

หัวข้อโครงการ	โครงการจัดตั้งบริษัทบริหารงานศิลปินกรณีศึกษา บริษัทมีฟ้าจำกัด Artist Management Company Founding Project: A Case Study of MIFA Company
ชื่อผู้เขียน	นางสาว ฐิติมา นิลเพ็ชร Miss Thitima Nilphet
แผนกวิชา/คณะ	สาขาการบริหารงานวัฒนธรรม วิทยาลัยนวัตกรรม มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ ทางวัฒนธรรม	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชวณะ ภวภานันท์
ปีการศึกษา	2552

บทสรุป

ในโลกยุคปัจจุบันธุรกิจบันเทิง ถือเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญมากในระบบเศรษฐกิจและสังคม เพราะนอกจากจะเป็นธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงตามกระแสความนิยมของผู้บริโภคแล้ว ยังเป็นธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้และยังเป็นตัวบ่งชี้ถึงฐานการพัฒนาคุณภาพของธุรกิจบันเทิงในประเทศนั้นๆ ด้วย

ดังจะเห็นได้จาก หลายประเทศ ในแถบเอเชีย ไม่ว่าจะเป็น จีน ไต้หวัน ญี่ปุ่น และที่มาแรงที่สุดในปัจจุบัน คือ ประเทศเกาหลี คงปฏิเสธไม่ได้เลยว่าทุกวันนี้กระแสเกาหลีระเบิดไปทั่วด้วยแรงสะท้อนที่ถูกจุดมาจากละครเกาหลี ตามด้วยภาพยนตร์ เพลง และแรงสะท้อนที่ว่านี้ส่งผลต่อผู้คนทั้งวัยรุ่น และวัยทำงานให้เกิดอาการคลั่งไคล้ และเกิดการเลียนแบบในเรื่องการแต่งกาย การทำทรงผม การบริโภค และอื่นๆ เป็นที่น่าสนใจว่าละคร ดารา และ ศิลปิน - นักร้องเกาหลีไม่ได้รับความสนใจ และความนิยมเฉพาะในเมืองไทยเท่านั้น แต่ความนิยมนี้แพร่ขยายไปยังญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกาด้วย

แต่การที่ศิลปิน ดารา ของแต่ละประเทศจะสามารถเป็นสินค้าทางวัฒนธรรมได้ดีนั้นต้องมาจากกระบวนการเรียน การฝึกฝนที่มุ่งผลที่ได้รับผลลัพธ์ที่ตอบแทนอย่างคุ้มค่า กรณี บริษัท เจวายพี เอ็นเตอร์เทนเมนต์ ประเทศเกาหลี กับผลงานยกระดับศิลปินจากท้องถิ่นขึ้นสู่ระดับโลก คลาสที่พิสูจน์ให้เห็นจริง อย่าง เรน นักร้องซูเปอร์สตาร์ขวัญใจคนเอเชีย ผลงานการบริหารและดูแลโดยเจวายพี เอ็นเตอร์เทนเมนต์ ที่หลังจากประสบความสำเร็จชนิดถล่มทลายในเอเชีย ในช่วง

2-3 ปีที่ผ่านมา เบื้องหลังความสำเร็จซึ่ง Jimmy Jeong ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านปฏิบัติการ จากเจวายพี เผยถึงนโยบายสำคัญในการสร้างและดูแลบริหาร “ศิลปิน” ให้เป็น “สตาร์” ระดับโลก “ปัจจัยที่สำคัญที่สุดๆ ของการสร้างอยู่ที่การสร้างคาแรคเตอร์ของศิลปินนั่นเองแม้ว่าเพลง จะยังคงเป็น องค์ประกอบสำคัญอยู่ เพราะเปรียบเหมือนสื่อกลางในการพาแฟนคลับให้มารู้จักกับศิลปิน การสร้างคาแรคเตอร์ของศิลปินให้โดดเด่นก็สำคัญมากไม่แพ้กัน”

อย่างไรก็ตาม การสร้างและการบริหารศิลปิน ไม่ใช่เรื่องง่าย ต้องอาศัยหลายอย่าง ประกอบเข้าด้วยกัน อาทิ ในเรื่องของทักษะพื้นฐาน การร้อง การเต้น และการแสดง ความรู้ในเรื่อง ของภาษาและวัฒนธรรมที่หลากหลาย เพื่อสร้างความเข้าใจในกลุ่มเป้าหมายแต่ละประเทศ และ ที่ขาดไม่ได้เลย คือ ความทุ่มเทในการทำงาน

ในประเทศญี่ปุ่น บริษัท เอเว็กซ์ กรุ๊ป โฮลดิ้ง เป็นกรณีศึกษาที่ดีของความสำเร็จในการ สร้างและบริหารศิลปินให้โด่งดังได้ในระดับเอเชีย ไม่ว่าจะเป็น อายุมิ ฮามาซากิ, โคดะ, คุมิ และ โบอา ซึ่ง Buddy Marini กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอเว็กซ์ กรุ๊ป โฮลดิ้ง เผยถึงเบื้องหลัง ความสำเร็จที่เกิดขึ้นว่า “มาจากแผนการบริหารจัดการศิลปินที่มีประสิทธิภาพ เห็นสิ่งอื่นใด เอเว็กซ์ เปลี่ยนแนวคิดการทำงาน จากที่เคยนำ เพลง เป็นศูนย์กลางสร้างรายได้ธุรกิจมาสู่การยึด ตัวศิลปิน เป็นหลัก เพื่อแตกแขนงออกเป็นธุรกิจอื่นๆ เมื่อศิลปิน กลายเป็นหัวใจของธุรกิจ บริษัท เอเว็กซ์ กรุ๊ป โฮลดิ้ง จึงได้วางแบบแผนของการบริหารศิลปิน โดยเริ่มตั้งแต่การคัดเลือกศิลปิน หลังจากได้ศิลปินที่มีแวว ทางบริษัท เอเว็กซ์ กรุ๊ป โฮลดิ้ง จะส่งเข้าไปเรียน Avex Artist Academy ควบคู่ไปด้วยเสมอ โดยจะต้องมีการเรียนการสอนอย่างเข้มข้น ทั้งทักษะทางด้านการร้อง การเต้น ทักษะทางด้านภาษา และ การแสดงออก “

จากเหตุการณ์ข้างต้นสำหรับธุรกิจบันเทิงในปัจจุบันนั้นการบริหารศิลปิน ก็มีหลากหลาย หน่วยงาน บริษัทที่เป็นผู้รับผิดชอบ ไม่ว่าจะเป็น บริษัท ไอแอม จำกัด บริษัทในเครือของบริษัท อาร์เอส โปรโมชัน จำกัด มหาชน การบริหารศิลปินเอเอฟ ของทริวิชั่น หรือแม้กระทั่งบริษัท แกรมมี จำกัด มหาชน ก็ยังมี บริษัทอราทิสต์ จำกัดเป็นผู้รับผิดชอบในการบริหารศิลปินของ บริษัทแกรมมี จำกัด มหาชน แต่ทั้งนี้บริษัท มีฟ้า จำกัด หรือชื่อที่ทุกคนรู้จักในนาม โรงเรียนดนตรี มีฟ้า¹ ในเครือ บริษัท แกรมมี จำกัด มหาชน ได้เปิดดำเนินธุรกิจการเรียนการสอนดนตรี โดยมีหลักสูตรต่างๆ ที่ ครอบคลุมทั้งดนตรีไทย ดนตรีสากล การเต้น การแสดง และ ร้องเพลง ดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลา กว่า 7 ปี ปัจจุบันได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำธุรกิจจากเดิมที่มีเพียงการเรียนการสอน ดนตรี

สำหรับบุคคลที่สนใจศึกษาศาสตร์ทางด้านดนตรี เพื่อใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ หรือเสริมทักษะพัฒนาศักยภาพทางด้านดนตรีเพียงอย่างเดียววนั้น แต่ในสภาวะการณ์ปัจจุบันได้มีการปรับเปลี่ยนผู้บริหาร ที่มาดูแลกิจการของบริษัท มีฟ้า จำกัด ได้มีแนวนโยบายทางธุรกิจแนวใหม่ในการสร้างสรรค์ศิลปินโดยมีการเรียนการสอนทางด้านการเป็นศิลปินที่สมบูรณ์แบบ ภายใต้ชื่อโครงการ มีฟ้า อาร์ทติสท์ อะคาเดมี่ (MIFA ARTIST ACADEMY) ซึ่งเป็นโครงการที่เปรียบเสมือนบันไดขั้นแรกในการก้าวเข้ามาทำงานในสายงานธุรกิจบันเทิงสำหรับผู้สนใจในการเป็นศิลปิน พร้อมกันนี้ ยังมีค่ายเพลงมีฟ้า เพื่อผลิตศิลปินวัยรุ่น ทั้งนี้ผู้วิจัยได้สังเกตเห็นว่าการทำธุรกิจประเภทนี้มีลักษณะสอดคล้องกัน ในการเชื่อมต่อการทำธุรกิจซึ่งโครงการ มีฟ้า อาร์ทติสท์ อะคาเดมี่ มีเพียงขั้นตอนกระบวนการสรรหา พัฒนา และขั้นตอนการผลิตศิลปินเท่านั้น กระบวนการในการบริหารศิลปินยังคงอยู่ภายใต้การดูแลของบริษัท จีเอ็มเอ็ม แกรมมี่ จำกัด มหาชน แต่เนื่องจากศิลปินภายใต้หน่วยงานการดูแลของบริษัท อราทิส เมเนจเม้นท์ มีจำนวนที่ค่อนข้างมาก และการจะมาดูแลเพียงหน่วยงานของ บริษัท มีฟ้า จำกัด อย่างเดียวคงเป็นไปได้ยาก

การศึกษากิจการจัดตั้งบริษัท บริหารงานศิลปิน กรณี ศึกษา บริษัท มีฟ้า จำกัด ครั้งนี้ผู้ศึกษา ใช้การวิจัยคุณภาพ (Qualitative Research) วิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้วิธีการศึกษาจากเอกสารและการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) และการศึกษาจากเอกสาร เพื่อประโยชน์ด้านความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการบริหารงานศิลปินให้กับบริษัท มีฟ้า จำกัด ในการศึกษาโครงการทางวัฒนธรรมครั้งนี้ โดยมีระเบียบวิธีวิจัยดังต่อไปนี้

- 1 สืบแหล่งข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา
- 2 การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง
- 3 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 4 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล
- 5 วิธีวิเคราะห์ข้อมูล

1 แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้ ได้แบ่งข้อมูลออกเป็น 2 ประเภทคือ

1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) โดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) โดยทำการสัมภาษณ์ บุคคลที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานศิลปิน จำนวน 8 ท่าน ดังนี้

2. ผู้ดูแลศิลปิน จำนวน 3 ท่าน

3. เจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์ จำนวน 2 ท่าน

2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้แก่ แหล่งข้อมูลที่เป็นเอกสาร ซึ่งการศึกษาครั้งนี้ใช้แหล่งข้อมูลเอกสารดังนี้คือ

2.1 เอกสารเกี่ยวกับความเป็นมา นโยบาย วัตถุประสงค์ โครงสร้างองค์กร รูปแบบการบริหารงาน และการบริหารงานให้ศิลปินในสังกัดของหน่วยงานบริหารงานศิลปินแต่ละแห่ง

2.2 ตำราหนังสือวิชาการ วารสาร บทความ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานศิลปิน

2 การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาในการทำวิจัยครั้งนี้ แบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ

1. คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยการแนะนำ (Snowball Sampling) เนื่องจากผู้ศึกษาทำงานที่มีเกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางนี้ ดังนั้นการสุ่มตัวอย่างจะเกิดจากการแนะนำจากผู้มีความรู้และประสบการณ์ที่เหมาะสม เชี่ยวชาญ และจึงอาศัยคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจากกลุ่มบุคคลที่มีการยอมรับและมีประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมามากมาย

2. ศึกษากลุ่มตัวอย่างจากองค์กรธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานศิลปินในแขนงต่างๆ มาประกอบการทำวิจัย โดยมีกลุ่มตัวอย่างคือ ผู้บริหารจากองค์กรที่มีหน่วยงานบริหารงานศิลปินในสังกัด 3 แห่ง พร้อมด้วยบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานศิลปิน ผู้ดูแลศิลปิน เจ้าหน้าที่ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ที่มีประสบการณ์การทำงานในองค์กรที่มีหน่วยงานการบริหารงานศิลปิน

3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้ศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยแบ่งตามประเภทของข้อมูลดังนี้

3.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

ในลำดับแรกจะอาศัยการสังเกตการณ์ที่เป็นการพรรณนาแบบโครงสร้างปลายเปิด มีแนวสังเกตอย่างกว้างๆ ต่อมาใช้การสนทนาเบื้องต้นกับกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาในรูปแบบการบริหารจัดการงานที่ดำเนินอยู่ในปัจจุบัน โครงสร้างการบริหารโดยรวม นโยบาย เป้าหมาย ขององค์กร เมื่อได้ข้อมูลเบื้องต้นแล้ว ผู้วิจัยจะทำการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In – Depth Interview) กับหัวหน้าในระดับบริหาร โดยเปิดโอกาสให้กลุ่มตัวอย่างสามารถแสดงทัศนะได้โดยเสรี

3.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

จะมีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร จากการค้นคว้าเอกสารที่เกี่ยวข้องเพื่อสนับสนุนในงานวิจัยได้ผลลัพธ์สมบูรณ์ ซึ่งทางผู้วิจัยมีการเก็บรวบรวมดังนี้คือ

- เอกสารการบริหารงานศิลปะขององค์กรธุรกิจต่างๆ รวมทั้งการแสดงผลงานของศิลปิน
- หนังสือทางวิชาการ วารสาร บทความ และงานวิจัยเกี่ยวกับการบริหารงานศิลปะในไทย
- ผู้ศึกษาสืบค้นและรวบรวมข้อมูลจากหอสมุดปริทัศน์นวมยงค์ หอสมุดคณะวารสารศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

3.4 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่

1. เอกสารที่เกี่ยวข้อง ได้แก่

- วารสารข่าว และข่าวแจกขององค์กร
- ข่าวที่ได้รับการเผยแพร่จากสื่อมวลชนแขนงต่าง ๆ
- บทความต่าง ๆ

2. แบบสัมภาษณ์แบบเจาะลึก

- แบบสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) สำหรับเก็บข้อมูล จากตัวแทนผู้ให้สัมภาษณ์จาก จากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องกับการบริหารศิลปะ

3. เทปบันทึกเสียง เพื่อให้การเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกเป็นไปอย่างสมบูรณ์ จึงมีการบันทึกเสียงในขณะที่สัมภาษณ์แล้วนำมาถอดเทป เพื่อให้ได้ข้อมูลอย่างครบถ้วน

4. โทรศัพท์มือถือ เพื่อสัมภาษณ์บุคคลในส่วนข้อมูลที่ต้องการเพิ่มเติม

3.5 การเก็บรวบรวมข้อมูล

เนื่องจากการศึกษางานวิจัยส่วนนี้เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยจึงใช้อุปกรณ์เพื่อช่วยในการบันทึกข้อมูล ได้แก่

- สมุดจดบันทึก
- เครื่องอัดเทปบันทึกเสียง
- โทรศัพท์มือถือ

โดยผู้ศึกษาได้นำข้อมูลเบื้องต้นที่ได้มาจากการสืบค้นวรรณกรรม นำมาตั้งเป็นคำถามหลัก (Main Questions) ในการสร้างบทสนทนา พร้อมตั้งประเด็นคำถามเจาะลึก (Probing

Questions) หากไม่ได้คำตอบที่ต้องการผลการศึกษาในครั้งนี้ ทั้งนี้คำถามหลักที่ใช้ในการสัมภาษณ์จะสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษาดังแสดงในตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 3.1

แสดงคำถามหลักที่ใช้ในการสัมภาษณ์

แสดงคำถามหลักที่ใช้ในการสัมภาษณ์		
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	คำถามเพื่อการวิจัย	คำถามหลักที่ใช้ในการสัมภาษณ์เพื่อเจาะลึก
1. เพื่อศึกษาสาเหตุของปัญหาการบริหารจัดการศิลปินเพลงไทยสากล	1. สถานการณ์ของการบริหารศิลปินเพลงไทยในบริษัทเป็นอย่างไร	1. สถานการณ์ของการบริหารศิลปินเพลงไทยในเครือ 2. ปัจจัยใดที่เป็นปัญหาที่สำคัญที่สุดในการทำให้การบริหารศิลปินเพลงไทยสากล
2. เพื่อศึกษารูปแบบในการบริหารจัดการศิลปินภายใต้สังกัดบริษัท	1. การสร้างตราสินค้าเพื่อใช้บริหารศิลปินเพลงไทยสากลในเครือสังกัดปัจจุบันมีลักษณะอย่างไร 2. การสร้างภาพลักษณ์เพื่อใช้บริหารศิลปินเพลงไทยศิลปินเพลงไทยสากลปัจจุบันมีลักษณะอย่างไร 3. การตลาดสร้างความสัมพันธ์เพื่อใช้บริหารศิลปินเพลงไทยสากลในเครือสังกัดปัจจุบันมีลักษณะอย่างไร 4. การสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการเพื่อใช้บริหาร	3. การสร้างวงจรชีวิตสินค้าเพื่อใช้บริหารศิลปินเพลงไทยสากลเครือสังกัดปัจจุบันมีความสำคัญอย่างไร/ เป็นปัญหาหรืออุปสรรคอย่างไร 4. การสื่อสารการตลาดผ่านสื่อต่างๆมีอะไรบ้างในปัจจุบันมีความสำคัญต่อการบริหารศิลปินเพลงไทยในเครือสังกัดอย่างไรและรูปแบบสื่อสารการตลาดใดมีประสิทธิภาพมากที่สุด 5. การสร้างภาพลักษณ์มีความสัมพันธ์กับการดูแลพฤติกรรมส่วนตัว 6. การสร้างตราสินค้ามีส่วนต่อการคัดเลือกศิลปินและพัฒนาศิลปินเพลงไทยสากลในการบริหารศิลปินอย่างไร 7. ปัจจัยใดต่อไปที่สนับสนุน

<p>3. เพื่อศึกษาปัจจัยการบริหารศิลปินเพลงไทยสากลอย่างไรในยุคปัจจุบัน</p>	<p>ศิลปินเพลงไทยสากลในปัจจุบันมีลักษณะอย่างไร</p> <p>5. กลยุทธ์การบริหารศิลปินเพลงไทยสากลที่เป็นไปได้ทำให้วงจรรชีวิตศิลปินยั่งยืนควรมีรูปแบบอย่างไร และในอนาคต</p>	<p>ประสิทธิภาพมากที่สุดในการบริหารศิลปินเพลงไทยสากลในเครื่องสังกัด RS</p> <p>8. การบริหารศิลปินเพลงไทยสากลที่สร้างความนิยมให้ผู้บริโภคซึ่งสามารถทำให้วงจรรชีวิตศิลปินยั่งยืนควรมีรูปแบบที่เป็นรูปธรรมอย่างไร</p>
--	--	--

3.6 วิธีวิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากที่ได้ข้อมูลครบตามความต้องการแล้ว ผู้ศึกษาจะนำข้อมูลมาวิเคราะห์สรุปประเด็นสำคัญด้วยวิธีการตีความ แล้วนำเสนอในลักษณะของการบรรยายเชิงพรรณนา เพื่อให้ได้คำตอบตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา และจะนำผลการศึกษาที่ได้ไปสรุปและอภิปรายผล พร้อมกับนำการทบทวนวรรณกรรมแนวคิด และทฤษฎีที่เกี่ยวข้องไปใช้ เพื่อเป็นฐานข้อมูลประกอบการทำโครงการการบริหารงานศิลปินของบริษัท มีฟ้า จำกัด

การศึกษาเรื่อง “โครงการจัดตั้งบริษัทบริหารงานศิลปิน กรณีศึกษา บริษัท มีฟ้า จำกัด” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทการบริหารศิลปิน และหาแบบการบริหารจัดการที่เหมาะสมสำหรับการจัดตั้งบริษัทบริหารศิลปินต่อไป เพื่อเป็นการสร้างรายได้ที่เพิ่มขึ้นให้กับองค์กร โดยผู้ศึกษาได้ใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกับผู้บริหาร และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการดูแลศิลปิน พร้อมนำแนวคิด ทฤษฎี เอกสาร และ งานวิจัย ที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งบริษัทบริหารงานศิลปินเพื่อให้ได้คำตอบที่ครบถ้วนตามเป้าหมายที่กำหนด

โครงการจัดตั้งบริษัทบริหารงานศิลปินกรณีศึกษา บริษัท มีฟ้า จำกัด มีการจัดทำแผนการตลาดและ งบการเงินเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ โดยจะต้องมีแหล่งเงินทุนเบื้องต้น ของบริษัทมาจากการระดมหุ้น ซึ่งเงินลงทุนเบื้องต้นนี้จะนำมาใช้ในการเริ่มต้นกิจการและหมุนเวียนในบริษัทเพื่อให้ธุรกิจดำเนินการต่อไป

โครงการจัดตั้งบริษัทบริหารงานศิลปิน เป็นโครงการที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงจำนวนหนึ่ง ดังนั้นเพื่อให้ผู้ลงทุนแน่ใจว่าควรมีการลงทุนหรือไม่ จึงต้องมีการวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินลงทุน โดยอาศัยเกณฑ์การวิเคราะห์ ซึ่งประกอบด้วย ระยะเวลาคืนทุน (Payback

Period), มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) และ อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

สรุปผลตอบแทนระยะเวลาคืนทุน

เกณฑ์การวิเคราะห์	Best Case	Most Likely	Worst Case
ระยะเวลาคืนทุน Payback Period	1 ปี 4 เดือน	1ปี 6 เดือน	1ปี 9 เดือน
Net Present Value (NPV)	39,306,430.84บาท	33,162,425.80บาท	27,018,420.76บาท
IRR	90%	79 %	69%