

51770032: สาขาวิชา: ธุรกิจระหว่างประเทศ; บธ.ม. (ธุรกิจระหว่างประเทศ)

คำสำคัญ: ปัญหาการส่งออก/ผลิตภัณฑ์สปา

ธงไชย โจนวนนิชชากร: ปัญหาที่มีอิทธิพลต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาไปยัง

ต่างประเทศ: กรณีศึกษา ตลาดนัดจตุจักร กรุงเทพมหานคร (PROBLEMS AFFECTING THE EXPORT OF SPA PRODUCTS TO OVERSEAS: A CASE STUDY OF JATUJAK MARKET IN BANGKOK) อาจารย์ผู้ควบคุมงานนิพนธ์: วีระพงศ์ มาลัย, Ph. D., 1769 หน้า ปี พ.ศ. 2553

การศึกษาวิจัยเรื่องปัญหาที่มีอิทธิพลต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาไปยังต่างประเทศ
กรณีศึกษา : ตลาดนัดจตุจักร กรุงเทพมหานครครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิจัยเชิงการ
สัมภาษณ์เชิงลึก และวิธีวิจัยเชิงเอกสาร โดยศึกษาจากข้อมูลทุติยภูมิทั้งในประเทศและต่างประเทศ
มุ่งศึกษากลุ่มเป้าหมาย ในงานวิจัย คือ ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออก 9 คน โดยแบ่งเป็นทวีปละ 3 คน
ผลการศึกษา พบว่า

ปัญหาที่มีอิทธิพลต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาของผู้ประกอบการส่งออกทวีปเอเชีย
คือ มีการเน้นปัญหาในเรื่องส่วนประสมทางการตลาด คือ เรื่องการลอกเลียนแบบ ราคาของสินค้า
ค่าขนส่ง และสถานที่ ส่วนปัญหาในเรื่องสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ คือ ลักษณะเฉพาะของตลาด ความ
ชำนาญในด้านอื่นๆ การเมือง และเศรษฐกิจ ส่วนปัญหาด้านด้านกฎหมาย คือ เรื่องรายการ
ส่วนผสมและสารที่ควบคุมหรือต้องห้าม และระเบียบวิธีการนำเข้าและค่าภาษีนำเข้า

ปัญหาที่มีอิทธิพลต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาของผู้ประกอบการส่งออกทวีปยุโรป
คือ มีการเน้นปัญหาในเรื่องส่วนประสมทางการตลาด คือ เรื่องราคาของสินค้า ค่าขนส่ง และ
สถานที่ ส่วนปัญหาในเรื่องสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ คือ ลักษณะเฉพาะของตลาด ความชำนาญในด้าน
อื่นๆ ทรัพยากรขององค์กร การเมือง และเศรษฐกิจ ส่วนปัญหาด้านด้านกฎหมาย คือ เรื่องรายการ
ส่วนผสมและสารที่ควบคุมหรือต้องห้าม และระเบียบวิธีการนำเข้าและค่าภาษีนำเข้า

ปัญหาที่มีอิทธิพลต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาของผู้ประกอบการส่งออกทวีป
อเมริกา คือ มีการเน้นปัญหาในเรื่องส่วนประสมทางการตลาด คือ เรื่องราคาของสินค้า ค่าขนส่ง
และสถานที่ ส่วนปัญหาในเรื่องสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ คือ ลักษณะเฉพาะของตลาด ความชำนาญใน
ด้านอื่นๆ ทรัพยากรขององค์กรการเมือง และเศรษฐกิจ ส่วนปัญหาด้านด้านกฎหมาย คือ เรื่อง
รายการส่วนผสมและสารที่ควบคุมหรือต้องห้าม ระเบียบวิธีการนำเข้าและค่าภาษีนำเข้า และ
หลักเกณฑ์เงื่อนไขการปิดตลาดและข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาการวิจัยเรื่องปัญหาที่มีอิทธิพลต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาไปยังต่างประเทศ กรณีศึกษา เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โดยการศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้วิธีการวิจัยด้วยวิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) จากผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญซึ่งเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออก จำนวนทั้งหมด 9 คน ซึ่งแบ่งเป็นทวีปละ 3 คน ซึ่งได้ทำการศึกษาค้นคว้าจากเอกสาร โดยทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้องและศึกษาค้นคว้าจากข้อมูลหนังสือ บทความ วารสาร รวมทั้งได้เข้าไปสัมภาษณ์อย่างละเอียด เพื่อนำข้อมูลมาประกอบการศึกษาวิจัยให้สมบูรณ์ โดยเสนอข้อค้นพบตามวัตถุประสงค์วิจัยดังต่อไปนี้

1. สรุปผลการวิจัย
2. อภิปรายผลการวิจัย
3. ข้อเสนอแนะ

ปัญหาเกี่ยวกับการส่งออกผลิตภัณฑ์สปา

1. ปัญหาด้านส่วนประสมทางการตลาด
 - 1.1 ผลิตภัณฑ์
 - 1.2 ราคา
 - 1.3 สถานที่
 - 1.4 การส่งเสริมการตลาด
2. ปัญหาด้านภาพลักษณ์และประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า
 - 2.1 ด้านคุณลักษณะของประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า
 - 2.2 ด้านคุณลักษณะของสินค้าไทยทั่วไป
 - 2.3 ด้านคุณลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์สปา
3. ปัญหาด้านการโฆษณา
4. ปัญหาด้านวัฒนธรรมและการรับรู้วัฒนธรรม
5. ปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ
 - สิ่งแวดล้อมภายในธุรกิจ
 - ลักษณะของธุรกิจ
 - ลักษณะเฉพาะทางการตลาด

- ทรัพยากรขององค์กร
- ความชำนาญในด้านอื่น ๆ
- สิ่งแวดล้อมภายนอกธุรกิจ**
- ปัจจัยทางเศรษฐกิจ
- ปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรม
- ปัจจัยทางการเมืองและกฎหมาย
- ปัจจัยทางเทคโนโลยี

6. ปัญหาด้านกฎหมาย

- หลักเกณฑ์เงื่อนไขด้านการปิดฉลากและข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า
- รายการส่วนผสม และสารที่ควบคุมหรือต้องห้าม
- การระบุช่วงระยะเวลาหมดอายุของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง
- ข้อกำหนดอื่นๆ
- ระเบียบการนำเข้าและภาษีนำเข้า

สรุปผลการวิจัย

ปัญหาเกี่ยวกับการส่งออกผลิตภัณฑ์สปา

ปัญหาด้านส่วนประสมทางการตลาด

จำนวนปัญหาด้านส่วนประสมทางการตลาดที่เกิดขึ้นในแต่ละทวีป (ตารางที่ 4-3)

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาด้านส่วนประสมทางการตลาด สรุปได้ว่า ปัญหาที่มีผลอย่างมากในอันดับต้น ๆ ต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปา คือ ปัญหาด้านราคาของสินค้า ค่าขนส่ง สถานที่ การลอกเลียนแบบ ชนิดของสินค้า และคู่แข่ง ตามลำดับ โดยจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้ง 9 คนพบว่า มีการเน้นส่วนปัญหาด้านส่วนประสมทางการตลาดในเรื่องของปัญหาด้านราคาของสินค้า ค่าขนส่งและสถานที่

ส่วนที่แตกต่าง คือ ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชีย จะเน้นส่วนปัญหาด้านส่วนประสมทางการตลาดในเรื่องการลอกเลียนแบบ ราคาของสินค้า ค่าขนส่งและสถานที่ เป็นพิเศษ ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปยุโรปและอเมริกา จะเน้นส่วนปัญหาด้านส่วนประสมทางการตลาดในเรื่องราคาของสินค้า ค่าขนส่งและสถานที่ เป็นพิเศษซึ่งจะไม่เน้นเรื่องการลอกเลียนแบบเท่าไร

**จำนวนปัญหาด้านภาพลักษณ์และประเทศแหล่งกำเนิดสินค้าที่เกิดขึ้นในแต่ละทวีป
(ตารางที่ 4-5)**

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาด้านภาพลักษณ์และประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า สรุปได้ว่า ปัญหาที่มีผลต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปา คือ ปัญหาด้านคุณลักษณะเฉพาะของสินค้าสปาอย่างเดียวกัน

ส่วนที่แตกต่าง คือ ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชียและอเมริกาไม่มีปัญหาเกิดขึ้นจากการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาด้านภาพลักษณ์และประเทศแหล่งกำเนิดสินค้าเลย ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปยุโรป จะเน้นส่วนปัญหาด้านภาพลักษณ์และประเทศแหล่งกำเนิดสินค้าเพียงเล็กน้อย ก็คือในเรื่องปัญหาด้านคุณลักษณะเฉพาะของสินค้าสปาอย่างเดียวกัน

จำนวนปัญหาด้านโฆษณาที่เกิดขึ้นในแต่ละทวีป (ตารางที่ 4-7)

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาด้านโฆษณา สรุปได้ว่า จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้งหมดปรากฏว่า ไม่มีปัญหาด้านโฆษณาเกิดขึ้นเลยเกี่ยวกับการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาทั้งหมด

ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชีย ยุโรป และอเมริกาไม่มีปัญหาด้านโฆษณาเกิดขึ้นเลยจากการสัมภาษณ์ ก็คือผลออกมาปรากฏว่า ไม่มีความแตกต่างกันของปัญหาด้านโฆษณาในผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้ง 9 คน

