

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

จากการศึกษารูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจร้านกาแฟสด แบบสแตนด์อะโลน (Stand – Alone) อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ประกอบด้วย ด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านการผลิต ด้านการเงินและบัญชี ตลอดจนศึกษาถึงปัญหาในการดำเนินงานด้านต่างๆ ดังกล่าว

การศึกษาในครั้งนี้ ได้เก็บข้อมูลขั้นปฐมภูมิ โดยใช้แบบสอบถามผู้ประกอบการธุรกิจร้านกาแฟสด แบบสแตนด์อะโลน (Stand – Alone) จำนวนทั้งหมด 36 ร้าน ผลการศึกษาแบ่งออกเป็น 4 ส่วนดังนี้

**ส่วนที่ 1** ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

**ส่วนที่ 2** ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับร้านธุรกิจร้านกาแฟสด แบบสแตนด์อะโลน (Stand – Alone)

**ส่วนที่ 3** ข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจร้านกาแฟสด แบบสแตนด์อะโลน (Stand – Alone) 4 ด้านได้แก่

- ด้านการจัดการ
- ด้านการตลาด
- ด้านการผลิต
- ด้านการเงินและบัญชี

**ส่วนที่ 4** ปัญหาในการดำเนินงานของธุรกิจร้านกาแฟสด แบบสแตนด์อะโลน (Stand – Alone)

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ลักษณะข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่ง การศึกษา ซึ่งแสดงผลการวิเคราะห์ โดยการแจกแจงความถี่ ร้อยละ แล้วนำเสนอในรูปแบบตารางพร้อมคำบรรยายประกอบตาราง 1 ดังนี้

ตาราง 1 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคล

ข้อมูลส่วนบุคคล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<b>เพศ</b>		
ชาย	22	66.11
หญิง	14	38.89
<b>อายุ</b>		
ต่ำกว่า 31 ปี	12	33.33
31 - 37 ปี	14	38.90
38 - 44 ปี	3	8.33
45 - 51 ปี	4	11.11
51 ปีขึ้นไป	3	8.33
<b>ตำแหน่ง</b>		
เจ้าของ	12	33.33
ผู้จัดการ / รองผู้จัดการสาขา	14	38.89
หุ้นส่วน	10	27.78
<b>การศึกษา</b>		
มัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช.	4	11.11
อนุปริญญา หรือ ปวส.	6	16.67
ปริญญาตรี	21	58.33
ปริญญาโท	5	13.89

### เพศ

จากตาราง 1 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนมากที่ให้ข้อมูลเป็นเพศชาย จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 66.11 รองลงมาเป็นเพศหญิง จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 38.89 ตามลำดับ

### อายุ

จากตาราง 1 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีอายุระหว่าง 31 – 37 ปี จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 38.90 รองลงมาคือ อายุต่ำกว่า 30 ปี จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 อายุระหว่าง 45 – 51 ปี จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 11.11 อายุระหว่าง 31 – 37 ปี และอายุ 51 ปีขึ้นไป มีจำนวน 3 คน เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 8.33 ตามลำดับ

### ตำแหน่ง

จากตาราง 1 พบว่า ผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่ที่ให้ข้อมูลคือ ตำแหน่งผู้จัดการ/รองผู้จัดการสาขา จำนวน 14 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 38.89 รองลงมาผู้ให้ข้อมูลเป็นเจ้าของกิจการ จำนวน 12 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 33.33 และเป็นหุ้นส่วนของร้าน จำนวน 10 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 27.78 ตามลำดับ

### ระดับการศึกษา

จากตาราง 1 พบว่า ของผู้ประกอบการส่วนมากมีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 58.33 รองลงมาคือ มีการศึกษาระดับอนุปริญญาหรือ ปวส. จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 16.67 ระดับปริญญาโท จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 13.89 และมีมัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช. จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 11.11 ตามลำดับ

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจร้านกาแฟสด แบบสแตนด์อะโลน (Stand – Alone)

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจร้านกาแฟสด แบบสแตนด์อะโลน (Stand – Alone) ซึ่งแสดงผลการวิเคราะห์โดยการแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ แล้วนำเสนอในรูปแบบตารางพร้อมคำบรรยายประกอบตาราง 2 ดังนี้

ตาราง 2 จำนวนและร้อยละข้อมูลทั่วไปของร้านกาแฟสด

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>รูปแบบของธุรกิจ</b>		
เจ้าของคนเดียว	12	33.33
หุ้นส่วน	10	27.78
บริษัท จำกัด	14	38.89
<b>ลักษณะกรรมสิทธิ์</b>		
เช่า	30	83.33
เป็นเจ้าของ	6	16.67
<b>ระยะเวลาดำเนินการ</b>		
1 ปี	11	30.55
2 ปี	18	50.00
3 ปี	5	13.89
4 ปี	2	5.56
<b>เงินลงทุนเริ่มแรก</b>		
น้อยกว่า 400,001 บาท	13	36.11
400,001 - 800,000 บาท	9	25.00
800,001 – 1,200,000 บาท	-	-
1,200,001 -1,600,000 บาท	8	22.22
มากกว่า 1,600,000 บาทขึ้นไป	6	16.67

ตาราง 2 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>จำนวนพนักงาน</b>		
2 คน	6	16.67
3 คน	14	38.89
4 คน	5	13.89
5 คน	8	22.22
6 คน	3	8.33

#### รูปแบบของธุรกิจ

จากตาราง 2 รูปแบบธุรกิจมีผลต่อการดำเนินธุรกิจในด้านการบริหารภายในกิจการ จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจในรูปแบบบริษัท จำกัด จำนวน 14 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 38.89 รองลงมาคือ รูปแบบเจ้าของคนเดียว จำนวน 12 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 33.33 และรูปแบบหุ้นส่วนจำนวน 10 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 27.78 ตามลำดับ

#### ลักษณะกรรมสิทธิ์

จากตาราง 2 พบว่า ลักษณะกรรมสิทธิ์ของสถานประกอบการ ส่วนมากมีลักษณะกรรมสิทธิ์ของสถานประกอบการเป็นแบบเช่า จำนวน 30 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 83.33 และเป็นเจ้าของเอง จำนวน 6 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 16.67 ตามลำดับ

#### ระยะเวลาการดำเนินงาน

จากตาราง 2 การศึกษาเกี่ยวกับระยะเวลาการดำเนินงาน พบว่า ส่วนมากเปิดดำเนินการมาเป็นเวลา 2 ปี จำนวน 18 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมาคือ เปิดดำเนินการมาเป็นเวลา 1 ปี จำนวน 11 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 30.55 เปิดดำเนินการมาเป็นเวลา 3 ปี จำนวน 5 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 13.89 และเปิดดำเนินการมาเป็นเวลา 4 ปี จำนวน 2 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 5.56 ตามลำดับ

### เงินลงทุนเริ่มแรก

จากตาราง 2 พบว่า จากผลการศึกษาเกี่ยวกับเงินลงทุนเริ่มแรกในธุรกิจของผู้ประกอบการพบว่า ส่วนใหญ่ใช้เงินลงทุนเริ่มแรกในธุรกิจจำนวนน้อยกว่า 400,001 บาท มีจำนวน 13 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 36.11 รองลงมาคือ จำนวนเงินลงทุนเริ่มแรก 400,001 - 800,000 บาท จำนวน 9 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 25.00 จำนวนเงินลงทุนเริ่มแรก 1,200,001-1,600,000 บาท จำนวน 8 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 22.22 และจำนวนเงินลงทุนเริ่มแรก มากกว่า 1,600,000 บาทขึ้นไป จำนวน 6 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 16.67 ตามลำดับ

### จำนวนพนักงาน

จากตาราง 2 จากผลการศึกษาเกี่ยวกับจำนวนพนักงาน ของผู้ประกอบการนั้นพบว่า ส่วนใหญ่ได้ว่าจ้างพนักงานในธุรกิจ 3 คน มีจำนวน 14 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 38.89 รองลงมาจำนวนพนักงานที่ว่าจ้างในธุรกิจ 5 คน มีจำนวน 8 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 22.22 จำนวนพนักงานที่ว่าจ้างในธุรกิจ 2 คน มีจำนวน 6 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 16.67 จำนวน จำนวนพนักงานที่ว่าจ้างในธุรกิจ 4 คน มีจำนวน 5 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 13.89 และจำนวนพนักงานที่ว่าจ้างในธุรกิจ 6 คน มีจำนวน 3 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 8.33 ตามลำดับ

### ส่วนที่ 3 รูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจร้านกาแฟสดแบบสแตนด์อะโลน (Stand – Alone)

การดำเนินงานของธุรกิจร้านกาแฟสด แบบสแตนด์อะโลน (Stand – Alone) โดยแบ่งออกเป็น 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านการผลิต ด้านการเงินและบัญชี ซึ่งแสดงผลการวิเคราะห์ โดยการแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ นำเสนอในรูปแบบตารางพร้อมคำบรรยายประกอบตาราง 3 ดังนี้

#### 1. ด้านการจัดการ

ตาราง 3 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการดำเนินงานด้านการจัดการ

ด้านการจัดการ	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
การวางแผนการดำเนินงาน		
- มี	36	100.00
- ไม่มี	-	-
การวางแผน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
- ด้านการจัดการ	36	100.00
- ด้านการตลาด	32	88.90
- ด้านการผลิต	31	86.11
- ด้านการเงินและบัญชี	28	77.78

ตาราง 3 (ต่อ)

ด้านการจัดการ	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>ระยะเวลา (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- แผนงานระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี)	28	77.78
- แผนงานระยะปานกลาง (1-5 ปี)	14	38.89
- แผนงานระยะยาว (5 ปีขึ้นไป)	1	2.78
<b>การมอบหมายอำนาจหน้าที่</b>		
- ไม่มีการมอบหมายอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน	-	-
- มีการมอบหมายเป็นครั้งคราว	-	-
- มีการมอบหมายหน้าที่อย่างชัดเจน	36	100.00
<b>ความสัมพันธ์ในการปฏิบัติงานภายในองค์กร</b>		
- แต่ละหน้าที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน มีการติดต่อประสานงานกันเป็นไปตามลำดับ	7	19.44
- แต่ละหน้าที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน มีการติดต่อประสานงานกันแต่การปฏิบัติงานสามารถยืดหยุ่นได้ไม่จำเป็นต้องเป็นไปตามลำดับ	29	80.56
<b>โครงสร้างธุรกิจ</b>		
- โครงสร้างแบบไม่เป็นทางการ คือ มีเจ้าของกิจการและลูกจ้าง	12	33.33
- โครงสร้างแบบง่ายไม่เป็นทางการ คือ มีหุ้นส่วนและลูกจ้าง	8	22.22
- โครงสร้างเป็นทางการ โดยแบ่งตามหน้าที่ คือ ผู้บริหารระดับสูง และ แผนกต่าง ๆ	16	44.45
<b>แหล่งสรรหาบุคคลเข้าทำงาน</b>		
- จากภายนอกกิจการ โดยการประกาศรับสมัคร	27	75.00
- จากภายในกิจการ โดยการเลื่อนตำแหน่ง	9	25.00

ตาราง 3 (ต่อ)

ด้านการจัดการ	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคนเข้าทำงาน</b>		
<b>(ตอบเรียง 5 อันดับ)</b>		
- เพศ	22	61.11
- ประสบการณ์ในการทำงาน	20	55.56
- บุคลิกภาพ	18	50.00
- อายุ	15	41.67
- วุฒิการศึกษา	11	30.56
<b>วิธีการฝึกอบรมและการพัฒนาพนักงาน</b>		
<b>(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- ให้คำแนะนำพนักงาน	36	100.00
- การสอนงาน	30	83.33
- การให้ลงมือปฏิบัติ	34	94.44
- มีการฝึกอบรมเป็นหลักสูตร	13	36.11
<b>หลักเกณฑ์ในการกำหนดอัตราค่าจ้าง</b>		
<b>(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- กฎหมายแรงงาน	35	97.22
- ความสามารถและประสบการณ์	23	63.89
- ความสามารถในการจ่ายของกิจการ	28	77.78
- คู่แข่งขัน	9	25.00
- อายุการทำงาน	20	55.56

ตาราง 3 (ต่อ)

ด้านการจัดการ	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>สิทธิประโยชน์อื่นนอกเหนือจากเงินเดือนค่าจ้าง</b>		
<b>(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- วันลาหยุดงาน	35	97.22
- สิทธิประกันสังคม	28	77.78
- โบนัสพิเศษ	14	38.89
- เบี้ยขยัน	29	80.56
- ค่าล่วงเวลา	26	72.22
<b>คุณสมบัติของพนักงาน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- มีความซื่อสัตย์	36	100.00
- มีสติปัญญา ปฏิภาณไหวพริบดี	31	86.11
- มีมนุษยสัมพันธ์ดี	33	91.67
- มีความขยันอดทน	36	100.00
- มีความเป็นระเบียบวินัย ตรงต่อเวลา	33	91.67
<b>ลักษณะการสั่งการ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- สั่งโดยเปิดโอกาสให้ซักถาม	24	66.67
- สั่งทั้งสองแบบขึ้นอยู่กับสถานการณ์	12	33.33
<b>การให้สวัสดิการแก่พนักงาน</b>		
- ไม่มี	2	5.56
- มี ได้แก่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	34	94.44
- ค่ารักษาพยาบาล	20	55.56
- ที่พัก	2	5.56
- โบนัสประจำปี	17	47.22
- อาหารและน้ำดื่ม	32	88.89
- สิทธิการลาหยุดพักร้อน	25	69.44

ตาราง 3 (ต่อ)

ด้านการจัดการ	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>เทคนิคการจูงใจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- เงิน เช่น เงินเดือน/ค่าจ้าง โบนัส เป็นต้น	35	97.22
- เปิดโอกาสให้พนักงานมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น	28	77.78
- คุณภาพชีวิตการทำงานที่ดี	30	83.33
<b>วิธีการจัดการความขัดแย้งภายในองค์กร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- เรียกพนักงานทั้งสองฝ่ายมาเจรจาหาข้อยุติ หากไม่สามารถไกล่เกลี่ยได้	27	75.00
- สร้างบรรยากาศการทำงานที่เป็นกันเอง	31	86.11
- ท่านจัดการพนักงานที่ก่อปัญหาโดยการตัดเงินเดือนหรือเลิกจ้าง	36	100.00
<b>การกำหนดกระบวนการควบคุมผลการปฏิบัติงาน</b>		
- การกำหนดมาตรฐานของงานที่ทำ	32	88.89
- การวัดผลการทำงานให้เป็นไปตามมาตรฐาน	4	11.11

#### การวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าของธุรกิจ

จากตาราง 3 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าของธุรกิจพบว่า ผู้ประกอบการทั้งหมดมีการวางแผนการดำเนินงานของธุรกิจล่วงหน้าจำนวน 36 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 100.00

### การวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้า จำแนกตามด้านของการวางแผนการดำเนินงาน

จากตาราง 3 ผลการศึกษาของผู้ประกอบการที่มีการวางแผน การดำเนินงานล่วงหน้า ในแต่ละด้านนั้น พบว่า ทั้งหมดให้ความสำคัญกับการวางแผนดำเนินงานล่วงหน้าในด้านการจัดการ จำนวน 36 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 100.00 รองลงมาคือ ด้านการตลาด จำนวน 32 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 88.90 ด้านการผลิต จำนวน 31 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 86.11 และ ด้านการเงินและบัญชี จำนวน 28 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 77.78 ตามลำดับ

#### ระยะเวลาการวางแผนของธุรกิจ

จากตาราง 3 ผลการศึกษาเกี่ยวกับระยะเวลาการวางแผนของธุรกิจพบว่า ส่วนมากมีการวางแผนการดำเนินงานของธุรกิจ เป็นแผนงานระยะสั้น (ไม่เกิน 1 ปี) จำนวน 28 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 77.78 รองลงมาคือ แผนงานระยะปานกลาง (1-5 ปี) จำนวน 14 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 38.89 และ แผนงานระยะยาว (5 ปีขึ้นไป) จำนวน 1 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 2.78 ตามลำดับ

#### การมอบหมายอำนาจหน้าที่ และกำหนดความรับผิดชอบแก่พนักงาน

จากตาราง 3 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการมอบหมายอำนาจหน้าที่ และกำหนดความรับผิดชอบแก่พนักงานของ พบว่า ทั้งหมดมีการมอบหมายหน้าที่อย่างชัดเจน จำนวน 36 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 100.00

#### ความสัมพันธ์ในการปฏิบัติงานในแต่ละหน้าที่ภายในองค์กร

จากตาราง 3 ผลการศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ในการปฏิบัติงานในแต่ละหน้าที่ ภายในองค์กรของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน มีการติดต่อประสานงานกันแต่การปฏิบัติงานสามารถยืดหยุ่นได้ไม่จำเป็นต้องเป็นไปตามลำดับ จำนวน 29 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 80.56 รองลงมาคือ แต่ละหน้าที่ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกัน มีการติดต่อประสานงานกันเป็นไปตามลำดับ จำนวน 7 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 19.44 ตามลำดับ

### โครงสร้างธุรกิจ

จากตาราง 3 ผลการศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างธุรกิจของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนใหญ่มีโครงสร้างแบบเป็นทางการ โดยแบ่งตามหน้าที่ คือผู้บริหารระดับสูง และ แผนกต่าง ๆ จำนวน 16 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 44.45 รองลงมาคือ โครงสร้างแบบไม่เป็นทางการคือมีเจ้าของกิจการและลูกจ้าง จำนวน 12 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 33.33 และโครงสร้างแบบง่ายไม่เป็นทางการ คือ มีหุ้นส่วนและลูกจ้าง จำนวน 8 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 22.22 ตามลำดับ

