

แผนธุรกิจร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ “เด็ดดวง ลอตเตอรี่คาเฟ่”

Business Plan for Lottery Cafe-Shop “Detduang Cafe lotteries”



แผนธุรกิจร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ “เด็ดดวง ลอตเตอรี่คาเฟ่”

Business Plan for Lottery Cafe-Shop “Detduang Cafe lotteries”



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ปีการศึกษา 2558



©2560

ไพเราะ สี่งาม

สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

เรื่อง แผนธุรกิจร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งกาแฟ “เด็ดดวง ลอตเตอรี่กาแฟ”

ผู้วิจัย ไพเราะ สິงาม

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุชาติ ไตรภพสกุล)

ผู้เชี่ยวชาญ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศรัณยพงศ์ เทียงธรรม)

(ดร.คັນสนีย์ เทพปัญญา)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 13 เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2560

ไพเราะ สีนาม. ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาศึกษานานาชาติและขนาดย่อม, มกราคม 2560, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

แผนธุรกิจร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกิ่งคาเฟ่ “เด็ดดวง ลอตเตอรี่คาเฟ่” ปี 2560 (62 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุชาติ ไตรภพสกุล

บทคัดย่อ

แผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการทำแผนธุรกิจร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกิ่งคาเฟ่ที่มีผลต่อความต้องการซื้อของลูกค้า และระดับความรู้สึกที่ได้รับของผู้รับบริการและเพื่อศึกษาถึงการได้เปรียบเสียเปรียบของการแข่งขันของตลาดสลากกินแบ่งรัฐบาลในประเทศไทย วิเคราะห์ความเสี่ยงการเปิดร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกิ่งคาเฟ่รูปแบบใหม่ โดยทำการทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน โดยมีผู้ชอบเสี่ยงโชคซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลร้อยละ 89.5 ผู้ให้ความสนใจร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกิ่งคาเฟ่ร้อยละ 93.5 จึงทำให้ผู้วิจัยได้เล็งเห็นโอกาสความเป็นไปได้ของการทำธุรกิจร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกิ่งคาเฟ่ ว่ามีแนวโน้มการเจริญเติบโตในตลาดสลากกินแบ่งรัฐบาลได้ และนี้เป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ผู้วิจัยจัดทำแผนธุรกิจดังกล่าวเพื่อการศึกษาและนำไปปรับใช้กับธุรกิจที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

คำสำคัญ: สลากกินแบ่งรัฐบาล, ร้านกาแฟ, การแข่งขันของตลาด, ความเสี่ยง, แนวโน้มการเจริญเติบโต

Seengam, P. M.B.A. (Small and Medium-Sized Enterprises), January 2017,
Graduate School, Bangkok University.

Business Plan for Lottery Café-Shop “Detduang Café loterries” (62 pp.)

Advisor : Asst. Prof. Suchart Tripopsakul, Ph.D.

ABSTRACT

The purposes of this research are to study a Lottery cafe-shop business plan, which looks at the demands and expectations of buyers and the satisfaction of the consumers. Also included in this study are the potential advantages and disadvantages of lottery’s market competition in Thailand, and to analyses the risks involved in the setting up a new lottery business model. In this study 200 participants were tested, and the findings showed 89.50% of the participants liked buying lottery tickets and 93.50% of the participant were interested in the Lottery cafe-shop proposal. Therefore there is a possibility that a Lottery café-shop business has the potential to grow in the large market studied, and displaying it could be used to adapt and develop into a modern business model in the future.

Keywords : Lottery, Coffee shop, Market competition and grow up

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความช่วยเหลือจาก ดร.สุชาติ ไตรภพสกุล อาจารย์ที่ปรึกษาที่ได้สละเวลาคอยคำแนะนำ ตรวจสอบ แก้ไขเนื้อหา ตลอดจนได้ให้ข้อคิดที่เป็นประโยชน์ต่อแผนธุรกิจฉบับนี้ เป็นอย่างดีตลอดมา จึงกราบขอบพระคุณไว้ ณ ที่นี้

ขอขอบคุณ คุณไพบุลย์ สีงาม ที่ได้ให้ความกรุณาแนะนำข้อคิด และวิธีการดำเนินธุรกิจร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกิ่งคาเฟ่

ขอขอบพระคุณประธานกรรมการสอบ และกรรมการสอบทุกท่าน ที่ช่วยแนะนำ ชี้แนะประเด็นสำคัญ และแก้ไขข้อบกพร่องของแผนธุรกิจฉบับนี้ ให้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

ขอขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่าน ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้อันเป็นประโยชน์อย่างยิ่งตลอดจนเพื่อนนักศึกษา ปริญญาโทบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมหาวิทยาลัยกรุงเทพทุกท่าน ที่ได้ให้ความช่วยเหลือเป็นอย่างดีมาโดยตลอด

สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และสมาชิกในครอบครัวที่ให้โอกาสในการศึกษาให้ความช่วยเหลือในเรื่องต่างๆ และเป็นທີ່ปรึกษาในการทำแผนธุรกิจฉบับนี้ให้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

ไพเราะ สีงาม

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ณ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของการวิจัย	1
1.2 แนะนำธุรกิจ	1
1.3 ประเภทของสินค้า/ บริการ: ร้านขายลอตเตอรี่กึ่งร้านอาหาร	3
1.4 การวิเคราะห์ความได้เปรียบทางการแข่งขัน	4
1.5 จุดเด่น	7
1.6 นวัตกรรม	8
1.7 วิสัยทัศน์และพันธกิจ	8
1.8 เป้าหมาย	8
1.9 วัตถุประสงค์	8
1.10 โครงสร้างการบริหาร	9
1.11 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	10
บทที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	
2.1 วิเคราะห์ปัจจัยภายใน (McKinsey 7s Framework)	11
บทที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	
3.1 การวิเคราะห์และการอภิปรายข้อมูลทุติยภูมิ	13
3.2 การวิเคราะห์สถานการณ์	13
3.3 วิธีการเก็บข้อมูล	18
บทที่ 4 การวิจัยและผลการวิจัย	
4.1 การวิเคราะห์และอภิปรายข้อมูลปฐมภูมิ	21

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 แผนกลยุทธ์	
5.1 กลยุทธ์และแนวทางการปฏิบัติ	43
5.2 แผนการตลาด	45
5.3 การจัดการงบประมาณ	46
5.4 Action plan	54
5.5 แผนฉุกเฉินแล้วแนวทางการแก้ไข	54
บรรณานุกรม	56
ภาคผนวก	57
ประวัติผู้เขียน	62
เอกสารข้อตกลงว่าด้วยการให้สิทธิในรายงานการค้นคว้าอิสระ	63



สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 4.1: แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม	21
ตารางที่ 4.2: แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม	22
ตารางที่ 4.3: แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของวุฒิการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม	23
ตารางที่ 4.4: แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม	24
ตารางที่ 4.5: แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของรายได้ของผู้ตอบแบบสอบถาม	25
ตารางที่ 4.6: แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละปัจจัยที่ทำให้ซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล	26
ตารางที่ 4.7: แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของจำนวนซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล	27
ตารางที่ 4.8: แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของประเภทสลากกินแบ่งรัฐบาลที่เลือกซื้อ	28
ตารางที่ 4.9: แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของประเภทผู้ชายที่ผู้ซื้อจะเลือกซื้อสลาก	29
ตารางที่ 4.10: แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของสถานที่ที่เลือกซื้อสลากฯ	30
ตารางที่ 4.11: แสดงการแจกแจงร้อยละและความถี่ของการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล	31
ตารางที่ 4.12: แสดงการแจกแจงจำนวนและร้อยละของผู้ที่สนใจเข้าใช้บริการร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่	32
ตารางที่ 4.13: แสดงการแจกแจงจำนวนและร้อยละของผู้ที่สนใจเข้าใช้บริการร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ โชนเบเกอร์รี่ เครื่องดื่ม	33
ตารางที่ 4.14: แสดงการแจกแจงจำนวนและร้อยละของประเภทเครื่องดื่มที่ชื่นชอบ	34
ตารางที่ 4.15: แสดงการแจกแจงจำนวนและร้อยละของประเภทเบเกอร์รี่ที่ชื่นชอบ	35
ตารางที่ 4.16: แสดงการแจกแจงจำนวนและร้อยละของราคาอาหารทุกรายการ 50 บาท	36
ตารางที่ 4.17: แสดงการแจกแจงจำนวนและร้อยละของช่องทางติดตามข่าวสาร	37
ตารางที่ 4.18: ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยทางด้านส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ	38
ตารางที่ 4.19: ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยทางด้านส่วนประสมทางการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ด้านราคา	39

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.20: ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยทางด้านส่วนประสม ทางการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านขายสลากกินแบ่ง รัฐบาลกึ่งกาแฟ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	39
ตารางที่ 4.21: ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยทางด้านส่วนประสม ทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านขายสลากกินแบ่ง รัฐบาลกึ่งกาแฟ ด้านการส่งเสริมการตลาด	40
ตารางที่ 4.22: ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยทางด้านส่วนประสม ทางการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านขายสลากกินแบ่ง รัฐบาลกึ่งกาแฟ ด้านบุคลากร	41
ตารางที่ 4.23: ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับปัจจัยทางด้านส่วนประสม ทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านขายสลากกินแบ่ง รัฐบาลกึ่งกาแฟ สภาพโดยทั่วไป	41
ตารางที่ 5.1: งบต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน	47
ตารางที่ 5.2: งบกำไรขาดทุนเทียบ 3 ปี นับจากวันดำเนินการ	48
ตารางที่ 5.3: งบประมาณการงบกระแสเงินสด	49
ตารางที่ 5.4: งบประมาณการงบดุลเปรียบเทียบ 3 ปี	51
ตารางที่ 5.5: ตารางวิเคราะห์จุดคุ้มทุน	53
ตารางที่ 5.6: ตาราง Action plan	54

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1: รูปแบบร้าน เด็ดดวง lottery café	1
ภาพที่ 1.2: ภาพแสดงทำเลที่ตั้ง	2
ภาพที่ 1.3: ภาพร้าน “เด็ดดวง” lottery café	3
ภาพที่ 1.4: ภาพร้าน “เด็ดดวง” lottery café	5
ภาพที่ 1.5: ภาพแสดงลักษณะพื้นที่ภายในร้าน	5
ภาพที่ 1.6: ภาพแสดงลักษณะพื้นที่ร้าน	6
ภาพที่ 1.7: ชั้นวางสลากกินแบ่งรัฐบาล	6
ภาพที่ 1.8: จุดชำระเงิน	7
ภาพที่ 1.9: พื้นที่นั่งเล่นหน้าร้านบริเวณคาเฟ่	7
ภาพที่ 1.10: แผนภูมิโครงสร้างการบริหารงาน	9
ภาพที่ 4.1: ภาพแสดงเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม	21
ภาพที่ 4.2: ภาพแสดงอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม	22
ภาพที่ 4.3: ภาพแสดงวุฒิการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม	23
ภาพที่ 4.4: ภาพแสดงอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม	24
ภาพที่ 4.5: ภาพแสดงรายได้ของผู้ตอบแบบสอบถาม	25
ภาพที่ 4.6: ภาพแสดงปัจจัยที่ทำให้ซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล	27
ภาพที่ 4.7: แสดงจำนวนสลากที่ซื้อต่องวดของผู้ตอบแบบสอบถาม	28
ภาพที่ 4.8: แสดงประเภทของสลากกินแบ่งรัฐบาลที่เลือกซื้อ	29
ภาพที่ 4.9: ภาพแสดงประเภทของผู้ชายที่ผู้ซื้อจะเลือกซื้อสลาก	29
ภาพที่ 4.10: ภาพแสดงสถานที่ที่ลูกค้ามาเลือกซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล	30
ภาพที่ 4.11: ภาพแสดงความถี่ของการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล	31
ภาพที่ 4.12: ภาพแสดงผู้สนใจเข้าใช้บริการร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่	32
ภาพที่ 4.13: แสดงผู้ที่สนใจเข้าใช้บริการร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ โซนเบเกอรี่ เครื่องดื่ม	33
ภาพที่ 4.14: แสดงประเภทเครื่องดื่มที่ชื่นชอบ	34
ภาพที่ 4.15: แสดงประเภทเบเกอรี่ที่ชื่นชอบ	35
ภาพที่ 4.16: แสดงความพึงพอใจของราคาอาหารทุกรายการ 50 บาท	36

สารบัญภาพ (ต่อ)

	หน้า
ภาพที่ 4.17: แสดงความพึงพอใจของช่องทางติดตามข่าวสาร	37
ภาพที่ 5.1: แผนภาพการวางตำแหน่งสินค้า หรือ บริการ	46



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของการวิจัย

ในยุคสมัยที่สังคมเปลี่ยนแปลงไปไม่เว้นแต่ละวัน โลกมีการพัฒนาเรื่อยไปอย่างไม่รู้สิ้นสุด มีสิ่งที่มีชีวิตที่เรียกว่า “มนุษย์” ต้องดิ้นรนเพื่อให้ตัวเองอยู่รอดและได้มาซึ่งความสะดวกสบายอย่างหนึ่งซึ่งหนีไม่พ้นว่าเป็นสิ่งที่คลบคลานให้มนุษย์เรามีความสุขก็คือ “เงิน” เงินอาจจะไม่ใช่ทุกสิ่งที่จะสามารถซื้อความสุขได้แต่เงินก็เป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงชีวิตและสิ่งของทุกอย่างก็ต้องแลกด้วยเงิน ทั้งนี้ ก็คงจะปฏิเสธไม่ได้ว่าเงินเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดอย่างหนึ่ง

“มนุษย์” แต่ละคนมีพื้นฐานครอบครัวที่แตกต่างกัน บ้างก็เกิดในครอบครัวที่มีเงินทอง บ้างก็เกิดในครอบครัวที่มีฐานะปานกลาง บ้างก็เกิดในครอบครัวที่ยากจน แต่ทุกคนก็มีความหวังที่จะมีเงินมากขึ้นไปอีกด้วยกันทั้งนั้น ไม่ว่าจะรวยหรือจนต่างคนต่างต้องดิ้นรนเพื่อให้ไปถึงจุดที่ตัวเองสบายเมื่อมนุษย์มีการแข่งขันสูง เพื่อให้ไปถึงสิ่งที่ปรารถนา จึงเกิดต่อสู้มากมายไม่เว้นแต่ละวัน การต่อสู้ในที่นี้ ผู้วิจัยหมายถึง “การต่อสู้มาเพื่อให้ได้เงิน” บางครั้งมันก็ยากเย็นและสับสนวุ่นวายมากเกินไป มนุษย์จึงอยากที่จะ “เสี่ยงโชค” เพื่อหวังจะรวยทางลัด บนโลกนี้จึงมีเส้นทางเพื่อให้คนรวยทางลัดได้หลายรูปแบบ แต่ผู้วิจัยจะขอกล่าวถึงการรวยทางลัดอย่างถูกกฎหมายและหาซื้อได้ง่าย และมีขายทั่วไปในท้องตลาดนั่นก็คือ “สลากกินแบ่งรัฐบาล” หรือ “ลอตเตอรี่ (LOTTERY)” สลากกินแบ่งรัฐบาลเริ่มต้นเมื่อปี พ.ศ.2517 และมีผู้ควบคุมการออกสลากโดยรัฐบาลซึ่งแน่นอนว่าท่านผู้ที่ซื้อลอตเตอรี่เมื่อถูกรางวัลจะได้รับเงินเต็มจำนวนไม่เสี่ยงต่อการถูกโกง ดังนั้นลอตเตอรี่จึงมีคนให้ความสนใจมากและเป็นอันดับต้นๆ ของคนที่ต้องการจะเสี่ยงโชค

