

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในตำบลบ้านทุ่ม
อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น
THE FEASIBILITY STUDY OF DRIVING RANGE PROJECT IN
BANTHUM SUB-DISTRICT, KHON KAEN PROVINCE

อภิรักษ์ บุญญรัตน์¹
อัมพน ท่อนาค²

บทคัดย่อ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในตำบลบ้านทุ่ม อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น พบว่า พฤติกรรมในการเล่นกีฬาของประชาชนจังหวัดขอนแก่น ส่วนใหญ่มากกว่า 4 ครั้งต่อสัปดาห์ ช่วงวันที่มักใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในช่วงวัน คือ วันจันทร์-วันศุกร์ วัตถุประสงค์ในการไปใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ คือ เพื่อการฝึกฝนให้ชำนาญขึ้น ความต้องการใช้บริการเพิ่มเติมในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ คือ ศูนย์ออกกำลังกาย (Fitness center) ห้องอาหาร และร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟ ถ้าหากมีสนามฝึกซ้อมกอล์ฟเปิดใหม่ในเขตอำเภอเมืองขอนแก่น จะมีความสนใจมาใช้บริการ ดังนั้นจึงสามารถพัฒนาโครงการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟควบคู่ไปกับธุรกิจอื่นได้ ได้แก่ ห้องพัก ห้องเช่าสำหรับขายอุปกรณ์กีฬา และจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม บริการศูนย์ออกกำลังกาย สรุปได้ว่า การลงทุนสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในตำบลบ้านทุ่ม อำเภอเมืองขอนแก่น โดยใช้เงินลงทุน 7,536,200 บาท มีระยะเวลาคืนทุนของโครงการ คือปีที่ 2 เดือนที่ 3 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)=475,840 บาท อัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR)=4.40% มีความเป็นไปได้และเหมาะสมในการลงทุน

คำสำคัญ: ความเป็นไปได้ในการ ลงทุน สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ กีฬา

Abstract

The feasibility Study of Driving range project in Banthum Sub-district, Khon Kaen Province were study from a survey of 400 consumers. The study indicated that this project was feasible as customer behavior showed that driving range customers frequently used the facility, approximately 4 times a week. The period that they frequently visited the driving range was weekdays (Monday-Friday) and their purpose was for training. In terms of additional facilities, the customers needed fitness, cafeteria, and golfing accessory shop. The project therefore had its feasibility due to fact that people interested in using new driving range which located near Khon Kaen city. In conclusion, it pointed out that the feasibility of driving range in Banthum sub-district could be achieved regarding to convenient transportation. Additional service and facilities could develop together to pursue related diversification as well as respond customers' need; i.e., lodging rooms, rental rooms for selling golf accessories or food and beverage, or fitness. In summary, the investment in driving range in Banthum sub-district, Khon Kaen had payback period of 2 years 3 months. Its net present value (NPV) was 475,840 Bahts, internal rate of return (IRR) was 4.40%. With these estimations, the project had potential and worth the investment.

Keywords: A feasibility Study, Driving range, Go

¹ นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ที่อยู่ 267 หมู่ 12 ต.บ้านทุ่ม อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทรศัพท์ 081-0507444 E-mail: abunyarat@gmail.com

