

**การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการเอทีสปอร์ตคลับ
ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น**

**FEASIBILITY STUDY TO INVESTMENT OF AT SPORT CLUB, MAUNG DISTRICT,
KHON KAEN PROVINCE**

อธิพัฒน์ ธีระพุมพันธ์¹
ธีระ ฤทธิรอด²

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เพื่อใช้ตัดสินใจลงทุนโครงการเอทีสปอร์ตคลับ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น เป็นการการลงทุนเปิดบริการฟิตเนส กีฬาปีนผา และโพลวไรเดอร์ (Flowrider) ทำการศึกษาโดยใช้แบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่าง 400 คน จากผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้ ด้านการตลาด พบว่า ผู้ที่สนใจเข้ามาใช้บริการโครงการเอทีสปอร์ตคลับ ร้อยละ 71.75 เนื่องจากฟิตเนสมีอุปกรณ์ออกกำลังกายมีความหลากหลายและมีเทรนเนอร์ให้คำแนะนำการออกกำลังกาย ส่วนกีฬาปีนผา และโพลวไรเดอร์ เป็นกีฬาประเภทเอ็กซ์ตรีมที่ยังไม่มีบริการในจังหวัดขอนแก่น และมีการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง ด้านเทคนิค พบว่า มีความเป็นไปได้ เนื่องจากที่ตั้งมีทำเลที่เหมาะสม การเดินทางสะดวก ที่จอดรถเพียงพอ ฟิตเนสมีอุปกรณ์ออกกำลังกายที่มีครบครันทุกประเภท กีฬาปีนผาและเครื่องเล่นโพลวไรเดอร์มีความปลอดภัย ด้านการจัดการ พบว่า มีความเป็นไปได้ โครงการมีพนักงานทั้งหมด 12 คน ทำการคัดเลือกพนักงานที่มีความรู้ความสามารถตามตำแหน่งหน้าที่มาให้บริการลูกค้า และมีการจูงใจพนักงานด้วยค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม ด้านการเงิน พบว่า โครงการใช้เงินลงทุน 12,500,000 บาท ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 3 ปี 11 เดือน 9 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 4,453,961 บาท และอัตราผลตอบแทนโครงการร้อยละ 13.21 การวิเคราะห์ความไว พบว่า กรณีรายได้ลดลง กรณีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น กรณีรายได้ลดและค่าใช้จ่ายเพิ่ม โครงการมีระยะเวลาคืนทุนขาลง จึงสรุปได้ว่า โครงการเอทีสปอร์ตคลับ มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

คำสำคัญ: ความเป็นไปได้ สโมสรคลับ

Abstract

The objectives of this study were to investigate the feasibility of investment the AT Sport club in Muang District, Khon Kaen province in marketing technique, management and financial. This project was invested the physical fitness, rock climbing, and flowrider. The questionnaire were collected data form 400 samples. The marketing result was found that there was feasibility due to the responded of questionnaires found that 71.75% of respondents had purchasing demand with AT sport club, fitness equipment had variety, fitness had trainer for advice exercise, rock climbing and flowrider were not offer in Khon Kaen province, and Promotion were continuous promoted. In technique found that there was feasibility from location was suitable, car parking was sufficient, fitness had furnished of fitness equipment, and rock climbing and flowrider were safety. In management found that this was feasibility from this project has 12 employees, who were competent and according to customer service agents. There was motivation for staffs to have relationship and intend to work by paying suitable remuneration and welfare. In finance found that there was feasibility due to the project need investment budget of 12,500,000 Baht, payback period for this project equal to 3 years 11 months 9 days. Net Present Value was THB 4,453,961. Internal Rate of Return (IRR) was equal to 13.21%. The sensibility in case of income decrease, expenses increase, and the both case, which were long time of payback period. In conclusion, the project on the AT Sport club in Muang District, Khon Kaen province establishment was feasible.

Keywords: Feasibility Study, AT Sport club

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น 40000

² รองศาสตราจารย์ คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

ปัจจุบันประชาชนมีการตื่นตัวในการใส่ใจดูแลสุขภาพอนามัยเพิ่มมากขึ้น นอกจากกระแสการรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพแล้ว การออกกำลังกายในรูปแบบต่างๆ ก็ได้รับความนิยม รวมทั้งรัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ออกมาสนับสนุนให้ประชาชนตื่นตัว และเปลี่ยนพฤติกรรมการดูแลสุขภาพ ออกกำลังกาย บริโภคอาหารที่สะอาดและปลอดภัย เพื่อลดความเครียด ส่งผลให้ประชาชนหันมาเอาใจใส่ในการดูแลสุขภาพตัวเองมากขึ้น เพื่อให้มีร่างกายที่แข็งแรงไม่เจ็บป่วย [1] ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา คนไทยให้ความสนใจกับการดูแลสุขภาพและออกกำลังกายเพิ่มขึ้น ส่งผลให้แนวโน้มตลาดฟิตเนสมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เฉพาะอย่างยิ่งในแง่ของจำนวนผู้ใช้บริการฟิตเนสที่เติบโตประมาณ 10-15% ต่อปี คาดว่าปัจจุบันตลาดปี 2558 จะมีมูลค่าตลาดรวมไม่ต่ำกว่า 1 หมื่นล้านบาท จากเมื่อปี 2557 ที่มีตัวเลขอยู่ที่ประมาณ 8,000 ล้านบาท [2]

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นอีกภูมิภาคหนึ่งที่มีความสำคัญกับการออกกำลังกาย ดังจะเห็นได้การเป็นเจ้าภาพจัดแข่งกีฬาในระดับต่างๆ การมีสโมสรกีฬา มีทีมฟุตบอล รวมทั้งการจัดมาราธอนต่างๆ ที่มีประชาชนเข้าร่วมแข่งขันเป็นจำนวนมาก แสดงให้เห็นว่าประชาชนหันมาสนใจการออกกำลังกายมากขึ้น

จังหวัดขอนแก่น เป็นอีกจังหวัดหนึ่งที่ประชาชนมีความตื่นตัวในกระแสรักสุขภาพและการออกกำลังกาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตอำเภอเมืองขอนแก่น ดังจะเห็นจากจำนวนผู้ขายอาหารเพื่อสุขภาพ สถานที่ออกกำลังกายหรือฟิตเนสเอกชน ลานกีฬา ลานแอโรบิค โยคะ ที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะสถานที่ออกกำลังกายหรือฟิตเนส ที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น เช่น อับแตกยิมขอนแก่น พลูแมนราชาออร์คิดฟิตเนส ฟิตเนสเฟริส เซ็นทรัล ฟิตเนสเจริญธานี Pluse sport club ขอนแก่นยิมและฟิตเนส เดอะวันฟิตเนส ฟิสิกส์ ฟิตเนส มหาวิทยาลัยขอนแก่น ราชาสปอร์ตคลับ เป็นต้น แม้จำนวนฟิตเนสจะเพิ่มขึ้น แต่ก็ยังไม่เพียงพอกับความต้องการใช้บริการของลูกค้า เห็นได้จากจำนวนลูกค้าและระยะเวลาในการรอคิวใช้เครื่องในการออกกำลังกาย อีกทั้งในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ยังไม่มีสถานที่ให้บริการกีฬาเอ็กซ์ตรีม เช่น กีฬาปีนผา เซิร์ฟบอร์ด (surfboard) แมดฮอป (madhop) ฟรีรันนิ่ง (Free running) ฟลายบอร์ด (Flyboard) เป็นต้น

จากเหตุผลที่กล่าวมานั้น ผู้ศึกษาผู้ศึกษามองเห็นโอกาสในการสร้างสปอร์ตคลับที่ให้บริการทั้งฟิตเนสและกีฬาเอ็กซ์ตรีม เนื่องจากมีพื้นที่ว่างที่ทำการถมที่เรียบร้อยแล้วจำนวน 2 ไร่ 2 งาน บริเวณใกล้กับโรงแรมมันตราวารีย์ บึงแก่นนคร และเงินลงทุนจำนวน 10,000,000 บาท จึงต้องการความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการเอทีสปอร์ตคลับ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น เพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุน

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการเอทีสปอร์ตคลับ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

วิธีดำเนินงาน

1. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

1.1 การศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนส และปัจจัยการตัดสินใจใช้บริการฟิตเนสในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ ประชาชนอายุ 20 – 60 ปี ที่อาศัยอยู่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น มีจำนวนประชากรเท่ากับ 90,721 ราย [3] เนื่องจากทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน จึงใช้สูตรของ Yamane [4] ในการคำนวณได้กลุ่มตัวอย่าง 398 คน ทำการเก็บรวบรวมแบบสอบถามทั้งหมด 400 ชุด โดย

ใช้แบบสอบถามพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนส และปัจจัยการตัดสินใจใช้บริการฟิตเนส ซึ่งเป็นคำถามส่วนประสมการตลาดบริการ 7 ด้าน ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านพนักงาน ด้านกระบวนการ และด้านสภาพแวดล้อมทางกายภาพ [5] ที่มีผลการตัดสินใจเลือกใช้บริการบริการฟิตเนส เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล สถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ประกอบด้วย การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (PESTE Analysis) ที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจใน 5 ด้าน ได้แก่ ปัจจัยด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม ปัจจัยด้านเทคโนโลยี และปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมทางกายภาพ [6] และการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน โดยใช้แนวคิดแรงผลักดัน 5 ประการ (Five Forces Model) ประกอบด้วย อุปสรรคของผู้เข้ามาใหม่ อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน และความรุนแรงของการแข่งขันภายในธุรกิจเดียวกัน [7]

1.3 ทำการแบ่งส่วนตลาด การกำหนดเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (STP Analysis)

1.4 การวางแผนดำเนินการด้านการตลาด เพื่อทำการวิเคราะห์เพื่อกำหนดทิศทางในการดำเนินงานของโครงการตามส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 7 ด้าน ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านพนักงาน ด้านกระบวนการ และด้านสภาพแวดล้อมทางกายภาพ เพื่อวางแผนกลยุทธ์การตลาดในการดำเนินโครงการ

2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

เป็นการวิเคราะห์การลงทุนในสิ่งปลูกสร้าง เครื่องเล่นและอุปกรณ์ออกกำลังกาย อุปกรณ์อำนวยความสะดวก การตกแต่งพื้นที่ และการแบ่งพื้นที่ใช้สอย เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาในการลงทุน [8]

3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

เป็นการวิเคราะห์ในเรื่องรูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ โครงสร้างองค์กร การจัดหาบุคลากร การมอบหมายงาน ลักษณะงาน และรูปแบบในการดำเนินงาน [9]

4. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

เป็นการนำค่าใช้จ่ายด้านตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และการพยากรณ์รายได้ มาจัดทำงบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด งบดุล และทำการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการการลงทุนใช้เกณฑ์ในการตัดสินใจ ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) และการวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) [10]

ผลการวิจัย

1. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

จากผลการศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการฟิตเนส และปัจจัยการตัดสินใจใช้บริการฟิตเนสในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เพศหญิง (ร้อยละ 54.25) อายุ 31 ถึง 40 ปี (ร้อยละ 30.25) การศึกษาปริญญาตรี (ร้อยละ 52.50) ประกอบธุรกิจส่วนตัว (ร้อยละ 30.25) รายได้ต่อเดือน 30,001-45,001 บาท (ร้อยละ 34.00) ส่วนใหญ่ใช้บริการฟิตเนส (ร้อยละ 52.75) โดยเป็นสมาชิกร้อยละ 52.13 ของผู้ใช้บริการฟิตเนส ในส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้บริการฟิตเนส พบว่า มีวัตถุประสงค์ คือ ออกกำลังกายเพื่อ

