

## บทสรุปผู้บริหาร

จากธุรกิจร้านยา รัชยา และร้านชองยา ที่อยู่ในภาคธุรกิจสุขภาพ และจากประสบการณ์การทำธุรกิจร้านขายยามากกว่า 10 ปี รวมถึงสถานการณ์โรคระบาดโควิด-19 เข้ามา ทำให้ร้านขายยามีบทบาทมากขึ้น จำนวนผู้ป่วยที่เข้าไปรับบริการบริการในโรงพยาบาลลดลง เพราะกลัวการติดเชื้อโควิด-19 ส่งผลให้จำนวนชั่วโมงการทำงานของบุคลากรทางแพทย์ภายในโรงพยาบาลลดน้อยลง เป็นผลให้ค่าตอบแทนลดลงตามไปด้วย นอกจากนี้เภสัชกร และเภสัชกรจบใหม่ รวมถึงนักลงทุนในปัจจุบันได้หันมาลงทุนในธุรกิจร้านขายยาเพิ่มมากขึ้น ผู้วิจัยจึงได้สังเกตเห็น โอกาสจากทรัพยากรที่มีอยู่ คือ ประสบการณ์ที่มีในการทำธุรกิจร้านขายยาของคนแก่ชั้น ประกอบกับสถานการณ์ที่สังคมในประเทศไทยกำลังเข้าสู่ภาวะสังคมผู้สูงอายุ ทำให้ปัจจุบันมีโครงการภาครัฐที่ทำงานร่วมกับร้านยา เพื่อช่วยลดความแออัดภายในโรงพยาบาลออกสู่ร้านขายยาภายในชุมชนอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับจำนวนผู้สูงอายุที่เพิ่มมากขึ้นอีกด้วย

เนื่องมาจากกฎหมายข้อบังคับต่าง ๆ ซึ่งส่งผลให้ทุกร้านยาต้องปรับตัวและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด ทั้งเภสัชกรที่ต้องปฏิบัติหน้าที่ตลอดเวลาทำการ ตามข้อกำหนดของทั้งพรบ. ยา และมาตรฐาน Good Pharmacy Practice (GPP) ซึ่งส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่ตามมา นอกจากนี้ยังมีเรื่องการกำหนดเกี่ยวกับหมวดสถานที่ อุปกรณ์ และวิธีปฏิบัติทางเภสัชกรรมชุมชนในสถานที่ขายยาแผนปัจจุบัน ตามกฎหมายว่าด้วยยา พ.ศ. 2557 รวมถึงเรื่องของภาษี ทำให้ร้านขายยาขนาดเล็กที่เจ้าของกิจการไม่ใช่เภสัชกรเอง หรือหาเภสัชกรปฏิบัติการไม่ได้ ต้องปิดตัวลง เพราะการบริหารร้านมีต้นทุนที่สูงขึ้นจากการจ่ายค่าจ้างของเภสัชกร และยังมีค่าดูแลการบริหารร้าน ต้องปรับปรุงร้านยาใหม่ รวมถึงมีการแข่งขันที่สูงขึ้น และขาดประสบการณ์และความรู้ในการดำเนินธุรกิจ ผู้จัดทำจึงเห็น โอกาสในการเริ่มต้นทำธุรกิจรับให้คำปรึกษาในการเปิดร้านยา PHARMAPRENEUR สำหรับเภสัชกร หรือบุคคลทั่วไปที่ต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจ โดยเรารับให้คำปรึกษาตั้งแต่เริ่มต้นออกแบบร้านให้ตรงตามมาตรฐานร้านยา GPP ขึ้นเอกสารเพื่อขอใบอนุญาตขายยา การหาสินค้าเข้ามาจัดจำหน่าย จนกระทั่งสามารถเปิดให้บริการได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย

ธุรกิจ PHARMAPRENEUR จะให้บริการที่ปรึกษาในการเปิดร้านยาแก่เภสัชกร หรือบุคคลทั่วไปที่ต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจ ตั้งแต่เริ่มต้นออกแบบร้านให้ตรงตามมาตรฐานร้านยา GPP ขึ้นเอกสารเพื่อขอใบอนุญาตขายยา การหาสินค้าเข้ามาจำหน่ายอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ช่วยลดความซับซ้อนในการเริ่มต้นธุรกิจ และเพิ่มโอกาสในการทำธุรกิจของผู้ที่สนใจ ด้วยการเสนอแพ็คเกจคำปรึกษาในการเปิดร้านยาใน 2 รูปแบบ ได้แก่ Standard package (ค่าธรรมเนียมที่ปรึกษา 99,000 บาท ต่อร้าน) และ Professional package (ค่าธรรมเนียมที่ปรึกษา 129,000 บาท ต่อร้าน) นอกจากนี้ ยังมีให้บริการแพ็คเกจเสริมได้แก่ แพ็คเกจราย

เดือนสำหรับการให้คำปรึกษา และให้บริการจัดหาเภสัชกรและผู้ช่วยเภสัชกรประจำร้านขายยา เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่มีราคา และความคุ้มค่าต่างกัน

ในด้านการตลาดของ PHARMAPRENEUR มีกลยุทธ์การตลาดที่หลากหลาย เน้นการสร้างการรับรู้ผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook และ Line Official รวมถึงการทำ SEO ใน Facebook page เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเข้าถึงลูกค้าและการนำทีมตัวแทนเปิดบูธในงานและกิจกรรมต่างๆ เพื่อสร้างความรับรู้และเชื่อมั่นในธุรกิจ

การประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจได้แสดงให้เห็นถึงความคุ้มค่าในการลงทุนด้วย มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการเท่ากับ 4,331,900 บาท ที่เป็นบวกและมีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 188% ดัชนีกำไร (Profitability Index) เท่ากับ 43.10 รวมทั้ง Payback Period (ระยะเวลาคืนทุน) ภายใน 2 ปี ซึ่งเป็นสัญญาณที่ชัดเจนว่าธุรกิจนี้มีโอกาสที่จะเติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต

ผู้วิจัยมีความเชื่อมั่นว่า ธุรกิจ PHARMAPRENEUR จะเป็นธุรกิจที่มีการเติบโตทั้งด้านศักยภาพของการตลาด การให้บริการต่างๆ ที่คิดมาตอบโจทย์ และสร้างคุณค่าให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ซึ่งจะทำให้ธุรกิจ PHARMAPRENEUR เป็นธุรกิจที่ช่วยสร้างงาน สร้างอาชีพให้กับผู้ที่สนใจในธุรกิจนี้บรรลุเป้าหมายของธุรกิจที่จะเป็นธุรกิจที่เติบโตอย่างยั่งยืน

#### การบริหาร

การบริหารกิจการนี้อยู่ภายใต้การดูแลของกรรมการบริษัท นางสาวเฉลิมมินทร์ โภคินสุกเวโรจน์