

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการเปิดร้านยาคุณภาพอำเภอแม่ใจ จังหวัดพะเยา

A Feasibility Study of Establishing a Quality Community Pharmacy in

Mae Chai District, Phayao Province

กชกร มาบุตร

Kotchakorn Maboot

โครงการศึกษาภาคพิเศษ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยรามคาแหง

“Innovation Marketing by MBA. For IT-Smart Program” Ramkhamhaeng University

6614193001@rumail.ru.ac.th

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดดำเนินการร้านยาคุณภาพในพื้นที่ ตำบลป่าแฝก อำเภอแม่ใจ จังหวัดพะเยา โดยพิจารณาความเป็นไปได้ 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน การวิจัยเป็นการวิจัยเชิงปริมาณ ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 380 คน วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา สถิติเชิงอนุมาน และการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ผลการศึกษาด้านการตลาดพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่ในวัยแรงงาน มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนในระดับปานกลาง และใช้บริการร้านขายยาอย่างสม่ำเสมอ โดยให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ ผลិតภัณฑ์ และบุคลากรมากที่สุด ผลการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณพบว่า ปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านขายยามากที่สุดอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ รองลงมาคือปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และบุคลากร ขณะที่ปัจจัยด้านราคา สถานที่หรือการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด และลักษณะทางกายภาพไม่พบอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญ ด้านความเป็นไปได้ทางเทคนิคและด้านการจัดการพบว่า โครงการมีความเหมาะสมและมีความพร้อมในการดำเนินงาน เนื่องจากทำเลที่ตั้ง ขนาดและการจัดสรรพื้นที่ร้าน สอดคล้องกับมาตรฐานร้านยาคุณภาพ รวมถึงมีเภสัชกรเป็นผู้ดำเนินกิจการและให้บริการด้วยตนเอง ส่งผลให้โครงการมีโครงสร้างการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับมาตรฐานวิชาชีพ อย่างไรก็ตาม ผลการวิเคราะห์ความ

เป็นไปได้ทางการเงินภายใต้อัตราคิดลดร้อยละ 15 ต่อปี พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ -399,510.72 บาท มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 0.51 และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) เท่ากับ ร้อยละ 1.97 ซึ่งต่ำกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ผู้ลงทุนคาดหวัง แม้ว่าโครงการจะมีระยะเวลาคืนทุนประมาณ 4.94 ปี หรือประมาณ 4 ปี 11 เดือน ซึ่งอยู่ภายในอายุโครงการที่กำหนดไว้ 5 ปี แต่ความคุ้มค่าทางการเงินยังอยู่ในระดับจำกัด โดยสรุป การเปิดร้านยาคุณภาพในพื้นที่ตำบลป่าแฝก อำเภอแม่ใจ จังหวัดพะเยา มีความเป็นไปได้ในด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการในระดับดี แต่มีความคุ้มค่าทางการเงินในระดับต่ำ โครงการจึงเหมาะสำหรับผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของกิจการเอง มีต้นทุนเงินทุนต่ำ และมุ่งเน้นการให้บริการด้านสุขภาพแก่ชุมชนควบคู่กับความยั่งยืนในระยะยาวมากกว่า การแสวงหาผลกำไรสูงสุด

คำสำคัญ : ร้านขายยา, ร้านยาคุณภาพ, ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ, การเงิน, ส่วนประสมทางการตลาด

ABSTRACT

This research aimed to examine the feasibility of establishing a quality pharmacy in Pa Faek Subdistrict, Mae Chai District, Phayao Province, by assessing feasibility in four aspects: marketing, technical, managerial, and financial feasibility. The study employed a quantitative research approach using a questionnaire as the data collection instrument. Data were collected from a sample of 380 respondents and analyzed using descriptive statistics, inferential statistics, and financial feasibility analysis. The results of the marketing analysis indicated that most respondents were of working age with a moderate average monthly income and regularly used pharmacy services. The most important marketing mix factors influencing consumers were service process, product, and personnel. The results of the multiple regression analysis revealed that the service process had the greatest statistically significant influence on consumers' decision to use pharmacy services, followed by product and personnel factors. In contrast, price, place (distribution), promotion, and physical evidence were not found to have a statistically significant influence on service selection decisions. The technical and managerial feasibility analysis showed that the project

was appropriate and well-prepared for operation. The location, store size, and internal layout were consistent with quality pharmacy standards. In addition, the pharmacy would be operated by a licensed pharmacist, resulting in an efficient management structure that complies with professional standards. However, the financial feasibility analysis under a discount rate of 15 percent per year revealed that the project had a negative net present value (NPV) of -399,510.72 baht, an internal rate of return (IRR) of 0.51 percent, and a return on investment (ROI) of 1.97 percent, all of which were below the expected minimum rate of return. Although the payback period was approximately 4.94 years (about 4 years and 11 months), which falls within the five-year project life, the financial viability of the project was considered limited. In conclusion, the establishment of a quality pharmacy in Pa Faek Subdistrict, Mae Chai District, Phayao Province is feasible in terms of marketing, technical, and managerial aspects; however, its financial feasibility is limited. Therefore, the project is more suitable for owner-operated businesses with low capital costs that prioritize sustainable community health services over maximizing short-term profits.

Keywords : Pharmacy, Quality Pharmacy, Business Feasibility, Financial Feasibility, Marketing Mix

ความเป็นมาและความสำคัญ

ระบบสาธารณสุขของประเทศไทยมีพัฒนาการอย่างต่อเนื่อง แต่ยังคงเผชิญปัญหาความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึงบริการสุขภาพ โดยเฉพาะบริการทางเภสัชกรรมในพื้นที่ชนบท ประชาชนบางส่วนยังขาดโอกาสในการเข้าถึงยาที่ถูกต้อง ปลอดภัย และคำแนะนำจากเภสัชกร นโยบาย “30 บาทรักษาทุกที่” ที่เริ่มดำเนินการในปี พ.ศ. 2568 ได้ส่งเสริมบทบาทของร้านยาคุณภาพในการดูแลอาการเจ็บป่วยเล็กน้อย ช่วยเพิ่มความสะดวกแก่ประชาชนและลดภาระของสถานพยาบาลหลัก ทั้งนี้ในตำบลป่าแฝก อำเภอแม่ใจ จังหวัดพะเยา เป็นพื้นที่ที่ยังขาดแคลนร้านยาที่มีเภสัชกรประจำและได้มาตรฐาน ส่งผลให้ประชาชนบางส่วนพึ่งพาแหล่งจำหน่ายยาที่ไม่ได้รับการควบคุม ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของผู้สูงอายุและผู้ป่วยโรคเรื้อรัง ยิ่งสะท้อนถึงความจำเป็นในการมีบริการเภสัชกรรมที่มีคุณภาพ ดังนั้น การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านยาคุณภาพในพื้นที่ดังกล่าวจึงมีความสำคัญต่อการตอบสนองความต้องการด้านสุขภาพของประชาชน เสริมสร้างความเข้มแข็งของระบบสุขภาพชุมชน และสนับสนุนนโยบายด้านสาธารณสุขอย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาดในการเปิดร้านยาคุณภาพในพื้นที่ตำบลป่าแฝก อำเภอมะเเ็จ จังหวัดพะเยา
2. เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านเทคนิคในการเปิดร้านยาคุณภาพในพื้นที่ตำบลป่าแฝก อำเภอมะเเ็จ จังหวัดพะเยา
3. เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการจัดการในการเปิดร้านยาคุณภาพในพื้นที่ตำบลป่าแฝก อำเภอมะเเ็จ จังหวัดพะเยา
4. เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงินในการเปิดร้านยาคุณภาพในพื้นที่ตำบลป่าแฝก อำเภอมะเเ็จ จังหวัดพะเยา

สมมติฐานของการวิจัย

1. การเปิดร้านยาคุณภาพในพื้นที่โครงการมีความเป็นไปได้ด้านการตลาด
2. การเปิดร้านยาคุณภาพในพื้นที่โครงการมีความเป็นไปได้ด้านเทคนิค
3. การเปิดร้านยาคุณภาพในพื้นที่โครงการมีความเป็นไปได้ด้านการจัดการ
4. การเปิดร้านยาคุณภาพในพื้นที่โครงการมีความเป็นไปได้ด้านการเงิน

