

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

จากการลงพื้นที่เพื่อทำการสังเกตเข้าสัมภาษณ์ และจากผลประเมินการปฏิบัติงานของกลุ่มโครงการธุรกิจจำลอง ในรายวิชาโครงการการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาหลักสูตรการเป็นผู้ประกอบการชั้นปีที่ 4 ในภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2561 เพื่อวัดความสามารถในการปฏิบัติงานและความก้าวหน้าของธุรกิจ ตลอดระยะเวลาดำเนินงาน 1 ภาคการศึกษา สามารถสรุปได้ดังนี้

สรุปผลการวิจัย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานและผลการดำเนินงานโดยสรุปตลอด 1 ภาคการศึกษา ของกลุ่มโครงการธุรกิจจำลองของนักศึกษา

จากการลงพื้นที่เพื่อทำการสังเกต สัมภาษณ์ และการประเมินผลการปฏิบัติโครงการธุรกิจจำลองในแต่ละกลุ่ม เพื่อวัดความสามารถในการปฏิบัติงานและความก้าวหน้าของธุรกิจตลอด 1 ภาคการศึกษา ทั้ง 12 ธุรกิจ ใน 3 หมวด สามารถสรุปได้ดังนี้

หมวดที่ 1 ธุรกิจเฟรนไชส์

ธุรกิจ ต.เนื้อย่าง

โครงการ ธุรกิจ ต.เนื้อย่าง เป็นธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานในระดับ ดีมาก มีกระบวนการในการบริหารจัดการทั้งด้านการผลิต การบริหารงานลูกค้า และการตลาดและการจัดการความเสี่ยง ได้อย่างมีประสิทธิภาพจนสามารถสร้างยอดขายตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจใน 1 ภาคการศึกษาได้ทั้งสิ้น 244,120 บาท มีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 35,674 บาท และเป็น 1 ใน 3 โครงการธุรกิจจำลองที่สามารถสร้างรายได้ ต่อยอดผู้ประกอบการในอนาคตได้จาก 12 ธุรกิจ

ปัจจัยที่ส่งผลให้โครงการธุรกิจ ต.เนื้อย่าง ประสบความสำเร็จจนสามารถพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการได้นั้น สิ่งที่สำคัญที่สุด คือตัวของนักศึกษาประกอบการ ที่มองเห็นโอกาสในการทำธุรกิจ และมีความมุ่งมั่น ดำเนินธุรกิจด้วยความตั้งใจ นำสื่อสังคมออนไลน์เข้ามาปรับใช้ในการดำเนินกิจการและการประสานงานระหว่างลูกค้าภายในกิจการ ในด้านการตลาดและการขาย นักศึกษามีความพยายามที่จะเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้มากขึ้น โดยจะเห็นจากการออกร้าน

นอกสถานที่ในงาน Fin Market ที่จัดขึ้นบริเวณลานกิจกรรมห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลพลาซ่า ลำปาง ซึ่งผลจากการออกร้านดังกล่าว สามารถสร้างยอดขายให้เกิดขึ้นได้จริงและคุ้มค่ากับการลงทุน จากความพยายามที่ไม่หยุดนิ่งนี้ คือคุณสมบัติที่ผู้ประกอบการพึงมีและทำให้กิจการ ต.เนื่ออย่าง ของนายพนารักษ์ มะโน ประสบความสำเร็จได้ในที่สุด

หมวดที่ 2 ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

1. ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด

ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด เป็นธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานในระดับ ดี โดยดำเนินธุรกิจในรูปแบบหุ้นส่วน มีหุ้นส่วนในธุรกิจทั้งสิ้น 5 คน ได้แก่ นายวีรยุทธ ไชยแยง, นายวรม โปประยูร, นายสันต์อิฐประสงค์, นายนิพิทพงศ์ คำมูลใจ และนายนราพงษ์ สุวรรณตระกูล เป็นผู้บริหารจัดการหลักภายในธุรกิจ แหล่งเงินทุนในกิจการมาจากการระดมทุนระหว่างหุ้นส่วนเพื่อใช้เป็นทุนตั้งต้นในกิจการคนละ 9,000 บาท รวมเป็นเงิน 45,000 บาท โดยใช้ในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ วัตถุดิบ และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด สามารถบริหารจัดการ ทั้งด้านการจัดแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบของหุ้นส่วนธุรกิจ การจัดการการผลิต และการบริหารการตลาดและการขายจนสามารถสร้างยอดขายตลอดระยะเวลาของการดำเนินธุรกิจ ได้ทั้งสิ้น 119,550 บาท และเมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในดำเนินงานกิจการคงเหลือกำไรสุทธิจากการดำเนินธุรกิจ เป็นเงิน 25,769 บาท สัดส่วนกำไรต่อยอดขายคิดเป็น 21.55 %

ในการดำเนินธุรกิจ มักพบปัญหาความเห็นของหุ้นส่วนธุรกิจไม่ตรงกันและเกิดความขัดแย้งในการพูดคุยระหว่างกันหลายครั้ง แต่ก็สามารถแก้ไขปัญหาและหาแนวทางที่ทำให้ธุรกิจสามารถกลับมาดำเนินการต่อได้ในที่สุด ซึ่งแสดงให้เห็นว่าหากธุรกิจมีผู้ร่วมหุ้นมากจนเกินไปจะทำให้เกิดความขัดแย้งและหาข้อสรุปในการดำเนินการได้ยาก ปัญหาที่ 2 มาจากการนักศึกษาประกอบการไม่ทำการวิเคราะห์ทำเลในการขายดีพอ จึงทำให้พบปัญหาทั้งจุดขายไม่เหมาะสม ถูกร้องเรียนและต้องย้ายจุดขายบ่อยครั้ง ถึงจะสามารถแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่กิจการพบ และสามารถสร้างยอดขายให้กิจการกลับมามีกำไรได้ในที่สุด แต่มติของผู้ร่วมหุ้นทั้ง 5 คนเห็นตรงกันว่าควรยุติกิจการเนื่องจากหุ้นส่วนบางคนต้องกลับไปช่วยบริหารงานธุรกิจของครอบครัว และมองว่าผลกำไรที่ได้รับจากการดำเนินธุรกิจไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง คือความชื่นชอบในการทำธุรกิจหลังจากได้ทดลองปฏิบัติจริง นักศึกษาประกอบการพบว่า ตนเองมีความชื่นชอบในธุรกิจอื่นที่มีความยุ่งยากในการจัดเตรียมวัตถุดิบและการผลิตที่น้อยกว่า จึงเป็น

สาเหตุที่ต้องยุติกิจการ จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้กิจการ และไม่สามารถพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการลงดังกล่าว

2. ธุรกิจ Chicken Q

ธุรกิจ Chicken Q เป็นธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานในระดับ พอใช้ โดยดำเนินธุรกิจในรูปแบบเจ้าของคนเดียว โดยมีนายนครินทร์ วงศ์ยังประเสริฐ นักศึกษาประกอบการทำหน้าที่บริหารจัดการทั้งด้านการตลาด การผลิต การเงิน และเป็นแรงงานหลักในธุรกิจ โดยใช้เงินทุนส่วนตัวลงทุนในกิจการทั้งหมด รวม 9,975 บาท เพื่อใช้ในการทำสัญญาเช่าสถานที่ จัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ วัตถุดิบในการขาย และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ตลอดระยะเวลาที่มากกว่า 1 ภาคการศึกษาที่นักศึกษาได้ดำเนินธุรกิจ ธุรกิจ Chicken Q ได้พบเจอกับปัญหาต่าง ๆ อย่างมากมาย เช่น ร้านไม่เป็นจุดเด่น ถูกย้ายจุดขายไปอยู่ในจุดที่ไม่เหมาะสม ปัญหายอดขายน้อยเนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายไม่ชัดเจน อีกทั้งยังพบปัญหาคู่แข่งและสินค้าทดแทนในพื้นที่มีจำนวนมากและราคาถูกลงกว่า จากปัญหาต่าง ๆ ที่พบตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ นักศึกษาประกอบการสามารถ แก้ไขสถานการณ์จนสามารถดำเนินธุรกิจสร้างยอดขายได้รวมทั้งสิ้น 12,149 บาท และเมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 7,453 บาท กิจการมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 4,696 บาท คิดเป็นอัตราส่วนกำไรต่อยอดขายเท่ากับ 38.65 %

จากความเห็นของนักศึกษประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าขอยุติการดำเนินกิจการ เนื่องจากธุรกิจดังกล่าวมีคู่แข่งชั้นสูง ผลกำไรที่ได้รับน้อยไม่คุ้มค่าต่อการลงทุนและความอยู่รอดของผู้ประกอบการ อีกทั้งทำเลที่ตั้งของกิจการไม่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ จึงเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด ไม่สามารถพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการได้

3. ธุรกิจมิสเตอร์เกลียว

ธุรกิจมิสเตอร์เกลียว เป็นธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานในระดับ พอใช้ โดยดำเนินธุรกิจในรูปแบบหุ้นส่วน มีหุ้นส่วนในธุรกิจทั้งสิ้น 3 คน ได้แก่ นายสมศักดิ์ สนิท, นายธนกร ชมพูธัญ และนางสาวเยาวลักษณ์ พลหาญ โดยมีสมศักดิ์ สนิท เป็นผู้บริหารจัดการหลักภายในธุรกิจ แหล่งเงินทุนในกิจการมาจากการระดมทุนระหว่างหุ้นส่วนเพื่อใช้เป็นทุนตั้งต้นในกิจการคนละ 3,951 บาท รวมเป็นเงิน 11,853 บาท โดยใช้ในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ วัตถุดิบ และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ตลอดระยะเวลาที่มากกว่า 1 ภาคการศึกษาที่นักศึกษาได้ดำเนินธุรกิจ ธุรกิจมิสเตอร์เกลียว จะพบปัญหาที่ใกล้เคียงกับธุรกิจ Chicken Q ของนายนครินทร์ วงศ์ยังประเสริฐ

