

การศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร้านขายปลีกยาในตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
A Feasibility Study on Investment in a Retail Drugstore in Tambon Suthep Aumphoe
Mueang, Changwat Chiang Mai

อมรพงศ์ วิวัฒน์วงศ์วนา* และโรจนา ธรรมจินดา**

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร้านขายยาปลีกใน ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านขายยาปลีกใน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยทำการศึกษา 4 ด้าน ประกอบด้วย ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เก็บข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากร้านขายปลีกยาที่อยู่ในธุรกิจมานาน 2 ร้าน ข้อมูลทุติยภูมิมาจากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการศึกษาค้นคว้าจากเอกสารงานวิจัยและวิทยานิพนธ์ โดยนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการภายใต้ข้อสมมุติฐานการยอมรับของโครงการที่อัตราผลตอบแทนเท่ากับร้อยละ 10 สามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

การศึกษาด้านการตลาดพบว่า ปัจจัยสำคัญต่อการเลือกซื้อสินค้าของร้านขายยาปลีก ได้แก่ เป้าหมายคือประชาชนทั่วไป โดยปัจจัยสำคัญต่อการเลือกซื้อสินค้า ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ คือ มียาหลายยี่ห้อให้เลือก มีอาหารเสริม ด้านราคา ราคาไม่แพงเมื่อเทียบกับร้านอื่น มีหลายระดับราคา ด้านการจัดจำหน่าย คือตั้งอยู่ในชุมชน มีช่องทางในการติดต่อทาง Social เช่น Line และสภาพแวดล้อมภายในร้านขายยามีความสะอาด ด้านการส่งเสริมการตลาด มีบัตรสมาชิก/บัตรสะสมยอด แจกผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพให้ทดลองใช้ ด้านบุคลากร คือ มีเภสัชกรอยู่ประจำตลอดเวลาที่ร้านเปิด พนักงานขายมีกิริยามารยาท มนุษย์สัมพันธ์ดี ด้านลักษณะทางกายภาพ คือ มีใบอนุญาตประกอบกิจการเปิดร้านขายยา มีระบบปรับอากาศในร้าน ร้านสว่าง เห็นเด่นชัด ด้านกระบวนการ คือ ชักถามอาการก่อนจ่ายยา ให้คำแนะนำการใช้ยาเป็นอย่างดี ความน่าเชื่อถือ ไม่คิดเงินผิด ไม่จ่ายยาผิด

การศึกษาด้านเทคนิคพบว่าสถานที่ตั้งร้านขายปลีกยา เป็นอาคารพาณิชย์ 1 คูหา รวมหน้ากว้าง 4 เมตร ลึก 12 เมตร จำนวน 3 ชั้น อยู่บริเวณถนนห้วยแก้ว ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

การศึกษาด้านการจัดการพบว่าโครงการดำเนินการในรูปแบบบริษัทจำกัด มีผู้ประกอบการเป็นเจ้าของคนเดียว ดำเนินธุรกิจในรูปแบบบริษัทร้านขายยาแบบปลีก จำนวนอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล 20%

ผลการศึกษาด้านการเงินพบว่า โครงการใช้เงินลงทุนจำนวน 1,000,000 บาท คิดเป็นเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด ใช้อัตราคิดลดเท่ากับร้อยละ 10 พบว่า โครงการมีระยะเวลาคืนทุนคิดลด เท่ากับ 6 ปี 8 เดือน 20 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 2,125,490 มีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับ 32% และมีดัชนีกำไร เท่ากับ 3.13 จึงยอมรับข้อสมมุติฐานว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายปลีกยาในตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

*นักศึกษาลัทธิบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตสำหรับผู้บริหาร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

**ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อาจารย์ประจำภาควิชาการเงิน คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Abstract

The independent study on “A Feasibility Study on Investment in a Retail Drugstore in Tambon Suthep, Aumphoe Mueang, Changwat Chiang Mai” aimed to examine the feasibility of an investment on retail drugstore in Mueang district, Chiang Mai province. The study was conducted under four main approaches namely marketing approach, technical approach, managerial approach, and financial approach. Primary source of data were gathered from in-depth interview with two long-term retail drugstores, Chiang Mai and questionnaires distributed to 400 service-users of the retail drugstores in Mueang district, Chiang Mai. In the meanwhile, secondary source of data were collected from research papers and theses, of which contents in literature review and analysis chapter were related to this study. All data obtained were, then, analyzed to find the feasibility of the project under the hypothesis stating that the project shall be accepted if the rate of return was gained at 10%. Hereafter were shown summary of the study.

According to approach presented that target customers of this project were the general public. Significant components affecting the purchasing decision of the retail drugstores in Mueang district, Chiang Mai were listed as follows. In product factor, the significant components were reliability of product itself; the acceptance of product return and exchange for expired and defective products; and the quality of product, of which the durable life date remained valid and was far from expiry date. In price factor, the significant components were offer of lower price than other retail stores; and the offer of lower price than the rate as proposed by drug representatives. In place factor, the significant components were the convenient location; the availability of delivery service and the various channels to contact with the drugstore such as telephone and Line application. In promotion factor, the significant components were the offer of product advice or consultation, the advertisement on journals and brochures, and the offer of minimum purchase discount. In people factor, the significant components were the sales-staff who knew well about the products; the presence of pharmacist during service hours; and the enthusiasm of sales-staff to provide services. In physical evidence factor, the components included the sufficient light; the well-arrangement of products; and the cleanliness of a drugstore. In process factor, the significant components were the pharmacist asking before prescribe the correct of processes: calculating.

The study on technical aspects that the wholesale was 1 store commercial building with a total width of 4 meters and depth of 12 meters, 3 floors and located on Huay Kaew Road Tambon Suthep Mueang District Chiang Mai Province.

For operational management, the business was set up as a company limited, the entrepreneur is the only owner. Conduct business in form of a pharmacy delivery company and calculate 20% corporate income tax rate.

The study of financial aspects that the project has an initial investment of 1 million Bath, the entrepreneur is the only owner which would generate the projected rate of return 10%, would offer a discount payback period of 6 years and 8 months 20 days, would render net present value of 2,125,490

Bath, would have an internal rate of return of 32% and would have a profitability index of 3.13. Therefore, the project was feasible in all aspects for investment.

บทนำ

ร้านขายยาเป็นหนึ่งในธุรกิจในระบบบริการสุขภาพที่อยู่ใกล้ชิดประชาชน นอกจากทำหน้าที่ด้านการกระจายยาแล้วแต่ยังมีบทบาทสำคัญเป็นที่พึ่งด้านสุขภาพของชุมชน และยังเป็นอีกหนึ่งทางเลือกของประชาชนในการเลือกใช้บริการเมื่อมีอาการเจ็บป่วยเบื้องต้นหรือไม่รุนแรงถึงขั้นต้องไปโรงพยาบาล มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นประมาณ 10-12%

จังหวัดเชียงใหม่ เป็นเมืองเศรษฐกิจที่สำคัญ มีจำนวนประชากรกว่า 1.7 ล้านคน (อันดับ 5 ของประเทศ) รายได้ประชากรเฉลี่ยอยู่ที่ 79,971 บาทต่อคนต่อปี และมีผลิตภัณฑ์มวลรวมภาค (GPP) ขยายตัว 3.8 % หรือประมาณ 143,000 ล้านบาท มีมหาวิทยาลัยขนาดใหญ่ ประกอบกับนโยบายการรวมกลุ่มอาเซียนส่งผลให้จังหวัดเชียงใหม่มีความน่าสนใจในการลงทุนมากขึ้น ผู้ศึกษามองว่าธุรกิจร้านขายยาแบบปลีกใน ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ถือเป็นธุรกิจด้านบริการสุขภาพที่ยังมีโอกาสเติบโต เนื่องจาก มีตลาดขนาดใหญ่ ประกอบกับ มีร้านขายปลีกยาจำนวนน้อยราย ทำให้ร้านขายปลีกยามีโอกาสเติบโตได้สูง

ดังนั้นผู้ศึกษาจึงต้องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายปลีกยาใน ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อใช้เป็นข้อมูลการตัดสินใจในการลงทุน

แนวคิดและทฤษฎี

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ต้องการทราบถึงผลที่จะเกิดขึ้นผ่านการพิจารณาปัจจัยส่วนผสมทางการตลาด (7Ps) แนวคิดส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ (Service Mix) ของ Philip Kotler ไว้ว่าเป็นแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ให้บริการซึ่งจะได้ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) หรือ 7Ps (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2541) แนวคิดเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) การศึกษาด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน นำมาพิจารณาตัดสินใจว่าควรลงทุน หรือปฏิเสธโครงการ การศึกษาเพื่อวัตถุประสงค์ในการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่จำกัดอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล การศึกษาด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน การวิเคราะห์ทางการตลาด (ฐาปนา ฉิ้นไพศาล, 2554) ประเมินถึงปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมทางการตลาดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการพยากรณ์และการวัดอุปสงค์ (อุทิศ ศิริวรรณ, 2549) การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อกำหนดตลาดเป้าหมายสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่หรือโครงการ สามารถพัฒนาความเข้าใจเกี่ยวกับลักษณะของตลาด โดยใช้แนวคิดของ 6Ws และ 1H ได้แก่ Who ? ใครอยู่ในตลาด, What ? ตลาดซื้ออะไร, Why ? ทำไมจึงซื้อ, Whom? ใครที่เกี่ยวข้องในการซื้อ, When? ตลาดซื้อเมื่อไร, Where? ซื้อที่ไหน และ How? ซื้ออย่างไร (ธัญปวีณ์ รัตน์พงษ์พร, 2554) การพิจารณาข้อดีข้อเสียของเทคนิคการผลิตรูปแบบต่างๆ ที่ดีที่สุดให้กับโครงการ ซึ่งจะนำไปใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ด้านการเงินต่อไป (ธารทิพย์ มธุรมน, 2540) การวิเคราะห์ทางการจัดการคือการจัดการธุรกิจมุ่งเน้นการตอบสนองต่อปัจจัยหลัก 3 ประการ คือ ขอบเขตของงานงบประมาณ และกรอบของระยะเวลาดำเนินการ (ณรงค์ศักดิ์ บุญเลิศ, 2554) และการวิเคราะห์ด้านการเงินคือ ประมาณเงินลงทุนที่จำเป็นต้องใช้ในโครงการทั้งหมด เพื่อประเมินคุณค่าของโครงการสำหรับการตัดสินใจว่าควรลงทุนหรือไม่ โดยอาศัยข้อมูลด้านการตลาดด้านเทคนิคและด้านการจัดการประกอบกัน โดยรวมถึงการวิเคราะห์การหมุนเวียนของกระแสเงินสดต่างๆ ของโครงการ ซึ่งประกอบด้วยกระแสเงินสดรับ กระแสเงินสดจ่าย และกระแสเงินสดสุทธิ เพื่อวิเคราะห์ว่าโครงการจะให้ผลคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่ (ฐาปนา ฉิ้นไพศาล, 2554)

วิธีการดำเนินการวิจัย

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายส่งยาในอำเภอเมืองเชียงรายกำหนดขนาดตัวอย่างเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

- 1) ผู้ประกอบการร้านขายส่งยาในอำเภอเมืองเชียงราย โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการจำนวน 2 ร้านโดยผู้ศึกษาใช้วิธีการคัดเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง
- 2) ร้านขายยาปลีกในอำเภอเมืองเชียงราย โดยการใช้แบบสอบถามเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 93 ร้าน โดยผู้ศึกษาใช้วิธีการแบบสุ่มตัวอย่าง

การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลที่รวบรวมได้จากกลุ่มประชากรเจ้าของกิจการร้านขายส่งยา จะนำมาวิเคราะห์ในเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) และเชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลการดำเนินงานทั้ง 4 ด้านคือด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ที่จะนำไปสู่ฐานะการเงินในรูปของงบการเงินล่วงหน้าเพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ ได้แก่ การหาระยะเวลาคืนทุนคิดลด มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน ดัชนีกำไร และการวิเคราะห์ความอ่อนไหว

ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างลูกค้าร้านขายยาปลีก จะใช้ข้อมูลมาวิเคราะห์การดำเนินงานในด้านการตลาด โดยนำข้อมูลมาวิเคราะห์ด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ประกอบด้วยความถี่ (Frequency) ร้อยละ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean) มีเกณฑ์ในการแปลผลค่าเฉลี่ยดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
4.21-5.00	สำคัญมากที่สุด
3.41-4.20	สำคัญมาก
2.61-3.40	สำคัญปานกลาง
1.81-2.60	สำคัญน้อย
1.00-1.80	สำคัญน้อยที่สุด

ผลการวิจัย การอภิปรายผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

ผลการวิจัยและการอภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายส่งยาในอำเภอเมืองเชียงราย ได้วิเคราะห์เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทั่วไปของธุรกิจ วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน สามารถสรุปความสำคัญได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปของธุรกิจพบว่า เนื่องจากประเทศไทยกำลังก้าวขึ้นสู่การเปิดตลาดการค้าเสรีอาเซียน (AEC) (จากข้อมูลในปี 2558ที่มีการคาดการณ์ธุรกิจร้านขายยามีมูลค่าตลาดประมาณ 34,000-35,000 ล้านบาท โดยขยายตัวเพิ่มขึ้นประมาณ 10-12%เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ประกอบกับ จำนวนประชากรในมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ทั้ง % นักศึกษาและบุคลากร ประกอบกับประชากรในตำบลสุเทพ มีปริมาณสูงโดยพฤติกรรมการดูแลสุขภาพของผู้บริโภคที่มีมากขึ้น หากคนไข้มีอาการเจ็บป่วยเบื้องต้น ไม่ได้รุนแรงอาจพิจารณาจากความสะดวกใกล้ที่พักที่ทำงาน ประกอบกับใน/

กรณีที่ใช้เลือกใช้ประกันสุขภาพถ้วนหน้า(บัตรทอง) หรือ ประกันสังคมนั้น อาจจะต้องเสียเวลาและเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทาง รวมถึงต้องใช้เวลาในการรอพบแพทย์ การให้บริการ ในราคาขายที่เทียบเท่าหรือต่ำกว่าคู่แข่ง

2. การวิเคราะห์ด้านการตลาด จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านขายปลีกยา พบว่าสัดส่วนผลิตภัณฑ์ที่ทางร้านมีจำหน่ายคือ ยาร้อยละ 85 อาหารเสริมร้อยละ 10 อุปกรณ์ทางการแพทย์ร้อยละ 3 และเวชสำอางร้อยละ 2 และจากข้อมูลการเก็บแบบสอบถามจากประชาชนทั่วไปหน้าร้านร้านขายยาปลีก พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีความถี่เฉลี่ยในการซื้อยาจากร้านขายส่งจำนวน 2 ครั้งต่อเดือน โดยมีค่าใช้จ่ายต่อครั้งในการซื้อจากร้านขายปลีกยาประมาณ 180 บาทต่อครั้ง สามารถนำมาวิเคราะห์พยากรณ์หา Demand เดือนละ 22,500,360 บาท แสดงถึงการมีตลาดรองรับจำนวนมาก เนื่องจากการขยายตัวของธุรกิจร้านยา 10-12% และมีแนวโน้มที่ดีขึ้น สอดคล้องกับการขยายตัวของธุรกิจร้านขายยาปลีกในจังหวัดเชียงใหม่จึงคิดอัตรา Growthของยอดขายที่ร้อยละ 12 ต่อ ปี ผู้ศึกษาจึงคิดเอาส่วนแบ่งทางการตลาดร้อยละ 10 โดยคิดค่าพยากรณ์ยอดขายที่ 2,200,000 บาท ต่อ ปีผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในส่วนประสมการตลาดในระดับมากทั้งด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร ด้านลักษณะทางกายภาพ และด้านกระบวนการ

3. การวิเคราะห์ด้านเทคนิคพบว่า สถานที่ตั้งร้านขายปลีกยา เป็นอาคารพาณิชย์ 1 คูหา หน้ากว้าง 4 เมตร ลึก 12 เมตร จำนวน 3 ชั้น อยู่บริเวณถนนห้วยแก้ว ตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และมีพื้นที่จอดรถ โดยกำหนดลักษณะพื้นที่ใช้งานชั้นที่ 1 เป็นบริเวณขายและจัดโชว์สินค้า ชั้นที่ 2 เป็นพื้นที่ใช้เก็บสต็อกยา ชั้นที่ 3 เป็นบริเวณส่วนกลางสำหรับพนักงาน เงินทุนหมุนเวียนเริ่มต้นในการซื้อสินค้าเท่ากับ 600,000 บาท

4. การวิเคราะห์ด้านการจัดการพบว่า โครงการดำเนินการในรูปแบบบริษัทจำกัด มีผู้ประกอบการเป็นเจ้าของคนเดียว ดำเนินธุรกิจในรูปแบบบริษัทร้านขายยาแบบปลีก จำนวนอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล 20% โดยโครงสร้างองค์กรประกอบด้วย ภูษิศกร 1 ตำแหน่ง (เจ้าของ) พนักงาน 1 ตำแหน่ง มีเวลาในการปฏิบัติงานคือ 13.00-23.00 น. วันอังคารถึงวันเสาร์ พนักงานต้องได้รับการฝึกอบรมก่อนเข้าทำงาน เพื่อให้มีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับหน้าที่ที่ต้องรับผิดชอบ และฝึกอบรมเรื่องกิริยามารยาทในการให้บริการมีการสอบวัดระดับความรู้ความสามารถปีละ 2 ครั้ง เพื่อให้มีมาตรฐานในการทำงานและการให้บริการประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ เงินเดือนพนักงาน มีการปรับฐานเงินเดือนเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 ต่อปี ค่าไฟค่าน้ำประปา ค่าอินเทอร์เน็ต ค่าโทรศัพท์ และอื่นๆ เช่นค่ายูนิฟอร์ม/ค่าภาษีป้าย มีการประมาณค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.4 ต่อปี ค่าโทรศัพท์ค่าอินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.2 ต่อปี ค่าเช่าอาคารเดือนละ 25,000 บาท ค่าตรวจสอบบัญชี 20,000 บาทต่อปี ค่าจ้างสำนักงานบัญชี ปีละ 36,000บาทต่อปี ค่าต่อใบอนุญาตขายส่งยาแผนปัจจุบัน (แบบ ขย.4) 1,500 บาทต่อปี

5. การวิเคราะห์ด้านการเงินพบว่า โครงการใช้เงินลงทุนจำนวน 1,000,000 บาท คิดเป็นเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด โดยการใช้อัตราคิดลดเท่ากับร้อยละ 10 พบว่า โครงการมีระยะเวลาคืนทุนคิดลด เท่ากับ 6 ปี 8 เดือน 20 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 2,125,490 มีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เท่ากับ 32% และมีดัชนีกำไร เท่ากับ 3.13 จึงยอมรับข้อสมมุติฐานว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายปลีกยาในตำบลสุเทพ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้จากการขายและการบริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 พบว่า โครงการมีระยะเวลาคืนทุนคิดลด เท่ากับ 5 ปี 10 เดือน 17 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 2,829,241 มีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับ 39% และมีดัชนีกำไร เท่ากับ 3.83 จึงยอมรับข้อสมมุติฐานว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน และจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้จากการขายและการบริการลดลงร้อยละ 10 พบว่า โครงการมีระยะเวลาคืนทุนคิดลด 7 ปี 5 เดือน 5 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 1,421,738 มีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับ 25% และมีดัชนีกำไร เท่ากับ 2.42 จึงยอมรับข้อสมมุติฐานว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายปลีกยาในอำเภอเมืองเชียงใหม่

ข้อเสนอแนะ

1) ด้านการตลาด

ผู้ประกอบการต้องมีหลายยี่ห้อให้เลือก มียาที่มีการโฆษณาจำหน่าย และมีอาหารเสริมสุขภาพ ราคาที่จำหน่ายในร้านไม่แพงเมื่อเทียบกับร้านอื่น สถานที่ตั้งอยู่ในทำเลที่มีธุรกิจค้าขายอื่นๆ อยู่ด้วย มีช่องทางในการติดต่อทาง Social เช่น Line และสภาพแวดล้อมภายในร้านขายยามีความสะอาดตามหลักสุขอนามัย จัดให้มีบัตรสมาชิก/บัตรสะสมยอดเพื่อใช้เป็นส่วนลดในคราวต่อไป มีการแจกผลิตภัณฑ์เสริมสุขภาพให้ทดลองใช้ และมีการลดราคาสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ขายช้า มีเภสัชกรที่มีความรู้ความสามารถและอยู่ประจำตลอดเวลาที่ร้านเปิด เภสัชกรมีความรู้จริงสามารถแนะนำแล้วอาการดีขึ้น และพนักงานขายมีกิจกรรมขายและมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ยิ้มแย้มแจ่มใส เอาใจใส่ลูกค้า มีใบอนุญาตประกอบกิจการเปิดร้านขายยาแสดงตามที่กฎหมายกำหนด มีระบบปรับอากาศภายในร้าน และร้านดูสว่าง มองเห็นได้เด่นชัด มีการซักถามอาการก่อนจ่ายยา และให้คำแนะนำการใช้ยาเป็นอย่างดีความน่าเชื่อถือในการให้บริการ ไม่คิดเงินผิด ไม่จ่ายยาผิด และความรวดเร็วในการ

2) การศึกษาด้านเทคนิค

ผู้ประกอบการต้องเลือกทำเลที่ตั้ง อยู่ใจกลางเมืองเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า การตกแต่งร้านขายปลีกยา เน้นให้ร้านมีแสงสว่างที่เพียงพอมีการถ่ายเทอากาศที่ดี สามารถควบคุมอุณหภูมิให้ไม่เกิน 25 องศาเซลเซียส และสามารถป้องกันแสงแดดไม่ให้ส่องโดนผลิตภัณฑ์ มีการแบ่งสัดส่วนการให้บริการและการเก็บสต็อกสินค้าชัดเจน การจัดวางยา มีการจัดวางแยกตามประเภทของยา ติดป้ายแสดงประเภทของยาชัดเจนตามหลักวิชาการ การสถานที่ตั้งของร้านขายยาเป็นสิ่งที่สำคัญมาก

3) การศึกษาด้านการจัดการ

ผู้ประกอบการต้องมีแผนการดำเนินงาน การจัดการองค์กร การจัดสรรบุคลากรตามตำแหน่งงานที่ดี วางตำแหน่งงาน และอบรมพนักงานได้ดี มีความรู้ความสามารถ กิจการมาอย่างดี

4) การศึกษาด้านการเงิน

ผู้ประกอบการต้องมีเงินต้องมีการทำบัญชีการเงินอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำไปวิเคราะห์สถานการณ์ด้านการเงินขององค์กรต่อไป

บรรณานุกรม

ฐาปนา ฉินไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ. (2544). *การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้*. กรุงเทพฯ:

ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.

ธารทิพย์ มธุรมน. (2540). *การศึกษาศาสนาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในจังหวัดเชียงใหม่*.

(วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่).

หฤทัย มินะพันธ์. 2550. *หลักการวิเคราะห์โครงการ: ทฤษฎีและวิธีปฏิบัติเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ*

(พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อนุชา อินทวงค์. (2553). *การศึกษาศาสนาความเป็นไปได้ในการลงทุนกิจการขายส่งยาในอำเภอเมืองเชียงใหม่*.

(การค้นคว้าแบบอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่).

อุทิศ ศิริวรรณ. (2549). *การจัดการการตลาด ฉบับเอเชีย Marketing Management An Asian Perspectiv* (พิมพ์ครั้งที่ 3).

กรุงเทพฯ: เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า.