

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการศูนย์จำหน่ายหัตถกรรมและอาหารพื้นเมือง จังหวัดลำพูน พบว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน เนื่องจากเป็นโครงการที่ให้ผลตอบแทนการลงทุนมากกว่า 9.46 % โดยผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านต่างๆ สามารถสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

สภาวะและโอกาสทางการตลาดในการลงทุนโครงการฯ จากการศึกษา พบว่าปัจจุบันสินค้าหัตถกรรมได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาลเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ การรณรงค์ให้คนไทยหันมาเที่ยวในเมืองไทย และใช้ของไทย ซึ่งประชาชนทั่วไปได้ตระหนักและเริ่มนิยมใช้ของไทยกันมากขึ้น รวมทั้งภาวะการท่องเที่ยวของไทยมีแนวโน้มที่จะเจริญเติบโตขึ้น เห็นได้จากการที่ชาวต่างชาตินิยมมาท่องเที่ยวในประเทศไทยมากขึ้น มีจำนวนนักท่องเที่ยวและรายได้จากการท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นในช่วงที่ผ่านมา รวมทั้งชาวต่างชาติชื่นชอบความเป็นไทย ขนบธรรมเนียม ประเพณีต่าง ๆ ของประเทศไทย ซึ่งถือเป็นจุดเด่นที่น่าดึงดูดใจให้มาท่องเที่ยวอย่างมาก และทำให้สินค้าหัตถกรรมต่างๆ ของประเทศไทย สามารถสร้างรายได้ให้กับประเทศไทยด้วย

ภาวะการท่องเที่ยวของจังหวัดลำพูนก็มีแนวโน้มเจริญเติบโตขึ้น และสินค้าหัตถกรรมต่างๆ ก็เป็นส่วนหนึ่งที่สร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนเป็นอย่างมาก และในปัจจุบันมีผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมในจังหวัดลำพูนเป็นจำนวนมาก แต่จะเห็นได้ว่าในด้านการจำหน่ายนั้น จังหวัดลำพูนยังไม่มีศูนย์สินค้าหัตถกรรมที่รวมสินค้าหลากหลายไว้ในที่เดียวกัน ส่วนใหญ่จะกระจัดกระจายอยู่ตามแหล่งต่าง ๆ ทำให้ขาดความน่าสนใจ และผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมในจังหวัดลำพูนบางรายยังไม่มีแหล่งจำหน่ายเป็นของตนเอง ดังนั้นจึงเป็นโอกาสสำหรับการลงทุนในโครงการ ดังกล่าว

วิสัยทัศน์ เป็นศูนย์รวมสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมือง อันดับหนึ่งของจังหวัดลำพูน เป็นแหล่งกระจายสินค้าสู่มือผู้บริโภค ส่งเสริมวัฒนธรรมและอนุรักษ์สินค้าไทย

พันธกิจ เพื่อให้ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองในจังหวัดลำพูน มีสถานที่ขายสินค้า และช่วยขยายตลาดให้มากยิ่งขึ้น เพื่อรวบรวมสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองของจังหวัดลำพูนไว้ในแหล่งเดียวกัน ทำให้นักท่องเที่ยวประหยัดเวลาและสามารถเลือกสินค้า

หลากหลายได้ในทีเดียว เพื่อสร้างอาชีพให้แก่ชุมชน เป็นตัวกลางกระจายสินค้าสู่มือผู้บริโภค และทำให้จังหวัดลำพูนน่าท่องเที่ยวมากยิ่งขึ้น ช่วยอนุรักษ์สินค้าไทยและศิลปะพื้นเมืองของชาวเหนือ

เป้าหมายระยะสั้น ภายในปีที่ 1 จะต้องมีลูกค้ามาเช่าในโครงการอย่างน้อย 80 % ส่วนปีที่ 2 จะต้องมีลูกค้ามาเช่าในโครงการ 90 % เป้าหมายระยะปานกลาง ภายใน 3 ปี จะต้องทำให้มีลูกค้ามาเช่าเต็มโครงการ เป้าหมายระยะยาว ต้องเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน โดยให้มีลูกค้ามาเช่าเต็มโครงการ 100 % ตั้งแต่ปีที่ 4 – ปีที่ 10 และทำให้โครงการเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยว

การกำหนดแผนเชิงกลยุทธ์ กลยุทธ์ระดับองค์กร โครงการจะใช้กลยุทธ์มุ่งเน้นการเติบโต กลยุทธ์ระดับธุรกิจ โครงการจะใช้การเป็นผู้นำด้านต้นทุน (ที่ต่ำกว่าคู่แข่ง)

การกำหนด 7 P's และการพยากรณ์ยอดขายได้นั้นจะใช้ข้อมูลจากทั้งสองส่วนคือ ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมจังหวัดลำพูน และผู้ประกอบการด้านศูนย์สินค้าหัตถกรรม ซึ่งมีข้อมูลดังนี้

จากการสัมภาษณ์ ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรม สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ส่วนใหญ่ต้องการขยายแหล่งจำหน่ายเพิ่มขึ้น และสนใจที่จะเช่าโครงการ ซึ่งต้องการเช่าโครงการในราคา 3,500 บาทต่อเดือน มากที่สุด จำนวนร้อยละ 43.75 และต้องการให้โครงการมีขนาดห้องเช่า 4 x 4 เมตร มากที่สุด จำนวนร้อยละ 70.00

ข้อเสนอแนะอื่น ๆ คือ ต้องการให้โครงการมีการประชาสัมพันธ์โครงการให้เป็นที่รู้จัก จำนวน 6 คน ร้อยละ 7.50 ที่ตั้งและทางเข้าออกโครงการต้องสะดวก เหมาะสม จำนวน 5 คน ร้อยละ 6.25 ควรมีศูนย์อาหารไว้บริการลูกค้า และสถานที่จอดรถต้องเพียงพอ อย่างละ 3 คน ร้อยละ 3.75 ควรมีจุดสาธิตสินค้าให้ลูกค้าชม จัดบรรยากาศให้ร่มรื่นน่าเที่ยว และมีห้องน้ำสะอาดไว้บริการลูกค้า อย่างละ 2 คน ร้อยละ 2.50 สินค้าควรแปลกใหม่ไม่เหมือนที่อื่น สินค้าที่ขายในโครงการต้องมีความหลากหลายจะได้น่าสนใจ และควรมีอาหารพื้นเมืองของทางเหนือจำหน่าย อย่างละ 1 คน ร้อยละ 1.25

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการด้านศูนย์สินค้าหัตถกรรม พบว่า ศูนย์สินค้าหัตถกรรมส่วนใหญ่จะมีร้านขายสินค้าหัตถกรรม มีจุดสาธิตการผลิตสินค้า มีมินิมาร์ท และมีร้านขายอาหารหรือเครื่องดื่ม มีห้องน้ำ และที่จอดรถ

ราคาค่าเช่าห้องแล้วแต่หลักการของแต่ละแห่งซึ่งจะแตกต่างกันไป เช่น แลวบ้านถาวรมีห้องให้เช่าขายสินค้าหลายแห่ง ห้องละ ประมาณ 5,000 บาท มีค้ำมัดจำ และต้องจ่ายล่วงหน้าด้วย แลวตลาดอนุสารไถ่ในท์บาร์ซ่า มีห้องให้เช่าขายสินค้าหัตถกรรม ขนาด 4x4 เมตรเช่า เดือนละ 4,500 บาท จ่ายล่วงหน้า 3 เดือน และมีค้ำมัดจำห้องอีก

โครงการได้กำหนดส่วนประสมทางการตลาดโดยใช้ 7 P's อันประกอบด้วย

ด้านผลิตภัณฑ์ โครงการฯ จะมีผลิตภัณฑ์ 2 ส่วน คือ ห้องให้เช่าขายสินค้า 100 ห้อง (1 ห้อง มีขนาด กว้าง x ยาว เท่ากับ 4 x 4 เมตร) และบริการอื่น ได้แก่ ห้องน้ำ ที่พักรับประทานอาหาร ที่จอดรถ ลานอเนกประสงค์และลานสาธิตการผลิตสินค้าหัตถกรรม สวนหย่อม สนามหญ้าสำหรับนั่งพักผ่อน

ด้านราคา ในการกำหนดราคาค่าเช่า โครงการกำหนดราคาห้องให้เช่าขายสินค้าทั้งหมด 100 ห้อง ราคาห้องละ 3,500 บาทต่อเดือน ในปีที่ 1-5 และมีการเพิ่มค่าเช่าห้องในปีที่ 6-10 เป็นราคาห้องละ 4,000 บาทต่อเดือน

ด้านการส่งเสริมการตลาด โครงการจะใช้วิธีการทำการส่งเสริมการตลาดหลายวิธีรวมกัน ดังนี้ มีการส่งเสริมการขาย การจัดงานเปิดตัวโครงการ การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ และการใช้พนักงานขาย เพื่อดึงลูกค้ามาซื้อสินค้าใน โครงการและหาผู้มาเช่าในโครงการ

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยช่องทางการจัดจำหน่ายที่ใช้ คือ การรับลูกค้าที่เข้ามาชมห้องเช่าขายสินค้าด้วยตนเอง อาจมีการโทรนัดหมายล่วงหน้า สำหรับลูกค้าบางราย ซึ่งโครงการมีทำเลที่ตั้งติดกับถนนสุขุมวิทไฮเวย์ ง่ายแก่การเดินทางเข้ามาของลูกค้า เห็นได้ชัดเจน ง่ายแก่การจดจำ มีพื้นที่ใช้สอยจำนวนมาก มีห้องให้เช่าขายสินค้า 100 ห้อง ทำให้มีร้านค้าหลากหลาย มีศูนย์อาหาร มีที่พักรับประทานอาหาร มีที่จอดรถ มีสวนหย่อมและสนามหญ้าใช้สำหรับนั่งพักผ่อน ได้ สิ่งต่าง ๆ ดังกล่าวทำให้โครงการมีความน่าสนใจและจะช่วยให้มีผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองจังหวัดลำพูน สนใจและเข้ามาสอบถามรายละเอียดการเช่าจากโครงการเอง

ด้านบุคคล หรือ พนักงาน โครงการจะจัดให้มีพนักงาน 8 คน เพื่อทำงานด้านต่าง ๆ ของโครงการ ซึ่งพนักงานจะต้องมีความรู้ ความสามารถ มีอัธยาศัยไมตรีดี มีความกระตือรือร้น เต็มใจที่จะให้บริการต่าง ๆ โดยมีการดูแลเอาใจใส่ ช่วยเหลือและให้บริการแก่ผู้เช่าอย่างเป็นกันเอง

ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ โครงการจะมีการดูแลตัวอาคารที่ให้เช่าและอาคารอื่น ๆ ให้มีความสวยงาม ดูแลห้องน้ำให้สะอาด และจะมีการดูแลบรรยากาศบริเวณโครงการให้สะอาด ร่มรื่น มีความสวยงาม นำมาแวะเที่ยวชม มีลานสาธิตการผลิตสินค้าหัตถกรรม เพื่อสร้างความน่าสนใจและช่วยดึงดูดให้มีนักท่องเที่ยวมาเที่ยวมากขึ้น

ด้านกระบวนการ เป็นกระบวนการต่าง ๆ ตั้งแต่ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองของจังหวัดลำพูนเข้ามาเช่าจนกระทั่งออกจากโครงการไป โดยในการเข้ามาเช่าห้องในขั้นแรก ผู้เช่าจะมาสอบถามข้อมูล ซึ่งทางโครงการจะต้องให้ข้อมูลต่าง ๆ อย่างครบถ้วน และชัดเจนถึงเรื่องการบริการต่าง ๆ รวมทั้งหลังจากที่ผู้เช่าเข้ามาอยู่แล้ว ควรมีการบริการต่าง ๆ ที่ดี สะดวก รวดเร็ว และมีการให้คำแนะนำ ช่วยเหลือด้านการตลาดแก่ผู้เช่าให้สามารถขายสินค้าได้

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

โครงการเลือกที่ตั้งอยู่ในตำบลทาสบเส้า อำเภอแม่ทา จังหวัดลำพูน ใช้น้ำที่ 5 ไร่ โดยที่ดินที่จะจัดทำโครงการเป็นที่ดินของครอบครัวของผู้ศึกษา ซึ่งที่ดินอยู่ติดกับถนนชูปเปอร์ไฮเวย์เชียงใหม่-ลำปาง การเดินทางคมนาคมสะดวกและเป็นเส้นทางที่นักท่องเที่ยวจำนวนมากต้องใช้ในการเดินทางผ่านไปยังจังหวัดเชียงใหม่ มีสาธารณูปโภค เช่น มีไฟฟ้า มีน้ำบาดาล ที่ตั้งโครงการอยู่ห่างจากจังหวัดเชียงใหม่ประมาณ 46 กิโลเมตร

การให้บริการของโครงการฯ จะมี 2 ส่วน คือ ห้องให้เช่าขายสินค้าและบริการอื่น ๆ ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

1. ห้องให้เช่าขายสินค้า 100 ห้อง (1 ห้อง มีขนาด กว้าง x ยาว เท่ากับ 4 x 4 เมตร) พื้นที่ห้องให้เช่าขายสินค้าทั้งหมดมี 1 ไร่ แบ่งออกเป็น 4 โซน ได้แก่

ห้องเช่าขายสินค้า โซน A มีจำนวน 20 ห้อง เป็นร้านขายของฝากประเภทที่เป็นของกิน เช่น แหนม หมูยอ น้ำพริกถาบ ข้าวเกรียบ ผลไม้คอง เป็นต้น

ห้องเช่าขายสินค้า โซน B มีจำนวน 20 ห้อง เป็นร้านขายอาหาร เช่น ร้านขายอาหารพื้นเมือง(แกงแค แกงอ่อม น้ำพริกหนุ่ม ถาบ) ร้านขายก๋วยเตี๋ยว ร้านข้าวมันไก่ ร้านขายส้มตำ ร้านไอศกรีม ร้านกาแฟ เป็นต้น

ห้องเช่าขายสินค้า โซน C มีจำนวน 30 ห้อง และ โซน D มีจำนวน 30 ห้อง เป็นร้านขายสินค้าหัตถกรรม เช่น กระดาษสา ไม้แกะสลัก ผ้าไหม ผ้าฝ้าย พัด ร่ม เครื่องเงิน เป็นต้น

2. บริการอื่น ๆ ได้แก่ ห้องน้ำ ที่พักรับประทานอาหาร ที่จอดรถ ลานอเนกประสงค์ และลานสาธิตการผลิตสินค้าหัตถกรรม สวนหย่อม สนามหญ้าสำหรับนั่งพักผ่อน

3. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

โครงการฯ จะดำเนินธุรกิจในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด โดยมีหุ้นส่วนทั้งสิ้น 2 ราย คือ หุ้นส่วนซึ่งจำกัดความรับผิดชอบ โดยเข้าหุ้นร้อยละ 40 และหุ้นส่วนซึ่งไม่จำกัดความรับผิดชอบ โดยเข้าหุ้นร้อยละ 60 และมีตำแหน่งเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ มีการจดทะเบียนผู้เสียภาษีอากร โครงการถือเป็น SMEs จึงเสียภาษีในอัตราของ SMEs มีการเสียภาษีโรงเรือน ในอัตราร้อยละ 12.5 ของยอดรายได้ค่าเช่า และเสียภาษีป้าย ในอัตรารายปีป้ายขั้นต่ำ ป้ายละ 200 บาทต่อปี ทำการจ่ายเงินประกันสังคม ร้อยละ 5 มีการจัดโครงสร้างองค์กรธุรกิจ เป็นการแบ่งโครงสร้างองค์กรตามหน้าที่ความรับผิดชอบ โครงการจะใช้พนักงานประจำทั้งสิ้น 8 คน แบ่งตามตำแหน่งดังนี้ ผู้จัดการ 1 คน พนักงานการตลาดและประชาสัมพันธ์ 1 คน พนักงานบัญชี 1 คน พนักงานการเงิน 1 คน พนักงานดูแลสวนและทำความสะอาด 2 คน พนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน

4. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

ตามโครงการมีการลงทุนทั้งสิ้น 14,932,000 บาท มาจากผู้เป็นหุ้นส่วน 73.21 % จำนวน 10,932,000 บาท และมาจากการกู้ยืมธนาคาร 26.79 % จำนวน 4,000,000 บาท และจากการประมาณการผลการดำเนินงานและฐานะการเงินพบว่า ในช่วงระยะเวลา 10 ปี โครงการมีรายได้ต่อปี ระหว่าง 2,520,000 ถึง 4,800,000 บาท ต่อปี โดยมีกำไรสุทธิระหว่าง 378,922 ถึง 2,205,582 บาท ต่อปี โครงการมีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 6 ปี 7 เดือน 27 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,720,227 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ 11.57 % ซึ่งจากผลการคำนวณและเงื่อนไขที่กำหนดไว้ สามารถยอมรับโครงการได้ ดังนั้นโครงการจึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

การวิเคราะห์ความไวของโครงการ ใช้ 2 วิธี

วิธีที่ 1 ใช้ระยะเวลาคืนทุน วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนลดค่าโดยกำหนดสถานการณ์ 2 กรณี ซึ่งการประมาณโครงการสามารถสรุปผลได้ ดังนี้

- กรณีที่ 1 จำนวนการเช่าห้องลดลง 10 % ในปีที่ 3 - 10 โครงการลงทุนยังสามารถให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า และสูงกว่าอัตราขั้นต่ำที่นำมาใช้ลดหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ โดยโครงการมีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 7 ปี 2 เดือน 22 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 372,028 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ 9.93 %

- กรณีที่ 2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพิ่มขึ้น 5 % โครงการลงทุนยังสามารถให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า และสูงกว่าอัตราขั้นต่ำที่นำมาใช้ลดหามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ โดยโครงการมีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 6 ปี 10 เดือน 14 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,214,693 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ 10.97 %

วิธีที่ 2 ใช้วิธีการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ โดยทดสอบ 15 สถานการณ์เพื่อให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงไปจากสถานการณ์ปกติ และเห็นถึงแนวโน้มของ NPV ทั้งที่มีค่าเป็นบวกและลบ ซึ่งการประมาณโครงการสามารถสรุปผลได้ว่า โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนอยู่ หากมีการลดลงของตัวแปรต่าง ๆ ในช่วง 10 % แต่หากมีการลดลงของตัวแปรที่ 20 % โครงการจะไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนเพราะค่า NPV ของโครงการติดลบ และโครงการมีความไวในการลงทุนทางด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ มากที่สุด รองลงมา คือ ราคาเช่า และมีความไวด้านจำนวนการเช่าห้องน้อยที่สุด

อภิปรายผล

ผลการวิเคราะห์ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน สามารถสรุปได้ว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนใน โครงการศูนย์จำหน่ายหัตถกรรมและอาหาร

พื้นเมือง จังหวัดลำพูน เนื่องจากภาวะการณ์ท่องเที่ยวของจังหวัดลำพูนมีการเจริญเติบโต และการจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมมียอดเพิ่มขึ้น ประกอบกับผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมในจังหวัดลำพูนยังต้องการแหล่งจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมอีก ตลอดจนผลการศึกษพบว่า การดำเนินงานตามโครงการ แสดงให้เห็นถึงผลตอบแทนทางการลงทุนที่น่าพอใจ โดยโครงการมีระยะเวลาดำเนินงานเท่ากับ 6 ปี 7 เดือน 27 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,720,227 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ 11.57 % ดังนั้น จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการศูนย์จำหน่ายหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองจังหวัดลำพูน ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ รักสุดฤทัย ไชยอุปละ (2545) ที่ได้ ทำการศึกษา ความเป็นไปได้โครงการเขื่อนหัตถกรรม ในเขตอำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน ผล การศึกษาพบว่า จากการประเมินผลโครงการมีระยะเวลาดำเนินงาน 3.30 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 222,295.36 บาท และมีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 20.56 ดังนั้น โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน แสดงว่าทั้งสองโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ข้อค้นพบ

1. การลงทุนโครงการศูนย์จำหน่ายหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองจังหวัดลำพูน มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยโครงการมีระยะเวลาดำเนินงาน เท่ากับ 6 ปี 7 เดือน 27 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,720,227 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ 11.57 %
2. การดำเนินธุรกิจดังกล่าวจะช่วยพัฒนาชุมชน เนื่องจากปัจจุบันมีสินค้าหัตถกรรมอยู่เป็นจำนวนมาก และเป็นภูมิปัญญาของไทยที่ควรอนุรักษ์สืบสานไว้ หากไม่มีใครสนับสนุนสินค้าหัตถกรรม ในอนาคตสินค้าเหล่านี้อาจจะลดน้อยลง
3. ในการประกอบธุรกิจดังกล่าว ในช่วงแรก ๆ อาจจะต้องใช้เวลาในการทำให้ลูกค้ารู้จัก และต้องไปหาลูกค้ามาเช่าห้อง แต่หากลูกค้าเริ่มรู้จักมากขึ้น จะทำให้การดำเนินธุรกิจง่ายขึ้น และช่วยสร้างกำไรจากการประกอบธุรกิจมากยิ่งขึ้น
4. ธุรกิจทางการท่องเที่ยวถือว่าเป็นธุรกิจที่น่าสนใจ และหากได้รับความนิยมนักท่องเที่ยวแล้ว จะสามารถเจริญเติบโตได้เป็นอย่างดี เนื่องจากคนที่มาเที่ยวส่วนใหญ่มักจะมีกำลังซื้ออยู่พอสมควร ทำให้สามารถหารายได้จากลูกค้ากลุ่มนี้ได้ อีกทั้งยังช่วยให้สามารถประกอบธุรกิจอื่น ๆ ตามมาได้อีกมากมาย
5. สินค้าหัตถกรรมของประเทศไทยมีเอกลักษณ์ที่เป็นวิถีไทยและภูมิปัญญาชาวบ้าน ซึ่งไม่มีประเทศใดสามารถเลียนแบบได้ และสินค้าส่วนใหญ่มีวัตถุดิบอยู่ในประเทศ ทำให้เกิดมูลค่าเพิ่ม และถือเป็นจุดแข็งสำหรับธุรกิจ

ข้อเสนอแนะ

1. การดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยว ควรขอความร่วมมือจากหน่วยงานราชการในพื้นที่ เช่น อำเภอ จังหวัด การท่องเที่ยวประจำจังหวัด สำนักงานพัฒนาจังหวัด ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ในเรื่องการประชาสัมพันธ์ และการทำการตลาด เพราะหน่วยงานราชการจะใกล้ชิดกับประชาชน ซึ่งจะช่วยให้ประชาสัมพันธ์ธุรกิจได้เป็นอย่างดี
2. การดำเนินโครงการจะต้องคำนึงถึงลูกค้าคนสุดท้ายหรือนักท่องเที่ยวให้มาซื้อสินค้าในโครงการด้วย เนื่องจากสิ่งนี้จะส่งผลต่อปริมาณของคนที่เข้ามาเช่าในโครงการ
3. โครงการควรมีการแนะนำและช่วยเหลือผู้มาเช่าในโครงการให้มีการพัฒนาสินค้าที่จำหน่ายในโครงการด้วย เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ ทันสมัย และสามารถแข่งขันได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งหากสินค้าที่ผลิตออกมามีคุณภาพและได้รับการยอมรับก็จะส่งผลดีต่อการดำเนินงานของโครงการมากขึ้นด้วย
4. โครงการควรมีการจัดการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง และเน้นการทำตลาดในช่วงเทศกาลหรือวันหยุดต่าง ๆ ที่คนนิยมมาท่องเที่ยว เพื่อสร้างชื่อเสียง ให้เป็นที่รู้จักยิ่งขึ้น เพราะหากโครงการมีชื่อเสียงจะช่วยสร้างการเจริญเติบโตที่ยั่งยืนให้กับโครงการได้
5. การดำเนินธุรกิจในปัจจุบันผู้ประกอบการ ต้องมีความรู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงในระเบียบวิธีและเงื่อนไขทางการค้าต่าง ๆ และต้องมีการสร้างเครือข่ายพันธมิตร สำหรับการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน รวมทั้งต้องคำนึงถึงภัยคุกคามอื่น ๆ เช่น ราคาน้ำมันที่ผันผวน อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ภัยจากการก่อการร้าย หรือภัยจากภาวะตลาดเงินและตลาดทุนที่ผันผวน
6. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการศูนย์จำหน่ายหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองจังหวัดลำพูน เป็นการศึกษาที่มีการกำหนดสมมติฐานและการสร้างกรอบของการศึกษารั้วนี้ไว้ แต่ในการลงทุนประกอบกิจการจริง ๆ จำต้องคำนึง ปัจจัยด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ในรายละเอียดปลีกย่อยของสภาวะความเป็นจริงในแต่ละกรณีของการลงทุนนั้นๆ เนื่องจากเงื่อนไขและข้อจำกัดจะแตกต่างกันไป ซึ่งการตัดสินใจลงทุนในโครงการเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญมาก ดังนั้นในการตัดสินใจลงทุนจะต้องวิเคราะห์ข้อมูลที่มีอยู่อย่างระมัดระวัง