

การวิจัยผลกระทบและการปรับตัวของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (โชห่วย) จากการขยายตัวของธุรกิจдисเคานท์สโตร์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลกระทบด้านรายได้และจำนวนลูกค้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (โชห่วย) จากการขยายตัวของдисเคานท์สโตร์ เพื่อศึกษาการปรับตัวของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (โชห่วย) จากการขยายตัวของдисเคานท์สโตร์ และศึกษาเปรียบเทียบการปรับตัวของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (โชห่วย) โดยจำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา ลักษณะการดำเนินการ ระยะเวลาดำเนินการ เวลาเปิดร้าน เวลาปิดร้าน ผลกระทบทางด้านการขาย ผลกระทบทางด้านลูกค้า กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้เป็นผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (โชห่วย) ในเขตอิสรภาพ กรุงเทพมหานคร จำนวน 150 ร้าน โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่ จำนวน, ร้อยละ, ค่าเฉลี่ย, t - test, F - test, และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการวิจัย พบว่า ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (โชห่วย) ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 20 - 30 ปี มีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรี รับสืบทอดกิจการจากพ่อแม่ ระยะเวลาดำเนินการ 8 ปีขึ้นไป เปิดร้านช่วงเวลา 06.01 น. - 07.00 น. และปิดร้านช่วงเวลา 21.01 น. - 22.00 น. สำหรับความคิดเห็นต่อผลกระทบและการปรับตัว พบว่า ด้านผลกระทบโดยส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนก่อนมีдисเคานท์สโตร์ต่ำกว่า 100,000 บาท และมีรายได้ต่อเดือนหลังมีдисเคานท์สโตร์ 50,000 - 100,000 บาท จำนวนลูกค้าต่อเดือนก่อนมีдисเคานท์สโตร์ 1,501 - 2,000 คน และหลังมีдисเคานท์สโตร์ ต่ำกว่า 1,000 คน ด้านความคิดเห็นต่อการปรับตัวอยู่ในระดับมาก ได้แก่ ด้านผลกระทบ ด้านการทำความเข้าใจกับลูกค้า ด้านการบริหารร้านค้าอย่างมีประสิทธิภาพ และด้านการสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง และจากการศึกษาเปรียบเทียบการปรับตัวของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (โชห่วย) พบว่า ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (โชห่วย) ที่มีลักษณะการดำเนินการ ระยะเวลาดำเนินการ เวลาปิดร้าน และรายได้หลังมีдисเคานท์สโตร์ต่างกัน มีการปรับตัวจากการขยายตัวของдисเคานท์สโตร์แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05