

บทที่ 5

การสรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

ในการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟในสถานบริการน้ำมันในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ กลุ่มเป้าหมายคือผู้ที่ดื่มกาแฟในสถานบริการน้ำมันทั้งที่เข้ามาเติมน้ำมันและผู้ที่เข้ามาดื่มกาแฟเพียงอย่างเดียวในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ โดยนำแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องคือแนวคิดเรื่องความเป็นไปได้ การก่อตั้งและรูปแบบขององค์กร และทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษาด้านการจัดการ การตลาด และการเงิน การเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยใช้วิธีแบบโควตา (Quota Sampling) จำนวน 300 ตัวอย่าง และการสัมภาษณ์เจ้าของร้านกาแฟในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 3 ร้านคือแบลคแคนยอน ร้านสตาร์บัคส์ และร้านกาแฟบอน พบว่าเป็นตลาดที่น่าสนใจซึ่งจากการวิเคราะห์ผลสามารถสรุปได้ดังนี้

การวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิ

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ช่วงอายุ 20 – 30 ปี การศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี สถานภาพโสด อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน รายได้มากกว่า 15,000 บาทขึ้นไป ซื้อกาแฟในช่วงเช้า (ตั้งแต่ 5.01-9.00 น.) ความถี่ในการซื้อกาแฟ 3-5 ครั้งต่อสัปดาห์โดยซื้อด้วยตนเอง ให้ความสำคัญกับรสชาติของกาแฟมากที่สุด ส่วนในเรื่องคุณภาพของกาแฟ บรรยากาศของร้าน การเปิดโอกาสให้ลูกค้านั่งได้โดยไม่มีข้อจำกัด สถานที่ตั้งของร้าน ราคาของกาแฟ เป็นทางผ่าน การบริการของร้าน สถานที่จอดรถ ซื่อสัตย์ร้านที่จำหน่ายให้ความสำคัญมาก ส่วนในเรื่องการโฆษณาทางสื่อ มีการลดราคา มีของแจกลูกค้าไม่ค่อยให้ความสำคัญมากนัก

ร้านกาแฟที่กลุ่มตัวอย่างนิยมเข้าไปใช้บริการคือร้านสะดวกซื้อเช่น เซเว่น-อีเลเว่น (Seven-Eleven) เจ็ต (Jet) ซีเล็คซ์ (Select) ร้านสตาร์บัคส์ ร้านแบลคแคนยอน ร้านกาแฟวาวิ ร้านบอนกาแฟ บ้านไร่กาแฟ ร้านกาแฟโดยทั่วไปไม่จำกัดว่าเป็นร้านใด ร้านกาแฟในห้างสรรพสินค้า บรรยากาศของร้านกาแฟที่กลุ่มผู้บริโภคคาดหวังคือ แบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ กลุ่มแรก เน้นธรรมชาติ มีบรรยากาศสบายๆ มีความร่มรื่น อบอุ่น การบริการมีความเป็นกันเอง มีบรรยากาศสงบเงียบ สำหรับการอ่านหนังสือของนักศึกษา กลุ่มที่สอง เน้นบรรยากาศที่ทันสมัย สะดวกสบาย มีการใช้

เทคโนโลยีมาช่วยในการขาย มีความสนุกสนาน มีการทำกิจกรรมร่วมกันระหว่างร้านกาแฟกับลูกค้า

การจัดแต่งร้านกลุ่มผู้บริโภคคาดหวังคือ แบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ กลุ่มแรกเน้นธรรมชาติ มีการจัดแต่งร้านโดยใช้ต้นไม้ใหญ่ หรือไม้ประดับมาตกแต่งให้มีบรรยากาศสบายๆ การจัดแต่งใช้สีธรรมชาติ มีความร่มรื่น อบอวล สะอาดน่าดู เปิดโล่งให้อากาศระบายตลอดเวลา กลุ่มที่สองเน้นการจัดแต่งที่ทันสมัย มีการออกแบบให้เหมาะกับวัยรุ่น มีการจัดอุปกรณ์ทุกอย่างเป็นระเบียบเรียบร้อย ใช้เทคโนโลยีในการจัดแต่ง มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา จัดแต่งร้านแบบโปร่งเพื่อระบายอากาศ ควรมีการจัดร้านด้วยกระจกใส

