

## บทที่ 10

### การประเมินแผนธุรกิจและปัจจัยแห่งความสำเร็จ

#### ก. แนวทางการประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจ

ในการประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจรับจัดงานบุญครบวงจร จะประเมินความเป็นไปได้ใน 3 ด้าน คือ ด้านการบริการ ด้านการตลาด และด้านการเงิน

##### 1. แนวทางการประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจในด้านการบริการ

ธุรกิจรับจัดงานบุญเป็นธุรกิจในลักษณะการให้บริการ ในการประเมินความเป็นไปได้จึงพิจารณา ถึงความสามารถในการให้บริการแก่ลูกค้า โดยเมื่อพิจารณาปริมาณความต้องการของลูกค้าตามการพยากรณ์ยอดขายแล้วจึงนำมาประเมินปัจจัยที่ต้องใช้ในการให้บริการ คือ

1.1 **พนักงานผู้ประสานงานและดำเนินพิธีการ** ประเมินความสามารถในการบริการจากจำนวนชั่วโมงการทำงานของพนักงานทั้งหมด (Man Hour per job) เทียบกับปริมาณความต้องการในการใช้บริการของลูกค้า เพื่อพิจารณาว่าธุรกิจจะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ด้วยจำนวนพนักงานบริการที่มีอยู่ได้หรือไม่

1.2 **จำนวนชุดเครื่องใช้และอุปกรณ์ในพิธี** เช่น ชุดจานชาม ชุดโต๊ะหมู่บูชา ด้าย-สายสิญจน์ ฯลฯ โดยประเมินทั้งทางด้านจำนวนที่เพียงพอต่อการให้บริการลูกค้า โดยจะต้องคำนึงถึงช่วงวันที่อาจมีจำนวนผู้ใช้บริการสูง ดังนั้น ในการประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจจะต้องประเมินว่าปริมาณการมีเครื่องใช้และอุปกรณ์สำรองให้เพียงพอต่อความต้องการลูกค้าสามารถทำได้จริงหรือไม่

สำหรับในประเด็นนี้ จากผลการวิเคราะห์ที่ได้แสดงไปในบทที่ 3 พบว่าด้วยทรัพยากรที่บริษัทฯ มี สามารถที่จะให้บริการลูกค้าได้เพียงพอต่อการจำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะมีในแต่ละปี โดยในช่วง 2 ปีแรกของการดำเนินงาน บริษัทฯ จะมีทีมให้บริการทั้งสิ้น 3 ทีม และจะเพิ่มเป็น 4 ทีมและ 5 ทีม ในปีที่ 3 และ 5 ตามลำดับ เพื่อรองรับกับจำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น

##### 2. แนวทางการประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจในด้านการตลาด

ในด้านการตลาดการประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจ จะพิจารณาว่าลูกค้าเป้าหมายมีความต้องการในบริการรับจัดงานบุญมากเพียงพอที่บริษัทจะทำธุรกิจ หรือทำกำไรได้หรือไม่ โดยจากผลการวิจัยตลาดดังแสดงในบทที่ 4 พบว่าลูกค้าทั้งประเภทบุคคลและองค์กรธุรกิจมีความสนใจในธุรกิจดังกล่าวในระดับที่ค่อนข้างสูง โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นบุคคลธรรมดา มีระดับความสนใจเฉลี่ยเท่ากับ 3.49 จากคะแนนเต็ม 5 คะแนน ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นองค์กรธุรกิจมีระดับความสนใจเฉลี่ยเท่ากับ 3.90 จากคะแนนเต็ม 5 คะแนน

##### 3. แนวทางการประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจในด้านการเงิน

การประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจในด้านการเงินจะพิจารณาจาก

### 3.1 NPV และ IRR

กระแสเงินสดสุทธิที่ได้จากการดำเนินงานของบริษัทตลอดอายุของกิจการจะต้องมีมากพอที่จะทำให้บริษัท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) เมื่อคิดลดด้วยค่าของทุนแล้วมีค่ามากกว่าศูนย์ หรือในอีกแง่หนึ่งผลการดำเนินงานของบริษัท จะต้องให้ผลตอบแทนในรูปของอัตราผลตอบแทนภายใน Internal Rate of Return (IRR) ที่มากกว่าต้นทุนเงินทุนของบริษัท

### 3.2 ระยะเวลาคืนทุน

บริษัทจะต้องมีระยะเวลาในการคืนทุนเมื่อคำนวณด้วยวิธี Discounted Payback Period ไม่เกิน 4 ปี

สำหรับในประเด็นนี้ จากผลการวิเคราะห์ที่ได้แสดงไปในบทที่ 7 พบว่าแผนธุรกิจดังกล่าวมีความน่าสนใจในทางการเงิน กล่าวคือ มีค่า NPV เป็นบวกเท่ากับ 18.75 ล้านบาท หรือคิดเป็นค่า IRR เท่ากับ 38.18% ซึ่งสูงกว่าต้นทุนทางการเงินของธุรกิจที่ 8.89% และมีระยะเวลาคืนทุนประมาณ 3.9 ปี

## ข. ปัจจัยวิกฤตที่เป็นเงื่อนไขของความสำเร็จของธุรกิจ (Critical Success Factors: CSFs)

### 1. การรับรู้ในการบริการและตราสินค้าของบริษัท (Service and brand awareness)

เนื่องจากธุรกิจที่ดำเนินการนี้เป็นธุรกิจใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จักในกลุ่มเป้าหมาย ดังนั้นปัจจัยแห่งความสำเร็จในเบื้องต้น คือ การทำให้กลุ่มเป้าหมายรู้ว่าธุรกิจนี้อยู่ในตลาด สามารถตอบสนองความต้องการในการจัดงานบุญได้ เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายตระหนักรู้และพิจารณาบริการนี้เป็นทางเลือกในการจัดงานบุญ ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ จะต้องมีการสร้างการรับรู้ในตราสินค้าที่ดีเพื่อให้กลุ่มเป้าหมายพิจารณาเลือกบริษัทฯ ในการจัดงาน (กรณีที่มีคู่แข่ง) และสามารถหาทางติดต่อกับบริษัทฯ เพื่อใช้บริการได้

### 2. ความรู้และความเชี่ยวชาญในการจัดงานพิธี

นอกจากความสะดวกในการจัดงานแล้ว ส่วนหนึ่งที่กลุ่มเป้าหมายต้องการในการจัดพิธีบุญต่างๆ คือ ความถูกต้องของพิธีต่างๆ เพื่อความสริมงคลของผู้จัดและครอบครัว เนื่องจากเป็นเรื่องเกี่ยวกับความเชื่อ โชคลางต่างๆ จึงกระทบต่อจิตใจของกลุ่มเป้าหมายอย่างมาก ดังนั้นผู้รับจัดงานจำเป็นต้องมีพื้นฐานในเรื่องความเชี่ยวชาญในพิธีการต่างๆ มีบุคลิกลักษณะและภาพลักษณ์ที่น่าเชื่อถือจึงจะสามารถทำให้กลุ่มเป้าหมายวางใจใช้บริการได้

### 3. ความสามารถในการบริหารลูกค้า การจัดหาผู้ทำพิธีพราหมณ์ และนิมนต์พระสงฆ์

เนื่องจากบทบาทหลักของผู้รับจัดงานบุญ คือ การประสานงานทั้งในเรื่องอุปกรณ์ และบุคลากรต่างๆ ที่ต้องใช้ในการดำเนินศาสนพิธี เพื่อให้พิธีการต่างๆ ดำเนินไปด้วยความราบรื่น เป็นสิริมงคลต่อผู้จัดงานบุญและครอบครัว ดังนั้น ความสามารถและประสิทธิภาพในการจัดการและจัดหาลูกค้า ได้แก่ ผู้ให้บริการอาหารและการจัดเลี้ยง ผู้ให้บริการเต็นท์ ผู้ขายสังฆทาน ฯลฯ รวมถึงการจัดหาผู้ทำพิธีพราหมณ์ และการนิมนต์พระสงฆ์ ซึ่งมีการรับงานและรับกิจนิมนต์จำนวนมาก ทำให้บริษัทรับจัดงานบุญจะต้องมีการจัดการลูกค้าที่ดี และมีรายการลูกค้า ผู้ทำพิธีพราหมณ์ และวัดจำนวนมาก เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าได้ตามช่วงเวลาของลูกค้าต้องการ

#### 4. ประสิทธิภาพในการควบคุมต้นทุนการดำเนินงาน

เนื่องจากธุรกิจเป็นลักษณะการให้บริการ ไม่มีต้นทุนสินค้าขายโดยตรงอย่างธุรกิจด้านการผลิตทั่วไป ต้นทุนในการดำเนินงานของการให้บริการมาจากแหล่งต่างๆ ที่ประกอบด้วยทั้งต้นทุนคงที่ เช่น เงินเดือนพนักงาน ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ และค่าเช่ารถ เป็นต้น และต้นทุนผันแปร เช่น ค่าอาหาร ค่าน้ำมันรถ เป็นต้น ดังนั้น ทั้งผู้บริหารและผู้ประสานงานในการจัดงานจะต้องควบคุมต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทจึงจะสามารถทำกำไรได้ในธุรกิจนี้