

บทที่ 4

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนกิจการขายส่งยา ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ทำการศึกษาโดยเริ่มจาก การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ การวิเคราะห์ด้าน การตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน จากนั้นนำผลที่ได้จากการวิเคราะห์จัดทำ การเงินล่วงหน้า เพื่อประเมินผลของโครงการต่อไป

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ

ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทย มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจลดลงจาก GDP ในปี 2550 ร้อยละ 4.9 ปี 2551 ร้อยละ 2.5 จนในปี 2552 มี การหดตัวทางเศรษฐกิจทำให้ GDP ติดลบ 2.3 เนื่องจากได้รับผลจากปัจจัยทางเศรษฐกิจจากต่างประเทศ ราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น และ ปัจจัยทางด้านการเมืองภายในประเทศ แต่ปัจจุบันเมื่อเศรษฐกิจของโลกเริ่มฟื้นตัว เหตุการณ์ ทางด้านการเมืองภายในประเทศเริ่มลดความรุนแรงลง ส่งผลให้เศรษฐกิจของประเทศเริ่มดีขึ้น การประมาณการเศรษฐกิจไทยในปี 2553 คาดว่าจะขยายตัวประมาณร้อยละ 3.5 - 4.5 เป็นการขยายตัว ภายใต้อิทธิพลของการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก(ข้อมูลจากสำนักพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ) แต่จากการเมืองภายในประเทศที่ยังไม่มั่นคงอาจจะส่งผลต่อภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศใน อนาคตได้

ผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดเชียงใหม่ (GPP) ปี 2551 มีมูลค่า 128,975 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.42 ของ GDP ของประเทศ แยกเป็น ภาคเกษตร มูลค่า 20,052 ล้านบาท (16.58%) การขายส่ง การขายปลีกและการซ่อมแซม มูลค่า 18,205 ล้านบาท (15%) โรงแรมและภัตตาคาร มูลค่า 13,224 ล้านบาท (11%) การศึกษา มูลค่า 12,310 ล้านบาท (10%) การผลิตอุตสาหกรรม มูลค่า 11,499 ล้านบาท (10%) การบริหารราชการแผ่นดิน และการป้องกันประเทศมูลค่า 9,468 ล้านบาท (8%) การขนส่ง สถานที่เก็บสินค้า และการคมนาคม มูลค่า 8,751 ล้านบาท (7%) การก่อสร้าง มูลค่า 7,468 ล้านบาท (6%) อื่นๆ มูลค่า 20,264 ล้านบาท (17%)

ในปี พ.ศ. 2532 รัฐบาลได้มีนโยบายให้ผู้ที่จบเป็นแพทย์ เกษษกร และอาชีพอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการแพทย์ไปใช้ทุนโดยการทำงานให้แก่รัฐบาล เพราะรัฐบาลเห็นว่าในการผลิตบัณฑิตแต่ละคนต้องใช้เวลาอุดหนุนจากรัฐบาลจำนวนมาก แต่เมื่อบัณฑิตจบมาแล้วมีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่เข้ารับราชการและไปทำงานในชนบท ส่วนใหญ่จะทำงานในภาคเอกชน บัณฑิตเภสัชศาสตร์จึงได้รับผลกระทบจากนโยบายนี้ด้วย ต่อมาเนื่องจากประเทศไทยมีปัญหาเรื่องเงินเดือนราชการ ประกอบกับประเทศประสบภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ รัฐบาลจึงมีนโยบายจำกัดอัตราค่าจ้างภาครัฐจึงส่งผลให้รัฐบาลหยุดทำสัญญาขอใช้ทุนกับนักศึกษาเภสัชศาสตร์(และสาขาอื่นๆด้วย) นักศึกษารุ่นสุดท้ายที่จะใช้ทุนคือนักศึกษาที่เข้ามหาวิทยาลัยในปี พ.ศ. 2541 และจะจบการศึกษาในปี พ.ศ. 2547 นี้ แต่ในระหว่างที่นักศึกษารุ่นก่อนที่ทำสัญญาไปแล้ว รัฐบาลไม่สามารถบรรจุให้เป็นข้าราชการได้เพียงแต่บรรจุให้เป็นเจ้าพนักงานของรัฐแทน จึงทำให้บัณฑิตเภสัชศาสตร์ที่จบมาทำงานในภาคเอกชนมากขึ้นและบางส่วนก็มาเปิดร้านขายยามากขึ้น (สนิ จันทรธัญญา, 2546) จากจำนวนร้านขายยาในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้นในแต่ละปี ข้อมูลวันที่ 30 มีนาคม 2553 จำนวนร้านขายยาแผนปัจจุบันและแผนปัจจุบันบรรจุเสร็จในอำเภอเมืองเชียงใหม่มีจำนวน 266 ร้าน เพิ่มขึ้นจาก ปี 2551 ที่มีจำนวน 240 ร้าน หรือเพิ่มขึ้นขึ้นจากปี 2548 ที่มีจำนวน 165 ร้าน (สำนักงานสาธารณสุข จังหวัดเชียงใหม่, 2553) มูลค่าตลาดยาในประเทศไทยมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามจำนวนประชากร รวมทั้งรายได้ของประชาชนที่ปรับเปลี่ยนสูงขึ้น และยังธุรกิจโรงพยาบาลมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นทำให้ความต้องการยารักษาโรคขยายตัวตาม โดยจากการประเมินของสมาคมผู้วิจัยและผลิตภัณฑ์เภสัชภัณฑ์(พรีม่า) พบว่า ตลาดยารักษาโรคของไทยมีมูลค่าประมาณ 9.9 หมื่นล้านบาทต่อปี โดยแยกเป็นการจำหน่ายยาให้แก่โรงพยาบาลรัฐและเอกชน ร้อยละ 73 จำหน่ายผ่านร้านขายยาร้อยละ 22 และคลินิกเอกชน และคลินิกปฐมภูมิร้อยละ 5 (วารสารวงการยา ฉบับ 140) โดยมีการขยายตัวเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 10-15 ต่อปี จากจำนวนร้านขายยาที่เพิ่มมากขึ้น สะท้อนให้เห็นถึงการแข่งขันในธุรกิจร้านขายยาในจังหวัดเชียงใหม่รุนแรงมากขึ้น แต่เดิมคู่แข่งของร้านขายปลีกยา ก็คือร้านขายปลีกยาที่มีขนาดของแต่ละร้านใกล้เคียงกัน สมรรถนะไม่ค่อยแตกต่างกันไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลงของสภาพการแข่งขันมากนัก แต่ในปัจจุบันคู่แข่งรายใหม่ๆที่เข้ามาในตลาดจะเป็นร้านขายยาเครือข่าย ที่มีการบริหารจัดการที่ดี มีการสนับสนุนจากส่วนกลางของเครือข่าย อีกทั้งปริมาณการซื้อจำนวนมากของทั้งเครือข่าย จึงมีอำนาจ

ต่อรองจากเจ้าของสินค้าสูง ทำให้มีต้นทุนสินค้าที่ถูกกว่า ซึ่งแตกต่างจากร้านขายส่งยาที่ไม่เพิ่มมากขึ้น ทำให้สัดส่วนร้านขายปลีกยาต่อร้านขายส่งยาเพิ่มมากขึ้นซึ่งจะเป็นผลดีต่อผู้ประกอบการธุรกิจขายส่งยาได้

ตลาดธุรกิจนี้มีลักษณะที่แตกต่างจากตลาดผู้บริโภคอย่างชัดเจนหลายประการ เช่น ผู้ซื้อที่มีจำนวนรายน้อยกว่า ผู้ซื้อรายใหญ่กว่า ความสัมพันธ์ระหว่างซัพพลายเออร์และลูกค้าใกล้ชิด ผู้ซื้อที่มีอุปสงค์ที่ต่อเนื่องและมีความยืดหยุ่นน้อย จากการเก็บข้อมูลทางการตลาดจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านขายส่งยาและขายปลีกยาพบว่า ร้านขายส่งยาเป็นร้านค้าส่งอิสระที่ซื้อสินค้าไว้ในครอบครอง จำกัดการให้บริการ โดยเก็บสต็อกสินค้า มีพนักงานขาย การให้สินเชื่อจะพบเฉพาะกับลูกค้าที่มีความคุ้นเคยกัน ร้านขายปลีกยามีพฤติกรรมการซื้อยาเป็นประจำกับผู้ขายที่ติดต่อซื้อขายกันมานาน จะมุ่งเน้นไปที่สินค้าที่ราคาถูกที่สุด และเปรียบเทียบว่าจะซื้อจากผู้ขายรายไหนมากน้อยเพียงใดเพื่อให้คุ้มค่าที่สุดกับเงินที่ต้องจ่ายต่ำสุด และซื้อซ้ำอยู่เรื่อยๆเป็นประจำ ดังนั้นร้านขายส่งยาควรนำเสนอความมีมาตรฐานคงที่ ราคาต่ำ

การแบ่งส่วนตลาดสามารถแบ่งได้ตามประเภทของร้านขายยาตามการตลาดจะแบ่งได้เป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ 1. ร้านขายยาส่ง 2. ร้านขายยาปลีก 3. สถานปฏิบัติการเภสัชกรรมชุมชนของคณะเภสัชศาสตร์ทุกมหาวิทยาลัย 4. ร้านขายยาแบบเครือข่าย เช่น ฟาสซิโน สยามดรัก จีเอ็นซี โปรดรักส์ องค์การเภสัชกรรม เอเพ็กซ์ เมคแคร์ ดี-เซน ฯลฯ (ปภาคา ทัดพรพันธ์, 2548: 12-13) การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านขายส่งยาและข้อมูลจากงานคุ้มครองผู้บริโภค สาธารณสุขจังหวัดเชียงใหม่พบว่าร้านขายปลีกยาในอำเภอเมืองเชียงใหม่มีจำนวน 191 ร้าน สัดส่วนจำนวนมากกว่าร้านยาประเภทอื่นและร้านขายปลีกยายังเป็นลูกค้าของร้านขายส่งยา ดังนั้นในการประกอบธุรกิจขายส่งยาจึงสามารถกำหนดตลาดเป้าหมายที่ร้านขายปลีกยา

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การวิเคราะห์สถานะการแข่งขัน

การวิเคราะห์สถานะการแข่งขันของธุรกิจขายส่งยา ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ โดยใช้ Porter's Five Force Model เพื่อพิจารณาการแข่งขันในธุรกิจ และโอกาสในการลงทุน โดยสามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

1. การเข้าสู่ตลาดรายใหม่ (New Entrants)

ร้านขายส่งยาในจังหวัดเชียงใหม่ที่เป็นที่รู้จักมีจำนวนสามร้าน เป็นผู้ประกอบธุรกิจมานานก่อนปี 2540 จนถึงปัจจุบันจำนวนร้านขายส่งยาไม่เพิ่มขึ้นตามปริมาณร้านขายปลีกยาที่เพิ่มมากขึ้นทุกปี เนื่องจากการประกอบธุรกิจขายส่งยาใช้จำนวนเงินลงทุนค่อนข้างสูง เมื่อเปรียบเทียบกับร้านขายปลีกยา ทั้งในส่วนของ การตกแต่งอาคารสถานที่ และในส่วนของสินค้าที่ จะต้องมีปริมาณเพียงพอต่อลูกค้า เมื่อเปรียบเทียบกำไรต่อต้นทุนของสินค้าแล้วพบว่าการขายปลีกยาจะมีกำไรต่อต้นทุนของสินค้าสูงกว่าร้านขายส่งยามาก ดังนั้นผู้ที่จะทำธุรกิจด้านการขายยาจึงสนใจที่จะขายปลีกให้แก่ประชาชนทั่วไปมากกว่า

2. การแข่งขันระหว่างคู่แข่ง (Rivalry)

จากการเก็บข้อมูลทางการตลาดทำให้ทราบว่า ร้านขายส่งยาในอำเภอเมือง เชียงใหม่ยังไม่มีรายขยายตัวเพิ่มขึ้น ทำให้การสภาพแข่งขันในธุรกิจค้าส่งยาค่อนข้างต่ำ เนื่องจาก เป็นร้านขายส่งที่ดำเนินธุรกิจมานาน ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการเป็นการบอกกันปากต่อปาก ใช้บริการ จากความคุ้นเคย ไม่ค่อยมีการทำการตลาดมาก มีการแข่งขันในเรื่องของราคาเป็นสิ่งที่สำคัญ จาก การสัมภาษณ์และการรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม ทำให้ทราบว่าในส่วนของสินค้าและการ ให้บริการก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่ลูกค้าคำนึงถึงในการเลือกใช้บริการ

ดังนั้นธุรกิจร้านขายส่งยานี้จะต้องสร้างความแตกต่างในเรื่องของสินค้า คุณภาพ ของการให้บริการ และกระบวนการให้บริการ ให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและกลับมาใช้บริการซ้ำ

3. สินค้าทดแทน (Substitution)

ในธุรกิจขายส่งยาในจังหวัดเชียงใหม่เป็นธุรกิจที่ลูกค้าหาทดแทนได้ มีการจำหน่ายสินค้าโดยตรงจากบริษัทผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่าย เช่นบริษัทชุมชนเภสัช ซึ่งการซื้อยาจากบริษัทยามีราคาสูงกว่าร้านขายส่งยาในปริมาณที่เท่ากัน บริษัทผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยมีจำนวนมากเป็นการยากที่ร้านขายปลีกจะติดต่อซื้อยาเพื่อนำมาจำหน่ายในร้านได้ครบ การซื้อสินค้าจากเว็บไซต์ Drugserv.co.th จากร้านขายส่งในต่างจังหวัดเช่นในกรุงเทพมหานคร ซึ่งทั้งสองแหล่งมีร้านอยู่ในกรุงเทพมหานครทำให้การซื้อสินค้าไม่ได้รับความสะดวก ใช้เวลาในการสั่งซื้อนาน ดังนั้นการเลือกใช้บริการซื้อสินค้าจากร้านขายส่งยาในจังหวัดเชียงใหม่จึงมีความสะดวกกว่า สามารถซื้อสินค้าจากร้านขายส่งเพียงร้านเดียวก็ได้สินค้าที่ครบตามความต้องการ

