

**การประยุกต์ใช้สุนทรียศาสตร์ในการพัฒนาธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ
ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย**
**APPLYING APPRECIATIVE INQUIRY TO DEVELOPE FUNCTIONAL FOOD
BUSINESS IN MUANG DISTRICT, NONG KHAI PROVINCE**

สุธาสินี สุขเหลือ¹
ภิญโญ รัตนพันธ์²

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่องการประยุกต์ใช้สุนทรียศาสตร์ในการพัฒนาธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย โดยการศึกษาเชิงคุณภาพใช้การสัมภาษณ์เพื่อประสบการณ์เชิงบวกของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 50 คน ผลการศึกษาพบว่า ข้อมูลประสบการณ์เชิงบวกที่เป็นปัจจัยจุดร่วมของจุดเปลี่ยนที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างหันมารับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ คือ ต้องการดูแลให้มีสุขภาพดี ไม่เจ็บป่วย ต้องการควบคุมน้ำหนัก / ลดความอ้วน และอายุเพิ่มขึ้น ปัจจัยที่เป็นจุดร่วมของความประทับใจหลังจากรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ ได้แก่ สุขภาพดีขึ้น น้ำหนักลดลง รูปร่างดีขึ้น และควบคุมน้ำหนักได้ดี ปัจจัยที่เป็นจุดร่วมของเมนูอาหารเพื่อสุขภาพที่ชื่นชอบ ได้แก่ สลัด เมนูจากอกไก่ และเมนูจากปลา ปัจจัยที่เป็นจุดร่วมของลักษณะผู้ประกอบการธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพที่ดี ได้แก่ เมนูอาหารมีความหลากหลาย วัตถุดิบที่ใช้ประกอบอาหารมีคุณภาพ มีบริการจัดส่ง สถานที่สะอาด ถูกหลักอนามัย ความเหมาะสมของราคา รสชาติดี อร่อย รับประทานง่าย และวัตถุดิบที่ใช้ประกอบอาหารมีความสดใหม่ จากปัจจัยจุดร่วมเหล่านี้ นำมาสู่การพัฒนาธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย คือ เมนูอาหารมีความหลากหลาย วัตถุดิบที่ใช้ประกอบอาหารมีคุณภาพ และมีความสดใหม่ การตั้งราคาอาหารมีความเหมาะสมกับคุณภาพและปริมาณของอาหาร มีบริการจัดส่งด้วยความรวดเร็ว จัดทำเว็บไซต์และมีบทความเกี่ยวกับประโยชน์ของอาหารเพื่อสุขภาพ ผู้ขายต้องมีอัธยาศัยดี ยิ้มแย้ม สุภาพ ให้บริการด้วยความเต็มใจ และให้ความสำคัญด้านสุขอนามัยในการประกอบอาหาร

คำสำคัญ: สุนทรียศาสตร์ การพัฒนา ธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ

Abstract

This research studied in applying Appreciative Inquiry to used business developing offunctional food in Amphoe Muang, Nong Khai province. This qualitative research interviewed samples in order to collect the positive experience from 50 people who involved with this research.The results showed that: the positive experiences that were concurrent of the change, which made the samples decided to change and eat functional food were as following: wanted to be healthier, no illness, controlled of weight/ diet and aging status. The concurrent factors of impression after ate functional food were better health, loss weight, had better body shape and well controlled of weight. The concurrent factor of food menu was Salad menu from chicken breast and fishes. The concurrent factors of Entrepreneurs of functional food restaurant had various choice of food in menu, raw material to cook were in good quality, had delivery service, place were at good hygiene level, reasonable priced, delicious, easy to ate and material used for cooking were fresh. From these concurrent factors lead to develope functional food business in Amphoe Muang, Nong Khai province, the factors were various choices of food in the

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น 40000
E-mail: sutasinee_2527@hotmail.com

² อาจารย์ประจำ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น

menu, raw material of food were in good quality and fresh, prices were well set appropriate with quality and quantity of food, had quick home delivery service, provide website that consist of good food article about benefit of functional food, seller must be friendly, smile, gentle, had service mind and paid attention to the important of hygiene in cooking.

Keywords: Appreciative Inquiry, Business Developing, Functional Food

บทนำ

“การไม่มีโรคเป็นลาภอันประเสริฐ” เป็นคำกล่าวที่คุ้นหูมาช้านาน ซึ่งแสดงในเห็นถึงความสำคัญของการมีสุขภาพที่ดี แต่การดำเนินชีวิตในสภาพสังคมปัจจุบันนี้ ผู้คนดำรงชีวิตอย่างเร่งรีบส่งผลให้มีเวลาดูแลเอาใจใส่ตัวเองและครอบครัวลดน้อยลง ละเลยการออกกำลังกาย พักผ่อนไม่เพียงพอ อีกทั้งบริโภคอาหารประเภทจานด่วน จึงเป็นต้นเหตุของการเกิดโรคภัยไข้เจ็บหลายชนิด เช่น โรคอ้วน โรคหัวใจ โรคเบาหวาน โรคความดันโลหิตสูง เป็นต้น[1] ซึ่งโรคเหล่านี้นอกจากมีค่าใช้จ่ายในการรักษาแล้ว การใช้จ่ายและวิธีการรักษาวิธีการรักษาแผนปัจจุบันยังไม่สามารถรักษาให้ขาดหรือความรุนแรงของโรคลดลงได้ในระดับหนึ่งเท่านั้น ดังนั้นการมีสุขภาพที่ดีจึงเป็นเรื่องสำคัญที่ประชาชนต้องตระหนักถึงเพื่อป้องกันการเกิดโรคภัยไข้เจ็บ การที่จะมีสุขภาพที่ดีนั้นนอกจากต้องหมั่นออกกำลังกายเป็นประจำ และนอนหลับพักผ่อนอย่างเพียงพอแล้ว ยังต้องดูแลเกี่ยวกับอาหารการกินอีกด้วย ซึ่งอาหารที่รับประทานเข้าไปนั้นต้องมีประโยชน์และได้คุณค่าทางอาหารที่ครบถ้วน รวมทั้งส่งผลไปถึงจิตใจของผู้บริโภค อาหารที่ดีนั้นต้องเป็นอาหารไขมันต่ำ มีคอเรสเตอรอลต่ำ มีเส้นใยอาหารสูง เป็นอาหารปลอดสารพิษ เป็นต้น หรือที่รู้จักกันในชื่อ “อาหารเพื่อสุขภาพ” การรับประทานอาหารที่ดีมีประโยชน์นั้นเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ทำให้สุขภาพและระบบในร่างกายดีขึ้น ลดปัญหาอาการเจ็บป่วย [2]

ดังนั้นการบริโภคอาหารเพื่อสุขภาพเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ผู้บริโภคหันมาให้ความสนใจ เลือกรับประทานกันมากขึ้น ทั้งนี้เนื่องมาจากการสนับสนุนจากภาครัฐให้ประชาชนเห็นถึงความสำคัญของการดูแลสุขภาพ รวมทั้งการที่ประชาชนมีระดับการศึกษาสูงขึ้น มีการค้นหาข้อมูลเพื่อคัดสรรสิ่งดี ๆ ให้กับตนเองมากขึ้น โดยเฉพาะการเลือกรับประทานอาหารที่เป็นสมุนไพร อาหารจากธรรมชาติ อาหารปลอดสารพิษ เครื่องดื่มสมุนไพร อาหารที่มีปริมาณไขมันต่ำแต่มีเส้นใยมาก มีโปรตีนที่ย่อยสลายง่าย มีวิตามินและเกลือแร่ครบ หรือมีสารต่อต้านอนุมูลอิสระอีกด้วย เพื่อปรับร่างกายให้มีความสมดุล [3] ซึ่งปัจจุบันประชาชนมีการตื่นตัวในการรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ และได้รับกระแสตอบรับเป็นรับเป็นอย่างดี เนื่องจากนอกจากได้รับสารอาหารที่ครบถ้วนแล้ว บางเมนูสามารถช่วยลดน้ำหนักได้อีก ดังเห็นได้จากจำนวนการเข้าชมบล็อก (Blog) ที่เกี่ยวข้องกับอาหารเพื่อสุขภาพ เช่น “Clean Food” สูตรกินชะลอวัย โกลโรค ด้วยอาหารคลีน ของนายแพทย์กฤษดา ศิรามพุช [4] ที่มีจำนวนคนเข้ามาอ่าน 16,412 คน (ข้อมูลวันที่ 16/3/2558) หรือการเขียนบล็อกแนะนำเมนูสุขภาพ เช่น 60 สูตร Infused Water หรือน้ำหมักผลไม้สดสไตล์ไทยๆ เครื่องดื่มสุขภาพสุดฮิตมาแรง หรือบล็อกให้ความรู้เกี่ยวกับ อาหารคลีน คืออะไร มาเริ่มต้นทานอาหารเพื่อสุขภาพ เป็นต้น นอกจากนี้แล้วยังมีกลุ่มเฟซบุ๊ก (Facebook) เช่น Homemade Clean Food ห้องครัว เมนูอาหารคลีน มังสวิรัต เจ สำหรับให้สมาชิกได้แลกเปลี่ยนความรู้หรือแนะนำเมนูต่างๆ ได้อีกด้วย

จังหวัดหนองคายเป็นอีกจังหวัดหนึ่งที่ได้รับกระแสรักสุขภาพ ซึ่งสังเกตได้จากกิจกรรมการออกกำลังกายของคนจำนวนมาก มีสวนสาธารณะหลายแห่งที่ใช้สำหรับการออกกำลังกาย การเปิดตัวหรือจำนวนของธุรกิจเพื่อสุขภาพ เช่น สปา นวดแผนไทย โยคะ รวมทั้งร้านอาหารเจ มังสวิรัต ซึ่งอาจเป็นผลจากกระแสนิยมหรือความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทำให้ผู้ศึกษาเล็งเห็นโอกาสในการเปิดตลาดอาหารเพื่อสุขภาพ ดังกล่าว เนื่องจากค่านิยม(Trend) การบริโภคอาหารเพื่อสุขภาพกำลังมาแรง อีกทั้งผู้ศึกษาปลูกผักออร์แกนิกส์และขึ้นชื่อของการประกอบอาหารเพื่อสุขภาพรับประทานเองภายในครอบครัว และแบ่งให้กับเพื่อนๆ ได้ลองรับประทาน รวมทั้งผู้ศึกษารู้จักแหล่งวัตถุดิบคุณภาพดีหลาย ๆ แหล่ง จึงสนใจทำธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ ในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

ด้วยเหตุผลที่กล่าวมานี้จึงต้องทำการศึกษาประสบการณ์เชิงบวกเกี่ยวกับการประทานอาหารเพื่อสุขภาพ โดยประยุกต์ใช้สุนทรียศาสตร์ซึ่งเป็นการค้นหาประสบการณ์ที่ดี [5] ที่เกี่ยวกับการรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ เพื่อนำมาใช้ในการวางแผนธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย ต่อไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อค้นหาประสบการณ์เชิงบวกเกี่ยวกับการประทานอาหารเพื่อสุขภาพ
2. เพื่อนำประสบการณ์เชิงบวกมาพัฒนาธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

วิธีดำเนินงาน

1. การค้นหาประสบการณ์เชิงบวกเกี่ยวกับการประทานอาหารเพื่อสุขภาพ

1.1 ผู้มีส่วนร่วมในการศึกษาคือ ผู้บริโภคอาหารอาหารเพื่อสุขภาพ ที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย ในการศึกษารั้งนี้มีผู้มีส่วนร่วมในการศึกษาทั้งหมด จำนวน 50 ราย โดยทำการสัมภาษณ์และเก็บข้อมูลแบบบังเอิญจากพนักงานและเจ้าหน้าที่มหาวิทยาลัยขอนแก่น มหาวิทยาลัยหนองคาย จำนวน 1 ราย พนักงานและข้าราชการองค์การบริหารส่วนจังหวัดและส่วนราชการอื่นๆ จำนวน 20 ราย ผู้ที่มาออกกำลังกายที่ฟิตเนสประจำจังหวัด จำนวน 15 ราย และผู้ที่มาเล่นโยคะ จำนวน 14 ราย

1.2 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาเป็นขั้นตอนการศึกษาค้นคว้าจากเอกสารข้อมูลทางวิชาการและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสุนทรียสาคท หนังสือบทความเกี่ยวกับการลงทุนและการวางแผนธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ เพื่อนำมาตั้งคำถามสัมภาษณ์ในการค้นหาประสบการณ์เชิงบวกเกี่ยวกับอาหารเพื่อสุขภาพของแต่ละคน

คำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ดังนี้

- 1) คุณคิดว่าอะไรเป็นจุดเปลี่ยนที่ทำให้คุณหันมารับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ
- 2) ตั้งแต่รับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ คุณประทับใจอะไร
- 3) เมนูอาหารเพื่อสุขภาพ ที่คุณชื่นชอบ
- 4) เมื่อนึกถึงผู้ประกอบการธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ คุณนึกถึงผู้ประกอบการรายใด และท่านประทับใจอะไรของผู้ประกอบการนั้น

5) เมื่อท่านนึกถึงผู้ประกอบการธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพที่ดี ท่านคิดว่าผู้ประกอบการที่ดีควรให้บริการหรือทำอะไรเพื่อให้คุณพึงพอใจและซื้ออาหารเพื่อสุขภาพ

เมื่อทำการสัมภาษณ์ผู้มีส่วนร่วมในการศึกษาจนครบ 50 รายแล้วนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และสรุปประเด็นสำคัญแล้วจัดทำตารางความถี่เพื่อค้นหาปัจจัยจุดร่วม (Convergences) และปัจจัยจุดโดดเด่น (Divergence) ดังนี้

1) ปัจจัยที่เป็นจุดร่วม (Conversations) คือ ปัจจัยที่มีความถี่มาก เมื่อเรียงลำดับจากน้อยไปมากแล้ว มีความถี่ตั้งแต่ 6 คนขึ้นไป

2) ปัจจัยที่เป็นจุดโดดเด่น (Divergences) คือ ปัจจัยที่มีความถี่น้อยเมื่อเรียงลำดับจากน้อยไปมากแล้ว มีความถี่ตั้งแต่ 5 คนลงมา

2. การนำประสบการณ์เชิงบวกพัฒนาธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย

2.1 การวาดฝัน (Dream) การศึกษาในขั้นตอนนี้เป็นการนำประสบการณ์เชิงบวกจากการสัมภาษณ์ในขั้นตอนการค้นหา (Discovery) เพื่อรวบรวมประสบการณ์เชิงบวกจากการรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพของผู้มีส่วนร่วมในการศึกษานำปัจจัยจุดร่วม (Convergences) และปัจจัยจุดโดดเด่น (Divergence) และสิ่งที่ผู้ศึกษาฝันในการทำธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ เพื่อนำมาวาดฝันถึงการวางแผนการตลาดของธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพที่ประสบความสำเร็จ

2.2 การออกแบบ (Design) การศึกษาในขั้นตอนนี้เป็นการนำปัจจัยที่เป็นจุดร่วม และปัจจัยที่เป็นจุดเด่นมาออกแบบเพื่อพัฒนาธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย ตามส่วนประสมการ

ตลาด โดยใช้การวิเคราะห์สออาร์ ร่วมกับ 9 องค์ประกอบที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ของ โมเดลธุรกิจ แคนวาส

2.3 ดำเนินการเริ่มต้นทำ (Destiny) ขั้นตอนนี้เป็นการดำเนินการเพื่อตามแผนธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย ที่ได้วางแผนในขั้นตอนการออกแบบ เพื่อทำให้ความฝันในการผลิตอาหารเพื่อสุขภาพให้เป็นจริงต่อไป

ผลการวิจัย

1. ประสบการณ์เชิงบวกเกี่ยวกับการประทานอาหารเพื่อสุขภาพ การค้นหา (Discovery)

จากผลการศึกษาพบว่า ข้อมูลประสบการณ์เชิงบวกที่เป็นปัจจัยจุดร่วมของจุดเปลี่ยนที่ทำให้ผู้มีส่วนร่วมในการศึกษาหันมารับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ คือ ต้องการดูแลให้มีสุขภาพดี ไม่เจ็บป่วย ต้องการควบคุมน้ำหนัก / ลดความอ้วน และอายุเพิ่มขึ้น (ตารางที่ 1) ปัจจัยที่เป็นจุดร่วมของความประทับใจหลังจากรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ ได้แก่ สุขภาพดีขึ้น น้ำหนักลดลง รูปร่างดีขึ้น และควบคุมน้ำหนักได้ดี (ตารางที่ 2) ปัจจัยที่เป็นจุดร่วมของเมนูอาหารเพื่อสุขภาพที่ชื่นชอบ ได้แก่ สลัด เช่น สลัดผักต่างๆ สลัดไข่ สลัดทูน่า ผัก และผลไม้ เมล็ดจากอกไก่ และเมนูจากปลา เช่น ปลาตอลลี ปลาแซลมอน ปัจจัยที่เป็นจุดร่วมของลักษณะผู้ประกอบการธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพที่ดี ได้แก่ เมนูอาหารมีความหลากหลาย วัตถุดิบที่ใช้ประกอบอาหารมีคุณภาพ มีบริการจัดส่ง สถานที่สะอาด ถูกหลักอนามัย ความเหมาะสมของราคา รสชาติดี อร่อย รับประทานง่าย และวัตถุดิบที่ใช้ประกอบอาหารมีความสดใหม่

2. การพัฒนาธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย การวาดฝัน (Dream)

นำประสบการณ์เชิงบวกจากการสัมภาษณ์ในขั้นตอนการค้นหา แล้วรวบรวมประสบการณ์เชิงบวก การรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ เพื่อวาดฝันถึงการพัฒนารetailของธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพที่ประสบความสำเร็จ โดยสิ่งที่ผู้ศึกษาวาดฝันในการวางแผนการตลาดจากธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ ดังนี้

1. เป็นร้านอาหารที่กลุ่มผู้ที่รักสุขภาพเลือกซื้อเพื่ออาหารสุขภาพเป็นอันดับแรก
2. ลูกค้าที่รับประทานอาหารเพื่อสุขภาพแล้วมีสุขภาพที่ดี ไม่เจ็บป่วย
3. ลูกค้ามีรูปร่างดีเมื่อรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ

การออกแบบ (Design)

จากปัจจัยที่เป็นจุดร่วม และปัจจัยที่เป็นจุดเด่นมาออกแบบเพื่อพัฒนาธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคายตามส่วนประสมการตลาด โดยใช้การวิเคราะห์สออาร์ (ตารางที่ 1) ร่วมกับ 9 องค์ประกอบที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ของโมเดลธุรกิจแคนวาส ดังภาพที่ 1 และนำมาพัฒนาธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ ต้องมีเมนูอาหารมีความหลากหลาย วัตถุดิบที่ใช้ประกอบอาหารมีคุณภาพ และมีความสดใหม่ อาหารมีรสชาติดี อร่อย รับประทานง่าย และสารอาหารที่ได้รับครบ 5 หมู่ โดยเมนูอาหารต้องมีจำพวกสลัดต่างๆ ให้ลูกค้าทุกวัน มีผัก และผลไม้ เมล็ดจากอกไก่ เมล็ดจากปลา เช่น ปลาตอลลี ปลาแซลมอน ธัญพืชต่างๆ น้ำผลไม้ และเมนูอื่นๆ และเมนูอาหารหลักให้หมุนเวียน เพื่อไม่ให้เกิดความจำเจ

2. ด้านราคา การตั้งราคาอาหารมีความเหมาะสมกับคุณภาพและปริมาณของอาหาร เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกคุ้มค่ากับเงินที่จ่าย
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีบริการจัดส่ง และมีช่องทางในการติดต่อได้หลายช่องทาง ได้แก่ โทรศัพท์ โอนไลน์ (Line) เฟสบุ๊ก (Facebook) เพื่อสั่งอาหาร
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด จัดทำเว็บไซต์และมีบทความเกี่ยวกับประโยชน์ของอาหารเพื่อสุขภาพ เทคนิคในการดูแลสุขภาพต่างๆ ข้อมูลเกี่ยวกับการป้องกันโรค และสร้างห้องในเฟสบุ๊ก เพื่อสร้างชุมชนการพูดคุยแลกเปลี่ยนเกี่ยวกับอาหารเพื่อสุขภาพ การดูแลสุขภาพ และข้อมูลดีๆ รวมทั้งมีส่วนร่วมลดให้กับลูกค้าที่ผูกปิ่นโตอาหารเพื่อสุขภาพเป็นรายสัปดาห์
5. ด้านบุคลากร ผู้ขายต้องมีอัธยาศัยดี ยิ้มแย้ม สุภาพ ให้บริการด้วยความเต็มใจ มีความจริงใจ ใส่ใจลูกค้า ติดตามและสอบถามความต้องการของลูกค้า
6. ด้านกระบวนการ มีกระบวนการจัดส่งที่รวดเร็ว
7. ด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ ให้ความสำคัญด้านสุขอนามัยในการประกอบอาหาร และความสะอาดของสถานที่ประกอบอาหาร มีความซื่อสัตย์จริงใจต่อลูกค้า และผู้ศึกษาเป็นผู้นำเสนอภาพลักษณ์ของตราสินค้า

ดำเนินการเริ่มต้นทำ (Destiny)

จากผลการศึกษาผู้ศึกษาจะนำมาประยุกต์ใช้ในการขายอาหารเพื่อสุขภาพให้กลุ่มลูกค้าในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย ต่อไป

สรุป

จากการศึกษานำมาพัฒนาธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย เพื่อให้บริการลูกค้า คือ เมนูอาหารมีความหลากหลาย วัตถุดิบที่ใช้ประกอบอาหารมีคุณภาพ และมีความสดใหม่ การตั้งราคาอาหารมีความเหมาะสมกับคุณภาพและปริมาณของอาหาร มีบริการจัดส่งด้วยความรวดเร็ว จัดทำเว็บไซต์และมีบทความเกี่ยวกับประโยชน์ของอาหารเพื่อสุขภาพ ผู้ขายต้องมีอัธยาศัยดี ยิ้มแย้ม สุภาพ ให้บริการด้วยความเต็มใจ และให้ความสำคัญด้านสุขอนามัยในการประกอบอาหาร

เอกสารอ้างอิง

- [1] สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ. (2551). รายงานการสำรวจสุขภาพประชาชนไทย โดยการตรวจร่างกายครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ.
- [2] สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ. (2552). อาหารเพื่อสุขภาพ. ค้นเมื่อ 11 มีนาคม 2558, จาก <http://www.biothai.net/sites/default/files/foodplan-wilasinee.pdf>
- [3] วรวรรณ ยูพลธนาการ. (2553). แนวทางการตลาดร้านอาหารเพื่อสุขภาพในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย. รายงานการศึกษาระดับปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง.

[4] กฤษดา ศิรามพุช. (2558). **คลับสุขภาพ**. ค้นเมื่อ 11 มีนาคม 2558, จาก <https://www.facebook.com/krisdasirampuj/posts/482899968469751>

[5] Cooperrider, D. L., & Whitney, D. (2005). **Appreciative inquiry: A positive revolution in change**. San Francisco, CA: Berrett-Koehler Publishers.

ตารางที่ 1 ผลการวิเคราะห์สออาร์ (SOAR Analysis)

ผลการวิเคราะห์สออาร์ (SOAR Analysis)		
Strategic Inquiry ข้อมูลเชิงกลยุทธ์จากการสัมภาษณ์	Strengths จุดแข็ง <ol style="list-style-type: none"> วัตถุดิบที่ใช้ในการปรุงอาหารเป็นวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และมีความสดใหม่ เมนูอาหารมีความหลากหลาย มีบริการจัดส่ง อาหารที่ปรุงสะอาด และถูกหลักอนามัย 	Opportunity โอกาส <ol style="list-style-type: none"> ชีพหายเออร์มีวัตถุดิบที่มีคุณภาพ กลุ่มผู้รักสุขภาพเพิ่ม มากขึ้น ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีการสื่อสาร
Appreciative Intent คุณค่าที่ได้รับ	Aspirations สิ่งที่เราต้องการจะเป็น <ol style="list-style-type: none"> เป็นร้านอาหารที่กลุ่มผู้รักสุขภาพเลือกซื้อเป็นอันดับแรก ลูกค้าที่รับประทานอาหารเพื่อสุขภาพแล้วมีความสุขที่ดี ไม่เจ็บป่วย ลูกค้ามีรูปร่างดีเมื่อรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ 	Results ผลลัพธ์ <ol style="list-style-type: none"> ลูกค้านี้ถึงเราเป็นรายแรกเมื่อต้องการซื้ออาหารสุขภาพ จำนวนลูกค้าที่หันมาดูแลสุขภาพเพิ่มขึ้น

<p>7. ทุนส่วนหลัก</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ขายวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และมีความสดใหม่ เช่น ผู้ขายยกไก่ เครื่องปรุงรสดูด ปลาแซลมอน ปลาสด อลลิ่ ปลาทูน่า ปลาหู กุ้ง ผัก กล้วย ข้าว 	<p>6. งานหลักที่ทำ</p> <p>อาหารเพื่อสุขภาพ ที่มีคุณภาพดี ใหม่ สะอาด และถูกหลักอนามัย</p> <p>5. ทรัพยากรที่มี</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ - มีห้องครัวและอุปกรณ์ประกอบอาหารที่ครบครัน แม่ครัว ประกอบอาหาร 1 คน - แหหลัง วัตถุดิบที่มีคุณภาพ และความสดใหม่ 	<p>1. คุณค่าที่นำเสนอ</p> <p>การรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพแล้วทำให้มีสุขภาพที่ดี ไม่เจ็บป่วย เหมาะสำหรับการควบคุมน้ำหนัก</p>	<p>4. สายสัมพันธ์กับลูกค้า</p> <ul style="list-style-type: none"> - มีความจริงใจ ใส่ใจลูกค้า - ให้ข้อมูลความรู้เกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ - ผู้ขายอัธยาศัยดี และให้บริการด้วยความเต็มใจ 	<p>2. กลุ่มลูกค้า</p> <p>กลุ่มผู้รักสุขภาพที่ต้องการดูแลสุขภาพของตนเอง ด้วยการใช้ผลิตภัณฑ์สุขภาพ</p>
<p>8. โครงสร้างต้นทุน</p> <ul style="list-style-type: none"> - วัตถุดิบในการประกอบอาหาร - การประชาสัมพันธ์ 	<p>9. รูปแบบรายได้</p> <p>รายได้เกิดจากกิจกรรมการขายอาหารเพื่อสุขภาพ</p> <p>- ค่าแรง</p> <p>- การจัดส่ง</p>	<p>3. ช่องทางการเข้าถึง</p> <ul style="list-style-type: none"> - บริการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า - มีช่องทางในการติดต่อได้หลายช่องทาง ได้แก่ โทรศัพท์ ไลน์ (Line) เฟสบุ๊ก (Facebook) บล็อก (Blog) 		

ภาพที่ 1 ผลการวิเคราะห์ 9 องค์ประกอบที่ทำให้ธุรกิจอาหารประสบความสำเร็จ