



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

รายละเอียดคำถาม – คำตอบ ที่ใช้สัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสุขภาพ

ในการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนร้านค้าผลิตภัณฑ์สุขภาพ ได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการจากการรวมกลุ่มสหกรณ์ในจังหวัดลำปาง 1 ราย ร้านค้าผลิตภัณฑ์สุขภาพในจังหวัดลำปาง 1 ราย ร้านค้าผลิตภัณฑ์สุขภาพในจังหวัดเชียงใหม่ 1 ราย สหกรณ์เภสัชกรรมพัฒนาจำกัด 1 ราย (สำนักงานใหญ่) และชุมชนที่ทำการผลิตสินค้าสุขภาพ 2 ราย โดยมีแนวทางของการสัมภาษณ์ ดังนี้

1. สินค้าหลัก
2. กลุ่มลูกค้าหลักของแต่ละร้าน
3. ยอดการซื้อสินค้าเฉลี่ย และ ความถี่ในการซื้อสินค้า
4. การสั่งซื้อสินค้า
5. ปัญหาที่พบ
6. ข้อคิดเห็นต่อความเป็นไปได้ของการลงทุน
7. ข้อเสนอแนะ

ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ สามารถสรุปประเด็นต่าง ๆ ได้ดังนี้

1. ร้านที่ 1

สินค้า	:	เป็นผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร ประเภท สินค้าอุปโภค ได้แก่ สมุนไพร ยาสมุนไพร เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีชาต่าง ๆ ที่ทำมาจากสมุนไพร ข้าวกลิ้ง เป็นแหล่งวางจำหน่ายสินค้า 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ ด้วย พร้อมทั้งให้บริการนวดแผนไทย และ การอบสมุนไพรด้วย
ลูกค้า	:	- เป็นกลุ่มมีอายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป เป็นกลุ่มข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ กลุ่มนักท่องเที่ยว และขายส่งตามใบสั่งซื้อ มีตลาดอยู่ที่ กรุงเทพมหานคร
ยอดขาย	:	ลูกค้า 1 คนทำการซื้อเฉลี่ยที่ประมาณ 120 บาท ยอดขายทั้งปี 17 ล้านบาท
การสั่งซื้อ	:	ทำการผลิตเองในส่วนของผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร ไม่มีปัญหาด้านการจัดหาวัตถุดิบเพื่อทำการผลิต Supplier ส่วนใหญ่อยู่ในเขตภาคเหนือ
ปัญหา	:	ข้อร้องเรียนจากลูกค้าถึงสถานที่ตั้ง เพราะอยู่นอกเมือง ประมาณ 10 กม. บรรลุภัณฑ์ที่ไม่ยังไม่ได้รับการพัฒนา
ข้อคิดเห็น	:	ควรสร้างพันธมิตรทางการค้ากันไว้
ข้อเสนอแนะ	:	ในระยะเริ่มแรกของการลงทุนค่าใช้จ่ายทางการตลาดประมาณร้อยละ 5 ของยอดขาย เนื่องจากต้องทำการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าได้รู้ และเน้นการฝึกอบรมพนักงานร้านเพื่อให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกที่แตกต่างเรื่องการบริการ

2. ร้านที่ 2

สินค้า	:	อาหารสด อาหารกึ่งสำเร็จรูป ที่นั่งในร้านไม่เกิน 10 โต๊ะ
ลูกค้า	:	- เป็นกลุ่มมีอายุตั้งแต่ 30 ปีขึ้นไป เป็นกลุ่มข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ และมีกลุ่มนักท่องเที่ยวบ้าง
ยอดขาย	:	ลูกค้า 1 คนทำการซื้อเฉลี่ยที่ประมาณ 40 บาท ความถี่การรับประทาน ต่อ 1 คน ประมาณ 3 ครั้งต่อเดือน
การสั่งซื้อ	:	ซื้อที่ตลาด
ปัญหา	:	รสชาติอาหารยังไม่ถูกใจผู้บริโภค
ข้อคิดเห็น	:	-
ข้อเสนอแนะ	:	-