**จำนวนปัญหาด้านวัฒนธรรมและการรับรู้วัฒนธรรมที่เกิดขึ้นในแต่ละทวีป
(ตารางที่ 4-9)**

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาด้านวัฒนธรรมและการรับรู้วัฒนธรรม สรุปได้ว่า จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้งหมดปรากฏว่า ไม่มีปัญหาด้านวัฒนธรรม และการรับรู้วัฒนธรรมเกิดขึ้นเลยเกี่ยวกับการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาทั้งหมด

ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชีย ยุโรป และอเมริกาไม่มีปัญหาด้านวัฒนธรรมและการรับรู้วัฒนธรรมเกิดขึ้นเลยจากการสัมภาษณ์ คือผลออกมาปรากฏว่า ไม่มีความแตกต่างกันของปัญหาด้านวัฒนธรรมและการรับรู้วัฒนธรรมในผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้ง 3 ทวีป

สรุปแล้วก็คือ ไม่มีความแตกต่างกันของปัญหาด้านวัฒนธรรม และการรับรู้วัฒนธรรมของผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้ง 3 ทวีป (ไม่เกิดปัญหา)

จำนวนปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมทางภายในธุรกิจที่เกิดขึ้นในแต่ละทวีป (ตารางที่ 4-11)

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ (ภายใน) สรุปได้ว่า ปัญหาที่มีผลอย่างมากในอันดับต้น ๆ ต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปา คือ ปัญหาด้านลักษณะเฉพาะของตลาด ความชำนาญในด้านอื่น ๆ และทรัพยากรขององค์กร ตามลำดับ โดยจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกทั้ง 9 คน พบว่า มีการเน้นส่วนปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ (ภายใน) ในเรื่องของปัญหาด้านลักษณะเฉพาะของตลาด และความชำนาญในด้านอื่น ๆ

ส่วนที่แตกต่าง คือ ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชีย จะเน้นส่วนปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ (ภายใน) ในเรื่องลักษณะเฉพาะของตลาด และความชำนาญในด้านอื่น ๆ เป็นพิเศษ ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปยุโรปและอเมริกา จะเน้นส่วนปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ (ภายใน) ในเรื่องลักษณะเฉพาะของตลาด ความชำนาญในด้านอื่น ๆ และทรัพยากรขององค์กรเป็นพิเศษ

สรุปแล้วก็คือ ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกสปาไปทวีปเอเชีย มีปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ (ภายใน) แตกต่างกับผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกสปาไปทวีปยุโรป และอเมริกา

จำนวนปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมภายนอกธุรกิจที่เกิดขึ้นในแต่ละทวีป (ตารางที่ 4-13)

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจภายนอกธุรกิจ สรุปได้ว่า ปัญหาที่มีผลอย่างมากในอันดับต้น ๆ ต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปา คือ ปัญหาด้านเศรษฐกิจ การเมือง และเทคโนโลยี ตามลำดับ โดยจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้ง 9 คน พบว่า มีการเน้นส่วนปัญหาด้านส่วนประสมทางการตลาดในเรื่องของปัญหาด้านเศรษฐกิจ และการเมือง

ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้ง 3 ทวีป มีการเน้นส่วนปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจภายนอกธุรกิจในเรื่องเศรษฐกิจ และการเมืองเป็นพิเศษ จึงไม่มีความแตกต่างกันในเรื่องของปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมภายนอกธุรกิจ

สรุปแล้วก็คือ ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกแต่ละทวีปมีปัญหาเกิดขึ้นเหมือน ๆ กันในปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมภายนอกธุรกิจ

จำนวนปัญหาด้านกฎหมายที่เกิดขึ้นในแต่ละทวีป (ตารางที่ 4-15)

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาด้านกฎหมายสรุปได้ว่า ปัญหาที่มีผลอย่างมากในอันดับต้น ๆ ต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปา คือ ปัญหาด้านรายการส่วนผสมและสารที่ควบคุมหรือต้องห้าม ระเบียบวิธีการนำเข้าและค่าภาษีนำเข้า หลักเกณฑ์เงื่อนไขการปิดฉลากและข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า และข้อกำหนดอื่น ๆ ตามลำดับ โดยจากการ

สัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้ง 9 คน พบว่า มีการเน้นส่วนปัญหาด้านรายการ ส่วนผสมและสารที่ควบคุมหรือต้องห้าม และระเบียบวิธีการนำเข้าและค่าภาษีนำเข้า

ในส่วนที่แตกต่าง คือ ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชียและยุโรป จะเน้น ส่วนปัญหาด้านกฎหมายในเรื่องรายการส่วนผสมและสารที่ควบคุมหรือต้องห้าม และระเบียบ วิธีการนำเข้าและค่าภาษีนำเข้า เป็นพิเศษ ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปอเมริกา จะ เน้นส่วนปัญหาด้านกฎหมายในเรื่องรายการส่วนผสมและสารที่ควบคุมหรือต้องห้าม ระเบียบ วิธีการนำเข้าและค่าภาษีนำเข้า และหลักเกณฑ์เงื่อนไขการปิดฉลากและข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าเป็น พิเศษ

สรุปแล้วก็คือ ปัญหาด้านกฎหมายของผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชียและ ยุโรปเกิดขึ้นเหมือนกัน ก็คือ ปัญหาด้านกฎหมายในเรื่องรายการส่วนผสมและสารที่ควบคุมหรือ ต้องห้าม และระเบียบวิธีการนำเข้าและค่าภาษีนำเข้า แต่ปัญหาด้านกฎหมายของผู้ประกอบการ ธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปอเมริกามีความแตกต่างตรงที่ว่า มีปัญหาในด้านหลักเกณฑ์เงื่อนไขการปิด ฉลากและข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าเพิ่มเข้ามานอกเหนือจากปัญหาด้านกฎหมายของผู้ประกอบการ ธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชียและยุโรป

อภิปรายผล

การวิจัยเรื่องปัญหาการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาไปยังต่างประเทศ กรณีศึกษา ตลาดนัด จตุจักร กรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยได้ศึกษาตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัญหาที่มีอิทธิพลต่อส่งออกผลิตภัณฑ์สปาไปยังต่างประเทศ
2. เพื่อศึกษาและค้นคว้าการส่งออกธุรกิจผลิตภัณฑ์สปา
3. เพื่อเป็นแนวทางที่จะนำไปศึกษาต่อ

ปัญหาเรื่องส่วนประสมทางการตลาด

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาด้านส่วนประสมทาง การตลาด สรุปได้ว่า ปัญหาที่มีผลอย่างมากในอันดับต้น ๆต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปา คือ ปัญหา ด้านราคาของสินค้า ค่าขนส่ง สถานที่ การลอกเลียนแบบ ชนิดของสินค้า และคู่แข่ง ตามลำดับ โดย จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้ง 9 คนพบว่า มีการเน้นส่วนปัญหาด้านส่วน ประสมทางการตลาดในเรื่องของปัญหาด้านราคาของสินค้า ค่าขนส่ง และสถานที่

ส่วนที่แตกต่าง คือ ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชีย จะเน้นส่วนปัญหาด้าน ส่วนประสมทางการตลาดในเรื่องการลอกเลียนแบบ ราคาของสินค้า ค่าขนส่งและสถานที่ เป็น พิเศษ ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปยุโรปและอเมริกา จะเน้นส่วนปัญหาด้านส่วน

ประสมทางการตลาดในเรื่องราคาของสินค้า ค่าขนส่งและสถานที่ เป็นพิเศษซึ่งจะไม่เน้นเรื่องการลอกเลียนแบบเท่าไรซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสุดา สุวรรณภิรมย์ (2548) เรื่อง การศึกษา งานวิจัยที่เกี่ยวกับการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความสามารถในการส่งออกของอุตสาหกรรม สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มประเทศไทยที่ได้ส่งออกไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา และในผลการวิจัย พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการส่งออกไปประเทศสหรัฐอเมริกา คือ ปัจจัย ลักษณะเฉพาะของธุรกิจ ความสามารถของธุรกิจ ลักษณะของตลาด และความช่วยเหลือจากภาครัฐ หากต้องการพัฒนาความสามารถในการส่งออกแก่ผู้ประกอบการแล้วต้องมีการพัฒนาทั้งสี่ปัจจัยนี้ จึงเพิ่มความสามารถให้กับผู้ประกอบการได้ โดยปัจจัยพวกนี้จะมีผลในการพิจารณาถึงความ ชำนาญทางการตลาดของธุรกิจ โดยจะพิจารณาในส่วนประสมทางการตลาดและข่าวสารของข้อมูล ทางการตลาดธุรกิจจำเป็นต้องทราบถึงนโยบายทางการตลาดของธุรกิจในด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่อง ทางการจัดจำหน่าย และการกระจายสินค้ารวมถึงการส่งเสริมการตลาด เช่นเดียวกันจากงานวิจัย ของสมพงษ์ กิรติวิโรกุล (2541) ทำการศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การส่งออก บรรจุภัณฑ์พลาสติกของไทย พบว่า ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกบรรจุภัณฑ์พลาสติกประเภท ถุงพลาสติกและกระสอบพลาสติกของไทย ก็คือ ปัจจัยด้านราคาส่งออกและอัตราแลกเปลี่ยนมีผล เชิงลบต่อการส่งออกบรรจุภัณฑ์พลาสติกของไทย และเช่นเดียวกันจากงานวิจัยของมัลลิกา ลีมลักษณ์เลิศ (2536) ได้ศึกษาถึงการเข้าสู่ตลาดสินค้าส่งออกของไทยในการเข้าสู่ตลาดญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกาและประชาคมยุโรป โดยพิจารณาถึงความได้เปรียบ โดยเปรียบเทียบในการส่งออก ผลิตภัณฑ์ของประเทศต่าง ๆ พบว่าประเทศที่พัฒนาแล้วส่วนใหญ่จะมีความได้เปรียบในการ ส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมไปยังตลาดญี่ปุ่น เช่น สหรัฐอเมริกาและเยอรมันจะมีความได้เปรียบใน เรื่องเครื่องจักรและอุปกรณ์ ส่วนประเทศไทยซึ่งถือว่าเป็นประเทศที่กำลังพัฒนานั้นมีความ ได้เปรียบในการส่งออกสินค้าจำพวกเกษตรและอาหารมากที่สุด จากการศึกษาที่แต่ละประเทศมีความ ได้เปรียบที่แตกต่างกันจึงมีผลต่อการเจาะตลาดญี่ปุ่นที่แตกต่างกันออกไปด้วย โดยญี่ปุ่นเป็น ประเทศที่มีดุลการค้าเกินดุลและมีการนำเข้าในสัดส่วนที่ต่ำถึงแม้ว่าญี่ปุ่นจะได้มีการลดอัตราภาษี ศุลกากรลงในช่วงหลังของการเจรจาของแกตต์แล้วก็ตาม แต่ยังคงมีการดำเนินนโยบายทางการค้าที่ มิใช่มาตรการด้านภาษีที่ยากแก่การวัดและคำนวณมูลค่า เพราะขึ้นอยู่กับมาตรการบางอย่างของ รัฐบาลและการดำเนินการของสถาบันต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น มาตรการด้านสุขอนามัย การตรวจ มาตรฐานของสินค้า และเจ้าของกิจการญี่ปุ่นมักจะไม่ต้องการให้มีการนำเข้าสินค้ามาแข่งขันกับ สินค้าที่ผลิตภายในประเทศ ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยครั้งนี้

ปัญหาเรื่องภาพลักษณ์และประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาด้านภาพลักษณ์และประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า สรุปได้ว่า ปัญหาที่มีผลต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปา คือ ปัญหาด้านคุณลักษณะเฉพาะของสินค้าสปาอย่างเดียวกัน

ส่วนที่แตกต่าง คือ ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชียและอเมริกาไม่มีปัญหาเกิดขึ้นจากการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาด้านภาพลักษณ์และประเทศแหล่งกำเนิดสินค้าเลย ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปยุโรป จะเน้นส่วนปัญหาด้านภาพลักษณ์และประเทศแหล่งกำเนิดสินค้าเพียงเล็กน้อย ก็คือในเรื่องปัญหาด้านคุณลักษณะเฉพาะของสินค้าสปาอย่างเดียวกันคือในเรื่องปัญหาด้านคุณลักษณะเฉพาะของสินค้าสปาเป็นปัญหาตรงที่ว่า ตอนทำกิจการแรกๆก็มีปัญหาเกี่ยวกับแบรนด์ของเราซึ่งเป็นแบรนด์ใหม่ ซึ่งลูกค้าไม่กล้าซื้อเท่าไรเพราะว่ายังไม่รู้ว่าสินค้าของเรามีคุณภาพหรือไม่ แต่เพราะว่าชื่อเสียงของประเทศไทยด้านสินค้าอื่น ๆ และสินค้าที่เกี่ยวกับสปานั้นมีอยู่แล้ว ลูกค้าทุกคนจะรู้ว่าสินค้าที่ผลิตจากประเทศไทยมีคุณภาพ คือเป็นปัญหาตอนที่เพิ่งเริ่มเปิดกิจการ

ส่วนในเรื่องคุณลักษณะประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า และในเรื่องคุณลักษณะของสินค้าทั่วไปของไถยนั้น ไม่มีปัญหาเกิดขึ้นเลย เพราะว่าโดยภาพรวมนั้นภาพลักษณ์ และคุณลักษณะของสินค้าไทยในเรื่องสินค้านั้นเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

ผลการวิจัยที่ได้จากหัวข้อนี้จะนำไปใช้เพื่อเป็นความรู้สำหรับผู้ที่จะทำการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาเพื่อสุขภาพ ผลที่ได้คือ เรื่องปัญหาเรื่องภาพลักษณ์และประเทศแหล่งกำเนิดสินค้าไม่ปัญหาเลยสำหรับการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาเพื่อสุขภาพ และเพื่อเป็นประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกที่กลัวเจอปัญหาในเรื่องนี้

ปัญหาเรื่องโฆษณา

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาด้านโฆษณา สรุปได้ว่า จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้งหมดปรากฏว่า ไม่มีปัญหาด้านโฆษณาเกิดขึ้นเลยเกี่ยวกับการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาทั้งหมด

ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชีย ยุโรป และอเมริกาไม่มีปัญหาด้านโฆษณาเกิดขึ้นเลยจากการสัมภาษณ์ ก็คือผลออกมาปรากฏว่า ไม่มีความแตกต่างกันของปัญหาด้านโฆษณาในผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้ง 3 ทวีป

ในเรื่องการโฆษณาไม่ปัญหาดต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปา เพราะว่าจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้ง 3 ทวีป ได้ให้เหตุผลว่า ลูกค้าส่วนมากจะมาทดลองซื้อเอง มาเดินดูเอง และซื้อไปทดลองใช้ แล้วก็บอกกันปากต่อปากซะมากกว่า และอีกสาเหตุหนึ่งก็คือ

การที่ลูกค้าจะซื้อหรือไม่ซื้ออยู่ที่ตัวลูกค้ามากกว่าการ โฆษณาสินค้า ส่วนมากลูกค้าจะดูที่คุณภาพ กับราคาของสินค้ามากกว่า ถึงโฆษณาไปแต่ว่าคุณภาพบวกกับราคาไม่เป็นที่ดึงดูด ลูกค้าก็ไม่ซื้อ และในผู้ประกอบส่งออกธุรกิจสปาบางคนบอกว่า ตอนแรกก่อนทำโฆษณาก็ขายได้เท่านี้ แต่พอทำ โฆษณาแล้วปรากฏผลออกมาว่าก็ไม่ต่างอะไรมาเลย เปลืองค่าใช้จ่ายอีกต่างหาก

ผลการวิจัยที่ได้จากหัวข้อนี้จะนำไปใช้เพื่อเป็นความรู้สำหรับผู้ที่ทำการส่งออก ผลิตภัณฑ์สปาเพื่อสุขภาพ ผลที่ได้คือปัญหาเรื่องโฆษณาไม่ปัญหาเลยสำหรับการส่งออก ผลิตภัณฑ์สปาเพื่อสุขภาพ และเพื่อเป็นประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกที่กลัวเจอ ปัญหาในเรื่องนี้

ปัญหาด้านวัฒนธรรมและการรับรู้วัฒนธรรม

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาด้าน วัฒนธรรมและการรับรู้วัฒนธรรม สรุปได้ว่า จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้งหมดปรากฏว่า ไม่มีปัญหาด้าน โฆษณาเกิดขึ้นเลยเกี่ยวกับการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาทั้งหมด

ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชีย ยุโรป และอเมริกาไม่มีปัญหาด้าน วัฒนธรรมและการรับรู้วัฒนธรรมเกิดขึ้นเลยจากการสัมภาษณ์ ก็คือผลออกมาปรากฏว่า ไม่มีความ แตกต่างกันของปัญหาด้านวัฒนธรรมและการรับรู้วัฒนธรรมในผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้ง 3 ทวีป

ในเรื่องการด้านวัฒนธรรมและการรับรู้วัฒนธรรมไม่ปัญหาต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์ สปา เพราะว่าจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้ง 3 ทวีป ก็ได้ให้เหตุผลคล้าย ๆ กันว่า เนื่องมาจากว่า การซื้อสินค้าของลูกค้าส่วนมากจะอยู่ที่ความชอบมากกว่าเรื่องภาษาหรือ สัญชาติ ทุกคนสามารถซื้อได้หมด ชอบก็ซื้อ ไม่ชอบก็ไม่ซื้อ

ผลการวิจัยที่ได้จากหัวข้อนี้จะนำไปใช้เพื่อเป็นความรู้สำหรับผู้ที่ทำการส่งออก ผลิตภัณฑ์สปาเพื่อสุขภาพ ผลที่ได้คือปัญหาเรื่องวัฒนธรรมและการรับรู้วัฒนธรรมไม่ปัญหา เลยสำหรับการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาเพื่อสุขภาพ และเพื่อเป็นประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการ ธุรกิจสปาส่งออกที่กลัวเจอปัญหาในเรื่องนี้

ปัญหาทางด้านสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ

ปัญหาทางด้านสิ่งแวดล้อมภายในธุรกิจ

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมทาง ธุรกิจ (ภายใน) สรุปได้ว่า ปัญหาที่มีผลอย่างมากในอันดับต้น ๆ ต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปา คือ ปัญหาด้านลักษณะเฉพาะของตลาด ความชำนาญในด้านอื่น ๆ และทรัพยากรขององค์กร ตามลำดับ โดยจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกทั้ง 9 คน พบว่า มีการเน้นส่วนปัญหาด้าน

สิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ (ภายใน) ในเรื่องของปัญหาด้านลักษณะเฉพาะของตลาด และความชำนาญในด้านอื่น ๆ

ส่วนที่แตกต่าง คือ ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชีย จะเน้นส่วนปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ (ภายใน) ในเรื่องลักษณะเฉพาะของตลาด และความชำนาญในด้านอื่น ๆ เป็นพิเศษ ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปยุโรปและอเมริกา จะเน้นส่วนปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ (ภายใน) ในเรื่องลักษณะเฉพาะของตลาด ความชำนาญในด้านอื่น ๆ และทรัพยากรขององค์กรเป็นพิเศษซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสุดา สุวรรณภิรมย์ (2548) ที่ศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความสามารถในการส่งออกของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มประเทศไทยที่ได้ส่งออกไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา และในผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการส่งออกไปประเทศสหรัฐอเมริกา คือ ปัจจัยลักษณะเฉพาะของธุรกิจ ความสามารถของธุรกิจ ลักษณะของตลาด และความช่วยเหลือจากภาครัฐ หากต้องการพัฒนาความสามารถในการส่งออกแก่ผู้ประกอบการแล้วต้องมีการพัฒนาทั้งสี่ปัจจัยนี้จึงเพิ่มความสามารถให้กับผู้ประกอบการได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยครั้งนี้

ปัญหาทางด้านสิ่งแวดล้อมภายนอกธุรกิจ

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจภายนอกธุรกิจ สรุปได้ว่า ปัญหาที่มีผลอย่างมากในอันดับต้น ๆ ต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปา คือ ปัญหาด้านเศรษฐกิจ การเมือง และเทคโนโลยี ตามลำดับ โดยจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทั้ง 9 คน พบว่า มีการเน้นส่วนปัญหาด้านส่วนประสมทางการตลาดในเรื่องของปัญหาด้านเศรษฐกิจ และการเมือง

ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทั้ง 3 ทวีป มีการเน้นส่วนปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจภายนอกธุรกิจในเรื่องเศรษฐกิจ และการเมืองเป็นพิเศษ จึงไม่มีความแตกต่างกันในเรื่องของปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมภายนอกธุรกิจซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของกัตัญญู หิรัญสมบัติ (2543) เรื่องการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ โดยผลจากการวิจัยพบว่า ควรมีการพิจารณาถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการค้าระหว่างประเทศ เช่น สภาพภูมิประเทศ โครงสร้างและระบบเศรษฐกิจของแต่ละประเทศ ผลกระทบทางการเมืองต่อการดำเนินธุรกิจ การรวมกลุ่มทางการค้า นโยบายภาษี นโยบายการส่งออกและนำเข้าในแต่ละประเทศ เป็นต้น เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้ตรงตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายขององค์กรได้ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยครั้งนี้

ปัญหาด้านกฎหมาย

ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในเรื่องเกี่ยวกับปัญหาด้านกฎหมายสรุปได้ว่า ปัญหาที่มีผลอย่างมากในอันดับต้น ๆ ต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปา คือ ปัญหาด้านรายการส่วนผสมและสารที่ควบคุมหรือต้องห้าม ระเบียบวิธีการนำเข้าและค่าภาษีนำเข้า หลักเกณฑ์เงื่อนไขการปิดตลาดและข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า และข้อกำหนดอื่น ๆ ตามลำดับ โดยจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้ง 9 คน พบว่า มีการเน้นส่วนปัญหาด้านรายการส่วนผสมและสารที่ควบคุมหรือต้องห้าม และระเบียบวิธีการนำเข้าและค่าภาษีนำเข้า

ในส่วนที่แตกต่าง คือ ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชียและยุโรป จะเน้นส่วนปัญหาด้านกฎหมายในเรื่องรายการส่วนผสมและสารที่ควบคุมหรือต้องห้าม และระเบียบวิธีการนำเข้าและค่าภาษีนำเข้า เป็นพิเศษ ส่วนผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปอเมริกา จะเน้นส่วนปัญหาด้านกฎหมายในเรื่องรายการส่วนผสมและสารที่ควบคุมหรือต้องห้าม ระเบียบวิธีการนำเข้าและค่าภาษีนำเข้า และหลักเกณฑ์เงื่อนไขการปิดตลาดและข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าเป็นพิเศษซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของกตัญญู หิรัญสมบุรณ์ (2543) เรื่องการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ โดยผลจากการวิจัยพบว่า ควรมีการพิจารณาถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อการค้าในธุรกิจระหว่างประเทศ เช่น สภาพภูมิประเทศ โครงสร้างและระบบเศรษฐกิจของแต่ละประเทศ ผลกระทบทางการเมืองต่อการดำเนินธุรกิจ การรวมกลุ่มทางการค้า นโยบายภาษี นโยบายการส่งออกและนำเข้าในแต่ละประเทศ เป็นต้น เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจได้ตรงตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายขององค์กรได้ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว เช่นเดียวกับงานวิจัยของมัลลิกา ลิ้มลักษณ์เลิศ (2536) ได้ศึกษาถึงการเข้าสู่ตลาดสินค้าส่งออกของไทยในการเข้าสู่ตลาดญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกาและประชาคมยุโรป โดยพิจารณาถึงความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกผลิตภัณฑ์ของประเทศต่าง ๆ พบว่าประเทศที่พัฒนาแล้วส่วนใหญ่จะมีความได้เปรียบในการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมไปยังตลาดญี่ปุ่น เช่น สหรัฐอเมริกาและเยอรมันจะมีความได้เปรียบในเรื่องเครื่องจักรและอุปกรณ์ ส่วนประเทศไทยซึ่งถือว่าเป็นประเทศที่กำลังพัฒนานั้นมีความได้เปรียบในการส่งออกสินค้าจำพวกเกษตรและอาหารมากที่สุด จากการที่แต่ละประเทศมีความได้เปรียบที่แตกต่างกันจึงมีผลต่อการเจาะตลาดญี่ปุ่นที่แตกต่างกันออกไปด้วย โดยญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีดุลการค้าเกินดุลและมีการนำเข้าในสัดส่วนที่ต่ำถึงแม้ว่าญี่ปุ่นจะได้มีการลดอัตราภาษีศุลกากรลงในช่วงหลังของการเจรจาของแกตต์แล้วก็ตาม แต่ยังคงมีการดำเนินนโยบายทางการค้าที่มิใช่มาตรการด้านภาษีที่ยากแก่การวัดและคำนวณมูลค่า เพราะขึ้นอยู่กับมาตรการบางอย่างของรัฐบาลและการดำเนินการของสถาบันต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น มาตรการด้านสุขอนามัย การตรวจมาตรฐานของสินค้า และเจ้าของกิจการญี่ปุ่นมักจะไม่ต้องการให้มีการนำเข้าสินค้ามาแข่งขันกับ

สินค้าที่ผลิตภายในประเทศ และเช่นเดียวกับงานวิจัยของปรีชา โปธิ (2537) ได้ศึกษาถึง MFN Clause ใน GATT และผลกระทบทางกฎหมายต่อประเทศกำลังพัฒนาพบว่าภายหลังจากการเจรจาของที่ประชุมแกตต์รอบโตเกียวแล้วอัตราภาษีศุลกากรของสินค้าอุตสาหกรรมลดลงจากประมาณร้อยละ 7 เหลือร้อยละ 4.6 แต่สินค้าของภาคเกษตรกรรมกลับลดลงเพียงเล็กน้อยคือลดจากประมาณร้อยละ 8.1 เหลือ 7.1 และหากพิจารณาสินค้าในหมวดอุตสาหกรรมแล้วปรากฏว่าอัตราภาษีของประเทศที่พัฒนาแล้วลดลงอย่างมาก คือในกลุ่มประชาคมยุโรปลดลงจากร้อยละ 10 เหลือร้อยละ 7 ญี่ปุ่นลดลงจากร้อยละ 12 เหลือร้อยละ 6 และของสหรัฐอเมริกาจากร้อยละ 13 เหลือร้อยละ 7 ในขณะที่สินค้าของประเทศที่กำลังพัฒนายังคงมีอัตราภาษีที่สูงอยู่ ผลประโยชน์จากการเจรจาในรอบนี้จึงตกอยู่กับประเทศที่พัฒนาแล้วเป็นส่วนใหญ่ และประเทศต่าง ๆ ได้นำเอารูปแบบการคิดกันทางการค้าที่มีใช้ภาษีศุลกากรมาใช้กันอย่างกว้างขวาง โดยเฉพาะประเทศที่พัฒนาแล้วนำมาใช้คิดกันสินค้าจากประเทศที่กำลังพัฒนา อาทิเช่น การเพิ่มภาษีอย่างอื่นที่มีใช้ภาษีศุลกากร การเลือกปฏิบัติต่อประเทศคู่ค้า การออกกฎคุ้มครองผู้บริโภค โภคเช่นมาตรการทางด้านสาธารณสุข การบรรจุหีบห่อ การออกกฎระเบียบการนำเข้าเพื่อเป็นการขัดขวางการนำเข้า เป็นต้น

จากมาตรการต่าง ๆ ที่นำมาใช้กันอันเป็นอุปสรรคที่ขัดขวางการค้ามิให้เป็นไปอย่างเสรี จึงได้มีการกำหนดการเจรจาในรอบอูรุกวัยขึ้นเพื่อลดอุปสรรคทางการค้า หลีกเลี่ยงการช่วยเหลืออุดหนุนเพื่อการส่งออก เสริมสร้างการค้าเสรี คำนี้ถึงกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการค้าของประเทศที่กำลังพัฒนามากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการนำปัญหาการค้าสินค้าเกษตรและการค้าสินค้าบริการเข้าร่วมเป็นหัวข้อสำหรับการเจรจาในการประชุมรอบนี้ ซึ่งผลของการเจรจาในรอบนี้มีผลทำให้อัตราภาษีศุลกากรในระหว่างประเทศสมาชิกในสินค้าทุกประเภทลดลงร้อยละ 40 ภายในระยะเวลา 6-8 ปี และครอบคลุมถึงสินค้าที่ประเทศกำลังพัฒนาเกี่ยวข้องอยู่เป็นส่วนใหญ่ เช่น สินค้าเกษตรที่จะต้องลดการอุดหนุนลง ซึ่งจะทำให้ราคาสินค้าที่บิดเบือนไปจากความจริงกลับเข้าสู่กลไกของตลาดอย่างแท้จริง และนอกจากนี้ประเทศสมาชิกจะต้องปฏิบัติต่อประเทศคู่ค้าในลักษณะที่เท่าเทียมกัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยครั้งนี้

