

การประชุมสังคมนศาสตร์วิชาการระดับชาติ
“ความมั่นคงของสังคมไทยในศตวรรษที่ 21”

ครั้งที่ 13

วันศุกร์ ที่ 20 มกราคม 2560
ณ โรงแรมวังคำ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย

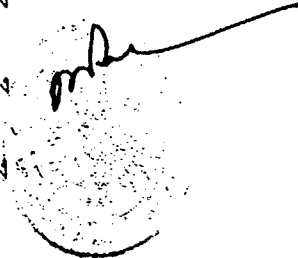


สำนักวิชาสังคมนศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
ถนนพหลโยธิน ตำบลบ้านคำ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย รหัสไปรษณีย์ 57100
โทร: (053) 702-870 ต่อ 102 อีเมล : dreemriver.2011@gmail.com

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาบทความวิชาการ/บทความวิจัย
โครงการสังคมศาสตร์วิชาการครั้งที่ ๑๓
“ความมั่นคงของสังคมไทยในศตวรรษที่ ๒๑”
แนบท้ายคำสั่งที่ ๖๖๔๗/๒๕๕๙

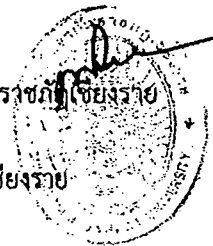
๑. ผู้ทรงคุณวุฒิกลั่นกรองบทความระดับชาติ (ภายนอก)

๑. ศาสตราจารย์เกียรติคุณ ดร.มนัส สุวรรณ
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
๒. รองศาสตราจารย์ ดร.บุญทวรรณ วิงวอน
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง
๓. รองศาสตราจารย์ ดร.มนตรี พิริยะกุล
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยวลัยนคร
๔. รองศาสตราจารย์ ดร.นรินทร์ สังข์รักษา
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยศิลปากร
๕. รองศาสตราจารย์ ดร.ณรงค์ชัย ปฎิกรัชต์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยมหิดล
๖. รองศาสตราจารย์ ดร.สุเทพ พงศ์ศรีวัฒน์
ผู้ทรงคุณวุฒิ อดีตอธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๗. รองศาสตราจารย์ปกรณ์ภัทร จันทะไชยศรี
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่
๘. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิทยา สุวคันธ์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากวิทยาลัยสหวิทยาการ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
๙. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กนกวรรณ อุ่ทองทรัพย์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากวิทยาลัยสหวิทยาการ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
๑๐. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อัมรินทร์ เทวตา
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยศิลปากร
๑๑. อาจารย์ ดร.อภิสม อินทรลาวัณย์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง
๑๒. อาจารย์ ดร.ปเนต มโนมัยวิบูลย์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง
๑๓. อาจารย์ ดร.พลวัฒน์ ประพัฒน์ทอง
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง



๒. ผู้ทรงคุณวุฒิกลั่นกรองบทความระดับชาติ (ภายใน)

๑. รองศาสตราจารย์ ดร.นพพร ธนะชัยพันธ์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๒. รองศาสตราจารย์ ดร.เพ็ญพิสุทธิ์ ใจสนิท
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๓. รองศาสตราจารย์ ดร.จักรพันธ์ วังษ์บูรณาวาทย
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชารัฐประศาสนศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๔. รองศาสตราจารย์พัชรา ก้อยชูสกุล
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาวิทยาศาสตร์สุขภาพ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๕. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เฉลิมชัย คำแสน
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๖. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประภาพรรมณ ไชยานนท์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๗. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิจิต นางแล
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๘. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เลหล่า ตรีเอกานุกูล
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๙. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รณิดา ปิงเมือง
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๐. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นาวัน พรหมใจสา
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๑. ผู้ช่วยศาสตราจารย์มาลี หมวกกุล
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๒. ผู้ช่วยศาสตราจารย์องอาจ อินทนิเวศ
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๓. อาจารย์ ดร.สหทัยา สิทธิวิเศษ
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๔. อาจารย์ ดร.กิตติศักดิ์ นิวัฒน์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๕. อาจารย์ ดร.สุดาพร ปัญญาพฤษ
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๖. อาจารย์ ดร.อนันต์ แก้วตาดีบ
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๗. อาจารย์ ดร.สุฤทธิ์พร วิทยผดุง
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๘. อาจารย์ ดร.วรรณะ รัตนพงษ์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย



๑๙. อาจารย์ ดร.จันจิรา วิชัย

ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๒๐. อาจารย์ ดร.เบญจมาศ เมืองเกษม

ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๒๑. อาจารย์ ดร.กฤตเมธ บุญนุ่น

ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๒๒. อาจารย์ ดร.จิรนนท์ ไชยงาม นอกซ์

