

การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น

THE FEASIBILITY STUDY OF ESTABLISHING BRIDESMAID DRESSES STUDIO IN KHON KAEN MUNICIPALITY, KHON KAEN PROVINCE

ปริญญ์ นาริจันทร์¹

ชัยญา อภิบาลกุล²

บทคัดย่อ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปในการเปิดร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ โดยแบ่งการศึกษาความเป็นไปได้ออกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลจากประชากรกลุ่มเป้าหมาย คือ ผู้ที่ใช้บริการในเขตเทศบาลนครขอนแก่น อายุระหว่าง 20-59 ปี จำนวน 400 คน การศึกษาครั้งนี้สามารถสรุปผลได้ดังนี้ ด้านการตลาดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่เคยใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาว คิดเป็นร้อยละ 68.25 เนื่องจากไม่มีรูปแบบชุดเพื่อนเจ้าสาวที่ต้องการใช้ บริการ คิดเป็นร้อยละ 53.48 และสาเหตุที่ตัดสินใจใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวเพราะมีรูปแบบการให้บริการที่หลากหลาย เช่น ชุดไทย ชุดราตรี คิดเป็นร้อยละ 66.93 รูปแบบในการเลือกใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวจะเลือกจากราคาเหมาะสมกับคุณภาพของชุด ด้านเทคนิคโครงการมีการเลือกทำเลที่ตั้งในเขตเทศบาลนครขอนแก่นเนื่องจากมีการขนส่งสะดวกและมีระบบสาธารณูปโภคครบครัน ด้านการจัดการมีการดำเนินธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว อำนาจการบริหารงานขึ้นอยู่กับผู้จัดการ ด้านการเงิน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 573,886 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 51.66% และมีระยะเวลาในการคืนทุน 2 ปี 3 เดือน 25 วัน จึงสรุปได้ว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน

คำสำคัญ : การศึกษาความเป็นไปได้ ชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ

Abstract

This study examines the feasibility study of establishing bridesmaid dresses studio in Khonkaen municipality, Khonkaen province. This study is divided into four aspects which were marketing feasibility, technical feasibility, management feasibility and financial feasibility by using questionnaires to collect data from target group. The total sample size are 400 respondents age between 20-59 years old who are interested in the service in Khonkaen municipality. The study can be summarized as following, In term of marketing found that majority of respondents have never used the bridesmaid dresses studio at 68.25% and 53.48% of respondents do not use the service because of Unsatisfied style. However, 66.93% of respondents use the service because of variety of service including Thai traditional dresses and evening dresses. The reason for decision is reasonable price. For technical part, The project is found Khonkaen municipality according to convenience of both facilities and transportation. For management part, most bridesmaid dresses studio are owned and managed by sole proprietor. For financial part, the net present value is 573,886 baht. The internal rate of return is equal to 51.66% and the return on investment date is 2 years 3 months and 25 days. In conclusion, the feasibility study possible to invest according to total result of this study.

Keywords: Feasibility, Bridemaid Dresses Studio

¹ นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

² รองศาสตราจารย์ ดร. คณະสาธณสุขศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

การแต่งงานถือเป็นการเริ่มต้นครอบครัวหรือใช้ชีวิตคู่ของชายหญิงในสังคมและถือเป็นการบอกกล่าวผู้ใหญ่ ญาติสนิท เพื่อน และคนรู้จักในสังคม จึงได้มีการจัดงานแต่งงานเพื่อเชิญแขกมาร่วมเป็นสักขีพยานในการครองชีวิตคู่ การแต่งงานในพิธีแบบไทยมีหลายขั้นตอนและรายละเอียดมากมาย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของเวลา ฤกษ์ยามดี เครื่องขันหมาก พิธีกรรมทางศาสนา สถานที่จัดงาน หรือแม้แต่ชุดแต่งงานก็มีหลากหลายรูปแบบตามพิธีงานเข้า (ขันหมากและรับไหว้) และพิธีกลางคืน (งานเลี้ยง) เจ้าบ่าวเจ้าสาวหรือผู้จัดงานจึงต้องจัดเตรียมงาน เตรียมอุปกรณ์ หรือสถานที่ต่างๆ เพื่อจัดงานแต่งงานที่สมบูรณ์แบบพร้อมที่จะต้อนรับแขกผู้มาร่วมงานขึ้นมา รวมถึงศึกษาพิธีการทั้งพิธีเช้าและพิธีกลางคืน เพื่อให้เป็นไปตามขนบธรรมเนียมประเพณีไทย

ปัจจุบันธุรกิจร้านเช่าชุดเพื่อนเจ้าสาวทั้งชุดไทยและชุดราตรีเป็นที่นิยมกันมากและเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากในการไปร่วมงานแต่งงานในแต่ละครั้ง เพื่อนเจ้าสาวจะต้องมีการเตรียมการหลายอย่างทั้งเสื้อผ้า หน้า ทรงผม และชุด อีกทั้งยังมีค่าใช้จ่ายที่มากตามไปด้วย ส่งผลให้ตลาดธุรกิจร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวได้รับความนิยม โดยในแต่ละปีธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงานจะมียอดเงินสะพัดจากการใช้จ่ายในงานแต่งงาน โดยมีลักษณะการใช้เงินในการจ้างธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการแต่งงานประมาณ 50,000 ล้านบาทต่อปี [1]

เนื่องจากผู้ศึกษามีร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวและชุดเพื่อนเจ้าสาวที่ให้บริการผ่านโซเชียลมีเดีย (Social Media) อยู่แล้ว เพื่อเป็นการขยายธุรกิจและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบร้านค้าให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่เสมอ ผู้ศึกษาจึงเล็งเห็นถึงประโยชน์ในการที่จะศึกษาความเป็นไปได้ที่จะเปิดร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น

วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ 4 ด้าน คือ 1.การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด [2] ได้แก่ 1) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป 2)การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขัน 3)การศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค 4)การศึกษาส่วนประสมทางการตลาด 5)การแบ่งส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมายและการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ 6)การพยากรณ์ความต้องการของตลาด 2.การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค 3.การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ 4.การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

นภัสชนันต์ ภูติยา [3] ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านเวตติ้งสตูดิโอ ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น ซึ่งแบ่งการศึกษาความเป็นไปได้ออกเป็น 4 ด้าน สามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้ ด้านการตลาดพบว่าปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการมากที่สุดคือด้านบุคคล ด้านการบริหารจัดการมีการดำเนินธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว ด้านเทคนิคมีการเลือกทำเลที่ตั้งภายในเขตเทศบาลนครขอนแก่น เนื่องจากมีพื้นที่ของเจ้าของกิจการ มีการขนส่งที่สะดวก ด้านการเงิน พบว่าโครงการมีระยะเวลาคืนทุน 3 ปี 8 เดือน 25 วัน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 801,086 บาท อัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) เท่ากับ 12% และ

อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C ratio) เท่ากับ 1.027 ดังนั้นการจัดตั้งร้านเวตติ้งสตูดิโอ ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่นจึงเป็นโครงการที่น่าลงทุนเป็นอย่างยิ่ง

ธรรมชาติ ทานตะวันสตูดิโอ [4] ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของร้านค้าปลีกเสื้อผ้าสำเร็จรูป “ไอ-สไตล” ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด การศึกษาพบว่า ด้านการตลาด ได้จัดทำแผนการตลาดเป็นร้านเสื้อผ้าสะดวกซื้อ ใช้การตั้งราคาโดยการดูจากคู่แข่ง มีทำเลอยู่ในแหล่งชุมชน มีห้องลองเสื้อผ้าภายในร้าน และการใช้การสื่อสารการตลาดต่างๆ ด้านเทคนิคและการบริการ พบว่ามีความเป็นไปได้ในการเช่าห้องค้าขายขนาด 4 คูหาของโครงการอพาร์ทเมนต์และตกแต่งเพิ่มเติม ด้านการเงินใช้เงินในการลงทุน 1,000,000 บาท โดยโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 1,635,112 บาท ระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 2 เดือน 11 วัน และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับ 47.08% ดังนั้น มีความเป็นไปได้และมีความน่าสนใจในการลงทุน

วิธีดำเนินการการศึกษา

เพื่อให้ทราบข้อมูลที่เกี่ยวข้องสำหรับศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ จึงได้ทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในด้านต่างๆ ดังนี้

การศึกษาศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ประกอบด้วย การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป [5] การวิเคราะห์ใช้เครื่องมือ PESTE Analysis และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขัน หรือ Five Force Model [2] การศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค [6] การศึกษาส่วนประสมทางการตลาด [7] การแบ่งส่วนตลาด การเลือกตลาดเป้าหมายและการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การพยากรณ์ความต้องการของตลาด โดยใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลจากประชาชนกลุ่มตัวอย่าง ทั้งหมด 400 ชุด โดยแบ่งแบบสอบถามออกเป็น 4 ส่วน ได้แก่ 1) ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม 2) ข้อมูลพฤติกรรมการใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาว 3) ส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ และ 4) ความต้องการใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น

การศึกษาศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค เป็นการวิเคราะห์ด้านความเหมาะสมในการลงทุน ทำเลที่ตั้ง สิ่งปลูกสร้าง เครื่องมือ อุปกรณ์อำนวยความสะดวก ในด้านราคา คุณภาพและประสิทธิภาพในการดำเนินการ [8]

การศึกษาศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ เป็นการวิเคราะห์โครงสร้างขององค์กร การสรรหาและคัดเลือกบุคลากรที่เหมาะสมกับงาน เพื่อให้ทราบระบบการบริหารองค์กรและดำเนินการไปในทิศทางเดียวกัน [9]

การศึกษาศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน เป็นการศึกษาถึงการประเมินการเงินลงทุนเริ่มแรก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการและผลตอบแทนของโครงการ โดยใช้เครื่องมือดังนี้ 1) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 2) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) 3) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) 4) จุดคุ้มทุน 5) การวิเคราะห์ความไวของโครงการ

ผลการศึกษา

1. ผลการศึกษาศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

ด้านการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (General Environment Analysis) หรือ PESTE Analysis ได้แก่ 1) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการเมืองและกฎหมายส่งผลด้านบวก เนื่องจากการสนับสนุนด้านการศึกษาและด้านข้อมูลข่าวสารส่งผลให้ประชาชนเข้าถึงข้อมูลข่าวสารของร้านได้ และจากการนำนโยบายรักษาดุลยภาพวัฒนธรรมประเพณีไทย ทำให้ประชาชนเล็งเห็นความสำคัญของการแต่งกายแบบไทยมากยิ่งขึ้น 2) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ พบว่าเศรษฐกิจจะมีการขยายตัวมากขึ้นร้อยละ 3.2 ในปี 2559 ส่งผลให้ประชาชนใช้

จ่ายมากขึ้น ส่งผลด้านบวกต่อร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ 3) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางสังคมและวัฒนธรรม ความเชื่อของกลุ่มสังคมในภาคอีสานมีความเชื่อที่ไม่มีการจัดงานแต่งงานในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงเดือนตุลาคม ซึ่งเป็นช่วงเดือนเข้าพรรษา ส่งผลด้านลบ เพราะทำให้มีรายได้ลดลงในช่วงระยะเวลานี้ แต่โดยภาพรวมสภาพแวดล้อมทางสังคมยังคงส่งผลด้านบวกต่อร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ 4) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางด้านเทคโนโลยี มีความทันสมัย ส่งผลด้านบวกให้เกิดการประหยัดต้นทุนด้านการโฆษณา และสามารถติดต่อกับลูกค้าได้รวดเร็ว บริการได้รวดเร็วมากขึ้น 5) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางกายภาพ ทำให้ธุรกิจงานแต่งงานและธุรกิจเกี่ยวกับการแต่งงานนั้นมีทางเลือกที่หลากหลายในการเสนอบริการแก่ลูกค้าในเรื่องของสถานที่จัดเลี้ยง หรือการบริการจัดงานนอกสถานที่ ส่งผลด้านบวกต่อร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ

ด้านการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขัน พบว่าในการดำเนินงานร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ มีอุปสรรคหรือภัยคุกคามจากการเข้าสู่อุตสาหกรรมของคู่แข่งรายใหม่สูง เพราะสามารถเข้ามาได้ง่ายเพียงมีเงินลงทุนและสถานที่ตั้งร้าน แต่ยังคงเผชิญกับอุปสรรคและภัยคุกคามจากผู้ประกอบการรายเดิมที่มีความได้เปรียบในการดำเนินงานธุรกิจมาก่อน โดยผู้ประกอบการรายใหม่ต้องพบกับปัญหาทางด้านเงินลงทุนเพื่อทำการแข่งขัน การเร่งประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค จะต้องทำการพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการของตนเองให้มีความน่าสนใจและแปลกใหม่ไปจากสินค้าเดิม สร้างจุดขาย และใช้เวลาระยะหนึ่งในการสร้างตราสินค้า

ด้านผลการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค ผลการวิเคราะห์ มีดังนี้

ส่วนที่1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 61.75 อายุ 26 - 30 ปี คิดเป็นร้อยละ 38.25 ระดับการศึกษาปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 44.75 อาชีพพนักงานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 31.00 รายได้ต่อเดือน 25,001 - 35,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 39.00

ส่วนที่2 ข้อมูลพฤติกรรมการใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาว ส่วนใหญ่ไม่เคยใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาว คิดเป็นร้อยละ 68.25 ไม่มีรูปแบบชุดเพื่อนเจ้าสาวที่ต้องการใช้บริการเป็นสาเหตุที่ไม่เคยใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาว คิดเป็นร้อยละ 53.48 สาเหตุที่ตัดสินใจใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวเพราะมีรูปแบบการให้บริการที่หลากหลาย เช่น ชุดไทย ชุดราตรี คิดเป็นร้อยละ 66.93 รูปแบบในการเลือกใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวจะเลือกจากราคาเหมาะสมกับคุณภาพของชุด คิดเป็นร้อยละ 91.75 ใช้บริการเช่ารองเท้าเพิ่มเติมจากทางร้านนอกจากชุดเพื่อนเจ้าสาว คิดเป็นร้อยละ 78.25 ค่าใช้จ่ายต่อครั้งที่คิดว่าเหมาะสมอยู่ที่ 501 - 1,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 49.75 เพื่อน / เพื่อนร่วมงานเป็นช่องทางที่ทำให้รู้จักร้านชุดเพื่อนเจ้าสาว คิดเป็นร้อยละ 76.00 ตนเองเป็นบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาว คิดเป็นร้อยละ 95.25 วันจันทร์ - ศุกร์เป็นวันที่สะดวกไปใช้บริการกับร้านชุดเพื่อนเจ้าสาว คิดเป็นร้อยละ 46.00 และมีช่วงเวลาสะดวกไปใช้บริการกับร้านชุดเพื่อนเจ้าสาว คือ 13:01 - 16:00 น. คิดเป็นร้อยละ 29.50

ส่วนที่3 ส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอโดยให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ด้านราคา รองลงมาคือ ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านกระบวนการ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านบุคลากร ด้านผลิตภัณฑ์ ตามลำดับ ให้ความสำคัญในระดับปานกลางในด้านลักษณะทางกายภาพ

ส่วนที่4 ความต้องการใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้เปิดบริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ คิดเป็นร้อยละ 76.75 โดยมีบริการเสริมที่ต้องการ คือ มีชุดเพื่อนเจ้าสาวให้เลือกหลากหลายรูปแบบและหลากหลายสี คิดเป็นร้อยละ 64.00 มีบริการอุปกรณ์แต่งกายที่เข้ากับชุดที่เช่า เช่น กระเป๋า รองเท้า เป็นต้น ร้อยละ 60.50 มีบริการเครื่องประดับครบวงจร เช่น ต่างหู สร้อยคอ กำไล เป็นต้น ร้อยละ 55.25

2. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

ร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ ตั้งอยู่บริเวณถนนกสิกรทุ่งสร้าง อยู่ติดถนนหลักทำให้การคมนาคมมีความสะดวก ใกล้กับสถานที่ราชการหลายแห่ง อีกทั้งยังเป็นสถานที่ใกล้เคียงกับธนาคาร เช่น ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ธนาคารกรุงไทย เป็นต้น นอกจากนี้ยังอยู่ติดกับตลาดจอมพล ทำให้มีสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้าที่มาใช้บริการ ที่ตั้งร้านบริเวณที่ระบุในการศึกษามีค่าเช่ารายเดือน เดือนละ 15,000 บาท โดยสภาพห้องให้เช่ามีสภาพใหม่ สะอาด ด้านหน้าร้านถูกออกแบบให้เป็นกระจก สามารถเข้าไปตกแต่งเพิ่มเติมให้สวยงามได้

3. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

ร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ มีรูปแบบการบริหารจัดการเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว พนักงานประจำร้านจำนวน 2 คน ได้แก่ ผู้จัดการร้าน พนักงานบริการ รูปแบบการบริหารงานและการทำงานมีความยืดหยุ่น แต่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลของงาน มีหลักการในการทำงานอย่างชัดเจนระบุไว้ในรายละเอียดงาน (Job Description) เน้นการทำงานแบบลักษณะพึ่งพาอาศัยกัน อยู่ร่วมกันแบบครอบครัว

4. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

ร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ ใช้เงินลงทุนทั้งหมด 250,000 บาท โดยมีแหล่งที่มาใช้ไปของทุนจากส่วนของเจ้าของ จำนวน 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 20.00 และเงินกู้ยืม จำนวน 200,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 80.00 โดยประเมินโครงการจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ ณ อัตราส่วนลดที่ 8% มีค่าเป็นบวกซึ่งเท่ากับ 573,886 บาท ซึ่งเป็นบวกแสดงให้เห็นว่ามีความน่าสนใจที่จะลงทุน อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) เท่ากับ 51.66% มีระยะเวลาคืนทุนโครงการ (Payback Period) ภายในระยะเวลา 2 ปี 3 เดือน 25 วัน

สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น 4 ด้าน สรุปผลการศึกษาได้ดังนี้ ด้านการตลาดพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามไม่เคยใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาว คิดเป็นร้อยละ 68.25 เนื่องจากไม่มีรูปแบบชุดเพื่อนเจ้าสาวที่ต้องการใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 53.48 และสาเหตุที่ตัดสินใจใช้บริการร้านเช่าชุดเพื่อนเจ้าสาวเพราะมีรูปแบบการให้บริการที่หลากหลาย เช่น ชุดไทย ชุดราตรี คิดเป็นร้อยละ 66.93 รูปแบบในการเลือกใช้บริการร้านชุดเช่าเพื่อนเจ้าสาวจะเลือกจากราคาเหมาะสมกับคุณภาพของชุด ด้านเทคนิคโครงการมีการเลือกทำเลที่ตั้งในเขตเทศบาลนครขอนแก่นเนื่องจากมีการขนส่งสะดวกและมีระบบสาธารณูปโภคครบครัน ด้านการจัดการมีการดำเนินธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว อำนาจการบริหารงานขึ้นอยู่กับผู้จัดการ ด้านการเงิน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 573,886 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 51.66% และมีระยะเวลาในการคืนทุน 2 ปี 3 เดือน 25 วัน จึงสรุปได้ว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน

อภิปรายผล

การศึกษาเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ประชากรในเขตเทศบาลนครขอนแก่น ที่มีอายุ 20-59 ปี จำนวน 400 คน มาบันทึกข้อมูล และทำการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามเพื่ออธิบายปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาว พบว่าส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ โดยให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ด้านราคา รองลงมาคือ

ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านกระบวนการ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบุคลากร ให้ความสำคัญในระดับปานกลางในด้านลักษณะทางกายภาพ ตามลำดับ โดยในด้านราคา พบว่าส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจด้านราคามีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอในระดับมาก ในปัจจัยที่มีการบอกราคาที่ชัดเจน รองลงมาคือ ราคาไม่แพงเมื่อเทียบกับร้านเช่าชุดอื่น และมีชุดให้เลือกหลายราคา เช่น ชุดราตรีสั้น ชุดราตรียาว ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ นภัสนันต์ ภูติยา (2556) ที่ศึกษาการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านเวดดิ้งสตูดิโอในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับราคาที่เหมาะสมกับสิ่งที่ได้รับมากที่สุด รองลงมาคือมีการคำนวณค่าใช้จ่ายให้ทราบล่วงหน้า โดยทางร้านจึงมีการติดราคาให้ชัดเจนเพื่อที่ลูกค้าสามารถคำนวณค่าใช้จ่ายได้เอง และทางร้านได้มีการกำหนดราคาที่หลากหลาย เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการและอำนาจซื้อของลูกค้าที่แตกต่างกัน ซึ่งอาจมีสาเหตุมาจากร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวและร้านเวดดิ้งสตูดิโอมีความแตกต่างกันด้านราคาอย่างชัดเจน สินค้าและบริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวมีราคาถูกมาก เมื่อเทียบกับราคาร้าน

เวดดิ้งสตูดิโอ และสินค้าร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวแต่ละร้านมีลักษณะใกล้เคียงกัน ลูกค้าจึงให้ความสำคัญกับการบอกราคาที่ชัดเจน เพื่อสามารถนำไปเปรียบเทียบกับร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวร้านอื่นได้ และด้านลักษณะทางกายภาพ พบว่าส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ ให้ความสำคัญในระดับปานกลางในปัจจัย ความเป็นสัดส่วน ความสะอาดของสถานที่และอุปกรณ์ที่ใช้ รองลงมาคือ การตกแต่งร้านทันสมัย สามารถหาชุดได้ง่าย และมีห้องลองชุด ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของธรรมชาติ ทานตะวัน สดใส (2556) ที่ศึกษาความเป็นไปได้ของร้านค้าปลีกเสื้อผ้าสำเร็จรูป “ไอ-สไตร์” ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด ด้านลักษณะทางกายภาพ พบว่ามีลักษณะทางกายภาพในร้านที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยจะออกแบบและตกแต่งร้านสะอาดตา จัดวางสินค้าเป็นระเบียบ แยกประเภทชัดเจน สะอาด เพื่อให้ลูกค้าเลือกสินค้าได้ง่าย และมีห้องสำหรับลองชุดเพียงพอ

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษา พบว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน ซึ่งมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

3.1 ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

ผู้ที่ตัดสินใจลงทุนในร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวสตูดิโอ ควรมีการพิจารณาเงื่อนไขต่างๆ ณ เวลานั้น เช่น สภาพแวดล้อมทางการเมืองและกฎหมาย สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ เป็นต้น ที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา จากนั้นจึงปรับปรุงให้เหมาะสม เพื่อให้สามารถนำมาวิเคราะห์โครงการลงทุนได้อย่างถูกต้อง และผู้ที่ตัดสินใจลงทุนจะต้องคำนึงถึงความเป็นไปได้ในด้านต่างๆ เช่น ด้านการเงิน ควรศึกษาเกี่ยวกับเสียภาษีอย่างประหยัดและถูกต้องตามกฎหมาย มีการวิเคราะห์รายรับและรายจ่ายจริง เพื่อนำผลไปปรับกลยุทธ์ต่างๆ ให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจต่อไป

3.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

ศึกษาปัจจัยที่ส่งกระทบต่อการตัดสินใจ และวัดความพึงพอใจของการใช้บริการร้านชุดเพื่อนเจ้าสาวเพื่อเปรียบเทียบกับผลการศึกษาในครั้งนี้ เพื่อนำไปเป็นกลยุทธ์เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจต่อไปในอนาคต

กิตติกรรมประกาศ

รายงานการศึกษาอิสระฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงสมบูรณ์ได้ความกรุณาอย่างยิ่งของ รศ.ดร.ชัยญา อภิบาลกุล

อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาอิสระ ที่ให้ความกรุณาในการให้คำปรึกษาและคำแนะนำในการจัดทำรายงานการศึกษาอิสระฉบับนี้จนสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี รวมถึงคณาจารย์ทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์ประสาทความรู้ ทำให้ผู้ศึกษาได้มีความรู้และความสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการศึกษาครั้งนี้และคุณพ่อ คุณแม่ สมาชิกภายในครอบครัวทุกท่าน ที่เป็นกำลังใจที่สำคัญยิ่ง มีส่วนผลักดันให้เกิดความสำเร็จในครั้งนี้

เอกสารอ้างอิง

- [1] ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2555). ธุรกิจเกี่ยวข้องกับงานแต่งงาน. ค้นเมื่อ 20 พฤษภาคม 2559, จาก <https://www.kasikornresearch.com/TH/K-EconAnalysis/Pages/ViewSummary.aspx?docid=30278>
- [2] อุดม สายะพันธ์. (2553). การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด = Feasibility Study in Marketing Project. กรุงเทพฯ: แดเน็กซ์ อินเทอร์เน็ตคอร์ปอเรชั่น.
- [3] นภัสชนันต์ ภูติยา. (2556). การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านเวดดิ้งสตูดิโอ ในเขตเทศบาลนครขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น. การศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- [4] ธรรมชาติ ทานตะวันสดใส. (2556). การศึกษาความเป็นไปได้ของร้านค้าปลีกเสื้อผ้าสำเร็จรูป “ไอ-สไตล์” ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดร้อยเอ็ด. การศึกษาอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- [5] วีรุธ มาฆะศิรานนท์. (2555). วิธีจัดทำแผนธุรกิจ = Business plan. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.
- [6] ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2550). พฤติกรรมผู้บริโภค = Consumer behavior. กรุงเทพฯ: ซีระฟิล์มและไฮเท็กซ์
- [7] ธนวรรณ แสงสุวรรณ และคณะ. (2547). การจัดการการตลาด. พิมพ์ครั้งที่2. กรุงเทพฯ: เพียร์สันเอดิเคชัน อินโดไชน่า.
- [8] หฤทัย มีนะพันธ์. (2550). หลักการวิเคราะห์โครงการ: ทฤษฎีและวิธีปฏิบัติเพื่อการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [9] สุวัฒน์ ศิริรินทร์ และภาวนา สายชู. (2553). MBA Handbook. พิมพ์ครั้งที่ 12. กรุงเทพฯ: บริษัทออฟเซ็ท จำกัด.