

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบริการศูนย์ออกกำลังกาย เขตจังหวัดสมุทรปราการ

FEASIBILITY STUDY OF FITNESS CENTERS BUSINESS IN SAMUTPRAKAN

ธนพร เลิศวุฒิการย์^{#1}

[#]บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต / สาขาวิชาการจัดการวิสาหกิจสำหรับผู้บริหาร / สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
e-mail: bowmap01@hotmail.com

บทคัดย่อ - การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจบริการฟิตเนสเซ็นเตอร์เขตจังหวัดสมุทรปราการ เพื่อจัดหารูปแบบธุรกิจ (Business Model) และแผนกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับการเริ่มกิจการบริการฟิตเนสเซ็นเตอร์ ในเขตจังหวัดสมุทรปราการ ให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมรูปแบบเดียวกันได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยประเมินผลความเป็นไปได้ของโครงการผ่านการศึกษา 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านวิศวกรรม ด้านบริหาร และด้านการเงิน การประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการที่กำหนดขึ้นได้จากการตั้งสมมุติฐานตัวเลขทางการเงิน ที่มีความเป็นไปได้แทนในการศึกษาครั้งนี้ ผลการศึกษาจากเกณฑ์การวัดความคุ้มค่าสามารถสรุปได้ว่าโครงการลงทุนในธุรกิจบริการศูนย์ออกกำลังกาย รูปแบบธุรกิจฟิตเนสเซ็นเตอร์มาตรฐานมีความคุ้มค่าในการลงทุน โดยใช้เงินลงทุน 16,000,000 บาท เมื่อพิจารณาผลการศึกษามูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับ 121,926,410 บาท โดยมีค่ามากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 195.61 มีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยที่เงินกู้สินเชื่อธุรกิจที่ธนาคารกำหนดไว้เท่ากับร้อยละ 13 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการเท่ากับ 3.01 และสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 0.63 ปี

คำสำคัญ - การศึกษาความเป็นไปได้ ธุรกิจศูนย์ออกกำลังกาย

Abstract - The objective of the study is to the possibility of investing in the fitness center business in Samutprakan province, To provide a business model and the strategy of choice for the fitness center, To compete with its rivals in the same industry as the most effective. The evaluation of the feasibility of the project through the four aspects of marketing, operations, management and finance. Assessing the financial feasibility of the project to set up. The number of financial assumptions. A possible replacement value can be concluded that the investment in the fitness center. The fitness center standard model is worth the investment. The capital investment is equal to 16,000,000 baht. On the net present value is equal to 121,926,410 baht greater than zero. Internal rate of return is greater than the 195.61 percent rate of interest on bank loans, defined as 13 percent of the project. The cost-benefit ratio was 3.01 and can pay back for itself within one year.

Keywords - The feasibility of the fitness center business.

1. บทนำ

ด้วยความตระหนักและสนใจในการออกกำลังกายดูแลสุขภาพมากขึ้น รวมถึงการได้รับอิทธิพลของอารยธรรมตะวันตกส่งผลให้คนไทยมีความต้องการบริการทางด้านสถานที่และอุปกรณ์ในการออกกำลังกายมากขึ้นจึงทำให้เกิดธุรกิจบริการด้านสถานบริการออกกำลังกาย เรียกว่า ฟิตเนสเซ็นเตอร์ (Fitness Center) ซึ่งเป็นผลมาจากพฤติกรรมผู้บริโภคโดยเฉพาะคนที่อาศัยอยู่ในเขตตัวเมืองขนาดใหญ่หันไปใช้บริการในสถานบริการดังกล่าวมากขึ้นซึ่งได้รับความนิยมจากประชาชนเป็นอย่างมากและขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วโดยมีที่ตั้งอยู่ทั่วทุกแห่งเช่นโรงแรมหมู่บ้านจัดสรรหรืออาคารสำนักงานต่างๆ ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจประเภทนี้ไม่ได้มีแต่เพียงผู้ประกอบการรายใหญ่เท่านั้นยังมีผู้ประกอบการขนาดกลางและรายย่อยเกิดขึ้นมากมายทำให้ฟิตเนสเซ็นเตอร์สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทุกชนชั้นมากขึ้นไม่เฉพาะแต่กลุ่มลูกค้ามีรายได้สูงเท่านั้นซึ่งทำให้เกิดการแข่งขันทางการตลาดมากขึ้นดังนั้นฟิตเนสเซ็นเตอร์แต่ละแห่งพยายามนำกลยุทธ์ต่างๆ มาใช้ดึงดูดลูกค้าให้มาสมัครเป็นสมาชิกฟิตเนสเซ็นเตอร์ของตนเองให้มากขึ้นโดยเฉพาะการนำกลยุทธ์ทางการตลาดบริการมาใช้เพื่อความสะดวกได้เปรียบทางการแข่งขันของกิจการตนเอง

ธุรกิจฟิตเนสเซ็นเตอร์ในประเทศไทยเติบโตอย่างต่อเนื่องเมื่อผู้ประกอบการรายใหญ่จากต่างประเทศเข้าสู่ตลาดประมาณ 6 ปีที่ผ่านมาในปี 2550 ธุรกิจฟิตเนสเซ็นเตอร์ในประเทศไทยมีมูลค่าตลาดประมาณ 5,600 ล้านบาท ขยายตัวจากปี 2549 ประมาณ 5,200 ล้านบาท ปัจจุบันธุรกิจฟิตเนสมีมูลค่าตลาดรวมกว่า 10,000 ล้านบาท โดยช่วง 3 ปีที่ผ่านมาอัตราการเติบโตเป็นตัวเลข 2 หลัก เฉพาะปี 2553 เติบโตกว่า 10% ส่วนใหญ่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและตามหัวเมืองขนาดใหญ่ อย่างไรก็ตาม สถานที่สำหรับออกกำลังกายฟิตเนสเซ็นเตอร์ที่มีบริการเต็มรูปแบบนั้นยังมีน้อย ไม่เพียงพอต่อความต้องการเนื่องจากข้อจำกัดด้านการลงทุนนั้นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก และมีความเสี่ยงในการลงทุนพอสมควร ในอีกด้านหนึ่งเขตจังหวัดสมุทรปราการ ก็เป็นเขตที่มีพลเมืองหนาแน่น มีตลาดรองรับ จากโอกาสการขยายตัวกลุ่มลูกค้าดังกล่าว ทำให้ผู้ศึกษาเล็งเห็นถึงความสำคัญของการตลาดบริการของธุรกิจศูนย์บริการฟิตเนสเซ็นเตอร์ ดังนั้นผู้วิจัยจึงมุ่งที่จะศึกษาถึงรูปแบบธุรกิจศูนย์บริการฟิตเนสเซ็นเตอร์ ตั้งแต่สภาพปัญหาของการจัดตั้ง สภาพปัญหาทางธุรกิจศึกษาถึงคู่แข่งทางการตลาด และปัจจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ธุรกิจ

ออกกำลังกายศูนย์บริการพัฒนาระบบสารสนเทศที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมรูปแบบเดียวกันได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ดังนั้นการลงทุนโครงการพัฒนาระบบสารสนเทศในเขตจังหวัดสมุทรปราการจึงมีความเป็นไปได้สูง น่าจะมีความคุ้มค่าของผลตอบแทนที่ได้รับกับการลงทุน [2,3,5]

2. วิธีการดำเนินงาน

2.1 สํารวจตลาด

วิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจ และอุตสาหกรรม (Industry Analysis) และกำหนดรูปแบบธุรกิจ (Business Model) ที่จะทำการประเมินความเป็นไปได้

2.2 วิเคราะห์หาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของรูปแบบธุรกิจ วิเคราะห์ด้วยวิธี TOWS Analysis และค้นหาปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จ (Key Success Factors)

2.3 ศึกษาประเมินความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดธุรกิจบริการ ประเมินความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดธุรกิจบริการ ผ่านการศึกษา 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านวิศวกรรม ด้านบริหาร และด้านการเงิน

2.4 วิเคราะห์ปัจจัยเสี่ยงด้านธุรกิจ

ประเมินความเสี่ยงการเปลี่ยนแปลง (Sensitivity) ของแต่ละรูปแบบธุรกิจเพื่อกำหนดแผนฉุกเฉินรองรับ (Contingency Plan)

3. ผลการศึกษา

3.1 การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนธุรกิจบริการศูนย์ออกกำลังกายเขตจังหวัดสมุทรปราการ

