

การวิเคราะห์ต้นทุนและความอ่อนไหวของธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยง

Cost analysis and the sensitivity of the pet center business

เบญจพร อุทัยผล (Benjaporn Uthaiapol)*

ธีระวัฒน์ จันทิก (Thirawat Chantuk)**

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับโครงการลงทุนศูนย์สัตว์เลี้ยง ศึกษาต้นทุนและความอ่อนไหวของโครงการลงทุนศูนย์สัตว์เลี้ยงที่มนุษย์สร้างขึ้น เพื่อนำข้อมูลที่เก็บได้มาจากการสัมภาษณ์ นำมาจัดการวิเคราะห์สรุปและจัดทำรายการเกี่ยวกับต้นทุนของกิจการทราบรับรายจ่ายของกิจการ การลงทุนในกิจการ และวิเคราะห์ความอ่อนไหวของธุรกิจ โดยเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการกิจการธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยง ด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ให้ข้อมูลหลักจำนวน 7 ราย

จากผู้ให้ข้อมูลหลักผลการวิจัยพบว่าผู้ประกอบการที่เป็นผู้ให้ข้อมูลหลักส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงอายุ 30 ปีขึ้นไป ซึ่งผลจากการศึกษาความเป็นไปได้พบว่า มีระยะเวลาคืนทุนเฉลี่ย คำนวณการหาระยะเวลาคืนทุนของธุรกิจเฉลี่ย 2 ปี 4 เดือน กำไรสุทธิปีแรกเท่ากับ 7,767,756.20 บาท กระแสเงินสด ณ วันสิ้นงวด เท่ากับ 7,342,440.00 บาท NPV เท่ากับ 46,994,450.88 บาท คำนวณค่า IRR เท่ากับ 35.90% จากผลการวิจัยนี้การลงทุนในธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยง มีความน่าสนใจในการลงทุน มีความโดดเด่น มีผลตอบแทนที่สูงเมื่อเทียบกับธุรกิจอื่น และมีความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจมีระยะเวลาคืนทุนที่น่าพอใจ การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ในขณะที่รายได้คงที่ พบว่ามีค่าเป็นบวกจำนวน 30,677,211.39 บาท หมายถึง กระแสเงินสดสุทธิที่ได้รับจากโครงการมีค่ามากกว่าเงินลงทุนเริ่มแรกตั้งนั้น จึงยอมรับโครงการ กรณีรายได้ลดลงร้อยละ 5 ในขณะที่ต้นทุนคงที่ พบว่ามีค่าเป็นบวก 36,428,568.15 หมายถึงกระแสเงินสดสุทธิที่ได้รับจากโครงการมีค่ามากกว่าเงินลงทุนเริ่มแรก ดังนั้นจึงยอมรับโครงการ

คำสำคัญ : การวิเคราะห์ต้นทุน , การวิเคราะห์ความอ่อนไหว , ธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยง

* นักศึกษาระดับปริญญาโทหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

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

E-mail : kwa_ang@hotmail.com

** ผศ.ดร.คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

Asst. Prof. Dr, Faculty of Management Science Silpakorn University

Abstract

The purpose of this research is to study the general information about the investment projects in Pet Center Business. Study on the cost and sensitivity of the investment projects in Pet Center Business. The data derived from the interview. The management analysis of summary and cataloging about cost of affairs that expenditure of the business investment in the business, and the sensitivity analysis of the business. By collecting data from the Pet Center Business , by means of in-depth interview from key informants were 7 cases.

From key informants found that entrepreneurs are the key informants are mostly female age 30 years project Pet Center Business, which results from the study showed that there is the possibility of payback period average 2 year 4 months of 7,767,756.20 baht. Cash at the end of the period as 7,342,440.00 IRR was 35.90% NPV was 46,994,450.88 baht. From this research, the investment in the Pet Center Business is interested in investing is unique. Return higher compared to the other businesses and there was a possibility in the business with the payback period of satisfactory analysis of susceptible cases cost increased 5 in case and income is stable. It was a positive 30,677,211.39 baht that net cash flow received from the project is worth more than the initial investment. Therefore accept the project. In case income decrease 5 while fixed cost. It was found that there were a 36,428,568.15 baht. Means the net cash flow received from the project is worth more than the initial investment. Therefore accept the project.

Keyword : Cost analysis , Sensitivity analysis , Pet Center

บทนำ

สภาพสังคมและเศรษฐกิจในปัจจุบันทำให้วิถีชีวิตของคนไทยเปลี่ยนแปลงการปฏิสัมพันธ์ระหว่างคนในครอบครัวลดน้อยลง ประชากรส่วนใหญ่อยู่เป็นครอบครัวเดี่ยวมากขึ้น ในจำนวนนี้มีไม่น้อยที่อยู่อาศัยเพียงลำพังจึงต้องการเพื่อนคลายเหงา การเลี้ยงสัตว์เลี้ยงนอกจากเลี้ยงไว้เฝ้าบ้านแล้ว ยังนิยมเลี้ยงไว้เป็นเพื่อนหรือเป็นเสมือนสมาชิกในครอบครัว จึงทำให้สัตว์เลี้ยงได้รับการดูแลเอาใจใส่มากขึ้น ทำให้ผู้เลี้ยงสัตว์มีความต้องการในสินค้าและบริการเกี่ยวกับสัตว์เลี้ยงมากขึ้น จึงก่อให้เกิดธุรกิจที่เกี่ยวกับสัตว์เลี้ยงเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด ทั้งบริการ อาบน้ำ ตัดแต่งขน สระว่ายน้ำ สวนออกกำลังกาย สปา โรงแรม ร้านอาหาร ร้านขายผลิตภัณฑ์สัตว์เลี้ยง บางธุรกิจเป็นลักษณะของธุรกิจครบวงจร ซึ่งต่างก็ได้รับความสนใจเป็นอย่างมาก (ภัทรศรี ธีรโชติกุล, 2553)