4. อำนาจต่อรองของลูกค้า (Buyer)

อำนาจต่อรองของผู้ซื้อในธุรกิจขายส่งยาปานกลาง เนื่องจากลูกค้ามีทางเลือกในการใช้บริการจากร้านขายส่งในจังหวัดเชียงใหม่และกรุงเทพมหานครฯ แต่ถ้าหากต้องการความสะดวก และรวดเร็วในการซื้อสินค้าต้องเลือกใช้บริการซื้อสินค้าจากร้านขายส่งยาในจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุด ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องค้นหาความเหมาะสมในเรื่องของสินค้าและบริการ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และเกิดความจงรักภักดีในตราสินค้า และสามารถที่จะขยายไปยังสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ได้

5. อำนาจต่อรองของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier)

เนื่องจากสินค้าในร้านขายส่งยามาจากหลายผู้ผลิต สินค้าหนึ่งรายการมีหลายยี่ห้อ ปัจจุบัน พบว่ามีผู้ผลิตยาแผนปัจจุบันในประเทศไทยจำนวน 165 แห่ง (กองควบคุมยา, 2553) ดังนั้นในส่วนของผู้ผลิตก็จะมีการแข่งขันเช่นเดียวกัน ส่งผลให้ร้านขายส่งยามีอำนาจต่อรองในการซื้อสินค้ากับผู้ผลิตได้มาก โดยเฉพาะร้านขายยาส่งที่ซื้อยาเป็นจำนวนและปริมาณมาก สามารถที่จะซื้อสินค้าในราคาที่ถูกลง

การวิเคราะห์ SWOT ของธุรกิจขายส่งยา

จุดแข็ง (Strength)

1. เป็นร้านขายส่งยาที่ลูกค้าสามารถเลือกยี่ห้อและทราบราคาก่อนตัดสินใจซื้อ โดยมีใบเสนอสินค้าให้แก่ลูกค้า
2. มีการจัดการระบบสมาชิก หรือข้อมูลของลูกค้า เพื่อนำไปใช้ในกิจกรรมการส่งเสริมการตลาด เช่นการสะสมยอดซื้อ
3. เป็นร้านขายส่งยาที่มีกิจกรรมการส่งเสริมการตลาด ในด้านการให้ส่วนลด การบริการส่งสินค้า การให้ข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง
4. มีพนักงานเป็นผู้ปฏิบัติตามวิชาชีพ เช่นเภสัชกร พนักงานการเงินการบัญชี ทำให้การให้บริการเป็นไปตามมาตรฐานและถูกต้อง

จุดอ่อน (Weakness)

1. ร้านขายส่งยาแห่งใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จัก ทำให้ค่าใช้จ่ายด้านการโฆษณา ประชาสัมพันธ์สูง ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง
2. พนักงานยังขาดความเชี่ยวชาญในเรื่องการขาย การให้บริการในด้านขายส่ง
3. ร้านขายส่งยาแห่งใหม่จึงจำเป็นต้องติดต่อกับ Supplier เอง ทำให้จะต้องมีค่าใช้จ่ายในการติดต่อ

โอกาส (Opportunity)

1. จำนวนร้านขายปลีกยามีจำนวนเพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกปี
2. สภาวะปัจจุบันสังคมไทยเร่งรีบมากขึ้น ทำให้ประชาชนต้องการความสะดวก รวดเร็ว ร้านขายยาจึงเป็นทางเลือกที่ประชาชนที่มีปัญหาในด้านสุขภาพ และใส่ใจในสุขภาพเลือกใช้บริการร้านขายยาเพิ่มขึ้น
3. ร้านขายส่งยาปัจจุบันยังขาดเรื่องของการทำการตลาด จึงเป็นโอกาสให้ผู้ประกอบการรายใหม่ที่สามารถทำการตลาดอย่างต่อเนื่อง

4. เทคโนโลยีการสื่อสารปัจจุบันช่วยให้ร้านขายส่งยาสามารถติดต่อสื่อสารกับลูกค้าได้รวดเร็ว และสะดวกมากขึ้น ทำให้ลูกค้าสามารถได้รับข่าวสารทางการตลาดจากร้านขายส่งได้รวดเร็ว

อุปสรรค (Threat)

1. มีการแข่งขันโดยกลยุทธ์ทางด้านราคาสูง โดยการกำหนดราคาสินค้าในระดับต่ำเพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาซื้อสินค้า
2. ร้านขายส่งยาต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติยา มีเจ้าหน้าที่เข้ามาตรวจสอบได้ตลอดเวลา ทำให้ค่าใช้จ่ายในการดูแลร้านขายส่งยาสูงขึ้น เป็นต้นทุนของกิจการที่เพิ่มขึ้น
3. นโยบายทางด้านหลักประกันสุขภาพประชาชนของรัฐบาล ทำให้ประชาชนส่วนหนึ่งหันไปใช้บริการจากทางรัฐบาล

ความต้องการของตลาด

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนกิจการขายส่งยาในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาถึงความต้องการ โดยทั่วไปของกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ร้านขายยาปลีกในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ที่มีลักษณะเป็นร้านเดี่ยว จำนวน 191 ร้าน ด้วยวิธีการออกแบบสอบถาม สามารถเก็บแบบสอบถามกลับคืนมาได้ 154 ร้าน และผู้ประกอบการขายส่งยาจำนวน 3 ร้าน ด้วยวิธีการสัมภาษณ์ สามารถสัมภาษณ์ได้ 2 ราย เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนกิจการขายส่งยา โดยแบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 :ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2: ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการซื้อยาของร้านขายปลีกยา

ส่วนที่ 3 : ปัญหาและข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินการมากกว่า 4 ปีขึ้นไป รองลงมาได้แก่ระยะเวลาการดำเนินการ 1-2 ปี น้อยกว่า 1 ปี และ 2-3 ปี ตามลำดับ ส่วนใหญ่มียอดขายต่อเดือนมากกว่า 90,000 บาทต่อเดือน รองลงมาได้แก่ยอดขายต่อเดือน 75,001-90,000 บาท ยอดขายต่อเดือน 45,000-60,000 บาท ขายต่อเดือนน้อยกว่า 45,000 และยอดขายต่อเดือน 60,001-75,000 บาท ตามลำดับ ทั้งหมดมีจำหน่ายในร้าน รองลงมาได้แก่อาหารเสริมจำหน่าย อุปกรณ์ทางการแพทย์ และอื่นๆ เช่นเครื่องสำอาง ตามลำดับ ส่วนใหญ่ซื้อยาเพื่อจำหน่ายในร้านจากร้านขายส่งยา รองลงมาได้แก่ผู้แทนจากบริษัทยา ตามลำดับ ส่วนใหญ่ซื้อยาจากร้านขายส่งยา 3 ครั้งขึ้นไปต่อเดือน รองลงมาได้แก่ซื้อยาจากร้านขายส่งยา 2 ครั้งต่อซื้อยาจากร้านขายส่งยา 1 ครั้งต่อเดือน ตามลำดับ ส่วนใหญ่ซื้อยาจากผู้แทนบริษัทยา 3 ครั้งขึ้นไปต่อเดือน รองลงมาได้แก่ซื้อยาจากผู้แทนบริษัทยา 1 ครั้งต่อเดือน ซื้อยาจากร้านขายส่งยา 2 ครั้งต่อเดือน และไม่ได้ซื้อยาจากบริษัทยา ตามลำดับ ทั้งหมดซื้อยาจากร้านขายส่งยา รองลงมาได้แก่อุปกรณ์ทางการแพทย์ อาหารเสริม ตามลำดับ ส่วนใหญ่ซื้อยาแก้ปวดลดไข้จากร้านขายส่งยามากเป็นลำดับที่ 1 รองลงมาได้แก่ยาแก้ปวด แก้อักเสบกล้ามเนื้อ ข้อ ยาปฏิชีวนะ ยาเกี่ยวกับระบบทางเดินอาหาร และวิตามินตามลำดับ ส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายในการซื้อยาจากร้านขายส่งยาต่อครั้ง 10,000 – 20,000 บาท รองลงมาได้แก่ค่าใช้จ่ายในการซื้อยาจากร้านขายส่งยาต่อครั้งไม่เกิน 10,000 บาท ค่าใช้จ่ายในการซื้อยาจากร้านขายส่งยาต่อครั้ง 20,001 – 30,000 บาท ค่าใช้จ่ายในการซื้อยาจากร้านขายส่งยาต่อครั้ง 30,001 – 40,000 บาท และค่าใช้จ่ายในการซื้อยาจากร้านขายส่งยาต่อครั้งมากกว่า 40,000 บาท ตามลำดับ

ส่วนที่ 2: ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการซื้อยาของร้านขายปลีกยา

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมากที่สุดต่อปัจจัยด้านยามีคุณภาพ ไม่หมดอายุหรือใกล้หมดอายุ ด้านการแลกเปลี่ยนยา คินยา เมื่อยาหมดอายุหรือเสื่อมสภาพ ด้านราคาไม่แพง ด้านพนักงานขายมีกิริยามารยาทและมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ด้านพนักงานขายมีความรู้เกี่ยวกับยาเป็นอย่างดี ด้านพนักงานขายมีความพร้อมในการให้บริการ และทางด้านความรวดเร็วในการรับคำสั่งซื้อ ด้านความรวดเร็วในการจัดเตรียมและส่งยา ให้ความสำคัญมากต่อปัจจัยด้านชื่อเสียงของร้าน ด้านยาหลายยี่ห้อหลายขนาดให้เลือก ด้านยาไม่ขาดสต็อก ด้านทราบราคายาแต่ละ

ยี่ห้อก่อนตัดสินใจซื้อ ด้านการให้เครดิตในการชำระเงิน ด้านการไม่คิดค่าบริการจัดส่ง ด้านทำเลที่ตั้งใกล้ร้าน ด้านการเดินทางสะดวก ที่จอดรถเพียงพอจอดรถได้สะดวก ด้านการมีหลายช่องทางในการติดต่อ ด้านการให้บริการส่งสินค้า ทางด้านการให้ส่วนลดเมื่อซื้อสินค้าในราคาที่กำหนด ด้านระบบสมาชิก ด้านการการสะสมยอดซื้อเพื่อรับของสมนาคุณ ทางด้านร้านสะอาดเรียบร้อย ด้านการจัดวางยาเป็นระเบียบ ด้านมีแสงสว่างที่เพียงพอ ด้านการจัดสถานที่นั่งรอสำหรับลูกค้า ด้านความเร็วในการคิดค่าใช้จ่าย ด้านขั้นตอนการให้บริการ ด้านการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ช่วยในการทำงาน ด้านการตรวจสอบยาและลงชื่อผู้ตรวจสอบยาบนใบส่งยา ก่อนส่งมอบ และด้านเวลาเปิดปิดที่แน่นอน ให้ความสำคัญปานกลางต่อปัจจัยด้านการรับชำระสินค้าด้วยบัตรเครดิต ด้านการจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลและสั่งซื้อ ด้านการโฆษณาผ่าน วารสาร ใบปลิวจากร้านขายส่ง ด้านมีพนักงานเสนอขายยาและแนะนำสินค้าและบริการที่ร้านทำน ด้านการประชาสัมพันธ์ของร้านขายส่งยาในงานประชุมวิชาการของชมรมร้านขายยาและคณะเภสัชศาสตร์ ด้านการให้บริการให้คำปรึกษา ด้านยา ด้านพนักงานขายมีการแต่งกายเหมาะสมน่าเชื่อถือ ด้านเภสัชกรเป็นเจ้าของร้าน ด้านเภสัชกรปฏิบัติงานตลอดเวลาทำการ และด้านการใช้ระบบ Internet ในการให้บริการส่งสินค้า การตรวจสอบค่าใช้จ่าย สถานการณ์ชำระเงิน ตามลำดับ

ส่วนที่ 3 : ปัญหาและข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบคือไม่มีสินค้าที่ต้องการ รองลงมาได้แก่ไม่สามารถเลือกยี่ห้อยาได้ด้วยตนเอง และสินค้ามีลักษณะเก่า/หมดอายุ ตามลำดับ ปัญหาด้านราคาที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบคือไม่ทราบราคาก่อนตัดสินใจซื้อ รองลงมาได้แก่ไม่รับชำระด้วยบัตรเครดิต ไม่มีเครดิตการชำระเงิน และราคาแพง ตามลำดับ ปัญหาด้านการจัดจำหน่ายที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบคือไม่มีที่จอดรถ รองลงมาได้แก่ไม่มีการส่งสินค้า ไม่สะดวกในการเดินทาง ที่ตั้งอยู่ไกลจากร้าน และช่องทางในการติดต่อลำบาก ตามลำดับ ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบคือไม่มีส่วนลดหรือของสมนาคุณ รองลงมาได้แก่ขาดการแนะนำสินค้าและบริการ ขาดการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ และไม่มีระบบสมาชิก ตามลำดับ ปัญหาด้านบุคลากรที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบคือพนักงานไม่พร้อมให้บริการ รองลงมาได้แก่พนักงานมีกิริยาไม่ดี พนักงานขาดความรู้ และไม่มีเภสัชกรเป็น

