โครงงานที่ 817 ปี2563

การวิเคราะห์ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทางธุรกิจ
กรณีศึกษา ร้านเตาอุ่น เบคแอทโฮม

นางสาวสุพิชญา แก้วมณี

นางสาวสุพิชญา เผือกอ่อน

อ.ดร.สาลินี สันติธีรากุล

บทนำ

ในปัจจุบัน ร้านเตาอุ่น เบคแอทโฮม มีฐานลูกค้าส่วนใหญ่เป็นนักเรียน นักศึกษาและพนักงานบริษัท มีเมนูหลักอยู่ 3 ประเภท คือ ขนมปัง คุกกี้ และเค้ก โดยมีระบบการผลิตอยู่ 2 แบบ คือ ระบบการผลิตแบบเก็บเป็นสินค้าคงคลัง (Made to stock) คือ การผลิตวางขายหน้าร้านและอีกแบบ คือ ระบบการผลิตแบบตามสั่ง (Made to order) คือ รับจัดทำอาหารว่างและรับจัดทำเค้กวันเกิด โดยนับเป็นยอดขายรวมในปัจจุบันประมาณ 190,000 บาทต่อเดือน เนื่องจากเครื่องจักรภายในร้านยังเกิดการว่างงาน ทำให้ทางร้านได้มีความสนใจในการขยายช่องทางจำหน่ายเพิ่ม โดยการเพิ่มหน้าร้านจำหน่ายที่อยู่ใกล้กับแหล่งนักท่องเที่ยว เพื่อให้ร้านเป็นที่รู้จักมากขึ้นซึ่งมีหลายปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกทำเลที่ตั้ง ทำให้ต้องมีการศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายช่องทางจำหน่าย ณ ตำแหน่งที่สนใจ และหาระยะเวลาคืนทุนในการลงทุน

วัตถุประสงค์

เพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการขยายช่องทางจำหน่ายของร้านเตาอุ่น เบคแอทโฮม และช่วยในการตัดสินใจในการลงทุนการขยายช่องทางจำหน่าย โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะเพิ่มประเภทกลุ่มลูกค้า และเพิ่มชื่อเสียงให้กับทางร้าน

1.ศึกษาหลักการและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

- แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับด้านเทคนิคและวิศวกรรม การวิเคราะห์ปัจจัยในการเลือกที่ตั้งโรงงาน ใช้ 3 วิธี คือ 1.วิธีให้คะแนน (Rating Plan) 2.วิธีวิเคราะห์จุดศูนย์กลางแรงโน้มถ่วง (Center of Gravity Method) 3.เทคนิคการหาภาระระยะทางการขนส่ง (Load Distance Technical)
- เครื่องมือการวิเคราะห์การตลาด ใช้ 2 วิธี คือ 1.SWOT Analysis 2.Five Force Models
- ทฤษฎีที่เกี่ยวกับด้านการเงิน ใช้ 2 วิธี คือ 1.การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) 2.การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period Analysis : PB)
- ด้านการบริหารและการจัดการ ใช้เทคนิคการบริหารจัดการขององค์การซึ่งเลือกใช้การจัดแผนกตามหน้าที่ (Function Departmentalization)

2.เก็บรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้อง

การเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่ผลต่อการเลือกทำเลที่ตั้ง

กลุ่มนักท่องเที่ยว

อ้างอิงจากสถานที่ท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยม ได้แก่ สวนสัตว์เชียงใหม่ วัดอุโมงค์ นิมมาน ห้างสรรพสินค้าเมญ่า วัดสวนดอก สนามบินนานาชาติเชียงใหม่ วัดพระสิงห์ วัดเจดีย์หลวง ตลาดวโรรส ห้างสรรพสินค้าเซนทรัลเฟสติวัล เชียงใหม่

กลุ่มนักศึกษา

อ้างอิงจากสถานที่ศึกษาระดับมหาวิทยาลัย

กลุ่มลูกค้าในสถานพยาบาล

อ้างอิงจากที่ตั้งโรงพยาบาล

3.3.การวิเคราะห์ด้านการเงิน

1. กรณีมียอดขายร้อยละ 1 ของมูลค่าตลาด การลงทุนไม่คุ้มค่าเมื่อเทียบกับมูลค่าปัจจุบัน เพราะได้ค่า NPV = - 1,935,480.14 บาท มูลค่าส่วนแบ่งตลาดไม่สามารถคืนทุนได้ในระยะ 2 ปี
2. กรณีมียอดขายร้อยละ 5 ของมูลค่าตลาด การลงทุนไม่คุ้มค่าเมื่อเทียบกับมูลค่าปัจจุบัน เพราะได้ค่า NPV = - 1,231,373.78 บาท มูลค่าส่วนแบ่งตลาดไม่สามารถคืนทุนได้ในระยะ 2 ปี
3. กรณีมียอดขายร้อยละ 10 ของมูลค่าตลาด การลงทุนไม่คุ้มค่าเมื่อเทียบกับมูลค่าปัจจุบัน เพราะได้ค่า NPV = - 351,240.83 บาท มูลค่าส่วนแบ่งตลาดจะสามารถคืนทุนได้ในระยะ 2 ปี
4. กรณีมียอดขายร้อยละ 15 ของมูลค่าตลาด การลงทุนคุ้มค่าเมื่อเทียบกับมูลค่าปัจจุบัน เพราะได้ค่า NPV = 528,892.12 บาท มูลค่าส่วนแบ่งตลาดจะสามารถคืนทุนได้ในระยะ 5 เดือน ที่มูลค่า 81,820 บาท

3.วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้โดยใช้หลักการ และเครื่องมือต่าง ๆ

3.1ด้านเทคนิคและวิศวกรรม

1.วิธีการประเมินระดับความสำคัญของทำเล (Factor Rating Method)

ปัจจัยในการเลือกทำเล	น้ำหนักเต็ม
ความง่ายในการจัดหาแรงงาน	50
การอยู่ใกล้กับลูกค้าเป้าหมาย	600
อัตราค่าจ้างแรงงานต่ำ	150
สภาพแวดล้อมทางสังคม	200
การคมนาคมในพื้นที่	250
ความสะดวกสบายในการเข้าถึงพื้นที่	400
ความอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ	350
รวม	2,000

2. วิธีวิเคราะห์จุดศูนย์กลางแรงโน้มถ่วง (Center of Gravity Method)

กลุ่มนักท่องเที่ยว

ชื่อสถานที่	Suppliers	Coordinates		Annual loads
		X	Y	
สวนสัตว์เชียงใหม่	A	-6.2	13	1350
วัดอุโมงค์	B	-5	-8	1340
นิมมาน	C	5	3	1550
ห้างสรรพสินค้าเมญ่า	D	6	8	1660
วัดสวนดอก	E	6.2	-1.9	1690
สนามบินนานาชาติเชียงใหม่	F	7	-15	1360
วัดพระสิงห์	G	15	-1.8	1180
วัดเจดีย์หลวง	H	19	-2.5	1160
ตลาดวโรรส	I	26.8	0	1260
ห้างสรรพสินค้าเซนทรัลเฟสติวัลเชียงใหม่	J	38	10.8	1600

กลุ่มนักศึกษา

ชื่อสถานที่	Suppliers	Coordinates		Annual loads
		X	Y	
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา	A	3	22	1630
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	B	7	5.5	1690
วิทยาลัยเทคนิคเชียงใหม่	C	32.5	4	1560
มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่	D	35	17.5	1670

กลุ่มลูกค้าในสถานพยาบาล

สถานที่	Suppliers	Coordinates		Annual loads
		X	Y	
โรงพยาบาลมหาราชเชียงใหม่	A	8.5	-0.5	1630
โรงพยาบาลเชียงใหม่ราม	B	9.5	2.5	1500
โรงพยาบาลสวนปรุง	C	10.5	-4.2	1460
โรงพยาบาลเชียงใหม่ใกล้หมอ	D	7	-15.5	1420
โรงพยาบาลราชเวชเชียงใหม่	E	23	-11.5	1340
โรงพยาบาลกรุงเทพเชียงใหม่	F	34	0	1370
โรงพยาบาลแมคคอร์มิค	G	26.5	3.5	1330
โรงพยาบาลลานนา	H	16.5	11.5	1320
โรงพยาบาลเชียงใหม่ฮอทพิทอล	I	11.5	10.5	1310

ผลการคำนวณ Center of Gravity ของกลุ่มนักท่องเที่ยว

Distribution Center Location	
x	11.1
y	0.9

ผลการคำนวณ Center of Gravity ของกลุ่มนักศึกษา

Distribution Center Location	
x	19.2
y	12.3

ผลการคำนวณ Center of Gravity ของกลุ่มลูกค้าในสถานพยาบาล

Distribution Center Location	
x	16.0
y	-0.9

3. วิธี Load Distance เป็นการหาระยะทางรวมจากแต่ละสถานที่ของแต่ละกลุ่มเป้าหมายไปยังตำแหน่งร้านสาขาปัจจุบัน พิกัด (X,Y) ที่จุด (0,0) ได้ระยะทางรวมคูณกับค่าใช้จ่าย ดังนี้

LDกลุ่มนักท่องเที่ยว = 267.28 บาท

LDกลุ่มนักศึกษา = 547.24 บาท

LDกลุ่มสถานพยาบาล = 384.6 บาท

ทำเลที่ตั้งจากการวิเคราะห์ของ Center of Gravity ของกลุ่มนักท่องเที่ยว เหมาะกับการลงทุนมากที่สุดเนื่องจากมีค่าใช้จ่ายในการเดินทางน้อยที่สุดจากทั้งหมด 3 ทำเลที่ตั้ง

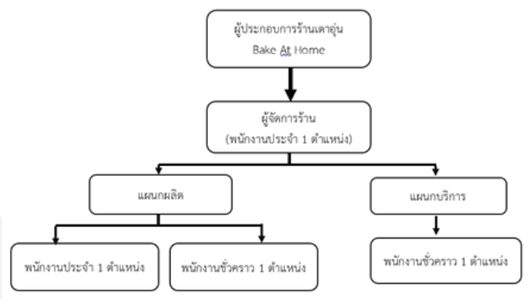
3.2.การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การพยากรณ์ยอดขายอ้างอิงและเปรียบเทียบจากยอดขายของร้านค้า โดยจาก การสำรวจพบว่าร้านค้าใกล้เคียงมีรายได้รวมอยู่ที่ 2,070,000 บาทต่อเดือน ให้ถือว่าเป็นมูลค่าตลาดของร้านเบเกอรี่บริเวณดังกล่าว โดยจะใช้การคำนวณจากยอดขายพยากรณ์ 4 กรณี เพื่อนำมาคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนของร้านเตาอุ่น เบคแอทโฮม ต่อในการวิเคราะห์ด้านการเงิน

ผลสำรวจยอดขายของคู่แข่งบริเวณใกล้เคียง

ชื่อร้านค้า	ยอดขาย (บาทต่อเดือน)
Chao Doi Coffee Chiang Mai (ชาวดอยคอฟฟี่เชียงใหม่)	140,000
Ratika Coffee (รัตติกาคอฟฟี่)	150,000
Custo Coffee	80,000
Arabitia Coffee And Café	210,000
ฝ้ายเบเกอรี่ สาขาโรงพยาบาลสวนดอก	240,000
S&P สาขาโรงพยาบาลสวนดอก	500,000
ฮั่ว เซ่ง ฮง ติ่มซำ สาขาโรงพยาบาลสวนดอก	750,000
ยอดรวม	2,070,000

3.4.การวิเคราะห์ด้านการบริหารและการจัดการ



สรุปผล

ทำเลที่ตั้งที่ได้จากการคำนวณ ทั้ง 3 วิธี ของการหาทำเลที่ตั้งที่กำหนด คือ

ตั้งอยู่ที่ 15/23 ถ.สิโรรส ต.สุเทพ อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่ ประเทศไทย 50200 โดยมีค่าใช้จ่ายในการเช่าที่บริเวณดังกล่าวอยู่ที่ 50,000 บาทต่อเดือน มีพื้นที่ใช้งานประมาณ 250 ตารางเมตร คาดว่ามียอดขายร้อยละ 15 ของมูลค่าตลาด การลงทุนคุ้มค่า เมื่อเทียบกับ มูลค่าปัจจุบันเพราะได้ค่า NPV = 528,892.12 บาท และมูลค่าส่วนแบ่งตลาดจะสามารถคืนทุนได้ในระยะ 5 เดือน ที่มูลค่า 81,820 บาท

Industrial Engineering Department

Faculty of Engineering, Chiang Mai University