

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่าย
อุปกรณ์สำหรับสระว่ายน้ำในกรุงเทพมหานคร

ผู้เขียน

นางสาวชนิษฐา อรุณโรจนวุฒิ

ปริญญา

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

รองศาสตราจารย์ศิริเกียรติ รัชชชานติ

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์สำหรับสระว่ายน้ำในกรุงเทพมหานคร มีวัตถุประสงค์เพื่อทราบถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์สำหรับสระว่ายน้ำ ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร และใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจลงทุน

การศึกษาความเป็นไปได้ใน 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ผู้ศึกษาได้รวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่างๆ ดังนี้ ข้อมูลปฐมภูมิ ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการ จำนวน 2 ราย และการใช้แบบสอบถาม สำหรับเก็บข้อมูลจากกลุ่มลูกค้า จำนวน 361 ราย ในส่วนของข้อมูลทุติยภูมิ ได้จากการรวบรวม ค้นคว้าข้อมูลจากหนังสือ วารสาร เอกสาร เว็บไซต์ที่เผยแพร่จากแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์โดยใช้ร้อยละ ความถี่ เพื่อนำมาวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ของโครงการ ภายใต้อัตราผลตอบแทนในการลงทุนร้อยละ 17.57

การก่อสร้างสระว่ายน้ำในประเทศไทยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยจำเป็นต้องใช้อุปกรณ์มาตรฐาน โดยเฉพาะสำหรับสระว่ายน้ำ ผลการศึกษาด้านการตลาด พบว่า ผู้บริโภคยังคงมีความต้องการอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับสระว่ายน้ำในอัตราที่สูง รวมถึงเมื่อพิจารณาจากจำนวนผู้ประกอบการด้านจำหน่ายอุปกรณ์สำหรับสระว่ายน้ำในกรุงเทพมหานคร ในปัจจุบันยังมีอยู่น้อยราย อีกทั้งแนวโน้มการขยายตัวของเศรษฐกิจของประเทศไทย เริ่มมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นจึงเป็นโอกาสสำหรับการลงทุนธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์สำหรับสระว่ายน้ำ ในกรุงเทพมหานคร

ลูกค้าเป้าหมายแบ่งได้ 2 กลุ่ม คือ กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ กลุ่มลูกค้าที่พักอาศัย โรงแรม รีสอร์ท และกลุ่มเป้าหมายรอง คือ กลุ่มลูกค้าผู้รับเหมาก่อสร้าง/ติดตั้ง การกำหนดส่วนประสมทางการตลาด ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ให้มีการจำหน่ายอุปกรณ์ในห้องเครื่อง อุปกรณ์ภายในสระว่ายน้ำ อะไหล่ของอุปกรณ์สำหรับสระว่ายน้ำ อุปกรณ์ทำความสะอาดสระว่ายน้ำ และอุปกรณ์ประเภทวาล์วต่างๆภายในห้องเครื่อง ด้านราคา มีนโยบายการตั้งราคาให้เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า สามารถแข่งขันในตลาดได้ โดยไม่ตั้งราคาสูงกว่าคู่แข่ง และตั้งราคาขายโดยใช้วิธีคิดส่วนเพิ่มของราคาขาย โดยต้องการกำไรขั้นต้นร้อยละ 31 และโครงการประมาณการรายรับในปีแรก 33,441,070.84 บาท ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย คือ ติดต่อที่ร้านโดยตรง, ทางโทรศัพท์ และช่องทางอินเทอร์เน็ต โดยมีพนักงานขายที่ผ่านการอบรมคอยให้คำแนะนำรายละเอียดสินค้า และมีบริการจัดส่งสินค้า มีการส่งเสริมการตลาดโดยการโฆษณา การส่งเสริมการขาย และใช้พนักงานขาย

ผลการศึกษาด้านเทคนิค โครงการตั้งอยู่ที่ เลขที่ 1 ซอยเอกชัย 50 แขวงบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพฯ ซึ่งมีเส้นทางคมนาคมสะดวก โดยอาคารแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ ส่วนสำนักงาน ขนาด 5 x 7 เมตร เพื่อติดต่อประสานงาน โชว์รูมขนาด 14 x 12 เมตร ใช้จัดแสดงสินค้าและขายสินค้าและแก่ลูกค้า คลังสินค้า ขนาด 10 x 10 เมตร ใช้จัดเก็บสินค้า มีนโยบายการสต็อกสินค้าไว้ไม่มากเพื่อลดต้นทุนในการจัดเก็บสินค้าและป้องกันสินค้าเสื่อมคุณภาพ แต่ต้องมีปริมาณเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ใช้งบประมาณในการสต็อกสินค้าเพื่อขาย เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1,800,000 บาท

