

บทที่ 5

สรุปและอภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาคือความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่น ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านอาหารญี่ปุ่นในด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ ดังนี้

- 5.1 สรุปผลการศึกษา
- 5.2 อภิปรายผลการศึกษา
- 5.3 ข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

5.1.1 สรุปผลการศึกษาด้านการตลาด

สำหรับผลการศึกษาทางด้านการตลาดโดยทำการวิเคราะห์ในส่วนของการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค โดยทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกทั่วไป วิเคราะห์การแข่งขัน และการวิเคราะห์การบริหารงานด้านต่าง ๆ ของโครงการ โดยนำข้อมูลที่ได้มาทำการสรุปกลยุทธ์ระดับองค์กรของโครงการ จากนั้นจะทำการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม และนำข้อมูลทั้ง 2 ชุด มาสรุปผลการศึกษาด้านการตลาดโดยกำหนดเป็นกลยุทธ์ของโครงการโดยใช้เครื่องมือส่วนประสมทางการตลาดได้ผลการศึกษาทางด้านการตลาดดังนี้

จากผลการวิเคราะห์ จุดแข็งและจุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคโดยใช้ตาราง GE Matrix วิเคราะห์กลยุทธ์ในระดับองค์กรของร้านอาหารญี่ปุ่น มีผลรวมทางคะแนนการวิเคราะห์ความแข็งแกร่งของธุรกิจอยู่ที่ 6.70 ซึ่งถือว่าอยู่ในกลุ่มที่มีความแข็งแกร่งทางธุรกิจในระดับกลาง ๆ ค่อนข้างสูง และมีความน่าสนใจในการลงทุนของอุตสาหกรรมอยู่ที่คะแนน 5.07 เป็นตำแหน่งที่มีความน่าสนใจในระดับปานกลาง ดังนั้น กลยุทธ์ที่จะใช้ในการดำเนินธุรกิจก็คือ กลยุทธ์ขยายตัวในแนวนอน และเกี่ยวข้องกับธุรกิจเดิมสำหรับการขยายตัวในแนวนอนและเกี่ยวข้องกับธุรกิจเดิมหมายถึง การคงผลิตภัณฑ์หรือบริการเดิมโดยใช้การขยายสาขาการให้บริการหรือเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้นเพื่อทำการเพิ่มยอดขายและทำกำไรเพิ่มมากขึ้น ทำการเพิ่มประสิทธิภาพจากกระบวนการผลิต เพื่อให้สามารถลดต้นทุนและบริการสินค้าคงคลังได้มีประสิทธิภาพสูงสุด

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการเพื่อทำการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยใช้เครื่องมือส่วนประสมทางการตลาด โดยมีหัวข้อในการกำหนดกลยุทธ์ทั้งหมด 7 เรื่องได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร ด้านกระบวนการให้บริการ และด้านหลักฐานทางกายภาพ สามารถกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดในหัวข้อต่าง ๆ ได้ดังนี้

5.1.1.1 ด้านผลิตภัณฑ์

จากผลการรวบรวมข้อมูลจะพบว่าสำหรับผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมในการประกอบธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นจะต้องเป็นวัตถุดิบที่มีคุณภาพ สด สะอาด มีรสชาติอาหารที่เป็นเอกลักษณ์ และมีความหลากหลายให้กับผู้บริโภคได้เลือกทาน เพราะในกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเลือกทานอาหารญี่ปุ่นในลักษณะบุฟเฟต์ที่มีเมนูหลากหลายและพบว่าผู้บริโภคมาใช้บริการในลักษณะที่เป็นกลุ่มเพื่อนและกลุ่มธุรกิจเป็นส่วนใหญ่เนื่องจากการทานแบบบุฟเฟต์ทำให้ควบคุมค่าใช้จ่ายได้แม่นยำและสามารถเลือกเมนูอาหารได้ตามความต้องการของแต่ละบุคคล

