



18
มกราคม
2561

การประชุมสังคมนศาสตร์วิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 14
“สังคมพหุวัฒนธรรมภายใต้กระแส
การเปลี่ยนผ่านสู่ยุค Thailand 4.0”
ณ โรงแรมโพธิ์วิลล รีสอร์ท แอนด์สปา อำเภอเมือง จังหวัดชัยราช

สำนักวิชาสังคมนศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏชัยราช
ถนนพหลโยธิน ตำบลบ้านดู่ อำเภอเมือง จังหวัดชัยราช รหัสไปรษณีย์ 57100

☎ โทรศัพท์ : 053-702870 ต่อ 10
☎ โทรศัพท์มือถือ : 09-5126-8181, 08-8519-5290
✉ E-mail : jtongrak@gmail.com



สำนักวิชาสังคมนศาสตร์
มหาวิทยาลัยราชภัฏชัยราช



คำสั่งมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

ที่ ๗๐๐๒/๒๕๖๐

เรื่อง แต่งตั้งผู้ทรงคุณวุฒิกลั่นกรองบทความวิชาการ/บทความวิจัย (Peer Review) ระดับชาติ
การประชุมสังคมศาสตร์วิชาการครั้งที่ ๑๔
“สังคมพหุวัฒนธรรมภายใต้กระแสการเปลี่ยนผ่านสู่ยุค Thailand ๔.๐”

ด้วย สำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย มีความประสงค์แต่งตั้งคณะกรรมการ
กลั่นกรองบทความวิชาการ/บทความวิจัย (Peer Review) ระดับชาติ การประชุมสังคมศาสตร์วิชาการครั้งที่ ๑๔
“สังคมพหุวัฒนธรรมภายใต้กระแสการเปลี่ยนผ่านสู่ยุค Thailand ๔.๐” เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๓๑ (๒) แห่งพระราชบัญญัติมหาวิทยาลัยราชภัฏ พ.ศ.๒๕๔๗
มหาวิทยาลัย จึงแต่งตั้งผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาบทความวิชาการ/บทความวิจัย ประกอบด้วย

-ตามรายชื่อแนบท้ายคำสั่ง-

หน้าที่ พิจารณา กลั่นกรอง บทความวิชาการ/บทความวิจัย ของผู้เข้าร่วมนำเสนอผลงานทางวิชาการ และให้
ข้อเสนอแนะ ข้อคิดเห็น ผลงานแต่ละเรื่องให้เป็นไปตามมาตรฐานระดับชาติ ทั้งเนื้อหา ภาษา และรูปแบบการ
เขียนผลงาน

ให้ผู้ที่ได้รับการแต่งตั้งปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายอย่างเต็มความสามารถและบังเกิดผลดี
ต่อทางราชการ

ทั้งนี้ ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ ๑ ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๖๐

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ไพโรจน์ ด้วงนคร)
รองอธิการบดี รักษาการแทน
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิกลั่นกรองบทความวิชาการ/บทความวิจัย
การประชุมสังคมนานาชาติวิชาการครั้งที่ ๑๔
“สังคมพหุวัฒนธรรมภายใต้กระแสการเปลี่ยนผ่านสู่ยุค Thailand ๔.๐”
แนบท้ายคำสั่งที่ ๗๐๐๒/๒๕๖๐

๑. ผู้ทรงคุณวุฒิภายนอก

๑. ศาสตราจารย์เกียรติคุณ ดร.มนัส สุวรรณ
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
๒. รองศาสตราจารย์ ดร.บุญทวารณ วิงวอน
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง
๓. รองศาสตราจารย์ ดร.ณรงค์ชัย ปิฎกฤษดิ์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยมหิดล
๔. รองศาสตราจารย์ ดร.สุเทพ พงศ์ศรีวัฒน์
ผู้ทรงคุณวุฒิ อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๕. รองศาสตราจารย์ ดร.ปรีชา อุปโยคิน
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง
๖. รองศาสตราจารย์ ดร.ปิยนันท์ โชติวนิช
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี
๗. รองศาสตราจารย์ ดร.สิริโฉม พิเชษฐบุญเกียรติ
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา
๘. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิทยา สุวคันธ์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากวิทยาลัยสหวิทยาการ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
๙. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รุ่งนภา เทพภาพ
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากวิทยาลัยสหวิทยาการ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
๑๐. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อัมรินทร์ เทวตา
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยศิลปากร
๑๑. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชุกกลิน อุนวิจิตร
ผู้ทรงคุณวุฒิ อดีตคณบดีคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๒. อาจารย์ ดร.อภิสม อินทรลาวัณย์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง
๑๓. อาจารย์ ดร.เปเนต มโนมัยวิบูลย์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง
๑๔. อาจารย์ ดร.พลวัฒน์ ประพัฒน์ทอง
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง
๑๕. อาจารย์ ดร.สมเกียรติ อินทสิงห์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่
๑๖. อาจารย์ ดร.กานต์รวี บุษยานนท์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากมหาวิทยาลัยรามคำแหง



๒. ผู้ทรงคุณวุฒิภายใน

๑. รองศาสตราจารย์ ดร.นพพร ณะชัยจันทร์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๒. รองศาสตราจารย์พัชรา ก้อยชูสกุล
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาวิทยาศาสตร์สุขภาพ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๓. รองศาสตราจารย์ประกายศรี ศรีรุ่งเรือง
ผู้ทรงคุณวุฒิ คณบดีสำนักวิชาบริหารรัฐกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๔. รองศาสตราจารย์มาลี หมวกกุล
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๕. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วัฒนา ยืนยง
ผู้ทรงคุณวุฒิ รองอธิการบดี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๖. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุชาติ ลีตระกูล
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๗. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เลหล่า ตรีเอากานุกูล
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๘. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รณิดา ปิงเมือง
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๙. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นาวัน พรหมใจสา
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๐. ผู้ช่วยศาสตราจารย์องอาจ อินทนิเวศ
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๑. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ภัทรีพันธ์ พันธุ์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๒. อาจารย์ ดร.วรรณะ รัตนพงษ์
ผู้ทรงคุณวุฒิ คณบดีสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๓. อาจารย์ ดร.กิตติศักดิ์ นิเวรัตน์
ผู้ทรงคุณวุฒิ รองคณบดีคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๔. อาจารย์ ดร.อนันต์ แก้วตาดีบ
ผู้ทรงคุณวุฒิ ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๕. อาจารย์ ดร.สุตาพร ปัญญาพฤษ
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากคณะครุศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๖. อาจารย์ ดร.จันจิรา วิชัย
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๗. อาจารย์ ดร.เบญจมาศ เมืองเกษม
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๘. อาจารย์ ดร.จิรนนต์ ไชยงาม นอกซ์
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
๑๙. อาจารย์ ดร.กฤตเมธ บุญนุ่น
ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย



๒๐. อาจารย์ ดร.ธัญญลักษณ์ แซ่เลี้ยว

ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๒๑. อาจารย์เพชรสวัสดิ์ กันคำ

ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๒๒. อาจารย์ศศิพัชร เมฆรา

ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๒๓. อาจารย์อิทธิพิทธ์ เรืองกิจวัฒน์

ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๒๔. อาจารย์ต้องรัก จิตรบรรเทา

ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

๒๕. อาจารย์จามรี พระสุนิล

ผู้ทรงคุณวุฒิ จากสำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย





คำสั่งมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

ที่ ๗๐๐๓/๒๕๖๐

เรื่อง แต่งตั้งผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์การนำเสนอบทความวิชาการ/บทความวิจัย
การประชุมสังคมนักวิชาการครั้งที่ ๑๔
“สังคมนวัตกรรมภายใต้กระแสการเปลี่ยนผ่านสู่ยุค Thailand ๔.๐”

ด้วย สำนักวิชาสังคมนศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย มีความประสงค์แต่งตั้งคณะกรรมการ
วิพากษ์บทความวิชาการ/บทความวิจัยของผู้เข้าร่วมนำเสนอผลงานทางวิชาการระดับชาติ ทั้งภาคบรรยายและ
ภาคโปสเตอร์งานสังคมนักวิชาการครั้งที่ ๑๔ “สังคมนวัตกรรมภายใต้กระแสการเปลี่ยนผ่านสู่ยุค Thailand
๔.๐”

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๓๑ (๒) แห่งพระราชบัญญัติมหาวิทยาลัยราชภัฏ พ.ศ.๒๕๔๗
มหาวิทยาลัย จึงแต่งตั้งผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์การนำเสนอบทความวิชาการ/บทความวิจัย ดังต่อไปนี้

-ตามรายชื่อแนบท้ายคำสั่ง-

หน้าที่ วิพากษ์ ให้ข้อเสนอแนะ การนำเสนอบทความวิชาการ/บทความวิจัย ของผู้เข้าร่วมนำเสนอผลงาน
ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย และมีประสิทธิภาพ

ให้ผู้ที่ได้รับการแต่งตั้งปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายอย่างเต็มความสามารถและบังเกิดผลดี
ต่อทางราชการ

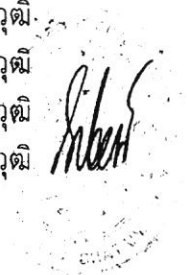
ทั้งนี้ ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ ๑ ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๖๐

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ไพโรจน์ ด้วนนคร)
รองอธิการบดี รักษาราชการแทน
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์การนำเสนอผลงานวิชาการระดับชาติ
งานสังคมศาสตร์วิชาการครั้งที่ ๑๔
“สังคมพัฒนาธรรมภายใต้กระแสการเปลี่ยนผ่านสู่ยุค Thailand ๔.๐”
แนบท้ายคำสั่งที่ ๗๐๐๓/๒๕๖๐

- | | |
|---|---------------|
| ๑. รองศาสตราจารย์ ดร.ศิริโฉม พิเชษฐบุญเกียรติ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๒. รองศาสตราจารย์ ดร.นพพร ณะชัยพันธ์ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๓. รองศาสตราจารย์พีชรา ก้อยชูสกุล | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๔. รองศาสตราจารย์ประกายศรี ศรีรุ่งเรือง | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๕. รองศาสตราจารย์มาลี หมวกกุล | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๖. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุชาติ ลีตระกูล | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๗. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิรุณศิริ ใจมา | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๘. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปวีณา ลีตระกูล | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๙. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รณิดา ปิงเมือง | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๐. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เลหล่า ตริเอกานุกุล | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๑. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นาวิณ พรหมใจสา | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๒. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กรชนก สนิทวงศ์ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๓. อาจารย์ ดร.พลวัฒน์ ประพัฒน์ทอง | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๔. อาจารย์ ดร.อภิสม อินทรลาวัณย์ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๕. อาจารย์ ดร.เปนต์ มโนมัยวิบูลย์ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๖. อาจารย์ ดร.วรรณะ รัตนพงษ์ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๗. อาจารย์ ดร.ปรมินทร์ อริเดช | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๘. อาจารย์ ดร.อนันต์ แก้วตาดีบ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๑๙. อาจารย์ ดร.กิตติศักดิ์ นิวัตน์ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๒๐. อาจารย์ ดร.สุดาพร ปัญญาพฤษ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๒๑. อาจารย์ ดร.จิรนนต์ ไชยงาม นอกซ์ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๒๒. อาจารย์ ดร.กฤตเมธ บุญนุ่น | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๒๓. อาจารย์ ดร.จันจิรา วิชัย | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๒๔. อาจารย์ ดร.ธัญญลักษณ์ แซ่เลี้ยว | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๒๕. อาจารย์ ดร.โอม พัฒนโชติ | ผู้ทรงคุณวุฒิ |
| ๒๖. ดร.ยุทธศิลป์ ชุมณี | ผู้ทรงคุณวุฒิ |





คำสั่งมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

ที่ ๗๐๐๔/๒๕๕๙

เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการวิชาการจัดทำรูปเล่ม (Proceeding)
การประชุมสังคมนิติศาสตร์วิชาการครั้งที่ ๑๔
“สังคมนิติวัฒนธรรมภายใต้กระแสการเปลี่ยนผ่านสู่ยุค Thailand ๔.๐”

ด้วย สำนักวิชาสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย มีความประสงค์แต่งตั้งคณะกรรมการวิชาการจัดทำรูปเล่ม (Proceeding) งานสังคมนิติศาสตร์วิชาการครั้งที่ ๑๔ “สังคมนิติวัฒนธรรมภายใต้กระแสการเปลี่ยนผ่านสู่ยุค Thailand ๔.๐”

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๓๑ (๒) แห่งพระราชบัญญัติมหาวิทยาลัยราชภัฏ พ.ศ.๒๕๕๗ มหาวิทยาลัย จึงแต่งตั้งคณะกรรมการจัดทำรูปเล่ม (Proceeding) ประกอบด้วย