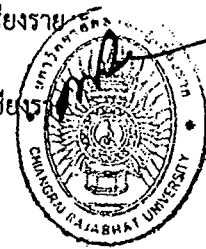
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๒๓. อาจารย์ ดร.ธัญญลักษณ์ แซ่เลี้ยว

ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

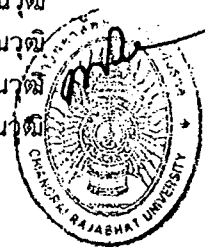
๒๔. อาจารย์ ดร.โอม พัฒนโชติ

ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย



รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์การนำเสนอผลงานวิชาการระดับชาติ
งานสังคมศาสตร์วิชาการครั้งที่ ๑๓
“ความมั่นคงของสังคมไทยในศตวรรษที่ ๒๑”
แบบท้ายคำสั่งที่ ๖๖๔๘/๒๕๕๙

- | | |
|---|---------------|
| ๑. รองศาสตราจารย์ ดร.จักรพันธ์ วงษ์บูรณาวาทย์ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๒. รองศาสตราจารย์ ดร.นพพร ณะชัยขันธุ์ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๓. รองศาสตราจารย์พัชรา ก้อยชูสกุล | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๔. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รณิดา ปิงเมือง | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๕. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เลหล่า ตรีเอกานุกูล | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๖. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นาวัน พรหมใจสา | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๗. อาจารย์ ดร.พลวัฒน์ ประพัฒน์ทอง | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๘. อาจารย์ ดร.อภิสม อินทรลาวัณย์ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๙. อาจารย์ ดร.ปเนต มโนมัยวิบูลย์ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๐. อาจารย์ ดร.ปริมนทร์ อริเดช | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๑. อาจารย์ ดร.อนันต์ แก้วตาดีบ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๒. อาจารย์ ดร.กิตติศักดิ์ นิเวรัตน์ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๓. อาจารย์ ดร.สฤทธิพร วิทยผดุง | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๔. อาจารย์ ดร.เบญจมาศ เมืองเกษม | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๕. อาจารย์ ดร.กรชนก สนิทวงศ์ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๖. อาจารย์ ดร.จิรนนต์ ไชยงาม นอกซ์ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๗. อาจารย์ ดร.กฤตเมธ บุญนุ่น | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๘. อาจารย์ ดร.จันจิรา วิชัย | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๙. อาจารย์ ดร.ธัญญลักษณ์ แซ่เลี้ยว | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๒๐. ดร.ยุทธศิลป์ ชุมณี | ผู้ทรงคุณวุฒิ |





คำสั่งมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

ที่ ๖๖๕๐/๒๕๕๙

เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการวิชาการจัดทำรูปเล่ม (Proceeding)

งานสังคมศาสตร์วิชาการครั้งที่ ๑๓

“ความมั่นคงของสังคมไทยในศตวรรษที่ ๒๑”

ด้วย มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย มีความประสงค์แต่งตั้งคณะกรรมการวิชาการจัดทำรูปเล่ม (Proceeding) งานสังคมศาสตร์วิชาการครั้งที่ ๑๓ “ความมั่นคงของสังคมไทยในศตวรรษที่ ๒๑”

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๓๑ (๒) แห่งพระราชบัญญัติมหาวิทยาลัยราชภัฏ พ.ศ.๒๕๔๗ มหาวิทยาลัย จึงแต่งตั้งคณะกรรมการจัดทำรูปเล่ม (Proceeding) ประกอบด้วย

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------|
| ๑. อาจารย์ ดร.จිරนันต์ ไชยงาม นอกซ์ | ประธานกรรมการ |
| ๒. อาจารย์ ดร.จันจิรา วิชัย | กรรมการ |
| ๓. อาจารย์อดิวัชร หนาพงศ์ไพศาล | กรรมการ |
| ๔. อาจารย์จามรี พระสุนิต | กรรมการ |
| ๕. อาจารย์ทิพวรรณ เมืองใจ | กรรมการ |
| ๖. อาจารย์ธนพัทธ์ จันทพิพัฒน์พงศ์ | กรรมการ |
| ๗. อาจารย์ต้องรัก จิตรบรรเทา | กรรมการและเลขานุการ |
| ๘. อาจารย์ณัฐธิยา วัฒนศิริศาสตร์ | กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ |

หน้าที่ รวบรวมบทความวิชาการ/บทความวิจัยของผู้นำเสนอที่ผ่านการพิจารณาจากสำนักกองจากผู้ทรงคุณวุฒิและจัดทำรูปเล่ม (Proceeding) ให้ถูกต้องตามมาตรฐานวิชาการ

ให้ผู้ที่ได้รับการแต่งตั้งปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายอย่างเต็มความสามารถและบังเกิดผลดี
ต่อทางราชการ

ทั้งนี้ ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ ๖ ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๕๙

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทศพล อารีนิจ)

อธิการบดี

โอกาสทางการตลาดของอาหารเพื่อสุขภาพ: กรณีศึกษาร้านโจรสลัด

อภิขญา บางหลวง¹ ธิัญญา ชูศิริ² และเกตุวดี สมบูรณ์ทวี³

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโอกาสทางการตลาดของอาหารเพื่อสุขภาพ กรณีศึกษา : ร้านโจรสลัด การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีวิทยาการศึกษาเฉพาะกรณี เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก และการสังเกตแบบมีส่วนร่วม ผู้ให้ข้อมูลหลักคือ คุณจิตตาภา หทัยปรีวีจิตร ซึ่งเป็นเจ้าของร้านจำนวน 1 คน และลูกค้าจำนวน 5 คน โดยศึกษาบนกรอบทฤษฎีเครื่องมือวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด ผลการวิจัยพบว่า ร้านโจรสลัดมีแรงกดดัน 5 ประการ ประกอบด้วย 1) อำนาจการต่อรองจากผู้บริโภคต่ำ 2) อำนาจในการต่อรองของผู้จัดส่งวัตถุดิบสูง 3) การคุกคามของผู้ประกอบการใหม่ต่ำ 4) การคุกคามสินค้าทดแทนสูงและ 5) การแข่งขันท่ามกลางคู่แข่งที่มีอยู่ต่ำ ผลการศึกษาทั้งหมดนี้เป็นการประเมินความรุนแรงทางการแข่งขันในตลาดเพื่อเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์ให้ทันตามภาวะปัจจุบัน และสร้างความเข้มแข็งในการประกอบธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

คำสำคัญ : โอกาสทางการตลาด, อาหารเพื่อสุขภาพ

¹ นักศึกษา หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

² นักศึกษา หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

³ อาจารย์สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

คณะวิทยาการจัดการ, มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี, จังหวัดเพชรบุรี

เลขที่ 1 หมู่ 3 ตำบลสามพระยา อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี 76120

Email: apitchayabangluang@gmail.com, tunyachusiri@gmail.com

Marketing Opportunity of Healthy Food: A Case Study of Jon-Salad Shop

Abstract

The purpose of this research was to study marketing opportunity of healthy food: a case study of Jon-Salad Shop. This research was qualitative research using the cased based study. The data was collected by in-depth interviews and participatory observation. The key informants were Miss Jidapa Hathaipreewichit (owner) and five customers. The analysis was based on the conceptual frameworks of marketing environmental analysis. The results revealed that the Jon-Salad Shop was affected by the five forces as follows: 1) Bargaining power of customers was low, 2) Bargaining power of suppliers was high, 3) Threat of new entrants was low, 4) Threat of substitutes was high, and 5) Rivalry among existing competitors was low. This research was the assessment of business competition for adjustment of the strategies to match with the current situation and to strengthen the competitive advantage for the sustainable performance.

Keywords : Marketing Opportunity, Healthy Food

บทนำ

อาหารถือเป็นส่วนหนึ่งในปัจจัยสี่ที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ ไม่ว่าจะเศรษฐกิจจะเจริญรุ่งเรืองหรือตกต่ำอย่างไร ธุรกิจร้านอาหารมักจะได้รับผลกระทบน้อยที่สุด ในปัจจุบันพบว่า การเปลี่ยนแปลงทางด้านสังคม สิ่งแวดล้อมและเทคโนโลยี มีผลทำให้รูปแบบการดำเนินชีวิตของคนเปลี่ยนแปลงไป อีกทั้งเวลาที่เป็นข้อจำกัดในการดำเนินชีวิต ทำให้ชีวิตมีความเร่งรีบมากขึ้น พฤติกรรมการรับประทานอาหารนอกบ้านจึงมีแนวโน้มสูงขึ้น (บริษัท ศูนย์วิจัยข้อมูลธุรกิจไทย, 2557) นอกจากนี้กระแสนิยมการรักสุขภาพ พบว่าทางสื่อต่างๆ ได้ให้ความรู้ด้านการใส่ใจดูแลสุขภาพมากขึ้น และสื่อยังมีอิทธิพลกระตุ้นให้คนดูแลสุขภาพร่างกายอย่างสม่ำเสมอ