ผู้ปฏิบัติงาน ตามลำดับ ปัญหาด้านลักษณะทางกายภาพที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบคือไม่มีที่นั่งรอ รองลงมาได้แก่ร้านค้าไม่เป็นระเบียบ แสงสว่างภายในร้านไม่เพียงพอ ตามลำดับ ปัญหาด้านกระบวนการที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่พบคือความล่าช้าในการให้บริการ รองลงมาได้แก่การให้บริการไม่เป็นระบบ ไม่มีเครื่องมือช่วยในการทำงาน และร้านค้าเปิดปิดไม่เป็นเวลาตามลำดับ

ปัญหาเพิ่มเติมที่ร้านขายปลีกยาพบคือ การส่งของล่าช้าลูกค้าซื้อเองที่ร้านเร็วกว่าการบรรจุหีบห่อไม่ดีทำให้บรรจุภัณฑ์ภายในเสียหาย การจัดยาผิดหรือยาขาดสต็อกไม่มีการแจ้งให้ทราบล่วงหน้าหรือระยะเวลาที่สินค้าจะมา ทำให้สินค้าขาด

ข้อเสนอแนะที่ได้รับ ร้านขายส่งควรมีสินค้าให้เลือกมากรายการ มีแคตตาล็อกสินค้าและราคาให้เลือก สามารถตรวจสอบราคาก่อนการตัดสินใจ ควรมีการส่งสินค้าให้ถึงร้านร้านขายส่งยาไม่ควรอยู่ใกล้กับร้านขายปลีก เพราะจะเป็นการตัดราคาสินค้าขายแก่ผู้บริโภค

จากการสำรวจความสนใจใช้บริการร้านขายส่งยาแห่งใหม่พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสนใจใช้บริการร้านขายส่งยาแห่งใหม่สูงถึงร้อยละ 89.5 และไม่ให้ความสนใจใช้บริการร้านขายส่งยาแห่งใหม่ ร้อยละ 10.5

วิสัยทัศน์

ร้านขายส่งยาที่มีมาตรฐานในด้านสินค้า และบริการ สร้างความประทับใจให้แก่ผู้ซื้อสินค้าและใช้บริการ

พันธกิจ

1. สร้างชื่อร้านขายส่งยาให้เป็นที่รู้จักของร้านขายปลีกยาในอำเภอเมืองเชียงใหม่
2. คัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพและนำเสนอรูปแบบการให้บริการของร้านขายส่งให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าเพื่อสร้างความประทับใจในสินค้าและบริการ
3. สร้างกลุ่มลูกค้าผ่านระบบสมาชิก เพื่อให้ลูกค้าเกิดความจงรักภักดีในร้านขายส่งยา

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ประกอบธุรกิจขายส่งยาอิสระ (Merchants Wholesaler) โดยร้านขายส่งยาซื้อสินค้าไว้ในครอบครองเพื่อจำหน่ายแก่ร้านขายปลีกยา จำกัดการให้บริการโดยเก็บสต็อกสินค้า มีพนักงานขาย มีการบริการจัดส่ง มีการให้สินเชื่อในการชำระเงิน และการให้ความช่วยเหลือด้านการจัดการแก่ร้านขายปลีกยา

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

จากการแบ่งประเภทของร้านขายยาตามการตลาด จะพบว่าร้านขายปลีกยามีสัดส่วนมากที่สุด สามารถพบทั่วไป และร้านขายยาปลีกยังเป็นลูกค้าหลักของร้านขายส่งยา ดังนั้นในการประกอบธุรกิจขายส่งยาสามารถกำหนดร้านขายปลีกยาเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้

วัตถุประสงค์ทางการตลาด

1. เพื่อนำเสนอสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ มาตรฐานให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า
2. เพื่อสร้างความจงรักภักดีต่อตราสินค้า ซึ่งในที่นี้หมายถึงชื่อร้าน ด้วยการโฆษณา การสร้างความประทับใจเมื่อเข้ามาซื้อสินค้า ให้ผู้บริโภคเกิดการซื้อซ้ำ โดยต้องเน้นคุณภาพในการให้บริการเป็นหลักเพื่อให้เกิดการบอกต่อ
3. เพื่อสร้างลูกค้าตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ให้มีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 40 และมียอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปี

การวิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาด

จากศึกษาโดยการเก็บรวบรวมข้อมูลต่างๆรวมถึงการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านขายส่งยา สามารถกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดในด้านต่างๆดังนี้

- 1.ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ข้อมูลจากแบบสอบถามทำให้ทราบว่าผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่ายในร้านขายปลีกยา และชื่อจากร้านขายส่งยาเรียงตามลำดับมากไปน้อยได้แก่ ยา อาหารเสริม อุปกรณ์ทางการแพทย์ เวชสำอาง ดังนั้นร้านขายส่งยาควรมีสินค้าที่มีจำหน่ายในร้านขายปลีก

ยาโดยมีสัดส่วนของสินค้าแต่ละประเภทจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการขายส่งยาได้โดยประมาณ ได้แก่ ยา ร้อยละ 85 อาหารเสริม ร้อยละ 10 อุปกรณ์ทางการแพทย์ ร้อยละ 4 และเวชสำอาง ร้อยละ 1 รวมถึงการให้บริการเกี่ยวกับการขายและขนส่งสินค้า ข้อมูลจากแบบสอบถาม ทราบว่าคุณภาพของยา การมียาหลากหลายยี่ห้อหลายขนาด ไม่มียาขาดสต็อก และสามารถที่จะแลกเปลี่ยนยาเมื่อยาหมดอายุ เป็นปัจจัยที่สำคัญที่จะทำให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการ ทำให้สามารถกำหนดกลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ได้ ดังนี้

- การคัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่กำหนดต้องมีคุณภาพ มีอายุยาว มีลักษณะภายนอกหรือบรรจุภัณฑ์ที่น่าใช้

- มีสินค้าครบถ้วน ครอบคลุมตามความต้องการของลูกค้าได้แก่ ยา อาหารเสริม อุปกรณ์ทางการแพทย์ และเวชสำอางที่นิยมใช้กันจำหน่าย มีสินค้าหลากหลายยี่ห้อให้ผู้ซื้อสามารถเลือกซื้อได้ด้วยตนเอง หรือสามารถเลือกจากแคตตาล็อกสินค้า

- มีปริมาณสินค้าเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า โดยทำการสำรองสินค้าตามปริมาณสินค้าที่ลูกค้าซื้อ ในกลุ่มยาจะสำรองยาในปริมาณมากไปน้อยตามลำดับ ได้แก่ยาแก้ปวด ไข้จากร้านขายส่งยามากเป็นลำดับที่ 1 รองลงมาได้แก่ยาแก้ปวด แก้อักเสบกล้ามเนื้อ ซ้อ ยาปฏิชีวนะ ยาเกี่ยวกับระบบทางเดินอาหาร และวิตามินตามลำดับ ในส่วนของอาหารเสริม อุปกรณ์ทางการแพทย์ เวชสำอางจะสำรองสินค้าที่ติดตลาดและมีลูกค้าซื้อสินค้ามาก ในปริมาณมากที่สุด

- มีการให้บริการส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าสมาชิกที่มียอดการซื้อตามที่กำหนด

2.ด้านราคา (Price) ราคาของผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายแตกต่างกันตามระดับ

ราคาต้นทุนของผลิตภัณฑ์ โดยร้านขายส่งแต่ละร้านสามารถซื้อสินค้าในราคาต้นทุนที่แตกต่างกันตามปริมาณของสินค้าที่ซื้อ ดังนั้นการตั้งราคาของผลิตภัณฑ์จะต้องคำนึงถึงต้นทุนของสินค้าที่ซื้อได้ในแต่ละครั้งและราคาของกลุ่มแข่ง ซึ่งจะต้องมีราคาที่ต่ำกว่าหรือเท่ากัน จากการสอบถาม

ผู้ประกอบการร้านขายส่งยา สามารถกำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคาได้ ดังนี้

- การกำหนดราคาแบบบวกเพิ่ม โดยบวกเพิ่มกำไรจากต้นทุนสินค้าทุกชนิด
เนื่องจากร้านขายส่งยาซื้อขายปริมาณมากจึงสามารถต่อรองราคาแก่ผู้จำหน่ายสินค้าเพื่อให้ได้ต้นทุน
ที่ต่ำกว่าร้านอื่น ดังนั้น จะทำให้ราคาของสินค้าเท่ากับคู่แข่ง หรือต่ำกว่าได้

- ทำให้ลูกค้าทราบราคาสินค้าของสินค้าก่อนตัดสินใจซื้อเพื่อเป็นการเปรียบเทียบกับคู่แข่งหรือเปรียบเทียบตามความหลากหลายของยี่ห้อ โดยมีใบเสนอราคา (Price list) แสดงราคาสินค้าบนแคตตาล็อกสินค้า และการแจ้งราคาสินค้าเมื่อลูกค้ามีการสั่งซื้อสินค้า

- มีการชำระค่าสินค้าหลายรูปแบบ ทั้งการชำระด้วยเงินสด การรับชำระด้วยบัตรเครดิต และการให้เครดิตในการชำระเงิน

3.ด้านการจัดจำหน่าย (Place) ในการเลือกทำเลหรือสถานที่ตั้งจะต้องคำนึงถึงความสะดวกในการเดินทาง มีที่จอดรถเพียงพอ จอดรถได้สะดวก แต่ถ้าหากสามารถให้บริการส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ก็จะทำให้ปัจจัยในด้านการเดินทางและที่จอดรถลดน้อยลงไปได้ แต่จะต้องมีช่องทางให้ลูกค้าติดต่อกับร้านได้หลายรูปแบบ เพื่อให้ลูกค้าเกิดสะดวกและรวดเร็วในการใช้บริการ สามารถกำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคาได้ ดังนี้

- จัดสถานที่จอดรถโดยเฉพาะให้แก่ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ

- มีช่องทางที่จะใช้ลูกค้าสามารถติดต่อ หรือซื้อสินค้าได้หลายรูปแบบ เช่น ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ที่ร้าน การใช้โทรศัพท์ โทรสาร หรือ E-mail ในการสั่งซื้อ การโทรศัพท์และโทรสารระบบพื้นฐาน 1 หมายเลข โทรศัพท์เครื่องที่ 1 หมายเลข และ Email

- เพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้า โดยการให้บริการส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า เพื่อลดการเดินทางและปัญหาในการจอดรถโดยจะจัดส่งสินค้าตั้งแต่เวลา 16.00 น. ถ้ามีการสั่งซื้อสินค้าภายใน 16.00 น. จะทำการส่งสินค้าภายในวันนั้น หากสั่งสินค้าหลัง 16.00 น. จะดำเนินการส่งสินค้าในวันถัดไป

- จัดทำเว็บไซต์ของร้านเพื่อเป็นให้เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่จะทำให้สมาชิกและผู้สนใจได้เข้ามาใช้บริการ โดยผู้ที่สมาชิกสามารถที่จะทำการสั่งซื้อสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ได้

4.ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) การส่งเสริมการตลาดโดยการประชาสัมพันธ์ค่อนข้างได้ผลดีสำหรับการสร้างความรู้จักของกลุ่มเป้าหมาย และใช้งบประมาณน้อยกว่าการโฆษณา แต่มีข้อเสียในส่วนที่จะทำให้คนทั่วไปรู้จักต้องใช้เวลาาน ดังนั้นธุรกิจขายส่งยาควรใช้การโฆษณา รวมทั้งการจัดทำระบบสมาชิกและการส่งเสริมการขายเป็นระยะๆ เพื่อที่จะได้ให้ร้านขายปลีกยารู้จักได้อย่างรวดเร็วและเข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

วิธีการจัดรายการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

การส่งเสริมการตลาดในช่วงแรก เป็นการจัดทำเพื่อให้ร้านขายยาปลีกได้รู้จักในตราสินค้า (Brand Awareness) และทำให้เกิดการทดลองใช้บริการ ซึ่งเป็นปัจจัยในการประสบความสำเร็จของธุรกิจ เพราะหากลูกค้าได้รับความประทับใจในการใช้บริการครั้งแรกก็จะกลับมาใช้บริการอีก และจะแนะนำต่อไปให้กับร้านขายยาปลีกอื่นๆ โดยจะต้องมีการกระตุ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีแผนการส่งเสริมการตลาด ดังต่อไปนี้

การส่งเสริมการตลาดในปีที่ 1 เน้นการแนะนำร้านให้ลูกค้าได้รู้จักสินค้าและบริการของร้านขายส่งยา

- จัดทำแผ่นพับเพื่อโฆษณาแนะนำร้าน แนะนำสินค้าและการให้บริการ โดยให้พนักงานของทางร้านแจกแผ่นพับให้กับร้านขายปลีกยาในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ซึ่งร้านขายปลีกยาสามารถนำแผ่นพับที่ได้รับมาสมัครเป็นสมาชิกของทางร้านและได้รับสิทธิของสมาชิกได้ทันที

- การประชาสัมพันธ์โดยการออกบูทประชาสัมพันธ์ในงานประชุมวิชาการของชมรมร้านขายยาเชียงใหม่ และชมรมเภสัชกรจังหวัดเชียงใหม่

