

BUSINESS PLAN: GNR GRANOLA HEALTH SUPPLEMENTS

Piyachat NINPET^{1*}

1 Faculty of Business Administration, Rangsit University, Thailand; Piyachat.n65@rsu.ac.th

ARTICLE HISTORY

Received: 2 June 2023

Revised: 21 June 2023

Published: 3 July 2023

ABSTRACT

Food supplements play a huge role nowadays. in terms of prevention and treatment of disease Or various chronic diseases, the use of supplements for prevention and therapy is highly safe. Because it is a nutrient that is naturally and necessary for the body Unlike the use of drugs, which is a treatment at the end of the cause. and may receive adverse effects from the drug again HEALTH SUPPLEMENT BUSINESS GNR GRANOLA is a dietary supplement that contains a variety of grains such as oats, nuts, dried fruits and sweetened ingredients such as honey, sugar, caramel or chocolate. It can be eaten as a snack during the day or eaten with fresh milk for breakfast. Granola is similar to cereal but with more benefits, making it a favorite choice for health-conscious people. because it is not only delicious but also full of nutritional value

GNR GRANOLA business is located next to the entrance of Lat Krabang Industrial Estate. although not adjacent to the main road But it can be easily seen. This makes this location able to match the target group that is set, that is, working people who work in the neighborhood. And traveling is convenient, there is a car park in front of the shop for customer service The target group will mainly focus on the working age group and the group of health lovers. There are many flavors to choose from. Each flavor focuses on different nutritional values. Use a total investment budget of 10,000,000 baht to generate returns. or has a payback period of more than 3 years from the analysis of the return on investment of the GNR GRANOLA business, resulting in a net present value (NPV) of 3,797,829.22 Baht rate of return on investment (IRR) of 23.40%. It is risk-free business and Growth can be achieved due to short-term payback in 2.8 year.together with the analysis of the situation. Industry Rivalry Bargaining Power of Customer Power of Suppliers Threat of substitutes Threat of new entrants Thus, it can be concluded that the GNR GRANOLA Health Supplements business under the conditions set up by the business is an interesting business and worth the investment

Keywords: Business Plan, GNR GRANOLA, Health Supplements

CITATION INFORMATION: Ninpet, P. (2023). Business Plan: GNR GRANOLA Health Supplements. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 1(7), 24

แผนธุรกิจ: ธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA

ปิยฉัตร นิลเพชร^{1*}

1 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต; Piyachat.n65@rsu.ac.th

บทคัดย่อ

อาหารเสริมจึงมีบทบาทอย่างมากในปัจจุบัน ในแง่การป้องกันและบำบัดโรค หรือโรคเรื้อรังต่างๆ การใช้อาหารเสริมในการป้องกันและบำบัดมีความปลอดภัยสูง เนื่องจากเป็นสารอาหารที่มีตามธรรมชาติ และมีความจำเป็นสำหรับร่างกายต่างจากการใช้ยาซึ่งเป็นการรักษาที่ปลายเหตุ และอาจได้รับผลไม่พึงประสงค์จากยาได้อีก ธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA เป็นอาหารเสริมที่ประกอบไปด้วยธัญพืชชนิดต่างๆ เช่น ข้าวโอ๊ต เมล็ดถั่วต่างๆ ผลไม้อบแห้งและมีส่วนผสมที่ให้ความหวาน คือ น้ำผึ้ง น้ำตาล คาราเมล หรือช็อกโกแลต สามารถใช้แทนเป็นของว่างระหว่างวันหรือทานคู่กับนมสดเป็นอาหารเช้าก็ได้ กราโนลามีลักษณะคล้ายกับซีเรียลแต่มีประโยชน์มากกว่าจึงเป็นตัวเลือกที่คนใส่ใจสุขภาพชื่นชอบ เพราะไม่ได้มีดีแค่ความอร่อยแต่ยังเต็มไปด้วยคุณค่าทางโภชนาการ

ธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA ตั้งอยู่ติดกับทางเข้านิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง แม้ไม่อยู่ติดกับถนนใหญ่ แต่ก็สามารถมองเห็นได้ง่าย ทำให้ทำเลตรงนี้สามารถตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่ตั้งไว้ คือ กลุ่มวัยทำงานที่ทำงานอยู่ในละแวกนั้น และการเดินทางสัญจรก็สะดวกมีที่จอดรถหน้าร้านไว้บริการลูกค้า โดยที่กลุ่มเป้าหมายจะเน้นไปที่กลุ่มวัยทำงานและกลุ่มคนรักสุขภาพเป็นหลัก จุดเด่นของ จีเอ็นอาร์ กราโนล่า คือ เน้นรูปแบบการทานที่ง่าย มีให้เลือกหลายรสชาติ โดยแต่ละรสชาติก็เน้นคุณค่าทางอาหารแตกต่างกันออกไป ใช้งบประมาณในการลงทุนทั้งสิ้น 10,000,000 บาท สามารถสร้างผลตอบแทน หรือมีระยะเวลาในการคืนทุนมากกว่าระยะเวลา 3 ปีจากการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนของธุรกิจ จีเอ็นอาร์ กราโนล่า นั้นทำให้ (NPV) มูลค่าปัจจุบันสุทธิอยู่ที่ 3,797,829.22 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) อยู่ที่ร้อยละ 23.40 จึงเป็นธุรกิจที่ไม่มีความเสี่ยง และสามารถมีอัตราการเจริญเติบโตเพิ่มขึ้นเนื่องจากใช้เวลาคืนทุนในระยะสั้นภายใน 2 ปี 8 เดือน ประกอบกับการวิเคราะห์สถานการณ์ทั่วไป การวิเคราะห์แรงกดดัน 5 ด้าน การแข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกัน อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน การวิเคราะห์คู่แข่งใหม่ในตลาด ทำให้สามารถสรุปได้ว่าธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA ภายใต้งานไขที่ธุรกิจกำหนดขึ้นเป็นธุรกิจที่น่าสนใจ และคุ้มค่าแก่การลงทุน

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ, จีเอ็นอาร์ กราโนล่า, อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ

ข้อมูลการอ้างอิง: ปิยฉัตร นิลเพชร. (2566). แผนธุรกิจ: ธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA. *Procedia of Multidisciplinary Research*, 1(7), 24

บทนำ

ปัจจุบันการรับประทานอาหารเสริมในการดูแลสุขภาพ มีบทบาทมากขึ้น เราอาจสงสัยว่าการรับประทานอาหารให้ครบ 5 หมู่ เลือกรับประทานอาหารที่ดีต่อสุขภาพ และ ออกกำลังกายสม่ำเสมอ ไม่เครียด การปฏิบัติตัวเหล่านี้ยังไม่เพียงพอเพื่อสุขภาพที่สมบูรณ์แข็งแรง เราจำเป็นต้องได้รับสารอาหารที่จำเป็นให้เพียงพอ ซึ่งเราไม่สามารถได้รับจากอาหารทั่วไปเพียงเท่านั้น ในอดีตก่อนที่จะจะมีอุตสาหกรรมอาหาร อาหารส่วนใหญ่ได้จากธรรมชาติ คุณค่าทางอาหารมีเพียงพอต่อความต้องการของร่างกาย แต่ในปัจจุบัน การเพาะปลูกที่เปลี่ยนไปในเชิงอุตสาหกรรมมากขึ้น

ปัจจุบันกระแสธรรมชาติเทรนด์อาหารธรรมชาติเพื่อสุขภาพกำลังมาแรง เนื่องด้วยคุณค่าดี ๆ ของธัญพืชวัตถุดิบจากธรรมชาติที่มีคุณประโยชน์ทางโภชนาการต่อร่างกายสูงที่รู้จักและคุ้นเคยกันดี ซึ่งคุณประโยชน์หลักของธัญญาหารเหล่านี้ คือใยอาหารเพื่อควบคุมน้ำตาลในเลือดและการขับถ่ายที่ดี รวมถึงเป็นแหล่งอาหารที่ให้พลังงานแก่มนุษย์มากที่สุด ในประเทศที่กำลังพัฒนาบางประเทศ ธัญพืชจะเป็นอาหารหลักของประชากรทั่วประเทศ ผู้บริโภคอาจจะมีปัญหาของการตัดสินใจในการจัดหาสิ่งของเพื่อนำมาบริโภค

เราจะเห็นได้ว่ากราโนล่าจะช่วยลดความอ้วนหรือควบคุมน้ำหนักได้หรือไม่ขึ้นอยู่กับ การเลือก ธัญพืชเพื่อสุขภาพที่มีน้ำตาลน้อย และมีไขมันชนิดดีสูง อีกทั้งควรรับประทานธัญพืชเพื่อสุขภาพที่ใส่ผลไม้ มากๆ และรับประทานในปริมาณที่เหมาะสม ถ้าจะให้ดีควรใช้ควบคู่ไปกับการออกกำลังกาย พร้อมควบคุมอาหารมื้อหลักอื่นๆ จึงจะได้สารอาหารครบถ้วน ทั้งไม่อ้วนแถมยังมีสุขภาพดีอีกด้วยจึงมีผู้ประกอบการ จำนวนมากเล็งเห็นถึงโอกาสในการสร้างรายได้จากกระแสสุขภาพ จากข้อมูลข้างต้นทำให้เห็นได้ว่า ธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA เป็นที่นิยมอย่างเนื่องจากตลาดทั่วโลกเนื่องจากตลาดทั่วโลกปัจจุบันด้วยกระแสของการรักสุขภาพในประเทศไทยกำลังมาแรงทำให้เกิดผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจำนวนมากที่ออกมาเพื่อเป็นตัวช่วยให้กับกลุ่มคนวัยทำงานที่อาจจะได้รับสารอาหารไม่เพียงพอ ไม่มีเวลาในการเลือกรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย และกระแส การรักสุขภาพและความงามนี้เองเป็นปัจจัยกระตุ้นสำคัญที่ผลักดันตลาดสินค้าเพื่อสุขภาพ “แผนธุรกิจ : อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA” โดยมีวัตถุประสงค์การศึกษาเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLAเพื่อให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA

การทบทวนวรรณกรรม

ขนมกราโนล่า สำหรับกลุ่มวัยทำงาน ที่ชื่นชอบในการรับประทานขนมขบเคี้ยวที่อร่อย ทานง่าย พกพาสะดวก และใส่ใจในสุขภาพ เลือกรับประทานอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการ เม็ดมะม่วงหิมพานต์ มีสารอาหารที่ประกอบไปด้วยคาร์โบไฮเดรต ใยอาหาร โปรตีน วิตามินบีแคลเซียม ที่ป้องกันการเกิดโรคมะเร็ง เสริมสร้างสุขภาพหัวใจและช่วยให้กระดูก แข็งแรง เมล็ดฟักทองมีแมกนีเซียม แมกนีเซียม ฟอสฟอรัส ทองแดง สังกะสี เหล็ก ที่ช่วยลดระดับคอเลสเตอรอลที่ไม่ดีและการควบคุมน้ำตาลในเลือด ส่วนลูกเกด อุดมด้วยคุณค่าทางสารอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพมากมาย ทั้งธาตุฟอสฟอรัส ธาตุแคลเซียม ธาตุเหล็ก โบรอน วิตามินต่างๆ ลูก เกดนั้นไม่มีไขมันอิ่มตัวและคอเลสเตอรอล แต่มีสารต้านอนุมูลอิสระรวมไปถึงเส้นใยอาหารสูง นอกจากความอร่อยแล้ว กราโนล่า ยังให้ประโยชน์ต่อผู้บริโภคอย่างมาก รวมถึงกระแสการตื่นตัวเรื่องการใส่ใจในสุขภาพทำให้ผลิตภัณฑ์กราโนล่าเป็นขนมขบเคี้ยวทางเลือกสำหรับคนรัก สุขภาพ (หนึ่งฤทัย วัชรขจร, 2560)

การดำรงชีวิตและความตระหนักด้านสุขภาพของประชาชนที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องทำให้ผู้บริโภคมีความต้องการด้านอาหารมากขึ้นเรื่อยๆ นอกเหนือจากการแสวงหาสุขภาพ และความสดใหม่ของอาหารแล้วพวกเขายังต้องการอาหารที่เป็นออร์แกนิก ไขมันต่ำ อร่อยและ ความชอบส่วนตัวอื่นๆ ผู้บริโภคจำนวนมากเริ่มให้ความสนใจกับส่วนประกอบในอาหารประจำวันของตน แม้ว่าจะมีสูตรอาหารคลีนมากมายบนอินเทอร์เน็ต แต่ค่าใช้จ่ายในการทำอาหาร คลีนเองที่บ้านก็ค่อนข้างสูงสำหรับผู้บริโภคและอาจไม่อร่อยหลังจากปรุงรส ภายใต้สถานการณ์ เช่นร้านอาหารคลีนกลายเป็นตัวเลือกแรกของผู้บริโภค (CHAOYING, D., 2020)

โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA และประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ คือ ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA

แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่

การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์อุตสาหกรรมโดยใช้ Porter Five Forces Model และ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)