5.1.1.2 ด้านราคา

สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อผู้บริโภคเกี่ยวกับด้านราคาของการใช้บริการร้านอาหารญี่ปุ่นได้แก่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพอาหารและมีการจัดราคาหลากหลายรูปแบบตามช่วงเวลา อาทิ ราคาคงที่จะอยู่ประมาณ 600 บาท และราคาตามการส่งเสริมการตลาด อาทิ โปรโมชันเล็ก กลาง ใหญ่ ทั้งนี้ลูกค้าสามารถเลือกระดับราคาในแต่ละครั้งตามปริมาณความต้องการของตนเองได้ ทั้งนี้รายการอาหารจะต้องมีการแสดงป้ายราคาที่ชัดเจนและรายการอาหารตรงตามป้ายราคา

5.1.1.3 ด้านการจัดจำหน่าย

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของร้านอาหารญี่ปุ่นพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ต้องการความสะดวกสบายในการเดินทาง มีพื้นที่จอดรถที่เพียงพอกับความต้องการ และมีระยะเวลาในการเปิด-ปิดที่ชัดเจน ดังนั้นผู้ประกอบการควรจะทำการเลือกทำเลที่ตั้งของร้านอาหารญี่ปุ่นในเส้นทางที่สามารถเดินทางได้สะดวกและการจราจรไม่หนาแน่นมาก และมีพื้นที่จอดรถที่เพียงพอตามสัดส่วนที่นั่งของร้านที่สามารถรองรับลูกค้าได้ต่อวัน ดังนั้นทางร้านอาหารญี่ปุ่นจะมีช่องทางจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้า 2 รูปแบบ ได้แก่ รูปแบบการให้บริการที่ร้าน และรูปแบบการขายออนไลน์ เพื่อปรับตัวให้สอดคล้องตามมาตรการทางด้านสาธารณสุข

5.1.1.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด

ด้านการส่งเสริมการตลาดพบว่า ควรมีการจัดทำโปรโมชันเป็นครั้งคราวตามโอกาสพิเศษต่าง ๆ โดยเน้นการส่งเสริมการตลาดที่ทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าคุณค่าหรือได้เปรียบร้านค้า อาทิ การลด แลก แจก แถม หรือจัดชุดโปรโมชันต่าง ๆ นอกจากนี้จะต้องทำการจัดทำวีวอาหารตามสื่อต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นความน่าสนใจและเกิดความอยากใช้บริการร้านอาหารญี่ปุ่น ดังนั้นจะต้องทำการวางกลยุทธ์เกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค

5.1.1.5 ด้านบุคลากร

สำหรับข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลด้านบุคลากร พบว่า ลูกค้ามีการจดจำเรื่องของภาพลักษณ์ของร้านร้านอาหารญี่ปุ่นที่ให้บริการด้วยพนักงานที่สุภาพ สะอาด เรียบร้อย และกระตือรือร้น ดังนั้นผู้ประกอบการร้านอาหารญี่ปุ่นจะต้องมีการวางแผนกลยุทธ์ในการฝึกอบรมพนักงานให้มีใจรักในการบริการ และมีทักษะ ความชำนาญ ในการทำหน้าที่ในตำแหน่งงานที่แตกต่าง การ รวมถึงการทดแทนตำแหน่งในการทำงานในช่วงเวลาที่เร่งด่วนได้ เพื่อส่งมอบความประทับใจให้แก่ลูกค้าที่มาใช้บริการ

5.1.1.6 ด้านกระบวนการให้บริการ

ด้านกระบวนการให้บริการจะทำการแบ่งเป็นกระบวนการให้บริการเป็น 2 ทาง ได้แก่ ทางตรงและทางอ้อม กระบวนการให้บริการทางตรง ลูกค้ามีความประสงค์ที่จะทราบรายละเอียดของรายการอาหารในวันที่มาใช้บริการอย่างครบถ้วน เริ่มต้นตั้งแต่ การแจ้งราคาต่อหัว หรือราคารวมต่อกลุ่มที่มาใช้บริการทั้งหมด รายการอาหารหลักและเพิ่มเติมพิเศษ วิธีการเรียกพนักงานให้มาแนะนำบริการ รวมถึงการแจ้งวิธีการชำระเงินหลังจากใช้บริการเสร็จสิ้นพร้อมทั้งขอความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากการใช้บริการจากลูกค้า เป็นต้น และกระบวนการให้บริการทางอ้อม อาทิ การให้บริการเสริมอื่น ๆ เช่น การบอกทิศทาง การบริการรถกันแดดกันฝน การบริการเก้าอี้และภาชนะสำหรับเด็กเล็ก การบริการแนะนำที่จอดรถ เป็นต้น

5.1.1.7 ด้านหลักฐานทางกายภาพ

สำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูลด้านหลักฐานทางกายภาพของร้านอาหารญี่ปุ่นพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะคำนึงถึงความสะดวก ความกว้างขวางไม่แออัดจนเกินไป และเรื่องของการตกแต่งร้านที่มีความโดดเด่นและสวยงาม ดังนั้นผู้ประกอบการร้านอาหารญี่ปุ่นจะต้องทำการออกแบบและตกแต่งร้านให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคที่จะต้องเน้นในเรื่องของความสะดวกสบายในการเข้ามาใช้บริการของผู้บริโภคเป็นหลักและมีมุมการตกแต่งร้านที่สวยงามเหมาะแก่การถ่ายภาพเพื่อให้ผู้บริโภคช่วยสื่อสารและประชาสัมพันธ์ร้านอาหารญี่ปุ่นช่วยผู้ประกอบการได้อีกหนึ่งช่องทาง

5.1.2 สรุปผลการศึกษาด้านเทคนิค

จากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิคพบข้อมูลเกี่ยวข้อง 3 ด้าน ได้แก่ ทำเลที่ตั้งของร้าน การก่อสร้างและออกแบบพื้นที่ใช้สอยภายในร้าน และการเลือกใช้วัสดุก่อสร้างหรือวัสดุตกแต่งสอดคล้องตามวัตถุประสงค์การใช้งานซึ่งสามารถสรุปผลการศึกษาด้านเทคนิคที่เกี่ยวข้องได้ดังนี้

ธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นจัดตั้งขึ้นที่ อาคารพาณิชย์ 2 ชั้น 2 คูหา ตำบลขามใหญ่ ถนนเลี้ยวเมือง จังหวัดอุบลราชธานี ตั้งอยู่บนทำเลที่ดี การเดินทางสะดวกและมีพื้นที่จอดรถสำหรับลูกค้าได้อย่างเพียงพอ โดยเป็นพื้นที่บริเวณถนนเส้นรอบเมือง เนื่องจากเป็นพื้นที่ของบ้านพักอาศัยและมีจำนวนประชากรอยู่อย่างหนาแน่น ในตำบลขามใหญ่มีจำนวนบ้านทั้งหมด 19,392 หลังคาเรือนรวมถึงค่าเช่าที่ยังไม่สูงมากอยู่ที่ประมาณ 20,000-30,000 บาทต่อเดือน ซึ่งเป็นพื้นที่ทำเลที่เหมาะสมเนื่องจากมีการเดินทางสะดวกและมีพื้นที่จอดรถสำหรับลูกค้าได้อย่างเพียงพอและเป็นพื้นที่ของบ้านพักอาศัย บ้านจัดสรรหลายโครงการ และมีการเดินทางสะดวกสบาย ทำให้เป็นพื้นที่ที่เหมาะสมแก่การลงทุนโครงการร้านอาหารญี่ปุ่น

สำหรับการออกแบบและการก่อสร้างร้านอาหารญี่ปุ่นโดยสถานที่จะเป็นอาคารพาณิชย์ 2 คูหา 2 ชั้น หน้ากว้าง 8 เมตร พื้นที่ใช้สอยทั้งหมด 192 ตารางเมตร จากข้อมูลการสัมภาษณ์การแบ่งพื้นที่ใช้สอยของร้านอาหารญี่ปุ่นจากผู้ประกอบการ จะทำให้แบ่งพื้นที่เป็นส่วนต่าง ๆ ได้ดังนี้ พื้นที่รองรับลูกค้า 120 ตารางเมตร พื้นที่ประกอบอาหารและจัดเก็บวัตถุดิบ 58 ตารางเมตร และพื้นที่ซักรีด 14 ตารางเมตร และการก่อสร้างร้านอาหารญี่ปุ่นจากผลการสำรวจจากแบบสอบถามพบว่า ผู้บริโภคจะเน้นไปที่ ความสะดวกของร้าน พื้นที่ใช้สอยของร้านมีความกว้างขวางและเหมาะแก่การนั่งรับประทานอาหารและมีการตกแต่งที่เป็นเอกลักษณ์ สวยงาม นอกจากนี้แล้วการออกแบบ

ยังต้องคำนึงถึงพื้นที่ใช้สอยในส่วนของบริษัทหรือการเก็บสต็อกวัตถุดิบให้เกิดประโยชน์สูงสุดและอยู่ในงบประมาณที่กำหนดเพื่อจะทำให้พื้นที่ใช้สอยบริเวณรับรองลูกค้ามีพื้นที่เพิ่มมากขึ้นเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค แต่จะต้องคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้ บริเวณรับของ บริเวณเตรียมของ บริเวณจัดเก็บวัตถุดิบ บริเวณประกอบอาหาร บริเวณรับอาหาร บริเวณล้างจานและอุปกรณ์

สำหรับการเลือกใช้วัสดุในการก่อสร้างจะต้องคำนึงถึงคุณภาพและการใช้งานในระยะยาว และเลือกใช้วัสดุและอุปกรณ์เฉพาะของการใช้งานแต่ละประเภท เช่น อุปกรณ์เครื่องครัวชนิดพิเศษ การทำผนังสำหรับ support การสะท้อนของเสียง เป็นต้น ทั้งนี้การเลือกใช้วัสดุและอุปกรณ์ต่าง ๆ ก็จะเป็นการสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการเกิดความสบายใจและความปลอดภัยตลอดระยะเวลาในการนั่งรับประทานอาหารที่ร้าน

5.1.3 สรุปผลการศึกษาด้านการจัดการ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการพบข้อมูลเกี่ยวข้อง 3 ด้าน ได้แก่ แผนการดำเนินงานของโครงการ รูปแบบการบริหารและโครงสร้างองค์กร การจัดการวัตถุดิบและโครงสร้างรายการอาหาร โดยมีรายละเอียดต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

ผลการศึกษาการจัดการของธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นจะมีแผนการดำเนินงานของโครงการอยู่ที่ 6 เดือน โดยเริ่มตั้งแต่การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ไปจนถึงการเปิดร้านพร้อมให้บริการลูกค้า

รูปแบบการบริหารและโครงสร้างองค์กร รูปแบบในการบริหารงานที่เหมาะสมได้แก่รูปแบบบริษัทจำกัดเพื่อให้มีความน่าเชื่อถือและสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายในกรณีที่ต้องการเปลี่ยนแปลง นอกจากนี้จะต้องมีการพัฒนาและการเสริมทักษะการบริการให้แก่พนักงาน และการพัฒนาทีมงานด้านการตลาดเป็นการเฉพาะเพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้หลากหลายและสร้างแรงจูงใจในการให้บริการอย่างต่อเนื่อง

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านอาหารญี่ปุ่นพบว่า วัตถุดิบที่จะนำมาทำเป็นเมนูของร้านอาหารญี่ปุ่นในรูปแบบของการทานแบบบุฟเฟต์ให้มีต้นทุนของวัตถุดิบอยู่ที่ร้อยละ 50 จากยอดขาย โดยจะเน้นไปที่วัตถุดิบหลักคือ ปลาแช่หมักจะต้องมีคุณภาพ สด สะอาด นำมารับประทานสำหรับการกำหนดราคาขายจะมีหลายราคาที่สามารถให้ผู้บริโภคเลือกตามความชอบและความต้องการได้ในราคาต่าง ๆ ดังนี้ เริ่มตั้งแต่ราคา 499, 599, 899 และ 1099 บาท ซึ่งจะสอดคล้องไปกับผลการสำรวจจากแบบสอบถามจากผู้บริโภคที่ส่วนใหญ่ใช้บริการในราคา 600 ถึง 800 บาทต่อคน

