

ชื่อเรื่อง การค้นคว้าแบบอิสระ ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านขายยาในห้างสรรพสินค้า
ในจังหวัดเชียงใหม่

ชื่อผู้เขียน นายกมล ศิลปเวชกุล

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ชูศรี เทียศิริเพชร	ประธานกรรมการ
อาจารย์ คีวพร ปกป้อง	กรรมการ
รองศาสตราจารย์ ลีวีเกียรติ รัชชคานติ	กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านขายยาในห้างสรรพสินค้าในจังหวัด
เชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. ศึกษาความต้องการซื้อขายของประชาชนที่มาห้างสรรพสินค้าในการซื้อขายจากร้านขายยาในห้างสรรพสินค้า
2. ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อขายจากร้านขายยาในห้างสรรพสินค้า
3. ศึกษาปัญหาในการดำเนินธุรกิจร้านขายยาในห้างสรรพสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่
4. ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านขายยาในห้างสรรพสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่

จากผลการศึกษาประชาชนในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ส่วนใหญ่ไปห้างสรรพสินค้าเดือนละ 2 ครั้ง เมื่อเกิดอาการเจ็บป่วยเล็กน้อยจะซื้อจากร้านขายยา เมื่อมีอาการเจ็บป่วยมากจะพบแพทย์ โดยจำนวนเงินที่ซื้อยาล่าสุดครั้งละ 10 บาทและใช้เงินซื้อยาสูงสุดประมาณ 100-200 บาท พร้อมทั้งมีความคิดเห็นว่าร้านขายยาควรเปิดบริการ 24 ชั่วโมง

ผลการศึกษาความต้องการซื้อยาจากร้านขายยาในห้างสรรพสินค้าของประชาชนที่มาห้างสรรพสินค้า พบว่าประชาชนส่วนใหญ่ซื้อยาจากร้านขายยาทั่วไปนอกห้างสรรพสินค้า มีจำนวนครั้งที่ซื้อยามากินเอง ไม่แน่นอน มีค่าใช้จ่ายในการซื้อยาและเวชภัณฑ์ต่อเดือน ประมาณ 50-100 บาท ประชาชนส่วนใหญ่ซื้อยาจากร้านขายยาที่อยู่ใกล้ที่สุดหรือสะดวกที่สุดและส่วนมากเคยซื้อยาจากร้านขายยาในห้างสรรพสินค้า และมีความคิดเห็นว่าร้านขายยาในห้างสรรพสินค้าควรมีเพียงร้านเดียว

ปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อยาจากร้านขายยาในห้างสรรพสินค้า ได้แก่ การให้คำแนะนำ การให้ยาดี ได้ยาที่มีคุณภาพดีและความสะดวก ประชาชนส่วนใหญ่เห็นว่าร้านขายยาในห้างสรรพสินค้ามีเภสัชกรประจำมากกว่าร้านขายยานอกห้างฯ และมีการให้คำแนะนำการใช้ยาได้ดีกว่า โดยร้านขายยาในห้างสรรพสินค้าควรตั้งอยู่ใกล้ซูเปอร์มาร์เก็ต

ปัญหาในการดำเนินธุรกิจร้านขายยาในห้างสรรพสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า มีปัญหาการแข่งขันสูง มีปัญหาการขาดแคลนบุคลากร มียาไม่ครบตามที่ลูกค้าต้องการ และได้กำไรน้อย

จากการศึกษาพบว่าร้านขายยาในห้างสรรพสินค้าสามารถแยกได้เป็น 3 ลักษณะตามค่าใช้จ่ายทางด้านค่าเช่าพื้นที่ คือ 1) ค่าเช่าพื้นที่ระยะยาว มีระยะเวลาถือกรรมสิทธิ์ 24 ปี 2) เสียค่าเช่าพื้นที่ในจำนวนคงที่ต่อเดือน และ 3) เสียค่าเช่าพื้นที่ในอัตราคงที่จากยอดขาย ร้ายขายยาในห้างสรรพสินค้า มีการส่งเสริมการขาย คือ การลดราคาสินค้า และการตั้งแสดงสินค้า ร้านขายยาในห้างสรรพสินค้ามีข้อได้เปรียบร้านขายยาทั่วไปตรงที่มีเภสัชกรประจำตลอดเวลา ทำให้การแนะนำการใช้ยาดี แต่มีข้อเสียเปรียบทางด้านราคาผลิตภัณฑ์จะสูงกว่าร้านขายยาทั่วไป

การทดสอบสมมุติฐาน พบว่าประชาชนที่มาห้างสรรพสินค้ามีความต้องการซื้อยาจากร้านขายยานอกห้างสรรพสินค้า มากกว่าร้านขายยาในห้างสรรพสินค้า และปัจจัยสำคัญที่ผู้บริโภคซื้อยาจากร้านขายยาในห้างสรรพสินค้า ได้แก่ การให้คำแนะนำการใช้ยาดี การได้ยาที่มีคุณภาพดี คนขายมีอัธยาศัยดีและความสะดวก ในการดำเนินธุรกิจร้านขายยาในห้างสรรพสินค้า พบว่า ปัญหาสำคัญที่สุดได้แก่ การแข่งขันสูง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านขายยาในห้างสรรพสินค้า ในจังหวัด เชียงใหม่ พบว่ามีความเป็นไปได้ทางด้านเศรษฐกิจ-สังคม ด้านการบริหาร ด้านการตลาด และด้านการเงิน โดยมีความเป็นไปได้ทางการเงินซึ่งมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในปีแรกประมาณ 20 % มีดัชนีการทำกำไรเท่ากับ 1.09 มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,973,056 บาท และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2 ปี 10 เดือน

ผู้ทำการวิจัยมีข้อเสนอแนะสำหรับผู้คิดจะลงทุนร้านขายยาในห้างสรรพสินค้าควร เป็นเภสัชกร หรือสามารถหาเภสัชกรมาประจำตลอดเวลาทำการ ควรเลือกลงทุนในห้างสรรพสินค้าที่มีประชาชนมาใช้บริการมาก และควรตั้งใกล้ซูเปอร์มาร์เก็ต การลงทุนควร หลีกเลี่ยงการเสียค่าเช่าพื้นที่ในอัตราคงที่จากยอดขาย ควรจะเลือกการเสียค่าเช่าใน จำนวนคงที่ต่อเดือนจะทำให้มีผลตอบแทนการลงทุนที่สูง และระยะเวลาคืนทุนสั้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

Independent Study **Feasibility Study of Investment in Drug Store
in Department Store in Chiang Mai Province**

Author **Mr. Kamol Silpavechakul**

M.B.A. **Business Administration**

Examining Committee

Assist.Prof. Chusri Taesiriphet Chairman
Lecture Siwaporn Pokpong Member
Assoc.Prof. Sirikiat Ratchusanti Member

ABSTRACT

The study of Feasibility Study of Investment in Drug Stores in Department Stores in Chiang Mai Province is conducted to serve following purposes.

1. To study the needs of customers on buying medicine from the drug stores in department stores.
2. To study the factors affecting purchasing medicine from the drug stores in department stores.
3. To study the problems of operating drug stores in department stores in Chiangmai province.
4. To study the feasibility of the drug store investment in department stores in Chiang Mai province.

From the result of the study, it is found that most people go to department stores twice a month. When they do not feel well, they buy medicine from drug stores. They will go to see the doctors when feeling very sick. The minimum expense for buying medicine is 10 baht and the maximum is about 100-200 baht. They also think that drug stores should provide 24 hour service.

The result of the study of the needs on medicine buying is that most people buy medicine from drug stores outside department stores. They do not have specific times for buying but they spend about 50-100 baht per month. Most of them buy medicine from the nearest or the most convenient drug stores. Most of them had bought medicine from the drug stores in department stores at least once. They think that there should be only one drug store in a department store.

The factors affecting to the medicine buying in department store are instruction on using medicine, quality of medicine and convenience. They also think that drug stores in department stores have more pharmacists on duty and give better instruction for using medicine than the outside department store drug stores. The departments' drug stores should be located near their respective supermarket.

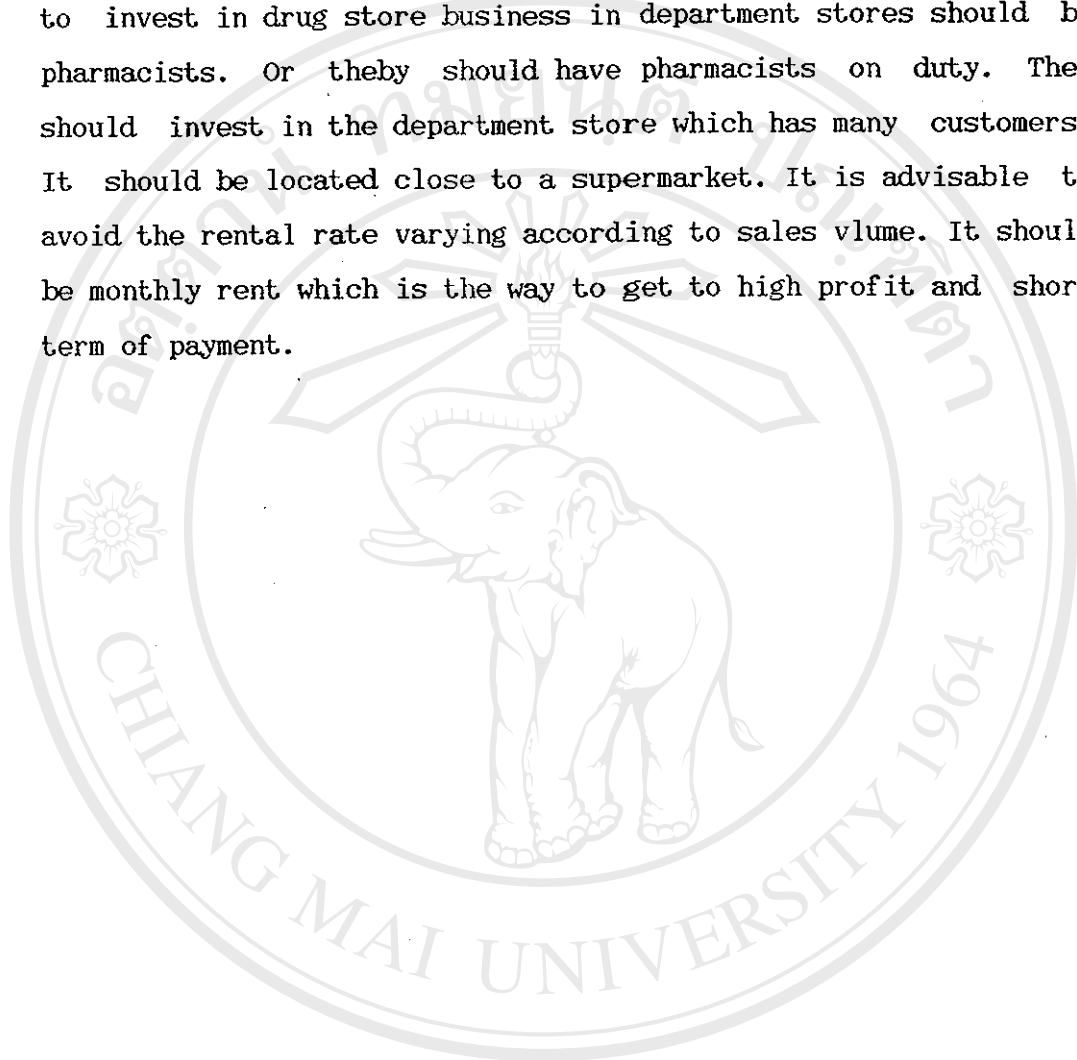
It is found that drug stores in department stores confronting with various problems : high competition, insufficient personnel, less variety of medicine, and low profit margin.

From the study, it is found that drug stores in department stores can be divided into three categories according to their rental contracts : long term rent (24 yeras), monthly rent, and rental rate varying according to sales volume. Sale promotions implemented by drug stores are such as a price reduction and product display. The advantage of these drug stores is the on duty pharmacists giving good instruction on medicine usage. However, the disadvantage is the price of the products is higher than that of other drug stores.

The results of the hypotheses testing showed that the people who come to department stores prefer to buy medicine from outside drug stores. The most important factor for their medicine buying from the drug stores in department stores were the good instruction for using medicine and quality medicine and convenience. The most serious problem in operating a drug store is the high competition.

The result of data analyse in economic-social , managerial , marketing and financial factors shows that there is feasibility for drug store investment in department stores in Chiang Mai province in term of financial factors. The estimated first year return on investment was 20% with profit index of 1.09 , net present value of 1,973,056 baht and 2 year and 10 month payback peroid.

The researcher would like to suggest that people who want to invest in drug store business in department stores should be pharmacists. Or they should have pharmacists on duty. They should invest in the department store which has many customers. It should be located close to a supermarket. It is advisable to avoid the rental rate varying according to sales volume. It should be monthly rent which is the way to get to high profit and short term of payment.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved