

## บทสรุปผู้บริหาร

การย้ายถิ่นเพื่อแสวงหางานทำและโอกาสทางเศรษฐกิจถือเป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างแพร่หลายในสังคมไทยปัจจุบัน องค์การสหประชาชาติได้คาดการณ์ไว้ว่า ภายในปี พ.ศ. 2593 ประชากรชาวไทยประมาณร้อยละ 72 จะมีถิ่นที่อยู่อาศัยในพื้นที่เขตเมือง เนื่องจากกระแสการอพยพย้ายถิ่นฐานของประชากรวัยแรงงานเข้าสู่สังคมเมืองที่เจริญรุ่งเรืองทางเศรษฐกิจ ซึ่งมีพื้นที่เขตอุตสาหกรรมและแหล่งเศรษฐกิจที่สำคัญ ด้วยแรงจูงใจในการแสวงหารายได้และผลตอบแทนที่สูงกว่า รวมถึงโอกาสในการมีฐานะทางเศรษฐกิจและสถานภาพทางสังคมที่ดีกว่าในพื้นที่ชนบท ส่งผลให้พื้นที่ในเขตเมืองมีประชากรหนาแน่นและคับคั่งตลอดเวลา ทั้งในช่วงเวลากลางวันและกลางคืน ในช่วงเวลาเร่งด่วนร้านอาหารมีจำนวนไม่เพียงพอต่อปริมาณผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคต้องเสียเวลารอคิวเป็นเวลานาน นอกจากนี้ ร้านอาหารส่วนใหญ่ยังให้บริการในช่วงเวลากลางวันเท่านั้น ซึ่งถือเป็นอุปสรรคสำหรับผู้ที่ต้องการรับประทานอาหารในช่วงเวลากลางคืนหรือนอกเวลาทำงาน ประกอบกับวิถีชีวิตของผู้อยู่ในสังคมเมืองที่เร่งรีบและมีความต้องการความสะดวกสบายเพิ่มมากขึ้น จึงเกิดแนวคิดในการให้บริการช่องทางการจัดหาอาหารสำเร็จรูปที่สะดวกและรวดเร็ว สามารถสั่งซื้อได้ตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อตอบสนองความต้องการของประชากรในพื้นที่เมืองขนาดใหญ่

“แผนธุรกิจบริการตู้อาหารสำเร็จรูปอัตโนมัติสำหรับผู้ที่มีรูปแบบการใช้ชีวิตอย่างรีบเร่งในเขตเมือง” ให้บริการจำหน่ายอาหารสำเร็จรูปประเภทแช่เย็นแบบพร้อมทานผ่านตู้ขายอัตโนมัติในพื้นที่เขตเมืองใหญ่ ภายใต้แบรนด์ Super Bowl ในราคาที่ทุกคนเข้าถึงได้ โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าหลักที่เป็นคนที่ทำงานในออฟฟิศหรือสำนักงานที่ต้องการรับประทานอาหารรวดเร็วและสะดวกสบายในช่วงเวลาพักกลางวันหรืองานกลางคืนและ นักเรียนและนักศึกษา ซึ่งมักมีเวลาจำกัดในการหาซื้ออาหาร ทั้งในช่วงเวลาพักเบรกจากการเรียนหรือเมื่อไม่สามารถออกไปหาซื้ออาหารข้างนอกได้และหลังเลิกเรียนช่วงเย็นที่ร้านอาหารส่วนใหญ่ปิดแล้ว ลูกค้าสามารถซื้ออาหารจานหลักจากบริการของเราได้ 24 ชม. การให้บริการจะจำหน่ายอาหารสำเร็จรูปประเภทแช่เย็นในรูปแบบอุ่นร้อนใหม่พร้อมทานผ่านตู้ขายอัตโนมัติ ตัวอย่างเมนูทั่วไป เช่น เส้นใหญ่ผัดซีอิ๊ว ข้าวกะเพราไก่/หมู/ทะเล ข้าวต้ม และแกงหนุ่ย/กุ้ง เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีเมนูพิเศษ ตัวอย่างเช่น เมนูจากเซฟชื่อดังในไทย การดำเนินงานในช่วงปีแรก จะให้บริการทั้งหมด 10 ตู้ ในปีที่ 2 เพิ่มเป็น 15 ตู้ ในปีที่ 3 เพิ่มเป็น 20 ตู้ ในปีที่ 4 เพิ่มเป็น 30 ตู้ ในปีที่ 5 เพิ่มเป็น 40 ตู้ เพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่การให้บริการทั่วกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งจะสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างทั่วถึง

บริษัทมีการใช้เงินลงทุนขั้นต้นทั้งหมดเป็นจำนวน 10,000,000 บาท มาจากการระดมทุนจากผู้ถือหุ้น 4 คน โดยจะใช้เป็นเงินลงทุนสำหรับโครงการจำนวน 7,171,000 บาท และเงินทุนสำรองไว้เพื่อสถานการณ์ฉุกเฉิน จำนวน 2,829,000 บาท มูลค่าของโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 16,246,716 บาท BC Ratio 3.27 เท่า มีระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ประมาณ 2 ปี 7 เดือน และอัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR) ที่ 55.51% สรุปได้ว่าธุรกิจนี้ มีความเป็นไปได้ในการลงทุนเพราะเป็นธุรกิจที่สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค โภคสมัยใหม่ที่เน้นความสะดวกสบายและใช้ชีวิตด้วยความรีบเร่ง อีกทั้งยังมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง มีอัตราผลตอบแทนอยู่ในระดับสูงกว่าดอกเบี้ยตลาด นอกจากนี้บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมมาตรฐานการบริการ ทำการตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อดึงดูดใจผู้บริโภคในการใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

