

บทที่ 4

การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการโรงเรียนสอนทำอาหารไทยสำหรับชาวต่างชาติ ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ผู้ศึกษาได้นำผลการสรุปจากข้อมูลที่ได้รับจากการเก็บแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการมาทำการจัดตั้งข้อสมมติฐาน เพื่อกำหนดรูปแบบของโรงเรียนสอนทำอาหารไทยที่เหมาะสม รวมถึงการวางแผนด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การศึกษาสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ
2. การศึกษาสภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม
3. การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจ
4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด
5. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค
6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ
7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

4.1 การศึกษาสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ (General Environment)

สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ มีความสำคัญอย่างมากต่อการพิจารณาการลงทุนในการดำเนินธุรกิจซึ่งจะเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดโอกาส และอุปสรรค มีผลทำให้เกิดข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลง การศึกษาสภาพแวดล้อมทั่วไปจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งในการตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบการที่สนใจในธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารไทย รวมทั้งการวางแผนกลยุทธ์ด้านต่าง ๆ ของธุรกิจให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับโอกาสและอุปสรรคที่จะเกิดขึ้น

สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจจะแบ่งออกเป็น 4 ด้านได้แก่ ด้านการเมือง และกฎหมาย ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และด้านเทคโนโลยี

4.1.1 สภาพแวดล้อมด้านการเมือง และกฎหมาย

ปัญหาสำคัญที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับการท่องเที่ยว นั่นคือปัญหาการขาดเอกภาพในการทำงานภาคอุตสาหกรรมท่องเที่ยวทั้งระบบ ไม่ว่าจะเป็นระหว่างภาครัฐต่อรัฐด้วยตนเอง หรือภาคเอกชนเกิดความแตกแยก ไปจนถึงขาดการประสานงานระหว่างภาครัฐและเอกชนเพื่อแก้ไขปัญหาาร่วมกัน จนกระทบถึงประสิทธิภาพโดยรวมในการส่งเสริมการท่องเที่ยวของประเทศ ขณะที่หน่วยงานรัฐ

ระหว่างกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา กับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ซึ่งถือเป็นหัวใจของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ยังไม่สามารถประสานงานกันทำได้อย่างชัดเจนรัฐบาลจึงได้ทำการปรับปรุงระบบการทำงานเพื่อสร้างเอกภาพให้เกิดกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวไทย ด้วยการใช้พรบ. คณะกรรมการนโยบายท่องเที่ยวแห่งชาติ2551 ซึ่งอำนาจในการกำหนดนโยบายจะขึ้นอยู่ สำนักปลัดกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาฯ รวมถึงสำนักงานพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว (สพท.) เพื่อผลักดันให้คณะกรรมการนโยบายท่องเที่ยวแห่งชาติเป็นศูนย์กลางในการคุมทิศทางการพัฒนาการท่องเที่ยวรวมถึงการใช้งบประมาณสนับสนุนด้านการท่องเที่ยวของประเทศที่แฝงอยู่กับหลายกระทรวง ส่วนการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) นั้นจะทำหน้าที่ทำการตลาดและประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวเท่านั้น ซึ่งพรบ.ดังกล่าวได้ครอบคลุมประเด็นหลักๆ 8 ประเด็นด้วยกัน ซึ่งจะรวมไปถึงแผนการพัฒนาการท่องเที่ยวทั้งแผนระดับชาติ ระดับจังหวัด และพร้อมทั้งลงลึกไปถึงแผนระดับท้องถิ่น เพื่อให้สามารถขับเคลื่อนแผนมีความต่อเนื่องและเชื่อมโยงภาคส่วนต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ทางรัฐบาลยังให้การสนับสนุนและให้ความสำคัญกับการท่องเที่ยวทางภาคเหนือและเชียงใหม่ โดยได้มีการจัดประชุมเน้นนโยบายสร้างเชียงใหม่ให้เป็น “Exhibition Hub” เพื่อดึงดูดกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงๆเข้ามาเชียงใหม่มากขึ้น (กรุงเทพธุรกิจ, 2551 : ออนไลน์)

4.1.2 สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจ

ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2551 ภาวะการท่องเที่ยวของเชียงใหม่ในภาพรวมถือว่าการท่องเที่ยวของจังหวัดเชียงใหม่ไม่ได้อยู่ในสถานการณ์ที่ดีนัก โดยถึงแม้ในช่วงไตรมาสแรกของการท่องเที่ยวจะอยู่ในเกณฑ์ที่ดีก็ตาม แต่ตลอดทั้งไตรมาสที่ 2 ของปี ถือว่าค่อนข้างแย่ เห็นได้จากอัตราการเข้าพักโรงแรมที่ตกต่ำลงอย่างชัดเจน และการที่สายการบินบางแห่ง ต้องลดจำนวนหรือยกเลิกเที่ยวบินมาเชียงใหม่ ซึ่งปัจจัยที่ส่งผลให้สถานการณ์การท่องเที่ยวของจังหวัดเชียงใหม่ เป็นเช่นนี้ เนื่องจากช่วงนี้เริ่มเข้าสู่ช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยวของจังหวัดเชียงใหม่พอดี ซึ่งเป็นปกติอยู่แล้วที่จะมีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศมาท่องเที่ยวลดลง ประกอบกับมีปัจจัยซ้ำเติม จากภาวะราคาน้ำมันที่สูงขึ้นต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา ยิ่งทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวลดลงมากกว่าช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมาอีก โดยในส่วนของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติแต่เพียงอย่างเดียวมีจำนวนลดลงไปประมาณ 10-14% เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว (ผู้จัดการออนไลน์, 2551 : ออนไลน์) แต่จากการร่วมมือกันระหว่างรัฐบาลและสมาคมธุรกิจท่องเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่ ในการดำเนินนโยบายต่างๆ เพื่อกระตุ้นสถานการณ์การท่องเที่ยว ซึ่งคาดการณ์ว่าในครึ่งปีหลัง โดยเฉพาะไตรมาสที่ 4 ภาวะการท่องเที่ยวของจังหวัดเชียงใหม่จะดีขึ้น โดยนอกจากจะมีการจัดกิจกรรมต่างๆ เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยว รวมถึงการรวมกลุ่มกันของภาคเอกชน วางแผนทำกลยุทธ์

โรคโศกต่างประเทศ และการบุกเจาะตลาดเฉพาะที่ทำรายได้สูง กลุ่มหลักได้แก่ กอล์ฟ สปา ท่องเที่ยวเชิงผจญภัยในวิถีธรรมชาติ พร้อมทั้งจะเปิดกิจกรรมใหม่ เช่น คอร์สสอน ทำอาหาร พื้นเมือง คอร์สเรียนนวดสปา ซึ่งถือว่าเป็นโอกาสที่ดีของธุรกิจ โรงเรียนสอนทำอาหารไทยที่ถือว่าเป็นหนึ่งในกิจกรรมที่ได้ถูกให้ความสำคัญ ที่จะอยู่ในแผนกลยุทธ์ในการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว ซึ่งจะทำให้เกิดการพัฒนาและช่วยเพิ่มศักยภาพของธุรกิจ โรงเรียนสอนทำอาหารไทยในจังหวัดเชียงใหม่ด้วยเช่นกัน

4.1.3 สภาพแวดล้อมด้านสังคม

เนื่องจากอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่สามารถสร้างรายได้ให้กับประเทศไทย ในปัจจุบันการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ได้ให้การสนับสนุนการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ และการท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมเป็นอย่างมาก ส่งผลให้อุตสาหกรรมพื้นบ้านมีการพัฒนาและเติบโต เกิดอัตราการจ้างงานเพิ่มขึ้น รวมไปถึงการฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติและโครงการทางวัฒนธรรม ซึ่งส่งผลในการขยายตัวของอุตสาหกรรมไปในวงกว้างอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งบุคลิกลักษณะของคนไทย ที่มีภาพลักษณ์ของการมีรอยยิ้ม ความอ่อนหวาน การมีจิตใจดี ชอบช่วยเหลือผู้อื่น เป็นคุณสมบัติที่เหมาะสมกับการทำธุรกิจทางการบริการ รวมถึงอาหารไทย ซึ่งมีชื่อเสียงมากในโลก ทั้งทางด้านรสชาติและคุณค่า ทำให้นักท่องเที่ยวจำนวนมากไม่น้อยที่เข้ามาท่องเที่ยวโดยมีเหตุผลของความชื่นชอบอาหารไทยเป็นเหตุผลประกอบ และส่งผลให้นักท่องเที่ยวไม่น้อยมีความสนใจที่จะเรียนทำอาหารไทย

4.1.4 สภาพแวดล้อมด้านเทคโนโลยี

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ในยุคที่มีวิวัฒนาการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และโทรคมนาคมที่เป็นไปอย่างรวดเร็ว เทคโนโลยีสมัยใหม่ โดยเฉพาะอินเทอร์เน็ตที่ส่งเสริมให้เกิดการเปลี่ยนข้อมูลทางตรงระหว่างผู้ให้บริการด้านการท่องเที่ยวและผู้บริโภค ทำให้ธุรกิจการท่องเที่ยวต่างๆสามารถประกอบธุรกิจได้โดยไม่ต้องอาศัยตัวแทนการท่องเที่ยว หรือที่ปรึกษาซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวกลางในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ผู้บริโภคหรือลูกค้าสามารถซื้อบริการโดยตรงจากผู้ให้บริการหรือผู้ผลิตโดยไม่ต้องผ่านตัวกลาง (โศรยา หอมชื่น, 2545: 23-25)

ปัจจุบันนี้วิวัฒนาการทางเทคโนโลยี การพัฒนาการเทคโนโลยีสารสนเทศถือเป็นปัจจัยที่มีบทบาทสำคัญมากในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว วิวัฒนาการทางเทคโนโลยี การพัฒนาการเทคโนโลยีสารสนเทศ ทำให้การซื้อขายทางการท่องเที่ยวเป็นไปอย่างรวดเร็ว และยังเอื้ออำนวยให้นักท่องเที่ยวสามารถใช้เวลาและใช้เงินอย่างมีประสิทธิภาพที่สุด อินเทอร์เน็ตเป็นสิ่งที่เข้ามา มีบทบาทสำคัญ เพราะเทคโนโลยีเหล่านี้ทำให้นักท่องเที่ยว นักเดินทางสามารถรับรู้ข้อมูลของ

แหล่งท่องเที่ยวได้จากสื่อต่างๆ และ ค้นหาข้อมูลแบบเจาะลึกตามที่ตนสนใจจากคู่มือแนะนำเที่ยว หรือจากอินเทอร์เน็ต โดยมีเว็บไซต์เกี่ยวกับที่ท่องเที่ยวมากมายให้เลือกเข้าไปค้นคว้ากัน จึง สามารถจะวางแผนการเดินทางท่องเที่ยวด้วยตัวเองกันง่ายขึ้น นักท่องเที่ยวสามารถรับทราบ ข้อมูลข่าวสารได้โดยตรงและรวดเร็ว อีกทั้งมีระบบการจำหน่ายด้วยคอมพิวเตอร์ที่ลูกค้าสามารถ เข้าถึงได้โดยตรง รวมถึงอินเทอร์เน็ตมีศักยภาพเพิ่มที่สามารถเป็นช่องทางการขายได้จริง จะทำ ให้เกิดความสะดวกแก่ลูกค้าที่ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าและบริการได้โดยตรง และเจ้าของธุรกิจ สามารถลดค่าใช้จ่ายในการจ้างแรงงานที่ต้องติดต่อโดยตรงกับลูกค้า หรือค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายให้กับ ตัวแทนท่องเที่ยว

ดังนั้นสำหรับผู้ผลิตและผู้ขายสินค้าด้านการท่องเที่ยว วิทยาการทางเทคโนโลยีนั้นจึง เป็นโอกาสสำหรับธุรกิจการท่องเที่ยว ผู้ผลิตและผู้ขายสินค้าด้านการท่องเที่ยว ควรมีการนำ เครื่องมือใหม่ๆ ที่มีเข้ามาช่วย ปรับปรุงระบบการทำงานให้สะดวกรวดเร็ว ทำให้การสร้างสินค้า และกระจายสู่ลูกค้าง่ายขึ้น

การประยุกต์ใช้ระหว่างเทคโนโลยีกับการให้บริการอื่นๆจะทำให้ธุรกิจการท่องเที่ยว ประสบความสำเร็จ หากเราเข้าใจถึงความต้องการและความจำเป็นของลูกค้า และสามารถเสนอ การบริการใหม่ๆ ที่สามารถเพิ่มบทบาทในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวได้เพิ่มมากขึ้นได้ รักษา ความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับลูกค้า และจะทำให้ธุรกิจสามารถเจริญเติบโตได้อย่างยั่งยืน

4.2 การศึกษาสถานะการแข่งขันของอุตสาหกรรม (Industry Environment)

ในการศึกษาสถานะการแข่งขันของอุตสาหกรรมธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารไทย ใน จังหวัดเชียงใหม่ นั้นได้ทำการวิเคราะห์โดยใช้ Five Forces Model ในการพิจารณาการแข่งขันใน ธุรกิจดังนี้

4.2.1 สถานะการแข่งขันในตลาด (Rivalry among Established Firms)

การแข่งขันของธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารไทยในเขตจังหวัดเชียงใหม่จะมีค่อนข้าง สูง เนื่องจากมีจำนวนโรงเรียนสอนอาหารไทยทั้งรายเล็กและรายใหญ่นั้นมีอยู่จำนวนค่อนข้างมาก ทั้งอยู่ในรูปแบบที่ป็นโรงเรียนสอนทำอาหารไทยเต็มรูปแบบ และโรงเรียนสอนอาหารไทยที่เปิด ควบคู่กับการดำเนินงานของเก็สฮั่วส์ โรงแรมหรือร้านอาหารที่มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเป็นลูกค้า หลัก ซึ่งทำให้เกิดการแข่งขันกันค่อนข้างสูงในอุตสาหกรรมเดียวกัน ซึ่งทำให้เกิดการ ลอกเลียนแบบกันในส่วนของรูปแบบการเรียนการสอน การลอกเลียนแบบในส่วนของกลุ่มการ สอน รวมถึงการแข่งขันกันในด้านราคา และการส่งเสริมการขาย การแย่งลูกค้าผ่านตัวแทน ท่องเที่ยว ซึ่งทำให้เกิดปัญหาความเข้าใจผิดของลูกค้าไม่ได้รับการบริการที่ดีตามที่ได้คาดหวังไว้

รวมถึงทำให้เกิดปัญหามาตรฐานที่ลดลงจากโรงเรียนสอนอาหารไทยบางรายที่เน้นราคาถูก และปรับลดมาตรฐานลง

4.2.2 การเข้ามาของผู้มาใหม่ (New Entrants)

การที่โรงเรียนสอนทำอาหารไทยในจังหวัดเชียงใหม่จะมีจำนวนค่อนข้างมาก และมีโรงเรียนสอนทำอาหารไทยที่ดำเนินการหลากหลายรูปแบบ ทั้งแบบที่ดำเนินการในรูปแบบโรงเรียนสอนทำอาหารอย่างเต็มรูปแบบ การเปิดคอร์สสอนทำอาหารไทยตามโรงแรม หรือเกสต์เฮาส์ต่างๆ รวมถึงตามร้านอาหารต่างๆ ทำให้โอกาสของผู้ที่จะเข้ามาเริ่มดำเนินธุรกิจรายใหม่สามารถเข้ามาได้ค่อนข้างง่ายในหลายหลายรูปแบบ อีกทั้งยังมีเงินลงทุนในการดำเนินธุรกิจไม่สูงมาก แต่ขณะเดียวกันการที่จะเข้ามาและสามารถดำเนินกิจการได้ถือว่าไม่ง่ายมากนัก เนื่องจากที่กล่าวมาแล้วว่าคู่แข่งในอุตสาหกรรมมีค่อนข้างมาก และหลากหลายรูปแบบ มีการแข่งขันกันสูง ทั้งจากธุรกิจที่เน้นการให้ความสำคัญทางด้านราคา และคุณภาพ รวมทั้งการที่จะต้องเข้าไปแย่งลูกค้าในตลาด ซึ่งปัจจัยที่มีส่วนสำคัญอย่างหนึ่งคือ ช่องทางการจัดจำหน่าย และการสร้างเครือข่ายธุรกิจ รวมถึงบุคคลากร ซึ่งเป็นส่วนที่มีความสำคัญของอุตสาหกรรม เนื่องจากบุคคลากร จะเป็นส่วนหนึ่งของปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจ บุคคลากรต้องมีความรู้ความสามารถ ซึ่งจะทำให้เกิดการยอมรับของผู้ที่มาเรียน และทำให้เกิดการบอกต่อในกลุ่มนักท่องเที่ยวด้วยกันเอง รวมถึงการพัฒนาสร้างสรรค์สินค้าและผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ๆ เพื่อมาตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย เพื่อให้ธุรกิจสามารถเจริญเติบโตต่อไปอย่างต่อเนื่อง

4.2.3 อำนาจในการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต (Bargaining Power of Suppliers)

บุคคลากรถือว่าเป็นปัจจัยการผลิตที่มีความสำคัญมาก เนื่องจากบุคคลากรที่จะเข้ามาสอนได้นั้นนอกจากต้องมีความสามารถทางด้านภาษาแล้วจะต้องมีความรู้ความสามารถทางด้านการทำอาหาร ที่สำคัญต้องมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้รวมถึง การมี Service Mind เนื่องจากเป็นธุรกิจของการให้บริการ บุคคลากรถือเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จที่สำคัญของธุรกิจ บุคคลากรเหล่านี้จะเป็นผู้ให้ความรู้ และสร้างความประทับใจแก่ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ ซึ่งจะส่งผลให้เกิดการยอมรับของนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเรียน ทำให้เกิดการบอกปากต่อปากของกลุ่มลูกค้า และทำให้

โรงเรียนสอนทำอาหารมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ (สมพล, 2551 : สัมภาษณ์) แต่เนื่องจากธุรกิจนี้ถือ
ว่าเป็นธุรกิจที่น่าสนใจทำให้มีบุคลากรหลายคนที่จะมีประสบการณ์ในการสอนและมีความรู้ใน
การดำเนินการ ผันตัวเองไปเป็นเจ้าของกิจการเองเนื่องจากการลงทุนที่ไม่สูงมาก ทำให้อำนาจการ
ต่อรองของบุคลากรผู้สอนเหล่านี้มีค่อนข้างสูง

4.2.4 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers)

ในส่วนอำนาจต่อรองของลูกค้า นั้น ถือว่าอำนาจต่อรองของลูกค้ามีค่อนข้างสูงเนื่องจาก มี
โรงเรียนที่สอนทำอาหารไทยหลากหลายแห่ง ที่จะมีทั้งที่รูปแบบการดำเนินงานที่คล้ายกัน และ
รูปแบบการดำเนินงานและการเรียนการสอนที่ต่างกันออกไป นอกจากนี้โรงเรียนเหล่านี้ยังมีการ
แข่งขันกันทั้งในด้านราคาและคุณภาพ ซึ่งทำให้ลูกค้ามีโอกาสในการเลือกสูง นอกจากนี้อำนาจ
ต่อรองของลูกค้ายังขึ้นอยู่กับนายหน้า หรือบริษัททัวร์ที่ลูกค้าติดต่อผ่านอีกด้วย เนื่องจากบริษัท
ทัวร์หรือนายหน้าที่เลือกโรงเรียนให้กับลูกค้า นั้น มีบริษัททัวร์หรือนายหน้าบางแห่งที่เลือก
โรงเรียนสอนอาหารไทย ให้กับลูกค้า โดยจะเลือกโรงเรียนสอนทำอาหารไทยรายที่ให้ค่านายหน้า
แก่บริษัททัวร์ ค่อนข้างสูง

4.2.5 อุปสรรคอันเกิดจากสินค้าทดแทน (Substitute Products)

สำหรับสินค้าทดแทนของธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารไทยนั้น มีทั้งในรูปแบบที่เป็น คอร์สสอน
ทำอาหารไทยที่เปิดตามโรงแรมหรือ ตามเก็สต์เฮาส์ต่างๆที่ทางนักท่องเที่ยวได้เข้าพัก ซึ่งเป็น
กิจกรรมหนึ่งที่ทางสถานที่พักเหล่านี้จัดขึ้นเพื่อเป็นกิจกรรมเสริมให้แขกที่เข้าพักได้ใช้พักผ่อน
ขณะพำนักหรือท่องเที่ยวอยู่ภายในประเทศ รวมถึงคอร์สสอนทำอาหารไทยที่จัดสอนขึ้นใน
ร้านอาหาร ที่มักจะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้าไปใช้บริการ แต่การสอนทำอาหารไทยในร้านอาหาร
เหล่านี้จะมีการเรียนการสอนที่ไม่เต็มรูปแบบและไม่ได้มาตรฐานมากนัก นอกจากนี้สินค้า
ทดแทนอื่นๆของโรงเรียนสอนทำอาหารยังอาจรวมถึงคู่มือสอนทำอาหารไทย หรือเทปวิดีโอการ
สอนทำอาหารไทยที่นักท่องเที่ยวสามารถหาซื้อได้ทั่วไป ซึ่งสินค้าทดแทนประเภทนี้จะมีจุดเด่นที่
นักท่องเที่ยวสามารถเลือกสินค้าได้หลากหลาย แต่อาจมีข้อด้อยในเรื่องความรู้ความเข้าใจ และ
คำแนะนำรวมถึงการลงมือปฏิบัติ

4.3 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจ รวมถึงสมมติฐานในการศึกษา

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ โรงเรียนสอนทำอาหารไทยจำนวน 3 แห่ง และการเก็บข้อมูลจากนักท่องเที่ยวตามโรงเรียนทำอาหารไทยจำนวน 5 แห่ง สามารถนำมาวิเคราะห์ SWOT ได้ดังนี้

4.3.1 จุดแข็ง(Strength)

- ทำเลที่ตั้งของสถานที่อยู่ในเขตเมืองซึ่งทำให้สะดวกและรวดเร็วในการเดินทาง รวมถึงการมี สำนักงานขายอยู่ในใจกลางเมือง หาได้ง่ายซึ่งเป็นย่านที่มีนักท่องเที่ยวพักอาศัยและท่องเที่ยว
- มีความสะดวกในการเดินทางของนักท่องเที่ยวเนื่องจากมีการให้บริการรถรับส่ง
- มีคอร์สการเรียนการสอนให้เลือกหลากหลาย
- มีคอร์สพิเศษที่นักท่องเที่ยวสามารถจัดกลุ่มย่อยเพื่อเลือกเรียนอาหารได้ตามความต้องการ
- มีภาษาอื่นให้เลือกเรียนนอกเหนือจากการภาษาอังกฤษได้แก่ ภาษาญี่ปุ่น และภาษาฝรั่งเศส ซึ่งแตกต่างจากโรงเรียนอื่นๆที่มีอยู่ในปัจจุบัน
- ให้ความสำคัญกับสถานที่เรียน สภาพแวดล้อมรวมถึงอุปกรณ์ที่ใช้ เน้นเรื่องความสะดวกและสุขอนามัยของอาหารและการเรียน
- ให้ความสำคัญกับบุคลากรผู้สอนและกระบวนการสอน เน้นในเรื่องความสามารถในการถ่ายทอดของบุคลากร
- การเรียนสอนแบบองค์รวม ซึ่งนอกจากการเรียนวิธีการทำอาหารไทยแล้วยังเป็นการให้ความรู้ในเรื่องของ คุณสมบัติและประโยชน์ของวัตถุดิบและส่วนประกอบต่างๆที่นำมาประกอบอาหาร

4.3.2 จุดอ่อน(Weakness)

- โรงเรียนสอนทำอาหารไทยเป็นโรงเรียนที่ตั้งขึ้นใหม่ ยังไม่เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยว ทำให้ต้องเน้นในด้านการประชาสัมพันธ์มาก
- เจ้าของโครงการอาจขาดประสบการณ์ในด้านการดำเนินการธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

- พื้นที่โดยรอบของโรงเรียนสอนทำอาหารมีค่อนข้างจำกัด อีกทั้งยังเป็นการปรับปรุงอาคารจากโครงสร้างเดิม ซึ่งอาจค้ำกว่าโรงเรียนสอนทำอาหารไทยบางแห่งที่ตั้งอยู่ชานเมือง มีพื้นที่ที่กว้างขวางกว่า ซึ่งนักท่องเที่ยวจะสามารถสัมผัสบรรยากาศที่เป็นธรรมชาติกว่า

4.3.3 โอกาส(Opportunity)

- แผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับที่10 ได้กำหนดให้ธุรกิจบริการเป็นรายได้หลักของประเทศโดยเน้นการพัฒนาการท่องเที่ยวไทยทั้งการท่องเที่ยวทางธรรมชาติและวัฒนธรรมไทย (หอการค้าไทย, 2550 : ออนไลน์)
- ยุทธศาสตร์ส่งเสริมการท่องเที่ยวในระยะ 5 ปี ของททท. ได้มุ่งเน้นพัฒนาการท่องเที่ยวให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวคุณภาพ เน้นการนำเสนอเอกลักษณ์วัฒนธรรมไทย (หอการค้าไทย, 2550 : ออนไลน์)
- อาหารไทยยังคงเป็นที่ชื่นชอบของชาวต่างชาติเนื่องด้วยรสชาติและคุณประโยชน์ ทำให้นักท่องเที่ยวจำนวนมากไม่น้อยสนใจเข้ามาเรียนสอนทำอาหารไทยเพื่อนำไปประกอบอาหาร

4.3.4 อุปสรรค(Threat)

- การแข่งขันกันเองระหว่างโรงเรียนสอนทำอาหารไทยด้วยกัน ทำให้เกิดการแข่งกันกันตัดราคา และการแย่งลูกค้า รวมถึงการไม่มีการรวมกลุ่มกันระหว่างโรงเรียนสอนทำอาหารไทยทำให้อำนาจการต่อรองของผู้ผลิตต่ำ และไม่เกิดการพัฒนาของธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารไทย (ผู้จัดการโรงเรียนสอนทำอาหารไทย A lot of thai Home Cooking School, 2551 : สัมภาษณ์)

- ภาวะความไม่สงบทางการเมือง ทำให้อำนาจนักท่องเที่ยวที่เข้ามาลดลง รวมถึงรายได้จากการท่องเที่ยวลดลง

- รวมถึงความปัญหาผันผวนของเศรษฐกิจ โดยเฉพาะภาวะความไม่แน่นอนของราคาน้ำมัน ทำให้อัตราต้นทุนค่าใช้จ่ายสูงขึ้น และการควบคุมต้นทุนทำได้ลำบาก

4.4 การวิเคราะห์ด้านการตลาด

จากจำนวนโรงเรียนสอนอาหารไทยที่มีอยู่ค่อนข้างมากและหลากหลายรูปแบบ ทำให้รูปแบบในการดำเนินการโรงเรียนแต่ละแห่งแตกต่างกัน และจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเรียนในสถานที่แต่ละแห่งแตกต่างกันตามขนาดของโรงเรียนและรูปแบบของโรงเรียน ดังนั้นเพื่อให้ทราบถึงความต้องการของตลาด ในการศึกษาครั้งนี้จึงได้ทำการวิเคราะห์ความต้องการของตลาดโดยการ

เลือกเก็บแบบสอบถามเพื่อสอบถามนักท่องเที่ยวที่มีความต้องการเรียนทำอาหารไทยอย่างแท้จริง โดยทำการเก็บแบบสอบถามนักท่องเที่ยวที่ใช้บริการในโรงเรียนสอนทำอาหารไทยสำหรับชาวต่างชาติ ในจังหวัดเชียงใหม่ จากรายชื่อโรงเรียนสอนทำอาหารไทยที่มีชื่อขึ้นอยู่กับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย เป็นจำนวน 100 ชุด

การวิเคราะห์ข้อมูลได้แบ่งการนำเสนอออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์พฤติกรรมของการเลือกเรียนทำอาหารไทย

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกเรียนทำอาหารไทยของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ

4.4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม

ส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

โรงเรียน	จำนวน	ร้อยละ
Chiang Mai Thai Cookery School	30	30.0
Bann Thai Cooking School	20	20.0
Thai Farm Cooking School	20	20.0
A lot of Thai Cooking School	15	15.0
Thai Chocolate Cooking School	15	15.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 4.1 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเป็นนักท่องเที่ยวที่เรียนการทำอาหารไทยจาก Chiang Mai Thai Cookery School จำนวนร้อยละ 30 รองลงมาเป็นนักท่องเที่ยวที่เรียนการทำอาหารไทยจาก Bann Thai Cooking School และ Thai Farm Cooking School ร้อยละ 20 ในแต่ละแห่ง รองลงมาเป็นนักท่องเที่ยวที่เรียนการทำอาหารไทยจาก A lot of Thai Cooking School และ Thai Chocolate Cooking School คิดเป็น ร้อยละ 15 ในแต่ละแห่ง

ตารางที่ 4.2 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	31	31.0
หญิง	69	69.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 4.2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชายร้อยละ 31.0 และเพศหญิงร้อยละ 69.0

ตารางที่ 4.3 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 25 ปี	38	38.0
25 – 30 ปี	35	35.0
31 – 35 ปี	10	10.0
36 – 40 ปี	7	7.0
41 – 45 ปี	4	4.0
มากกว่า 45 ปี	6	6.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 4.3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุน้อยกว่า 25 ปี คิดเป็นร้อยละ 38.0 รองลงมาในช่วงอายุ 25-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 35.0

ตารางที่ 4.4 แสดงจำนวนร้อยละของนักท่องเที่ยวแยกตามเชื้อชาติ

เชื้อชาติ	จำนวน	ร้อยละ
แคนาดา	9	9.0
ไอร์แลนด์	8	8.0
อเมริกา	27	27.0
ฝรั่งเศส	6	6.0
ญี่ปุ่น	2	2.0
ออสเตรเลีย	7	7.0
เดนมาร์ก	3	3.0
เยอรมัน	10	10.0
นิวซีแลนด์	3	3.0
เนเธอร์แลนด์	5	5.0
อังกฤษ	16	16.0
ฟิลิปปินส์	2	2.0
สิงคโปร์	1	1.0
สเปน	1	1.0
รวม	100	100.00

จากตารางที่ 4.4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวชาวอเมริกันเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 27.0 รองลงมาเป็นนักท่องเที่ยวชาวอังกฤษ ร้อยละ 16.0 ชาวเยอรมันร้อยละ 10.0 ชาวแคนาดา ร้อยละ 9.0 ชาวไอร์แลนด์ ร้อยละ 8.0 ชาวออสเตรเลีย ร้อยละ 7.0 ชาวฝรั่งเศส ร้อยละ 6.0 ชาวเนเธอร์แลนด์ ร้อยละ 5.0 ชาวเดนมาร์กและชาวนิวซีแลนด์ ร้อยละ 3.0 ชาวญี่ปุ่น และชาวฟิลิปปินส์ ร้อยละ 2.0 ชาวสิงคโปร์ และชาวสเปน ร้อยละ 1.0

ตารางที่ 4.5 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระยะเวลาในการท่องเที่ยวในประเทศไทย

ระยะเวลา	จำนวน	ร้อยละ
3 - 5 วัน	6	6.0
มากกว่า 1 สัปดาห์	94	94.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 4.5 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เดินทางมาท่องเที่ยวในเมืองไทยเป็นระยะเวลามากกว่า 1 สัปดาห์ ร้อยละ 94.0 รองลงมาคือ เดินทางมาท่องเที่ยวในระยะเวลา 3-5 วัน ร้อยละ 6.00

ตารางที่ 4.6 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเหตุผลของการเดินทางมายังจังหวัดเชียงใหม่

เหตุผลของการเดินทางมายังจังหวัดเชียงใหม่	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อติดต่อธุรกิจ	1	1.0
ท่องเที่ยว	97	97.0
เยี่ยมเพื่อนหรือญาติ	2	2.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 4.6 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เดินทางมายังจังหวัดเชียงใหม่เพื่อท่องเที่ยว คิดเป็นร้อยละ 97.0 รองลงมาคือ เดินทางมาเยี่ยมเพื่อนหรือญาติคิดเป็นร้อยละ 2.0 เดินทางมาเพื่อติดต่อธุรกิจร้อยละ 1.0

ส่วนที่ 2: พฤติกรรมการเลือกเรียนทำอาหารไทยของนักท่องเที่ยว

ตารางที่ 4.7 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามตามพฤติกรรมการเคยเรียนทำอาหารไทยมาก่อน

พฤติกรรมการเรียนทำอาหารไทย	จำนวน	ร้อยละ
เคยเรียน	7	7.0
ไม่เคยเรียน	93	93.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 4.7 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่เคยเรียนทำอาหารไทยมา คิดเป็นร้อยละ 93.0 จะมีผู้ตอบแบบสอบถามบางราย ที่เคยเรียนทำอาหารไทยมาก่อนหน้านี้คิดเป็นร้อยละ 7.0

ตารางที่ 4.8 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จากแหล่งที่ได้รับข้อมูลข่าวสาร

พฤติกรรมการรับรู้โรงเรียนสอนทำอาหารไทย	จำนวน	ร้อยละ
หนังสือพิมพ์	1	1.0
แผ่นพับ	21	21.0
แมกกาซีน	4	4.0
เพื่อน	20	20.0
วิทยุ	0	0.0
ทีวี	1	1.0
อินเทอร์เน็ต	23	23.0
อื่น ๆ : (หนังสือท่องเที่ยว, ที่พัก)	47	47.0

หมายเหตุ: ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด 100 คน

จากตารางที่ 4.8 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รู้จัก และรับทราบข้อมูล โรงเรียนสอนทำอาหารไทยจาก หนังสือท่องเที่ยวและ โรงแรมที่พัก มากที่สุด เป็นจำนวน ร้อยละ 47.0 รองลงมา เป็นจาก อินเทอร์เน็ต ร้อยละ 23.0 จากแผ่นพับ ร้อยละ 21.0 จากเพื่อนและคนรู้จัก ร้อยละ 20.0 จากแมกกาซีนร้อยละ 4.0 จากหนังสือพิมพ์ร้อยละ 1.0 และจากรายการทีวี ร้อยละ 1.0

ตารางที่ 4.9 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระยะเวลาที่ต้องการเรียนทำอาหารไทย

ระยะเวลาที่ใช้เรียน/คอร์ส	จำนวน	ร้อยละ
ครึ่งวัน	20	20.0
1 วัน	70	70.0
2 วัน	3	3.0
มากกว่า 2 วัน	7	7.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 4.9 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการให้คอร์สทำอาหารไทยมีระยะเวลาในการเรียนเป็น 1 วัน คิดเป็นร้อยละ 70.0 รองลงมาเป็น คอร์สละครึ่งวันคิดเป็นร้อยละ 20.0 บาท ระยะเวลาการเรียน คอร์สละ 2 วัน คิดเป็นร้อยละ 3.0 และระยะเวลามากกว่า 2 วันต่อคอร์ส คิดเป็น ร้อยละ 7.0

ตารางที่ 4.10 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนปริมาณ รายการอาหารที่ต้องการเรียน

จำนวนชนิดอาหารที่ต้องการเรียน/คอร์ส	จำนวน	ร้อยละ
3-4 ชนิด	14	14.0
5-6 ชนิด	75	75.0
มากกว่า 6 ชนิด	11	11.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 4.10 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการเรียนทำอาหารไทย เป็นจำนวน 5-6 ชนิด ต่อคอร์ส คิดเป็นร้อยละ 75.0 รองลงมาคือ 3-4 ชนิด ต่อคอร์สคิดเป็นร้อยละ 14.0 ต้องการเรียนทำอาหารไทย มากกว่า 6 ชนิด ร้อยละ 11.0

ตารางที่ 4.11 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามค่าใช้จ่ายในการเรียน

ค่าใช้จ่าย/คอร์ส	จำนวน	ร้อยละ
800-1,200 บาท/อาหาร 3-4 ชนิด โดยมี กิจกรรมนอกเหนือจากการเรียนทำอาหาร	32	32.0
800-1,200 บาท/อาหาร 3-4 ชนิด โดยไม่มี กิจกรรมนอกเหนือจากการเรียนทำอาหาร	4	4.0
800-1,200 บาท/อาหาร 5-7 ชนิด โดยมี กิจกรรมนอกเหนือจากการเรียนทำอาหาร	43	43.0
800-1,200 บาท/อาหาร 5-7 ชนิด โดยไม่มี กิจกรรมนอกเหนือจากการเรียนทำอาหาร	17	17.0
1,200-1,500 บาท/อาหาร 5-7 ชนิด โดยมี กิจกรรมนอกเหนือจากการเรียนทำอาหาร	3	3.0
1,200-1,500 บาท/อาหาร 5-7 ชนิด โดยไม่มี กิจกรรมนอกเหนือจากการเรียนทำอาหาร	1	1.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 4.11 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือกเรียนทำอาหาร โดยมีค่าใช้จ่าย 800-1,200 บาทต่ออาหาร 5-7 ชนิด โดยมีกิจกรรมเพิ่มเติมนอกเหนือจากการเรียนทำอาหาร คิดเป็น ร้อยละ 43.0 รองลงมาคือ ค่าใช้จ่ายในการเรียน 800-1,200 บาท/อาหาร 3-4 ชนิด โดยมีกิจกรรมนอกเหนือจากการเรียนทำอาหาร คิดเป็นร้อยละ 32.0

ตารางที่ 4.12 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความต้องการจำนวนนักท่องเที่ยวดต่อกอร์ส

จำนวนนักท่องเที่ยว/คอร์ส	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 3 คน	2	2.0
3-5 คน	17	17.0
6-10 คน	65	65.0
11-15 คน	14	14.0
มากกว่า 15 คน	2	2.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 4.12 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการให้มีจำนวนนักท่องเที่ยวดต่อกอร์ส มีจำนวน 6-10 คนคิดเป็นร้อยละ 65.0 รองลงมาเป็นจำนวน 3-5 คนต่อกอร์ส ร้อยละ 17.0 นักท่องเที่ยวดจำนวน 11-15 คนต่อกอร์ส ร้อยละ 14.0 จำนวนนักท่องเที่ยวด น้อยกว่า 2 คนต่อกอร์ส ร้อยละ 2.0 และจำนวนนักท่องเที่ยวดมากกว่า 15 คนต่อกอร์ส คิดเป็นร้อยละ 2.0

ตารางที่ 4.13 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามภาษาที่ความต้องการใช้ในการเรียนการสอน

ภาษาที่เรียน	จำนวน	ร้อยละ
อังกฤษ	91	91.0
ภาษาญี่ปุ่น	2	2.0
ภาษาฝรั่งเศส	5	5.0
อื่นๆ	2	2.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 4.13 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการให้มีการเรียนการสอนในภาษาอังกฤษ คิดเป็นร้อยละ 91.0 รองลงมาเป็นภาษาฝรั่งเศส ร้อยละ 5.0 ภาษาญี่ปุ่น ร้อยละ 2.0 และภาษาอื่นๆ เช่น ภาษาเยอรมัน และภาษาไทย ร้อยละ 2.0

ส่วนที่ 3: ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกเรียนทำอาหารไทยของนักท่องเที่ยวดู
 ตารางที่ 4.14 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
ความหลากหลายของคอร์สที่มีให้เลือก	38 38.0	50 50.0	11 11.0	0 0.0	0 0.0	4.33	มาก	2
ชนิดของอาหารและจำนวนของชนิดอาหารในแต่ละคอร์ส	27 27.0	46 46.0	21 21.0	4 4.0	0 0.0	3.99	มาก	5
กิจกรรมอื่นๆในคอร์สการทำอาหาร เช่นการเดินตลาด, การเรียนแกะสลักผลไม้	36 36.0	38 38.0	20 20.0	4 4.0	1 1.0	4.20	มาก	4
ภาษาที่ใช้ในการเรียนการสอน	55 55.0	30 30.0	12 12.0	2 2.0	61 61.0	4.32	มาก	3
ระยะเวลาที่ใช้ในการเรียนการสอน	18 18.0	52 52.0	27 27.0	2 2.0	0 0.0	3.86	มาก	6
ตำราทำอาหาร และ เครื่องปรุงที่สามารถหาซื้อได้ที่โรงเรียน	53 53.0	34 34.0	11 11.0	2 2.0	0 0.0	4.40	มาก	1
โรงเรียนได้การรับรอง หรือ มาตรฐาน	30 30.0	32 32.0	22 22.0	10 10.0	4 4.0	3.76	มาก	7
การมี Certificate ให้กับนักท่องเที่ยวดู	12 12.0	20 20.0	28 28.0	21 21.0	17 17.0	2.84	ปานกลาง	8
ค่าเฉลี่ยรวม						3.96	มาก	

จากตารางที่ 4.14 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกเรียนทำอาหารไทยของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.96 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกเรียนทำอาหารไทยสูงที่สุดคือ ตำราทำอาหาร และ เครื่องปรุงที่สามารถหาซื้อได้ที่โรงเรียน 4.40 รองลงมา จะมีหลายปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยค่อนข้างใกล้เคียงกันได้แก่ ความหลากหลายของคอร์สที่มีให้เลือก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 และภาษาที่ใช้ในการสอน มีค่าเฉลี่ย 4.32

ตารางที่ 4.15 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
ค่าใช้จ่ายเปรียบเทียบกับโรงเรียนสอนทำอาหารไทยที่อื่น	21 21.88	40 41.67	33 34.38	2 2.08	0 0.00	3.79	มาก	2
ความเหมาะสมของราคาค่าเรียนต่อคอร์ส	31 32.29	50 52.08	15 15.63	2 2.08	0 0.00	4.06	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม						3.93	มาก	

จากตารางที่ 4.15 พบว่า ปัจจัยด้านราคามีผลต่อการเลือกเรียนเรียนทำอาหารไทยของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.93 ซึ่งปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกเรียนทำอาหารไทยสูงที่สุด ได้แก่ ความเหมาะสมของราคาค่าเรียนต่อคอร์ส มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06 รองลงมา ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเปรียบเทียบกับโรงเรียนสอนทำอาหารไทยที่อื่นมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.79

ตารางที่ 4.16 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
การตั้งอยู่ในเขตตัวเมืองเชียงใหม่	12 12.90	29 31.18	34 36.56	14 15.05	4 4.3	3.35	ปานกลาง	3
สถานที่ตั้งอยู่ที่หาได้ง่าย สะดวกในการติดต่อ	19 20.21	36 38.30	32 34.04	7 7.45	0 0.00	3.73	มาก	2
ทางโรงเรียนจักรธรรพ์-ส่ง	45 45.00	31 31.00	19 19.00	5 5.00	0 0.00	4.17	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม						3.75	มาก	

จากตารางที่ 4.16 พบว่า ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมีผลต่อการเลือกเรียนทำอาหารไทยของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกเรียนทำอาหารไทยสูงที่สุด ได้แก่ การที่โรงเรียนจักรธรรพ์-ส่ง ให้ความสะดวกสบายแก่นักท่องเที่ยว โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 รองลงมา ได้แก่ โรงเรียนตั้งอยู่ในสถานที่หาได้ง่ายและสะดวกในการติดต่อ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.73

ตารางที่ 4.17 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
ส่วนลดเมื่อมีการลงเรียนหลายคอร์ส	6 6.12	29 29.59	41 41.84	15 15.31	7 7.14	3.17	ปานกลาง	5
ส่วนลดเมื่อมีการลงเรียนคอร์สเป็นกลุ่ม	11 11.22	23 23.47	35 35.71	21 21.43	8 8.16	3.19	ปานกลาง	4
มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในสื่อต่างๆเช่นแผ่นพับ,แมกซิ่งการท่องเที่ยว	12 12.24	22 22.45	41 41.84	18 18.37	5 5.10	3.19	ปานกลาง	3
ถูกแนะนำโดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	24 24.00	33 33.00	31 31.00	9 9.00	3 3.00	3.74	มาก	2
มี Websit เป็นของตัวเองที่สามารถค้นหาทางอินเตอร์เน็ตได้	41 41.41	36 36.36	12 12.712	6 6.06	4 4.04	4.07	มาก	1
มีของแถมหรือของขวัญ	5 5.05	22 22.22	41 41.41	20 20.20	11 11.11	2.97	ปานกลาง	6
ค่าเฉลี่ยรวม						3.39	ปานกลาง	

จากตารางที่ 4.17 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีผลต่อการเลือกเรียนทำอาหารไทยของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.39 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกเรียนทำอาหารไทยสูงที่สุด คือการที่โรงเรียนสอนทำอาหารไทยมีเว็บไซต์เป็นของตนเอง สามารถเข้าไปหาข้อมูลได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.07 รองลงมาคือการที่โรงเรียนสอนทำอาหารไทย มีชื่ออยู่ในรายชื่อของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย หรือถูกแนะนำจากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.74

ตารางที่ 4.18 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านบุคลากรผู้ให้บริการ

ปัจจัยด้านบุคลากรผู้ให้บริการ	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
ประสบการณ์ของครูผู้สอน	52 52.53	43 43.43	4 4.04	0 0.00	0 0.00	4.46	มาก	4
ทักษะในการสอนของครูและ ความสามารถในการถ่ายทอด	68 68.69	27 27.27	2 2.02	2 2.02	0 0.00	4.61	มากที่สุด	1
คุณภาพในการให้บริการ	59 59.60	37 37.37	2 2.02	1 1.01	0 0.00	4.55	มากที่สุด	3
ความรู้ความสามารถของ เจ้าหน้าที่	64 64.65	30 30.30	5 5.00	0 0.00	0 0.00	4.58	มากที่สุด	2
ค่าเฉลี่ยรวม						4.55	มากที่สุด	

จากตารางที่ 4.18 พบว่า ปัจจัยด้านบุคลากรผู้ให้บริการมีผลต่อการเลือกเรียนทำอาหารไทยของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.55 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกเรียนทำอาหารสูงที่สุด ได้แก่ ทักษะในการสอนของครูและความสามารถในการถ่ายทอดมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.61 รองลงมาเป็น ความรู้ความสามารถของเจ้าหน้าที่ และคุณภาพของการให้บริการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.58 และ 4.55 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.19 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ

ปัจจัยด้าน	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
รูปแบบสถานที่ในแบบไทย	27 27.00	43 43.00	25 25.00	5 5.00	0 0.00	3.97	มาก	5
ความสะอาดของห้องเรียน และพื้นที่โรงเรียน	70 70.00	24 24.00	6 6.00	0 0.00	0 0.00	4.65	มากที่สุด	1
การบำรุงรักษาอุปกรณ์ให้มี สภาพดี	58 58.00	33 33.00	9 9.00	0 0.00	0 0.00	4.47	มาก	2
การจัดพื้นที่การเรียนอย่าง เหมาะสม และมีพื้นที่เพียงพอ	44 44.00	45 45.00	11 11.00	0 0.00	0 0.00	4.40	มาก	3
สิ่งแวดล้อมบริเวณโดยรอบ โรงเรียน	37 37.00	50 50.00	11 11.00	1 0.00	0 0.00	4.30	มาก	4
ค่าเฉลี่ยรวม						4.37	มาก	

จากตารางที่ 4.19 พบว่า ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพมีผลต่อการเลือกเรียนโรงเรียนทำอาหารไทยของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกเรียนทำอาหารไทยมากที่สุด คือความสะอาดของห้องเรียนและพื้นที่โรงเรียน มีค่าเฉลี่ย 4.65 รองลงมาคือการมีการบำรุงรักษาอุปกรณ์ให้อยู่ในสภาพที่ดี นำไปช้อยู่เสมอ 4.47 และ การจัดพื้นที่การเรียนอย่างเหมาะสม ให้มีพื้นที่เพียงพอ สะดวกในการเรียนการสอน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40

ตารางที่ 4.20 แสดงร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ

ปัจจัยด้าน	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
ระยะเวลาที่ใช้ในการเรียนการสอน	18 18.00	53 53.00	28 28.00	1 1.00	0 0.00	3.99	มาก	4
ตารางของคอร์สที่จะทำการสอน	22 22.22	41 41.41	31 31.31	5 5.05	0 0.00	3.90	มาก	5
ระบบการบริการที่ดี	27 27.27	45 45.45	23 23.23	4 4.04	0 0.00	4.03	มาก	3
ความสะดวกในการชำระเงิน	25 25.25	39 39.39	28 28.28	7 7.07	0 0.00	3.86	มาก	6
ความสะดวกในการจอง	39 39.39	40 40.40	18 18.18	2 2.02	0 0.00	4.24	มาก	2
การต้อนรับและการให้บริการทั้งก่อนและหลังการใช้บริการ	47 47.47	43 43.43	9 9.09	0 0.00	0 0.00	4.46	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม						4.08	มาก	

จากตารางที่ 4.20 พบว่า ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการมีผลต่อการเลือกเรียนทำอาหารไทยของผู้ตอบแบบสอบถาม เฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่ามีผลต่อการเลือกเรียนทำอาหารไทยสูงที่สุด ได้แก่การต้อนรับและการให้บริการทั้งก่อนและหลังการใช้บริการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 รองลงมา ได้แก่ ความสะดวกในการจอง และ ระบบการบริการที่ดีของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 และ 4.03 ตามลำดับ

4.4.2 การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดและกลยุทธ์ทางการตลาด

จากข้อมูลแบบสอบถามที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เข้ามาเรียนทำอาหารไทย จำนวน 100 ราย ซึ่งได้ผลดังข้อมูลในข้างต้นและได้มีการนำมาวิเคราะห์ผลของพฤติกรรมของผู้บริโภคและผลของส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 7 ด้าน จากผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ที่เป็นเพศหญิงที่มีช่วงอายุน้อยกว่า 25 ปี ที่ เป็นนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาเพื่อท่องเที่ยว โดยผู้ที่เข้ามาเรียนส่วนมากจะเป็นผู้ที่ชื่นชอบอาหารไทยเป็นทุนเดิม และต้องการเรียนเพื่อนำไปประกอบอาหารเองที่บ้านเป็นส่วนใหญ่ แต่ก็จะมีบ้างบางรายที่เข้ามาเรียนเพื่อต้องการนำไปเปิดร้านอาหารไทย สำหรับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกเรียนทำอาหารไทยสามารถสรุปได้ดังตารางที่ 4.21

ตารางที่ 4.21 ตารางสรุปปัจจัยหลัก ของส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกเรียนทำอาหารไทยของนักท่องเที่ยว

ปัจจัยด้าน	ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญ	แปลผล	ลำดับที่
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	3.96	มาก	4
ปัจจัยด้านราคา	3.93	มาก	6
ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	3.94	มาก	5
ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด	3.39	ปานกลาง	7
ปัจจัยด้านบุคลากรผู้ให้บริการ	4.55	มากที่สุด	1
ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ	4.37	มาก	2
ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ	4.08	มาก	3

พบว่านักท่องเที่ยวที่ทำการตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญในปัจจัยด้านต่างๆ ในการเลือกโรงเรียนสอนทำอาหารไทยในระดับที่มาก โดยจะให้ความสำคัญของปัจจัยทางด้านบุคลากรผู้ให้บริการในระดับที่มากที่สุด ซึ่งจะได้นำข้อมูลเหล่านี้มาวิเคราะห์ความต้องการและนำมากำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดได้ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

จากข้อมูลพฤติกรรมของผู้บริโภคที่นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ต้องการให้คอร์สเรียนมีระยะเวลาในการเรียนการสอนเป็นเวลา 1 วัน ภาษาที่ใช้ในการเรียนการสอนเป็นภาษาอังกฤษ แต่ยังคงมีนักเรียนจำนวนหนึ่ง ซึ่งเป็นชาติที่ไม่ได้ใช้ภาษาอังกฤษเป็นหลักเช่น ชาวฝรั่งเศส ชาวญี่ปุ่น

มีความต้องการให้มีคอร์สที่เปิดสอนในภาษาดังกล่าว นอกจากนี้จากแบบสอบถามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในด้านผลิตภัณฑ์พบว่านอกจากตำราอาหารและเครื่องปรุงที่ทางโรงเรียนจัดให้แล้ว ความหลากหลายของคอร์สและภาษาที่ใช้ในการสอนเป็นปัจจัยที่ได้ถูกให้ความสำคัญในระดับที่มากรองลงมา ซึ่งถือว่าปัจจัยทางด้านภาษาเป็นปัจจัยที่จะนำไปกำหนดกลยุทธ์เพื่อให้แตกต่างจากจากโรงเรียนสอนทำอาหารไทยแห่งอื่น

ออกแบบการเรียนการสอนโดยให้มีการสอนในรูปแบบองค์รวม โดยให้ความรู้ทั้งวิธีการประกอบอาหาร คุณสมบัติของส่วนประกอบแต่ละชนิด ประโยชน์ที่จะได้รับจากการทำอาหาร การประยุกต์ใช้วัตถุดิบต่างๆในการประกอบอาหาร

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงเรียนสอนทำอาหารไทย ซึ่งแต่ละโรงเรียนจะมีเอกลักษณ์เฉพาะของโรงเรียนของตนเอง และมีการกำหนดและออกแบบผลิตที่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงเห็นว่าการทำงานโรงเรียนสอนทำอาหารได้ทำการออกแบบผลิตภัณฑ์โดยการให้ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ไม่ว่าจะเป็น ชนิดของอาหารที่เลือก รวมถึงภาษาที่ใช้ในการเรียนการสอน ซึ่งทางโรงเรียนสอนทำอาหารไทยจะทำการจัดแบ่งคอร์ส การเรียนการสอนให้นักท่องเที่ยวเลือกทั้งแบบ

- คอร์สทั่วไป ทำการเรียนการสอนโดยภาษาอังกฤษโดยจะมีการกำหนดจำนวนนักท่องเที่ยว ต่อ คอร์ส ไม่เกิน 10 คน ซึ่งจะมีให้เลือกทั้งหมด 4 คอร์ส โดยแต่ละคอร์สจะมีชนิดอาหารแตกต่างกันไป และมีกิจกรรมพิเศษที่นอกเหนือจากการเรียนการสอนทำอาหารแตกต่างกันไป เช่น การพาไปเลือกซื้อของในตลาด การสอนแกะสลักผลไม้ เป็นต้น ซึ่งในแต่ละคอร์สจะเป็นคอร์สที่ใช้สอนประจำในแต่ละวัน

- คอร์สพิเศษ สอนแบบเฉพาะกลุ่ม โดยนักท่องเที่ยวสามารถจัดกลุ่มไม่เกิน 5 คน จำนวนชนิดอาหารที่จะทำการสอน 6 ชนิด/คอร์ส ซึ่งสามารถเลือกชนิดอาหารที่ต้องการเรียนเองได้ รวมถึงการเลือกเรียนในภาษาอื่นนอกเหนือจากภาษาอังกฤษ เช่น ญี่ปุ่น ฝรั่งเศส เป็นต้น

ด้านราคา

จากข้อมูลของการวิเคราะห์ปัจจัยทางด้านราคาซึ่งมีระดับความสำคัญในระดับมาก โดยผู้ตอบแบบสอบถามได้มีการพิจารณาถึงความเหมาะสมของราคาค่าเรียนต่อคอร์ส อีกทั้งได้มีการเปรียบเทียบราคากับผู้ขายรายอื่น ซึ่งทำให้ทางโรงเรียนสอนทำอาหารไทยได้มีการพิจารณาความเหมาะสมในการกำหนดราคาให้เหมาะสมตามข้อมูลที่ได้จากพฤติกรรมของผู้บริโภค ซึ่งนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ เห็นว่าค่าใช้จ่ายสำหรับการเรียนทำอาหารไทยต่อคอร์ส รายการอาหารจำนวน 5-7 ชนิด เป็นเงิน 800-1,200 บาท เป็นราคาที่เหมาะสม โดยควรให้มีกิจกรรมอื่นเพิ่มเติมในคอร์ส เช่น การไปเลือกซื้อของในตลาด การเรียนแกะสลักผลไม้ เป็นต้น อีกทั้งราคาค่าเรียน

ต่อคอร์สของโรงเรียนสอนทำอาหารไทยแห่งอื่น ๆ จะมีราคาอยู่ในช่วงราคาดังกล่าว ดังนั้นในการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์จะทำการกำหนดรายละเอียดดังนี้

- คอร์สทั่วไป ทำการกำหนดราคาอยู่ที่ 950 บาท/คน/คอร์ส ซึ่งจะมีอาหารจำนวน 6 ชนิดที่จะทำการสอนในแต่ละคอร์ส โดยภาษาที่ใช้ในการเรียนการสอนคือภาษาอังกฤษ จำนวนนักท่องเที่ยวต่อคอร์สละ 10 คน แต่เพิ่มได้ไม่เกิน 12 คนต่อคอร์ส

- คอร์สพิเศษ ทำการกำหนดราคาอยู่ที่ 1500 บาท/คน/คอร์ส ซึ่งจะเป็นคอร์สที่มีนักท่องเที่ยวจำนวนไม่เกิน 5 คนต่อคอร์ส โดยให้นักท่องเที่ยวจับกลุ่มมาเรียนเองได้และสามารถเลือกชนิดอาหารที่ต้องการเรียนเองได้ รวมถึงสามารถเลือกภาษาที่ต้องการเรียนได้ 3 ภาษาคือ ภาษาอังกฤษ ภาษาฝรั่งเศส และ ภาษาญี่ปุ่น

ด้านสถานที่ตั้ง

จากข้อมูลของแบบสอบถามพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญของสถานที่ตั้งของโรงเรียนให้หาได้ง่าย สะดวกในการติดต่อ และ การที่โรงเรียนจัดรถรับส่ง ดังนั้นเพื่อให้เกิดความสะดวกในการทำงาน และ เพิ่มโอกาสในการจัดจำหน่าย จึงจะทำการแบ่งที่ตั้งของสถานที่ตั้งของโรงเรียนสอนทำอาหารไทยเป็นสองแห่ง คือแห่งแรกเป็นส่วนของ สำนักงานขายหรือ สำหรับติดต่อสอบถาม และ แห่งที่สองเป็นตัวโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

ในส่วนของสถานที่ตั้งที่เป็นสำนักงานขาย จะตั้งให้อยู่บริเวณประตูท่าแพ เนื่องจาก เป็นย่านใจกลางเมือง ใกล้แหล่งท่องเที่ยว และ ที่พักของนักท่องเที่ยว รวมถึงบริษัททัวร์ต่างๆ เพื่อเป็นศูนย์กลางในการติดต่อประสานงาน รวมถึงการเพิ่มโอกาสในการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการในส่วนของสถานที่เรียน ได้กำหนดให้มีที่ตั้งอยู่ห่างออกจากตัวเมืองเนื่องจากการเช่าพื้นที่ในเขตใจกลางเมืองจะมีค่าใช้จ่ายในด้านค่าเช่าสถานที่ค่อนข้างสูง แต่จะกำหนดให้ที่สถานที่เรียนนั้นตั้งอยู่ในเขต เนื่องจากต้องการความสะดวกสบาย รวมถึงประหยัดเวลาในการเดินทาง เนื่องจากมักจะมีนักท่องเที่ยวมาใช้บริการหลายคนที่จะมีปัญหาเรื่องเวลาเรียนที่ค่อนข้างกระชั้นชิดกับการเดินทางกลับ ซึ่งทางโรงเรียนจะได้จัดให้มีการจัดรถรับ-ส่ง นักเรียนจากสำนักงานขายในเมืองไปยังโรงเรียนบริการให้กับนักท่องเที่ยว

ส่วนของช่องทางการจัดจำหน่ายนั้น ทางโรงเรียนได้เปิดให้มีการสมัครเรียนได้หลายทาง นอกเหนือจากการตั้งสำนักงานขายเพื่อให้นักท่องเที่ยวมาติดต่อได้เองแล้ว ยังมีการสร้าง Website เพื่อให้นักท่องเที่ยวสามารถหาข้อมูลได้ทางอินเทอร์เน็ต และสามารถจองหรือซื้อคอร์ส ผ่านทางอินเทอร์เน็ตได้ นอกจากนี้ยังมีการขายผ่านทาง ตัวแทนท่องเที่ยวต่างๆ

ด้านการส่งเสริมการตลาด

จากผลการวิเคราะห์พฤติกรรมการรับรู้ข้อมูลข่าวสารของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย พบว่านักท่องเที่ยวรับรู้ข้อมูลผ่านทางหนังสือแนะนำการท่องเที่ยวเป็นส่วนใหญ่ รวมถึงการรับทราบข้อมูลผ่านทาง Internet และจากแผ่นพับโบรชัวร์ที่ทางโรงเรียนได้นำไปวางไว้ตามที่พักของนักท่องเที่ยว และ ตามตัวแทนการท่องเที่ยวต่างๆ นอกจากนี้จากข้อมูลปัจจัยด้านการส่งเสริมทางการตลาดที่ได้จากแบบสอบถามพบว่านักท่องเที่ยวส่วนมาก ต้องการที่จะรับรู้ข่าวสารจากใน Website ซึ่งทางโรงเรียนสอนทำอาหารไทยควรมีการจัดทำ Website ของโรงเรียน เพื่อให้นักท่องเที่ยวสามารถหาข้อมูลได้จากทาง Internet ได้ง่าย การที่โรงเรียนสอนทำอาหารไทยมีรายชื่อขึ้นอยู่กับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยก็เป็นส่วนสำคัญ เนื่องจากนักท่องเที่ยวจำนวนมากที่ได้อ่านเข้าไปขอข้อมูลการท่องเที่ยวผ่านการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย อีกทั้งยังถือว่าแหล่งท่องเที่ยวที่ขึ้นทะเบียนกับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยนั้นมีความน่าเชื่อถือในระดับหนึ่ง ซึ่งทางโรงเรียนสอนทำอาหารไทยจะได้ทำการไปลงชื่อไว้กับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่า การประชาสัมพันธ์ค่อนข้างประสบความสำเร็จมากที่สุดคือ การประชาสัมพันธ์จากการบอกต่อกันระหว่างนักท่องเที่ยว รวมถึงการที่โรงเรียนสอนทำอาหารไทยมีรายชื่ออยู่ในนิตยสารแนะนำการท่องเที่ยวชั้นนำ เช่น Lonely Planet, Rough Guild (ภาคผนวกข: 101)จะทำให้โรงเรียนสอนทำอาหารไทยเป็นที่รู้จักมากขึ้น ซึ่งในการที่จะสามารถมีรายชื่ออยู่ในหนังสือแนะนำเที่ยวเหล่านี้จำเป็นต้องได้รับการแนะนำจากเหล่านักท่องเที่ยวที่เคยมาใช้บริการ ดังนั้นทางโรงเรียนจึงเน้นให้มีการประชาสัมพันธ์เพื่อกระตุ้นการเข้ามาใช้บริการของนักท่องเที่ยว ในขณะที่เดียวกันก็ต้องให้นักท่องเที่ยวได้รับการบริการไปอย่างดีที่สุดและประทับใจมากที่สุด ซึ่งทางโรงเรียนสอนทำอาหารไทยจะได้กำหนดกลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดดังนี้

1. การจัดทำ Website โรงเรียนสอนทำอาหารไทย

เพื่อเป็นช่องทางหลักที่จะเข้าไปสู่กลุ่มเป้าหมายได้ซึ่งนักท่องเที่ยวมีความสะดวก สามารถเข้ามาค้นหาข้อมูลของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย คอร์สเรียนที่เปิดสอน รวมถึงการจองผ่าน Website

2. แผ่นพับประชาสัมพันธ์

แผ่นพับประชาสัมพันธ์โรงเรียนสอนทำอาหารไทย ที่จะนำไปแจกจ่ายตามที่พำนักของนักท่องเที่ยวและกลุ่มลูกค้า รวมถึงตัวแทนท่องเที่ยวต่างๆ เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้พบเห็นและเป็นทางเลือกในการเลือกทำกิจกรรมของนักท่องเที่ยว

3. การลงโฆษณาประชาสัมพันธ์ในหนังสือแนะนำเที่ยว

เพื่อเผยแพร่ข้อมูลและประชาสัมพันธ์โรงเรียนสอนทำอาหารไทย ให้กับนักท่องเที่ยวที่มีความสนใจ ซึ่งนอกจากจะทำการประชาสัมพันธ์ผ่านทางหนังสือแนะนำเที่ยวท้องถิ่นแล้ว ทางโรงเรียนจะเน้นในเรื่องการบริการที่ดี เพื่อให้เกิดการตลาดแบบปากต่อปากระหว่างนักท่องเที่ยวด้วยกันและตั้งเป้าไว้ว่าโรงเรียนสอนทำอาหารไทยจะได้รับเลือกให้ลงประชาสัมพันธ์ในหนังสือแนะนำเที่ยวชั้นนำของต่างประเทศ เช่น Lonely Planet, Rough Guide

4. การขึ้นชื่อ โรงเรียนสอนทำอาหารไทยกับ การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยจะเป็นสถานที่ที่มีนักท่องเที่ยวสามารถติดต่อเพื่อขอข้อมูลและการแนะนำการท่องเที่ยว ซึ่งเห็นว่าเป็นช่องทางหนึ่งที่สำคัญที่จะเป็นการประชาสัมพันธ์โรงเรียนสอนทำอาหารไทยให้เป็นที่รู้จักได้

5. ค่าคอมมิสชัน

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่าลูกค้าที่เข้ามานั้นมาจากการจำหน่ายผ่านตัวกลางการท่องเที่ยวประมาณ 50% ของยอดขายทั้งหมด (ภาคผนวกข: 103) โดยในการจำหน่ายผ่านตัวแทนท่องเที่ยวนั้นทางโรงเรียนได้มีการให้ค่าคอมมิสชันแก่ ตัวแทนท่องเที่ยวที่จัดหาลูกค้าให้กับทางโรงเรียนซึ่งจะทำการคิดค่าคอมมิสชันให้กับตัวแทนท่องเที่ยวรายละ 250 บาท เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขาย จากการจำหน่ายผ่านตัวแทนท่องเที่ยว โดยในปีที่ 2 ที่มีการตั้งเป้าหมายให้มีการเพิ่มขึ้นของลูกค้าจากปีที่ 1 เป็นจำนวนมาก จึงมีการเน้นการจำหน่ายผ่านตัวแทนท่องเที่ยว ให้เป็น 75% ของยอดขายทั้งหมด

6. ของสมนาคุณ

ทางโรงเรียนจะทำการจัดของสมนาคุณให้แก่นักเรียนเช่น ผ้ากันเปื้อน นอกเหนือจากหนังสือทำอาหารที่จะจัดให้แก่นักเรียนทุกคนที่เข้ามาใช้บริการ

ตารางที่ 4.22 แสดงค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดของโรงเรียนทำอาหารไทย

กิจกรรม	ประมาณการค่าใช้จ่ายทางการตลาด (บาท)					
	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การโฆษณาประชาสัมพันธ์						
จัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์	5,000	40,000	60,000	63,000	66,150	69,458
การจัดทำ website โรงเรียนสอนทำอาหารไทย	15,000	5,000	5,250	5,513	5,788	6,078
การประชาสัมพันธ์ ในหนังสือนำเที่ยวของ เชียงใหม่	3,500	7,000	7,350	7,718	8,103	8,509
การประชาสัมพันธ์ ในเว็บไซต์การท่องเที่ยว	4,800	4,800	5,040	5,292	5,557	5,834
ของสมนาคุณ	7,500	100,000	175,000	190,000	215,000	240,000
ค่าคอมมิสชั่น		252,788	657,248	481,982	537,969	591,766
รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาด	35,800	409,588	909,888	753,504	838,567	921,644

ด้านบุคลากร

จากแบบสอบถามพบว่าบุคลากรถือว่าเป็นปัจจัยที่ทางนักท่องเที่ยวดูได้ให้ความสำคัญมากที่สุด ในการเลือกโรงเรียนสอนทำอาหารไทย ไม่ว่าจะเป็นทางด้านทักษะในการสอนของครูและความสามารถในการถ่ายทอด และความรู้ความสามารถของเจ้าหน้าที่ ซึ่งจากความต้องการของนักเรียนที่มีความต้องการที่จะเรียนภาษาอื่นนอกเหนือจากภาษาอังกฤษแล้ว ทางโรงเรียนสอนทำอาหารไทย จะทำการสรรหาครูผู้สอนที่มีความรู้ความสามารถทั้งในด้านการทำอาหาร และที่มีความรู้ความสามารถทางด้านภาษาอื่นๆเช่น ภาษาฝรั่งเศส และ ภาษาญี่ปุ่นเพิ่มเติมจากภาษาอังกฤษ อีกทั้งครูผู้สอนยังต้องมีใจรักในการบริการ(Service mind) และควรมีความสามารถในด้านการสื่อสารและการถ่ายทอดความรู้ ซึ่งทางโรงเรียนจะได้มีการอบรมให้ความรู้เรื่องการทำอาหารและเทคนิคการสอนใน ก่อนที่จะให้ครูผู้สอนเหล่านี้ก่อนที่จะให้ดำเนินการสอนนักเรียนได้ รวมถึงการอบรมทางด้านจิตสำนึกในการบริการให้แก่พนักงานทุกคน

ด้านการนำเสนอทางลักษณะทางกายภาพ

ในส่วนของการนำเสนอทางกายภาพนั้นเนื่องจากทางลูกค้าชาวต่างชาติที่เข้ามาเรียนทำอาหารไทยนั้นได้ให้ความสำคัญกับปัจจัยทางกายภาพในระดับที่มาก โดยเฉพาะปัจจัยย่อยในเรื่องความสะอาดของห้องเรียนและพื้นที่โรงเรียน รองลงมาคือการมีการบำรุงรักษาอุปกรณ์ให้อยู่ในสภาพดีน่าใช้ ดังนั้นทางโรงเรียนจึงเน้นในด้านความสะอาดและความเหมาะสมของอาคารสถานที่ ซึ่งทางโรงเรียนจะได้ทำการให้ความสำคัญของความสะอาดพื้นที่อาคารเรียนซึ่งได้มีการ

จัดจ้างแม่บ้านจำนวน 2 คนในการดูแลเรื่องความสะอาดของอาคารสถานที่นอกเหนือไปจากการช่วยจัดเตรียมวัตถุดิบ นอกจากนี้ยังคงให้ความสำคัญเรื่องการดูแลอุปกรณ์ที่ใช้ในการเรียนการสอน โดยจะเห็นได้ว่าในส่วนของอุปกรณ์เครื่องครัวที่ถือว่าเป็นวัสดุสิ้นเปลืองเนื่องจากมีอายุการใช้งานสั้นนั้น ทางโรงเรียนจะจัดงบประมาณเพื่อจัดซื้ออุปกรณ์เครื่องครัวใหม่ทุกปี ในส่วนของพื้นที่สำหรับการจัดตั้งโรงเรียนสอนทำอาหารไทยนั้น เนื่องจากเค้าโครงเดิมเป็นบ้านในรูปแบบทรงไทย จึงจะได้มีการปรับปรุงพื้นที่โดยรักษาโครงสร้างเดิมของบ้าน ไว้เพื่อให้บรรยากาศของสถานที่สอดคล้องกับความรู้สึกรักของนักท่องเที่ยวที่มาเรียนทำอาหารไทย เรียนรู้วัฒนธรรมของความเป็นไทย โดยจะทำการปรับปรุงในส่วนชั้นล่างให้เป็นสถานที่เรียนและสอนโดยจัดแบ่งเป็นพื้นที่สำหรับเรียน 2 ห้อง มีพื้นที่ส่วนกลางเพื่อพักรับประทานอาหารและพักผ่อนหย่อนใจ มีการแยกส่วนของการเตรียมและล้างทำความสะอาดออกเป็นสัดส่วนอย่างชัดเจน ในส่วนของบริเวณพื้นที่ด้านข้างรอบๆอาคาร จะแบ่งเป็นแปลงปลูกผักสวนครัวหรือเครื่องปรุงต่างๆที่ใช้ประกอบอาหารเพื่อให้นักท่องเที่ยวสามารถเรียนรู้ ถึงลักษณะของส่วนประกอบที่ใช้ทำอาหารได้ นอกจากนี้ชั้นบนของบ้าน จะจัดทำเป็นส่วนแสดงเครื่องมือเครื่องใช้ในการทำอาหาร รวมถึงรูปภาพและข้อมูลวัฒนธรรมการทำอาหารของไทยแต่สมัยโบราณ เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้มีโอกาสรับรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรมการทำอาหารของไทย

ด้านกระบวนการ

เพื่อให้สอดคล้องกับความคาดหวังของลูกค้าในเรื่องการต้อนรับและการให้บริการทั้งก่อนและหลังการใช้บริการซึ่งลูกค้าได้ให้ความสำคัญมากนั้น ทางโรงเรียนได้จัดแบ่งพนักงานที่ให้บริการแต่ละฝ่ายอย่างชัดเจน โดยเน้นให้พนักงานทุกคนต้องมีจิตสำนึกที่ดีรักในการให้บริการให้การบริการแก่ลูกค้าอย่างรวดเร็วและแม่นยำ เพื่อให้เกิดความพึงพอใจแก่ลูกค้ามากที่สุด โดยแต่ละวันทางโรงเรียนจะได้จัดรถไปรับ-ส่งนักท่องเที่ยวที่สำนักงานขาย ซึ่งเจ้าหน้าที่ที่เป็นพนักงานขายจะทำการดำเนินการเช็คเรื่องรายละเอียดและความเรียบร้อยของนักท่องเที่ยวในแต่ละคอร์ส ก่อนที่จะประสานงานต่อกับครูผู้สอน ในการเรียนการสอนแต่ละคอร์สจะมีกิจกรรมอื่นๆเช่น การพาไปเยี่ยมชมตลาด หรือการเรียนสอนแกะสลักผักผลไม้ แตกต่างกันไปตามแต่ละคอร์ส ซึ่งจะมีครูผู้สอนทำหน้าที่ดูแลรับผิดชอบตลอดทั้งคอร์ส นอกจากนี้ทางโรงเรียนจะได้จัดช่องทางเพื่อให้ลูกค้าสามารถแนะนำการบริการ เช่นทางอินเตอร์เน็ต หรือเอกสารแนะนำการบริการ เพื่อที่ทางโรงเรียนจะได้นำไปปรับปรุงต่อไป โดยนักท่องเที่ยวสามารถเลือกเรียนได้ตามตารางเรียนที่กำหนดไว้เพื่อความสะดวก ปัจจัยในกระบวนการให้บริการในด้านความสะดวกในการจอง และระบบการบริการที่ดีของโรงเรียนสอนทำอาหารไทยก็ถือเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ทางนักเรียนได้ให้ความสำคัญมาก ดังนั้นทางโรงเรียนจึงได้จัดการทางด้านการจองเรียนโดยสามารถจองผ่านได้ทั้งตัวแทนท่องเที่ยว, การติดต่อสอบถามผ่านทางสำนักงานขายหรือการจองผ่านทาง Internet

4.4.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

การตลาดภายนอก (External Marketing) เน้นการเรียนการสอนแบบองค์รวม โดยนอกจากการเรียนการสอนการทำอาหารไทยแล้วจะทำการสอนถึงคุณประโยชน์ของอาหารแต่ละชนิด ให้ความรู้ด้านประโยชน์และคุณสมบัติต่างของส่วนประกอบที่นำมาใช้ในการปรุงอาหาร นอกจากนี้รวมถึงสุขอนามัยในการปรุงอาหาร

การตลาดภายใน (Internal Marketing) ให้ความสำคัญกับคุณภาพการสอนและการบริการ เน้นในเรื่องคุณภาพในการให้บริการ การมีใจรักในการบริการของครูผู้สอน และเจ้าหน้าที่ โดยจะมีการประชุม และประเมินผลการทำงานของบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ

การตลาดปฏิสัมพันธ์ (Interactive Marketing) โรงเรียนสอนทำอาหารไทยเน้นการให้บริการที่มีคุณภาพ สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ทั้งในด้านความรู้ของอาหารไทย รวมถึงความสนุกสนาน การสร้างมิตรภาพระหว่างนักท่องเที่ยวที่เข้าร่วมในชั้นเรียนเอง และระหว่างนักท่องเที่ยวกับบุคลากรของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

4.4.4 การพยากรณ์รายได้

เนื่องจากโรงเรียนสอนทำอาหารไทยได้เปิดสอนการทำอาหารไทยใน 2 รูปแบบได้แก่ คอร์สทั่วไป และคอร์สพิเศษ จึงจะทำการประมาณการยอดขายและจำนวนนักท่องเที่ยวที่มาเรียนเป็น 2 ลักษณะทั้งนักเรียนที่เข้ามาเรียนในคอร์สทั่วไป และ นักเรียนที่เข้ามาเรียนคอร์สพิเศษ โดยอ้างอิงข้อมูลที่ได้จากผู้ประกอบการและ ข้อมูลของนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่

1. สภาพโดยทั่วไปของธุรกิจการท่องเที่ยวนั้นยอดขายของสินค้าหรือการบริการจะขึ้นอยู่กับฤดูกาล ดังนั้น จึงจะทำการพยากรณ์รายได้ของธุรกิจโดยแบ่งเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงในฤดูกาลท่องเที่ยวและนอกฤดูกาลท่องเที่ยว ซึ่งพิจารณาจากข้อมูลสถิตินักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เข้ามาในจังหวัดเชียงใหม่ของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย พบว่าในช่วง 1 ปีการท่องเที่ยว จะมีจำนวน 5 เดือนที่จะมีนักท่องเที่ยวเข้ามาเป็นเยี่ยมเยือนจังหวัดเชียงใหม่ในปริมาณค่อนข้างมาก ดังนั้นจึงทำการจัดแบ่งฤดูกาลท่องเที่ยวเป็นดังนี้

- ช่วงในฤดูกาลท่องเที่ยว (High Season) กำหนดให้เป็น 5 เดือนต่อปี
- ช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยว (Low Season) กำหนดให้เป็น 7 เดือน ต่อปี

2. เนื่องจากค่าเฉลี่ยสัดส่วนของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาพำนักยังจังหวัดเชียงใหม่ ในช่วง Low Season คิดเป็นร้อยละ 60-70 ของนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาในช่วง High Season (ภาคผนวก ข) ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลที่ได้จากผู้ประกอบการว่า จำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาใช้บริการในช่วง low season จะเป็นร้อยละ 60 ของช่วง High Season

(ภาคผนวก ก:103) ดังนั้นในการ กำหนดสัดส่วนของนักท่องเที่ยวที่เข้ามาใช้บริการในปีแรกของการดำเนินการ จะกำหนดให้มีนักท่องเที่ยวในช่วง Low Season คิดเป็นร้อยละ 60-70 ของช่วง High Season

3. กำหนดให้อัตราการเพิ่มของยอดขายเพิ่มขึ้นปีละ 10% ต่อคอร์ส อ้างอิงตาม อัตรา การเพิ่มขึ้นเฉลี่ยของนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาในจังหวัดเชียงใหม่เฉลี่ยในช่วง 7 ปีที่ผ่านมาซึ่งจะมีค่าเฉลี่ยปีละ 12% โดยประมาณ (ภาคผนวก ข: 119)

4. จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ โรงเรียนทำอาหารไทยในอำเภอเมืองจังหวัด เชียงใหม่ ช่วงแรกของการดำเนินการนักท่องเที่ยวจะเข้ามาใช้บริการประมาณร้อยละ 50-80 ของจำนวนนักท่องเที่ยวที่สามารถรองรับได้ ขึ้นอยู่กับฤดูกาลการท่องเที่ยว ดังนั้นในช่วง Low Season จะได้ประมาณการยอดขายไว้ที่ ร้อยละ 50 ของจำนวนนักท่องเที่ยวที่สามารถรองรับได้ ซึ่งจะเท่ากับคอร์สละ 5 คน ช่วง High Season ประมาณการยอดขายเป็นร้อยละ 80 ของจำนวนนักท่องเที่ยวที่สามารถรองรับได้ ซึ่งเท่ากับคอร์สละ 8 คน ตามข้อมูลที่ได้จากผู้ประกอบการ (ภาคผนวก ก:103)

5. ยอดขายทั้งหมดมาจากการขายตรงร้อยละ 50 และขายผ่านตัวแทนท่องเที่ยว ร้อยละ 50 ซึ่งในการประมาณรายได้จะประมาณรายได้เต็มราคาคอร์สที่ขายและจะนำค่าคอมมิชชั่นไปหักออกในส่วนค่าใช้จ่ายทางการตลาด

6. ในปีที่2ของการดำเนินการต้องการให้มีการขยายตัวของโรงเรียนและ นักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการ ดังนั้นจึงเน้นทำการตลาดและประชาสัมพันธ์มากขึ้น และเพิ่มสัดส่วน การขายผ่านทางตัวแทนท่องเที่ยวเป็นร้อยละ 75

7. จากแบบสอบถามมีนักท่องเที่ยวที่สนใจเรียนทำอาหารไทยในภาษาญี่ปุ่น และ ฝรั่งเศส รวมทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 7 ดังนั้นจึงทำการประมาณการยอดขายของคอร์สพิเศษเพิ่มเป็น ร้อยละ 7 ของนักท่องเที่ยวที่เรียนคอร์สทั่วไป

8. ราคาของคอร์สทำอาหารไทยเป็นดังนี้

4.1 ราคาต่อคอร์สทั่วไป 950 บาทต่อคอร์ส

4.2 ราคาต่อคอร์สพิเศษ 1,800 บาทต่อคอร์ส

โดยประเภทของคอร์สเรียนทั่วไป และ ตารางคอร์สเรียนในแต่ละวัน แสดงได้ดังตารางที่ 4.25 และ 4.26 ทางโรงเรียนจะเปิดทำการสอนทั้ง 7 วัน โดยจะดำเนินการสอนโดยครูผู้สอน และ ผู้จัดการโรงเรียน สำหรับคอร์สพิเศษจะวางตารางสอนไว้ในวันเสาร์และอาทิตย์ ทั้งนี้อาจมีการปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสมกับความต้องการของนักเรียน

หมายเหตุ : เนื่องจากราคาของผลิตภัณฑ์ จะขึ้นกับกลไกของตลาดและคู่แข่ง
 ขัน จึงทำให้ยากในการกำหนดการเพิ่มของราคาขาย ดังนั้นจึงสมมติให้ราคาขายคงที่ตลอด 5 ปี
 (ภาคผนวก ก:100)

ตารางที่ 4.23 ตารางแสดงการประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวที่เรียนทำอาหารไทยแบบคอร์ส
 ทั่วไป

	ปีที่ 1		ปีที่ 2		ปีที่ 3		ปีที่ 4		ปีที่ 5	
	Low	High	Low	High	Low	High	Low	High	Low	High
จำนวนคอร์สที่เปิดสอน/วัน	1		2		2		2		2	
จำนวนนักเรียนที่สามารถรับได้ต่อคอร์ส	10		10		10		10		10	
ประมาณการจำนวนนักเรียนทั้งหมดที่ เข้ามาใช้บริการในแต่ละวัน	4	7	8	14	9	15	10	17	11	19
เฉลี่ยจำนวนนักเรียนต่อคอร์สต่อวัน(1)	4	7	4	7	4-5	7-8	5	8-9	5-6	9-10
จำนวนเดือนในช่วง Low Season และ High Season ในแต่ละปี (2)	7	5	7	5	7	5	7	5	7	5
จำนวนคอร์สทั่วไปที่เปิดสอน/เดือน(3)	30	30	52	52	52	52	52	52	52	52
ประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวต่อ เดือน(4) =(1)*(3)	120	210	208	364	228.8	400	260	440	286	484
ประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวที่เรียน คอร์สทั่วไปต่อปี(5)=(2)*(4)	1,890		3,276		3,604		4,022		4,424	

หมายเหตุ : 1. จำนวนนักท่องเที่ยวที่เรียนคอร์สทั่วไปต่อปี ได้จากจำนวนนักท่องเที่ยวในช่วง Low Season
 รวมกับจำนวนนักท่องเที่ยวในช่วง High Season ตลอดทั้งปี

2. การเรียนการสอน 1 คอร์ส หมายถึงการเรียน 1 ห้อง
 จากตารางแสดงประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวนั้น จากสมมุติฐานจะได้ประมาณการ
 จำนวนนักเรียนหรือนักท่องเที่ยวทั้งหมดที่จะเข้ามาใช้บริการในแต่ละวันของทั้งช่วง High Season
 และ Low Season ดังที่ประมาณการไว้ในตาราง โดยในปีที่ 2 จะทำการเปิดคอร์สเรียนเพิ่มเป็น 2
 คอร์ส(ห้อง)ต่อวัน และจะทำการกระจายนักท่องเที่ยวไปแต่ละคอร์สเฉลี่ยแสดงได้ดังตารางข้างต้น
 ประมาณการจำนวนนักเรียน/คอร์ส/วัน ทั้งช่วง low และ High Season

ตารางที่ 4.24 ตารางแสดงการประมาณการประมาณจำนวนนักท่องเที่ยวที่เรียนทำอาหารไทยคอร์สพิเศษ

	ปีที่ 1		ปีที่ 2		ปีที่ 3		ปีที่ 4		ปีที่ 5	
	Low	High	Low	High	Low	High	Low	High	Low	High
ประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวที่เรียนคอร์สพิเศษต่อเดือน	8	15	15	25	16	28	18	31	20	34
จำนวนคอร์สพิเศษที่ต้องเปิดสอนต่อเดือน	2	3	3	5	4	6	4	7	4	7
ประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวที่เรียนคอร์สพิเศษต่อปี	132		229		252		282		310	

หมายเหตุ : จำนวนนักท่องเที่ยวที่เรียนคอร์สพิเศษ คิดเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนร้อยละ 7 ของจำนวนนักเรียนที่มาเรียนในแต่ละเดือน

ตารางที่ 4.25 แสดงการประมาณการรายได้ของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ประมาณการรายได้จากการขายคอร์สปกติต่อปี จำนวน 2,100 คอร์สที่ราคา 950 บาทต่อคอร์ส	1,795,500	3,112,200	3,423,800	3,820,900	4,202,800
ประมาณการรายได้จากการขายคอร์สพิเศษต่อปีต่อปีจำนวน 105 คอร์สที่ราคา 1,500 บาทต่อคอร์ส	237,600	412,200	313,800	639,000	694,800
ประมาณการรายได้รวมต่อปี	2,033,100	3,524,400	3,737,600	4,459,900	4,897,600

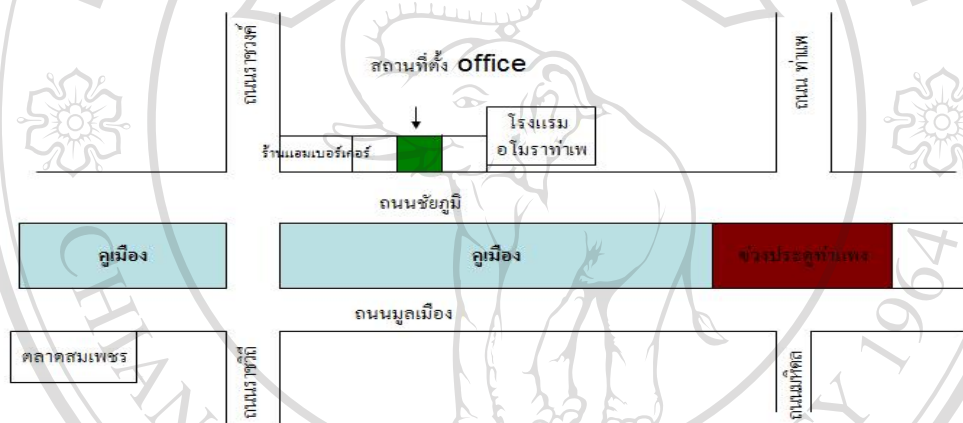
4.5 การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

4.5.1 สถานที่ตั้ง

สถานที่ตั้งโรงเรียนสอนทำอาหารไทย จะทำการแบ่งสถานที่ตั้งออกเป็น 2 แห่ง

1) สถานที่ตั้งสำนักงานขายคอร์สโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

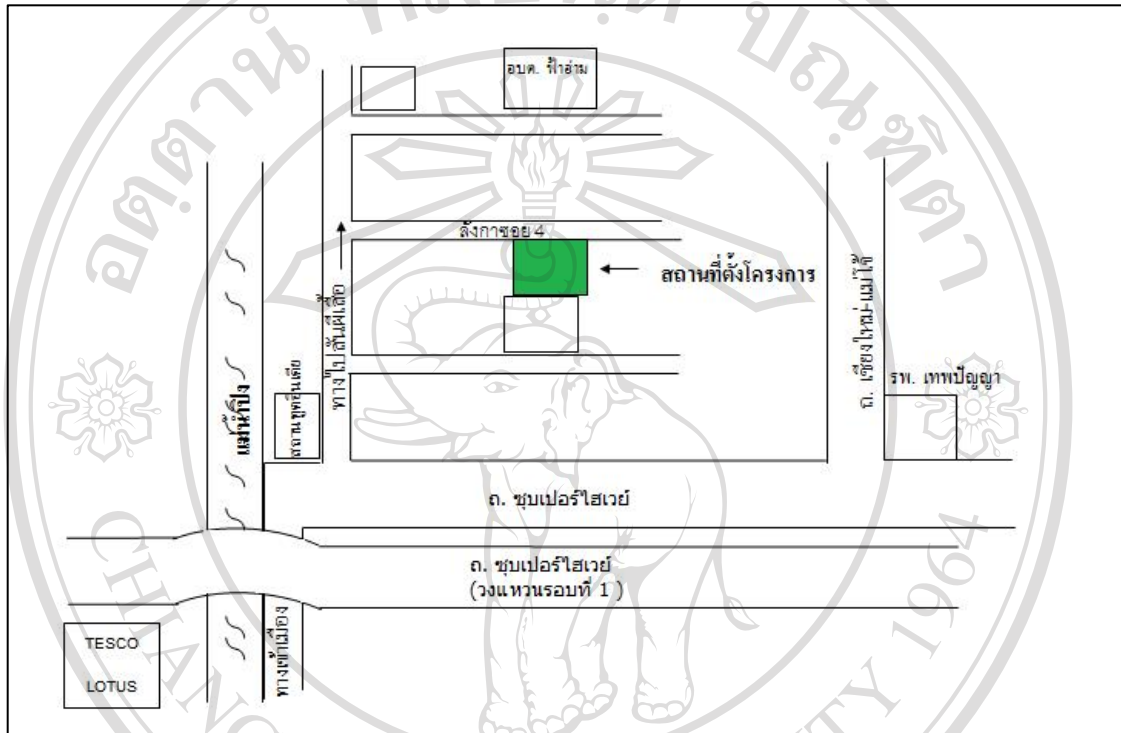
เป็น Office ขนาด 1 คูหาพื้นที่ ขนาด 40 ตารางเมตร ตั้งอยู่บริเวณ ถนนชัยภูมิ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากเป็นพื้นที่ใจกลางเมือง ใกล้แหล่งที่พำนักอาศัยเช่นเกสต์เฮ้าส์ รวมถึงเป็นแหล่งที่มีนักท่องเที่ยวเข้ามาเยี่ยมชมบริเวณนั้นค่อนข้างมาก



รูปที่ 4.1 แผนผังสถานที่ตั้งสำนักงานขาย โรงเรียนสอนทำอาหารไทย

2) สถานที่ตั้งโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

ที่ตั้งของโรงเรียนสอนทำอาหารไทยเป็นพื้นที่ขนาด 1 ไร่ ตั้งอยู่เขตหมู่ 3 ตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งถือเป็นสถานที่อยู่ไม่ไกลจากตัวเมือง และใกล้กับแหล่งชุมชน พร้อมด้วยสาธารณูปโภคต่างๆ เป็นแหล่งที่มีการคมนาคมสะดวก

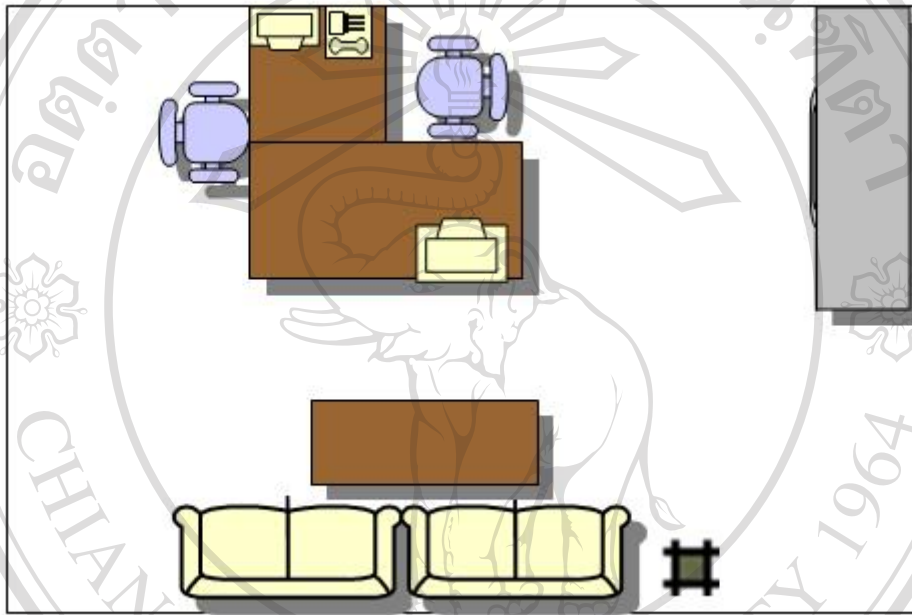


รูปที่ 4.2 แผนผังสถานที่ตั้งโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

4.5.2 ขนาดและรูปแบบของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

1) การกำหนดขนาดของ Office โรงเรียนสอนทำอาหารไทย

เป็น Office ขนาด 4*6 เมตร ใช้เป็นสำนักงานที่ใช้เพียงเพื่อการติดต่อประสานงาน ขายคอร์สและประชาสัมพันธ์ให้กับนักท่องเที่ยว รวมถึงใช้เป็นพื้นที่เก็บเอกสารสำหรับการประชาสัมพันธ์ ซึ่งจะประกอบด้วยอุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงานทั่วไป



รูปที่ 4.3 แสดงแผนผังสำนักงานขาย

2) การกำหนดขนาดของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

ลักษณะของสถานที่ที่เป็นบ้านทรงไทย 2 ชั้น ซึ่งพื้นที่ชั้นล่างได้ดัดแปลงให้เป็นห้องเรียน คริวสำหรับทำการเรียนการสอน บริเวณชั้นบนซึ่งเป็นเรือนไม้ จะถูกดัดแปลงให้มีลักษณะเป็นพิพิธภัณฑ์ขนาดย่อม ให้ส่วนจัดแสดงอุปกรณ์ อุปกรณ์เครื่องครัวของไทย แบบโบราณ ในส่วนของบริเวณโดยรอบ ได้ทำการจัดแบ่งให้เป็นส่วนของแปลงปลูกผักสวนครัวขนาดย่อม



รูปที่ 4.4 แสดงแผนผังพื้นที่ชั้นล่างของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

4.5.3 ระยะเวลาในการปฏิบัติงาน

เวลาดำเนินการของโรงเรียนสอนทำอาหารไทยคือ 8:30 น. – 16:30 น. ของทุกวัน โดยจำนวนวันของครูผู้สอนแต่ละคนคือสัปดาห์ละ 6 วันและวันหยุดประจำสัปดาห์ 1 วัน ในกรณีของวันหยุดนักขัตฤกษ์ ทางโรงเรียนสอนทำอาหารไทยยังคงมีการดำเนินการเรียนการสอนเป็นปกติ ซึ่งจะได้มีการสลับวันหยุดดังกล่าวเป็นวันอื่นๆได้ โดยมีการพิจารณาเป็นแต่ละกรณีไปตามความเหมาะสมของจำนวนลูกค้า

4.5.4 การจัดคอร์สเรียน

กำหนดให้มีคอร์สเรียนทั้งหมดจำนวน 6 คอร์ส ตามแต่ละวันเพื่อให้พนักงานที่เกี่ยวข้องสามารถเลือกเรียนได้ตามความพึงพอใจ โดยจะทำการเปิดสอนจำนวนวันละ 2 คอร์ส

ตาราง 4.26 ตารางแสดงรายการอาหารและกิจกรรมในแต่ละคอร์สเรียนและเวลาที่ใช้ในการทำกิจกรรม

คอร์ส	กิจกรรมพิเศษ	รายการอาหาร					
เวลา	8:30-10:00	10:00 – 16:30					
A	เยี่ยมชมตลาด	ทอดมันปลา	น้ำพริกแกงเจียวหวาน	แกงเจียวหวาน	ลาบหมู	ผัดไทย	บัวลอย
B	หุงและนึ่งข้าว	ปอเปี๊ยะ	น้ำพริกหนุ่ม	ต้มยำกุ้ง	ผัดเปรี้ยวหวาน	ยำวุ้นเส้น	ข้าวเหนียวมะม่วง
C	แกะสลักผักผลไม้	หมูสับเต้า	น้ำพริกถลึงเรือ	ต้มยำไก่	ไก่ผัดเม็ดมะม่วง	ราดหน้าหมู	กล้วยบัวชชี
D	เดินตลาด	ไก่ห่อใบเตย	น้ำพริกแกงเผ็ด	แกงเผ็ด	ไก่ผัดจิง	ส้มตำ	สังขยาฟักทอง
E	หุงและนึ่งข้าว	ทอดมันข้าวโพด	ห่อหมกปลา	ต้มจืดหมูสับ	ปลาทอดราดพริก	ยำเนื้อย่าง	กล้วยทอด
F	แกะสลักผักผลไม้	ปอเปี๊ยะ	น้ำพริกแกงกะหรี่	แกงกะหรี่ไก่	ผัดกะเพรา	ส้มตำ	ข้าวเหนียวมะม่วง

หมายเหตุ : 1. เวลาที่ใช้ในการเรียนการสอนทั้งหมด 7 ชั่วโมง ซึ่งจะมีการพักรับประทานอาหารและพักผ่อน ประมาณ 1 ชั่วโมง รวมเป็น 8 ชั่วโมงต่อคอร์สต่อวัน

2. อาหารที่เลือกมาจัดเมื่อนั้นเป็นอาหารที่ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติซึ่งเป็นข้อมูลมาจากการประกอบการและการศึกษาการเรียนการสอนวิธีทำอาหารไทยสำหรับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ(ตำราญ โปธิ์จาค:2545.3)

ตาราง 4.27 ตารางแสดงคอร์สที่ทำการเรียนการสอนในแต่ละวัน

วันที่ทำการเรียน การสอน	คอร์สที่ทำการเรียนการสอน	
	ปีที่ 1	ปีที่ 2-5
วันจันทร์	A	A+B
วันอังคาร	B	B+C
วันพุธ	C	C+D
วันพฤหัสบดี	D	D+E
วันศุกร์	E	E+F
วันเสาร์	F	F + คอร์สพิเศษ
วันอาทิตย์	คอร์สพิเศษ	A + คอร์สพิเศษ

ตาราง 4.28 ตารางแสดงการใช้ห้องเรียน

วันที่ทำการเรียน การสอน	คอร์สที่ทำการเรียนการสอน	
	ห้องที่ 1	ห้องที่ 2
วันจันทร์	A	B
วันอังคาร	B	B
วันพุธ	C	D
วันพฤหัสบดี	D	E
วันศุกร์	E	F
วันเสาร์	F	คอร์สพิเศษ
วันอาทิตย์	คอร์สพิเศษ	A

4.5.5 สินทรัพย์ถาวร วัสดุสิ้นเปลืองและ ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ถาวร

ตาราง 4.29 ตารางแสดงสินทรัพย์ถาวร

รายการ	ราคา/หน่วย	จำนวน	รวม
สินทรัพย์			
ค่าเช่าอาคารสำหรับ โรงเรียนสอนทำอาหาร	180,000/ปี		900,000
ค่าปรับปรุงอาคาร โรงเรียนสอนทำอาหาร			100,000
ค่าเครื่องปรับอากาศและติดตั้ง (ห้องผจญ.ส่วน โรงเรียน)	25,000	1 เครื่อง	25,000
ค่าเช่าสำนักงานขาย	108,000/ปี		540,000
ค่าปรับปรุงสำนักงานขาย			20,000
ค่าเครื่องปรับอากาศและติดตั้ง(สำนักงานขาย)	25,000	1 เครื่อง	25,000
ค่าอุปกรณ์ตกแต่ง			50,000
ยานพาหนะ(รถตู้มือ2)	500,000	1 เครื่อง	500,000
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงานส่วน Office			
ชุดคอมพิวเตอร์	20,000	1 เครื่อง	20,000
โทรศัพท์	570	1 เครื่อง	570
เครื่องโทรสาร	2,600	1	2,600
โต๊ะทำงาน	3,500	1 เครื่อง	3,500
ชั้นหนังสือ	3,000	1 ชั้น	3,000
ชุดรับแขก	10,000	1 ชุด	10,000
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ส่วน โรงเรียน			
ชุดคอมพิวเตอร์	20,000	1 เครื่อง	20,000
โทรศัพท์	570	1 เครื่อง	570
โต๊ะทำงาน	3,500	1 ตัว	3,500
ชั้นหนังสือ	3,000	1 ชั้น	3,000
ตู้ locker	3,500	1 ตู้	3,500
โต๊ะรับประทานอาหาร	3,000	5 ชุด	15,000
พัดลมระบายอากาศ	2500	4 ตัว	10,000
โต๊ะ Stainless สำหรับเรียน	4,000	22	88,000

รายการ	ราคา/หน่วย	จำนวน	รวม
เก้าอี้	300	22 ตัว	6,600
ชุดเตาแก๊ส	1,750	22 ชุด	38,500
Microwave(ของใช้ส่วนกลาง)	2600	1 เครื่อง	2,600
หม้อหุงข้าวขนาด 1.8 L	700	2 เครื่อง	1,400
กาต้มน้ำร้อนStainless(ของใช้ส่วนกลาง)	3000	1 เครื่อง	3,000
เครื่องบดอาหาร (ของใช้ส่วนกลาง)	1600	1 เครื่อง	1,600
ตู้เย็นขนาด 10 Q (ของใช้ส่วนกลาง)	10,900	1 เครื่อง	10,900
ตู้ทำน้ำเย็น (ของใช้ส่วนกลาง)	3,000	1 เครื่อง	3,000
พัดลม	700	4 ตัว	2,800
รวมสินทรัพย์ถาวร			2,413,640

หมายเหตุ: 1. ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ โรงเรียนสอนทำอาหารไทย, ผู้รับเหมา, ห้างสรรพสินค้า, www.checkprice.net, www.tarad.com

2. สำหรับอุปกรณ์ที่เป็นอุปกรณ์ส่วนกลางนั้นจะเป็นอุปกรณ์ที่ไม่ได้ใช้ในชั้นตอน การสอน หรืออาจเป็นอุปกรณ์สำหรับการเตรียมวัตถุดิบบางอย่างในการเรียนการสอน ซึ่งแม่บ้าน หรือเจ้าหน้าที่ของโรงเรียนจะเป็นผู้จัดเตรียมก่อนล่วงหน้าการเรียน และจะไม่มีการใช้ในขณะที่มี การเรียนการสอน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.30 ตารางแสดงรายการค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายตัดจ่ายสินทรัพย์ถาวร

รายการ	จำนวนเงิน	อายุการใช้งาน	ค่าเสื่อมราคาและ ค่าใช้จ่ายตัดจ่ายต่อปี
ค่าเช่าอาคารสำหรับโรงเรียนสอนทำอาหาร	900,000	5 ปี	180,000
ค่าปรับปรุงอาคาร โรงเรียนสอนทำอาหาร	100,000	5 ปี	20,000
ค่าเครื่องปรับอากาศและติดตั้ง(ห้องผจญ.ส่วน โรงเรียน)	25,000	3ปี	8,333
ยานพาหนะ(รถตู้มือ2)	500,000	5 ปี	100,000
อุปกรณ์ตกแต่ง	50,000	3ปี	16,667
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ส่วนโรงเรียน	213,970	3ปี	71,323
ค่าเช่าสำนักงานขาย	540,000	5 ปี	108,000
ค่าปรับปรุงสำนักงานขาย	20,000	5 ปี	4,000
ค่าเครื่องปรับอากาศและติดตั้ง(สำนักงานขาย)	25,000	3ปี	8,333
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงานส่วน Office	39,670	3ปี	13,223
รวมค่าเสื่อม			529,880

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.31 ตารางแสดงวัสดุสิ้นเปลือง

รายการ	ราคา/หน่วย	จำนวน	รวมเป็นเงิน
อุปกรณ์สำหรับการเรียนการสอน			
เยียง	122	25	3,050
ทัฟพี	45	25	1,125
ตะหลิว	69	25	1,725
ตะหลิวทอด	35	25	875
มีด	127	25	3,175
ช้อน-ส้อม(1 โหล)	97	5	485
ช้อนกลาง(1 โหล)	28	5	140
มีดชุด	127	25	3,175
กระทะ	250	25	6,250
หม้อ (3ใบ/เซ็ท)	410	25	10,250
หม้อค้ำม	195	25	4,875
ผ้าเช็ดมือ	20	40	800
แก้วกลาง (1 โหล)	89	3	267
ที่จับกันร้อน	82	25	2,050
กะละมัง Stainless ขนาด30cm	85	50	4,250
จาน	30	70	2,100
ถ้วยแกง	30	70	2,100
ถ้วยเล็ก	19	70	1,330
ถาดStainless	115	25	2,875
หม้อนึ่ง	200	25	5,000
ครก	80	25	2,000
กะละมัง พลาสติก	20	5	100
วัสดุสิ้นเปลืองอุปกรณ์ทำความสะอาด			
ไม้ถู	100	2	200
ไม้กวาด	27.5	4	110
ที่ตักผง	85	2	170

รายการ	ราคา/หน่วย	จำนวน	รวมเป็นเงิน
ถังขยะใหญ่ 22 แกลลอน	280	2	560
ถังขยะเล็กแบบเหยียบ	235	20	4,700
อุปกรณ์ทำความสะอาดอื่น	500	1	500
รวมวัสดุสิ้นเปลือง			64,237

หมายเหตุ: ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ โรงเรียนสอนทำอาหารไทย, ผู้รับเหมา, ห้างสรรพสินค้า, www.checkprice.net, www.tarad.com

4.5.6 ต้นทุนการบริการ

ต้นทุนการให้บริการแบ่งออกเป็น 4 ส่วนหลักๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. วัสดุสิ้นเปลือง ซึ่งประกอบด้วย

- วัสดุสำหรับการเรียนการสอนและอุปกรณ์ทำความสะอาดตามตารางที่ 4.29 ซึ่งจะกำหนดให้มีอายุการใช้งานเพียง 1 ปี โดยจะเริ่มมีการลงทุนในวัสดุสิ้นเปลืองตั้งแต่ปีก่อนการดำเนินงาน กำหนดให้ค่าใช้จ่ายของวัสดุสิ้นเปลืองมีการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี
- หนังสือทำอาหารไทยประกอบการเรียนการสอน ได้มีการประมาณการค่าใช้จ่ายในการจัดทำหนังสือทำอาหารไทย โดยในปีก่อนการดำเนินงานจะได้จัดพิมพ์หนังสือเพื่อสำรองไว้เป็นจำนวน 150 เล่ม ค่าใช้จ่ายในการสั่งพิมพ์เล่มละ 50 บาท คิดเป็นค่าใช้จ่าย 7,500 บาท และในปีที่ 1 ของการดำเนินงานจะจัดพิมพ์ตามประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวที่จะเข้ามาใช้บริการในช่วงปีแรกเป็นจำนวน 2,000 รายโดยประมาณ คิดเป็นค่าใช้จ่ายในการจัดทำหนังสือทั้งหมดในปีแรก 100,000 บาท โดยกำหนดให้แต่ละปีเพิ่มขึ้นตามประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการซึ่งค่าใช้จ่ายจะแสดงได้ดังตารางที่ 4.32

2. ค่าสาธารณูปโภคส่วนโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

- ค่าไฟฟ้า ประมาณการไว้ที่ 2,000 บาทต่อเดือน ดังนั้นในปีแรก จะคิดเป็นค่าใช้จ่ายโดยประมาณ 24,000 บาท อัตราค่าไฟฟ้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี
- ค่าน้ำประมาณการไว้ที่ 600 บาทต่อเดือน ดังนั้นในปีแรก จะคิดเป็นค่าใช้จ่ายโดยประมาณ 7,200 บาท อัตราค่าน้ำเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี
- ในปีที่ 2 มีการเพิ่มของจำนวนนักท่องเที่ยวเป็น 2 เท่าของปีแรก ดังนั้นจึงทำการคิดค่าสาธารณูปโภคในปีที่ 2 เพิ่มเป็น 2 เท่า

3. ค่าต้นทุนวัตถุดิบ

- ค่าแก๊สหุงต้มในปีที่ 1 ประมาณการไว้ที่ 10 ถึงต่อเดือน และในปีที่ 2 เพิ่มขึ้นตามจำนวนนักท่องเที่ยวเป็น 2 เท่าจากปีที่ 1 อัตราค่าแก๊สเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี

- วัตถุดิบในการเรียนการสอนเช่นอาหารสด เครื่องปรุง คิดเป็นค่าใช้จ่าย 100 บาทต่อหัว ดังนั้นจึงคำนวณค่าใช้จ่ายตามประมาณการนักเรียนที่จะเข้ามาใช้บริการในแต่ละปี และให้ราคาวัตถุดิบเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี

- ค่าใช้จ่ายอุปกรณ์อื่นๆ เช่น น้ำยาทำความสะอาด ถูพลาสติก เป็นต้น กำหนดไว้ที่เดือนละ 1,000 บาท รวมทั้งสิ้น 12,000 บาทต่อปี เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี

4. ค่าน้ำมันรถ และ ค่าบำรุงรักษายานพาหนะ

- ค่าน้ำมันรถ สำหรับจัดรถรับ-ส่ง นักท่องเที่ยวจากตัวเมืองไปยังโรงเรียนสอนทำอาหารไทย 10,000 บาทต่อเดือน ดังนั้นในปีแรก จะคิดเป็นค่าใช้จ่ายโดยประมาณ 120,000 บาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี

- ค่าบำรุงรักษายานพาหนะและอุปกรณ์ กำหนดให้มีค่าใช้จ่ายเป็น 10,000 บาทต่อปี และ เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี

5. ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย

ประกอบไปด้วยค่าเช่าอาคารในแต่ละปี และค่าเสื่อมราคาของเครื่องปรับอากาศ อุปกรณ์ตกแต่ง และ ยานพาหนะ ดังตารางที่ 4.30

ตารางที่ 4.32 ตารางแสดงการคำนวณต้นทุนบริการของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

ปีที่	1	2	3	4	5
วัสดุสิ้นเปลือง					
วัสดุสำหรับการเรียนการสอน	58,697	61,632	64,713	71,347	74,914
อุปกรณ์ทำความสะอาด	6,240	6,552	6,880	7,585	7,964
หนังสือเรียน	7,500	100,000	175,000	190,000	215,000
ค่าสาธารณูปโภค					
ค่าไฟฟ้า	24,000	50,400	52,920	55,566	58,344
ค่าน้ำ	7,200	15,120	15,876	16,670	17,503
ต้นทุนวัตถุดิบ					
แก๊สหุงต้ม	36,000	75,600	79,380	83,349	87,516
วัตถุดิบในการเรียนการสอน	202,230	368,059	424,144	494,932	568,096
วัตถุดิบอื่นๆ	12,000	12,600	13,230	13,892	14,586
น้ำมันรถ	120,000	126,000	132,300	138,915	145,861
ค่าบำรุงรักษายานพาหนะและอุปกรณ์	10,000	10,500	11,025	11,576	12,155
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย					
ค่าเช่าอาคารสำหรับโรงเรียนสอนทำอาหาร	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000
ค่าปรับปรุงอาคารโรงเรียนสอนทำอาหาร	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าเครื่องปรับอากาศและติดตั้ง(ห้องผลก.ส่วนโรงเรียน)	8,333	8,333	8,333		
ยานพาหนะ(รถตู้มือ2)	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
อุปกรณ์ตกแต่ง	16,667	16,667	16,667		
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ส่วนโรงเรียน	71,323	71,323	71,323		
รวมต้นทุนการบริการ	969,736	1,301,292	1,393,991	1,408,789	1,522,009

ตารางที่ 4.33 ตารางแสดงต้นทุนวัสดุสิ้นเปลืองคงเหลือ

ปีที่	0	1	2	3	4	5
วัสดุสิ้นเปลืองคงเหลือต้นงวด		7,500	5,939	5,567	1,657	1,394
วัสดุสิ้นเปลืองซื้อระหว่างปี		140,000	245,000	266,000	301,000	336,000
วัสดุสิ้นเปลืองใช้ไป		141,561	245,372	269,910	301,263	331,389
วัสดุสิ้นเปลืองคงเหลือปลายงวด	7,500	5,939	5,567	1,657	1,394	6,005

หมายเหตุ : ในที่ทำการคำนวณเฉพาะต้นทุนที่เป็นค่าหนังสือ เนื่องจากมีการซื้อในแต่ละปีไม่เท่ากัน

โดยจะขึ้นกับจำนวนนักเรียนที่มิใช้บริการในแต่ละปี

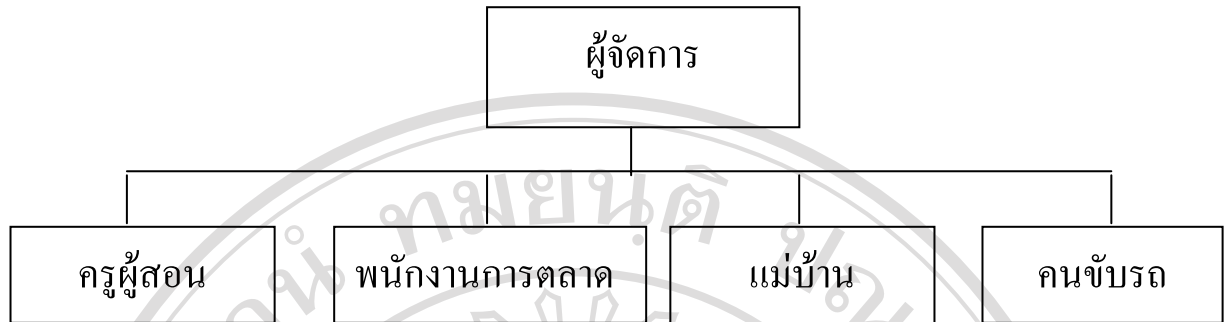
4.6 การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

4.6.1 รูปแบบของการจดทะเบียน

ในการดำเนินการประกอบธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารไทยนั้น ยังไม่มีกฎหมายควบคุมเฉพาะในสำหรับธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารไทย ดังนั้นจึงเป็นการจดทะเบียนพาณิชย์กับทางองค์การบริหารส่วนจังหวัด โดยจะเป็นการดำเนินธุรกิจในรูปแบบเจ้าของคนเดียว

4.6.2 โครงสร้างองค์กรและหน้าที่ความรับผิดชอบ

การจัดโครงสร้างองค์กรของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย ซึ่งเป็นองค์กรที่มีขนาดเล็ก มีเจ้าหน้าที่และพนักงานจำนวนน้อยและไม่มีโครงสร้างการทำงานไม่ซับซ้อนมาก เพื่อทำให้เกิดความคล่องตัวในการทำงาน



รูปที่ 4.5 แสดงโครงสร้างองค์กรของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย
บทบาทหน้าที่

จากแผนภาพของโครงสร้างองค์กร ได้ดำเนินการกำหนดจำนวนพนักงาน และ กำหนดบทบาทหน้าที่ของแต่ละตำแหน่งงานได้ดังนี้

1) ผู้จัดการ โรงเรียนสอนทำอาหารไทย

ผู้จัดการโรงเรียนสอนทำอาหารไทยจะดำเนินการโดยเจ้าของโรงเรียนสอนทำอาหารไทยเอง ซึ่งจะเป็นผู้กำหนด กลยุทธ์ในการดำเนินงานของกิจการ ควบคุมดูแลการสอน และสามารถสอนให้ความรู้ สาระวิธีทำอาหารไทยได้โดยเฉพาะ รวมถึงควบคุมดูแลดำเนินงานโดยรวม

คุณสมบัติ : การศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป จะต้องมีใจรักในการบริการและมีความรู้ความสามารถในการจัดการและการบริหารธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจบริการ มีความรู้ความสามารถในภาษาต่างประเทศ สามารถสื่อสารได้ดี

2) ครูผู้สอน

ทำหน้าที่อธิบายให้ความรู้ และ สาระวิธีการทำอาหารไทย เป็นภาษาต่างประเทศ ให้แก่นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ

คุณสมบัติ : การศึกษาระดับปริญญาตรี จะต้องมีใจรักในการบริการและมีความรู้ความสามารถในการสื่อสารและถ่ายทอด สามารถการสื่อสารทางภาษาอังกฤษได้ดี มีความสามารถในภาษาต่างประเทศอื่นนอกเหนือจากภาษาอังกฤษในระดับที่สามารถสื่อสารกับชาวต่างชาติได้ดี

3) เจ้าหน้าที่การตลาด

ทำหน้าที่รับผิดชอบเรื่องการให้ข้อมูลกับนักท่องเที่ยวที่เข้าสอบถาม และการจองคอร์ส เรียนของนักท่องเที่ยวทั้งนักท่องเที่ยวที่เข้ามาสมัครเอง นักท่องเที่ยวที่จองผ่านทาง Internet

ประสานงานกับการจองผ่านทาง ตัวแทนท่องเที่ยวรวมถึงรับผิดชอบเรื่องการเก็บค่าเล่าเรียนของนักท่องเที่ยว และการเก็บสถิติข้อมูลเบื้องต้นของนักท่องเที่ยว

คุณสมบัติ : การศึกษาระดับปวส - ปริญญาตรี จะต้องมีใจรักในการบริการ มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความสามารถทางด้านภาษาอังกฤษ รวมถึงความสามารถในการประชาสัมพันธ์ และการติดต่อประสานงาน สามารถใช้คอมพิวเตอร์ในโปรแกรม office พื้นฐานได้

4) แม่บ้าน

ทำหน้าที่จัดหาวัตถุดิบ และเตรียมวัตถุดิบที่จะใช้สำหรับการเรียนการสอนในแต่ละวัน รวมถึง การทำความสะอาดห้องเรียนและอุปกรณ์การเรียนหลังเลิกเรียน

คุณสมบัติ : มีความอดทนและมีความรับผิดชอบสูง มีใจรักในการบริการ

5) คนขับรถ 1 ตำแหน่ง

ทำหน้าที่ขับรถรับส่งนักท่องเที่ยวที่มาเรียนสอนทำอาหารไทยระหว่าง ออฟฟิศและสถานที่ทำการเรียนการสอน รวมทั้งช่วงเหลือในส่วนของการทำงานอื่นๆของการทำงาน เช่นการทำความสะอาด การดูแลรักษาบริเวณโดยรอบของโรงเรียนสอนทำอาหาร

คุณสมบัติ : มีความอดทนและมีความรับผิดชอบสูง มีใจรักในการบริการ

4.6.3 อัตราเงินเดือนของพนักงาน

ตารางที่ 4.34 ตารางแสดงกำลังคนและอัตราเงินเดือนในตำแหน่งต่างๆ

ตำแหน่ง	จำนวน	อัตราเงินเดือน
ผู้จัดการ (เจ้าของกิจการ)	1 คน	17,000
ครูผู้สอน	1 คน	14,500
พนักงานการตลาด	1 คน	9,500
แม่บ้าน	1 คน	5,000
คนขับรถ	1 คน	5,000

หมายเหตุ:- กำหนดให้เงินเดือนพนักงานเพิ่มขึ้น ร้อยละ 5 ทุกปีตามอัตราเงินเฟ้อ

- ในปีที่ 2 มีการจ้างครูผู้สอนและแม่บ้าน เพิ่มขึ้นอีกตำแหน่งละ 1 คน เพื่อรองรับกับการเปิดคอร์สสอนที่เพิ่มขึ้นอีก 1 ห้อง

- อัตราค่าจ้างและสวัสดิการเป็นอัตราที่ประมาณการอ้างอิงจากข้อมูลที่ ได้จริงจากผู้ประกอบการ

ตารางที่ 4.35 แสดงรายจ่ายเงินเดือนพนักงานของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

ปีที่	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินเดือนผู้จัดการ	204,000	214,200	224,910	236,156	247,963
เงินเดือนครูผู้สอน	174,000	356,700	374,535	393,262	412,925
เงินเดือนพนักงานการตลาด	114,000	119,700	125,685	131,969	138,568
เงินเดือนแม่บ้าน	60,000	123,000	129,150	135,608	142,388
เงินเดือนพนักงานขับรถ	60,000	63,000	66,150	69,458	72,930
รวม	612,000	876,600	920,430	966,452	1,014,774

ตารางที่ 4.36 แสดงค่าใช้จ่ายสวัสดิการพนักงาน

ปีที่	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าประกันสังคม	30,600	43,830	46,022	48,323	50,739
รวม	30,600	43,830	46,022	48,323	50,739

หมายเหตุ: นอกจากนี้ได้มีการกำหนดสวัสดิการอื่นๆเช่น ค่าจ้างล่วงเวลา ตามอัตราที่อาจมีการทำงานเกินเวลาตามที่กำหนด

ในส่วนของสวัสดิการ ได้จัดให้มีการจ่ายค่าประกันสังคมให้กับพนักงาน แต่จะไม่มีการจ่ายสวัสดิการให้เพิ่มในส่วนของค่าสอน เนื่องจากคอร์สที่สอนจะเป็นคอร์สการเรียนที่มีการกำหนดตารางตายตัวได้แก่ 2 คอร์สต่อวัน ซึ่งค่าจ้างดังกล่าวได้คิดรวมกับเงินเดือนที่ได้รับ ยกเว้นกรณีที่มีความจำเป็นต้องเปิดสอนคอร์สเพิ่มเติมนอกเวลาปกติ จะจัดเพิ่มค่าจ้างในรูปแบบของค่าทำงานล่วงเวลา

4.6.4 งบประมาณการเงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการ

ตารางที่ 4.37 แสดงรายละเอียดของเงินลงทุนเริ่มแรกของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

รายการ	ราคา/หน่วย	จำนวน	รวม
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน			
จดทะเบียนพาณิชย์			100
ป้ายโรงเรียน	2000	2 ป้าย	4,000
หนังสือเรียน	50	150 เล่ม	7,500
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด			35,800
ค่าใช้จ่ายสินทรัพย์ถาวร ดังตารางที่ 4.29			2,413,640
วัสดุสิ้นเปลือง ดังตารางที่ 4.31			64,237
รวมค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน			2,525,277
เงินทุนหมุนเวียน			150,000
รวมเงินลงทุนเริ่มแรก			2,675,277

**หมายเหตุ: ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงเรียนสอนทำอาหารไทย, ผู้รับเหมา, ห้างสรรพสินค้า, www.checkprice.net, www.tarad.com

จากตารางข้างต้น โรงเรียนสอนทำอาหารไทยจะใช้เงินลงทุนเริ่มแรก ประมาณ 2,675,277 บาท โดยจะมาจากส่วนของเจ้าหนี้ 1,070,111 บาท คิดเป็นร้อยละ 40 ของเงินลงทุนทั้งหมด และ ส่วนของเจ้าของ ประมาณ 1,605,166 บาท คิดเป็นร้อยละ 60 ของเงินลงทุนทั้งหมด

4.6.5 รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการบริหารของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

- ค่าสาธารณูปโภค แบ่งออกเป็น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ ค่าโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ต โดยประมาณการค่าไฟฟ้า 650 บาทต่อเดือน ค่าน้ำประปา 50 บาทเดือน และค่าโทรศัพท์ 1500 บาทต่อเดือน เป็นเงินทั้งสิ้น 36,400 บาทต่อปี เพิ่ม 5 % ทุกปี

- ค่าอุปกรณ์สำนักงานและค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด ประมาณการไว้ที่เดือนละ 1,000 บาท หรือ 12,000 บาทต่อปี เพิ่ม 5 % ทุกปี

- ค่าภาษีป้ายเป็นเงิน 400 บาท ต่อปี

- ค่าใช้จ่ายตัดจ่ายในสินทรัพย์ส่วนของออฟฟิตชาย

ตารางที่ 4.38 แสดงการประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าสาธารณูปโภค	26,400	27,720	29,106	30,561	32,089
ค่าวัสดุอุปกรณ์สำนักงาน	12,000	12,600	13,230	13,892	14,586
ค่าภาษีป้าย	400	400	400	400	400
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย					
ค่าเช่าสำนักงานขาย	108,000	108,000	108,000	108,000	108,000
ค่าปรับปรุงสำนักงานขาย	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
ค่าเครื่องปรับอากาศและ ติดตั้ง(สำนักงานขาย)	8,333	8,333	8,333		
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ สำนักงานส่วน Office	13,223	13,223	13,223		
รวมค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	172,357	174,277	176,293	156,853	159,075

4.7 การวิเคราะห์ด้านการเงิน

ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงินนั้น เป็นการวิเคราะห์เพื่อนำผลที่ได้มาประกอบการตัดสินใจลงทุนโครงการ ซึ่งจะนำข้อมูลจาก การวิเคราะห์ด้านอื่นๆ มาประกอบเพื่อให้ผลการประเมินโครงการเป็นไปได้อย่างถูกต้อง ซึ่งในที่นี้จะได้ทำการประเมินและคาดคะเนเงินลงทุนของโครงการโดยการจัดทำงบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสดบุคคล และทำการประเมินถึงความเป็นไปได้ของโครงการโดยใช้การวิเคราะห์ จุดคุ้มทุน(Break-Even Point) , ระยะเวลาคืนทุน(Payback Period) , มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(Net Present Value) , อัตราผลตอบแทนลดค่า (IRR) และการวิเคราะห์สถานการณ์ (Scenario Analysis)

4.7.1 สมมติฐานทางการเงิน

1. เงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการ ประกอบด้วยเงินลงทุนจดทะเบียนประมาณ 2.7 ล้านบาท ซึ่งมาจากเงินลงทุนส่วนของเจ้าของร้อยละ 60 และจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงินร้อยละ 40 โดยมีต้นทุนของเงินทุนเท่ากับร้อยละ 11.62 และ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 9.375
2. กิจอัตราภาษีเงินได้ร้อยละ 30

3. ค่าเช่าสถานที่เป็นการเช่าโดยการทำสัญญา 5 ปี ซึ่งผู้เช่าจะทำการตัดจ่ายค่าเช่ารายปี
4. ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ กำหนดมีการตัดค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรง โดยกำหนดอายุโครงการเป็น 5 ปี โดยสินทรัพย์ที่ตัดค่าเสื่อม เช่นอาคารสถานที่ การปรับปรุงสถานที่ เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ที่ใช้ในการเรียนการสอน
5. กำหนดอัตราเงินเฟ้อร้อยละ 5
6. การประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารแต่ละปี รวมทั้งค่าใช้จ่ายในส่วนเงินเดือนพนักงาน ให้คิดเพิ่มขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อ
7. รายได้ของโรงเรียนสอนทำอาหาร ไทยมีการจัดเก็บเป็นเงินสดจากทั้งลูกค้าและตัวแทนการท่องเที่ยว

4.7.2 ประมาณการรายได้ของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย ต้นทุนบริการ และค่าใช้จ่าย

- การประมาณการรายได้ของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย แสดงในตารางที่ 4.24
- การประมาณการต้นทุนการให้บริการ แสดงในตารางที่ 4.30
- ค่าใช้จ่ายในส่วนเงินเดือนพนักงานของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย ดังแสดงในตารางที่ 4.32 ซึ่งจะมีอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี และค่าใช้จ่ายสวัสดิการของพนักงานดังตารางที่ 4.33
- ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ แสดงในตารางที่ 4.22
- ค่าใช้จ่ายในส่วนงบประมาณการเงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการ แสดงในตารางที่ 4.33
- ค่าใช้จ่ายในการบริหารของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย แสดงในตารางที่ 4.35
- การชำระคืนเงินกู้ให้แก่เจ้าหนี้ระยะยาว โรงเรียนสอนทำอาหารไทยมีการกู้ยืมเงินจากเจ้าหนี้สถาบันการเงินปีนจำนวน 1,073,991 บาท เป็นระยะเวลา 5 ปี ซึ่งจะทำการแบ่งชำระคืนเงินต้นให้แก่เจ้าหนี้ทุกปี ปีละ 214,798บาท โดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 9.375 ต่อปี (ธนาคารกรุงเทพ, 2551: ออนไลน์)

ตารางที่ 4.39 ตารางแสดงรายการงบกำไรขาดทุนของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

ปีที่	1	2	3	4	5
รายได้	2,033,100	3,524,400	3,737,600	4,459,900	4,897,600
หัก ต้นทุนบริการ	969,263	1,300,796	1,393,470	1,408,243	1,521,435
กำไรขั้นต้น	1,063,837	2,223,604	2,344,130	3,051,657	3,376,165
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
เงินเดือนผู้จัดการและพนักงาน	612,000	876,600	920,430	966,452	1,014,774
ค่าสวัสดิการพนักงาน	30,600	43,830	46,022	48,323	50,739
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	409,588	909,888	753,504	838,567	921,644
ค่าสาธารณูปโภค	26,400	27,720	29,106	30,561	32,089
ค่าวัสดุอุปกรณ์สำนักงานและค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	12,000	12,600	13,230	13,892	14,586
ค่าภาษีป้าย	400	400	400	400	400
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	121,337				
ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย					
ค่าเช่าสำนักงานขาย	108,000	108,000	108,000	108,000	108,000
ค่าปรับปรุงสำนักงานขายตัดจ่าย	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
ค่าเสื่อมราคาเครื่องปรับอากาศและติดตั้ง (สำนักงานขาย)	8,333	8,333	8,333		
ค่าเสื่อมราคาเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ สำนักงานส่วน Office	13,223	13,223	13,223		
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,336,181	2,004,594	1,896,248	2,010,194	2,146,232
กำไรจากการดำเนินงาน	(272,344)	219,010	447,882	1,041,463	1,229,933
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	140,961	110,755	80,549	50,343	20,137
กำไรก่อนหักภาษี	(412,796)	108,655	367,624	991,302	1,209,868
หักภาษีเงินได้	0	0	0	133,260	197,960
กำไรสุทธิ	(412,796)	108,655	367,624	858,041	1,011,908

- หมายเหตุ: 1. ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานได้แก่ ค่าจดทะเบียนพาณิชย์, ป้ายโรงเรียน, ค่าใช้จ่ายทางการตลาด, วัสดุสิ้นเปลืองที่ซื้อล่วงหน้า
2. การคิดอัตราภาษีเป็นการประมาณการ โดยอ้างอิงจากอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (ภาคผนวก ข : 119) ซึ่งในการคิดอัตราภาษีที่จริงนั้นต้องคิดจากรายได้หักด้วยค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 4.40 ตารางแสดงประมาณการเงินสดของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน						
เงินสดรับ						
เงินสดรับจากการให้บริการ	0	2,033,100	3,524,400	3,737,600	4,459,900	4,897,600
รวมเงินสดรับ	0	2,033,100	3,524,400	3,737,600	4,459,900	4,897,600
เงินสดจ่าย						
ต้นทุนบริการ						
วัสดุสิ้นเปลือง	71,737	167,449	245,821	264,362	293,080	321,984
ค่าสาธารณูปโภค		31,200	65,520	68,796	72,236	75,848
ต้นทุนวัตถุดิบ		250,230	456,259	516,754	592,172	670,198
น้ำมันรถ		120,000	126,000	132,300	138,915	145,861
ค่าบำรุงรักษายานพาหนะและอุปกรณ์		10,000	10,500	11,025	11,576	12,155
ต้นทุนการขายและการบริหาร						
เงินเดือนผู้จัดการและพนักงาน		612,000	876,600	920,430	966,452	1,014,774
ค่าสวัสดิการพนักงาน		30,600	43,830	46,022	48,323	50,739
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด		409,588	909,888	753,504	838,567	921,644
ค่าสาธารณูปโภค		26,400	27,720	29,106	30,561	32,089
ค่าวัสดุอุปกรณ์สำนักงานและค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด		12,000	12,600	13,230	13,892	14,586
ค่าภาษีป้าย		400	400	400	400	400
ค่าภาษีจ่าย		0	0	0	0	133,260
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	39,900					
รวมกระแสเงินสดจ่าย	111,637	1,669,866	2,775,137	2,755,928	3,006,174	3,393,539
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน	(111,637)	363,234	749,263	981,672	1,453,726	1,504,061
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน						
เงินสดจ่ายสินทรัพย์ถาวร						
ค่าเช่าอาคารสำหรับโรงเรียนสอนทำอาหาร	900,000					

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าสำนักงานขาย	540,000					
ค่าปรับปรุงอาคาร โรงเรียนสอนทำอาหาร	100,000					
ค่าปรับปรุงสำนักงานขาย	20,000					
ค่าเครื่องปรับอากาศและติดตั้ง (ห้องผก.ส่วน โรงเรียน)	25,000					
ค่าเครื่องปรับอากาศและติดตั้ง (สำนักงานขาย)	25,000					
ค่าอุปกรณ์ตกแต่ง	50,000					
ยานพาหนะ(รถตู้มือ2)	500,000					
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ส่วน โรงเรียน	213,970					
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงาน ส่วน Office	39,670					
รวมกระแสเงินสดจ่าย	2,413,640					
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน	(2,413,640)	0	0	0	0	0
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน						
เงินสดรับ						
เงินสดรับจากการลงทุนของเจ้าของ	1,605,166					
เงินสดรับจากเจ้าหนี้เงินกู้	1,070,111					
รวมกระแสเงินสดรับ	2,675,277					
เงินสดจ่าย						
จ่ายชำระคืนเงินกู้		214,022	214,022	214,022	214,022	214,022
ดอกเบี้ยจ่าย		140,452	110,355	80,258	50,161	20,065
รวมกระแสเงินสดจ่าย		354,474	324,377	294,280	264,184	234,087
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน	2,675,277	(354,474)	(324,377)	(294,280)	(264,184)	(234,087)
กระแสเงินสดสุทธิ	150,000	8,759	424,885	687,391	1,189,542	1,269,975
บวก กระแสเงินสดต้นงวด		150,000	158,759	583,645	1,271,036	2,460,579
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	150,000	158,759	583,645	1,271,036	2,460,579	3,730,553

ตารางที่ 4.41 ตารางแสดงงบดุลของโรงเรียนสอนทำอาหารไทย

ปีที่	0	1	2	3	4	5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสด	150,000	158,759	583,645	1,271,036	2,460,579	3,730,553
วัสดุสิ้นเปลืองคงเหลือ	71,737	5,939	5,567	1,657	1,394	6,005
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	221,737	164,698	589,211	1,272,693	2,461,973	3,736,558
สินทรัพย์ถาวร						
ค่าเช่าอาคาร โรงเรียนหลังหักค่าเสื่อม	900,000	720,000	540,000	360,000	180,000	0
ค่าเช่าสำนักงานขายล่วงหน้าหลังหักค่าเสื่อม	540,000	432,000	324,000	216,000	108,000	0
ค่าปรับปรุงอาคาร โรงเรียนสอนทำอาหารตัดจ่าย	100,000	80,000	60,000	40,000	20,000	0
ค่าปรับปรุงสำนักงานขายตัดจ่าย	20,000	16,000	12,000	8,000	4,000	0
ค่าเครื่องปรับอากาศและติดตั้ง(ห้องผจญ. ส่วน โรงเรียน)หลังหักค่าเสื่อม	25,000	16,667	8,333	0	0	0
ค่าเครื่องปรับอากาศและติดตั้ง(สำนักงานขาย)หลังหักค่าเสื่อม	25,000	16,667	8,333	0	0	0
ค่าอุปกรณ์ตกแต่งตัดจ่าย	50,000	33,333	16,667	0	0	0
ยานพาหนะ(รถตู้มือ2)หลังหักค่าเสื่อม	500,000	400,000	300,000	200,000	100,000	0
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงานส่วน Officeหลังหักค่าเสื่อม	39,670	26,447	13,223	0	0	0
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ส่วน โรงเรียนหลังหักค่าเสื่อม	213,970	142,647	71,323	0	0	0
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	39,900					
รวมสินทรัพย์ถาวร	2,453,540	1,883,760	1,353,880	824,000	412,000	0
รวมสินทรัพย์	2,675,277	2,048,458	1,943,091	2,096,693	2,873,973	3,736,558
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
ภาษีค้างจ่าย	0	0	0	0	133,260	197,960
หนี้สินระยะยาว						
เจ้าหนี้เงินกู้ยืมระยะยาว	1,070,111	856,089	642,066	428,044	214,022	0
รวมหนี้สิน	1,070,111	856,089	642,066	428,044	347,283	197,960

ปีที่	0	1	2	3	4	5
ส่วนของเจ้าของ						
ส่วนของเจ้าของ	1,605,166	1,605,166	1,605,166	1,605,166	1,605,166	1,605,166
กำไรสะสม		(412,396)	(304,141)	63,483	921,524	1,933,432
รวมส่วนของเจ้าของ	1,605,166	1,192,370	1,301,025	1,668,649	2,526,690	3,538,598
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	2,675,277	2,048,458	1,943,091	2,096,693	2,873,973	3,736,558

หมายเหตุ : ต้นทุนวัสดุสิ้นเปลืองคงเหลือจากตารางที่ 4.33 ซึ่งเป็นต้นทุนหนังสือเรียนคงค้างในแต่ละปี

4.7.3 การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ

การประเมินความเป็นไปได้ของการลงทุนโรงเรียนสอนทำอาหารไทยสำหรับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ในจังหวัดเชียงใหม่ ได้มีการกำหนดวิธีการประเมินดังนี้

1. การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน(Break-Even Point)

ตารางที่ 4.42 แสดงการคำนวณจุดคุ้มทุนของโรงเรียนสอนทำอาหารไทยในแต่ละปี

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้	2,033,100	3,524,400	3,737,600	4,459,900	4,897,600
หัก ต้นทุนผันแปร	572,940	904,472	997,147	1,108,243	1,221,435
กำไรส่วนเกิน(รายได้-ต้นทุนผันแปร)	1,460,160	2,619,928	2,740,453	3,351,657	3,676,165
อัตราส่วนกำไรส่วนเกิน (กำไรส่วนเกิน/รายได้)	0.718	0.743	0.733	0.752	0.751
ต้นทุนคงที่ (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร+ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย)	1,732,505	2,400,918	2,292,571	2,310,194	2,446,232
จุดคุ้มทุน(ต้นทุนคงที่/อัตรากำไรส่วนเกิน)	2,412,307	3,229,781	3,126,750	3,074,072	3,259,013
จุดคุ้มทุนคิดเป็นร้อยละของยอดขาย	118.65	91.64	83.66	68.93	66.54

โครงการโรงเรียนสอนทำอาหารไทยสำหรับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ มีการแบ่งผลิตภัณฑ์เป็นคอร์สเรียนทั่วไปและคอร์สพิเศษ จึงต้องนำมาวิเคราะห์หาจุดคุ้มทุนของหน่วยการขายคอร์สแต่ละแบบ ดังตาราง 4.43

ตารางที่ 4.43 แสดงจุดคุ้มทุนของโรงเรียนสอนทำอาหารไทยในแต่ละปีแยกตามประเภทของคอร์สเรียน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จุดคุ้มทุนของคอร์สเรียนทั่วไป(คอร์ส)	2,243	3,002	3,015	2,772	2,944
จุดคุ้มทุนของคอร์สเรียนพิเศษ(คอร์ส)	187	250	262	245	257

2. การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

ตารางที่ 4.44 แสดงรายการเงินลงทุนเริ่มแรก และกระแสเงินสดของโรงเรียนสอนทำอาหารไทยในแต่ละปี

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการเท่ากับ 2,675,277 บาท					
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	363,234	749,263	981,672	1,453,726	1,504,061
กระแสเงินสดสะสม	(2,312,043)	(1,562,781)	581,109	872,617	2,376,679

จากตารางที่ 4.40 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ของโรงเรียนสอนทำอาหารไทยเท่ากับ 3 ปี 4 เดือน 26 วัน โดยประมาณ

3. การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)

ในการศึกษาฯ ได้กำหนดอัตราคิดลด เพื่อใช้ในการคำนวณหาค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับอัตราต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 11.62

ตารางที่ 4.45 แสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการเท่ากับ 2,675,277 บาท					
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	363,234	749,263	981,672	1,453,726	1,504,061
มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสด	325,420	926,801	1,632,697	2,569,211	3,437,283
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ $3,437,283 - 2,675,277 = 762,006$ บาท					

จาก ตารางที่ 4.41 สามารถคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการได้เท่ากับ 762,006 บาท

4. การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return)

ตารางที่ 4.46 แสดงการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการเท่ากับ 2,675,277 บาท					
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	363,234	749,263	981,672	1,453,726	1,504,061
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เท่ากับ ร้อยละ 20.29					

จากตารางที่ 4.42 สามารถคำนวณผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 20.29

5. การวิเคราะห์สถานการณ์ (Scenario Analysis)

การวิเคราะห์สถานการณ์ (Scenario Analysis) เป็นการประมาณความเป็นไปได้ของผลตอบแทนหลายแบบเพื่อหาความผันผวนของผลที่ได้รับ โดยแบ่งเหตุการณ์เป็น 3 ระดับ คือ เหตุการณ์ที่แย่ (Pessimistic) เหตุการณ์ที่คาดหวัง (Most Likely or Expected) และเหตุการณ์ที่ดี (Optimistic) มาประมาณการผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนในโครงการ สำหรับการศึกษาค่าความเป็นไปได้ในโครงการธุรกิจโรงเรียนสอนทำอาหารไทย จังหวัดเชียงใหม่ ได้มีการกำหนดสถานการณ์ออกดังนี้

- สถานการณ์ที่ดีที่สุด ได้แก่กรณีที่ย้ายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้านต่างๆและต้นทุนการผลิตลดลงร้อยละ 10
- สถานการณ์คาดหวัง คือสถานการณ์ที่ได้ทำการประมาณการ ตามรายการในงบการเงินข้างต้น
- สถานการณ์ที่แย่ ได้แก่กรณีที่รายได้ลดลงร้อยละ 5 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้านต่างๆและต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 5

ผลจากการศึกษาและวิเคราะห์สถานการณ์สามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 4.47 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ สำหรับกรณีสถานการณ์ที่ดีที่สุด กรณีที่รายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการและต้นทุนการผลิตลดลงร้อยละ 10 (อัตราผลตอบแทนที่ใช้ในการคิดลดเท่ากับร้อยละ 11.62)

ปีที่	1	2	3	4	5
เงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการเงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการเท่ากับ 2,675,277 บาท					
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	733,530	1,285,890	1,474,918	1,831,593	1,998,191
กระแสเงินสดสะสม	(1,940,747)	(655,857)	819,061	2,650,654	4,648,845
ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period) เท่ากับ 2 ปี 5 เดือน 12 วัน โดยประมาณ					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value) เท่ากับ 2,407,763 บาท					
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 37.49					

ตารางที่ 4.48 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ สำหรับกรณีสถานการณ์ที่แย่ กรณีที่รายได้ลดลงร้อยละ 5 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการและต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 (อัตราผลตอบแทนที่ใช้ในการคิดลดเท่ากับร้อยละ 11.62)

ปีที่	1	2	3	4	5
เงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการเงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการเท่ากับ 2,675,277 บาท					
กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน	178,085	434,286	656,996	1,080,422	1,187,890
กระแสเงินสดสะสม	(2,497,192)	(2,062,906)	(1,405,910)	(325,488)	862,402
ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period) เท่ากับ 4 ปี 3 เดือน 10 วัน โดยประมาณ					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value) เท่ากับ (313,112) บาท					
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 7.85					

6. วิธีการประเมินการตัดสินใจในการลงทุนในโครงการ

1. จากการคำนวณจุดคุ้มทุนสามารถสรุปได้ดังตาราง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จุดคุ้มทุนของคอร์สเรียนทั่วไป	2,243	3,002	3,015	2,772	2,944
จุดคุ้มทุนของคอร์สเรียนพิเศษ	187	250	262	245	257

2. ระยะเวลาคืนทุน โครงการมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 3 ปี 4 เดือน 26 วัน โดยประมาณ ซึ่งอยู่ในช่วงอายุของโครงการ

3. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ จากการใช้อัตราผลตอบแทนในการลงทุนที่ร้อยละ 11.62 เป็นอัตราที่ใช้ในการคิดลด ซึ่งมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเป็นบวก แสดงว่าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนมีค่าสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ ทำให้เห็นว่าโครงการนี้สามารถยอมรับได้

4. อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ พบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ 20.29 ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ หรือร้อยละ 11.62 แสดงว่าโครงการสามารถยอมรับได้

5. สำหรับการวิเคราะห์สถานการณ์ของโครงการ สามารถสรุปผลได้ดังนี้

ตารางที่ 4.49 แสดงการสรุปผลการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ สำหรับทั้ง 3 สถานการณ์

สถานการณ์	ระยะเวลาคืนทุน	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ
สถานการณ์ที่ดี	2 ปี 5 เดือน 12 วัน	2,407,763 บาท	ร้อยละ 37.49
สถานการณ์ที่คาดหวัง	3 ปี 4 เดือน 26 วัน	762,006 บาท	ร้อยละ 20.29
สถานการณ์ที่แย่	4 ปี 3 เดือน 10 วัน	(313,112) บาท	ร้อยละ 7.85

จากข้อมูลในตารางพบว่า ในกรณีที่สถานการณ์ที่คาดหวังนั้นเป็นไปได้ในแนวโน้มที่ดี หรือเป็นไปได้ตามแบบที่คาดหวังนั้น โครงการจะมีระยะเวลาคืนทุน ต่ำกว่าอายุของโครงการ มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเป็นบวก เมื่อคิดลดด้วยอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำของโครงการ คือ ร้อยละ 11.62 และมีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการมากกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำภายในโครงการ ทำให้โครงการสามารถยอมรับได้ แต่ถกสถานการณ์แย่กว่าที่คาดหวังไว้จะมีผลทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบและอัตราผลตอบแทนภายในโครงการต่ำกว่าที่คาดหวังไว้