

การศึกษาความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจเพื่อจัดตั้งร้านอาหารมังสวิรัตเพื่อสุขภาพ จังหวัดเชียงใหม่*

บทคัดย่อ

การค้นคว้าวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ และแผนการดำเนินธุรกิจร้านอาหารมังสวิรัตเพื่อสุขภาพ จังหวัดเชียงใหม่ ผู้วิจัยใช้วิธีการวิจัยเชิงสำรวจ (Exploratory research) เพื่อสำรวจพฤติกรรมผู้บริโภค โดยใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญจากกลุ่มตัวอย่างลูกค้าร้านอาหารเจว้จันีย์ อำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ และกลุ่มตัวอย่างนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเที่ยวอุทยานแห่งชาติดอยอินทนนท์ จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 532 ราย ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ผู้บริโภคหันมาใส่ใจสุขภาพ และนิยมรับประทานอาหารนอกบ้านกันมากขึ้น ส่วนวัตถุประสงค์หลักที่ผู้บริโภครับประทานอาหารมังสวิรัตคือ เพื่อสุขภาพที่ดี และไม่ต้องการเบียดเบียนสัตว์ ส่วนใหญ่จะรับประทานในร้านอาหารมังสวิรัตโดยรับประทาน 1-4 ครั้งต่อเดือน รองลงมา รับประทานทุกวันทุกมื้อ นอกจากนี้ยังพบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังชอบรับประทานอาหารมังสวิรัตที่มีความอร่อยและมีคุณค่าทางโภชนาการ และชอบอาหารตามสั่ง ก๋วยเตี๋ยว อาหารเมนูเพื่อสุขภาพ และอาหารท้องถิ่น

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ และแผนการดำเนินธุรกิจร้านอาหารมังสวิรัต (1) ด้านการแข่งขันธุรกิจ พบว่าร้านอาหารมังสวิรัตคู่แข่งรายใหม่สามารถเข้าสู่ธุรกิจได้ง่ายเนื่องจากมีอุปสรรคในการเข้าสู่ธุรกิจต่ำ การแข่งขันจึงมีสูง (2) ด้านโอกาสทางการตลาด พบว่า ร้านอาหารมังสวิรัตที่มีบริการทั่วไปในท้องตลาดมักจะคำนึงถึงแต่รสชาติความอร่อยมากกว่าคุณค่าทางโภชนาการเป็นสำคัญ ดังนั้นจึงเป็นโอกาสที่ร้านอาหารมังสวิรัตเพื่อสุขภาพ จังหวัดเชียงใหม่จะเน้นการปรุงอาหารมังสวิรัตให้มีรสชาติอร่อยและมีคุณค่าทางโภชนาการ การคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพปราศจากสารเคมี และการคิดค้นสูตรอาหารพิเศษที่คู่แข่งไม่มีให้บริการและวางตำแหน่งสินค้าที่ราคาปานกลางแต่มีคุณภาพสูง นอกจากนี้ทำเลที่ตั้งของร้านอยู่บนเส้นทางไปอุทยานแห่งชาติดอยอินทนนท์ ดังนั้นโอกาสที่นักท่องเที่ยวจะแวะพักริมทางเพื่อรับประทานอาหารที่ร้านซึ่งมีการจัดบรรยากาศของร้านที่สะอาดร่มรื่นจึงมีสูง (3) ด้านการลงทุนธุรกิจให้ผลตอบแทนการลงทุนที่ดี คือ มีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการร้อยละ 13 ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของโครงการคือร้อยละ 7.25 มูลค่าการลงทุนของโครงการรวมทั้งสิ้น 2,689,900 บาท แหล่งที่มาของเงินทุนมาจากส่วนของเจ้าของธุรกิจร้อยละ 49.2 เงินกู้ระยะยาวร้อยละ 44.61 สำหรับจุดคุ้มทุนในปีแรก (ยอดขายคุ้มทุนต่อปี) จำนวน 1,053,484.16 บาทต่อปี ระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 10 เดือน

คำสำคัญ

แผนธุรกิจ อาหารมังสวิรัต ร้านอาหาร สุขภาพ จังหวัดเชียงใหม่

* บทความนี้สรุปความจากรายงานการค้นคว้าอิสระเรื่อง “แผนธุรกิจเพื่อจัดตั้งร้านอาหารมังสวิรัตเพื่อสุขภาพ จังหวัดเชียงใหม่” หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยฟาร์อีสเทอร์น

บทนำ

ปัจจุบันผู้คนในสังคมหันมาใส่ใจในเรื่องสุขภาพกันมากขึ้นทำให้แนวโน้มของผู้บริโภคอาหารมังสวิรัติเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ข้อมูลจากประเทศสหรัฐอเมริกาในปี ค.ศ. 1988 พบว่า จำนวนกลุ่มคนอเมริกันที่ประพฤติตนเป็นมังสวิรัติมีอยู่ประมาณ 8-10 ล้านคน นอกจากนี้งานวิจัยทางการแพทย์โดยเฉพาะอย่างยิ่งในทางระบาดวิทยาพบว่า ผู้ที่บริโภคอาหารมังสวิรัติจะประสบปัญหาของโรคต่าง ๆ น้อยกว่าคนทั่วไปโดยเฉพาะโรคหัวใจและหลอดเลือดตีบตัน ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากผู้ที่บริโภคอาหารมังสวิรัติไม่ได้รับไขมันจากสัตว์เลย ประกอบกับการได้รับประทานอาหารประเภทผักผลไม้ซึ่งมีสารต้านอนุมูลอิสระ (Anti-oxidant) ในหน่วยบริโภคค่อนข้างมากกว่าคนทั่วไป ส่งผลให้ชาวมังสวิรัติประสบกับปัญหาโรคมะเร็งแทบทุกชนิดค่อนข้างต่ำ และอาจเป็นไปได้ว่าได้รับสารพิษจากอาหารค่อนข้างน้อยกว่าอาหารที่มาจากเนื้อสัตว์ ซึ่งสารพิษที่ติดมากับอาหารดังกล่าวก่อให้เกิดปัญหาโรคมะเร็งคือสารไนไตรต์ (Nitrite) ซึ่งพบมากในเนื้อแดง เนื้อหรือแฮมรมควัน ไส้กรอก เบคอน

อย่างไรก็ตามปัญหาที่สำคัญของชาวมังสวิรัติ คือ มีความเสี่ยงกับโรคขาดสารโภชนาการหลายชนิด อาทิ เช่น การขาดธาตุเหล็กซึ่งพบมากในเนื้อสัตว์อาจจะทำให้เป็นโรคโลหิตจาง การขาดแคลเซียมที่มีมากในนมทำให้เสี่ยงต่อการเป็นโรคกระดูกพรุนได้ง่าย รวมทั้งอาจมีปัญหาเรื่องการเจริญเติบโตด้วย นอกจากนี้ยังพบว่าอาจขาดวิตามินกลุ่มที่ละลายในไขมันได้บางชนิด เช่น วิตามินอี วิตามินดี ฯลฯ ส่งผลให้เกิดปัญหาเรื่องโรคต่อกระดูกและมีปัญหาเรื่องกระดูก แต่ภายหลังนักโภชนาการเริ่มเชื่อแล้วว่าการบริโภคอาหารมังสวิรัตินั้นแทบไม่มีข้อเสียดังที่เคยเชื่อกันมา เนื่องจากมีผลงานการศึกษาที่พบว่าไม่มีคนที่บริโภคมังสวิรัติเป็นโรคโลหิตจาง เพราะการรับประทานพืชผักทำให้ร่างกายได้รับวิตามินซีจากพืชผักที่ในปริมาณที่มากพอจะช่วยเสริมการดูดซึมธาตุเหล็กได้ดีทำให้แม้จะได้รับธาตุเหล็กน้อยแต่ร่างกายก็เพิ่มประสิทธิภาพของการใช้และดูดซึมธาตุเหล็กให้สูงขึ้น (ณัฐพร สุริยกานนท์, 2547 ; เบญจมาศ เทอดสกุล, 2544 ; อาหารมังสวิรัตและเจในต่างจังหวัด, ม.ป.ป.)

จากกระแสคนนิยมรับประทานอาหารมังสวิรัติเพื่อรักษาสุขภาพมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น และประโยชน์ของการรับประทานอาหารมังสวิรัติดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยจึงได้เลือกศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดทำแผนธุรกิจเพื่อจัดตั้งร้านอาหารมังสวิรัติเพื่อสุขภาพ จังหวัดเชียงใหม่ ขึ้น

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. ศึกษาถึงความเป็นไปได้ของการดำเนินธุรกิจร้านอาหารมังสวิรัติเพื่อสุขภาพ ในจังหวัดเชียงใหม่
2. จัดทำแผนธุรกิจเพื่อจัดตั้งร้านอาหารมังสวิรัติเพื่อสุขภาพ จังหวัดเชียงใหม่

วิธีการศึกษา

งานวิจัยนี้แบ่งวิธีการศึกษาเป็นสองส่วน ส่วนแรกเป็นการวิจัยเชิงสำรวจโดยสำรวจพฤติกรรมผู้บริโภคอาหารเจจากกลุ่มเป้าหมายสองกลุ่ม กลุ่มแรกเป็นการสุ่มแบบบังเอิญกับกลุ่มผู้ใช้บริการร้านอาหารเจปัจจุบันในอำเภอจอมทองเชียงใหม่ จำนวน 132 ราย และกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเที่ยวอุทยานแห่งชาติดอยอินทนนท์เชียงใหม่ จำนวน 400 ราย ข้อมูลเหล่านี้ถูกนำมาวิเคราะห์โดยวิธีการทางสังคมศาสตร์ และอีกด้านหนึ่งเป็นการศึกษา

และรวบรวมข้อมูลจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจร้านอาหารมังสวิรัตและร้านอาหารสุขภาพ ส่วนที่สอง นำข้อมูลที่ได้จากการวิจัยและการวิเคราะห์เอกสารมาจัดทำแผนธุรกิจ

ผลการศึกษา

1. พฤติกรรมผู้บริโภคอาหารมังสวิวัติเพื่อสุขภาพ

ผู้บริโภคหันมาใส่ใจสุขภาพ และนิยมรับประทานอาหารนอกบ้านกันมากขึ้น ส่วนวัตถุประสงค์หลักที่ผู้บริโภครับประทานอาหารมังสวิวัติ คือ เพื่อสุขภาพที่ดี รองลงมา ไม่ต้องการเบียดเบียนสัตว์ ส่วนใหญ่จะรับประทานในร้านอาหารมังสวิวัติและมีความถี่ในการรับประทานอาหารมังสวิวัติ 1-4 ครั้งต่อเดือน รองลงมา รับประทานทุกวัน ทุกมื้อ นอกจากนี้ยังพบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่ชอบรับประทานอาหารมังสวิวัติที่มีความอร่อยและมีคุณค่าทางโภชนาการ รองลงมา คืออาหารที่ทำเลียนแบบเนื้อสัตว์ ส่วนเมนูอาหารที่ชอบเป็นลำดับที่ 1 คือ อาหารตามสั่ง ลำดับที่ 2 ก๋วยเตี๋ยว และลำดับที่ 3 อาหารเมนูเพื่อสุขภาพ และลำดับที่ 4 อาหารท้องถิ่น ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการบริโภคมากที่สุด คือปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ เช่น ความสะอาด วัตถุดิบที่ปราศจากสารพิษสารเคมีและมีคุณค่าทางโภชนาการสูง ปัจจัยด้านราคา ได้แก่ อาหารไม่แพง และมีราคาถูกกว่าอาหารทั่วไป ปัจจัยด้านสถานที่ ได้แก่ ที่จอดรถ สะดวกสบายและตั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชน ปัจจัยด้านการบริการ ได้แก่ การมีพนักงานบริการดีและพนักงานบริการสวมใส่แบบฟอร์มที่สะอาด ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ได้แก่ มีป้ายประชาสัมพันธ์ร้านและมีเอกสารแนะนำเรื่องสุขภาพ ปัจจัยภายนอกอื่น ๆ ที่มีผลระดับคะแนนมากที่สุด คือ ไม่ต้องการเบียดเบียนสัตว์และการปนเปื้อนสารเคมีในเนื้อสัตว์

2. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้เบื้องต้นของธุรกิจ

2.1 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

ปัจจุบันกระแสนิยมรักสุขภาพมีเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับนโยบายของภาครัฐที่ส่งเสริมให้ประชาชนหันมาใส่ใจสุขภาพ เพื่อให้มีสุขภาพร่างกายที่แข็งแรงและพร้อมที่จะช่วยกันพัฒนาประเทศให้เจริญก้าวหน้า จึงทำให้ร้านอาหารมังสวิวัติในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น เห็นได้จากสถิติจำนวนร้านอาหารมังสวิวัติในปี พ.ศ. 2539 มีจำนวน 8 ร้าน และเพิ่มจำนวนเป็น 19 ร้าน และ 28 ร้าน ในปี พ.ศ. 2540 และ พ.ศ. 2541 ตามลำดับ จนกระทั่งปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2551) มีร้านอาหารมังสวิวัติ รวมทั้งสิ้น 45 ร้าน (ณัฐพร สุริยากานนท์, 2542 ; ร้านอาหารมังสวิวัติและเจในเมืองไทย, ม.ป.ป.)

2.2 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)

2.2.1 จุดแข็ง ได้แก่ ร้านอาหารมังสวิวัติที่จะดำเนินการเป็นร้านอาหารมังสวิวัติแห่งเดียวในอำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ การมีเมนูอาหารที่หารับประทานได้ยากและเป็นอาหารโบราณ มีสูตรพิเศษเฉพาะของร้านที่ยากต่อการลอกเลียนแบบ เช่น เต้าหู้ทอดสมุนไพรกรอบ ยำใบบัวบก ข้าวย่ำปักษ์ใต้ ฯลฯ แม้ครัวผ่านการอบรมหลักสูตรอาหารมังสวิวัติโดยมีหนังสือรับรองจากกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน กระทรวงแรงงาน การใช้ผักปลอดสารพิษที่ปลูกโดยวิธีเกษตรอินทรีย์จากเกษตรกรบริเวณใกล้เคียงกับร้านและใช้ผักปลอดสารพิษของโครงการหลวง ดอยคำและปรุงอาหารโดยคำนึงถึงคุณค่าทางโภชนาการที่ผู้บริโภคจะได้รับเป็นหลักพร้อมกับรสชาติความอร่อยของ

อาหาร การบริการด้วยความรวดเร็ว ถูกต้อง แม่นยำ ไม่ให้ลูกค้ารอนาน รวมทั้งการมีพื้นที่สะดวกสำหรับคนพิการ เช่น ห้องน้ำสำหรับคนพิการ ทางลาด ที่จอดรถสำหรับคนพิการ และมีสถานที่จอดรถกว้างขวางบนพื้นที่ 2 ไร่ 2 งาน

2.2.2 จุดอ่อน ได้แก่ อัตราการหมุนเวียนของลูกค้าค่อนข้างต่ำในบางช่วงเวลา และขาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่ดี

2.2.3 โอกาส ได้แก่ ค่านิยมของผู้บริโภคที่หันมาใส่ใจสุขภาพมากขึ้นเนื่องจากสิ่งแวดล้อมรอบตัวมีสารพิษปนเปื้อนมากขึ้น นโยบายภาครัฐมีการเสริมสร้างสุขภาวะของประชาชน กระตุ้นให้ผู้บริโภคตระหนักถึงการมีสุขภาพที่แข็งแรง และใส่ใจดูแลสุขภาพมากยิ่งขึ้น รูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป ทำให้พฤติกรรมรับประทานอาหารนอกบ้านมีแนวโน้มสูงขึ้น