5.1.4 สรุปผลการศึกษาด้านการเงิน

จากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินซึ่งเป็นความสามารถเชิงทรัพยากรที่แตกต่างกันในแต่ละองค์กร ซึ่งจากกรณีศึกษาที่ให้ข้อมูลสำหรับงานวิจัยนี้ สรุปความเป็นไปได้ด้านการเงินได้ดังนี้

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทางด้านการเงินเป็นการศึกษาเกี่ยวกับเงินลงทุนในโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน การประมาณการรายได้ การประมาณรายจ่าย งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด งบแสดงฐานะการเงิน และการวิเคราะห์ โครงการจาก มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ระยะเวลาในการคืนทุน (PP) ผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) ความไวของโครงการ ผลการศึกษาที่ได้มีผลสรุปดังนี้

ธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นในเขตอำเภอเมืองอุบลราชธานีมีการใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 10,938,456 บาท โดยเป็นส่วนของผู้ขายร้อยละ 70 เงินกู้ธนาคารร้อยละ 30 โดยกำหนดเงินทุนหมุนเวียนเป็นเงิน 3,678,456 บาท มีค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ 260,000 บาท ร้านอาหารญี่ปุ่นจะมีมูลค่าปัจจุบัน (NPV) เท่ากับ 11,135,885.42 บาท โดยมีค่าเป็นบวก มีผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 30.81 และมีระยะเวลาในการคืนทุน (PP) 2 ปี 10 เดือน 28 วัน และจากผลการวิเคราะห์ความไวของโครงการต่อการเปลี่ยนแปลง ได้ทำการกำหนดเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงรายได้และค่าใช้จ่ายในบริบทต่าง ๆ ดังนี้

กรณีรายได้ต่อปีลดลงร้อยละ 10 และค่าใช้จ่ายคงที่จะทำให้มูลค่าปัจจุบัน (NPV) เท่ากับ 8,928,451.28 บาท มีผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 26.30 และมีระยะเวลาในการคืนทุน 3 ปี 2 เดือน 5 วัน กรณีรายได้ต่อปีลดลงร้อยละ 50.447 และค่าใช้จ่ายคงที่จะทำให้มูลค่าปัจจุบัน (NPV) เท่ากับ ศูนย์ และมีผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 5.12 และมีระยะเวลาในการคืนทุน (PP) 4 ปี 7 เดือน 2 วัน

กรณีค่าใช้จ่ายต่อปีเพิ่มขึ้นร้อยละ 30 และมีรายได้คงที่จะทำให้มูลค่าปัจจุบัน (NPV) เท่ากับ 7,854,348.62 บาท มีผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 20.06 และมีระยะเวลาในการคืนทุน 3 ปี 7 เดือน 20 วัน กรณีค่าใช้จ่ายต่อปีเพิ่มขึ้นร้อยละ 101.805 และรายได้คงที่จะทำให้มูลค่าปัจจุบัน (NPV) เท่ากับ ศูนย์ และมีผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 5.12 และมีระยะเวลาในการคืนทุน (PP) 4 ปี 7 เดือน 2 วัน

กรณีรายได้ต่อปีลดลงและค่าใช้จ่ายต่อปีเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จะทำให้มูลค่าปัจจุบัน (NPV) เท่ากับ 7,834,605.68 บาท มีผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 22.44 และมีระยะเวลาในการคืนทุน 3 ปี 5 เดือน 12 วัน กรณีรายได้ต่อปีลดลงและค่าใช้จ่ายต่อปีเพิ่มขึ้นร้อยละ 33.732 จะทำให้มูลค่าปัจจุบัน (NPV) เท่ากับ ศูนย์ และมีผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 5.12 และมีระยะเวลาในการคืนทุน (PP) 4 ปี 7 เดือน 2 วัน ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่าโครงการร้านอาหารญี่ปุ่นในเขตอำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี มีความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการหรือนักลงทุนที่สนใจจะต้องคำนึงถึงอัตราดอกเบี้ยที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอด ผลตอบแทนในการลงทุนที่สามารถยอมรับได้ในสถานการณ์ปัจจุบัน และสภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วอาจส่งผลทำให้ค่าเงินมีความผันผวนขึ้นมากในอนาคต ดังนั้น ผู้ที่สนใจลงทุนควรมีการศึกษาปัจจัยต่าง ๆ เพิ่มเติมให้มากขึ้นเพื่อให้ตรงตามวัตถุประสงค์ของผู้ที่สนใจลงทุนในโครงการ