- | | |
|------------------------------------|---------------------|
| ๑. อาจารย์ต้องรัก จิตรบรรเทา | ประธานกรรมการ |
| ๒. อาจารย์จามรี พระสุนิต | กรรมการ |
| ๓. อาจารย์ธนพัทธ์ จันทรพิพัฒน์พงศ์ | กรรมการ |
| ๔. อาจารย์ณัฐธิยา วัฒนศิริศาสตร์ | กรรมการ |
| ๕. อาจารย์นพชัย ฟองอิสสระ | กรรมการ |
| ๖. อาจารย์ทิพวรรณ เมืองใจ | กรรมการและเลขานุการ |

หน้าที่ รวบรวมบทความวิชาการ/บทความวิจัยของผู้นำเสนอที่ผ่านการพิจารณาถ้อยแถลงจากผู้ทรงคุณวุฒิและจัดทำรูปเล่ม (Proceeding) ให้ถูกต้องตามมาตรฐานวิชาการ

ให้ผู้ที่ได้รับการแต่งตั้งปฏิบัติหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายอย่างเต็มความสามารถและบังเกิดผลดี
ต่อทางราชการ

ทั้งนี้ ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ ๑ ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๖๐

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ไพโรจน์ ด้วน)

รองอธิการบดี รักษาราชการแทน

อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย

การสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ สู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพ :

กรณีศึกษา ร้านสวนผักน้ำ เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร

Value Added for the Success of Health Food through the Case Study of

Suan Pak Num in Chatuchak, Bangkok

พิทักษ์ ศิริวงศ์¹ กำพล เชี่ยวชาญศิลป์² และอภิวัฒน์ บางเหลือง³

Phitak Siriwong¹ KamponChaewchansilp² and ApiwatBangluang³

¹รองศาสตราจารย์ ดร. สาขาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

²นักศึกษา สาขาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

³นักศึกษา สาขาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1.ศึกษาถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ สู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพกรณีศึกษา ร้านสวนผักน้ำ เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 2.ศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการร้านอาหาร เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพด้วยวิธี วิทยาการสร้างทฤษฎีฐานราก เพื่อหาข้อสรุปในเชิงทฤษฎีของการสร้างมูลค่าเพิ่มของผู้ประกอบการร้านอาหารสวนผักน้ำ ผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการร้านลูกจ้างและลูกค้าและการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วมจากการศึกษาวิจัยพบว่า 1.การสร้างมูลค่าเพิ่มของผู้ประกอบการร้านอาหารแบ่งได้เป็นปัจจัยที่สำคัญคือ 1.1ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ 1.2 ปัจจัยด้านสถานที่ 1.3 ปัจจัยด้านการบริการ 1.4 ปัจจัยด้านการตลาด ซึ่งทำให้ได้ข้อสรุปในเชิงทฤษฎีคือปัจจัยที่ได้กล่าวมาข้างต้น มีผลต่อการสร้างมูลค่าเพิ่มของร้านอาหารสวนผักน้ำ และ 2.ปัญหาและอุปสรรคที่พบคือ 2.1 ปัญหาในด้านของสภาพอากาศ 2.2 ปัญหาในด้านของบุคลากร

คำสำคัญ : ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ การสร้างมูลค่าเพิ่ม

Abstract

The objective of this research is 1. Study of Value Added for the Success of Health Food through the Case Study of Suan Pak Num in Chatuchak, Bangkok 2. Problems and obstacles in the operation of the entrepreneur Health food. This qualitative research by methodology of grounded theory conclusions of value added of the entrepreneur Health food by in depth of interview the owner also staffs and the customers and observation without participation. The results from this research are as follow 1. The value added of the Health food entrepreneur. There are important factors as follows 1.1 the product factors 1.2 Location factors 1.3 the service factors 1.4 Marketing factors that mentioned above affecting the value added of the Health food entrepreneur 2. Problems and obstacles encountered 2.1 Problems in the aspects of the weather 2.2 Problems in the aspects of personnel

Keywords : Health food restaurant, Value Added

บทนำ

ในยุคที่ธุรกิจมีการแข่งขันที่สูงมากขึ้น การสร้างสรรค์และแนวคิดในการพัฒนาธุรกิจใหม่ๆ ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจที่จะทำให้ธุรกิจสามารถเอาชนะใจลูกค้าและประสบความสำเร็จการขยายธุรกิจด้วยผลิตภัณฑ์โดยการพัฒนาต่อยอดสินค้าหรือบริการที่มีอยู่ให้มีมูลค่าที่เพิ่มสูงขึ้นซึ่งอาจจะอยู่ในรูปแบบของการพัฒนารูปลักษณ์หน้าตาคุณประโยชน์ ในอีกมุมหนึ่งการขยายธุรกิจด้วยผลิตภัณฑ์ที่สามารถทำได้โดยการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ๆด้วยการใช้นวัตกรรมเทคโนโลยี หรือปัจจัยต่างๆ ในการพัฒนาและสร้างสรรค์สินค้าหรือบริการใหม่ให้กับกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่ในตลาดการกำหนดรูปแบบและลักษณะแนวคิดต่างๆและนำแนวคิดเหล่านั้นไปสู่การพัฒนาและต่อยอดให้กับธุรกิจเรียกว่า การพัฒนามูลค่าเพิ่มสินค้าหรือบริการ (คู่มือการพัฒนามูลค่าเพิ่ม, 2560)

ประเทศไทยให้ความสำคัญในการดูแลสุขภาพมากขึ้น ทักษะคิดต่อการรับประทานอาหารเปลี่ยนไปหันมารับประทานอาหารเพื่อสุขภาพมากยิ่งขึ้นโดยที่ผู้บริโภคในยุคใหม่มีความฉลาดในการเลือกซื้อสินค้าที่มีประโยชน์ พร้อมการใช้จ่ายเงินมากขึ้นในการซื้อสินค้า ตลาดของอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นด้วยอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 6-7 ต่อปี (Euromonitor International 2555) จากมูลค่าและโอกาสทางการตลาดที่ยังคงมีอยู่มาก จึงเป็นโอกาสที่ผู้ประกอบการจะหันมาเอาใจผู้บริโภคและพืชผลทางการเกษตรคุณภาพสูงนานาชนิดที่หาได้ในประเทศไทย มาผลิตและแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพ อันจะเป็นการช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าอาหารและเกษตรของไทย และยังสามารถส่งออกเพื่อจำหน่ายนารายได้กลับสู่ประเทศได้อีกทางหนึ่งด้วย

ผู้ประกอบการคือ บุคคลที่มีโอกาส และผลประโยชน์ในธุรกิจโดยผู้มีความรู้ และความเข้าใจเรื่องการเงิน การจัดการวัตถุดิบ และการเผชิญกับความเสี่ยงในการริเริ่ม หรือดำเนินธุรกิจ (Hatten, 2006) ผู้ประกอบการยังเป็นทั้งผู้ลงทุนและผู้บริหารพร้อมกันทั้งสองหน้าที่ เป็นผู้วางแผน บริหารจัดการ เป็นผู้ที่มีความกระตือรือร้น เอาใจใส่การผลิตต่างๆ มาผสมผสานด้วยหลักการจัดการทำให้เกิดเป็นสินค้าแปลกใหม่ เป็นผู้ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์สิ่งแปลกใหม่ให้กับสินค้าตัวเดิมอยู่เสมอ หรือปรับปรุงกระบวนการผลิตเดิมให้ดีขึ้น การที่ผู้ประกอบการจะดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้นั้น คุณลักษณะส่วนตัวของผู้ประกอบการจะมีอิทธิพลมากที่สุดต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ เพราะคุณลักษณะของผู้ประกอบการจะเป็นสิ่งกำหนดความสำเร็จของกิจการ และเป็นแนวพฤติกรรมการทำงานของธุรกิจโดยรวม ผู้ประกอบการจะต้องสามารถต่อสู้หรือยืนหยัดได้กับทุกสถานการณ์ ดังนั้นการพยายามหาคุณลักษณะสำคัญสำหรับการเป็นผู้ประกอบการที่ดีจะช่วยให้ผู้ประกอบการมีความพร้อมในการดำเนินอาชีพ และเป็นประโยชน์ ทำให้ทราบจุดเด่นและจุดด้อยของตนเอง ตลอดจนเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาทักษะและความสามารถ รวมทั้งคุณลักษณะสำคัญที่จะทำให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จยิ่งขึ้น (ผนทิพย์ ชมาริสา, 2554)

การประกอบธุรกิจร้านอาหารสุขภาพ มีปัจจัยหลายปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดถึงความสำเร็จ ปัจจัยที่มีความสำคัญคือ วัตถุดิบและการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ จากกรณีศึกษา ร้านอาหารสวนผักน้ำร้านนี้เปิดให้บริการมาแล้วถึง 20 ปี ภายในบรรยากาศร่มรื่น ถือเป็นหนึ่งในด้านรับร้านอาหารเพื่อสุขภาพที่ใช้ผักไฮโดรโปนิกส์มาปรุงเป็นอาหารจานอร่อยทางร้านอาหารได้ปลูกและเอาใจใส่ในทุกๆ ขั้นตอนด้วยตนเองมีวัตถุประสงค์ที่ว่าให้ลูกค้าได้รับประทานอาหารที่สดใหม่และไม่มีสารเจือปน ผู้วิจัยมีความประสงค์ที่จะศึกษาถึงการสร้างมูลค่าของผลิตภัณฑ์ของทางร้านสู่ความสำเร็จของการเป็นร้านอาหารเพื่อสุขภาพ เพื่อใช้มาเป็นตัวอย่างและให้ความรู้ในเรื่องการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์กรณีนำไปใช้ในการประกอบธุรกิจรูปแบบต่างๆ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ สู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพ กรณีศึกษา ร้านอาหารสวนผักน้ำ เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร

2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการร้านอาหารสวนผักน้ำ เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร

ขอบเขตการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา เน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ ความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านอาหาร สุขภาพ ปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินงาน
2. ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูล คือ ผู้ประกอบการ / พนักงาน / ลูกค้า
3. ขอบเขตด้านเวลาเดือนสิงหาคม 2560 ถึง ตุลาคม 2560
4. ขอบเขตด้านพื้นที่ ถนน สุคนธ์สวัสดิ์ (อยู่ระหว่างซอย 25 กับ 27 ติดกับร้านล้างรถ Maxi Wash) กรุงเทพมหานครเบอร์โทรศัพท์ : 02 907 9989

วิธีการดำเนินงานวิจัย

งานวิจัยเรื่องการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ ความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพ : กรณีศึกษา ร้านอาหารสวนผักน้ำ เขตจตุจักร กรุงเทพมหานครเป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีทฤษฎีฐานราก (Grounded Theory Study) ทฤษฎีที่ได้จากการศึกษาปรากฏการณ์ทางสังคมโดยทฤษฎีจะถูกสร้าง (construct) และได้รับการตรวจสอบ (verify) โดยการเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปรากฏการณ์ทางสังคมอย่างเป็นระบบ (นภาพรนิหะวานนท์ และคณะ, 2543) ซึ่งได้มีการแบ่งข้อมูลออกเป็น 2 แบบ

1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล

1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) จากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารและงานวิจัยต่างๆที่มีความเกี่ยวข้องกัน

ผู้วิจัยมีวิธีที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากร้านอาหารสุขภาพ สวนผักน้ำดังต่อไปนี้

1. การสัมภาษณ์เชิงลึกผู้วิจัยจะทำการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักในเรื่องที่สนใจ
2. การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วมผู้วิจัย คอยจดบันทึกเหตุการณ์และสิ่งต่างๆ ที่สังเกตเห็น ในเรื่องที่สนใจ

ผู้ให้ข้อมูลหลัก

งานวิจัยเรื่องการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ ความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพ : กรณีศึกษา ร้านอาหารสวนผักน้ำ เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ การเก็บรวบรวมข้อมูลผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึก มีผู้ให้ข้อมูลหลักดังนี้ คุณตุ้ยเจ้าของสวนผักน้ำ พนักงานภายในร้านและลูกค้าที่มาใช้บริการ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. เครื่องบันทึกเสียง ใช้บันทึกข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล
2. สมุดจดบันทึก ใช้จดบันทึกข้อมูล ประเด็นสำคัญในการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล
3. กล้องถ่ายรูป เก็บบันทึกภาพถ่ายการสัมภาษณ์และบรรยากาศภายในร้าน
4. ผู้วิจัย ผู้เข้าสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล
5. แนวคำถาม ใช้สำหรับการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยวิธีวิทยาการทฤษฎีฐานรากผู้วิจัยใช้กระบวนทัศน์แบบ การตีความนิยม (Interpretivism) และการสร้างสรรค์นิยม (Constructivism) ตามแนวทางของ (Charmaz , 2549) เพื่อค้นหา

