

การศึกษาปัญหาและวิธีการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ ธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม
ในเขตสายไหม กรุงเทพมหานคร

บทคัดย่อ
ของ
อภิชยา นิเวศน์

งานวิจัยนี้ได้รับทุนสนับสนุนจากมหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพ
ปีการศึกษา 2555

อภิชา นินเวศน์ .(2555) การศึกษาปัญหาและวิธีการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจ
ค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในเขตสายไหม กรุงเทพมหานคร:สาขาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยธนบุรีกรุงเทพฯ

การวิจัยเรื่องการศึกษาปัญหาและวิธีการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก
แบบดั้งเดิมในเขตสายไหม กรุงเทพมหานคร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัญหาและผลกระทบจาก
การดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ที่มีต่อธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมและเพื่อศึกษาการปรับตัว
เชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมในเขตสายไหม กรุงเทพมหานคร โดยการศึกษา
ใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมจำนวน 40 ราย

ผลการศึกษาพบว่า

1. โอกาสของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมในเขตสายไหม กรุงเทพมหานคร ได้แก่ ความนิยมของ
ลูกค้าที่มีต่อสินค้าขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีราคาถูก ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนที่มีประชากรอาศัยอยู่
จำนวนมาก การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าทำให้เกิดลูกค้าประจำที่จงรักภักดี และนิยมใช้บริการ
ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม และมีกระแสต่อต้านธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ ซึ่งเป็นคู่แข่ง

2. ข้อจำกัดของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในเขตสายไหม กรุงเทพมหานคร ได้แก่ ธุรกิจค้า
ปลีกสมัยใหม่ขยายสาขาเพิ่มเป็นจำนวนมากและรวดเร็ว สภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทำให้กำลังซื้อลดลง
ด้านเทคโนโลยีสมัยใหม่มีความก้าวหน้ามากขึ้นและรวดเร็ว ทศนคติของผู้บริโภค้านค้าปลีก
เปลี่ยนแปลงไป กล่าวคือ นิยมใช้บริการร้านค้าปลีกสมัยใหม่มากขึ้น

3. จุดแข็งของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในเขตสายไหม กรุงเทพมหานคร ได้แก่ ร้านค้าอยู่ใน
ทำเลที่ดีใกล้แหล่งชุมชนและผู้บริโภค ผู้ประกอบการเป็นผู้บริหารงานด้วยตัวเองสามารถให้บริการ
แก้ไขปัญหาได้รวดเร็ว ผู้ประกอบการเน้นการบริการที่เป็นกันเอง สามารถจดจำลูกค้าดี แม้ว่าจะไม่ม
การบันทึกข้อมูลลูกค้าก็ตาม

4. จุดอ่อนของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในเขตสายไหม กรุงเทพมหานคร ได้แก่ ร้านค้าปลีก
แบบดั้งเดิมมีบริเวณพื้นที่ร้านที่จำกัด คับแคบไม่กว้างขวาง ไม่มีบริเวณที่จอดรถ สินค้าและการบริการ
ไม่มีความหลากหลาย รูปแบบการตกแต่งร้านไม่ทันสมัย มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการดำเนินงาน
น้อย เงินทุนน้อยไม่สามารถขยายและปรับปรุงร้านได้ เวลาปิดบริการเร็วกว่าร้านค้าปลีกสมัยใหม่
นอกจากนี้ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมไม่มีการส่งเสริมการขายที่ก่อให้เกิดการตัดสินใจซื้อและไม่มีการ
ดำเนินการวิจัยการตลาด

5. ปัญหาของผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในเขตสายไหม กรุงเทพมหานคร คือ
ไม่สามารถดำเนินกลยุทธ์ราคาต่ำ ไม่สามารถทำการโฆษณาและการส่งเสริมการขายได้ต่อเนื่อง

ตลอดปี สินค้าไม่มีความหลากหลายและไม่มีศูนย์บริการที่ครบวงจร เงินทุนหมุนเวียนน้อย ต้นทุน
การดำเนินงานสูง ผู้ประกอบการขาดความเข้าใจในการบริหารงานสมัยใหม่ ความช่วยเหลือจากทาง
ภาครัฐค่อนข้างช้า ซึ่งผลกระทบคือ ยอดขายลดลง ทำให้เงินทุนหมุนเวียนลดลง และต้องลดปริมาณ
สินค้าคงคลัง

PROBLEMS AND STRATEGIC ADJUSTMENTS ADJUSTMENT STUDIES OF TRADITIONAL RETAILER
IN SAIMAI DISTRICT, BANGKOK PROVINCE

ABSTRACT

BY

APICHAYA NIWES

This research has been supported by the North Bangkok University

2012

Copyright 2012 North University

Apichaya Niwes. (2012). Problems and Strategic Adjustments Studies of Traditional Retailers in Saimai District, Bangkok : Management Program, Faculty Business Administration North Bangkok University

The study topic was on Problems and Strategic Adjustments of Traditional Retailers in Saimai District, Bangkok. The objective of this study were to study the problems and effects from the operation of modern retailers towards traditional retailers, and to study strategic adjustments of the traditional retailers in Saimai District, Bangkok. The study method was conducted by in-depth interviews of 40 traditional retailers.

The results revealed that:

1.The opportunities of the traditional retailers in Saimai District, Bangkok were presented as follows. The low price of small and medium size products was in high demand. There were located in communities with a large population and was to create relationships with clients resulting in repeat customers and their client who preferred service from the traditional retailers; Moreover, there was protest against the modern trade which was the traditional retailer competitor.

2.Threats of the traditional retailers in Saimai District, Bangkok. were mentioned. The modern retail business increased their outlets rapidly. Economic recession had caused decreasing of purchasing power. Modern technology had progressed, more and faster. On the other hand, they favored using services from the modern retailers.

3.The strengths of the traditional retailers in Saimai District, Bangkok. were noted. They had a good location which was closed to communities and consumers. The entrepreneurs managed and operated their business by themselves , so they could offer fast services and problem-solving solutions. The entrepreneur could remember profiles even if they did not record customer database.

4. In contrast, the weakness of the traditional retailers in Saimai District, Bangkok. were discussed. There were had limited and confined space had not parking area. There were not various kinds of products and services. The decoration was not modern. The using of new technologies in operating their business was rare. Capital was limited, so they could

not expand or their stores. Closing time to serviced was faster than modern retailers. Furthermore, there was no sale promotion, which influenced the buying decision, and the entrepreneurs themselves did not conduct any marketing research.

5.The problems of the traditional retailers in Saimai District, Bangkok. Found that the entrepreneurs could not use low-price strategy, could not advertising and promotion. Through the year there were not various kinds of product, 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 which caused the decrement of sales. The consequence were also decreased working capital