5.2 อภิปรายผลการศึกษา

5.2.1 อภิปรายผลการศึกษาด้านการตลาด

จากสรุปผลการศึกษาด้านการตลาดสามารถนำมาอภิปรายผลด้านการตลาดได้ดังนี้ การกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นจากผลการวิเคราะห์กลยุทธ์ที่ได้คือการขยายตัวในแนวราบหรือกลยุทธ์คงตัว ดังนั้น ผู้ประกอบการร้านอาหารญี่ปุ่นจะต้องคำนึงถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องที่ทำให้ธุรกิจปรับตัวได้ตามสถานการณ์ปัจจุบันตามปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้ ผลกระทบที่เกิดจากปัจจัยภายนอกด้านสิ่งแวดล้อมที่เกิดจากโรคระบาดทำให้จะต้องใช้กลยุทธ์คงตัวในการชะลอการลงทุน

หรือขยายกิจการในช่วงเวลาดังกล่าว การปรับปรุงการทำงานภายในองค์กรอย่างสม่ำเสมอเพื่อทำการลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เพื่อที่จะทำให้ธุรกิจสามารถทำกำไรได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเพื่อที่จะได้ทำการขยายสาขาและเติบโตของธุรกิจ การฝึกอบรมพนักงานให้มีใจรักในงานบริการ มีความชำนาญ สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดีและทักษะที่หลากหลายเพื่อที่จะสามารถทำงานทดแทนตำแหน่งกันได้ในเวลาเร่งด่วนและเพื่อให้พนักงานมีความก้าวหน้าและเติบโตขึ้นในการทำงาน

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นในเขตอำเภอเมืองอุบลราชธานีด้านการตลาดสรุปได้ว่ามีความเป็นไปได้ในการตลาดเนื่องจากธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นในพื้นที่มีคู่แข่งที่ยังไม่มากนักเมื่อเทียบกับจำนวนประชากรและความต้องการของตลาดประกอบกับจังหวัดอุบลราชธานีเป็นศูนย์กลางของแหล่งวัตถุดิบหลากหลายชนิดโดยมีตลาดกลาง ผัก ผลไม้ขนาดใหญ่ ทำให้ช่วยลดต้นทุนในส่วนของการค้าวัตถุดิบบางประเภทได้ มีระบบคมนาคมที่สะดวกสบายและการจราจรไม่หนาแน่นมากนัก และพฤติกรรมของผู้บริโภคยังมีความต้องการในการใช้บริการร้านอาหารญี่ปุ่นมาอย่างยาวนานและเป็นต้นกำเนิดของเซฟอาหารญี่ปุ่นระดับประเทศมากมาย

5.2.2 อภิปรายผลการศึกษาด้านเทคนิค

จากสรุปผลการศึกษาด้านเทคนิคสามารถนำมาอภิปรายผลการศึกษาดังนี้ การจัดตั้งโครงการธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นจะต้องคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ เกี่ยวกับทางเทคนิคดังนี้ ตำแหน่งทำเลที่ตั้งที่สอดคล้องกับกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย การเดินทางที่สะดวกสบายมีที่จอดรถอย่างเพียงพอ เนื่องจากจังหวัดอุบลราชธานีประชากรกลุ่มเป้าหมายส่วนมากเดินทางโดยรถยนต์ส่วนตัวมากกว่าการใช้รถสาธารณะ ทำให้ผู้ที่สนใจลงทุนจะต้องคำนึงถึงเป็นลำดับแรก นอกจากนี้ กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายยังสนใจเกี่ยวกับเรื่องของภาพลักษณ์หรือเอกลักษณ์ของความเป็นร้านอาหารญี่ปุ่น มีการตกแต่งที่ดูทันสมัย ดูสบายตา สะอาด และปลอดภัยสำหรับผู้ที่มาใช้บริการ ดังนั้นผู้ประกอบการ จะต้องทำการเลือกวัสดุการก่อสร้างที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค คือ วัสดุตกแต่งจะต้องมีความสวยงาม ทันสมัย แข็งแรงทนทาน รวมถึงประโยชน์ใช้สอยของพื้นที่ ที่ออกแบบจะต้องคำนึงถึงการใช้งานอย่างคุ้มค่าและเหมาะสมกับประเภทการใช้งาน เช่น บริเวณครัวจะต้องเป็นวัสดุที่ทำความสะอาดง่ายและไม่ลื่นมากเกินไป ตำแหน่งการวางอุปกรณ์จะต้องสอดคล้องกับลำดับการทำงานของพนักงานเป็นต้น นอกจากนี้การวางแผนการก่อสร้างก็เป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยให้สามารถลดระยะเวลาการก่อสร้างหรือเตรียมการเพื่อให้สามารถเปิดร้านได้เร็วเพื่อลดค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินการได้

