

สรุปผู้บริหาร (Executive Summary)

ผู้ศึกษาได้ศึกษาทดลอง วางแผนการดำเนินธุรกิจของโครงการจัดตั้งชุมชนวิถีชีวิตแบบร่วมสมัยสำหรับคนรักการสะสม "เดอะ คอลเลกเตอร์ส" (The Collectors) ขึ้นไว้ในระยะ 10 ปี นับจากปี 2550 ซึ่งเป็นปีที่เริ่มดำเนินการ โดยใช้ระยะเวลาในการดำเนินการประมาณ 1 ปี เงินลงทุนทั้งสิ้น 10,500,000 บาท จากนั้นจึงจะเริ่มเปิดโครงการในปี 2551

ผู้ศึกษาได้จัดทำสมมติฐานทางการเงินไว้เป็น 3 กรณี ได้แก่ กรณีได้รับผลกำไรมากที่สุด (Best Case) กรณีที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด (Most Likely Case) และในกรณีที่ได้รับผลกำไรน้อยที่สุด (Worst Case) โดยมีเงื่อนไขในเรื่องของรายได้จากส่วนแบ่งการรับซื้อ รับฝาก และรับขาย รวมถึงรายได้จากส่วนแบ่งการประมูลประจำเดือน และรายได้ที่เกิดจากจำนวนสมาชิก

ซึ่งจากแผนการดำเนินงานทั้ง 3 กรณีนั้น ถูกกำหนดอัตราผลตอบแทน (Discount Rate) ไว้ที่ 7.5% โดยสามารถสรุปผลทางการเงินได้ ดังนี้

	Best Case	Most Likely	Worst Case
Payback Period	3 ปี 7 เดือน	4 ปี 7 เดือน	6 ปี 1 เดือน
NPV	6,612,317	2,998,915	-614,487
IRR	22%	15%	6%

จากผลการศึกษาของโครงการพบว่ากระแส และสภาพตลาดของธุรกิจไลฟ์สไตล์ไตรนั้น มีแนวโน้มการเติบโตอย่างรวดเร็วเป็นเพราะผู้บริโภคปัจจุบันให้ความสำคัญกับสถานที่ที่เป็นที่พักพิงแห่งที่ 3 (Third Place) มากขึ้น สืบเนื่องมาจากแนวคิดของความสะดวกของ Third Place ประกอบกับการสร้างสรรค์แนวคิดธุรกิจที่แตกต่าง เป็นเอกลักษณ์ออกไปจากคู่แข่งรายอื่นๆ

อย่างไรก็ตามการเข้ามาประกอบธุรกิจประเภทนี้จะต้องอาศัยปัจจัยหลายอย่างในการดำเนินธุรกิจโดยเฉพาะความสามารถในการบริหารเป็นหัวใจสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจอยู่รอดและความพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลงซึ่งอาจเกิดจากปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ ดังนั้นหากสามารถวางแผนกลยุทธ์ที่เหมาะสม มีความยืดหยุ่นและพร้อมเผชิญกับปัญหาทุกสถานการณ์ได้ก็จะทำให้ธุรกิจไลฟ์สไตล์ไตรอยู่รอด และเติบโตต่อไป