

บทที่ 4

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนสนามเบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร การศึกษาจะแบ่งผลการวิเคราะห์ออกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการบริหาร และด้านการเงิน จากนั้นนำผลการวิเคราะห์ที่ได้ไปจัดทำต้นทุนโครงการ งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า งบดุลล่วงหน้า และงบประมาณเงินสด เพื่อประเมินผลโครงการลงทุนต่อไป

โครงการการลงทุนสนามเบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานครแห่งนี้เป็นการดำเนินธุรกิจในรูปแบบของ การให้เช่าบริการสนาม เพื่อออกกำลังกายในรูปแบบของการเล่นกีฬาเบดมินตัน ซึ่งปัจจุบันเป็นที่นิยมเล่นกีฬาประเภทนี้กันมากยิ่งขึ้น เนื่องจากเป็นกีฬาที่สามารถเล่นได้ทุกเพศ ทุกวัย เสียค่าใช้จ่ายไม่สูง การดำเนินกิจการจะดำเนินในรูปแบบธุรกิจบุคคลธรรมดา โดยจะให้บริการด้วยสนามเบดมินตันที่ได้มาตรฐานตามกฎกติกาของสมาคมเบดมินตันแห่งประเทศไทย

การศึกษาด้านการตลาด

การศึกษาด้านการตลาดจะใช้การวิเคราะห์อุตสาหกรรม โดยใช้ 5 Forces Model รวมถึง การวิเคราะห์ SWOT ซึ่งประกอบด้วย จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค รวมถึงการวิเคราะห์ความต้องการของสนามเบดมินตันของผู้ตอบแบบสอบถาม การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของโครงการ และการคาดการณ์จำนวนยอดผู้ใช้บริการ รายได้ ค่าใช้จ่ายทางการตลาด ซึ่งผลจากการคาดคะเนเป็นข้อมูลในการจัดทำงบการเงินล่วงหน้าเพื่อใช้ประโยชน์ในการประเมินผลและตัดสินใจลงทุน โดยพิจารณาประเด็นต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์อุตสาหกรรม โดยใช้ 5 Forces Model (ณัฐพันธ์ เจริญนันท์, 2552: 134-145 อ้างอิงจาก Porter, 1980) เพื่อนำมาใช้ในการประเมินสภาพแวดล้อมภายนอก

1.1 การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่

เนื่องจากธุรกิจการเปิดให้บริการให้เช่าสนามเบดมินตัน เป็นธุรกิจลงทุนสูงและใช้ระยะเวลาในการคืนทุนนานหลายปี จึงทำให้ออกาสในการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ไม่สามารถกระทำได้ง่าย

1.2 การแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ในอุตสาหกรรม

กรุงเทพมหานครเป็นจุดศูนย์กลางของธุรกิจการค้าและการลงทุนในประเทศไทย จากข้อมูลทะเบียนราษฎร์ในปี 2553 จำนวนประชากรมีทั้งสิ้นกว่า 8.2 ล้านคน และเขตวังทองหลาง มีจำนวนประชากรที่ขึ้นทะเบียนไว้กว่า 1.2 แสนคน แต่ในความเป็นจริงกรุงเทพมหานครมีประชาชนอาศัยอยู่กว่า 10 ล้านคน เนื่องจากมีประชาชนจากจังหวัดอื่นๆ มาอาศัยอยู่ในกรุงเทพเพื่อการประกอบอาชีพเป็นจำนวนมาก จากกระแสความใส่ใจในสุขภาพประกอบกับชีวิตประจำวันของคนกรุงเทพที่เร่งรีบ ทำให้คนไทยหันมาออกกำลังกายกันมากขึ้น เพื่อเสริมสร้างสุขภาพร่างกายให้แข็งแรงและป้องกันโรคภัยไข้เจ็บ กีฬาแบดมินตันจึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่คนให้ความสนใจ ในพื้นที่ละแวกใกล้เคียงโครงการจะมีสนามแบดมินตันที่เปิดให้บริการแล้วเพียง 1 แห่ง มีสนามให้บริการเพียง 3 สนาม ซึ่งไม่สามารถที่จะตอบสนองต่อความต้องการของผู้ที่สนใจใช้บริการได้ทั้งหมด จึงจะเห็นได้ว่า สภาพการณ์ของการแข่งขันจึงไม่มีการแข่งขันอย่างรุนแรง

1.3 อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ

อำนาจการต่อรองของผู้ที่สนใจใช้บริการอาจจะยังมีไม่มากนัก เนื่องจากภายในบริเวณโครงการ มีสนามแบดมินตันให้บริการเป็นจำนวนไม่มากนัก ซึ่งรวมถึงสนามที่อยู่ในเขตใกล้เคียงกัน อำนาจการต่อรองของผู้ใช้บริการอาจจะเป็นการรวมกลุ่มกันของผู้ใช้บริการในจำนวนมากพอเช่นในรูปแบบของชมรม ซึ่งอาจจะขอต่อรองราคาส่วนลดเป็นพิเศษได้

1.4 การคุกคามของสินค้าหรือบริการทดแทน

ปัจจัยและวัตถุประสงค์หลักของการเปิดให้บริการสนามแบดมินตัน คือเพื่อส่งเสริมการออกกำลังกายเพื่อเสริมสร้างสุขภาพร่างกายให้แข็งแรง ดังนั้นการมีบริการอื่นทดแทนจึงมีโอกาสเกิดขึ้นได้ เช่น สนามฟุตบอล สนามออกกำลังกายฟิตเนส เป็นต้น

1.5 อำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ

ในธุรกิจการเปิดให้บริการสนามแบดมินตัน อำนาจการต่อรองของผู้ผลิตจะไม่มีอิทธิพลมากต่อการให้บริการ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของสนามคือการให้เช่าใช้บริการสนามแบดมินตัน และการให้บริการเสริมด้าน เครื่องดื่ม และลูกขนไก่ ซึ่งสามารถหาได้จากแหล่งต่างๆ ทั่วไป ซึ่งไม่จำเป็นต้องพึ่งพาผู้จัดส่งสินค้าแต่เพียงผู้เดียวเท่านั้น

สรุปได้ว่าธุรกิจการเปิดให้บริการสนามแบดมินตัน เป็นธุรกิจที่มีความน่าสนใจ เพราะผู้สนใจรายใหม่จะเข้ามาในธุรกิจได้ไม่มากนัก เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนสูง จำเป็นที่จะต้องมีความรู้ที่เพียงพอจึงสามารถประกอบธุรกิจได้ ธุรกิจมีอำนาจการต่อรองจากผู้ซื้อน้อยมากในกรณีเป็นลูกค้ารายย่อยทั่วไป ส่วนลูกค้าที่มีการรวมกลุ่มเป็นชมรมถึงแม้จะมีการให้ส่วนลดแต่ก็จะได้กลุ่มฐานลูกค้า และจำนวนชั่วโมงการให้บริการที่เพิ่มขึ้นและต่อเนื่องมาซัดเซกัน ธุรกิจมีรายได้หลัก

จากการคิดค่าใช้จ่ายบริการ ส่วนผู้ขายวัตถุดิบอื่นๆ เช่น เครื่องดื่ม ลูกขนไก่ มีจำนวนหลายรายในตลาด จึงไม่มีอำนาจการต่อรองของผู้ผลิตที่จะมีผลกระทบ นอกจากนี้แบดมินตันเป็นกีฬาที่มีความเฉพาะตัวและแตกต่างจากการเล่นกีฬาอื่น ซึ่งสามารถทดแทนด้วยกีฬาอื่นๆ ได้น้อย ดังนั้นจึงเป็นธุรกิจที่น่าสนใจลงทุน

2. การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)

วิเคราะห์จุดแข็ง (Strength Analysis)

1. ท่าเลที่ตั้งซอยลาดพร้าว 124 มีการคมนาคมที่สะดวกอยู่ใกล้กับคอนโดมิเนียม หอพัก อพาร์ตเมนต์ มากมาย และยังอยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัยรามคำแหง มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ และ มหาวิทยาลัยรัตนบัณฑิต
2. มีการจัดทำระบบสมาชิกและระบบการจองล่วงหน้า จึงเป็นจุดดึงดูดของลูกค้าที่จะมาใช้บริการ
3. มีการออกแบบระบบระบายอากาศของตัวอาคาร ได้ดี
4. มีบริการที่จอดรถสะดวก เพียงพอ
5. มีห้องน้ำและห้องอาบน้ำที่สะอาดไว้บริการ
6. ธุรกิจมีพื้นที่มาก จึงสามารถจัดสรรให้ธุรกิจอื่นมาเช่าพื้นที่ได้ เช่น นวดสปา ร้านอาหาร ร้านเสริมสวย ร้านกาแฟ บริการล้างรถ เพื่อสร้างให้เป็นศูนย์บริการผู้รักสุขภาพแบบครบวงจร

วิเคราะห์จุดอ่อน (Weakness Analysis)

1. จำเป็นต้องมีพื้นที่ในการประกอบธุรกิจการลงทุนมีระยะเวลาในการคืนทุนยาวนานกว่าธุรกิจอื่นๆทั่วไป
2. ต้องมีการเตรียมความพร้อมเรื่องบุคลากร และเงินลงทุนในการดูแลและบำรุงรักษาสถานที่ให้มีความสวยงามอยู่เสมอ
3. ไม่เคยมีประสบการณ์ด้านการบริหารสนามแบดมินตัน

วิเคราะห์โอกาส (Opportunity Analysis)

1. สนามแบดมินตันในบริเวณเขตวังทองหลาง มีเพียง 1 สนาม และในรัศมี 5 กิโลเมตรมีเปิดบริการเพียง 3 แห่ง ซึ่งไม่เพียงพอต่อความต้องการ
2. นโยบายและการส่งเสริมของภาครัฐส่งเสริมการออกกำลังกาย และกีฬาเพื่อสุขภาพที่ดีให้แก่ประชาชน ทำให้คนมีค่านิยมในการออกกำลังกายมากขึ้น

3. สภาพเศรษฐกิจของไทยในปี 2554 ยังคงมีแนวโน้มที่ดี คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.5 – 4.5 ทำให้เกิดการใช้จ่ายสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง

วิเคราะห์อุปสรรค (Threat Analysis)

1. ความผันผวนทางเศรษฐกิจและการเมือง ทำให้ประชาชนขาดความเชื่อมั่น และหันมาลดค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันและหันไปออกกำลังกายที่ไม่มีค่าใช้จ่ายหรือใกล้กับสถานที่อยู่อาศัยหรือที่ทำงานมากขึ้น

2. แนวโน้มกระแสการออกกำลังกายด้วยกีฬาประเภทอื่นมีแนวโน้มที่สูงขึ้น เช่น ฟุตบอล และ ฟิตเนส เป็นต้น

3. การวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้บริการสนามแบดมินตัน

การศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนสนามแบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร เพื่อให้ทราบถึงพฤติกรรมการใช้บริการสนามแบดมินตันที่ชัดเจน การศึกษาครั้งนี้จึงได้ทำการวิเคราะห์โดยใช้ทฤษฎีส่วนประสมการตลาดสำหรับธุรกิจให้บริการ หรือ 7P's โดยการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามที่แจกให้แก่ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 200 ชุด ผลการสำรวจตลาดแบ่งออกเป็นสี่ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งประกอบด้วย

- เพศ
- อายุ
- วุฒิการศึกษาสูงสุด
- อาชีพปัจจุบัน
- รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้บริการสนามแบดมินตัน

- สนามแบดมินตันที่เลือกมาใช้บริการเป็นประจำ
- จำนวนการมาใช้บริการ โดยเฉลี่ยในระยะเวลา 1 สัปดาห์
- โดยเฉลี่ยมาใช้บริการในวันใด
- ระยะเวลาในการใช้บริการในแต่ละครั้ง
- จำนวนผู้มาใช้บริการครั้งละกี่ท่าน
- ช่วงเวลาใดที่มาใช้บริการ
- อัตราค่าบริการสนามแบดมินตันที่ใช้บริการปัจจุบัน
- ความคิดเห็นเกี่ยวกับอัตราค่าบริการสนามที่ใช้บริการปัจจุบัน

- อัตราค่าบริการที่ต้องการ
- ลักษณะการใช้บริการ

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการสนามแบดมินตัน

- ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์
- ปัจจัยด้านราคา
- ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย
- ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด
- ปัจจัยด้านบุคลากร
- ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ
- ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ

ส่วนที่ 4 แนวโน้มการมาใช้บริการสนามแบดมินตันเปิดใหม่ ในเขตวังทองหลาง

- ความสนใจในการใช้บริการสนามแบดมินตันเปิดใหม่ ที่สามารถนำเสนอในสิ่งที่ต้องการ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 ตารางแสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	158	79.0
หญิง	42	21.0
รวม	200	100.0

จากข้อมูลในตารางที่ 1 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชายคิดเป็นร้อยละ 79 และเป็นเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 21

ตารางที่ 2 ตารางแสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
11- 20 ปี	5	2.5
21 – 30 ปี	48	24.0
31 – 40 ปี	72	36.0
41 - 50 ปี	65	32.5
51 ปีขึ้นไป	10	5.0
รวม	200	100.0

จากข้อมูลในตารางที่ 2 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามอายุระหว่าง 31-40 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 36 รองลงมาอายุระหว่าง 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 32.5 อายุระหว่าง 21-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 24.0 อายุ 50 ปีขึ้นไป และอายุระหว่าง 11-20 ปี คิดเป็นร้อยละ 5.0 และ 2.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 3 ตารางแสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
มัธยมศึกษา	12	6.0
อนุปริญญาหรือเทียบเท่า	45	22.5
ปริญญาตรีหรือสูงกว่า	143	71.5
รวม	200	100.0

จากข้อมูลในตารางที่ 3 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับการศึกษาปริญญาตรีหรือสูงกว่ามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 71.5 รองลงมาอนุปริญญาหรือเทียบเท่า คิดเป็นร้อยละ 22.5 และมัธยมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 6.0 โดยที่ผู้ตอบแบบสอบถามไม่พบระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษา

ตารางที่ 4 ตารางแสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
นักเรียน/นักศึกษา	10	5.0
ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	8	4.0
พนักงานบริษัทเอกชน	144	72.0
ธุรกิจส่วนตัว	29	14.5
แม่บ้าน/พ่อบ้าน	9	4.5
รวม	200	100.0

จากข้อมูลในตารางที่ 4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 72.0 รองลงมาเป็นธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 14.5 นักเรียน/นักศึกษา คิดเป็นร้อยละ 5.0 แม่บ้าน/พ่อบ้าน คิดเป็นร้อยละ 4.5 และข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ คิดเป็นร้อยละ 4.0

ตารางที่ 5 ตารางแสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 10,000 บาท	7	3.5
10,001 - 20,000 บาท	21	10.5
20,001 – 30,000 บาท	35	17.5
30,001 - 40,000 บาท	57	28.5
40,001 - 50,000 บาท	51	25.5
มากกว่า 50,001 บาท	29	14.5
รวม	200	100.0

จากข้อมูลในตารางที่ 5 พบว่าจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนมากที่สุดได้แก่ 30,001 - 40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.5 รองลงมาคือ 40,001 - 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 25.5 รายได้ 20,001 – 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 17.5 รายได้มากกว่า 50,001 บาท คิดเป็นร้อยละ 14.5 รายได้ 10,001 – 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.5 และรายได้เกิน 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 3.5 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้บริการสนามแบดมินตัน

ตารางที่ 6 ตารางแสดงจำนวนและร้อยละของความสัมพันธ์ระหว่างความถี่ต่อสัปดาห์ วันและเวลาที่มาใช้บริการของผู้ตอบแบบสอบถาม

ความถี่ต่อสัปดาห์	จำนวนผู้มาใช้บริการ										รวม (ร้อยละ)
	9.00-12.00		12.00-15.00		15.00-18.00		18.00-21.00		21.00-24.00		
	จ.-ศ.	ส.-อา.	จ.-ศ.	ส.-อา.	จ.-ศ.	ส.-อา.	จ.-ศ.	ส.-อา.	จ.-ศ.	ส.-อา.	
1 ครั้ง	1	2	2	11	6	20	14	25	4	8	93 (46.5)
2 ครั้ง	1	2	1	15	5	19	13	22	3	2	83 (41.5)
3 ครั้ง	-	-	1	1	1	5	3	4	3	-	18 (9.0)
มากกว่า 3 ครั้ง	-	-	-	-	1	2	-	2	1	-	6 (3.0)
รวม (ร้อยละ)	2 (1.0)	4 (2.0)	4 (2.0)	27 (13.5)	13 (6.5)	46 (23.0)	30 (15.0)	53 (26.5)	11 (5.5)	10 (5.0)	200 (100)

จากข้อมูลในตารางที่ 6 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม นิยมมาใช้บริการสัปดาห์ละครั้ง คิดเป็นร้อยละ 46.5 รองลงมา นิยมมาใช้บริการสัปดาห์ละ 2 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 41.5 นิยมมาใช้บริการสัปดาห์ละ 3 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 9.0 และนิยมมาใช้บริการมากกว่าสัปดาห์ละ 3 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 3.0

โดยช่วงเวลาที่ผู้มาใช้บริการมากที่สุด ตั้งแต่ 18.00-21.00 น. วันจันทร์ถึงวันศุกร์ มีผู้มาใช้บริการร้อยละ 15.0 วันเสาร์และอาทิตย์ มีผู้มาใช้บริการร้อยละ 26.5 รองลงมา เป็นช่วงเวลา 15.00-18.00 น. วันจันทร์ถึงวันศุกร์ มีผู้มาใช้บริการร้อยละ 6.5 วันเสาร์และอาทิตย์ มีผู้มาใช้บริการร้อยละ 23.0 ช่วงเวลา 12.00-15.00 น. วันจันทร์ถึงวันศุกร์ มีผู้มาใช้บริการร้อยละ 2.0 วันเสาร์และอาทิตย์ มีผู้มาใช้บริการร้อยละ 13.5 ช่วงเวลา 21.00-24.00 น. วันจันทร์ถึงวันศุกร์ มีผู้มาใช้บริการร้อยละ 5.5 วันเสาร์และอาทิตย์ มีผู้มาใช้บริการร้อยละ 5.0 และช่วงเวลาน้อยสุด ช่วงเวลา 9.00-

12.00 น. วันจันทร์ถึงวันศุกร์ มีผู้มาใช้บริการร้อยละ 1.0 วันเสาร์และอาทิตย์ มีผู้มาใช้บริการร้อยละ 2.0

ตารางที่ 7 ตารางแสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระยะเวลาในการมาใช้บริการ

ระยะเวลาในการมาใช้บริการ	จำนวน	ร้อยละ
1 ชั่วโมง	27	13.5
2 ชั่วโมง	118	59.0
3 ชั่วโมง	46	23.0
มากกว่า 3 ชั่วโมง	9	4.5
รวม	200	100.0

จากข้อมูลในตารางที่ 7 พบว่าจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระยะเวลาในการมาใช้บริการต่อครั้งเป็นเวลา 2 ชั่วโมงมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 59.0 รองลงมาเป็นเวลา 3 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 23.0 และเป็นเวลา 1 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 13.5 สุดท้ายเป็นเวลามากกว่า 3 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 4.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 8 ตารางแสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนผู้มาใช้บริการในแต่ละครั้ง

จำนวนผู้มาใช้บริการในแต่ละครั้ง	จำนวน	ร้อยละ
2 คน	28	14.0
3 คน	15	7.5
4 คน	60	30.0
มากกว่า 4 คน	97	48.5
รวม	200	100.0

จากข้อมูลในตารางที่ 8 พบว่าจำนวนผู้มาใช้บริการในแต่ละครั้งมากกว่า 4 คนมีจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 48.5 รองลงมาเป็นจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 30.0 จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 14.0 และน้อยสุดจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 7.5

ตารางที่ 9 ตารางแสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอัตราค่าบริการที่ชำระ ณ ปัจจุบันต่อชั่วโมง

อัตราค่าบริการ	จำนวน	ร้อยละ
90 – 99 บาท	2	1.0
100 – 109 บาท	6	3.0
110 – 119 บาท	10	5.0
120 – 129 บาท	17	8.5
130 - 139 บาท	58	29.0
140 – 149 บาท	42	21.0
150 – 159 บาท	65	32.5
รวม	200	100.0

จากข้อมูลในตารางที่ 9 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามชำระอัตราค่าบริการต่อชั่วโมง ณ ปัจจุบัน ที่อัตราค่าบริการ 150-159 บาท เป็นจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 32.5 รองลงมาที่อัตราค่าบริการ 130-139 บาท คิดเป็นร้อยละ 29.0 อัตราค่าบริการ 140-149 บาท คิดเป็นร้อยละ 21.0 อัตราค่าบริการ 120-129 บาท คิดเป็นร้อยละ 8.5 อัตราค่าบริการ 110-119 บาท คิดเป็นร้อยละ 5.0 อัตราค่าบริการ 100-109 บาท คิดเป็นร้อยละ 3.0 และน้อยสุดที่อัตราค่าบริการ 90-99 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.0

ตารางที่ 10 ตารางแสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความคิดเห็นกับอัตราค่าบริการ ณ ปัจจุบัน

ความคิดเห็นกับอัตราค่าบริการ ณ ปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ
พอใจ	36	18.0
ควรเปลี่ยนแปลง	164	82.0
รวม	200	100.0

จากข้อมูลในตารางที่ 10 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความพอใจกับอัตราค่าบริการ ณ ปัจจุบัน คิดเป็นร้อยละ 18.0 และเห็นว่าควรเปลี่ยนแปลง คิดเป็นร้อยละ 82.0

ตารางที่ 11 ตารางแสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอัตราค่าบริการที่
ต้องการเปลี่ยนแปลง

อัตราค่าบริการ	จำนวน	ร้อยละ
80 – 89 บาท	12	6.0
90 – 99 บาท	11	5.5
100 – 109 บาท	31	15.5
110 – 119 บาท	59	29.5
120 – 129 บาท	71	35.5
130 - 139 บาท	16	8.0
รวม	200	100.0

จากข้อมูลในตารางที่ 11 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามต้องการเปลี่ยนแปลงอัตราค่าบริการเป็นที่ 120-129 บาท เป็นจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 35.5 รองลงมาอัตราค่าบริการเป็นที่ 110-119 บาท คิดเป็นร้อยละ 29.5 อัตราค่าบริการเป็นที่ 100-109 บาท คิดเป็นร้อยละ 15.5 อัตราค่าบริการเป็นที่ 130-139 บาท คิดเป็นร้อยละ 8.0 อัตราค่าบริการเป็นที่ 80-89 บาท คิดเป็นร้อยละ 6.0 และสุดท้ายอัตราค่าบริการเป็นที่ 90-99 บาท คิดเป็นร้อยละ 5.5

ตารางที่ 12 ตารางแสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามลักษณะการเข้าใช้
บริการ

ลักษณะการเข้าใช้บริการ	จำนวน	ร้อยละ
จองล่วงหน้าเป็นครั้งๆไป	28	14.0
จองล่วงหน้าเป็นรายเดือน	172	86.0
รวม	200	100.0

จากข้อมูลในตารางที่ 12 พบว่าจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการจองล่วงหน้าเป็นรายเดือน คิดเป็นร้อยละ 86.0 และจองล่วงหน้าเป็นครั้งๆไป คิดเป็นร้อยละ 14.0 โดยไม่พบการใช้บริการโดยที่ไม่มี การจองใดๆเลย

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการสนามเบตมินตัน

1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 13 ตารางแสดงคะแนนเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามเบตมินตันเปิดใหม่

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	คะแนนเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
1) สภาพสนามเบตมินตัน เช่น พื้นสนาม ตาข่าย ความสว่าง เป็นไปตามมาตรฐานสมาคมเบตมินตันแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์	3.88	มาก	1
2) มีจำนวนสนามมากพอ สามารถจองได้สะดวก และไม่ต้องรอคิวเป็นเวลานาน	3.72	มาก	3
3) มีการตรวจสอบสภาพความพร้อมของสนามอยู่เสมอ	3.56	มาก	5
4) มีร้านบริการด้านอุปกรณ์เบตมินตันให้บริการที่สนาม	3.58	มาก	4
5) มีหลักสูตรการเรียน การสอน ประจำที่สนาม โดยผู้ฝึกสอนมืออาชีพ	2.96	ปานกลาง	7
6) มีบริการล็อคเกอร์ส่วนตัวเพื่อความปลอดภัย	3.15	ปานกลาง	6
7) มีอุปกรณ์การปฐมพยาบาลเบื้องต้นที่สนาม	2.87	ปานกลาง	8
8) มีบริการขายอาหารและเครื่องดื่มในราคาข่อมเยา	3.74	มาก	2

จากข้อมูลในตารางที่ 13 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมาก คือ ปัจจัยสภาพสนามเบตมินตัน เช่น พื้นสนาม ตาข่าย ความสว่าง เป็นไปตามมาตรฐานสมาคมเบตมินตันแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์ ปัจจัยมีบริการขายอาหารและเครื่องดื่มในราคาข่อมเยา ปัจจัยมีจำนวนสนามมากพอ สามารถจองได้สะดวก และไม่ต้องรอคิวเป็นเวลานาน ปัจจัยมีร้านบริการด้านอุปกรณ์เบตมินตันให้บริการที่สนาม ปัจจัยมีการตรวจสอบสภาพความพร้อมของสนามอยู่เสมอ ในระดับปานกลาง คือ ปัจจัยมีบริการล็อคเกอร์ส่วนตัวเพื่อ

ความปลอดภัย ปัจจัยมีหลักสูตรการเรียน การสอน ประจำที่สนาม โดยผู้ฝึกสอนมืออาชีพ และปัจจัย
มีอุปกรณ์การปฐมพยาบาลเบื้องต้นที่สนาม

2. ปัจจัยด้านราคา

ตารางที่ 14 ตารางแสดงคะแนนเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการ
ตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามแบดมินตันเปิดใหม่

ปัจจัยด้านราคา	คะแนนเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
1) ค่าใช้บริการสนามมีราคาที่เหมาะสมกับสภาพสนาม	3.77	มาก	1
2) ค่าใช้บริการสนามมีราคาไม่แพงเมื่อเปรียบเทียบกับสนามอื่นๆ	3.49	ปานกลาง	2

จากข้อมูลในตารางที่ 14 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้าน
ราคาในระดับมาก คือ ปัจจัยค่าใช้บริการสนามมีราคาที่เหมาะสมกับสภาพสนาม และ ในระดับปาน
กลาง คือ ปัจจัยค่าใช้บริการสนามมีราคาไม่แพงเมื่อเปรียบเทียบกับสนามอื่นๆ

3. ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ตารางที่ 15 ตารางแสดงคะแนนเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามเบดมินตันเปิดใหม่

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	คะแนนเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
1) มี website เพื่อให้บริการด้านข้อมูลกับลูกค้า	3.47	ปานกลาง	5
2) สามารถจองสนามได้ทางโทรศัพท์	4.05	มาก	3
3) ความสะดวกในการเดินทาง สนามอยู่ติดกับถนนหลัก	4.28	มาก	1
4) สนามเบดมินตันอยู่ใกล้ที่พักอาศัย	4.19	มาก	2
5) สนามเบดมินตันอยู่ใกล้สถานที่ทำงาน	3.95	มาก	4

จากข้อมูลในตารางที่ 15 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายในระดับมาก คือ ปัจจัยความสะดวกในการเดินทาง สนามอยู่ติดกับถนนหลัก ปัจจัยสนามเบดมินตันอยู่ใกล้ที่พักอาศัย ปัจจัยสามารถจองสนามได้ทางโทรศัพท์ ปัจจัยสนามเบดมินตันอยู่ใกล้สถานที่ทำงาน ในระดับปานกลางคือ ปัจจัยมี website เพื่อให้บริการด้านข้อมูลกับลูกค้า

4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ตารางที่ 16 ตารางแสดงคะแนนเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามแบดมินตันเปิดใหม่

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	คะแนนเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
1) มีส่วนลดพิเศษ 10 บาท เมื่อจองเวลาเป็นรายเดือน	4.69	มากที่สุด	1
2) มีระบบสมาชิกสามารถจองสนามล่วงหน้าก่อนคนอื่น และได้ราคาพิเศษ	4.35	มาก	2
3) มีระบบคูปองสะสมชั่วโมง เช่น เล่นครบ 15 ชั่วโมง ได้เล่นฟรี 1 ชั่วโมง	4.13	มาก	3
4) มีการโฆษณา ติดป้าย cut out ให้เห็นได้ชัดเจน	3.65	มาก	4

จากข้อมูลในตารางที่ 16 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายในระดับมากที่สุด คือ ปัจจัยมีส่วนลดพิเศษ 10 บาท เมื่อจองเวลาเป็นรายเดือน ในระดับมากคือ ปัจจัยมีระบบสมาชิกสามารถจองสนามล่วงหน้าก่อนคนอื่น และได้ราคาพิเศษ ปัจจัยมีระบบคูปองสะสมชั่วโมง เช่น เล่นครบ 15 ชั่วโมง ได้เล่นฟรี 1 ชั่วโมง และปัจจัยมีการโฆษณา ติดป้าย cut out ให้เห็นได้ชัดเจน

