

### บทที่ 3

#### ระเบียบวิธีการศึกษา

ในการศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบ้านไร่ยามเย็นบูติก โฮเทล ตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมืองเชียงใหม่ มีระเบียบวิธีการศึกษาดังนี้

#### ขอบเขตการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดขอบเขตการศึกษาทั้งด้านเนื้อหาและด้านประชากรที่ใช้ศึกษา ดังนี้

#### ขอบเขตเนื้อหา

การศึกษานี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบ้านไร่ยามเย็นบูติก โฮเทล ตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมืองเชียงใหม่ เนื้อหาในการศึกษานี้ประกอบด้วย การวิเคราะห์ตามแบบทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility Study) ซึ่งจะมีการวิเคราะห์ใน 4 ด้าน ได้แก่ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และการวิเคราะห์ด้านการเงิน เพื่อใช้ในการประกอบการตัดสินใจในการลงทุน ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด เป็นการศึกษาเพื่อการวางแผนการตลาดในการจัดจำหน่ายและการบริการ โดยทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม สำนวณขนาดของตลาด พฤติกรรม และปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ เพื่อนำข้อมูลไปกำหนดกลยุทธ์และวางแผนทางการตลาด ตลอดจนคาดคะเนกระแสเงินสดสุทธิตลอดอายุโครงการ เพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์ทางการเงิน ดังนี้

1.1 การวิเคราะห์ด้านการตลาด โดยนำข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์เชิงลึกมาสรุปและวิเคราะห์เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงาน ดังนี้

1) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมตลาดและแนวโน้ม เพื่อศึกษาว่าการตลาดและแนวโน้มในอนาคตของธุรกิจเป็นอย่างไร

2) ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mixes) เพื่อกำหนดลักษณะการบริการและรูปแบบในการดำเนินงาน

- ผลิตภัณฑ์ (Product) เพื่อกำหนดลักษณะการบริการของห้องพักในรูปแบบรายเดือน หรือรายวัน และกำหนดรูปแบบการบริการอื่นนอกเหนือจากการบริการห้องพัก

- ราคา (Price) นำไปกำหนดอัตราค่าห้องพักและอัตราค่าบริการ  
 - ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) นำไปกำหนดวิธีการขายและการให้บริการ  
 - การส่งเสริมการตลาด (Promotion) นำไปกำหนดวิธีการประชาสัมพันธ์ และ  
 กลยุทธ์ในการเพิ่มยอดขาย

- บุคลากร (People) นำไปกำหนดกลยุทธ์ลักษณะการให้บริการของพนักงาน  
 เพื่อให้สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

- การสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and  
 Presentation) โดยการพยายามกำหนดลักษณะการสร้างคุณภาพโดยรวมเพื่อสร้างคุณค่าให้กับ  
 ลูกค้า

- กระบวนการ (Process) เพื่อกำหนดการส่งมอบคุณภาพในการให้บริการกับ  
 ลูกค้าได้รวดเร็วและประทับใจลูกค้า

3) จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (Strengths Weaknesses Opportunities  
 and Threats) หรือ SWOT เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ของธุรกิจทั้งในส่วนภายนอกและภายใน

4) คู่แข่งขัน (Competitor) เพื่อศึกษาถึงลักษณะคู่แข่งและความเป็นไปได้ใน  
 ส่วนแบ่งการตลาด

5) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Group) เพื่อศึกษาถึงลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย  
 เพื่อกำหนดลักษณะของการออกแบบและตกแต่งสถานที่ รวมถึงการบริการที่ตรงกับความต้องการ  
 ของลูกค้า

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค เป็นการกำหนดรูปแบบการดำเนินงาน ทำเลที่ตั้งของ  
 โครงการ ขนาดของโครงการ การวางผังกิจการ ตำแหน่งพนักงาน และการบริหารจัดการ โดย  
 จะนำข้อมูลดังกล่าวไปประมาณการค่าใช้จ่ายต่างๆ ของโครงการ เพื่อการคาดคะเนต้นทุนของ  
 โครงการเพื่อเตรียมจัดหาแหล่งเงินทุนต่อไป

3. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ เป็นการศึกษาแบบการดำเนินงาน การจัดโครงสร้าง  
 องค์กร และการจัดบุคลากรในด้านต่าง ๆ ในด้านการขออนุญาตในการก่อสร้างโรงแรม การขอ  
 อนุญาตในการใช้อาคาร การขออนุญาตเป็นผู้ประกอบการ นอกจากนั้นยังรวมถึงการศึกษาเพื่อ  
 กำหนดรูปแบบในการดำเนินงานขององค์กร การจัดโครงสร้างการบริหารงาน การกำหนด  
 คุณสมบัติหน้าที่และความรับผิดชอบในแต่ละตำแหน่ง การสรรหาและการรักษาพนักงาน รวมทั้ง  
 การกำหนดค่าตอบแทนในแต่ละตำแหน่งและการดำเนินการต่างๆ การประมาณการค่าใช้จ่ายก่อน  
 การดำเนินงาน การประมาณการค่าใช้จ่ายต่างๆที่โครงการจะต้องจ่ายลงทุนในช่วงก่อนที่กิจการจะ

เริ่มเปิดดำเนินการ เช่น ค่าจดทะเบียนการค้า ค่าใช้จ่ายในการติดต่อกัน เงินเดือนของพนักงานและค่าสาธารณูปโภคในช่วงก่อนเปิดดำเนินงาน

4. การวิเคราะห์ด้านการเงิน เป็นการนำข้อมูลจากการวิเคราะห์ด้านการตลาด และด้านเทคนิคมาจัดทำประมาณการงบการเงินล่วงหน้า เพื่อประเมินการตัดสินใจในการลงทุน โดยวิเคราะห์รายรับและรายจ่ายของโครงการดังนี้

1) วิเคราะห์รายรับ โดยใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกของผู้ประกอบการแบบสอบถาม และข้อมูลแนวโน้มของนักท่องเที่ยว เพื่อใช้ในการพยากรณ์รายได้ตามอายุของโครงการจำนวน 20 ปี โดยแบ่งออกเป็น

1.1) กำหนดอัตราการเข้าพัก ตามอัตราการเข้าพักเฉลี่ย (Occupancy Rate)

กำหนดตามอัตราการเข้าพัก ร้อยละ 45 ของจำนวนห้องพักที่ขายได้ในแต่ละเดือนเทียบกับจำนวนห้องพักทั้งหมด และอัตราการเข้าพักในปีที่ 2 ร้อยละ 49.5 ปีที่ 3 ร้อยละ 54.45 ปีที่ 4 ร้อยละ 59.90 ปีที่ 5 ร้อยละ 65.88 ปีที่ 6-10 ร้อยละ 70 ปีที่ 11-20 ร้อยละ 80

1.2) คำนวณหารายได้ที่พัก โดยการนำจำนวนห้องพักที่กำหนดได้ในแต่ละเดือนคูณกับอัตราค่าห้องพักที่กำหนดเพื่อใช้พยากรณ์รายได้ 20 ปี

2) วิเคราะห์รายจ่าย โดยใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ข้อมูลราคากลางของตลาด และข้อมูลจากผู้ชำนาญการมีประสบการณ์ โดยแบ่งออกเป็น

2.1) ค่าใช้จ่ายในการลงทุน ประกอบด้วยที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง ระบบสาธารณูปโภค อุปกรณ์ตกแต่งภายใน และภายนอกอาคาร และยานพาหนะ

2.2) ต้นทุนให้บริการ ประกอบด้วยรายจ่ายประเภทเงินเดือนพนักงาน ค่าเสื่อมราคาอาคารและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง ค่าน้ำค่าไฟฟ้า และของใช้สิ้นเปลืองอื่นๆ

2.3) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ประกอบด้วย รายจ่ายประเภทเงินเดือนฝ่ายบริหาร ค่าเสื่อมราคาอาคารและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง ค่าใช้จ่ายยานพาหนะ ค่ารักษาความปลอดภัย ค่าโฆษณา ค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด

ภาษีเงินได้คำนวณตามภาษีเงินได้นิติบุคคล ส่วนการคำนวณค่าเสื่อมราคาใช้วิธีเส้นตรงไม่มีมูลค่าซาก ทั้งนี้อายุการใช้งานสินทรัพย์ แบ่งเป็น

1. อาคาร อายุการใช้งาน 20 ปี
2. ระบบสาธารณูปโภค อายุการใช้งาน 10 ปี
3. อุปกรณ์ตกแต่งภายใน และอุปกรณ์อื่นๆ แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ
  - ส่วนที่มีอายุการใช้งาน 10 ปี
  - ส่วนที่มีอายุการใช้งาน 5 ปี

5. การวิเคราะห์โครงการโดยใช้เครื่องมือวิเคราะห์ทางการเงิน ได้แก่ เครื่องมือดังต่อไปนี้

1. วิธีระยะเวลาคืนทุนคิดลด (Discount Payback Period) หากระยะเวลาคืนทุนที่คำนวณได้เร็วกว่าระยะเวลาโครงการ ก็ควรตัดสินใจลงทุนเพราะโครงการที่มีระยะเวลาคืนทุนสั้น จะมีสภาพคล่องดีกว่าโครงการที่มีระยะเวลาคืนทุนนาน

2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) เป็นการคำนวณหาส่วนต่าง ระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิต่อปีกับเงินลงทุนเริ่มแรก หากคำนวณค่าปัจจุบันสุทธิได้ค่าเป็นบวกหรือเท่ากับ 0 ควรลงทุนในโครงการนั้น และควรปฏิเสธโครงการลงทุนถ้ามีค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ

3. อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return หรือ IRR) คำนวณหาอัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรก แล้วนำมาเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ และควรลงทุนหากอัตราผลตอบแทนของโครงการมากกว่าหรือเท่ากับอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ

#### ขอบเขตประชากร

ประชากรที่จะใช้ในการศึกษาครั้งนี้แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ประกอบด้วย

กลุ่มที่ 1 ผู้ประกอบการธุรกิจบูติกโฮเทลในพื้นที่อำเภอเมืองเชียงใหม่

กลุ่มที่ 2 กลุ่มนักท่องเที่ยวที่เป็นลูกค้าที่มารับประทานอาหารที่ร้านอาหารบ้านไร่ยามเย็น

#### ขนาดตัวอย่างและวิธีการคัดเลือกตัวอย่าง

ในการศึกษาครั้งนี้ มีกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่ 1 กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจบูติกโฮเทลในพื้นที่อำเภอเมือง เชียงใหม่ ทั้งหมดมีจำนวน 32 ราย เลือกสุ่มมาศึกษาจำนวน 5 ราย (ชมรมเชียงใหม่บูติกโฮเทล, 2552) กลุ่มตัวอย่างที่คัดเลือกจะพิจารณาจากการตัดสินใจของผู้ศึกษาโดยเปรียบเทียบราคาห้องพัก และจำนวนห้องพักที่ใกล้เคียงกับโครงการบูติกโฮเทล ประกอบกับการสำรวจสถานที่จริง เพื่อใช้ในการตัดสินใจเลือกตัวอย่างการสัมภาษณ์เชิงลึก

กลุ่มที่ 2 กลุ่มลูกค้าที่มารับประทานอาหารที่ร้านอาหารบ้านไร่ยามเย็นบูติกโฮเทล ตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมืองเชียงใหม่ เนื่องจากไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน การศึกษาครั้งนี้จึงกำหนดขนาดตัวอย่างจำนวน 200 ราย โดยใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) จากกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการ

## วิธีการศึกษา

### ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

1) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นการรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม ดังนี้

1.1) ทำการสัมภาษณ์เจาะลึกเจ้าของธุรกิจบูติกโฮเทล จำนวน 5 ราย โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In Depth Interview) ใช้การสัมภาษณ์พร้อมทั้งการสังเกตการณ์จากการดำเนินงานของผู้ประกอบการที่ถูกสุ่มเลือกเป็นตัวอย่าง โดยจะสัมภาษณ์ในประเด็นเกี่ยวกับทางด้านการตลาด ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับแนวคิดในการลงทุน การบริหารงานบุคลากร การกำหนดราคาห้องพัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน การจัดโครงสร้างองค์กร รูปแบบการบริหารงาน ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน

1.2) โดยการสอบถามจากกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการร้านอาหารบ้านไร่ยามเย็น จำนวน 200 ราย เพื่อเป็นข้อมูลด้านการตลาด ด้านความต้องการของลูกค้า การกำหนดราคาห้องพัก เป็นต้น

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยการรวบรวมข้อมูลจากหนังสือ เอกสาร ตำรา บทความที่เกี่ยวข้อง ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

