

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาความคิดเห็นของผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ต่อการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาถึง ความคิดเห็นของผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ต่อการได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิ และปัญหาในการดำเนินธุรกิจในด้านการจัดการ การตลาด การเงิน และข้อตกลงและสัญญา ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ประชากรในครั้งนี่คือ ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ที่มีสถานประกอบการในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยเป็นเจ้าของธุรกิจเองหรือผู้บริหารที่ได้รับมอบอำนาจของธุรกิจแฟรนไชส์ที่มีสาขาในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีทั้งสิ้น 33 ราย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถาม ซึ่งประกอบด้วยข้อมูลทั่วไป ความคิดเห็นของผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ต่อการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ และปัญหาในการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ การวิเคราะห์ข้อมูลใช้คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลและโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS โดยการแจกแจงความถี่ ค่าอัตราร้อยละ และค่าเฉลี่ย

สรุปผลการวิจัย

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ทั้งหมดจำนวน 33 ราย พบว่า เป็นเพศหญิงร้อยละ 54.5 เพศชายร้อยละ 45.5 ส่วนใหญ่มีอายุอยู่ระหว่าง 25 – 35 ปี สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโท มีสถานสมรสแล้ว และมีธุรกิจส่วนตัวอยู่แล้วก่อนซื้อสิทธิแฟรนไชส์

เมื่อจำแนกตามประเภทธุรกิจพบว่า ส่วนใหญ่เป็นประเภทอาหารและภัตตาคาร รองลงมา เป็นร้านค้าสะดวกซื้อ โรงเรียนสอนภาษา กวดวิชา และคอมพิวเตอร์ สารสนเทศ อุปกรณ์สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชนและงานพิมพ์ และประเภทอื่นๆตามลำดับ ขั้นตอนปฏิบัติก่อนการซื้อสิทธิแฟรนไชส์คือ ตรวจสอบความพร้อมของตนเอง ศึกษาและตรวจสอบรายละเอียดเกี่ยวกับบริษัทแม่ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ รองลงมาคือศึกษาข้อมูลจากเอกสารต่างๆพบว่าผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ส่วนใหญ่ให้เหตุผลที่ซื้อสิทธิแฟรนไชส์เพราะต้องการมีธุรกิจส่วนตัวและได้รับประโยชน์จากเครื่องหมายการค้าที่เป็นที่รู้จักแล้ว สาเหตุที่เลือกซื้อแฟรนไชส์ปัจจุบันส่วนใหญ่เพราะตัวสินค้า รองลงมาเพราะชื่อเสียงบริษัทแม่และกลยุทธ์

ธุรกิจของบริษัทแม่ตามลำดับ ระยะเวลาการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่ 1- 4 ปี มีจำนวนพนักงาน 6-15 คน มีลักษณะการลงทุนแบบลงทุนเองทั้งหมดเป็นส่วนใหญ่

2. ความคิดเห็นของผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอ เมืองจังหวัดเชียงใหม่ต่อการดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์

2.1 หลักเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาเลือกดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทอาหารและภัตตาคารให้ความสำคัญต่อหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาเลือกดำเนินธุรกิจที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากกว่าหลักเกณฑ์อื่นๆ คือ ตัวสินค้า และเงื่อนไขที่กำหนดให้โดยเจ้าของสิทธิ

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อให้ความสำคัญต่อหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาเลือกดำเนินธุรกิจที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากกว่าหลักเกณฑ์อื่นๆคือ การตลาดของบริษัทแม่ คู่แข่งขันในตลาด และค่าการตลาดและผลตอบแทนการลงทุน

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทโรงเรียนสอนภาษา กวดวิชา และคอมพิวเตอร์ให้ความสำคัญต่อหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาเลือกดำเนินธุรกิจที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากกว่าหลักเกณฑ์อื่นๆ คือ ตัวสินค้า เขตและทำเลที่ตั้ง ชื่อเสียงบริษัทแม่ การเงินและการลงทุน และผู้บริหารในท้องถิ่น

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทสารสนเทศ อุปกรณ์สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชน และงานพิมพ์ให้ความสำคัญต่อหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาเลือกดำเนินธุรกิจที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากกว่าหลักเกณฑ์อื่นๆคือ ชื่อเสียงบริษัทแม่ เขตและทำเลที่ตั้ง และการตลาดของบริษัทแม่

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทอื่นส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาเลือกดำเนินธุรกิจที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากกว่าหลักเกณฑ์อื่นๆ คือ เขตและทำเลที่ตั้ง และข้อตกลงและสัญญา

2.1 ความคิดเห็นของผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ต่อการได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิ

2.2.1 ด้านการจัดการ

โดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่มีความคิดเห็นว่าการได้รับการกำหนดและการสนับสนุนด้านการจัดการจากเจ้าของสิทธิ ร้อยละ 74.0

ซึ่งส่วนใหญ่ได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิในด้าน ได้รับการให้ความช่วยเหลือด้านการวางแผนในช่วงดำเนินการและการให้คำปรึกษาและการร่วมแก้ไขในกรณีที่มีปัญหา ได้รับคู่มือการดำเนินธุรกิจ คุณภาพของข้อมูลต่างๆ ระยะเวลาในการให้การฝึกอบรมและความถี่ การให้การฝึกอบรมพนักงานของผู้ซื้อสิทธิ การจัดสร้างระบบดำเนินงาน เช่นการลงบันทึกและการจัดการเรื่องคลังสินค้า การตรวจสอบในการดำเนินงาน การให้การฝึกอบรมก่อนการดำเนินการ ระบบการดำเนินธุรกิจ เช่นการจัดระบบเอกสาร คลังสินค้า การตรวจสอบควบคุม และการกำหนดระบบสินค้าและวัสดุอุปกรณ์ที่จะต้องสั่งซื้อในแต่ละงวด

พบว่าโดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีความคิดเห็นว่า ได้รับการกำหนดและสนับสนุนด้านการจัดการจากเจ้าของสิทธิ แตกต่างกันตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทอาหารและภัตตาคาร มีความคิดเห็นว่าได้รับการกำหนดและการสนับสนุนด้านการจัดการจากเจ้าของสิทธิร้อยละ 59.0 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับดี

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อ มีความคิดเห็นว่าได้รับการกำหนดและการสนับสนุนด้านการจัดการจากเจ้าของสิทธิถึงร้อยละ 81.0 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับดี

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทโรงเรียนสอนภาษา กวดวิชา และคอมพิวเตอร์ มีความคิดเห็นว่าได้รับการกำหนดและการสนับสนุนด้านการจัดการจากเจ้าของสิทธิถึงร้อยละ 79.6 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับดี

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทสารสนเทศ อุปกรณ์สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชน และงานพิมพ์ มีความคิดเห็นว่าได้รับการกำหนดและการสนับสนุนด้านการจัดการจากเจ้าของสิทธิถึงร้อยละ 65.5 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับดี

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทอื่นๆ มีความคิดเห็นว่าได้รับการกำหนดและการสนับสนุนด้านการจัดการจากเจ้าของสิทธิถึงร้อยละ 73.6 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับดี

2.2.2 ด้านการตลาด

โดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีความคิดเห็นว่าได้รับการกำหนดและการสนับสนุนด้านการตลาดจากเจ้าของสิทธิ ร้อยละ 78.0

ซึ่งส่วนใหญ่ได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิในด้าน ให้ความช่วยเหลือด้านการสร้างความยอมรับในชื่อเสียงของบริษัทแม่และตราสินค้า คุณภาพสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับ

กับคู่แข่ง การกำหนดราคาสินค้าและบริการ การกำหนดมาตรฐานการควบคุมคุณภาพและการบริการ การคุ้มครองสิทธิของสินค้าและบริการ การส่งเสริมการตลาด การโฆษณาและความดี การกำหนดที่ตั้งและสถานที่ประกอบการ การพัฒนาและมึนวรรรมในธุรกิจ (สินค้าและบริการ

ใหม่ๆ) การเลือกวัสดุอุปกรณ์ในการตกแต่ง การวางแผนและกลยุทธ์ทางการตลาดต่อสภาวะทางธุรกิจในปัจจุบัน การจัดการด้านการตลาดจากเจ้าของสิทธิ และแผนการขยายและการคัดเลือกผู้ซื้อสิทธิรายใหม่

พบว่าโดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีความคิดเห็นว่าการกำหนดและการสนับสนุนในด้านการตลาด แตกต่างกันตามประเภทของธุรกิจ ดังนี้

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทอาหารและภัตตาคาร มีความคิดเห็นว่าการกำหนดและการสนับสนุนด้านการตลาด จากเจ้าของสิทธิถึงร้อยละ 66.7 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับดี

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อ มีความคิดเห็นต่อการ กำหนดและการสนับสนุนด้านการตลาดจากเจ้าของสิทธิถึงร้อยละ 89.3 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับดี

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทโรงเรียนสอนภาษา กวดวิชา และคอมพิวเตอร์ มีความคิดเห็นว่าการกำหนดและการสนับสนุนด้านการตลาดจากเจ้าของสิทธิถึงร้อยละ 73.3 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับดี

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทสารสนเทศ อุปกรณ์สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชน และงานพิมพ์ มีความคิดเห็นว่าการกำหนดและการสนับสนุนด้านการตลาดที่จากเจ้าของสิทธิถึงร้อยละ 66.7 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับดี

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทอื่นๆ มีความคิดเห็นว่าการกำหนดและการสนับสนุนด้านการตลาดจากเจ้าของสิทธิถึงร้อยละ 78.8 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับดี

2.2.3 ด้านการเงิน

โดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีความคิดเห็นว่าการกำหนดและการสนับสนุนด้านการเงินจากเจ้าของสิทธิ ร้อยละ 84.8 ซึ่งส่วนใหญ่ได้รับการกำหนดและการสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิในทุกๆด้าน

พบว่าโดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีความคิดเห็นต่อการได้รับการกำหนดและสนับสนุนด้านการเงินจากเจ้าของสิทธิ์ แตกต่างกันตามประเภทธุรกิจดังนี้

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทอาหารและภัตตาคาร มีความคิดเห็นว่าการกำหนดและการสนับสนุนด้านการเงินจากเจ้าของสิทธิ์ถึงร้อยละ 61.5 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเหมาะสม

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อ มีความคิดเห็นว่าการกำหนดและการสนับสนุนด้านการเงินจากเจ้าของสิทธิ์ถึงร้อยละ 71.4 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเหมาะสม

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทโรงเรียนสอนภาษา กวดวิชา และคอมพิวเตอร์ มีความคิดเห็นว่าการกำหนดและการสนับสนุนด้านการเงินจากเจ้าของสิทธิ์ถึงร้อยละ 70.0 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับไม่ค่อยเหมาะสม

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทสารสนเทศ อุปกรณ์สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชน และงานพิมพ์ มีความเห็นว่าการกำหนดและการสนับสนุนด้านการเงินจากเจ้าของสิทธิ์ถึงร้อยละ 73.3 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเหมาะสม

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทอื่นๆ มีความคิดเห็นว่าการได้รับการกำหนดและการสนับสนุนด้านการเงินที่จากเจ้าของสิทธิ์ถึงร้อยละ 75.0 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเหมาะสม

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นว่ามีผลการดำเนินงานอยู่ในภาวะยังไม่คุ้มทุน ส่วนระยะเวลาคืนทุนของผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในจังหวัดเชียงใหม่ที่ผ่านจุดคุ้มทุนแล้วส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 3-5 ปี โดยรวมมีผลการดำเนินงานไม่ตรงตามเป้าหมาย มีเพียงผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทร้านหนังสือและวิดีโอเท่านั้น ที่มีผลการดำเนินงานตรงตามเป้าหมาย

ความคิดเห็นของผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ต่อผลดำเนินการดำเนินงานไม่ตรงตามเป้าหมายส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากยอดขายจุดคุ้มทุน เพิ่งเริ่มก่อตั้งธุรกิจ ต้นทุนสูงขึ้น และขาดการวางแผนการขายที่เหมาะสม

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นว่าแหล่งเงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจแบบแฟรนไชส์เป็นของตนเอง และพบว่าความคิดเห็นต่อการลงทุน

ที่เหมาะสมสำหรับการดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์ ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนเองทั้งหมด และ การร่วมลงทุนกับเจ้าของสิทธิ์

3. ความคิดเห็นของผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอ เมืองจังหวัดเชียงใหม่ ต่อปัญหา ของการดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์

3.1 ด้านการจัดการ

พบว่าโดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่มีความเห็นว่า มีปัญหาด้านการจัดการร้อยละ 54.9

ซึ่งปัญหาส่วนใหญ่ที่มีประกอบด้วย การจัดองค์กรที่ดี บุคลากรไม่มีคุณภาพ ขาด บุคลากร การจัดการที่ไม่เหมาะสมกับภาวะปัจจุบัน การขาดทัศนคติที่ดีต่อกันระหว่างเจ้าของ และผู้ซื้อสิทธิ์ และ ขาดการควบคุม

พบว่าโดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีปัญหาด้าน การจัดการแตกต่างกันตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทอาหารและภัตตาคารมี ความคิดเห็นว่า มีปัญหาด้านการจัดการเพียงร้อยละ 33.3 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อย

ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อ มี ความคิดเห็นว่า มีปัญหาด้านการจัดการร้อยละ 69.8 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหามาก

ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทโรงเรียนสอนภาษา กวด วิชา และคอมพิวเตอร์มีความคิดเห็นว่า มีปัญหาด้านการจัดการร้อยละ 64.2 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ ในระดับมีปัญหาน้อย

ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทสารสนเทศ อุปกรณ์ สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชน และงานพิมพ์ มีความคิดเห็นว่า มีปัญหาด้านการจัดการเพียงร้อย ละ 30.2 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหามาก

ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทอื่นๆ มีความเห็นว่า มี ปัญหาด้านการจัดการร้อยละ 41.7 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อย

3.2 ด้านการตลาด

พบว่าโดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีความคิดเห็น ว่ามีปัญหาด้านการตลาดร้อยละ 45.0

ซึ่งปัญหาส่วนใหญ่ที่มีประกอบด้วย ที่จอดรถไม่สะดวก การโฆษณาและประชาสัมพันธ์มีน้อย การตั้งราคาไม่เหมาะสม และสินค้าและบริการไม่ได้รับความนิย

พบว่าโดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ประสบปัญหาด้านการตลาดแตกต่างกันตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทอาหารและภัตตาคารมีความคิดเห็นว่า มีปัญหาด้านการตลาดร้อยละ 24.5 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อย

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อมีความคิดเห็นว่า มีปัญหาด้านการตลาดร้อยละ 73.5 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อย

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อส่วนใหญ่ไม่มีปัญหา การจัดพื้นที่ใช้สอยไม่เหมาะสม

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทโรงเรียนสอนภาษา กวดวิชา และคอมพิวเตอร์มีความคิดเห็นว่า มีปัญหาด้านการตลาดร้อยละ 50. และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อย

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทสารสนเทศ อุปกรณ์สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชน และงานพิมพ์มีความคิดเห็นว่า มี ปัญหาด้านการตลาดร้อยละ 50.0 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหามาก

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทอื่นๆ มีความเห็นว่า มีปัญหาเพียงร้อยละ 41.1 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อย

3.3 ด้านการเงิน

พบว่าโดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีความคิดเห็นว่า มีปัญหาด้านการเงินร้อยละ 57.1

ซึ่งปัญหาส่วนใหญ่ที่มีประกอบด้วย ยอดขายลดลง กำไรน้อย และภาษีอากร

พบว่าโดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ประสบปัญหาด้านการเงินแตกต่างกันตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทอาหารและภัตตาคารมีความคิดเห็นว่า มีปัญหาด้านการเงินเพียงร้อยละ 48.7 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อย

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อมีความคิดเห็นว่า มีปัญหาด้านการเงินร้อยละ 76.2 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหามาก

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ประเภทโรงเรียนสอนภาษา กวดวิชา และคอมพิวเตอร์มีความคิดเห็นว่า มีปัญหาด้านการเงินร้อยละ 58.3 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อย

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทสารสนเทศ อู่ปรกรณ์
สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชน และงานพิมพ์มีความคิดเห็นว่ามีปัญหาด้านการเงินร้อยละ 61.1
และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหามาก

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ประเภทอื่นๆ มีความคิดเห็นว่ามี
ปัญหาด้านการเงินเพียง ร้อยละ 45.8 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปัญหาน้อย

3.4 ด้านข้อตกลงและสัญญา

พบว่าโดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ มีความคิดเห็น
ว่า มีปัญหาด้านข้อตกลงและสัญญาร้อยละ 39.4

ปัญหาที่มีประกอบด้วย ข้อตกลงเสียเปรียบ ขาดการสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิ ไม่
ได้รับความร่วมมือจากเจ้าของสิทธิ การละเมิดข้อตกลงและสัญญาของเจ้าของสิทธิ และการ
ละเมิดข้อตกลงและสัญญาของผู้ซื้อสิทธิ

พบว่าโดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ประสบ
ปัญหาด้านข้อตกลงและสัญญาแตกต่างกันตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทอาหารและภัตตาคารมี
ความคิดเห็นว่า มีปัญหาด้านข้อตกลงและสัญญาเพียงร้อยละ 11.5 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมี
ปัญหาน้อยที่สุด

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อ มี
ความคิดเห็นว่า มีปัญหาด้านข้อตกลงและสัญญาร้อยละ 61.9 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมี
ปัญหาน้อย

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทโรงเรียนสอนภาษา กวด
วิชา และคอมพิวเตอร์ มีความคิดเห็นว่ามีปัญหาด้านข้อตกลงและสัญญาร้อยละ 41.7 และมี
ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อย

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทสารสนเทศ อู่ปรกรณ์
สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชน และงานพิมพ์ มีความคิดเห็นว่ามีปัญหาด้านข้อตกลงและสัญญา
ร้อยละ 44.4 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อย

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ประเภทอื่นๆ มีความคิดเห็นว่ามีปัญหา
ด้านข้อตกลงและสัญญา เพียงร้อยละ 25.0 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อย

4. ความคิดเห็นของผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ต่อความ ประสงค์ในกรณีที่สำคัญาลึนสุดลง

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นว่ มีความประสงค์ที่ต่อสัญญาในกรณีที่สำคัญาลึนสุดลง รองลงมาไม่แน่ใจเพราะต้องการดูผลการดำเนินงานเนื่องจากเพิ่งเริ่มดำเนินการ และต้องรอดูทำที่และความประสงค์ของเจ้าของสิทธิด้วย ส่วนผู้ซื้อ สิทธิที่มีความประสงค์ที่จะไม่ต่อสัญญาเพราะ อิ่มตัวแล้ว เปลี่ยนแปลงค่าแฟรนไชส์ไม่ได้ และขาดความเชื่อมั่นในเจ้าของสิทธิ

5. ความคิดเห็นในปัจจุบันต่อการซื้อสิทธิแฟรนไชส์ของผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่

ความคิดเห็นในปัจจุบันต่อการซื้อสิทธิแฟรนไชส์ของผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่เห็นด้วยกับการได้รับประโยชน์จากเครื่องหมายการค้าที่เป็นที่รู้จักแล้ว เป็นระบบธุรกิจที่ผ่านการพิสูจน์แล้วว่าสามารถประสบความสำเร็จได้ สามารถที่จะพัฒนาธุรกิจได้รวดเร็วกว่าการเริ่มธุรกิจด้วยตนเองมี มีโอกาสในการทำตลาดมากมีความเสี่ยงน้อยกว่าการทำธุรกิจด้วยตนเอง ให้ความพอใจในการทำงานมากกว่าการทำงานรับเงินเดือนสามารถหารายได้ได้มากกว่าการเริ่มธุรกิจด้วยตนเองและได้ผลตอบแทนคุ้มค่า และผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่มีความไม่แน่ใจต่อความคิดเห็นที่ว่า ไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์ ได้ผลตอบแทนเร็ว และไม่ต้องรับผิดชอบมาก ส่วนผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ส่วนใหญ่ไม่เห็นด้วยต่อความคิดเห็นว่า ไม่ต้องรับผิดชอบมาก ไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์ และได้ผลตอบแทนเร็ว

การอภิปรายผล

จากการศึกษาเรื่อง ความคิดเห็นของผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ต่อการดำเนินธุรกิจ ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ มีสาระสำคัญที่ควรพิจารณาเพื่อเปรียบเทียบกับ แนวคิดและทฤษฎีดังนี้

หน้าที่การจัดการ

จากคำจำกัดความหน้าที่งานการจัดการหรือ MANAGEMENT FUNCTIONS ของ ธงชัย สันติวงษ์¹ หมายถึง หน้าที่งานแต่ละอย่างของกระบวนการบริหาร คือ การวางแผน การจัดองค์การ การจัดคนเข้าทำงาน การสั่งการ และการควบคุม ซึ่งเป็นหน้าที่งานที่จำเป็นที่ผู้บริหารทุกคนต้องปฏิบัติ ทั้งนี้เพื่อให้ภารกิจหรืองานทั้งหลายที่บุคคลฝ่ายต่างๆ ในองค์การ ปฏิบัติอยู่ให้สำเร็จผลโดยมีประสิทธิภาพ จากการศึกษาพบว่าผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิและปฏิบัติหน้าที่งานการจัดการ โดยรวมร้อยละ 74.0 โดยมีรายละเอียดที่สอดคล้องกับแนวคิดดังนี้

การวางแผน (PLANNING) พบว่าผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิ ในด้านการช่วยเหลือด้านการวางแผนในช่วงเริ่มต้นดำเนินงาน

การจัดองค์การ (ORGANIZING) พบว่าผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิเกี่ยวกับการจัดองค์การ

การจัดคนเข้าทำงาน (Staffing) พบว่าผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิ ในด้าน การฝึกอบรมก่อนการดำเนินการ การให้การฝึกอบรมพนักงานของผู้ซื้อสิทธิ ระยะเวลาในการให้การฝึกอบรมและความถี่ การคัดเลือกพนักงานในการดำเนินธุรกิจ การกำหนดจำนวนพนักงานในการดำเนินธุรกิจ การกำหนดค่าจ้างพนักงาน และการให้สวัสดิการแก่พนักงาน

การสั่งการ (directing) พบว่าผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิ ในด้าน การให้คำปรึกษาและการร่วมแก้ไขในกรณีที่มีปัญหา

การควบคุม (CONTROLLING) พบว่าผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิ ในด้าน การได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิในด้าน ระบบการดำเนินธุรกิจ เช่นการจัดระบบเอกสาร คลังสินค้า และการตรวจสอบควบคุมเป็นต้น การจัดสร้างระบบการดำเนินงาน เช่นการลงบันทึก และ

¹ ธงชัย สันติวงษ์, *หลักการจัดการ*, พิมพ์ครั้งที่ 1, (กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช, 2531) , หน้า 13 - 15

การจัดการเรื่องคลังสินค้าเป็นต้น การตรวจสอบการดำเนินงานของผู้ซื้อสิทธิ์ และการกำหนดระบบสินค้าและวัสดุอุปกรณ์ที่จะต้องสั่งซื้อในแต่ละงวด

กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด

จากการอ้างอิงถึงกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (MARKETING MIX STRATEGY) ของ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ² พบว่าการศึกษาในครั้งนี้ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ได้รับการสนับสนุนด้านการตลาดจากเจ้าของสิทธิ์โดยรวมร้อยละ 78.0 และมีรายละเอียดความสอดคล้องกับแนวคิดดังกล่าว ดังนี้

ผลิตภัณฑ์ (PRODUCT) ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิ์ ในด้าน การพัฒนาและมีนวัตกรรมในธุรกิจ (สินค้าและบริการใหม่ๆ) คุณภาพสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง การคุ้มครองสิทธิ์ของสินค้าและบริการ และการประกันสินค้า

ราคา (PRICE) ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิ์ ในด้าน การกำหนดราคาสินค้าและบริการ

สถานที่ (PLACE) พบว่าผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิ์ ในด้าน แผนการขยายและวิธีการคัดเลือกผู้ซื้อสิทธิ์รายใหม่ การกำหนดที่ตั้งสถานที่ประกอบการ การออกแบบสถานที่ประกอบการ การคัดแปลงต่อเติมสถานที่ประกอบการ การกำหนดความถี่ในการปรับปรุงและตกแต่งสถานที่ และการเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ในการตกแต่ง

การส่งเสริมการตลาด (PROMOTION) พบว่าผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิ์ ในด้าน การสร้างความยอมรับในชื่อเสียงของบริษัทแม่และความต้องการในตัวสินค้า การส่งเสริมการตลาด การประชาสัมพันธ์ และการโฆษณาและความถี่ในการโฆษณา

² ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, กลยุทธ์การตลาด, หน้า 35 - 36

การจัดการเงินทุนของธุรกิจ

ผุสดี รุมาคมได้กล่าวไว้ว่า เงินทุนเพื่อการจัดตั้งกิจการได้แก่ ค่าชำระใบอนุญาตและการขออนุญาตต่างๆ เงินมัดจำสิ่งอำนวยความสะดวกและอุปกรณ์ ค่าใช้จ่ายทางด้านกฎหมายและอื่นๆ จากการศึกษาพบว่าผู้ซื้อสิทธิในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิในด้านต้นทุนค่าสัมปทานสิทธิที่ต้องจ่ายให้เจ้าของสิทธิ เงื่อนไขระยะเวลาการชำระค่าสัมปทานสิทธิและค่าใช้จ่าย และหลักการคำนวณค่าตอบแทนที่ต้องจ่ายอย่างต่อเนื่อง และแหล่งของการจัดหาเงินทุนที่สำคัญที่สุดแหล่งหนึ่งสำหรับกิจการซึ่งจัดตั้งขึ้นใหม่คือ ทรัพยากรทางการเงินส่วนบุคคล ถ้าหากว่าเงินทุนของตัวเองไม่เพียงพอ ผู้ประกอบการอาจจะต้อง

กู้ยืมจากญาติพี่น้อง เพื่อน สถาบันที่ให้กู้ยืม จากการศึกษาพบว่า (ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าสิทธิในด้านการเงินโดยรวมร้อยละ 84.0 แหล่งของการจัดหาเงินทุนที่สำคัญของผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีทั้งเป็นของตัวเอง เงินกู้จากสถาบัน และญาติพี่น้อง

รูปแบบการเป็นเจ้าของธุรกิจ

ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยหุ้นส่วนและบริษัทกำหนดรูปแบบความเป็นเจ้าของธุรกิจ พบว่าผู้ซื้อสิทธิในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีลักษณะการเป็นเจ้าของธุรกิจครบทั้ง 3 แบบ คือ การประกอบการโดยเป็นเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน และบริษัทจำกัด

การวิเคราะห์จุดเสมอตัว (Break Even Analysis)

จากแนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์จุดเสมอตัวของ เพชรี ชุมทรัพย์³ จากการศึกษาพบว่าผู้ซื้อสิทธิในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่มีการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนตามแนวคิดดังกล่าว

³ เพชรี ชุมทรัพย์, *หลักการบริหารการเงิน* (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2538), หน้า 68

หลักการเกี่ยวกับข้อตกลงและสัญญาแฟรนไชส์

จากหลักการเกี่ยวกับข้อตกลงและสัญญาแฟรนไชส์ของ COLIN BARROW AND GODFREY GOLZEN⁴ พบว่าผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ได้รับการกำหนดด้านข้อตกลงและสัญญาจากเจ้าของสิทธิ์โดยรวมร้อยละ 68.5 และมีเนื้อหาครอบคลุมครบทุกด้านและสอดคล้องตามเนื้อหาของแนวคิดดังกล่าวข้างต้นดังนี้คือ การระบุถึงขอบเขตชื่อและรายละเอียดของกิจกรรมของธุรกิจ อาณาเขตสิทธิ์ ระยะเวลาของข้อตกลงและสัญญา ค่าสัมปทานสิทธิ์และค่าตอบแทนที่ต้องจ่าย ข้อผูกมัดที่เจ้าของสิทธิ์ต้องปฏิบัติ ข้อผูกมัดที่ผู้ซื้อสิทธิ์ต้องปฏิบัติและรับผิดชอบ เงื่อนไขที่ผู้ซื้อสิทธิ์สามารถขายหรือโอนสิทธิ์ให้ผู้อื่น เงื่อนไขที่ผู้ซื้อสิทธิ์บอกเลิกสัญญาและการชดใช้ในกรณีดังกล่าว และ เงื่อนไขที่เจ้าของสิทธิ์บอกเลิกสัญญาและการชดใช้ในกรณีดังกล่าว

ข้อค้นพบ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ที่มีอายุ มากกว่า 55 ปี เพียงร้อยละ 3.0 ส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโทหรือสูงกว่า มีธุรกิจส่วนตัวอยู่ก่อนแล้วที่จะมาซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ หลังจากซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์แล้วร้อยละ 15.2 ยังคงประกอบอาชีพรับจ้างหรือเป็นลูกจ้างควบคู่

พบว่าผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่เพียงร้อยละ 27.3 ที่มีขั้นตอนการปฏิบัติก่อนการซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์โดยการศึกษาจากสนามจริง เช่น การสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้อง และมีเพียงร้อยละ 12.0 ที่มีเหตุผลในการทำธุรกิจแบบแฟรนไชส์เพราะได้รับการชักชวนและมีข้อเสนอที่ดีจากเจ้าของสิทธิ์ ในขณะที่มีเพียงร้อยละ 3.0 เท่านั้นที่เลือกดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์เพราะมีสาเหตุมาจากความน่าเชื่อถือในตัวเจ้าของสิทธิ์ในประเทศไทย และมีเพียงร้อยละ 13.2 ที่มีการดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์เป็นระยะเวลามากกว่า 8 ปี

พบว่าผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ให้ความสำคัญต่อหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาเลือกดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์แตกต่างกันตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

⁴ Colin Barrow and Godfrey Golzen, *Guide To Taking Up A Franchise*, (12th ed.

ประเภท อาหารและภัตตาคารให้ความสำคัญกับ ตัวสินค้าที่ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุด ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อให้ความสำคัญกับ การตลาดของบริษัทแม่ที่ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมาก ประเภทโรงเรียนสอนภาษา กวดวิชา และคอมพิวเตอร์ให้ความสำคัญกับ ตัวสินค้า ชื่อเสียงของบริษัทแม่ การเงินและการลงทุน และผู้บริโภคในท้องถิ่นที่ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุด ประเภทสารสนเทศ อุปกรณ์สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชน และงานพิมพ์ให้ความสำคัญกับ ชื่อเสียงของบริษัทแม่ การตลาดของบริษัทแม่ และเขตและทำเลที่ตั้งที่ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุด ประเภทอื่นๆให้ความสำคัญกับ เขตและทำเลที่ตั้ง และข้อตกลงและสัญญาที่ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุด

พบว่าผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีความคิดเห็นต่อการได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิ และปัญหาที่ประสบในการดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์แตกต่างกันตามประเภทธุรกิจดังนี้

ในด้านการจัดการ ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อโดยรวมได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิโดยรวมมากกว่าประเภทอื่น คิดเป็นร้อยละ 81.0 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับดี ในขณะที่ประเภทอาหารและภัตตาคารได้รับโดยรวมน้อยกว่าประเภทอื่น คิดเป็นร้อยละ 59.0 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับดีโดยที่ การกำหนดจำนวนพนักงานในการดำเนินธุรกิจ และการกำหนดค่าจ้างพนักงาน ได้รับน้อยกว่าด้านอื่นๆตามลำดับ

ในด้านการตลาดผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อโดยรวมได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิมากกว่าประเภทอื่นคิดเป็นร้อยละ 89.3 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับดีในขณะที่ประเภทอาหารและภัตตาคาร โดยรวมได้รับน้อยกว่าประเภทอื่นคิดเป็นร้อยละ 66.7 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับดีโดยที่ แผนการขายและวิธีการคัดเลือกผู้ซื้อสิทธิรายใหม่ได้รับน้อยกว่าด้านอื่นๆตามลำดับ

ในด้านการเงินผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทอื่นๆโดยรวมได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิมากกว่าประเภทอื่นคิดเป็นร้อยละ 75.0 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเหมาะสม ในขณะที่ประเภทอาหารและภัตตาคาร โดยรวมได้รับน้อยกว่าประเภทอื่นคิดเป็นร้อยละ 61.5 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเหมาะสม โดยที่ การช่วยเหลือในการจัดหาด้านการเงินหรือแหล่งเงินทุนจากเจ้าของสิทธิได้รับน้อยกว่าด้านอื่นๆตามลำดับ

ในด้านข้อตกลงและสัญญา ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทอื่นๆโดยรวมได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิมากกว่าประเภทอื่นคิดเป็นร้อยละ 81.3 ในขณะที่ประเภทสารสนเทศ อุปกรณ์สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชน และงานพิมพ์โดยรวมได้รับน้อยกว่าประเภทอื่นคิดเป็นร้อยละ 56.3 โดยเฉพาะ เงื่อนไขการต่อสัญญา การครอบคลุมถึงกรณีที่ผู้

ซื้อสิทธิ์เจ็บป่วยหรือเสียชีวิต การระบุถึงสิทธิในการค้นพบใหม่ๆจากผู้ซื้อสิทธิ์ และการระบุสินค้าน่าสนใจในกรณีที่มีการบอกเลิกสัญญาซึ่งได้รับน้อยกว่าด้านอื่นๆ ตามลำดับ

โดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีปัญหาด้านการจัดการแตกต่างกัน ตามประเภทของธุรกิจดังนี้

ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ประเภทอาหารและภัตตาคาร ส่วนใหญ่มีปัญหาด้าน ขาดบุคลากร บุคลากรไม่มีคุณภาพ และขาดการจัดองค์กรที่ดี ตามลำดับ

ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อ ส่วนใหญ่มีปัญหาด้าน บุคลากรไม่มีคุณภาพ ขาดการจัดองค์กรที่ดี การขาดทัศนคติที่ดีต่อกันระหว่างเจ้าของและผู้ซื้อสิทธิ์ การจัดการที่ไม่เหมาะสมกับภาวะปัจจุบัน ขาดบุคลากร ขาดการวางแผน ขาดการควบคุม และบริษัทแม่หรือเจ้าของสิทธิ์มีปัญหา ตามลำดับ

ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ประเภทโรงเรียนสอนภาษา กวดวิชาและคอมพิวเตอร์ ส่วนใหญ่มีปัญหาด้าน บุคลากรไม่มีคุณภาพ ขาดการจัดองค์กรที่ดี การจัดการที่ไม่เหมาะสมกับปัจจุบัน ขาดบุคลากร ขาดการควบคุม และบริษัทแม่หรือเจ้าของสิทธิ์ประสบปัญหา ตามลำดับ

ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ประเภทสารสนเทศ อุปกรณ์สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชน และงานพิมพ์ ส่วนใหญ่มีปัญหา ขาดการจัดองค์กรที่ดี ขาดบุคลากร บุคลากรไม่มีคุณภาพ ขาดการวางแผน ขาดการควบคุม และขาดทัศนคติที่ดีต่อกันระหว่างผู้ซื้อสิทธิ์และเจ้าของสิทธิ์ตามลำดับ

ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่มีปัญหาด้าน ขาดการควบคุม ขาดการจัดการจัดองค์กรที่ดี และการจัดการไม่เหมาะสมกับภาวะปัจจุบัน ตามลำดับ

เมื่อเปรียบเทียบกันแล้วพบว่า ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อ โดยรวมมีปัญหาด้านการจัดการมากกว่าประเภทอื่น คิดเป็นร้อยละ 69.8 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาหนัก ปัญหาส่วนใหญ่ที่มีมากกว่าด้านอื่นๆคือ บุคลากรไม่มีคุณภาพ และขาดการจัดองค์กรที่ดีตามลำดับ ในขณะที่ประเภทอาหารและภัตตาคารโดยรวมมีปัญหาด้านการจัดการน้อยกว่าประเภทอื่นคิดเป็นร้อยละ 33.3 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อย

โดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีปัญหาด้านการตลาดแตกต่างกัน ตามประเภทของธุรกิจดังนี้

ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ประเภทอาหารและภัตตาคาร ส่วนใหญ่มีปัญหาด้าน ที่จอร์รถไม่สะดวก

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อ ส่วนใหญ่มีปัญหาในทุกๆด้านของปัญหาด้านการตลาด ยกเว้นการจัดพื้นที่ใช้สอยไม่เหมาะสมที่มีปัญหาเป็นส่วนน้อย

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทโรงเรียนสอนภาษา กวดวิชา และคอมพิวเตอร์ ส่วนใหญ่มีปัญหา ด้าน การตั้งราคาไม่เหมาะสม ที่จอดรถไม่สะดวก สินค้าและบริการไม่ได้รับความนิยมนิยม ความนิยมต่อสินค้าลดลง ขาดการแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ๆเข้าสู่ตลาด ไม่มีการส่งเสริมทางการตลาด การโฆษณาและประชาสัมพันธ์มีน้อย และไม่มีความสัมพันธ์ในความสัมพันธ์และผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ

ผู้ซื้อสิทธิประเภทสารสนเทศ อุปกรณ์สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชนและงานพิมพ์ ส่วนใหญ่มีปัญหา ด้าน ที่จอดรถไม่สะดวก การตั้งราคาไม่เหมาะสม ความนิยมที่มีต่อสินค้าลดลง ผู้ซื้อสิทธิแย่งตลาดกันเอง การแบ่งอาณาเขตสิทธิไม่เหมาะสม ไม่มีการส่งเสริมทางการตลาด และการโฆษณาและประชาสัมพันธ์มีน้อย ตามลำดับ

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่มีปัญหา ด้าน สินค้าและบริการไม่ได้รับความนิยมนิยม

เมื่อเปรียบเทียบกันแล้วพบว่า ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อ โดยรวมมีปัญหา ด้านการตลาดมากกว่าประเภทอื่น คิดเป็นร้อยละ 73.5 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหา น้อย ปัญหาส่วนใหญ่ที่มีมากกว่าด้านอื่นๆคือ ทางเข้าออกไม่สะดวก ในขณะที่ประเภทอาหารและภัตตาคารมีปัญหา ด้านการตลาดน้อยกว่าประเภทอื่นคิดเป็นร้อยละ 27.5 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหา น้อย

โดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีปัญหา ด้านการเงินแตกต่างกัน ตามประเภทของธุรกิจดังนี้

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทอาหารและภัตตาคาร ส่วนใหญ่มีปัญหา ด้าน ยอดขายลดลง กำไรน้อย และภาษีอากร ตามลำดับ

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อ ส่วนใหญ่มีปัญหา ด้าน การขาดเงินทุนหมุนเวียน การบริหารการเงินผิดพลาด ยอดขายลดลง กำไรน้อย และภาษีอากร ตามลำดับ

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทโรงเรียนสอนภาษา กวดวิชา และคอมพิวเตอร์ ส่วนใหญ่มีปัญหา ด้าน ยอดขายลดลง และกำไรน้อย ตามลำดับ

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทสารสนเทศ อุปกรณ์สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชนและงานพิมพ์ ส่วนใหญ่มีปัญหา ยอดขายลดลง กำไรน้อย และภาษีอากรตามลำดับ

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทอื่นๆ ส่วนใหญ่มีปัญหา ด้าน ยอดขายลดลง และกำไรน้อยตามลำดับ

เมื่อเปรียบเทียบกันแล้วพบว่า ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อ โดยรวมมีปัญหาด้านการเงินมากกว่าประเภทอื่น คิดเป็นร้อยละ 76.2 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหามาก ปัญหาส่วนใหญ่ที่มีมากกว่าด้านอื่นคือ การขาดเงินทุนหมุนเวียน การบริหารการเงินผิดพลาด ยอดขายลดลง กำไรน้อย และภาษีอากร ตามลำดับ ในขณะที่ประเภทอื่นๆ โดยรวมมีปัญหาด้านการเงินน้อยกว่าประเภทอื่นคิดเป็นร้อยละ 33.3 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาน้อย

โดยรวมแล้วผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีปัญหาด้านข้อตกลงและสัญญาแตกต่างกัน ตามประเภทของธุรกิจดังนี้

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทอาหารและภัตตาคาร มีปัญหาส่วนน้อยในทุกๆ ด้าน

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อ ส่วนใหญ่ มีปัญหาในทุกๆ ด้าน

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทโรงเรียนสอนภาษา กวดวิชาและคอมพิวเตอร์ ส่วนใหญ่มีปัญหา ด้านข้อตกลงเสียเปรียบ ไม่ได้ได้รับความร่วมมือจากเจ้าของสิทธิ และขาดการสนับสนุนจากเจ้าของแม่ตามลำดับ

ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทสารสนเทศ อุปกรณ์สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชนและงานพิมพ์ ส่วนใหญ่มีปัญหา ด้าน การละเมิดข้อตกลงและสัญญาของทั้งผู้ซื้อสิทธิ และการละเมิดข้อตกลงและสัญญาของเจ้าของสิทธิตามลำดับ

เมื่อเปรียบเทียบกันแล้วพบว่า ผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อ โดยรวมมีปัญหาด้านข้อตกลงและสัญญา มากกว่าประเภทอื่นเป็นร้อยละ 61.9 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาเล็กน้อยปัญหาส่วนใหญ่ที่มีมากกว่าด้านอื่นคือ ข้อตกลงเสียเปรียบ ในขณะที่ประเภทอาหารและภัตตาคาร โดยรวมมีปัญหาด้านข้อตกลงและสัญญาน้อยกว่าประเภทอื่นคิดเป็นร้อยละ 11.5 และมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีปัญหาที่น้อยที่สุด

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะ โดยสรุปจากผลการศึกษาความคิดเห็นของผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ มีดังนี้

เนื่องจากผลการศึกษาในครั้งนี้พบว่า ความคิดเห็นต่อ หลักเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาเพื่อเลือกดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ การได้รับการกำหนด และสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิในด้านการจัดการ การตลาด การเงิน และข้อตกลงและสัญญา

และความคิดเห็นต่อปัญหาที่มีในการดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์มีความแตกต่างกันตามประเภทของธุรกิจ ดังนั้นผู้ที่ซื้อสิทธิ์และดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ในอนาคต ควรมีการพิจารณาให้รอบคอบในแต่ละด้านตามประเภทของธุรกิจ โดยพิจารณาจาก การได้รับการกำหนดและสนับสนุนจากเจ้าของสิทธิ์ และปัญหาที่เกิดขึ้นนอกจากนี้ในส่วนของเจ้าของสิทธิ์ควรมีการสนับสนุนเพิ่มเติมและช่วยแก้ปัญหาให้กับผู้ซื้อสิทธิ์ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์มีประสิทธิภาพดีขึ้น ดังต่อไปนี้

ผู้ที่ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อควรมีการขอคำปรึกษาและความช่วยเหลือจากเจ้าของสิทธิ์ ในด้านบุคลากร การวางแผน และการควบคุม

ผู้ที่ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อควรมีการพิจารณาและจัดการให้มีทางเข้าออกที่สะดวกแก่ลูกค้านอกจากนี้ การวิจัยและพัฒนาและการแนะนำสินค้าใหม่ๆ จากบริษัทแม่หรือเจ้าของสิทธิ์เข้าสู่ตลาด และควรคำนึงถึงความเหมาะสมกับผู้บริโภคในท้องถิ่นเพราะที่ผ่านมามักจะถูกกำหนดมาจากส่วนกลางเป็นมาตรฐานเดียวกัน

ผู้ที่ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อควรมีการวางแผน และมีการเตรียมการที่ดี เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหา การขาดเงินทุนหมุนเวียน การบริหารการเงินผิดพลาด ยอดขายลดลง กำไรน้อย และภาษีอากร

ผู้ที่ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ประเภทร้านค้าสะดวกซื้อควรศึกษาข้อตกลงและสัญญาต่างๆ อย่างละเอียดรอบคอบก่อนลงนามเพราะสัญญาส่วนใหญ่เจ้าของสิทธิ์เป็นผู้กำหนดแต่ฝ่ายเดียว ซึ่งธุรกิจแบบแฟรนไชส์ให้ผลตอบแทนไม่มากนักในระยะสั้น เป็นธุรกิจที่หวังผลระยะยาว และธุรกิจแบบแฟรนไชส์ต้องมีการแบ่งผลประโยชน์กับเจ้าของสิทธิ์ค่อนข้างสูง ดังนั้นจึงควรศึกษาอย่างละเอียดรอบคอบก่อนว่าประเภทธุรกิจที่จะดำเนินการดังกล่าวมีความจำเป็นจะต้องดำเนินธุรกิจแบบซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์หรือไม่ และควรจะให้ความสำคัญกับขั้นตอนการศึกษาจากสนามจริง เช่นการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้อง ก่อนการซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์

ส่วนเจ้าของสิทธิ์แฟรนไชส์หรือบริษัทแม่ในแต่ละประเภทของธุรกิจ ควรจะพิจารณาปรับปรุงและเพิ่มเติมการให้การกำหนดและสนับสนุนแก่ผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ เพื่อให้ดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่มีประสิทธิภาพดีขึ้นในอนาคตดังนี้

เจ้าของสิทธิ์ประเภทอาหารและภัตตาคารควรให้การสนับสนุนแก่ผู้ซื้อสิทธิ์มากขึ้นในด้านการจัดองค์กรและ การฝึกอบรมบุคลากรในด้านต่างๆ ทั้งในช่วงก่อนการดำเนินธุรกิจและช่วงเริ่มต้นอย่างต่อเนื่องเป็นเวลาอย่างน้อย 2 ปี เจ้าของสิทธิ์แฟรนไชส์ประเภทอาหารและภัตตาคารควรพิจารณาและร่วมปรึกษากับผู้ซื้อสิทธิ์มากขึ้นในด้าน แผนการขยายและวิธีการคัดเลือกผู้ซื้อสิทธิ์ใหม่

เจ้าของสิทธิแฟรนไชส์ประเภทอาหารและภัตตาคารควรให้การสนับสนุนแก่ผู้ซื้อสิทธิมากขึ้นในด้าน การช่วยเหลือในการจัดหาด้านการเงินหรือแหล่งเงินทุนจากเจ้าของสิทธิ เนื่องจากค่าสัมปทานสิทธิค่อนข้างสูงควรมีการแบ่งชำระเป็นงวดๆ เจ้าของสิทธิหรือบริษัทแม่ควรให้การสนับสนุนผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ให้มากขึ้นในด้าน การช่วยเหลือในการจัดหาแหล่งเงินทุน และผู้ซื้อสิทธิแฟรนไชส์ควรให้ความสำคัญกับการควบคุมค่าใช้จ่ายในด้านบุคลากร

เจ้าของสิทธิแฟรนไชส์ประเภทสารสนเทศ อุปกรณ์สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชน และงานพิมพ์ควรมีการระบุเพิ่มเติมในข้อตกลงและสัญญา ได้แก่ เงื่อนไขการต่อสัญญา การครอบคลุมถึงกรณีและผู้ซื้อสิทธิเจ็บป่วยหรือเสียชีวิต การระบุถึงสิทธิในการค้นพบใหม่ๆจากผู้ซื้อสิทธิ และการระบุสินค้าคงเหลือในกรณีที่มีการบอกเลิกสัญญา และเจ้าของสิทธิควรให้ความสำคัญในการบริการหลังการขายโดยเฉพาะแฟรนไชส์ประเภทสารสนเทศ อุปกรณ์สำนักงาน ไปรษณีย์เอกชน และงานพิมพ์ และเนื่องจากธุรกิจมีการแข่งขันสูงการตั้งราคาสินค้าควรจะมีการคิดกำไรต่อหน่วยตั้งแต่เริ่มแรก

โดยสรุปแล้ว นอกเหนือจากข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษาดังกล่าวข้างต้นแล้ว ผู้ที่จะซื้อสิทธิแฟรนไชส์ในอนาคตควรพิจารณาถึงปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลในการดำเนินธุรกิจ เช่นในเรื่องของสินค้า สิ่งแวดล้อมทางการตลาด และผู้บริหารในท้องถิ่น