5. ปัจจัยด้านบุคลากร

ตารางที่ 17 ตารางแสดงคะแนนเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามแบดมินตันเปิดใหม่

ปัจจัยด้านบุคลากร	คะแนนเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
1) การเอาใจใส่ดูแลของเจ้าหน้าที่สนาม อาทิเช่น การรักษาความสะอาด และความปลอดภัย	4.42	มาก	1
2) อธิษาศัยและมนุษยสัมพันธ์ของเจ้าหน้าที่สนาม	3.84	มาก	3
3) ความซื่อสัตย์ของเจ้าหน้าที่สนาม	4.11	มาก	2
4) มีการให้บริการที่เท่าเทียมกันของเจ้าหน้าที่สนาม	4.11	มาก	2

จากข้อมูลในตารางที่ 17 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านบุคลากรในระดับมาก คือ ปัจจัยการเอาใจใส่ดูแลของเจ้าหน้าที่สนาม อาทิเช่น การรักษาความสะอาด และความปลอดภัย ปัจจัยความซื่อสัตย์ของเจ้าหน้าที่สนาม และปัจจัยมีการให้บริการที่เท่าเทียมกันของเจ้าหน้าที่สนาม ปัจจัยอธิษาศัยและมนุษยสัมพันธ์ของเจ้าหน้าที่สนาม

6. ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ

ตารางที่ 18 ตารางแสดงคะแนนเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกระบวนการบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามแบดมินตันเปิดใหม่

ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ	คะแนนเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
1) มีกระบวนการจองสนามได้อย่างรวดเร็ว และถูกต้อง ไม่มีการลัดคิว	3.62	มาก	2
2) มีกระบวนการคิดค่าบริการได้อย่างรวดเร็ว และถูกต้อง	3.54	มาก	3
3) มีกระบวนการการจัดคิวการเล่นได้อย่างรวดเร็ว ต่อเนื่อง และยุติธรรม	3.86	มาก	1

จากข้อมูลในตารางที่ 18 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านกระบวนการบริการในระดับมาก คือ ปัจจัยมีกระบวนการการจัดคิวการเล่นได้อย่างรวดเร็ว ต่อเนื่อง และยุติธรรม ปัจจัยมีกระบวนการจองสนามได้อย่างรวดเร็ว และถูกต้อง ไม่มีการลัดคิว ปัจจัยมีกระบวนการคิดค่าบริการได้อย่างรวดเร็ว และถูกต้อง

7. ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ

ตารางที่ 19 ตารางแสดงคะแนนเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามเบดมินตันเปิดใหม่

ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางการภาพ	คะแนนเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
1) สภาพแวดล้อมบริเวณสนามสะอาด สวยงาม	3.36	ปานกลาง	5
2) มีที่จอดรถยนต์/รถจักรยานยนต์กว้างขวาง	4.14	มาก	2
3) มีที่นั่งพักระหว่างการเล่น กว้างขวาง เพียงพอ	3.94	มาก	3
4) ห้องน้ำ/ห้องอาบน้ำ มีความสะอาด สวยงาม และเพียงพอ	4.52	มากที่สุด	1
5) ความสะอาด ความสวยงามของอาคาร	2.83	ปานกลาง	7
6) อาคารมีการระบายอากาศที่ดี	3.46	มาก	4
7) ป้ายสนามสวยงาม และมองเห็นอย่างชัดเจน	3.12	ปานกลาง	6

จากข้อมูลในตารางที่ 19 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพในระดับมากที่สุด คือ ปัจจัยห้องน้ำ/ห้องอาบน้ำ มีความสะอาด สวยงาม และเพียงพอ ในระดับมากที่สุดคือ ปัจจัยมีที่จอดรถยนต์/รถจักรยานยนต์กว้างขวาง ปัจจัยมีที่นั่งพักระหว่างการเล่น กว้างขวาง เพียงพอ ปัจจัยอาคารมีการระบายอากาศที่ดี ในระดับปานกลาง คือ ปัจจัยสภาพแวดล้อมบริเวณสนามสะอาด สวยงาม ปัจจัยป้ายสนามสวยงาม และมองเห็นอย่างชัดเจน และปัจจัยความสะอาด ความสวยงามของอาคาร

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มการมาใช้บริการสนามแบดมินตันเปิดใหม่ในเขตวังทองหลาง

ตารางที่ 20 ตารางแสดงจำนวนแนวโน้มของผู้ตอบแบบสอบถามการมาใช้บริการสนามแบดมินตันเปิดใหม่ ในเขตวังทองหลาง

แนวโน้มการใช้บริการ	จำนวน	ร้อยละ	ลำดับที่
ใช้บริการแน่นอน	136	68.0	1
ไม่แน่ใจ	48	24.0	2
ไม่ใช้บริการ	16	8.0	3
รวม	200	100.0	

จากข้อมูลในตารางที่ 20 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจที่จะมาใช้บริการมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 68.0 ไม่แน่ใจ คิดเป็นร้อยละ 24.0 และไม่มีความสนใจที่จะมาใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 8.0

ตารางที่ 21 ตารางแสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจมาใช้บริการสนามแบดมินตันเปิดใหม่ในเขตวังทองหลาง จำแนกตามจำนวนครั้งที่มาใช้บริการต่อสัปดาห์

จำนวนครั้งที่มาใช้บริการต่อสัปดาห์	จำนวน	ร้อยละ	ลำดับที่
1 ครั้ง	128	69.6	1
2 ครั้ง	53	28.9	2
3 ครั้ง	3	1.5	3
รวม	184	100.0	

จากข้อมูลในตารางที่ 21 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจที่จะมาใช้บริการ 1 ครั้งต่อสัปดาห์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 69.6 ใช้บริการ 2 ครั้งต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 28.9 และใช้บริการ 3 ครั้งต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 1.5

ตารางที่ 22 ตารางแสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถามที่สนใจมาใช้บริการสนามแบดมินตันเปิดใหม่ ในเขตวังทองหลาง จำแนกตามเวลาที่ใช้บริการในแต่ละครั้ง

เวลาที่ใช้บริการในแต่ละครั้ง	จำนวน	ร้อยละ	ลำดับที่
1 ชั่วโมง	25	13.6	3
2 ชั่วโมง	124	67.4	1
3 ชั่วโมง	29	15.8	2
มากกว่า 3 ชั่วโมง	6	3.2	4
รวม	184	100.0	

จากข้อมูลในตารางที่ 22 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจที่จะมาใช้บริการครั้งละ 1 ชั่วโมงมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 13.6 ใช้บริการครั้งละ 2 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 67.4 ใช้บริการครั้งละ 3 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 15.8 และใช้บริการครั้งละมากกว่า 3 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 3.2

4. การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของโครงการ

จากผลการสำรวจข้อมูลด้านการตลาดของโครงการการลงทุนสนามแบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร ซึ่งกลุ่มเป้าหมายได้เน้นที่กลุ่มคนทั่วไปที่อยู่ในเขตวังทองหลาง และบริเวณใกล้เคียง จึงกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์

จากตารางคะแนนเฉลี่ยของระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามแบดมินตันเปิดใหม่ ดังนั้น โครงการได้จัดสร้างสนามแบดมินตันให้ได้ตามมาตรฐานของสมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทย เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านนี้เป็นลำดับต้นๆ โดยมีสนามที่เปิดให้บริการจำนวน 10 สนาม เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของผู้มาใช้บริการและเหมาะสมกับพื้นที่ที่มีอยู่ และจัดให้มีบริการขายอาหารและเครื่องดื่มในราคาที่ขอมเยา นอกจากนั้นต้องมีร้านจำหน่ายอุปกรณ์แบดมินตันเปิดให้บริการที่สนาม และต้องมีการดูแลสนามอยู่เสมอเพื่อคงสภาพความสมบูรณ์ของสนาม เพื่อดึงดูดให้ผู้มาใช้บริการเกิดความประทับใจ

2. ด้านราคา

ทางโครงการได้กำหนดนโยบายการตั้งราคาค่าบริการให้อยู่ในระดับเฉลี่ยต่ำกว่าเล็กน้อยกับในท้องตลาด โดยอัตราค่าบริการจะอยู่ที่ชั่วโมงละ 120 บาท สำหรับผู้ต้องการมาใช้บริการเป็นประจำ มีการจองล่วงหน้าเป็นรายเดือนจะได้ส่วนลดพิเศษเป็นชั่วโมงละ 110 บาท และจะต้องรักษาระดับคุณภาพของสนาม และการให้บริการให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่ดีอย่างสม่ำเสมอ ในส่วนของราคาลูกขนไก่ ของตราสินค้าอาร์เอสแอลสีน้ำเงิน ขายราคาหลอดละ 500 บาท หรือลูกละ 45 บาท อาร์เอสแอลสีแดง ขายราคาหลอดละ 450 บาท หรือลูกละ 40 บาท และโยเน็กซ์เบอร์10 ขายราคาหลอดละ 460 บาท หรือลูกละ 40 บาท ซึ่งเป็นราคาที่ถูกลงกว่าที่ราคาขายตามสนามแบดมินตันทั่วไปโดยเฉลี่ยที่ประมาณ 10 % รวมถึงน้ำดื่มตราสิงห์ ขนาด 1.5 ลิตร ราคาขวดละ 18 บาท เครื่องดื่มเกลือแร่ เอ็มสปอร์ตและสปอนเซอร์ ราคาขวดละ 15 บาท น้ำแข็งยูนิกกระดิกละ 10 บาท สำหรับอัตราค่าเครื่องดื่มเป็นอัตราที่ย่อมเยามีราคาเฉลี่ยต่ำกว่าสนามต่างๆไป

3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

สถานที่ตั้งของโครงการสนามแบดมินตันเปิดใหม่ ต้องมีความสะดวกในการเดินทางต่อผู้มาใช้บริการ คือต้องอยู่ติดกับถนนสายหลัก อยู่ใกล้กับที่พักรถจักรยานยนต์ แหล่งชุมชน เนื่องจากเป็นปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นลำดับต้นๆ การให้บริการสามารถจองสนามผ่านทางโทรศัพท์ ซึ่งเป็นช่องทางที่สะดวกกับผู้ที่ต้องการมาใช้บริการ ดังนั้นโครงการต้องมีการเตรียมพร้อมสำหรับโทรศัพท์ให้เพียงพอต่อการใช้งาน นอกจากนั้นโครงการจะมีการเปิดเว็บไซต์สำหรับให้บริการข้อมูลแก่ลูกค้า อาทิเช่น แผนที่การเดินทางมายังสนาม ภาพถ่ายสภาพของสนาม และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ซึ่งในอนาคตสามารถเปิดให้เป็นช่องทางการจองสนามได้อีกทางหนึ่ง เพื่อเพิ่มความสะดวกให้แก่ผู้ที่สนใจมาใช้บริการ

4. ด้านส่งเสริมการตลาด

โครงการจะจัดทำระบบสมาชิกให้บริการแก่ลูกค้า พร้อมให้สิทธิพิเศษต่างๆ เช่น ส่วนลดราคา โดยจะให้ส่วนลดเป็นจำนวน 10 บาทต่อชั่วโมง สำหรับลูกค้าสมาชิกที่จองการใช้สนามล่วงหน้าเป็นรายเดือน พร้อมทั้งการจัดทำระบบคูปองสะสมชั่วโมง โดยสะสมครบ 15 ชั่วโมงจะได้เล่นฟรี 1 ชั่วโมง และส่วนลดราคาสำหรับลูกค้าที่ต้องการมาใช้บริการในช่วงเช้าของวันธรรมดา โดยคิดค่าบริการที่ชั่วโมงละ 100 บาท นอกจากนี้โครงการจะจัดทำแผ่นป้ายโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้สามารถเห็นได้อย่างชัดเจน ดังนั้น ค่าใช้จ่ายทางการตลาด จึงเป็นค่าใช้จ่ายในการ

ส่งเสริมการขายส่วนลดราคา การจัดกิจกรรมต่างๆเพื่อเป็นการโฆษณาประชาสัมพันธ์สนาม แบดมินตัน อาทิเช่น การจัดตั้งชมรม การจัดการแข่งขันระหว่างสนามอื่นๆหรือชมรมอื่นๆ และเป็น ค่าใช้จ่ายในการทำป้ายโฆษณา และป้ายไวเนล ติดไว้ตามที่ต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้กับ กลุ่มเป้าหมายให้เป็นที่รู้จัก การจัดทำและการบำรุงรักษา Website และการทำข้อมูลให้ทันสมัยอยู่เสมอ

5. ด้านบุคลากร

โครงการจะดำเนินการคัดเลือกบุคลากรที่มีบุคลิกภาพและมนุษย์สัมพันธ์ดี มีใจรัก งานบริการเพื่อให้เหมาะสมกับงาน และจัดอบรมและให้ความรู้แก่พนักงานทุกคน เพื่อให้เป็น มาตรฐานเดียวกันในด้านกระบวนการบริการ ในด้านการให้บริการ การเอาใจใส่ดูแล มนุษย์สัมพันธ์ ความซื่อสัตย์ รวมทั้งการรักษาความสะอาดและความปลอดภัย

6. ด้านกระบวนการบริการ

โครงการจะจัดซื้อคอมพิวเตอร์ พร้อมทั้งโปรแกรมการลงเวลาการจองสนาม ล่วงหน้า เพื่อให้เกิดความยุติธรรมในการจัดคิว พร้อมทั้งมีระบบการเตือนเพื่อให้เจ้าหน้าที่สามารถ โทร ไปยืนยันการจองสนามกับลูกค้าที่ไม่ใช่ลูกค้าประจำ เพื่อสร้างให้เกิดความประทับใจเพื่อที่จะมา ใช้บริการ ตลอดจนสามารถคิดค่าบริการที่รวดเร็วและถูกต้อง

7. ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ

โครงการต้องจัดเตรียมสิ่งนำเสนอทางกายภาพของโครงการในลำดับแรกๆ คือ ห้องน้ำ ห้องอาบน้ำ ให้เพียงพอและมีความสะอาด สวยงามน่าเข้าไปใช้งาน มีบริเวณที่จอดรถอย่าง เพียงพอ มีพื้นที่สำหรับนั่งรอและพักระหว่างการเล่น มีระบบระบายอากาศของอาคารที่ดี และต้อง บำรุงรักษาให้บริเวณ โดยรอบมีความสะอาดสวยงามอยู่เสมอ เพราะเป็นสิ่งที่ถูกค้ำมองเห็นได้และ จดจำ

