

BUSINESS PLAN: CHICKEN AND BEER BISTRO – YOYO’S CHICKEN AND CRAFT

Shane CHAICHANA^{1*}

1 Faculty of Business Administration, Rangsit University, Thailand; shane.c65@rsu.ac.th

ARTICLE HISTORY

Received: 2 June 2023

Revised: 21 June 2023

Published: 3 July 2023

ABSTRACT

Yoyo's Chicken and Craft is a bistro which offers few choices of food but wide selection of craft beers in a comfortable, accessible, and affordable atmosphere. Meanwhile, it provides fast-food menus like fried chicken which almost everyone favors. Yoyo's Chicken and Craft realizes benefits from the growing trend of the delivery channel and accordingly fills the gap of its day-time period by boosting food sales instead of alcoholic beverages, both in-house and delivery service. The feasibility study was through a marketing plan, a production plan, a human resource plan, and a financial plan. Yoyo's Chicken and Craft requires an initial investment of 1,046,000 baht, operated by a single owner with 100 percent of all shares. From the feasibility study of the business, it is found that the net present value (NPV) of the business is 1,337,971 baht with 47 per cent of internal rate of return (IRR) and a payback period at 2 years. Together with the analysis of similar business data and other factors related to business operations, Yoyo's Chicken and Craft would be an interesting business and worth the investment.

Keywords: Business Plan, Chicken and Beer, Craft Beer, Delivery, Restaurant, Bistro

CITATION INFORMATION: Chaichana, S. (2023). Business Plan: Chicken and Beer Bistro – Yoyo's Chicken and Craft. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 1(7), 13

แผนธุรกิจ: ไก่ทอดกับเบียร์ - ร้าน Yoyo's Chicken and Craft

เชน ชัยชนะ^{1*}

1 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต; shane.c65@rsu.ac.th

บทคัดย่อ

Yoyo's Chicken and Craft เป็นร้านอาหารแนวบิสโทร มีเมนูอาหารน้อยชนิด เสิร์ฟพร้อมกับเบียร์คราฟท์ให้เลือกหลายหลายชนิด ในบรรยากาศสบาย ๆ เข้าถึงง่าย และราคาไม่แพง ในขณะเดียวกันก็เสิร์ฟอาหารจานด่วนเป็นเมนูประเภทไก่ทอดที่แทบทุกคนต้องชื่นชอบ ทางร้านเห็นประโยชน์จากการเติบโตของช่องทางเดลิเวอรี่ จึงเติมช่องว่างในช่วงกลางวันที่ถูกค้าไม่นิยมดื่มแอลกอฮอล์ ด้วยการเน้นขายอาหาร ทั้งในร้านและเดลิเวอรี่ ศึกษาความเป็นไปได้โดยการใช้แผนการตลาด แผนการผลิต แผนกำลังคน และแผนการเงิน สำหรับการเริ่มประกอบกิจการ Yoyo's Chicken and Craft ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นอยู่ที่ 1,046,000 บาท โดยดำเนินธุรกิจโดยเจ้าของคนเดียว ถือหุ้นทั้งหมดร้อยละ 100 จากการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจ พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของธุรกิจมีค่าเท่ากับ 1,337,971 บาท โดยมีผลการตอบแทนภายในของธุรกิจอยู่ที่ร้อยละ 47 และมีระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 2 ปี ประกอบกับการวิเคราะห์ข้อมูลธุรกิจใกล้เคียง และปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ทำให้สามารถสรุปได้ว่าธุรกิจ Yoyo's Chicken and Craft เป็นธุรกิจที่น่าสนใจ และคุ้มค่าแก่การลงทุน

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ, ไก่ทอดกับเบียร์, เบียร์คราฟท์, เดลิเวอรี่, ร้านอาหาร, บิสโทร

ข้อมูลการอ้างอิง: ชেন ชัยชนะ. (2566). แผนธุรกิจ : ไก่ทอดกับเบียร์ - ร้าน Yoyo's Chicken and Craft. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 1(7), 13

