

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนกิจการขายส่งยา
ในอำเภอเมืองเชียงใหม่

ผู้เขียน

นายอนุชา อินทวงค์

ปริญญา

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

รองศาสตราจารย์ศิริเกียรติ รัชชานันติ

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนกิจการขายส่งยา ในอำเภอเมืองเชียงใหม่” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนกิจการขายส่งยา โดยศึกษาใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการขายส่งยาจำนวน 3 รายในอำเภอเมืองเชียงใหม่ และใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการร้านขายปลีกยา ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ จำนวน 191 ร้าน โดยนำข้อมูลที่ได้อาวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนภายใต้ข้อสมมุติฐานการยอมรับ โครงการที่อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน ร้อยละ 12 โดยสามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ร้านขายปลีกยาในจังหวัดเชียงใหม่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้นทุกปีแต่จำนวนร้านขายส่งยาไม่เพิ่มขึ้น ดังนั้นจึงเป็นโอกาสที่ธุรกิจขายส่งยาที่ศึกษาจะประสบความสำเร็จในการลงทุน โดยปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อสินค้าได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ มีสินค้าจำหน่ายได้แก่ ยา อาหารเสริม อุปกรณ์ทางการแพทย์ และเวชสำอาง สินค้ามีคุณภาพ ไม่หมดอายุหรือใกล้หมดอายุ มีสินค้าหลายยี่ห้อหลายขนาดให้เลือก สินค้าเพียงพอ มีการให้บริการเปลี่ยนยา คินยา เมื่อยาหมดอายุหรือเสื่อมสภาพ ด้านราคา ราคาต้องไม่แพง มีการแจ้งราคาขายแต่ละยี่ห้อ มีการให้เครดิตในการชำระเงิน ไม่คิดค่าบริการจัดส่ง ด้านการจัดจำหน่าย ควรมีทำเลที่ตั้งที่ใกล้ร้านค้าปลีก การเดินทางสะดวก มีที่จอดรถ มีหลายช่องทางในการติดต่อ มีการให้บริการส่งสินค้า ด้านการส่งเสริมการตลาด มีการให้ส่วนลดเมื่อซื้อสินค้าในราคาที่กำหนด มีการสะสมยอดซื้อเพื่อรับของสมนาคุณ มีระบบสมาชิก ด้านบุคลากร พนักงานขายควรมีกิริยามารยาทและมีมนุษยสัมพันธ์ ที่ดี

มีความรู้เกี่ยวกับยาเป็นอย่างดี มีความพร้อมในการให้บริการ ด้านกระบวนการ มีความรวดเร็วในการรับคำสั่งซื้อ การคิดค่าใช้จ่าย การจัดเตรียมและส่งยา มีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ช่วยในการทำงาน มีการตรวจสอบยาและลงชื่อผู้ตรวจสอบยาบนใบส่งยา ก่อนส่งมอบ และเวลาเปิดปิดที่แน่นอน ด้านลักษณะทางกายภาพ มีการจัดสถานที่นั่งรอสำหรับลูกค้า การศึกษาในครั้งนี้คาดว่าจะมีรายได้ในปีที่ 1 จำนวน 35,205,120 บาท และจะมีรายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ในปีต่อไป โดยร้านขายส่งยาจะเน้นให้ความสำคัญในกลยุทธ์ทางการตลาดตามปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อสินค้า เพื่อให้ร้านขายปลีกเกิดความประทับใจ มีการให้บริการซ้ำและเกิดการบอกต่อ

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ร้านขายส่งยาตั้งบนอาคารพาณิชย์ ในบริเวณถนนเจริญเมือง อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากเป็นเขตที่การคมนาคมขนส่งสะดวก มีที่จอดรถสำหรับลูกค้าบริเวณหน้าร้าน การคัดเลือกสินค้าเข้ามาจำหน่ายในร้านขายส่งยาจะคัดเลือกสินค้าเป็นที่รู้จักของตลาดผู้บริโภค มีการโฆษณา สินค้ามีคุณภาพ ราคาถูก ลักษณะบรรจุภัณฑ์สวยงาม ปริมาณในการสั่งซื้อสินค้าจะซื้อในปริมาณเพียงพอต่อการจำหน่ายประมาณ 1 เดือนและตามการส่งเสริมการตลาดของผู้จำหน่าย เพื่อให้ได้ราคาที่ดีที่สุด โดยการสำรองสินค้าจะสำรองสินค้ามากขึ้นตามลำดับคือ สินค้าประเภทยา อาหารเสริม อุปกรณ์ทางการแพทย์ และเวชสำอาง

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ การลงทุนกิจการขายส่งยา ดำเนินการในรูปแบบของบริษัทจำกัด ทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 2 ล้านบาท พนักงานจำนวน 5 คน โดยจะต้องพิจารณาถึงความสามารถและความเหมาะสม พนักงานจะได้รับการอบรมก่อนเข้าทำงานเพื่อให้พนักงานเรียนรู้รูปแบบลักษณะของการทำธุรกิจขายส่ง ทำความรู้จักสินค้า ให้ความรู้ในด้านการให้บริการ เพื่อให้พนักงานสามารถนำมาพัฒนาการทำงานให้มีประสิทธิภาพ และเป็นมาตรฐานในการทำงานได้อย่างเหมาะสม

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน เงินทุนเริ่มแรกของโครงการเป็นเงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด จำนวน 2 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากการลงทุนร้อยละ 12 โครงการร้านขายส่งยาแห่งนี้จะมีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 8 ปี 10 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ 705,381 บาท อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนของโครงการ เท่ากับร้อยละ 17.44 ดัชนีกำไรเท่ากับ 1.35 เท่า ดังนั้นสามารถประเมินได้ว่า โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

Independent Study Title A Feasibility Study for Investment in Drug Wholesaler
in Mueang Chiang Mai District

Author Mr. Anucha Intawong

Degree Master of Business Administration

Independent Study Advisor Associate Professor Sirikiat Ratchusanti

ABSTRACT

This independent study “A Feasibility Study for Investment in Drug Wholesaler in Mueang Chiang Mai District” aimed at studying the feasibility of an investment in a drug wholesaler operation by focusing on four aspects : marketing, technical, management and financial. The study employed direct interview to collect data from three drug wholesalers and questionnaires to collect data from 191 retail stores in Mueang Chiang Mai District. The data were analyzed in line with the hypothesis that the feasible project would make a return on investment of 12%. The results were as follows

According to marketing aspects the number of drug stores in Chiang Mai was increasing each year whereas the number of wholesalers was not; therefore, there appeared an opportunity for the project to be successful. Factors affecting purchasing decision were quality and non-expired product i.e. drugs, dietary supplements, medical supplies and cosmetics, the availability of a wide variety of brands and sizes, an adequate inventory, and an exchange and returns policy.

In terms of pricing, the key factors were low prices, the provision of a price list, the availability of credit terms, and no delivery charges. In terms of distribution channels, key factors were the proximity of the store, convenient transportation, the availability of parking spaces, variety of communication channels, and effective delivery services. In terms of promotion, key factors were trade discounts for specified purchase amounts, gifts for specific purchase volumes, and membership offering. In term of personnel, key factors were a salesperson manner and human relationship skills, knowledge of products, and readiness to provide a service. In term of

operational processes, key factors were quick response to purchase orders, accurate invoicing, correct product delivery, computerized operation system, product inspection with inspector's name on the invoice prior to delivery, and specified working hours. In term of physical aspects, key factors were the waiting area. The study estimated that the business will generate 35,205,120 Baht in revenue for the first year, with a growth rate of 10% for the following year. The business would focus on marketing strategies that affected product sales in order to impress retail stores and to create repeat purchases and word of mouth sales.

The study on technical aspects suggested that the wholesale outlet was a commercial building and located on Chareon Muang road in Muang Chiang Mai District due to convenient transportation and availability of parking area. The selection of products should be focused on well-recognized brands, advertising, quality, low prices and attractive packaging. The order volumes would be based on a one month sales basis and on manufacturer promotions for minimum prices, and stock management system would be based on sales volume and on product: drugs, dietary supplements, medical supplies and cosmetics, respectively

For operational management, the business was set up as a company limited, with an initial investment of 2 million Baht. The company would hired 5 people, based on their competency and appropriateness, and provided training prior to opening in order to establish an understanding of the wholesale business, products, services so that they could improve effectiveness of their performance and had appropriate standards in their work.

The study on financial aspects suggested that an initial investment of two million Baht were from the owner's equity which would generate the projected rate of return of 12%, would offer a discount payback period of 8 years and 10 months, would render net present value of 705,381 Baht, would have an internal rate of return of 17.44%, and would have a profitability index of 1.35. Therefore, the project was feasible in all aspects for investment.