

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ของการเปิดร้านไอศกรีมโฮมเมดในอำเภอเมืองเชียงใหม่ โดยนำแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง คือ แนวคิดความเป็นไปได้ในการลงทุน ทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษาด้านการวิเคราะห์ทางด้านการตลาด การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค การวิเคราะห์ด้านการจัดการ การวิเคราะห์ทางการเงิน โดยการเลือกกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดจำนวน 400 ตัวอย่าง และสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจไอศกรีมโฮมเมดในอำเภอเมืองเชียงใหม่ จำนวน 5 ราย โดยสามารถสรุปผลการศึกษา อภิปราย และข้อเสนอแนะได้ดังนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด

จากสถานการณ์ปัจจุบันธุรกิจร้านไอศกรีมโฮมเมด กำลังได้รับความนิยมอย่างมากและมีอัตราการเติบโตที่สูงในช่วงปีที่ผ่านมา เนื่องจากไอศกรีมโฮมเมดสามารถตอบสนองผู้บริโภคในเรื่องสุขภาพได้มากกว่าไอศกรีมประเภทอื่น ผู้บริโภคสามารถเลือกรสชาติต่างๆ ได้หลากหลาย เนื่องจากการทำไอศกรีมโฮมเมดผู้ทำสามารถคิดค้นรสชาติ ได้อย่างที่ต้องการ อีกทั้งร้านไอศกรีมโฮมเมดมีการตกแต่งบรรยากาศภายในร้านให้มีความเป็นส่วนตัว สะดวกสบาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยว มีร้านไอศกรีมโฮมเมดจำนวนมากเปิดดำเนินการ ซึ่งร้านส่วนใหญ่เปิดในแหล่งการค้า ทำให้บริเวณร้านที่เล็ก และมีที่จอดรถไม่เพียงพอต่อผู้ที่มาใช้บริการ ดังนั้นหากมีร้านไอศกรีมโฮมเมด เปิดในสถานที่ที่เดินทางสะดวก อยู่ในแหล่งการค้า พร้อมทั้งมีที่จอดรถสะดวกสบาย ก็จะเป็นอีกทางเลือกหนึ่งให้แก่ผู้บริโภคได้อย่างดี

โดยที่ผลจากการสอบถามพบว่าผลของการทำแบบสอบถาม กับกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดจำนวน 400 ราย พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงโสด มีอาชีพเป็นนักเรียน / นักศึกษาและมีอายุอยู่ในช่วงอายุ 20 - 30 ปี รองลงมาเป็น ช่วงอายุน้อยกว่า 20 ปี ส่วนใหญ่จะมีระดับการศึกษาปริญญาตรี มีระดับรายรับเฉลี่ยต่อเดือน 5,000 – 10,000 บาท ทั้งนี้จากการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ โครงการได้กำหนดกลุ่มเป้าหมายเป็นนักเรียน / นักศึกษาในพื้นที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เนื่องจากบริเวณดังกล่าวอยู่ใกล้กับมหาวิทยาลัยขนาดใหญ่ของจังหวัดเชียงใหม่ ร้านค้าต่างๆมากมาย ทำให้ทางโครงการได้มีการให้ความสำคัญกับลูกค้ากลุ่มนี้ด้วย

ส่วนผลของข้อมูลพฤติกรรมและสิ่งที่มีผลต่อการตัดสินใจในการใช้บริการร้านไอศกรีมโฮมเมดของผู้ตอบแบบสอบถามพบว่า มีความถี่ต่อการใช้บริการร้านไอศกรีมโฮมเมดเดือนละ 1 ครั้ง โดยเลือกทานรสชอคโกแลต วานิลลา ไวท์ชอคโกแลต ชอคโกแลตชิพ มีค่าใช้จ่ายอยู่ในระดับ 31 - 50 บาทต่อคนต่อครั้ง ช่วงเวลาที่ผู้บริโภคนิยมบริโภคไอศกรีมโฮมเมดมีช่วงเวลาที่ใกล้เคียงกันตั้งแต่เวลา 12.01 น. ถึง 21.00 น.

ส่วนการเลือกใช้บริการเลือกจากความคาดหวังของผู้บริโภคที่คาดว่าจะได้รับจากการให้บริการไอศกรีมโฮมเมดของผู้ตอบแบบสอบถามนั้น พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ ไอศกรีมมีความสะอาด ปลอดภัย รสชาติ อร่อย มีมาตรฐาน รสชาติ สม่ำเสมอทุกวัน ซึ่งกลยุทธ์ในด้านผลิตภัณฑ์ของโครงการ คือ สินค้าทุกชนิดที่จำหน่ายในโครงการจะต้องมีความสะอาด ปลอดภัย มีรสชาติหอม เข้มข้น และมีมาตรฐาน อีกทั้งโครงการจัดให้มีรสชาติไอศกรีมที่หลากหลายรสชาติให้เลือกตามความต้องการของผู้บริโภค ด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่าราคาที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ซึ่งกลยุทธ์ในด้านราคาของโครงการ โดยการไม่ตั้งราคาที่สูงจนเกินไป ให้ราคาอยู่ใกล้เคียงกับคู่แข่ง โครงสร้างราคาจากจุดที่ถูกค้าสามารถตัดสินใจซื้อได้ และมีหลายราคาให้เลือกตามกำลังของผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม ด้านจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามคาดหวังว่าสถานที่ตั้งมีความสะดวกเหมาะสมต่อการเดินทางและมีที่จอดรถสะดวกและเพียงพอ ซึ่งกลยุทธ์ในด้านจัดจำหน่ายของโครงการวางไว้ คือ การเลือกพื้นที่โครงการตั้งอยู่บริเวณถนนนิมมานเหมินท์ในโครงการ พรอมินาด เชียงใหม่ (Nimman Promenade Chiangmai) ซึ่งมีการคมนาคมการเดินทางที่สะดวก ถนนสายการค้า และถนนสายบันเทิง รวมถึงบรรยากาศที่หลากหลาย ภาพคอนโดมิเนียม อาคารที่พักอาศัยใหม่ อีกทั้งยังมีบริการส่งถึงบ้านเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ไม่ต้องการออกจากบ้านด้วย ด้านส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามคาดหวังว่าทางโครงการมีการสมัครสมาชิกและได้รับส่วนลด จัดทำป้ายโฆษณาแนะนำ และส่วนลด และมีการจัดทำใบปลิวประชาสัมพันธ์แนะนำร้าน ซึ่งกลยุทธ์ในด้านส่งเสริมการตลาดของโครงการวางไว้ คือ จัดให้มีการสมัครสมาชิก มีโปรโมชั่นต่างๆตลอดทั้งปี เพื่อเป็นการส่งเสริมการขาย เพื่อให้ผู้บริโภคได้รู้จักร้าน มีการประชาสัมพันธ์ในลักษณะปากต่อปาก (Word of Mouth) โดยอาศัยปัจจัยในด้านอื่นๆเป็นตัวผลักดันให้เกิดกระแสการบอกต่อของผู้บริโภค ด้านบุคลากร ผู้ตอบแบบสอบถามคาดหวังว่า พนักงานเป็นกันเอง สุภาพ เอาใจใส่ลูกค้า ให้บริการได้ถูกต้องและรวดเร็ว โดยกลยุทธ์ด้านบุคลากรที่โครงการให้ความสำคัญ คือ การรับพนักงานเข้าร่วมงานกับทางโครงการ โดยการคัดเลือกพนักงานที่มีอัธยาศัยดี ปลูกฝังให้พนักงานมีสำนึกในการบริการลูกค้าที่ดีให้แก่พนักงาน มีการแบ่งบทบาทหน้าที่ให้ชัดเจน ทุกคนต้องมีขอบข่ายหน้าที่ที่ชัดเจน จะมีการแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ พนักงานในส่วนงานกระบวนการผลิตและในส่วนงานของพนักงานบริการลูกค้า เพื่อไม่ให้เกิดการก้าวถ่าง

หน้าที่กัน และจะได้ถูกต้องและรวดเร็วด้วย ด้านการให้บริการ ผู้ตอบแบบสอบถามคาดหวังให้มีการให้บริการที่ถูกต้อง รวดเร็ว และมีการให้บริการที่ดีเหมือนกันทุกครั้งและมีการกล่าวทักทายต้อนรับ โดยกลยุทธ์ด้านการให้บริการที่โครงการให้ความสำคัญ คือ การกำหนดขั้นตอนในการบริการให้ชัดเจน และรักษามาตรฐานการบริการให้ได้อย่างสม่ำเสมอเหมือนเดิมทุกครั้ง ทั้งในด้านการให้ดูแลลูกค้าจัดรูปแบบการจัดวางสินค้า และอุปกรณ์ต่างๆภายในร้านให้เหมาะสมต่อการทำงานของพนักงาน และการให้บริการของลูกค้า เพื่อความสะดวก และรวดเร็วของการให้บริการ โครงการจะเน้นการบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด ด้านสภาพแวดล้อมการนำเสนอบริการ ผู้ตอบแบบสอบถามคาดหวังในเรื่องความสะดวกของสถานที่ และอุปกรณ์ที่ใช้ บรรยากาศร้านเป็นกันเอง โต๊ะ เก้าอี้เข้ากับบรรยากาศการตกแต่งของร้านและมีบริการอินเทอร์เน็ตฟรี โดยกลยุทธ์ด้านสภาพแวดล้อมการนำเสนอบริการที่โครงการให้ความสำคัญคือ การตกแต่งบรรยากาศภายในร้านการตกแต่งร้าน ในรูปแบบนั่งสบายเป็นกันเอง เหมือนอยู่ที่บ้าน หรือนั่งทำงานในมุมสงบส่วนตัว อุปกรณ์ที่ใช้ทุกอย่างจะต้องมีสะอาด จะมีการแยกผ้าที่ใช้เช็ดภาชนะเครื่องใช้สัมผัสอาหารกับไม่สัมผัสอาหารออกจากกัน โดยจะแบ่งออกเป็น 2 สี ถ้าเป็นผ้าพื้นสีชมพูจะใช้เช็ดอุปกรณ์หรือภาชนะเครื่องใช้ที่ไม่สัมผัสอาหาร ส่วนสีฟ้าจะใช้เช็ดอุปกรณ์หรือภาชนะเครื่องใช้ที่สัมผัสอาหาร และทำความสะอาดด้วยน้ำยาฆ่าเชื้อโรค

ซึ่งในการประมาณยอดขายนั้น โดยที่การจำหน่ายไอศกรีมโฮมเมดในปีแรกมียอดขายเท่ากับ 1,959,000 บาทต่อปี และมียอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปี

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

โครงการเลือกเช่าพื้นที่ที่มีทำเลที่ตั้งในนิมมานโครงการ พรอมินาด เชียงใหม่ (Nimman Promenade Chiangmai) ในซอย 4 นิมนานเหมินท์ โดยพื้นที่ใช้งานประมาณ 50 ตารางเมตรและมีบริเวณลานกว้างบริเวณด้านหน้าของร้าน ค่าเช่าเดือนละ 12,000 บาท ทำสัญญาเช่าพื้นที่ปีต่อปี ทางโครงการจะออกแบบพื้นที่ร้านให้มีความเหมาะสมทั้งในด้านบรรยากาศ องค์ประกอบ ทัศนียภาพ โดยรอบของโครงการที่ยังดูเป็นแบบสะดวกสบาย การออกแบบร้าน ทางโครงการจะออกแบบถ่ายทอดความรู้สึกโปร่ง โล่ง สบาย จากเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากวัสดุตกแต่งจากธรรมชาติ โดดเด่นด้วยไม้ระแนงสีขาว พร้อมเก้าอี้ เหมือนบ้านด้วยหญ้าเทียมหน้าร้าน มีบริการที่นั่งไว้ทั้งร่ม พุดคุยกับเพื่อนหรือมาสังสรรค์กันทั้งครอบครัว มีมุมถ่ายรูป เพื่อให้เกิดความประทับใจหรือนั่งทำงานในมุมสงบส่วนตัว อีกทั้งพื้นที่ดังกล่าว อยู่ในถนนสายการค้าของเชียงใหม่ ใกล้มหาวิทยาลัย คอนโดมิเนียม บริษัทเอกชน ร้านค้าต่างๆ อีกทั้งพื้นที่ดังกล่าวใกล้โรงแรมซึ่งมีนักท่องเที่ยวนิยมมาเข้าพัก ทำให้ในบริเวณดังกล่าวนี้มีผู้สัญจรผ่านเป็นจำนวนมากทั้งชาวเชียงใหม่เอง และ

