

การศึกษาคั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1. ลักษณะและรูปแบบของธุรกิจค้าปลีก 2. ศึกษาสภาพปัญหาที่เกิดขึ้นกับหน่วยธุรกิจค้าปลีกในการเข้ามาของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ 3. ศึกษาถึงตัวแปรที่มีผลกระทบต่อยอดขายของธุรกิจค้าปลีก กรณีศึกษา ร้าน ปิงพาณิชย์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น จากการเข้ามาของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ 4. เพื่อเสนอแนวทางแก้ไขปัญหให้กับหน่วยธุรกิจค้าปลีก โดยจากผลการศึกษา ร้าน ปิงพาณิชย์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น เป็นธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่มีการจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคให้แก่ลูกค้าและในปัจจุบันมีการแข่งขันกันอย่างมากในการประกอบธุรกิจค้าปลีกโดยทั่วไปที่มีกลยุทธทางการตลาดที่แตกต่างกัน และมีการเข้ามาดำเนินการของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่จากการสนับสนุนให้มีการเปิดเสรีทางการค้าของรัฐบาลไทยเพื่อแก้ไขปัญหาทางเศรษฐกิจ ทำให้ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ที่มีการดำเนินการที่ทันสมัย มีการจำหน่ายสินค้าและให้บริการที่ครบครัน สินค้าที่ทำการจำหน่ายมีราคาถูก มีการส่งเสริมการตลาดในรูปแบบต่างๆจึงทำให้เป็นที่นิยมและได้รับความสนใจจากกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างมากการเข้ามาของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่นี้ได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจค้าปลีกที่มีอยู่เดิมเป็นอย่างมากไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของผลกระทบในด้านอำนาจต่อรองกับซัพพลายเออร์ ผลกระทบทางด้านราคา ผลกระทบทางด้านส่งเสริมการตลาด ผลกระทบทางด้านคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า ผลกระทบทางด้านเทคโนโลยีการดำเนินงาน

จากการศึกษาพบว่า ร้าน ปิงพาณิชย์ ได้รับผลกระทบอย่างมากต่อยอดขายของกิจการ โดยกิจการมียอดขายลดลงจากการแข่งขันในการประกอบธุรกิจกับผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกต่างๆภายในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น อีกทั้ง การเข้ามาของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ผู้ศึกษาจึงทำการศึกษาถึงตัวแปรที่มีผลกระทบต่อยอดขายของกิจการ โดยกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษา คือ ผู้ที่เข้ามาใช้บริการ ร้านปิงพาณิชย์ จำนวน 400 คน และผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ภายในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามและวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้เครื่องมือทางสถิติ ได้แก่ การแจกแจงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและการทดสอบไคสแคว์ ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างแก่ การแจกแจงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและการทดสอบไคสแคว์ ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ในปัจจุบันธุรกิจค้าปลีกที่มีอยู่มากมาย ทั้งธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม และธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ที่มีการแข่งขันกันส่งผลกระทบต่อยอดขายของร้านปิงพาณิชย์ ทั้งนี้ ตัวแปรที่ส่งผลกระทบ ได้แก่ กลยุทธทางการตลาดที่แตกต่างกันไป เช่น ราคาของกลุ่มแข่งขัน ระยะเวลาในการเปิดทำการอำนาจในการต่อรองกับซัพพลายเออร์ กลยุทธทางด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการขาย อีกทั้งในปัจจุบันพบว่ารสนิยมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป มีการต้องการความแปลกใหม่ การให้บริการที่ทันสมัย การเรียนรู้เทคโนโลยีแบบใหม่ๆ จึงทำให้ผู้บริโภคนิยมใช้บริการธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่เป็นอย่างมาก ปัจจัยเหล่านี้ล้วนแต่สร้างผลกระทบต่อยอดขายของธุรกิจค้าปลีกโดยทั่วไป และร้านปิงพาณิชย์ แทบทั้งสิ้น

The purpose of this study were to examine : the characteristics and patterns of a retail business, the problem that occurred to retail from an access of a large-scale retail business, the factors that impacted on the scale of retail business from the access of a large-scale retail business : a case study of Pingpanich store, Muang district, KhonKaen province, and to propose problem solutions for retail business unit.

At the present there are many modern retail business accessing and running in Thaoland because thai government supports free trade in order to solve economic problem. This made modern retail business, Which are modern in its administration and management with various low price goods, and full services as well as the various kinds of marketing promotion, because very popular and hold lots of customer's interest. It also made profound impacts on traditional retail business in many ways such as negotiation power with suppliers, price, marketing prmotion, product's quality and standard as well as operation technology.

From the study, it was found that Pingpanich store is one of the retail business, which is impacted by the competition of a lot of retail business in Muang district, Khon Kaen province and the access of the large-scale retail business on its sales. The sales of the business decrease because of this matter. There fore a rechearcer studied to find the factors that impacted on the sales of retail business. 400 samples and the retail business in Muang district, Khon Kaen province 245 samples were selected from customers who using Pingpanich' service and general customers who are the residents in Muang , Khon Kaen. Questionnaire was used to collect data from the 400 samples and using statistical tool for analyzing data, namely frequency distribution, percentage, mean, and Chi-Squire test.

The results showed that most of the samples at the present of retail business both of the tradition retail business and the modern retail business have competition and impacts on the sales of Pingpanich store about the factors that impacted on sales. The different strategy of the marketing about the price, negotiation power with supplier, the stategy of product, the place and promotion. At the present showed that to change the taste of people that want to the modern of service and learning about modern tecnology. This made Hold lots of customer's interest. The factor have impacts on the sales of Pingpanich store. So Pingpanich store should sold products to low price, adjust the store to the modern, to expend time open store, service the park about the car of customers, to expend credit and support a lot of marketing.