### การสรรหามูลคนเข้าทำงาน

จากตาราง 3 ผลการศึกษาเกี่ยวกับแหล่งการสรรหามูลคนเข้าทำงาน ของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากมีแหล่งการสรรหามูลคนเข้าทำงานจากภายนอกกิจการ โดยการประกาศรับสมัคร จำนวน 27 ราย คิดเป็นร้อยละ 75.00 รองลงมาคือ จากภายในกิจการโดยการเลื่อนตำแหน่ง จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.00 ตามลำดับ

### หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคนเข้าทำงาน

จากตาราง 3 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการคัดเลือกคนเข้าทำงานของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากคัดเลือกคนเข้าทำงาน โดยมีหลักเกณฑ์ในการคัดเลือก อันดับหนึ่ง คือ เพศ มีจำนวน 22 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 61.11 อันดับสองคือ ประสบการณ์ในการทำงาน มีจำนวน 20 คิดเป็นร้อยละ 55.56 อันดับสาม คือ บุคลิกภาพ มีจำนวน 18 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 50.00 อันดับสี่ คือ อายุ มีจำนวน 15 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 41.67 อันดับห้า คือ วุฒิการศึกษา มีจำนวน 11 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 30.56 ตามลำดับ

### วิธีการในการฝึกอบรมและการพัฒนาพนักงาน

จากตาราง 3 ผลการศึกษาเกี่ยวกับวิธีการในการฝึกอบรมและการพัฒนาพนักงานของผู้ประกอบการ พบว่า ทั้งหมดมีการฝึกอบรมและพัฒนาพนักงาน โดยให้คำแนะนำแก่พนักงานมีจำนวน 36 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 100.00 รองลงมาคือ การให้ลงมือปฏิบัติมีจำนวน 34 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 94.44 การสอนงานมีจำนวน 30 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 83.33 และการฝึกอบรมเป็นหลักสูตรมีจำนวน 13 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 36.11 ตามลำดับ

### หลักเกณฑ์ในการกำหนดอัตราค่าจ้าง

จากตาราง 3 ผลการศึกษาตามหลักเกณฑ์ในการกำหนดอัตราค่าจ้างของผู้ประกอบการ พบว่า เกือบทั้งหมดมีการกำหนดอัตราค่าจ้างพนักงาน โดยใช้หลักเกณฑ์ตามกฎหมายแรงงานมีจำนวน 35 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 97.22 รองลงมาคือ พิจารณาจากความสามารถในการจ่ายของกิจการมีจำนวน 28 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 77.78 พิจารณาจากความสามารถและประสบการณ์มีจำนวน 23 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 63.89 พิจารณาอายุการทำงานมีจำนวน 20 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 55.56 และพิจารณาจากคู่แข่งมีจำนวน 9 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 25.00 ตามลำดับ

### สิทธิประโยชน์อื่นนอกเหนือจากเงินเดือน ค่าจ้าง

จากตาราง 3 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการให้สิทธิประโยชน์อื่นนอกเหนือจากเงินเดือน ค่าจ้าง ของผู้ประกอบการ พบว่า เกือบทั้งหมดให้สิทธิประโยชน์อื่นแก่พนักงาน นอกเหนือจากเงินเดือน/ค่าจ้าง ในรูปของวันลาหยุดงานมีจำนวน 35 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 97.22 รองลงมาคือ เบี้ยขยันมีจำนวน 29 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 80.56 ให้สิทธิประกันสังคมจำนวน 28 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 77.78 ค่าล่วงเวลามีจำนวน 26 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 72.22 และการให้โบนัสพิเศษมีจำนวน 14 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 38.89 ตามลำดับ

### คุณสมบัติของพนักงานที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงานและมีผลต่อการประเมินผลพนักงาน

จากตาราง 3 จากผลการศึกษาเกี่ยวกับการกำหนดคุณสมบัติของพนักงานที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงานและมีผลต่อการประเมินผลพนักงานของผู้ประกอบการ พบว่า ทั้งหมดมีความซื่อสัตย์และมีความขยันอดทนจำนวน 36 ร้าน เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 100.00 รองลงมาคือ มีมนุษยสัมพันธ์ดี และมีความเป็นระเบียบวินัยตรงต่อเวลาจำนวน 33 ร้าน เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 91.67 และมีสติปัญญา ปฏิภาณไหวพริบดี จำนวน 31 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 86.11 ตามลำดับ

### ลักษณะการสั่งการพนักงานในการทำงาน

จากตาราง 3 ผลการศึกษาเกี่ยวกับลักษณะการสั่งการพนักงานในการทำงานของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากมีการสั่งโดยเปิดโอกาสให้ซักถามจำนวน 24 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมาคือ มีการสั่งทั้งสองแบบขึ้นอยู่กับสถานการณ์ จำนวน 12 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 33.33 ตามลำดับ

### การให้สวัสดิการแก่พนักงาน

จากตาราง 3 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการให้สวัสดิการแก่พนักงานของผู้ประกอบการ พบว่า เกือบทั้งหมดมีการให้สวัสดิการแก่พนักงานภายในองค์กร จำนวน 34 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 94.44 โดยผู้ประกอบการให้สวัสดิการแก่พนักงานในเรื่องอาหารและน้ำดื่มจำนวน 32 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 88.89 รองลงมาคือ สิทธิการลาหยุดพักร้อนจำนวน 25 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 69.44 ค่ารักษาพยาบาลจำนวน 20 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 55.56 โบนัสประจำปี จำนวน 17 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 47.22 และผู้ประกอบการให้ข้อมูลเกี่ยวกับการให้สวัสดิการแก่พนักงานเท่ากันคือที่พัก และไม่มีที่พักให้กับพนักงาน จำนวน 2 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 5.56 ตามลำดับ

### เทคนิคการจูงใจพนักงาน

จากตาราง 3 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการเทคนิคการจูงใจพนักงานของผู้ประกอบการ พบว่า เกือบทั้งหมดใช้เทคนิคจูงใจพนักงาน โดยให้เงิน เช่น เงินเดือน/ค่าจ้าง โบนัส จำนวน 35 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 97.22 รองลงมาคือ คุณภาพชีวิตการทำงานที่ดี จำนวน 30 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 83.33 และการเปิดโอกาสให้พนักงานมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น จำนวน 28 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 77.78 ตามลำดับ

### วิธีการจัดการความขัดแย้งภายในองค์กร

จากตาราง 3 จากผลการศึกษาเกี่ยวกับวิธีการจัดการความขัดแย้งภายในองค์กรของผู้ประกอบการ พบว่า ทั้งหมดจะมีวิธีการจัดการข้อขัดแย้งของพนักงานในองค์กรโดยการตัดเงินเดือนหรือเลิกจ้าง จำนวน 36 ร้านคิดเป็นร้อยละ 100.00 รองลงมาคือสร้างบรรยากาศการทำงานที่เป็นกันเอง จำนวน 31 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 86.11 และเรียกพนักงานทั้งสองฝ่ายมาเจรจาหาข้อยุติ หากไม่สามารถไกล่เกลี่ยได้ จำนวน 27 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 75.00 ตามลำดับ

### กระบวนการควบคุมผลการปฏิบัติงานของพนักงาน

จากตาราง 3 ผลการศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการควบคุมผลการปฏิบัติงานของพนักงานภายในองค์กร ของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากมีการกำหนดกระบวนการควบคุมผลการปฏิบัติงาน โดยมีการกำหนดมาตรฐานของงานที่ทำ จำนวน 32 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 88.89 รองลงมาคือเรียกการวัดผลการทำงานให้เป็นไปตามมาตรฐาน จำนวน 4 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 11.11 ตามลำดับ

## 2. ด้านการตลาด

ตาราง 4 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามการดำเนินงานด้านการตลาด

ด้านการตลาด	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>ลักษณะผลิตภัณฑ์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- รสชาติความอร่อย	32	88.89
- การบรรจุหีบห่อ	12	33.33
- ราคา	18	50.00
- คุณภาพของผลิตภัณฑ์	14	38.89
- ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์	18	50.00
- ความสะอาดถูกสุขอนามัย	36	100.00
<b>แหล่งแนวคิดของลักษณะผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มกาแฟ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- ศึกษาจากคู่แข่ง	21	58.33
- ศึกษาจากตำรา	32	88.89
- จากบริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์กาแฟ	25	69.44
- จากความคิดเห็นของเพื่อนและคนรู้จัก	28	77.78
- ตามคำสั่งของลูกค้า	7	19.44
- คิดค้นเอง	31	86.11

ตาราง 4 (ต่อ)