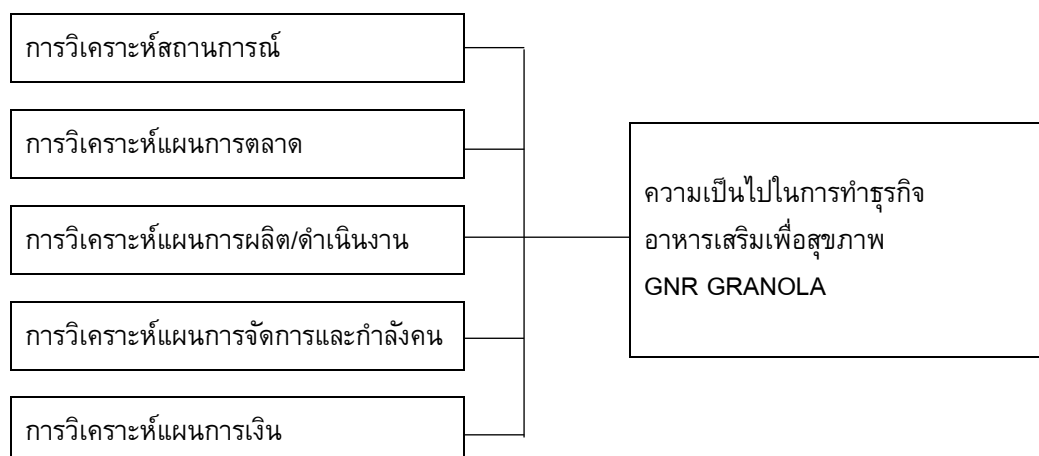
การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และ กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง กำลังการผลิต ปริมาณการผลิต และอัตราการผลิต และขั้นตอนการผลิตหรือการบริการของธุรกิจ

การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร

การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

กรอบแนวคิดการศึกษา



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิด

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์สถานการณ์

1) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกทั่วไป

สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ

ส่งผลให้ประชาชนเหล่านั้นหันมาสนใจสุขภาพและอนามัยของตัวเองมากขึ้นส่วนใหญ่หันมาดูแลสุขภาพตัวเองเพิ่มมากขึ้นเลยทำให้ธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพเป็นที่นิยมในหมู่คน คนหันมาออกกำลังกาย กินอาหารคลีน กินอาหารเสริมต่อร่างกาย

สภาพแวดล้อมทางสังคม

สมัยก่อนคนไม่ค่อยนิยมทานอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ เนื่องจากคิดว่าการกินผัก ผลไม้ก็เพียงพอแล้ว แต่ยุคสมัยปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงไปเลยทำให้คนหันมาดูแลสุขภาพเพิ่มมากขึ้น เลยทำให้อาหารเสริมเพื่อสุขภาพเป็นที่รู้จักยิ่งขึ้นและอาหารเสริมเพื่อสุขภาพสะดวกสบายต่อการรับประทานอาหาร

สภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยี

เนื่องจากไวรัสโควิด 19 ทำให้การซื้อขายในสมัยนี้ หันมาซื้อทางออนไลน์ ทำให้การใช้ Social Media ในการขายเพิ่มมากขึ้น จึงเป็นผลดีกับอาหารธุรกิจอาหารเสริม ซึ่งใช้ในเรื่องของด้านการขายออนไลน์และสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้หลากหลาย

2) การวิเคราะห์แรงกดดัน 5 ด้าน โดยวิธี Porter's Five Force Model มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การแข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Industry Rivalry): สูง

อัตราการเจริญเติบโตทางธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ มีอัตราการเจริญเติบโตต่ำ แม้จะทำให้ธุรกิจทำกำไรได้ แต่ก็มีการแข่งขันของธุรกิจสูงเช่นกัน ดังนั้นจึงต้องวางกลยุทธ์ของธุรกิจให้แตกต่างจากคู่แข่ง เพื่อให้ผู้บริโภคเห็นถึงความแตกต่างของสินค้า ทำให้สินค้าเป็นที่จดจำและถูกใจผู้บริโภคมากที่สุด

อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Customer) : สูง

ปัจจุบันธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ ในรูปแบบออนไลน์ ที่จำหน่ายอาหารเพื่อสุขภาพมีอยู่มากมาย ทำให้ตัวเลือกของผู้บริโภคมีมากขึ้น หากธุรกิจมีการขายสินค้าที่คุณภาพหรือคุณสมบัติไม่ตรงตามความต้องการ หรือตั้งราคาแพงกว่าคู่แข่ง ผู้บริโภคอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้อย่างทันที

อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ (Power of Suppliers) : ต่ำ

คู่ค้าทางธุรกิจ หรือ Supplier ในธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ ส่วนใหญ่จะเป็นผู้จัดจำหน่าย วัตถุดิบที่ปัจจุบันมีอยู่มากมาย ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจสามารถเลือกสรรคู่ค้าได้อย่างเหมาะสมมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็น ผัก ผลไม้ และธัญพืชต่างๆ ซึ่งหากคู่ค้ามีคุณภาพสินค้าที่ไม่มีคุณภาพ หรือราคาที่ไม่ สมเหตุสมผล สามารถเปลี่ยนแปลงคู่ค้าทางธุรกิจได้ง่าย

ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of substitutes) : สูง

ร้านอาหารทั่วไปที่อาจมีการปรับปรุงสูตรเมนูอาหารที่ดีต่อสุขภาพมากขึ้น หรือ ร้านสะดวกซื้อ 7-11 ของ CP ผู้นำทางธุรกิจอาหารของประเทศไทย ที่มีสาขาอยู่เป็นจำนวนมาก เข้าถึงได้ง่าย หากมีการปรับหรือพัฒนาเมนูอาหารเพื่อสุขภาพเพิ่มขึ้น ที่สามารถตอบสนองกลุ่ม ผู้บริโภคนี้โดยตรงอาจเป็นผลเสียต่อธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพบริการพร้อมส่งโดยตรง

การวิเคราะห์คู่แข่งใหม่ในตลาด (Threat of new entrants) : สูง

ธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพคือการมีคู่ค้าทางธุรกิจอยู่มากมายในปัจจุบันเพราะทำให้ต้องปรับตัวอยู่ตลอดเวลา ทั้งในด้านความเชื่อมั่นในสินค้า กระบวนการวางแผนการผลิตที่ได้มาตรฐาน และการพัฒนาสินค้า ใหม่ ๆ เพื่อกระตุ้นความต้องการของผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอ

3) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

- ผู้ประกอบการได้มีการศึกษาถึงความเป็นไปได้ด้านต่างๆ ที่ผู้ประกอบการธุรกิจขึ้นมาจากถั่วเป็นยางดี และยังคำนึงถึงปัจจัยด้านต่างๆ ที่จะเข้ามามีผลกระทบต่อธุรกิจเป็นสำคัญ
- ผู้ประกอบการมีความสามารถในการติดต่อเจรจา กับทางผู้ขายวัตถุดิบที่เป็นส่วนประกอบสำคัญในการประกอบอาหารคลีนเพื่อสุขภาพให้ได้ในคุณภาพที่สูง และราคาที่ถูกลง
- ธุรกิจสามารถทำการตลาดให้เข้ากับการใช้ชีวิตของคนสมัยใหม่ เพื่อดึงดูดผู้บริโภคให้เข้ามาซื้อสินค้า
- มีการนำแพลตฟอร์มต่างๆ เข้ามาใช้ในการโฆษณาธุรกิจ
- มีการจัดจำหน่ายสินค้าออนไลน์หลายช่องทางเพื่อให้มีความสะดวกในการสั่งซื้อของผู้บริโภค

จุดอ่อน (Weaknesses)

- ผู้ประกอบการได้มีการศึกษาถึงความเป็นไปได้ด้านต่างๆ ที่ผู้ประกอบการธุรกิจขึ้นมาจากถั่วเป็นยางดี และยังคำนึงถึงปัจจัยด้านต่างๆ ที่จะเข้ามามีผลกระทบต่อธุรกิจเป็นสำคัญ

- ผู้ประกอบการมีความสามารถในการติดต่อเจรจา กับทางผู้ขายวัตถุดิบที่เป็นส่วนประกอบสำคัญในการประกอบอาหารคลีนเพื่อสุขภาพให้ได้ในคุณภาพที่สูง และราคาที่ถูกลง
- ธุรกิจสามารถทำการตลาดให้เข้ากับการใช้ชีวิตของคนสมัยใหม่ เพื่อดึงดูดผู้บริโภคให้เข้ามาซื้อสินค้า
- มีการนำแพลตฟอร์มต่าง ๆ เข้ามาใช้ในการโฆษณาธุรกิจ
- มีการจัดจำหน่ายสินค้าออนไลน์หลายช่องทางเพื่อให้มีความสะดวกในการสั่งซื้อของผู้บริโภค

โอกาส (Opportunities)

