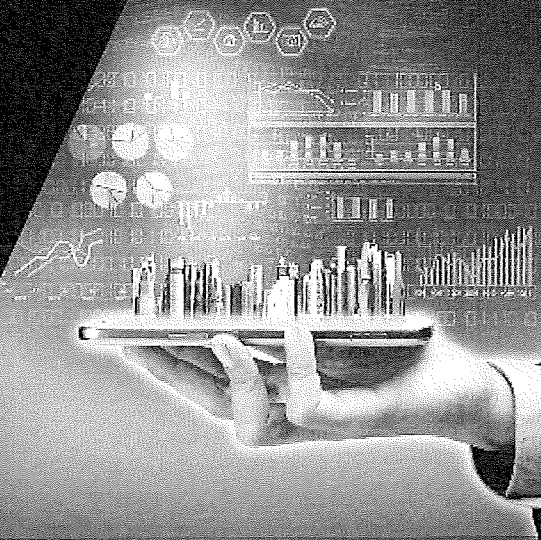


PROCEEDINGS

การประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 7



2018

วิทยาการจัดการวิชาการ

**“การวิจัยและนวัตกรรม
เพื่อการพัฒนาท้องถิ่นสู่ประเทศไทย 4.0”**

วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2561

ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร (แม่สอด)

อำเภอแม่สอด จังหวัดตาก



คำสั่งมหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

ที่ ๒๙๐๗/๒๕๖๐

เรื่อง แต่งตั้งผู้ทรงคุณวุฒิในการพิจารณาบทความเพื่อนำเสนอในประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ ๗
“วิทยาการจัดการวิชาการ ๒๐๑๘: การวิจัยและนวัตกรรม เพื่อการพัฒนาท้องถิ่นสู่ประเทศไทย ๔.๐”

คณะวิทยาการจัดการวิชาการ มหาวิทยาลัยราชภัฏกลุ่มภาคเหนือ

ตามที่ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร ได้ดำเนินการจัดการประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ ๗ (THE ๗th National Conference) วิทยาการจัดการวิชาการ ๒๐๑๘: การวิจัยและนวัตกรรม เพื่อการพัฒนาท้องถิ่นสู่ประเทศไทย ๔.๐ คณะวิทยาการจัดการวิชาการ มหาวิทยาลัยราชภัฏกลุ่มภาคเหนือ ที่กำหนดจัดขึ้นในวันที่ ๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๑ ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร แม่สอด เพื่อให้การพิจารณาถ้อยแถลงบทความที่จะนำเสนอในการประชุมวิชาการมีคุณภาพและมีมาตรฐานทางวิชาการ

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๓๑ แห่งพระราชบัญญัติมหาวิทยาลัยราชภัฏ พ.ศ. ๒๕๔๗ มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร จึงแต่งตั้งผู้ทรงคุณวุฒิในการพิจารณาบทความเพื่อนำเสนอในประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ ๗ “วิทยาการจัดการวิชาการ ๒๐๑๘: การวิจัยและนวัตกรรม เพื่อการพัฒนาท้องถิ่นสู่ประเทศไทย ๔.๐” ดังต่อไปนี้

- | | |
|---|------------------------------------|
| ๑. รองศาสตราจารย์ ดร.สมเดช มุงเมือง | มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย |
| ๒. รองศาสตราจารย์ ดร.ปจรรย์ ผลประเสริฐ | มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร |
| ๓. รองศาสตราจารย์ ดร.วีระศักดิ์ สมยานะ | มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ |
| ๔. รองศาสตราจารย์ ดร.ไพฑูรย์ อินตะขัน | มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง |
| ๕. รองศาสตราจารย์ ดร.บุญชวพรรณ วิงวอน | มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง |
| ๖. รองศาสตราจารย์ ดร.พัชราภา สิงห์ธนะสาร | มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์ |
| ๗. รองศาสตราจารย์พิไล เลิศพงศ์พิรุฬห์ | มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ |
| ๘. รองศาสตราจารย์ ดร.บุษบา สุธีธร | มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช |
| ๙. รองศาสตราจารย์ ดร.วรางคณา จันทร์คง | มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช |
| ๑๐. รองศาสตราจารย์ ดร.อภิรัตน์ จันตะนี | มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย |
| ๑๑. รองศาสตราจารย์ ดร.ยุภาติ ปณะราช | มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร |
| ๑๒. รองศาสตราจารย์ ดร.ทวนทอง เขาวงกิตพิงศ์ | มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร |
| ๑๓. รองศาสตราจารย์ ดร.วชิระ วิชขุวรรณันท์ | มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร |
| ๑๔. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กมลทิพย์ คำใจ | มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ |
| ๑๕. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พนิดา สัตโยภาส | มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ |
| ๑๖. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปวีณา ลีตระกูล | มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย |
| ๑๗. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปานฉัตร อาการ์รักษ์ | มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย |
| ๑๘. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เสริมศิริ นิลคำ | มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย |
| ๑๙. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุชาติ ลีตระกูล | มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย |
| ๒๐. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นภาพรเนตร ประดิษฐ์ | มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง |

/๒๑. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วินัย.....