รูปแบบการให้บริการในร้านผู้ตอบแบบสอบถามต้องการรูปแบบการให้บริการคือควรมีการบริการที่รวดเร็วทันเวลาสำหรับลูกค้าที่เร่งรีบและสะดวกสบายในเวลาเดียวกัน การบริการที่น่าประทับใจ บริการเป็นกันเอง บริการแบบอบอวล ควรให้มีการขายแบบบริการตนเอง ควรมีการแนะนำรายการกาแฟต่างๆ จากพนักงาน

คุณภาพและรสชาติกลุ่มตัวอย่างเน้นบริโภคกาแฟที่สะอาด คุณภาพดี รสชาติดี มีสูตรและกลิ่นกาแฟที่มีเอกลักษณ์ คุณภาพเหมาะสมกับราคาที่จำหน่าย

ราคาของกาแฟที่ธุรกิจกำหนดพบว่ากาแฟร้อน (Hot Coffee) 30 บาทต่อถ้วย กาแฟเข้มขึ้นมาก (Ristretto) 30 บาทต่อถ้วย เอสเปรสโซ่ (Espresso) 30 บาทต่อถ้วย เอสเปรสโซ่ผสมโฟมนมร้อนหรือคาปูชิโน (Cappuccino) 35 บาทต่อถ้วย กาแฟร้อนผสมวิปครีมหรือเวียนนา (Coffee Vienna) 35 บาทต่อถ้วย และ กาแฟร้อน+นมร้อน (Café Au Lait) 35 บาทต่อถ้วยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เห็นว่าเหมาะสม

สถานที่ตั้งของร้านกาแฟในบริเวณสถานีบริการน้ำมันพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เห็นว่าควรตั้งอยู่บริเวณด้านข้างของสถานีบริการน้ำมัน

การวิเคราะห์เบื้องต้น

การวิเคราะห์เบื้องต้นของการเปิดดำเนินการธุรกิจร้านกาแฟในสถานีบริการน้ำมัน ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ต้องมีการศึกษา วิเคราะห์สภาพแวดล้อมธุรกิจ ได้แก่ การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค (Strengths Weaknesses Opportunities and Threats) หรือ SWOT การวิเคราะห์ลูกค้า และการวิเคราะห์การแข่งขันได้ผลดังนี้

