

การศึกษาความเป็นไปได้ในการเลือกบริษัทที่ทำกิจการแฟรนไชส์กาแฟ
กรณีศึกษาการเปิดร้านกาแฟระบบแฟรนไชส์ ในเขตเทศบาล จังหวัด ขอนแก่น
THE FEASIBILITY STUDY ON THE SELECTION AMONG THE COFFEE
FRANCHISE COMPANIES A CASE STUDY OF THE ESTABLISHMENT
A COFFEE FRANCHISE IN KHON KAEN, KHON KAEN PROVINCE

ณัฐนิชา ประจักษ์ตน ¹

ช่อ วายุภักตร์ ²

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการเลือกบริษัทที่ทำกิจการแฟรนไชส์กาแฟ กรณีศึกษาการเปิดร้านกาแฟระบบแฟรนไชส์ ในเขตเทศบาล จังหวัดขอนแก่น ทำการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ด้านการตลาด ด้านการเงิน และด้านการจัดการของบริษัทที่ทำกิจการแฟรนไชส์กาแฟ เพื่อการคัดเลือกหาบริษัทที่แฟรนไชส์ที่ดีที่สุด และนำมาเป็นโมเดลในการดำเนินธุรกิจในการศึกษาการเปิดร้านกาแฟระบบแฟรนไชส์ จากการสำรวจการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างพบว่า เลือกให้บริษัท Cafe Amazon เป็นร้านที่ได้รับความนิยมมากที่สุดถึง 82 % ด้วยเหตุผลที่มีคุณภาพคั่วกาแฟกับปริมาณและราคา สอดคล้องกับผลการศึกษาด้านการตลาด พบว่ากลุ่มเป้าหมายมีความชื่นชอบการใช้บริการร้านที่มีรสชาติอร่อย ราคาคุ้มค่ากับปริมาณ มีเบเกอรี่ บริการ wifi รวมไปถึงความสะดวกด้านที่จอดรถอีกด้วย ด้านการจัดการพบว่า แบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบเป็น 5 ส่วน คือผู้จัดการร้าน บาริสต้า คนทำขนม พนักงานเสิร์ฟ และแม่บ้าน โดยมีค่าใช้จ่ายเดือนละ 75,000 บาทหรือปีละ 900,000 บาท การศึกษาด้านเทคนิคพบว่าการเลือกทำเลที่ตั้งมีข้อได้เปรียบในการตัดสินใจเข้าใช้บริการของผู้บริโภค บริเวณ ใกล้มหาวิทยาลัยหรือเขตชุมชน มีจุดให้บริการที่สะดวก การศึกษาด้านการเงินพบว่า โครงการมีระยะเวลาคืนทุนที่ 1 ปี อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนคิดเป็นร้อยละ 83 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 2,839,790 บาท จากผลการศึกษาทั้งหมด สามารถวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการและสามได้คัดเลือกบริษัท Cafe Amazon ให้เป็นร้านกาแฟระบบแฟรนไชส์ที่ดีที่สุดด้วย

คำสำคัญ: ความเป็นไปได้ เทศบาลนครขอนแก่น

Abstract

The purpose of this study is to study the possibility of choosing coffee franchise companies for investment. The study of the expansion of coffee franchises in Khon Kaen Province focuses on marketing, finance, and management in order to choose the best coffee franchise company as a business model or a case study for starting coffee franchise business. According to the survey result, 82% of respondents choose Café Amazon which makes it the most popular coffee franchise. Their reasons of choosing Café Amazon are 1) the quality and quantity are worth the price, 2) there are bakery and wifi services, and 3) there is convenient parking lot. Management of Café Amazon is divided in to 5 parts including manager, baristas, bakers, customer service, and housekeeping. The monthly expense of Café Amazon is 75,000 baht or 900,000 baht per year. The study found that the location of the coffee shops plays an important part in attracting customers. The coffee shops near universities and communities are likely to attract more customers. The financial study found that the payback period of is one year and the ratio of return on investment is 83% which is worth 2,839,790 baht in net present value. According to the analysis of the possibility of this project, The analysis shows that Café Amazon is the best choice of coffee franchises in Khon Kaen Province

Keywords: feasibility, franchise, Khon Kaen municipality

¹ นักศึกษาปริญญาโท วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

² อาจารย์ประจำวิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

ในปัจจุบันกระแสค่านิยมรวมถึงพฤติกรรมการบริโภคกาแฟสดของคนไทยมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้นทั้งในกลุ่มวัยทำงาน วัยรุ่น กลุ่มครอบครัว หรือกลุ่มนักเดินทางนอกจากการเสพรสชาติและความหอมที่เป็นเอกลักษณ์แล้ว ผู้บริโภคยังให้ความสำคัญในเรื่องของแบรนด์สินค้าและบรรยากาศในการตกแต่งสถานที่อีกด้วย เพื่อตอบสนองความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของการให้บริการร้านกาแฟสดจึงมีการปรับเปลี่ยนสภาพลักษณะให้สอดคล้องไปตามพฤติกรรมการบริโภคและค่านิยมของคนในปัจจุบัน การขยายตัวของร้านกาแฟสดมีการเจริญเติบโตสูงมากและมีแนวโน้มที่จะมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากจังหวัดขอนแก่นมีการเจริญเติบโตของธุรกิจกาแฟสดที่สูงและการมีกลุ่มเป้าหมายอาศัยอยู่ในพื้นที่เป็นจำนวนมาก ทำให้ผู้ที่สนใจเข้ามาลงทุนและการแข่งขันสูงเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ผู้ที่ดำเนินธุรกิจอยู่แล้วในตลาดมีการปรับสภาพและแนวทางไปตามการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมของผู้บริโภค ออกแบบเมนูและพัฒนาสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการแก่กลุ่มเป้าหมายให้ได้มากที่สุด เช่น เลือกลงเค้ก กาแฟจากแหล่งปลูกหรือโรงคั่วที่มีชื่อเสียง การมีเมนูที่สร้างสรรค์แปลกใหม่จากร้านอื่น เป็นต้น นอกจากนี้ผู้บริโภคยังให้ความสำคัญในเรื่องบรรยากาศและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นสถานที่จอดรถหรือสัญญาณให้บริการอินเทอร์เน็ต กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะมีพฤติกรรมการบริโภคกาแฟหลายระดับ แบ่งเป็นกาแฟระดับพรีเมียม (Premium) คือกาแฟสายพันธุ์อาราบิก้า 100% จะให้รสชาติที่กลมกลม ไม่เข้มมาก หอมและละมุน มีราคาต้นทุนที่สูง และระดับโลว์พรีเมียม (Low-Premium) คือกาแฟที่ผสมระหว่างสายพันธุ์อาราบิก้ากับโรบัสต้า จะมีมิติที่ต่างกันคือเข้มกว่าและส่งผลให้ใจสั้นมากกว่า แต่ต้นทุนถูกกว่า ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของการนำไปใช้ด้วย อาจจะใช้เพื่อการลดต้นทุนหรือใช้ในการให้บริการสำหรับลูกค้าที่ต้องเดินทาง เป็นต้น บางร้านให้บริการกาแฟสดในระดับพรีเมียมแต่มีการตั้งราคาที่ถูกกว่าคู่แข่งเพื่อเพิ่มแรงจูงใจในการเลือกซื้อ ความเหมาะสมด้านวัตถุดิบและราคาจะเป็นส่วนที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกใช้บริการ ขึ้นอยู่กับกลยุทธ์ของแต่ละธุรกิจจะนำมาใช้ การดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสดจะสามารถประสบผลสำเร็จได้ต้องอาศัยการเรียนรู้และทักษะหลายด้าน ต้องใส่ใจรายละเอียด และมีการวางแผนการดำเนินงานที่ดี เพื่อสร้างความมั่นคงและผลกำไรให้กับธุรกิจในระยะยาว อย่างไรก็ตามการลงทุนทำร้านกาแฟก็มีขั้นตอนการเริ่มต้นที่ยุ้งยากและละเอียดอ่อน ระบบแฟรนไชส์ก็จะเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่สามารถช่วยให้ผู้ลงทุนมีธุรกิจเป็นของตนเองและสามารถสร้างผลกำไรได้เร็วขึ้นโดยไม่เสียเวลา ผู้ที่สนใจลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลก่อนการเลือกซื้อแฟรนไชส์จากผู้ประสบความสำเร็จในธุรกิจร้านกาแฟที่เป็นที่ยอมรับ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการลงทุน ตัวอย่างสาขาแฟรนไชส์ในจังหวัดขอนแก่น เช่น ร้าน TOM N TOM ในศูนย์การค้า Hug mall , ร้าน Coffee world บนเซ็นทรัลพลาซ่า จังหวัดขอนแก่น, ร้าน Café Amazon ของบริษัท ปตท. ที่มีการขยายการให้บริการทั้งในและนอกสถณีนี้น้ำมัน กาแฟสดดอยช้าง กาแฟชาวดอย เป็นต้น การดำเนินการรูปแบบของระบบแฟรนไชส์ (Franchise) มีลักษณะเป็นการให้บริการร้านกาแฟสดแบบค้าปลีก โดยเน้นรูปแบบการให้บริการเป็นหลัก ดำเนินการภายใต้แบรนด์และตราสินค้าที่มีชื่อเสียงเดียวกันกับบริษัทแม่ ได้รับการถ่ายทอดวิชาความรู้อย่างละเอียดจากเจ้าของแฟรนไชส์ (Franchisor) ให้กับผู้ซื้อสิทธิ์แฟรนไชส์ (Franchisee) สอนระบบการปฏิบัติงาน สูตรการชง ผักอบรมพนักงาน จัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการดำเนินการ การคำนวณต้นทุนสินค้า รวมไปถึงการทำตลาดเพื่อการประชาสัมพันธ์สินค้า จัดทำโปรโมชั่นต่าง ๆ และ ผู้ซื้อแฟรนไชส์จะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบและวิธีการอย่างเคร่งครัด ปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เข้ากับตลาดในแต่ละพื้นที่เพื่อให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย โดยผู้เป็นเจ้าของสิทธิ์จะต้องให้ความช่วยเหลือสนับสนุน อย่างสม่ำเสมอ เพื่อพึ่งพาและแบ่งปันผลประโยชน์ทางธุรกิจระหว่างกัน เนื่องจากการเข้ามาของระบบแฟรนไชส์ในธุรกิจกาแฟสดมีเพิ่มมากขึ้น ซึ่งแต่ละองค์กรมีคุณภาพและชื่อเสียงที่เป็นที่ยอมรับ ผู้ศึกษาจึงต้องการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการ และการคัด

เลือกบริษัทแฟรนไชส์กาแฟสดที่ดีที่สุด กรณีศึกษาความเป็นไป(Feasibility Study)ได้ในการพัฒนาร้าน โดยศึกษาการระบบแฟรนไชส์ เพื่อเป็นการพัฒนาองค์กรให้มีคุณภาพและมาตรฐาน มีภาพลักษณ์เป็นที่น่าจดจำของผู้บริโภค และต่อยอดธุรกิจให้เกิดความมั่นคงในระยะยาว

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านเงินในการลงทุนทำธุรกิจ การเปิดร้านกาแฟระบบแฟรนไชส์ในเขตพื้นที่เทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น

วิธีดำเนินงาน

ศึกษาพฤติกรรมการตัดสินใจของผู้บริโภคและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการร้านกาแฟสดของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในเขตพื้นที่เทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น โดยทำการศึกษาทั้งหมด 2 วิธี คือการสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการ(Franchisee) และการสำรวจ (Survey Method) ซึ่งประกอบด้วยการกำหนดกลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่าง วิธีการสุ่มตัวอย่าง การเก็บรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูล เก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ที่ให้บริการกาแฟสดในรูปแบบแฟรนไชส์ของบริษัทที่ดีที่สุดและค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมจากทางเว็บไซต์ นำข้อมูลที่ได้มาสรุปและเปรียบเทียบข้อดี-ข้อเสีย และคัดเลือกบริษัทแฟรนไชส์ที่ดีที่สุด มีการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ 4 ด้าน ดังนี้

1. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

1.1 ศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านกาแฟสดในเขตเทศบาลขอนแก่น โดยวิธีการแจกแบบสอบถามโดยใช้สูตรคำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่างของYamane จำนวน 400 ชุด โดยสอบถามจากลูกค้าผู้ที่เข้าใช้บริการร้านกาแฟสดที่เป็นระบบแฟรนไชส์ ในจังหวัดขอนแก่น ทั้งหมดประกอบด้วย ร้าน Amazon Cafe , TOM N TOM , DOI CHAANG , CHAODOI COFFEE และ COFFEE WORLD นอกจากนี้ยังได้รับข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากเจ้าของร้าน Cafe Amazon คือ คุณธรรมรัตน์ รักธรรม เจ้าของร้าน Cafe Amazon สาขามหาวิทยาลัยขอนแก่น

1.2 วิเคราะห์สภาพแวดล้อม

ทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันธุรกิจโดยใช้ five forces model เพื่อพิจารณาถึงความรุนแรงในการแข่งขันของตลาดและจัดทำส่วนประสมทางการตลาดให้เหมาะสมกับการให้บริการร้านกาแฟสด

2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

การศึกษานำมาซึ่งรูปแบบการบริหารและการดำเนินงาน ตำแหน่งหน้าที่ รวมไปถึงการคัดเลือกคุณสมบัติของบุคลากรในองค์กร กำหนดอัตราค่าใช้จ่ายแต่ละตำแหน่งงาน โดยผลที่ได้นำมาซึ่งการประกอบการตัดสินใจก่อนการลงทุน

3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

การประเมินความเป็นไปได้ด้านเทคนิคเป็นการเลือกการจัดการหาที่ตั้งที่เหมาะสม การออกแบบและการลงทุนก่อสร้าง รูปแบบและโทสนสีที่จะสื่อความเป็นเอกลักษณ์ของร้าน รวมไปถึงการตกแต่งและการใช้วัสดุอุปกรณ์อำนวยความสะดวกต่างๆ เพื่อช่วยพิจารณาก่อนการเริ่มทำการลงทุน

4. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

จากการวิเคราะห์การลงทุนทั้งด้านการตลาด การจัดการและด้านเทคนิค เมื่อได้ข้อมูลในการประกอบการตัดสินใจก่อนการลงทุนแล้ว เทคนิคการจัดการงบการเงินเพื่อแสดงให้เห็นค่าใช้จ่ายในการลงทุน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ค่าจ้าง ช่วยให้องค์กรสามารถประเมินรายรับ-รายจ่าย จุดคุ้มทุนหรืออัตราผลตอบแทนของโครงการ แสดงให้เห็นการประเมินรายได้ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

ผู้ศึกษาได้นำข้อมูลจากแบบสอบถามมาตรวจสอบความสมบูรณ์ความถูกต้อง และได้ทำการประมวลผลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรม (SPSS Version 22) ซึ่งใช้สถิติในการวิเคราะห์ และทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก-ภายใน และการกำหนดส่วนประสมทางการตลาด

ผลการศึกษา

1. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

พบว่ากลุ่มผู้ใช้บริการร้านกาแฟสดส่วนมากอยู่ในช่วงอายุ 21-25ปีมากที่สุดและมีอัตราการเข้าใช้บริการช่วงเวลา13.00-16.00น.มากที่สุด นอกจากการได้รับบริการกาแฟสดที่มีคุณภาพสูงมีค่าน้ำดื่มเท่ากับราคาและปริมาณแล้ว ผู้ตอบแบบสอบถามยังให้ความสำคัญเรื่องสถานที่จอดรถ บรรยากาศของร้าน การมีเบเกอรี่ไว้ให้บริการ ความสะอาด ความรวดเร็วของ wifi และพบว่าร้านกาแฟสดในระบบแฟรนไชส์ที่ได้รับความนิยมสูงที่สุด คือ amazon cafe ด้วยเหตุผลด้านที่มีคุณภาพค้ำกับปริมาณและราคา

2. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

พบว่าในการบริหารจัดการร้านกาแฟสดจำเป็นต้องมีผู้จัดการร้าน 1 ตำแหน่ง บาริสต้า 2 ตำแหน่ง พนักงานทำเบเกอรี่ 2 ตำแหน่ง พนักงานเสิร์ฟ 3 ตำแหน่ง และแม่บ้าน 1 ตำแหน่ง โดยมีการกำหนดอายุ คุณสมบัติก่อนการคัดเลือก โดยเงินเดือนและค่าจ้างจะแบ่งเป็น ผู้จัดการเดือนละ 15,000 บาท แม่บ้านเดือนละ 9,000 บาท พนักงานตำแหน่งอื่นคิดค่าจ้างเป็นชั่วโมงละ 30 บาท มีโบนัสขึ้นอยู่กับรายได้ในแต่ละวัน โดยมีค่าใช้จ่ายเดือนละ 75,000 บาท

3. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

ผลการศึกษาด้านเทคนิคของร้านกาแฟสดพบว่าผู้บริโภคให้ความสำคัญเรื่องความสะดวกของที่จอดรถ การให้บริการwi-fi และบรรยากาศของร้านมากที่สุด สินค้าและผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณภาพและมีความหลากหลาย ประกอบกัน ด้านการออกแบบร้านจึงมีการตกแต่งในรูปแบบที่ใกล้ชิดกับธรรมชาติใช้โทนสีที่ความรู้สึกผ่อนคลาย ควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของร้านอย่างสม่ำเสมอเพื่อรักษาฐานลูกค้า

4. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการเลือกลงทุนการทำธุรกิจกาแฟสดในระบบแฟรนไชส์ พบว่า โครงการต้องมาการลงทุนจากการกู้ธนาคารเป็นเงินจำนวน 1,800,000 บาท มีค่า NPV เท่ากับ 2,839,790 บาท ค่าIRR 83 % มีระยะเวลาคืนทุนที่1ปี สรุปโครงการนี้มีความเป็นไปได้ทางการเงิน น่าลงทุน

สรุป

ผลสรุปการคัดเลือกบริษัทแฟรนไชส์ที่ดีที่สุดคือร้าน Cafe Amazon เนื่องจากสินค้ามีคุณภาพที่ค้ำกับปริมาณและราคา มีจุดให้บริการเป็นจำนวนมากผู้บริโภคเข้าถึงง่าย มีเอกลักษณ์เป็นที่น่าจดจำ อีกทั้งมีการควบคุมด้านคุณภาพและรสชาติของแต่ละสาขาให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน มีการลงทุนที่ไม่สูงมากและมีระยะเวลาคืนทุนที่รวดเร็ว เหมาะแก่การลงทุน และนำมาใช้ในกรณีศึกษาการเปิดสาขา ร้านกาแฟสดระบบแฟรนไชส์ ได้ผลว่า การศึกษา

ด้านการตลาดพบว่ากลุ่มเป้าหมายเป็นนักศึกษาและประชาชน บุคลากรวัยทำงาน ช่วงอายุที่ 21-30 ปี ส่วนใหญ่ตัดสินใจใช้บริการในช่วงบ่าย คิดเป็นร้อยละ 52.5 ปัจจัยทางด้านรสชาติมีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 52.3 มีการให้บริการวัตถุดิบที่มีคุณภาพและเบเกอรี่ เน้นการมีบรรยากาศที่รู้สึกผ่อนคลายโดยการใช้โทนสีเขียว-ขาว มีบริการที่จอดรถ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ด้านการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค โครงการขยายสาขาร้านค้าในเขตพื้นที่บ้านโนนม่วง ใกล้เคียงมหาวิทยาลัยขอนแก่น สร้างในพื้นที่เช่า 2 ไร่ มีการลงทุนทั้งสิ้น 1,800,000 บาท โดยมีการออกแบบสถานที่ให้มีบรรยากาศร่มรื่นและมีบริการสถานที่จอดรถเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าจากผลการศึกษาด้านที่มีความสะดวกในการเดินทางและใกล้กลุ่มเป้าหมาย ผลการศึกษาด้านเทคนิคจึงมีความเป็นไปได้ ผลการศึกษาด้านการจัดการพบว่า ผู้จัดการร้านต้องทำการฝึกอบรมพนักงานแต่ละตำแหน่งให้เกิดความแม่นยำก่อนเปิดร้านเป็นเวลา 1 เดือน ในระหว่างการดำเนินการก่อสร้างร้าน งานในแต่ละตำแหน่งมีหน้าที่และความรับผิดชอบที่แตกต่างกัน แต่เป็นงานที่ไม่ยากและไม่ซับซ้อนสามารถเรียนรู้งานให้เกิดความชำนาญได้ ผลการศึกษาคือมีความเป็นไปได้ด้านการจัดการ โครงการลงทุนด้านการเงินการขยายสาขาร้านค้าแฟสด มีการแบ่งเงินเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนของเจ้าของ จำนวน 1,080,000 บาทและกู้ยืมจากธนาคารออมสิน จำนวน 720,000 บาทในอัตราดอกเบี้ย 6.5% ต้องผ่อนชำระธนาคารเป็นเวลา 27 เดือน เดือนละ 30,000 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 2,839,790.70 บาท และมีอัตราผลตอบแทนโครงการอยู่ที่ 83% ผลการศึกษามีความเป็นไปได้ทางการเงิน

กิตติกรรมประกาศ

ผู้ศึกษาขอขอบคุณผู้จัดการร้านค้าแฟมเมซอนสาขา หลังมหาวิทยาลัยขอนแก่นและผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูล

เอกสารอ้างอิง

- [1] ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร.(2557).การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทางธุรกิจ.กรุงเทพฯ:โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- [2] ดุษฎี สีมานจร. (2552). กลยุทธ์สู่ความสำเร็จของธุรกิจแฟรนไชส์ก้าแฟสดของไทย. การศึกษาอิสระปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการพัฒนาศักยภาพความสามารถทางการแข่งขันเชิงอุตสาหกรรม สถาบันวิทยาการหุ่นยนต์ภาคสนาม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี.
- [3] ธงชัย สันติวงศ์.(2553).การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ=Project feasibility studies.พิมพ์ครั้งที่3.กรุงเทพฯ.ไทยวัฒนาพาณิช