5. การประมาณการรายได้

แนวคิดในการพยากรณ์การมาใช้บริการสนามแบดมินตันเปิดใหม่ ในเขตวัง ทองกลาง จะใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบบเชิงลึกกับผู้ประกอบการและจากการตอบแบบสอบถาม ของกลุ่มตัวอย่าง 200 คน ในการประมาณการรายได้จากผู้ให้บริการ ของธุรกิจสนามแบดมินตันเปิด ใหม่ในเขตวังทองกลาง โดยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสนใจที่จะมาใช้บริการเป็นจำนวนร้อยละ

ละ 68 และไม่แน่ใจที่จะมาใช้บริการเป็นจำนวนร้อยละ 24 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสนใจและความต้องการที่จะมาใช้บริการสนามเปิดใหม่

โดยรายได้หลักของโครงการแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

1. รายได้จากค่าใช้บริการสนาม
2. รายได้จากเครื่องดื่ม และรายได้จากการจำหน่ายลูกชนไก่

ในที่นี้ จากข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในการประเมินในส่วนรายได้จากเครื่องดื่มและการจำหน่ายลูกชนไก่ จะประมาณการได้เป็นสัดส่วนที่เฉลี่ยประมาณ 50 % เทียบกับรายได้จากค่าใช้บริการสนาม

ตารางที่ 23 ตารางแสดงการประมาณการรายได้

จันทร์-ศุกร์	จำนวนสนามที่มีผู้มาใช้บริการ	จำนวนชั่วโมง	อัตราค่าบริการต่อชั่วโมง	รายได้
09.00-12.00	0	0	100	0
12.00-15.00	0	0	100	0
15.00-18.00	5	2	120	1,200
18.00-21.00	9	3	120	3,240
21.00-24.00	5	2	100	1,000
รายได้ต่อวัน				5,440
เสาร์-อาทิตย์				
09.00-12.00	5	1	120	600
12.00-15.00	9	2	120	2,160
15.00-18.00	9	3	120	3,240
18.00-21.00	9	3	120	3,240
21.00-24.00	5	1	120	600
รายได้ต่อวัน				9,840
รายได้เฉลี่ยต่อสัปดาห์				46,880
รายได้เฉลี่ยต่อปี				2,437,760

จากตารางที่ 23 จำนวนสนามที่มีผู้มาใช้บริการและจำนวนชั่วโมงที่ผู้ใช้บริการ ได้จากการประมาณการจากแบบสอบถามของผู้ที่สนใจมาใช้บริการในวันและเวลาต่างๆ รวมถึงความถี่ที่ต้องการมาใช้บริการต่อสัปดาห์ จากการประมาณการผู้ใช้บริการตลอดอายุโครงการ 1 ปี โดยคิดอัตราค่าบริการวันจันทร์-ศุกร์ ช่วงเวลา 09.00-15.00 น. และ 21.00-24.00 น. ในอัตรา 100 บาท และวันจันทร์-ศุกร์ช่วงเวลา 15.00-21.00 น. และวันเสาร์-อาทิตย์ ในอัตรา 120 บาท จะมีรายได้ต่อปีที่ 2,437,760 บาท และรายได้จากเครื่องคิดและการจำหน่ายลูกชนไก่ เท่ากับ 1,218,880 บาท

จากการคาดการณ์ถึงอัตราภาวะเงินเฟ้อพื้นฐานในอนาคต โดยประมาณจากอัตราภาวะเงินเฟ้อย้อนหลัง 5 ปีมีค่าเฉลี่ยที่ 2.98% (ธนาคารแห่งประเทศไทย, ออนไลน์) ที่จะมีผลกระทบต่อรายได้การให้บริการของสนามแบดมินตัน เพื่อให้สอดคล้องกับภาวะทางเศรษฐกิจที่มีอัตราเงินเฟ้อเกิดขึ้นทุกๆปี ทางโครงการจึงจะมีการปรับอัตราค่าบริการทุกช่วงเวลาเพิ่มขึ้นอีก 20 บาท โดยเริ่มตั้งแต่ปีที่ 6 และเพิ่มอีก 20 บาทในทุกช่วงเวลาเช่นกันตั้งแต่ปีที่ 11 ซึ่งจะทำให้มีรายได้ต่อปีตั้งแต่ปีที่ 6 เป็นจำนวน 2,852,720 บาท และรายได้จากเครื่องคิดและการจำหน่ายลูกชนไก่ เท่ากับ 1,436,360 บาท และจะมีรายได้ต่อปีตั้งแต่ปีที่ 11 เป็นจำนวน 3,267,680 บาท และรายได้จากเครื่องคิดและการจำหน่ายลูกชนไก่ เท่ากับ 1,633,840 บาท ตามลำดับ

6. การประมาณการค่าใช้จ่ายด้านการตลาด

จากนโยบายส่วนประสมทางการตลาด โครงการได้วางแผนจะดำเนินกิจกรรมทางด้านการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายไว้ได้แก่

1. ส่วนลดราคาและคูปองสะสมชั่วโมง จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่าค่าใช้จ่ายในการให้ส่วนลดเท่ากับ 4% ของรายได้ค่าบริการ
2. การจัดกิจกรรมโฆษณาประชาสัมพันธ์ โครงการให้ความสำคัญกับการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการจัดกิจกรรมต่างๆ เช่น การจัดตั้งชมรมและการจัดแข่งขันการทำปายโฆษณาและปายไวเน็ต การจัดทำและการบำรุงรักษา Website การประชาสัมพันธ์ผ่านใบปลิวต่าง ๆ จากการศึกษาพบว่าค่าใช้จ่ายในการโฆษณาเท่ากับ 1% ของรายได้ค่าบริการ

ดังนั้นจากข้อมูลการประมาณการรายได้ในตารางที่ 23 สามารถคาดคะเนค่าใช้จ่ายด้านการตลาดได้ดังตารางที่ 24

ตารางที่ 24 ตารางแสดงการประมาณการค่าใช้จ่ายด้านการตลาด

ปีที่	ส่วนลดราคาและอุปอง	กิจกรรมโฆษณา ประชาสัมพันธ์	รวมค่าใช้จ่ายด้านการตลาด
1	97,510	24,378	121,888
2	97,510	24,378	121,888
3	97,510	24,378	121,888
4	97,510	24,378	121,888
5	97,510	24,378	121,888
6	114,109	28,527	142,636
7	114,109	28,527	142,636
8	114,109	28,527	142,636
9	114,109	28,527	142,636
10	114,109	28,527	142,636
11	130,707	32,677	163,384
12	130,707	32,677	163,384
13	130,707	32,677	163,384
14	130,707	32,677	163,384
15	130,707	32,677	163,384

7. การสรุปผลการศึกษาด้านการตลาด

เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร เป็นเขตที่มีประชากรอาศัยอยู่ค่อนข้างหนาแน่น อีกทั้งยังอยู่ใกล้สถานที่ศึกษาที่สำคัญ อาทิเช่น มหาวิทยาลัยรามคำแหง มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (เอแบค) และมหาวิทยาลัยรัตนบัณฑิต เป็นต้น และยังเป็นแหล่งที่อยู่พักอาศัย อพาร์ทเมนต์ คอนโดมิเนียม เป็นจำนวนมาก จากการสำรวจพบว่า ในรัศมี 5 กิโลเมตร มีสนามเบดมินตันให้บริการอยู่เพียง 3 แห่ง ซึ่งไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้อยู่อาศัยในเขตวังทองหลาง จึงเป็นปัจจัยที่ช่วยสนับสนุนให้มีการลงทุน โดยคาดว่าจะมีรายได้จากค่าใช้บริการรวมถึงค่าเครื่องตีและลูกขนไก่ เป็นจำนวน 3,656,640 บาท ต่อปีในปีที่ 1 ถึง 5 และเป็นจำนวน 4,279,080 บาทในปีที่ 6 ถึง 10 และและเป็นจำนวน 4,901,520 บาทในปีที่ 11 ถึง 15

การศึกษาด้านเทคนิค

จากการศึกษาข้อมูลด้านเทคนิคจากข้อมูลปฐมภูมิ และข้อมูลทุติยภูมิต่างๆ เพื่อใช้ในการประมาณการค่าใช้จ่าย การวิเคราะห์ความเหมาะสมของลักษณะพื้นที่โครงการที่จะทำการลงทุนด้านการก่อสร้างว่าทางเลือกใดที่เหมาะสมกับโครงการ ตลอดจนแผนการก่อสร้าง และการดำเนินงานให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า โครงสร้างของอาคารจะต้องถูกต้องตามกฎหมาย และคำนึงถึงหลักเกณฑ์ของสนามเบดมินตันตาม กฎ กติกา ของสมาคมเบดมินตันแห่งประเทศไทย จึงมีรายละเอียดดังนี้

- ที่ตั้ง
1. การกำหนดทำเลสถานที่ตั้งโครงการสนามเบดมินตัน และความเหมาะสมของ
 2. การออกแบบวิศวกรรมโครงการอาคารสนามเบดมินตัน
 3. การคาดคะเนต้นทุนในการก่อสร้างเริ่มแรก
 4. การเลือกอุปกรณ์วัสดุที่ใช้และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ
 5. กำหนดการดำเนินงานของโครงการ

- ที่ตั้ง
1. การกำหนดทำเลสถานที่ตั้งโครงการสนามเบดมินตัน และความเหมาะสมของ

สำหรับทำเลที่ตั้งโครงการสนามเบดมินตัน จะต้องเป็นทำเลที่สามารถเดินทางไปมาได้สะดวก อำนวยความสะดวกสบายให้กับลูกค้าที่จะมาใช้บริการ ปัจจัยเฉพาะเกี่ยวกับตำแหน่งที่ตั้งของสนามเบดมินตันที่ควรคำนึงถึงคือ

1.1 ที่จอดรถ สนามเบดมินตันจะต้องมีบริการที่จอดรถที่สะดวก เพียงพอ ที่จะให้ความสะดวกแก่ผู้ที่มาใช้บริการ โดยบริเวณพื้นที่สำหรับจอดรถควรมีพื้นที่ประมาณ 40% ของพื้นที่ทั้งหมด และควรแบ่งสัดส่วนสำหรับที่จอดรถยนต์และรถจักรยานยนต์ มีหลังคาสำหรับบังแดดและบังฝนได้

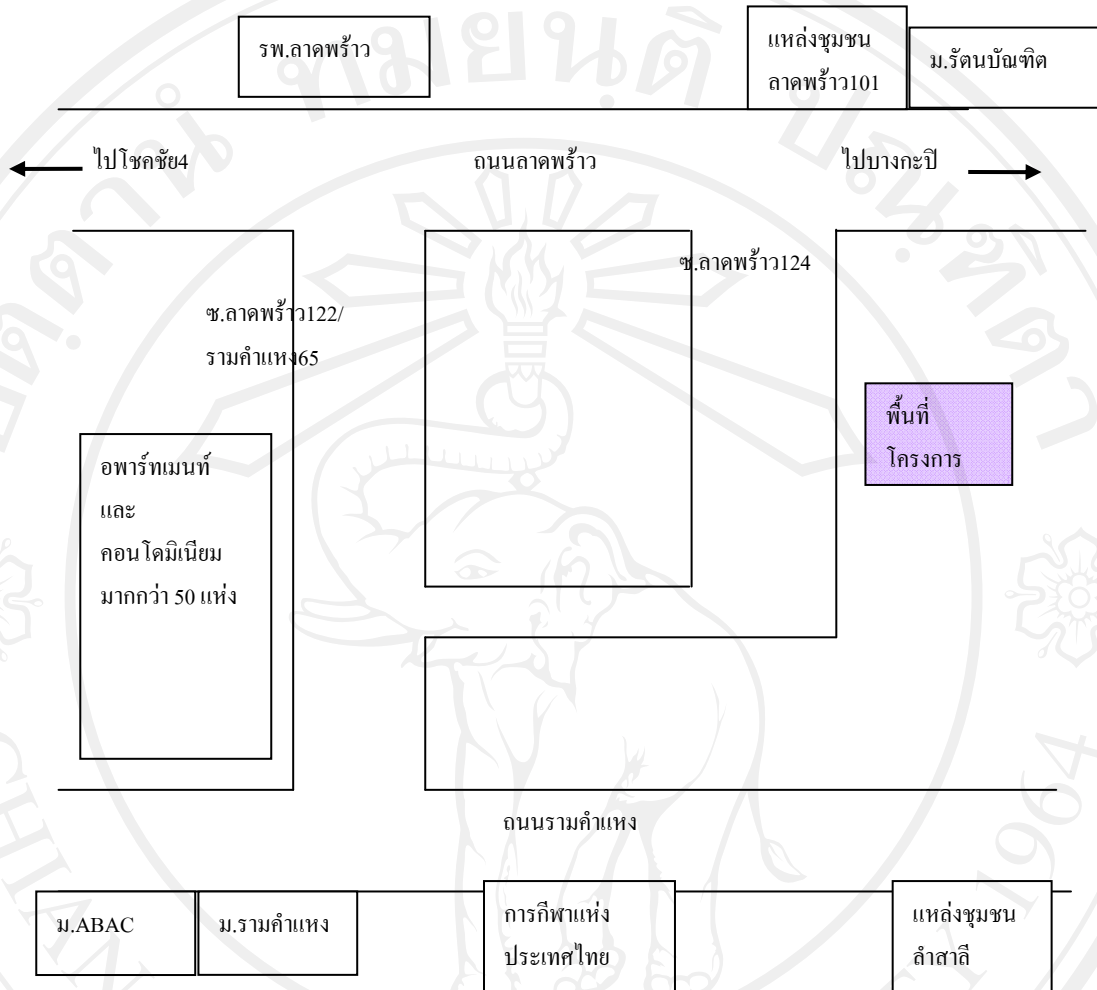
1.2 ความหนาแน่นของธุรกิจในบริเวณใกล้เคียง ควรพิจารณาถึงธุรกิจที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง โดยเฉพาะหอพัก คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนต์ ตลาด ศูนย์การค้า หรือสถานศึกษา ซึ่งจะมีความหนาแน่นของประชากรสูง จึงมีความเป็นไปได้สูงที่ผู้ที่อาศัยอยู่ละแวกนี้จะเป็นผู้ใช้บริการ

1.3 สาธารณูปโภคพื้นฐาน ควรมีความครบครันในสาธารณูปโภคพื้นฐาน ได้แก่ ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ อินเทอร์เน็ต เป็นความจำเป็นขั้นพื้นฐานสำหรับการดำเนินธุรกิจ