² รองศาสตราจารย์ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

ธุรกิจกอล์ฟในประเทศไทย กำลังเป็นที่สนใจของนักลงทุนทั้งไทยและต่างชาติ แต่ในอนาคต การลงนามในธุรกิจนี้จะเพิ่มมูลค่าให้กับวงการกอล์ฟไทยอย่างมหาศาล ประเทศไทยมีจำนวนสนามกอล์ฟอยู่ประมาณ 200 กว่าแห่งทั่วประเทศ แบ่งเป็นสนามกอล์ฟของภาคเอกชนที่เปิดให้บริการเชิงพาณิชย์ประมาณ 160 แห่ง อีก 40 แห่งเป็นสนามกอล์ฟของหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ สนามกอล์ฟของประเทศไทย เป็นที่สนใจของนักลงทุนชาวต่างชาติ เนื่องจากราคาค่าบริการสนามกอล์ฟในประเทศไทย ถูกกว่าประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคอาเซียนด้วยกัน ยกเว้นเวียดนาม พม่า หรือลาว ตลอดจนความนิยมในการเล่นกอล์ฟของต่างชาติมีมากขึ้น ธุรกิจสนามกอล์ฟยังคงมีแนวโน้มเติบโตในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 ตามกระแสนิยมกีฬาที่เข้ามาแรงในกลุ่มนักกอล์ฟคนไทย โดยเฉพาะตลาดครอบครัว ทำให้ตลาดนักกอล์ฟคนไทยขยายตัวกว้างขวางครอบคลุมทุกเพศทุกวัย ตั้งแต่กลุ่มเยาวชนไปจนถึงกลุ่มผู้สูงอายุ [1]

ปัจจุบันในจังหวัดขอนแก่น มีสนามที่ใช้ออกกำลังกายกอล์ฟทั้งหมด 7 สนาม ได้แก่ 1. สิงห์ปาร์คขอนแก่น กอล์ฟคลับ 2. สนามกอล์ฟ เชื้อนอุบลรัตน์ 3. สนามกอล์ฟ แดนคุณกอล์ฟคลับแอนด์โฮเทล 4. สนามกอล์ฟ ศรีบริรักษ์ 5. สนามกอล์ฟ ร.8 6. สนามฝึกซ้อมกอล์ฟปีโบรที่โดร์ฟกอล์ฟ 7. สนามโดร์ฟกอล์ฟค่ายศรีพัชรินทร จะเห็นว่าสนามฝึกซ้อมกอล์ฟบางแห่งไม่ได้ตั้งอยู่ในตัวอำเภอเมืองขอนแก่น และบางแห่งมีค่าใช้จ่ายในการเล่นสูง อีกทั้งจำนวนสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดขอนแก่นยังมีจำนวนน้อย เมื่อเทียบกับจำนวนหน่วยงานที่อยู่ในจังหวัดทั้งหน่วยงานของรัฐ และเอกชน ซึ่งเป็นคนวัยทำงาน เนื่องจากปัจจุบันการแข่งขันในตลาดต่างประเทศมีการแข่งขันกันสูง ทำให้อุปกรณ์กีฬาที่มีราคาต่ำลง มีผลทำให้กลุ่มคนวัยทำงาน และผู้มีฐานะปานกลางสามารถเล่นกีฬาได้ เป็นผลทำให้ผู้เล่นกีฬาที่มีจำนวนสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้กีฬาอาชีพทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติสามารถสร้างรายได้มหาศาลจากการแข่งขัน โดยในแต่ละปีมีการแข่งขันมากมาย ทั้งเพศชายและเพศหญิง เด็ก และผู้ใหญ่ อีกทั้งกีฬาเป็นกีฬาที่มีอายุการเล่นของผู้เล่นแต่ละคนยาวนานมากกว่ากีฬาชนิดอื่นๆ คือ ตั้งแต่อายุ 16-65 ปี ทำให้เป็นที่สนใจของผู้ปกครองที่ต้องการให้บุตรหลานเป็นนักกีฬาอาชีพ ซึ่งต้องมีการส่งเสริมให้บุตรหลานเล่นกีฬาตั้งแต่อายุน้อย ดังนั้นจึงเป็นผลให้กีฬาเป็นกีฬาของทุกเพศทุกวัย ผู้ศึกษาจึงมองเห็นโอกาสในการลงทุนสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ เนื่องจากกอล์ฟเป็นกีฬาที่หากต้องการเล่นให้เก่งหรือสนุกต้องอาศัยการฝึกซ้อมอย่างถูกต้องและสม่ำเสมอมากกว่ากีฬาชนิดอื่นๆ ปัจจุบันมีนักกีฬาอาชีพ ที่ต้องการหาสถานที่เก็บตัว หรือฝึกซ้อมเป็นเดือน เพื่อเข้าแข่งขันในแต่ละรอบ รวมถึงทัวร์ฝึกซ้อมกอล์ฟจากต่างประเทศ เช่น จีน เกาหลี ที่มาฝึกซ้อมในไทย ไม่น้อยกว่า 3 เดือน หรือแม้แต่ผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬาอาชีพ ที่ต้องการไปออกกำลังกาย และพักผ่อนในวันหยุดเอง รวมทั้งผู้สนใจเล่นกีฬาทุกวัยไปด้วย ยังมีความต้องการสถานที่ฝึกซ้อมกอล์ฟที่ครบวงจร ไม่ว่าจะเป็น สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ศูนย์ออกกำลังกาย (Fitness center) ที่พัก ร้านอาหาร เป็นต้น จึงสนใจศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในตำบลบ้านทุ่ม อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น เนื่องจากตำบลบ้านทุ่มอยู่ไม่ไกลจากตัวอำเภอเมืองขอนแก่น ระยะทาง 28.6 กิโลเมตร ใช้เวลาเดินทางเพียง 29 นาที และมีพื้นที่ติดถนนใหญ่ สัญจรไปมาสะดวก อีกทั้งธุรกิจดังกล่าวยังใช้พื้นที่และต้นทุนในการพัฒนาน้อยกว่าการพัฒนาโครงการสนามกอล์ฟ และสามารถพัฒนาโครงการให้เกิดความสะดวกสบายในการเดินทางของผู้เล่นกีฬาได้ รวมถึงสามารถพัฒนาควบคู่ไปกับการบริการกิจกรรมการออกกำลังกายชนิดอื่นๆ และธุรกิจอื่นๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและสามารถกระจายความเสี่ยงของผู้ประกอบการได้อีกด้วย

โดยแนวความคิดของโครงการ มาจากความต้องการพัฒนาที่ดินจำนวน 8 ไร่ หน้กว้าง 100 เมตร ตั้งอยู่บริเวณตำบลบ้านทุ่ม อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นที่ดินส่วนตัวทำให้อลดต้นทุนเรื่องค่าพื้นที่หรือซื้อ

พื้นที่ลงได้ โดยแบ่งแนวความคิดในการพัฒนาโครงการจำนวน 5 โครงการ ได้แก่ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ห้องพักรายวัน ศูนย์ออกกำลังกาย (Fitness center) Pro Shop และร้านอาหารและเครื่องดื่ม

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการสนามกอล์ฟในตำบลบ้านทุ่ม อำเภอมือง จังหวัดขอนแก่น ได้ศึกษาจากทฤษฎี วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้ ความเป็นไปได้ด้านการตลาด ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในตำบลบ้านทุ่ม อำเภอมือง จังหวัดขอนแก่น โดยทำการศึกษาความเป็นไปได้ในด้านต่างๆ 4 ด้าน ได้แก่ ความเป็นไปได้ด้านการตลาด ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ และความเป็นไปได้ด้านการเงิน

วิธีดำเนินงาน

1. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

1.1 การศึกษาพฤติกรรมในการเล่นกีฬา กอล์ฟ และส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง คือ ประชาชนทั่วไปที่มีความสนใจเล่นกีฬา กอล์ฟ ในอำเภอมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น ได้กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 400 ตัวอย่าง

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม โดยให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในตำบลบ้านทุ่ม อำเภอมือง จังหวัดขอนแก่น ได้ทำการสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้ใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ และปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป ที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ ใน 4 ประเด็น ได้แก่ ด้านการเมืองและกฎหมาย ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม และด้านเทคโนโลยี ใช้ PESTE Analysis

1.3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขัน การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขันของธุรกิจสนามฝึกซ้อมกอล์ฟโดยใช้ทฤษฎีแรงกดดัน 5 ประการ ประกอบด้วย การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม ภาวะคุกคามของผู้แข่งขันรายใหม่ ภาวะคุกคามจากสินค้าทดแทน อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต และอำนาจต่อรองของผู้ซื้อ ใช้การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขันของธุรกิจ (five forces model)

1.4 การดำเนินการด้านการตลาด

การศึกษาในส่วนนี้ทำการวิเคราะห์เพื่อกำหนดทิศทางการดำเนินงานของโครงการตามส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 7 ด้าน [2] ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านกระบวนการ ด้านพนักงาน ด้านหลักฐานทางเทคนิค และจัดทำแผนการตลาดในการให้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ

2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

สถานที่ตั้งของโครงการ พิจารณาความเหมาะสมของทำเลที่ตั้งโครงการ โดยมีเกณฑ์ในการคัดเลือกต้องไปเป็นศูนย์กลางที่ลูกค้ามาใช้บริการได้โดยสะดวก การวางแผนการก่อสร้าง และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ การวางแผนผังการบริหารพื้นที่ให้มีความเหมาะสม ขั้นตอนการให้บริการ เพื่ออธิบายขั้นตอนการให้บริการลูกค้า

ตั้งแต่เริ่มมาใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ จนกระทั่งลูกค้าเลิกใช้บริการ

3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

รูปแบบการจัดตั้งองค์กรธุรกิจ การศึกษานี้เป็นการอธิบายถึงรูปแบบการจัดตั้งองค์กรธุรกิจ ซึ่งส่งผลกระทบต่อความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการบริหารจัดการองค์กรและการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ การวิเคราะห์ส่วนนี้เป็นการศึกษาถึงการบริหารจัดการองค์กร และรูปแบบการบริหารงาน การคัดเลือกบุคลากรเข้าทำงาน ประกอบด้วย โครงสร้างองค์กร คุณลักษณะเฉพาะตำแหน่งและหน้าที่ในการทำงาน เงินเดือนที่ได้รับ การให้สวัสดิการและประกันสังคม

4. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ มีรายละเอียดของการวิเคราะห์ทั้งงบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด และการประเมินโครงการ โดยการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินต่างๆ ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) และอัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) [3]

ผลการศึกษา

1. ความเป็นไปได้ด้านการตลาด

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสถานภาพของบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 92.50 มีอายุ 31 – 40 ปี ร้อยละ 38.00 มีรายได้ต่อเดือน 10,000 - 20,000 บาท ร้อยละ 42.75 มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ร้อยละ 64.50 มีอาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 32.00

การศึกษาพฤติกรรมในการเล่นกีฬากอล์ฟ และเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ จังหวัดขอนแก่น พบว่า ระยะเวลาการเล่นกอล์ฟ ส่วนใหญ่คือ ระหว่าง 2-3 ปี จำนวน 197 คน คิดเป็นร้อยละ 49.25 ความถี่ในการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ส่วนใหญ่คือ มากกว่า 4 ครั้งต่อสัปดาห์ จำนวน 219 คน คิดเป็นร้อยละ 54.75 ช่วงวันที่มักใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในช่วงวัน ส่วนใหญ่คือ วันจันทร์-วันศุกร์จำนวน 276 คน คิดเป็นร้อยละ 69.00 ช่วงเวลาการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟมากที่สุด ส่วนใหญ่คือ เย็น-ค่ำ จำนวน 325 คน คิดเป็นร้อยละ 81.25 ลักษณะการใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ส่วนใหญ่คือ สนามเดิมเป็นประจำ จำนวน 292 คน คิดเป็นร้อยละ 73.00 จำนวนเพื่อนที่ไปใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟบ่อยที่สุด ส่วนใหญ่คือ ไปคนเดียว จำนวน 211 คน คิดเป็นร้อยละ 52.75 วัตถุประสงค์ในการไปใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ส่วนใหญ่คือ เพื่อการฝึกฝนให้ชำนาญขึ้น จำนวน 333 คน คิดเป็นร้อยละ 83.25 ค่าใช้จ่ายอื่นนอกเหนือจากการฝึกซ้อมตีลูกกอล์ฟ ส่วนใหญ่คือ น้อยกว่า 200 บาทต่อครั้งจำนวน 274 คน คิดเป็นร้อยละ 68.50 ความต้องการใช้บริการเพิ่มเติมในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ส่วนใหญ่คือ ศูนย์ออกกำลังกาย (Fitness center) จำนวน 230 คน คิดเป็นร้อยละ 57.50 ความสนใจในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟชิ้นใหม่ในเขตอำเภอเมืองขอนแก่น ส่วนใหญ่คือ ไม่น่าใจ จำนวน 212 คน คิดเป็นร้อยละ 53.00

การศึกษาตามส่วนประสมทางการตลาด ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านกระบวนการ ด้านพนักงาน ด้านหลักฐานทางเทคนิค และจัดทำแผนการตลาดในการให้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจในระดับมากที่สุด พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ ได้แก่ สภาพโดยทั่วไปของสนามฝึกซ้อม อยู่ในระดับมาก (\bar{x} = 3.65, S.D. = 0.582) ด้านราคา ได้แก่ ค่าเช่าลูกกอล์ฟที่ใช้ฝึกซ้อม อยู่ในระดับปานกลาง (\bar{x} = 3.47, S.D. = 0.728) ด้านสถานที่ตั้ง ได้แก่ ทัศนียภาพของสนามอยู่ในระดับมาก (\bar{x} = 3.83, S.D. = 0.813) และด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ การจัดโปรโมชั่นลดราคา อยู่ใน

ระดับมาก ($\bar{x} = 3.62$, $S.D. = 0.885$)

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป 4 ประเด็น ได้แก่ ด้านการเมืองและกฎหมาย ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม และด้านเทคโนโลยี พบว่า ทุกด้านเป็นโอกาสหรือปัจจัยทางบวกในการทำธุรกิจ และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขันของธุรกิจสนามฝึกซ้อมกอล์ฟโดยใช้ทฤษฎีแรงกดดัน 5 ประการ พบว่า การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมมีความรุนแรงมาก ภาวะคุกคามของผู้แข่งขันรายใหม่มีน้อย ภาวะคุกคามจากสินค้าทดแทนมีน้อย อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตมีมาก และอำนาจต่อรองของผู้ซื้อมีมาก การแบ่งส่วนแบ่งทางการตลาด แบ่งตามพฤติกรรมของผู้บริโภค คือ พฤติกรรมในการเล่นกีฬากอล์ฟ และต้องการฝึกซ้อมกอล์ฟ การเลือกตลาดเป้าหมาย คือ กลุ่มลูกค้าที่เล่นกีฬากอล์ฟ การกำหนดตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ คือ เปรียบเทียบกับคู่แข่งรายเดิม 7 สนาม ได้แก่ 1. สิงห์ปาร์ค ขอนแก่น กอล์ฟคลับ 2. สนามกอล์ฟ เขื่อนอุบลรัตน์ 3. สนามกอล์ฟ แดนคูนกอล์ฟคลับแอนด์โฮเทล 4. สนามกอล์ฟ ศรีบริรักษ์ 5. สนามกอล์ฟ ร.8 6. สนามฝึกซ้อมกอล์ฟปีโบรท์ไตร์ฟ กอล์ฟ 7. สนามไตร์ฟกอล์ฟค่ายศรีพัชรินทร โดยมีจุดเด่นที่สามารถแข่งขันได้ คือ เน้นที่คุณภาพดี ราคาไม่แพง

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด พบว่ามีความเป็นไปได้ของโครงการ เนื่องจากพฤติกรรมในการเล่นกีฬากอล์ฟ และเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ จังหวัดขอนแก่น ส่วนใหญ่ คือ มากกว่า 4 ครั้งต่อสัปดาห์ ช่วงวันที่มักใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในช่วงวัน คือ วันจันทร์-วันศุกร์ วัตถุประสงค์ในการไปใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ คือ เพื่อการฝึกฝนให้ชำนาญขึ้น ความต้องการใช้บริการเพิ่มเติมในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ คือ ศูนย์ออกกำลังกาย (Fitness center) ห้องอาหาร และร้านจำหน่ายอุปกรณ์กอล์ฟ ความสนใจในสนามฝึกซ้อมกอล์ฟขึ้นใหม่ในเขตอำเภอเมืองขอนแก่น คือไปแน่นอน ถึงร้อยละ 53.00

ทั้งนี้ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดภาพรวมทุกด้านอยู่ในระดับมาก ถ้าดำเนินโครงการควบคู่ไปกับส่วนประสมทางการตลาดก็จะทำให้เข้าถึงลูกค้าได้ ทำให้มีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

2. ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค พบว่า เนื่องจากกอล์ฟเป็นกีฬาที่หากต้องการเล่นให้เก่งหรือสนุกต้องอาศัยการฝึกซ้อมอย่างถูกต้องและสม่ำเสมอมากกว่ากีฬานชนิดอื่นๆ ปัจจุบันมีนักกีฬาอาชีพ ที่ต้องการหาสถานที่เก็บตัว หรือฝึกซ้อมเป็นเดือน เพื่อเข้าแข่งขันในแต่ละรอบ รวมถึงทัวร์ฝึกซ้อมกอล์ฟจากต่างประเทศ เช่น จีน เกาหลี ที่มาฝึกซ้อมในไทย ไม่น้อยกว่า 3 เดือน หรือแม้แต่ผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬาอาชีพ ที่ต้องการไปออกกำลังกาย และพักผ่อนในวันหยุดเอง รวมทั้งผู้สนใจเล่นกีฬากอล์ฟทั่วไปด้วย ยังมีความต้องการสถานที่ฝึกซ้อมกอล์ฟที่ครบวงจร ในโครงการครั้งนี้มีการให้บริการ คือ สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ศูนย์ออกกำลังกาย (Fitness center) ที่พัก ร้านอาหาร ร้านขายอุปกรณ์กีฬา กอล์ฟ ดังนั้น จึงมีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

3. ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

ความเป็นไปได้ด้านการจัดการมีความเป็นไปได้ เนื่องจาก มีผู้บริหารที่มีความรู้ด้านกีฬากอล์ฟ และเป็นนักกีฬาอาชีพเป็นผู้ดูแล และมีพนักงานทุกตำแหน่งครอบคลุมการทำงานทั้งหมด ได้แก่ ผู้จัดการ พนักงานบัญชี พนักงานต้อนรับ คนสวน แม่บ้าน และพนักงานรักษาความปลอดภัย การจ่ายเงินเดือนแก่พนักงานก็มีการขึ้นเงินเดือนปีละ 5% ตามผลการปฏิบัติงาน และจ่ายค่าประกันสังคมให้ครึ่งหนึ่ง รวมถึงจำนวนพนักงานมีความเพียงพอที่จะให้โครงการดำเนินไปได้

4. ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

ความเป็นไปได้ทางการเงิน ซึ่งเป็นเงินทุนส่วนตัวร้อยละ 40 และกู้ธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 60 จากการลงทุนครั้งแรกคือ 7,536,200 บาท และใช้เงินลงทุนก่อสร้างโครงสร้างเป็นจำนวน 5,152,000 บาท เนื่องจาก

มีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 2 ปี 4 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 475,840 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 4.40% ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ 2.20% ดังนั้นจึงมีความคุ้มค่าในการลงทุน

สรุป

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในตำบลบ้านทุ่งอำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น มีความเป็นไปได้ของโครงการทางด้านการตลาด เนื่องจากพฤติกรรมในการเล่นกีฬากอล์ฟ และเลือกใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ จังหวัดขอนแก่น ส่วนใหญ่ คือ มากกว่า 4 ครั้งต่อสัปดาห์ ช่วงวันที่มักใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในช่วงวัน คือ วันจันทร์-วันศุกร์ วัตถุประสงค์ในการไปใช้บริการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟ คือ เพื่อการฝึกฝนให้ชำนาญยิ่งขึ้น

ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค พบว่า มีความเป็นไปได้ เนื่องจากกอล์ฟเป็นกีฬาที่หากต้องการเล่นให้เก่งหรือสนุกต้องอาศัยการฝึกซ้อมอย่างถูกต้องและสม่ำเสมอมากกว่ากีฬาชนิดอื่นๆ ปัจจุบันมีนักกีฬากอล์ฟอาชีพ ที่ต้องการหาสถานที่เก็บตัว หรือฝึกซ้อมเป็นเดือน เพื่อเข้าแข่งขันในแต่ละรอบ รวมถึงทัวร์ฝึกซ้อมกอล์ฟจากต่างประเทศ เช่น จีน เกาหลี ที่มาฝึกซ้อมในไทย ไม่น้อยกว่า 3 เดือน หรือแม้แต่ผู้ที่ไม่ใช่ นักกีฬาอาชีพ ที่ต้องการไปออกกำลังกาย และพักผ่อนในวันหยุดเอง รวมทั้งผู้สนใจเล่นกีฬากอล์ฟทั่วไปด้วย ยังมีความต้องการสถานที่ฝึกซ้อมกอล์ฟที่ครบวงจร ไม่ว่าจะเป็น สนามฝึกซ้อมกอล์ฟ ศูนย์ออกกำลังกาย (Fitness center) ที่พัก ร้านอาหาร เป็นต้น

ความเป็นไปได้ทางการเงิน เนื่องจากมีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 2 ปี 4 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 475,840 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับ 4.40% ซึ่งมีความคุ้มค่าในการลงทุน ดังนั้น การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสนามฝึกซ้อมกอล์ฟในตำบลบ้านทุ่งอำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น จึงน่าลงทุน

ข้อเสนอแนะ

หลังจากเปิดให้บริการแล้ว เจ้าของโครงการควรติดตามการดำเนินงานของโครงการสนามฝึกซ้อมกอล์ฟอย่างใกล้ชิด ถ้าเกิดเหตุการณ์ร้ายรับไม่เป็นที่ไปตามเป้าหมาย หรือในแต่ละเดือนรายรับลดลงมากกว่าร้อยละ 3 ของเป้าหมาย ต้องรีบดำเนินการแก้ไขเพื่อให้รายได้เป็นที่ไปตามเป้าหมาย เพราะจะทำให้ระยะเวลาคืนทุนยาวขึ้น มากกว่า 5 ปี และโครงการกู้ธนาคารถึงร้อยละ 60 ของงบประมาณที่ใช้ลงทุน อาจทำให้มีผลกระทบเรื่องดอกเบี้ยได้

เอกสารอ้างอิง

- [1] ไทยพีบีเอส, (2558). **ธุรกิจกอล์ฟในประเทศไทย**. ค้นเมื่อ 19 พฤษภาคม 2559, จาก <http://news.thaipbs.or.th/content/177290>
- [2] ธนวรรณ แสงสุวรรณ. (2553). **การจัดการการตลาด**. กรุงเทพฯ: บริษัทเพียร์สันเ็ดดูเคชั่นอินโดไชน่า
- [3] ไพบูลย์ ผจงวงศ์. (2552). **หลักการบัญชีต้นทุน**. กรุงเทพฯ: เอส แอนด์ จี กราฟฟิค
- [4] ประพันธ์ หาญเหมย. (2552). **ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อผู้บริโภคในการเลือกใช้บริการฝึกซ้อมกอล์ฟในจังหวัดลำปาง**. การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารธุรกิจบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- [5] ยาวลักษณ์ โกยศิริพงศ์. (2553). **แนวทางการให้บริการสนามกอล์ฟภูนาศ จังหวัดภูเก็ต**. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต.