การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการสนามแบดมินตัน ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น

THE FEASIBILITY STUDY TO INVESTMENT THE BADMINTON COURT PROJECT IN KHON KAEN MUNICIPALITY, KHON KAEN PROVINCE

อนงค์นาถ ทองล้น [1]
อัมพน ห่อนาค [2]

บทคัดย่อ

บทความนี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการสนามแบดมินตันในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ซึ่งเป็นการศึกษาเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ โดยใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลจากประชากรกลุ่มเป้าหมาย คือ ผู้ที่สนใจในการเล่นกีฬาแบดมินตัน ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จำนวน 400 คน และการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสนามแบดมินตัน แล้วนำมาวิเคราะห์อธิบายเชิงพรรณนา ผลการศึกษาจากแบบสอบถาม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ตัดสินใจมาใช้บริการสนามแบดมินตันเนื่องจากเพื่อนชักชวน ราคาเข้าใช้บริการสนามแบดมินตันคือ 150 บาทต่อ 1ชั่วโมงต่อ 1คอร์ด โครงการมีความได้เปรียบจากสนามที่ได้มาตรฐาน มีห้องน้ำ ห้องอาบน้ำและมีความสนใจเข้าใช้บริการร้อยละ 75 ด้านการจัดการดำเนินงานในรูปแบบเจ้าของกิจการเพียงคนเดียว โดยมีการจัดการบุคลากรให้ปฏิบัติงานในตำแหน่งต่างๆ ตามคุณสมบัติที่กำหนดไว้ มีการวางแผนโครงการอย่างชัดเจน ด้านเทคนิคมีวิศวกรและสถาปนิกที่มีความเชี่ยวชาญในการออกแบบโครงสร้างตัวอาคารรวมถึงการควบคุมคุณภาพการก่อสร้าง เพื่อให้สนามแบดมินตันมีความมาตรฐานและมีความพร้อมในการเปิดให้บริการ ส่วนด้านการเงินใช้เงินลงทุน 6,589,200 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 280,335.35 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 4.51 และมีระยะเวลาในการคืนทุน 8 ปี 3 วันจึงสรุปได้ว่าการลงทุนโครงการสนามแบดมินตันในเขตเทศบาลขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

คำสำคัญ: การศึกษาความเป็นไปได้ สนามแบดมินตัน ขอนแก่น

Abstract

This paper examines the feasibility of investment the badminton court project of KhonKaen municipality, KhonKaen province. This were the quantitative and qualitative study that use questionnaires to collect data from target population of 400 who were interested in badminton game in KhonKaen municipality. The data was collected interviewing badminton's entrepreneur and then analyzed and descriptively explained to study about feasibility of marketing, technique, management and finance. In addition, this study provides the general environment analysis, competitive environment analysis, and SWOT analysis. Most of the participants used the badminton courts because of their friend's invitation, as well as the desired charge for using the courts, i.e. a charge of 150 baht for one court per hour. By 75% of the participants, the project had been the advantage of the fact that the badminton courts were up to standard, including bathrooms and shower rooms. Regarding the management, the project would be established by a soleproprietor by managing human resources to handle

[1] *หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น*
อาคารสุนทร-อารยา อรุณานนท์ชัย 123 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40002
โทรศัพท์ 0-4336-2019, 0-4336-2021-2 E-mail : mamba@kku.ac.th

[2] *รองศาสตราจารย์ ประจำหลักสูตรวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์การเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น*

work according to the qualifications and planning the project clearly. For the technical section, the project would recruit skilled engineers and architects to design and build the building, including quality control so that the badminton courts would meet the standard and be ready to open. About finance, that use ฿6,589,200 of fund, net present value is ฿280,335.35, internal rate of return is 4.51 percent and payback period was 8 years 3 days. In summary, there was possibility to invest in badminton court in KhonKaen municipality, KhonKaen province.

Keywords: Feasibility, Badminton court, KhonKaen

บทนำ

สภาพสังคมในปัจจุบันได้มีการเปลี่ยนแปลงไปจากอดีตมาก เกิดการขยายตัวทางด้านสังคม เศรษฐกิจ วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี โดยมนุษย์เป็นกำลังสำคัญในการพัฒนาประเทศ ซึ่งต้องอาศัยเรื่องอาหารและการดูแลรักษาสุขภาพ เพื่อก่อให้เกิดการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีคุณภาพชีวิตที่ดี

แบดมินตันเป็นกีฬาที่ได้รับความนิยมมาอย่างยาวนานเนื่องจากเล่นได้ทุกเพศทุกวัย การเล่นกีฬาแบดมินตันเป็นการออกกำลังกายทุกส่วน ซึ่งอาศัยความอดทน ความคล่องตัวความยืดหยุ่นของอวัยวะต่างๆ ความแข็งแรง โดยเฉพาะอย่างยิ่งข้อมือ ขา แขนและสายตา นอกจากนี้กีฬาแบดมินตันยังใช้อุปกรณ์ในการเล่นน้อยชิ้น เพียงไม้แร็คเกตและลูกแบดมินตัน ดังนั้นผู้เล่นกีฬาแบดมินตันจึงมีสมรรถภาพที่แข็งแรงและปฏิภาณไหวพริบที่ดี นอกจากนี้ยังเป็นโอกาสที่ได้พบปะเพื่อนฝูงอีกด้วย [1]

ในเขตเทศบาลนครขอนแก่นมีสนามแบดมินตันเอกชน จำนวน 4 แห่ง คือ ทีเค แบดมินตัน จำนวน 5 สนาม สนามแบดมินตันราชา สปอร์ตคลับ จำนวน 3 สนาม สนามแบดมินตันพิมานชล จำนวน 2 สนาม และทรีแบดมินตัน จำนวน 3 สนาม เมื่อเทียบกับความต้องการในการใช้สนามพบว่า จำนวนสนามไม่เพียงพอต่อความต้องการในการเล่นแบดมินตัน สังเกตได้จากผู้เข้าใช้บริการสนามแบดมินตันในช่วงเวลาเดียวกันแต่สนามมีไม่เพียงพอต่อความต้องการ

ผู้ศึกษาเป็นคนหนึ่งที่ชื่นชอบกีฬาแบดมินตันและจากประสบการณ์ในการเข้าใช้บริการสนามแบดมินตันในเขตเทศบาลนครขอนแก่น พบว่า สภาพสนามสึกกร่อน ขาดการบำรุงดูแลรักษา และผู้ศึกษาได้สังเกตเห็นว่าการประกอบการธุรกิจสนามแบดมินตัน สามารถดำเนินกิจการได้อย่างต่อเนื่อง ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ผู้ศึกษามีความสนใจศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการสนามแบดมินตันในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น และนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาเป็นตัวช่วยในการตัดสินใจในการลงทุน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ธเนศ โตเจริญบดี[2] ศึกษากระบวนการตัดสินใจเลือกใช้สนามแบดมินตัน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล จากกลุ่มประชากรตัวอย่างจำนวน 100 คน ที่เข้าใช้บริการสนามแบดมินตัน T.Thailand (หลังพาต้าปิ่นเกล้า) ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุต่ำกว่าหรือเท่ากับ 25 ปี สถานภาพ โสด ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน รายได้ต่อเดือนเฉลี่ย 10,001 - 20,000 บาท กระบวนการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามแบดมินตัน ผู้ใช้บริการมาใช้บริการสนามแบดมินตันเพื่อต้องการออกกำลังกาย มีความสะดวกในการเดินทาง ทั้งนี้การตัดสินใจใช้บริการ สนามแบดมินตันให้ความสำคัญกับสนามแบดมินตันที่มีการจัดแสงสว่างพอดี ไม่แยงตาหรือจ้าเกินไปจนเป็นอุปสรรคต่อการตีลูก อัตราค่าเช่าสนามในแต่ละครั้งมีความเหมาะสม สถานที่ตั้งอยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้า มีการ โฆษณาผ่าน Face book, Google, Line การติดต่อเจ้าหน้าที่ของสนามแบดมินตันต้องมีความสะดวกและ รวดเร็ว มีระยะเวลาเปิดหรือปิดในการให้บริการที่เหมาะสม สถานที่จอดรถต้องมีความเพียงพอ

อานนทพัฒน์ กัลปพงศ์[3] ศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการลงทุนสนามแบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร จากการเก็บข้อมูล 200 ชุด พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 31 - 40 ปี มีระดับการศึกษาในระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพพนักงานเอกชน มีระยะเวลาในการใช้บริการต่อครั้ง จำนวน 2 ชั่วโมง ส่วนมากผู้เข้าใช้บริการคำนึงถึงทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับแหล่งชุมชน เดินทางได้สะดวก มีที่จอดรถที่เพียงพอ การเอาใจใส่ดูแลของเจ้าหน้าที่สนาม ให้ความสนใจสนามที่ได้มาตรฐานและราคาที่เหมาะสมกับสภาพสนามการศึกษาทาง

ด้านการตลาด พบว่า เขตวังทองหลางกรุงเทพมหานคร เป็นเขตที่มีประชากรอาศัยอยู่ค่อนข้างหนาแน่น และอยู่ใกล้สถานที่ศึกษาที่สำคัญหลายแห่งอีกทั้งยังเป็นแหล่งที่อยู่พักอาศัย อพาร์ทเมนต์ คอนโดมิเนียม เป็นจำนวนมาก จากการสำรวจพบว่า ในรัศมี 5 กิโลเมตร มีสนามแบดมินตันให้บริการอยู่เพียง 3 แห่ง ซึ่งไม่เพียงพอกับความต้องการของผู้อยู่อาศัยในเขตวังทองหลาง จึงเป็นปัจจัยที่ช่วยส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการลงทุน โดยคาดว่าในช่วงปีที่1 ถึง 5 จะมีรายได้ต่อปีที่ 2,437,760 บาท และรายได้จากเครื่องดื่มและการจำหน่ายลูกขนไก่ เท่ากับ1,218,880 บาท ปีที่ 6 ถึง 10 จะมีรายได้ต่อปีที่ 2,852,720 บาท และรายได้จากเครื่องดื่มและการจำหน่ายลูกขนไก่เท่ากับ1,436,360 บาท และปีที่11 ถึง 15 จะมีรายได้ต่อปีที่ 3,267,680 บาท และรายได้จากเครื่องดื่มและการจำหน่ายลูกขนไก่เท่ากับ1,633,840 บาท ตามลำดับการศึกษาทางด้านเทคนิคและการบริหาร พบว่า ทำเลที่ตั้งอยู่บริเวณซอยลาดพร้าว 124 กรุงเทพมหานคร เป็นพื้นที่ว่างเปล่า มีเนื้อที่ 800 ตารางวา จำนวนเงินลงทุนเริ่มต้นทั้งสิ้น 9,643,960 บาท โดยคาดว่าจะดำเนินงานในรูปแบบเจ้าของกิจการคนเดียว มีการบริหารของโครงการแบ่งได้เป็น 3 ส่วนคือ ผู้จัดการสนาม พนักงานรับชำระเงิน แม่บ้านพนักงานทำความสะอาดและช่างบำรุงรักษาโดยจะมีค่าใช้จ่ายเงินเดือนต่อเดือน52,000 บาท หรือปีละ 624,000 บาท ด้านการเงินพบว่า โครงการมีระยะเวลาการคืนทุน 7 ปี 6 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราผลตอบแทนลดค่าเท่ากับ8.1 % เท่ากับ1,669,069 บาท อัตราผลตอบแทนลดค่าเท่ากับ10.92 % การวิเคราะห์ความไวพบว่า รายได้โครงการลดลงมาร้อยละ10จากกรณีปกติจะทำให้โครงการขาดทุนได้ จากการศึกษาดังกล่าวข้างต้นในการศึกษาด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการบริหารและด้านการเงินของโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

อิณทรัฐ สมบูรณ์พูลผล [4] ศึกษาแผนธุรกิจสนามแบดมินตันให้เช่า BB คอร์ด ด้านการตลาด พบว่า กลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มนักเรียนและวัยทำงาน ซึ่งอาศัยอยู่บริเวณถนนเจริญกรุง แขวนบางโคล่ เขตบางคอแหลม กรุงเทพมหานคร และมีความชื่นชอบในด้านกีฬาแบดมินตัน ด้านผลิตภัณฑ์ของธุรกิจ BB คอร์ด ประกอบด้วย การให้เช่าสนาม เช่าไม้แบดมินตัน เช่าชุดกีฬา และเช่าลูกแบดมินตัน ประกอบกับการจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม โดยมีการจำหน่ายในราคาเดียวกันกับท้องตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เลือกการให้บริการผ่านหน้าร้านที่มีทำเลตั้งอยู่บริเวณ เลขที่ 3853/5 ซอยประดู่1 ถนนเจริญกรุง แขวนบางโคล่ เขตบางคอแหลม กรุงเทพมหานคร 10120 ซึ่งมีการเดินทางเข้ามาใช้บริการสนามได้สะดวกและรวดเร็ว ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้ใช้การแจกใบปลิว การโฆษณาผ่านโซเชียลมีเดีย และมีการทำบัตรสมาชิก ด้านกำลังคน แบ่งได้เป็น 3 ส่วน คือ ผู้จัดการ พนักงานต้อนรับ และแม่ครัว ด้านการเงิน ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก10,024,088 บาท มียอดขายปี ที่ 1 เท่ากับ 19,288,440 บาท ปี ที่ 2 เท่ากับ 19,488,411 บาท ปี ที่ 3 เท่ากับ 21,126,343 บาท ปี ที่ 4 เท่ากับ 22,287,685 บาท และปี ที่ 5 เท่ากับ 22,937,167 บาท มี กา ไรสุทธิในปีที่1 เท่ากับ 10,695,907 บาท ปีที่เท่ากับ 10,820,506 บาท ปี ที่ 3 เท่ากับ 12,661,800 บาท ปี ที่ 4 เท่ากับ 13,437,358 บาท และปี ที่ 5 เท่ากับ 13,837,456 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 1ปี 2เดือน มีมูลค่า ปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 18,138,223 บาท และมี อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ 25.18 % จากการวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจสนามแบดมินตัน BB คอร์ด มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการสนามแบดมินตันในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น ในด้านการตลาด ด้านเทคนิคด้าน การจัดการและด้านการเงิน

วิธีดำเนินงาน

การศึกษาด้านการตลาดประกอบด้วย การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก โดยใช้เครื่องมือ PESTE Analysisและ Five Force Model การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและภาวะคุกคาม การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดทำการศึกษาโดยใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการแจกแบบสอบถามแบบสุ่มซึ่งมีพื้นที่การศึกษาในเขตเทศบาลนครขอนแก่น กลุ่มตัวอย่างคือผู้ที่นิยมเล่นกีฬาแบดมินตันจำนวน 400 คน ซึ่งคำนวณจากสูตรการคำนวณของขนาดตัวอย่างในกรณีที่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอนตามวิธีของTaro Yamane โดยมีการสอบถามทั้งหมด 3 ส่วน คือ 1) ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้กรอกแบบสอบถาม 2) ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติและพฤติกรรมในการเข้าใช้บริการสนามแบดมินตัน 3) ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้สนามแบดมินตันและสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสนามแบดมินตันในเขตเทศบาลนครขอนแก่นแบบเชิงลึก ซึ่งการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามใช้สถิติเชิงพรรณนา และจากแบบสัมภาษณ์นำมารวบรวมแนวคิดมาศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค เป็นการวิเคราะห์ด้านความเหมาะสมในการลงทุนทำเลที่ตั้ง สิ่งปลูกสร้าง เครื่องมือ อุปกรณ์อำนวยความสะดวก ในด้านราคา คุณภาพและประสิทธิภาพในการดำเนินการ[5]

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ เป็นการวิเคราะห์โครงสร้างขององค์กร การสรรหาและคัดเลือกบุคลากรที่เหมาะสมกับงาน เพื่อให้ทราบระบบการบริหารองค์กรและดำเนินการไปในทิศทางเดียวกัน[6]

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน เป็นการศึกษาถึงการประเมินการเงินลงทุนเริ่มแรก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการและผลตอบแทนของโครงการ โดยใช้เครื่องมือดังนี้ 1) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 2) อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (IRR) 3) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) 4) ความไวของโครงการต่อการเปลี่ยนแปลง[7]

ผลการศึกษา

ผลการศึกษาจากแบบสอบถามด้านข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 26-30 ปี ระดับการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 15,001 – 20,000 บาท

ผลการสำรวจข้อมูลด้านพฤติกรรมการใช้บริการสนามแบดมินตัน และแนวโน้มการมาใช้บริการสนามแบดมินตันเปิดใหม่ ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น พบว่า มีผู้ให้ความสนใจเข้าใช้บริการร้อยละ 75 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ตัดสินใจมาใช้บริการสนามแบดมินตันเนื่องจากเพื่อนชักชวน ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เข้าใช้บริการสนามแบดมินตันมากกว่า 4 คนต่อ 1 ครั้ง โดยเข้าใช้บริการ 2 ครั้งต่อ 1 สัปดาห์ ในช่วงวันจันทร์ – วันศุกร์ ใช้ระยะเวลาเฉลี่ยในการใช้บริการ 2 ชั่วโมง ช่วงที่นิยมมาใช้บริการมากที่สุดคือ ช่วงระยะเวลา 18.01 – 21.00 น. และราคาเข้าใช้บริการอยู่ในเกณฑ์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการ คือ 150 บาท ต่อ 1 ชั่วโมงต่อ 1 คอร์ด

ผลการสำรวจข้อมูลด้านปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสนามแบดมินตันแบ่งออกเป็น 7 ปัจจัย ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญ ดังต่อไปนี้ 1) ด้านผลิตภัณฑ์สนามแบดมินตันที่มีจำนวนสนามมากพอ สามารถจองได้สะดวกและไม่ต้องรอคิวนาน(=4.49) 2) ด้านราคา ค่าใช้บริการสนามแบดมินตันมีราคาที่เหมาะสม(=4.23)3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายความสะดวกในการเดินทางมาใช้บริการ(=4.38) 4) ด้านการส่งเสริมการตลาดการให้ส่วนลดสำหรับผู้มาใช้บริการประจำ (=4.13) 5) ด้านบุคลากร พนักงานอัธยาศัยดี มีมนุษยสัมพันธ์และพนักงานบริการด้วยความเต็มใจ (=4.33) 6) ด้านกระบวนการให้บริการ การรับจองสนามที่รวดเร็วและถูกต้อง ไม่มีการลัดคิว(=4.41)7)ด้านลักษณะทางกายภาพ มีที่จอดรถที่เพียงพอ (=4.08)

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป พบว่า สภาพแวดล้อมทางการเมืองและกฎหมาย สภาพแวดล้อมทางสังคม สภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยีส่งผลบวกต่อธุรกิจโครงการสนามแบดมินตัน ส่วนสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและสภาพแวดล้อมทางกายภาพส่งผลลบต่อธุรกิจโครงการสนามแบดมินตัน

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขัน พบว่า ภาวะคุกคามจากผลิตภัณฑ์ทดแทน ส่งผลต่อโครงการสนามแบดมินตันในระดับความรุนแรงสูง ส่วนความรุนแรงของการแข่งขันในอุตสาหกรรม อำนาจต่อรองของผู้ขาย ปัจจัยการผลิตอำนาจต่อรองของผู้ซื้อ ภาวะคุกคามของคู่แข่งหน้าใหม่อยู่ในระดับความรุนแรงต่ำ

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและภาวะคุกคาม ด้านจุดแข็ง พบว่า 1) ทำเลที่ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชน มีความสะดวกสบายในการเดินทางมาสนาม 2) พื้นสนามใหม่ ได้มาตรฐานตามสมาคมแบดมินตันแห่งประเทศไทย 3) ภายในสนามแบดมินตันมีพื้นที่กว้างเพื่อช่วยระบายความร้อนให้แก่ผู้เล่น 4) มีห้องอาบน้ำไว้คอยบริการ 5) มีที่จอดรถเพียงพอ จุดอ่อน พบว่า 1) ผู้ประกอบการไม่มีประสบการณ์ด้านบริหารสนามแบดมินตัน 2) สนามแบดมินตันเปิดใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จัก โอกาส พบว่า 1)ผู้ที่นิยมเล่นกีฬาแบดมินตันในเขตเทศบาลนครขอนแก่นมีจำนวนมาก 2) รัฐบาลมีแผนพัฒนาการกีฬาแห่งชาติ มุ่งเน้นให้คนไทยหันมาออกกำลังกาย และภาวะคุกคาม พบว่า 1) ค่าครองชีพที่สูงขึ้นส่งผลให้การใช้จ่ายของผู้บริโภคเพื่อการออกกำลังกายและสุขภาพนั้นมีการจำกัดงบประมาณหรือไม่ใช้จ่ายในส่วนนี้2) สภาพอากาศที่แปรปรวนส่งผลให้ผู้ประกอบการไม่ได้รายได้อย่างที่คาดการณ์ไว้

ด้านเทคนิค โครงการสนามแบดมินตันจำเป็นต้องมีวิศวกรและสถาปนิกที่มีความเชี่ยวชาญในการออกแบบโครงสร้างตัวอาคารรวมถึงการควบคุมคุณภาพการก่อสร้าง เพื่อให้โครงการสนามแบดมินตันมีมาตรฐานและมีความพร้อมในการเปิดให้บริการ โดยใช้พื้นที่ทั้งหมด 1ไร่ 2 งาน ซึ่งตั้งอยู่บนถนนมะลิวัลย์ ซอยโรงเรียนการศึกษาคนตาบอด อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น นอกจากนี้โครงการสนามแบดมินตันจำเป็นต้องคอยดูแล รักษาและซ่อมแซมหากพื้นสนามแบดมินตันมีปัญหา ซึ่งผู้ให้บริการติดตั้งพื้นสนามแบดมินตัน จะเป็นผู้ดูแลรักษาและซ่อมแซม ดังนั้น โครงการสนามแบดมินตันจึงมีความเป็นไปได้ในด้านเทคนิค

ด้านการจัดการ พบว่า โครงการสนามแบดมินตันในเขตเทศบาลนครขอนแก่น ดำเนินงานในรูปแบบเจ้าของกิจการเพียงคนเดียว เป็นธุรกิจแบบบุคคลธรรมดา เปิดบริการทุกวัน ตั้งแต่เวลา 14.00 – 24.00 น. ซึ่งมีพนักงานจำนวน 3 คน ประกอบด้วยผู้จัดการสนาม 1 คน และพนักงานประจำสนาม 2 คน โดยการจัดการบุคลากรให้ปฏิบัติงานในตำแหน่งต่างๆ ตามคุณสมบัติที่กำหนดไว้ กำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบ มีการวางแผนโครงการอย่างชัดเจน ดังนั้น โครงการสนามแบดมินตันมีความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการ

ด้านการเงิน โครงการสนามแบดมินตันมีการลงทุนทั้งสิ้น 6,589,200 บาท โดยกำหนดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเป็นค่าเงินเดือน เบี้ยประกันสังคม ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์และอินเตอร์เน็ตค่าวัสดุสิ้นเปลือง ค่าเช่าที่ดิน 1,072,800 บาทต่อปี ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ 7,700 บาท เป็นค่าธรรมเนียมในการขออนุญาตต่างๆ มีวิธีการตัดค่าเสื่อมแบบเส้นตรงของอาคาร 20 ปี และอุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกตัดค่าเสื่อม 5 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 280,335บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 4.51 เมื่อเทียบกับWACC ที่มีค่าร้อยละ 3.71 และมีระยะเวลาในการคืนทุน 8 ปี 3 วัน ด้านความไวของโครงการต่อการเปลี่ยนแปลง 1) กรณีรายได้ลดลงร้อยละ1.30 2) กรณีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.80 3) กรณีรายได้ลดลงและค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.75 จากกรณีปกติ จะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นศูนย์ ซึ่งจะทำให้กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับเงินลงทุนเริ่มต้นพอดีและผลตอบแทนจากการลงทุนมีค่าเท่ากับWACC จึงสรุปได้ว่า โครงการสนามแบดมินตันมีความเป็นไปได้ในการลงทุนในด้านการเงิน

สรุป

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการสนามแบดมินตัน ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น ทำให้โครงการได้กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ วัยทำงานและผู้ที่ชื่นชอบกีฬาแบดมินตัน ผลการศึกษาส่วนใหญ่ พบว่า ด้านพฤติกรรม ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ตัดสินใจมาใช้บริการสนามแบดมินตันเนื่องจากเพื่อนชักชวน โดยใช้ระยะเวลาเฉลี่ยในการใช้บริการ 2 ชั่วโมง ช่วงที่นิยมมาใช้บริการมากที่สุด คือ ช่วงระยะเวลา 18.01 – 21.00 น. ด้านปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสนามแบดมินตันให้ความสำคัญกับ ค่าใช้บริการสนามแบดมินตันมีราคาที่เหมาะสม โดยราคาเข้าใช้บริการสนามแบดมินตันคือ 150 บาทต่อ 1ชั่วโมงต่อ 1คอร์ด ความสะดวกในการเดินทางมาใช้บริการ การรับจองสนามที่รวดเร็วและถูกต้อง ไม่มีการลัดคิว โดยลูกค้าสามารถจองคิวผ่านทางโทรศัพท์ เฟสบุ๊คและไลน์ มีการประชาสัมพันธ์โครงการผ่านทางโซเชียลมีเดีย พนักงานอัธยาศัยดี มีมนุษยสัมพันธ์ และบริการด้วยความเต็มใจและมีสถานที่จอดรถเพียงพอ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ธเนศ โตเจริญบดี[2]ที่ศึกษากระบวนการตัดสินใจเลือกใช้สนามแบดมินตัน ซึ่งผลการศึกษาส่วนใหญ่ พบว่า ผู้มาใช้บริการสนามแบดมินตันให้ความสำคัญกับความสะดวกในการเดินทาง อัตราค่าเช่าสนามในแต่ละครั้งมีความเหมาะสม การติดต่อเจ้าหน้าที่ของสนามแบดมินตันต้องมีความสะดวกและ รวดเร็ว และสถานที่จอดรถต้องมีความเพียงพอ

สอดคล้องงานวิจัยของอานนทพัฒน์ กัลปพงศ์ [3] ซึ่งศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการลงทุนสนามแบดมินตันในเขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร พบว่า มีระยะเวลาในการใช้บริการต่อครั้ง จำนวน 2 ชั่วโมง ส่วนมากผู้เข้าใช้บริการคำนึงถึงทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับแหล่งชุมชน เดินทางได้สะดวก มีที่จอดรถที่เพียงพอการเอาใจใส่ดูแลของเจ้าหน้าที่สนาม ให้ความสนใจสนามที่ได้มาตรฐานและราคาที่เหมาะสมกับสภาพสนาม

สอดคล้องงานวิจัยของอิณทรัฐ สมบูรณ์พูลผล [4] ซึ่งศึกษาแผนธุรกิจสนามแบดมินตันให้เช่า BBคอร์ด. ในเขตบางคอแหลม กรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้ง การเดินทางเข้ามาใช้บริการสนามได้สะดวกและรวดเร็ว มีการโฆษณาผ่านโซเชียลมีเดีย

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการสนามแบดมินตัน พบว่า ควรมีการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและผู้ใช้บริการสนามแบดมินตันรายอื่นเพิ่มเติมเพื่อให้ทราบงบประมาณด้านการลงทุนและความต้องการของผู้มาใช้บริการสนามแบดมินตัน รวมถึงผู้ศึกษาควรมีการเปรียบเทียบประเภทธุรกิจ เพื่อให้ผู้ประกอบการได้วางแผนเสียภาษีอย่างประหยัดและถูกต้องตามกฎหมาย เมื่อเปิดดำเนินกิจการควรมีการวิเคราะห์รายรับและรายจ่ายจริงเพื่อนำผลประกอบการไปปรับกลยุทธ์ต่างๆให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจต่อไป

กิตติกรรมประกาศ

รายงานการศึกษาอิสระฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงสมบูรณ์ได้ความกรุณาอย่างยิ่งของรองศาสตราจารย์อัมพน ห่อนาคอาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาอิสระ ที่ให้ความกรุณาในการให้คำปรึกษาและคำแนะนำในการจัดทำรายงานการศึกษาอิสระฉบับนี้จนสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี รวมถึงคณาจารย์ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการทุกท่าน ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทความรู้ทางวิชาการ ทำให้ผู้ศึกษาได้มีความรู้และความสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการศึกษาครั้งนี้และคุณพ่อ คุณแม่ สมาชิกภายในครอบครัวทุกท่าน ที่เป็นกำลังใจที่สำคัญยิ่ง มีส่วนผลักดันให้เกิดความสำเร็จในครั้งนี้

เอกสารอ้างอิง

[1] ประพัฒน์ ลักษณพิสุทธิ์และณัฐวุฒิ สิทธิชัย. (2556). มาตรฐานวิชาชีพของผู้ฝึกสอนกีฬา: กีฬาแบดมินตัน. **วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต**. 9,(1): 16-37.

[2] ธเนศ โตเจริญบดี. (2557). **กระบวนการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามแบดมินตัน.**รายงานการศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต.

[3] อานนทพัฒน์ กัลปพงศ์. (2554). **การศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการลงทุนสนามแบดมินตัน ในเขตวังทองหลางกรุงเทพมหานคร.** รายงานการศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

[4] อิณทรัฐ สมบูรณ์พูลผล. (2556). แผนธุรกิจสนามแบดมินตันให้เช่า BBคอร์ด.**วารสารแผนธุรกิจ.** 1,(1): 120-133.

[5] สุวัฒน์ ศิรินิรันดร์ และภาวนา สายชู. (2551). **คู่มือการบริหารธุรกิจ.** พิมพ์ครั้งที่ 9. กรุงเทพฯ: ซี แอนด์ เอ็น.

[6] ชูชีพ พิพัฒน์ศิถี. (2554). **เศรษฐศาสตร์การวิเคราะห์โครงการ.** พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: สถาบัน TTraining Center.

[7] ภัทรกิตติ์ เนตินิยม. (2550). **สัมมนาการจัดการการเงิน**. กรุงเทพฯ:วิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.