การเติบโตของตลาดธุรกิจสัตว์เลี้ยงในประเทศไทยมีแนวโน้มการเติบโตที่สูงมากโดยอัตราการเติบโตของตลาดสามารถแซงหน้าประเทศที่มีขนาดของตลาดธุรกิจสัตว์เลี้ยงขนาดใหญ่อย่างญี่ปุ่นและในอีกหลายประเทศในเอเชีย แม้ว่าจะมีขนาดของตลาดที่เล็กกว่า แต่ตัวเลขการเติบโตในแต่ละปีของตลาดไทยสูงถึงประมาณ

10-15% ต่อปี โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย ได้ประเมินไว้ว่าในปีที่ผ่านมา (2557) ธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยวมีมูลค่ารวมสูงถึง 22,000 ล้านบาท และมีแนวโน้มว่าจะยังเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มอาหารสัตว์เลี้ยวมีมูลค่ากว่า 10,000 ล้านบาท กลุ่มธุรกิจบริการ เช่น โรงพยาบาลและคลินิก สปา อาบน้ำตัดขน โรงเรียนฝึก โรงแรม และ บริการอื่น มีมูลค่ากว่า 7,000 ล้านบาท และ กลุ่มธุรกิจผลิตภัณฑ์สำหรับสัตว์เลี้ยวมีมูลค่ากว่า 5,000 ล้านบาท (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2557) ตัวเลขเหล่านี้สะท้อนอัตราการเติบโตในธุรกิจสัตว์เลี้ยวได้เป็นอย่างดี ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ดังนั้นใครที่คิดจะลงทุน จึงไม่ควรมองข้ามธุรกิจสินค้าพื้นฐาน อย่างอาหารหรือธุรกิจบริการประเภทต่างๆ รวมถึงต้องให้ความสำคัญกับการตลาดออนไลน์ด้วย เพราะนับวันยิ่งทรงประสิทธิภาพในแง่ของเครื่องมือทำให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักในเวลาอันรวดเร็ว (ลูกค้าธุรกิจ SME, 2558)

ปัจจุบันธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยวในเขต อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น ซึ่งผู้เลี้ยงส่วนใหญ่นิยมเลี้ยงสุนัขและแมวสายพันธุ์ต่างประเทศ คนส่วนใหญ่แต่งงานช้าขึ้น หรือนิยมอยู่เป็นโสดและแยกตัวออกจากครอบครัวใหญ่ มาอาศัยอยู่คอนโดหรืออาศัยอยู่บ้านใกล้ที่ทำงาน คนเหล่านี้จึงหันมาเลี้ยงสัตว์เลี้ยวเป็นเพื่อนมากขึ้น และสายพันธุ์ของสุนัขและแมวต่างประเทศนั้น ย่อมต้องการการดูแลเป็นพิเศษมากกว่าสายพันธุ์ของไทยในทุก ๆ ด้าน จากเหตุผลดังกล่าวทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาการวิเคราะห์ต้นทุนและความอ่อนไหวของธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยว โดยทำการศึกษาดังแต่ต้นทุนในการออกแบบก่อสร้างศูนย์สัตว์เลี้ยวต้นทุนของอุปกรณ์ต่าง ๆ ค่าสาธารณูปโภคต่าง ๆ ค่าจ้างบุคลากร รายได้ของแต่ละเดือน เพื่อศึกษาถึงโครงสร้างในการลงทุน ต้นทุนในการประกอบธุรกิจ เพื่อไปประกอบการวิเคราะห์ต้นทุนและความอ่อนไหวสำหรับประกอบการตัดสินใจในการประกอบธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยวในเขต อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม ต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการลงทุนศูนย์สัตว์เลี้ยว
2. เพื่อศึกษาความอ่อนไหวโครงการลงทุนศูนย์สัตว์เลี้ยว
3. เพื่อศึกษาต้นทุนและอัตราผลตอบแทนของโครงการลงทุนศูนย์สัตว์เลี้ยว

ขอบเขตของการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยมุ่งศึกษาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยว เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนเพื่อทำการวิเคราะห์ข้อมูลและศึกษาความอ่อนไหวโครงการลงทุนศูนย์สัตว์เลี้ยว

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

การศึกษานี้ผู้วิจัยมุ่งศึกษาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยว เก็บรวบรวมโดยสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อสอบถามรายละเอียด ต้นทุนและรายได้เฉลี่ยในการประกอบธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยว ต่อไป การเก็บรวบรวมข้อมูลทุกข้อมูเป็นข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมงานวิจัย จากบทความทางวิชาการ ข้อมูลสถิติ รายงานวารสารที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นส่วนประกอบในเนื้อหา

2. ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูลหลัก

ผู้ให้ข้อมูลหลักในการศึกษา คือ เจ้าของกิจการ ผู้จัดการ พนักงานและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจ ศูนย์สัต์วี่เลี้ยง จำนวน 7 คน โดยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบลูกโซ่ (Snowball Sampling) ผู้วิจัยจัดเก็บข้อมูลจากผู้ให้สัมภาษณ์ โดยจะเก็บข้อมูลไปเรื่อย ๆ จนข้อมูลที่ได้รับเกิดความอิ่มตัวจากผู้ให้สัมภาษณ์

3. ขอบเขตด้านเวลาที่ใช้ในการวิจัย ตั้งแต่ 5 ธันวาคม – 29 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2559

แนวคิดและทฤษฎี

พฤติกรรมผู้บริโภคมีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ ดังนั้นการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคจะทำให้สามารถสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดที่สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคและความสามารถในการค้นหาทางแก้ไขพฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภคในสังคมได้ถูกต้องและสอดคล้องกับความสามารถในการตอบสนองของธุรกิจมากยิ่งขึ้น ที่สำคัญจะช่วยให้การพัฒนาตลาดและพัฒนา ผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ผู้บริโภคที่ตลาดนอกจากจะต้องมีหลักเกณฑ์ในการเลือกซื้อสินค้าบริการแล้ว จะต้องรอบรู้เท่าทันกลวิธี เทคนิค และกลฉ้อฉลต่าง ๆ ที่ใช้ในการขายสินค้าและบริการ รวมถึงสามารถปกป้องสิทธิของตนเองพึงได้รับด้วย การเรียนรู้การเป็น ผู้บริโภคที่ฉลาด จะทำให้ทราบและสามารถลำดับความสำคัญของทางเลือกต่าง ๆ ในการใช้เงิน ตลอดจนรู้จักหลักเกณฑ์ในการเลือกซื้อและใช้สินค้าและบริการ

การวิเคราะห์ความไวของโครงการ ตัวแปรที่สำคัญในการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน ได้แก่ ความผันแปรของต้นทุนรวม ความผันแปรของราคา และความผันแปรของปริมาณการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยดังกล่าวอาจเกิดขึ้นเฉพาะปัจจัยใดปัจจัยหนึ่ง หรืออาจเกิดขึ้นพร้อมๆ กันได้ ซึ่งถ้ามีการ เปลี่ยนแปลงจะส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนสุทธิของโครงการโดยการวิเคราะห์ความอ่อนไหวในงานวิจัยนี้จะใช้ การวิเคราะห์ความอ่อนไหวแบบสองทาง (Two-way Sensitivity Analysis) คือ การวิเคราะห์ความอ่อนไหวแบบสองทางเป็นการวิเคราะห์ความอ่อนไหวที่มีการประเมินการเปลี่ยนแปลงของผลลัพธ์จากการเปลี่ยนแปลงค่าของตัวแปรหรือองค์ประกอบในการวิเคราะห์ 2 ปัจจัยไปพร้อมๆ กัน ซึ่งการส่วนผสมของปัจจัยทั้งสองในระดับหนึ่ง จะทำให้ผลลัพธ์ที่ได้ ได้ตัวเลขผลลัพธ์เท่าเดิม การวิเคราะห์วิธีนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสมดุลของการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยที่สามารถบริหารหรือควบคุมได้ เพื่อให้ได้ผลลัพธ์เช่นเดิม

เกณฑ์การตัดสินใจลงทุน

ในการวิเคราะห์ประเมินมูลค่าต้นทุนและผลประโยชน์ (Cost-Benefit Analysis) ในแต่ละปีตลอดช่วงอายุของโครงการ โดยการนำต้นทุนและผลประโยชน์มาเปรียบเทียบกับกันเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจถึงความเป็นไปได้ในการลงทุน หรือเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาว่าโครงการนั้น สมควรลงทุนหรือไม่ มีเกณฑ์ในการตัดสินใจหลายรูปแบบ โดยเกณฑ์ในการตัดสินใจแต่ละแบบก็มีข้อดีข้อเสียแตกต่างกัน ซึ่งเกณฑ์ดังกล่าวจะใช้ในการพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งการวิเคราะห์ทางการเงิน(Financial Analysis) และการวิเคราะห์ในเชิงเศรษฐศาสตร์(Economic Analysis)(อัญญา รุจิระชนลักษณ์,2550อ้างอิงจาก ประสิทธิ์ ตงยั้งศิริ, 2542)

การวิเคราะห์ด้านการเงิน (Financial Analysis)

การวิเคราะห์ทางการเงิน เป็นการวิเคราะห์ถึงการลงทุนและผลตอบแทนของโครงการในแง่ของเอกชน หรือผลกำไรทางการเงินเป็นสำคัญโดยจะวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินของผู้ร่วมโครงการเช่น เกษตรธุรกิจเอกชน รัฐวิสาหกิจและผู้ที่เกี่ยวข้องอื่นๆ เพื่อให้แน่ใจว่าโครงการมีผลตอบแทนให้แก่ผู้ร่วมโครงการมากพอที่จะจูงใจให้เขามาร่วมโครงการด้วย (อัญชนา รุจิระธนลักษณ์, 2550 อ้างอิงจาก ประสิทธิ์ ตงยั้งศิริ, 2542)

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

สุกัลยา กล้าประสิทธิ์ (2548) ได้ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจสปา สุนัขในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลผลจากการศึกษาพบว่า ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิงมีสถานภาพโสด มีการศึกษาระดับปริญญาตรี และอยู่ในช่วงวัยทำงาน เป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้เฉลี่ยของครอบครัวต่อเดือน 30,001- 40,000 บาท โดยรูปแบบที่ใช้บริการเป็นการนัดกับทำสปาสุนัขเพื่อผ่อนคลายความเครียดให้กับสุนัข ระดับราคาจะขึ้นอยู่กับขนาดและน้ำหนักตัวของสุนัขและส่วนใหญ่เลือกใช้บริการในหมู่บ้าน หรือระยะทางไม่ไกล จากที่พักอาศัยมากนัก ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญการให้บริการของพนักงานที่เอาใจใส่ต่อการบริการด้วย โดยผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินพบว่า มีความคุ้มค่าและเหมาะสมในการลงทุน โดยมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวกอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนมีค่ามากกว่า 1 อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการมีค่ามากกว่าอัตราคิดลดระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 1 ปี 4 เดือน และแม้ทำการวิเคราะห์ความอ่อนไหว ของโครงการแล้ว ธุรกิจนี้ยังมีความคุ้มค่าในการลงทุน

สุพินดา ศรีสุวรรณภาพ (2553) การศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจขายสินค้าและให้บริการสุนัข ในจังหวัดขอนแก่นร้าน “มะหมา สปาต็อก” เกิดเนื่องมาจากการเล็งเห็นช่องทางการทำธุรกิจ โดยเริ่มจากการวิเคราะห์ข้อมูลภาพรวมของอุตสาหกรรม การวิเคราะห์สถานการณ์ภายใน และสถานการณ์ภายนอกการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน จากนั้นจึงทำการศึกษาการวิเคราะห์ข้อมูลความเป็นไปได้ทางการเงินด้านการตลาดด้านการจัดการ และด้านการเงิน ซึ่งในแต่ละขั้นตอนนี้สามารถนำไปปฏิบัติได้จริงและการวิเคราะห์ดังกล่าวจะช่วยให้ร้านมีภาพลักษณ์ที่ดีมีความแตกต่างกับคู่แข่งรายอื่นๆ โดย จากผลการศึกษาความเป็นไปได้สรุปว่าโครงการมีความน่าสนใจและให้ผลตอบแทนคุ้มค่าในการลงทุน จากการลงทุน 2,000,000 บาท ระยะเวลา 5 ปี มีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องด้วย อัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 5 โครงการมีระยะเวลาคืนทุน 3.54 ปี

ทิพย์ ทัพพรณ์ (2556) ได้ศึกษาการจัดตั้งธุรกิจเสริมสวยสุนัข Doggy Family Care ในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาโอกาสในการประกอบธุรกิจและประเมินความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน สำหรับเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจบริการสัตว์เลี้ยง โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่าง (Random Sampling) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) และใช้การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Questionnaire Research) สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย เพื่อหาตัวแปรต่างๆ และวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจเพื่อให้ทราบถึงสถานการณ์ของกิจการและคู่แข่ง ซึ่งจะใช้ประกอบการตัดสินใจในการกำหนดกลยุทธ์ของกิจการเพื่อสร้างความได้เปรียบที่เหนือคู่แข่งอื่น จะนำไปสู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจและวิเคราะห์ถึงผลตอบแทนจากการลงทุนเพื่อสร้างความ มั่นใจให้กับผู้ลงทุน ผลการศึกษา พบว่า เพื่อให้เกิดผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจ

ในด้านการบริหารจัดการ กิจกรรมได้นำกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างในการบริการ (Differentiation Strategy) โดยมุ่งการตอบสนองอย่างรวดเร็วและมีคุณภาพพร้อมกับนำกลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (Focus Strategy) เพื่อสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งทางด้านแผนการตลาดกิจกรรมนำเสนอส่วนประสม ของตลาด การบริการ (Marketing Mix 7P'S) มาใช้ในการดำเนินการด้านแผนการบริการ มีการกำหนดผังขั้นตอนการ ให้บริการเพื่อให้เกิดความรวดเร็วในการบริการ รวมถึงความเป็นไปได้ทางด้านของงบการเงินที่ความคุ้มค่าต่อการ ลงทุน เพื่อให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

วิธีการวิจัย

1. การเก็บข้อมูล

การดำเนินการสัมภาษณ์เชิงลึกเจ้าของกิจการ ผู้จัดการ พนักงานและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจศูนย์ สัตว์เลี้ยงจำนวน 7 คน

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้เก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้คือแบบสัมภาษณ์ซึ่งผู้วิจัยสร้างขึ้นจากการศึกษา เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับแบบสัมภาษณ์แบ่งออกเป็น 3 ส่วน

2.1 ศึกษาต้นทุนทั้งหมดในการประกอบธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยง ซึ่งได้จำแนกต้นทุนที่เกิดขึ้นเป็น 2 ประเภท คือ ค่าใช้จ่ายในการลงทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

2.2 ศึกษารายได้ของธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยง

2.3 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ และการตัดสินใจในการลงทุนของโครงการ สามารถแบ่งได้ 2 กรณี ต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ในขณะที่รายได้คงที่และ ต้นทุนผันแปรคงที่ ในขณะที่ รายได้ลดลงร้อยละ 5

3. การตรวจสอบความเชื่อมั่น

การตรวจสอบความเชื่อมั่นของข้อมูลนั้นใช้การตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า(Data Triangulation) โดยมีการตรวจสอบแบ่งออกเป็น 3 ด้านดังนี้ 1) การตรวจสอบสามเส้าด้านข้อมูล โดยพิจารณาแหล่งเวลา แหล่ง สถานที่ และแหล่งบุคคลที่ต่างหากัน กล่าวคือ ถ้าข้อมูลต่างเวลากันจะเหมือนกันหรือไม่ ถ้าข้อมูลต่างสถานที่ จะเหมือนกันหรือไม่ และถ้าบุคคลผู้ให้ข้อมูลเปลี่ยนไปข้อมูลจะเหมือนเดิมหรือไม่ 2) การตรวจสอบสามเส้าด้าน ผู้วิจัย โดยการเปลี่ยนตัวผู้สังเกตหรือสัมภาษณ์และ 3) การตรวจสอบสามเส้าด้านวิธีการรวบรวมข้อมูล โดยใช้วิธีเก็บ รวบรวมข้อมูลต่าง ๆ กัน เพื่อรวบรวมข้อมูลเรื่องเดียวกัน เช่น ใช้วิธีสังเกตควบคู่ไปกับการซักถาม

ผลการวิจัย

ส่วนที่ 1 ผลการศึกษาข้อมูลโครงการลงทุนธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยงด้วยการดำเนินการสัมภาษณ์เชิงลึก จากการสัมภาษณ์เชิงลึกของศูนย์สัตว์เลี้ยงจำนวน 4 ร้าน พบว่าศูนย์สัตว์เลี้ยงก่อตั้งมาแล้ว 2-10 ปี โดยที่มาของเงินที่จะเป็นหลักทรัพย์ของตนเอง ประกอบกับการกู้ยืม ซึ่งจะกู้จากธนาคารหรือสถาบันการเงิน โดย เงินลงทุนในการก่อสร้างเริ่มแรกอยู่ที่ 10 - 20 ล้านบาท แบ่งเป็นค่าที่ดิน ค่าก่อสร้าง ค่าตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์ ค่าวางระบบสาธารณูปโภค โดยปัจจุบันธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยงจะให้บริการครบวงจร

สำหรับในด้านของการบริหารจัดการนั้นในส่วนของสวัสดิการพนักงานทางโครงการได้ทำประกันสังคม มีการฝึกอบรม และมีการขึ้นเงินเดือนให้แก่พนักงานเป็นประจำทุกปี

โดยต้นทุนในการดำเนินงาน ประกอบด้วย ค่าจ้างเงินเดือนพนักงาน ค่าสาธารณูปโภค(ค่าน้ำ,ค่าไฟ,ค่าโทรศัพท์ฯ) ค่าใช้จ่ายทางการตลาด ค่าบำรุงรักษา ค่าสวัสดิการพนักงาน ค่าประกันภัย ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าเช่าสถานประกอบการ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ทั่วไปในโครงการ

โครงการนั้นมีจุดที่ตั้งดูคือเป็นสถานที่ที่ครบวงจร และมีการออกแบบที่ทันสมัยสวยงามมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของศูนย์สัตว์เลี้ยง

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยง การวิเคราะห์โครงสร้างการลงทุน

ตารางที่ 1 โครงสร้างการลงทุน

ที่	รายการ	จำนวนเงิน
1.	ค่าที่ดิน พื้นที่ 1 ไร่	12,000,000 บาท
2.	ค่าปรับพื้นที่และจัดทัศนียภาพ	1,000,000 บาท
3.	ค่าออกแบบและก่อสร้าง	11,000,000 บาท
4.	ค่าสร้างร้านค้าแพ	2,000,000 บาท
5.	ค่าสร้างสระว่ายน้ำสุนัข	1,000,000 บาท
6.	ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	500,000 บาท
7.	ค่าเฟอร์นิเจอร์และสิ่งอำนวยความสะดวก	2,000,000 บาท
8.	ค่ายานพาหนะ	1,000,000 บาท
9.	ค่าอุปกรณ์ที่ใช้กับสุนัข	1,000,000 บาท
10.	เงินสดหมุนเวียนในกิจการ	300,000 บาท
	รวม	31,800,000 บาท

ที่มา : จากการสังเคราะห์ข้อมูลของผู้วิจัย

จากตารางที่ 1 แสดงโครงสร้างการลงทุน โดยในการลงทุนเริ่มแรก ใช้เงินทุนจำนวน -31,800,000 บาท

ตารางที่ 2 แสดงสมมติฐานรายจ่าย

ที่	รายการ	จำนวนเงิน
1.	ค่าวัตถุดิบ	2,500,000 บาท
2.	ค่าสาธารณูปโภค	1,500,000 บาท
3.	ค่าประกันภัย	500,000 บาท
4.	ค่าการตลาด	1,000,000 บาท
5.	เงินเดือน ผจก.	600,000 บาท
6.	เงินเดือนสัตวแพทย์	1,200,000 บาท

7.	เงินเดือนพนักงาน office	1,000,000 บาท
8.	เงินเดือนแม่บ้านและพนักงานรักษาความปลอดภัย	480,000 บาท
9.	เงินเดือนครูฝึกสุนัข	1,000,000 บาท
10.	ค่าบำรุงรักษา	500,000 บาท
11.	วัสดุสิ้นเปลือง	500,000 บาท
12.	สวัสดิการ และรับรอง	600,000 บาท
13.	วัตถุดิบร้านกาแฟ	600,000 บาท
14.	ค่ายา ค่าพบแพทย์	500,000 บาท
15.	ค่าอาหารสุนัขในโรงแรม	1,000,000 บาท
	รวม	13,380,000 บาท

ที่มา : จากการสังเคราะห์ข้อมูลของผู้วิจัย

จากตารางที่ 2 แสดงสมมติฐานรายจ่าย ในปีที่ 1 ใช้เงินทุนจำนวน 13,380,000 บาท

ตารางที่ 3 แสดงสมมติฐานรายได้

ที่	รายการ	จำนวนเงิน
1.	รายได้จากโรงแรมสุนัข	7,200,000 บาท
2.	รายได้จากกลุ่มสปาและการฝึก	4,200,000 บาท
3.	รายได้จากกลุ่มอาบน้ำตัดขน	4,000,000 บาท
4.	รายได้จากร้านกาแฟ	2,500,000 บาท
5.	รายได้จากpets shop	2,000,000 บาท
6.	รายได้จากอาหารสุนัข	5,000,000 บาท
7.	รายได้จากเดลิเวอรี่	600,000 บาท
8.	รายได้จากค่าธรรมเนียมสมาชิก	1,000,000 บาท
	รวม	26,500,000 บาท

ที่มา : จากการสังเคราะห์ข้อมูลของผู้วิจัย

จากตารางที่ 3 แสดงสมมติฐานรายได้ ในปีที่ 1 มีรายได้ จำนวน 26,500,000 บาท

รายงานทางการเงิน

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ศูนย์สัตว์เลี้ยง สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559

	หน่วย : บาท
ยอดขาย	26,500,000.00
หัก ต้นทุนขายและค่าใช้จ่าย	<u>13,380,000.00</u>
กำไร(ขาดทุน)สุทธิจากการดำเนินงาน	13,120,000.00
หัก ค่าเสื่อมราคา	1,783,332.43
ดอกเบียจ่าย	1,626,972.31
กำไร(ขาดทุน)สุทธิก่อนหักภาษี	9,709,695.25
หัก ภาษีเงินได้ ร้อยละ 20	<u>1,941,939.05</u>
กำไร(ขาดทุน)	<u>7,767,756.20</u>

จากงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสมมติฐานรายได้และสมมติฐานรายจ่าย ที่ได้จากการเก็บข้อมูล งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ สำหรับปีแรกมียอดขาย 26,500,000.00 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่าย 13,380,000.00 บาท เท่ากับกำไร(ขาดทุน)สุทธิจากการดำเนินงาน 13,120,000.00 บาท หักค่าเสื่อมราคาและดอกเบียจ่าย 3,410,304.74 บาท เท่ากับกำไร(ขาดทุน)สุทธิก่อนหักภาษี 9,709,695.25 บาท หัก ภาษีเงินได้ ร้อยละ 20 เท่ากับ 1,941,939.05 บาท ซึ่งในปีแรกกำไร 7,767,756.20 บาท

งบแสดงฐานะการเงิน

ศูนย์สัตว์เลี้ยง งบแสดงฐานะการเงิน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559

	หน่วย : บาท
สินทรัพย์	
สินทรัพย์หมุนเวียน	
เงินสด	8,454,024.06
สินทรัพย์ถาวร	
สินทรัพย์ถาวร	29,716,667.57
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	38,170,691.63

หนี้สิน และ ส่วนของเจ้าของ

หนี้สินหมุนเวียน	
เจ้าหนี้การค้า	1,666,667.67
หนี้สินไม่หมุนเวียน	
เงินกู้ระยะยาว	20,836,268.76
ส่วนของผู้ถือหุ้น	
ทุน	9,400,000.00
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	<u>7,767,756.20</u>
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	<u>38,170,691.63</u>

จากงบแสดงฐานะการเงิน สมมติฐานรายได้และสมมติฐานรายจ่าย ที่ได้จากการเก็บข้อมูลงบแสดงฐานะการเงินสำหรับปีแรก มีสินทรัพย์หมุนเวียนเป็นเงินสด 8,454,024.06 บาท และสินทรัพย์ถาวร 29,716,667.57 บาท รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น 38,170,691.63 บาท มีหนี้สินหมุนเวียนเท่ากับ 1,666,667.67 บาท หนี้สินไม่หมุนเวียนเท่ากับ 20,836,268.76 บาท และรวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 38,170,691.63 บาท

งบกระแสเงินสด

ศูนย์สัตว์เลี้ยง
งบกระแสเงินสด
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2559

หน่วย : บาท

เงินสดรับ	
รายได้จากการดำเนินงาน	11,530,000.00
ค่าเสื่อมราคา	<u>1,590,000.00</u>
กำไรจากการดำเนินงานก่อนค่าเสื่อมราคา	13,120,000.00
การเพิ่มทุน	9,400,000.00
เบิกใช้เงินกู้ระยะยาว	<u>22,400,000.00</u>
รวม	44,920,000.00
เงินสดจ่าย	
ภาษีธุรกิจ	2,029,360.00
การเปลี่ยนแปลงในเงินทุนหมุนเวียนสุทธิ	125,000.00
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน	31,800,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย	1,383,200.00
ชำระคืนเงินกู้ระยะยาว	<u>2,240,000.00</u>
รวม	37,577,560.00
เงินสดสุทธิจากการเพิ่มขึ้น(ลดลง)	<u>7,342,440.00</u>

จากงบกระแสเงินสด สมมติฐานรายได้และสมมติฐานรายจ่าย งบกระแสเงินสดมีเงินสดรับ 44,920,000 บาท มีเงินสดจ่าย 37,577,560 บาท เงินสุทธิจากการเพิ่มขึ้น(ลดลง) 7,342,440 บาท

ส่วนที่ 2 แสดงผลการศึกษาการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของ โครงการลงทุนในธุรกิจ

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis) การวิเคราะห์ความเสี่ยงเป็นการพิจารณาผลกระทบในกรณีที่ปัจจัยต่าง ๆ มีการเปลี่ยนแปลง เพราะการวิเคราะห์ในเรื่องต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายทั้งหมด อาจมีการเปลี่ยนแปลงตามระยะเวลา ซึ่งในการวิเคราะห์โครงการที่ต้องใช้ระยะเวลามากกว่าปีจะสามารถเผชิญความเสี่ยงและความไม่แน่นอนของสถานะของเศรษฐกิจมากน้อยเพียงไร ซึ่งมีผลต่อการตัดสินใจเลือกลงทุน จึงต้องมีการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการดังนี้

1. ต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ในขณะที่รายได้คงที่

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) อัตราส่วนลดในการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ร้อยละ 10.00 จากตารางสามารถนำมาคำนวณโดย

$$NPV = (-31,800,000.00) + 62,477,211.39$$

$$NPV = 30,677,211.39$$

การประเมินโครงการด้วยวิธีหาค่าปัจจุบันสุทธิ กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ในขณะที่รายได้คงที่ หากคำนวณค่าปัจจุบันสุทธิได้ค่าเป็นบวกควรลงทุนในโครงการนั้น และควรปฏิเสธโครงการลงทุนหากมูลค่าปัจจุบันมีค่าเป็นลบ จากการคำนวณโครงการนี้มีค่าเป็นบวก เท่ากับ 30,677,211.39 บาท ดังนั้นจึงยอมรับโครงการ การหาระยะเวลาคืนทุนด้วยอัตราคิดลดทำให้ผู้วิจัยทราบระยะเวลาคืนทุนที่แท้จริงเมื่อกระแสเงินสดคิดลดด้วยอัตรา 10.00 กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ในขณะที่รายได้คงที่

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 2 ปี} \quad \left(\frac{31,800,000.00 - 21,825,910.00}{32,438,567.50 - 21,825,910.00} \times 12 \right)$$

$$\text{เท่ากับ 2 ปี} \quad (0.93 \times 12) = 11.16$$

ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ เท่ากับ 2 ปี 11 เดือน

2. รายได้ลดลงร้อยละ 5 ในขณะที่ต้นทุนคงที่

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อัตราส่วนลดในการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) ร้อยละ 6.50 จากตารางสามารถนำมาคำนวณโดย

$$NPV = (-421,388,000) + 1,049,671,817.37$$

$$NPV = 628,283,817.4$$

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) อัตราส่วนลดในการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ร้อยละ 10.00 จากตารางสามารถนำมาคำนวณโดย

$$NPV = (-31,800,000) + 68,228,568.15$$

$$NPV = 36,428,568.15$$

การประเมินโครงการด้วยวิธีหาค่าปัจจุบันสุทธิ กรณีที่รายได้ลดลงร้อยละ 5 ในขณะที่ต้นทุนคงที่หากคำนวณค่าปัจจุบันสุทธิได้ค่าเป็นบวกควรลงทุนในโครงการนั้น และควรปฏิเสธโครงการลงทุนหากมูลค่าปัจจุบันมีค่าเป็นลบ จากการคำนวณโครงการนี้มีค่าเป็นบวก เท่ากับ 36,428,568.15 บาท ดังนั้นจึงยอมรับโครงการ

การหาระยะเวลาคืนทุนด้วยอัตราคิดลดทำให้ผู้วิจัยทราบระยะเวลาคืนทุนที่แท้จริง เมื่อกระแสเงินสดคิดลดด้วยอัตรา 10.00 กรณีรายได้ลดลงร้อยละ 5 ในกรณีที่ต้นทุนคงที่

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 3 ปี} \quad \left(\frac{31,800,000.00 - 29,971,861.13}{39,997,952.22 - 29,971,861.13} \times 12 \right)$$

$$\text{เท่ากับ 3 ปี} \quad (0.18 \times 12) = 2.16$$

ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ เท่ากับ 3 ปี 2 เดือน

สรุปผลการวิจัย

จากผลการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่าศูนย์สัตว์เลี้ยงส่วนใหญ่ก่อตั้งมาแล้ว 2-10 ปี โดยที่มาของเงินที่จะเป็นหลักทรัพย์ของตนเอง ประกอบกับการกู้ยืม ซึ่งจะกู้จากธนาคาร/สถาบันการเงิน โดยเงินลงทุนในการก่อสร้างเริ่มแรกอยู่ที่ 10 - 20 ล้านบาท แบ่งเป็นค่าที่ดินประมาณ 35% ค่าก่อสร้าง 40% ค่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์สำหรับสัตว์เลี้ยง เช่น เครื่องเรือน แอร์คอนดิชัน อุปกรณ์ฝึก สัตว์เลี้ยง เป็นต้น 15% ค่าวางระบบสาธารณูปโภค เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบโทรศัพท์ เป็นต้น จำนวน 20% โดยปัจจุบันธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยงมีบริการครบวงจร อาทิเช่น สระว่ายน้ำ สปา การฝึก โรงแรม สนามวิ่งเล่น ร้านอาหาร เสริมสวย ร้านขายของ และคลินิก

ต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ในกรณีที่รายได้คงที่

การประเมินโครงการด้วยวิธีหาค่าปัจจุบันสุทธิ หากคำนวณค่าปัจจุบันสุทธิได้ค่าเป็นบวกควรลงทุนในธุรกิจนั้นและควรปฏิเสธธุรกิจการลงทุนหากค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ จากการคำนวณโครงการนี้ กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ในกรณีที่รายได้คงที่ พบว่ามีค่าเป็นบวก จำนวน 30,677,211.39 หมายถึงกระแสเงินสดสุทธิที่ได้รับจากโครงการมีค่ามากกว่าเงินลงทุนเริ่มแรก ดังนั้น จึงยอมรับโครงการ จากการคำนวณการหาระยะเวลาคืนทุนของโครงการด้วยวิธี Payback Period มีระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 11 เดือน ธุรกิจจึงมีความน่าลงทุน

รายได้ลดลงร้อยละ 5 ในกรณีที่ต้นทุนคงที่

การประเมินโครงการด้วยวิธีหาค่าปัจจุบันสุทธิ หากคำนวณค่าปัจจุบันสุทธิได้ค่าเป็นบวกควรลงทุนในธุรกิจนั้นและควรปฏิเสธธุรกิจการลงทุนหากค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ จากการคำนวณโครงการนี้ กรณีรายได้ลดลงร้อยละ 5 ในกรณีที่ต้นทุนคงที่ พบว่ามีค่าเป็นบวก จำนวน 36,428,568.15 หมายถึงกระแสเงินสดสุทธิที่ได้รับจากโครงการมีค่ามากกว่าเงินลงทุนเริ่มแรก ดังนั้น จึงยอมรับโครงการ จากการคำนวณการหาระยะเวลาคืนทุนของโครงการด้วยวิธี Payback Period มีระยะเวลาคืนทุน 3 ปี 2 เดือน

อภิปรายผลการวิจัย

จากการพิจารณาทั้งหมดถึงความเป็นไปได้ของธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยงแล้วอยู่ในเกณฑ์ที่น่าลงทุน เนื่องจากคุ่มค่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกและอัตราผลตอบแทนคิดลดมีค่ามากกว่าการลงทุนในกิจกรรมอื่น จึงเหมาะสมกับการสร้างผลกำไรที่มีผลตอบแทนมากกว่านำเงินไปฝากธนาคาร จะช่วยให้ผู้ลงทุนได้ผลตอบแทนที่

มากกว่าและระยะเวลาที่รวดเร็ว และข้อมูลในการวิจัยทั้งหมดได้มาจากการที่ผู้วิจัยไปสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและผู้ที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจและบริหารธุรกิจศูนย์สัตว์เลี้ยงและผู้ที่เกี่ยวข้อง จึงได้ทราบข้อมูลที่สามารถนำมาวิเคราะห์ทางการเงินได้อย่างมีความเหมาะสม ทำให้งานวิจัยชิ้นนี้มีความใกล้เคียงกับการดำเนินธุรกิจจริง โดยตลาดในธุรกิจประเภทนี้ปัจจุบันถือเป็นตลาดเฉพาะกลุ่มและค่อนข้างใหม่ในวงการธุรกิจ แต่ได้รับการตอบรับที่ดี จึงทำให้ธุรกิจประเภทนี้เติบโตมากขึ้นทุกปี จึงทำให้นักลงทุนหน้าใหม่หันมาเปิดบริการและลงทุนธุรกิจสัตว์เลี้ยงมากขึ้น