เนื่องจากใช้พื้นที่เช่าร้านเดียวกัน เช่น ร้านไม่เป็นจุดเด่น ถูกย้ายจุดขายไปอยู่ในจุดที่ไม่เหมาะสม ปัญหายอดขายน้อยเนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายไม่ชัดเจน อีกทั้งยังพบปัญหาคู่แข่งและสินค้าทดแทนในพื้นที่มีจำนวนมากและราคาถูกกว่า จากปัญหาต่าง ๆ ที่พบตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ นักศึกษาประกอบการสามารถแก้ไขสถานการณ์จนสามารถดำเนินธุรกิจสร้างยอดขายได้รวมทั้งสิ้น 13,670 บาท และเมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 8,506 บาท กิจการมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 5,164 บาท คิดเป็นอัตราส่วนกำไรต่อยอดขายเท่ากับ 37.77 % แต่เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีจำนวนหุ้นส่วนถึง 3 คน กำไรสุทธิที่ได้รับจึงไม่คุ้มค่ากับการลงทุน

จากความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าขอยุติการดำเนินกิจการเช่นเดียวกับ ธุรกิจ Chicken Q เนื่องจากกำไรต่อหน่วยที่ได้รับจากการขายสินค้าไม่คุ้มค่าต่อการดำเนินธุรกิจ และพบว่าสินค้าของกิจการควรเป็นผลิตภัณฑ์ที่ขายเสริมเพิ่มจากผลิตภัณฑ์หลัก อีกทั้งทำเลของกิจการไม่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจประเภทนี้ จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจมีสเตอร์เกลียว ไม่สามารถพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการได้ต่อไป

4. ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด

ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด เป็นธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานในระดับ พอใช้ โดยดำเนินธุรกิจในรูปแบบหุ้นส่วน มีหุ้นส่วนในธุรกิจทั้งสิ้น 5 คน ได้แก่ นางสาวเบญจรัตน์ สุภาพิพย์, นางสาววิชุดา สุริยะ, นางสาวกานต์วี สุทธิโชค และนางสาวอักษรสสมัย โดพัชญะ โดยมีนางสาวอักษรสสมัย โดพัชญะ เป็นผู้บริหารจัดการหลักภายในธุรกิจ แหล่งเงินทุนในกิจการมาจากการระดมทุนระหว่างหุ้นส่วนเพื่อใช้เป็นทุนตั้งต้นในกิจการคนละ 2,000 บาท รวมเป็นเงิน 8,000 บาท โดยใช้ในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ วัตถุดิบ และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด สามารถบริหารจัดการทั้งด้านการจัดแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบของหุ้นส่วนธุรกิจ การจัดการการผลิต และการบริหารการตลาดและการขายจนสามารถสร้างยอดขายตลอดระยะเวลาของการดำเนินธุรกิจ ได้ทั้งสิ้น 15,926 บาท และเมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในดำเนินงานเท่ากับ 20,856 บาท กิจการขาดทุนสุทธิจากการดำเนินธุรกิจ เป็นเงิน 4,930 บาท สัดส่วนกำไรต่อยอดขายคิดเป็น -30.95 % สาเหตุสำคัญที่ทำให้กิจการขาดทุน เนื่องจากการบริหารจัดการสินค้าคงคลังไม่มีประสิทธิภาพ วัตถุดิบรอผลิตเป็นสินค้าเน่าเสียเนื่องจากขายไม่ได้ในปริมาณมาก ไม่มีการควบคุมการจัดซื้อสินค้าให้มีปริมาณที่เหมาะสม ถึงแม้จะสามารถบริหารจัดการปัญหาสินค้าเน่าเสีย และสามารถหาทำเลที่ตั้ง

ร้านที่สามารถขายสินค้าได้ในภายหลัง แต่ด้วยระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจที่สั้น และยอดขายน้อย จึงทำให้อัตราส่วนต่อยอดขายติดลบดังกล่าว

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าขอยุติการดำเนินกิจการ เนื่องจากกำไรต่อหน่วยที่ได้รับจากการขายสินค้าไม่คุ้มค่าต่อการดำเนินธุรกิจที่มีจำนวนหุ้นส่วนมาก อีกทั้งทำเลที่ตั้งร้านในปัจจุบันมีความเสี่ยงที่จะถูกโครงการยกเลิกสัญญาได้โดยง่าย และความชอบในการดำเนินธุรกิจของหุ้นส่วนธุรกิจแตกต่างกัน จึงขอยุติกิจการเพื่อแยกตัวไปเริ่มต้นธุรกิจที่ตนเองชื่นชอบตามความถนัดของตนต่อไป ด้วยสาเหตุนี้ จึงทำให้ ธุรกิจ EP หมูทอดคนมสด ไม่สามารถพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการได้

5. ธุรกิจบัวลอยโฮโซ (EAZI LAZI)

ธุรกิจบัวลอยโฮโซ (EAZI LAZI) เป็นธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานในระดับ พอใช้ โดยดำเนินธุรกิจในรูปแบบหุ้นส่วน มีหุ้นส่วนในธุรกิจทั้งสิ้น 2 คน ได้แก่ นางสาว อาริยา พรหมแย้ม และนางสาว วชิราภรณ์ ถิ่นทัพไทย โดยมีนางสาว อาริยา พรหมแย้ม เป็นผู้บริหารจัดการหลักภายในธุรกิจ แหล่งเงินทุนในกิจการมาจากการระดมทุนระหว่างหุ้นส่วนเพื่อใช้เป็นทุนตั้งต้นในกิจการคนละ 4,000 บาท รวมเป็นเงิน 8,000 บาท โดยใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบ วัสดุคิป และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ตลอดระยะเวลากว่า 3 เดือน ธุรกิจบัวลอยโฮโซ (EAZI LAZI) ได้รับผลประทบจากปัจจัยภายนอกธุรกิจคือ ทำเลที่ตั้งของร้านได้รับผลกระทบจากมลภาวะทางเสียงและฝุ่นควันจากการก่อสร้างและปรับปรุงร้านค้าในบริเวณใกล้เคียง จุดขายของร้านอยู่ในมุมอับสายตาต่อการมองเห็น ไม่มีที่สำหรับจอดรถให้กับลูกค้า ถึงแม้จะแก้ไขปัญหาด้วยการเพิ่มทางขายออนไลน์พร้อมบริการส่ง และเปิดหน้าร้านเพิ่มอีก 1 แห่ง ก็ไม่ได้สร้างยอดขายที่ดีให้มากนัก

ในช่วงเดือนสุดท้ายของการดำเนินธุรกิจบัวลอยโฮโซ (EAZI LAZI) คงเหลือจุดขายเพียงช่องทางเดียว คือ ตลาดต้นตำโอย อ.เมือง จ.เชียงใหม่ และทำการผลิตขนมหวานทั้งขายปลีกและขายราคาส่งให้กับลูกค้าที่มาเลือกซื้อสินค้าทั้งซื้อไปรับประทานเอง และซื้อไปขายต่อให้กับลูกค้าต่อไปในราคาส่ง

รายได้รวมตลอดระยะเวลากว่า 4 เดือนในการดำเนินธุรกิจ กิจการสามารถสร้างยอดขายได้รวมทั้งสิ้น 16,205 บาท เมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 11,813 บาท กิจการมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 4,392 บาท คิดเป็นอัตราส่วนกำไรต่อยอดขายเท่ากับ 27.10 % ถึงแม้สัดส่วนของกำไรต่อยอดขายจะมีค่าถึง 27.10 % แต่หากมองถึงยอดขายจริงที่กิจการได้รับในระยะเวลาการดำเนินธุรกิจที่ต้องปันส่วนผลตอบแทนให้กับหุ้นส่วน

ถึง 2 คน อาจพบว่าไม่คุ้มค่ากับการลงทุนและค่าตอบแทนที่กิจการได้รับไม่สามารถเป็นรายได้ที่จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถดำรงชีพอยู่ได้ ในระยะเวลาถึง 3 เดือนในการดำเนินธุรกิจ

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาผู้ประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าขอยุติการดำเนินกิจการ เนื่องจากผลกำไรจากการดำเนินงานไม่คุ้มค่าต่อการดำเนินธุรกิจ อีกทั้ง นางสาวชัชราภรณ์ ถิ่นทัพไทย หนึ่งในกิจการต้องกลับไปบริหารงานธุรกิจของครอบครัว จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจบัวลอยโฮโซ (EAZI LAZI) ไม่สามารถพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการได้ต่อไป

6. ธุรกิจขนม ค.ร.ก

ธุรกิจขนม ค.ร.ก เป็นธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานในระดับ พอใช้ ดำเนินโครงการธุรกิจจำลองในรูปแบบหุ้นส่วนกิจการ มีหุ้นส่วนในธุรกิจทั้งสิ้น 3 คน ได้แก่ นางสาวอัสดา วงศ์เยาว์, นางสาวรวดี วรรณกุล และนางสาวอัญชามหาบุรุษ โดยผู้ที่เป็นหลักในการบริหารงาน คือ นางสาวอัสดา วงศ์เยาว์ แหล่งเงินทุนในกิจการมาจากการระดมทุนระหว่างหุ้นส่วนเพื่อใช้เป็นทุนตั้งต้นในกิจการคนละ 1,555 บาท รวมเป็นเงิน 4,665 บาท โดยใช้ในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์วัตถุดิบ และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ตลอดระยะเวลาในการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง ธุรกิจขนม ค.ร.ก พบปัญหาและอุปสรรคต่างๆ มากมาย ทั้งปัญหาจากผู้ผลิตวัตถุดิบไม่ส่งวัตถุดิบหลักให้ตามสัญญาจนทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินต่อไปได้ในช่วงแรก ปัญหาทำเลที่ตั้งร้านไม่เหมาะสม ปัญหาด้านเงินทุนที่จำกัดเนื่องจากหุ้นส่วนในกิจการมีฐานะยากจนจึงทำให้ไม่สามารถเพิ่มทุนในกิจการได้ แต่ในที่สุดก็สามารถเปิดดำเนินกิจการได้ในช่วงท้ายของภาคการศึกษา

ธุรกิจ ค.ร.ก มีรายได้จากการขายสินค้ารวมทั้งสิ้น 5,642 บาท เมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 3,565 บาท กิจการมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 2,077 บาท คิดเป็นอัตราส่วนกำไรต่อยอดขายเท่ากับ 36.81 % ซึ่งเป็นตัวเลขผลกำไรที่น้อยและไม่คุ้มค่าต่อการดำเนินธุรกิจต่อไปเนื่องจากมีหุ้นส่วนกิจการถึง 3 คน

จากความเห็นของหุ้นส่วนในกิจการ มีความเห็นว่าขอยุติการดำเนินกิจการ เนื่องจากผลกำไรจากการดำเนินงานยังไม่คุ้มค่าต่อการดำเนินธุรกิจ จุดขายปัจจุบันเป็นจุดขายที่ไม่มั่นคงถาวรเนื่องจากตั้งขายบริเวณริมถนน การเริ่มต้นกิจการไม่มีการศึกษาข้อมูลของธุรกิจที่ดีพอ อีกทั้งไม่มีความถนัดในการดำเนินธุรกิจ จึงเป็นเหตุผลที่ไม่สามารถพัฒนานาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการได้ในธุรกิจนี้

7. ธุรกิจ ตี๋ห้อย ไม้ไผ่กรอก พุงโต

ธุรกิจ ตี๋ห้อย ไม้ไผ่กรอก พุงโต เป็นธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานในระดับ พอใช้ การเริ่มต้นธุรกิจในช่วงแรกเป็นการดำเนินธุรกิจในรูปแบบหุ้นส่วนกิจการ แต่ในภายหลังหุ้นส่วนกิจการลาออกจากการเป็นนักศึกษาในระหว่างการดำเนินธุรกิจ จึงต้องปรับเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว โดยมีนายกฤษฎา จันคา นักศึกษาประกอบการทำหน้าที่บริหารจัดการทั้งด้านการตลาด การผลิต การเงิน และเป็นแรงงานหลักในธุรกิจ โดยใช้เงินทุนส่วนตัวลงทุนในกิจการทั้งหมด รวม 2,000 บาท เพื่อใช้ในการ จัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ วัตถุดิบในการขาย และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

ตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ พบอุปสรรคสำคัญที่ทำให้การดำเนินธุรกิจจนไม่สามารถเริ่มต้นได้ในช่วงสองเดือนแรก คือ รูปแบบธุรกิจที่นำเสนอต่อคณาจารย์ในหลักสูตรเพื่อขออนุมัติดำเนินการกับการปฏิบัติจริงไม่ตรงกัน ปัญหา นักศึกษาหุ้นส่วนในการลาออกจากการเป็นนักศึกษาในระหว่างภาคเรียน จึงทำให้กิจการขาดเงินทุนหมุนเวียน และการเปลี่ยนจุดขายสินค้าถึง 3 ครั้ง จึงทำให้ไม่มีความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ แต่สิ่งสำคัญที่ค้นพบจากการวิจัยในครั้งนี้ คือนายกฤษฎา จันคา นักศึกษาประกอบการ ขาดความมุ่งมั่นพยายามและความตั้งใจในการดำเนินธุรกิจ จึงทำให้การแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่พบในการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองมีความล่าช้าจนทำให้ผลการดำเนินการไม่ประสบความสำเร็จ

รายได้รวมตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา (ระยะเวลา 3 เดือน) ในการดำเนินธุรกิจ กิจการสามารถสร้างยอดขายได้รวมทั้งสิ้น 4,947 บาท และเมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 5,150 บาท กิจการขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 203 บาท

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าขอยุติการดำเนินกิจการ เนื่องจากเมื่อทดลองดำเนินธุรกิจจริงกลับพบว่า ไม่มีความชอบในการขายสินค้าประเภททอดและปิ้งย่าง ผลกำไรจากการดำเนินไม่คุ้มค่าต่อการดำเนินธุรกิจ จึงเป็นเหตุผลที่ไม่สามารถพัฒนานาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการได้ในธุรกิจนี้

หมวดที่ 3 ธุรกิจออนไลน์

1. ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry

ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry เป็นธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานในระดับ ปานกลาง เป็นการดำเนินธุรกิจผลิตเครื่องประดับจากวัสดุธรรมชาติในรูปแบบ Handmade ขายสินค้าผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ มีรูปแบบการประกอบการแบบหุ้นส่วน มีรายชื่อ นักศึกษาหุ้นส่วน

ประกอบการครั้งนี้ นางสาวสุทธิดา ไกลถิ่น, นางสาวฉัตรลดา นาคภูรี และนางสาวจุฑามาส ใจหลัก โดยมีนางสาวฉัตรลดา นาคภูรี เป็นผู้ทำหน้าที่หลักในการบริหารจัดการและการจัดแบ่งหน้าที่การดำเนินงานภายในธุรกิจ แหล่งเงินทุนในกิจการมาจากการระดมทุนระหว่างหุ้นส่วนเพื่อใช้เป็นทุนตั้งต้นในกิจการคนละ 500 บาท รวมเป็นเงิน 1,500 บาท โดยใช้ในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ วัตถุดิบ และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ สาเหตุที่มีการระดมทุนน้อยเนื่องจากวัสดุอุปกรณ์ และวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีราคาไม่สูงมาก อีกทั้งเป็นการขายสินค้าประเภทออนไลน์จึงมีต้นทุนในการดำเนินการอยู่ในระดับต่ำ

ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry ที่เห็นพัฒนาการเด่นชัดที่สุด ก็คือด้านผลิตภัณฑ์ที่มีการปรับปรุงรูปแบบให้มีความสวยงามโดดเด่นโดยการปรับวิธีการผลิตถึง 3 ครั้ง จนได้ผลิตภัณฑ์ที่มีความสวยงามโดดเด่นและสามารถขายได้ ด้านการบริหารจัดการภายใน นักศึกษาประกอบการสามารถจัดแบ่งหน้าที่การดำเนินงานได้เป็นอย่างดี ถึงแม้จะพบปัญหาความขัดแย้งในการดำเนินงานบ้างแต่ก็สามารถหาข้อสรุปเพื่อให้การดำเนินธุรกิจดำเนินต่อไปด้วยความราบรื่น แต่ในช่วงท้ายของการดำเนินธุรกิจ พบว่าความตั้งใจและความทุ่มเทในด้านการตลาดลดน้อยลง อีกทั้งมีปัญหาเรื่องการสื่อสารกับชาวต่างชาติ กอปรกับต้นทุนค่าขนส่งที่มีราคาสูงจึงเป็นอุปสรรคที่สำคัญที่ไม่สามารถขยายกลุ่มลูกค้าไปยังต่างประเทศได้

ผลการดำเนินการธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry มีรายได้จากการขายสินค้ารวมทั้งสิ้น 7,370 บาท หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้น 7,472 บาท กิจการขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 102 บาท คิดเป็นอัตราส่วนผลกำไรต่อยอดขายเท่ากับ -1.38 % สาเหตุที่กิจการขาดทุนเนื่องจากในช่วงท้ายของการดำเนินธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry ไม่สามารถสร้างยอดขายได้มากนัก เนื่องจากไม่มีการส่งเสริมการขาย ขาดตั้งใจในการทำธุรกิจอย่างจริงจัง อีกทั้งไม่สามารถสื่อสารกับชาวต่างชาติเพื่อขายและจัดส่งสินค้าไปให้กับชาวต่างชาติได้ เนื่องจากพบปัญหาค่าขนส่งที่สูง จึงเป็นสาเหตุทำให้ต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการบริหารสูงกว่ารายรับในช่วงเดือนสุดท้ายของการดำเนินธุรกิจ

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าจะยังดำเนินธุรกิจต่อไปและจะหาความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับการทำตลาดบนสื่อสังคมออนไลน์ และพัฒนาด้านภาษาอังกฤษ เพื่อเพิ่มศักยภาพและโอกาสในการขายให้กับธุรกิจมากยิ่งขึ้น พร้อมค้นหาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มรายได้ เพื่อให้กิจการสามารถดำรงอยู่ได้อย่างยั่งยืน ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry ถึงแม้จะเป็นธุรกิจที่มีผลประกอบการขาดทุน แต่เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีความโดดเด่น และมีโอกาสในการขายสินค้าไปยังต่างประเทศ จึงเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่สามารถพัฒนาต่อยอดไปสู่การเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจออนไลน์ได้ต่อไป

2. ธุรกิจจำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก

ธุรกิจจำหน่าย ตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก เป็นธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานในระดับดีมาก เป็นการดำเนินธุรกิจขายสินค้าผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ มีรูปแบบการประกอบการแบบหุ้นส่วน มีรายชื่อนักศึกษาหุ้นส่วนประกอบการดังนี้ นางสาววิภารัตน์ วันนอก, นางสาววิไลวรรณ ชันยา และนางสาวรัชชัญญา อรุณโรจน์ โดยมีนางสาวรัชชัญญา อรุณโรจน์ เป็นผู้ทำหน้าที่หลักในการบริหารจัดการและการจัดแบ่งหน้าที่การดำเนินงานภายในธุรกิจ แหล่งเงินทุนในกิจการมาจากการระดมทุนระหว่างหุ้นส่วนเพื่อใช้เป็นทุนตั้งต้นในกิจการคนละ 500 บาท รวมเป็นเงิน 1,500 บาท โดยใช้ในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ วัตถุดิบ และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการสาเหตุที่มีการระดมทุนน้อยเนื่องจากการขายสินค้าจะเป็นไปในลักษณะของการรับคำสั่งซื้อสินค้าจากหน้าเพจในสื่อสังคมออนไลน์ รับชำระเงินผ่านช่องทาง Internet Banking หลังจากนั้นจะส่งคำสั่งซื้อไปยังโรงงานผู้ผลิต พร้อมชำระเงินเพื่อให้โรงงานเป็นผู้จัดส่งสินค้าไปยังที่อยู่ของลูกค้าโดยตรง จึงทำให้ไม่มีต้นทุนจมในสินค้าคงคลัง ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการภายในธุรกิจจึงอยู่ในระดับต่ำ

ธุรกิจจำหน่าย ตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก มีรายได้จากการขายสินค้ารวมทั้งสิ้น 64,850 บาท เมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 54,260.67 บาท กิจการมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 10,589.33 บาท คิดเป็นอัตราส่วนกำไรต่อยอดขายเท่ากับ 16.32 % อัตราส่วนกำไรนี้ถึงแม้จะเป็นตัวเลขที่ไม่มากนักเมื่อเทียบกับยอดขายสินค้า แต่ในด้านของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานกิจการได้ปันส่วนเงินเพื่อแบ่งจ่ายเป็นค่าตอบแทนให้กับหุ้นส่วนประกอบการที่ต้องปฏิบัติงานด้วย จึงเป็นกิจการที่ประสบความสำเร็จในด้านการบริหารเงินทุนในโครงการธุรกิจจำลองครั้งนี้

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าจะยังดำเนินธุรกิจต่อไปและจะหาความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับการตลาดบนสื่อสังคมออนไลน์ เพื่อเพิ่มศักยภาพและโอกาสในการขายให้กับธุรกิจมากยิ่งขึ้น พร้อมค้นหาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มรายได้ ควบคู่ไปกับการขายตุ๊กตาเพื่อให้กิจการสามารถดำรงอยู่ได้อย่างยั่งยืน ธุรกิจจำหน่าย ตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก จึงเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่สามารถพัฒนาต่อยอดไปสู่การเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจออนไลน์ได้ต่อไป

3. ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online

ธุรกิจจำหน่าย รองเท้า Out let Online เป็นธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานในระดับพอใช้ ดำเนินธุรกิจขายสินค้ารองเท้า Out let จากผู้ผลิตสินค้าแบรนด์ต่าง ๆ ด้วยการรับคำสั่งซื้อจาก

หน้าเพจสังคมออนไลน์ทั้ง 2 ช่องทาง คือ Facebook และ Instagram รับชำระเงินจากลูกค้าแล้วส่งคำสั่งซื้อไปยังโรงงานผู้ผลิตเพื่อจัดส่งให้กับลูกค้าต่อไป ซึ่งมีลักษณะการดำเนินธุรกิจที่ใกล้เคียงกับธุรกิจจำหน่าย คุกกี้ บิ๊กไอซ์มาตรฐาน ม.อ.ก

ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online มีรูปแบบการประกอบการแบบหุ้นส่วน มีรายชื่อนักศึกษาหุ้นส่วนประกอบการดังนี้ นางสาวชนิชาล ปันปู้ด และนางสาวชมพูนุช ผาตา โดยมีนางสาวชนิชาล ปันปู้ด เป็นผู้ทำหน้าที่หลักในการบริหารจัดการและการจัดแบ่งหน้าที่การดำเนินงานภายในธุรกิจ แหล่งเงินทุนในกิจการมาจากการระดมทุนระหว่างหุ้นส่วนเพื่อใช้เป็นทุนตั้งต้นในกิจการคนละ 2,000 บาท รวมเป็นเงิน 4,000 บาท โดยใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการเท่านั้น สาเหตุที่มีการระดมทุนน้อยเนื่องจากการขายสินค้าจะเป็นไปในลักษณะของการรับคำสั่งซื้อสินค้าจากหน้าเพจในสื่อสังคมออนไลน์ รับชำระเงินผ่านช่องทาง Internet Banking หลังจากนั้นจะส่งคำสั่งซื้อไปยังโรงงานผู้ผลิต พร้อมชำระเงินเพื่อให้โรงงานเป็นผู้จัดส่งสินค้าไปยังที่อยู่ของลูกค้าโดยตรง จึงทำให้ไม่มีต้นทุนจมในสินค้าคงคลัง ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการภายในธุรกิจจึงอยู่ในระดับต่ำ

ตลอดระยะเวลาในการดำเนินการ ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online สามารถสร้างยอดขายได้รวมทั้งสิ้น 18,860 บาท และเมื่อหักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 20,820 บาท กิจการขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 1,960 บาท คิดเป็นอัตราส่วนต่อยอดขายเท่ากับ - 10.39 % สาเหตุที่ทำให้กิจการขาดทุน เนื่องมาจากยอดขายน้อย และเสียค่าใช้จ่ายไปกับการโฆษณาบนเครือข่ายสังคมออนไลน์จำนวนมาก แต่ไม่สามารถทำให้ยอดขายคำสั่งซื้อสินค้าเพิ่มขึ้น ได้มากกว่าปกติ ซึ่งเกิดจากการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและระยะเวลาในการโฆษณาผิดพลาด อีกทั้งการส่งเสริมการขายยังเน้นไปที่ส่วนลดการซื้อจึงทำให้ผลกำไรอยู่ในระดับต่ำ ที่สำคัญที่สุด คือ นักศึกษาประกอบการทั้ง 2 คนในธุรกิจไม่มีความตั้งใจในการดำเนินธุรกิจขาดความต่อเนื่องของการตลาดบนสื่อสังคมออนไลน์ ขาดความใส่ใจ และมุ่งมั่นในการทำตลาดอย่างจริงจัง ไม่สามารถสร้างความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์และการตลาดได้ อีกทั้งสินค้าที่ขายเป็นสินค้าหาซื้อได้ทั่วไป คู่แข่งขันในตลาดมีจำนวนมาก เกิดการสงครามราคาเพื่อแย่งชิงลูกค้า ถึงแม้จะทุ่มเทงบประมาณไปกับการส่งเสริมการขายโดยเฉพาะส่วนลดการซื้อ สร้างยอดขายเข้ามาในกิจการเพิ่มขึ้น แต่ผลกำไรที่ได้รับกลับไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและส่งผลให้กิจการขาดทุนในที่สุด

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าขอยุติกิจการเนื่องจากคู่แข่งในในตลาดมาก เกิดสงครามราคาจนทำให้กำไรต่อหน่วยต่ำ ไม่คุ้มค่ากับการลงทุนและการดำเนินธุรกิจต่อไป อีกทั้งมาค้นพบว่าตนเองไม่มี

ความชอบในการดำเนินธุรกิจในรูปแบบออนไลน์ จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online ไม่สามารถพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการได้

4. ธุรกิจ Cokyqler

ธุรกิจ Cokyqler ของนายวีระลักษณ์ ไคร่ม่วง เป็นธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานในระดับ ดีมาก เป็นการดำเนินธุรกิจขายสินค้าผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ มีรูปแบบการประกอบการแบบเจ้าของคนเดียว แหล่งเงินทุนมาจากการกู้ยืมจากครอบครัวแบบ ไม่มีดอกเบี้ย หน้าที่ต่างๆในกิจการสามารถบริหารจัดการได้ด้วยตนเองเนื่องจากเป็นธุรกิจขนาดเล็ก แหล่งเงินทุนในกิจการมาจากการกู้ยืมจำนวน 10,000 บาท โดยใช้ในการจัดซื้อสินค้าเพื่อจัดเก็บไว้รอจำหน่าย และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ การจำหน่ายใช้วิธีการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ Instragram เพียงช่องทางเดียว ทำการรับคำสั่งซื้อ รำราคาเงินผ่านช่องทางออนไลน์ และจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าตามที่อยู่จัดส่ง ในช่วงแรกของการเริ่มต้นกิจการ อาจมียอดขายสินค้าน้อยเนื่องจากขาดการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดที่เหมาะสม แต่นักศึกษาประกอบการก็สามารถปรับตัวและหาวิธีการทางการตลาดที่สามารถเพิ่มการรับรู้และสร้างความรู้จักให้เกิดขึ้นกับ Instragram Page ของกิจการได้ในที่สุด ถึงแม้จะพบปัญหาจากลูกค้าและสินค้าที่ส่งมาล่าช้า แต่กิจการก็สามารถอาศัยช่วงเวลาดังกล่าวผลักดันสินค้าที่ค้างอยู่ในคลังสินค้าในระหว่างรอสินค้าใหม่

ตลอดระยะเวลาในการดำเนินการ ธุรกิจ Cokyqler พบเจอกับอุปสรรคสำคัญคือ สินค้าไม่พอขายเนื่องจากผู้จัดส่งสินค้าไม่ส่งสินค้าตามกำหนดเวลาและมีเวลารอคอยสินค้าค่อนข้างนาน อีกทั้งเป็นการพึ่งพาผู้จัดส่งสินค้าเพียงรายเดียว รายได้รวมตลอดระยะเวลา ภาคการศึกษาในการดำเนินการ กิจการสามารถสร้างยอดขายได้รวมทั้งสิ้น 19,562 บาท และเมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจำนวน 11,102 บาท กิจการมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานทั้งสิ้น 8,460 บาท คิดเป็นอัตรารส่วนผลกำไรต่อยอดขายเท่ากับ 43.24 % สาเหตุที่ธุรกิจ Cokyqler มีตัวเลขของผลประกอบการที่ดีมาจากความพยายามและความทุ่มเทในการทำตลาดบนสื่อสังคมออนไลน์อย่างต่อเนื่อง และจริงจัง มีการบริหารจัดการเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

โดยสรุปความเห็นของนักศึกษาประกอบการเกี่ยวกับโอกาสในการดำเนินธุรกิจดังกล่าว มีความเห็นว่าขอยุติกิจการเนื่องจากพบว่า ความชื่นชอบส่วนตัวไม่ได้ชอบการขาย และไม่ชอบการดำเนินธุรกิจในรูปแบบออนไลน์ แต่ชื่นชอบการซื้อสินค้านามากกว่า จึงเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ธุรกิจ Cokyqler ไม่สามารถพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการได้

ส่วนที่ 2 สรุปผลโครงการธุรกิจจำลองที่สามารถดำเนินกิจการต่อ และที่โครงการธุรกิจจำลองที่ขอยุติกิจการ

จากผลการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองในรายวิชาโครงการการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาสาขาการเป็นผู้ประกอบการชั้นปีที่ 4 ปีการศึกษา 2561 จากจำนวน 12 ธุรกิจ ในสามหมวด พบธุรกิจที่สามารถพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการได้จำนวน 3 ธุรกิจ ได้แก่ หมวดธุรกิจเฟรนไชส์ จำนวน 1 ธุรกิจ คือ ธุรกิจ ต. เนื้อย่าง หมวดธุรกิจออนไลน์ จำนวน 2 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry และธุรกิจจำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก

ธุรกิจที่ไม่สามารถพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการได้จำนวน 9 ธุรกิจ ได้แก่ หมวดธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ได้แก่ ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด, ธุรกิจ Chicken Q, ธุรกิจ มิสเตอร์เกลิยว, ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด, ธุรกิจบัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI), ธุรกิจขนม ค.ร.ก, และธุรกิจ ตี๋ห้อย ไข่กรอก พุงโต หมวดธุรกิจออนไลน์ ได้แก่ ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online และธุรกิจ Cokyqler

จากข้อสังเกตพบว่าธุรกิจที่ไม่สามารถพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการส่วนใหญ่อยู่ในหมวดของธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม และหมวดธุรกิจออนไลน์ โดยสามารถสรุปได้ดังตารางดังนี้

ตารางที่ 5.1 แสดงโครงการธุรกิจจำลองที่สามารถดำเนินกิจการต่อ และที่โครงการธุรกิจจำลองที่ขอยุติกิจการ

	เงินลงทุนใน กิจการ	ผลตอบแทน จากการลงทุน	ผลการ ดำเนินงาน
ธุรกิจที่ดำเนินกิจการต่อ			
1 ธุรกิจ ต. เนื้อย่าง	33,800.00	35,674.00	คืนทุน
2 ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry	1,500.00	-102.00	ไม่คุ้มทุน
3 ธุรกิจจำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก	1,500.00	10,589.33	คืนทุน
ธุรกิจที่ยุติกิจการ			
1 ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด	45,000.00	25,769.00	ไม่คุ้มทุน
2 ธุรกิจ Chicken Q	9,975.00	4,696.00	ไม่คุ้มทุน
3 ธุรกิจ มิสเตอร์เกลิยว	11,853.00	5,164.00	ไม่คุ้มทุน
4 ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด	8,000.00	-4,930.00	ไม่คุ้มทุน
5 ธุรกิจบัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI)	8,000.00	4,392.00	ไม่คุ้มทุน

ตารางที่ 5.1 (ต่อ)

	เงินลงทุนใน กิจการ	ผลตอบแทน จากการลงทุน	ผลการ ดำเนินงาน
6 ธุรกิจขนม ค.ร.ก	4,665.00	2,077.00	ไม่คุ้มทุน
7 ธุรกิจ ตี๋ห้อย ไม้กรอก พุงโต	2,000.00	- 203.00	ไม่คุ้มทุน
8 ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online	2,000.00	- 1,960.00	ไม่คุ้มทุน
9 ธุรกิจ Cokyqler	10,000.00	8,460.00	ไม่คุ้มทุน

จากตารางที่ 27 พบว่ามีธุรกิจที่มีผลกำไรจากการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง รวมทั้งสิ้น 8 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจ ต. เนื้อย่าง, ธุรกิจจำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก, ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด, ธุรกิจ Chicken Q, ธุรกิจมิสเตอร์เกลียว, ธุรกิจบัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI), ธุรกิจขนม ค.ร.ก และธุรกิจ Cokyqler ส่วนธุรกิจที่ขาดทุนจากการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองรวมทั้งสิ้น 3 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry, ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด, ธุรกิจ ตี๋ห้อย ไม้กรอก พุงโต และ ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online

ถึงแม้ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry จะมีผลประกอบการขาดทุน แต่เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีความโดดเด่น มีโอกาสและยังมียอดสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง จึงต้องการดำเนินธุรกิจต่อไป

จากตารางที่ 27 พบว่า 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 ขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงานเท่ากับ 1,960.00 บาท และ ธุรกิจ ตี๋ห้อย ไม้กรอก พุงโต ขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงานเท่ากับ 203.00 บาท เป็นอันดับสุดท้าย

โครงการธุรกิจที่สามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 3 เดือน มีจำนวนทั้งสิ้น 2 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจ ต. เนื้อย่าง มีผลประกอบการมากกว่าเงินลงทุนเท่ากับ 1,874.00 บาท และ ธุรกิจจำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก มีผลประกอบการมากกว่าเงินลงทุนเท่ากับ 9,089.33 บาท

โครงการธุรกิจที่ไม่สามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 3 เดือนในการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง มีจำนวนทั้งสิ้น 10 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry มีผลประกอบการต่ำ

กว่าเงินลงทุน เท่ากับ 1,602.00 บาท, ธุรกิจ Dr. Grill หมูย่างกะทิสด มีผลประกอบการต่ำกว่าเงินลงทุน เท่ากับ 19,231.00 บาท, ธุรกิจ Chicken Q มีผลประกอบการต่ำกว่าเงินลงทุน เท่ากับ 5,279.00 บาท, ธุรกิจมิสเตอร์เกลิยว มีผลประกอบการต่ำกว่าเงินลงทุน เท่ากับ 6,689.00 บาท, ธุรกิจ EP หมูทอดนมสด มีผลประกอบการต่ำกว่าเงินลงทุน เท่ากับ 12,930.00 บาท, ธุรกิจบัวลอยไฮโซ (EAZI LAZI) มีผลประกอบการต่ำกว่าเงินลงทุน เท่ากับ 3,608.00 บาท, ธุรกิจขนม ค.ร.ก มีผลประกอบการต่ำกว่าเงินลงทุน เท่ากับ 2,588.00 บาท, ธุรกิจ ตี๋ห้อย ไข่กรอก พุงโต ค.ร.ก มีผลประกอบการต่ำกว่าเงินลงทุน เท่ากับ 2,203.00 บาท, ธุรกิจจำหน่ายรองเท้า Out let Online มีผลประกอบการต่ำกว่าเงินลงทุน เท่ากับ 3,960.00 บาท และธุรกิจ Cokyqler Online มีผลประกอบการต่ำกว่าเงินลงทุน เท่ากับ 1,540.00 บาท

ส่วนที่ 3 สรุปปัญหาที่พบจากการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองและข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงกระบวนการจัดการจัดการเรียนการสอนในรายวิชาโครงการการเป็นผู้ประกอบการ จากการประชุมร่วมกัน ณ วันที่ 12 มีนาคม 2562 ณ ห้องประชุมเอื้องไอยเรศ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

จากการประชุมร่วมกันระหว่างคณาจารย์ นักศึกษาชั้นปีที่ 4 และนักศึกษาชั้นปีที่ 3 ที่เข้าร่วมรับฟัง พบปัญหาจากการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง และข้อเสนอแนะเพื่อเป็นแนวทางในการจัดการเรียนการสอนในรายวิชาโครงการการเป็นผู้ประกอบการในภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2562 ดังนี้

1. ปัญหาที่พบจากการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองในภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2561

- ปัญหาเรื่องเงินทุนในธุรกิจมีไม่เพียงพอ ขาดงบประมาณสนับสนุน จึงทำให้การดำเนินโครงการธุรกิจจำลองต้องระดมทุนจากนักศึกษา ซึ่งนักศึกษาส่วนใหญ่ยังไม่มีรายได้และมีฐานะยากจนจึงเป็นอุปสรรคสำคัญในการเริ่มต้นธุรกิจ

- นักศึกษาที่ร่วมดำเนินโครงการธุรกิจจำลองบางคนต้องทำงานระหว่างศึกษาเพื่อหาเลี้ยงตนเองและเก็บเงินเพื่อชำระค่าลงทะเบียนเรียนในภาคการศึกษาถัดไปจึงทำให้ไม่สามารถทุ่มเทเวลาเพื่อดำเนินโครงการธุรกิจจำลองได้อย่างเต็มที่

- เนื่องจากการจัดการเรียนการสอนของรายวิชาโครงการการเป็นผู้ประกอบการอยู่ในช่วงภาคการศึกษาที่ 1 ของทุกปี หรือตั้งแต่เดือน มิถุนายน ไปจนถึง ต้นเดือนตุลาคม ซึ่งอยู่ในช่วงฤดูมรสุม จึงทำให้เป็นอุปสรรคต่อการขนย้ายวัสดุ อุปกรณ์ในการขาย และเป็นอุปสรรคต่อการขายสินค้า

- การเริ่มต้นธุรกิจมีความยากและเหน็ดเหนื่อย ต้องใช้เงินทุนที่มีอยู่อย่างจำกัด อย่างคุ้มค่า จึงควรพิจารณาและศึกษาให้มีความรู้รอบในธุรกิจทำ เพราะมีความสำคัญทุกอย่างทุก

ส่วน หากเริ่มต้นไม่ดี ลืมไตรตรองเพียงเล็กน้อยจนธุรกิจดำเนินผิดพลาด ต้องเริ่มต้นใหม่ทั้งหมด

- ปัญหาในการทำงานร่วมกัน พบว่ายังมีสมาชิกในกลุ่มโครงการธุรกิจมากเท่าใด ย่อมมีความซับซ้อนและยุ่งยากในการจัดการ อีกทั้งพบปัญหาความขัดแย้งที่เกิดจากความคิดเห็นของสมาชิกในกลุ่มที่ไม่ตรงกันมากขึ้นเท่านั้น

- ปัญหาที่เกิดจากการเตรียมความพร้อมในการทำโครงการธุรกิจจำลองน้อยเกินไป อีกทั้งระยะเวลาในการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองสั้น จึงทำให้โครงการธุรกิจที่มีผลกำไร แต่ใช้เงินลงทุนในกิจการสูงไม่สามารถคืนทุนได้ทันในระยะเวลาเพียง 3 เดือน

- ปัญหาทำเลที่ตั้งที่ไม่มีศักยภาพ และถูกผู้ทรงอิทธิพลในพื้นที่ขับไล่เนื่องจากขาดพื้นที่สนับสนุนจากมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่เพื่อใช้เป็นสถานที่เรียนรู้และฝึกหัดในการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง

- นักศึกษาขาดองค์ความรู้สำคัญในด้านการจัดทำสื่อ การโฆษณาสินค้า และการตลาดบนสื่อสังคมออนไลน์ เพื่อนำมาปรับใช้กับการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง จึงทำให้การลงโฆษณาบนสื่อออนไลน์ขาดความน่าสนใจ การกำหนดกลุ่มเป้าหมายในการเข้าถึงโฆษณาผิดพลาด ทำให้เสียงบประมาณไปกับค่าโฆษณาโดยเปล่าประโยชน์ เพราะไม่สามารถสื่อสารไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างถูกต้อง

- นักศึกษายังขาดองค์ความรู้ในด้านการสื่อสารภาษาอังกฤษเพื่อใช้ในการโต้ตอบกับชาวต่างชาติและขายสินค้า จึงทำให้เสียโอกาสในการขายไปยังตลาดต่างประเทศ

2. ข้อเสนอแนะจากการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองในภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา

2561

- การดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง ควรมีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจที่นานขึ้น โดยอาจกำหนดให้มีรายวิชาที่มีความต่อเนื่องโดยควรเริ่มตั้งแต่ชั้นปีที่ 1 จนถึงชั้นปีที่ 4 เพื่อให้ นักศึกษาได้เตรียมความพร้อมในทุกด้านและมีเวลาเตรียมตัวก่อนเริ่มโครงการธุรกิจจริง

- ควรย้ายการเรียนการสอนรายวิชาโครงการการเป็นผู้ประกอบการไปยังภาคการศึกษาที่ 2 เนื่องจากในช่วงภาคเรียนที่ 1 อยู่ในฤดูมรสุมเป็นอุปสรรคต่อการขายสินค้าในที่เปิดโล่ง และยังเป็นช่วง Low season ของจังหวัดเชียงใหม่ จึงทำให้มีปริมาณของนักท่องเที่ยวน้อย

- ในเรื่องของเงินทุนสนับสนุนมหาวิทยาลัยฯ หรือทางคณะฯ ไม่สามารถสนับสนุนได้ คณาจารย์ในภาควิชาควรจัดหาแหล่งเงินทุนระยะสั้นเพื่อให้นักศึกษาได้จัดทำแผนธุรกิจเสนอขอกู้เงินเพื่อใช้ในการเริ่มต้นโครงการธุรกิจจำลองต่อไป

- มหาวิทยาลัยฯ และคณะฯ ควรให้ความสำคัญกับการจัดทำโครงการธุรกิจจำลองของนักศึกษา ควรมีพื้นที่เพื่อให้นักศึกษาได้ศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ทำความเข้าใจในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจ โดยอาจจัดพื้นที่เพื่อให้นักศึกษาได้ออกร้านขายสินค้าภายในมหาวิทยาลัยฯ หรือพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อให้นักศึกษาฝึกปฏิบัติ เกิดองค์ความรู้ด้านการดำเนินธุรกิจ สามารถสร้างรายได้ในระหว่างการศึกษ่อีกด้วย

- นักศึกษายังขาดองค์ความรู้ในด้านการประกอบการจากผู้ประกอบการจริง โดยเฉพาะการประกอบการในสื่อสังคมออนไลน์ ทางหลักสูตรจึงควรจัดหาวิทยากรที่ทรงคุณวุฒิ และมีความเชี่ยวชาญเข้ามาให้ความรู้ โดยอาจบูรณาการกับรายวิชาในหลักสูตรนิเทศศาสตร์ เพื่อให้ นักศึกษาสามารถจัดทำสื่อออนไลน์ที่น่าสนใจ ไข่ภาษาในการนำเสนอสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ได้อย่างถูกต้อง

- ทางหลักสูตรการเป็นผู้ประกอบการควรส่งเสริมให้นักศึกษาได้รับการพัฒนาทักษะด้านภาษาอังกฤษโดยเฉพาะทักษะด้านการสนทนาเพื่อการนำเสนอและขายสินค้า โดยอาจจัดโครงการฝึกอบรมภาษาอังกฤษเฉพาะด้าน เน้นการฝึกปฏิบัติ เพื่อรองรับการขายสินค้ากับชาวต่างชาติและในสื่อสังคมออนไลน์ เพิ่มโอกาสในการขายสินค้าไปยังชาวต่างชาติ

อภิปรายผลการวิจัย

1. โครงการธุรกิจจำลองที่สามารถพัฒนาไปสู่การประกอบการได้ มีจำนวนทั้งสิ้น 3 ธุรกิจ ได้แก่ ได้แก่ ธุรกิจ ต. เนื้อย่าง, ธุรกิจ Jarid Handmade Jewelry และธุรกิจจำหน่ายตุ๊กตา บิ๊กไซค์มาตรฐาน ม.อ.ก ซึ่งปัจจัยที่ส่งผลให้ทั้ง 3 โครงการธุรกิจประสบความสำเร็จ คือ ความสามารถ และทักษะในการบริหารจัดการธุรกิจ ทั้งด้านแรงงาน ด้านการผลิต ด้านการตลาดและการขาย การจัดการความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความตั้งใจจริงและทุ่มเทในการดำเนินโครงการธุรกิจ มีความพร้อมด้านเงินทุนที่ใช้ในกิจการ สามารถบริหารเงินลงทุนที่มีอย่างจำกัดเพื่อใช้ในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ในกิจการได้อย่างคุ้มค่า ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ฌัฐ อมรภิญโญ (2556) ได้ศึกษาเรื่อง รูปแบบการประสบความสำเร็จที่ยั่งยืนของผู้ประกอบการรายย่อยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน ประเทศไทย ผลการศึกษาพบว่า คุณลักษณะที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการมี 4 ด้าน ประกอบด้วยความรู้ทักษะด้านการบริหาร ความตั้งใจ ทุน และ ประสพการณ์ จากการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อรูปแบบการประสบความสำเร็จที่ยั่งยืนของ

ผู้ประกอบการรายย่อย พบ 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ ปัจจัยทางด้านส่วนตัวและปัจจัยทางด้านการบริหาร เมื่อวิเคราะห์องค์ประกอบ พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จที่ยั่งยืนของผู้ประกอบการรายย่อย ประกอบไปด้วย 4 ปัจจัย คือ ด้านความรู้ทักษะการบริหาร ด้านทุน ด้านความตั้งใจและด้านประสบการณ์

2. จากที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้กล่าวถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบผลสำเร็จและสามารถดำเนินธุรกิจได้ยั่งยืน โดยมีองค์ประกอบ 10 ประการ ได้แก่ (1) ต้องมีความคิดสร้างสรรค์ และคิดค้นสิ่งใหม่ๆ (2) ต้องมีเป้าหมายที่จะประสบความสำเร็จ (3) มีความสามารถกระตุ้นและจูงใจพนักงานให้รักองค์กร (4) รู้จักความเสี่ยง สามารถบริหารความเสี่ยงได้ดี (5) สร้างความเชื่อมั่นให้แก่สถาบันหรือหน่วยงาน (6) มีพลัง ไม่หยุดนิ่ง ไม่ท้อถอย พร้อมสู้ต่อไป (7) เชื่อมั่นในตัวเองไว้ใจตัวเอง (8) มีความพยายามและอดทน (9) มีความสามารถในการบริหารงานเป็นผู้นำลูกน้อง กระตุ้นให้ทุกคนทำงานเต็มที่ (10) มีศักยภาพที่จะเรียนรู้เพิ่มเติมได้

จากการสังเกตนักศึกษาตัวอย่าง คือ นายพนารักษ์ มะโน นักศึกษาประกอบการ ที่ประสบความสำเร็จในการดำเนิน โครงการธุรกิจจำลองจนสามารถพัฒนาต่อไปสู่การเป็นผู้ประกอบการได้ พบคุณลักษณะตรงตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้กล่าวไว้ดังนี้

2.1 ต้องมีความคิดสร้างสรรค์ และคิดค้นสิ่งใหม่ๆ

ตลอดเวลาของการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง นายพนารักษ์ มะโน มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้าที่จำหน่ายภายในร้านอยู่เสมอ มีการจัดรายการส่งเสริมการขายเป็นประจำทุกเดือน และมองหาโอกาสในการขายสินค้าในช่องทางใหม่ๆ เช่น นำสินค้าออกร้านในงานต่าง ๆ เพื่อสร้างการรู้จักและเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้มากขึ้น

2.2 ต้องมีเป้าหมายที่จะประสบความสำเร็จ

นายพนารักษ์ มะโน มีเป้าหมายที่ชัดเจนในการประกอบธุรกิจ ต.น.เอ.อย่างมีการนำเสนอตัวเลขของยอดขายสินค้า ความน่าสนใจของผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง และลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน มองหาโอกาสในการขายสินค้าในช่องทางอื่น ๆ อยู่เสมอ

2.3 มีความสามารถกระตุ้นและจูงใจพนักงานให้รักองค์กร และมีความสามารถในการบริหารงานเป็นผู้นำลูกน้อง กระตุ้นให้ทุกคนทำงานเต็มที่

สิ่งสำคัญที่ทำให้ นายพนารักษ์ มะโน สามารถบริหารงานร้านได้โดยไม่พบปัญหาในการดำเนินงานใด เนื่องจากความมีน้ำใจ เห็นอกเห็นใจ ปกครองในรูปแบบที่น้องครอบครัวที่สามารถพูดคุยกันได้ ให้คำตอบแทนที่ยุติธรรม และเป็นแบบอย่าง เป็นผู้นำในการปฏิบัติงานด้วยการทำให้ดูเป็นตัวอย่าง สอนงานเป็น เน้นการปฏิบัติ จึงทำให้ลูกจ้างที่ปฏิบัติงานใน

ร้านมีกำลังใจและมีความตั้งใจในการทำงาน โดยตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจไม่พบลูกค้าจ้างลาออกในระหว่างการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองแต่อย่างใด

2.4 รู้จักความเสี่ยง

สามารถบริหารความเสี่ยงได้ดี จากการสังเกตการดำเนินงานของธุรกิจ ต. เนื้อย่าง พบความเสี่ยงในเรื่องของยอดขายที่ตกต่ำในช่วงฤดูฝน จำนวนลูกค้าเบาบาง แต่นายพนารักษ์ มะโน ก็ได้แก้ไขสถานการณ์เพื่อเพิ่มยอดขายให้กิจการกลับมามีกำไร ด้วยการยกทีมงานออกร้านขายสินค้า ณ งาน Fin market ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลลำปาง จนสามารถสร้างยอดขายให้กิจการกลับมามีกำไรในที่สุด ในส่วนของความเสี่ยงด้านวัตถุดิบ โดยเฉพาะเนื้อวัวที่อาจขาดตลาด นายพนารักษ์ มะโน ได้แก้ไขสถานการณ์โดยเพิ่มประเภทสินค้าอย่างประเภทอื่นให้มีความหลากหลาย เพิ่มโอกาสในการขายสินค้า

2.5 ความเชื่อมั่นและไว้วางใจตัวเองและการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่สถาบันหรือหน่วยงาน

จากการเตรียมความพร้อมในการนำเสนอแผนธุรกิจ อีกทั้งความมั่นใจและกล้าที่จะดำเนินธุรกิจในรูปแบบเจ้าของคนเดียว โดยใช้เงินทุนส่วนตัวทั้งหมดเพื่อเริ่มต้นโครงการธุรกิจจำลอง จึงทำให้การนำเสนอเพื่อขออนุมัติดำเนินโครงการธุรกิจ ต.เนื้อย่าง ได้รับมติเป็นเอกฉันท์ที่สามารถดำเนินงานตามเสนอ อีกทั้งจากการลงพื้นที่โดยการสุ่มเพื่อตรวจสอบการดำเนินงานของนักศึกษาประกอบการ พบว่า นายพนารักษ์ มะโน มีการดำเนินงาน มีลูกค้าปฏิบัติงาน และขายสินค้าจริง ณ ลานกิจกรรม Think Park

จากการนำเสนอผลการดำเนินงานในทุกกรอบให้กับคณาจารย์ในหลักสูตร พบพัฒนาการที่ดีในการประกอบการ มีตัวเลขของผลกำไรที่ดีขึ้นตามลำดับ จึงเป็นที่เชื่อมั่นว่าจะสามารถเป็นโครงการธุรกิจจำลองที่สามารถพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการได้ในอนาคต

2.6 มีพลัง ไม่หยุดนิ่ง ไม่ท้อถอย พร้อมสู้ต่อไป มีความพยายามและอดทน

การดำเนินโครงการธุรกิจในช่วงเดือน มิถุนายน ถึง กันยายน อยู่ในช่วงฤดูฝน จึงเป็นอุปสรรคต่อการขายสินค้าในธุรกิจ Street food ที่มีหน้าร้านตั้งอยู่ในลานกลางแจ้งโครงการธุรกิจ ต.เนื้อย่าง ของนายพนารักษ์ มะโน ก็ได้รับผลกระทบนี้เช่นกัน แต่ถึงแม้จะได้รับผลกระทบดังกล่าว นายพนารักษ์ มะโน นักศึกษาประกอบการก็ได้ยืดหยัดต่อสู้กับอุปสรรค ยังคงขายสินค้าต่อไปและหาช่องทางเพิ่มโอกาสในการขายสินค้า เช่น จัดให้มีบริการส่งสินค้าในเขต อ.เมือง จ.เชียงใหม่ แสวงหาช่องทางขายเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย เช่น การนำทีมงานออกร้าน

จำหน่ายสินค้า งาน Fin Market จ.ลำปาง จนสามารถสร้างยอดขายในช่วงเวลาสั้นๆ พลิกสถานการณ์ให้กิจการกลับมามีกำไรในช่วงท้ายของการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองได้มากที่สุด

2.7 มีศักยภาพที่จะเรียนรู้เพิ่มเติมได้

ตลอดการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง ภายหลังจากที่ได้รับคำแนะนำจากคณาจารย์ภายในหลักสูตร ผู้วิจัยพบถึงพัฒนาการในการบริหารจัดการภายในที่ดีขึ้น มีการนำข้อเสนอแนะที่ได้รับไปปรับใช้กับการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง อีกทั้งเมื่อหลักสูตรเชิญวิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการประกอบธุรกิจจากภายนอก นายพนารักษ์ มะโน จะเข้ารับฟังและมีข้อซักถามกับผู้ทรงคุณวุฒิอยู่เสมอ จึงแสดงให้เห็นถึงความใฝ่รู้และศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในอนาคต

จากคุณสมบัติทุกข้อที่ได้กล่าวมาทั้งหมด ล้วนเป็นสิ่งสนับสนุนให้นายพนารักษ์ มะโน นักศึกษาประกอบการ สามารถพัฒนาโครงการธุรกิจจำลอง ต.น.เอ.อย่าง ไปสู่การเป็นผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ และเป็นหนึ่งใน 3 ธุรกิจที่สามารถพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการได้ในที่สุด

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะเพื่อเป็นแนวทางในการจัดการเรียนการสอนในรายวิชาโครงการการเป็นผู้ประกอบการในภาคการศึกษาที่ 1 ปี การศึกษา 2562

1. การจัดการเรียนการสอนในรายวิชาโครงการการเป็นผู้ประกอบการ ควรกำหนดแผนการดำเนินงานให้มีระยะเวลาที่ชัดเจนในการนำเสนอแผนธุรกิจจำลองของนักศึกษา ตั้งแต่เริ่มต้นกระบวนการไปจนถึงสิ้นสุดระยะเวลาเพื่อให้นักศึกษาได้เตรียมความพร้อมในการนำเสนอความก้าวหน้าต่าง ๆ

2. ในการจัดการเรียนการสอนควรมีแบบฟอร์มรายงานความก้าวหน้าของโครงการธุรกิจจำลองและรายงานงบการเงินที่เป็นมาตรฐานเดียวกันเพื่อให้ง่ายต่อการบันทึกจัดเก็บข้อมูลเพื่อการวัดผลและประเมินผลการจัดการเรียนการสอน

3. ควรมีการจัดบูรณาการกับรายในหลักสูตรให้มีความต่อเนื่องตั้งแต่ชั้นปีที่ 1 จนถึงปีที่ 4 เพื่อให้นักศึกษาได้เตรียมความพร้อมผ่านกระบวนการเรียนรู้และวัดผลความก้าวหน้าในแต่ละชั้นปี

4. ควรจัดโครงการบูรณาการเข้ากับโครงการในหลักสูตร เช่น โครงการสร้างเสริมศักยภาพสู่การเป็นผู้ประกอบการ โดยเชิญผู้ทรงคุณวุฒิที่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจที่เกี่ยวข้องมาให้ความรู้แก่นักศึกษา เพื่อให้เกิดความเข้าใจในธุรกิจ เสริมสร้างภูมิคุ้มกันในการประกอบธุรกิจ ธุรกิจ เสริมทักษะด้านการประกอบธุรกิจบนโลกดิจิทัลเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าบนสื่อสังคมออนไลน์ ซึ่งเป็นช่องทางการขายที่ได้รับความนิยมในปัจจุบัน มีต้นทุนการลงทุนต่ำแต่มีศักยภาพในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสูง

ข้อเสนอแนะต่อนักศึกษาเพื่อเป็นแนวทางในการเตรียมความพร้อมสู่การเรียนรู้ในรายวิชาโครงการเป็นผู้ประกอบการในภาคการศึกษาที่ 1 ปี การศึกษา 2562

1. การดำเนิน โครงการงานธุรกิจจำลอง นักศึกษาควรเตรียมความพร้อมในการประกอบการ โดยยึดหลักกระบวนการจัดการ 5 ประการดังต่อไปนี้

1.1 การวางแผน (Planning) การดำเนิน โครงการงานธุรกิจจำลอง นักศึกษาควรมีการวางแผนการดำเนินงานธุรกิจ โดยมองถึงการจัดการ การตลาด การผลิต การเงินและการบริหารความเสี่ยงให้รอบด้านผ่านการจัดทำแผนธุรกิจที่มีความละเอียดสอดคล้องกับสถานการณ์ เป็นไปได้ในทางปฏิบัติ ซึ่งแผนธุรกิจที่ดีเปรียบเสมือนเข็มทิศที่จะนำทางให้ธุรกิจก้าวไปสู่เป้าหมายที่วางไว้

1.2 การจัดองค์การ (Organizing) ในการดำเนิน โครงการงานธุรกิจสิ่งสำคัญคือการบริหารจัดการภายใน โดยเฉพาะการจัดแบ่งหน้าที่ของสมาชิกในธุรกิจรวมถึงการกำหนดหน้าที่ของลูกจ้างที่กิจการจ้างเพื่อมาปฏิบัติงานภายในธุรกิจ นักศึกษาต้องสามารถวิเคราะห์งานต่างๆ ที่เกิดขึ้นในกิจการ จัดแบ่งหน้าที่งานให้มีความพอดีต่อศักยภาพของสมาชิกและลูกจ้างแต่ละคน เพื่อให้การดำเนินงานมีความราบรื่น ใช้แรงงานและพนักงานได้อย่างคุ้มค่า

1.3 การจัดคนเข้าทำงาน (Staffing) การดำเนิน โครงการงานธุรกิจจำลอง นักศึกษาประกอบการต้องมีการจัดทำตารางหน้าที่ความรับผิดชอบในการปฏิบัติงานรายสัปดาห์หรือรายเดือน เพื่อให้หุ้นส่วน พนักงาน และลูกจ้างของ สามารถปฏิบัติงานร่วมกันเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กิจการได้กำหนดไว้

1.4 การจัดการ (Directing) การดำเนิน โครงการงานธุรกิจจำลอง นักศึกษาต้องวางแผนการบริหารจัดการงานทุกส่วนให้มีความสอดคล้องกัน ทั้งด้านการวางแผน การจัดองค์การ การจัดคนเข้าทำงาน การจัดการด้านการตลาด การจัดการคลังสินค้าและการขาย เพื่อให้การดำเนินงานในธุรกิจมีความราบรื่น พร้อมเผชิญกับปัญหาและความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นใน

ระหว่างการดำเนินธุรกิจ มีวิธีจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสม เพื่อให้การดำเนินงานในธุรกิจสามารถบรรลุตามเป้าหมาย หรือเกิดปัญหาในระหว่างการดำเนินกิจการน้อยที่สุด

1.5 การควบคุม (Controlling) นักศึกษาควรจัดทำแผนการควบคุมและวัดผลการดำเนินงาน โดยเฉพาะในด้านของการตลาดและการส่งเสริมการขาย กำหนดตัวชี้วัดถึงความคุ้มค่าของการส่งเสริมการตลาดในแต่ละครั้ง ผลตอบรับ หรือยอดขายที่กิจการได้กลับมาภายหลังจากการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดดังกล่าว เพื่อให้ทราบถึงความคุ้มค่าของการใช้งบประมาณ และทราบถึงกิจกรรมที่ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ในด้านการขายและการตลาด เพื่อนำผลที่ได้มาเป็นแนวทางในการวางแผนจัดรายการส่งเสริมการขายที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ของกิจการต่อไป

2. เสนอแนะในด้านส่วนประสมทางการตลาด

นักศึกษาคควรเตรียมความพร้อมด้านส่วนประสมทางการตลาด 7 ประการ ดังนี้

2.1 ด้านผลิตภัณฑ์ นักศึกษาคควรออกแบบและนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้มีความแตกต่างบนพื้นฐานของความคิดสร้างสรรค์ สร้างคุณค่าและเรื่องราวของผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่สนใจแก่ผู้บริโภค ทำการสำรวจตลาด ศึกษาความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ศึกษาคู่แข่งที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันในตลาด วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน เปรียบเทียบ เพื่อนำมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์และกระบวนการในการให้บริการ เพิ่มโอกาสในการขายสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากขึ้นต่อไป

2.2 ด้านราคา นักศึกษาคควรวิเคราะห์ต้นทุนรวมทั้งหมดเพื่อทราบต้นทุนขาย แล้วนำมาวิเคราะห์ผลกำไรคาดหวัง เพื่อเป็นประโยชน์ในการตั้งราคาสินค้า อีกวิธีการหนึ่งในการตั้งราคาสินค้า คือการกำหนดราคาโดยอ้างอิงราคาสินค้าชนิดเดียวกันที่อยู่ในตลาด เพื่อให้ทราบถึงระดับราคาที่เหมาะสม เปรียบเทียบจุดแข็ง จุดอ่อน จากคู่แข่งที่มีในตลาด แล้วนำมากำหนดราคาที่เหมาะสมต่อไป

2.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย นักศึกษาคควรศึกษาธุรกิจที่ตนมีความสนใจและกำหนดช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้มีความเหมาะสม โดยเฉพาะทำเลที่ตั้งของร้าน เพราะหากตัดสินใจเลือกผิดพลาด จะทำให้ธุรกิจต้องประสบปัญหาสินค้าขายไม่ได้และสูญเสียบงบประมาณในการย้ายจุดขายไปยังจุดที่มีความเหมาะสมกว่า

นักศึกษาคควรใช้สื่อสังคมออนไลน์เพื่อสร้างการรู้จักและเป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภค ซึ่งเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยมอย่างสูงสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ง่ายและรวดเร็ว

2.4 ด้านการส่งเสริมการขาย นักศึกษาควรจัดทำแผนการส่งเสริมการขาย โดยวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ เช่น กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ฤดูกาลหรือเทศกาลสำคัญต่าง ๆ เพื่อใช้ในการวางแผนจัดรายการส่งเสริมการขายให้ครอบคลุมและต่อเนื่องตามระยะเวลาในการดำเนินโครงการธุรกิจจำลอง เพื่อให้มีกิจกรรมที่น่าสนใจดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้เข้ามาเลือกซื้อสินค้าหรือใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ

2.5 ด้านบุคคล การคัดเลือกพนักงานหรือลูกจ้าง ต้องอาศัยการคัดเลือกที่ดี เพื่อให้ได้พนักงานหรือลูกจ้างที่มีความเหมาะสม เมื่อผ่านการคัดเลือกแล้ว ต้องมีการอบรม ฝึกสอนงาน แจกกระดาษเขียนและข้อควรระวังในการปฏิบัติงาน จูงใจและเสริมแรงบวก เพื่อให้พวกเขาสามารถสร้างความพอใจให้กับลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่ง

2.6 ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ การตกแต่งจุดขายและร้านค้าของกิจการ ควรมีความสอดคล้องกับสินค้าที่จะขายหรือเป็นไปในทิศทางเดียวกัน มีความสะอาด ปลอดภัย มีจุดเด่นที่น่าสนใจ สามารถดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการ มีการจัดกระบวนการให้บริการที่มีความรวดเร็ว สามารถสร้างคุณภาพโดยรวมเพื่อให้เกิดคุณค่ากับลูกค้า

2.7 ด้านกระบวนการ นักศึกษาควรนำเอาโปรแกรมช่วยจัดการการขาย วิชาการออนไลน์ รวมถึงแอปพลิเคชันต่าง ๆ มาช่วยในการให้บริการลูกค้าเพื่อสร้างภาพลักษณ์ของธุรกิจให้มีความทันสมัย เพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้าในการเข้าถึงสินค้าและบริการ และเพื่อให้การบริหารจัดการร้านและการติดต่อสื่อสารระหว่างพนักงานหรือลูกจ้างภายในร้านมีสะดวกและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น อีกทั้งควรเพิ่มช่องทางการขายผ่านแอปพลิเคชันบริการส่งอาหารหรือสินค้า เช่น Food Panda หรือ Grab Food เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้กับกลุ่มคนรุ่นใหม่ อีกช่องทางหนึ่ง

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษารั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาถึงผลการดำเนินการในโครงการธุรกิจจำลองที่มีศักยภาพ สามารถพัฒนาไปสู่การเป็นประกอบการได้ ว่าภายหลังจากที่โครงการสิ้นสุดลง บัณฑิตที่สำเร็จการศึกษา มีพัฒนาการด้านการประกอบการอย่างไร พบเจอปัญหา อุปสรรคสำคัญอย่างไร และมีแนวทางในการแก้ไขปัญหานั้นอย่างไร เพื่อนำผลที่ได้มาเป็นแนวทางในการจัดการจัดการเรียนการสอนในหลักสูตรการเป็นผู้ประกอบการต่อไป

2. ควรมีการศึกษาพัฒนาการในการเรียนรู้ว่านักศึกษาที่เข้าศึกษาในหลักสูตรการเป็นผู้ประกอบการ ตั้งแต่ชั้นปีที่ 1 ถึงชั้นปีที่ 4 ภายหลังจากศึกษาและได้รับความรู้จากการเรียนการสอนตามที่หลักสูตรกำหนดในแต่ละชั้นปี มีพัฒนาการหรือคุณสมบัติที่พร้อมจะก้าวสู่การเป็น

ผู้ประกอบการหรือไม่ เพื่อนำผลการศึกษาที่ได้มาเป็นแนวทางในการวางแผนการจัดการเรียนการสอน เพื่อให้ นักศึกษามีความพร้อมและมีคุณสมบัติผู้ประกอบการที่พึงประสงค์ต่อไป

