



วิเคราะห์ผลตอบแทนเพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ Analyze returns for decision making in coffee business investment

เบญจลักษณ์ แสงแก้ว¹ ฐปนัท ยะสินธ์¹ ชามานต์ ฐงชัย¹ และสาวิตรี พรหมรักษา²
Benjalak Sawangkaew¹, Thapanat Yasin¹, Chamanat Thongchai¹ and Sawitri Promraksa²

¹นักศึกษาโปรแกรมวิชาการบัญชี คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร
²อาจารย์ประจำโปรแกรมวิชาการบัญชี คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยเรื่องวิเคราะห์ผลตอบแทนเพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟกรณีศึกษา : ร้านกาแฟจำนวน 10 แห่ง อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร วัตถุประสงค์ของการวิจัย 1) เพื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนในการประกอบธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร 2) เพื่อศึกษาแนวทางในการประกอบการตัดสินใจลงทุนธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร ขอบเขตเนื้อหา ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยการวิเคราะห์จาก จุดคุ้มทุน ระยะเวลาคืนทุน อัตรากำไรสุทธิ และรายได้ที่คาดว่าจะได้รับ ของร้านกาแฟขนาดใหญ่ในตัวเมืองจังหวัดกำแพงเพชร จำนวน 10 ร้าน เครื่องมือที่ใช้ในการทำวิจัยเป็นแบบสำรวจหาจุดคุ้มทุน ระยะเวลาคืนทุน อัตรากำไรสุทธิ และอัตราผลตอบแทนจากเงินทุน

ผลวิเคราะห์ พบว่า การศึกษาผลตอบแทนเพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟขนาดใหญ่จำนวน 10 ร้าน อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร พบว่า ด้านจุดคุ้มทุนเฉลี่ย เท่ากับ 160 หน่วย ราคาขายต่อหน่วย 63 บาท ด้านระยะเวลาคืนทุนเฉลี่ยเท่ากับ 21 เดือน หรือ 1.75 ปี ด้านอัตรากำไรสุทธิเฉลี่ย เท่ากับ 26 % ต่อเดือน จากยอดขายต่อเดือน เท่ากับ 153,000 บาท ด้านอัตราผลตอบแทนเฉลี่ย 21.00% ต่อเดือน จากกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 40,250 บาท , สินทรัพย์รวมเท่ากับ 87,106 บาท, หนี้สินหมุนเวียนเท่ากับ 52,500 บาท จากผลการศึกษาวิจัย พบว่า การลงทุนธุรกิจร้านกาแฟขนาดใหญ่ อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร อัตราผลตอบแทนจากเงินทุน (ROCE) ที่ใช้วัดความสามารถที่จะสร้างกำไรจากการดำเนินงานจากการนำเงินทุนของบริษัทมาลงทุนได้มากน้อยแค่ไหนจาก ค่า ROCE > 0 สามารถสร้างอัตราผลตอบแทนเมื่อเทียบกับเงินทุน และค่า ROCE < 0 ไม่สามารถสร้างอัตราผลตอบแทนเมื่อเทียบกับเงินทุน ซึ่งพบว่า ด้านอัตราผลตอบแทนในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ เฉลี่ย เท่ากับ 0.21 ROCE > 0 หรือ 21% ต่อเดือน สามารถสร้างกำไรจากการดำเนินงานเมื่อเทียบกับเงินทุนที่สามารถยอมรับได้

คำสำคัญ: จุดคุ้มทุน / ระยะเวลาคืนทุน / อัตรากำไรสุทธิ / อัตราผลตอบแทนจากเงินทุน

Abstract

Return analysis research for investment decision-making Research goals for the Coffee Shop Business Case Study: 10 Coffee Shops in Muang District, Kamphaeng Phet Province 1) To assess the earnings in the Muang District of Kamphaeng Phet Province's coffee shop industry 2) to research the standards for making decisions in the Muang District of Kamphaeng Phet Province's coffee shop industry Study investment feasibility by examining the break-even point, payback duration, net profit margin, and anticipated revenue of a sizable coffee shop in Kamphaeng Phet Province's city, which includes 10 stores. Shop A survey of break-even points serves as the research tool. time of repayment, net profit margin, and anticipated income.

The results of the analysis revealed that the study of returns for decision making in investing in a large coffee shop business of 10 stores, Muang District, Kamphaeng Phet Province, found that the average break-even point was 160 units, the selling price per unit was 63 baht. The average payback period was equals 21 months or 1.75 years, the average net profit margin equals 26% per month from sales per month equals 153,000 The average rate of return is 21.00% per month from operating profit equal to 40,250 baht, total assets equal to 87,106 baht, current liabilities equal to 52,500 baht. According



to research results, it was found that the investment in a large coffee shop business in Muang District, Kamphaeng Phet Province The rate of return on capital (ROCE) measures the ability to generate operating profit from investing a company's capital, with $ROCE > 0$ it can generate a rate of return on capital. and $ROCE < 0$ cannot generate a rate of return relative to capital. It was found that the average rate of return on investment in coffee shop business is 0.21 $ROCE > 0$ or 21% per month, able to generate profit from operations compared to acceptable capital.

