

53602315 : สาขาวิชาการประกอบการ

คำสำคัญ : การปรับตัวเพื่อความอยู่รอด ผลกระทบ ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ร้านค้าปลีกสมัยใหม่

ชมนัญญ์ แสงจันทร์ : การปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมภายหลังได้รับผลกระทบจากการขยายตัวของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี. อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ : อ.ดร.ธนินทร์รัฐ รัตนพงศ์กัญญา. 82 หน้า.

การวิจัยนี้ใช้แนวทางการดำเนินการวิจัยเชิงคุณภาพ วิธีวิทยาการศึกษาปรากฏการณ์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลกระทบและการปรับตัวของผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในเขตอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรีภายหลังจากได้รับผลกระทบจากการขยายตัวของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ทำการเก็บข้อมูลภาคสนาม โดยการสังเกต และสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักที่สำคัญ คือ ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในเขตอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี จำนวน 4 ราย และผู้บริหารของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม จำนวน 70 ราย ผลการศึกษาพบว่า ผลกระทบจากการขยายตัวของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ คือ จำนวนลูกค้า ยอดขายและรายได้ลดลง ได้รับผลกระทบจากร้านสะดวกซื้อ เนื่องจากมีจำนวนสาขามากและสินค้าใกล้เคียงกัน และไฮเปอร์มาร์เก็ตเนื่องจากที่ตั้งอยู่กลางเมืองและผู้บริโภคนิยมซื้อสินค้าคราวละมากๆ จากไฮเปอร์มาร์เก็ตและซูเปอร์สโตร์ จึงทำให้สินค้าอุปโภคบริโภคขายได้ลดลง การปรับตัวของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีดังนี้ (1) พยายามลดค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ไม่จำเป็น เช่น ประหยัดไฟฟ้า ปรับเวลา เปิด-ปิดร้าน (2) การสำรวจและตั้งราคาสินค้าให้ใกล้เคียงหรือ ถูกกว่าคู่แข่ง (3) ขายสินค้าที่เป็นที่นิยมของลูกค้าในขนาดบรรจุที่เล็กกว่าและ มีการขายเป็นหน่วยย่อย (4) เพิ่มชนิดของสินค้าตามความต้องการของลูกค้า (5) การซื้อสินค้าจากหลายแหล่งที่ราคาต่ำที่สุด ซื้อครั้งละไม่มากแต่ซื้อบ่อยครั้ง เพื่อลดการเก็บสินค้าคงคลัง (6) การขายสินค้าที่ไม่สามารถหาซื้อได้ในร้านค้าปลีกสมัยใหม่ และเพิ่มสินค้าเฉพาะกลุ่มลูกค้า (7) การบริการที่ดี การรู้จัก คำนึงและอัธยาศัยไมตรีของเจ้าของร้านเป็นส่วนสำคัญ ที่ผู้บริโภคชื่นชอบร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย ผู้ประกอบการควรวางแผนสำหรับอนาคตในการดำเนินธุรกิจหรือการเปลี่ยนธุรกิจ ผู้ประกอบการควรรวมกลุ่มร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม เพื่อช่วยเหลือกันโดยใช้ประสบการณ์ในการบริหารร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม เพิ่มอำนาจในการต่อรองต่างๆและการปรับตัวตามพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

สาขาวิชาการประกอบการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

53602315 : MAJOR : ENTREPRENEURSHIP

KEY WORDS : THE SURVIVAL ADAPTATION, IMPACT, TRADITIONAL RETAIL STORES,
MODERN TRADE STORES

CHOMMANUT SANGJUNTRA : THE SURVIVAL ADAPTATION OF TRADITIONAL
STORES FROM THE COMING OF MODERN TRADE STORES IMPACT IN AMPHUR MUANG,
RATCHABURI PROVINCE. THESIS ADVISOR : TANINRAT RATTANAPONGPINYO, Ph.D.
82 pp.

This research was the qualitative research and studied by the phenomenology method. The objective was monitoring on how impact from modern trade stores to traditional retail stores and finding the way to make themselves to survive on this trade war in Amphur Muang, Ratchaburi. The research was on field to collect data by observation and interviewed form 4 local traditional retailers and 70 people who were the customers of these stores.

As a result, the traditional retail stores had the lower amount of customers, sales, and revenue due to the expanding branches and better location of convenient stores. Because of a good location of modern trade retail stores made consumers behavior changed, they preferred to buy many merchandises from hypermarkets and super stores. The movement of traditional retail stores were as the following (1) cutting fixed cost by saving energy and changing office hours (2) surveying competitor prices before set the price tag (3) selling popular merchandises in small packaging (4) by-order merchandises to reach customers need (5) buying merchandises from wholesalers who offered lowest cost product by product (6) selling products what modern trade retail stores wouldn't have (7) having service mind because customers would like to deal with nice people.

From this research, there were many suggestions on how to handle with this trade war for traditional retail stores. In short, they should make alliance group between them to be more powerful to negotiate with suppliers and balance the power to confront with modern trade store threats by using their existing experiences. Furthermore; they should do business more flexible by focusing on customers' behavior in order to fulfill their need.

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