

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการผลิตน้ำส้มตำแบบซอง  
A FEASIBILITY STUDY ON THE INVESTMENT IN PAPAYA SALAD DRESSING  
PACKET PROJECT.

รัตนาวรรณ สังข์ทอง\* และศุภยา ตูลาดีลก\*\*

### บทคัดย่อ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการผลิตน้ำส้มตำแบบซอง มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการผลิตน้ำส้มตำแบบซอง ในการศึกษาครั้งนี้มีการเก็บข้อมูลรวบรวมจากแหล่งข้อมูล 2 ส่วน ได้แก่ ข้อมูลปฐมภูมิโดยการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน และข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตอาหารแบบพรีชดราย จำนวน 6 ราย

ผลการศึกษาด้านสภาพแวดล้อมของโครงการ พบว่ามีความผันผวนด้านสิ่งแวดล้อมสูงในเรื่องของต้นทุนของผลิตภัณฑ์ และสถานะเงินเฟ้อ ที่มีผลต่อการเลือกซื้อสินค้า ถึงแม้รัฐบาลให้ความช่วยเหลือกับผู้ประกอบการโดยการออกมาตรการเพื่อช่วยเหลือให้ธุรกิจขนาดกลาง มีนโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจในด้านต่าง ๆ

ผลการศึกษาด้านการตลาดของโครงการ พบว่าการแข่งขันในตลาดค่อนข้างสูง แต่น้ำส้มตำ อีกทั้งแนวโน้มในอนาคตการรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพที่กำลังเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจะส่งผลให้เครื่องปรุงรสที่มีโซเดียมต่ำสามารถแข่งขันในตลาดสุขภาพได้ จากการสอบถามระดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อการเลือกซื้อน้ำส้มตำแบบซองส่วนมากให้ความสำคัญด้านความปลอดภัยและรสชาติ แต่ด้วยความหลากหลายของน้ำส้มตำที่สามารถทำได้หลายเมนูและเทคโนโลยีพรีชดรายที่คงสภาพของสารอาหาร และเนื้อสัมผัสดีกว่าคู่แข่ง

ผลการศึกษาด้านเทคนิคของโครงการ พบว่าการเลือกสถานที่การผลิตในการสร้างโรงงานขนาดเล็กการกำหนดผังโรงงานภายในมาตรฐาน GMP ในด้านเครื่องจักรเลือกใช้ การทำพรีชดรายจำนวน 2 เครื่องเพื่อรองรับการผลิตน้ำส้มตำแบบซองที่ทำจากพรีชดราย แต่ละครั้งสูงสุด 1,800 ซองต่อ 1 รอบการผลิต หรือ 40 ชั่วโมงในการผลิต มีพนักงานทั้งหมด 6 คนตลอดระยะเวลาในการดำเนินโครงการ

ผลการศึกษาด้านการบริหารของโครงการ พบว่าการดำเนินธุรกิจของบริษัทขนาดเล็กถึงขนาดย่อมไม่มีในส่วนของหน้าร้านเน้นการขายในรูปแบบออนไลน์ ทางบริษัทจึงเน้นในเรื่องของพนักงานขาย การทำคอนเทนต์ทางการตลาดในช่องทางแพลตฟอร์มต่างๆ เพื่อให้กลุ่มลูกค้ารู้จักก่อน ในส่วนของเงินเดือนพนักงานบริษัทวางแผนกำหนดให้เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปีของทุก ๆ สิ้นปี

ผลการศึกษาด้านการเงินของโครงการพบว่า เงินที่ใช้ในการลงทุน 5 ล้านบาท ระยะเวลาดำเนินการ 5 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีมูลค่าเป็น 11,939,795 บาท ซึ่งมีมูลค่ามากกว่าเงินที่ใช้ในการลงทุน มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 83% อีกทั้งมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ประมาณ 1.3 ปี แสดงว่าโครงการผลิตน้ำส้มตำพรีชดรายแบบซองมีความคุ้มค่าต่อการลงทุน

\* นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

\*\* ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อาจารย์ประจำภาควิชาการบัญชี คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

## ABSTRACT

The study aims to investigate the feasibility of investment in papaya salad dressing packet project. The study covers 5 aspects, which include the project's environmental conditions, market analysis, technical aspects, management, and financial considerations. The objective is to understand the viability of investment in papaya salad dressing packet project and to utilize the gathered data for making informed investment decisions.

Data collection is conducted from 2 sources, namely Primary Data and Secondary Data. Primary Data is collected through the selective sampling method, specifically "Purposive Sampling," by using questionnaires administered to a group of 400 individuals and conducting interviews with 6 business operators involved in the production of frozen food.

The study on the project's environmental conditions reveals that there is a high level of environmental volatility, particularly in terms of product costs and the unstable economic situation, which affects consumers' purchasing decisions, even though the government provides support to entrepreneurs through various economic stimulus policies for medium-sized businesses. However, business operators will still need to manage risks.

The study on the project's marketing aspects reveals that the competition in the market is relatively high. However, papaya salad dressing has an existing customer base, particularly in the bottled format, and there is also production of papaya salad dressing in the form of OEM for other companies. Therefore, the existing customer base can be extended if the product is produced in packet form. Furthermore, the ongoing trend of consuming healthy foods is on the rise, which will enable low-sodium seasoning products to compete in the healthy food market. According to the survey on the importance level of marketing components affecting the choice of purchasing packet-style papaya salad dressing, safety and taste are the most crucial factors. However, due to the versatility of papaya salad dressing, which can be used in various dishes, and freeze-drying technology that preserves the nutritional content and enhances the texture, it has an advantage over competitors.

The study on the project's technical aspects reveals that, choosing a production location for building a small factory, determining the factory layout within GMP standards in terms of machinery used. Making two freeze-drying machines to support the production of somtam juice packets made from freeze-drying. Each time, a maximum of 1,800 packets per production cycle or 40 hours of production. And total of 6 employees throughout the duration of the project.

The study on the project's management aspects reveals that, due to its single ownership and being a small to medium-sized business without a physical storefront, the management is relatively

straightforward. The focus is primarily on online sales and product distribution through general retailers during the initial 5 years.

The study on the project's financial aspects reveals that the Net Present Value (NPV) is valued at 11,939,795 baht, which is higher than the initial investment. The Internal Rate of Return (IRR) stands at 83% and the Discounted Payback Period is around 1.3 years. This indicates that the investment in papaya salad dressing packet project is a worthwhile investment.

## บทนำ

ส้มตำที่เป็นอาหารยอดนิยมของชนทุกชั้นในทั่วทุกภูมิภาคของไทยและกลายเป็นอาหารนานาชาติที่รู้จักกันเป็นอย่างดี ส้มตำมีขายอยู่ทั่วไป มีตั้งแต่หาบเร่-แผงลอย รถเข็นริมบาทวิถี ศูนย์อาหารในห้างสรรพสินค้า ร้านอาหารทั่วไป และร้านขายส้มตำโดยเฉพาะ ทำให้ส้มตำที่มีผู้นิยมรับประทานกันอย่างแพร่หลายด้วยรสชาติถูกปากทั้งคนไทยและต่างชาติ รวมถึงปัญหาเกี่ยวกับสุขภาพจากการบริโภคอาหารที่เป็นตัวกระตุ้นให้คนไทยรุ่นใหม่หันมาใส่ใจดูแลสุขภาพโดยการรับประทานอาหารที่มีส่วนประกอบของผัก ผลไม้มากขึ้น จากข้อมูลสำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์พบว่ามูลค่าตลาดอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพในกลุ่มสินค้าที่มีส่วนผสมของน้ำตาล ไขมัน เกลือ และสารก่อภูมิแพ้ต่างๆ ในระดับต่ำ รวมทั้งอาหารเสริมวิตามินและแร่ธาตุ หรืออาหารที่ทำจากธรรมชาติและออร์แกนิกมีอัตราการเติบโตต่อเนื่องในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาสูงถึงราว 6.2% ต่อปี โดยในปี 2559 ตลาดอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพมีมูลค่าอยู่ที่ราว 1.8 แสนล้านบาท โดยเฉพาะอาหารสำเร็จรูปที่ดีต่อสุขภาพมีอัตราการเติบโตสูงถึง 9% ต่อปี (สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์, 2559) ในขณะที่ตลาดเครื่องปรุงรสเพื่อสุขภาพในไทยยังถือว่ามีความหลากหลายน้อยมากในปัจจุบัน รวมทั้งยังมีรสชาติไม่ค่อยอร่อย และมีราคาสูงกว่าสินค้าปกติในตลาดถึงราว 2 เท่า ทำให้ในอนาคตจะต้องเน้นไปที่ผลิตภัณฑ์เครื่องปรุงรส ที่สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคได้ทั้งในเรื่องความสะดวกและสุขภาพไปพร้อม ๆ กัน (นริศรัศ ตุลาผล, 2560)

ผู้ศึกษามีความสนใจในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์น้ำส้มตำโดยใช้เทคโนโลยีการรักษาสภาพอาหารแบบพรีเซิร์ฟ ซึ่งเป็นกรรมวิธีที่ทำให้แห้งที่อุณหภูมิต่ำกว่า 0 องศาเซลเซียส การทำแห้ง แล้วใช้ความดันเป็นตัวช่วยในการระเหิดน้ำในอาหารออกมา ทำให้อาหารยังคงสภาพและไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อตัวอาหารทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้อายุคงรักษารสชาติ เนื้อสัมผัส อีกทั้ง สามารถคืนตัวอย่างรวดเร็วเมื่อมีการเติมน้ำลงในผลิตภัณฑ์ และคงลักษณะของผลิตภัณฑ์สดก่อนทำแห้งไว้ได้มากที่สุด ซึ่งเป็นกรรมวิธีที่ดีกว่าการทำแห้งรูปแบบอื่นที่ใช้ความร้อนสูง (Thailand innovation and design, 2018) ทำให้ยังสามารถความเป็นเอกลักษณ์ของน้ำส้มตำส่วนผสมธรรมชาติที่รักษากลิ่นน้ำอ้อย รสชาติพริกและน้ำมะขาม เนื้อสัมผัสของเนื้อปลาร้าของผลิตภัณฑ์ได้ดั้งเดิม ที่สำคัญยังคงคุณค่าทางอาหาร และยังสะดวกสำหรับการส่งออกต่างประเทศในอนาคต รวมถึงเป็นตอบโจทย์ผู้บริโภคที่ต้องการเครื่องปรุงรสสำเร็จรูปสำหรับการดูแลสุขภาพ และสะดวกในการรับประทาน เพราะน้ำส้มตำสามารถดัดแปลงเป็นเมนูสุขภาพได้หลากหลาย เช่น ส้มตำ ยำ หรือเป็นน้ำสลัดเพื่อสุขภาพ แล้วแต่ความชื่นชอบของแต่ละบุคคล โดยจะผลิตในรูปแบบซองบรรจุเป็นกล่อง

ผู้ศึกษาจึงต้องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนผลิตน้ำส้มตำแบบซองซึ่งเป็นบรรจุภัณฑ์น้ำส้มตำแบบซองขนาดเล็ก มีความสะดวกในการรับประทาน และสามารถเพิ่มช่องทางการขายส่งออกต่างประเทศในอนาคต ดังนั้นผู้ศึกษาจึงต้องการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการเพื่อประมาณการดำเนินงานที่จะเกิดขึ้น และเป็นแนวทางในการตัดสินใจในการลงทุนครั้งนี้ โดยการวิเคราะห์ในด้านต่างๆ ทั้งด้านสภาพแวดล้อมโครงการ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการบริหารจัดการ และด้านการเงิน

## วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการผลิตน้ำส้มตำแบบซอง

## ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ผู้ศึกษาทราบความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการการผลิตน้ำส้มตำแบบซอง
2. ทำให้ผู้ศึกษาสามารถนำข้อมูลไปใช้ในการตัดสินใจในการลงทุนโครงการการผลิตน้ำส้มตำแบบซอง

## นิยามศัพท์

การศึกษาคือความเป็นไปได้ในการลงทุน หมายถึง การศึกษาเพื่อต้องการทราบผลที่ประมาณการว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการดำเนินงานตามโครงการ โดยผ่านกระบวนการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ 5 ด้าน ได้แก่ ด้านสภาพแวดล้อมของโครงการ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการบริหารจัดการ และด้านการเงิน ซึ่งปัจจุบันแต่ละด้านส่งผลต่อการดำเนินงานในโครงการ

น้ำส้มตำแบบซอง หมายถึง น้ำส้มตำบรรจุซองโดยผ่านกระบวนการผลิตแบบพรีซอร์เว ขนาด 10 กรัม

## ระเบียบวิธีการศึกษา

### ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาคือความเป็นไปได้ในโครงการนี้เป็นการศึกษาการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทั้ง 5 ด้าน ได้แก่ ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไปของธุรกิจ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

### ขอบเขตประชากร

1. บุคคลอยู่ในเขตพื้นที่ในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งไม่ทราบประชากรที่แน่นอน ผู้ศึกษาจึงกำหนดตัวอย่างที่ศึกษาจำนวน 400 ราย
2. ผู้ประกอบการธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตอาหารแบบพรีซอร์เวจำนวน 6 ราย

### วิธีการศึกษา

1. เก็บข้อมูลจากการสุ่มตัวอย่างตามความสะดวก (Convenience Sampling) โดยใช้วิธีเก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม (Questionnaires) จำนวน 400 คน และข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตอาหารแบบพรีซอร์เว แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semi-structured Interview) จำนวน 6 ราย

2. การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) และการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) โดยการนำข้อมูลวิเคราะห์ข้อมูลทั้ง 5 ด้าน ได้แก่

- การวิเคราะห์ด้านสภาพแวดล้อม ประกอบด้วย การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL Analysis) และความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรม เป็นการวิเคราะห์เร่งกดดันทั้ง 5 ที่มีผลต่อสถานะแวดล้อมในการแข่งขัน
- การวิเคราะห์ด้านการตลาด ประกอบด้วย การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด 4P และการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย
- การวิเคราะห์ด้านเทคนิค ประกอบด้วย การวิเคราะห์ปัจจัยการผลิตของธุรกิจ เช่น การคาดคะเนต้นทุน เงินลงทุน กำลัง การผลิต สถานที่จัดตั้งโรงงาน และการจัดสรรวัตถุดิบ

- การวิเคราะห์ด้านการจัดการ ประกอบด้วย การวิเคราะห์การบริหารในระยะเวลาก่อนการดำเนินการ และการบริหารในระยะดำเนินการ
- การวิเคราะห์ด้านการเงิน ประกอบด้วย การวิเคราะห์การลงทุน ผลตอบแทนระยะยาว ผลตอบแทนและความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ

## สรุปผลการศึกษา

**การวิเคราะห์ด้านสิ่งแวดล้อมทั่วไป** ปัจจัยด้านการเมือง พบว่ารัฐมีนโยบายที่สร้างโอกาสใหม่แก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมโดยมีการสนับสนุนศักยภาพของการทำธุรกิจ ตั้งแต่การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ แรงงาน การให้โอกาสเข้าถึงด้านการตลาด ด้านการเงินทุน และการพัฒนาด้านอื่นๆ ปัจจัยด้านเทคโนโลยี พบว่าเทคโนโลยีในการผลิตเป็นแบบฟรีชดรายทำให้น้ำส้มตำแบบของมียังคงสภาพสีส้ม รูปร่าง ขนาด รสชาติ เนื้อสัมผัส รวมไปถึงการรักษาคุณค่าทางโภชนาการของอาหารได้อย่างครบถ้วนมากที่สุด สามารถกลับคืนสู่สภาวะเดิมได้ เมื่อเทน้ำลงในผลิตภัณฑ์ ไม่บูดไม่เน่าเสีย เก็บไว้ในอุณหภูมิห้องปกติได้นาน 1-2 ปี แต่มีต้นทุนในการผลิตสูง ปัจจัยด้านกฎหมาย พบว่าการขอมาตรฐานการผลิตอาหารให้ถูกต้องตามหลักสาธารณสุข และฮาลาล ผู้บริโภคจะมีความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานรับรอง อีกทั้งกระทรวงเกษตรและสหกรณ์สนับสนุนมาตรฐานสินค้าเกษตร เรื่อง ปลาร้า เพื่อส่งเสริมให้สินค้าปลาร้าของไทยมีคุณภาพมาตรฐานและปลอดภัย เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ปัจจัยสังคมและวัฒนธรรม พบว่าปลาร้ากำลังเป็นที่นิยมและกำลังเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ในด้านของตลาดน้ำปลาร้าที่เป็นอาหารพื้นเมืองที่ได้รับความนิยมในการบริโภคทั่วประเทศทุกภาคของประเทศไทย และมีการส่งออกที่เพิ่มมากขึ้น ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมพบว่าด้านสิ่งแวดล้อมไม่ค่อยมีผลกระทบต่อธุรกิจฟรีชดรายมากนักอย่างมีนัยสำคัญ เพราะธุรกิจด้านนี้ควรให้ความสำคัญในเรื่องมาตรฐานการผลิต และต้นทุนการผลิตที่ต่ำ จึงมีผลเป็นกลางต่อโครงการ และปัจจัยด้านเศรษฐกิจพบว่า ต้นทุนด้านวัตถุดิบ และค่าแรงขั้นต่ำมีผลต่อการดำเนินธุรกิจที่สูงมาก อีกทั้งสภาวะเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้นก็ส่งผลต่อต้นทุนสินค้าที่สูงขึ้น และในปัจจุบันมีผู้ผลิตทั้งธุรกิจขนาดเล็กขนาดกลาง และขนาดใหญ่ หันมาผลิตน้ำปลาร้าจำนวนมาก

**การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมอุตสาหกรรม** พบว่าปัจจัยที่เป็นผลดีต่อโครงการคือปัจจัยการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่พบว่าธุรกิจผลิตภัณฑ์น้ำส้มตำแบบของโดยใช้เทคนิคฟรีชดรายจะมีผู้แข่งขันรายใหม่หน้าใหม่ค่อนข้างน้อยด้วยต้นทุนที่สูงและขั้นตอนการผลิตที่ค่อนข้างยากในส่วนของโครงการประมาณสูตรสำหรับทำฟรีชดราย ปัจจัยระดับความรุนแรงของการแข่งขันในบรรดาคู่แข่งในปัจจุบัน จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการส้มตำไทยกรอบแม่ตุ๊ก ที่เป็นส่วนแบ่งตลาดที่มากที่สุดในธุรกิจส้มตำแบบฟรีชดรายเป็นธุรกิจที่ใช้เงินในการลงทุนสูง แต่ผู้ศึกษาในโครงการนี้ทำเป็นเพียงน้ำส้มตำมีความแตกต่างโดยให้ผู้บริโภคสามารถทานได้หลากหลายแบบไม่ว่าจะเป็นทานกับมะละกอ ขนมหิน และผลไม้ชนิดอื่นๆ และปัจจัยอำนาจต่อรองของผู้ส่งมอบวัตถุดิบและปัจจัยการผลิต พบว่าวัตถุดิบการเกษตรมีหลายราคา หลายเกรดหากเข้าหาได้ถูกแหล่ง จะทำให้ได้ราคาที่ถูก และวัตถุดิบคุณภาพ ในส่วนของบรรจุภัณฑ์ โรงงานพิมพ์บรรจุภัณฑ์มีอำนาจต่อรองต่ำ เพราะมีโรงงานลักษณะเดียวกันแข่งขันในตลาดเป็นจำนวนมาก โรงงานพิมพ์บรรจุภัณฑ์จึงมักเผชิญการแข่งขันด้านราคาสูงเพื่อรักษาฐานลูกค้า ในส่วนของผลเสียต่อโครงการปัจจัยอำนาจการต่อรองของ ผู้ซื้อพบว่าผู้บริโภคมีทางเลือกในการซื้อสูงการซื้อเนื่องจากในตลาดมีสินค้าที่มีความหลากหลาย และใกล้เคียงกันสามารถใช้แทนกันได้ จึงทำให้อำนาจการต่อรองจากลูกค้าสูง และปัจจัยการแข่งขันกับสินค้าที่ซื้ทดแทนกันได้ พบว่าสินค้าทดแทนที่กำลังเติบโตคือน้ำปลาร้าแบบขวดที่สามารถทดแทนผลิตภัณฑ์ได้

**การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด** พบว่า จากการศึกษาผู้ประกอบการที่ดำเนินกิจการเกี่ยวกับอาหารแบบฟรีชดราย ทำให้โครงการมีกลุ่มเป้าหมายหลักคือกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลางจนถึงระดับสูง อยู่ในช่วงวัยทำงาน และกลุ่มลูกค้าที่ใส่ใจการดูแลสุขภาพ โดยผลิตน้ำส้มตำแบบของ 10 กรัมโดยใช้เทคนิค ฟรีชดรายที่ทำให้คุณค่าทางโภชนาการ

สีส้ม เนื้อสัมผัสของอาหาร ขนาดเบาพกพาง่าย และการขอมาตรฐานมาตรฐาน ฮาลาล และ Halal เพื่อเป็นเพิ่มความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคในการเลือกซื้อน้ำส้มตำแบบซอง การเลือกกลยุทธ์ตั้งราคาแบบพรีเมียม (Premium Pricing) สินค้าที่คุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ผู้ศึกษาจึงได้ตั้งราคาผลิตภัณฑ์ที่ 30 บาท ราคาจะแพงกว่าน้ำส้มตำแบบซองที่เป็นผงประมาณ 5 บาท แต่ถูกกว่าส้มตำพร้อมทานแบบพรีซดรายประมาณ 15-20 บาทเพื่อเป็นทางเลือกน้ำส้มตำที่พรีเมียมสำหรับผู้บริโภค เลือกขายด้านออนไลน์เป็นหลัก เลือกส่งเสริมการตลาดแบบการตลาดผ่านสื่อสังคม (Social Marketing) ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อส่งเสริมสินค้า เป็นการโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ และกลยุทธ์การใช้ผู้มีอิทธิพล (Influencer Marketing) ในการทำคอนเทนต์ต่าง เพื่อให้ผู้บริโภครู้จักสินค้าและเกิดการอยากทดลองในผลิตภัณฑ์

**การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค** พบว่า ทางโครงการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานของโครงการเป็นพื้นที่คือแถวแม่ริมเข้าไปใกล้กับหมู่บ้านขนาดเล็ก เป็นพื้นที่โล่งแจ้ง ทำให้เหมาะแก่การสร้างโรงงานสำหรับผลิตน้ำส้มตำแบบซอง และการกำหนดผังโรงงานภายในมาตรฐาน GMP ในด้านเครื่องจักรเลือกใช้ การทำพรีซดรายจำนวน 2 เครื่องเพื่อรองรับการผลิตน้ำส้มตำแบบซองที่ทำจากพรีซดราย แต่ละครั้งสูงสุด 1,800 ซองต่อ 1 รอบการผลิต หรือ 40 ชั่วโมงในการผลิต และส่วนเวลาการทำงานโรงงานจะเปิดทำการผลิตทุกวันแรงงานทางตรงจะทำงานทั้งหมด 30 วัน เพราะเครื่องพรีซดรายจะเดินเครื่องตลอด 24 ชั่วโมง มีการจ้างพนักงานทั้งหมด 6 คน มีทั้งหมด 4 ฝ่าย ได้แก่ กรรมการผู้จัดการ นักจัดการทั่วไป หัวหน้าการตลาด และพนักงานผลิตตลอดระยะเวลาการทำโครงการ