2.2.4 อุปสรรค ได้แก่ ผู้บริโภคบางส่วนยังรู้สึกว่าอาหารมังสวิรัติดีรสชาติไม่อร่อย คู่แข่งขันทางอ้อมมีจำนวนมากและคู่แข่งขันรายใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันได้ง่ายเนื่องจากธุรกิจร้านอาหารเป็นธุรกิจที่ลงทุนต่ำและได้ผลกำไรอย่างรวดเร็ว สภาพเศรษฐกิจภายในประเทศตกต่ำ ผู้บริโภคต้องระมัดระวังด้านการใช้จ่ายใช้สอยมากขึ้น และราคาน้ำมันมีราคาแพงและมีแนวโน้มว่าจะสูงขึ้นเรื่อย ๆ ทำให้วัตถุดิบมีต้นทุนสูงขึ้น

2.3 การวิเคราะห์แรงผลักดันการแข่งขันทั้ง 5 ประการ (Five force's model)

2.3.1 คู่แข่งขันรายใหม่ (Potential competitors) คู่แข่งขันรายใหม่สามารถเข้าสู่ธุรกิจได้ง่ายเนื่องจากมีอุปสรรคในการเข้าสู่ธุรกิจต่ำ และเป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้เงินลงทุนมากนัก

2.3.2 คู่แข่งภายในอุตสาหกรรม (Rivalry among established firms) ประกอบด้วย คู่แข่งขันทางตรง ได้แก่ ร้านอาหารเจ และอาหารมังสวิรัตินในจังหวัดเชียงใหม่มีทั้งสิ้น 45 แห่ง รวมทั้งร้านขนาดเล็ก ขนาดใหญ่ ร้านที่เป็นห้องแถว และร้านที่มีบรรยากาศ ส่วนคู่แข่งขันทางอ้อม ได้แก่ ร้านอาหารทุกประเภทที่ตั้งอยู่บริเวณใกล้เคียง ซึ่งมีร้านอาหารหลายรูปแบบตั้งแต่แผงลอย ร้านอาหารห้องแถว สวนอาหาร รีสอร์ท ซึ่งคู่แข่งขันบางรายมีบริการอาหารมังสวิรัตินเสริมกับอาหารปกติของร้านด้วย

2.3.3 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (The bargaining power of buyers) ผู้ซื้อที่มีอำนาจต่อรองสูงเนื่องจากผู้บริโภคมีทางเลือกหลายทางในการบริโภคสินค้า

2.3.4 อำนาจต่อรองของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (The bargaining power of suppliers) ร้านให้ความสำคัญในการคัดสรรวัตถุดิบที่จะนำมาใช้ปรุงอาหารเน้นเรื่องความปลอดภัยเป็นหลัก ซึ่งจะต้องจัดหาจากผู้จัดจำหน่ายที่มีความน่าเชื่อถือ หรือจัดหาจากเกษตรกรผู้ผลิตโดยตรง สำหรับผักสดและผลไม้ทางร้านจะพิจารณาจัดซื้อผักผลไม้ปลอดสารพิษหรือผักผลไม้ปลอดแก๊สนิคส์จากการคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพดังกล่าวประกอบกับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายวัตถุดิบที่ต้องการมีจำนวนน้อยราย ทำให้อำนาจในการต่อรองของผู้จำหน่ายมีสูง

2.3.5 สินค้าทดแทน (Substitute products) มีจำนวนมากและหลากหลาย เพราะผู้บริโภคสามารถเลือกรับประทานอาหารอื่นประเภทขนมหรืออาหารว่างแทน ร้านอาหารมีจำนวนมากและผู้ประกอบการรายใหม่ก็สามารถเข้ามาแข่งขันได้ง่ายทำให้ผู้ซื้อที่มีอำนาจต่อรองสูง อย่างไรก็ตามกระแสการใส่ใจสุขภาพรวมถึงการให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าและบริการของที่ดีของร้านอาหารมังสวิรัตินเพื่อสุขภาพ จังหวัดเชียงใหม่ จะสามารถสร้างความพึงพอใจที่ดีแก่ผู้บริโภคได้

2.4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด (Marketing feasibility)

2.4.1 ผลิตภัณฑ์หรือบริการ ด้วยแนวคิดในการใส่ใจสุขภาพของผู้บริโภค และจากการศึกษาพบว่า อาหารมังสวิรัตที่มีบริการทั่วไปในท้องตลาดมักจะคำนึงถึงแต่รสชาติความอร่อยมากกว่าคุณค่าทางโภชนาการเป็นสำคัญ ทำให้ทางร้านมองเห็นข้อได้เปรียบคู่แข่งชั้นที่ต้องปรุงอาหารมังสวิรัตให้มีรสชาติที่อร่อยและมากไปด้วยคุณค่าทางโภชนาการโดยการคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพปราศจากสารเคมี และคิดค้นสูตรอาหารเฉพาะที่คู่แข่งชั้นไม่มีให้บริการ เพราะมีขั้นตอนในการปรุงที่ค่อนข้างยากและต้องอาศัยความชำนาญ โดยวางตำแหน่งสินค้าที่ราคาปานกลางแต่มีคุณภาพสูงและบรรยากาศของร้านที่มีความสะอาด ความสบายร่มรื่นเหมาะแก่การพักผ่อนทาง พร้อมทั้งจำหน่ายอาหารมังสวิรัต กาแฟสด และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพควบคู่ไปด้วย

2.4.2 กลุ่มเป้าหมาย กลุ่มเป้าหมาย แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มเป้าหมายหลักเป็นกลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพและหันมาใส่ใจสุขภาพในจังหวัดเชียงใหม่ กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้นิยมปฏิบัติธรรม และผู้นิยมมังสวิรัตในจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนกลุ่มเป้าหมายรอง เป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่เดินทางมาเที่ยวอุทยานแห่งชาติดอยอินทนนท์

2.4.3 คู่แข่งขัน ได้แก่ร้านอาหารเจและอาหารมังสวิรัตในจังหวัดเชียงใหม่มีทั้งสิ้น 45 แห่ง รวมทั้งร้านขนาดเล็ก ขนาดใหญ่ ร้านที่เป็นห้องแถว และร้านที่มีบรรยากาศ แต่เมื่อเทียบเคียงกับขนาดของร้าน และบรรยากาศของร้านพบว่าร้านที่เป็นคู่แข่งชั้น คือ ร้านคุณเชิญ ร้านโฮลเอิร์ธ และร้านพันพรรณในตัวเมือง นอกจากนี้ยังมีคู่แข่งชั้นที่เป็นร้านอาหารทั่วไปที่มีเมนูอาหารมังสวิรัต

2.4.4 สภาพของทำเลที่ตั้ง อยู่บริเวณสามแยกทางขึ้นดอยอินทนนท์ในอำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ ห่างจากสามแยกเข้าไปเพียง 500 เมตร บนพื้นที่ 2 ไร่ 2 งาน ซึ่งมีข้อดีในการเลือกทำเลที่ตั้ง คือทำเลที่ตั้งมองเห็นชัดเจน เส้นทางคมนาคมเดินทางไปมาสะดวก และมีรถโดยสารประจำผ่าน และอยู่ใกล้กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งการมีพื้นที่จอดรถกว้างขวาง สามารถรองรับรถยนต์และรถจักรยานยนต์ได้อย่างทั่วถึง

2.4.5 การส่งเสริมการตลาด ด้วยการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ (IMC) ได้แก่ การส่งเสริมการขาย ในช่วงนอกฤดูการท่องเที่ยว (Low-season) ซึ่งมียอดขายต่ำ การโฆษณาเพื่อตอกย้ำความจำของผู้บริโภค โดยผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต หนังสือ นิตยสารต่าง ๆ การประชาสัมพันธ์ (Public Relations) ทำการประชาสัมพันธ์ด้วยป้ายประชาสัมพันธ์ร้านที่โดดเด่นเห็นชัดเจนและแจกแผ่นพับ ใบปลิวเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ร้าน

2.5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการบริการ (Service feasibility)

ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจร้านอาหารมานาน ทำให้มีการวางแผนบริการที่ดีเพื่อป้องกันปัญหาในการบริการที่อาจเกิดขึ้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังได้ออกกฎระเบียบเกี่ยวกับการผลิตและการบริการ เช่น การคัดสรรวัตถุดิบ การประกอบอาหาร และการปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า

2.6 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านองค์กรและการจัดการ (Organization & management feasibility)

การอบรมพนักงานก่อนเข้าปฏิบัติงานจริงในทุกตำแหน่งงาน และให้ความสำคัญกับการทำงานเป็นทีม ทั้งนี้การพิจารณาคัดเลือกพนักงานจะคัดเลือกจากประสบการณ์เป็นอันดับแรก ด้านการจัดผังองค์กรได้มีการจัด

โครงสร้างองค์กรและแบ่งสายงานตามหน้าที่ ระบุหน้าที่ความรับผิดชอบไว้อย่างชัดเจน ตลอดจนค่าตอบแทนให้เหมาะสมกับความรู้ ประสบการณ์ความสามารถ และมีการสร้างแรงจูงใจในการให้ค่าตอบแทนเพิ่มขึ้นจากเงินเดือนประจำอีกด้วย

2.7 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน (Financial feasibility)

ธุรกิจให้ผลตอบแทนการลงทุนที่ดี คือ มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกเท่ากับ 334,665.70 บาท อัตราผลตอบแทนการลงทุนในโครงการ (IRR) ร้อยละ 13 ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของโครงการเท่ากับร้อยละ 7.25 โดยมีการลงทุนทั้งสิ้น 2,689,900 บาท สำหรับจุดคุ้มทุน (ยอดขายคุ้มทุนต่อปี) จำนวน 1,053,484.16 บาท ต่อปี ระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 10 เดือน

สรุปผลการศึกษา

ร้านอาหารมังสวิรัตเพื่อสุขภาพ จังหวัดเชียงใหม่ ตั้งอยู่บริเวณทางสามแยกดอยอินทนนท์ ถนนเชียงใหม่-ฮอด อำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ มีวิสัยทัศน์ที่มุ่งเป็นผู้นำการบริการอาหารมังสวิรัตเพื่อสุขภาพ ที่มีคุณภาพสะอาด และรสชาติดี ด้วยรูปแบบร้านที่มีบรรยากาศร่มรื่นสบายเป็นกันเอง ดำเนินกิจการโดยเน้นบริการอาหารมังสวิรัตที่มีคุณภาพ ด้วยการใช้วัตถุดิบที่ปราศจากสารเคมี และการบริการมีคุณภาพเทียบเท่าภัตตาคาร ตลอดจนบรรยากาศของร้านมีความร่มรื่น สบาย และมีการจัดภูมิทัศน์ที่สวยงาม

1. โอกาสทางการตลาด

ร้านอาหารมังสวิรัตที่มีบริการทั่วไปในท้องตลาดมักจะคำนึงถึงแต่รสชาติความอร่อยมากกว่าคุณค่าทางโภชนาการเป็นสำคัญ แต่ด้วยกระแสการใส่ใจสุขภาพของผู้บริโภคที่สูงขึ้น ผู้วิจัยจึงมองเห็นข้อได้เปรียบคู่แข่งชั้นที่ต้องปรุงอาหารมังสวิรัตให้มีรสชาติที่อร่อยและมากไปด้วยคุณค่าทางโภชนาการโดยการคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ปราศจากสารเคมี และคิดค้นสูตรอาหารเฉพาะที่คู่แข่งชั้นไม่มีให้บริการ เช่น อาหารมีขั้นตอนในการปรุงที่ค่อนข้างยากและต้องอาศัยความชำนาญ โดยวางตำแหน่งสินค้าที่ราคาปานกลางแต่มีคุณภาพสูงและบรรยากาศของร้านที่มีความสะอาด ความสบายร่มรื่นเหมาะแก่การพักผ่อนทาง พร้อมทั้งจำหน่ายอาหารมังสวิรัต กาแฟสด และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพควบคู่ไปด้วย เพื่อเพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้บริโภคอย่างครอบคลุม

2. สินค้าและบริการ

ร้านจะให้บริการอาหารมังสวิรัต กาแฟสด และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ในราคายุติธรรมโดยการตั้งราคาอาหารและเครื่องดื่มในระดับปานกลาง

3. กลยุทธ์ในการเข้าตลาด

ร้านจะใช้กลยุทธ์โดยสร้างความแตกต่าง ด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่คู่แข่งชั้นมองข้ามไป คือ เน้นอาหารเพื่อสุขภาพที่มีคุณค่าทางโภชนาการทานแล้วไม่อ้วนและใช้ผักปลอดสารเคมีจากโครงการหลวงดอยคำ มีเอกลักษณ์ของร้านด้วยเมนูที่หารับประทานยาก และมีบรรยากาศของร้านที่เป็นธรรมชาติ มีบริการต่าง ๆ สำหรับนักเดินทาง เช่น กาแฟสด ห้องนั่งสบาย บริการนวดคลายเมื่อย นอกจากนี้ยังมีพื้นที่สำหรับคนพิการด้วยการบริการห้องน้ำสำหรับคนพิการ ที่จอดรถสำหรับคนพิการ ทางลาดสำหรับรถเข็นในการเข้าร้าน

4. ปัจจัยสู่ความสำเร็จ

ปัจจัยสู่ความสำเร็จ (Key success factors) คือ มุ่งเน้นอาหารมังสวิรัติกให้มีรสชาติที่อร่อยและมากไปด้วยคุณค่าทางโภชนาการโดยการคัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพปราศจากสารเคมี และคิดค้นสูตรอาหารเฉพาะที่คู่แข่งยังไม่มีให้บริการ เพราะมีขั้นตอนในการปรุงที่ค่อนข้างยากและต้องอาศัยความชำนาญ โดยวางตำแหน่งสินค้าที่ราคาปานกลางแต่มีคุณภาพสูงและบรรยากาศของร้านที่มีความสะอาด ความสบายร่มรื่นเหมาะแก่การพักผ่อน รวมทั้งจำหน่ายอาหารมังสวิรัต กาแฟสด และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพควบคู่ไปด้วย เพื่อเพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้บริโภค

บรรณานุกรม

- จินตนา บุญบังการ. (2547). **การจัดการเชิงกลยุทธ์**. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- ณัฐพร สุริยกานนท์. (2542). **พฤติกรรมผู้บริโภคอาหารมังสวิรัตในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่**. การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- เบญจมาศ เทอดสกุล. (2544). **การดำเนินร้านอาหารมังสวิรัตเชิงพาณิชย์ในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่**. การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- วิมลลักษณ์ วีระพันธุ์. (2545). **ความคิดเห็นของนักท่องเที่ยวที่มีต่อความสามารถในการรองรับทางกายภาพ: กรณีศึกษาอุทยานแห่งชาติดอยอินทนนท์ จังหวัดเชียงใหม่**. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- สมชาย หิรัญกิตติ และ ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2542). **การบริหารธุรกิจขนาดย่อม**. กรุงเทพฯ: ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.
- สุพจน์กุลปรางค์ทอง. (2548). **เริ่มต้นการเป็นเจ้าของธุรกิจอย่างไรในศตวรรษที่ 21**. เชียงใหม่: คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยฟาร์อีสเตอร์.
- สุรัชชัย ไชยนิติก. (2545). **พฤติกรรมกรับประทานอาหารนอกบ้านของประชาชนในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่**. การค้นคว้าแบบอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2551). **กินเจปี'50**. สืบค้นเมื่อวันที่ 23 กันยายน 2551, จาก <http://www.positioningmag.com/prnews/prnews.aspx?id=63592>
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2549). **แนวโน้มตลาดสำหรับธุรกิจบริการ**. สืบค้นเมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2551, จาก <http://www.kasikornreserch.com>
- อาหารมังสวิรัตและเจในต่างจังหวัด**. (ม.ป.ป.). สืบค้นเมื่อวันที่ 3 กันยายน 2551, จาก <http://www.geocities.com/NapaValley/Vineyard/3577/shop.htm>
- สถิตินักท่องเที่ยวอุทยานแห่งชาติ**. (2550). สืบค้นเมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2551, จาก <http://www.dnp.go.th>