

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนธุรกิจร้านขายส่งยา ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ โดยจะพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการ 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยมีรายละเอียดและข้อสมมุติฐานดังนี้

1. การศึกษาสภาพแวดล้อมทั่วไปของธุรกิจ โดยศึกษาสถานการณ์ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ
2. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด โดยศึกษาสภาวะการแข่งขัน (Porter's Five Force Model) SWOT ศึกษากลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด บุคลากร กระบวนการ และการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ รวมทั้งการศึกษาเพื่อสำรวจถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การพยากรณ์ยอดขาย และค่าใช้จ่ายทางการตลาด
3. การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค โดยศึกษาการกำหนดสถานที่ตั้ง พร้อมทั้งประเมินความเหมาะสมของสถานที่ การออกแบบผังอาคาร การคาดคะเนต้นทุนในการก่อสร้าง คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์และเครื่องมือที่ใช้ในการบริการ
4. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการจัดการ โดยการศึกษารูปแบบในการดำเนินงานขององค์กร ลักษณะ โครงสร้างขององค์กร การจัดหาบุคลากรในด้านต่างๆ
5. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน ประกอบด้วยการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า รวมถึงระยะเวลาคืนทุนคิดลด มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน ดัชนีกำไร และการวิเคราะห์ความอ่อนไหว

วิธีการศึกษา

การศึกษาคือความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนธุรกิจร้านขายส่งยา ในอำเภอเมือง เชียงใหม่ มีขั้นตอนการศึกษาดังต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปของธุรกิจ ได้แก่ การวิเคราะห์ถึงสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ
2. การวิเคราะห์ทางการตลาด ได้แก่ สถานการณ์ด้านการแข่งขัน โอกาสและอุปสรรคในการลงทุนธุรกิจขายส่งยา ลักษณะของการประกอบธุรกิจ พฤติกรรมการซื้อของลูกค้า การกำหนดตลาดเป้าหมาย การศึกษากลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจ ได้แก่ ผลិតภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด บุคลากร กระบวนการ และการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ
3. การวิเคราะห์ทางเทคนิค ได้แก่ การวิเคราะห์ถึงความเหมาะสมในการเลือกสถานที่ตั้ง การเลือกผลิตภัณฑ์ เครื่องมือ และเทคนิคในการให้บริการ
4. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ ได้แก่ การวิเคราะห์ถึงรูปแบบในการดำเนินงาน การจัดการ โครงสร้างองค์กร การจัดหาบุคลากรในด้านต่างๆ
5. การวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้แก่ การจัดทำงบการเงินล่วงหน้า ประกอบด้วย งบกระแสเงินสด งบกำไรขาดทุน และ งบดุล จากนั้นทำการวิเคราะห์และประเมินผลโครงการ โดยการใช้ค่าเวลาคืนทุนคิดลด (Discount Payback Period) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Internal Rate of Return) ดัชนีกำไร (profitability Index) และการวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

ขอบเขตประชากร

ประชากรในการศึกษาด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ครั้งนี้แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม

กลุ่มที่ 1 ได้แก่ ร้านขายยาปลีก ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ จำนวน 191 ร้าน
(สำนักงานสาธารณสุข จังหวัดเชียงใหม่, 4 พฤศจิกายน 2551)

กลุ่มที่ 2 ได้แก่ ร้านขายส่งยา ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ จำนวน 3 ร้าน

ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

1) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) โดยได้จากการสร้างแบบสอบถามเพื่อเก็บข้อมูลจากร้านขายยาปลีกในอำเภอเมืองเชียงใหม่จำนวน 191 ร้าน เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการพยากรณ์ยอดขาย การวางแผนการตลาด รายละเอียดแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 คือ ข้อมูลทั่วไปของร้านขายยาปลีก

ส่วนที่ 2 คือ ข้อมูลความต้องการซื้อของร้านขายยาในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ทั้งทางด้านผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด บุคลากร กระบวนการให้บริการ การสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ

ส่วนที่ 3 คือ ปัญหาและข้อเสนอแนะ

การสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อเก็บข้อมูลร้านขายส่งยาจำนวน 3 ร้าน ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

2) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลในรูปเอกสาร บทความ วิชาการ สถิติข้อมูล รวมทั้งวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง โดยการค้นคว้าจากหนังสือ วารสาร สิ่งพิมพ์ และเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ ซึ่งผู้ศึกษาสร้างขึ้นตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา ประกอบด้วย 2 ชุด คือ

ชุดที่ 1 แบบสอบถามผู้ประกอบการร้านขายยาปลีกโดยประกอบด้วย 3 ส่วน

ส่วนที่ 1 คือ ข้อมูลทั่วไปของร้านขายยาปลีก

ส่วนที่ 2 คือ ข้อมูลความต้องการซื้อยาของร้านขายยาในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ทั้งทางด้านผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด บุคคล กระบวนการให้บริการ การสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ

ส่วนที่ 3 คือ ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ชุดที่ 2 แบบสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการร้านขายส่งยา คือข้อมูลในด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสอบถาม จะนำมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ประกอบด้วย ความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean) โดยนำข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิที่ได้มาวิเคราะห์ทั้งด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ด้วยวิธีการต่าง ๆ ได้แก่ การพยากรณ์ยอดขาย ระยะเวลาคืนทุนคิดลด (Discount Payback Period : DPB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR) ดัชนีกำไร (Profitability Index : PI) และการวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ

ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษานี้ใช้ระยะเวลาในการศึกษาและรวบรวมข้อมูลตั้งแต่เดือน มิถุนายน 2552 ถึงเดือน สิงหาคม 2553