แต่ในปัจจุบันพบว่า ร้านอาหารที่ให้บริการเพื่อสุขภาพอย่างแท้จริงยังมีน้อยกว่าความต้องการและไม่สามารถตอบสนองความต้องการของคนทุกเพศทุกวัยได้ ในเวลาเดียวกันทางกลุ่มจึงสังเกตเห็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจร้านอาหารเพื่อสุขภาพที่จะให้บริการอาหารเพื่อสุขภาพอย่างแท้จริงสำหรับทุกเพศทุกวัย ธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ ธุรกิจของคนที่รักสุขภาพ เป็นหนึ่งธุรกิจที่ได้รับความสนใจอย่างมากในขณะนี้ จากกระแสความนิยมของผู้บริโภคจำนวนมากจึงหันมาใส่ใจดูแลสุขภาพกัน ด้วยคำกล่าวที่ว่า ‘สุขภาพดีมาจากภายใน’ การกินอาหารเพื่อสุขภาพ อาหารต้องถูกหลักโภชนาการ มีวัตถุดิบที่ดี ผ่านกรรมวิธีที่สะอาดและปลอดภัย ไขมันต่ำ เป็นต้น นอกจากต้องคำนึงถึงรสชาติแล้วผู้ประกอบการธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพยัง ต้องทำให้ลูกค้ามีความมั่นใจในตัวสินค้า ทั้งวัตถุดิบที่เลือกใช้ ปริมาณของอาหารต้องเพียงพอต่อร่างกายในแต่ละมื้อ (อาชาต๊ะ, 2558)

จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ส่งผลกระทบต่อ การเปลี่ยนแปลง ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารจึงจำเป็นต้องตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ได้มากที่สุด โดยการวางแผนกลยุทธ์ดำเนินธุรกิจที่อาศัยประสบการณ์ ความรู้ ความชำนาญ และการบริหาร เพื่อเผชิญกับสถานการณ์แข่งขันที่มีความรุนแรง โดยต้องใช้กลยุทธ์ต่างๆ ที่นำมาผสมผสานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรและสภาวะแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจประเภทอาหารเพื่อสุขภาพที่กำลังเติบโตในตลาด การวางแผนกลยุทธ์จึงเป็นสิ่งสำคัญผู้ประกอบการ คู่แข่งทางธุรกิจเริ่มมองหาโอกาสที่จะพัฒนาธุรกิจของตนเองให้ได้เปรียบมากที่สุด ผู้ประกอบการแต่ละรายจึงต้องคอย

ปรับปรุงกรรมวิธีการผลิตสินค้า พัฒนาสินค้า ขยายวิธีการจำหน่ายสินค้าและมองหาตลาดใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างโอกาสทางการตลาดจึงจะทำให้ธุรกิจอยู่รอดและมีกำไรมากขึ้น

ร้าน โจรสลัด เป็นร้านอาหารเพื่อสุขภาพ ตั้งอยู่ตรงข้ามหออาราชา ซอย จันทราคมพิทักษ์ จังหวัด นครปฐม เริ่มกิจการเมื่อต้นปี พ.ศ. 2558 เนื่องจากเจ้าของธุรกิจเป็นคนที่ใส่ใจเรื่องสุขภาพและเป็นนักกีฬา ประจำโรงเรียน จึงได้ตั้งกิจการร้านอาหารเพื่อสุขภาพ สิ่งที่สร้างความแตกต่างเหนือคู่แข่งของอาหารคือ คุณภาพวัตถุดิบของสินค้า รสชาติอาหารที่แตกต่าง รายการอาหารที่ควบคุมปริมาณแคลอรี (Calories) ในแต่ละจานและความเป็นเอกลักษณ์ของร้านที่มีความหมายตรงตัวตามชื่อร้าน รวมถึงการบริการเอาใจใส่ลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ จุดเด่นของวัตถุดิบคือ ผักที่ใช้ทั้งหมดเป็นผักไฮโดรโปนิคส์ (Hydroponics) มาจากการปลูกพืชแบบไร้ดิน ซึ่งการปลูกแบบไร้ดินจะได้ผักธรรมชาติที่มีคุณค่าทางอาหารสูง ไม่ใช้การรับประทานสารเคมีที่เป็นพิษ แต่เป็นสารที่พืชสังเคราะห์ขึ้นโดยมีแร่ธาตุที่เป็นประโยชน์ จึงทำให้ผลผลิตมีความสะอาด ปลอดภัย ได้มาตรฐานเหมาะแก่การประกอบอาหาร การรับประทานผักผลไม้หลากสีที่ปลูกด้วยวิธีไฮโดรโปนิคส์นั้น มีข้อดีต่อสุขภาพ เพราะสีแต่ละสีในผักเหล่านี้ มีความยาวคลื่น และความถี่ของคลื่นแสงสีเฉพาะตัว ซึ่งไม่เพียงแต่มีผลต่อการรับรู้ทางสายตาเท่านั้น แต่ยังมีผลต่อร่างกายของผู้บริโภค เพราะสีเหล่านี้จะบ่งบอกถึงคุณค่าทางโภชนาการ และประโยชน์ที่แฝงอยู่ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาโอกาสทางการตลาดของอาหารเพื่อสุขภาพ : กรณีศึกษาร้านโจรสลัด และนำความรู้ที่ได้ไปใช้เป็นแนวทางในการดำเนินกลยุทธ์ทางธุรกิจและสำหรับมองหาโอกาสที่จะทำธุรกิจเกี่ยวกับอาหารเพื่อสุขภาพหรือธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาโอกาสทางการตลาดของอาหารเพื่อสุขภาพ: กรณีศึกษา ร้านโจรสลัด
2. เพื่อศึกษาวิเคราะห์ปัจจัยหรือสภาพการแข่งขันทางการตลาดของอาหารเพื่อสุขภาพ: กรณีศึกษา ร้านโจรสลัด

วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากรและผู้ให้ข้อมูลหลัก

ผู้ให้ข้อมูลหลักในการดำเนินการวิจัยคือ คุณจิตาภา หทัยปริวีจิตร ผู้ประกอบการร้านโจรสลัดและลูกค้าจำนวน 5 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. ผู้วิจัย มีหน้าที่หลักในการสอบถามเพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึกมากที่สุด เพื่อนำรายละเอียดที่ได้จากการสัมภาษณ์มาทำการวิเคราะห์ต่อไป
2. แนวคำถามการสัมภาษณ์ เป็นเครื่องมือที่ใช้สำหรับการศึกษาเชิงคุณภาพมีการเตรียมพร้อมในประเด็นคำถาม เพื่อสะดวกในการจัดเก็บข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูลในประเด็นที่ต้องการศึกษาหรือเกิดจากการทบทวนวรรณกรรม

3. เครื่องมืออื่น ๆ มีดังนี้

3.1) เครื่องบันทึกเสียง ใช้บันทึกข้อมูลเสียงสัมภาษณ์อย่างละเอียดของผู้ให้ข้อมูลหลัก โดยการนำข้อมูลเสียงที่ได้มาถอดเทปให้อยู่ในรูปของข้อความตัวอักษร เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการบันทึกข้อมูลได้ดี สามารถเก็บรายละเอียดได้ทุกคำพูด เป็นประโยชน์ในการเก็บข้อมูล หากกรณีเกิดความผิดพลาดจากการจดบันทึกข้อมูลอย่างเดียว ข้อมูลที่ถูกแปลงเป็นภาษาเขียนแล้วช่วยให้ผู้วิจัยสามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์ นำมาใช้ร่วมกับข้อมูลที่ได้จากสมุดจดบันทึก เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป

3.2) สมุดบันทึกข้อมูล ใช้บันทึกชื่อผู้ให้ข้อมูลหลัก เพศ และอายุ นำไปใช้ในการอ้างอิง และใช้ประโยชน์การจดบันทึกด้านรายละเอียดในการสังเกตบรรยากาศและพฤติกรรมของผู้ให้ข้อมูลหลัก เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบในการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลโดยสัมภาษณ์ระดับลึก วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ด้วยตนเองและใช้วิธีการบันทึกและถอดเทประหว่างสัมภาษณ์ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนสมบูรณ์และผู้วิจัยได้นำเสนอการวิเคราะห์ข้อมูลในประเด็นต่างๆในลักษณะการพรรณนาเชิงวิเคราะห์และเลือกนำเสนอข้อมูลเฉพาะเรื่องที่ทำการศึกษาเท่านั้น

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้ใช้การวิเคราะห์เชิงคุณภาพด้วยรูปแบบพรรณนาวิเคราะห์ (Descriptive Analysis) คือ เมื่อผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักแล้ว ผู้วิจัยนำข้อมูลมาถอดเทปการสนทนาแบบคำต่อคำ (Verbatim) ผู้วิจัยใส่ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์แล้วยืนยันความถูกต้องของเนื้อหา และสำรวจภายในตนเองของผู้วิจัยเพื่อดูว่าผู้วิจัยเองมีข้อสรุปที่คิดไว้ก่อนเกี่ยวกับสถานการณ์ที่ศึกษา ซึ่งผู้วิจัยต้องทำความเข้าใจก่อนเริ่มวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทำให้ผู้วิจัยสามารถวิเคราะห์สถานการณ์ด้วยความเที่ยงตรง มีทัศนคติที่เปิดกว้างอย่างแท้จริง จึงแตกข้อมูลที่ศึกษาโดยการพิจารณาประเด็นหลักที่พบในข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์ทั้งหมด จากนั้นจึงนำประเด็นหลักมาพิจารณาแบ่งแยกออกเป็นประเด็นย่อยและหัวข้อย่อย อันเป็นข้อได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจด้วยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด

สรุปผลการวิจัย

ในการวิจัยโอกาสทางการตลาดของอาหารเพื่อสุขภาพ กรณีศึกษาร้านโจรสลัด ได้มีการสัมภาษณ์ข้อมูลการนำเสนอในประเด็นดังต่อไปนี้

