

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบและข้อเสนอแนะ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนกิจการขายส่งยา ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ได้ทำการศึกษาสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ ความเป็นไปได้ทางการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยการเลือกกลุ่มผู้ประกอบการร้านขายปลีกยาทั้งหมด 191 ราย และสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านขายส่งยาในอำเภอเมืองเชียงใหม่ ข้อมูลจากการศึกษาสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

สรุปผลการศึกษา

1.การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ

จำนวนร้านขายยาในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้นในแต่ละปี ข้อมูลวันที่ 30 มีนาคม 2553 จำนวนร้านขายยาแผนปัจจุบันและแผนปัจจุบันบรรจุเสร็จในอำเภอเมืองเชียงใหม่มีจำนวน 266 ร้าน เพิ่มขึ้นจาก ปี 2551 ที่มีจำนวน 240 ร้าน หรือเพิ่มขึ้นขึ้นจากปี 2548 ที่มีจำนวน 165 ร้าน เหตุผลส่วนหนึ่งมาจากบัณฑิตเภสัชศาสตร์ที่จบในปี พ.ศ. 2547 ไม่ต้องใช้ทุน โดยการทำงานให้แก่รัฐบาล ทำให้บัณฑิตเภสัชศาสตร์ทำงานในภาคเอกชนมากขึ้นและบางส่วนก็มาเปิดร้านขายยามากขึ้น มูลค่าตลาดยาในประเทศไทยมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามจำนวนประชากร รวมทั้งรายได้ของประชาชนที่ปรับเพิ่มสูงขึ้น และยังธุรกิจ

โรงพยาบาลมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นทำให้ความต้องการการรักษาโรคขยายตัวตาม ตลาดการรักษาโรคของไทยมีมูลค่าประมาณ 9.9 หมื่นล้านบาทต่อปี โดยแยกเป็นการจำหน่ายยาให้แก่โรงพยาบาลรัฐ และเอกชนร้อยละ 73 จำหน่ายผ่านร้านขายยาร้อยละ 22 และคลินิกเอกชน และคลินิกปฐมภูมิร้อยละ 5 โดยมีการขยายตัวเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 10-15 ต่อปี การแบ่งส่วนตลาดสามารถแบ่งได้ตามประเภทของร้านขายยาตามการตลาดจะแบ่งได้เป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ 1. ร้านขายยาส่ง 2. ร้านขายยาปลีก 3. สถานปฏิบัติการเภสัชกรรมชุมชนของคณะเภสัชศาสตร์ทุกมหาวิทยาลัย 4. ร้านขายยาแบบเครือข่าย ร้านขายปลีกยามีพฤติกรรมกรรมการซื้อขายเป็นประจำกับผู้ขายที่ติดต่อซื้อขายกันมานาน จะมุ่งเน้นไปที่สินค้าที่ราคาถูกที่สุด และเปรียบเทียบกับจะซื้อจากผู้ขายรายไหนมากน้อยเพียงใดเพื่อให้

ค้ำค่าที่สุดกับเงินที่ต้องจ่ายต่ำสุด และซื้อซ้ำอยู่เรื่อยๆเป็นประจำ ดังนั้นร้านขายส่งยาควรนำเสนอความมีมาตรฐานคงที่ ราคาต่ำ

2.การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด

จากการศึกษาทางการตลาดพบว่า ร้านขายปลีกยาในอำเภอเมืองเชียงใหม่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้นทุกปีแต่ร้านขายส่งยาก็กลับมีจำนวนไม่เพิ่มขึ้นตาม และจากการสำรวจความสนใจใช้บริการร้านขายส่งยาแห่งใหม่พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสนใจใช้บริการร้านขายส่งยาแห่งใหม่สูงถึงร้อยละ 89.5 ดังนั้นจึงเป็น โอกาสที่จะมีร้านขายส่งยาแห่งใหม่เกิดขึ้นในอำเภอเมืองเชียงใหม่

จากการออกแบบสอบถามแก่ผู้ประกอบการร้านขายปลีกยาในอำเภอเมืองเชียงใหม่ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินการมากกว่า 4 ปีขึ้นไป รองลงมาได้แก่ระยะเวลาการดำเนินการ 1-2 ปี ส่วนใหญ่มียอดขายต่อเดือนมากกว่า 90,000 บาทต่อเดือน รองลงมาได้แก่ยอดขายต่อเดือน 75,001-90,000 บาท ทั้งหมดมียา จำหน่ายในร้าน รองลงมาได้แก่อาหารเสริมจำหน่าย อุปกรณ์ทางการแพทย์ และอื่นๆ เช่นเครื่องสำอาง ตามลำดับ ส่วนใหญ่ซื้อยาเพื่อจำหน่ายในร้านจากร้านขายส่งยา 3 ครั้งขึ้นไปต่อเดือน ทั้งหมดซื้อยาจากร้านขายส่งยา รองลงมาได้แก่อุปกรณ์ทางการแพทย์ อาหารเสริม ส่วนใหญ่ซื้อยาแก้ปวดลดไข้จากร้านขายส่งยามากเป็นลำดับที่ 1 รองลงมาได้แก่ยาแก้ปวด แก้อักเสบกล้ามเนื้อ ข้อ ยาปฏิชีวนะ ยาเกี่ยวกับระบบทางเดินอาหาร และวิตามินตามลำดับ และส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายในการซื้อยาจากร้านขายส่งยาต่อครั้ง 10,000 – 20,000 บาท รองลงมาได้แก่ค่าใช้จ่ายในการซื้อยาจากร้านขายส่งยาต่อครั้งไม่เกิน 10,000 บาท ในด้านความต้องการซื้อยาของร้านขายปลีกยา ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมากที่สุดต่อปัจจัยด้านยามีคุณภาพ ไม่หมดอายุหรือใกล้หมดอายุ การแลกเปลี่ยนยา คินยา เมื่อยาหมดอายุหรือเสื่อมสภาพ ราคาไม่แพง พนักงานขายมีกิริยามารยาทและมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีความรู้เกี่ยวกับยาเป็นอย่างดี มีความพร้อมในการให้บริการ และด้านความรวดเร็วในการรับคำสั่งซื้อและจัดส่งยา และส่งยา ให้ความสำคัญมากที่สุดต่อปัจจัยด้านชื่อเสียงของร้าน ยาหลายยี่ห้อหลายขนาดให้เลือก ยาไม่ขาดสต็อก ทราบราคายาแต่ละยี่ห้อก่อนตัดสินใจซื้อ การให้เครดิตในการชำระเงิน การไม่คิดค่าบริการจัดส่ง ทำเลที่ตั้งใกล้ร้าน การเดินทางสะดวก ที่จอดรถเพียงพอจอดรถได้สะดวก การมี

หลายช่องทางในการติดต่อ การให้บริการส่งสินค้า การให้ส่วนลดเมื่อซื้อสินค้าในราคาที่กำหนด ด้านระบบสมาชิก การสะสมยอดซื้อเพื่อรับของสมนาคุณ ร้านสะอาดเรียบร้อย การจัดวางยาเป็นระเบียบ มีแสงสว่างที่เพียงพอ การจัดสถานที่นั่งรอสำหรับลูกค้า ความรวดเร็วในการคิดค่าใช้จ่าย ขั้นตอนการให้บริการ การใช้ระบบคอมพิวเตอร์ช่วยในการทำงาน การตรวจสอบยาและลงชื่อผู้ตรวจสอบยาบนใบส่งยา ก่อนส่งมอบ และเวลาเปิดปิดที่แน่นอน ให้ความสำคัญปานกลางต่อปัจจัยด้านการรับชำระสินค้าด้วยบัตรเครดิต การจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลและสั่งซื้อ การโฆษณาผ่านวารสาร ใบปลิวจากร้านขายส่ง มีพนักงานเสนอขายยาแนะนำสินค้าและบริการที่ร้าน การประชาสัมพันธ์ของร้านขายส่งยา การให้บริการให้คำปรึกษาด้านยา พนักงานขายมีการแต่งกายเหมาะสมน่าเชื่อถือ เกสเซอร์เป็นเจ้าของร้านปฏิบัติงานตลอดเวลาทำการ และการใช้ระบบ Internet ในการให้บริการส่งสินค้า การตรวจสอบค่าใช้จ่าย สถานการณ์ชำระเงิน

จากผลการตอบแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ โครงการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นร้านขายปลีกยา โดยในเรื่องของส่วนประสมทางการตลาด เน้นเรื่องของผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ หลากหลาย ครบครันเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า มีการบริการส่งสินค้าให้ลูกค้า ด้านราคาจะตั้งราคาให้เท่ากับคู่แข่งขั้นหรือต่ำกว่า ด้านการจัดจำหน่าย ลูกค้าจะสามารถติดต่อกับร้านขายส่งยาได้หลายช่องทาง ได้รับความสะดวกในการเข้ารับบริการ ด้านการส่งเสริมการตลาดทางโครงการจะเน้นในเรื่องของระบบสมาชิก และการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่องตลอด 10 ปี เช่นการให้ส่วนลด การให้เครดิตการชำระเงิน การส่งสินค้าฟรี ด้านบุคลากรมีการให้บริการจากพนักงานที่ได้รับการอบรมในเรื่องการให้บริการ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ด้านกระบวนการ มีการให้บริการที่รวดเร็ว ทางโครงการได้ประมาณผู้ใช้บริการร้อยละ 40 ของจำนวนร้านขายปลีกยาในอำเภอเมืองเชียงใหม่ หรือมีมูลค่าการตลาดเท่ากับ 35,205,120 บาทต่อปี ซึ่งคาดว่าจะมียอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปี

3.การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

สถานที่ตั้งร้านขายส่งยาเป็นอาคารพาณิชย์ อยู่บริเวณถนนเจริญเมือง อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากเป็นเขตที่การคมนาคมขนส่งสะดวก สามารถที่จะเดินทางส่งสินค้าไปยังร้านขายปลีกยาได้สะดวก และมีที่จอดรถสำหรับลูกค้าบริเวณหน้าร้าน สำหรับอาคารพาณิชย์เป็น

อาคาร 3 ชั้น โดยใช้ชั้นที่ 1 เป็นบริเวณขายสินค้า จัดสินค้า และสต็อกเก็บสินค้าที่มีน้ำหนักมาก เช่น ยาน้ำ ชั้น 2 เป็นบริเวณสต็อกเก็บสินค้าที่มีน้ำหนักเบา เช่น ยาเม็ด ชั้น 3 เป็นบริเวณที่พักผ่อนสำหรับพนักงานและบริเวณที่เก็บวัสดุสำนักงานต่างๆ

การใช้เครื่องมืออุปกรณ์ในการดำเนินธุรกิจ ในปัจจุบันเครื่องมือที่สำคัญที่ขาดไม่ได้คือคอมพิวเตอร์ และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจขายส่งยา เพื่อช่วยในการทำสต็อกสินค้า การออกใบสั่งซื้อ การออกใบเสร็จรับเงิน และในการให้บริการขนส่งยา ให้แก่ร้านขายปลีกยาจำเป็นจะต้องมียานพาหนะสำหรับส่งสินค้าให้แก่ร้านขายปลีกยา โดยใช้รถกระบะ เพื่อใช้ในการส่งสินค้าและกิจการภายในร้านเนื่องจากสามารถบรรทุกสินค้าได้ปริมาณมาก และมีหลังคาสามารถป้องกันฝนได้

การคัดเลือกสินค้าเข้ามาจำหน่ายในร้านขายส่งยาจะคัดเลือกสินค้าเป็นที่รู้จักของตลาดผู้บริโภค มีการโฆษณา โดยมีการพิจารณาสินค้าจากตราสินค้าจะต้องเป็นสินค้าที่มีตราสินค้าเป็นที่รู้จัก ในกรณีที่มีสินค้าชนิดเดียวกันแต่มีหลากหลายยี่ห้อ จะคัดเลือกโดยเลือกสินค้าที่คุณภาพราคาถูก ลักษณะบรรจุภัณฑ์สวยงาม น่าใช้ ปริมาณในการสั่งซื้อสินค้าจะซื้อในปริมาณเพียงพอต่อการจำหน่ายประมาณ 1 เดือนและตามการส่งเสริมการตลาดของผู้จำหน่าย เพื่อให้ได้ราคาที่ดีที่สุด เพราะเป็นต้นทุนที่สำคัญต่อธุรกิจ จากปริมาณการสั่งซื้อและระยะเวลาในการสั่งซื้อและรับสินค้าไม่เกิน 1 สัปดาห์ดังนั้น นโยบายการสต็อกสินค้าจะสต็อกสินค้าเพื่อจำหน่ายประมาณ 0.5 เดือน โดยการสำรองสินค้าจะสำรองสินค้าน้อยตามลำดับคือ สินค้าประเภทยา อาหารเสริม อุปกรณ์ทางการแพทย์ และเวชสำอาง ตามลำดับ ซึ่งในแต่ละประเภทสินค้าจะสำรองสินค้าที่มีตราสินค้าเป็นที่รู้จักมากที่สุด เงินทุนหมุนเวียนเริ่มต้นสำหรับสินค้าที่จะนำมาจำหน่ายก่อนเริ่มเปิดดำเนินการโครงการเท่ากับ 1,000,000 บาท

4.การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

ในการลงทุนกิจการขายส่งยานี้ จะดำเนินการในรูปแบบของบริษัทจำกัด โดยใช้ทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 2 ล้านบาท ก่อนการดำเนินงานจะต้องมีการขอใบอนุญาตขายยาแผนปัจจุบันจากสำนักงานสาธารณสุขจังหวัด การจดทะเบียนบริษัท จดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิ จดทะเบียนพาณิชย์ จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม ตำแหน่งงานของพนักงานต้องพิจารณาถึงความสามารถ

และความเหมาะสมของแต่ละตำแหน่ง คือ ผู้จัดการ, เกสซ์ชกร 1 ตำแหน่ง พนักงานการเงินและบัญชี 1 ตำแหน่ง พนักงานจัดเตรียมและขนส่งสินค้า 3 ตำแหน่ง การอบรมพนักงานก่อนเข้าทำงานเพื่อให้พนักงานเรียนรู้รูปแบบลักษณะของการทำธุรกิจขายส่ง ทราบถึงข้อกำหนดเกี่ยวกับ พรบ.ยา ทำความรู้จักยา อาหารเสริม และอุปกรณ์ทางการแพทย์ ให้ความรู้ในด้านอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการเช่น มารยาทในการให้บริการ ข้อห้ามต่างๆที่ไม่ควรกระทำในการให้บริการ นอกจากนี้จะต้องมีการทดสอบความรู้อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อให้พนักงานมีความตื่นตัวในการทำงาน พร้อมทั้งนำเสนอความรู้ด้านยาใหม่ๆและกลยุทธ์ในการทำธุรกิจให้พนักงานที่จะสามารถนำมาพัฒนาการทำงานให้มีประสิทธิภาพ และเป็นมาตรฐานในการทำงานได้อย่างเหมาะสม

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านขายส่งยาเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ สามารถประมาณค่าใช้จ่ายระหว่างดำเนินการ ได้แก่ เงินเดือนพนักงาน จะมีการปรับขึ้นโดยเฉลี่ย 5% ทุกปี ค่าไฟฟ้า น้ำประปา ค่าโทรศัพท์ และ Internet จะมีการปรับขึ้นโดยเฉลี่ย 10% ค่าเช่าอาคาร ต่อเดือน 18,000 บาทต่อเดือน ค่าสอบบัญชี 20,000 บาทต่อปีค่าต่อทะเบียนใบอนุญาตขายยา 2,000 บาทต่อปี อื่นๆ ได้แก่ค่าภาษีป้าย ค่าขยะ ค่าซ่อมแซมสถานที่และรถบรรทุก ยูนิฟอร์ม

5.การวิเคราะห์ทางการเงิน

เงินทุนเริ่มแรกของโครงการเป็นเงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด โดยมีเงินลงทุนเริ่มแรก 2,000,000 บาท จากอัตราผลตอบแทนที่ต้องการของการลงทุนร้อยละ 12 กิจการร้านขายส่งยามีระยะเวลาคืนทุนในการลงทุน เท่ากับ 8 ปี 10 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ 705,381 บาท อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนของโครงการ เท่ากับ 17.44 % ดัชนีกำไร เท่ากับ 1.35 ดังนั้นสามารถประเมินได้ว่า โครงการมีความเป็นไปได้ของการลงทุน ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวพบว่า ถ้ารายได้จากการขายสินค้าและบริการลดลงร้อยละ 5 โครงการร้านขายส่งยามีระยะเวลาคืนทุนในการลงทุน 9 ปี 8 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ 247,227 บาท อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนของโครงการ เท่ากับ 13.95 % ดัชนีกำไรเท่ากับ 1.12 ดังนั้นสามารถประเมินได้ว่า โครงการมีความเป็นไปได้ของการลงทุน ถ้ารายได้จากการขายสินค้าและบริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 โครงการร้านขายส่งยามีระยะเวลาคืนทุนในการลงทุน เท่ากับ 7 ปี 7 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ 1,164,798 บาท อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนของ

โครงการ เท่ากับ 20.93 % ดัชนีกำไรเท่ากับ 1.58 ดังนั้นสามารถประเมินได้ว่า โครงการมีความเป็นไปได้ของการลงทุน

อภิปรายผล

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนกิจการขายส่งยา ในอำเภอเมือง เชียงใหม่ พบว่าร้านขายปลีกยาให้ความสำคัญปัจจัยในการซื้อยาจากร้านขายส่งยาในระดับสำคัญมาก และมากที่สุดในด้านผลิตภัณฑ์ คุณภาพไม่หมดอายุหรือใกล้หมดอายุ การแลกเปลี่ยนยา คีนยาเมื่อยาหมดอายุหรือเสื่อมสภาพ ยาหลายยี่ห้อหลายขนาดให้เลือก ยาเพียงพอในคลังสินค้า การให้บริการส่งสินค้า ด้านราคา ราคาไม่แพง ทราบราคายาแต่ละยี่ห้อก่อนตัดสินใจซื้อ ด้านการจัดจำหน่าย ทำเลที่ตั้งใกล้ร้าน การเดินทางสะดวก ที่จอดรถเพียงพอจอดรถได้สะดวก การมีหลายช่องทางในการติดต่อ ด้านการส่งเสริมการตลาด การให้เครดิตในการชำระเงิน การไม่คิดค่าบริการจัดส่ง การให้ส่วนลดเมื่อซื้อสินค้าในราคาที่กำหนด ด้านระบบสมาชิก การสะสมยอดซื้อเพื่อรับของสมนาคุณ ด้านบุคลากร พนักงานขายมีกิจกรรมขายและมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี พนักงานขายมีความรู้เกี่ยวกับยาเป็นอย่างดี พนักงานขายมีความพร้อมในการให้บริการ ด้านลักษณะทางกายภาพร้านสะอาดเรียบร้อย การจัดวางยาเป็นระเบียบ มีแสงสว่างที่เพียงพอ การจัดสถานที่นั่งรอสำหรับลูกค้า ด้านกระบวนการ ความรวดเร็วในการรับคำสั่งซื้อ ความรวดเร็วในการจัดเตรียมและส่งยา ความรวดเร็วในการคิดค่าใช้จ่าย การใช้ระบบคอมพิวเตอร์ช่วยในการทำงาน การตรวจสอบยาและลงชื่อผู้ตรวจสอบยาบนใบส่งยาก่อนส่งมอบ สอดคล้องกับวรรณกรรมของ สุขชัย กอบกิจเจริญ (2548) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจขายส่งเครื่องเขียน และอุปกรณ์สำนักงาน รูปแบบบริการส่งถึงที่ พบว่า ปัจจัยที่ให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกๆ ในการตัดสินใจซื้อสินค้าคือ มีสินค้าจำหน่ายหลายชนิดตรงกับความต้องการ ราคาสินค้าถูก สินค้ามีสภาพสมบูรณ์ หากพบชำรุดเสียหายสามารถคืนหรือเปลี่ยนได้ ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก/ส่ง มีแนวโน้มที่จะสั่งซื้อสินค้า รูปแบบบริการส่งถึงที่ ร้อยละ 71 และจะใช้บริการผ่านระบบโทรศัพท์และโทรสาร และสอดคล้องกับวรรณกรรมของชัยสิทธิ์ ใหม่รุ่งโรจน์ (2546) ได้ศึกษาความคิดเห็นของร้านผู้ค้าร้านขายยาที่มีต่อพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ พบว่าร้านขายยามีการติดต่อซื้อขายผ่านอุปกรณ์สำนักงาน คือ โทรศัพท์ และเครื่องส่งโทรสาร ทำให้ทราบระยะเวลาการจัดส่งสินค้าที่แน่นอน ทราบรายละเอียดของสินค้า

ด้านราคาก่อนการตัดสินใจซื้อ และช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานภายในร้าน จากปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ทำให้ร้านขายส่งยาสามารถนำมากำหนดกลยุทธ์ทางการการตลาด

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนกิจการขายส่งยา ในอำเภอเมือง เชียงใหม่ สิ่งสำคัญที่นำมาประเมินผลและใช้ตัดสินใจลงทุนในโครงการคือผลการศึกษาทางการเงิน โดยการลดค่ากระแสเงินสดทั้งหมดกลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบัน โดยหากมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก และอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนมีค่ามากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ จึงตัดสินใจยอมรับโครงการ นอกจากนี้ระยะเวลาคืนทุนต้องไม่มากกว่าระยะเวลาของโครงการ ซึ่งจากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนกิจการขายส่งยา ในอำเภอเมืองเชียงใหม่พบว่า กิจการร้านขายส่งยามีระยะเวลาคืนทุนในการลงทุน เท่ากับ 8 ปี 10 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ 705,381 บาท อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนของโครงการ เท่ากับ 17.44 % ดัชนีกำไร เท่ากับ 1.35 ดังนั้นจึงสามารถประเมินได้ว่าการลงทุนกิจการขายส่งยาในอำเภอเมืองเชียงใหม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน สอดคล้องกับการศึกษาของ กมล ศิลปเวชกุล (2537) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านขายยา ในห้างสรรพสินค้าในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่าระยะเวลาคืนทุนในการลงทุน เท่ากับ 2 ปี 10 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 1,973,056 บาท โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ข้อค้นพบ

ร้านขายปลีกยานอกจากจะจำหน่ายยาให้แก่ผู้บริโภค พบว่ามีสินค้าประเภทอื่น ได้แก่ อาหารเสริม อุปกรณ์ทางการแพทย์ และเวชสำอาง ดังนั้นร้านขายส่งยาต้องมีสินค้าครบทุกประเภทเพื่อตอบสนองความต้องการสินค้าของร้านขายปลีกยาอย่างครบถ้วน เพราะร้านขายปลีกยาสามารถเลือกซื้อสินค้าได้จากแหล่งอื่น เช่น ตัวแทนจากบริษัทฯ ราคาสินค้าจะต้องเท่ากับหรือต่ำกว่าคู่แข่งขั้นแต่จะต้องทำให้ร้านขายส่งยามีกำไร ทำเลที่ตั้งของร้านขายส่งยาจะต้องตั้งในที่ที่การเดินทางสะดวก มีที่จอดรถ มีหลายช่องทางในการซื้อสินค้าและการชำระเงิน ต้องมีการให้บริการส่งสินค้าถึงร้านขายปลีกยาเพื่อสร้างความสะดวกสบายแก่ร้านขายปลีกยา การส่งเสริมการตลาด จะต้องมีการทำอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ร้านขายปลีกยาเกิดความประทับใจในการซื้อสินค้าอยู่เสมอ

จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวพบว่า เมื่อรายได้จากการขายสินค้าและบริการ ลดลงร้อยละ 5 โครงการยังมีความเป็นไปได้ในการลงทุน แต่เนื่องจากระยะเวลาคืนทุนนาน เกือบจะสิ้นสุดโครงการ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนและดัชนีกำไรต่ำ ทำให้โครงการนี้ขาดความน่าสนใจในการลงทุน ส่วนหนึ่งเนื่องจากกำไรขั้นต้นของการขายสินค้า ค่อนข้างต่ำเนื่องจากเป็นธุรกิจขายส่ง สินค้าที่นำมาจำหน่ายเป็นสินค้าทุนสำหรับร้านขายปลีก การตั้งราคาสินค้าจะต้องเป็นราคาที่ร้านขายปลีกยอมรับ และมีราคาเท่ากับหรือน้อยกว่าคู่แข่งกัน ดังนั้น การที่จะทำให้กำไรเบื้องต้นสูงขึ้นคือการลดต้นทุนสินค้าขาย ราคาต้นทุนสินค้ากำหนดจากผู้ผลิต หรือตัวแทนจำหน่ายสินค้า ถ้าร้านขายส่งมีความสัมพันธ์ที่ดีหรือมีความสามารถในการต่อรอง การซื้อสินค้ากับผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายสินค้า จะทำให้สามารถซื้อสินค้าได้ในราคาที่ถูกลง ส่งผลให้กำไรเบื้องต้นของสินค้าสูงขึ้นได้

ข้อเสนอแนะ

แม้ว่าการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนกิจการขายส่งยา ในอำเภอเมือง เชียงใหม่ครั้งนี้จะมีความเป็นไปได้ในการลงทุน แต่ผู้ประกอบการร้านขายส่งยาควรให้ความสำคัญ กับปัจจัยต่างในด้านต่างๆ และมีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง

ด้านการตลาด ผู้ประกอบการร้านขายส่งยาจะต้องให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง ต้อง มีการปรับปรุงและตรวจสอบอยู่ตลอดเวลา ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ต้องมีการสำรวจผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่เป็นที่ต้องการของร้านขายปลีกยามาจำหน่ายอยู่เสมอ ด้านราคา จะต้องมีการเปรียบเทียบราคากับ คู่แข่งขันและตั้งราคาให้ต่ำกว่าคู่แข่งกัน และเป็นราคาที่ร้านขายปลีกยาสามารถตัดสินใจซื้อได้ ด้าน การจัดจำหน่าย ต้องขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมร้านขายปลีกยาในจังหวัดเชียงใหม่ มีการสำรวจ จัดทำแผนที่ที่ตั้งร้านขายปลีกยาในจังหวัดเชียงใหม่ จัดระบบการขนส่งสินค้าและวางแผนการส่ง สินค้าให้แก่ร้านขายปลีกยาด้วยความรวดเร็วครอบคลุมทุกร้านในจังหวัดเชียงใหม่ เพิ่มช่อง ทางการซื้อสินค้าแบบเร่งด่วนให้แก่ร้านขายปลีกยาที่ต้องการสินค้าด่วน โดยร้านขายปลีกยาโทร สั่งซื้อสินค้าและร้านขายส่งยานำส่งสินค้าทันที ด้านการส่งเสริมการตลาด ลดเงื่อนไขการสมัครเป็น สมาชิกและเพิ่มสิทธิพิเศษให้แก่สมาชิก เช่นการส่งสินค้าด่วน การลดยอดการสะสมยอดซื้อสินค้า เพื่อรับส่วนลดในการซื้อสินค้า มีการให้ของสมนาคุณแก่ลูกค้าในช่วงเทศกาลสำคัญ นำสินค้าที่

กำลังเป็นที่นิยมจัดการส่งเสริมการจำหน่ายโดยการลดราคาหรือการให้ส่วนลดเพิ่ม เป็นการรักษาลูกค้าเดิมและการขยายไปยังลูกค้าใหม่ๆ

ด้านเทคนิค ผู้ประกอบการร้านขายส่งยาจะต้องมีการเสาะหาผู้ผลิตสินค้าหรือตัวแทนจำหน่ายสินค้ารายใหม่ๆ ศึกษาราคาสินค้า เงื่อนไขการซื้อสินค้า การชำระเงิน และระยะเวลาการสั่งซื้อสินค้าของผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายสินค้าแต่ละรายเพื่อให้ร้านขายส่งยาสามารถต่อรองการซื้อสินค้าและได้รับประโยชน์จากการแข่งขันของผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายสินค้า เมื่อมีการจำหน่ายสินค้าต้องมีการบันทึกการขายสินค้าเพื่อเป็นข้อมูลในการหาอัตราการจำหน่ายสินค้า ปริมาณสินค้าคงคลัง การเก็บสำรองสินค้าและระยะเวลาสั่งซื้อที่เหมาะสม เพื่อให้มีสินค้าเพียงพอต่อการจำหน่ายและมีราคาต้นทุนต่ำอยู่เสมอ เนื่องจากต้นทุนสินค้าเป็นส่วนสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจ

ด้านการจัดการ ผู้ประกอบการร้านขายส่งยาควรมีการประเมินการทำงานของพนักงานอยู่ตลอดเวลาเพื่อเพิ่มค่าตอบแทนแก่พนักงานอย่างเป็นธรรมและเหมาะสม เมื่อจำนวนลูกค้าเพิ่มมากขึ้นจะต้องมีการประเมินภาระงานของพนักงานเพื่อเพิ่มจำนวนพนักงานให้เหมาะสม มีการจัดทำระบบประกันสุขภาพให้แก่พนักงาน เพื่อเป็นแรงจูงใจให้แก่พนักงานสร้างสิ่งดีๆ ให้แก่องค์กร

ด้านการเงิน ผู้ประกอบการร้านขายส่งยาจะต้องสำรองเงินสดให้มีเพียงพอต่อการชำระหนี้ตามเครดิตการชำระเงินของผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายสินค้า เพิ่มวิธีการชำระเงินให้แก่ร้านขายปลีกยาโดยการแบ่งชำระเงินเป็นงวด เพิ่มระยะเวลาการชำระเงินให้แก่ร้านขายปลีกยาที่มียอดการซื้อสูง มีการจัดทำรายงานทางการเงินและระบบฐานข้อมูลทางการเงินเพื่อนำไปวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายและสถานการณ์ทางการเงินอย่างต่อเนื่องเพื่อความมั่นคงขององค์กร