

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจร้านอาหารจานเดียว  
ที่โครงการเจติยาพร็อพเพอร์ตี้ จังหวัดขอนแก่น

THE FEASIBILITY STUDY OF THECARTE RESTAURANT BUSINESS IN JAYTIYA  
PROPERTY PROJECT, KHON KAEN PROVINCE

ภูมิ ยุติธรรม<sup>1</sup>  
ศิริรักษ์ ชาวไชยมหา<sup>2</sup>

บทคัดย่อ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจร้านอาหารจานเดียวที่โครงการเจติยา พร็อพเพอร์ตี้ จังหวัดขอนแก่น มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ด้านการตลาด ด้านการบริหารจัดการด้านเทคนิค และด้านการเงิน พบว่าด้านการตลาดจากผลของการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 ชุดจากกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่โดยรอบโครงการผู้บริโภคนิยมรับประทานอาหารจานเดียวในเมนู ข้าวกะเพราหมู ข้าวกะเพราหมูกรอบและก๋วยเตี๋ยวหมู มากที่สุด และโครงการนี้มีความได้เปรียบเนื่องจากมีราคาถูก ได้ปริมาณอาหารมากกว่าคู่แข่ง และมีบริการส่งถึงที่ อีกทั้งบริเวณโครงการยังมีหมู่บ้าน สำนักงานอีกหลายแห่งซึ่งมีความต้องการบริโภคอาหาร และในช่วงเวลาเร่งด่วนอาจารย์งานเดียวจึงเป็นหนึ่งในตัวเลือกที่น่าสนใจ ด้านการบริหารจัดการมีการวางแผนการบริหารจัดการร้าน การจัดการบุคลากร มีการคัดเลือกบุคคลที่เหมาะสมในแต่ละตำแหน่ง อีกทั้งโครงสร้างองค์กรมีความเรียบง่าย ง่ายต่อการบริหารจัดการ ด้านเทคนิคมีการวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง ซึ่งโครงการนี้ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชน กระบวนการให้บริการที่ ตรงกับความต้องการของลูกค้า และมีการดูแลมาตรฐานของอาหารด้วย ด้านการเงิน โครงการนี้ใช้เงินลงทุนทั้งหมด 410,000 บาท มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 1,524,274 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 84 และมีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 3 เดือน 3 วัน ดังนั้น โครงการลงทุนในธุรกิจร้านอาหารจานเดียวที่โครงการ เจติยาพร็อพเพอร์ตี้ จังหวัดขอนแก่น เป็นโครงการที่คุ้มค่าแก่การลงทุน

คำสำคัญ: ความเป็นไปได้ การลงทุน ร้านอาหารจานเดียว

Abstract

This study had objective to 1) study behavior and factors influential to K-Express Cash customers and 2) set guidelines to increase K-Express Cash customers. The behavior study found that customers used cash card of Kasikorn bank at 46.49%. Customers used cash card 1-2 times per month at 50.47%. Customers used the card as emergency case at 40.69%. Customers did not pay full amount of cash used at 48.26%. Customers would apply for cash card 52.68% if there was outside event offering. The study of factors that influent to use K-Express Cash were reasonable credit limit, reasonable interest rate, sufficient ATM machine, privilege from using the card, fast approval process, staffs had well knowledge about the card, and modern equipment. Guidelines set from the study were 1) Happy Hug with Teddy House 2) Impressive service 3) Good relationship with customers 4) For you project and 5) Staffs improvement. The budget of these projects was 8,000 baht. It was expected to in approved 1,017 cards after applying these projects that was over target.

Keywords: Feasibility, Investment, Carte Restaurant

<sup>1</sup> นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

<sup>2</sup> ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ประจำวิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

## บทนำ

จากทะเบียนข้อมูลประชากรพบว่าประชากรในเขตเทศบาลขอนแก่นมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นทุกปีโดยในปี 2555 มีประชากร 110,686 คน ปี 2556 มีประชากร 112,329 คน และในปี 2557 มีประชากร 115,928 คน[1] และจากการสำรวจประชามติ “ดีทีซี โพลล์” (DTC POLL)โดยมหาวิทยาลัยดุสิตธานี กรุงเทพมหานคร พบว่า ประชากรร้อยละ 95.56 เคยรับประทานอาหารริมทาง โดยมีการกำหนดนิยามของคำว่า อาหารริมทาง หมายถึง อาหารที่ขายอยู่ริมถนนทางเดินเท้า หรือในอาคารตึกแถว ซึ่งจากผลการสำรวจประชามติยังพบว่า ประชากรส่วนใหญ่ ร้อยละ 55.99 นิยมรับประทานในร้านอาหารตามสั่ง สัปดาห์ละ 1-2 ครั้ง (ร้อยละ 39.30) และรับประทานในช่วงเวลา 11.00-13.00 น. (ร้อยละ 68.80) เนื่องจากต้องการรับประทานอาหารที่มีความสะดวก รวดเร็ว สามารถเลือกรายการอาหารได้ตามความต้องการและรสชาติอาหารอร่อยถูกปาก

เมื่อพิจารณาจากประชากรในพื้นที่บริเวณชอยหนองไผ่และพื้นที่ใกล้เคียง พบว่า พื้นที่บริเวณชอยหนองไผ่และพื้นที่รอบโครงการเจดีย์พรีอเพอร์ตี จังหวัดขอนแก่น เป็นพื้นที่แหล่งชุมชน มีปริมาณหมู่บ้านจัดสรรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังมีทั้งบริษัทเอกชนและสำนักงานของรัฐอีกหลายแห่ง ทำให้พื้นที่นี้เป็นแหล่งที่มีผู้คนพลุกพล่าน ประชากรเหล่านี้ต่างต้องการบริโภคอาหารในชีวิตประจำวัน แต่ด้วยเวลาที่จำกัด อาหารจานเดียวจึงเป็นหนึ่งทางเลือกที่น่าสนใจสามารถตอบสนองความต้องการของคนวัยทำงานได้ ทางผู้ศึกษาจึงเล็งเห็นโอกาสในการเปิดร้านอาหารจานเดียว จึงได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านอาหารจานด่วน บริเวณชอยหนองไผ่ ซึ่งผู้ศึกษาสนใจที่จะเปิดร้านที่อาคารพาณิชย์ของโครงการเจดีย์พรีอเพอร์ตีที่มีทำเลที่ตรงรับ โดยพื้นที่ด้านข้างติดกับโรงงานโตโยต้าซัวร์ พื้นที่ด้านหลังเป็นทาวนโฮมกว่า 100 หลัง และมีโครงการบ้านจัดสรรในบริเวณใกล้เคียงอีกหลายโครงการ ประกอบกับครอบครัวของผู้ศึกษามีประสบการณ์และดำเนินกิจการร้านอาหารจานเดียว ทำให้มีความรู้ทางด้าน การดำเนินธุรกิจประเภทนี้และเข้าใจความต้องการของกลุ่มผู้มาใช้บริการเป็นอย่างดี ซึ่งจากการปรึกษากับสมาชิกในครอบครัว พบว่า สมาชิกในครอบครัวให้การสนับสนุนและเห็นด้วยกับการเปิดร้านอาหารจานเดียวในบริเวณนี้

จากประเด็นดังกล่าว ผู้ศึกษาจึงต้องการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด การจัดการและด้านการเงิน ในการลงทุนเปิดร้านอาหารจานด่วนบริเวณชอยหนองไผ่ โดยเมนูอาหารที่เลือกจำหน่ายจะได้อาหารจากข้อมูลจากแบบสอบถาม เพื่อต้องการทราบถึงความเป็นไปได้ในด้านต่างๆ ปริมาณเงินลงทุน ระยะเวลาคืนทุน และโครงการนี้มีความน่าสนใจลงทุนหรือไม่

## วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านอาหารจานด่วนในพื้นที่บริเวณชอยหนองไผ่ ในด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านการเงิน และด้านเทคนิค

## วิธีดำเนินการ

วิธีดำเนินการศึกษาตามวัตถุประสงค์มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 1. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

#### 1.1 ประชากรกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้ ได้แก่ ประชากรที่อาศัยหรือทำงานอยู่ในพื้นที่บริเวณโครงการเจดีย์พรีอเพอร์ตีจากการคำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่าง ได้กลุ่มตัวอย่าง 384 คน จึงทำการกำหนดกลุ่มตัวอย่าง

ที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้เท่ากับ 400 คน

## 1.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ศึกษาครั้งนี้ เป็นแบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 2 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมและทัศนคติในการตัดสินใจของผู้บริโภค อาหารจานเดียว ทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม โดยแจกแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างที่มีคุณสมบัติ ใกล้

เคียงกับกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการศึกษา และนำความเชื่อมั่นความเชื่อมั่นของแบบสอบถามโดยวิธีของคอนบาคอัลฟา (Cronbach's alpha) [2] ได้ค่าความเชื่อมั่น 0.89

## 1.3 วิธีเก็บรวบรวมข้อมูล

1) ข้อมูลปฐมภูมิ แจกแบบสอบถาม (Questionnaire) ให้กับตัวอย่างที่อยู่ในพื้นที่บริเวณ โครงการเจดีย์พรีอเพอร์ตี จังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมาย เป็นผู้ตอบแบบสอบถามด้วย ตนเอง

2) ข้อมูลทุติยภูมิ ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลทั่วไป ข้อมูลทางด้านสถิติจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง การศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าข้อมูลที่มีการรวบรวมไว้ในห้องสมุด และข้อมูลทั่วไปในอินเทอร์เน็ต แล้วนำเลขข้อมูลที่ได้มาจากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและ ภายนอก

## 1.4 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลผู้ศึกษาได้ดำเนินการดังต่อไปนี้ ส่วนที่ 1 ส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 วิเคราะห์ ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมและทัศนคติในการตัดสินใจใช้บริการร้านอาหารจานเดียวโดยวิธีการแจกแจงความถี่เพื่อหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และคำนวณค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน

## 1.5 การวิเคราะห์ปัจจัยสิ่งแวดล้อม

การวิเคราะห์ปัจจัยสิ่งแวดล้อมที่มีผลต่ออุปสงค์และอุปทานของตลาดแบ่งเป็นการวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมภายใน และการวิเคราะห์อุตสาหกรรม การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก คือ การคาดคะเน การวัด การประเมินด้านต่างๆ ตั้งแต่สังคมและประชากรศาสตร์ เศรษฐกิจ การเมือง เทคโนโลยี และสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ เพื่อนำไปสู่การพิจารณาว่าแต่ปัจจัยจะสนับสนุนหรือไม่ สนับสนุนต่อโครงการที่ศึกษา ซึ่งถือเป็นส่วนประกอบหนึ่งของการตัดสินใจ[3]

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม เป็นการวิเคราะห์เพื่อพิจารณาว่าสภาพธุรกิจเป็นอย่างไรในปัจจุบัน ในด้านการอิมิตัวของคู่แข่ง และการวิเคราะห์สภาพการแข่งขันรายอุตสาหกรรม โดยใช้ ทฤษฎีจาก Five Forces Model เพื่อนำไปสู่การพิจารณาว่าแต่ละปัจจัยจะสนับสนุนหรือไม่สนับสนุน ต่อโครงการที่ศึกษา ซึ่งถือเป็นส่วนประกอบหนึ่งของการตัดสินใจ[4]

## 2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ประกอบด้วยการศึกษา [5] ดังนี้

2.1 ทำเลที่ตั้ง เพื่อพิจารณาความเหมาะสมของการตั้งโครงการ ความพร้อมของสิ่งอำนวยความสะดวก และ ระบบสาธารณูปโภคต่างๆ

2.2 การวางแผนผังเพื่อศึกษารูปแบบการวางแผนผังการบริหารพื้นที่ภายในร้านให้มีความเหมาะสม สามารถ สร้างความพึงพอใจ และดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการอีก

## 3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการ ประกอบด้วยการศึกษา [6]ดังนี้

3.1 รูปแบบการจัดตั้งองค์กรธุรกิจการศึกษาเป็นการอธิบายถึงรูปแบบการจัดตั้งองค์กรธุรกิจ ซึ่งส่งผลต่อความคล่องตัวในการ ดำเนินธุรกิจ

3.2 การบริหารจัดการองค์การภาวะที่ส่วนนี้เป็นการศึกษาถึงการบริหารจัดการองค์การ ประกอบด้วย โครงสร้าง องค์กร คุณลักษณะเฉพาะตำแหน่ง และเงินเดือนที่ได้รับ

#### 4. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

โดยการจัดทำแผนทางการเงิน และวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจใหม่[7]

4.1 การกำหนดสมมติฐานทางการเงินสมมติฐานทางการเงิน ประกอบด้วย สมมติฐานทางด้านการลงทุนของโครงการสมมติฐาน ทางด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และสมมติฐานทางด้านรายได้

4.2 การวิเคราะห์หีบ การวิเคราะห์หีบ ได้แก่ กำไรขาดทุนงบกระแสเงินสด งบดุล

4.3 การประเมินโครงการ โดยการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินต่างๆ ได้แก่ระยะเวลาคืนทุน (PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อัตราผลตอบแทนทางบัญชี (ARR)

4.4 สรุปความเป็นไปได้ด้านการเงินความเป็นไปได้ด้านการเงินที่เป็นผลมาจากการวิเคราะห์จากงบกระแสเงินสดการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน โดยจะตัดสินใจว่าโครงการนี้น่าลงทุนหรือไม่

#### ผลการศึกษา

##### 1. ผลการศึกษาด้านการตลาด

###### 1.1 ผลการศึกษาจากแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 56.0 อายุ 21 – 30 ปี ร้อยละ 49.25 การศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 59.75 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 10,001 - 20,000 บาท ร้อยละ 42.75 อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน ร้อยละ 29.00

พฤติกรรมกรรมการบริโภคอาหารจานเดียว พบว่า มีรายการอาหารที่ถูกระบุทั้งสิ้น 84 รายการ โดยผู้ตอบแบบสอบถามรับประทานข้าวกะเพราหมู มากที่สุด ร้อยละ 37.00 บริโภคอาหารจานเดียว มากกว่า 4 ครั้ง/สัปดาห์ ร้อยละ 56.50 รับประทานช่วงเวลาพักกลางวัน เวลา 10.01น. – 14.00 น. ร้อยละ 70.30 มีค่าใช้จ่ายต่อมื้อ 50 – 100 บาท ร้อยละ 50.70 วันที่ไปรับประทานอาหารจานเดียวมีวันที่ใช้บริการไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับความสะดวกของผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 55.30 มีจำนวนผู้มาใช้บริการร่วมกันในแต่ละครั้ง 2 – 3 คน ร้อยละ 68.2 โดยไปกับเพื่อน/ผู้ร่วมงาน ร้อยละ 78.0 นั่งทานที่ร้าน ร้อยละ 89.80 มีความสนใจจะมาใช้บริการร้านอาหารจานเดียวเปิดใหม่ บริเวณโครงการ เจติยา พร็อพเพอร์ตี้ จังหวัดขอนแก่น ร้อยละ 76.75

ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อร้านอาหารจานเดียวและความคาดหวังของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อร้านอาหารจานเดียวในเขตพื้นที่ใกล้เคียง โครงการ เจติยา พร็อพเพอร์ตี้ จังหวัดขอนแก่น โดยเรียงข้อมูลความคิดเห็นจากมากไปน้อย ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ รสชาติอาหารที่อร่อยเป็นหลัก (ค่าเฉลี่ย 4.26) ด้านราคา ได้แก่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพและบริการเป็นหลัก (ค่าเฉลี่ย 4.25) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ ทำเลที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทาง (ค่าเฉลี่ย 4.17) ด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ การพูดถึงร้านแบบปากต่อปาก (ค่าเฉลี่ย 3.84) ด้านกระบวนการ ได้แก่ ความรวดเร็วในการให้บริการเป็นหลัก (ค่าเฉลี่ย 4.18) ด้านบุคลากร ได้แก่ พนักงานในร้านยิ้มแย้มแจ่มใส มีมนุษยสัมพันธ์เป็นกันเองกับลูกค้า สุภาพ อ่อนน้อมเป็นหลัก (ค่าเฉลี่ย 4.20) ด้านลักษณะทางกายภาพ ได้แก่ อุปกรณ์ต่างๆในร้านมีความสะอาด (ค่าเฉลี่ย 4.21)

## 1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (General Environment)

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป พบว่า สภาพแวดล้อมด้านการเมืองและกฎหมาย ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม ด้านเทคโนโลยี และสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติมีผลกระทบต่อ การเปิดร้านอาหาร งานเดียว

## 1.3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน พบว่า ภัยคุกคามที่มีผลต่อธุรกิจในระดับสูง คือ ภัยคุกคามจากคู่แข่งหน้าใหม่ และอำนาจต่อรองของผู้ซื้อ ส่วนภัยคุกคามที่มีผลต่อธุรกิจในระดับปานกลาง คือ การแข่งขันระหว่างองค์กรธุรกิจเดียวกัน และภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนและภัยคุกคามที่มีผลต่อธุรกิจอยู่ในระดับต่ำ คือ อำนาจต่อรองของผู้ขาย

## 1.4 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค (SWOT Analysis)

จุดแข็งได้แก่ 1) ทำเลที่ตั้งอยู่บริเวณที่พักอาศัยซึ่งเป็นโครงการที่อยู่อาศัยขนาดใหญ่หลายแห่ง และมีลานจอดรถ 2) รายการอาหารเป็นรายการที่ผู้บริโภคนิยมรับประทาน 3) มีบริการส่งถึงที่

จุดอ่อนได้แก่ 1) ขาดประสบการณ์ในการลงทุนทำธุรกิจ อาจทำให้เกิดความผิดพลาดจากการบริหารองค์กร 2) ยังเป็นร้านอาหารเปิดใหม่ ยังไม่เป็นที่รู้จัก

โอกาสได้แก่ 1) อาหารถือเป็นสิ่งจำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์โดยในแต่ละวันจะมีการบริโภคอาหารมื้อหลัก 3 มื้อซึ่งความต้องการบริโภคอาหารนั้นไม่อาจหมดไปหรือลดลงได้เพราะถึงอย่างไรผู้บริโภคก็จำเป็นต้องรับประทานอาหารเพื่อให้สามารถดำรงชีวิตอยู่ต่อไปดังนั้นธุรกิจอาหารจึงมีโอกาสเติบโตตามจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นและ 2) บริเวณทำเลที่ตั้งของร้าน มีสำนักงาน ธุรกิจ กิจการที่อยู่ในระหว่างก่อตั้ง ที่เอื้ออำนวยต่อการดึงดูดผู้คนเข้าไปในพื้นที่มากขึ้น อีกทั้งยังมีโครงการที่อยู่อาศัยที่กำลังจะก่อสร้างแล้วเสร็จและที่กำลังจะเริ่มก่อสร้างด้วย

อุปสรรคได้แก่ 1) จากสภาพเศรษฐกิจชะลอตัว และภาระค่าใช้จ่ายของผู้คนสูงขึ้นอาจส่งผลให้การบริโภคอาหารนอกบ้านลดลงและ 2) การพัฒนาของสินค้าทดแทน เช่น อาหารแช่แข็งมีอย่างต่อเนื่องและมีคุณภาพอาหารที่ดีขึ้น

## 1.5 การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด 7P's

1) **Product** จากแบบสอบถามได้ข้อมูลของอาหารงานเดียวที่คนเลือกรับประทานมากที่สุด เราจึงใช้ข้อมูลเหล่านี้เป็นตัวกำหนดเมนูอาหารโดยเลือกอาหารสามอันดับแรก คือ ข้าวกะเพราหมู ข้าวกะเพราหมูกรอบก๋วยเตี๋ยวหมูน้ำใส และเมนูที่สามารถใช้วัตถุดิบร่วมกันได้คือ ก๋วยเตี๋ยวหมูน้ำตก ก๋วยเตี๋ยวหมูต้มยำ และข้าวหมูทอดกระเทียม มีการสั่งวัตถุดิบวันต่อวันเพื่อคุณภาพของอาหาร และวัตถุดิบที่ใช้เป็นการสั่งจากบริษัทที่บริการส่งของสดเช่น ซีพี เบทาโกร ซึ่งมีการจัดเก็บและคุณภาพวัตถุดิบที่ดี

2) **Price** เนื่องจากธุรกิจอาหารงานเดียวมีการแข่งขันสูงไม่สามารถที่จะกำหนดราคาขั้นต่ำมากได้เพราะจะไม่คุ้มค่าในการลงทุน การกำหนดราคาจึงจะใช้การกำหนดตามราคาตลาด (Market Pricing) คือ การตั้งราคาตามแนวระดับราคาของตลาดหรือคู่แข่งในโครงการจะตั้งราคาไว้ที่ 40 บาทต่อจาน

3) **Place** ทำเลที่ตั้งของร้านอยู่ภายในโครงการเจดีย์พริ๊พเพอดี จังหวัดขอนแก่น ซึ่งมีลักษณะที่สามารถมองเห็นได้ง่าย และมีป้ายแสดงอย่างชัดเจนอยู่ใกล้ที่อยู่อาศัย และมีที่จอดรถเพียงพอมีบริการส่งถึงสำหรับผู้ที่ไม่สะดวกมารับประทานอาหารที่ร้าน

4) **Promotions** การส่งเสริมการตลาดของร้านจะใช้วิธีติดตั้งป้ายโฆษณาเพื่อให้ลูกค้าทราบ

ว่ามีร้านอาหารจานเดียวมาเปิดบริการแล้ว และใช้สื่อ Social network ในการประชาสัมพันธ์และติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ซึ่ง Social network นั้น เป็นทางเลือกที่ไม่มีต้นทุน และมีประสิทธิภาพสูงการตั้งราคาแบบ Set menu เช่นลูกค้าสามารถจ่ายในราคาที่คุ้มกว่าเดิมเมื่อสั่งอาหารพร้อมเครื่องดื่มเพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าให้มาเลือกใช้บริการ

5) **People** พนักงานจะมีเครื่องแต่งกายเป็นรูปแบบเดียวกันตามที่ทางร้านกำหนด และพนักงานจะได้รับการอบรมอย่างสม่ำเสมอมีความคล่องตัวในการให้บริการ และดูแลเอาใจใส่ลูกค้าเป็นอย่างดี เนื่องจากความประทับใจของลูกค้าเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ธุรกิจบริการร้านอาหารมีความสำเร็จ

6) **Physical Evidence and Presentation** ร้านจะจัดรูปแบบให้ร้านดูเรียบง่ายให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่ต้องกายบริโภคอาหารที่ราคาไม่แพงและจะต้องควบคุมความเป็นระเบียบและความสะอาดของอุปกรณ์ การจัดวางอุปกรณ์และวัตถุดิบ เพื่อเวลาประกอบอาหารจะดูน่ารับประทาน

7) **Process** ทางด้านกระบวนการในการให้บริการ จะจัดตำแหน่งการประกอบอาหารก่อนเสิร์ฟให้ลูกค้าให้สามารถมองเห็นกระบวนการประกอบอาหารทำให้ความต้องการลูกค้าที่จะรับประทานอาหารมากขึ้นและไม่เบื่อระหว่างรออาหาร ส่วนของใบสำหรับสั่งอาหารนั้นจะเป็นช่องสำหรับเลือกเมนูอาหารเพื่อหลีกเลี่ยงความผิดพลาดในการสั่งอาหารและเพื่อความสะดวกรวดเร็วในการสั่งอาหารด้วย

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด จากผลสำรวจร้อยละ 56.5 รับประทานอาหารจานเดียวมากกว่า 4 ครั้งต่อสัปดาห์ จากทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้กับแหล่งที่อยู่อาศัยและมหาวิทยาลัยขอนแก่น รวมถึงมีที่จอดรถที่เพียงพอต่างจากร้านอาหารจานเดียวร้านอื่นๆ และจากการสำรวจอาหารจานเดียวที่เป็นที่นิยมเพื่อตั้งรายการอาหาร ดังนั้นการตั้งร้านอาหารจานเดียวที่โครงการเจดियाหรือพอร์ตี้ จังหวัดขอนแก่นจึงเป็นไปได้ทางการตลาด

## 2. ผลการศึกษาด้านเทคนิค

จากการวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านเทคนิคต่างๆ ตั้งแต่ทำเลที่ตั้งที่รอบๆบริเวณร้านมีที่อยู่อาศัยภายในบริเวณเป็นจำนวนมากและเป็นเส้นทางสัญจร เป็นที่สังเกตเห็นได้ง่ายแก่ผู้สัญจรไปมา มีการออกแบบอย่างเป็นระบบ พบว่า มีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

## 3. ผลการศึกษาด้านการจัดการ

ด้านการบริหารจัดการ ร้านมีการวางแผนองค์กรที่ดี มีความเป็นไปได้สูง รัศมี แต่ไม่ซับซ้อน ทำให้พนักงานมีความเข้าใจในหน้าที่การทำงานและความรับผิดชอบของตนได้ดียิ่งขึ้น โดยร้านจะมีการคัดเลือกบุคลากรที่มีความเหมาะสมกับงาน โดยบุคลากรนั้นต้องเป็นผู้มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี แต่งกายสะอาดสะอ้าน อีกทั้งยังมีการกำหนดจำนวนพนักงานให้เพียงพอกับจำนวนโต๊ะที่ให้บริการ เพื่อความรวดเร็วในการให้บริการ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้บริโภคอาหารจานเดียวให้ความสำคัญในระดับมาก ซึ่งเมื่อดำเนินการแล้วจะส่งผลให้ผู้บริโภคเกิดความประทับใจและกลับมาใช้บริการอีกครั้ง และเกิดการบอกต่อแบบปากต่อปาก ซึ่งทำให้ร้านมีชื่อเสียงและได้รับความนิยมมากขึ้น ดังนั้นการเปิดร้านอาหารบริเวณพื้นที่ใกล้เคียง โครงการ เจดिया หรือพอร์ตี้จังหวัดขอนแก่น จึงมีความเป็นไปได้ทางการจัดการ

#### 4. ผลการศึกษาด้านการเงิน

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน พบว่า โครงการร้านอาหารจาร์เดียวที่โครงการเจดिया หรือพเพอตันนั้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน เนื่องจากว่า NPV มีค่าเป็นบวก และอัตรา IRR มีค่ามากกว่าต้นทุนค่าเสียโอกาส 10% (ผลตอบแทนจากพันธบัตรรัฐบาล 4.5% รวมกับอัตราเงินเฟ้อ 3% และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ 2.5%) ซึ่งไม่ว่าต้นทุนหรือยอดขายจะเกิดการเปลี่ยนแปลงไป 10% แต่โครงการนี้ก็ยังคงให้ผลตอบแทนที่มากกว่าต้นทุนค่าเสียโอกาส จึงทำให้สรุปได้ว่าโครงการนี้คุ้มค่าแก่การลงทุน

การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) เป็นการวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อพิจารณาถึงกรณีที่ไม่เป็นไปตามแผนการเงินที่วางไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการลงทุนในธุรกิจ ดังตารางที่ 1

#### สรุปผลการศึกษา

โครงการร้านอาหารจาร์เดียวที่โครงการเจดियाหรือพเพอตัน มีเงินลงทุนเริ่มแรก 410,000 บาท เป็นส่วนของเจ้าของและการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินเป็น ระยะเวลา 5 ปีของโครงการ โดยโครงการนี้มีรายได้มากจากการขายสินค้าเพียงทางเดียว มีอัตรายอดขายและต้นทุนเพิ่มขึ้น 10% พบว่า หลังจากการดำเนินงาน 5ปีต่อโครงการ นี้มีกำไรสะสม 3,162,448.26 บาท และมีกระแสเงินสดสุทธิ 3,427,448 บาท จากการศึกษา ผลตอบแทนการลงทุนโดยใช้ต้นทุนเงินถั่วเฉลี่ยในระยะเวลา 5 ปี ค่า NPV เท่ากับ 2,061,843 บาท มีค่าเป็นบวก ดังนั้น โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน และจากการศึกษาพบว่า มีอัตราผลตอบแทน IRR ร้อยละ 123 ทางผู้ศึกษาจึงตัดสินใจยอมรับโครงการ เพราะมีอัตรา IRR สูงกว่า อัตราคิดลดหรือต้นทุนค่าเสียโอกาส (10%) และมีระยะเวลาในการคืนทุน 11 เดือน 21 วันจะเห็นได้ว่า จากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการและด้านการเงิน พบว่า การลงทุนในโครงการร้านอาหารจาร์เดียวที่โครงการเจดियाหรือพเพอตันมีความเป็นไปได้ในการลงทุน ซึ่งผู้สนใจธุรกิจร้านอาหารจาร์เดียวสามารถนำข้อมูลพฤติกรรมการใช้บริการ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการและงบประมาณการลงทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ได้จากการศึกษาไปใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจเพื่อการลงทุนเปิดร้านอาหารจาร์เดียวได้

#### กิตติกรรมประกาศ

ขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ศิริรักษ์ ขาวไข่มพทาอาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาอิสระ ที่ได้กรุณาสละเวลาให้คำปรึกษา แนะนำ ในจัดทำรายงานการศึกษาอิสระฉบับนี้ จนสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และสมาชิกในครอบครัวทุกคน ที่ให้กำลังใจและเป็นแรงผลักดันจนสำเร็จการศึกษา

#### เอกสารอ้างอิง

- [1] ศูนย์ข้อมูลข่าวสาร เทศบาลนครขอนแก่น. (2559). ข้อมูลจำนวนประชากรในเขตเทศบาลนครขอนแก่น. ขอนแก่น: เทศบาลนครขอนแก่น.
- [2] กุณขลิ รื่นรัมย์. (2551). การวิจัยการตลาด = Marketing Research. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [3] ปราณี เอี่ยมละออภักดี. (2550). การบริหารการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: ธนาเพรส.
- [4] จินตนา บุญงการ และณัฐพันธ์ เขจรนันท์. (2546). การจัดการเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- [5] หฤทัย มีนะพันธ์. (2550). หลักการวิเคราะห์โครงการ: ทฤษฎีความเป็นไปได้ของโครงการ. พิมพ์ครั้งที่

2. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

- [6] สุวัฒน์ ศิริจันทร์ และภาวนา สายชู. (2554). *MBA Handbook*. พิมพ์ครั้งที่ 13. กรุงเทพฯ: ซีแอนด์ เอ็น.
- [7] ชูชีพ พิพัฒน์ศิริ.(2544). *เศรษฐศาสตร์การวิเคราะห์โครงการ*. กรุงเทพฯ: สำนักงานส่งเสริมและฝึกอบรม มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

**ตารางที่ 1** การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ

ปัจจัยที่ใช้ในการวิเคราะห์	กรณีที่เป็นไปตามแผนการ	ต้นทุนเพิ่มขึ้น 10%	ยอดขายลดลง 10%
NPV	1,524,274	1,138,563	560,726
IRR	84.00%	60.81%	22.23%
PB	1 ปี 3 เดือน 3 วัน	1 ปี 7 เดือน 29 วัน	3 ปี 26 วัน
ผลสรุป	คุ้มค่ากับการลงทุน	คุ้มค่ากับการลงทุน	คุ้มค่ากับการลงทุน