

บทที่ 4

ผลการศึกษาและการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการศึกษการสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ต่อการนำระบบแฟรนไชส์มาใช้ จะแสดงผลในประเด็นต่างๆ เป็นส่วนๆ ดังนี้คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจร้านจัดดอกไม้

ส่วนที่ 3 ลักษณะของธุรกิจร้านจัดดอกไม้

ส่วนที่ 4 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ ต่อแนวคิดการบริหารจัดการของธุรกิจแฟรนไชส์

ส่วนที่ 5 การตัดสินใจของผู้ประกอบการต่อความเป็นไปได้ในการสร้างธุรกิจแฟรนไชส์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้จำแนกตามเพศ

| เพศ | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|------|------------|--------|
| ชาย | 15 | 30.00 |
| หญิง | 35 | 70.00 |
| รวม | 50 | 100.00 |

จากตารางที่ 1 พบว่าผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 70.00 นอกนั้นเป็นเพศชาย ร้อยละ 30.00

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้จำแนกตามอายุ

| อายุ | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|----------------|------------|---------------|
| น้อยกว่า 30 ปี | 6 | 12.00 |
| 30 – 45 ปี | 26 | 52.00 |
| 46 – 60 ปี | 15 | 30.00 |
| มากกว่า 60 ปี | 3 | 6.00 |
| รวม | 50 | 100.00 |

จากตารางที่ 2 พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีอายุ 30-35 ปี รองลงมา มีอายุ 46-60 ปี และน้อยกว่า 30 ปี คิดเป็นร้อยละ คิดเป็นร้อยละ 52.00 30.00 และ 12.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้จำแนกตามระดับการศึกษา

| ระดับการศึกษา | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|--------------------------|------------|---------------|
| ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย | 14 | 28.00 |
| มัธยมศึกษาตอนปลาย | 5 | 10.00 |
| ปวช./ปวท./ปวส./อนุปริญญา | 12 | 24.00 |
| ปริญญาตรี | 16 | 32.00 |
| สูงกว่าปริญญาตรี | 3 | 6.00 |
| รวม | 50 | 100.00 |

จากตารางที่ 2 พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ร้อยละ 32.00 มีการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมา ร้อยละ 28.00 มีระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย และร้อยละ 24.00 มีระดับการศึกษา ปวช./ปวท./ปวส./อนุปริญญา

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ให้สัมภาษณ์จำแนกตามประสบการณ์ในการทำธุรกิจร้าน
จัดดอกไม้

| ประสบการณ์ในการทำธุรกิจร้านจัดดอกไม้ (ปี) | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|---|------------|---------------|
| 1 | 1 | 2.00 |
| 2 | 2 | 4.00 |
| 3 | 4 | 8.00 |
| 4 | 4 | 8.00 |
| 5 | 1 | 2.00 |
| 6 | 1 | 2.00 |
| 7 | 1 | 2.00 |
| 8 | 2 | 4.00 |
| 9 | 1 | 2.00 |
| 10 | 3 | 6.00 |
| 12 | 5 | 10.00 |
| 13 | 2 | 4.00 |
| 14 | 2 | 4.00 |
| 15 | 3 | 6.00 |
| 17 | 1 | 2.00 |
| 18 | 2 | 4.00 |
| 20 | 5 | 10.00 |
| 25 | 2 | 4.00 |
| 30 | 5 | 10.00 |
| 32 | 1 | 2.00 |
| 40 | 2 | 4.00 |
| รวม | 50 | 100.00 |

หมายเหตุ: ค่าเฉลี่ย 14.60 ปี

ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 10.21 ปี

จากตารางที่ 4 พบว่าผู้ให้สัมภาษณ์มีประสบการณ์ในธุรกิจแตกต่างกันมาก ตั้งแต่ปีที่น้อยที่สุด 1 ปี จนถึงมากที่สุด 40 ปี โดยมีจำนวนของผู้ให้สัมภาษณ์ที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจร้านจัดดอกไม้ที่มากที่สุด 3 อันดับแรกเท่ากันคือ 30 ปี 20 ปี และ 12 ปี ซึ่งแต่ละอันดับมีจำนวนคิดเป็นร้อยละ 10.00

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้จำแนกตามอาชีพหลัก

| อาชีพหลัก | จำนวน (คน) | ร้อยละ |
|--------------------------------------|------------|--------|
| เจ้าของกิจการ | 38 | 76.00 |
| หุ้นส่วนของกิจการ | 0 | 0.00 |
| ลูกจ้าง/พนักงานบริษัทเอกชน | 3 | 6.00 |
| ลูกจ้าง/ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ | 1 | 2.00 |
| อื่นๆ | 8 | 16.00 |
| รวม | 50 | 100.00 |

หมายเหตุ: อื่นๆ คือ ผู้ดูแลผลประโยชน์ และลูกจ้างของร้าน

จากตารางที่ 5 พบว่าผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 76.00 รองลงมาเป็นผู้ดูแลผลประโยชน์และลูกจ้างของร้าน คิดเป็นร้อยละ 16.00 และเป็นลูกจ้างหรือพนักงานบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 6.00

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจร้านจัดดอกไม้

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของธุรกิจร้านจัดดอกไม้จำแนกตามอายุของธุรกิจ

| อายุของธุรกิจ (ปี) | จำนวน (ร้าน) | ร้อยละ |
|--------------------|--------------|---------------|
| 1 | 8 | 16.00 |
| 2 | 1 | 2.00 |
| 3 | 3 | 6.00 |
| 4 | 3 | 6.00 |
| 5 | 3 | 6.00 |
| 7 | 1 | 2.00 |
| 8 | 2 | 4.00 |
| 9 | 1 | 2.00 |
| 10 | 7 | 14.00 |
| 11 | 1 | 2.00 |
| 12 | 3 | 6.00 |
| 13 | 1 | 2.00 |
| 14 | 1 | 2.00 |
| 15 | 1 | 2.00 |
| 16 | 1 | 2.00 |
| 19 | 1 | 2.00 |
| 23 | 1 | 2.00 |
| 25 | 2 | 4.00 |
| 30 | 5 | 10.00 |
| 35 | 1 | 2.00 |
| 44 | 1 | 2.00 |
| 49 | 1 | 2.00 |
| 50 | 1 | 2.00 |
| รวม | 50 | 100.00 |

หมายเหตุ: ค่าเฉลี่ย 13.46 ปี ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 12.91 ปี

จากตารางที่ 6 พบว่าอายุของธุรกิจร้านจัดดอกไม้ที่ทำการสัมภาษณ์มีอายุมากที่สุด 50 ปี
อายุน้อยที่สุด 1 ปี โดยกลุ่มใหญ่ที่สุดมีอายุธุรกิจ 1 ปี ร้อยละ 16.00 รองลงมาอายุธุรกิจ 10 ปี ร้อย
ละ 14.00 และรองลงมามีอายุธุรกิจ 30 ปี ร้อยละ 10.00

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของธุรกิจร้านจัดดอกไม้จำแนกตามรูปแบบการจดทะเบียน

| รูปแบบการจดทะเบียน | จำนวน (ร้าน) | ร้อยละ |
|----------------------------|--------------|---------------|
| เจ้าของคนเดียว | 45 | 90.00 |
| ห้างหุ้นส่วนสามัญ | 0 | 0.00 |
| ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล | 0 | 0.00 |
| ห้างหุ้นส่วนจำกัด | 0 | 0.00 |
| บริษัทจำกัด | 1 | 2.00 |
| บริษัทมหาชนจำกัด | 0 | 0.00 |
| อื่นๆ | 4 | 8.00 |
| รวม | 50 | 100.00 |

หมายเหตุ: อื่นๆ คือ ยังไม่ได้จดทะเบียนธุรกิจ

จากตารางที่ 7 พบว่าส่วนใหญ่ธุรกิจจดทะเบียนในรูปแบบเจ้าของคนเดียวร้อยละ 90.00
รองลงมา ยังไม่ได้จดทะเบียนธุรกิจร้อยละ 8.00 และจดทะเบียนในรูปแบบบริษัทจำกัดร้อยละ 2.00
โดยไม่มีการจดทะเบียนในรูปแบบห้างหุ้นส่วนสามัญ ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ห้างหุ้นส่วน
จำกัด

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของธุรกิจร้านจัดดอกไม้จำแนกตามการมีสาขา

| มีสาขา | จำนวน (ร้าน) | ร้อยละ |
|--------|--------------|--------|
| มี | 2 | 4.00 |
| ไม่มี | 48 | 96.00 |
| รวม | 50 | 100.00 |

จากตารางที่ 8 พบว่าร้านจัดดอกไม้มีสาขาร้อยละ 4.00 และไม่มีสาขาร้อยละ 96.00

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของธุรกิจร้านจัดดอกไม้จำแนกตามการมีเครือข่าย

| มีเครือข่าย | จำนวน (ร้าน) | ร้อยละ |
|-------------|--------------|--------|
| มี | 17 | 34.00 |
| ไม่มี | 33 | 66.00 |
| รวม | 50 | 100.00 |

จากตารางที่ 9 พบว่าร้านจัดดอกไม้มีเครือข่ายร้อยละ 34.00 และไม่มีเครือข่ายร้อยละ 66.00

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของธุรกิจร้านจัดดอกไม้จำแนกตามจำนวนพนักงานในร้าน

| จำนวนพนักงาน (คน) | จำนวน (ร้าน) | ร้อยละ |
|-------------------|--------------|---------------|
| 1 | 2 | 4.00 |
| 2 | 8 | 16.00 |
| 3 | 11 | 22.00 |
| 4 | 8 | 16.00 |
| 5 | 7 | 14.00 |
| 6 | 6 | 12.00 |
| 7 | 3 | 6.00 |
| 12 | 2 | 4.00 |
| 13 | 1 | 2.00 |
| 16 | 1 | 2.00 |
| 25 | 1 | 2.00 |
| รวม | 50 | 100.00 |

หมายเหตุ: ค่าเฉลี่ย 5 คน ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานเท่ากับ 4 คน

หน้าที่ที่พนักงานส่วนใหญ่ต้องทำก็มีตั้งแต่การเป็นเจ้าของซึ่งทำทุกอย่างยกเว้นจัดส่ง ได้แก่ ซื้อมดอกไม้ ซื่อของต่างๆ จัดดอกไม้ ผู้จัดการ ทำบัญชี ติดต่อลูกค้า ดูแลความเรียบร้อยทั้งหมดของร้าน จัดดอกไม้ เตรียมดอกไม้ส่งของ จนกระทั่งถึงทำความสะอาดหรือแม่บ้าน

จากตารางที่ 10 พบว่าร้านจัดดอกไม้ส่วนใหญ่มีจำนวนพนักงานในร้าน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 22.00 รองลงมาเป็นร้านจัดดอกไม้ที่มีจำนวนพนักงานในร้าน 2 คน และ 4 คน ซึ่งมีจำนวนเท่ากันคือร้อยละ 16.00

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของธุรกิจร้านจัดดอกไม้จำแนกตามรายได้ที่ได้รับโดยเฉลี่ยต่อเดือน

| รายได้ที่ได้รับโดยเฉลี่ยต่อเดือน (บาท) | จำนวน (ร้าน) | ร้อยละ |
|--|--------------|---------------|
| ไม่เกิน 50,000 | 9 | 18.00 |
| มากกว่า 50,000 แต่ไม่เกิน 100,000 | 15 | 30.00 |
| มากกว่า 100,000 แต่ไม่เกิน 200,000 | 14 | 28.00 |
| มากกว่า 200,000 แต่ไม่เกิน 500,000 | 9 | 18.00 |
| มากกว่า 500,000 | 3 | 6.00 |
| รวม | 50 | 100.00 |

หมายเหตุ: รายได้ที่ได้รับในที่นี้คือยอดขาย

จากตารางที่ 11 พบว่าส่วนใหญ่ร้านจัดดอกไม้มีรายได้ที่ได้รับโดยเฉลี่ยต่อเดือนอันดับ 1 มากกว่า 50,000 บาท แต่ไม่เกิน 100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 30.00 รองลงมามีรายได้ที่ได้รับโดยเฉลี่ยเป็นอันดับ 2 มากกว่า 100,000 บาท แต่ไม่เกิน 200,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.00 ส่วนรายได้ที่ได้รับเป็นอันดับ 3 มี 2 กลุ่มคือ กลุ่มแรกมีรายได้โดยเฉลี่ยน้อยกว่า 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 18.00 และกลุ่มที่ 2 มีรายได้โดยเฉลี่ยมากกว่า 200,000 บาท แต่ไม่เกิน 500,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 18.00

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของธุรกิจร้านจัดดอกไม้จำแนกตามเกณฑ์รายได้ที่ได้รับโดย
ความคิดเห็น

| เกณฑ์รายได้ที่ได้รับ | จำนวน (ร้าน) | ร้อยละ |
|----------------------|--------------|---------------|
| ดีมาก | 1 | 2.00 |
| ดี | 5 | 10.00 |
| พอใช้ | 34 | 68.00 |
| ไม่ค่อยดี | 9 | 18.00 |
| ไม่คิดเลย | 1 | 2.00 |
| รวม | 50 | 100.00 |

หมายเหตุ: รายได้ในที่นี้คือยอดขาย

จากตารางที่ 12 พบว่าความคิดเห็นของร้านจัดดอกไม้ต่อรายได้ที่ได้รับส่วนใหญ่อยู่ใน
เกณฑ์พอใช้ ร้อยละ 68.00 รองลงมาไม่ค่อยดี ร้อยละ 18.00 และดี ร้อยละ 10.00

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้จำแนกตามความพอใจกับรายได้ที่ได้รับ

| ความพอใจกับรายได้ที่ได้รับ | จำนวน (ราย) | ร้อยละ |
|----------------------------|-------------|---------------|
| พอใจมากที่สุด | 0 | 0.00 |
| พอใจมาก | 6 | 12.00 |
| พอใจปานกลาง | 24 | 48.00 |
| พอใจน้อย | 19 | 38.00 |
| พอใจน้อยที่สุด | 1 | 2.00 |
| รวม | 50 | 100.00 |

หมายเหตุ: รายได้ในที่นี้คือยอดขาย

จากตารางที่ 13 พบว่าความพอใจของผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ต่อรายได้ที่ได้รับส่วนใหญ่อยู่ในเกณฑ์พอใจปานกลาง ร้อยละ 48.00 รองลงมาพอใจน้อย และพอใจมาก คิดเป็นร้อยละ 38.00 และร้อยละ 12.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 14 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของธุรกิจร้านจัดดอกไม้
จำแนกตามเกณฑ์รายได้ที่ได้รับในแต่ละเดือน

| รายละเอียด | | รายได้ที่ได้รับ | | | | | | |
|------------|-------------------|-----------------|----------------|----------------|---------------|--------------|-----------------|--------|
| | | ดีมาก | ดี | พอใช้ | ไม่ค่อยดี | ไม่ดีเลย | ค่าเฉลี่ย | ค่า SD |
| ม.ค. | จำนวน (ร้อยละ) | 5 (10.00) | 26 (52.00) | 15 (30.00) | 1 (2.00) | 3 (6.00) | 3.58 (ดี) | 0.93 |
| ก.พ. | จำนวน (ร้อยละ) | 16 (32.00) | 22 (44.00) | 10 (20.00) | 2 (4.00) | 0 (0.00) | 4.04 (ดี) | 0.83 |
| มี.ค. | จำนวน (ร้อยละ) | 1 (2.00) | 9 (18.00) | 31 (62.00) | 6 (12.00) | 3 (6.00) | 2.98 (พอใช้) | 0.80 |
| เม.ย. | จำนวน (ร้อยละ) | 1 (2.00) | 6 (12.00) | 21 (42.00) | 13 (26.00) | 9 (18.00) | 2.54 (พอใช้) | 0.99 |
| พ.ค. | จำนวน (ร้อยละ) | 0 (0.00) | 4 (8.00) | 26 (52.00) | 15 (30.00) | 5 (10.00) | 2.58 (พอใช้) | 0.78 |
| มิ.ย. | จำนวน (ร้อยละ) | 0 (0.00) | 6 (12.00) | 35 (70.00) | 6 (12.00) | 3 (6.00) | 2.88 (พอใช้) | 0.69 |
| ก.ค. | จำนวน (ร้อยละ) | 2 (4.00) | 9 (18.00) | 34 (68.00) | 2 (4.00) | 3 (6.00) | 3.10 (พอใช้) | 0.79 |
| ส.ค. | จำนวน (ร้อยละ) | 1 (2.00) | 13 (26.00) | 30 (60.00) | 4 (8.00) | 2 (4.00) | 3.14 (พอใช้) | 0.76 |
| ก.ย. | จำนวน (ร้อยละ) | 0 (0.00) | 10 (20.00) | 34 (68.00) | 4 (8.00) | 2 (4.00) | 3.04 (พอใช้) | 0.67 |
| ต.ค. | จำนวน (ร้อยละ) | 2 (4.00) | 21 (42.00) | 22 (44.00) | 3 (6.00) | 2 (4.00) | 3.36 (พอใช้) | 0.83 |
| พ.ย. | จำนวน (ร้อยละ) | 2 (4.00) | 20 (40.00) | 23 (46.00) | 3 (6.00) | 1 (2.00) | 3.40 (พอใช้) | 0.76 |
| ธ.ค. | จำนวน (ร้อยละ) | 6 (12.00) | 24 (48.00) | 15 (30.00) | 4 (8.00) | 1 (2.00) | 3.60 (ดี) | 0.88 |
| รวม | จำนวน (ร้อยละ) | 36 (6.00) | 171 (28.50) | 296 (49.33) | 63 (10.50) | 34 (5.67) | 3.19 (พอใช้) | 0.91 |

หมายเหตุ: เกณฑ์การให้คะแนน 5 = ดีมาก 4 = ดี 3 = พอใช้ 2 = ไม่ค่อยดี 3 = ไม่ดีเลย

เกณฑ์การแปรผลค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00 หมายถึง ดีมาก 3.50 – 4.49 หมายถึง ดี

2.50 – 3.49 หมายถึง พอใช้ 1.50 – 2.49 หมายถึง ไม่ค่อยดี 1.00 – 1.49 หมายถึง ไม่ดีเลย

จากตารางที่ 14 เมื่อแปรผลค่าเฉลี่ย พบว่ารายได้เฉลี่ยต่อเดือนของธุรกิจร้านจัดดอกไม้ ในช่วงเดือนมกราคม กุมภาพันธ์ และธันวาคม อยู่ในระดับดี โดยมีค่าเฉลี่ยเป็น 3.58, 4.04, และ 3.60 ตามลำดับ ส่วนในเดือนอื่นๆ ระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ในระดับพอใช้ทั้งหมด

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของธุรกิจร้านจัดดอกไม้จำแนกตามเหตุผลที่มาประกอบธุรกิจร้านจัดดอกไม้

| เหตุผล | จำนวน (ร้าน) | ร้อยละ |
|---|-----------------|--------|
| มีความพร้อมด้านบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ | 10 | 20.00 |
| เป็นกิจการของครอบครัว | 6 | 12.00 |
| มีอัตราผลตอบแทนอยู่ในเกณฑ์ดี | 0 | 0.00 |
| ความต้องการของตลาดมีแนวโน้มดี | 5 | 10.00 |
| มีคู่แข่งชั้นน้อย | 0 | 0.00 |
| อื่นๆ | 29 | 58.00 |
| รวม | 50 | 100.00 |

หมายเหตุ: อื่นๆ คือความชอบความรักที่จะอยู่กับดอกไม้

จากตารางที่ 15 พบว่าเหตุผลที่ผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้มาประกอบธุรกิจส่วนใหญ่เกิดจากความรักความชอบที่จะอยู่กับดอกไม้ ร้อยละ 58.00 รองลงมาเนื่องจากมีความพร้อมด้านบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ ร้อยละ 20.00 และเป็นกิจการของครอบครัว ร้อยละ 12.00

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละของธุรกิจร้านจัดดอกไม้จำแนกตามอันดับรายได้และชนิดของสินค้า

| ชนิดของสินค้า | | อันดับการรายได้จากการจำหน่าย (อันดับที่) | | | | | | | | | รวม |
|------------------|-------------------|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | |
| ช่อดอกไม้ | จำนวน (ร้อยละ) | 10 (20.00) | 5 (10.00) | 11 (22.00) | 18 (36.00) | 2 (4.00) | 3 (6.00) | 1 (2.00) | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 50 (100.0) |
| แจกันดอกไม้ | จำนวน (ร้อยละ) | 3 (6.00) | 24 (48.00) | 12 (24.00) | 2 (4.00) | 6 (12.00) | 1 (2.00) | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 1 (2.00) | 50 (100.0) |
| กระเช้าดอกไม้ | จำนวน (ร้อยละ) | 5 (10.00) | 7 (14.00) | 20 (40.00) | 13 (26.00) | 3 (6.00) | 2 (4.00) | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 50 (100.0) |
| พานพุ่ม | จำนวน (ร้อยละ) | 0 (0.00) | 1 (5.00) | 0 (0.00) | 1 (5.00) | 4 (20.00) | 4 (20.00) | 3 (15.00) | 5 (25.00) | 2 (10.00) | 20 (100.0) |
| พวงมาลัย | จำนวน (ร้อยละ) | 2 (11.11) | 0 (0.00) | 1 (5.56) | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 3 (16.67) | 8 (44.44) | 4 (22.22) | 0 (0.00) | 18 (100.0) |
| พวงหรีด | จำนวน (ร้อยละ) | 24 (51.06) | 6 (12.77) | 1 (2.13) | 11 (23.40) | 4 (8.51) | 1 (2.13) | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 47 (100.0) |
| งานตกแต่งสถานที่ | จำนวน (ร้อยละ) | 2 (8.70) | 0 (0.00) | 1 (4.35) | 1 (4.35) | 4 (17.39) | 7 (30.43) | 6 (26.00) | 1 (4.35) | 1 (4.35) | 23 (100.0) |
| งานพิธี | จำนวน (ร้อยละ) | 2 (4.76) | 5 (11.90) | 0 (0.00) | 5 (11.90) | 18 (42.87) | 11 (26.19) | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 1 (2.38) | 42 (100.0) |
| อื่นๆ | จำนวน (ร้อยละ) | 2 (2.67) | 2 (2.67) | 2 (2.67) | 1 (3.34) | 5 (16.66) | 6 (20.00) | 5 (16.66) | 5 (16.66) | 2 (6.67) | 30 (100.0) |

หมายเหตุ: อื่นๆ ประกอบด้วย ดอกไม้ประดิษฐ์ ดินญี่ปุ่นปั้น หรีดผ้า อุปกรณ์หน้าศพ

จากตาราง 16 พบว่าอันดับรายได้จากการจำหน่ายอันดับที่ 1 ส่วนใหญ่มาจากการจำหน่ายพวงหรีด อันดับรายได้จากการจำหน่ายอันดับที่ 2 ส่วนใหญ่มาจากการจำหน่ายแจกันดอกไม้ อันดับรายได้จากการจำหน่ายอันดับที่ 3 ส่วนใหญ่มาจากการจำหน่ายกระเช้าดอกไม้

ตารางที่ 17 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของธุรกิจร้านจัดดอกไม้
ต่อการให้ระดับความสำคัญโดยจำแนกตามปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ
ร้านจัดดอกไม้

| ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ ร้านจัดดอกไม้ | | ระดับความสำคัญ | | | | | ค่าเฉลี่ย | ค่า SD |
|--|-------------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------------|-----------|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | |
| 1. คุณภาพของดอกไม้ | จำนวน (ร้อยละ) | 35 (70.00) | 12 (24.00) | 3 (6.00) | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 4.64 (มากที่สุด) | 0.60 |
| 2. รูปแบบของดอกไม้ที่จัด | จำนวน (ร้อยละ) | 20 (40.00) | 14 (28.00) | 15 (30.00) | 1 (2.00) | 0 (0.00) | 4.06 (มาก) | 0.89 |
| 3. ความคงทนทรงรูปของดอกไม้ที่จัด | จำนวน (ร้อยละ) | 8 (16.00) | 26 (52.00) | 15 (30.00) | 1 (2.00) | 0 (0.00) | 3.82 (มาก) | 0.72 |
| 4. รูปแบบของแจกันที่ใช้จัด | จำนวน (ร้อยละ) | 3 (6.00) | 17 (34.00) | 18 (36.00) | 10 (20.00) | 2 (4.00) | 3.18 (ปานกลาง) | 0.96 |
| 5. เทคโนโลยีในการผลิตงานดอกไม้ | จำนวน (ร้อยละ) | 3 (6.00) | 21 (42.00) | 18 (36.00) | 3 (6.00) | 3 (6.00) | 3.44 (ปานกลาง) | 0.97 |
| 6. ราคาขายที่คั้งไว้ | จำนวน (ร้อยละ) | 4 (8.00) | 21 (42.00) | 19 (38.00) | 5 (10.00) | 1 (2.00) | 3.44 (ปานกลาง) | 0.86 |
| 7. ทำเลที่ตั้งของร้านจัดดอกไม้ | จำนวน (ร้อยละ) | 34 (68.00) | 12 (24.00) | 4 (8.00) | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 4.60 (มากที่สุด) | 0.64 |
| 8. การมีสาขาหรือร้านเครือข่ายจัดดอกไม้ | จำนวน (ร้อยละ) | 1 (2.00) | 13 (26.00) | 17 (34.00) | 13 (26.00) | 6 (12.00) | 2.80 (ปานกลาง) | 1.03 |
| 9. การจัดตกแต่งร้าน | จำนวน (ร้อยละ) | 10 (20.00) | 17 (34.00) | 18 (36.00) | 5 (10.00) | 0 (0.00) | 3.64 (มาก) | 0.92 |
| 10. การโฆษณาประชาสัมพันธ์ | จำนวน (ร้อยละ) | 4 (8.00) | 16 (32.00) | 17 (34.00) | 8 (16.00) | 5 (10.00) | 3.12 (ปานกลาง) | 1.10 |
| 11. กิจกรรมส่งเสริมการขาย | จำนวน (ร้อยละ) | 3 (6.00) | 5 (10.00) | 15 (30.00) | 7 (14.00) | 20 (40.00) | 2.28 (ปานกลาง) | 1.26 |
| 12. จำนวนคู่แข่งชั้นในปัจจุบัน | จำนวน (ร้อยละ) | 1 (2.00) | 18 (36.00) | 14 (28.00) | 9 (18.00) | 8 (16.00) | 2.90 (ปานกลาง) | 1.13 |
| 13. ผู้ขายรายใหม่ | จำนวน (ร้อยละ) | 0 (0.00) | 3 (6.00) | 11 (22.00) | 15 (30.00) | 21 (42.00) | 1.92 (น้อย) | 0.94 |
| 14. ผู้ขายส่งวัตถุดิบในการจัดดอกไม้ | จำนวน (ร้อยละ) | 2 (4.00) | 7 (14.00) | 17 (34.00) | 13 (26.00) | 11 (22.00) | 2.52 (ปานกลาง) | 1.11 |
| 15. ของขวัญหรือสิ่งของอื่นที่ให้แก่ดอกไม้ | จำนวน (ร้อยละ) | 5 (10.00) | 10 (20.00) | 14 (28.00) | 15 (30.00) | 6 (12.00) | 2.86 (ปานกลาง) | 1.18 |

ตารางที่ 17 (ต่อ) แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของธุรกิจร้านจัดดอกไม้ต่อการให้ระดับความสำคัญโดยจำแนกตามปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจร้านจัดดอกไม้

| ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจร้านจัดดอกไม้ | | ระดับความสำคัญ | | | | | ค่าเฉลี่ย | ค่า SD |
|--|-------------------|----------------|---------------|---------------|-------------|--------------|---------------------|--------|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | |
| 16. ปริมาณความต้องการของตลาด | จำนวน (ร้อยละ) | 5 (10.00) | 29 (58.00) | 11 (22.00) | 4 (8.00) | 1 (2.00) | 3.66 (มาก) | 0.85 |
| 17. ลักษณะของผู้บริโภค | จำนวน (ร้อยละ) | 7 (14.00) | 28 (56.00) | 11 (22.00) | 2 (4.00) | 2 (4.00) | 3.72 (มาก) | 0.90 |
| 18. ความซื่อสัตย์ของลูกค้าต่อร้านจัดดอกไม้ | จำนวน (ร้อยละ) | 27 (54.00) | 17 (34.00) | 5 (10.00) | 1 (2.00) | 50 (0.00) | 4.40 (มาก) | 0.76 |
| 19. อื่นๆ | จำนวน (ร้อยละ) | 27 (93.10) | 2 (6.90) | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 4.93 (มากที่สุด) | 0.26 |

หมายเหตุ: เกณฑ์การให้คะแนน 5 = สำคัญมากที่สุด

4 = สำคัญมาก

3 = สำคัญปานกลาง

2 = สำคัญน้อย

1 = สำคัญน้อยที่สุด

เกณฑ์การแปรผลค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00 หมายถึง สำคัญมากที่สุด

3.50 – 4.49 หมายถึง สำคัญมาก

2.50 – 3.49 หมายถึง สำคัญปานกลาง

1.50 – 2.49 หมายถึง สำคัญน้อย

1.00 – 1.49 หมายถึง สำคัญน้อยที่สุด

อื่นๆ ประกอบด้วย ความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ความตรงต่อเวลา เจ้าของร้านต้องจัดเป็นและรู้จักประหยัดการทำงานด้วยใจรัก การรักษาคุณภาพของสินค้าและการจัด

จากตารางที่ 17 พบว่าผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้มีการให้ความสำคัญต่อปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจร้านจัดดอกไม้ดังนี้คือ ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดต่อคุณภาพของดอกไม้ (4.64) ท่าเลที่ตั้งของร้านจัดดอกไม้ (4.60) และอื่นๆ (ซึ่งประกอบด้วยความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ความตรงต่อเวลา เจ้าของร้านต้องจัดเป็นและรู้จักประหยัด การทำงานด้วยใจรัก การรักษาคุณภาพของสินค้าและการจัด) (4.93) ปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมากได้แก่ รูปแบบของดอกไม้ที่จัด (4.06) ความคงทนคงรูปของดอกไม้ที่จัด (3.82) การจัดตกแต่งร้าน (3.64) ปริมาณความต้องการของตลาด (3.66) ลักษณะของผู้บริโภค (3.72) ความซื่อสัตย์ของลูกค้าต่อร้านจัดดอกไม้ (4.40) ปัจจัยที่

มีความสำคัญระดับปานกลางได้แก่ รูปแบบของแจกันที่ใช้จัด (3.18) เทคโนโลยีในการผลิตงานดอกไม้ (3.44) ราคาขายที่ตั้งไว้ (3.44) การมีสาขาหรือเครือข่ายร้านจัดดอกไม้ (2.80) การโฆษณาประชาสัมพันธ์ (3.12) จำนวนคู่แข่งชั้นในปัจจุบัน (2.90) ผู้ขายส่งวัตถุดิบในการจัดดอกไม้ (2.86) ปัจจัยที่มีความสำคัญระดับน้อยคือ กิจกรรมส่งเสริมการขาย (2.28)

ดังนั้นสรุปได้ว่าผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ให้ความสำคัญระดับมากที่สุดต่อคุณภาพของดอกไม้และทำเลที่ตั้งของร้านจัดดอกไม้

ส่วนที่ 3 ลักษณะของธุรกิจร้านจัดดอกไม้ในปัจจุบัน

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้จำแนกตามลักษณะกิจกรรมที่ทำ

| ลักษณะของธุรกิจในปัจจุบัน | มี | | ไม่มี | |
|---|-------|-----------|-------|-----------|
| | จำนวน | อันดับที่ | จำนวน | อันดับที่ |
| 1. มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้า | 47 | 4 | 3 | 13 |
| 2. มีการกำหนดเวลาที่ใช้ในการจัดดอกไม้ในแต่ละรูปแบบให้เสร็จภายในเวลาที่กำหนด | 24 | 13 | 26 | 4 |
| 3. มีการให้ความสำคัญต่อความพึงพอใจของลูกค้าเป็นอันดับแรก | 49 | 2 | 1 | 15 |
| 4. มีการกำหนดแนวทางในการแก้ไขผลงาน | 47 | 4 | 3 | 13 |
| 5. มีการเสนอขายสินค้าชนิดอื่นเพิ่มเติม | 38 | 8 | 12 | 9 |
| 6. มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเพื่อสร้างความประทับใจต่อลูกค้า | 50 | 1 | 0 | 16 |
| 7. มีการกำหนดราคาโดยคำนึงถึงรูปแบบของสินค้าที่ลูกค้าต้องการ | 48 | 3 | 2 | 14 |
| 8. มีการขายผ่านทางโทรศัพท์ โทรสาร | 47 | 4 | 3 | 13 |
| 9. มีการขายผ่านทางอินเทอร์เน็ต | 11 | 16 | 39 | 1 |
| 10. มีการลงโฆษณาในสื่อต่างๆ | 21 | 15 | 29 | 2 |
| 11. มีการส่งเสริมการขายโดยการลด แลก แจก แถม | 22 | 14 | 28 | 3 |
| 12. มีการอบรมพนักงานให้เป็นช่างจัดดอกไม้ที่มีฝีมือ | 32 | 11 | 18 | 6 |
| 13. มีการวางแผนการตลาด | 22 | 14 | 28 | 3 |
| 14. มีการวางแผนการผลิต | 40 | 7 | 10 | 10 |
| 15. มีการควบคุมให้มีดอกไม้เหลือทิ้งหรือเสียหายน้อยที่สุด | 48 | 3 | 2 | 14 |
| 16. มีการวางแผนการเงิน | 36 | 10 | 14 | 7 |
| 17. มีการวางแผนการบริหารบุคคล | 27 | 12 | 23 | 5 |
| 18. มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของพนักงานแต่ละคนอย่างชัดเจน เพื่อให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ | 37 | 9 | 13 | 8 |
| 19. มีการดูแลช่วยเหลือพนักงานให้ทำงานตามที่ได้รับมอบหมายในกรณีที่พนักงานยังขาดความชำนาญหรือมีประสบการณ์น้อย | 43 | 6 | 7 | 11 |
| 20. มีการจัดร้านและปรับปรุงร้านอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ลูกค้ามีความสะดวกในการซื้อสินค้าและบริการ | 45 | 5 | 5 | 12 |

จากตารางที่ 18 พบว่าผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ส่วนใหญ่มีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเพื่อสร้างความประทับใจต่อลูกค้าเป็นอันดับ 1 มีการให้ความสำคัญต่อความพึงพอใจของลูกค้าเป็นอันดับที่ 2 มีการกำหนดราคาโดยคำนึงถึงรูปแบบของสินค้าที่ลูกค้าต้องการ และมีการควบคุมให้มีดอกไม้เหลือทิ้งหรือเสียหายน้อยที่สุดเป็นอันดับที่ 3 และพบว่าผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ส่วนใหญ่ไม่มีการขายผ่านทางอินเทอร์เน็ตเป็นอันดับ 1 ไม่มีการลงโฆษณาในสื่อต่างๆ เป็นอันดับ 2 ไม่มีการส่งเสริมการขายโดยการลด แลก แจก แถม และไม่มีการวางแผนการตลาดเป็นอันดับ 3

การดำเนินธุรกิจร้านจัดดอกไม้ทั้งหมดมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเพื่อสร้างความประทับใจต่อลูกค้า โดยที่การดำเนินธุรกิจร้านจัดดอกไม้ส่วนใหญ่มีการให้ความสำคัญต่อความพึงพอใจของลูกค้าเป็นอันดับแรก มีการกำหนดราคาโดยคำนึงถึงรูปแบบของสินค้าที่ลูกค้าต้องการ มีการควบคุมให้มีดอกไม้เหลือทิ้งหรือเสียหายน้อยที่สุด มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้า มีการกำหนดแนวทางในการแก้ไขผลงาน มีการขายผ่านทางโทรศัพท์ โทรสาร มีการจัดร้านและปรับปรุงร้านอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ลูกค้ามีความสะดวกในการซื้อสินค้าและบริการ มีการดูแลช่วยเหลือพนักงานให้ทำงานตามที่ได้รับมอบหมายในกรณีที่พนักงานยังขาดความชำนาญหรือมีประสบการณ์น้อย มีการวางแผนการผลิต มีการเสนอขายสินค้าชนิดอื่นเพิ่มเติม มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของพนักงานแต่ละคนอย่างชัดเจนเพื่อให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีการวางแผนการเงิน มีการอบรมพนักงานให้เป็นช่างจัดดอกไม้ที่มีฝีมือ และมีการวางแผนการบริหารบุคคล

การดำเนินธุรกิจร้านจัดดอกไม้ส่วนใหญ่ไม่มีการขายผ่านทางอินเทอร์เน็ต ไม่มีการลงโฆษณาในสื่อต่างๆ ไม่มีการส่งเสริมการขายโดยการลด แลก แจก แถม และไม่มีการวางแผนการตลาด ไม่มีการกำหนดเวลาที่ใช้ในการจัดดอกไม้ในแต่ละรูปแบบให้เสร็จภายในเวลาที่กำหนด

ส่วนที่ 4 ความคิดเห็นของผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ต่อแนวความคิดการบริหารจัดการของธุรกิจ
แฟรนไชส์

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของผู้ประกอบการร้าน
จัดดอกไม้จำแนกตามระดับความคิดเห็นของการบริหารจัดการของธุรกิจแฟรนไชส์

| การบริหารจัดการของธุรกิจแฟรนไชส์ | | ระดับความคิดเห็น | | | | | ค่าเฉลี่ย | ค่า SD |
|--|----------------|------------------|------------|------------|------------|------------|----------------|--------|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | |
| 1. การใช้ระบบแฟรนไชส์จะเป็นวิธีการทำให้ธุรกิจขยายตัวอย่างรวดเร็วโดยอาศัยเงินทุนไม่มาก | จำนวน (ร้อยละ) | 6 (12.00) | 24 (48.00) | 13 (26.00) | 7 (14.00) | 0 (0.00) | 3.58 (มาก) | 0.88 |
| 2. ระบบแฟรนไชส์ช่วยให้กิจการสามารถลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อวัตถุดิบหรืออุปกรณ์ต่างๆ ที่จำเป็นร่วมกันได้ | จำนวน (ร้อยละ) | 8 (16.00) | 22 (44.00) | 15 (30.00) | 3 (6.00) | 2 (4.00) | 3.62 (มาก) | 0.97 |
| 3. รูปแบบการจัดดอกไม้ภายใต้ระบบแฟรนไชส์จะเป็นมาตรฐานเดียวกันทำให้ผู้บริโภคสามารถซื้อดอกไม้ตามรูปแบบที่ต้องการได้จากร้านอื่นที่ชื่อเดียวกัน | จำนวน (ร้อยละ) | 2 (4.00) | 5 (10.00) | 13 (26.00) | 15 (30.00) | 15 (30.00) | 2.28 (น้อย) | 1.13 |
| 4. ผู้ขายแฟรนไชส์จะเสียประโยชน์เมื่อผู้ซื้อแฟรนไชส์แยกตัวออกไปดำเนินธุรกิจเอง | จำนวน (ร้อยละ) | 2 (4.00) | 9 (18.00) | 14 (28.00) | 14 (28.00) | 11 (22.00) | 2.54 (ปานกลาง) | 1.15 |
| 5. ผู้บริหารร้านแฟรนไชส์จะเป็นผู้ที่ตั้งใจทำงาน เนื่องจากเป็นเจ้าของ | จำนวน (ร้อยละ) | 10 (20.00) | 28 (56.00) | 10 (20.00) | 2 (4.00) | 0 (0.00) | 3.92 (มาก) | 0.75 |
| 6. ร้านแฟรนไชส์ที่มีมากพอ มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันที่สูงขึ้น | จำนวน (ร้อยละ) | 10 (20.00) | 25 (50.00) | 8 (16.00) | 4 (8.00) | 3 (6.00) | 3.70 (มาก) | 1.07 |
| 7. การนำระบบแฟรนไชส์มาใช้ จะเป็นการนำเอาข้อดีของบริษัทใหญ่และเล็กมารวมกัน | จำนวน (ร้อยละ) | 6 (12.00) | 12 (24.00) | 23 (46.00) | 6 (12.00) | 3 (6.00) | 3.24 (ปานกลาง) | 1.02 |
| 8. การใช้ระบบแฟรนไชส์ทำให้การกู้เงินของผู้ซื้อแฟรนไชส์เพื่อการลงทุนดำเนินกิจการร้านแฟรนไชส์มีความน่าเชื่อถือสูง | จำนวน (ร้อยละ) | 4 (8.00) | 20 (40.00) | 17 (34.00) | 7 (14.00) | 2 (4.00) | 3.34 (ปานกลาง) | 0.96 |
| 9. ผู้ซื้อแฟรนไชส์จะใช้เงินลงทุนในช่วงแรกมากกว่าธุรกิจที่ดำเนินการแบบอิสระ | จำนวน (ร้อยละ) | 9 (18.00) | 27 (54.00) | 8 (16.00) | 3 (6.00) | 3 (6.00) | 3.72 (มาก) | 1.03 |

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของผู้ประกอบการร้าน
จัดดอกไม้จำแนกตามระดับความคิดเห็นของการบริหารจัดการของธุรกิจแฟรนไชส์
(ต่อ)

| การบริหารจัดการของธุรกิจแฟรนไชส์ | | ระดับความคิดเห็น | | | | | ค่าเฉลี่ย | ค่า SD |
|--|----------------|------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-------------------|--------|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | |
| 10. จำนวนเงินค่าตอบแทน (Loyalty Fee) หรือส่วนแบ่งรายได้ที่ต้องจ่ายของร้านแฟรนไชส์เป็นเงินลงทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ | จำนวน (ร้อยละ) | 2 (4.00) | 23 (46.00) | 15 (30.00) | 7 (14.00) | 3 (6.00) | 3.28 (ปานกลาง) | 0.97 |
| 11. ระบบแฟรนไชส์จะสามารถช่วยให้ธุรกิจร้านจัดดอกไม้ประสบความสำเร็จได้มากกว่าการดำเนินการเป็นแบบร้านอิสระ | จำนวน (ร้อยละ) | 2 (4.00) | 8 (16.00) | 11 (22.00) | 12 (24.00) | 17 (34.00) | 2.32 (น้อย) | 1.22 |
| 12. ระบบแฟรนไชส์ทำให้ผู้ซื้อแฟรนไชส์ขาดความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบคิดค้นสินค้าหรือบริการใหม่ๆ เนื่องจากถือว่าเป็นหน้าที่ของผู้ขายแฟรนไชส์ | จำนวน (ร้อยละ) | 5 (10.00) | 12 (24.00) | 11 (22.00) | 15 (30.00) | 7 (14.00) | 2.86 (ปานกลาง) | 1.23 |
| 13. ระบบแฟรนไชส์จะมีลักษณะการบริหารงานที่ใกล้ชิดกันระหว่างเจ้าของแฟรนไชส์และผู้ซื้อแฟรนไชส์ | จำนวน (ร้อยละ) | 6 (12.00) | 26 (52.00) | 15 (30.00) | 3 (6.00) | 0 (0.00) | 3.70 (มาก) | 0.76 |
| 14. ผู้ซื้อแฟรนไชส์จะขาดความเป็นอิสระในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากต้องปฏิบัติตามนโยบายที่ผู้ขายแฟรนไชส์กำหนด | จำนวน (ร้อยละ) | 11 (22.00) | 18 (36.00) | 12 (24.00) | 8 (16.00) | 1 (2.00) | 3.60 (มาก) | 1.07 |
| 15. ภาพลักษณ์ที่เสียหายของร้านแฟรนไชส์ร้านใดร้านหนึ่งอาจส่งผลกระทบต่อร้านอื่นในระบบแฟรนไชส์ | จำนวน (ร้อยละ) | 4 (8.00) | 19 (38.00) | 14 (28.00) | 11 (22.00) | 2 (4.00) | 3.24 (ปานกลาง) | 1.02 |
| 16. มีโอกาสเกิดความขัดแย้งระหว่างผู้ซื้อแฟรนไชส์และผู้ขายแฟรนไชส์ค่อนข้างสูง ซึ่งอาจทำให้การดำเนินธุรกิจไม่ราบรื่น | จำนวน (ร้อยละ) | 5 (10.00) | 18 (36.00) | 13 (26.00) | 14 (28.00) | 0 (0.00) | 3.28 (ปานกลาง) | 0.99 |
| 17. ในกรณีที่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ต้องซื้อสินค้าหรือบริการจากผู้ขายแฟรนไชส์ อาจถือว่าการผูกขาดของผู้ขายแฟรนไชส์ | จำนวน (ร้อยละ) | 7 (14.00) | 21 (42.00) | 12 (24.00) | 8 (16.00) | 2 (4.00) | 3.46 (ปานกลาง) | 1.05 |

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้จำแนกตามระดับความคิดเห็นของการบริหารจัดการของธุรกิจแฟรนไชส์ (ต่อ)

| การบริหารจัดการของธุรกิจแฟรนไชส์ | | ระดับความคิดเห็น | | | | | ค่าเฉลี่ย | ค่า SD |
|--|----------------|------------------|------------|------------|------------|------------|------------------|--------|
| | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | |
| 18. ร้านแฟรนไชส์ที่มียอดขายที่สูงขึ้นไม่ได้หมายความว่าร้านนั้นจะมีกำไรมากเพราะรายได้ของผู้ขายแฟรนไชส์เกิดจากส่วนแบ่งยอดขายของร้านแฟรนไชส์ ผู้ขายแฟรนไชส์อาจพยายามผลักดันให้มีค่าใช้จ่ายจากผลประกอบการมากขึ้น | จำนวน (ร้อยละ) | 2 (4.00) | 15 (30.00) | 11 (22.00) | 17 (34.00) | 5 (10.00) | 2.84 (ปานกลาง) | 1.09 |
| 19. ความล้มเหลวของผู้ขายแฟรนไชส์อาจทำให้ร้านของผู้ซื้อแฟรนไชส์ต้องปิดตัวตามไปด้วย โดยไม่สามารถแยกตัวทำธุรกิจนั้นได้ต่อไป | จำนวน (ร้อยละ) | 4 (8.00) | 5 (10.00) | 4 (8.00) | 21 (42.00) | 16 (32.00) | 2.20 (น้อย) | 1.23 |
| 20. อื่นๆ | จำนวน (ร้อยละ) | 5 (83.33) | 1 (16.67) | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 0 (0.00) | 4.83 (มากที่สุด) | 0.41 |

หมายเหตุ: เกณฑ์การให้คะแนน 5 = เห็นด้วยมากที่สุด

4 = เห็นด้วยมาก

3 = เห็นด้วยปานกลาง

2 = เห็นด้วยน้อย

1 = เห็นด้วยน้อยที่สุด

เกณฑ์การแปรผลค่าเฉลี่ย 4.50 – 5.00 หมายถึง เห็นด้วยมากที่สุด

3.50 – 4.49 หมายถึง เห็นด้วยมาก

2.50 – 3.49 หมายถึง เห็นด้วยปานกลาง

1.50 – 2.49 หมายถึง เห็นด้วยน้อย

1.00 – 1.49 หมายถึง เห็นด้วยน้อยที่สุด

อื่นๆ ได้แก่ ทำเองขายเองสบายใจกว่า ผู้ขายแฟรนไชส์จะหาตลาดและให้บริการอบรมต่างๆ แก่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ การมีร้านแฟรนไชส์มากจะทำให้ร้านค้าปลีกหรือย่อยต้องหยุดหรือเลิกกิจการ สินค้าที่ขายในร้านแฟรนไชส์ควรมีครบทุกประเภททุกแบบเช่นเดียวกับที่ขายในตลาดภายนอก ระบบแฟรนไชส์ไม่น่าที่จะใช้กับธุรกิจร้านจัดดอกไม้ได้ และผู้ขายแฟรนไชส์ควรมีความซื่อตรงเห็นอกเห็นใจผู้ซื้อแฟรนไชส์

จากตารางที่ 19 พบว่าผู้ประกอบการมีความเห็นด้วยระดับมากที่สุดต่อปัจจัยอื่นๆ (ได้แก่ ทำเองขายเองสบายใจกว่า ผู้ขายแฟรนไชส์จะหาตลาดและให้บริการอบรมต่างๆ แก่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ การมีร้านแฟรนไชส์มากจะทำให้ร้านค้าปลีกหรือย่อยต้องหยุดหรือเลิกกิจการ สินค้าที่ขายในร้านแฟรนไชส์ควรมีครบทุกประเภททุกแบบเช่นเดียวกับที่ขายในตลาดภายนอก ระบบแฟรนไชส์ไม่น่าที่จะใช้กับธุรกิจร้านจัดดอกไม้ได้ และผู้ขายแฟรนไชส์ควรมีความซื่อตรงเห็นอกเห็นใจผู้ซื้อแฟรนไชส์) (4.83)

ผู้ประกอบการเห็นด้วยระดับมากต่อปัจจัยการใช้ระบบแฟรนไชส์จะเป็นวิธีการทำให้ธุรกิจขยายตัวอย่างรวดเร็วโดยอาศัยเงินทุนไม่มาก (3.58) ระบบแฟรนไชส์ช่วยให้กิจการสามารถลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อวัตถุดิบหรืออุปกรณ์ต่างๆ ที่จำเป็นร่วมกันได้ (3.62) ผู้บริหารร้านแฟรนไชส์จะเป็นผู้ที่ตั้งใจทำงานเนื่องจากเป็นเจ้าของ (3.92) ร้านแฟรนไชส์ที่มีมากพอ มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันที่สูงขึ้น (3.70) ผู้ซื้อแฟรนไชส์จะใช้เงินลงทุนในช่วงแรกมากกว่าธุรกิจที่ดำเนินการแบบอิสระ (3.72) ระบบแฟรนไชส์จะมีลักษณะการบริหารงานที่ใกล้ชิดกันระหว่างเจ้าของแฟรนไชส์และผู้ซื้อแฟรนไชส์ (3.70) ผู้ซื้อแฟรนไชส์จะขาดความเป็นอิสระในการดำเนินธุรกิจเนื่องจากต้องปฏิบัติตามนโยบายที่ผู้ขายกำหนด (3.60)

ผู้ประกอบการมีความเห็นด้วยระดับปานกลางต่อปัจจัยผู้ขายแฟรนไชส์จะเสียประโยชน์เมื่อผู้ซื้อแฟรนไชส์แยกตัวออกไปดำเนินธุรกิจเอง (2.54) การนำระบบแฟรนไชส์มาใช้จะเป็นการนำเอาข้อดีของบริษัทใหญ่และเล็กมารวมกัน (3.24) การใช้ระบบแฟรนไชส์ทำให้การกู้เงินของผู้ซื้อแฟรนไชส์เพื่อการลงทุนดำเนินกิจการร้านแฟรนไชส์มีความน่าเชื่อถือสูง (3.34) จำนวนเงินค่าตอบแทนหรือส่วนแบ่งรายได้ที่ต้องจ่ายของร้านแฟรนไชส์เป็นเงินลงทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ (3.28) ระบบแฟรนไชส์ทำให้ผู้ซื้อแฟรนไชส์ขาดความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบคิดค้นสินค้าหรือบริการใหม่เนื่องจากถือว่าเป็นหน้าที่ของผู้ขายแฟรนไชส์ (2.86) ภาพลักษณ์ที่เสียหายของร้านแฟรนไชส์ร้านใดร้านหนึ่งอาจส่งผลกระทบต่อร้านอื่นในระบบแฟรนไชส์ (3.24) มีโอกาสเกิดความขัดแย้งระหว่างผู้ซื้อแฟรนไชส์และผู้ขายแฟรนไชส์ค่อนข้างสูง ซึ่งอาจทำให้การดำเนินธุรกิจไม่ราบรื่น (3.28) ในกรณีที่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ต้องซื้อสินค้าหรือบริการจากผู้ขายแฟรนไชส์อาจถือว่าการผูกขาดของผู้ขายแฟรนไชส์ (3.46) ร้านแฟรนไชส์ที่มียอดขายที่สูงขึ้นไม่ได้หมายความว่าร้านนั้นจะมีกำไรมากเพราะรายได้ของผู้ขายแฟรนไชส์เกิดจากส่วนแบ่งยอดขายของร้านแฟรนไชส์ ผู้ขายแฟรนไชส์อาจพยายามผลักดันให้มีค่าใช้จ่ายจากผลประกอบการมากขึ้น (2.84)

ผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ไม่มีความเห็นด้วยระดับน้อยต่อรูปแบบการจัดดอกไม้ภายใต้ระบบแฟรนไชส์จะเป็นมาตรฐานเดียวกันทำให้ผู้บริโภคสามารถซื้อดอกไม้ตามรูปแบบที่ต้องการได้จากร้านอื่นที่ซื้อเดียวกัน (2.28) ระบบแฟรนไชส์จะสามารถช่วยให้ธุรกิจร้านจัดดอกไม้ประสบความสำเร็จ

ผลสำเร็จได้มากกว่าการดำเนินกิจการเป็นแบบร้านอิสระ (2.32) และความล้มเหลวของผู้ขายแฟรนไชส์อาจทำให้ร้านของผู้ซื้อแฟรนไชส์ต้องปิดตัวตามไปด้วยโดยไม่สามารถแยกตัวทางธุรกิจนั้นได้ต่อไป (2.20)

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ส่วนที่ 5 การตัดสินใจของผู้ประกอบการต่อความเป็นไปได้ในการสร้างธุรกิจแฟรนไชส์

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้จำแนกตามวิธีการในการเพิ่มยอดขาย/รายได้ของกิจการ

| วิธีการในการเพิ่มยอดขาย/รายได้ของกิจการ | จำนวน (ราย) | ร้อยละ |
|---|-------------|---------------|
| ขยายสาขา (ลงทุนเองหรือระดมทุนจากภายนอก) | 15 | 30.00 |
| สร้างเครือข่าย (พันธมิตรทางธุรกิจ) | 6 | 12.00 |
| เข้าร่วมเป็นสมาชิกเครือข่าย | 4 | 8.00 |
| ขายแฟรนไชส์/ขายสิทธิในการดำเนินธุรกิจ | 1 | 2.00 |
| ซื้อแฟรนไชส์/ซื้อสิทธิในการดำเนินธุรกิจ | 0 | 0.00 |
| วิธีอื่นๆ | 24 | 48.00 |
| รวม | 50 | 100.00 |

หมายเหตุ: อื่นๆ คือ การปรับปรุงเพิ่มขีดความสามารถของร้านให้ดีขึ้น เพื่อสร้างโอกาสให้กับธุรกิจต่อไป

จากตารางที่ 20 พบว่ามีผู้ประกอบการส่วนใหญ่เลือกวิธีการที่จะเพิ่มยอดขายหรือรายได้ของกิจการโดยใช้วิธีอื่นๆ (คือ การปรับปรุงเพิ่มขีดความสามารถของร้านให้ดีขึ้น เพื่อสร้างโอกาสให้กับธุรกิจ รองลงมาจะใช้วิธีขยายสาขา สร้างเครือข่าย เข้าร่วมเป็นสมาชิกเครือข่าย และขายแฟรนไชส์ตามลำดับ

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ที่เลือกการดำเนินธุรกิจภายใต้ระบบแฟรนไชส์จำแนกตามรูปแบบการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์

| รูปแบบการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ | จำนวน (ราย) | ร้อยละ |
|---|-------------|---------------|
| ให้ผู้ซื้อแฟรนไชส์ขายดอกไม้และสินค้าอื่นๆ ที่ผู้ขายแฟรนไชส์จัดส่งให้เท่านั้น | 0 | 0.00 |
| รวมตัวกันระหว่างร้านดอกไม้อิสระต่างๆ เพื่อดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อเดียวกัน | 0 | 0.00 |
| ให้ผู้ขายแฟรนไชส์ทำหน้าที่หลักถ่ายทอดความรู้ หรือวิธีการจัดการของธุรกิจร้านจัดดอกไม้ให้แก่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ | 0 | 0.00 |
| ผู้ขายแฟรนไชส์ให้สิทธิ์แก่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ในการใช้ชื่อและเครื่องหมายการค้าเพียงอย่างเดียว | 0 | 0.00 |
| ใช้มากกว่า 1 รูปแบบ หรือใช้วิธีอื่นๆ | 1 | 100.00 |
| รวม | 1 | 100.00 |

หมายเหตุ: อื่นๆ คือ การขายดอกไม้และสินค้าอื่นๆ ให้กับผู้ซื้อแฟรนไชส์ การถ่ายทอดความรู้ หรือวิธีการจัดการของธุรกิจร้านจัดดอกไม้ให้แก่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ รวมทั้งให้สิทธิ์แก่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ใช้ชื่อและเครื่องหมายการค้าของผู้ขายแฟรนไชส์

จากตารางที่ 21 พบว่ามีผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ 1 ราย เลือกที่จะสร้างและขายระบบแฟรนไชส์โดยใช้วิธีอื่นๆ โดยการผสมผสานรูปแบบการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์หลายๆ รูปแบบเข้าด้วยกันไม่ว่าจะเป็นการขายดอกไม้และสินค้าอื่นๆ ให้กับผู้ซื้อแฟรนไชส์ การถ่ายทอดความรู้หรือวิธีการจัดการของธุรกิจร้านจัดดอกไม้ให้แก่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ รวมทั้งให้สิทธิ์แก่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ใช้ชื่อและเครื่องหมายการค้าของผู้ขายแฟรนไชส์

ตารางที่ 22 แสดงระดับการศึกษาของผู้ประกอบการกับการมีสาขาและเครือข่าย

| ระดับการศึกษา | การมีสาขา | | การมีเครือข่าย | |
|--------------------------|-----------|-------|----------------|-------|
| | มี | ไม่มี | มี | ไม่มี |
| ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย | 0 | 14 | 2 | 12 |
| มัธยมศึกษาตอนปลาย | 0 | 5 | 1 | 4 |
| ปวช./ปวท./ปวส./อนุปริญญา | 0 | 12 | 4 | 8 |
| ปริญญาตรี | 1 | 15 | 8 | 8 |
| สูงกว่าปริญญาตรี | 1 | 2 | 2 | 1 |

จากตารางที่ 21 พบว่าผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ที่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรีจะมีการดำเนินกิจการโดยการมีสาขา ในขณะที่การมีเครือข่ายสามารถดำเนินการโดยผู้ประกอบการทุกระดับการศึกษา แต่จะพบว่าผู้ที่มีการศึกษาสูงจะมีแนวโน้มดำเนินธุรกิจแบบมีเครือข่ายมาก

ผลจากการสัมภาษณ์พบว่าผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ที่ดำเนินธุรกิจอยู่ในปัจจุบันมีความเห็นว่าระบบเฟรนไชส์ยังไม่น่าที่จะใช้กับธุรกิจร้านจัดดอกไม้ได้ เนื่องจากผู้ขายเฟรนไชส์มีความคิดว่างานจัดดอกไม้เป็นงานศิลปะ ซึ่งเป็นการยากที่จะทำให้มีลักษณะเหมือนกันได้ หรือถ้าสามารถจัดดอกไม้ให้มีลักษณะเหมือนกันได้ ก็อาจไม่เป็นที่ยอมรับของผู้ซื้อทุกๆ ไป เพราะต้องการความแปลกแตกต่าง ยกเว้นผู้ซื้อในนามขององค์กรหรือธุรกิจบางแห่งที่ขอให้มีการจัดหรือส่งได้ตามความต้องการก็เป็นที่พอใจแล้ว และถึงแม้จะมีรูปแบบซ้ำกันก็สามารถยอมรับได้ นอกจากนี้วัสดุที่ใช้เป็นดอกไม้ ใบไม้ และอื่นๆ ซึ่งเป็นผลผลิตทางการเกษตร ไม่สามารถเก็บไว้ได้นานการที่จะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดอย่างเคร่งครัด ก็อาจทำให้มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูงกว่าเดิม ดังนั้นหากผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ดำเนินการขายธุรกิจในรูปแบบเฟรนไชส์ จะไม่มีความมั่นใจได้ว่าทางร้านจะสามารถควบคุมคุณภาพของ สินค้าและบริการได้อย่างที่กำหนดไว้ได้ และหากผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้เลือกที่จะดำเนินธุรกิจในรูปแบบเฟรนไชส์ ก็ไม่มีความมั่นใจว่าจะได้รับประโยชน์อะไรบ้างจากเฟรนไชส์นอกเหนือไปจากที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน อีกทั้งยังต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดต่างๆ ที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ ดังนั้นหากต้องการให้มีธุรกิจร้านจัดดอกไม้ในรูปแบบเฟรนไชส์เกิดขึ้น ธุรกิจที่ดำเนินการในระบบเฟรนไชส์จะต้องให้ประโยชน์แก่ทั้งผู้ขายเฟรนไชส์และผู้ซื้อเฟรนไชส์ควบคู่กันในรูปแบบที่ยอมรับได้