

**FACTORS AFFECTING THE EXISTENCE OF THE
GROCERY STORE IN MAUNG DISTRICT,
NAKHONPATHOM PROVINCE**

BENJAMAPORN CHEWHA

**A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT
OF THE REQUIREMENTS FOR
THE DEGREE OF MASTER OF ARTS
(POPULATION EDUCATION)
FACULTY OF GRADUATE STUDIES
MAHIDOL UNIVERSITY**

2006

ISBN 974-04-7730-5

COPYRIGHT OF MAHIDOL UNIVERSITY

ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความอยู่รอดของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม
(FACTORS AFFECTING THE EXISTENCE OF THE GROCERY STORE IN
MAUNG DISTRICT , NAKHONPATHOM PROVINCE)

เบญจมาภรณ์ ชิวหา 4436515 SHPE/M

ศศ.ม. (ประชากรศึกษา)

คณะกรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์ : เนาวรัตน์ พลายน้อย, กศ.ค. , ทวีวัฒน์ ปุณฺทริกวิวัฒน์, Ph.D.

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษากลยุทธ์ของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่ใช้ในการแข่งขันจนสามารถดำเนินกิจการให้อยู่รอดได้ในภาวะที่มีการแข่งขันสูง โดยมีกลุ่มตัวอย่าง 3 กลุ่ม ได้แก่ ผู้ประกอบการร้านค้าที่ยังดำเนินการอยู่จำนวน 21 คน ผู้ประกอบการร้านค้าที่ปิดกิจการแล้วจำนวน 3 คน รวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เชิงลึก และ กลุ่มผู้บริโภคที่มาใช้บริการในร้านค้าที่ยังดำเนินการอยู่จำนวน 100 คน ใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูล

ผลการวิจัยพบว่า ทั้งทำเลที่ตั้ง การกำหนดประเภทสินค้าที่ขาย การกำหนดราคาขาย การส่งเสริมการขาย และ การบริการด้วยด้วยอัธยาศัยที่ดี ถูกใช้เป็นกลยุทธ์ในการแข่งขันของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมทุกๆกลยุทธ์ยกเว้นการให้สินเชื่อเท่านั้นที่ผู้ประกอบการไม่นำมาใช้ เนื่องจากก่อให้เกิดผลเสียมากกว่าผลดี แต่จะใช้กลยุทธ์ใดในการปรับตัวแข่งขันนั้น ไม่มีหลักเกณฑ์ที่แน่นอนขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้ประกอบการในการประยุกต์ และผสมผสานกลยุทธ์ต่างๆเข้าด้วยกัน โดยผู้ประกอบการมักใช้ประสบการณ์จากการเรียนรู้การค้าในอดีต และการเรียนรู้การค้าในปัจจุบันจากร้านสะดวกซื้อและร้านค้าปลีกขายสินค้าราคาถูกมาใช้ในการปรับปรุง และพัฒนาร้านค้าของตนให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด เพื่อให้ร้านค้าของตนสามารถอยู่รอดได้ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะเน้น การบริการทั้งอัธยาศัยไมตรี ความเป็นกันเอง และความคุ้นเคยกับคนในชุมชนมาเป็นจุดขายที่สำคัญ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัยครั้งนี้ พบว่า ตัวแปรที่สำคัญในการทำให้ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมอยู่รอดคือ ผู้ประกอบการร้านค้าที่มีทักษะและปัจจัยทางประชากร(human factors)ที่ดี ซึ่งเป็นทุนทางสังคมที่ดี ดังนั้นหากต้องการพัฒนาให้ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมอยู่รอดได้ในกระแสทุนนิยมโลกาภิวัตน์ สิ่งแรกที่จะต้องทำคือการพัฒนาคุณภาพประชากรของผู้ประกอบการ พร้อมๆกับการสร้างการเรียนรู้ เพื่อที่จะเปลี่ยนแปลงค่านิยมของผู้บริโภคให้เห็นความสำคัญของร้านค้าปลีก และหันกลับมาใช้บริการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม และนำหน่วยงานของรัฐในการให้เข้ามาช่วยเหลือสนับสนุน

FACTORS AFFECTING THE EXISTENCE OF THE GROCERY STORE IN
MAUNG DISTRICT , NAKHONPATHOM PROVINCE

BENJAMAPORN CHEWHA 4436515 SHPE/M

M.A. (POPULATION EDUCATION)

THESIS ADVISORS: NAWARAT PHLAINOI, Ed.D., TAVIVAT PUNTARIGVIVAT,
Ph.D.

ABSTRACT

The objective of this research was to study the strategy of grocery stores in competing for survival in highly competitive situations. There were 3 groups namely : 21 entrepreneurs of existing grocery stores 21 samples, 3 entrepreneurs of non-existing grocery stores and 100 customers of the existing grocery stores in this study area. In-depth interviews were used for the first two groups, and questionnaires were used for collecting data from the customers.

Results revealed that location, variety of products, pricing, promotion and service were the strategies of grocery stores, except the offering a credit loan because it caused more disadvantages. The appropriate strategy for competing had non specific, because it depended on the capability of the entrepreneurs to integrate the overall strategies. The entrepreneurs often used experience and trading learning from the past and from the convenient stores and discount stores at the present in adjusting, improving and developing their own grocery store, in order to satisfy customers need and to survive. Mostly of them gave priority to friendly service by establishing good human relationship and familiar between them and the community as their selling point.

The recommendation of this research was the key variables for the grocery store to survive, which are the entrepreneurs should be the good quality population. Thus, if the existence grocery store needed to survive, the first priority is to develop the quality of human factors among them, accompany with the changing of the customer's value, by persuading them to have more concern with the traditional grocery store and purchase from the traditional grocery store. The entrepreneurs should seek for support from the related government organizations.