

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการศึกษาความเป็นไปได้ของการทำธุรกิจผู้ขายบัตรเติมเงินโทรศัพท์ในบริเวณหอพักและห้องเช่าในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีขอบเขตการวิจัย 6 ด้าน คือการวิเคราะห์ด้านการตลาด เทคนิควิศวกรรม การจัดการ การเงิน เศรษฐศาสตร์ สังคมและสิ่งแวดล้อม

ในการวิจัยครั้งนี้ใช้แบบสอบถามเพื่อเก็บข้อมูล โดยสุ่มตัวอย่างจำนวน 435 คน ที่อาศัยอยู่ในหอพักและห้องเช่าในจังหวัดเชียงใหม่โดยเน้นเก็บข้อมูลจากหอพักและห้องเช่าที่มีจำนวนห้องพักมากกว่า 125 ห้อง ผลของการศึกษาพบว่า กลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีทัศนคติที่ดีต่อผู้ขายบัตรเติมเงินโทรศัพท์อัตโนมัติ

การวิเคราะห์ด้านการตลาดพบว่าเครือข่ายโทรศัพท์ที่ได้รับความนิยมตามลำดับคือ GSM D-TAC และ True โดยราคาบัตรเติมเงินที่ได้รับความนิยมสูงสุดคือชนิด 300 บาท และ 50 บาทอยู่ที่ร้อยละ 47.1 และร้อยละ 33.9 ตามลำดับ สำหรับการลงทุนผู้ขายบัตรโทรศัพท์อัตโนมัติควรลงทุนในหอพักและห้องเช่าที่มีขนาดใหญ่ที่มีห้องพัก 125 ห้องพักขึ้นไปเพื่อความคุ้มค่าในการลงทุนโดยสินค้าที่ให้บริการขายคือบัตรเติมเงินโทรศัพท์ระบบ GSM D-TAC และ True ชนิด 300 บาท และ 50 บาท

การวิเคราะห์ด้านเทคนิควิศวกรรมพบว่าเมื่อพิจารณาจากความคุ้มค่าในการลงทุนจึงมีการออกแบบผู้ขายบัตรเติมเงินโทรศัพท์อัตโนมัติให้ถูกควบคุมโดยวงจรอิเล็กทรอนิกส์อย่างง่ายที่มีช่องเก็บสินค้า 6 ช่อง สามารถรับชำระได้เพียงธนบัตรใบละ 100 บาท และเหรียญ 10 บาท โดยมีประมาณการต้นทุนการผลิตผู้ขายบัตรเติมเงินโทรศัพท์จากบริษัทเจเอสเค โปรโมชัน ที่ 9,000 บาท ต่อตัว

การวิเคราะห์ด้านการเงินพบว่า การสร้างแบบจำลองการลงทุนกับหอพักและห้องเช่า 37 หอพัก อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน(IRR) ร้อยละ 21.38 ระยะเวลาคืนทุน(Payback Period) ที่ 4 ปี 9 เดือน

ดังนั้นสรุปว่า ธุรกิจผู้ขายบัตรเติมเงินโทรศัพท์อัตโนมัติในหอพักและห้องเช่าในจังหวัดเชียงใหม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยเสนอแนะให้ลงทุนในหอพักที่มีจำนวนห้องพักจำนวนมากมีความสำคัญที่สุด

The purpose of this research is to study a feasibility of telephone card vender machines business in apartment and dormitory in Chiang Mai province. The scope of study in consisted of six analysis, marketing analysis, technicality and engineering analysis, management analysis, financial analysis, economic analysis and social and environmental analysis.

The research refers questionnaires of 435 samplings who live in apartment or dormitory in Chiang Mai province. The sampling are interested and have good attitude in service of the telephone card vender machines business.

According to marketing analysis GSM, D-TAC and True are the mobile networks which are used now. The popular phone cards are 300 and 50 baths by showed as 47.1 percent and 33.9 percent respectively. The investment of telephone card vender machines business should be established in large apartment or dormitory which have more than 125 rooms. This project concentrates to business marketing of GSM, D-TAC and True mobile networks, and the phone card type 300 and 50 baths.

Technicality and engineering analysis, the telephone card vender machines will be controlled by simply electronics that have 6 slots for keep phone card. It can receive 100 baths as bank and 10 baths as coin. The estimate cost during telephone card vender machines from JSK company is 9,000 baths per telephone card vender machine.

Finance analysis, the estimated investment cost for 37 apartments. The Internal Rate of Return (IRR) will be 21.38% and Pay Back period (PB) is about 4.73 years.

The business of telephone card vender machines in apartments and dormitory in Chiang Mai province would be good chance in large apartment and dormitory.