ด้านการตลาด	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>ลักษณะหีบห่อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- แตกต่างจากคู่แข่งชั้น	5	13.89
- ไม่แตกต่างจากคู่แข่งชั้น	23	63.89
- ใช้รูปแบบเดิมมานาน	16	44.44
- มีการปรับปรุงให้ทันสมัยอยู่เสมอ	17	47.22
<b>วัสดุที่ใช้ผลิตแก้วกาแฟ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- แก้วพลาสติก	33	91.67
- แก้วใส	34	94.44
- แก้วเซรามิค	28	77.78
- แก้วกระดาษใบ	2	5.56
<b>ราคาสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง</b>		
- สูงกว่า	8	22.22
- ต่ำกว่า	1	2.78
- ใกล้เคียงกัน	27	75.00
<b>ลักษณะที่ในการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- ตั้งราคาโดยบวกจากต้นทุน	35	97.22
- ตั้งราคาเท่ากับคู่แข่ง	20	55.56
- ตั้งราคาสูงกว่าคู่แข่ง	14	38.89
- ตั้งราคาให้ต่ำกว่าคู่แข่งชั้น	17	47.22

ตาราง 4 (ต่อ)

ด้านการตลาด	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>ปัจจัยที่นำมาพิจารณาในการตั้งราคาผลิตภัณฑ์</b>		
<b>(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- คู่แข่งขัน	20	55.56
- ปริมาณของผลิตภัณฑ์	14	38.89
- รูปแบบผลิตภัณฑ์	17	47.22
- ต้นทุน	36	100.00
- ประเภทลูกค้า	12	33.33
- สถานะเศรษฐกิจ	25	69.44
<b>ราคาขายต่อแก้ว เอสเปรสโซ่ร้อน</b>		
- 35 บาท	2	5.60
- 40 บาท	4	11.10
- 45 บาท	11	30.60
- 50 บาท	9	25.00
- 55 บาท	10	27.80
<b>ราคาขายต่อแก้ว เอสเปรสโซ่เย็น</b>		
- 40 บาท	2	5.60
- 45 บาท	4	11.10
- 50 บาท	11	30.60
- 55 บาท	9	25.00
- 60 บาท	7	19.40
- 65 บาท	3	8.30

ตาราง 4 (ต่อ)

ด้านการตลาด	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>ราคาขายต่อแก้ว คาปูชิโน่ร้อน</b>		
- ต่ำกว่า 50 บาท	4	11.11
- 51 – 60 บาท	18	50.00
- 61 – 70 บาท	3	8.33
- 71 – 80 บาท	11	30.56
<b>ราคาขายต่อแก้ว คาปูชิโน่เย็น</b>		
- ต่ำกว่า 60 บาท	15	41.67
- 61 – 70 บาท	9	25.00
- 71 – 80 บาท	3	8.33
- 81 – 90 บาท	9	25.00
<b>การบริการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เบเกอรี่ และขนมขบเคี้ยว</b>		
- มี	36	100.00
- ไม่มี	-	-
<b>เครื่องดื่มประเภทอื่น (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- นมสด	30	83.30
- น้ำผลไม้	35	97.20
- ชา	36	100.00
- โกโก้	34	94.40
- น้ำอัดลม	6	16.70
- เบียร์	19	52.80
- เครื่องดื่มสมุนไพร	8	22.20

ตาราง 4 (ต่อ)

ด้านการตลาด	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>สิ่งอำนวยความสะดวก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- มีวิทยุเครื่องเสียง	36	100.00
- มีวารสารหรือนิตยสารให้อ่าน	36	100.00
- มีมุมอินเตอร์เน็ต	22	61.10
- มีห้องน้ำ	31	86.10
- มีเครื่องปรับอากาศ	36	100.00
- มีพัดลม	25	69.40
- มีโทรทัศน์	33	91.70
<b>ลักษณะการโฆษณา (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- ไม่มี	-	-
- มี	36	100.00
- หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น	26	72.20
- ป้ายโฆษณา	29	80.56
- โปสเตอร์	28	77.80
- แผ่นพับใบปลิว	19	52.80
<b>การส่งเสริมการขาย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- ไม่มี	6	16.67
- มี	30	83.30
- ลดราคา	17	47.20
- แคม	14	38.90
- แจกผลิตภัณฑ์ให้ลองชิม	15	41.70
- ครอบงำสะสม	10	27.80

ตาราง 4 (ต่อ)

ด้านการตลาด	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์</b>		
- ไม่มี	7	19.40
- มี (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	29	80.66
- ปรึกษาเพื่อการกุศล	29	80.66
- เป็นผู้สนับสนุนกิจกรรมทางสังคม	18	50.00

#### การให้ความสำคัญในลักษณะผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย

จากตาราง 4 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการให้ความสำคัญในลักษณะผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายของผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการทั้งหมดให้ความสำคัญกับลักษณะผลิตภัณฑ์ในด้านความสะอาดถูกสุขอนามัย จำนวน 36 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 100.00 รองลงมาคือ ด้านรสชาติ ความอร่อย จำนวน 32 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 88.89 ด้านราคา และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ มีจำนวน 18 ร้าน เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 50.00 ด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ จำนวน 14 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 38.89 และด้านการบรรจุหีบห่อ จำนวน 12 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 33.33 ตามลำดับ

#### แหล่งแนวคิดของลักษณะผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มกาแฟ

จากตาราง 4 จากผลการศึกษาเกี่ยวกับแหล่งแนวคิดของลักษณะผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มกาแฟของผู้ประกอบการพบว่า ส่วนมากได้แนวคิดจากการศึกษาจากตำราจำนวน 32 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 88.89 รองลงมาคือ ศึกษาคิดค้นเอง จำนวน 31 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 86.11 ศึกษาจากความคิดเห็นของเพื่อนและคนรู้จัก จำนวน 28 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 77.78 ศึกษาจากบริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์กาแฟ จำนวน 25 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 69.44 ศึกษาจากคู่แข่ง จำนวน 21 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 58.33 ตามคำสั่งของลูกค้า จำนวน 7 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 19.44 ตามลำดับ

### ลักษณะของหีบห่อที่ใช้ในผลิตภัณฑ์

จากตาราง 4 ผลการศึกษาเกี่ยวกับลักษณะของหีบห่อที่ใช้ในผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม กาแฟ ของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากมีลักษณะหีบห่อที่ไม่แตกต่างจากคู่แข่ง จำนวน 23 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 63.89 รองลงมาคือ มีการปรับปรุงให้ทันสมัยอยู่เสมอ จำนวน 17 ร้าน คิดเป็น ร้อยละ 47.22 ใช้รูปแบบเดิมมานาน จำนวน 16 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 44.44 และมีลักษณะหีบห่อที่ แตกต่างจากคู่แข่งจำนวน 5 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 13.89 ตามลำดับ

### การใช้ภาชนะบรรจุผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มกาแฟ

จากตาราง 4 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการใช้ภาชนะบรรจุผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มกาแฟ ของผู้ประกอบการ พบว่า เกือบทั้งหมดใช้แก้วใส จำนวน 34 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 94.44 รองลงมา คือ ใช้แก้วพลาสติก จำนวน 33 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 91.67 ใช้แก้วเซรามิก จำนวน 28 ร้าน คิดเป็น ร้อยละ 77.78 และใช้แก้วกระดาษไข จำนวน 2 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 5.56 ตามลำดับ

### ราคาสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

จากตาราง 4 ผลการศึกษาเกี่ยวกับราคาสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากเห็นว่าราคาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มกาแฟมีราคาสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งแล้วใกล้เคียงกับคู่แข่ง จำนวน 27 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 75.00 รองลงมาคือ มีราคาสูงกว่าคู่แข่ง จำนวน 8 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 22.22 และมีราคาต่ำกว่าคู่แข่ง จำนวน 1 ร้าน คิด เป็นร้อยละ 2.78 ตามลำดับ

### หลักเกณฑ์ในการตั้งราคาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มกาแฟ

จากตาราง 4 ผลการศึกษาเกี่ยวกับหลักเกณฑ์ในการตั้งราคาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม กาแฟของผู้ประกอบการ พบว่า เกือบทั้งหมดมีหลักเกณฑ์ในการตั้งราคาผลิตภัณฑ์โดยบวกจาก ต้นทุน จำนวน 35 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 97.22 รองลงมาคือ มีราคาเท่ากับคู่แข่ง จำนวน 20 คิด เป็นร้อยละ 55.56 มีราคาต่ำกว่าคู่แข่ง จำนวน 17 คิดเป็นร้อยละ 47.22 และตั้งราคาให้สูงกว่าคู่แข่ง จำนวน 14 คิดเป็นร้อยละ 38.89 ตามลำดับ

### ปัจจัยที่นำมาพิจารณาในการตั้งราคาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มกาแฟ

จากตาราง 4 ผลการศึกษาเกี่ยวกับ ปัจจัยที่นำมาพิจารณาในการตั้งราคาผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มกาแฟของผู้ประกอบการ พบว่า ทั้งหมดตั้งราคาผลิตภัณฑ์โดยพิจารณาปัจจัยทางด้านต้นทุน จำนวน 36 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 100.00 รองลงมาคือด้านสถานะเศรษฐกิจ มีจำนวน 25 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 69.44 ด้านคู่แข่งชั้น มีจำนวน 20 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 55.56 ด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์ จำนวน 17 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 47.22 ด้านปริมาณของผลิตภัณฑ์ มีจำนวน 14 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 38.89 และประเภทลูกค้ามีจำนวน 12 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 33.33 ตามลำดับ

### ราคาขายต่อแก้วของเครื่องดื่มกาแฟสด เอสเปรสโซ่ (Espresso) ร้อน

จากตาราง 4 ผลการศึกษาเกี่ยวกับราคาขายต่อหน่วยของเครื่องดื่มกาแฟสดของผู้ประกอบการพบว่า ส่วนใหญ่กำหนดราคาขายต่อหน่วยของเครื่องดื่มกาแฟสดเอสเปรสโซ่ (Espresso) ร้อน อยู่ในราคา 45 บาท จำนวน 11 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 30.60 รองลงมาคือ กาแฟสดเอสเปรสโซ่ (Espresso) ร้อน ราคา 55 บาท จำนวน 10 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 38.89 กาแฟสดเอสเปรสโซ่ (Espresso) ร้อน ราคา 50 บาท จำนวน 9 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 25.00 กาแฟสดเอสเปรสโซ่ (Espresso) ร้อน ราคา 40 บาท จำนวน 4 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 11.10 และกาแฟสดเอสเปรสโซ่ (Espresso) ร้อน 35 บาท จำนวน 2 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 5.60 ตามลำดับ

### ราคาขายต่อแก้วของ เครื่องดื่มกาแฟสด เอสเปรสโซ่ (Espresso) เย็น

จากตาราง 4 ผลการศึกษาเกี่ยวกับราคาขายต่อหน่วยของเครื่องดื่มกาแฟสดของผู้ประกอบการพบว่า ส่วนใหญ่กำหนดราคาขายต่อหน่วยของเครื่องดื่มกาแฟสดเอสเปรสโซ่ (Espresso) เย็นอยู่ในราคา 50 บาท จำนวน 11 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 30.60 รองลงมาคือ ราคากาแฟสดเอสเปรสโซ่ (Espresso) เย็น 55 บาท จำนวน 9 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 25.00 ราคากาแฟสดเอสเปรสโซ่ (Espresso) เย็น 60 บาท จำนวน 7 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 19.40 ราคา กาแฟสดเอสเปรสโซ่ (Espresso) เย็น 45 บาท จำนวน 4 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 11.10 ราคากาแฟสดเอสเปรสโซ่ (Espresso) เย็น 65 บาท จำนวน 3 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 8.30 และราคา กาแฟสด เอสเปรสโซ่ (Espresso) เย็น 40 บาท จำนวน 2 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 5.60 ตามลำดับ

### ราคาขายต่อแก้วของ เครื่องดื่มกาแฟสด คาปูชิโน่ (Cappuccino) ร้อน

จากตาราง 4 ผลการศึกษาเกี่ยวกับ ราคาขายต่อหน่วยของเครื่องดื่มกาแฟสด ของผู้ประกอบการพบว่า ส่วนมากกำหนดราคาขายต่อหน่วยของเครื่องดื่มกาแฟสดคาปูชิโน่ (Cappuccino) ร้อน มีราคา 51- 60 บาท มีจำนวน 18 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมาคือ ราคา กาแฟสดคาปูชิโน่ (Cappuccino) ร้อน 71 – 80 บาท มีจำนวน 11 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 30.56 ราคา กาแฟสดคาปูชิโน่ (Cappuccino) ร้อน ต่ำกว่า 50 บาท มีจำนวน 4 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 11.11 และ ราคากาแฟสดคาปูชิโน่ (Cappuccino) ร้อน 61 - 70 บาท มีจำนวน 3 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 8.33 ตามลำดับ

### ราคาขายต่อแก้วของ เครื่องดื่มกาแฟสด คาปูชิโน่ (Cappuccino) เย็น

จากตาราง 4 ผลการศึกษาเกี่ยวกับราคาขายต่อหน่วยของเครื่องดื่มกาแฟสดของผู้ประกอบการพบว่า ส่วนใหญ่กำหนดราคาขายต่อหน่วยของเครื่องดื่มกาแฟสดคาปูชิโน่ (Cappuccino) เย็น มีราคาต่ำกว่า 60 บาท มีจำนวน 15 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 41.67 รองลงมาคือราคา กาแฟสดคาปูชิโน่ (Cappuccino) เย็น 61 - 70 บาท และราคา กาแฟสดคาปูชิโน่ (Cappuccino) เย็น 81 – 90 บาท มีจำนวน 9 ร้าน เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 25.00 และราคา กาแฟสดคาปูชิโน่ (Cappuccino) เย็น 71 – 80 บาท มีจำนวน 3 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 8.33 ตามลำดับ

### การมีบริการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เบเกอรี่และขนมขบเคี้ยว

จากตาราง 4 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการมีบริการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เบเกอรี่และขนมขบเคี้ยว ของผู้ประกอบการพบว่า ทั้งหมดมีการบริการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เบเกอรี่และขนมขบเคี้ยวภายในร้านทั้งหมด มีจำนวน 36 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 100.00

### ประเภทของเครื่องดื่มนอกเหนือจากเครื่องดื่มประเภทกาแฟ

จากตาราง 4 จากผลการศึกษาเกี่ยวกับประเภทของเครื่องดื่มนอกเหนือจากเครื่องดื่มประเภทกาแฟของผู้ประกอบการ พบว่า ทั้งหมดมีการจำหน่ายเครื่องดื่มประเภทชา มีจำนวน 36 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 100.00 รองลงมาคือ น้ำผลไม้ มีจำนวน 35 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 97.20 โกโก้มีจำนวน 34 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 94.40 นมสด มีจำนวน 30 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 83.30

เบียร์ มีจำนวน 19 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 52.80 เครื่องดื่มสมุนไพร มีจำนวน 8 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 22.20 น้ำอัดลม มีจำนวน 6 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 16.70 ตามลำดับ

### สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีในร้าน

จากตาราง 4 ผลการศึกษาเกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีในร้านของผู้ประกอบการ พบว่า ทั้งหมดมีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในร้าน คือ มีวิทยุเครื่องเสียง มีวารสารหรือนิตยสารให้อ่านและมีเครื่องปรับอากาศไว้บริการ จำนวน 36 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 100.00 รองลงมาคือ มีโทรทัศน์ มีจำนวน 33 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 91.70 ห้องน้ำ มีจำนวน 31 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 86.10 มีพัดลม จำนวน 25 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 69.40 และมีบริการอินเทอร์เน็ต จำนวน 22 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 61.10 ตามลำดับ

### รูปแบบการโฆษณาเพื่อส่งเสริมการขาย

จากตาราง 4 ผลการศึกษาเกี่ยวกับรูปแบบการโฆษณาเพื่อส่งเสริมการขายของผู้ประกอบการ พบว่า ทั้งหมดมีการโฆษณาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ มีจำนวน 36 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 83.30 ในขณะที่มีผู้ประกอบการมีการโฆษณาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ในรูปแบบป้ายโฆษณา จำนวน 29 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 80.56 โปสเตอร์ จำนวน 28 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 77.80 หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น จำนวน 26 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 72.20 แผ่นพับใบปลิว จำนวน 19 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 52.80 และไม่มี การโฆษณาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

### การส่งเสริมการขายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

จากตาราง 4 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการส่งเสริมการขายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากมีการส่งเสริมการขายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์จำนวน 30 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 61.10 ในขณะที่มีผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่มีการส่งเสริมการขาย โดยการลดราคา มีจำนวน 17 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 47.20 รองลงมา คือ แจกผลิตภัณฑ์ให้ทดลองชิม มีจำนวน 15 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 41.70 โดยการแถม มีจำนวน 14 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 38.90 และ ครอบงะสม มีจำนวน 10 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 27.80 และไม่มี การส่งเสริมการขายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ 6 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 38.90 ตามลำดับ

### การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ร้าน

จากตาราง 4 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ร้าน ของผู้ประกอบการพบว่า ส่วนมากมีการให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ร้าน จำนวน 29 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 80.66 โดยผู้ประกอบการมีการให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ร้านแบบบริจาคเพื่อการกุศล จำนวน 29 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 80.66 รองลงมาคือ เป็นผู้สนับสนุนกิจกรรมทางสังคม จำนวน 18 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 50.00 ในขณะที่ไม่มีผู้ประกอบการมีการให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ร้าน จำนวน 7 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 19.40 ตามลำดับ

### 3. ด้านการผลิต

ตาราง 5 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการดำเนินงานด้านการผลิต

ด้านการผลิต	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>การวางแผนการผลิต</b>		
- ไม่มี	6	16.70
- มี (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	30	83.30
- การพยากรณ์ความต้องการผลิตภัณฑ์	12	33.30
- ปริมาณการผลิตในแต่ละวัน	20	55.60
- การวางแผนร้านและอุปกรณ์การผลิต	4	11.10
<b>ปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณการผลิต</b> (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)		
- แผนการผลิต	31	86.10
- จำนวนแรงงานในการผลิต	3	8.30
- ปริมาณการขาย / คำสั่งซื้อ	35	97.20

ตาราง 5 (ต่อ)

ด้านการผลิต	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>ปริมาณที่ผลิตได้ในแต่ละวัน</b>		
- มีปริมาณที่แน่นอน	1	2.80
- มีปริมาณที่ไม่แน่นอน	35	97.20
<b>ระดับความสำคัญด้านการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ</b>		
- ให้ความสำคัญมาก	21	58.30
- ให้ความสำคัญน้อย	12	33.33
- ไม่เห็นความสำคัญ	3	8.30
<b>กรรมวิธีในการผลิต</b>		
- เน้นด้านการผลิตด้วยมือ	-	-
- เน้นการผลิตด้วยเครื่องจักร	-	-
- เน้นทั้งสองวิธีผสมกัน	36	100.00
<b>หลักเกณฑ์ในการจัดซื้อวัตถุดิบ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- คุณภาพของวัตถุดิบ เช่น ความสดใหม่ เป็นต้น	32	88.90
- ระยะเวลา เช่น การจัดซื้อทุกวัน วันเว้นวัน เป็นต้น	29	80.60
- ความสะดวกสบาย เช่น ผู้ขายจัดส่งวัตถุดิบให้ถึงที่ เป็นต้น	29	80.60
- ราคา เช่น ราคาไม่แตกต่างจากท้องตลาด เป็นต้น	29	80.56
- ไม่มีการวางแผนขึ้นอยู่กัปริมาณการขายแต่ละวัน	17	47.20
<b>ปัจจัยการสั่งซื้อวัตถุดิบ (ตอบเรียง 5 อันดับ)</b>		
- คุณภาพของวัตถุดิบ	21	58.30
- ปริมาณของวัตถุดิบ	21	58.30
- ราคาของวัตถุดิบ	19	52.80
- การจัดส่งวัตถุดิบ	13	36.10
- ชื่อเสียงของบริษัท	12	33.30

ตาราง 5 (ต่อ)

ด้านการผลิต	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>การติดตามคำสั่งซื้อ</b>		
- มี	33	91.70
- ไม่มี	3	8.30
<b>การตรวจนับ</b>		
- มี	36	100.00
- ไม่มี	-	-
<b>วิธีการดำเนินการหากได้รับวัตถุดิบไม่ไปตามคำสั่งซื้อ</b>		
- ส่งคืนวัตถุดิบทั้งหมด	1	2.80
- ส่งคืนวัตถุดิบบางส่วนเฉพาะที่ไม่เป็นไปตามคำสั่งซื้อ	35	97.20
<b>สิ่งที่คำนึงถึงในการบริหารสินค้าคงเหลือ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- ต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้าคงเหลือ	32	88.90
- ต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้า	33	91.70
- ระดับสินค้าคงเหลือที่จำเป็นต้องมีสำรองขาย	20	55.56

#### การวางแผนการผลิต

จากตาราง 5 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการวางแผนการผลิตของผู้ประกอบการ พบว่าส่วนมากมีการวางแผนการผลิต จำนวน 30 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 83.30 โดยผู้ประกอบการที่มีการวางแผนการผลิตนั้น โดยการวางแผนปริมาณการผลิตในแต่ละวัน จำนวน 20 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 55.60 รองลงมา คือ การพยากรณ์ความต้องการผลิตภัณฑ์ จำนวน 12 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 33.30 และการวางแผนร้านและอุปกรณ์การผลิต จำนวน 4 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 11.10 และอีกจำนวน 6 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 16.70 ไม่มีการวางแผนการผลิต

### ปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณการผลิตในธุรกิจ

จากตาราง 5 ผลการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณการผลิตในธุรกิจของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากขึ้นอยู่กับปัจจัยในเรื่องของ ปริมาณการขาย / คำสั่งซื้อ มีจำนวน 35 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 97.20 รองลงมา คือ แผนการผลิต มีจำนวน 31 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 86.10 และจำนวนแรงงานในการผลิต มีจำนวน 3 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 8.30 ตามลำดับ

### ปริมาณที่ผลิตได้ในแต่ละวัน

จากตาราง 5 ผลการศึกษาเกี่ยวกับปริมาณที่ผลิตได้ในแต่ละวันของผู้ประกอบการ พบว่า เกือบทั้งหมดมีการผลิตในปริมาณที่ไม่แน่นอน จำนวน 35 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 97.20 และมีการผลิตปริมาณที่แน่นอน มีจำนวน 1 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 2.80 ตามลำดับ

### ระดับความสำคัญในการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่

จากตาราง 5 ผลการศึกษาเกี่ยวกับ ระดับความสำคัญในการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากให้ความสำคัญมากในการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ มีจำนวน 21 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 58.30 รองลงมา คือ ให้ความสำคัญน้อยในการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ มีจำนวน 12 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 33.33 และไม่เห็นความสำคัญเลย มีจำนวน 3 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 8.30 ตามลำดับ

### กรรมวิธีในการผลิต

จากตาราง 5 จากผลการศึกษาเกี่ยวกับกรรมวิธีในการผลิตของผู้ประกอบการ พบว่า ทั้งหมดมีกรรมวิธีในการผลิต โดยเน้นทั้งสองวิธีผสมกัน มีจำนวน 36 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 100.00

### หลักเกณฑ์ที่เป็นตัวกำหนดในการจัดซื้อวัตถุดิบ

จากตาราง 5 ผลการศึกษาเกี่ยวกับหลักเกณฑ์ที่เป็นตัวกำหนดในการจัดซื้อวัตถุดิบของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากมีหลักเกณฑ์ที่เป็นตัวกำหนดในการจัดซื้อวัตถุดิบ คือ

คุณภาพของวัตถุดิบ เช่น ความสด ใหม่ มีจำนวน 32 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 88.90 รองลงมา คือ ระยะเวลา เช่น การจัดซื้อทุกวัน วันเว้นวัน เป็นต้น ความสะดวกสบาย เช่น ผู้ขายจัดส่งวัตถุดิบให้ถึงที่ เป็นต้น และ ราคา เช่น ราคาไม่แตกต่างจากท้องตลาด เป็นต้น มีจำนวน 29 ร้านเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 80.60 และไม่มีการวางแผนขึ้นอยู่กัปริมาณการขายแต่ละวัน มีจำนวน 17 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 47.20 ตามลำดับ

### ปัจจัยการสั่งซื้อวัตถุดิบ

จากตาราง 5 ผลการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยการสั่งซื้อวัตถุดิบของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากให้ความสำคัญต่อปัจจัยการซื้อ โดยมีหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกอันดับหนึ่งคือคุณภาพของวัตถุดิบ และปริมาณวัตถุดิบ มีจำนวน 21 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 58.30 อันดับสองคือราคาของวัตถุดิบ มีจำนวน 19 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 52.80 อันดับสามคือ การจัดส่งวัตถุดิบ มีจำนวน 13 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 36.10 อันดับทีสี่ คือชื่อเสียงของบริษัท มีจำนวน 12 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 33.30 ตามลำดับ

### การติดตามคำสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ขาย

จากตาราง 5 ผลการศึกษาเกี่ยวกับ การติดตามคำสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ขายของผู้ประกอบการ พบว่า เกือบทั้งหมดได้มีการติดตามคำสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ขาย จำนวน 33 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 91.70 ในขณะที่ผู้ประกอบการไม่ได้มีการติดตามคำสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ขาย มีจำนวน 3 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 8.30 ตามลำดับ

### การตรวจนับวัตถุดิบจากการสั่งซื้อ

จากตาราง 5 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการการตรวจนับวัตถุดิบจากการสั่งซื้อของผู้ประกอบการ พบว่า ทั้งหมดได้มีการตรวจนับวัตถุดิบจากการสั่งซื้อ จำนวน 36 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 100.00

### วิธีการดำเนินการกับวัตถุบิที่สั่งซื้อ ซึ่งไม่เป็นไปตามคำสั่งซื้อ

จากตาราง 5 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการการตรวจนับวัตถุบิจากการสั่งซื้อของผู้ประกอบการ พบว่า เกือบทั้งหมดเมื่อได้รับวัตถุบิที่สั่งซื้อจะทำการตรวจสอบสินค้า ซึ่งถ้าไม่เป็นไปตามคำสั่งซื้อ จะดำเนินการส่งคืนวัตถุบิบางส่วนเฉพาะที่ไม่เป็นไปตามคำสั่งซื้อ จำนวน 35 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 97.20 ในขณะที่ผู้ประกอบการส่งคืนวัตถุบิทั้งหมด จำนวน 1 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 2.80 ตามลำดับ

### สิ่งที่ค้ำนึ่งถึงในการบริหารสินค้ำคงเหลือ

จากตาราง 5 ผลการศึกษาเกี่ยวกับ สิ่งที่ค้ำนึ่งถึงในการบริหารสินค้ำคงเหลือของผู้ประกอบการ พบว่า เกือบทั้งหมดค้ำนึ่งถึงต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้ำ จำนวน 33 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 91.70 รองลงมาคือ ต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้ำคงเหลือ จำนวน 32 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 88.90 และ ระดับสินค้ำคงเหลือที่จำเป็นต้องมีตำรองขาย จำนวน 20 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 55.56 ตามลำดับ

## 4. ด้านการเงินและบัญชี

ตาราง 6 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามการดำเนินงานด้านการเงินและบัญชี

ด้านการเงินและบัญชี	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
การบันทึกข้อมูลทางการบัญชี		
- ใช้สมุดบันทึกบัญชี	6	16.70
- ใช้คอมพิวเตอร์บันทึกบัญชี	2	5.60
- ใช้ทั้งสมุดบัญชีและคอมพิวเตอร์บันทึก	28	77.70

ตาราง 6 (ต่อ)

ด้านการเงินและบัญชี	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>ผู้บันทึกข้อมูลทางการบัญชี</b>		
- เจ้าของกิจการหรือหุ้นส่วน	17	47.22
- พนักงานเฉพาะ เช่น พนักงานบัญชีหรือการเงินโดยตรง	16	44.45
- พนักงานคนใดคนหนึ่งที่ได้รับมอบหมาย	3	8.33
<b>วิธีการวางแผนทางการเงิน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- การจัดทำงบการเงิน	31	86.11
- การวางแผนกำไร	18	50.00
- การพยากรณ์ทางการเงิน	22	61.11
- การวิเคราะห์งบการเงิน	29	80.56
<b>โครงสร้างเงินทุน</b>		
- เงินลงทุนส่วนตัวทั้งหมด ไม่มีหนี้สินภายนอก	13	37.14
- เงินลงทุนส่วนตัวและหนี้สินระยะสั้น (อายุไม่เกิน 1ปี)	3	8.32
- เงินลงทุนส่วนตัวและหนี้สินระยะยาว (อายุเกิน 1ปี)	20	57.14
<b>แหล่งเงินทุนระยะสั้น (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- สถาบันการเงิน ธนาคาร บริษัทเงินทุน	3	8.33
- แหล่งเงินทุนภายนอกอื่น ๆ เช่น การกู้ยืมส่วนบุคคล	-	-
<b>แหล่งเงินทุนระยะยาว (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- สถาบันการเงิน ธนาคาร บริษัทเงินทุน	20	55.60
- แหล่งเงินทุนภายนอกอื่น เช่น การกู้ยืมส่วนตัว	5	13.90

ตาราง 6 (ต่อ)

ด้านการเงินและบัญชี	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>ปัจจัยที่คำนึงถึงในการกู้ยืมเงิน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</b>		
- อัตราดอกเบี้ย	22	61.10
- ระยะเวลาการชำระหนี้	19	52.80
- จำนวนวงเงินกู้ที่ได้	22	61.10
- ค่าใช้จ่ายในการกู้ยืม	7	19.40
- หลักประกันในการกู้ยืม	9	25.00
<b>เงินลงทุนสินทรัพย์ถาวรในกิจการ</b>		
- น้อยกว่า 100,001 บาท	1	2.78
- 100,001 – 300,000 บาท	19	52.77
- 300,001 – 500,000 บาท	13	36.11
- 500,000 – 700,00 บาท	-	-
- 700,001 – 900,000 บาท	2	5.56
- 900,001 – 1,200,000 บาท	1	2.78
<b>เงินลงทุนหมุนเวียนในกิจการต่อเดือน</b>		
- น้อยกว่า 300,001 บาท	21	58.33
- 300,001 – 600,000 บาท	-	-
- 600,001 – 900,000 บาท	-	-
- 900,001 – 1,200,000 บาท	14	38.89
- มากกว่า 1,200,000 บาท	1	5.56
<b>ค่าใช้จ่ายทางการตลาดที่ใช้ในกิจการต่อเดือน</b>		
- น้อยกว่า 20,001 บาท	13	37.14
- 20,001 - 30,000 บาท	5	13.89
- 30,001 - 40,000 บาท	3	8.33
- 40,001 - 50,000 บาท	13	36.11
- 50,001 - 60,000 บาท	2	5.56

## ตาราง 6 (ต่อ)

ด้านการเงินและบัญชี	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
<b>ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่ใช้ในกิจการต่อเดือน</b>		
- น้อยกว่า 50,001 บาท	2	5.56
- 50,001 - 100,000 บาท	10	27.77
- 100,001 - 150,000 บาท	13	36.11
- 150,001 - 200,000 บาท	11	30.56

**บันทึกข้อมูลทางการบัญชี**

จากตาราง 6 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการบันทึกข้อมูลทางการบัญชีของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากมีการบันทึกข้อมูลทางบัญชี โดยการใช้สมุดบันทึกบัญชีและคอมพิวเตอร์บันทึก จำนวน 28 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 77.80 รองลงมาคือ ใช้ทั้งสมุดบันทึกบัญชีอย่างเดียว จำนวน 6 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 16.70 และใช้คอมพิวเตอร์บันทึกอย่างเดียว จำนวน 2 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 5.60 ตามลำดับ

**ผู้ทำหน้าที่บันทึกข้อมูลทางการบัญชี**

จากตาราง 6 ผลการศึกษาเกี่ยวกับผู้ทำหน้าที่บันทึกข้อมูลทางการบัญชีของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนใหญ่บันทึกข้อมูลทางการบัญชีโดยเจ้าของกิจการหรือหุ้นส่วน จำนวน 17 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 47.22 รองลงมาคือ พนักงานเฉพาะ เช่น พนักงานบัญชีหรือการเงินโดยตรง จำนวน 16 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 44.45 และพนักงานคนใดคนหนึ่งที่ได้รับมอบหมาย จำนวน 3 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 8.33 ตามลำดับ

**การวางแผนทางการเงิน**

จากตาราง 6 ผลการศึกษาเกี่ยวกับการวางแผนทางการเงินของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากมีวิธีการวางแผนทางการเงิน โดยวิธีทำงบการเงินและจำนวน 31 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 86.11 รองลงมา คือ วิเคราะห์งบการเงิน จำนวน 29 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 80.56 การพยากรณ์ทาง

การเงิน จำนวน 22 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 61.11 และการวางแผนกำไร จำนวน 18 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 50.00 ตามลำดับ

### ตามโครงสร้างเงินทุนทางธุรกิจ

จากตาราง 6 ผลการศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างเงินทุนทางธุรกิจของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากใช้เงินลงทุนส่วนตัวและหนี้สินระยะยาว อายุเกิน 1 ปี จำนวน 20 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 57.14 รองลงมาเงินลงทุนส่วนตัวทั้งหมด ไม่มีหนี้สินภายนอกจำนวน 13 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 37.14 และเงินลงทุนส่วนตัวและหนี้สินระยะสั้นอายุไม่เกิน 1 ปี จำนวน 3 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 8.32 ตามลำดับ

### แหล่งเงินทุนระยะสั้น

จากตาราง 6 ผลการศึกษาเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนระยะสั้นของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนน้อยผู้ประกอบการมีหนี้สินระยะสั้น จำนวน 3 ร้าน จากสถาบันการเงิน ธนาคาร บริษัทเงินทุน คิดเป็นร้อยละ 8.33

### แหล่งเงินทุนระยะยาว

จากตาราง 6 ผลการศึกษาเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนระยะยาวของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากผู้ประกอบการมีหนี้สินระยะยาว จำนวน 20 ร้าน จากสถาบันการเงิน ธนาคาร บริษัทเงินทุน คิดเป็นร้อยละ 55.60 และจากแหล่งเงินทุนภายนอกอื่น เช่น การกู้ยืมส่วนตัวจำนวน 5 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 13.90 ตามลำดับ

### ปัจจัยที่ค้ำึงถึงในการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

จากตาราง 6 ผลการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่ค้ำึงถึงในการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ของ ผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนมากที่มีแหล่งเงินทุนระยะสั้นและระยะยาว จากสถาบันการเงิน จำนวน 22 ราย มีปัจจัยที่ค้ำึงถึงในการกู้ยืมเงิน คืออัตราดอกเบี้ยและจำนวนวงเงินกู้ที่ได้ คิดเป็นร้อยละ 61.10 รองลงมาคือระยะเวลาการชำระหนี้ จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.80 หลักประกันในการกู้ยืมเงิน จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.00 และ ค่าใช้จ่ายในการกู้ยืม จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.40 ตามลำดับ

### เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร (ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์)

จากตาราง 6 ผลการศึกษาเกี่ยวกับเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร (ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์) ของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากมีแหล่งเงินทุนในสินทรัพย์ถาวรอยู่ระหว่าง 100,001 – 300,000 บาท มีจำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.77 รองลงมา คือ ระหว่าง 300,001 – 500,000 บาท มีจำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.11 ระหว่าง 700,001 – 900,000 บาท มีจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.56 น้อยกว่า 100,001 บาท และ 900,001 – 1,200,000 บาท มีจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.78 ตามลำดับ

### เงินทุนหมุนเวียนที่ใช้กิจการต่อเดือน (ค่าวัตถุดิบ ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า)

จากตาราง 6 ผลการศึกษาเกี่ยวกับเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้กิจการต่อเดือน (ค่าวัตถุดิบ ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า) ของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากใช้เงินทุนหมุนเวียนในกิจการต่อเดือน น้อยกว่า 300,001 บาท มีจำนวน 21 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 58.33 รองลงมา คือ ระหว่าง 900,001 – 1,200,000 บาท มีจำนวน 14 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 38.89 และมากกว่า 1,200,000 บาท มีจำนวน 1 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 5.56 ตามลำดับ

### ค่าใช้จ่ายทางการตลาดที่ใช้ในกิจการต่อเดือน (ค่าโฆษณา ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาด)

จากตาราง 6 ผลการศึกษาเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายทางการตลาดที่ใช้ในกิจการต่อเดือน (ค่าโฆษณา ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาด) ของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายทางการตลาดที่ใช้ในกิจการต่อเดือน จำนวนน้อยกว่า 20,001 บาท และ อยู่ระหว่าง 40,001 - 50,000 บาท จำนวน 13 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 36.11 รองลงมา คือ ระหว่าง 20,001 - 30,000 บาท มีจำนวน 5 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 13.89 ระหว่าง 30,001 - 40,000 บาท มีจำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.33 และ 50,001 - 60,000 บาท มีจำนวน 2 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 5.56 ตามลำดับ

### ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่ใช้ในกิจการต่อเดือน (เช่น ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์ เงินเดือนพนักงาน)

จากตาราง 6 ผลการศึกษาเกี่ยวกับ ค่าใช้จ่ายในการบริหารที่ใช้ในกิจการต่อเดือน (เช่น ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์ เงินเดือนพนักงาน) ของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากมีค่าใช้จ่ายในการบริหารที่ใช้ในกิจการต่อเดือนอยู่ในช่วง 100,001 - 150,000 บาทมีจำนวน 13 ร้าน คิดเป็นร้อยละ

36.11 รองลงมา ระหว่าง 150,001 – 200,000 บาท มีจำนวน 11 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 30.56 และไม่เกิน 50,001 – 100,000 บาท มีจำนวน 10 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 27.77 ตามลำดับ

#### ส่วนที่ 4 ปัญหาในการดำเนินงานของธุรกิจร้านค้าแฟสด แบบสแตนด์อะโลน (Stand – Alone)

ปัญหาในการดำเนินงานของธุรกิจร้านค้าแฟสดแบบสแตนด์อะโลน (Stand – Alone) โดยแบ่งออกเป็น 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านการผลิต ด้านการเงิน และบัญชี ซึ่งแสดงปัญหา โดยการแจกแจงความถี่ ร้อยละ แล้วนำเสนอในรูปแบบตารางพร้อมคำบรรยายประกอบตาราง 7 - 10 ดังนี้

ตาราง 7 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาด้านการจัดการ

ปัญหาด้านการจัดการ	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
- ผู้ประกอบการ ไม่มีความรู้ความชำนาญด้านการจัดการเท่าที่ควร	14	38.90
- ปัญหาการวางแผนในการทำงาน เช่น กำหนดหน้าที่ไม่ชัดเจน	27	75.00
- ปัญหาแรงงาน เช่น การขาดแคลนแรงงานบางช่วง	23	63.90
- ปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างพนักงาน เช่น เกิดความขัดแย้ง	19	52.80

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

#### ปัญหาด้านการจัดการ

จากตาราง 7 ผลการศึกษาเกี่ยวกับปัญหาด้านการจัดการ ของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากประสบปัญหาในด้านการจัดการในเรื่อง ปัญหาการวางแผนในการทำงานเช่น กำหนดหน้าที่ไม่ชัดเจน มีจำนวน 27 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 25.00 รองลงมา คือ ปัญหาแรงงาน เช่น การขาดแคลนแรงงานบางช่วง มีจำนวน 23 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 63.90 ปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างพนักงาน เช่น เกิดความขัดแย้ง มีจำนวน 19 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 52.80 และผู้ประกอบการ ไม่มีความรู้ความชำนาญด้านการจัดการเท่าที่ควร มีจำนวน 14 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 38.90 ตามลำดับ

ตาราง 8 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาด้านการตลาด

ปัญหาด้านการตลาด	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
- ผู้ประกอบการ ไม่มีความรู้ความชำนาญด้านการตลาดเท่าที่ควร	20	55.60
- ปัญหาความต้องการของลูกค้าเช่น มีความต้องการ หลากหลาย	25	69.40
- ปัญหาด้านคู่แข่งเช่น มีจำนวนมาก	34	94.40
- ปัญหาการตั้งราคาสินค้า เช่น ไม่สามารถตั้งราคาสูงมากนัก	16	44.40

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

#### ปัญหาด้านการตลาด

จากตาราง 8 ผลการศึกษาเกี่ยวกับปัญหาด้านการตลาดของผู้ประกอบการ พบว่า เกือบทั้งหมดประสบปัญหาในด้านการตลาด ในเรื่องปัญหาด้านคู่แข่งเช่น มีจำนวนมาก มีจำนวน 34 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 94.40 รองลงมา คือ ปัญหาความต้องการของลูกค้าเช่น มีความต้องการหลากหลาย มีจำนวน 25 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 69.40 ผู้ประกอบการไม่มีความรู้ความชำนาญด้านการตลาดเท่าที่ควร มีจำนวน 20 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 55.60 ปัญหาการตั้งราคาสินค้า เช่น ไม่สามารถตั้งราคาสูงมากนัก มีจำนวน 16 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 44.40 ตามลำดับ

ตาราง 9 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาด้านการผลิต

ปัญหาด้านการผลิต	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
- ผู้ประกอบการไม่มีความรู้ความชำนาญด้านการผลิตเท่าที่ควร	23	63.90
- ปัญหาวัตถุดิบมีราคาแพง	30	83.30
- ปัญหาวัตถุดิบไม่ได้มาตรฐาน	22	61.10
- พนักงานขาดความชำนาญทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่มีมาตรฐาน	19	52.80

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

### ปัญหาด้านการผลิต

จากตาราง 9 ผลการศึกษาเกี่ยวกับ ปัญหาด้านการผลิตของผู้ประกอบการพบว่า ส่วนมากประสบปัญหาในด้านการผลิตในเรื่องปัญหาวัตถุดิบมีราคาแพง มีจำนวน 30 ร้าน คิดเป็น ร้อยละ 83.30 รองลงมา คือ ผู้ประกอบการไม่มีความรู้ความชำนาญด้านการผลิตเท่าที่ควร มีจำนวน 23 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 63.90 ปัญหาวัตถุดิบไม่ได้มาตรฐาน มีจำนวน 22 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 61.10 และพนักงานขาดความชำนาญทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่มีมาตรฐาน มีจำนวน 19 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 52.80 ตามลำดับ

ตาราง 10 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัญหาด้านการเงินและบัญชี

ปัญหาด้านการเงินและบัญชี	จำนวน (คน) n = 36	ร้อยละ
- ผู้ประกอบการหรือพนักงานไม่มีความรู้ด้านการเงินและบัญชีเท่าที่ควร	24	66.70
- ปัญหาการบริหารเงิน เงินลงทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอขาดสภาพคล่องทางการเงิน	24	66.70
- ปัญหาในการกู้ยืม เช่น ระยะเวลาในการชำระหนี้สั้นเร็ว อัตราดอกเบี้ยไม่คงที่	22	61.11
- ปัญหาการวางแผนและควบคุมทางการเงินไม่มีประสิทธิภาพ	22	61.11

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

### ปัญหาด้านการเงินและบัญชี

จากตาราง 10 ผลการศึกษาเกี่ยวกับ ปัญหาด้านการเงินและบัญชี ของผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนมากประสบปัญหาในด้านการเงินและบัญชี ในเรื่องผู้ประกอบการหรือพนักงานไม่มีความรู้ด้านการเงินและบัญชีเท่าที่ควรและปัญหาการบริหารเงิน เงินลงทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอขาดสภาพคล่องทางการเงิน มีจำนวน 24 ร้าน เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 66.70 รองลงมา คือ ปัญหาในการกู้ยืม เช่น ระยะเวลาในการชำระหนี้สั้นเร็ว อัตราดอกเบี้ยไม่คงที่ และปัญหาการวางแผนและควบคุมทางการเงินไม่มีประสิทธิภาพ มีจำนวน 22 ร้าน เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 61.11 ตามลำดับ