

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านกาแฟเพื่อเมซอน
แบบเปิดนอกสถานบริการน้ำมัน ปตท. ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์
THE FEASIBILITY STUDY OF INVESTMENT ON STAND ALONE
OF CAFÉ AMAZON IN MUANG DISTRICT, KALASIN PROVINCE

กฤติกา บุญเพิ่ม¹
ชญญา อภิบาลกุล²

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านกาแฟเพื่อเมซอน แบบเปิดนอกสถานบริการน้ำมัน ปตท. ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์ ใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ทำการศึกษา โดยแจกแบบสอบถามจำนวน 400 ชุด เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกาแฟสด ร่วมกับการ วิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ผลการศึกษา พบว่า ความเป็นไปได้ด้านการตลาด มีความเป็น ไปได้ เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 87.41 ต้องการใช้บริการกับโครงการ เมื่อพิจารณาผลรายได้ปีที่ 1- 5 พบว่า ปีที่ 1 รายได้ 3,942,157 บาท ปีที่ 2 รายได้ 5,326,623 บาท ปีที่ 3 รายได้ 6,125,617 บาท ปีที่ 4 รายได้ 6,125,617 บาท และปีที่ 5 รายได้ 6,125,617 บาท ด้านเทคนิคมีความเป็นไปได้ โดยโครงการมีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม มีที่จอดรถสะดวก มีบริการฟรีอินเทอร์เน็ตไวไฟ วิธี การชงเครื่องดื่ม เป็นไปตามมาตรฐานที่ ปตท. กำหนด ด้านการจัดการมีความเป็นไปได้ โครงการมีพนักงานทั้งหมด 6 คน ทำการคัดเลือกพนักงานที่มีความรู้ความสามารถตามตำแหน่งมาให้บริการลูกค้า และมีการจูงใจพนักงานด้วยค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม ผลการศึกษาทางการเงิน โครงการใช้เงินลงทุน 3,800,000 บาท ระยะเวลาดำเนินโครงการ 5 ปี อัตราผลตอบแทนจากการ ลงทุน (IRR) ร้อยละ 25.58 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 2,130,615 บาท ระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 9 เดือน 15 วัน จึงสรุปได้ว่าโครงการนี้มีความ เหมาะสมในการลงทุน

คำสำคัญ: ความเป็นไปได้ ร้านกาแฟเพื่อเมซอน แบบเปิดนอกสถานบริการน้ำมัน ปตท.

Abstract

The objectives of this study were to investigate the feasibility of investment on stand alone of Café Amazon in Muang District, Kalasin province in marketing, technique, management and financial. The 400 samples were collected data by questionnaire. The customer behavior and the factors decision making to buy fresh coffee were collected. Combination with marketing, technique, management and financial. The marketing result was found that there was feasibility due to the responded of questionnaires found that 84.41% of respondents had buying demand with project. Sale forecast of year 1-5 found following details, revenue of café Amazon was 3,942,157 Baht, 5,326,623 Baht, 6,125,617 Baht, 6,125,617 Baht, 6,125,617 Baht, respectively. In technique found that there was feasibility from location was suitable, car parking was sufficient, free internet WiFi service, and fresh coffee were standard of Café Amazon. In management found that this was feasibility from this project has 6 employees. The employees were competent and according to customer service. There was motivation for staffs by paying suitable remuneration and welfare. In finance found that there was feasibility due to the project need investment budget of 3,800,000 Baht throughout the project period of 5 years. Internal Rate of Return (IRR) was equal to 25.58%. Net Present Value was 2,130,615 Baht. Payback period for this project equal to 2 years 9 months 15 days. In conclusion, this project establishment was feasible.

Keywords: Feasibility Study, Café Amazon, Stand Alone

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากาฬสินธุ์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น 40000
E-mail: pook_puiii18@hotmail.com

² รองศาสตราจารย์ คณะสาธารณสุขศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น 40000

บทนำ

คาเฟ่เมซอนเป็นอีกแบรนด์หนึ่งในธุรกิจร้านกาแฟสด จัดตั้งขึ้นครั้งแรกในปี พ.ศ. 2545 จากวิสัยทัศน์ของผู้บริหาร บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ที่เล็งเห็นถึงโอกาสในการเพิ่มศักยภาพทางการตลาดของสถานีสบริการน้ำมัน ปตท. จึงได้วางแนวคิดให้เป็นธุรกิจหนึ่งในสถานีสบริการน้ำมัน ปตท. ที่ สร้างรายได้ให้กับสถานีฯ และตอบสนองต่อไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคและคนเดินทางได้มากขึ้น จึงเป็นทางเลือกหนึ่งของผู้เดินทางที่ต้องการแวะพักผ่อนระหว่างทาง เป็นการเพิ่มความสดชื่นให้กับร่างกาย จากการเดินทางด้วยเครื่องบินที่มีให้เลือกสรรมากมาย โดยเฉพาะเครื่องบินที่ร้านกาแฟสดคาเฟ่เมซอน ได้นำเสนอเป็นผลิตภัณฑ์หลัก คือ เครื่องดื่มประเภทกาแฟสดที่มีกลิ่นหอมและมีรสชาติเข้มข้น สามารถเรียกความสดชื่น กระฉับกระเฉงให้กับร่างกายได้เป็นอย่างดี รวมทั้งยังให้บริการเครื่องดื่มอื่นๆ เบเกอรี่ และสินค้าพรีเมียม โดยมุ่งเน้นสินค้าและบริการที่มีคุณภาพเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี [1] จึงทำให้คาเฟ่เมซอนเป็นที่รู้จัก และมีฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นไม่เฉพาะกลุ่มคนที่เดินทางเท่านั้น เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึงและยังช่วยให้มีการขยายฐานธุรกิจออกไปได้อย่างรวดเร็ว บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) จึงได้เริ่มขายแฟรนไชส์ (Franchise) ให้กับผู้สนใจและบุคคลทั่วไปตั้งแต่เดือนเมษายน พ.ศ. 2555 เป็นต้นมา ซึ่งพื้นที่เป้าหมายจะเน้นห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงาน โรงพยาบาล สถานศึกษา และในหน่วยงานของราชการต่างๆ จากความนิยมบริโภคกาแฟสดของคนไทยที่เพิ่มมากขึ้น จึงทำให้ธุรกิจร้านกาแฟสดคาเฟ่เมซอน นอกสถานีสบริการน้ำมันเป็นที่น่าสนใจเข้ามาลงทุนเป็นอย่างยิ่ง

จังหวัดกาฬสินธุ์เป็นจังหวัดหนึ่งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนกลางหรือตอนบนของประเทศไทย มีเนื้อที่ประมาณ 4,341,716 ไร่ มีจำนวนประชากร 985,203 คน มีรายได้ต่อหัวเท่ากับ 52,204 บาท [2] เป็นอีกจังหวัดหนึ่งที่ประชาชนนิยมบริโภคกาแฟ ดังจะเห็นได้จากมีร้านกาแฟจำนวนมากที่เปิดบริการให้แก่ลูกค้า ทั้งร้านกาแฟโบราณ และร้านกาแฟสด จากการสำรวจเบื้องต้นยังไม่พบร้านกาแฟสดคาเฟ่เมซอนแบบเปิดนอกสถานีสบริการน้ำมัน ปตท. โดยเฉพาะบริเวณวงเวียนเจ็ดแยกหนองแซงซึ่งตั้งอยู่ในย่านโรงเรียน วิทยาลัย สำนักงานราชการหลายแห่ง ที่มีร้านกาแฟสดขนาดเล็กให้บริการ 2 แห่ง เท่านั้น

จากความสำเร็จและความเป็นมาที่ได้กล่าวมานั้น ผู้ศึกษามีที่ดินที่ถมที่เรียบร้อยแล้ว ปัจจุบันให้คนรู้จักขายต้นไม้และบริการจัดสวนใช้พื้นที่โดยไม่ได้คิดค่าเช่า จำนวน 1 ไร่ 2 งาน บริเวณวงเวียนเจ็ดแยกหนองแซง และจากความนิยมบริโภคกาแฟสดของคนไทยที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับมีเงินลงทุนจำนวน 3,000,000 บาท และครอบครัวทำธุรกิจสถานีสบริการน้ำมัน ของ ปตท. จึงสนใจที่จะต่อยอดธุรกิจโดยการลงทุนร้านกาแฟคาเฟ่เมซอน แบบเปิดนอกสถานีสบริการน้ำมัน ปตท. จึงสนใจที่จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านกาแฟคาเฟ่เมซอน แบบเปิดนอกสถานีสบริการน้ำมัน ปตท. ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์ เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุนในธุรกิจกาแฟดังกล่าว

วัตถุประสงค์

เพื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการร้านกาแฟคาเฟ่เมซอน แบบเปิดนอกสถานีสบริการน้ำมัน ปตท. ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์

วิธีดำเนินงาน

1. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปที่ส่งผลกระทบต่ออุปสงค์และอุปทานตลาดบริโภคร้านกาแฟสด

ใน 5 ด้าน ได้แก่ อิทธิพลทางการเมือง อิทธิพลทางเศรษฐกิจ อิทธิพลทางสังคมและวัฒนธรรม อิทธิพลทางเทคโนโลยี และอิทธิพลจากสิ่งแวดล้อม [3]

1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขันของธุรกิจร้านอาหารแฟสดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์ ประกอบด้วย แรงกดดันจากคู่แข่งในอุตสาหกรรม อุปสรรคจากการเข้าสู่อุตสาหกรรมของคู่แข่งรายใหม่ อำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต อำนาจการต่อรองของกลุ่มผู้ซื้อหรือลูกค้า และแรงกดดันจากสินค้าทดแทน [4]

1.3 การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกาแฟสด เป็นการศึกษาโดยใช้แบบสอบถาม กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ผู้บริโภคกาแฟสดเขตอำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์ จำนวน 400 ราย

1.4 การวางแผนการส่วนประสมทางการตลาด นำผลจากการศึกษาแบบสอบถามที่ได้จากการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกาแฟสด มาทำการวางแผนการส่วนประสมทางการตลาดที่ตรงกับความต้องการ พฤติกรรมการบริโภค และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกาแฟสด

1.5 การพยากรณ์ความต้องการของตลาด [5] โดยนำผลจากการศึกษาแบบสอบถามความถี่ที่ใช้บริการ ราคาของสินค้าที่ร้านตั้งขึ้น และความต้องการซื้อกาแฟสด เมื่อโครงการถูกจัดตั้งขึ้น มาพยากรณ์ตามความต้องการบริโภคและรายได้ที่จะเกิดขึ้น เมื่อเริ่มดำเนินการโครงการ

2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิคในการลงทุนร้านอาหารกาแฟเพื่อเมซอน แบบเปิดนอกสถานบริการน้ำมัน ปตท. ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์ ประกอบด้วย การศึกษาความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง การจัดวางผังของร้าน ขั้นตอนกระบวนการผลิต การจัดหาวัสดุอุปกรณ์และผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อเทคนิคการผลิต รวมตลอดถึงเทคนิคและวิธีการให้บริการเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อผู้รับบริการ [6]

3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนด้านการจัดการเป็นการวิเคราะห์ในเรื่องการจัดการองค์กร การจัดหาบุคลากร การมอบหมายงาน ลักษณะงาน และรูปแบบในการดำเนินงาน ตลอดจนการกำหนดนโยบายด้านต่างๆ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้สามารถกำหนดรูปแบบการบริหารและดำเนินงาน โดยนำผลที่ได้ไปช่วยในการพิจารณา ประเมินผล และการตัดสินใจการลงทุน [7]

4. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

นำข้อมูลจากด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ มาประมาณการทางการเงินที่สร้างขึ้นมาสรุปรเปรียบเทียบกับเป้าหมายที่ตั้งไว้เพื่อตัดสินใจลงทุนหรือไม่ลงทุน โดยประเมินโครงการจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) ระยะเวลาคืนทุนโครงการ (Payback Period) วิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break-event Point) และทำการวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) [7]

ผลการวิจัย

1. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

ผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปที่ส่งผลกระทบต่อการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านอาหารกาแฟเพื่อเมซอน แบบเปิดนอกสถานบริการน้ำมัน ปตท. ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์ พบว่า ส่งผลด้านบวกทั้ง 5 ด้าน ได้แก่ อิทธิพลทางการเมือง อิทธิพลทางเศรษฐกิจ อิทธิพลทางสังคมและวัฒนธรรม อิทธิพลทาง

เทคโนโลยี และอิทธิพลจากสิ่งแวดล้อม และผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขัน พบว่า แรงกดดันจากคู่แข่ง ในอุตสาหกรรมเดียวกัน อุปสรรคจากการเข้าสู่อุตสาหกรรมของคู่แข่งรายใหม่ อำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต อำนาจการต่อรองของกลุ่มผู้ซื้อหรือลูกค้า และแรงกดดันจากสินค้าทดแทน อยู่ในระดับสูง

จากแบบสอบถาม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 21 - 30 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพค้าขาย / ธุรกิจส่วนตัว รายได้ต่อเดือน 15,001 - 25,000 บาท พฤติกรรมผู้บริโภค พบว่า ส่วนใหญ่นิยมบริโภคกาแฟเอสเปรสโซ่ นิยมซื้อจากร้านกาแฟคาเฟ่เมซอน เนื่องจากชอบรสชาติของกาแฟและเครื่องดื่มอื่น ๆ นอกจากนี้ เด็กเป็นสิ่งที่นิยมรับประทานควบคู่ไปด้วย ใช้บริการร้านกาแฟสด จำนวน 1 - 2 ครั้ง / สัปดาห์ มีค่าใช้จ่ายอยู่ที่ 51 - 100 บาท ต่อการใช้บริการ 1 ครั้ง โดยนิยมซื้อกลับบ้าน ช่วงวันที่นิยมใช้บริการร้านกาแฟสดมีไม่แน่นอน ใช้บริการในช่วงเวลา 13.01 - 16.00 น. และตนเองเป็นผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจใช้บริการร้านกาแฟสด และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกาแฟสด พบว่า ส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจบริโภคกาแฟสด โดยให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ด้านกระบวนการ ($\bar{X}=4.69$) รองลงมาคือ ด้านบุคลากร ($\bar{X}=4.64$) ด้านลักษณะทางกายภาพ ($\bar{X}=4.47$) ด้านราคา ($\bar{X}=4.40$) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ($\bar{X}=4.40$) ด้านผลิตภัณฑ์ ($\bar{X}=4.39$) ให้ความสำคัญในระดับมากในด้านการส่งเสริมการตลาด ($\bar{X}=4.04$) เมื่อสอบถามความต้องการใช้บริการผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการใช้บริการร้านกาแฟคาเฟ่เมซอน แบบเปิดนอกสถานบริการน้ำมัน ปตท. เปิดใหม่บริเวณเจ็ดแยกหนองแขง บริการเสริมที่ต้องการ ได้แก่ มีขนมและเบเกอรี่ โดยเป็นเค้ก และคุกกี้ มี WiFi ฟรี มุมนั่งพักผ่อน / ทำงาน และบริการปลั๊กไฟ

การวางแผนการส่วนประสมทางการตลาด ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์รสชาติของกาแฟและเครื่องดื่มอื่น ๆ ชนิดเครื่องดื่มมีความหลากหลาย มีมาตรฐาน รสชาติสม่ำเสมอ และชื่อเสียงและตราที่ยึดเป็นที่รู้จักแพร่หลาย ในระดับมากที่สุด และมีเบเกอรี่จำหน่ายภายในร้านในระดับมาก เมื่อนำมาวางแผนด้านผลิตภัณฑ์ โดยเครื่องดื่มมีความหลากหลายทั้งร้อน เย็น และปั่น รสชาติของเครื่องดื่มมีความสม่ำเสมอเนื่องจากใช้สูตรและสัดส่วนการผลิตตามมาตรฐานของคาเฟ่เมซอน ด้านราคาการตั้งราคาเหมาะสมกับคุณภาพ ราคาเหมาะสมกับปริมาณ การติดป้ายบอกราคาที่ชัดเจน มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลายราคา เช่น ร้อน เย็น ปั่น ตามที่คาเฟ่เมซอนกำหนด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า ที่ตั้งของโครงการ บริเวณวงเวียนเจ็ดแยกหนองแขง ตั้งอยู่ในย่านโรงเรียน วิทยาลัย สำนักงานราชการหลายแห่ง ซึ่งมีการคมนาคมที่สะดวก ขนาดพื้นที่ จำนวน 1 ไร่ 2 งาน ทำให้มีสถานที่จอดรถเพียงพอ ระยะเวลาการเปิดและปิดให้บริการ (07.00 น. - 20.00 น.) การส่งเสริมการตลาดของโครงการ มีรถวิ่งและป้ายคัดเอาท์ ด้านบุคลากรโครงการมีพนักงานในการบริการจำนวน 5 คน โดยมีการคัดสรรพนักงานให้เข้ามาทำงานตรงกับตำแหน่งงาน และมีการอบรมพนักงานให้มีความรู้ความสามารถด้านการผลิตเครื่องดื่ม และการให้บริการที่ดี และมีชุดยูนิฟอร์มให้กับพนักงาน ส่วนรายละเอียดคุณสมบัติที่รับสมัคร และลักษณะการทำงาน สวัสดิการต่างๆ ด้านกระบวนการมีการให้บริการลูกค้าด้วยความรวดเร็วและตามลำดับคิว ด้านลักษณะทางกายภาพ พบว่า โครงการลงทุนร้านกาแฟคาเฟ่เมซอน แบบเปิดนอกสถานบริการน้ำมัน ปตท. ตั้งอยู่บนพื้นที่ขนาด 1 ไร่ 2 งาน โดยมีการออกแบบตัวร้านกาแฟคาเฟ่เมซอน ขนาด 160 ตร.ม. โดยแบ่งพื้นที่ออกเป็นห้องเก็บสินค้า บริเวณเคาน์เตอร์ผลิตเครื่องดื่ม และวางขายขนมและเบเกอรี่ มีบริเวณพื้นที่ส่วนบริการลูกค้าเพื่อให้ลูกค้านั่งทั้งด้านในและด้านนอกร้าน มีการจัดสรรพื้นที่เพียงพอกับจำนวนลูกค้า มีการตกแต่งบริเวณโดยรอบให้สวยงาม

จากผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 87.41 ต้องการใช้บริการกับร้านกาแฟคาเฟ่เมซอน แบบเปิดนอกสถานบริการน้ำมัน ปตท. เปิดใหม่บริเวณวงเวียนเจ็ดแยกหนองแขง จากการพยากรณ์ยอดขาย พบว่า ปีที่ 1 รายได้ 3,942,157 บาท ปีที่ 2 รายได้ 5,326,623 บาท ปีที่ 3 รายได้ 6,125,617 บาท ปีที่ 4 รายได้ 6,125,617 บาท และปีที่ 5 รายได้ 6,125,617 บาท ดังนั้นสรุปได้ว่า ความเป็นไปได้ด้านการตลาดมีความเป็นไปได้

2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค พบว่า มีความเป็นไปได้ จากที่ตั้งบริเวณวงเวียนเจ็ดแยกหนองแขง อยู่ติดถนนหลักทำให้การคมนาคมมีความสะดวก และตั้งอยู่ใกล้กับสถานที่ราชการหลายแห่ง มีพื้นที่จอดรถกว้างขวางเพียงพอกับจำนวนลูกค้า รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจเป็นแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด โดยมีหุ้นส่วน 3 คน การออกแบบจัดวางผังของร้าน มีความสวยงามและบรรยากาศน่านั่ง กระบวนการผลิตและการจัดการวัตถุดิบ ใช้อัตโนมัติ วัสดุเครื่องมือ และอุปกรณ์ต่างๆ รวมถึงการให้บริการ สูตร วิธีการชงเครื่องดื่ม เป็นไปตามมาตรฐานที่ ปตท. กำหนด โครงการประมาณการค่าใช้จ่ายด้านเทคนิค 3,534,000 บาท

3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ มีความเป็นไปได้ เนื่องจากหุ้นส่วนที่เป็นผู้จัดการร้านมีอำนาจในการตัดสินใจและบริหารร้าน โครงสร้างองค์กรมีพนักงาน 6 คน ได้แก่ ผู้จัดการร้าน 1 คน หัวหน้าพนักงาน 1 คน และพนักงานบริการ 4 คน ทำการคัดเลือกพนักงานที่มีคุณลักษณะที่ตรงกับตำแหน่ง มีการอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการชงเครื่องดื่ม และการใช้เครื่องคิดเงิน เพื่อที่พนักงานสามารถทำงานแทนกันได้ การให้เงินเดือน ค่าตอบแทน และสวัสดิการ มีความเหมาะสม เป็นไปตามกฎหมายบังคับ

4. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

ผลการศึกษาทางการเงิน โครงการใช้เงินลงทุน 3,800,000 บาท โดยเป็นส่วนของผู้เจ้าของ 3,000,000 บาท กู้ยืมเพื่อหมุนเวียนในธุรกิจ 800,000 บาท คำนวณการเงินระยะเวลาดำเนินโครงการ 5 ปี อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ร้อยละ 25.58 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 2,130,615 บาท ระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 9 เดือน 15 วัน จึงสรุปได้ว่าโครงการนี้มีความเหมาะสมในการลงทุน

สรุป

จากผลการศึกษา พบว่า ความเป็นไปได้ด้านการตลาด มีความเป็นไปได้ เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 87.41 ต้องการใช้บริการกับโครงการ เมื่อพยากรณ์รายได้ปีที่ 1- 5 พบว่า มีรายได้ 27,645,631 บาท ด้านเทคนิคมีความเป็นไปได้ โดยโครงการมีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม มีที่จอดรถสะดวก มีบริการฟรีอินเทอร์เน็ตไวไฟ วิธีการชงเครื่องดื่ม เป็นไปตามมาตรฐานที่ ปตท. กำหนด ด้านการจัดการมีความเป็นไปได้ โครงการมีพนักงานทั้งหมด 6 คน ทำการคัดเลือกพนักงานที่มีความรู้ความสามารถตามตำแหน่งมาให้บริการลูกค้า และมีการจูงใจพนักงานด้วยค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม ผลการศึกษาทางการเงิน โครงการใช้เงินลงทุน 3,800,000 บาท ระยะเวลาดำเนินโครงการ 5 ปี อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ร้อยละ 25.58 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 2,130,615 บาท ระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 9 เดือน 15 วัน จึงสรุปได้ว่าโครงการนี้มีความเหมาะสมในการลงทุน (ตารางที่ 1)

ข้อเสนอแนะ

1. ด้านกระบวนการ ควรมีระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพตั้งแต่ขั้นตอนการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า การส่งมอบสินค้าและบริการ และขั้นตอนการชำระเงิน ซึ่งต้องมีความถูกต้องและรวดเร็ว
2. ด้านพนักงาน ควรมีการจัดอบรมพนักงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้พนักงานมีใจรักและเต็มใจให้บริการ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และมีบุคลิกภาพการแต่งกายที่เหมาะสม
3. ด้านลักษณะทางกายภาพ ควรตกแต่งบริเวณภายในและภายนอกร้านให้ทันสมัยเหมาะกับกลุ่มลูกค้า มีการสร้างบรรยากาศภายในร้าน การจัดที่นั่งเพียงพอ และมีหนังสือพิมพ์ นิตยสาร และ Wifi ไว้บริการลูกค้า

4. ด้านราคา ควรติดป้ายแสดงราคาที่มีความชัดเจน และจัดวางในตำแหน่งที่สามารถมองเห็นได้ชัด
5. ด้านช่องทางการจำหน่าย ควรมีพื้นที่จัดรถที่เพียงพอ
6. ด้านผลิตภัณฑ์ ควรมีการคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ การผลิตเครื่องดื่มเป็นไปตามสูตรของคาเฟ่ อเมซอน เพื่อให้รสชาติคงที่และสม่ำเสมอ
7. ด้านการส่งเสริมการตลาด ควรมีการสื่อสารการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อให้เกิดความต้องการใช้บริการ โดยใช้ช่องทางการสื่อสารผ่านสังคมออนไลน์ เช่น เฟซบุ๊ก เป็นต้น
8. หลังจากร้านกาแฟคาเฟ่ อเมซอน แบบเปิดนอกสถานี่บริการน้ำมัน ปตท. ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์ เปิดดำเนินการแล้วควรมีการควบคุมให้มียอดขายไม่น้อยกว่าที่ประมาณการไว้ และมีการจัดทำกลยุทธ์ในการเพิ่มยอดขายในปีที่ 2 – 5

เอกสารอ้างอิง

- [1] ฝ่ายธุรกิจคาเฟ่ อเมซอน บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน). (2555). **รายละเอียดแฟรนไชส์**. ค้นเมื่อ 18 มีนาคม 2559, จาก <http://www.cafe-amazon.com/th/franchise.aspx?type=franchise>
- [2] สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2556). **รายได้ประชากรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ**. ค้นเมื่อ 18 มีนาคม 2559, จาก http://service.nso.go.th/nso/nso_center/project/search_center/23project-th.htm
- [3] จินตนา บุญบงการ. (2552). **สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ**. พิมพ์ครั้งที่ 8. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [4] อุดม สายะพันธุ์. (2553). **การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด**. กรุงเทพฯ: แดเน็กซ์ อินเตอร์คอร์ทปอเรชั่น.
- [5] ชนงกรณ์ กุณทลบุตร. (2557). **การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทางธุรกิจ = Feasibility study**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [6] หฤทัย มินะพันธ์. (2550). **หลักการวิเคราะห์โครงการ: ทฤษฎีและวิธีปฏิบัติเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [7] ฐาปนา ฉิ่นไพศาลและอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ.(2553). **การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้ = Project Management and Feasibility Study**. พิมพ์ครั้งที่ 10. กรุงเทพฯ: ธีระฟิล์ม และโซเท็กซ์.

ตารางที่ 1 สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านกาแฟคาเฟ่เมซอน แบบเปิดนอกสถานีสาน้ำมัน ปตท. ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดกาฬสินธุ์

ความเป็นไปได้	ผลการศึกษา	เหตุผล
ด้านการตลาด	มีความเป็นไปได้	<ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 87.41 ต้องการใช้บริการกับโครงการ 2. กาแฟมีความหลากหลาย รสชาติตามมาตรฐานของคาเฟ่เมซอน 3. ตั้งราคาเหมาะสมกับคุณภาพตามข้อกำหนดของคาเฟ่เมซอน 4. ที่ตั้งมีความเหมาะสม การเดินทางสะดวกที่จอดรถเพียงพอ 5. ขั้นตอนการให้บริการมีความรวดเร็ว และถูกต้อง 6. การตกแต่งร้านสวยงาม และการจัดสรรพื้นที่นั่งเพียงพอ 7. พยากรณ์รายได้ปีที่ 1- 5 พบว่า มีรายได้ 27,645,631 บาท
ด้านเทคนิค	มีความเป็นไปได้	<ol style="list-style-type: none"> 1. โครงการมีที่ตั้งในทำเลที่เหมาะสม การเดินทางสะดวก 2. มีพื้นที่จอดรถเพียงพอ 3. วิธีการขงเครื่องตี๋ม เป็นไปตามมาตรฐานที่ ปตท. กำหนด
ด้านการจัดการ	มีความเป็นไปได้	<ol style="list-style-type: none"> 1. รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจเป็นแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด 2. มีพนักงานทั้งหมด 6 คน โดยคัดเลือกพนักงานที่มีความรู้ความสามารถตามตำแหน่งหน้าที่มาให้บริการลูกค้า 3. มีการจูงใจพนักงานด้วยค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม
ด้านการเงิน	มีความเป็นไปได้	<ol style="list-style-type: none"> 1. โครงการใช้เงินลงทุน 3,800,000 บาท ซึ่งเป็นส่วนของเจ้าของ 3,000,000 บาท กู้ยืมจากธนาคาร 800,000 บาท 2. ระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 9 เดือน 15 วัน 3. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,130,615 บาท 4. อัตราผลตอบแทนโครงการร้อยละ 25.58