

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟแบบ Coworking Space ในบางแสน

สุปรัชญ์วุฒิ จันทนา 60690069

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ แบบ Coworking Space ได้แก่ ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยแจกเป็น google form ได้มาทั้งหมด 150 คน เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคกาแฟ รวมไปถึงพฤติกรรมในการเลือกใช้บริการร้านกาแฟ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านกาแฟ ปัจจัยที่มีผลต่อความชื่นชอบในการใช้บริการร้านกาแฟ ผลการศึกษาพบว่า ทางด้านการตลาดมีความเป็นไปได้ เนื่องจากนักศึกษามหาวิทยาลัยบูรพา มีความสนใจในการใช้บริการร้านกาแฟเป็นจำนวนมาก จากการวิเคราะห์ SWOT Analysis , การวิเคราะห์ 4P และการวิเคราะห์ Five Force Model ทำให้มองเห็นปัญหาของธุรกิจข้อควรระวัง และปัจจัยเสี่ยงต่างๆมากยิ่งขึ้น แต่ก็ทำให้มองเห็น โอกาสความเป็นไปได้ของธุรกิจอีกด้วย เพราะเป็นการมองภาพรวมของธุรกิจและเป็นอีกหนึ่งการวิเคราะห์คู่แข่ง วิเคราะห์การตลาด เพื่อเตรียมการรับมือปัญหาหรือความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ในส่วนของการวิเคราะห์ทางการเงิน ได้คำนวณต้นทุนและกำไร รวมไปถึงระยะเวลาคืนทุนในการลงทุน เป็นการคำนวณในส่วนของยอดขายและกำไรที่จะได้รับ

1. บทนำ

ปัจจุบันธุรกิจร้านกาแฟมีให้เห็นเยอะมากผู้คนเริ่มหันมาบริโภคกาแฟคั่วสดคอบมากขึ้น และร้านกาแฟตามพื้นที่ต่างๆก็มีให้เลือกบริการมากมายตามความชอบของผู้บริโภค ไม่ว่าจะเป็นการตกแต่งร้าน สิ่งอำนวยความสะดวกภายในร้าน พื้นที่ในร้าน บรรยากาศภายในร้าน เป็นต้น ทำให้ธุรกิจร้านกาแฟถือเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง และมีเปอร์เซ็นต์ที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องจากการให้ความสำคัญในการใช้บริการร้านกาแฟ ซึ่งทำให้ในปัจจุบันถือว่าเป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการให้ความสนใจอยากจะลงทุนเปิดร้านกาแฟอีกเป็นจำนวนมาก

จากที่กล่าวมาข้างต้นในบางแสนถือว่าเป็นอีกหนึ่งสถานที่ท่องเที่ยวที่มีร้านกาแฟหลากหลายรูปแบบให้ผู้บริโภคเลือกใช้บริการเป็นอย่างมาก เนื่องจากบางแสนมีมหาวิทยาลัยบูรพาบริเวณรอบมหาวิทยาลัยมี

ร้านอาหารหรือหอพักที่ไม่ไกลจากมหาวิทยาลัย รวมไปถึงร้านกาแฟที่สะดวกต่อการเดินทางไปใช้บริการ และ ร้านกาแฟในบางแสนถือเป็นที่นิยมในหมู่นักศึกษาไม่ว่าจะเป็นการนั่งทำงาน การไปร้านกาแฟหลังเลิกเรียนกับ กลุ่มเพื่อน การไปดื่มกาแฟหรือเครื่องดื่มต่างๆรวมไปถึงขนมหวาน เป็นต้น

เทศบาลเมืองแสนสุขมีจำนวนประชากร 46,131 คน (ที่มา : งานทะเบียนราษฎร เทศบาลเมืองแสนสุข ประชากรเดือนธันวาคม 2563) และมหาวิทยาลัยบูรพามีจำนวนนิสิต 27,976 คน (ที่มา : กองทะเบียนและ ประมวลผลการศึกษา) ดังนั้นผู้ประกอบการจึงมองเห็นโอกาสนี้ในการอยากลงทุนธุรกิจร้านกาแฟแบบ Coworking Space บริเวณฝั่งเดียวกับมหาวิทยาลัยบูรพา วัตถุประสงค์ของการศึกษา เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ การลงทุนในการเปิดร้านกาแฟแบบ Coworking Space ในบางแสนว่าควรลงทุนหรือไม่ และศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม ที่เกี่ยวกับการทำธุรกิจร้านกาแฟ

2.แนวคิด ทฤษฎีและการทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้อง

2.1 การวิเคราะห์โครงการทางด้านอุปสงค์หรือการตลาด

เพื่อวิเคราะห์หาอุปสงค์หรือความต้องการสินค้าและบริการของตลาด ทำให้สามารถกำหนดลักษณะ รูปแบบ และคุณภาพของสินค้าที่เหมาะสมกับอุปสงค์ของตลาด และประมาณการปริมาณการผลิตหรือกำหนดขนาดการผลิตให้เหมาะสมเพื่อให้แน่ใจได้ว่าเมื่อ โครงการลงทุนผลิตไปแล้วเป็นที่ต้องการของตลาด ซึ่งจะมีผลต่อความ เป็นไปได้ของโครงการ

ดังนั้นการวิเคราะห์โครงการทางด้านอุปสงค์หรือการตลาดเป็นเครื่องมือที่สำคัญอย่างหนึ่งที่จะพิจารณาความ เป็นไปได้ของโครงการว่าจะสามารถบรรลุได้ตามวัตถุประสงค์หรือเพื่อให้มั่นใจได้ว่าเมื่อผลิตสินค้าหรือบริการ ออกมาแล้วจะเป็นที่ต้องการของตลาดหรือมีตลาดรองรับซึ่งแสดงว่าโครงการจะมีรายได้หรือมีผลตอบแทน คุ่มค่าต่อการลงทุน

2.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจด้านการเงิน

เพื่อประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนของโครงการ โดยจะเปรียบเทียบระหว่างผลตอบแทนหรือรายได้ที่เกิด จากโครงการกับต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายของโครงการในรูปของตัวเงิน เวลาคืนทุนนานแค่ไหนรวมทั้งประมาณการ

แนวโน้มในอนาคตว่าจะสามารถทำกำไรได้อย่างไร ในการดำเนินโครงการจะก่อให้เกิดประโยชน์และคุ้มค่าต่อการลงทุนมากน้อยแค่ไหน ซึ่งการวิเคราะห์โครงการทางการเงินจะเน้นที่ตัวเงินโดยคิดมูลค่าตามราคตลาด

2.3 ทฤษฎีความพึงพอใจ

แนวคิดความพึงพอใจ สรุปได้ว่า ความพึงพอใจ (satisfaction) เป็นทัศนคติที่เป็นนามธรรม เกี่ยวกับจิตใจ อารมณ์ ความรู้สึกที่บุคคลมีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง อาจเกิดขึ้นจากความคาดหวัง หรือเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อสิ่งนั้นสามารถตอบสนองความต้องการให้แก่บุคคลได้ซึ่งความพึงพอใจที่เกิดขึ้นสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามค่านิยม

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ขวัญกมล เกรียงอุปถัมภ์ (2561) การศึกษาความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจ โฮสเทล กรณีศึกษา: พื้นที่เขตคลองสาน ธนบุรี ศึกษาหลักการความเป็นไปได้ทางการตลาด ทางด้านเทคนิค ทางด้านการบริหาร และทางการเงินในการธุรกิจประเภทโฮสเทล ศึกษาและวิจัยด้วยการรวบรวมข้อมูล ทบทวนวรรณกรรม รวมถึงศึกษาแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง จากนั้นทำการเก็บข้อมูลภาคสนามโดยการลงสัมภาษณ์เจ้าของกิจการ และพนักงานที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจโฮสเทลในเขตคลองสาน และรอบเขตคลองสาน อธิบายเป็นรายละเอียดเชิงพรรณนา สรุปประเด็นสำคัญ และเพื่อใช้แนวทางในการช่วยตัดสินใจของผู้ที่ต้องการลงทุน ประกอบธุรกิจ โฮสเทล สรุปผลการศึกษาพบว่า พื้นที่เขตคลองสานมีศักยภาพเพียงพอในการประกอบธุรกิจ โฮสเทล โดยอาศัยหลักการความเป็นไปได้ของโครงการและจากการสัมภาษณ์พบว่าเจ้าของกิจการและพนักงาน โฮสเทลเห็นด้วยกับหลักการแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจ โฮสเทลด้านการตลาดที่น่าเสนอมากที่สุด จากการนำเสนอเรื่องการผสมผสานศิลปวัฒนธรรมที่เป็นเอกลักษณ์ของพื้นที่มาสร้างคุณค่าและเป็นจุดแข็ง ซึ่งทำให้โฮสเทลแตกต่างจากที่อื่น

พาณิกภัค พระชัย และดร.ธีระ ฤทธิรอด (2560) การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านกาแฟ

“บ้านกาแฟสด หลังมอ 24 ชม.” ผังยูพลาซ่า มหาวิทยาลัยขอนแก่น 4 ด้าน ได้แก่ ความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการและด้านการเงิน โดยแจกแบบสอบถามกลุ่มประชากรเป้าหมายคือ นักเรียน นักศึกษา บุคลากร มหาวิทยาลัยขอนแก่น และบุคคลทั่วไปที่อาศัยอยู่บริเวณรั้วมหาวิทยาลัย ผังยูพลาซ่า จำนวน 400 ชุด เพื่อศึกษาพฤติกรรมและการเลือกซื้อกาแฟสด และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านกาแฟ ผล

การศึกษา พบว่า ด้านการตลาด มีความเป็นไปได้เนื่องจากมีความสนใจในการเข้ามาใช้บริการร้อยละ 75.75 และ ส่วนประสมการตลาด (7Ps) ให้มีความสำคัญด้านหลักฐานทางกายภาพ ด้านเทคนิค มีความเป็นไปได้ เนื่องจากทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีพื้นที่จอดรถอย่างเพียงพอ ด้านการจัดการ มีความเป็นไปได้เนื่องจากโครงการมีพนักงานทั้งหมด 7 คน ผ่านการคัดเลือกผลตอบแทนและสวัสดิการมีความเหมาะสม และด้านการเงิน มีความเป็นไปได้เนื่องจากใช้งบประมาณ เงินทุน 5,003,596 บาท ระยะเวลาการดำเนินการ 5 ปี อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ร้อยละ 34.74 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 5,540,237 บาท ระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 3 เดือน 7 วัน จึงสรุปได้ว่า โครงการนี้มีความเป็นไปได้ เหมาะสมในการลงทุน

3. วิธีการวิจัย

3.1 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

3.1.1 ข้อมูลทั่วไป

3.1.1.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ประชากรในการศึกษาคั้งนี้จะเน้นที่กลุ่มนักศึกษาในมหาวิทยาลัยบูรพา และผู้คนอาศัยอยู่บริเวณบางแสน โดยแจกเป็น google form ได้มาทั้งหมด 150 คน

3.1.1.2 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้ศึกษาใช้วิธีการสังเกตการณ์ จากประชากรที่ดื่มกาแฟ หรือใช้บริการร้านกาแฟ และได้สอบถามร้านกาแฟบริเวณบางแสน ที่สะดวกให้ข้อมูลเป็นจำนวน 2 ร้าน

3.1.1.3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ แบบสอบถาม (Questionnaire) โดยแบบสอบถามที่ใช้

เป็นแบบสอบถามสำหรับกลุ่มเป้าหมาย คือ นักศึกษามหาวิทยาลัย

3.1.1.4 การวิเคราะห์ข้อมูล เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด

- SWOT Analysis ร้านกาแฟบริเวณบางแสนเพื่อหาข้อดีและข้อด้อยของโครงการ

- การวิเคราะห์ 4P หรือ Marketing Mix การวิเคราะห์และทำความเข้าใจส่วนผสมทางการตลาด เพื่อให้สามารถวางแผนทางการตลาดได้อย่างเหมาะสม

- Five force model หรือวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน(Competitiveness) โดยวิเคราะห์ว่าน่าสนใจหรือไม่ในแง่ การเข้าสู่ธุรกิจ เพื่อเอาข้อมูลที่วิเคราะห์ไปใช้ในการปรับปรุงธุรกิจ

3.1.1.5 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน เพื่อคำนวณต้นทุน, กำไรและระยะเวลาคืนทุน ในการลงทุนธุรกิจ ร้านกาแฟ

4. ผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 การเก็บรวบรวมข้อมูลหรือสำรวจตลาดด้วยแบบสอบถาม

เพศหญิง อายุ 19 - 23 ปี ราคาโดยเฉลี่ยที่ลูกค้าสามารถจ่ายได้หรือจ่ายราคาโดยปกติจากร้านกาแฟในบาง แส่น โดยเปอร์เซ็นต์ส่วนใหญ่จะอยู่ที่ 70 – 100 บาท/แก้ว ปัจจัยที่ทำให้ลูกค้าชื่นชอบในการใช้บริการกาแฟร้าน หนึ่งทำให้เห็นว่าโดยส่วนใหญ่ลูกค้าจะให้ความสำคัญในส่วนของรสชาติกาแฟ , ที่นั่งภายในร้าน และ บรรยากาศภายในร้านเป็นอย่างมาก ปัจจัยความคาดหวังของลูกค้าเมื่อไปใช้บริการร้านกาแฟจะให้ความคาดหวัง ด้านที่นั่งในการให้บริการเป็นเปอร์เซ็นต์มากที่สุด

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์ธุรกิจเพื่อหาแนวทางพัฒนาและปรับปรุง

การวิเคราะห์ SWOT Analysis , 4P และ Five force model ทำให้มองภาพรวมของธุรกิจ รวมไปถึงคู่แข่งทาง การค้ามองเห็น โอกาสและปัญหาเพื่อลดความเสี่ยง พัฒนาและเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ

ส่วนที่ 3 วิเคราะห์การเงินในส่วนของต้นทุน , กำไร และระยะเวลาคืนทุน

- ต้นทุนในการเปิดร้าน $(1,000,000 + 50,000 + 15,000 + 8,000 + 48,000 + 60,000 + 51,000) = 1,691,000$ บาท

- กำไร/เดือน $(234,000 - 116,000 + 1,000) = 119,000$ บาท

- ระยะเวลาคืนทุน $(1,181,000 - 118,000) = 9.92$ เดือน- เงินลงทุน (ไม่รวมเงินหมุนเวียน) 1,181,000 บาท

คำนวณต้นทุนในการเปิดร้าน			
เงินลงทุนก่อสร้าง	1,000,000.00		
เครื่องชงกาแฟ	50,000.00		
อุปกรณ์อื่นๆในการชง	15,000.00		
ค่าน้ำ ค่าไฟ	8,000.00		
ค่าจ้างพนักงาน	48,000.00		
ค่าเช่าร้าน	60,000.00		
เงินทุนหมุนเวียน	510,000.00		
รวม	1,691,000.00		
กำไร/เดือน			
ราคาขาย	70 บาท		
ยอดขาย/วัน	150 แก้ว		
ยอดขายต่อเดือน	315,000.00		
หักราคาต้นทุน/แก้ว	81,000.00		
กำไรขั้นต้น	234,000.00		
รายได้จากการเช่าพื้นที่ทำกิจกรรม	1,000.00		
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	116,000.00		
กำไรทั้งหมด	119,000.00		
		เงินลงทุน(ไม่รวมเงินหมุนเวียน)	1,181,000.00
ระยะเวลาคืนทุน	9.92	เดือน	

ภาพที่ 1 ตารางการคำนวณต้นทุน,กำไร และระยะคืนทุน

สรุปได้ว่าหากขายเครื่องดื่มแก้วละ 70 บาท และในหนึ่งวันมียอดขาย 150 บาท/แก้ว เมื่อนำต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆรวมไปถึงรายได้ที่ธุรกิจจะได้ มาหักลบออกมาเป็นกำไรแล้ว จะสามารถคืนทุนได้ภายใน 9 เดือน

5.สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

จากการวิเคราะห์ในส่วนของคุณค่าทำให้เห็นภาพรวมของธุรกิจมากยิ่งขึ้น และยังมองเห็นถึงปัญหาและอุปสรรคในการเปิดร้านกาแฟสดขึ้นอีกด้วย นอกจากมองเห็นภาพรวมเกี่ยวกับธุรกิจยังทำให้เห็นถึงคู่แข่งขั้นทางการตลาดที่ชัดเจน หลังจากการวิเคราะห์การดูแบบสอบถามของลูกค้าบางกลุ่มทำให้เห็นปัจจัยความชื่นชอบของลูกค้ามากยิ่งขึ้น เห็นมุมมองของลูกค้ามากยิ่งขึ้น สามารถนำส่วนหนึ่งมาเพื่อเปรียบเทียบว่าตรงกับความต้องการของลูกค้าหรือไม่ เป็นอีกส่วนหนึ่งเพื่อเป็นการรอบคอบแก้ไขในการจะทำธุรกิจก่อนลงมือทำจริง และสำคัญมากอย่างหนึ่งในการศึกษาจะทำธุรกิจร้านกาแฟก็ยังคงเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนกับการสำรวจตลาดความนิยม ช่วงเวลานั้นๆอยู่เสมอ ในส่วนของกรณีวิเคราะห์ทางการเงินทำให้เห็นงบประมาณโดยคร่าวๆในการลงทุน และกำไรที่อาจจะได้รับ รวมไปถึงระยะเวลาในการคืนทุนของการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟด้วย