1. โอกาสทางการตลาดของร้านอาหารเพื่อสุขภาพ “โจรสลัด”

ร้านโจรสลัดคือ ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ มีสลัดและอาหารจานเดียว ตั้งอยู่ตรงข้ามหออาราชา ซอยจันทราคามพิทักษ์ จังหวัดนครปฐม ผู้ประกอบการคือ คุณจิตาภา หทัยปรีวีจิตร อายุ 23 ปี เป็นนักศึกษาคณะวิศวกรรมศาสตร์และเทคโนโลยีอุตสาหกรรม ที่มหาวิทยาลัยศิลปากร คุณป้าเป็นเจ้าของธุรกิจคนเดียว โดยคุณป้ามองเห็นโอกาสทางการตลาดในการเปิดร้านอาหารเพื่อสุขภาพ เพราะบริเวณนั้นไม่มีร้านอาหารที่เกี่ยวกับอาหารเพื่อสุขภาพ คุณป้าเน้นกลุ่มเป้าหมายหลักคือ นักศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากร แต่ลูกค้าส่วนใหญ่ของคุณป้าคือลูกค้าวัยทำงาน ธุรกิจของคุณป้าสามารถเติบโตได้แม้ว่าไม่ได้ไปโรมทราน เป็นเพราะรสชาติของอาหาร การเลือกวัตถุดิบ และการคิดค้นสูตรน้ำสลัดด้วยตนเอง ซึ่งผลตอบรับคือ 90% ลูกค้าเดิมกลับมารับประทานอาหารร้านโจรสลัด คุณป้าวางแผนการตลาดไว้ โดยการขยายเวลาเปิดร้านเพื่อให้มีลูกค้าใหม่เพิ่มมากขึ้นและเพิ่มรายการอาหาร อย่างเช่น น้ำผลไม้ แซนด์วิช ของหวาน สำหรับลูกค้าที่ไม่ชอบรับประทานผัก เพิ่ม โพรโมชันตามเทศกาลต่างๆ อย่าง มา 4 จ่าย 3 โดยทำการโปรโมททาง Facebook เน้นคุณภาพของสินค้าและบริการ สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า โดยการพูดคุยกับลูกค้า จัดจ่าลูกค้าและเมนูของลูกค้าทุกคน ซึ่งหากมีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาที่มั่นใจได้ว่าจะไม่ส่งผลกระทบต่อมากเกินไป เนื่องจากธุรกิจมีการพัฒนาสินค้าอยู่ตลอด ทำให้คู่แข่งเริ่มลังเลที่จะเข้ามาลงทุนและด้วยความได้เปรียบจากการเริ่มธุรกิจนี้มาก่อนฐานลูกค้าที่เป็นทุนเดิมส่งผลให้ร้านโจรสลัดสามารถต่อยอดธุรกิจให้ดำเนินต่อไปได้อย่างต่อเนื่อง

2. เครื่องมือวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด Five Forces Model

1. อำนาจการต่อรองจากลูกค้า (Bargaining power of customers)

เนื่องจากบริเวณใกล้เคียงมีร้านอาหารเพื่อสุขภาพน้อยราย จึงทำให้ลูกค้ามีทางเลือกอย่างจำกัด และราคาที่เป็นมาตรฐานทำให้มีอำนาจในการต่อรองจากผู้บริโภคระดับต่ำ ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎี Five Forces Model ด้านอำนาจการต่อรองจากผู้บริโภค กล่าวคือ ผู้ซื้อที่ไม่มีความเข้มแข็งหรือไม่ีอำนาจต่อรองย่อมเปิดโอกาสให้องค์กรธุรกิจในอนาคตสามารถขึ้นราคาสินค้าได้โดยง่าย และถ้าผู้บริโภคเปลี่ยนไปใช้สินค้ารายอื่นแล้วต้องมีค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนแปลงสูงก็ย่อมทำให้ผู้บริโภคกลับมาใช้บริการร้านเดิม

2. อำนาจในการต่อรองของผู้จัดส่งวัตถุดิบ (Bargaining power of Suppliers)

เนื่องจากวัตถุดิบมีราคาสูง และผู้จำหน่ายวัตถุดิบผักไฮโดรโปนิคส์และผักออร์แกนิกมีจำนวนน้อยราย ผู้ขายวัตถุดิบจึงมีอำนาจในการเจรจาต่อรองกับธุรกิจมาก ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎี Five Forces Model ด้านอำนาจในการต่อรองของผู้จัดส่งวัตถุดิบ กล่าวคือ ผู้ขายวัตถุดิบจะมีอิทธิพลต่ออุตสาหกรรมเนื่องจากสามารถกำหนดให้สินค้ามีราคาสูงหรือต่ำได้หรือเพิ่มหรือลดคุณภาพของสินค้าได้ ซึ่งส่งผลต่อต้นทุนและกำไรขององค์กรธุรกิจ

3. การคุกคามของคู่แข่งรายใหม่ (Threat of New Entrants)

ปัจจุบันมีการเปิดร้านอาหารเพื่อสุขภาพจำนวนน้อย จึงทำให้ธุรกิจมีคู่แข่งรายใหม่ ซึ่งธุรกิจจะเน้นวัตถุดิบหลักเป็นสำคัญ เพราะจะแข่งขันกันด้วยวัตถุดิบที่เหมือนกันเพื่อแย่งชิงฐานลูกค้า ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎี Five Forces Model ด้านการคุกคามของผู้ค้ารายใหม่ กล่าวคือ การตัดสินใจเข้าสู่อุตสาหกรรมขององค์กรธุรกิจใหม่จะขึ้นอยู่กับปัจจัยที่สำคัญสองประการได้แก่ ต้นทุนในการเข้าสู่อุตสาหกรรมและการได้ตอบจากองค์กรธุรกิจเดิม

4. การคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitutes)

ในปัจจุบันผู้บริโภคนิยมรับประทานทานอาหารเพื่อสุขภาพเป็นจำนวนมาก โดยมีรูปแบบของอาหารเพื่อสุขภาพที่แตกต่างกัน เช่น ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ที่มีสารอาหารเทียบเท่าอาหารเพื่อสุขภาพ ซึ่งสามารถเป็นสินค้าทดแทนได้ ทำให้ผู้บริโภคหันไปเลือกผลิตภัณฑ์เสริมอาหารมากกว่าการรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ ทำให้ร้านอาหารเพื่อสุขภาพยอดขายลดลง ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎี Five Forces Model ด้านการคุกคามจากสินค้าทดแทน กล่าวคือ ธุรกิจในอุตสาหกรรมหนึ่งอาจจะมีการแข่งขันกับธุรกิจอื่นที่ผลิตสินค้าที่มีลักษณะที่ทดแทนกันได้ ซึ่งอาจเป็นสินค้าคนละชนิดกัน แต่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เหมือนกัน

5. การแข่งขันท่ามกลางคู่แข่งที่มีอยู่ (Existing competitors)

คู่แข่งทางธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพในปัจจุบันมีการแข่งขันที่ไม่รุนแรง เนื่องจากคู่แข่งมีจำนวนน้อย แต่ธุรกิจก็ค่อยพัฒนากลยุทธ์เพื่อเพิ่มผลกำไรให้กับธุรกิจตนเอง หากในอนาคตมีคู่แข่งเกิดขึ้นทางธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพจำเป็นที่จะต้องสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน เช่น การลดราคา การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย การแนะนำสินค้าใหม่เข้าสู่ตลาด เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎี Five Forces Model ด้านการแข่งขันท่ามกลางคู่แข่งที่มีอยู่ กล่าวคือ สถานะการแข่งขันของระหว่างธุรกิจต่างๆ จะทวีความรุนแรงยิ่งขึ้น เมื่อองค์กรธุรกิจหนึ่งมองเห็นช่องทางในการสร้างกำไรหรือถูกคุกคามจากการกระทำขององค์กรธุรกิจอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน

ตารางที่ 1 สรุปผลการวิเคราะห์สถานะการแข่งขัน Five Forces Model ของธุรกิจ

สถานะการแข่งขัน	ระดับผลกระทบต่อธุรกิจ
1.อำนาจการต่อรองจากผู้บริโภค	ต่ำ
2. อำนาจในการต่อรองของผู้จัดส่งวัตถุดิบ	สูง
3. การคุกคามของผู้ค้ารายใหม่	ต่ำ
4. การคุกคามจากสินค้าทดแทน	สูง
5. การแข่งขันท่ามกลางคู่แข่งที่มีอยู่	ต่ำ

อภิปรายผลการวิจัย

ร้านโจรสลัดเป็นร้านขายอาหารเพื่อสุขภาพ โดยมีผู้ประกอบการคือ คุณจิตาภา หทัยปรีวีจิตร หรือว่า คุณปาย ได้เปิดธุรกิจส่วนตัวอยู่ที่หน้ามหาวิทยาลัยศิลปากรวิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์ จังหวัดนครปฐม ซึ่งคุณปายมีความคิดว่าอยากเปิดธุรกิจส่วนตัวและในปีนั้นได้มีกระแสเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพบวกกับบริเวณนั้นยังไม่มีร้านอาหารเพื่อสุขภาพ ทำให้คุณปายเกิดความคิดที่จะเปิดร้านอาหารเพื่อสุขภาพ จากผลการศึกษา

พบว่า โอกาสทางการตลาดของอาหารเพื่อสุขภาพ กรณีศึกษาร้านโจรสลัด ควรใช้เครื่องมือวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด ตามทฤษฎีของ Michael E. Porter เพราะการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญที่ต้องนำมาพิจารณา เพื่อการวางแผนกลยุทธ์ของธุรกิจ การวิเคราะห์ Five Forces Model จะช่วยให้เข้าใจถึงโครงสร้างแนวโน้มหลัก และแรงกระทำต่างๆ ที่จะมีผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรในตลาดเป้าหมาย ซึ่งปัจจัยกดดันทั้ง 5 ประกอบไปด้วย อำนาจการต่อรองจากผู้บริโภค อำนาจในการต่อรองของผู้จัดส่งวัตถุดิบ การคุกคามของผู้ค้ารายใหม่ การคุกคามจากสินค้าทดแทนและการแข่งขันท่ามกลางคู่แข่งที่มีอยู่ จากการศึกษาพบว่า สิ่งที่มีผลกระทบมากที่สุดคือ สินค้าทดแทนและการต่อรองของผู้จัดส่งวัตถุดิบ เนื่องจากวัตถุดิบมีราคาสูง มีผู้จำหน่ายวัตถุดิบน้อยราย ทำให้การซื้อวัตถุดิบต้องใช้เงินจำนวนมากและไม่สามารถต่อรองราคาจากผู้จัดส่งวัตถุดิบได้ ทำให้โอกาสการเข้ามาของธุรกิจรายใหม่เป็นไปได้ยาก จึงไม่เกิดการแข่งขันทางการตลาดที่รุนแรง รวมถึงไม่มีปัญหาสำหรับผู้ประกอบการ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากผลการศึกษาและการอภิปรายผลข้างต้น ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะดังนี้

1. ควรทำการส่งเสริมการตลาดร้านอาหารเพื่อสุขภาพให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นโดยการเพิ่มช่องทางการส่งอาหารแบบ Delivery ทำการจัดส่งภายในบริเวณใกล้เคียงและเพิ่มเมนูอาหารเพื่อสุขภาพ ซึ่งจะช่วยเพิ่มยอดขายและลดความเสียหายของวัตถุดิบ
2. ควรเพิ่มช่องทางการขายผ่านสื่อออนไลน์ เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ง่ายขึ้น และเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในอนาคต
3. กิจการควรจะต่อยอดในด้านของแฟรนไชส์เพื่อให้เป็นที่รู้จัก การจัดระบบโครงสร้างให้มีมาตรฐานโดยการคำนวณแคลอรีของแต่ละเมนู

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ในการทำวิจัยครั้งต่อไปควรศึกษากรณีศึกษาที่เกี่ยวกับอาหารเพื่อสุขภาพในจังหวัดอื่นๆ เช่น การศึกษาร้านอาหารเพื่อสุขภาพที่อยู่ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร เพื่อนำข้อมูลที่ได้ ใช้เป็นกรณีศึกษาสำหรับผู้ประกอบการรายอื่น
2. ควรเพิ่มเครื่องมือการวิเคราะห์เช่น การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในองค์กร และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร เนื่องจากการใช้เครื่องมือที่หลากหลาย จะทำให้ได้ข้อมูลที่ละเอียด สามารถคาดการณ์ความเคลื่อนไหวของคู่แข่ง และสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจได้

เอกสารอ้างอิง

- กองการแพทย์ทางเลือก กรมพัฒนาการแพทย์แผนไทยและแพทย์ทางเลือก. ตำราวิชาการ อาหารเพื่อสุขภาพ. กรุงเทพฯ ฯ. โรงพิมพ์องค์การสงเคราะห์ทหารผ่านศึก
- ชวัล เอี่ยมสกุลรัตน์. (2557). ปัจจัยที่ส่งผลต่อความพึงพอใจในการบริโภคอาหารนานาชาติของประชากรในกรุงเทพมหานคร. การค้นคว้าอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ. ผักไฮโดรโปนิคส์. สืบค้นเมื่อ 20 กันยายน 2559, จาก <http://www.h2ohydrogarden.com>.
- ภัสสร. (2559). ปัจจัยกดดันทั้ง 5 ประการ (Five Forces Model). สืบค้นเมื่อ 3 ตุลาคม 2559, จาก <http://inc.karmins.com>.
- อาชาตะ รวีอิจิ. (2558). ธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ (คลีนฟู้ด). สืบค้นเมื่อ 29 กันยายน 2559. จาก <http://www.ทำเลขายของ.com/archives/17565>.
- Nano soft & Solution Ltd. แรงกระทบทั้ง 5 ในการทำธุรกิจ (Five Forces Model). สืบค้นเมื่อ 3 ตุลาคม 2559. จาก <http://nanosoft.co.th/maktip88.html>.