

การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจให้เช่าชุดราตรีในเขตเทศบาลนครขอนแก่น THE FEASIBILITY STUDY: AN EVENING DRESS RENTAL BUSINESS IN KHON KAEN MUNICIPAL

สิริลักษณ์ อริยภักดี¹
พงษ์ธร สุวรรณธาดา²

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านบิวตี้เดรสให้เช่าชุดราตรีในเขตเทศบาลนครขอนแก่น อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ในด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปทางธุรกิจ (PESTE Analysis) วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน (Five Force Model) การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) วิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix: 7Ps) วิเคราะห์ด้านการจัดการ (Management Analysis) วิเคราะห์ด้านเทคนิค (Technical Analysis) และวิเคราะห์ด้านการลงทุน โดยเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 385 คน พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด เอื้อประโยชน์ต่อการลงทุน โดยมีผู้ให้ความสนใจจะเข้าใช้บริการ 63.21% จึงมีความเป็นไปได้ทางการตลาด ด้านเทคนิค เป็นการวิเคราะห์ด้านสถานที่และการออกแบบร้าน รวมถึงการควบคุมคุณภาพ ในการดำเนินการมีความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ พบว่า การจัดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงานมีคุณสมบัติตรงตามตำแหน่งที่กำหนดไว้ มีการวางแผนองค์กรอย่างมีระบบ การวางแผนงานให้เป็นไปตามกำหนด ดังนั้น จึงมีความเป็นไปได้ด้านการจัดการ ส่วนในด้านการเงิน พบว่า มีการลงทุนทั้งสิ้น 897,840 บาท โดยเป็นส่วนของผู้ให้เช่าทั้งหมด จากการประเมินโครงการพบว่า มีมูลค่าปัจจุบัน (NPV) เท่ากับ 4,803,679.75 บาท โดยมีค่าเป็นบวก มีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 65.83 และระยะเวลาในการคืนทุน 1 ปี 2 เดือน 26 วัน จึงสรุปได้ว่าร้านให้เช่าชุดราตรีมีความเป็นไปได้และมีความน่าสนใจในการลงทุน

คำสำคัญ: การศึกษาความเป็นไปได้ ร้านให้เช่าชุดราตรี เทศบาลนครขอนแก่น

Abstract

This independent study was to study feasibility of investment in beautydress evening dress rental shop in khon kaen municipal, muang district, khon kaen province. The study was covering Marketing, Management, Technical and Financial. Therefore the study was performed to analyze general environment, internal environment, SWOT analysis, competitive environment, marketing mixed, management analysis, technical analysis and analyzed the investment by used questionnaire to collect the data from 385 samples. The result showed that people were interested to try this evening dress rental shop at 63.21%. In term of management, the organization chart was systematically organized and the operating personnel were qualified. Whereas the evening dress rental shop was carefully designed and the quality control. The total investment cost was 897,840 Baht. Which was from the beautydress owner. Beside, the net present value (NPV) was 4,803,679.75 Baht. The Internal rate of return (IRR) is 65.83. The payback period was 1 year 2 month and 26 days. In summary, The investment beautydress evening dress rental shop was feasible.

Keywords: feasibility study of investment, An evening dress rental shop, Khon Kaen municipal

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

² ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ประจำวิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

จังหวัดขอนแก่น เป็นศูนย์กลางของภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน มีความเจริญทั้งในทางเศรษฐกิจและสังคม เป็นศูนย์กลางทางการศึกษา คำนคว้าวิจัย และเทคโนโลยี ทำให้จังหวัดขอนแก่นมีการจัดกิจกรรมต่างๆ ภายในจังหวัดมากมาย ทั้งกิจกรรมของมหาวิทยาลัยต่างๆ กิจกรรมของหน่วยงานราชการ การแสดงสินค้า การอบรม ประชุม สัมมนา หรือการจัดเลี้ยงต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นงานแต่งงาน งานเลี้ยงส่ง งานเลี้ยงฉลองรับตำแหน่งใหม่ งานแสดงความยินดีเปิดตัวสินค้า งานส่งเสริมการขาย งานเลี้ยง งานสังสรรค์ต่างๆ ไปจนถึงงานเลี้ยงระดับจังหวัดหรือประเทศที่มีเหล่าคนดังของสังคมหรือดาราร่วมงาน เป็นต้น โดยงานส่วนใหญ่จะจัดที่โรงแรม ผู้ที่ไปร่วมงานให้ความใส่ใจในการแต่งกายไปร่วมงานมากขึ้น ชุดราตรีที่สวมใส่มีความสวยงามและเป็นสากลมากขึ้น ซึ่งการเตรียมชุดราตรีสำหรับไปงานเลี้ยงเป็นสิ่งสำคัญมากโดยเฉพาะสำหรับผู้หญิง เนื่องจากชุดราตรีไม่เพียงแต่เป็นเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มเท่านั้น แต่ยังสะท้อนตัวตน รสนิยม และสามารถเสริมสร้างบุคลิกและความมั่นใจให้ผู้สวมใส่ได้ การแต่งตัวได้เหมาะสมกับกาลเทศะและโอกาสของงาน จึงเป็นเสมือนการให้เกียรติงานและเจ้าภาพที่เชิญ และทำให้ได้รับการยอมรับทางสังคมได้ [1]

จากการสำรวจในเขตเทศบาลนครขอนแก่น พบว่า ในปัจจุบันธุรกิจให้เช่าชุดราตรียังมีไม่มาก ผู้ศึกษาจึงมองเห็นช่องทางการประกอบธุรกิจ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีจำนวนมาก และบางส่วนต้องไปร่วมงานเลี้ยงอยู่บ่อยครั้ง และส่วนใหญ่ไม่ต้องการใส่ชุดเดิมซ้ำๆ ไปทุกงาน อีกทั้งชุดราตรีมีราคาสูงทำให้ไม่สามารถซื้อชุดใหม่ทุกครั้งทีไปงานทุกงานได้ ดังนั้น การใช้บริการเช่าชุดราตรีเพื่อสวมใส่ไปงานจึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่จะช่วยให้ประหยัดเงินและมีชุดใส่ไปงานโดยไม่ซ้ำ และยังสามารถใช้เครื่องประดับ และกระเป๋าโดยไม่ต้องจ่ายเงินเพิ่ม และไม่ต้องเช่าเพิ่มจากการเช่าชุดราตรีที่ถูกต้อง ซึ่งปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้ธุรกิจให้เช่าชุดราตรีมีความน่าสนใจลงทุน จึงต้องทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านให้เช่าชุดราตรี เพื่อให้ทราบว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุนหรือไม่

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านบิวตี้เดรสให้เช่าชุดราตรี ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ในด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

วิธีดำเนินงาน

การศึกษารั้ครั้งนี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านให้เช่าชุดราตรี ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยจะศึกษาถึงความเป็นไปได้ใน 4 ด้าน รายละเอียดดังนี้

1. การศึกษาด้านการตลาด ประกอบด้วยการวิเคราะห์ลักษณะของความต้องการ (Demand) ภาวการณ์ตอบสนอง (Supply) ส่วนประสมทางการตลาดประกอบด้วยผลิตภัณฑ์หรือ ราคา สถานที่ตั้ง การส่งเสริมการตลาด บุคคล กระบวนการบริการและการก่อสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ และทำการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามกับประชากรเพศหญิง อายุ 15 ปีขึ้นไป ที่อาศัยอยู่ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น จำนวน 50,253 คน [2] ขนาดของกลุ่มตัวอย่างได้มาโดยการคำนวณจากจำนวนประชากร ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบสะดวก (Convenience Sampling) ร่วมกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (General Environment) [3] การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขัน (Competitive Environment) [4] การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค (SWOT Analysis) [5] และพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) [6]

2. การศึกษาด้านเทคนิค ประกอบด้วยการวิเคราะห์เทคนิคความเหมาะสมของการลงทุนในสิ่งปลูกสร้าง อุปกรณ์อำนวยความสะดวก เครื่องตกแต่งและติดตั้ง ในด้านราคา คุณภาพ และประสิทธิภาพในการดำเนินการ [7]

3. การศึกษาด้านการจัดการ เป็นการวิเคราะห์ในเรื่องการจัดการองค์กร การจัดหาบุคลากร รูปแบบในการดำเนินงาน ตลอดจนการกำหนดนโยบายด้านต่างๆ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้สามารถกำหนดรูปแบบการบริหารและดำเนินงาน โดยนำผลที่ได้ไปช่วยในการพิจารณาและประเมินผล การตัดสินใจการลงทุน [8]

4. การศึกษาด้านการเงิน เป็นการศึกษาถึงการประมาณการเงินลงทุนเริ่มแรก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและผลตอบแทนของโครงการ โดยใช้เกณฑ์การตัดสินใจแบบไม่ใช้ค่าเวลา ได้แก่ วิธีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) และเกณฑ์การตัดสินใจแบบใช้ค่าเวลา ได้แก่ วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) และวิธีอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR) เพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุน [9]

ผลการวิจัย

1. ผลการศึกษาด้านการตลาด

1.1 ผลการศึกษาจากแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ส่วนใหญ่อยู่อายุ 21 – 30 ปี ร้อยละ 44.50 ระดับการศึกษาปริญญาตรี ร้อยละ 57.00 รายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท ร้อยละ 43.00 อาชีพนักเรียน / นักศึกษา ร้อยละ 31.75

พฤติกรรมการใช้ชุดราตรีของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ประเภทของชุดราตรีที่ผู้ตอบแบบสอบถามมักจะสวมใส่ไปงานเลี้ยง ได้แก่ ชุดกึ่งทางการ (Semi-Formal Dress) ร้อยละ 39.75 โดยสวมชุดไปร่วมงานเลี้ยงสถาบันที่กำลังศึกษาหรือเคยศึกษา ร้อยละ 80.25 ไปร่วมงานเลี้ยงช่วงเวลากลางคืน ร้อยละ 76.75 ชุดราตรีที่สวมใส่ไซส์เอ็ม ร้อยละ 43.25 เครื่องประดับที่ใช้คู่กับชุดราตรีมากที่สุดคือ รองเท้า ร้อยละ 89.75 เคยเช่าชุดราตรี ร้อยละ 79.50 เนื่องจากค่าเช่าไม่แพง ร้อยละ 27.99 ตัดสินใจเลือกเช่าชุดราตรีด้วยตนเอง ละ 38.36 สื่อโฆษณาที่ผลต่อการตัดสินใจเลือกเช่าชุดราตรี คือ อินเทอร์เน็ต/เฟสบุ๊ก ร้อยละ 60.69 สิ่งที่ยังค้างเกี่ยวกับงานเลี้ยงในขณะเลือกเช่าชุดราตรี คือ รูปแบบ (สี) ของงานเลี้ยง ร้อยละ 38.99 ความถี่ในการเช่าชุดราตรีในช่วง 3 เดือนที่ผ่านมา คือ 1 ครั้ง ร้อยละ 59.43 หากมีร้านให้เช่าชุดราตรีมาเปิดใหม่ สนใจใช้บริการแน่นอน ร้อยละ 63.21

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าชุดราตรี พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าชุดราตรีในระดับมากที่สุด ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ชุดราตรีสวยงาม ทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.36) ด้านราคา ได้แก่ ค่าเช่าเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.27) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ ร้านมีสถานที่ตั้งสะดวกในการติดต่อ (ค่าเฉลี่ย 4.29) ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ ลูกค้านสามารถทดลองสวมชุดได้ (ค่าเฉลี่ย 4.27) ด้านบุคลากร ได้แก่ พนักงานให้คำแนะนำเกี่ยวกับชุดราตรีได้เป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.37) ด้านกระบวนการให้บริการ ได้แก่ การทักทายและต้อนรับเมื่อลูกค้าเดินเข้าร้าน (ค่าเฉลี่ย 4.24) และด้านลักษณะทางกายภาพ ได้แก่ การจัดร้านสะอาด และดึงดูดความสนใจ (ค่าเฉลี่ย 4.21)

1.2 การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของร้านบิวตี้เดรสตามส่วนประสมทางการตลาด 7P's รายละเอียด ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ จากการศึกษา พบว่า ชุด Semi-Formal Dress และ Formal Dress ชุด SIZE M เป็นที่ต้องการของผู้เช่า และชุดราตรีสวยงาม ทันสมัย/แบบตรงตามความต้องการ/ขนาด (size) ตรงตามความต้องการ มีผลต่อการตัดสินใจเช่าชุดราตรี ผู้ศึกษาจึงนำมาเป็นแนวทางในการจัดหาชุดราตรี

ด้านราคา พบว่า ชุดที่เช่าส่วนใหญ่ค่าเช่าอยู่ระหว่าง 501-1,000 บาท หากค่าเช่าเหมาะสม และสามารถต่อรองราคาได้มีผลต่อการตัดสินใจเช่าชุดราตรี ผู้ศึกษาจึงได้นำผลการศึกษามาพิจารณาเพื่อตั้งราคา ค่าเช่าที่เหมาะสม ซึ่งค่าเช่าส่วนใหญ่ค่าเช่าอยู่ที่ 500 บาทขึ้นไป

ด้านทำเลที่ตั้ง มีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ศูนย์ประชุมอเนกประสงค์กาญจนาภิเษก มหาวิทยาลัยขอนแก่น ถนนกัลปพฤกษ์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น การคมนาคมสะดวก ที่จอดรถสามารถจอดรถบริเวณหน้าร้านได้

ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า หากสามารถทดลองลองสวมชุดได้/มีการปรับแก้ให้ตรงตามขนาดไซส์ที่ลูกค้าต้องการ/สามารถเลือกของแถมได้ เช่น ฟรีค่าเช่ารองเท้า หรือฟรีค่าเช่าเครื่องประดับ และมีส่วนลดพิเศษหากเช่าชุดพร้อมเครื่องประดับ รองเท้าและกระเป๋า ผู้ศึกษาจึงได้นำผลการศึกษามาพิจารณากำหนดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดของโครงการ ดังนี้

ลูกค้าที่มาเช่าชุดสามารถทดลองสวมชุดได้ จนกว่าจะได้ชุดที่พอใจ

ในวันเปิดร้าน จะจัดทำบัตรสมัครฟรีแก่ลูกค้าที่มาในวันเปิดร้าน โดยสมาชิกจะได้รับส่วนลดร้อยละ 10 จากมูลค่าบริการเช่าชุด

ทางร้านมีบริการปรับแก้ชุดตามขนาดไซส์ของผู้เช่า

หากเช่าชุดกับทางร้านที่มีค่าเช่าชุดละ 1,000 บาท ขึ้นไป สามารถเลือกของแถมได้ เช่น ฟรีค่าเช่ารองเท้า หรือฟรีค่าเช่าเครื่องประดับ

มีส่วนลดพิเศษ ร้อยละ 10 หากเช่าชุดพร้อมเครื่องประดับ รองเท้าและกระเป๋า มูลค่า 1,000 บาท ขึ้นไป

ด้านบุคลากร ทางร้านมีการจัดพนักงานประจำร้านที่สามารถให้คำแนะนำเกี่ยวกับชุดราตรีได้เป็นอย่างดี มีความรู้ ความชำนาญ สามารถให้คำแนะนำหรือตอบข้อซักถามได้อย่างถูกต้อง มีมนุษยสัมพันธ์ดี เต็มใจในการให้บริการ ไว้คอยให้บริการแก่ลูกค้าที่มาใช้บริการ

ด้านกระบวนการ เมื่อลูกค้าเข้ามาในร้าน พนักงานต้องกล่าวทักทายและต้อนรับลูกค้า รวมถึงความรวดเร็วความถูกต้องในการนำชุดที่ต้องการมาให้ลูกค้าดูและทดลองสวมใส่ เพื่อสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า ด้านการสร้างและการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ ร้านบิวตี้เดรสให้เช่าชุดราตรีมีการจัดผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย การออกแบบตกแต่งร้านทันสมัยสะอาดตา บรรยากาศภายในร้านดี สะอาด สามารถดึงดูดความสนใจของค่าให้เข้ามาใช้บริการได้

1.3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (General Environment)

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป พบว่า สภาพแวดล้อมด้านการเมืองและกฎหมาย ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม ด้านเทคโนโลยี และสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติมีผลกระทบต่อธุรกิจ จำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ผลิตจากผ้าไหม

1.4 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน พบว่า ภัยคุกคามที่มีผลต่อธุรกิจในระดับสูง คือ ภัยคุกคามจากคู่แข่งหน้าใหม่ ส่วนภัยคุกคามที่มีผลต่อธุรกิจในระดับปานกลาง คือ อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ และ

อำนาจต่อรองของผู้ขาย และการแข่งขันระหว่างองค์กรธุรกิจเดียวกัน และภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน ภัยคุกคามมีผลต่อธุรกิจอยู่ในระดับต่ำ

1.5 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค (SWOT Analysis)

จุดแข็ง ได้แก่ 1) ผู้ประกอบการมีความสนใจเรื่องเสื้อผ้าและแฟชั่นสตรี สามารถแนะนำสินค้าชุดราตรีให้เข้าให้แก่ลูกค้าได้โดยตรง 2) ทำเลที่ตั้งอยู่ในเขตชุมชน อยู่ใกล้ศูนย์ประชุมเนกประสงค์กาญจนาภิเษก มหาวิทยาลัยขอนแก่น การคมนาคมสะดวก 3) กิจการเป็นรูปแบบเจ้าของคนเดียว มีความคล่องตัวในการบริหารจัดการ สามารถตัดสินใจได้ทันทีที่เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว และ 4) มีเงินสดหมุนเวียนเพียงพอในการทำธุรกิจ ไม่มีภาระผูกพันด้านการกู้ยืมเงินทั้งในและนอกระบบ

จุดอ่อน ได้แก่ 1) ผู้ประกอบการยังไม่มีประสบการณ์เกี่ยวกับการให้เช่าชุดราตรี 2) เนื่องจากเป็นร้านเปิดใหม่ต้องใช้เวลาในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรู้จัก และเข้ามาใช้บริการเช่าชุดราตรี และ 3) การบริหารจัดการแบบเจ้าของคนเดียว ทำให้การบริหารจัดการไม่เป็นระบบ

โอกาส ได้แก่ 1) จังหวัดขอนแก่นเป็นจังหวัดใหญ่ เป็นศูนย์กลางของหน่วยงานราชการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เป็นศูนย์กลางทางการศึกษา มีสถาบันอุดมศึกษาหลายแห่ง มีบริษัท ห้างร้าน และองค์กรต่างๆ จำนวนมาก ส่งผลให้มีการจัดงานเลี้ยง ประชุม สัมมนา ที่หลากหลาย จึงเป็นช่องทางในการประกอบธุรกิจให้เช่าชุดราตรี และ 2) เทคโนโลยีทางการสื่อสารช่วยเพิ่มความสะดวกในด้านการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ผ่านทางสื่อออนไลน์ เช่น ไลน์ เฟสบุ๊ก ทวิตเตอร์ เป็นต้น

อุปสรรค ได้แก่ ธุรกิจให้เช่าชุดราตรีใช้เงินลงทุนไม่สูง ทำให้ผู้ประกอบการหน้าใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันได้ไม่ยาก ทำให้มีคู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อมจำนวนมาก ส่งผลให้สภาพการแข่งขันมีค่อนข้างสูง

2. ผลการศึกษาด้านเทคนิค

การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิคเป็นการวิเคราะห์เกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง การจัดตกแต่งร้าน รวมถึงการจัดหาเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ผลิตจากผ้าไหมที่มีความหลากหลายมาจำหน่ายให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนั้น การเปิดร้านบิวตี้เดรสให้เช่าชุดราตรี มีความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

3. ผลการศึกษาด้านการจัดการ

การจัดการองค์กรและบุคลากรเป็นการเตรียมความพร้อมของบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงานในตำแหน่งผู้จัดการร้านและพนักงานประจำร้าน ตามความถนัดของตนเอง มีคุณสมบัติตรงตามตำแหน่ง มีการวางแผนองค์กรอย่างมีระบบ ดังนั้น การเปิดร้านบิวตี้เดรสให้เช่าชุดราตรี มีความเป็นไปได้ในการจัดการ

4. ผลการศึกษาด้านการเงิน

การศึกษาด้านการเงินเป็นการศึกษาเกี่ยวกับเงินลงทุน รายได้ ค่าใช้จ่าย ความคุ้มค่าในการลงทุน เพื่อนำผลการศึกษาที่ได้พิจารณาว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนหรือไม่ โดยเป็นการศึกษาการ จัดทำงบการเงิน และงบกระแสเงินสดล่วงหน้า โดยการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการการลงทุน ใช้เกณฑ์ในการตัดสินใจโดยศึกษาจุดคุ้มทุน (Break Even Point) ระยะเวลาการคืนทุน (Payback period) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net present value: NPV) และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal rate of return: IRR) จากการศึกษาพบว่า การ

ลงทุนร้านบิวตี้แคร์สให้เช่าชุดราตรี ใช้เงินลงทุน จำนวน 897,840 บาท โดยเป็นเงินลงทุนหมุนเวียน 587,840 บาท และมีค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน 70,000 บาท มีรายได้ต่อปีเป็นเงิน 1,947,888 บาท และมีรายจ่ายต่อปีเป็นเงิน 1,781,921.40 บาท โดยผลตอบแทนจากการลงทุนร้าน วิเคราะห์ได้เป็นอัตราส่วนการลงทุนเท่ากับ 65.83% แสดงให้เห็นถึงผลตอบแทนที่มากกว่า ต้นทุนเงินทุนหรืออัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่เจ้าของโครงการต้องการที่ 3.24% และมีมูลค่าสุทธิเท่ากับ 4,803,679.75 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ 1 ปี 2 เดือน 26 วัน ดังนั้น การเปิดร้านบิวตี้แคร์สให้เช่าชุดราตรี มีความเป็นไปได้ในด้านการเงิน

สรุป

ร้านบิวตี้แคร์สให้เช่าชุดราตรี มีการลงทุนทั้งสิ้น 897,840 บาท ซึ่งเป็นเงินลงทุนส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด มีเงินลงทุนหมุนเวียนเป็นค่าเงินเดือนเบี้ยประกันสังคมค่าน้ำค่าไฟฟ้าค่าเก็บขยะค่าซ่อมแซมค่าประกันภัยค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดเป็นเงินลงทุนหมุนเวียน 587,840 บาท มีค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ 70,000 บาท เป็นค่าธรรมเนียมในการขออนุญาตต่างๆ มีวิธีการตัดค่าเสื่อมแบบเส้นตรงของอุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงานตัดค่าเสื่อม 5 ปี มีมูลค่าปัจจุบัน (NPV) ได้เท่ากับ 4,803,679.75 บาท โดยมีค่าเป็นบวกและมีผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 65.83 และมีระยะเวลาในการคืนทุน 1 ปี 2 เดือน 26 วัน จะเห็นได้ว่า จากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการและด้านการเงิน พบว่า การลงทุนในร้านบิวตี้แคร์สมีความเป็นไปได้ในการลงทุน ซึ่งผู้สนใจธุรกิจให้เช่าชุดราตรี สามารถนำข้อมูลพฤติกรรมการใช้บริการ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการและงบประมาณการลงทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ได้จากการศึกษาไปใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจเพื่อการลงทุนเปิดร้านให้เช่าชุดราตรี

กิตติกรรมประกาศ

ขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ พงษ์ธร สุวรรณธาดา อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาอิสระ ที่ได้กรุณาสละเวลาให้คำปรึกษา แนะนำ ในจัดทำรายงานการศึกษาอิสระฉบับนี้ จนสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และสมาชิกในครอบครัวทุกคน ที่ส่งเสริม สนับสนุน ให้กำลังใจ ในการศึกษาต่อระดับปริญญาโท และเป็นแรงผลักดันจนสำเร็จการศึกษา

เอกสารอ้างอิง

- [1] Women Thaza. (2555). แต่งกายตาม Dress Code อย่างไร ให้ถูกกาลเทศะ. ค้นเมื่อ 10 เมษายน 2558, จาก http://women.thaza.com/detail_37790.html
- [2] เทศบาลนครขอนแก่น. (2557). จำนวนประชากรแยกตามเพศและอายุ. ขอนแก่น: สำนักงานทะเบียนท้องถิ่น เทศบาลนครขอนแก่น.
- [3] ปราณี เอี่ยมละออภักดี. (2550). การบริหารการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: ธนาพรส.
- [4] วอลลิง, เอ็ดเวิร์ด รัสเซล. (2553). MBA 50 หลักบริหาร. (ณัฐยา สนิตระการผล, ผู้แปล). กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.
- [5] เอกชัย บุญยาภิธาน. (2553). คู่มือวิเคราะห์ SWOT อย่างมืออาชีพ: จุดเริ่มต้นของยุทธศาสตร์ที่ไม่ทำไม่ได้. กรุงเทพฯ: ปัญญาชน.

- [6] ชูชัย สมितिไกร. (2553). **พฤติกรรมผู้บริโภค**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [7] หฤทัย มีนะพันธ์. (2550). **หลักการวิเคราะห์โครงการ**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [8] ชรินทร์ ชูนพพันธ์รักษ์. (2541). **การจัดการธุรกิจขนาดย่อม = Small Business Management**. กรุงเทพฯ: คณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏสวนดุสิต.
- [9] สุมาลี จิวมิตร. (2546). **การบริหารการเงิน เล่ม 1. พิมพ์ครั้งที่ 5**. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.