สุขภาพ (ร้อยละ 69.19) และออกกำลังกายเพื่อสร้างกล้ามเนื้อ (ร้อยละ 59.24) ซึ่งเป็นออกกำลังกายกับเครื่องออกกำลังกายแบบต่างๆ (ร้อยละ 40.28) เช่น สายพานลู่วิ่ง (ร้อยละ 42.65) ปั่นจักรยาน (ร้อยละ 33.18) ยกน้ำหนัก (ร้อยละ 29.86) เป็นต้น ความถี่ในการใช้บริการฟิตเนส 3 - 4 ครั้งต่อสัปดาห์ (ร้อยละ 49.29) ใช้บริการในช่วงวันหยุด (เสาร์-อาทิตย์) (ร้อยละ 42.65) ช่วงเวลา 15.01 - 18.00 น. (ร้อยละ 27.96) และ 18.31 - 21.00 น. (ร้อยละ 36.97) ซึ่งส่วนใหญ่ออกกำลังกายครั้งละ 2-3 ชั่วโมง (ร้อยละ 42.65) รูปแบบการใช้บริการฟิตเนส คือ เป็นสมาชิกรายปี (ร้อยละ 58.29) โดยชำระเงินค่าสมาชิกรายปี 15,001 - 20,000 บาท (ร้อยละ 64.23) รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับฟิตเนสจากเพื่อน/เพื่อนร่วมงาน (ร้อยละ 44.08) และมีบริการหรืออุปกรณ์อื่นๆ ที่ต้องการให้ฟิตเนสที่ใช้บริการอยู่ปัจจุบันจัดหามาให้เพิ่มเติม ได้แก่ ห้องนวดแผนโบราณ (ร้อยละ 35.55) และเครื่องเล่นประเภทผาดโผน เช่น ปีนเขา เซิร์ฟบอร์ด (Flowrider) (ร้อยละ 24.27) และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการฟิตเนสที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกในแต่ละด้าน ดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ในระดับสำคัญมากที่สุด ได้แก่ ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ เช่น แอโรบิค โยคะ บอดี คอมแบท ฟิตเนส กีฬา เอ็กซ์ตรีม เป็นต้น ($\bar{X}=4.28$) ด้านราคา ได้แก่ รูปแบบการชำระเงินที่หลากหลาย เช่น รายวัน รายเดือน รายปี ($\bar{X}=4.19$) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ มีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย และเพียงพอ ($\bar{X}=4.24$) ด้านส่งเสริมการตลาด ได้แก่ มีการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ รถโฆษณา ป้ายโฆษณา เว็บไซต์ ($\bar{X}=4.07$) ด้านบุคลากร ในระดับสำคัญมากที่สุด ได้แก่ พนักงานมีความรู้และความน่าเชื่อถือ ($\bar{X}=4.21$) ด้านกระบวนการ ในระดับสำคัญมากที่สุด ได้แก่ กระบวนการสอนเป็นไปอย่างมีระบบและมีมาตรฐานและมีความปลอดภัย ($\bar{X}=4.23$) ลักษณะทางกายภาพ ในระดับสำคัญมากที่สุด ได้แก่ มีการจัดแบ่งสถานที่เป็นสัดส่วน เช่น ห้องแอโรบิค ห้องโยคะ ห้องฟิตเนส ห้องน้ำ ห้องอาบน้ำ ($\bar{X}=4.22$) และพบว่าหากโครงการเอทีสปอร์ตคลับเปิดให้บริการผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการใช้บริการ (ร้อยละ 71.75)

ผลการศึกษาสภาพแวดล้อม พบว่า การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปในด้านกฎหมายและการเมือง ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม ด้านเทคโนโลยี และด้านกายภาพ ส่งผลด้านบวกต่อการจัดตั้งโครงการเอทีสปอร์ตคลับ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขัน พบว่า การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน ภาวะความกดดันจากสินค้าทดแทน และอำนาจต่อรองของผู้ซื้อ อยู่ในระดับสูง ส่วนภาวะความกดดันของผู้แข่งขันรายใหม่และอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต อยู่ในระดับปานกลาง

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด พบว่า มีความเป็นไปได้ เนื่องจากโครงการเอทีสปอร์ตคลับเปิดให้บริการฟิตเนส ซึ่งมีเครื่องออกกำลังกายที่หลากหลาย และครบครัน ทุกเครื่องออกกำลังกายที่ใช้ในการบริการร่างกาย มีเทรนเนอร์ที่มีความรู้ความสามารถในการดูแลและให้คำแนะนำเกี่ยวกับการออกกำลังกายในลูกค้า ส่วนกีฬาปีนผา และโพลวไรเดอร์ เป็นกีฬาประเภทเอ็กซ์ตรีมที่ยังไม่มีบริการในจังหวัดขอนแก่น การตั้งราคาการใช้บริการมีความเหมาะสม คือ ฟิตเนส คิดค่าใช้บริการรายวัน 200 บาท สมาชิกราย 6 เดือน 7,000 บาท สมาชิกรายปี 13,000 บาท เทรนเนอร์ชั่วโมงละ 500 บาท แพ้กเกจ 10 ชั่วโมง 4,000 บาท ปีนผาวันละ 100 วัน และโพลวไรเดอร์ ครั้งละ 600 บาท แพ้กเกจ 10 ชั่วโมง 5,000 บาท โครงการเอทีสปอร์ตคลับ ตั้งอยู่ในสถานที่ตั้งสะดวกในการเข้าใช้บริการ และมีการคมนาคมสะดวกจัดให้มีที่จอดรถสะดวก ปลอดภัย และเพียงพอกับจำนวนลูกค้า และเปิดให้บริการทุกวัน ฟิตเนสเปิดบริการตั้งแต่เวลา 06.00 - 21.00 น. ปีนเขาและเครื่องเล่น Flowrider วันธรรมดา เปิดบริการ 10.00 - 21.00 น. วันหยุดเสาร์-อาทิตย์ และวันหยุดนักขัตฤกษ์ เวลา 09.00 - 21.00 น. มีการส่งเสริมการตลาดที่หลากหลายและต่อเนื่อง อาทิเช่น ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ได้แก่ รถวิ่ง ป้ายคัตเอาท์ ออกบูธ ป้ายโฆษณา เว็บไซต์ วิทยุ การลงโฆษณากับขอนแก่นลิงค์ และเฟสบุ๊ก แฟนเพจ (Facebook Fanpage) การให้สิทธิ์เล่นฟรีเมื่อ

เพื่อนที่แนะนำมาสมัครเป็นสมาชิก แคมป์ฟรีป็นผากับเล่น Flowrider เป็นต้น ส่วนด้านบุคลากร จัดหาเทรนเนอร์ที่มีความรู้ความสามารถในการแนะนำมาออกกำลังกาย และจัดหาพนักงานตำแหน่งอื่นๆ ตามความเหมาะสม ด้านกระบวนการมีการให้บริการที่สะดวกรวดเร็วและมีความปลอดภัย ด้านลักษณะทางกายภาพ มีการจัดแบ่งสถานที่ให้สวยงามมีความเป็นสัดส่วน เช่น ห้องแอโรบิค ห้องโยคะ ห้องฟิตเนส ห้องน้ำ ห้องอาบน้ำ มีการรักษาดูแลสถานที่ ห้องน้ำ และห้องอาบน้ำให้มีความสะอาดตลอดเวลา พนักงานแต่งกายเหมาะสมสุภาพ มีมุมอ่านหนังสือหรือมุมพักผ่อน ที่สัญญาณ Wifi สำหรับเล่นอินเทอร์เน็ต และดูโทรทัศน์เพื่อความบันเทิง

เมื่อพยากรณ์รายได้ของโครงการที่ได้จากลูกค้าจะใช้บริการฟิตเนส เทรนเนอร์ ค่าเช่าพื้นที่ กีฬาป็นผา และเครื่องเล่น Flowrider พบว่า มีรายได้ ปีที่ 1 7,096,500 บาท ปีที่ 2 8,032,300 บาท ปีที่ 3 9,157,400 บาท ปีที่ 4 8,270,700 บาท ปีที่ 5 7,490,700 บาท ปีที่ 6 7,124,600 บาท ปีที่ 7 6,548,900 บาท ปีที่ 8 6,479,700 บาท ปีที่ 3 6,177,000 บาท และปีที่ 10 5,878,700 บาท รวมเป็นรายได้ตั้งแต่ ปีที่ 1-10 เท่ากับ 72,256,500 บาท

2. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

ด้านเทคนิค พบว่า มีความเป็นไปได้ เนื่องจากโครงการตั้งอยู่ใกล้โรงแรมมันตรา วารี โดยเป็นพื้นที่ของเจ้าของโครงการ จำนวน 1 ไร่ 3 งาน ที่ตั้งโครงการจึงมีทำเลที่เหมาะสม การเดินทางสะดวก ที่จอดรถเพียงพอ เนื่องจากแบ่งพื้นที่เป็นฟิตเนส 800 ตร.ม พื้นที่กีฬาป็นผาและวางเครื่องเล่น Flowrider 400 ตร.ม. และพื้นที่จอดรถ 1,600 ตร.ม. โดยฟิตเนสมีอุปกรณ์ออกกำลังกายที่มีทันสมัยและมีความหลากหลายครบครันทุกประเภทเครื่องบริหารร่างกาย เช่น ลู่วิ่งไฟฟ้า เครื่องเดินวงรี จักรยานนั่งปั่น อุปกรณ์บริหารกล้ามเนื้ออก อุปกรณ์บริหารกล้ามเนื้อขา เครื่องบริหารเอนกประสงค์สมิทซ์ อุปกรณ์บริหารหลังและไหล่ เป็นต้น ส่วนกีฬาป็นผาและเครื่องเล่นโพล์ไรเดอร์มีความปลอดภัยในการเล่นเนื่องจากมีพนักงานช่วยดูแล และค่าใช้จ่ายในการลงทุนด้านเทคนิค เท่ากับ 11,967,140 บาท

3. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ พบว่า มีความเป็นไปได้ เนื่องจากโครงการจัดตั้งธุรกิจในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด โดยมีพนักงาน จำนวน 12 คน ได้แก่ ผู้จัดการ 1 คน พนักงานต้อนรับส่วนหน้า 2 คน พนักงานดูแล Flowrider 2 คน เทรนเนอร์ 6 คน และแม่บ้าน 1 คน ซึ่งเพียงพอต่อการให้บริการ การสรรหาและคัดเลือกพนักงานที่มีความรู้ความสามารถเหมาะสมกับตำแหน่ง และมีการจูงใจพนักงานให้มีความผูกพันและตั้งใจทำงาน โดยการจ่ายค่าตอบแทน (เงินเดือนและคอมมิชชั่น) และสวัสดิการที่เหมาะสม

4. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

ความเป็นไปได้ด้านการตลาดมีความเป็นไปได้ เนื่องจากโครงการมีเงินลงทุน 12,500,000 บาท ซึ่งเป็นส่วนของผู้ถือหุ้น 10,000,000 บาท กู้ยืมจากธนาคาร 2,500,000 บาท โดยมีค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างอาคารและลานจอดรถ 8,722,940 บาท อุปกรณ์เครื่องออกกำลังกาย 2,850,500 บาท อุปกรณ์สำนักงาน 266,000 บาท และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน 12,500,000 บาท การประมาณรายได้ พบว่า ปีที่ 1 มีรายได้ 7,096,500 บาท ปีที่ 2 มีรายได้ 8,107,300 บาท ปีที่ 3 มีรายได้ 9,244,400 บาท ปีที่ 4 มีรายได้ 8,369,700 บาท ปีที่ 5 มีรายได้ 7,580,700 บาท ปีที่ 6 มีรายได้ 7,215,600 บาท ปีที่ 7 มีรายได้ 6,625,900 บาท ปีที่ 8 มีรายได้ 6,552,700 บาท ปีที่ 9 มีรายได้ 6,246,000 บาท และปีที่ 10 มีรายได้ 5,944,700 บาท จากการใช้ข้อมูลการเงินต่างๆ พบว่า โครงการมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 3 ปี 11 เดือน 9 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 4,453,961 บาท และอัตราผลตอบแทนโครงการร้อยละ 13.21 ซึ่งมีความคุ้มค่าในการลงทุน

สรุป

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน สรุปได้ว่า โครงการเอทีสปอร์ตคลับ มีความเป็นไปได้ในการลงทุนทั้ง 4 ด้าน (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 สรุปความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการเอทีสปอร์ตคลับ

ความเป็นไปได้	ผลการศึกษา	เหตุผล
ด้านการตลาด	มีความเป็นไปได้	<ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้สนใจเข้ามาใช้บริการโครงการเอทีสปอร์ตคลับ ร้อยละ 71.75 2. พิสูจน์สมรรถภาพออกกำลังกายมีความหลากหลาย 3. มีเทรนเนอร์ให้คำแนะนำการออกกำลังกาย 4. กีฬาปีนผา และโพลวโรเตอร์ เป็นกีฬาประเภทเอ็กซ์ตรีมที่ยังไม่มีบริการในจังหวัดขอนแก่น 5. การตั้งราคามีความเหมาะสม 6. มีการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง 7. รายได้ ปีที่ 1-10 เท่ากับ 72,256,500 บาท
ด้านเทคนิค	มีความเป็นไปได้	<ol style="list-style-type: none"> 1. โครงการมีที่ตั้งทำเลที่เหมาะสม การเดินทางสะดวก ที่จอดรถเพียงพอ 2. พิสูจน์สมรรถภาพออกกำลังกายที่มีความทันสมัยหลากหลายครบครันทุกประเภท 3. กีฬาปีนผาและเครื่องเล่นโพลวโรเตอร์มีความปลอดภัย
ด้านการจัดการ	มีความเป็นไปได้	<ol style="list-style-type: none"> 1. การจัดตั้งธุรกิจในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด 2. มีพนักงานทั้งหมด 12 คน โดยคัดเลือกพนักงานที่มีความรู้ความสามารถตามตำแหน่งหน้าที่มาให้บริการลูกค้า 3. มีการจูงใจพนักงานด้วยค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม
ด้านการเงิน	มีความเป็นไปได้	<ol style="list-style-type: none"> 1. โครงการใช้เงินลงทุน 12,500,000 บาท ซึ่งเป็นส่วนของผู้ถือหุ้น 10,000,000 บาท กู้ยืมจากธนาคาร 2,500,000 บาท 2. ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 3 ปี 11 เดือน 9 วัน 3. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 4,453,961 บาท 4. อัตราผลตอบแทนโครงการร้อยละ 13.21

เอกสารอ้างอิง

- [1] กระทรวงสาธารณสุข. (2556). ข้อมูลการออกกำลังกายของประชาชน. ค้นเมื่อ 15 มีนาคม 2559, จาก <http://healthdata.moph.go.th/kpi/RepThKpiProduct52.php>
- [2] ประชาชาติธุรกิจออนไลน์. (2558). พิสูจน์สมรรถภาพออกกำลังกาย ค่าใช้จ่ายใหม่ทำขานดัมพ์ค่าสมาชิก. ค้นเมื่อ 15 มีนาคม 2559, จาก <http://healthdata.moph.go.th/kpi/RepThKpiProduct52.php>
- [3] สำนักบริหารการทะเบียน กรมการปกครอง. (2558). สถิติประชากรและบ้าน. ค้นเมื่อ 20 มีนาคม 2559, จาก http://stat.dopa.go.th/stat/statnew/upstat_age.php
- [4] Yamane, T. (1973). *Statistics: An Introductory Analysis*. 3rd ed. New York : Harper and Row.
- [5] ศิวฤทธิ์ พงศกรรังศิลป์. (2555). *หลักการตลาด = Principle of Marketing*. กรุงเทพฯ: ท้อป.
- [6] Kotler, P., & Keller, K.L. (2012). *Marketing management*. 14th ed. Upper Saddle River,

- N.J.: Prentice Hall.
- [7] Porter, M.E. (2008). The five competitive forces that shape strategy. *Harv Bus Rev.*, 86(1), 78-93.
- [8] ชนงกรณ์ กุณศลบุตร. (2557). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทางธุรกิจ = Feasibility study. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [9] อมรรวรรณ รังกุล. (2558). เอกสารประกอบการสอนรายวิชา 910715 การบริหารทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management). ขอนแก่น: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- [10] อรุณี นรินทรกุล ณ อยุธยา และกุสุมา เวชชบุล (2554). การเงินธุรกิจ = Business finance