Keywords: break-even point / payback period / net profit margin / rate of return on capita

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ในปัจจุบันธุรกิจเกี่ยวกับร้านกาแฟได้รับความนิยมอย่างมากในประเทศไทย และมีแนวโน้มที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง ผลมาจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคที่เน้นความสะดวกสบาย ราคาเข้าถึงได้ และรวดเร็วให้เข้ากับยุคสมัยที่เร่งรีบ มีเวลาจำกัด ทำให้กาแฟกลายเป็นส่วนหนึ่งในการดำรงชีวิตประจำวันในการใช้ชีวิตของผู้บริโภค เป็นผลทำให้กาแฟเป็นตัวเลือกอันดับต้นๆที่ได้รับความนิยมในการบริโภคกาแฟเพื่อเป็นอาหารเช้า หรืออาหารว่างระหว่างวัน เนื่องจากกาแฟมีส่วนประกอบของคาเฟอีนที่มีฤทธิ์กระตุ้นประสาทส่วนกลางที่ทำให้ผู้ที่ดื่มกาแฟมีพลังในการทำงานเพิ่มขึ้น และตลาดมีแนวโน้มการเติบโตต่อเนื่อง โดยปัจจัยหลักมาจากอัตราบริโภคกาแฟสด โดยเฉลี่ยประมาณ 1.2 กิโลกรัมต่อคนต่อปี (ไทยแฟรนไชส์เซ็นเตอร์, 2563) ดังนั้นกาแฟจึงกลายเป็นเครื่องดื่มที่ได้รับความนิยมและเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญในหลายประเทศทั่วโลก ธุรกิจกาแฟในประเทศไทยจึงมีโอกาสในการเติบโตที่สูงขึ้นจากปัจจัยสำคัญ คือ วัฒนธรรมการดื่มกาแฟที่กลายเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตประจำวันคนไทย โดยอัตราเฉลี่ยในการบริโภคกาแฟของคนไทยอยู่ที่ปีละ 300 แก้ว/คน/ปี และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับปริมาณการบริโภคกาแฟจากหลายประเทศ อาทิ ญี่ปุ่นมีอัตราการบริโภคกาแฟเฉลี่ยอยู่ที่ 400 แก้ว/คน/ปี ยุโรปบริโภคกาแฟเฉลี่ยอยู่ที่ 600 แก้ว/คน/ปี หรือฟินแลนด์บริโภคกาแฟเฉลี่ยอยู่ที่ 1,000 แก้ว/คน/ปี ถึงแม้ปริมาณการบริโภคกาแฟของคนไทยที่อยู่ในเกณฑ์ไม่สูงนัก แต่ด้วยมูลค่าธุรกิจร้านกาแฟในไทยนับตั้งแต่ปี 2560 ที่มีมูลค่าสูงถึง 2.12 หมื่นล้านบาท และสูงขึ้นอีกในปี 2561 ที่ 2.34 หมื่นล้านบาท สำหรับปี 2562 ที่มีการคาดการณ์ว่ามูลค่าธุรกิจร้านกาแฟอาจสูงถึง 2.58 หมื่นล้านบาท ด้วยมูลค่าที่ผ่านมาของตลาดกาแฟที่สูงถึงหมื่นล้านบาท อาจจะเป็นสาเหตุให้นักลงทุนหันมาจับธุรกิจนี้มากขึ้น ส่งผลให้แบรนด์กาแฟทั้งจากต่างประเทศและ โลกคอลแบรนด์เข้ามาในตลาด และมีร้านกาแฟหรือคาเฟ่กระจายตัวอยู่ทั่วทุกมุมของเมือง ทั้งในสถานบริการน้ำมัน ห้างสรรพสินค้า ร้านกาแฟรูปแบบ Stand alone (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2562)

ธุรกิจร้านกาแฟได้วิวัฒนาการจากรถเข็นขายกาแฟที่มีลูกจุกกาแฟ ใส่นมและน้ำตาล ที่นิยมทานกับปาท่องโก๋ ซึ่งเป็นของคู่กัน โดยมีเพียงที่นั่งเพียงไม่กี่ที่ไว้สำหรับรองรับในการให้บริการนั่งดื่มกาแฟที่ร้าน โดยร้านกาแฟในลักษณะนี้จะขายอยู่ตามริมทางข้างถนน และตามตลาดสด ซึ่งเป็นสถานที่คนพลุกพล่าน ในขณะที่ร้านกาแฟในลักษณะนี้จะเน้นการขายผลิตภัณฑ์ของกาแฟมากกว่าการนำเสนอขายภาพลักษณ์ จนทำให้ในช่วงระยะเวลา 3-5 ปีที่ผ่านมาธุรกิจร้านกาแฟสดเริ่มเข้ามามีบทบาทแทนที่ร้านกาแฟที่ใช้ลูกจุก เห็นได้จากการเปิดร้านกาแฟริมทางที่มีบรรยากาศที่ดึงดูดให้ผู้ที่ต้องการพักผ่อนหย่อนใจเข้ามาหาหม้อส่วนตัวเพื่อพบปะสังสรรค์และสนทนาเพื่อทำธุรกิจส่วนตัว ทั้งนี้ธุรกิจร้านกาแฟสดไม่มีการจำกัดเวลาของการเข้ามาใช้บริการภายในร้าน และยังได้รับการบริการเครื่องดื่ม อาหารว่าง ที่รวดเร็วทันใจ จึงส่งผลให้ธุรกิจร้านกาแฟมีอัตราการเติบโตที่รวดเร็วอย่างเห็นได้ชัดที่เป็นมาผลมาจากการเข้ามาลงทุนของร้านกาแฟจากต่างประเทศที่เข้ามาดำเนินกิจการในประเทศไทย (Wongnai, 2565) จังหวัดกำแพงเพชรที่อยู่ในภาคเหนือตอนล่างของประเทศเป็นเมืองที่อุดมสมบูรณ์ไปด้วยผลไม้ และอาหารขึ้นชื่อนานาชนิด ส่งผลให้ประชากรส่วนใหญ่ในจังหวัดมีระดับของรายได้ที่ค่อนข้างสูงและเศรษฐกิจของจังหวัดส่วนใหญ่มาจากการทำเกษตรกรรมและค้าขาย หรือการลงทุนประกอบธุรกิจส่วนตัว (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดกำแพงเพชร, 2563) ซึ่งการลงทุนประกอบธุรกิจส่วนตัวถือเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ได้รับความนิยมกันอย่างแพร่หลาย โดยส่วนใหญ่จะเป็นการประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เช่น ธุรกิจร้านเสริมสวย ธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ต และธุรกิจร้านกาแฟสด โดยธุรกิจร้านกาแฟสดเป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมและเปิดกันอย่างแพร่หลาย อันเป็นผลมาจากจังหวัดกำแพงเพชรมีภูมิทัศน์ มีทิวเขาและแม่น้ำที่ยังคงสวยงามจึงเป็นเหตุผลสำคัญที่ทำให้เกิดการประกอบธุรกิจร้านกาแฟในจังหวัดกำแพงเพชรอย่างแพร่หลาย ซึ่งเห็นได้จากการประกอบธุรกิจร้านกาแฟตามในเมืองต่างๆของจังหวัด ตามริมแม่น้ำ และการประกอบธุรกิจร้านกาแฟที่ใกล้ชิดกับความเป็นธรรมชาติมากขึ้น

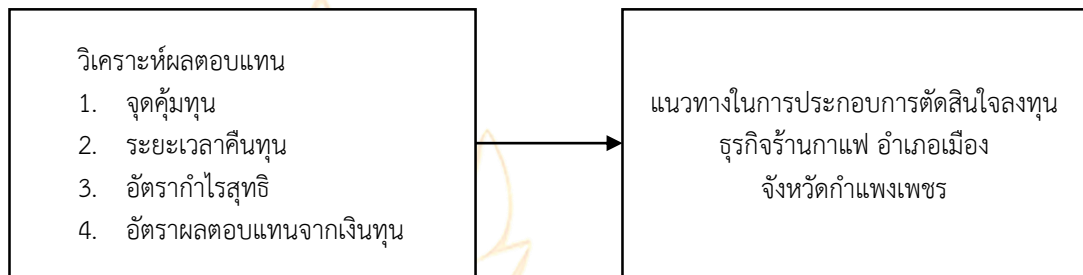


จากเหตุผลข้างต้นแสดงให้เห็นว่าธุรกิจร้านกาแฟมีความน่าสนใจต่อการลงทุนและมีโอกาสในการเติบโตอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังเป็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมและการประกอบธุรกิจในทางสีเขียว แต่การลงทุนในธุรกิจร้านกาแฟก็ยังคงมีความเสี่ยงอยู่มากต่อการลงทุนเนื่องจากในตลาดธุรกิจร้านกาแฟมีจำนวนของผู้ประกอบการร้านกาแฟอยู่เป็นจำนวนมากส่งผลให้มีการแข่งขันในธุรกิจที่สูง(อธิษฐ์ นิพิชยานันต์, 2561) ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่ต้องการศึกษาตั้งแต่ต้นทุนในการก่อสร้างและออกแบบร้านกาแฟตลอดจนต้นทุนในร้านต่าง ๆ รวมถึงการศึกษาผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการประกอบธุรกิจร้านกาแฟ โดยการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ เพื่อใช้เป็นส่วนหนึ่งในการประกอบการตัดสินใจในการประกอบธุรกิจร้านกาแฟ

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนในการประกอบธุรกิจร้านกาแฟ อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร
2. เพื่อศึกษาแนวทางในการประกอบการตัดสินใจลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร

กรอบแนวคิดการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการดำเนินงานวิจัย

วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย ครั้งนี้ คือ เจ้าของกิจการร้านกาแฟ ขนาดใหญ่ ในอำเภอเมืองกำแพงเพชร กลุ่มตัวอย่างที่ได้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ เจ้าของกิจการร้านกาแฟ ขนาดใหญ่ ในอำเภอเมืองกำแพงเพชร จำนวน 10 แห่ง โดยการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) ประกอบไปด้วยร้าน Hens, ร้านZai house, ร้านKram Brew, ร้าน Sing, ร้าน Mango, ร้าน Harvest, ร้าน Safe house, ร้าน Tim, ร้าน What your name? และร้านBanyakad

ตารางที่ 1 ลักษณะขนาดของร้านกาแฟ

ขนาดของร้านกาแฟ	ลักษณะของร้านกาแฟ
ร้านขนาดใหญ่	มีลักษณะเป็นร้านที่ตั้งอยู่อย่างโดดเด่น มี ขนาดใหญ่พื้นที่ประมาณ 50 ตารางเมตรขึ้นไป ซึ่งอาจอยู่ใน อาคารหรือพื้นที่เช่าในอาคารสำนักงาน ห้างสรรพสินค้า คอนโดมิเนียม เป็นต้น
ร้านขนาดกลาง	ใช้พื้นที่ ประมาณ 6 ตารางเมตรขึ้นไป ลักษณะเป็นมุมกาแฟภายใน อาคาร ศูนย์การค้าหรือพลาซ่า มหาวิทยาลัย รวมถึงแหล่ง ชุมชนต่างๆ ร้านกาแฟประเภทนี้อาจมีการจัดให้มีที่นั่งจำนวน เล็กน้อย
ร้านขนาดเล็ก	ใช้พื้นที่ประมาณ 3 ตารางเมตร มักไม่มีที่นั่งในร้าน สามารถเคลื่อนย้ายได้สะดวก หากทำเลที่ตั้งได้ง่าย ทำให้เข้าถึงตลาดได้ทุกระดับ

(ที่มา: สถาบันอาหาร อุตสาหกรรมพัฒนามูลนิธิเพื่อสถาบันอาหาร, 2558)



เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย ครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) ผ่านการตรวจสอบหาคุณภาพของแบบสอบถามวิธีการหา IOC โดยผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน และปรับแก้ให้ตรงวัตถุประสงค์ของการศึกษาแบบสอบถามมีทั้งหมด 2 ส่วน ดังนี้ 1. ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างร้านค้าแฟสด 2. ข้อมูลการลงทุน ประกอบไปด้วย จุดคุ้มทุน ระยะเวลาคืนทุน อัตรากำไรสุทธิ และรายได้ที่คาดว่าจะได้รับ โดยลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบสัมภาษณ์ทั้งทางด้านรูปแบบในการลงทุน ต้นทุนและผลตอบแทนในการลงทุนธุรกิจกาแฟ

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยลงพื้นที่จัดเก็บข้อมูลจากเจ้าของกิจการร้านค้ากาแฟ ขนาดใหญ่ ในอำเภอเมืองกำแพงเพชร จำนวน 10 แห่ง โดยการแจกแบบสอบถามให้กับเจ้าหน้าที่บัญชีที่ได้จากการสุ่มด้วยตนเอง พร้อมชี้แจงรายละเอียดให้ผู้ตอบแบบสอบถามเข้าใจถึงวัตถุประสงค์ในการจัดทำแบบสอบถามและการเก็บข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล

การประเมินต้นทุนและผลตอบแทน

การวิเคราะห์ต้นทุนของธุรกิจร้านค้ากาแฟ โดยต้นทุนของร้านค้าแฟสดสามารถแบ่งได้ 2 ส่วน คือ ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก และค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน โดยมีรายละเอียดดังนี้ คือ

1. ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก ซึ่งเงินจำนวนนี้ ประกอบด้วย ค่าก่อสร้างร้าน ออกแบบ และตกแต่งสถานที่ ค่าเครื่องชงกาแฟ เครื่องบดเมล็ดกาแฟ ค่าสาธารณูปโภคพื้นฐาน ค่าอุปกรณ์เครื่องใช้ เช่น เครื่องแคชเชียร์ โทรศัพท์ อุปกรณ์ต่างๆ ภายในร้าน อุปกรณ์เครื่องเสียง อุปกรณ์เครื่องครัว ค่าจัดซื้อสิ่งอำนวยความสะดวกและเครื่องตกแต่งต่างๆ เช่นเครื่องปรับอากาศ ตู้เย็น เฟอร์นิเจอร์

2. ค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน คือ ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานทั่วไปและค่าใช้จ่ายที่จ่ายไปเพื่อให้ร้านสามารถดำเนินการขายไปได้ตามปกติ ซึ่งจะเกิดขึ้นทุกปี ได้แก่ ค่าวัตถุดิบและการส่งเสริมการขาย เงินเดือนพนักงาน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ซึ่งมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

2.1 ค่าวัตถุดิบและการส่งเสริมการขาย ของร้านค้าแฟสดแห่งหนึ่งเป็นค่าวัตถุดิบ

2.2 เงินเดือนพนักงาน ได้แก่ เงินเดือนพนักงานประจำร้านทำหน้าที่ให้บริการลูกค้า จัดซื้อวัตถุดิบ ทำหน้าที่ชงเครื่องดื่ม ซึ่งมีความชำนาญในการชงเครื่องดื่มเป็นอย่างดีและให้บริการลูกค้า ทำหน้าที่ดูแลความสะอาดทั่วไป

2.3 ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน เช่น ค่าเช่าพื้นที่ ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง

2.4 ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา

2.5 ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด เป็นค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน

2.6 ค่าวัสดุสิ้นเปลือง เช่น กระดาษสำหรับเครื่องเก็บเงิน อุปกรณ์ เครื่องเขียน เป็นต้น ซึ่งค่าวัสดุสิ้นเปลืองคำนวณมาจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงในเดือนแรกของการเปิดร้านค้าแฟสด

การวิเคราะห์ผลตอบแทนในการทำธุรกิจร้านค้ากาแฟ โดยใช้อัตราส่วนทางการเงิน ได้แก่ การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน ระยะเวลาคืนทุน อัตรากำไร และรายได้ที่คาดว่าจะได้รับ

จุดคุ้มทุน

จุดคุ้มทุน (หน่วย) = ต้นทุนคงที่ / (ราคาขายต่อหน่วย - ต้นทุนแปรผันต่อหน่วย)

ระยะเวลาคืนทุน

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{ค่าใช้จ่ายในการลงทุน}}{\text{ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต่อปี}}$$

อัตรากำไรสุทธิ

อัตรากำไรสุทธิ = กำไรสุทธิ/ยอดขาย $\times 100\%$

วิเคราะห์สรุปผลการลงทุนจากการประเมินต้นทุนและผลตอบแทน ทั้ง 10 แห่งโดยการเปรียบเทียบเพื่อสรุปความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านค้ากาแฟในจังหวัดกำแพงเพชร

อัตราผลตอบแทนจากเงินทุน (ROCE) ที่ใช้วัดความสามารถที่จะสร้างกำไรจากการดำเนินงานจากการนำเงินทุนของบริษัทมาลงทุนได้มากน้อยแค่ไหนจาก



ค่า ROCE > 0 สามารถสร้างอัตราผลตอบแทนเมื่อเทียบกับเงินทุน
และค่า ROCE < 0 ไม่สามารถสร้างอัตราผลตอบแทนเมื่อเทียบกับเงินทุน
โดยใช้สูตรการคำนวณ ดังนี้
อัตราผลตอบแทน = กำไรจากการดำเนินงาน / (สินทรัพย์รวม - หนี้สินหมุนเวียน)

สรุปผลการวิจัย

การศึกษาวิจัย เรื่อง วิเคราะห์ผลตอบแทนเพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุนธุรกิจร้านค้ากาแฟขนาดใหญ่ในอำเภอเมืองจังหวัดกำแพงเพชร อธิบายสรุปตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย ได้ดังนี้

ธุรกิจร้านค้ากาแฟ	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	ค่าเฉลี่ยรวม
สูตรคำนวณ											
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน	965,325	965,894	4,115,542	4,186,132	3,191,642	4,115,542	1,656,739	4,758,930	6,290,000	4,725,224	3,497,097
หาร ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต่อเดือน	150,000	140,000	189,000	150,000	175,000	169,000	150,000	180,000	180,000	180,000	166,300
ระยะเวลาคืนทุน (เดือน)	6.44	6.90	21.78	27.91	18.24	24.35	11.04	26.44	34.94	26.25	20.00

1. เพื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนในการประกอบธุรกิจร้านค้ากาแฟในอำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร

1.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพโดยทั่วไปของเจ้าของธุรกิจร้านค้ากาแฟ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพโดยทั่วไปของเจ้าของธุรกิจร้านค้ากาแฟ ทั้ง 10 ร้าน ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย (ร้อยละ 60) มีช่วงอายุ 20-30 ปี (ร้อยละ 50) ประเภทธุรกิจเจ้าของคนเดียว (ร้อยละ 100) เงินลงทุนเริ่มแรก 500,001-800,000 (ร้อยละ 80) แหล่งที่มาของเงินทุนส่วนใหญ่เป็นทุนของผู้ประกอบการเอง (ร้อยละ 90) มีจำนวนพนักงาน 1-5 คน (ร้อยละ 90) ระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ 1-3 ปี (ร้อยละ 70)

1.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับด้านจุดคุ้มทุนในการลงทุนธุรกิจร้านค้ากาแฟ

จุดคุ้มทุน (หน่วย) = ต้นทุนคงที่ / (ราคาขายต่อหน่วย - ต้นทุนแปรผันต่อหน่วย)

ต้นทุนคงที่ : ค่าใช้จ่ายรายเดือน ในส่วนที่ไม่ขึ้นกับจำนวนการผลิต โดยมากจะเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหาร เช่น ค่าเช่าร้าน

ต้นทุนแปรผันต่อหน่วย : ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการผลิตสินค้าต่อ 1 ชิ้น เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน

ราคาขายต่อหน่วย : ราคาขายของผลิตภัณฑ์ที่ขายได้ ไม่ใช่ราคาตั้งที่ยังต้องลดราคาอีก

ตารางที่ 2 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับด้านจุดคุ้มทุน

ธุรกิจร้านค้ากาแฟ	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	ค่าเฉลี่ยรวม
สูตรคำนวณ											
ต้นทุนคงที่	5,365	3,631	4,903	4,918	4,908	5,845	3,925	4,598	15,453	6,070	5,962
หาร (ราคาขายต่อหน่วย ลบ)	50	70	60	50	70	65	60	90	60	60	64
ต้นทุนแปรผันต่อหน่วย	29	21	15	9	20	11	17	61	25	13	22
จุดคุ้มทุน (หน่วย)	254	74	109	120	98	108	91	159	442	129	158

จากตารางที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับด้านจุดคุ้มทุนในการลงทุนธุรกิจร้านค้ากาแฟ พบว่า มีจุดคุ้มทุน เท่ากับ A=254 หน่วย, B=74 หน่วย, C=109 หน่วย, D=120 หน่วย, E=98 หน่วย, F=108 หน่วย, G=91 หน่วย, H=159 หน่วย, I=442 หน่วย และ J=129 หน่วย ตามลำดับ ดังนั้น ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับด้านจุดคุ้มทุนในการลงทุนธุรกิจร้านค้ากาแฟ ทั้ง 10 ร้าน มีต้นทุนคงที่เฉลี่ยเท่ากับ 5,962 บาท, ราคาขายต่อหน่วยเฉลี่ยเท่ากับ 64 บาท, ต้นทุนแปรผันต่อหน่วยเฉลี่ยเท่ากับ 22 บาท และจุดคุ้มทุนเฉลี่ย เท่ากับ 158

1.3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับด้านระยะเวลาคืนทุนในการลงทุนธุรกิจร้านค้ากาแฟ

ระยะเวลาคืนทุน คือ ระยะเวลาคืนทุน (เรียกย่อว่า PB หรือ PP) เป็นระยะเวลาที่ใช้บอกว่าการลงทุนจะได้ต้นทุนที่ลงทุนไปคืนมาในระยะเวลาเท่าไร (ระยะเวลาถอนทุนคืน) เพื่อเป็นตัวเลखสำหรับประมาณระยะเวลาในการลงทุนว่าจำเป็นต้องลงทุนนานเท่าไรจึงจะคืนทุน โดยมีสูตรการคำนวณ ดังนี้ ระยะเวลาคืนทุน = ค่าใช้จ่ายในการลงทุน/ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต่อเดือน



ตารางที่ 3 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับด้านระยะเวลาคืนทุน (เดือน)

จากตารางที่ 3 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับด้านระยะเวลาคืนทุนในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ จากสูตร
ระยะเวลาคืนทุน = ค่าใช้จ่ายในการลงทุน/ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต่อเดือน เท่ากับธุรกิจร้านกาแฟ A=6.44 เดือน ,
B=6.90 เดือน, C=21.78 เดือน, D=27.91 เดือน, E=18.24 เดือน, F=24.35 เดือน, G=11.04 เดือน, H=26.44 เดือน,
I = 34.94 เดือน และ J=26.25 เดือน ตามลำดับ ดังนั้น ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับด้านระยะเวลาคืนทุนในการลงทุน
ธุรกิจร้านกาแฟ ทั้ง 10 ร้าน มี ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเฉลี่ยเท่ากับ 3,497,097 บาท, ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต่อเดือน
เท่ากับ 166,300 บาท และระยะเวลาคืนทุนเฉลี่ย เท่ากับ 20 เดือน

1.4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับด้านอัตรากำไรสุทธิในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ

ธุรกิจร้านกาแฟ สูตรคำนวณ	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	ค่าเฉลี่ยรวม
กำไรสุทธิ	13,391	57,679	50,479	-35,885	22,388	102,680	-55,231	41,235	146,575	59,189	40,250
หาร ยอดขาย (ต่อเดือน)	150,000	140,000	189,000	150,000	175,000	169,000	150,000	180,000	180,000	180,000	166,300
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	8.93%	41.20%	26.71%	-23.92%	12.79%	60.76%	-36.82%	22.91%	81.43%	32.88%	24.20%

อัตรากำไรสุทธิ คือ การวัดอัตราส่วนทางการเงินระหว่างผลกำไรสุทธิกับยอดขาย ซึ่งเป็นอัตราส่วนที่บอกถึงความสามารถในการทำกำไรสุทธิของกิจการ บอกถึงประสิทธิภาพการดำเนินงานของกิจการและความสามารถของผู้บริหาร โดยมีสูตรการคำนวณ ดังนี้

$$\text{อัตรากำไรสุทธิ} = \text{กำไรสุทธิ} / \text{ยอดขาย} \times 100\%$$

กำไรสุทธิ : กำไรที่หักค่าใช้จ่ายทั้งหมดออกแล้ว รวมถึงดอกเบี้ยและภาษีเงินได้แล้ว

ยอดขาย : รายรับสุทธิที่ได้มาจากยอดขายรวม หักด้วยสินค้าที่รับคืนจากลูกค้าและส่วนลดที่ให้กับลูกค้า

ตารางที่ 4 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับด้านอัตรากำไรสุทธิ

จากตารางที่ 4 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับด้านอัตรากำไรสุทธิในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ จากสูตรอัตรากำไรสุทธิ = กำไรสุทธิ/ยอดขาย × 100% เท่ากับธุรกิจร้านกาแฟ A = ร้อยละ 8.93, B= ร้อยละ 41.20, C=ร้อยละ 26.71, D = ร้อยละ -23.92 , E=ร้อยละ 12.79, F= ร้อยละ 60.76, G=ร้อยละ -36.82, H=ร้อยละ 22.91, I=ร้อยละ 81.43 และ J=ร้อยละ 32.58 ดังนั้น ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับด้านอัตรากำไรสุทธิในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ ทั้ง 10 ร้าน มี กำไรสุทธิเฉลี่ยเท่ากับ 40,250 บาท, ยอดขายเฉลี่ยเท่ากับ 166,300 บาท และ อัตรากำไรสุทธิเฉลี่ยเท่ากับ 24.20%

1.5 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับด้านผลตอบแทนในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ

ธุรกิจร้านกาแฟ สูตรคำนวณ	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	ค่าเฉลี่ยรวม
กำไรจากการดำเนินงาน	13,391	57,679	50,479	-35,885	22,388	102,680	-55,231	41,235	146,575	59,189	40,250
หาร (สินทรัพย์รวม ลบ หนี้สินหมุนเวียน)	73,258	55,925	47,604	60,017	81,075	99,300	61,642	57,134	247,733	87,367	87,106
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	0.18	1.03	1.06	0.19	-0.26	1.03	-0.9	-1.57	0.66	0.68	0.21

ผลตอบแทน คือ สิ่งที้นักลงทุนทุกคนคาดหวังจากการลงทุน ซึ่งการที่จะบอกได้ว่าการลงทุนนั้น
ผลตอบแทนดีหรือไม่ แล้วใช้อัตรากำไรสุทธิเป็นตัววัดความสำเร็จที่จะไปสู่เป้าหมาย หากผลตอบแทนที่ทำได้จริง
สูงกว่าผลตอบแทนที่คาดหวังไว้ โอกาสที่จะประสบความสำเร็จด้านการลงทุนก็มีมากขึ้นและเร็วขึ้น โดยมีสูตรการ
คำนวณ ดังนี้ อัตรากำไรสุทธิ = กำไรจากการดำเนินงาน / (สินทรัพย์รวม - หนี้สินหมุนเวียน)



ตารางที่ 5 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับด้านผลตอบแทน

จากตารางที่ 5 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับด้านผลตอบแทนในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ อัตราผลตอบแทน จากสูตรอัตราผลตอบแทน = กำไรจากการดำเนินงาน/(สินทรัพย์รวม -หนี้สินหมุนเวียน) เท่ากับ ธุรกิจร้านกาแฟ A= ร้อยละ 0.18, B= ร้อยละ 1.03, C=ร้อยละ 1.06, D= ร้อยละ -0.19, E=ร้อยละ -0.26, F=ร้อยละ 1.03, G=ร้อยละ -0.90, H=ร้อยละ -1.57, I= ร้อยละ 0.66 และJ=ร้อยละ 0.68 ดังนั้นผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับด้านผลตอบแทนในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ ทั้ง 10 ร้าน มี กำไรจาก การดำเนินงานเท่ากับ 40,250 บาท , สินทรัพย์รวมเท่ากับ 87,106 บาท, หนี้สินหมุนเวียนเท่ากับ 52,500 บาท และอัตราผลตอบแทนเฉลี่ย เท่ากับ 21.00%

2. เพื่อศึกษาแนวทางในการประกอบการตัดสินใจลงทุนธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร

จากการวิเคราะห์ ด้านจุดคุ้มทุนในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ พบว่า ต้นทุนคงที่เฉลี่ย เท่ากับ 5,962 บาท ราคาขายต่อหน่วยเฉลี่ย เท่ากับ 63 บาท ต้นทุนแปรผันต่อหน่วยเฉลี่ย เท่ากับ 22 บาท ซึ่งสามารถมี จุดคุ้มทุนเฉลี่ย ต่อหน่วย เท่ากับ 160 หน่วย

จากการวิเคราะห์ ด้านระยะเวลาคืนทุนในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ พบว่า การบริหารจัดการในเรื่องของค่าใช้จ่ายในการลงทุนเฉลี่ย เท่ากับ 3,497,097 บาท ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต่อเดือน เท่ากับ 162,000 บาท ซึ่งสามารถมี ระยะเวลาคืนทุนเฉลี่ย เท่ากับ 21 เดือน หรือ 1.75 ปี

จากการวิเคราะห์ด้านอัตรากำไรสุทธิในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ พบว่า การบริหารจัดการในเรื่องของ กำไรสุทธิเฉลี่ยเท่ากับ 40,250 บาท, ยอดขายเฉลี่ยทั้งเท่ากับ 153,000 บาท ซึ่งสามารถมีอัตรากำไรสุทธิ เท่ากับ 26 % ต่อเดือน

จากการวิเคราะห์ด้านผลตอบแทนในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ พบว่า การบริหารจัดการเรื่อง กำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 40,250 บาท , สินทรัพย์รวมเท่ากับ 87,106 บาท, หนี้สินหมุนเวียนเท่ากับ 131,250 บาท ซึ่งสามารถมีอัตราผลตอบแทนเฉลี่ย เท่ากับ 21.00% ต่อเดือน

อภิปรายผลการวิจัย

วิเคราะห์ผลตอบแทนเพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟขนาดใหญ่ในอำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร สามารถแบ่งการอภิปรายผลการศึกษาดังนี้

ในการศึกษาผลตอบแทนเพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟขนาดใหญ่ จำนวน 10 ร้าน อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร พบว่า ด้านจุดคุ้มทุนเฉลี่ย เท่ากับ 160 หน่วย ราคาขายต่อหน่วย 63 บาท ด้านระยะเวลาคืนทุนเฉลี่ย เท่ากับ 21 เดือน หรือ 1.75 ปี ด้านอัตรากำไรสุทธิเฉลี่ย เท่ากับ 26 % ต่อเดือน จากยอดขายต่อเดือน เท่ากับ 153,000 ด้านอัตราผลตอบแทนเฉลี่ย 21.00% ต่อเดือน จากกำไรจากการดำเนินงาน เท่ากับ 40,250 บาท , สินทรัพย์รวมเท่ากับ 87,106 บาท, หนี้สินหมุนเวียนเท่ากับ 52,500 บาท จากผลการศึกษาวิจัย พบว่า การลงทุนธุรกิจร้านกาแฟขนาดใหญ่ อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร อัตราผลตอบแทนจากเงินทุน (ROCE) ที่ใช้วัดความสามารถที่จะสร้างกำไรจากการดำเนินงานจากการนำเงินทุนของบริษัทมาลงทุนได้มากน้อยแค่ไหนจาก ค่า ROCE > 0 สามารถสร้างอัตราผลตอบแทนเมื่อเทียบกับเงินทุน และค่า ROCE < 0 ไม่สามารถสร้างอัตราผลตอบแทนเมื่อเทียบกับเงินทุน ซึ่งพบว่า ด้านอัตราผลตอบแทนในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟ เฉลี่ย เท่ากับ 0.21 ROCE > 0 หรือ 21% ต่อเดือน สามารถสร้างกำไรจากการดำเนินงานเมื่อเทียบกับเงินทุนที่สามารถยอมรับได้ สอดคล้องกับงานวิจัย วทัญญู บุตรรัตน์ และพงษ์ธร สุวรรณธาดา (2558) ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารบริเวณถนนศรีจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น พบว่า โครงการสามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา (PB) 3 ปี 6 เดือน 18 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) 514,237 บาท และมีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ร้อยละ 16.17 และ อัตราผลตอบแทนมีค่าสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือนของธนาคารพาณิชย์ (ร้อยละ 0.50 – 2.30) ดังนั้นแสดงให้เห็นว่าเป็นโครงการที่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนทั้ง 4 ด้าน

วิเคราะห์ผลตอบแทนเพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟขนาดใหญ่ในอำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร กรณีศึกษา : การลงทุนธุรกิจร้านกาแฟขนาดใหญ่ อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร จำนวน 10 ร้าน ทำให้ได้ข้อเสนอแนะทางการศึกษาเพื่อ ใช้เป็นแนวทางในวิเคราะห์ผลตอบแทนเพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟขนาดใหญ่ในอำเภอเมืองจังหวัดกำแพงเพชร ดังนี้ ด้านต้นทุน ค่าใช้จ่ายการลงทุน



สินทรัพย์การลงทุน หนี้สินหมุนเวียน กำไรจากการดำเนินงาน จากการวิเคราะห์ผลตอบแทนเพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุนธุรกิจร้านค้าขนาดใหญ่ในอำเภอเมืองจังหวัดกำแพงเพชรทั้ง 10 ร้าน มีต้นทุนสูงกว่ากำไร ทำให้มีผลขาดทุน ผู้ประกอบการควรที่จะลดต้นทุน ค่าแรงงาน ด้านการประชาสัมพันธ์ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่างๆ ซึ่งปัจจุบันธุรกิจร้านค้าแฟรนไชส์มีความต้องการในท้องตลาด และส่วนใหญ่เป็นลูกค้าเดิมที่เคยมาซื้อสินค้าที่ร้าน และมีการบอกต่อๆ กันไป ดังนั้น อาจจะมีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทางอินเทอร์เน็ต เช่น Instagram และ Facebook เพื่อให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น สอดคล้องกับการวิจัยของ ประไพพิศ สวัสดิ์รัมย์ และคณะ (2563) ศึกษาวิจัยเรื่อง ต้นทุน ผลตอบแทน และปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนของธุรกิจร้านค้าแฟรนไชส์ ตำบลบึงสุขลา อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี พบว่า ในการลงทุนธุรกิจร้านค้าแฟรนไชส์มีการลงทุนด้านค่าใช้จ่ายลงทุน ร้อยละ 95 คือ ด้านสินทรัพย์ค่อนข้างสูง เนื่องจากปัจจุบันร้านค้าแฟรนไชส์จะต้องเป็นสถานที่ที่ลูกค้าได้สัมผัสกับบรรยากาศ และสามารถให้ลูกค้าได้รู้สึกเกิดความประทับใจในบรรยากาศ

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

ธุรกิจร้านค้าแฟรนไชส์เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันที่สูง ดังนั้นการลงทุนธุรกิจร้านค้าแฟรนไชส์มีค่าใช้จ่ายในการลงทุนค่อนข้างสูง เนื่องจากผู้บริโภคส่วนใหญ่เน้นไปที่สภาพแวดล้อม บรรยากาศ จึงทำให้ธุรกิจประเภทนี้ให้ความสำคัญกับเรื่องของโครงสร้างสถานที่ ส่งผลต่อการวิเคราะห์ กำไรจากการดำเนินงาน สินทรัพย์รวม หนี้สินหมุนเวียน และจุดคุ้มทุน ดังนั้นผู้ประกอบการที่สนใจลงทุนธุรกิจร้านค้าแฟรนไชส์ต้องมีความพร้อมทางการเงินลงทุน

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. งานวิจัยครั้งนี้เป็นการเก็บข้อมูลจากแหล่งข้อมูลร้านค้าแฟรนไชส์ขนาดใหญ่ อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร จำนวน 10 ร้าน อาจจะทำให้ข้อมูลต่างๆ คลาดเคลื่อนและเป็นการเก็บข้อมูลเชิงปริมาณเพื่อหาค่าเฉลี่ย ต้นทุนและผลตอบแทนการลงทุนธุรกิจร้านค้าแฟรนไชส์ขนาดใหญ่ อำเภอเมือง จังหวัดกำแพงเพชร จำนวน 10 ร้าน
2. ควรศึกษาแนวทางในการลดต้นทุนวัตถุดิบและแนวทางการขยายกลุ่มลูกค้าเพื่อเพิ่ม ยอดขาย และผลตอบแทนให้มากขึ้น

เอกสารอ้างอิง

- กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.(2562).คณะทำงานโครงการเชื่อมโยงตลาดข้าวอินทรีย์และข้าว GPA ครบวงจร พิจารณาหลักเกณฑ์ เงื่อนไข แนวทางและกรอบเวลาการดำเนินงาน ปี 2562/63. [Online]. Available: <https://www.moac.go.th/news-preview-411391791188> [2565, พฤศจิกายน 5].
- ไทยแฟรนไชส์เซ็นเตอร์.(2563).แนวโน้มธุรกิจกาแฟเมืองไทย ปี 2563. [Online]. Available: <https://www.thaifranchisecenter.com/document/show.php?doculD=5613> [2565, พฤศจิกายน 5].
- วาทัญญู บุตรรัตน์,พงษ์ธร สุวรรณธาดา.(2558). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารบริเวณถนนศรีจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น. รายงานสืบเนื่องจากการประชุมวิชาการทางธุรกิจและนวัตกรรมการจัดการระดับชาติ และนานาชาติ (น.1714 – 1720). ขอนแก่น: วิทยาลัยบัณฑิตศึกษากาแฟจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- ประไพพิศ สวัสดิ์รัมย์, นันทน์ภัส ศรีโสภณ, ทิพากร ย้อยสร้อยสุด, ภิญญดา แสงจันทร์, ศศิณิภา ภูศรี, และศุภา พิชญ์ ผาดสุวรรณ. (2563, กรกฎาคม-กันยายน). ต้นทุน ผลตอบแทน และปัจจัยที่ส่งผลต่อผลตอบแทนของธุรกิจร้านค้าแฟรนไชส์ ตำบลบึงสุขลา อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี.วารสารการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม, 12(3), 63-82.
- สถาบันอาหาร อุตสาหกรรมพัฒนามูลนิธิเพื่อสถาบันอาหาร.(2558).ธุรกิจร้านค้าแฟรนไชส์ประเทศไทย. [Online]. Available: <https://fic.nfi.or.th/market-intelligence-detail.php?smid=78> [2565,พฤศจิกายน 15].
- สำนักงานพาณิชย์จังหวัดกำแพงเพชร.(2563). การพัฒนาเศรษฐกิจ.[Online]. Available: <https://www.dit.go.th/Default.aspx> [2565, พฤศจิกายน 15].
- อชิษฐ์ นิพิทชยานันต์. (2561, มกราคม-มิถุนายน). ความเสี่ยงธุรกิจกาแฟสดศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร.วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยปทุมธานี, 10(1), 116-126.



Wongnai. (2565). รวมธุรกิจกาแฟ เบเกอรี่ แบบครบวงจร ที่ Thailand Coffee Tea & Drink 2021.
[Online]. Available: <https://www.wongnai.com/articles/thailand-coffee-tea-drink-2022>
[2565, พฤศจิกายน 1].

