

การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนร้านกาแฟ ย่านประชาชื่น จังหวัดนนทบุรี

ทินกร ศรีสุพัตพงษ์* และ อุดมศักดิ์ ศิลประชาวังค์**

รับวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2565
ส่งแก้ไขวันที่ 31 มีนาคม 2565
ตอบรับตีพิมพ์วันที่ 30 มิถุนายน 2565

บทคัดย่อ

ตลาดของร้านกาแฟสดมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค ทำให้ดึงดูดการลงทุนกิจการใหม่ของร้านกาแฟสดมากขึ้น งานวิจัยนี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนร้านกาแฟในย่านประชาชื่น มีวัตถุประสงค์ย่อย 3 ข้อ คือ 1) เพื่อศึกษาความคุ้มค่าของธุรกิจร้านกาแฟย่านประชาชื่น 2) เพื่อศึกษาความเสี่ยงในการลงทุนร้านกาแฟในย่านประชาชื่น และ 3) เพื่อศึกษาทางเลือกการลงทุนในแอปพลิเคชันบริการส่งอาหาร งานวิจัยนี้ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งหมด 4 ด้าน ได้แก่ ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ ด้านการตลาด และด้านการเงิน ผลการศึกษาพบว่า โครงการมีความคุ้มค่าทางการเงินซึ่งมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 459,835 บาท โดยมีต้นทุนของเงินทุน 8.5% อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการเท่ากับ 19.11% และมีระยะเวลาในการคืนทุนที่ 3 ปี 11 เดือน โครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุนแต่ปัจจัยเกี่ยวกับ COVID-19 ทำให้เกิดมาตรการจากทางภาครัฐ เช่น การปิดเมืองเป็นเหตุการณ์ที่ทำให้โครงการมีความอ่อนไหวต่อการลงทุน

คำสำคัญ: การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุน, การลงทุนทางธุรกิจ, ธุรกิจร้านกาแฟ, ย่านประชาชื่น

* ผู้ช่วยประสานงานฝ่ายบริหาร - บริษัท แอดแลนต้า เมตติคแคร์ จำกัด 9 ซอย รามอินทรา 19 แยก 1 แขวง อนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10220 - Email: Srisuphatphongtk@gmail.com

** รองศาสตราจารย์ - คณะพัฒนาการเศรษฐกิจ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ 148 ถนนเสรีไทย แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กทม. 10240 - Email: sudomsak@yahoo.com

A Feasibility Study of Investment in Coffee Shop Business in Prachachuen Area of Nonthaburi Province

Tinnakorn Srisupphatphong* and Udomsak Seenprachawong**

Received February 27, 2022

Revised March 31, 2022

Accepted June 30, 2022

Abstract

The market of fresh coffee has continued to grow due to changes in consumer behavior, thus attracting more investment in new coffee shops. This research is to study the feasibility of investing in coffee shops in Prachachuen area. There are 3 sub-objectives: 1) to study the financial feasibility of coffee shop business in Prachachuen area, 2) to study the risks of investing in coffee shops in Prachachuen area, and 3) to study investment options in food delivery service platforms. This research examines the feasibility of projects in four areas: technical, management, marketing and finance. With a cost of capital at 8.5%, the results showed that the project was financially worthwhile with a net present value of 459,835 baht. The internal rate of return of the project is 19.11% and the payback period is 3 years 11 months. The project is worth investing in, but the COVID-19 outbreak makes the project more financially sensitive.

Keywords: Project Feasibility Study, Business Investment, Coffee Shop Business, Prachachuen Area

* Assistant Coordination Administration - Atlanta Medicare Co.,Ltd 9 Soi Ramindra 19 Yeak 1, Anusawaree, Bangkok Bangkok 10220 Thailand - Email: Srisupphatphongtk@gmail.com

** Associate Professor of Economics - Graduate School of Development Economics, National Institute of Development Administration, 148 Seri Thai Road, Klong-Chan, Bangkok Bangkok 10240, Thailand - Email: sudomsak@yahoo.com

1) บทนำ (Introduction)

มีการคาดการณ์ในปี 2562 ว่ามูลค่าธุรกิจร้านกาแฟอาจสูงถึง 2.58 หมื่นล้านบาท (ศูนย์วิจัยวิจัยเพื่ออุตสาหกรรมอาหาร) ด้วยมูลค่าตลาดกาแฟที่สูงถึงหมื่นล้านบาทอาจจะเป็นสาเหตุให้นักลงทุนหันมาจับธุรกิจนี้มากขึ้นส่งผลให้แบรนด์กาแฟทั้งจากต่างประเทศและในประเทศเข้ามาในตลาด และมีร้านกาแฟหรือคาเฟ่กระจายตัวอยู่ทั่วทุกมุมของเมืองทั้งในสถานบริการน้ำมัน ห้างสรรพสินค้า ร้านกาแฟรูปแบบ Stand Alone หรือกระทั่งร้านกาแฟรถเข็น จากการที่มีผู้เล่นรายใหม่เข้ามาทำให้เกิดการแข่งขันสูงขึ้นทำให้ผู้ประกอบการต้องมีการปรับตัวกับการแข่งขันดังกล่าว

การศึกษานี้เลือกย่านประชาชื่นเนื่องจากในย่านดังกล่าวเป็นแหล่งที่มีประชากรอยู่มาก มีมหาวิทยาลัย และแหล่งงาน และตลาดกาแฟยังมีแนวโน้มในการเติบโตได้อีกมาก ทำให้ผู้วิจัยต้องการศึกษาความเป็นไปได้ที่การลงทุนธุรกิจร้านกาแฟรวมถึงทางเลือกต่าง ๆ ในการลงทุน เช่น แอปพลิเคชันส่งอาหาร (Food Delivery Application) เพื่อให้ครอบคลุมทางเลือกของธุรกิจ โดยผู้วิจัยกำหนดการลงทุนทางเลือกของงานวิจัยนี้จะหมายถึง การเข้าร่วมแอปพลิเคชันส่งอาหาร ซึ่งจะมีผลต่อปริมาณการซื้อที่เพิ่มมากขึ้น แต่ผู้ประกอบการก็จะต้องแบ่งรายได้จากการขายสินค้าให้แก่บริษัทที่พัฒนา ดังนั้นถึงแม้ว่าจะทำให้ธุรกิจมีรายรับที่เพิ่มมากขึ้นแต่ก็ต้องแลกกับส่วนแบ่งจากรายได้ที่ต้องเสียไปให้แก่ผู้ประกอบการแอปพลิเคชันส่งอาหารเช่นกัน จึงไม่สามารถกล่าวได้ว่าธุรกิจร้านกาแฟควรจะลงทุนแอปพลิเคชันส่งอาหารทั้งหมด ซึ่งกรณีที่ลูกค้ามีน้อยอาจไม่ทำให้เกิดกำไรสูงได้ ทั้งนี้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องพิจารณาในมิติต่าง ๆ ประกอบการลงทุนด้วย ซึ่งในการศึกษานี้จะเปรียบเทียบความคุ้มค่าของการเลือกลงทุนแอปพลิเคชันส่งอาหารในละแวกที่มีความหนาแน่นในย่านประชาชื่นเพื่อให้เห็นว่าการเลือกลงทุนร้านกาแฟมีความเหมาะสมหรือคุ้มค่าที่สุดที่จะให้ผลตอบแทนแก่ผู้ประกอบการที่มากขึ้น และหากลงทุนร้านกาแฟที่มีการลงทุนในแอปพลิเคชันส่งอาหารต่าง ๆ ร่วมด้วยทางเลือกใดมีความคุ้มค่าที่สุดในย่านประชาชื่น การศึกษานี้มีการศึกษาต่าง ๆ ประกอบด้วย ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการบริหารและการดำเนินงาน ด้านการเงิน ความอ่อนไหวของการลงทุน และสมมติทางเลือกในการลงทุนกับแอปพลิเคชันส่งอาหาร

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ย่อย 3 ข้อ คือ 1) เพื่อศึกษาความคุ้มค่าของธุรกิจร้านกาแฟย่านประชาชื่น 2) เพื่อศึกษาความเสี่ยงในการลงทุนร้านกาแฟในย่านประชาชื่น และ 3) เพื่อศึกษาทางเลือกการลงทุนในแอปพลิเคชันบริการส่งอาหาร ขอบเขตด้านพื้นที่การศึกษานี้ครอบคลุมถึงพื้นที่เขตประชาชื่นเท่านั้น ขอบเขตด้านเวลาศึกษาความคุ้มค่าในช่วงเดือน ก.พ.-พ.ค พ.ศ. 2564 โดยการศึกษาี้คาดว่าจะเกิดประโยชน์ดังนี้ ประการแรก เพื่อทำให้ทราบความเป็นไปได้ของการทำธุรกิจร้านกาแฟในย่านประชาชื่นรวมทั้งทราบทางเลือกในการลงทุนที่จะทำให้คุ้มค่ามากที่สุด ประการที่สอง ทำให้ทราบความเสี่ยงของกิจการร้านกาแฟและหาทางป้องกันความเสี่ยงได้อย่างเหมาะสม และประการสุดท้าย ผลการศึกษาสามารถนำมาใช้ประกอบการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินสำหรับธุรกิจดังกล่าวนี้ได้

2) การทบทวนวรรณกรรม (Literature Review)

การวิจัยเรื่องศึกษาความคุ้มค่าของธุรกิจร้านอาหารและทางเลือกในการลงทุนเข้าร่วมกับแอปพลิเคชันส่งอาหาร จะมีการศึกษาทฤษฎีต่าง ๆ (ประสิทธิ์ ตงยิ่งศิริ, 2544) ที่จะนำมาใช้ในการศึกษาดังนี้

แนวคิดการวิเคราะห์โครงการ

การวิเคราะห์โครงการเป็นการรวบรวมข้อมูลที่ได้ศึกษาทางด้านตลาดและด้านเทคนิคมาเป็นข้อมูลในการประมาณการต้นทุน (รายจ่าย) และผลตอบแทน (รายรับ) โดยจะใช้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องมาประมาณการในกระแสเงินสดของโครงการอย่างละเอียด ซึ่งการประมาณการนั้นจะต้องอาศัยข้อมูลที่เป็นมูลค่าตลาดปัจจุบันในการตีมูลค่าผลตอบแทน ส่วนการตีมูลค่าต้นทุน จะต้องเป็นราคาที่ใช้โครงการจ่ายให้กับเจ้าของปัจจัยการผลิตที่โครงการนำมาลงทุนซึ่งรวมค่าภาษี ค่าธรรมเนียมแล้ว นอกจากนี้ยังรวมถึงแหล่งเงินทุนที่จะนำมาดำเนินโครงการมาจากแหล่งใดบ้าง หลังจากได้ข้อมูลทั้งหมดแล้วก็นำมาวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับเจ้าของโครงการ

แนวคิดการจัดการการเงิน

การวิเคราะห์ด้านการเงินเป็นการนำข้อมูลในส่วนของงบกระแสเงินสดมาทำการวิเคราะห์ เพื่อวัดความคุ้มค่าในการลงทุนของโครงการว่ามีความคุ้มค่าหรือไม่ โดยอาศัยหลักการประเมินแบบการปรับค่าของเวลา ใช้หลักการนี้เพราะผู้ศึกษาเห็นด้วยกับแนวคิดที่ว่ามูลค่าของเงินในปัจจุบันและในอนาคตจะมีค่าแตกต่างกัน ดังนั้นจึงจำเป็นต้องทำการปรับลดต้นทุนและผลตอบแทนในอนาคตให้เป็นมูลค่าปัจจุบันเพื่อให้สามารถนำมารวมกันหรือเปรียบเทียบกันได้โดยการเลือกอัตราส่วนลดที่เหมาะสม ซึ่งผู้ศึกษาเลือกแบบการคำนวณค่าต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital: WACC) เป็นการกำหนดสัดส่วนของเงินลงทุนทั้งหมดและแยกเงินลงทุนเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนของเจ้าของ และจากการกู้ยืมในสถาบันการเงิน เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยของโครงการ ส่วนอัตราส่วนลดที่นำมาใช้คือ อัตราส่วนลดตลาดปัจจุบัน (Nominal Discount Rate) การทำส่วนลดต้องทำตั้งแต่ปีที่ 1 ของโครงการ เพราะในการดำเนินโครงการจะมีค่าใช้จ่ายระหว่างการดำเนินงานในแต่ละปีเมื่อสิ้นปีจะนำค่าใช้จ่ายนั้นมาลงในบัญชีและจะลงไว้ในปลายปีไม่ใช่วงไว้ที่ต้นปีเพราะถ้าไม่ลงไว้ในปีที่ 1 จะเกิดความแตกต่างของสัดส่วนในแต่ละปี เมื่อได้ข้อมูลมาครบแล้วต่อไปจะเป็นการประเมินความคุ้มค่าของโครงการซึ่งหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการประเมินมีดังนี้

การประมาณการงบกระแสเงินสดเป็นการจัดทำงบการเงินที่มีการคาดการณ์ด้านต้นทุน ได้แก่ ต้นทุนในการลงทุน (Investment Cost: IC) และต้นทุนในการดำเนินงาน (Operating Cost: OC) และคาดการณ์ด้านรายรับของโครงการเพื่อทำให้ทราบว่าโครงการมีเงินหมุนเวียนในการบริหารแต่ละปีเพียงพอต่อการดำเนินงานหรือไม่ ในกรณีที่โครงการขาดเงินทุนหมุนเวียนจะสามารถหาแหล่งเงินทุนได้จากที่ใด มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value: NPV) คือ จำนวนผลตอบแทนสุทธิที่ได้รับตลอดระยะเวลาของโครงการ ซึ่งอาจมีค่าเป็นลบ เป็นศูนย์หรือเป็นบวกก็ได้ โดยคำนวณจาก

มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงานหักออกด้วยมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนในการลงทุนของโครงการ หลักการตัดสินใจนั้นให้ดูที่ NPV กล่าวคือเมื่อ NPV มากกว่าหรือเท่ากับศูนย์แสดงว่ากิจการนั้น ๆ มีความเหมาะสมที่จะลงทุนได้

อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) คือ ผลตอบแทนเฉลี่ยต่อปี เป็นร้อยละของโครงการ หรือหมายถึงอัตราผลตอบแทนในกระบวนการคิดลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์เมื่อกำหนดให้ r คือ IRR แล้วค่าของ r จะสามารถได้จากการแก้สมการหลักการตัดสินใจนั้นให้ดูที่ค่า IRR กล่าวคือ เมื่อค่า IRR มีค่าสูงกว่าต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการแสดงว่ากิจการนั้น ๆ มีความเหมาะสมที่จะลงทุนได้

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) เป็นการกำหนดตัวแปรที่มีผลกระทบต่อความอ่อนไหวของ NPV หรือ IRR มากที่สุดโดยเฉพาะตัวแปรที่ทำให้ NPV มีค่าติดลบ การวิเคราะห์ความอ่อนไหวจึงมีประโยชน์เพื่อกำหนดผลที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงในตัวแปรที่เกี่ยวข้องโดยทั่วไป ได้แก่ ราคาผลผลิต ปริมาณการจำหน่าย ค่าลงทุน และค่าปัจจัยการผลิต โดยทดสอบว่าตัวแปรเหล่านี้เมื่อเปลี่ยนแปลงไปจะมีผลกระทบต่อ NPV หรือ IRR อย่างไร หรืออีกในหนึ่งคือการวิเคราะห์ซ้ำหลังจากที่ได้จัดทำงบกระแสเงินสดใหม่ที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่าของตัวแปร

แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการร้านค้ากาแฟ

สภาพของสังคมในปัจจุบันนี้ผู้คนส่วนใหญ่หันมาให้ความสำคัญกับการลงทุนในกิจการเล็ก ๆ เพื่อหลีกเลี่ยงการเป็นลูกจ้างหรือพนักงานบริษัทเอกชนซึ่งไม่ค่อยมั่นคงเท่าที่ควรอย่างสภาพของเศรษฐกิจในปัจจุบัน ดังนั้นผู้คนส่วนใหญ่จึงมองหาช่องทางในการดำเนินธุรกิจของตัวเอง ฉะนั้นธุรกิจร้านกาแฟสดเป็นธุรกิจยอดนิยมเป็นอันดับต้น ๆ เพราะความนิยมในการบริโภคกาแฟของคนในสังคมมีมากขึ้นเรื่อย ๆ และกาแฟสามารถดื่มได้ทุกชนชั้นอีกทั้งราคาไม่ได้แพงมากนัก ในเรื่องของรสชาติแต่ละรายจะมีความใกล้เคียงกันอาจแตกต่างกันบ้างที่ราคา ทั้งนี้เป็นเพราะต้นทุนการลงทุนส่วนหนึ่งเป็นปัจจัยในการกำหนดราคาแฟรนไชส์รายได้มีต้นทุนที่สูงย่อมเสียเปรียบยิ่งการมีค่าธรรมเนียมและค่าเปอร์เซ็นต์ต่าง ๆ เพิ่มด้วยเท่ากับว่าต้นทุนเพิ่มขึ้นไปทำให้งบประมาณบานปลายกำไรที่เหลือถึงผู้ประกอบการจึงน้อยลงหรือไม่ก็อาจทำให้ถึงจุดคุ้มทุนช้าลงหรือขาดทุนได้ ธุรกิจร้านกาแฟสดถึงแม้จะเป็นธุรกิจที่ไม่ยุ่งยากทำไรดีแต่การลงทุนในธุรกิจนี้ต้องพิจารณาให้รอบคอบในหลาย ๆ ด้านเพื่อป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นมาในภายหลังซึ่งอาจทำให้เกิดความยุ่งยากได้

แนวคิดเกี่ยวกับกระแสเงินสดของธุรกิจร้านกาแฟ

เงินสดรับ

- รายรับจากการขายกาแฟ คำนวณจากราคาต่อแก้วคูณด้วยจำนวนที่ขายได้
- รายรับอื่น ๆ (หากมี)

เงินสดจ่าย

- ค่าจ้างพนักงาน
- ค่าใช้จ่ายต้นทุนสินค้าขาย
- ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (ค่าน้ำ/ค่าไฟ)
- ค่าเช่า
- รายจ่ายอื่นๆ (หากมี)

แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

ในประเทศไทยมีผู้ที่สนใจประกอบกิจการอุตสาหกรรมธุรกิจร้านค้าแฟสดขนาดเล็กและขนาดกลางเป็นจำนวนมากจนเป็นกระแสนิยมและสามารถทำอะไรได้อย่างต่อเนื่อง ตลาดยังคงต้องการผู้ประกอบการรายใหม่ ๆ ที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งธุรกิจร้านค้าแฟมมีทั้งลักษณะการลงทุนเองและระบบแฟรนไชส์หรือผู้ประกอบการรายใหม่อื่น ๆ ที่สนใจลงทุนประกอบการร้าน การสร้างสรรค์เมนู เครื่องดื่มใหม่ ๆ จะช่วยเติมเต็มโอกาสทางธุรกิจ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าตลอดวัน จะช่วยเพิ่มยอดขายให้ผู้ประกอบการได้ อีกทั้งพฤติกรรมผู้บริโภคในกลุ่มคนรุ่นใหม่ยุคปัจจุบันมีกำลังซื้อ เปิดใจยอมรับเมนูและเครื่องดื่มที่มีรสชาติที่แตกต่างและมีความแปลกใหม่ (ชมพูนุช สิริแสงทักษิณ, 2559) การดำเนินงานทางด้านธุรกิจหากปัจจัยทางการตลาดเป็นสิ่งที่สำคัญจะนำไปสู่ยอดขายสินค้าหรือบริการให้เป็นไปตามที่คาดหวังโดยเฉพาะอย่างยิ่งหากมีคู่แข่งในตลาดมากก็จะทำให้ต้องมีการตลาดที่ดีคอยสนับสนุน แนวคิดทางการตลาดมีหลากหลายแนวคิดแต่ในงานวิจัยฉบับนี้อ้างอิงเครื่องมือดังต่อไปนี้ในการวางแผนงานทางการตลาด ได้แก่ SWOT Analysis และ TOWS Matrix โดยกาแฟเป็นพืชที่มีถิ่นกำเนิดบริเวณทวีปแอฟริกา ช่วงต้นนั้นกาแฟเป็นพืชป่าจนกระทั่งได้ถูกนำมาปลูกในดินแดนอาระเบีย ก่อนจะแพร่หลายไปยังภูมิภาคอื่น ๆ ของโลก ในตลาดร้านค้าแฟสดจะมีชนิดกาแฟให้เลือกบริโภคได้หลากหลายชนิดตามความชอบของผู้บริโภคซึ่งกาแฟแต่ละชนิดจะมีจุดเด่นแตกต่างกัน (ตารางที่ 1)

นอกจากนั้น ธุรกิจกาแฟยังต้องเข้าไปเกี่ยวข้องกับธุรกิจการจัดส่งอาหาร (Food Delivery) ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 1 : แสดงองค์ประกอบของกาแฟแต่ละชนิด

ชนิดกาแฟ	คุณลักษณะเฉพาะ	จุดเด่น
กาแฟดำ(Black Coffee)	ใช้วิธีการชงด้วยวิธีการหยดน้ำ สามารถเติมน้ำตาลได้ ไม่มีส่วนผสมของนม	เสริฟเป็นถ้วยเล็กมีกลิ่นกาแฟเข้มข้นและหอม
เอสเปรสโซ (Espresso)	ใช้วิธีการชงแบบใช้แรงอัด ไม่มีส่วนผสมของน้ำตาลและนม	มีกลิ่นกาแฟหอมและเป็นกาแฟที่เข้มข้น
อเมริกาโน่ (Americano)	ใช้วิธีการชงแบบใช้แรงอัดและเจือจางด้วยน้ำร้อน ไม่มีส่วนผสมของน้ำตาลและนม	มีกลิ่นกาแฟแต่เจือจางกว่าเอสเปรสโซ
คัปปูชิโน (Cappuccino)	ผสมโดยใช้เอสเปรสโซ 1/3 ส่วน นมร้อนผ่านไอน้ำ 1/3 ส่วน นมตีเป็นฟองละเอียด 1/3 ส่วน	นิยมทานร่วมกับขนมปัง
ลัตเต (Latte)	ผสมโดยใช้เอสเปรสโซ 1/3 ส่วน ผสมกับนมร้อน 2/3 ส่วน	จะมีโฟมด้านบนของกาแฟและมีการแต่งโฟมให้เป็นลวดลายต่าง ๆ
มอคคา (Mocha)	ผสมโดยใช้เอสเปรสโซ 1/3 ส่วน ผสมกับนมร้อน 2/3 ส่วน และมีส่วนผสมของช็อกโกแลต	สีและกลิ่นคล้ายช็อกโกแลต
มัคคียาโต (Macchiato)	ผสมโดยใช้เอสเปรสโซ 1/3 ส่วน ผสมกับนมร้อน 2/3 ส่วน	จะใช้ฟองนมเทลงไปก่อนตามด้วยนมอุ่นเพื่อให้เห็นเป็นชั้น

ตารางที่ 2 : ตารางเปรียบเทียบ Food Delivery ในประเทศไทย

Food Delivery	Grab	Line Man	Food Panda	Gojek	Robinhood
เริ่มต้นให้บริการ	2560	2559	2555	2562	2563
พื้นที่ให้บริการ	35 จังหวัด	14 จังหวัด	77 จังหวัด	กรุงเทพฯและปริมณฑล	กรุงเทพฯและปริมณฑล
จำนวนร้านอาหาร	80,000 (ร้าน)	มากกว่า 200,000 ร้าน	100,000 ร้าน	30,000 ร้าน	รอเปิดตัวเป็นทางการ
จำนวนคนขับ	100,000	ไม่เปิดเผย	60,000	มากกว่า 50,000	รอเปิดตัวเป็นทางการ
ค่าส่งเริ่มต้น	10 บาท	ฟรีใน 3 กม. แรก	0 บาท	10 บาท	รอเปิดตัวเป็นทางการ
สัดส่วนการแบ่งส่วนแบ่งจากร้านอาหาร	30%	ไม่เปิดเผย	32%	30%	ฟรีในช่วง Promotion การตลาด

ที่มา : The Standard

3) วิธีดำเนินงานวิจัย (Research Methodology)

ประชากรในการศึกษาคั้งนี้ ได้แก่ นักเรียน นักศึกษา และบุคลากรที่ทำงานในย่านประชาชื่น และกลุ่มตัวอย่าง หมายถึง ตัวแทนประชากร ซึ่งการศึกษาคั้งนี้มีจำนวนมาก จึงไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอนการหากลุ่มตัวอย่างจึงใช้สูตรของ Cochran (1997) ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 และระดับความคลาดเคลื่อนที่ยอมให้เกิดขึ้นได้ร้อยละ 5 ดังนี้

$$n = \frac{Z^2}{4e^2} = \frac{1.96^2}{4 \times 0.05^2} = 384.16$$

จากการคำนวณกลุ่มตัวอย่างได้ 384.16 ตัวอย่าง ผู้ศึกษาจึงได้กำหนดกลุ่มตัวอย่างเป็นอย่างน้อย 400 ตัวอย่างเพื่อให้ได้ความสมบูรณ์ของข้อมูลมาใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลผู้ศึกษาใช้วิธีการสังเกตการณ์จากประชาชนที่ดื่มกาแฟหรือใช้บริการร้านกาแฟและใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างภายในย่านประชาชื่น โดยแบบสอบถามที่ใช้เป็นแบบสอบถามสำหรับกลุ่มเป้าหมายในย่านประชาชื่นแบ่งออกเป็น 4 ส่วน คือ

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามดังนี้ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายรับหรือรายได้ของผู้ตอบแบบสอบถามเฉลี่ยต่อเดือน จำนวนครั้งในการบริโภค
- ส่วนที่ 2 การเลือกซื้อกาแฟสดของผู้ตอบแบบสอบถาม
- ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านกาแฟ
- ส่วนที่ 4 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

ตารางที่ 3 : ค่าใช้จ่ายการลงทุนก่อนเริ่มดำเนินงาน

รายการ	ค่าใช้จ่ายกิจกรรมการลงทุน
สินทรัพย์ถาวร	
อุปกรณ์เครื่องใช้ในการทำกาแฟ	ได้ข้อมูลจากการสำรวจตลาด
เฟอร์นิเจอร์	ได้ข้อมูลจากการสำรวจตลาด
สินทรัพย์ถาวรรวม	ได้ข้อมูลจากการสำรวจตลาด
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน	
ค่าตกแต่งสถานที่	ได้ข้อมูลจากการสำรวจตลาด
ค่ามัจจำสถานที่	ได้ข้อมูลจากการสำรวจตลาด
เงินทุนหมุนเวียน	ได้ข้อมูลจากการสำรวจตลาด
รวมเงินลงทุนเริ่มต้น	ได้จากการคำนวณ (ผลรวมของรายการด้านบน)

ตารางที่ 4 : การประมาณการรายรับของกิจการร้านกาแฟ

การประมาณการรายได้	การหาข้อมูล
จำนวนผู้มาใช้บริการต่อวัน	
ช่วง (9.00-11.00 น.)	ได้ข้อมูลจากแบบสอบถามและการศึกษาตลาด
ช่วง (11.00-14.00น.)	ได้ข้อมูลจากแบบสอบถามและการศึกษาตลาด
ช่วง (14.00-18.00 น.)	ได้ข้อมูลจากแบบสอบถามและการศึกษาตลาด
ผู้มาใช้บริการต่อวัน	ได้ข้อมูลจากแบบสอบถามและการศึกษาตลาด
รายได้รวมต่อวัน	ได้จากการคำนวณ (ปริมาณขายต่อวัน x ราคาสินค้าเฉลี่ย)
รายได้ค่าบริการต่อปี	ได้จากการคำนวณ (ปริมาณขายต่อปี x ราคาสินค้าเฉลี่ย)

ตารางที่ 5 : การประมาณต้นทุนของกิจการร้านกาแฟ

ต้นทุนคงที่	การหาข้อมูล
ค่าเช่าสถานที่	ได้ข้อมูลจากการสำรวจตลาด
ค่าน้ำประปา (เพิ่ม 2% ต่อปี)	อัตราค่าบริการน้ำประปาครัวเรือน
ค่าไฟฟ้า (เพิ่ม 5% ต่อปี)	อัตราค่าบริการไฟฟ้าครัวเรือน
ค่าอินเทอร์เน็ต	อัตราค่าบริการอินเทอร์เน็ตรายเดือน
ค่าเสื่อมราคา	คิดค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ปีละ 10%
เงินเดือน	หาข้อมูลจากอัตราค่าแรงตามวุฒิการศึกษา
โฆษณา	ได้ข้อมูลจากการศึกษาตลาด
รวมต้นทุนคงที่	ได้จากการคำนวณ
ต้นทุนผันแปร	การหาข้อมูล
ต้นทุนต่อหน่วยสินค้าขาย	30% กรณีที่ขายสินค้าผ่านหน้าร้านปกติ 65% กรณีที่ขายสินค้าผ่านช่องทาง Food Delivery Application

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินโดยนำข้อมูลจากการวิเคราะห์ทางด้านตลาดและด้านเทคนิค มาประกอบเพื่อให้การประเมินโครงการเป็นไปอย่างถูกต้อง จัดทำงบกำไรขาดทุนและงบกระแสเงินสดล่วงหน้าเพื่อนำมาวิเคราะห์โดยการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการการลงทุนใช้เกณฑ์ในการตัดสินใจโดยใช้เครื่องมือต่าง ๆ ดังนี้ 1) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) 2) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) 3) ระยะเวลาการคืนทุน (Payback Period) และ 4) สัดส่วนประโยชน์ต่อต้นทุน (B/C Ratio) ในงานวิจัยนี้กำหนดให้

- โครงการนี้มีแหล่งเงินทุนมาจากการกู้ยืมทั้งหมด
- การกำหนดอายุโครงการกำหนดอายุโครงการ 5 ปี
- ค่าเสื่อมของสินทรัพย์คิดเป็นปีละ 10%

- ภาษินิติบุคคลร้อยละ 20 จากกำไรสุทธิ
- การกำหนดอัตราคิดลดกำหนดอัตราคิดลด 8.5 % ต่อปี (เทียบจากอัตรากู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์สำหรับ SME)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) คือ ผลรวมของรายรับสุทธิที่เกิดขึ้นในแต่ละงวดเวลาตลอดอายุของโครงการหักลบด้วยต้นทุนค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนที่ใช้ในโครงการตามระยะเวลาที่เกิดรายรับสุทธินั้น ๆ เพื่อประเมินความสามารถในการสร้างรายได้ของโครงการลงทุนตลอดระยะเวลาของโครงการโดยมีการคำนึงถึงค่าของเงินกับเวลาด้วย

- อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) คือ อัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับศูนย์ เพื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนเฉลี่ยที่โครงการลงทุนสามารถสร้างให้ได้ตลอดระยะเวลาของโครงการ มีสูตรในการคำนวณ
- ระยะเวลาการคืนทุน (Payback Period) หมายถึง ระยะเวลานับตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงขณะที่โครงการสามารถสร้างผลตอบแทนให้โดยรวมกันแล้วเท่ากับเงินลงทุนเริ่มต้นพอดี หากโครงการมีระยะเวลาคืนทุนที่รวดเร็วถือว่าเป็นโครงการที่น่าสนใจ
- อัตราส่วนผลตอบแทนต่อทุน (B/C Ratio) หมายถึง การวิเคราะห์เปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับมูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนและค่าใช้จ่ายในโครงการ

การศึกษานี้ได้ใช้กระบวนการวิเคราะห์สมมติภาพในอนาคต (Scenario Analysis) ของการเลือกลงทุนทางเลือกและเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคตทั้งหมด 5 กรณี ดังนี้

- กรณีที่ 1 : โรค COVID-19 ระบาดในปีที่ 1
- กรณีที่ 2 : ปิดเมืองเป็นเวลาหกเดือนและการระบาดของ COVID-19 คงอยู่ต่อไปจนครบ 1 ปี
- กรณีที่ 3 : ในอนาคตมีการแข่งขันมากขึ้นทำให้อัตราการเติบโตโดยยอดขายลดลง 5% ต่อปี และรายได้จากการขายสินค้าลดลง 10% ในปีที่ 1
- กรณีที่ 4 : ในอนาคตมีการแข่งขันมากขึ้นทำให้อัตราการเติบโตโดยยอดขายลดลง 5% ต่อปี และรายได้จากการขายสินค้าลดลง 10% ในปีที่ 1 หยุดกิจการในสัญญาเช่าปีที่ 3
- กรณีที่ 5 : ไม่เข้าร่วม Food Delivery Platform ต้นทุนผันแปรลดลงเป็น 30% แต่ยอดขายลดลง 15%

4) ผลการศึกษา (Results)

ในย่านประชาชื่นเป็นย่านที่มีแหล่งงานเยอะ มีประชากรจำนวนมาก นอกจากนั้นยังมีมหาวิทยาลัย ในย่านนี้ด้วย ทำให้การทำธุรกิจร้านค้าแฟตต้องพิจารณาปัจจัยเหล่านี้ด้วย เริ่มจากการออกแบบร้าน ต้องมีความเหมาะสมกับลูกค้ากลุ่มนี้ที่มักจะใช้เวลาในการพบปะสังสรรค์ บรรยากาศต้องรู้สึกสบาย ๆ ไม่อึดอัด ซึ่งบรรยากาศแบบลอฟท์สไตล์มีจุดเด่นตรงที่ใช้อาคารที่มีความกว้าง เพดานสูง ส่วนตัวอาคาร มักตกแต่งด้วยอิฐสีส้ม ปูนเปลือย ท่อเหล็ก และการเดินสายไฟโซ่ตามผนังแบบไม่ต้องซ่อนไว้ใต้ฝ้า หรือหลังกำแพง ซึ่งจะเห็นได้ว่าสไตล์ลอฟท์จะเน้นใช้วัสดุและลักษณะเด่นที่เน้นความ "ดิบ" โดยในปัจจุบันก็ได้มีการดัดแปลงสไตล์ลอฟท์นี้มาใช้กับอาคารเล็ก ๆ อย่างแพร่หลายมากขึ้นรวมถึงร้านค้าแฟต ด้วยการนำสถาปัตยกรรมลอฟท์มาใช้ในธุรกิจร้านค้าแฟตสามารถดึงดูดลูกค้ากลุ่มนี้ได้เพราะเป็นรูปแบบที่มีความคลาสสิกและสามารถถ่ายรูปเก็บไว้เป็นที่ระลึกได้ นอกจากนี้การแต่งร้านสไตล์ลอฟท์ยังความประหยัดในเรื่องของพื้นที่ทำให้ร้านค้าแฟตเล็กซึ่งจะทำให้เกิดการประหยัดต้นทุนได้ การจัดโต๊ะเก้าอี้ และเฟอร์นิเจอร์ต่าง ๆ ต้องดูไม่หนาแน่นเกินไปและสามารถนั่งรวมกันเป็นกลุ่มใหญ่เพื่อสามารถประชุมงานกันได้ ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลักในย่านนี้จะเป็นวัยทำงานและนักศึกษา จากผลการศึกษาการสำรวจตลาดก็พบว่าลูกค้าในย่านนี้ 22.28% ชอบร้านค้าแฟตที่สามารถประชุมงานได้ใช้ในการพบปะสังสรรค์ การจัดพื้นที่ในร้านจึงต้องคำนึงถึงลูกค้ากลุ่มนี้เป็นสำคัญ นอกจากนี้หากจะประกอบกิจการร้านค้าแฟตสิ่งที่จะต้องพิจารณาหลักคือ รสชาติของกาแฟต้องดึงดูดลูกค้าได้มากทางร้านจึงต้องให้ความสำคัญกับการฝึกพนักงานเพื่อให้ความรู้และการฝึกทำกาแฟแบบต่าง ๆ เพื่อให้รสชาติที่ดิบออกเล่ากัน ปากต่อปากของลูกค้าทำให้การดำเนินงานทางเทคนิคควรมีการวางแผนสำหรับการเพิ่มทักษะการทำกาแฟด้วย ระบบคอมพิวเตอร์ที่นำมาเพื่อใช้ในการบริหารจัดการจะช่วยให้สามารถทราบรายรับและกำไรในแต่ละช่วงของเวลาในแต่ละวันได้ และสามารถตรวจสอบวิเคราะห์การบริหารสินค้าคงคลังค่าใช้จ่ายในกิจกรรมต่าง ๆ ของร้าน Café นอกจากนี้ซอฟต์แวร์ดังกล่าวยังช่วยแนะนำกลยุทธ์ที่จะนำมาใช้ในภาคธุรกิจอีกด้วย

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ พบว่า มีความเป็นไปได้ ซึ่งผู้ศึกษาได้ทำการวางแผนด้านการจัดการ ร้านกาแฟ "ชาชื่น Café" ในเขตประชาชื่น โดยมีแผนการดำเนินงานประกอบด้วย

1. การจัดหาพนักงานและการฝึกอบรมพนักงาน

การจัดหาพนักงานจะหาได้จากอาสาสมัครหรือการติดประกาศ เนื่องจากแรงงานที่ใช้ไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์หรือระดับการศึกษาที่สูง การจัดหาพนักงานจึงไม่จำเป็นต้องลงทุนในการจัดหาพนักงานมากนัก หลังจากได้พนักงานจะต้องมีการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มทักษะของแรงงานในด้านการชงกาแฟสดซึ่งสามารถหาคอร์สฝึกได้จากช่องทางอินเทอร์เน็ต

2. การจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์

การจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์ใช้การสืบค้นราคาทางอินเทอร์เน็ตเพื่อเปรียบเทียบราคาเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณสมบัติตามต้องการและได้สินค้าที่มีราคาถูก

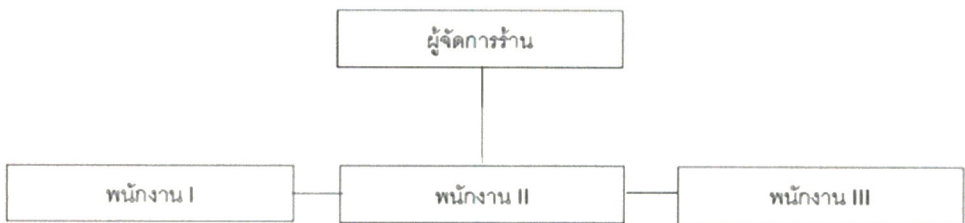
3. การตกแต่งภายใน

การตกแต่งภายในสามารถติดต่อผู้รับเหมาเพื่อมาออกแบบงานได้ตามต้องการซึ่งสามารถหาได้จากเว็บไซต์ทั่วไป การจ้างผู้รับเหมาทำให้สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้แน่นอน

4. การบริหารจัดการภายในร้าน

โดยการกำหนดโครงสร้างของร้าน ประกอบไปด้วย ผู้จัดการ และพนักงานรวมทั้งสิ้น 4 คน

รูปที่ 1 : แผนภาพแสดงตำแหน่งงาน



พนักงานแต่ละคนจะต้องทำงานสัปดาห์ละ 5 วัน แต่ทางร้านเปิดให้บริการวันละ 11 ชั่วโมง สัปดาห์ละ 6 วัน พนักงานทุกคนสามารถทำงานทดแทนกันได้และมีการวางแผนสำรองกรณีลูกค้ามีจำนวนมาก มีการจ้างพนักงานพาร์ทไทม์เพื่อให้บริการมีประสิทธิภาพและระยะดำเนินงาน เป็นระยะที่ต้องมีการรับสมัครพนักงานซึ่งพนักงานแต่ละตำแหน่งต้องมีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับตำแหน่งนั้น โดยวิธีการสรรหา คัดเลือก และมีการจัดฝึกอบรมก่อนการทำงานจริง ร้านได้วางระบบการควบคุม กำกับ ติดตาม การบริหารจัดการร้านโดยใช้ระบบแอปพลิเคชันที่สามารถช่วยในการบริหารจัดการร้าน ตั้งแต่การออกแบบเมนู การควบคุมออเดอร์ทั้งรับและจัดส่งออเดอร์ การควบคุมระบบการเงิน และการเพิ่ม-ลดพนักงาน เป็นต้น ในการระหว่างการทำงานยังมีค่าใช้จ่ายที่เป็นค่าเช่าสถานที่ เงินเดือนพนักงาน ค่าน้ำ และค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงอาคารและสถานที่ ซึ่งสามารถสรุปค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในช่วงระหว่างการทำงานได้ดังนี้

1) ค่าเช่ารายเดือนเดือนละ 14,750 บาท

2) ค่าจ้างพนักงานวันละ 400 บาทต่อคนต่อวัน จ้างทั้งสิ้น 4 คน คิดเป็นค่าใช้จ่ายรวม 48,000 บาทต่อเดือน ผู้จัดการร้านเงินเดือน 16,000 บาทต่อเดือน และพนักงานร้านค่าตอบแทนรายวันวันละ 400 บาท นอกเหนือจากนี้จะมีการจ่ายค่าแรงสำหรับการทำงานล่วงเวลาคิดเป็นจำนวนเงินที่ต้องจ่ายรายเดือนทั้งสิ้น 48,000 บาท

3) ค่าน้ำเดือนละ 500 บาท และค่าไฟเดือนละ 2,000 บาท

4) ค่าบำรุงรักษาปีละ 20,000 บาท

การทำตลาดของร้านกาแฟ “ซาซึน Café” เน้นให้มีการพัฒนาสูตรเป็นสูตรเฉพาะของทางร้านเอง ทำให้ลูกค้าติดรสชาติของกาแฟและเป็นการลดความรุนแรงของการแข่งขันด้านราคา การอยู่ในทำเลย่านประชาชื่นทำให้ต้องประกอบกิจการโดยเน้นไปที่การทำธุรกิจโดยมีความหลากหลายของสินค้าภายในร้าน มีสินค้าที่เน้นการดูแลสุขภาพมากขึ้น เช่น กาแฟแคลอรีต่ำมีเครื่องดื่มสูตรที่เป็น Sugar-Free และมีการขายสินค้าที่เป็นเมล็ดกาแฟที่ลูกค้าสามารถนำไปชงเองที่บ้านได้ด้วย จะทำให้งิการได้ซื้อสินค้าเป็นปริมาณมาก ๆ ซึ่งจะทำให้ต้นทุนของกิจการต่ำลง มีผลต่อศักยภาพการแข่งขันของกิจการ มีการเพิ่มมูลค่าของร้านโดยการทำทความลงสื่อออนไลน์และป้ายโฆษณา จากการสำรวจตลาดพบว่า 54.3% ของผู้ตอบแบบสำรวจจะรู้จักร้านกาแฟโดยสื่อทางออนไลน์ และอีก 30.4% มาจากคำแนะนำจากเพื่อน ๆ หากจะใช้การประชาสัมพันธ์ที่เกิดประสิทธิภาพที่สุดจึงควรทำการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง Online ซึ่งอาจจะเป็นเพจของทางร้าน และมีโปรโมชั่นพิเศษหากมีการโพสต์รูปร้านผ่านช่องทางออนไลน์ และนอกจากนี้การใช้ Line Ad เพื่อให้ลูกค้าทราบโปรโมชั่นพิเศษก็จะเป็นการทำให้มีความสัมพันธ์กับลูกค้าที่ดีขึ้น การตั้งราคาของสินค้าภายในร้านจะมีสินค้าที่เป็นเครื่องดื่ม อาหารว่าง และสินค้าเบ็ดเตล็ดอื่นๆ โดยการตั้งราคาของสินค้าเฉลี่ยจะอยู่ที่ 60 บาทต่อชิ้น ซึ่งเป็นราคาที่ยอมรับได้ จากการสำรวจตลาดพบว่า ลูกค้าจะจ่ายเงินเพื่อการบริโภคกาแฟและสินค้าอื่น ๆ 100-150 บาทต่อครั้ง เป็นส่วนใหญ่ การเปิดบริการเน้นการเปิดร้านกาแฟในช่วง 8.00-14.00 น. เป็นช่วงที่ได้จากแบบสำรวจ ที่มีคนใช้บริการในช่วงดังกล่าวสูงสุดถึง 85.2% ซึ่งในช่วงเวลาดังกล่าวควรมีพนักงานทำงานเยอะ (4 คน) แต่หลังจาก 14.00 น. ลูกค้าจะลดลงซึ่งอาจใช้ การตั้งราคาที่แตกต่าง (Price Discrimination) มาตั้งราคาที่ถูกลงในช่วงหลังจาก 14.00 น. เพื่อส่งเสริมการขาย และยังช่วยลดสินค้าคงเหลือในแต่ละวันและยังเป็นการรักษามาตรฐานของสินค้าว่าต้องสดใหม่ในแต่ละวันด้วย การขยายสาขาหลังจากที่กิจการมีรายได้เข้ามาแล้วพบว่า มีสภาพคล่องที่สูงขึ้น การพิจารณาเปิดสาขาเพิ่มเป็นการเพิ่มการประชาสัมพันธ์ร้านไปด้วยและเป็นการใช้เงินสดมาลงทุนอย่างคุ้มค่า

ในเขตบางซื่อซึ่งมีถนนประชาชื่นตัดผ่านมีประชากรทั้งสิ้น 125,229 คน หากคิดตามข้อมูลที่ได้มีความเป็นไปได้อย่างยิ่งที่จะมีลูกค้า 80 คนต่อวัน

ตารางที่ 6 : รายรับและการแจกแจงค่าใช้จ่ายในการลงทุนและดำเนินกิจการ

รายการ	ค่าใช้จ่ายกิจกรรมการลงทุน (บาท)
สินทรัพย์ถาวร	
อุปกรณ์เครื่องใช้ในการทำกาแฟ	39,900
อุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์และค่าซอฟต์แวร์	65,000
สินทรัพย์ถาวรรวม	104,900
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน	
ค่าตกแต่งสถานที่	480,000
ค่ามัดจำสถานที่ (3 เดือน)	38,250
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ก่อนเริ่มกิจการ	20,000
เงินทุนหมุนเวียน	300,000
ค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน	943,150
รวมค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงานและสินทรัพย์ถาวร	1,048,150
การประมาณการรายได้	
จำนวนผู้มาใช้บริการต่อวัน	80 คน
ช่วง (9.00-11.00 น.)	32
ช่วง (11.00-14.00 น.)	32
ช่วง (14.00-18.00 น.)	16
จำนวนผู้มาใช้บริการต่อวัน	80 คน
รายได้รวมต่อวัน	6,400
รายได้ค่าบริการต่อปี	2,007,771
ต้นทุนคงที่	ค่าใช้จ่ายกิจกรรมการลงทุน (บาท)
ค่าเช่าสถานที่	153,000
ค่าน้ำประปา (เพิ่ม 2% ต่อปี)	6,000 ในปีแรก
ค่าไฟฟ้า (เพิ่ม 5% ต่อปี)	24,000 ในปีแรก
ค่าอินเทอร์เน็ต	14,400
ค่าเสื่อมราคา	10,490
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย	258,052
เงินเดือน (เพิ่ม 5% ต่อปี)	576,000
โฆษณา	24,000
ค่าบำรุงรักษา	20,000
รวมต้นทุนคงที่	817,400
ต้นทุนผันแปร	702,719

การคำนวณหาความคุ้มค่าทางการเงินจากสมมติฐานยอดขายเพิ่มขึ้นปีละ 10% ค่าน้ำประปาเพิ่มขึ้น 2% ต่อปี ค่าไฟฟ้าเพิ่มขึ้น 5% ต่อปี และเงินเดือนพนักงานเพิ่มขึ้น 5% ต่อปี เงินทุนและต้นทุนของเงินลงทุน ถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต้นทุนของเงินลงทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก หรือต้นทุนเฉลี่ยของเงินที่ใช้ในการลงทุน

เนื่องจากเงินลงทุนเป็นส่วนหนึ่งของเงินกู้ทั้งหมด อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับกิจการวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม 8.5% ต่อปี ซึ่งจะสะท้อนถึงต้นทุนของเงินทุนเนื่องจากเงินทุนมาจากการกู้ยืมจากภาคเอกชน

ตารางที่ 7 : การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบ

รายการ	ต้นทุนวัตถุดิบ	จำนวนต่อ 1 แก้ว	ราคาต่อแก้ว (บาท)
1	เมล็ดกาแฟ 1,000 กรัม ราคา 325 บาท นมข้นหวาน 2 กิโลกรัม 1 ถัง ราคา 92 บาท = 1,800 มล.	18 กรัม	5.85
2	ราคา 92 บาท นมข้นจืด (405 กรัม) 1 กระป๋อง ราคา 20.50 บาท = 420 มล.	30 มิลลิลิตร	1.53
3	ราคา 20.50 บาท	30 มิลลิลิตร	1.46
4	นมสดพาสเจอร์ไรซ์ แกลลอน 2 ลิตร ราคา 91.75 บาท	30 มิลลิลิตร	1.4
5	น้ำแข็ง 1 กระสอบ ไซ้ได้ 50 แก้ว ราคากระสอบละ 50	1/50 กระสอบ	1
	ต้นทุนบรรจุภัณฑ์		
6	แก้วกาแฟเย็นพลาสติก + ฝาโคมใส	1	3
7	หลอดหุ้มพลาสติก	1	0.2
	รวมต้นทุนในการผลิตกาแฟสด + ภาษีมูลค่าเพิ่ม	1	15.45

ต้นทุนต่อแก้ว คือ 15.45 บาท หากราคาขายกาแฟเฉลี่ยต่อแก้ว 50 บาท รวมภาษีมูลค่าเพิ่มทำให้ต้นทุนต่อแก้วคิดเป็นประมาณ 30.0% ต้นทุน Food Delivery

ตารางที่ 8 : การคำนวณต้นทุน Food Delivery

รายการ	ต้นทุน Food Delivery	ค่าใช้จ่ายต่อยอดขาย
1	รายการหักจากยอดขาย 30%	30%
2	รายการทำโปรโมชั่นในแอปพลิเคชัน และภาษีที่ทางแพลตฟอร์มคิด	ประมาณ 5%

ต้นทุน Food Delivery จะคิดจากยอดขาย 35-40% ต้องจ่ายให้แก่บริษัท Food Application ทำให้หากขายสินค้าผ่านทางนี้จะต้องมีต้นทุนผันแปร 65-70% (ในการศึกษานี้ใช้ 65% เป็นต้นทุนสำหรับกรณีที่ถูกคำสั่งสินค้าแบบ Delivery ในการคิดคำนวณ) จากข้อมูลการสำรวจตลาดในย่านประชาชื่นพบว่า ร้านกาแฟ 1 ร้านจะมีสัดส่วนลูกค้าหน้าร้านประมาณ 90% อีก 10% เป็นลูกค้าที่สั่งผ่าน Food delivery ทำให้ร้านกาแฟจะมีต้นทุนผันแปรเฉลี่ยที่ 35% ผู้วิจัยจึงคิดคำนวณต้นทุนผันแปรเฉลี่ยที่ 35% ซึ่งในปีสุดท้าย (ปีที่ 5) จะมีการขายสินทรัพย์ระยะยาวคืน 52,450 บาท ได้เงินสดที่ใช้หมุนเวียนในกิจการคืน 300,000 บาท และได้รับเงินมัดจำจากการทำสัญญาเช่าคืน 38,250 บาท จากนั้นนำ

ตัวเลขรายการต่าง ๆ มาคำนวณหาค่ากระแสเงินสดที่ได้รับจากกิจการในแต่ละปี กำหนดอัตราคิดลดเท่ากับต้นทุนของแหล่งเงินทุน 8.5% พบว่า จะได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 459,835 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน มีค่าเท่ากับ 19.11% ช่วงเวลาคืนทุน 3 ปี 11 เดือน และมีสัดส่วนของผลประโยชน์ต่อต้นทุนเท่ากับ 1.005

ตารางที่ 9 : รายรับและรายจ่ายในกรณีฐาน

รายการ	ปี-0	ปี-1	ปี-2	ปี-3	ปี-4	ปี-5
รายได้	-	฿2,007,771	฿2,208,548	฿2,429,403	฿2,672,343	฿2,939,578
ต้นทุนผันแปร	-	฿702,720	฿772,992	฿850,291	฿935,320	฿1,028,852
กำไรขั้นต้น	-	฿1,305,051	฿1,435,556	฿1,579,112	฿1,737,023	฿1,910,725
ต้นทุนการขายและการบริหาร	-	฿817,400	฿899,120	฿903,022	฿907,116	฿ 911,411
ค่าเสื่อมราคา	-	฿10,490	฿10,490	฿10,490	฿10,490	฿10,490
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย	-	฿258,052	฿258,052	฿258,052	฿258,052	฿258,052
กำไรสุทธิ	-	฿219,109	฿267,894	฿407,547	฿561,365	฿730,772
ภาษี	-	฿43,822	฿53,579	฿81,509	฿112,273	฿146,154
กำไรหลังจากหักภาษี	-	฿175,287	฿214,315	฿326,038	฿449,092	฿584,618
เงินทุน	-฿1,048,150	-	-	-	-	฿338,250
สินทรัพย์ระยะยาว	-฿104,900	-	-	-	-	฿52,450
บวกค่าเสื่อมราคา	-	฿10,490	฿10,490	฿10,490	฿10,490	฿10,490
กระแสเงินสดของกิจการ	-฿1,153,050	฿185,777	฿224,805	฿336,528	฿459,582	฿985,808
กระแสเงินสดคิดลดตามช่วงเวลา	-฿1,153,050	฿ 171,223.34	฿ 190,962.15	฿ 263,470.49	฿331,622.46	฿655,607.02
NPV		฿459,835				Base case scenario
IRR		19.11%				
Payback Period		3 ปี 11 เดือน				
BC Ratio		1.005				

สำหรับผลการศึกษาวิเคราะห์ความอ่อนไหวและสมมติภาพของโครงการ โดยผลการศึกษาวิเคราะห์ความอ่อนไหวสมมติภาพของโครงการ

กรณีที่ 1 : โรค COVID-19 ระบาดในปีที่ 1 ยอดขายลดลง 20% และการส่งสินค้า เป็นแบบ Food Delivery 80% ขายหน้าร้าน 20%

จากสถานการณ์การระบาดของไวรัส COVID-19 ทำให้ผู้คนลดการจับจ่ายใช้สอย รวมถึงมาตรการของภาครัฐที่ไม่ต้องการให้ประชาชนออกจากบ้าน เหตุการณ์ดังกล่าวหากเกิดขึ้นจะกระทบต่อกิจการในเรื่องของยอดขายสินค้าที่ลดลง และนอกจากนี้ทำให้ผู้บริโภคปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการส่งสินค้ามาส่งโดยช่องทาง Food Delivery มากขึ้นซึ่งจะส่งผลต่อต้นทุนผันแปรของกิจการในปีที่ 1 โดยต้นทุนผันแปรใหม่ของกิจการจะคำนวณโดย

$$\frac{30\% \times 20\% + 65\% \times 80\%}{100\%} = 58\%$$

จะพบว่าในปีที่ 1 โครงการจะมีกระแสเงินสดติดลบ -318,575 บาท ซึ่งกิจการมีเงินสดหมุนเวียนในปีที่ 1 มีแค่ 300,000 บาท อาจทำให้มีปัญหาในเรื่องของสภาพคล่องได้หลังจากนั้นคำนวณค่าทางการเงินพบว่า ได้ค่า NPV ของโครงการ -801,708 บาท IRR ของโครงการ -9.59% และมีค่า B/C Ratio ที่ 0.905

กรณีที่ 2 : ปิดเมืองเป็นเวลาหกเดือนและการระบาดของ COVID-19 คงอยู่ต่อไปจนครบ 1 ปี ในปีที่ 1 ยอดขายมาจาก Food Application เท่านั้น และยอดขายลดลง 20 % ในปีแรก

จากสถานการณ์การระบาดของไวรัส COVID-19 ทำให้ผู้คนลดการจับจ่ายใช้สอย รวมถึงมาตรการของภาครัฐที่ไม่อยากให้ประชาชนออกจากบ้าน เหตุการณ์ดังกล่าวหากเกิดขึ้นจะกระทบต่อกิจการในเรื่องของยอดขายสินค้าที่ลดลง และนอกจากนี้ทำให้ผู้บริโภคปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการส่งสินค้ามาส่งโดยช่องทาง Food Delivery มากขึ้นซึ่งจะส่งผลต่อต้นทุนผันแปรของกิจการในปีที่ 1 โดยต้นทุนผันแปรใหม่ของกิจการจะคำนวณโดย

$$\frac{30\% \times 20\% + 65\% \times 80\%}{100\%} = 58\%$$

ในปีที่ 1 จะเจอปัญหาด้านสภาพคล่องในปีที่ 1 เหมือนกับกรณีสมมติรูปที่ 1 หลังจากนั้นคำนวณค่าทางการเงินพบว่า ได้ค่า NPV ของโครงการ -1,056,399 บาท IRR ของโครงการ -17.41% และมีค่า B/C Ratio ที่ 0.872

กรณีที่ 3 : อนาคตมีการแข่งขันมากขึ้นทำให้อัตรากำไรเติบโตโดยยอดขายลดลง 5% ต่อปี และรายได้จากการขายสินค้าลดลง 10% ในปีที่ 1 เป็นเหตุการณ์ที่มีคู่แข่งเข้ามาแข่งขันมากทำให้อัตรากำไรไม่มากและอัตรากำไรเติบโตของยอดขายต่ำกว่าจากสมมติภาพนี้เมื่อคำนวณค่าทางการเงินพบว่า ได้ NPV -1,107,775 บาท ค่า IRR อยู่ที่ -36.67% และมีค่า BC Ratio ที่ 0.854

กรณีที่ 4 : ในอนาคตมีการแข่งขันมากขึ้นทำให้อัตรากำไรเติบโตโดยยอดขายลดลง 5% ต่อปี และรายได้จากการขายสินค้าลดลง 10% ในปีที่ 1 หยุดกิจการในสัญญาเช่าปีที่ 3

สมมติรูปที่ 4 เป็นเหตุการณ์ที่มีคู่แข่งเข้ามาแข่งขันมาก ทำให้อัตรากำไรไม่มากและอัตรากำไรเติบโตของยอดขายต่ำแต่ตัดสินใจหยุดกิจการตั้งแต่ปีที่ 3 เมื่อคำนวณค่าทางการเงินจะได้ค่า NPV เท่ากับ -843,710 บาท และมีค่า IRR เท่ากับ -32.87% เมื่อทำการเปรียบเทียบกับสมมติรูปที่ 3 ที่เป็นสถานการณ์เดียวกันแต่ไม่ได้หยุดกิจการหากคำนวณ Option Value สามารถคำนวณได้จากผลต่างของ NPV สมมติภาพ 4 และสมมติภาพ 3 เท่ากับ 264,065 บาท คือมูลค่าที่กิจการมีทางเลือกที่จะหยุดกิจการได้ (Stop Option)

กรณีที่ 5 : ไม่เข้าร่วม Food Delivery Platform ต้นทุนผันแปรลดลงเป็น 30 % แต่ยอดขายลดลง 15% พบว่า หากไม่เข้าร่วมกับ Food Delivery Application จะทำให้อัตรากำไรลดลง 15% แต่ก็ทำให้ต้นทุนผันแปรลดลงเหลือ 30% เนื่องจากไม่มีต้นทุนที่ต้องจ่ายให้แก่บริษัท Food delivery เมื่อคำนวณค่าทางการเงินพบว่า ได้ NPV 41,317 บาท มีค่า IRR เท่ากับ 9.48% และมี Payback Period เท่ากับ 4 ปี 6 เดือน

5) สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ (Conclusion and Recommendation)

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านกาแฟ “ชาชื่น Cafe” ในย่านประชาชื่น โดยใช้การศึกษาหาข้อมูลในตลาดและแบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลการสำรวจตลาดในย่านดังกล่าว จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 404 ตัวอย่าง นำมาวิเคราะห์ประมวลผลความเป็นไปได้ของธุรกิจร้านกาแฟ ทั้ง 5 ด้าน ซึ่งสามารถนำมาสรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ ทั้ง 5 ด้าน ได้แก่ การศึกษาทางด้านเทคนิค การศึกษาด้านการดำเนินงาน การศึกษาด้านการตลาด การศึกษาทางการเงิน และการศึกษาทางด้านความอ่อนไหวและสมมติภาพของการลงทุน พบว่ามีความเป็นไปได้ทั้ง 5 ด้าน ข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

5.1 ผลสรุปการศึกษาทางด้านเทคนิค

จากการศึกษาและการสำรวจตลาดพบความต้องการของลูกค้า เช่น การเลือกที่จะใช้ร้านกาแฟมาเป็นที่อ่านหนังสือหรือประชุมงาน การออกแบบร้านที่ให้มีความคล้ายคลึงกับร้านที่ลูกค้าชอบ นำมาสู่การออกแบบทางด้านเทคนิค ดังตารางที่ 10

5.2 ผลสรุปการศึกษาทางด้านการจัดการ

จัดหาพนักงานโดยการประชาสัมพันธ์โดยป้ายประชาสัมพันธ์และหลังจากได้พนักงานสามารถจัดฝึกอบรมการทำกาแฟสดซึ่งคอร์สการฝึกสามารถหาได้ในช่องทางอินเทอร์เน็ต นอกจากนี้ต้องหาผู้รับเหมาตกแต่งภายในและการจัดหาแหล่งเงินทุน ซึ่งในระหว่างกระบวนการทำงานนี้ควรจะมีการทำการตลาด การประชาสัมพันธ์ไปพร้อมกันด้วยเพื่อที่จะให้การขายในอนาคตเป็นไปได้ตามที่ต้องการ และเพื่อให้โครงสร้างของร้าน ประกอบไปด้วย ผู้จัดการ และพนักงานรวมทั้งสิ้น 4 คน ไม่รวมเจ้าของร้านซึ่งการหาพนักงานจะต้องทำการหาในช่วงก่อนเริ่มโครงการ พนักงานแต่ละคนจะต้องทำงานสัปดาห์ละ 5 วัน แต่ทางร้านเปิดให้บริการวันละ 11 ชั่วโมง สัปดาห์ละ 6 วัน พนักงานทุกคนสามารถทำงานทดแทนกันได้ และมีการวางแผนสำรองกรณีลูกค้ามีจำนวนมากมีการจ้างพนักงานพาร์ทไทม์เพื่อให้บริการมีประสิทธิภาพซึ่งในช่วงก่อนการเริ่มกิจการจะต้องมีเงินทุน 1,048,150 บาท นำมาลงทุนในช่วงก่อนเปิดกิจการ 748,150 บาท และอีก 300,000 บาท ใช้ในการเป็นกระแสเงินสดในการดำเนินงานของกิจการ

ตารางที่ 10 : สรุปผลการศึกษาทางด้านเทคนิค

รายการ	ข้อมูลจากการศึกษาและการสำรวจตลาด	การจัดการทางด้านเทคนิค
1	สถานที่ต้องมีขนาดที่เหมาะสม สามารถใช้ประชุมงานได้	จัดหาสถานที่ที่มีขนาดร้านมากกว่า 30 ตรม.
2	จัดเตรียมเครื่องชงกาแฟต้องสามารถชงกาแฟได้ต่อเนื่องเพื่อรองรับลูกค้า 80 คนต่อวันได้	เครื่องชงกาแฟ (1,450 วัตต์, 1.7 ลิตร) และต้องมีประกันการใช้งาน
3	จัดให้มีร้านมีมุมให้ถ่ายรูปเพื่อช่วยในการประชาสัมพันธ์ร้าน	เลือกแต่งร้านกาแฟแบบ Loft เพื่อเป็นจุดดึงดูดลูกค้า
4	จัดเตรียมอุปกรณ์ในร้านเพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ร้าน	จัดเตรียมทีวี เครื่องเสียง ให้มีในร้าน
5	การสำรองเงินสดของกิจการเพื่อรักษาสภาพคล่อง	เตรียมเงินสำหรับสำรองเพียงพอกับค่าใช้จ่ายกิจการ 6 เดือน
6	รสชาติของเครื่องดื่มต้องถูกใจผู้บริโภคและต้องรักษามาตรฐานตลอดกิจการ	จัดให้มีการอบรมคอร์สฝึกหัดของการทำกาแฟ

5.3 ผลสรุปแผนการทางการตลาด

การทำการตลาดของร้านกาแฟ "ซาซึน Cafe" เน้นให้มีการพัฒนาสูตรเป็นสูตรเฉพาะของทางร้านเอง ทำให้ลูกค้าติดรสชาติของกาแฟและเป็นการลดความรุนแรงของการแข่งขันด้านราคา การอยู่ในทำเลย่านประชาชื่นทำให้ต้องประกอบกิจการโดยเน้นไปที่การทำธุรกิจโดยมีความหลากหลายของสินค้าภายในร้านมีสินค้าที่เน้นการดูแลสุขภาพมากขึ้น เช่น กาแฟแคลอรีต่ำ มีเครื่องดื่มสูตรที่เป็น Sugar free และมีการขายสินค้าที่เป็นเมล็ดกาแฟที่ลูกค้าสามารถนำไปชงเองที่บ้านได้ด้วยจะทำให้กิจการได้ซื้อสินค้าเป็นปริมาณมากๆ ซึ่งจะทำให้ต้นทุนของกิจการต่ำลงซึ่งจะมีผลต่อศักยภาพการแข่งขันของกิจการ

มีการเพิ่มมูลค่าของร้านโดยการทำบทความลงสื่อออนไลน์และป้ายโฆษณาจากการสำรวจตลาดพบว่า 54.3% ของผู้ตอบแบบสำรวจจะรู้จักร้านค้าแพโดยสื่อทางออนไลน์ และอีก 30.4% มาจากคำแนะนำจากเพื่อน ๆ หากจะใช้การประชาสัมพันธ์ที่เกิดประสิทธิภาพที่สุดจึงควรทำการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง Online ซึ่งอาจจะเป็นเพจของทางร้าน และมีโปรโมชั่นพิเศษหากมีการโพสต์รูปร้านผ่านช่องทางออนไลน์ และนอกจากนี้การใช้ Line Ad เพื่อให้ลูกค้าทราบ โปรโมชั่นพิเศษก็จะเป็นการทำให้มีความสัมพันธ์กับลูกค้าที่ดีขึ้น การตั้งราคาของสินค้าภายในร้านจะมีสินค้าที่เป็นเครื่องดื่ม เป็นอาหารว่าง และสินค้าเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ โดยการตั้งราคาของสินค้าเฉลี่ยจะอยู่ที่ 60 บาทต่อชิ้น ซึ่งเป็นราคาที่ยอมรับได้ จากการสำรวจตลาดพบว่าลูกค้าจะจ่ายเงินเพื่อการบริโภคกาแฟและสินค้าอื่น ๆ 100-150 บาทต่อครั้ง เป็นส่วนใหญ่ การเปิดบริการเน้นการเปิดร้านกาแฟในช่วง 8.00-14.00 น. เป็นช่วงที่ได้จากแบบสำรวจ ที่มีคนใช้บริการในช่วงดังกล่าวสูงสุดถึง 85.2% ซึ่งในช่วงเวลาดังกล่าวควรมีพนักงานทำงานเยอะ (4 คน) แต่หลังจาก 14.00 น. ลูกค้าจะลดลงซึ่งอาจใช้การตั้งราคาที่แตกต่าง (Price Discrimination) มาตั้งราคาที่ถูกลงในช่วงหลังจาก 14.00 น. เพื่อส่งเสริมการขายและยังช่วยลดสินค้าคงเหลือในแต่ละวันยังเป็นการรักษามาตรฐานของสินค้าว่าต้องสดใหม่ในแต่ละวันด้วย การขยายสาขาหลังจากที่กิจการมีรายได้เข้ามาแล้วพบว่า มีสภาพคล่องที่สูงขึ้นการพิจารณาเปิดสาขาเพิ่มเป็นการเพิ่มการประชาสัมพันธ์ร้านไปด้วยแล้วเป็นการใช้เงินสดมาลงทุนอย่างคุ้มค่า

5.4 ผลสรุปการศึกษาทางด้านการเงิน

จากการศึกษาทางด้านการเงินพบว่า หากเริ่มกิจการโดยการกู้ยืมเงินทุนจากสถาบันทางการเงิน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยของ SME อยู่ที่ 8.5% ต่อปี และคิดมูลค่าการลงทุนที่รอบระยะเวลา 5 ปี โดยใช้ อัตราการคิดลดตามต้นทุนของเงินทุน 8.5% พบว่ากิจการจะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิที่ 459,835 บาท อัตราผลตอบแทนภายในมีค่า 19.11% ช่วงเวลาคืนทุน 3 ปี 11 เดือน และมีสัดส่วนของผลประโยชน์ต่อต้นทุนเท่ากับ 1.005 ซึ่งในทางการเงินสรุปได้ว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุน

5.5 ผลสรุปการศึกษาทางด้านความอ่อนไหวและสมมติภาพในการลงทุน

จากการศึกษาสมมติภาพของการลงทุน ได้สมมติเหตุการณ์ที่มีโอกาสเกิดขึ้นในอนาคตและวิเคราะห์หามูลค่าทางการเงินได้ดังตารางที่ 11 เหตุการณ์สมมติรูปที่ทำให้ผลตอบแทนจากการลงทุนไม่คุ้มค่า มี 4 เหตุการณ์ คือ เหตุการณ์ที่เกิดโรค COVID-19 ระบาดไม่ว่าจะมีการล็อกดาวน์หรือไม่ พบว่าเป็นเหตุการณ์ที่จะทำให้การลงทุนไม่คุ้มค่าทั้งสิ้นจึงสมควรอย่างยิ่งที่จะเลี่ยงการลงทุนไปจนกว่าการระบาดของโรค COVID-19 จะหยุดระบาด นอกจากนี้ยังมีเหตุการณ์ที่มีการแข่งขันในตลาดมากขึ้น ก็จะทำให้การลงทุนไม่คุ้มค่าซึ่งหากเกิดเหตุการณ์ที่มีการแข่งขันในตลาดมากควรที่จะเลือกหยุดกิจการตั้งแต่ปีที่ 3 เพราะจะทำให้การขาดทุนเกิดน้อยที่สุด

ดังนั้นจากผลการศึกษาความคุ้มค่าการลงทุนร้านกาแฟ “ซาซึน Café” ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 25-40 ปี ที่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีเป็นส่วนใหญ่ มีค่าใช้จ่ายโดยรวมต่อการใช้บริการร้านกาแฟ/ครั้ง 100-150 บาท สอดคล้องกับการศึกษาการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านกาแฟ “บ้านกาแฟสด หลังมอ 24 ชม.” ผึ้งยูพลาซ่า มหาวิทยาลัยขอนแก่น พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาหญิง ระดับปริญญาตรี มีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 50-100 บาท ดังนั้นทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้มหาวิทยาลัยและแหล่งการทำงานจึงเป็นข้อได้เปรียบคู่แข่งชั้น จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน พบว่า โครงการใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 1,048,150 บาท มีมูลค่าปัจจุบัน (NPV) เท่ากับ 459,835 บาท โดยมีค่าเป็นบวก อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) เท่ากับ 19.11% โดยมากกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการที่ 8.5% และมีระยะเวลาในการคืนทุนที่ 3 ปี 11 เดือน โดยระยะเวลาคืนทุนเร็วกว่าที่ตั้งเป้าหมายไว้ที่ 4 ปี ดังนั้น โครงการนี้มีความเป็นไปได้ด้านการเงิน แต่การศึกษาทางด้านความอ่อนไหวและสมมติภาพของโครงการพบว่ามีปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการระบาดของ COVID-19 จะทำให้ผลตอบแทนของโครงการไม่คุ้มค่าในการลงทุน

ตารางที่ 11 : สมมติภาพในการลงทุน และวิเคราะห์หามูลค่าทางการเงิน

สมมติภาพ	รายละเอียด	NPV	IRR	Payback Period	BC ratio
Base case	กรณีปกติของโครงการ	฿459,835.00	19.11%	3 ปี 11 เดือน	1.005
Scenario 1	โรค COVID-19 ระบาดไปในปีที่ 1 ยอดขายลดลง 20% และการส่งสินค้าเป็นแบบ Food Delivery 80% ขายหน้าร้าน 20%	-฿801,781.00	-9.59%	N/A	0.905
Scenario 2	ปิดเมืองเป็นเวลาหกเดือนและการระบาดของ COVID-19 คงอยู่ต่อไปจนครบ 1 ปี ในปีที่ 1 ยอดขายมาจาก Food application เท่านั้น และยอดขายลดลง 20% ในปีแรก	-฿1,056,399.00	-17.41%	N/A	0.872
Scenario 3	ในอนาคตรมีการแข่งขันมากขึ้นทำให้อัตราการเติบโต ยอดขายลดลง 5% ต่อปี และรายได้จากการขายสินค้าลดลง 10% ในปีที่ 1	-฿1,107,775.00	-36.67%	N/A	0.854
Scenario 4	ในอนาคตรมีการแข่งขันมากขึ้นทำให้อัตราการเติบโต ยอดขายลดลง 5% ต่อปี และรายได้จากการขายสินค้าลดลง 10% ในปีที่ 1 หยุดกิจการในสัญญาเช่าปีที่ 3	-฿843,710.00	-32.87%	N/A	0.839
Scenario 5	ไม่เข้าร่วม Food Delivery Platform ต้นทุนผันแปรลดลงเป็น 30% แต่ยอดขายลดลง 15%	฿41,317.00	9.48%	4 ปี 6 เดือน	1.005

อย่างไรก็ดี งานศึกษานี้ยังมีข้อจำกัดของการศึกษาดังนี้ ประการแรก เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้เป็นการวางแผน และคาดการณ์ในการลงทุนธุรกิจร้านค้าแฟรนไชส์ไม่ใช่เพียงแต่เครื่องดื่มกาแฟอย่างเดียว แต่มีเครื่องดื่มประเภทอื่น ๆ และอาหารหลากหลาย จึงอาจจะทำให้การคาดการณ์บางอย่างคลาดเคลื่อน รวมถึงการจัดหาสถานที่ในการเปิดกิจการที่จะทำได้เปรียบในทางการแข่งขันก็อาจจะหาได้ยาก และอาจต้องจ่ายค่าเช่าในราคาที่สูงกว่าราคาประเมิน ประการที่สอง ค่าใช้จ่ายการใช้บริการ Food delivery อาจมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม เช่น การให้ทางแพลตฟอร์มช่วยในการประชาสัมพันธ์ของร้าน และ ประการสุดท้าย การศึกษาข้อมูลจากผู้จัดทำได้ทำการศึกษานี้ในช่วงการระบาดของไวรัส COVID-19 ซึ่งเป็นนักศึกษา และคนทำงานบางส่วนจะทำงานจากที่บ้านทำให้การเก็บข้อมูลอาจจะไม่เป็นตัวแทนของประชากรจริงๆ

บรรณานุกรม (References)

- Department of Industrial Promotion. (2563). *Analysis Five-Force Model*. Retrieved 20 December, 2020 from <https://bsc.dip.go.th/th/category/sale-marketing/sm-5forcesanalysis>.
- Dokoor Maliwong and Pitsanuwat Thaweewat. (2558, November) Financial value analysis and project sensitivity analysis shopping center building in Kasetsart University Sriracha Campus. *Journal of Administration*. Volume 10 Edition 2 (2558) : 18-28.
- Krit Kongchareon. (2561, July - December). Analysis of economic value and investment risk Small Hydropower Project Using Reference Class Forecasting and Monte Carlo Simulation Methods. *Journal of Administration*. Edition 2 2561: 138-154.
- Maryart Yothongyot and Pranee Sawaddisap. (2544). *Determination of sample size for research*. Retrieved 15 May 2021 from <https://fsh.rta.mi.th/wp-content/uploads/2014/004/resch.pdf%20>
- Monnapa Saengsuwanno. (2560). *Business Plan for Six April Specialty Coffee*, Faculty of Business Administration. Bangkok University.
- Nuttrucha Phongsupat. (2561). *Food Application Market Study and Consumer Behavior towards Decision Making in Food Application Service*. Thammasat Business school.
- Panipak Phrachai. (2560). The Feasibility Study for Investment of "Baan Coffee Shop Lang Mor 24-Hour". *Khon Kaen University Research Journal (Graduate Edition) in Humanities and Social Sciences*. Year 5 Edition 3: 94-106.
- Phopipat, A. (2560). *A Study on the Influence of Mobile Foodie Applications on Restaurant Selection Decision*, Thammasat Business School.
- Prasit Tongyingsiri. (2544). *Project planning and analysis*. Bangkok: SE-EDUCATION Co., Ltd.