

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนสนามเบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร โดยแบ่งการศึกษาออกเป็น 4 ด้านคือ ด้านตลาด ด้านเทคนิค ด้านการบริหาร และด้านการเงิน พบว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน สามารถสรุปสาระสำคัญของการศึกษาได้ดังนี้

การศึกษาด้านการตลาด

จากนโยบายและการสนับสนุนจากภาครัฐ โดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.) ได้ออกแผนงานหลักส่งเสริมการออกกำลังกายและกีฬาเพื่อสุขภาพ เพื่อเพิ่มจำนวนผู้ออกกำลังกายเป็นประจำ เพื่อเป็นการเสริมสร้างสุขภาพทางกาย ใจ และปัญญา ทำให้พื้นที่การออกกำลังกายจึงเป็นสิ่งที่ต้องการมากยิ่งขึ้น เพื่อรองรับจำนวนผู้ที่ต้องการการออกกำลังกายที่เพิ่มขึ้น

การสำรวจข้อมูลตลาดโดยการตอบแบบสอบถามของกลุ่มประชากรตัวอย่างจำนวน 200 คน ในกรุงเทพมหานคร ผลการสำรวจข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างพบว่าคุณลักษณะเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง ส่วนมากอายุระหว่าง 31-40 ปี รองลงมาได้แก่อายุระหว่าง 41-50 ปี มีการศึกษาในระดับปริญญาตรีหรือสูงกว่าเป็นส่วนใหญ่ และมีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชนเป็นส่วนใหญ่ โดยมีระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ระหว่าง 30,001-40,000 บาท รองลงมาคือ 40,001-50,000 บาท

ผลการสำรวจข้อมูลด้านพฤติกรรมการใช้บริการสนามเบดมินตัน และแนวโน้มการมาใช้บริการสนามเบดมินตันเปิดใหม่ ในเขตวังทองหลาง พบว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน แบ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างที่ลูกค้าคาดว่าจะใช้บริการแน่นอน จำนวน 136 คน และไม่แน่ใจ จำนวน 48 คน และคาดว่าจะไม่ไปใช้บริการ จำนวน 16 คน ในกลุ่มตัวอย่างที่คาดว่าจะไปใช้บริการแน่นอนและไม่แน่ใจ มีความสนใจที่จะไปใช้บริการสนามแห่งนี้เป็นจำนวน 1 ครั้งต่อสัปดาห์มากที่สุด รองลงมาคือ 2 ครั้งต่อสัปดาห์ และระยะเวลาในการใช้บริการต่อครั้ง จำนวน 2 ชั่วโมง มีจำนวนมากที่สุด ช่วงเวลาที่นิยมมาใช้บริการมากที่สุดคือ ช่วงเวลาระหว่าง 18.00 – 21.00 น. และอัตราค่าบริการต่อชั่วโมงที่ชำระบ่อยที่สุดคือ 150 – 159 บาท

ผลการสำรวจข้อมูลส่วนประสมการตลาดบริการที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการสนามแบดมินตันของกลุ่มตัวอย่าง พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญต่อบริการด้านต่างๆในระดับมาก โดยสามารถสรุปส่วนประสมการตลาดบริการของโครงการได้ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์

โครงการควรจัดสร้างสนามแบดมินตันที่ได้มาตรฐานของสมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทย และจำนวนสนามที่ให้บริการจำนวน 10 สนาม รวมถึงการรักษาความสมบูรณ์ของสนามอย่างสม่ำเสมอ และมีบริการขายอาหารและเครื่องดื่มในราคาที่ย่อมเยา

2. ด้านราคา

ทางโครงการควรกำหนดนโยบายการตั้งราคาค่าบริการให้อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าในท้องตลาดเล็กน้อย เพื่อก่อให้เกิดความต้องการที่จะทดลองใช้บริการมากยิ่งขึ้น และยังคงต้องรักษาระดับคุณภาพของสนาม และการให้บริการให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานที่ดี

3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายสำหรับการให้บริการลูกค้าที่ต้องการใช้บริการสนามแบดมินตัน ใช้วิธีการรับจองทางโทรศัพท์และมี website ให้บริการข้อมูลแก่ลูกค้า อาทิเช่น แผนที่การเดินทางมายังสนาม และการเลือกทำเลสถานที่ตั้ง อยู่ใกล้เกี่ยวกับแหล่งชุมชน การเดินทางสามารถทำได้สะดวก รวดเร็ว