ความหมายหรือทฤษฎีใหม่จากทฤษฎีของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้การสร้างฐานรากยังเหมาะกับการทำความเข้าใจมุมมองของผู้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับเรื่องที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญความสามารถ และ ประสบการณ์ตรง สามารถประยุกต์ข้อมูลเพื่ออนาคต โดยเริ่มต้นด้วยการถอดการบันทึกเสียง การสัมภาษณ์เชิงลึกจากโทรศัพท์มือถือออกมาในรูปข้อความแบบคำต่อคำ (Verbatim) ผู้วิจัยอ่านข้อมูลทั้งหมดเพื่อให้เห็นภาพ โดยมีขั้นตอน 4 ขั้นตอน คือ 1. การเปิดรหัส (Open Coding) เป็นการนำข้อมูลมาแยกเป็นหมวด 2. การหาแก่นของรหัส (Axial Coding) เป็นการกำหนดปรากฏการณ์หลักจากหมวดใดหมวดหนึ่ง พร้อมกับการพิจารณาความสัมพันธ์ 3. การเลือกรหัส (Selective Coding) เป็นการจัดหมวดหมู่ต่างๆ และนำหมวดหมู่ที่ได้มาสร้างการอธิบายปรากฏการณ์ และ 4) การสร้างทฤษฎี (Theory Generation) เป็นการนำเสนอทฤษฎีในรูปข้อความเพื่ออธิบายปรากฏการณ์ ทฤษฎีสามารถบอกปรากฏการณ์ผ่านเงื่อนไขต่างๆ(พิทักษ์ ศิริวงศ์ ประสพชัย พสุนนท์ , 2556)

ตรวจสอบความน่าเชื่อถือ

สุภางค์ จันทวานิช (2552) ได้สรุปไว้ว่า หลักของการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า คือ การไม่ปักใจว่าแหล่งข้อมูลแหล่งใดแหล่งหนึ่งที่ได้มาตั้งแต่แรกเป็นแหล่งที่เชื่อถือได้ แล้วนักวิจัยจำเป็นต้องแสวงหาความเป็นไปได้ว่ายังมีแหล่งอื่นใดอีกบ้างโดยใช้วิธีการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้าดังนี้

1. วิธีตรวจสอบโดยใช้วิธีการเก็บข้อมูลที่ต่างกันออกไป (methodological triangulation)
2. วิธีตรวจสอบโดยใช้แหล่งข้อมูลที่ต่างกัน(data triangulation)ใช้วิธีการโดยเปลี่ยนแหล่งที่เป็นบุคคลเวลาหรือสถานที่ที่ให้ข้อมูล
3. วิธีตรวจสอบโดยใช้ผู้เก็บข้อมูลที่ต่างกัน(investigator triangulation)

ผลการวิจัย

งานวิจัยครั้งนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ เรื่องการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ สู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพ : กรณีศึกษา ร้านสวนผักน้ำ เขตจตุจักร กรุงเทพมหานครผ่านวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลต่างๆ ได้แก่ การศึกษาจากงานวิจัยต่างๆที่มีความเกี่ยวข้อง การศึกษาผ่านเอกสาร การสัมภาษณ์เชิงลึก การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม ร้านสวนผักน้ำเป็นร้านอาหารเพื่อสุขภาพ คุณตุ้ย ผู้ประกอบการของร้านสวนผักน้ำ เคยทำงานเป็นพนักงานมีรายได้ประจำ และต่อมาจึงเริ่มเปิดร้านขายผักโดยจะขายผักที่ปลูกเองพร้อมกับน้ำสลัด เพื่อให้ผู้ที่สนใจรับประทานมาซื้อ จนได้รับการยอมรับ ด้วยความอร่อยของผักและน้ำสลัด คุณตุ้ยจึงได้เปิดเป็นร้านอาหารสุขภาพสวนผักน้ำโดยเริ่มในการให้บริการด้านอาหารมา20ปี

วัตถุประสงค์ข้อที่ 1.เพื่อศึกษาถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ สู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพกรณีศึกษา ร้านสวนผักน้ำ เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร พบว่า

1.1 การสร้างมูลค่าเพิ่มของผู้ประกอบการโดยใช้ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ได้มีการแบ่งการสร้างมูลค่าของผลิตภัณฑ์ไว้เป็นประเด็นที่สำคัญดังนี้

1.1.1 การสร้างมูลค่าเพิ่มเรื่องคุณภาพของอาหาร ผู้ประกอบได้นำผักที่ใช้วิธีการปลูกแบบไฮโดรโปนิกส์ เป็นการใช้น้ำเข้ามาแทนดินในการปลูกผัก ซึ่งทางร้านปลูกเองไม่มีสารเจือปน การประกอบอาหารภายในร้านจึงใช้แต่ผักที่มีคุณภาพ ในส่วนของน้ำสลัดผู้ประกอบการได้ศึกษามาจากสูตรของฝรั่งเศสใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพในการทำน้ำสลัดผู้บริโภคที่มารับประทานอาหารจึงมั่นใจว่าได้บริโภคอาหารที่มีคุณภาพ มีประโยชน์ต่อร่างกายอย่างแท้จริง

1.1.2 การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยบรรยากาศ ผู้ประกอบการสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยบรรยากาศ ด้วยการใช้กลยุทธ์สร้างบรรยากาศที่มีลักษณะเฉพาะตัว และให้โดดเด่นจากบรรยากาศอื่นๆ จะเน้นไปที่วัสดุที่ใช้ในการทำบรรยากาศ โดยจะจัดจำหน่ายแก่ผู้ที่สนใจจะซื้อกลับไปรับประทานที่บ้าน แบ่งบรรยากาศตามลักษณะที่สำคัญดังนี้

- การใช้ถุงซิปลในการบรรจุผัก

ในการบรรจุผักต่างๆเนื่องจากการใช้ถุงซิปลจะช่วยถนอมผักและรักษาความสดใหม่ของผักให้อยู่ได้นานมากขึ้น และยังช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่สวนผักน้ำ มีความทันสมัย และช่วยให้ผักที่บรรจุมีมูลค่าเพิ่มขึ้นด้วย

- บรรจุภัณฑ์ใส่น้ำสลัดแบบใส

บรรจุภัณฑ์แบบใสจะใส่น้ำสลัดที่สามารถถูกแดดได้และไม่เน่าเสียได้ง่าย มีขนาดกะทัดรัด เน้นการทำบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็ก แต่ปริมาณเท่าเดิม เนื่องจากทางสวนต้องการสร้างความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR -Corporate Social Responsibility) ด้วยการลดการใช้วัสดุที่ก่อให้เกิดปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม

- บรรจุภัณฑ์ใส่น้ำสลัดแบบขุ่น

จะใช้บรรจุภัณฑ์ที่เน้นการใช้วัสดุที่มีความแข็งแรง มีความทนทาน เนื่องจากจะใส่น้ำสลัดที่มีส่วนผสมของเนื้อสัตว์ปรุงสุก ถ้าหากน้ำสลัดประเภทนี้ได้รับความร้อนหรือถูกแสงแดดมากเกินไปอาจทำให้เกิดการเน่าเสียได้ง่าย

1.2 การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยปัจจัยด้านสถานที่

ได้มีการแบ่งปัจจัยด้านสถานที่ไว้เป็นประเด็นที่สำคัญดังนี้

1.2.1 ผู้ประกอบการสร้างบรรยากาศภายในร้านอาหารสวนผักน้ำด้วยการใช้กลยุทธ์สร้างความประทับใจผ่านทางอารมณ์ โดยทางร้านสร้างบรรยากาศให้ดูผ่อนคลายเหมือนรับประทานอาหารที่บ้าน ไม่ร้อน เน้นการสร้างควมประทับใจ ในครั้งแรกเพื่อส่งเสริมให้ผู้บริโภคกลับมารับประทานในครั้งถัดไป

1.2.2 ในเรื่องของตกแต่งภายในร้าน ผู้ประกอบการได้มีการนำกลยุทธ์การจัดร้านตามความเหมาะสมกับพื้นที่ร้านอาหารสวนผักน้ำเป็นร้านอาหารที่มีพื้นที่น้อย ทางผู้ประกอบการได้จัดโต๊ะ เก้าอี้ สำหรับรับประทานอาหารให้ไม่มากจนเกินไป เพราะลูกค้าหมุนเวียนภายในร้านได้รวดเร็วมาก และยังช่วยให้ไม่เกิดความแออัดภายในร้านได้เป็นอย่างดี ลดความไม่สบายใจทางอารมณ์ของลูกค้าได้อีกด้วย

1.3 การสร้างมูลค่าเพิ่มโดยปัจจัยด้านการบริการ

1.3.1 ผู้ประกอบการสวนผักน้ำสร้างการบริการของพนักงานภายในร้านให้บริการลูกค้าเหมือนครอบครัว โดยมีจุดเด่นในเรื่องของ พนักงานไม่เพียงคอยให้บริการเท่านั้นแต่ยังให้คำแนะนำต่างๆทั้งเมนูอาหารแนะนำส่วนประกอบของอาหารจานนั้นๆและคุณประโยชน์ที่จะได้รับจากอาหาร คอยดูแลและเอาใจใส่ การให้บริการ อีกทั้งเมื่อมีลูกค้าประจำเข้ามาภายในร้าน ยังให้พนักงานจดจำชื่อและเมนูที่ลูกค้ารับประทานประจำ ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจได้เป็นอย่างดี โดยการบริการจะเริ่มตั้งแต่เข้ามาภายในร้านอาหารจนรับประทานอาหารเสร็จ

1.4 การสร้างมูลค่าเพิ่มโดยปัจจัยด้านการตลาด

1.4.1 การสร้างมูลค่าด้วยการส่งเสริมการตลาดผู้ประกอบการร้านอาหารสวนผักน้ำ ได้มีกลยุทธ์การเพิ่มมูลค่าการส่งเสริมการตลาดด้วยการ บอก ปากต่อปาก โดยผู้ที่มากินพึงพอใจในรสชาติของอาหารและความประทับใจในการบริการจึงได้มีการประชาสัมพันธ์แก่ผู้อื่น ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบของร้าน เนื่องจากไม่ต้องลงทุนการส่งเสริมการขายมากนัก และเพิ่มมูลค่าให้อาหารและร้านสวนผักน้ำได้รู้จักมากขึ้น อีกทั้งยังมีสื่อทางรายการอาหารเข้ามาสัมภาษณ์จึงเป็นช่องทางการกระจายข้อมูลอีกช่องทางหนึ่งด้วย

วัตถุประสงค์ข้อที่ 2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการร้านอาหารสวนผักน้ำ เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร พบว่าผู้ประกอบการประสบปัญหาหลักๆดังนี้

2.1 ปัญหาด้านภูมิอากาศเป็นปัญหาหลักในการเพาะปลูกผัก เพราะความผันแปรของสภาพอากาศทำให้ผักเติบโตช้าและอาจทำให้ผักเน่าเสียได้หรืออาจปลูกได้ไม่ตรงตามปริมาณที่ต้องการ

2.2 ปัญหาด้านบุคลากร เป็นปัญหาในการดำเนินธุรกิจเนื่องจากคนในปัจจุบัน เลือกรงานที่จะทำหรือทำงานได้ระยะเวลาหนึ่งก็ลาออก ทำให้ไม่มีบุคลากรมากพอสำหรับการดำเนินงาน ต้องหาบุคลากรตลอดเวลาและต้องสอนวิธีการดำเนินงานให้กับพนักงานใหม่ จึงทำให้เสียเวลาในการฝึกหัดพนักงานและเกิดความล่าช้าในการดำเนินงานตามมา

สรุปผลการวิจัย

ข้อสรุปเชิงทฤษฎีของการวิจัย การวิเคราะห์ข้อมูล ประกอบไปด้วยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านสถานที่ ปัจจัยด้านการบริการ และปัจจัยด้านการตลาด ดังต่อไปนี้

1. ผู้ประกอบการ คำนึงถึงคุณภาพของอาหารและการเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่มีความเหมาะสม จะเป็นปัจจัยในการสร้างมูลค่าเพิ่มในเรื่อง ปัจจัยในด้านผลิตภัณฑ์ของร้านอาหารเพื่อสุขภาพ
2. ผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพให้ความสำคัญด้านความรู้สึกของลูกค้าและการตกแต่งร้านค้า จะเกิดการสร้างมูลค่าเพิ่มในเรื่องของปัจจัยด้านสถานที่ของร้านอาหารเพื่อสุขภาพ
3. ผู้ประกอบการ มุ่งเน้นเรื่องความใส่ใจลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ จะเป็นปัจจัยในการสร้างมูลค่าเพิ่มด้านการบริการของร้านอาหารเพื่อสุขภาพ
4. ผู้ประกอบการ มุ่งเน้นกลยุทธ์ในการประชาสัมพันธ์ จะเป็นปัจจัยในการสร้างมูลค่าเพิ่มในเรื่องของปัจจัยด้านการตลาดของร้านอาหารเพื่อสุขภาพ

จากที่ได้กล่าวมาข้างต้น จะได้การสร้างแผนภาพทฤษฎีฐานรากในเรื่อง การสร้างมูลค่าเพิ่มของร้านอาหารเพื่อสุขภาพโดยจะประกอบด้วยปัจจัยต่างๆ ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ข้อสรุปเชิงทฤษฎีการสร้างมูลค่าเพิ่มของร้านอาหารเพื่อสุขภาพ



จากตารางที่ 1 จะได้ข้อสรุปเชิงทฤษฎีการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ ร้านอาหารเพื่อสุขภาพมีการใช้ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านสถานที่ ปัจจัยด้านการบริการ ปัจจัยด้านการตลาด เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการสร้างมูลค่าเพิ่มของธุรกิจร้านอาหาร

การประกอบการธุรกิจร้านอาหารสวนผักน้ำ มีผักเป็นวัตถุดิบหลักในการดำเนินธุรกิจ ทางร้านเพาะปลูกผักขึ้นเอง ผู้ประกอบการจึงพบเจอปัญหาและอุปสรรคเกี่ยวกับการเพาะปลูกผัก ปัญหาหลักที่พบคือ เรื่องของสภาพภูมิอากาศมีความแปรปรวน เกิดความขัดข้องในการเพาะปลูก ส่งผลให้วัตถุดิบไม่เพียงพอในการประกอบอาหารและจัดจำหน่าย

กาประกอบการธุรกิจร้านอาหารสวนผักน้ำ พนักงานเป็นปัจจัยที่สำคัญในการดำเนินงานของธุรกิจ ปัจจุบันมีทางเลือกมากมายในการทำงาน พนักงานมีการลาออกบ่อยครั้ง ทางร้านจึงพบปัญหาพนักงานขาดแคลน จึงต้องรับพนักงานใหม่ ในการรับพนักงานเข้ามาใหม่ ต้องมีการสอนงานให้กับพนักงานใหม่ ทำให้เสียเวลาในการดำเนินธุรกิจ

จากวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 จะได้ข้อสรุปปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานธุรกิจร้านอาหารเพื่อสุขภาพสวนผักน้ำคือ ปัญหาด้านภูมิอากาศเกิดความแปรปรวนจะส่งผลกระทบต่อปริมาณผักที่ผลิตเพื่อประกอบอาหารและจัดจำหน่ายและปัญหาด้านพนักงานขาดแคลนของธุรกิจร้านอาหารสวนผักน้ำ จะส่งผลกระทบต่อความล่าช้าในการดำเนินงานในด้านอื่นๆ

อภิปรายผล

งานวิจัยเรื่อง การสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ สุขภาพความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพ : กรณีศึกษา ร้านอาหารสวนผักน้ำ เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ โดยมีวัตถุประสงค์ 1. เพื่อศึกษาถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ สุขภาพความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพกรณีศึกษา ร้านอาหารสวนผักน้ำ เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการร้านอาหาร

ร้านอาหารเพื่อสุขภาพร้านอาหารสวนผักน้ำ ใช้ผักที่ปลูกขึ้นเองและน้ำสลัดที่ได้ศึกษาสูตรจากฝรั่งเศส ซึ่งช่วยยกระดับคุณค่าให้กับธุรกิจและเกิดความพึงพอใจของผู้รับประทานมีสอดคล้องกับ (คู่มือการสร้างมูลค่าเพิ่ม 2560) กล่าวถึงการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ไว้ว่า การยกระดับคุณค่า (Value Up) เป็นกระบวนการในการสร้างสรรค์คุณค่า (Value Creation) อันจะนำไปสู่มูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์หรือบริการ ผู้ประกอบการ นำมาสร้างสรรค์ให้เกิดความโดดเด่น แตกต่าง ทั้งในด้านรูปร่างความสวยงาม ประโยชน์ใช้สอย หรือการตอบสนองอารมณ์ความรู้สึก โดยมุ่งสร้างความพึงพอใจและตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย และช่วยยกระดับความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจให้สูงขึ้น สร้างภูมิคุ้มกันจากการลอกเลียนแบบและการตัดราคาซึ่งมีความสอดคล้องกับการสร้างมูลค่าเพิ่มในเรื่องของคุณภาพอาหาร

การเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ของร้านอาหารสวนผักน้ำให้มีความเหมาะสมกับผักและน้ำสลัดในแต่ละชนิดมีความสอดคล้องกับการพิจารณาจากการเลือกบรรจุภัณฑ์อาหารให้เหมาะสมกับสินค้าแต่ละชนิดโดย (อาจารย์ปุ่น คงเจริญเกียรติ และอาจารย์สมพร คงเจริญเกียรติ, 2555) ได้กล่าวถึงการเลือกบรรจุภัณฑ์อาหารให้เหมาะสมกับประเภทอาหาร โดยมีปัจจัยที่ต้องพิจารณาดังต่อไปนี้ คือ 1) คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์อาหาร 2) รูปแบบของบรรจุภัณฑ์ ที่จะหาได้ด้วยต้นทุนที่เหมาะสมกับสถานะตลาดพร้อมทั้งสามารถรักษาคุณภาพของอาหารได้ 3) เทคนิคในการบรรจุ 4) การจัดเก็บ 5) การขนส่ง 6) ช่องทางการจัดจำหน่ายหรือวิธีการ

ร้านอาหารสวนผักน้ำมีการใช้กลยุทธ์การสร้างบรรยากาศและการตกแต่งร้านอาหาร เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจเมื่อเข้ามารับประทาน มีความสอดคล้องกับ (ชลินี เดชจินดา, 2530) ได้กล่าวถึงความหมายของความพึงพอใจไว้ หมายถึง ความรู้สึกหรือทัศนคติของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งหรือปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ความรู้สึกพอใจจะเกิดขึ้นเมื่อความต้องการได้รับการตอบสนองหรือบรรลุจุดมุ่งหมายในระดับหนึ่ง ความรู้สึกดังกล่าวจะลดลงหรือไม่เกิดขึ้นหากความต้องการหรือจุดมุ่งหมายนั้นไม่ได้รับการตอบสนอง

ร้านอาหารสวนผักน้ำเน้นถึงการบริการให้เป็นเลิศ มีความน่าเชื่อถือ ซึ่งมีความสอดคล้องกับ (Hoffman and Bateson , 2549) ได้กล่าวถึงความหมายการบริการเพื่อสร้างความพึงพอใจที่สนองความต้องการของผู้มารับบริการ โดยเป็นการบริการที่มีคุณภาพซึ่งต้องคำนึงถึงองค์ประกอบหลักคือรับฟังข้อเสนอแนะจากผู้รับบริการอย่างต่อเนื่อง ให้บริการที่น่าเชื่อถือไว้วางใจบริการที่เป็นไปตามที่ให้สัญญาไว้ ต้องไม่ลดคุณภาพบริการการให้บริการต้องมีการปรับปรุงได้ดีขึ้น เสนอบริการที่เกินความคาดหวังแก่ผู้รับบริการ อีกทั้งทางร้านอาหารน้ำยังให้พนักงานเน้นการบริการเสมือนคนในครอบครัวของลูกค้า และการจัดจำหน่ายอาหารรวมทั้งซื้อลูกค้าที่มารับประทานประจำ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกประทับใจจากการเอาใจใส่ลูกค้าของร้านอาหารสวนผักน้ำ

ร้านอาหารสวนผักน้ำมีกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปากซึ่งเป็นการเผยแพร่ข้อมูล บอกต่อผู้อื่นให้ได้รับรู้ มีความสอดคล้องกับ (จินดา พุ่มแยม, 2544) ได้กล่าวว่า การประชาสัมพันธ์ หมายถึง การติดต่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ขององค์กร ด้วยสื่อหรือวิธีการที่เหมาะสมเพื่อให้กลุ่มประชาชนเป้าหมาย เกิดทัศนคติ ภาพพจน์ที่ดีต่อองค์กร

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

จากการวิจัยพบว่า การสร้างมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ ความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพ: กรณีศึกษา ร้านอาหารผักน้ำ เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ประโยชน์ รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเป็นแนวทางที่จะทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ อีกทั้งนำข้อมูลที่ได้ดำเนินการแก้ไขได้อย่างตรงประเด็นมากยิ่งขึ้นโดยมีข้อเสนอแนะดังนี้

1. ร้านอาหารผักน้ำยังไม่เป็นที่รู้จักและแพร่หลายควรมีการประชาสัมพันธ์ร้านอาหารผักน้ำเพื่อให้เป็นที่ยอมรับมากขึ้นและสร้างยอดขายให้กับธุรกิจ
2. ควรมีการเพิ่มเมนูอาหารหรืออาหารพิเศษสำหรับแต่ละเดือนเพื่อสร้างความแปลกใหม่และดึงดูดให้มีผู้บริโภคมกมากขึ้น
3. ควรมีการแปรรูปผักเพื่อสร้างความหลากหลายของเมนูอาหารและเพื่อที่ตอบสนองความต้องการให้ผู้บริโภคมากขึ้น
4. ควรมีการสร้างรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัยยิ่งขึ้น เพื่อดึงดูดผู้บริโภครายใหม่และรายเก่าให้มากขึ้นเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าและเพิ่มยอดขายสินค้าให้มีจำนวนมากขึ้น

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรศึกษาถึงวิธีการแปรรูปเพื่อผลิตสินค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้นและยังเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค
2. ควรศึกษาการเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายโดยใช้ ดิจิตอล มาร์เก็ตติ้ง เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้บริโภคและเป็นการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้มากขึ้นอีกทั้งเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจ
3. ควรศึกษาเกี่ยวกับระบบโลจิสติกส์ มีการขยายธุรกิจไปยังจังหวัดอื่นๆ ในอนาคตทำให้การจัดส่งสินค้ามีคุณภาพและมีค่าใช้จ่ายที่ต่ำจะช่วยให้ธุรกิจสามารถดำเนินการโดยไม่ติดขัดหรือมีปัญหาเรื่องค่าใช้จ่าย
4. ควรศึกษาวิจัยเกี่ยวกับ การพัฒนาการบริการที่สามารถวัดคุณภาพการบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

เอกสารอ้างอิง

- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. 2560. *ความสำคัญของการสร้างมูลค่าเพิ่ม*. สืบค้นเมื่อ 8 กันยายน 2560 จากหนังสือคู่มือการพัฒนามูลค่าเพิ่ม
- ฝนทิพย์ ฆารโสว. 2554. *ลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ*. สืบค้นเมื่อ 8 กันยายน 2560 “การศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของธุรกิจโรงแรมในจังหวัดภาคเหนือตอนล่างของไทย.” วารสารวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร
- พลอยไพลิน คำแก้ว. 2557. *ความสำคัญของการใช้จ่ายเงินในการบริโภคอาหารเพื่อสุขภาพ*. สืบค้นเมื่อ 8 กันยายน 2560 จากการอ้างอิงงานวิจัย หัวข้อปัจจัยที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อความตั้งใจจะบริโภคอาหารเพื่อสุขภาพของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร
- นภภรณ์ หะวานนท์ และคณะ. 2540. *ความหมายของทฤษฎีฐานราก*. สืบค้นเมื่อ 15 กันยายน 2560 จากหนังสือ ทฤษฎีฐานรากในเรื่องความเข้มแข็งของชุมชน
- พิทักษ์ ศิริวงศ์ และ ประสพชัย พสุนนท์. 2556. *ขั้นตอนการวิเคราะห์ทฤษฎีฐานราก*. สืบค้นเมื่อ 3 ตุลาคม 2560 จากงานวิจัย ประสิทธิภาพและกฎแห่งความสำเร็จในการดำเนินการสหกรณ์การเกษตร : การศึกษาเพื่อสร้างทฤษฎีฐานราก
- ชลินี เดชจินดา. 2530. *ความหมายของความพึงพอใจ*. สืบค้นเมื่อ 4 ตุลาคม 2560 จากงานวิจัย ในหัวข้อเรื่องการศึกษาความพึงพอใจของนักศึกษาต่อการจัดสภาพแวดล้อมภายในมหาวิทยาลัยรามคำแหง สาขาวิทยบริการเฉลิมพระเกียรติจังหวัดนครศรีธรรมราช
- อาจารย์ ปุ่น คงเจริญเกียรติ และอาจารย์สมพร คงเจริญเกียรติ. 2555. *บรรจุภัณฑ์อาหาร*. สืบค้นเมื่อ 6 ตุลาคม 2560 จากหนังสือ บรรจุภัณฑ์อาหาร โดยความร่วมมือระหว่างกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมและสมาคมการบรรจุภัณฑ์ไทย
- Charmaz. 2006. *การตีความนิยม (Interpretivism) และการสร้างสรรคนิยม (Constructivism)*. สืบค้นเมื่อ 6 ตุลาคม 2560 จากหนังสือ Constructing Grounded Theory: A Practical Guide through Qualitative Analysis
- บินิดา พุ่มแย้ม. 2544. *ความหมายของการประชาสัมพันธ์*. สืบค้นเมื่อ 6 ตุลาคม 2560 จากงานวิจัย การศึกษาการบริหารงานประชาสัมพันธ์ สถานศึกษาระดับมัธยมศึกษา สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษารุงเทพมหานคร เขต 1
- Hoffman & Bateson. 2006. *ความหมายของการบริการ*. สืบค้นเมื่อ 6 ตุลาคม 2560 จากหนังสือ Services Marketing: Concepts, Strategies, & Cases
- Hatten. 2006. *Small Business Management: Entrepreneurship and Beyond 6th Edition* Timothy S. Hatten.