

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ในตำบลปากน้ำโพ อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ประเภทอาหารของจังหวัดนครสวรรค์ โดยการทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านจำหน่ายสินค้าของฝากในตำบลปากน้ำโพ อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ จำนวน 8 ราย เกี่ยวกับข้อมูลการเช่าร้าน การจัดหาอุปกรณ์ต่าง ๆ ภายในร้าน การกำหนดราคาสินค้าขาย ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น รวมไปถึงการจ้างพนักงานและอื่น ๆ ข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 400 ชุด ทำให้ทราบถึงความต้องการของผู้บริโภคในการเลือกซื้อสินค้า รวมถึงการศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูลจากหนังสือ เอกสารวารสาร แหล่งข้อมูลออนไลน์ และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจากการศึกษาโครงการพบว่า มีความเหมาะสม และความเป็นไปได้สำหรับการลงทุนโดยสามารถสรุปได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

จากการสำรวจตลาดโดยการตอบแบบสอบถามลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ในตำบลปากน้ำโพ อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ส่วนมากมีอายุระหว่าง 20-30 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่ามากที่สุด ส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นลูกจ้าง พนักงานบริษัท สาเหตุที่เลือกซื้อสินค้า OTOPT ของจังหวัดนครสวรรค์ ก็เพื่อการบริโภคเอง รองลงมาคือการซื้อเพื่อเป็นของฝาก และชนิดสินค้า OTOPT ของจังหวัดนครสวรรค์ ที่นิยมเลือกซื้อมากที่สุดเป็นกลุ่มประเภทอาหาร ซึ่งขนมโมจิเป็นชนิดสินค้าประเภทอาหารที่สนใจเลือกซื้อมากที่สุด ในการซื้อส่วนใหญ่ใน 1 เดือน จะซื้อเพียง 1 ครั้งเท่านั้น แต่ละครึ่งที่ซื้อ จำนวน 4-6 ชิ้น ราคาต่อชิ้นที่ซื้อจะต่ำกว่า 50 บาท และแหล่งที่นิยมซื้อมากที่สุดคือ ร้านจำหน่ายสินค้าของฝากทั่วไป และจากการสัมภาษณ์ พบว่า ธุรกิจจำหน่ายสินค้า OTOPT ประเภทอาหาร ของจังหวัดนครสวรรค์ ในตำบลปากน้ำโพ อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ เป็นธุรกิจที่มีการขยายตัวค่อนข้างสูง เมื่อเทียบกับปีก่อน ๆ เห็นได้จากการเปิดร้านจำหน่ายเพิ่มขึ้นทุกปี อยู่ในลักษณะของร้านจำหน่ายสินค้าของฝากทั่วไป

ตั้งแต่เดิมร้านจำหน่ายมีเพียงไม่กี่ร้าน แต่ปัจจุบันมีร้านจำหน่ายจำนวนหลายร้าน ทั้งที่อยู่ในย่านเดียวกัน และกระจายกันอยู่ทั่วไปตามเส้นทางผ่านของรถโดยสาร รถทัวร์ และรถอื่น ๆ รวมทั้งเปิดตามพื้นที่เช่าห้าง หรือตามศูนย์บริการปั้มน้ำมันและศูนย์อาหารต่าง ๆ ซึ่งปัจจุบันกลุ่มผู้บริโภคหันมาให้ความสนใจในการเลือกซื้อสินค้า OTOP มากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มสินค้าประเภทอาหาร เนื่องจากสินค้ามีความหลากหลาย แปลกใหม่ มีคุณภาพ บรรจุกันที่ได้มาตรฐานสวยงาม และมีลักษณะโดดเด่นเฉพาะของแต่ละท้องถิ่น ส่วนนี้จะแสดงให้เห็นถึงแหล่งที่มาได้อย่างชัดเจน เหมาะที่จะเลือกซื้อหาเพื่อเป็นของฝากหรือเพื่อการบริโภคเองได้เป็นอย่างดี ประกอบกับเป็นสินค้าที่ทางรัฐบาลก็ได้ให้ความสำคัญ รวมทั้งประชาสัมพันธ์และรณรงค์ให้ประชาชนหันมาบริโภคสินค้าที่ผลิตจากภูมิปัญญาท้องถิ่น จึงเป็นส่วนสำคัญในการกระตุ้นให้เกิดการเลือกซื้อสินค้าประเภทนี้มากขึ้น

สินค้า OTOP ประเภทอาหารที่ถูกค่านิยมเลือกซื้อในปัจจุบัน มีความหลากหลายมากขึ้น ทั้งชนิดและตราผู้ผลิตเอง เนื่องจากสินค้าแต่ละชนิดได้มีการพัฒนาคุณภาพ และรูปแบบเพื่อสนองตอบความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ มีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้า และทราบถึงความต้องการของผู้บริโภค ก็จะสามารถทำให้อัตรการหมุนเวียนของสินค้าในร้านเป็นไปอย่างรวดเร็ว ไม่เกิดต้นทุนจม เป็นภาระในการจัดเก็บและเสี่ยงต่อการที่สินค้าหมดอายุ กลยุทธ์ทางการตลาดที่ทางร้านนำมาใช้ คือ การให้บริการแบบเป็นกันเอง มีสินค้าหลากหลายชนิด ลักษณะโดดเด่นเฉพาะของจังหวัดนครสวรรค์ โดยคำนึงถึงปัจจัยด้านส่วนผสมทางการค้าปลีกที่สำคัญ ทั้งด้านตัวผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยด้านภาพลักษณ์องค์กร ตามที่ พงศา นวมครุฑ ได้ทำการศึกษาไว้

การจัดส่วนประสมทางการตลาด

เพื่อให้โครงการสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ จึงกำหนดส่วนประสมทางการตลาด โดยสรุปต่อไปนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

โครงการจะคัดเลือกเฉพาะชนิดสินค้าที่ได้รับความนิยมจากตลาดมาจำหน่าย เพราะจะทำให้อัตรการหมุนเวียนของสินค้าเป็นไปอย่างรวดเร็ว ไม่เกิดต้นทุนจมเป็นภาระในการจัดเก็บและเสี่ยงต่อการที่สินค้าหมดอายุ

ด้านราคา

โดยทางร้านจะคิดค่าขายสินค้าไม่แตกต่างจากร้านอื่น ๆ แต่จะเน้นการลดต้นทุน โดยการจำหน่ายสินค้าที่ถูกค่านิยมเลือกซื้อ เพื่อไม่ให้เกิดต้นทุนจมเนื่องจากสินค้าหมุนเวียนได้ช้า

ด้านการจัดจำหน่าย

ร้านของโครงการฯ จะตั้งอยู่ติดถนนพหลโยธิน ตรงข้ามกับ Big-C สาขานครสวรรค์ ซึ่งเป็นย่านจำหน่ายสินค้าของฝากทั่วไป การคมนาคมสะดวกผู้คนสัญจรผ่านไปมาเนื่องจากเป็นเส้นทางผ่านขึ้นภาคเหนือและลงกรุงเทพฯ มีที่จอดรถเพียงพอ กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะนิยมจอดรถเพื่อแวะซื้อสินค้าของฝากต่าง ๆ ซึ่งทางโครงการจะเน้นการจัดร้านที่ทันสมัย มีการวางผังร้านและการจัดแสดงสินค้าเป็นหมวดหมู่เพื่อความเรียบร้อยและสะดวกต่อการเลือกซื้อ สินค้ามีป้ายราคาแต่ละชั้นให้เห็นชัดเจน มีระบบการชำระเงินที่ทันสมัย ถูกต้อง และรวดเร็ว ส่วนด้านหน้าจะกั้นด้วยกระจกเพราะจะทำให้สามารถมองเห็นบรรยากาศภายในร้านได้

ด้านการส่งเสริมการขาย

ร้านของโครงการฯ จะจัดให้มีการส่งเสริมการขายสำหรับลูกค้า โดยจัดจำหน่ายสินค้าที่มีบรรจุภัณฑ์สวยงามได้มาตรฐาน จำหน่ายสินค้าแบบยกแพ็คเกจหรือเป็นชุดซึ่งจะมีราคาต่อหน่วยถูกกว่าปกติ มีการจัดลดราคาสินค้าตามช่วงเทศกาลที่คนนิยมเดินทาง รวมทั้งจัดทำป้ายโฆษณาหน้าร้านที่สามารถมองเห็นได้ชัดเจนและจดจำง่าย โดยโครงการฯ คาดหวังว่าลูกค้าจะเกิดความประทับใจและกลับมาซื้อสินค้าอีกในโอกาสต่อไป

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

ผลจากการสำรวจข้อมูลทางด้านเทคนิค จากผู้ประกอบการร้านจำหน่ายสินค้าของฝากพบว่า ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจในรูปแบบบุคคลธรรมดา และในส่วนของทำเลที่ตั้งจะให้ความสำคัญกับที่ตั้งร้านติดถนนสายหลัก การคมนาคมสะดวก เป็นแหล่งที่ผู้คนสัญจรผ่านไปมา ทั้งนี้หากร้านจำหน่ายสินค้าได้อยู่บริเวณย่านจำหน่ายสินค้าของฝากทั่วไปก็จะเป็นโอกาสของร้านจำหน่ายดังกล่าว

การตัดสินใจด้านเทคนิค

เพื่อให้การดำเนินงานของโครงการมีประสิทธิภาพมากที่สุด โครงการฯ จึงได้มีการตัดสินใจด้านเทคนิค โดยสรุปดังต่อไปนี้

ทำเลที่ตั้ง

เลือกทำเลที่ตั้งใกล้กับย่านร้านจำหน่ายสินค้าของฝากทั่วไป โดยการเช่าร้านเป็นอาคารพาณิชย์ 2 ชั้น ขนาด 3 คูหา อายุการเช่า 5 ปี พื้นที่ด้านบนอาคารเป็นพื้นที่สำหรับจัดเก็บสินค้าและอื่นๆ ส่วนด้านล่างจะเป็นที่สำหรับจำหน่ายสินค้า ซึ่งจะวางชั้นจำหน่ายสินค้า จำนวน 10 ตัว เครื่องใช้สำนักงานและอุปกรณ์อื่น ๆ

รูปแบบการประกอบธุรกิจ

โครงการฯ จะเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว อยู่ในรูปของบุคคลธรรมดา ดำเนินงานโดยเจ้าของกิจการ ใช้เงินทุนส่วนตัวของเจ้าของไม่มีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

การจัดตั้งองค์การ

การจัดตั้งองค์การของโครงการฯ มีการจัดแบบง่าย ๆ ประกอบด้วย 3 ตำแหน่ง คือ พนักงานแคะเชิыр พนักงานขาย และพนักงานจัดซื้อ เพื่อทำหน้าที่ขายสินค้าและรับผิดชอบงานในด้านต่าง ๆ โดยผู้จัดการร้านคือผู้เป็นเจ้าของกิจการ มีหน้าที่ในการควบคุมดูแลงานในทุกด้านทั้งหมด

การว่าจ้างและผลตอบแทนพนักงาน

ในการรับพนักงานจะพิจารณาตามความจำเป็น และเหมาะสมกับภาระงานที่รับผิดชอบ โดยการจ่ายค่าตอบแทนในรูปของเงินเดือน และเพิ่มเงินเดือนในทุกปี ซึ่งพนักงานจะต้องเป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบ ซื่อสัตย์ รักงานขาย มนุษยสัมพันธ์ดี มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าที่ขายเพื่อใช้เป็นความรู้พื้นฐานในการจัดการร้านค้า และแนะนำลูกค้าได้

ค่าใช้จ่ายในการลงทุน

โครงการฯ ประมาณค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก เท่ากับ 1,146,640 บาท เพื่อนำมาลงทุนในสินทรัพย์ของกิจการ

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

โครงการฯ ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานโดยอาศัยข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ จากการสำรวจข้อมูลจากผู้ขาย และจากการค้นคว้าข้อมูลในส่วนต่าง ๆ เพื่อนำมาใช้ประกอบกับข้อสมมติฐานที่ตั้งขึ้น เพื่อให้ตัวเลขใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด

3. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

จากการศึกษาข้อมูลด้านการตลาด และด้านเทคนิค ได้มาซึ่งข้อมูลประกอบการวิเคราะห์ด้านการเงิน สำหรับจำลองโครงการธุรกิจจำหน่ายสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ประเภทอาหาร ของจังหวัดนครสวรรค์ ในตำบลปากน้ำโพ อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ โดยแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 4 ส่วน พบว่า การลงทุนธุรกิจจำหน่ายสินค้า OTOP ประเภทอาหาร ของจังหวัดนครสวรรค์ เป็นการลงทุนโดยไม่มีกู้ยืม ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 1,146,640 บาท จากการประมาณการผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงิน พบว่า ในช่วงระยะเวลา 5 ปี โครงการจะเริ่มมีรายได้ตั้งแต่ปีแรก เท่ากับ 4,800,000 บาท กำไรสุทธิในปีแรกจะเท่ากับ 430,572 บาท และจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปี กำไรสะสมเมื่อสิ้นสุดปีที่ 5 มีจำนวน 2,297,354 บาท มีระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 2 ปี 234 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 947,316 บาท และอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 32.05

โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวก แสดงว่าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าอัตราลดค่าที่กำหนดไว้ คือ ร้อยละ 8 มีระยะเวลาคืนทุนที่สามารถยอมรับได้ และให้อัตราผลตอบแทนของโครงการสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่กำหนดไว้ ดังนั้นจากการวิเคราะห์ทางการเงินจึงสามารถสรุปได้ว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ผลการวิเคราะห์โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายสินค้า OTOP ประเภทอาหาร ของจังหวัดนครสวรรค์ ในตำบลปากน้ำโพ อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ เมื่อได้ทำการศึกษาทั้ง 3 กิจกรรมหลัก คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน สามารถสรุปผลการศึกษาได้ว่า มีความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจจำหน่ายสินค้า OTOP ประเภทอาหาร ของจังหวัดนครสวรรค์ ในตำบลปากน้ำโพ อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ เนื่องจากปริมาณความต้องการในตลาดยังคงมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ผู้บริโภคมีความต้องการในสินค้า OTOP ประเภทอาหาร ของจังหวัดนครสวรรค์ ที่มีลักษณะและรูปแบบเฉพาะ มีคุณภาพ บรรจุกฎเกณฑ์ สดขงยามได้มาตรฐาน และราคาเหมาะสม ในขณะที่ปัจจุบันร้านจำหน่ายสินค้าของฝากทั่วไป ในตำบลปากน้ำโพ อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ จะไม่ได้เน้นเป็นสินค้า OTOP ทั้งหมด ดังนั้น สินค้าที่จำหน่ายจากโครงการที่ทำการศึกษา จะสามารถทำให้กลุ่มลูกค้าที่ให้ความสำคัญกับคุณลักษณะดังกล่าวเกิดความพึงพอใจ จึงทำให้โครงการมีโอกาสได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนที่น่าพอใจ และยอมรับได้

ข้อค้นพบ

1. โครงการธุรกิจจำหน่ายสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ประเภทอาหารของจังหวัดนครสวรรค์ มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีการลงทุนเริ่มแรก 1,146,640 บาท มีระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 234 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราคิดลด 8% เท่ากับ 947,316 บาท
2. พบว่ากลุ่มลูกค้าไม่ได้เน้นที่ตราผู้ผลิตเป็นสำคัญ แต่จะให้ความสำคัญกับลักษณะสินค้าที่จำหน่าย วันที่ผลิตและเครื่องหมาย อย. มากกว่า เนื่องจากเป็นสินค้าประเภทอาหาร ดังนั้นการพิจารณาจัดซื้อสินค้ามาจำหน่ายจะต้องให้ความสำคัญกับคุณลักษณะดังกล่าว

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ประเภทอาหาร ของจังหวัดนครสวรรค์ พบว่า สินค้า OTOP ประเภทอาหาร ของจังหวัดนครสวรรค์ เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่กำลังได้รับความสนใจจากผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม ผู้ที่สนใจลงทุนในธุรกิจดังกล่าวควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม เนื่องจากข้อสมมติฐานการวิเคราะห์ในด้านต่างๆ อาจมีการเปลี่ยนแปลงไป เช่น ช่วงเวลา ความนิยมของผู้บริโภค อัตราการขยายตัว อัตราคิดลดที่ใช้ หรือปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนชนิดสินค้า และภาพรวมของภาวะเศรษฐกิจในช่วงเวลานั้นๆ