51602323 : สาขาวิชาการประกอบการ

คำสำคัญ : การใช้เครือข่ายสังคมออนไลน์\เครือข่ายสังคมออนไลน์\ความสำเร็จของธุรกิจ

ธีรศานต์ สหัสสพาศน์ : การใช้เครือข่ายสังคมออนไลน์สู่ความสำเร็จของธุรกิจ เจ๊กเม้ง ก๋วยเตี๋ยวเนื้อต้นตำรับเพชรบุรี. อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ : อ. คร. ธนินท์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ.

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงแนวทางในการใช้เครือข่ายสังคมออนไลน์สู่ ความสำเร็จของธุรกิจเจ๊กเม้ง ก๋วยเตี๋ยวเนื้อต้นตำรับเพชรบุรี รวมถึงค้นหาปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้น ในการประกอบการในการใช้เครือข่ายสังคมออนไลน์ในการประกอบการและแนวทางแก้ไขปัญหา การศึกษาครั้งนี้ใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก จากกลุ่มผู้บริหาร 2 ท่าน และลูกค้าของเจ๊กเม้ง ก๋วยเตี๋ยว เนื้อต้นตำรับเพชรบุรี 20 ท่าน นอกจากวิธีการสัมภาษณ์แล้ว ได้ใช้วิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วมใน กิจกรรมการปฏิบัติงานจริงในการใช้เครือข่ายสังคมออนไลน์ของธุรกิจ

ผลการศึกษาพบว่า แนวทางการปฏิบัติในการใช้เครื่อข่ายสังคมออนไลน์สู่ความสำเร็จ ของธุรกิจ เจ๊กเม้ง ก๋วยเตี๋ยวเนื้อต้นตำรับเพชรบุรี มีทั้งสิ้น 3 แนวทางได้แก่ มีกระบวนการ ในการคิด และวางแผนงานการใช้เครื่อข่ายสังคมออนไลน์ที่มีรูปแบบที่ชัดเจน ทำการสื่อสารการตลาดออนไลน์ แบบครบวงจรเพื่อรักษาฐานลูกค้า ทำการประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดี ซึ่งส่งผลให้ เกิดการบอกต่อในเครื่อข่ายสังคมออนไลน์ โดยส่งผลให้ธุรกิจประสบความสำเร็จในด้านยอดขาย จำนวนลูกค้าที่มีขึ้นและมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า ปัญหาและอุปสรรคในการนำเครื่อข่ายสังคมออนไลน์ มาใช้ที่เกิดขึ้น ได้แก่ การเข้าถึงเครื่อข่ายสังคมออนไลน์ ของลูกค้าในท้องที่จังหวัดเพชรบุรีอยู่ในปริมาณ ที่น้อย บุคลากรที่มีหน้าที่ในการดูแลเครื่อข่ายสังคมออนไลน์มีเพียงเจ้าของกิจการเพียงผู้เดียว

ข้อเสนอแนะจากการศึกษา ในการใช้เครื่อง่ายสังคมออนไลน์สู่ความสำเร็จของธุรกิจ ธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับการบริการสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการพัฒนาธุรกิจในการบริการเพื่อสร้าง ประสบการณ์ร่วมที่ดีกับลูกค้า และเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าเปลี่ยนลูกค้าปกติให้เป็น ลูกค้าขาประจำ และสามารถขยายฐานรายได้เฉลี่ยให้มีอัตราเพิ่มมากขึ้นได้ด้วยวิธีการสื่อสารผ่าน เครือข่ายสังคมออนไลน์

| สาขาวิชาการประกอบการ | • บัณฑิตวิทยาลัย | มหาวิทยาลัยศิลปากร | ปีการศึกษา 2554 |
|---------------------------------|---------------------|-------------------------|-----------------|
| ลายมือชื่อนักศึกษา | | 37.1.13.1.013.013.013.0 | 2.7.02.20 |
| | | | |
| ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยา | นิพนธ์ | | |

51602323: MAJOR: ENTERPRENEURSHIP

KEY WORDS: USE OF SOCIAL NETWORK\SOCIAL NETWORK\SUCCESS OF BUSINESS TIRASAN SAHATSAPAS: USING OF SOCIAL NETWORK THAT AFFECTING ON THE SUCCESS OF BUSINESS: JEKMENG NOODLE CASE. THESIS ADVISOR: TANINRAT RATTANAPONGPINYO, Ph.D. 104 pp.

The purpose of this study was to determine the use of Social Network that leads to the success of the business namely "Jekmeng", the original Petchburi Beef Noodle, including the obstacles in using social network and the keys to solve them

This study was conducted by interviewing 2 executives and 20 customers. Apart from the interviewing method, there was also an observation in social network real practice.

The study found that there were three practices which affect the success of "Jekmeng". First, explicit process of thinking and planning the use of Social Network, second, the online marketing communication to maintain the customer base, and last, the publicity that creates a good relationship amongst customers which leads to a larger network. These are the reason why this business succeeds in sales performance. There're also several obstacles in the use of social network in business. For instance, the understandings of customers in Petchburi about social network are at the low amount and person who manages it is entrepreneur only.

The suggestion of this study is the service businesses can use social network in order to develop their own business. It's able to create good experience with customers and close relationship among customers. Also, the communication through social network can increase the average income base as well.

| Program of Entrepreneurship | Graduate School, Silpakorn University | Academic Year 2011 |
|-----------------------------|---------------------------------------|--------------------|
| Student's signature | | |
| Thesis Advisor's signature | | |