ข้อเสนอแนะของการวิจัย

ในการวิเคราะห์และอภิปรายข้อมูลการวิจัยเรื่องการศึกษาค้นคว้าปัญหาที่มีอิทธิพลต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาไปยังต่างประเทศ กรณีศึกษา ตลาดนัดจตุจักร กรุงเทพมหานคร โดยการศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้วิธีการวิจัยด้วยวิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) จากผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจสปาส่งออกมีจำนวนทั้งหมด 9 คน ประกอบกับได้ทำการศึกษาค้นคว้าจากเอกสาร โดยทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้องและศึกษาค้นคว้า

จากข้อมูลหนังสือ บทความ วารสาร รวมทั้งการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกทั้ง 9 คน อย่างใกล้ชิด เพื่อนำข้อมูลมาประกอบการศึกษาวิจัยให้สมบูรณ์ จากผลการศึกษาปัญหาที่มีอิทธิพลต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาไปยังต่างประเทศ กรณีศึกษา ตลาดนัดจตุจักร กรุงเทพมหานคร ได้มีข้อเสนอแนะจากการศึกษาครั้งนี้แบ่งออกเป็น 5 ประเด็น ได้แก่

1. ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชีย
2. ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปยุโรป
3. ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปอเมริกา
4. ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปในปัจจุบันและผู้ที่จะเริ่ม

ก่อตั้งในอนาคต

5. ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยครั้งต่อไป

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชีย

1. ปัญหาด้านส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งมีปัญหาเกิดขึ้นและควรแก้ไข คือ จะเน้นในเรื่องการลอกเลียนแบบ ราคาของสินค้า ค่าขนส่ง และสถานที่ จากการสัมภาษณ์จะเห็นว่า สินค้าถูกลอกเลียนแบบเป็นผลทำให้สินค้าไม่มีลักษณะเด่นเฉพาะตัวในที่นี่หมายถึงว่า สินค้าแบบนี้หาซื้อได้ทั่วไป ไม่มีความโดดเด่นทำให้สินค้าขายได้ยากขึ้น จากการสัมภาษณ์เราสามารถแก้ไขได้โดยการบอกลูกค้าว่าสินค้าของเราเป็นสินค้าต้นตำรับ มีคุณภาพดี และมีใบรับประกัน หรืออาจจะแก้ไขโดยหาทรัพยากรขององค์กรที่มีความสามารถเข้ามา เพื่อที่จะใช้ความสามารถของทรัพยากรที่ได้นั้นมาทำให้เกิดความแตกต่างของสินค้าซึ่งคู่แข่งลอกเลียนแบบได้ยาก ส่วนเรื่องปัญหาราคาของสินค้า ในที่นี้เกิดจากการแข่งขันในเรื่องราคาของผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออก ก็คือแข่งขันลดราคาเพื่อดึงดูดลูกค้าแทนที่จะหันมาแข่งด้านคุณภาพของสินค้าแทนจะดีกว่า และเรื่องค่าเงินบาทที่มีผลกระทบต่อราคาของสินค้า ก็คือถ้าค่าเงินบาทแข็งมาก ๆ ก็จะทำให้สินคาราคาสูงซึ่งจะเป็นผลทำให้สินค้าขายยาก จากการสัมภาษณ์เราสามารถแก้ไขได้โดยในเรื่องของกลุ่มแข่งขันนั้นเราแก้ไขยาก แต่อาจจะทำได้โดยทำให้ลูกค้าเห็นถึงคุณภาพของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับราคา เช่น ถ้าสินค้าเหมือนกันแต่คุณภาพต่างกัน ราคาต่างกัน เราก็จะทำให้ลูกค้าเห็นว่า ราคาสินค้าต่ำกว่าที่คิด แสดงว่าสินค้าคุณภาพไม่ดี แต่ถ้าราคาสินค้าเหมาะสมแสดงว่าสินค้ามีคุณภาพ ส่วนในเรื่องค่าเงินบาทอยู่ที่รัฐบาลอย่างเดียวที่จะแก้ไข ต่อไปเป็นปัญหาเรื่องค่าขนส่งที่ว่า เกี่ยวกับการส่งสินค้า และการส่งสินค้า คือ ถ้าส่งในปริมาณเยอะ ๆ ก็ประหยัดค่าขนส่ง แต่ถ้าส่งในปริมาณน้อย ๆ นั้นจะไม่คุ้มกับค่าขนส่ง อันนี้สามารถแก้ไขได้โดย คือกำหนดวันส่งให้ลูกค้าทราบ คือ เช่น เดือนนี้จะส่งสินค้าแค่ 5 วันคือกำหนดไปเลย จะได้เป็นระเบียบในการบริหารด้วย ส่วนปัญหาเรื่องสถานที่ในที่นี้คือ ปัญหาที่ว่าบางประเทศการเดินทางลำบาก หรือเข้ายากเนื่องมาจากวาระเบียบวิธีการของแต่ละ

ละประเทศเข้มงวดในการตรวจสินค้า เป็นผลทำให้เสียเวลาการขนส่งสินค้าด้วย แต่จากการสัมภาษณ์พบว่า สามารถแก้ไขได้โดยมีค่าได้โตะให้กับด่านตรวจสินค้าของประเทศที่ส่งสินค้าไป เพื่อประหยัดในเรื่องเวลาในการขนส่ง

2. ปัญหาด้านภาพลักษณ์ และประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า จากการสัมภาษณ์พบว่าไม่มีปัญหาเกิดขึ้นในผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชียเลย เพราะว่าเรื่องภาพลักษณ์โดยรวมของประเทศไทยนั้นคืออยู่แล้ว ลูกค้านั่นคือแล้ว

3. ปัญหาด้านโฆษณา จากการสัมภาษณ์พบว่าไม่มีปัญหาเกิดขึ้น เนื่องจากว่าการรับรู้ของลูกค้าส่วนมากมาจากการพูดกันปากต่อปากมากกว่าการโฆษณาเยอะ คือเป็นการทดลองใช้แล้วถึงบอกต่อ คำแนะนำก็คือ ถ้าจะทำโฆษณาก็อย่าลงทุนเยอะ เพราะลูกค้าส่วนมากไม่เชื่อในด้านโฆษณาจนกว่าจะทดลองใช้เอง เนื่องมาจากว่าในประเทศต่าง ๆ เจ้าเข้มงวดการนำเข้าสินค้าทั้งในเรื่องส่วนผสมต่าง ๆ วิธีการต่าง ๆ และสารต้องห้าม จึงทำให้ลูกค้าที่อยู่ในประเทศนั้น ๆ ไม่เชื่อในการโฆษณาจนกว่าจะได้ทดลองใช้เอง

4. ปัญหาด้านวัฒนธรรม และการรับรู้วัฒนธรรม จากการสัมภาษณ์พบว่าไม่มีปัญหาเกิดขึ้นในเรื่องนี้ คือ ลูกค้าเค้าชอบสินค้าแบบไหนเค้าก็คือ อยู่ที่ความชอบมากกว่า ซึ่งเรื่องวัฒนธรรม และการรับรู้วัฒนธรรมนั้นไม่เป็นปัญหาเลย

5. ปัญหาด้านสภาพแวดล้อมทางธุรกิจทั้งภายใน และภายนอก จากการสัมภาษณ์พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชียจะเน้นปัญหาเกิดขึ้นในเรื่องของลักษณะเฉพาะของตลาด ความชำนาญในด้านอื่น ๆ (ในที่นี้หมายถึง ความชำนาญในด้านการผลิต ในด้านการบริหาร เป็นต้น) เศรษฐกิจ การเมือง ส่วนด้านเทคโนโลยีมีปัญหาเล็กน้อย โดยปัญหาในเรื่องลักษณะเฉพาะของตลาดก็คือ ในเรื่องส่วนประสมทางการตลาดที่มีปัญหาเกิดขึ้นอยู่ มีทั้งเรื่องผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายหรือสถานที่ สามารถแก้ไขได้โดย ก่อนทำธุรกิจต้องศึกษาลักษณะเฉพาะของตลาดในเรื่องส่วนประสมทางการตลาดให้ละเอียดก่อน ส่วนปัญหาเรื่องทรัพยากรขององค์กรนั้น จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกไปทวีปเอเชียไม่มีปัญหาในด้านนี้เกิดขึ้น อาจเนื่องมาจากการบริหารงาน และการติดต่อสื่อสารของลูกค้าเป็นไปได้ง่าย อาจจะเป็นเพราะอยู่ในทวีปเดียวกัน ทำให้ทำอะไรง่าย ติดต่อกันง่ายสะดวก ใช้เวลาไม่มากในการขนส่งสินค้า ส่วนปัญหาด้านความชำนาญในด้านอื่น ๆ รวมทั้งการผลิต และการบริหารที่เป็นปัญหาคือ ในเรื่องการผลิต การออกแบบที่ทำให้คู่แข่งลอกเลียนแบบสินค้าได้ อาจจะแก้ไขได้โดยหาจุดเด่นของสินค้า เพื่ออยากต่อการลอกเลียนแบบของคู่แข่ง และควรทำการวิจัยปรับปรุงสินค้าให้มีรูปแบบใหม่ ๆ เพื่อฉีกหนีคู่แข่งไปเรื่อย ๆ และในเรื่องการเมือง และเศรษฐกิจ มีวิธีแก้ไขอย่างเดียวกันคือ เป็นหน้าที่ของรัฐบาลในการดูแลความมั่นคงของประเทศ

6. ปัญหาด้านกฎหมาย จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปเอเชีย พบว่า มีการเน้นปัญหาในเรื่องรายการส่วนผสมและสารที่ควบคุมหรือต้องห้าม และระเบียบวิธีการนำเข้า คือ จะมีการห้ามนำเข้าสินค้าที่เป็นประเภทน้ำ โดยมีการจำกัดนำเข้าให้ได้เพียงเล็กน้อย เนื่องจากว่าทางด่านตรวจเค้ากลัวว่าเราจะสินค้าประเภทน้ำไปก่อความวุ่นวาย อย่างเช่นตัวอย่าง ในปัจจุบันที่สนามบินมีการจำกัดปริมาณสินค้าที่เป็นของเหลวที่จะนำขึ้นเครื่อง เพราะว่าสินค้าประเภทน้ำหอมสามารถเป็นส่วนประกอบของระเบิดได้ และลักษณะบางอย่างที่เกี่ยวกับไม้ บางประเทศไม่สามารถที่จะนำไม้เข้าประเทศได้ บางทีเค้ากลัวว่าจะนำเชื้อโรคเข้าไปแพร่ในประเทศเค้า มันน่าจะเกี่ยวกับพวกเชื้อรา แมลง และสุขภาพ ถ้าเราส่งไปจะต้องผ่านการฆ่าเชื้อทุกอย่าง ฆ่าเชื้อใหม่หมด เป็นสิ่งที่เค้าเข้มงวดมาก เพราะว่าถ้าสินค้าไม่ถูกต้องตามระเบียบของประเทศลูกค้าก็จะทำให้ลูกค้าส่งสินค้าเราเข้าไปในประเทศไม่ได้ และในบางประเทศจะ fix ในเรื่องสินค้าประเภทที่เป็นน้ำหอม อย่างเช่น ประเทศฝรั่งเศส เนื่องมาจากว่าเค้าเป็นประเทศที่ผลิตน้ำหอมอยู่แล้วนั้น การที่เราจะนำสินค้าประเภทน้ำหอมเข้าไปนั้นยากมาก เนื่องจากว่าถูกกีดกันจากประเทศเค้า เค้ากลัวว่าเราจะแย่งส่วนแบ่งด้านน้ำหอมของเค้า วิธีแก้ไขก็คือ ใต้โต๊ะให้กับเจ้าหน้าที่เพื่อความสะดวก และรวดเร็ว ส่วนมากเค้าก็จะทำกันแบบนี้หมด

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปยุโรป

1. ปัญหาด้านส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งมีปัญหาเกิดขึ้นคล้ายๆกับทวีปเอเชีย แต่แตกต่างกันที่ ทวีปเอเชียจะมีการเน้นปัญหาในเรื่องการลอกเลียนแบบเพิ่มเติมขึ้นมาจากปัญหาในเรื่องราคาของสินค้า ค่าขนส่งสินค้า และสถานที่ ส่วนปัญหาในเรื่องอื่น ๆ และวิธีแก้ไขก็จะเหมือน ๆ กันหมด คือ จะเน้นในเรื่องการ ราคาของสินค้า ค่าขนส่ง และสถานที่ จากการสัมภาษณ์ จะเห็นว่า เรื่องปัญหาราคาของสินค้า ในที่นี้เกิดจากการแข่งขันในเรื่องราคาของผู้ประกอบการ ธุรกิจสปาส่งออก ก็คือแข่งกันลดราคาเพื่อดึงดูดลูกค้าแทนที่จะหันมาแข่งด้านคุณภาพของสินค้า แทนจะดีกว่า และเรื่องค่าเงินบาทที่มีผลกระทบต่อราคาของสินค้า ก็คือถ้าค่าเงินบาทแข็งมาก ๆ ก็จะทำให้สินค้าราคาสูงซึ่งจะเป็นผลทำให้สินค้าขายยาก จากการสัมภาษณ์เราสามารถแก้ไขได้โดยในเรื่องของคู่แข่งนั้นเราแก้ไขยาก แต่อาจจะทำได้โดยทำให้ลูกค้าเห็นถึงคุณภาพของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับราคา เช่น ถ้าสินค้าเหมือนกันแต่คุณภาพต่างกัน ราคาต่างกัน เราก็จะทำให้ลูกค้าเห็นว่า ราคาสินค้าต่ำกว่าที่คิดแสดงว่าสินค้าคุณภาพไม่ดี แต่ถ้าราคาสินค้าเหมาะสมแสดงว่าสินค้ามีคุณภาพ ส่วนในเรื่องค่าเงินบาทอยู่ที่รัฐบาลอย่างเดียวที่จะแก้ไข ต่อไปเป็นปัญหาเรื่องค่าขนส่ง ที่ว่า เกี่ยวกับการส่งสินค้า และการส่งสินค้า คือ ถ้าส่งในปริมาณเยอะ ๆ ก็ประหยัดค่าขนส่ง แต่ถ้าส่งในปริมาณน้อย ๆ นั้นจะไม่คุ้มกับค่าขนส่ง อันนี้สามารถแก้ไขได้โดย คือกำหนดวันส่งให้ลูกค้าทราบ คือ เช่น เดือนนี้จะส่งสินค้าแค่ 5 วันคือกำหนดไปเลย จะได้เป็นระเบียบในการบริหารด้วย

ส่วนปัญหาเรื่องสถานที่ในที่นี่คือ ปัญหาที่ว่าบางประเทศการเดินทางลำบาก หรือเข้ายาก เนื่องมาจากว่าระเบียบวิธีการของแต่ละประเทศเข้มงวดในการตรวจสอบสินค้า เป็นผลทำให้เสียเวลา การขนส่งสินค้าด้วย แต่จากการสัมภาษณ์พบว่า สามารถแก้ไขได้โดยมีค่าได้โด้ะให้กับด่านตรวจสอบสินค้าของประเทศที่ส่งสินค้าไป เพื่อประหยัดในเรื่องเวลาในการขนส่ง

2. ปัญหาด้านภาพลักษณ์ และประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า จากการสัมภาษณ์พบว่าเกิดปัญหาขึ้นเล็กน้อยในเรื่องของคุณภาพของสินค้าที่ส่งออกไป คือในเรื่องสินค้าที่ทำจากวัสดุที่สามารถแตกได้ง่าย แต่บางทีมันอยู่การขนส่งขึ้นลงสินค้า ทำให้สินค้าเสียหาย แต่สามารถแก้ไขได้ โดยทำบรรจุภัณฑ์ให้มีความหนาเพิ่มขึ้น และกำกับการขึ้นลงสินค้าให้ระมัดระวัง ส่วนเรื่องภาพลักษณ์โดยรวมของประเทศไทยนั้นคืออยู่แล้ว ลูกค้าเชื่อมั่นในสินค้าไทยว่ามีคุณภาพ

3. ปัญหาด้านโฆษณา จากการสัมภาษณ์พบว่าไม่มีปัญหาเกิดขึ้น เนื่องจากว่าการรับรู้ของลูกค้าส่วนมากมาจากการพูดกันปากต่อปากมากกว่าการโฆษณามาก คือในเรื่องโฆษณาช่วยได้น้อยมาก เพราะส่วนมากเป็นการทดลองใช้แล้วถึงบอกต่อ

4. ปัญหาด้านวัฒนธรรม และการรับรู้วัฒนธรรม จากการสัมภาษณ์พบว่าไม่มีปัญหาเกิดขึ้นในเรื่องนี้ คือ คนไหนชาติไหนก็ซื้อได้ ถ้าชอบแบบนี้เค้าก็ซื้อ ไม่ชอบก็ไม่ซื้อ

5. ปัญหาด้านสภาพแวดล้อมทางธุรกิจทั้งภายใน และภายนอก จากการสัมภาษณ์พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปยุโรปจะเน้นปัญหาเกิดขึ้นในเรื่องของลักษณะเฉพาะของตลาด ความชำนาญในด้านอื่น ๆ (ในที่นี้หมายถึง ความชำนาญในด้านการผลิต ในด้านการบริหาร เป็นต้น) เศรษฐกิจ การเมือง ส่วนด้านเทคโนโลยีมีปัญหาเล็กน้อย ซึ่งผลจากการวิจัยพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปยุโรปจะเน้นปัญหาหลัก ๆ ซึ่งเหมือนกับทวีปอเมริกา โดยมีเหตุผลคล้าย ๆ กัน คือปัญหาในเรื่องลักษณะเฉพาะของตลาดก็คือ ในเรื่องส่วนประสมทางการตลาดที่มีปัญหาเกิดขึ้นอยู่ มีทั้งเรื่องผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายหรือสถานที่ที่สามารถแก้ไขได้โดย ก่อนทำธุรกิจต้องศึกษาลักษณะเฉพาะของตลาดในเรื่องส่วนประสมทางการตลาดให้ละเอียดก่อน ส่วนปัญหาเรื่องทรัพยากรขององค์กรนั้น จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกไปทวีปยุโรปมีปัญหาในด้านนี้เกิดขึ้น ก็คืออาจเนื่องมาจากการบริหารงานของผู้ผลิตในการดูแลพนักงานฝ่ายผลิต คือ ถ้าไม่เข้าไปดูแลในส่วนการผลิตจะพบว่าพนักงานนั้นทำไปงั้น ๆ ได้ของออกมาไม่ได้ตามสเปคที่ต้องการ ดังนั้นจึงควรหาบุคลากรที่มีคุณภาพ มีความสามารถ เพื่อการพัฒนาในด้านต่าง ๆ ให้ดียิ่งขึ้น ส่วนปัญหาด้านความชำนาญในด้านอื่น ๆ รวมทั้งการผลิต และการบริหารที่เป็นปัญหาคือ ในเรื่องการผลิต การออกแบบที่ทำให้คู่แข่งลอกเลียนแบบสินค้าได้ อาจจะแก้ไขได้โดยหาจุดเด่นของสินค้า เพื่อยากต่อการลอกเลียนแบบของกลุ่มคู่แข่ง และควรทำการ

วิจัยปรับปรุงสินค้าให้มีรูปแบบใหม่ ๆ เพื่อฉีกหนีคู่แข่งไปเรื่อย ๆ และในเรื่องการเมือง และเศรษฐกิจ มีวิธีแก้ไขอย่างเดียวคือ เป็นหน้าที่ของรัฐบาลในการดูแลความมั่นคงของประเทศ

6. ปัญหาด้านกฎหมาย จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปยุโรป พบว่า มีการเน้นปัญหาในเรื่องรายการส่วนผสมและสารที่ควบคุมหรือต้องห้าม และระเบียบวิธีการนำเข้า ซึ่งมีปัญหาคล้าย ๆ กับทวีปเอเชีย ซึ่งมีเหตุผลคล้าย ๆ กัน คือ จะมีการห้ามนำเข้าสินค้าที่เป็นประเภทน้ำ โดยมีการจำกัดนำเข้าให้ได้เพียงเล็กน้อย เนื่องจากว่าทางด้านตรวจแก้กลัวว่าเราจะสินค้าประเภทน้ำไปก่อความวุ่นวาย อย่างเช่นตัวอย่าง ในปัจจุบันที่สนามบินมีการจำกัดปริมาณสินค้าที่เป็นของเหลวที่จะนำขึ้นเครื่อง เพราะว่าสินค้าประเภทน้ำหอมสามารถเป็นส่วนประกอบของระเบิดได้ และลักษณะบางอย่างที่เกี่ยวกับไม้ บางประเทศไม่สามารถที่จะนำไม้เข้าประเทศได้ บางทีแก้กลัวว่าจะนำเชื้อโรคเข้าไปแพร่ในประเทศเค้า มันน่าจะเกี่ยวกับพวกเชื้อรา แมลง และสุขภาพ ถ้าเราส่งไปจะต้องผ่านการฆ่าเชื้อทุกอย่าง ฆ่าเชื้อใหม่หมด เป็นสิ่งที่เค้าเข้มงวดมาก เพราะว่าถ้าสินค้าไม่ถูกต้องตามระเบียบของประเทศลูกค้าก็จะทำให้ลูกค้าสั่งสินค้าเราเข้าไปในประเทศไม่ได้ และในบางประเทศจะ fix ในเรื่องสินค้าประเภทที่เป็นน้ำหอม อย่างเช่น ประเทศฝรั่งเศส เนื่องมาจากว่าเค้าเป็นประเทศที่ผลิตน้ำหอมอยู่แล้วนั้น การที่เราจะนำสินค้าประเภทน้ำหอมเข้าไปนั้นยากมาก เนื่องจากว่าถูกกีดกันจากประเทศเค้า เค้ากลัวว่าเราจะแย่งส่วนแบ่งด้านน้ำหอมของเค้า วิธีแก้ไขก็คือ ใต้โต๊ะให้กับเจ้าหน้าที่เพื่อความสะดวกและรวดเร็ว ส่วนมากเค้าก็จะทำกันแบบนี้หมด

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปอเมริกา

1. ปัญหาด้านส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งมีปัญหาเกิดขึ้นและควรแก้ไขคล้ายๆกับปัญหาที่เกิดขึ้นในทวีปยุโรป คือ ในเรื่องราคาของสินค้า ค่าขนส่ง และสถานที่ จากการสัมภาษณ์จะเห็นว่า สินค้าถูกลอกเลียนแบบเป็นผลทำให้สินค้าไม่มีลักษณะเด่นเฉพาะตัวในทันทีหมายถึงว่าสินค้าแบบนี้หาซื้อได้ทั่วไป ไม่มีความโดดเด่นทำให้สินค้าขายได้ยากขึ้น จากการสัมภาษณ์เราสามารถแก้ไขได้โดยการบอกลูกค้าว่าสินค้าของเราเป็นสินค้าต้นตำรับ มีคุณภาพดี และมีใบรับประกัน หรืออาจจะแก้ไขโดยหาทรัพยากรขององค์กรที่มีความสามารถเข้ามา เพื่อที่จะใช้ความสามารถของทรัพยากรที่ได้นั้นมาทำให้เกิดความแตกต่างของสินค้าซึ่งคู่แข่งลอกเลียนแบบได้ยาก ส่วนเรื่องปัญหาราคาของสินค้า ในที่นี้เกิดจากการแข่งขันในเรื่องราคาของผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปก็คือแข่งกันลดราคาเพื่อดึงดูดลูกค้าแทนที่จะหันมาแข่งขันด้านคุณภาพของสินค้าแทนจะดีกว่า และเรื่องค่าเงินบาทที่มีผลกระทบต่อราคาของสินค้า ก็คือถ้าค่าเงินบาทแข็งมาก ๆ ก็จะทำให้สินคาราคาสูงซึ่งจะเป็นผลทำให้สินค้าขายยาก จากการสัมภาษณ์เราสามารถแก้ไขได้โดยในเรื่องของคู่แข่งนั้นเราแก้ไขยาก แต่อาจจะทำได้โดยทำให้ลูกค้าเห็นถึงคุณภาพของสินค้าเมื่อ

เปรียบเทียบกับราคา เช่น ถ้าสินค้าเหมือนกันแต่ว่า คุณภาพต่างกัน ราคาต่างกัน เราก็จะทำให้ลูกค้าเห็นว่า ราคาสินค้าต่ำกว่าที่คิดแสดงว่าสินค้าคุณภาพไม่ดี แต่ถ้าราคาสินค้าเหมาะสมแสดงว่าสินค้ามีคุณภาพ ส่วนในเรื่องค่าเงินบาทอยู่ที่รัฐบาลอย่างเดียวก่อนที่จะแก้ไข ต่อไปเป็นปัญหาเรื่องค่าขนส่งที่ว่า เกี่ยวกับการส่งสินค้า และการส่งสินค้า คือ ถ้าส่งในปริมาณเยอะๆก็ประหยัดค่าขนส่ง แต่ถ้าส่งในปริมาณน้อย ๆ นั้นจะไม่คุ้มกับค่าขนส่ง อันนี้สามารถแก้ไขได้โดย คือกำหนดวันส่งให้ลูกค้าทราบ คือ เช่น เดือนนี้จะส่งสินค้าแค่ 5 วันคือกำหนดไปเลย จะได้เป็นระเบียบในการบริหารด้วย ส่วนปัญหาเรื่องสถานที่ในที่นี่คือ ปัญหาที่ว่าบางประเทศการเดินทางลำบาก หรือเข้ายาก เนื่องมาจากว่าระเบียบวิธีการของแต่ละประเทศเข้มงวดในการตรวจสินค้า เป็นผลทำให้เสียเวลา การขนส่งสินค้าด้วย แต่จากการสัมภาษณ์พบว่า สามารถแก้ไขได้โดยมีค่าได้โตะให้กับด่านตรวจสินค้าของประเทศที่ส่งสินค้าไป เพื่อประหยัดในเรื่องเวลาในการขนส่ง

2. ปัญหาด้านภาพลักษณ์ และประเทศแหล่งกำเนิดสินค้า จากการสัมภาษณ์พบว่าไม่มีปัญหาเกิดขึ้นในเรื่องปัญหาด้านภาพลักษณ์ และประเทศแหล่งกำเนิดสินค้าเช่นเดียวกับทวีปเอเชีย เพราะว่าลูกค้าเชื่อมั่นในสินค้าไทย และในเรื่องแบรนด์ของสินค้านั้นลูกค้าจะรู้ว่าสินค้าของเรามีคุณภาพอยู่แล้ว และจากภาพลักษณ์โดยรวมของประเทศไทยนั้นดีอยู่แล้ว ลูกค้าเชื่อมั่นในสินค้าไทยว่ามีคุณภาพ

3. ปัญหาด้านโฆษณา จากการสัมภาษณ์พบว่าไม่มีปัญหาเกิดขึ้นเช่นเดียวกับทวีปเอเชีย และยุโรป เนื่องจากว่าการรับรู้ของลูกค้าส่วนมากมาจากการพูดกันปากต่อปากมากกว่าการโฆษณา มาก คือเป็นการทดลองใช้แล้วถึงบอกต่อ คำแนะนำก็คือ ถ้าจะทำโฆษณาก็อย่าลงทุนเยอะ เพราะลูกค้าส่วนมากไม่เชื่อในด้านโฆษณาจนกว่าจะทดลองใช้เอง เนื่องมาจากว่าในประเทศต่าง ๆ ค่าเข้มงวดการนำเข้าสินค้าทั้งในเรื่องส่วนผสมต่าง ๆ วิธีการต่าง ๆ และสารต้องห้าม จึงทำให้ลูกค้าที่อยู่ในประเทศนั้น ๆ ไม่เชื่อในการโฆษณาจนกว่าจะได้ทดลองใช้เอง

4. ปัญหาด้านวัฒนธรรม และการรับรู้วัฒนธรรม จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสปา ส่งออกไปทวีปอเมริกา พบว่าไม่มีปัญหาเกิดขึ้นในเรื่องนี้ ก็คือถึงแม้ว่าคนทั้งสามทวีปจะใช้ภาษาต่างกัน แต่เรื่องความชอบมันอาจไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความชอบของแต่ละคน

5. ปัญหาด้านสภาพแวดล้อมทางธุรกิจทั้งภายใน และภายนอก จากการสัมภาษณ์พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจสปาส่งออกไปทวีปอเมริกาจะเน้นปัญหาเกิดขึ้นในเรื่องของลักษณะเฉพาะของตลาด ความชำนาญในด้านอื่น ๆ (ในที่นี้หมายถึง ความชำนาญในด้านการผลิต ในด้านการบริหาร เป็นต้น) เศรษฐกิจ การเมือง คือปัญหาในเรื่องลักษณะเฉพาะของตลาดก็คือ ในเรื่องส่วนประสมทางการตลาดที่มีปัญหาเกิดขึ้นอยู่ มีทั้งเรื่องผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายหรือสถานที่ที่สามารถแก้ไขได้โดย ก่อนทำธุรกิจต้องศึกษาลักษณะเฉพาะของตลาดในเรื่องส่วนประสมทาง

การตลาดให้ละเอียดก่อน ส่วนปัญหาเรื่องทรัพยากรขององค์กรนั้น จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกไปทวีปยุโรปมีปัญหาในด้านนี้เกิดขึ้น ก็คืออาจเนื่องมาจากการบริหารงานของผู้ผลิตในการดูแลพนักงานฝ่ายผลิต คือ ถ้าไม่เข้าไปดูแลในส่วนการผลิตจะพบว่าพนักงานนั้นทำไปวัน ๆ ได้ของออกมาไม่ได้ตามสเปคที่ต้องการ ดังนั้นจึงควรหาบุคลากรที่มีคุณภาพ มีความสามารถ เพื่อการพัฒนาในด้านต่าง ๆ ให้ดียิ่งขึ้น ส่วนปัญหาด้านความชำนาญในด้านอื่น ๆ รวมทั้งการผลิต และการบริหารที่เป็นปัญหาคือ ในเรื่องการผลิต การออกแบบที่ทำให้คู่แข่งลอกเลียนแบบสินค้าได้ อาจจะแก้ไขได้โดยหาจุดเด่นของสินค้า เพื่อยากต่อการลอกเลียนแบบของกลุ่มคู่แข่ง และควรทำการวิจัยปรับปรุงสินค้าให้มีรูปแบบใหม่ ๆ เพื่อฉีกหนีคู่แข่งไปเรื่อย ๆ และในเรื่องการเมือง และเศรษฐกิจ มีวิธีแก้ไขอย่างเดียวคือ เป็นหน้าที่ของรัฐบาลในการดูแลความมั่นคงของประเทศ

6. ปัญหาด้านกฎหมาย จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกไปทวีปอเมริกา พบว่า มีการเน้นปัญหาในเรื่องหลักเกณฑ์เงื่อนไขด้านการติดฉลากและข้อมูลของสินค้า รายการส่วนผสมและสารที่ควบคุมหรือต้องห้าม และระเบียบวิธีการนำเข้า ซึ่งปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นแตกต่างจากทวีปเอเชีย และยุโรปคือ มีปัญหาเพิ่มเติมขึ้นมาคือ ปัญหาด้านหลักเกณฑ์เงื่อนไขด้านการติดฉลากและข้อมูลของสินค้า ซึ่งมีปัญหาเหมือนกันทวีปเอเชีย คือ ทางทวีปเอเชียจะมีการห้ามนำเข้าสินค้าที่เป็นประเภทน้ำ โดยมีการจำกัดนำเข้าให้ได้เพียงเล็กน้อย เนื่องจากว่าทางด่านตรวจเค้ากลัวว่าเราจะสินค้าประเภทน้ำไปก่อความวุ่นวาย อย่างเช่นตัวอย่าง ในปัจจุบันที่สนามบินมีการจำกัดปริมาณสินค้าที่เป็นของเหลวที่จะนำขึ้นเครื่อง เพราะว่าสินค้าประเภทน้ำหอมสามารถเป็นส่วนประกอบของระเบิดได้ และลักษณะบางอย่างที่เกี่ยวกับไม้ บางประเทศไม่สามารถที่จะนำไม้เข้าประเทศได้ บางทีเค้ากลัวว่าจะนำเชื้อโรคเข้าไปแพร่ในประเทศเค้า มันน่าจะเกี่ยวกับพวกเชื้อรา แผลง และสุขภาพ ถ้าเราส่งไปจะต้องผ่านการฆ่าเชื้อทุกอย่าง ฆ่าเชื้อใหม่หมด เป็นสิ่งที่เค้าเข้มงวดมาก เพราะว่าถ้าสินค้าไม่ถูกต้องตามระเบียบของประเทศลูกค้าก็จะทำให้ลูกค้าสั่งสินค้าเราเข้าไปในประเทศไม่ได้ และในบางประเทศจะ fix ในเรื่องสินค้าประเภทที่เป็นน้ำหอม อย่างเช่น ประเทศฝรั่งเศส เนื่องมาจากว่าเค้าเป็นประเทศที่ผลิตน้ำหอมอยู่แล้วนั้น การที่เราจะนำสินค้าประเภทน้ำหอมเข้าไปนั้นยากมาก เนื่องจากว่าถูกกีดกันจากประเทศเค้า เค้ากลัวว่าเราจะแย่งส่วนแบ่งด้านน้ำหอมของเค้า ส่วนวิธีแก้ไขที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการส่งออกธุรกิจสไปไปทวีปยุโรป คือ มีการได้โต๊ะให้ค่านิดหน่อยเพื่อประหยัดเวลาในการขนส่งสินค้า ส่วนในการฆ่าเชือนั้นเราจะจ้างเค้า เพราะเค้าจะรู้ระเบียบวิธีขั้นตอนของเค้า

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจเครือข่ายในรายปัจจุบันและผู้ที่จะเริ่มก่อตั้งใน

อนาคต

สำหรับผู้เริ่มประกอบการธุรกิจสปาส่งออกควรศึกษาความรู้ความชำนาญทางด้านต่างๆ เช่น ด้านการบริหารงาน ด้านกฎหมายการค้าระหว่างประเทศ ด้านลักษณะของธุรกิจ ลักษณะเฉพาะของตลาด ความพร้อมก่อนทำธุรกิจ และปัญหาที่เกิดขึ้นจากการส่งออกเพื่อจะได้เตรียมตัวหาแผนรองรับวิธีแก้ไขให้ดีที่สุด อาทิ ภาพรวมทางการจัดการ (การวางแผน การจัดองค์กร การชี้แนะ การควบคุม) การผลิตผลิตภัณฑ์ การตลาด การบัญชีและการเงินการบริหารภาษี) การบริหารทรัพยากรมนุษย์ การบริหารกลุ่ม การจัดการสภาพแวดล้อมระหว่างประเทศ จะเน้นในการประกอบการธุรกิจสปาส่งออก คือ

1. ควรศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจสปาส่งออกให้ดีกว่า คือ ศึกษาเรื่องลักษณะเฉพาะของตลาดที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมทางการตลาด เพื่อที่จะเพิ่มขีดความสามารถในการส่งออกให้มากขึ้นกว่าเดิม
2. ควรศึกษาเรื่องกฎหมายของประเทศต่างๆ ในเรื่อง ภาษีนำเข้า (อันนี้แล้วแต่ว่าจะตกลงกับลูกค้าว่าใครเป็นจ่าย) เรื่องระเบียบการนำเข้าที่ถูกจำกัดโดยประเทศลูกค้า เรื่องแบบฟอร์มต่างๆ ในการนำเข้า และส่งออกให้ละเอียด
3. ควรมีการพัฒนารูปแบบของสินค้าอยู่เรื่อยๆ เพื่อความทันสมัยในโลกปัจจุบัน และเพื่อไม่ให้คู่แข่งตามทัน

ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยครั้งต่อไป

ควรมีการศึกษาในเรื่องปัญหาที่มีอิทธิพลต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในแต่ละประเทศ คือ

1. ควรศึกษาเพิ่มเติมในเรื่องของปัญหาที่มีอิทธิพลต่อผู้ประกอบการส่งออกผลิตภัณฑ์สปาในแบบ in-direct เพิ่มเติมเพื่อที่จะทำให้การส่งออกมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
2. ควรมีการศึกษาในเรื่องการสนับสนุนจากรัฐบาลที่มีผลต่อการส่งออกผลิตภัณฑ์สปา
3. เวลาจะทำการเก็บข้อมูลงานวิจัยควรเก็บข้อมูลจากเจ้าของกิจการหรือตำแหน่งงานที่เกี่ยวข้องเท่านั้น เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ตรงตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย
4. ควรมีการศึกษาข้อมูลเชิงลึกในเรื่องข้อจำกัดของสินค้าบางประเภทที่เป็นปัญหาต่อการส่งออก
5. ควรการศึกษาเพิ่มเติมในเรื่องระเบียบวิธีการนำเข้าและส่งออกในแต่ละประเทศที่มีข้อจำกัดแตกต่างกันไป

6. ควรที่จะศึกษาความแตกต่างของปัญหาในการส่งออกระหว่างแบบ direct และ in-direct เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการที่คิดจะเปิดกิจการว่า จะทำกิจการแบบไหนดีที่มีผลตอบแทนดีที่สุด

7. ควรมีการเสนอแนะให้รัฐบาลหันมาให้ความสนใจในเรื่องสุขภาพในด้านของสปา เพื่อเป็นประโยชน์ทั้งในด้านเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยว ซึ่งจะมีผลให้ GDP ของประเทศเพิ่มขึ้นอีกด้วย