บทนำ

ร้านไก่ทอดกับเบียร์ Yoyo's Chicken and Craft เป็นร้านอาหารที่ผสมผสานบรรยากาศของร้านฟาสต์ฟู้ด และ casual bar เข้าด้วยกัน จำหน่ายอาหารประเภทไก่ทอดเป็นอาหารหลัก เสิร์ฟคู่กับเบียร์คราฟท์ ให้บริการหลากหลายช่องทาง ทั้งรับประทานที่ร้าน ซื้อมากิน (take away) และเดลิเวอรี่ เปิดให้บริการตั้งแต่ 10-21 น. มีกลุ่มเป้าหมายหลักคือลูกค้าที่มีอายุตั้งแต่ 20-35 ปี อาศัยอยู่บริเวณคลอง 6-8 อำเภอลำลูกกา และอำเภอธัญบุรี จังหวัดปทุมธานี โดยเป็นผู้ที่ชื่นชอบการทานไก่ทอด ชื่นชอบหรืออยากลองดื่มเบียร์คราฟท์หลากหลายประเภท โดยมีช่องทางสื่อสารหลักในการสร้างการรับรู้คือช่องทางออนไลน์ ทางร้านใช้ online marketing เป็นจุดแข็งหลักที่ร้านอื่นในบริเวณเดียวกันยังไม่ใช้อย่างแพร่หลาย จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านนี้จึงได้ โดยยศศักดิ์ปราชญ์ เหมิงตระกูล (2563) พบว่ามีอุปสงค์ในการใช้บริการร้านลักษณะเดียวกันนี้ถึงร้อยละ 74.25 อีกทั้งยังมีจำนวนเงินลงทุน ระยะเวลาในการคืนทุน และอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่ใกล้เคียงกับร้าน Yoyo's Chicken and Craft อีกด้วย

อาหารที่เสิร์ฟในร้านใช้วัตถุดิบหลักคือเนื้อไก่อกนึ่งที่สด สะอาด นำมาปรุงสุกโดยมีกรรมวิธีที่เป็นมาตรฐาน สะอาดปลอดภัย โดยใช้ Standard Operating Procedure (SOP) ทำให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าอาหารทุกเมนูจะมีมาตรฐานเหมือนกัน ส่วนเครื่องดื่มหลักที่ทางร้านนำเสนอคือเบียร์คราฟท์หลากหลายชนิด พนักงานสามารถแนะนำเบียร์ให้ลูกค้าที่ยังไม่เคยลองให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละท่าน ที่สำคัญคือคุณภาพการบริการที่ร้าน Yoyo's Chicken and Craft ตั้งใจจะให้บริการอย่างดีที่สุด เพื่อประสบการณ์การกินดื่มของลูกค้าทุกท่าน โดยมุ่งหวังว่าร้านของเราจะเป็นร้านที่ลูกค้านึกถึงเป็นอันดับแรก เมื่อนึกถึงไก่ทอดกับเบียร์

จากข้อมูลข้างต้นทำให้เห็นได้ว่า ไก่ทอดกับเบียร์เป็นลักษณะของธุรกิจที่แปลกใหม่ น่าสนใจ และมีแนวโน้มที่จะเป็นที่ชื่นชอบของผู้บริโภคในบริเวณใกล้เคียง จึงทำให้ผู้วิจัยเล็งเห็นถึงความสำคัญในการศึกษาเรื่อง “แผนธุรกิจ : ไก่ทอดกับเบียร์ - ร้าน Yoyo's Chicken and Craft” โดยมีวัตถุประสงค์การศึกษาเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ร้าน Yoyo's Chicken and Craft เพื่อให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ ร้าน Yoyo's Chicken and Craft

บททวนวรรณกรรม

การศึกษาศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ธุรกิจร้านอาหารในเขตการศึกษา ถนนแก้ววรัญ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดย สุวรรณรักษ์ จอมราช (2551) ศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเลือกใช้บริการร้านอาหารของวัยรุ่น โดยนำทฤษฎีทางการตลาดมาประยุกต์ใช้กับธุรกิจร้านอาหารในเชิงเทคนิค ใช้ระยะเวลาการคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ และอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนในการศึกษาศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

การศึกษาศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหาร โดย วทัญญู บุตรรัตน์ และพงษ์ธร สุวรรณธาดา (2558) วิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาดโดยการศึกษาสภาพแวดล้อมภายนอก สภาพแวดล้อมในอุตสาหกรรม จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด อีกทั้งยังวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

การศึกษาศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจร้านอาหารคลีนเพื่อสุขภาพ โดย พรสิทธิ สิริธราชา (2564) ประเมินความเป็นไปได้ของโครงการด้วยการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์แผนการตลาด การวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน การวิเคราะห์แผนกำลังคน และการวิเคราะห์แผนการเงิน

การเขียนแผนธุรกิจ หมายถึง การศึกษาเพื่อให้ทราบถึงทิศทางในการประกอบธุรกิจ โดยศึกษาแนวคิดและรายละเอียดของธุรกิจรายด้าน โดยส่วนสำคัญคือบทสรุปผู้บริหาร ซึ่งจะสามารถบอกความคุ้มค่าในการลงทุนได้

แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่

ร้าน Yoyo's Chicken and Craft หมายถึง ร้านไก่ทอดกับเบียร์ ตั้งอยู่ที่ตลาดชัชวาล คลอง 7 อ. ลำลูกกา จ. ปทุมธานี เสิร์ฟเบียร์คราฟท์คู่กับอาหารประเภทไก่ทอดในบรรยากาศสบาย ๆ เป็นกันเอง และเข้าถึงง่าย

การวิเคราะห์สถานการณ์หมายถึง การวิเคราะห์อุตสาหกรรมโดยใช้ Porter Five Forces Model และ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)

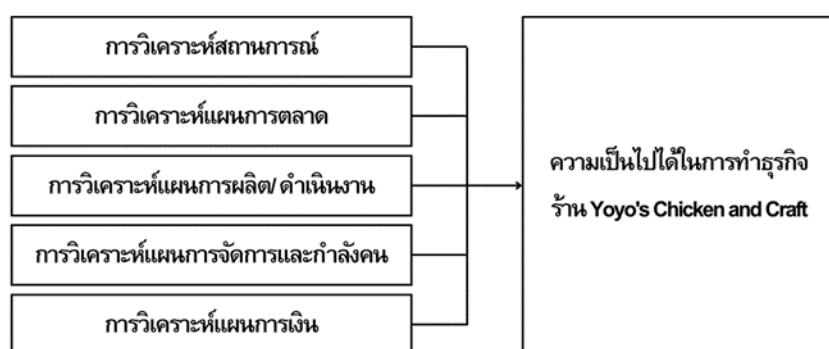
การวิเคราะห์ด้านการตลาดหมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และ กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

การวิเคราะห์ด้านการผลิตหมายถึง กำลังการผลิต ปริมาณการผลิต และอัตราการผลิต และขั้นตอนการผลิตหรือการบริการของธุรกิจ

การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึงการกำหนดโครงสร้างองค์กร

การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

กรอบแนวคิดการศึกษา



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิด

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกทั่วไป พบว่าสภาพแวดล้อมทางการเมือง หลังสถานการณ์ COVID-19 รัฐบาลยกเลิกมาตรการควบคุมการให้บริการในร้านอาหาร ส่งผลให้อุตสาหกรรมร้านอาหารฟื้นตัวขึ้นจากภาวะซบเซา สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ จากส่วนแบ่งการตลาดของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในปี ค.ศ. 2020 เบียร์ได้รับความนิยมเป็นอันดับหนึ่ง และครองส่วนแบ่งเกือบ 3 ใน 4 ของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ทั้งหมด เป็นโอกาสทางธุรกิจที่ดีสำหรับร้าน Yoyo's Chicken and Craft ที่จำหน่ายเบียร์เป็นเครื่องดื่มหลักของร้าน อนึ่ง บริการส่งอาหารถึงบ้าน (delivery service) ได้รับความนิยมในช่วง COVID-19 และลูกค้าส่วนใหญ่ปรับตัวเข้ากับรูปแบบใหม่ในการรับประทานอาหาร ประกอบกับเศรษฐกิจโดยรวมมีแนวโน้มเติบโตมากขึ้นทำให้ช่องทางการจำหน่ายอาหารของธุรกิจร้านอาหารมีเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ สภาพแวดล้อมทางสังคมและวัฒนธรรม ผู้บริโภคในปัจจุบันมีแนวโน้มที่รักความสะดวกสบาย ทำให้เกิดยุคที่เรียกว่า Lazy Economy ทำให้อัตราการเติบโตของบริการส่งอาหารถึงบ้านเพิ่มสูงขึ้น รวมถึงสังคมเมืองที่ชื้อเกียจทำอาหาร เป็นผลดีต่อร้าน Yoyo's Chicken and Craft ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในจุดนี้ได้ สภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยี การพัฒนาระบบช่วยขายหน้าร้าน (POS: Point of Sale) ทำให้ผู้ประกอบการรายเล็กสามารถบริหารจัดการร้านได้ง่ายขึ้นมาก รวมไปถึงแอปพลิเคชันสำหรับสั่งอาหาร ก็เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการร้านอาหารส่วนใหญ่ในอุตสาหกรรม

การวิเคราะห์แรงกดดัน 5 ด้าน โดยวิธี Porter's Five Force Model พบว่าภัยคุกคามจากคู่แข่งหน้าใหม่ (Threats of New Entrants) มีมาก เนื่องจากผู้ประกอบการเข้าสู่ธุรกิจได้ง่ายขึ้นเพราะมีแอปพลิเคชันสั่งอาหารออนไลน์ ทำให้สามารถประกอบกิจการได้แม้ไม่มีหน้าร้าน ความเข้มข้นของการแข่งขันของบริษัทที่มีอยู่ (Intensity of Rivalry among Existing

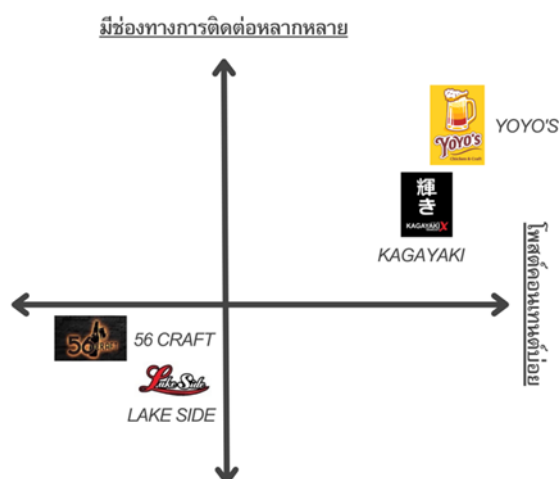
Firms) มีมาก เนื่องจากมีร้านอาหารหมุนเวียนเข้าออกในอุตสาหกรรมและต้องแข่งขันกันเพื่อปรับตัวให้ตอบสนองผู้บริโภคให้มากที่สุด แรงกดดันจากสินค้าทดแทน (Pressure from Substitute Products) มีน้อย ทั้งนี้ผู้จัดทำให้สินค้าทดแทนคือสินค้าวัตถุดิบการทำอาหารเองที่บ้าน แต่ผู้บริโภคยังคงนิยมรับประทานอาหารนอกบ้าน หรือสั่งมารับประทานที่บ้านอยู่ จึงไม่กระทบช่องทางการจัดจำหน่ายมากนัก อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers) มีมาก เนื่องจากมีผู้ประกอบการหลายราย ผู้บริโภคจึงมีตัวเลือกมากให้การซื้อสินค้าและบริการ อำนาจการต่อรองของผู้ขาย (Bargaining Power of Suppliers) มีมาก เนื่องจากมีผู้ขายวัตถุดิบน้อยราย โดยเฉพาะเป็ยร์นำเข้า ผู้ประกอบการจึงต่อรองราคาได้น้อย

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพ โดยใช้วิธี SWOT Analysis พบว่า จุดแข็งของกิจการ (Strengths) ได้แก่ การใช้การตลาดออนไลน์ในการสร้างการรับรู้และโฆษณา มีช่องทางการให้บริการหลากหลาย และมีระบบช่วยขายหน้าร้านจุดอ่อน (Weaknesses) ได้แก่ ยังไม่มีความภักดีในตราสินค้าเนื่องจากเป็นร้านเปิดใหม่ มีเป้าหมายแคบเพราะจำหน่ายอาหารเฉพาะไก่ทอด และมีอัตราการหมุนเวียนของพนักงานสูง โอกาส (Opportunities) ได้แก่ อยู่ในทำเลที่กำลังพัฒนา หาดวัตถุดิบง่ายเนื่องจากอยู่ในตลาด และมีแอปพลิเคชันสั่งอาหารออนไลน์ อุปสรรค (Threats) ได้แก่ กระแสอาหารเพื่อสุขภาพส่งผลเสียต่อร้าน มีคู่แข่งเกิดขึ้นได้ง่ายในทำเลใกล้เคียง และค่าแรงและค่าไฟปรับสูงขึ้น

การวิเคราะห์แผนการตลาด

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market) ลูกค้าทุกเพศ อายุตั้งแต่ 20-35 ปี ที่อาศัยอยู่บริเวณคลอง 6-8 อำเภอสามลูกกาและธัญบุรี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนตั้งแต่ 15,000 บาทขึ้นไป ชื่นชอบอาหารประเภทของทอด บริโภคแอลกอฮอล์เป็นประจำ และอยากลองชิมเป็ยร์หลากหลายประเภท การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning) ร้าน Yoyo's Chicken and Craft โตเด่นที่สุดในบรรดาคู่แข่งเนื่องจากมีช่องทางการติดต่อที่หลากหลายที่สุดและโพสต์คอนเทนต์เพื่อสร้างการรับรู้บ่อยที่สุด ใกล้เคียงกับ Kagayaki ส่วน 56 Craft และ Lake Side มีช่องทางการติดต่อและโพสต์คอนเทนต์น้อยกว่าอย่างเห็นได้ชัด



ภาพที่ 2 ตำแหน่งทางการตลาดด้านจำนวนช่องทางการติดต่อ ต่อความถี่ในการโพสต์คอนเทนต์

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy) คือการใช้จุดขายที่โดดเด่น (Unique Selling Point) คือการเสิร์ฟเป็ยร์คราฟท์คู่กันกับไก่ทอด ที่ทานแล้วเข้ากัน และแปลกใหม่ไม่เหมือนใคร กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy) คือการใช้การตั้งราคาโดยอิงจากคู่แข่ง (Competitive-Oriented Pricing) จากตำแหน่งทางการตลาดทำให้ตั้งราคาที่ไม่แพงไปกว่าคู่แข่งหลัก โดยเน้นการเข้าถึงให้ง่ายกว่าเพราะราคาเป็นมิตรมากกว่า กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy) คือการใช้ช่องทางการจำหน่ายที่ไม่เพียงพองแต่หน้าร้านเพียงอย่างเดียว โดยเน้นขายอาหารในช่วงกลางวันผ่าน

แอปพลิเคชันสั่งอาหารหรือการซื้อกลับบ้าน และเน้นขายแอลกอฮอล์ในช่วงเย็นในช่องทางหน้าร้าน กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy) คือการใช้การสื่อสารเกี่ยวกับแบรนด์ผ่านสื่อออนไลน์ (Digital Advertising) เป็นหลักผ่านสื่อดิจิทัลหลากหลายแพลตฟอร์ม มีโปรโมชั่นส่งเสริมการขายเป็นช่วงเวลา กลยุทธ์ด้านบุคคล (People Strategy) คือการใช้กลยุทธ์การอบรมพนักงาน (Training) โดยเน้นบริการให้เหนือกว่าร้านอาหารประเภทฟาสต์ฟู้ด ส่งเสริมความสามารถในการให้บริการ เช่นการแนะนำเบียร์ บุคลิกภาพ การตั้งใจให้บริการ เพื่อให้ลูกค้าประทับใจ กลยุทธ์ด้านกระบวนการ (Process Strategy) คือการใช้กลยุทธ์ในการสร้างมาตรฐานในการทำงานที่เรียกว่า SOP (Standard Operating Procedure) ให้การบริการมีมาตรฐานสม่ำเสมอ เพื่อที่ลูกค้าจะไว้วางใจและง่ายต่อการทำงานของพนักงาน กลยุทธ์ด้านภาพลักษณ์และการบริการ (Physical Evidence Strategy) คือการใช้กลยุทธ์ในการให้ประสบการณ์ที่ดีกับลูกค้า (Customer Experience) ด้วยการสร้างบรรยากาศให้น่าประทับใจ ตั้งแต่การตกแต่งร้าน การดูแลลูกค้าอย่างดี รวมไปถึงภาพลักษณ์ของตราสินค้าที่เป็นมิตรกับลูกค้าเสมอ

การวิเคราะห์แผนการบริการ

กำลังการบริการ ปริมาณการบริการ และ อัตราการบริการ

ตารางที่ 1 กำลังการให้บริการ ปริมาณการให้บริการ และอัตราการให้บริการ

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำลังการให้บริการ (คน)	47,376	47,376	47,376	47,376	47,376
ปริมาณการให้บริการ (คน)	29,002	31,902	35,092	38,602	42,462
อัตราการให้บริการ (ร้อยละ)	61.22	67.34	74.07	81.48	89.63

ขั้นตอนการผลิต

ขั้นตอนการผลิต การทำเมนูไก่ทอด Yoyo เริ่มต้นจากการล้างปีกบนไก่ที่เตรียมไว้ให้สะอาดแล้วซับน้ำให้แห้ง พักไว้ผสมเครื่องปรุงสำหรับหมัก ประกอบด้วย กระเทียม ขิง พริกไทย รากผักชี ผงปรุงรส เกลือ และเครื่องเทศอื่น ๆ เตรียมไว้ จากนั้นจึงนำเนื้อไก่มาคลุกเครื่องปรุงให้เข้าเนื้อแล้วหมักทิ้งไว้ อย่างต่ำ 1 ชั่วโมง ผสมแป้งโดยใช้แป้งสาลีเอนกประสงค์ แป้งข้าวโพด และผงฟู นำไก่ที่หมักไว้ครบเวลามาคลุกให้ทั่วแล้วนำไก่ลงทอดในน้ำมัน 170 องศาเซลเซียส ทอดจนเนื้อแข็งขึ้นและได้สีเหลืองอ่อน ตักไก่ขึ้นจากหม้อทอด สะเด็ดน้ำมันแล้วพักไว้ในอุณหภูมิห้องเป็นเวลาไม่ต่ำกว่า 30 นาที เมื่อไก่เย็นตัวและคายความชื้นในเนื้อไก่ออกแล้ว จึงนำไก่ลงทอดครั้งที่สองจนเหลืองกรอบ เคี้ยวซอสสำหรับคลุกกับไก่ตามสูตรซอสแต่ละชนิดแล้วนำไก่มาคลุกกับซอสให้ทั่วแล้วจึงจัดเสิร์ฟ

การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์การของร้าน Yoyo's Chicken and Craft มีทั้งหมด 5 ตำแหน่ง ประกอบด้วยผู้จัดการ 2 ตำแหน่ง และพนักงาน 3 ตำแหน่ง มีแนวทางการจัดองค์การในแนวนอน เพื่อความคล่องตัวในการทำงาน เป็นองค์การขนาดเล็กที่ส่งเสริมการทำงานแทนกันได้หลายตำแหน่ง (generalist) มากกว่าทำตามคำสั่งจากสายบังคับบัญชา โดยมีตำแหน่ง “พนักงาน” เป็นตัวขับเคลื่อนสำคัญขององค์การ



ภาพที่ 3 แสดงโครงสร้างองค์กร

การวิเคราะห์แผนการเงิน

ร้าน Yoyo's Chicken and Craft ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 1,046,000 บาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 4,811,894 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 5,293,084 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 5,822,392 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 6,404,631 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 7,045,095 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 456,891 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 541,920 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 636,922 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 742,968 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 861,239 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 2 ปี 0 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 1,337,971 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ 47%

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ ผลการวิจัยของ วรรณฯ ยงพิศาลภพ (2565) ในประเด็นที่ว่าเบียร์ครองส่วนแบ่งการตลาดของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ส่งผลบวกต่อความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้าน Yoyo's Chicken and Craft เนื่องจากขายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีอุปสงค์ที่สูงมาก การวิเคราะห์ด้านการตลาด มีการกำหนดตำแหน่งทางการตลาดที่ชัดเจนในด้านความถี่การโพสต์คอนเทนต์และมีช่องทางการติดต่อที่หลากหลาย ซึ่งมากกว่าคู่แข่งหลักทุกราย การวิเคราะห์ด้านการเงิน สอดคล้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านนั่งดื่มบริเวณถนนสุขุมวิท 77 ซึ่งเป็นธุรกิจลักษณะใกล้เคียงกับร้าน Yoyo's Chicken and Craft โดยมีเงินลงทุน ระยะเวลาในการคืนทุน และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการที่ใกล้เคียงกันมาก จากการวิเคราะห์ประเด็นที่กล่าวมาข้างต้นจึงได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจร้าน Yoyo's Chicken and Craft ภายใต้เงื่อนไขที่ธุรกิจกำหนดขึ้น มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการศึกษา

- 1) ควรมีการศึกษาพฤติกรรมการรับประทานอาหารและเครื่องดื่มของผู้บริโภค โดยเฉพาะในแง่ของการจับคู่ประเภทอาหารกับเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ว่าผู้บริโภคมีค่านิยมการจับคู่อาหารและเครื่องดื่มอย่างไร และต้องการจับคู่อาหารประเภทใดกับเบียร์
- 2) ควรมีการศึกษาการรับรู้ประเภท และยี่ห้อของเบียร์ เพื่อต่อยอดในการกำหนดแผนการตลาด รวมไปถึงการสร้างการรับรู้ของผลิตภัณฑ์และสร้างคุณค่าในตราสินค้า
- 3) ควรมีการวิเคราะห์คู่แข่งที่ละเอียดและตรงประเภทมากขึ้น เนื่องจากร้านที่ขายไก่ทอดกับเบียร์มีน้อยมาก และคู่แข่งชั้นอยู่คนละจังหวัด จึงยากที่จะเปรียบเทียบ แต่หากเป็นไปได้ก็จะทำให้การศึกษาความเป็นไปได้มีความแม่นยำ และมีคู่เปรียบเทียบที่เหมาะสมและตรงประเด็นมากกว่าในแง่ของลักษณะธุรกิจที่เหมือนกัน แต่ทำเลอาจจะต่างกัน

เอกสารอ้างอิง

กรุงเทพธุรกิจ. (2565). มาตรการรัฐดัน 'ร้านอาหาร' ขยายตัว 9.9 %. สืบค้นจาก <https://www.bangkokbiznews.com/business/981136>.

- ปราณีดา ศยามานนท์. (2562). *ส่องเทรนด์ธุรกิจร้านอาหาร...ยังน่าลงทุนอยู่หรือไม่?*. สืบค้นจาก https://www.scbeic.com/th/detail/file/product/6167/feegjy6cu8/Note_TH_Food-service_20190725.pdf.
- พรสิทธิ์ สิทธิรักษา. (2564). *การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจร้านอาหารคลีนเพื่อสุขภาพ Healthy Plus*. การประชุมนำเสนอผลงานวิจัยบัณฑิตศึกษาระดับชาติ ครั้งที่ 16 ปีการศึกษา 2564 (น. 1423-1436). ปทุมธานี: มหาวิทยาลัยรังสิต.
- ภัทรพล ยุทธศักดิ์นุกูล และปัญญภาพ ตันติปิฎก. (2564). *อินไซด์ธุรกิจ Food delivery: เติบโตขยายตลาดพร้อมบริการที่หลากหลาย*. สืบค้นจาก <https://www.scbeic.com/th/detail/product/7906>.
- ยศศักดิ์ปราชญ์ เหมิงตระกูล. (2563). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านนั่งดื่ม บริเวณถนนสุขุมวิท 77 เขตสวนหลวง จังหวัดกรุงเทพมหานคร*. การค้นคว้าอิสระเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย. สืบค้นจาก <https://scholar.utcc.ac.th/server/api/core/bitstreams/bdab3192-16eb-4450-bc9f-8b3ea1d8a4e9/content>.
- วาทัญญู บุตรรัตน์ และพงษ์ธร สุวรรณธาดา. (2558). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารบริเวณถนนศรีจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น*. การประชุมวิชาการทางธุรกิจและนวัตกรรมทางการจัดการระดับชาติและนานาชาติ (น. 1714-1720). ขอนแก่น: มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- วรรณา ยงพิศาลภพ. (2565). *แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรมปี 2565-2567: อุตสาหกรรมเครื่องดื่ม*. สืบค้นจาก https://www.krungsri.com/getmedia/15d97281-3a4e-40e8-a226-9f43b6bdfad2/IO_Beverage_220130_TH_EX.pdf.aspx.
- สุวรรณรักษ์ จอมราช. (2551). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ธุรกิจร้านอาหารในเขตการศึกษา ถนนแก้ววรัญ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่*. การค้นคว้าอิสระเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. สืบค้นจาก <https://search.lib.cmu.ac.th/search/?searchtype=&searcharg=b1426772>.
- BLT Bangkok. (2020). *คนกทม. นิยมสั่งอาหารผ่านแอปฯ คาดปี 63 จะมีออเดอร์กว่า 20 ล้านครั้ง*. สืบค้นจาก <https://today.line.me/th/v2/article/9eOMqV>.
- Easy Restaurant. (2020). *เทคโนโลยีดิจิทัล.. ตัวช่วยร้านอาหารในยุค New Normal*. สืบค้นจาก <https://easyrestaurant.asia/เทคโนโลยีดิจิทัล/>.

Data Availability Statement: The raw data supporting the conclusions of this article will be made available by the authors, without undue reservation.

Conflicts of Interest: The authors declare that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

Publisher's Note: All claims expressed in this article are solely those of the authors and do not necessarily represent those of their affiliated organizations, or those of the publisher, the editors and the reviewers. Any product that may be evaluated in this article, or claim that may be made by its manufacturer, is not guaranteed or endorsed by the publisher.



Copyright: © 2023 by the authors. This is a fully open-access article distributed under the terms of the Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0).