3. ร้านที่ 3

สินค้า	:	สินค้าอุปโภค บริโภค เพื่อสุขภาพ
ลูกค้า	:	เป็นกลุ่มมีอายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป เป็นกลุ่มข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ เป็นต้น มีกลุ่มนักศึกษาที่ใส่ใจสุขภาพด้วย
ยอดขาย	:	ลูกค้า 1 คนทำการซื้อเฉลี่ยที่ประมาณ 100 - 150 บาท ความถี่การรับประทาน ต่อ 1 คน ประมาณ 2 ครั้งต่อเดือน นอกจากนี้ยังมีรายได้จากการจัดหาสินค้า พิเศษมาจัดเป็นโปรโมชั่น รายได้ส่วนดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ 5 ของรายได้หลัก ต้นทุนของสินค้าอยู่ที่ประมาณร้อยละ 50 - 60 ของราคาขาย
การสั่งซื้อ	:	Supplier ในภาคเหนือ และ มีผู้เข้ามาเสนอสินค้าเอง lead Time 2 วัน ไม่ stock สินค้า เพราะทำให้ใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง
ปัญหา	:	สินค้ายังตอบสนองผู้บริโภคได้ไม่เต็มที่
ข้อคิดเห็น	:	น่าจะดี เพราะจะเพิ่มจำนวนผู้บริโภคให้หันมาใส่ใจกับสุขภาพ
ข้อเสนอแนะ	:	ทำเลที่ตั้ง เงินลงทุน

4. ร้านที่ 4

สินค้า	:	สินค้าอุปโภค บริโภค เพื่อสุขภาพ
ลูกค้า	:	เป็นกลุ่มครอบครัว เป็นลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง
ยอดขาย	:	ลูกค้า 1 คนทำการซื้อเฉลี่ยที่ประมาณ 120 - 200 บาท ความถี่การรับประทานต่อ 1 คน ประมาณ 2 ครั้งต่อเดือน รายได้ที่มาจากการจัดกิจกรรมและหรือส่งเสริมการขาย ประมาณร้อยละ 5 - 10 ของรายได้หลัก ต้นทุนการดำเนินงานขึ้นกับประเภทของสินค้า หากสินค้าที่มีอายุของสินค้านาน และ อัตราการหมุนเวียนของสินค้าต่ำ ต้นทุนการดำเนินงานประมาณร้อยละ 60 ของราคาขาย ส่วนสินค้าที่มีอายุสั้น ต้นทุนของสินค้าอยู่ที่ร้อยละ 20 - 30
การสั่งซื้อ	:	Supplier หาองจากทุกภาค เนื่องจากต้องการสร้างชุมชนให้เข้มแข็ง และมีผู้เข้ามาเสนอสินค้าเอง Lead Time 2 วัน Supplier ส่งสินค้าต่ำซ้ำ
ปัญหา	:	อายุของสินค้า
ข้อคิดเห็น	:	สร้างพันธมิตรทางการค้า
ข้อเสนอแนะ	:	ไม่ stock สินค้า เพราะทำให้ใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง ทำเลที่ตั้ง เงินลงทุน รวมถึงการบริการ รวมถึงการรักษาคุณภาพของสินค้า และ จัดหาสินค้าใหม่เสมอ

5. ผู้ประกอบการที่ทำการผลิตสินค้าสุขภาพ

สินค้า	:	ขนมเพื่อสุขภาพ
ลูกค้า	:	จัดจำหน่ายร้านค้าสุขภาพในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
ยอดขาย	:	-
การสั่งซื้อ	:	-
ปัญหา	:	กำลังการผลิตมีน้อย ไม่เพียงพอ
ข้อคิดเห็น	:	น่าจะดี เพราะจะเพิ่มจำนวนผู้บริโภคให้หันมาใส่ใจกับสุขภาพ
ข้อเสนอแนะ	:	สินค้าขายดี คือ คูกี้ธัญพืช ไม่ใส่วัตถุกันเสีย ไม่ใช้สารฟอสฟอรัส

All rights reserved

6. ชุมชนที่ทำการผลิตสินค้าสุขภาพ ในจังหวัดเชียงใหม่

สินค้า	:	ผักปลอดสารพิษ
ลูกค้า	:	จัดจำหน่ายร้านค้าสุขภาพในเชียงใหม่ กรุงเทพ
ยอดขาย	:	-
การตั้งชื่อ	:	-
ปัญหา	:	การคุกคามของ sale ขยายมาแม่ลง
ข้อคิดเห็น	:	โอกาสการสร้างตลาด
ข้อเสนอแนะ	:	-

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved

ต้นทุนของเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital : WACC)

โครงสร้างเงินลงทุนของโครงการ ร้านค้าผลิตภัณฑ์สุขภาพ ในอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง ใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น จำนวน 2,430,000 บาท มีโครงสร้างการลงทุน ประกอบด้วย

1. เงินลงทุนส่วนออกเอง จำนวน 1,430,000 บาท
2. เงินกู้ระยะยาว จากสถาบันการเงิน จำนวน 1,000,000 บาท อัตราดอกเบี้ย MRR+0% (อัตราดอกเบี้ยวันที่ 15 ตุลาคม 2546) MRR = 5.75%

แหล่งเงินทุน	จำนวน	คิดเป็นร้อยละของเงินลงทุน	ต้นทุน	
ส่วนออกเอง	1,430,000	59	X	15%
ธนาคาร	1,000,000	41	X	5.75%(1-0.2)
รวม	2,430,000	100		WACC
				10.74

- หมายเหตุ
1. ต้นทุนของเงินทุนส่วนที่ออกเอง จำนวนผลตอบแทนที่กิจการคาดหวังจะได้รับ โดยทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ว่าโครงการควรมีอัตราผลตอบแทนมากกว่าร้อยละ 15 (สุวรรณฯ หลังน้ำท่วม, 2546: สัมภาษณ์)
 2. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MRR+0% (อัตราดอกเบี้ยวันที่ 15 ตุลาคม 2546) MRR = 5.75%
 3. โครงการเป็นกิจการที่เสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา มาตรา 40 (8) จากเงินได้พึงประเมินสุทธินำมาคิดตามอัตราภาษีก้าวหน้า และคิดโครงการใช้อัตราภาษีสูงสุด เท่ากับร้อยละ 20

รายได้โดยเฉลี่ยต่อครัวเรือน จำแนกตามแหล่งที่มาของรายได้และสถานะทางเศรษฐกิจสังคมของครัวเรือน พ.ศ. 2545

จำนวนครัวเรือนในเขตเทศบาล เท่ากับ 58,079 ครัวเรือน

แหล่งที่มาของรายได้	อัตราร้อยละ	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวนครัวเรือน
1. ผู้ถือครองที่ทำกรเกษตร	14.01	6,770.36	8,137
2. ผู้ดำเนินธุรกิจของตนเองที่มีใช่ การเกษตร	19.4	13,417.43	11,267
3. ลูกจ้างผู้ปฏิบัติงานวิชาชีพ วิชา การ นักบริหาร	15.82	17,816.30	9,188
4. ผู้ปฏิบัติงานในกระบวนการผลิต คนงานเกษตร และ คนงานทั่วไป	29.54	6,258.10	17,157
3. ผู้ไม่ได้ปฏิบัติงานเชิงเศรษฐกิจ	21.23	7,249.44	12,330
รวม	100.00		58,079

ที่มา : สมุดรายนานสถิติจังหวัดลำปาง พ.ศ. 2546

สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ เป็นกลุ่มครอบครัวที่มีรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 12,000 บาท ขึ้นไป ดังนั้นกลุ่มครัวเรือนเป้าหมาย เท่ากับ 20,455 ครัวเรือน (11,267 + 9,188)

รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ของ สหกรณ์เลมอนฟาร์มพัฒนา จำกัด

รายการ	ปี 2545	ปี 2544	ค่าเฉลี่ยที่นำไปใช้ในโครงการ
ค่าไฟฟ้า และ ค่าน้ำปะปา	3.00	3.15	3.00
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	0.72	0.71	0.70
ค่าโทรศัพท์ ค่าติดต่อดีเอส	0.80	0.94	0.87
ค่าน้ำมัน	0.30	0.80	0.55
ค่ารักษาพยาบาล	0.24	0.23	0.20
ค่าซ่อมแซม	0.75	0.18	0.50
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	0.49	0.50	0.50

ที่มา: รายงานการประชุมใหญ่สามัญประจำปี 2545 สหกรณ์เลมอนฟาร์มพัฒนา จำกัด

หมายเหตุ ในการแสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร แสดงเพียงรายการที่เกี่ยวข้องกับโครงการเท่านั้น และ แสดงเป็นร้อยละของยอดขาย

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ นางสาวอัญชัญ โยธาวงศ์

วัน เดือน ปีเกิด 26 สิงหาคม 2520

ประวัติการศึกษา

ปี 2539 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย
โรงเรียนบุญวาทย์วิทยาลัย จังหวัดลำปาง

ปี 2543 สำเร็จการศึกษา บัณฑิต
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ประวัติการทำงาน

ปี 2543 – 2544 เจ้าหน้าที่จัดซื้อ สหกรณ์เกมอนฟาร์มพัฒนา จำกัด

ปี 2544 – 2546 เจ้าหน้าที่สินเชื่อ บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved