แผนธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ขัดผิวที่ผลิตจากมะขามพะเยา

Business Plan the products produced by the grinding of tamarind Phayao

พัชราภา เกตุศักดิ์
นักศึกษาปริญญาโท

บทคัดย่อ

การจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดแนวทางและทิศทางในการทำธุรกิจผลิตภัณฑ์ขัดผิวที่ผลิตจากมะขามพะเยาของไทย เทคนิคและวิธีการในการจัดทำแผนคือ การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจการวิเคราะห์การแข่งขันและการสำรวจที่ใช้แบบสอบถามกับผู้บริโภคอายุ 18-35 ปีที่ จำนวน 400 คน โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างเจาะจง สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลการ พบว่า จุดแข็ง คือเป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรมีคุณภาพสูง ในขณะที่จุดอ่อน ได้แก่ เป็นตราสินค้าใหม่ ไม่เป็นที่รู้จักของตลาด โอกาส คือ การเติบโตของตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพร และอุปสรรค คือ การควบคุมเข้มงวดจากทาง ทางองค์การอาหารและยา และสินค้าทดแทน เน้นความได้เปรียบในการแข่งขันในด้าน ที่ตั้ง ราคา การบริการและผลิตภัณฑ์ ความเป็นได้ของการลงทุนในโครงการนี้ พบว่า ต้องใช้เงินลงทุนรวมเป็นเงิน 9,500,000 บาท กำหนดให้ NPV เท่ากับ 7,282,239 บาท และ IRR เท่ากับ 16.4 % และ ระยะเวลาการคืนทุน 6.30 ปี

คำสำคัญ แผนธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ขัดผิว มะขามพะเยา

Abstract

This purpose of the business plan is to develop the guide line for the products produced by the grinding of tamarind Phayao. In preparing this business plan, analysis of strengths, weaknesses, opportunities and threats including competition analysis were conducted. In addition, market research was done by collecting 400 consumers with age between 18-35 year olds. A questionnaire was used for data collection and the purposive sampling method was used. The statistics used for the data analysis were frequency, percentage, mean and standard deviation. The result showed that the major strengths of the business was the product quality while the major weakness is a new brand in the market. Business opportunity is the growth of herb products market whereas the intense control of FDA, and the number of substitute products are main threats. The competitive advantages are location, price, service and product. The investment required in the this project was estimated at 9,500,000 Baht, the NPV is 7,282,239 Baht IRR is 16.40% and payback period is 6.30 years.

Key words: Business Plan, tamarind Phayao

1.บทนำ

กลุ่มแม่บ้านตำบลหนองหล่ม อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา มีผู้นำที่เข้มแข็งและมีโรงงานแม่แสงดี รองรับในการผลิตครีมมะขามพะเยา ซึ่งทำให้มีวัสดุเหลือทิ้งคือ เปลือกเมล็ดมะขาม ที่ต้องกำจัดโดยการฝังกลบซึ่ง หากนำเปลือกเมล็ดมะขามมาแปรรูปเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ ใหม่จะเป็นการลดขยะในชุมชน เป็นการพัฒนาชุมชนเพื่อ เตรียมรับภาวะโลกร้อนในแนวทางปรัชญา เศรษฐกิจพอเพียง (สุวจี, 2557) ซึ่งโรงงานแม่แสงดีมีการจัดการด้าน การตลาดที่ชัดเจน มีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้บริโภคใน ระดับกลางถึงล่าง ซึ่งจะซื้อสินค้าในราคาที่ไม่แพง เนื่องจากในปัจจุบันปัญหาผิวพรรณไม่ว่าจะเป็นความหมองคล้ำ ริ้วรอยด่างดำที่เกิดจากรอยสิวและแผลเป็น รวมไปถึงผิวแห้งหยาบกร้านและมีรอยด้านตามส่วนต่างๆ ของร่างกาย จะเป็นปัญหาผิวพรรณที่ทำให้คุณเกิดความกังวลใจและขาดความมั่นใจกันไปได้เลย แต่สำหรับใครที่กำลังประสบปัญหานี้กันอยู่วันนี้เรามาแก้ปัญหาให้อยู่หมัดด้วยการพอกผิวและขัดผิวด้วยครีมมะขามพะเยากันดีกว่าค่ะ โดยเริ่มจาก ผิวหน้า ใครที่มีปัญหาผิวหน้าให้นำครีมมะขามพะเยามาพอกหน้าและขัดหน้าเพียงเบาๆ ในทุกวัน สำหรับเวลาที่ควรทำมากที่สุดก็คือช่วงตอนเย็น หลังจากทำแล้วให้ทาครีมบำรุงตามโดยทันที และในทุกเช้าก็ควรทาครีมกันแดดเป็นประจำทุกวันกันด้วยนะคะ วิธีนี้ถ้าทำอย่างสม่ำเสมอผิวหน้าของคุณก็จะขาวใส เรียบเนียน พร้อมกับริ้วรอยต่างๆ จะจางลงกันอีกด้วยค่ะ ผิวกาย ให้ทำวิธีเดียวกับผิวหน้าแต่ให้เน้นบริเวณที่มักพบปัญหาบ่อยๆ อย่างเช่น บริเวณขาหนีบ รักแร้ ข้อศอก ตาตุ่ม และส้นเท้า กันเป็นพิเศษ โดยให้พอกครีมมะขามพะเยา แล้วขัดเพียงเบาๆ จากนั้นทิ้งไว้ประมาณ 10-15 นาที แล้วจึงล้างออกให้สะอาด วิธีนี้ทำเป็นประจำก็จะช่วยลดปัญหาผิวด้าน และแห้งหยาบกร้าน ทำให้ผิวของคุณกับนุ่มชุ่มชื่นได้อย่างที่คุณต้องการ รับรองได้เลยว่าวิธีการใช้ครีมมะขามพะเยาที่นำมาแนะนำจะเป็นวิธีที่ช่วยแก้ปัญหาที่ถูกจุดและช่วยทำให้คุณมีผิวสวยได้อย่างที่คุณต้องการ

ครีมมะขามพะเยาจะเป็นครีมที่มีส่วนผสมสำคัญคือเนื้อมะขาว สำหรับเนื้อมะขามจะมีสารอาหารหลายชนิดที่มีสรรพคุณในการช่วยดูแลผิวพรรณ โดยเฉพาะ AHA ที่มีส่วนสำคัญในการช่วยขจัดเซลล์ผิวเก่าที่ตายแล้วให้หลุดลอกออกไป พร้อมกับเข้าไปกระตุ้นให้ร่างกายสร้างเซลล์ผิวใหม่ ทำให้คุณมีผิวขาวสดใสไร้ริ้วรอยกันเลยทีเดียว แต่นอกจาก **AHA ในมะขามก็ยังมีสารอาหารที่มีประโยชน์อีกหลายชนิดที่มีคุณสมบัติในการช่วยบำรุงผิวพรรณอย่างได้ผล และทราบกันไหมค่ะว่าครีมมะขามพะเยาเหมาะสำหรับใครกันบ้าง ถ้าอยากทราบแล้วตามมาดูกันต่อนะคะ 1. ผู้ที่มีปัญหาผิวพรรณหมองคล้ำไม่สดใสไม่ว่าจะเกิดจากสาเหตุใด เช่น การแพ้เครื่องสำอาง รอยแผลเป็นจากสิว หรือรอยหมองคล้ำจากแสงแดด 2. ผู้ที่มีสีผิวไม่เรียบเนียนเสมอกัน เพราะครีมจะมีคุณสมบัติในการช่วยผลัดเซลล์ผิวเก่าเผยผิวใหม่ที่เรียบเนียนกว่าเดิม 3. ครีมมะขามพะเยายังเหมือนเป็นตัวช่วยทำความสะอาดผิวหน้าได้อย่างล้ำลึกถึงรูขุมขน ในทุกครั้งที่คุณทำการพอกหน้าหรือขัดหน้าด้วยครีมมะขามพะเยา ที่สำคัญคุณยังสามารถรู้สึกได้ถึงการเปลี่ยนแปลงบนใบหน้าและผิวกายกันตั้งแต่ครั้ง

แรกที่ใช้กันเลยทีเดียว ใครที่อยากมีผิวหน้าและผิวกายที่ขาวเปล่งปลั่งสดใส ดูมีออร่า และเรียบเนียน วันนี้ลองหันมาพอกผิวและขัดผิวด้วยครีมมะขามพะเยากันดูนะคะ แล้วคุณจะพบว่าผิวของคุณจะค่อยๆ มีสุขภาพดีขึ้นได้อย่างที่คุณต้องการในเวลาไม่นาน

ครีมมะขามพะเยาสินค้าโอทอปที่แทบจะไม่มีใครไม่รู้จักในขณะนี้ เพราะโด่งดังในเว็บสังคมออนไลน์ อย่างเว็บพันทิพย์ดอทคอม และอีกหลายเว็บไซต์ ถึงสรรพคุณที่ช่วยให้หน้าขาว หน้าเด้ง ผิวพรรณเปล่งประกายสดใส ปราศจากรอยหมองคล้ำซึ่งจุดเริ่มต้นของครีมมะขามพะเยานี้เกิดจากกิจกรรมของชุมชนขนาดเล็ก อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา กลายมาเป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็ก ซึ่งมีมูลค่าและเป็นรายได้ส่วนหนึ่งในการเลี้ยงปากเลี้ยงท้องของคนในชุมชน และช่วยให้ชาวบ้านมีรายได้เสริมบ้าง ในระหว่างช่วงพักจากการเก็บเกี่ยว หรือปักดำทำไร่ทำนา

สำหรับครีมมะขามพะเยาของอำเภอดอกคำใต้ ที่กำลังโด่งดังไปทั่วประเทศนี้ สามารถการันตีคุณภาพได้ด้วยรางวัลสินค้าโอทอประดับ 4 ดาวของประเทศ ตามโครงการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ 2547 ครีมมะขามพะเยา เป็นการนำเนื้อของมะขามเปียกมากวนให้เข้ากันกับส่วนผสมต่างๆ เพื่อใช้ในการขัดหน้า หรือขัดผิวกาย โดยครีมมะขามพะเยามีกรดผลไม้ธรรมชาติหรือ AHA ประมาณ 4% ซึ่งช่วยเร่งผลัดเซลล์ผิวที่ตายแล้ว ทำให้ผิวหน้า และผิวกายขาวใสอย่างเป็นธรรมชาติ เพียงคุณขัดผิวกายทิ้งไว้ประมาณ 5-10 นาที แล้วล้างออกด้วยน้ำสะอาด และทำเป็นประจำอย่างสม่ำเสมอ ตามคำแนะนำในฉลากของผลิตภัณฑ์ เพียงเท่านี้ ผิวของคุณก็จะเริ่ม ขาว ใส และสวยอย่างเป็นธรรมชาติ บอกลาผิวหยาบกร้านไปเลย

2. วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์ของแผนธุรกิจนี้ คือ เพื่อเป็นแนวทางการดำเนินงานสำหรับลิตภัณฑ์ขัดผิวที่ผลิตจากมะขามพะเยา

3. การดำเนินการวิจัย

ในการจัดทำแผนธุรกิจนี้ได้มีการใช้ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลต่างๆ ทั้งจากภาครัฐและจากเอกชน ที่มีการจัดเก็บข้อมูลไว้อยู่แล้ว เช่น ทางเทศบาล ที่ว่าการอำเภอ, เว็บไซด์สำนักงานสถิติแห่งชาติหรือเว็ปไซด์ของทางหน่วยงานราชการที่มีการบันทึกไว้ เป็นต้น สำหรับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และการแข่งขัน

นอกจากนี้ยังมีการทำการวิจัยตลาดแบบเชิงปริมาณโดยการสำรวจ เพื่อเก็บข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) โดยใช้แนวคิดและทฤษฎีการตลาดที่ระบุใน Kotler and Armstrong. (1996) วิจัยนี้เก็บข้อมูลจะใช้การสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างที่มีความสนใจด้านผลิตภัณฑ์เพื่อความงามอายุระหว่าง 18-35 ปี อาชีพ ตั้งแต่นักเรียนนักศึกษาตลอดจนวัยทำงานที่ยังมีความสนใจด้านผิวพรรณและความงาม จำนวน 400 ชุด นำมาวิเคราะห์ข้อมูลสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) เป็นค่าร้อยละ (Percentage) การแจกแจงความถี่ (Frequency) ค่าเฉลี่ย (Mean) เพื่อบรรยายลักษณะของตัวแปรต่างๆ

4. อุปกรณ์และวิธีการ

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลก็คือ แบบสอบถาม จะแบ่งเนื้อหาออกเป็น 3 ส่วน คือส่วนที่ 1 คำชี้แจงถึงวัตถุประสงค์ของการทำการวิจัยในครั้งนี้ ส่วนที่ 2 คำถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม เช่น เพศ อายุ การศึกษา อาชีพ การใช้จ่ายไปในสินค้าเพื่อความงามในแต่ละเดือน ซึ่งเป็นระดับการวัดข้อมูลแบบประเภทนามบัญญัติ (Nominal Scale) และเป็นการวัดระดับข้อมูลแบบประเภทเรียงลำดับ (Ordinal Scale) ส่วนที่ 3 คำถามเกี่ยวกับความสนใจในผลิตภัณฑ์ขัดผิวพอกผิวจากสมุนไพร ครอบคลุม ในด้านความสนใจผลิตภัณฑ์ที่ทำจากสมุนไพร ด้านของคุณภาพของตัวผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ ราคา และคำถามปลายเปิดให้แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม แบบสอบถามจะแจกตามสถานที่ที่มีกลุ่มตัวอย่างอยู่ เช่น มหาวิทยาลัย ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น

5. ผลการวิเคราะห์และอภิปรายผล

5.1 การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและ อุปสรรคของธุรกิจ

จุดแข็งของผลิตภัณฑ์ขัดผิวที่ผลิตจากมะขามพะเยา คือ เป็นผลิตภัณฑ์สมุนไพรมีคุณภาพสูง ใช้กระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐาน ผ่านการตรวจสอบคุณภาพโดยเภสัชกร และมีการรับรองคุณภาพจากสถาบันที่น่าเชื่อถือและมีสูตรการผลิตเฉพาะของบริษัท ซึ่งสามารถสร้างความแตกต่างให้แก่ผลิตภัณฑ์ได้ ในขณะที่จุดอ่อนคือเป็นตราสินค้าใหม่และยังไม่เป็นที่รู้จักในตลาด โอกาส คือ. อัตราการเติบโตของตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพร มีมาอย่างต่อเนื่องประมาณ 20%ต่อปีและมีกระแสความนิยมผลิตภัณฑ์ธรรมชาติแทนผลิตภัณฑ์ที่ใช้สารเคมี ทำ ให้ตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรมีการขยายตัวและเริ่มเข้าสู่ช่วงการเจริญเติบโต ซึ่งภาวะการแข่งขันไม่รุนแรงมาก เนื่องมาจากอุปสงค์ในตลาดยังมีมากกว่าอุปทาน จึงมีโอกาสในการสร้างกำ ไรที่ดี อาจกล่าวได้ว่ามีผู้นำตลาดน้อยราย ถึงแม้จะมีผู้จำหน่ายรายย่อยๆ จำนวนมากแต่ก็ไม่ส่งผลให้การแข่งขันรุนแรงมากนักนอกจากนี้ภาวะเศรษฐกิจของไทยยังคงไม่ฟื้นตัว ส่งผลให้คนไทยหันมาสนใจผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในประเทศมากขึ้น เนื่องจากมีราคาต่ำกว่า สำหรับอุปสรรค คือ การควบคุมทางกฎหมาย สำหรับธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มสมุนไพรนั้น ต้องได้รับใบอนุญาต จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา จึงจะสามารถลงโฆษณาหรือวางจำ หน่ายอย่างเป็นทางการได้ ผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่มีจำหน่ายในปัจจุบันมีให้เลือกจำนวนมาก และหลายชนิดมีความคล้ายคลึงกัน ทำให้ยากต่อการแยกความแตกต่างในสายตาผู้บริโภค

5.2 การวิเคราะห์การแข่งขัน

ตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรในประเทศขยายตัวปีละไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20 –30 เนื่องจากความนิยมในการบริโภคและใช้สมุนไพรไทย ทั้งนี้เนื่องจาก 1. กระแสนิยมสินค้าอุปโภคและบริโภคที่ใกล้เคียงกับ 2. กระแสการแพทย์ทางเลือก และ3. กระแสการบริโภคอาหารที่มีคุณประโยชน์เพื่อเป็นการป้องการการเกิดโรค

สำหรับอุตสาหกรรมเครื่องสำอางแล้วตลาดเวชสำอางที่ใช้สมุนไพรหลากหลายชนิดเป็นวัตถุดิบกำลังได้รับความนิยมอย่างมาก เนื่องจากตอบรับกับกระแสอิงธรรมชาติ โดยที่ไทยมีความได้เปรียบในแง่ของความหลากหลายและความอุดมสมบูรณ์ของวัตถุดิบประเภทสมุนไพรที่สามารถพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เวชสำอางนานาชนิด ซึ่ง

ผู้ประกอบการของไทยต้องเร่งยกระดับมาตรฐานการผลิตและคุณภาพของผลิตภัณฑ์เวชสำอางในประเทศ โดยมีโอกาสที่จะขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศอย่างมาก

ตลาดเวชสำอางหรือเครื่องสำอางสารสกัดธรรมชาติมีมูลค่าตลาดสูงถึง 2,000 ล้านบาทต่อปี และมีอัตราการขยายตัวสูงถึงร้อยละ 30 ต่อปี โดยตลาดเครื่องสำอางจากสมุนไพรแบ่งออกเป็นกลุ่มยี่ห่อต่างประเทศและกลุ่มที่ผลิตในประเทศ ปัจจุบันผู้ผลิตเวชสำอางของไทยเริ่มรุกตลาดต่างประเทศมากยิ่งขึ้น โดยการเน้นไปที่การใช้ส่วนผสมทางการตลาด 2 P คือ Product และ Place ในการเพิ่มสูตรผสมสมุนไพรใหม่ ๆ โดยผสมผสานวัตถุดิบทั้งในประเทศและนำ เข้าจากต่างประเทศ การพลิกแพลงส่วนผสมใหม่ๆ ในเครื่องสำอางเป็นแนวทางการแก้ปัญหาการไม่รู้จักสมุนไพรไทย ซึ่งหลายรายการปลูกได้เฉพาะในประเทศเท่านั้น เช่น อัญชัญ ฟ้าทลายโจร ขมิ้น ไพล ประคำ ดีควาย เป็นต้น มาผสมกับสมุนไพรนำ เข้าอย่างเช่น ทีทรี ออย อีฟวินิ่งพริมโรส เป็นต้น รวมถึงนำ สมุนไพรชื่อไทยที่รู้จักกันในสากลอย่างว่านหางจระเข้และมะกรูด ซึ่งนอกจากจะทำ ให้ลูกค้าในต่างประเทศรู้จักแบรนด์สินค้าง่ายขึ้นแล้ว ยังเป็นการยกระดับมาตรฐานเครื่องสำอางสมุนไพรไทยให้สูงขึ้นและเป็นที่ยอมรับในวงกว้างและการสร้างช่องทางจำ หน่ายโดยผ่านบริษัทจัดจำ หน่ายเครื่องสำอางในแต่ละประเทศ นอกจากนี้ยังมีการเจรจาหาคู่ค้าใหม่ ๆ จากการเปิดตัวในงานแสดงสินค้านานาชาติ ตลาดต่างประเทศที่น่าสนใจในเบื้องต้นจะเป็นตลาดในเอเชีย ได้แก่ ญี่ปุ่น ฮ่องกง อินเดีย สิงคโปร์ และประเทศในย่านตะวันออกกลาง ส่วนเป้าหมายการขยายตลาดเวชสำอางของไทยในระยะต่อไปได้แก่ แอฟริกาใต้ สหรัฐฯและยุโรป ซึ่งผู้บริโภคเครื่องสำอางในตลาดเหล่านี้มีความนิยมสินค้าเวชสำอางเช่นกัน นอกจากนี้การพิจารณาแผนการลงทุนร่วมกับตัวแทนจำ หน่ายในประเทศที่มีศักยภาพและสามารถสร้างแบรนด์สินค้าให้ติดตลาด และแข่งขันได้ในธุรกิจเครื่องสำอางเต็มตัวก็เป็นอีกแนวทางหนึ่งที่น่าสนใจในการขยายตลาดเวชสำอางของไทย

จากการเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจในช่วงที่ผ่านมา ทางภาครัฐบาลได้พยายามส่งเสริมให้ชุมชนท้องถิ่นสามารถพึ่งตนเองได้ โดยเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถผลิตจากวัตถุดิบที่มีในชุมชนนั้นๆ เพื่อสร้างรายได้และเลี้ยงตนเอง โดยเฉพาะโครงการ “หนึ่งผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล” ทำ ให้มีสินค้าจำนวนมากโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติที่สามารถหาได้ท้องถิ่น เช่น แชมพูสมุนไพร สบู่สมุนไพร และชาชนิดต่าง ๆ ออกสู่ตลาดโดยมีระดับราคาค่อนข้างหลากหลายแต่จัดอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับราคาของสินค้าประเภทเดียวกันที่จำหน่ายอยู่ในท้องตลาด อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์ของกลุ่มชุมชนเหล่านี้ยังไม่มีความแข็งแกร่งด้านตราสินค้า และหาซื้อได้ยาก

ระดับการแข่งขันอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง เนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคมีจำนวนไม่เพียงพอต่อจำนวนผลิตภัณฑ์ขัดผิวที่ผลิตจากมะขามพะเยาของไทย คู่แข่งมีปริมาณผลิตภัณฑ์และช่องทางในการจำหน่ายมากกว่าผลิตภัณฑ์ขัดผิวที่ผลิตจากมะขามพะเยาของไทย ผู้ครองส่วนครองตลาด ได้แก่ อภัยภูเบศร์, thaiherb, สุพฤกษา อย่างไรก็ตามความได้เปรียบในการแข่งขันของผลิตภัณฑ์ ฯ คือ

6. บทสรุปและข้อเสนอแนะ

จุดแข็งร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ขัดผิวที่ผลิตจากมะขามพะเยา คือจำหน่ายผลิตภัณฑ์สมุนไพรมีคุณภาพสูง ในขณะที่จุดอ่อน ได้แก่ เป็นตราสินค้าใหม่ ไม่เป็นที่รู้จักของตลาด โอกาส คือ การเติบโตของตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพร และอุปสรรค คือ การควบคุมเข้มงวดจากทาง ทางองค์การอาหารและยา และสินค้าทดแทน เน้นความได้เปรียบในการแข่งขันในด้าน ที่ตั้ง ราคา การบริการและผลิตภัณฑ์ ความเป็นได้ของการลงทุนในโครงการนี้ พบว่าต้องใช้เงินลงทุนรวมเป็นเงิน 9,500,000 บาท กำหนดให้ NPV เท่ากับ 7,282,239 บาท และ IRR เท่ากับ 16.4 % และ ระยะเวลาการคืนทุน 6.30 ปี

สำหรับข้อเสนอแนะสำหรับทางร้าน ฯ มีดังนี้

1. ควรการปรับปรุงด้านสภาพแวดล้อม เช่น บริเวณที่จอดรถเพียงพอสำหรับผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ขัดผิวที่ผลิตจากมะขามพะเยาของไทย ภูมิทัศน์และทัศนียภาพโดยรอบบริเวณร้านให้มีความสวยงาม และสะอาดอยู่ตลอดเวลา

2. ควรมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า หรือให้ตรงกับนโยบายความคิดเห็นของบริษัท การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความทันสมัย การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับราคา มีความโดดเด่น เป็นต้น

3. ควรมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์สมุนไพรมักจะทำตามภูมิปัญญาดั้งเดิม จึงต้องทำการวิจัยข้อมูลด้านความปลอดภัยของสมุนไพรด้วย

4. จัดเตรียมสถานที่จอดรถให้เพียงพอ และมีเจ้าหน้าที่คอยดูแลอยู่ตลอดเวลา

5. มีกำหนดจัดอบรมพนักงานต้อนรับเจ้าหน้าที่และผู้ประกอบการในเรื่องบุคลิกภาพ มนุษย์สัมพันธ์และการมีจิตใจให้บริการที่ดี (Service mind) อย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นการสร้าง จิตสำนึกที่ดีในการให้บริการลูกค้า

7. เอกสารอ้างอิง

Kotler,Philip and Gray Armstrong. (1996). **Principles of Marketing.** 7th Edition. New Jersey : Prentice Hall.