- จากกระแสนิยมการดูแลสุขภาพในปัจจุบัน มีความนิยมเป็นอย่างมาก จึงสามารถทำให้ธุรกิจเข้ามาทำกำไรในตลาดนี้ได้ค่อนข้างมาก
- Instagram, Facebook, Line แพลตฟอร์มโซเชียลเหล่านี้สามารถดึงดูดผู้บริโภคให้สนใจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพมากขึ้น
- รัฐบาลมีการสนับสนุนทั้งในส่วนของการจัดโครงการที่เน้นพัฒนานวัตกรรม อาหาร และสนับสนุน SMEs ในประเทศไทย
- ระบบการขนส่งมีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว ซึ่งส่งเสริมการขายอาหารเสริมเพื่อสุขภาพทางออนไลน์
- อาหารเป็นสินค้าปัจจัย 4 ที่มนุษย์ไม่สามารถขาดได้จากการดำเนินชีวิต จึงส่งผลให้มีกลุ่มลูกค้าเพิ่มขึ้นได้ตลอด

อุปสรรค (Threats)

- ผู้บริโภคมีบางกลุ่มมีความเข้าใจไม่เพียงพอถึงประโยชน์ในการรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ
- เนื่องจากฤดูกาล สภาพอากาศและสาเหตุอื่นๆ อาจทำให้ราคาวัตถุดิบไม่คงที่และควบคุม ต้นทุนได้ยาก
- คู่แข่งในตลาดมีอยู่มาก และมีการแข่งขันสูง เนื่องจากปัจจุบันแนวโน้มรักสุขภาพเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้ธุรกิจเพื่อสุขภาพเป็นธุรกิจที่น่าสนใจเข้ามาลงทุน
- ผู้บริโภคปัจจุบันมีตัวเลือกทดแทนมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นอาหารเพื่อสุขภาพต่างๆ หรือ การซื้อวัตถุดิบมาปรุงอาหารเองได้ โดยศึกษาและหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต
- คู่แข่งขันสามารถเข้าสู่ตลาดได้ง่ายเนื่องจากเป็นธุรกิจที่ใช้เงินทุนในการดำเนินธุรกิจไม่สูง

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

กลุ่มเป้าหมายหลักที่ทางผู้ประกอบการได้พึงเล็งเห็นคือ กลุ่มผู้บริโภคที่นิยมรับประทานอาหารเสริมเพื่อสุขภาพเป็นประจำ กลุ่มลูกค้าเพศชายและเพศหญิง มีอายุตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป มีรายได้เฉลี่ย 10,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป มีความสนใจในด้านสุขภาพ เน้นกินอาหารเพื่อสุขภาพ

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning)



ภาพที่ 2 ตำแหน่งทางการตลาดสำหรับผู้บริโภคคนสุดท้ายของธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

จากการประเมินการขยายตัวของผลิตภัณฑ์และตลาด โดยใช้ Strategic For Diversification จะเห็นได้ว่า อาหารเสริมที่มีรูปแบบใหม่ที่สามารถตอบสนองต่อการดำเนินชีวิตอย่าง เน้นสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ตามท้องตลาดทั่วไป โดยการผสมผสานความเป็นตะวันตกเข้าไว้ด้วยกัน

กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

ธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA จะใช้กลยุทธ์การตั้งราคาแบบ Medium - Value Strategy และกลยุทธ์การตั้งราคาตามหลักจิตวิทยา โดยการตั้งราคาเลขคู่ เนื่องจากต้องการกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้ระดับกลาง

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจ คือ จัดจำหน่ายทางร้านค้าออนไลน์ จัดส่งโดยขนส่งทางบกให้กับลูกค้า

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

ธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ มีการส่งเสริมการโฆษณาผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ Facebook, Line, Tik Tok, Instagram, Shopee มีการจัดโปรโมชั่นประจำเดือน สินค้าลดราคา บัตรสะสมแต้ม คุปองส่วนลดเพื่อให้ลูกค้าสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง

การวิเคราะห์แผนการผลิต

อัตราการผลิต

มีพนักงานคอยบริการลูกค้า 1 คน อัตราการหมุนเวียน 10 นาที ต่อ 1 คน เปิดให้บริการ 08.00-17.00 น. ทำงานวันละ 8 ชั่วโมง ในหนึ่งชั่วโมงมีอัตราการหมุนเวียน 6 คน อัตราการหมุนเวียนต่อวัน $6 \times 8 = 48$ คน/วัน อัตราการหมุนเวียนต่อเดือน $48 \times 30 = 1,440$ อัตราการหมุนเวียนต่อปี $1440 \times 12 = 1,7280$ คน/ปี

