

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

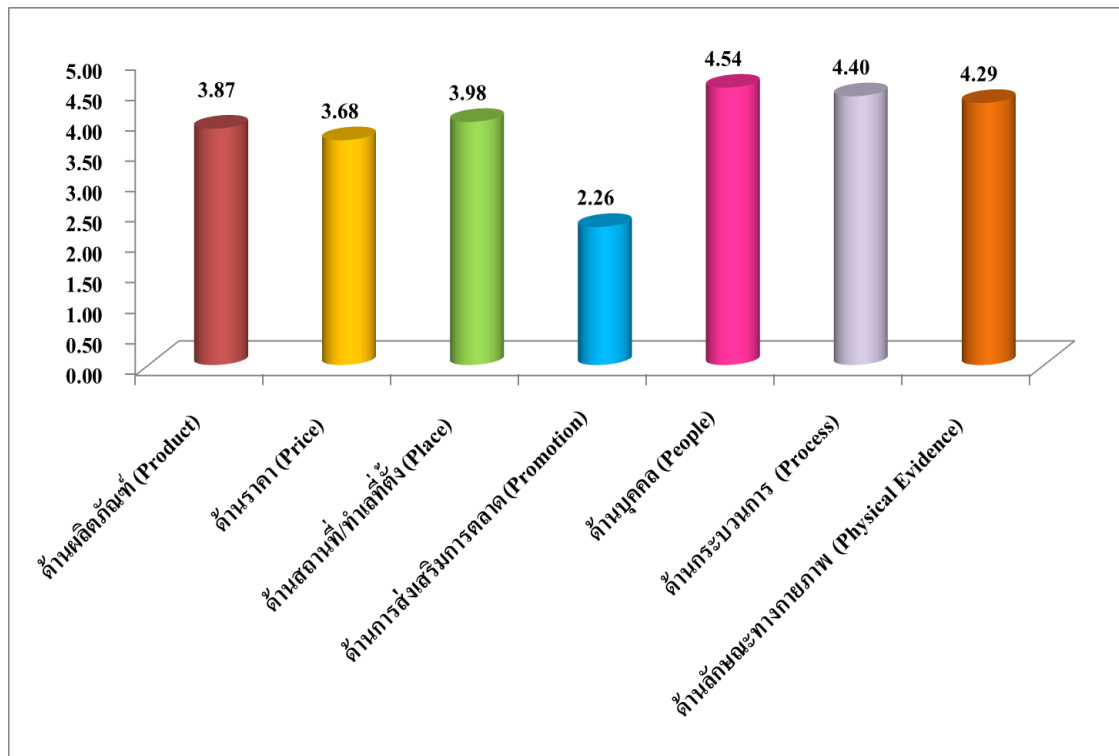
การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ตำบลวัดเกต อำเภอเมืองเชียงใหม่ เป็นการศึกษาเชิงสำรวจ โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากอาจารย์ที่กวดวิชา นอกโรงเรียน จำนวน 200 ตัวอย่าง และสัมภาษณ์เจ้าของอาคารพาณิชย์สำหรับห้องเช่าจำนวน 5 ราย การศึกษาแบ่งออกเป็น 4 ด้านคือ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านเทคนิค การวิเคราะห์ด้านการจัดการและการวิเคราะห์ด้านการเงิน เพื่อให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์คุณลักษณะทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนของผู้ให้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่สอนวิชาภาษาอังกฤษ สอนในระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย มีรายได้หลักต่อเดือนอยู่ระหว่าง 15,001 - 20,000 บาท มีรายได้เสริมเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ระหว่าง 10,001 - 15,000 บาท ใช้ห้องเช่าสำหรับกวดวิชา เป็นสถานที่ในการกวดวิชา นอกโรงเรียนกวดวิชา นอกโรงเรียนโดยเฉลี่ย 5 วันต่อสัปดาห์ และใช้เวลาในการกวดวิชาแต่ละครั้งประมาณ 3 - 4 ชั่วโมง ต่อวัน ช่วงเวลาที่กวดวิชาบ่อยที่สุดคือ 16.01 - 19.00 น. มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการกวดวิชาเฉลี่ยต่อ ชั่วโมง 101 - 150 บาท โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการ คือ โต๊ะ เก้าอี้ กระดานไวท์บอร์ด เป็นหลัก มีขนาดของพื้นที่ใช้สอยขนาด 10 - 20 ตารางเมตร กลุ่มตัวอย่างตัดสินใจเลือกใช้บริการจากทำเล มากเป็นลำดับที่ 1 คือ ใกล้สถาบันการศึกษา ลำดับที่ 2 มีความสะดวกในการเดินทาง และลำดับที่ 3 ใกล้ห้างสรรพสินค้า

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนของผู้ใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา

ภาพรวมปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด



ภาพที่ 13 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา

จากรูปที่ 13 ผลรวมของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาอยู่ในระดับมาก เท่ากับ 3.86 โดยแยกปัจจัยเรียงลำดับความสำคัญ ได้ดังนี้ คือ ด้านบุคลากร โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 ด้านกระบวนการ โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 ด้านลักษณะทางกายภาพ โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 ด้านสถานที่/ทำเลที่ตั้ง โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.98 ด้านผลิตภัณฑ์ โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 ด้านราคา โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.68 และด้านการส่งเสริมทางการตลาด โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.26

ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ผลรวมของค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถาม มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 200 คน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ในส่วนของปัจจัยย่อย สภาพของห้องเช่า เช่น ความเหมาะสมในการเรียนการสอน ความสะอาด ความสว่าง ด้านราคา (Price) ราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับที่อื่น ด้านสถานที่/ทำเลที่ตั้ง (Place) สถานที่ตั้งเข้าถึงได้สะดวก ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) มีส่วนลดพิเศษ เมื่อจองล่วงหน้า ด้านบุคคล (People) พนักงานมีการเอาใจใส่สถานที่ เช่น การรักษาความสะอาด และความปลอดภัย ด้านกระบวนการ (Process) มีการคิดค่าใช้จ่ายได้อย่างถูกต้องแม่นยำ ด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) บรรยากาศในห้องเรียนมีความเหมาะสม

ปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมากที่สุด 10 อันดับ คือ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย: ปัจจัยย่อยสถานที่ตั้งเข้าถึงได้สะดวก รองลงมาคือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์: ปัจจัยย่อยสภาพของห้องเช่า เช่น ความเหมาะสมในการเรียนการสอน ความสะอาด ความสว่าง ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ: ปัจจัยย่อยบรรยากาศในห้องเรียนมีความเหมาะสม ปัจจัยด้านราคา: ปัจจัยย่อยราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับที่อื่น ปัจจัยด้านราคา: ปัจจัยย่อยราคาเหมาะสมกับคุณภาพและอุปกรณ์ที่มีให้บริการ ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ: ปัจจัยย่อยความปลอดภัยของห้องเช่า และอุปกรณ์ภายในห้องเช่า ปัจจัยด้านบุคคล: ปัจจัยย่อยพนักงานมีการเอาใจใส่สถานที่ เช่น การรักษาความสะอาดและความปลอดภัย ปัจจัยด้านบุคคล: ปัจจัยย่อยพนักงานบริการลูกค้าอย่างเสมอภาค ปัจจัยด้านกระบวนการ: ปัจจัยย่อยมีการคิดค่าใช้จ่ายได้อย่างถูกต้องแม่นยำ และปัจจัยด้านบุคคล: ปัจจัยย่อยพนักงานให้บริการมีกิริยามารยาท และมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ตามลำดับ โดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุดทั้งหมด

ส่วนที่ 3 ข้อมูลความตั้งใจที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการในการเลือกเช่าห้องสำหรับกวดวิชา

ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสนใจต่อธุรกิจให้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา โดยมีอุปกรณ์ในการเรียนการสอนครบครัน และสถานที่ที่มีความเหมาะสม สนใจที่จะใช้บริการห้องเช่าสำหรับกวดวิชา 5 วันต่อสัปดาห์ ใช้บริการห้องเช่าสำหรับกวดวิชา 3 - 4 ชั่วโมงต่อครั้งและยินดีจ่ายค่าเช่าโดยเฉลี่ยต่อชั่วโมง 101-150 บาท

ส่วนที่ 4 ข้อมูลการสัมภาษณ์เจ้าของอาคารพาณิชย์ที่ให้เช่าสำหรับการกวดวิชาหรือเพื่อกิจกรรมต่างๆ ในอำเภอเมืองเชียงใหม่

ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชามีการแข่งขันสูง จำนวนห้องเช่าสำหรับการกวดวิชายังไม่เพียงพอต่อความต้องการ นอกจากนี้ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาควรมีการให้บริการขายขนมอาหารสำเร็จรูป เครื่องดื่มเพิ่มเติม เพื่อบริการลูกค้าที่มาใช้บริการ

การลงทุนเริ่มแรก มีการลงทุนแยกเป็น 3 ส่วน คือ ที่ดิน อาคาร และการตกแต่งและอุปกรณ์ และมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน อย่างเช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าโทรศัพท์ ค่าจ้างพนักงาน เป็นต้น ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา มีระยะเวลาคืนทุนโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 10 ปี มีต้นทุนเงินทุนในส่วนของเจ้าของเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 15

ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชามีปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน คือ ผู้ที่มาใช้บริการมีความต้องการนอกเหนือจากสิ่งที่มีให้บริการ มีช่วงเวลาว่างระหว่างวันที่ไม่มีผู้มาใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา รวมถึงช่วงปิดภาคเรียนจะมีการใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาลดลง และมีปัญหาเรื่องสภาพห้องเช่าไม่เหมาะสมกับการเรียนการสอน มีการรบกวนจากสิ่งภายนอก

ส่วนที่ 5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ตำบลวัดเกต อำเภอเมืองเชียงใหม่

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาดโดยใช้แบบจำลองแรงกดดัน 5 ประการของ Michael E. Porter สภาพการแข่งขันของธุรกิจห้องเช่า (Rivalry Among Existing Competitors) พบว่ามีแนวโน้มการแข่งขันกันมากขึ้น เนื่องจากมีบางธุรกิจหันมาสนใจในธุรกิจนี้และดัดแปลงธุรกิจเดิมให้สามารถบริการควบคู่ไปกับธุรกิจห้องเช่านี้ และครูผู้สอนตามสถาบันการศึกษาต่างๆ ได้หันมาเปิดกิจการสอนพิเศษกันเป็นจำนวนมาก และยังเป็นที่ต้องการเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะบริเวณใกล้เคียงสถาบันการศึกษา จึงส่งผลให้ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว สำหรับการเข้าสู่ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาของกลุ่มแข่งขันใหม่ (Threat of New Entrants) จะมีอุปสรรคคือต้องมีเงินลงทุนที่สูง เนื่องจากราคาของที่ดินในทำเลที่เหมาะสม มีราคาค่อนข้างสูง และค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างอาคาร ใช้เงินเป็นจำนวนมาก อีกทั้งมีสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products or Services) หลากหลายประเภท ทั้งห้องเช่าทั่วไปที่ดัดแปลงให้เช่าสำหรับการกวดวิชา บ้านพักอาศัย ร้านอาหารหรือร้านกาแฟ และสถานที่สาธารณะ อำนวยการต่อรองของผู้เช่าในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา (Bargaining Power of Buyers) สูงมาก เพราะผู้เช่ามีหลากหลายทางเลือก สามารถเลือกสินค้าทดแทนได้ตามความต้องการ โดยเฉพาะห้องเช่าที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน มีอัตราค่าเช่าที่เหมาะสมหรือตรงกับความต้องการของผู้เช่าด้วย อำนวยการต่อรองของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Bargaining Power of Suppliers) มีผลกระทบต่อการค้าเนินโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาค่อนข้างน้อย เนื่องจากผู้จำหน่ายปัจจัยในการดำเนินโครงการ ทั้งผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้จัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์สำนักงาน วัสดุและอุปกรณ์เครื่องใช้ในการดำเนินงานต่างๆ มีอยู่เป็นจำนวนมาก

อีกทั้งผู้ประกอบการธุรกิจห้องเช่ายังทำการซื้อในปริมาณที่มาก ทำให้เพิ่มอำนาจในการต่อรองได้มากขึ้น

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของโครงการด้วยเครื่องมือ SWOT Analysis จุดแข็ง (Strength Analysis) โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับกวดวิชาที่กำลังจะดำเนินการก่อสร้าง ตั้งอยู่บนถนนทุ่งโฮเต็ล ซึ่งเป็นทำเลที่อยู่ใกล้กับสถานศึกษาที่มีชื่อเสียงของจังหวัดเชียงใหม่ถึง 2 แห่ง คือ โรงเรียนดาราวิทยาลัย โรงเรียนปรินส์รอยแยลส์วิทยาลัย จึงเป็นทำเลที่เหมาะสมกับธุรกิจห้องเช่าสำหรับกวดวิชา มีกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เพราะในบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่ก่อสร้างโครงการมีสถานศึกษาที่มีชื่อเสียงหลายแห่ง เช่น โรงเรียนดาราวิทยาลัย โรงเรียนปรินส์รอยแยลส์วิทยาลัย และโรงเรียนเทศบาลวัดเกตการาม ส่วนจุดอ่อน (Weakness Analysis) ผู้ประกอบการกู้เงินจากสถาบันการเงินส่วนหนึ่ง จำนวน 5,000,000 บาท และอีกส่วนหนึ่งมาจากเงินลงทุนส่วนตัว ซึ่งจะมีภาระเรื่องการชำระหนี้ให้กับสถาบันการเงิน ทำให้ระยะเวลาในการคืนทุนขยายออกไป นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังขาดประสบการณ์ในการบริหารจัดการธุรกิจประเภทให้เช่า และชื่อเสียงยังไม่เป็นที่รู้จัก ทางด้านโอกาส (Opportunity Analysis) บริเวณถนนทุ่งโฮเต็ลเป็นทำเลที่กำลังมีการขยายตัวทางธุรกิจอย่างมาก มีทั้งศูนย์การค้าขนาดใหญ่ และศูนย์การค้าชุมชน สถานที่ราชการที่สำคัญ ดังนั้นผู้ประกอบการสามารถที่จะตัดแปลงให้เป็นสำนักงานให้เช่าหรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เป็นธุรกิจเสริมได้อีกหนึ่งช่องทาง เมื่อพิจารณาแนวโน้มปริมาณความต้องการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา พบว่า ยังมีผู้สนใจที่ต้องการห้องเช่าสำหรับกวดวิชา ร้อยละ 77.50 ปัจจุบัน นักเรียน นักศึกษามีค่านิยมในการกวดวิชามากขึ้น โดยเฉพาะนักเรียนระดับมัธยมศึกษา ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชายังมีโอกาสเติบโตอีกมาก ส่วนอุปสรรค (Threat Analysis) มีคู่แข่งทางตรง คือ โครงการ StarWork Chiang Mai ซึ่งเป็นสำนักงานให้เช่า เปิดให้บริการทั้ง 5 ชั้น พื้นที่ให้เช่าทั้งหมด 26 ยูนิต ภายในโครงการมี 7-11, Cafe' Amazon at StarWork, Car Park, Fitness Center, Event Spaces ซึ่งเป็นถือว่าเป็นคู่แข่งทางธุรกิจที่สำคัญของโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ส่วนคู่แข่งทางอ้อม ได้แก่ ห้องว่างให้เช่า หรือแบ่งให้เช่ารายอื่นๆ ที่ตัดแปลงจากธุรกิจเดิมมาเป็นห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อโครงการในอนาคต

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

สถานที่ตั้งของ โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ที่ดินที่ใช้ทำโครงการ ตั้งอยู่โฉนดเลขที่ 5452 เลขที่ดิน 46 เนื้อที่ 89 ตารางวา และโฉนดเลขที่ 9115 เลขที่ดิน 56 เนื้อที่ 199 ตารางวา รวมเป็นเนื้อที่ 288 ตารางวา ลักษณะของอาคารเป็นอาคารคอนกรีตเสริมเหล็กสูง 3 ชั้น ซึ่งชั้นที่ 1 ออกแบบไว้เป็นพื้นที่สำหรับจอดรถ บริเวณชั้นที่ 2 เป็นสำนักงาน ร้านถ่ายเอกสาร มินิมาร์ท

พื้นที่ส่วนกลางที่ออกแบบให้เป็นห้องพักสำหรับอาจารย์ผู้สอนและนักเรียน และห้องเช่าสำหรับการ กวดวิชาขนาดเล็ก รวมทั้งสิ้น 13 ห้อง และชั้นที่ 3 เป็น โชนพื้นที่สำหรับห้องเช่ากวดวิชาขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่ และพื้นที่ส่วนกลางสำหรับอาจารย์ผู้สอนและนักเรียนได้นั่งพักผ่อนระหว่าง รอหรือเปลี่ยนชั่วโมงเรียน รวมทั้งสิ้น 9 ห้อง มีระบบรักษาความปลอดภัยและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ในกรณีเกิดเหตุไม่คาดคิด มีทางหนีไฟตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคารหรือให้ เป็นไปตามกฎกระทรวงฉบับที่ 47 (พ.ศ. 2540) ขนาดของห้องเช่าสำหรับการกวดวิชามีอยู่ 3 ขนาด ด้วยกัน 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 ได้มาตรฐานตรงตามระเบียบกระทรวงศึกษาธิการว่าด้วย การกำหนดมาตรฐาน โรงเรียนเอกชน ประเภทกวดวิชา พ.ศ. 2545 มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายใน ห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาแต่ละห้อง รวมทั้งอุปกรณ์ภายในสำนักงานและส่วนกลาง ที่ทางโครงการ ได้จัดเตรียมไว้สำหรับให้บริการ โดยโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ได้ประมาณการ ต้นทุนอยู่ที่ 10,736,300 บาท และค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ การคิดค่าเสื่อมราคา (Depreciation) ใช้วิธีการแบบเส้นตรงตามระยะเวลาในการตัดบัญชีที่ 20 ปี ส่วนการคิดค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์อำนวยความสะดวกส่วนกลางและคิดค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายในห้องเช่า ใช้วิธีการคิด แบบเส้นตรงมีระยะเวลาในการตัดบัญชีที่ 10 ปี

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

การขออนุญาตในการดำเนินการก่อสร้างอาคารพาณิชย์ต้องดำเนินการตามระเบียบ ขั้นตอนการขออนุญาตดำเนินการก่อสร้างอาคารประเภทอาคารพาณิชย์ สำหรับการจัดการโครงสร้าง การบริหารงานขององค์กรของ โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา เป็นโครงการที่ดำเนินการ แบบเจ้าของคนเดียว ดังนั้น เจ้าของโครงการเป็นผู้รับตำแหน่งผู้จัดการ ส่วนพนักงานทำความสะอาด และพนักงานรักษาความปลอดภัย เจ้าของโครงการเป็นผู้ดำเนินการสรรหาโดยประกาศรับสมัครงาน ตามสื่อโฆษณาทั่วไป

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

การวิเคราะห์ที่จะนำไปสู่ข้อสรุปในการเลือกลงทุนใน โครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการ กวดวิชา เพื่อลดอัตราความเสี่ยงในการลงทุน ซึ่งจะช่วยให้ผู้ลงทุนมีความมั่นใจในการลงทุนใน โครงการมากยิ่งขึ้น โดยโครงการจะมีรายได้จากการดำเนินงาน 4 ส่วน ดังนี้รายได้จากการให้บริการ ห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา รายได้จากค่าเช่าสำหรับร้านค้ามินิมาร์ทและร้านถ่ายเอกสาร รายได้จาก ค่าบริการไฟฟ้า และรายได้จากค่าบริการส่วนกลาง (รายได้จากการบริการไฟฟ้าและรายได้จาก ค่าบริการส่วนกลางเรียกเก็บจากผู้เช่าร้านค้ามินิมาร์ท และร้านถ่ายเอกสาร) รวมรายได้ทั้งโครงการ

7,604,400 บาทต่อปี โดยโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา ใช้งบประมาณในการลงทุนทั้งโครงการเป็นจำนวนเงินรวมทั้งสิ้น 10,887,462 บาท แหล่งเงินลงทุนแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ เงินลงทุนจากเจ้าของโครงการ จำนวน 5,887,462 บาท และเงินกู้จากสถาบันการเงิน จำนวน 5,000,000 บาท ระยะเวลาที่ 7 ผ่อนชำระเงินกู้และดอกเบี้ยโดยเฉลี่ยต่อปี 890,966.16 บาท ผลลัพธ์จากการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการ มีดังนี้ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) มีค่าเท่ากับ 27,770,832.27 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return) มีค่าเท่ากับ 42.5709% ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ของโครงการเท่ากับ 3 ปี 5 เดือน ดัชนีกำไร (Profitability Index) มีค่าเท่ากับ 3.5507 ตลอดอายุโครงการ โดยส่งผลให้ยอมรับการลงทุนในโครงการธุรกิจห้องเช่าสำหรับกวาดวิชา

ถ้าหากโครงการดังกล่าวมีรายได้จากการใช้บริการเพิ่มขึ้น 20% จะทำให้มูลค่าปัจจุบัน (Net Present Value) เท่ากับ 40,897,679.89 บาท โดยมีอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return) เท่ากับ 56.5104% มีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2 ปี 10 เดือน และดัชนีกำไร (Profitability Index) มีค่าเท่ากับ 4.7564 จึงสรุปผลได้ว่ายอมรับการลงทุนในโครงการหากมีระยะเวลาโครงการ 20 ปี

ถ้าหากโครงการดังกล่าวมีรายได้จากการใช้บริการลดลง 20% จะทำให้มูลค่าปัจจุบัน (Net Present Value) เท่ากับ 14,643,984.64 บาท โดยมีอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return) เท่ากับ 28.4322% มีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 4 ปี 7 เดือน และดัชนีกำไร (Profitability Index) มีค่าเท่ากับ 2.3450 จึงสรุปผลได้ว่ายอมรับการลงทุนในโครงการหากมีระยะเวลาโครงการ 20 ปี

ถ้าหากโครงการดังกล่าวมีค่าใช้จ่ายในดำเนินงานเพิ่มขึ้น 20% จะทำให้มูลค่าปัจจุบัน (Net Present Value) เท่ากับ 21,509,627.52 บาท โดยมีอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return) เท่ากับ 35.8796% มีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 3 ปี 10 เดือน และดัชนีกำไร (Profitability Index) มีค่าเท่ากับ 2.9756 จึงสรุปผลได้ว่ายอมรับการลงทุนในโครงการหากมีระยะเวลาโครงการ 20 ปี

อภิปรายผล

การศึกษาคความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชา ตำบลวัดเกต อำเภอเมืองเชียงใหม่ ทั้ง 4 ด้าน ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการและด้านการเงิน สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

ด้านการตลาด

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาอยู่ในระดับมาก ส่วนปัจจัยย่อยด้านบุคคลมีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด ค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ด้านกระบวนการ ด้านลักษณะทางกายภาพ ด้านสถานที่/ทำเลที่ตั้ง ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านราคา มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญอยู่ในระดับมาก ยกเว้น ด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ พัชรา บัวเกตุ (2551) ได้ศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนธุรกิจโรงเรียนกวาดวิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก ที่พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดมีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ทุกปัจจัย การศึกษาของ ชัชชัย วรกิตติสรณ์ (2550) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการหอพักในตำบลป่าตัน อำเภอเมืองเชียงใหม่ ที่พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านบุคลากร ด้านลักษณะทางกายภาพ และด้านกระบวนการ มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญอยู่ในระดับมาก ส่วนด้านราคา ด้านส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง และการศึกษาของ สมชาย ทรัพย์สิน โอปาร (2552) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างห้องชุดให้เช่า ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร ที่พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านบุคคล ด้านกระบวนการบริการ ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านราคา มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญอยู่ในระดับมาก ส่วนด้านทำเลที่ตั้ง ด้านส่งเสริมการตลาด และด้านลักษณะทางกายภาพ มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง

- **ด้านผลิตภัณฑ์** มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาอยู่ในระดับมาก ในส่วนของปัจจัยย่อยสภาพของห้องเช่า เช่น ความเหมาะสมในการเรียนการสอน ความสะอาด ความสว่าง มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ พัชรา บัวเกตุ (2551) ได้ศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนธุรกิจโรงเรียนกวาดวิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก ที่พบว่า ปัจจัยย่อยครูผู้สอนมีความรู้ ความสามารถและสามารถอธิบายให้นักเรียนเข้าใจได้ง่าย มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด การศึกษาของ ชัชชัย วรกิตติสรณ์ (2550) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการหอพักในตำบลป่าตัน อำเภอเมืองเชียงใหม่ ที่พบว่า ปัจจัยย่อยที่จอดรถกว้างขวางและปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด และการศึกษาของ สมชาย ทรัพย์สิน โอปาร (2552) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างห้องชุดให้เช่า ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร ที่พบว่า ปัจจัยย่อยมีห้องน้ำภายในห้อง มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด

- **ด้านราคา** มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวาดวิชาอยู่ในระดับมาก ในส่วนของปัจจัยย่อยราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับที่อื่น มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด ซึ่งไม่

สอดคล้องกับการศึกษาของ พัชรา บัวเกตุ (2551) ได้ศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก ที่พบว่า ปัจจัยย่อยค่าเรียนเหมาะสมกับคุณภาพการสอน มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด การศึกษาของ ชัชชัย วรกิตติสรณ์ (2550) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการหอพักในตำบลป่าตัน อำเภอเมืองเชียงใหม่ ที่พบว่า ปัจจัยย่อยค่าเช่ารายเดือน มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด และการศึกษาของ สมชาย ทรัพย์สินโอพาร (2552) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างห้องชุดให้เช่า ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร ที่พบว่า ปัจจัยย่อยค่าเช่าห้องพัก มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด

- **ด้านสถานที่ทำเลที่ตั้ง** มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาอยู่ในระดับมาก ในส่วนของปัจจัยย่อยสถานที่ตั้งเข้าถึงได้สะดวก มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ พัชรา บัวเกตุ (2551) ได้ศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก ที่พบว่า ปัจจัยย่อยสามารถสอบถามข้อมูลได้ตลอดเวลา มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด การศึกษาของ ชัชชัย วรกิตติสรณ์ (2550) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการหอพักในตำบลป่าตัน อำเภอเมืองเชียงใหม่ ที่พบว่า ปัจจัยย่อยใกล้ที่ทำงาน ที่เรียน มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด และการศึกษาของ สมชาย ทรัพย์สินโอพาร (2552) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างห้องชุดให้เช่า ในเขตบางแคกรุงเทพมหานคร ที่พบว่า ปัจจัยย่อยใกล้ที่ทำงาน มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด

- **ด้านส่งเสริมการตลาด** มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาอยู่ในระดับมาก มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาอยู่ในระดับมาก ในส่วนของปัจจัยย่อยมีส่วนลดพิเศษ เมื่อจองล่วงหน้า มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด สอดคล้องและการศึกษาของ สมชาย ทรัพย์สินโอพาร (2552) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างห้องชุดให้เช่า ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร ที่พบว่า ปัจจัยย่อยมีส่วนลดค่าเช่า มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด แต่ไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ พัชรา บัวเกตุ (2551) ได้ศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก ที่พบว่า ปัจจัยย่อยมีการให้ส่วนลดเมื่อลงทะเบียนเรียนหลายวิชา มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด และการศึกษาของ ชัชชัย วรกิตติสรณ์ (2550) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการหอพักในตำบลป่าตัน อำเภอเมืองเชียงใหม่ ที่พบว่า ปัจจัยย่อยบริการอินเทอร์เน็ตราคาพิเศษ มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด

- **ด้านบุคลากร** มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาอยู่ในระดับมาก ในส่วนของปัจจัยย่อยพนักงานมีการเอาใจใส่สถานที่ เช่น การรักษาความสะอาด และความปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด สอดคล้องกับการศึกษาของ ชัชชัย วรกิตติสรณ์ (2550) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการหอพักในตำบลป่าตัน อำเภอเมืองเชียงใหม่ ที่พบว่า

ปัจจัยย่อย ความเอาใจใส่ของเจ้าของ ผู้ดูแลหรือพนักงานหอพัก มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด แต่ไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ พัชรา บัวเกตุ (2551) ได้ศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนธุรกิจ โรงเรียนกวดวิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก ที่พบว่า ปัจจัยย่อย เจ้าหน้าที่ของโรงเรียนให้บริการ อย่างสุภาพ และเป็นมิตร และเจ้าหน้าที่ของโรงเรียนให้บริการน่าเชื่อถือ และวางใจได้ มีค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญสูงสุด และการศึกษาของ สมชาย ทรัพย์สิน โอฟาร (2552) ได้ศึกษาความเป็นไป ได้ในการลงทุนสร้างห้องชุดให้เช่า ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร ที่พบว่า ปัจจัยย่อยการ ควบคุมดูแลของผู้ดูแล มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด

- **ด้านกระบวนการ** มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาอยู่ ในระดับมาก ในส่วนของปัจจัยย่อยมีการคิดค่าใช้บริการได้อย่างถูกต้องแม่นยำ มีค่าเฉลี่ยระดับ ความสำคัญสูงสุด ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ พัชรา บัวเกตุ (2551) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ โครงการลงทุนธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก ที่พบว่า ปัจจัยย่อยมีตารางเรียนแจ้ง ให้ทราบล่วงหน้า มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด การศึกษาของ ชัชชัย วรกิตติสรณ์ (2550) ได้ ศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการหอพักในตำบลป่าตัน อำเภอเมืองเชียงใหม่ ที่พบว่า ปัจจัยย่อยการมีบริการรักษาความปลอดภัย มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด และการศึกษาของ สมชาย ทรัพย์สิน โอฟาร (2552) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างห้องชุดให้เช่า ในเขตบาง แค กรุงเทพมหานคร ที่พบว่า ปัจจัยย่อยความรวดเร็วในการซ่อมแซม มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูง ที่สุด

- **ด้านลักษณะทางกายภาพ** มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวด วิชาอยู่ในระดับมาก ในส่วนของปัจจัยย่อยบรรยากาศในห้องเรียนมีความเหมาะสม มีค่าเฉลี่ยระดับ ความสำคัญสูงสุด ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ พัชรา บัวเกตุ (2551) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ โครงการลงทุนธุรกิจโรงเรียนกวดวิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก ที่พบว่า ปัจจัยย่อยมีบรรยากาศใน การเรียนที่ดี สะอาด ร่มรื่น มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด การศึกษาของ ชัชชัย วรกิตติสรณ์ (2550) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการหอพักในตำบลป่าตัน อำเภอเมืองเชียงใหม่ ที่ พบว่า ปัจจัยย่อยสภาพแวดล้อมของหอพักสะอาดน่าอยู่ มีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญสูงสุด และ การศึกษาของ สมชาย ทรัพย์สิน โอฟาร (2552) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างห้องชุดให้ เช่า ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร ที่พบว่า ปัจจัยย่อยสภาพแวดล้อมของอพาร์ทเมนท์ มีค่าเฉลี่ย ระดับความสำคัญสูงสุด

ความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวววิชา

สมมติฐานและเกณฑ์การยอมรับการลงทุนในโครงการที่ต่อเมื่อ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) ซึ่งมีผลเป็นบวก มีค่ามากกว่าหรือเท่ากับศูนย์ (0) อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return) มีค่ามากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) อยู่ในระยะเวลาที่กำหนดคือ สามารถคืนทุนได้ภายในปีที่ 10 (หมดภาระหนี้กับสถาบันการเงินและคืนทุนเจ้าของโครงการ) และดัชนีกำไร (Profitability Index) ของโครงการที่มีค่ามากกว่า 1 จึงตัดสินใจยอมรับการลงทุนในโครงการ

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวววิชา ตำบลวัดเกต อำเภอเมืองเชียงใหม่ เมื่อวิเคราะห์ด้านการเงิน โดยนำกระแสเงินสดสุทธิในแต่ละปีมาคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) เท่ากับ 27,770,832.27 บาท ซึ่งมีผลเป็นบวก อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return) มีค่ามากกว่าต้นทุนของเงินทุน 42.5709% ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ตั้งแต่เริ่มต้น โครงการจนถึงสิ้นสุดโครงการจะคืนทุนในปีที่ 3 ปี 5 เดือน และดัชนีกำไร (Profitability Index) ของโครงการที่ 3.5507 มีค่ามากกว่า 1 แสดงให้เห็นว่าหากมีการลงทุนในโครงการนี้จะมีผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนเงินทุน ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานและเกณฑ์การยอมรับการลงทุนในโครงการ จึงยอมรับการลงทุนในโครงการ ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ สมชาย ทรัพย์สิน โอปาร(2552) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างห้องชุดให้เช่า ในเขตบางแค กรุงเทพมหานคร ที่พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) เท่ากับ -7,258,191 บาท และอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return) ร้อยละ 5.8901 ซึ่งน้อยกว่าอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังคือ ร้อยละ 9.52 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 15.35 ปี ดังนั้นจึงไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน แต่สอดคล้องกับการศึกษาของ ชัชชัย วรกิตติสรณ์ (2550) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการหอพักในตำบลป่าตัน อำเภอเมืองเชียงใหม่ ที่พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) เท่ากับ 50,718 บาท อัตราผลตอบแทนร้อยละ 8.11 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) 11 ปี 3 เดือน จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน และการศึกษาของ พัชรา บัวเกตุ (2551) ได้ศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนธุรกิจโรงเรียนกวววิชา ในอำเภอเมือง จังหวัดตาก ที่พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) เท่ากับ 991,583 บาท ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ประมาณ 3 ปี มีอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return) ร้อยละ 26.62 จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ข้อค้นพบ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ตำบลวัดเกต อำเภอเมืองเชียงใหม่ มีข้อค้นพบดังนี้

1. จากการสัมภาษณ์พบว่า ผู้ที่มาใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชามีความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ เพิ่มเติมจากห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา เช่น ร้านค้าปลีก ร้านถ่ายเอกสาร ร้านอาหาร ที่พักผ่อนระหว่างรอการเรียนการสอนและสำหรับผู้ปกครองของนักเรียน เป็นต้น

2. การให้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาจะมีช่วงเวลาดังระหว่างวันที่ไม่มีผู้มาใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา (ในช่วงเวลาที่มีการเรียนการสอนของโรงเรียน) และในช่วงปิดภาคเรียนการศึกษา จะมีอัตราการให้บริการที่ลดลง ส่งผลต่อรายได้ของธุรกิจ

3. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชามากที่สุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ ปัจจัยด้านบุคคล ปัจจัยด้านกระบวนการ และปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ

4. ปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชามากที่สุด 5 อันดับแรก คือ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ปัจจัยย่อยสถานที่ตั้งเข้าถึงได้สะดวก ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยย่อยสภาพของห้องเช่า เช่น ความเหมาะสมในการเรียนการสอน ความสะอาด ความสว่าง ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ปัจจัยย่อยบรรยากาศในห้องเรียนมีความเหมาะสม ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยย่อยราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับที่อื่น และปัจจัยด้านราคา ปัจจัยย่อยราคาเหมาะสมกับคุณภาพและอุปกรณ์ที่มีให้บริการ

5. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาน้อยที่สุด คือ ปัจจัยด้านการส่งเสริมทางการตลาด

6. จากการศึกษาการวิเคราะห์ความไว พบว่าการเปลี่ยนแปลงทางด้านรายได้มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของโครงการค่อนข้างมาก ดังจะเห็นได้จากการเปลี่ยนแปลงทางด้านรายได้ที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงในอัตราที่เท่ากับการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายนั้น มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน ระยะเวลาในการคืนทุน และดัชนีกำไรของโครงการมีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมค่อนข้างมาก ทั้งนี้อาจเป็นเพราะค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ในส่วนของค่าเช่าที่ดินเป็นต้นทุนคงที่ในสัดส่วนที่มากกว่าต้นทุนผันแปร ทำให้การลดลงของรายได้ขึ้นนั้น โครงการยังต้องแบกรับค่าใช้จ่ายในส่วนนั้นอยู่

ข้อเสนอแนะ

จากข้อค้นพบในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจห้องเช่าสำหรับการกวดวิชา ตำบลวัดเกต อำเภอเมืองเชียงใหม่ ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะดังนี้

1. ผู้ประกอบการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาควรมีการให้บริการร้านค้าปลีก ร้านถ่ายเอกสาร ร้านอาหาร ที่พักผ่อนระหว่างรอการเรียนการสอนและสำหรับผู้ปกครองของนักเรียน เป็นต้น เพื่ออำนวยความสะดวกในการมาใช้บริการ และสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้

2. ผู้ประกอบการควรออกแบบอาคารและพื้นที่ใช้สอยในลักษณะที่สามารถเปลี่ยนแปลงสำหรับธุรกิจสำรอง ในกรณีช่วงเวลาที่ไม่มีห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาหรือห้องเช่าสำหรับการกวดวิชาที่มีจำนวนห้องว่างเพิ่มขึ้น เช่น ในช่วงระยะว่างระหว่างวันจัดทำเป็นสำนักงานให้เช่า และห้องประชุมให้เช่า กรณีของจำนวนห้องเช่าที่ว่างลงให้จัดบริเวณชั้น 2 ของอาคารแบ่งพื้นที่ส่วนหนึ่งเป็นร้านอาหารเพื่อบริการให้แก่ผู้เช่า ผู้เรียน ผู้ปกครองนักเรียน ตลอดจนผู้ที่พักอาศัยในบริเวณใกล้เคียง สามารถเข้ามาใช้บริการร้านอาหารได้ เพื่อเพิ่มช่องทางในการสร้างรายได้ให้กับโครงการ

3. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวดวิชามากที่สุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ ปัจจัยด้านบุคคล ปัจจัยด้านกระบวนการ และปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ดังนั้น ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับปัจจัยดังกล่าว ดังนี้

3.1 ผู้ประกอบการควรเน้นการบริหารงานด้านบุคคล โดยการคัดเลือกบุคลากรที่มีจิตใจรักงานบริการ มีกิริยามารยาท และมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ให้บริการลูกค้าอย่างเสมอภาค เป็นต้น เพื่อสร้างความประทับใจให้กับผู้ที่มาใช้บริการของโครงการ

3.2 ผู้ประกอบการควรมีความซื่อสัตย์ต่อผู้เช่าหรือลูกค้าของโครงการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการคิดราคาค่าเช่าห้องสำหรับการกวดวิชา ควรมีความแม่นยำและถูกต้องเพื่อสร้างความไว้วางใจให้แก่ต่อผู้เช่าหรือลูกค้าของโครงการ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการควรมีกระบวนการจองได้อย่างรวดเร็วและถูกต้อง มีการจัดคิวการใช้ห้องอย่างยุติธรรมเท่าเทียมกัน โดยใช้หลักมาก่อนได้ก่อน และมีตารางการแจ้งใช้ห้องให้ทราบล่วงหน้าโดยติดประกาศไว้ที่บอร์ดประชาสัมพันธ์ ห้องเช่า สำนักงาน หรือส่งเอกสารแจ้งล่วงหน้าไปยังผู้เช่าโดย เป็นต้น

3.3 ผู้ประกอบการควรสร้างบรรยากาศในห้องเรียนมีความเหมาะสม เช่น ภายในห้องเรียนต้องมีแสงสว่างเพียงพอ มีโต๊ะและเก้าอี้ที่เหมาะสมกับระดับชั้นของผู้เรียน มีอุปกรณ์การเรียนการสอนที่ทันสมัยและมีความปลอดภัยต่อการใช้งาน

4. ปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวาดวิฆาณมากที่สุด 5 อันดับแรก คือ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ปัจจัยย่อยสถานที่ตั้งเข้าถึงได้สะดวก ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยย่อยสภาพของห้องเช่า เช่น ความเหมาะสมในการเรียนการสอน ความสะอาด ความสว่าง ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ปัจจัยย่อยบรรยากาศในห้องเรียนมีความเหมาะสม ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยย่อยราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับที่อื่น และปัจจัยด้านราคา ปัจจัยย่อยราคาเหมาะสมกับคุณภาพและอุปกรณ์ที่มีให้บริการ ดังนั้น ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับปัจจัยดังกล่าว ดังนี้

4.1 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ปัจจัยย่อยสถานที่ตั้งเข้าถึงได้สะดวก ดังนั้นธุรกิจควรให้ความสำคัญกับปัจจัยดังกล่าว โดยสถานที่ตั้งของโครงการควรอยู่ในทำเลที่เหมาะสม การคมนาคมสะดวก

4.2 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยย่อยสภาพของห้องเช่า เช่น ความเหมาะสมในการเรียนการสอน ความสะอาด ความสว่าง ควรมีการออกแบบระบบไฟของห้องเช่าให้มีความสว่างเพียงพอ ตรวจเช็คสภาพของห้องเช่าและมีการดูแลเอาใจใส่ให้ห้องเช่ามีความสะอาดอย่างสม่ำเสมอ

4.3 ปัจจัยด้านลักษณะทางกายภาพ ปัจจัยย่อยบรรยากาศในห้องเรียนมีความเหมาะสม การจัดสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมสำหรับการกวาดวิฆา ทั้งการตกแต่งและการจัดสรรพื้นที่อย่างเป็นสัดส่วนที่ช่วยส่งเสริมต่อการเรียนการสอน จะช่วยให้ผู้ที่เข้ามาใช้บริการเลือกที่จะใช้บริการต่อ โดยไม่ตัดสินใจไปใช้บริการของที่อื่น

4.4 ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยย่อยราคาถูกกว่าเมื่อเทียบกับที่อื่น ผู้ประกอบการควรศึกษากำหนดราคาเทียบกับราคาตลาดและต้นทุนของโครงการ เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสม ที่ธุรกิจสามารถอยู่รอดและสามารถแข่งกับคู่แข่งได้

4.5 ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยย่อยราคาเหมาะสมกับคุณภาพและอุปกรณ์ที่มีให้บริการ การกำหนดราคานอกจากจะต้องเปรียบเทียบกับคู่แข่งแล้ว ยังต้องคำนึงถึงความคุ้มค่าของผู้ที่มาใช้บริการว่าผู้ที่มาใช้บริการได้รับการบริการได้อย่างเต็มประสิทธิภาพหรือตรงกับคาดหวังกับค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียหรือไม่

5. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการห้องเช่าสำหรับการกวาดวิฆาณน้อยที่สุด คือ ปัจจัยด้านการส่งเสริมทางการตลาด ดังนั้น การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดหรือการจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการตลาด ผู้ประกอบการควรมีการศึกษาถึงความต้องการของผู้เช่าหรือลูกค้าว่ามีความสนใจกิจกรรมส่งเสริมการตลาดในลักษณะใด เพื่อให้การจัดกิจกรรมนั้นๆ มีประสิทธิภาพและสามารถเข้าถึงกลุ่มของผู้เช่าหรือลูกค้ามากยิ่งขึ้น