

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การวิเคราะห์ธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งหนึ่งในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 3 ส่วน คือ ส่วนแรก เป็นการศึกษารูปแบบการลงทุน การจ้างงาน และการตลาดของธุรกิจร้านกาแฟสด โดยการสอบถามผู้ประกอบการร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง ส่วนที่สอง ทำการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคที่ใช้บริการร้านกาแฟสด ในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คน และส่วนที่สาม ทำการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟสด โดยการศึกษาจากร้านกาแฟสดแห่งหนึ่งในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ ผลการศึกษามีดังต่อไปนี้

4.1 รูปแบบการลงทุน การจ้างงาน และการตลาดของธุรกิจร้านกาแฟสด

4.1.1 ร้านกาแฟโดยทั่วไป

รูปแบบการลงทุน การจ้างงาน และการตลาดของธุรกิจร้านกาแฟสดโดยทั่วไปได้ข้อมูลดังนี้คือ

ร้านกาแฟมีลักษณะการลงทุนใน 3 รูปแบบ คือ

1) ร้านกาแฟในรูปแบบมาตรฐานหรือขนาดใหญ่ จะเป็นอาคารอิสระหรือห้องเช่าที่มีพื้นที่ประมาณ 50 ตารางเมตรขึ้นไป จะใช้เงินลงทุนเริ่มแรกประมาณ 800,000 บาทขึ้นไป ซึ่งโครงสร้างต้นทุนของร้านกาแฟ ส่วนแรกคือ ต้นทุนทางด้านสินทรัพย์ถาวรประมาณร้อยละ 90 ได้แก่ ค่าก่อสร้าง ออกแบบและตกแต่งสถานที่ ค่าวางระบบต่างๆ เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ และค่าอุปกรณ์ ส่วนที่สองคือ เงินทุนหมุนเวียนเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายเริ่มต้นประมาณร้อยละ 10 ได้แก่ ค่าวัตถุดิบสินค้า ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าจ้างพนักงาน ค่าเช่าพื้นที่ ค่าน้ำ ค่าไฟ และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

2) ร้านกาแฟรูปแบบของคอนเนอร์หรือร้านกาแฟขนาดกลาง ใช้พื้นที่ประมาณ 6 ตารางเมตรขึ้นไป มีลักษณะเป็นมุมกาแฟตามอาคาร หรือศูนย์การค้า ร้านกาแฟประเภทนี้อาจจัดให้มีที่นั่งจำนวนเล็กน้อย จะใช้เงินลงทุนเริ่มแรกประมาณ 250,000 ถึง 800,000 บาท

3) ร้านกาแฟรูปแบบของรถเข็นหรือร้านกาแฟขนาดเล็ก ใช้พื้นที่ประมาณ 3 ตารางเมตร สามารถเคลื่อนย้ายได้สะดวกหาทำเลที่ตั้งได้ง่ายเข้าถึงตลาดได้ทุกระดับ จะใช้เงินลงทุนเริ่มต้น 80,000 ถึง 600,000 บาท

การจ้างงานโดยทั่วไปจะมีการจ้างงานพนักงาน 1-3 คน ขึ้นกับรูปแบบของร้าน ร้านกาแฟรูปแบบมาตรฐานควรมีพนักงานประจำร้านอย่างน้อย 3 คน ได้แก่ ผู้จัดการร้าน 1 คน พนักงานทั่วไป 2 คน บางร้านอาจมีพนักงานดูแลความสะอาด 1 คน และพนักงานดูแลสวนอีก 1 คน เพิ่มขึ้นเป็น 5 คน หรือมากกว่านั้น ส่วนร้านขนาดกลาง หรือขนาดเล็ก อาจจ้างพนักงานเพียง 1-2 คน

ช่องทางการจำหน่ายของร้านกาแฟสดส่วนใหญ่จะมีช่องทางการจำหน่ายที่มุ่งไปตามย่านธุรกิจ สถานที่ท่องเที่ยว ห้างสรรพสินค้า โกดังสถาบันการศึกษา และปั๊มน้ำมัน เป็นต้น การกำหนดราคาขายของกาแฟแต่ละถ้วยจะถูกกำหนดจากต้นทุนบวกด้วยกำไรที่ผู้ประกอบการต้องการ แต่โดยส่วนใหญ่แล้วการตั้งราคาของผู้ประกอบการจะคำนึงถึงราคาขายของผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกันและมีทำเลที่ตั้งใกล้เคียงกัน

ในด้านกลยุทธ์การส่งเสริมการขายส่วนใหญ่ธุรกิจร้านกาแฟจะเน้นการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์และแผ่นพับ เพราะสื่อเหล่านี้นำเสนอให้เห็นภาพลักษณ์ของสินค้าที่ดี ชื่อสินค้าและตราสินค้าเพื่อให้สินค้าเข้าถึงผู้บริโภคได้เร็วด้วยต้นทุนที่ต่ำ ขณะที่การส่งเสริมการขายด้วยรูปแบบการโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์ธุรกิจน้อยมาก เนื่องจากใช้ต้นทุนสูง การประชาสัมพันธ์ที่ดีอีกวิธีหนึ่งคือการสร้างมาตรฐานของร้านให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคจนนำไปบอกกล่าวกันแบบปากต่อปาก วิธีนี้ได้ผลดีมากสำหรับธุรกิจร้านกาแฟ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการอาจส่งเสริมการขายด้วยรูปแบบต่างๆ เช่น การจัดโปรโมชั่นสะสมแต้ม เพื่อแลกเปลี่ยนเป็นเครื่องดื่มฟรี หรือแลกซื้อของที่ระลึกหรือในช่วงเทศกาลสำคัญๆ บางช่วงนำกาแฟบางรายการมาลดราคาเพื่อให้ผู้บริโภคหันมาดื่มกาแฟกันมากขึ้น หรือผู้ประกอบการอาจจัดกิจกรรมร่วมสนุกเพื่อดึงดูดผู้บริโภคเข้าร้านบ่อยครั้งมากขึ้น เช่น กิจกรรมทางศิลปะ และดนตรี

4.1.2 ร้านกาแฟของผู้ประกอบการแห่งหนึ่ง

หัวข้อนี้เป็นการนำเสนอร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง เกี่ยวกับรูปแบบการลงทุน การจ้างงาน และการตลาดของธุรกิจร้านกาแฟสด

1) รูปแบบของธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งนี้ เป็นร้านกาแฟในรูปแบบมาตรฐาน คือ เป็นพื้นที่เช่าประมาณ 50 ตารางเมตร ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 990,000 บาท ซึ่งประกอบด้วย ค่าก่อสร้างร้าน ออกแบบและตกแต่งสถานที่ประมาณ 500,000 บาท ค่าวางระบบต่างๆ เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ และค่าอุปกรณ์ ประมาณ 300,000 บาท ส่วนที่เหลือเป็นเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายเริ่มต้น ได้แก่ ค่าวัตถุดิบสินค้า ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าจ้างพนักงาน ค่าเช่าพื้นที่ ค่าน้ำ ค่าไฟ และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

2) ร้านกาแฟสดแห่งนี้มีการจ้างงานพนักงาน 4 คน คือ ผู้จัดการร้าน 1 คน ทำหน้าที่ให้บริการลูกค้า จัดซื้อวัตถุดิบ วิเคราะห์ต้นทุนและรายได้จากการขาย จัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในแต่ละเดือน พนักงานประจำชงเครื่องดื่ม 1 คน ทำหน้าที่ชงเครื่องดื่ม ซึ่งมีความชำนาญในการชงเครื่องดื่มเป็นอย่างดี และให้บริการลูกค้า พนักงานชั่วคราว (โดยทำงานเป็นรายชั่วโมง) อีก 2 คน ทำหน้าที่ให้บริการลูกค้าและดูแลความสะอาดทั่วไป โดยพนักงานชั่วคราว 2 คนนี้จะผลัดเปลี่ยนกันมาทำงาน คนที่ 1 ทำงานตั้งแต่ 09.00 น. ถึง 14.00 น. คนที่ 2 ทำงานตั้งแต่เวลา 16.00 ถึง 20.00 น.

3) ส่วนโครงสร้างต้นทุนของร้านกาแฟสดแห่งนี้ จากการสอบถาม พบว่า ส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์มากที่สุดถึงร้อยละ 41 (เมล็ดกาแฟ นมสด นมข้นหวาน แก้ว ฝา และหลอด) รองลงมา คือ ค่าจ้างพนักงาน ร้อยละ 27 ค่าเช่าพื้นที่และค่าน้ำ ค่าไฟ ร้อยละ 27 ค่าส่งเสริมการขาย ร้อยละ 3 ค่าอุปกรณ์เครื่องเขียนและอื่นๆ ร้อยละ 2 ตามลำดับ สามารถแสดงรายละเอียดได้ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 โครงสร้างต้นทุนของร้านกาแฟสดแห่งนี้

ต้นทุนการผลิต	ร้อยละ
ค่าวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์	41
ค่าจ้างพนักงาน	27
ค่าเช่าพื้นที่ ค่าน้ำ ค่าไฟ	27
ค่าส่งเสริมการขาย	3
ค่าอุปกรณ์เครื่องเขียนและอื่นๆ	2
รวม	100

ที่มา : จากการสอบถาม

4) การตั้งราคาขายของกาแฟสดแห่งนี้ จะกำหนดจากต้นทุนบวกกับอัตรากำไรประมาณร้อยละ 27 ของราคาทุนและสามารถแสดงราคาขายของกาแฟสดแห่งนี้ ราคา กาแฟสดแต่งกลิ่นต่างๆ จะมีราคาแพงที่สุด เนื่องจากเป็นเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของ นมสด และน้ำเชื่อมกลิ่นต่างๆ เช่น คาราเมล วานิลลา เป็นต้น ส่วนกาแฟสดมอคค่า มีส่วนผสมของนมสด น้ำเชื่อมหรือนมข้นหวาน และโกโก้ คาปูชิโน มีส่วนผสมของนมสด น้ำเชื่อมหรือนมข้นหวาน และฟองนม เป็นต้น ดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 ราคากาแฟชนิดต่างๆของร้านกาแฟสดแห่งนี้

ชนิดกาแฟ	บาท/แก้ว
กาแฟเย็นแต่งกลิ่นต่างๆ	60-65
กาแฟร้อนแต่งกลิ่นต่างๆ	60-65
มอคค่าเย็น	60
มอคค่าร้อน	60
คาปูชิโนเย็น	55
คาปูชิโนร้อน	55
กาแฟลาเต้เย็น	55
กาแฟลาเต้ร้อน	55
เอสเปรสโซเย็น	50
เอสเปรสโซร้อน	45-55
อเมริกาโนเย็น	50
อเมริกาโนร้อน	50

ที่มา : จากการสอบถาม

5) การตลาดร้านกาแฟแห่งนี้มีทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจ และเป็นแหล่งที่รับประทานอาหารกลางวันของคนวัยทำงาน และอยู่ใกล้ทั้ง โรงพยาบาล และสถานศึกษา กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจึงมีความหลากหลาย ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม คือ พนักงานบริษัท ร้อยละ 40 บุคลากรของโรงพยาบาล ร้อยละ 25 นักศึกษา ร้อยละ 20 และนักท่องเที่ยว ร้อยละ 15 ซึ่งกลยุทธ์การส่งเสริมการขายของร้านกาแฟทำได้หลายวิธีดังนี้ คือ การลดราคา การให้คูปองส่วนลดโดยจัดให้มีการสะสมแต้ม เช่น เมื่อซื้อเครื่องดื่มครบ 10 แก้ว แถมฟรี 1 แก้ว การให้คูปองส่วนลด กิจกรรมเหล่านี้สามารถทำให้เกิดการซื้อซ้ำ ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีก และหากประทับใจในรสชาติกาแฟ ก็อาจมีการบอกต่อไปยังครอบครัวและเพื่อนฝูง นอกจากนั้นยังสามารถใช้การโฆษณา เพื่อประชาสัมพันธ์ร้านผ่านทางหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น นิตยสารแจกฟรีในท้องถิ่น การโฆษณาทางวิทยุ เป็นต้น

4.2 พฤติกรรมในการบริโภคกาแฟสดของกลุ่มตัวอย่าง

ในหัวข้อนี้ เป็นการศึกษาพฤติกรรมในการบริโภคของผู้ใช้บริการร้านกาแฟสดในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ โดยแบ่งการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการร้านกาแฟสด ส่วนที่ 2 พฤติกรรมในการบริโภคกาแฟสดของกลุ่มตัวอย่าง

4.2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพการสมรส ระดับการศึกษาสูงสุด อาชีพ รายได้ต่อเดือน ซึ่งสามารถแสดงได้ดังต่อไปนี้

1) เพศ

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย โดยเป็นเพศหญิงร้อยละ 58 และเป็นเพศชาย ร้อยละ 42 ดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 เพศของกลุ่มตัวอย่าง

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	42	42
หญิง	58	58
รวม	100	100

ที่มา : จากการศึกษา

2) อายุ

กลุ่มตัวอย่างมีอายุไม่เกิน 25 ปีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43 รองลงมา คือ อายุ 26-35 ปี คิดเป็นร้อยละ 24 อายุ 46-55 ปี คิดเป็นร้อยละ 15 ตามลำดับ และมีอายุเฉลี่ย 32 ปี ดังตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 อายุของกลุ่มตัวอย่าง

อายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เกิน 25 ปี	43	43
26-35 ปี	24	24
36-45 ปี	12	12
46-55 ปี	15	15
มากกว่า 55 ปี	6	6
รวม	100	100
อายุเฉลี่ย 32 ปี		

ที่มา : จากการศึกษา

3) สถานภาพสมรส

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 64 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมา คือ กลุ่มตัวอย่างที่มีสถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 35 และสถานภาพหย่าหรือหม้าย คิดเป็นร้อยละ 1 ตามลำดับ จะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุไม่เกิน 25 ปี ดังตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 สถานภาพการสมรสของกลุ่มตัวอย่าง

สถานภาพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
โสด	64	64
สมรส	35	35
หม้าย/หย่าร้าง	1	1
รวม	100	100

ที่มา : จากการศึกษา

4) ระดับการศึกษา

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 66 รองลงมา คือ ต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 18 และปริญญาโท ร้อยละ 14 ดังตารางที่ 4.6

ตารางที่ 4.6 ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	18	18
ปริญญาตรี	66	66
ปริญญาโท	14	14
ปริญญาเอก	2	2
รวม	100	100

ที่มา : จากการศึกษา

5) อาชีพ

กลุ่มตัวอย่างมีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนมากที่สุด ร้อยละ 30 รองลงมา คือ นักศึกษา ร้อยละ 23 และพนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 20 ดังตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

อาชีพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
พนักงานบริษัทเอกชน	30	30
นักศึกษา	23	23
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	20	20
ธุรกิจส่วนตัว	16	16
ข้าราชการ	7	7
ไม่ทำงาน/แม่บ้าน	4	4
รวม	100	100

ที่มา : จากการศึกษา

6) รายได้ต่อเดือน

กลุ่มตัวอย่างมีรายได้เดือนละ 20,001 – 30,000 บาทมากที่สุด ร้อยละ 38 รองลงมาคือ รายได้ 10,001 – 20,000 บาท ร้อยละ 29 และรายได้ไม่เกิน 10,000 บาท ร้อยละ 19 ตามลำดับ และรายได้เฉลี่ย 16,950 บาท ทั้งนี้เพราะว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ดังตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.8 รายได้ต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่าง

รายได้ต่อเดือน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เกิน 10,000 บาท	19	19
10,001 – 20,000 บาท	29	29
20,001 – 30,000 บาท	38	38
มากกว่า 30,000 บาท	14	14
รวม	100	100
รายได้เฉลี่ย 16,950 บาทต่อเดือน		

ที่มา : จากการศึกษา

สรุปได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเป็นเพศหญิง เป็นโสด มีอายุเฉลี่ย 32 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน พนักงานรัฐวิสาหกิจ และนักศึกษา รายได้เฉลี่ยเดือนละ 16,950 บาทต่อคน

4.2.2 พฤติกรรมในการบริโภคกาแฟสดของกลุ่มตัวอย่าง

หัวข้อนี้เป็นการนำเสนอพฤติกรรมในการบริโภคกาแฟสดของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งประกอบด้วยวัตถุประสงค์ในการใช้บริการร้านกาแฟ เหตุผลในการบริโภคกาแฟสด ประเภทของกาแฟสดที่นิยมบริโภค เค้กหรือขนมปังที่บริโภคกับกาแฟ ความถี่ในการใช้บริการร้านกาแฟ บุคคลที่ร่วมใช้บริการร้านกาแฟ ช่วงเวลาที่นิยมใช้บริการร้านกาแฟสด ค่าใช้จ่ายในการบริโภค ร้านกาแฟสดที่นิยมใช้บริการ และความพึงพอใจในการบริโภคกาแฟสดในครั้งนี้ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้

1) วัตถุประสงค์ในการใช้บริการร้านกาแฟครั้งนี้

กลุ่มตัวอย่างมีวัตถุประสงค์ในการใช้บริการร้านกาแฟสด คือ เพื่อดื่มกาแฟมากที่สุด ร้อยละ 48 รองลงมา คือ ใช้บริการอินเทอร์เน็ต ร้อยละ 43 เนื่องจากร้านกาแฟสดบางแห่งมีการให้บริการอินเทอร์เน็ตฟรีแก่ลูกค้า และเพื่อนัดพบปะพูดคุยกับเพื่อน ร้อยละ 34 ดังตารางที่ 4.9

ตารางที่ 4.9 วัตถุประสงค์ในการใช้บริการร้านกาแฟในครั้งนี้

วัตถุประสงค์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพื่อดื่มกาแฟ	48	48
เพื่อใช้บริการอินเทอร์เน็ต	43	43
เพื่อนัดพบปะพูดคุยกับเพื่อน	34	34
เพื่ออ่านหนังสือ/ทำรายงาน	33	33
เพื่อพักผ่อนหย่อนใจ	17	17
เพื่อรอทำธุระอื่น	10	10
เพื่อเจรจาธุรกิจ	8	8

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ที่มา : จากการศึกษา

2) เหตุผลในการบริโภคกาแฟสด

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีเหตุผลในการบริโภคกาแฟสด เพื่อลดอาการง่วงนอน ร้อยละ 83 รองลงมา คือ ดื่มกาแฟเพราะชื่นชอบกาแฟ ร้อยละ 31 และดื่มกาแฟเพื่อผ่อนคลายความเครียด ร้อยละ 28 และ ดังตารางที่ 4.10

ตารางที่ 4.10 เหตุผลในการบริโภคกาแฟสดครั้งนี้

เหตุผล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ลดอาการง่วงนอน	83	83
ดื่มกาแฟเพราะชื่นชอบกาแฟ	31	31
ผ่อนคลายความเครียด	28	28

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ที่มา : จากการศึกษา

3) ประเภทของกาแฟสดที่นิยมบริโภค

กลุ่มตัวอย่างนิยมบริโภค เอสเปรสโซ่เย็นมากที่สุด ร้อยละ 29 เอสเปรสโซ่เย็น คือ กาแฟเอสเปรสโซ่เข้มข้น ผสมนมชั้นหวาน และนมสด เอสเปรสโซ่ร้อน (Espresso) คือ กาแฟร้อนที่มีความเข้มข้น ไม่มีส่วนผสมของนมสดหรือน้ำตาล รองลงมา คือ คาปูชิโน่เย็น ร้อยละ 15

