การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านสะดวกซื้อเคมีภัณฑ์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

FEASIBILITY STUDY ON AN INVESTMENT OF CHEMICAL CONVENIENCE STORE IN MUANG DISTRICT, KHON KAEN PROVINCE

ถิระชัย จันโทริ [1]
วินิต ชินสุวรรณ [2]

บทคัดย่อ

รายงานศึกษาอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านสะดวกซื้อเคมีภัณฑ์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ในด้านตลาด บริหารจัดการ เทคนิค และด้านการเงิน เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจลงทุนดำเนินธุรกิจร้านสะดวกซื้อเคมีภัณฑ์ในเขตจังหวัดขอนแก่น โดยร้านมีขนาด 32 ตารางเมตร ใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 500,000 บาท มีระยะเวลาในการดำเนินโครงการ 10 ปี ระยะเวลาคืนทุน (PB) ที่ต้องไม่เกิน 5 ปี ผลตอบแทนการลงทุนภายในโครงการ (IRR) ที่ต้องการไม่น้อยกว่า 10% ผลจากการศึกษา พบว่าโครงการมีความเป็นไปได้ด้านการตลาด เทคนิค และการบริหารจัดการ ส่วนด้านการเงินมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,881,927.21 บาท มีระยะเวลาในการคืนทุนของโครงการ 2 ปี 3 เดือน อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ 51.87% จึงสามารถสรุปได้ว่าการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านสะดวกซื้อเคมีภัณฑ์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น มีความคุ้มค่าในการลงทุน

คำสำคัญ: ความเป็นไปได้ ร้านสะดวกซื้อเคมีภัณฑ์ อำเภอเมือง ขอนแก่น

Abstract

This independent study aimed at studying the feasibility of an investment in the Chemical Convenience Store in Muang District, Khon Kaen Province in terms of marketing, management, technique, and finance in order to facilitate Chemical Store investment decision-making. The total costs of 500,000 Baht would be invested on renovation and managing the Chemical Convenience Store of 32 sq.m. The period of this project was 10 years with the expected payback period (PB) of not more than 5 years and the internal rate of return (IRR) of at least 10%. The findings indicated that the net present value (NPV) of this project was 2,881,927.21 Baht. The payback period was 2 years and 3 months while the internal rate of return was 51.87%. This could be concluded that the Chemical Convenience Store in Muang District, Khon Kaen Province was worth for investment.

Keywords: Feasibility Study, Chemical Convenience Store, Maung District, Khon Kaen

[1] *นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น*

[2] *รองศาสตราจารย์ประจำคณะวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น*

บทนำ

เศรษฐกิจของประเทศชะลอตัวอย่างต่อเนื่องมาเป็นเวลานาน ส่งผลให้การใช้จ่ายของภาคครัวเรือนมีแนวโน้มที่ซบเซา นอกจากนี้ยังได้รับผลกระทบจากรายได้ภาคเกษตรที่ตกต่ำและภัยแล้ง ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจธนาคารไทยพาณิชย์เห็นว่าความเสี่ยงด้านรายได้เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้การบริโภคในประเทศฟื้นตัวได้ยาก [2]

เมื่อเปรียบเทียบรายได้ ค่าใช้จ่าย และหนี้สินต่อรายได้ของครัวเรือน ตั้งแต่ปี 2552-2556 พบว่า รายได้ต่อรายจ่ายมีแนวโน้มลดลงโดยในปี 2552 รายได้ครัวเรือนอยู่ที่ 19,779 บาท และมีรายจ่ายอยู่ที่ 13,892 บาท คิดเป็นสัดส่วนระหว่างรายจ่ายต่อรายได้เท่ากับร้อยละ 70 ในขณะที่ปี 2556 รายได้ครัวเรือนอยู่ที่ 18,095 บาท และมีรายจ่ายอยู่ที่ 13,915 บาท คิดเป็นสัดส่วนระหว่างรายจ่ายต่อรายได้เท่ากับร้อยละ 77 [5]

จากบทวิเคราะห์เศรษฐกิจไทยข้างต้นโดยศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์ และข้อมูลสถิติรายจ่ายต่อรายได้ของจังหวัดขอนแก่น โดยสำนักงานสถิติจังหวัดขอนแก่น ทำให้เห็นโอกาสทางธุรกิจในการส่งเสริมให้ภาคครัวเรือนประหยัดค่าใช้จ่ายในครัวเรือนและยังสามารถต่อยอดเป็นอาชีพเสริมหารายได้ให้แก่ผู้ที่มีเวลาว่างหรือบางรายสามารถทำเป็นอาชีพหลักได้ โดยธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่เกื้อหนุนสังคมด้วยการส่งเสริมให้ภาคครัวเรือนทำของใช้สิ้นเปลืองในครัวเรือนใช้เองเช่น น้ำยาล้างจาน น้ำยาปรับผ้านุ่ม สบู่ แชมพู น้ำยาล้างรถ ซึ่งจะสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายเหล่านี้ลงได้ 50-75% ซึ่งจากแนวคิดนี้จึงเป็นที่มาของการทำร้านสะดวกซื้อเคมีภัณฑ์ในเขตจังหวัดขอนแก่น โดยมีร้านสารคามเคมีภัณฑ์ที่ตั้งอยู่ในจังหวัดมหาสารคามเป็นต้นแบบ

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านสะดวกซื้อเคมีภัณฑ์ ในเขตจังหวัดขอนแก่น โดยวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการบริหารจัดการ และด้านการเงิน

วิธีดำเนินงาน

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านสะดวกซื้อเคมีภัณฑ์ ในเขตจังหวัดขอนแก่น โดยวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการบริหารจัดการ และด้านการเงิน มีวิธีการดังนี้

การศึกษาความเป็นไปได้ในด้านการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ในด้านการตลาด [1] ทำการศึกษา 2 ส่วนคือ การศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมาย และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม

1. การศึกษาพฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าของกลุ่มลูกค้าร้านเคมีภัณฑ์ และปัจจัยด้านการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจ โดยให้ประชากรเป็นผู้ที่มีภูมิลำเนาอยู่ในเขตจังหวัดขอนแก่น จำนวน 1,781,655 คน [5] ใช้วิธีการคำนวณหาจำนวนของกลุ่มตัวอย่างของ Taro Yamane [6] ซึ่งได้จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 400 ตัวอย่าง และใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูล โดยแบ่งคำถามออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่ แบบสอบถามข้อมูลทั่วไป แบบสอบถามพฤติกรรมการใช้บริการร้านเคมีภัณฑ์ และแบบสอบถามปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการร้านเคมีภัณฑ์ จากนั้นทำการคำนวณหาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม โดยวิเคราะห์ค่าแอลฟา ด้วยวิธีการของครอนบาค ทำการเก็บรวบรวมจากกลุ่มตัวอย่าง 400 ตัวอย่าง แล้วจึงนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการใช้ ค่าความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

2. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเป็นการวิเคราะห์เพื่อพิจารณาว่ามีผลต่อการลงทุนในทิศทางใด โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนดังนี้

2.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (PESTE Analysis) [3] เป็นการวิเคราะห์ ปัจจัยด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม ด้านเทคโนโลยี และด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ

2.2 การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม (Five Forces Model) เป็นการวิเคราะห์แรงที่มากระทำกับธุรกิจใน 5 ด้านดังต่อไปนี้

1. การแข่งขันจากคู่แข่งในธุรกิจเดียวกัน
2. ภาวะคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่
3. ภาวะคุกคามจากสินค้าทดแทน
4. อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ
5. อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ

2.3 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภาวะคุกคามของกิจการ (SWOT Analysis) ซึ่งประกอบด้วย

1. จุดแข็ง (Strength)
2. จุดอ่อน (Weakness)
3. โอกาส (Opportunity)
4. ภาวะคุกคาม (Threat)

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค [1] ประกอบด้วย ทำเลที่ตั้ง รูปแบบและการตกแต่งร้าน

การศึกษาความเป็นไปได้ในด้านการบริหารการจัดการ

การศึกษาด้านความเป็นไปได้ด้านการบริหารจัดการ [1] พิจารณาถึงการจัดการทรัพยากรมนุษย์และสาธารณูปโภคที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน [1] ผู้ศึกษาได้กำหนดเงื่อนไขการศึกษาไว้ดังนี้ รายได้เกิดจากการมีส่วนแบ่ง ทางการตลาดร้อยละ 12 ของตลาดทั้งหมดในเขต อ.เมือง จ.ขอนแก่น และได้กำหนดเป้าหมายของการลงทุน โดยกำหนดระยะคืนทุนไม่เกิน 5 ปี และอัตราผลตอบแทนการลงทุนไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 เพื่อใช้เป็นสมมติฐานในการศึกษา การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินซึ่งประกอบด้วย การวิเคราะห์งบกระแสเงินสด งบดุล และงบกำไรขาดทุน และการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการและระยะเวลาคืนทุน

ผลการศึกษา

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

1. พบว่ากลุ่มลูกค้าร้านเคมีภัณฑ์ ในจังหวัดขอนแก่น ต้องการสินค้าในราคาที่เหมาะสม ในด้านการรับรู้ข้อมูล ได้รับรู้ข่าวสารจากเครือข่ายอินเตอร์เน็ตมากที่สุด ความถี่ที่เข้าใช้บริการ 4 ครั้งต่อเดือนหรือมากกว่า ปัจจัยที่เลือกใช้บริการ คือ ราคาที่เหมาะสม สินค้ามีให้เลือกหลากหลาย การคมนาคมสะดวก มีที่จอดรถ และมีพนักงานที่สามารถให้คำแนะนำในตัวสินค้าได้

2. ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านเคมีภัณฑ์ โดยปัจจัยที่มีผลมากที่สุด คือสินค้า ด้าน มีความหลากหลายในผลิตภัณฑ์

3. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม

3.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (PESTE Analysis) [3] เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยที่อาจมีผลต่ออุปสงค์ และอุปทาน ซึ่ง ประกอบด้วย ปัจจัยด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม ด้านเทคโนโลยี และด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ด้านการเมือง จากนโยบายประชารัฐ ที่ส่งเสริมอาชีพให้กับคนในชุมชน ถือเป็นผลดีต่อธุรกิจเคมีภัณฑ์ เพราะเป็นการสนับสนุนให้ประชาชนในท้องถิ่น รวมตัวในลักษณะของ วิสาหกิจชุมชน เพื่อผลิตสินค้า เช่น น้ำยาล้างจ้าน สบู่ น้ำยาซักผ้า รวมถึงการที่กระทรวงศึกษาธิการได้ออกนโยบาย “ลดเวลาเรียน เพิ่มเวลารู้” เพื่อส่งเสริมให้เยาวชนได้มีความรู้ในท้องถิ่นของตนเองมากขึ้น และยังมีการฝึกอาชีพให้กับเยาวชน ซึ่งส่งผลกระทบทางบวกกับธุรกิจร้านเคมีภัณฑ์

ด้านเศรษฐกิจ จากการหดตัวของเศรษฐกิจและการเพิ่มขึ้นของรายจ่ายในครัวเรือนส่งผลให้เกิดความต้องการที่จะลดค่าใช้จ่ายในครัวเรือน ซึ่งธุรกิจร้านเคมีภัณฑ์ เป็นธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้ที่ต้องการลดค่าใช้จ่ายในครัวเรือน จึงเป็นโอกาสที่ดีและส่งผลดีต่อธุรกิจเคมีภัณฑ์

ด้านสังคมและวัฒนธรรม เนื่องจากปัจจุบันคนในสังคมมีความต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจผลิตภัณฑ์ เพื่อ ความสวยความงานเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ลงทุนไม่มาก และรายได้ดี ซึ่งทำให้เกิดความต้องการ วัตถุดิบในการผลิตเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งผู้ขายวัตถุดิบในการผลิตของธุรกิจผลิตภัณฑ์เพื่อความสวยความงาม คือร้านเคมีภัณฑ์ จึงทำให้เกิดโอกาสและผลดีต่อธุรกิจร้านเคมีภัณฑ์

ด้านเทคโนโลยี ประเทศไทยไทยมีการมุ่งเน้นการพัฒนาเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง ส่งผลดีต่อผู้ที่ต้องการทำธุรกิจผลิตภัณฑ์เพื่อความสวยความงาม ไม่ว่าจะเป็นในด้านการหาข้อมูลวิธีการผลิต การหาผู้ขายวัตถุดิบในการผลิต และด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ส่งผลทำให้เกิดโอกาสและผลดีกับธุรกิจร้านเคมีภัณฑ์ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายวัตถุดิบในการผลิต

3.2 การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม (Five Forces Model) ซึ่งประกอบด้วย

1. วิเคราะห์การแข่งขันจากคู่แข่งในธุรกิจเดียวกัน ในปัจจุบันผู้ดำเนินธุรกิจจำหน่ายเคมีภัณฑ์มีผู้ประกอบการเพียง 3 ราย การแข่งขันอยู่ในระดับปานกลาง

2. วิเคราะห์ภาวะคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ การประกอบธุรกิจร้านเคมีภัณฑ์ ต้องมีความรู้ในตัวสินค้าเป็นอย่างดี และต้องใช้เวลาในการแนะนำและส่งเสริม เพื่อสร้างฐานลูกค้า จึงมีผู้ประกอบการรายใหม่น้อยราย เป็นผลให้คู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามาในธุรกิจอยู่ในระดับต่ำ

3. วิเคราะห์ภาวะคุกคามจากสินค้าทดแทน สินค้าสิ้นเปลืองในครัวเรือน เช่น น้ำยาล้างจาน น้ำยาซักผ้า ที่มีขายอยู่ตามท้องตลาด ซึ่งราคาสูงกว่าการที่ลูกค้าซื้อสินค้าจากร้านไปทำใช้เองค่อนข้างมาก ถือเป็นสภาวะคุกคามในระดับต่ำ

4. วิเคราะห์อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ โดยผู้ขายวัตถุดิบในระดับผู้ผลิตวัตถุดิบมีอยู่เพียง 2 ราย ทำให้มีผลกระทบต่อธุรกิจในระดับสูง

5. วิเคราะห์อำนาจต่อรองของลูกค้า ผู้ประกอบการนั้น ต้องสร้างความพึงพอใจทั้งราคาและการบริการต่างๆ ลูกค้าจึงมีอำนาจต่อรองในระดับสูง

3.3 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภาวะคุกคามของกิจการ (SWOT Analysis) ซึ่งประกอบด้วย

จุดแข็ง (Strength)

1) ร้านมีความรู้ในผลิตภัณฑ์และมีความสามารถในการให้คำแนะนำและคำปรึกษาให้แก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี

2) ร้านอยู่ในทำเลที่ดี มีที่จอดรถยนต์และสามารถเดินทางมาได้อย่างสะดวก

จุดอ่อน (Weakness)

1) ร้านยังไม่เป็นที่รู้จักเหมือนคู่แข่งขันร้านอื่นที่อยู่มานาน

โอกาส (Opportunity)

1) นโยบายของภาครัฐ “ประชารัฐ” และ “ลดเวลาเรียน เพิ่มเวลารู้”

ภาวะคุกคาม (Threat)

ความไม่แน่นอนซึ่งเกิดจากการเปลี่ยนถ่ายทางการเมืองของประเทศ

ผลการการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

ทำเลที่ตั้ง - ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับศูนย์ราชการ ศาลากลางจังหวัดขอนแก่น และมีที่จอดรถเพียงพอเนื่องจากอยู่ใกล้กับตลาดจอมพล จึงมีความเหมาะสมในการประกอบธุรกิจร้านสะดวกซื้อเคมีภัณฑ์

รูปแบบร้าน - เป็นอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น กว้าง 4 เมตร ลึก 12 เมตร โดยใช้พื้นที่ ชั้น 1 ของอาคาร กว้าง 4 เมตร ลึก 8 เมตร เป็นพื้นที่ขายสินค้า จัดวางเคาท์เตอร์คิดเงินด้านหลังร้านเพื่อให้พนักงานขายสามารถมองเห็นทั้งร้านได้อย่างทั่วถึง มีการจัดวางชั้นวางสินค้า ขนาด 90 x 35 เซนติเมตร สูง 180 เซนติเมตร ไว้บริเวณผนังของร้าน จำนวน 15 ชั้น และ ชั้นวางสินค้า ขนาด 90 x 35 เซนติเมตร สูง 150 เซนติเมตร ไว้บริเวณกลางร้าน จำนวน 6 ชั้น [4]

การตกแต่งร้าน - เป็นการตกแต่งร้านแบบทันสมัย โดยใช้วัสดุผสมตกแต่งทั้งบริเวณหน้าร้าน และภายในร้าน

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการบริหารจัดการ

การจัดการทรัพยากร ประกอบด้วย การจัดการด้านแรงงานได้การกำหนดโครงสร้างขององค์กร พนักงานทั้งสิ้น 2 คน โดยประกอบด้วย ผู้จัดการร้าน 1 คน และพนักงานขาย 1 คน ส่วนระบบสาธารณูปโภคที่มีความจำเป็นต่อการประกอบธุรกิจ พบว่ามีระบบสาธารณูปโภคเพียงพอต่อการประกอบธุรกิจ

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

จากการตั้งสมมติฐานด้านรายได้ที่ส่วนแบ่งทางการตลาดร้อยละ 12 ของตลาดทั้งหมดในจังหวัดขอนแก่น โดยตั้งอัตรากำไรต่อราคาขายที่ร้อยละ 40 พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 2,881,927.21 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน คือ 51.87% ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนการลงทุนที่คาดหวังและมีระยะเวลาคืนทุนของโครงการอยู่ที่ 2 ปี 3 เดือน ซึ่งน้อยกว่าที่ตั้งสมมุติฐานไว้ วิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ ผลที่ได้พบว่าโครงการค่อนข้างมั่นคงต่อการเปลี่ยนแปลงของยอดขายที่ลดลงและต้นทุนสินค้าที่เพิ่มขึ้น โดยการลดลงของรายได้ที่ 34.873% หรือการเพิ่มขึ้นของต้นทุนสินค้า 23.249% จึงจะทำให้มูลค่าปัจจุบันเท่ากับ 0

สรุป

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด พบว่า ความหลากหลายของสินค้า เป็นปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการ การรับรู้ข้อมูลข่าวสารจากเครือข่ายอินเตอร์เน็ตเป็นส่วนใหญ่ มีความถี่ในการใช้บริการไม่น้อยกว่า 4 ครั้งต่อเดือน ปัจจัยที่ตัดสินใจใช้บริการ ได้แก่ ความหลากหลายของสินค้า และความสะดวกในการเดินทางมาใช้บริการ ซึ่งมีความเป็นไปได้ด้านการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค เนื่องจากใกล้กับศูนย์ราชการจังหวัดขอนแก่น ร้านจะเป็นอาคาร 3 ชั้น โดยชั้นที่หนึ่งขนาด กว้าง 4 เมตร ลึก 8 เมตร เป็นพื้นที่ขาย และเคาท์เตอร์ชำระเงิน การตบแต่งเน้นความทันสมัยสวยงาม สรุปว่ามีความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการบริหารจัดการ พบว่ามีโครงสร้างองค์กรแบบง่ายๆ พนักงานทั้งสิ้น 2 คน ในการปฏิบัติงานมีระบบการแบ่งสายงานที่ชัดเจนตามตำแหน่งและหน้าที่ จึงมีความเป็นไปได้ด้านทางด้านการบริหารจัดการ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 2,881,927.21 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับร้อยละ 51.87 และมีระยะเวลาในการคืนทุนของโครงการน้อยกว่า 5 ปี สรุปว่าโครงการคุ้มค่าในการลงทุน

เอกสารอ้างอิง

[1] ฐาปนา ฉิ่นไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ. (2551). **การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้**. กรุงเทพฯ : ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.

[2] ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์. (2559). **เศรษฐกิจไทยปี 2559 จับตาการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก.** [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก http://www.thansettakij.com/2016/04/25/47730.

[3] พิริยะ ผลพิรุฬห์. (2552). **การวางแผนกลยุทธ์และการวิเคราะห์โครงการ.** กรุงเทพฯ : พิมพ์ลักษณ์.

[4] ธนวัน พันนา. (2538). **การจัดการหน้าร้าน ให้ขายดี เคล็ดลับเพิ่มยอดขาย เพิ่มกำไรอย่างมืออาชีพ.** กรุงเทพฯ : นานมีบุ๊คส์ จำกัด.

[5] สำนักงานสถิติจังหวัดขอนแก่น. (2557). **รายงานสถิติจังหวัดขอนแก่น**. ขอนแก่น: สำนักงาน.

[6] Yamane, Taro. (1973). **Statistics An Introductory Analysis**. 3rd ed. New York: Harper And Row.