1.2 แนะนำธุรกิจ

1.2.1 ชื่อธุรกิจ: เต็ดดวง lottery cafe (เต็ดดวง ลอตเตอรี่ คาเฟ่)

ภาพที่ 1.1 : รูปแบบร้าน เต็ดดวง lottery café



เริ่มต้นจากทางบ้านประกอบอาชีพขายสลากกินแบ่งรัฐบาลมาก่อนเป็นเวลากว่า 30 ปี การขายสลากกินแบ่งรัฐบาลเป็นรูปแบบร้านแผงลอยทั่วไปที่มีอยู่มากในตลาด ผู้วิจัยจึงเกิดความคิดที่จะเปลี่ยนแปลงร้านขายลอตเตอรี่แบบเดิมๆให้เป็นร้านลอตเตอรี่รูปแบบใหม่ที่ยังไม่เคยเกิดขึ้นในประเทศไทย คือร้านขายลอตเตอรี่ที่มีพื้นที่ของคาเฟ่ขายเบเกอรี่ และ เครื่องดื่มมีมุมสำหรับอ่านหนังสือ หรือนั่งทำงานทางร้านเราก็มีอินเทอร์เน็ตไร้สาย (Wi-Fi) สำหรับคอยให้บริการลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าที่เข้ามาร้านมีความรู้สึกแปลกใหม่ สบาย และเพลิดเพลินไปกับการเลือกลอตเตอรี่ นอกจากนี้ร้านลูกค้าท่านใดที่ซื้อลอตเตอรี่เกิน 3,000 บาทขึ้นไป ร้านของเรามีบริการรับบัตรเครดิตให้ลูกค้าจ่ายสะดวกมากยิ่งขึ้น และนี่ก็คือที่มาของร้าน “เด็ดดวง” Lottery café

1.2.2 ทำเลที่ตั้ง : 61 ถ.ศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250

ภาพที่ 1.2 : ภาพแสดงทำเลที่ตั้ง



ที่มา: ห้างพาราไดซ์ พาร์ค. (2557). แผนที่ห้างพาราไดซ์พาร์ค. สืบค้นจาก <http://www.paradisepark.co.th/contactus>.

สถานที่ตั้งของร้าน “เด็ดดวง” Lottery café อยู่ด้านหลังห้าง Paradise Park โซน Pet & garden อยู่ติดกับถนนสวนหลวง ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ และเส้นทางนี้มีรถโดยสารประจำทางผ่านหลายสาย เช่น 133, 145, 206, 207, ปอ.145, ปอ.206, ปอ.537 ถนนศรีนครินทร์เป็นถนนที่เชื่อมต่อระหว่างจังหวัดสมุทรปราการและจังหวัดกรุงเทพมหานคร ทำให้การเดินทางสะดวกอีกทั้งยังใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ เดินทางไม่เกิน 20 นาที

1.2.3 ลักษณะสถานที่และข้อมูลพื้นที่

ภาพที่ 1.3 : ภาพร้าน “เต็ดดวง” lottery café



ขนาดพื้นที่รวม 41 ตารางเมตร ร้านจะถูกตกแต่งด้วยไม้ กับ เหล็ก เป็นวัสดุหลัก เนื่องจากต้องการให้ร้านมีความอบอุ่นเป็นกันเอง มีที่จอดรถบริเวณหน้าร้านและในห้างพาราไดซ์ พาร์ค ราคาเช่า 18,000 บาท ต่อเดือน อยู่ติดกับร้านตัดขน ขายอาหารสัตว์ ร้านสปา นวดแผนไทย ทำเล็บ และมีห้างสรรพสินค้าบริเวณใกล้เคียง เช่น 555 ศรีนครินทร์, ซีคอน สแควร์, ตลาดนัดรถไฟ อีกทั้งยังใกล้กับสนามบึงสุวรรณภูมิใช้เวลาเดินทางเพียง 20 นาที

1.2.4 วิเคราะห์สถานที่

เนื่องจากสถานที่ตั้งของร้านอยู่บริเวณห้างสรรพสินค้าพาราไดซ์ พาร์ค ทำให้มีคนผ่านไปมาทั้งวัน และสถานที่ตั้งของร้านอยู่ห้อมล้อมจึงมีความโดดเด่น อีกทั้งยังมีลูกค้าของร้านอาบน้ำ ตัดขนสุนัข หรือกระทั่งลูกค้าที่พาบุตรมาเรียนพิเศษเป็นจำนวนมาก ทำให้พบเห็นร้านได้ง่ายและอาจตัดสินใจเดินเข้ามาดูและเลือกชมลอตเตอรี่ในร้าน ซอยสวนหลวง ร.9 มีหมู่บ้านจัดสรรค่อนข้างมากและลูกค้ารายใหญ่ที่ซื้อเป็นจำนวนมากก็จะอาศัยอยู่ในซอยสวนหลวง ร.9 เช่นกัน

1.3 ประเภทของสินค้า / บริการ: ร้านขายลอตเตอรี่ที่ร้านอาหาร

1.3.1 รายละเอียดของธุรกิจ สินค้าและบริการ

ชื่อธุรกิจ: “เต็ดดวง” lottery café

ประเภทของธุรกิจ: ธุรกิจร้านค้าขายลอตเตอรี่ที่ร้านอาหาร

สถานที่ตั้ง: 61 ถ.ศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250

ประเภทของสินค้า:

1.3.2 คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์

ธุรกิจ : ร้านขายลอตเตอรี่แบบครบวงจรพร้อมทั้งมีเบเกอรี่, เครื่องดื่ม มุมนั่งเล่นไว้ให้บริการ

1.3.3 ราคาสินค้า

Lottery: คู่ละ 80 บาท เล่มละ 8,000 บาท

เครื่องดื่ม: เอสเพรสโซ่ แก้วละ 50 บาท

คาปูชิโน่ แก้วละ 50 บาท

ลาเต้ แก้วละ 50 บาท

มอคค่า แก้วละ 50 บาท

อเมริกาโน่ แก้วละ 50 บาท

ชาเขียวมะลิ แก้วละ 40 บาท

น้ำเปล่า 15 บาท

เบเกอรี่: เค้กชั้นละ 50 บาท

ขนมปังปัง ชั้นละ 50 บาท

คุกกี้ถุงละ 50 บาท

Wifi : ชื่อของในร้านครบ 500 บาท ฟรี Wifi

ชื่อรหัส Wifi ชั่วโมงละ 100 บาท

1.4 การวิเคราะห์ความได้เปรียบทางการแข่งขัน

1.4.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือลูกค้าที่มีอายุตั้งแต่ 22-80 ปี มีรายได้ 10,000 –100,000 บาท ต่อเดือน ลูกค้าส่วนใหญ่คือวัยทำงานหรือผู้สูงอายุที่มาเดินเล่นพักผ่อนและซื้อสินค้าที่ห้างพาราไดซ์พาร์ค

1.4.2 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ร้าน “เด็ดดวง” lottery café พาราไดซ์ พาร์ค หรือจองผ่านเว็บไซต์ของทางร้าน

1.4.3 บริการเสริม (Service Care)

ทางร้านมีบริการรับขึ้นรางวัลโดยคิดค่าขึ้นเพียงร้อยละ 2 บาท เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าครบ 3,000 บาทขึ้นไป สามารถรูดบัตรเครดิตได้ และ ลูกค้าที่สั่งลอตเตอรี่เป็นจำนวนมากกว่า 10,000 บาท มีบริการส่งถึงที่โดย Grab bike คิดค่าส่งตามระยะทางจริง

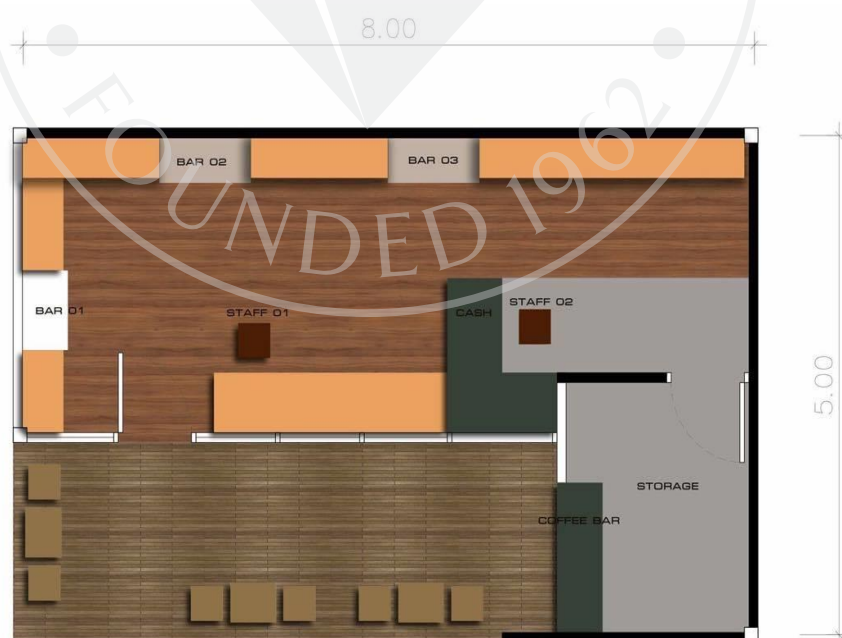
1.4.4 ลักษณะของร้าน

ภาพที่ 1.4 : ภาพร้าน “เต็ดดวง” lottery café



ร้าน “เต็ดดวง” lottery café จะใช้วัสดุที่ทำจากไม้และเหล็กเป็นส่วนใหญ่เพื่อสร้างความอบอุ่นให้กับร้านและลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ ขนาดร้าน 41 ตารางเมตร บริเวณหน้าร้านมีพื้นที่ให้นั่งสำหรับพักผ่อน

ภาพที่ 1.5 : ภาพแสดงลักษณะพื้นที่ภายในร้าน



ภาพที่ 1.6 : ภาพแสดงลักษณะพื้นที่ร้าน



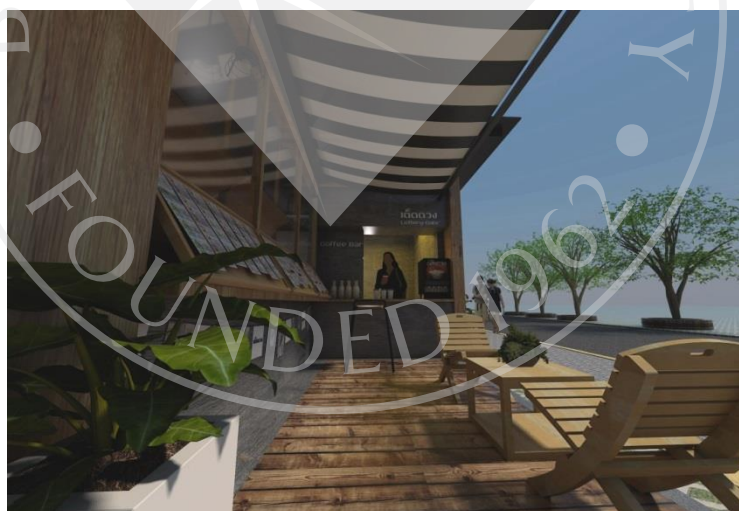
ภาพที่ 1.7 : ชั้นวางสลากกินปงรัฐบาล



ภาพที่ 1.8 : จุดชำระเงิน



ภาพที่ 1.9 : พื้นที่นั่งเล่นหน้าร้านบริเวณคาเฟ่



1.5 จุดเด่น

ร้าน “เด็ดดวง” lottery café เป็นร้านรูปแบบใหม่ของการขายลอตเตอรี่แห่งแรกและแห่งเดียวในประเทศไทย ซึ่งลูกค้าจะได้พบการร้านขายลอตเตอรี่แบบครบวงจร ถ้าต้องการอะไรที่เกี่ยวข้องกับลอตเตอรี่ร้านเรามีไว้คอยบริการทุกอย่าง อีกทั้งยังมีโซนของเบเกอรี่, เครื่องดื่ม, อินเทอร์เน็ต ไว้ให้ลูกค้าได้ใช้งานผสมผสานกลิ่นอายของความเป็นกันเองรู้สึกอบอุ่นเหมือนคนในครอบครัว

1.6 นวัตกรรม

รูปแบบของร้านมีความเป็นเอกลักษณ์โดดเด่น เนื่องจากเป็นร้านขายลอตเตอรี่เพียงแห่งเดียวที่ทำในรูปแบบของการมีโซนอาหารเข้ามาด้วย

1.7 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

“เด็ดดวง” lottery café เป็นผู้นำและมุ่งสู่การเป็นร้านสลากกินแบ่งรัฐบาลครบวงจร ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างดี มีคุณธรรม

พันธกิจ

- “เด็ดดวง” เป็นที่รู้จักในวงกว้าง เป็นหนึ่งตัวเลือกของคนที่ต้องการจะเสี่ยงโชค เป็นการค้าสลากแบบครบวงจร
- ลูกค้าเกิดความไว้วางใจที่จะกลับมาซื้อสินค้าซ้ำอีกหลายครั้ง
- รักษาระดับของการบริการให้มีคุณภาพ
- เรพพร้อมที่จะรับฟังความคิดเห็นของลูกค้าและพัฒนาให้ดียิ่งขึ้นต่อไป

1.8 เป้าหมาย

- เป้าหมายระยะสั้น 1 ปีแรก
 - ประชาชนสัมพันธ์ร้านค้าให้คนซื้อลอตเตอรี่รู้จักเมื่อพุดถึงร้าน “เด็ดดวง” lottery café
- เป้าหมายระยะปานกลาง 3-5 ปี
 - ยอดขายเพิ่มขึ้นทุกๆ 20 เปอร์เซ็นต์ในทุกๆปีและเพิ่มขยายสาขาครอบคลุมพื้นที่กรุงเทพและปริมณฑล
- เป้าหมายระยะยาว 5 ปีขึ้นไป
 - พัฒนานำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆเข้ามาเพื่อให้เกิดความหลากหลายมากยิ่งขึ้นและทำให้แบรนด์แข็งแกร่งมั่นคงตลอดไป

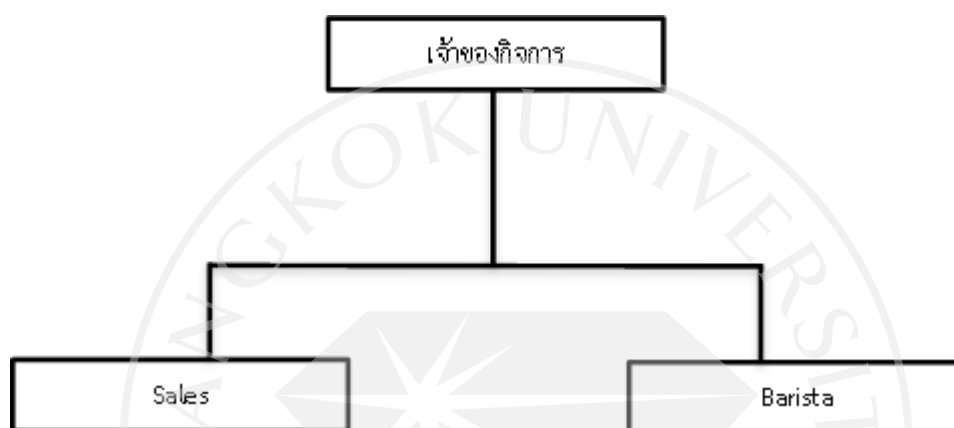
1.9 วัตถุประสงค์

แผนธุรกิจฉบับนี้ ดิฉันมีความประสงค์ในการศึกษาค้นคว้าหาข้อมูล เพื่อให้การทำธุรกิจ “เด็ดดวง” lottery café มีความราบรื่นและศึกษาหาจุดบกพร่องของธุรกิจนี้ เพื่อเป็นแนวทางใน การทำธุรกิจอย่างสมบูรณ์แบบในอนาคตและหวังว่าการทำแผนธุรกิจฉบับนี้จะเป็นวิทยาทานให้แก่ผู้ที่

ต้องการศึกษาในการทำธุรกิจรูปแบบใกล้เคียงกันเพื่อบรรลุเป้าหมายในด้านการศึกษา และอาชีพในอนาคตสืบไป

1.10 โครงสร้างการบริหารงาน

ภาพที่ 1.10 : แผนภูมิโครงสร้างการบริหารงาน



ทุนจดทะเบียน 2,000,000 บาท

จำนวนพนักงาน 3 คน

ส่วนงาน (แผนก) พร้อมจำนวนพนักงาน

1. เจ้าของกิจการ
2. Sales
3. Barista

1.10.1 ส่วนงานและภาระหน้าที่

1.10.1.1 ส่วนของเจ้าของกิจการ

เจ้าของกิจการทำหน้าที่ดูแลทุกเรื่องของในร้านไม่ว่าจะเป็นการเงิน ลอตเตอรี่ เบเกอร์รี่ เครื่องดื่ม คอยเช็คตลอดเวลาว่าของขาดหรือไม่และมีหน้าที่ติดต่อกับลูกค้า ประชาสัมพันธ์ร้านค้ากระตุ้นยอดขายดูภาพรวมทั้งหมดของร้าน ประเมินความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อนำไปปรับปรุงพัฒนาร้านค้าต่อไป

1.10.1.2 Sales

ทำหน้าที่คอยดูแลลูกค้า ช่วยหยิบจับสินค้า หาเลขให้ลูกค้าและจัด
ระเบียบร้านค้าตลอดเวลาการทำงาน

1.10.1.3 Barista มีหน้าที่ชงกาแฟ ดูแลความเรียบร้อยบริเวณ coffee Bar

1.11 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.11.1 เพื่อทราบถึงปัจจัยทางการตลาดมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเข้าใช้บริการร้าน เด็ดดวง
lottery café

1.11.2 ทราบพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อลอตเตอรี่

1.11.3 เพื่อทราบความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้าใช้บริการร้านเด็ดดวง
lottery café

1.11.4 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร้านเด็ดดวง lottery café ในระยะเวลา
5 ปี (พ.ศ.2560-2565)

1.11.5 เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาให้กับผู้สนใจทำธุรกิจร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาล
ที่ร้านอาหาร

บทที่ 2

วิเคราะห์ปัจจัยภายใน

การประเมินสภาพแวดล้อมภายในองค์กร ถือเป็นการพิจารณาความสามารถและทรัพยากรภายในองค์กรทุกด้าน เพื่อจะรับทราบถึงจุดแข็งและจุดอ่อนพร้อมทั้งประเมินสภาพแวดล้อมภายในองค์กรส่งผลให้มีการบริหารที่ครอบคลุมทุกด้านเช่น โครงสร้าง ระบบ ระเบียบ วิธีปฏิบัติงาน บรรยากาศของการทำงานและทรัพยากรในการบริหารคน เงิน วัสดุ การจัดการ รวมถึงการพิจารณาผลการดำเนินงานขององค์กรเพื่อจะเข้าใจสถานการณ์และผลกลยุทธ์ก่อนหน้า ผู้วิจัยจึงทำการวิเคราะห์ปัจจัยภายในของร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกิ่งคาเฟ่ ดังนี้

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)

2.1 วิเคราะห์ปัจจัยภายใน (McKinsey 7s Framework)

2.1.1 Staff – บุคลากรมีความสามารถและมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

จุดแข็ง (Strengths)

- มีการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง

จุดอ่อน (Weakness)

- บุคลากรน้อยไม่เพียงพอต่อลูกค้า
- บุคลากรรับผิดชอบงานหลายด้าน
- บุคลากรขาดการพัฒนาตนเองที่มากพอ

2.1.2 Skill – มีทักษะความเชี่ยวชาญ ความเป็นมืออาชีพ

จุดแข็ง (Strengths)

- บุคลากรมีความใส่ใจในการทำงาน
- บุคลากรมีประสบการณ์

จุดอ่อน (Weakness)

- ขาดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างเพื่อนร่วมงาน
- เนื่องจากธุรกิจร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกิ่งคาเฟ่ยังเป็นธุรกิจใหม่จึงยากต่อการ

ประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างด้วยระยะเวลาอันรวดเร็ว

2.1.3 Style – รูปแบบการบริการ

จุดแข็ง (Strengths)

- มีการบริการที่แปลกใหม่ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความสนใจ
- เปลี่ยนความคิดของร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลแบบเดิมๆ

- สร้างความเป็นเอกลักษณ์ของร้านเพื่อให้ลูกค้าจดจำ
 - รูปแบบของร้านมีความแปลกใหม่ สร้างความน่าสนใจให้แก่ผู้พบเห็นและถูกตกแต่งให้มีความสบายตา เหมาะแก่การเลือกซื้อสินค้าและพักผ่อน
- จุดอ่อน (Weakness)
- ขนาดของร้านไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า
 - ความหลากหลายของเมนูเบเกอรี่และเครื่องดื่มน้อยเกินไปอาจจะส่งผลให้ลูกค้าเลือกรับประทานร้านอื่น

2.1.4 Shared Value – ค่านิยมร่วมกันระหว่างคนในองค์กร

จุดแข็ง (Strengths)

- มีความซื่อสัตย์
- มีใจรักในการบริการ

จุดอ่อน (Weakness)

- มีการแยกหน้าที่ของการทำงาน

2.1.5 Structure – โครงสร้างองค์กรอำนาจ, หน้าที่, และความรับผิดชอบ

จุดแข็ง (Strengths)

- ไม่มี

จุดอ่อน (Weakness)

- ไม่มีโครงสร้างที่ชัดเจน

2.1.6 System – กระบวนการและลำดับขั้นตอนการปฏิบัติงาน

จุดแข็ง (Strengths)

- มีการติดต่อประสานงานที่ดี
- มีการวางแผนการปฏิบัติงานเพื่อให้เข้ากับสถานการณ์

จุดอ่อน (Weakness)

- ระบบภายในร้านยังไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ

2.1.7 Strategy – การวางแผนเพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลง

จุดแข็ง (Strengths)

- ไม่มีการกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุน เพื่อเป็นการลดภาระหนี้สินที่จะเกิดขึ้นทั้งในระยะสั้นและระยะยาวขององค์กร

จุดอ่อน (Weakness)

- มีการวางแผนงานที่ไม่ต่อเนื่อง

บทที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

เนื่องจากสังคมไทยปัจจุบันมีการแข่งขันสูง ผู้คนตกงาน มีปัญหาติดขัดของสภาวะทางการเงินทำให้มีประชากรไม่น้อยหวังพึ่งโชคภาค สลากกินแบ่งรัฐบาลเป็นอีกหนึ่งทางเลือกของประชากรไทยที่ถึงแม้ว่าจะมีความเสี่ยงแต่ก็ยังเป็นที่นิยมอย่างมากในคนทุกกลุ่มวัย ดังนั้นจำนวนผู้ค้าสลากกินแบ่งรัฐบาลก็มากขึ้นตามความต้องการของผู้บริโภคแต่ยังไม่มีผู้ใดในประเทศไทยทำร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องครบถ้วนและเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาค้นคว้า จึงต้องทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการทำแบบสำรวจปัจจัยทางการตลาดที่ส่งผลต่อการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล เพื่อนำมาปรับใช้กับธุรกิจอีกด้วย

3.1 การวิเคราะห์และการอภิปรายข้อมูลทุติยภูมิ

ในสภาพการณ์ปัจจุบันสังคมเกิดการแข่งขันมากขึ้นตลอดเวลา ผู้คนต่างหาความสุขสมบูรณ์ให้กับชีวิต จึงทำให้คนในสังคมบางส่วนหันมาเสี่ยงโชคเพื่อหวังจะรวยทางลัดกันมากยิ่งขึ้น ธุรกิจขายสลากกินแบ่งรัฐบาลจึงเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว ประชากรซื้อสลากสูงถึง 19.2 ล้านคน หรือเป็นเงิน 76,769 ล้านบาทต่อปี และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น (สำนักงานสลากกินแบ่งรัฐบาล, 2554)

จำนวนของประชากรที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครทั้งสิ้น 5,692,284 คน (สถิติประชากรตามทะเบียนราษฎรกรุงเทพมหานคร, 2557) และในปี พ.ศ.2559มีประชากรอาศัยอยู่เขตประเวศจำนวนทั้งสิ้น 171,818 คน (สถิติประชากรราษฎรเขตประเวศ, 2559) ถือได้ว่าประชากรในเขตประเวศมีจำนวนมากเนื่องจากเดินทางสะดวกใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ ดังนั้น การลงทุนเปิดธุรกิจใหม่เป็นที่น่าจับตามอง

3.2 การวิเคราะห์สถานการณ์

3.2.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกและการเปลี่ยนแปลง

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกขององค์กรเพื่อจะได้ทราบถึงสถานการณ์ปัจจุบันส่งผลให้เพิ่มโอกาส (Opportunities) ในการทำธุรกิจและอุปสรรค (Threats) ของการทำธุรกิจการตรวจสอบสภาพแวดล้อมภายนอกเป็นการประเมินความเป็นไปได้และความเสี่ยงของธุรกิจเพื่อให้ผู้บริหารและบุคลากรในองค์กรได้ทราบโดยทั่วกัน โดยปัจจัยภายนอกแบ่งออกเป็น 5 ด้าน ดังนี้

Social: ด้านสังคม สังคมไทยเป็นสังคมที่อยู่คู่กับเรื่องดวง โชคลาภ สิ่งศักดิ์สิทธิ์ ดังนั้นคนไทยส่วนใหญ่จึงนิยมเสี่ยงโชค และหนึ่งวิธีการเสี่ยงโชค ได้แก่ การซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล ซึ่งเป็นสลากที่ถูกต้องตามกฎหมาย อีกทั้งยังซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลเพื่อหวังถูกรางวัลให้หวังว่าจะทำให้รวยขึ้น พลดหนี้ เป็นต้น สลากกินแบ่งรัฐบาลเติบโตอย่างต่อเนื่องในสังคมไทย

Technological: ด้านเทคโนโลยี เนื่องจากร้านค้าขายสลากกินแบ่งรัฐบาลโดยทั่วไปท้องตลาดไทย เป็นการค้าขายสลากกินแบ่งรัฐบาลในรูปแบบซื้อมาขายไปตามปกติ ร้านธรรมดา ไม่มีความน่าสนใจ ผู้วิจัยจึงนำร้านค้ารูปแบบใหม่สำหรับการขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ ซึ่งยังไม่เกิดขึ้นในประเทศไทย ลบภาพร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลในอุดมคติของผู้บริโภค เพื่อเปิดรับร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลรูปแบบใหม่ ที่จะสร้างความสะดวกสบายให้กับลูกค้า และเป็นมากกว่าร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลธรรมดา

Economic: ด้านเศรษฐกิจ ที่ผ่านมาเศรษฐกิจของไทยอยู่ในยุครัดเข็มขัด ประหยัดในการใช้สอย ซึ่งส่งผลต่อการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลที่เป็นของไม่จำเป็นทำให้ผู้บริโภคเลือกซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลในจำนวนที่ลดน้อยลง

Environmental: ด้านสิ่งแวดล้อม ปัจจุบันผู้บริโภคมาสู่ยุคอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ทางร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่มีโซนเบเกอรี่และเครื่องดื่มที่มีราคาประหยัด คุ่มค่า รสชาติอร่อย ไว้คอยให้บริการลูกค้าและโซนอาหารเป็นส่วนที่ปรุงสำเร็จรูปมาแล้ว ดังนั้น จึงไม่ก่อให้เกิดการทำลายสิ่งแวดล้อมของร้านและสถานที่รอบข้าง เพื่อให้ผู้บริโภคและชุมชนใกล้เคียงมีคุณภาพชีวิตที่ดีสืบไป

Political: ในช่วงเวลาที่ผ่านมาสลากกินแบ่งรัฐบาลมีปัญหาในเรื่องของราคาที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลาจึงทำให้ผู้บริโภคเข้าใจตลาดเคลื่อนกับการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล ส่งผลให้ผู้บริโภคบางส่วนเบื่อหน่ายกับการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล แต่ทว่ายังมีผู้บริโภคอีกจำนวนมากที่เข้าใจการเปลี่ยนแปลงราคาของสลากกินแบ่งรัฐบาล เนื่องจากราคาของสลากจะต้องขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐบาลและผ่านผู้ค้ารายใหญ่ก่อนที่จะมาถึงผู้ค้ารายย่อย ทำให้ราคามีการผันผวนอยู่ตลอดเวลา ซึ่งเป็นเรื่องที่เหนือการควบคุมของทางผู้ค้า จึงต้องคอยปรับตัวตามสถานการณ์ตลอดเวลาเพื่อความอยู่รอด

3.2.2 การวิเคราะห์สภาพการณ์แข่งขัน (Five Forces Model)

Michael Potter เป็นผู้คิดค้นทฤษฎี Five Forces Model ซึ่งเป็นเครื่องมือสำหรับการวิเคราะห์การตลาด ที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย และเป็นที่ยอมรับทั่วโลก ซึ่งเครื่องมือนี้มักถูกใช้เพื่อวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของตลาดเพื่อเตรียมพร้อมรับมือกับตลาด อีกทั้งยังวิเคราะห์ความเสี่ยงของธุรกิจอีกด้วย เครื่องมือนี้จึงมีความสำคัญมากในการดำเนินธุรกิจและถูกนำมาใช้กับการศึกษาในครั้งนี้ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจต่อไป

อำนาจต่อรองจากผู้บริโภค (Bargaining power of customers) ในการประกอบธุรกิจ มักจะเลือกตั้งสินค้าไว้ที่ราคาสูงและวัตถุดิบคุณภาพต่ำเพื่อที่จะให้ได้กำไรมาก ผู้บริโภคจึงรู้สึกเบื่อหน่ายกับผู้ค้าที่มีพฤติกรรมเช่นนี้ ดังนั้นเราจึงต้องเลือกสรรสินค้าที่ดีและมีคุณภาพเพื่อรักษาลูกค้าไว้ให้มาซื้อกับเราเสมอและมีปริมาณเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เพื่อลดอำนาจการต่อรองจากผู้บริโภคไปสู่ความพึงพอใจทั้งสองฝ่าย ผู้ค้าได้กำไรพอสมควร ผู้ซื้อได้สินค้าในราคาที่เหมาะสม

อำนาจในการต่อรองของซัพพลายเออร์ (The bargaining of suppliers) ธุรกิจขายสลากกินแบ่งรัฐบาลถือเป็นธุรกิจที่มีซัพพลายเออร์ปานกลาง ดังนั้นจึงสามารถเลือกซื้อต่อรองราคากับซัพพลายเออร์ที่พึงพอใจได้และใช้หลักการสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อกันเพิ่มกำลังในการซื้อให้มากขึ้นกับซัพพลายเออร์เจ้าเดียว เพื่อให้เกิดการต่อรองราคาได้ตลอดไป

การคุกคามของผู้ประกอบการใหม่ (Threat of new entrants) เป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้กับการเพิ่มผู้ประกอบการรายใหม่ เพราะหลายธุรกิจพยายามหาช่องว่างเข้ามาเพื่อสร้างรายได้ให้กับธุรกิจของตนเอง ซึ่งถ้าธุรกิจใดมีแนวโน้มในการเจริญเติบโตสูงก็จะมีผู้แข่งขันเข้ามาในอีกไม่ช้า ส่งผลให้การทำธุรกิจต้องสร้างความภักดีต่อลูกค้าและลูกค้าก็จะให้ความภักดีต่อเรา จึงต้องพัฒนาปรับปรุงธุรกิจและบุคลากรตลอดเวลาเพื่อให้ทันต่อสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นในทุกขณะ

การคุกคามของสินค้าทดแทน (Threat of substitutes) ในปัจจุบันสิ่งที่เป็นสินค้าทดแทนของสลากกินแบ่งรัฐบาลคงจะหลีกเลี่ยงไม่ได้ว่าเป็นการพนันชนิดอื่นที่ผิดกฎหมาย แต่ผู้วิจัยมีความเห็นว่าสินค้าเหล่านี้ยังไม่เป็นที่ยอมรับของสังคมและผู้บริโภคยังกลัวการถูกโกงจากสินค้าเหล่านี้ ถึงอย่างไรก็ตามสลากกินแบ่งรัฐบาลยังไม่สินค้าที่มั่นใจได้ ถูกกฎหมาย จึงเป็นอันดับหนึ่งในใจของผู้บริโภค

การแข่งขันท่ามกลางคู่แข่งที่มีอยู่ (Rivalry among existing competitors) ปัจจุบันมีร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลทุกที่ ไม่ว่าจะเป็นร้านตั้งอยู่กับที่ จักรยาน เดินเร่ขาย หรือแม้กระทั่งในห้างสรรพสินค้า ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงมากในการดำเนินธุรกิจที่มีการแข่งขันรุนแรงเช่นนี้ แต่ทั้งนี้ร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ จึงต้องอาศัยสื่อในการโปรโมทร้านให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายและมีการบริการที่แตกต่างจากร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลทั่วไป โดยจะใส่ใจลูกค้าทุกคนที่เข้ามาใช้บริการกับทางร้านให้รู้สึก สดวก สบายใจ ปลอดภัย นี่คือนิสัยที่ร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่จะทำต่อลูกค้าอย่างจริงจัง

3.2.3 การวิเคราะห์ธุรกิจ

ปัจจุบันมีร้านคาเฟ่มากในท้องตลาด ผู้ประกอบการหันมาเลือกการทำธุรกิจสโตร์คาเฟ่กันมากขึ้น เพราะมีความทันสมัยเข้ากับไลฟ์สไตล์ (Life style) ของคนปัจจุบัน แต่ปัจจุบันยังไม่มีร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ ที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคที่ชอบซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล ผู้วิจัยจึงเกิดความคิดในการทำธุรกิจนี้เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคและทำให้การขายสลากกินแบ่ง

รัฐบาลเป็นเรื่องที่ทันสมัย นอกจากนี้สำหรับผู้ที่ชอบทำงานนอกสถานที่ ร้านของเราก็มีโซนคาเฟ่ไว้ให้บริการอีกเช่นกัน โดยผู้บริโภคมักพบกิจกรรมในการเลือกบริโภคร้านสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ด้วย ปัจจัยดังต่อไปนี้

ด้านคุณภาพ (Quality) สลากกินแบ่งรัฐบาลเป็นสิ่งที่มีความเหมาะสมตั้งแต่แรกอยู่แล้ว และผู้บริโภคเองก็ไม่ได้มองหาคุณภาพในเรื่องสินค้าตรงนี้นักมากนักเพราะไม่ว่าจะซื้อที่ใดก็เหมือนกัน แต่ในส่วนของคุณภาพนั้นจะเป็นเรื่องของกรให้บริการ และอาหารในโดนคาเฟ่ อาหาร, เครื่องดื่มของร้านที่มีไว้ให้บริการผู้บริโภค จะเป็นอาหารที่มีรสชาติอร่อย กลมกล่อม เนื่องจากผู้ประกอบการจะเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพอาหารและรสชาติก่อนนำมาวางขายที่ร้าน โดยจะต้องมีราคาไม่สูงมากแต่คุณภาพดี เพื่อให้ผู้บริโภคได้เลือกตามความพึงพอใจและมีความสุขกับการเข้ามาใช้บริการร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่

ด้านการตอบรับ (Responsiveness) เนื่องจากร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ได้มีการทำแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน มีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 93.5% ให้ความสนใจกับร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ ซึ่งถือว่าการตอบรับที่ดีของผู้บริโภคและเป็นธุรกิจรูปแบบใหม่ จึงเกิดความน่าสนใจอย่างมากในการอยากลองเข้ามาใช้บริการ

ด้านราคา (Price) ในการกำหนดราคามีผลต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมากเพราะจะต้องเลือกราคาที่เกิดความพึงพอใจทั้งผู้บริโภคและผู้ประกอบการ ด้วยราคาของสลากกินแบ่งรัฐบาลในปัจจุบัน รัฐบาลกำหนดให้มีราคาไม่เกินคู่ละ 80 บาท (บังคับใช้เมื่อปี พ.ศ.2558) ทางร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ก็จะขายตามราคาที่สำนักงานสลากกินแบ่งรัฐบาลกำหนด แต่ในโซนคาเฟ่ของร้าน จะตั้งราคาไว้ที่ทุกเมนู 50 บาท เพื่อให้ลูกค้าได้มารับประทานเบเกอรี่และเครื่องดื่มรสชาติอร่อย มีคุณภาพ ราคาไม่แพง และมีความสุขกับการมาใช้บริการร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่

ด้านการกระจายสาขา (Distribution) เนื่องจากร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลยังไม่ได้เปิดให้บริการจึงยังไม่ได้วางแผนเรื่องการขยายสาขา เพราะอยากให้อธุรกิจค่อยเป็นค่อยไป เมื่อผู้ประกอบการเล็งเห็นว่าธุรกิจมีแนวโน้มที่จะเจริญเติบโตก็จะทำการขยายสาขาเพื่อให้ผู้บริโภคได้เลือกใช้ตามสถานที่ ที่สะดวกและเป็นการสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการมากขึ้น

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

โอกาส (Opportunities)

1. ผู้บริโภคซื้อในสังคมไทยซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลมากจนเกิดอาการติดการซื้อ จึงทำให้ร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่มีโอกาสในการประกอบกิจการ
2. เนื่องจากสภาวะทางเศรษฐกิจส่งผลให้คู่แข่งลดน้อยลงจึงเป็นโอกาสดีในการสร้างความแตกต่างของร้านให้เป็นที่รู้จัก

3. เนื่องจากผู้บริหารมีครอบครัวที่ทำธุรกิจขายสลากกินแบ่งรัฐบาลเป็นจำนวนมาก และมีแหล่งซัพพลายเออร์ที่ดี ผู้บริหารจึงเล็งเห็นโอกาสนี้ว่าเป็นโอกาสดีในการประกอบธุรกิจ

4. สังคมปัจจุบันชอบพบปะสังสรรค์กันนอกบ้านมากขึ้น ทำให้โฆษณาเป็นทางเลือกหนึ่งของผู้บริโภค

อุปสรรค (Threats)

1. ธุรกิจขายสลากกินแบ่งรัฐบาลเป็นธุรกิจที่มีคู่แข่งจำนวนมาก ส่งผลให้ผู้บริโภคมีตัวเลือกในการซื้อสินค้าค่อนข้างมาก

2. เนื่องจากปัญหาที่เศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทำให้ผู้บริโภคมีการตัดสินใจที่ไม่จำเป็นนอกจากการใช้จ่าย

3. ธุรกิจขายสลากกินแบ่งรัฐบาลเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยง และลงทุนสูง ผลตอบแทนน้อยอาจทำให้เกิดสถานะหมุนเงินไม่ทันธุรกิจอาจจ้องปิดกิจการลง

เห็นได้ว่ามีประชากรไม่น้อยยอมสูญเสียเงินเพื่อซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลจึงทำให้ธุรกิจขายสลากกินแบ่งรัฐบาลจึงเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว ประชากรซื้อสลากสูงถึง 19.2 ล้านคน หรือเป็นเงิน 76,769 ล้านบาทต่อปี และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น (สำนักงานสลากกินแบ่งรัฐบาล, 2554)

3.2.3.1 แหล่งที่มาของข้อมูล

เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเอกสารที่ถูกบันทึกไว้ ข้อมูลจากทางคอมพิวเตอร์ ข้อมูลจากหน่วยงานต่างๆ เช่น โครงการปฏิรูปสลากประเทศไทย สำนักงานสลากกินแบ่งรัฐบาล สำนักงานสถิติแห่งชาติ การสำรวจสถานะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนปี 2558 เป็นต้น ข้อมูลทุติยภูมิที่นำมาใช้ในการวิจัยส่วนใหญ่เป็นข้อมูลหลายประเภทดังนี้

- ข้อมูลเหตุการณ์ทางสังคม เช่น การปฏิรูปสลาก สลากกับสังคมปัจจุบัน
ข่าวการเมือง

- ข้อมูลรายงานของหน่วยงาน เช่น รายงานการประชุม

- ข้อมูลสถิติรายปี เช่น สถิติของประชากร สถิติของครัวเรือนไทย

3.2.3.2 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล(การใช้สถิติ/การวิเคราะห์เนื้อหา)

ธุรกิจขายสลากกินแบ่งรัฐบาลเป็นธุรกิจที่ทำกันอย่างแพร่หลาย มีทั้งผู้ค้ารายใหญ่ รายย่อย ธุรกิจนี้ถือเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงใช้ทุนมาก ถึงแม้จะมีร้านปลีกย่อย แต่น้อยรายนักที่จะประสบความสำเร็จ เนื่องจากสินค้าที่ซื้อมาแล้วมีกำหนดวันหมดอายุ ไม่สามารถเปลี่ยนคืนได้ ผู้ค้าจึงต้องขายสินค้าให้หมดมิเช่นนั้นต้องรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว

สลากกินแบ่งรัฐบาลเติบโตอย่างมากในประเทศไทยและมีแนวโน้มที่จะเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากสถานการณ์ปัจจุบันของสังคม ผู้บริโภคยังพึงพอใจกับการเสี่ยงโชค ทำให้มีช่องทางในการค้าสลากกินแบ่งรัฐบาลรูปแบบใหม่ ร้านค้าสลากกินแบ่งรัฐบาลโดยทั่วไป ยังคงเป็นร้านค้าที่มีการซื้อขาย

รูปแบบปกติไม่มีสิ่งดึงดูดความสนใจ ดังนั้นจึงเป็นโอกาสที่จะเปิดร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ โดยเน้นทำเลที่มีความสะดวกสบายแก่ลูกค้า และลูกค้าจะได้อะไรมากกว่าแค่การมาซื้อสลากกินแบ่ง รัฐบาล

ร้านเด็ดดวง ลอตเตอรีคาเฟ่ จึงจำเป็นต้องนำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมภายนอกมาเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างร้านลอตเตอรีกึ่งคาเฟ่ให้สมบูรณ์ ตรงตาม ความต้องการของลูกค้า เพื่อให้มีความเหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบันมากที่สุด

3.3 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.3.1 ข้อมูลปฐมภูมิ

3.3.1.1 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามจัดทำขึ้นเพื่อสำรวจปัจจัยทางการ ตลาดที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลและความคิดเห็นอย่างไร ในการเข้ามาใช้บริการร้าน ขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่

3.3.1.2 กลุ่มผู้ให้ข้อมูล / สถานที่เก็บข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลบริเวณห้างพาราไดซ์ ศรี นครินทร์และบริเวณพื้นที่ใกล้เคียง

3.3.1.3 เครื่องมือที่ใช้การวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อทราบถึงข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องดังนี้

- 1) เพื่อได้ทราบถึงลักษณะประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม นำมา รวบรวมให้เกิดประโยชน์ต่อการสร้างธุรกิจและเป็นแนวทางให้ดำเนินธุรกิจอย่างมีขอบเขตเป็นไปใน ทิศทางที่เหมาะสมต่อความต้องการของผู้บริโภค
- 2) เพื่อได้ทราบถึงช่องทางการกระจายข่าวสารของผู้ตอบแบบสอบถาม นำมาปรับเป็นช่องทางการพัฒนาสื่อให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด
- 3) เพื่อได้ทราบถึงความเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อร้านขายสลากกิน แบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ว่ามีความพึงพอใจมากน้อยแค่ไหนต่อการเข้ามาใช้บริการ

เครื่องมือที่นำมาใช้ในการเก็บข้อมูลคือ แบบสอบถาม รูปแบบข้อคำถามได้ถูกจัดแยก กำหนดตามกฎเกณฑ์เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อสิ่งที่ผู้วิจัยต้องการจะวัดจากกลุ่มเป้าหมาย ในแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม แบบสอบถามมีจำนวน 5 ข้อ
คำถาม

ส่วนที่ 2 คำถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลและความสนใจร้าน
ขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามความคิดเห็นด้านอิทธิพลของปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อ
การเลือกใช้บริการร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ โดยแบ่งออกเป็น 6 ด้าน

- ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ 3 ข้อคำถาม
- ด้านราคา 3 ข้อคำถาม
- ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย 4 ข้อคำถาม
- ด้านการส่งเสริมการตลาด 2 ข้อคำถาม
- ด้านบุคลากร 4 ข้อคำถาม
- ด้านสภาพโดยทั่วไป 5 ข้อคำถาม

การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยแบบสอบถามเป็นวิธีที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย
เนื่องจากมีความสะดวกรวดเร็ว ผู้ทำแบบสอบถามมีความเป็นส่วนตัวในการตอบคำถาม การทำ
แบบสอบถามสำรวจปัจจัยทางการตลาดที่ส่งผลต่อการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลมีทั้งหมด 38 ข้อ
คำถาม ใช้ระยะเวลาในการทำแบบสอบถามเฉลี่ย 5 นาที ต่อ 1 ชุด ก่อนลงพื้นที่สำรวจแบบสอบถาม
จริงได้มีการทดลองกรอกแบบสอบถามโดยตนเองและกลุ่มเพื่อน เมื่อเห็นว่าข้อไหนผิดพลาดไปผู้วิจัย
ทำการเร่งแก้ไขโดยด่วน เพื่อให้ได้มาซึ่งประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด

3.3.1.4 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 1) เมื่อได้ข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 200 ชุด ผู้วิจัยได้ทำการ
ตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหาเพื่อให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์ที่สุด
- 2) นำข้อมูลมาประมวลผลเพื่อทราบถึงความต้องการของผู้บริโภค ความเห็น
ของผู้บริโภคที่มีผลต่อการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล และส่งผลต่อการพัฒนาร้านขายสลากกินแบ่ง
รัฐบาลกึ่งคาเฟ่และนำจุดเด่นของทางร้านออกมาให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจทุกครั้งและกลับมาใช้
บริการใหม่
- 3) วิเคราะห์ข้อมูลโดยทั่วไป โดยการคำนวณหาร้อยละเพื่ออธิบายข้อมูล
ทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเพื่อนำมาปรับใช้กับแผนธุรกิจร้านขายสลาก
กินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่

3.3.2 ข้อมูลทุติยภูมิ

3.3.2.1 ข้อมูลที่ใช้และวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่เกี่ยวข้องมีดังต่อไปนี้

จำนวนของประชากรที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครทั้งสิ้น 5,692,284 คน (สถิติประชากรตามทะเบียนราษฎรกรุงเทพมหานคร, 2557) และในปี พ.ศ.2559มีประชากรอาศัยอยู่เขตประเวศจำนวนทั้งสิ้น 171,818 คน (สถิติประชากรราษฎรเขตประเวศ, 2559) ถือได้ว่าประชากรในเขตประเวศมีจำนวนมากเนื่องจากเดินทางสะดวกใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ

ปี 2558 พบว่ารายได้ของครัวเรือนประชากรไทยโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 26,915 บาท ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการทำงานร้อยละ 73.0

ภาระค่าใช้จ่ายของประชากรไทยปี 2558 เฉลี่ย 21,158 บาท ค่าใช้จ่ายร้อยละ 33.7 ค่าที่อยู่อาศัยร้อยละ 20.4 ค่าใช้จ่ายกับยานพาหนะการเดินทางร้อยละ 18.3 ของใช้ส่วนบุคคล ร้อยละ 6.0 ใช้ในการสื่อสารร้อยละ 3.3 และยังมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการอุปโภค บริโภค เช่น ภาษี เบี้ยประกัน ซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล ร้อยละ 12.9

บทที่ 4 การวิจัยและผลการวิจัย

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาค้นคว้าโดยใช้แบบสอบถามเก็บรวบรวมข้อมูลปัจจัยทางการตลาดที่ส่งผลต่อการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการดำเนินธุรกิจร้านขายลอตเตอรี่กึ่งคาเฟ่ โดยการเก็บข้อมูลแบบสอบถามมีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 200 คน เมื่อพิจารณาข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถามแล้วนั้น ผู้วิจัยจึงสรุปได้ดังนี้

4.1 การวิเคราะห์และอภิปรายข้อมูลปฐมภูมิ

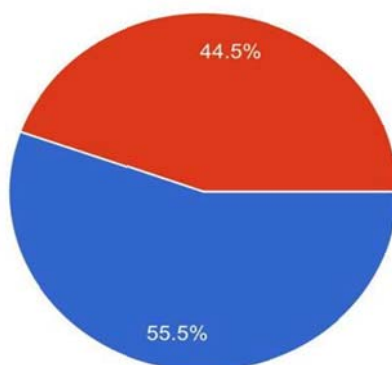
ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถามบ่งบอกถึงลักษณะประชากรศาสตร์

ตารางที่ 4.1 : แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	89	44.5
หญิง	111	55.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.1 กลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน เพศหญิงมากกว่าเพศชาย เพศหญิงจำนวน 111 คน คิดเป็นร้อยละ 55.5 ของทั้งหมด

ภาพที่ 4.1 : ภาพแสดงเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม



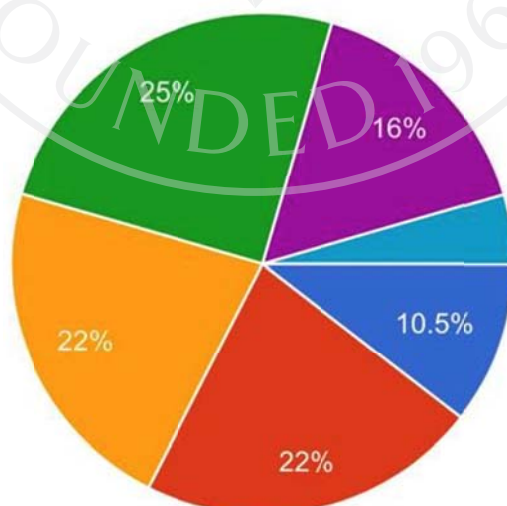
ตารางที่ 4.2 : แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
18-24 ปี	21	10.5
25-34 ปี	44	22
35-44 ปี	44	22
45-54 ปี	50	25
55-64 ปี	32	16
65 ปีขึ้นไป	9	4.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.2 กลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน มีช่วงอายุแบ่งตามลำดับดังนี้

- อายุ 45-54 ปี จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 25 ของทั้งหมด
- อายุ 25-34 ปี จำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 22 ของทั้งหมด
- อายุ 35-44 ปี จำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 22 ของทั้งหมด

ภาพที่ 4.2 : ภาพแสดงอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม



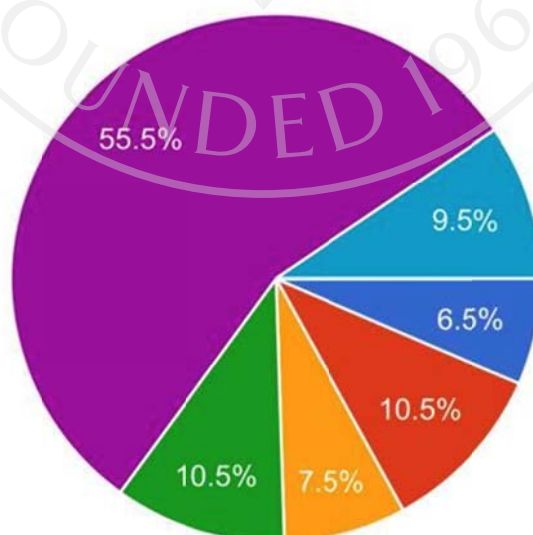
ตารางที่ 4.3 : แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของวุฒิการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม

วุฒิการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าประถมศึกษา	13	6.5
ประถมศึกษา	21	10.5
มัธยมศึกษา	15	7.5
ปวช. และ ปวส.	21	10.5
ปริญญาตรี	111	55.5
มากกว่าปริญญาตรี	19	9.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.3 กลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน มีวุฒิการศึกษาแบ่งตามลำดับดังนี้

- วุฒิปริญญาตรี จำนวน 111 คน คิดเป็นร้อยละ 55.5 ของทั้งหมด
- วุฒิ ปวช. และ ปวส. จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 10.5 ของทั้งหมด
- วุฒิประถมศึกษา จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 10.5 ของทั้งหมด

ภาพที่ 4.3 : ภาพแสดงวุฒิการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม



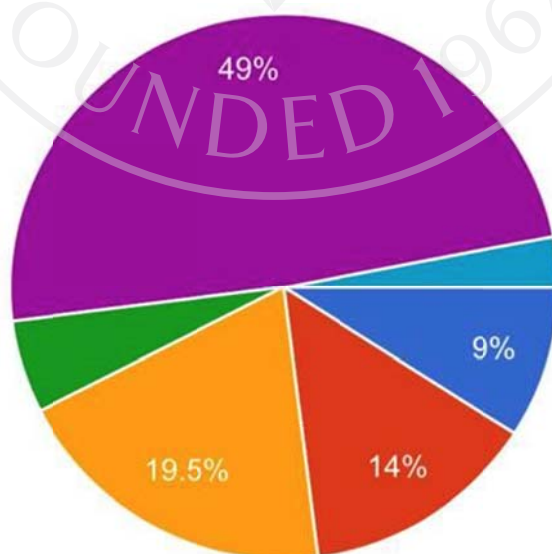
ตารางที่ 4.4 : แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
นักศึกษา	18	9
ค้าขาย	28	14
รับจ้างทั่วไป	39	19.5
รับราชการ	11	5.5
ธุรกิจส่วนตัว	98	49
อื่นๆ	6	3
รวม	197	100

จากตารางที่ 4.4 กลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน มีอาชีพแบ่งตามลำดับดังนี้

- ธุรกิจส่วนตัว จำนวน 98 คน คิดเป็นร้อยละ 49 ของทั้งหมด
- รับจ้างทั่วไป จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 19.5 ของทั้งหมด
- ค้าขาย จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 14 ของทั้งหมด

ภาพที่ 4.4 : ภาพแสดงอาชีพของผู้ตอบแบบสอบถาม



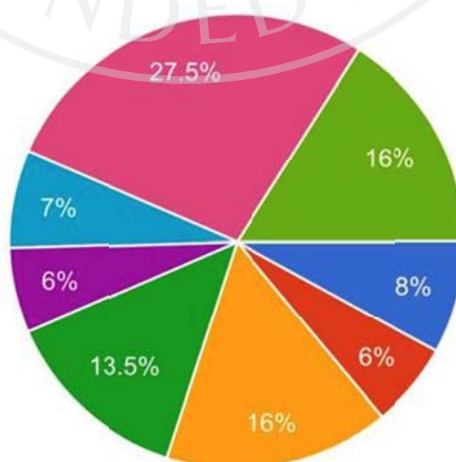
ตารางที่ 4.5 : แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของรายได้ของผู้ตอบแบบสอบถาม

รายได้	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า/เท่ากับ 5,000 บาท	16	8 %
5,001-10,000 บาท	12	6 %
10,001-15,000 บาท	32	16 %
15,001-20,000 บาท	27	13.5 %
20,001-25,000 บาท	12	6 %
25,001-30,000 บาท	14	7 %
30,001-40,000 บาท	55	27.5 %
100,000 บาทขึ้นไป	32	16 %
รวม	200	100 %

จากตารางที่ 4.5 กลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน มีรายได้เฉลี่ย/เดือน แบ่งตามลำดับดังนี้

- รายได้ 30,001-40,000 บาท จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 27.5 ของทั้งหมด
- รายได้ 10,001-15,000 บาท จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 16 ของทั้งหมด
- รายได้ 100,000 บาทขึ้นไป จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 16 ของทั้งหมด

ภาพที่ 4.5 : ภาพแสดงรายได้ของผู้ตอบแบบสอบถาม



จากการสำรวจข้อมูลส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดที่ส่งผลต่อการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล สามารถแบ่งกลุ่มตัวอย่างเป็นเพศชายและเพศหญิง โดยมีเพศชายจำนวน 45.5% และเพศหญิง 55.5% แต่เพศหญิง อายุ 25-34 ปี วุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรีประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัวรายได้เฉลี่ยอยู่ที่ 30,001-40,000 บาท/เดือนขึ้นไป จากการสำรวจจะเห็นได้ว่ากลุ่มที่มีอำนาจในการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลมากที่สุดจะเป็นผู้มีรายได้ปานกลางขึ้นไป ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีอำนาจในการซื้อสินค้าสูง

ส่วนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมกรรมการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลและความสนใจร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่

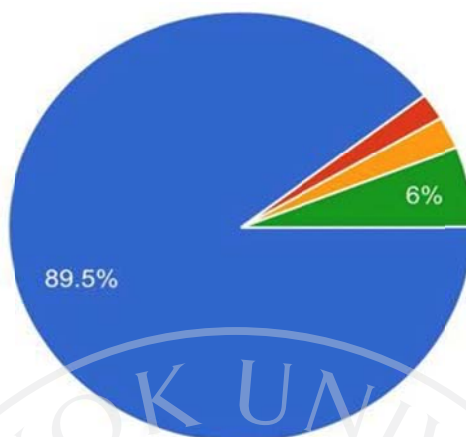
ตารางที่ 4.6 : แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละปัจจัยที่ทำให้ซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล

ปัจจัย	จำนวน	ร้อยละ
เสียงโชค	179	89.5
มีคนฝากซื้อ	4	2
ซื้อตามเพื่อน	5	2.5
ช่วยเหลือผู้ค้าสลาก	12	6
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.6 กลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน มีเหตุผลที่ทำให้ตัดสินใจซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล แบ่งตามลำดับดังนี้

- เสียงโชค จำนวน 179 คน คิดเป็นร้อยละ 89.5 ของทั้งหมด
- ช่วยผู้ค้าสลาก จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 6 ของทั้งหมด
- ซื้อตามเพื่อน จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 2 ของทั้งหมด

ภาพที่ 4.6 : ภาพแสดงปัจจัยที่ทำให้ซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล



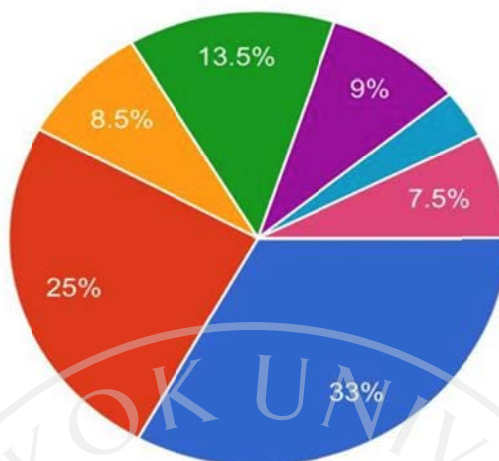
ตารางที่ 4.7 : แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของจำนวนซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล

จำนวนสลากที่ซื้อ/งวด	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า/เท่ากับ 5 คู่	66	33
5-10 คู่	50	25
11-20 คู่	17	8.5
21-30 คู่	27	13.5
31-40 คู่	18	9
41-50 คู่	7	3.5
มากกว่า 50 คู่ขึ้นไป	15	7.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.7 กลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน ซื้อสลากจำนวนกี่คู่/งวด แบ่งตามลำดับดังนี้

- น้อยกว่า/เท่ากับ 5 คู่ จำนวน 66 คน คิดเป็นร้อยละ 33 ของทั้งหมด
- 5-10 คู่ จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 25 ของทั้งหมด
- 21-30 คู่ จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 13.5 ของทั้งหมด

ภาพที่ 4.7 : แสดงจำนวนสลากที่ซื้อต่องวดของผู้ตอบแบบสอบถาม



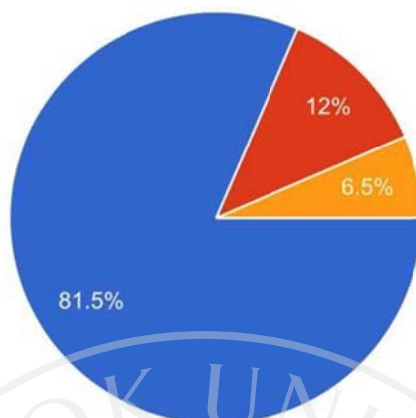
ตารางที่ 4.8 : แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของประเภทสลากกินแบ่งรัฐบาลที่เลือกซื้อ

ประเภทสลาก	จำนวน	ร้อยละ
สลากคู่เดี่ยว	163	81.5
สลากชุด(เลขเหมือน)	24	12
สลากเล่ม	13	6.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.8 กลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน เลือกซื้อสลากๆประเภทใด แบ่งตามลำดับดังนี้

- สลากคู่เดี่ยว จำนวน 163 คน คิดเป็นร้อยละ 81.5 ของทั้งหมด
- สลากชุด(เลขเหมือน) จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 12 ของทั้งหมด
- สลากเล่ม จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 6.5 ของทั้งหมด

ภาพที่ 4.8 : แสดงประเภทของสลากกินแบ่งรัฐบาลที่เลือกซื้อ



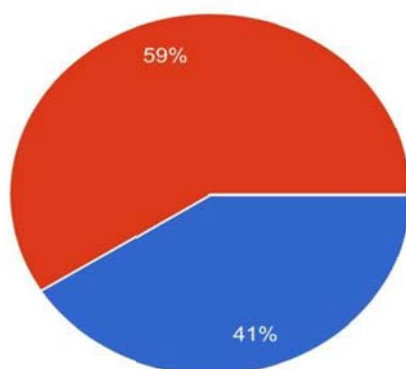
ตารางที่ 4.9 : แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของประเภทผู้ขายที่ผู้ซื้อจะเลือกซื้อสลาก

ประเภท	จำนวน	ร้อยละ
คนพิการ	82	41
ผู้ค้าสลากทั่วไป	118	59
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.9 กลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน ซื้อสลากฯกับผู้ใด แบ่งตามลำดับดังนี้

- ผู้ค้าสลากทั่วไป จำนวน 118 คน คิดเป็นร้อยละ 59 ของทั้งหมด
- คนพิการ จำนวน 82 คน คิดเป็นร้อยละ 41 ของทั้งหมด

ภาพที่ 4.9 : ภาพแสดงประเภทของผู้ขายที่ผู้ซื้อจะเลือกซื้อสลาก



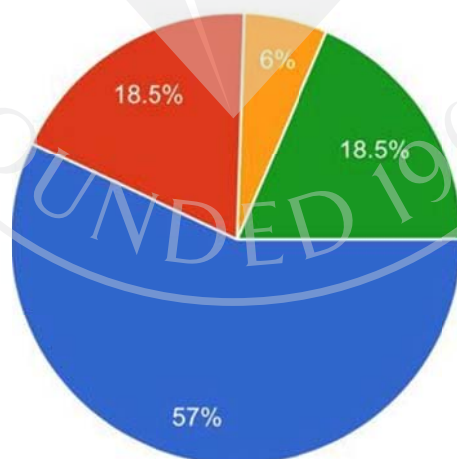
ตารางที่ 4.10 : แสดงการแจกแจงความถี่และร้อยละของสถานที่ที่เลือกซื้อสลากฯ

สถานที่	จำนวน	ร้อยละ
ห้างสรรพสินค้า	114	57
ตลาดนัด	37	18.5
รถจักรยาน	12	6
เดินเร่ขายทั่วไป	37	18.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.10 กลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน สถานที่ที่ซื้อสลากฯ แบ่งตามลำดับดังนี้

- ห้างสรรพสินค้า จำนวน 114 คน คิดเป็นร้อยละ 57 ของทั้งหมด
- ตลาดนัด จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 18.5 ของทั้งหมด
- เดินเร่ขายทั่วไป จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 18.5 ของทั้งหมด

ภาพที่ 4.10 : ภาพแสดงสถานที่ที่ลูกค้ามาเลือกซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล



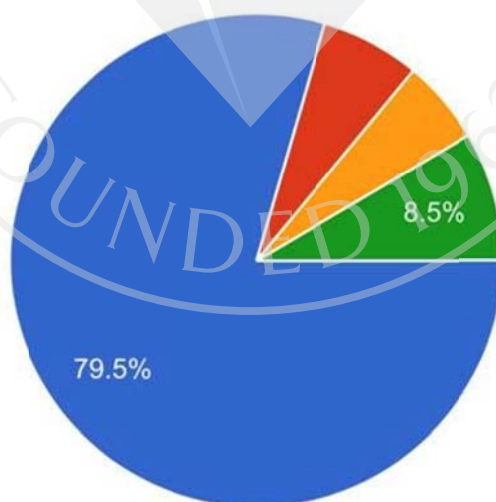
ตารางที่ 4.11 : แสดงการแจกแจงร้อยละและความถี่ของการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล

ความถี่	จำนวน	ร้อยละ
ทุกงวด	159	79.5
1 ครั้ง/เดือน	13	6.5
1 ครั้ง/3 เดือน	11	5.5
1 ครั้ง/6 เดือน	17	8.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 4.11 กลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน ซื้อสลากฯบ่อยแค่ไหน แบ่งตามลำดับดังนี้

- ทุกงวด จำนวน 159 คน คิดเป็นร้อยละ 79.5 ของทั้งหมด
- 1 ครั้ง/6เดือน จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5 ของทั้งหมด
- 1 ครั้ง/เดือน จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 6.5 ของทั้งหมด

ภาพที่ 4.11 : ภาพแสดงความถี่ของการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล



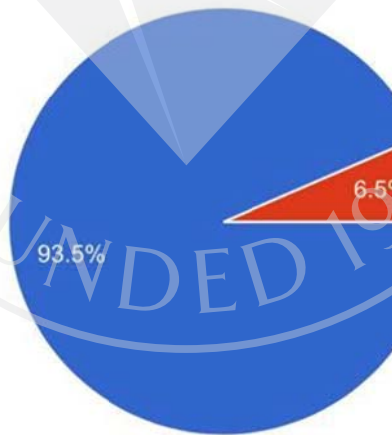
ตารางที่ 4.12 : แสดงการแจกแจงจำนวนและร้อยละของผู้ที่สนใจ
แบ่งรัฐบาลกิ่งคาเฟ่

ความคิดเห็น	จำนวน
สนใจ	187
ไม่สนใจ	13
รวม	200

จากตารางที่ 4.12 กลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 คน ผู้สนใจ
รัฐบาลกิ่งคาเฟ่ แบ่งตามลำดับดังนี้

- สนใจ จำนวน 187 คน คิดเป็นร้อยละ 93.5 ของทั้งหมด
- ไม่สนใจ จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 6.5 ของทั้งหมด

ภาพที่ 4.12 : ภาพแสดงผู้สนใจเข้าใช้บริการร้านขายสลากกินแบ่ง



บทที่ 5 แผนกลยุทธ์

5.1 กลยุทธ์และแนวทางการปฏิบัติ

5.1.1 โอกาสทางธุรกิจ

ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันคนไทยอยู่กับเรื่องโชคลาภ ความเชื่อ จึงทำให้คนไทยส่วนใหญ่ชื่นชอบการเสี่ยงโชค สลากกินแบ่งรัฐบาลเป็นทางเลือกสำหรับการเสี่ยงโชคทำให้สลากกินแบ่งรัฐบาลที่ถูกผลิตและจัดจำหน่ายโดยรัฐบาลสร้างรายได้ให้กับประเทศสูงถึง 76,769 ล้านบาทต่อปี และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น (สำนักงานสลากกินแบ่งรัฐบาล, 2554) ร้านค้าขายสลากกินแบ่งรัฐบาลทั่วไปในประเทศไทยเป็นร้านค้าแบบเรียบง่าย ไม่มีความน่าสนใจและล้ำสมัย จึงทำให้ผู้วิจัยเกิดความคิดในการก่อตั้งร้าน เต็ดดวง ลอตเตอรี่คาเฟ่ หรือ ร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ เพราะยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว นอกจากจะต้องคำนึงถึงค่าใช้จ่ายทุกส่วนในการลงทุนแล้ว ยังต้องหาความแปลกใหม่สร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจอยู่เสมอ เพื่อต่อสู้กับคู่แข่งที่มีเพิ่มขึ้นตลอดเวลา ร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่จะไม่ใช้ร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลทั่วไปในท้องตลาด ผู้วิจัยเพิ่มโซนคาเฟ่เพื่อให้ลูกค้าที่ชื่นชอบการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลได้มีมุมนั่งเล่นระหว่างพูดคุยกับเพื่อนลูกค้าด้วยกัน หรือจะเป็นผู้ที่ชื่นชอบการทำงานนอกสถานที่ ทางร้านเด็ดดวง ลอตเตอรี่คาเฟ่ ก็เป็นอีกทางเลือกหนึ่ง เพราะเรามีโซนคาเฟ่ที่สงบ นิ่งสบาย อุปกรณ์ครบครัน

จากผลการทำแบบสอบถามโดยการสุ่มจากกลุ่มตัวอย่างบริเวณใกล้เคียงสถานที่ ที่จะก่อตั้งร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ ผู้บริโภคร้อยละ 25 ที่มีอายุระหว่าง 45-54 ปี ซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลมากที่สุด และกลุ่มผู้บริโภคจำนวนร้อยละ 22 อายุระหว่าง 25-34 ปี และ ช่วงอายุ 35-44 ปี ซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลเป็นจำนวนมาก จากแบบสำรวจจะเป็นได้ว่าผู้บริโภคในช่วงอายุน้อยที่สุดที่มีความสนใจในการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลคือ 25 ปีขึ้นไป ผู้บริโภคในช่วงอายุนี้นิยมใช้ไลฟ์สไตล์ที่แปลกใหม่ ชอบอะไรที่มีความแตกต่าง สื่อที่ใช้ในชีวิตประจำวันคือ FACEBOOK, IG และ LINE ดังนั้นผู้วิจัยจึงคาดว่า ร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่จะได้ฐานลูกค้าที่มีอายุ 25-44 ปีมาเป็นลูกค้าของร้าน

อย่างไรก็ตามการที่ร้านเด็ดดวง ลอตเตอรี่คาเฟ่ จะประสบความสำเร็จได้ ต้องคำนึงถึงปัจจัยวิกฤตที่เป็นเงื่อนไขสำคัญของการประสบความสำเร็จของธุรกิจ (Key Success Factors) และต้องดำเนินกลยุทธ์ทุกด้านอย่างต่อเนื่องและสอดคล้องกัน

5.1.2 ปัจจัยสู่ความสำเร็จ (Key Success Factors)

ปัจจัยสู่ความสำเร็จของร้านเด็ดดวง ลอตเตอรี่คาเฟ่

1) ความซื่อสัตย์: ทางร้านจะยึดความซื่อสัตย์ต่อตนเองและลูกค้า เพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสและความไว้วางใจจากลูกค้า

- 2) ปรับกลยุทธ์: องค์กรมีการปรับกลยุทธ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทันต่อสถานการณ์ โดยมุ่งความสนใจไปที่ลูกค้าและเพิ่มประสบการณ์ให้กับพนักงาน
- 3) มองเห็นอนาคต: ผู้บริหารและพนักงานมองภาพอนาคตไปในทิศทางเดียวกัน เพื่อการเป็นหนึ่งเดียว และทำให้การทำงานง่ายยิ่งขึ้น
- 4) พัฒนา: องค์กรจะมีพัฒนาอย่างต่อเนื่องและไม่หยุดนิ่งเพื่อแข่งขันกับตัวเอง ตลอดเวลาเพื่อนำมาซึ่งสิ่งที่ดีที่สุดต่อองค์กรและลูกค้า

5.1.3 กลยุทธ์หลัก หรือ กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Corporate Strategies)

เพื่อนำมาซึ่งความสำเร็จของธุรกิจ ผู้วิจัยจึงได้ทำการกำหนดกลยุทธ์หลัก เพื่อสามารถนำข้อได้เปรียบทางธุรกิจไปแข่งขันกับตลาดและปรับเปลี่ยนแผนเมื่อเจอวิกฤตที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ และแสวงหาโอกาสที่จะเกิดขึ้นกับธุรกิจอยู่ตลอดเวลา สำหรับร้านเด็ดดวงลอตเตอรี่คาเฟ่ มีการกำหนดกลยุทธ์เพื่อใช้ในการให้ธุรกิจสามารถบรรลุเป้าหมายได้ดังนี้

- กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Level Strategy) ร้านเด็ดดวง ลอตเตอรี่คาเฟ่เน้นใช้กลยุทธ์ 2 แบบ ได้แก่

- 1) กลยุทธ์สร้างความแตกต่าง: ร้านเด็ดดวง ลอตเตอรี่คาเฟ่ จะสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันโดยการสร้างความแตกต่างขององค์กร และความแปลกใหม่ในมุมมองของลูกค้าโดยร้านเด็ดดวงลอตเตอรี่คาเฟ่จะมีร้านลักษณะร้านที่โดดเด่น ทันสมัย เมื่อลูกค้าเข้ามาใช้บริการภายในร้านจะรู้สึกถึงความ Premium และให้ความรู้สึกสะดวกสบาย นอกจากนี้ยังมีโซนคาเฟ่ที่ขายเบเกอรี่และเครื่องดื่มไว้คอยให้บริการลูกค้าที่อาจจะไม่ได้ต้องการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล แต่ชอบสไตล์ของร้านไว้ให้บริการอีกด้วย และอาหาร เครื่องดื่ม ของทางร้านมีราคาเพียง 50 บาท เท่านั้น

- 2) กลยุทธ์การตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว: ร้านเด็ดดวง ลอตเตอรี่คาเฟ่เข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าที่อยากจะได้เลขดัง เลขเด็ดไว้ครอบครอง ทางร้านจึงขยายช่องทางได้การสั่งจองสินค้าผ่านเว็บไซต์ และมีบริการ Messenger คอยส่งสินค้าตลอดเวลาและลูกค้าที่ไม่ชอบพกเงินสด ต้องการใช้บัตรเครดิต ทางร้านเด็ดดวงลอตเตอรี่คาเฟ่ก็มีเครื่องรูดบัตร เครดิตไว้ให้บริการลูกค้าอีกด้วย

- กลยุทธ์ระดับหน้าที่ (Functional Strategy) คือการกำหนดการดำเนินงานตามหน้าที่ทางธุรกิจ โดยการใช้ทรัพยากรขององค์กรให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากที่สุด โดยการปฏิบัติตามกลยุทธ์ของธุรกิจ เพื่อให้ร้านเด็ดดวง ลอตเตอรี่คาเฟ่ บรรลุกลยุทธ์ระดับองค์กรและระดับธุรกิจได้ ทางร้านจึงเลือกใช้กลยุทธ์สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า เพราะร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่เป็นร้านรูปแบบแรกในประเทศไทย ผู้บริโภคอาจจะยังไม่เห็นถึงความแตกต่างในการเลือกซื้อสินค้า ทางร้านจึงต้องสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้าทุกคน เพื่อให้ลูกค้าเกิด

ความพึงพอใจ ประทับใจตั้งแต่ครั้งแรกที่เดินเข้าร้าน และบอกต่อให้ลูกค้าคนอื่นมาใช้บริการ ซึ่งเรียกว่าลูกค้าเกิดความภักดีในตราสินค้า (Brand Loyalty) และจะมีการเสริมกลยุทธ์การบริหารการจัดเก็บและใช้ประโยชน์ข้อมูลการใช้จ่ายของลูกค้า เพื่อจะได้นำเสนอสินค้าที่ลูกค้าชื่นชอบและสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อกันตลอดไป

5.2 แผนการตลาด

5.2.1 เป้าหมายทางการตลาด เช่น การทำกำไร ผลตอบแทนจากการลงทุนกิจการเติบโต ความมั่นคงขององค์กร ภาพลักษณ์ขององค์กร โดยยึดหลัก SMART

- เพื่อสร้างยอดขาย 28,800,000 ล้านบาท ในปีแรก
- สามารถขยายสาขาเพิ่ม 1-2 สาขา เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายและกระจายร้านค้าให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง ภายใน 2-3 ปีข้างหน้า

- เพื่อสร้างชื่อเสียงของร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกิ่งคาเฟ่ ที่ลูกค้าจะเลือกใช้บริการและไว้วางใจ

5.2.2 การแบ่งกลุ่มลูกค้า (Segmentation) และการกำหนดลูกค้าเป้าหมาย (Targeting)
การแบ่งส่วนตลาด (Segmentation)

- การแบ่งส่วนตลาดทางภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation) แบ่งเป็น มุ่งเน้นไปที่ประชากรที่อาศัยอยู่นครศรีนรินทร์ ถนนบางนา-ตราดกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีลักษณะการอยู่อาศัยแบบคนในเมือง บ้านจัดสรร คอนโดมิเนียม ชุมชน ซึ่งเป็นแหล่งที่มีประชากรอาศัยเป็นจำนวนมาก

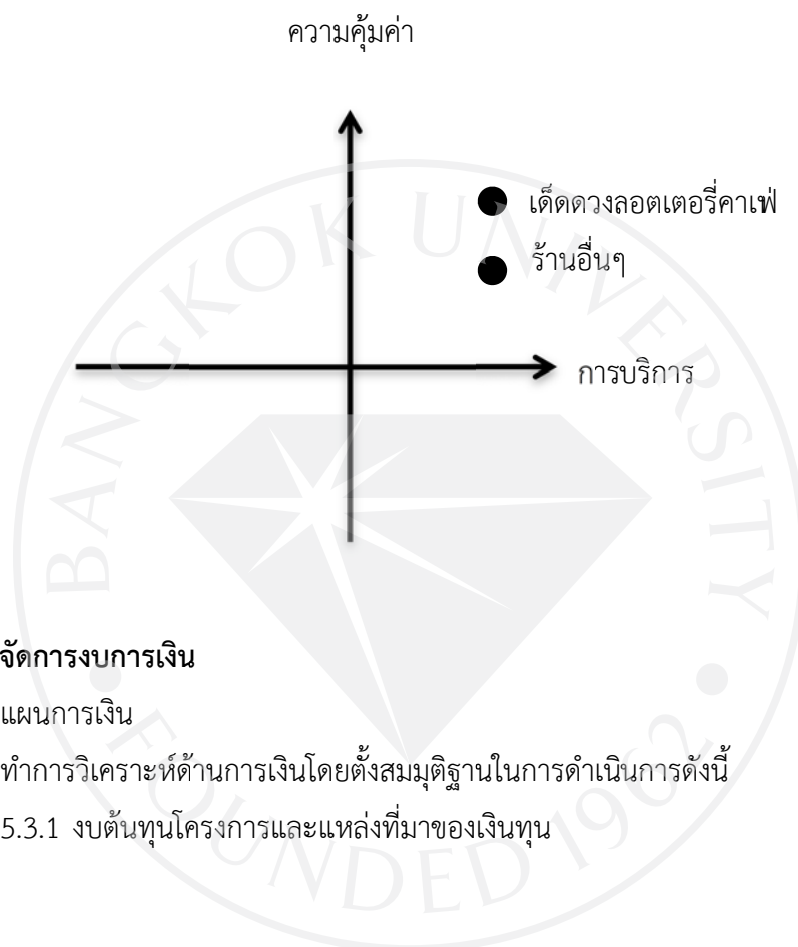
- การแบ่งส่วนตลาดตามประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation)
- กลุ่มเป้าหมายจำนวน 70% เป็นลูกค้าประจำพาราไดซ์ ศรีนรินทร์ พนักงานลูกค้า ข้าราชการ อายุ 25-44 ปีมีรายได้ 10,000-40,000 บาท/เดือน
- กลุ่มเป้าหมายจำนวน 30% เป็นลูกค้าประจำซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลจำนวนมาก มีรายได้ 100,000 บาท/เดือนขึ้นไป

5.2.3 การวางตำแหน่งสินค้าหรือบริการ (Positioning)

ร้านเด็ดดวงลอดเตอร์คาเฟ่ เป็นร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกิ่งคาเฟ่ เปิดให้บริการเป็นรูปแบบแรกในประเทศไทย ทางร้านมีการให้บริการ ตกแต่งร้านที่ทันสมัยเหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน ที่โลกมีการใช้เทคโนโลยีเข้ามาใช้กับธุรกิจมากยิ่งขึ้น ผู้วิจัยจึงอยากมีร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลรูปแบบคาเฟ่ เพื่อสร้างความแตกต่าง และสร้างทัศนคติใหม่ๆเกี่ยวกับการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล นอกจากนี้ยังมีโซนคาเฟ่เพื่อให้ลูกค้าหรือผู้ที่อยากจะแวะรับประทานเครื่องดื่ม เบเกอรี่ ที่ร้าน

เต๋ตดวง ทางร้านใช้วัตถุดิบที่ดี มีคุณภาพ ราคาไม่แพง เพียงเมนูละ 50 บาท รับรองว่าลูกค้าจะได้ทั้งความสุข สะดวกสบายกับการเป็นเองในการให้บริการอย่างแน่นอน

ภาพที่ 5.1 : แผนภาพการวางตำแหน่งสินค้า หรือ บริการ



5.3 การจัดการงบการเงิน

แผนการเงิน

ทำการวิเคราะห์ด้านการเงินโดยตั้งสมมุติฐานในการดำเนินการดังนี้

5.3.1 งบประมาณโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

ตารางที่ 5.1 : งบประมาณโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวน เงินทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ทุนของ เจ้าของ
		เจ้าหนี้ การค้า (หนี้ระยะ สั้น)	เงินกู้ (หนี้ระยะ ยาว)	
1. เงินทุนหมุนเวียน				
1.1 วัตถุดิบที่เตรียมไว้ในการผลิต				-
1.2 งานระหว่างทำ(สินค้าที่ยังผลิตไม่เสร็จ)				-
1.3 สินค้าสำเร็จรูปสำรอง	100,000.00			100,000.00
1.4 วัสดุสิ้นเปลือง	120,000.00			120,000.00
1.5 เงินสดสำรองสำหรับการขายสินค้าเชื่อ	350,000.00			350,000.00
1.6 เงินสด สำรองในการดำเนินงาน	350,000.00			350,000.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน (1)	920,000.00	-	-	920,000.00
2. สินทรัพย์ถาวร				
2.1 ที่ดิน	-			-
2.2 อาคาร	-			-
2.3 เครื่องจักร/อุปกรณ์	75,000.00			75,000.00
2.4 ยานพาหนะ	-			-
2.5 เครื่องใช้สำนักงาน	50,000.00			50,000.00
2.6 สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	-			-
รวมสินทรัพย์ถาวร (2)	125,000.00	-	-	125,000.00
3. รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ	400,000.00			400,000.00
3.2 สิทธิการใช้สินทรัพย์ระยะยาว	-			-
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน (3)	400,000.00	-	-	400,000.00
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น (1) + (2) + (3)	1,445,000.00	-	-	1,445,000.00
อัตราส่วนหนี้สิน : ส่วนของเจ้าของ	100.00	-	-	100.00

5.3.2 งบกำไรขาดทุนเทียบ 3 ปี นับจากวันดำเนินการ

ตารางที่ 5.2 : งบกำไรขาดทุนเทียบ 3 ปี นับจากวันดำเนินการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
รายได้ :				%	%	%
ยอดขายสินค้า (สุทธิ) (1)	2,400,000.00	2,880,000.00	3,456,000.00	100.00	100.00	100.00
หัก ต้นทุนสินค้าขาย (2)	157,000.00	117,000.00	138,000.00	6.54	4.06	3.99
= กำไรขั้นต้น (3)=(1) - (2)	2,243,000.00	2,763,000.00	3,318,000.00	93.46	95.94	96.01
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน :						
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	150,000.00	90,000.00	70,000.00	6.25	3.13	2.03
ค่าใช้จ่ายทางการบริหาร	756,000.00	793,000.00	832,690.00	31.50	27.53	24.09
ค่าเสื่อมราคา (แผนองค์กรและ การจัดการ)	25,000.00	25,000.00	25,000.00	1.04	0.87	0.72
รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน (ตัด จ่าย)	400,000.00			16.67	-	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (4)	1,331,000.00	908,000.00	927,690.00	55.46	31.53	26.84
= กำไรจากการดำเนินงาน (5)=(3)-(4)	912,000.00	1,855,000.00	2,390,310.00	38.00	64.41	69.16
บวก รายได้อื่น				-	-	-
= กำไรก่อนหักดอกเบี้ย	912,000.00	1,855,000.00	2,390,310.00	38.00	64.41	69.16
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-	-
= กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	912,000.00	1,855,000.00	2,390,310.00	38.00	64.41	69.16
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล/ บุคคลธรรมดา	12,000.00	14,400.00	17,280.00	0.50	0.50	0.50
= กำไร/ขาดทุน สุทธิ	900,000.00	1,840,600.00	2,373,030.00	37.50	63.91	68.66

5.3.3 ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 5.3 : งบประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ก่อน ดำเนินการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
เงินสดรับจริง				
ขายสินค้าบริการ/ รับชำระหนี้		2,400,000.00	2,880,000.00	3,456,000.00
รายได้อื่น		-	-	-
รวมเงินสดรับ (1)	-	2,400,000.00	2,880,000.00	3,456,000.00
เงินสดจ่าย จริง				
จ่ายในการดำเนินงาน				
ซื้อวัตถุดิบ				
งานระหว่างทำ				
ซื้อสินค้า	100,000.00	50,000.00	85,000.00	100,000.00
ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง	120,000.00	9,000.00	10,000.00	13,000.00
ค่าขนส่งเข้าจากการซื้อสินค้า		10,000.00	13,000.00	20,000.00
ค่าขนส่งออกในการขายสินค้า				
ค่าแรงงานในการผลิตบริการผันแปร/ ค่าแรงงานในการผลิตบริการคงที่/ ค่าใช้จ่ายโรงงานบริการอื่น ๆ ผันแปร/ (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)				
ค่าใช้จ่ายโรงงานบริการอื่น ๆ คงที่/ (ไม่ รวมค่าเสื่อมราคา)				
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด		150,000.00	90,000.00	70,000.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		756,000.00	793,000.00	832,690.00
ค่าภาษีจ่าย			12,000.00	14,400.00
จ่ายในการลงทุน				
ซื้อที่ดิน	-			
ซื้ออาคาร	-			

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 5.3 (ต่อ) : งบประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ก่อน ดำเนินการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
ซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์/	75,000.00			
ยานพาหนะ	-			
ซื้อเครื่องใช้สำนักงาน	50,000.00			
ซื้อสินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	-			
จ่ายรายจ่ายในการ เตรียมการ	400,000.00			
จ่ายค่าสิทธิในการใช้ สินทรัพย์ระยะยาว	-			
รวมเงินสดจ่าย (2)	745,000.00	975,000.00	1,003,000.00	1,050,090.00
เงินสดสุทธิ = (1) - (2)	745,000.00	1,425,000.00	1,877,000.00	2,405,910.00
บวก เงินสด (ยกมาจากงวด ก่อน)		700,000.00	2,125,000.00	4,002,000.00
บวก ทุนของเจ้าของ	1,445,000.00			
บวก เงินกู้	-			
บวก เจ้าหนี้การค้าหนี้ (ระยะสั้น)	-			
หัก จ่ายเงินต้นหนี้เจ้าหนี้ การค้า/หนี้ระยะสั้น(OD)		-	-	-
หัก จ่ายดอกเบี้ยเจ้าหนี้ การค้า/หนี้ระยะสั้น(OD)		-	-	-
หัก จ่ายชำระคืนเงินต้น (เงินกู้ระยะยาว)		-	-	-
หัก จ่ายชำระดอกเบี้ย		-	-	-
= เงินสดคงเหลือ สุทธิ (ยกไป)	700,000.00	2,125,000.00	4,002,000.00	6,407,910.00

5.3.4 ประมาณการงบดุลเปรียบเทียบ 3 ปี

ตารางที่ 5.4 : งบประมาณการงบดุลเปรียบเทียบ 3 ปี

สินทรัพย์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
(1)สินทรัพย์หมุนเวียน				%	%	%
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	2,125,000.00	4,002,000.00	6,407,910.00	90.2	95.3	97.4
ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-	-
สินค้าสำเร็จรูป	15,000.00	10,000.00	10,000.00	0.6	0.2	0.2
งานระหว่างทำ				-	-	-
วัตถุดิบคงคลัง				-	-	-
วัสดุสิ้นเปลือง	120,000.00	120,000.00	120,000.00	5.1	2.9	1.8
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน (1)	2,260,000.00	4,132,000.00	6,537,910.00	95.9	98.4	99.4
(2)สินทรัพย์ถาวร						
ที่ดิน	-	-	-	-	-	-
อาคาร	-	-	-	-	-	-
เครื่องจักร/อุปกรณ์	75,000.00	75,000.00	75,000.00	3.2	1.8	1.1
ยานพาหนะ	-	-	-	-	-	-
เครื่องใช้สำนักงาน	50,000.00	50,000.00	50,000.00	2.1	1.2	0.8
สินทรัพย์ถาวรอื่น ๆ (ระบุ).....	-	-	-	-	-	-
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	28,000.00	56,000.00	84,000.00	1.2	1.3	1.3
รวมสินทรัพย์ถาวร (2)	97,000.00	69,000.00	41,000.00	4.1	1.6	0.6
(3)สินทรัพย์อื่น						
รายการจ่ายในการเตรียมการรอดำเนินการ				-	-	-
สิทธิการใช้สินทรัพย์ระยะยาว				-	-	-
รวมสินทรัพย์ อื่น ๆ (3)	-	-	-	-	-	-

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 5.4 (ต่อ) : งบประมาณการงบดุลเปรียบเทียบ 3 ปี

สินทรัพย์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
(A) รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น = (1) + (2) + (3)	2,357,000.00	4,201,000.00	6,578,910.00	100.0	100.0	100.0
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
(4)หนี้สิน						
เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-	-
ภาษีค้างจ่าย	12,000.00	14,400.00	17,280.00	0.5	0.3	0.3
รายจ่ายอื่น ๆ ค้างจ่าย(ระบุ)				-	-	-
เงินกู้ยืมค้าง	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	12,000.00	14,400.00	17,280.00	0.5	0.3	0.3
(5)ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนของผู้ถือหุ้น- นาย	1,445,000.00	1,445,000.00	1,445,000.00	61.3	34.4	22.0
บวก กำไรขาดทุน/ สะสม	900,000.00	2,740,600.00	5,113,630.00	38.2	65.2	77.7
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,345,000.00	4,185,600.00	6,558,630.00	99.5	99.6	99.7
(B) รวมหนี้สินและส่วน ของผู้ถือหุ้น = (4) + (5)	2,357,000.00	4,200,000.00	6,575,910.00	100.0	100.0	100.0

5.3.5 การวิเคราะห์งบการเงิน

จุดคุ้มทุน (BEP)

ตารางที่ 5.5 : ตารางวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
ราคาขาย	2,400,000.00	2,880,000.00	3,456,000.00
ค่าใช้จ่ายผันแปร	157,000.00	117,000.00	138,000.00
ค่าใช้จ่ายคงที่	1,343,000.00	922,400.00	944,970.00
อัตรากำไรส่วนเกิน	0.934583333	0.959375	0.960069444
บาท	1,437,004.01	961,459.28	984,272.55

5.3.6 ระยะเวลาคืนทุน (BP)

	แบบที่ 1	=	แบบที่ 2
	Payback Period		Discounted Payback Method
ระยะเวลาคืนทุน	<u>เงินลงทุน</u>		<u>เงินลงทุน</u>
=			
	เงินสดรับเฉลี่ย 3 ปี		เงินสดรับเฉลี่ย 3 ปี
=	$\frac{745,000.00}{2,135,970.00}$	=	$\frac{745,000.00}{1,678,423.13}$
=	0.35 ปี	=	0.44 ปี

5.3.7 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

	เงินลงทุนและ กระแสเงินสดรับสุทธิ	PVIF 6%	มูลค่าเงินปัจจุบัน
ปี 0	- 745,000.00	1.000	- 745,000.00
ปี 1	1,425,000.00	0.943	1,343,775.00
ปี 2	1,877,000.00	0.890	1,670,530.00
ปี 3	2,405,910.00	0.840	2,020,964.40
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)			4,290,269.40

5.4 Action plan

ตารางที่ 5.6 : ตาราง Action plan

กิจกรรม	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
1. สำรวจพื้นที่จริง	↔											
2. ทำแบบสอบถาม		◊										
3. เก็บข้อมูล		↔										
4. วิเคราะห์ข้อมูล				◊								
5. ติดต่อประสานงาน				◊								
6. วางแผน				◊								
7. ออกแบบตกแต่ง สถานที่					↔							
8. จัดการติดตั้งระบบ						◊						
9. รับสมัครพนักงาน							◊					
10. คัดเลือกพนักงาน								◊				
11. วางแผนร่วมกัน									◊			
12. ประชาสัมพันธ์												↔
13. เปิดดำเนินการ												◊

5.5 แผนฉุกเฉินแล้วแนวทางการแก้ไข

ทางร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกิ่งกาฬ “เด็ดดวงตลอดรีคาเฟ่” จะต้องสร้างจุดเด่นของร้านที่เป็นต้นแบบของร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกิ่งกาฬนี้ ให้ลูกค้าประทับใจทุกจุดของบริการและรู้สึกคุ้มค่ากับการซื้อสินค้า เพราะเนื่องจากสลากกินแบ่งรัฐบาลมีขายตามท้องตลาดทั่วไปมีคู่แข่งสูง จึงต้องมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเน้นการบริการเป็นหัวใจสำคัญ เพื่อเป็นการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

ความเสี่ยงด้านการบริหารบุคลากร

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านบุคลากร สำหรับทางร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ที่มีความเสี่ยงในเรื่องของบุคลากรภายในร้านอาจจะต้องทำมากกว่าหนึ่งหน้าที่ เพราะยังเป็นร้านที่เปิดใหม่ บางจุดอาจติดขัดส่งผลให้บุคลากรรู้สึกเหนื่อย เบื่อหน่ายกับงาน

แผนฉุกเฉินและแนวทางแก้ไข

ทางผู้บริหารจะสร้างความเป็นกันเองให้กับบุคลากรทุกคน อบรมให้ประชากรเชื่อมั่นในองค์กร และมีความรักความสามัคคีกันภายในองค์กร รู้หน้าที่ เสียสละ แบ่งปัน และจะกระตุ้นความรักใคร่สามัคคีโดยการจัดกิจกรรมผ่อนคลาย เพื่อให้บุคลากรมีความสุขกับงานที่ทำและพ่วงองค์กรไปสู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืน

ความเสี่ยงทางเศรษฐกิจและด้านการเมือง

ลักษณะความเสี่ยง

ปัญหาความไม่สงบของการเมืองในประเทศไทยนั้นมีปัญหาอย่างต่อเนื่อง จึงส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ สังคม สภาพจิตใจของประชากร และมีผลต่อการใช้จ่ายใช้สอย เพราะประชากรจะระมัดระวังในการใช้จ่ายมากยิ่งขึ้น ซึ่งอาจจะกระทบต่อธุรกิจ

แผนฉุกเฉินและแนวทางแก้ไข

อาจปฏิเสธไม่ได้ว่าเรื่องเศรษฐกิจและการเมืองนั้นมีบทบาทอย่างยิ่งต่อการดำรงชีพของประชากร แต่โดยมากแล้วเมื่อผ่านช่วงวิกฤตไปไม่นาน เศรษฐกิจก็จะฟื้นตัว ข้อได้เปรียบของเศรษฐกิจมีปัญหาคือประชากรจะหันมาเสี่ยงโชคมากยิ่งขึ้น เพราะมีความหวังที่จะรวยอย่างรวดเร็ว เมื่อเกิดปัญหาทางการเมืองและเศรษฐกิจผู้บริหารจึงต้องคอยปรับแผนตลอดเวลาเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน

ความเสี่ยงด้านการเงินหมุนเวียน

ลักษณะความเสี่ยง

เนื่องจากเงินเป็นปัจจัยหลักในการดำเนินงานของธุรกิจ ถ้าเกิดข้อผิดพลาดตรงส่วนไหน ธุรกิจอาจจะต้องชะลอตัว หรือถึงขั้นเลิกกิจการ

แผนฉุกเฉินและแนวทางแก้ไข

ทางร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ จะไม่สร้างหนี้สินให้กับองค์กร และใช้จ่ายเท่าที่จำเป็นเท่านั้น แต่ถ้าเกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝันที่ทำให้ร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ชะลอตัว ผู้บริหารจะทำการกั๊ยเงินจากคนในครอบครัวเพื่อไม่ให้เกิดดอกเบี้ยมากนักและธุรกิจก็จะดำเนินต่อไปได้

บรรณานุกรม

- กลยุทธ์ระดับองค์กร. (2559). สืบค้นจาก <http://www.classifiedthai.com/content.php?article=18156>
- กลยุทธ์ระดับหน้าที่. (2559). สืบค้นจาก <http://www.northonburi.com/attachments/attachments/article/71/บทที่%208%20กลยุทธ์ระดับหน้าที่.pdf>.
- จำนวนประชากรศรีนครินทร์. เขตประเวศ. (2559). สืบค้นจาก <https://th.wikipedia.org/wiki/เขตประเวศ>.
- จำนวนประชากรเขตสวนหลวง. สำนักงานเขตสวนหลวง. (2559). สืบค้นจาก <https://www.bankkok.go.th/suanluang/page/sub/1679/จำนวนประชากร>.
- 7Ps. ส่วนผสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ. (2557). สืบค้นจาก http://www.ihotelmarketer.com/indes.php?cptionscom_k2&view=item&id=301-7Ps-service_marketing-mix&item=360.
- five force model. ตัวอย่างการวิเคราะห์ five force model ของ Michael Porter. (2558). สืบค้นจาก <https://businesscafe.com/forum.view.php?id=81>.
- five force model. เครื่องมือวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด. (2559). สืบค้นจาก <http://www.nanoscft.co.thmakip88.html>.



แบบสอบถามเพื่อการทำแผนธุรกิจ
แบบสอบถาม
ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตลาดที่ส่งผลต่อการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาล

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () หรือเติมข้อความลงใน _____

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ () หญิง () ชาย
2. อายุ () 18 – 24 ปี () 25 – 34 ปี () 35 – 44 ปี
() 45 - 54 ปี () 55 – 64 ปี () 65 ปีขึ้นไป
3. วุฒิการศึกษา () ต่ำกว่าประถมศึกษา () ประถมศึกษา () มัธยมศึกษา
() ปวช. และ ปวส. ()ปริญญาตรี () มากกว่าปริญญาตรี
4. อาชีพ () นักศึกษา () ค้าขาย () รับจ้างทั่วไป
() รับราชการ () อื่นๆ _____
5. รายได้เฉลี่ย/เดือน () น้อยกว่า / เท่ากับ 5,000 บาท () 5,001-10,000 บาท
() 10,001-15,000 บาท () 15,001-20,000 บาท
() 20,001 – 25,000 บาท () 25,001-30,000 บาท
() 30,001 – 40,000 บาท () มากกว่า 100,000 บาท

ส่วนที่ 2 คำถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลและความสนใจร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่

1. เหตุผลที่ทำให้ท่านตัดสินใจซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลมากที่สุด
() เสียงโชค () มีคนฝากซื้อ () ซื้อตามเพื่อน () ช่วยเหลือผู้ค้า
2. จำนวนสลากที่ซื้อ / 1 งวด
() น้อยกว่า / เท่ากับ 5 คู่ () 5-10 คู่ () 11-20 คู่ () 21-30 คู่
() 31-40 คู่ () 41-50 คู่ () มากกว่า 50 คู่ขึ้นไป
3. ท่านเลือกซื้อสลากประเภทใดบ่อยที่สุด
() สลากคู่เดียว () สลากชุด () สลากเล่ม
4. ท่านเลือกซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลกับผู้ใดมากที่สุด
() คนพิการ () ผู้ค้าทั่วไป

5. ส่วนใหญ่ท่านเลือกซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลที่ใด
() ห้างสรรพสินค้า () ตลาดใกล้บ้าน () รถจักรยานยนต์ () เดินเร่ขาย
6. ท่านซื้อสลากกินแบ่งรัฐบาลบ่อยแค่ไหน
() ทุกงวด () 1 ครั้ง/เดือน () 1 ครั้ง /3 เดือน () 1 ครั้ง / 6 เดือน
7. หากมีร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ท่านสนใจจะเข้าไปใช้บริการหรือไม่ (ตามรูปภาพ)
() สนใจ () ไม่สนใจ
8. ถ้าท่านไปใช้บริการร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกึ่งคาเฟ่ท่านสนใจจะแวะโซนขนม เครื่องดื่มของทางร้านหรือไม่
() สนใจ () ไม่สนใจ
9. ท่านชอบเครื่องดื่มชนิดใดมากที่สุด
() กาแฟ () ชา () น้ำผลไม้ () น้ำอัดลม
10. ท่านชอบเบเกอรี่ (Bakery) ประเภทใดมากที่สุด
() เค้ก () ขนมปัง () คุกกี้
11. ถ้าราคาขนมและเครื่องดื่มเป็นราคาเดียวที่ 50 บาท ท่านคิดว่าเป็นราคาที่
() แพง () พอยอมรับได้ () เหมาะสม () ถูก
12. ท่านติดตามข่าวสารจากสื่อชนิดใด
() โทรทัศน์ () วิทยุ () หนังสือพิมพ์ () นิตยสาร
() Internet () E-mail

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามความคิดเห็นด้านอิทธิพลของปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการร้านขายสลากกินแบ่งรัฐบาลกิ่งคาเฟ่

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความรู้สึก / ความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ปัจจัย	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็น ด้วย อย่างยิ่ง
ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ	5	4	3	2	1
1. ความมีชื่อเสียงและน่าเชื่อถือของร้าน					
2. ความหลากหลายของสินค้า					
3. ความน่าสนใจของร้านค้า					
ด้านราคา	5	4	3	2	1
4. ราคาถูกกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับร้านอื่น					
5. สามารถจ่ายผ่านบัตรเครดิตได้					
6. สามารถผ่อนชำระได้					
ด้านช่องทางการจำหน่าย	5	4	3	2	1
7. ร้านตั้งอยู่ในทำเลเดินทางสะดวก					
8. สามารถซื้อผ่านเว็บไซต์ได้ LINE/FACEBOOK/IG					
9. สามารถจองสินค้าผ่านโทรศัพท์ได้					
10. มีบริการส่งสินค้ารวดเร็ว Grab bike					
ด้านการส่งเสริมการตลาด	5	4	3	2	1
11. มีส่วนลดราคา					
12. มีบัตรกำนัลแลกซื้อ (Voucher)					
ด้านบุคลากร	5	4	3	2	1
13. พนักงานแต่งกายและมีกริยา สุภาพ					

ปัจจัย	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	ไม่แน่ใจ	ไม่เห็น ด้วย	ไม่เห็น ด้วย อย่างยิ่ง
14. พนักงานยินดีบริการและให้ข้อมูล ลูกค้า					
15. พนักงานมีความรู้เฉพาะด้าน					
16. พนักงานคอยยินดีทักทายไม่กดดัน ลูกค้า					
ด้านสภาพโดยทั่วไป	5	4	3	2	1
17. ร้านค้าสวยงามน่าสนใจ					
18. มีความพร้อมในการให้บริการ					
19. มี ไร-พาย ให้บริการ					
20. เว็บไซต์ร้านค้ามีความน่าสนใจ					
21. มีการโปรโมทร้านบ่อยครั้ง					

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล	ไพเราะ สีมาม Pairoa Seengam
วัน เดือน ปีเกิด	4 กันยายน พ.ศ. 2535
สถานที่ติดต่อ	379/38 ม.1 ต.บางเสาธง อ.บางเสาธง จ.สมุทรปราการ 10570
อีเมลล์	pairoa.seen@gmail.com
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2558 - ปัจจุบัน	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาศึกษานาฏกลางและขนาดย่อม มหาวิทยาลัยกรุงเทพ จังหวัดกรุงเทพมหานคร
พ.ศ. 2554 – 2557	ศิลปกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาดนตรีและการแสดง มหาวิทยาลัยบูรพา จังหวัดชลบุรี
พ.ศ. 2554	มัธยมศึกษาปีที่ 6 โรงเรียนนวมินทราชินูทิศ เตรียมอุดมศึกษาพัฒนาการ จังหวัดสมุทรปราการ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในวิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์

วันที่ 5 เดือน ตุลาคม พ.ศ. 2560

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว) [REDACTED] อยู่บ้านเลขที่ 379/38

ซอย 4 ถนน เทพารักษ์ ตำบล/แขวง บางเสาธง

อำเภอ/เขต บางเสาธง จังหวัด สมุทรปราการ รหัสไปรษณีย์ 10570

เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว 7580203672

ระดับปริญญา ตรี โท เอก

หลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชา วิชาศึกษานานาชาติและขนาดย่อม คณะ บริหารธุรกิจ

ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 119 ถนนพระราม 4 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ” อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และ ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และเป็นผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์หัวข้อ แผนธุรกิจร้านขายปลีกสินค้าปลอดภาษี "เด็ดดวง 20๓๓๐รีคาร์ฟี"

ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ (ต่อไปนี้เรียกว่า “สารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์”)

ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มีกำหนดระยะเวลาในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ ต่อสาธารณชน ให้เช่าต้นฉบับหรือสำเนา งาน ให้ประโยชน์อันเกิดจากลิขสิทธิ์แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดด้วยหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการกระทำอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน

ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาสิทธิในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่นๆ เกี่ยวกับลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณาได้ ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหายต่างๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทั้งสิ้น

สัญญาที่ทำขึ้นสองฉบับ มีข้อความเป็นอย่างเดียวกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญาโดยละเอียดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อให้ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และเก็บรักษาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ.....ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ
(.....)

ลงชื่อ.....ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ
(ดร.ชนันนา รอดสุทธิ)

ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดและศูนย์การเรียนรู้

ลงชื่อ.....พยาน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์กฤติกา ลัมลาวัลย์)
รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ลงชื่อ.....พยาน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกษมสันต์ พิพัฒน์ศิริศักดิ์)
ผู้อำนวยการหลักสูตร/ ผู้รับผิดชอบหลักสูตร