คาปูชิโน่เย็น คือ เป็นกาแฟเอสเปรสโซ่เข้มข้น ผสมนมข้นหวานหรือน้ำเชื่อม นมสด และปิดด้วยฟองนม และคาปูชิโน่ร้อน ร้อยละ 13 คาปูชิโน่ร้อน คือ กาแฟที่มีส่วนผสมของกาแฟเอสเปรสโซ่เข้มข้น ผสมกับนมสดร้อนและมีฟองนมในปริมาณที่เท่ากัน มีผู้บริโภค 4 คนที่บริโภคกาแฟสดมากกว่า 1 แก้ว ดังตารางที่ 4.11

ตารางที่ 4.11 ประเภทของกาแฟสดที่นิยมบริโภคในครั้งนี้

ประเภท	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เอสเปรสโซ่เย็น	29	29
เอสเปรสโซ่ร้อน	1	1
คาปูชิโน่เย็น	15	15
คาปูชิโน่ร้อน	13	13
กาแฟ ลาเต้เย็น	12	12
กาแฟ ลาเต้ร้อน	8	8
มอคค่าเย็น	8	8
มอคค่าร้อน	3	3
อเมริกาโน่เย็น	5	5
อเมริกาโน่ร้อน	5	5
กาแฟเย็นแต่งกลิ่นต่างๆ	4	4
กาแฟร้อนแต่งกลิ่นต่างๆ	1	1

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ที่มา : จากการศึกษา

4) หัวข้อนี้เป็นการศึกษาว่ากลุ่มตัวอย่าง นอกจากบริโภคกาแฟสดแล้วมีการบริโภคเค้กหรือขนมปังด้วยหรือไม่ จากการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างไม่บริโภคเค้กหรือขนมปังร่วมกับกาแฟสด ร้อยละ 63 ส่วนผู้ที่เลือกบริโภคเค้กหรือขนมปังร่วมกับกาแฟสด คิดเป็นร้อยละ 37 ซึ่งเลือกบริโภคเค้กมากที่สุด ร้อยละ 64.9 รองลงมา คือ คูกี้ ร้อยละ 43.2 ดังตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.12 เด็กหรือชนมบั้งที่บริโภคร่วมกับกาแฟสด

เด็กหรือชนมบั้งที่บริโภคร่วมกับกาแฟสด	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ไม่บริโภค	63	63
2. บริโภค	37	37
2.1 เค้ก	24	(64.9)
2.2 คูกี้	16	(43.2)
2.3 ชนมบั้ง	8	(21.6)
2.4 บราวนี่	3	(8.1)

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ และตัวเลขในวงเล็บ คือ ค่าร้อยละของผู้ที่บริโภคเค้กหรือชนมบั้งที่มา : จากการศึกษา

5) ความถี่ในการใช้บริการร้านกาแฟ

กลุ่มตัวอย่างจะใช้บริการร้านกาแฟ 5-6 ครั้งต่อสัปดาห์มากที่สุด ร้อยละ 47 รองลงมา จะใช้บริการร้านกาแฟ 3-4 ครั้งต่อสัปดาห์ ร้อยละ 36 ความถี่เฉลี่ย 4.5 ครั้งต่อสัปดาห์ ดังตารางที่ 4.13

ตารางที่ 4.13 ความถี่ต่อสัปดาห์ในการใช้บริการร้านกาแฟ

ความถี่ต่อสัปดาห์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1-2 ครั้ง	7	7
3-4 ครั้ง	36	36
5-6 ครั้ง	47	47
มากกว่า 6 ครั้ง	10	10
รวม	100	100
ความถี่เฉลี่ย 4.5 ครั้ง		

ที่มา : จากการศึกษา

6) บุคคลที่ร่วมใช้บริการร้านกาแฟ

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะใช้บริการร้านกาแฟกับเพื่อนสนิท ร้อยละ 68 รองลงมา จะใช้บริการร้านกาแฟคนเดียว ร้อยละ 28 ดังตารางที่ 4.14

ตารางที่ 4.14 บุคคลที่ร่วมมาใช้บริการร้านกาแฟ

บุคคล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพื่อนสนิท	68	68
คนเดียว	28	28
ครอบครัว	16	16
เพื่อนร่วมงาน	12	12
อื่นๆ	9	9

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ที่มา : จากการศึกษา

7) ช่วงเวลาที่นิยมใช้บริการร้านกาแฟสด

กลุ่มตัวอย่างนิยมใช้บริการร้านกาแฟสด ช่วงเวลา 12.01 น. - 15.00 น. มากที่สุด เนื่องจากเป็นช่วงพักกลางวัน ซึ่งผู้บริโภคจะดื่มกาแฟหลังจากรับประทานอาหารเสร็จ ร้อยละ 46 รองลงมา คือ ช่วงเวลา 15.01 น. - 18.00 น. ร้อยละ 19 ช่วงเวลา 09.01 น. - 12.00 น. ร้อยละ 16 ตามลำดับ ดังตารางที่ 4.15

ตารางที่ 4.15 ช่วงเวลาที่นิยมใช้บริการร้านกาแฟสด

ช่วงเวลา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
06.00 น. - 09.00 น.	6	6
09.01 น. - 12.00 น.	16	16
12.01 น. - 15.00 น.	46	46
15.01 น. - 18.00 น.	19	19
18.01 น. - 21.00 น.	13	13
รวม	100	100

ที่มา : จากการศึกษา

8) ค่าใช้จ่ายในการบริโภคกาแฟสด

กลุ่มตัวอย่างมีค่าใช้จ่ายในการบริโภค คือ 51-100 บาทมากที่สุด ร้อยละ 46 เนื่องจากผู้บริโภคอาจบริโภคกาแฟหรือขนมปังร่วมกับกาแฟ รองลงมาคือ ไม่เกิน 50 บาท ร้อยละ 30 และ 101-150 บาท ร้อยละ 15 ตามลำดับ และค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 85 บาท ดังตารางที่ 4.16

ตารางที่ 4.16 ค่าใช้จ่ายในการบริโภคครั้งนี้

ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการบริโภค	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เกิน 50 บาท	30	30
51-100 บาท	46	46
101-150 บาท	15	15
151-200 บาท	4	4
มากกว่า 200 บาท	5	5
รวม	100	100
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 85 บาท		

ที่มา : จากการศึกษา

9) ร้านกาแฟที่นิยมใช้บริการ

กลุ่มตัวอย่างนิยมใช้บริการร้านกาแฟวาฬมากที่สุด ร้อยละ 35 เนื่องจากกาแฟวาฬมีสาขาในจังหวัดเชียงใหม่ประมาณ 15 สาขา ซึ่งอยู่บนทำเลที่ดี เช่น บนถนนนิมมานเหมินท์ มีร้านกาแฟวาฬ 3 สาขา ที่นั่งมีความสะดวกสบาย และมีการตกแต่งร้านสวยงาม ทำให้มีบรรยากาศที่ดีกว่าร้านอื่น รองลงมา คือ ร้านกาแฟมิ่งมิตร ร้อยละ 31 ซึ่งราคาเครื่องดื่มต่ำกว่า ร้านกาแฟวาฬ ทำให้มีฐานลูกค้าที่หลากหลาย ร้านกาแฟมิ่งมิตรเปิดดำเนินการทั้งสิ้น 3 สาขา และอยู่บนทำเลที่ดี ร้านกาแฟสตาร์บัคส์ ร้อยละ 22 ซึ่งร้านกาแฟสตาร์บัคส์ เป็นร้านกาแฟที่มีชื่อเสียง มีสาขามากกว่า 6,000 สาขาทั่วโลก และมี 6 สาขาในจังหวัดเชียงใหม่ และด้วยการจัดการที่ดีในทุกขั้นตอนทำให้เป็นที่ยอมรับของคนทั่วไป และร้านกาแฟแฮปปี้ฮัท ร้อยละ 19 ซึ่งร้านกาแฟแฮปปี้ฮัทดำเนินการเป็นระยะเวลายาวนาน มี 2 สาขา บนถนนนิมมานเหมินท์ เป็นต้น ดังตารางที่ 4.17

ตารางที่ 4.17 ร้านกาแฟสดที่นิยมใช้บริการ

ร้านกาแฟ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
วาวิ	35	35
มิ่งมิตร	31	31
สตาร์บัคส์	22	22
แฮปปี้ฮัท	19	19
แบล็คแคนยอน	16	16
ไนน์ตีโฟร์คอฟฟี่	11	11
รสนิยม	6	6
เลิฟ	3	3
ร้านกาแฟอื่นๆ	5	5

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3 การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง

ในการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงิน ทำการวิเคราะห์เพื่อหามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เป็นระยะเวลา 10 ปี ตั้งแต่ปี 2554 ถึง 2563 ว่าการลงทุนดังกล่าวให้ผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่

ก่อนที่จะคำนวณหามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) จะคำนวณหาต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านกาแฟสดก่อน ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดของการคำนวณได้ดังต่อไปนี้

4.3.1 การประเมินทางด้านต้นทุนของการดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง

จากการสอบถามผู้ประกอบการร้านกาแฟสดที่มีรูปแบบร้านมาตรฐานแห่งหนึ่ง พบว่าค่าใช้จ่ายในการประกอบธุรกิจร้านกาแฟสด สามารถแบ่งได้เป็น 2 ส่วน คือ ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก และค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน โดยมีรายละเอียดดังนี้ คือ

1. ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก เป็นจำนวน 990,000 บาท ซึ่งเงินจำนวนนี้ ประกอบด้วยค่าใช้จ่าย ดังนี้คือ

- ก) ค่าก่อสร้างร้าน ออกแบบ และตกแต่งสถานที่เป็นจำนวนเงิน 450,000 บาท
- ข) ค่าเครื่องชงกาแฟ เครื่องบดเมล็ดกาแฟ เป็นจำนวนเงิน 200,000 บาท
- ค) ค่าสาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ เป็นจำนวนเงิน 90,000 บาท

บาท

ง) ค่าอุปกรณ์เครื่องใช้ เช่น เครื่องแคชเชียร์ โทรศัพท์ อุปกรณ์ต่างๆ ภายในสำนักงาน อุปกรณ์เครื่องเสียง อุปกรณ์เครื่องครัว เป็นจำนวนเงิน 80,000 บาท

จ) ค่าจัดซื้อสิ่งอำนวยความสะดวกและเครื่องตกแต่งต่างๆ เช่น เครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น เฟอร์นิเจอร์ เป็นจำนวนเงิน 170,000 บาท

สามารถแสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก คือ ปี 2554 ได้ดังตารางที่ 4.18

ตารางที่ 4.18 ค่าใช้จ่ายเริ่มแรก (ปี 2554) เพื่อดำเนินการเปิดร้านกาแฟสด

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)	ร้อยละ
ค่าก่อสร้างร้าน	450,000	45.4
ค่าเครื่องชง เครื่องบด	200,000	20.2
ค่าสาธารณูปโภคพื้นฐาน	90,000	9.1
ค่าอุปกรณ์เครื่องใช้	80,000	8.1
ค่าจัดซื้อสิ่งอำนวยความสะดวก	170,000	17.2
รวม	990,000	100

ที่มา : จากการศึกษา

2. ค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน คือ ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานทั่วไป และค่าใช้จ่ายที่จ่ายไปเพื่อให้ร้านสามารถดำเนินการขายไปได้ตามปกติ ซึ่งจะเกิดขึ้นทุกปี ได้แก่ ค่าวัสดุคิบ เงินเดือนพนักงาน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้คือ

ก) ค่าวัสดุคิบและการส่งเสริมการขาย ของร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง ค่าวัสดุคิบ คิดเป็นเงินประมาณ 38,500 บาทต่อเดือน หรือปีละ 462,000 บาท ค่าใช้จ่ายด้านการส่งเสริมการขาย เช่น โฆษณาและประชาสัมพันธ์ คิดเป็นเงิน 28,000 บาทต่อปี ดังนั้นค่าวัสดุคิบและการส่งเสริมการขาย คิดเป็นเงิน 490,000 บาทต่อปี

ข) เงินเดือนพนักงาน ได้แก่ เงินเดือนของผู้จัดการ 1 คน เดือนละ 10,000 บาท เงินเดือนของพนักงานประจำชงเครื่องดื่ม 1 คน เดือนละ 8,000 บาท เงินเดือนของพนักงานชั่วคราว 2 คน ได้ชั่วโมงละ 25 บาท คนที่ 1 ทำงานวันละ 5 ชั่วโมง เดือนละ 3,750 บาท คนที่ 2 ทำงานวันละ 4 ชั่วโมง เดือนละ 3,000 บาท ดังนั้นเงินเดือนพนักงานจำนวน 4 คน เท่ากับ 24,750 บาทต่อเดือน หรือปีละ 297,000 บาท

ค) ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน เช่น ค่าเช่าพื้นที่ ค่าใช้จ่ายในการสื่อสาร ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ปีละ 297,000 บาท

ง) ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด เป็นค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน ปีละ 24,000 บาท

จ) ค่าวัสดุสิ้นเปลือง เช่น กระดาษสำหรับเครื่องเก็บเงิน อุปกรณ์เครื่องเขียน เป็นต้น ซึ่งค่าวัสดุสิ้นเปลืองคำนวณมาจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงในเดือนแรกของการเปิดร้านกาแฟสด เดือนละ 300 บาท หรือปีละ 3,600 บาท

สามารถแสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานของร้านกาแฟสด ในปี 2554 ได้ดังตารางที่ 4.19

ตารางที่ 4.19 ค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง ในปี 2554

หน่วย : บาท

ปี	ค่าวัสดุและบริการส่งเสริมการขาย	เงินเดือนพนักงาน	ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	รวม
2554	490,000	297,000	297,000	24,000	3,600	1,111,600

ที่มา : จากการคำนวณ

เมื่อคำนวณหาค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินการของปี 2554 ได้แล้ว ทำการประมาณการกระแสต้นทุนในปี 2555-2563 ตามข้อสมมุติทางด้านต้นทุน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้คือ

ก) ค่าวัสดุและบริการส่งเสริมการขาย ของร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง ค่าใช้จ่ายส่วนนี้คิดเป็นจำนวนเงิน 490,000 บาทต่อปี (ตารางที่ 4.19) และจากการสอบถามผู้ประกอบการธุรกิจกาแฟสด พบว่าค่าใช้จ่ายส่วนนี้เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.5 ต่อปี (ตารางที่ 4.20)

ข) เงินเดือนพนักงานร้านกาแฟ กำหนดให้มีค่าจ้างพนักงานประจำ 2 คนและพนักงานชั่วคราว 2 คน คิดเป็นค่าใช้จ่ายเดือนละ 24,750 บาท คิดเป็นค่าใช้จ่ายเงินเดือนพนักงานปีละ 297,000 บาท (ตารางที่ 4.19) และจากการสอบถามผู้ประกอบการธุรกิจกาแฟสด พบว่าให้เงินเดือนพนักงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี (ตารางที่ 4.20)

ค) ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน เช่น ค่าเช่าพื้นที่ ค่าใช้จ่ายในการสื่อสาร ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา คิดเป็นค่าใช้จ่ายเดือนละ 24,750 บาท คิดเป็นค่าใช้จ่ายดำเนินงานปีละ 297,000 บาท (ตารางที่ 4.19) และจากการสอบถามผู้ประกอบการธุรกิจกาแฟสด พบว่าให้ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี (ตารางที่ 4.20)

ง) ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด เป็นค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน เช่น ค่าเช่าเหมาหัวเสาที่ ฯลฯ รวมค่าใช้จ่ายปีละ 24,000 บาท ประมาณการเท่ากันตลอดอายุ 10 ปี (ตารางที่ 4.20)

จ) ค่าวัสดุสิ้นเปลืองเช่น กระดาษสำหรับเครื่องเก็บเงิน อุปกรณ์เครื่องเขียน เป็นต้น ซึ่งค่าวัสดุสิ้นเปลืองคำนวณมาจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงในเดือนแรกของการเปิดร้านกาแฟสด เดือนละ 300 บาท หรือปีละ 3,600 บาท ประมาณการเท่ากันตลอดอายุ 10 ปี (ตารางที่ 4.20)

ตารางที่ 4.20 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานร้านค้าเฟสดแห่งหนึ่ง ตั้งแต่ปี 2554-2563

หน่วย : บาท

ปี	ค่าวัสดุและบริการส่งเสริมการขาย	เงินเดือนพนักงาน	ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	รวม
2554	490,000	297,000	297,000	24,000	3,600	1,111,600
2555	502,250	311,850	311,850	24,000	3,600	1,153,550
2556	514,806	327,443	327,443	24,000	3,600	1,197,292
2557	527,676	343,815	343,815	24,000	3,600	1,242,906
2558	540,868	361,005	361,005	24,000	3,600	1,290,480
2559	554,390	379,056	379,056	24,000	3,600	1,340,102
2560	568,250	398,008	398,008	24,000	3,600	1,391,868
2561	582,456	417,909	417,909	24,000	3,600	1,445,874
2562	597,017	438,804	438,804	24,000	3,600	1,502,225
2563	611,942	460,745	460,745	24,000	3,600	1,561,030
รวม	5,489,655	3,735,635	3,735,635	240,000	36,000	13,236,927

ที่มา : จากการคำนวณ

4.3.2 การประเมินทางด้านผลตอบแทน

การคำนวณหาผลตอบแทนครั้งนี้ หาได้จากการจำหน่ายกาแฟสด และเครื่องดื่มอื่นๆ เช่น ชา โกโก้ น้ำผลไม้ และเบเกอรี่ จากการสอบถามร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง ได้ข้อมูลยอดขายในปี 2552-2553 ดังตารางที่ 4.21 และในที่นี้สามารถประมาณการยอดขายในปี 2554 ได้จากการนำเอา ยอดขายของปี 2552 และ 2553 รวมกันแล้วหาค่าเฉลี่ยและกำหนดให้ยอดขายในปี 2554 เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ของยอดขายเฉลี่ยปี 2552 – 2553

ตารางที่ 4.21 ยอดขายของร้านกาแฟสดแห่งหนึ่งในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ในปี 2552-2554

ปี	ยอดขายต่อปี (บาท)
2552	1,285,200
2553	1,414,800
2554	1,485,000

หมายเหตุ : ข้อมูลปี 2552–2553 คือ ยอดขายในแต่ละปีของร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง

ข้อมูลปี 2554 คือ ประมาณการยอดขายโดยคิดจากยอดขายเฉลี่ยของปี 2552-2553 และกำหนดให้ยอดขายในปี 2554 มีอัตราการเพิ่มขึ้นจากค่าเฉลี่ยปี 2552-2553 ร้อยละ 10

ที่มา : จากการศึกษา

จากการสอบถามร้านกาแฟสดแห่งหนึ่งในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ที่มีลักษณะของร้าน เป็นแบบเดียวกับร้านกาแฟสด พบว่า ยอดขายของร้านกาแฟสดในแต่ละปีมีอัตราการเพิ่มขึ้นเฉลี่ย ร้อยละ 10 ต่อปี จึงใช้หลักการนี้ประมาณการยอดขายในปี พ.ศ.2554 ถึงปี พ.ศ.2563 ได้ดังตาราง ที่ 4.22

ตารางที่ 4.22 ยอดขายของร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง ในปี 2554–2563

ปี	ยอดขายต่อปี (บาท)
2554	1,485,000
2555	1,633,500
2556	1,796,850
2557	1,976,535
2558	2,174,189
2559	2,391,608
2560	2,630,769
2561	2,893,846
2562	3,183,231
2563	3,501,554

หมายเหตุ : ข้อมูลปี 2555-2563 คือ ประมาณยอดขายโดยกำหนดอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปี
ที่มา : จากการคำนวณ

4.3.3 การวิเคราะห์ทางการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงินของการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง สามารถแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 3 ด้าน คือ 1) มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) 2) อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) 3) อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) ในที่นี้ กำหนดให้ อัตราดอกเบี้ยคิดลด คือร้อยละ 7.935 ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้ารายย่อยชั้นดี (Minimum Retail Rate: MRR) โดยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ 5 แห่ง คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารทหารไทยในปี 2554 สามารถสรุปผลการวิเคราะห์ได้ดังต่อไปนี้

1. งบกำไรขาดทุนของการลงทุนร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง แสดงการประมาณการรายได้จากการขาย และประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในปีที่ 2554-2563 (ตารางที่ 4.23)
2. งบกระแสเงินสดของการลงทุนร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง แสดงเงินสดรับ และเงินสดจ่ายที่ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเริ่มแรก และค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน ส่วนต่างของเงินสดรับกับเงินสดจ่าย เป็นเงินสดสุทธิของธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง (ตารางที่ 4.24)
3. การวิเคราะห์การเงิน โดยการหามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV), อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) ของการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง ได้ดังนี้ คือ

3.1 มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) มีค่าเท่ากับ 5,592,381 บาท แสดงว่าการลงทุนร้านกาแฟสดแห่งนี้ มีผลตอบแทนสุทธิจากการลงทุนตลอด 10 ปี เท่ากับ 5,592,381 บาท ซึ่งคุ้มค่าต่อการลงทุน (ตารางที่ 4.25)

3.2 อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (Internal Rate of Return หรือ IRR) มีค่าเท่ากับร้อยละ 38 ต่อปี ซึ่งเมื่อเทียบกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในปัจจุบัน คือ ร้อยละ 7.935 ต่อปี แสดงว่าอัตราผลตอบแทนภายในมีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในปัจจุบันซึ่งคุ้มค่าต่อการลงทุน (ตารางที่ 4.25)

3.3 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) มีค่าเท่ากับ 1.6 ซึ่งมากกว่า 1 ดังนั้นโครงการจึงคุ้มค่าต่อการลงทุน (ตารางที่ 4.25)

ตารางที่ 4.23 ประมาณการงบกำไรขาดทุนของการลงทุนร้านค้าแฟรนไชส์แห่งหนึ่ง

หน่วย : บาท

รายการ	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2560	2561	2562	2563
1) รายได้จากการขาย	1,485,000	1,633,500	1,796,850	1,976,535	2,174,189	2,391,608	2,630,769	2,893,846	3,183,231	3,501,554
รวมรายได้	1,485,000	1,633,500	1,796,850	1,976,535	2,174,189	2,391,608	2,630,769	2,893,846	3,183,231	3,501,554
2) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน										
ค่าวัสดุดิบ	490,000	502,250	514,806	527,676	540,868	554,390	568,250	528,456	597,017	611,942
เงินเดือนพนักงาน	297,000	311,850	327,443	343,815	361,006	379,056	398,009	417,909	438,804	460,744
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	297,000	311,850	327,443	343,815	361,006	379,056	398,009	417,909	438,804	460,744
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	1,111,600	1,153,550	1,197,292	1,242,906	1,290,480	1,340,102	1,391,868	1,445,874	1,502,225	1,561,030
3) กำไรสุทธิหลังหักค่าใช้จ่าย	373,400	479,950	599,558	733,629	883,709	1,051,506	1,238,901	1,447,972	1,681,006	1,940,524
4) กำไรสะสม	373,400	479,950	599,558	733,629	883,709	1,051,506	1,238,901	1,447,972	1,681,006	1,940,524

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 4.24 ประมาณการงบกระแสเงินสดของการลงทุนร้านค้าเฟสตรงแห่งหนึ่ง

หน่วย : บาท

ปีที่	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2560	2561	2562	2563
เงินสดรับ										
รายได้จากการขาย	1,485,000	1,633,500	1,796,850	1,976,535	2,174,189	2,391,608	2,630,769	2,893,846	3,183,231	3,501,554
รวมเงินสดรับ	1,485,000	1,633,500	1,796,850	1,976,535	2,174,189	2,391,608	2,630,769	2,893,846	3,183,231	3,501,554
เงินสดจ่าย										
ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก	990,000									
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	1,111,600	1,153,550	1,197,292	1,242,906	1,290,480	1,340,102	1,391,868	1,445,874	1,502,225	1,561,030
รวมเงินสดจ่าย	2,101,600	1,153,550	1,197,292	1,242,906	1,290,480	1,340,102	1,391,868	1,445,874	1,502,225	1,561,030
เงินสดสุทธิ	-616,600	479,950	599,558	733,629	883,709	1,051,506	1,238,901	1,447,972	1,681,006	1,940,524
เงินลงทุนเริ่มแรก	990,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
เงินคงเหลือสะสม	-616,600	-136,650	462,908	1,196,537	2,080,246	3,131,752	4,370,653	5,818,625	7,499,631	9,440,155

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 4.25 ค่า NPV, IRR, B/C Ratio ของการลงทุนร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง

ปี	อัตรา คิดลด 7.935 %	ต้นทุน รวม	มูลค่า ปัจจุบัน ของ ต้นทุน	ผลตอบแทน รวม	มูลค่า ปัจจุบันของ ผลตอบแทน	ผล ตอบแทน สุทธิ	มูลค่า ปัจจุบันสุทธิ ของ ผลตอบแทน สุทธิ
2554	1	2,101,600	2,101,600	1,485,000	1,485,000	-616,600	-616,600
2555	0.9207	1,153,550	1,062,073	1,633,500	1,503,963	479,950	441,890
2556	0.8476	1,197,292	1,014,825	1,796,850	1,523,010	599,558	508,185
2557	0.7804	1,242,906	969,964	1,976,535	1,542,488	733,629	572,524
2558	0.7185	1,290,480	927,210	2,174,189	1,562,155	883,709	634,945
2559	0.6614	1,340,102	886,344	2,391,608	1,581,810	1,051,506	695,466
2560	0.6089	1,391,868	847,508	2,630,769	1,601,875	1,238,901	754,367
2561	0.5606	1,445,874	810,557	2,893,846	1,622,290	1,447,972	811,733
2562	0.5162	1,502,225	775,449	3,183,231	1,643,184	1,681,006	867,735
2563	0.4752	1,561,030	741,802	3,501,554	1,663,938	1,940,524	922,136
		14,226,927	10,137,332	23,667,082	15,729,713	9,440,155	5,592,381

หมายเหตุ : ต้นทุนรวมในปี 2554 คือ ต้นทุนเริ่มแรกรวมกับต้นทุนในการขายและดำเนินงาน
 ต้นทุนรวมในปี 2555-2563 คือ ต้นทุนในการขายและดำเนินงานเพียงอย่างเดียว

NPV = 5,592,381 บาท

IRR = 38%

B/C Ratio = 1.6

4.3.4 การวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ (Sensitivity Analysis)

การศึกษาความไหวตัว หรือความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของรายการต้นทุนและผลตอบแทนของร้านค้าแฟสดแห่งหนึ่ง เป็นการศึกษาความทนของการลงทุน กล่าวคือ ศึกษาว่าการลงทุนมีความเป็นไปได้ทางเศรษฐศาสตร์หรือไม่ เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน และผลตอบแทน โดยทำการศึกษา 2 ส่วนคือ

ส่วนแรกทำการประเมินต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านค้าแฟสดแห่งหนึ่ง ซึ่งข้อมูลนี้ได้จากการสอบถามผู้ประกอบการร้านค้าแฟสดแห่งหนึ่ง โดยทำการศึกษา 3 กรณี คือ 1) กรณีค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ส่วนผลตอบแทนคงที่ 2) กรณีผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 ส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานคงที่ 3) กรณีค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 สามารถสรุปผลการวิเคราะห์ความไหวตัวของการลงทุนธุรกิจร้านค้าแฟสดของมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) ได้ดังนี้ คือ

กรณีที่ 1 เมื่อค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ส่วนผลตอบแทนคงที่ สามารถประมาณการงบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด ได้ดังตารางในภาคผนวก ก-ข ผลการศึกษาพบว่า มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าเท่ากับ 4,677,649 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 32 และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.4 (ตารางที่ 4.26) รายละเอียดเพิ่มเติมอยู่ในภาคผนวก ค

กรณีที่ 2 เมื่อผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 ส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานคงที่ สามารถประมาณการงบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด ได้ดังตารางในภาคผนวก ง-จ ผลการศึกษาพบว่า มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าเท่ากับ 4,019,410 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 28 และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.4 (ตารางที่ 4.26) รายละเอียดเพิ่มเติมอยู่ในภาคผนวก ฉ

กรณีที่ 3 เมื่อค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 สามารถประมาณการงบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด ได้ดังตารางในภาคผนวก ช-ซ ผลการศึกษาพบว่า มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าเท่ากับ 3,104,678 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 22 และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.3 (ตารางที่ 4.26) รายละเอียดเพิ่มเติมอยู่ในภาคผนวก ฅ

ส่วนที่สองโดยการใช้ต้นทุนของธุรกิจร้านค้าแฟสดแห่งหนึ่ง ซึ่งได้จากการสอบถามผู้ประกอบการร้านค้าแฟสดแห่งหนึ่ง ส่วนผลตอบแทนของร้านค้าแฟสดใช้ข้อมูลจากผลการศึกษาในหัวข้อพฤติกรรมในการบริโภคของผู้ใช้บริการร้านค้าแฟสด ในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ ซึ่ง

จากการศึกษา พบว่าผู้บริโภคมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 85 บาทต่อครั้ง ความถี่ที่ใช้บริการร้านกาแฟสดเฉลี่ย 4.5 ครั้งต่อสัปดาห์ และผู้ใช้บริการมีอายุเฉลี่ย 32 ปี ซึ่งปี 2554 ประชากรที่มีอายุเฉลี่ย 32 ปีในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ มีจำนวน 2,130 คน ดังนั้นยอดขายหรือผลตอบแทนของธุรกิจร้านกาแฟสดในรอบ 1 ปีเท่ากับ $85 \times 4.5 \times 2,130 \times 52$ สัปดาห์ ซึ่งเท่ากับ 42,365,700 บาท และจากการสอบถามผู้ประกอบการร้านกาแฟสด พบว่าร้านกาแฟสดที่ขายกาแฟสดในรูปแบบลักษณะเดียวกันกับร้านกาแฟสดที่เป็นกรณีศึกษามีจำนวน 30 ร้านและในที่นี้สมมติว่าร้านกาแฟทั้ง 30 ร้านมีส่วนแบ่งการตลาดที่เท่ากัน ดังนั้นยอดขายหรือผลตอบแทนต่อปีที่เป็นกรณีศึกษาเท่ากับ $42,365,700 \times 1/30$ ดังนั้นผลตอบแทนของธุรกิจกาแฟสดเท่ากับ 1,412,190 บาท/ปี

จากข้อมูลของเทศบาลนครเชียงใหม่ พบว่าประชากรที่มีอายุ 32 ปี ในปี 2551 ถึงปี 2554 มีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.2 จึงสมมติให้ผลตอบแทนในปี 2555-2563 มีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.2 เช่นกัน และสามารถประมาณการงบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด ได้ดังตารางในภาคผนวก ญ-ฎ ผลการศึกษาพบว่า มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าเท่ากับ 1,201,649 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 10 และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.1 (ตารางที่ 4.26) รายละเอียดเพิ่มเติมอยู่ในภาคผนวก ฎ

ซึ่งสามารถสรุปผลการวิเคราะห์ได้ว่าร้านกาแฟแห่งนี้มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่ามากกว่า 0 อัตราผลตอบแทนภายในมีค่ามากกว่าดอกเบี้ยเงินกู้ในปัจจุบัน คือร้อยละ 7.935 ต่อปี และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนมีค่ามากกว่า 1

ตารางที่ 4.26 การวิเคราะห์ความไหวตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง
ในปี 2554-2563

รายการ	ผลลัพธ์
1. ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง ซึ่งข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนและผลตอบแทนได้จากการสอบถามผู้ประกอบการร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง	
1.1 เมื่อค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ส่วนผลตอบแทนคงที่	NPV = 4,677,649 บาท IRR = 32% B/C Ratio = 1.4
1.2 เมื่อผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 ส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานคงที่	NPV = 4,019,410 บาท IRR = 28% B/C Ratio = 1.4
1.3 เมื่อค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 และผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10	NPV = 3,104,678 บาท IRR = 22% B/C Ratio = 1.3
2. ต้นทุนของธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง ซึ่งได้จากการสอบถามผู้ประกอบการร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง ส่วนผลตอบแทนของร้านกาแฟสดใช้ข้อมูลจากผลการศึกษาในหัวข้อพฤติกรรมในการบริโภคของผู้ใช้บริการร้านกาแฟสด ในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่	NPV = 1,201,649 บาท IRR = 10% B/C Ratio = 1.1

ที่มา : จากการคำนวณ