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจจากการศึกษาพบว่า โครงการร้านกาแฟในสถานีสถานีบริการน้ำมันนี้มีจุดแข็งคือร้านเปิดบริการในบริเวณสถานีบริการน้ำมันซึ่งเป็นสถานที่ที่มีรถเข้าออกจำนวนมาก กาแฟของร้านจะมีรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ แตกต่างจากรสชาติของกาแฟจากร้านสะดวกซื้อในสถานีบริการน้ำมัน กาแฟที่จำหน่ายจากร้านสะดวกซื้อซึ่งมีรสชาติกลางๆ เปิดบริการตั้งแต่ 7.00-20.00 น. ซึ่งเป็นเวลาที่มีกลุ่มผู้บริโภคเป็นจำนวนมาก การเปิดบริการจะเปิดบริการทุกวัน ทำให้สามารถสนองความต้องการของลูกค้าในการเปิดดำเนินการแบบเจ้าของคนเดียว จึงมีความคล่องตัวสูงในการตัดสินใจดำเนินการ และมีบริษัทบอณาแฟ จำกัด เป็นผู้ให้ความช่วยเหลือในการแนะนำ การดูแลรักษาเครื่องชง กาแฟ ช่วยในการวางแผนการตลาด และการดำเนินธุรกิจ จุดอ่อนของโครงการคือ เป็นร้านเริ่มเปิดดำเนินการยังไม่มีลูกค้ารู้จักแพร่หลาย ความสามารถในการแข่งขันมีอย่างจำกัด เมื่อเปรียบเทียบกับร้านกาแฟขนาดใหญ่ที่มีสาขาที่จัดตั้งในจังหวัดเชียงใหม่ เช่น ร้านกาแฟเบลคแคนย่อน และการเป็นกิจการเจ้าของคนเดียวทำให้ขาดที่ปรึกษาอาจตัดสินใจผิดพลาดได้ โอกาส ปัจจุบันจังหวัดเชียงใหม่ มีการส่งเสริมการท่องเที่ยวอย่างมาก ทำให้กลุ่มลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวมีแนวโน้มว่าจะมีปริมาณเพิ่มขึ้นทุกปี เป็นผลมาจากการส่งเสริมการท่องเที่ยวของภาครัฐ รัฐบาลส่งเสริมกิจการขนาดกลางและขนาดเล็ก น่าจะทำให้กิจการมีโอกาสเติบโตได้อย่างรวดเร็ว อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืม มีอัตราค่อนข้างต่ำ ดังนั้น ผู้ที่ทุนน้อยสามารถกู้ยืมมาลงทุนเปิดกิจการของตนเองได้ อุปสรรคคือ ปริมาณลูกค้าขึ้นอยู่กับความต้องการในการบริโภคกาแฟของผู้ใช้บริการในสถานีบริการน้ำมันทั้งที่ต้องการเติมน้ำมันพร้อมกับดื่มกาแฟ และผู้ที่เข้ามาดื่มกาแฟโดยไม่เติมน้ำมันซึ่งเป็นผู้ที่แวะพักระหว่างการเดินทาง

การวิเคราะห์ลูกค้ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือผู้แวะพักระหว่างเดินทางและผู้ที่ต้องการเติมน้ำมันในสถานีบริการน้ำมันเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งถือว่าเป็นกลุ่มลูกค้าขนาดใหญ่และมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจทำให้คนนิยมใช้รถมากขึ้นทั้งรถยนต์และรถจักรยานยนต์ ดังนั้นกลุ่มผู้ใช้ยานพาหนะส่วนตัวเป็นกลุ่มหลักในการที่จะทำการตลาดเพิ่มยอดขายและที่สำคัญปัจจุบันประชาชนในจังหวัดเชียงใหม่นิยมดื่มกาแฟกันมากขึ้น แม้ว่าจะมีอายุ อาชีพ รายได้ การศึกษาแตกต่างกันก็ตาม ลูกค้าจะแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มคือกลุ่มแรกเป็นผู้ใช้ยานพาหนะและเป็นลูกค้าประจำของสถานีบริการน้ำมันเอง และลูกค้าจรซึ่งไม่มีสถานีบริการน้ำมันประจำ หากมีความจำเป็นต้องเติมน้ำมันก็จะเข้าใช้บริการสถานีบริการน้ำมันใกล้ๆ กลุ่มที่สองคือผู้แวะพักระหว่างเดินทางเนื่องจากเป็นทางผ่าน ไม่ต้องเสียเวลาไปซื้อในห้างสรรพสินค้าที่มีผู้คนพลุกพล่าน จะกลายเป็นกลยุทธ์ในการดึงดูดลูกค้าได้อีกทางหนึ่ง ซึ่งร้านกาแฟจะมีจุดเด่นตรงที่ผู้บริโภค

สามารถเลือกรสชาติได้ตามความต้องการ ไม่ใช่เป็นแต่เพียงกาแฟสำเร็จรูปที่ปรุงแต่งเสร็จมาแล้ว
อย่างที่มีขายในร้านสะดวกซื้อ

เมื่อพิจารณาการแข่งขันแล้วพบว่า ธุรกิจร้านกาแฟเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงเนื่องจากการ
เข้าสู่ธุรกิจง่าย เงินทุนไม่มาก คู่แข่งขันหลักคือร้านสะดวกซื้อ และร้านกาแฟทั่วไปซึ่งมีจำนวนมาก
แต่ข้อได้เปรียบของร้านกาแฟในสถานีสถานีบริการน้ำมันที่ต่างจากร้านสะดวกซื้อคือ ความมีเอกลักษณ์
ของคุณภาพกาแฟและบริการ ส่วนข้อได้เปรียบร้านกาแฟโดยทั่วไปคือความสะดวกของลูกค้าเมื่อ
ต้องการซื้อกาแฟเนื่องจากสถานที่ตั้งของร้านอยู่ในสถานีสถานีบริการน้ำมันที่จอดรถเพียงพอ เพราะตาม
สถานีสถานีบริการน้ำมันจะมีพื้นที่ให้รถจอดได้หลายคัน ต่างกับร้านกาแฟโดยทั่วไปที่มีที่จอดรถจำกัด
หากร้านที่ต้องการเนื้อที่ให้ลูกค้าจอดรถสะดวก ก็จะต้องจ่ายค่าเช่าที่แพงขึ้นซึ่งจะกลายเป็นข้อได้
เปรียบของธุรกิจทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าจะมีความสะดวกในการมาดื่มกาแฟที่ร้าน ส่วนสินค้าทดแทนมี
มาก แต่สำหรับลูกค้าที่นิยมดื่มกาแฟแล้วหากต้องการดื่มกาแฟมักจะไม่นิยมเครื่องดื่มประเภทอื่น
วัตถุดิบของกิจการเลือกใช้แต่เมล็ดกาแฟที่ปลูกภายในประเทศเท่านั้น ดังนั้นกิจการจึงไม่มีความ
เสี่ยงจากการผันผวนของค่าเงิน และบางส่วนก็สั่งมาจากร้านบอณกาแฟจะไม่ผูกขาดกับผู้ผลิตราย
ใดรายหนึ่ง แม้ว่าจากการวิเคราะห์การแข่งขันแล้วพบว่าการแข่งขันในธุรกิจนี้สูงแต่กิจการยังมีข้อ
ได้เปรียบคู่แข่งหลายประการ ดังนั้นธุรกิจนี้จึงยังเป็นธุรกิจที่น่าสนใจลงทุน

ลักษณะและรูปแบบโดยทั่วไปของร้านกาแฟ ร้านกาแฟในสถานีสถานีบริการน้ำมันจะเป็นธุรกิจ
ลักษณะเจ้าของคนเดียว มีขนาดเล็ก ขึ้นแบบแสดงรายการเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา เงินลงทุน
เบื้องต้น 321,880 บาท ลักษณะเป็นร้านชั้นเดียว มีพื้นที่ 20 ตารางเมตร การตกแต่งร้านจะใช้ข้อ
มูลที่ได้ศึกษามาของทั้งสองกลุ่มผสมผสานกันให้ลงตัว โดยเน้นความเป็นธรรมชาติแต่ทันสมัย ให้
ความสำคัญกับคุณภาพกาแฟ และการบริการ มีที่จอดรถสะดวกสบาย สถานที่ตั้งบริเวณข้างสถานี
บริการน้ำมัน และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านจะเป็นผู้ที่มียานพาหนะส่วนตัว ไม่ว่าจะเป็นรถยนต์
หรือรถจักรยานยนต์ที่สัญจรผ่านสถานีสถานีบริการน้ำมัน ผู้ที่ใช้บริการสถานีสถานีบริการน้ำมันแบบเป็นลูก
ค้าประจำและลูกค้าขาจรหรือผู้ที่เดินทางและแวะพักที่สถานีสถานีบริการน้ำมัน โดยกลุ่มลูกค้าให้ความสำคัญ
ต่อการตกแต่งร้าน บรรยากาศสบาย ๆ เป็นกันเอง จะเปิดบริการตั้งแต่ 07.00 – 20.00 น. ทุก
วันไม่มีวันหยุด

