทธโสธร สามารถนำมาพยากรณ์ยอดขายของร้านเซเว่นอีเลฟเว่น สาขาพุทธโสธร โดยเลือกเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่ตอบว่าจะเข้ามาใช้บริการถ้ามีการเปิดสาขาพุทธโสธร จำนวน 11,186 คน ในจำนวนนี้จะนำมาใช้คำนวณหาประมาณการยอดขายเพียง 50% คือ 5,593 คน พบว่าประมาณการยอดขายของสาขาพุทธโสธรคือ 56,302

บาทต่อวัน หรือ 1,689,086 บาทต่อเดือน หรือ 20,269,032 บาทต่อปี ซึ่งจะใกล้เคียงกับการประมาณการยอดขายของร้านพุทธโสธรที่ทางบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) ประมาณการไว้

กลยุทธ์ทางการตลาด

เพื่อให้ได้ยอดขายตามที่ประมาณการไว้ จึงวางกลยุทธ์ทางการตลาดดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ เนื่องจากข้อจำกัดของพื้นที่ภายในร้านมีขนาดไม่กว้างนัก จึงต้องให้ความสำคัญกับตัวผลิตภัณฑ์ ควรเลือกสิ่งสินค้าให้ตรงกับความต้องการผู้บริโภคให้มากที่สุด และเพื่อเป็นการควบคุมยอดสินค้าคงคลังให้ได้ตามมาตรฐานที่ทางบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) กำหนด มีการผสมสัดส่วนกันระหว่างสินค้าอุปโภคและสินค้าพวกอาหาร และเครื่องคั่วอย่างเหมาะสม เพราะจากสำรวจตลาดพบว่า มีลูกค้าที่นิยมซื้อของใช้ส่วนตัวจากร้านเซเว่นอีเลฟเว่นด้วยเช่นกัน และพฤติกรรมผู้บริโภคของคนไทยที่มักจะชอบซื้อของพวกอาหารและสินค้าอุปโภคไปพร้อม ๆ กัน

2. ด้านราคา จะไม่เน้นที่จะใช้กลยุทธ์ราคา เพราะราคาสินค้าของร้านเซเว่นอีเลฟเว่น ถูกกำหนดมาจากทางบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) เมื่อเทียบราคาร้านค้าปลีกขนาดเล็กหรือร้านโชห่วยทั่ว ๆ ไป จะใกล้เคียงหรือราคาถูกกว่าเพียงเล็กน้อย

3. ด้านสถานที่ ร้านเซเว่นอีเลฟเว่นจะให้ความสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งของร้านเป็นอย่างมาก ภายในร้านจะจัดรูปแบบร้านเป็นระเบียบ ให้ลูกค้าสามารถเลือกหยิบสินค้า พิจารณาเพื่อเลือกซื้อได้ด้วยตัวเอง ซึ่งรูปแบบในการจัดร้านจะเหมือนกันทุกสาขา เพื่อสร้างความคุ้นเคยในการมาเลือกสินค้า ส่วนพื้นที่ว่างนอกเหนือจากการกำหนดจากทางบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) จะเลือกวางสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าก่อน

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด การจัดรายการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี และที่สำคัญคือรายการส่งเสริมการตลาดในช่วงเปิดร้านใหม่ ซึ่งทางร้านสาขาจะมีการเลือกสินค้าที่เป็นสินค้าประเภทอาหาร เครื่องคั่ว ขนมขบเคี้ยว ซึ่งได้สำรวจตลาดมาแล้วว่ากลุ่มตัวอย่างนิยมซื้อ มาเป็นรายการทำการส่งเสริมการตลาด

สำหรับค่าใช้จ่ายทางการตลาด ในการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดนั้น ทางบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) จะเป็นผู้รับผิดชอบ

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

การเลือกทำเลที่ตั้ง

การดำเนินการร้านเซเว่นอีเลฟเว่นสิ่งสำคัญ คือการสร้างความสะดวกแก่ลูกค้าให้มากที่สุด จึงต้องให้ความสำคัญในการเลือกทำเลที่ตั้งของร้านต้องสะดวกต่อการเข้าไปใช้บริการ สถานที่ตั้งของร้านเซเว่นอีเลฟเว่นที่ศึกษานี้ จะอยู่บริเวณหน้าอุโบสถวัดโสธรวรารามวรวิหาร ด้านข้างเป็นอาคารจอดรถ, โรงฝึก และห้องน้ำของทางวัด มีประชาชนสัญจรผ่านเป็นจำนวนมากในแต่ละวัน ขนาดของร้านเซเว่นอีเลฟเว่น สาขาพุทธโสธร มีขนาดพื้นที่โดยประมาณ 66.84 ตารางเมตร เป็นพื้นที่ขาย 54.32 ตารางเมตร

การซื้อสิทธิช่วง

การเข้าดำเนินการร้านค้าสะดวกซื้อเซเว่นอีเลฟเว่น มีค่าใช้จ่ายในการลงทุนซื้อสิทธิช่วงเข้ามาบริหารร้านเซเว่นอีเลฟเว่น โดยรูปแบบที่เลือกลงทุนคือ รูปแบบ C จะมีค่าใช้จ่ายในการซื้อสิทธิคือ สิทธิแรกเข้า 500,000 บาท ค่าสิทธิในการบริหารร้าน 900,000 บาท ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ 200,000 บาท เงินสดค่าประกัน 900,000 บาท รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น 2,500,000 บาท

มาตรฐานการบริการ

ร้านเซเว่นอีเลฟเว่นให้บริการแก่ผู้บริโภคทั่วประเทศด้วยมาตรฐานเดียวกันตลอด 24 ชั่วโมง จะมีการต้อนรับลูกค้าอย่างเป็นกันเองนับแต่ก้าวเข้าร้าน ภายในร้านทุกสาขาทั่วประเทศจะมีสินค้าอุปโภค บริโภคกว่า 3,000 รายการ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค มีการจัดวางสินค้าอย่างเป็นระเบียบ ติดป้ายราคาชัดเจน การจัดร้านให้ดูสะอาด สว่าง เป็นร้านค้าสะดวกซื้อที่มีรูปแบบทันสมัย สร้างความสะดวกให้กับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการให้มากที่สุด

การบริหารสินค้าคงคลัง

ตัวสินค้าที่นำมาจำหน่ายภายในร้านเป็นสิทธิของทางบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) ทางผู้ลงทุนซื้อสิทธิมีหน้าที่เพียงการบริหารสินค้าให้เป็นไปตามมาตรฐานของร้าน คือต้องมีสินค้าเพียงพอต่อการจำหน่ายและไม่เกินจำนวนที่กำหนด จัดวางสินค้าตามที่กำหนดในแผนผังการเรียงสินค้า และดูแลไม่ให้มีสินค้าเสื่อมสภาพอยู่ในพื้นที่ขาย สำหรับร้านเซเว่นอีเลฟเว่น สาขาพุทธโสธร ควรมีการควบคุม Stock Day ต่ำสุด 17 วัน และสูงสุดไม่เกิน 18.5 วัน

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

รูปแบบการดำเนินงาน

การให้อนุญาตสิทธิช่วง (Franchise) ของบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) นั้นผู้ขอรับอนุญาตสิทธิช่วงจะต้องเป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยด้วยข้อจำกัดของเวลาดังนั้นจึงจัดตั้งนิติบุคคลในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด มีหุ้นส่วนด้วยกันสองราย ลงทุนเข้าหุ้นกันในสัดส่วนร้อยละ 50

การจัดโครงสร้างองค์กร

การจัดโครงสร้างองค์กรภายในร้านเซเว่นอีเลฟเว่น เป็นการจัดโครงสร้างแบบกรรมคาการทำงานแบ่งงานกันตามเวลาเป็น 3 ผลัด โดยมีผู้จัดการร้านเป็นผู้ควบคุมดูแลและมีผู้ช่วยผู้จัดการร้านเป็นหัวหน้าทีมงานในแต่ละผลัด ซึ่งพนักงานแต่ละกะจะสลับผลัดกันอยู่ทุก ๆ เดือน มีการกำหนดหน้าที่ และขั้นตอนของการทำงานของพนักงานในแต่ละผลัดอย่างชัดเจน

นโยบายในการบริหาร

การซื้อสิทธิเพื่อเข้าบริหารร้านเซเว่นอีเลฟเว่น ผู้ลงทุนต้องบริหารร้านมาตรฐานที่ทางบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) กำหนด โดยรับภาระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการบริหารงานร้านเอง

การจัดการบุคคลากร

การจัดบุคคลากรภายในร้านเซเว่นอีเลฟเว่นนั้น จำนวนบุคคลากรขึ้นอยู่กับยอดขายของทางร้าน ต้องมีพนักงานที่มีคุณภาพและเพียงพอในการทำงาน จำนวนพนักงานที่เหมาะสมของร้านเซเว่นอีเลฟเว่น สาขาพุทธโสธร ควรจะมีพนักงานรวมทั้งสิ้น 14 คน คือผู้จัดการร้าน 1 คน ผู้ช่วยผู้จัดการร้าน 3 คน และพนักงาน 10 คน

การประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ในการดำเนินการร้านค้าสะดวกซื้อเซเว่นอีเลฟเว่นนั้น มีค่าใช้จ่ายที่ทางผู้ลงทุนต้องรับภาระได้แก่ ค่าจ้างเงินเดือน ค่าสาธารณูปโภค ค่าสินค้าเสียหาย เสื่อมคุณภาพ ค่าวัสดุสิ้นเปลือง ค่าบริการ ค่าซ่อมบำรุง ค่าประกันภัยทรัพย์สิน ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคล ค่าธรรมเนียมธนาคาร ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ไม่อยู่ในเงื่อนไข

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

การประมาณเงินลงทุนในโครงการ

ประมาณการเงินลงทุนในโครงการ คือ 2,600,000 บาท การจัดหาเงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการได้จากเงินทุนส่วนตัวของ 1,600,000 บาท และจากการกู้ยืมธนาคารพาณิชย์ 1,000,000 บาท มีอายุครบกำหนดชำระ 5 ปี อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 9.25 ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MRR+2 ของธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

การประมาณผลตอบแทนที่ได้จากการลงทุน

นำข้อมูลจากการวิเคราะห์ทางการเงินตลาด สามารถประมาณการรายรับ และผลตอบแทนจากการลงทุนในโครงการ พบว่าประมาณการยอดขายของสาขาพุทธโสธรคือ 20,269,032 บาทต่อปี นำมาพยากรณ์ยอดขายล่วงหน้าของโครงการเป็นเวลา 10 ปี ตามอายุสัญญาของโครงการ โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นที่คำนวณจากค่าเฉลี่ยอัตรากำไรขั้นต้นของร้านสาขาในจังหวัดฉะเชิงเทราทั้ง 7 สาขาได้อัตราที่ 23.83% และจากผลกำไรขั้นต้นดังกล่าว ผู้ลงทุนจะได้รับส่วนแบ่ง 54%

การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการด้วยเครื่องมือทางการเงิน

พบว่าจากอัตราผลตอบแทนที่ต้องการของการลงทุนคือ 9.25% โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุนคือ มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ คือ 2,338,886 บาท มีค่าดัชนีการทำกำไรคือ 1.90 มีค่าอัตราผลตอบแทนของโครงการ คือ 25.33% ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ และการวิเคราะห์ความไวของการลงทุนโดยกำหนดให้ยอดขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเปลี่ยนแปลงในอัตราที่เพิ่มขึ้น 10% 20% และลดลง 10% 20% ทีละตัว ตามลำดับ โดยให้ตัวแปรอื่นๆ คงที่ พบว่าการเปลี่ยนแปลงของยอดขายมีผลต่อการประเมินค่าโครงการมากกว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

อภิปรายผลการศึกษา

จากการศึกษาของทรงศิริ เตชะบุญ ทำการศึกษาวิเคราะห์ต้นทุน - ผลตอบแทนทางการเงินของการลงทุนแฟรนไชส์ร้านคอนวี่เนียนสโตร์ วิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนแฟรนไชส์ร้านเซเว่นอีเลฟเว่นในเขตจังหวัดเชียงใหม่ พบว่าในเขตที่ 1 ซึ่งมีการประมาณการยอดขายล่วงหน้าใกล้เคียงกับประมาณการร้านเซเว่นอีเลฟเว่น สาขาพุทธโสธร นำมาคำนวณด้วยอัตราส่วนลดที่ 15% จะพบว่าอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) และมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)

ของโครงการที่สามารถที่จะลงทุนได้ ซึ่งจากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านค้าสะดวกซื้อ เซเว่นอีเลฟเว่น ในเขตเทศบาลเมืองฉะเชิงเทราจะให้ผลไปในทางเดียวกัน คือมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่าศูนย์ และมีค่าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ และจากการศึกษาของทรงศิริ เตชะบุญ พบว่ายอดขายจะเป็นตัวแปรสำคัญในการดำเนินงานเป็นอย่างมาก ยอดขายแต่ละเขตไม่เท่ากัน ส่งผลมากกับอัตราผลตอบแทน และมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ซึ่งจากการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนร้านเซเว่นอีเลฟเว่นสาขาพุทธโสธร พบว่าถ้ายอดขายมีการเปลี่ยนแปลงไปกว่าที่ประมาณการไว้ จะมีผลกระทบต่อผลตอบแทนของโครงการทันที ดังนั้นจึงต้องรักษาระดับของยอดขายของรายไว้ให้ได้ไม่ให้ต่ำกว่าที่ประมาณการ และควรมีการเตรียมการรองรับกับสถานการณ์จากนโยบายการขยายสาขาของทางบริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด (มหาชน) ด้วย

ข้อค้นพบ

การศึกษาในครั้งนี้พบว่า การลงทุนร้านค้าสะดวกซื้อเซเว่นอีเลฟเว่นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน จากจำนวนประชากรที่ตอบว่าจะมาซื้อสินค้าและใช้บริการร้านเซเว่นอีเลฟเว่น สาขาพุทธโสธร จำนวนร้อยละ 25 ของประชากรทั้งหมดในเขตเทศบาลเมืองฉะเชิงเทรา จำนวน 11,186 คน นำมาคำนวณหายอดขายของร้านเซเว่นอีเลฟเว่นสาขาพุทธโสธรเพียง 50% คือ 5,593 คนใน ความถี่ในการใช้บริการ 4 ครั้งต่อเดือน จำนวนเงินที่ซื้อ 75.50 บาทต่อครั้ง จะได้ยอดขายของร้านเซเว่นอีเลฟเว่น สาขาพุทธโสธร คือ 20,269,032 บาทต่อปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิในอัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากการลงทุน 9.25% ประมาณ 2,338,886 บาท ดัชนีการทำกำไรที่ 1.90 และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการคือ 25.33% เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และยอดขาย จะมีผลต่อความไวของการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ดัชนีการทำกำไร และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนโดยเมื่อยอดขายต่ำลงถึง 20% โครงการการลงทุนร้านสะดวกซื้อเซเว่นอีเลฟเว่นนี้จะไม่สามารถลงทุนได้ นอกจากนี้พบว่า การเลือกซื้อสินค้าของลูกค้านั้นส่วนใหญ่ที่ลูกค้าจะเลือกซื้อจะเป็นสินค้าประเภทอาหาร และเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์ แต่ก็มักจะซื้อสินค้าประเภทอุปโภคต่าง ๆ ติดกลับไปด้วยเช่นกัน

ข้อเสนอแนะ

การศึกษาในครั้งนี้ จำกัดกลุ่มประชากรอยู่เพียงประชากรในเขตเทศบาลเมืองฉะเชิงเทรา ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของร้านเซเว่นอีเลฟเว่น สาขาพุทธโสธรเท่านั้น แต่จากสภาพที่ตั้งของร้านเซเว่นอีเลฟเว่น สาขาพุทธโสธรนั้นอยู่ในบริเวณวัดโสธรวรารามวรวิหาร ที่จะมีนักท่องเที่ยวเดินทางมานมัสการหลวงพ่อโสธรเป็นจำนวนมากในแต่ละวัน ซึ่งควรจะมีการศึกษาเพิ่มเติมกับกลุ่มประชากรกลุ่มนี้ในโอกาสต่อไป