

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนแฟรนไชส์ กาแฟอินทนิล สาขาลำลูกกา

ชาริณี ชื่นมีศรี
ผศ. ดร. อติลล่ำ พงศ์ยี่หล้า

บทคัดย่อ

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนแฟรนไชส์กาแฟอินทนิล สาขาลำลูกกา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) เพื่อศึกษาข้อมูลการประกอบกิจการของผู้ประกอบการในเชิงลึก 2) เพื่อศึกษาผลการประเมินโครงการลงทุนของแฟรนไชส์กาแฟอินทนิล ลักษณะของโครงการเป็นแฟรนไชส์ร้านกาแฟที่ให้บริการภายในสถานีบริการน้ำมันบางจาก เป็นโครงการร้านขนาดกลาง พื้นที่ 24 ตารางเมตร จำหน่ายกาแฟรวมถึงเครื่องดื่มประเภทต่างๆ โดยการศึกษาคงพิจารณาถึงความเหมาะสมในการลงทุน ผลตอบแทนจากการลงทุน โดยการวิเคราะห์งบกระแสเงินสด (cash flow)

ผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุน โดยกำหนดอายุโครงการเท่ากับ 6 ปี ใช้อัตราคิดลด (discount rate) เท่ากับร้อยละ 8 ในการลงทุนโครงการต้องใช้เงินทุนทั้งสิ้น 1,856,100 บาท จากผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน พบว่า โครงการมีระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 2 ปี 4 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,379,559 บาท ดัชนีกำไร (PI) เท่ากับ 2.28 เท่า และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 40.84 ซึ่งผลการวิเคราะห์แสดงว่า โครงการแฟรนไชส์กาแฟอินทนิลให้ผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุน

ผลจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหว โครงการนี้จะไม่คุ้มค่า ถ้ามีผลตอบแทนลดลงร้อยละ 40 และต้นทุนผันแปรของโครงการเพิ่มขึ้นร้อยละ 15

1. บทนำ

“กาแฟ” เป็นเครื่องดื่มที่มนุษย์คุ้นเคยมานาน และเป็นที่นิยมในรสชาติและกลิ่นหอมเฉพาะตัว รวมถึงคุณสมบัติในการช่วยกระตุ้นร่างกายให้รู้สึกสดชื่นในระหว่างวันทำงาน ความนิยมในการดื่มกาแฟนั้นก่อให้เกิดที่มาของร้านกาแฟ โดยร้านกาแฟนอกจากจะเป็นสถานที่พักผ่อนเพื่อดื่มกาแฟและสังสรรค์ระหว่างกลุ่มเพื่อนสนิทแล้ว ยังเป็นสถานที่นัดพบเพื่อเจรจาธุรกิจอีกด้วย

ร้านกาแฟที่เปิดร่วมกับสถานีบริการน้ำมัน เน้นจับกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักเดินทาง ราคา กาแฟจะไม่สูงมากนัก เฉลี่ยประมาณ 40-70 บาทต่อแก้ว กลุ่มนี้เน้นการเป็นร้านสะดวกซื้อที่ ขยายตัวไปพร้อมๆกับสถานีบริการน้ำมัน การลงทุนโดยอาศัยผู้ประกอบการรายใหญ่ของสถานี บริการน้ำมัน ทำให้ร้านกาแฟเล็กๆขยายตัวไปอย่างรวดเร็ว ทั้งในเมือง ชานเมืองและต่างจังหวัด

ในเส้นทางสายหลักและจุดพักรถต่างๆ เพื่อรองรับผู้เดินทางและนักท่องเที่ยวโดยมีรูปแบบที่แตกต่างกัน ไม่ว่าจะเป็นแบบบ้านกาแฟ ชุ้มกาแฟ มุมกาแฟ รถเข็นและร้านมินิมาร์ท โดยเน้นการขายสินค้าและบริการเสริมอื่นๆ ได้แก่ ขนม คุกกี้ แชนดิวซ์ บางแห่งมีบริการอินเทอร์เน็ตให้กับลูกค้าด้วย ทำให้แต่ละร้านสร้างจุดขายดึงดูดลูกค้า เพื่อให้ได้ส่วนแบ่งทางการตลาดมากที่สุด ประกอบกับลูกค้าในตลาดยังมีหลายกลุ่ม การแข่งขันจึงทวีความรุนแรงมากขึ้น

ธุรกิจการรับสิทธิการค้าหรือแฟรนไชส์ เป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมสูง เนื่องจากมีนักธุรกิจและผู้ลงทุนจำนวนมากที่ต้องการจะมีธุรกิจเป็นของตนเอง สืบเนื่องมาจากปัญหาสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำที่ผ่านมา ทำให้มีแรงงานถูกเลิกจ้างเป็นจำนวนมาก และแรงงานเหล่านี้เริ่มมีความสนใจที่จะลงทุนในธุรกิจของตนเอง ซึ่งการซื้อแฟรนไชส์เป็นทางเลือกหนึ่งที่มีความสนใจจากการที่ธุรกิจแฟรนไชส์มีการเติบโตสูงชันมากนั้น ผลดีของผู้ซื้อแฟรนไชส์ คือ สามารถดำเนินธุรกิจโดยใช้ตราสินค้าและรูปแบบสินค้าที่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค มีมาตรฐานในการจัดการและได้รับการถ่ายทอดความรู้และกลยุทธ์ต่างๆ ในการดำเนินกิจการ ทำให้สามารถเปิดกิจการได้ง่ายและรวดเร็วกว่าการเริ่มสร้างธุรกิจด้วยตัวเอง ผลดีของผู้ขายแฟรนไชส์ คือ สามารถขยายกิจการได้รวดเร็ว โดยไม่ต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากและไม่ต้องประสบปัญหาในการบริหารงานบุคคล เนื่องจากผู้รับสิทธิจะเป็นผู้ลงทุนร้านสาขานั้น ๆ เป็นผู้รับผิดชอบในการดำเนินกิจการให้ประสบความสำเร็จ อีกทั้งผู้ให้สิทธิจะได้รับผลตอบแทนจากผู้รับสิทธิตามสัญญาที่ตกลงกันด้วย

ดังนั้นธุรกิจแฟรนไชส์จึงเป็นธุรกิจที่ให้ผลประโยชน์ร่วมกันระหว่างผู้ให้สิทธิและผู้รับสิทธิ จึงเป็นเหตุผลสำคัญที่ทำให้นักลงทุนที่ต้องการมีธุรกิจเป็นของตนเอง แต่ยังขาดประสบการณ์ จึงเลือกที่จะลงทุนในลักษณะของการซื้อแฟรนไชส์มากกว่าการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ด้วยตนเอง จึงทำให้ธุรกิจแฟรนไชส์เป็นธุรกิจที่น่าสนใจที่จะทำการศึกษา ซึ่งผู้ศึกษาสนใจที่จะศึกษาธุรกิจแฟรนไชส์ร้านกาแฟ เนื่องจากธุรกิจกาแฟมีจุดขายในตัวเอง โดยวิธีการชงด้วยสูตรและเทคนิคที่แตกต่างกัน ทำให้กาแฟมีกลิ่นหอมเป็นเอกลักษณ์ ดังนั้น กาแฟจึงได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเรื่อยมาจนถึงปัจจุบันและกำลังได้รับความนิยมจากนักลงทุนทั่วไป โดยการศึกษาครั้งนี้จะเลือกศึกษาแฟรนไชส์ “ อินทนิล ” (Inthanin) ซึ่งเป็นแบรนด์เฉพาะของบางจาก จุดน่าสนใจของร้านกาแฟที่อยู่ในปั้มน้ำมันในเมืองจะมีลูกค้ามานั่งดื่มกาแฟในเวลาพักกลางวัน หลังเลิกงานและวันหยุด การพบปะสังสรรค์และนั่งผ่อนคลายจากเวลาทำงาน เน้นกาแฟรสชาติดี นุ่มและหลากหลาย ในขณะที่ปั้มน้ำมันต่างจังหวัดจะมีลูกค้ามาอุดหนุนดื่มกาแฟรสเข้ม และใช้เวลาเพียงไม่กี่นาทีในการบริโภค ดังนั้น จึงเป็นเหตุจูงใจให้ผู้ศึกษาสนใจที่จะลงทุนซื้อแฟรนไชส์ “ อินทนิล ” (Inthanin) มาดำเนินกิจการเป็นของตนเอง โดยจะเลือกลงทุนเปิดที่สถานีบริการน้ำมันบางจาก สาขาลำลูกกา

2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์กาแฟอินทนิล สถานีบริการน้ำมันบางจาก สาขาลำลูกกา โดยมีรายละเอียดของวัตถุประสงค์ในการศึกษาดังนี้คือ

- 2.1 เพื่อศึกษาข้อมูลการประกอบกิจการของผู้ประกอบการในเชิงลึก
- 2.2 เพื่อศึกษาผลการประเมินโครงการลงทุนของแฟรนไชส์กาแฟอินทนิล

3. สมมติฐานการศึกษา

- 3.1 อายุของโครงการเท่ากับ 6 ปี โดยไม่มีการลงทุนเพิ่ม
- 3.2 เงินลงทุนของโครงการจำนวน 2,000,000 บาท โดยมีแหล่งที่มาของเงินทุนดังนี้
 - 3.2.1 ส่วนของเจ้าของจำนวน 1,000,000 บาท
 - 3.2.2 กู้ยืมธนาคารจำนวน 1,000,000 บาท ระยะเวลา 3 ปี โดยธนาคารคิดอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้ารายย่อยชั้นดี MRR + 1% ต่อปี (ปัจจุบันอัตราดอกเบี้ย MRR เหลือของธนาคารพาณิชย์อยู่ที่ 7.875% ต่อปี) ซึ่งเท่ากับ 8.875%
- 3.3 อัตราคิดลดของโครงการที่ใช้ในการวิเคราะห์ คือ อัตราดอกเบี้ย MRR เหลือของธนาคารพาณิชย์ ซึ่งเท่ากับ 7.875% และบวกเพิ่มอีก 0.125% เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจที่อาจเติบโตขึ้นในอนาคต เท่ากับ 8% ตลอดโครงการ
- 3.4 ค่าเสื่อมราคาคำนวณวิธีเส้นตรง
 - 3.4.1 อาคารร้านค้าแฟมมีอายุการใช้งาน 10 ปี
 - 3.4.2 อุปกรณ์การขายนี้อายุการใช้งาน 5 ปี
- 3.5 ค่าเช่าพื้นที่ อัตรา 120,000 บาทต่อปี คงที่ ระยะเวลา 6 ปี (เงื่อนไขเป็นไปตามข้อกำหนดของบริษัท บางจากปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน))
- 3.6 ภาษีเงินได้นิติบุคคลตามพระราชกฤษฎีกา(ฉบับที่ 583)พ.ศ. 2558 กำหนดให้ปี พ.ศ. 2558 มีอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 15

4. ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

- 4.1 ช่วยเพิ่มความรู้และความเข้าใจต่อผู้สนใจและนักลงทุน โดยเฉพาะผู้ลงทุนที่สนใจจะลงทุนในธุรกิจแฟรนไชส์อินทนิล สามารถนำมาประกอบการตัดสินใจลงทุนได้
- 4.2 เป็นข้อมูลให้สถาบันการเงิน สามารถนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจในการอนุมัติขอสินเชื่อได้
- 4.3 เป็นแนวทางสำหรับผู้สนใจทั่วไป ตลอดจนสามารถนำรูปแบบการวิเคราะห์ไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจแฟรนไชส์ อื่นๆได้

5. ขอบเขตของการศึกษา

- 5.1 ขอบเขตกลุ่มเป้าหมายที่ศึกษาหาข้อมูล ผู้ประกอบการแฟรนไชส์อินทนิล
- 5.2 ขอบเขตด้านเนื้อหา การลงทุนและงบประมาณจ่ายลงทุน
- 5.3 ขอบเขตช่วงเวลา ระยะเวลาในการศึกษา เดือนกันยายน ถึง เดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2558
- 5.4 ขอบเขตพื้นที่ สถานีบริการน้ำมันบางจาก อำเภอ ลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี

6. ระเบียบวิธีการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้ จะศึกษาเกี่ยวกับรายละเอียดของจำนวนเงินลงทุนและวิธีการประเมินโครงการลงทุน เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

6.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) ได้จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ส่วนพัฒนาธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม บริษัทบางจากปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) เพื่อสอบถามรายละเอียดและเงื่อนไขแฟรนไชส์กาแฟอินทนิล ซึ่งเป็นผู้ขายแฟรนไชส์กาแฟอินทนิล และสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแฟรนไชส์กาแฟอินทนิลในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 3 ราย ซึ่งเป็นผู้ซื้อแฟรนไชส์กาแฟอินทนิล

6.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลเว็บไซต์ <http://www.bangchak.co.th> และทำการศึกษาค้นคว้าเอกสารทางวิชาการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งจากหนังสือ วารสาร สิ่งพิมพ์ และเอกสารอื่นๆ

7. ผลการศึกษา

การศึกษาพบว่า ในการลงทุนโครงการต้องใช้เงินทุนทั้งสิ้น 1,856,100 บาท จากผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน โครงการมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2 ปี 4 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 2,379,559 บาท ดัชนีกำไรเท่ากับ 2.28 เท่า อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการเท่ากับร้อยละ 40.84 จึงสรุปได้ว่าโครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุน

ส่วนผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการทั้ง 6 กรณี พบว่า โครงการยังคงมีความคุ้มค่าในการลงทุนทุกกรณี ยกเว้นกรณีที่ 7 ผลตอบแทนของโครงการลดลงร้อยละ 40 และต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 โครงการจะไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน คือ มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ ดัชนีกำไรน้อยกว่า 1 และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการต่ำกว่าค่าเสียโอกาสของเงินทุนที่ใช้คำนวณในการศึกษา ซึ่งสถานการณ์เช่นนี้มีโอกาสเกิดขึ้นน้อยมาก ดังนั้น เห็นควรลงทุนในโครงการนี้ได้

8. อภิปรายผลการศึกษา

ผู้ศึกษาได้นำผลการศึกษาที่ได้มาอภิปรายผลการศึกษาได้ดังนี้ จากโครงการลงทุนแฟรนไชส์กาแฟอินทนิล ในสถานบริการน้ำมันบางจาก สาขาลำลูกกา สรุปได้ว่าโครงการมีความคุ้มค่าการลงทุน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ จารุณี วิชาสวัช (2553) ได้ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนร้านบ้านไร่กาแฟ ในเขตอำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี โดยมีอายุโครงการ 5 ปีและวิเคราะห์ทางการเงินด้วยเครื่องมือ ดังนี้ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ และอัตราส่วนระหว่างผลตอบแทนต่อการลงทุน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยข้างต้น ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากว่า กาแฟสดเป็นที่นิยมของคนไทยโดยทั่วไป โดยเฉพาะคนเดินทาง ซึ่งต้องการความสดชื่น ไม่ง่วงนอน จึงนิยมดื่มกาแฟสดที่สถานบริการน้ำมันมากที่สุด นอกจากนี้ ไพสิน บรรพโต (2552) ได้ศึกษาเรื่องพฤติกรรมการบริโภคกาแฟสดของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานครพบว่า เหตุผลส่วนใหญ่ที่ผู้บริโภคเลือกเข้าใช้บริการร้าน

กาแฟสด คือ ใช้เป็นสถานที่นัดพบและคอยเพื่อน ผู้บริโภคให้ความสำคัญต่อระดับคุณภาพการให้บริการของร้านกาแฟมากที่สุด ในเรื่องของบรรยากาศการตกแต่งทั้งภายในและภายนอกร้าน กาแฟสด จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ทำให้เห็นว่า ธุรกิจกาแฟเป็นธุรกิจในกลุ่มเอสเอ็มอี (SME) ที่กำลังได้รับความนิยมและนำลงทุน เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้งบลงทุนมากนัก ตลอดจนไม่ต้องใช้เทคนิคการบริหารที่ซับซ้อนมาก และมีโอกาสประสบความสำเร็จได้ในระยะเวลาอันสั้น จึงเห็นควรสรุปให้ยอมรับโครงการ

9. ข้อเสนอแนะในการศึกษา

9.1 การดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์กาแฟ นอกจากผู้ให้บริการต้องรักษาเอกลักษณ์ของร้านตามที่เจ้าของแฟรนไชส์กำหนดแล้ว ควรจะให้ความสำคัญในเรื่องของความสะอาด และรวมไปถึงเรื่องของการจัดแต่งสถานที่ให้บริการ ให้มีที่นั่งภายในร้านหรือบริเวณ เพื่อเป็นการพักผ่อนหย่อนใจและเรื่องราคาจะต้องเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

9.2 สำหรับด้านการลงทุนพบว่าต้นทุนของโครงการค่อนข้างสูง โดยต้นทุนส่วนใหญ่ ได้แก่ ต้นทุนในการก่อสร้างและตกแต่งร้าน ต้นทุนค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์แรกเข้าและค่าอุปกรณ์การขาย ซึ่งจะมีผลต่อระยะเวลาในการคืนทุน โดยจากการศึกษาพบว่า มีระยะเวลาคืนทุน 2.4 ปี ซึ่งถือว่าน่าสนใจในการลงทุน

9.3 สิ่งที่คุณลงทุนควรระวัง เห็นได้จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหว ในกรณีที่ 7 กรณีที่ผลตอบแทนของโครงการลดลงร้อยละ 40 และต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 จะเห็นว่าโครงการไม่คุ้มค่าต่อการลงทุนแล้ว โอกาสที่จะเกิดการเปลี่ยนแปลงด้านรายได้และต้นทุนนั้น สามารถเกิดขึ้นได้หลายกรณี เช่น คู่แข่งเพิ่ม ลูกค้าสนใจของใหม่เพียงช่วงแรก ๆ เท่านั้น ผู้ดำเนินธุรกิจจะต้องจะต้องศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดเพิ่มขึ้น อาจจะต้องจัดแต่งสถานที่ เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้า

10. กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าเรื่อง “ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนแฟรนไชส์กาแฟ อินทนิล สาขาลำลูกกา ” ครั้งนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี โดยได้รับความช่วยเหลือและการสนับสนุนจากหลายๆท่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผศ. ดร. อติลล่ำ พงศ์ยี่หล้า ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษา ได้ให้คำแนะนำในการคัดเลือกเรื่องที่จะทำการศึกษาค้นคว้า ให้ความรู้ด้านวิชาการ ด้านเทคนิค และข้อคิดต่างๆที่เป็นประโยชน์ต่อการศึกษาค้นคว้าในครั้งนี้ ผู้ทำการศึกษาซาบซึ้งในความกรุณาของท่านเป็นอย่างยิ่ง

ในท้ายที่สุดนี้ ต้องขอระลึกถึงความกรุณาของคณาจารย์ทุกท่านที่เป็นผู้ชี้แนะแนวทางการศึกษาในตอนต้น รวมทั้งให้คำแนะนำเป็นประโยชน์ และขอขอบพระคุณทุกท่านที่มีได้กล่าวนามมา ณ ที่นี้ ที่มีส่วนช่วยเหลือและเป็นกำลังใจรวมทั้งให้การสนับสนุนเป็นอย่างดี จนทำให้การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี

บรรณานุกรม

- กิตติคุณ กลิ่นจันทร์.(2552).การวิเคราะห์ต้นทุนและผลประโยชน์ของกิจการร้านกาแฟสด
แฟรนไชส์บลูเม้าท์เทนคอฟฟี่
ปริญญามหาบัณฑิต. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- กานดา เสือจำศีล.(2555).พฤติกรรมกรการใช้บริการร้านกาแฟสดต่อเมซอนของผู้บริโภคใน
จังหวัดปทุมธานี.ปริญญามหาบัณฑิต.ปทุมธานี: มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
- กฤษณ์ เพ็ญวงษ์ศาสตร์.(2550).การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟโดย
คำของมูลนิธิโครงการหลวง บริเวณธนาคารกรุงไทย จำกัด(มหาชน)สำนักงานใหญ่
ปริญญามหาบัณฑิต.เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- จตุรงค์ หาญกล้า.(2553).การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจแฟรนไชส์สอน
ภาษาจีนและญี่ปุ่นในจังหวัดสมุทรปราการ
ปริญญามหาบัณฑิต.กรุงเทพฯ:มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- จารุณี วิภาสวัช.(2553).การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนร้านบ้านไร่กาแฟ
ในเขตอำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี
ปริญญามหาบัณฑิต.ชลบุรี:มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- ฐาปนา ฉิ่งไพศาล. (2540).การจัดการการเงิน.กรุงเทพมหานคร: หจก. ยงพลเทรดดิ้ง
- ฐิติมา สิทธิพงษ์พานิช.(2557).เทคนิคการจัดการการเงินด้วย Excel. กรุงเทพมหานคร:
สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์
- ดุษฐ์ สีมัจจ.(2552).กลยุทธ์สู่ความสำเร็จของธุรกิจแฟรนไชส์กาแฟสดของไทย
ปริญญามหาบัณฑิต.กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี
- บริษัท บางจาก ปีโตรเลียม จำกัด (มหาชน).2558.Inthanin Coffee
แหล่งที่มา: <http://www.bangchak.co.th/th/services-detail.aspx?nid=2>
แหล่งที่มา : <https://www.facebook.com/inthanincoffee/>
- ปวิชญา อริยะะ.(2556).กลยุทธ์ทางการตลาดที่ส่งผลต่อการใช้บริการร้านกาแฟสด
รูปแบบแฟรนไชส์ในเขตเทศบาลนครเชียงราย
ปริญญามหาบัณฑิต.เชียงราย: มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
- ปวีณา วงศ์งามใส.(2554).ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีผลต่อลูกค้าใน
กรุงเทพมหานครและปริมณฑลต่อการตัดสินใจซื้อกาแฟสดที่ร้านคาเฟ่เมซอน ณ
สถานีบริการน้ำมัน ปตท.ปริญญามหาบัณฑิต. เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- ไพลิน บรรพโต.(2552).พฤติกรรมกรบริโภคกาแฟสดของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร
ปริญญามหาบัณฑิต.กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

มงคล วงเวียน.(2550).การความเป็นไปได้ในโครงการลงทุนแฟรนไชส์ 7 - Eleven ในเขต
สวนอุตสาหกรรมสหพัฒน์ อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี
ปริญญามหาบัณฑิต. ชลบุรี: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
เอกชัย พงษ์พิทักษ์วิเศษ.(2554).ปัจจัยในการตัดสินใจเลือกลงทุนในธุรกิจแฟรนไชส์
ปริญญามหาบัณฑิต. เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่