

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

การวิเคราะห์ธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง ในเขต

เทศบาลนครเชียงใหม่

ผู้เขียน

นางสาวอัจฉิมา เครือคำขาว

ปริญญา

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

รศ.พรทิพย์ เชียรธีรวิทย์

อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก

ผศ.ดร.ปิยะลักษณ์ พุททวงศ์

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบการลงทุน การตลาดของธุรกิจร้านกาแฟสด และการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของการลงทุนในธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งหนึ่ง ในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนาและเกณฑ์การตัดสินใจลงทุน ใช้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน นอกจากนี้ยังทำการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ใช้บริการร้านกาแฟสด โดยทำการสอบถามกลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 ราย การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจกาแฟสดแห่งหนึ่ง ในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ มีขนาดพื้นที่ 50 ตารางเมตร ใช้เงินลงทุนเริ่มแรกจำนวน 990,000 บาท ต้นทุนการผลิตของธุรกิจเป็นค่าวัตถุดิบ และค่าบรรจุภัณฑ์สูงถึงร้อยละ 41 ของต้นทุนรวม รองลงมาเป็นค่าจ้างพนักงาน (จำนวน 4 คน) ค่าเช่าพื้นที่ และค่าสาธารณูปโภค ตามลำดับ เกณฑ์การตั้งราคาขายคิดจากต้นทุนการผลิตบวกกับอัตรากำไร (ร้อยละ 27 ของต้นทุน) ลูกค้ำส่วนใหญ่เป็นพนักงานบริษัท บุคลากรของโรงพยาบาล นักศึกษาและนักท่องเที่ยว การส่งเสริมการขายใช้วิธีการลดราคา การให้คูปองส่วนลด และการโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น

กลุ่มตัวอย่างที่บริโศกกาแฟสด ส่วนใหญ่เป็นหญิงโศด มีอายุเฉลี่ย 32 ปี จบการศึกษา ระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท นักศึกษา และพนักงานรัฐวิสาหกิจ มีรายได้เฉลี่ย 16,950 บาทต่อเดือน กลุ่มตัวอย่างนิยมบริโศกกาแฟประเภทเอสเปรสโซ่เย็นมากที่สุด รองลงมาคือ คาปูชิโน่เย็นและร้อน ความถี่เฉลี่ยในการบริโศกคือ 4.5 ครั้งต่อสัปดาห์ ช่วงเวลาที่นิยมบริโศกมากที่สุดคือ 12.01-15.00 น. ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการบริโศกคนละ 85 บาทต่อครั้ง

การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของธุรกิจร้านกาแฟสด มีข้อสมมติว่าอายุของโครงการ 10 ปี คือ ตั้งแต่ปี 2554-2563 อัตราดอกเบี้ยคิดลดคือร้อยละ 7.935 ต่อปี ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจกาแฟสดแห่งนี้ มีความคุ้มค่าต่อการลงทุนเพราะ มีมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิจำนวน 5,592,381 บาท อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุนร้อยละ 38 ต่อปี และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.6 และเมื่อวิเคราะห์ความไหวตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ โดยกำหนดให้ค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานเพิ่มขึ้น และหรือผลตอบแทนจากการขายลดลงร้อยละ 10 ธุรกิจร้านกาแฟสดแห่งนี้ยังคงมีความคุ้มค่าต่อการลงทุน นอกจากนี้ยังทำการวิเคราะห์ต้นทุนของธุรกิจโดยใช้ข้อมูลจากการสอบถามผู้ประกอบการกาแฟสด ขณะที่ผลตอบแทนจากการขายทำการประเมินจากผลการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการบริโศกกาแฟสดของกลุ่มตัวอย่าง ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจกาแฟสดยังคงมีความคุ้มค่าต่อการลงทุน

Independent Study Title	Analysis of One Coffee Shop Business in Chiang Mai Municipality	
Author	Ms. Adjima Kruakamkhao	
Degree	Master of Economics	
Independent Study Advisory Committee	Assoc.Prof. Porntip Tianteerawit	Advisor
	Asst.Port.Dr. Piyaluk Buddhawongsa	Co-advisor

ABSTRACT

This study aims to examine the marketing investment pattern of fresh coffee shop business and perform the analysis of financial cost and return of an investment in a fresh coffee shop business in Chiang Mai municipality. The analysis was based on descriptive statistics and the investment decision criteria included net present value, internal rate of return, and benefit-cost ratio. In addition, a consumer behavior survey was conducted by questionnaire interview of 100 samples of fresh coffee shop visitors for analysis based upon descriptive statistics including frequency, percentage, and arithmetic mean.

It was found that a fresh coffee shop business in Chiang Mai municipality with 50 square meters service area spent an initial investment at 990,000 baht. The largest portion of the total business running cost, 41%, appeared to be raw material and serving material cost followed by employees' salary (four persons), rent, and utility expense, respectively. Pricing was determined by mark-up criteria namely 27% on top of the total cost. The majority of customers were office workers, hospital personnel, students and tourists. The sale promotion means encompassed the sale discount, discount coupon, and advertisement in local newspaper.

Most of the coffee consumers under study can be characterized as being single female, 32 year-old on the average, bachelor's degree graduate, with office worker/ student/ state enterprise worker occupational status, and having 16,950 baht average monthly income. Their most favorite choice was cold espresso, followed by cold and hot cappuccino. They consumed what the coffee shop served on the average 4.5 times per week, preferably during 12.01-15.00 hours, spending averagely 85 baht per time.

The financial analysis of fresh coffee shop business investment was based on the assumption of 10- year project life and 7.935% annual discount rate. This study found the particular coffee shop under investigation to be worthwhile for investment as it has a net present value of the investment at 5,592,381 baht, internal rate of return at 38%, and 1.6 B/C ratio. The sensitivity analysis under the scenario that cost increases by 10% and income decreases by 10 % confirms that this business remains worth investing. From the cost and return study and consumer behavior survey, it can be concluded that freshly brew coffee shop business is favorable for investment.