ทั้งนี้จากผลการศึกษาพบว่า ผู้ใช้บริการศูนย์สัตว์เลี้ยงชอบการบริการที่ครบวงจรหรือ One Stop Service เพื่อสะดวกและประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรสร้างสถานที่ให้มีความหลากหลายของการบริการและออกแบบให้มีความทันสมัยสวยงาม สอดคล้องกับงานวิจัยของ ทิบัติ ทัทพรรณ (2556) ได้ศึกษาการจัดตั้งธุรกิจเสริมสวยสุนัข Doggy Family Care พบว่า เพื่อให้เกิดผลสำเร็จในการประกอบธุรกิจในด้านการบริหารจัดการกิจการได้นำกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างในการบริการ (Differentiation Strategy) โดยมุ่งการ ตอบสนองอย่างรวดเร็วและมีคุณภาพพร้อมกับนำกลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (Focus Strategy) เพื่อสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง

ข้อเสนอแนะในการวิจัย

1. ผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจนี้ ควรสร้างความหลากหลายในรูปแบบการให้บริการ ซึ่งควรมีลักษณะของการบริการแบบครบวงจร เพื่อสามารถมีโอกาสในการได้รับรายได้จากการใช้บริการของร้านมากที่สุด ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบด้าน การฝากเลี้ยง สระว่ายน้ำ โรงรมสุนัขโปรแกรมการรักษาบำบัดโรคต่าง ๆ ร้านอาหารสำหรับสุนัข รวมถึงการมีสัตวแพทย์คอยให้บริการ
2. สถานที่ตั้งของศูนย์สัตว์เลี้ยงควรอยู่ในย่านชุมชน ในการวางแผนเรื่องทำเลที่ตั้งผู้ประกอบการควรจะมีการสำรวจในส่วนของการจราจรสุนัขในละแวกนั้น รวมถึงเส้นทางเดินรถ หรือความสะดวกในการมาใช้บริการ หรือมีการจัดบริการเสริมให้กับผู้เลี้ยงสุนัขที่ต้องการพาสุนัขมาใช้บริการแต่อยู่ห่างไกลจากสถานที่ตั้ง เช่น การมีบริการรับส่งสุนัข เป็นต้น หรืออาจจะเลือกทำเลที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ชานเมืองแต่สร้างบรรยากาศของสถานที่ให้กลมกลืนแบบธรรมชาติ เช่นมีต้นไม้มาก ๆ มีสนามหญ้าให้สัตว์เลี้ยงวิ่งเล่น เป็นต้น
3. ในการดำเนินศูนย์สัตว์เลี้ยงนั้น พนักงานควรมีความรักและเอาใจใส่ต่อการบริการสุนัข เพราะผู้เลี้ยงสุนัขบางคนเลี้ยงสุนัขแบบลูก เขาจึงต้องการให้สุนัขของเขาได้รับการปฏิบัติที่ดี ดังนั้นทั้งผู้ประกอบการและพนักงานควรมีอัธยาศัยและการบริการที่ดีต่อลูกค้า เพื่อสร้างความประทับใจและดึงเขาให้มาใช้บริการตลอดไป เพื่อบอกต่อบริการของธุรกิจเราให้แก่บุคคลอื่นๆ ในลักษณะของการบอกต่อปากต่อปาก เพราะจากการศึกษาพบว่า ผู้เลี้ยงสุนัขจะให้ความสำคัญกับแหล่งข้อมูล ที่เป็นบุคคลทั่วไปที่เคยใช้บริการจากทางร้านมากที่สุด

เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

- กมล ภาควิชาประเสริฐ. (2554). **แผนการตลาดศูนย์พัฒนาการสัตว์เลี้ยง**. วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- กรุงเทพธุรกิจออนไลน์. (2557). **เลี้ยงเหมือนน้องดูแลเหมือนลูก ใส่ใจเหมือนคนรักยอมจ่ายหนักดูแล พวกเขา คือเหล่า Pet Lover ปรากฏการณ์ที่เป็นมากกว่ากระแสแต่คือโอกาสธุรกิจ**. เข้าถึงเมื่อ 25 ธันวาคม 2558. เข้าถึงได้จาก www.bangkokbiznews.com
- ทิปดี ทัทพรรณ. (2556). **โครงการศึกษาการจัดตั้งธุรกิจเสริมสวยสุนัข “Doggy Family Care”**. การศึกษาค้นคว้าด้วยตัวเองบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
- ผู้ประกอบการรายใหญ่ในธุรกิจสัตว์เลี้ยงปี 2557 รวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2557). **มูลค่ารวมธุรกิจสัตว์เลี้ยงของไทย**. เข้าถึงเมื่อ 20 ธันวาคม 2558. เข้าถึงได้จาก www.greenshopcafe.com
- ภัทรศรี ธัญโชติกุล. (2553). **“แนวทางการพัฒนาตลาดของธุรกิจดูแลสัตว์เลี้ยงประเภทสุนัขและแมวกรณีศึกษา : จังหวัดภูเก็ต”**. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตสาขาการตลาด มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต
- สุพินดา ศรีสุวรรณภาพ. (2553). **การศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจขายสินค้าและให้บริการสุนัขในจังหวัดขอนแก่นร้าน “มะหมาสปาค็อก”**. สารนิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- อัญชนา รุจิระธนลักษณ์. (2550). **“การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการธุรกิจหอพักบริเวณซอยรัชดาภิเษก 32 ถนนรัชดาภิเษก เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร”**. สารนิพนธ์ศึกษาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒ.