

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และ ข้อเสนอแนะ

การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนร้านค้าผลิตภัณฑ์สุขภาพ ในอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในด้านตลาด ด้านเทคนิค และ ด้านการเงิน ข้อมูลจากการศึกษาสามารถสรุปเป็นประเด็นต่าง ๆ ได้แก่ การสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และ ข้อเสนอแนะ ซึ่งแต่ละหัวข้อมีสาระสำคัญดังนี้

สรุปผลการศึกษา

1. การวิเคราะห์ทางการตลาด

จากการศึกษาและสัมภาษณ์ทั้งที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสุขภาพพบว่า ปัจจุบันประชาชนหันมาใส่ใจดูแลสุขภาพตนเองกันมากขึ้น ส่วนหนึ่งเนื่องมาจาก กระแสการดูแลตัวเองด้วยวิถีธรรมชาติบำบัด ไม่ว่าจะเป็นการออกกำลังกาย การเลือกรับประทานอาหารที่ปราศจากสารเคมี การนวด เป็นต้น ซึ่งเป็นแนวทางสำหรับผู้บริโภคที่ใส่ใจและเห็นความสำคัญของสุขภาพของตนเอง เพราะการดำเนินตามวิถีธรรมชาติได้บ่งบอกความเรียบง่าย ไม่มีการปรุงแต่ง นอกจากนี้รัฐบาลยังส่งเสริมการดูแลสุขภาพ ด้วยการออกโครงการต่างๆ หนุนจูงใจให้ประชาชนหันมาดูแลสุขภาพอยู่เสมอ ประกอบกับปี 2547 รัฐบาลกำหนดให้เป็นปีแห่งสุขภาพอนามัย จึงทำให้โอกาสของการประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพยังมีช่องทางที่ดี สำหรับตลาดผลิตภัณฑ์สุขภาพนั้น เป็นสินค้าที่มีสินค้าทดแทนอยู่มาก เกือบทุกประเภทสินค้า และสินค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ผ่านกระบวนการผลิตจากเครื่องจักร ทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำกว่า นอกจากนี้ยังพบว่าข้อจำกัดของสินค้าเพื่อสุขภาพ คือ อายุของสินค้า เนื่องจากสินค้าสุขภาพนั้นมีหลักการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ต้องมีสารเจือปนน้อยที่สุดด้วย

จากการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน ในอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง พบว่า มีโอกาสการลงทุนในธุรกิจร้านค้าผลิตภัณฑ์สุขภาพ เนื่องจากคู่แข่งยังมีเพียงรายเดียว แต่จากการสำรวจในเขตเทศบาลเมือง จังหวัดลำปาง พบว่า ร้านอาหารเพื่อสุขภาพได้เกิดขึ้นหลายร้าน มีประมาณ 6 ร้าน แสดงให้เห็นว่า ประชาชนในจังหวัดลำปางหันมาใส่ใจสุขภาพกันมากขึ้น ดังนั้นร้านค้าผลิตภัณฑ์สุขภาพทางเลือกแนวใหม่ จึงจะทำให้ได้เปรียบในการแข่งขัน โดยมีปัจจัยที่ต้องคำนึงถึงที่สำคัญมาก คือ การเลือกทำเลที่ตั้ง เพราะลูกค้าต้องได้รับความสะดวกในการเดินทาง และ ในการจอดรถ เพราะการขายสินค้าสุขภาพ ต้องให้ความรู้ของตัวสินค้าแก่ผู้บริโภคมาก เพราะการให้บริการแนะนำสินค้าจะทำให้ผู้บริโภคเกิดความรู้สึกอยากทดลองสินค้าใหม่ ๆ หากสินค้าเป็นที่พอ

ใจแก่ผู้บริโภคแล้ว ผู้บริโภคจะเกิดความไว้วางใจ และ กลับมาซื้อซ้ำอีก อย่างไรก็ตามการรักษาคุณค่าและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอต่อผู้บริโภค ตลอดจนศึกษาความรู้และเผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับเรื่องสุขภาพแก่ผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอ จะแสดงถึงความจริงใจในการทำธุรกิจสามารถรักษาลูกค้าได้ และ ทำให้ธุรกิจสุขภาพดำเนินงานต่อไปได้ในระยะยาว

สำหรับกลุ่มตลาดเป้าหมายที่น่าสนใจ คือ กลุ่มครอบครัวที่สนใจสุขภาพ ในเขตเทศบาลเมือง จังหวัดลำปาง ที่มีรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 12,000 บาท ขึ้นไป เนื่องจากจะเป็นกลุ่มที่สอดคล้องกับความสนใจต่อการดูแลสุขภาพ โดยกลยุทธ์ด้านการตลาดที่นำมาใช้ จะเน้นด้านผลิตภัณฑ์และการส่งเสริมการขาย ด้านผลิตภัณฑ์ ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณค่าผลิตภัณฑ์ เนื่องจาก การให้ความรู้แก่ชุมชนที่ทำการผลิตสินค้า จะทำให้ชุมชนนั้นสามารถทำตลาดเพิ่มได้อีก และเป็นผลดีต่อผู้บริโภคเพราะมีสินค้าที่สะอาด ปลอดภัย น่าเชื่อถือ แก่ผู้บริโภคด้วย และมีสินค้าครบทุกประเภท ส่วนการส่งเสริมการตลาด เนื่องจาก ร้านค้าผลิตภัณฑ์สุขภาพที่น่าสนใจ เป็นร้านค้าทางเลือกแนวใหม่ที่เน้นบรรยากาศที่อบอุ่น เน้นการบริการที่ดี การให้ความรู้เรื่องสุขภาพแก่ผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นการประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปาก ดังนั้นสื่อการประชาสัมพันธ์ของร้านจึงเป็นลักษณะแผ่นพับที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับสุขภาพแก่ผู้บริโภคมากกว่า

2. การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค

การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการจะเน้นการคมนาคมที่สะดวก ที่จอดรถกว้างขวางเพียงพอ พร้อมมีการแบ่งหมวดหมู่ของสินค้าชัดเจน การวางสินค้าในชั้นวางเป็นระเบียบ ง่าย บริเวณภายในร้านเน้นการตกแต่งด้วยบรรยากาศที่สบาย มีความร่มรื่น ร้านค้าของโครงการกำหนดเวลาเปิดทำการตั้งแต่ 09.00 – 19.00 น. โดยมีผู้จัดการร้าน 1 คน และพนักงานร้านจำนวน 2 คน ที่ได้รับการอบรมเรื่องความรู้เกี่ยวกับสุขภาพ การบริการมาเป็นอย่างดี เพื่อคอยบริการให้ข้อมูลสุขภาพและอำนวยความสะดวกเรื่องต่าง ๆ ให้ลูกค้า

ส่วนการจัดซื้อสินค้าสามารถทำได้โดย

1. ร้านจัดหาสินค้าเองโดยจะทำการเจรจาต่อรองราคากับผู้ผลิตเองโดยตรง
2. ผู้ผลิตจากชุมชนนำสินค้ามาเสนอ

สิ่งที่คำนึงถึงคือเรื่องของคุณภาพสินค้าเป็นอันดับแรก ดังนั้นสินค้าที่จะนำเข้ามาวางจำหน่ายต้องผ่านหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกสินค้าเพื่อวางจำหน่ายภายในร้าน ดังนี้

- คัดเลือกอาหารและพืชผักเกษตรอินทรีย์(Organic) เป็นอันดับแรก ส่วนพืชผักจะพิจารณาในระดับปลอดสารพิษ และ อนามัย ตามลำดับ
- คัดเลือกอาหารที่คงคุณค่าตามธรรมชาติ ปรุงแต่งน้อย
- อาหารแปรรูปต้องมี อย. บนฉลากผลิตภัณฑ์
- ราคาเหมาะสม

- ผ่านเกณฑ์การคัดเลือกพิเศษ สำหรับสินค้าต้องปลอดสารปนเปื้อน 6 ชนิด ได้แก่ สารเร่งเนื้อแดง บอแรกซ์ ฟอรัมาลิน สารกันรา สารฟอกขาว และสำหรับสารที่ต้องหลีกเลี่ยง ได้แก่ พงชูรส วัตถุกันเสีย GMOs

3. การวิเคราะห์ทางการเงิน

การลงทุนในโครงการร้านค้าผลิตภัณฑ์สุขภาพ มีรูปแบบการลงทุนเป็นเจ้าของคนเดียว เงินลงทุนที่ใช้ในโครงการทั้งหมด เท่ากับ 2,430,000 บาท โดยมีสัดส่วนของการลงทุน 2 ส่วน ส่วนแรก เป็นที่ส่วนที่ผู้เป็นเจ้าของออกเอง โดยจะนำไปลงทุนในสิ่งปลูกสร้าง ยานพาหนะ สินทรัพย์ถาวรอื่น ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน และเงินทุนหมุนเวียน จำนวน 1,430,000 บาท และส่วนที่สอง ได้ทำการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน จำนวน 1,000,000 บาท เป็นเงินกู้ระยะยาวสำหรับลงทุนในสิ่งปลูกสร้างทั้งจำนวน จากการประมาณการผลการดำเนินงาน พบว่า ในปีแรกกิจการมีเริ่มมีกำไร เท่ากับ 122,415 บาท หรือร้อยละ 4.12 ของยอดขาย และมีกำไรอย่างต่อเนื่อง จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้จาก การคำนวณหา ระยะเวลาคืนทุนของกิจการ เท่ากับ 3 ปี 158 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 459,945 บาท และ อัตราผลตอบแทนการลดค่า (IRR) เท่ากับร้อยละ 17.29

โครงการการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนร้านค้าผลิตภัณฑ์สุขภาพ ในอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง กำหนดให้ระยะเวลาการคืนทุนน้อยกว่า 5 ปี มูลค่าปัจจุบันเป็นบวก และ อัตราผลตอบแทนลดค่ามากกว่าร้อยละ 10.74 ซึ่งจากการวิเคราะห์ทางการเงิน จึงสรุปได้ว่า มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

อภิปรายผล

ผลการวิเคราะห์โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านค้าผลิตภัณฑ์สุขภาพ ในอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง เมื่อได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ 3 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และ ด้านการเงิน สามารถสรุปผลการศึกษาได้ว่า มีความเป็นไปได้ของการลงทุน เนื่องจาก เป็นร้านค้าที่สร้างความแตกต่าง และ พร้อมในเรื่องของศักยภาพการนำเสนอสินค้าสุขภาพที่มีคุณภาพและคุณค่า ตลอดจนมีการบริการที่ดี และให้ความรู้แก่ผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับ กระแสการดูแลสุขภาพจะทำให้ปริมาณผู้สนใจผลิตภัณฑ์สุขภาพมีเพิ่มขึ้นด้วย จึงทำให้โครงการมีโอกาสได้รับผลตอบแทนการลงทุนที่น่าพอใจและยอมรับได้

ข้อค้นพบ

1. เงินลงทุนสำหรับร้านค้าผลิตภัณฑ์สุขภาพนั้น ขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการเองว่า ต้องการร้านเป็นรูปแบบและมีสไตล์อย่างไร ในส่วนของการลงทุนสามารถบริหารเงินทุนได้เอง
2. ร้านค้าที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพในจังหวัดลำปาง ยังมีรูปแบบเฉพาะ ขนาดธุรกิจเล็ก และ ไม่มีร้านค้าที่สามารถสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ครบครัน
3. ราคาของสินค้าสุขภาพแม้จะสูงกว่าราคาของสินค้าประเภทเดียวกัน ที่ผลิตจากโรงงานอุตสาหกรรม แต่ผู้ประกอบการสามารถทำตลาดได้จากการสร้างคุณค่าผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้บริโภครับรู้ว่าจะได้รับประโยชน์อย่างไร
4. ทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่นมีอยู่มาก และในชุมชนเดียวกันมีทรัพยากรธรรมชาติใกล้เคียงกัน การผลิตสินค้าจากผู้ผลิตที่มาจากชุมชนจึงมีความคล้ายคลึงกัน ยากต่อการสร้างตลาดให้แก่ชุมชน
5. การประชาสัมพันธ์ของร้านค้าสุขภาพ ไม่ได้เป็นลักษณะของสินค้าที่จูงใจให้คนเชื่อ แต่หากเป็นสินค้าที่ต้องให้ผู้บริโภครับรู้ถึงคุณค่าของสินค้านั้นด้วยตนเอง

ข้อเสนอแนะ

1. ผู้ประกอบการธุรกิจเกี่ยวกับสุขภาพ ควรสร้างพันธมิตรทางการค้ามากกว่าจะเห็นเป็นคู่แข่งกัน เพราะการรวมกลุ่มกันจะทำให้เกิดองค์ความรู้ใหม่ และเป็นประโยชน์ทั้งต่อผู้บริโภค ทำให้มีจำนวนผู้บริโภคเพิ่มขึ้น และผู้ผลิตสินค้าที่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์นำเสนอต่อตลาด และสร้างโอกาสทางการตลาดแก่ผู้ผลิตสินค้าด้วย
2. แม้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ในชุมชนที่ทำการผลิตสินค้าจะใกล้เคียงกัน แต่หากชุมชนได้รับความรู้เรื่องการสร้างความแตกต่าง และ การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้า จะทำให้ชุมชนนั้นเข้มแข็ง และ สร้างผลดีต่อเศรษฐกิจของประเทศไทยโดยรวม
3. การเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการ เป็นปัจจัยที่สำคัญ จึงควรเลือกเส้นทางที่มีย่านการค้า ธุรกิจ สถาบันการเงิน สถาบันการศึกษา เป็นถนนที่ใช้สัญจรไปมาสะดวก และมีที่จอดรถที่กว้างขวาง เหมาะสมเพียงพอ สามารถสร้างรายได้ให้แก่กิจการ ส่งผลดีต่อธุรกิจในระยะยาว
4. ร้านค้าสุขภาพอาศัยการบริการที่ดีเป็นเครื่องมือจูงใจลูกค้าให้มาใช้บริการ และมีความรู้เรื่องการดูแลสุขภาพแก่ลูกค้า จะทำให้ร้านค้ามีความน่าเชื่อถือ การจริงจังต่อลูกค้า โดยการจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพนำเสนอแก่ลูกค้า จะทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ เป็นโอกาสการทำตลาดที่ดี มีความสัมพันธ์อันดีต่อลูกค้า จะทำให้แผนการส่งเสริมการตลาดได้ผลดีด้วย
5. ผู้ประกอบการต้องชี้ให้ผู้บริโภคเห็นความสำคัญของ “อาหารเป็นยา”