

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

#### 5.1 สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาการดำเนินงานทางธุรกิจและวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจท้องถิ่นจากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิและการสำรวจข้อมูลด้วยแบบสอบถามผู้ประกอบการจากฐานข้อมูลกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 94 ราย และใช้สถิติเชิงบรรยาย สามารถสรุปผลได้ดังนี้

ลักษณะการดำเนินธุรกิจในส่วนของข้อมูลทั่วไป ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มผู้ผลิตชุมชนและวิสาหกิจชุมชน ประกอบอาชีพค้าขายหรือธุรกิจส่วนตัวทั้งในอดีตและปัจจุบัน ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการเปิดใหม่ซึ่งมีอายุการดำเนินงานต่ำกว่า 2 ปี ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ผลิตชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชน มีจำนวนสมาชิกเริ่มต้นและสมาชิกปัจจุบันมากกว่า 10 คน เงินทุนในการประกอบธุรกิจมาจากหน่วยงานรัฐให้การสนับสนุน ผลิตภัณฑ์เริ่มต้นของธุรกิจคือผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดร่างกาย สำหรับผลิตภัณฑ์ปัจจุบันส่วนใหญ่ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดร่างกาย ผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผม ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวกาย และผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับรองมาตรฐานคือผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดร่างกายและผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผม การดำเนินการขอใบรับรองมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการเป็นผู้ดำเนินการเอง มีเพียงบางส่วนที่เจ้าหน้าที่ของรัฐเข้ามาช่วยเหลือ ช่องทางการจัดจำหน่ายเครื่องสำอางสมุนไพรคือ สื่อสังคมออนไลน์ แหล่งขายชุมชน เช่น ศูนย์ OTOP ชุมชน และงานแสดงสินค้าต่าง ๆ การส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่เน้น ผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ บรรจุภัณฑ์ที่ดึงดูดใจ และการเป็นกันเองของผู้ขาย

ข้อมูลเกี่ยวกับระดับความสำคัญของกลยุทธ์ทางการตลาด ผู้ประกอบการเครื่องสำอางสมุนไพร มีความเห็นเรื่องระดับความสำคัญของกลยุทธ์ทางการตลาด ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ โดยรวมมีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อพบว่าการนำเสนอถึงคุณภาพของสินค้าให้กับลูกค้า มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ส่วนการนำเสนอสินค้าใหม่ ๆ ให้กับลูกค้าเสมอ มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับน้อยที่สุด

2. ด้านราคา โดยรวมมีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า คุณภาพคุ้มค่างบราคา มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมาก ส่วนการให้เครดิตในการซื้อสินค้า มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับน้อยที่สุด

3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยรวมมีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า การจัดแสดงสินค้าเป็นที่ดึงดูดใจ มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมาก ส่วนสถานที่ซื้อมีความเพียงพอต่อความต้องการ มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับน้อยที่สุด

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด โดยรวมมีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า มีการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมาก มีการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายเพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับน้อยที่สุด

5. ด้านบรรจุภัณฑ์ โดยรวมมีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า บรรจุภัณฑ์มีความสะดวกต่อการใช้งาน มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมาก ส่วนมีหลายขนาดให้เลือก เพื่อความสะดวกในการเลือกซื้อไปใช้ในโอกาสต่าง ๆ มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับน้อยที่สุด

ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพการแข่งขันของตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร ผู้ประกอบการเครื่องสำอางสมุนไพร มีความเห็นเรื่องสภาพการแข่งขันของตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรดังนี้

1. คู่แข่งขันรายใหม่ที่จะเข้ามาลงทุน พบว่า โดยรวมมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับสภาพการแข่งขันของตลาดอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ผู้ประกอบการสามารถผลิตวัตถุดิบเองได้ง่าย มีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ส่วนผู้ประกอบการสามารถใช้แหล่งวัตถุดิบในท้องถิ่น มีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด

2. อำนาจการต่อรองของลูกค้า โดยรวมมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับสภาพการแข่งขันของตลาดอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ผู้ประกอบการมักจะให้ลูกค้าประจำเปลี่ยนสินค้าที่ชำรุดได้เสมอ มีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ส่วนผู้ประกอบการมักจะลดราคาตามที่ลูกค้าประจำร้องขอ มีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด

3. อำนาจการต่อรองของผู้จัดหาวัตถุดิบ โดยรวมมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับสภาพการแข่งขันของตลาดอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ผู้ประกอบการสามารถเปลี่ยนวัตถุดิบได้เสมอเมื่อวัตถุดิบไม่มีคุณภาพตามที่ต้องการ มีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ส่วนผู้ประกอบการสามารถต่อรองราคาวัตถุดิบกับผู้จัดหาวัตถุดิบได้ มีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด

4. สินค้าทดแทน โดยรวมมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับสภาพการแข่งขันของตลาดอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ลูกค้านักของผู้ประกอบการเคยซื้อผลิตภัณฑ์เดียวกันแต่มีคุณสมบัติหรือส่วนผสมแตกต่างกันจากผู้ผลิตรายอื่น มีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ส่วนลูกค้าของผู้ประกอบการเคยซื้อผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของเครื่องสำอางสมุนไพรจากผู้ผลิตรายอื่น ๆ เช่น แชมพูแพะซ่า สูตรอัญชัน มีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด

5. ความเข้มข้นทางการแข่งขันภายในธุรกิจ โดยรวมมีระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับสภาพการแข่งขันของตลาดอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ลูกค้าประจำของผู้ประกอบการซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มอื่น มีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ส่วนมีผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพรที่หลากหลาย ทำให้เกิดการแข่งขันกันอย่างมาก มีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด

ข้อมูลเกี่ยวกับระดับปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ ของผู้ประกอบการเครื่องสำอางสมุนไพร มีความคิดเห็นเรื่องระดับของปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจดังนี้

1. ปัญหาเครือข่ายวิสาหกิจ โดยรวมมีระดับความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า การไม่ได้เข้าร่วมกลุ่มเนื่องจากขาดความรู้ความเข้าใจในการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ส่วนการไม่ได้เข้าร่วมกลุ่มเนื่องจากขาดการสนับสนุน และความรู้จากหน่วยงานของรัฐในพื้นที่ มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับน้อยที่สุด

2. ปัญหาด้านการจัดการ โดยรวมมีระดับความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า การขาดความรู้ความเข้าใจในการจัดเก็บวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ส่วนการขาดความรู้ความเข้าใจในการบริหารงาน มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับน้อยที่สุด

3. ปัญหาด้านการตลาด โดยรวมมีระดับความสำคัญอยู่ในระดับปานกลางเมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้รับรองมาตรฐาน มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ส่วนช่องทางการจัดจำหน่ายมีจำกัด มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับน้อยที่สุด

4. ปัญหาด้านการผลิต โดยรวมมีระดับความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า การขาดการวางแผนการผลิต มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ส่วนการขาดเครื่องมือการผลิตที่ทันสมัย มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับน้อยที่สุด

5. ปัญหาด้านการเงิน โดยรวมมีระดับความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า การขาดทักษะการบริหารการเงินและการบัญชี ไม่มีการบันทึก ทำให้ไม่ทราบถึงต้นทุนการผลิตที่แท้จริง มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ส่วนการไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนต่ำเพื่อการลงทุนหรือขยายกิจการ มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับน้อยที่สุด

6. ปัญหาด้านเทคโนโลยี โดยรวมมีระดับความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า การขาดแรงงานที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีและเครื่องจักร มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ส่วนการขาดความรู้การทำ Website ส่งเสริมการขาย มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับน้อยที่สุด

7. ปัญหาขาดการสนับสนุนจากภาครัฐ โดยรวมมีระดับความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ขั้นตอนที่ซับซ้อนในการขอการสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชน มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ส่วนการจัดงานแสดงสินค้าไม่ทั่วถึง มีระดับความสำคัญอยู่ในระดับน้อยที่สุด

ข้อมูลเกี่ยวกับแนวทางการสร้างโอกาสทางธุรกิจ ผู้ประกอบการเครื่องสำอางสมุนไพร มีความเห็นเรื่องแนวทางการสร้างโอกาสของธุรกิจดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ โดยรวมมีการสร้างโอกาสอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ผู้ประกอบการมีการสร้างโอกาสในเรื่อง การผลิตผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า อยู่ในระดับมาก ส่วนการควบคุมปริมาณการผลิตที่เหมาะสม มีระดับการสร้างโอกาสอยู่ในระดับน้อยที่สุด

2. ด้านราคา โดยรวมมีการสร้างโอกาสอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า มีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ให้ต่ำกว่าคู่แข่งใกล้เคียง มีการสร้างโอกาสอยู่ในระดับมาก ส่วนการมีการติดป้ายฉลากบอกราคาผลิตภัณฑ์อย่างชัดเจน มีระดับการสร้างโอกาสอยู่ในระดับน้อยที่สุด

3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยรวมมีการสร้างโอกาสอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า มีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายโดยใช้การขายผ่านแคตตาล็อก มีการสร้างโอกาสอยู่ในระดับมาก ส่วนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านคนกลาง มีการสร้างโอกาสอยู่ในระดับน้อยที่สุด

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด โดยรวมมีการสร้างโอกาสอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กำหนดส่วนลดราคาของผลิตภัณฑ์ตามปริมาณการซื้อ มีการสร้างโอกาสอยู่ในระดับมาก ส่วนจัดงานจำหน่ายสินค้ากับหน่วยงานของภาครัฐและเอกชน เช่น โรงพยาบาล สถานศึกษา โรงงาน หรือ ศูนย์การค้า มีการสร้างโอกาสอยู่ในระดับน้อยที่สุด

5. ด้านบรรจุภัณฑ์ โดยรวมมีการสร้างโอกาสอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความเป็นเอกลักษณ์ มีการสร้างโอกาสอยู่ในระดับมาก ส่วนบรรจุภัณฑ์สวยงาม ทันสมัย มีการสร้างโอกาสอยู่ในระดับน้อยที่สุด

6. ด้านบริหารงาน โดยรวมมีการสร้างโอกาสอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า การแบ่งหน้าที่ภายในการดำเนินธุรกิจ มีการสร้างโอกาสอยู่ในระดับมาก ส่วนมีการจัดการเก็บข้อมูลต่าง ๆ เช่น กระบวนการผลิต บัญชี มีการสร้างโอกาสอยู่ในระดับน้อยที่สุด

## 5.2 ข้อเสนอแนะ

1. สถานที่จัดงานจำหน่ายสินค้าผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร จะมีผลิตภัณฑ์ในประเภทเครื่องสำอางสมุนไพรทำความสะอาดร่างกายจำนวนมาก ทำบรรจุภัณฑ์ออกมาคล้าย ๆ กัน ไม่สามารถดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคได้ ผู้ประกอบการควรพิจารณาและให้ความสำคัญได้แก่ กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ เสนอแนะว่าการมุ่งวิจัยและพัฒนา ในด้านของผลิตภัณฑ์ในหลาย ๆ ด้านต้องมีการปรับตัว เพื่อให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค เพื่อสร้างความพึงพอใจสำหรับผู้บริโภค รวมถึงการสร้าง ความแตกต่างในด้านของรูปลักษณ์ คุณภาพและความปลอดภัย คำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคเป็นสำคัญ และในเรื่องของบรรจุภัณฑ์ก็เป็นสิ่งดึงดูดใจสำหรับผู้บริโภค

2. จากการศึกษาพบว่า ธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรมีคู่แข่งใหม่และคู่แข่งเดิมเพิ่มขึ้นมาก อำนาจการต่อรองของลูกค้ามีมากขึ้น ดังนั้นการที่ผู้ประกอบการให้ลูกค้าประจำเปลี่ยนสินค้าที่ซื้อมาได้เสมอ การลดราคาสินค้าตามที่ลูกค้าทั่วไปต่อรอง จะช่วยกระตุ้นเพื่อรักษาลูกค้าให้กลับมาซื้อผลิตภัณฑ์ซ้ำ

3. จากการศึกษาพบว่าปัญหาส่วนใหญ่คือ ปัญหาด้านเทคโนโลยี ผู้ประกอบการ ต้องพร้อมรับเทคโนโลยีใหม่ๆ มีการเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ในกระบวนการผลิต พร้อมลงทุนในเครื่องจักรอุปกรณ์ที่ทันสมัย เพื่อช่วยลดต้นทุนในการผลิตและช่วยให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้ทันตามความต้องการของตลาด โดยเฉพาะกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร และผู้ประกอบการต้องยกระดับความรู้ความสามารถของแรงงานในการใช้เทคโนโลยีที่สูงขึ้น อีกทั้งในอนาคตแรงงานมีทักษะอาจมีไม่เพียงพอ จึงมีแนวโน้มที่ต้องใช้เทคโนโลยีและอุปกรณ์ที่ทันสมัยเข้ามาทดแทนแรงงานคนบางส่วนด้วย ปัญหาเครือข่ายวิสาหกิจในเรื่องการความรู้ความเข้าใจในการรวมกลุ่ม จัดตั้งกลุ่มผู้ผลิตชุมชน ผู้ประกอบการหรือคนในชุมชนยังมีความคิดเห็นว่ายุ่งยาก ซับซ้อน และปัญหาขาดการสนับสนุนจากภาครัฐ ซึ่งมีขั้นตอนที่ซับซ้อนในการขอการสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชน ขาดเจ้าหน้าที่ประสานงานเรื่องข้อมูลต่าง ๆ เช่น กฎระเบียบ กฎหมาย ข้อบังคับ เสนอแนะให้ภาครัฐมีการจัดอบรม หรือชี้แจง ทำความเข้าใจกับคนในชุมชน