

ชื่อเรื่อง	โอกาสในการสร้างธุรกิจและการพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการในอนาคต กรณีศึกษา นักศึกษาสาขาการเป็นผู้ประกอบการชั้นปีที่ 4 ปีการศึกษา 2561
ผู้วิจัย	อาจารย์เสกสรรค์ มณีธร
หน่วยงาน/คณะ	คณะวิทยาการจัดการ
ทุนอุดหนุนการวิจัย	กองทุนมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
ปีที่พิมพ์	2562

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโอกาสในการสร้างธุรกิจของนักศึกษาและการพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการในอนาคต ประชากรที่ศึกษาคือ นักศึกษาสาขาการเป็นผู้ประกอบการที่ลงทะเบียนเรียนในรายวิชา โครงการการเป็นผู้ประกอบการชั้นปีที่ 4 ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2561 จำนวน 30 คน แบ่งกลุ่มจำนวน 12 กลุ่ม ลงพื้นที่ดำเนินโครงการธุรกิจจำลองในสถานการณ์จริง จำนวน 1 ภาคการศึกษา ใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ ผลการศึกษาพบว่าจากการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองทั้ง 12 ธุรกิจ พบธุรกิจที่สามารถพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการได้จำนวน 3 ธุรกิจ ได้แก่ (1) ธุรกิจ ต. เนื้อย่าง (เฟรนไชส์) (2) ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry (ออนไลน์) (3) ธุรกิจจำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก (ออนไลน์) ในส่วนธุรกิจที่ไม่สามารถพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการได้มีจำนวน 9 ธุรกิจ ได้แก่ (1) ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด (อาหารและเครื่องดื่ม) (2) ธุรกิจ Chicken Q (อาหารและเครื่องดื่ม) (3) ธุรกิจ มิสเตอร์เกิลิว (อาหารและเครื่องดื่ม) (4) ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด (อาหารและเครื่องดื่ม) (5) ธุรกิจ บัวลอยโฮโซ (EAZI LAZI) (อาหารและเครื่องดื่ม) (6) ธุรกิจขนม ค.ร.ก (อาหารและเครื่องดื่ม) (7) ธุรกิจ ดีห้อย ไส้กรอก พุง โด (อาหารและเครื่องดื่ม) (8) ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online (ออนไลน์) (9) ธุรกิจ Cokyqler (ออนไลน์)

ธุรกิจที่มีผลกำไรสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ธุรกิจ ต.เนื้อย่าง มีผลกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 35,674.00 บาท รองลงมา คือ ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด มีผลกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 25,769.00 บาท และธุรกิจจำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก มีผลกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 10,589.33 บาท เป็นอันดับสุดท้าย ในส่วนของธุรกิจที่มีผลประกอบการขาดทุนสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด ขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงานเท่ากับ 4,930.00 บาท รองลงมา คือ ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online ขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงาน

เท่ากับ 1,960.00 บาท และ ธุรกิจ ดีห้อย ไม้กรอก พุงโต ขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงานเท่ากับ 203.00 บาท เป็นอันดับสุดท้าย

ข้อเสนอแนะในส่วนของการจัดการเรียนการสอนในรายวิชาโครงการการเป็นผู้ประกอบการ ทางหลักสูตรควรกำหนดแผนการดำเนินงานให้มีระยะเวลาที่ชัดเจนในการนำเสนอแผนธุรกิจจำลองของนักศึกษาตั้งแต่เริ่มต้นกระบวนการไปจนถึงสิ้นสุดระยะเวลาเพื่อให้นักศึกษาได้เตรียมความพร้อมในการนำเสนอความก้าวหน้าต่าง ๆ ควรมีการจัดบูรณาการกับรายวิชาในหลักสูตรให้มีความต่อเนื่องตั้งแต่ชั้นปีที่ 1 จนถึงปีที่ 4 เพื่อให้นักศึกษามีความพร้อมในการดำเนินธุรกิจ หลักสูตรควรจัดโครงการบูรณาการเข้ากับ โครงการที่จัดขึ้นในหลักสูตรโดยเชิญผู้ทรงคุณวุฒิที่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจที่เกี่ยวข้องมาให้ความรู้แก่นักศึกษาเพื่อให้เกิดความเข้าใจในธุรกิจ สร้างภูมิคุ้มกันและเสริมทักษะด้านการประกอบธุรกิจบนโลกดิจิทัลเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าบนสื่อสังคมออนไลน์ ข้อเสนอแนะในส่วน of นักศึกษา นักศึกษาควรมีการวางแผนเตรียมความพร้อมในการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองทั้งด้านการจัดการ การตลาด การผลิต การเงินและการบริหารความเสี่ยงให้รอบด้านผ่านการจัดทำแผนธุรกิจที่มีความละเอียดสอดคล้องกับสถานการณ์ เป็นไปได้ในทางปฏิบัติ นักศึกษาต้องสามารถวิเคราะห์งานต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในกิจการ จัดแบ่งหน้าที่งานให้มีความเหมาะสมต่อศักยภาพของสมาชิกและลูกจ้างแต่ละคน เพื่อให้การดำเนินงานมีความราบรื่น ใช้แรงงานและพนักงานได้อย่างคุ้มค่า ด้านการตลาด นักศึกษาควรออกแบบและนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้มีความแตกต่างบนพื้นฐานของความคิดสร้างสรรค์ สร้างคุณค่า และเรื่องราวของผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่สนใจแก่ผู้บริโภค ทำการวิเคราะห์ต้นทุนรวมทั้งหมดเพื่อทราบต้นทุนขาย แล้วนำมากำหนดผลกำไรคาดหวังเพื่อเป็นประโยชน์ในการตั้งราคาสินค้า นักศึกษาควรนำสื่อสังคมออนไลน์มาปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างการรู้จักและเป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภค ซึ่งเป็นที่นิยมสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ง่ายและรวดเร็ว นักศึกษาควรจัดทำแผนการส่งเสริมการขายโดยวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ เช่น กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ฤดูกาลหรือเทศกาลสำคัญต่าง ๆ เพื่อใช้ในการวางแผนจัดรายการส่งเสริมการขายให้ครอบคลุมและต่อเนื่องตลอดระยะเวลาในการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง นักศึกษาควรนำเอาโปรแกรมช่วยจัดการการขาย ธนาคารออนไลน์ รวมถึงแอปพลิเคชันต่าง ๆ มาช่วยในการให้บริการลูกค้าเพื่อสร้างภาพลักษณ์ของธุรกิจให้มีความทันสมัย เพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้าในการเข้าถึงสินค้าและบริการ อีกทั้งยังสามารถใช้ในการบริหารจัดการ และการติดต่อสื่อสารระหว่างพนักงานหรือลูกจ้างภายในร้านมีความสะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น ด้านการขายสินค้า นักศึกษาควรเพิ่มช่องทางการขายผ่านแอปพลิเคชันบริการส่งอาหารหรือบริการส่ง

สินค้า เช่น Food Panda หรือ Grab Food เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้กับกลุ่มคนรุ่นใหม่อีกช่องทางหนึ่ง

คำสำคัญ : การเป็นผู้ประกอบการ, โครงการบูรณาการ, การบริหารจัดการ, สื่อสังคมออนไลน์



Research Title: Opportunity to build businesses and develop into future entrepreneurs : Case study of the fourth year Entrepreneurship Students.

Researcher: Mr. Seksan Maneetorn

Faculty/Department: Faculty of Management Science

Research Fund Source: Chiang Mai Rajabhat University Fund

Published Year: 2019

ABSTRACT

The objective of this research was to study and seek for opportunities to build businesses of students and development to be a future entrepreneur. The population study is 30th year students who enrolled in an entrepreneurship course in 2018, divided into 12 groups. All students were required to implement a business simulation project with real situations for 1 semester. This qualitative research was found that from all 12 business simulation projects, 3 businesses were found to have a potential to develop in order to be future entrepreneurs which are; (1) T.Grilled beef business (franchise), (2) Jarid Handmade Jewelry (online business), (3) Thai Industrial Standard Big-sized Doll business (online business). However, 9 businesses which cannot further be developed into future entrepreneurs are as follows; Dr.Grill or Grilled skewered coconut milk pork business (food and beverages), (2) Chicken Q business (food and beverage), (3) Mister Kleaw business (food and beverages), (4) EP fried milk pork (food and beverage), (5) Bualoy Haiso (EAZI LAZI: food and beverages), (6) Ka Nom Krok (food and beverage), (7) Tee Hoy Sai Krok Phung Toh (food and beverage), (8) Outlet Shoes business online (online business), (9) Cokyqler business (online business).

The top-3 most profitable businesses are as follows; T.Grilled beef business could make the profit up to 35,674 baht, Dr.Grill or Grilled skewered coconut milk pork business could make the profit up to 25,769 baht, and Thai Industrial Standard Big-sized Doll business could make the profit up 10,589.33 baht accordingly. The top-3 businesses who suffered the loss are as follows; EP fried milk pork owned net loss up to 4,930 baht, Outlet Shoes business online owned net loss up to 1,960 baht, and Tee Hoy Sai Krok Phung Toh owned net loss up to 203.00 baht respectively.

The suggestions regarding the teachings in an entrepreneurship course are that the operation plans for the course should be put into consideration in order to indicate a clear duration

of operations so that the students would be able to prepare themselves for the presentations whether they have made a progress. Integration arrangement of 1st – 4th year students should be managed to be in accordance with the continuation of the course in order that students would be able to prepare their own business operations. It's suggested that the projects in the course should combine with integrated projects by inviting a related professional or qualified business entrepreneur give students information in order to enlighten more understandings in business and build strong immunity as well as enhance business skills in this digital age. This would help to bring more sales opportunities such as online goods on social media. The suggestions for students are that students should have preparedness and readiness to plan for the business project operations including management, marketing, production, monetary, and risk management in all aspects which go along with recent situations. The students would be able to analyze and wrap up the information into a conclusion for what happens in doing business. Appropriate allocating tasks for each member and employee's potential so that the operations would proceed effectively without problems and hire employees in a cost-effective manner. For marketing, the students should design and represent the products in a different way based on creativity, value as well as background stories of the products to seduce consumers' interests. Besides, students should analyze the net cost to know the cost of goods sold (COGS) and then students will be able to determine profit expectancy to be used in the pricing procedure. Students should bring and apply social media communities into the business operations to spread their own introduction and to be a channel for publicizing information of products to consumers. Social media is widely used because it can help to get into customers and target group easily and fast. Students should make a sales promotion campaign by analyzing environmental factors such as a target group, seasons or festivals so that the plan would be covered with a more accurate plan throughout the period of the business operations. Moreover, students should apply the sales management program, online banking as well as applications to be tools to service which can help to build the business's identity to be trendy and bring more comfortability and accessibility regarding goods and services to customers. Additionally, all of these tools could help the management and communications between employees and staffs more convenient. For good sales, students should add more selling channels through food delivery applications or delivery service such as Food Panda or Grab Food in order to increase the sales opportunities for the new generation.

Keyword (s) : Entrepreneurship, Integrated projects, Management, Social media communities