การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านรับซื้อของเก่า ในอำเภอห้วยแถลง จังหวัดนครราชสีมา
FEASIBILITY STUDY FOR INVESTMENT OF USED MATERIALS IN HUAITHALEANG DISTRICT, NAKHONRATCHASIMA PROVINCE

ปัญญา เลิศไธสง[1]
ชัญญา อภิปาลกุล[2]

บทคัดย่อ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านรับซื้อของเก่า ในเขตอำเภอห้วยแถลง จังหวัดนครราชสีมา เนื่องจากผู้ศึกษามองเห็นช่องทางในการทำธุรกิจร้านรับซื้อของเก่าที่มีการเติบโตและการแข่งขันต่ำ จึงได้ทำการศึกษาความคิดเห็น ประกอบกับพฤติกรรมในการตัดสินใจขายของเก่าของผู้ประกอบอาชีพรับซื้อของเก่า วิเคราะห์สภาพแสดงล้อมทางธุรกิจ การวิเคราะห์ SWOT ในด้านจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค รวมทั้งพิจารณาความเป็นไปได้ด้านบริหารจัดการ ด้านเทคนิค ด้านการตลาด และด้านการเงิน เพื่อนำข้อมูลมาช่วยในการตัดสินใจลงทุนครั้งนี้ว่าเหมาะสมเพียงใด ซึ่งโครงการใช้เงินลงทุนทั้งหมด 1,779,000 บาท จากผลการศึกษาปรากฏว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) เท่ากับ275,912.52 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 8% และ ระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 4 ปี 2 เดือนสรุปโครงการลงทุนทำธุรกิจร้านรับซื้อของเก่าในเขตอำเภอห้วยแถลง จังหวัดนครราชสีมา เป็นโครงการที่น่าลงทุน

คำสำคัญ: ความเป็นไปได้ รับซื้อของเก่า นครราชสีมา

Abstract

The independent study regards to the feasibility of used materials in Huaithaleang district, Nakhonratchasima province. The purpose of this independent study is to examine customer's opipions, experiences and behavior on using used materials. Moreover,these data was analyzed by using environmental scanning technique, SWOT analysis, technical, marketing, management and finance analysis Consequently, the result were applied as a factor for the investment' decision making. The total budget of this investment is approximately 1,779,000 baht. The result show as the Internal Rate Return (IRR) of this project was 8% , Net Present Value (NPV) was 275,912.521 baht. And Playback Period (PB) was 4 year 2 months. According to the result, this project is a satisfactorily investment

Keywords : Feasibility, Used Materials, Nakhonratchasima

[1] *นักศึกษาปริญญาโท วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40002*

[2] *รองศาสตราจารย์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น corresponding author e-email: theera@kku.ac.th*

บทนำ

จังหวัดนครราชสีมา เป็นจังหวัดที่มีประชากรหนาแน่นมากที่สุดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย จากข้อมูลทะเบียนราษฎร ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2556 พบว่า มีจำนวนประชากรในจังหวัดนครราชสีมาทั้งสิ้น 2,808,574 คน (สำนักงานสถิติ จังหวัดนครราชสีมา, 2556) ข้อมูลปริมาณขยะมูลฝอยวันที่ 31ธันวาคม 2557 พบว่ามีปริมาณขยะมูลฝอยทั่วจังหวัดประมาณ 164,250 ตันต่อปี หรือประมาณ 450 ตันต่อวัน (สำนักงานเทศบาลนครราชสีมา 2557) และพบว่าจังหวัดนครราชสีมาเป็นจังหวัดที่มีวิกฤตปัญหาการจัดการขยะมูลฝอยเป็นลำดับที่ 33 จาก77 จังหวัดทั่วประเทศไทย [1]

การที่อำเภอห้วยแถลงเป็นเขตติดต่อระหว่างจังหวัดนครราชสีมาและจังหวัดบุรีรัมย์ทำให้มีประชากรสัญจรในเส้นทางนี้เป็นจำนวนมาก ประกอบกับมีโรงงานอุตสาหกรรมทำให้มีประชากรเข้ามาทำงานในเขตอำเภอห้วยแถลง เมื่อมีประชากรมากขึ้น ปริมาณการบริโภคเพิ่มขึ้น จึงส่งผลให้อำเภอห้วยแถลงมีปริมาณขยะมูลฝอยเพิ่มขึ้นทุกปีตามไปด้วย จากตารางที่ 2 แสดงปริมาณขยะมูลฝอยที่เกิดขึ้นในอำเภอห้วยแถลง ซึ่งข้อมูลปริมาณขยะมูลฝอยวันที่ 31 ธันวาคม2557 พบว่ามีปริมาณขยะมูลฝอยทั่วอำเภอประมาณ1,480 ตันต่อปี หรือประมาณ 4.05 ตันต่อวัน (สำนักงานเทศบาลห้วยแถลง, 2557) จากปริมาณขยะมูลฝอยที่เกิดขึ้น มีการถูกนำไปกำจัดทั้งแบบถูกต้อง และไม่ถูกต้อง ซึ่งอาจมีการนำขยะมูลฝอยไปคัดแยกและนำกลับคืนมาใช้ประโยชน์ ผ่านร้านรับซื้อของเก่า ซึ่งในเขตอำเภอห้วยแถลงมีร้านรับซื้อของเก่าเพียงร้านเดียว อาจจะไม่เพียงพอต่อการให้บริการรับซื้อของเก่า และประกอบกับปัจจุบันมีผู้สนใจประกอบอาชีพขายของเก่าเพิ่มขึ้น จำนวนผู้ 50 คน (ร้านรับซื้อของเก่าเอี่ยวฮั๊ว, 2557)

จากเหตุผลดังกล่าวทางผู้ศึกษาจึงมีความสนใจที่จะศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านรับซื้อของเก่า ในอำเภอห้วยแถลง จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งมีความเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจที่เอื้ออำนวยต่อการเปิดร้านรับซื้อของเก่า และยังมีคู่แข่งในการดำเนินธุรกิจน้อยราย

ทบทวนวรรณกรรม

การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค

ศิรวรรณ เสรีรัตน์, ปริญญา ลักษิตานนท์, ศุภกร เสรีรัตน์ และองอาจ ปทะวานิช (2546) ได้กล่าวถึงโมเดลพฤติกรรมผู้บริโภคว่าเป็นการศึกษาถึงเหตุจูงใจที่ทำให้เกิดการตัดสินใจเลือกซื้อ ผลิตภัณฑ์ โดยมีจุดเริ่มจากการที่เกิดสิ่งกระตุ้น (Stimulus) ที่ทำให้เกิดความต้องการสิ่งกระตุ้นผ่านเข้ามาในความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ (Buyer's black box) ซึ่งเปรียบเสมือนกล่องดำ ซึ่งผู้ผลิตและผู้ขายไม่สามารถคาดคะเนได้ ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อจะได้รับอิทธิพลจากลักษณะต่างๆของผู้ซื้อซึ่งจะนำไปสู่การตอบสนองของผู้ซื้อ (Buyer's response) หรือการตัดสินใจของผู้ซื้อ (Buyer's purchase decision) จุดเริ่มต้นของโมเดลนี้อยู่ที่มีสิ่งกระตุ้น (Stimulus) ให้เกิดความต้องการก่อนแล้วทำให้เกิดการตอบสนอง (Response) รายละเอียดของทฤษฎีมีดังนี้ คือ สิ่งกระตุ้นเกิดขึ้นเองได้ ทั้งจากภายในและภายนอกร่างกาย นักการตลาดต้องสนใจและจัดสิ่งกระตุ้นภายนอกเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการผลิตภัณฑ์ สิ่งกระตุ้นถือว่าเป็นเหตุจูงใจให้เกิดการซื้อสินค้า (Buy Motive) ซึ่งอาจจะใช้เหตุจูงใจให้ซื้อด้านเหตุผลหรือด้านจิตวิทยา (อารมณ์) ก็ได้ สิ่งกระตุ้นภายนอกประกอบด้วย 2 ส่วน คือ 1.) สิ่งกระตุ้นทางการตลาด (Marketing Stimulus) เป็นสิ่งกระตุ้นที่นักการตลาดสามารถควบคุมและต้องการจัดให้มีขึ้นเป็นสิ่งกระตุ้นที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ประกอบด้วย สิ่งกระตุ้นด้านผลิตภัณฑ์ สิ่งกระตุ้นด้านราคา สิ่งกระตุ้นด้านช่องทางจัดจำหน่าย และสิ่งกระตุ้นด้านส่งเสริมการตลาด และ 2.) สิ่งกระตุ้นอื่นๆ(Other Stimulus) เป็นสิ่งกระตุ้นความต้องการผู้บริโภคที่อยู่ภายนอกองค์กรซึ่งบริษัทควบคุมไม่ได้ สิ่งกระตุ้นเหล่านี้ได้แก่ สิ่งกระตุ้นทางด้านเศรษฐกิจ สิ่งกระตุ้นด้านเทคโนโลยี สิ่งกระตุ้นด้านกฎหมายและการเมือง สิ่งกระตุ้นด้านสังคม และสิ่งกระตุ้นด้านวัฒนธรรม

สุภาภรณ์ พลนิกร (2548) ได้กล่าวถึงความหมายของการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) ว่าได้พฤติกรรมที่ผู้บริโภคทำการค้นหาความต้องการที่เกี่ยวข้องกับการซื้อ การใช้ การประเมินผล การใช้จ่ายผลิตภัณฑ์และบริการ รวมทั้งกระบวนการของการตัดสินใจและเป็นตัวกำหนดปฏิกิริยาต่างๆกระบวนการดังกล่าวใช้ในการเลือก การได้มา การใช้และการจำกัดผลิตภัณฑ์หรือบริการ หรือประสบการณ์ หรือแนวคิดรวบยอด ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความจำเป็น และศึกษาผลกระทบของกระบวนการดังกล่าวที่มีต่อผู้บริโภค

ศิวาพร นาคนชม (2556) ศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดของร้านอุดมสุข รับซื้อของเก่า อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น ศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจมาขายของเก่าของซาเล้งในเขตอำเภอกระนวน และกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดการรับซื้อของเก่าในปี พ.ศ.2556 อย่างน้อยร้อยละ 15 ของยอดรับซื้อของเก่าในปี พ.ศ.2555 ของร้านอุดมสุข รับซื้อของเก่าในอำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น ดังนั้นจึงทำการศึกษาโดยการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภัยคุกคาม วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป แรงกดดัน 5 ประการ ศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้า จากแบบสอบถามจำนวน 100 ชุด ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มที่มีมากที่สุดเป็นเพศชาย ช่วงอายุ 31-40 ปี ระดับการศึกษามัธยมศึกษา มีอาชีพเสริม คือ รับจ้างทั่วไป มีรายได้ต่อเดือน 7,001-10,000 บาท ปัจจุบันพักอาศัยในเขตอำเภอกระนวน ตัดสินใจมาขายของเก่าที่นำมาขายมากที่สุดคือ พลาสติก มีรายได้จากการมาขายของเก่าจากบ้านเรือนมากที่สุด ประเภทของเก่าที่นำมาขายมากที่สุดคือ พลาสติก มีรายได้จาการขายมาขายของเก่าต่อครั้งคือ 501-1,000 บาท ตัดสินใจเลือกขายของเก่าให้กับร้านอุดมสุข รับซื้อของเก่า และปัจจัยที่ทำให้ตัดสินใจเลือกมาขายของเก่ามากที่สุดคือ ได้รับการต้อนรับทันทีเมื่อเข้าร้าน โดยผลการศึกษามากำหนดเป็นแผนกลยุทธ์ทางการตลาด ประกอบด้วย 3 โปรแกรม คือ การโฆษณาประสัมพันธ์ ลูกค้าสัมพันธ์ การฝึกอบรมพนักงาน จากการศึกษางานวิจัยอื่นๆ พบว่า ยังไม่มีงานวิจัยที่ทำการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของธุรกิจรับซื้อของเก่าโดยตรงแต่มีงานวิจัยที่วิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของโครงการอื่นๆโดยเป็นการวิเคราะห์ทางด้านการเงินเพื่อหามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนระยะเวลาคืนทุน

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของผู้ประกอบอาชีพขายของเก่าในการใช้บริการร้านรับซื้อของเก่า ในเขตอำเภอห้วยแถลง จังหวัดนครราชสีมา
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ ด้านการตลาด ด้านบริหารจัดการ ด้านเทคนิค และด้านการเงิน ในการเปิดร้านรับซื้อของเก่า ในเขตอำเภอห้วยแถลง จังหวัดนครราชสีมา

วิธีดำเนินงาน

1. การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย

เนื่องจากกิจการต้องการเปิดดำเนินการในอำเภอห้วยแถลง จังหวัดนครราชสีมา แบบสอบถามจึงเน้นประชากรที่อาศัยอยู่บริเวณเขตอำเภอห้วยแถลง ซึ่งกลุ่มเป้าหมายที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ กำหนดกลุ่มเป็นผู้ประกอบอาชีพขายของเก่า ที่อยู่ในอำเภอห้วยแถลง โดยแบบสอบถามจากทั้งเพศชายและเพศหญิงซึ่งไม่ได้เน้นเพศใดเพศหนึ่ง เนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีอาชีพหลักในการขายของเก่า ซึ่งจะทำให้ให้ได้ผลการศึกษาที่ได้มาเป็นข้อมูลที่มาจากกลุ่มเป้าหมายอย่างแท้จริง

2. ประชากรกลุ่มเป้าหมาย

2.1 ประชากร ประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นประชากรที่ทำอาชีพขายของเก่า ในเขตอำเภอห้วยแถลง จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งมีจำนวนอยู่ที่ 50 คน

3. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

แบบสอบถาม ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือช่วยในการศึกษาครั้งนี้ โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนด้วยกัน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ที่ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมของผู้ประกอบอาชีพขายของเก่า ในการเลือกใช้บริการร้านรับซื้อของเก่า

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านรับซื้อของเก่า ของผู้ประกอบอาชีพขายของเก่า

4. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมของการศึกษานี้ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูล 2ลักษณะ คือ ข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ โดยเริ่มจากการรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิภูมิ จากนั้นจึงเก็บปฐมภูมิ

4.1 การเก็บข้อมูลทุติยภูมิ เป็นข้อมูลที่ใช้ประกอบการศึกษาได้จากการศึกษาค้นคว้าและรวบรวมข้อมูลจากหนังสือ วารสาร บทความ เอกสารทางวิชาการ ผลงานในมหาวิทยาลัยขอนแก่น และห้องสมุดวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่นและเว็ปไซต์ต่างๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการศึกษาครั้งนี้

4.2 การเก็บข้อมูลปฐมภูมิ เป็นการเก็บข้อมูลโดยอาศัยแบบสอบถาม จากกลุ่มผู้ประกอบอาชีพขายของเก่า ในเขตอำเภอห้วยแถลง จังหวัดนครราชสีมา จำนวน50ตัวอย่าง ทำการเก็บในช่วงเดือน มกราคม-มิถุนายน 2558เป็นระยะเวลา 6 สัปดาห์

โดยก่อนนำแบบสอบถามไปใช้ ผู้ศึกษาได้นำแบบสอบถามไปปรึกษาคณะกรรมการที่ปรึกษาและนำไปทดสอบ (Pre-test) กับประชากรในเขตพื้นที่อำเภอพิมาย จังหวัดนครราชสีมา จำนวน 30 ชุด โดยกลุ่มนี้ไม่อยู่ในประชากรกลุ่มตัวอย่างที่กำลังศึกษาโดยค่าจะอยู่ระหว่าง $0 \leq \infty \leq 1$ แล้วทำการปรับปรุงแบบสอบถามจนได้ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามมากกว่า 0.9 ก่อนนำไปใช้กับกลุ่มตัวอย่างจริง ซึ่งค่าความเชื่อมั่นที่ได้จะแสดงถึงระดับความคงที่ของชุดคำถามในแบบสอบ สำหรับการศึกษานี้ทดสอบค่าความเชื่อมั่นแบบสอบถามได้เท่ากับ 0.9 สรุปได้ว่าแบบสอบถามมีความน่าเชื่อถือ (ธานินทร์ ศิลป์จารุ, 2551)

5. การประมวลผลข้อมูล

เมื่อได้ข้อมูลมาแล้วจะทำการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ลงรหัสบันทึกข้อมูลและประมวลผลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปและMicrosoft Exel 2010 มาช่วยในการคำนวณและประมวลผล เพื่อนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุนเปิดร้านรับซื้อของเก่า

6. สรุปผลการศึกษา

สรุปผลการศึกษาจากแบบสอบถาม นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และแปลความถึงระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยของแบบสอบถาม

ผลการวิจัย

1. ผลการศึกษาจากแบบสอบถาม

1.1 ผลการศึกษาจากกการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามข้อมูลทั่วไป

ผลการศึกษาส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ70 มีอายุระหว่าง 51-60 ปี จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ36 วุฒิการศึกษาระดับประถมศึกษา จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 80 และมีรายได้

อยู่ระหว่าง 5,001-10,000 บาท จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ46

1.2 ข้อมูลพฤติกรรมปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของผู้ประกอบอาชีพขายของเก่าให้กับร้านรับซื้อของเก่า

ผลการศึกษาพบว่าผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเข้าใช้บริการร้านรับซื้อของเก่าคือตัวเอง ร้อยละ 78 ความถี่ในการใช้บริการส่วนมากใช้บริการมากกว่า 8 ครั้ง ระยะเวลาในการใช้บริการร้านรับซื้อของเก่ามาใช้บริการช่วง วันจันทร์-ศุกร์ เวลา 9.00-12.00 น.ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการคือ มีความรวดเร็วในการให้บริการ แหล่งที่มาของเก่าที่นำมาขายให้ร้านรับซื้อของเก่าคือ บ้านเรือน รายได้จากการขายของเก่าต่อครั้ง 3,000 บาทขึ้นไป ส่วนในด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกขายของเก่าให้กับร้านรับซื้อของเก่า ด้านผลิตภัณฑ์และบริการคือ บริการด้วยความรวดเร็วและมีคุณภาพ ในด้านราคาคือ ราคารับซื้อมีความเหมาะสมและเป็นธรรม ในด้านช่องทางการจัดจำหน่ายคือ สถานที่จอดรถมีความสะดวกและเหมาะสม ด้านส่งเสริมการตลาดคือ มีโปรโมชั่นราคาพิเศษสำหรับสมาชิก ด้านบุคลากรคือ มีความกระตือรือร้นในการต้อนรับลูกค้า ด้านกระบวนการคือ การจัดคิวและลำดับการให้บริการ ด้านสิ่งที่ปรากฏทางกายภาพคือ ร้านมีป้ายแสดงราคารับซื้อ ชื่อร้าน ตลอดจนเวลาเปิด-ปิดทำการอย่างชัดเจน

2. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

การวิเคราะห์งบการเงิน การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนมีระยะเวลาโครงการ 5 ปีซึ่งโครงการใช้เงินลงทุนทั้งหมด 1,779,000 บาท จากผลการศึกษาปรากฏว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) เท่ากับ 275,912.521 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 8% และ ระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 4 ปี 2 เดือนสรุปโครงการลงทุนทำธุรกิจร้านรับซื้อของเก่าในเขตอำเภอห้วยแถลง จังหวัดนครราชสีมา เป็นโครงการที่น่าลงทุน (ตารางที่ 1)

3. จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภัยคุกคาม จะพบว่าในการดำเนินธุรกิจร้านรับซื้อของเก่า ในเขตอำเภอห้วยแถลง จังหวัดนครราชสีมา จุดแข็งและโอกาส ในการเอื้ออำนวยในการดำเนินธุรกิจร้านรับซื้อของเก่า เช่น มีทำเลที่ตั้งเหมาะสมโดยร้านติดกับถนนสายหลักที่ผ่านอำเภอห้วยแถลง จึงทำให้เกิดความสะดวกสบายในการเข้ามาใช้บริการภายในร้านและมีที่จอดรถอย่างเพียงพอ ความมีมาตรฐาน โดยตาชั่งเป็นแบบดิจิตอลมีความเที่ยงตรงในเรื่องการชั่งน้ำหนักสามารถตรวจสอบได้จึงทำให้เกิดความน่าเชื่อถือ และโอกาสคือประชาชนมีส่วนร่วมในการรักษาสิ่งแวดล้อมและตระหนักถึงการนำวัสดุเหลือใช้นกลับมาใช้ใหม่ทำให้เกิดรายได้

สรุป

จากการวิเคราะห์การแข่งขันพบว่า ในการดำเนินธุรกิจรับซื้อของเก่า ในเขตอำเภอห้วยแถลง จังหวัดนครราชสีมา คู่แข่งขันที่อยู่ในธุรกิจ ภัยคุกคามจากคู่แข่งขันที่เข้ามาใหม่ ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน และอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต อยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ ทำให้มีโอกาสที่จะเปิดร้านรับซื้อของเก่า ในเขตอำเภอห้วยแถลง จังหวัดนครราชสีมา ได้

การเก็บข้อมูลของกลุ่มเป้าหมายพบว่า ส่วนใหญ่ให้ความสนใจตัดสินใจขายของเก่ากับร้านรับซื้อของเก่าในเขตอำเภอห้วยแถลง จังหวัดนครราชสีมา หากเปิดร้าน

จากการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด ที่ได้จากการเก็บข้อมูลของกลุ่มเป้าหมายพบว่าส่วนประสมทางการตลาด (7P's) มีส่วนสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบอาชีพขายของเก่าตัดสินใจมาขายของเก่าให้ทางร้าน ได้แก่

1. ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ บริการด้วยความรวดเร็วและมีคุณภาพ

2. ด้านราคา ได้แก่ ราคามีความเหมาะสมและเป็นธรรม

3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ สถานที่มีที่จอดรถมีความสะดวกและเหมาะสม

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ มีโปรโมชั่นพิเศษสำหรับสมาชิก เช่น มีการแจกของที่ระลึกในช่วงเทศกาลและวันสำคัญ

5. ด้านบุคลากร ได้แก่ มีความกระตือรือร้นในการต้อนรับลูกค้าและพนักงานเอาใจใส่ต่อความต้องการ

6. ด้านกระบวนการ ได้แก่ การจัดคิวหรือลำดับการให้บริการและขั้นตอนในการติดต่อสะดวกรวดเร็ว

7. ด้านสิ่งที่ปรากฏทางกายภาพ ได้แก่ มีป้ายแสดงชื่อร้าน ตลอดจนวันเวลาเปิด-ปิดทำการ ที่ชัดเจน

การวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินโดยคาดการงบกำไรขาดทุน คาดการณ์ยอดขายและคาดการณ์งบดุลบัญชีในระยะ 5 ปี พบว่า การเปิดร้านรับซื้อของเก่า ในเขตอำเภอห้วยแถลง จังหวัดนครราชสีมานั้น จะใช้ระยะเวลาในการคืนทุนประมาณ 4 ปี 2 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 275,912.521 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เท่ากับ 8 % หลังจากนั้นจะเป็นการดำเนินงานเพื่อสร้างกำไรและความมั่นคงให้กับธุรกิจโดยให้ผลตอบแทนร้อยละ 3.5 ขึ้นไป

ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาในครั้งนี้พบว่า มีความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านรับซื้อของเก่า ในเขตอำเภอห้วยแถลง จังหวัดนครราชสีมา ดังนั้นผู้ศึกษาจึงได้เสนอแนะ สำหรับผู้ศึกษาในอนาคตดังนี้

2.1 ข้อเสนอแนะในการนำผลการศึกษาไปใช้

การนำผลการศึกษาไปใช้ในการทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกในสถานการณ์ณ ขณะนั้นจากปัจจัยต่างๆมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา และหลังจากเปิดร้านรับซื้อของเก่า ครบ 6 เดือนแล้ว ควรจัดทำรายงานผลการศึกษาเพื่อการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานโดยการศึกษาด้านการจัดการทางการเงินเพื่อเปรียบเทียบตัวเลขรายได้ ยอดขาย กำไรขาดทุน จากการดำเนินธุรกิจกับตัวเลขที่คาดไว้ก่อนเปิดดำเนินธุรกิจ

2.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

2.2.1 จัดทำรายงานการศึกษาเพื่อวัดความพึงพอใจของผู้ใช้บริการเพื่อเปรียบเทียบกับผลที่ได้จากการศึกษาในครั้งนี้เกี่ยวกับสิ่งต่างๆที่ผู้มาใช้บริการต้องการในองค์ประกอบส่วนประสมทางการตลาดในแต่ละด้านซึ่งได้นำไปเป็นกลยุทธ์เพื่อดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องต่อไป

2.2.2 ศึกษาประชากรกลุ่มเป้าหมายไปยังเขตอำเภอใกล้เคียงเช่น อำเภอพิมาย จักราช หนองหงส์ที่มีผลต่อการตัดสินใจขายของเก่าให้กับร้านรับซื้อของเก่า

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาอิสระครั้งนี้สามารถสำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี ผู้ทำการศึกษาอิสระขอกราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร.ชัญญา อภิปาลกุล ที่กรุณาให้คำปรึกษาแนะนำต่างๆ ตลอดจนให้ความรู้และถ่ายถอดประสบการณ์ที่มีคุณค่า แก่ผู้ทำการศึกษาอิสระในครั้งนี้เป็นอย่างดีมาโดยตลอด

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ผู้สอนทุกท่าน ที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้อันมีค่าแก่ผู้ศึกษาอิสระซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่สุด ในการนำไปใช้ประโยชน์ในชีวิตจริงได้เป็นอย่างดี สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณอย่างสูงสำหรับบิดามารดา ญาติพี่น้อง และเพื่อนร่วมงานที่เป็นกำลังใจมาโดยตลอด ขอบคุณเพื่อนๆที่ช่วยเหลือเวลามีปัญหา ขอบคุณเจ้าหน้าที่วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ และสำนักทะเบียนและประมวลผล ที่อำนวยความสะดวกในการติดต่อประสานงาน จนทำให้การศึกษาอิสระครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

เอกสารอ้างอิง

[1] กรมควบคุมมลพิษ. (2556). **สรุปสถานการณ์มลพิษของประเทศไทย ปี 2556**. ค้นเมื่อ 14 พฤษภาคม 2558, จาก http://infofile.pcd.go.th/mgt/report2556.pdf?CFID=1978641&CFTOKEN=94108111

[2] ธีรวดี ชมพุทธา. (2551). **ศึกษาการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจรับซื้อของเก่าในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่**. การศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

[3] วิทชยุตม์ อนันตศักดิ์. (2556). ศึกษา**ความเป็นไปได้ในการเปิดศูนย์บริการดูแลรถยนต์ในเขตอำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น.** การศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

[4] ศิวาพร นาคนชม. (2556). **กลยุทธ์ทางการตลาดของร้านอุดมสุข รับซื้อของเก่า อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น.** การศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

ตารางที่ 1 งบกระแสเงินสด เปรียบเทียบ 5 ปี

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
เงินสดรับ					
รายได้	6,832,800	7,516,080	8,267,688	9,094,456	10,003,901
เงินสดรวม	**6,832,800**	**7,516,080**	**8,267,688**	**9,094,456**	**10,003,901**
เงินสดจ่าย					
จากการดำเนินงาน					
ค่าวัตถุดิบ	5,472,800	6,009,280	6,598,868	7,246,847	7,959,029
เงินเดือนพนักงาน	756,000	771,120	786,542	802,272	818,317

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าน้ำประปา	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าไฟฟ้า	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
ค่าอุปกรณ์สิ้นเปลือง	36,000	39,600	43,560	47,916	52,708
ค่าโทรศัพท์	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าโฆษณา	8,400	8,400	8,400	8,400	8,400
ค่าภาษี	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
จากการลงทุน					
รวมเงินสดจ่าย	**6,587,580**	**7,117,736**	**7,774,402**	**8,543,831**	**9,373,204**
เงินรับสุทธิ	245,220	398,344	493,286	550,625	630,697
<u>บวก</u> เงินสดยกมา	125,000	175,000	253,735	278,544	325,000
เงินสดคงเหลือยกไป	370,220	573,344	747,021	829,169	955,697