**การวิเคราะห์ด้านการบริหารจัดการ** พบว่า การดำเนินธุรกิจของบริษัทขนาดเล็ก การขายในรูปแบบออนไลน์ มีการจัดการแบ่งออกเป็น 2 ระยะ คือ ระยะก่อนการดำเนินการ ( Pre-operating period) สามารถประกอบด้วย การวิเคราะห์กิจกรรมย่อยในโครงการตั้งแต่การเริ่มต้นการก่อสร้างโครงการ ระยะเวลาในการดำเนินโครงการ และรวมไปถึง การขออนุญาตจัดตั้งโรงงาน การขออนุญาตสถานที่ผลิตอาหารแบบเข้าข่ายโรงงาน การขออนุญาตผลิตภัณฑ์ (สบ.3) การขออนุญาตระบบสุขลักษณะทั่วไป (GMP) ระบบการวิเคราะห์อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุมในการผลิตอาหาร (HACCP) และการขอฮาลาลมีรายละเอียดดังนี้ ส่วนระยะของการบริหารในระยะดำเนินงาน ( Operating period ) ซึ่งเริ่มตั้งแต่การกำหนดรูปแบบในการดำเนินโครงการเป็นบริษัท จำกัด การบริหารภายในองค์กร หน้าที่ความรับผิดชอบและเงินเดือนของบุคลากร

**การวิเคราะห์ด้านการเงิน** พบว่าเงินลงทุนเริ่มโครงการ 5,000,000 บาท โดยเป็นเงินจากส่วนเจ้าของทั้งหมด กำหนดระยะเวลาในการดำเนินงานของโครงการเป็นระยะเวลา 5 ปี สมมติให้โครงการผลิตน้ำส้มตำแบบซองโดยสมมติฐานอัตราผลตอบแทนที่ผู้ประกอบการคาดหวังร้อยละ 10 ในระยะเวลาดำเนินการ 5 ปี จากการวิเคราะห์ทางการเงินพบว่าโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีมูลค่าเป็น 11,939,795บาท ซึ่งมีมูลค่ามากกว่าเงินที่ใช้ในการลงทุน มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 83% อีกทั้งมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ประมาณ 1.3 ปี ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน และการวิเคราะห์ความไวของโครงการ (Sensitivity Analysis) ทั้ง 2 กรณี สามารถยอมรับการลงทุนได้

ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์ความไวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

รายการ	กรณีที่ดีที่สุด	กรณีปกติ	กรณีที่แย่ที่สุด
ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของรายได้	เพิ่มขึ้นร้อยละ 20	ไม่เปลี่ยนแปลง	ลดลงร้อยละ 20
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)	15,968,589 บาท	11,939,795บาท	7,911,001 บาท
อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR)	104 %	83%	60%
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	11 เดือน	1.3 ปี	1.7 ปี



## อภิปรายผลการศึกษา

**ด้านสภาพแวดล้อม** จากการศึกษาพบว่า การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL Analysis) เพื่อวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป และสำหรับการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรม เป็นการวิเคราะห์แรงกดดันทั้ง 5 ที่มีผลต่อสภาวะแวดล้อมในการแข่งขัน พบว่าผู้บริโภคมีพฤติกรรมการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงตามสภาพแวดล้อม ไม่ว่าจะเป็นเหตุปัจจัยการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจ โรคระบาด และกระแสการรักษาสุขภาพ ล้วนมีผลต่อการดำเนินธุรกิจรวมไปถึงสภาพแวดล้อมในการแข่งขันการเกิดขึ้นของสินค้าทดแทนต่างๆในยุคปัจจุบัน จึงทำให้ผู้บริโภคมีความต้องการอาหารที่มีคุณภาพ คุ้มค่ากับราคาที่จ่าย ทางโครงการจึงมีแนวโน้มที่ดีจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงไป มีผลต่อสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ **ด้านการตลาด** จากการศึกษาพบว่า การวิเคราะห์กิจการด้วย SWOT (SWOT Analysis) และการวิเคราะห์กลยุทธ์ทางการตลาดโดยการวิเคราะห์ 4 P การเก็บข้อมูลจากทำแบบถามสอบถามผู้บริโภคส่วนใหญ่มีความสามารถในการชื้อน้ำส้มตำแบบซองราคา 21 -30 บาท โดยให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้า กระบวนการผลิต และการขอมาตรฐาน ออย. และ ฮาลาล จึงได้ตั้งราคาผลิตภัณฑ์ที่ 30 บาท ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของภัณฑิรา หนูรักษ์ (2562) ที่ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจอาหารกึ่งสำเร็จรูปฟรียดรายฮาลาล ที่ให้ความสำคัญในเรื่องกระบวนการผลิตอาหารกึ่งสำเร็จรูปฟรียดรายฮาลาลใช้เทคโนโลยีการทำแห้งแบบแช่เยือกแข็ง (Freeze Drying) ซึ่งทำให้คุณภาพของผลิตภัณฑ์ดีกว่าการทำแห้งวิธีการอื่นทั้งคุณลักษณะทางกายภาพและคุณค่าทางสารอาหาร และผลิตภัณฑ์มีน้ำหนักเบา ราคาเหมาะสมกับคุณภาพอาจจะแพงกว่าอาหารแห้งทั่วไปในท้องตลาด **ด้านเทคนิค**พบว่า ในด้านทำเลที่ตั้งโครงการอยู่ใกล้กับแหล่งวัตถุดิบ รวมถึงมีระบบการขนส่งที่สะดวก มีระบบสาธารณสุขปลอดภัย และไม่ห่างไกลจากแหล่งชุมชน ทำให้สามารถได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ ในราคาที่ต่ำกว่าท้องตลาด สามารถลดต้นทุนด้านการผลิต และมีการตั้งโรงงานที่มีมาตรฐาน ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของณัฐพงศ์ เลิศปัญญาสัมปทา (2562) ที่ได้ศึกษาแผนธุรกิจ ผลิตภัณฑ์เครื่องปรุงรสซอสพริกหนุมาน LOW GI ที่มีการสร้างโรงงานที่อยู่ใกล้กับสาธารณสุขปลอดภัย และมีการวางมาตรฐานโรงงาน **ด้านการจัดการ** พบว่า การวิเคราะห์การจัดการแบ่งออกเป็น 2 ระยะ คือ ระยะก่อนการดำเนินการ ( Pre-operating period) สามารถประกอบด้วย การวิเคราะห์กิจกรรมย่อยในโครงการตั้งแต่การเริ่มต้นการก่อสร้างโครงการ ระยะเวลาในการดำเนินโครงการ และรวมไปถึงการขออนุญาตจัดตั้งโรงงาน ส่วนระยะของการบริหารในระยยะดำเนินงาน ( Operating period ) ซึ่งเริ่มตั้งแต่การกำหนดรูปแบบในการดำเนินโครงการ เป็นบริษัท จำกัด การบริหารภายในองค์กร หน้าที่ความรับผิดชอบและเงินเดือนของบุคลากร ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของณัฐพงศ์ เลิศปัญญาสัมปทา (2562) ที่ได้ศึกษาแผนธุรกิจ ผลิตภัณฑ์เครื่องปรุงรสซอสพริกหนุมาน LOW GI ที่มีการวิเคราะห์ตั้งแต่การเตรียมการเริ่มโครงการรวมถึง การขอมาตรฐานโรงงาน การออกแบบโครงสร้างองค์กร และการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบและเงินเดือนของบุคลากร **ด้านการเงิน** พบว่า การลงทุนโครงการ 5,000,000 บาท อัตราผลตอบแทนที่ผู้ประกอบการคาดหวังร้อยละ 20 ในระยะเวลาดำเนินการ 5 ปี จากการวิเคราะห์ทางการเงินพบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีมูลค่าเป็น 11,939,795บาท ซึ่งมีมูลค่ามากกว่าเงินที่ใช้ในการลงทุน มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 83% อีกทั้งมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ประมาณ 1.3 ปี ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของสิรินทร์ คล่องใจภักดี (2562) ศึกษาเรื่องแผนธุรกิจจ๊อบวาคาโดบกรอบเยือกแข็ง ที่ใช้เงินลงทุนในรูปแบบบริษัท โดยโครงการสามารถสร้างมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 25,432,610 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับ 200.23 % มีระยะเวลาคืนทุนประมาณ 6 เดือน

## ข้อเสนอแนะ

**ในด้านสิ่งแวดล้อม** จากการศึกษาการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่า การระบาดของโควิด 19 มีผลต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมาก โดยเฉพาะเรื่องของเศรษฐกิจเพราะมีผลต่อผู้บริโภคอย่างเห็นได้ชัด ควรศึกษาการวางแผนป้องกันความเสี่ยงสำหรับการเกิดโรคระบาดอีกครั้ง

**ในด้านการตลาด** จากการศึกษาการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่าการดำเนินธุรกิจอาหารจากเทคนิคพีริชตรายราคาและคุณภาพของสินค้าในการแข่งขันถือว่าไม่แตกต่างกันมาก อยู่ที่จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่สามารถดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคได้ ควรมีการกระตุ้นด้านส่งเสริมการตลาด เพื่อให้เกิดแรงดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค และเพื่อเป็นการกระตุ้นการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค การประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคได้รับทราบถึงข้อมูลข่าวสาร และคุณสมบัติเกี่ยวกับสินค้า เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับรู้ข่าวสารและได้รู้ถึงการมีอยู่ของผลิตภัณฑ์ จะเป็นข้อมูลที่กระตุ้นให้ผู้บริโภคมีการตัดสินใจซื้อสินค้าของทางบริษัทได้มากขึ้น สร้างคุณค่าของผลิตภัณฑ์เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับรู้และตระหนักถึงคุณประโยชน์ของตัวผลิตภัณฑ์ เพื่อเป็นข้อเปรียบเทียบในการตัดสินใจเลือกซื้อของผู้บริโภค และการรักษาคุณภาพของสินค้าและบริการให้อยู่ในระดับมาตรฐานที่ดีอยู่เสมอ และมีการทำการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องเพื่อรักษาภาพลักษณ์และการรับรู้ข้อมูลข่าวสารของผู้บริโภคเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ

**ในด้านเทคนิค** จากการศึกษาการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่าควรศึกษาการทำธุรกิจควรมีการจัดการบริหารความเสี่ยง ควรมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่เสมอ เพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค โดยให้มีการสำรวจความต้องการข้อคิดเห็นของผู้บริโภคเป็นระยะ เพื่อนำมาวิเคราะห์ ปรับปรุงแก้ไข และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคอยู่เสมอ อาจจะมีการเพิ่มรสชาติเช่น สูตรสำหรับผู้บริโภคอาหารเจ สูตรสำหรับผู้บริโภคคีโต เป็นต้นเนื่องจากการกินเพื่อสุขภาพมีความหลากหลายมากขึ้น

**ในด้านการบริหารจัดการ** จากการศึกษาการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่า ควรมีการอบรมดูแลบุคลากรในเรื่องของการรักษาคุณภาพของสินค้าและบริการให้อยู่ในระดับมาตรฐานที่ดีอยู่เสมอ และมีการรักษาภาพลักษณ์และการรับรู้ข้อมูลข่าวสารของผู้บริโภค เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อยู่เสมอเพื่อนำมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์

**ในด้านการเงิน** จากการศึกษาการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่าควรระมัดระวังในเรื่องความไว เนื่องจากสถานะการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบันมีความผันผวนทำให้ผู้บริโภคอาจเกิดความกังวลในการใช้จ่าย ทำให้อัตราการเติบโตของบริษัทเกิดการติดลบ หรือทำให้ต้นทุนการผลิตมีค่าสูงเกินกว่าที่คาดการณ์ได้

## บรรณานุกรม

- ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร. (2557). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทางธุรกิจ*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ฐาปนา ฉันทไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ. (2553). *การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้* (พิมพ์ครั้งที่ 10). กรุงเทพฯ: วีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- ณัฐพงศ์ เลิศปัญญาสัมปทา. (2562). *แผนธุรกิจ ผลิตภัณฑ์เครื่องปรุงรสซอสพริกหนุมาน LOW GI* (วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยมหิดล). สืบค้นจาก <https://archive.cm.mahidol.ac.th/handle/123456789/2970>
- ณัฐรดา สะอาดเยี่ยม. (2560). *แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์ดอกไม้อบกรอบสุญญากาศ* (การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ). สืบค้นจาก <http://dspace.bu.ac.th/handle/123456789/4269>



- นริศร์ธร ตูลาผล. (2560). *ปรุงรส ปรุงสุขภาพ มัดใจแม่บ้านยุคใหม่*. สืบค้นจาก [https://www.scbeic.com/th/detail/file/product/4019/eu80p1jztw/Note\\_TH-\\_Sauce-dressing-and-condiments\\_20171004.pdf](https://www.scbeic.com/th/detail/file/product/4019/eu80p1jztw/Note_TH-_Sauce-dressing-and-condiments_20171004.pdf)
- ภรณ์ทิรา หนูรักษ์. (2562). *แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารกึ่งสำเร็จรูปฟรีซดราย ฮาลาล* (สารนิพนธ์การจัดการมหาบัณฑิต, วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล). สืบค้นจาก <https://archive.cm.mahidol.ac.th/handle/123456789/3339>
- สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์. (2561). *สินค้าสุขภาพ*. สืบค้นจาก <https://www.moc.go.th/index.php/flower-service-all-48/category/category-c-copy-copy-copy.html>
- สิรินทร์ คล่องใจภักดี. (2562). *แผนธุรกิจการจัดการธุรกิจอาหาร อโวคาโด* (สารนิพนธ์การจัดการมหาบัณฑิต, วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล). สืบค้นจาก <https://archive.cm.mahidol.ac.th/bitstream/123456789/2993/1/TP%20FB.015%202562.pdf>
- Thailand innovation and design. (2018). *Freeze Dry*. Retrived from <https://www.thailandinnodesign.com/single-post/2018/10/29/Freeze-Dry>