1.4 อาคารและที่ดิน การเลือกทำเลที่ตั้ง ควรพิจารณาถึงความพร้อมของที่ดินในทำเลที่ตั้งนี้ โดยพิจารณาว่าต้องมีขนาดพื้นที่เพียงพอสำหรับธุรกิจ ไม่มีน้ำท่วมขังในพื้นที่หรือบริเวณโดยรอบในช่วงหน้าฝน ไม่มีกลิ่นเหม็นรบกวน สภาพแวดล้อมภายนอกบริเวณโดยรอบมีความเหมาะสม เช่น ไม่มีกองขยะ นอกจากนั้นยังต้องคำนึงถึงราคาเช่า ราคาซื้อที่สมเหตุสมผลด้วย

จากการพิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่ควรคำนึงสำหรับการกำหนดทำเลและที่ตั้ง จะพบว่าทำเลที่ตั้งที่มีความเหมาะสม ได้แก่ ที่ดินในซอยลาดพร้าว 124 พื้นที่ 2 ไร่หรือ 800 ตารางวา เนื่องจากมีที่ดินเปล่าว่างอยู่ และเจ้าของยังไม่ได้วางแผนที่จะทำโครงการอะไรบนพื้นที่ดินแห่งนี้

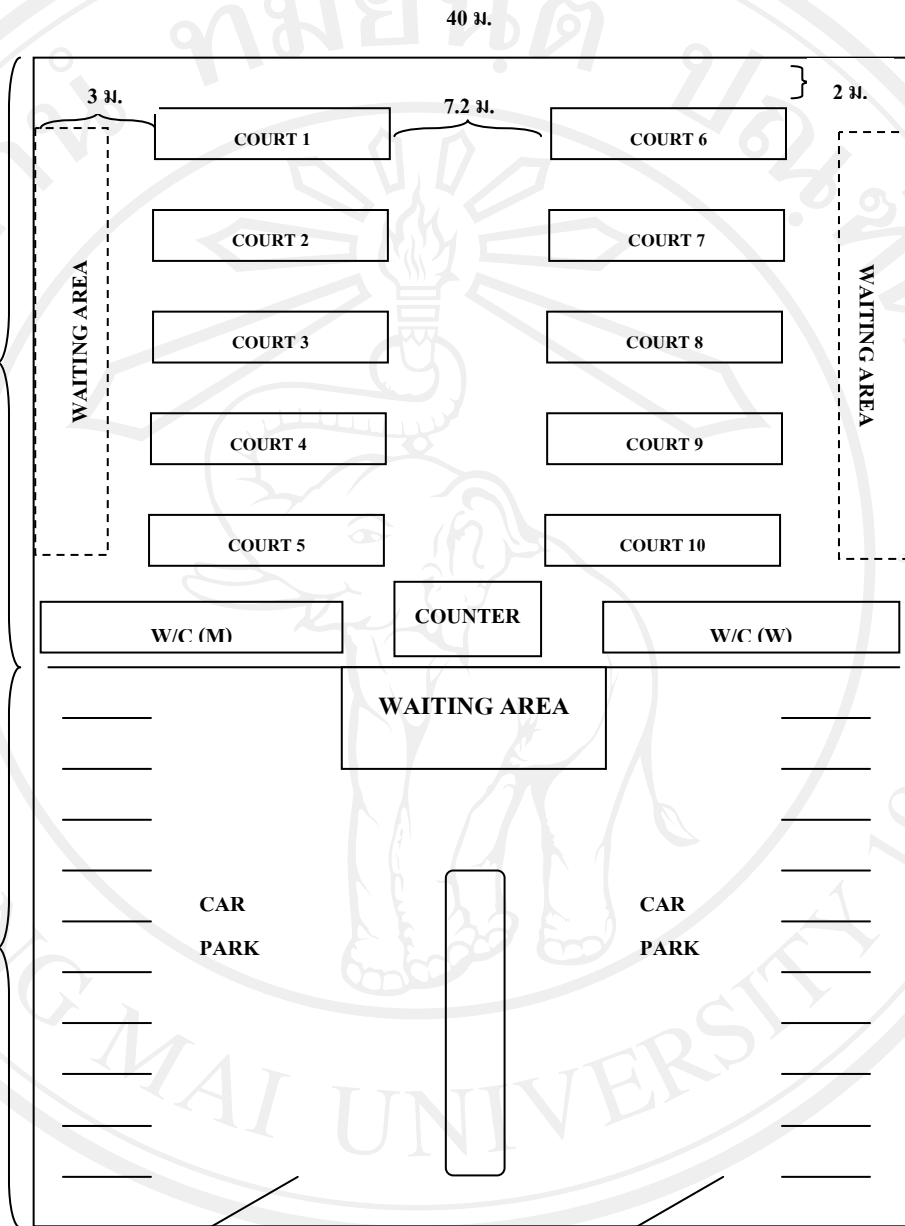
1. มีที่ดินกว้างขวาง เพียงพอ สามารถก่อสร้างอาคารสนามเบดมินตัน พร้อมทั้งที่จอดรถได้สะดวก สบาย
2. ซอยลาดพร้าว 124 เป็นซอยที่มีความกว้างของถนนอย่างเพียงพอ ที่จะให้รถเข้า-ออก ได้อย่างสะดวกสบาย
3. อยู่ใกล้กับคอนโดมิเนียม หอพัก อพาร์ทเมนต์ มากมาย และยังอยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัยรามคำแหง มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ และมหาวิทยาลัยรัตนบัณฑิต
4. มีความพร้อมของสาธารณูปโภคอยู่แล้ว



รูปที่ 1 ภาพแสดงทำเลที่ตั้งของสนามแบดมินตัน เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร

2. การออกแบบวิศวกรรมโครงการอาคารสนามแบดมินตันและขนาดของโครงการ

โครงการสนามแบดมินตันบนพื้นที่ทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้า เป็นอาคารสูง 15 เมตร ซึ่งการออกแบบอาคารจะอยู่ภายใต้ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร ภายในอาคารประกอบด้วยสนามแบดมินตันจำนวน 10 สนาม และสิ่งอำนวยความสะดวกในการใช้สนามแบดมินตัน โดยจะต้องคำนึงถึงหลักเกณฑ์ของสนามแบดมินตันตามมาตรฐานสมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทย ดังแสดงในรูปภาพที่ 2

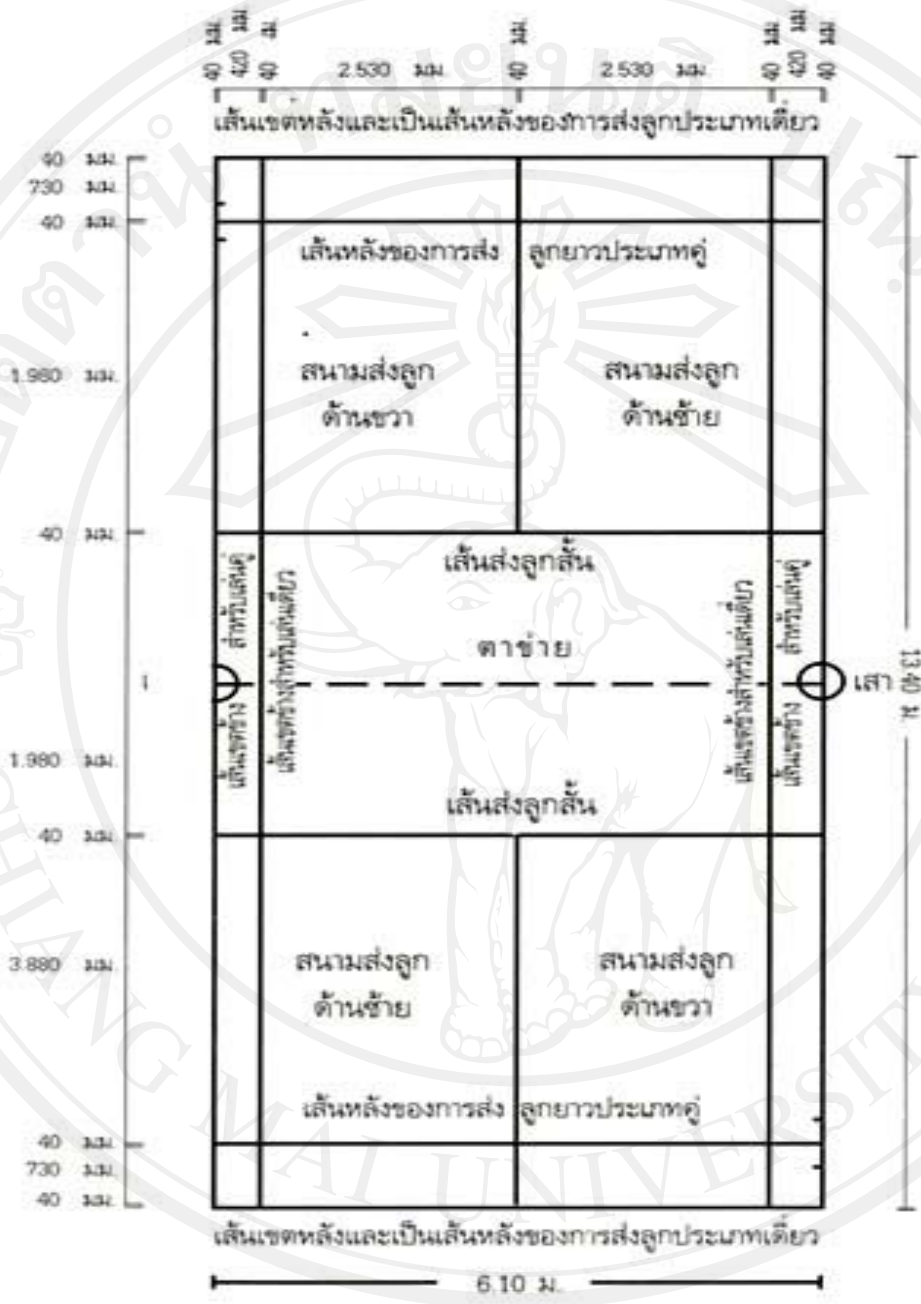


รูปที่ 2 แสดงแบบแปลนโครงสร้างอาคารสนามเบดมินตัน

สนามเบดมินตัน

สิ่งที่จะต้องคำนึงถึงในการสร้างสนามเบดมินตัน จะต้องมีความรู้เกี่ยวกับ กฎ กติกา ข้อบังคับของกีฬาเบดมินตัน ของสมาคมเบดมินตันแห่งประเทศไทย โดยมาตรฐานสนาม เบดมินตัน 1 สนาม จะต้องมีความกว้าง 6.10 เมตร และความยาว 13.40 เมตร มีขนาดและ รายละเอียดอื่นๆ ดังนี้ ดูภาพที่

- 1) สนามจะต้องเป็นรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้าประกอบด้วยเส้นกว้างขนาด 40 มม.
- 2) เส้นทุกเส้นต้องเด่นชัด และควรทำด้วยสีขาวหรือสีเหลือง
- 3) เส้นทุกเส้นเป็นส่วนประกอบของพื้นที่ซึ่งกำหนดไว้
- 4) เสาตาข่ายจะต้องสูง 1.55 เมตรจากพื้นสนาม และตั้งตรงเมื่อชิงตาข่ายให้ตั้ง
- 5) เสาตาข่ายจะต้องตั้งอยู่บนเส้นเขตข้างของประเภทคู่
- 6) ตาข่ายจะต้องถักด้วยเส้นด้ายสีเข้ม และมีขนาดตากว้างไม่น้อยกว่า 15 มม. และไม่เกิน 20 มม.
- 7) ตาข่ายต้องมีความกว้าง 760 มม. และความยาวอย่างน้อย 6.10 เมตร
- 8) ขอบบนของตาข่ายต้องมีแถบผ้าสีขาวพับสอง ขนาดกว้าง 75 มม. ทับบนเชือกหรือลวดที่ร้อยตลอดแถบผ้าขาว
- 9) เชือกหรือลวดจะต้องมีขนาดพอที่จะชิงให้ตั้งเต็มทีกับหัวเสา
- 10) สุดขอบบนตาข่ายต้องสูงจากพื้นที่ตรงกึ่งกลางสนาม 1.524 เมตร และ 1.55 เมตรเหนือเส้นเขตข้างของประเภทคู่
- 11) ต้องไม่มีช่องว่างระหว่างสุดปลายตาข่ายกับเสา ถ้าจำเป็นต้องผูกร้อยปลายตาข่ายทั้งหมดกับเสา



รูปที่ 3 ภาพมาตรฐานสนามแบดมินตัน (แบดมินตันไทย, ออนไลน์)

ลักษณะของพื้นสนามที่โครงการเลือกใช้เป็นพื้นยางโพลียูเรเทน (Polyurethane) ซึ่งจะใช้ในลักษณะที่เป็นโพลียูเรเทนเหลว และจะแข็งตัวเป็นแผ่นพื้น โดยมีจำนวนชั้นของพื้นยางที่ความหนา 5 มม.

คุณสมบัติทั่วไปของโพลียูเรเทน

- 1) โพลียูเรเทนมีแรงยึดเกาะติดกับพื้นคอนกรีตได้ดี
- 2) ลดการบาดเจ็บจากการล้มหรือลื่นของนักกีฬา
- 3) มีแรงยึดผิวที่เหมาะสมกับชนิดกีฬาแต่ละประเภท
- 4) สามารถใช้ในทุกสภาพอากาศและมีค่าใช้จ่ายการดูแลรักษาต่ำ
- 5) ทำความสะอาดได้ง่าย ได้แก่ การกวาดทราย ผ่นออกได้ง่ายและลบผง

ฝุ่นที่มีความมัน

- 6) ซ่อมแซมและอุดรอยแตกเร็วและรีร้อยได้ง่าย

ชั้นของพื้นยางโพลียูเรเทนประกอบด้วย

- 1) ชั้นที่ 1 รองพื้น (Primer)
- 2) ชั้นที่ 2 เป็นชั้นโพลียูเรเทน (Middle Coat)
- 3) ชั้นสุดท้าย ชั้นสารเคลือบผิวหน้า (Top Coat)

ขั้นตอนการทำงานสนามพื้นโพลียูเรเทน

- 1) การทดสอบความชื้น

พื้นคอนกรีตจะมีความชื้นอยู่ในตัวและความชื้นที่มีอยู่ใต้ดิน ซึ่งในการทำพื้นโพลียูเรเทนนั้นความชื้นเป็นปัญหาหลักที่ทำให้เกิดการบวมหรือหลุดร่อน การตรวจสอบความชื้นก่อนที่จะทำการเคลือบและควรจะมีการปูแผ่นพลาสติกก่อนทำการเทพื้นคอนกรีตหรือใช้คอนกรีตที่มีค่า Strength สูงหรือเติมน้ำยากันซึมในซีเมนต์เพื่อกันความชื้น การตรวจสอบความชื้นของพื้นมี 2 วิธี

- การใช้แผ่นพลาสติก ขนาดประมาณ 50x50 ซม. วางปิดบริเวณที่จะทำการเคลือบพื้นโพลียูเรเทน 2-3 ตำแหน่ง พร้อมทั้งปิดกระดาษทาวให้สนิทโดยรอบทิ้งไว้ประมาณ 2 วัน สังเกตว่ามีไอน้ำระเหยขึ้นมาเกาะหรือเป็นฝ้าขาวๆบนพลาสติกหรือไม่

- การใช้เครื่องมือวัดความชื้น Protimeter ตรวจสอบตามจุดต่างๆโดยรอบ ซึ่งค่าความชื้นที่เหมาะสมไม่ควรเกิน 8% แต่ความชื้นที่สามารถทำการเคลือบพื้นโพลียูเรเทนได้อยู่

ระหว่าง 8% - 15% หากมีความชื้นมากกว่า 15% ขึ้นไปมีโอกาที่พื้นโพลียูเรเทนจะบวมและหลุดร่อนได้

2) การจัดทำความสะอาดพื้น

การใช้เครื่องมือขัดปรับพื้นผิวหน้าที่สกปรกคราบไขมันต่างๆ พร้อมทั้งปรับพื้นที่ขรุขระ เพื่อให้พื้นเรียบขึ้น และให้พื้นดูกลมกลืนเป็นผืนเดียวกัน และดูดฝุ่นทำความสะอาด เพื่อเตรียมผิวคอนกรีตให้พร้อมเคลือบโพลียูเรเทน

3) การเคลือบ Primer

เตรียมน้ำยาเหลวเคลือบเพื่อช่วยในการยึดเกาะพื้น ลักษณะเป็นชั้นรองพื้นสามารถทำได้ 2 วิธี คือแบบ Roller ใช้ลูกกลิ้ง และแบบ Trowel ใช้เกียง

4) การเคลือบ Middle Coat

โดยใช้น้ำยาโพลียูเรเทน Middle Coat ผสมกับเม็ดหรือผงยางดำในอัตราส่วนที่เหมาะสม แล้วใช้เกียงปาดตามความหนาที่ต้องการอย่างสม่ำเสมอ บางครั้งอาจจะต้องเคลือบ 2-3 ครั้ง

5) การเคลือบ Top Coat

ทำการเคลือบโดยใช้ลูกกลิ้ง กลิ้งสีโพลียูเรเทน Top Coat ให้สม่ำเสมอ โดยผสมผงกันลื่นในอัตราส่วนที่เหมาะสม

6) การตีเส้นสนาม

ตีเส้นสนามตามมาตรฐานและข้อกำหนดต่างๆ

3. การคาดคะเนต้นทุนในการก่อสร้างเริ่มแรก

ที่ดิน

เนื่องจากสนามเบดมินตันเป็นธุรกิจที่ต้องใช้พื้นที่ค่อนข้างมาก ทั้งส่วนของตัวอาคารที่เป็นสนามเบดมินตัน และส่วนด้านนอกอาคารที่จะต้องเป็นที่จอดรถเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้มาใช้บริการ ดังนั้นการซื้อที่ดินเพื่มาดำเนินการลงทุนที่ค่อนข้างที่จะสูงมากเกินไปซึ่งจะทำให้เงินลงทุนเริ่มแรกสูงมาก ระยะเวลาในการคืนทุนจะได้รับในระยะยาว จึงเลือกที่จะใช้การเช่าที่ดินเปล่าแบบระยะยาว 15 ปี จึงเป็นทางเลือกที่เหมาะสม สำหรับพื้นที่ที่ได้เลือกไว้มีพื้นที่ขนาด 800 ตารางวา เป็นพื้นที่สี่เหลี่ยมผืนผ้า กว้าง 40 เมตร และยาว 80 เมตร ผู้ศึกษาสำรวจพบว่าต้องจ่ายค่าเช่าที่ดินในอัตราค่าเช่าเท่ากันตลอดอายุสัญญา 15 ปี การจ่ายค่าเช่ารายเดือน

เดือนละ 40,000 บาท โดยหลังจากสิ้นสุดสัญญาสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินจะโอนให้เป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า

อาคารสนามแบดมินตัน

เป็นค่าก่อสร้างอาคารที่ใช้เป็นสนามในการเล่นแบดมินตัน โดยจะทำการก่อสร้างเป็นอาคารชั้นเดียวสูง 15 เมตร สำหรับในส่วนของพื้นสนามจะเลือกใช้พื้นสนามที่เป็นโพลียูเรเทน ซึ่งมีราคาที่เหมาะสม และการบำรุงรักษาพื้นสนามที่เป็นโพลียูเรเทนจะดูแลได้ง่ายกว่า และสะดวกกว่าพื้นอื่นๆทั่วไป อีกทั้งยังมีความทนทานใช้งานได้นาน สำหรับราคาประเมินค่าก่อสร้างตัวอาคารพื้นที่ 1,800 ตารางเมตร เป็นหลังคากระเบื้องลอนคู่ พร้อมทั้งมีการเคลือบด้วยโพลีดิคไว้ได้หลังคาเพื่อที่จะช่วยความร้อนอีกทั้งยังสามารถแก้ปัญหากระเบื้องหลังรั่วได้เช่นกัน จะมีมูลค่า 5.4 ล้านบาท (หจก.นนทรีอินเตอร์กรุ๊ป ประเมินสำหรับโครงการการลงทุนสนามแบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร โดยเฉพาะ) ในส่วนของพื้นสนามแบดมินตันจะต้องมีการทำแยกขึ้นมาเป็นการเฉพาะ โดยจะมีค่าก่อสร้างอยู่ที่ตารางเมตรละ 2,400 บาท (ชมรมแบดมินตันไทย, ออนไลน์) สนามแบดมินตัน 1 สนามมีพื้นที่ 81.74 ตารางเมตร หรือคิดเป็นมูลค่า 196,176 บาทต่อสนาม หรือ 1,961,760 บาทต่อ 10 สนาม รวมค่าก่อสร้างตัวอาคารสนามแบดมินตันและค่าก่อสร้างพื้นสนามแบดมินตัน เป็นมูลค่า 7,361,760 บาท

4. การเลือกอุปกรณ์วัสดุที่ใช้และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ

อุปกรณ์ภายในสนามเบดมินตัน

ประมาณการค่าใช้จ่ายได้ดังตาราง

ตารางที่ 25 ตารางแสดงการประมาณการค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์ในสนามเบดมินตัน

รายการ	ประมาณการ ค่าใช้จ่าย (บาท)
1. เสาทำด้วยเหล็กสูง 1.55 เมตร จากพื้นสนาม มีฐานหนักประมาณ 40 กิโลกรัม มี 2 เสาต่อสนาม จำนวน 10 ชุด ราคาชุดละ 20,000 บาท	200,000
2. ตาข่าย มีขนาดกว้าง 760 มิลลิเมตร และยาว 6.1 เมตร จำนวน 10 ชุด ราคาชุดละ 500 บาท	5,000
3. ระบบแสงสว่าง ใช้หลอดไฟแบบประหยัดไฟจำนวน 20 หลอด อยู่บนกระดานที่ทาสีขาว จำนวน 2 กระดาน (ฝั่งซ้ายและฝั่งขวาของสนาม) เป็นเสาห้อยจากเพดาน และสูงจากพื้นประมาณ 4 เมตร จำนวน 10 ชุด ราคาชุดละ 20,000 บาท	200,000
4. โต๊ะวางของ กระเป๋าน้ำดื่ม และเก้าอี้นั่งพักผ่อน 2 ตัวต่อ 1 ชุด ราวแขวนแร็กเก็ต และบอร์ดสำหรับติดประกาศ จำนวน 10 ชุด ราคาชุดละ 10,000 บาท	100,000
5. พัดลมติดผนังจำนวน 12 ตัว แบ่งเป็นพัดลมที่ติดตั้งในแต่ละสนาม 10 ตัว และ 2 ตัว สำหรับพื้นที่ส่วนที่ให้บริการด้านหน้า พัดลมตัวละ 600 บาท	7,200
รวม	512,200

ค่าอุปกรณ์ในส่วนให้บริการลูกค้า และสุขภัณฑ์

เคาน์เตอร์รับแขก อุปกรณ์สำนักงาน 1 ชุด คอมพิวเตอร์ 1 ชุด และชุดเก้าอี้รับแขก ขนาด 4 ที่นั่ง จำนวน 2 ชุด รวมคิดเป็นมูลค่า 50,000 บาท

ค่าดำเนินการขอตัดตั้งมาตรวัดไฟฟ้า จำนวน 5,000 บาท มิเตอร์ประปา จำนวน 3,000 บาท ค่าติดตั้งหมายเลขโทรศัพท์ จำนวน 2,000 บาท

ค่าใช้จ่ายสุขภัณฑ์ทั้งส่วนห้องอาบน้ำ และห้องน้ำ รวมคิดเป็นมูลค่า 150,000 บาท

รวมค่าอุปกรณ์ส่วนให้บริการลูกค้าและสุขภัณฑ์ 210,000 บาท

ค่างานก่อสร้างภายนอกอาคาร

ค่างานก่อสร้างภายนอกอาคาร ได้แก่ งานรั้วล้อมรอบพื้นที่ งานเทพื้นลานจอดรถ ไฟลานจอดรถ งานติดตั้งเสาทำหลังคามวลเบาเมทัลชีส งานตกแต่งสวน รวมคิดเป็นมูลค่า 1,400,000 บาท (หัก. นนทรีอินเตอร์กรุ๊ป ประเมินสำหรับโครงการการลงทุนสนามเบดมินตันใน เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร โดยเฉพาะ)

ตารางที่ 26 ตารางแสดงค่าใช้จ่ายการลงทุนในสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน

รายการสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	มูลค่า (บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคา ต่อปี (บาท)
ที่ดินและอาคาร	7,361,760	15	490,784
อุปกรณ์ภายในสนามเบดมินตัน	512,200	15	34,147
ค่าอุปกรณ์ในส่วนให้บริการลูกค้า และ สุขภัณฑ์	210,000	15	14,000
ค่างานก่อสร้างภายนอกอาคาร	1,400,000	15	93,333
รวม	9,483,960		632,264

ค่าต้นทุนบริการและค่าใช้จ่ายอื่นๆ

ค่าแรงงานเงินเดือนพนักงาน 4 คน คนละ 9,000 บาท คิดเป็นมูลค่า 36,000 บาทต่อเดือน หรือ ปีละ 432,000 บาท

ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค จะเป็นค่าใช้จ่ายในส่วนของค่าไฟฟ้า เป็นส่วนใหญ่ รวมถึงค่าน้ำประปา คิดเป็นมูลค่า 20,000 บาทต่อเดือน หรือปีละ 240,000 บาท และมี

การคาดการณ์ถึงค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากภาวะเงินเฟ้อ โดยจะมีการปรับเพิ่มขึ้นที่อัตรา 10% ในปี ที่ 6 และเพิ่มขึ้นอีก 10% ในปีที่ 11 เช่นเดียวกัน

ค่าวัสดุสิ้นเปลืองและค่าใช้จ่ายด้านการบำรุงรักษา เป็นค่าบำรุงรักษาพื้นสนามซึ่ง รวมถึงการซ่อมแซมพื้นสนามในกรณีที่เกิดการชำรุดขึ้น รวมถึงค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์ภายในสนาม เช่น หลอดไฟและพัดลม ปีละ 10,000 บาทต่อสนาม หรือปีละ 100,000 บาท และมีการคาดการณ์ถึง ต้นทุนที่จะต้องจ่ายที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากภาวะเงินเฟ้อ โดยจะมีการปรับเพิ่มขึ้นที่อัตรา 10% ในปีที่ 6 และเพิ่มขึ้นอีก 10% ในปีที่ 11

ตารางที่ 27 ตารางแสดงค่าต้นทุนบริการและค่าใช้จ่ายอื่นๆ

ค่าต้นทุนบริการและค่าใช้จ่ายอื่นๆต่อปี	มูลค่า (บาท)
ค่าแรงงานเงินเดือนพนักงาน	432,000
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค	240,000
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองและค่าใช้จ่ายด้านการบำรุงรักษา	100,000
รวม	772,000

5. กำหนดการดำเนินงานของโครงการ

ตารางที่ 28 ตารางแสดงการวางแผนระยะเวลาที่จะใช้ในการก่อสร้าง

กิจกรรม	เดือนที่					
	1	2	3	4	5	6
หาทำเลที่ตั้ง	→					
เขียนแบบและการประเมินค่าใช้จ่าย		→				
ขออนุญาตก่อสร้าง ขอกู้เงินลงทุน และดำเนินการก่อสร้าง			→			→
ดำเนินการโฆษณาโครงการ และเริ่มการบริหารจัดการ						→

การศึกษาด้านการบริหาร

การศึกษาด้านการบริหาร ทำให้ทราบข้อมูลในการคาดคะเนค่าใช้จ่ายในการบริหาร ซึ่งผลจากการคาดคะเนเป็นข้อมูลในการจัดทำงบการเงินล่วงหน้าเพื่อใช้ประโยชน์ในการประเมินผลและตัดสินใจลงทุน

การวิเคราะห์ด้านการบริหารจะพิจารณาประเด็นต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจ
2. รูปแบบองค์กร
3. แผนงานด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์
4. การจัดการความเสี่ยง
5. คาดคะเนต้นทุนค่าใช้จ่ายในการบริหาร

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจ

โครงการการลงทุนสนามเบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร จะดำเนินงานในรูปแบบเจ้าของกิจการเพียงคนเดียว เป็นแบบธุรกิจบุคคลธรรมดา ซึ่งมีข้อดี ข้อเสีย ดังต่อไปนี้

1.1 ข้อดี

1. การจัดตั้งทำได้ง่าย
2. เจ้าของเป็นผู้รับผิดชอบต่อผลกำไร ขาดทุนแต่เพียงผู้เดียว
3. เจ้าของมีอิสระในการเข้าบริหารงานเองรักษาความลับได้ดีกว่า การประกอบกิจการในรูปแบบอื่น
4. มีข้อบังคับทางกฎหมายที่ใช้บังคับแก่เจ้าของกิจการน้อย ไม่ต้องยุ่งยากในการจัดทำบัญชี แต่ต้องเสียภาษีในอัตราก้าวหน้าตามฐานภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา
5. การเลิกกิจการทำได้ง่าย