นักท่องเที่ยวด้วย โดยงบประมาณในการลงทุนทั้งหมด 700,500 บาท มีเงินสดหมุนเวียน 80,000 บาท และมีสินค้าคงเหลือ 12,000 บาท

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

รูปแบบธุรกิจจะเป็นร้านเจ้าของคนเดียว เนื่องจากสะดวก ไม่ต้องยุ่งยาก และง่ายต่อการตัดสินใจได้รวดเร็ว พร้อมทั้งมีการคล่องตัวในการบริหารงานจัดการ โดยมีโครงสร้างอย่างง่ายมีพนักงานประจำ 3 คน พนักงานไม่ประจำ 2 คน ซึ่งจะจัดหาบุคลากรในท้องถิ่นเพื่อลดค่าใช้จ่ายให้กับพนักงานและเป็นการเดินทางที่สะดวกให้กับพนักงานด้วย โดยพนักงานต้องเป็นคนที่รักงานบริการ อธิษาศัยดี ขยัน และมีความซื่อสัตย์ โดยโครงการจะเปิดทำการทุกวันตั้งแต่ 11.00 – 21.00 น. สำหรับค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานนั้นได้มีการประมาณการไว้เท่ากับ 228,000 บาท เป็นค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์ร้าน ค่าเช่าร้าน ค่าใช้จ่ายในการเช่าในเดือนแรกและค่าประกันพื้นที่

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

การลงทุนการดำเนินธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ด้วยเงินลงทุนเริ่มแรก 700,500 บาท โดยเงินลงทุนเป็นส่วนของผู้เจ้าของและจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงินในอัตรา 60 : 40 มีการประมาณยอดขายแยกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนที่ทางร้านผลิตเอง และสินค้าฝากขาย ซึ่งการประมาณการยอดขายของสินค้าผลิตเองในปีแรก เท่ากับ 1,959,000 บาท จากนั้นจะมีกำไรเพิ่มขึ้นทุกปีร้อยละ 10 ซึ่งระยะเวลาคืนทุนของโครงการได้ตั้งแต่ปีแรก แค่เพียงระยะเวลา 15.77 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 997,887.76 บาท มีจุดคุ้มทุน เท่ากับ 24,697 ถ้วย

5.2 อภิปรายผล

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนการดำเนินธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอเมืองเชียงใหม่ โดยใช้ทฤษฎีการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในด้านต่างๆ ดังนี้ ด้านการตลาด ผลการตอบแบบสอบถามพบว่า มีความต้องการในการเข้าใช้บริการร้านไอศกรีมโฮมเมดตัดสินใจร้อยละ 77.00 ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคาดหวังที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดในระดับมากที่สุด ได้แก่ เรื่องความสะอาด ปลอดภัย ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ รสชาติ อร่อย มีมาตรฐาน รสชาติมีรสชาติให้เลือกหลากหลาย ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของยุวดี มหาวีโร (2547) ที่พบว่า ปัจจัยที่ผู้บริโภคให้ระดับมากที่สุด ได้แก่ สะอาด ปลอดภัย และรสชาติ อร่อย รสชาติหลากหลาย

ปัจจัยทางด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามให้ระดับความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ราคาที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ มีป้ายราคาแสดงชัดเจน ราคาที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับรายอื่น ในขณะที่ของยุวดี มหาวีโร (2547) ที่พบว่า ปัจจัยที่ผู้บริโภคให้ระดับความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ และราคาเหมาะสมกับปริมาณ ส่วนในเรื่อง มีป้ายราคาบอกชัดเจน ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของสุรินทร์ วัชรปรีชา (2548) ที่ได้ศึกษาถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของนักศึกษาในการเลือกใช้บริการร้านกาแฟในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ สถานที่ตั้งมีความสะดวก ซึ่งสอดคล้องกับยุวดี มหาวีโร (2547) ที่ได้ทำการศึกษาพฤติกรรมการบริโภคไอศกรีมของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร ที่พบว่า ผู้บริโภคให้ระดับความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ความสะดวกด้านที่ตั้งร้าน

ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ มีการสมัครสมาชิกและได้รับส่วนลด ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของสุรินทร์ วัชรปรีชา (2548) ที่ได้ศึกษาถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจของนักศึกษาในการเลือกใช้บริการร้านกาแฟในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่ผลศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญลำดับแรกคือ ให้ส่วนลดแก่สมาชิกของร้าน

ปัจจัยด้านบุคลากรผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ พนักงานเป็นกันเอง สุภาพ เอาใจใส่ลูกค้า ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของวิรัตน์ ศรีวัชรตระกูล (2549) ที่ศึกษาพฤติกรรมการบริโภคไอศกรีมในร้านไอศกรีมของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าปัจจัยย่อยของส่วนประสมทางการตลาดที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดในด้านบุคลากร คือ มารยาทและความสุภาพ แต่ไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของสุพัฒน์ เรืองฤทธิ์ (2548) ที่ศึกษาความพึงพอใจของ

ลูกค้าต่อส่วนประสมทางการตลาดบริการของร้าน بست์ไอศกรีมสาขาเชียงใหม่ พบว่าผู้บริโภคมีความพึงพอใจต่อพนักงานของร้านลำดับแรก คือ พนักงานแต่งกาย สะอาด สุภาพ เรียบร้อย

ปัจจัยด้านการให้บริการผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ มีการให้บริการที่ถูกต้อง รวดเร็ว ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของวิรัตน์ ศรีรัชตระกูล (2549) ที่ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคไอศกรีมในร้านไอศกรีมของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดในด้านกระบวนการ คือ กระบวนการในการให้บริการที่รวดเร็ว และ ถูกต้อง อย่างสม่ำเสมอ แต่ไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของสุรัช ไชยนิษฐ์ (2546) ที่ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคอาหารนอกบ้านของประชาชนในเขตเทศบาล เชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ปัจจัยด้านกระบวนการ ผู้บริโภคให้ความสำคัญระดับมาก โดยปัจจัยย่อยลำดับแรก คือ การให้บริการลูกค้าทุกรายอย่างเสมอภาคเท่าเทียมกัน

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมการนำเสนอบริการผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ ความสะอาดของสถานที่ และอุปกรณ์ที่ใช้ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของวิรัตน์ ศรีรัชตระกูล (2549) ที่ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคไอศกรีมในร้านไอศกรีมของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ปัจจัยด้านกายภาพ ผู้บริโภคให้ความสำคัญระดับมาก ได้แก่ บริเวณร้าน สะอาด การตกแต่งร้านและบรรยากาศภายในร้าน มีที่จอดรถในขณะที่ผลการศึกษาของยุวดี มหาวิโร (2547) ที่พบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ ความสะอาดของร้าน ให้ระดับความสำคัญในระดับน้อย ได้แก่ มีที่จอดรถ ร้านตกแต่งสวยงาม

สำหรับในด้านเทคนิคนั้น จะใช้รูปแบบธุรกิจเจ้าของคนเดียวในการจัดการ โดยมีพนักงานทั้งหมด 6 คน และจะต้องเป็นไปตามจุดประสงค์และเป้าหมายเดียวกับความต้องการและความคาดหวังของผู้บริโภคที่ต้องการมาใช้บริการ ดังนั้นโครงการจึงเลือกพื้นที่ในนิมมานโครงการพรอมินาด เชียงใหม่ (Nimman Promenade Chiangmai) ในซอย 4 นิมมานเหมินท์ เป็นพื้นที่ในการดำเนินงาน

ด้านการเงิน ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นในโครงการเท่ากับ 780,500 บาท ซึ่งมาจากการส่วนของเจ้าของและจากการกู้ยืมเงินจากธนาคารในอัตราส่วนประมาณ 60 : 40 โครงการมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 15.77 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวกเท่ากับ 997,887.76 บาท ซึ่งให้ผลตอบแทนที่มากกว่าการศึกษาของณัฐธีร์ พงศ์ศิริรัตน์ (2547) ซึ่งศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านไอศกรีมในห้างสรรพสินค้าที่กำหนดขอบเขตการศึกษาเป็นร้านไอศกรีมไอเบอร์รี่ในห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลลาดพร้าว ทั้งนี้เนื่องจากสภาพแวดล้อมและการลงทุนที่แตกต่างกัน หรือแม้กระทั่งกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน

5.3 ข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาความเป็นไปได้ของการเปิดร้านไอศกรีมโฮมเมดในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน พบว่า โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยที่โครงการใช้เงินลงทุนเริ่มต้นเท่ากับ 780,500 บาท โครงการมีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 15.77 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวกเท่ากับ 997,887.76 บาท แต่จากการลงทุนได้มีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินมาจำนวนหนึ่ง ซึ่งอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมนั้นจะเป็นภาระค่าใช้จ่ายของทางโครงการ ซึ่งอัตราดอกเบี้ยจะเพิ่มขึ้นลงตามอัตราดอกเบี้ยของประเทศ ฉะนั้นโครงการควรที่จะมีการบริการงานด้านเงินลงทุนอย่างรัดกุม และอาจจะมีการคืนเงินกู้ยืมก่อนระยะเวลาเงินกู้ถึงครบกำหนด เหตุด้วยโครงการมีระยะเวลาคืนทุนค่อนข้างเร็ว จึงความที่จะลดภาระผูกพันของโครงการไป อีกทั้งธุรกิจประเภทไอศกรีมโฮมเมดมีแนวโน้มในการแข่งขันกันอย่างรุนแรง เนื่องจากมีผู้ประกอบการรายใหม่ทยอยเข้ามาในตลาด โดยเฉพาะในตลาดผู้ค้ารายย่อย อันเนื่องมาจากธุรกิจไอศกรีมโฮมเมดใช้เงินลงทุนไม่สูงมากนักและมีระยะเวลาคืนทุนค่อนข้างเร็ว แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น ก่อนเริ่มดำเนินธุรกิจผู้ประกอบการควรมีการวิเคราะห์ จัดการ รวมถึงวางกลยุทธ์ในด้านการตลาดให้ดี เพราะในปัจจุบันการแข่งขันในธุรกิจค่อนข้างสูงและมีความรุนแรงมาก เนื่องจากมีผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้ามาในธุรกิจนี้ได้ง่าย ทั้งนี้โครงการใช้ส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งได้จากการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริโภคที่ตอบแบบสอบถามในการวางแผนกลยุทธ์เพื่อให้สามารถนำพฤติกรรมในการบริโภค ความต้องการ รวมถึงนำระดับความคาดหวังของผู้บริโภคมาใช้กับตัวสินค้าและบริการภายในร้าน เพื่อให้การดำเนินงานของธุรกิจมีประสิทธิภาพและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีที่สุด