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

การวิจัยนี้มุ่งเน้นศึกษาความต้องการของประชาชนด้านการใช้บริการร้านยา การลงทุนและการบริหารจัดการธุรกิจร้านยา รวมถึงปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อความสำเร็จของร้านยาคุณภาพ

2. ขอบเขตด้านพื้นที่

ดำเนินการศึกษาภายในเขตพื้นที่ตำบลป่าแฝก อำเภอมะเเ็จ จังหวัดพะเยา

3. ขอบเขตด้านเวลา

ดำเนินการวิจัยระหว่างเดือนสิงหาคม ถึงเดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2568

4. ขอบเขตด้านกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ ประชาชนในพื้นที่ตำบลป่าแฝก อำเภอแม่ใจ จังหวัดพะเยา ผู้ที่มีประสบการณ์หรือมีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจร้านยา และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ (Maslow's Hierarchy of Needs)

อธิบายว่าแรงจูงใจและพฤติกรรมของมนุษย์เกิดจากความต้องการที่ต้องได้รับการตอบสนองเป็นลำดับขั้น ตั้งแต่ความต้องการพื้นฐานทางร่างกาย ความปลอดภัย ความรักและการเป็นส่วนหนึ่งของสังคม ความต้องการการยอมรับ ไปจนถึงการพัฒนาศักยภาพตนเอง แนวคิดนี้สามารถนำมาอธิบายพฤติกรรมการเลือกใช้บริการร้านยาคุณภาพ ซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับความต้องการด้านสุขภาพ ความปลอดภัย และคุณภาพชีวิตของประชาชน

ทฤษฎีความเป็นไปได้ทางธุรกิจ (Feasibility Study)

เป็นกระบวนการวิเคราะห์เพื่อประเมินความเหมาะสมของการลงทุนและลดความเสี่ยงในการตัดสินใจ โดยครอบคลุมการวิเคราะห์ในหลายด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน สำหรับด้านการตลาด งานวิจัยนี้ใช้แนวคิด ส่วนประสมทางการตลาด 7P's ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด บุคลากร ลักษณะทางกายภาพ และกระบวนการ เพื่ออธิบายปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านขายยา การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค มุ่งวิเคราะห์ความเหมาะสมของสถานที่ตั้ง ขนาดโครงการ การจัดสรรพื้นที่ การเลือกอุปกรณ์ และการบริหารจัดการยาและเวชภัณฑ์ เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ลดความสูญเสียดังกล่าว และเป็นฐานข้อมูลสำคัญสำหรับการวิเคราะห์ด้านการเงิน ขณะที่ การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ มุ่งประเมินความพร้อมด้านบุคลากรและระบบการให้บริการ โดยเฉพาะบทบาทของเภสัชกรในการให้บริการทางเภสัชกรรมตามมาตรฐานวิชาชีพ และการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน การประเมินว่า โครงการหรือการลงทุนมีความคุ้มค่าในเชิงการเงินหรือไม่ โดยพิจารณาจากรายได้ ค่าใช้จ่าย เงินลงทุน และกระแสเงินสดในอนาคต เพื่อช่วยตัดสินใจว่า ควรลงทุนหรือไม่ควรลงทุน

แนวคิดร้านยาคุณภาพ

ร้านยาคุณภาพหมายถึงร้านยาที่ได้รับการรับรองจากสภาเภสัชกรรมว่ามีการให้บริการด้านยาและสุขภาพตามมาตรฐานวิชาชีพ โดยมุ่งเน้นการให้คำปรึกษา การดูแล และการติดตามการใช้ยาอย่างเหมาะสม ร้านยาคุณภาพยังมีบทบาทสำคัญในฐานะด่านแรกของระบบบริการสุขภาพชุมชน และเป็นหน่วยบริการภายใต้นโยบาย “30 บาท รักษาทุกที่” ซึ่งช่วยเพิ่มการเข้าถึงบริการ ลดภาระหน่วยบริการภาครัฐ และยกระดับคุณภาพการดูแลสุขภาพของประชาชน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องช่วยสนับสนุนหัวข้อการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการเปิดร้านยาคุณภาพในอำเภอแม่ใจ จังหวัดพะเยา ในด้านความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านขายยา รวมถึงแนวทางการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดและการบริหารจัดการธุรกิจร้านยา ซึ่งสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการวางแผนการดำเนินงาน การพัฒนารูปแบบการให้บริการ และการประเมินความคุ้มค่าของโครงการได้อย่างเป็นระบบและสอดคล้องกับบริบทของพื้นที่ศึกษา

วิธีการดำเนินการวิจัย

การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการเปิดร้านยาคุณภาพในตำบลป่าแฝก อำเภอแม่ใจ จังหวัดพะเยา โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากประชาชนในพื้นที่ กลุ่มตัวอย่างจำนวน 380 คน กำหนดตามสูตรของ Taro Yamane จากประชากร 3,171 คน แบบสอบถามครอบคลุมข้อมูลส่วนบุคคล พฤติกรรมการใช้บริการร้านขายยา ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด 7P's และปัญหาความไม่พึงพอใจ ซึ่งผ่านการตรวจสอบความตรงและความเชื่อมั่นแล้ว การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา สถิติเชิงอนุมาน ได้แก่ t-test, One-way ANOVA และการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ รวมถึงการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินโดยพิจารณาจาก NPV, IRR, ROI และระยะเวลาคืนทุน เพื่อประเมินความเหมาะสมในการลงทุนเปิดร้านยาคุณภาพในพื้นที่ศึกษา

ผลการวิจัย

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดพบว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวน 380 คน ส่วนใหญ่อยู่ในวัยแรงงาน มีรายได้เฉลี่ยระดับปานกลาง และมีศักยภาพเพียงพอในการใช้บริการร้านขายยาอย่างต่อเนื่อง ผู้บริโภคมีพฤติกรรมใช้บริการร้านขายยาเป็นประจำ ซื้อยาเฉลี่ย 175 บาทต่อครั้ง และใช้บริการเฉลี่ยเดือนละ 2 ครั้ง โดยให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และกระบวนการให้บริการมากที่สุด ขณะที่การส่งเสริมการตลาดมีอิทธิพลต่ำที่สุด ระดับความไม่พึงพอใจโดยรวมอยู่ในระดับน้อย ทั้งนี้ การรับรู้ว่าคุณขายเป็นเภสัชกรส่งผลต่อความคิดเห็นด้านบุคลากรอย่างมีนัยสำคัญ และการเลือกใช้บริการประจำส่งผลต่อความคิดเห็นต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดทุกด้าน นอกจากนี้ อายุมีผลต่อความคิดเห็นด้านผลิตภัณฑ์และกระบวนการ ขณะที่รายได้และระดับการศึกษาไม่ก่อให้เกิดความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญ ผลการวิเคราะห์การถดถอยพบว่า ปัจจัยด้านกระบวนการ ผลิตภัณฑ์ และบุคลากรมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ โดยปัจจัยด้านกระบวนการมีอิทธิพลสูงสุด ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิคพบว่า ทำเลที่ตั้ง ขนาดพื้นที่ร้าน และการจัดสรรพื้นที่ภายในมีความเหมาะสมตามมาตรฐานร้านยาคุณภาพ สามารถจัดหายาและเวชภัณฑ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับข้อกำหนดทางกฎหมาย ด้านการจัดการพบว่า โครงการมีความพร้อมในระดับสูง เนื่องจากมีเภสัชกรประจำร้านตลอดเวลาทำการ และมีระบบการให้บริการสอดคล้องกับมาตรฐานวิชาชีพทั้งด้านสถานที่ ระบบคุณภาพ และการบริหารทางเภสัชกรรม ด้านการเงินพบว่า โครงการมีเงินลงทุนเริ่มต้น 1,000,000 บาท และมีต้นทุนผันแปรคิดเป็นร้อยละ 85 ของยอดขาย ผลการประเมินทางการเงินภายใต้อัตราคิดลดร้อยละ 15 ต่อปี พบว่า NPV เท่ากับ -399,510.72 บาท IRR ร้อยละ 0.51 และ ROI ร้อยละ 1.97 ซึ่งอยู่ในระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม โครงการมีระยะเวลาคืนทุนประมาณ 4.94 ปี สะท้อนว่าแม้โครงการมีข้อจำกัดด้านผลตอบแทนทางการเงินในระยะสั้น แต่มีศักยภาพในการดำเนินงานและสร้างประโยชน์ด้านการเข้าถึงบริการสุขภาพในระดับชุมชน

อภิปรายผล

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดสะท้อนให้เห็นว่า พื้นที่อำเภอแม่ใจ จังหวัดพะเยา มีศักยภาพทางการตลาดสำหรับการดำเนินธุรกิจร้านยาคุณภาพ โดยกลุ่มผู้บริโภคส่วนใหญ่อยู่ในวัยแรงงาน มีรายได้ระดับปานกลาง และมีโครงสร้างครัวเรือนขนาดกลาง ซึ่งเอื้อต่อการใช้บริการด้านสุขภาพอย่าง

ต่อเนื่อง ผลดังกล่าวสอดคล้องกับแนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภคที่ระบุว่าปัจจัยด้านอายุและรายได้มีอิทธิพลต่อรูปแบบและความถี่ในการบริโภคสินค้าและบริการด้านสุขภาพ พฤติกรรมการใช้บริการร้านขายยาที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ แต่มีค่าใช้จ่ายต่อครั้งไม่สูง สะท้อนลักษณะของยาและเวชภัณฑ์ในฐานะสินค้าจำเป็นสำหรับอาการเจ็บป่วยทั่วไป จึงชี้ให้เห็นถึงโอกาสในการพัฒนากลยุทธ์ด้านการให้คำปรึกษา การจัดบริการทางเภสัชกรรมเชิงรุก และการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับผู้ใช้บริการ เพื่อเพิ่มมูลค่าการใช้บริการและความภักดีของลูกค้า การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดพบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ กระบวนการ และบุคลากรมากกว่าปัจจัยด้านราคาและการส่งเสริมการตลาด สะท้อนถึงลักษณะเฉพาะของธุรกิจบริการด้านสุขภาพที่ความปลอดภัย คุณภาพ และความน่าเชื่อถือมีบทบาทสำคัญเหนือการจูงใจทางการตลาด ผลการวิเคราะห์การถดถอยยืนยันว่าปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสูงที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดการตลาดบริการที่ให้ความสำคัญกับประสบการณ์และความเชื่อมั่นของผู้รับบริการ ในด้านความไม่พึงพอใจ พบว่าอยู่ในระดับต่ำโดยรวม แต่ประเด็นด้านคุณภาพและความปลอดภัยของยา รวมถึงความสะอาดของสถานที่ตั้ง ยังคงเป็นปัจจัยที่ต้องได้รับการจัดการอย่างรอบคอบ เพื่อรักษามาตรฐานร้านยาคุณภาพและเสริมสร้างความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในระยะยาว ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิคและการจัดการชี้ให้เห็นว่า โครงการมีความพร้อมทั้งด้านทำเลที่ตั้ง โครงสร้างพื้นฐาน ระบบการจัดหายา และการบริหารจัดการตามมาตรฐานร้านยาคุณภาพ การมีเภสัชกรประจำร้านตลอดเวลาทำการเป็นปัจจัยสำคัญในการยกระดับบทบาทของร้านยาในฐานะหน่วยบริการสุขภาพปฐมภูมิของชุมชน ด้านการเงิน แม้ผลการวิเคราะห์ภายใต้อัตราคิดลดร้อยละ 15 จะสะท้อนความคุ้มค่าทางการเงินในระดับต่ำ แต่การสามารถคืนทุนได้ภายในอายุโครงการ ประกอบกับข้อได้เปรียบด้านโครงสร้างต้นทุน แสดงให้เห็นว่าโครงการมีความเหมาะสมในเชิงความมั่นคงและความยั่งยืนมากกว่าการมุ่งเน้นผลตอบแทนสูงสุด โดยเฉพาะเมื่อพิจารณาพร้อมกับบทบาททางสังคมและการยกระดับการเข้าถึงบริการด้านเภสัชกรรมของประชาชนในพื้นที่ชนบท

ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดดำเนินการร้านยาคุณภาพในอำเภอแม่ใจ จังหวัดพะเยา สามารถสังเคราะห์ข้อเสนอแนะที่สำคัญได้ดังนี้

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและเชิงปฏิบัติสำหรับผู้ประกอบการร้านขายยา

1. ผู้ประกอบการควรมุ่งเน้นการพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดโดยให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ กระบวนการให้บริการ และบุคลากร ซึ่งเป็นปัจจัยหลักที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ การจัดเตรียมยาและเวชภัณฑ์ให้มีความครบถ้วน ได้มาตรฐาน และพัฒนากระบวนการให้บริการที่ถูกต้อง รวดเร็ว และน่าเชื่อถือ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้บริโภค
2. ด้านคุณภาพการบริการทางเภสัชกรรม ควรยกระดับบทบาทของเภสัชกรในการให้คำปรึกษา การให้ข้อมูลยา และการติดตามผลการใช้ยา โดยเฉพาะในกลุ่มผู้สูงอายุและผู้ป่วยโรคเรื้อรัง เพื่อเพิ่มประสิทธิผลการรักษาและสร้างความผูกพันกับผู้ใช้บริการ
3. ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า เนื่องจากผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังไม่มีร้านขายยาประจำ การจัดทำฐานข้อมูลลูกค้า การให้คำแนะนำเฉพาะบุคคล และการมีส่วนร่วมในกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพของชุมชน จะช่วยเพิ่มความถี่ในการใช้บริการและความภักดีต่อร้าน
4. ด้านความคุ้มค่าทางการเงิน ควรพัฒนาบริการที่สร้างมูลค่าเพิ่ม เช่น การให้คำปรึกษาสุขภาพเชิงลึก การติดตามการใช้ยา การคัดกรองสุขภาพเบื้องต้น และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ เพื่อเพิ่มรายได้และเสริมความมั่นคงทางการเงินในระยะยาว

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

การวิจัยในอนาคตควรขยายขอบเขตการศึกษาไปยังพื้นที่อื่นเพื่อเปรียบเทียบบริบทด้านพฤติกรรมผู้บริโภคและความเป็นไปได้ของธุรกิจร้านยาคุณภาพ รวมถึงควรศึกษาผลลัพธ์ทางสุขภาพจากการใช้บริการร้านยาคุณภาพ เช่น ความถูกต้องในการใช้ยา ความพึงพอใจในการรักษา และคุณภาพชีวิตของผู้ใช้บริการ เพื่อสะท้อนคุณค่าทางสังคมของร้านขายยานอกเหนือจากผลตอบแทนทางการเงิน

เอกสารอ้างอิง

- กุลนารี ปัญยะ. (2562). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายส่งยาในอำเภอเมืองเชียงราย (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ฉันทนันท์ ทวีวัฒน์. (2566). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำศูนย์การค้าชุมชนในพื้นที่ชอยสยาม คันทรีคลับ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 1(7), 3.

- จารุณี ทับทิมทอง. (2565). ความต้องการพัฒนาทักษะที่จำเป็นเกี่ยวกับการทำงานและการใช้ชีวิตในยุคดิจิทัลของบุคลากรวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต.
- จรีมาศ โสภณพัฒน์บัณฑิต, & อมรรวรรณ รังกุล. (2564). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการปรีดา วิลล์ อำเภอวาปีปทุม จังหวัดมหาสารคาม. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม*, 15(3), 166–181. <https://so05.tci-thaijo.org/index.php/rmuj/article/view/256439>
- ดวงฤดี ดอกคำ, และคณะ. (2560). คู่มือขั้นตอนการปฏิบัติงาน: การบริหารคลังยาและเวชภัณฑ์. <https://www.oic.go.th/FILEWEB/CABINFOCENTER29/DRAWER083/GENERAL/DATA0000/0000476.PDF>
- ชนภณ นิธิชาวกุล. (2565). การวิเคราะห์ SWOT analysis กับสถิติ SWOT analysis with statistics. *วารสารคุณภาพชีวิตกับกฎหมาย*, 18(1), 108–120.
- ปรมารัตน์ ดอนเส, รัชฎา ฟองธนกิจ, & สุนทร ผจญ. (2566). รูปแบบการบริหารธุรกิจร้านขายยาที่มีประสิทธิภาพ. *วารสารการวิจัยการบริหารการพัฒนา*, 13(4), 1217–1232.
- ปณิฐา นาวเหนียว. (2562). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการร้านจักรยานคาเฟ่ในอำเภอลาดยาว จังหวัดนครสวรรค์ (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ประภาพร ไพบูลย์. (2562). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างธุรกิจให้บริการดูแลรถยนต์ในจังหวัดนครนายก (การค้นคว้าอิสระ). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- พรสวรรค์ เอ็มอำไพ. (2565). การศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนผลิตสินค้าไก่แปรรูปของบริษัทกรณีศึกษา (วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน). มหาวิทยาลัยบูรพา. <http://ir.buu.ac.th/dspace/handle/1513/531>
- วริศรา เจริญสุข, & สมหมาย อุดมวิทิต. (2568). การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาธุรกิจโรงแรมจังหวัดชลบุรี. *Journal of Spatial Development and Policy*, 3(5), 67–76. <https://so16.tci-thaijo.org/index.php/JSDP/article/view/2064>
- วนิดา พิมพ์โคตร, & เสวียน แก้ววงษา. (2562). การมีส่วนร่วมของคณะกรรมการชุมชนในการดูแลสิ่งแวดล้อมของชุมชนเขตบางคอแหลม กรุงเทพมหานคร. *วารสารรัชต์ภาคย์*, 13(31), 69–83.
- ศิริประภา ศรีวิโรจน์, & เขียวภา ปฐมศิริกุล. (2562). ปัจจัยการตลาดที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจซื้อเฟอร์นิเจอร์สำหรับผู้สูงอายุ. *วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยอีสเทิร์นเอเซีย*, 9(3), 34–48.

- สมบัติ อาริยาศาล. (2561). แรงจูงใจในการปฏิบัติงานของบุคลากรในสถานศึกษา. *Journal of Roi Kaensarn Academic*, 3(2), 33–46. <https://so02.tci-thaijo.org/index.php/JRKSA/article/view/246205/166341>
- สกุลรัตน์ สดาว. (2564). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่นในเขตอำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี.
- สำนักงานรับรองร้านยาคุณภาพ สภาเภสัชกรรม. (2568). *ร้านยาคุณภาพ*. <https://papc.pharmacycouncil.org/index.php?option=aboutus&subpage=history>
- สำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ. (2568). *คู่มือการดำเนินงานโครงการ 30 บาทรักษาทุกที่*. สปสช.
- สำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ. (2568). *แนวทางการให้บริการภายใต้โครงการ 30 บาทรักษาทุกที่ ณ ร้านยาคุณภาพ*. สปสช.
- สภาเภสัชกรรม. (2568). *หลักเกณฑ์และมาตรฐานร้านยาคุณภาพ*. สภาเภสัชกรรม.
- อธิวัฒน์ วรนิธิภาคย์. (2566). ปรัชญาทางสังคมศาสตร์และการวิเคราะห์ทฤษฎีลำดับขั้นของความต้องการของอับราฮัม ฮาโรลด์ มาสโลว์. *วารสารวิชาการไทยวิจัยและการจัดการ*, 4(3), 57–71.
- อรพรรณ จำเริญ. (2565). *ความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายยาของผู้ประกอบการไทยใน สปป.ลาว* (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยบูรพา.
- Kotler, P. (2016). *Marketing management: Analysis, planning, implementation, and control* (15th global ed.). Prentice Hall.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of marketing* (17th ed.). Pearson.
- Wheelen, T. L., & Hunger, J. D. (2012). *Strategic management and business policy: Toward global sustainability* (13th ed.). Prentice Hall.