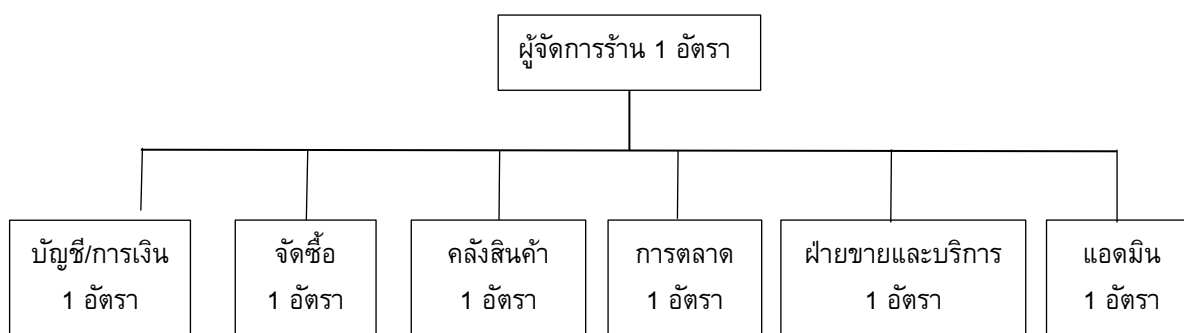
ขั้นตอนการบริการ

- 1) ลูกค้าเข้ามาดูสื่อออนไลน์ Facebook, Line Official, Tik Tok, Instagram, Shopee ของร้าน GNR GRANOLA
- 2) เลือกออเดอร์ที่ต้องการสั่ง มีทั้งแบบซองแบบกระปุก
- 3) ชำระเงิน โดยจะมีการจ่าย 3 แบบคือ 1) เงินสด 2) โอน 3) บัตรเครดิต
- 4) บรรจุสินค้าจัดส่งโดยจะมีการติดกับขนส่งเอกชนเช่น Kerry Flash
- 5) จัดส่งสินค้าให้กับบริษัทขนส่ง

การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์กร

โครงสร้างจากบริษัทธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA เป็น functional organization โดยมีตำแหน่งผู้จัดการร้าน บัญชี ประสานงานจัดซื้อ การตลาด แอดมิน คลังสินค้า และฝ่ายขายและบริการ



ภาพที่ 3 แสดงโครงสร้างองค์กร

การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรกทั้งสิ้น 10,000,000 บาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 5,850,000 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 6,142,500 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 6,449,625 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 6,772,106.25 บาท ปีที่ 5 เท่ากับ 7,110,711.56 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 3,221,737.60 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 3,399,929.60 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 3,587,589.28 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 3,785,212.35 บาท ปีที่ 5 เท่ากับ 4,072,148.19 บาท ระยะเวลาเวลาคืนทุนเท่ากับ 2 ปี 8 เดือน มีมูลค่าปัจจุบัน (Net Present Value; NPV) 3,797,829.22 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) ร้อยละ 23.40

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA ภายใต้เงื่อนไขที่ธุรกิจกำหนดขึ้น มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการศึกษา

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ อาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA มีข้อเสนอแนะ ดังนี้

- 1) ด้านการวิเคราะห์สถานการณ์ ธุรกิจแบบใหม่ก็มีการแข่งขันกันเกิดขึ้นเสมอโอกาสในการเติบโตก็มากขึ้นเช่นกัน ธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA เองก็สามารถเติบโตได้โดยสร้างจุดเด่นในการผสมผงเสริมโปรตีน เพื่อเป็นการสร้างความแตกต่างและยังเป็นจุดเด่นที่ดีอีกด้วย และในส่วนด้านบริการสร้างความพึงพอใจและตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้
- 2) ด้านการวิเคราะห์ด้านการตลาด ควรจัดโปรโมชั่นแพลตฟอร์มอื่นๆ มากขึ้น เช่น Youtube เนื่องจาก เป็นสื่อออนไลน์ที่คนนิยมเข้าชมมากที่สุด ดังนั้นหากเรามีการจ้าง Influencer รีวิว ผ่านช่องทางนี้ จะสร้างโอกาสในการดึงดูดลูกค้าได้มากขึ้น และขยันอัปเดตคอนเทนต์ผ่านสื่อ และบอกโปรโมชั่น อื่นๆ ด้วย เพื่อให้เพจขึ้น Feed ตลอดเวลา อย่างน้อย วันละ โปส
- 3) ด้านการวิเคราะห์ด้านการผลิต สำหรับธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA เป็นการสั่งผลิตสินค้าเป็นล็อตๆ ควรมีการสต็อกสินค้า ให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า จะทำให้ลดต้นทุนในการสั่งในแต่ละรอบ และยังทำให้ควบคุมกำไรได้มากขึ้น
- 4) ด้านการวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน ส่งพนักงานไปอบรมด้านการขายและการพูดคุยเพื่อให้สามารถแนะนำสินค้าให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี และยังมีการประเมินพนักงานทุกเดือนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อร้านให้เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านอาหารเพื่อสุขภาพสร้างความน่าเชื่อถือและการซื้อสินค้าซ้ำพนักงานจะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าและแนะนำสิ่งที่ลูกค้าต้องการได้
- 5) ด้านการวิเคราะห์ด้านการเงิน ถ้าหากธุรกิจอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ GNR GRANOLA สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ก็จะสามารถขยายร้านค้า หรือ เพิ่มสาขาได้ เนื่องจากสภาพทางการเงินที่คล่องตัว ทำให้ธุรกิจจะเติบโตไปได้ไว และพนักงานก็จะได้รับเงินเดือนและโบนัสที่มากขึ้น ทำให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักมากขึ้น อาจมีการขาย แพรนไชส์ในอนาคตเพื่อ กระจายร้านค้าให้ทั่วประเทศ

