

โอกาสในการสร้างธุรกิจและการพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการในอนาคต
กรณีศึกษา นักศึกษาสาขาการเป็นผู้ประกอบการ
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

Opportunity to Build Businesses and Develop into Future Entrepreneurs:
Case Study of Entrepreneurship Students, Majoring in Faculty of Management,
Chiang Mai Rajabhat University

เสกสรรค์ มณีธร^{1*} พัชรินทร์ อุดมจรัสเดช² รัชณี เสาร์แก้ว³

^{1,2,3}คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

Seksan Maneetorn^{1*} Phatcharin Udomcharatdet² Ratchanee Saokaw³

^{1,2,3}Faculty of Business Administration, Chiang Mai Rajabhat University

*Corresponding Author E-mail: s.maneetorn@gmail.com

(Received: 23 Aug, 2019; Accepted: 14 Dec, 2019)

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโอกาสในการสร้างธุรกิจของนักศึกษาและการพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการในอนาคต ซึ่งเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก และการสังเกต กลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษา คือ นักศึกษาสาขาการเป็นผู้ประกอบการ ชั้นปีที่ 4 ที่ลงทะเบียนเรียนในรายวิชา โครงการงานการเป็นผู้ประกอบการ ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2561 ทั้งหมดเรียน จำนวน 30 คน แบ่งเป็นโครงการธุรกิจ 12 กลุ่ม ผลการศึกษาพบว่า มีธุรกิจที่สามารถพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการได้ 2 ธุรกิจ ได้แก่ ต. เนื้อย่าง (ธุรกิจเฟรนไชส์) และ ตุ๊กตาบิกไบต์มาตรฐาน ม.อ.ก (ธุรกิจออนไลน์)

ผลการศึกษาพบว่าประเด็นสำคัญที่ทำให้ทั้งสองธุรกิจประสบความสำเร็จคือ 1) ด้านการจัดการ มีการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้ง และช่องทางในการจำหน่ายสินค้าได้อย่างถูกต้อง ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย มีการบริหารจัดการและการจัดแบ่งหน้าที่งานในกลุ่มธุรกิจที่ชัดเจนเหมาะสม สามารถบริหารจัดการให้มีสินค้าเพียงพอต่อการขายสินค้าได้อย่างต่อเนื่อง มีการค้นหาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อนำเสนอให้กับลูกค้าเป้าหมาย และมีพัฒนาการในการประกอบกิจการที่ดีขึ้นตามลำดับ 2) ด้านการตลาดและการขาย มีการจัดการตลาดและการส่งเสริมการขายที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย สามารถจัดกิจกรรมเพื่อกระตุ้นให้เกิดยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง งบประมาณที่ใช้ในด้านการตลาดนำมาซึ่งยอดขายได้จริง และมีผลกำไรจากการขายสินค้าเพิ่มขึ้น 3) ด้านการจัดการเงินทุน มีการบริหารและการใช้เงินทุนในกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งการควบคุมงบประมาณรายรับ รายจ่าย การจัดสรรงบประมาณภายในธุรกิจที่เหมาะสม ครอบคลุมทุกรายการใช้จ่าย มีการวางแผนการใช้งบประมาณในแต่ละเดือน และ 4) ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา สามารถแก้ปัญหาด้านการบริหารจัดการภายใน เช่น ปัญหายอดขายตกต่ำ โดยสามารถค้นหาตลาดใหม่ ช่องทางขาย

ใหม่ และการแสวงหาผลิตภัณฑ์ใหม่เข้ามาจำหน่าย เพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย นำมาซึ่งยอดขายและผลประกอบการที่ดีขึ้นตามลำดับ

คำสำคัญ: การเป็นผู้ประกอบการ การสร้างธุรกิจ

Abstract

The objective of this research was to study the opportunities to build businesses of students and development to be a future entrepreneur. This research was a qualitative study involved an in-depth interview and observation. The population groups were separated by purposive sampling which was 30 of 4th year students who enrolled in an entrepreneurship course in the 1st semester, 2018, divided into 12 groups. The results found that only 2 businesses from all 12 business simulation projects were found that had the potential to further develop into entrepreneurs include T.Grilled beef business (franchise), and Thai Industrial Standard Big-sized Doll business (online business). Moreover, the result found that 2 key points made both businesses successful including 1) in management aspect, both businesses have decided to choose the location and channels for sell products correctly and match with a target group. There was a clear and suitable management and division of duties in the business group, able to manage enough products to sell products continuously, searching for new products to present through target customers and development in a better operator respectively. 2) in the marketing and sales aspect, there were suitable marketing management and promotion that match to the target customers, able to organize activities to stimulate sales margin continuously, the budget used in marketing can bring a sales, and increased profits from product sales. 3) in the capital management aspect, there was a management and use of the fund in various activities, including budget control, income, expenditure, appropriate budget, and it is covers all expenses. There was a budget plan for each month. 4) in risk management and problem resolution aspect, be able to solve internal management problems such as sales declines which can search for new markets, new sales channels, and the pursuit of new products to be sold. These can increase sales opportunities and bring better sales and results, respectively.

Keywords: Entrepreneurship, Build Businesses

บทนำ

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 12 มุ่งเน้นในการขยายเศรษฐกิจฐานรากให้มีความครอบคลุม เข้มแข็ง เป็นการสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจสำหรับกลุ่มต่าง ๆ ในสังคม (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2561) ซึ่งดำเนินควบคู่ไปกับการพัฒนาและส่งเสริมสังคมผู้ประกอบการให้เป็นผู้ประกอบการที่ผลิตได้และขายเป็น เพื่อตอบสนองแผนยุทธศาสตร์ดังกล่าว มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ ได้ดำเนินการพัฒนาหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการขึ้น โดยมุ่งผลิตบัณฑิตที่มีความรู้ ความสามารถ เจตคติที่ดี มีคุณลักษณะและทักษะที่พร้อมจะก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการที่สามารถแข่งขันและเติบโตภายใต้สภาวะแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้หลักสูตรได้กำหนดรายวิชาโครงการงานการเป็นผู้ประกอบการ เพื่อให้นักศึกษาได้ฝึกเรียนรู้และลงมือฝึกดำเนินงานธุรกิจ สถานการณ์จริง เพื่อเป็นการสร้างประสบการณ์และมุ่งหวังให้นักศึกษาสามารถต่อยอดให้เกิดการประกอบการจริงได้ในอนาคต (หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ, 2561)

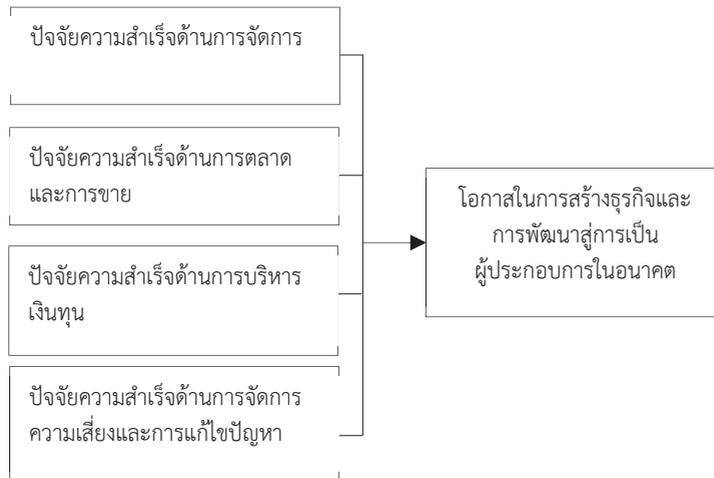
โดยการดำเนินงานโครงการธุรกิจจำลองของนักศึกษาในปีการศึกษา 2560 พบปัญหาและอุปสรรคจากการดำเนินธุรกิจ ทั้งปัญหาด้านการบริหารจัดการที่ไม่มีประสิทธิภาพ ปัญหาด้านเงินทุนไม่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ ปัญหาด้านการตลาดที่ไม่สามารถส่งต่อสินค้าไปสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อให้เกิดยอดขายสู่กิจการได้ และปัญหาความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในระหว่างการค้าดำเนินธุรกิจ และนักศึกษาไม่สามารถจัดการกับปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ นำมาสู่การหยุดกิจการและขอเปลี่ยนโครงการธุรกิจระหว่างภาคการศึกษา ซึ่งเป็นการสูญเสียเวลา งบประมาณ และโอกาสในการพัฒนาและต่อยอดให้เกิดธุรกิจใหม่ไปโดยเปล่าประโยชน์ อีกทั้งการที่จะเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจ ต้องมีทักษะในการบริหารจัดการธุรกิจอย่างรอบด้านเพื่อรองรับการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรงในปัจจุบัน

ปัญหาดังกล่าวผู้วิจัยจึงได้ทำการศึกษาถึงโอกาสในการสร้างธุรกิจและการพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการในอนาคตของนักศึกษาแต่ละกลุ่ม เพื่อทราบถึงปัญหาและอุปสรรคจากการเริ่มดำเนินธุรกิจในด้านต่าง ๆ แบบกลุ่มย่อย เรียนรู้วิธีการจัดการกับปัญหาที่พบ และปัจจัยที่ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ ซึ่งจากปัญหาต่าง ๆ ที่พบจากการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองในปีการศึกษาที่ผ่านมาสู่การประเมินปัจจัยสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ความสำเร็จด้านการจัดการ ความสำเร็จด้านการตลาดและการขาย ความสำเร็จด้านการบริหารเงินทุน และความสำเร็จด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา เพื่อให้ทราบแนวทางการสร้างและพัฒนาให้เกิดธุรกิจใหม่ได้จริง อันจะเป็นการเตรียมความพร้อมและปลูกฝังแนวคิดให้นักศึกษาเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ให้มีทักษะเพียงพอในการดำเนินธุรกิจ อีกทั้งสามารถจัดทำเป็นรายงานวิชาการเผยแพร่องค์ความรู้ในด้านปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจเกิดใหม่ ให้นักศึกษา คณาจารย์ และผู้ที่สนใจอยากเริ่มต้นดำเนินธุรกิจในอนาคตต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาโอกาสในการสร้างธุรกิจของนักศึกษาสาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่และการพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการในอนาคต

กรอบแนวคิดการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง การศึกษาในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยกำหนดกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาอย่างเฉพาะเจาะจง คือ นักศึกษาสาขาการเป็นผู้ประกอบการ ชั้นปีที่ 4 ที่ลงทะเบียนเรียนในรายวิชา โครงการการเป็นผู้ประกอบการ ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2561 ทั้งหมดจำนวน 30 คน แบ่งออกเป็น โครงการธุรกิจจำนวน 12 กลุ่ม ได้แก่ 1) ต. เนื้อย่าง 2) Dr. Grill หมูย่างกะทิสด 3) Chicken Q 4) มิสเตอร์เกลียว 5) EP หมูทอดนมสด 6) บัวลอยโฮโซ (EAZI LAZI) 7) ขนม ค.ร.ก 8) ตี๋ห้อย ไส้กรอก พุงโต 9) Jarid Handmade Jewelry 10) ตุ๊กตา บิ๊กไซด์มาตรฐาน ม.อ.ก 11) รองเท้า Out Let Online และ 12) Cokyqler โดยกำหนดพื้นที่ในการดำเนินธุรกิจในเขตจังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดลำปาง รวม 2 จังหวัด

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสัมภาษณ์ แบบสังเกต เพื่อการเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกและการประชุมกลุ่มย่อย

3. วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก การสังเกตการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองของนักศึกษาสาขาการเป็นผู้ประกอบการชั้นปีที่ 4 ที่ดำเนินธุรกิจจำลองในรายวิชาโครงการการเป็นผู้ประกอบการประจำภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2561 โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

3.1 การลงพื้นที่ปฏิบัติงานธุรกิจจำลอง เพื่อศึกษาผลการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองของนักศึกษาแต่ละกลุ่ม โดยการสังเกตและสัมภาษณ์นักศึกษาผู้ปฏิบัติงานและบุคคลที่เกี่ยวข้องในแต่ละขั้นตอนดำเนินงานเพื่อให้ได้ข้อมูลที่แท้จริงและมีคุณภาพ

3.2 การประชุมกลุ่มใหญ่ (เริ่มต้นโครงการธุรกิจจำลองในเดือนกรกฎาคม นำเสนอครึ่งภาคการศึกษาแรกในเดือนสิงหาคม นำเสนอปลายภาคในเดือนตุลาคม พ.ศ. 2561 และสรุปผลการดำเนิน

โครงการธุรกิจจำลองในเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2562) โดยนักศึกษา 30 คน คณาจารย์ในหลักสูตร 5 ท่าน และผู้ประกอบการผู้ทรงคุณวุฒิจากภายนอก 1 ท่าน เพื่อรับฟังการรายงานผลการดำเนินงานของนักศึกษา แต่ละกลุ่ม ทำการวิเคราะห์ถึงศักยภาพและโอกาสในการสร้างธุรกิจและการพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการ โดยการประเมินปัจจัยสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจทั้ง 4 ด้าน คือ

1) ความสำเร็จด้านการจัดการ จะวัดความสำเร็จในการบริหารจัดการภายในธุรกิจ เช่น การจัดการตั้งแต่การแสวงหาทำเลที่ตั้ง กระบวนการจัดซื้อ กระบวนการผลิต และการจัดแบ่งหน้าที่งาน ภายในธุรกิจ

2) ความสำเร็จด้านการตลาดและการขาย จะวัดความสำเร็จที่เกิดจากความคิดสร้างสรรค์ วิธีการและกิจกรรมทางด้านการตลาดและผลตอบรับจากการดำเนินกิจกรรมนั้น ว่าสามารถสร้างผลตอบแทน หรือผลกระทบเชิงบวกให้เกิดขึ้นกับกิจการได้หรือไม่

3) ความสำเร็จด้านการบริหารเงินทุน จะวัดความสำเร็จจากการบริหารจัดการเงินทุนของ กิจการต่อเงินลงทุนและผลตอบแทนจากการลงทุนว่านักศึกษาสามารถบริหารจัดการให้ธุรกิจคืนทุนได้ใน ระยะที่จำกัดได้หรือไม่

4) ความสำเร็จด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา จะวัดจากความสามารถในการ จัดการกับปัญหาและอุปสรรคที่พบในระหว่างการดำเนินธุรกิจ ว่าสามารถแก้ไขสถานการณ์ด้วยการจัดการที่ ถูกต้อง รวดเร็ว เพื่อให้กิจการสามารถกลับมาดำเนินงานได้ตามปกติได้หรือไม่

โดยทำการประเมินผลจำนวน 3 ครั้ง แต่ละครั้งมีสัดส่วนการให้คะแนนจากผู้ประเมิน ครั้งละ 40 คะแนน รวมเป็น 120 คะแนน โดยนำผลคะแนนจากกรรมการแต่ละท่านมาทำการหาค่าเฉลี่ย ซึ่งแต่ละกลุ่ม ต้องได้คะแนนอย่างน้อย 90 คะแนนขึ้นไปในแต่ละปัจจัยจึงจะถือว่าผ่านเกณฑ์ที่กำหนด

4. การตรวจสอบเครื่องมือ ใช้วิธีการตรวจสอบสามเส้าด้านผู้วิจัย (Investigator Triangulation) โดย ตรวจสอบว่า ผู้วิจัยแต่ละคนจะได้ข้อมูลแตกต่างกันอย่างไร โดยเปลี่ยนตัวผู้สังเกต แทนที่จะใช้ผู้วิจัยคน เดียวกันสังเกตโดยตลอด (สุภางค์ จันทวานิช, 2552) ซึ่งผลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลในแต่ละด้านจาก การลงพื้นที่ตรวจสอบโครงการธุรกิจจำลองในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่และอำเภอเมืองจังหวัดลำปาง ของคณาจารย์ในหลักสูตร ทั้ง 5 คน และผู้ทรงคุณวุฒิจากภายนอกจำนวน 1 คน รวมเป็น 6 คน เป็นไปใน ทิศทางเดียวกัน

5. การวิเคราะห์ข้อมูล ภายหลังจากการจัดเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์จากกลุ่มตัวอย่างแล้ว ผู้วิจัย ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

5.1 การวิเคราะห์ข้อมูลที่เป็นข้อมูลพื้นฐานของโครงการธุรกิจจำลอง จะใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) โดยใช้ค่าสถิติ ความถี่ ร้อยละ

5.2 การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนข้อมูลเชิงคุณภาพ จะใช้การวิเคราะห์ข้อมูลแบบอุปนัย (Analytic Induction) คือ การตีความสร้างข้อมูลสรุปจากสิ่งที่เป็นรูปธรรมหรือปรากฏการณ์ที่มองเห็น เช่น การดำเนิน ธุรกิจและพฤติกรรมการบริหารจัดการภายในกลุ่มของนักศึกษาในโครงการธุรกิจ ตั้งแต่เริ่มต้นดำเนินการ

ในเดือน กรกฎาคม พ.ศ. 2561 ไปจนถึงการสรุปผลการดำเนินงานโครงการในเดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2562 เมื่อได้ข้อมูลการดำเนินงานครบถ้วนแล้ว จึงทำการวิเคราะห์และสรุปผล

5.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้น ระหว่างดำเนินงาน ไปจนถึงการสรุปผลการประกอบการ จะแบ่งออกเป็น ตอนที่ 1 ปัจจัยที่มีผลต่อการประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ส่วนในตอนที่ 2 รูปแบบที่ส่งผลให้โครงการธุรกิจประสบความสำเร็จ และปัญหา อุปสรรคสำคัญที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ

ผลการวิจัย

ข้อมูลพื้นฐานของโครงการธุรกิจจำลอง และผลการดำเนินงานของทั้ง 12 ธุรกิจ ใน 3 หมวด มีรายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของโครงการธุรกิจจำลองจำนวน 12 ธุรกิจ ใน 3 หมวด

ที่	ธุรกิจ	(1) เงินลงทุน	(2) ต้นทุนขายและ ค่าใช้จ่ายในการ ดำเนินงานขาย	(3) ยอดขาย	(4) กำไรสุทธิ (3) - (2)	(5) ผลตอบแทน จากการลงทุน (4) - (1)	(6) ร้อยละ ผลตอบแทนจาก การลงทุน
ธุรกิจเฟรนไชส์							
1	ต.เนืออย่าง	33,800	208,446	244,120	35,674	1,874	5.54
ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม							
1	Dr. Grill หมูย่างกะทิสด	45,800	93,781	119,550	25,769	-20,031	-43.73
2	Chicken Q	9,975	7,453	12,149	4,696	-5,279	-52.92
3	มิสเตอร์เกลิยว	11,853	8,506	13,670	5,164	-6,689	-56.43
4	EP หมูทอด นมสด	8,000	20,856	15,926	-4,930	-12,930	-161.62
5	บัวลอยโฮโซ	8,000	11,813	16,205	4,392	-3,608	-45.10
6	ขนม ค.ร.ก	4,665	3,565	5,642	2,077	-2,588	-55.47
7	ตี้ห้อยใส่กรอก ฟุงโตโต	2000	5,150	4,947	-203	-2,203	-110.15
ธุรกิจออนไลน์							
1	Jarid Handmade Jewely	1,500	7,472	7,370	-102	-1602	-106.80

ที่	ธุรกิจ	(1) เงินลงทุน	(2) ต้นทุนขายและ ค่าใช้จ่ายในการ ดำเนินงานขาย	(3) ยอดขาย	(4) กำไรสุทธิ (3) - (2)	(5) ผลตอบแทน จากการลงทุน (4) - (1)	(6) ร้อยละ ผลตอบแทนจาก การลงทุน
2	ตุ๊กตาบีกไซด์ มาตรฐาน ม.อ.ก.	1,500	54,260.67	64,850	10,589.33	9,089.33	605.95
3	รองเท้า Out Let Online	2,000	20,820	18,860	-1,960	-3,960	-198.00
4	Cokyqler	10,000	11,102	19,562	8,460	-1,540	-15.40

จากตารางที่ 1 พบว่า ธุรกิจที่นักศึกษาตัดสินใจเลือกลงทุนมากที่สุด คือ ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม จำนวน 7 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 58.33 รองลงมาคือ ธุรกิจออนไลน์ จำนวน 4 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 33.33 และ ธุรกิจเฟรนไชส์ จำนวน 1 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 8.33 เป็นอันดับสุดท้าย

ผลตอบแทนจากการลงทุนของแต่ละโครงการธุรกิจ คำนวณโดยนำกำไรสุทธิ หัก เงินลงทุน (กำไรสุทธิมาจาก ยอดขาย หัก ต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน) จะได้เป็นผลตอบแทนจากการลงทุน ซึ่งจากจำนวนธุรกิจทั้งหมด 12 ธุรกิจ พบว่า ธุรกิจที่สามารถสร้างผลกำไรให้กับกิจการได้ มีจำนวนทั้งสิ้น 9 ธุรกิจ คิดเป็น ร้อยละ 75 และมีธุรกิจที่มีผลประกอบการขาดทุน จำนวนทั้งสิ้น 3 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 25 และจากการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองในระยะเวลา 3 เดือน ธุรกิจที่มีผลกำไรจากการลงทุน มีจำนวน 2 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 16.66 โดยธุรกิจที่มีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงสุด คือ ตุ๊กตาบีกไซด์ มาตรฐาน ม.อ.ก. คิดเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนร้อยละ 605.95 รองลงมา คือ ต.เนื่ออย่าง คิดเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนร้อยละ 5.54 และธุรกิจที่มีผลประกอบการขาดทุนจากการลงทุนจากการดำเนินงาน มีจำนวนทั้งสิ้น 10 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 83.33

จากการประชุมเพื่อรับฟังการรายงานผลการดำเนินงานจำนวน 3 ครั้ง ตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา และจากข้อมูลที่ได้รับจากคณาจารย์ในหลักสูตรภายหลังการลงพื้นที่เพื่อสังเกต ตรวจสอบและ ประเมินศักยภาพของโครงการธุรกิจแต่ละกลุ่ม นำมาสู่ผลการประเมินปัจจัยสู่ความสำเร็จทั้ง 4 ด้านของโครงการธุรกิจจำลองซึ่งจะได้อธิบายในแต่ละปัจจัยดังนี้

1. ความสำเร็จด้านการจัดการ จากการประเมินผลพบกลุ่มโครงการธุรกิจที่มีพัฒนาการของการบริหารจัดการธุรกิจที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยพบปัญหาในการดำเนินงานน้อย หรือไม่พบเลย มีจำนวนทั้งสิ้น 3 ธุรกิจ โดยแต่ละกลุ่มมีผลคะแนนการประเมินจากคณะกรรมการและผู้ทรงคุณวุฒิในปัจจุบันดังนี้ ต.เนื่ออย่าง ได้รับคะแนนประเมิน 110 คะแนน Jarid Handmade Jewelry ได้รับคะแนนประเมิน 95 คะแนน และ ตุ๊กตาบีกไซด์มาตรฐาน ม.อ.ก ได้รับคะแนนประเมิน 115 คะแนน ถือว่าผ่านเกณฑ์การประเมินที่ 90 จาก 120 คะแนน ความสำเร็จที่พบมาจากการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมและการพัฒนาช่อง

ทางการจำหน่ายสินค้าให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายจนสามารถขายสินค้าได้อย่างต่อเนื่อง การบริหารจัดการและการจัดแบ่งหน้าที่งานในกลุ่มธุรกิจที่ชัดเจนและเหมาะสมโดยทั้ง 3 ธุรกิจ ไม่พบปัญหาด้านบุคลากร การสูญเสียพนักงานและลูกจ้างในระหว่างการทำงาน และความบกพร่องในหน้าที่งานภายในธุรกิจแต่อย่างใด ด้านของการจัดซื้อ กระบวนการผลิตสินค้าและการบริหารจัดการคลังสินค้า ทั้ง 3 กลุ่มธุรกิจสามารถบริหารจัดการให้มีสินค้าเพียงพอต่อการขายสินค้าและมีการค้นหาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อนำเสนอให้กับลูกค้าเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง เห็นพัฒนาการในการประกอบการที่ดีขึ้นตามลำดับ

ส่วนกลุ่มที่ไม่สามารถผ่านเกณฑ์ได้ จำนวน 9 ธุรกิจ พบปัญหาที่สำคัญคือ การเลือกจุดขายและช่องทางการจำหน่ายผิดพลาด ไม่สามารถขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ ย้ายทำเลบ่อยครั้ง อีกทั้งยังพบปัญหาวัตถุดิบเน่าเสีย เนื่องจากข้อผิดพลาดด้านการจัดซื้อที่ไม่มีการจัดทำสินค้าคงเหลือเพื่อความปลอดภัย และการหมุนเวียนสินค้าที่เหมาะสม จึงทำให้สูญเสียงบประมาณไปโดยเปล่าประโยชน์ ปัญหาการพึ่งพาคู่ค้าวัตถุดิบเพียงรายเดียวเมื่อวัตถุดิบขาดตลาดจึงไม่มีสินค้าขาย และยังพบปัญหาความขัดแย้งในระหว่างหุ้นส่วนธุรกิจในด้านของการจัดแบ่งงานภายในกิจการ และความล่าช้าในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น

2. ความสำเร็จด้านการตลาดและการขาย จากการประเมินพบกลุ่มโครงการธุรกิจที่มีความสามารถและมีพัฒนาการด้านการตลาดและการขายที่ดีขึ้นตามลำดับ มีจำนวนทั้งสิ้น 10 ธุรกิจ ได้แก่ ต.เนืออย่าง ได้รับคะแนนประเมิน 115 คะแนน Dr. Grill หมูย่างกะทิสด ได้รับคะแนนประเมิน 95 คะแนน Chicken Q ได้รับคะแนนประเมิน 91 คะแนน มิสเตอร์เกลิยว ได้รับคะแนนประเมิน 91 คะแนน บัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI) ได้รับคะแนนประเมิน 93 คะแนน ขนม ค.ร.ก ได้รับคะแนนประเมิน 92 คะแนน ตี๋ห้อย ไส้กรอก พุงโต ได้รับคะแนนประเมิน 93 คะแนน Jarid Handmade Jewelry ได้รับคะแนนประเมิน 113 คะแนน ตึกตาบ๊ิกไซด์มาตรฐาน ม.อ.ก ได้รับคะแนนประเมิน 115 คะแนน และ Cokyqler ได้รับคะแนนประเมิน 95 คะแนน ถือว่าผ่านเกณฑ์การประเมินที่ 90 จาก 120 คะแนน ความสำเร็จที่พบมาจากการจัดการด้านการตลาดและการส่งเสริมการขายที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย มีพัฒนาการของการส่งเสริมการขายโดยการจัดกิจกรรมเพื่อกระตุ้นให้เกิดยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง งบประมาณที่ใช้ในด้านการตลาดนำมาซึ่งยอดขายได้จริง และมีผลกำไรจากการขายสินค้าเพิ่มขึ้นตามลำดับ

ส่วนกลุ่มที่ไม่สามารถผ่านเกณฑ์ได้ จำนวน 2 ธุรกิจ พบปัญหาที่สำคัญ คือ ไม่มีการจัดรายการส่งเสริมการขายในช่วงระยะเวลาการดำเนินโครงการธุรกิจ หรือมีการนำเสนอรายการส่งเสริมการขาย เช่น การแจกสินค้าสมนาคุณให้กับลูกค้าแต่ผลตอบแทนจากกิจกรรมไม่สามารถสร้างยอดขายคืนกลับสู่กิจการได้ ซึ่งเป็นการใช้งบประมาณทางด้านการตลาดที่ผิดพลาด สูญเสียงบประมาณไปโดยเปล่าประโยชน์

3. ความสำเร็จด้านการบริหารเงินทุน จากการประเมินพบกลุ่มโครงการธุรกิจที่มีความสามารถและมีพัฒนาการด้านการบริหารเงินทุน มีจำนวนทั้งสิ้น 3 ธุรกิจ ได้แก่ ต.เนืออย่าง ได้รับคะแนนประเมิน 115 คะแนน บัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI) ได้รับคะแนนประเมิน 96 คะแนน และ ตึกตาบ๊ิกไซด์มาตรฐาน ม.อ.ก ได้รับคะแนนประเมิน 113 คะแนน ถือว่าผ่านเกณฑ์การประเมินที่ 90 จาก 120 คะแนน ความสำเร็จที่พบมาจากความสามารถของโครงการธุรกิจทั้ง 3 ธุรกิจธุรกิจในการบริหารและการใช้เงินทุนในกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งการควบคุมงบประมาณ รายรับ รายจ่าย การจัดสรรงบประมาณภายในธุรกิจที่เหมาะสม ครอบคลุมทุก

รายการใช้จ่าย มีการวางแผนการใช้งบประมาณในแต่ละเดือน และสามารถบริหารให้กิจการมีผลกำไรจากเงินลงทุนได้ในระยะเวลาการดำเนินโครงการธุรกิจที่จำกัด

ส่วนกลุ่มที่ไม่สามารถผ่านเกณฑ์ได้ จำนวน 9 ธุรกิจ พบปัญหาที่สำคัญ คือ ขาดการวางแผนการใช้งบประมาณรายเดือน จึงทำให้พบปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ มีผลต่อการจัดซื้อวัตถุดิบ ค่าจ้างลูกจ้างและแรงงาน การต่อยอดพัฒนารูปแบบธุรกิจ การพัฒนาด้านการตลาดและการส่งเสริมการขาย และไม่สามารถบริหารให้กิจการมีผลกำไรได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด

4. ความสำเร็จด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา จากการประเมินพบกลุ่มโครงการธุรกิจที่มีความสามารถในการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา มีจำนวนทั้งสิ้น 4 ธุรกิจ ได้แก่ ต. เนื่องจากได้รับคะแนนประเมิน 118 คะแนน Jarid Handmade Jewelry ได้รับคะแนนประเมิน 95 คะแนน ตุ๊กตาปักไหมมาตรฐาน ม.อ.ก ได้รับคะแนนประเมิน 108 คะแนน, และ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด ได้รับคะแนนประเมิน 98 คะแนน ถือว่าผ่านเกณฑ์การประเมินที่ 90 จาก 120 คะแนน ความสำเร็จที่พบมาจากความสามารถของแต่ละธุรกิจในการแก้ปัญหาด้านการบริหารจัดการภายใน เช่น ปัญหาการขาดแคลนลูกจ้างและพนักงาน การแก้ไขปัญหาการเลือกทำเลที่ตั้งร้านผลิตผลและการดูแลลูกค้าจากผู้มีอิทธิพลในพื้นที่ ปัญหายอดขายตกต่ำเนื่องจากพบบู๊ตคู่แข่งที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันมารายวันมาสู่การพัฒนาปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่นขึ้นในแต่ละกลุ่ม

การแก้ปัญหาวัตถุดิบไม่เพียงพอด้วยการสั่งซื้อวัตถุดิบจากลูกค้าหลายราย เป็นต้น โดยสามารถแก้ไขปัญหาต่าง ๆ และทำให้กิจการกลับมาดำเนินการตามปกติได้อย่างรวดเร็ว

ส่วนกลุ่มที่ไม่สามารถผ่านเกณฑ์การประเมิน จำนวน 8 ธุรกิจ พบปัญหาที่สำคัญ คือ ไม่มีการวางแผนป้องกันและวิเคราะห์ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการดำเนินธุรกิจได้อย่างครอบคลุม พบความเสี่ยงจากคู่แข่งในตลาดมารายที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันและแข่งขันด้วยการตัดราคา ดังเช่นในธุรกิจออนไลน์ ความเสี่ยงจากการพึ่งพาคู่ค้าเพียงรายเดียว เมื่อเกิดปัญหาสินค้าขาดตลาดหรือคู่ค้าไม่สามารถจัดส่งสินค้าให้ได้ตามกำหนด จึงไม่มีสินค้าเพื่อรอจำหน่าย เกิดค่าเสียโอกาสในการขายสินค้า

ในส่วนของการสอบถามความคิดเห็นของนักศึกษาแล้วมีการประชุมร่วมกันเพื่อวิเคราะห์และหาข้อสรุปถึงรูปแบบที่ส่งผลให้โครงการธุรกิจประสบความสำเร็จ และปัญหาอุปสรรคสำคัญที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ พบประเด็นที่สำคัญดังนี้

ปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ คือ

1. ด้านการจัดการ พบว่า การบริหารจัดการภายในธุรกิจที่ดีจะช่วยลดปัญหาที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจได้อย่างมาก ทั้งการจัดแบ่งหน้าที่งานโดยคำนึงถึงความถนัดของสมาชิกแต่ละคน การบริหารคลังวัตถุดิบและการจัดซื้อที่ต้องมีการจดบันทึกวัตถุดิบคงเหลือ วัตถุดิบใช้ไป และยอดขายของสินค้าแต่ละรายการเพื่อนำมาประมาณการยอดสั่งซื้อวัตถุดิบให้มีความเหมาะสม ซึ่งจะสามารถลดปัญหาวัตถุดิบเน่าเสียเนื่องจากผลิตขายไม่ทันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ด้านการตลาดและการขาย พบว่า การตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม มีความน่าสนใจ ในราคาที่เหมาะสมผล ขายไปยังช่องทางขายที่ถูกต้อง ดำเนินกิจกรรมทางการตลาดที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย และมีความต่อเนื่อง สามารถสร้างยอดขายให้กับกิจการได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

3. ด้านการบริหารเงินทุน พบว่า การจัดทำแผนการใช้งบประมาณในกิจการสามารถลดปัญหาการขาดสภาพคล่องทางธุรกิจ เนื่องจากมีการประมาณการและกั้นงบประมาณเป็นส่วน ๆ เพื่อรองรับรายจ่ายที่อาจเกิดขึ้นในแต่ละช่วงของการดำเนินธุรกิจ

4. ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา ในด้านความเสี่ยงที่พบโดยส่วนใหญ่ คือความเสี่ยงด้านทำเลที่ตั้ง ซึ่งการพิจารณาเลือกทำเลที่ตั้งเป็นสิ่งสำคัญในการเริ่มต้นธุรกิจ ผู้ประกอบการต้องสืบหาข้อมูลพื้นที่ให้รอบด้าน ทั้งศักยภาพของทำเล เจ้าของสถานที่เช่า ผู้ทรงอิทธิพลในพื้นที่ และสัญญาเช่าต่าง ๆ ที่เป็นธรรม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจมีความราบรื่น มีความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ

ปัญหาและอุปสรรคสำคัญที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ คือ

1. ในส่วนของธุรกิจออนไลน์ การจัดทำสื่อโฆษณาสินค้า การตลาดบนสื่อสังคมออนไลน์ และวิธีการลงโฆษณาไม่สามารถสร้างความน่าสนใจและไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างถูกต้อง จึงทำให้เสียงบประมาณที่ใช้ในการโฆษณาไปโดยเปล่าประโยชน์

2. ในส่วนของธุรกิจอาหารเครื่องดื่ม และธุรกิจเฟรนไชส์ พบปัญหาสำคัญคือทำเลที่ตั้งของร้านต้องย้ายจุดขายอยู่บ่อยครั้ง เนื่องจากเลือกทำเลไม่เหมาะสม อยู่ในจุดอับสายตา และปัญหาจากเงินทุนมีไม่เพียงพอต่อการเช่าจุดขายที่มีศักยภาพ อีกทั้งปัญหาการถูกไล่ที่จากผู้มีอิทธิพลในพื้นที่ ด้านการบริหารจัดการพบปัญหาวัตถุดิบคงเหลือเน่าเสียจากการสั่งซื้อในปริมาณที่มากเกินไป และไม่สามารถขายสินค้าได้ทัน อีกปัญหาสำคัญที่พบคือการพึ่งพาคู่ค้าวัตถุดิบเพียงรายเดียวทำให้อำนาจต่อรองในการสั่งซื้อสินค้าต่ำ และมักพบปัญหาวัตถุดิบไม่เพียงพอต่อการขายบ่อยครั้ง

3. ปัญหาด้านงบประมาณที่ใช้ในการลงทุนเนื่องจากนักศึกษาส่วนใหญ่ยังไม่มียาได้และมีฐานะยากจน อีกทั้งขาดงบประมาณสนับสนุนในการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง จึงเป็นอุปสรรคสำคัญในการเริ่มต้นธุรกิจของนักศึกษา และมักพบปัญหาเงินทุนไม่เพียงพอต่อการนำไปใช้ในการส่งเสริมการตลาดเนื่องจากเงินทุนของกิจการเพียงพอสำหรับใช้หมุนเวียนวัตถุดิบคงคลังเท่านั้น

4. นักศึกษาขาดความรู้ความเข้าใจ การศึกษาข้อมูลธุรกิจ การวิเคราะห์ตลาด ปัจจัยภายนอกและแรงกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับธุรกิจอย่างรอบด้าน เมื่อพบปัญหาในระหว่างดำเนินธุรกิจ จึงไม่สามารถแก้ไขสถานการณ์ได้ทัน หรือใช้เวลานานในการแก้ไขปัญหา

5. นักศึกษาขาดทักษะด้านภาษาอังกฤษจึงทำให้เป็นอุปสรรคต่อการขายสินค้าให้กับชาวต่างชาติที่สนใจและสอบถามข้อมูลสินค้าโดยเฉพาะช่องทางออนไลน์

จากข้อค้นพบในงานวิจัยในครั้งนี้ พบว่า หากนักศึกษามีความตั้งใจ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีวิธีการจัดการธุรกิจในรูปแบบของการเป็นผู้ประกอบการที่มองเห็นโอกาสและก้าวผ่านข้อจำกัดทางธุรกิจ สามารถบริหารจัดการธุรกิจทั้งด้านการเลือกทำเลที่ตั้ง การวางแผนกำลังคนและจัดแบ่งหน้าที่งาน การดำเนินกิจกรรมและการสื่อสารการตลาดที่ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างเหมาะสม มีการวางแผนการใช้งบการเงิน

ที่มีอยู่อย่างจำกัดให้ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า มีจัดการกับปัญหาและความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว รอบรู้ และชาญฉลาด ก็จะสามารถทำให้พวกเขาเหล่านั้นพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในอนาคตต่ออย่างยั่งยืนต่อไป

สรุปการวิจัย

ตอนที่ 1 ผลการประเมินปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจทั้ง 4 ด้าน

การสรุปผลการประเมินพบโครงการธุรกิจที่ผ่านการประเมินจากคณะกรรมการและผู้ทรงคุณวุฒิครบทั้ง 4 ด้าน และสามารถต่อยอดไปสู่การเป็นผู้ประกอบการธุรกิจได้จริง จำนวน 2 ธุรกิจ ได้แก่ ต. เนื้อย่าง และ ตึกต่าบักไซต์มาตรฐาน ม.อ.ก พบประเด็นสำคัญที่ทำให้ทั้งสองธุรกิจประสบความสำเร็จ

1. ด้านการจัดการ คือ การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้ง และช่องทางในการจำหน่ายสินค้าได้อย่างถูกต้อง ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย มีการบริหารจัดการและการจัดแบ่งหน้าที่งานในกลุ่มธุรกิจที่ชัดเจนและเหมาะสม สามารถบริหารจัดการให้มีสินค้าเพียงพอต่อการขายสินค้าได้อย่างต่อเนื่อง มีการค้นหาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อนำเสนอให้กับลูกค้าเป้าหมายอย่างและมีพัฒนาการในการประกอบการที่ดีขึ้นตามลำดับ

2. ด้านการตลาดและการขาย มีการจัดการตลาดและการส่งเสริมการขายที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย สามารถจัดกิจกรรมเพื่อกระตุ้นให้เกิดยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง งบประมาณที่ใช้ในด้านการตลาดนำมาซึ่งยอดขายได้จริง และมีผลกำไรจากการขายสินค้าเพิ่มขึ้น

3. ด้านการจัดการเงินทุน มีการบริหารและการใช้เงินทุนในกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งการควบคุมงบประมาณรายรับ รายจ่าย การจัดสรรงบประมาณภายในธุรกิจที่เหมาะสม ครอบคลุมทุกรายการใช้จ่าย มีการวางแผนการใช้งบประมาณในแต่ละเดือน

4. ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา นักศึกษาสามารถแก้ปัญหาด้านการบริหารจัดการภายใน เช่น ปัญหายอดขายตกต่ำ โดยสามารถค้นหาตลาดใหม่หรือช่องทางขายใหม่เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้านำมาซึ่งยอดขายและผลประกอบการที่ดีขึ้นตามลำดับ

ในส่วนของกลุ่มที่มีผลคะแนนไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินจากคณะกรรมการและผู้ทรงคุณวุฒิทั้ง 4 ด้านพบปัญหาและอุปสรรคสำคัญที่ส่งผลให้โครงการธุรกิจของนักศึกษาไม่สามารถพัฒนาไปสู่การประกอบการในธุรกิจจริงและขอยุติกิจการไปในที่สุดทั้ง 10 ธุรกิจ มีดังนี้

1. ด้านการจัดการ พบว่าการเลือกจุดขายและช่องทางการจำหน่ายผิดพลาด ไม่สามารถขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ พบปัญหาด้านการจัดซื้อและการหมุนเวียนสินค้าที่ไม่เหมาะสม และยังพบปัญหาความขัดแย้งในระหว่างหุ้นส่วนธุรกิจ

2. ด้านการตลาดและการขาย คือ ในบางกลุ่มไม่จัดรายการส่งเสริมการขายตลอดระยะเวลาการดำเนินโครงการธุรกิจเนื่องจากงบประมาณมีไม่เพียงพอ หรือมีการนำเสนอรายการส่งเสริมการขาย เช่น การแจกสินค้าสมนาคุณให้กับลูกค้าแต่ผลตอบแทนจากกิจกรรมไม่สามารถสร้างยอดขายให้กับกิจการได้ใช้งบประมาณด้านการตลาดผิดพลาด สูญเสียงบประมาณไปโดยเปล่าประโยชน์

3. ด้านการบริหารเงินทุน พบปัญหาการวางแผนการใช้งบประมาณรายเดือนไม่เหมาะสม พบปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ส่งผลต่อการจัดซื้อวัตถุดิบ ค่าจ้างลูกจ้างและแรงงาน การต่อยอดพัฒนารูปแบบธุรกิจ การพัฒนาด้านการตลาด การส่งเสริมการขาย และไม่สามารถบริหารให้กิจการมีผลกำไรได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด ความสำเร็จ

4. ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา พบว่าไม่มีการวางแผนป้องกันและวิเคราะห์ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการค้าดำเนินธุรกิจได้อย่างครอบคลุม พบความเสี่ยงจากคู่แข่งในตลาดมากมายที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันและแข่งขันกันด้วยการตัดราคาในธุรกิจออนไลน์ ความเสี่ยงจากการพึ่งพาคู่ค้าเพียงรายเดียว เมื่อเกิดปัญหาสินค้าขาดตลาดหรือคู่ค้าไม่สามารถจัดส่งสินค้าให้ได้ตามกำหนด จึงไม่มีสินค้าเพื่อรอจำหน่าย เกิดค่าเสียโอกาสในการขายสินค้า

ตอนที่ 2 รูปแบบที่ส่งผลให้โครงการธุรกิจประสบความสำเร็จ และปัญหา อุปสรรคสำคัญที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ มีดังนี้

รูปแบบที่ส่งผลให้โครงการธุรกิจประสบความสำเร็จในแต่ละด้าน มีดังนี้

1. ด้านการจัดการ พบว่า การบริหารจัดการภายในธุรกิจที่ดีจะช่วยลดปัญหาที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจได้อย่างมาก ทั้งการจัดแบ่งหน้าที่งาน การบริหารคลังวัตถุดิบและการจัดซื้อ การประมาณการยอดสั่งซื้อวัตถุดิบ

2. ด้านการตลาดและการขาย พบว่า การตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม มีความน่าสนใจ ในราคาที่สมเหตุสมผล ขายไปยังช่องทางขายที่ถูกต้องสามารถสร้างยอดขายให้กับกิจการได้อย่างยั่งยืน

3. ด้านการบริหารเงินทุน พบว่า การจัดทำแผนการใช้งบประมาณในกิจการสามารถลดปัญหาการขาดสภาพคล่องทางธุรกิจ เนื่องจากมีการประมาณการและกั้นงบประมาณเป็นส่วน ๆ เพื่อรองรับรายจ่ายที่อาจเกิดขึ้นในแต่ละช่วงของการดำเนินธุรกิจ

4. ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา ในด้านความเสี่ยงที่พบโดยส่วนใหญ่ คือความเสี่ยงด้านทำเลที่ตั้ง ดังนั้นการพิจารณาเลือกทำเลที่ตั้ง จึงต้องสืบหาข้อมูลพื้นที่ให้รอบด้าน ทั้งศักยภาพของทำเลเจ้าของสถานที่เช่า ผู้ทรงอิทธิพลในพื้นที่ และสัญญาเช่าต่าง ๆ ที่เป็นธรรม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจมีความราบรื่น

ปัญหา อุปสรรคสำคัญที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ

1. ข้อจำกัดด้านเงินทุนเนื่องจากนักศึกษาแต่ละกลุ่มต้องจัดหางบประมาณเพื่อใช้ลงทุนด้วยเงินส่วนตัว ซึ่งนักศึกษาส่วนใหญ่ไม่มีรายได้และมีฐานะยากจนจึงเป็นอุปสรรคสำคัญในการเริ่มธุรกิจ

2. การเตรียมความพร้อมในการทำโครงการธุรกิจจำลองน้อย ระยะเวลาในการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองสั้น จึงทำให้โครงการธุรกิจที่มีผลกำไรแต่ใช้เงินลงทุนในกิจการสูงไม่สามารถคืนทุนได้ทันในระยะเวลาเพียง 3 เดือน

3. นักศึกษาขาดองค์ความรู้สำคัญในด้านการจัดทำสื่อ การโฆษณาสินค้า และการทำตลาดบนสื่อสังคมออนไลน์ เพื่อนำมาปรับใช้กับการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง จึงทำให้การลงโฆษณาบนสื่อออนไลน์ขาดความน่าสนใจ การกำหนดกลุ่มเป้าหมายในการเข้าถึงโฆษณาผิดพลาด ทำให้เสียงบประมาณไปกับ

ค่าโฆษณาโดยเปล่าประโยชน์ เพราะไม่สามารถสื่อสารไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างถูกต้อง และยังขาดขาดทักษะการสื่อสารภาษาอังกฤษเพื่อใช้ในการโต้ตอบกับชาวต่างชาติและขายสินค้า จึงทำให้เสียโอกาสในการขายไปยังตลาดต่างประเทศ

อภิปรายผลการวิจัย

1. โครงการงานธุรกิจจำลองที่สามารถพัฒนาไปสู่การประกอบการได้ มีจำนวนทั้งสิ้น 2 ธุรกิจ ได้แก่ ต.เนืออย่าง และตุ๊กตา บิ๊กไซด์มาตรฐาน ม.อ.ก ซึ่งปัจจัยที่ส่งผลให้ทั้ง 2 โครงการงานธุรกิจประสบความสำเร็จ คือ ความสามารถและทักษะในการบริหารจัดการธุรกิจ ทั้งด้านแรงงาน ด้านการผลิต ด้านการตลาดและการขาย การจัดการความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความตั้งใจจริงและทุ่มเทในการดำเนินโครงการงานธุรกิจ มีความพร้อมด้านเงินทุนที่ใช้ในกิจการ สามารถบริหารเงินทุนที่มีอย่างจำกัดเพื่อใช้ในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ในกิจการได้อย่างคุ้มค่า ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ณัฐ อมรภิญโญ (2556) ได้ศึกษาเรื่อง รูปแบบการประสบความสำเร็จที่ยั่งยืนของผู้ประกอบการรายย่อยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบนของประเทศไทย ซึ่งผลการศึกษาพบว่า คุณลักษณะที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการมี 4 ด้าน ประกอบด้วยความรู้ทักษะด้านการบริหาร ความตั้งใจ ทุน และประสบการณ์ จากคุณลักษณะทั้ง 4 ด้านนี้ หากผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจโดยมีพื้นฐานของความรู้และทักษะที่จำเป็นในแต่ละธุรกิจ มีความตั้งใจจริงในการดำเนินกิจการ มีการบริหารจัดการด้านเงินทุนอย่างเหมาะสม หมั่นศึกษาหาความรู้ บันทึกลงและจดจำประสบการณ์จากการดำเนินธุรกิจเพื่อใช้เป็นแนวทางในการจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับธุรกิจในอนาคต ก็จะทำให้การดำเนินงานทุกด้านในธุรกิจมีความราบรื่นและประสบผลสำเร็จได้ในที่สุด

2. จากการดำเนินการวิจัยในครั้งนี้ พบว่า การตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม มีความน่าสนใจ ในราคาที่เหมาะสมผล ขายไปยังช่องทางขายที่ถูกต้องสามารถสร้างยอดขายให้กับกิจการได้จริงอย่างยั่งยืน ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2541) ที่ได้กล่าวไว้ว่า ผลิตภัณฑ์ต้องมีอรรถประโยชน์มีมูลค่าในสายตาของลูกค้า โดยลูกค้าต้องได้รับผลประโยชน์ ราคาเหมาะสม สามารถเข้าถึงตัวสินค้าได้ง่าย จึงทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้

3. จากการสังเกตโครงการงานธุรกิจจำลองที่ประสบความสำเร็จสามารถพัฒนาไปสู่การประกอบการได้ 2 ธุรกิจ คือ ต.เนืออย่าง และตุ๊กตาบิ๊กไซด์มาตรฐาน ม.อ.ก พบถึงคุณลักษณะที่สอดคล้องกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2561) ได้กำหนดไว้ดังนี้

3.1 มีความคิดสร้างสรรค์ และคิดค้นสิ่งใหม่ ๆ โดยโครงการงานธุรกิจทั้ง 2 ธุรกิจ มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้าที่จำหน่ายภายในร้านอยู่เสมอ มีการจัดรายการส่งเสริมการขายเป็นประจำทุกเดือน และมองหาโอกาสในการขายสินค้าในช่องทางใหม่ ๆ เช่น นำสินค้าออกร้านในงานต่าง ๆ เพื่อสร้างการรู้จักและเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้มากขึ้น

3.2 มีเป้าหมายที่จะประสบความสำเร็จ โครงการงานธุรกิจทั้ง 2 ธุรกิจ มีเป้าหมายที่ชัดเจนในการประกอบธุรกิจ โดยมีการนำเสนอตัวเลขของยอดขายสินค้า ความน่าสนใจของผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง และลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน มองหาโอกาสในการขายสินค้าในช่องทางอื่น ๆ อยู่เสมอ

3.3 มีความสามารถกระตุ้นและจูงใจพนักงานให้รักองค์กร และมีความสามารถในการบริหารงาน เป็นผู้นำลูกน้อง กระตุ้นให้ทุกคนทำงานเต็มที่ สิ่งสำคัญที่ทำให้ทั้ง 2 ธุรกิจ สามารถบริหารงานโดยไม่พบ ปัญหาจากการดำเนินงาน เนื่องจากความมีน้ำใจ เห็นอกเห็นใจ ปกครองในรูปแบบครอบครัว สามารถพูดคุย ปรึกษา ให้คำตอบแทนที่ยุติธรรม จึงทำให้หุ้นส่วนสมาชิก และลูกจ้างที่ปฏิบัติงานในร้านมีกำลังใจและมีความ ตั้งใจในการทำงาน

3.4 รู้จักความเสี่ยง จากการสังเกตและการประเมินผลโครงการธุรกิจทั้ง 2 กลุ่ม พบว่าสามารถ บริหารความเสี่ยงได้ดี ถึงแม้จะพบความเสี่ยงในเรื่องของยอดขายที่ตกต่ำในช่วงฤดูฝน จำนวนลูกค้าเบาบาง แต่นักศึกษาได้แก้ไขสถานการณ์เพื่อเพิ่มยอดขายให้กิจการกลับมามีกำไร ด้วยการยกทีมงานไปออกร้านขาย สินค้านอกที่ตั้งร้านในงานแสดงสินค้าที่มีศักยภาพ จนสามารถสร้างยอดขายให้กิจการกลับมามีกำไรที่สุดใน ส่วนของความเสียด้านวัตถุดิบปัญหาวัตถุดิบหลักขาดตลาด หรือผลิตไม่ทันต่อความต้องการสินค้า นักศึกษาทั้ง 2 กลุ่ม ก็มีวิธีการแก้ไขสถานการณ์โดยเพิ่มสินค้าประเภทอื่นให้มีความหลากหลายเพื่อเพิ่ม โอกาสในการขายสินค้าให้มากขึ้น

3.5 ความเชื่อมั่นและไว้วางใจตัวเองและการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่สถาบันหรือหน่วยงาน จากการ เตรียมความพร้อมในการนำเสนอแผนธุรกิจ อีกทั้งความมั่นใจและกล้าที่จะดำเนินธุรกิจของทั้ง 2 โครงการ ธุรกิจ จึงทำให้การนำเสนอเพื่อขออนุมัติดำเนินโครงการ ได้รับมติเป็นเอกฉันท์ให้สามารถดำเนินงานตาม เสนอ อีกทั้งจากการลงพื้นที่โดยการสุ่มเพื่อตรวจสอบการดำเนินงานของนักศึกษาประกอบการ พบว่า นักศึกษาทั้ง 2 โครงการธุรกิจ มีการดำเนินงาน มีลูกจ้างปฏิบัติงาน และขายสินค้าจริง จากการนำเสนอผล การดำเนินงานในทุกกรอบให้กับคณาจารย์ในหลักสูตร พบพัฒนาการที่ดีในการประกอบการ มีตัวเลขของผล กำไรที่ดีขึ้นตามลำดับ จึงเป็นที่เชื่อมั่นว่าจะสามารถพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการได้ในอนาคตต่อไป

3.6 มีพลัง ไม่หยุดนิ่ง ไม่ท้อถอย พร้อมสู้ต่อไป มีความพยายามและอดทน การดำเนินโครงการ ธุรกิจในช่วงเดือน มิถุนายน ถึง กันยายน อยู่ในช่วงฤดูฝน จึงเป็นอุปสรรคต่อการขายสินค้า และการ ดำเนินการขนย้ายสินค้า แต่ถึงแม้จะได้รับผลประทบดังกล่าว โครงการธุรกิจทั้ง 2 กลุ่ม ก็มีได้ยอห์ต่ออุปสรรค ยังคงขายสินค้าต่อไปและหาช่องทางเพิ่มโอกาสในการขายสินค้า เช่น จัดให้มีบริการส่งสินค้าในเขต อ.เมือง จ.เชียงใหม่ แสวงหาช่องทางขายเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย เช่น การนำทีมงานออกร้าน จำหน่ายสินค้านอกสถานที่ตั้งร้าน จนสามารถสร้างยอดขายในช่วงเวลาสั้น ๆ พลิกสถานการณ์ให้กิจการ กลับมามีกำไรในช่วงท้ายของการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองได้ในที่สุด

3.7 มีศักยภาพที่จะเรียนรู้เพิ่มเติมได้ ตลอดการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง ภายหลังจากที่ได้รับ คำแนะนำจากคณาจารย์ภายในหลักสูตร ผู้วิจัยพบถึงพัฒนาการในการบริหารจัดการภายในที่ดีขึ้น มีการนำ ข้อเสนอแนะที่ได้รับไปปรับใช้กับการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง อีกทั้งเมื่อหลักสูตรเชิญวิทยากรผู้เชี่ยวชาญ ด้านการประกอบธุรกิจจากภายนอกมาให้คำแนะนำ นักศึกษาทั้ง 2 ธุรกิจ จะเข้ารับฟังและมีข้อซักถามกับ ผู้ทรงคุณวุฒิอยู่เสมอ จึงแสดงให้เห็นถึงความใฝ่รู้และศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ในอนาคต

จากคุณสมบัติทุกข้อที่ได้กล่าวมาทั้งหมด ล้วนเป็นสิ่งสนับสนุนให้โครงการธุรกิจทั้ง 2 ธุรกิจ สามารถผ่านการประเมินจากคณะกรรมการและผู้ทรงคุณวุฒิในปัจจุบันสำเร็จทั้ง 4 ด้าน และสามารถพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการธุรกิจจริงที่มีศักยภาพได้ในที่สุด

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะสำหรับนักศึกษา

1. ควรมีการวางแผนเตรียมความพร้อมในการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองทั้งด้านการจัดการการตลาด การผลิต การเงินและการบริหารความเสี่ยงให้รอบด้านผ่านการจัดทำแผนธุรกิจที่มีความละเอียดสอดคล้องกับสถานการณ์ เป็นไปได้ในทางปฏิบัติ
2. ควรมีการวิเคราะห์งานต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในกิจการ จัดแบ่งหน้าที่งานให้มีความเหมาะสมต่อศักยภาพของสมาชิกและลูกจ้างแต่ละคน เพื่อให้การดำเนินงานมีความราบรื่น ใช้แรงงานและพนักงานได้อย่างคุ้มค่า
3. ควรออกแบบและนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้มีความแตกต่างบนพื้นฐานของความคิดสร้างสรรค์ สร้างคุณค่าและเรื่องราวของผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่สนใจแก่ผู้บริโภค
4. ควรวิเคราะห์ต้นทุนรวมทั้งหมดเพื่อทราบต้นทุนขาย แล้วนำมากำหนดผลกำไรคาดหวังเพื่อเป็นประโยชน์ในการตั้งราคาสินค้า
5. ควรนำสื่อสังคมออนไลน์มาปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างการรู้จักและเป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภค ซึ่งเป็นที่นิยมสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ง่ายและรวดเร็ว
6. ควรจัดทำแผนการส่งเสริมการขายโดยวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ เช่น กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ฤดูกาลหรือเทศกาลสำคัญต่าง ๆ เพื่อใช้ในการวางแผนจัดรายการส่งเสริมการขายให้ครอบคลุมและต่อเนื่องตลอดระยะเวลาในการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง
7. ควรนำเอาโปรแกรมช่วยจัดการการขาย ธนาคารออนไลน์ รวมถึงแอปพลิเคชันต่าง ๆ มาช่วยในการให้บริการลูกค้าเพื่อสร้างภาพลักษณ์ของธุรกิจให้มีความทันสมัย เพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้าในการเข้าถึงสินค้าและบริการ อีกทั้งยังสามารถใช้ในการบริหารจัดการและการติดต่อสื่อสารระหว่างพนักงานหรือลูกจ้างภายในร้านมีความสะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น
8. ควรเพิ่มช่องทางการขายผ่านแอปพลิเคชันบริการส่งอาหารหรือบริการส่งสินค้า เช่น Food Panda หรือ Grab Food เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้กับกลุ่มคนรุ่นใหม่อีกช่องทางหนึ่ง

ข้อเสนอแนะสำหรับการพัฒนาโอกาสในการสร้างธุรกิจและการพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการในอนาคต

1. ศึกษาข้อมูลที่เป็นในการดำเนินธุรกิจในแต่ละประเภทที่ตนมีความสนใจ ทำการวิเคราะห์ตลาดปัจจัยภายนอกและแรงกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับธุรกิจอย่างรอบด้าน เพื่อรองรับความเสี่ยงและปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการค้าดำเนินธุรกิจ

2. ควรมีการวางแผนการใช้เงินทุนให้มีความคุ้มค่า ทำประมาณการใช้งบประมาณในแต่ละเดือนเพื่อป้องกันปัญหาขาดแคลนเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินงาน
3. ควรจัดแบ่งหน้าที่งานให้มีความเหมาะสมต่อศักยภาพของสมาชิกและลูกจ้างแต่ละคน เพื่อให้การดำเนินงานมีความราบรื่น ใช้แรงงานและพนักงานได้อย่างคุ้มค่า
4. ศึกษาการทำตลาดและการประชาสัมพันธ์สินค้าในช่องทางสื่อสังคมออนไลน์เพื่อสร้างการรู้จักและเป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภคซึ่งเป็นช่องทางที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ง่ายและรวดเร็วในยุคปัจจุบัน อีกทั้งควรนำเอาเทคโนโลยีและแอปพลิเคชันเพื่อเพิ่มศักยภาพการให้บริการเพื่ออำนวยความสะดวกและเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้กับกลุ่มคนรุ่นใหม่
5. ควรพัฒนาทักษะด้านภาษาอังกฤษโดยเฉพาะทักษะด้านการสนทนาเพื่อการนำเสนอและขายสินค้า เพื่อรองรับการขายสินค้ากับชาวต่างชาติและในสื่อสังคมออนไลน์ เพิ่มโอกาสในการขายสินค้าไปยังชาวต่างชาติ
6. สำหรับผู้ที่สนใจในการเริ่มต้นธุรกิจแต่ขาดแคลนเงินทุน การขายสินค้าผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ เป็นช่องทางหนึ่งที่มีศักยภาพสูงแต่มีต้นทุนในการดำเนินงานต่ำ ผู้ที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจในช่องทางนี้ควรหมั่นศึกษาเพิ่มพูนความรู้ในด้านของการทำตลาดออนไลน์ โดยเฉพาะเทคนิคการถ่ายภาพสินค้า การเขียนข้อความโฆษณาสินค้าที่น่าสนใจและเทคนิคการลงโฆษณาในช่องทางสื่อสังคมออนไลน์แต่ละประเภท เพื่อให้การประชาสัมพันธ์สินค้าและการดำเนินการทางการตลาดในแต่ละครั้งสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างถูกต้อง ใช้งบประมาณในกิจกรรมการตลาดได้อย่างคุ้มค่าต่อไป

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยในครั้งนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดีด้วยความร่วมมือจากคณาจารย์และนักศึกษาในหลักสูตรการเป็นผู้ประกอบการทุกท่านที่ได้ให้ความอนุเคราะห์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลงานวิจัยสำเร็จตามวัตถุประสงค์และขอขอบคุณ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ ที่ได้ให้ทุนสนับสนุนการดำเนินโครงการวิจัยในครั้งนี้

เอกสารอ้างอิง

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2561). **คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ**. สืบค้นเมื่อ 12 ตุลาคม 2561 จาก <https://www.dip.go.th/th>.
- ณัฐ อมรภิญโญ. (2556). รูปแบบการประสบความสำเร็จที่ยั่งยืนของผู้ประกอบการรายย่อยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน ประเทศไทย. **วารสารวิชาการศรีปทุม มหาวิทยาลัยศรีปทุม**, 9(3), 57-66.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2541). **การบริหารการตลาดยุคใหม่**. (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: บริษัทธรรมสาร จำกัด.
- สุภางค์ จันทวานิช. (2552). **วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ**. (พิมพ์ครั้งที่ 12). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2561). **แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 12**. สืบค้นเมื่อ 12 พฤศจิกายน 2561 จาก <https://www.egov.go.th>.

หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ. (2561). **หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ (หลักสูตรปรับปรุง พ.ศ. 2561)**. เชียงใหม่: ภาควิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่.