๒๑. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วินัย เชื้อมวราศาสตร์
 ๒๒. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บุษยากร ตีระพลดีกุลชัย
 ๒๓. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศุภฤกษ์ ธาราพิทักษ์วงศ์
 ๒๔. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กิงดาว จินดาเทวิน
 ๒๕. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พนินท์ นนทโคตร
 ๒๖. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อิราวัฒน์ ชมระกา
 ๒๗. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นวพร ประสมทอง
 ๒๘. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภิราช รัตนันต์
 ๒๙. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ลักขมี งามมีศรี
 ๓๐. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปราณี ตปนียววงศ์
 ๓๑. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เพชร บุดสีทา
 ๓๒. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชาลี ตระกูล
 ๓๓. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปาณิสรา จรัสวิญญู
 ๓๔. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พชรุไพ ประภัสสร
 ๓๕. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชนีวรรณ บุญอนันท์
 ๓๖. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธัมมะทินนา ศรีสุพรรณ
 ๓๗. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธานินทร์ ไชยเชษฐ์
 ๓๘. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณภัทร ทิพย์ศรี
 ๓๙. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชมพูนุท ศรีพงษ์
 ๔๐. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นันทรัตน์ นามบุรี
 ๔๑. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศุภพงษ์ ปิ่นเวหา
 ๔๒. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณัฐกิตติ อินทร์สวรรค์
 ๔๓. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศศิธร วชิรปัญญาพงศ์
 ๔๔. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กัญญาณดา ดิษฐ์แก้ว
 ๔๕. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิษฐา หรุ่นเกษม
 ๔๖. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นพคุณ ชูทัน
 ๔๗. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อัจฉรา หล่อตระกูล
 ๔๘. ผู้ช่วยศาสตราจารย์จิรวรรณ บุญมี
 ๔๙. ผู้ช่วยศาสตราจารย์มานพ ชุ่มอ่อน
 ๕๐. ผู้ช่วยศาสตราจารย์เดชวิทย์ นิลวรรณ
 ๕๑. ผู้ช่วยศาสตราจารย์กษิติศ ใจผาวัง
 ๕๒. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชลอรัตน์ ศิริเชตรกรณ์
 ๕๓. ผู้ช่วยศาสตราจารย์พิษญาพร ประครองใจ
 มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์
 มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์
 มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
 มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์
 มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์
 มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตถ์
 มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์
 มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์
 มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์
 มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร
 มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร
 มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร
 มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร
 มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม
 มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม
 มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล
 ล้านนาเชียงราย
 มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
 มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา
 มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
 มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา
 มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี
 มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล
 ลานนาตาก
 มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร
 มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร
 มหาวิทยาลัยราชภัฏ
 พระนครศรีอยุธยา
 มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
 มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
 มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
 มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
 มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์
 มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม

- ๓ -

๕๔. ดร.อัจฉรา เมฆสุวรรณ	มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง
๕๕. ดร.อารยา อริยา	มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง
๕๖. ดร.ณัฐวดี ปัญญา	มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง
๕๗. ดร.เจน จันทรสภาเสณ	มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์
๕๘. ดร.แก้วตา ผิวพรรณ	มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์
๕๙. ดร.ปาณิสรา คงปัญญา	มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์
๖๐. ดร.ภาศิริ เขตปิยรัตน์	มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตต์
๖๑. ดร.วิสุทธ์ สุขบำรุง	มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตต์
๖๒. ดร.สุทธิรัตน์ พลอยบุตร	มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตต์
๖๓. ดร.รตี ธนารักษ์	มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตต์
๖๔. ดร.ภาณุรังษี เคื่อนไธง	มหาวิทยาลัยราชภัฏอุดรดิตต์
๖๕. ดร.ณภัทร วุฒธะพันธ์	มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม
๖๖. ดร.รัตนา สิทธิอ่วม	มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม
๖๗. ดร.วันชพร จันทรักษา	มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม
๖๘. ดร.ธิตยา ทองเกิน	มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์
๖๙. ดร.ภูวนาท พักเกตุ	มหาวิทยาลัยนเรศวร
๗๐. ดร.อานนท์ คำวรรณ	มหาวิทยาลัยขอนแก่น
๗๑. ดร.มัทนชัย สุทธิพันธุ์	มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
๗๒. ดร.สิญาธร นาคพิน	มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี
๗๓. ดร.ณัฐินี ทองดี	มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา

สั่ง ณ วันที่ ๑๘ พฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๖๐



(รองศาสตราจารย์สุวิทย์ วงษ์บุญมาก)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