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

เป็นการพิจารณาระบบการบริหารงานตามตำแหน่งและหน้าที่ ที่เหมาะสมสำหรับ ธุรกิจร้านกาแฟ โดยมีจุดมุ่งหมายการวิเคราะห์เพื่อประมาณการ ค่าแรงที่เกิดขึ้น ผลที่จะได้นำไปเป็นส่วนหนึ่งในการจัดทำประมาณการกำไรขาดทุนล่วงหน้า และประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ในการวัดผลการดำเนินงาน เพื่อประโยชน์ในการประเมินผลการตัดสินใจลงทุน นโยบายในการบริหาร ร้านจะเปิดบริการทุกวัน โดยจะเปิดทำการเวลา 07.00 – 20.00 น. ไม่มีวันหยุด 13 ชั่วโมงใน 1 วัน โดยจะผลัดเปลี่ยนเวรวันหยุดไม่มีค่าล่วงเวลา การทำงานพนักงานทุกคนจะให้ความสำคัญกับลักษณะงานและหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละตำแหน่งงาน โดยมีการกำหนดให้ชัดเจน เพื่อให้พนักงานเข้าใจขอบเขตและหน้าที่ ความรับผิดชอบของตนเองก่อนเริ่มปฏิบัติงาน พนักงานของร้านมีจำนวน 5 คน ประกอบด้วยผู้จัดการ 1 คน พนักงานบริการ 2 คน แคชเชียร์ 1 คน และพนักงานทำความสะอาด 1 คน อัตราเงินเดือนพิจารณาจากอัตราเงินเดือนของพนักงานในตลาดแรงงาน โดยมีเงินเดือนของพนักงานเป็นรายจ่ายในการบริหารรวม 366,000 บาท ในปีแรก ปีที่ 2 จำนวน 384,300 บาท ปีที่ 3 จำนวน 403,515 บาท ปีที่ 4 จำนวน 423,690.75 บาท และปีที่ 5 จำนวน 444,875.29 บาท

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

ในปีแรก ประมาณการยอดขายเท่ากับ 885,248 บาท และรายรับรวมทั้งจากยอดขายกาแฟ และขนม 929,510.40 บาท และ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน 535,262.40 บาท ค่าใช้จ่ายที่ไม่ได้จ่ายเป็นเงินสด 50,700 บาท กิจกรรมกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาดโดยยอดขายอย่างน้อย 885,248 บาท ในปีแรก โดยผู้ที่มีความสนใจหรือต้องการบริโภคกาแฟ เพื่อเพิ่มยอดขายอย่างน้อย ร้อยละ 10 ทุกปีจากอัตราการเจริญเติบโตเฉลี่ยของร้านกาแฟ โดยเน้นผู้บริโภคกาแฟประจำ ให้สนใจมาบริโภคกาแฟมากขึ้น เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้น การวางแผนการตลาด โดยเน้นกาแฟที่มีคุณภาพมีเอกลักษณ์ในด้านรสชาติ มีกลิ่นหอม บริการดี ราคาไม่แพง มีที่จอดรถสะดวกสบาย บรรยากาศร้านเป็นกันเอง มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นสำหรับลูกค้า และมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์อย่างสม่ำเสมอแม้ว่าลูกค้าจะไม่เน้นมากเพราะให้ความสำคัญเพียงปานกลางเท่านั้นก็ตามแต่ก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ลูกค้ารู้จักร้านมากขึ้น

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงินเป็นไปตามสมมติฐานสำหรับการวิเคราะห์ดังนี้อยู่โครงการ 5 ปี โดยไม่มีการลงทุนเพิ่ม ในระหว่างโครงการ ยกเว้น ค่าอุปกรณ์ ภาชนะ ซึ่งใช้วิธีการเปลี่ยนแทน เมื่อภาชนะนั้นเกิดชำรุด เงินทุนมาจากส่วนของเจ้าของทั้งหมด อัตราการขยายตัวของยอดขายเป็นร้อยละ 10 ต่อปี ซึ่งได้จากการคำนวณเฉลี่ย ของผู้ประกอบการร้านกาแฟ รายรับและรายจ่ายทั้งหมด เป็นเงินสด ไม่มีการแบ่งชำระเป็นงวด การคิดค่าเสื่อมราคา เป็นแบบเส้นตรง 5 ปี ไม่มีมูลค่าซาก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ร้อยละ 10 ต่อปี ยกเว้นเงินเดือนเพิ่มขึ้น ร้อยละ 5 ต่อปี เพื่อกำหนดให้สอดคล้องตามอัตราการขยายตัวของยอดขาย อัตราคิดลด (Discount Rate) เท่ากับ ร้อยละ 8 ต่อปี เนื่องจากใช้เงินทุนส่วนของเจ้าของ จึงสมมติว่าใช้อัตราร้อยละ 8 ซึ่งเป็นอัตราเงินกู้ยืมในท้องตลาด หรือเป็นต้นทุนของเงินทุน ที่เป็นอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำสุดที่นักลงทุนต้องการมาเป็นตัวเทียบเคียง ส่วนเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกลงทุนจากการวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุนทั้ง 3 ด้าน พบว่าร้านกาแฟที่มีการดำเนินงานทางการเงินตามรายละเอียดข้างต้นมีความคุ้มค่าทางการเงิน คือมีระยะเวลาคืนทุนภายในเวลา 3 ปี 1 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิหลังสิ้นสุดโครงการ 5 ปี เท่ากับ 225,307.14 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการคือ ร้อยละ 27.51 ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในท้องตลาดอยู่ในช่วงร้อยละ 8.00 เท่านั้น (สอบถามจากพนักงานธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน) สาขาสี่แยกสนามบิน) เมื่อวันที่ 20 เดือนกรกฎาคม 2546

การอภิปรายผลการศึกษา

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ พบว่าผลการศึกษา มีความสอดคล้องกับแนวคิด และทฤษฎีดังนี้

1. สิ่งกระตุ้นทางการตลาดอันได้แก่คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ราคา สถานที่ตั้ง (ช่องทาง การจัดจำหน่าย) การโฆษณาและการลดราคาผลิตภัณฑ์ (การส่งเสริมทางการตลาด) มีผลต่อความต้องการและพฤติกรรมการเลือกซื้อกาแฟที่ร้านกาแฟในสถานบริการน้ำมันของกลุ่มตัวอย่าง เป็นไปตามแนวคิดของสิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ

2. การจัดตั้งร้านกาแฟในสถานบริการน้ำมัน ได้มีการวิเคราะห์ข้อมูลด้านการตลาดคือ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส อุปสรรค การวิเคราะห์ลูกค้า การวิเคราะห์การแข่งขัน ซึ่งจะทำให้กิจการสามารถตัดสินใจได้ว่าการจัดตั้งร้านกาแฟในสถานบริการน้ำมันมีโอกาสความเป็นไปได้สูงเนื่องจากรัฐมีนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยว กิจการมีจุดแข็งด้านผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ ตั้งในสถานที่ที่มีกลุ่มเป้าหมายจำนวนมาก การแข่งขันแม้ว่าจะสูงแต่กิจการยังมีข้อได้

เปรียบอยู่ ซึ่งจะทำให้เราสามารถวิเคราะห์และนำมาตัดสินใจได้เป็นไปตามแนวคิดการบริหารงานการตลาดของ Phillip Kotler

3. การจัดการเป็นการวิเคราะห์ให้เห็นหน้าที่ผู้บริหาร เน้นการวางแผน การจัดองค์กร การจัดงานด้านบุคคล การสั่งการ และการควบคุมการทำงานเพื่อให้ได้ประสิทธิภาพมากที่สุดซึ่งธุรกิจร้านกาแฟในสถานีสถานีบริการน้ำมันก็เน้นเรื่องการวางแผนในการจัดตั้งองค์กรซึ่งเป็นลักษณะเจ้าของคนเดียว และการจัดการด้านงานบุคคลคือการ จัดสรรคนให้เหมาะสมกับงานอย่างเพียงพอเพื่อให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพมากที่สุดเป็นไปตามแนวคิดของแอรอลด์ กูนต์ซ์ (อ้างในสมคิด บางโม, 2545)

4. การวิเคราะห์ทางการเงินของธุรกิจร้านกาแฟโดยวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิหลังสิ้นสุดโครงการ อัตราผลตอบแทนภายใน โครงการเมื่อพิจารณาระยะเวลาคืนทุนคือ 3 ปี 1 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิหลังสิ้นสุดโครงการ 5 ปี เท่ากับ 225,307.14 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ คือ ร้อยละ 27.51 ซึ่งคุ้มค่ากับการลงทุนจึงควรจัดตั้งร้านกาแฟในสถานีสถานีบริการน้ำมันตามแนวคิดของธนิดา จิตน้อมรัตน์ และสุธิ พนาวรรและคณะ

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับธุรกิจร้านกาแฟ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ ในสถานีสถานีบริการน้ำมันในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่พบว่า ธุรกิจกาแฟกำลังเป็นทางเลือกหนึ่งที่กำลังอยู่ในความสนใจของกลุ่มผู้บริโภคในเขตพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ หากผู้ลงทุนสนใจลงทุนในธุรกิจดังกล่าว ควรหาข้อมูลในการดำเนินงานของธุรกิจนี้เพิ่มเติมและควรติดตามสถานการณ์สภาพแวดล้อมอื่นๆ เช่น สถานการณ์ ภาวะเศรษฐกิจ นโยบายส่งเสริมการลงทุน นโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้แน่ใจว่า ผู้บริโภคมีแนวโน้มความต้องการในการบริโภคกาแฟมากพอที่ผู้ลงทุนจะตัดสินใจเลือกทำธุรกิจนี้ไม่ใช่เป็นความสนใจที่มีเฉพาะช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งเท่านั้น พร้อมทั้งควรพิจารณาในข้อจำกัดหลายประการเช่นความพร้อมของผู้ลงทุน ทัศนคติ ภาวะเศรษฐกิจของผู้บริโภคในพื้นที่ด้วยก็จะทำให้การลงทุนประสบกับปัญหาน้อยที่สุด

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้ มีข้อจำกัดในด้านของเวลา และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เนื่องจากเป็นหัวข้อใหม่ที่ยังไม่มีรายงานผลการศึกษามากนัก อย่างไรก็ตามผู้ที่สนใจลงทุนในธุรกิจร้านกาแฟ สามารถนำผลการศึกษานี้ไปประยุกต์ใช้ให้เหมาะกับตลาด และกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการและพึงระวังในเรื่องข้อจำกัดในเรื่องการอนุญาตให้ใช้สถานที่เพื่อเปิดดำเนินงาน และปริมาณรถที่

เข้าใช้บริการในสถานบริการน้ำมันนั้นๆ และการศึกษาในครั้งนี้มีระยะเวลาการศึกษาจำกัด จากข้อสมมติฐานสำหรับการวิเคราะห์ที่ใช้อาจเปลี่ยนแปลงไปได้ เช่นในเรื่องดอกเบี้ยจากเงินทุนที่อาจเกิดการเปลี่ยนแปลงเนื่องจากการศึกษานี้เป็นการใช้เงินทุนส่วนตัวของเจ้าของในการลงทุนเบื้องต้นทั้งหมด อัตราการขยายตัว อัตราผลตอบแทนที่ใช้ ตลอดจนหลักเกณฑ์ต่างๆ ที่ผู้ศึกษาได้กำหนดขึ้น และนอกจากนี้ผู้สนใจลงทุนควรมีการศึกษาเพิ่มเติมในด้านต่างๆ ดังนี้

1. ศึกษาถึงปัจจัยส่วนบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมดื่มกาแฟ แตกต่างกันตาม เพศ อายุ การศึกษา อาชีพ และรายได้ ดังนั้นผู้ประกอบการ ควรนำข้อมูลที่ได้มาพิจารณาในการวางแผนการตลาด เพื่อสนองตอบความต้องการของตลาดเป้าหมาย (Target Group) ได้อย่างเหมาะสม

2. ศึกษาระดับราคาที่เหมาะสมกับผู้บริโภค เนื่องจากระดับราคาสินค้านั้นมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการบริโภคของกลุ่มลูกค้าอย่างมาก และระดับราคาสินค้าที่ตั้งไว้สำหรับการศึกษาความคุ้มค่าในการลงทุนนี้เป็นระดับราคาที่สูง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved