

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุนัข

ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร

A Feasibility study of Dog Salon Investment at Bang Kapi, Bangkok



เสนอ

สาขาวิชาวิทยาการจัดการ

วิทยาลัยการบริหารและจัดการ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

ปีการศึกษา 2553

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ใบรับรองปัญหาพิเศษ
สาขาวิชาวิทยาการจัดการ
วิทยาลัยการบริหารและจัดการ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุนัข
ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร
A Feasibility study of Dog Salon Investment at Bang Kapi, Bangkok

ของ

นายรัชชัย ศรีสายเชื้อ
นางสาวนิษณา พุ่มเพชร
นางสาวศุภิกา ตีร์รัตนไพบูลย์

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาลักสูตร
วท.บ.(บริหารธุรกิจเกษตร)
เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2554

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ

ธวัชชัย ศรีสายเชื้อ 21 / 2. / 54
(อาจารย์ทัศนัย ปราณี)

กรรมการปัญหาพิเศษ

ประเมษฐ์ อัครเรืองพิภพ 21 / 2. / 54
(อาจารย์ประเมษฐ์ อัครเรืองพิภพ)

ประธานสาขาวิชา

ดร.อานวย แสงโนรี 25 / 2. / 54
(รองศาสตราจารย์ ดร.อานวย แสงโนรี)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง: การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ

ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร

โดย: นายธวัชชัย ศรีสายเชื้อ

นางสาวนิษณา พุ่มเพชร

นางสาวศุภิกา ตริรัตน์ไพบูลย์

ชื่อปริญญา: วิทยาศาสตร์บัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

สาขาวิชาเอก: บริหารธุรกิจเกษตร

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ: ทศไนย ปราณิ ๕1 ๑.๖. 54

(ทศไนย ปราณิ)

พฤติกรรมและรูปแบบการใช้ชีวิตของมนุษย์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาจากอดีต ด้วยคุณสมบัติและประโยชน์ของสุนัขที่มีต่อมนุษย์ สุนัขจึงเป็นสัตว์เลี้ยงทางเลือกทางหนึ่งที่สามารถครองใจผู้คนได้มากขึ้น จึงส่งผลให้ผู้เป็นเจ้าของสุนัขจะดูแลเอาใจใส่สุนัขตัวโปรดในเรื่องอาหารการกิน การฝึกสอนนิสัย สุขภาพ การป้องกัน รวมไปถึงการอาบน้ำและการเสริมสวยสุนัข เนื่องจากปริมาณการเลี้ยงสุนัขและธุรกิจที่เกี่ยวกับสัตว์เลี้ยงมีอัตราการเติบโตที่เพิ่มสูงขึ้น ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาบริเวณเขตบางกะปิ พบว่าเป็นเขตที่มีประชากรเป็นจำนวนมาก และมีการเลี้ยงสุนัขเป็นจำนวนมากเช่นเดียวกัน ดังนั้นหากพิจารณาจะลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพในเขตบางกะปิ จะมีความเป็นไปได้หรือไม่ ผู้ศึกษาจึงทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร เพื่อช่วยลดความเสี่ยงและความไม่แน่นอนในการจัดตั้งร้านเสริมสวยสุนัข เพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการหรือนักลงทุน ที่จะสามารถนำมาใช้ประกอบการพิจารณาตัดสินใจ หรือในการปรับปรุงแก้ไขกิจการ และขยายธุรกิจลงทุนต่อไป

วัตถุประสงค์ในการศึกษาครั้งนี้เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงินในการลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร การศึกษาครั้งนี้ศึกษาเก็บแบบสอบถามจำนวน 400 ชุดเพื่อสอบถามผู้ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ ผู้เลี้ยงสุนัข สัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด พบว่าร้านเสริมสวยและสปาสุนัขภายในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 มีมูลค่าตลาด เท่ากับ 9,565,920 บาทต่อปี เป็นตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ มีผู้มาใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขจำนวน 24 คนต่อวัน ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในแต่ละครั้ง เท่ากับ 292.08 บาทต่อครั้ง และความถี่เฉลี่ยในการใช้บริการ 2 ครั้งต่อสัปดาห์ แนวโน้มตลาดร้านเสริมสวยและสปาสุนัขยังมีอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 10 ต่อปี การพยากรณ์ความต้องการของตลาดมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น และการประมาณการยอดขายมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า มีความเป็นไปได้ทางการตลาดของการลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุนัข ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ทางด้านเทคนิค พบว่าโครงการมีความพร้อมทั้งกำลังการผลิตที่สามารถให้บริการลูกค้าได้ต่อวันเพียงพอ กระบวนการให้บริการไม่ซับซ้อนมากนัก ด้านทำเลที่ตั้งพิจารณาจาก ด้านการจัดหาอุปกรณ์ วัตถุดิบ การคมนาคม สาธารณูปโภคต่างๆ ที่มีความจำเป็นในการประกอบการ สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้ใช้บริการได้อย่างเพียงพอ อีกทั้งเงินลงทุนเริ่มแรกเป็นเงินลงทุนจากส่วนของเจ้าของทั้งหมดก็เป็นจำนวนไม่สูงมากนัก ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าโครงการมีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

ในด้านการเงิน พบว่าอัตราอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 1.04 เท่า โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกและค่าเท่ากับ 21,523 บาท ณ อัตราคิดลดร้อยละ 12 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 13 และโครงการมีระยะเวลาคืนทุน 6 ปี 3 เดือน 7 วัน จึงมีความเป็นไปได้ทางการเงิน ผลการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุนัข ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร สรุปว่า มีความเป็นไปได้ทั้งด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน จึงเห็นควรดำเนินการธุรกิจนี้

ข้อเสนอแนะในการศึกษา ในขั้นตอนศึกษาด้านการตลาดในการดำเนินการธุรกิจการร้านเสริมสวยและสปาสุนัข สำหรับผู้ประกอบการที่มีความสนใจเข้ามาประกอบธุรกิจประเภทนี้ ควรจัดรูปแบบการให้บริการธุรกิจการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขแบบครบวงจร เพื่อที่จะครอบคลุมกับความต้องการของผู้ใช้บริการ ในการศึกษาด้านเทคนิคควรมีการเก็บข้อมูลปริมาณการให้บริการแต่ละชนิดในแต่ละวัน เพื่อนำข้อมูลไปประมาณการยอดขายเพื่อทำการวางแผนเพื่อทำการขายและแผนการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะช่วยลดปริมาณวัตถุดิบคงเหลือ ด้านการเงินควรให้ความสำคัญกับเงินทุนหมุนเวียนภายในโครงการ โดยต้องประมาณการไว้ให้เพียงพอกับค่าใช้จ่ายของโครงการในกรณีที่โครงการไม่มีรายได้จากยอดขายเป็นระยะเวลาหนึ่ง

คำนิยาม

การศึกษา และเรียบเรียงปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จได้ ทั้งนี้ด้วยความกรุณาในการให้คำแนะนำ คำปรึกษาตลอดจนการตรวจทานแก้ไขข้อผิดพลาดต่าง ๆ ให้มีความถูกต้องจากอาจารย์ ทศไนย ปราณี อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ กรรมการปัญหาพิเศษ ที่ได้แก้ไขข้อบกพร่อง ตลอดจนปรับปรุงให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น และอาจารย์ทุก ๆ ท่านในสาขาวิชาวิทยาการจัดการที่ให้คำแนะนำในการศึกษาปัญหาพิเศษนี้ คณะจัดทำขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอขอบคุณ คุณพ่อ คุณแม่ พี่น้อง และเพื่อนๆทุกคนที่ให้คำปรึกษาเป็นกำลังใจตลอดมา ตลอดจนขอบคุณเจ้าหน้าที่ของสถาบันต่างๆทั้งภาครัฐและเอกชน ที่ได้เอื้อเฟื้อข้อมูลเพื่อนำมาสนับสนุนให้ปัญหาพิเศษฉบับนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น และท่านที่อยู่ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานครทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามที่เป็นประโยชน์ในการทำปัญหาพิเศษฉบับนี้ และขอขอบคุณเจ้าหน้าที่สาขาวิชาวิทยาการจัดการทุกท่านที่ให้ความช่วยเหลือให้ฉบับนี้สำเร็จสมบูรณ์

สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และญาติ สำหรับคำแนะนำที่ดี รวมถึงเพื่อน ๆ ทุกคนที่คอยให้ความช่วยเหลือ และคอยเป็นกำลังใจในการทำงานตลอดมา คุณค่าและประโยชน์อันพึงมีในการศึกษาปัญหาพิเศษฉบับนี้ ขอมอบให้แก่ผู้มีพระคุณทุกท่าน

ธวัชชัย ศรีสายเชื้อ
นิษณา พุ่มเพชร
ศุภิกา ตรีรัตนไพบูลย์
มกราคม 2554

สารบัญ

หน้า

สารบัญตาราง

(4)

สารบัญภาพ

(6)

สารบัญตารางภาคผนวก

(7)

บทที่ 1 บทนำ

1

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

1

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

3

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

3

ขอบเขตการศึกษา

3

นิยามศัพท์

4

บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

5

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

5

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

5

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

6

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

7

การพยากรณ์

9

ตรวจสอบเอกสาร

11

กรอบแนวความคิด

19

สมมติฐานการศึกษา

19

บทที่ 3 วิธีการศึกษา

20

การเก็บรวบรวมข้อมูล

20

ข้อมูลปฐมภูมิ

20

ข้อมูลทุติยภูมิ

21

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	หน้า
การวิเคราะห์ข้อมูล	22
บทที่ 4 ผลการศึกษา	25
การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด	25
ลักษณะและพฤติกรรมผู้บริโภคของกลุ่มตัวอย่าง	25
ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	26
ข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคต่อร้านเสริมสวยและสปา	28
ข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคหากมีการเปิดร้านเสริมสวยและสปาขึ้นใน บริเวณซอยลาดพร้าว 101	31
วิเคราะห์สภาวะตลาด	32
ขนาดของตลาด	32
แนวโน้มของตลาด	34
ส่วนแบ่งการตลาด	35
พยากรณ์ความต้องการของตลาด	35
การประมาณยอดขาย	37
สรุปผลการศึกษาการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด	38
การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค	39
ระบบการผลิต	39
ทำเลที่ตั้ง	43
การประมาณค่าใช้จ่ายในการลงทุน	45
สรุปผลความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค	51
การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน	51
แหล่งที่มาของเงินทุน	51
อายุโครงการ	51
อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ	51
การประมาณการด้านการเงินของโครงการ	52
เงินลงทุนของโครงการ	52
การประมาณรายได้ต่อปีของโครงการ	52

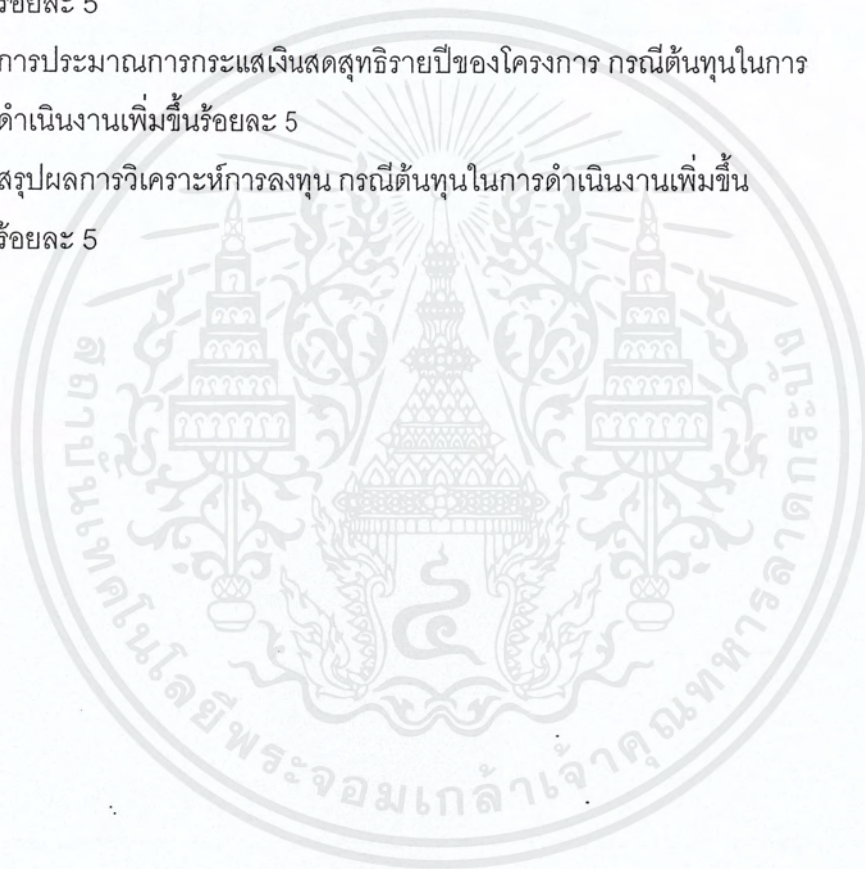
	หน้า
งบกำไรขาดทุน	53
การประมาณงบกำไร (ขาดทุน) สุทธิของโครงการ	54
งบกระแสเงินสดสุทธิ	55
การวิเคราะห์ด้านการเงิน	57
การวิเคราะห์ความอ่อนไหว	58
ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ	59
สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน	63
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	64
สรุป	64
ข้อเสนอแนะ	65
เอกสารอ้างอิง	67
ภาคผนวก	70
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม	71
ภาคผนวก ข ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	75
ภาคผนวก ค สัญญาเช่าตึกแถวหรืออาคาร	77
ภาคผนวก ง การคำนวณทางการเงิน	80
ภาคผนวก จ การเสริมสวยสุนัข	84

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	จำนวนครัวเรือน จำแนกตามการเลี้ยงสุนัขในครัวเรือน เป็นรายเขต พ.ศ. 2551	2
2	จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัข และไม่เคยใช้บริการร้านเสริมสวยสุนัข	26
3	ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน สถานภาพ และจำนวนบุคคลในครอบครัว	26
4	พฤติกรรมผู้บริโภคต่อร้านเสริมสวยและสปาสุนัข	29
5	พฤติกรรมผู้บริโภคต่อร้านเสริมสวยและสปาสุนัข	30
6	จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ใช้และไม่ใช้บริการร้านเสริมสวยสุนัขในบริเวณซอยลาดพร้าว 101	31
7	การสำรวจค่าใช้จ่ายและความถี่ในการใช้บริการหากมีการเปิดร้านเสริมสวยและสปาสุนัขในบริเวณซอยลาดพร้าว 101	31
8	จำนวนประชากรในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2548 ถึง ปี พ.ศ. 2552	35
9	พยากรณ์ความต้องการของตลาดตั้งแต่ปีที่ 2 ถึงปีที่ 10	36
10	การประมาณยอดขายตามอายุโครงการ 10 ปี	37
11	ต้นทุนวัตถุดิบ	40
12	ต้นทุนค่าวัสดุอุปกรณ์	40
13	ต้นทุนด้านวิศวกรรม	42
14	รายการที่ให้บริการ	43
15	การประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการ	45
16	การประมาณค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการให้บริการที่ขายในร้าน	47
17	การประมาณค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร	48
18	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	49
19	ประมาณการต้นทุนการผลิตของโครงการ	50
20	การประมาณยอดขายตามอายุโครงการ 10 ปี	52

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่		หน้า
21	ประมาณการกำไร (ขาดทุน) สุทธิของโครงการ	54
22	การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ	56
23	ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน	57
24	การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการกรณีรายได้ลดลงจาก ประมาณการร้อยละ 5	60
25	สรุปผลการวิเคราะห์การลงทุน กรณีกรณีรายได้ลดลงจากประมาณการ ร้อยละ 5	61
26	การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ กรณีต้นทุนในการ ดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5	62
27	สรุปผลการวิเคราะห์การลงทุน กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ร้อยละ 5	63



สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	กรอบแนวความคิด	19
2	แผนที่ร้าน	44



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตารางภาคผนวก

ตารางที่		หน้า
1	อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	76
2	การคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการ	80
3	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	81
4	การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้ลดลงจากประมาณการร้อยละ 5	82
5	การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5	83



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

พฤติกรรมและรูปแบบการใช้ชีวิตของมนุษย์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาจากอดีตที่ครอบครัวมีขนาดใหญ่ เมื่อแบบแผนชีวิตเปลี่ยนแปลงไปครอบครัวมีขนาดเล็กลง มีการแข่งขันด้านต่างๆ มากมาย ส่งผลให้สมาชิกในครอบครัวยุคนี้เครียดเพิ่มขึ้น โดยวัตถุประสงค์การเลี้ยงบางคนต้องการเป็นเพื่อนหรือเลี้ยงเพื่อเฝ้าบ้าน กระทั่งเพื่อความเพลิดเพลิน นอกจากนี้สภาพเศรษฐกิจทำให้ผู้คนเกิดความเครียด หลายคนหันมาหาสิ่งพักผ่อนหย่อนใจ สัตว์เลี้ยงจะเป็นทางเลือกทางหนึ่ง ด้วยสัตว์เลี้ยงเหล่านี้แสดงความน่ารักความซื่อสัตย์และความจริงใจออกมาจนสามารถครองใจผู้คนได้มากขึ้น เมื่อจำนวนสัตว์เลี้ยงเพิ่มขึ้นจำนวนธุรกิจเกี่ยวข้องกับสัตว์เลี้ยงจึงเพิ่มมากขึ้นเช่นเดียวกัน ประเภทของบริการสัตว์เลี้ยงสามารถจำแนกออกเป็น 6 ประเภท ดังนี้

1. ขายอุปกรณ์ เช่น แห็มพู่ ปลอกคอ สายจูง กรง ตู้ปลา ของเล่น หิน ทRAY ต้นไม้ ฯลฯ
2. ขายอาหารสัตว์ ทั้งอาหารสำเร็จรูปหรืออาหารสด อาหารประจำหรืออาหารเสริม
3. ขายพันธุ์สัตว์ ทั้งแบบซื้อขาดและฝากขาย หรือรับสั่งจองโดยมีภาพ และรายละเอียดพร้อม
4. เสริมสวยตัดแต่งทรงขน (grooming) หรือ การอาบน้ำ ตัดแต่งทรงขน
5. รับฝากสัตว์เลี้ยงเมื่อเจ้าของต้องไปไกลจากที่เลี้ยงสัตว์โดยจะรับฝากไว้เลี้ยงดู และให้อาหาร
6. รักษาสัตว์ป่วยในลักษณะคลินิก หรือโรงพยาบาล (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2552)

ธุรกิจที่เกี่ยวกับสัตว์เลี้ยงมีมูลค่าตลาดประมาณ 10,500 ล้านบาทแบ่งออกเป็นตลาดเวชภัณฑ์สำหรับสัตว์เลี้ยงมีมูลค่าประมาณ 1,000 ล้านบาทขณะที่อาหารมีมูลค่าตลาดประมาณ 4,000 - 5,000 ล้านบาทซึ่งทั้งสองตลาดมีอัตราเติบโตต่อเนื่องในสัดส่วน 10 - 15 % โดยปัจจัยหลักมาจากมุมมองของผู้บริโภคมองสัตว์เลี้ยงเป็นสมาชิกของครอบครัวที่ต้องเอาใจใส่ดูแลไม่ต่างไปจากสมาชิกคนอื่นๆ อีกตลาดเป็นธุรกิจโรงพยาบาลซึ่งมีมูลค่าประมาณ 3,000 ล้านบาทส่วนที่เหลือเป็นธุรกิจของใช้ต่างๆรวมถึง Pet Shop มีมูลค่าตลาดประมาณ 1,400 - 1,500 ล้านบาทซึ่งกลุ่มนี้ก็จะมีสัดส่วนรายได้จากการขายอาหารสัตว์ด้วยเช่นกัน (กรุงเทพธุรกิจ, 2553) อย่างไรก็ตามมูลค่าของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสุนัขจะสูงกว่านี้ เนื่องจากธุรกิจฟาร์มสุนัขก็เป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่มีการขยายตัวสูง

จากการสำรวจพฤติกรรมการเลี้ยงสัตว์เลี้ยงของคนกรุงเทพฯพบว่าสัตว์เลี้ยงที่คนกรุงเทพฯนิยมเลี้ยงมากที่สุดก็คือ สุนัข กรุงเทพมหานครมีจำนวนครัวเรือนทั้งสิ้นประมาณ 1,942,800 ครัวเรือนเป็นครัวเรือนที่เลี้ยงสุนัขไว้ในครัวเรือนจำนวน 389,097 ครัวเรือนหรือคิดเป็น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ร้อยละ 20.0 ของครัวเรือนทั้งสิ้นและเป็นครัวเรือนที่ไม่เลี้ยงสุนัขไว้ในครัวเรือนจำนวน 1,553,703 ครัวเรือน เมื่อพิจารณาตามจำนวนสุนัขที่เลี้ยงไว้ในครัวเรือนพบว่าครัวเรือนส่วนใหญ่เลี้ยงสุนัขไว้ในครัวเรือน 1 ตัวมีจำนวน 199,207 ครัวเรือนหรือร้อยละ 51.2 รองลงไปเป็นครัวเรือนที่เลี้ยงสุนัข 2 ตัวจำนวน 95,576 ครัวเรือนหรือร้อยละ 24.6 และครัวเรือนที่เลี้ยงสุนัข 3 ตัว จำนวน 42,345 ครัวเรือนหรือร้อยละ 10.9 ครัวเรือนที่เลี้ยงสุนัขไว้หลายตัวมีจำนวนลดลงตามลำดับ (สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร, 2551)

ตารางที่ 1 จำนวนครัวเรือน จำแนกตามการเลี้ยงสุนัขในครัวเรือน เป็นรายเขต พ.ศ. 2551

ลำดับ	ชื่อเขต	จำนวนครัวเรือนรวม	จำนวนครัวเรือนเลี้ยงสุนัข
1	บางกะปิ	112,359	20,640
2	บางแค	64,929	14,945
3	วังทองหลาง	63,847	12,320
4	ลาดกระบัง	60,859	12,494
5	ดินแดง	56,713	7,245

ที่มา: (สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร)

จังหวัดกรุงเทพมหานคร เป็นจังหวัดที่ประชาชนมีความตื่นตัวในเรื่องการเลี้ยงสุนัขเป็นอย่างมากเห็นได้จากการเพาะเลี้ยงสุนัขที่เริ่มทำธุรกิจกันอย่างกว้างขวาง มีการส่งออกสุนัขคัดสายพันธุ์ มีการจัดงานประกวดสุนัขระหว่างประเทศบ่อยครั้ง ด้วยคุณสมบัติและประโยชน์ของสุนัขที่มีต่อมนุษย์ จึงทำให้นุชนิยมเลี้ยงสุนัขเพิ่มมากขึ้น และบทบาทของสุนัขก็เปลี่ยนแปลงไป จากที่เคยถูกเลี้ยงเพื่อเป็นสัตว์เลี้ยงประจำบ้าน สุนัขได้กลายมาเป็นสมาชิกในครอบครัว เป็นทั้งเพื่อน บางคราวก็เป็นเสมือนลูก สำหรับครอบครัวที่ไม่มีบุตร สะท้อนให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างคนรักสุนัขกับสุนัขตัวโปรดของเขา และจากการจดทะเบียนสุนัขส่วนใหญ่สุนัขที่เข้าทำการจดทะเบียนจะเป็นสายพันธุ์จากต่างประเทศ จึงส่งผลให้ผู้เป็นเจ้าของสุนัขจะดูแลเอาใจใส่สุนัขตัวโปรดในเรื่องอาหารการกิน การฝึกสอนนิสัย สุขภาพและการป้องกัน รวมไปถึงการอาบน้ำและการเสริมสวยสุนัข ความสำคัญของสุนัขที่มีต่อผู้เลี้ยงจึงเป็นช่องทางในการจัดทำธุรกิจร้านเสริมสวยสุนัขจึงเกิดขึ้นจากความรัก ความเอาใจใส่

เนื่องจากปริมาณการเลี้ยงสุนัขและธุรกิจที่เกี่ยวกับสัตว์เลี้ยงมีอัตราการเติบโตที่เพิ่มสูงขึ้น ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาบริเวณเขตบางกะปิ พบว่าเป็นเขตที่มีประชากรเป็นจำนวนมาก และมีการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เลี้ยงสุนัขเป็นจำนวนมากเช่นเดียวกัน (ตารางที่ 1) ดังนั้นหากพิจารณาจะลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุนัขในเขตบางกะปิ จะมีความเป็นไปได้หรือไม่ ผู้ศึกษาจึงทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุนัขในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร เพื่อช่วยลดความเสี่ยงและความไม่แน่นอนในการจัดตั้งร้านเสริมสวยสุนัข เพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการหรือนักลงทุน ที่จะสามารถนำมาใช้ประกอบการพิจารณาตัดสินใจ หรือในการปรับปรุงแก้ไขกิจการ และขยายธุรกิจลงทุนต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดในการลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุนัขในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิคในการลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุนัข ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร
3. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินในการลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุนัข ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุนัข ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจ และใช้ประกอบการตัดสินใจเพื่อลดความเสี่ยงในการลงทุนจัดตั้งธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุนัข ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร

ขอบเขตการศึกษา

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุนัขในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการทางด้านการตลาด ด้านเทคนิคและด้านการเงิน โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากการออกแบบสำรวจเพื่อศึกษาความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นลูกค้าเป้าหมาย ผู้ที่ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัข บริเวณเขตบาง

กะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยเก็บแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง 400 ตัวอย่าง เริ่ม
ทำการศึกษาตั้งแต่ เดือนพฤศจิกายน ปี พ.ศ. 2553 ถึง มกราคม ปี พ.ศ. 2554

นิยามศัพท์

นิยามศัพท์ที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนจัดตั้งธุรกิจร้านเสริมสวย
และสปาสุ่ม ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร มีดังนี้

สปา เป็นรากศัพท์มาจากภาษาละติน “ Salus Per Aqua ” หมายถึง health through
water คือการใช้ประโยชน์จากน้ำพุร้อนหรือน้ำแร่เพื่อฟื้นฟูสุขภาพ เนื่องจากในน้ำมีแร่ธาตุหลาย
ชนิด ทั้งความร้อนและแร่ธาตุ จะช่วยกระตุ้นระบบการทำงานต่าง ๆ ในร่างกายให้ทำงานดีขึ้น
(รัชพล, 2550)

การเสริมสวยสุ่ม หมายถึง การนำสุ่มแต่ละพันธุ์มาดูแลในเรื่องของสุขภาพ ความ
สะอาดของดวงตา จมูก เล็บ เส้นขน ผิวหนัง รวมทั้งการตัดแต่งขนสุ่ม ให้ออกมาถูกต้องตาม
กฎเกณฑ์มาตรฐานพันธุ์สุ่มนั้นๆ (พรวิ, 2550)

สปาสุ่ม การทำสปา ใช้กับสุ่มได้ 3 อย่าง คือ อาบ นวด และประคบบำบัด โดย
ประโยชน์ที่สุ่มจะได้รับจากการทำสปา คือ บำบัดสุขภาพจิต คลายความเครียด คลายกล้ามเนื้อ
แก้โรคอัมพฤกษ์ อัมพาต โรคชัก โรคหัวใจ (จเร, 2552)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการคือ การศึกษาและการจัดทำเอกสารที่ประกอบไปด้วยข้อมูลต่างๆที่จำเป็นที่แสดงถึงเหตุผลสนับสนุน ความถูกต้องสมบูรณ์ของโครงการ เพื่อให้ได้มาซึ่งโครงการที่ดี โดยโครงการที่ดีจะได้แก่ โครงการที่สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง และเมื่อปฏิบัติแล้วจะให้ผลประโยชน์ตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุน

การศึกษาความเป็นไปได้จึงหมายความว่าความเช่นเดียวกับการวิเคราะห์โครงการ (project analysis) ซึ่งจะเป็นการประเมินข้อดี และข้อเสีย หรือผลตอบแทน และต้นทุน ของโครงการ การศึกษาความเป็นไปได้จะเน้นการประเมินความคุ้มค่าของโครงการ โดยโครงการจะมีความคุ้มค่าก็ต่อเมื่อผลตอบแทนมีค่าสูงกว่าต้นทุน

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

เป็นการศึกษาหาความสามารถของโครงการในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ ตามราคาที่กำหนด และปริมาณที่คาดหมายไว้ การศึกษาด้านการตลาดนี้เป็นเครื่องมือที่จะช่วยลดความเสี่ยงและความไม่แน่นอนในการตัดสินใจลงทุนในโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะการศึกษาด้านการตลาดจะศึกษาลงลึกถึงรายละเอียด เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องมาประกอบการตัดสินใจอย่างมีหลักเกณฑ์และความเชื่อถือได้ การศึกษาด้านการตลาดจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถแน่ใจได้ในระดับหนึ่ง ว่าโครงการที่จะลงทุนสามารถทำผลตอบแทนได้คุ้มค่างบเงินลงทุน หรืออีกนัยหนึ่ง คือ สามารถอยู่รอดและทำกำไรได้ในระยะยาว การวิเคราะห์ตลาด การประมาณยอดขายสินค้า การสรุปผลการศึกษาด้านการตลาด โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ (ประสิทธิ์, 2545)

1. การวิเคราะห์สภาวะการตลาด เพื่อศึกษาถึงขนาดตลาด แนวโน้มของตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด โดยมีรายละเอียด คือ

1.1 การศึกษาขนาดตลาด เป็นการศึกษาถึง “ขนาดตลาด” ในภาพกว้าง เพื่อให้ทราบตลาดที่เราจะทำการศึกษามีขนาดเล็กหรือใหญ่เพียงใด และเมื่อศึกษาในภาพกว้างแล้วก็จะศึกษาขอบข่ายตลาดที่เฉพาะเจาะจงยิ่งขึ้น คือ การศึกษาถึง “ส่วนของตลาด” ที่ผลิตภัณฑ์ของโครงการมุ่งเข้าไปตอบสนอง ทั้งนี้เพื่อทราบถึงขนาด และกลุ่มเป้าหมายที่ถูกต้องและแม่นยำยิ่งขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.2 การศึกษาแนวโน้มของตลาด เป็นการศึกษาถึงทิศทางความต้องการของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์ว่าจะมากขึ้นหรือน้อยลงเพียงใดเมื่อเวลาผ่านไป

1.3 การศึกษาส่วนแบ่งตลาด เป็นการศึกษาถึงความสามารถของธุรกิจที่จะได้ตลาดส่วนหนึ่งจากตลาดทั้งหมดที่คาดคะเนไว้ โดยพิจารณาถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการครองตลาด 2 ประการ คือ ความเข้มข้นของการแข่งขัน และความสามารถในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

2. การพยากรณ์ความต้องการของสภาพตลาด หมายถึง การพยากรณ์ปริมาณอุปสงค์ของตลาดในรูปของจำนวนเงิน หรือจำนวนหน่วยสำหรับผลิตภัณฑ์ชนิดใดชนิดหนึ่งของกลุ่มผู้บริโภค ภายในขอบเขตพื้นที่หนึ่ง และระยะเวลาที่กำหนดให้ภายใต้โปรแกรมทางการตลาดและสภาวะแวดล้อมทางการตลาดที่กำหนดขึ้น

3. การประมาณยอดขายสินค้า โดยวิธีการคาดคะเนส่วนแบ่งที่โครงการนั้นจะได้รับว่าเป็นร้อยละเท่าใดของตลาดรวม

4. สรุปผลการศึกษาด้านการตลาด เป็นขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการศึกษาด้านการตลาดที่จะให้คำตอบว่า โครงการควรทำการศึกษาความเป็นไปได้ในด้านอื่นต่อไปหรือไม่ (ประสิทธิ์, 2545)

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

การวิเคราะห์ด้านเทคนิคจะบ่งบอกความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค และเป็นพื้นฐานในการคาดคะเนต้นทุนของโครงการด้วย นอกจากนี้ยังช่วยอำนวยความสะดวกในการพิจารณาผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการเลือกทางด้านเทคนิคต่าง ๆ ในแง่การว่าจ้างแรงงาน อิทธิพลของสิ่งแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อมวลมนุษย ความต้องการด้านเงินลงทุน การมีส่วนได้รับการสนับสนุนเกื้อกูลจากอุตสาหกรรมอื่น ๆ การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค ควรพิจารณาหัวข้อดังต่อไปนี้ (ประสิทธิ์, 2545)

1. คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ รวมถึงรายละเอียดคุณสมบัติทางด้านกายภาพ ด้านกลศาสตร์ ด้านเคมี และวิธีการใช้ผลิตภัณฑ์

2. กระบวนการผลิต โดยแสดงรายละเอียด และแสดงเหตุผลในการเลือกทางเลือกกระบวนการผลิตนั้น

3. การกำหนดขนาดโรงงาน และตารางการผลิต รวมถึงการคาดคะเนปริมาณการผลิตการพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการดำเนินงาน และปัจจัยต่าง ๆ ทางเทคนิค

4. การเลือกเครื่องจักรอุปกรณ์ที่ใช้ รวมถึงรายละเอียดของเครื่องจักรอุปกรณ์ทั้งที่มีอยู่เดิม และที่จัดหามาใหม่ ใบเสนอราคาจากผู้จำหน่าย วันส่งของ รูปแบบการชำระเงิน และการวิเคราะห์ เปรียบเทียบถึงทางเลือกเครื่องจักรอุปกรณ์ในแง่ของต้นทุน ความน่าเชื่อถือ ประสิทธิภาพของ เครื่องจักร และการบำรุงรักษา

5. การกำหนดทำเลสถานที่ตั้งโรงงาน พร้อมทั้งประเมินความเหมาะสมของทำเลสถานที่ที่ตั้งดังกล่าว โดยพิจารณาระยะทางจากแหล่งวัตถุดิบและตลาด สำหรับโครงการใหม่อาจรวมถึง การเปรียบเทียบระหว่างทำเลสถานที่ตั้งหลาย ๆ แห่ง โดยระบุถึงข้อดีและข้อเสียของแต่ละทำเล นั้น

5.1 การออกแบบผังโรงงาน คาดคะเนต้นทุน และการปรับปรุงที่ดินในการ ก่อสร้างอาคารโรงงาน

5.2 การศึกษาความเป็นไปได้ในด้านความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบและสิ่ง อำนวยความสะดวก พร้อมทั้งรายละเอียดคุณสมบัติทางกายภาพ และทางเคมี ปริมาณความ ต้องการ ต้นทุนในปัจจุบันและในอนาคต รูปแบบการชำระเงิน ทำเลที่ตั้งของแหล่งผู้จัดจำหน่าย วัตถุดิบ และความสม่ำเสมอในการจัดส่งของให้

5.3 การคาดคะเนความต้องการแรงงาน พร้อมทั้งจำแนกรายละเอียดเป็นแรงงาน ทางตรง และแรงงานทางอ้อม

5.4 การกำหนดปริมาณ และต้นทุนของส่วนสูญเสียเหล่านี้ ให้อำนาจหน้าที่การ ดัดสินใจ กำหนดส่วนสูญเสียตามความจำเป็น

5.5 คาดคะเนต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

ในการวิเคราะห์ทางการเงิน วิเคราะห์ผลตอบแทนเพื่อดูว่าให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการ ลงทุนหรือไม่ ดังนั้นจึงจำเป็นที่จะใช้เครื่องมือวิเคราะห์ความเป็นไปได้ (ประสิทธิ์, 2545) ได้แก่

1. ระยะเวลาคืนทุน (payback period) คือ ระยะเวลาที่กระแสเงินสดรับจากโครงการ สามารถชดเชยกระแสเงินสดจ่ายลงทุนสุทธิตอนเริ่มโครงการพอดี โดยการนำกระแสเงินสดรับจาก โครงการในแต่ละปีมาเปรียบเทียบกับเงินสดที่จ่ายลงทุนตอนเริ่มโครงการว่าจะใช้เวลานานเท่าไร จึงจะคุ้มกับเงินลงทุนตอนเริ่มโครงการ โดยไม่ได้คำนึงถึงเรื่องค่าของเงินตามเวลา โครงการใดมี ระยะเวลาคืนทุนที่สั้นกว่าจะบอกถึงสภาพคล่องที่ดีกว่า และมีความเสี่ยงต่ำกว่าในโอกาสที่จะได้เงิน ลงทุนคืนมีสูตรในการคำนวณดังนี้

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{เงินลงทุน}}{\text{กระแสเงินสดสุทธิรับรายปี}}$$

2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (net present value: NPV) โดยมีหลักเกณฑ์ว่าโครงการที่มีความเหมาะสมทางการเงินคือ มากกว่าศูนย์หรือเป็นบวก แสดงว่ามีความเหมาะสมที่จะลงทุน กล่าวคือ มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนรวมมากกว่ามูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม มีสูตรในการคำนวณดังนี้

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+k)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+k)^t}$$

เงื่อนไขในการตัดสินใจลงทุน คือ $NPV > 0$ เป็นการลงทุนที่คุ้มค่า
 $NPV = 0$ โครงการนั้นคุ้มทุนพอดี
 $NPV < 0$ เป็นการลงทุนที่ไม่คุ้มค่า

โดยที่ NPV = มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

B_t = กระแสเงินสดรับสุทธิแต่ละปีตลอดอายุของโครงการ

C_t = เงินสดจ่ายลงทุน

k = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ

n = อายุของโครงการ

3. อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (benefit cost ratio: BCR) เพื่อให้ทราบถึงอัตราส่วนของมูลค่าปัจจุบันรายได้กับมูลค่าปัจจุบันรายจ่ายของโครงการ อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย อาจจะมีค่าเท่ากับหนึ่ง มากกว่าหนึ่ง หรือน้อยกว่าหนึ่ง แต่หลักการตัดสินใจที่แสดงว่าโครงการมีความเหมาะสมและคุ้มค่าทางเศรษฐกิจ โดยมีสูตรในการคำนวณดังนี้

$$BCR = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+k)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+k)^t}}$$

โดย BCR ที่เท่ากับหรือมากกว่า 1 จะแสดงความหมายถึงโครงการที่สมควรลงทุน

4. อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (internal rate of return: IRR) คือ ผลตอบแทนที่คิดเป็นร้อยละของโครงการ หรือหมายถึงอัตราดอกเบี้ยในกระบวนการคิดลด ซึ่งอัตราดอกเบี้ยใน

การคิดลดจะเป็นอัตราดอกเบี้ยที่โครงการต้องการจะได้รับ ดังนั้นหากค่าของ IRR มีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ หรือค่าเสียโอกาสของทุนจากการไม่ลงทุน ก็แสดงว่าโครงการมีความน่าลงทุน สำหรับสูตรในการคำนวณ IRR ก็คือ

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{(B_t - C_t)}{(1+r)^t} = 0$$

โดยที่ NPV = มูลค่าปัจจุบันหรือเงินสดจ่ายลงทุน

B_t = กระแสเงินสดจ่ายแต่ละปีของโครงการ

C_t = กระแสเงินสดจ่ายแต่ละปีของโครงการ

r = อัตราผลตอบแทนของโครงการ

n = อายุของโครงการ

เป็นเกณฑ์ที่ใช้พิจารณาความเหมาะสมทางการเงินซึ่งถ้าหากอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ มากกว่าระดับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับเงินทุนที่ใช้ในโครงการ แสดงว่าโครงการมีความเหมาะสมที่จะลงทุน

การพยากรณ์

1. การพยากรณ์อุปสงค์ของตลาด

การพยากรณ์สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งไม่มีข้อมูลทางสถิติในอดีตมาก่อนจะกระทำได้ยากมาก และมีโอกาสคลาดเคลื่อนมากกว่าการพยากรณ์ตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้ว การพยากรณ์ผลิตภัณฑ์ทางอุตสาหกรรมซึ่งมีลูกค้าลักษณะเป็นกลุ่มเล็ก และมีตัวเลขการผลิตจัดพิมพ์ไว้แล้วนั้นช่วยให้เกิดความถูกต้องในการพยากรณ์มากกว่าผลิตภัณฑ์ที่ใช้บริโภคที่มีลูกค้ามีลักษณะเป็นกลุ่มประชากรใหญ่ และยากที่จะกำหนดกลุ่มลูกค้าออกมาได้ (ฐาปนา และคณะ, 2542)

วิธีการทั่วไปที่ใช้พยากรณ์อุปสงค์ของตลาด จะผันแปรไปตามผลิตภัณฑ์ วัตถุประสงค์ของการพยากรณ์ตลาดก็เพื่อคาดคะเนยอดขายผลิตภัณฑ์ในระยะเวลาที่ต้องการ และนำมาวิเคราะห์ด้านเทคนิคเพื่อจัดทำตารางการผลิต และกำหนดระดับสินค้าคงคลัง ทางปฏิบัติโดยทั่วไปพยากรณ์ตลาดปีต่อปี โดยแบ่งย่อยการพยากรณ์ออกเป็นรายเดือน พยากรณ์ไว้ล่วงหน้า 3 - 5 ปี เทคนิคการพยากรณ์ที่สามารถนำไปใช้รวบรวม และประมวลข้อมูลเพื่อคาดการณ์ความต้องการตลาด สามารถจำแนกได้ 4 เทคนิค ได้แก่ พยากรณ์โดยใช้ดุลยพินิจ (judgment)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พยากรณ์โดยการสำรวจ (survey) พยากรณ์โดยการวิเคราะห์แนวโน้ม (time-series or trend analysis) และพยากรณ์โดยการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ (correlation) การพยากรณ์อาจใช้เทคนิคมากกว่า 2 เทคนิคร่วมกันได้ โดยทั่วไปการพยากรณ์ทางสถิติมักจะใช้เทคนิคที่ 3 และ 4

การพยากรณ์โดยใช้ดุลยพินิจเป็นการพยากรณ์โดยอาศัยความนึกคิด และประสบการณ์ที่ผ่านมา การพยากรณ์โดยใช้วิธีนี้อย่างเดียวเป็นเทคนิคที่ไม่ค่อยเหมาะสมนัก เพราะนักวิเคราะห์น้อยคนที่จะมีประสบการณ์ หรือความรู้อย่างเพียงพอที่จะพยากรณ์โดยใช้ดุลยพินิจได้อย่างถูกต้อง อย่างไรก็ตามการพยากรณ์โดยใช้ดุลยพินิจสามารถนำมาใช้ประกอบควบคู่กับเทคนิคการพยากรณ์อื่น ๆ ได้

การพยากรณ์โดยใช้การสำรวจ เป็นการพยากรณ์โดยสำรวจบุคคลต่าง ๆ ในตลาดที่เกี่ยวข้อง คือ ลูกค้า ผู้ค้าส่ง พนักงานขาย ผู้บริหาร และผู้เชี่ยวชาญอื่น ๆ ข้อมูลที่เก็บรวบรวมมาสามารถกระทำโดยใช้เทคนิคการสำรวจต่าง ๆ เช่น แบบสอบถามทางไปรษณีย์ การสัมภาษณ์ตัวบุคคล หรือทางโทรศัพท์ เป็นต้น เทคนิคการพยากรณ์นี้อาจเกิดความคลาดเคลื่อนได้ อันเนื่องมาจากการตอบคำถามที่ไม่ถูกต้อง หรือจำนวนการตอบสนองการสำรวจไม่เพียงพอ

การพยากรณ์โดยการวิเคราะห์แนวโน้ม เป็นเทคนิคทางสถิติที่อาศัยข้อมูลในอดีตของผลิตภัณฑ์ เทคนิคการพยากรณ์ทางสถิติขึ้นอยู่กับข้อสมมติฐานที่ว่า รูปแบบการเจริญเติบโตในอดีตจะมีผลลักษณะต่อเนื่องไปในอนาคต ในการวิเคราะห์แนวโน้มจะถือว่าตลาดในอดีต และในอนาคตของผลิตภัณฑ์ขึ้นอยู่กับเวลาโดยไม่คำนึงถึงปัจจัยด้านอื่น ๆ เช่น ราคาหรือการเปลี่ยนแปลงรายได้ ซึ่งมีอิทธิพลต่ออุปสงค์เช่นกัน ดังนั้น เทคนิคการพยากรณ์นี้จึงมีข้อเสียเนื่องจากไม่ได้คำนึงถึงปัจจัยดังกล่าว และมีข้อจำกัดที่ว่าไม่สามารถพยากรณ์ตลาดในช่วงระยะเวลาสั้น ๆ เช่น 1 - 3 ปีได้

การพยากรณ์โดยวิเคราะห์สหสัมพันธ์ เทคนิคนี้เป็นการพยากรณ์ที่ตรงจุดมุ่งหมาย และวัดถึงความสัมพันธ์โดยตรงตลาดและตัวแปรอื่น ๆ การวิเคราะห์สหสัมพันธ์เป็นการหาระดับความสัมพันธ์ระหว่างตลาดกับตัวแปรผัน (dependent variable) และตัวแปรอื่น ๆ (independent variable) เช่น รายได้บุคคล การวิเคราะห์นี้ช่วยให้ได้ความสัมพันธ์ทางสถิติ ช่วยในการคาดคะเนได้ การวิเคราะห์สหสัมพันธ์เป็นวิธีที่ดีที่สุดสำหรับการพยากรณ์แนวโน้มระยะยาว แต่ไม่เหมาะสมกับการพยากรณ์ระยะสั้น ซึ่งมีปัจจัยเกี่ยวกับฤดูกาล หรือวงจรที่อาจทำให้สหสัมพันธ์บิดเบือนได้ การนำเอาการวิเคราะห์สหสัมพันธ์มาพยากรณ์ตลาดของผลิตภัณฑ์ นักวิเคราะห์ต้องรู้ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ของผลิตภัณฑ์ ความสัมพันธ์เชิงปริมาณระหว่างปัจจัยเหล่านี้ต่อผลิตภัณฑ์

2. การพยากรณ์ยอดขาย

เมื่อได้ข้อมูลลักษณะตลาดปัจจุบัน และการพยากรณ์ความต้องการของตลาดในอนาคตแล้ว จะสามารถนำข้อมูลเหล่านั้นมาพยากรณ์ยอดขาย การพยากรณ์ยอดขาย ควรพยากรณ์ตลอดระยะเวลาของโครงการให้ได้ตัวเลขประมาณการที่แน่นอนที่สุด โดยไม่มีอคติ (bias) เข้ามาเกี่ยวข้อง เพราะหากพยากรณ์ความต้องการสินค้าสูงเกินไป จะทำให้สินค้ามากเกินความต้องการของตลาด ทำให้ค่าใช้จ่ายในการผลิตสูง เนื่องจากโรงงานมีขนาดใหญ่เกินไป แต่หากพยากรณ์ความต้องการต่ำเกินไป จะทำให้พลาดโอกาสการทำการใดให้แกกิจการ ผลิตสินค้าไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาดค่าใช้จ่ายในการผลิตก็จะสูงอีกเช่นกัน ทั้งนี้เนื่องจากปริมาณการผลิตดังกล่าวนี้ไม่ใช่ปริมาณที่จะให้ผลประโยชน์สูงสุดต่อโครงการ การพยากรณ์การขายจะเป็นสิ่งบ่งบอกว่ากิจการนั้น ๆ จะดำเนินไปได้ก้าวหน้าเพียงใด ทำให้สามารถตั้งจุดประสงค์ของการผลิตได้ แม้ว่าบางครั้งอาจมีเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด ซึ่งมีผลกระทบในทางลบต่อสถานะด้านการตลาดของกิจการก็จะสามารถดำเนินงานให้ได้รับผลกระทบที่น้อยที่สุด จะเห็นได้ว่าการพยากรณ์เป็นจุดเริ่มต้นของการวางแผนการดำเนินธุรกิจอย่างฉลาด ทำให้สามารถตั้งงบประมาณ และควบคุมค่าใช้จ่ายได้ ซึ่งจะมีผลต่อกำไรต่อโครงการ สิ่งสำคัญที่จะควรพิจารณาในเรื่องนี้ ได้แก่ การขายของโรงงานในโครงการ การขายของโรงงานคู่แข่งกัน ระดับและแนวโน้มของการบริโภค แนวโน้มของอุตสาหกรรมที่ผลิตสินค้าอย่างเดียวกัน หรือทดแทนกันได้กับสินค้าที่จะผลิตในโครงการ และสถานที่ด้านเศรษฐกิจทั่ว ๆ ไป ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน รวมทั้งแนวโน้มในอนาคต (ฐาปนา และคณะ, 2542)

ตรวจสอบเอกสาร

สิริยุพา (2545) การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจฟาร์มสุนัขในจังหวัดเชียงใหม่ ประกอบด้วยการศึกษา 3 ด้าน คือ ด้านเทคนิค ด้านการตลาด และด้านการเงิน โดยแบ่งกลุ่มศึกษาออกเป็น 3 กลุ่มตามขนาดของสุนัข และใช้สุนัขที่เป็นที่นิยมเป็นตัวแทนศึกษา ได้แก่ กลุ่มสุนัขขนาดเล็ก ศึกษาสุนัขพันธุ์ชิวชิว กลุ่มสุนัขขนาดกลางศึกษาพันธุ์ลาบราดอร์ และกลุ่มสุนัขขนาดใหญ่ ศึกษาสุนัขพันธุ์เซนต์เบอร์นาร์ต สามารถสรุปผลการศึกษาดังนี้ ผลการศึกษาด้านเทคนิคการจัดการ พบว่า ฟาร์มสุนัขตั้งอยู่บริเวณ อำเภอป่าแดด อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากเป็นทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก ตามโครงการเช่าพื้นที่ 1 งาน ภายในประกอบด้วย บ้านพักคนงาน คอกและโรงเรือนสุนัข และพื้นที่สำหรับออกกำลังกาย โครงการจะเริ่มมีรายได้จากการรับผสมพันธุ์ และจำหน่ายลูกสุนัขในปีที่ 2 โดยผลิตสุนัขพันธุ์ชิวชิวได้ปีละ 24 ตัว พันธุ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลาบราดอร์และสุนัขพันธุ์เซนต์เบอร์นาร์ดปีละ 23 ตัว และสุนัขพ่อพันธุ์สามารถรับผสมพันธุ์ได้เฉลี่ยเดือนละ 1 ครั้ง / ตัว ผลการศึกษาด้านการตลาด พบว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีความสนใจเลี้ยงสุนัขพันธุ์ต่างประเทศมากกว่าพันธุ์ไทย โดยเฉพาะสุนัขขนาดกลาง และสุนัขกลุ่มกีฬา โดยมีกำลังซื้ออยู่ที่ 2,001 - 4,000 บาท และ 4,001 - 6,000 บาท แล้วแต่สายพันธุ์ ปัจจัยที่คำนึงถึงการเลือกซื้อสุนัข คือความถูกต้องตามลักษณะของสายพันธุ์และราคา โดยนิยมเลือกซื้อจากฟาร์มที่เพาะเลี้ยงสุนัขเพียงสายพันธุ์เดียวและจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจฟาร์มสุนัข พบว่าราคาขายสุนัขและราคาค่ารับผสมพันธุ์มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นปีละ 5 % ผลการศึกษาด้านการเงิน พบว่าโครงการฟาร์มสุนัขชิสุห์ ใช้เงินลงทุน 348,850 บาท มีระยะเวลาคืนทุน 3 ปี 58 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราคิดลด 12 % เท่ากับ 182,472 บาท และอัตราผลตอบแทนของโครงการ 24 % โครงการฟาร์มสุนัขลาบราดอร์ ใช้เงินลงทุน 222,150 บาท มีระยะเวลาคืนทุน 3 ปี 12 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราคิดลด 12 % เท่ากับ 184,732 บาท และอัตราผลตอบแทนของโครงการ 28 % โครงการฟาร์มสุนัขเซนต์เบอร์นาร์ด ใช้เงินลงทุน 396,900 บาท มีระยะเวลาคืนทุน 3 ปี 29 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราคิดลด 12 % เท่ากับ 296,111 บาท และอัตราผลตอบแทนของโครงการ 26 % จากการศึกษาด้านเทคนิคการจัดการ ด้านการตลาด และด้านการเงิน พบว่าโครงการเลี้ยงสุนัขทั้ง 3 โครงการ เป็นโครงการที่สามารถยอมรับได้ ดังนั้นจึงยอมรับสมมติฐานที่ว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจฟาร์มสุนัขในจังหวัดเชียงใหม่

จิรนนท์ (2546) การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ตในเขตอำเภอเมืองจังหวัดลำปาง มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ตในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง เนื่องจากการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วและประโยชน์อันมากมายของอินเทอร์เน็ต ทำให้คนจำนวนมากเห็นความสำคัญของอินเทอร์เน็ตจึงเกิดการตื่นตัวในเรื่องอินเทอร์เน็ตกันมากขึ้น อีกทั้งจังหวัดลำปางก็เป็นจังหวัดหนึ่งที่มีศักยภาพในการเป็นแหล่งศูนย์กลางการคมนาคม และ สถานศึกษาของภาคเหนือแห่งหนึ่ง การเก็บข้อมูลได้ใช้วิธีการรวบรวมข้อมูลจากเว็บไซต์ หนังสือ วารสาร เอกสาร การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านอินเทอร์เน็ต จำนวน 5 ราย โดยแบ่งเป็นสัมภาษณ์จากร้านที่มีจำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์น้อยกว่า 20 เครื่อง 3 ราย และ ร้านที่มีจำนวนเครื่องตั้งแต่ 20 เครื่องขึ้นไป 2 ราย รวมถึงการเก็บแบบสอบถามจากผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตในเขตเทศบาลเมืองจำนวน 150 ราย และรวบรวมข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น โดยใช้ค่าร้อยละ ความถี่ เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ในการลงทุน ในด้านการตลาด การจัดการ และการเงิน ดังนั้น การวิเคราะห์ด้านการตลาดพบว่าลูกค้าหลักของธุรกิจ คือ กลุ่มนักเรียนและนักศึกษาปัจจัยสำคัญในการเลือกร้านอินเทอร์เน็ต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยด้านเครื่องมือและบริการ ดังนั้นเครื่องคอมพิวเตอร์และระบบจึงเป็นปัจจัยส่วนสำคัญของธุรกิจนี้ สถานที่ที่เหมาะสมสำหรับการตั้งร้านควรใกล้แหล่งชุมชนและสถานศึกษา ควรมีบริการอื่นเสริมนอกจากบริการอินเทอร์เน็ตราคาควรคิดตามอัตราการใช้งานจริงเป็นนาที และควรอยู่ที่ระดับ 10 ถึง 15 บาทต่อชั่วโมง การส่งเสริมการตลาดที่กลุ่มลูกค้าสนใจได้แก่ การลดราคาค่าชั่วโมง การวิเคราะห์ด้านการจัดการ พบว่า โครงการธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ตตั้งอยู่ที่บริเวณหน้าโรงเรียน เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว ใช้เงินส่วนตัวในการลงทุน เงินลงทุนเริ่มแรก 755,890 บาท ลักษณะการตั้งเป็นห้องแถว 1 คูหา มีเครื่องคอมพิวเตอร์ให้บริการ 20 เครื่อง จัดจ้างพนักงาน 3 คน ระบบการควบคุมใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการควบคุมรายรับจากการให้บริการ ควรมีการอบรมพนักงานอย่างสม่ำเสมอ และผู้ประกอบการควรมีความรู้ทางด้านคอมพิวเตอร์ การวิเคราะห์ด้านการเงิน พบว่า โครงการลงทุนธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ต ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีระยะเวลาโครงการ 5 ปี จะมีความคุ้มค่าในการลงทุน คือ จากเงินลงทุนจำนวน 755,890 บาท จะมีระยะเวลาคืนทุน (PB) 1 ปี 333 วัน มูลค่าปัจจุบัน (NPV) เมื่อสิ้นสุดโครงการมีค่าเท่ากับ 668,070 บาท คำนวณจากอัตราคิดลดร้อยละ 10 ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 40.2 ซึ่งเป็นสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการโดย กำหนดไว้ที่อัตราร้อยละ 10

กรณีการ และคณะ (2548) การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาแบบไทย ในจัสโกซูเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ การเปิดร้านสปาในปัจจุบันกำลังเป็นที่ได้รับความนิยมอย่างสูงจากกลุ่มคนหลายวัยหลายอาชีพ เช่น นักเรียน นักศึกษา คนทำงาน ผู้สูงอายุ เพราะเนื่องจากสภาพแวดล้อมและปัจจัยต่างๆ ในปัจจุบันทำให้ผู้คนตกอยู่ในภาวะความเครียดและห่างเหินจากการพักผ่อนหย่อนใจ จึงส่งผลเสียต่อสุขภาพ ดังนั้นการทำสปาจึงเป็นการช่วยให้ผู้คนได้รับความผ่อนคลายและช่วยให้การไหลเวียนของโลหิตดีขึ้นทำให้สุขภาพดีขึ้นด้วย แต่เนื่องจากการทำสปานั้นจะมีค่าบริการที่ค่อนข้างแพงและกลุ่มลูกค้าก็ต้องมีกำลังในการใช้จ่ายพอสมควร จึงเห็นว่าเขตพื้นที่ในจัสโกซูเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการนั้นน่าจะทำการลงทุนเปิดร้านสปามากที่สุดเพราะผู้คนที่มาใช้บริการส่วนใหญ่มี กำลังในการซื้อสูงและบริเวณรอบ ๆ จัสโกซูเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ ก็เป็นแหล่งที่อยู่อาศัย จำนวนมากซึ่งเป็นแหล่งผู้ที่มีรายได้ค่อนข้างสูงอีกทั้งในจัสโกก็ยังไม่มีย่านสปาเปิดให้บริการด้วย ดังนั้น วัตถุประสงค์ของการศึกษาในครั้งนี้คือเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด เทคนิค และการเงิน โดยรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้บริโภค ถึงความต้องการและพฤติกรรม การใช้บริการร้านสปาแบบไทยจำนวน 200 ตัวอย่าง ในเขตพื้นที่จัสโกซูเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ ในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2548 และรวบรวมข้อมูลจาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารรายงานการวิจัยที่เกี่ยวข้องด้วย รวมทั้งศึกษาสภาพแวดล้อมและรูปแบบการดำเนินงาน ข้อจำกัด กฎหมาย และ อุปสรรคต่างๆที่มีต่อธุรกิจสปา จากการศึกษพบว่ามีความเป็นไปได้ในด้านการตลาด เมื่อพิจารณาจากจำนวน ประชากรภายในจัสโก์ซูเปอร์สโตร์สาขาพัฒนาการ การใช้บริการของกลุ่มตัวอย่างในปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคตนอกจากนี้ยังมีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคเมื่อพิจารณาทำเล ที่ตั้งของโครงการความพร้อมของสาธารณูปโภควัสดุและอุปกรณ์ด้านต่างๆและความสะดวกใน การใช้บริการ ส่วนการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการพบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของ โครงการเท่ากับ 1,205,193.41 บาท ณ อัตราคิดลดร้อยละ 12 ส่วนอัตราผลตอบแทนของโครงการ นั้นมีค่าเท่ากับร้อยละ 27.86 และโครงการนี้มีอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนหรือดัชนีการทำกำไรของ โครงการนี้เท่ากับ 1.45 และมีระยะคืนทุน 2 ปี 7 เดือน ซึ่งชี้ให้เห็นว่าโครงการจัดตั้งร้านสปาแบบ ไทยในเขตจัสโก์ซูเปอร์สโตร์สาขาพัฒนาการมีความเป็นไปได้ทางการเงิน จึงสรุปได้ว่า การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านสปาแบบ ไทยในจัสโก์ซูเปอร์สโตร์สาขาพัฒนาการนั้น มีความเป็นไปได้ทางการเงิน ด้านเทคนิค ด้านการเงิน ดังนั้น ผู้ที่มีทุนและสนใจที่จะเป็นผู้ประกอบการลงทุนจัดตั้งร้านสปาแบบไทยขึ้นในจัสโก์ซูเปอร์สโตร์สาขาพัฒนาการ สมควรลงทุนเพื่อโอกาสทางการตลาดที่เปิดกว้างและมีขนาดตลาดที่ค่อนข้างใหญ่เพื่ออำนวยความสะดวกและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในจัสโก์ซูเปอร์สโตร์สาขาพัฒนาการและพื้นที่ใกล้เคียง

พิพัฒน์พล และคณะ (2548) การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนธุรกิจฟาร์มนกกะจอกเทศในจังหวัดลพบุรี นกกะจอกเทศเป็นสัตว์ที่มีประโยชน์เกือบทุกส่วนในร่างกายและสามารถนำมาขายได้ในราคาดีทั้งเนื้อหนังขน และไข่ในประเทศไทยเองก็ได้การสนับสนุนมีดังจะเห็นได้จากการที่ธุรกิจ ฟาร์มนกกะจอกเทศได้รับการบรรจุในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 9 พ.ศ. ปี 2545 - 2549 จังหวัดลพบุรีเป็นจังหวัดหนึ่งที่มีศักยภาพในการลงทุนธุรกิจฟาร์มจิ้งนกกะจอกเทศ ทั้งทางด้านปัจจัยพื้นฐาน ปัจจัยสภาพอากาศที่เหมาะสมมีแหล่งท่องเที่ยวที่หลากหลาย ดังนั้นผู้ศึกษาจึง สนใจที่จะศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนธุรกิจฟาร์ม นกกะจอกเทศในจังหวัดลพบุรีเพื่อเป็น ประโยชน์แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องโดยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาครั้งนี้คือศึกษาสภาพการผลิตและการตลาดของธุรกิจฟาร์มนกกะจอกเทศศึกษาสภาพแวดล้อม โอกาสและอุปสรรคของธุรกิจฟาร์มนกกะจอกเทศในจังหวัดลพบุรีและศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจฟาร์มนกกะจอกเทศ ในจังหวัดลพบุรีการศึกษครั้งนี้ได้รวบรวมข้อมูลโดยทำการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมฟาร์มนกกะจอกเทศ และเอกสารอื่นๆที่เกี่ยวข้อง สภาพแวดล้อมของธุรกิจฟาร์มนกกะจอกเทศนั้นประกอบด้วย 4 ด้านคือด้านกฎหมายซึ่ง มีขั้นตอนและ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาตนำเข้านกกระจอกเทศแต่ในขณะเดียวกันก็มีนโยบายจาก ทางรัฐบาล ทางด้านเศรษฐกิจมีภาวะการลงทุนที่มากขึ้นจากดอกเบี้ยเงินกู้และเงินฝากที่ลดลง ทางด้านเทคโนโลยีได้มีตู้อบทำให้มีอัตราการฟักของลูกนกเพิ่มมากขึ้นแม้จะไม่มีโรงเชือดและ โรงฟอกหนัง ภายในจังหวัดแต่จังหวัดลพบุรีมีการคมนาคมสะดวกอีกทั้งเทคโนโลยีทางการสื่อสารในปัจจุบัน เช่น อินเทอร์เน็ตอีเมลล์ เป็นต้น ช่วยเพิ่มความสะดวกและได้ลูกค้าในวงกว้างขึ้น ด้วย ทางด้านสังคมพบว่าในปัจจุบันผู้คนหันมาสนใจสุขภาพมากขึ้น ตลาดจึงมีโอกาสขยายตัวได้ อีก มารวมทั้งในส่วนของผู้ที่มีความเชื่อทางด้านศาสนาที่ไม่สามารถรับประทานเนื้อสุกรหรือเนื้อวัว ได้ สภาพการแข่งขันของธุรกิจฟาร์มนกกระจอกเทศนั้นประกอบด้วยปัจจัย 5 ประการ คือ 1) การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมความต้องการทั้งภายในและภายนอกประเทศในระดับที่สูงและการผลิตมีไม่เพียงพอกับความต้องการ สภาพการแข่งขันจึงมีค่อนข้างต่างในปัจจุบัน 2) ข้อจำกัดในการเข้าสู่อุตสาหกรรมของคู่แข่งใหม่ คือต้องใช้ทุนและความรู้ ความชำนาญพอสมควร 3) อำนาจต่อรองของผู้ผลิตวัตถุดิบมีอำนาจต่อรองปานกลางเพราะมีการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการ 4) อำนาจต่อรองของผู้ซื้ออยู่ไม่มากนักเนื่องจากผู้ประกอบการฟาร์มนกกระจอกเทศมีการรวมกลุ่มทำให้มีอำนาจในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์และ 5) สินค้าหรือบริการที่ทดแทนกันได้ ผลิตภัณฑ์จากนกกระจอกเทศมีหลากหลายและมีคุณภาพลักษณะเฉพาะจึงยากที่จะมีผลิตภัณฑ์อื่น มาทดแทน โดยมีโอกาสของธุรกิจคือสภาพแวดล้อมของจังหวัดลพบุรีมีพื้นที่สงบเงียบการคมนาคมขนส่งสะดวกรวดเร็ว มีการสนับสนุนจากรัฐทั้งทางด้านนโยบายและทางด้านภาษี อุปสรรคคือในฤดูฝนจะมีฟ้าผ่าทำให้นกกระจอกเทศตกใจและอาจตายได้พื้นที่ที่เหมาะสมในการเลี้ยงนกกระจอกเทศควรไกลจากตัวเมืองธุรกิจฟาร์มนกกระจอกเทศในจังหวัดลพบุรียังไม่มีโรงเชือดที่ได้มาตรฐานต้องส่งไปที่จังหวัดระยอง และแหล่งรับซื้อผลิตภัณฑ์จากนกกระจอกเทศส่วนใหญ่อยู่ใกล้กรุงเทพฯ จึงสิ้นเปลืองค่าโดยสาร ผลการศึกษาพบว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนฟาร์มนกกระจอกเทศโดยสามารถสรุป ความเป็นไปได้ด้านต่างๆดังนี้ ด้านการตลาดพบว่ามีกลุ่มเป้าหมายคือพ่อค้าคนกลางที่ซื้อนกกระจอกเทศทั้งตัวเพื่อ นำไปเชือดที่โรงเชือดในจังหวัดระยองโดยขนาดของตลาดขึ้นอยู่กับตลาดของผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของนกกระจอกเทศ ซึ่งมีแนวโน้มในการบริโภคที่เพิ่มขึ้นในส่วนของส่วนประสมการตลาดด้าน ผลิตภัณฑ์จะเป็นตัวนกกระจอกเทศที่ผ่านการตรวจโรคและเข้าเชือดในโรงเชือดที่ถูกอนามัยเมื่อ เชือดแล้วจะแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ได้ต่างๆ ด้านราคาจะเป็นการขายรวมทั้งตัวโดยคิดราคาตาม น้ำหนักนกกระจอกเทศโดยเฉลี่ยตัวละประมาณ 10 กิโลกรัมด้านช่องทางการจัดจำหน่ายจะ จำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง และด้านการส่งเสริมการตลาดนั้นจะเน้นความรู้ให้แก่ผู้บริโภคในประโยชน์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ของผลิตภัณฑ์จากนกกะจอกเทศ ด้านเทคนิคพบว่า จากการศึกษาสามารถสรุปได้ว่าจังหวัดลพบุรีมีศักยภาพในการลงทุน ด้านธุรกิจฟาร์มนกกะจอกเทศ ได้ทั้งด้านสาธารณูปโภคและสภาพแวดล้อมภูมิประเทศอากาศ ให้พื้นที่ประมาณ 8 - 10 ไร่ตั้งอยู่บริเวณที่ห่างไกลชุมชนแต่การคมนาคมได้สะดวกมีโรงเรียน 4 โรงสำหรับนกกะจอกเทศขนาดอายุต่างกันและมีโรงเรียนกลางแจ้งอีก 6 โรง อุปกรณ์การเลี้ยง ที่สำคัญคือเตาแก๊สวางอาหารและรางน้ำและยานพาหนะเป็นรถกระบะหนึ่งคัน ขั้นตอนการเลี้ยงนกกะจอกเทศ รับช่วงเลี้ยงโดยเกษตรกรรายย่อยซึ่งจะเริ่มจากทางฟาร์ม นำเข้านกกะจอกเทศอายุไม่เกิน 7 เดือน อายุประมาณ 2 - 4 สัปดาห์จึงจะเริ่มให้เกษตรกรรับเลี้ยงโดยรับซื้อคนเมื่ออายุประมาณ 10 - 14 เดือนมีน้ำหนักประมาณ 100 กิโลกรัมต่อตัวเมื่อ นกกะจอกเทศได้อายุและขนาดที่เหมาะสมก็เข้าโรงเชือดซึ่งปัจจุบันจะนิยมเชือดที่อำเภอเมือง จังหวัดระยอง บุคลากรในการเลี้ยงนกกะจอกเทศใช้จำนวน 6 คน โดยจะเป็นสัตวบาล 1 คน คนงานในฟาร์ม 3 คน ขับรถขนส่งนก 1 คน และผู้จัดการฟาร์มดูแลบัญชี 1 คน ด้านการเงินพบว่าลงทุนในธุรกิจฟาร์มนกกะจอกเทศในจังหวัดลพบุรีมีจำนวน ทั้งหมด 1,500,000 บาท รายได้ในช่วง 2 ปีแรกของกิจการจะไม่ดีนักในส่วนของประมาณการ รายได้ให้ราคาขายต่อหน่วยสูงขึ้น ร้อยละ 3 ต่อปีและต้นทุนการซื้อลูกนกกะจอกเทศจะเพิ่มขึ้น ร้อยละ 3 ต่อปีเช่นกันธุรกิจจะเริ่มได้กำไรในปีที่ 3 เท่ากับ 120,450 บาทและมีผลประโยชน์ที่ดี ขึ้นเรื่อยๆทุกปีจนกระทั่งสิ้นสุดโครงการในปีที่ 10 จะมีกำไรสุทธิเท่ากับ 1,156,091 บาท และมีผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ ร้อยละ 15.66 ธุรกิจฟาร์มนกกะจอกเทศในจังหวัดลพบุรี จะมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 5 ปี 6 เดือน ข้อเสนอแนะ ในการศึกษาครั้งนี้เพื่อเป็นแนวทางแก่ผู้ที่สนใจในการลงทุนธุรกิจฟาร์ม นกกะจอกเทศ โดยทางรัฐบาลควรผ่อนปรนกฎระเบียบการนำเข้าให้ลดน้อยลงและควรทำการเพาะเลี้ยงภายในประเทศเพื่อลดการนำเข้าโดยสามารถทำให้ราคาของนกกะจอกเทศถูกลงด้วย อีก ทั้งควรมีการส่งเสริมการส่งออกผลิตภัณฑ์จากนกกะจอกเทศที่แปรรูปแล้วเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับ สินค้าทางด้านสถาบันที่มีความรู้ในเขตภาคกลางควรร่วมมือกับฟาร์มในจังหวัดลพบุรีและให้ความรู้ผู้สนใจและเปิดโอกาสให้นักเรียนนักศึกษาที่มีความสนใจได้เยี่ยมชมและฝึกงานภายใน ฟาร์มได้ ข้อควรระวังในการเลี้ยงนกกะจอกเทศคือในช่วงปีแรกของการลงทุนจะไม่สามารถได้กำไรจากการขายดังนั้นผู้เลี้ยงและผู้ลงทุนประกอบธุรกิจควรมีเงินทุนสำรองเพื่อใช้จ่ายในทุน ตัวเองหรือการกู้ยืมซึ่งทางรัฐบาลเองก็ควรให้การสนับสนุนทางด้านสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการโดยการกำหนดดอกเบี้ยให้ต่ำเพื่อเป็นการขยายการทำธุรกิจฟาร์มนกกะจอกเทศให้แพร่หลายต่อไป

นเรตร์ (2550) การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคาร์แคร์ ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา การศึกษารั้งนี้โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาพฤติกรรมในการเลือกใช้

บริการคาร์แคร์ของผู้ใช้บริการ 2) ศึกษาระดับการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ของผู้ใช้บริการ 3) เปรียบเทียบระดับการตัดสินใจใช้บริการโดยจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล และพฤติกรรม การเลือกใช้บริการ 4) หาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับพฤติกรรมเลือกใช้บริการ 5) ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคาร์แคร์ การรวบรวมข้อมูลจากลูกค้า จำนวน 400 คน เครื่องมือที่ใช้ คือ แบบสอบถาม และแบบสัมภาษณ์ ใช้สถิติ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ t-test F-test LSD และโคสแควร์ ผลการวิจัยพบว่า 1. พฤติกรรมในการเลือกใช้บริการคาร์แคร์ พบว่า ส่วนใหญ่ในรอบ 1 เดือนมีผู้ใช้บริการ “คาร์แคร์” น้อยกว่า 1 ครั้ง/เดือน มีแนวโน้มจำนวนการใช้บริการเพิ่มขึ้น ค่าใช้จ่ายในการใช้บริการเฉลี่ยต่อครั้งประมาณ 150-200 บาท ประเภทการเลือกใช้บริการคาร์แคร์ ส่วนใหญ่ล้างสีรถ (ดูดฝุ่น) บุคคลที่มีอิทธิพลมากที่สุดในการเลือกใช้บริการคาร์แคร์ส่วนใหญ่เป็นตนเอง 2. ระดับการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านการส่งเสริมการขาย มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับมากทุกด้าน 3. ผู้ใช้บริการที่มีการศึกษา และรายได้แตกต่างกันมีระดับการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ด้านราคาแตกต่างกัน ส่วนอาชีพแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ด้านราคา และด้านทำเลที่ตั้งแตกต่างกัน ส่วนแนวโน้มจำนวนการใช้บริการคาร์แคร์แตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ด้านการส่งเสริมการขายแตกต่างกัน ส่วนค่าใช้จ่ายในการใช้บริการเฉลี่ยต่อครั้งแตกต่างกัน มีระดับการตัดสินใจใช้บริการคาร์แคร์ด้านผลิตภัณฑ์แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 4. ปัจจัยส่วนบุคคลผู้ใช้บริการไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมเลือกใช้บริการ 5. ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคาร์แคร์ พบว่า ต้นทุนเบื้องต้นในการลงทุนประมาณ 3,697,800 บาท ผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการมีค่าเท่ากับร้อยละ 9.97 ผลการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุนมีค่าเท่ากับ 4 ปี 3 เดือน 23 วัน ระยะเวลาคืนทุนที่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบันมีค่าเท่ากับ 4 ปี 3 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่อัตราส่วนลดค่าเท่ากับร้อยละ 7 มีค่าเท่ากับ 4,062,716.35 บาท อัตราผลตอบแทนจากโครงการมีค่าเท่ากับร้อยละ 9.97 ซึ่งมีความมากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ที่ร้อยละ 7 และอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายมีค่าเท่ากับ 1.1558

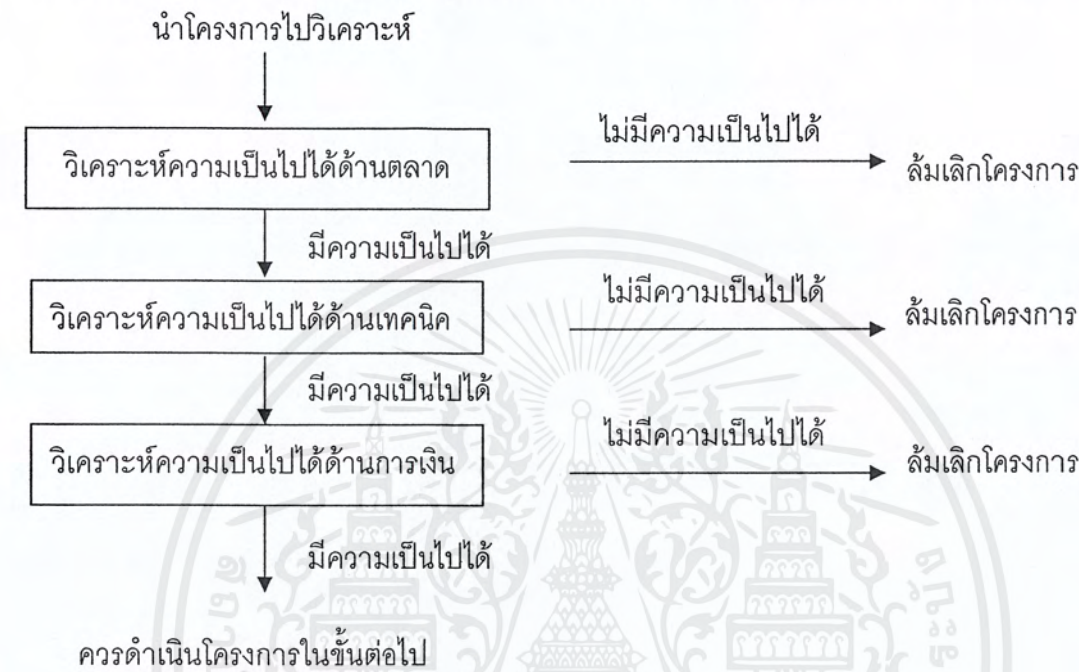
สุนันทา (2550) การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบริการนวดแผนไทยในกรุงเทพมหานคร การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบริการนวดแผนไทย ในกรุงเทพมหานคร ซึ่งการวิเคราะห์จะใช้วิธีการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงิน โดยกำหนดอายุโครงการเท่ากับ 5 ปี อัตราส่วนลดเท่ากับร้อยละ 8 ต่อปี ดำเนินงานธุรกิจบริการนวดแผนไทย มีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ จำนวน 800,000 บาท มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ร้อยละ 8 ต่อปี ทั้งนี้โครงการสามารถ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยได้หมดภายในปีที่ 4 ผลการวิเคราะห์พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 1,059,626 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 1.15 อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 71.96 และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2.73 ปี แสดงว่าโครงการธุรกิจบริการนวดแผนไทย ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าในการลงทุน การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ ได้ทำการวิเคราะห์ 2 กรณี คือ 1. กรณีที่รายได้จากการบริการลดลงร้อยละ 20 และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่ พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ -21,138 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 0.99 อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 6.91 2. กรณีที่รายได้จากการบริการคงที่ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 9 พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ -84,745 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 0.99 อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 3.75 จากผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ ในทั้ง 2 กรณี แสดงว่า โครงการธุรกิจบริการนวดแผนไทย ในกรุงเทพมหานคร ให้ผลตอบแทนที่ไม่คุ้มค่าในการลงทุน

กรอบแนวความคิด

ในการศึกษาครั้งนี้ ศึกษาเรื่องความเป็นไปได้ในการในการลงทุนทำธุรกิจร้านเสริมสวย และ สปาสุขภาพ ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร มีกรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา ดังนี้



ภาพที่ 1 กรอบแนวความคิด

สมมติฐานการศึกษา

1. การจัดตั้งธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด .
2. การจัดตั้งธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค
3. การจัดตั้งธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

วิธีการศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ ในเขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร ครั้งนี้ใช้ข้อมูล ดังนี้

ข้อมูลปฐมภูมิ

ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ และการสำรวจ เก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ โดยผู้ศึกษาทำการเก็บข้อมูลจากประชากรที่เป็นกลุ่มตัวอย่างโดยใช้แบบสอบถามให้ผู้ตอบแบบสอบถามทำการกรอกข้อมูลต่าง ๆ ด้วยตนเอง โดยใช้การสุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็น (non probability sampling) ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (accidental sampling) เนื่องจากไม่สามารถระบุจำนวนประชากรที่แน่นอนได้ ดังนั้นผู้ศึกษาจึงกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างจากสูตร ดังนี้ (ศิริวรรณ และคณะ, 2541)

$$n = \frac{Z^2 pq}{D^2}$$

โดย n = จำนวนตัวอย่างของผู้ใช้บริการ

p = ค่าประมาณร้อยละที่คาดหวัง (ในการศึกษครั้งนี้ได้กำหนดค่าประมาณร้อยละที่คาดหวังร้อยละ 50)

q = $100 - p$

Z = ระดับความเชื่อมั่น (ในการศึกษครั้งนี้ได้กำหนดระดับความเชื่อมั่นไว้ที่ระดับร้อยละ 95 ค่า Z จากการเปิดตารางมีค่าเท่ากับ 1.96)

D = ค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ (กำหนดค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้เท่ากับร้อยละ 5)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$$\begin{aligned}\text{แทนค่าสูตร} \quad n &= \frac{(1.96)^2 (50 * 50)}{5^2} \\ &= 384.16 \text{ ตัวอย่าง}\end{aligned}$$

จากการคำนวณแทนค่าในสูตร ได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 385 ตัวอย่าง และสำรองไว้เผื่อความผิดพลาดอีกร้อยละ 4 เท่ากับ $(384.16 \times 4) / 100$ เท่ากับ 15 ตัวอย่าง ดังนั้น ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่จะเลือกใช้ 400 ตัวอย่าง

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลในการศึกษารั้งนี้ เป็นแบบสอบถามที่ผู้ศึกษาสร้างขึ้น โดยการศึกษาค้นคว้าจากแนวคิด ทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนด้วยกันคือ

ส่วนที่ 1 สอบถามข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ ระดับการศึกษา อาชีพหลัก เป็นคำถามปลายปิด ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับอายุ และรายได้เฉลี่ยเป็นคำถามปลายเปิด

ส่วนที่ 2 สอบถามข้อมูลพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาของลูกค้าผู้ตอบแบบสอบถาม ในส่วนนี้มีคำถามที่เลือกได้เพียงคำตอบเดียว และคำถามปลายเปิดในข้อมูลเกี่ยวกับความถี่และค่าใช้จ่ายในการใช้บริการ

ส่วนที่ 3 สอบถามข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการของผู้ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาของลูกค้าในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 กรณีมีร้านเสริมสวยและสปาของลูกค้าเปิดใหม่ ในส่วนนี้จะสอบถามเกี่ยวกับความต้องการ และเหตุผลที่ผู้ให้บริการเลือกใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาของลูกค้าในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 กรณีมีร้านเสริมสวยและสปาของลูกค้าเปิดใหม่ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเสริมสวยลูกค้ามีทั้งด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการสื่อสารการตลาด ซึ่งในส่วนนี้จะเป็คำถามที่ให้แสดงระดับความคิดเห็นแบบ Rating Scale ซึ่งผู้ศึกษาได้ทำการทดสอบค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามได้ค่าความเชื่อมั่นในด้านผลิตภัณฑ์เฉลี่ยเท่ากับ 0.895 ด้านราคาเฉลี่ยเท่ากับ 0.9009 ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเฉลี่ยเท่ากับ 0.8991 และด้านการสื่อสารการตลาดเฉลี่ยเท่ากับ 0.8955 และค่าความเชื่อมั่นรวมทั้งสี่ด้านเฉลี่ยเท่ากับ 0.9035

ข้อมูลทฤษฎีภูมิ

โดยการศึกษาข้อมูลทฤษฎีภูมิในครั้งนี เป็นการศึกษาค้นคว้าข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาของลูกค้าในด้านต่าง ๆ เช่น สถานการณ์ของการประกอบธุรกิจ การ

ดำเนินการจัดการโดยทั่วไป และอื่น ๆ จากการเก็บข้อมูลและสถิติต่าง ๆ จากหนังสือ นิตยสาร วารสาร งานวิจัย วิทยานิพนธ์ สิ่งพิมพ์ และเว็บไซต์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ประกอบด้วย

1.การวิเคราะห์ข้อมูลเป็นการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (descriptive analysis) เพื่ออธิบาย ลักษณะและพฤติกรรมในการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัข โดยการใช้เครื่องมือทาง สถิติ ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ และผลรวม เป็นต้น โดยนำเอาข้อมูลที่ได้จากการสำรวจด้วย แบบสอบถามมาทำการวิเคราะห์

2.การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดในการลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปา สุนัข ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยจะทำการศึกษาสภาวะตลาด และพยากรณ์ ความต้องการของตลาด การประมาณการยอดขาย ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

2.1 การวิเคราะห์สภาวะตลาด ประกอบด้วยการศึกษา 3 ด้านดังนี้

2.1.1ศึกษาขนาดตลาด เพื่อให้ทราบว่า ตลาดของการ (market size) ให้บริการร้านเสริมสวยสุนัข ที่จะทำการศึกษานั้นมีขนาดตลาดที่เล็กหรือใหญ่เพียงใด โดยนำ ข้อมูลจากแบบสอบถามมาคำนวณหาจำนวนข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการสำรวจโดยใช้ข้อมูลผู้ใช้บริการที่ แท้จริงจากผู้ให้บริการทั้งหมด

2.1.2 ศึกษาแนวโน้มของตลาด (market trend) เป็นการศึกษาแนวโน้ม ของตลาด ว่ามีทิศทางเป็นอย่างไร

2.1.3 ส่วนแบ่งตลาด (market share) โดยศึกษาจากความสามารถของ ธุรกิจ ในอันที่จะได้ตลาดส่วนหนึ่ง

2.2 การพยากรณ์ความต้องการของตลาดพิจารณาจากแบบสอบถามโดยนำ ข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ ปริมาณอุปสงค์ของตลาดในรูปของจำนวนเงิน หรือจำนวนหน่วยสำหรับผลิตภัณฑ์ชนิดใดชนิด หนึ่งของกลุ่มผู้บริโภค โดยพิจารณาว่า ผลิตภัณฑ์ชนิดใดที่ผู้บริโภคต้องการ กลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใดที่ จะเป็นกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายของธุรกิจ จะวิเคราะห์จากแบบสอบถามว่ากลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใดมี ความต้องการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขสูงที่สุด โดยศึกษาในเขตพื้นที่โครงการ คือ บริเวณเขตบางกะปิ

2.3 การประมาณการยอดขายของโครงการ เป็นการประมาณรายได้จากการให้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัข สามารถคำนวณหาได้จากสมการ ดังนี้

การประมาณการยอดขาย = ปริมาณการใช้บริการ (บาทต่อครั้ง) x ความถี่ในการใช้บริการ (ครั้งต่อสัปดาห์) x จำนวนประชากรที่เดินผ่านและคาดว่าจะใช้บริการอย่างแน่นอน x ร้อยละที่ใช้บริการแน่นอนในแต่ละประเภทของการให้บริการ x จำนวนสัปดาห์ที่ร้านเปิดทำการใน 1 ปี

3. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านเทคนิคในการลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุนัข ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร

3.1 การประมาณราคาต้นทุนการผลิต โดยนำข้อมูลปฐมภูมิ ที่ได้จากการสัมภาษณ์ และข้อมูลทุติยภูมิที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนในการผลิตต่าง ๆ มาประมาณราคาต้นทุนการผลิต

3.2 วัสดุอุปกรณ์ ในที่นี้หมายถึง อุปกรณ์หลักที่จำเป็นในการเสริมสวย อาทิเช่น เครื่องตัดขนสุนัข ไดรฟ์เป่าลม เป็นต้น

3.3 การกำหนดขนาดพื้นที่ของทำเลที่ตั้งร้าน รวมถึงการคาดคะเนปริมาณการผลิต การพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการดำเนินงาน และปัจจัยต่าง ๆ ทางเทคนิค

3.4 บุคลากร ในที่นี้หมายถึง พนักงานที่ปฏิบัติงานในร้านโดยจำนวนพนักงานนั้นจะขึ้นอยู่กับจำนวนของลูกค้าที่คาดว่าจะเข้ามาใช้บริการที่ร้านต่อวันว่ามีจำนวนกี่ราย เพื่อให้การบริการเป็นไปอย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ

3.5 การกำหนดทำเลที่ตั้ง เป็นปัจจัยสำคัญอันดับแรกที่ต้องคำนึงถึง เนื่องด้วยทำเลนั้นมีผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจค้าปลีกเป็นอย่างยิ่ง โดยทำการประเมินความเหมาะสมของทำเลสถานที่ดังกล่าว โดยพิจารณาระยะห่างจากแหล่งวัตถุดิบและตลาด

4. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงินของการลงทุนร้านเสริมสวยและสปาสุนัข จะทำการวิเคราะห์โดยพิจารณาจาก

ระยะเวลาคืนทุน (payback period: PB) คำนวณจากจำนวนปีที่กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับกระแสเงินสดจ่ายของโครงการ ว่าใช้ระยะเวลาเท่าไร หากมากกว่าระยะเวลาโครงการ ถือว่าโครงการไม่มีความเป็นไปได้

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (net present value: NPV) เป็นการศึกษาผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิแต่ละรอบตลอดอายุโครงการกับเงินสดลงทุน ถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์แสดงว่า ผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน โครงการไม่กำไรแต่ก็ไม่ได้ขาดทุน แต่ถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเป็นบวกหรือมีค่ามากกว่าศูนย์ แสดงว่า

ผลตอบแทนมากกว่าต้นทุน โครงการนั้นก็มีกำไร และในกรณีที่มูลค่าที่มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเป็นลบ หรือมีค่าน้อยกว่าศูนย์ แสดงว่าผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุนโครงการนั้นถือว่าขาดทุน

อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (internal rate of return: IRR) เพื่อศึกษาหาผลตอบแทนของการลงทุนว่ามีค่าร้อยละเท่าไร โดยคำนวณหาอัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการตลอดอายุของโครงการมีค่าเท่ากับเงินสดที่จ่ายลงทุน ผลตอบแทนของโครงการลงทุนมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการของทางโครงการหรือไม่

หลักการตัดสินใจว่าโครงการมีความคุ้มค่าลงทุนทางด้านเศรษฐกิจก็คือเมื่อ IRR มีค่าสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเฉพาะ หรือค่าเสียโอกาสของต้นทุน

อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (benefit cost ratio: BCR) เพื่อศึกษาอัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนที่จ่ายไปในการดำเนินโครงการ ถ้าอัตราผลตอบแทนของต้นทุนของโครงการที่ได้มีค่าเท่ากับหนึ่ง แสดงว่าผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน คือ โครงการไม่มีกำไรและไม่ขาดทุน ถ้าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการที่ได้มีค่ามากกว่าหนึ่ง แสดงว่า ผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนโครงการมีกำไร และถ้าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการที่ได้มีค่าน้อยกว่าหนึ่ง แสดงว่าผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุน โครงการขาดทุน

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (sensitivity analysis) เป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นจริงในอนาคต ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้และต้นทุนการผลิตของโครงการ ทำให้การดำเนินงานเกิดปัญหาขึ้นได้ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องมีการคำนวณผลตอบแทนโครงการในรูปแบบของสถานการณ์ต่าง ๆ เพื่อดูว่าหากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าวแล้ว โครงการยังจะมีความเป็นไปได้หรือไม่

บทที่ 4

ผลการศึกษา

ในบทนี้เป็นการนำเสนอผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร โดยการศึกษาแบ่งเป็น 3 ด้าน คือ การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ซึ่งจะพิจารณาเกี่ยวกับสถานะตลาด คือ ขนาดของตลาด ส่วนแบ่งตลาด และแนวโน้มตลาด การพยากรณ์ความต้องการของตลาด เป็นการพยากรณ์อุปสงค์ของตลาดภายใต้ปัจจัยต่าง ๆ การประมาณยอดขายของโครงการ การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคจะพิจารณาเกี่ยวกับระบบการผลิต ท่าเลที่ตั้ง การบริหารจัดการ วัสดุอุปกรณ์ที่ต้องใช้ในการจัดตั้งโครงการ และการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินจะพิจารณาประเมินค่าของการลงทุนใช้วิธีการศึกษา คือการหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ ระยะเวลาคืนทุน และการวิเคราะห์ความอ่อนไหว โดยมีรายละเอียดดังนี้

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดนี้ เป็นเครื่องมือที่จะช่วยลดความเสี่ยง และความไม่แน่นอนในการตัดสินใจลงทุนของโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะจะศึกษาถึงรายละเอียดที่จะทำให้ได้มาซึ่งข้อมูลประกอบการตัดสินใจอย่างมีหลักเกณฑ์และเชื่อถือได้ การศึกษาด้านการตลาด ประกอบด้วย ขนาดของตลาด แนวโน้มของตลาด ส่วนแบ่งทางการตลาด การพยากรณ์ความต้องการของตลาด และการประมาณยอดขาย

ลักษณะและพฤติกรรมการบริโภคของกลุ่มตัวอย่าง

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดของการลงทุนทำธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ได้ทำการวิจัยเชิงสำรวจกลุ่มตัวอย่าง โดยการใช้แบบสอบถามจำนวน 400 ตัวอย่าง นำมาวิเคราะห์แนวความคิดของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรตัวอย่างที่สำรวจในการศึกษาค้างนี้มีจำนวน 400 ตัวอย่าง แบ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัข คิดเป็นร้อยละ 98.25 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และกลุ่มตัวอย่างที่ไม่เคยใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัข คิดเป็นร้อยละ 1.75 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 2)

ตารางที่ 2 จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัข และไม่เคยใช้บริการร้านเสริมสวยสุนัข

กลุ่มตัวอย่าง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ใช้บริการร้านเสริมสวยสุนัข	393	98.25
ไม่ใช้บริการร้านเสริมสวยสุนัข	7	1.75
รวม	400	100.00

ประชากรตัวอย่างที่ทำการสำรวจในครั้งนี้มีจำนวน 400 ตัวอย่าง ส่วนมากเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 52.70 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 20 - 30 ปี คิดเป็นร้อยละ 63.61 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด มีระดับการศึกษาระดับปริญญาตรีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 52.90 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด อาชีพส่วนใหญ่ของกลุ่มตัวอย่างคืออาชีพพนักงานเรียนนักศึกษา คิดเป็นร้อยละ 30.00 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 25.35 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 3)

ตารางที่ 3 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน สถานภาพ และจำนวนบุคคลในครอบครัว

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพศ		
หญิง	207	52.70
ชาย	186	47.30
รวม	393	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
อายุ ¹		
น้อยกว่า 20 ปี	49	12.47
20 - 30 ปี	250	63.61
31 - 40 ปี	60	15.27
41 - 50 ปี	28	7.12
51 - 60 ปี	6	1.53
มากกว่า 60 ปี	0	0
รวม	393	100.00
ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่าปริญญาตรี	101	25.70
ปริญญาตรี	208	52.90
ปริญญาตรีขึ้นไป	84	21.40
รวม	393	100.00
อาชีพ		
ข้าราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ	81	20.60
พนักงานบริษัทเอกชน	87	22.10
ค้าขาย / ธุรกิจส่วนตัว	73	18.60
รับจ้าง	29	7.40
นักเรียน / นักศึกษา (ไม่มีอาชีพ)	118	30.00
อื่นๆ เช่น แม่บ้าน	5	1.30
รวม	393	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
ต่ำกว่า 10,000 บาท	99	25.35
10,000 - 15,000 บาท	88	22.45
15,001 - 25,000 บาท	85	21.60
25,001 - 35,000 บาท	53	13.50
มากกว่า 35,000 บาท	68	17.10
รวม	393	100.00

หมายเหตุ¹ เฉลี่ย 27.6 ปี

ข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคต่อร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ

จากการศึกษาพฤติกรรมกลุ่มตัวอย่างโดยแบบสอบถามพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ คิดเป็นร้อยละ 98.25 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ไม่เคยใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 1.75 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และกลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพนิยมใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพประเภทตัดแต่งขนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.70 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดที่เคยใช้บริการ รองลงมาคืออาบน้ำสุขภาพ คิดเป็นร้อยละ 39.20 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความถี่ในการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ 2 ครั้งต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 39.40 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายในการใช้บริการอยู่ในช่วง 200 - 400 บาทต่อครั้ง คิดเป็นร้อยละ 70.74 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 4)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4 พฤติกรรมผู้บริโภคต่อร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ

พฤติกรรมผู้บริโภค	จำนวน (คน)	ร้อยละ
นิยมใช้บริการประเภท		
อาบน้ำ	154	39.20
ตัดแต่งขน	160	40.70
ทำสปา	74	18.80
อื่นๆ เช่น ทำสีขน	5	1.30
รวม	393	100.00
ความถี่ในการใช้บริการ (ครั้งต่อสัปดาห์) ¹		
1	127	32.30
2	155	39.40
3	80	20.30
4	16	4.10
5	12	3.10
6	3	0.80
รวม	393	100.00
ค่าใช้จ่ายที่ใช้บริการ (บาทต่อครั้ง) ²		
น้อยกว่า 200	23	5.85
200 - 400	278	70.74
401 - 600	72	18.32
601 - 800	17	4.33
801 - 1,000	2	0.51
1,001 ขึ้นไป	1	0.25
รวม	393	100.00

หมายเหตุ¹ เฉลี่ย 2.08 ครั้งต่อสัปดาห์² เฉลี่ย 341.60 บาทต่อครั้ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขจากแบบสอบถามส่วนใหญ่ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขในช่วงหลังเวลา 18.00 น. คิดเป็นร้อยละ 39.45 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และกลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัข การสำรวจแนวโน้มการใช้บริการปี พ.ศ. 2553 – 2554 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ร้อยละ 59.30 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 5)

ตารางที่ 5 พฤติกรรมผู้บริโภคต่อร้านเสริมสวยและสปาสุนัข

พฤติกรรมผู้บริโภค	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ช่วงเวลาในการใช้บริการ		
09:00 น. – 12:00 น.	57	14.55
12:01 น. – 15:00 น.	72	18.30
15:01 น. – 18:00 น.	109	27.70
หลังเวลา 18:00 น.	155	39.45
รวม	393	100.00
การสำรวจแนวโน้มการใช้บริการ		
เพิ่มขึ้น	233	59.30
เท่าเดิม	144	36.60
ลดลง	16	4.10
รวม	393	100.00

ประชากรตัวอย่างที่สำรวจในการศึกษาค้างนี้มีจำนวน 400 ตัวอย่าง แบ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 คิดเป็นร้อยละ 82.75 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 คิดเป็นร้อยละ 17.25 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 6)

ตารางที่ 6 จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 และไม่ใช่บริการร้านเสริมสวยสุนัขในบริเวณซอยลาดพร้าว 101

กลุ่มตัวอย่าง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ใช้บริการร้านเสริมสวยสุนัข	331	82.75
ไม่ใช่บริการร้านเสริมสวยสุนัข	69	17.25
รวม	400	100.00

ข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคหากมีการเปิดร้านเสริมสวยและสปาสุนัขในบริเวณซอยลาดพร้าว 101

จากการศึกษาพฤติกรรมกลุ่มตัวอย่างโดยแบบสอบถามพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 คิดเป็นร้อยละ 82.75 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 คิดเป็นร้อยละ 17.25 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายในการใช้บริการอยู่ในช่วง 200 - 400 บาทต่อครั้ง คิดเป็นร้อยละ 72.80 ของกลุ่มตัวอย่าง และส่วนใหญ่มีความถี่ในการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัข 2 ครั้งต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 38.40 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 7)

ตารางที่ 7 การสำรวจค่าใช้จ่ายและความถี่ในการใช้บริการหากมีการเปิดร้านเสริมสวยและสปาสุนัขในบริเวณซอยลาดพร้าว 101

พฤติกรรมผู้บริโภค	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายที่ใช้บริการ (บาทต่อครั้ง) ¹		
น้อยกว่า 200	41	12.40
200 - 400	241	72.80
401 - 600	46	13.90
601 - 800	2	0.60
801 - 1,000	1	0.30
รวม	331	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 7 (ต่อ)

พฤติกรรมผู้บริโภค	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ความถี่ในการใช้บริการ (ครั้งต่อสัปดาห์) ²		
1	85	25.60
2	127	38.40
3	83	25.10
4	25	7.60
5	11	3.30
รวม	331	100.00

หมายเหตุ¹ เฉลี่ย 292.08 บาทต่อครั้ง
² เฉลี่ย 2.24 ครั้งต่อสัปดาห์

การวิเคราะห์สภาวะตลาด

ขนาดของตลาด

เป็นการศึกษาเพื่อให้ทราบว่าตลาดที่จะนำผลิตภัณฑ์ ออกไปจำหน่ายนั้นมีขนาดที่ใหญ่เพียงพอรึหรือน่าสนใจสำหรับการลงทุนหรือไม่ ขนาดของตลาดจะช่วยชี้ถึงโอกาสและปริมาณการขายสินค้า การหาขนาดตลาด ทำได้โดยการเก็บข้อมูล จากการสำรวจเป็นระยะเวลา 3 วัน พบว่ามีประชากรที่เดินผ่านในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 โดยเฉลี่ยประมาณ 315 คนต่อวัน จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านเสริมสวยและสปาสุนัข ในบริเวณ ซึ่งเป็นธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุนัข และตั้งอยู่ในพื้นที่ในลักษณะเดียวกัน พบว่าลูกค้าที่เข้ามาในร้าน คิดเป็นร้อยละ 10 ของประชากรทั้งหมดที่เดินผ่านเฉลี่ยต่อวัน ดังนั้นประชากรที่เข้าร้านเสริมสวยและสปาสุนัข ในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 เท่ากับ 31.50 คนต่อวัน หรือประมาณ 31 คนต่อวัน และนำประชากรที่ได้มาคูณกับร้อยละของประชากรที่ตัดสินใจใช้บริการแน่นอนจากแบบสอบถาม คิดเป็นร้อยละ 82.75 ของประชากรที่เข้ามาในร้าน จะได้จำนวนประชากรที่เข้ามาภายในร้านและตัดสินใจใช้บริการภายในร้าน เท่ากับ 26 คน ซึ่งหาได้จากวิธีการต่อไปนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การคำนวณหาจำนวนประชากรต่อวันที่เข้ามาภายในร้านและตัดสินใจใช้บริการ

= จำนวนประชากรที่เดินผ่านบริเวณซอยลาดพร้าว 101 เฉลี่ยต่อวัน × อัตราร้อยละของประชากรที่เข้าร้านจากทั้งหมดที่เดินผ่านเฉลี่ยต่อวัน × อัตราร้อยละของของกลุ่มตัวอย่างที่เข้าร้านและตัดสินใจใช้บริการจากแบบสอบถาม

$$= 315 \times 10\% \times 82.75\%$$

$$= 26.07 \text{ หรือประมาณ } 26 \text{ คนต่อวัน}$$

จากการคำนวณหาจำนวนประชากรที่เข้ามาภายในร้านและตัดสินใจใช้บริการภายในร้าน เท่ากับ 26 คนต่อวัน แต่เนื่องด้วยทางร้านเสริมสวยและสปาสุนัข มีจำนวนบุคลากรที่ให้บริการจำนวน 2 คน และสามารถให้บริการลูกค้าได้จำนวน 24 ตัวต่อวัน ดังนั้นจำนวนประชากรต่อวันที่เข้ามาภายในร้านและตัดสินใจใช้บริการที่ทางร้านสามารถให้บริการได้เพียงพอ คือ 24 ตัวต่อวัน

จากการสำรวจเป็นระยะเวลา 3 วัน พบว่ามีประชากรที่เดินผ่านในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 โดยเฉลี่ยประมาณ 315 คนต่อวัน มีรายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขเท่ากับ 23,552.47 บาท ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในแต่ละครั้งของผู้ที่ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 เท่ากับ 292.08 บาทต่อครั้ง หรือประมาณ 292 บาทต่อครั้ง ความถี่ในการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขเฉลี่ย 2.08 ครั้งต่อสัปดาห์ หรือประมาณ 2 ครั้งต่อสัปดาห์ จึงสามารถคำนวณมูลค่าตลาดร้านเสริมสวยและสปาสุนัขภายในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 ได้ ดังนี้

มูลค่าตลาดร้านเสริมสวยและสปาสุนัขภายในบริเวณซอยลาดพร้าว 101

= จำนวนประชากรที่เดินผ่านในบริเวณที่ตั้งร้าน × ค่าใช้จ่ายในการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขต่อครั้ง × ความถี่ในการใช้บริการต่อสัปดาห์ × จำนวนสัปดาห์ใน 1 ปี

$$= 315 \times 292 \times 2 \times 52$$

$$= 9,565,920 \text{ บาทต่อปี}$$

ดังนั้นตลาดร้านเสริมสวยและสปาสุนัขภายในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 มีมูลค่าตลาดเท่ากับ 9,565,920 บาทต่อปี ซึ่งเป็นตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ ส่งผลให้โครงการมีความน่าสนใจในการลงทุน

แนวโน้มของตลาด

การศึกษาแนวโน้มของตลาดเป็นการศึกษาถึงทิศทางการความต้องการของตลาด ที่มีต่อร้านเสริมสวยและสปาสุ่มว่ามีมากขึ้นหรือน้อยลงเมื่อเวลาเปลี่ยนไป

แนวโน้มธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุ่มของไทยในปี 2553 คาดว่า มูลค่าตลาดภายในประเทศโดยรวมจะมีการเติบโตในอัตราที่ใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา คือประมาณร้อยละ 10 - 15 เป็นผลจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่คนกรุงเทพฯ นิยมเลี้ยงมากที่สุดคือ สุ่ม และหันมาให้ความสนใจทางด้านสุขภาพ การเสริมสวยของสุ่มมากขึ้น กับความยากลำบากมากขึ้น อันเป็นผลมาจากภาวะการแข่งขันที่มีแนวโน้มทวีความรุนแรงมากขึ้นประกอบกับการทำตลาดอย่างจริงจังของผู้ประกอบการในตลาด จึงทำให้ตลาดธุรกิจเกี่ยวกับสุ่มเลี้ยงของไทยยังคงขยายตัวอยู่ในเกณฑ์ดี อย่างไรก็ตามการขยายหรือการเพิ่มส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนี้ต้องเผชิญจากการเข้ามาช่วงชิง หรือขยายส่วนแบ่งตลาดธุรกิจสุ่มเลี้ยงชนิดต่าง ๆ ของผู้ประกอบการทั้งรายเดิมและรายใหม่ ทำให้ต้องมีการนำกลยุทธ์ทางการตลาดในรูปแบบต่าง ๆ มาใช้รวมทั้งการหาแนวทางพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดูแปลกใหม่และทันสมัยต่างจากคู่แข่ง ตลอดจนการจัดกิจกรรมทางการตลาดแบบผสมผสานเพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคทุกกลุ่มเป้าหมาย อันจะช่วยกระตุ้นความต้องการของผู้ใช้บริการ ให้หันมาใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มเพิ่มมากขึ้นท่ามกลางภาวะการแข่งขันที่จะรุนแรงเพิ่มขึ้นในอนาคต

สำหรับแนวโน้มของตลาดร้านเสริมสวยและ สปาสุ่มในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 มีอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 10 ต่อปี นั้นมีโอกาสสูงที่จะเติบโตเพิ่มขึ้น เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของประชากรภายในเขตบางกะปิทุกปี (ตารางที่ 8) และจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 ตัวอย่าง พบว่าผู้บริโภคที่เคยมีประสบการณ์ในการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มมีถึงร้อยละ 98.25 โดยผู้บริโภคที่ไม่เคยใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มมีเพียงร้อยละ 1.75 เท่านั้น (ตารางที่ 2) ซึ่งถือว่าตลาดมีแนวโน้มที่น่าสนใจและยังคงมีความต้องการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม

ตารางที่ 8 จำนวนประชากรในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ.2548 ถึงปี พ.ศ.2552

ปี พ.ศ.	จำนวนประชากร (คน)	อัตราการเพิ่ม (ร้อยละ)
2548	147,694	-
2549	149,093	0.95
2550	149,860	0.51
2551	150,139	0.19
2552	150,286	0.10

ที่มา: (สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย, 2552)

ส่วนแบ่งทางการตลาด

ส่วนแบ่งทางการตลาด เป็นความสามารถของธุรกิจหรือโครงการ ที่จะได้ตลาดส่วนหนึ่งจากตลาดทั้งหมดที่คาดคะเนไว้ โดยมีปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการครองตลาดที่พิจารณา คือ การแข่งขัน ซึ่งพิจารณาจากจำนวนช่องทางการจัดจำหน่ายบริเวณซอยลาดพร้าว 101 พบว่า ในซอยลาดพร้าว 101 มีร้านเสริมสวยสุนัขจำนวน 1 ร้าน

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่าง 400 คน ว่าถ้าร้านเสริมสวยและสปาสุนัขเปิดให้บริการแล้วพบว่า มีคนเลือกใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัข คือ 331 คน คิดเป็นร้อยละ 82.75 และไม่เลือกใช้บริการคือ 69 คน คิดเป็นร้อยละ 17.25 (ตารางที่ 6) ดังนั้นมูลค่าตลาด 9,565,920 บาทต่อปี ซึ่งเป็นมูลค่าตลาดทั้งหมดของพื้นที่ศึกษา ดังนั้นร้านเสริมสวยและสปาสุนัขจึงสามารถครองส่วนแบ่งตลาดร่วมกับธุรกิจร้านเสริมสวยสุนัขได้

พยากรณ์ความต้องการของตลาด

การพยากรณ์ปริมาณอุปสงค์ของร้านเสริมสวยและสปาสุนัข โดยใช้เทคนิคการพยากรณ์เชิงคุณภาพ จากแบบสอบถามกลุ่มตัวอย่างภายในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 พบว่าหากมีการจัดตั้งร้านเสริมสวยและสปาสุนัขบริเวณซอยลาดพร้าว 101 ที่มีประเภทของบริการให้เลือกหลากหลาย มีเครื่องมือที่ให้บริการมีความทันสมัย ปลอดภัยและสะอาด พนักงานมีความรู้ในการให้คำแนะนำและการบริการ มีป้ายแสดงอัตราค่าบริการไว้ให้ดูอย่างชัดเจน สถานที่ให้บริการสะอาดถูกสุขลักษณะ จากการสำรวจเป็นระยะเวลา 3 วัน พบว่ามีประชากรที่เดินผ่านในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 โดยเฉลี่ยประมาณ 315 คนต่อวัน ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในแต่ละครั้งของผู้ที่ให้บริการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ร้านเสริมสวยและสปาสุ่มในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 เท่ากับ 292.08 บาทต่อครั้ง หรือประมาณ 292 บาทต่อครั้ง ความถี่ในการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มเฉลี่ย 2.08 ครั้งต่อสัปดาห์ หรือประมาณ 2 ครั้งต่อสัปดาห์ จึงสามารถพยากรณ์ความต้องการบริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มบริเวณซอยลาดพร้าว 101 ได้ ดังนี้

ความต้องการบริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม

$$= \text{จำนวนประชากรที่เดินผ่านในบริเวณที่ตั้งร้าน} \times \text{ค่าใช้จ่ายในการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มต่อครั้ง} \times \text{ความถี่ในการใช้บริการต่อสัปดาห์} \times \text{จำนวนสัปดาห์ใน 1 ปี}$$
$$= 315 \times 292 \times 2 \times 52$$
$$= 9,565,920 \text{ บาทต่อปี}$$

ดังนั้นความต้องการของตลาดในปีแรกเท่ากับ 9,565,920 บาท

จากข้อมูลแนวโน้มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสัตว์เลี้ยงที่มีอัตราการเติบโตสูงและน่าสนใจสำหรับแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจเสริมสวยและสปาสุ่ม มีอัตราการเติบโตร้อยละ 10 (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2552) จากข้อมูลดังกล่าวสามารถพยากรณ์ความต้องการตลาดในปีที่ 2 - 10 ตามอายุโครงการได้ดังนี้

ตารางที่ 9 พยากรณ์ความต้องการของตลาดตั้งแต่ปีที่ 2 ถึงปีที่ 10

ปีที่	ความต้องการตลาด	ผลการพยากรณ์ (บาท)
2	$9,565,920 \times 0.10 + 9,565,920$	10,522,512
3	$10,522,512 \times 0.10 + 10,522,512$	11,574,763
4	$11,574,763 \times 0.10 + 11,574,763$	12,732,239
5	$12,732,239 \times 0.10 + 12,732,239$	14,005,463
6	$14,005,463 \times 0.10 + 14,005,463$	15,406,009
7	$15,406,009 \times 0.10 + 15,406,009$	16,946,610
8	$16,946,610 \times 0.10 + 16,946,610$	18,641,271
9	$18,641,271 \times 0.10 + 18,641,271$	20,505,398
10	$20,505,398 \times 0.10 + 20,505,398$	22,555,938

ที่มา: (จากการคำนวณ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประมาณยอดขาย

เมื่อได้มีการวิเคราะห์สภาวะตลาด พยากรณ์ความต้องการของตลาดผลิตภัณฑ์แล้ว จึงทำการพยากรณ์ยอดขายสินค้าของโครงการ และทำการประมาณยอดขายสินค้า

ยอดขายในปีที่หนึ่งนั้น สามารถคำนวณได้จาก นำค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างในการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขเท่ากับ 292 บาทต่อครั้ง คูณกับความถี่เฉลี่ยที่กลุ่มตัวอย่างใช้บริการ เท่ากับ 2 ครั้งต่อสัปดาห์ แล้วนำผลลัพธ์คูณกับจำนวนเดือนใน 1 ปี เท่ากับ 52 สัปดาห์ จะได้ค่าใช้จ่ายของกลุ่มตัวอย่างที่เข้ามาใช้บริการต่อปี เท่ากับ 30,368 บาท นำผลลัพธ์ที่ได้คูณกับจำนวนประชากรที่เข้ามาในร้านและตัดสินใจใช้บริการ เท่ากับ 24 คนต่อวัน ได้มาจากจำนวนประชากรที่เดินผ่านโดยเฉลี่ยต่อวัน ประมาณ 315 คน คูณกับร้อยละ 10 ของประชากรที่เข้าร้าน จากประชากรทั้งหมดที่เดินผ่านเฉลี่ยต่อวัน แล้วคูณกับร้อยละ 82.75 ของกลุ่มตัวอย่างที่เข้าร้าน และตัดสินใจใช้บริการ (จากการสำรวจ) เมื่อนำมาคำนวณหายอดขาย จะได้ยอดขายในปีที่ 1 เท่ากับ 728,832 บาท ส่วนในปีที่ 2 ถึง 10 นั้นจะทำการประมาณจำนวนเงินเฉลี่ยที่ผู้บริโภคซื้อสินค้าต่อคนต่อปี โดยที่ไม่คำนึงถึงอัตราเงินเฟ้อ การเปลี่ยนแปลงค่าเงิน หรือเหตุการณ์ใดๆ เข้ามาเกี่ยวข้อง จึงคิดให้จำนวนเงินเฉลี่ยที่ผู้บริโภคซื้อสินค้าต่อคนต่อปีเท่ากับในปีแรก และหลังจากนั้นจึงนำไปคูณกับจำนวนประชากรที่คาดว่าจะเข้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้นในแต่ละปี เท่ากับร้อยละ 10 โดยอ้างอิงจากนโยบายของร้าน ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่มีแนวโน้มการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขเพิ่มขึ้นในปีพ.ศ. 2553 - 2554 คิดเป็นร้อยละ 59.30 ก็จะทราบถึงยอดขายในปีนั้นๆ ที่ประมาณการได้ (ตารางที่ 10)

ตารางที่ 10 การประมาณยอดขายตามอายุโครงการ 10 ปี¹

ปีที่	จำนวนเงินเฉลี่ยที่ ผู้บริโภคใช้บริการ ต่อคนต่อปี (บาท)	จำนวนประชากรที่ใช้ บริการร้านเสริมสวย และสปาสุนัข (คน)	ยอดขายที่ ประมาณการ (บาท)	ยอดขายที่ เพิ่มขึ้น (บาท)
1	30,368	15	455,520 ³	-
2	30,368	17 ²	501,072	45,552
3	30,368	18 ²	551,179.2	50,107
4	30,368	20	606,297.1	55,118
5	30,368	22	667,093.9	60,797

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 10 (ต่อ)

ปีที่	จำนวนเงินเฉลี่ยที่ ผู้บริโภคใช้บริการ ต่อคนต่อปี (บาท)	จำนวนประชากรที่ใช้ บริการร้านเสริมสวย และสปาสุ่ม (คน)	ยอดขายที่ ประมาณการ (บาท)	ยอดขายที่ เพิ่มขึ้น (บาท)
6	30,368	24	733,903.5	66,810
7	30,368	24	733,903.5	0
8	30,368	24	733,903.5	0
9	30,368	24	733,903.5	0
10	30,368	24	733,903.5	0

หมายเหตุ ¹ อายุโครงการกำหนดโดยอายุการใช้งานวัสดุและอุปกรณ์
² จำนวนประชากรที่คาดว่าจะมาใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มเพิ่มขึ้น
ในแต่ละปี ร้อยละ 10 โดยอ้างอิงจากนโยบายของร้าน
³ ยอดขาย = จำนวนเงินเฉลี่ยที่ผู้บริโภคใช้บริการต่อคนต่อปี × จำนวนประชากรที่ใช้
บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม
เนื่องด้วยทางร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม มีจำนวนบุคลากรที่ให้บริการจำนวน 2 คน และ
สามารถให้บริการลูกค้าได้จำนวน 24 ตัวต่อวัน และในปีแรกทางร้านคาดว่าจะมีจำนวนประชากร
ที่ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม ประมาณ 15 คนต่อวัน เนื่องจากเป็นร้านเปิดใหม่อาจยังไม่
เป็นที่รู้จักและปริมาณผู้ใช้บริการจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆในปีถัดมา

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด พบว่าร้านเสริมสวยและสปาสุ่มภายใน
บริเวณซอยลาดพร้าว 101 มีมูลค่าตลาด เท่ากับ 9,565,920 บาทต่อปี เป็นตลาดที่ค่อนข้างใหญ่
พบว่ามีผู้ที่มาใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มจำนวน 24 คนต่อวัน ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในแต่ละ
ครั้งของผู้ที่ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 เท่ากับ 292.08 บาท
ต่อครั้ง และความถี่เฉลี่ยในการใช้บริการ 2 ครั้งต่อสัปดาห์ แนวโน้มตลาดร้านเสริมสวยและ สปา
สุ่มยังมีอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 10 ต่อปี การพยากรณ์ความต้องการของตลาดมีแนวโน้ม
เพิ่มขึ้น และการประมาณการยอดขายมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จึงปฏิเสธสมมติฐานที่ว่าการจัดตั้งธุรกิจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ไม่มีความเป็นไปได้ทางการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

ในการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค จะกล่าวถึงระบบการจัดตั้ง ทำเลที่ตั้ง ตลอดจนความเหมาะสมในการจัดตั้งในด้านต่าง ๆ และสรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค โดยมีรายละเอียด

ระบบการผลิต

ระบบการผลิตศึกษาถึงปัจจัยพื้นฐาน 3 ประการ คือ

1. ปัจจัยนำเข้า

1.1 แหล่งที่มาของวัตถุดิบ โครงการจะพิจารณาแหล่งจัดจำหน่ายวัตถุดิบหลักที่ใช้ต้นทุนต่ำที่สุด โดยทำการเปรียบเทียบราคาของวัตถุดิบหลัก จากตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำหรับสุนัข บริษัท Sleeky ซอยศูนย์วิจัย ถนนพระราม 9 กรุงเทพมหานคร 10320 โดยโครงการเลือกที่จะซื้อวัตถุดิบหลักจากบริษัท Sleeky เนื่องจากบริษัทมีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับมายาวนาน และต้นทุนวัตถุดิบมีราคาใกล้เคียงกับบริษัทคู่แข่งอื่นๆ อีกทั้งใช้ระยะเวลาในการขนส่งสั้น เพราะบริษัทตั้งอยู่ในละแวกใกล้เคียง วัตถุดิบที่ใช้ในการบริการมีรายละเอียดของต้นทุนวัตถุดิบมีดังนี้

ตารางที่ 11 ต้นทุนวัตถุดิบ

รายการผลิตภัณฑ์	ขนาดบรรจุภัณฑ์ (มิลลิลิตร)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)
แชมพูอาบน้ำ	1,000	500
แชมพูยา	1,000	1,600
แชมพูฟอกขาว	1,000	700
ครีมนวด	1,000	500
โลชั่นบำรุงขน	1,000	1,000
สเปรย์หรือน้ำหอม	1,000	1,100
น้ำยาเช็ดหู	1,000	500

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.2 บุคลากรเวลาเปิดทำการของทางร้านตั้งแต่ 09.00 – 20.00 น. ดังนั้นทางร้านจึงมีพนักงานประจำร้าน 2 คน ซึ่งชั่วโมงทำงาน 10 ชั่วโมง ชั่วโมงพักอีก 1 ชั่วโมง รวมเป็น 11 ชั่วโมงทำงานสัปดาห์ละ 6 วัน โดยอัตราค่าจ้างพนักงานในอัตราคนละ 10,000 บาทต่อเดือน

1.3 แหล่งที่มาของเงินทุนในการจัดการตั้งร้านให้บริการเสริมสวยและสปาสุขภาพมาจากส่วนของเจ้าของทั้งหมดเนื่องจากการกู้เงินจากธนาคารมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูงทางโครงการจึงได้เลือกใช้เงินส่วนของเจ้าของมาใช้ในการลงทุน

ในการจัดตั้งโครงการลงทุนนี้ได้มีการลงทุนในส่วนของการปรับปรุงพื้นที่ร้านจำหน่าย และในส่วนของการลงทุนเครื่องมือและอุปกรณ์ต่าง ๆ (ตารางที่ 12)

ตารางที่ 12 ต้นทุนค่าวัสดุอุปกรณ์ (บาท)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน
ปัตตาเลี่ยน	2	19,000	38,000
ใบปัตตาเลี่ยนทุกเบอร์	1	15,000	15,000
ชุดกรรไกรตัดขน	1	6,000	6,000
ชุดหวีแปรงขน	2	1,500	3,000
โต๊ะตัดขนสุนัขและสายคล้องคอ	2	4,000	8,000
อ่างอาบน้ำสุนัข	1	5,000	5,000
ไดร์เป่าลมร้อน	1	18,000	18,000
ไดร์เป่าลมเล็ก	1	1,200	1,200
ไดร์เป่าไอน้ำ	1	8,000	8,000
เก้าอี้นั่งสำหรับตัดขนสุนัข	2	1,000	2,000
กรงใส่สุนัข	3	600	1,800
กล่องลิ้นชักใส่อุปกรณ์กรูมมิ่ง	1	600	600
ชุดรับแขก	1	3,300	3,300
แอร์	2	12,000	24,000
เครื่องดูดฝุ่น	1	6,000	6,000
พัดลมดูดอากาศ	1	800	800

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 12 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน
เครื่องทำน้ำอุ่น	1	3,000	3,000
รวมต้นทุนค่าวัสดุอุปกรณ์			143,700

หมายเหตุ ค่าเสื่อมราคาเส้นตรง 10 ปี
ที่มา: (จากการสำรวจ)

2. กระบวนการผลิต ได้แก่ รูปแบบของสถานที่จัดตั้งโครงการ แผนการผลิต และรายละเอียดของโครงการ

2.1 กำลังการผลิตและแผนการผลิต

กำลังการผลิต ร้านเสริมสวยและสปาสุนัขมีพนักงานประจำร้าน 2 คน สามารถให้บริการเสริมสวยและสปาสุนัขได้ประมาณ 24 ตัวต่อวัน การวางแผนการผลิตและบริการ ระยะแรกโครงการจะทำการสั่งซื้อวัตถุดิบเดือนต่อเดือนเนื่องจากโครงการต้องพิจารณาความนิยมของผู้บริโภคในแต่ละชนิดสินค้า ปริมาณยอดขายในแต่ละวัน และนำมาวิเคราะห์การผลิตในระยะยาว หลังจากนั้นอาจสั่งซื้อวัตถุดิบ 2 เดือนครั้ง เพราะวัตถุดิบมีระยะเวลาการเก็บรักษานาน

2.2 รายละเอียดการดำเนินโครงการมีดังนี้

การแบ่งกันเนื้อที่หรือบริเวณ โดยแยกเป็นสัดส่วนสำหรับการอาบน้ำ การตัดขน การทำสปา และบริการฝากเลี้ยง

—2.3 การตกแต่งพื้นที่ร้าน

2.3.1 การจัดตกแต่งและป้ายหน้าร้านเป็นจุดแรกของการแสดงความสามารถที่ลูกค้าสามารถรับรู้ได้ทันทีที่ผ่านไปพบเห็น นับว่ามีความสำคัญมากในการดึงดูดความสนใจของลูกค้า

2.3.2 รูปแบบการบริหารงานภายในร้าน ได้เลือกรูปแบบการจัดตั้งเป็นลักษณะกิจการเจ้าของคนเดียว เนื่องจากเป็นกิจการขนาดเล็กเพื่อความรวดเร็วในการบริหารการจัดการในทุก ๆ ด้านภายในร้านจะเป็นการจัดที่ไม่ซับซ้อน โดยการบริหารจะเป็นไปตามความเห็นของเจ้าของกิจการและการพิจารณาระบบการบริหารงานที่เหมาะสมสำหรับร้านเสริมสวยและสปาสุนัข โดยมีจุดมุ่งหมายในการวิเคราะห์เพื่อประมาณการค่าแรงที่จะเกิดขึ้น ซึ่งผลที่ได้จะนำไปใช้เป็นส่วนหนึ่งในการจัดทำประมาณการงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า และประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ในการวัดผลการดำเนินงาน เพื่อประโยชน์ในการประเมินผลการตัดสินใจลงทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.3.3 นโยบายในการบริหาร ร้านจะเปิดทำการ 6 วัน โดยเปิดทำการ ตั้งแต่เวลา 09.00 - 20.00 น. ซึ่งชั่วโมงทำงาน 10 ชั่วโมง ชั่วโมงพักอีก 1 ชั่วโมง รวมเป็น 11 ชั่วโมง

2.4 บริเวณโครงการ ร้านเสริมสวยและสปาสุนัขได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่บริเวณ ซอยลาดพร้าว 101 เขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ซึ่งที่ตั้งของโครงการเป็นตึกแถว 3 ชั้น ระยะเวลาของสัญญาเช่า คือ 10 ปี อัตราค่าเช่า 12,000 บาทต่อเดือน ติดถนน บริเวณโครงการ เป็นแหล่งชุมชนใกล้โรงเรียนและธนาคาร มีการคมนาคมขนส่งที่สะดวก และสามารถเข้าถึง ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายได้

2.5 โครงสร้างร้าน การกำหนดรูปแบบจะคำนึงถึงข้อจำกัดด้านพื้นที่ และเน้น ประโยชน์ใช้สอยเป็นหลัก เพื่อให้ผู้มาใช้บริการรู้สึกสะดวกสบายมากที่สุด ซึ่งขนาดของตัวอาคาร จะกำหนดไว้ที่ 40 ตารางเมตร

ตารางที่ 13 ต้นทุนด้านวิศวกรรม (บาท)

ลำดับที่	รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน
1	ค่าก่อสร้าง ออกแบบ และตกแต่ง	-	-	300,000
2	ค่าระบบไฟฟ้า	-	-	15,000
3	ค่าระบบประปา	-	-	10,000
4	ค่าระบบโทรศัพท์	-	-	500
รวมต้นทุนด้านวิศวกรรม				325,500

ที่มา: (จากการประมาณการ) _____

3. ปัจจัยนำออก การให้บริการหลักของทางร้านคือ การอาบน้ำ ตัดขน และสปา รวมไปถึง การบริการเสริมคือ รับฝากเลี้ยง และบริการรับส่ง โดยมีรายการการให้บริการทั้งหมดดังนี้ (ตารางที่ 14)

ตารางที่ 14 รายการที่ให้บริการ (บาท)

รายการบริการ	ราคาต่อหน่วย
อาบน้ำ	
ขนาดเล็ก	150
ขนาดกลาง	250

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 14 (ต่อ)

รายการบริการ	ราคาต่อหน่วย
ขนาดใหญ่	400
อาบน้ำ-ตัดขน	
ขนาดเล็ก	300
ขนาดกลาง	450
ขนาดใหญ่	600
สปา	
ขนาดเล็ก	450
ขนาดกลาง	550
ขนาดใหญ่	650
รับฝากเลี้ยงค้างคืน	150
รวม	3,950

ทำเลที่ตั้ง

เป็นปัจจัยสำคัญอันดับแรกที่ต้องคำนึงถึง เนื่องด้วยทำเลนั้นมีผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจ

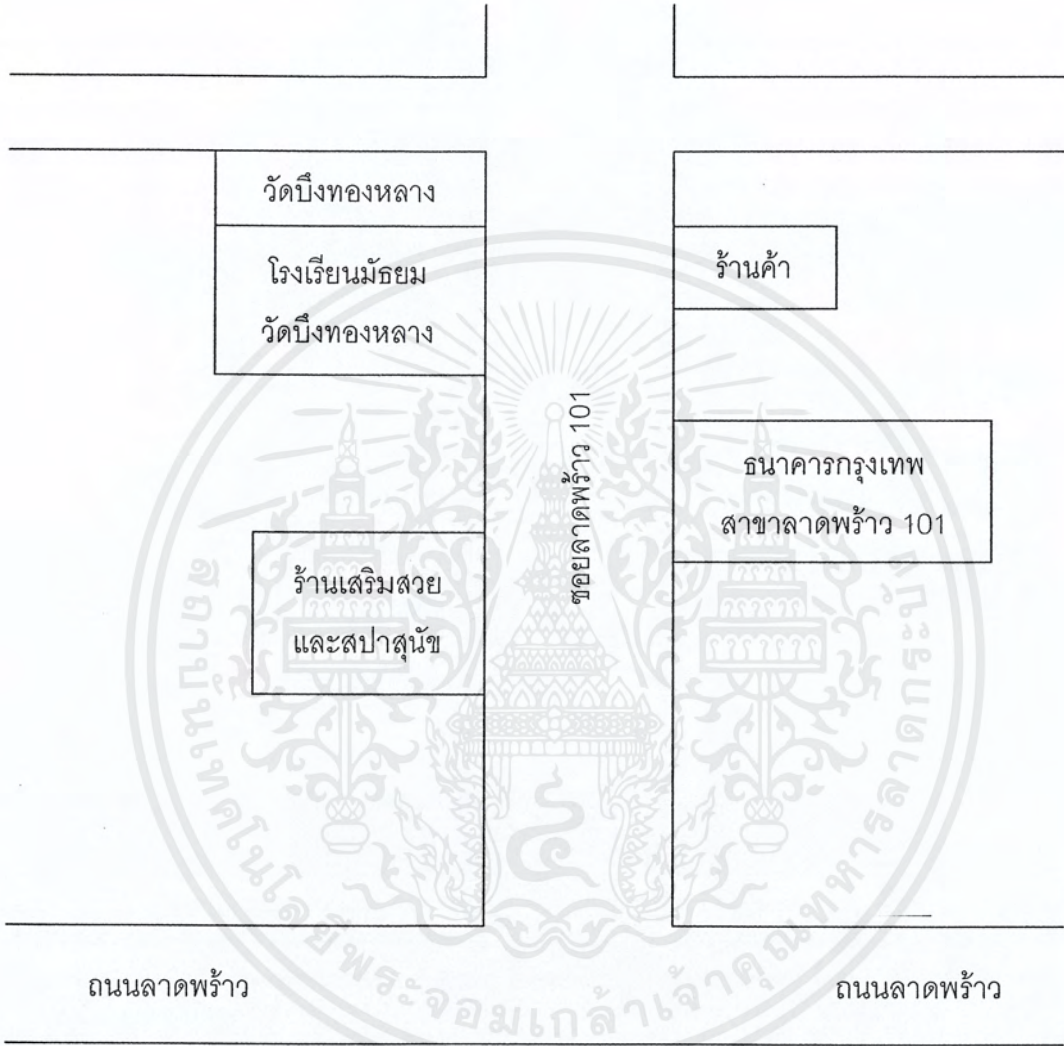
โดยการเลือกทำเลที่ตั้งมาจากเหตุผล ดังนี้

1. ขนาดของพื้นที่เมื่อทำการเปรียบเทียบความเหมาะสมของพื้นที่ในบริเวณใกล้เคียงพบว่าพื้นที่ของโครงการสามารถที่จะให้ใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุดโดยทางโครงการต้องการใช้พื้นที่ในการจัดสร้างประมาณ 40 ตารางเมตร ซึ่งพบว่าพื้นที่ของโครงการมีความเหมาะสม

2. ระยะห่างจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือผู้ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 และผู้ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุนัขบริเวณใกล้เคียง เนื่องจากพื้นที่จัดตั้งโครงการเป็นซอยเชื่อมที่สามารถรับลูกค้าได้ทั้งบริเวณเขตบางกะปิและเขตบึงกุ่ม พบว่าพื้นที่ของการจัดตั้งโครงการเป็นแหล่งชุมชน ใกล้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายการคมนาคมสะดวกมีที่จอดรถอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าได้อย่างเต็มที่ส่งผลให้พื้นที่ของโครงการมีความเหมาะสม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในการจัดตั้งร้านบริการเสริมสวยสุนัขมากกว่าพื้นที่ใกล้เคียงที่นำมาเปรียบเทียบในการศึกษา
โครงการได้กำหนดสถานที่ไว้ตามแผนที่ (ภาพที่ 2)



ภาพที่ 2 แผนที่ร้าน

3. แรงงาน เจ้าของร้านเสริมสวยและสปาสุนัขจะเป็นผู้จัดการร้านเอง และจะมีพนักงาน
ในร้านทั้งหมด 2 คน ซึ่งหาได้ไม่ยากเนื่องจากในพื้นที่มีประชากรเป็นจำนวนมาก และแรงงานที่
ต้องการไม่จำเป็นต้องมีทักษะ โดยอาศัยความสนใจและพฤติกรรมความรักสัตว์ แต่ต้องทำเป็นงาน
ประจำ โดยที่เจ้าของร้านสามารถฝึกพนักงานให้มีทักษะ ต่าง ๆ ได้ในระยะเวลาไม่นาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประมาณการค่าใช้จ่ายในการลงทุน

รายละเอียดของมูลค่าการลงทุนของโครงการประกอบด้วย

1. เงินลงทุนของโครงการ

การประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการนี้มีมูลค่า 525,500 บาท (ตารางที่ 15) ซึ่งเงินลงทุนในโครงการส่วนใหญ่เป็นเงินทุน ณ ปัจจุบัน (ปีที่ 0) หรืออาจเรียกอีกอย่างหนึ่งว่าเงินลงทุนเริ่มแรก และกำหนดผลตอบแทนที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 12

ตารางที่ 15 การประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการ

รายการ	จำนวนเงิน
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	
ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่	300,000
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	
ค่าระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบโทรศัพท์	25,500
เงินทุนหมุนเวียน	200,000
รวม	525,500

ที่มา: (จากภาคผนวก ค)

2. การประมาณค่าใช้จ่ายโครงการ

การประมาณค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการให้บริการและการประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในการจัดตั้งธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุ่มขนนั้นคำนวณเป็นร้อยละจากยอดขาย ซึ่งมีรายละเอียดของค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

2.1 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วย

2.1.1 ค่าวัตถุดิบ (ตารางที่ 16) คิดเป็นร้อยละ 10 ของยอดขาย

2.2 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

2.2.1 ค่าแรงพนักงาน 10,000 บาทต่อเดือนต่อคน

2.2.2 ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ คิดเป็นร้อยละ 3 ของยอดขาย โดย

พิจารณาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

2.2.3 ค่าเช่าสถานที่ 12,000 บาทต่อเดือน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.2.4 ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด คิดเป็นร้อยละ 1 ของยอดขาย

ประกอบด้วย ค่าโฆษณา และค่าประชาสัมพันธ์

2.2.5 ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด คิดเป็นร้อยละ 0.5 ของยอดขาย โดยพิจารณา

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

2.3 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานประกอบด้วย ผลรวมของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการให้บริการและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุนัข รวมถึงลักษณะรูปแบบโดยทั่วไปของธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุนัข เป็นการศึกษาเพื่อศึกษากภาพทางการตลาด และค้นหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจ ตลอดจนการกำหนดสมมติฐานเพื่อการวิเคราะห์ในส่วนของงบประมาณในการลงทุนเบื้องต้น งบประมาณการยอดขาย งบประมาณการต้นทุนขาย และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เพื่อนำมาใช้ประโยชน์ในการกำหนดแผนงานการตลาดที่เหมาะสม



ตารางที่ 16 การประมาณค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการให้บริการที่ขายในร้าน (บาท)

รายการ	ค่าใช้จ่ายคิดเป็นร้อยละจากยอดขาย									
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ยอดขาย (บาท)	455,520	501,072	551,179	606,297	667,094	733,904	733,904	733,904	733,904	733,904
ค่าวัสดุดิบ ¹	45,552	50,107	55,118	60,630	66,709	73,390	73,390	73,390	73,390	73,390
รวม	501,072	551,179	606,297	666,927	733,803	807,294	807,294	807,294	807,294	807,294

หมายเหตุ ¹ ร้อยละ 10 ของยอดขาย

ที่มา: (จากการคำนวณ)



ตารางที่ 17 การประมาณค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร (บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ยอดขาย	455,520	501,072	551,179	606,297	667,094	733,904	733,904	733,904	733,904	733,904
ค่าใช้จ่ายในการขาย										
ค่าแรงพนักงาน	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา										
ค่าโทรศัพท์	13,666	15,032	16,535	18,189	20,013	22,017	22,017	22,017	22,017	22,017
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร										
ค่าเช่าพื้นที่	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
ค่าภาษีป้ายร้านค้า	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด	4,555	5,011	5,512	6,063	6,671	7,339	7,339	7,339	7,339	7,339
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	2,278	2,505	2,756	3,031	3,335	3,670	3,670	3,670	3,670	3,670
ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง					8,622					
รวม	404,998	407,048	409,303	411,783	423,141	417,526	417,526	417,526	417,526	417,526

ที่มา: (จากการคำนวณ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 18 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (บาท) ไม่รวมค่าเสื่อมราคา

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผลิตภัณส์ที่ขาย ¹	45,552	50,107	55,118	60,630	66,709	73,390	73,390	73,390	73,390	73,390
ค่าใช้จ่ายในการขาย ²	253,666	255,032	256,535	258,189	260,013	262,017	262,017	262,017	262,017	262,017
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ²	151,333	152,016	152,768	153,594	154,506	155,509	155,509	155,509	155,509	155,509
ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง ²					8,622					
รวม	450,550	457,155	464,421	472,413	489,851	490,916	490,916	490,916	490,916	490,916

หมายเหตุ ¹ จากตารางที่ 16

² จากตารางที่ 17

ที่มา: (จากการคำนวณ)

ตารางที่ 19 ประมาณการต้นทุนการผลิตของโครงการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ค่าวัสดุดิบ ¹	45,552	50,107	55,118	60,630	66,709	73,390	73,390	73,390	73,390	73,390
ค่าใช้จ่ายในการขาย ²	253,666	255,032	256,535	258,189	260,013	262,017	262,017	262,017	262,017	262,017
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ²	151,333	152,016	152,768	153,594	154,506	155,509	155,509	155,509	155,509	155,509
ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง ²					8,622					
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (ไม่รวมค่าเสื่อม)	450,550	457,155	464,421	472,413	489,851	490,916	490,916	490,916	490,916	490,916
ค่าเสื่อมราคาวัสดุและอุปกรณ์	14,730	14,730	14,730	14,730	14,730	14,730	14,730	14,730	14,730	14,730
ต้นทุนการผลิตรวม	465,280	471,885	479,151	487,143	504,581	505,646	505,646	505,646	505,646	505,646

หมายเหตุ¹ จากตารางที่ 16

² จากตารางที่ 17

ที่มา: (จากการคำนวณ)

สรุปผลความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค พบว่าโครงการมีความพร้อมทั้งกำลังการผลิตที่สามารถให้บริการลูกค้าได้ต่อวันเพียงพอที่จะรองรับต่อความต้องการของลูกค้า กระบวนการให้บริการไม่ซับซ้อนมากนัก ด้านทำเลที่ตั้งพิจารณาจาก ด้านการจัดหาอุปกรณ์ วัตถุดิบ การคมนาคม สาธารณูปโภคต่างๆ ที่มีความจำเป็นในการประกอบการ สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้ใช้บริการได้อย่างเพียงพอ อีกทั้งเงินลงทุนเริ่มแรกซึ่งเป็นเงินลงทุนจากส่วนของเจ้าของทั้งหมดก็เป็นจำนวนไม่สูงมากนัก ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐานที่ว่า การจัดตั้งธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุขภาพ ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการต้องทำก่อนที่โครงการจะเกิดขึ้น จึงต้องมีการประมาณการทางการเงินของโครงการ ได้แก่ การประมาณค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการ ซึ่งเป็นข้อมูลที่สำคัญที่จะนำไปใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงิน และผลตอบแทนของโครงการเพื่อดูว่าให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่ การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนโครงการ จะเป็นการวางแผนด้านการได้มาและใช้ไปในการลงทุนดำเนินงานในส่วนต่าง ๆ ซึ่งจะศึกษาในเรื่องต่อไปนี้

แหล่งที่มาของเงินลงทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนมาจากส่วนของเจ้าของทั้งหมด

อายุโครงการ

กำหนดอายุโครงการ 10 ปี กำหนดจากอายุสัญญาเช่าตึกและอาคาร

อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ

อัตราคิดลด ซึ่งสำนักงานสถิติแห่งชาติ กำหนดให้ประเทศไทยมีค่าเสียโอกาสของทุนอยู่ระหว่าง ร้อยละ 12 ถึงร้อยละ 15 ในที่นี้ใช้เท่ากับร้อยละ 12 ต่อปี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประมาณการด้านการเงินของโครงการ

การประมาณการด้านการเงินของโครงการ ซึ่งเป็นข้อมูลที่สำคัญที่จะใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงินประกอบด้วยรายละเอียด ดังต่อไปนี้

เงินลงทุนของโครงการ

การประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการนี้มีมูลค่า 525,500 บาท (ตารางที่ 15) ซึ่งประกอบด้วย เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร 300,000 บาท ค่าระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบโทรศัพท์ 25,500 บาท และเงินทุนหมุนเวียน 200,000 บาท

การประมาณรายได้ต่อปีของโครงการ

ตารางที่ 20 การประมาณยอดขายตามอายุโครงการ 10 ปี (บาท)

ปีที่	ยอดขายที่ประมาณการ
1	455,520
2	501,072
3	551,179.2
4	606,297.1
5	667,093.9
6	733,903.5
7	733,903.5
8	733,903.5
9	733,903.5
10	733,903.5

ที่มา: (จากตารางที่ 10)

งบกำไรขาดทุน

คำนวณได้โดยนำค่าที่ได้จากการขายบริการหักด้วยค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ไม่รวมค่าเสื่อมราคา (ตารางที่ 18) หักภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา จะทำให้ทราบถึงสถานะทางการเงินของโครงการ (ตารางที่ 21)



การประมาณงบกำไร (ขาดทุน) สุทธิของโครงการ

ตารางที่ 21 ประมาณงบกำไร (ขาดทุน) สุทธิของโครงการ (บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ยอดขาย ¹	455,520	501,072	551,179	606,297	667,094	733,904	733,904	733,904	733,904	733,904
หัก ต้นทุนวัตถุดิบ ²	45,552	50,107	55,118	60,630	66,709	73,390	73,390	73,390	73,390	73,390
กำไรขั้นต้น	409,968	450,965	496,061	545,667	600,385	660,514	660,514	660,514	660,514	660,514
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร ค่าซ่อมบำรุง ³	404,998	407,048	409,303	411,783	414,519	417,526	417,526	417,526	417,526	417,526
กำไร(ขาดทุน)ก่อนหักภาษี	4,970	43,917	86,758	133,884	185,865	242,988	242,988	242,988	242,988	242,988
หัก ภาษีเงินได้ (ร้อยละ30)	1,491	13,175	26,027	40,165	55,760	72,896	72,896	72,896	72,896	72,896
กำไรสุทธิ	3,479	30,742	60,731	93,719	130,106	170,092	170,092	170,092	170,092	170,092
กำไรสะสม	3,479	30,742	60,731	93,719	130,106	170,092	170,092	170,092	170,092	170,092

หมายเหตุ ¹ จากตารางที่ 20

² จากตารางที่ 16

³ จากตารางที่ 17

ที่มา: (จากการคำนวณ)

งบกระแสเงินสดสุทธิ

จากการประมาณค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ขายในร้าน (ตารางที่ 16) การประมาณค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร (ตารางที่ 17) และการประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (ตารางที่ 18) ตลอดระยะเวลาการดำเนินงานของโครงการ สามารถประมาณงบกระแสเงินสดสุทธิรายปี โดยมีเงินลงทุนจ่ายสุทธิ เท่ากับ 525,500 บาท เป็นระยะเวลา 10 ปี (ตารางที่ 22)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 22 การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ (บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กระแสเงินสดรับ											
รายได้จากการขาย		455,520	501,072	551,179	606,297	667,094	733,904	733,904	733,904	733,904	733,904
กระแสเงินสดจ่าย											
เงินลงทุนของโครงการ	325,500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(14,370)
เงินลงทุนหมุนเวียน	200,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(200,000)
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน(ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)		450,550	457,155	464,421	472,413	489,851	490,916	490,916	490,916	490,916	490,916
ภาษีเงินได้ (ร้อยละ30)		1,491	13,175	26,027	40,165	55,760	72,896	72,896	72,896	72,896	72,896
กระแสเงินสดจ่าย		452,041	470,330	490,448	512,578	545,610	563,812	563,812	563,812	563,812	563,812
กระแสเงินสดสุทธิ	525,500	3,479	30,742	60,731	93,719	121,484	170,092	170,092	170,092	170,092	170,092

หมายเหตุ ¹ มูลค่าซากของอุปกรณ์ต่างๆ
ที่มา: (จากการคำนวณ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงินเป็นการวิเคราะห์ที่มุ่งเน้นถึงผลตอบแทนทางการเงิน หรือความสามารถในการทำกำไร เพื่อให้ผู้ลงทุนเกิดความมั่นใจในการลงทุนว่าถ้ามีการลงทุนในโครงการแล้วจะไม่มีปัญหาทางการเงินใดๆ กับโครงการ และเพื่อประกอบการตัดสินใจว่าควรลงทุนในกิจการหรือไม่ โดยใช้วิธีการประเมินที่คำนึงถึงค่าของเงินกับระยะเวลา คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ Net Present Value (NPV) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ Interest Rate of Return (IRR) อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน Benefit Cost Ratio (BCR) และวิธีที่ไม่คำนึงถึงค่าของเงินกับระยะเวลา คือ ระยะเวลาการคืนทุน Pay Back Period โดยผลของการประเมินค่าการลงทุนทั้ง 4 นั้นสามารถพิจารณา (ตารางที่ 23)

ตารางที่ 23 ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน

รายการ	ผลที่ได้จากการคำนวณ ¹
ระยะเวลาคืนทุน	6 ปี 3 เดือน 7 วัน
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	21,523
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (ร้อยละ)	13
อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (เท่า)	1.04

หมายเหตุ ¹ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 12
ที่มา: (จากการคำนวณในภาคผนวก ง)

ซึ่งอธิบายผลของการประเมินค่าการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงิน กับเวลาจากการศึกษาได้ดังต่อไปนี้

1. อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน เพื่อศึกษาอัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนที่จ่ายไปในการดำเนินโครงการ ถ้าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการที่ได้มีค่าเท่ากับหนึ่ง แสดงว่าผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน คือ โครงการไม่มีกำไรและไม่ขาดทุน ถ้าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการที่ได้มีค่ามากกว่าหนึ่ง แสดงว่าผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนโครงการมีกำไร และถ้าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการที่ได้มีค่าน้อยกว่าหนึ่ง แสดงว่าผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุน โครงการขาดทุน ซึ่งอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการมีค่าเท่ากับ 1.04 เท่า แสดงว่าผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนหรือโครงการมีกำไร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. มูลค่าปัจจุบัน เป็นการศึกษาค่าผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิแต่ละรอบตลอดอายุโครงการกับเงินสดลงทุน ถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์แสดงว่า ผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน โครงการไม่มีกำไรแต่ก็ไม่ได้ขาดทุน แต่ถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเป็นบวกหรือมีค่ามากกว่าศูนย์ แสดงว่าผลตอบแทนมากกว่าต้นทุน โครงการนั้นมีกำไร และในกรณีที่มูลค่าที่มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเป็นลบ หรือมีค่าน้อยกว่าศูนย์ แสดงว่าผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุนโครงการนั้นถือว่าขาดทุน ซึ่งเมื่อพิจารณามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการนั้นมีค่าเท่ากับ 21,523 บาท แสดงว่าผลตอบแทนที่ได้นั้นมีค่ามากกว่าต้นทุน

3. อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เพื่อศึกษาหาผลตอบแทนของการลงทุนว่ามีค่าร้อยละเท่าไร โดยคำนวณหาอัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการตลอดอายุของโครงการมีค่าเท่ากับเงินสดที่จ่ายลงทุน ซึ่งโครงการนี้มีผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 13 ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการของทางร้านคือร้อยละ 12

4. ระยะเวลาคืนทุน คำนวณจากจำนวนปีที่กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับกระแสเงินสดจ่ายของโครงการ ซึ่งโครงการนี้มีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 6 ปี 3 เดือน 7 วัน

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว

เป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นจริงในอนาคต ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้และต้นทุนการผลิตของโครงการ ทำให้การดำเนินงานเกิดปัญหาขึ้นได้ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องมีการคำนวณผลตอบแทนโครงการในรูปแบบของสถานการณ์ต่างๆ เพื่อเตรียมพร้อมโครงการ กรณีเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว โดยทำการตั้งสมมติฐานเป็น 2 กรณี คือ

กรณีที่ 1 กรณีรายได้ลดลงจากประมาณการร้อยละ 5

กรณีที่ 2 กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5

ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ

กรณีที่ 1 จากผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการกรณีรายได้ลดลงจากประมาณการร้อยละ 5 จากกรณีปกติพบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นลบ อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน มีค่าน้อยกว่า 1 แสดงว่ามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าน้อยกว่ามูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าน้อยกว่าอัตราที่กำหนดไว้คือร้อยละ 12 และระยะเวลาคืนทุน 7 ปี 10 วัน ดังนั้นเมื่อพิจารณาโดยรวมแล้วพบว่าโครงการไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน (ตารางที่ 25)



ตารางที่ 24 การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ กรณีรายได้ลดลงจากประมาณการร้อยละ 5 (บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กระแสเงินสดรับ											
รายได้จากการขาย ¹	432,744	476,018	523,620	575,982	633,739	697,209	697,209	697,209	697,209	697,209	697,209
กระแสเงินสดจ่าย											
เงินลงทุนของโครงการ	325,500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(14,370)
เงินทุนหมุนเวียน	200,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(200,000)
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน(ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)	447,248	453,523	460,425	468,017	485,014	485,595	485,595	485,595	485,595	485,595	485,595
ภาษีเงินได้ (ร้อยละ30)	0	6,749	18,959	32,389	44,618	63,484	63,484	63,484	63,484	63,484	63,484
กระแสเงินสดจ่าย	447,248	460,271	479,383	500,407	529,632	549,079	549,079	549,079	549,079	549,079	549,079
กระแสเงินสดสุทธิ	525,500	(14,504)	15,747	44,237	75,575	104,108	148,129	148,129	148,129	148,129	148,129

หมายเหตุ ¹ กระแสเงินสดรับ เมื่อรายได้จากการขายของโครงการลดลงร้อยละ 5

ที่มา: (จากการคำนวณ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 25 สรุปผลการวิเคราะห์การลงทุน กรณีกรณีรายได้ลดลงจากประมาณการร้อยละ 5

วิธีการประเมินการลงทุน	ค่าที่ได้จากการคำนวณ ¹
ระยะเวลาคืนทุน	7 ปี 10 วัน
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	(84,510)
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (ร้อยละ)	9
อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (เท่า)	0.84

หมายเหตุ ¹ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 12
ที่มา: (จากการคำนวณในภาคผนวก ง)

กรณีที่ 2 จากผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการกรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 จากกรณีปกติพบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ มีค่าเป็นลบ อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนมีค่าน้อยกว่า 1 แสดงว่ามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าน้อยกว่ามูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าน้อยกว่าอัตราที่กำหนดไว้คือ ร้อยละ 12 และระยะเวลาคืนทุน 6 ปี 11 เดือน 19 วัน ดังนั้นเมื่อพิจารณาโดยรวมแล้วพบว่าโครงการไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน (ตารางที่ 27)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 26 การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 (บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กระแสเงินสดรับ											
รายได้จากการขาย	455,520	501,072	551,179	606,297	667,094	733,904	733,904	733,904	733,904	733,904	733,904
กระแสเงินสดจ่าย											
เงินลงทุนของโครงการ	325,500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(14,370)
เงินทุนหมุนเวียน	200,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(200,000)
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน(ไม่รวมค่าเสื่อมราคา) ¹	473,078	480,013	487,642	496,034	513,912	515,462	515,462	515,462	515,462	515,462	515,462
ภาษีเงินได้ (ร้อยละ30)	0	6,318	19,061	33,079	45,955	65,533	65,533	65,533	65,533	65,533	65,533
กระแสเงินสดจ่าย	473,078	486,331	506,703	529,113	559,867	580,994	580,994	580,994	580,994	580,994	580,994
กระแสเงินสดสุทธิ	525,500	(17,558)	14,741	44,476	107,227	152,910	152,910	152,910	152,910	152,910	152,910

หมายเหตุ ¹ ต้นทุนการดำเนินงานไม่รวมค่าเสื่อมราคา เมื่อต้นทุนการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5
ที่มา: (จากการคำนวณ)

ตารางที่ 27 สรุปผลการวิเคราะห์การลงทุน กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5

วิธีการประเมินการลงทุน	ค่าที่ได้จากการคำนวณ ¹
ระยะเวลาคืนทุน	6 ปี 11 เดือน 19 วัน
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	(75,302)
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (ร้อยละ)	9
อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (เท่า)	0.86

หมายเหตุ ¹ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 12

ที่มา: (จากการคำนวณในภาคผนวก ง)

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงินในการลงทุนจัดตั้งธุรกิจร้านเสริมสวย และสปาสุ่ม ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร พบว่าอัตราอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 1.04 เท่า โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกและค่าเท่ากับ 21,523 บาท ณ อัตราคิดลดร้อยละ 12 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 13 และโครงการมีระยะเวลาคืนทุน 6 ปี 3 เดือน 7 วัน จึงมีความเป็นไปได้ทางด้านการเงินและปฏิเสธสมมติฐานที่ว่า การจัดตั้งธุรกิจร้านเสริมสวย และสปาสุ่ม ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

การศึกษานี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุ่มพื้นที่การศึกษาที่ผู้ทำการศึกษาสนใจคือเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร เนื่องจากพบว่าเป็นเขตที่มีประชากรเป็นจำนวนมาก และมีปริมาณจำนวนครัวเรือนที่เลี้ยงสุนัขเป็นจำนวนมากเช่นเดียวกันเนื่องจากธุรกิจที่เกี่ยวกับสัตว์เลี้ยงมีอัตราการเติบโตขึ้นที่เพ่งสูงขึ้น แสดงว่าอัตราความต้องการใช้บริการต้องเพิ่มมากขึ้นด้วย ซึ่งมีผลทำให้ธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุ่มเติบโตเพิ่มขึ้น แต่การลงทุนมีความเสี่ยง และความไม่แน่นอน โครงการจึงมีความจำเป็นที่จะต้องทำการศึกษาความเป็นไปได้ ทั้งด้านตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจลงทุนต่อไป

วัตถุประสงค์ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงินของการลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร เพื่อเสนอเป็นแนวทางสำหรับประกอบการตัดสินใจให้แก่ผู้ที่สนใจลงทุนร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม ว่ามีความเป็นไปได้หรือไม่

วิธีการศึกษา เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม และกลุ่มตัวอย่างจากผู้ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม จำนวน 400 ชุด โดยกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม ผู้เลี้ยงสุนัข ในเขตบางกะปิจังหวัดกรุงเทพมหานคร ซึ่งพื้นที่ในการเก็บข้อมูลคือในเขตบางกะปิจังหวัดกรุงเทพมหานคร และได้นำข้อมูลที่ได้จากการเก็บแบบสอบถาม และข้อมูลทุติยภูมิที่ได้จากหนังสือ นิตยสาร วารสาร งานวิจัย วิทยานิพนธ์ สิ่งพิมพ์ และเว็บไซต์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง มาวิเคราะห์ข้อมูลทั้งเชิงพรรณนา และเชิงคุณภาพ

การศึกษความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด พบว่าร้านเสริมสวยและสปาสุ่มภายในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 มีมูลค่าตลาด เท่ากับ 9,565,920 บาทต่อปี เป็นตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ พบว่ามีผู้ที่มาใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มจำนวน 24 คนต่อวัน ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในแต่ละครั้งของผู้ที่ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 เท่ากับ 292.08 บาทต่อครั้ง และความถี่เฉลี่ยในการใช้บริการ 2 ครั้งต่อสัปดาห์ แนวโน้มตลาดร้านเสริมสวยและ สปาสุ่มยังมีอัตรา

การเติบโตถึงร้อยละ 10 ต่อปี การพยากรณ์ความต้องการของตลาดมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น และการประมาณการยอดขายมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จึงปฏิเสธสมมติฐานที่ว่าการจัดตั้งธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ไม่มีความเป็นไปได้ทางการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค พบว่าโครงการมีความพร้อมทั้งกำลังการผลิตที่สามารถให้บริการลูกค้าได้ต่อวันเพียงพอที่จะรองรับต่อความต้องการของลูกค้า กระบวนการให้บริการไม่ซับซ้อนมากนัก ด้านทำเลที่ตั้งพิจารณาจาก ด้านการจัดหาอุปกรณ์ วัตถุดิบ การคมนาคม สาธารณูปโภคต่างๆ ที่มีความจำเป็นในการประกอบการ สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้ใช้บริการได้อย่างเพียงพอ อีกทั้งเงินลงทุนเริ่มแรกซึ่งเป็นเงินลงทุนจากส่วนของเจ้าของทั้งหมดก็เป็นจำนวนไม่สูงมากนัก ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐานที่ว่าการจัดตั้งธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน พบว่าอัตราอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 1.04 เท่า โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกและค่าเท่ากับ 21,523 บาท ณ อัตราคิดลดร้อยละ 12 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 13 และโครงการมีระยะเวลาคืนทุน 6 ปี 3 เดือน 7 วัน จึงมีความเป็นไปได้ทางการเงินและปฏิเสธสมมติฐานที่ว่าการจัดตั้งธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร ไม่มีความเป็นไปได้ทางการเงิน

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในกรณีที่มีการลงทุนธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร สามารถแบ่งได้ 3 ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะทางการตลาด

ในการดำเนินการธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม สำหรับผู้ประกอบการที่มีความสนใจเข้ามาประกอบธุรกิจประเภทนี้ ควรจัดรูปแบบการให้บริการธุรกิจร้านเสริมสวยและสปาสุ่มแบบครบวงจร เพื่อที่จะครอบคลุมกับความต้องการของผู้ใช้บริการ สร้างความหลากหลายให้กับผู้ที่มาใช้บริการ

2. ข้อเสนอแนะทางเทคนิค

กิจการควรมีการเก็บข้อมูลปริมาณการให้บริการแต่ละชนิดในแต่ละวัน เพื่อนำข้อมูลไปประมาณการยอดขาย การวางแผนในการทำการขายและแผนการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะช่วยลดปริมาณวัตถุดิบคงเหลือ และสามารถรองรับปริมาณผู้ให้บริการได้อย่างเพียงพอ

นอกจากการบริการที่ดีแล้ว บรรยากาศของร้านจะเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่สร้างความน่าสนใจให้กับผู้ให้บริการ แต่การสร้างบรรยากาศของร้านก็มีปัจจัยด้านต้นทุนของกิจการที่ผู้ประกอบการต้องคำนึง ทั้งต้นทุนการก่อสร้าง ต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ ต้นทุนค่าขนส่ง ค่าเช่า ฯลฯ ซึ่งทั้งหมดจะแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับทำเล และขนาดของพื้นที่ร้านเป็นหลักที่ผู้ประกอบการควรพิจารณาอย่างถี่ถ้วนอีกเช่นกัน เพื่อให้การลงทุนธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และสร้างผลกำไรระยะยาวได้ในที่สุด

3. ข้อเสนอแนะทางการเงิน

กิจการควรให้ความสำคัญกับเงินทุนหมุนเวียนภายในโครงการ โดยต้องประมาณการไว้ให้เพียงพอกับค่าใช้จ่ายของโครงการในกรณีที่โครงการไม่มีรายได้จากยอดขายเป็นระยะเวลาหนึ่ง และหากมีการประมาณการกระแสเงินสด และบริหารเงินสดคงเหลือที่มีประสิทธิภาพ จะทำให้โครงการมีรายได้เพิ่มขึ้น โดยอาจพิจารณาลงทุนขยายสาขาร้านหรือเพิ่มการบริการรูปแบบอื่น ๆ

กิจการควรมีการศึกษาด้านความอ่อนไหวของโครงการ เพื่อใช้วิเคราะห์ความไม่แน่นอนในอนาคตอย่างละเอียด อาจศึกษาในกรณีที่ต้นทุนดำเนินงานลดลงหรือกรณีรายได้ลดลง เพื่อให้การตัดสินใจลงทุนนั้นมีความเสี่ยงที่ลดลง

4. จากการสัมภาษณ์โดยใช้แบบสอบถาม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามบางคนไม่เข้าใจในแบบสอบถาม มีความเร่งรีบ ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามไม่ค่อยให้ความร่วมมือ ในการศึกษาซึ่ง การศึกษาครั้งต่อไปควรมีการปรับปรุงเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลและอาจต้องเพิ่มระยะเวลาในการเก็บข้อมูล

เอกสารอ้างอิง

- กรมศุลกากร กระทรวงการคลัง. 2551. ปริมาณและมูลค่าการส่งออก-นำเข้า อาหาร ยารักษาโรค และ ผลิตภัณฑ์ต่างๆเกี่ยวกับสุนัข และสัตว์เลี้ยงชนิดอื่นๆ. [Online].Available: <http://www.customs.go.th/Statistic/Index.jsp>. 15 พฤษภาคม 2553.
- กรรณิการ์ กลิ่นประเสริฐ และคณะ. 2548. การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสปาแบบ ไทยในจัสโกบูเปอร์สโตร์ สาขาพัฒนาการ. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขา บริหารธุรกิจ. บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.
- กรุงเทพธุรกิจ. 2553. มูลค่าตลาดธุรกิจสัตว์เลี้ยง. [Online].Available: http://cms.sme.go.th/cms/c/portal/layout?p_l_id=25.703. 29 พฤษภาคม 2553.
- จเร จันทศรีสุริวงศ์. 2552. สปาสุนัข. [Online].Available: http://spacara.blogspot.com/2009/08/blog-post_6999.html. 19 สิงหาคม 2553.
- จิรนนท์ บุพพัฒนสมัย. 2546. การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านบริการ อินเทอร์เน็ตในเขตอำเภอเมืองจังหวัดลำปาง. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการบัญชี. บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ฐานา ฉิมไพศาล และ อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ. 2542. การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้. กรุงเทพมหานคร. บริษัทธีระพิมพ์และไซเท็ก จำกัด.
- ณัฐฐิณี แฉล้มวงศ์. 2552. แรงจูงใจที่มีผลต่อการเลี้ยงสุนัขเพื่อนันทนาการของประชาชนใน กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการจัดการนันทนาการ. บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ธิดาพร ดวงรัตน์. 2549. การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้ซื้อสุนัขพันธุ์ไซบีเรียนฮัสกี้ จากฟาร์มสุนัขที่จดทะเบียนกับสมาคมพัฒนาพันธุ์สุนัขแห่งประเทศไทยใน เขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ. บัณฑิต วิทยาลัย มหาวิทยาลัยคริสเตียน.

- นเรตร์ บุญรอด. 2550. การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคาร์แคร์ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ. บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา.
- ประสิทธิ์ ดงยิ่งศิริ. 2545. การวางแผนและการวิเคราะห์โครงการ. กรุงเทพมหานคร. ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- ฝ่ายวางแผนและเตรียมงาน กองบริหารจัดการเก็บข้อมูลสถิติ สำนักงานสถิติแห่งชาติ. 2552. การสำรวจสุนัขที่มีเจ้าของในเขตกรุงเทพมหานคร. สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (ไม่ระบุสำนักพิมพ์).
- พรวดี ยังสุขสถาพร. 2550. การเสริมสวยสุนัข. [Online]. Available: <http://pet.kapook.com/view/11244.html>. 20 สิงหาคม 2553.
- พิพัฒน์พล กนิตศรีบำเพ็ญ และคณะ. 2548. การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนธุรกิจฟาร์มนกกระเจือกเทศในจังหวัดลพบุรี. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ. บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.
- รัชพล กุลสรวารุ. 2550. สป่า หมายถึง. [Online]. Available: <http://www.pantown.com/group.php?display=content&id=18955&name=content2&area=3>. 19 สิงหาคม 2553.
- สมาคมพัฒนาพันธุ์สุนัขแห่งประเทศไทย. 2552. สถิติสุนัขที่ขึ้นทะเบียนกับทางสมาคมพัฒนาพันธุ์สุนัขแห่งประเทศไทย. [Online]. Available: <http://www.kcthailand.org/service.asp#3>. 2 มิถุนายน 2553.
- สมาคมพัฒนาพันธุ์สุนัขแห่งประเทศไทย. 2552. สุนัขที่เข้ารับการจดทะเบียนกับสมาคมมากที่สุด ใน 10 อันดับแรก. [Online]. Available : http://www.eqplusmag.com/topic_772.html. 29 พฤษภาคม 2553.
- สมาคมพัฒนาพันธุ์สุนัขแห่งประเทศไทย. 2552. สัตว์เลี้ยงที่คนกรุงเทพมหานครนิยมเลี้ยงมากที่สุด. [Online]. Available : <http://variety.funbox.co.th/forumgc/viewthread.php?tid=101>. 3 มิถุนายน 2553.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สิริยุพา ชัยพรหม. 2545. การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจฟาร์มสุนัขในจังหวัด
เชียงใหม่. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการบัญชี. บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

สุนันทา พิงชาติไทย. 2550. การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบริการนวดแผนไทยใน
กรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ. บัณฑิต
วิทยาลัย มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.). ประเภทของบริการสัตว์เลี้ยงและ
มูลค่าตลาดของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสัตว์เลี้ยง. [Online]. Available: [http://cms.sme
.go.th/cms/c/portal/layout?p_l_id=25.703](http://cms.sme.go.th/cms/c/portal/layout?p_l_id=25.703). 1 พฤษภาคม 2553.

สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร. 2551. จำนวนครัวเรือนที่
เลี้ยงสุนัข. [Online]. Available: [http://service.nso.go.th/nso/nso.../00_S-dog_2549
_000_000000_00100.xls](http://service.nso.go.th/nso/nso.../00_S-dog_2549_000_000000_00100.xls). 20 สิงหาคม 2553.

สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย. 2552. จำนวนประชากรในเขตบาง
กะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร. [Online]. Available: [http://203.155.220.217/pipd/17
_POP.../01_POP&House51.xls](http://203.155.220.217/pipd/17_POP.../01_POP&House51.xls). 20 สิงหาคม 2553.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก.

เลขที่แบบสอบถาม.....



แบบสอบถาม

เรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจร้านเสริมสวยสุนัข ในเขตบางกะปิ จังหวัดกรุงเทพมหานคร

วัตถุประสงค์ แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อประโยชน์ในการศึกษาวิชาปัญหาพิเศษตามหลักสูตร วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง โดยข้อมูลจากแบบสอบถามนี้จะถือเป็นความลับในการวิเคราะห์เพื่อประโยชน์ทางด้านวิชาการและนำเสนอ บทสรุปในภาพรวมเท่านั้นจึงใคร่ขอความร่วมมือจากท่านในการกรอกแบบสอบถามตามความเป็นจริงเพื่อประโยชน์ต่อการศึกษาวิจัย ทั้งนี้ทางผู้วิจัยขอขอบคุณทุกท่านเป็นอย่างยิ่งที่กรุณาสละเวลาให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามมา ณ โอกาสนี้

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ หน้าคำตอบที่ท่านต้องการลงใน ☐ หรือเติมข้อความในช่องว่างที่เป็นจริงและเหมาะสมกับท่านมากที่สุด

ส่วนที่ 1 ลักษณะทางประชากรศาสตร์

1. เพศ ☐ 1. ชาย ☐ 2. หญิง
2. อายุ ปี
3. ระดับการศึกษา
☐ 1. ต่ำกว่าปริญญาตรี ☐ 2. ปริญญาตรี ☐ 3. ปริญญาตรีขึ้นไป
4. อาชีพหลัก
☐ 1. ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ ☐ 2. พนักงานบริษัทเอกชน
☐ 3. ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว ☐ 4. รับจ้าง
☐ 5. นักเรียน/นักศึกษา (ไม่มีอาชีพ) ☐ 6. อื่น ๆ (ระบุ).....
5. รายได้เฉลี่ยของท่าน บาท/เดือน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม

1. ท่านเคยใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มหรือไม่

☐ 1. เคยใช้บริการ

☐ 2. ไม่เคยใช้บริการ

2. ท่านนิยมใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มประเภทใดมากที่สุด

☐ 1. อาบน้ำ

☐ 2. ตัดแต่งขน

☐ 3. ทำสปา

☐ 4. อื่น ๆ (ระบุ).....

3. ความถี่ในการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม ครั้ง/สัปดาห์

4. ค่าใช้จ่ายในการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม บาท/ครั้ง

5. โดยปกติท่านมาใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มในช่วงเวลาใด

☐ 1. 09:00 น. – 12:00 น.

☐ 2. 12:01 น. – 15:00 น.

☐ 3. 15:01 น. – 18:00 น.

☐ 4. หลังเวลา 18:00 น.

6. แนวโน้มการให้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มของท่านจากปีพ.ศ. 2553 – 2554 จะมี

ลักษณะอย่างไร

☐ 1. เพิ่มขึ้น

☐ 2. เท่าเดิม

☐ 3. ลดลง

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการของผู้ใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 กรณีมีร้านเสริมสวยและสปาสุ่มเปิดใหม่

1. หากมีการเปิดให้บริการของร้านเสริมสวยและสปาสุ่มในบริเวณซอยลาดพร้าว 101 แล้ว ท่านจะเลือกใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มหรือไม่

☐ 1. เลือกใช้บริการ

☐ 2. ไม่เลือกใช้บริการ

2. ค่าใช้จ่ายที่เหมาะสมที่ร้านเสริมสวยและสปาสุ่มในบริเวณซอยลาดพร้าว 101

..... บาท/ครั้ง

3. ความถี่ที่เหมาะสมในการใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่มในบริเวณซอยลาดพร้าว 101

..... ครั้ง/สัปดาห์

4. เหตุผลที่ท่านเลือกใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม

ท่านจะเลือกใช้บริการร้านเสริมสวยและสปาสุ่ม เพราะ...	คะแนนความคิดเห็น น้อยที่สุด 1 ←→ 10 มากที่สุด
ด้านผลิตภัณฑ์	
1. มีประเภทของบริการให้เลือกหลากหลาย	
2. เครื่องมือที่ใช้บริการมีความทันสมัย	
3. เครื่องมือที่ใช้บริการมีความปลอดภัยและสะอาด	
4. พนักงานมีความรู้ในการให้คำแนะนำและการบริการ	
ด้านราคา	
1. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพของบริการ	
2. ราคาไม่แพงเมื่อเปรียบเทียบกับร้านอื่น	
3. มีบริการให้เลือกหลายราคาตามขนาดของสุ่ม	
4. มีป้ายแสดงอัตราค่าบริการไว้ให้ดูอย่างชัดเจน	
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	
1. สถานที่ให้บริการสะอาดถูกสุขลักษณะ	
2. มีที่จอดรถสะดวก และเพียงพอ	
3. เวลาเปิด-ปิดของร้านสะดวกในการใช้บริการสำหรับลูกค้า	
4. ร้านตั้งอยู่ในทำเลที่มีการคมนาคมสะดวก	
ด้านการส่งเสริมการขาย	
1. มีจดหมายหรือใบปลิวส่งตรงถึงที่บ้านหรือที่พัก	
2. มีการสมัครเป็นสมาชิกร้านและได้รับส่วนลด	
3. มีการแจกของชำร่วยที่มีสัญลักษณ์ของร้าน	
4. การสะสมแต้มแลกของพรีเมียม	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

ขอขอบคุณทุกท่านที่สละเวลาอันมีค่าในการตอบแบบสอบถาม



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ข.

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา คือ ภาษีที่จัดเก็บจากบุคคลทั่วไป หรือจากหน่วยภาษีที่มีลักษณะพิเศษ ตามที่กำหนดกำหนดและมีรายได้เกิดขึ้นตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยปกติจัดเก็บเป็นรายปี รายได้ที่เกิดขึ้นในปีใด ๆ ผู้มีรายได้มีหน้าที่ต้องนำไปแสดงรายการตนเองตามแบบแสดงรายการภาษีที่กำหนดภายในเดือนมกราคมถึงมีนาคมของปีถัดไป สำหรับผู้มีเงินได้บางกรณี กฎหมายยังกำหนดให้ยื่นแบบฯ เสียภาษีตอนครึ่งปี สำหรับรายได้ที่เกิดขึ้นจริงในช่วงครึ่งปีแรก เพื่อเป็นการบรรเทาภาระภาษีที่ต้องชำระ และเงินได้บางกรณี กฎหมายกำหนดให้ ผู้จ่ายทำหน้าที่หักภาษี ณ ที่จ่ายจากเงินได้ที่จ่ายบางส่วน เพื่อให้มีการทยอยชำระภาษีขณะที่มีเงินได้เกิดขึ้นอีกด้วย

ผู้มีหน้าที่เสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ได้แก่ ผู้ที่มีเงินได้เกิดขึ้นระหว่างปีที่ผ่านมาโดยมีสถานะ อย่างหนึ่งอย่างใดดังนี้

1. บุคคลธรรมดา
2. ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือคณะบุคคลที่ไม่ใช่บุคคล
3. ผู้ถึงความตายระหว่างปีภาษี
4. กองมรดกที่ยังไม่ได้แบ่ง

ตามกฎหมาย เงินได้ที่ต้องเงินได้ภาษีบุคคลธรรมดา เรียกว่า เงินได้พึงประเมิน หมายถึง เงินได้ของบุคคลใด ๆ หรือภาษีใดข้างต้นที่เกิดขึ้นระหว่างวันที่ 1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม ของปีใด ๆ หรือเงินได้ ที่เกิดขึ้นในปีภาษี ได้แก่

1. เงิน
2. ทรัพย์สินที่อาจคิดคำนวณได้เป็นเงินที่ได้รับจริง
3. ประโยชน์ซึ่งอาจคิดคำนวณได้เป็นเงิน
4. เงินค่าภาษีอากรที่ผู้จ่ายเงินหรือผู้อื่นออกแทนให้
5. เครดิตภาษีตามที่กฎหมายกำหนด

ผู้ที่มีเงินได้เกิดขึ้นระหว่างปีภาษีจะต้องยื่นแบบฯ ก็ต่อเมื่อมีเงินได้ถึงเกณฑ์ขั้นต่ำตามที่กฎหมายกำหนด ไม่ว่าเมื่อคำนวณภาษีแล้วจะมีภาษีต้องชำระเพิ่มหรือไม่ก็ตาม ดังนี้

1. ผู้มีเงินได้จากการจ้างแรงงานประเภทเงินเดือน ค่าจ้างประเภทที่ได้รับในปีภาษีนั้น (ตั้งแต่ 1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 1.1 กรณีไม่มีคู่สมรสต้องมีเงินได้พึงประเมินเกิน 50,000 บาท
- 1.2 กรณีที่มีคู่สมรสไม่ว่าฝ่ายเดียว หรือทั้งสองฝ่ายต้องมีเงินได้พึงประเมินรวมกันเกิน 100,000 บาท
- 2. ผู้มีเงินได้จากการทำธุรกิจการค้าทั่วไปที่มีใช้เกิดจากการจ้างแรงงานที่ได้รับในปีภาษีนั้น (ตั้งแต่ 1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม)
- 2.1 กรณีไม่มีคู่สมรสต้องมีเงินได้พึงประเมินเกิน 30,000 บาท
- 2.2 กรณีที่มีคู่สมรสไม่ว่าฝ่ายเดียวหรือทั้งสองฝ่ายต้องมีเงินได้พึงประเมินรวมกันเกิน 60,000 บาท
- 3. กองมรดกของผู้ตายที่ยังไม่แบ่งเกิน 30,000 บาท
- 4. ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือคณะบุคคลที่มีโชินติบุคคลเกิน 30,000 บาท

ตารางภาคผนวก 1 อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

รายได้สุทธิ (บาท)	จำนวนเงินได้สุทธิ	อัตราภาษีร้อยละ	จำนวนภาษี	รวมเงินภาษี
1 - 100,000	80,000		งดเว้นภาษี	
	20,000	5	1,000	1,000
100,001 - 500,000	400,000	10	40,000	41,000
500,001 - 1,000,000	500,000	20	100,000	141,000
1,000,001 - 4,000,000	3,000,000	30	900,000	1,041,000
4,000,001 ขึ้นไป		37		

ที่มา : (กรมสรรพากร, 2551)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ค.

สัญญาเช่าตึกแถวหรืออาคาร

เขียนที่.....

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

หนังสือสัญญาเช่าฉบับนี้ทำขึ้นระหว่าง.....อายุ.....ปี
 .อยู่บ้านเลขที่.....ตรอก/ซอย.....ถนน.....

ตำบล/แขวง.....อำเภอ/เขต.....จังหวัด.....

ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า “ผู้ให้เช่า” ฝ่ายหนึ่ง กับ.....อายุ.....ปี

อยู่บ้านเลขที่.....ตรอก/ซอย.....ถนน.....

ตำบล/แขวง.....อำเภอ/เขต.....จังหวัด.....

ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า “ผู้เช่า” อีกฝ่ายหนึ่ง

คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงให้เช่าและตกลงเช่าตึกแถว/อาคาร
 เลขที่.....

ตรอก/ซอย.....ถนน.....ตำบล/แขวง.....

อำเภอ/เขต.....จังหวัด.....มีกำหนดระยะเวลา.....ปี

(หากเกินกว่า 3 ปีคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะดำเนินการจดทะเบียน ณ สำนักงานที่ดินอำเภอ /

เขต.....ภายในวันที่.....) ซึ่งต่อไปใน

สัญญานี้เรียกว่า “ทรัพย์สิน”

คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงทำสัญญากันดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้เช่าตกลงเช่าและผู้ให้เช่าตกลงให้เช่าทรัพย์สินเป็นกำหนดระยะเวลาทาง
 สิ้น.....ปีโดยผู้ชำระค่าเช่าให้แก่ผู้ให้เช่าในอัตราเดือนละ.....บาท

(.....) กำหนดชำระค่าเช่ากันทุกวันที่.....ของเดือน โดยเริ่มตั้งแต่

วันที่.....เป็นต้นไป

ข้อ 2. ในวันนี้ทำสัญญานี้ผู้เช่าได้ชำระและผู้ให้เช่าได้รับเงินจำนวน.....

บาท (.....) จากผู้เช่าไว้เพื่อเป็นการประกันการปฏิบัติตาม

สัญญา เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง และผู้เช่าได้ปฏิบัติตามสัญญาถูกต้องเรียบร้อย และทรัพย์สินที่

เช่าไม่เกิดความเสียหายใดๆ แล้วผู้ให้เช่าจะคืนเงินจำนวนดังกล่าวให้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อการเช่าสิ้นสุดลง ถ้าปรากฏว่าทรัพย์สินที่เช่าได้รับความเสียหายเนื่องจากการกระทำของผู้เช่า และ/หรือบริวาร ลูกจ้างของผู้เช่า และผู้เช่ามิได้จัดการซ่อมแซมให้คืนดีอยู่ในสภาพเดิม ผู้ให้เช่า มีสิทธิยึดเงินประกันนี้ไว้เป็นค่าซ่อมแซมดังกล่าวแล้ว ผู้เช่ารับว่าจะดำเนินการชำระเงินส่วนที่ขาดเหลือต่อไปให้แก่ผู้ให้เช่า

ข้อ 3. ผู้ให้เช่าเป็นผู้ชำระค่าภาษีต่างๆ ซึ่งทางราชการเรียกเก็บจากทรัพย์สินที่เช่านี้

ข้อ 4. ผู้เช่าจำต้องทำการสงวนรักษาทรัพย์สินที่เช่านั้นเสมอวิญญูชนจะพึงสงวนรักษาทรัพย์สินของตนเอง และต้องบำรุงรักษาทั้งทำการซ่อมแซมเล็กน้อยในทรัพย์สินนั้นด้วย

ข้อ 5. ผู้ขายยอมให้ผู้ให้เช่าดำเนินการเช่าทำการตรวจสอบทรัพย์สินที่เช่าตามสมควร

ข้อ 6. ผู้เช่าจะดำเนินการดัดแปลง เพิ่มเติม หรือเปลี่ยนแปลงทรัพย์สินที่เช่าเป็นประการอื่นใดแล้ว ผู้เช่าต้องนำแบบแปลนที่จะดำเนินการดังกล่าวมาเสนอต่อผู้ให้เช่าเพื่อทำการพิจารณาเป็นการล่วงหน้าและผู้เช่าจะมีอำนาจในการดำเนินการดังกล่าวได้เมื่อปรากฏว่าผู้ให้เช่าได้มีหนังสืออนุญาตตามคำขอของผู้เช่าแล้ว

ข้อ 7. บรรดาสิ่งของที่ผู้เช่านำมาทำการตกแต่งทรัพย์สินที่เช่า ถ้าเป็นไปในลักษณะที่ดี トラแน่นหนาถาวรไม่สามารถแยกออกจากทรัพย์สินที่เช่าได้แล้ว ผู้เช่าตกลงให้สิ่งของดังกล่าวเป็นกรรมสิทธิ์แก่ผู้ให้เช่าทันทีสัญญาเช่าระงับลง

ข้อ 8. ผู้เช่าสัญญาว่าจะนำเอาทรัพย์สินที่เช่าไปทำประกันอัคคีภัยไว้เป็นวง
จำนวน..... บาท (.....) กับ
บริษัท..... จำกัด โดยผู้เช่าจะเป็นผู้เสียเบี้ยประกันและระบุชื่อผู้ให้เช่าเป็นผู้รับ
ผลประโยชน์ตามสัญญาประกันอัคคีภัยนั้น

ข้อ 9. เมื่อสัญญาเช่าฉบับนี้ได้ครบอายุการเช่าแล้ว หากผู้เช่าประสงค์จะดำเนินการเช่าทรัพย์สินดังกล่าวนี้ต่อไปอีก ผู้ให้เช่าก็มีความยินดีที่จะดำเนินการต่ออายุสัญญาเช่าให้ โดยผู้เช่าจะต้องดำเนินการแจ้งความจำนงล่วงหน้าก่อนสิ้นระยะเวลาที่ระบุไว้ในสัญญานี้ไม่น้อยกว่า.....เดือน

เมื่อผู้เช่าได้ดำเนินการแจ้งความจำนงแก่ผู้ให้เช่าแล้ว และปรากฏว่าผู้ให้เช่ายอมรับก็ให้ถือว่าสัญญาดังกล่าวต่ออายุการเช่าออกไปโดยอาศัยเนื้อหาสาระแห่งการเช่าตามสัญญาฉบับเดิมนั้น

ข้อ 10. ถ้าผู้เช่าเลิกสัญญาเช่าก่อนครบกำหนดตามสัญญานี้ หรือผู้เช่าผิดนัดผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่งก็แล้ว ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าและทำการริบเงินประกันตามที่กล่าวมาแล้วข้างต้นไว้ทั้งหมดได้ทันที

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อ 11. ถ้าผู้เช่าไม่ปฏิบัติตามสัญญาไม่ว่าด้วยเหตุใดๆ ผู้ให้เช่ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าได้ทันที นอกจากนี้ ในระหว่างอายุสัญญาเช่านี้ถ้าผู้เช่ายึดทรัพย์ตามคำสั่งศาลก็ให้สัญญาเช่าเป็นอันระงับไปทันทีโดยผู้ให้เช่าไม่ต้องดำเนินการบอกกล่าวล่วงหน้า

สัญญานี้ได้ทำขึ้นเป็นสองฉบับ มีข้อความถูกต้องตรงกัน คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายได้อ่านและเข้าใจเนื้อความในสัญญานี้ดีแล้วจึงลงลายมือชื่อไว้ต่อหน้าพยานเป็นสำคัญ และเก็บสัญญาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ.....ผู้ให้เช่า	ลงชื่อ.....ผู้เช่า
(.....)	(.....)
ลงชื่อ.....พยาน	ลงชื่อ.....พยาน
(.....)	(.....)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ง.

การคำนวณทางการเงิน

การคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการ

ตารางภาคผนวก 2 การคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (บาท)

ปีที่	กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสะสม
1	3,479	3,479
2	30,742	34,220
3	60,731	94,951
4	93,719	188,670
5	121,484	310,153
6	170,092	480,245
7	170,092	650,337
8	170,092	820,428
9	170,092	990,520
10	170,092	1,160,611
รวม		4,733,614

จากตาราง พบว่าระยะเวลาคืนทุนของโครงการอยู่ระหว่างปีที่ 6 และปีที่ 7

คำนวณโดย: จำนวนเงิน 170,092 บาทในปีที่ 7 ใช้เวลา 365 วัน

จำนวนเงิน (525,500 – 480,245) ใช้เวลา (365 × 45,255) / 170,092 = 97.11 วัน

ดังนั้นระยะเวลาคืนทุนของโครงการนี้เท่ากับ 6 ปี 3 เดือน 7 วัน

การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ

ตารางภาคผนวก 3 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

ปีที่	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราคิดลดที่ 12.0 %	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ
1	3,479	0.89	3,096
2	30,742	0.80	24,594
3	60,731	0.71	43,119
4	93,719	0.64	59,980
5	121,484	0.57	69,246
6	170,092	0.51	86,747
7	170,092	0.45	76,541
8	170,092	0.40	68,037
9	170,092	0.36	61,233
10	170,092	0.32	54,429
รวม			547,023

จากตาราง เงินลงทุนเบื้องต้น 525,500 บาท มูลค่าปัจจุบันสุทธิตลอดโครงการ 547,023 บาท มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ $(547,023 - 525,500) = 21,523$ บาท

มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่คำนวณได้เป็นบวก แสดงว่าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่า อัตราลดค่า ซึ่งอัตราลดค่าที่ใช้คืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ที่ร้อยละ 12 จึงสรุปได้ว่าเมื่อประเมินผลโครงการด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิแล้วโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

การคำนวณอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน

เมื่อพิจารณาผลประโยชน์ต่อต้นทุนของโครงการเท่ากับร้อยละ 12 และจากการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิของโครงการ (ตารางที่ 22) ได้อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน คือ

$$\begin{aligned} \text{B/C ratio} &= \frac{547,023}{525,500} \\ &= 1.04 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

ดังนั้นอัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุนของโครงการที่คำนวณได้มีค่าเท่ากับ 1.04 เท่า

ตารางภาคผนวก 4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้ลดลงจากประมาณการร้อยละ 5

ปีที่	รายได้	รายได้ลดลง ร้อยละ 5	กระแสเงินสด สุทธิ	อัตรา ผลตอบแทนที่ ต้องการร้อยละ 12	มูลค่าปัจจุบัน ของผลตอบแทนต่อปี
1	455,520	432,744	(14,504)	0.89	(12,909)
2	501,072	476,018	15,747	0.80	12,598
3	551,179	523,620	44,237	0.71	31,408
4	606,297	575,982	75,575	0.64	48,368
5	667,094	633,739	104,108	0.57	59,342
6	733,904	697,209	148,129	0.51	75,546
7	733,904	697,209	148,129	0.45	66,658
8	733,904	697,209	148,129	0.40	59,252
9	733,904	697,209	148,129	0.36	53,326
10	733,904	697,209	148,129	0.32	47,401
รวม					440,990
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ					(84,510)
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน					0.84
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ					9
ระยะเวลาคืนทุน					7 ปี 10 วัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางภาคผนวก 5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5

ปีที่	ต้นทุนดำเนินงาน	ต้นทุนดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราผลตอบแทนที่ ต้องการร้อยละ 12	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนต่อปี
1	452,041	473,078	(17,558)	0.89	(15,627)
2	470,330	486,331	14,741	0.80	11,793
3	490,448	506,703	44,476	0.71	31,578
4	512,578	529,113	77,184	0.64	49,398
5	545,610	559,867	107,227	0.57	61,119
6	563,812	580,994	152,910	0.51	77,984
7	563,812	580,994	152,910	0.45	68,810
8	563,812	580,994	152,910	0.40	61,164
9	563,812	580,994	152,910	0.36	55,048
10	563,812	580,994	152,910	0.32	48,931
รวม					450,198
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ					(75,302)
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน (เท่า)					0.86
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (ร้อยละ)					9
ระยะเวลาคืนทุน					6 ปี 11 เดือน 19 วัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก จ.

การเสริมสวยสุนัข

การเสริมสวยสุนัข คือการนำสุนัขแต่ละพันธุ์มาดูแลในเรื่องของสุขภาพ ความสะอาดของ ดวงตา จมูก เล็บ เส้นขน และผิวหนัง รวมทั้งการตัดแต่งขนสุนัข ให้ออกมาถูกต้อง ตามกฎเกณฑ์ มาตรฐานพันธุ์สุนัขนั้นๆ

ขั้นตอนการอาบน้ำ

1. การนำสุนัขใส่อ่างอาบน้ำ จับปลอกคอไว้ให้ดี เพื่อให้สุนัขอยู่นิ่งๆในอ่าง ไม่กระโดดออกมา ใช้แผ่นกันลื่นรองใต้อ่าง บันล้าลเป็นก้อนกลมๆ แล้วใส่เข้าไปในหูสุนัข เพื่อป้องกันน้ำเข้าหู ยึดปลอกคอไว้ให้ดี แล้วเริ่มราดน้ำลงบนตัวสุนัข (ห้ามราดบนหัวสุนัข)
2. ใช้มือข้างหนึ่งจับปลอกคอไว้ มืออีกข้างเทแชมพูลงบนหลังสุนัข เริ่มด้วยการถูเบาๆ ให้สุนัขขยับตัวขึ้นมา รวมทั้งได้ขยับขนลงไปเรื่อยๆ จนมั่นใจว่าขนสุนัขได้รับการทำความสะอาดดีแล้ว
3. ใช้สองมือถูหัวสุนัขเบาๆ ไม่จำเป็นต้องจับปลอกคอไว้ ในขั้นตอนนี้อาจให้ฟองแชมพู เข้าตา รูหู หรือปาก
4. ใช้ครีมอาบน้ำที่เป็นน้ำยา หรือ ครีมบำรุงขน ลงฟอกต่อ เพื่อเป็นการรักษาโรคต่างๆ เช่น โรคผิวหนัง ขี้เรื้อนต่างๆ และ เป็นการบำรุงขนให้เงางาม มีสีขนที่เงางาม
5. ใช้น้ำยาฟอกขาว ฟอกทั่วตัวโดยการถูเบาๆ ทิ้งไว้ประมาณ 5 - 10 นาที
6. ล้างฟองที่หัวออกก่อน รดน้ำลงกลางหัว อย่าให้เข้าหู เมื่อหมดฟองและแน่ใจว่าสะอาดแล้ว ใช้ผ้าเช็ดหัวสุนัขให้แห้ง
7. หลังจากนั้นราดน้ำที่ตัวเพื่อล้างฟองออก ราดน้ำเยอะๆให้แน่ใจว่าล้างฟองออกหมด เพราะถ้าไม่หมดจะทำให้สุนัขระคายเคืองเมื่อเกาแล้วจะเป็นแผล ขั้นตอนนี้ถือเป็นขั้นตอนสุดท้ายของการอาบน้ำควรตรวจดูความสะอาดให้ดี
8. เมื่อนำสุนัขขึ้นมาจากอ่างอาบน้ำ รีบเช็ดตัวสุนัขให้หมาดๆ แล้วเป่าขนสุนัขให้แห้ง ล้างเอากลือออกจากหูสุนัข และใช้น้ำยาเช็ดหู เช็ดหูบริเวณหูและใบหูให้เรียบร้อย

ขั้นตอนการตัดขน

1. ตัดขนได้เท่าสุนัข เพื่อไม่ให้มีขนได้เท่า เป็นการป้องกันไม่ให้ได้อุ้งเท้าสุนัขอัปชั่น หากสุนัขไม่ได้รับการดูแลอาจจะทำให้เกิดเชื้อราและโรคผิวหนัง

2. ตัดบริเวณง่ามเท้า ยกสูงขึ้นไปจนถึงนิ้วตึง การตัดจึงมักนิยมเปิดเท้ายกสูงขึ้น เพื่อให้ดูดีและเพื่อไม่ให้ขนเท้าเปราะเปื้อน

3. เปิดขนได้ท้องตั้งแต่ข้อพับขาหลังด้านใน สูงขึ้นไปถึงช่องเว้าตรงช่องอก การตัดบริเวณนี้ เปรียบเหมือนการทำความสะอาดไม่ให้ปัสสาวะของสุนัขเปราะเปื้อน อัปชั่น และมีกลิ่นเหม็น ผู้เลี้ยงต้องหมั่นดูแลรักษาความสะอาด เพราะหากปล่อยปละละเลยจะทำให้ได้ท้องของสุนัขเป็นตุ่มแดง จนลุกลามกลายเป็นโรคผิวหนังได้ในที่สุด

4. เปิดขนบริเวณรอบๆ รูทวาร เพื่อไม่ให้อุจจาระเปราะหมักหมม ทำให้มีกลิ่น

5. ถอนขนในหู และถอนขนบริเวณรอบๆ ออกให้สะอาด

6. การสาขขนต้องใช้ความพิถีพิถันเป็นอย่างมาก ผู้ให้บริการต้องค่อยๆ ใช้แปรงลวดแปรงขนสุนัข การแปรงขนที่ถูกต้องคือการแปรงด้วยการสับัดข้อมือ ไม่ใช่แรงขูดแปรงลวดลงไปที่ขน เพราะวิธีนั้น เส้นลวดอาจไปขูดผิวหนังสุนัข ทำให้เกิดบาดแผลได้ และถ้าจุดไหนเป็นก้อนสังกะตังก็ใช้น้ำยาสาขสังกะตัง จี๊ดทิ้งไว้สักครู่ เพื่อให้เส้นขนที่พันกันคลายตัว แล้วใช้หวีเหล็กค่อยๆ สาขออกจนหมดทั้งตัว

7. เป็นขั้นตอนการอาบน้ำสุนัข

8. เมื่อนำสุนัขขึ้นมาจากอ่างอาบน้ำ รีบเช็ดตัวสุนัขให้หมาดๆ แล้วเป่าขนสุนัขให้แห้ง ล้วงเอาสารสีออกจากหูสุนัข และใช้น้ำยาเช็ดหู เช็ดหูบริเวณหูและใบหูให้เรียบร้อย

9. เมื่อเป่าขนแห้งสนิทแล้ว ตัดแต่งขนบริเวณหัวตา เพื่อไม่ให้เส้นขนยาวบังลูกตา และเป็นการป้องกันขนบริเวณตาที่มึนย่นตาของสุนัขเพราะขนสุนัขที่ชี้ที่มึนย่นตา อาจทำให้สุนัขระคายเคืองเป็นหนอง จากนั้น ใช้กรรไกรตัดแต่งบริเวณหัวของสุนัขให้ดูดี

10. ตรวจสอบรายละเอียดต่างๆ ให้เรียบร้อย ว่ามีเส้นขนที่พันกัน หรือ ตัดไม่เท่ากันหรือไม่ ก่อนนำสุนัขไปทาโลชั่นบำรุงขนและผิวหนัง ตามด้วยการฉีดยาน้ำหอม ถือเป็นการสิ้นสุดขั้นตอน