4. ด้านส่งเสริมการตลาด

โครงการควรจัดทำระบบสมาชิกให้บริการแก่ลูกค้า พร้อมให้สิทธิพิเศษต่างๆ เช่น ส่วนลดราคา ส่วนลดสมาชิก เป็นต้น พร้อมทั้งการจัดทำระบบคูปองสะสมชั่วโมง นอกจากนี้โครงการจะจัดทำแผ่นป้าย cut out ให้สามารถเห็นได้อย่างชัดเจน รวมถึงการจัดกิจกรรมต่างๆ และการโฆษณาประชาสัมพันธ์

5. ด้านบุคลากร

โครงการควรคัดเลือกพนักงานที่ใส่ใจด้านการบริการ มีการจัดอบรมและให้ความรู้แก่พนักงานทุกคน เพื่อให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน ในด้านการให้บริการ การเอาใจใส่ดูแลมนุษย์สัมพันธ์ ความซื่อสัตย์ รวมทั้งการรักษาความสะอาดและความปลอดภัย

6. ด้านกระบวนการบริการ

โครงการควรจัดซื้อคอมพิวเตอร์ พร้อมทั้งโปรแกรมการลงเวลาการจองสนามล่วงหน้า พร้อมทั้งมีระบบการเตือนเพื่อให้เจ้าหน้าที่สามารถโทรไปยืนยันการจองสนามกับลูกค้าที่ไม่ใช่ลูกค้าประจำ เพื่อสร้างให้เกิดความประทับใจเพื่อที่จะมาใช้บริการ และการคิดค่าบริการที่รวดเร็วและแม่นยำ

7. ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ

สิ่งนำเสนอทางกายภาพของโครงการ ใช้วิธีการรักษาความสะอาดตัวอาคาร ห้องน้ำ ห้องอาบน้ำ และบริเวณโดยรอบ รวมถึงให้จัดพื้นที่สำหรับการจอดรถยนต์ รถจักรยานยนต์ อย่างกว้างขวาง และเพียงพอต่อความต้องการของผู้มาใช้บริการ

การศึกษาด้านเทคนิค

โครงการลงทุนสนามแบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร ได้กำหนดให้เป็นสนามแบดมินตันจำนวน 10 สนาม ในพื้นที่สี่เหลี่ยมผืนผ้าขนาดพื้นที่ 2 ไร่ โดยลงทุนในส่วนของตัวอาคารสนามแบดมินตันเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 7,361,760 บาท ค่าอุปกรณ์ภายในสนามแบดมินตัน 512,000 บาท ค่าอุปกรณ์ในส่วนให้บริการลูกค้า และสุขภัณฑ์ 210,000 บาท และค่างานก่อสร้างภายนอกอาคารและพื้นที่จอดรถพร้อมทั้งการจัดสวน 1,400,000 บาท โดยโครงการมีทำเลตั้งอยู่ในซอยลาดพร้าว 124

การศึกษาด้านการบริหาร

โครงการการลงทุนสนามแบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร จะดำเนินงานในรูปแบบเจ้าของกิจการเพียงคนเดียว เป็นแบบธุรกิจบุคคลธรรมดา จะใช้พนักงานทั้งสิ้น 5 คน แบ่งเป็นผู้จัดการสนาม 1 คน พนักงานประจำสนาม 4 คน โครงการเปิดบริการทุกวัน ตั้งแต่เวลา 09.00 – 24.00 น.

การศึกษาด้านการเงิน

โครงการการลงทุนสนามแบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร เงินลงทุนเริ่มต้นทั้งสิ้น 9,643,960 บาท โดยมีเงินทุนหมุนเวียนเป็นจำนวน 274,998 บาท และแหล่งที่มาของเงินทุนจากส่วนของผู้เป็นเจ้าของเพียงอย่างเดียว

การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ ได้ผลสรุปจากการศึกษาว่าโครงการลงทุนสนามแบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร มีความเป็นไปได้ โดยสรุปได้ดังต่อไปนี้

หลักเกณฑ์ / วิธีการ	เงื่อนไขการรับโครงการ	ผลการคำนวณ	การประเมินโครงการ
งวดเวลาคืนทุน	PBP < 8 ปี	PBP = 7 ปี 6 เดือน	รับโครงการ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	NPV > 0	NPV=1,669,069 บาท	รับโครงการ
อัตราผลตอบแทนของโครงการ	IRR > 8.1 %	IRR = 10.92%	รับโครงการ

จากการวิเคราะห์ความไวพบว่า เมื่อกำหนดให้รายได้จากการใช้บริการสนามและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานมีอัตราการเปลี่ยนแปลงที่เท่ากัน การเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการใช้บริการสนามให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนของโครงการมีการเปลี่ยนแปลงมากกว่า ดังนั้นในการดำเนินโครงการ จึงควรที่จะให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการใช้บริการสนาม ซึ่งจะต้องมีการคาดการณ์ให้อยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริงมากที่สุด เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามที่ได้คาดการณ์ไว้ในการศึกษา

อภิปรายผลการศึกษา

ปัจจุบันกีฬาแบดมินตันในประเทศไทยเป็นที่นิยมกันมากทั่วประเทศทั้งเด็ก ผู้ใหญ่ ผู้ชาย ผู้หญิง มีการเรียนการสอนในโรงเรียน มีสนามแบดมินตันอยู่ทั่วประเทศ มีอุปกรณ์ที่ได้มาตรฐานซึ่งผลิตเองได้ ธุรกิจสนามแบดมินตันเป็นธุรกิจที่มีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง จำนวนสนามแบดมินตันได้เพิ่มขึ้นมาโดยตลอด เนื่องจากประชาชนได้หันมาให้ความสนใจในการออกกำลังกาย และดูแลสุขภาพกันมากขึ้น ซึ่งจะสอดคล้องกับนโยบายและการสนับสนุนจากภาครัฐ

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสนามแบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร สอดคล้องกับนโยบายและการสนับสนุนจากภาครัฐดังกล่าวข้างต้น โดยพบว่าประชาชนมีความสนใจการเล่นกีฬาแบดมินตันเป็นอย่างมาก ในขณะที่ปริมาณสนามแบดมินตันยังมีไม่เพียงพอโดยเฉพาะในช่วงเวลาเย็น ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ผู้เล่นมากที่สุดในที่สุด จึงสามารถกล่าวได้ว่าตลาดธุรกิจสนามแบดมินตันยังมีช่องทางในการแข่งขันที่เป็นไปได้ และยังคงมีช่องว่างทางการตลาดอยู่ ซึ่งจากผลการศึกษาการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดต่างๆ จะช่วยให้ธุรกิจนี้สามารถประสบผลสำเร็จในการลงทุนได้ ผลลัพธ์ที่จะต้องมีความมาตรฐาน และมีจำนวนเพียงพอรวมทั้งการบำรุงรักษาเป็นอย่างดี

จากการศึกษาพบว่า การลงทุนสนามแบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร มีความเป็นไปได้ในการลงทุน เพราะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นมูลค่า

1,669,069 บาท มีค่าอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุนที่ 10.92% มากกว่าต้นทุนของเงินทุนที่ 8.1% และระยะเวลาในการคืนทุนอยู่ที่ 7 ปี 6 เดือน ซึ่งน้อยกว่าอายุโครงการ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ ชุมพล อรรถนันท์ ซึ่งศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ทางการเงินของการลงทุนในธุรกิจสนามเบดมินตัน ในตำบลคลองสาม อำเภอลองหลวง จังหวัดปทุมธานี ปี 2549 ซึ่งเป็นโครงการลงทุนสนามเบดมินตันจำนวน 10 สนาม โดยเงินลงทุนโครงการเริ่มแรกอยู่ที่ 9,819,300 บาท จะให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่ 192,486 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน 9.66% และมีระยะเวลาคืนทุน 6 ปี 5 เดือน โดยพบว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ข้อค้นพบ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนสนามเบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร ได้ข้อค้นพบดังนี้

1. จากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พบว่าหากมีสนามเบดมินตันเปิดใหม่ ที่สามารถนำเสนอปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่ต้องการ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีความสนใจที่จะมาใช้บริการของโครงการเป็นจำนวนร้อยละ 68.0

2. ปัจจัยส่วนประสมการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ที่ควรให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกคือ สภาพสนามต้องได้มาตรฐานของสมาคมเบดมินตันแห่งประเทศไทย จึงจะดึงดูดผู้มาใช้บริการได้ ด้านราคา พบว่าผู้มาใช้บริการประเมินค่าใช้บริการสนามตามสภาพสนาม ดังนั้นต้องปรับปรุงดูแลสนามอยู่เสมอ เพื่อให้ผู้มาใช้บริการให้การยอมรับราคา ด้านสถานที่ตั้ง ต้องมีความสะดวกในการเดินทาง โดยต้องอยู่ติดกับถนนสายหลัก การส่งเสริมการตลาด ที่ผู้มาใช้บริการให้ความสนใจคือมีส่วนลดราคาพิเศษ ด้านบุคลากร ผู้ดูแลสนามต้องมีความเอาใจใส่ด้านการรักษาความสะอาดและความปลอดภัย ด้านกระบวนการบริการ มีการจัดคิวการเล่นได้อย่างรวดเร็ว ต่อเนื่องและยุติธรรม ด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ ต้องมีการดูแลสภาพโดยรอบให้สะอาด สวยงาม โดยเฉพาะห้องน้ำ/ห้องอาบน้ำ

3. จากการศึกษาด้านเทคนิค ในการลงทุนก่อสร้างทั้งส่วนของตัวอาคารที่เป็นสนามเบดมินตัน และส่วนด้านนอกอาคารสำหรับเป็นที่จอดรถเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ที่ใช้บริการ มีการลงทุนที่มีมูลค่าค่อนข้างสูง ดังนั้น จึงควรที่จะสอบถามราคาจากผู้รับเหมาก่อสร้างหลายราย เพื่อทำการเปรียบเทียบราคาและต่อรองให้ได้ราคาที่เหมาะสม เพื่อเป็นการลดเงินลงทุนเริ่มแรกได้

4. จำนวนผู้มาใช้บริการสนามจะหนาแน่นในช่วงเวลา ตั้งแต่ 15.00 – 21.00 น. ของวันเสาร์และอาทิตย์ คิดเป็นร้อยละ 49.5 และช่วงเวลาที่ผู้มาใช้บริการน้อยที่สุดคือ วันจันทร์ – ศุกร์ ระหว่างเวลา 9.00 – 15.00 น.

5. ระยะเวลาในการใช้บริการมากที่สุดคือ 2 ชั่วโมง คิดเป็นร้อยละ 59 จำนวนของผู้มาใช้บริการจะมาเป็นกลุ่มตั้งแต่ 4 คนขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 78.5 และส่วนใหญ่การเข้าใช้บริการจะจองล่วงหน้าเป็นรายเดือน คิดเป็นร้อยละ 86

6. อัตราค่าใช้บริการที่ผู้ให้บริการชำระอยู่มากที่สุดคือ 150 – 159 บาทต่อชั่วโมง ซึ่งผู้มาใช้บริการต้องการให้เปลี่ยนแปลงมาอยู่ที่ระดับราคา 120 – 129 บาทต่อชั่วโมง

7. โครงการลงทุนสนามเบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร มีความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยมีระยะเวลาคืนทุน 7 ปี 6 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราคิดลด 8.1 % เท่ากับ 1,669,069 บาท และอัตราผลตอบแทนของโครงการ 10.92 %

8. การเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการใช้บริการสนาม มีผลต่อความไวของการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนของโครงการ ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงจะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนของโครงการเปลี่ยนแปลงไป เมื่ออัตราการเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการใช้บริการสนามเพิ่มขึ้น 10 % ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 4,005,612 บาท และอัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับ 14.56 % ในทางกลับกัน เมื่ออัตราการเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการใช้บริการสนามลดลง 10 % ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ -692,251 บาท และอัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับ 6.85 %

9. การเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน มีผลต่อความไวของการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนของโครงการ ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงจะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนของโครงการเปลี่ยนแปลงไป เมื่ออัตราการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น 10 % ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 155,087 บาท และอัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับ 8.37 % ในทางกลับกัน เมื่ออัตราการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานลดลง 10 % ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 3,183,051 บาท และอัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับ 13.31 % ซึ่งจะพบว่า อัตราการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจะมีความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนของโครงการ น้อยกว่าการเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการใช้บริการสนาม

10. การเปลี่ยนแปลงในการเพิ่มรายได้จะมีข้อจำกัด จากจำนวนสนาม และเวลาที่เปิดให้บริการ ดังนั้นในโครงการการลงทุนจะต้องสร้างฐานลูกค้าในทุกช่วงเวลาให้มากที่สุด ควบคู่ไปกับการควบคุมค่าใช้จ่ายจึงจะทำให้โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนมากที่สุด

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนสนามเบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร ได้ข้อเสนอแนะดังนี้

1. โครงการลงทุนสนามเบดมินตัน เป็นโครงการที่ต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมาก รวมทั้งต้องใช้พื้นที่เป็นจำนวนมากเช่นกัน ดังนั้นในการลงทุนที่ต้องซื้อที่ดินด้วยนั้นยังต้องใช้เงินลงทุนเพิ่มอีกเป็นทวีคูณ ซึ่งจะทำให้การประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนได้ค่อนข้างยาก จึงควรจะใช้วิธีการหาพื้นที่เปล่าเพื่อเช่าเหมือนเช่นงานวิจัยนี้ หรือกรณีผู้ลงทุนเป็นเจ้าของที่ดินเปล่า โครงการลงทุนสนามเบดมินตันจึงจะเป็นโครงการหนึ่งที่น่าสนใจ

2. การชักจูงและตอบสนองความต้องการของลูกค้า โครงการจะต้องคำนึงถึงความต้องการของลูกค้า ที่ต้องการสนามเบดมินตันที่ได้มาตรฐานสมาคมเบดมินตันแห่งประเทศไทย และการบริการที่เป็นมาตรฐาน การเอาใจใส่ดูแล มนุษย์สัมพันธ์ ความซื่อสัตย์ รวมทั้งการรักษาความสะอาดและความปลอดภัย

3. การเปลี่ยนแปลงรายได้จากการใช้บริการสนาม จะมีผลต่อการวิเคราะห์ทางการเงินซึ่งเป็นเกณฑ์การตัดสินใจของโครงการ ดังนั้นงานบริการของพนักงานเพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจจึงเป็นสิ่งสำคัญ เพื่อรักษาฐานลูกค้าเก่า และสร้างกลยุทธ์ทางการตลาด Word of Mouth เพื่อสร้างลูกค้าใหม่

4. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนสนามเบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร เป็นเพียงแนวทางเบื้องต้นในการวิเคราะห์ก่อนการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น ก่อนที่ผู้ลงทุนจะตัดสินใจลงทุน ควรทำการทบทวนเงื่อนไขต่างๆ ณ เวลานั้น และทำการปรับปรุงให้เหมาะสมเสียก่อน เพื่อให้สามารถวิเคราะห์โครงการลงทุนได้อย่างถูกต้องแม่นยำ ทำให้ผู้ลงทุนเกิดความมั่นใจว่า จะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนตามที่คาดหวังไว้

5. ควรมีการจัดการส่งเสริมการตลาดในช่วงเวลาที่มีผู้ใช้บริการน้อย หากจะเปิดให้บริการทุกช่วงเวลา โดยเฉพาะในช่วงเช้าระหว่างวันจันทร์ถึงวันศุกร์ หรือในช่วงเวลา 21.00 น. ของทุกวันเป็นต้นไป เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้มีความคุ้มค่าในการลงทุนที่มากยิ่งขึ้น

6. ในส่วนของผู้ที่ต้องการลงทุน ควรที่จะมีความรู้ในการบริหารและความรู้ด้านกีฬาเบดมินตัน เพื่อจะได้สามารถเข้าใจในความต้องการของลูกค้า รวมถึงสามารถที่จะแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นได้

7. ในกรณีที่ทำเลที่ตั้งมีการแข่งขันทางการตลาดค่อนข้างสูง ผู้ลงทุนควรจะต้องสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง เช่น มีบริการนวดสปา ร้านอาหารเพื่อบริการลูกค้า เป็นต้น อีกทั้งพัฒนาคุณภาพหรือให้บริการที่เหนือกว่าคู่แข่ง

ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. ในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนสนามเบดมินตัน การเก็บข้อมูล ควรใช้กลุ่มตัวอย่างมากขึ้น เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความถูกต้องและใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด และควรเก็บข้อมูลจากประชากรที่อยู่โดยรอบพื้นที่โครงการด้วยเช่นกัน เพื่อที่จะทำให้ได้ข้อมูลที่มีความแม่นยำและสะท้อนข้อเท็จจริงได้มากที่สุด

2. ในการศึกษาด้านเทคนิคการก่อสร้างอาคารสนามเบดมินตัน ควรจะมีการศึกษาถึงการลงทุนตัวอาคารที่เป็น 2 ชั้น เพื่อการใช้พื้นที่ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ โดยชั้นล่างจะเป็นพื้นที่จอดรถ และสนามเบดมินตันจะอยู่ที่ด้านบน แต่จะมีค่าใช้จ่ายก่อสร้างที่สูงกว่าปกติ ซึ่งควรจะมีการศึกษาเปรียบเทียบถึงความเป็นไปได้ของทั้ง 2 แบบ