การสร้างมูลค่าเพิ่มของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพ

กรณีศึกษาร้านสถานีผัก แอนด์ คนรักกาแฟ

Creating Value for Healthy Restaurant Operators

A Case Study Restaurant Sathaneepak & Khonrakkafae

รัฐพงศ์ วงศ์ชัย*

สุรพงศ์ ศรีฤกษ์**

พิทักษ์ ศิริวงศ์***

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาการสร้างมูลค่าเพิ่มของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพ ร้านสถานีผัก แอนด์ คนรักกาแฟ และ 2) เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพร้านสถานีผัก แอนด์ คนรักกาแฟ วิเคราะห์แบบพรรณนาวิเคราะห์ เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกด้วยแนวคำถามแบบปลายเปิด การสังเกต และการจดบันทึก โดยมี ผู้ให้ข้อมูลจำนวน 12 คน คือ ผู้ประกอบการ 1 คน พนักงานจำนวน 3 คน และลูกค้าจำนวน 8 คน เครื่องมือที่ใช้ในการ เก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ เครื่องบันทึกภาพ เครื่องบันทึกเสียง เครื่องมือจดบันทึกตลอดจนตัวผู้วิจัยเอง ผลการวิจัย พบว่า 1)ร้านสถานีผัก แอนด์ คนรักกาแฟ มีการสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติอินทรีย์ มีการนำวัตถุดิบที่มากเกินมาเปลี่ยนเป็นสินค้าจำหน่ายหน้าร้าน 2) การสร้างมูลค่าเพิ่มโดยผู้บริโภค ด้วยวิธีการให้ผู้บริโภคทดลองคิดสูตรรายการอาหารด้วยตัวเองทำให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจและได้รับความเพลิดเพลินกับอาหาร 3) การสร้างมูลค่าเพิ่มจากการเพิ่มคุณค่าให้ผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้สินค้า 4) การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการใช้สื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) มีการส่งเสริมการตลาดร้านสถานีผัก แอนด์ คนรักกาแฟประชาสัมพันธ์และกระจายข้อมูลข่าวสารผ่านทาง Facebook และ Line และในส่วนของปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในกิจการ 1) ด้านสถานที่ไม่เพียงพอต่อผู้บริโภค 2) ด้านแรงงานไม่เพียงพอต่อการผลิต 3) สภาพภูมิอากาศที่ร้อนทำให้ผลผลิตเสียหาย

คำสำคัญ: การสร้างมูลค่าเพิ่ม, ผู้ประกอบการ, สื่อสังคมออนไลน์

Abstract

This research is qualitative research which has a purpose to study how to create added value of entrepreneurship, health food stores and to study problems and obstacles of the health food store operators case study Restaurant Sathaneepak & Khonrakkafae. The researchers analyzed data in Descriptive Analysis form. The researchers collected data by in-depth interviews with open-ended questions, observations and notes. We have 12 informants. They are 1 manager, 3 staffs and 8 customers. Tools that used to collected data are recorders, notes and researchers themselves. The result, 1) Restaurant Sathaneepak & Khonrakkafae. Create added value by use Natural organic ingredients and remove excess of material goods to a reseller storefront. 2)Value added by customer,

*,**หลักสูตร บธ.บ. (การตลาด) สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

***รองศาสตราจารย์ สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

The customer can offer the flavor that they want so It increasing more satisfaction and enjoyment of customer. 3) Create added value by increase product value. 4) Create added value with social media to promote Restaurant Sathaneepak & Khonrakkafae PR and dissemination of information pass Facebook and LINE. In problems and obstacles that happened in business was 1) Don't have enough place for consumers. 2) Insufficient labor to produce. 3) A hot climate make yield damage.

Keywords: Creating Value-Added, Entrepreneur, Social Med

บทนำ

ในปัจจุบันร้านอาหารทั่วไป ต้องเผชิญความท้าทายทางธุรกิจเนื่องจากการขยายของเครือข่ายร้านอาหาร ส่งผลให้ลูกค้ามีแนวโน้มกระจายตัวใช้บริการสาขาใหม่ๆ ทำให้รายได้ของสาขาเดิมลดลงหรือเติบโตอย่างชะงืดตัวลง สำหรับร้านอาหารทั่วไปส่วนใหญ่มีแนวโน้มเลือกเปิดร้านอาหารที่อยู่ในกระแสนิยมตามกัน ความท้าทายจึงอยู่ที่การนำเสนออาหารประเภทใหม่ๆ สู่ตลาดเป็นรายแรก (ศุภชัยวิชัยกสิกรไทย,2559)

เครื่องมือที่จะช่วยให้ธุรกิจเติบโต คือการสร้างมูลค่าเพิ่มการสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าเหนือคู่แข่งในภาวะที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรงได้นั้นคือการดึงดูดด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่มทำให้ลูกค้ามีความรู้สึกมากกว่าความพอใจ (ฉัตรยาพรเสมอใจ,2547)ดังนั้นผู้ประกอบการควรสร้างความน่าเชื่อถือให้กับผลิตภัณฑ์เพื่อส่งผ่านไปยังผู้บริโภคจึงเป็นเรื่องที่สำคัญในการประกอบธุรกิจเพราะจะมีผลต่อยอดขายของธุรกิจโดยตรง

จากกระแสนิยมรักสุขภาพที่มีเพิ่มขึ้น เห็นได้จากผู้บริโภคกลุ่มนี้ จะเลือกรับประทานอาหารที่มี ควบคุมปริมาณแคลลอรี่ หรือเลือกสรรอาหารเฉพาะที่ให้ไขมันที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย การเลือกรับประทานอาหาร เพื่อสุขภาพเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับผู้บริโภค อาหารเพื่อสุขภาพนอกจากจะช่วยให้มีสุขภาพกายที่ดีแล้วยังช่วยให้ สุขภาพใจ สมบูรณ์ จะช่วยส่งเสริมด้านภาพลักษณ์ภายนอกของผู้บริโภค ซึ่งสะท้อนออกมาทางรูปร่าง หน้าตา ที่สดใส สิ่งเหล่านี้จำเป็นสำหรับคนในปัจจุบัน ทั้งนี้การใช้จ่ายเพื่อสุขภาพและสวยงามของคนในวัยทำงานมีเพิ่มขึ้นและมี แนวโน้มจะขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง(ศยามล วิทยาการณกุล,2559)

ร้านสถานีผัก แอนด์ คนรัก กาแฟ เป็นร้านอาหารที่ประกอบธุรกิจในการขายอาหารเพื่อสุขภาพ และกาแฟ ในเขตจังหวัดนครปฐม ซึ่งมีการแข่งขันของธุรกิจประเภทเดียวกัน แต่ยังไม่เคยมีการศึกษาถึงวิธีการสร้างมูลค่าเพิ่ม และช่องทางจัดจำหน่าย ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาเกี่ยวกับการสร้างมูลค่าเพิ่มของผู้ประกอบการร้านสถานี ผัก แอนด์ คนรักกาแฟ เพื่อเป็นประโยชน์ในการประยุกต์ใช้และการเพิ่มประสิทธิภาพของธุรกิจร้านอาหารเพื่อสุขภาพ เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และการสร้างมูลค่าหรือช่องทางจัดจำหน่ายให้กับธุรกิจให้เป็นที่ต้องการ และเข้าถึงในกลุ่มลูกค้ามากยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์

- 1.เพื่อศึกษากับการสร้างมูลค่าเพิ่มของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพกรณีศึกษาร้านสถานีผัก แอนด์ คนรักกาแฟ
- 2.เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพ กรณีศึกษา ร้านสถานีผัก แอนด์ คนรักกาแฟ

ขอบเขตการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา เป็นการนำแนวคิดที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรมซึ่งประกอบด้วยแนวคิดและทฤษฎีการสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการสร้างคุณค่า โดยการสร้างมูลค่าเพิ่มและปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการ
2. ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูลหลัก การวิจัยครั้งนี้ผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ผู้ประกอบการ 1 คน พนักงานที่มีระยะเวลาในการทำงานที่ร้านมากกว่า 1 ปี 3 คน และ ลูกค้าที่ใช้บริการประจำ 8 คน
3. ขอบเขตด้านพื้นที่ พื้นที่ใช้ในการวิจัย คือ อำเภอ สามพราน จังหวัด นครปฐม
4. ขอบเขตด้านเวลา ระยะเวลาที่ใช้ในการศึกษา และรวบรวมข้อมูลตั้งแต่เดือนตุลาคม-เดือนธันวาคม 2560

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาใช้ในการวิจัย ผู้วิจัยเลือกใช้เครื่องมือต่างๆ ที่ช่วยในการเก็บข้อมูลให้ครบถ้วนถูกต้องตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. ตัวผู้วิจัย
2. สมุดบันทึกข้อมูลในภาคสนาม(Field Notebook) เพื่อใช้บันทึกสิ่งที่ผู้วิจัยสังเกตเห็น อีกทั้งบันทึกรายละเอียดในการสัมภาษณ์
3. เครื่องบันทึกเสียง(Audio Recorder) โดยตัวผู้วิจัยบันทึกข้อมูลเสียงการให้ข้อมูลหลัก เพื่อสามารถบันทึกข้อมูลได้ครบถ้วน
4. โทรศัพท์มือถือ(Smartphone) ใช้บันทึกภาพขณะสัมภาษณ์และรวบรวมไปถึงสามารถใช้บันทึกเสียงได้อีกด้วย
5. แนวคำถามสัมภาษณ์ ผู้วิจัยใช้แนวคำถามสัมภาษณ์ในกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก โดยแบ่งเป็น 3 ส่วนคือ ผู้ประกอบการ พนักงานที่มีระยะเวลาในการทำงานที่ร้านมากกว่า 1 ปี และลูกค้าที่มาใช้บริการประจำ ในส่วนคำถามจะเป็นแบบกึ่งโครงสร้างปลายเปิด โดยผู้วิจัยมีกระบวนการสร้างแนวคำถามดังนี้
 - 5.1. สร้างแนวคำถามด้วยการทบทวนแนวคิดทฤษฎี
 - 5.2. นำแนวคำถามเสนออาจารย์ที่ปรึกษาและตรวจสอบความถูกต้อง
 - 5.3. พัฒนาปรับปรุงคำถามตามคำแนะนำของอาจารย์ที่ปรึกษา
 - 5.4. นำแนวคำถามที่ปรับปรุงไปให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 คน ความครอบคลุมของเนื้อหา
 - 5.5. นำแนวคำถามที่ผ่านการตรวจสอบแล้วไปใช้ในการเก็บข้อมูลหลัก
6. ผู้วิจัย ถือเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการเก็บข้อมูล โดยเป็นผู้ดำเนินการสัมภาษณ์

การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้ใช้การตรวจสอบแบบสามเส้า(Triangulation Method) (Denzin,1970)ดังนี้

1. การตรวจสอบข้อมูล (Data Triangulation) เป็นการตรวจสอบข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ นั้น มีข้อมูลที่เหมือนกัน ซึ่งถ้าทุกแหล่งที่ได้หามาค้นพบว่าเหมือนกัน แสดงว่าข้อมูลที่ผู้วิจัยได้มามีความถูกต้อง
2. การตรวจสอบด้านทฤษฎี (Theory Triangulation) ตรวจสอบว่า ผู้วิจัยใช้แนวคิดทฤษฎีที่ต่างไปจากเดิม จะทำให้การตีความแตกต่างกันเล็กน้อยเพียงใด อาจทำได้ง่ายกว่าในระดับสมมติฐานชั่วคราว(Working Hypothesis) และแนวคิดขณะที่มีสติความสร้างข้อสรุปเหตุการณ์แต่ละเหตุการณ์ ปกติผู้วิจัยจะตรวจสอบสามเส้าด้านทฤษฎีได้ยากกว่าตรวจสอบด้านอื่น

3. การตรวจสอบด้านวิธีรวบรวมข้อมูล(Methodological Triangulation) โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลต่างๆ เพื่อรวบรวมข้อมูลเรื่องเดียวกัน เช่นวิธีการสังเกตควบคู่กับการซักถามพร้อมกันนั้นผู้วิจัยก็ศึกษาข้อมูลจากแหล่งเอกสารต่างๆหรือการซักถามผู้ให้ข้อมูลหลัก หรือการซักถามผู้ให้ข้อมูลหลังจากสรุปผลการศึกษา เพื่อความแน่นอนว่าข้อมูลนั้นเที่ยงตรงหรือไม่

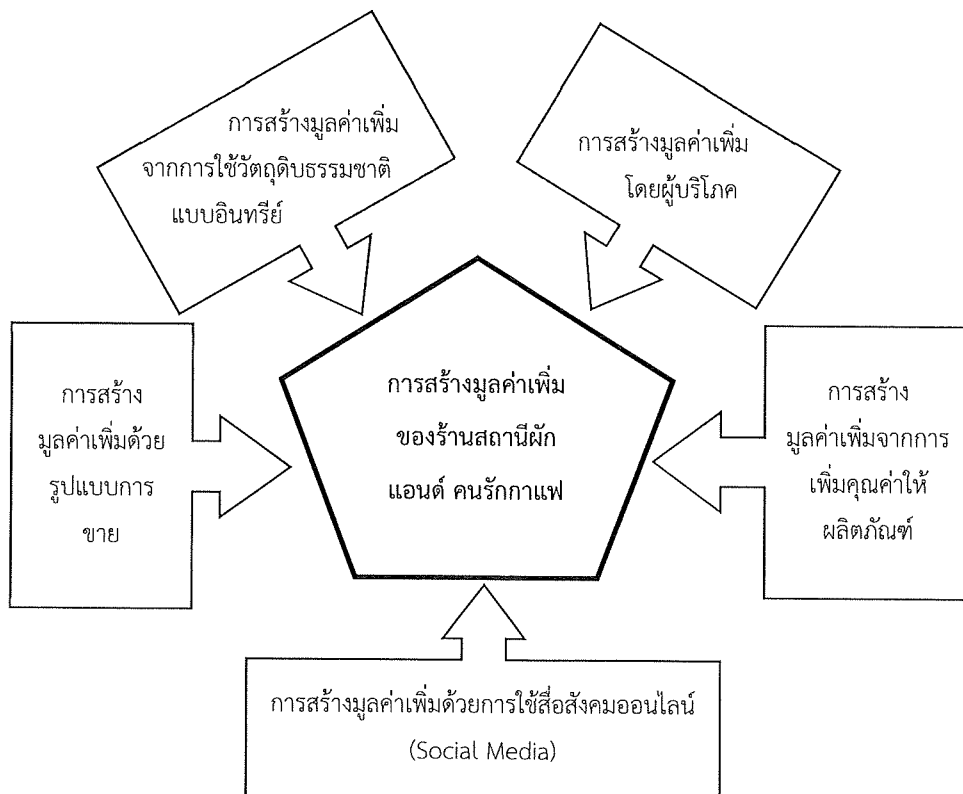
ผลการศึกษาหรือผลการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การสร้างมูลค่าเพิ่มและช่องทางจัดจำหน่ายร้านอาหารเพื่อสุขภาพ กรณีศึกษาผู้ประกอบการร้านสถานีผัก แอนด์ คนรักกาแฟครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ(Qualitative Research) ด้วยวิธีปรากฏการณ์วิทยา (Phenomenology) โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกมีผู้ให้ข้อมูลหลักคือ ผู้ประกอบการร้านสถานีผัก แอนด์ คนรักกาแฟ โดยแบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์การวิจัยเป็น 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่1 ผู้ประกอบการ

1.ประวัติร้านสถานีผัก แอนด์ คนรักกาแฟ

เริ่มต้นจากการที่ผู้ประกอบการโรงแรมตะวันนา ต้องการวัตถุดิบที่เป็นผักปลอดสารพิษ จึงใช้ที่ดินของตนเองเป็นพื้นที่ในการทำเกษตร เช่น เลี้ยงไก่ไข่เกษตรอินทรีย์ ผักปลอดสารพิษไฮโดรโปนิคส์ ผลผลิตที่ได้มีจำนวนมากกว่าการใช้ประกอบอาหารในโรงแรม ผู้ประกอบการจึงต้องการหาแหล่งในการระบายวัตถุดิบ จึงมีแนวคิดประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพที่ผสมผสานกับร้านกาแฟ เกิดเป็นร้านสถานีผัก แอนด์ คนรักกาแฟ



ภาพที่1:แผนภาพการสร้างมูลค่าเพิ่มของร้านสถานีผัก แอนด์ คนรักกาแฟ

ส่วนที่ 2 การสร้างมูลค่าเพิ่มของร้านสถานีผัก แอนด์ คนรักกาแฟ

ผู้ประกอบการได้ให้ข้อมูลกับผู้วิจัยว่า ธุรกิจร้านอาหารมีการแข่งขันที่สูง เนื่องจากอาหารเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และปัจจุบันผู้บริโภคส่วนใหญ่หันมาให้ความสำคัญกับการรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพมากขึ้น ดังนั้นการที่ธุรกิจจะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าเพื่อให้เกิดความพึงพอใจนั้น ยาก โดยต้องมีการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ซึ่งช่วยให้ธุรกิจเติบโตได้ในตลาด และสามารถดึงดูดลูกค้า และให้ลูกค้ามีความรู้สึกที่มากกว่าความพึงพอใจ การเพิ่มมูลค่าของร้านอาหารเพื่อสุขภาพ ดังนี้

2.1 การสร้างมูลค่าเพิ่มจากการใช้วัตถุดิบธรรมชาติแบบอินทรีย์

จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการเลี้ยงไก่ไข่เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบประกอบอาหารในร้านอาหาร เมื่อไข่ไก่อินทรีย์เริ่มมีการเพิ่มจำนวนมากขึ้นจนเกินปริมาณ ประกอบกับลูกค้าที่มารับประทานอาหารสอบถามและให้ความสนใจเป็นอย่างมาก เกี่ยวกับไข่ไก่อินทรีย์เนื่องจากเป็นไข่ที่ปลอดสารพิษ ฟองใหญ่และราคาถูก ผู้ประกอบการจึง ทำไข่ไก่อินทรีย์มาเป็นผลิตภัณฑ์จำหน่ายหน้าร้าน

2.2 การสร้างมูลค่าเพิ่มโดยผู้บริโภค

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการได้คิดส่วนผสมของเครื่องดื่มจากวัตถุดิบของร้าน ตัวอย่างเช่น รายการเครื่องดื่ม สตอว์เบอร์รี่โซดา เมื่อผู้บริโภคส่งรายการเครื่องดื่ม ผู้ให้บริการจะนำ วัตถุดิบต่างๆ เช่น สตอว์เบอร์รี่อบแห้ง ไซมุก เยลลี่ผลไม้ โซดา และเครื่องปรุงรสต่างๆ มาให้ผู้บริโภคได้เลือกและผสมเครื่องดื่มดังกล่าวในส่วนผสมของตนเอง เกิดเป็นรายการอาหาร หรือสูตรใหม่ตามความต้องการของผู้บริโภค

2.3 การสร้างมูลค่าเพิ่มจากการเพิ่มคุณค่าให้ผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการ ได้เดินทางไปศึกษาเกี่ยวกับวิถีผลึกกาแฟเย็นรูปแบบใหม่ชื่อว่า “โคเปียว” มาเป็นสินค้าใหม่ภายในร้านด้วยการใช้น้ำเย็นสกัดเมล็ดกาแฟ 8-12 ชั่วโมง โดยรสชาติของกาแฟที่ได้จากการสกัดด้วยวิธีนี้ จะให้รสชาติที่เข้มข้น และกลมกล่อมกว่าการชงปกติทำให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจและซื้อสินค้ามากขึ้น

2.4 การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการใช้สื่อสังคมออนไลน์(Social Media)

จากการศึกษาพบว่าปัจจุบันเป็นยุคของสื่อ สังคมมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา การให้ข้อมูลรวมถึงการเข้าถึงข่าวสารเป็นไปได้ง่าย ทางร้านจึงมี เฟสบุ๊ก(Facebook) อิน스타그램(Instagram) และ ไลน์(Line) ใช้เพื่อ

- 1.) ลงรูปภาพสินค้า ข้อมูลต่างๆและโต้ตอบกันระหว่างร้านอาหารและผู้บริโภค ถือเป็น การสร้างความเชื่อมั่นและสัมพันธ์อันดีแก่ผู้บริโภค
- 2.) เป็นช่องทางติดต่อสอบถามและให้ข้อมูลการเดินทาง
- 3.) เป็นช่องทางโฆษณาร้านอาหาร

2.5 การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยรูปแบบการขาย

จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการ มีการจัดชุดอาหารสำหรับคนรักสุขภาพ ตัวอย่างเช่น รายการอาหาร สเต็ก เมื่อผู้บริโภคสั่งรายการอาหาร ผู้ให้บริการจะนำรายการอาหาร มาให้ผู้บริโภค พร้อมกับผักปลอดสารพิษไฮโดรโปนิคส์ 1 ตะกร้า หากผู้บริโภคแชร์รายการอาหารผ่านเฟสบุ๊ก ผู้บริโภคจะได้รับผักปลอดสารพิษไฮโดรโปนิคส์เพิ่ม 1 ตะกร้า

ส่วนที่3ปัญหาและอุปสรรคของร้านอาหารเพื่อสุขภาพ และการแก้ไขปัญหา กรณีศึกษาร้านสถานีนีผัก แอนด์ คนรักกาแฟ

3.1ปัญหาและอุปสรรคด้านสถานที่ ทางร้านอาหารมีการเข้ามาของผู้บริโภคที่มากขึ้นทำให้ปริมาณที่นั่ง ไม่เพียงพอ จึงแก้ปัญหาโดยการมีส่วนร่วมกับร้านอาหารใกล้เคียง ในการเพิ่มจำนวนพื้นที่รองรับปริมาณลูกค้าให้เพียงพอ

3.2 ปัญหาและอุปสรรคด้านแรงงาน ปัญหาดังกล่าวคือจำนวนพนักงานไม่เพียงพอ ดังนั้นทางร้านต้องสร้างแรงจูงใจในการทำงานเพื่อกระตุ้นให้พนักงานเต็มใจทำงาน และนำมาซึ่งประสิทธิภาพ

3.3 ปัญหาและอุปสรรคด้านสภาพภูมิอากาศ เนื่องจากอากาศที่ร้อนส่งผลให้ ผักไฮโดรโปนิคส์ เหี่ยวและเฉาตาย ทำให้เกิดปัญหาวัตถุดิบไม่เพียงพอ ผู้ประกอบการใช้วิธีแก้ไขปัญหาด้วยการนำเข้าผักปลอดสารพิษจากตลาด และทำการศึกษาวิธีปลูกผักปลอดสารพิษไฮโดรโปนิคส์ด้วยแสงจากหลอดไฟ

สรุปผล

จากการศึกษาในหัวข้อเรื่องการสร้างมูลค่าเพิ่มของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพ กรณีศึกษาร้านสถานีนีผัก แอนด์ คนรักกาแฟ พบว่าผู้ประกอบการที่ผู้วิจัยได้ศึกษานั้นมีการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ซึ่งช่วยให้ธุรกิจเติบโตได้ในตลาด และสามารถดึงดูดลูกค้าดังนี้

- 1.การสร้างมูลค่าเพิ่มจากการใช้วัตถุดิบธรรมชาติอินทรีย์ ผู้ประกอบการเริ่มต้นเลี้ยงด้วยความชอบส่วนตัว เมื่อมีปริมาณมากเกินไปจึงมีการนำมาขายผ่านการใช้กลยุทธ์
- 2.การสร้างมูลค่าเพิ่มโดยผู้บริโภค ผู้ประกอบการใช้วิธีเพิ่มความแปลกใหม่ในการรับประทานอาหาร ให้ผู้บริโภคสามารถคิดค้นรายการอาหารหรือสูตรอาหารตามความชอบของตน
- 3.การสร้างมูลค่าเพิ่มจากการเพิ่มคุณค่าให้ผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการใช้วิธีการที่แปลกใหม่ในการเพิ่มคุณภาพ และคุณค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์
- 4.การสร้างมูลค่าเพิ่มผ่านสื่อสังคมออนไลน์(Social Media) ทางร้านอาหารการประชาสัมพันธ์รวมถึงให้ข้อมูลและสามารถติดต่อสอบถาม จองโต๊ะอาหาร เส้นทางเดินทาง รวมถึงโปรโมชั่นของทางร้าน
- 5.การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยรูปแบบการขาย ผู้ประกอบการใช้วิธีการจัดรายการอาหารสำหรับคนรักสุขภาพ โดยจัดเป็นโปรโมชั่น สำหรับคนรักสุขภาพ

ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบร้านอาหารเพื่อสุขภาพ และการแก้ไขปัญหา มีดังนี้

- 1.ปัญหาและอุปสรรคด้านสถานที่ แก้ปัญหาโดยการร่วมมือกับร้านอาหารใกล้เคียงในการสำรองพื้นที่ให้เพียงพอต่อจำนวนผู้บริโภค
- 2.ปัญหาและอุปสรรคด้านแรงงาน มีแรงงานไม่เพียงพอผู้ประกอบการต้องสร้างแรงจูงใจในการทำงานเพื่อกระตุ้นให้พนักงานเต็มใจทำงาน และนำมาซึ่งประสิทธิภาพ
- 3.ปัญหาและอุปสรรคด้านสภาพภูมิอากาศเนื่องจากสภาพอากาศที่ร้อนทำให้ผักไฮโดรโปนิคส์ตาย ผู้ประกอบการแก้ไขปัญหาด้วยการนำเข้าผักปลอดสารพิษจากตลาด และอยู่ในขั้นตอนการศึกษาวิธีการปลูกผักไฮโดรโปนิคส์ด้วยแสงจากหลอดไฟ

อภิปรายผล

การวิจัยเรื่อง การสร้างมูลค่าเพิ่มของผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพ กรณีศึกษาร้านสถานีผัก แอนด์ คนรักกาแฟ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ มีวัตถุประสงค์ในการทำวิจัยคือศึกษาเกี่ยวกับการสร้างมูลค่าเพิ่มของผู้ประกอบการร้านสถานีผัก แอนด์ คนรักกาแฟ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพและศึกษาถึงปัญหา อุปสรรคของร้านสถานีผัก แอนด์ คนรักกาแฟโดยผู้ให้ข้อมูลหลักคือ ผู้จัดการร้าน และพนักงาน

ผู้ประกอบการให้ข้อมูลกับผู้วิจัยว่าธุรกิจร้านอาหารเพื่อสุขภาพนั้นเป็นอีกรูปแบบที่สังคมปัจจุบันให้ความสนใจมากขึ้น เนื่องจากอาหารเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดจึงสอดคล้องกับแนวคิด (นภาพร อินสิน,2558) ที่ว่าการรับประทานอาหารเช้าจัดเป็นวิธีการส่งเสริมสุขภาพทางกายของบุคคลอย่างหนึ่ง การส่งเสริมสุขภาพทางกายด้วยการใช้อาหารนั้น จำเป็นที่จะต้องคำนึงประเภท ชนิดและองค์ประกอบทางเคมีที่มีอยู่ในสารอาหารนั้น ให้มีครบถ้วนตามที่ร่างกายต้องการ นอกจากนี้ยังจำเป็นต้องกำหนดสัดส่วน ปริมาณและความหลากหลายของอาหารให้เหมาะสม สำหรับบุคคลแต่ละคน ด้วยเนื้อหาในบทความกล่าวถึง การรับประทานอาหารเช้าที่เหมาะสมตามหลักโภชนาบัญญัติ ธงโภชนาการ และหลักอาหารแลกเปลี่ยน

จากแนวคิดการสร้างมูลค่าเพิ่ม(พูนลาภ ทิพชาติโยธิน,2553)ได้ให้ความหมายไว้ว่าผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น และในส่วนของ การเพิ่มมูลค่าให้กับตัวสินค้าหรือบริการสามารถเป็นตัวดึงดูดตัวผู้บริโภคให้สนใจในสินค้าและบริการ อีกทั้งได้รับรู้ถึงประโยชน์ของสินค้ามากขึ้น จึงสอดคล้องกับการนำกลวิธีรูปแบบใหม่ในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ให้โดดเด่น และตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค และในเรื่องปัญหาที่ผู้ประกอบการได้ให้ข้อมูลกับผู้วิจัยว่าปัญหาในเรื่องของแรงงานไม่เพียงพอในการผลิต จึงได้มีพยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานมีความเต็มใจในการทำงาน ที่สอดคล้องกับ (ธิดา สุขใจ,2548)ที่ให้ความหมายว่า การกระตุ้นและสร้างแรงผลักดันในการทำงาน เพื่อจะนำมาสู่ประสิทธิภาพของการทำงานและสามารถสำเร็จตามเป้าหมาย

จากการวิจัยพบว่าการสร้างมูลค่าเพิ่มที่นำมาใช้ในธุรกิจนั้นสามารถนำมาประยุกต์ได้หลากหลายทาง และสามารถเป็นองค์ความรู้ให้กับธุรกิจอื่น ๆ ได้นำไปต่อยอดเพื่อเป็นการตัดสินใจในการลงทุนเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารเพื่อสุขภาพ หรือที่มีธุรกิจอยู่แล้วนั้นสามารถนำไปต่อยอดได้

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

- 1.จากการวิจัย ผู้วิจัยพบว่า ผู้ประกอบการมีปัญหาเกี่ยวกับจำนวนแรงงานไม่เพียงพอ ดังนั้นผู้ประกอบการควรสร้างและเพิ่มมูลค่าเพิ่มด้วยการนำแนวคิดเกษตรกรปราดเปรื่องนำเทคโนโลยีมาช่วยในด้านการผลิตวัตถุดิบ
- 2.จากการวิจัย ผู้วิจัยพบว่าผู้ประกอบการมีการให้ข้อมูล การเข้าถึงข่าวสารผ่านช่อง เฟสบุ๊ก(Facebook)ไลน์ (Line)อินสตาแกรม(Instagram)ในการลงภาพสินค้า ข้อมูลต่างๆและโต้ตอบกันระหว่างร้าน ซึ่งเป็นช่องทางลูกค้าสามารถติดต่อได้ง่ายสุด แต่ยังคงขาดหน้าร้านออนไลน์ จึงควรมีหน้าร้านออนไลน์เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่สนใจแต่ไม่สามารถเดินทางไปด้วยตนเอง

ข้อเสนอแนะเพื่อการทำวิจัยครั้งต่อไป

จากผลการวิจัยที่ได้รับครั้งนี้ผู้วิจัยเห็นควรว่าการดำเนินวิจัยในครั้งต่อไปสามารถศึกษาได้แก่

- 1.ควรวิจัยเพื่อพัฒนากระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มและช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการในธุรกิจร้านอาหารเพื่อสุขภาพ

