

การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจศูนย์บริการทางห้องปฏิบัติการ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร

THE FEASIBILITY STUDY: A BUSINESS OF MEDICAL LABORATORY SERVICE CENTER AT MUANG DISTRICT MUKDAHARN PROVINCE

ศัสตราวุธ ผิวผ่อง¹
ธีระ ฤทธิรอด²
วีรพล ทวีนนท์³

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งศูนย์บริการทางห้องปฏิบัติการในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร ซึ่งวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทั้ง 4 ด้านคือด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านเทคนิคและด้านการเงิน ใช้วิธีการเชิงสำรวจจากแบบสอบถามกลุ่มตัวอย่างจำนวน 398 คน ผลการศึกษาด้านการตลาดพบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญเรื่องสถานบริการที่ผ่านการรับรองมาตรฐานและคุณภาพทางห้องปฏิบัติการ ผลการศึกษาด้านการจัดการพบว่าต้องนักเทคนิคการแพทย์ที่มีความรู้ความสามารถในการให้บริการ ผลการศึกษาด้านเทคนิคพบว่าการใช้เครื่องตรวจวิเคราะห์อัตโนมัติคู่กับการใช้ระบบสารสนเทศทางห้องปฏิบัติการ (LIS) จะเพิ่มประสิทธิภาพของการบริการ ผลการศึกษาด้านการเงินพบว่าใช้เงินลงทุน 7,050,100 บาท มีระยะเวลาโครงการ 5 ปี ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ 1 ปี 9 เดือน 27 วัน มูลค่าเงินปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 7,885,568.98 บาท ได้รับอัตราผลตอบแทนเท่ากับ 46.62 เปอร์เซ็นต์ และมียอดขายที่มากกว่าจุดคุ้มทุน โครงการนี้ให้ความคุ้มค่าและมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

คำสำคัญ: ศูนย์บริการทางห้องปฏิบัติการ และ LIS

Abstract

The independent study aimed to study the feasibility to set up the laboratory center service at Muang district Mukdaharn province. The feasibility for 4 aspects were investigated and total population are 398 samples by using questionnaires research method. Marketing aspect found that populations focus on the certified of quality and standardation laboratory. Management aspect found that a good service from medical technologist should be preferred. Technical aspect found that the more improvement on effective in service by using the both of fully automated analyzers and laboratory information system (LIS) program Financial factors found that the amount of 7,050,100 bath were invested for this project in the period of 5 years, Payback period was 2 years and 7 days.Net present value equal to 8,188,712.74 bath and the project's internal rate of return was 50.81 percent and the more than the cost defined of capital and sales volume over the breakeven point. There for the project was possible to investment.

Keywords: The laboratory center service.

¹ 80 หมู่ที่ 5 ตำบลคำชะอี อำเภอคำชะอี จังหวัดมุกดาหาร 49110 โทรศัพท์ 081-876-99-83

E-mail:satrawut.phiwphong@gmail.com

² รองศาสตราจารย์ คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

³ รองศาสตราจารย์ คณะสัตวแพทยศาสตร์และอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยาลัยบัณฑิตการศึกษาร มหาววิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

