

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาพฤติกรรมในการเลือกซื้อขนมขบเคี้ยววากิโกะในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา 2) ศึกษาระดับการตัดสินใจซื้อขนมขบเคี้ยววากิโกะในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา 3) ศึกษาต้นทุนผลตอบแทนที่ได้จากการลงทุนธุรกิจขนมขบเคี้ยววากิโกะในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา 4) ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจขนมขบเคี้ยววากิโกะในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยคือ ผู้บริโภค จำนวน 400 คน และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ จำนวน 2 ราย สถิติที่ใช้ คือ ค่าร้อยละ ค่าความถี่ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่า t-test ค่า F-test และการวิเคราะห์ทางการเงิน

ผลการวิจัยพบว่า

1. พฤติกรรมการซื้อขนมขบเคี้ยวพบว่า ผู้บริโภคเคยรับประทานขนมขบเคี้ยว ซื้อขนมขบเคี้ยวมากกว่า 1 ครั้งต่อเดือน ทานขนมขบเคี้ยวเป็นประจำ สนใจช็อคโกแลตสอดไส้รสต่างๆ รูปแบบรายการส่งเสริมการขายที่ต้องการให้ร้านจัดคือ ลดราคา ซื้อขนมขบเคี้ยวระหว่าง 51-100 บาท ซื้อขนมขบเคี้ยวในแต่ละครั้ง จำนวน 2 ประเภท และในอนาคตพบว่า ผู้บริโภคจะใช้บริการร้านค้าปลีกขนมขบเคี้ยว โดยใช้บริการร้านค้าปลีกขนมขบเคี้ยว มากกว่า 4 ครั้งต่อเดือน และไม่ซื้อขนมขบเคี้ยวเพิ่มขึ้นจากเดิม

2. ระดับการตัดสินใจซื้อขนมขบเคี้ยว พบว่า ผู้บริโภคมีระดับการตัดสินใจซื้อต่อร้านค้าปลีกขนมขบเคี้ยวภาพรวมอยู่ในระดับมาก คือ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านลักษณะเฉพาะขององค์กร และด้านการส่งเสริมการขาย

3. ผลการวิเคราะห์ด้านการตลาดพบว่า การลงทุนเบื้องต้นกำหนดวงเงินลงทุนเริ่มต้นที่ 800,000 บาท ยอดขายขั้นต่ำต่อปี 1,785,600 บาทต่อปี อัตราการขยายตัวของยอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 ต่อปี สำหรับผลการวิเคราะห์ด้านการเงินพบว่า ร้านค้าปลีกขนมขบเคี้ยวในจังหวัดพระนครศรีอยุธยามีความเป็นไปได้ในการลงทุนเนื่องจากผลวิเคราะห์คือ ระยะเวลาคืนทุนมีค่าเท่ากับ 1 ปี 22 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่อัตราส่วนลดค่าเท่ากับร้อยละ 7 มีค่าเท่ากับ 4,330,798 บาท อัตราผลตอบแทนจากโครงการมีค่าเท่ากับ 25.23% ซึ่งมีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ที่ร้อยละ 7.0 และอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายมีค่าเท่ากับ 5.4135

This research aims to: 1) examine consumption behavior of buying Akiko confectionery in Phranakhon Si Ayutthaya Province; 2) study levels of consumers' decision-making about buying Akiko confectionery in Phranakhon Si Ayutthaya Province; 3) study n income from an investment for operating Akiko confectionery business Phranakhon Si Ayutthaya Province; and 4) determine the feasibility of investment in operating Akiko confectionery business in Phranakhon Si Ayutthaya Province. The sample group consisted of 400 consumers and two entrepreneurs for being interviewed. It was statistically analyzed with frequencies, percentages, mean, standard deviation, t-test, F-test and a financial analysis.

The findings indicated the following:

1. The examination of consumption behavior of buying confectionery showed that they bought confectionery more than once a month, and always had confectionery. They were interested in different flavors of stuffed chocolates. Discounts were the most preferred sales promotion program. Purchase values were between 51-100 baht. Two types of confectionery were bought for each purchase. In the future, it is likely for the consumers to visit the confectioner's shop more than four times a month but will not increase their confectionery purchase.

2. The levels of the consumers' decision-making on buying confectionery from the confectionery retailer were overall high in terms of distribution channels, products, business types, and marketing promotion.

3. The marketing analysis showed that the initial investment amounted to 800,000 baht. Minimum sales amounted to 1,785,600 baht per year. Sales expansion was expected to reach 15 percent a year. The financial analysis indicated that the investment in operating Akiko confectionery business in Phranakhon Si Ayutthaya Province was feasible with the payback period of one year and 22 days. The net present value at a discount rate of seven percent amounted to 4,330,798 baht. The internal rate of return equaled 25.23 percent, higher than loan interest rates of commercial banks by 7.0 percent. Finally, the benefit-cost ratio equaled 5.413.