- จัดทำระบบสมาชิก โดยสมาชิกจะได้รับสิทธิประโยชน์ในการใช้บริการได้เช่น การจัดส่งสินค้าโดยไม่คิดค่าบริการ การให้เครดิตในการชำระเงิน การได้รับข้อมูลข่าวสารทางด้านการส่งเสริมการขายจากทางร้าน การได้รับส่วนลด ลูกค้าสามารถสมัครสมาชิกเมื่อเข้ามาใช้บริการ และสามารถใช้สิทธิของสมาชิกได้ในการใช้บริการในครั้งต่อไป โดยมีรายละเอียดดังนี้

- การบริการส่งสินค้าโดยไม่คิดค่าส่งเมื่อสมาชิกซื้อสินค้ามูลค่ามากกว่า 8,000 บาท

- การให้เครดิตในการชำระเงินแก่สมาชิกเป็นระยะเวลา 30 วัน หรือ 1 รอบบิล
 - การให้ส่วนลดแก่สมาชิกตามช่วงระยะเวลาที่ทางร้านจัดการส่งเสริมการตลาด โดยทางร้านจะจัดส่งข้อมูลให้แก่ผู้ที่เป็นสมาชิก
 - ให้การสนับสนุนการศึกษาของนักศึกษาเภสัชศาสตร์ที่กำลังศึกษาอยู่ในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่โดยการให้ทุนการศึกษา 10,000 บาทต่อปีการศึกษาผ่านทางคณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- การส่งเสริมการตลาดในปีที่ 2 – 10 เป็นการส่งเสริมการขายเพื่อให้ลูกค้าเข้ามาเป็นสมาชิกและใช้บริการของร้านอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ร้านขายปลีกยาที่เป็นลูกค้าสามารถประชาสัมพันธ์ร้านขายส่งยาให้แก่ร้านขายปลีกยาต่างๆ ไปได้ ทำให้ร้านมีลูกค้าเพิ่มขึ้น
- จัดทำวารสารให้แก่ลูกค้าสมาชิก ทุก 4 เดือน เพื่อแจ้งข้อมูลข่าวสารการส่งเสริมการตลาด เช่นการแจ้งข่าวการลดราคาสินค้าตามฤดูกาล การแจ้งสินค้าใหม่ การให้ข้อมูลเรื่องยา แก่สมาชิก
 - การส่งเสริมการตลาดให้แก่สมาชิก โดยมีเงื่อนไขในการให้บริการแก่สมาชิกเหมือนในปีที่ 1 เรื่องของการส่งสินค้าโดยไม่คิดค่าบริการ การให้เครดิตในการชำระเงิน และการให้ส่วนลด

5.ด้านบุคลากร (People) เกี่ยวข้องกับการคัดเลือก การฝึกอบรม การจูงใจ เพื่อสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่ง พนักงานต้องมีความสามารถในการแก้ปัญหาและการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ดังนั้นร้านขายส่งยาจึงมุ่งเน้นไปที่การให้บริการที่ดีของพนักงาน พนักงานจะต้องมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า สามารถตัดสินใจแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ โดยทั้งหมดจะได้จากคัดเลือกพนักงานที่มีคุณสมบัติที่ตรงกับความต้องการและการอบรมในเรื่องกระบวนการให้บริการสามารถกำหนดกลยุทธ์ทางด้านบุคลากรได้ ดังนี้

- มีพนักงานตรงตามตำแหน่งงาน คือเภสัชกร พนักงานการเงินการบัญชี พนักงานจัดสินค้าและส่งสินค้า และติดบอร์ดให้ลูกค้าเห็นได้ชัดเจน

- จัดทำชุดยูนิฟอร์มสำหรับพนักงานทุกคน เพื่อให้ลูกค้าทราบและสามารถใช้บริการได้กับพนักงานทุกคนได้ทันที

- ฝึกอบรมพนักงานให้มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า กริยามารยาทในการขายที่ดี โดยมุ่งเน้นที่ความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก

- ฝึกให้พนักงานสามารถที่จะตัดสินใจแก้ปัญหาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ การจัดซื้อให้แก่ลูกค้า

6.ด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical evidence and presentation) เป็นการนำเสนอภาพลักษณ์ ความน่าเชื่อถือของสินค้าและบริการ ร้านขายส่งยาจะต้องได้รับการอนุญาตขายยาจากสำนักงานสาธารณสุข ร้านขายส่งยามีบริเวณในส่วนของการขายสินค้าและนำส่งสินค้าอย่างชัดเจน จัดบริเวณนั่งรอให้แก่ลูกค้าที่มาซื้อและนำกลับเอง สามารถกำหนดกลยุทธ์ทางด้านลักษณะทางกายภาพได้ ดังนี้

- ตกแต่งร้านให้มีลักษณะสะอาด สว่าง ดูสบายตา

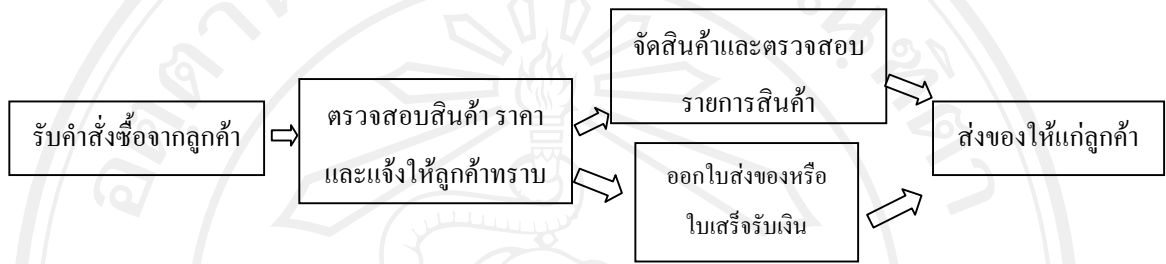
- วางสินค้าให้ลูกค้าได้เห็นได้ง่าย เห็นได้ชัดเจน วางสินค้าที่มีการส่งเสริมการตลาดให้ลูกค้าได้เห็นเพื่อเป็นแรงจูงใจให้ลูกค้าซื้อเพิ่ม

- จัดสถานที่นั่งรอให้แก่ลูกค้า มีมุมกาแฟ และหนังสือ บริการ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ ไม่รู้สึกที่ใช้เวลานานในการรอสินค้า

7.ด้านกระบวนการ (Process) ธุรกิจค้าส่งจะต้องคำนึงถึงการบริการแก่ลูกค้าซึ่งต้องใช้เทคนิคกระบวนการต่างๆเพื่อก่อให้เกิดความพึงพอใจต่อลูกค้าต้องสร้างสร้างกระบวนการด้านการบริการอย่างมีประสิทธิภาพควบคู่กันไปด้วย ร้านขายส่งยาจะเน้นกระบวนการในด้านความถูกต้องและรวดเร็วเป็นสำคัญเพื่อให้ลูกค้าเห็นได้ว่าการใช้บริการที่ร้านเป็นเรื่องที่ง่ายใช้เวลา

ไม่นานแต่ได้รับสินค้าและบริการที่ถูกต้องเพื่อเป็นการสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าและกลับมาใช้บริการซื้อสินค้าอีกครั้ง สามารถกำหนดกลยุทธ์ทางด้านกระบวนการได้ ดังนี้

- ลดขั้นตอนกระบวนการรับคำสั่งซื้อ การจัดเตรียมสินค้า และการส่งสินค้า ให้ กระชับ รวดเร็ว เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่รวดเร็ว โดยมีขั้นตอนดังนี้



- ใช้เครื่องมือ อุปกรณ์ช่วยในการให้บริการ ได้แก่ การใช้คอมพิวเตอร์ในการดูแล สินค้า การใบสั่งซื้อสินค้า การออกใบเสร็จรับเงิน เพื่อให้เกิดความสะดวกในการบริหารจัดการ สินค้า และลูกค้าเกิดความมั่นใจในความถูกต้องของใบเสร็จรับเงิน หรือใบส่งสินค้า

- เกสเซอร์ตรวจสอบความถูกต้องของสินค้าก่อนส่งมอบให้แก่ลูกค้าทุกครั้ง

การประมาณการรายได้มูลค่าตลาดโดยรวมของธุรกิจขายส่งยา ในอำเภอเมือง

เชียงใหม่

ข้อมูลจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ ร้านขายปลีกยาที่มีลักษณะเป็นร้านเดี่ยวในอำเภอเมืองเชียงใหม่ จำนวน 191 ร้าน ทำให้ทราบมูลค่า การตลาดของธุรกิจขายส่งยาในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ประมาณ 88,012,800 บาทต่อปี จากค่าใช้จ่าย ต่อการซื้อยาต่อครั้งประมาณ 12,800 บาท จะใช้บริการ โดยเฉลี่ย 3 ครั้งต่อเดือน ในจำนวนนี้มี ผู้สนใจใช้บริการร้านขายส่งยาแห่งใหม่ร้อยละ 89.5 หรือคิดเป็นจำนวน 171 ร้าน ดังนั้นร้านขายส่ง ยาคาดว่าจะมีผู้เข้ามาใช้บริการจากจำนวนผู้ที่สนใจใช้บริการร้านขายส่งยาแห่งใหม่ ประมาณร้อยละ 40 ของจำนวนร้านขายปลีกยาในอำเภอเมืองเชียงใหม่ หรือมีมูลค่าการตลาดเท่ากับ 35,205,120 บาทต่อปี ซึ่งคาดว่าจะมียอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปีจากการขยายตัวเพิ่มขึ้นของตลาดยาใน

ประเทศไทย จากจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น ร้านขายยาที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งรายได้ของประชาชนที่ปรับเพิ่ม (วารสารวงการยา ฉบับ 140)

จากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการขายส่งยาทำให้ทราบว่าสินค้าที่ร้านขายปลีกยามีจำหน่ายคือ ยา ร้อยละ 100 อาหารเสริม ร้อยละ 85 อุปกรณ์ทางการแพทย์ ร้อยละ 57.8 และอื่นๆเช่น เวชสำอาง ร้อยละ 11 ส่วนร้านขายส่งยาสัดส่วนสินค้าที่จำหน่ายคือ ยา ประมาณ ร้อยละ 80-90 อาหารเสริม ร้อยละ 10-15 อุปกรณ์ทางการแพทย์ ร้อยละ 1-5 และอื่นๆเช่นเวชสำอาง โครงการมีกลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ที่ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าจึงสามารถนำประมาณยอดขายตามสัดส่วนของสินค้าได้คือ ยา ร้อยละ 85 อาหารเสริม ร้อยละ 10 อุปกรณ์ทางการแพทย์ ร้อยละ 4 และเวชสำอาง ร้อยละ 1 ดังแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 แสดงการคาดคะเนยอดขาย

ปีที่ยื่นขออนุญาต	ยอดขาย (บาท)				รวม
	ยา	อาหารเสริม	อุปกรณ์ทางการแพทย์	เวชสำอางค์	
ปีที่ 1	29,924,352	3,520,512	1,408,205	352,051	35,205,120
ปีที่ 2	32,916,787	3,872,563	1,549,025	387,256	38,725,632
ปีที่ 3	36,208,466	4,259,820	1,703,928	425,982	42,598,195
ปีที่ 4	39,829,313	4,685,801	1,874,321	468,580	46,858,015
ปีที่ 5	43,812,244	5,154,382	2,061,753	515,438	51,543,816
ปีที่ 6	48,193,468	5,669,820	2,267,928	566,982	56,698,198
ปีที่ 7	53,012,815	6,236,802	2,494,721	623,680	62,368,018
ปีที่ 8	58,314,096	6,860,482	2,744,193	686,048	68,604,819
ปีที่ 9	64,145,506	7,546,530	3,018,612	754,653	75,465,301
ปีที่ 10	70,560,057	8,301,183	3,320,473	830,118	83,011,831

การประมาณค่าใช้จ่ายทางการตลาด

จากกลยุทธ์ทางการตลาด สามารถประมาณค่าใช้จ่ายทางการตลาด โดยแบ่งออกเป็นค่าใช้จ่ายทางการตลาดก่อนการดำเนินการ และระหว่างการดำเนินการ ดังนี้

ค่าใช้จ่ายทางการตลาดก่อนการดำเนินการ

1. แผ่นพับโฆษณา ขนาด A4 จำนวน 300 ใบ แสดงรายละเอียดลักษณะการให้บริการขายส่งยา สำหรับแจกแก่ร้านขายปลีกยาในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ค่าใช้จ่ายประมาณ 8,500 บาท รวมค่าใช้จ่ายในการแจกแผ่นพับโฆษณา

2. นามบัตรร้านสำหรับสมาชิก จำนวน 300 ใบ แสดงรายละเอียดสิทธิสำหรับสมาชิก ค่าใช้จ่ายประมาณ 1,500 บาท

3. เว็บไซต์ร้านขายส่งยา แสดงรายละเอียดลักษณะการให้บริการ สมาชิกสามารถรับรู้ข่าวสาร การส่งเสริมการตลาด รายละเอียดของสินค้าจากทางร้าน และสามารถทำการสั่งซื้อสินค้าผ่านทางเว็บไซต์นี้ได้ ค่าใช้จ่ายประมาณ 8,000 บาท

รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาดก่อนการดำเนินงานเท่ากับ 18,000 บาท

ค่าใช้จ่ายทางการตลาดในระหว่างการดำเนินงาน

การส่งเสริมทางการตลาดโดยเน้นมุ่งเน้นไปที่ระบบสมาชิกที่จะได้รับการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะเรื่องการให้ส่วนลด การไม่คิดค่าจัดส่งสินค้ามีค่าใช้จ่ายในส่วนของน้ำมันรถ การให้เครดิตการค้า และการให้ข้อมูลข่าวสารประชาสัมพันธ์การส่งเสริมทางการตลาดให้แก่สมาชิก โดยประมาณค่าใช้จ่ายทางการตลาด ดังนี้

1. การให้ส่วนลดสำหรับสมาชิกร้อยละ 1 ของยอดขายในปีแรก ในปีที่ 2 – 10 ให้ส่วนลดสำหรับสมาชิกทุก 2 เดือน

2. การให้บริการส่งสินค้าโดยไม่คิดค่าส่งสินค้าซึ่งจะเป็นค่าใช้จ่ายในส่วนของน้ำมันรถส่งสินค้าในอำเภอเมืองเชียงใหม่ 100,000 บาท

3. การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ โดยทำแผ่นพับและการจัดทำวารสารแก่สมาชิกทุก 4 เดือน การออกบูทในงานประชุม รวมมูลค่า 30,000 บาท

4. การให้ทุนการศึกษาสนับสนุนการศึกษาของนักศึกษาเภสัชศาสตร์ 10,000 บาท ต่อปี

ค่าใช้จ่ายในปีต่อมาคาดว่าจะเพิ่มขึ้นตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 10 ยกเว้นการให้ทุนการศึกษา ดังแสดงในตารางที่ 2

ตารางที่ 2 แสดงการคาดคะเนค่าใช้จ่ายทางการตลาด

ปีที่ดำเนินการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)				รวม
	การให้ ส่วนลด	ส่งสินค้า ฟรี	โฆษณา ประชาสัมพันธ์	ทุนการศึกษา	
ปีที่ 1	352,051	100,000	30,000	10,000	492,051
ปีที่ 2	193,628	110,000	33,000	10,000	346,628
ปีที่ 3	212,991	121,000	36,300	10,000	380,291
ปีที่ 4	234,290	133,100	39,930	10,000	417,320
ปีที่ 5	257,719	146,410	43,923	10,000	458,052
ปีที่ 6	283,491	161,051	48,315	10,000	502,857
ปีที่ 7	311,840	177,156	53,147	10,000	552,143
ปีที่ 8	343,024	194,872	58,462	10,000	606,357
ปีที่ 9	377,327	214,359	64,308	10,000	665,993
ปีที่ 10	415,059	235,795	70,738	10,000	731,592

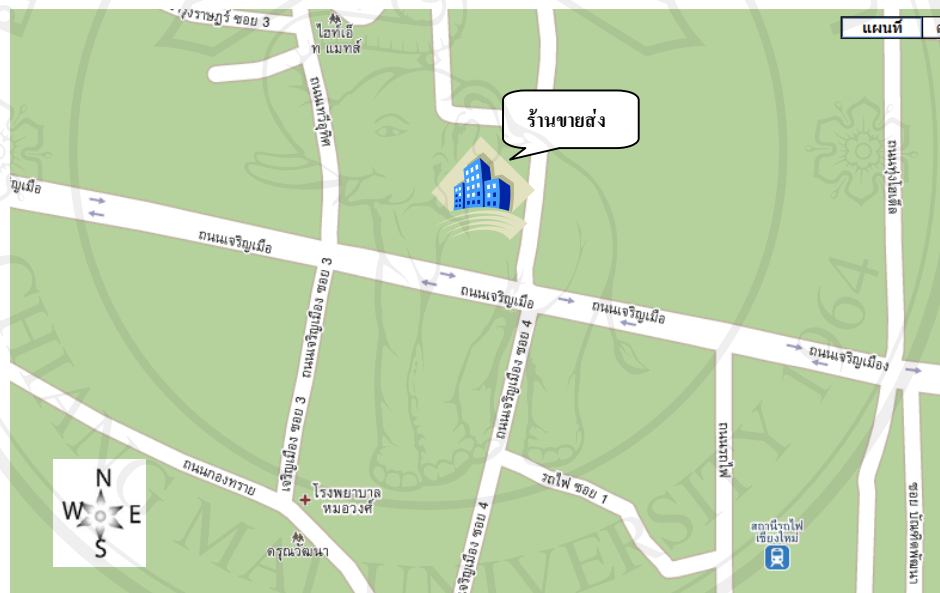
การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

การกำหนดที่ตั้งและการวางผังอาคาร

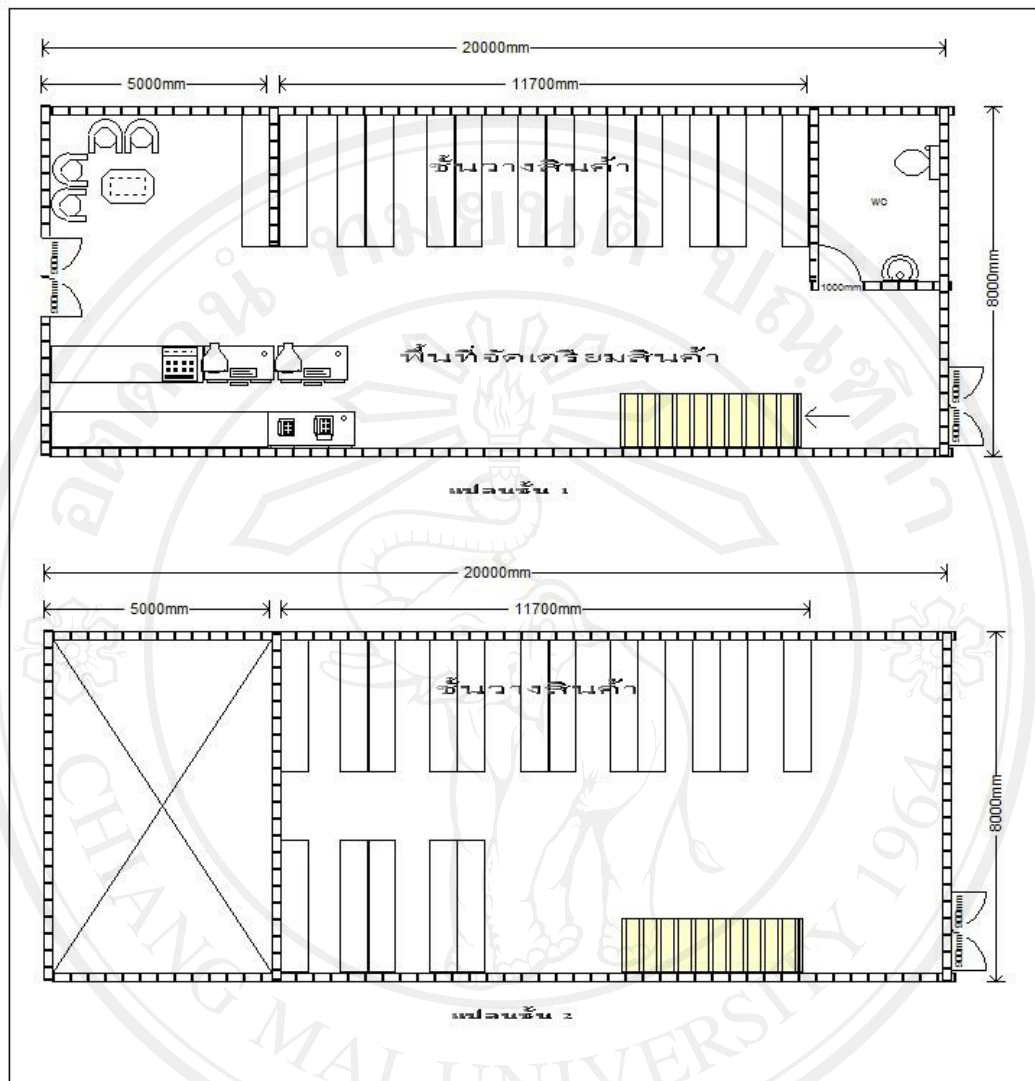
สถานที่ตั้งร้านขายส่งยาเป็นอาคารพาณิชย์ อยู่บริเวณถนนเจริญเมือง อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากเป็นเขตที่การคมนาคมขนส่งสะดวก สามารถที่จะเดินทางส่งสินค้าไปยังร้านขายปลีกยาได้สะดวก และมีที่จอดรถสำหรับลูกค้าบริเวณหน้าร้าน สำหรับอาคารพาณิชย์เป็นอาคาร 3 ชั้น โดยใช้ชั้นที่ 1 เป็นบริเวณขายสินค้า จัดสินค้า และสต็อกเก็บสินค้าที่มีน้ำหนักมาก เช่น ยาน้ำ ชั้น 2 เป็นบริเวณสต็อกเก็บสินค้าที่มีน้ำหนักเบา เช่น ยาเม็ด ชั้น 3 เป็นบริเวณที่พักผ่อนสำหรับพนักงานและบริเวณที่เก็บวัสดุสำนักงานต่างๆ

การตกแต่งร้าน และการแบ่งพื้นที่ภายในร้านขายส่งยาจะเน้นความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการ และการเก็บสต็อกสินค้า ดังนี้

1. ส่วนให้บริการลูกค้าด้านหน้า เป็นส่วนที่ลูกค้าเข้ามาติดต่อกับตนเอง หรือใช้การโทรศัพท์ หรือโทรสาร และที่นั่งรอระหว่างจัดสินค้าให้แก่ลูกค้า ประกอบด้วย เคาน์เตอร์และชั้นวางโชว์ยา
2. ส่วนสต็อกสินค้าและบริเวณบรรจุสินค้าด้านหลัง และบริเวณชั้นสองของร้าน ประกอบด้วยชั้นวางยาและตู้เย็นเก็บยา โดยแบ่งหมวดของสินค้าออกเป็นประเภทของยา คือ ยาเม็ด ยาน้ำ ยาใช้ภายนอก เรียงตามลำดับอักษร



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 รูปที่ 1 แผนที่ตั้งของร้านขายส่งยา
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved



รูปที่ 2 แผนผังแสดงพื้นที่ใช้สอยของร้านขายส่งยา

ร้านขายส่งยาได้ดำเนินการเช่าอาคารพาณิชย์จำนวน 2 คูหาในราคาเช่าต่อเดือน 18,000 บาทต่อเดือน โดยจะต้องจ่ายค่าเช่าล่วงหน้า 3 เดือน

อุปกรณ์และเครื่องมือในการบริการ

การใช้เครื่องมืออุปกรณ์ในการดำเนินธุรกิจ ในปัจจุบันเครื่องมือที่สำคัญที่ขาดไม่ได้คือคอมพิวเตอร์ และ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจขายส่งยา เพื่อช่วยในการทำสต็อกสินค้า การออกไปสั่งซื้อ การออกไปเสิร์ฟรับเงิน จำนวน 2 เครื่องพร้อมโปรแกรม Smartdrugstore และเครื่องพิมพ์ ในการให้บริการขนส่งยาให้แก่ร้านขายปลีกยาจำเป็นจะต้องมี

ยานพาหนะสำหรับส่งสินค้าให้แก่ร้านขายปลีกยา โดยใช้รถกระบะใช้แล้ว สภาพดีขนาด 1 คัน จำนวน 1 คัน เพื่อใช้ในการส่งสินค้าและกิจการภายในร้านเนื่องจากสามารถบรรทุกสินค้าได้ ปริมาณมาก และมีหลังคาสามารถป้องกันฝนได้ ในปีที่ 6 ทางร้านจะทำการเปลี่ยนคอมพิวเตอร์ และรถบรรทุก

ตารางที่ 3 แสดงรายละเอียดเงินลงทุนเริ่มแรกของร้านขายส่งยา

รายการ	จำนวนเงิน(บาท)
ค่าใช้จ่ายในการตกแต่งร้าน	
ชั้นวางสินค้าและเคาน์เตอร์	130,000
ป้ายหน้าร้าน	4,500
ค่ากันห้อง ประตูหน้าต่าง	40,000
วัสดุอุปกรณ์อื่นๆ	20,000
รวม	194,500
เครื่องใช้สำนักงาน เฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์ในการให้บริการ	
เครื่องคอมพิวเตอร์พร้อมโปรแกรมการบริหารร้าน	70,000
เครื่องคิดเงินและ เครื่องพิมพ์	
โทรศัพท์พื้นฐาน, Internet	2,000
โทรศัพท์เคลื่อนที่	3,000
โทรสาร	3,000
ตู้เย็นเก็บยา	25,000
เก้าอี้สำหรับลูกค้า	2,000
โต๊ะและเก้าอี้ทำงาน	10,000
ยานพาหนะบรรทุกสำหรับส่งสินค้า	350,000
อุปกรณ์สำนักงานอื่นๆ	5,000
รวม	470,000
รวมค่าใช้จ่ายในการลงทุน	664,500

ค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์

การคำนวณค่าเสื่อมราคาใช้วิธีเส้นตรง จะคิดค่าเสื่อมราคา ปี ได้แก่ ค่าใช้จ่ายการ ตกแต่งร้าน และเครื่องใช้สำนักงาน เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ในการให้บริการ ในส่วนของเครื่อง คอมพิวเตอร์และรถบรรทุก จะทำการซื้อใหม่ในปีที่ 6

ตารางที่ 4 แสดงค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการตกแต่งร้าน	38,900	38,900	38,900	38,900	38,900
เครื่องใช้สำนักงาน เฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์ในการให้บริการ	94,000	94,000	94,000	94,000	94,000
รวม	132,900	132,900	132,900	132,900	132,900

ตารางที่ 4 แสดงค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์(ต่อ)

รายการ	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ค่าใช้จ่ายในการตกแต่งร้าน	0	0	0	0	0
เครื่องใช้สำนักงาน เฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์ในการให้บริการ	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000
รวม	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000

การคัดเลือกสินค้า การสต็อกสินค้า

การคัดเลือกสินค้าเข้ามาจำหน่ายในร้านขายส่งยาจะคัดเลือกสินค้า โดยมีเกณฑ์การ

คัดเลือกดังนี้

1. สินค้าต้องเป็นที่รู้จักของตลาดผู้บริโภค มีการโฆษณา โดยมีการพิจารณาสินค้า จากตราสินค้าจะต้องเป็นสินค้าที่มีตราสินค้าเป็นที่รู้จัก ในกรณีที่สินค้าชนิดเดียวกันแต่มี หลากหลายยี่ห้อ จะคัดเลือกโดยเลือกสินค้าที่มีคุณภาพ ราคาถูก

2. สินค้าที่มีคุณภาพ น่าเชื่อถือ ราคาถูก

3. ลักษณะบรรจุกฎเกณฑ์สวยงาม น่าใช้

การคัดเลือกบริษัทผู้ผลิตยา หรือบริษัทตัวแทนจำหน่ายสินค้า โดยมีเกณฑ์การคัดเลือกดังนี้

1. เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ได้รับการอนุญาตผลิตยาหรือขายยาจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)

2. มีการส่งเสริมการตลาดที่ดี เช่น มีการให้ส่วนลด หรือส่วนแถม

โดยจะคัดเลือกแหล่งซื้อสินค้าตามลำดับ ดังนี้

1. บริษัทผู้ผลิตยา อาหารเสริม เช่น บริษัทสยาม ฟาร์มาซูติคอล จำกัด, บริษัทบางกอกดรัก จำกัด, บริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ เช่น Nipro (Thailand) Co., Ltd.

2. บริษัทตัวแทนจำหน่ายยา อาหารเสริม อุปกรณ์ทางการแพทย์ เวชสำอางค์ เช่น บริษัททีทีแอสเอ็ม จำกัด

3. ร้านขายส่งยาในกรุงเทพมหานครซึ่งจะจำหน่าย ยา อาหารเสริม อุปกรณ์ทางการแพทย์ เวชสำอางค์ เช่น ร้านวิฑูรย์เภสัช

การติดต่อกับบริษัทยาผู้ผลิตยาหรือตัวแทนจำหน่ายยาสามารถหาที่อยู่และเบอร์โทรศัพท์ติดต่อได้จากหนังสือ MIMS Thailand

การซื้อสินค้าจากบริษัทผู้ผลิตยาหรือบริษัทตัวแทนจำหน่าย ทางผู้จำหน่ายแต่ละบริษัทจะให้เครดิตในการชำระเงิน 30 วัน ถึง 90 วัน ร้านขายส่งยาในกรุงเทพมหานครต้องชำระด้วยเงินสด ดังนั้นเพื่อให้สอดคล้องกับเงื่อนไขการจำหน่ายสินค้า ทางร้านขายส่งยาจะทำการชำระเงินให้แก่บริษัทผู้จำหน่ายสินค้าในระยะเวลา 30 วัน

ปริมาณในการสั่งซื้อสินค้าจะซื้อในปริมาณเพียงพอต่อการจำหน่ายประมาณ 1 เดือนและตามการส่งเสริมการตลาดของผู้จำหน่าย เพื่อให้ได้ราคาต่ำที่สุดเพราะเป็นต้นทุนที่สำคัญต่อธุรกิจ จากปริมาณการสั่งซื้อและระยะเวลาในการสั่งซื้อและรับสินค้าไม่เกิน 1 สัปดาห์

ดังนั้น นโยบายการสต็อกสินค้าจะสต็อกสินค้าเพื่อจำหน่ายประมาณ 0.5 เดือน โดยการสำรองสินค้า จะสำรองสินค้ามากขึ้นตามลำดับคือ สินค้าประเภทยา อาหารเสริม อุปกรณ์ทางการแพทย์ และเวชสำอาง ตามลำดับ ซึ่งในแต่ละประเภทสินค้าจะสำรองสินค้าที่มีตราสินค้าเป็นที่รู้จักมากที่สุด ดังนั้น เงินทุนหมุนเวียนเริ่มต้นสำหรับสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายก่อนเริ่มเปิดดำเนินการโครงการ เท่ากับ 1,000,000 บาท และเงินสด เท่ากับ 248,330 บาท

การประมาณต้นทุนสินค้า

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการขายส่งยาพบว่า ราคาขายของสินค้าคือราคาต้นทุนของสินค้าบวกเพิ่มกำไรที่ต้องการ ดังนั้นการประมาณต้นทุนสินค้าจะประมาณได้จาก ยอดขายสินค้า การซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายจะได้รับส่วนลด หรือส่วนแถมตาม ปริมาณในการซื้อและการต่อรองในการซื้อแต่ละครั้ง เช่นการซื้อ 10 แกรม 1 ซื้อมากขึ้น 20 แกรม 3 ซื้อมากขึ้น ซึ่งหากซื้อในปริมาณมากก็จะทำให้ได้ส่วนลดหรือส่วนแถมมากขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนสินค้าต่ำลงได้ โดยเฉพาะสินค้าประเภทอาหารเสริม เครื่องสำอางที่มีต้นทุนการผลิตต่ำทำให้ผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายสามารถที่จะให้ส่วนลดหรือส่วนแถมได้มากถึง ร้อยละ 50 ทำให้ร้านขายส่งยาที่มีอำนาจในการต่อรองการซื้อสินค้า และมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่าย สามารถที่จะซื้อสินค้าในต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่งได้ สามารถประมาณต้นทุนสินค้าได้ดังนี้

1.ยาบวกเพิ่มกำไรร้อยละ 4 เนื่องจากเป็นสินค้าที่มียอดการขายสูงและต้องการความได้เปรียบในด้านราคากับคู่แข่ง ทำให้ต้นทุนสินค้าคิดเป็นร้อยละ 96 ของยอดขาย

2.อาหารเสริม อุปกรณ์ทางการแพทย์และเวชสำอางบวกเพิ่มกำไรร้อยละ 8 ทำให้ต้นทุนคิดเป็นร้อยละ 92 ของยอดขายอาหารเสริม อุปกรณ์ทางการแพทย์และเวชสำอาง

จากอำนาจในการต่อรองการซื้อสินค้า และมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่าย ทำให้ราคาขายของสินค้าเท่ากับหรือต่ำกว่าคู่แข่งได้ ค่าต้นทุนสินค้าจะเพิ่มขึ้นตามยอดขายที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปี ดังแสดงในตารางที่ 5

ตารางที่ 5 แสดงการคาดคะเนต้นทุนสินค้า

ปีที่ดำเนินการ	ต้นทุนสินค้า (บาท)				รวม
	ยา	อาหารเสริม	อุปกรณ์ทางการแพทย์	เวชสำอาง	
ปีที่ 1	28,773,415	3,259,733	1,303,893	325,973	33,663,015
ปีที่ 2	31,650,757	3,585,707	1,434,283	358,571	37,029,317
ปีที่ 3	34,815,833	3,944,277	1,577,711	394,428	40,732,249
ปีที่ 4	38,297,416	4,338,705	1,735,482	433,871	44,805,473
ปีที่ 5	42,127,157	4,772,576	1,909,030	477,258	49,286,021
ปีที่ 6	46,339,873	5,249,833	2,099,933	524,983	54,214,623
ปีที่ 7	50,973,861	5,774,816	2,309,927	577,482	59,636,085
ปีที่ 8	56,071,247	6,352,298	2,540,919	635,230	65,599,694
ปีที่ 9	61,678,371	6,987,528	2,795,011	698,753	72,159,663
ปีที่ 10	67,846,208	7,686,281	3,074,512	768,628	79,375,629

เงื่อนไขในการจำหน่ายสินค้า

การจำหน่ายสินค้าของร้านขายส่งมีทั้งการซื้อโดยชำระเงินสด และซื้อเชื่อ ซึ่งลูกค้าที่จะสามารถซื้อเชื่อได้จะต้องเป็นสมาชิกของทางร้าน โดยมีเงื่อนไขดังนี้

- การซื้อเงินสด จะชำระเงินเมื่อได้รับสินค้า ลูกค้าที่ชำระเงินสดจะได้รับการส่งเสริมการตลาดเช่นการให้ส่วนลด หรือการให้ของแถม
- การซื้อเชื่อ จะชำระเงินเมื่อครบกำหนดเวลา โดยให้เครดิตคือ 1 รอบบิล หรือสูงสุดไม่เกิน 30 วัน โดยวันชำระเงินคือวันที่ 30 ของทุกเดือน

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

เป็นการวิเคราะห์เพื่อนำข้อมูลด้านการจัดการที่มีความจำเป็นในการดำเนินงาน เพื่อหาแนวทางที่เหมาะสมในการบริหารงาน

รูปแบบการดำเนินงาน

ในการลงทุนกิจการขายส่งยา นี้ จะดำเนินการในรูปแบบของบริษัทจำกัด เพื่อให้เกิดความน่าเชื่อถือจากสถาบันการเงิน สามารถบริหารงานได้อย่างมีระบบแบบแผนส่งผลให้การดำเนินงานไม่ผิดพลาด เกิดความได้เปรียบด้านภาษี บริษัท ต้องเสียภาษีในอัตราร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิ ส่วนผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว ต้องเสียภาษีตั้งแต่อัตราร้อยละ 5 ถึง ร้อยละ 37 ของเงินได้สุทธิ หรือยังมีเงินได้สุทธิต่ำกว่าใครก็ต้องเสียภาษีในอัตราร้อยละที่มากขึ้นเท่านั้น จะเห็นได้ว่ากำไรสุทธิของบริษัทซึ่งจะต้องเสียภาษีนี้ ถ้าอยู่ในช่วงระดับสูงแล้ว จะได้เปรียบการประกอบการเจ้าของคนเดียว

การดำเนินธุรกิจในรูปแบบบริษัทของร้านขายส่งยา โดยใช้ทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 2 ล้านบาท ก่อนการดำเนินงานจะต้องมีการขอใบอนุญาตขายยาแผนปัจจุบัน จากสำนักงานสาธารณสุขจังหวัด จะต้องมีการต่อใบอนุญาต ก่อนวันที่ 30 ธันวาคมของทุกปี การจดทะเบียนบริษัท จดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ จดทะเบียนพาณิชย์ จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม จากสำนักงานพาณิชย์จังหวัด และสรรพากรจังหวัดเชียงใหม่ ดังนั้นการดำเนินธุรกิจขายส่งยาจะต้องเสียค่าใช้จ่ายด้านภาษีและค่าธรรมเนียมในการจัดตั้ง ดังต่อไปนี้

1. ภาษีเงินได้นิติบุคคล
2. ภาษีป้าย
3. ภาษีมูลค่าเพิ่ม
4. ใบอนุญาตขายยา ค่าใช้จ่าย 2,000 บาท
5. จดทะเบียนพาณิชย์ ค่าใช้จ่าย 50 บาท
6. จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม ค่าใช้จ่าย 2,000 บาท
7. จดทะเบียนบริษัท ค่าใช้จ่าย 10,120 บาท

8. จัดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ 1,000 บาท

ในการดำเนินกิจการร้านขายส่งยาในรูปแบบบริษัทจะใช้ค่าใช้จ่ายจัดตั้งบริษัทและการขอใบอนุญาตขายยารวม 15,170 บาท และค่าเช่าอาคารจ่ายล่วงหน้า 3 เดือน เท่ากับ 54,000 บาท

โครงสร้างองค์กร



*ปีที่ 4 และปีที่ 7 จะเพิ่มพนักงานจัดเตรียมและขนส่งสินค้า 1 ตำแหน่งตามปริมาณยอดขายสินค้าที่เพิ่มมากขึ้น

การกำหนดหน้าที่ของบุคลากรมีความจำเป็นต่อการบริหารจัดการเป็นอย่างยิ่ง เพื่อให้องค์กรสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพในการดำเนินงาน การว่าจ้าง การให้ผลตอบแทน การจัดหน้าที่ของแต่ละตำแหน่งต้องพิจารณาถึงความสามารถและความเหมาะสมของแต่ละตำแหน่ง ในธุรกิจขายส่งยา ดำเนินธุรกิจแบบบริษัทจำกัด ได้กำหนดหน้าที่ของแต่ละตำแหน่งงานดังต่อไปนี้

ผู้จัดการ เภสัชกร

1. ดำเนินการตามนโยบายของธุรกิจ ให้เป็นตามเป้าหมายและพันธกิจ
2. วางกลยุทธ์ในการบริหารจัดการ
3. ควบคุม ติดตามการปฏิบัติงานของพนักงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย
4. อบรมบุคลากรให้มีความชำนาญ และการทดสอบการปฏิบัติงานเป็นระยะ
5. ขายสินค้า รับคำสั่งซื้อสินค้า

6. ตรวจสอบความถูกต้องของสินค้า ราคาสินค้า ควบคุมการขายส่งยา
7. จัดซื้อ จัดหา ติดต่oprะสานงานกับหน่วยงาน และบริษัทต่างๆที่เกี่ยวข้องในธุรกิจ

พนักงานการเงินและบัญชี

1. เก็บเงิน ออกใบเสร็จรับเงิน จัดการระบบการเงินให้เป็นระบบ สามารถตรวจสอบได้ตลอดเวลา
2. จัดทำบัญชีทางด้านการเงิน
3. ขายสินค้า รับคำสั่งซื้อสินค้า

พนักงานจัดเตรียมและขนส่งสินค้า

1. จัดเตรียมสินค้าตามคำสั่งซื้อ
2. ขายสินค้า รับคำสั่งซื้อสินค้า
3. จัดเก็บสต็อกสินค้าให้เป็นระเบียบ
4. ขนส่งสินค้าไปให้ลูกค้า

อัตราเงินเดือนและคุณสมบัติของพนักงานในตำแหน่งต่างๆ

1. ผู้จัดการ เกสัชกร 1 ตำแหน่ง อัตราเงินเดือน 18,000 บาท และใบประกอบโรคศิลป์ 5,000 บาท รวม 23,000 บาท คุณสมบัติของผู้จัดการ เกสัชกรมีดังนี้
 - วุฒิการศึกษา ระดับปริญญาตรี สาขาเภสัชกรรม มีใบอนุญาตประกอบโรคศิลป์
 - มีภูมิลำเนาในจังหวัดเชียงใหม่
 - อายุไม่ต่ำกว่า 25 ปี
 - สามารถใช้คอมพิวเตอร์ โปรแกรมพื้นฐาน เช่น WORD EXCEL ได้
 - มีความรับผิดชอบสูง มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีจิตใจรักบริการ และมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

2. พนักงานการเงินและบัญชี 1 ตำแหน่ง อัตราเงินเดือน 8,000 บาท คุณสมบัติของพนักงานการเงินและบัญชีมีดังนี้

- วุฒิกการศึกษา ระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า สาขาการเงินและบัญชี
- อายุไม่ต่ำกว่า 20 ปี
- สามารถใช้คอมพิวเตอร์ โปรแกรมพื้นฐาน เช่น WORD EXCEL ได้
- มีความซื่อสัตย์ มีมนุษยสัมพันธ์ มีจิตใจรักบริการ และมีความกระตือรือร้นในการทำงาน

3. พนักงานจัดและขนส่งสินค้า 3 ตำแหน่ง อัตราเงินเดือนคนละ 6,000 บาท ในปี 4 และปีที่ 7 จะเพิ่มพนักงานปีละ 1 ตำแหน่ง คุณสมบัติของพนักงานจัดและขนส่งสินค้านี้มีดังนี้

- วุฒิกการศึกษา ระดับ ปวช. หรือเทียบเท่า ม.6
- อายุไม่ต่ำกว่า 20 ปี
- มีความซื่อสัตย์ มีมนุษยสัมพันธ์ มีจิตใจรักบริการ และมีความกระตือรือร้นในการทำงาน
- สามารถขับรถยนต์ และมีใบขับขี่รถยนต์

การฝึกอบรมพนักงาน

มีการอบรมพนักงานก่อนเข้าทำงานเพื่อให้พนักงานเรียนรู้รูปแบบลักษณะของ

การทำธุรกิจขายส่ง ทราบถึงข้อกำหนดเกี่ยวกับ พรบ.ยา ทำความรู้จักยา อาหารเสริม และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ให้ความรู้ในด้านอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการเช่น มารยาทในการให้บริการ ข้อห้ามต่างๆที่ไม่ควรกระทำในการให้บริการ นอกจากนี้จะต้องมีการทดสอบความรู้อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อให้พนักงานมีความตื่นตัวในการทำงาน พร้อมทั้งนำเสนอความรู้ด้านยาใหม่ๆและกลยุทธ์ในการทำธุรกิจให้พนักงานที่จะสามารถนำมาพัฒนาการทำงานให้มีประสิทธิภาพ และเป็นมาตรฐานในการทำงานได้อย่างเหมาะสม

เวลาในการปฏิบัติงาน

เวลาเปิด-ปิดของร้านขายส่งยา คือ 10.00 น.- 19.00 น. วันจันทร์ถึงวันเสาร์
กำหนดให้พนักงานหยุดพักผ่อนได้ปีละ 10 วัน โดยจะต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้าก่อนลาหยุด 1
อาทิตย์

ประมาณค่าใช้จ่ายระหว่างการดำเนินงาน

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านขายส่งยาเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายในการดำเนิน
ธุรกิจ สามารถประมาณค่าใช้จ่ายระหว่างดำเนินการได้ โดยประมาณตามยอดรายได้จากการขาย
ได้แก่

- 1.เงินเดือนพนักงาน จำนวน 5 ตำแหน่ง จะมีการปรับขึ้น โดยเฉลี่ย 5% ทุกปี ปีที่ 4
และปีที่ 7 จะเพิ่มพนักงานจัดเตรียมและขนส่งสินค้า 1 ตำแหน่งตามปริมาณยอดขายสินค้าที่เพิ่ม
มากขึ้น
- 2.ค่าไฟฟ้า น้ำประปา จะมีการปรับขึ้นโดยเฉลี่ย 10% ตามรายได้ที่เพิ่มขึ้นทุกปี
- 3.ค่าเช่าอาคาร ต่อเดือน 18,000 บาทต่อเดือน
- 4.ค่าโทรศัพท์ และ Internet จะมีการปรับขึ้น โดยเฉลี่ย 10% ตามรายได้ที่เพิ่มขึ้น
ทุกปี

5.ค่าสอบบัญชี 20,000 บาทต่อปี

6.ค่าต่อทะเบียนใบอนุญาตขายยา 2,000 บาทต่อปี

7.อื่นๆ ได้แก่ค่าภาษีป้าย ค่าขยะ ค่าซ่อมแซมสถานที่และรถบรรทุก ยูนิฟอร์ม ดัง
แสดงในตารางที่ 6

ตารางที่ 6 แสดงการประมาณค่าใช้จ่ายระหว่างดำเนินงาน

รายละเอียด	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินเดือนพนักงาน	588,000	617,400	648,270	752,684	790,318
ค่าไฟ ค่าน้ำประปา	48,000	52,800	58,080	63,888	70,277
ค่าเช่า	216,000	216,000	216,000	216,000	216,000
ค่าโทรศัพท์และ Internet	30,000	33,000	36,300	39,930	43,923
ค่าสอบบัญชี	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าต่อใบอนุญาตขยาย	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
อื่นๆ	20,000	22,000	24,200	26,620	29,282
รวม	924,000	963,200	1,004,850	1,121,122	1,171,799

ตารางที่ 6 แสดงการประมาณค่าใช้จ่ายระหว่างดำเนินงาน (ต่อ)

รายละเอียด	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินเดือนพนักงาน	829,834	943,325	990,491	1,040,016	1,092,017
ค่าไฟ ค่าน้ำประปา	77,304	85,035	93,538	102,892	113,181
ค่าเช่า	216,000	216,000	216,000	216,000	216,000
ค่าโทรศัพท์และ Internet	48,315	53,147	58,462	64,308	70,738
ค่าสอบบัญชี	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าต่อใบอนุญาตขยาย	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
อื่นๆ	32,210	35,431	38,974	42,872	47,159
รวม	1,225,664	1,354,938	1,419,466	1,488,088	1,561,096

การวิเคราะห์ทางการเงิน

เป็นการนำข้อมูลทางการเงินมาวิเคราะห์ โดยทำการประมาณการลงทุน การคาดคะเนทางการเงินของโครงการ ได้แก่ การจัดท่างบการเงิน และงบกระแสเงินสดล่วงหน้า โดยการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนโดยวิธี ระยะเวลาคืนทุนคิดลด (Discount

Payback Period : DPB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR) ดัชนีกำไร (Profitability Index : PI) และการวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ

ข้อสมมุติฐานทางการเงิน

1. อายุโครงการ 10 ปี ในปีที่ 10 ขายสินค้าคงเหลือทั้งหมด และได้รับเงินคืนจากค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า
2. สถานที่ตั้งบนถนนเจริญเมือง อำเภอเมืองเชียงใหม่
3. คัดภายีเงินได้อัตราร้อยละ 30 เนื่องจากดำเนินธุรกิจในลักษณะ บริษัท จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท
4. เงินลงทุนของโครงการเป็นเงินจากส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด จำนวน 2,000,000 บาท กำหนดอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนจากอัตราผลตอบแทนที่ปราศจากความเสียดอกเบี้ยพันธบัตรออมทรัพย์ระยะยาว 10 ปี เท่ากับร้อยละ 5 บวกกับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการเพิ่มมากขึ้นเพื่อชดเชยความเสี่ยงจากการลงทุนคืออัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้ารายย่อยชั้นดี ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (MRR) ของธนาคารกรุงไทย เท่ากับร้อยละ 6.5 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 22 พฤษภาคม 2552) ดังนั้นอัตราผลตอบแทนที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 11.5 เพื่อความสะดวกในการคำนวณจึงกำหนดอัตราผลตอบแทนที่ต้องการของโครงการลงทุนกิจการขายส่งยา เท่ากับร้อยละ 12
5. การคำนวณค่าเสื่อมราคาใช้วิธีเส้นตรง โดยคิดค่าเสื่อมราคา 5 ปี
6. เงื่อนไขในการชำระเงิน ร้านขายปลีกยาสามารถซื้อสินค้าจากร้านขายส่งยาโดยได้รับเครดิตการชำระเงินนาน 30 วัน ร้านขายส่งยาสามารถซื้อสินค้าจากบริษัทผลิตสินค้าหรือตัวแทนจำหน่ายโดยได้รับเครดิตการชำระเงินนาน 30 วัน

ตารางที่ 7 แสดงงบต้นทุนโครงการ

รายการ	มูลค่า (บาท)
สินทรัพย์หมุนเวียน	
เงินสด	248,330
สินค้าคงคลัง	1,000,000
รวม	1,248,330
สินทรัพย์ถาวร	
ค่าใช้จ่ายตกแต่งร้าน	194,500
เครื่องใช้สำนักงาน เฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์ในการให้บริการ	470,000
รวม	664,500
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	
ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งบริษัทและใบอนุญาตขายยา	15,170
ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า	54,000
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด	18,000
รวม	87,170
รวมต้นทุนโครงการ	2,000,000

ตารางที่ 8 แสดงการประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ยอดขาย	35,205,120	38,725,632	42,598,195	46,858,015	51,543,816	56,698,198	62,368,018	68,604,819	75,465,301	83,011,831
หัก ต้นทุนสินค้า	33,663,015	37,029,317	40,732,249	44,805,473	49,286,021	54,214,623	59,636,085	65,599,694	72,159,663	79,375,629
กำไรขั้นต้น	1,542,105	1,696,315	1,865,947	2,052,541	2,257,795	2,483,575	2,731,932	3,005,126	3,305,638	3,636,202
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	492,051	346,628	380,291	417,320	458,052	502,857	552,143	606,357	665,993	731,592
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	924,000	963,200	1,004,850	1,121,122	1,171,799	1,225,664	1,354,938	1,419,466	1,488,088	1,561,096
ค่าเสื่อมราคา	132,900	132,900	132,900	132,900	132,900	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000
ค่าใช้จ่ายทางการตลาดและการจัดการ ก่อนการดำเนินงานตัดบัญชี	87,170									
กำไรจ่าย	1,636,121	1,442,728	1,518,041	1,671,342	1,762,752	1,812,521	1,991,081	2,109,823	2,238,081	2,376,688
กำไรก่อนหักภาษี	-94,017	253,587	347,906	381,200	495,044	671,054	740,851	895,303	1,067,557	1,259,514
ภาษี	0	76,076	104,372	114,360	148,513	201,316	222,255	268,591	320,267	377,854
กำไรสุทธิ	-94,017	177,511	243,534	266,840	346,531	469,738	518,596	626,712	747,290	881,660

ตารางที่ 9 แสดงการประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปี 0	ปี 1	ปี 2	ปี 3	ปี 4	ปี 5	ปี 6	ปี 7	ปี 8	ปี 9	ปี 10
เงินสดรับ											
ส่วนของผู้ถือหุ้น	2,000,000										
รายได้อื่นๆ											54,000
ยอดขาย		35,205,120	38,725,632	42,598,195	46,858,015	51,543,816	56,698,198	62,368,018	68,604,819	75,465,301	83,011,831
รวมเงินสดรับ	2,000,000	32,271,360	38,432,256	42,275,482	46,503,030	51,153,333	56,268,666	61,895,533	68,085,086	74,893,594	90,354,607
เงินสดจ่าย											
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	18,000	492,051	346,628	380,291	417,320	458,052	502,857	552,143	606,357	665,993	731,592
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	15,170	924,000	963,200	1,004,850	1,121,122	1,171,799	1,225,664	1,354,938	1,419,466	1,488,088	1,561,096
ค่าใช้จ่ายในการตกแต่งร้าน	194,500										
เครื่องใช้สำนักงาน เฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์ในการให้บริการ	470,000						420,000				
ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า	54,000										
ต้นทุนสินค้า	1,000,000	33,663,015	37,029,317	40,732,249	44,805,473	49,286,021	54,214,623	59,636,085	65,599,694	72,159,663	79,375,629
ภาษี			0	76,076	104,372	114,360	148,513	201,316	222,255	268,591	698,121
รวมเงินสดจ่าย	1,751,670	32,273,815	38,058,620	41,884,888	46,108,851	50,656,853	56,100,940	61,292,694	67,350,805	74,035,671	88,379,744
กระแสเงินสดสุทธิ	248,330	-2,455	373,636	390,594	394,178	496,479	167,726	602,838	734,281	857,924	1,974,862
กระแสเงินสดต้นงวด	0	248,330	245,875	619,511	1,010,104	1,404,283	1,900,762	2,068,488	2,671,327	3,405,608	4,263,532
กระแสเงินสดปลายงวด	248,330	245,875	619,511	1,010,104	1,404,283	1,900,762	2,068,488	2,671,327	3,405,608	4,263,532	6,238,394

ตารางที่ 10 แสดงการประมาณการงบดุล

	ปี ที่ 0	ปี ที่ 1	ปี ที่ 2	ปี ที่ 3	ปี ที่ 4	ปี ที่ 5	ปี ที่ 6	ปี ที่ 7	ปี ที่ 8	ปี ที่ 9	ปี ที่ 10
สินทรัพย์											
สินทรัพย์หมุนเวียน											
เงินสด	248,330	245,875	619,511	1,010,104	1,404,283	1,900,762	2,068,488	2,671,327	3,405,608	4,263,532	6,238,394
ลูกหนี้การค้า	0	2,933,760	3,227,136	3,549,850	3,904,835	4,295,318	4,724,850	5,197,335	5,717,068	6,288,775	0
สินค้าคงคลัง	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	0
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,248,330	4,179,635	4,846,647	5,559,954	6,309,117	7,196,080	7,793,338	8,868,661	10,122,676	11,552,307	6,238,394
สินทรัพย์ถาวร											
ยานพาหนะ	350,000	350,000	350,000	350,000	350,000	350,000	700,000	700,000	700,000	700,000	700,000
อุปกรณ์สำนักงาน	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	190,000	190,000	190,000	190,000	190,000
อุปกรณ์ตกแต่งร้าน	194,500	194,500	194,500	194,500	194,500	194,500	194,500	194,500	194,500	194,500	194,500
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	0	132,900	265,800	398,700	531,600	664,500	748,500	832,500	916,500	1,000,500	1,084,500
รวมสินทรัพย์ถาวร	664,500	531,600	398,700	265,800	132,900	0	336,000	252,000	168,000	84,000	0
สินทรัพย์อื่น ๆ											
ค่าใช้จ่ายทางการตลาดและการ											
จัดการก่อนการดำเนินงานตั้งบัญชี	33,170										
ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000	0
รวมสินทรัพย์	2,000,000	4,765,235	5,299,347	5,879,754	6,496,017	7,250,080	8,183,338	9,174,661	10,344,676	11,690,307	6,238,394

ตารางที่ 10 แสดงการประมาณการงบดุล (ต่อ)

	ปี ที่ 1	ปี ที่ 2	ปี ที่ 3	ปี ที่ 4	ปี ที่ 5	ปี ที่ 6	ปี ที่ 7	ปี ที่ 8	ปี ที่ 9	ปี ที่ 10
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	0									
หนี้สินหมุนเวียน										
เจ้าหนี้การค้า	2,805,251	3,085,776	3,394,354	3,733,789	4,107,168	4,517,885	4,969,674	5,466,641	6,013,305	0
ภาษีค้างจ่าย	0	76,076	104,372	114,360	148,513	201,316	222,255	268,591	320,267	0
รวมหนี้สินหมุนเวียน	0	3,161,852	3,498,726	3,848,149	4,255,682	4,719,201	5,191,929	5,735,232	6,333,572	0
หนี้สินระยะยาว	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
รวมหนี้สินระยะยาว	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
รวมหนี้สิน	0	3,161,852	3,498,726	3,848,149	4,255,682	4,719,201	5,191,929	5,735,232	6,333,572	0
ส่วนของผู้ถือหุ้น										
ส่วนของผู้ถือหุ้น	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
ส่วนเงินคืนค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000
กำไรสะสมต้นงวด	0	-94,017	83,494	327,028	593,868	940,399	1,410,136	1,928,732	2,555,444	3,302,734
บวก กำไรสุทธิ	0	177,511	243,534	266,840	346,531	469,738	518,596	626,712	747,290	881,660
กำไรสะสมปลายงวด	0	83,494	327,028	593,868	940,399	1,410,136	1,928,732	2,555,444	3,302,734	4,184,394
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,000,000	2,137,494	2,381,028	2,647,868	2,994,399	3,464,136	3,982,732	4,609,444	5,356,734	6,238,394
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,000,000	4,765,235	5,879,754	6,496,017	7,250,080	8,183,338	9,174,661	10,344,676	11,690,307	6,238,394

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการด้วยเครื่องมือทางการเงิน

1. ระยะเวลาคืนทุนคิดลด (Discount Payback Period : DPB) คือ ระยะเวลาที่ใช้พิจารณาว่าเงินลงทุนที่ใช้ไปจะได้รับผลตอบแทนที่คุ้มกับรายจ่ายลงทุนเริ่มแรกพอดีในระยะเวลาอันนานเท่าใด โดยผลตอบแทนที่ได้รับคือเงินสดรับสุทธิส่วนเพิ่มหลังภาษี หรือผลประโยชน์ของการจ่ายลงทุนหลังภาษี นำมาคิดลดให้มาอยู่ ณ เวลาปัจจุบัน โดยคิดลดในอัตรา 12% (อัตราผลตอบแทนที่ต้องการของร้านขายส่งยา)

ตารางที่ 11 แสดงระยะเวลาคืนทุนคิดลดในโครงการ

ปีที่	เงินสดรับ	เงินสดรับคิดลด	เงินสดรับคิดลดสะสม
1	-2,455	-2,192	-2,192
2	373,636	297,863	295,670
3	390,594	278,025	573,695
4	394,178	250,500	824,195
5	496,479	281,702	1,105,898
6	167,726	84,970	1,190,868
7	602,838	272,664	1,463,531
8	734,281	296,576	1,760,108
9	857,924	309,367	2,069,475
10	1,974,862	635,906	2,705,381

เมื่อพิจารณาจากยอดสะสมของเงินสดรับคิดลดสะสมจากตาราง พบว่า ระยะเวลาคืนทุนอยู่ระหว่างปีที่ 8 และปีที่ 9

$$\text{ระยะเวลาคืนทุนคิดลด} = 8 + (239,292/309,367)$$

$$= 8.78 \text{ ปี หรือประมาณ 8 ปี 10 เดือน}$$

ระยะเวลาคืนทุน ในการลงทุนของโครงการ เท่ากับ 8 ปี 10 เดือน ซึ่งมีระยะเวลา น้อยกว่าอายุโครงการ 10 ปี ดังนั้นสามารถประเมินได้ว่า โครงการมีความเป็นไปได้ของการลงทุน

2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) เป็นการประเมินหาผลรวมของ มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับและหักออกด้วยเงินจ่ายลงทุนเริ่มแรกสุทธิ ซึ่งการคิดมูลค่าเงิน ในอนาคตเป็นมูลค่าปัจจุบันจะต้องใช้อัตราส่วนลด (Discount Rate) ตามอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ ต้องการหรือตามอัตราต้นทุนเงินทุน (Cost of Capital) มาพิจารณาเป็นตัวลดค่า ซึ่งคำนวณได้จาก สูตร ดังนี้

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1+k)^t} - C$$

โดยที่ R_t คือ เงินสดรับสุทธิในแต่ละปี

t คือ ปีที่มีเงินสดรับสุทธิ

$n = 10$

$k =$ ค่าของผลตอบแทนที่ต้องการ คือ ร้อยละ 12

$C =$ เงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการ คือ 2,000,000 บาท

แทนค่าในสูตร ดังนี้

$$NPV = \left[\frac{-2,455}{(1+0.12)^1} + \frac{373,636}{(1+0.12)^2} + \frac{390,594}{(1+0.12)^3} + \frac{394,178}{(1+0.12)^4} + \frac{496,479}{(1+0.12)^5} + \frac{167,726}{(1+0.12)^6} + \frac{602,838}{(1+0.12)^7} + \frac{734,281}{(1+0.12)^8} + \frac{857,924}{(1+0.12)^9} + \frac{1,974,862}{(1+0.12)^{10}} \right] - 2,000,000$$

= 705,381

จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ 705,381 บาท ซึ่งมีค่าบวก ดังนั้นสามารถประเมินได้ว่า โครงการมีความเป็นไปได้ของการลงทุน

3. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR) คือ การพิจารณาประเมินโครงการ โดยหาผลตอบแทนของโครงการที่จะลงทุนว่าให้ผลตอบแทนมากหรือน้อยเท่าใด แล้วนำมาเปรียบเทียบกับผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการหรือค่าของทุนที่ตั้งไว้ หรืออาจกล่าวได้ว่าเป็นอัตราที่นำไปลดค่าแล้วทำให้กระแสเงินสดรับเท่ากับกระแสเงินสดจ่ายพอดี ซึ่งคำนวณได้จากสูตร ดังนี้

$$C = \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1+IRR)^t}$$

โดยที่ R_t คือ เงินสดรับสุทธิในแต่ละปี

t คือ ปีที่มีเงินสดรับสุทธิ

$n = 10$

C = เงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการ คือ 2,000,000 บาท

แทนค่าในสูตร ดังนี้

$$2,000,000 = \left[\frac{-2,455}{(1+IRR)^1} + \frac{373,636}{(1+IRR)^2} + \frac{390,594}{(1+IRR)^3} + \frac{394,178}{(1+IRR)^4} + \frac{496,479}{(1+IRR)^5} + \frac{167,726}{(1+IRR)^6} + \frac{602,838}{(1+IRR)^7} + \frac{734,281}{(1+IRR)^8} + \frac{857,924}{(1+IRR)^9} + \frac{1,974,862}{(1+IRR)^{10}} \right]$$

IRR = 17.44 %

จากการคำนวณอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนของโครงการ เท่ากับ 17.44 % ซึ่งมีค่ามากกว่าผลตอบแทนที่ต้องการ 12 % ดังนั้นสามารถประเมินได้ว่า โครงการมีความเป็นไปได้ของการลงทุน

4. ดัชนีกำไร (Profitability Index : PI) คือ การหาอัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิ ที่คาดว่าจะได้รับกับมูลค่าปัจจุบันของเงินสดลงทุนสุทธิของโครงการ ซึ่งคำนวณได้จากสูตร ดังนี้

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1+k)^t}}{C}$$

แทนค่าในสูตร ดังนี้

$$PI = \left[\frac{-2,455}{(1+0.12)^1} + \frac{373,636}{(1+0.12)^2} + \frac{390,594}{(1+0.12)^3} + \frac{394,178}{(1+0.12)^4} + \frac{496,479}{(1+0.12)^5} + \frac{167,726}{(1+0.12)^6} + \frac{602,838}{(1+0.12)^7} + \frac{734,281}{(1+0.12)^8} + \frac{857,924}{(1+0.12)^9} + \frac{1,974,862}{(1+0.12)^{10}} \right] / 2,000,000$$

$$= 1.35$$

จากการคำนวณดัชนีกำไร ของโครงการ เท่ากับ 1.35 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 ดังนั้นสามารถประเมินได้ว่า โครงการมีความเป็นไปได้ของการลงทุน

ตารางที่ 12 แสดงสรุปการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ

เครื่องมือทางการเงิน	หลักเกณฑ์	ผลการคำนวณ	ผล
DPB	DPB < 10 ปี	8 ปี 10 เดือน	ยอมรับโครงการ
NPV	NPV > 0	705,381	ยอมรับโครงการ
IRR	IRR > 12 %	17.44 %	ยอมรับโครงการ
PI	PI > 1	1.35	ยอมรับโครงการ

จากตารางสามารถสรุปความเป็นไปได้ของโครงการในการลงทุนกิจการร้านขายส่งยา ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) เป็นการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของผลตอบแทนจากการลงทุน อันเป็นผลเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรต่างๆ เพื่อให้การประเมินโครงการเป็นไปอย่างถูกต้อง และสร้างความเชื่อมั่นให้แก่นักลงทุนในสถานการณ์ต่างๆ โดยการศึกษาในครั้งนี้จะใช้วิธีการจำลองสถานการณ์เป็นแนวทางในการวิเคราะห์ จากการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินในการลงทุนกิจการร้านขายส่งยาในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ได้ทำการจำลองเหตุการณ์เป็นเหตุการณ์ที่แย่ (Pessimistic) คือกรณีรายได้จากการขายและบริการลดลงร้อยละ 5 และเหตุการณ์ที่ดี (Optimistic) คือกรณีรายได้จากการขายและบริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 มาประมาณการผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนในโครงการ สามารถประมาณผลการวิเคราะห์ทางการเงินได้ดังนี้

กรณีรายได้จากการขายและบริการลดลงร้อยละ 5

ตารางที่ 13 แสดงสรุปการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ กรณีรายได้จากการขายและบริการลดลงร้อยละ 5

เครื่องมือทางการเงิน	หลักเกณฑ์	ผลการคำนวณ	ผล
DPB	$DPB < 10$ ปี	9 ปี 8 เดือน	ยอมรับโครงการ
NPV	$NPV > 0$	247,227	ยอมรับโครงการ
IRR	$IRR > 12$ %	13.95 %	ยอมรับโครงการ
PI	$PI > 1$	1.12	ยอมรับโครงการ

กรณีรายได้จากการขายและบริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5

ตารางที่ 14 แสดงสรุปการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการกรณีรายได้จากการขายและบริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5

เครื่องมือทางการเงิน	หลักเกณฑ์	ผลการคำนวณ	ผล
DPB	DPB < 10 ปี	7 ปี 7 เดือน	ยอมรับโครงการ
NPV	NPV > 0	1,164,798	ยอมรับโครงการ
IRR	IRR > 12 %	20.93 %	ยอมรับโครงการ
PI	PI > 1	1.58	ยอมรับโครงการ

จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวสามารถสรุปได้ว่าในกรณีเหตุการณ์ที่ทำให้รายได้จากการขายและบริการลดลงหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 โครงการในการลงทุนกิจการร้านขายส่งยา ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ มีความเป็นไปได้ในการลงทุน