การมีสุขภาพดี ไร้โรคภัยไข้เจ็บเป็นสิ่งทุกคนปรารถนาเป็นที่สุด แต่การเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของโลก ในยุคปัจจุบัน อันตรายจากเชื้อโรครอบๆตัวหรือการรับสิ่งแปลกปลอมต่างๆเข้ามาในร่างกาย หากขาดความระมัดระวังหรือการป้องกันที่ดี ปล่อยให้เชื้อโรคเข้าสู่ร่างกายนั้นอาจนำมาซึ่งโรคภัยไข้เจ็บได้มากที่สุด การดูแลสุขภาพ โดยทั่วไปนั้น คนส่วนใหญ่ไม่ค่อยที่จะให้ความสนใจเรื่องการตรวจสุขภาพของตนเอง จะไปโรงพยาบาลเพื่อพบแพทย์ เฉพาะเวลาที่เจ็บป่วยเท่านั้น ซึ่งการตรวจร่างกายประจำปีนั้นมีสถานที่ให้บริการทั้งหน่วยงานจากภาครัฐคือในหึ่งปฏิบัติการของโรงพยาบาลทุกที่ และหน่วยงานของเอกชนที่เปิดให้บริการในรูปของคลินิกแล็บทั่วไป ด้วยจำนวนประชากรปริมาณมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในทุกปี และโรคภัยที่หลากหลายและมีมากขึ้นจนทำให้จำนวนผู้ป่วยมีมากขึ้นตามลำดับ ทำให้มีผลต่อการให้บริการผู้ป่วยได้ในอนาคต อีกอย่างด้วยข้อจำกัดของเครื่องมือที่ใช้ตรวจวิเคราะห์ทางห้องปฏิบัติการนั้นๆ ผลที่ได้จากการให้บริการจึงมีประสิทธิผลลดลงตามมาด้วย จังหวัดมุกดาหารเป็นจังหวัดที่อยู่ทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย ประกอบด้วย 7 อำเภอ คือ อำเภอเมือง อำเภอดอนตาล อำเภอดงหลวง อำเภอคำชะอี อำเภอหว้านใหญ่ อำเภอหนองสูงและอำเภอนิคมน้ำคำสร้อย มีจำนวนประชากรทั้งหมด 346,016 คน และจำนวนประชากรของในอำเภอมุกดาหารมี 76,952 คน[1] (สถิติจำนวนประชากร ปี 2557) และมีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นทุกปี แต่ว่ามีโรงพยาบาลที่เป็นหน่วยงานของรัฐบาลอยู่ทุกๆอำเภอจำนวน 7 แห่ง และมีโรงพยาบาลเอกชน จำนวน 1 แห่ง นอกจากนี้จังหวัดมุกดาหารยังมีชายแดนติดกับแขวงสะหวันนะเขตของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว จึงมีคนใช้บางส่วนข้ามเข้ามาใช้บริการในเขตจังหวัดมุกดาหารด้วย ด้วยจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นแต่สถานที่ให้บริการยังมีเท่าเดิมอยู่อาจมีผลต่อการบริการในอนาคตได้ ด้วยเหตุนี้ตัวผู้ศึกษาจึงสนใจที่จะนำความรู้ที่ได้เรียนมาจากทางด้านเทคนิคการแพทย์และด้านบริการธุรกิจมาศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งศูนย์บริการทางห้องปฏิบัติการในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการจัดตั้งศูนย์บริการสุขภาพทางห้องปฏิบัติการในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร

วิธีดำเนินงาน

การศึกษารั้ครั้งนี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนศูนย์บริการทางห้องปฏิบัติการทางการแพทย์ โดยใช้วิธีการเชิงสำรวจ ด้วยการออกแบบสอบถาม (Questionnaire) คลอบคลุมการศึกษาในด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านเทคนิคและด้านการเงิน โดยวิธีการดำเนินงานดังนี้คือ 1.กำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่าง โดยขนาดกลุ่มตัวอย่างจากสูตรการคำนวณกลุ่มตัวอย่างของ Taro Yamane ที่ระดับความเชื่อมั่นที่ 95% (Taro Yamane, 1973 อ้างใน ชนากานต์ บุญนุช และคณะ, 2554)[2] ได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 398 ตัวอย่าง 2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถามที่ประกอบด้วย 3 ส่วนคือส่วนที่ 1 กับส่วนที่ 2 เป็นคำถามแบบตรวจรายการ (Check list) มีจำนวน 6 ข้อ และ 13ข้อ ตามลำดับ. ส่วนที่ 3 เป็นแบบมาตราวัดประเมินค่า (Likert scale) 5 ระดับ มีจำนวน 25 ข้อ 3.ตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือแบบสอบถามโดยค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา รอนบรค (Cronbrach's alpha coefficient) [3] โดยโปรแกรม SPSS Version 19 [4] ซึ่งได้เท่ากับ 0.941 4. การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบ Convenience sampling 5. วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติดังนี้ ข้อมูลส่วนที่ 1 และส่วนที่ 2 ใช้การแจกแจงความถี่และร้อยละ ส่วนที่ 3 นำไปหาค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 6.

นำข้อมูลมาวิเคราะห์ด้านการตลาดโดยใช้เครื่องมือส่วนประสมการตลาด (Marketing mix 7Ps) วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปด้วยเครื่องมือ PESTE analysis วิเคราะห์สถานการณ์โดยใช้เครื่องมือ SWOT analysis

ผลการวิจัย

จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามมีสัดส่วนของเพศหญิงและเพศชาย จำนวน 248 คนและ 150 คน คิดเป็นร้อยละ 62.3 และร้อยละ 37.7 ตามลำดับ ประกอบอาชีพค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว จำนวน 198 คน คิดเป็นร้อยละ 49.7 มีรายได้ต่อเดือน 15,001-20,000 บาท จำนวน 127 คน คิดเป็นร้อยละ 31.9 ผู้ตอบแบบสอบถามเคยใช้บริการศูนย์บริการจำนวน 1 ครั้ง/ปี จำนวน 114 คน คิดเป็นร้อยละ 28.6 และมาใช้บริการจำนวน 2 ครั้ง/ปี จำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 11.1 และผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มาใช้บริการที่ไม่แน่นอน จำนวน 240 คน คิดเป็นร้อยละ 60.3 เหตุผลที่ใช้บริการเพื่อตรวจเลือดทั่วไปจำนวนร้อยละ 39 และเลือกรายการตรวจมากที่สุดที่สุดคือตรวจเบาหวาน คิดเป็นร้อยละ 25.1 รองลงมาคือระดับไขมันในเลือด คิดเป็นร้อยละ 20.9 การทำงานของไต คิดเป็นร้อยละ 18.7 ตรวจหามะเร็ง (ลำไส้, รังไข่, เต้านม, ต่อมลูกหมาก) คิดเป็นร้อยละ 12.8 ไวรัสตับอักเสบ คิดเป็นร้อยละ 12.7 และตรวจภาวะการทำงานของตับ คิดเป็นร้อยละ 9.7 เมื่อถามว่าเคยตรวจสุขภาพประจำปีหรือไม่ มีจำนวน 105 คนหรือร้อยละ 26.4 ไม่เคยตรวจสุขภาพประจำปีและจำนวน 293 คน หรือร้อยละ 73.6 เคยตรวจสุขภาพประจำปี ค่าบริการต่อครั้งมากที่สุดคือระหว่าง 101- 300 บาท จำนวน 141 คน คิดเป็นร้อยละ 35.4 ชำระเงินโดยเงินสด จำนวน 389 คน คิดเป็นร้อยละ 97.7 เชื่อกันว่าการบริการพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเคยเจอปัญหาจำนวน 129 คน คิดเป็นร้อยละ 32.4 และปัญหาคือมีความล่าช้าในการให้บริการ คิดเป็นร้อยละ 29.1 รองลงมาคือผลตรวจไม่ถูกต้อง คิดเป็นร้อยละ 3.5 พนักงานไม่เต็มใจบริการคิดเป็นร้อยละ 0.8 และรายงานผลตรวจผิดคน ร้อยละ 0.5 ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะไปใช้บริการจำนวน 364 คน คิดเป็นร้อยละ 91.5 หากมีศูนย์บริการมาเปิดใหม่และไม่ให้บริการ จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5

ผลจากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (General Environmental Analysis)

- ปัจจัยทางด้าน การเมือง และกฎหมาย:** ในสภาวะปัจจุบันของประเทศเรา การเปลี่ยนแปลงที่เกี่ยวกับการเมืองและกฎหมายนั้นมีเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา แต่ว่ามีผลกระทบกับธุรกิจมีน้อย เพราะโรคนั้นเกิดขึ้นได้ตลอดเวลาไม่เกี่ยวกับปัจจัยทางการเมืองและไม่สามารถคาดการณ์ได้ในอนาคต
- ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ:** ปลายปี 2558 เขตประชาคมอาเซียนก็จะเปิดอย่างเป็นทางการ ซึ่งจะส่งผลดีต่อธุรกิจคือจำนวนผู้มาใช้บริการที่มากขึ้นโดยเฉพาะ จากแขวงสะหวันนะเขตแห่ง สปป.ลาว
- ปัจจัยทางด้านสังคม** ในปัจจุบันพบว่า โรคนั้นใช้เจ็บพบได้บ่อยๆ บางโรคเกิดจากเชื้อโรคที่ไม่เคยพบมาก่อน หรือเกิดการแพร่ระบาดอยู่มากมาย ทำให้ประชาชนหันมาให้ความสำคัญกับสุขภาพมากขึ้น เช่นการใส่ใจอาหารการกิน ออกกำลังกายและหันมาตรวจสุขภาพร่างกายประจำปีมากขึ้น ปัจจัยทางสังคมมีผลดีต่อธุรกิจนี้
- ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี:** เทคโนโลยีในสังคมยุคปัจจุบันนั้น สื่อต่างเข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันมากขึ้น และหลายธุรกิจหันมาใช้เทคโนโลยีทางสื่อออนไลน์เพื่อการประชาสัมพันธ์และการบริการลูกค้า ทำให้การเข้าถึงและรับรู้ธุรกิจของลูกค้าง่ายขึ้น
- ปัจจัยทางด้านสภาพแวดล้อมทางกายภาพ** ด้านทำเลที่ตั้งและสภาพแวดล้อมภายในนั้นจะเน้นการทำตามข้อกำหนดขอการขอตีตั้งสถานประกอบการตามเกณฑ์มาตรฐานคลินิกเทคนิคการแพทย์ ตั้งอยู่ใจกลางเมือง สะดวกต่อการเดินทางมาใช้บริการ

ผลการวิเคราะห์สถานะแวดล้อมภายนอก (EFAS : External Factors Analysis Summary)

- 1. ภัยคุกคามจากคู่แข่งชั้นในในอนาคต** การเข้ามาของคู่แข่งชั้นรายใหม่ในการเปิดศูนย์บริการทางห้องปฏิบัติการทำได้ค่อนข้างยาก เนื่องจากข้อกำหนดและระเบียบในการเปิดมีความยุ่งยาก หลายขั้นตอน ที่สำคัญต้องเป็นผู้ที่มีความรู้เฉพาะด้านคือต้องเป็นนักเทคนิคการแพทย์ที่มีใบประกอบโรคศิลปะ และการจัดตั้งศูนย์บริการทางห้องปฏิบัติการจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง ฉะนั้นภาวะคุกคามจากคู่แข่งชั้นรายใหม่อยู่ระดับต่ำ
- 2. สถานะการคู่แข่งชั้นในธุรกิจเดียวกัน** สำหรับความรุนแรงในการแข่งขันของการเปิดศูนย์บริการทางห้องปฏิบัติการในจังหวัดมุกดาหารนั้น มีการแข่งขันอยู่ในระดับสูง เนื่องจากมีศูนย์บริการทางห้องปฏิบัติการในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร มีอยู่แล้ว 2 แห่ง ซึ่งความรุนแรงของการแข่งขันในการบริการต่างอยู่ในระดับสูงเพื่อรักษาลูกค้าเก่าและหารายใหม่
- 3. อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ** เนื่องจากจำนวนคลินิกแล็บที่เปิดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร มีทั้งหมด 2 แห่ง ดังนั้นผู้ใช้บริการหรือผู้ซื้ออำนาจต่อรองของอยู่ในระดับสูงเพราะสามารถเลือกใช้บริการที่ไหนก็ได้ อยู่ที่ผู้ให้บริการจะสร้างความแตกต่าง เพื่อสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า
- 4. อำนาจการต่อรองของผู้ขาย:** ผู้ขายที่เป็นปัจจัยการผลิตของสินค้าทางห้องปฏิบัติการ สินค้าที่เป็นเครื่องมือตรวจวิเคราะห์อัตโนมัติเป็นสินค้าซื้อขาด มีเพียงสินค้าที่เป็นน้ำยาที่ใช้กับเครื่องตรวจวิเคราะห์และสินค้าที่ใช้เพียงครั้งเดียวแล้วทิ้ง ซึ่งมีบริษัทที่ให้บริการมีมากมายให้เลือกสามารถเปรียบเทียบราคาที่ถูกลงกว่าในกรณีเป็นสินค้าตัวเดียวกันได้ ดังนั้นอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตอยู่ในระดับต่ำ
- 5. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน:** การเข้ามาของภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนนั้น ยังมีโอกาสน้อยมาก เพราะหลักการตรวจวัดและวิธีวิเคราะห์ที่ใช้อยู่เป็นวิธีการที่ผ่านกระบวนการทดสอบทั้งในห้องปฏิบัติการและคนมาเรียบร้อยแล้ว ดังนั้นจะต้องผ่านกระบวนการทดสอบทั้งของงานวิจัยและพัฒนาจนเกิดนวัตกรรมใหม่เพื่อมาทดแทน ซึ่งต้องใช้เวลาและต้องผ่านกระบวนการทดสอบมากมาย ฉะนั้นภาวะคุกคามคุกคามจากผลิตภัณฑ์ทดแทนอยู่ในระดับต่ำ

ผลจากการวิเคราะห์สถานการณ์

จุดแข็ง (Strength) ศูนย์บริการทางห้องปฏิบัติการตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ใจกลางเมือง คือ ตั้งอยู่ในเขตตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร สะดวกต่อการเดินทางมาใช้บริการ เน้นการให้บริการที่ดี มีความถูกต้องแม่นยำ น่าเชื่อถือและรวดเร็ว มีการปฏิสัมพันธ์และดูแลเอาใจใส่ลูกค้าและมีนักเทคนิคการแพทย์ให้บริการตลอดวัน

จุดอ่อน (Weaknesses) : เป็นศูนย์บริการแล็บที่ตั้งขึ้นมาใหม่ยังไม่มีใบรับรองการผ่านมาตรฐานงานทางห้องปฏิบัติการ ทำให้ความน่าเชื่อถือลดลงและขาดประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจทางด้านนี้

โอกาส (Opportunities) : ปริมาณของผู้ใช้บริการที่มีแนวโน้มเพิ่ม รวมทั้งจากคนไข้ที่มาจากแขวงสะหวันนะเขต แห่งสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ทำให้มีฐานลูกค้าที่เพิ่มขึ้นด้วย

อุปสรรค (Threats) : การขออนุญาตจัดตั้งศูนย์บริการ มีข้อกำหนดและระเบียบหลายขั้นตอน

สรุป ผลการศึกษาด้านการตลาดพบว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญเรื่องสถานที่ให้บริการผ่านการรับรองมาตรฐานและคุณภาพทางห้องปฏิบัติการ ผลการศึกษาด้านการจัดการพบว่าต้องนักเทคนิคการแพทย์ที่มีความรู้ความสามารถในการให้บริการ ผลการศึกษาด้านเทคนิคพบว่าการใช้เครื่องตรวจวิเคราะห์อัตโนมัติคู่กับใช้ระบบสารสนเทศทางห้องปฏิบัติการ (LIS) จะเพิ่มประสิทธิภาพของการบริการ ผลการศึกษาด้านการเงินพบว่าใช้

เงินลงทุน 7,050,100 บาท มีระยะเวลาโครงการ 5 ปี ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ 1 ปี 9 เดือน 27 วัน มูลค่าเงินปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 7,885,568.98 บาท ได้รับอัตราผลตอบแทนเท่ากับ 46.62 เปอร์เซ็นต์ และมียอดขายที่มากกว่าจุดคุ้มทุน โครงการนี้ให้ความคุ้มค่าและมีความเป็นไปได้ในการลงทุน (ตารางที่ 1)

ข้อเสนอแนะ

การประมาณการรายได้ของศึกษาในครั้งนี้เป็นเพียงการศึกษาแนวทางการตัดสินใจของผู้ศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างจากแบบสอบถามเท่านั้นและเป็นการศึกษาเพียงช่วงเวลาหนึ่งเท่านั้น ฉะนั้นเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพของการตัดสินใจ ควรที่จะศึกษาปัจจัยต่างๆให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เป็นปัจจุบันที่สุด

เอกสารอ้างอิง

- [1] สำนักงานสถิติจังหวัดมุกดาหาร สืบค้นเมื่อ 10 กรกฎาคม 2558, จาก <http://service.nso.go.th/nso/web/statseries/statseries01.html>
- [2] ชนากานต์ บุญนุช, ยุวดี เกตสัมพันธ์, สุทธิพล อุดมพนัธรัก, จุฬารักษ์ พูลเอี่ยม, ปรีชญญา พลเทพและคณะ.(2554). ขนาดกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยเชิงปริมาณ. สืบค้นเมื่อ 10 ตุลาคม 2558, จาก <http://www.si.mahidol.ac.th>
- [3] นราศรี ไววนิชกุล, ชูศักดิ์ อุดมศรี (2551). ระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ ครั้งที่ 181. สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. กรุงเทพฯ
- [4] พิมพ์ทอง สังสุทธิพงศ์ และ วรวิติ กิตติวงศ์. (2552). ความเชื่อมั่นของเครื่องมือวิจัย. รายงานการศึกษาการวิจัยขั้นสูงเพื่อพัฒนาการศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- [5] พัชรนันท์ ภูมิเวช. (2554). การจัดการเชิงกลยุทธ์ กลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันด้านเครื่องจักรกลการเกษตร บริษัทยันมาร์ เอส.พี. จำกัด. สาขาวิชาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.

ตารางที่ 1 แสดงสรุปผลการศึกษาของแต่ละด้าน

การศึกษา	ผลการศึกษา	เหตุผล
ด้านการตลาด	เป็นไปได้	<ol style="list-style-type: none"> 1.ความน่าเชื่อถือของผู้ให้บริการ 2.มีใบรับรองการผ่านมาตรฐานทางห้องปฏิบัติการ 3.สถานที่ให้บริการใกล้ง่ายต่อการเดินทาง 4. มีบริการเจาะเลือดนอกสถานที่ 5. ส่งผลตรวจวิเคราะห์ทางโปรแกรม LINE 6. ผู้ให้บริการคือนักเทคนิคการแพทย์มีความรู้ความสามารถ
ด้านการจัดการ	เป็นไปได้	<ol style="list-style-type: none"> 1.พนักงานมีความรู้ความสามารถคอยให้บริการ 2.มีการส่งเสริมสนับสนุนความรู้ของพนักงาน และกำหนดคุณลักษณะงานตามตำแหน่งหน้าที่ที่รับผิดชอบ 3.มีสวัสดิการตามความเหมาะสม
ด้านการเงิน	เป็นไปได้	<ol style="list-style-type: none"> 1.เงินลงทุนของโครงการทั้งสิ้น 7,050,100 บาท 2.ระยะเวลาการคืนทุน 1 ปี 9 เดือน 27 วัน 3.มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) 7,885,568.98 บาท 4.อัตราผลตอบแทน(IRR) 46.62%
ด้านเทคนิค	เป็นไปได้	<ol style="list-style-type: none"> 1.เครื่องตรวจวิเคราะห์อัตโนมัติเป็นแบบ Fully automate analyzer เพิ่มประสิทธิภาพของการให้บริการ 2.มีระบบสารสนเทศทางห้องปฏิบัติการ(LIS) ลดขั้นตอนการทำงาน และลดความล่าช้าของการให้บริการ เพิ่มประสิทธิภาพของงานได้