ผลการศึกษาด้านการจัดการ โครงการดำเนินการจดทะเบียนห้างหุ้นส่วนจำกัด จัดโครงสร้างองค์กรตามหน้าที่ความรับผิดชอบ โดยมีผู้จัดการ 1 คน พนักงานบัญชี 1 คน พนักงานคลังสินค้า 1 คน แม่บ้าน 1 คน พนักงานขาย 1 คน และพนักงานขนส่ง 2 คน

ผลการศึกษาด้านการเงิน จากการวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการ โครงการลงทุนธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์สำหรับสระว่ายน้ำในกรุงเทพมหานคร ต้องใช้เงินลงทุนเริ่มแรกจำนวน 4,497,204 บาท โดยเป็นส่วนของผู้ถือหุ้นเป็นเงิน 3,377,204 บาท คิดเป็นสัดส่วน 75% ส่วนของเงินกู้ 1,120,000 บาท คิดเป็นสัดส่วน 25% ระยะเวลาโครงการ 5 ปี ผลของการวิเคราะห์โครงการ ระยะเวลาคืนทุน 11 เดือน 20 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราคิดลด 17.57% เท่ากับ 9,750,112 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ 72.19% ดังนั้น โครงการลงทุนธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์สำหรับสระว่ายน้ำในกรุงเทพมหานคร จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

Independent Study Title A Feasibility Study on Investment in a Swimming Pool
Equipment Selling Business in Bangkok

Author Miss Kanistha Arunrotjanavut

Degree Master of Business Administration

Independent Study Advisor Associate Professor Sirikiet Rushusanti

ABSTRACT

This independent study examined the feasibility on investment in a swimming pool equipment selling business in Bangkok province

The study focused on 4 aspects, namely market, technical, managerial and financial feasibilities. The primary data were collected from interviewing 2 swimming pool equipment trading business entrepreneurs and collected by handling our questionnaire to 361 potential customers. The secondary data were collected from books, journals, articles, research reports and the internet. The data were analyzed by using percentage and frequency in order to examine the feasibilities under the assumption of acceptance rate of return 17.57%

Swimming Pool Construction is growing continuously and it needs especially standard pool equipment. According to the marketing analysis, the demand for swimming pool equipment product in Bangkok was higher than the supply from swimming pool selling business. In addition, growing economy and low competition in the industry led to good opportunity for investment in swimming pool equipment selling business project in Bangkok province.

Based on results from interviewing several the potential customers, the most important factor which affected decisions to purchase of swimming pool equipment was product following by marketing promotion, channel of distribution and price.

The two market groups of customers were main target group: residential, hotel and resort customer and secondary target group: swimming pool construction company. The setup of marketing mixes of the project concerning product were complete line of product above ground pools, in ground pools, pool spare part, pool cleaning equipment and pool valves. Second, price of product was set by applying mark up on selling price method and gross profit was set at 31% of revenue. Sale forecast in the first year would be 33,441,070.84 baht. Third, channel of distribution was to use direct contact at the stores, by telephone or internet channel with trained seller to advice the products and having product delivery service. Forth, marketing promotion strategies were advertisement, promotion and sale person.

The results of the technical analysis were as follows. The project located at 1, Soi Eakkachai48, Bangbon Subdistrict, Bangbon District, Bangkok Province. It nears several main roads for easy accessibility and convenience to customers. The building was divided into 3 parts. Size of office would be 5 x 7 meters. The size of showroom would be 14 x 12 meters. And the size of warehouse would be 10 x 10 meters. The stock policy is keeping not more stock to save stock cost and prevent deteriorate, however the stock have to enough for customer requirement. Stock budget is 1,800,000 Baht.

The feasibility study in management revealed that the project should be business partnership limited. The business was set up by separating organization structure into functional departments. This project had seven employees: one manager, one accounting, one warehousing officer, one maid, one sale officer, and two drivers.

The results of the financial part was that the swimming pool equipment selling business in Bangkok province required 4,497,204 baht for initial investment with 3,377,204 baht or 75% from the owner and 1,120,000 baht or 25% from loan. This project was set for 5 years. Project analysis discounted payback period would be 11 months 20 days. Net present value at the discount rate of 17.57% would be 9,750,112 baht. Internal rate of return would be 72.19%. Therefore, the swimming pool equipment selling business in Bangkok province was feasible for investment.