

## การวิเคราะห์ต้นทุนและความอ่อนไหวของธุรกิจสปอร์ตคลับพื้นที่จังหวัดนครปฐม

### Cost Analysis and Sensitivity of Sport Club Business in Nakhon Pathom Province

วรพล สำโรงทอง (Woraphon Samrongthong)<sup>\*</sup>

ธีระวัฒน์ จันทิก (Thirawat Chantuk)<sup>\*\*</sup>

#### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับโครงการธุรกิจสปอร์ตคลับ ศึกษาต้นทุนและความอ่อนไหวของโครงการธุรกิจสปอร์ตคลับ เพื่อนำข้อมูลที่ได้อำนาจวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการตลอดจนวิเคราะห์ถึงแนวโน้มในการลงทุนธุรกิจสปอร์ตคลับ โดยการเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจสปอร์ตคลับด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก จำนวน 17 คน โดยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างลูกโซ่

ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจสปอร์ตคลับมีโครงสร้างการลงทุนเริ่มแรกอยู่ที่ 31,670,000 บาท ต้นทุนขายในปีที่ 1 อยู่ที่ 5,264,940 บาท สำหรับการประมาณการรายได้ของโครงการในปีที่ 1 เป็นเงินทั้งสิ้น 15,840,000 บาท มีระยะเวลาคืนทุนเฉลี่ย (Payback Period: PB) อยู่ที่ 4 ปี อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Returns: IRR) เท่ากับ 31.44% และ (Net Present Value: NPV) เท่ากับ 44,654,917.46 บาทและผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการกรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ในขณะที่รายได้คงที่พบว่าค่า NPV เท่ากับ 42,185,799.44 บาท มีระยะเวลาคืนทุน 4 ปี 3 เดือน และในกรณีรายได้ลดลงร้อยละ 5 ในขณะที่ต้นทุนคงที่พบว่าค่า NPV เท่ากับ 36,918,249.30 บาท และมีระยะเวลาคืนทุน 4 ปี 4 เดือน

**คำสำคัญ :** การวิเคราะห์ต้นทุน สปอร์ตคลับ ความอ่อนไหว

---

<sup>\*</sup> นักศึกษาหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

Student's Master of Business Administration Program of Entrepreneurship Faculty of Management Science Silpakorn University.

<sup>\*\*</sup> ผศ.ดร.คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

Assoc. Prof. Faculty of Management Science, Silpakorn University

## Abstract

The objectives of this research were to study general information of the investment project of Sport Club Business, to study cost and sensitivity analysis of Sport Club Business. The data analyze the sensitivity of project and analyze trends of Sport Club Business. The methodology was conducted by studying the Sport Club business entrepreneurs. Data were collected by in-depth interview with 17 informants by selection method Snowball Sampling.

The results of the study of Sport Club Business showed the initial Investment Costs was 31,670,000 Baht, the Sale Costs in the first year was 5,264,940 Baht and Sale Volume in the first year was 15,840,000 Baht with average payback period (PB) at 4 years, Internal Rate of Returns (IRR) was 31.44% and Net Present Value (NPV) was 44,654,917.46 Baht. As a result of the Sensitivity Analysis in 2 various cases: i.e. the case where the benefit was steady and the Sale Cost has increased at the rate of 5%, it was found that NPV was 42,185,799.44 Baht with PB at 4 years and 3 months and the case where the benefit has decreased at the rate of 5% and the Sale Cost is steady, it was found that NPV was 36,918,249.30 Baht with PB at 4 years and 4 months.

**Keyword :** Cost Analysis, Sport Club, Sensitivity

## บทนำ

ธุรกิจสปอร์ตคลับในอดีตนั้นยังไม่ได้ได้รับความนิยม เพราะในอดีตการทำธุรกิจสปอร์ตคลับนั้นมักให้บริการอยู่น้อยราย ยังไม่ครอบคลุมพื้นที่มากนักและเป็นธุรกิจมีการใช้เงินลงทุนสูง จึงเป็นปัญหาต่อผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคนั้นหาทางออกด้วยการไปออกกำลังกายตามสถานที่สวนสาธารณะ ผู้บริโภคมองว่าเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตในกิจวัตรประจำวัน มุมมองของผู้บริโภคตระหนักว่าการออกกำลังกายเป็นการทำให้ร่างกายได้เคลื่อนไหวทำให้ส่วนต่างๆของร่างกายมีการช่วยขยับช่วยให้ระบบต่างๆ ของร่างกายไหลเวียนดีต่อสุขภาพ การออกกำลังกาย เป็นพัฒนาการเจริญเติบโตของร่างกายให้เป็นไปตามวัย (ฉลอง อภิวงค์, 2554) การทำให้ร่างกายเกิดการเสริมสร้างการพัฒนาสมรรถภาพทางร่างกายนั้นเป็นการช่วยทำให้ร่างกายเกิดการเรียนรู้ที่จะเคลื่อนไหวได้อย่างอิสระและเจริญเติบโตไปเป็นตามอายุ การออกกำลังกายที่สม่ำเสมอต้องคำนึงถึงความแตกต่างของลักษณะสังคมผู้บริโภค ภาวะสุขภาพการปรับตัวเมื่อเจ็บป่วยและการให้คำแนะนำที่ตั้นนั้นต้องคำนึงถึงศักยภาพของผู้บริโภคด้วย (Meyer; Rezny and Stuck, 2005)

หากพิจารณาในประเทศไทยธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกีฬาหรือการออกกำลังกายนั้นมีหลากหลาย รูปแบบ ทั้งธุรกิจการจัดจำหน่ายอุปกรณ์สวมใส่และเครื่องกีฬา ธุรกิจศูนย์การเรียนรู้ด้านกีฬา รวมถึงธุรกิจท่องเที่ยวเชิงกีฬา การที่ธุรกิจเกี่ยวกับสถานที่ออกกำลังกายได้เติบโตขึ้นมาและขยายสาขาเพื่อครอบคลุมในพื้นที่ในเมืองและปริมณฑลทำให้ผู้บริโภคมีโอกาสและเพิ่มทางเลือกในการตัดสินใจใช้บริการ ความหลากหลายทางด้านรูปแบบการให้บริการ การมีสิ่งอำนวยความสะดวก รูปแบบการออกกำลังกายที่มากขึ้น (บดินทร์ เจริญประดับกุล, 2558)

ธุรกิจบริการสิ่งที่ทำให้ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญคือเรื่องของคุณภาพการบริการ ผู้ใช้บริการมองถึงคุณภาพของการให้บริการและความพึงพอใจของลูกค้ามีผลต่อความต้องการกลับมาใช้บริการใหม่ของผู้ใช้บริการ (Baker and Cromton, 2000)

จากที่กล่าวมาธุรกิจสปอร์ตคลับในประเทศไทยมีการเติบโตสูงขึ้น เป็นผลมาจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปตามสังคมเห็นได้จากการแข่งขันกีฬาระดับชาติ รวมถึงกลุ่มคนที่ออกกำลังกายอย่างสม่ำเสมอมีเพิ่มมากกว่ากลุ่มคนที่ออกกำลังกายแค่เพียงครั้งคราว (Lilyquist, 2005) จึงเป็นโอกาสให้กับผู้ประกอบการที่มีความสนใจลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวกับกีฬาและการออกกำลังกาย เนื่องจากธุรกิจนี้ยังสามารถยังเติบโตได้สูง トラบใดที่การใส่ใจสุขภาพยังเป็นกระแสของการรักสุขภาพ แต่ในสภาวะเศรษฐกิจที่ไม่มั่นคงส่วนของธุรกิจการออกกำลังกายอาจมีความอ่อนไหวเนื่องจากเป็นธุรกิจประเภทบริการซึ่งอาจได้รับผลกระทบจากสภาวะถดถอยได้เช่นรายได้ของประชากรเพิ่มขึ้นหรือลดลงมีผลกับธุรกิจสปอร์ตคลับอย่างไร ดังนั้นธุรกิจสปอร์ตคลับควรมีการวิจัยพัฒนาถึงความต้องการที่หลากหลาย เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น (ลลิลภรณ์ ปัทมดิลก, 2553)

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาความสำคัญในการลงทุนธุรกิจสปอร์ตคลับพื้นที่จังหวัดนครปฐม โดยผู้วิจัยจะทำการศึกษาถึงต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการ ต้นทุนการก่อสร้าง การสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์ สำหรับประกอบการตัดสินใจในการประกอบธุรกิจสปอร์ตคลับให้มีความมั่นใจที่จะสามารถประกอบธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับโครงการธุรกิจสปอร์ตคลับ
2. เพื่อศึกษาการวิเคราะห์ต้นทุนและอัตราผลตอบแทนโครงการธุรกิจสปอร์ตคลับ
3. เพื่อศึกษาความอ่อนไหวของโครงการธุรกิจสปอร์ตคลับเพื่อให้ทราบอัตราผลตอบแทนของโครงการธุรกิจสปอร์ตคลับ

### แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ธุรกิจสปอร์ตคลับนั้นเป็นรูปแบบธุรกิจที่ให้บริการเกี่ยวกับการออกกำลังกาย เป็นสถานที่ออกกำลังกายและมีการให้บริการสนามกีฬาประเภทต่างๆที่มีความแตกต่างกันในแต่ละสถานที่ เช่น สนามแบดมินตัน สนามฟุตบอล สระว่ายน้ำ ฟิตเนส เป็นต้น สถานที่ให้บริการสปอร์ตคลับนั้นแต่ละที่มีการบริการที่แตกต่างกันออกไปตามความต้องการของผู้ประกอบการและความนิยมของกีฬาของผู้บริโภคในส่วนใหญ่

การออกกำลังกายมีความหมายกว้างมาก คือคลุมไปถึงกิจกรรมทางร่างกายในทุกๆลักษณะไม่ว่าจะเป็นการเล่นกีฬาหรือการกระทำกิจกรรมใด ไม่ว่าจะเป็นสมัครใจหรือฝืนใจและไม่ว่ากิจกรรมนั้นๆ จะเป็นอาชีพหรือสมัครเล่น การที่ร่างกายเกิดการเคลื่อนไหวโดยจะออกแรงมากเพียงใด เพื่อให้ร่างกายเคลื่อนไหว หรือบางครั้งอาจจะอยู่กับที่ก็ตาม ซึ่งเป็นผลทำให้หัวใจเต้นเร็วขึ้นกว่าปกติ ก็จัดว่าเป็นการออกกำลังกายทั้งสิ้น (ฉลอง อภิวงศ์, 2554)

พฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ มนุษย์แสดงพฤติกรรมแตกต่างกันไป ขึ้นกับปัจจัยด้านสถานการณ์สิ่งแวดล้อม และเงื่อนไข ซึ่งสิ่งที่แสดงออก อากาโร บทบาท ลีลา ท่าที ความประพฤตินี้มีผลต่อสุขภาพทั้งทางที่ดีและไม่ดีถือเป็นพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพทั้งนั้น

สำหรับความหมายของพฤติกรรมสุขภาพนั้น ได้มีนักวิชาการได้ให้ความหมายได้หลายดังนี้ พฤติกรรมสุขภาพ (Health Behavior) หมายถึง การเปลี่ยนแปลงทางด้านที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพซึ่งเกิดขึ้นทั้งภายใน (Covert Behavior) และภายนอก (Overt Behavior) พฤติกรรมสุขภาพจะรวมถึงการปฏิบัติที่สังเกตได้และการเปลี่ยนแปลงที่สังเกตไม่ได้ แต่สามารถวัดได้ว่าเกิดขึ้น (เนตรนภา กิจรุ่งพิพัฒน์ และอนุสรรา พันธุ์นิธิร์, 2555)

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว หรือการวิเคราะห์ความไวของโครงการ เป็นตัวแปรที่สำคัญต่อการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน ได้แก่ ความผันแปรของต้นทุนรวม ความผันแปรของราคา และความผันแปรของปริมาณ โดยการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยดังกล่าวอาจเกิดจากเฉพาะปัจจัยใดเพียงปัจจัยหนึ่ง หรืออาจเกิดขึ้นพร้อมๆกันเพราะถ้าหากมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นอาจจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อผลตอบแทนสุทธิของโครงการ

การวิเคราะห์ความไว คือ การประเมินความทนต่อเหตุการณ์ในอนาคตที่อาจเกิดจากการเปลี่ยนแปลงไปจากสถานการณ์เดิมของโครงการที่จัดตั้งขึ้น โดยจะทำให้ทราบถึงว่าจะเกิดโรขึ้นกับโครงการในกรณีที่กระแสการไหลของต้นทุนและผลที่ได้รับไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง หรือตามแผนเดิม เช่น ต้นทุนของโครงการสูงขึ้นร้อยละ 4 ในกรณีนี้จะมีอะไรเกิดขึ้นกับค่าที่คำนวณไว้อยู่แล้วของค่า IRR NPV และB/C Ratio หรือไม่

### งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กนกพล จันทะรักษา (2558) ได้ศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนแหล่งท่องเที่ยวบนเนินนาการทางน้ำครบวงจรที่มนุษย์สร้างขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับโครงการลงทุนและความต้องการของผู้ใช้บริการของแหล่งท่องเที่ยวบนเนินนาการทางน้ำครบวงจรที่มนุษย์สร้างขึ้นตลอดจนศึกษาต้นทุนและอัตราผลตอบแทนของโครงการลงทุนธุรกิจแหล่งท่องเที่ยวบนเนินนาการทางน้ำครบวงจรที่มนุษย์สร้างขึ้น ผลการวิจัยพบว่า ข้อมูลทั่วไปโครงการลงทุนแหล่งท่องเที่ยวบนเนินนาการทางน้ำครบวงจรที่มนุษย์สร้างขึ้น ผู้ประกอบการผู้ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจและผู้ให้บริการมีความคิดเห็นสอดคล้องกัน การศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนในภาพรวมของธุรกิจมีความน่าลงทุน โดยมีระยะคืนทุน 3 ปี 7 เดือน โครงสร้างการลงทุนเริ่มแรก 421,338,000 บาท ต้นทุนขายในปีที่1 อยู่ 111,793,000 บาท และยอดขายในปีที่1 อยู่ที่ 259,750,000 บาท IRR เท่ากับ 26.84% NPV เท่ากับ 365,403,639.28 บาท ในที่นี้หมายถึงเป็นการศึกษาเรื่องความเป็นไปได้เหมือนกับธุรกิจสปอร์ตคลับ ซึ่งสามารถนำมาเป็นข้อมูลประโยชน์ต่อการศึกษาทั้งต้นทุนและยอดขายเป็นต้น

จิรา สายวาริ (2557) ได้ศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาด แรงจูงใจและพฤติกรรมการใช้บริการที่มีผลต่อความพึงพอใจของผู้ใช้บริการสนามแบดมินตันให้เข้าในเขตกรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด แรงจูงใจ และ พฤติกรรมผู้เล่นกีฬาแบดมินตันที่มีผลต่อความพึงพอใจโดยรวมของผู้ใช้บริการฯ และความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจโดยรวมกับความตั้งใจใช้บริการในอนาคตของผู้ใช้บริการสนามแบดมินตันให้เข้าในเขตกรุงเทพมหานคร ประชากรคือผู้ใช้บริการสนามแบดมินตันให้เข้าในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการเลือกตัวอย่างโดยไม่ใช้ความน่าจะเป็น (Non-Probability Sampling) ผ่าน

วิธีการเลือกตัวอย่างแบบกลุ่ม (Cluster Sampling) และกลุ่มตัวอย่างคือ 400 คน ด้วยการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม แล้วทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ สถิติพรรณนา ทดสอบค่าความแตกต่างโดยใช้ ANOVA F-test และหาความสัมพันธ์โดย Pearson Correlation กำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 พฤติกรรมของผู้บริโภคที่แตกต่างกันมีผลต่อความพึงพอใจโดยรวมของผู้ใช้บริการสนามแบดมินตันให้เช่าที่แตกต่างกัน สำหรับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีความสัมพันธ์ต่อความพึงพอใจโดยรวมของผู้ใช้บริการสนามแบดมินตันให้เช่า ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านส่งเสริมทางการตลาด ปัจจัยด้านบุคลากรและปัจจัยด้านกระบวนการ ในส่วนของปัจจัยด้านแรงจูงใจที่มีความสัมพันธ์ต่อความพึงพอใจโดยรวมของผู้ใช้บริการฯ

Baker and Cromton (2000) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างคุณภาพของการบริการ ความพึงพอใจของลูกค้า และการที่ลูกค้าจะกลับมาใช้บริการใหม่ (Quality, Satisfaction and Behavioral Intentions) ผลการศึกษาพบว่า คุณภาพของการให้บริการและความพึงพอใจของลูกค้ามีผลต่อความต้องการกลับมาใช้บริการใหม่ของลูกค้า แต่คุณภาพของการให้บริการเป็นสิ่งที่ผู้ให้บริการสามารถควบคุมได้ และปัจจัยอื่นๆ ระหว่างการให้บริการ ดังนั้นผู้ให้บริการจึงควรให้ความสำคัญกับคุณภาพของการให้บริการแก่ลูกค้า เพราะเป็นปัจจัยที่สามารถควบคุมได้ เพื่อที่จะให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจจากการใช้บริการและอยากที่จะกลับมาใช้บริการอีก

### วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเพื่อการศึกษาความสำคัญในการลงทุนธุรกิจสปอร์ตคลับพื้นที่จังหวัดนครปฐม เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงิน การนำบทสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกระบวนการทั้งหมดนำไปใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ในการลงทุนเพื่อให้ได้เป้าหมายวัตถุประสงค์

#### 1. ผู้ให้ข้อมูลหลักและการเลือกกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก

การกำหนดผู้ให้ข้อมูลหลักและการเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ ผู้ประกอบการธุรกิจสปอร์ตคลับเป็นผู้ให้ข้อมูลหลักในการศึกษา ผู้จัดการ พนักงานและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในธุรกิจสปอร์ตคลับจำนวน 17 คน โดยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างลูกโซ่ (Snowball Sampling) โดยผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากผู้ให้สัมภาษณ์รายแรกเมื่อได้ข้อมูลครบถ้วนก็สอบถามถึงผู้ประกอบการคนต่อไป

#### 2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

แนวการสัมภาษณ์ความรู้สึกหรือความคิดเห็นกับโครงการลงทุนของธุรกิจสปอร์ตคลับซึ่งจะประกอบด้วยคำถามด้านการลงทุน ต้นทุนและผลตอบแทน โดยใช้แบบบันทึกและเครื่องอัดเทปประกอบการเก็บรวบรวมข้อมูล จากนั้นทำการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ และการตัดสินใจการลงทุนของโครงการสามารถแบ่งได้ 2 กรณี ต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ในขณะที่รายได้คงที่และ ต้นทุนผันแปรคงที่ ในขณะที่รายได้ลดลงร้อยละ 5

### 3. การตรวจสอบความเชื่อมั่น

การตรวจสอบความเชื่อมั่น คือการตรวจสอบโดยใช้การตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า(Data Triangulation) โดยมีการตรวจสอบแบ่งออกเป็น 3 ด้านดังต่อไปนี้

- 1) ด้านข้อมูลดูจากแหล่งเวลาและสถานที่ ถ้าต่างสถานที่ดูว่าข้อมูลต่างกันหรือไม่
- 2) ด้านแหล่งบุคคล หมายถึง ถ้าบุคคลผู้ให้ข้อมูลเปลี่ยนไป ข้อมูลจะเหมือนเดิมหรือไม่
- 3) ด้านทฤษฎีตรวจสอบว่า ถ้าผู้วิจัยใช้แนวคิดทฤษฎีที่ต่างไปจากเดิมจะทำให้การตีความของข้อมูลแตกต่างกันมากน้อยเพียงใด

### ผลการวิจัย

#### ส่วนที่ 1 แสดงผลการศึกษาข้อมูลโครงการลงทุนธุรกิจสปอร์ตคลับ ด้วยการดำเนินการสัมภาษณ์เชิงลึก

จากผลการสัมภาษณ์พบว่าธุรกิจสปอร์ตคลับได้มีการก่อตั้งมาแล้ว 5 - 10 ปี มีที่มาของแหล่งเงินลงทุนเป็นหลักทรัพย์ของตนเอง และมีส่วนที่มีการกู้ยืมจากสถาบันธนาคารบางส่วนรวมอยู่ด้วย โดยต้นทุนของธุรกิจสปอร์ตคลับที่ใช้เริ่มโครงการ 30-40 ล้านบาท แบ่งเป็นค่าก่อสร้างอาคารและตกแต่งประมาณ 35% ค่าอุปกรณ์การก่อสร้างสนามกีฬาประมาณ 55% ค่าติดตั้งระบบสาธารณูปโภคประมาณ 1% ค่าปรับพื้นที่ประมาณ 5% และค่าเป็นที่รับรองลูกค้าในการบริการประมาณ 14%

ต้นทุนของธุรกิจร้านสปอร์ตคลับ เพื่อนำไปสู่การสร้างสมมติฐานรายจ่าย และศึกษาโครงสร้างตลาดจากการลงทุนเพื่อนำไปสู่สมมติฐานรายได้

#### ตารางที่ 1 แสดงต้นทุนในการดำเนินงานเริ่มแรก

ลำดับที่	รายการ	มูลค่าการลงทุน
1.	ค่าปรับพื้นที่และทัศนียภาพ	1,500,000
2.	ค่าออกแบบ ค่าโครงสร้าง	10,000,000
3.	ค่าใช้จ่ายสร้างสนามและอุปกรณ์เกี่ยวกับสปอร์ตคลับ	17,000,000
4.	ค่าก่อสร้างที่จอดรถ	1,000,000
5.	ค่าติดตั้งระบบไฟฟ้า	100,000
6.	ค่าติดตั้งระบบน้ำประปา	50,000
7.	ค่าอุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน	500,000
8.	ค่าใช้จ่ายตู้แช่เครื่องดื่ม	20,000
9.	ค่าตกแต่งสถานที่	1,000,000
10.	ค่าใช้จ่ายเฟอร์นิเจอร์	500,000
	รวม	31,670,000

จากตารางที่ 1 แสดงโครงสร้างการลงทุน โดยในการลงทุนเริ่มแรกใช้เงินจำนวน 31,670,000 บาท โดยแบ่งเป็นค่าปรับพื้นที่และทัศนียภาพ 1,500,000 บาท ค่าออกแบบ ค่าโครงสร้าง 10,000,000 บาท ค่าใช้จ่ายสร้างสนามและอุปกรณ์เกี่ยวกับสปอร์ตคลับ 17,000,000 บาท ค่าก่อสร้างที่จอดรถ 1,000,000 บาท ค่าติดตั้งระบบไฟฟ้า 100,000 บาท ค่าติดตั้งระบบน้ำประปา 50,000 บาท ค่าอุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน 500,000 บาท ค่าใช้จ่ายตู้แช่เครื่องดื่ม 20,000 บาท ค่าตกแต่งสถานที่ 1,000,000 บาท และค่าใช้จ่ายเฟอร์นิเจอร์ 500,000 บาท

ตารางที่ 2 แสดงต้นทุนขาย

ลำดับที่	รายการต้นทุน	ประเภทต้นทุน	งบประมาณ (ปี)
1.	ค่าน้ำมัน	ต้นทุนผันแปร	126,720
2.	ค่าบำรุงรักษา	ต้นทุนผันแปร	95,040
3.	ค่าไฟ	ต้นทุนผันแปร	720,000
4.	ค่าน้ำ	ต้นทุนผันแปร	230,400
5.	ค่าประกันภัย	ต้นทุนคงที่	50,000
6.	ค่าอินเทอร์เน็ต	ต้นทุนคงที่	12,000
7.	ค่าเช่าที่ดิน	ต้นทุนคงที่	1,200,000
8.	ค่าสวัสดิการพนักงาน (6คน)	ต้นทุนคงที่	54,000
9.	ค่าภาษีโรงเรือนและภาษีป้าย	ต้นทุนคงที่	150,700
10.	ค่าวัสดุดิบ	ต้นทุนผันแปร	190,080
รวม			2,828,940

จากตารางที่ 2 แสดงต้นทุนขายในปีแรก ใช้เงินทุนจำนวน 2,838,400 บาท โดยแบ่งเป็น ค่าน้ำมัน 126,720 บาท ค่าบำรุงรักษา 95,040 บาท ค่าไฟ 720,000 บาท ค่าน้ำ 230,400 บาท ค่าประกันภัย 50,000 บาท ค่าอินเทอร์เน็ต 12,000 บาท ค่าเช่าที่ดิน 1,200,000 บาท ค่าสวัสดิการพนักงาน 54,000 บาท ค่าภาษีโรงเรือนและภาษีป้าย 150,700 บาท และค่าวัสดุดิบ 190,080 บาท

ตารางที่ 3 แสดงรายละเอียดค่าจ้างพนักงาน

ลำดับที่	รายการต้นทุน	จำนวน	ประเภทต้นทุน	เงินเดือน / เดือน	งบประมาณ (ปี)
1.	ค่าผู้จัดการ	1 คน	ต้นทุนคงที่	30,000	360,000
2.	ค่าใช้จ่ายเงินเดือนพนักงาน	5 คน	ต้นทุนคงที่	12,000	720,000
3.	ค่าจ้างผู้เชี่ยวชาญฝึกสอน	5 คน	ต้นทุนคงที่	10,000	600,000
4.	ค่าทำความสะอาดแม่บ้าน	5 คน	ต้นทุนคงที่	9,000	540,000
5.	ค่าจ้างพนักงานรักษาความปลอดภัย	2 คน	ต้นทุนคงที่	9,000	216,000
รวม		18 คน		70,000	2,436,000

จากตารางที่ 3 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายพนักงานโดยรวมทั้งหมดในปี เป็นเงินทั้งหมด 2,436,000 บาท โดยแบ่งเป็น ค่าผู้จัดการ 1 คน 360,000 บาท ค่าใช้จ่ายเงินเดือนพนักงาน 5 คน 720,000 บาท ค่าจ้างผู้เชี่ยวชาญฝึกสอน 5 คน 600,000 บาท ค่าทำความสะอาดแม่บ้าน 5 คน 540,000 บาท และค่าจ้างพนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน 216,000 บาท ทั้งหมดแสดงเป็นค่าใช้จ่ายต่อปี

#### ตารางที่ 4 แสดงประมาณการรายรับ

ลำดับที่	รายการ	รายรับ (ปี)
1.	รายได้จากค่าสมาชิก	14,400,000
2.	รายได้จากค่าการขายอุปกรณ์	600,000
3.	รายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่ม	360,000
4.	รายได้จากการจ้างผู้ฝึกสอนกีฬา	480,000
	รวม	15,840,000

จากตารางที่ 4 แสดงประมาณการรายรับในปีที่ 1 โดยแบ่งเป็น รายได้จากค่าสมาชิก 14,400,000 บาท รายได้จากค่าการขายอุปกรณ์ 600,000 บาท รายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่ม 360,000 บาท รายได้จากจ้างผู้ฝึกสอนกีฬา 480,000 บาท

#### ส่วนที่ 2 แสดงผลการศึกษการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการธุรกิจสปอร์ตคลับ

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis) เป็นการวิเคราะห์ความเสี่ยงปัจจัยต่างๆของผลกระทบในโครงการ เพราะการวิเคราะห์ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายทั้งหมด อาจมีการเปลี่ยนแปลงจากระยะเวลาโครงการที่มีระยะเวลาการประกอบกิจการหลายปีอาจเผชิญกับความเสี่ยงกับสิ่ง ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ อย่างไม่ได้ตระหนักไว้ก่อนทั้งในเรื่องของสภาวะเศรษฐกิจหรือผลจากความไม่แน่นอนของธุรกิจ จึงต้องมีการวิเคราะห์ความอ่อนไหวดังนี้

##### 1. ต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ในขณะที่รายได้คงที่

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) อัตราส่วนลดในการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ร้อยละ 6.5 จากตารางนำมาคำนวณดังนี้

$$\text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)} = (-31,670,000) + 73,855,799.44 = 42,185,799.44$$

การประเมินโครงการวิธีหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิหากผลเป็นบวกควรลงทุนในกิจการแต่หากผลมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบไม่ควรลงทุนในกิจการ จากในกรณีนี้เห็นได้ว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 42,185,799.44 บาท หมายถึงกระแสเงินสดสุทธิที่ได้รับจากโครงการมีค่ามากกว่าเงินที่เริ่มการลงทุนในเริ่มแรก จึงยอมรับโครงการ

การคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนด้วยอัตราคิดลดทำให้ทราบถึงระยะเวลาคืนทุนที่แท้จริงเมื่ออัตราคิดลดเท่ากับ 6.5 ในกรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ในขณะที่รายได้คงที่

ตารางที่ 5 ระยะเวลาคืนทุน ในกรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ในขณะที่รายได้คงที่

ปีที่	กระแสเงินสดรับ	กระแสเงินสดรับสะสม	เงินลงทุน ณ เริ่มโครงการ	การคืนทุน
0	(-31,670,000)			
1	9,231,740	9,231,740	31,670,000	ไม่คืนทุน
2	9,647,657	18,879,397	31,670,000	ไม่คืนทุน
3	10,023,580.06	28,902,977.06	31,670,000	ไม่คืนทุน
4	10,352,037.56	39,255,014.61	31,670,000	คืนทุน

$$\text{ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 4 ปี} \left[ \frac{31,670,000 - 28,902,977.06}{39,255,014.61 - 28,902,977.06} \right] \times 12 = 3.20 \text{ เดือน}$$

ระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 4 ปี 3 เดือน

จากการคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนด้วยวิธี Payback Period มี ระยะเวลาคืนทุน 4 ปี 3 เดือน

## 2. รายได้ลดลงร้อยละ 5 ในขณะที่ต้นทุนคงที่

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) อัตราส่วนลดในการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ร้อยละ 6.5 จากตารางนำมาคำนวณดังนี้

$$\text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)} = (-31,670,000) + 68,588,249.30 = 36,918,249.30$$

การประเมินโครงการวิธีหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิหากผลเป็นบวกควรลงทุนในกิจการแต่หากผลมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบไม่ควรลงทุนในกิจการ จากในกรณีนี้เห็นได้ว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 36,918,249.30 บาท หมายถึงกระแสเงินสดสุทธิที่ได้รับจากโครงการมีค่ามากกว่าเงินที่เริ่มการลงทุนในเริ่มแรก จึงยอมรับโครงการ

การคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนด้วยอัตราคิดลดทำให้ทราบถึงระยะเวลาคืนทุนที่แท้จริงเมื่ออัตราคิดลดเท่ากับ 6.5 ในกรณีรายได้ลดลงร้อยละ 5 ในขณะที่ต้นทุนคงที่

ตารางที่ 6 ระยะเวลาคืนทุน ในกรณีรายได้ลดลงร้อยละ 5 ในขณะที่ต้นทุนคงที่

ปีที่	กระแสเงินสดรับ	กระแสเงินสดรับสะสม	เงินลงทุน ณ เริ่มโครงการ	การคืนทุน
0	(-31,670,000)			
1	8,802,737.60	8,802,737.60	31,670,000	ไม่คืนทุน
2	9,197,184.48	17,999,922.08	31,670,000	ไม่คืนทุน
3	9,553,603.44	27,553,525.52	31,670,000	ไม่คืนทุน
4	9,864,894.77	37,418,420.29	31,670,000	คืนทุน

$$\text{ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 4 ปี} \left[ \frac{31,670,000 - 27,553,525.52}{37,418,420.29 - 27,553,525.52} \right] \times 12 = 4.92 \text{ เดือน}$$

ระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 4 ปี 4 เดือน

จากการคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนด้วยวิธี Payback Period มี ระยะเวลาคืนทุน 4 ปี 4 เดือน

### สรุปผลการวิจัย

ผลการศึกษาข้อมูลโครงการลงทุนธุรกิจสปอร์ตคลับ ด้วยวิธีดำเนินการสัมภาษณ์เชิงลึก จากผลการสัมภาษณ์พบว่าธุรกิจสปอร์ตคลับ ได้มีการก่อตั้งมาแล้ว 5 - 10 ปี มีที่มาของแหล่งเงินลงทุนเป็นหลักทรัพย์ของตนเอง และมีส่วนที่มีการกู้ยืมจากสถาบันธนาคารบางส่วนรวมอยู่ด้วย โดยต้นทุนของธุรกิจสปอร์ตคลับที่ใช้เริ่มโครงการ 30-40 ล้านบาท แบ่งเป็นค่าก่อสร้างอาคารและตกแต่งประมาณ 35% ค่าอุปกรณ์การสร้างสนามกีฬาประมาณ 55% ค่าติดตั้งระบบสาธารณูปโภคประมาณ 1% ค่าปรับพื้นที่ประมาณ 5% และค่าเป็นที่รับรองลูกค้าในการบริการประมาณ 14%

ต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ในขณะที่รายได้คงที่ การประเมินโครงการวิธีหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิหากผลเป็นบวกควรลงทุนในกิจการแต่หากผลมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบไม่ควรลงทุนในกิจการ จากในกรณีนี้เห็นได้ว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 42,185,799.44 บาท หมายถึงกระแสเงินสดสุทธิที่ได้รับจากโครงการมีค่ามากกว่าเงินที่เริ่มการลงทุนในเริ่มแรก จึงยอมรับโครงการ จากการคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนด้วยวิธี Payback Period มี ระยะเวลาคืนทุน 4 ปี 3 เดือน

รายได้ลดลงร้อยละ 5 ในขณะที่ต้นทุนคงที่ การประเมินโครงการวิธีหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิหากผลเป็นบวกควรลงทุนในกิจการแต่หากผลมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบไม่ควรลงทุนในกิจการ จากในกรณีนี้เห็นได้ว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 36,918,249.30 บาท หมายถึงกระแสเงินสดสุทธิที่ได้รับจากโครงการมีค่ามากกว่าเงินที่เริ่มการลงทุนในเริ่มแรก จึงยอมรับโครงการ จากการคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนด้วยวิธี Payback Period มี ระยะเวลาคืนทุน 4 ปี 4 เดือน

### อภิปรายผลการวิจัย

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับโครงการธุรกิจสปอร์ตคลับผู้ประกอบการมองว่าธุรกิจสปอร์ตคลับต้องมีการบริการที่เป็นมาตรฐาน อุปกรณ์ต้องมีคุณภาพเมื่อเทียบกับราคาที่ใช้บริการมีกำลังจ่ายเข้ามาใช้บริการและราคาต้องมีความเหมาะสมกับผู้ให้บริการ เมื่อผู้ให้บริการเกิดความประทับใจก็จะเป็นผลดีกับธุรกิจเพราะจะทำให้ส่งผลมีผู้ให้บริการบอกต่อกัน ธุรกิจสปอร์ตคลับต้องมีการสำรวจความต้องการของผู้ใช้บริการอยู่เสมอเพราะมีรูปแบบการให้บริการธุรกิจสปอร์ตคลับมีความคล้ายกัน ผู้ประกอบการต้องเรียนรู้รูปแบบที่ทันสมัย ไม่ตกยุคและเหมาะสมต่อการให้บริการและควรมีการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องเช่นการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ การให้ส่วนลดโปรโมชั่นต่างๆกับลูกค้าเก่า เป็นต้น

จากการพิจารณาแล้วเกณฑ์ที่นำลงทุนเนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวก จึงเหมาะกับการสร้างผลกำไรที่มีผลตอบแทนมากกว่าการนำเงินไปใช้หาผลตอบแทนในรูปแบบด้านอื่น ซึ่งจะช่วยให้ผู้ลงทุนที่มากกว่าในระยะเวลาอันรวดเร็ว ข้อมูลจากการวิจัยทั้งหมดได้มาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปอร์ตคลับได้ทราบถึงข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์ทางการเงินได้อย่างมีความเหมาะสม งานวิจัยนี้มีวิธีการศึกษาแบบธุรกิจที่มีอยู่จริงในปัจจุบันและได้รับความนิยมนอย่างมากเพราะกระแสในการออกกำลังกายนั้นควบคู่กับการเล่นกีฬาตั้งนั้น การศึกษาการวิจัยสปอร์ตคลับที่ครบวงจรช่วยให้ผู้ที่ลงทุนนั้นศึกษาถึงความเป็นไปได้ที่จะลงทุนทำธุรกิจประเภทนี้เพราะการลงทุนที่สูงมีความเสี่ยงแต่ก็อาจทำผลกำไรตอบแทนได้อย่างรวดเร็วและสูงขึ้นเรื่อยๆ

ดังนั้น การลงทุนในธุรกิจสปอร์ตคลับนี้เป็นธุรกิจที่มีความน่าสนใจเนื่องจากอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมแล้วยังสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเพิ่มอีกด้วย โดยสอดคล้องกับผลการวิจัยของ คณิน กษมาติล (2556) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการธุรกิจสนามแบดมินตันให้เช่า ในอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา เนื่องจากผู้วิจัยมีพื้นที่ขนาด 200 ตารางเมตร ในอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา จึงต้องการทราบถึงภาพรวมของโครงสร้างธุรกิจสนามแบดมินตันให้เช่า ในอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา ทั้งทางด้านอุปสงค์และอุปทาน รวมไปถึงวิเคราะห์ทางด้านการตลาด (Market Analysis), การเงิน (Financial Analysis) และสัมภาษณ์เชิงลึก (In-dept Interview) เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสนามแบดมินตันให้เช่าในครั้งนี้ โดยข้อมูลทางด้านอุปสงค์จะได้รับการแจกแบบสอบถามแก่ผู้ใช้บริการสนามแบดมินตันให้เช่า ในอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมาทั้ง 7 สนาม เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลทางประชากรศาสตร์, พฤติกรรมการใช้บริการและปัจจัยที่ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญในการเข้ามาใช้บริการสนามแบดมินตันให้เช่า ส่วนข้อมูลทางด้านอุปทานจะได้รับการสำรวจตลาดของผู้วิจัย ซึ่งจะประกอบไปด้วย คู่แข่งขันในอุตสาหกรรมจำแนกตามทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด โอกาสในการเข้าสู่ตลาดรายใหม่ อำนาจต่อรองลูกค้า และอำนาจต่อรองผู้จำหน่าย

### ข้อเสนอแนะในการวิจัย

#### ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

ข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการวิจัยผู้ประกอบการที่สนใจในธุรกิจสปอร์ตคลับนั้นควรศึกษารูปแบบการลงทุน ศึกษาถึงต้นทุนและผลตอบแทนเพราะธุรกิจสปอร์ตคลับนั้นเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูงผู้ประกอบการควรมีประสบการณ์การทำธุรกิจอย่างอื่นก่อนเพื่อเป็นแนวทาง แต่ธุรกิจสปอร์ตคลับนั้นเป็นธุรกิจที่นำลงทุนถ้าหากผู้ประกอบการมีกลยุทธ์ที่มีการสร้างธุรกิจสปอร์ตคลับให้มีความเป็นระบบการจัดการบริการที่มีคุณภาพจะทำให้ผู้บริโภคเกิดความรู้สึกประทับใจและจะทำให้รักษาผู้บริโภคได้ในระยะยาว

#### ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยครั้งต่อไป

สถานที่ทำธุรกิจสปอร์ตคลับควรศึกษาถึงรูปแบบพฤติกรรมการใช้บริการของผู้บริโภค ควรมองถึงรูปแบบสร้างความแตกต่างการเพิ่มประเภทของการบริการในด้านของกีฬาหรือการออกกำลังกาย เพราะในปัจจุบันผู้บริโภคเป็นผู้เลือกและรู้ว่ามีรูปแบบการออกกำลังกายใหม่ๆแต่ละประเภทที่น่าสนใจมากกว่าสิ่งที่ผู้ประกอบการมีอยู่ ผู้ประกอบการควรศึกษาและนำมาปรับปรุงเพื่อให้เข้ากับธุรกิจสปอร์ตคลับในอนาคตข้างหน้าได้เพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

## เอกสารอ้างอิง

### ภาษาไทย

- กนกพล จันทักษา. (2558). “การศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนแหล่งท่องเที่ยววัฒนธรรมนันทนาการทางน้ำครบวงจรที่มนุษย์สร้างขึ้น” เวอร์ริเดียน 9, 2 (พฤษภาคม-สิงหาคม): 1581
- คณิน กษมาติลก. (2556). “การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการธุรกิจสนามแบดมินตันให้เช่าในอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา” เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- จิรา สายวารีย์. (2557). “ปัจจัยส่วนประสมการตลาด แรงจูงใจและพฤติกรรมการใช้บริการที่มีผลต่อความพึงพอใจของผู้ใช้บริการสนามแบดมินตันให้เช่าในเขตกรุงเทพมหานคร” วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิตมหาวิทยาลัยนานาชาติแสตมฟอร์ด
- ฉลอง อภิวังค์. (2554). “พฤติกรรมการออกกำลังกายของนักศึกษามหาวิทยาลัยหอการค้าไทย” วิทยานิพนธ์ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาพลศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
- เนตรนภา กิจรุ่งพิพัฒน์และอนุสรณ์ พันธุ์นิธิ์. (2555). “พฤติกรรมการดูแลสุขภาพของนักศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากรวิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี.” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป มหาวิทยาลัยศิลปากร
- ลลิลภรณ์ ปัทมดิลก. (2553). “กลยุทธ์ธุรกิจและกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจออกกำลังกายกรณีศึกษา บริษัท ABC Fitness Center” วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัย หอการค้าไทย

### ภาษาต่างประเทศ

- Baker and Crompton. (2000). Quality, satisfaction and behavioural intentions, *Annals of Tourism Research*, Vol.27,pp. 785-804
- Lilyquist, Karen A. (2005). A Measure of Exercise Motivation: Variation Among Individuals Who Differ in Exercise Regularity. Retrieved February 2, 2006, from <http://www.lib.umi.com/dissertation/fullcit>
- Meyer, Katharina; Rezny, Linda; & Stuck, Andreas E. (2005). Physical Activity in the Second Half of Life-Current Situation in Switzerland. *Journal of Public Health*. V.13(4).pp.179-184. Springer-Verlag GMBH.