เอกสารอ้างอิง

- หนึ่งฤทัย วัชรขจร. (2560). การศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ของธุรกิจ *Ricenola* ขนมกราโนล่าข้าวไทย. สืบค้นจาก <https://archive.cm.mahidol.ac.th/bitstream/123456789/2918/1/TP%20EM.026%202560.pdf>.
- พุดมีเมธ พัทธกะชาติวงศ์. (2562). ธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารทางเลือกสุขภาพพร้อมรับประทาน (ประเภทอาหารคาว). สืบค้นจาก <https://archive.cm.mahidol.ac.th/bitstream/123456789/2973/1/TP%20FB.013%202562.pdf>.

- ไมตรี เสงะรักษ์. (2558). ส่วนประสมทางการตลาดและการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคอาหาร ออร์แกนิก (Master's Thesis). สืบค้นจาก http://digital.library.tu.ac.th/tu_de/frontend/Info/item/de:94482.
- ลัญญ ศักดิ์ อรรถยากร. (2560). การดูแลสุขภาพกายและใจให้สมดุล. สืบค้นจาก https://www.manarom.com/blog/Balance_mind_and_body.html.
- ศศิมา หรือสมบูรณ์. (2560). ธุรกิจการตัดสินใจซื้ออาหารฟาสต์ฟู้ดออนไลน์. สืบค้นจาก <https://mmm.ru.ac.th/MMM/IS/twin-6/sec1/6014154007.pdf>.
- อิศรา หริ่มแก้ว. (2562). ธุรกิจผลิตภัณฑ์เสริมอาหารโปรไบโอติกส์ (Master's Thesis). สืบค้นจาก https://digital.library.tu.ac.th/tu_dc/frontend/Info/item/dc:173983.
- Anonymous. (2008). อาหารเสริมและสมุนไพรใช้อย่างไรถึงจะเกิดประโยชน์. สืบค้นจาก [https://www.doctor.or.th/clinic/detail/7141#:~:text=2.%20 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อ,เป็นแคลเซียม %20 เม็ด%20หรือผง](https://www.doctor.or.th/clinic/detail/7141#:~:text=2.%20ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อ,เป็นแคลเซียม%20เม็ด%20หรือผง).
- Awanafan. (2020). SWOT Analysis เครื่องมือเพื่อการวางแผนแนวทางธุรกิจอย่างมีหลักการ. สืบค้นจาก <https://thewisdom.co/content/what-is-swot-analysis/>.
- Chaoying, D. (2021). ธุรกิจ "Green & Health Light meal" (อาหารคลีน). สืบค้นจาก <https://libdoc.dpu.ac.th/thesis/Dong.Cha.pdf>.
- Sowcharoensuk, C. (2022). อนาคตของอาหารในอนาคต. สืบค้นจาก <https://www.krungsri.com/th/research/research-intelligence/future-food-2022>.

Data Availability Statement: The raw data supporting the conclusions of this article will be made available by the authors, without undue reservation.

Conflicts of Interest: The authors declare that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

Publisher's Note: All claims expressed in this article are solely those of the authors and do not necessarily represent those of their affiliated organizations, or those of the publisher, the editors and the reviewers. Any product that may be evaluated in this article, or claim that may be made by its manufacturer, is not guaranteed or endorsed by the publisher.



Copyright: © 2023 by the authors. This is a fully open-access article distributed under the terms of the Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International (CC BY-NC-ND 4.0).