

ชื่อโครงการ(ภาษาไทย)	การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจท้องถิ่นจากผลิตภัณฑ์สมุนไพร
ชื่อโครงการ(ภาษาอังกฤษ)	Analysis of Local Business Opportunities from Herbal Product
แหล่งเงิน	เงินรายได้ วิทยาลัยการบริหารและจัดการ
ประจำปีงบประมาณ	2558 จำนวนเงินที่ได้รับการสนับสนุน 130,000 บาท
ระยะเวลาทำการวิจัย	1 ปี ตั้งแต่ 1 ตุลาคม 2557 ถึง 30 กันยายน 2558
ชื่อ-สกุล หัวหน้าโครงการ	นางสาวอรุสา บัวตะมะ ตำแหน่งทางวิชาการ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ วิทยาลัยการบริหารและจัดการ โทรศัพท์ 02-3298000 ต่อ 6316 โทรสาร 02-3298461 E-mail : kburasa@kmitl.ac.th

บทคัดย่อ

การใช้เครื่องสำอางที่มีสารสกัดจากธรรมชาติเป็นเครื่องสำอางแต่งมีมากขึ้น ส่งผลให้เกิดการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ประเภทใหม่ๆ ที่ใช้สมุนไพรตามธรรมชาติเป็นวัตถุดิบในการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง แนวโน้มเติบโตอย่างรวดเร็ว และถือเป็นโอกาสธุรกิจของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร โดยเฉพาะชุมชนท้องถิ่น ซึ่งถือเป็นวิสาหกิจขนาดย่อมที่ช่วยสร้างงาน สร้างอาชีพ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับระบบเศรษฐกิจ ดังนั้นจึงทำการศึกษาและวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร ของผู้ประกอบการธุรกิจท้องถิ่นจากผลิตภัณฑ์สมุนไพร กลุ่มอาชีพของกรุงเทพมหานคร โดยเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลประกอบด้วยค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ระดับความสำคัญในภาพรวมของกลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการ อยู่ในระดับมาก ส่วนใหญ่จัดทำกลยุทธ์ทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ เน้นผลิตภัณฑ์ที่แปลกใหม่ สะดวกในการใช้งาน ส่วนสภาพการแข่งขันทางการตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางสมุนไพร มีระดับความคิดเห็นในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ส่วนใหญ่ผู้บริโภคมีย่านาजारตอรองมากกว่า เนื่องจากมีผู้ประกอบการจำนวนมากที่ผลิตสินค้าแบบเดียวกัน สำหรับปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนใหญ่มีปัญหาด้านเทคโนโลยี ทั้งนี้ผู้ประกอบการควรมีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการระบบการทำงาน ใช้เครื่องจักรในการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพ และแนวทางการสร้างโอกาสของผู้ประกอบการในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ส่วนใหญ่มุ่งเน้นการบริหารเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอด และเพิ่มความสนใจในการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้มากยิ่งขึ้น

จากงานวิจัยพบว่า มีผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องสำอางสมุนไพรทำความสะอาดร่างกายจำนวนมาก ทำบรรจุภัณฑ์ออกมาคล้าย ๆ กัน ไม่สามารถดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคได้ ดังนั้นผู้ประกอบการต้องสร้างความแตกต่างในด้านของรูปลักษณ์ คุณภาพและความปลอดภัย ของผู้บริโภคเป็นสำคัญ นอกจากนี้ธุรกิจเครื่องสำอางสมุนไพรมีคู่แข่งใหม่และคู่แข่งเดิมเพิ่มขึ้นมาก ผู้ประกอบการควรใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อรักษาลูกค้าให้กลับมาซื้อผลิตภัณฑ์ซ้ำ รวมทั้งผู้ประกอบการควรยกระดับความรู้ ความสามารถของแรงงานในการใช้เทคโนโลยีที่สูงขึ้น และอุปกรณ์ที่ทันสมัย สำหรับภาครัฐควรให้การสนับสนุนด้านข้อมูล และทำความเข้าใจกับผู้ประกอบการเกี่ยวกับขั้นตอน กฎระเบียบต่าง ๆ

คำสำคัญ : โอกาสทางธุรกิจ เครื่องสำอางสมุนไพร ธุรกิจท้องถิ่น กลยุทธ์การตลาด

Research Title: Analysis of Local Business Opportunities from Herbal Product
Researcher: Miss Urasa Buatama
Faculty: Administration and Management College, King Mongkut's Institute
of Technology, Ladkrabang

Abstract

The use of cosmetics with natural extracts as a composed with more. Results of research and development of new products. Natural herbs used as ingredients in the manufacture of cosmetic products and is a fast growing trend of entrepreneurs, herbal cosmetic products. Entrepreneurs in local community which is small enterprise that helped build a career and create added value for the economy. So it studies and analysis the entrepreneurs of local herbal products on business opportunities, herbal cosmetic products in the occupation of Bangkok. The data is collected by the five-level Likert Scale questionnaire and statistics used in mean and standard deviation. The results of this study were as overall the sample had high level of marketing strategies. Most of them prepared marketing strategies by focusing on Product: innovative product and user friendly product. Overall the sample rated high level of competitive condition of herbal cosmetic products market. Consumers had bargaining power because of many entrepreneurs who produced and offered similar products. Overall the sample had moderate level of entrepreneurial problems and obstacles. Most of them had technological problems. Entrepreneur should apply the technology to the work system, use machine to produce a quality product. Overall the adaptability of entrepreneurs was at high level. Most of them focused on management for surviving and increasing their attention to product design so that the product is unique and meets the consumer demand even more.

The results of this research showed that many brands of herbal body wash products used similar package, which lack consumer's attention. As a result, the entrepreneurs should differentiate product package as well as focus on quality, and safety. Besides, in herbal cosmetic business, the competition and rivalry is increasing. Therefore, the entrepreneurs should use strategies to retain existing customers and should develop staff's knowledge and

ability, use high technology and modern equipment. The government should support by providing necessary information and creating understanding of procedures and rules.

Keywords: business opportunities, herbal cosmetic, local business, marketing strategy

กิตติกรรมประกาศ

การวิจัยเรื่องการวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจท้องถิ่นจากผลิตภัณฑ์สมุนไพร ในครั้งนี้ได้รับทุนสนับสนุนการวิจัยจากวิทยาลัยการบริหารและจัดการ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ประจำปีงบประมาณ 2558 และได้รับความร่วมมือในการให้ข้อมูลเป็นอย่างดีจากผู้ประกอบการธุรกิจท้องถิ่นจากผลิตภัณฑ์สมุนไพร กลุ่มอาชีพของกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยจึงขอขอบคุณไว้ ณ ที่นี้ และหวังว่าผลงานวิจัยนี้จะเป็นประโยชน์แก่งานที่เกี่ยวข้องและผู้สนใจต่อไป

อรรสา บัวตะมะ