

เรื่องที่ 3

“การศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจน้ำดื่ม RO บรรจุขวดของการประปาส่วนภูมิภาค บน เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี”

A Feasibility Study of PWA's Bottled RO Water Business Transaction

on Koh Samui, Surat Thani

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจน้ำดื่ม RO บรรจุขวดของการประปาส่วนภูมิภาค บนเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาช่องทางการตลาดของการทำธุรกิจน้ำดื่ม RO บรรจุขวด และความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจน้ำดื่มบรรจุขวดของการประปาส่วนภูมิภาค บนเกาะสมุย ศึกษาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของการทำธุรกิจดังกล่าว รวมทั้งศึกษาความพึงพอใจของผู้ใช้น้ำประปา RO ของ กปภ. ที่มีต่อการให้บริการของ สนง.ป.เกาะสมุย วิธีการศึกษา ใช้ทั้งการศึกษาเชิงปริมาณและคุณภาพ สำหรับการศึกษาเชิงปริมาณ (Quantitative) ใช้วิธีสัมภาษณ์ผู้ประกอบการบนเกาะสมุย จำนวน 92 ราย และผู้ใช้น้ำประปา RO ของ สนง.ป.เกาะสมุย จำนวน 80 ราย ส่วนการศึกษาเชิงคุณภาพ (Qualitative) ใช้วิธีการสัมภาษณ์ ผจก.ป.เกาะสมุย และบุคคลต่าง ๆ รวมทั้งศึกษาจากหนังสือพิมพ์และเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง

ผลการศึกษาพบว่า การดำเนินธุรกิจน้ำดื่มบรรจุขวดบนเกาะสมุยมีการแข่งขันสูงมาก หาก กปภ. จะทำธุรกิจนี้ จะต้องมีการศึกษาในรายละเอียดอย่างจริงจัง และต้องดำเนินธุรกิจในรูปแบบของเอกชน จึงจะประสบความสำเร็จ อย่างไรก็ตามอาจต้องใช้เวลาหลายปีก่อนที่ธุรกิจจะคืนทุนและมีกำไร การศึกษายังพบว่า ผู้ใช้น้ำประปา RO บนเกาะสมุยส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในภาพรวมของการให้บริการของ สนง.ป.เกาะสมุย

ผู้เขียนขอเสนอแนะว่า ถ้า กปภ. จะดำเนินธุรกิจน้ำดื่มบรรจุขวดบนเกาะสมุย จะต้องดำเนินการเจาะตลาดลูกค้ารายใหญ่ เช่น โรงแรม รีสอร์ท ให้ได้ เนื่องจากเป็นผู้ซื้อสินค้าในปริมาณมาก และมีความแน่นอนกว่าลูกค้ารายย่อย ส่วนการให้บริการน้ำประปา RO ป.เกาะสมุยควรเร่งประชาสัมพันธ์ให้ผู้ใช้น้ำมั่นใจว่า น้ำดังกล่าวสามารถดื่มได้โดยปลอดภัยเหมือนน้ำดื่มยี่ห้อต่าง ๆ ที่มีชื่อเสียง ซึ่งจำหน่ายอยู่บนเกาะสมุยในขณะนี้

Abstract

This study entitled “A Feasibility Study of PWA’s Bottled RO Water Business Transaction on Koh Samui, Surat Thani” aims to investigate PWA’s marketing channels of bottled RO water business transaction on Koh Samui and its feasibility, including the SWOT of the business and the RO water customers’ satisfaction on the services of Koh Samui waterworks office. The study methodology employs both quantitative and qualitative approaches. In this regard, 92 entrepreneurs on Koh Samui and another 80 RO water customers of the waterworks were interviewed while some local newspapers and websites were reviewed.

The findings reveal that the bottled water business transaction on Koh Samui had witnessed a very strong competition. If PWA were to embark on this business, a detailed study would have to be made and the business had to be carried out like that of the private sector, in order to be successful. Nonetheless, it might take years before such business started to bear fruit and yielded a profit to PWA. In addition, it was also found out that overall, the majority of PWA’s RO water customers were satisfied with Koh Samui waterworks’ services.

It is strongly recommended that if PWA were to embark on bottled water business transaction on Koh Samui, such large customers as hotels, resorts, guest houses and so on would have to be sought after since they purchased goods in a massive scale, besides being more reliable than smaller ones. With regard to the piped RO water service, Koh Samui waterworks should accelerate its public relations campaign to convince its customers that RO water is potable and healthy, like that of other brand names that are currently being sold on Koh Samui.