การรวบรวมข้อมูลในการศึกษารั้งนี้แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มที่ 1 คือกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจบูติกโฮเทล กลุ่มที่ 2 กลุ่มประชาชนทั่วไปที่เป็นลูกค้าร้านอาหารบ้านไร่ยามเย็น สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ 1 ซึ่งได้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจบูติกโฮเทล และกลุ่มที่ 2 กลุ่มตัวอย่างที่เป็นลูกค้า มีรายละเอียดดังนี้

การสัมภาษณ์เชิงลึกสำหรับประชากรกลุ่มที่ 1 ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจบูติกโฮเทล โดยการสร้างแบบสอบถามสัมภาษณ์เชิงลึกสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจบูติกโฮเทล แบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจบูติกโฮเทล

ส่วนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับการดำเนินงานธุรกิจบูติกโฮเทล ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

ส่วนที่ 3 ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินงาน

## ประชากรในกลุ่มที่ 2 ได้แก่ กลุ่มตัวอย่างที่เป็นลูกค้าร้านอาหารบ้านไร่ยามเย็น

ใช้แบบสอบถาม ในการเก็บรวบรวมข้อมูล แบ่งออกเป็น 5 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมการเดินทางของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกที่พักแบบบูติกโฮเทล ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการที่พักแบบบูติกโฮเทล

ส่วนที่ 5 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

### การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ เป็นข้อมูลด้านเทคนิค ด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านการเงิน แลทั่วไป

ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการ โดยการใช้แบบสอบถามในการรวบรวม นำมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ประกอบด้วย ความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean)

เกณฑ์การให้คะแนน การวัดระดับความสำคัญต่อปัจจัยด้านต่างๆ จะใช้มาตรวัดแบบ Rating Scale สำหรับคำถามในส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของโรงแรมบูติกโฮเทลที่ต้องการของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยลักษณะคำถามจะมีคำตอบให้เลือก 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด โดยแต่ละระดับมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

ระดับความสำคัญ	ระดับคะแนน
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

การกำหนดช่วงค่าเฉลี่ย เพื่อการแปลผล แบ่งเป็น 5 ระดับ จากช่วงค่าเฉลี่ยต่อไปนี้

ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
ค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00	มีระดับความสำคัญมากที่สุด
ค่าเฉลี่ย 3.50 – 4.49	มีระดับความสำคัญมาก
ค่าเฉลี่ย 2.50 – 3.49	มีระดับความสำคัญปานกลาง
ค่าเฉลี่ย 1.50 – 2.49	มีระดับความสำคัญน้อย
ค่าเฉลี่ย 1.00 – 1.49	มีระดับความสำคัญน้อยที่สุด

### การวิเคราะห์ข้อมูลและและสมมติฐานในการลงทุน

ข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสอบถาม จะนำมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ประกอบด้วย ความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean) ในส่วนของข้อมูลที่รวบรวมได้จากการสัมภาษณ์ จะนำมาวิเคราะห์โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) โดยมีสมมติฐานในการตัดสินใจลงทุนดังนี้ การวิเคราะห์ทางการเงิน เพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยใช้เครื่องมือทางการเงินในการวิเคราะห์เพื่อตัดสินใจ ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) และระยะเวลาคืนทุนคิดลด (Discount Payback Period) โดยอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนขั้นต่ำที่ต้องการร้อยละ 10 ต่อปี โดยคำนวณจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR เฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย ณ วันที่ 18 มิถุนายน 2552 ที่อัตราร้อยละ 6.00 ต่อปี (อัตราดอกเบี้ยประจำวันของธนาคารพาณิชย์, 2552: ออนไลน์) บวกด้วยอัตราผลตอบแทนเพื่อชดเชยความเสี่ยง (Risk Premium) ที่ร้อยละ 4.00 ต่อปี

### สถานที่ในการดำเนินการศึกษาและรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้ ใช้สถานที่ในการดำเนินการศึกษาและรวบรวมข้อมูล ได้แก่ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ การเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามที่ร้านอาหารบ้านไร่ยามเย็น ตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมืองเชียงใหม่ และการสัมภาษณ์เชิงลึกเก็บรวบรวมข้อมูลจากเจ้าของธุรกิจธุรกิจบูติกโฮเทล ที่อยู่ในพื้นที่อำเภอเมืองเชียงใหม่

### ระยะเวลาในการศึกษา

การศึกษานี้ใช้เวลาตั้งแต่เดือน มิถุนายน 2552 – กรกฎาคม 2553