1.2 ข้อเสีย

1. เจ้าของจะรับผิดชอบในหนี้โดยไม่จำกัดจำนวน
2. การจัดหาทุนเพิ่มทำได้ยาก
3. เมื่อกิจการขยายตัวใหญ่ขึ้นเจ้าของจะต้องรับภาระมากขึ้น เพราะเจ้าของรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว
4. ลูกจ้างของกิจการมีโอกาสจำกัดเพราะความมั่นคง ของกิจการไม่แน่นอน

5. อายุของธุรกิจประเภทนี้ไม่แน่นอนกิจการจะต้องเลิกไปเมื่อเจ้าของตาย หรือถูกพิพากษาจำคุก หรือถูกสั่งให้เป็นบุคคลไร้ความสามารถ

1.3 การดำเนินการเกี่ยวกับภาษี

เจ้าของผู้รับผิดชอบ มีหน้าที่ที่จะต้องยื่นเรื่องขอเลขประจำตัวผู้เสียภาษีต่อสรรพากรในพื้นที่ที่กิจการตั้งอยู่ โดยในขั้นตอนนี้สำนักงานสรรพากรจะไม่คิดค่าธรรมเนียมแต่อย่างใด สำหรับอัตราภาษีที่เจ้าของจะต้องชำระในแต่ละปีจะเป็นเหมือนการชำระแบบบุคคลธรรมดา แต่จะคิดหักค่าใช้จ่ายแบบเหมารวมที่อัตรา 70% จากยอดรายได้รวม หลังจากนั้นจึงค่อยนำไปหักค่าลดหย่อนส่วนตัว แล้วจึงนำไปคิดฐานภาษีแบบอัตราก้าวหน้า

1.4 ภาษีโรงเรือนและที่ดิน

สนามแบดมินตันตั้งอยู่ในเขตท้องที่ สำนักงานเขตวังทองหลาง ซึ่งจะต้องชำระค่าภาษีโรงเรือนและที่ดินปีละ 5,000 บาท

1.5 ภาษีป้าย

โครงการมีป้ายชื่อขนาด 1 x 2 ตารางเมตร จำนวน 3 ป้าย ซึ่งจะต้องชำระค่าอัตราภาษีป้ายปีละ 600 บาท

2. รูปแบบองค์กร

โดยทั่วไปสนามแบดมินตันเอกชนเป็นเจ้าของโครงการจะมีการดำเนินงานเป็นแบบเจ้าของคนเดียวและมีการจัดองค์กร ดังนี้



รูปที่ 4 ภาพแสดงการจัดแผนผังองค์กร

3. แผนงานด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์

การดำเนินงานด้านบุคลากร เป็นการพิจารณาระบบการบริหารงานตามตำแหน่ง และหน้าที่ที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจสนามเบดมินตัน โดยมีรายละเอียดในการบริหารทรัพยากรมนุษย์ ดังนี้

3.1 อัตรากำลัง จะใช้พนักงานทั้งสิ้น 5 คน แบ่งเป็นผู้จัดการสนาม 1 คน พนักงานรับชำระเงิน / แม่บ้าน 2 คน และพนักงานรักษาความสะอาด / ช่างบำรุงรักษา 2 คน

3.2 การคัดเลือกพนักงาน ทุกตำแหน่งจะต้องเป็นผู้ที่มีอุปนิสัยรักการบริการ มีความซื่อสัตย์ มีความขยันขันแข็งและอดทน สามารถทำงานตามเวลาที่กำหนดได้ และมีภูมิลำเนาอยู่ใกล้โครงการ โดยกำหนดคุณสมบัติของพนักงาน ดังนี้

- ตำแหน่งผู้จัดการสนาม เพศชาย อายุไม่เกิน 40 ปี คุณวุฒิปริญญาตรี
- ตำแหน่งพนักงานประจำสนาม เพศหญิงหรือชาย อายุไม่เกิน 45 ปี คุณวุฒิไม่ต่ำกว่ามัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือเทียบเท่า

3.3 เงินเดือนและค่าตอบแทน

- ตำแหน่งผู้จัดการสนาม อัตราเงินเดือน 16,000 บาท
- ตำแหน่งพนักงานรับชำระเงิน / แม่บ้าน อัตราเงินเดือน 9,000 บาท
- ตำแหน่งพนักงานรักษาความสะอาด / ช่างบำรุงรักษา อัตราเงินเดือน 9,000 บาท

3.4 เวลาเปิดให้บริการ

จันทร์ – อาทิตย์ เปิดบริการตั้งแต่เวลา 09.00 – 24.00 น.

3.5 หน้าที่ความรับผิดชอบและระยะเวลาในการปฏิบัติงาน

3.5.1 ตำแหน่งผู้จัดการสนาม รับผิดชอบงานบริหารทั้งหมด ให้เป็นไปตามนโยบายที่ได้รับมอบหมายไว้ หน้าที่โดยทั่วไป คือการดูแลความเป็นระเบียบ เรียบร้อย ทั้งในตัวอาคาร และภายนอกอาคาร ให้อยู่ในสภาพที่ดีอย่างสม่ำเสมอ และคอยดูแลด้านการเงินต่างๆ การอำนวยความสะดวกในการจอง การจัดคิวการเล่นของสมาชิก จัดกิจกรรมส่งเสริมสมาชิกสัมพันธ์ ส่งเสริมการตลาดและประชาสัมพันธ์ จัดหาวัสดุ อุปกรณ์เพื่อใช้สำหรับการซ่อมแซมและเปลี่ยนในสนามเบดมินตัน ซึ่งทุกกิจกรรมสามารถทำควบคู่ไปกับเจ้าของกิจการได้

3.5.2 ตำแหน่งพนักงานรับชำระเงิน / แม่บ้าน หน้าที่โดยทั่วไป คือการช่วยผู้จัดการสนามดูแลการชำระเงิน และการให้บริการด้านเครื่องดื่ม และอาจจะช่วยพนักงานทำความสะอาด บ้างเป็นครั้งคราวแล้วแต่ความเหมาะสม

3.5.3 ตำแหน่งพนักงานทำความสะอาด / ช่างบำรุงรักษา หน้าที่โดยทั่วไป คือการดูแลรักษาความสะอาดภายในอาคาร และภายนอกอาคาร ซ่อมแซมและเปลี่ยนอุปกรณ์ต่างๆในกรณีชำรุดหรือเสียหาย

3.6 สวัสดิการ

พนักงานทุกคนจะได้รับสิทธิประโยชน์ประกันสังคม โดยโครงการจะออกเงินประกันสังคมให้ 5 % ของเงินเดือน เงินพิเศษหากขอยกผู้มาใช้บริการทะเล่ป่า สำหรับพนักงานที่ผ่านการประเมินจะได้รับ ค่ารักษาพยาบาล ประกันชีวิต ประกันอุบัติเหตุ งานเลี้ยงประจำปี โบนัส

3.7 การประเมินผล

โครงการจะประเมินผลการทำงานปีละ 1 ครั้ง คือเดือนธันวาคม ผลการประเมินจะนำมาใช้เป็นข้อมูลในการพิจารณาขึ้นเงินเดือนประจำปี อัตราการขึ้นเงินเดือนจะขึ้นอยู่กับผลการปฏิบัติงาน โดยเฉลี่ยแล้วไม่ต่ำกว่าปีละ 5 %

4. การจัดการความเสี่ยง

การจัดการความเสี่ยงเป็นการวางแผนป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น เพื่อให้ธุรกิจได้รับความเสียหายน้อยที่สุดหรือไม่เกิดความเสียหายเลย นอกจากนี้ยังมีการลดความเสี่ยงด้วยมาตรการต่างๆ เช่น การติดตั้งกระจกเงาตามจุดที่เป็นมุมอับเพื่อป้องกันการขโมยสินค้า การติดตั้งเครื่องมือบรรเทาอัคคีภัย การตรวจตราระบบไฟฟ้าภายในอาคารอย่างสม่ำเสมอแล้ว ยังใช้การโอนความเสี่ยงโดยการทำประกันภัยอีกด้วยคือ การประกันภัยอาคารและทรัพย์สิน จากการประเมินวงเงินประกันและเบี้ยประกันโดยเจ้าหน้าที่บริษัท เอเชียประกันภัย 1950 จำกัดโดยกำหนดวงเงินประกัน 10,000,000 บาท ต้องจ่ายเบี้ยประกัน 20,000 บาทต่อปี

5. คัดคะแนนต้นทุนค่าใช้จ่ายในการบริหาร

นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายต่างๆ ในด้านภาษีและการบริหารทรัพยากรบุคคลดังที่ได้กล่าวมาแล้วนั้น ยังคงมีค่าใช้จ่ายด้านต่างๆดังต่อไปนี้

5.1 เงินเดือนผู้บริหาร เดือนละ 16,000 บาท หรือปีละ 192,000 บาท

5.2 ค่าซ่อมแซมอื่นๆ คิดเป็นมูลค่า 3,000 บาทต่อเดือน หรือ ปีละ 36,000 บาท

5.3 ค่าเช่าที่ดิน เดือนละ 40,000 บาท หรือปีละ 480,000 บาท จากการสอบถามจากผู้ให้เช่าที่ดิน

ตารางที่ 29 ตารางแสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายในการบริหาร

รายการแสดงต้นทุนค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อปี	มูลค่า (บาท)
เงินเดือนผู้บริหาร	192,000
ประกันสังคม	31,200
ค่าเบี้ยประกันภัย	20,000
ค่าซ่อมแซมอื่นๆ	36,000
ภาษีท้องถิ่น	5,600
ค่าเช่าที่ดิน	480,000
รวม	764,800

การศึกษาด้านการเงิน

กระบวนการในการศึกษาด้านการเงินของโครงการการลงทุนสนามเบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร เพื่อประเมินความเป็นไปได้ประกอบด้วย

1. การจัดทำต้นทุนโครงการ
2. การจัดทำกำไรขาดทุนล่วงหน้า
3. การจัดทำกระแสเงินสดล่วงหน้า
4. การจัดทำจุดคุ้มทุน
5. การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ
6. การวิเคราะห์ความไว

1. การจัดทำต้นทุนโครงการ

การจัดทำต้นทุนโครงการ เป็นการคาดคะเนมูลค่าของทรัพยากร หรือเงินลงทุนเริ่มแรกที่ต้องนำไปใช้เพื่อก่อให้เกิดสินค้าหรือบริการ จากการวิเคราะห์ด้านเทคนิคและด้านการจัดการ สามารถคาดคะเนต้นทุนโครงการดังตารางที่ 30

ตารางที่ 30 ตารางแสดงงบต้นทุน โครงการ



แผนการจัดการเงินทุน จะใช้เงินส่วนตัวของเจ้าของคนเดียวเท่านั้น จำนวน 9,918,958 บาท โดยแบ่งเป็นเงินสดสำรองจำนวน 274,998 บาท เป็นการสำรองค่าใช้จ่ายสำหรับค่าซื้อ เครื่องคั้มและลูกขนไก่ 97,666 บาท และค่าใช้จ่ายสำหรับวัสดุสิ้นเปลือง 16,666 บาท ค่า สาธารณูปโภค 40,000 บาท และค่าเงินเดือนผู้จัดการสนามและพนักงาน 104,000 บาท สำหรับ ระยะเวลา 2 เดือนแรกของการดำเนินงาน และค่าเช่าที่ดินช่วงดำเนินการก่อสร้างเป็นระยะเวลา 4 เดือน จำนวน 160,000 บาท

2. การจัดทำงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า

การจัดทำงบกำไรขาดทุนล่วงหน้าเป็นการคาดคะเนความสามารถในการทำกำไร การชำระหนี้คืน ตลอดจนช่วยแสดงถึงหลักประกันในการทำรายได้ ในกรณีเพื่อการกู้ยืมเงินทุนจาก เจ้าหนี้ การจัดทำงบกำไรขาดทุนล่วงหน้าของโครงการการลงทุนสนามเบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานครดังตารางที่ 31

ตารางที่ 31 ตารางแสดงงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า





3. การจัดทำกระแสเงินสดล่วงหน้า

การจัดทำกระแสเงินสดล่วงหน้าเป็นการแสดงกระแสเงินสดเข้าและกระแสเงินสดออก ที่สอดคล้องกับรายรับและรายจ่ายลงทุน ต้นทุนสินค้าและรายจ่ายอื่นๆ ทำให้แน่ใจว่าการดำเนินงานของโครงการจะไม่ประสบภาวะเงินสดขาดมือ งบกระแสเงินสดล่วงหน้าจะเกี่ยวข้องกับเฉพาะรายการที่เป็นเงินสดเท่านั้น ดังนั้นรายการที่ไม่ใช่เงินสด เช่น ค่าเสื่อมราคา ค่าใช้จ่ายล่วงหน้า จะไม่ปรากฏในงบ แสดงดังตารางที่ 32

ตารางที่ 32 ตารางแสดงงบกระแสเงินสดล่วงหน้า





4. การจัดทำงบดุลล่วงหน้า

งบดุลล่วงหน้าเป็นงบที่แสดงถึงฐานะการเงินของโครงการล่วงหน้า จัดทำโดยอาศัยข้อมูลจากงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า งบกระแสเงินสดล่วงหน้า แผนการลงทุนในสินทรัพย์ แสดงได้ดังตารางที่ 33



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 33 ตารางแสดงงบดุลล่วงหน้า





ตารางที่ 34 ตารางแสดงการคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

รายการ	ปีที่ (หน่วย : บาท)				
	1	2	3	4	5
รายได้ทั้งหมด	3,656,640	3,656,640	3,656,640	3,656,640	3,656,640
หักค่าใช้จ่าย70%	2,619,648	2,619,648	2,619,648	2,619,648	2,619,648
หักค่าลดหย่อน	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
รายได้ที่นำไป คำนวณภาษี	1,036,992	1,036,992	1,036,992	1,036,992	1,036,992
ภาษีเงินได้	146,098	146,098	146,098	146,098	146,098

รายการ	ปีที่ (หน่วย : บาท)				
	6	7	8	9	10
รายได้ทั้งหมด	4,271,080	4,271,080	4,271,080	4,271,080	4,271,080
หักค่าใช้จ่าย70%	3,055,356	3,055,356	3,055,356	3,055,356	3,055,356
หักค่าลดหย่อน	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
รายได้ที่นำไป คำนวณภาษี	1,223,724	1,223,724	1,223,724	1,223,724	1,223,724
ภาษีเงินได้	202,117	202,117	202,117	202,117	202,117

รายการ	ปีที่ (หน่วย : บาท)				
	11	12	13	14	15
รายได้ทั้งหมด	4,901,520	4,901,520	4,901,520	4,901,520	4,901,520
หักค่าใช้จ่าย70%	3,431,064	3,431,064	3,431,064	3,431,064	3,431,064
หักค่าลดหย่อน	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
รายได้ที่นำไป คำนวณภาษี	1,410,456	1,410,456	1,410,456	1,410,456	1,410,456
ภาษีเงินได้	258,137	258,137	258,137	258,137	258,137

5. การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ

การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนสนามเบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร จะใช้หลักเกณฑ์และวิธีการในการประเมินและตัดสินใจลงทุนคือ

5.1 วิธีงวดเวลาคืนทุน (Payback Period Method)

จากข้อมูลกระแสเงินสดสุทธิที่ปรากฏในตารางที่ 32 จะนำมาคำนวณหางวดเวลาคืนทุนของโครงการ จากนั้นนำไปเปรียบเทียบกับงวดเวลาคืนทุนเฉลี่ยของธุรกิจเดียวกัน หากงวดเวลาคืนทุนของโครงการสั้นกว่างวดเวลาคืนทุนเฉลี่ยของธุรกิจ แสดงว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่ามีงวดเวลาคืนทุนเฉลี่ยประมาณ 8 ปี การคำนวณงวดเวลาคืนทุนของโครงการแสดงได้ดังตารางที่

ตารางที่ 35 ตารางแสดงการคำนวณงวดเวลาคืนทุนของโครงการ

รายการ	ปีที่ (หน่วย : บาท)					
	0	1	2	3	4	5
กระแสเงินสดจ่าย	-9,643,960	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดรับ	-	1,388,512	1,209,654	1,175,256	1,139,139	1,101,215

รายการ	ปีที่ (หน่วย : บาท)					
	6	7	8	9	10	11
กระแสเงินสดจ่าย	-	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดรับ	1,525,347	1,427,516	1,383,615	1,337,518	1,289,117	1,698,847

รายการ	ปีที่ (หน่วย : บาท)					
	12	13	14	15		
กระแสเงินสดจ่าย	-	-	-	-		
กระแสเงินสดรับ	1,598,465	1,533,434	1,474,602	1,412,828		

จากข้อมูลในตารางที่ 35 สามารถคำนวณหางวดเวลาคืนทุนของโครงการได้เท่ากับ 7 ปี 6 เดือน ซึ่งเป็นระยะเวลาที่สั้นกว่างวดเวลาคืนทุนเฉลี่ยของธุรกิจการลงทุนสนามเบดมินตัน จึงกล่าวได้ว่าเมื่อประเมินผลโครงการด้วยวิธีงวดเวลาคืนทุนแล้ว โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

5.2 วิธีอัตราส่วนลดกระแสเงินสด (Discount Cash Flow Method)

5.2.1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) การกำหนดอัตราคิดลด (Discount Rate) ที่เหมาะสม คือ ค่าเสียโอกาสของทุนที่นำมาใช้ในโครงการนี้ กำหนดในสมมติฐานทางการเงินเท่ากับร้อยละ 8.1

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} - C_0$$

โดยที่	C_0	=	เงินลงทุนเริ่มต้นโครงการ
	B_t	=	ผลตอบแทนในปีที่ 0, 1, 2, ..., n
	C_t	=	ค่าใช้จ่ายในปีที่ 0, 1, 2, ..., n
	i	=	อัตราดอกเบี้ยคิดลด
	t	=	ปีที่ดำเนินงานโครงการ 0, 1, 2, ..., n
	n	=	อายุโครงการ

นำข้อมูลกระแสเงินสดจ่าย กระแสเงินสดรับสุทธิจากตารางที่ 35 และอัตราลดค่าที่กำหนด แทนค่าในสมการมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

$$\begin{aligned} \text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)} &= \sum_{t=1}^{15} \frac{B_t - C_t}{(1+0.081)^t} - 9,643,960 \\ &= \frac{1,388,512}{1.081} + \frac{1,209,654}{(1.081)^2} + \frac{1,175,256}{(1.081)^3} + \frac{1,139,139}{(1.081)^4} + \dots + \frac{1,412,828}{(1.081)^{15}} - 9,643,960 \\ &= 1,669,069 \text{ บาท} \end{aligned}$$

จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ ได้มูลค่า 1,669,069 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก จึงกล่าวได้ว่าเมื่อประเมินผลโครงการด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิแล้ว โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

5.2.2. อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return หรือ IRR)

$$C_0 = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+IRR)^t}$$

โดยที่	C_0	=	เงินลงทุนเริ่มต้นโครงการ
	B_t	=	กระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุโครงการ
	IRR	=	Internal rate of Return

นำข้อมูลกระแสเงินสดจ่าย กระแสเงินสดรับสุทธิจากตารางที่ 35 แทนค่าในสมการเพื่อหาอัตราผลตอบแทนของโครงการ

$$9,643,960 = \frac{1,388,512}{1+k} + \frac{1,209,654}{(1+k)^2} + \frac{1,175,256}{(1+k)^3} + \frac{1,319,319}{(1+k)^4} + \dots + \frac{1,412,828}{(1+k)^{15}}$$

$$k = 10.92\%$$

จากการคำนวณอัตราผลตอบแทนของโครงการได้ 10.92 % ซึ่งมากกว่าอัตราคิดลดของสมมติฐานที่กำหนดไว้ (8.1 %) จึงกล่าวได้ว่าเมื่อประเมินผลโครงการด้วยวิธีอัตราผลตอบแทนของโครงการแล้ว โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ตารางที่ 36 ตารางแสดงสรุปผลการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการที่ต้นทุนเงินทุนเท่ากับ 8.1%

หลักเกณฑ์ / วิธีการ	เงื่อนไขการรับโครงการ	ผลการคำนวณ	การประเมินโครงการ
งวดเวลาคืนทุน	PBP < 8 ปี	PBP = 7 ปี 6 เดือน	รับโครงการ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	NPV > 0	NPV=1,699,069 บาท	รับโครงการ
อัตราผลตอบแทนของโครงการ	IRR > 8.1 %	IRR = 10.92%	รับโครงการ

จากผลในตารางที่ 36 จึงกล่าวสรุปได้ว่าโครงการลงทุนสนามแบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

สำหรับการประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนสำหรับที่ต้นทุนเงินทุนเท่ากับ 11.01% จากการตั้งสมมติฐานจาก Capital Asset Pricing Model (CAPM) ผลการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับติดลบ 31,786 บาท และที่ต้นทุนเงินทุนเท่ากับ 10.0% ที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการรายหนึ่ง ผลการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับ 501,328

6. การวิเคราะห์ความไว

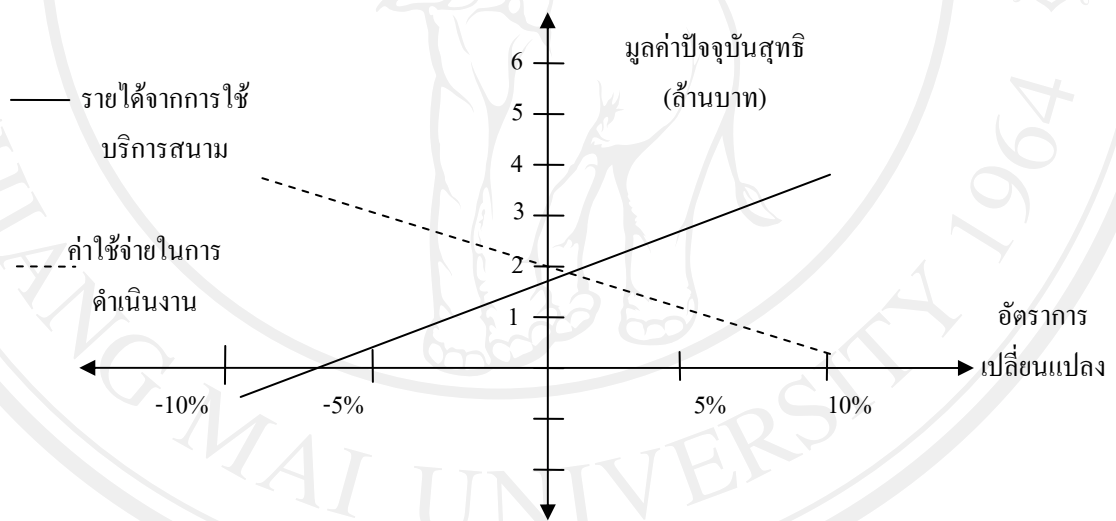
สำหรับโครงการลงทุนสนามเบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร จะวิเคราะห์ความไวด้วยตัวแบบการจำลองสถานการณ์ (Simulation Model) โดยพิจารณาการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรรายได้จากการใช้บริการสนาม และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (ในขณะที่ตัวแปรอื่นๆ คงที่) ว่าจะมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าของมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) และอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) อย่างไรบ้าง เมื่อเทียบกับมูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนของโครงการของกรณีฐาน (กำหนดให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนของโครงการที่ปรากฏในตารางที่ 31 เป็นกรณีฐาน) ในการศึกษาจะสมมติให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรที่ละตัวในอัตราเพิ่มขึ้นครั้งละ 5 และ 10 เปอร์เซ็นต์และลดลงครั้งละ 5 และ 10 เปอร์เซ็นต์ แล้วนำมูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนของโครงการที่คำนวณได้ในแต่ละกรณีมาแสดงผลในรูปแบบกราฟ

ตารางที่ 37 ตารางแสดงผลการวิเคราะห์ความไวของมูลค่าปัจจุบันสุทธิเมื่อรายได้จากการใช้บริการสนามมีการเปลี่ยนแปลง

อัตราการเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการใช้บริการสนาม	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)
10 %	4,005,612
5 %	2,837,340
0 % (กรณีฐาน)	1,669,069
- 5 %	494,712
- 10 %	-692,251

ตารางที่ 38 ตารางแสดงผลการวิเคราะห์ความไวของมูลค่าปัจจุบันสุทธิเมื่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานมีการเปลี่ยนแปลง

อัตราการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)
10 %	155,087
5 %	858,018
0 % (กรณีฐาน)	1,669,069
- 5 %	2,426,060
- 10 %	3,183,051



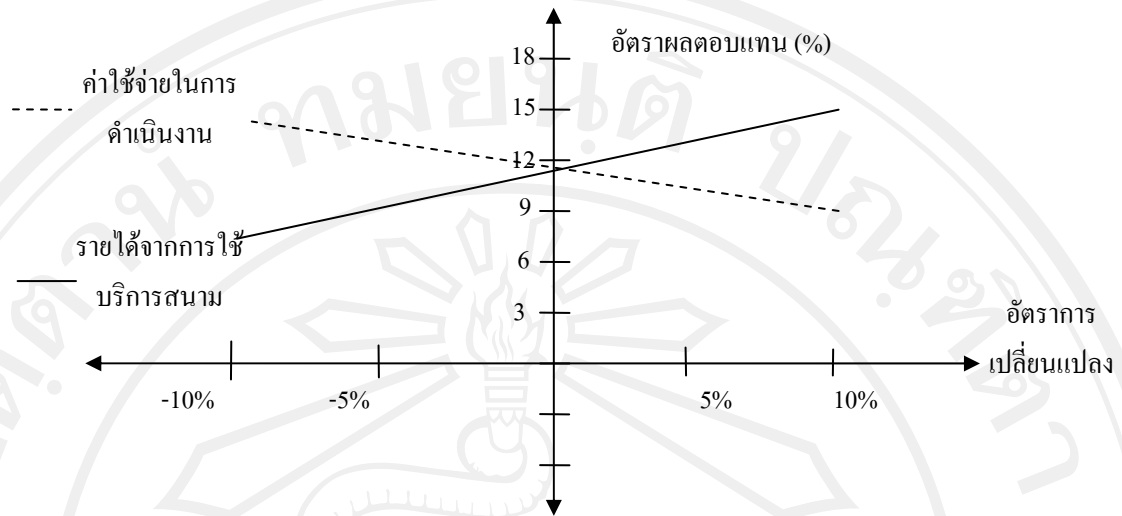
รูปที่ 5 ภาพแสดงผลการวิเคราะห์ความไวของมูลค่าปัจจุบันสุทธิเมื่อตัวแปรมีการเปลี่ยนแปลง

ตารางที่ 39 ตารางแสดงผลการวิเคราะห์ความไวของอัตราผลตอบแทนของโครงการเมื่อรายได้จากการใช้บริการสนามมีการเปลี่ยนแปลง

อัตราการเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการใช้ บริการสนาม	อัตราผลตอบแทนของโครงการ
10 %	14.56 %
5 %	12.78 %
0 % (กรณีฐาน)	10.92 %
- 5 %	8.96 %
- 10 %	6.85 %

ตารางที่ 40 ตารางแสดงผลการวิเคราะห์ความไวของอัตราผลตอบแทนของโครงการเมื่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานมีการเปลี่ยนแปลง

อัตราการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการ ดำเนินงาน	อัตราผลตอบแทนของโครงการ
10 %	8.37 %
5 %	9.58 %
0 % (กรณีฐาน)	10.92 %
- 5 %	12.13 %
- 10 %	13.31 %



รูปที่ 6 ภาพแสดงผลการวิเคราะห์ความไวของอัตราผลตอบแทนของโครงการเมื่อตัวแปรมีการเปลี่ยนแปลง

จากตารางที่ 37-40 พบว่าเมื่อกำหนดให้รายได้จากการใช้บริการสนามและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานมีอัตราการเปลี่ยนแปลงที่เท่ากัน การเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการใช้บริการสนามให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนของโครงการมีการเปลี่ยนแปลงมากกว่า ดังนั้นในการดำเนินโครงการ จึงควรที่จะให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการใช้บริการสนาม ซึ่งจะต้องมีการคาดการณ์ให้อยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริงมากที่สุด เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามที่ได้คาดการณ์ และจากการศึกษาพบว่า เมื่อสถานการณ์ของรายได้จากการใช้บริการสนามลดลงร้อยละ 10 หรือค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับติดลบ ซึ่งจะทำให้ไม่คุ้มค่าการลงทุน อย่างไรก็ตาม หากผลการศึกษา กรณีที่อัตราดอกเบี้ยเงินฝากและเงินกู้ มีแนวโน้มลดลงในระยะนี้ตามภาวะเศรษฐกิจ และผู้ลงทุนมีเงินลงทุนที่เป็นเงินออมของตนเอง ในการลงทุนในสถานการณ์นี้ก็น่าจะให้ผลตอบแทนที่น่าสนใจได้เช่นกัน