

บทที่ 4

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ตำบลวัดเกต อำเภอเมืองเชียงใหม่ แบ่งการศึกษาแบ่งออกเป็น 4 ด้านคือ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านเทคนิค การวิเคราะห์ด้านการจัดการ และการวิเคราะห์ด้านการเงิน จากนั้นจึงนำผลการวิเคราะห์ทั้ง 4 ด้าน ไปจัดทำงบการเงินล่วงหน้า เพื่อทำการประเมินโครงการและผลตอบแทนของโครงการ

การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการเช่าห้องสำหรับการกวดวิชาและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเช่าห้องสำหรับการกวดวิชา เป็นการศึกษาเชิงสำรวจ โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากอาจารย์ที่กวดวิชานอกโรงเรียน จำนวน 200 ตัวอย่าง และสัมภาษณ์เจ้าของอาคารพาณิชย์สำหรับให้เช่าจำนวน 5 ราย โดยผลการวิเคราะห์จะนำเสนอเป็น 5 ส่วน ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลการกวดวิชาของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ สำหรับวิชาที่สอน ระดับชั้นที่สอน รายได้หลักต่อเดือน รายได้เสริมเฉลี่ยต่อเดือน (จากการกวดวิชานอกโรงเรียน) สถานที่กวดวิชานอกโรงเรียน ความถี่ในการกวดวิชานอกโรงเรียน/สัปดาห์ ใช้เวลาในการกวดวิชาแต่ละครั้ง ช่วงเวลาที่กวดวิชาบ่อยที่สุด ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการกวดวิชาเฉลี่ยต่อชั่วโมง สิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการ พื้นที่ใช้สอยที่ต้องการ ท่าเลที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ (ตาราง 1 – ตาราง 12)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (7P's) ที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ด้านราคา (Price) ด้านสถานที่/ท่าเลที่ตั้ง (Place) ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion) ด้านบุคคล (People) ด้านกระบวนการ (Process) และด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) (ตาราง 13 - ตาราง 20)

ส่วนที่ 3 ข้อมูลความตั้งใจที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการในการเลือกเช่าห้องสำหรับกวดวิชา โดยมีอุปสรรคในการเรียนการสอนครบครัน และสถานที่ที่มีความเหมาะสม จำนวนวันที่จะใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาต่อสัปดาห์ จำนวนชั่วโมงที่จะใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาต่อครั้ง และค่าเช่าที่ยินดีจ่ายโดยเฉลี่ยต่อชั่วโมง ผลการวิเคราะห์มีดังนี้ (ตาราง 21 - ตาราง 24)

ส่วนที่ 4 ข้อมูลการสัมภาษณ์เจ้าของอาคารพาณิชย์ที่ให้เช่าสำหรับการกวดวิชาหรือเพื่อ
กิจกรรมต่างๆ ในอำเภอเมืองเชียงใหม่

ส่วนที่ 5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา
ตำบลวัดเกต อำเภอเมืองเชียงใหม่ (ตาราง 25 - ตาราง 48)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลการกวดวิชาของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลการกวดวิชา ใช้ความถี่ (Frequency) และร้อยละ (Percentage) สำหรับวิชาที่สอน
ระดับชั้นที่สอน รายได้หลักต่อเดือน รายได้เสริมเฉลี่ยต่อเดือน (จากการกวดวิชานอกโรงเรียน)
สถานที่กวดวิชานอกโรงเรียน ความถี่ในการกวดวิชานอกโรงเรียน/สัปดาห์ ใช้เวลาในการกวดวิชา
แต่ละครั้ง ช่วงเวลาที่กวดวิชาบ่อยที่สุด ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการกวดวิชาเฉลี่ยต่อชั่วโมง สิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการ พื้นที่ใช้สอยที่ต้องการ ทำเลที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ ผลการ
วิเคราะห์เป็นตามตาราง 1 ถึงตาราง 13 ดังนี้

ตาราง 1 แสดงจำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามวิชาที่สอน

วิชาที่สอน	จำนวน	ร้อยละ
ภาษาไทย	33	16.50
คณิตศาสตร์	32	16.00
วิทยาศาสตร์	23	11.09
สังคมศึกษา	25	12.50
ภาษาอังกฤษ	40	20.00
ภาษาจีน	12	6.00
ภาษาเยอรมัน	8	4.00
ภาษาฝรั่งเศส	19	9.50
ภาษาญี่ปุ่น	8	4.00
รวม	200	100.00

จากตาราง 1 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน สอนวิชา
ภาษาอังกฤษมากที่สุด จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 รองลงมาได้แก่ ภาษาไทย จำนวน 33 คน
คิดเป็นร้อยละ 16.50 ลำดับถัดมา คณิตศาสตร์ จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 16.00 ภาษาเยอรมัน
และภาษาญี่ปุ่น น้อยที่สุด จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 4.00 เท่ากัน ตามลำดับ

ตาราง 2 แสดงจำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับชั้นที่สอน

ระดับชั้นที่สอน	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษาตอนต้น	35	17.50
ประถมศึกษาตอนปลาย	41	20.50
มัธยมศึกษาตอนต้น	60	30.00
มัธยมศึกษาตอนปลาย	64	32.00
รวม	200	100.00

จากตาราง 2 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน สอนระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายมากที่สุด จำนวน 64 คน คิดเป็นร้อยละ 32.00 รองลงมาได้แก่ ระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 ลำดับถัดมา ระดับชั้นประถมศึกษาตอนปลาย จำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 20.50 และระดับชั้นประถมศึกษาตอนต้นน้อยที่สุด จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 17.50 ตามลำดับ

ตาราง 3 แสดงจำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายได้หลักต่อเดือน

รายได้หลักต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 10,000 บาท	11	5.50
10,001 - 15,000 บาท	32	16.00
15,001 - 20,000 บาท	71	35.50
20,001 - 25,000 บาท	53	26.50
25,001- 30,000บาท	29	14.50
30,001 บาทขึ้นไป	4	2.00
รวม	200	100.00

จากตาราง 3 พบว่า กลุ่มตัวอย่าง จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน มีรายได้หลักต่อเดือนอยู่ระหว่าง 15,001- 20,000 บาท มากที่สุด จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 35.50 รองลงมาได้แก่ รายได้หลักต่อเดือนอยู่ระหว่าง 20,001 - 25,000 บาท จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 26.50 ลำดับถัดมา รายได้หลักต่อเดือนอยู่ระหว่าง 10,001 - 15,000 บาท จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 16.00 และรายได้หลักต่อเดือน 30,001 บาทขึ้นไป น้อยที่สุด จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 2.00 ตามลำดับ

ตาราง 4 แสดงจำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายได้เสริมเฉลี่ยต่อเดือน (จากการ กวดวิชานอกโรงเรียน)

รายได้เสริมเฉลี่ยต่อเดือน (จากการกวดวิชานอกโรงเรียน)	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 5,000 บาท	12	6.00
5,001 - 10,000 บาท	42	21.00
10,001 - 15,000 บาท	63	31.50
15,001 - 20,000 บาท	54	27.00
20,001 - 25,000 บาท	29	14.50
25,001- 30,000บาท	0	0.00
30,001 บาทขึ้นไป	0	0.00
รวม	200	100.00

จากตาราง 4 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน มีรายได้เสริมเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ระหว่าง 10,001 - 15,000 บาท มากที่สุด จำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 31.50 รองลงมาได้แก่ มีรายได้เสริมเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ระหว่าง 15,001 - 20,000 บาท จำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 27.00 ลำดับถัดมา มีรายได้เสริมเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ระหว่าง 5,001 - 10,000 บาท จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 21.00 และมีรายได้เสริมเฉลี่ยต่อเดือนไม่เกิน 5,000 บาท น้อยที่สุด จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 6.00 ตามลำดับ

ตาราง 5 แสดงจำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสถานที่ที่ใช้ในการกวดวิชานอกโรงเรียน

สถานที่ที่ใช้ในการกวดวิชานอกโรงเรียน	จำนวน	ร้อยละ
ห้องเช่าสำหรับกวดวิชา	62	31.00
ห้องว่างหรืออาคารให้เช่าทั่วไป	51	25.50
บ้านพักอาศัยของตนเอง	36	18.00
ร้านอาหารหรือร้านกาแฟ	28	14.00
สถานที่สาธารณะ เช่น ห้างสรรพสินค้า	23	11.09
รวม	200	100.00

จากตาราง 5 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน ใช้ห้องเช่าสำหรับกวดวิชา เป็นสถานที่ในการกวดวิชานอกโรงเรียนมากที่สุด จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 31.00 รองลงมาได้แก่ ห้องว่างหรืออาคารให้เช่าทั่วไป จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 25.50 ลำดับถัดมา บ้านพักอาศัยของตนเอง จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 18.00 และสถานที่สาธารณะ เช่น ห้างสรรพสินค้า น้อยที่สุด จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 11.09 ตามลำดับ

ตาราง 6 จำนวนและร้อยละของความถี่ในการกวดวิชานอกโรงเรียน/สัปดาห์

ความถี่ในการกวดวิชานอกโรงเรียน/สัปดาห์	จำนวน	ร้อยละ
1 วันต่อสัปดาห์	13	6.50
2 วันต่อสัปดาห์	45	22.50
3 วันต่อสัปดาห์	19	9.50
4 วันต่อสัปดาห์	16	8.00
5 วันต่อสัปดาห์	50	25.00
6 วันต่อสัปดาห์	22	11.00
7 วันต่อสัปดาห์	35	17.50
รวม	200	100.00

จากตาราง 6 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน กวดวิชานอกโรงเรียน 5 วันต่อสัปดาห์ มากที่สุด จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 25.00 รองลงมาได้แก่ 2 วันต่อสัปดาห์ จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 22.50 ลำดับถัดมา 7 วันต่อสัปดาห์ จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 17.50 และ 1 วันต่อสัปดาห์ น้อยที่สุด จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 6.50 ตามลำดับ

ตาราง 7 แสดงจำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระยะเวลาในการกวดวิชาแต่ละครั้ง

ระยะเวลาในการกวดวิชาแต่ละครั้ง	จำนวน	ร้อยละ
1 - 2 ชั่วโมงต่อวัน	52	26.00
3 - 4 ชั่วโมงต่อวัน	80	40.00
5 - 6 ชั่วโมงต่อวัน	40	20.00
มากกว่า 6 ชั่วโมงต่อวัน	28	14.00
รวม	200	100.00

จากตาราง 7 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน ใช้เวลาในการทบทวนวิชาแต่ละครั้ง 3 - 4 ชั่วโมงต่อวัน มากที่สุด จำนวน 80 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมาได้แก่ 1 - 2 ชั่วโมงต่อวัน จำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 26.00 ลำดับถัดมา 5 - 6 ชั่วโมงต่อวัน จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 20.00 และใช้เวลามากกว่า 6 ชั่วโมงต่อวัน น้อยที่สุด จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 14.00 ตามลำดับ

ตาราง 8 แสดงจำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามช่วงเวลาที่ทบทวนวิชาบ่อยที่สุด

ช่วงเวลาที่ทบทวนวิชาบ่อยที่สุด	จำนวน	ร้อยละ
09.01 - 12.00 น.	34	17.00
13.01 - 16.00 น.	14	7.00
16.01 - 19.00 น.	91	45.50
19.01 - 22.00 น.	61	30.50
รวม	200	100.00

จากตาราง 8 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน ช่วงเวลาที่ทบทวนวิชาบ่อยที่สุดคือ 16.01 - 19.00 น. จำนวน 91 คน คิดเป็นร้อยละ 45.50 รองลงมาได้แก่ 19.01 - 22.00 น. จำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 30.50 ลำดับถัดมา 09.01 - 12.00 น. จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 17.00 และ 13.01 - 16.00 น. น้อยที่สุด จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 7.00 ตามลำดับ

ตาราง 9 แสดงจำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการดำเนินการทบทวนวิชาเฉลี่ยต่อชั่วโมง

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการทบทวนวิชาเฉลี่ยต่อชั่วโมง	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 100 บาท	62	31.00
101 - 150 บาท	80	40.00
151 - 200 บาท	53	26.50
201 บาทขึ้นไป	5	2.50
รวม	200	100.00

จากตาราง 9 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการทบทวนวิชาเฉลี่ยต่อชั่วโมง 101 - 150 บาท มากที่สุด จำนวน 80 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมาได้แก่ น้อยกว่า 100 บาท จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 31.00 ลำดับถัดมา 151 - 200 บาท

จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 26.50 และ 201 บาทขึ้นไป น้อยที่สุด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.50 ตามลำดับ

ตาราง 10 แสดงจำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการ

สิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
โต๊ะ เก้าอี้	200	100.00
กระดานไวท์บอร์ด	158	79.00
ร้านถ่ายเอกสาร	113	56.50
โปรเจคเตอร์	92	46.00
เครื่องปรับอากาศ	79	39.50
ร้านค้าสะดวกซื้อ	71	35.50
อินเทอร์เน็ต	50	25.00
ไมโครโฟน	22	11.00
คอมพิวเตอร์	14	7.00

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตาราง 10 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน ต้องการโต๊ะ เก้าอี้ มากที่สุด จำนวน 200 คน คิดเป็นร้อยละ 100.00 รองลงมาได้แก่ กระดานไวท์บอร์ด จำนวน 158 คน คิดเป็นร้อยละ 79.00 ลำดับถัดมา ร้านถ่ายเอกสาร จำนวน 113 คน คิดเป็นร้อยละ 56.50 และ คอมพิวเตอร์ น้อยที่สุด จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 7.00 ตามลำดับ

ตาราง 11 แสดงจำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามพื้นที่ใช้สอยที่ต้องการ

พื้นที่ใช้สอยที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
10 - 20 ตารางเมตร	70	35.00
21 - 30 ตารางเมตร	60	30.00
31 - 40 ตารางเมตร	61	30.50
41 - 50 ตารางเมตร	9	4.50
51 - 60 ตารางเมตร	0	0.00
61 - 70 ตารางเมตร	0	0.00
71 ตารางเมตรขึ้นไป	0	0.00
รวม	200	100.00

จากตาราง 11 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน ต้องการพื้นที่ใช้สอยขนาด 10 - 20 ตารางเมตร มากที่สุด จำนวน 70 คน คิดเป็นร้อยละ 35.00 รองลงมาได้แก่ 31 - 40 ตารางเมตร จำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 30.50 ลำดับถัดมา 21 - 30 ตารางเมตร จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 และ 41 - 50 ตารางเมตร น้อยที่สุด จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 4.50 ตามลำดับ

ตาราง 12 แสดงจำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามทำเลที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ

ทำเลที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ	ลำดับที่ 1		ลำดับที่ 2		ลำดับที่ 3	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ใกล้สถาบันการศึกษา	111	55.50	41	20.50	48	24.00
ใกล้ห้างสรรพสินค้า	46	23.00	19	9.50	135	67.50
มีความสะดวกในการเดินทาง	43	21.50	140	70.00	17	8.50
รวม	200	100.00	200	100.00	200	100.00

จากตาราง 12 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน ทำเลที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการเป็นลำดับที่ 1 คือ ใกล้สถาบันการศึกษา จำนวน 111 คน คิดเป็นร้อยละ 55.50 ลำดับที่ 2 มีความสะดวกในการเดินทาง จำนวน 140 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 และลำดับที่ 3 ใกล้ห้างสรรพสินค้า จำนวน 135 คน คิดเป็นร้อยละ 67.50 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

**ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (7P's) ที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการ
ห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา**

การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด (7P's) ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ด้านราคา (Price) ด้านสถานที่/ทำเลที่ตั้ง (Place) ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion) ด้านบุคคล (People) ด้านกระบวนการ (Process) และด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) ผลการวิเคราะห์มีดังนี้ (ตาราง 13 - ตาราง 20)

ตาราง 13 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product)	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	การแปลความหมาย
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
สภาพของห้องเช่า เช่น ความเหมาะสมในการเรียนการสอน ความสะดวก สะอาด ความสว่าง	0 (0.00)	0 (0.00)	1 (0.50)	31 (15.50)	168 (84.00)	4.84	มากที่สุด
มีจำนวนห้องให้เลือกหลายขนาดตามความเหมาะสม	8 (4.00)	15 (7.50)	36 (18.00)	98 (49.00)	43 (21.50)	3.77	มาก
มีการตรวจสอบดูแลสภาพของห้องเช่าเสมอ	0 (0.00)	0 (0.00)	40 (20.00)	44 (22.00)	116 (58.00)	4.38	มาก
มีบริการขายอาหารและเครื่องดื่มในราคาขอมเยา	20 (10.00)	41 (20.50)	58 (29.00)	40 (20.00)	41 (20.50)	3.21	ปานกลาง
มีร้านถ่ายเอกสาร	24 (12.00)	45 (22.50)	50 (25.00)	40 (20.00)	41 (20.50)	3.15	ปานกลาง
ผลรวมของค่าเฉลี่ยด้านผลิตภัณฑ์						3.87	มาก

จากตาราง 13 พบว่า ผลรวมของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87

ในส่วนของปัจจัยย่อย สภาพของห้องเช่า เช่น ความเหมาะสมในการเรียนการสอน ความสะอาด ความสว่าง มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.84 ปัจจัยย่อย การตรวจสอบดูแลสภาพของห้องเช่าเสมอ ปัจจัยย่อย มีจำนวนห้องให้เลือกหลายขนาดตามความเหมาะสม มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.38 และ 3.77 ปัจจัยย่อย มีบริการขายอาหารและเครื่องดื่มในราคาข่อมเยา และปัจจัยย่อย มีร้านถ่ายเอกสาร มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.21 และ 3.15 ตามลำดับ

ตาราง 14 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคา (Price)

ปัจจัยด้านราคา (Price)	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	การแปลความหมาย
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
ราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับที่อื่น	0 (0.00)	0 (0.00)	12 (6.00)	32 (16.00)	156 (78.00)	4.72	มากที่สุด
ราคาเหมาะสมกับคุณภาพและอุปกรณ์ที่มีให้บริการ	0 (0.00)	7 (3.50)	12 (6.00)	23 (11.09)	158 (79.00)	4.66	มากที่สุด
การให้เครดิตในการชำระเงิน	98 (49.00)	74 (37.00)	28 (14.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	1.65	น้อย
ผลรวมของค่าเฉลี่ยด้านราคา						3.68	มาก

จากตาราง 14 พบว่า ผลรวมของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.68

ในส่วนของปัจจัยย่อย ราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับที่อื่น ปัจจัยย่อย ราคาเหมาะสมกับคุณภาพและอุปกรณ์ที่มีให้บริการ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.72 และ 4.66 และปัจจัยย่อย การให้เครดิตในการชำระเงิน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.65 ตามลำดับ

ตาราง 15 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยทางด้านสถานที่/ทำเลที่ตั้ง (Place)

ปัจจัย ด้านการจัดจำหน่าย (Place)	ระดับความสำคัญ					ค่า เฉลี่ย	การแปล ความหมาย
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มาก ที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
สถานที่ตั้งเข้าถึงได้ สะดวก	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	31 (15.50)	169 (84.50)	4.85	มากที่สุด
มีที่จอดรถเพียงพอ สะดวกสบาย	0 (0.00)	0 (0.00)	26 (13.00)	112 (56.00)	62 (31.00)	4.18	มาก
ใกล้สถานศึกษา	0 (0.00)	0 (0.00)	32 (16.00)	56 (28.00)	112 (56.00)	4.40	มาก
ใกล้ที่พักอาศัย	0 (0.00)	30 (15.00)	53 (26.50)	67 (33.50)	50 (25.00)	3.69	มาก
มีหลายช่องทางในการ ติดต่อสอบถามข้อมูล	20 (10.00)	54 (27.00)	77 (38.50)	47 (23.50)	2 (1.00)	2.79	ปานกลาง
ผลรวมของค่าเฉลี่ยด้านการจัดจำหน่าย						3.98	มาก

จากตาราง 15 พบว่า ผลรวมของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยทางด้านสถานที่/ทำเลที่ตั้งของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.98

ในส่วนของปัจจัยย่อย สถานที่ตั้งเข้าถึงได้สะดวก มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.85 ปัจจัยย่อย ใกล้สถานศึกษา ปัจจัยย่อย มีที่จอดรถเพียงพอสะดวกสบาย ปัจจัยย่อย ใกล้ที่พักอาศัย มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40, 4.18 และ 3.69 และปัจจัยย่อย มีหลายช่องทางในการติดต่อสอบถามข้อมูล มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.79 ตามลำดับ

ตาราง 16 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

ปัจจัย ด้านการส่งเสริม การตลาด (Promotion)	ระดับความสำคัญ					ค่า เฉลี่ย	การแปล ความหมาย
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มาก ที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
มีการโฆษณาผ่านทาง สื่อต่างๆ	35 (17.50)	119 (59.50)	32 (16.00)	14 (7.00)	0 (0.00)	2.13	น้อย
มีส่วนลดพิเศษ เมื่อจองล่วงหน้า	55 (27.50)	51 (25.50)	60 (30.00)	28 (14.00)	6 (3.00)	2.40	น้อย
ผลรวมของค่าเฉลี่ยด้านการส่งเสริมการตลาด						2.26	น้อย

จากตาราง 16 พบว่า ผลรวมของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.26 ในส่วนของปัจจัยย่อยมีส่วนลดพิเศษ เมื่อจองล่วงหน้า และปัจจัยย่อย มีการโฆษณาผ่านทางสื่อต่างๆ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.40 และ 2.13 ตามลำดับ

ตาราง 17 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านบุคคล (People)

ปัจจัยด้านบุคคล (People)	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	การแปลความหมาย
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
พนักงานให้บริการมี กิจกรรมรยาท และ มนุษยสัมพันธ์ที่ดี	0 (0.00)	0 (0.00)	13 (6.50)	73 (36.50)	114 (57.00)	4.51	มากที่สุด
พนักงานมีการเอาใจใส่ สถานที่ เช่น การรักษา ความสะอาด และความ ปลอดภัย	0 (0.00)	0 (0.00)	15 (7.50)	52 (26.00)	133 (66.50)	4.59	มากที่สุด
พนักงานบริการลูกค้า อย่างเสมอภาค	0 (0.00)	0 (0.00)	12 (6.00)	69 (34.50)	119 (59.50)	4.54	มากที่สุด
ผลรวมของค่าเฉลี่ยด้านบุคคล						4.54	มากที่สุด

จากตาราง 17 พบว่า ผลรวมของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านบุคคล ของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54

ในส่วนของปัจจัยย่อย พนักงานมีการเอาใจใส่สถานที่ เช่น การรักษาความสะอาด และความปลอดภัย ปัจจัยย่อย พนักงานบริการลูกค้าอย่างเสมอภาค และปัจจัยย่อย พนักงานให้บริการมีกิจกรรมรยาท และมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.59, 4.54 และ 4.51 ตามลำดับ

ตาราง 18 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกระบวนการ (Process)

ปัจจัย ด้านกระบวนการ (Process)	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	การแปลความหมาย
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
มีกระบวนการจองได้ อย่างรวดเร็วและ ถูกต้อง	0 (0.00)	0 (0.00)	8 (4.00)	88 (44.00)	104 (52.00)	4.48	มาก
การจัดคิวการใช้ห้อง อย่างยุติธรรมเท่าเทียม กัน	0 (0.00)	0 (0.00)	3 (1.50)	102 (51.00)	95 (47.50)	4.46	มาก
มีการคิดค่าใช้บริการได้ อย่างถูกต้องแม่นยำ	0 (0.00)	0 (0.00)	7 (3.50)	79 (39.50)	114 (57.00)	4.54	มากที่สุด
มีตารางการแจ้งใช้ห้อง ให้ทราบล่วงหน้า	0 (0.00)	12 (6.00)	32 (16.00)	73 (36.50)	83 (41.50)	4.14	มาก
ผลรวมของค่าเฉลี่ยด้านกระบวนการ						4.40	มาก

จากตาราง 18 พบว่า ผลรวมของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกระบวนการ ของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40

ในส่วนของปัจจัยย่อย มีการคิดค่าใช้บริการได้อย่างถูกต้องแม่นยำ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 ปัจจัยย่อย มีกระบวนการจองได้อย่างรวดเร็วและถูกต้อง ปัจจัยย่อย การจัดคิวการใช้ห้องอย่างยุติธรรมเท่าเทียมกัน และปัจจัยย่อย มีตารางการแจ้งใช้ห้องให้ทราบล่วงหน้า มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.48, 4.46 และ 4.14 ตามลำดับ

ตาราง 19 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ
(Physical Evidence)

ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence)	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	การแปลความหมาย
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
มีสื่อการเรียนการสอนที่ครบถ้วน เช่น โปรเจคเตอร์	0 (0.00)	3 (1.50)	16 (8.00)	76 (38.00)	105 (52.50)	4.42	มาก
บรรยากาศในห้องเรียนมีความเหมาะสม	0 (0.00)	0 (0.00)	10 (5.00)	35 (17.50)	155 (77.50)	4.73	มากที่สุด
ความปลอดภัยของห้องเช่า และอุปกรณ์ภายในห้องเช่า	0 (0.00)	0 (0.00)	7 (3.50)	67 (33.50)	126 (63.00)	4.60	มากที่สุด
ไม่มีเสียงหรือกลิ่นจากภายนอกบริเวณ	1 (0.50)	5 (2.50)	51 (25.50)	79 (39.50)	64 (32.00)	4.00	มาก
มีที่นั่งพักระหว่างรอเรียนหรือสอน	4 (2.00)	14 (7.00)	68 (34.00)	60 (30.00)	54 (27.00)	3.73	มาก
ผลรวมของค่าเฉลี่ยด้านลักษณะทางกายภาพ						4.29	มาก

จากตาราง 19 พบว่า ผลรวมของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29

ในส่วนของปัจจัยย่อย บรรยากาศในห้องเรียนมีความเหมาะสม ปัจจัยย่อย ความปลอดภัยของห้องเช่า และอุปกรณ์ภายในห้องเช่า มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.73 และ 4.60 ปัจจัยย่อย มีสื่อการเรียนการสอนที่ครบถ้วน เช่น โปรเจคเตอร์ ปัจจัยย่อย ไม่มีเสียงหรือกลิ่นจากภายนอกบริเวณ และปัจจัยย่อย มีที่นั่งพักระหว่างรอเรียนหรือสอน มีค่าเฉลี่ยปัจจัยย่อยอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42, 4.00 และ 3.73 ตามลำดับ

ตาราง 20 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ค่าเฉลี่ย	การแปลความหมาย	ลำดับ
ด้านผลิตภัณฑ์	3.87	มาก	5
ด้านราคา	3.68	มาก	6
ด้านสถานที่/ทำเลที่ตั้ง	3.98	มาก	4
ด้านการส่งเสริมการตลาด	2.26	น้อย	7
ด้านบุคคล	4.54	มากที่สุด	1
ด้านกระบวนการ	4.40	มาก	2
ด้านลักษณะทางกายภาพ	4.29	มาก	3
ผลรวมของค่าเฉลี่ยปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	3.86	มาก	

จากตาราง 20 พบว่า ผลรวมของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.86 ในส่วนของปัจจัยด้านบุคคล มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 ปัจจัยด้านกระบวนการ ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ปัจจัยทางด้านสถานที่/ทำเลที่ตั้ง ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และปัจจัยด้านราคา ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40, 4.29, 3.98, 3.87 และ 3.68 และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.26 ตามลำดับ

ตาราง 21 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยส่วนประสมทางการตลาด 10 อันดับแรก

ลำดับ	ปัจจัยย่อยส่วนประสมทางการตลาด	ค่าเฉลี่ย	การแปลความหมาย
1	ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย: สถานที่ตั้งเข้าถึงได้สะดวก	4.85	มากที่สุด
2	ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์: สภาพของห้องเช่า เช่น ความเหมาะสมในการเรียนการสอน ความสะอาด ความสว่าง	4.84	มากที่สุด
3	ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ: บรรยากาศในห้องเรียนมีความเหมาะสม	4.73	มากที่สุด
4	ปัจจัยด้านราคา: ราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับที่อื่น	4.72	มากที่สุด

ตาราง 21 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยส่วนประสมทางการตลาด 10 อันดับแรก (ต่อ)

ลำดับ	ปัจจัยย่อยส่วนประสมทางการตลาด	ค่าเฉลี่ย	การแปลความหมาย
5	ปัจจัยด้านราคา: ราคาเหมาะสมกับคุณภาพและอุปกรณ์ที่มีให้บริการ	4.66	มากที่สุด
6	ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ: ความปลอดภัยของห้องเช่า และอุปกรณ์ภายในห้องเช่า	4.60	มากที่สุด
7	ปัจจัยด้านบุคคล: พนักงานมีการเอาใจใส่สถานที่ เช่น การรักษาความสะอาดและความปลอดภัย	4.59	มากที่สุด
8	ปัจจัยด้านบุคคล: พนักงานบริการลูกค้าอย่างเสมอภาค	4.54	มากที่สุด
9	ปัจจัยด้านกระบวนการ: มีการคิดค่าใช้บริการได้อย่างถูกต้องแม่นยำ	4.54	มากที่สุด
10	ปัจจัยด้านบุคคล: พนักงานให้บริการมีกิจกรรมรยาท และมนุษยสัมพันธ์ที่ดี	4.51	มากที่สุด

จากตาราง 21 พบว่า ค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม ให้ ความสำคัญในส่วนของปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ปัจจัยย่อยสถานที่ตั้งเข้าถึงได้สะดวก มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.85 รองลงมาคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยย่อยสภาพของห้องเช่า เช่น ความเหมาะสมในการเรียนการสอน ความสะอาด ความสว่าง ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ปัจจัยย่อยบรรยากาศในห้องเรียนมีความเหมาะสม ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยย่อยราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับที่อื่น ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยย่อยราคาเหมาะสมกับคุณภาพและอุปกรณ์ที่มีให้บริการ ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ปัจจัยย่อยความปลอดภัยของห้องเช่า และอุปกรณ์ภายในห้องเช่า ปัจจัยด้านบุคคล ปัจจัยย่อยพนักงานมีการเอาใจใส่สถานที่ เช่น การรักษาความสะอาดและความปลอดภัย ปัจจัยด้านบุคคล ปัจจัยย่อยพนักงานบริการลูกค้าอย่างเสมอภาค ปัจจัยด้านกระบวนการ ปัจจัยย่อยมีการคิดค่าใช้บริการได้อย่างถูกต้องแม่นยำ และปัจจัยด้านบุคคล ปัจจัยย่อยพนักงานให้บริการมีกิจกรรมรยาท และมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.84, 4.73, 4.72, 4.66, 4.60, 4.59, 4.54, 4.54 และ 4.51 ตามลำดับ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลความตั้งใจที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการในการเลือกเช่าห้องสำหรับกวดวิชา

การวิเคราะห์ความสนใจต่อธุรกิจให้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาโดยมีอุปกรณ์ในการเรียนการสอนครบครัน และสถานที่ที่มีความเหมาะสม จำนวนวันที่จะใช้บริการห้องเช่าสำหรับกวดวิชาต่อสัปดาห์ จำนวนชั่วโมงที่ใช้บริการห้องเช่าสำหรับกวดวิชาต่อครั้ง และค่าเช่าที่ยินดีจ่ายโดยเฉลี่ยต่อชั่วโมง ผลการวิเคราะห์มีดังนี้ (ตาราง 22 - ตาราง 25)

ตาราง 22 แสดงจำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามความสนใจต่อธุรกิจให้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา โดยมีอุปกรณ์ในการเรียนการสอนครบครัน และสถานที่ที่มีความเหมาะสม

ความสนใจต่อธุรกิจให้บริการห้องเช่า สำหรับการกวดวิชาโดยมีอุปกรณ์ในการเรียนการสอน ครบครัน และสถานที่ที่มีความเหมาะสม	จำนวน	ร้อยละ
สนใจ	155	77.50
ไม่สนใจ	45	22.50
รวม	200	100.00

จากตาราง 22 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน มีความสนใจต่อธุรกิจให้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา โดยมีอุปกรณ์ในการเรียนการสอนครบครัน และสถานที่ที่มีความเหมาะสม มากที่สุด จำนวน 155 คน คิดเป็นร้อยละ 77.50 และไม่สนใจต่อธุรกิจให้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา โดยมีอุปกรณ์ในการเรียนการสอนครบครัน และสถานที่ที่มีความเหมาะสม จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 22.50 ตามลำดับ

ตาราง 23 แสดงจำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามจำนวนวันที่จะใช้บริการห้องเช่า สำหรับกววิชาต่อสัปดาห์

จำนวนวันที่จะใช้บริการห้องเช่าสำหรับกววิชาต่อสัปดาห์	จำนวน	ร้อยละ
1 วันต่อสัปดาห์	11	5.50
2 วันต่อสัปดาห์	45	22.50
3 วันต่อสัปดาห์	17	8.50
4 วันต่อสัปดาห์	16	8.00
5 วันต่อสัปดาห์	57	28.50
6 วันต่อสัปดาห์	18	9.00
7 วันต่อสัปดาห์	36	18.00
รวม	200	100.00

จากตาราง 23 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน สนใจที่จะใช้บริการห้องเช่าสำหรับกววิชา 5 วันต่อสัปดาห์มากที่สุด จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 28.50 รองลงมาได้แก่ 2 วันต่อสัปดาห์ จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 22.50 ลำดับถัดมา 7 วันต่อสัปดาห์ จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 18.00 และ 6 วันต่อสัปดาห์ น้อยที่สุด จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 9.00 ตามลำดับ

ตาราง 24 แสดงจำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามจำนวนชั่วโมงที่จะใช้บริการห้องเช่าสำหรับกววิชาต่อครั้ง

จำนวนชั่วโมงที่จะใช้บริการห้องเช่าสำหรับกววิชาต่อครั้ง	จำนวน	ร้อยละ
1 - 2 ชั่วโมงต่อครั้ง	44	22.00
3 - 4 ชั่วโมงต่อครั้ง	80	40.00
5 - 6 ชั่วโมงต่อครั้ง	45	22.50
มากกว่า 6 ชั่วโมงต่อครั้ง	31	15.50
รวม	200	100.00

จากตาราง 24 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน สนใจที่จะใช้บริการห้องเช่าสำหรับกวดวิชา 3 - 4 ชั่วโมงต่อครั้ง มากที่สุด จำนวน 80 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมาได้แก่ 5 - 6 ชั่วโมงต่อครั้ง จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 22.50 ลำดับถัดมา 1 - 2 ชั่วโมงต่อครั้ง จำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 22.00 และสนใจที่จะใช้บริการห้องเช่าสำหรับกวดวิชามากกว่า 6 ชั่วโมงต่อครั้ง น้อยที่สุด จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 15.50 ตามลำดับ

ตาราง 25 แสดงจำนวน และร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามค่าเช่าที่ยินดีจ่ายโดยเฉลี่ยต่อชั่วโมง

ค่าเช่าที่ยินดีจ่ายโดยเฉลี่ยต่อชั่วโมง	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 100 บาท	58	29.00
101 – 150 บาท	86	43.00
151 – 200 บาท	51	25.50
201 บาทขึ้นไป	5	2.50
รวม	200	100.00

จากตาราง 25 พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม จำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน ยินดีจ่ายค่าเช่าโดยเฉลี่ยต่อชั่วโมง 101-150 บาท มากที่สุด จำนวน 86 คน คิดเป็นร้อยละ 43.00 จ่ายค่าเช่าโดยเฉลี่ยต่อชั่วโมงน้อยกว่า 100 บาท จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 29.00 ลำดับถัดมา จ่ายค่าเช่าโดยเฉลี่ยต่อชั่วโมง 151 - 200 บาท จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 25.50 และจ่ายค่าเช่าโดยเฉลี่ยต่อชั่วโมง 201 บาทขึ้นไป น้อยที่สุด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2.50 ตามลำดับ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 4 ข้อมูลการสัมภาษณ์เจ้าของอาคารพาณิชย์ที่ให้เช่าสำหรับการกวดวิชาหรือเพื่อกิจกรรมต่างๆ ในอำเภอเมืองเชียงใหม่

จากการสัมภาษณ์เจ้าของอาคารพาณิชย์ที่ให้เช่าสำหรับการกวดวิชาหรือเพื่อกิจกรรมต่างๆ จำนวน 5 ราย คือ สวนสุขภาพเรสซิเดนซ์ ห้องเสื่อน้อย-โบ๊ต Kirina Coffee บ้านสอนศิลป์ และธุรกิจที่ขอไม่ระบุชื่อ ผลการวิเคราะห์ ดังนี้

ด้านการตลาด

ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชามีการแข่งขันสูง และยังสามารถขยายกิจการได้อีก เนื่องจากครู อาจารย์ หันมาสร้างรายได้จากการกวดวิชาหรือสอนพิเศษกันมากขึ้น และได้รายได้ดีกว่า รายได้ประจำ ห้องเช่าสำหรับการกวดวิชายังเป็นที่ต้องการเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะที่ใกล้สถานบัน การศึกษา จากจำนวนอาจารย์ที่เข้ามาสอบถามการใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา การเพิ่มขึ้น ของคู่แข่งกิจการยังสามารถดำเนินกิจการอยู่ได้โดยไม่ได้รับอุปสรรค เนื่องจากห้องเช่าสำหรับการ กวดวิชายังไม่เพียงพอต่อความต้องการ โดยธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาในกลุ่มเป้าหมายคือ ครู อาจารย์ ที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับสถานที่ตั้งของธุรกิจ และมีนักศึกษาที่รับสอนการบ้านบ้างเล็กน้อย นอกจากนี้ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาควรมีการให้บริการขายขนม อาหารสำเร็จรูป เครื่องดื่ม เพิ่มเติม เพื่อบริการลูกค้าที่มาใช้บริการ

การกำหนดราคาของธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชากำหนดตามราคาตลาด และมีการ พิจารณาตามเห็นสมควรเป็นกรณี เนื่องด้วยมีเรื่องของระยะเวลาในการเช่าที่ไม่แน่นอน

ด้านเทคนิค

เจ้าของอาคารพาณิชย์ที่ให้เช่าสำหรับการกวดวิชาหรือเพื่อกิจกรรมต่างๆ มีหลักในการ วางผังสถานที่ โดยเน้นการใช้พื้นที่ให้เต็มประสิทธิภาพ แบ่งแยกสัดส่วนชัดเจน เน้นพื้นที่ที่ใช้ในการ ประกอบธุรกิจหลักก่อน จึงจัดสรรพื้นที่ที่เหลือสำหรับธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ตัวอาคารที่ ใช้สำหรับธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา มีระบบป้องกันไฟฟ้าลัดวงจร แต่ส่วนมากไม่มีการ ป้องกันอัคคีภัยตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร

ด้านการจัดการ

ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาดำเนินการแบบเจ้าของคนเดียว และมีการจ้างพนักงาน ดูแลกิจการแทน โดยมีวิธีการสรรหาจากการแนะนำของคนรู้จัก กรณีมีพนักงานที่เข้ามาสมัครด้วย ตนเองจะมีการพิจารณาเป็นพิเศษ เพื่อความปลอดภัยของเจ้าของธุรกิจและผู้ที่มาใช้บริการ

ด้านการเงิน

ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชามีการลงทุนเริ่มแรกแยกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

1. ที่ดิน สำหรับธุรกิจที่เริ่มจากการหาทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม มีการออกแบบอาคาร และพื้นที่ใช้สอยได้อย่างเหมาะสมกับธุรกิจมากที่สุด ซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่แตกต่างกันตามพื้นที่ของที่ตั้ง
2. อาคาร สำหรับธุรกิจที่ซื้อ/เช่าอาคารพาณิชย์ โดยมีค่าใช้จ่ายในการซื้ออาคารอยู่ที่ 4,000,000 – 5,000,000 บาท (มูลค่าอาคารในปัจจุบัน) และค่าเช่าอาคารอยู่ที่ 200,000 บาทต่อปี
3. ตกแต่งอาคารและอุปกรณ์ สำหรับธุรกิจที่มีอาคารหรือมีธุรกิจหลักอยู่แล้ว และต้องการที่จะประกอบธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา ซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายตามจำนวนห้องและขนาดของห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา

ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชามีการลงทุนจากเงินลงทุนของเจ้าของมากกว่าการกู้เงินจากสถาบันการเงิน และนำเงินรายได้มาหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ดังนี้ ค่าเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าโทรศัพท์ ค่าจ้างพนักงาน เป็นต้น

ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชามีระยะเวลาคืนทุนโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 10 ปี มีต้นทุนเงินทุนในส่วนของเจ้าของเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 15 (ธุรกิจที่มีขนาดธุรกิจใกล้เคียงกับโครงการการลงทุนในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา ตำบลวัดเกต อำเภอเมืองเชียงใหม่)

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน

- ผู้ที่มาใช้บริการมีความต้องการในส่วนของสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ เพิ่มเติมจากการใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา เช่น ร้านค้าปลีกขนาดเล็ก ร้านถ่ายเอกสาร ร้านอาหาร ที่พักผ่อนระหว่างรอการเรียนการสอนและสำหรับผู้ปกครองของนักเรียน
- มีช่วงเวลาดังระหว่างวันที่ไม่มีผู้มาใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา อย่างเช่น วันจันทร์ ถึง วันศุกร์ ในช่วงเวลาที่มีการเรียนการสอนของโรงเรียน ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ไม่มีผู้มาใช้บริการ อาจมีการปรับเปลี่ยนธุรกิจ เพื่อให้มีผู้เข้ามาใช้บริการในช่วงเวลาดังกล่าว
- ในช่วงปิดภาคเรียนการศึกษา จะมีอัตราการให้บริการที่ลดลง ทำให้เกิดห้องว่างส่งผลต่อรายได้ของธุรกิจ
- อาคารเป็นอาคารเช่า ทำให้ไม่สามารถตกแต่งเพิ่มเติมได้ ทำให้การแบ่งห้องให้เช่าเป็นแบบไม่ส่วนตัว ซึ่งจะส่งผลให้เสียรบกวนกัน
- ที่จอดรถไม่เพียงพอ ทำให้ผู้ที่มาใช้บริการไม่พอใจ เนื่องจากต้องไปหาที่จอดรถที่ไกล ไม่สะดวกในการใช้บริการ

ส่วนที่ 5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา ตำบลวัดเกต อำเภอเมืองเชียงใหม่

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา ตำบลวัดเกต อำเภอเมืองเชียงใหม่ ได้แก่ การวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาดของธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาในพื้นที่ตำบลวัดเกต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้แบบจำลองแรงกดดัน 5 ประการของ Michael E. Porter การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด โดยใช้แนวคิดปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ (7P's) และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาหรือเพื่อกิจการต่างๆ ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ โดยสัมภาษณ์จากเจ้ากิจการ จำนวน 5 แห่ง ได้แก่ สวนสุขภาพเรสซิเดนซ์ ห้องเสื่อน้อย-โบบิต Kirina Coffee บ้านสอนศิลปะ และธุรกิจที่ขอไม่ระบุชื่อ ดังต่อไปนี้

การวิเคราะห์โดยใช้แบบจำลองแรงกดดัน 5 ประการของ Michael E. Porter

1. ความรุนแรงของการแข่งขันภายในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา (Rivalry Among Existing Competitors)

ถนนทุ่งโฮเต็ล ตำบลวัดเกต อำเภอเมืองเชียงใหม่ และบริเวณใกล้เคียงเป็นพื้นที่ที่มีสถาบันการศึกษาที่มีชื่อเสียงของจังหวัดเชียงใหม่ เช่น โรงเรียนคาราวิทย์วิทยาลัย และโรงเรียนปริณัสรอยแยตส์วิทยาลัย เป็นต้น จึงเป็นทำเลที่เหมาะสมในการทำธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา ด้วยเหตุนี้ จึงมีโครงการอสังหาริมทรัพย์หลากหลายประเภท ได้แก่ อาคารชุด อพาร์ทเมนต์ อาคารพาณิชย์ โฮมออฟฟิศ และหอพัก นอกจากนี้จะดำเนินธุรกิจหลักแล้ว ยังได้หันมาดำเนินธุรกิจรองในลักษณะของการให้บริการห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาอีกด้วย โดยจัดสรรพื้นที่บางส่วนของโครงการเพื่อแบ่งเช่าสำหรับการกวาดวิชา และนอกเหนือจากโครงการอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวแล้ว ยังมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม มอลล์ ที่กำลังเติบโตอย่างรวดเร็วตามชุมชนรอบเมืองเชียงใหม่ โดยในช่วงปี พ.ศ. 2554-2556 มีคอนโดมิเนียม มอลล์ ในจังหวัดเชียงใหม่เกิดขึ้น จำนวน 9 โครงการด้วยกัน (ประชาชาติธุรกิจ, 2556: ออนไลน์) ซึ่งในบริเวณถนนทุ่งโฮเต็ล มีโครงการ StarWork Chiang Mai เป็นคอนโดมิเนียม มอลล์ รูปแบบสำนักงานตกแต่งเสร็จพร้อมใช้ที่เปิดให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ส่งผลให้ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชามีการแข่งขันกันมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาบริเวณถนนทุ่งโฮเต็ล ยังเป็นที่ต้องการเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะบริเวณใกล้เคียงกับสถาบันการศึกษา ซึ่งสามารถขยายตัวได้อีกมาก เนื่องจากในปัจจุบัน ครูผู้สอนตามสถาบันการศึกษาต่างๆ ได้หันมาเปิดกิจการสอนพิเศษกันเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ยังมีนักศึกษาจากสถาบันอุดมศึกษาต่างๆ ที่ต้องการหารายได้พิเศษหลังเลิกเรียนก็ได้หันมาสอนพิเศษด้วยเช่นเดียวกัน เพราะสามารถสร้างรายได้เสริมนอกเหนือจากรายได้ประจำ จึงส่งผลให้ธุรกิจห้องเช่าสำหรับกวาดวิชาเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ซึ่งมีผู้สนใจในธุรกิจประเภทนี้เพิ่มมากขึ้น สังกัดได้จากจำนวนอาคารพาณิชย์ หอพัก คอนโดที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว (จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาหรือเพื่อกิจการต่างๆ)

2. ข้อจำกัดในการเข้าสู่ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาของกลุ่มแข่งขันใหม่ (Threat of New Entrants)

จากการสำรวจความต้องการความสนใจต่อธุรกิจให้บริการห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาจากผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นอาจารย์ พบว่า ในอนาคตผู้ตอบแบบสอบถามมีความสนใจ คิดเป็นร้อยละ 77.50 ซึ่งสนใจที่จะใช้บริการห้องเช่าสำหรับกวาดวิชา 5 วันต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 28.50 และจะใช้บริการห้องเช่าสำหรับกวาดวิชาต่อครั้ง 3 - 4 ชั่วโมงต่อครั้ง แสดงให้เห็นว่าธุรกิจให้บริการห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชายังเป็นที่ต้องการและมีโอกาสเติบโตอีกมาก

ถึงแม้ว่า แนวโน้มในอนาคตของธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาจะยังเป็นที่ต้องการก็ตาม แต่โอกาสของการเข้าสู่ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่ก็มีทั้งข้อได้เปรียบและข้อจำกัด สำหรับข้อได้เปรียบของกลุ่มแข่งขันรายใหม่นั้น ในกรณีที่คู่แข่งนั้นดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ประเภทใดประเภทหนึ่งอยู่แล้ว และมีพื้นที่บางส่วนว่างอยู่ก็สามารถที่จะดำเนินธุรกิจได้ทันที โดยอาจจัดสรรพื้นที่ส่วนหนึ่งสำหรับให้บริการห้องเช่ากวาดวิชา ปรับปรุงและจัดเตรียมสถานที่พร้อมด้วยอุปกรณ์ในการเรียนการสอนครบครันก็จะสามารถก้าวเข้าสู่ธุรกิจนี้ได้ไม่ยาก ส่วนข้อจำกัดสำหรับคู่แข่งรายใหม่ที่ไม่มีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง จะทำให้มีอุปสรรคในการลงทุนค่อนข้างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการลงทุนในด้านที่ดิน เนื่องจากที่ดินบริเวณถนนทุ่งโฮเต็ลราคาประเมินของกรมที่ดิน ตารางวาละ 82,000 บาท (สำนักประเมินราคาทรัพย์สิน กรมธนารักษ์, 2557) และจากการเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี พ.ศ. 2555-2556 มีการขยายตัวสูงสุดในรอบ 22 ปี โดยดูจากตัวเลขการขออนุญาตก่อสร้างในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ ซึ่งปี พ.ศ. 2555 สูงถึง 1,200,000 ตารางเมตร เฉพาะในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่และยังไม่รวมพื้นที่รอบๆ เขตเทศบาลนครเชียงใหม่ สูงจากปี พ.ศ. 2554 ที่มีการขออนุญาตก่อสร้าง ประมาณ 400,000 ตารางเมตร ปี พ.ศ. 2556 มีการขออนุญาต 700,000 ตารางเมตร (ธนาคารแห่งประเทศไทยสำนักงานภาคเหนือ, 2557) จากการ

สำรวจตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดเชียงใหม่ของศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบว่าโครงการที่อยู่อาศัยที่อยู่ระหว่างการขายในเชียงใหม่ในปัจจุบันมีทั้งสิ้น 21,590 ยูนิต แบ่งเป็น บ้านจัดสรรประมาณ 14,800 ยูนิตจาก 131 โครงการ อาคารชุด (คอนโดมิเนียม) ประมาณ 6,700 ยูนิตจาก 50 โครงการ และบ้านพักตากอากาศประมาณ 90 ยูนิต แสดงให้เห็นว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในอำเภอเมืองเชียงใหม่กำลังจะเข้าสู่ภาวะ Over Supply ซึ่งสัญญาณเริ่มปรากฏแล้วว่ามีภาวะตกต่ำทางการเงินคาวน และหลายโครงการอยู่ในภาวะขาดสภาพคล่อง โดยไม่ได้ก่อสร้างตามกำหนดที่วางไว้ ดังนั้นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์จะต้องหาแนวทางในการกระตุ้นยอดขายโดยการปรับเปลี่ยนรูปแบบเดิมเป็นรูปแบบใหม่ เช่น การจัดสรรพื้นที่ว่างของโครงการเป็นสำนักงานพร้อมใช้ และพื้นที่เช่าสำหรับธุรกิจกวดวิชา เป็นต้น

เมื่อพิจารณาคู่แข่งขันในพื้นที่ใกล้เคียงของโครงการธุรกิจห้องเช่าบริเวณถนนทุ่งโฮเต็ล พบว่า มีทั้งคู่แข่งขันที่สำคัญ คือ StarWork Chiang Mai เป็นคอมมูนิตี้ มอลล์ รูปแบบสำนักงานตกแต่งเสร็จพร้อมใช้ ภายในมีห้องทำงานสำหรับให้บริการตั้งแต่ 2 - 20 คน พร้อมทั้งอำนวยความสะดวกมากมาย ได้แก่ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง เครื่องพิมพ์เอกสาร ห้องประชุมขนาดเล็กไปจนถึงห้องประชุมขนาดใหญ่ ห้องฟิตเนส ห้องกิจกรรม และล็อกเกอร์เก็บของ ผู้ที่สนใจสามารถเข้า-ออกและนั่งทำงานได้ตลอด 24 ชั่วโมง และห้องแถวข้างร้าน Clik Online อินเทอร์เน็ต & เกมส์ (เจ้าของอาคารทำห้องให้เช่าโดยเฉพาะ ไม่ได้เป็นที่พักอาศัย)

สำหรับคู่แข่งทางอ้อม ซึ่งเป็นคู่แข่งที่จัดสรรพื้นที่ส่วนหนึ่งของกิจการเพื่อแบ่งให้เช่าสำหรับห้องเช่ากวดวิชา ได้แก่ ร้านยูโยโภชนา (บริเวณด้านบนร้านอาหาร ชั้น 2-3) ร้านก๊วยเตี้ยวกะละมัง (บริเวณชั้นลอยของอาคาร) ห้องเสื่อน้อย-บีต (บริเวณชั้นที่ 2 - 3) และดลนรา คอร์ท (นำห้องว่างที่ไม่มีผู้เช่าอาศัยให้เป็นห้องเช่าสำหรับกวดวิชา) และห้องแถวบริเวณด้านหน้าโรงเรียนปรินส์รอยแยลส์วิทยาลัย (บริเวณชั้น 1 ของห้องแถว) ซึ่งผู้ประกอบการดังกล่าวมาไม่มีกำหนดอัตราค่าเช่าที่แน่นอน ขึ้นอยู่กับการตกลงระหว่างผู้เช่าและผู้ให้เช่า ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อคู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามาในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาที่มีความยากลำบากขึ้น

3. ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products or Services)

สำหรับสินค้าทดแทนของธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชามีหลากหลายประเภท ทั้งห้องเช่าทั่วไป บ้านพักอาศัยของอาจารย์ ร้านอาหารหรือร้านกาแฟ และสถานที่สาธารณะ ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดจากการศึกษาค้างนี้ ผู้ประกอบทั้ง 5 ราย ได้มีการจัดสรรพื้นที่ว่างหรือห้องว่างให้เป็นห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา ไม่ว่าจะเป็นสวนสุขภาพเรสซิเดนซ์ ห้องเสี้น้อย-โป้ด Kirina Coffee บ้านสอนศิลปะ เป็นต้น ซึ่งสามารถสร้างรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 7,000 - 200,000 บาท หรือมีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน 58,000 บาท (จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาหรือเพื่อกิจการต่างๆ) ดังนั้น จึงเป็นทางเลือกให้กับผู้เช่าที่สนใจในการหาสถานที่สำหรับการกวาดวิชา ซึ่งผู้ประกอบการที่จะลงทุนธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาจำเป็นต้องวางแผนการตลาด รวมไปถึงการศึกษาความต้องการของผู้บริโภคเพื่อนำไปกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้เช่าได้เป็นอย่างดี

4. อำนาจต่อรองของผู้ใช้บริการ (Bargaining Power of Buyers)

เนื่องจากธุรกิจมีการแข่งขันค่อนข้างสูง ดังนั้น อำนาจการต่อรองของผู้เช่าในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาสูงมาก เพราะผู้เช่ามีหลากหลายทางเลือก เช่น ผู้เช่าสามารถเลือกสินค้าทดแทนได้ตามความต้องการ โดยเฉพาะห้องเช่าที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน มีอัตราค่าเช่าที่เหมาะสมหรือตรงกับความต้องการของผู้เช่า ด้วยเหตุนี้ ผู้ประกอบการจึงต้องจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เพื่อสร้างความพึงพอใจ และอำนวยความสะดวกสบายให้กับตัวผู้เช่าให้มากที่สุด ต้องทำให้ผู้เช่าเกิดความรู้สึกคุ้มค่าและพึงพอใจในการเลือกที่เช่าห้องเช่าสำหรับกวาดวิชาแห่งนี้ ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ได้แก่ โต๊ะเก้าอี้ โดยมีความต้องการมากที่สุด รองลงมาได้แก่ กระจกบานใหญ่ ทีวีบอร์ด์ ลำดับถัดมา ร้านถ่ายเอกสาร โพรเจคเตอร์ เครื่องปรับอากาศ ร้านค้าสะดวกซื้อ อินเทอร์เน็ต ไมโครโฟน และคอมพิวเตอร์ ตามลำดับ สำหรับอัตราค่าเช่าที่ยินดีจ่ายโดยเฉลี่ยต่อชั่วโมงอยู่ระหว่าง 101 – 150 บาท

5. อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบหรือซัพพลายเออร์ (Bargaining Power of Suppliers)

ผู้ที่มีความสำคัญต่อปัจจัยการดำเนินโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับกวาดวิชา ได้แก่ ผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้จัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์สำนักงาน วัสดุและอุปกรณ์เครื่องใช้ในการดำเนินงานต่างๆ ซึ่งผู้รับเหมาก่อสร้างในจังหวัดเชียงใหม่มีจำนวนอยู่หลายราย ผู้จัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์สำนักงาน วัสดุและอุปกรณ์เครื่องใช้ในการดำเนินงานต่างๆ มีอยู่เป็นจำนวนมาก

และยังมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง จึงทำให้ธุรกิจสามารถเลือกซื้อวัตถุดิบ อุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงานที่มีคุณภาพและตรงกับความต้องการของธุรกิจ และมีการสั่งซื้อในปริมาณที่มาก ส่งผลธุรกิจมีอำนาจในการต่อรองเพิ่มมากขึ้น จากสาเหตุดังกล่าวจึงมีผลกระทบต่อการค้าเงิน โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับกวดวิชาค่อนข้างน้อย

จากการวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของธุรกิจห้องเช่า บริเวณถนนทุ่งโฮเต็ล ตำบลวัดเกต อำเภอเมืองเชียงใหม่ โดยใช้แบบจำลองแรงกดดัน 5 ประการ ของ Michael E. Porter สามารถสรุปได้ว่า ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชายังเป็นที่ต้องการของผู้เช่าอยู่มาก เป็นธุรกิจที่น่าสนใจ และมีโอกาสในการลงทุน สำหรับผู้ที่สนใจสามารถเข้ามาลงทุนในธุรกิจได้ทั้งทางตรงและทางอ้อม กล่าวคือ การลงทุนทางตรงคือ เปิดโครงการใหม่ เลือกทำเลที่อยู่ใกล้สถานศึกษา มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ถึงแม้ว่า การลงทุนในลักษณะนี้จะมีข้อจำกัดในเรื่องที่ดินที่มีราคาสูงขึ้นและหาได้ยาก แต่โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาที่มีที่ดินที่จะดำเนินโครงการอยู่แล้ว จึงไม่ใช่อุปสรรคในการดำเนินการ โครงการ ส่วนคู่แข่งที่สำคัญคือ StarWork Chiang Mai ซึ่งเปิดให้บริการเมื่อปลายปี พ.ศ. 2557 เป็นโครงการที่พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย สามารถตอบสนองกลุ่มเป้าหมายได้อย่างหลากหลาย แต่ก็มีข้อจำกัดในเรื่องอัตราค่าเช่าห้องที่สูงเกินความต้องการของผู้เช่า ซึ่งโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาสามารถที่จะแข่งขันในเรื่องการกำหนดอัตราค่าเช่าได้ตรงกับความต้องการของผู้เช่าได้มากกว่า ส่วนการลงทุนทางอ้อมคือ การปรับเปลี่ยนจากธุรกิจเดิมโดยนำพื้นที่ว่างของอาคารมาเป็นห้องเช่าสำหรับธุรกิจการกวดวิชา ซึ่งการปรับเปลี่ยนจากธุรกิจเดิมจะมีโอกาสความเป็นไปได้ในการลงทุนมากกว่าการก่อสร้างโครงการใหม่ แต่ก็มีข้อจำกัดในเรื่องของมาตรฐานของห้องเรียนที่อาจจะไม่เป็นไปตามสำนักงานการศึกษาเอกชน ดังนั้น ความเป็นไปได้สำหรับการดำเนินโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาจึงมีโอกาสด้านข้างมาก

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) ของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับกวดวิชาในพื้นที่ตำบลวัดเกต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

จุดแข็ง (Strength Analysis)

1. ทำเลที่ตั้ง โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับกวดวิชาที่ทำการศึกษาคือความเป็นไปได้ตั้งอยู่บนถนนทุ่งโฮเต็ล ซึ่งเป็นทำเลที่อยู่ใกล้กับสถานศึกษาที่มีชื่อเสียงของจังหวัดเชียงใหม่ถึง 2 แห่งคือ โรงเรียนดาราวิทยาลัย โรงเรียนปิ่นสร้อยแยลส์วิทยาลัย จึงเป็นทำเลที่เหมาะสมกับธุรกิจห้องเช่าสำหรับกวดวิชา

2. ลักษณะของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับกวดวิชา ซึ่งดำเนินธุรกิจโดยเจ้าของธุรกิจเพียงคนเดียว ดังนั้น การบริหารจัดการจึงสามารถดำเนินงานได้อย่างคล่องตัว และมีโอกาสในความเป็นไปได้ของธุรกิจค่อนข้างมาก เนื่องจากการตัดสินใจต่างๆ มาจากผู้บริหารเพียงคนเดียว

3. ขนาดโครงการมีเนื้อที่ 288 ตารางวา ก่อสร้างเป็นอาคาร 3 ชั้น จัดสรรเป็นห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา จำนวนรวมทั้งสิ้น 20 ห้อง ใช้เงินลงทุนด้านการก่อสร้างประมาณ 10,000,000 บาท ซึ่งถือว่าเป็นโครงการที่ไม่ใหญ่มากเกินไป

4. ความใหม่ของสิ่งปลูกสร้าง เนื่องจากเป็นโครงการธุรกิจที่จะดำเนินการก่อสร้างใหม่ทั้งอาคาร จึงทำให้มีข้อได้เปรียบในเรื่องของความใหม่ ความสวยงาม อุปกรณ์ที่ทันสมัย และความพร้อมของสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่ตรงกับความต้องการของผู้เช่า ได้แก่ โต๊ะ เก้าอี้ กระดานไวท์บอร์ด ทีวีจอแบน เครื่องปรับอากาศ วิทยุสื่อสาร ตู้เย็น และอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

5. มีกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เพราะในบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่ก่อสร้างโครงการมีสถานศึกษาที่มีชื่อเสียงหลายแห่ง เช่น โรงเรียนคาราวิทย์วิทยาลัย โรงเรียนปิ่นสร้อยแยลส์วิทยาลัย และมหาวิทยาลัยพายัพ (เขตแก้ววารีรัฐ) เป็นต้น จึงถือเป็นจุดแข็งของโครงการที่จะสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้โดยตรง คือ อาจารย์ผู้สอนที่สนใจและมีความต้องการจะดำเนินธุรกิจกวดวิชา ซึ่งจากการศึกษาพบว่า อาจารย์ผู้สอนในกลุ่มของภาษาต่างประเทศมีการใช้บริการห้องเช่าสำหรับกวดวิชามากที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่ง วิชาภาษาอังกฤษ ซึ่งโรงเรียนคาราวิทย์วิทยาลัยและโรงเรียนปิ่นสร้อยแยลส์วิทยาลัยมีการสอนและเน้นวิชาภาษาอังกฤษเป็นหลักอยู่แล้ว นอกจากนี้ การกวดวิชายังสามารถสร้างรายได้เสริมให้กับอาจารย์ผู้สอนหรือผู้ที่สนใจได้เป็นอย่างดี จากการศึกษพบว่า อาจารย์ผู้สอนมีรายได้เสริมจากการกวดวิชาตั้งแต่ 5,000 บาท จนถึง 25,000 บาท

6. การกำหนดอัตราค่าเช่าห้องสำหรับการกวดวิชา โครงการสามารถกำหนดอัตราค่าเช่าได้ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายคือ เริ่มต้น 150 บาท/ชั่วโมง – 300 บาท/ชั่วโมง โดยเปรียบเทียบกับอัตราค่าเช่าของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาที่อัตราค่าเช่าห้องของกลุ่มแข่งขันทางตรงคือ StarWork Chiang Mai ดังนี้

- อัตราค่าเช่าห้องของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา

ห้องขนาด 4*6 เมตร	150 บาท / ชั่วโมง
ห้องขนาด 8*6 เมตร	200 บาท / ชั่วโมง
ห้องขนาด 12*6 เมตร	300 บาท / ชั่วโมง

- อัตราค่าเช่าห้องของ StarWork Chiang Mai

Private Office	ราคาเริ่มต้น	9,000 บาท/เดือน
ห้องประชุมขนาดเล็ก (10 คน/ห้อง)	สมาชิก	200 บาท/ชั่วโมง

	บุคคลทั่วไป	400 บาท/ชั่วโมง
ห้องประชุมขนาดกลาง (12 คน/ห้อง)	สมาชิก	225 บาท/ชั่วโมง
	บุคคลทั่วไป	450 บาท/ชั่วโมง
ห้องประชุมขนาดใหญ่ (22 คน/ห้อง)	สมาชิก	300 บาท/ชั่วโมง
	บุคคลทั่วไป	600 บาท/ชั่วโมง

ดังนั้น จะเห็นว่า อัตราค่าเช่าของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาสามารถแข่งขันกับอัตราค่าเช่าของกลุ่มแข่งขันได้

จุดอ่อน (Weakness Analysis)

1. ในการดำเนินโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับกวดวิชา ผู้ประกอบการต้องกู้เงินจากสถาบันการเงินส่วนหนึ่ง จำนวน 5,000,000 บาท และอีกส่วนหนึ่งมาจากเงินลงทุนส่วนตัว ซึ่งจะมีภาระเรื่องการชำระหนี้ให้กับสถาบันการเงิน ทำให้ระยะเวลาในการคืนทุนขยายออกไป
2. ผู้ประกอบการยังขาดประสบการณ์ในการบริหารจัดการธุรกิจประเภทให้เช่า ดังนั้น อาจจะมีอุปสรรคในเรื่องของการบริหารจัดการที่สำคัญ เช่น การจัดการด้านการตลาด การบริหารจัดการด้านบุคลากร เป็นต้น
3. ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาที่จะดำเนินการก่อสร้างขึ้นใหม่นี้ ยังไม่เป็นที่รู้จักของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งอาจจะต้องทำการประชาสัมพันธ์ข้อมูลให้กับกลุ่มเป้าหมายให้ทั่วถึง

โอกาส (Opportunity Analysis)

1. บริเวณถนนทุ่งโฮเต็ลเป็นทำเลที่กำลังมีการขยายตัวทางธุรกิจอย่างมาก มีทั้งศูนย์การค้าขนาดใหญ่ และศูนย์การค้าชุมชน เช่น ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล ศูนย์การค้าพรอมเมนา ดา รีสอร์ท มอลล์ เชียงใหม่ และใกล้สถานที่ราชการที่สำคัญๆ เช่น สำนักอัยการเยาวชนและครอบครัวจังหวัดเชียงใหม่ องค์การโทรศัพท์ และสำนักงานขนส่งจังหวัดเชียงใหม่ เป็นต้น ดังนั้น ผู้ประกอบการสามารถที่จะดัดแปลงให้เป็นสำนักงานให้เช่า หรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เป็นธุรกิจเสริมได้อีกหนึ่งช่องทาง
2. อาคารให้เช่าส่วนใหญ่มีสภาพแวดล้อมไม่เหมาะสมและยังไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกในการเรียนการสอน ทำให้เกิดช่องว่างทางการตลาดและเป็นโอกาสที่จะทำให้อาคารสำหรับห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาประสบความสำเร็จได้

3. เมื่อพิจารณาแนวโน้มปริมาณความต้องการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาที่ยังไม่เพียงพอกับปริมาณที่ผู้ประกอบการในปัจจุบันสามารถตอบสนองได้นั้น จึงเป็น โอกาสที่ธุรกิจจะมีความเป็นไปได้ ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ยังมีผู้สนใจที่ต้องการห้องเช่าสำหรับกวดวิชา ร้อยละ 77.50

4. ค่านิยมในปัจจุบัน นักเรียน นักศึกษามีค่านิยมในการกวดวิชามากขึ้น โดยเฉพาะนักเรียนระดับมัธยมศึกษา ซึ่งมีความต้องการที่จะศึกษาระดับอุดมศึกษาที่มีชื่อเสียง ดังนั้น จึงมีความต้องการที่จะทำคะแนนสอบ Admission O-NET A-NET เพื่อให้ได้สถาบันอุดมศึกษาและคณะที่ต้องการศึกษาต่อ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ถนนทุ่งโฮเต็ลและบริเวณใกล้เคียงมีสถาบันกวดวิชาเกิดขึ้นหลายแห่ง เช่น โรงเรียนกวดวิชาหัวกะทิ โรงเรียนสอนภาษาและกวดวิชาปราชญ์เชียงใหม่ กวดวิชาบ้านครูอ้อย และสถาบันสอนภาษาจีน เป็นต้น ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชายังมีโอกาสเติบโตอีกมาก

5. จากการศึกษาพบว่า ท่าเลที่อาจารย์ผู้สอนมีความต้องการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาและให้ความสำคัญมากเป็นลำดับที่ 1 คือ ท่าเลใกล้สถานการศึกษา ลำดับที่ 2 มีความสะดวกในการเดินทาง และลำดับที่ 3 ใกล้ห้างสรรพสินค้า จึงเป็น โอกาสของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาเพราะตั้งอยู่ในท่าเลที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหรืออาจารย์ผู้สอน

อุปสรรค (Threat Analysis)

1. บริเวณใกล้เคียงกับโครงการมีคู่แข่งทางตรง คือ โครงการ StarWork Chiang Mai ซึ่งเป็นสำนักงานให้เช่าภายใต้รูปแบบ Fun Work Spaces For Hip Company ซึ่งได้ปรับปรุงออฟฟิศให้เช่าแห่งใหม่ เจาะกลุ่มคนวัยทำงานรุ่นใหม่ ชูความครบวงจร ถูกระเป่าเข้ามาทำงานได้ทันที มีอินเทอร์เน็ตไร้สาย Wi-fi, Projector บริการน้ำฟรี ไฟฟรี เน้นรูปแบบสถานที่ทำงานมีความสุข มีแรงจูงใจในการทำงานในแต่ละวัน สภาพแวดล้อมพื้นที่ด้านในและด้านนอกอาคารจะทำให้เป็นบรรยากาศดีเยี่ยมมีการปลูกต้นไม้ใหญ่เพื่อสร้างธรรมชาติรอบตัวในการทำงาน เปิดให้บริการทั้ง 5 ชั้น พื้นที่ให้เช่าทั้งหมด 26 ยูนิต และมีพื้นที่ Co Working Spaces ซึ่งเป็นพื้นที่ใช้ร่วมเป็นส่วนทำงานของบุคคลหลากหลายอาชีพที่ไม่มีสำนักงานส่วนตัว นอกจากนี้ภายในโครงการมี 7-11, Cafe' Amazon at StarWork, Car Park, Fitness Center, Event Spaces ฯลฯ ซึ่งครอบคลุมไลฟ์สไตล์ทั้งหมด ผู้ใช้บริการสามารถมาใช้บริการร่วมกันได้ ในส่วนพื้นที่เช่านั้นแบ่งพื้นที่เช่าเล็กที่สุด 6 ตารางเมตร ไปจนถึง 30 ตารางเมตร ซึ่งเป็นถือว่าเป็นคู่แข่งชั้นทางธุรกิจที่สำคัญของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา และห้องแถวข้างร้าน Clik Online อินเทอร์เน็ต & เกมส์ (เจ้าของอาคารทำห้องให้เช่าโดยเฉพาะ ไม่ได้เป็นที่พักอาศัย)

2. คู่แข่งทางอ้อม ได้แก่ ห้องว่างให้เช่า หรือแบ่งให้เช่ารายอื่นๆ ที่ดัดแปลงจากธุรกิจเดิมมาเป็นห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา เช่น สวนสุขภาพ เรสซิเดนซ์ ห้องเสื่อน้อย-ปัด Kirina

Coffee บ้านสอนศิลปะ ร้านชู้โยชนา (บริเวณด้านบนร้านอาหาร ชั้น 2-3) ร้านก๋วยเตี๋ยวกะละมัง (บริเวณชั้นลอยของอาคาร) และดนตรี คอร์ท (นำห้องว่างที่ไม่มีผู้เช่าให้เป็นห้องเช่าสำหรับกวาดวิชา) และห้องแถวหน้าโรงเรียนปรีณส์รอยแยลวิทยาลัย (บริเวณชั้น 1 ของห้องแถว) ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อโครงการในอนาคต



ภาพที่ 2 แสดงแผนผังที่ตั้งของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาคู่แข่งทางตรง และคู่แข่งทางอ้อม

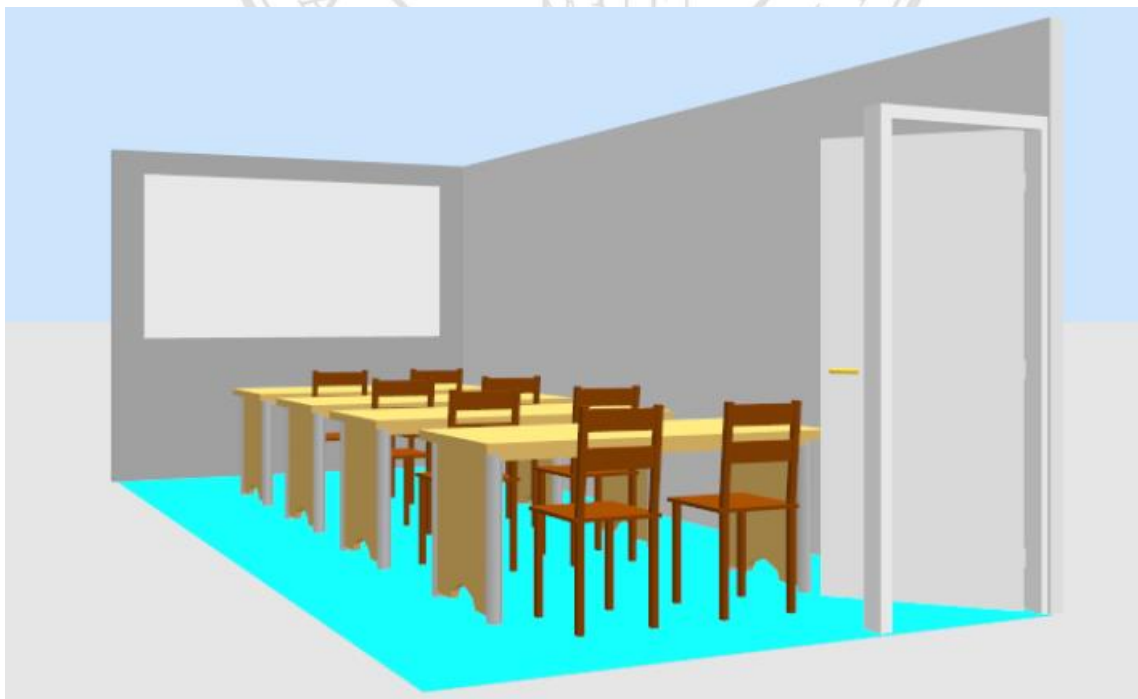
การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา โดยใช้แนวคิดปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ (7P's) ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ด้านราคา (Price) ด้านสถานที่/ทำเลที่ตั้ง (Place) ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion) ด้านบุคคล (People) ด้านกระบวนการ (Process) และด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) โดยนำผลจากการศึกษามาประกอบการวิเคราะห์ ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

รูปแบบของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาเป็นอาคารสูง 3 ชั้น โดยชั้นที่ 1 เป็นที่สำหรับจอดรถ ชั้นที่ 2 สำนักงาน ร้านถ่ายเอกสาร มินิมาร์ท ห้องนั่งเล่น และห้องเช่าสำหรับกวาดวิชา และชั้นที่ 3 เป็นห้องเช่าสำหรับกวาดวิชา และห้องนั่งเล่น

สำหรับห้องเช่าสำหรับกวดวิชามีให้ผู้เช่าได้เลือกตามความสนใจ 3 ขนาด ได้แก่ ห้องขนาด 4*6 เมตร จำนวน 13 ห้อง ห้องขนาด 8*6 เมตร จำนวน 3 ห้อง และห้องขนาด 12*6 เมตร จำนวน 1 ห้อง เพื่อให้ผู้เช่าได้เลือกตามความสนใจและเหมาะสมกับจำนวนผู้เรียน ภายในห้องเช่ายังประกอบไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ได้แก่ โต๊ะ เก้าอี้ กระดานไวท์บอร์ดขนาด 120*240 เซนติเมตร ไมโครโฟนพร้อมเครื่องกระจายเสียง โปรเจกเตอร์ เครื่องปรับอากาศ ระบบไฮสปีดอินเทอร์เน็ต ระบบไฟฟ้า ซึ่งนับว่าโครงการมีรูปแบบของห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของผู้เช่า จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ของห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นอาจารย์ให้ความสำคัญมากที่สุดคือ สภาพของห้องเช่า เช่น ความเหมาะสมในการเรียนการสอน ความสะอาด ความสว่าง รองลงมาคือ มีจำนวนห้องให้เลือกหลายขนาดตามความเหมาะสม สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องเช่ากวดวิชาที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมากที่สุดคือ โต๊ะ เก้าอี้ คิดเป็นร้อยละ 100.00 รองลงมาได้แก่ กระดานไวท์บอร์ด และ รั้วถ่ายเอกสาร ส่วนขนาดของห้องเช่าสำหรับกวดวิชาที่อยู่ในความสนใจของผู้ตอบแบบสอบถาม 3 ลำดับแรก ได้แก่ ห้องขนาด 10 - 20 ตารางเมตร ร้อยละ 35.00 ห้องขนาด 31 - 40 ตารางเมตร ร้อยละ 30.50 และห้องขนาด 21 - 30 ตารางเมตร ร้อยละ 30.00 ส่วนห้องเช่าที่มีขนาด 41 - 50 ตารางเมตร มีผู้ใช้บริการเพียงร้อยละ 4.50 เท่านั้น และห้องเช่าที่มีขนาดมากกว่า 50 ตารางเมตร ไม่มีผู้ใช้บริการ ดังนั้น ขนาดห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาจึงควรมีขนาดตั้งแต่ 10 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 50 ตารางเมตร



ภาพที่ 3 แสดงภายในห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาพร้อมอุปกรณ์ประกอบการเรียนการสอน

อย่างไรก็ตาม โครงการควรจะมีธุรกิจเสริม เช่น ร้านอาหาร ร้านกาแฟและเบเกอรี่ ร้านหนังสือ ร้านจำหน่ายเครื่องเขียนและอุปกรณ์การเรียน เป็นต้น เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้เช่าสอน นักเรียน และผู้ปกครอง

ด้านราคา (Price)

ในการกำหนดราคาของห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ทางโครงการได้กำหนดอัตราค่าเช่าตามราคาตลาดไว้ 3 อัตราตามขนาดของห้องเช่า ดังนี้

ห้องขนาด 4*6 เมตร ค่าเช่าชั่วโมงละ 150 บาท

ห้องขนาด 8*6 เมตร ค่าเช่าชั่วโมงละ 200 บาท

ห้องขนาด 12*6 เมตร ค่าเช่าชั่วโมงละ 300 บาท

หมายเหตุ: มีการปรับเพิ่มอัตราค่าเช่าห้องเช่าทุกๆ 5 ปี ในอัตราร้อยละ 10

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาเฉลี่ยต่อชั่วโมง 101 – 150 บาท ร้อยละ 43.00 รองลงมาได้แก่ ค่าเช่าเฉลี่ยต่อชั่วโมงน้อยกว่า 100 บาท ร้อยละ 29.00 และค่าเช่าเฉลี่ยต่อชั่วโมง 151 – 200 บาท ร้อยละ 25.50 ซึ่งส่วนใหญ่ผู้ตอบแบบสอบถามจะใช้พื้นที่ใช้สอยอยู่ที่ 10 – 20 ตารางเมตร ร้อยละ 35.00

อย่างไรก็ตามแม้อัตราค่าเช่าที่โครงการกำหนดสามารถตอบสนองความต้องการของผู้เช่าได้ แต่ก็มีข้อควรพิจารณาอีกประเด็นหนึ่งคือ ผู้ประกอบธุรกิจอื่นที่ดัดแปลงธุรกิจเดิมมาเป็นห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 5 รายพบว่า ไม่มีการกำหนดราคาค่าเช่าไว้แน่นอน ขึ้นอยู่กับการตกลงราคาระหว่างเจ้าของธุรกิจกับผู้เช่า ทำให้ผู้เช่าอาจมีทางเลือกมากขึ้น ซึ่งจากการศึกษาปัจจัยด้านราคา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อย ราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับที่อื่นในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.72) ดังนั้น จึงไม่ควรจะกำหนดอัตราค่าเช่าที่สูงเกินไป เพราะผู้เช่าสามารถเลือกอัตราค่าเช่าที่เห็นว่าคุ้มค่าที่จะต้องจ่าย ซึ่งอาจจะเสียเปรียบกับคู่แข่งได้

ด้านสถานที่ทำเลที่ตั้ง (Place)

โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาตั้งอยู่บริเวณสี่แยกทุ่งโฮเต็ล ซึ่งเป็นทำเลที่มีความเหมาะสมอย่างยิ่ง เพราะตั้งอยู่ใกล้กับ โรงเรียนคาราวิทยาลัย โรงเรียนปรินส์รอยแยลส์ วิทยาลัย ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล ศูนย์การปลื้มบักชี เอ็กซ์ตรา ศูนย์การค้าสังแม่โคโร ศูนย์การค้าพอมเมนาดา ริสอร์ท มอลล์ เชียงใหม่ และใกล้สถานที่ราชการที่สำคัญๆ เช่น ศาลเยาวชนและครอบครัวจังหวัดเชียงใหม่ องค์การโทรศัพท์ และสำนักงานขนส่งจังหวัดเชียงใหม่ นอกจากนี้ยังมีระบบการคมนาคมสามารถเข้าถึงโครงการได้อย่างสะดวก โดยบริเวณชั้น 1 ของโครงการได้

กำหนดให้เป็นสถานที่จอดรถโดยเฉพาะเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้เช่าห้องกวดวิชา ซึ่งตรงกับความต้องการของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยทางด้านสถานที่/ทำเลที่ตั้งมากที่สุด คือ สามารถเข้าถึงได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.85) รองลงมาได้แก่ ใกล้สถานศึกษา มีที่จอดรถสะดวกสบาย (ค่าเฉลี่ย 4.40) และใกล้ที่พักอาศัย (ค่าเฉลี่ย 3.69) จึงเป็นจุดเด่นของโครงการอย่างยิ่ง สามารถตอบสนองความต้องการของอาจารย์ผู้สอนกวดวิชานอกโรงเรียน ซึ่งกลุ่มเป้าหมายโดยตรงของโครงการ และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 5 ราย ซึ่งมีความคิดเห็นตรงกันว่า ทำเลที่ใกล้สถานศึกษา มีที่จอดรถอย่างเพียงพอ สามารถเดินทางมาได้สะดวก และเป็นอาคารใหม่จะเป็นข้อได้เปรียบทางธุรกิจ

ด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion)

การส่งเสริมการตลาดเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับกรวดวิชา เนื่องจากเป็นโครงการใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จักในแวดวงของอาจารย์ผู้สอนกวดวิชานอกโรงเรียน ดังนั้น จึงจำเป็นต้องมีแผนการประชาสัมพันธ์โครงการเพื่อให้กลุ่มเป้าหมายในบริเวณใกล้เคียงได้รับทราบถึงการให้บริการของโครงการ และมองเห็นความแตกต่างระหว่างบริการของโครงการกับบริการของกลุ่มคู่แข่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง โครงการ StarWork Chiang Mai ซึ่งเป็นคู่แข่งขั้นทางตรงของโครงการที่เปิดดำเนินการไปเมื่อเดือนตุลาคม ปี พ.ศ. 2557

ในการกำหนดกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดจึงควรพิจารณาให้เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย และไม่ควรรใช้กลยุทธ์เกี่ยวกับการให้ส่วนลดพิเศษเมื่อจองล่วงหน้า เพราะจากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการให้ส่วนลดพิเศษเมื่อจองล่วงหน้าอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 2.26) นอกจากนี้แล้ว จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจห้องเช่าและธุรกิจอื่นๆ พบว่า ผู้ประกอบการทั้ง 5 รายได้ ไม่มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด มีเพียงป้ายโฆษณาประชาสัมพันธ์หน้าอาคารเท่านั้น ดังนั้น วิธีการที่ดีที่สุดสำหรับการกำหนดกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดสำหรับธุรกิจห้องเช่ากวดวิชา ก็คือการสำรวจความต้องการจากผู้เช่าโดยตรง โดยให้ผู้เช่าเสนอแนะกิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่สนใจและต้องการให้โครงการจัดให้ ส่วนการประชาสัมพันธ์โครงการก็ให้นั้นป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ เน้นการออกแบบที่ทันสมัย มีสีสันดึงดูดความสนใจแก่ผู้พบเห็น เช่น ป้ายสามมิติ ป้ายหมุน 360 องศา วิดีโอวอลล์ และป้ายอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น โดยทำการติดตั้งป้ายบริเวณด้านหน้าโครงการ หรือติดตั้งตามจุดสำคัญ ได้แก่ บริเวณใกล้กับโรงเรียนดาราวิทยาลัย โรงเรียนปิ่นสร้อยแยลส์วิทยาลัย บริเวณทางเข้าโครงการ สีแยกถนนทุ่งโฮเต็ล เป็นต้น และไม่ควรจะทำการประชาสัมพันธ์ตามสื่อต่างๆ ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับการโฆษณาผ่านทางสื่อต่างๆ อยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 2.13) แต่ควร

ใช้การตลาดทางตรง (Direct Marketing) คือ เลือกที่จะประชาสัมพันธ์โครงการไปยังกลุ่มเป้าหมายโดยตรง ได้แก่ อาจารย์ผู้สอนของโรงเรียนคาราวิทยาลัย และโรงเรียนปรินส์รอยแยลส์วิทยาลัย โดยอาจจะให้พนักงานขายออกไปประชาสัมพันธ์ที่โรงเรียนคาราวิทยาลัย โรงเรียนปรินส์รอยแยลส์วิทยาลัย หรือมหาวิทยาลัยพายัพ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ และมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ เป็นต้น ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจห้องเช่าและธุรกิจอื่นๆ ทั้ง 5 ราย พบว่ากลุ่มเป้าหมายที่นอกเหนือไปจากอาจารย์โรงเรียนระดับมัธยมศึกษาแล้ว ปัจจุบันยังมีนักศึกษาจากสถาบันอุดมศึกษาที่หันมาสอนพิเศษเป็นรายได้เสริมเป็นจำนวนมาก

ด้านบุคคล (People)

พนักงานมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จของธุรกิจบริการหลายประเภท และยังเป็นปัจจัยในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า สร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจ ทำให้เกิดการได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจบริการที่มีพนักงานที่มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าเป็นอย่างดี สามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้อย่างถูกต้องแม่นยำ ให้ความช่วยเหลือแก่ลูกค้าโดยไม่รีรอ และสามารถสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า ก็ยังเป็นปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการได้เร็วขึ้น และสามารถสร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจ ทำให้เกิดการได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบสอบถามให้ความสำคัญต่อบัณฑิตด้านบุคคลมากที่สุด และมากเป็นอันดับที่ 1 ของปัจจัยทั้ง 7 ด้าน ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านบุคคลอยู่ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.54) และปัจจัยย่อยทั้ง 3 ปัจจัยมีความสำคัญต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการห้องเช่าสำหรับกวดวิชาในระดับมากที่สุด ได้แก่ พนักงานมีการเอาใจใส่สถานที่ เช่น การรักษาความสะอาด และความปลอดภัย (ค่าเฉลี่ย 4.59) ปัจจัยย่อย พนักงานบริการลูกค้าอย่างเสมอภาค (ค่าเฉลี่ย 4.54) และปัจจัยย่อย พนักงานให้บริการมีกิจกรรมยามว่าง และมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.51)

ดังนั้น การคัดเลือกบุคคลให้เข้ามาดำเนินธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ได้แก่ พนักงานขาย/ดูแลห้องเช่า พนักงานทำความสะอาด และพนักงานรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ผู้ประกอบการจะต้องคัดเลือกจากบุคคลที่มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ มีจิตใจรักงานบริการ กิจกรรมยามว่าง มีความรู้ความสามารถเกี่ยวกับธุรกิจบริการห้องเช่าเป็นอย่างดี สามารถสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า สามารถแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าได้ทันท่วงที และมีความน่าเชื่อถือ

ด้านกระบวนการ (Process)

ขั้นตอนในการให้บริการที่ไม่ยุ่งยากซับซ้อนและผู้เช่าสามารถเข้าใช้บริการได้ทันที จะช่วยส่งเสริมหรือกระตุ้นให้ผู้สนใจเช่าห้องสำหรับการกวดวิชาได้เร็วขึ้น เช่น มีขั้นตอนในการ

จองห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาที่รวดเร็ว มีเอกสารการจองที่แสดงถึงขนาดห้อง สิ่งอำนวยความสะดวก และอัตราค่าบริการของห้องแต่ละขนาดชัดเจน มีกฎระเบียบการจองห้อง มีตารางแสดงการใช้ห้องติดประกาศให้ผู้เช่าสามารถมองเห็นได้เด่นชัดเพื่อความสะดวกในการวางแผนการจองห้องล่วงหน้า หรือหลีกเลี่ยงการจองซ้ำกับผู้เช่ารายอื่นๆ และมีการแจ้งล่วงหน้าเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดต่างๆ ให้ผู้เช่าได้รับทราบ เป็นต้น ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจห้องเช่าทั้ง 5 ราย เน้นขั้นตอนในการติดต่อห้องเช่าที่รวดเร็ว ผู้เช่าสามารถติดต่อขอเช่าห้องที่สำนักงานได้ทันที ทั้งการเลือกห้อง ระยะเวลาการเช่าห้อง และตกลงราคาค่าเช่าโดยไม่มีกระบวนการที่ยุงยาก

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบัจจัยด้านกระบวนการมากเป็นลำดับที่ 2 มีความสำคัญในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.40) ในปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญมากที่สุดคือ มีการคิดค่าใช้บริการได้อย่างถูกต้องแม่นยำ (ค่าเฉลี่ย 4.54) รองลงมาได้แก่ ปัจจัยย่อย มีกระบวนการจองได้อย่างรวดเร็วและถูกต้อง (ค่าเฉลี่ย 4.48) ปัจจัยย่อย การจัดคิวการใช้ห้องอย่างยุติธรรมเท่าเทียมกัน (ค่าเฉลี่ย 4.46) และปัจจัยย่อย มีตารางการแจ้งใช้ห้องให้ทราบล่วงหน้า (ค่าเฉลี่ย 4.14)

ด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence)

สิ่งแรกที่ผู้เช่าสามารถมองเห็นได้อย่างเป็นรูปธรรมก็คือ ลักษณะทางกายภาพของโครงการ ประกอบด้วย การจัดสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกโครงการที่เหมาะสมสำหรับการกวาดวิชา การออกแบบอาคาร ตกแต่งและจัดแบ่งพื้นที่ไว้เป็นสัดส่วน มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย ความสะอาด ความปลอดภัยของสถานที่ มาตรการป้องกันอัคคีภัย การเข้าถึงโครงการ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่ทางโครงการจัดเตรียมไว้เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เช่า ได้แก่ อุปกรณ์การเรียนการสอน เครื่องเสียงและเครื่องขยายเสียง เครื่องปรับอากาศ ที่นั่งพักระหว่างรอชั่วโมงเรียน สถานที่จอดรถซึ่งเพียงพอต่อจำนวนผู้ที่มาใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา และร้านอาหารและเครื่องดื่ม

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพโดยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.29) ในส่วนของปัจจัยย่อยที่มีความสำคัญมากที่สุดคือ บรรยากาศในห้องเรียนมีความเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.73) ปัจจัยย่อย ความปลอดภัยของห้องเช่า และอุปกรณ์ภายในห้องเช่า (ค่าเฉลี่ย 4.60) รองลงมาได้แก่ สื่อการเรียนการสอน เช่น โพรเจกเตอร์ (ค่าเฉลี่ย 4.42) สถานที่ไม่มีเสียงหรือกลิ่นจากภายนอกรบกวน (ค่าเฉลี่ย 4.00) และมีที่นั่งพักระหว่างรอเรียนหรือสอน (ค่าเฉลี่ย 3.73)

สรุปผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา จุดเด่นคือ ทำเลที่ตั้งของโครงการที่สามารถตอบสนองความต้องการของ

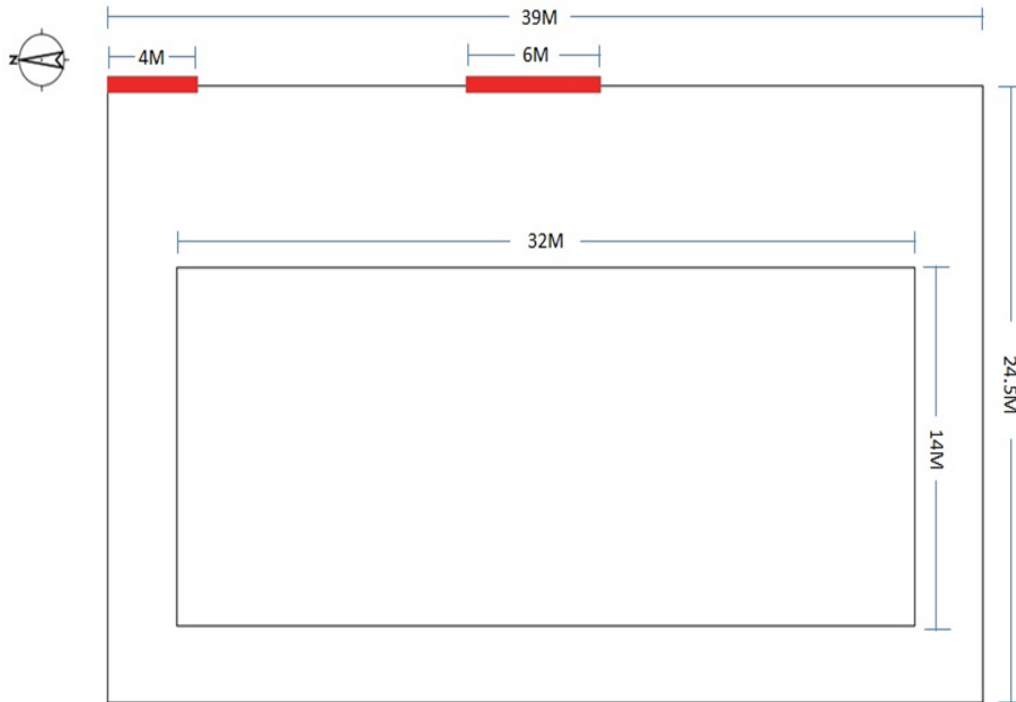
กลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดี ความเป็นไปได้ในการดำเนินโครงการจึงมีค่อนข้างสูง ถึงแม้จะมีคู่แข่งทางตรงอย่าง StarWork Chiang Mai ที่เปิดดำเนินการไปเมื่อปลายปี พ.ศ. 2557 แล้วก็ตาม แต่ StarWork Chiang Mai เป็นโครงการเก่าที่ถูกลำมาปรับปรุงให้เป็นสำนักงานให้เช่า นอกจากนี้ยังมีอัตราค่าเช่าค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราค่าเช่าที่ตรงกับความต้องการของผู้ตอบแบบสอบถามที่ยินดีจะจ่ายค่าเช่าโดยเฉลี่ยต่อชั่วโมงอยู่ระหว่าง 101-150 บาท แต่อัตราค่าเช่าของ StarWork Chiang Mai เริ่มต้นที่ 180 บาท/ชั่วโมง สำหรับห้องนั่งทำงานรวม ห้องทำงานส่วนตัวอัตราค่าเช่าเริ่มต้นที่ 9,000 บาท/เดือน และห้องขนาดต่างๆ อัตราค่าเช่าสำหรับสมาชิก 200 – 300 บาท/ชั่วโมง อัตราค่าเช่าสำหรับบุคคลทั่วไปเริ่มต้นที่ 400 - 600 บาท/ชั่วโมง ซึ่งอัตราค่าเช่าที่ไม่ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายโครงการ ส่วนคู่แข่งรอง ถึงแม้ว่าจะไม่ได้มีการกำหนดราคาที่แน่นอน แต่ก็ยังมีข้อเปรียบเทียบในเรื่องความใหม่และมาตรฐานของโครงการ ดังนั้น จึงเป็นข้อได้เปรียบของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาที่จะสามารถดำเนินโครงการได้

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา ถนนทุ่งโฮเต็ล ตำบลวัดเกต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ ปัญหาและอุปสรรคและแนวทางแก้ไข โดยวิเคราะห์เกี่ยวกับสถานที่ตั้งโครงการ การออกแบบผังอาคารและวิศวกรรมของโครงการ ขนาดของโครงการและการพิจารณาถึงความคาดหวังของตลาด วัสดุที่ใช้และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ปริมาณและคุณภาพของแรงงานที่ต้องการ กำหนดการดำเนินงานของโครงการ และการประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ

1. สถานที่ตั้งของโครงการ

สถานที่ตั้งของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา ที่ดินที่ใช้ทำโครงการตั้งอยู่ โฉนดเลขที่ 5452 เลขที่ดิน 46 เนื้อที่ 89 ตารางวา และโฉนดเลขที่ 9115 เลขที่ดิน 56 เนื้อที่ 199 ตารางวา รวมเป็นเนื้อที่ 288 ตารางวา ลักษณะที่ดินเป็นที่เหลื่อมพื้นผิวดำ ขนาดความยาวของโครงการ 39 เมตร และความกว้างของโครงการ 24.5 เมตร (ภาพที่ 4)



ภาพที่ 4 แสดงแผนผังที่ดินที่ใช้ทำโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา

ที่ตั้งโครงการ ตั้งอยู่ติดถนนทุ่งโฮเต็ล บริเวณใกล้เคียงมีสถานศึกษาที่มีชื่อเสียงของจังหวัดเชียงใหม่ คือ โรงเรียนดาราวิทยาลัย โรงเรียนปิ่นสร้อยแยลส์วิทยาลัย นอกจากนี้ ในบริเวณรอบนอกของโครงการยังสามารถเดินทางไปยังศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล ศูนย์การค้าปลื้มบุรี อีเก็ชต์ร้า ศูนย์การค้าส่งแม่โคโร และสถานที่ราชการที่สำคัญๆ ได้อย่างสะดวกรวดเร็ว (ภาพที่ 5)

เมื่อพิจารณาถึงทำเลที่ตั้งแล้ว จะเห็นว่า เป็นทำเลที่มีความเหมาะสมสำหรับการก่อสร้างโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา เพราะระบบคมนาคมที่สะดวก มีระบบสาธารณูปโภคครบครัน อยู่ห่างไกลจากแหล่งชุมชน ย่านการค้า และอยู่ใกล้เคียงกับกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด

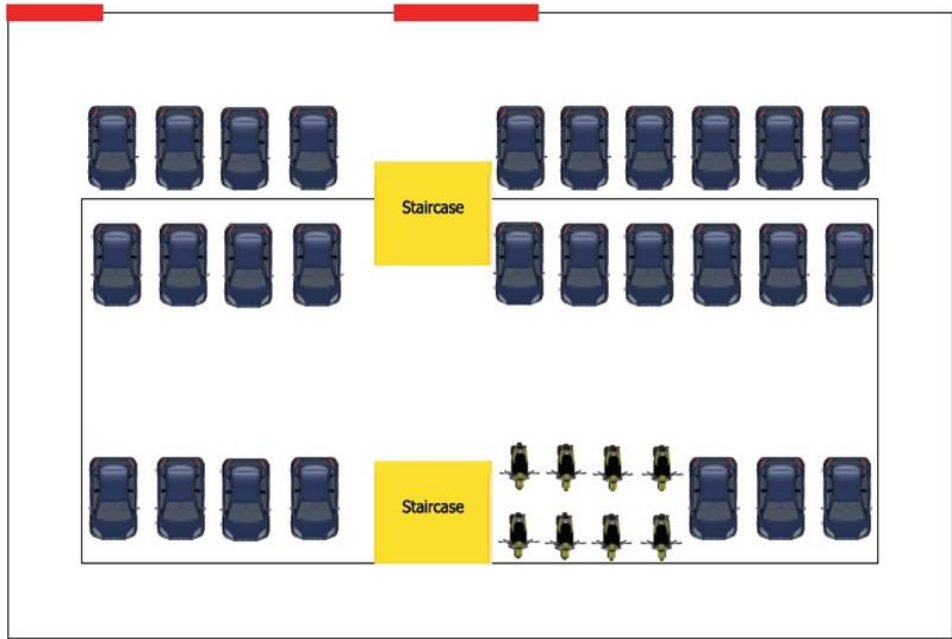
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาพที่ 5 แสดงตำแหน่งที่ตั้งโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา

2. การออกแบบผังอาคารและวิศวกรรมของโครงการ

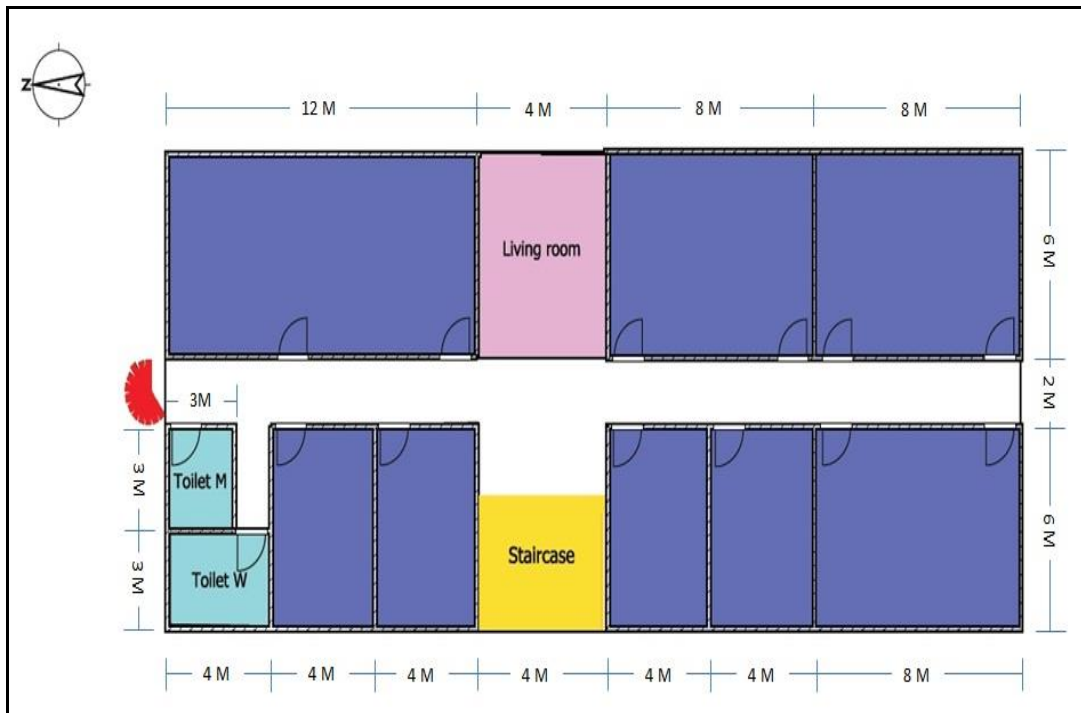
การออกแบบโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ลักษณะของอาคารเป็นอาคารคอนกรีตเสริมเหล็กสูง 3 ชั้น ซึ่งชั้นที่ 1 ออกแบบให้เป็นพื้นที่สำหรับจอดรถ (ภาพที่ 6) บริเวณชั้นที่ 2 เป็นสำนักงาน ร้านถ่ายเอกสาร มินิมาร์ท พื้นที่ส่วนกลางที่ออกแบบให้เป็นห้องพักสำหรับอาจารย์ผู้สอนและนักเรียน และห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาขนาดเล็ก รวมทั้งสิ้น 13 ห้อง (ภาพที่ 7) และชั้นที่ 3 เป็นโซนพื้นที่สำหรับห้องเช่ากวดวิชาขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่ และพื้นที่ส่วนกลางสำหรับอาจารย์ผู้สอนและนักเรียนได้นั่งพักผ่อนระหว่างรอหรือเปลี่ยนชั่วโมงเรียน รวมทั้งสิ้น 9 ห้อง (ภาพที่ 8)



ภาพที่ 6 แสดงผังอาคารห้องเช่าชั้นที่ 1 พื้นที่สำหรับจอดรถ

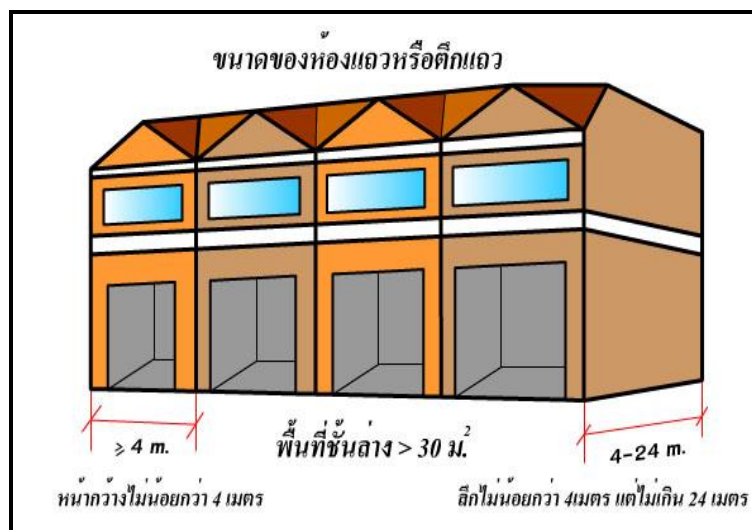


ภาพที่ 7 แสดงผังอาคารห้องเช่าชั้นที่ 2 สำนักงาน ร้านถ่ายเอกสาร มินิมาร์ท ห้องนั่งเล่น และห้องเช่าสำหรับกวควิชา



ภาพที่ 8 แสดงผังอาคารห้องเข้าชั้นที่ 3 ห้องเข้าสำหรับกวาดวิชา

สำหรับวิศวกรรมด้าน โครงสร้างของอาคารเป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก เสา คาน พื้น บันได และผนังของอาคารทำด้วยวัสดุถาวรที่เป็นวัสดุทนไฟ มีความมั่นคงแข็งแรง ภายในห้องมีแสงสว่าง และมีระบบถ่ายเทอากาศที่ถูกสุขลักษณะ มีระบบรักษาความปลอดภัยและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในกรณีเกิดเหตุไม่คาดคิด มีทางหนีไฟตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคารหรือให้เป็นไปตามกฎกระทรวงฉบับที่ 47 (พ.ศ. 2540) ในเรื่องการป้องกันอัคคีภัย ส่วนพื้นที่ว่างระหว่างทางเดินของแต่ละชั้นมีความกว้าง 2 เมตร ความกว้างของลงบันไดหนีไฟ 3 เมตร ความกว้างของแต่ละห้อง 4 เมตร และความลึก 14 เมตร ซึ่งได้กำหนดตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร ที่กำหนดว่าห้องแถวหรือตึกแถวแต่ละคูหาต้องมีความกว้าง โดยวัดระยะตั้งฉากจากแนวศูนย์กลางของเสาด้านหนึ่งไปยังแนวศูนย์กลางของเสาอีกด้านหนึ่งไม่น้อยกว่า 4 เมตร มีความลึกของอาคาร โดยวัดระยะตั้งฉากกับแนวผนังด้านหน้าชั้นล่างไม่น้อยกว่า 4 เมตร และไม่เกิน 24 เมตร (ดังภาพที่ 9)



ภาพที่ 9 แสดงลักษณะของห้องแถวหรือตึกแถวตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร
ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

3. ขนาดของห้องและการพิจารณาถึงความคาดหวังของตลาด

ขนาดของห้องเช่าสำหรับการกวดวิชามีอยู่ 3 ขนาดด้วยกัน คือ ขนาด 4*6 เมตร จำนวน 13 ห้อง ขนาด 8*6 เมตร จำนวน 3 ห้อง และขนาด 12*6 เมตร จำนวน 1 ห้อง ซึ่งขนาดของห้องเช่า 3 ขนาด ได้มาตรฐานตรงตามระเบียบกระทรวงศึกษาธิการว่าด้วยการกำหนดมาตรฐานโรงเรียนเอกชนประเภทกวดวิชา พ.ศ. 2545 คือ ห้องเรียนต้องมีเนื้อที่ไม่น้อยกว่า 20 ตารางเมตร และมีความกว้างไม่น้อยกว่า 3.5 เมตร

4. สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ

สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาแต่ละห้อง รวมทั้งอุปกรณ์ภายในสำนักงานและส่วนกลาง ที่ทางโครงการได้จัดเตรียมไว้สำหรับให้บริการ ได้แก่

1. โต๊ะ-เก้าอี้สำหรับอาจารย์ผู้สอน
2. โต๊ะ-เก้าอี้สำหรับผู้เรียน 2 ท่าน ขนาด 50*150 เซ็นติเมตร
3. กระดานไวท์บอร์ด ขนาด 120*240 เซ็นติเมตร
4. ปากกาไวท์บอร์ด
5. เครื่องปรับอากาศ
6. โปรเจ็คเตอร์
7. อินเทอร์เน็ต Wi-fi
8. ไมโครโฟนพร้อมเครื่องกระจายเสียง

9. อุปกรณ์ภายในสำนักงานและส่วนกลาง ประกอบด้วย

- ก๊อปปี้เครื่องปริ้น
- ชุดเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน
- ชุดเฟอร์นิเจอร์รับแขก
- คอมพิวเตอร์
- โทรศัพท์
- โต๊ะ เก้าอี้
- อุปกรณ์สำนักงานอื่นๆ
- เครื่องปรับอากาศ



ภาพที่ 10 แสดงโต๊ะ-เก้าอี้สำหรับอาจารย์

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาพที่ 11 แสดง โต๊ะ-เก้าอี้สำหรับผู้เรียน

5. ปริมาณและคุณภาพของแรงงานที่ต้องการ

โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาได้ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างในลักษณะของการเหมารวมตลอดโครงการ โดยรวมถึงแรงงานก่อสร้างด้วย ดังนั้น ผู้รับเหมาจะเป็นผู้ควบคุมการก่อสร้างและจัดหาแรงงานก่อสร้างที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพโดยตรงให้เหมาะสมกับปริมาณงานก่อสร้างในแต่ละประเภท เพื่อให้สามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการให้แล้วเสร็จตามสัญญาว่าจ้าง

6. กำหนดการดำเนินงานของโครงการ

การดำเนินงานก่อสร้าง ได้กำหนดขั้นตอนการดำเนินงานโดยแบ่งเป็นขั้นตอนต่างๆ เพื่อให้สามารถควบคุมงานก่อสร้างให้สำเร็จตามแผนการก่อสร้างที่วางไว้ ได้แก่ งานเสาเข็ม งานฐานราก งานโครงสร้างพื้น งานโครงหลังคา งานผนัง ประตู หน้าต่าง งานฝ้า เพดาน พื้น งานไฟฟ้า ประปา งานสี งานทำความสะอาด และงานตกแต่ง (ดังตาราง 26)

โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาจะเริ่มดำเนินการก่อสร้างในเดือนตุลาคม พ.ศ. 2558 ซึ่งเป็นช่วงที่ย่างเข้าฤดูฝน จึงอาจเป็นอุปสรรคในการดำเนินงานก่อสร้างได้ ดังนั้น อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องของระยะเวลาการก่อสร้างล่าช้ากว่ากำหนด แต่ไม่ควรจะเกินกำหนดการเปิดตัวโครงการภายในปี พ.ศ. 2560

ตาราง 26 การกำหนดขั้นตอนการดำเนินงาน โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวศึกษา
(ประมาณการระยะเวลาในการก่อสร้าง)

ขั้นตอนการทำงาน	ระยะเวลา (เดือน)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
งานเสาเข็ม	■	■													
งานฐานราก			■	■	■										
งานโครงสร้างพื้น					■	■	■	■							
งานโครงหลังคา								■	■	■					
งานผนัง ประตูหน้าต่าง										■	■	■			
งานฝ้า เพดาน พื้น												■	■		
งานไฟฟ้า ประปา													■	■	
งานสี														■	
งานทำความสะอาด															■
งานตกแต่ง															■

หมายเหตุ: อาจเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม (จากการสัมภาษณ์ผู้รับเหมาก่อสร้าง)

7. การประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ

ค่าใช้จ่ายสำหรับ โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ได้แบ่งออกเป็นประมาณการต้นทุน รวมทั้งสิ้น 10,868,770 บาท ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ รวมทั้งสิ้น 18,692 บาท (ตาราง 27 – ตาราง 29)

ตาราง 27 แสดงประมาณการต้นทุนโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน (บาท)	อายุ การใช้งาน
ต้นทุนการก่อสร้างอาคาร				
- ค่าก่อสร้างอาคาร	20 ห้อง	(เหมารวม)	10,000,000	20 ปี
รวม			10,000,000	
ต้นทุนสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา				
- โต๊ะ เก้าอี้ (อาจารย์ผู้สอน)	21 ชุด	2,500 บาท/ ชุด	52,500	10 ปี
- โต๊ะ เก้าอี้ (นักเรียน)	90 ชุด	1,500 บาท/ ชุด	135,000	10 ปี
- กระดานไวท์บอร์ด 120*240 เซ็นติเมตร	21 กระดาน	2,400 บาท/ กระดาน	50,400	10 ปี
- ไมโครโฟนและลำโพง	10 ชุด	9,500 บาท/ ชุด	95,000	10 ปี
- โปรเจคเตอร์	10 ชุด	9,000 บาท/ เครื่อง	90,000	10 ปี
- เครื่องปรับอากาศ	21 ชุด	11,900 บาท/ เครื่อง	249,900	10 ปี
รวม			672,800	
ต้นทุนสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง				
- กุ๊ตงวงจรมิด พร้อมติดตั้ง	10 จุด	เหมารวม	59,000	10 ปี
- ชุดเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน	1 ชุด	9170 บาท/ ชุด	9,170	10 ปี
- ชุดเฟอร์นิเจอร์ห้องนั่งเล่น	2 ชุด	5,900 บาท/ชุด	11,800	10 ปี
- โทรศัพท์พร้อมหมายเลข	1 หมายเลข	2,000 บาท/ หมายเลข	2,000	10 ปี
- ระบบไฮสปีดอินเทอร์เน็ต	1 ชุด	(เหมารวม)	8,000	10 ปี

ตาราง 27 แสดงประมาณการต้นทุนโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน (บาท)	อายุ การใช้งาน
- ระบบไฟฟ้า รวมหม้อแปลง หม้อไฟ	1 ชุด	(เหมารวม)	90,000	10 ปี
- ระบบน้ำประปา พร้อมมิเตอร์ประปา	1 ชุด	(เหมารวม)	4,000	10 ปี
- บิ๊มน้ำ	1 ตัว	5,000 บาท/ เครื่อง	5,000	10 ปี
- แทงค์น้ำสแตนเลส ขนาด 2,000 ลิตร	1 ถัง	7,000 บาท/ถัง	7,000	10 ปี
รวม			195,970	
รวมต้นทุนทั้งโครงการ			10,868,770	

หมายเหตุ: อ้างอิงราคาจากการสอบถามผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภทต่างๆ และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่า มีการลงทุนเพิ่มในสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาและสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางในปีที่ 11 ซึ่งมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 10%

ตาราง 28 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน (บาท)
การยื่นขออนุญาตก่อสร้าง			
- ใบอนุญาตก่อสร้าง	1 ใบ	20 บาท	20
- ค่าธรรมเนียมตรวจแบบแปลนก่อสร้าง	1536 ตร.ม.	12 บาท/ตร.ม.	18,432
ภาษีป้ายโครงการ 1 เมตร * 4 เมตร	1 ป้าย	3 บาท/500 ตร.ซม.	240
รวม			18,692

หมายเหตุ: จากการสัมภาษณ์สำนักการช่าง เทศบาลนครเชียงใหม่

การคิดค่าเสื่อมราคา (Depreciation) ใช้วิธีการแบบเส้นตรงตามระยะเวลาในการตัดบัญชีที่ 20 ปี การคิดค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์อำนวยความสะดวกส่วนกลางและการคิดค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายในห้องเช่า จะมีการคิดเป็นวิธีเส้นตรงตามระยะเวลาในการตัดบัญชีของอุปกรณ์แต่ละประเภท มีระยะเวลาในการตัดบัญชีที่ 10 ปี (ตาราง 29)

ตาราง 29 แสดงค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมของอาคารและอุปกรณ์อำนวยความสะดวก

รายการ	อาคาร	สิ่งอำนวยความสะดวก ภายในห้อง	สิ่งอำนวยความสะดวก ส่วนกลาง	ค่าเสื่อมสุทธิ	ค่าเสื่อมสะสม
ปีที่ 1	500,000.00	67,280.00	19,597.00	586,877.00	586,877.00
ปีที่ 2	500,000.00	67,280.00	19,597.00	586,877.00	1,173,754.00
ปีที่ 3	500,000.00	67,280.00	19,597.00	586,877.00	1,760,631.00
ปีที่ 4	500,000.00	67,280.00	19,597.00	586,877.00	2,347,508.00
ปีที่ 5	500,000.00	67,280.00	19,597.00	586,877.00	2,934,385.00
ปีที่ 6	500,000.00	67,280.00	19,597.00	586,877.00	3,521,262.00
ปีที่ 7	500,000.00	67,280.00	19,597.00	586,877.00	4,108,139.00
ปีที่ 8	500,000.00	67,280.00	19,597.00	586,877.00	4,695,016.00
ปีที่ 9	500,000.00	67,280.00	19,597.00	586,877.00	5,281,893.00
ปีที่ 10	500,000.00	67,280.00	19,597.00	586,877.00	5,868,770.00
ปีที่ 11	500,000.00	74,008.00	21,556.70	595,564.70	6,464,334.70
ปีที่ 12	500,000.00	74,008.00	21,556.70	595,564.70	7,059,899.40
ปีที่ 13	500,000.00	74,008.00	21,556.70	595,564.70	7,655,464.10
ปีที่ 14	500,000.00	74,008.00	21,556.70	595,564.70	8,251,028.80
ปีที่ 15	500,000.00	74,008.00	21,556.70	595,564.70	8,846,593.50
ปีที่ 16	500,000.00	74,008.00	21,556.70	595,564.70	9,442,158.20
ปีที่ 17	500,000.00	74,008.00	21,556.70	595,564.70	10,037,722.90
ปีที่ 18	500,000.00	74,008.00	21,556.70	595,564.70	10,633,287.60
ปีที่ 19	500,000.00	74,008.00	21,556.70	595,564.70	11,228,852.30
ปีที่ 20	500,000.00	74,008.00	21,556.70	595,564.70	11,824,417.00

หมายเหตุ: อายุการใช้งานอาคาร 20 ปี

อายุการใช้งานสิ่งอำนวยความสะดวกห้องเช่าสำหรับการทววิชา 10 ปี
อายุการใช้งานสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง 10 ปี (การตีราคาทรัพย์สิน, 2558)
มีการลงทุนเพิ่มในสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องเช่าสำหรับการทววิชาและสิ่ง
อำนวยความสะดวกส่วนกลางในปีที่ 11 ซึ่งมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 10%

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ เป็นการวิเคราะห์เกี่ยวกับการขออนุญาตในการดำเนินการก่อสร้างอาคารพาณิชย์ การจัดการโครงสร้างการบริหารงานขององค์กร การกำหนดคุณสมบัติ หน้าที่และความรับผิดชอบของพนักงานในแต่ละตำแหน่ง วิธีการสรรหาพนักงาน การกำหนดค่าตอบแทนในแต่ละตำแหน่ง และการดำเนินงานด้านต่างๆ ก่อนการเปิดกิจการ ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

การขออนุญาตในการดำเนินการก่อสร้างอาคารพาณิชย์

ในการขออนุญาตเพื่อดำเนินการก่อสร้างอาคารประเภทอาคารพาณิชย์ ได้จัดเตรียมเอกสารการขออนุญาต ดังต่อไปนี้

1. คำร้องขออนุญาตก่อสร้างอาคาร (แบบ ข.1) โดยกรอกข้อความให้ครบถ้วน
2. สำเนาทะเบียนบ้านและบัตรประชาชนของผู้ขออนุญาตพร้อมเซ็นรับรองสำเนาทุกหน้าอย่างละ 1 ฉบับ
3. สำเนาโฉนดที่ดินขนาดเท่าตัวจริง จำนวน 2 ชุด โดยให้เจ้าของที่ดินเซ็นรับรองสำเนาทุกหน้า
4. สำเนาทะเบียนบ้านและบัตรประชาชนเจ้าของที่ดินเซ็นรับรองสำเนาถูกต้องอย่างละ 1 ฉบับ
5. หนังสือยินยอมให้ทำการก่อสร้างอาคารในที่ดิน (ในกรณีปลูกสร้างอาคารในที่ดินบุคคลอื่น)
6. หนังสือมอบอำนาจพร้อมปิดอากรแสตมป์ 30 บาท (ในกรณีที่ผู้อื่นขออนุญาตมิใช่เจ้าของอาคาร)
7. หนังสือรับรองของผู้ประกอบวิชาชีพ วิศวกรรมควบคุม (กรณีที่เป็นอาคารที่มีลักษณะขนาดอยู่ในประเภทเป็นวิชาชีพวิศวกรรมควบคุม)
8. หนังสือรับรองของผู้ประกอบวิชาชีพสถาปัตยกรรม (กรณีเข้าข่ายควบคุมตาม พ.ร.บ. วิชาชีพสถาปัตยกรรมควบคุม)

9. รายการคำนวณ 1 ชุด (กรณีที่เป็นอาคารที่มีลักษณะขนาดอยู่ในประเภทเป็น วิชาชีพวิศวกรรมควบคุม)

10. สำเนาหรือภาพถ่ายใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบวิชาชีพวิศวกรรม สถาปัตยกรรม

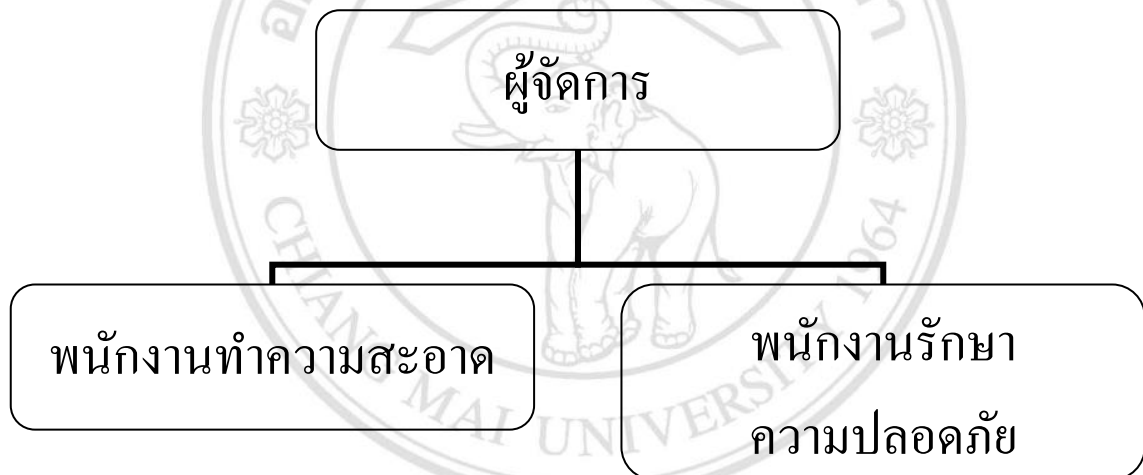
11. หนังสือยินยอมให้ก่อสร้างชิดแนวเขตที่ดิน ใช้อุทธรณ์ร่วมกัน ใช้ผนังร่วม 1 ฉบับ

12. แบบแปลนรูปแบบต่างๆ และผังบริเวณรายการก่อสร้าง จำนวน 5 ชุด

13. ในกรณีผู้ยื่นขออนุญาตในนามห้างหุ้นส่วนหรือบริษัทให้ประทับตราห้างหรือ บริษัทด้วยและสำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนที่ออกไม่เกิน 6 เดือน

การจัดการโครงสร้างการบริหารงานขององค์กร

โครงสร้างองค์กรของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา เป็นโครงการที่ ดำเนินการแบบเจ้าของคนเดียว ดังนั้น โครงสร้างขององค์กรจึงมีไม่มากนัก ดังนี้



ภาพที่ 12 แสดงแผนผังองค์กรของ โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา
การกำหนดคุณสมบัติ หน้าที่และความรับผิดชอบของพนักงานในแต่ละตำแหน่ง
- ตำแหน่งผู้จัดการ

คุณสมบัติ

1. จบการศึกษาระดับ ปวส.ขึ้นไป
2. มีความรู้ความสามารถในการบริหาร โครงการธุรกิจห้องเช่า หรือธุรกิจ ที่เกี่ยวข้อง
3. มีความรู้เกี่ยวกับบัญชี การเงิน
4. มีจิตใจรักงานบริการ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี

หน้าที่และความรับผิดชอบ

1. บริหารโครงการ ให้บริการลูกค้าในติดต่อห้องเช่า ให้รายละเอียดเกี่ยวกับห้องเช่าแก่ลูกค้า
2. วางกลยุทธ์ในการบริหารจัดการ
3. จัดทำรายรับ รายจ่าย และออกใบเสร็จรับเงิน
4. รับเรื่องร้องเรียนจากลูกค้า

- ตำแหน่งพนักงานทำความสะอาด

คุณสมบัติ

1. จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาขึ้นไป
2. รักษาความสะอาด
3. มีจิตใจรักงานบริการ

หน้าที่และความรับผิดชอบ

1. ดูแลและทำความสะอาดส่วนกลาง สำนักงาน และห้องต่างๆ ภายในอาคาร
2. ตรวจเช็คอุปกรณ์รักษาความสะอาดให้พร้อมใช้งานอยู่เสมอ

- ตำแหน่งพนักงานรักษาความปลอดภัย

คุณสมบัติ

1. จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาขึ้นไป
2. ผ่านการเกณฑ์ทหาร
3. อายุ 21 – 30 ปี
4. สามารถทำงานเป็นกะได้

หน้าที่และความรับผิดชอบ

1. ดูแลความสงบเรียบร้อยและความปลอดภัย
2. ดูแล ตรวจเช็ค ซ่อมแซมอุปกรณ์สำนักงาน และปัญหาเบื้องต้นได้

วิธีการสรรหาพนักงาน

1. ลงโฆษณาตามสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ เช่น เชียงใหม่นิวส์
2. ลงโฆษณาตามเว็บไซต์ เช่น www.cmprice.com และ www.cm108.com
3. ประกาศรับสมัครด้านหน้าโครงการหรือสำนักงาน
4. ประกาศรับสมัครพนักงานที่กรมพัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดเชียงใหม่

การกำหนดค่าตอบแทนในแต่ละตำแหน่ง

1. ผู้จัดการ อัตราเงินเดือน 15,000 บาท/เดือน
 2. พนักงานทำความสะอาด อัตราเงินเดือน 9,000 บาท/เดือน
 3. พนักงานรักษาความปลอดภัย อัตราเงินเดือน 9,000 บาท/เดือน
- หมายเหตุ: มีการเพิ่มอัตราค่าตอบแทน 10% ให้แต่ละตำแหน่ง ทุกๆ 5 ปี

ตาราง 30 แสดงค่าตอบแทนของพนักงานต่อเดือน ตลอดอายุของโครงการ 20 ปี

ปีที่	ผู้จัดการ	พนักงานทำความสะอาด	พนักงานรักษาความปลอดภัย	รวม
1	15,000.00	9,000.00	9,000.00	33,000.00
2	15,000.00	9,000.00	9,000.00	33,000.00
3	15,000.00	9,000.00	9,000.00	33,000.00
4	15,000.00	9,000.00	9,000.00	33,000.00
5	15,000.00	9,000.00	9,000.00	33,000.00
6	16,500.00	9,900.00	9,900.00	36,300.00
7	16,500.00	9,900.00	9,900.00	36,300.00
8	16,500.00	9,900.00	9,900.00	36,300.00
9	16,500.00	9,900.00	9,900.00	36,300.00
10	16,500.00	9,900.00	9,900.00	36,300.00
11	18,150.00	10,890.00	10,890.00	39,930.00
12	18,150.00	10,890.00	10,890.00	39,930.00
13	18,150.00	10,890.00	10,890.00	39,930.00
14	18,150.00	10,890.00	10,890.00	39,930.00
15	18,150.00	10,890.00	10,890.00	39,930.00
16	19,965.00	11,979.00	11,979.00	43,923.00

ตาราง 30 แสดงค่าตอบแทนของพนักงานต่อเดือน ตลอดอายุของโครงการ 20 ปี (ต่อ)

ปีที่	ผู้จัดการ	พนักงานทำความสะอาด	พนักงานรักษาความปลอดภัย	รวม
17	19,965.00	11,979.00	11,979.00	43,923.00
18	19,965.00	11,979.00	11,979.00	43,923.00
19	19,965.00	11,979.00	11,979.00	43,923.00
20	19,965.00	11,979.00	11,979.00	43,923.00

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

การวิเคราะห์ที่จะนำไปสู่ข้อสรุปในการเลือกลงทุนในโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา เพื่อลดอัตราความเสี่ยงในการลงทุน ซึ่งจะช่วยให้ผู้ลงทุนมีความมั่นใจในการลงทุนในโครงการมากยิ่งขึ้น โดยมีเกณฑ์ในการวิเคราะห์ ดังนี้

1. การคาดการณ์เงินรายได้ของโครงการ
2. เงินลงทุนในโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน
3. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV)
4. อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return หรือ IRR)
5. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB)
6. ดัชนีกำไร (Profitability Index หรือ PI)
7. การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis)

สมมติฐานและเกณฑ์การยอมรับ

สมมติฐานในการศึกษา

1. กำหนดให้การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ตำบลวัดเกต อำเภอเมืองเชียงใหม่ มีระยะเวลาโครงการ 20 ปี
2. กำหนดให้ต้นทุนเงินทุนสำหรับส่วนของเจ้าหนี้มีต้นทุนเงินทุนเท่ากับอัตราเฉลี่ย MLR ของ 5 ธนาคารใหญ่ ในอัตราร้อยละ 6.5 ข้อมูล ณ วันที่ 2 พฤศจิกายน 2558 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2558)
3. กำหนดให้ต้นทุนเงินทุนสำหรับส่วนของเจ้าของเท่ากับร้อยละ 15 (ผู้ศึกษาได้ทำการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจประเภทห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาและมีขนาดของธุรกิจใกล้เคียงกัน)

4. กำหนดให้ต้นทุนเงินทุนถ่วงเฉลี่ย (Weighted Average Cost of Capital หรือ WACC) เท่ากับร้อยละ 11.09

ต้นทุนทางการเงินแบบถ่วงน้ำหนัก (WACC: Weight Average Cost of Capital) จากสมการ

$$WACC = \frac{E}{V} \times R_e + \frac{D}{V} \times R_d(1-T_c)$$

เมื่อกำหนดให้ WACC คือ ต้นทุนทางการเงินเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก

E/V คือ สัดส่วนเงินลงทุนของเจ้าของ

R_e คือ ต้นทุนทางการเงินของเจ้าของ

D/V คือ สัดส่วนเงินลงทุนของหนี้สิน

R_d คือ ต้นทุนทางการเงินของหนี้สิน

T_c คือ อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล

โดยโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชานี้ ไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลและเสียภาษีแบบรายได้บุคคลธรรมดา มีการลงทุน โดยส่วนของผู้ถือหุ้น 5,887,462 บาท ต้องการผลตอบแทนที่คาดหวังร้อยละ 15 และกู้จากสถาบันการเงิน 5,000,000 บาท มีต้นทุนทางการเงินของหนี้สินอยู่ที่ร้อยละ 6.5 ดังนั้นจากสมการข้างต้น จะได้สมการ

$$\begin{aligned} WACC &= \frac{E}{V} \times R_e + \frac{D}{V} \times R_d \\ &= 0.5408 \times 15 + 0.4592 \times 6.5 \\ &= 8.11 + 2.98 \\ &= 11.09 \end{aligned}$$

5. กำหนดให้ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานที่แสดงในงบกำไรขาดทุนลงบัญชีเป็นค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานในปีที่ 1 ทั้งหมด

6. เสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาในรูปแบบขั้นบันได (กรมสรรพากร, 2557)

เงินได้สุทธิ (บาท)	อัตราภาษีเงินได้ (ร้อยละ)
0 – 150,000	0%
150,001 – 300,000	5%
300,001 – 500,000	10%
500,001 – 750,000	15%
750,001 – 1,000,000	20%
1,000,001 – 2,000,000	25%
2,000,001 – 4,000,000	30%
4,000,000 ขึ้นไป	35%

กิจการจะยอมรับการลงทุนก็ต่อเมื่อ

1. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB) ของโครงการน้อยกว่า 10 ปีจึงยอมรับโครงการ และปฏิเสธโครงการเมื่อมีระยะเวลาคืนทุนมากกว่า 10 ปี

2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) มีค่ามากกว่าหรือเท่ากับศูนย์ (0) และจะปฏิเสธโครงการเมื่อมูลค่าปัจจุบันสุทธิ มีค่าน้อยกว่าศูนย์ (0)

3. อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return หรือ IRR) ซึ่งหมายถึงอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการสูงกว่าต้นทุนเงินทุน (WACC) จะยอมรับโครงการ และปฏิเสธโครงการเมื่ออัตราผลตอบแทนภายในต่ำกว่าต้นทุนเงินทุน

4. ดัชนีกำไร (Profitability Index) ของโครงการมีค่ามากกว่า 1 และปฏิเสธโครงการเมื่อดัชนีกำไร มีค่าน้อยกว่า 1

1. การคาดการณ์เงินรายได้และค่าใช้จ่ายของโครงการ

ทางโครงการเปิดให้บริการวันจันทร์ – วันอาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 9.00 น. – 22.00 น. ในส่วนของห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาตั้งแต่วันจันทร์ – วันศุกร์ เวลา 15.00 น. – 22.00 น. วันเสาร์ – วันอาทิตย์ เวลา 9.00 น. – 16.00 น.

จากการศึกษาพบว่า ช่วงเวลาที่มีการกวดวิชานอกโรงเรียนมากที่สุดคือ ช่วงเวลา 16.01 – 19.00 น. ร้อยละ 45.50 รองลงมาได้แก่ ช่วงเวลา 19.01 – 22.00 น. ร้อยละ 30.50 และช่วงเวลา 09.01 – 12.00 น. ร้อยละ 17.00 และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจห้องเช่าและธุรกิจอื่นๆ ทั้ง 5 ราย ให้ข้อมูลว่า ช่วงวันและเวลาที่มีผู้เช่าห้องสำหรับการกวดวิชามากที่สุดคือ วันจันทร์ – วันศุกร์ ช่วงเวลา 16.00 น. – 21.00 น. ระยะเวลาที่ผู้เช่าใช้ในการกวดวิชามากที่สุด 3 - 4 ชั่วโมงต่อครั้ง รองลงมาคือ 5 - 6 ชั่วโมงต่อครั้ง

เมื่อพิจารณาจากชั่วโมงเรียน โครงการจะมีผู้ใช้บริการสำหรับการกวดวิชาเต็ม 100% ในวันจันทร์ – วันศุกร์ เวลา 15.00 น. – 22.00 น. และในวันเสาร์ – วันอาทิตย์ เวลา 9.00 น. – 16.00 น. เท่ากับสามารถให้บริการวันละ 7 ชั่วโมงต่อ 1 ห้องเรียน ซึ่งโครงการมีจำนวนห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาที่จะสามารถให้บริการได้ จำนวน 17 ห้อง ในกรณีที่มีการเช่าห้องเรียนเต็ม 100% ในระยะเวลา 5 ปีแรก โครงการจะสามารถให้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาได้วันละ 19,950 บาทต่อวัน และรวมรายได้ต่อเดือน เท่ากับ 598,500 บาท (ตาราง 31)

ตาราง 31 แสดงการคาดการณ์ของรายได้โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกววิชาจากการให้บริการห้องเช่าสำหรับการกววิชาต่อเดือน ระหว่างปีที่ 1 – ปีที่ 5

รายการ	จำนวนห้อง	ราคาต่อชั่วโมง	จำนวนชั่วโมงต่อวัน	รายได้ต่อห้อง	รายได้ต่อวัน	รายได้ต่อเดือน
ห้องขนาด 4*6 เมตร	13	150	7	1,050	13,650	409,500
ห้องขนาด 8*6 เมตร	3	200	7	1,400	4,200	126,000
ห้องขนาด 12*6 เมตร	1	300	7	2,100	2,100	63,000
รวม					19,950	598,500

ตาราง 32 แสดงการคาดการณ์ของรายได้โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกววิชาจากการให้บริการห้องเช่าสำหรับการกววิชา ตลอดอายุของโครงการ 20 ปี

ปีที่	ห้องขนาด			รายได้ต่อเดือน	รายได้ต่อปี
	4*6 เมตร	8*6 เมตร	12*6 เมตร		
1	409,500.00	126,000.00	63,000.00	598,500.00	7,182,000.00
2	409,500.00	126,000.00	63,000.00	598,500.00	7,182,000.00
3	409,500.00	126,000.00	63,000.00	598,500.00	7,182,000.00
4	409,500.00	126,000.00	63,000.00	598,500.00	7,182,000.00
5	409,500.00	126,000.00	63,000.00	598,500.00	7,182,000.00
6	450,450.00	138,600.00	69,300.00	658,350.00	7,900,200.00
7	450,450.00	138,600.00	69,300.00	658,350.00	7,900,200.00
8	450,450.00	138,600.00	69,300.00	658,350.00	7,900,200.00
9	450,450.00	138,600.00	69,300.00	658,350.00	7,900,200.00
10	450,450.00	138,600.00	69,300.00	658,350.00	7,900,200.00
11	491,400.00	151,200.00	75,600.00	718,200.00	8,618,400.00
12	491,400.00	151,200.00	75,600.00	718,200.00	8,618,400.00
13	491,400.00	151,200.00	75,600.00	718,200.00	8,618,400.00

ตาราง 32 แสดงการคาดการณ์ของรายได้โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวควิชา จากการใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวควิชา ตลอดอายุของโครงการ 20 ปี (ต่อ)

ปีที่	ห้องขนาด			รายได้ต่อเดือน	รายได้ต่อปี
	4*6 เมตร	8*6 เมตร	12*6 เมตร		
14	491,400.00	151,200.00	75,600.00	718,200.00	8,618,400.00
15	491,400.00	151,200.00	75,600.00	718,200.00	8,618,400.00
16	546,000.00	166,950.00	82,950.00	795,900.00	9,550,800.00
17	546,000.00	166,950.00	82,950.00	795,900.00	9,550,800.00
18	546,000.00	166,950.00	82,950.00	795,900.00	9,550,800.00
19	546,000.00	166,950.00	82,950.00	795,900.00	9,550,800.00
20	546,000.00	166,950.00	82,950.00	795,900.00	9,550,800.00

นอกจากรายได้จากการให้บริการห้องเช่าสำหรับการกวควิชาแล้ว โครงการจะมีรายได้จากการให้บริการห้องเช่าสำหรับร้านค้าประเภทมินิมาร์ท ขนาดของห้อง 4*6 เมตร จำนวน 1 ห้อง และร้านถ่ายเอกสาร ขนาดของห้อง 4*6 เมตร จำนวน 1 ห้อง หรือคิดเป็น 24 ตารางเมตร โดยคิดอัตราค่าเช่าตารางเมตรละ 500 บาท คิดเป็นค่าเช่า 1 ห้อง เท่ากับ 12,000 บาทต่อเดือน รวมรายได้ 24,000 บาทต่อเดือน หรือ 288,000 บาทต่อปี และมีการเพิ่มอัตราค่าเช่าห้องร้อยละ 10 ทุกๆ 5 ปี (ตาราง 33)

ตาราง 33 แสดงการคาดการณ์ของรายได้โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวควิชาจากค่าเช่าและค่าบริการอื่นๆ ระหว่างปีที่ 1 – ปีที่ 5

รายการ	จำนวนหน่วย	ราคาต่อตรม.	รายได้ต่อเดือน	รายได้ต่อปี
มินิมาร์ท ขนาด 4*6 เมตร	1 ห้อง	500	12,000	144,000
ร้านถ่ายเอกสาร ขนาด 4*6 เมตร	1 ห้อง	500	12,000	144,000
		รวม	24,000	288,000

ตาราง 34 แสดงการคาดการณ์ของรายได้โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาจากค่าเช่าและค่าบริการอื่นๆ ตลอดอายุของโครงการ 20 ปี

ปีที่	มินิมาร์ท	ร้านถ่ายเอกสาร	รายได้ต่อเดือน	รายได้ต่อปี
1	12,000.00	12,000.00	24,000.00	288,000.00
2	12,000.00	12,000.00	24,000.00	288,000.00
3	12,000.00	12,000.00	24,000.00	288,000.00
4	12,000.00	12,000.00	24,000.00	288,000.00
5	12,000.00	12,000.00	24,000.00	288,000.00
6	13,200.00	13,200.00	26,400.00	316,800.00
7	13,200.00	13,200.00	26,400.00	316,800.00
8	13,200.00	13,200.00	26,400.00	316,800.00
9	13,200.00	13,200.00	26,400.00	316,800.00
10	13,200.00	13,200.00	26,400.00	316,800.00
11	14,520.00	14,520.00	29,040.00	348,480.00
12	14,520.00	14,520.00	29,040.00	348,480.00
13	14,520.00	14,520.00	29,040.00	348,480.00
14	14,520.00	14,520.00	29,040.00	348,480.00
15	14,520.00	14,520.00	29,040.00	348,480.00
16	15,972.00	15,972.00	31,944.00	383,328.00
17	15,972.00	15,972.00	31,944.00	383,328.00
18	15,972.00	15,972.00	31,944.00	383,328.00
19	15,972.00	15,972.00	31,944.00	383,328.00
20	15,972.00	15,972.00	31,944.00	383,328.00

ค่าบริการไฟฟ้า หน่วยละ 8 บาท ซึ่งร้านมินิมาร์ทมีการใช้ไฟฟ้าประมาณเดือนละ 800 หน่วย ค่าบริการไฟฟ้าเท่ากับ 6,400 บาทต่อเดือน และส่วนร้านถ่ายเอกสารมีการใช้ไฟฟ้าประมาณเดือนละ 350 หน่วย ค่าบริการไฟฟ้าเท่ากับ 2,800 บาทต่อเดือน (ข้อมูลจากการสัมภาษณ์)

ผู้ประกอบการร้านมินิมาร์ทและร้านถ่ายเอกสาร) รวมรายได้จากค่าบริการไฟฟ้าต่อเดือน 9,200 บาท หรือ 110,400 บาทต่อปี (ตาราง 35)

ค่าบริการส่วนกลาง (ค่าทำความสะอาด ค่าเก็บขยะ) ซึ่งจัดเก็บเฉพาะร้านมินิมาร์ทและร้านถ่ายเอกสาร โดยคิดค่าบริการ 1,000 บาทต่อเดือนต่อห้อง รวมรายได้ 2,000 บาทต่อเดือน หรือ 24,000 บาทต่อปี (ตาราง 35)

ตาราง 35 แสดงการคาดการณ์ของรายได้โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาจากค่าบริการไฟฟ้าและค่าบริการส่วนกลางจากร้านมินิมาร์ทและร้านถ่ายเอกสาร

รายการ	จำนวนหน่วย	รายได้ต่อเดือน	รายได้ต่อปี
ค่าไฟฟ้าร้านมินิมาร์ท	800 หน่วย	6,400	76,800
ค่าไฟฟ้าร้านถ่ายเอกสาร	350 หน่วย	2,800	33,600
ค่าบริการส่วนกลาง	2 ห้อง	2,000	24,000
	รวม	11,200	134,400

สรุปรายได้จากการคาดการณ์ของโครงการจากการเช่าห้องสำหรับกวาดวิชา เมื่อมีการใช้บริการห้องเช่าเต็ม 100% โครงการจะมีรายได้จากเช่าห้องสำหรับกวาดวิชาในปีที่ 1 – 5 อยู่ที่ 7,182,000 บาทต่อปี ปีที่ 6 – 10 อยู่ที่ 7,900,200 บาทต่อปี ปีที่ 11 – 15 อยู่ที่ 8,618,400 บาทต่อปี และปีที่ 16 – 20 อยู่ที่ 9,550,800 บาทต่อปี รายได้จากการใช้บริการห้องเช่าร้านค้าปีที่ 1 – 5 อยู่ที่ 288,000 บาทต่อปี ปีที่ 6 – 10 อยู่ที่ 316,800 บาทต่อปี ปีที่ 11 – 15 อยู่ที่ 348,480 บาทต่อปี และปีที่ 16 – 20 อยู่ที่ 383,328 บาทต่อปี รายได้จากการใช้บริการค่าไฟฟ้าและส่วนกลาง 134,400 บาทต่อปี รวมรายได้ทั้งโครงการปีที่ 1 – 5 อยู่ที่ 7,604,400 บาทต่อปี ปีที่ 6 – 10 อยู่ที่ 8,351,400 บาทต่อปี ปีที่ 11 – 15 อยู่ที่ 9,101,280 บาทต่อปี และปีที่ 16 – 20 อยู่ที่ 10,068,528 บาทต่อปี (ตาราง 36 – 39)

Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 36 แสดงคาดการณ์รายได้ของโครงการจากการเช่าห้องสำหรับกวดวิชา ร้านมินิมาร์ท ร้านถ่ายเอกสาร และบริการอื่นๆ ระหว่างปีที่ 1 – ปีที่ 5

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ห้องขนาด 4*6 เมตร	4,914,000.00	4,914,000.00	4,914,000.00	4,914,000.00	4,914,000.00
ห้องขนาด 8*6 เมตร	1,512,000.00	1,512,000.00	1,512,000.00	1,512,000.00	1,512,000.00
ห้องขนาด 12*6 เมตร	756,000.00	756,000.00	756,000.00	756,000.00	756,000.00
รวมรายได้จากการให้บริการห้องเช่าสำหรับกวดวิชา	7,182,000.00	7,182,000.00	7,182,000.00	7,182,000.00	7,182,000.00
ร้านมินิมาร์ท	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00
ร้านถ่ายเอกสาร	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00
รวมรายได้จากการให้บริการห้องเช่าร้านค้า	288,000.00	288,000.00	288,000.00	288,000.00	288,000.00
ค่าไฟฟ้าร้านมินิมาร์ท	76,800.00	76,800.00	76,800.00	76,800.00	76,800.00
ค่าไฟฟ้าร้านถ่ายเอกสาร	33,600.00	33,600.00	33,600.00	33,600.00	33,600.00
ค่าบริการส่วนกลาง	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
รวมรายได้จากการให้บริการค่าไฟฟ้าและส่วนกลาง	134,400.00	134,400.00	134,400.00	134,400.00	134,400.00
รวมรายได้ของโครงการ	7,604,400.00	7,604,400.00	7,604,400.00	7,604,400.00	7,604,400.00

ตาราง 37 แสดงคาดการณ์รายได้ของโครงการจากการเช่าห้องสำหรับกวดวิชา ร้านมินิมาร์ท ร้านถ่ายเอกสาร และบริการอื่นๆ ระหว่างปีที่ 6 – ปีที่ 10

รายการ	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ห้องขนาด 4*6 เมตร	5,405,400.00	5,405,400.00	5,405,400.00	5,405,400.00	5,405,400.00
ห้องขนาด 8*6 เมตร	1,663,200.00	1,663,200.00	1,663,200.00	1,663,200.00	1,663,200.00
ห้องขนาด 12*6 เมตร	831,600.00	831,600.00	831,600.00	831,600.00	831,600.00
รวมรายได้จากการให้บริการห้องเช่าสำหรับกวดวิชา	7,900,200.00	7,900,200.00	7,900,200.00	7,900,200.00	7,900,200.00
ร้านมินิมาร์ท	158,400.00	158,400.00	158,400.00	158,400.00	158,400.00
ร้านถ่ายเอกสาร	158,400.00	158,400.00	158,400.00	158,400.00	158,400.00
รวมรายได้จากการให้บริการห้องเช่าร้านค้า	316,800.00	316,800.00	316,800.00	316,800.00	316,800.00
ค่าไฟฟ้าร้านมินิมาร์ท	76,800.00	76,800.00	76,800.00	76,800.00	76,800.00
ค่าไฟฟ้าร้านถ่ายเอกสาร	33,600.00	33,600.00	33,600.00	33,600.00	33,600.00
ค่าบริการส่วนกลาง	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
รวมรายได้จากการให้บริการค่าไฟฟ้าและส่วนกลาง	134,400.00	134,400.00	134,400.00	134,400.00	134,400.00
รวมรายได้ของโครงการ	8,351,400.00	8,351,400.00	8,351,400.00	8,351,400.00	8,351,400.00

ตาราง 38 แสดงคาดการณ์รายได้ของโครงการจากการเช่าห้องสำหรับกวดวิชา ร้านมินิมาร์ท ร้านถ่ายเอกสาร และบริการอื่นๆ ระหว่างปีที่ 11 – ปีที่ 15

รายการ	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
ห้องขนาด 4*6 เมตร	5,896,800.00	5,896,800.00	5,896,800.00	5,896,800.00	5,896,800.00
ห้องขนาด 8*6 เมตร	1,814,400.00	1,814,400.00	1,814,400.00	1,814,400.00	1,814,400.00
ห้องขนาด 12*6 เมตร	907,200.00	907,200.00	907,200.00	907,200.00	907,200.00
รวมรายได้จากการให้บริการห้องเช่าสำหรับกวดวิชา	8,618,400.00	8,618,400.00	8,618,400.00	8,618,400.00	8,618,400.00
ร้านมินิมาร์ท	174,240.00	174,240.00	174,240.00	174,240.00	174,240.00
ร้านถ่ายเอกสาร	174,240.00	174,240.00	174,240.00	174,240.00	174,240.00
รวมรายได้จากการให้บริการห้องเช่าร้านค้า	348,480.00	348,480.00	348,480.00	348,480.00	348,480.00
ค่าไฟฟ้าร้านมินิมาร์ท	76,800.00	76,800.00	76,800.00	76,800.00	76,800.00
ค่าไฟฟ้าร้านถ่ายเอกสาร	33,600.00	33,600.00	33,600.00	33,600.00	33,600.00
ค่าบริการส่วนกลาง	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
รวมรายได้จากการให้บริการค่าไฟฟ้าและส่วนกลาง	134,400.00	134,400.00	134,400.00	134,400.00	134,400.00
รวมรายได้ของโครงการ	9,101,280.00	9,101,280.00	9,101,280.00	9,101,280.00	9,101,280.00

ตาราง 39 แสดงคาดการณ์รายได้ของโครงการจากการเช่าห้องสำหรับกวดวิชา ร้านมินิมาร์ท ร้านถ่ายเอกสาร และบริการอื่นๆ ระหว่างปีที่ 16 – ปีที่ 20

รายการ	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
ห้องขนาด 4*6 เมตร	6,552,000.00	6,552,000.00	6,552,000.00	6,552,000.00	6,552,000.00
ห้องขนาด 8*6 เมตร	2,003,400.00	2,003,400.00	2,003,400.00	2,003,400.00	2,003,400.00
ห้องขนาด 12*6 เมตร	995,400.00	995,400.00	995,400.00	995,400.00	995,400.00
รวมรายได้จากการให้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา	9,550,800.00	9,550,800.00	9,550,800.00	9,550,800.00	9,550,800.00
ร้านมินิมาร์ท	191,664.00	191,664.00	191,664.00	191,664.00	191,664.00
ร้านถ่ายเอกสาร	191,664.00	191,664.00	191,664.00	191,664.00	191,664.00
รวมรายได้จากการให้บริการห้องเช่าร้านค้า	383,328.00	383,328.00	383,328.00	383,328.00	383,328.00
ค่าไฟฟ้าร้านมินิมาร์ท	76,800.00	76,800.00	76,800.00	76,800.00	76,800.00
ค่าไฟฟ้าร้านถ่ายเอกสาร	33,600.00	33,600.00	33,600.00	33,600.00	33,600.00
ค่าบริการส่วนกลาง	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
รวมรายได้จากการให้บริการค่าไฟฟ้าและส่วนกลาง	134,400.00	134,400.00	134,400.00	134,400.00	134,400.00
รวมรายได้ของโครงการ	10,068,528.00	10,068,528.00	10,068,528.00	10,068,528.00	10,068,528.00

การประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ในการศึกษารั้วนี้ได้กำหนดสมมติฐานในการประมาณค่าใช้จ่ายการดำเนินงานดังนี้

1. ค่าเช่าที่ดินจ่ายชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 97,500 บาท โดยชำระล่าช้าได้ไม่เกิน 1 รอบปี (หากชำระช้ากว่าที่กำหนดเสียค่าปรับ 5%) มีการเพิ่มอัตราค่าเช่าที่ดินร้อยละ 10 ทุกๆ 10 ปี
2. ค่าน้ำประปามีต้นทุนหน่วยละ 15 บาท (จากการสัมภาษณ์เจ้าของที่ดิน) โดยคิดเหมา รวมทั้งหมดเดือนละ 100 หน่วย ในอัตราคงที่
3. ค่าไฟฟ้ามีต้นทุนหน่วยละ 3 บาท (จากการสัมภาษณ์เจ้าของที่ดิน) โดยที่ห้องเช่า สำหรับการกวาดวิชามีการใช้ไฟฟ้าเดือนละ 1000 หน่วย มินิมาร์ท 800 หน่วย ร้านถ่ายเอกสาร 350 หน่วย และพื้นที่ส่วนกลาง 85 หน่วย ในอัตราคงที่
4. ค่าเก็บขยะ เดือนละ 40 บาท ในอัตราคงที่ (จากการสัมภาษณ์เจ้าของที่ดิน)
5. ค่าบริการโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง เดือนละ 1,500 บาท ในอัตราคงที่ (อัตราค่าบริการอินเทอร์เน็ตทรูออนไลน์)
6. ค่าซ่อมบำรุงและเปลี่ยนแปลงอุปกรณ์อำนวยความสะดวกปีละ 12,000 บาท มีการเพิ่มค่าเช่าบำรุงและเปลี่ยนแปลงอุปกรณ์อำนวยความสะดวกร้อยละ 10 ทุกๆ 5 ปี (จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ)
7. ค่าเสื่อมราคาใช้วิธีเส้นตรง โดยอายุการใช้งานอาคาร 20 ปี อายุการใช้งานสิ่งอำนวยความสะดวกห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาและอายุการใช้งานสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง 10 ปี

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 40 แสดงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานระหว่างปีที่ 1- ปีที่ 20

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ค่าเช่าที่ดิน	1,170,000.00	1,170,000.00	1,170,000.00	1,170,000.00	1,170,000.00	1,170,000.00	1,170,000.00	1,170,000.00	1,170,000.00	1,170,000.00
ค่าเงินเดือนพนักงาน	396,000.00	396,000.00	396,000.00	396,000.00	396,000.00	435,600.00	435,600.00	435,600.00	435,600.00	435,600.00
ค่าน้ำประปา	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
ค่าไฟฟ้า	80,460.00	80,460.00	80,460.00	80,460.00	80,460.00	80,460.00	80,460.00	80,460.00	80,460.00	80,460.00
ค่าเก็บขยะของเทศบาล	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00
ค่าโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ต	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
ค่าซ่อมบำรุงอาคารและ อุปกรณ์ต่างๆ	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	13,200.00	13,200.00	13,200.00	13,200.00	13,200.00
ค่าเสื่อมราคา	586,877.00	586,877.00	586,877.00	586,877.00	586,877.00	586,877.00	586,877.00	586,877.00	586,877.00	586,877.00
รวมค่าใช้จ่าย ในการดำเนินงาน	2,281,817.00	2,281,817.00	2,281,817.00	2,281,817.00	2,281,817.00	2,322,617.00	2,322,617.00	2,322,617.00	2,322,617.00	2,322,617.00

ตาราง 40 แสดงค่าใช้จ่ายในการดำเนินการระหว่างปีที่ 1-ปีที่ 20 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
ค่าเช่าที่ดิน	1,287,000.00	1,287,000.00	1,287,000.00	1,287,000.00	1,287,000.00	1,287,000.00	1,287,000.00	1,287,000.00	1,287,000.00	1,287,000.00
ค่าเงินเดือนพนักงาน	479,160.00	479,160.00	479,160.00	479,160.00	479,160.00	527,076.00	527,076.00	527,076.00	527,076.00	527,076.00
ค่าน้ำประปา	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
ค่าไฟฟ้า	80,460.00	80,460.00	80,460.00	80,460.00	80,460.00	80,460.00	80,460.00	80,460.00	80,460.00	80,460.00
ค่าเก็บขยะของเทศบาล	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00
ค่าโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ต	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
ค่าซ่อมบำรุงอาคารและ อุปกรณ์ต่างๆ	14,520.00	14,520.00	14,520.00	14,520.00	14,520.00	15,972.00	15,972.00	15,972.00	15,972.00	15,972.00
ค่าเสื่อมราคา	595,564.70	595,564.70	595,564.70	595,564.70	595,564.70	595,564.70	595,564.70	595,564.70	595,564.70	595,564.70
รวมค่าใช้จ่ายในการ ดำเนินงาน	2,493,184.70	2,493,184.70	2,493,184.70	2,493,184.70	2,493,184.70	2,542,552.70	2,542,552.70	2,542,552.70	2,542,552.70	2,542,552.70

2. เงินลงทุนในโครงการ แหล่งที่มาของเงินทุน และงบกำไรขาดทุน

2.1 เงินลงทุนและแหล่งที่มาของเงินทุน

โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา ถนนทุ่งโฮเต็ล ใช้งบประมาณในการลงทุน ทั้งโครงการเป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 10,887,462 บาท แหล่งเงินลงทุนแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ เงินลงทุนจากเจ้าของโครงการ จำนวน 5,887,462 บาท คิดเป็นร้อยละ 54.08 และเงินกู้จากสถาบันการเงิน จำนวน 5,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 45.92 (ตาราง 41)

ตาราง 41 แสดงเงินลงทุนและแหล่งที่มาของเงินลงทุนโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา

รายการ	ส่วนของเจ้าของ	สถาบันการเงิน	รวม
ค่าก่อสร้างอาคาร	5,000,000	5,000,000	10,000,000
ค่าสิ่งอำนวยความสะดวก	868,770		868,770
ค่าใช้จ่ายก่อนกาดำเนินงาน	18,692		18,692
รวม	5,887,462	5,000,000	10,887,462

เนื่องจากโครงการมีการกู้เงินจากสถาบันการเงิน จำนวน 5,000,000 บาท ระยะเวลากู้ 7 ปี โดยคิดอัตราดอกเบี้ยที่ร้อยละ 6.5 จำนวนงวดที่ต้องผ่อนชำระ 84 งวด ผ่อนชำระต่องวด 74,247.18 บาท (ตาราง 42)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 42 แสดงการอัตราดอกเบี้ยและการชำระเงินกู้สถาบันการเงิน

เดือนที่	ดอกเบี้ย	Beginning Balance	ผ่อน ต่องวด	ดอกเบี้ย	เงินต้น	Ending Balance
1	6.5%	5,000,000.00	74,247.18	27,083.33	47,163.85	4,952,836.15
2	6.5%	4,952,836.15	74,247.18	26,827.86	47,419.32	4,905,416.83
3	6.5%	4,905,416.83	74,247.18	26,571.01	47,676.17	4,857,740.66
4	6.5%	4,857,740.66	74,247.18	26,312.76	47,934.42	4,809,806.24
5	6.5%	4,809,806.24	74,247.18	26,053.12	48,194.07	4,761,612.17
6	6.5%	4,761,612.17	74,247.18	25,792.07	48,455.12	4,713,157.05
7	6.5%	4,713,157.05	74,247.18	25,529.60	48,717.58	4,664,439.47
8	6.5%	4,664,439.47	74,247.18	25,265.71	48,981.47	4,615,458.00
9	6.5%	4,615,458.00	74,247.18	25,000.40	49,246.78	4,566,211.22
10	6.5%	4,566,211.22	74,247.18	24,733.64	49,513.54	4,516,697.68
11	6.5%	4,516,697.68	74,247.18	24,465.45	49,781.74	4,466,915.94
12	6.5%	4,466,915.94	74,247.18	24,195.79	50,051.39	4,416,864.56
13	6.5%	4,416,864.56	74,247.18	23,924.68	50,322.50	4,366,542.06
14	6.5%	4,366,542.06	74,247.18	23,652.10	50,595.08	4,315,946.98
15	6.5%	4,315,946.98	74,247.18	23,378.05	50,869.14	4,265,077.84
16	6.5%	4,265,077.84	74,247.18	23,102.50	51,144.68	4,213,933.16
17	6.5%	4,213,933.16	74,247.18	22,825.47	51,421.71	4,162,511.45
18	6.5%	4,162,511.45	74,247.18	22,546.94	51,700.25	4,110,811.21
19	6.5%	4,110,811.21	74,247.18	22,266.89	51,980.29	4,058,830.92
20	6.5%	4,058,830.92	74,247.18	21,985.33	52,261.85	4,006,569.07
21	6.5%	4,006,569.07	74,247.18	21,702.25	52,544.93	3,954,024.14
22	6.5%	3,954,024.14	74,247.18	21,417.63	52,829.55	3,901,194.59
23	6.5%	3,901,194.59	74,247.18	21,131.47	53,115.71	3,848,078.87
24	6.5%	3,848,078.87	74,247.18	20,843.76	53,403.42	3,794,675.45
25	6.5%	3,794,675.45	74,247.18	20,554.49	53,692.69	3,740,982.76

ตาราง 42 แสดงการอัตราดอกเบี้ยและการชำระเงินกู้สถาบันการเงิน (ต่อ)

เดือนที่	ดอกเบี้ย	Beginning Balance	ผ่อน ต่องวด	ดอกเบี้ย	เงินต้น	Ending Balance
26	6.5%	3,740,982.76	74,247.18	20,263.66	53,983.53	3,686,999.24
27	6.5%	3,686,999.24	74,247.18	19,971.25	54,275.94	3,632,723.30
28	6.5%	3,632,723.30	74,247.18	19,677.25	54,569.93	3,578,153.37
29	6.5%	3,578,153.37	74,247.18	19,381.66	54,865.52	3,523,287.85
30	6.5%	3,523,287.85	74,247.18	19,084.48	55,162.71	3,468,125.14
31	6.5%	3,468,125.14	74,247.18	18,785.68	55,461.50	3,412,663.64
32	6.5%	3,412,663.64	74,247.18	18,485.26	55,761.92	3,356,901.72
33	6.5%	3,356,901.72	74,247.18	18,183.22	56,063.96	3,300,837.75
34	6.5%	3,300,837.75	74,247.18	17,879.54	56,367.64	3,244,470.11
35	6.5%	3,244,470.11	74,247.18	17,574.21	56,672.97	3,187,797.14
36	6.5%	3,187,797.14	74,247.18	17,267.23	56,979.95	3,130,817.19
37	6.5%	3,130,817.19	74,247.18	16,958.59	57,288.59	3,073,528.60
38	6.5%	3,073,528.60	74,247.18	16,648.28	57,598.90	3,015,929.70
39	6.5%	3,015,929.70	74,247.18	16,336.29	57,910.90	2,958,018.80
40	6.5%	2,958,018.80	74,247.18	16,022.60	58,224.58	2,899,794.22
41	6.5%	2,899,794.22	74,247.18	15,707.22	58,539.96	2,841,254.26
42	6.5%	2,841,254.26	74,247.18	15,390.13	58,857.06	2,782,397.21
43	6.5%	2,782,397.21	74,247.18	15,071.32	59,175.86	2,723,221.34
44	6.5%	2,723,221.34	74,247.18	14,750.78	59,496.40	2,663,724.94
45	6.5%	2,663,724.94	74,247.18	14,428.51	59,818.67	2,603,906.27
46	6.5%	2,603,906.27	74,247.18	14,104.49	60,142.69	2,543,763.58
47	6.5%	2,543,763.58	74,247.18	13,778.72	60,468.46	2,483,295.12
48	6.5%	2,483,295.12	74,247.18	13,451.18	60,796.00	2,422,499.12
49	6.5%	2,422,499.12	74,247.18	13,121.87	61,125.31	2,361,373.80
50	6.5%	2,361,373.80	74,247.18	12,790.77	61,456.41	2,299,917.40

ตาราง 42 แสดงการอัตราดอกเบี้ยและการชำระเงินกู้สถาบันการเงิน (ต่อ)

เดือนที่	ดอกเบี้ย	Beginning Balance	ผ่อน ต่องวด	ดอกเบี้ย	เงินต้น	Ending Balance
51	6.5%	2,299,917.40	74,247.18	12,457.89	61,789.30	2,238,128.10
52	6.5%	2,238,128.10	74,247.18	12,123.19	62,123.99	2,176,004.11
53	6.5%	2,176,004.11	74,247.18	11,786.69	62,460.49	2,113,543.62
54	6.5%	2,113,543.62	74,247.18	11,448.36	62,798.82	2,050,744.80
55	6.5%	2,050,744.80	74,247.18	11,108.20	63,138.98	1,987,605.81
56	6.5%	1,987,605.81	74,247.18	10,766.20	63,480.98	1,924,124.83
57	6.5%	1,924,124.83	74,247.18	10,422.34	63,824.84	1,860,299.99
58	6.5%	1,860,299.99	74,247.18	10,076.62	64,170.56	1,796,129.43
59	6.5%	1,796,129.43	74,247.18	9,729.03	64,518.15	1,731,611.29
60	6.5%	1,731,611.29	74,247.18	9,379.56	64,867.62	1,666,743.66
61	6.5%	1,666,743.66	74,247.18	9,028.19	65,218.99	1,601,524.68
62	6.5%	1,601,524.68	74,247.18	8,674.93	65,572.26	1,535,952.42
63	6.5%	1,535,952.42	74,247.18	8,319.74	65,927.44	1,470,024.98
64	6.5%	1,470,024.98	74,247.18	7,962.64	66,284.55	1,403,740.43
65	6.5%	1,403,740.43	74,247.18	7,603.59	66,643.59	1,337,096.84
66	6.5%	1,337,096.84	74,247.18	7,242.61	67,004.57	1,270,092.27
67	6.5%	1,270,092.27	74,247.18	6,879.67	67,367.52	1,202,724.75
68	6.5%	1,202,724.75	74,247.18	6,514.76	67,732.42	1,134,992.33
69	6.5%	1,134,992.33	74,247.18	6,147.88	68,099.31	1,066,893.02
70	6.5%	1,066,893.02	74,247.18	5,779.00	68,468.18	998,424.85
71	6.5%	998,424.85	74,247.18	5,408.13	68,839.05	929,585.80
72	6.5%	929,585.80	74,247.18	5,035.26	69,211.93	860,373.87
73	6.5%	860,373.87	74,247.18	4,660.36	69,586.82	790,787.05
74	6.5%	790,787.05	74,247.18	4,283.43	69,963.75	720,823.30
75	6.5%	720,823.30	74,247.18	3,904.46	70,342.72	650,480.57

ตาราง 42 แสดงการอัตราดอกเบี้ยและการชำระเงินกู้สถาบันการเงิน (ต่อ)

เดือนที่	ดอกเบี้ย	Beginning Balance	ผ่อน ต่องวด	ดอกเบี้ย	เงินต้น	Ending Balance
76	6.5%	650,480.57	74,247.18	3,523.44	70,723.75	579,756.83
77	6.5%	579,756.83	74,247.18	3,140.35	71,106.83	508,649.99
78	6.5%	508,649.99	74,247.18	2,755.19	71,491.99	437,158.00
79	6.5%	437,158.00	74,247.18	2,367.94	71,879.24	365,278.76
80	6.5%	365,278.76	74,247.18	1,978.59	72,268.59	293,010.17
81	6.5%	293,010.17	74,247.18	1,587.14	72,660.04	220,350.12
82	6.5%	220,350.12	74,247.18	1,193.56	73,053.62	147,296.50
83	6.5%	147,296.50	74,247.18	797.86	73,449.33	73,847.18
84	6.5%	73,847.18	74,247.18	400.01	73,847.18	-

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved

2.2 งบกำไรขาดทุนและประมาณการงบกระแสเงินสด

ประมาณการงบกำไรขาดทุนจากผลการดำเนินงานของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวัดวิชา ระหว่างปีที่ 1 - ปีที่ 20 (ตาราง 43 – ตาราง 46) และประมาณการงบกระแสเงินสด (ตาราง 47– ตาราง 50)

ตาราง 43 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน ระหว่างปีที่ 1 - ปีที่ 5

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้ :					
รายได้จากค่าเช่าห้องกวัดวิชา	7,182,000.00	7,182,000.00	7,182,000.00	7,182,000.00	7,182,000.00
รายได้จากค่าเช่าร้านมินิมาร์ท	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00
รายได้จากค่าเช่าร้านถ่ายเอกสาร	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00
รายได้จากค่าไฟฟ้า	110,400.00	110,400.00	110,400.00	110,400.00	110,400.00
รายได้จากค่าส่วนกลาง	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
รวมรายได้ทั้งหมด	7,604,400.00	7,604,400.00	7,604,400.00	7,604,400.00	7,604,400.00
(หัก) รายจ่าย :					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการตัดจ่าย	18,692.00	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	2,281,817.00	2,281,817.00	2,281,817.00	2,281,817.00	2,281,817.00
ดอกเบี้ยเงินกู้	307,830.74	268,777.07	227,107.93	182,648.11	135,210.72
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	2,608,339.74	2,550,594.07	2,508,924.93	2,464,465.11	2,417,027.72
กำไรก่อนหักภาษี	4,996,060.26	5,053,805.93	5,095,475.07	5,139,934.89	5,187,372.28
ภาษีเงินได้ส่วนบุคคล	1,313,621.09	1,333,832.08	1,348,416.27	1,363,977.21	1,380,580.30
กำไรสุทธิ	3,682,439.17	3,719,973.85	3,747,058.80	3,775,957.68	3,806,791.98

ตาราง 44 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน ระหว่างปีที่ 6 - ปีที่ 10

รายการ	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้ :					
รายได้จากค่าเช่าห้องกวดวิชา	7,900,200.00	7,900,200.00	7,900,200.00	7,900,200.00	7,900,200.00
รายได้จากค่าเช่าร้านมินิมาร์ท	158,400.00	158,400.00	158,400.00	158,400.00	158,400.00
รายได้จากค่าเช่าร้านถ่ายเอกสาร	158,400.00	158,400.00	158,400.00	158,400.00	158,400.00
รายได้จากค่าไฟฟ้า	110,400.00	110,400.00	110,400.00	110,400.00	110,400.00
รายได้จากค่าส่วนกลาง	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
รวมรายได้ทั้งหมด	8,351,400.00	8,351,400.00	8,351,400.00	8,351,400.00	8,351,400.00
(หัก) รายจ่าย :					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการตัดจ่าย	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	2,322,617.00	2,322,617.00	2,322,617.00	2,322,617.00	2,322,617.00
ดอกเบี้ยเงินกู้	84,596.40	30,592.33	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	2,407,213.40	2,353,209.33	2,322,617.00	2,322,617.00	2,322,617.00
กำไรก่อนหักภาษี	5,944,186.60	5,998,190.67	6,028,783.00	6,028,783.00	6,028,783.00
ภาษีเงินได้ส่วนบุคคล	1,645,465.31	1,664,366.73	1,675,074.05	1,675,074.05	1,675,074.05
กำไรสุทธิ	4,298,721.29	4,333,823.94	4,353,708.95	4,353,708.95	4,353,708.95

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 45 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน ระหว่างปีที่ 11 - ปีที่ 15

รายการ	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
รายได้ :					
รายได้จากค่าเช่าห้องกวดวิชา	8,618,400.00	8,618,400.00	8,618,400.00	8,618,400.00	8,618,400.00
รายได้จากค่าเช่าร้านมินิมาร์ท	174,240.00	174,240.00	174,240.00	174,240.00	174,240.00
รายได้จากค่าเช่าร้านถ่ายเอกสาร	174,240.00	174,240.00	174,240.00	174,240.00	174,240.00
รายได้จากค่าไฟฟ้า	110,400.00	110,400.00	110,400.00	110,400.00	110,400.00
รายได้จากค่าส่วนกลาง	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
รวมรายได้ทั้งหมด	9,101,280.00	9,101,280.00	9,101,280.00	9,101,280.00	9,101,280.00
(หัก) รายจ่าย :					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการตัดจ่าย	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายสิ่งอำนวยความสะดวก	995,647.00	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	2,493,184.70	2,493,184.70	2,493,184.70	2,493,184.70	2,493,184.70
ดอกเบี้ยเงินกู้	-	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	2,493,184.70	2,493,184.70	2,493,184.70	2,493,184.70	2,493,184.70
กำไรก่อนหักภาษี	6,608,095.30	6,608,095.30	6,608,095.30	6,608,095.30	6,608,095.30
ภาษีเงินได้ส่วนบุคคล	1,877,833.36	1,877,833.36	1,877,833.36	1,877,833.36	1,877,833.36
กำไรสุทธิ	4,730,261.95	4,730,261.95	4,730,261.95	4,730,261.95	4,730,261.95

Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 46 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน ระหว่างปีที่ 16 - ปีที่ 20

รายการ	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
รายได้ :					
รายได้จากค่าเช่าห้องกวดวิชา	9,550,800.00	9,550,800.00	9,550,800.00	9,550,800.00	9,550,800.00
รายได้จากค่าเช่าร้านมินิมาร์ท	191,664.00	191,664.00	191,664.00	191,664.00	191,664.00
รายได้จากค่าเช่าร้านถ่ายเอกสาร	191,664.00	191,664.00	191,664.00	191,664.00	191,664.00
รายได้จากค่าไฟฟ้า	110,400.00	110,400.00	110,400.00	110,400.00	110,400.00
รายได้จากค่าส่วนกลาง	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
รวมรายได้ทั้งหมด	10,068,528.00	10,068,528.00	10,068,528.00	10,068,528.00	10,068,528.00
(หัก) รายจ่าย :					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการตัดจ่าย	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายสิ่งอำนวยความสะดวก	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	2,542,522.70	2,542,522.70	2,542,522.70	2,542,522.70	2,542,522.70
ดอกเบี้ยเงินกู้	-	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	2,542,522.70	2,542,522.70	2,542,522.70	2,542,522.70	2,542,522.70
กำไรก่อนหักภาษี	7,525,975.30	7,525,975.30	7,525,975.30	7,525,975.30	7,525,975.30
ภาษีเงินได้ส่วนบุคคล	2,199,091.36	2,199,091.36	2,199,091.36	2,199,091.36	2,199,091.36
กำไรสุทธิ	5,326,883.95	5,326,883.95	5,326,883.95	5,326,883.95	5,326,883.95

Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 47 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด ระหว่างปีที่ 0 - ปีที่ 5

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินสดรับ :						
รายได้จากค่าเช่าห้องกวดวิชา		7,182,000.00	7,182,000.00	7,182,000.00	7,182,000.00	7,182,000.00
รายได้จากค่าเช่าร้านมินิมาร์ท		144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00
รายได้จากค่าเช่าร้านถ่ายเอกสาร		144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00
รายได้จากค่าไฟฟ้า		110,400.00	110,400.00	110,400.00	110,400.00	110,400.00
รายได้จากค่าบริการส่วนกลาง		24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
รวมเงินสดรับ		7,604,400.00	7,604,400.00	7,604,400.00	7,604,400.00	7,604,400.00
เงินสดจ่าย :						
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		2,281,817.00	2,281,817.00	2,281,817.00	2,281,817.00	2,281,817.00
ภาษีเงินได้ส่วนบุคคล		1,313,621.09	1,333,832.08	1,348,416.27	1,363,977.21	1,380,580.30
การลงทุน : ดินทรัพย์ถาวร :						
ที่ดิน		-	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างอาคาร	10,000,000.00	-	-	-	-	-
สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้อง	672,800.00	-	-	-	-	-
สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง	195,970.00	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	10,868,770.00	-	-	-	-	-
รายจ่ายก่อนการดำเนินการ	18,692.00	-	-	-	-	-
รวมเงินสดจ่าย	10,887,462.00	3,595,438.09	3,615,649.08	3,630,233.27	3,645,794.21	3,662,397.30
เงินสดรับ – เงินสดจ่าย		4,008,961.91	3,988,750.92	3,974,166.73	3,958,605.79	3,942,002.70
บวก ค่าเสื่อมราคา		586,877.00	586,877.00	586,877.00	586,877.00	586,877.00
เงินสดสุทธิ	-10,887,462.00	4,595,838.91	4,575,627.92	4,561,043.73	4,545,482.79	4,528,879.70

ตาราง 48 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด ระหว่างปีที่ 6 - ปีที่ 10

รายการ	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินสดรับ :					
รายได้จากค่าเช่าห้องกวดวิชา	7,900,200.00	7,900,200.00	7,900,200.00	7,900,200.00	7,900,200.00
รายได้จากค่าเช่าร้านมินิมาร์ท	158,400.00	158,400.00	158,400.00	158,400.00	158,400.00
รายได้จากค่าเช่าร้านถ่ายเอกสาร	158,400.00	158,400.00	158,400.00	158,400.00	158,400.00
รายได้จากค่าไฟฟ้า	110,400.00	110,400.00	110,400.00	110,400.00	110,400.00
รายได้จากค่าบริการส่วนกลาง	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
รวมเงินสดรับ	8,351,400.00	8,351,400.00	8,351,400.00	8,351,400.00	8,351,400.00
เงินสดจ่าย :					
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	2,322,617.00	2,322,617.00	2,322,617.00	2,322,617.00	2,322,617.00
ภาษีเงินได้ส่วนบุคคล	1,645,465.31	1,664,366.73	1,675,074.05	1,675,074.05	1,675,074.05
การลงทุน : ดินทรัพย์ถาวร :					
ที่ดิน	-	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างอาคาร	-	-	-	-	-
สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้อง	-	-	-	-	740,080.00
สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง	-	-	-	-	215,567.00
รวมสินทรัพย์ถาวร	-	-	-	-	-
รายจ่ายก่อนการดำเนินการ	-	-	-	-	-
รวมเงินสดจ่าย	3,968,082.31	3,986,983.73	3,997,691.05	3,997,691.05	4,953,338.05
เงินสดรับ – เงินสดจ่าย	4,383,317.69	4,364,416.27	4,353,708.95	4,353,708.95	3,398,061.95
บวก ค่าเสื่อมราคา	586,877.00	586,877.00	586,877.00	586,877.00	586,877.00
เงินสดสุทธิ	4,970,194.69	4,951,293.27	4,940,585.95	4,940,585.95	3,984,938.95

ตาราง 49 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด ระหว่างปีที่ 11- ปีที่ 15

รายการ	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
เงินสดรับ :					
รายได้จากค่าเช่าห้องกวดวิชา	8,618,400.00	8,618,400.00	8,618,400.00	8,618,400.00	8,618,400.00
รายได้จากค่าเช่าร้านมินิมาร์ท	174,240.00	174,240.00	174,240.00	174,240.00	174,240.00
รายได้จากค่าเช่าร้านถ่ายเอกสาร	174,240.00	174,240.00	174,240.00	174,240.00	174,240.00
รายได้จากค่าไฟฟ้า	110,400.00	110,400.00	110,400.00	110,400.00	110,400.00
รายได้จากค่าบริการส่วนกลาง	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
รวมเงินสดรับ	9,101,280.00	9,101,280.00	9,101,280.00	9,101,280.00	9,101,280.00
เงินสดจ่าย :					
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	2,493,184.70	2,493,184.70	2,493,184.70	2,493,184.70	2,493,184.70
ภาษีเงินได้ส่วนบุคคล	1,877,833.36	1,877,833.36	1,877,833.36	1,877,833.36	1,877,833.36
การลงทุน : ดินทรัพย์ถาวร :					
ที่ดิน	-	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างอาคาร	-	-	-	-	-
สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้อง	-	-	-	-	-
สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	-	-	-	-	-
รายจ่ายก่อนการดำเนินการ	-	-	-	-	-
รวมเงินสดจ่าย	4,371,018.06	4,371,018.06	4,371,018.06	4,371,018.06	4,371,018.06
เงินสดรับ – เงินสดจ่าย	4,730,261.95	4,730,261.95	4,730,261.95	4,730,261.95	4,730,261.95
บวก ค่าเสื่อมราคา	595,564.70	595,564.70	595,564.70	595,564.70	595,564.70
เงินสดสุทธิ	5,325,826.65	5,325,826.65	5,325,826.65	5,325,826.65	5,325,826.65

ตาราง 50 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด ระหว่างปีที่ 16 - ปีที่ 20

รายการ	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
เงินสดรับ :					
รายได้จากค่าเช่าห้องกวดวิชา	9,550,800.00	9,550,800.00	9,550,800.00	9,550,800.00	9,550,800.00
รายได้จากค่าเช่าร้านมินิมาร์ท	191,664.00	191,664.00	191,664.00	191,664.00	191,664.00
รายได้จากค่าเช่าร้านถ่ายเอกสาร	191,664.00	191,664.00	191,664.00	191,664.00	191,664.00
รายได้จากค่าไฟฟ้า	110,400.00	110,400.00	110,400.00	110,400.00	110,400.00
รายได้จากค่าบริการส่วนกลาง	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
รวมเงินสดรับ	10,068,528.00	10,068,528.00	10,068,528.00	10,068,528.00	10,068,528.00
เงินสดจ่าย :					
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	2,493,184.70	2,542,552.70	2,542,552.70	2,542,552.70	2,542,552.70
ภาษีเงินได้ส่วนบุคคล	1,877,833.36	2,199,091.36	2,199,091.36	2,199,091.36	2,199,091.36
การลงทุน : ดินทรัพย์ถาวร :					
ที่ดิน	-	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างอาคาร	-	-	-	-	-
สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้อง	-	-	-	-	-
สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	-	-	-	-	-
รายจ่ายก่อนการดำเนินการ	-	-	-	-	-
รวมเงินสดจ่าย	4,741,644.06	4,741,644.06	4,741,644.06	4,741,644.06	4,741,644.06
เงินสดรับ – เงินสดจ่าย	5,326,883.95	5,326,883.95	5,326,883.95	5,326,883.95	5,326,883.95
บวก ค่าเสื่อมราคา	595,564.70	595,564.70	595,564.70	595,564.70	595,564.70
เงินสดสุทธิ	5,922,448.65	5,922,448.65	5,922,448.65	5,922,448.65	5,922,448.65

3. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV)

เป็นการคำนวณผลงานในการตอบแทนของโครงการ โดยแสดงถึงมูลค่าของกระแสเงินสดที่เกิดขึ้นภายในโครงการตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงสิ้นสุดโครงการ ซึ่งจะนำกระแสเงินสดมาคิดลดเพื่อให้เป็นมูลค่า ณ วันที่เริ่มโครงการ ถ้ากระแสเงินสดรับมากกว่ากระแสเงินสดจ่ายจะยอมรับโครงการ

ตาราง 51 แสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV)

เงินลงทุนสุทธิ	- 10,887,462.00	อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ 11.09%	
กระแสเงินสดรับสุทธิ หลังหักภาษี	จำนวนเงิน	PVIF 11.09%	PV
ปีที่ 0	-10,887,462.00	1	-10,887,462.00
ปีที่ 1	4,595,838.91	0.9002	4,137,041.06
ปีที่ 2	4,575,627.92	0.8103	3,707,667.40
ปีที่ 3	4,561,043.73	0.7294	3,326,896.85
ปีที่ 4	4,545,482.79	0.6566	2,984,558.88
ปีที่ 5	4,528,879.70	0.5911	2,676,800.17
ปีที่ 6	4,970,194.69	0.5320	2,644,378.40
ปีที่ 7	4,951,293.27	0.4789	2,371,340.31
ปีที่ 8	4,940,585.95	0.4311	2,129,995.69
ปีที่ 9	4,940,585.95	0.3881	1,917,360.42
ปีที่ 10	3,984,938.95	0.3493	1,392,105.04
ปีที่ 11	5,325,826.65	0.3145	1,674,797.84
ปีที่ 12	5,325,826.65	0.2831	1,507,604.50
ปีที่ 13	5,325,826.65	0.2548	1,357,101.90
ปีที่ 14	5,325,826.65	0.2294	1,221,623.82
ปีที่ 15	5,325,826.65	0.2065	1,099,670.37
ปีที่ 16	5,922,448.65	0.1859	1,100,783.31
ปีที่ 17	5,922,448.65	0.1673	990,893.25
ปีที่ 18	5,922,448.65	0.1506	891,973.40
ปีที่ 19	5,922,448.65	0.1356	802,928.61

ตาราง 51 แสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) (ต่อ)

เงินลงทุนสุทธิ	- 10,887,462.00	อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ 11.09%	
กระแสเงินสดรับสุทธิ หลังหักภาษี	จำนวนเงิน	PVIF 11.09%	จำนวนเงิน
ปีที่ 20	5,922,448.65	0.1220	722,773.08
ผลรวม			38,658,294.27
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)			27,770,832.27

จากตาราง 51 โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) มีค่าเป็นบวก เท่ากับ 27,770,832.27 ที่อัตราผลตอบแทนร้อยละ 11.09 ซึ่งหมายถึงโครงการจะได้กำไรเมื่อสิ้นสุดโครงการ เมื่อเทียบกับมูลค่าของเงินเมื่อเวลาผ่านไป จึงควรลงทุนในโครงการ ดังนั้น จึงขอรับการลงทุนของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา

4. อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return หรือ IRR)

เป็นการคำนวณหาอัตราผลตอบแทนของโครงการ โดยที่กำหนดให้ค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) ณ ระยะเวลาสิ้นสุดโครงการเท่ากับ 0 (ตาราง 52)

ตาราง 52 แสดงอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return หรือ IRR)

กระแสเงินสดรับสุทธิหลังหักภาษี	จำนวนเงิน	PVIF 42.5709%	PV
ปีที่ 0	-10,887,462.00	1	-10,887,462.00
ปีที่ 1	4,595,838.91	0.7014	3,223,585.15
ปีที่ 2	4,575,627.92	0.4920	2,251,151.08
ปีที่ 3	4,561,043.73	0.3451	1,573,993.81
ปีที่ 4	4,545,482.79	0.2421	1,100,294.39
ปีที่ 5	4,528,879.70	0.1698	768,979.96
ปีที่ 6	4,970,194.69	0.1191	591,968.03
ปีที่ 7	4,951,293.27	0.0835	413,665.59
ปีที่ 8	4,940,585.95	0.0586	289,547.86
ปีที่ 9	4,940,585.95	0.0411	203,112.57
ปีที่ 10	3,984,938.95	0.0288	114,921.62

ตาราง 52 แสดงอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return หรือ IRR) (ต่อ)

ปีที่ 11	5,325,826.65	0.0202	107,744.25
ปีที่ 12	5,325,826.65	0.0142	75,583.39
ปีที่ 13	5,325,826.65	0.0100	53,022.96
ปีที่ 14	5,325,826.65	0.0070	37,196.91
ปีที่ 15	5,325,826.65	0.0049	26,094.86
ปีที่ 16	5,922,448.65	0.0034	20,357.42
ปีที่ 17	5,922,448.65	0.0024	14,281.76
ปีที่ 18	5,922,448.65	0.0017	10,019.49
ปีที่ 19	5,922,448.65	0.0012	7,029.35
ปีที่ 20	5,922,448.65	0.0008	4,931.62
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)			0

จากตาราง 52 พบว่า อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา (Internal Rate of Return) อยู่ที่ร้อยละ 42.5709 ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนการลงทุนที่ต้องการคือ ร้อยละ 11.09 จึงสรุปได้ว่า ยอมรับการลงทุนของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา

5. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB)

เพื่อคำนวณหาระยะเวลาในการคืนทุนของโครงการจากกระแสเงินสดที่ได้รับตอบแทนจากโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา โดยคาดหวังว่าจะสามารถคืนทุนได้ภายในปีที่ 11 (หมดภาระหนี้กับสถาบันการเงินและคืนทุนเจ้าของโครงการ) (ตาราง 53)

ตาราง 53 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB)

ปีที่	เงินลงทุนเริ่มแรก	กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสะสม
ปีที่ 0	-10,887,462.00	0	-10,887,462.00
ปีที่ 1		4,595,838.91	- 6,291,623.09
ปีที่ 2		4,575,627.92	- 1,715,995.17
ปีที่ 3		4,561,043.73	2,845,048.56
ปีที่ 4		4,545,482.79	7,390,531.35
ปีที่ 5		4,528,879.70	11,919,411.05

ตาราง 53 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB) (ต่อ)

ปีที่ 6		4,970,194.69	16,889,605.74
ปีที่ 7		4,951,293.27	21,840,899.01
ปีที่ 8		4,940,585.95	26,781,484.96
ปีที่ 9		4,940,585.95	31,722,070.91
ปีที่ 10		3,984,938.95	35,707,009.86
ปีที่ 11		5,325,826.65	41,032,836.50
ปีที่ 12		5,325,826.65	46,358,663.15
ปีที่ 13		5,325,826.65	51,684,489.79
ปีที่ 14		5,325,826.65	57,010,316.44
ปีที่ 15		5,325,826.65	62,336,143.08
ปีที่ 16		5,922,448.65	68,258,591.73
ปีที่ 17		5,922,448.65	74,181,040.37
ปีที่ 18		5,922,448.65	80,103,489.02
ปีที่ 19		5,922,448.65	86,025,937.66
ปีที่ 20		5,922,448.65	91,948,386.31

จากตาราง 53 พบว่า การดำเนินโครงการตั้งแต่เริ่มต้นโครงการจนถึงสิ้นสุดโครงการจะมีระยะเวลาในการคืนทุน (Payback Period) อยู่ที่ 3 ปี 5 เดือน จึงจะได้รับเงินคืนเท่ากับการลงทุน โดยอยู่ในระยะเวลาคืนทุนโดยค่าเฉลี่ยของโครงการห้องเช่าที่ 10 ปี จึงยอมรับการลงทุนในโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา

6. ดัชนีกำไร (Profitability Index หรือ PI)

การคำนวณหาอัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับกับมูลค่าปัจจุบันของเงินสดในการลงทุนสุทธิของโครงการ ซึ่งค่าที่ได้จะแสดงให้เห็นว่าเงินลงทุน 1 บาท มีผลตอบแทนเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่าใด

ตาราง 54 แสดงการคำนวณหาดัชนีกำไร (Profitability Index หรือ PI)

กระแสเงินสดรับสุทธิ หลังหักภาษี	จำนวนเงิน	PVIF 11.09%	PV
ปีที่ 1	4,595,838.91	0.9002	4,137,041.06
ปีที่ 2	4,575,627.92	0.8103	3,707,667.40
ปีที่ 3	4,561,043.73	0.7294	3,326,896.85
ปีที่ 4	4,545,482.79	0.6566	2,984,558.88
ปีที่ 5	4,528,879.70	0.5911	2,676,800.17
ปีที่ 6	4,970,194.69	0.5320	2,644,378.40
ปีที่ 7	4,951,293.27	0.4789	2,371,340.31
ปีที่ 8	4,940,585.95	0.4311	2,129,995.69
ปีที่ 9	4,940,585.95	0.3881	1,917,360.42
ปีที่ 10	3,984,938.95	0.3493	1,392,105.04
ปีที่ 11	5,325,826.65	0.3145	1,674,797.84
ปีที่ 12	5,325,826.65	0.2831	1,507,604.50
ปีที่ 13	5,325,826.65	0.2548	1,357,101.90
ปีที่ 14	5,325,826.65	0.2294	1,221,623.82
ปีที่ 15	5,325,826.65	0.2065	1,099,670.37
ปีที่ 16	5,922,448.65	0.1859	1,100,783.31
ปีที่ 17	5,922,448.65	0.1673	990,893.25
ปีที่ 18	5,922,448.65	0.1506	891,973.40
ปีที่ 19	5,922,448.65	0.1356	802,928.61
ปีที่ 20	5,922,448.65	0.1220	722,773.08
รวมกระแสเงินสดรับมูลค่าปัจจุบัน (1)			38,658,294.27
เงินลงทุนโครงการ (2)			10,887,462.00
ดัชนีกำไร (1) / (2)			3.5507

จากตาราง 54 พบว่า ดัชนีกำไร (Profitability Index) ของโครงการธุรกิจห้องเช่า สำหรับการกวดวิชา มีค่าเท่ากับ 3.5507 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 แสดงให้เห็นว่าหากมีการลงทุนในโครงการนี้ จะมีผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนเงินทุน จึงยอมรับการลงทุนในโครงการ

7. การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis)

ผู้ทำการศึกษาได้ทำการวิเคราะห์ความไวจากรายได้ที่เปลี่ยนแปลงไป ทั้งจากอัตราการใช้บริการน้อยกว่าที่กำหนดและราคาห้องเช่าที่เพิ่มสูงขึ้น และการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ ซึ่งทั้งหมดนี้ส่งผลต่อกระแสเงินสดที่จะได้รับของโครงการ โดยกำหนดให้

1. กรณีมีรายได้จากการเข้าใช้บริการเพิ่มขึ้น 20%
2. กรณีมีรายได้จากการเข้าใช้บริการลดลง 20%
3. กรณีมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น 20%

โดยใช้วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) กำหนดให้มีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนมากกว่าร้อยละ 11.09 ในการลงทุนในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา

ตาราง 55 แสดงการเปรียบเทียบการวิเคราะห์ความไวของโครงการ (Sensitivity Analysis) กับการดำเนินงานปกติ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์โครงการ	เกณฑ์การยอมรับ	ผลการดำเนินงานตามปกติ (Base Case)	การวิเคราะห์ความไว		
			รายได้เพิ่มขึ้น 20%	รายได้ลดลง 20%	ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 20%
NPV	มีมูลค่าเมื่อสิ้นสุดโครงการเป็นบวก	27,770,832.27	40,897,679.89	14,643,984.64	21,509,627.52
IRR	มากกว่าหรือเท่ากับ 11.09%	42.5709	56.5104	28.4322	35.8796
PB	คืนทุนภายใน 10 ปี	3 ปี 5 เดือน	2 ปี 10 เดือน	4 ปี 7 เดือน	3 ปี 10 เดือน
PI	มีค่ามากกว่า 1	3.5507	4.7564	2.3450	2.9756
การตัดสินใจการลงทุน		ยอมรับโครงการ	ยอมรับโครงการ	ยอมรับโครงการ	ยอมรับโครงการ

จากตาราง 55 พบว่ากรณีมีรายได้จากการเข้าใช้บริการเพิ่มขึ้น 20% มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) เท่ากับ 40,897,679.89 บาท มีค่าเป็นบวก อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return) มีค่าเท่ากับ 56.5104% ซึ่งมากกว่าต้นทุนเงินลงทุนที่ร้อยละ 11.09 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 2 ปี 10 เดือน ซึ่งเร็วกว่าระยะเวลาคืนทุนที่คาดหวังในปีที่ 10 และมีดัชนีกำไร (Profitability Index) เท่ากับ 4.7564 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 ดังนั้นจึงยอมรับการลงทุนในโครงการ

กรณีมีรายได้จากการเข้าใช้บริการลดลง 20% มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) เท่ากับ 14,643,984.64 บาท มีค่าเป็นบวก อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return) มีค่าเท่ากับ 28.4322% ซึ่งมากกว่าต้นทุนเงินลงทุนที่ร้อยละ 11.09 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 4 ปี 7 เดือน ซึ่งเร็วกว่าระยะเวลาคืนทุนที่คาดหวังในปีที่ 10 และมีดัชนีกำไร (Profitability Index) เท่ากับ 2.3450 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 ดังนั้นจึงยอมรับการลงทุนในโครงการ

กรณีมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น 20% มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) เท่ากับ 21,509,627.52 บาท มีค่าเป็นบวก อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return) มีค่าเท่ากับ 35.8796% ซึ่งมากกว่าต้นทุนเงินลงทุนที่ร้อยละ 11.09 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 3 ปี 10 เดือน ซึ่งเร็วกว่าระยะเวลาคืนทุนที่คาดหวังในปีที่ 10 และมีดัชนีกำไร (Profitability Index) เท่ากับ 2.9756 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 ดังนั้นจึงยอมรับการลงทุนในโครงการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved