

การค้นคว้าแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัญหาและผลกระทบจากการดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ที่มีต่อธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม และเพื่อศึกษาการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี โดยการศึกษาใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมจำนวน 20 ราย

ผลการศึกษาพบว่า โอกาสของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในจังหวัดนนทบุรี ได้แก่ ความนิยมของลูกค้าที่มีต่อสินค้าขนาดเล็กและขนาดกลางที่มีราคาถูก การมีลูกค้าประจำที่นิยมไปใช้บริการของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม และมีกระแสการต่อต้านธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ซึ่งเป็นคู่แข่ง

ข้อจำกัดของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในจังหวัดนนทบุรี ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทำให้กำลังซื้อโดยรวมลดลง กฎหมายว่าด้วยการประกอบธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งที่เอื้อประโยชน์ต่อร้านค้าปลีกของต่างชาติที่มาลงทุนในประเทศไทย รัฐบาลจัดเก็บภาษีการค้าในอัตราเพิ่มขึ้น และมีความล่าช้าในการออกมาตรการช่วยเหลือ นอกจากนี้ผู้บริโภคมีพฤติกรรม และทัศนคติต่อการซื้อสินค้าในร้านค้าปลีกเปลี่ยนแปลงไป กล่าวคือนิยมใช้บริการค้าปลีกแบบสมัยใหม่มากขึ้น นอกจากนี้ผู้บริโภคและซัพพลายเออร์มีอำนาจต่อรองมากขึ้นเรื่อยๆ

จุดแข็งของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในจังหวัดนนทบุรี ได้แก่ ร้านค้าอยู่ในทำเลที่ดีใกล้แหล่งชุมชนและผู้บริโภค ผู้ประกอบการเป็นผู้บริหารงานด้วยตนเองสามารถให้บริการและแก้ปัญหาได้ดี รวดเร็ว ผู้ประกอบการสามารถจดจำลูกค้าและรายละเอียดของลูกค้าได้ดี แม้ว่าจะไม่มีการบันทึกข้อมูลลูกค้าก็ตาม

จุดอ่อนของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในจังหวัดนนทบุรี ได้แก่ ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีสินค้าและบริการไม่หลากหลาย สินค้ามีราคาสูงกว่าร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ รูปแบบการตกแต่งร้านไม่ทันสมัย มีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาช่วยในการดำเนินงานน้อย ผู้บริโภคไม่สามารถเดินเลือกสินค้าได้สะดวก เงินทุนน้อยไม่สามารถขยายหรือปรับปรุงร้านได้ นอกจากนี้ไม่มีการส่งเสริมการขายที่ก่อให้เกิดการตัดสินใจซื้อ และผู้ประกอบการไม่มีการดำเนินการวิจัยการตลาด

ปัญหาของผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในจังหวัดนนทบุรี คือ ไม่สามารถดำเนินกลยุทธ์ราคาต่ำ ไม่สามารถทำการโฆษณา และส่งเสริมการขายได้ต่อเนื่องตลอดทั้งปี ไม่มีสินค้าที่หลากหลายและไม่มีศูนย์บริการครบวงจร เงินทุนหมุนเวียนมีน้อย ต้นทุนการดำเนินการสูง ผู้ประกอบการขาดความเข้าใจในการบริหารงานสมัยใหม่ ความช่วยเหลือจากภาครัฐค่อนข้างล่าช้า ซึ่งผลกระทบคือ ยอดขายลดลง จึงทำให้ผู้ประกอบการมีเงินทุนหมุนเวียนลดลง และต้องลดปริมาณสินค้าคงคลัง

ABSTRACT

176642

The objectives of the independent study were to explore problems and effects from the operation of modern retailers towards traditional retailers, and to study strategic adjustments of the traditional retailers in Mueang District, Nonthaburi Province. This study conducted in-depth interviews of 20 traditional retailing entrepreneurs.

According to the findings, it was found that opportunities of the traditional retailers in Nonthaburi province were presented as follows. The low price of small and medium sized products was in high demand. There were clients who preferred services from the traditional retailers. In addition, there was a protest against modern trade which was the traditional retailers' competitor.

Threats of the traditional retailers in Nonthaburi province were mentioned. Economic recession had caused a decrease in purchasing power. Retail and wholesale trade law gave the competitive advantage to foreign retailing entrepreneurs in Thailand. The government increased business tax rates and delayed its helping measures. Moreover, it was found that consumers had changed their behaviors and attitudes towards buying products from the retailing stores. On the other hand, they favored using services from the modern retailers. Furthermore, consumers and suppliers had more bargaining power.

The strengths of the traditional retailers in Nonthaburi province were noted. They had a good location which was close to communities and consumers. The entrepreneurs managed and operated their businesses on their own, so they could offer fast services and problem-solving solutions. The entrepreneurs could remember their customer profiles even if they did not record customer database.

In contrast, the weaknesses of the traditional retailers in Nonthaburi province were discussed. There were not various kinds of products, and services. Prices of products were higher than large retailers. The decoration was not modern. The use of new technologies in operating their businesses was rare. It was inconvenient for consumers in walking to choose products by themselves. Capital was limited, so they could not expand or improve their stores. Furthermore, there was no sales promotion, which influenced the buying decision, and the entrepreneurs themselves did not conduct any marketing research.

The followings were problems of the traditional retailers in Nonthaburi province. The entrepreneurs could not use low-price strategy, all year round advertising and sales promotion. There were not various kinds of products, and one-stop service centers. The capital was limited while operating costs were high. The entrepreneurs did not understand modern management. The government delayed their helping hands which caused the decrement of sales. The consequence were also decreased working capital, and inventory.