

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินธุรกิจของ
นักศึกษาในสาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

Factors Affecting the Success and Failure of
Business Operations for Students in The Field of
Entrepreneurship. Faculty of Management Science,
Chiang Mai Rajabhat University

กัมภณ มณีธร¹ ศิริจันทร์ เชื้อสุวรรณ² พชรินทร์ อุดมจรัสเดช³
วรมรรณ นามวงศ์⁴ รัชณี เสาร์แก้ว⁵ ภูริวัฐฐ์ ชีคำ⁶ และครองจิต วรณวงศ์⁷
Peemaphon Maneethon¹ Sirijan Chuasuwan²
Phatcharin Udomjaratdet³ Waraman Namwong⁴
Ratchanee Soukaew⁵ Phuriwat cheekham⁶ Krongjit Wannawong⁷

ภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ 50300^{1, 2, 3, 4, 5}
ภาควิชาคหกรรมศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ 50300^{6, 7}

Department of Business Administration, Faculty of Management Sciences,
Chiang Mai Rajabhat University, Chiang Mai 50300 Thailand^{1, 2, 3, 4, 5}
Department of Home Economics, Faculty of Science and Technology,
Chiang Mai Rajabhat University, Chiang Mai 50300 Thailand^{6, 7}

*Corresponding Author E-mail: peemaphon_man@cmru.ac.th

(Received: June 2, 2024; Revised: June 13, 2023; Accepted: June 17, 2023)

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินธุรกิจของนักศึกษาในสาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก และการสังเกต เพื่อศึกษาผลการดำเนินโครงการธุรกิจของนักศึกษาแต่ละกลุ่ม ประชากรที่ทำการศึกษาใช้วิธีการ

เลือกกลุ่มตัวอย่างเฉพาะเจาะจงแบบมีวัตถุประสงค์ คือ กลุ่มนักศึกษาสาขาการเป็นผู้ประกอบการ ชั้นปีที่ 4 จำนวน 28 คน ที่ได้แบ่งกลุ่มดำเนินโครงการธุรกิจจำนวน 19 กลุ่ม ผลการศึกษาพบว่า จากการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองทั้ง 19 ธุรกิจ พบธุรกิจที่สามารถพัฒนาสู่การประกอบการธุรกิจจริงได้จำนวน 2 ธุรกิจ และมีธุรกิจที่ไม่สามารถพัฒนาสู่การประกอบการจริงได้ จำนวน 17 ธุรกิจ

ประเด็นสำคัญที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จจนสามารถก้าวสู่การประกอบการธุรกิจจริงได้ มาจากการวางแผนการบริหารจัดการภายในที่ดีจะสามารถลดความเสี่ยงและปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่างการทำธุรกิจได้อย่างมาก การตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม น่าสนใจ ในราคาส่งเหมาะสม มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายที่ตรงกับความต้องการและอยู่ในความสนใจของลูกค้าเป้าหมายสามารถกระตุ้นยอดขายให้เกิดยอดขายสินค้าอย่างต่อเนื่อง การวางแผนประมาณการใช้งบประมาณตั้งแต่ก่อนเริ่มต้นธุรกิจจะช่วยลดปัญหาขาดสภาพคล่องทางธุรกิจได้ และการวิเคราะห์ วางแผน เพื่อเตรียมพร้อมรับความเสี่ยงอย่างรอบด้านก่อนเริ่มต้นธุรกิจจะทำให้ทราบถึงปัญหาและแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่างการดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในส่วนประเด็นสำคัญที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาสู่การประกอบการธุรกิจ คือ ธุรกิจที่ล้มเหลวส่วนใหญ่ขาดการวางแผนการบริหารจัดการอย่างรอบด้านตั้งแต่เริ่มต้นธุรกิจจึงทำให้ธุรกิจต้องประสบกับปัญหาและความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง ไม่มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายใด ๆ ในระหว่างการดำเนินธุรกิจเนื่องจากงบประมาณไม่เพียงพอต่อการจัดกิจกรรมทางการตลาดซึ่งเป็นผลจากขาดการวางแผนใช้งบประมาณตั้งแต่เริ่มต้นธุรกิจ

คำสำคัญ: การประกอบการ ผลิตภัณฑ์ใหม่ การตลาดออนไลน์

Abstract

This research aimed to study factors affecting the success of future entrepreneurship students in business operations. This qualitative research involved an in-depth interview and empirical studies to study the results of business projects of each group of students. The sample

group was collected by purposive sampling, and the participants were 28, divided into 19 groups, of 4th-year students who enrolled in an entrepreneurship course in the 1st semester of 2023. From business venture simulation, the study found that only 2 out of 19 businesses have the potential to develop into a future entrepreneur.

The research underscores the crucial role of well-planned intra-organizational management in a business's success. This is particularly significant for future entrepreneurs as it can effectively reduce risks and manage occurrences during business operations. For instance, it allows customers to choose reasonably priced products, appropriateness, and quality, enhancing the business's potential for success.

The research findings emphasize the importance of sales promotion activities that align customers' interests or target groups to ensure continuous sales productivity. However, it also highlights the necessity of having a budget plan at the outset of the operation. This is considered a crucial safety measure as it helps to mitigate the risk of financial liquidity issues. Additionally, conducting a thorough analysis to anticipate and prepare for potential risks before starting a business is vital. This proactive approach ensures that any problems that arise during business operations can be effectively addressed with the most suitable solutions in a timely manner.

Major problems and obstacles for business development entrepreneurs were that most businesses failed because of the need for well-planned management from the beginning of the business, resulting in unexpected difficulties and risks continuously. For instance, there needs to be more sales promotion activities during business operations due to an insufficient budget to arrange sales and marketing activities, resulting from the lack of planning at the beginning of the business.

Keywords: Entrepreneurship, New Products, Online Marketing

บทนำ

จากการที่รัฐบาลได้กำหนดแผนในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 มุ่งเน้นในการขยายเศรษฐกิจฐานรากให้มีความครอบคลุม เข้มแข็ง เป็นการสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจสำหรับกลุ่มต่าง ๆ ในสังคม ซึ่งดำเนินควบคู่ไปกับการพัฒนาและส่งเสริมสังคมผู้ประกอบการให้เป็นผู้ประกอบการที่ผลิตได้และขายเป็น เพื่อตอบสนองแผนยุทธศาสตร์ดังกล่าว มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ ได้ดำเนินการพัฒนาหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการขึ้น โดยมุ่งผลิตบัณฑิตที่มีความรู้ ความสามารถ เจตคติที่ดี มีคุณลักษณะและทักษะที่พร้อมจะก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการที่สามารถแข่งขันและเติบโตภายใต้สภาวะแวดล้อมที่มีการเปลี่ยนแปลง เพื่อที่พวกเขาเหล่านี้จะสามารถก้าวไปสู่การเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสนับสนุนการเติบโตทางเศรษฐกิจในระดับฐานรากให้มีความเข้มแข็งและยั่งยืน (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สำนักงานกฤษฎีกา, 2566)

เพื่อให้นักศึกษาในหลักสูตรการเป็นผู้ประกอบการได้น้องค์ความรู้ด้านการบริหารธุรกิจมาปรับใช้กับการดำเนินธุรกิจในสถานการณ์จริง ทางหลักสูตรฯ จึงได้มีกิจกรรมที่ให้นักศึกษาชั้นปีที่ 4 ภาคเรียนที่ 1 ต้องดำเนินกิจกรรมโครงการธุรกิจจำลอง โดยการนำความรู้ที่ได้รับจากการเรียนในรายวิชาของหลักสูตร เช่น การสร้างธุรกิจใหม่ การประกอบธุรกิจดิจิทัล กลยุทธ์การตลาดสำหรับผู้ประกอบการ การบริหารแรงงานในสถานประกอบการ การบริหารการผลิตและการดำเนินงาน การจัดการการเงินสำหรับผู้ประกอบการ ความเสี่ยงและการตัดสินใจทางธุรกิจ และรายวิชาแผนธุรกิจเพื่อการประกอบการ บูรณาการสู่การสร้างและพัฒนาธุรกิจ ให้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม โดยมุ่งเน้นการปฏิบัติงานจริงเป็นเวลา 1 ภาคการศึกษา เพื่อฝึกให้นักศึกษาได้เรียนรู้ทักษะการประกอบการในสถานการณ์จริงให้เกิดองค์ความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์เพื่อเป็นภูมิคุ้มกันด้านการบริหารธุรกิจ ก่อนดำเนินธุรกิจจริงในอนาคตภายหลังจากการจบการศึกษา เนื่องจากการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันเป็นยุคที่ผู้ประกอบการต้องพบกับปัจจัยเสี่ยงที่เข้ามากระทบกับการดำเนินธุรกิจอย่างรอบด้าน ทั้งการแข่งขันและการกีดกันทางธุรกิจ การเข้ามาของเทคโนโลยีซึ่งอาจส่งผลให้รูปแบบการดำเนินธุรกิจเปลี่ยนแปลงและส่งผลกระทบต่อธุรกิจ กระแสนิยมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไว องค์ความรู้จากการปฏิบัติงานจริง

จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องเสริมสร้างให้นักศึกษาในหลักสูตรต้องเป็นผู้มีความพร้อมและมีทักษะด้านบริหารธุรกิจอย่างรอบด้าน จึงเป็นที่มาของการดำเนินกิจกรรมการสอนในรูปแบบดังกล่าว

ซึ่งจากการดำเนินกิจกรรมโครงการธุรกิจจำลองของนักศึกษาในหลักสูตร ตั้งแต่เริ่มต้นโครงการในปี 2558 – 2560 พบปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ มากมายจากการดำเนินธุรกิจ ทั้งปัญหาด้านการบริหารจัดการที่ไม่มีประสิทธิภาพ ปัญหาด้านเงินทุนไม่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ ปัญหาด้านการตลาดที่ไม่สามารถส่งต่อสินค้าไปสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อให้เกิดยอดขายสู่กิจการได้ และปัญหาความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในระหว่างการค้าดำเนินธุรกิจ และนักศึกษาไม่สามารถจัดการกับปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ นำมาสู่การหยุดกิจการและขอเปลี่ยนโครงการธุรกิจในระหว่างภาคการศึกษา ซึ่งเป็นการสูญเสียเวลา งบประมาณ และโอกาสในสร้างและพัฒนาธุรกิจใหม่ไปโดยเปล่าประโยชน์ อีกทั้งการที่จะเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจ ต้องมีทักษะในการบริหารจัดการธุรกิจอย่างรอบด้านเพื่อรองรับการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรงในปัจจุบัน

ปัญหาที่เกิดขึ้นผู้วิจัยจึงได้ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินธุรกิจของนักศึกษาในหลักสูตรการเป็นผู้ประกอบการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ เพื่อทราบถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งผลให้การดำเนินโครงการธุรกิจจำลองของนักศึกษาประสบความสำเร็จและปัจจัยใดบ้างที่เป็นอุปสรรคสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ทราบแนวทางการสร้างและพัฒนาให้เกิดธุรกิจใหม่ พร้อมวิธีการในการป้องกันปัญหาและอุปสรรคที่อาจส่งผลให้ธุรกิจประสบความล้มเหลว อันจะเป็นการเตรียมความพร้อมและปลูกฝังแนวคิดให้นักศึกษาเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ที่มีทักษะเพียงพอในการดำเนินธุรกิจ อีกทั้งสามารถจัดทำเป็นรายงานวิชาการเผยแพร่องค์ความรู้ในด้านปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจเกิดใหม่ให้นักศึกษา คณาจารย์ ผู้ที่สนใจอยากเริ่มต้นดำเนินธุรกิจในอนาคต อีกทั้งเป็นข้อมูลสำคัญเพื่อการพัฒนารูปแบบการเรียนการสอน การพัฒนาหลักสูตร การแสวงหาแนวทางสร้างเสริมความรู้เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของผู้เรียนที่ต้องการก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต่อไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินธุรกิจของนักศึกษาในสาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
2. เพื่อจัดทำเป็นรายงานวิชาการเผยแพร่องค์ความรู้ ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินธุรกิจให้นักศึกษา คณาจารย์ และผู้ที่สนใจอยากเริ่มต้นดำเนินธุรกิจในอนาคตและเป็นข้อมูลสำคัญเพื่อการพัฒนาการจัดการเรียนการสอนและการพัฒนาสาขาวิชาในอนาคตต่อไป

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

นิยามของการพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการ

การพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการให้เกิดขึ้น ตามคำนิยามของ National Business Education Association (1995) กล่าวว่า ต้องเกิดจากการบูรณาการความรู้ในทุกระดับที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจเพื่อแสวงหาโอกาสและการเริ่มต้นธุรกิจบนพื้นฐานของโอกาสทางธุรกิจ เพื่อดำรงรักษาไว้ซึ่งธุรกิจและความอยู่รอดได้แก่ ด้านการจัดการ การตลาดและการขาย การเงินและบัญชี รวมถึงความรู้ทางด้านสภาพแวดล้อมและการจัดการความเสี่ยงทางธุรกิจ โดยภัทรวรรณ จีรพัฒน์ธนธร, เมธินี วงศ์วานิชริมภากาภรณ์ และพัชรา วาณิชวสิน (2560) ได้กล่าวถึงการศึกษาเพื่อพัฒนาให้เกิดความเป็นผู้ประกอบการสามารถดำเนินการได้ใน 3 มิติ คือ (1) ต้องเกิดจากการจัดการศึกษาเพื่อสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ (2) การพัฒนาความรู้ให้กับผู้ประกอบการรายเดิมต่อยอดองค์ความรู้และทักษะที่จำเป็นเพื่อเสริมสร้างศักยภาพที่ผู้ประกอบการต้องมีในยุคปัจจุบัน และ (3) การจัดการศึกษาให้กับนักเรียน นักศึกษา เพื่อให้มีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับการทำงานและการเริ่มต้นประกอบการเพื่อสร้างอาชีพของตนเองได้ เช่น การวางแผนการเงิน การประชาสัมพันธ์องค์กร การพัฒนากระบวนการทำงาน รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งหมดที่กล่าวมาจึงเป็นสมรรถนะสำคัญที่ส่งผลต่อการสร้างและพัฒนาให้นักศึกษาสามารถพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณลักษณะที่ส่งผลต่อความสำเร็จ

ทางธุรกิจ สอดคล้องกับแนวคิดคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบผลสำเร็จ และส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

โดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2566) ที่กล่าวถึงคุณลักษณะสำคัญ 10 ประการไว้ดังนี้ (1) ต้องมีความคิดสร้างสรรค์ และคิดค้นสิ่งใหม่ (2) มีเป้าหมายที่จะประสบความสำเร็จ (3) สามารถกระตุ้นและจูงใจพนักงานให้รักองค์กร (4) รู้จักความเสี่ยง สามารถบริหารความเสี่ยงได้ดี (5) สร้างความเชื่อมั่นให้แก่สถาบันหรือหน่วยงาน (6) มีพลัง ไม่หยุดนิ่ง ไม่ท้อถอย พร้อมสู้ต่อไป (7) เชื่อมั่นในตัวเองไว้ใจตัวเอง (8) มีความพยายามและอดทน (9) มีความสามารถในการบริหารงานเป็นผู้นำ ลูกน้อง กระตุ้นให้ทุกคนทำงานเต็มที่ (10) มีศักยภาพที่จะเรียนรู้เพิ่มเติมได้ จากแนวคิดและทฤษฎีที่กล่าวมาทั้งหมด ผู้วิจัยจึงได้นำผลจากการดำเนินโครงการธุรกิจของนักศึกษาสาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการจากงานวิจัยนี้ เทียบเคียง วิเคราะห์ สังเคราะห์ เพื่อทราบปัจจัยที่มีความสำคัญและส่งผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินธุรกิจของนักศึกษา สู่การสร้างแนวคิดหลักเพื่อสรุปและอภิปรายผล ถึงข้อค้นพบในประเด็นการสร้างและพัฒนาธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จอย่างยั่งยืน และเพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนารูปแบบการเรียนการสอนและการสร้างเสริมความรู้ ทักษะที่จำเป็นด้านการประกอบการให้กับนักศึกษาได้ต่อไป

ระเบียบวิธีการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ จะเป็นการศึกษากลุ่มตัวอย่าง เฉพาะเจาะจง โดยกำหนดประชากรที่ทำการศึกษา คือ กลุ่มนักศึกษาสาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ ชั้นปีที่ 4 ที่ ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2566 จำนวน 28 คน ที่ได้แบ่งกลุ่มดำเนินโครงการธุรกิจตามความถนัดและความชอบของตน แบ่งเป็น โครงการธุรกิจจำนวน 19 กลุ่ม ได้แก่ ชวนมาชิมอาหารตามสั่ง, ภูมิปลาสด, ชนผ้าพื้นเมืองแพชั่น, หอมเนื้อแดดเดียว, คุณนายโจสบู่ภูเขาไฟ, M&T Croffle Homemade, Raine Shop เครื่องประดับสายมู, ชายชายขนมไทย, เพ็ชรน้อยปุ๋ยคอก, ชินจำว พืชชาเวียตนาม, เสื้อผ้าแฟชั่น S&F SHOP, NPI Yogurt, PP Handmade Dessert & Bakery, Sweetchoux, แคปหมูนายแดน, ธุรกิจร้านอาหารกิมลี, ธุรกิจญี่ปุ่นรี่ กรองน้ำ, สวนขวด, และฤดูผักปลากัด โดยกำหนดพื้นที่ในการดำเนินธุรกิจในเขต

จังหวัดเชียงใหม่

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยและวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

1) ข้อมูลปฐมภูมิ ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก การสังเกต และสัมภาษณ์จากคณะกรรมการประเมินผลการดำเนินโครงการงานธุรกิจจำลองของนักศึกษาสาขาการเป็นผู้ประกอบการชั้นปีที่ 4 ปีการศึกษา 2566

2) ข้อมูลทุติยภูมิ ได้จากข้อมูลที่มีการรวบรวมไว้แล้ว อยู่ในรูป ทฤษฎี และแนวคิดโดยการรวบรวมจากการค้นคว้าเอกสารที่เป็นบทความทางวิชาการ หนังสือ วารสาร สิ่งพิมพ์ ซึ่งประกอบไปด้วย ข้อมูลพื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย ทฤษฎี แนวคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการประกอบการธุรกิจ เป็นต้น

3) เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ แบบสัมภาษณ์ แบบสังเกต และแบบประเมินที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้ทรงคุณวุฒิ ทำการเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกและการประชุมกลุ่มย่อย

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลออกเป็นสองส่วน ได้แก่

ส่วนที่หนึ่ง คือการลงพื้นที่สังเกตการณ์และการสัมภาษณ์เชิงลึกยังสถานที่ดำเนินธุรกิจจริงของนักศึกษา เพื่อศึกษาผลการดำเนินโครงการงานธุรกิจของนักศึกษาแต่ละกลุ่ม และเป็นการตรวจสอบว่านักศึกษาได้เริ่มประกอบการธุรกิจจริงหรือไม่

ส่วนที่สอง คือการประชุมกลุ่มใหญ่ (เริ่มต้นดำเนินโครงการงานธุรกิจในเดือนกรกฎาคม, นำเสนอผลการดำเนินงานครั้งแรกในเดือนสิงหาคม, และนำเสนอผลการดำเนินงานครั้งที่สองในเดือนตุลาคม และสรุปผลการดำเนินโครงการงานธุรกิจในเดือนกุมภาพันธ์) โดยนักศึกษา จำนวน 28 คน คณาจารย์ในหลักสูตร จำนวน 5 ท่าน และผู้ประกอบการผู้ทรงคุณวุฒิจากภายนอก จำนวน 1 ท่าน เพื่อรับฟังการรายงานผลการดำเนินงานของนักศึกษาแต่ละกลุ่ม ทำการวิเคราะห์ถึงศักยภาพและโอกาสในการสร้างธุรกิจและการพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการโดยแบบประเมินปัจจัยสู่ความสำเร็จและความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจทั้ง 4 ด้าน คือ 1) ความสำเร็จและความล้มเหลวด้านการจัดการ ในด้านนี้จะเป็นการวัดความสำเร็จ ปัญหา อุปสรรค และความล้มเหลวของการบริหารจัดการภายในธุรกิจ เช่น การจัดการตั้งแต่การแสวงหาทำเลที่ตั้ง กระบวนการจัดซื้อ กระบวนการผลิต และการจัดแบ่งหน้าที่งานภายในธุรกิจ ดำเนินการโดยผู้เชี่ยวชาญศาสตราจารย์ภิมภณ มณีธวัช ผู้สอนในรายวิชาการบริหารการผลิตและการดำเนินงาน 2) ความสำเร็จและความล้มเหลวด้านการตลาดและการขาย

จะวัดความสำเร็จที่เกิดจากความคิดสร้างสรรค์ วิธีการและกิจกรรมทางด้านการตลาด และผลตอบรับจากการดำเนินกิจกรรมนั้น ว่าสามารถสร้างผลตอบแทนหรือผลกระทบเชิงบวกให้เกิดขึ้นกับกิจการได้หรือไม่ รวมถึง ปัญหา อุปสรรค ที่มีผลต่อความล้มเหลวในการดำเนินงานด้านการตลาดและการขาย ดำเนินการโดย อาจารย์ ดร.วรมรรณ นามวงศ์ ผู้สอนในรายวิชาการกลยุทธ์การตลาดสำหรับผู้ประกอบการและรายวิชาแผนธุรกิจเพื่อการประกอบการ 3) ความสำเร็จด้านการบริหารเงินทุน จะวัดความสำเร็จและปัจจัยที่ส่งผลต่อความล้มเหลวด้านการบริหารจัดการเงินทุนของกิจการและผลตอบแทนจากการลงทุนว่านักศึกษามีการบริหารจัดการให้ธุรกิจคืนทุนได้ในระยะเวลาที่จำกัดได้หรือไม่ ดำเนินการโดย อาจารย์พัชรินทร์ อุดมจรัสเดช ผู้สอนในรายวิชาการจัดการการเงินสำหรับผู้ประกอบการ และ 4) ความสำเร็จและปัจจัยที่ส่งผลต่อความล้มเหลวด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา ดำเนินการโดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ศิริจันทร์ เชื้อสุวรรณ ผู้สอนในรายวิชาความเสี่ยงและการตัดสินใจทางธุรกิจ โดยวัดจากความสามารถในการจัดการกับปัญหาและอุปสรรคที่พบในระหว่างการดำเนินธุรกิจด้วยแบบประเมินที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้ทรงคุณวุฒิว่านักศึกษามีการจัดการความเสี่ยงสถานการณ์ทางธุรกิจด้วยการจัดการที่ถูกต้อง รวดเร็ว เพื่อให้กิจการสามารถกลับมาดำเนินงานได้ตามปกติภายหลังวิกฤตได้หรือไม่ โดยทำการประเมินผลจำนวน 3 ครั้ง แต่ครั้งมีสัดส่วนการให้คะแนนจากผู้ประเมินครั้งละ 40 คะแนน รวมเป็น 120 คะแนน โดยนำผลคะแนนจากกรรมการแต่ละท่านมาทำการหาค่าเฉลี่ย ซึ่งแต่ละกลุ่มต้องได้คะแนนอย่างน้อย 90 คะแนนขึ้นไป ในแต่ละปัจจัยจึงจะถือว่าผ่านเกณฑ์ที่กำหนด

การตรวจสอบเครื่องมือ ใช้วิธีการตรวจสอบสามเส้าด้านผู้วิจัย (Investigator Triangulation) โดยตรวจสอบว่า ผู้วิจัยแต่ละคนจะได้ข้อมูลแตกต่างกันอย่างไร โดยเปลี่ยนตัวผู้สังเกต แทนที่จะใช้ผู้วิจัยคนเดียวกันสังเกตโดยตลอด (สุภาศักดิ์ จันทวานิช, 2552 : 32-34) ซึ่งพบว่า ผลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลในแต่ละด้านจากการลงพื้นที่ตรวจสอบโครงการธุรกิจในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำปาง ของคณาจารย์ในหลักสูตร ทั้ง 5 คน และผู้ทรงคุณวุฒิจากภายนอกจำนวน 1 คน รวมเป็น 6 คน เป็นไปในทิศทางเดียวกัน

การวิเคราะห์ข้อมูล

ภายหลังจากการจัดเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์จากกลุ่มตัวอย่างแล้ว ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลที่เป็นข้อมูลพื้นฐานของโครงการธุรกิจจำลอง จะใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) โดยใช้ค่าสถิติ ความถี่ ร้อยละ

2. การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนข้อมูลเชิงคุณภาพ จะใช้การวิเคราะห์ข้อมูลแบบอุปนัย (Analytic Introduction) คือ การตีความสร้างข้อมูลสรุปจากสิ่งที่เห็น รูปธรรมหรือปรากฏการณ์ที่มองเห็น เช่น การดำเนินธุรกิจและพฤติกรรมการบริหารจัดการภายในกลุ่มของนักศึกษาในโครงการธุรกิจ ตั้งแต่เริ่มต้นดำเนินการในเดือนกรกฎาคม ไปจนถึงการสรุปผลการดำเนินโครงการในเดือน กุมภาพันธ์ โดยเมื่อได้ข้อมูลการดำเนินงานครบถ้วนแล้ว จึงทำการวิเคราะห์และสรุปผลต่อไป

3. ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้น ระหว่างดำเนินงาน ไปจนถึงการสรุปผลการประกอบการในระยะที่ 1 จะเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้การสัมภาษณ์นักศึกษาในแต่ละกลุ่มธุรกิจ เพื่อสร้างเครื่องมือสำหรับการวิจัยและหาปัจจัยที่มีผลต่อการประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ส่วนในระยะที่ 2 จะเป็นการวิจัยเชิงวิเคราะห์ โดยใช้แบบสอบถามในการถามความคิดเห็นของนักศึกษาแต่ละกลุ่มถึงปัจจัยแต่ละด้านที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคสำคัญที่ส่งผลต่อความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์ข้อมูลและหาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวในการเริ่มดำเนินธุรกิจ โดยแบบสอบถามในครั้งนี้ได้ทำการตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้าง (Construct Validity) โดยผ่านการตรวจสอบจากผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 3 ท่าน ซึ่งผลการตรวจสอบพบค่า IOC เท่ากับ 0.6 ซึ่งมีความเที่ยงตรงในระดับที่สามารถใช้เก็บแบบสอบถามได้

การเก็บข้อมูลที่จะนำมาใช้ในการวิเคราะห์จะเป็นการเก็บข้อมูลจากสถานที่ปฏิบัติงานธุรกิจจำลอง โดยทำการลงพื้นที่ปฏิบัติงาน สังเกต และสัมภาษณ์นักศึกษา ผู้ปฏิบัติงานและบุคคลที่เกี่ยวข้องในแต่ละขั้นตอนดำเนินงานเพื่อให้ได้ข้อมูลที่แท้จริงและมีคุณภาพ

ผลการวิจัย

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของโครงการธุรกิจจำลอง และผลการดำเนินงานของทั้ง 19 ธุรกิจ ใน 3 หมวด มีรายละเอียดดังนี้

ธุรกิจที่นักศึกษาตัดสินใจเลือกลงทุนมากที่สุด คือ ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม จำนวน 11 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 57.89 รองลงมาคือ ธุรกิจจำหน่ายสินค้าออนไลน์

จำนวน 6 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 31.57 ธุรกิจเครื่องประดับ จำนวน 1 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 5.26 และอื่นๆ จำนวน 1 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 5.26 ในสัดส่วนที่เท่ากัน เป็นอันดับสุดท้าย

จากจำนวนธุรกิจทั้งหมด 19 ธุรกิจ พบธุรกิจที่สามารถสร้างผลกำไรให้กับกิจการได้ มีจำนวนทั้งสิ้น 6 ธุรกิจ คิดเป็น ร้อยละ 31.57 และมีธุรกิจที่มีผลประกอบการขาดทุนจำนวนทั้งสิ้น 13 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 68.42 และจากการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองในระยะเวลา 3 เดือน ธุรกิจที่มีผลกำไรจากการลงทุนมีจำนวน 2 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 11.00 และธุรกิจที่มีผลประกอบการขาดทุนจากการลงทุน มีจำนวนทั้งสิ้น 17 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 89.47

ธุรกิจที่มีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงสุด คือ ร้านน้องภูมิพลาสติก คิดเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนร้อยละ 35.00 รองลงมา คือ ธุรกิจหอมเนื้อ คิดเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนร้อยละ 20.54 ส่วนอีก 17 ธุรกิจ มีผลประกอบการขาดทุนจากการดำเนินงานทั้งสิ้น

จากการเข้ารับฟังการประชุมรายงานผลการดำเนินงานจำนวน 3 ครั้ง ตลอดระยะเวลา 1 ภาคการศึกษา และจากการตรวจสอบและประเมินปัจจัยสู่ความสำเร็จและความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจทั้ง 4 ด้านของโครงการธุรกิจทั้ง 19 กลุ่ม มีดังนี้ (ผ่านเกณฑ์การประเมินที่ 90 คะแนน จาก 120 คะแนน ทุกปัจจัย)

ธุรกิจที่ผ่านเกณฑ์การประเมินในปัจจัยด้านการจัดการ มีทั้งสิ้น 3 ธุรกิจ คือ ขวนมาชิมอาหารตามสั่ง 110 คะแนน, ภูมิพลาสติก 95 คะแนน, และ ธุรกิจจูเนียร์กรองน้ำ 115 คะแนน

ธุรกิจที่ผ่านเกณฑ์การประเมินปัจจัยด้านการตลาดและการขาย มีทั้งสิ้น 5 ธุรกิจ คือ ขวนมาชิมอาหารตามสั่ง 115 คะแนน, ภูมิพลาสติก 95 คะแนน, ขนผ้าพื้นเมืองแพชั่น 91 คะแนน, หอมเนื้อแดดเดียว 91 คะแนน, Raine Shop เครื่องประดับสายมู 93 คะแนน, ธุรกิจจูเนียร์กรองน้ำ 92 คะแนน

ธุรกิจที่ผ่านเกณฑ์การประเมินในปัจจัยด้านการบริหารเงินทุน มีทั้งสิ้น 3 ธุรกิจ คือ ภูมิพลาสติก 115 คะแนน, ขวนมาชิมอาหารตามสั่ง 96 คะแนน และ หอมเนื้อแดดเดียว 113 คะแนน

ธุรกิจที่ผ่านเกณฑ์การประเมินในปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา มีทั้งสิ้น 3 ธุรกิจ คือ ธุรกิจจูเนียร์กรองน้ำ 118 คะแนน, ภูมิพลาสติก 95 คะแนน และ ขวนมาชิมอาหารตามสั่ง 98 คะแนน

ตอนที่ 2 จากการประเมินคะแนนโดยคณาจารย์และผู้ทรงคุณวุฒิและจากการสอบถามความคิดเห็นของนักศึกษาแต่ละกลุ่มโดยใช้แบบสอบถาม หลังจากนั้นจึงประชุมร่วมกันเพื่อวิเคราะห์และหาข้อสรุปถึงรูปแบบที่ส่งผลให้โครงการธุรกิจประสบความสำเร็จ และปัญหาอุปสรรคสำคัญที่ส่งผลต่อความล้มเหลวทางธุรกิจ พบประเด็นที่สำคัญดังนี้

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

1. ปัจจัยด้านการจัดการ พบว่า ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจมาจากการวางแผนการบริหารจัดการภายในที่ดี จะช่วยลดความเสี่ยงและปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการค้าดำเนินธุรกิจได้อย่างมาก ทั้งการวางแผนกำหนดหน้าที่งานที่ต้องมีความครอบคลุม เป็นไปตามความถนัดของพนักงานแต่ละคน มีการตารางกำหนดการปฏิบัติหน้าที่และความรับผิดชอบอย่างชัดเจน มีการวิเคราะห์ทำเลที่ตั้งของจุดขายด้วยความรอบคอบ มีการสำรวจพื้นที่สอบถามข้อมูลจากบุคคลรอบข้าง เพื่อให้ทราบข้อมูลเชิงลึกของทำเลดังกล่าวเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่อาจได้ทำเลที่ไม่มีคุณภาพ มีการบริหารจัดการด้านการจัดซื้อวัตถุดิบ การผลิต การบริหารวัตถุดิบและสินค้าคงคลังได้ที่เหมาะสม กล่าวคือ มีวิธีการในการจัดซื้อเพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพในราคาประหยัด มีการจัดบันทึกวัตถุดิบคงเหลือ วัตถุดิบใช้ไป เพื่อให้สอดคล้องกับยอดขายสินค้ารายวันเพื่อให้มีวัตถุดิบเพียงพอต่อการผลิตสินค้าสามารถลดปัญหาวัตถุดิบเน่าเสียได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ปัจจัยด้านการตลาดและการขาย พบว่า การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายที่เหมาะสมและตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย สามารถนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์ไปยังกลุ่มเป้าหมายได้ถูกช่องทางจะสามารถกระตุ้นยอดขายสินค้าได้อย่างต่อเนื่องงบประมาณที่ใช้ไปในกิจกรรมด้านการตลาดนำมาซึ่งยอดขายได้จริง และมีผลกำไรจากการขายสินค้าเพิ่มขึ้นตามลำดับ

ปัจจัยด้านการตลาดที่สำคัญอีกประการหนึ่ง คือ การตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีจุดเด่น คุณภาพดี ในราคาที่เหมาะสมกับความสามารถในการซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย มีการกำหนดส่วนประสมทางการตลาดที่สอดคล้องกับตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนช่วยผลักดันให้ผลิตภัณฑ์ของธุรกิจไปอยู่ในจุดที่ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงและง่ายต่อการเลือกซื้อ

3. ปัจจัยด้านการบริหารเงินทุน พบว่า การวางแผนการใช้งบประมาณก่อนเริ่มต้นดำเนินธุรกิจจะสามารถลดปัญหาการขาดสภาพคล่องทางธุรกิจเนื่องจากจะ

มีการจัดสรรงบประมาณที่จะใช้ไปในกิจกรรมต่าง ๆ ออกเป็นส่วน ๆ เพื่อรองรับกับรายจ่ายที่อาจเกิดขึ้นในช่วงแรกของการดำเนินธุรกิจ อีกทั้งการประชุมเพื่อวางแผนการใช้งบประมาณอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกเดือนจะทำให้การจัดสรรงบประมาณภายในธุรกิจมีความเหมาะสมครอบคลุมทุกรายการใช้จ่าย มีความทันต่อสถานการณ์ทราบสถานะของผลประกอบการเพื่อการวางแผนบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

4. ปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา พบว่าการวิเคราะห์และวางแผนเพื่อเตรียมพร้อมรับความเสี่ยงทางธุรกิจที่อาจเกิดขึ้นอย่างรอบด้าน ตั้งแต่ก่อนเริ่มต้นธุรกิจ จะช่วยลดปัญหาและความเสี่ยงทางธุรกิจได้อย่างมาก เพราะเมื่อเกิดปัญหาและอุปสรรคตามที่ได้คาดการณ์ไว้ล่วงหน้า ก็จะมีแผนการในการรับมือกับปัญหาและความเสี่ยงที่จะเข้ามากระทบกับการธุรกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เช่น ปัญหาพนักงานมีไม่เพียงพอต่อการให้บริการก็สามารถแก้ไขปัญหานั้นได้โดยกำหนดนโยบายหมุนเวียนหน้าที่งานให้พนักงาน 1 คน สามารถทำหน้าที่ได้หลายหน้าที่เพื่อป้องกันปัญหาพนักงานขาดหรือหยุดงาน การแก้ไขปัญหาทำเลที่ตั้งไม่ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายก็แก้ไขได้โดยการปฏิบัติตามแผนงานด้านการขายและการตลาดที่มีการกำหนดช่องทางขายสำรองที่คาดว่าจะมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอาศัยอยู่หากช่องทางขายหลักไม่สามารถขายสินค้าได้ยอดขายตามเป้าหมายเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้มากขึ้น ปัญหายอดขายตกต่ำเนื่องจากมีคู่แข่งในตลาดจำนวนมากแก้ไขโดยการสำรวจตลาด คู่แข่งขัน และความต้องการของลูกค้าเป้าหมายตั้งแต่ก่อนเริ่มต้นธุรกิจและในระหว่างการค้าดำเนินธุรกิจเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น มีจุดขายที่ดีกว่าคู่แข่ง การแก้ปัญหาวัตถุดิบไม่เพียงพอด้วยการกำหนดแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบจากคู่ค้าหลายรายแทนการพึ่งพาคู่ค้ารายเดียวเพื่อป้องกันการผูกขาดในด้านราคาวัตถุดิบ เป็นต้น

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ

1. ปัจจัยด้านการจัดการ พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญตั้งแต่เริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจคือการตัดสินใจเลือกจุดขายและช่องทางในการจำหน่ายสินค้าผิดพลาด ไม่สามารถนำเสนอสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ถูกต้องได้ ทำให้มียอดขายน้อยหรือแทบจะขายไม่ได้เลยในบางวัน และเมื่อตัดสินใจแก้ไขปัญหาด้านทำเลที่ตั้งส่วนใหญ่จะจบลงด้วยการย้ายทำเลจุดขายไปในสถานที่แห่งใหม่ทำให้เสียเงินทุนที่ใช้ในการขนย้ายวัสดุ อุปกรณ์ ค่าประกันและ

มัดจำสถานที่ส่งผลให้เงินหมุนเวียนในกิจการมียอดคงเหลือที่น้อยลงจนไม่สามารถนำไปใช้ในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดอื่นได้ ปัจจัยด้านการบริหารจัดการที่สำคัญอีกประการหนึ่งซึ่งเป็นผลมาจากการตัดสินใจเลือกทำเลผลิตผลาคือสินค้าไม่สามารถขายได้ทำให้วัตถุดิบที่ซื้อมาเพื่อเตรียมผลิตสินค้าขายใช้ไม่หมดและเน่าเสียเนื่องจากไม่มีการจัดทำประมาณการจัดซื้อวัตถุดิบและการจัดบันทึกสินค้าคงเหลือเพื่อความปลอดภัย มีการหมุนเวียนวัตถุดิบคงเหลือไม่เหมาะสม สูญเสียงบประมาณไปกับวัตถุดิบเน่าเสียไปโดยเปล่าประโยชน์ และปัญหาที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือการพึ่งพาคู่ค้าสินค้าหรือวัตถุดิบเพียงรายเดียวทำให้เมื่อวัตถุดิบขาดตลาดหรือการขนส่งประสบปัญหาจัดส่งสินค้าให้ไม่ทันตามกำหนดจึงทำให้ไม่มีสินค้าขาย และยังพบปัญหาความขัดแย้งในระหว่างหุ้นส่วนธุรกิจด้านการจัดแบ่งหน้าที่งานภายในกิจการ ความล่าช้าในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจนความขัดแย้งภายในหุ้นส่วนธุรกิจจนเกือบทำให้ต้องยุติกิจการในระหว่างดำเนินการดำเนินกิจกรรม

2. ปัจจัยด้านการตลาดและการขาย พบว่า สิ่งที่ทำให้การดำเนินกิจกรรมด้านการตลาดและการขายล้มเหลวมาจากตัวของนักศึกษาที่เป็นผู้ประกอบการไม่ได้ดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการขายใด ๆ เลยในช่วงระยะเวลาของการดำเนินโครงการธุรกิจเนื่องจากเงินทุนที่มีอยู่อย่างจำกัดและผลต่อเนื่องที่มาจากการบริหารจัดการที่ผิดพลาดทำให้งบประมาณที่มีอยู่อย่างจำกัดถูกใช้ไปกับการแก้ไขปัญหาด้านทำเลที่ตั้งและวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเน่าเสีย จึงทำให้ไม่มีงบประมาณเพียงพอที่จะใช้ในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด ในส่วนกลุ่มโครงการธุรกิจที่มีงบประมาณเพียงพอแต่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลด้านการตลาดและการขายต่ำ มาจากการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดและการส่งเสริมการขายแต่ผลตอบแทนที่ได้จากการจัดกิจกรรมนั้นไม่นำมาซึ่งยอดขายที่เพิ่มขึ้นแต่อย่างใด อีกทั้งยังขาดทุนอย่างหนักจากงบประมาณที่ใช้ไปในกิจกรรมที่สูงเกินไป เช่น การจัดรายการกดไลค์แชร์เพจโปรโมทสินค้ารับทันทีรองเท้าผ้าใบ 1 คู่ ถึงแม้จะมียอดไลค์เพจเพิ่มขึ้น แต่กลับไม่มียอดสั่งซื้อสินค้าเข้ามาเลยภายหลังการจัดกิจกรรม เป็นการใช้งบประมาณทางด้านการตลาดและการขายที่ด้อยประสิทธิภาพสูญเสียงบประมาณไปโดยเปล่าประโยชน์

3. ปัจจัยด้านการบริหารการเงิน พบว่า ความล้มเหลวที่เกิดขึ้นในด้านการบริหารการเงิน คือ โครงการธุรกิจส่วนใหญ่ขาดการวางแผนการใช้งบประมาณทั้งงบประมาณในการเริ่มต้นธุรกิจ ประมาณการงบประมาณรายจ่าย รายรับ เงินหมุนเวียนที่ต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ และเงินทุนสำรองที่มีไว้ใช้เพื่อจัดการกับปัญหา

และความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการค้าเงินธุรกิจ ทำให้พบปัญหาขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ส่งผลต่อเงินทุนที่ในการการจัดซื้อวัตถุดิบไม่เพียงพอ ปัญหาการค่าจ้างลูกจ้างและแรงงานล่าช้า ขาดงบประมาณในการพัฒนาธุรกิจและการจัดกิจกรรมทางการตลาด ไม่สามารถบริหารให้กิจการมีผลกำไรได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด

4. ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา พบว่า สิ่งที่ส่งผลต่อความล้มเหลวด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการดำเนินการธุรกิจ คือ ขาดการวางแผนป้องกันและวิเคราะห์ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการดำเนินการธุรกิจอย่างครอบคลุมไว้ล่วงหน้า เน้นแก้ไขสถานการณ์ที่เกิดขึ้นภายหลังความเสียหายทำให้ปัญหาลูกกลามบานปลายจนยากที่จะแก้ไข ไม่สามารถสร้างจุดขายที่เหนือกว่าคู่แข่งขึ้นให้กับผลิตภัณฑ์หรือการบริการของธุรกิจได้เมื่อพบคู่แข่งที่ขายสินค้าที่ใกล้เคียงกันในบริเวณเดียวกัน การจัดหาวัตถุดิบและสินค้าขายมีการพึ่งพาคู่ค้าหรือผู้ขายวัตถุดิบเพียงรายเดียวจึงทำให้เกิดปัญหาไม่มีสินค้าขายและไม่สามารถควมราคาวัตถุดิบได้ซึ่งส่งผลต่อราคาขายที่สูงกว่าคู่แข่งเสียโอกาสในการขายและผลกำไรของธุรกิจ

จากข้อค้นพบในงานวิจัยในครั้งนี้ พบว่า หากนักศึกษาหรือผู้ที่จะเริ่มดำเนินการธุรกิจมีความตั้งใจ ศึกษาข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลอย่างรอบด้าน วางแผนการดำเนินการธุรกิจไว้ล่วงหน้า มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีวิธีการจัดการธุรกิจในรูปแบบของการเป็นผู้ประกอบการที่มองเห็นโอกาสและก้าวผ่านข้อจำกัดทางธุรกิจสามารถบริหารจัดการธุรกิจทั้งด้านการจัดการทำเลที่ตั้ง การจัดการทรัพยากรบุคคล และการจัดแบ่งหน้าที่งาน การดำเนินกิจกรรมและการสื่อสารการตลาดที่ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย มีแผนการใช้เงินทุนที่มีอยู่อย่างจำกัดให้ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า สามารถจัดการกับปัญหาและความเสี่ยงที่เกิดขึ้นในการดำเนินการธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว รอบรู้ ถูกต้อง และชาญฉลาด ก็จะสามารถทำให้พวกเขาเหล่านั้นพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในอนาคตอย่างยั่งยืนต่อไป

สรุปผลการวิจัย

ตอนที่ 1 สรุปผลข้อมูลพื้นฐานด้านการดำเนินโครงการธุรกิจของนักศึกษา ทั้ง 19 กลุ่ม

สรุปผลการดำเนินกิจกรรมโครงการธุรกิจในครั้งนี้ พบว่า ธุรกิจที่นักศึกษา ตัดสินใจเลือกลงทุนมากที่สุด คือ ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม จำนวน 11 ธุรกิจ คิดเป็น ร้อยละ 57.89 รองลงมาคือ ธุรกิจออนไลน์ จำนวน 6 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 31.57 และธุรกิจเครื่องประดับ จำนวน 1 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 5.26 และอื่นๆ จำนวน 1 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 5.26 ในสัดส่วนที่เท่ากันเป็นอันดับสุดท้าย

จากจำนวนธุรกิจทั้งหมด 19 ธุรกิจ พบธุรกิจที่สามารถสร้างผลกำไรให้กับกิจการได้ มีจำนวน ทั้งสิ้น 6 ธุรกิจ คิดเป็น ร้อยละ 31.57 และมีธุรกิจที่มีผลประกอบการขาดทุน จำนวน ทั้งสิ้น 13 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 68.42 และจากการดำเนินโครงการธุรกิจจำลองในระยะเวลา 3 เดือน ธุรกิจที่มีผลกำไรจากการลงทุน มีจำนวน 2 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 11.52 และธุรกิจที่มีผลประกอบการขาดทุนจากการลงทุน มีจำนวนทั้งสิ้น 17 ธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 89.47

ธุรกิจที่มีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงสุด คือ ร้านนึ่งภูมิพลาสต คิดเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนร้อยละ 35.00 รองลงมา คือ ธุรกิจหอมเนื้อ คิดเป็นอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนร้อยละ 20.54 ส่วนอีก 17 ธุรกิจ มีผลประกอบการขาดทุนจากการดำเนินงานทั้งสิ้น

ตอนที่ 2 สรุปปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินโครงการธุรกิจ มีดังนี้

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจในแต่ละด้าน มีดังนี้

- ด้านการจัดการ พบว่า ความสำเร็จที่เกิดขึ้นมาจากการวางแผนการบริหารจัดการภายในที่ที่สามารถลดความเสี่ยงและปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่าง การดำเนินธุรกิจได้อย่างมาก เช่น ปัญหาด้านการกำหนดหน้าที่งานที่จะเป็นไปตาม ความถนัดของพนักงานแต่ละคน มีตารางการปฏิบัติงานที่ชัดเจน ปัญหาด้านทำเลที่ตั้งจะสามารถกำหนดและตัดสินใจเลือกทำเลและช่องทางขายสินค้าที่มีศักยภาพสูงเนื่องจากผ่านกระบวนการในการวิเคราะห์ค้นหาข้อมูลด้วยความรอบคอบ มีการบริหารวัตถุดิบและจัดการสินค้าคงคลังได้ที่เหมาะสมได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ ราคาประหยัด มีการบันทึกวัตถุดิบคงเหลือ วัตถุดิบใช้ไปเพื่อให้สอดคล้องกับยอดขาย

สินค้ารายวันเพื่อให้มีวัตถุดิบเพียงพอต่อการผลิตสินค้า ลดปัญหาวัตถุดิบเน่าเสียได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- ด้านการตลาดและการขาย พบว่า การตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม น่าสนใจ ในราคาสมเหตุสมผล มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายที่ตรงกับความต้องการ และอยู่ในความสนใจของลูกค้าเป้าหมาย นำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่ต้องครบถ้วน ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ถูกช่องทาง จะสามารถกระตุ้นยอดขายสินค้าได้อย่างต่อเนื่อง งบประมาณที่ใช้ไปในกิจกรรมด้านการตลาดนำมาซึ่งยอดขายได้จริงและมีผลกำไรจากการขายสินค้าเพิ่มขึ้น

- ด้านการบริหารเงินทุน พบว่า หากธุรกิจมีการวางแผนการใช้งบประมาณ ตั้งแต่เริ่มต้นธุรกิจ ประมาณการรายรับรายจ่าย เงินทุนหมุนเวียน และเงินลงทุนสำรองที่ต้องมีไว้ใช้จัดการกับปัญหาและความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น จะสามารถลดปัญหาการขาดสภาพคล่องทางธุรกิจได้ เนื่องจากการประมาณการและสำรองงบประมาณเป็นส่วนๆ เพื่อรองรับรายจ่ายที่อาจเกิดขึ้นในแต่ละช่วงของการดำเนินธุรกิจ

- ด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา พบว่า หากธุรกิจมีการวิเคราะห์และวางแผนเพื่อเตรียมพร้อมรับความเสี่ยงทางธุรกิจที่อาจเกิดขึ้นอย่างรอบด้านตั้งแต่ก่อนเริ่มต้นธุรกิจ จะช่วยลดปัญหาและความเสี่ยงทางธุรกิจได้อย่างมาก เพราะเมื่อเกิดปัญหาและอุปสรรคตามที่ได้คาดการณ์ไว้ล่วงหน้า จะมีแผนการดำเนินการรับมือกับปัญหาและความเสี่ยงที่จะเข้ามากระทบกับการธุรกิจได้อย่างเหมาะสม

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจในแต่ละด้าน มีดังนี้

- ปัจจัยด้านการจัดการ พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความล้มเหลวด้านการจัดการที่สำคัญคือ ไม่มีการวางแผนการบริหารจัดการอย่างรอบด้าน ตั้งแต่เริ่มต้นธุรกิจจึงทำให้ธุรกิจต้องประสบกับปัญหาและความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง เช่น ปัญหาด้านทำเลที่ตั้งและช่องทางการจัดจำหน่ายที่ไม่ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากการตัดสินใจที่ผิดพลาด ไม่มีการวิเคราะห์และประเมินทำเลก่อนการตัดสินใจ ปัญหาการบริหารจัดการการผลิตสินค้าและการหมุนเวียนวัตถุดิบและสินค้าคงคลังที่ผิดพลาดเกิดวัตถุดิบและสินค้าเน่าเสียทำให้เสียงบประมาณ ปัญหาการพึ่งพาคุณค่าสินค้าหรือวัตถุดิบเพียงรายเดียวทำให้เกิดปัญหาวัตถุดิบขาดตลาด ไม่มีสินค้าขายและต้นทุนสินค้าและวัตถุดิบมีราคาสูงกว่าท้องตลาด ปัญหาการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบในงานไม่ชัดเจนส่งผลให้เกิดความขัดแย้งระหว่างหุ้นส่วนธุรกิจ

- ปัจจัยด้านการตลาดและการขาย พบว่า ความล้มเหลวในด้านการตลาด

และการขาย มาจากตัวของนักศึกษาที่เป็นผู้ประกอบการไม่ได้ดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการขายใด ๆ เลยในช่วงระยะเวลาของการดำเนินโครงการธุรกิจเนื่องจากกิจการขาดสภาพคล่อง ไม่มีงบประมาณเพียงพอที่จะใช้ในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด ในส่วนกลุ่มโครงการธุรกิจที่มีงบประมาณเพียงพอ กลับพบปัญหาการดำเนินกิจกรรมด้านการตลาดและการส่งเสริมการขายมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลต่ำ เนื่องจากกิจกรรมทางการตลาดและการส่งเสริมการขายทำขึ้นไม่สามารถสร้างยอดขายให้เพิ่มขึ้นแต่อย่างใด อีกทั้งยังขาดทุนอย่างหนักจากงบประมาณที่ใช้ไปในกิจกรรมที่สูงเกินไป

- ปัจจัยด้านด้านการบริหารเงินทุน พบว่า ความล้มเหลวส่วนใหญ่มาจากที่ธุรกิจขาดวางแผนการใช้งบประมาณอย่างครอบคลุมรอบด้าน ทั้งงบประมาณที่ใช้ในการจัดตั้งธุรกิจ ประมาณการรายรับ รายจ่าย เงินหมุนเวียน และเงินสำรองที่ใช้ในเหตุไม่คาดฝันและความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างดำเนินธุรกิจ จึงพบปัญหาขาดสภาพคล่องในกิจการ ขาดงบประมาณในการพัฒนาธุรกิจและการจัดกิจกรรมทางการตลาด และไม่สามารถบริหารจัดการให้ธุรกิจมีผลกำไรได้ภายในระยะเวลาของการดำเนินโครงการธุรกิจ

- ปัจจัยด้านการจัดการความเสี่ยงและการแก้ไขปัญหา พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความล้มเหลวมาจากธุรกิจขาดการวางแผนป้องกันและวิเคราะห์ถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างดำเนินธุรกิจอย่างครอบคลุมรอบด้านไว้ล่วงหน้าเน้นการแก้ไขสถานการณ์ภายหลังที่เกิดปัญหาด้วยความล่าช้าจึงทำให้ปัญหาที่เกิดขึ้นยากต่อการแก้ไข หรือหากแก้ไขได้สถานการณ์ได้ก็ต้องใช้เวลาและทรัพยากรในธุรกิจไปเป็นจำนวนมาก ซึ่งปัญหาที่พบ ได้แก่ ปัญหาจุดขายและช่องทางการขายที่ไม่มีศักยภาพ ปัญหาการเข้ามาของคู่แข่งและความรุนแรงของการแข่งขันในอุตสาหกรรม ปัญหาด้านการบริหารจัดการวัตถุดิบและการจัดซื้อ เป็นต้น

อภิปรายผล

1. โครงการธุรกิจที่ผ่านเกณฑ์การประเมินและสามารถก้าวสู่การประกอบการจริงมีจำนวน 2 ธุรกิจ คือ ธุรกิจขนมมาชิมอาหารตามสั่ง และธุรกิจภูมิปลาสด ซึ่งปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จด้านการประกอบการในครั้งนี้ มาจากความสามารถในการบริหารจัดการธุรกิจที่ดี มีการวางแผนการดำเนินงานที่ครอบคลุม รอบด้าน ทั้งด้าน

การค้นหาทำเลที่ตั้งและจุดขาย ด้านการจัดการทรัพยากรบุคคลและหน้าที่ความรับผิดชอบที่เหมาะสม การจัดการจัดซื้อ การผลิตสินค้า และการหมุนเวียนสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ การดำเนินกิจกรรมทางการตลาดและการส่งเสริมการขาย ที่ตรงกับความต้องการและเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย การบริหารจัดการความเสี่ยงที่เข้ามากระทบกับการดำเนินงานของธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว มีความตั้งใจจริงและทุ่มเทให้กับการดำเนินธุรกิจ มีความพร้อมด้านเงินทุนและการบริหารเงินทุน สามารถบริหารเงินทุนที่มีอย่างจำกัดเพื่อใช้ในกิจกรรมต่าง ๆ ได้อย่างคุ้มค่านำมาซึ่งยอดขายสินค้าได้จริง ซึ่งสอดคล้องกับ ณัฐ อมรภิญโญ (2556) วุฒิพงศ์ ครอบบัวบานและกัญญามาน อินทวงศ์ (2562) ที่ได้กล่าวว่า คุณลักษณะและสมรรถนะที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการมี 4 ด้าน ประกอบด้วยความรู้ทักษะด้านการบริหารที่ดี มีความตั้งใจในการทำธุรกิจ มีทุนที่เพียงพอ และมีประสบการณ์จากการดำเนินธุรกิจ จากคุณลักษณะทั้ง 4 ด้านนี้หากผู้ประกอบการสร้างธุรกิจโดยมีพื้นฐานความรู้และทักษะที่จำเป็นด้านการบริหารจัดการที่ดี มีความตั้งใจจริงในการประกอบการ มีการวางแผนจัดสรรงบประมาณและเงินทุนที่ใช้ในกิจการอย่างเหมาะสม ศึกษาเพิ่มเติมความรู้ บันทึกและจดจำประสบการณ์จากการดำเนินธุรกิจเพื่อเป็นแนวทางในการประกอบการและรับมือกับความเสี่ยงทางธุรกิจที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต สร้างภูมิคุ้มกันทางธุรกิจเพื่อให้การดำเนินงานทุกด้านมีความราบรื่นและประสบความสำเร็จได้ในที่สุด

2. จากการดำเนินการวิจัยในครั้งนี้ พบว่า การเลือกผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในราคาสมเหตุสมผล กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถตัดสินใจซื้อได้ง่ายและขายไปยังช่องทางที่ถูกต้อง สามารถสร้างยอดขายสินค้าได้จริงและยั่งยืน ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2541: 35-36) ที่ได้กล่าวไว้ว่า ผลิตภัณฑ์ต้องมีรรถประโยชน์มีมูลค่าในสายตาของลูกค้า โดยลูกค้าต้องได้รับผลประโยชน์ ราคาเหมาะสม สามารถเข้าถึงตัวสินค้าได้ง่าย จึงทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้

3. จากที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้กล่าวถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบผลสำเร็จและสามารถดำเนินธุรกิจได้ยั่งยืน โดยมีองค์ประกอบ 10 ประการ ได้แก่ (1) ต้องมีความคิดสร้างสรรค์ และคิดค้นสิ่งใหม่ๆ (2) ต้องมีเป้าหมายที่จะประสบความสำเร็จ (3) มีความสามารถกระตุ้นและจูงใจพนักงานให้รักองค์กร (4) รู้จักความเสี่ยง สามารถบริหารความเสี่ยงได้ดี (5) สร้างความเชื่อมั่นให้แก่สถาบันหรือ

หน่วยงาน (6) มีพลัง ไม่หยุดนิ่ง ไม่ท้อถอย พร้อมสู้ต่อไป (7) เชื่อมั่นในตัวเองไว้วางใจตัวเอง (8) มีความพยายามและอดทน (9) มีความสามารถในการบริหารงานเป็นผู้นำลูกน้อง กระตุ้นให้ทุกคนทำงานเต็มที่ (10) มีศักยภาพที่จะเรียนรู้เพิ่มเติมได้ (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2561)

จากการสังเกตการดำเนินโครงการงานธุรกิจของนักศึกษาที่ประสบความสำเร็จในแต่ละด้านและพัฒนาไปสู่การประกอบการธุรกิจจริงได้ จำนวน 2 ธุรกิจ พบคุณลักษณะที่สอดคล้องกับคุณสมบัติ 10 ประการที่กรมอุตสาหกรรมกำหนดไว้ดังนี้

- มีความคิดสร้างสรรค์ และคิดค้นสิ่งใหม่ ๆ โดยโครงการงานธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ มีการค้นหาผลิตภัณฑ์ รูปแบบ ส่วนประกอบ ค้นหาช่องทางและวิธีการในการจัดจำหน่ายสินค้าในช่องทางใหม่ ๆ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ตรงกับความต้องการและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเป็นประจำและกิจกรรมที่จัดขึ้นสามารถสร้างยอดขายสินค้าคืนกลับมาให้กิจการได้จริง

- มีเป้าหมายที่จะประสบความสำเร็จ โครงการงานธุรกิจที่ประสบความสำเร็จทั้ง 2 กลุ่ม มีเป้าหมายที่ชัดเจนในการประกอบธุรกิจ ทั้งการนำเสนอแผนในการดำเนินธุรกิจและเป้าหมายตั้งแต่เริ่มต้น มีการกำหนดทำเลที่ตั้งและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน และมองหาช่องทางในการขายสินค้าและโอกาสในการเพิ่มยอดขายสินค้าอยู่เสมอ

- มีความสามารถกระตุ้นและจูงใจพนักงานให้รักองค์กร คุณสมบัตินี้สังเกตได้จากความสามารถในการบริหารงานของนักศึกษาผู้นำกลุ่มโครงการงานธุรกิจทั้ง 2 กลุ่ม ที่สามารถบริหารจัดการ จัดแบ่งหน้าที่งานและความรับผิดชอบ กระตุ้นและให้กำลังใจ พุดคุยปรึกษากันภายในกลุ่ม มีการจัดแบ่งผลตอบแทนจากการดำเนินธุรกิจอย่างยุติธรรม จึงทำให้สมาชิกในกลุ่มมีขวัญและกำลังใจที่ดีในการปฏิบัติงาน

- รู้จักความเสี่ยง จากการสังเกตและการประเมินผลโครงการงานธุรกิจทั้ง 2 กลุ่ม พบว่า มีการวางแผนการดำเนินงาน วิเคราะห์และจัดทำแผนการรับมือกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการดำเนินธุรกิจได้อย่างครอบคลุม รอบด้าน เมื่อเกิดปัญหาและความเสี่ยงขึ้น เช่น ความเสี่ยงที่เกิดจากสินค้าและวัตถุดิบขาดแคลน การขาดกำลังคนในการดำเนินงาน ปัญหาช่องทางการจำหน่ายและยอดขายลดลงก็มีการแก้ไขสถานการณ์สามารถเพิ่มยอดขายให้กิจการกลับมาได้ผลกำไรได้อย่างรวดเร็ว

- ความเชื่อมั่นและไว้วางใจตัวเองและการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่สถาบัน

หรือหน่วยงาน โครงการทั้ง 2 กลุ่ม มีผู้นำกลุ่มที่มีความมั่นใจ มุ่งมั่น ชุ่มเทให้กับ การดำเนินโครงการธุรกิจ ซึ่งจะเห็นได้จากตัวเลขของผลกำไรและยอดขายที่เพิ่มขึ้น อย่างต่อเนื่อง อีกทั้งจากความพร้อมในดำเนินธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้น ผ่านการนำเสนอ แผนการดำเนินงานในแต่ละช่วงเวลาจนเสร็จสิ้นโครงการ และจากการลงพื้นที่สุ่ม ตรวจสอบเพื่อตรวจสอบผลการดำเนินงาน พบว่า นักศึกษามีการดำเนินธุรกิจ มีการจ้าง พนักงานปฏิบัติงาน และมีการขายสินค้าและมีกิจกรรมส่งเสริมการขายจริง

- มีพลัง ไม่หยุดนิ่ง ไม่ท้อถอย พร้อมสู้ต่อไป มีความพยายามและอดทน เนื่องจากการจัดโครงการธุรกิจจำลองอยู่ในช่วงמרסם จึงเป็นอุปสรรคต่อการประกอบ การเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะในช่วงที่ฝนตกหนักติดกันหลายวัน ส่งผลให้สินค้าขาย ออกน้อยหรือขายไม่ได้เลย นักศึกษาประกอบการทั้ง 2 ธุรกิจต่างไม่ละความพยายาม ยังคงขายสินค้าต่อไปและหาช่องทางจำหน่ายเสริมเพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าให้ มากยิ่งขึ้น เช่น การเพิ่มบริการส่งสินค้า การนำที่มานออกร้านจำหน่ายสินค้านอก สถานที่ตั้งร้าน สามารถสร้างยอดขายเพิ่มขึ้นจากช่องทางขายปกติ พลิกสถานการณ์ ให้กิจการกลับมามีกำไรได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ในช่วงท้ายของการดำเนินโครงการ ธุรกิจในครั้งนี้

- มีศักยภาพที่จะเรียนรู้เพิ่มเติมได้ ตลอดช่วงเวลาในการดำเนินโครงการ ธุรกิจโดยต้องมีการรายงานผลความคืบหน้าของและรับฟังข้อเสนอแนะจากคณาจารย์ และผู้ทรงคุณวุฒิที่เกี่ยวข้องชาญด้านการประกอบการ พบว่านักศึกษามีการปรับปรุง ลักษณะการดำเนินงานตามข้อเสนอแนะในหลายด้านและมีพัฒนาการของการ บริหารจัดการภายในธุรกิจที่ดีขึ้น และเมื่อมีโครงการที่มีการเชิญผู้ทรงคุณวุฒิจาก ภายนอกมาให้ความรู้เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ ผู้นำของกลุ่มโครงการทั้ง 2 จะเข้า รับฟังและมีข้อซักถามเพื่อการเรียนรู้เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจของตน อยู่เสมอ แสดงให้เห็นถึงความใฝ่รู้และศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบ ความสำเร็จในอนาคต

จากคุณสมบัติ 7 ประการที่ได้กล่าวมานี้ ล้วนเป็นปัจจัยที่ส่งผลให้โครง งานธุรกิจทั้ง 2 ธุรกิจประสบความสำเร็จด้านการประกอบการจนสามารถก้าวสู่การ ประกอบธุรกิจจริงได้ในที่สุด

ข้อค้นพบ / องค์ความรู้ใหม่

ข้อค้นพบและองค์ความรู้จากการวิจัยนี้ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินธุรกิจของนักศึกษาซึ่งมีข้อจำกัดด้วยระยะเวลาดำเนินการอันสั้น อีกทั้งเป็นช่วงฤดูมรสุมที่นักศึกษาต้องพบเจอกับความยากลำบากและความท้าทายในการดำเนินธุรกิจ แต่กลับพบว่ามึนักศึกษาที่สามารถฟันฝ่าอุปสรรคต่อ ยอดเป็นธุรกิจจริงภายหลังสำเร็จการศึกษาได้จำนวน 2 ธุรกิจ มาจากทักษะและความสามารถในการบริหารจัดการธุรกิจที่ดีของตัวนักศึกษา อันได้แก่ ความสามารถในการวางแผนการดำเนินงานที่ครอบคลุมรอบด้าน การแสวงหาทำเลที่ตั้งและจุดขายที่ดี การจัดการทรัพยากรบุคคลและกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบที่เหมาะสม การจัดการการผลิตที่มีประสิทธิภาพ การดำเนินกิจกรรมทางการตลาด และการส่งเสริมการขายที่ตรงกับความต้องการและเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย มีการบริหารจัดการความเสี่ยงที่เข้ามากระทบกับการดำเนินงานของธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว มีความตั้งใจจริงและทุ่มเทให้กับการดำเนินธุรกิจ มีความพร้อมด้านเงินทุนและการบริหารเงินทุน และท้ายที่สุดคือความสามารถในการบริหารเงินทุนที่มีอย่างจำกัดเพื่อใช้ในกิจกรรมต่าง ๆ ได้อย่างคุ้มค่า เกิดประสิทธิผลทางด้านยอดขายได้จริง ซึ่งทุกข้อที่กล่าวมาล้วนเป็นคุณสมบัติเด่นของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในยุคที่ทุกอย่างเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ที่กำลังจะเริ่มต้นธุรกิจ

1. ก่อนที่จะเริ่มต้นธุรกิจผู้ประกอบการควรมีการวางแผนเตรียมความพร้อมในการดำเนินธุรกิจ ตั้งแต่กระบวนการในการจัดการ การบริหารการตลาด การประมาณการงบประมาณที่ต้องใช้ในการเริ่มต้นธุรกิจและต้องใช้ไปในกิจกรรมต่าง ๆ การวิเคราะห์ถึงความเสี่ยงและวิธีในการรับมือกับความเสี่ยงที่อาจเข้ามากระทบกับการดำเนินธุรกิจไว้อย่างรอบด้าน เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันทางธุรกิจหลีกเลี่ยงวิกฤติที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการประกอบกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. ด้านการบริหารทรัพยากรบุคคล ผู้ประกอบการควรทำการวิเคราะห์งาน กำหนดหน้าที่งานและความรับผิดชอบ สายการบังคับบัญชา รวมถึงวิธีการในการวัด

ผลประโยชน์ผลการปฏิบัติงานของพนักงานในองค์กรให้มีความเหมาะสม ชัดเจน ตรงกับความสามารถและศักยภาพ เพื่อป้องกันความขัดแย้งระหว่างพนักงานผู้ปฏิบัติงานและสามารถใช้แรงงานได้อย่างคุ้มค่า

3. ผู้ประกอบการควรตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีจุดเด่น คุณภาพดี ในราคาที่เหมาะสมกับความสามารถในการซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย มีการกำหนดส่วนประสมทางการตลาดที่สอดคล้องกับตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนช่วยผลักดันให้ผลิตภัณฑ์ของธุรกิจไปอยู่ในจุดที่ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงและง่ายต่อการเลือกซื้อ อีกทั้งการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายที่เหมาะสมและตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จะสามารถนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์ไปยังกลุ่มเป้าหมายได้ถูกช่องทางเป็นการกระตุ้นยอดขายสินค้าให้เกิดขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง งบประมาณที่ใช้ไปสามารถยอดขายได้จริง

4. สำหรับผู้ที่ต้องการเริ่มต้นธุรกิจแต่มีข้อจำกัดในด้านเงินทุน การเริ่มต้นจำหน่ายสินค้าในช่องทางออนไลน์ในลักษณะตัวแทนจำหน่ายก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่มีศักยภาพในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสูง แต่มีต้นทุนในการดำเนินงานต่ำสามารถใช้ทักษะด้านการบริหารจัดการในการเริ่มต้นสร้างธุรกิจ และเมื่อมีทักษะที่จำเป็นด้านการขายสินค้าออนไลน์และมีความพร้อมด้านเงินทุนแล้ว ก็สามารถสร้างผลิตภัณฑ์และตราสินค้าของตนเองด้วยวิธีการจ้างผลิต หรือ OEM ได้ในภายหลัง

รายการอ้างอิง

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2566). *คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ*. <https://www.dip.go.th/th>.
- ณัฐ อมรภิษฎา. (2556). รูปแบบการประสบความสำเร็จที่ยั่งยืนของผู้ประกอบการรายย่อยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน ประเทศไทย. *วารสารวิชาการศรีปทุม มหาวิทยาลัยศรีปทุม*, 9(3), 57-66.
- ภัทรวรรณ จีรพัฒน์ธนธร, เมธิณี วงศ์วานิชรัมย์ภากาภรณ์ และพัชรา วาณิชวสิน. (2017). *การวิจัยสถาบันเพื่อพัฒนาหลักสูตรปริญญาโทและการสร้างหลักสูตรปริญญาเอกสาขาการศึกษาสำหรับผู้ประกอบการ*. คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- วุฒิพงศ์ ครอบบัวบาน และกัญญาณน อินหว่าง. (2019). รูปแบบสมรรถนะและคุณลักษณะของผู้ประกอบ การที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจเกษตรอินทรีย์. *วารสารปัญญาภิวัฒน์*, 11(1), 113-126.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2541). *การบริหารการตลาดยุคใหม่ (พิมพ์ครั้งที่ 2)*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์บริษัท ธรรมสาร จำกัด.
- สุภางค์ จันทวานิช. (2552). *วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ*. (พิมพ์ครั้งที่ 12). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สำนักงานนายกรัฐมนตรี. (2566). *แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 13*. <https://www.egov.go.th>.
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2561). *งานพัฒนาองค์ความรู้สำหรับ SME (Knowledge Center)*. <https://www.sme.go.th/th/>.
- National Business Education Association. (1995). *National Standards for Business Education: What America's Students Should Know and Be Able To Do in Business*. National Business Education Association: Reston, Va.