กำหนดรูปแบบธุรกิจที่เหมาะสมออกเป็น 2 รูปแบบ คือ

1. โครงการพัฒนาระบบสารสนเทศมาตรฐาน
 2. โครงการพัฒนาระบบสารสนเทศแอตต์สภาคบรจจ
- จากผลการศึกษาสามารถวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 สรุปผลตามเกณฑ์เพื่อการตัดสินใจการลงทุน

เกณฑ์การประเมิน	ผลการศึกษา		เกณฑ์การตัดสินใจ	ผลการตัดสินใจ
	พัฒนาระบบสารสนเทศมาตรฐาน	พัฒนาระบบสารสนเทศแอตต์สภาคบรจจ		
1. NPV (บาท)	121,926,410	84,439,460	>0 บาท	คุ้มค่าการลงทุน
2. IRR (%)	195.61	85.41	>10%	คุ้มค่าการลงทุน
3. PBP (ปี)	0.63	1.53	<5 ปี	คุ้มค่าการลงทุน
4. BCR (เท่า)	3.01	1.82	>1 เท่า	คุ้มค่าการลงทุน

3.2 ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจบริการศูนย์ออกกำลังกายเขตจังหวัดสมุทรปราการในสถานการณ์ปกติ โดยใช้เกณฑ์การวัดความคุ้มค่าเป็นเกณฑ์การตัดสินใจ ปรากฏว่าบริษัทเลือกลงทุน คือ โครงการพัฒนาระบบสารสนเทศมาตรฐานมูลค่า

ปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับ 121,926,410 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ มีค่าเท่ากับร้อยละ 195.61 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการเท่ากับ 3.01 เท่า และระยะเวลาการคืนทุนเท่ากับ 6 เดือน 3 วันจากเกณฑ์การวัดความคุ้มค่าสามารถสรุปได้ว่าโครงการลงทุนในธุรกิจบริการศูนย์ออกกำลังกายเขตจังหวัดสมุทรปราการแบบพัฒนาระบบสารสนเทศมาตรฐานมีความคุ้มค่าในการลงทุน เมื่อพิจารณามูลค่าปัจจุบันที่มีค่ามากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ มีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยที่เงินกู้สินเชื่อบริษัทกำหนดไว้เท่ากับร้อยละ 13 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการเท่ากับ 3.61 และสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 1 ปี

3.3 ผลการวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) ของโครงการ

เมื่อกำหนดยอดประมาณการจำนวนผู้เข้ามาใช้บริการพัฒนาระบบสารสนเทศโดยผลตอบแทนจะเปลี่ยนแปลงไปจากยอดประมาณซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่แบ่งการทดสอบออกเป็น 3 กรณี คือ

3.3.1) กรณีจำนวนผู้เข้ามาใช้บริการพัฒนาระบบสารสนเทศปกติ (Base Case)

กำหนดให้จำนวนลูกค้าเข้ามาใช้บริการเฉลี่ย 18 คน/วัน โดยหาได้จากประมาณจำนวนผู้เข้ามาใช้บริการพัฒนาระบบสารสนเทศที่สนใจเข้ามาใช้บริการต่างๆ ภายในศูนย์บริการออกกำลังกายโดยคำนวณจากยอดขายบริษัทในปีแรก ซึ่งคำนวณจากยอดอุตสาหกรรมผลิตในประเทศไทย ข้อมูลธุรกิจโดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้าจำนวนร้อยละ 0.54 ของยอดธุรกิจพัฒนาระบบสารสนเทศมีมูลค่าตลาดรวมประมาณ 7.3 พันล้านบาท ปี 2552 ดังนั้นยอดขายบริษัทปีแรกประมาณ 40 ล้านบาท/ปีกำหนดให้ผู้เข้ามาใช้บริการหรืออัตราเติบโตโดยยอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 ต่อปี

3.3.2) กรณีจำนวนผู้เข้ามาใช้บริการพัฒนาระบบสารสนเทศต่ำกว่าปกติ (Worstcase)

กำหนดให้จำนวนลูกค้าเข้ามาใช้บริการเฉลี่ย 8คน/วันลดลง -2.25 เท่า ยอดขายของโครงการลดลง -2.93 เท่า และผลกำไรขั้นต้นลดลง -6.75 เท่า ขณะที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายในการลงทุนคงที่

3.3.3) กรณีจำนวนผู้เข้ามาใช้บริการพัฒนาระบบสารสนเทศสูงกว่าปกติ (Best Case)

กำหนดให้จำนวนลูกค้าเข้ามาใช้บริการเฉลี่ย 28 คน/วัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 56 ยอดขายของโครงการเพิ่มขึ้นร้อยละ 56 และผลกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นร้อยละ 70.4 ขณะที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายในการลงทุนคงที่

กรณีจำนวนผู้เข้ามาใช้บริการพัฒนาระบบสารสนเทศต่ำกว่าปกติ (Worst Case) ลดลงลดลง -2.25 เท่า ยอดขายของโครงการลดลง -2.93 เท่า และผลกำไรขั้นต้นลดลง -6.75 เท่า ขณะที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายในการลงทุนคงที่ผลปรากฏว่าโครงการธุรกิจบริการศูนย์ออกกำลังกายเขตจังหวัดสมุทรปราการยังสามารถลงทุนในโครงการได้เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการยังคงมีค่ามากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ มีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สินเชื่อบริษัทกำหนดไว้เท่ากับร้อยละ 13 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการมีมากกว่า 1 ในทุกกรณี

ผลการวิเคราะห์ความไวของโครงการ กรณีจำนวนผู้เข้ามาใช้บริการพัฒนาระบบสารสนเทศต่ำกว่าปกติ (Worst Case) ลดลง 2.25 เท่า

ยอดขายของโครงการลดลง -2.93 เท่า และผลกำไรขั้นต้นลดลง -6.75 เท่า ขณะที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายในการลงทุนคงที่ โครงการจะมีความเสี่ยงมากที่สุด เพราะโครงการมีระยะเวลาคืนทุนนานที่สุด มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการ มีค่าต่ำสุดเมื่อเปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงในกรณีอื่น และหากเปรียบเทียบระหว่างการเปลี่ยนแปลงของโครงการในกรณีจำนวนผู้เข้ามาใช้บริการฟิตเนสเซ็นเตอร์สูงกว่าปกติ (Best Case) กำหนดให้จำนวนลูกค้าเข้ามาใช้บริการเฉลี่ย 28 คน/วัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 56 ยอดขายของโครงการเพิ่มขึ้นร้อยละ 56 และผลกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นร้อยละ 70.4 ขณะที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายในการลงทุนคงที่ ผลปรากฏว่ากรณีที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ให้ความคุ้มค่ามากกว่า กรณีที่ผลตอบแทนของโครงการลดลง จึงแสดงให้เห็นว่าการเปลี่ยนแปลงของจำนวนผู้เข้ามาใช้บริการฟิตเนสเซ็นเตอร์ส่งผลต่อความคุ้มค่าของโครงการมากกว่าการเปลี่ยนแปลงของต้นทุน

3.4 แผนฉุกเฉิน (Contingency Plan)

ตารางที่ 2 วิเคราะห์ปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ และแผนการฉุกเฉิน

ลำดับ	ลักษณะปัญหาความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1.	ถูกโจมตีทางด้านข้อมูลสารสนเทศหรือโฆษณาจากบริษัทหรือคู่แข่งรายอื่นๆ ทำให้ภาพลักษณ์สินค้าผิดเพี้ยน	ผู้บริโภคหยุดซื้อสินค้าและบริการทำให้ยอดขายลดลง และถูกมองว่าเป็นสินค้ามีราคาแพงหรือมีคุณภาพต่ำ	สร้างภาพลักษณ์ให้ชัดเจน, สร้างกลยุทธ์การตลาดเพื่อจุดใจลูกค้า เน้นมาตรฐานการให้บริการและควบคุมติดตาม
2.	เกิดการลอกเลียนแบบหรือจำหน่ายในราคาต่ำกว่าบริการที่ราคาต่ำกว่า	ผู้บริโภคหันไปทดลองบริโภคสินค้าและบริการจากคู่แข่ง	เน้นรักษารฐานลูกค้าระดับบน และกลาง เพราะกลุ่มนี้จะไม่ยอมซื้อของปลอม ควรให้ผู้มีชื่อเสียงมาช่วยดักย้าแบรนด์
3.	ผู้บริโภคเสียชีวิต หรือบาดเจ็บจากการใช้งานเครื่องมือและอุปกรณ์ออกกำลังกาย	ถูกฟ้องร้อง เป็นข่าวภาพลักษณ์เสียหาย เป็นคดีความ ถูกระงับการให้บริการ	ลูกค้าต้องผ่านการอบรมการใช้งาน เครื่องมือและอุปกรณ์ก่อนใช้งานโดย Trainer โดยมีคำเตือนระบุชัดเจนติดบนเครื่องออกกำลังกายและที่ห้องออกกำลังกาย
4.	พนักงานหรือ Trainer ประท้วงหรือลาออกไปทำงาน Fitness ที่อื่นๆ	กิจกรรมการให้บริการธุรกิจต้องหยุดชะงัก ยอดขายหรือความเชื่อมั่นลูกค้าลดลง	ใช้ระบบจูงใจโดยให้ผลตอบแทนที่ดีแก่พนักงาน รับสมัครพนักงานผ่านบริษัท จัดหางานหาทาง
5.	วัตถุดิบหรือเครื่องมืออุปกรณ์ขาดแคลนไม่เพียงพอต่อการให้บริการหรือจำหน่ายสินค้า	ไม่มีวัตถุดิบหรือเครื่องมือและอุปกรณ์ส่งมอบให้ลูกค้า ทำให้เสียโอกาสในการขาย	ทำสัญญาส่งมอบระหว่างบริษัทผู้รับจ้างผลิตหรือตัวแทนจำหน่าย หรือหาแหล่งผลิตอื่นๆ
6.	ภัยพิบัติ แผ่นดินไหว ไฟไหม้ น้ำท่วม	ให้บริการลูกค้าต่อไม่ได้ ขาดแคลนวัตถุดิบและไม่มีสินค้าให้ลูกค้า	ทำประกันภัยภัยพิบัติ เตรียมผู้ผลิตจัดหาวัตถุดิบ คลังสินค้าไว้สำรองและพันธมิตรอื่นๆ

ตารางที่ 2 วิเคราะห์ปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ และแผนการฉุกเฉิน (ต่อ)

ลำดับ	ลักษณะปัญหาความเสี่ยง	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
7.	ภัยการเมืองการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารและนโยบาย	ต้นทุน ค่าแรง ค่าวัตถุดิบ ต้นทุนการผลิต ค่าใช้จ่ายอื่นๆสูงขึ้น	ปรับปรุงการผลิตลดค่าใช้จ่าย และต้นทุนเพิ่มประสิทธิภาพ เพิ่มอัตราการผลิตต่อหัว และใช้เทคโนโลยีต่างๆ แทนคน
8.	ขาดทุนอัตราแลกเปลี่ยน การนำเข้าเครื่องมือและอุปกรณ์ Fitness	ต้นทุนค่าเครื่องมือและอุปกรณ์ สูงขึ้น ทำให้ขาดทุน หรือกำไรลดลง	ทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน
9.	ภัยสงคราม เหตุประท้วงวันศุกร์ และการก่อการร้าย จลาจล	โรงงานผู้ผลิตวัตถุดิบ เครื่องมือและอุปกรณ์ ไม่สามารถส่งสินค้ามาให้ได้ ปิดประเทศ ชั่วคราว	ทำแผนจัดหาแหล่งวัตถุดิบอื่นๆเพิ่มเติมจากเดิมที่มีคุณภาพใกล้เคียง เพื่อลดความเสี่ยงและสร้างอำนาจต่อรองกับ Supplier
10.	กรณียอดขายไม่ได้น่าเป็นไปตามเป้าหมายเนื่องจากปัจจัยต่างๆ	กำไรลดน้อยและเกิดภาวะขาดทุน	1. จัดรายการส่งเสริมการขาย 2. ตั้งเป้าหมายและสร้างแรงจูงใจ (Incentive) ให้กับพนักงานขาย 3. จัดโปรแกรมคอร์สให้หลากหลายตรงกับความต้องการลูกค้า
11.	กรณีมีต้นทุนสินค้าหรือค่าใช้จ่ายสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ในขั้นตอนการดำเนินงาน	กำไรลดน้อยและเกิดภาวะขาดทุน	1. ลดต้นทุนต่างๆ เช่น ส่งเสริมการใช้น้ำ หรือไฟฟ้าให้มีประสิทธิภาพ 2. กำหนดหน้าที่งานให้สามารถทำงานได้หลากหลายหน้าที่
12.	กรณีไม่สามารถจ่ายเงินเจ้าหนี้ได้เนื่องจากภาวะขาดสภาพคล่อง จากปัจจัยต่างๆ	ถูกเจ้าหนี้ฟ้องร้องชื่อเสียงเสียหาย ถูกตัดสิทธิประโยชน์ลูกค้าไม่เข้ามามีบริการ	1. ต่อดำเนินระยะเวลาการชำระเงิน (Credit Term) ให้สั้นที่สุด 2. จัดสรรสำรองเงินระยะสั้นหรือการเปิดวงเงินเกินบัญชี (OD) 3. กู้เงินระยะสั้นเพิ่มสภาพคล่อง 4. เร่งเก็บเงินลูกค้าให้เร็วที่สุด

4. สรุป

ผลการศึกษา พบว่า โครงการลงทุนในธุรกิจบริการศูนย์ออกกำลังกาย รูปแบบธุรกิจฟิตเนสเซ็นเตอร์มาตรฐานมีความคุ้มค่าในการลงทุน โดยใช้เงินลงทุน 16,000,000 บาทเมื่อพิจารณาผลการศึกษามูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับ 121,926,410 บาท โดยมีค่ามากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 195.61 มีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยที่เงินกู้สินเชื่อกิจการที่ธนาคารกำหนดไว้เท่ากับร้อยละ 13 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการเท่ากับ 3.01 และสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 6 เดือน 3 วัน และผลการศึกษาวเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) ของโครงการ กรณีที่ผลตอบแทนของโครงการลดลงต่ำกว่าปกติ (Worst Case) -2.25 เท่า จากยอดขายของโครงการลดลง -2.93 เท่า และผลกำไรขั้นต้นลดลง -

6.75 เท่า ขณะที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายในการลงทุนคงที่ โครงการจะมีความเสี่ยงมากที่สุด ยังสามารถลงทุนในโครงการได้เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการยังคงมีค่ามากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ มีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สินเชื่อบริษัทที่ธนาคารกำหนดไว้เท่ากับร้อยละ 13 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการมีมากกว่า 1 จึงแสดงให้เห็นว่าการเปลี่ยนแปลงของจำนวนผู้เข้ามาใช้บริการฟิตเนสเซ็นเตอร์ส่งผลต่อความคุ้มค่าของโครงการมากกว่าการเปลี่ยนแปลงของต้นทุน

เอกสารอ้างอิง

- [1] กัญญา ทองสนิท. (2546). *การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ*. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- [2] จักร ดิงศักดิ์. (2553). *การศึกษาความเป็นไปได้และการจัดการโครงการอุตสาหกรรม*. กรุงเทพฯ : สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น.
- [3] จันทนา จันทโร; และศิริจันทร์ ทองประเสริฐ. (2540). *การศึกษาความเป็นไปได้โครงการด้านธุรกิจและอุตสาหกรรม*. (พิมพ์ครั้งที่ 6). กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [4] มาณพ ชีวนาสุนทร. (2547). *แผนธุรกิจ SMEs*. กรุงเทพฯ : สำนักพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม.
- [5] รัชฎช คล่องพยาบาล. (2552). *Business Model to Business Plan*. กรุงเทพฯ : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม (สสว.).
- [6] ศรีณยพงศ์ เทียงธรรม. (2551). *Business Model*. (ฉบับที่ 101). กรุงเทพฯ : นิตยสาร Marketeer.
- [7] สุทธิมาน สมาริ. ปัจจัยการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นสมาชิกของศูนย์สุขภาพในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ ศศ.ม.(บริหารการกีฬา) : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล, (2549).
- [8] Etzel, M. J.; Walker, B. J.; & Stanton, W. J. (2001). *Marketing*. (12th ed). Boston : McGraw-Hill.
- [9] จิราภา พึ่งบางกรวย. (2550). *กลยุทธ์การตลาดของฟิตเนสเซ็นเตอร์ในประเทศไทย*. (ออนไลน์). แหล่งที่มา: <http://webcache.googleusercontent.com/search> [2555, 6 ตุลาคม].
- [10] ปกรณ์ ปรียากร. (2542). *ขอบข่ายของการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ*. (ออนไลน์). แหล่งที่มา: <http://www.gotoknow.org/posts/292750> [2555, 28 ธันวาคม].
- [11] U.S. Small Business Administration. (2013). *Business Plan*. (Online). Available: <http://www.sba.gov> [2009, October 6].