5.2.3 อภิปรายผลการศึกษาด้านการจัดการ

จากสรุปผลการศึกษาด้านการจัดการสามารถนำมาอภิปรายผลได้ดังนี้ สำหรับการจัดการธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นจะต้องทำการจัดรูปแบบองค์กรให้เหมาะสมกับโครงสร้างการบริหารงานของธุรกิจ โดยรูปแบบที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นได้แก่ รูปแบบบริษัทจำกัด เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนที่สูงและมีกระแสเงินสดค่อนข้างเยอะทำให้เสี่ยงต่อการทุจริตได้ง่ายและธุรกิจมีความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอกค่อนข้างเยอะ เช่น โรคระบาด การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว เป็นต้น เพื่อให้เกิดความน่าเชื่อถือต่อตัวธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นและสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างรวดเร็วในกรณีที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการดำเนินธุรกิจ

สำหรับการจัดโครงสร้างองค์กรภายในร้านอาหารญี่ปุ่นก็มีความสำคัญเป็นอย่างมากโดยผู้ที่สนใจลงทุนควรจะต้องมีการวางแผนการจัดโครงสร้างองค์กรที่มีความยืดหยุ่นสูงและมีลำดับขั้นตอน

ในการสั่งงานหรืออนุมัติงานที่สั้นและรวดเร็วเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา และจะต้องคำนึงถึงจำนวนพนักงานที่เหมาะสมเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าได้ทั่วถึงและรวดเร็ว นอกจากนี้จะต้องมีการจัดฝึกอบรมให้กับบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงานในตำแหน่งต่าง ๆ และมีทักษะหลากหลายเพื่อที่จะช่วยสนับสนุนในช่วงเวลาที่เร่งด่วน

สำหรับการจัดทำระบบในการจัดการด้านต่าง ๆ เช่น ระบบงานบัญชี ระบบงานจัดซื้อ ระบบการนับจำนวนสินค้า ระบบการจัดการพนักงาน เป็นต้น ซึ่งการใช้งานระบบต่าง ๆ จะต้องสามารถตรวจสอบการทำงานย้อนกลับได้ เพื่อที่จะทำการเก็บข้อมูลข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้นเพื่อทำการแก้ไขปรับปรุงและเพื่อใช้ข้อมูลในการวางแผนการทำงานในอนาคตเช่น การจัดการส่งเสริมการขาย การจัดเตรียมวัตถุดิบล่วงหน้า เป็นต้น

5.2.4 อภิปรายผลการศึกษาด้านการเงิน

จากสรุปผลการศึกษาด้านการเงินสามารถนำมาอภิปรายผลได้ดังนี้ ร้านอาหารญี่ปุ่นมีการใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 10,938,456 บาท โดยเป็นส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 70 เงินกู้ธนาคารร้อยละ 30 โดยกำหนดเงินทุนหมุนเวียนเป็นเงิน 3,678,456 บาท มีค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ 260,000 บาท ร้านอาหารญี่ปุ่นจะมีมูลค่าปัจจุบัน (NPV) เท่ากับ 11,135,885.42 บาท โดยมีค่าเป็นบวก มีผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 30.81 และมีระยะเวลาในการคืนทุน 2 ปี 10 เดือน 28 วัน และจากสรุปผลการศึกษาด้านการเงินพบว่า จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทางด้านการเงินตัวเลขต่าง ๆ ที่ได้จากผลการศึกษาเป็นตัวเลขที่ผู้ศึกษาทำการกำหนดขอบเขตต่าง ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับโครงการศึกษา ดังนั้น ผลการศึกษาทางด้านการเงินที่เกิดขึ้นอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงตามบริบทหรือปัจจัยภายนอกต่าง ๆ เช่น ราคาวัตถุดิบที่เกิดความผันผวน อัตราดอกเบี้ยธนาคารที่เปลี่ยนแปลงไป การปรับเปลี่ยนค่าแรงขั้นต่ำ เป็นต้น ผลตอบแทนจากการลงทุนธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นหรือระยะเวลาในการคืนทุน อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงไปตามสถานการณ์ของสถานะเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น

5.3 ข้อเสนอแนะ

5.3.1 สำหรับผู้ประกอบการที่ไม่เคยมีประสบการณ์เกี่ยวกับการดำเนินการมาก่อน จากผลการศึกษาสามารถให้ข้อเสนอแนะได้ว่า การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นในรูปแบบของการลงทุนแบบแฟรนไชส์ เพื่อให้ผู้ที่สนใจลงทุนสามารถเรียนรู้จากประสบการณ์จากเจ้าของแฟรนไชส์เพื่อลดระยะเวลาการสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักและจะได้รับการฝึกอบรมความรู้ในเรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้การศึกษาข้อมูลก่อนตัดสินใจลงทุนในธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นมีประสิทธิภาพและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

5.3.2 สำหรับผู้ประกอบการที่เคยมีประสบการณ์เกี่ยวกับการดำเนินการมาก่อน จากผลการศึกษาสามารถให้ข้อเสนอแนะได้ว่า ผู้ที่สนใจลงทุนในการทำธุรกิจเกี่ยวกับร้านอาหารญี่ปุ่นจะต้องมีความเชี่ยวชาญในเรื่องของการจัดการวัตถุดิบที่มีลักษณะเฉพาะและการคิดค้นออกแบบเมนูใหม่ ๆ อยู่เสมอเพื่อที่จะสามารถควบคุมต้นทุนวัตถุดิบให้เหมาะสม และการวางแผนโครงสร้างเกี่ยวกับระบบการบริหารจัดการเพื่ออนาคตในการขยายกิจการร่วมไปด้วยเพื่อที่จะสามารถขยายหรือปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการที่เหมาะสมกับผู้บริโภคในแต่ละช่วงอายุได้อย่างรวดเร็ว

5.3.3 ในการวิเคราะห์และสรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ในด้านต่าง ๆ อาจให้ผลการศึกษาที่แตกต่างกับผู้วิจัยได้ ทั้งนี้เนื่องจาก ความแตกต่างของบริบทที่เกี่ยวข้องในช่วงเวลานั้น ๆ อาทิ สภาพเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม ธรรมชาติและความปลอดภัยด้านสาธารณสุข นอกจากนี้ อาหารญี่ปุ่นจัดเป็นสินค้าเชิงวัฒนธรรมระหว่างประเทศ ซึ่งจัดอยู่ในกลุ่มสินค้าตามกระแสนิยม ดังนั้น บางช่วงอาจจะได้รับความนิยมมากเป็นพิเศษในกลุ่มผู้บริโภคบางกลุ่ม หรือการได้รับอิทธิพลจากองค์กรหน่วยงานหรือบุคคลที่มีชื่อเสียงก็สามารถทำให้ร้านอาหารญี่ปุ่นได้รับความนิยมจากกลุ่มลูกค้าเช่นกัน ดังนั้นการพิจารณาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่น ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี หรือพื้นที่อื่น ๆ ให้พิจารณาองค์ประกอบความเกี่ยวข้องของบริบทข้างต้นร่วมด้วย เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและลดความเสี่ยงในการลงทุนให้ได้มากที่สุด