

การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ
วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวันท์ ครั้งที่ ๑
“การวิจัยเพื่อการพัฒนา เพย์แพร และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม”
The 1st National Conference on Research for Development,
Dissemination and Modern Technology Relaying to Society
Phanomwan College of Technology

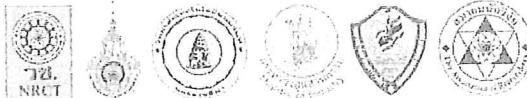
16-17 กรกฎาคม 2559
ณ โรงแรมสีมารานี นครราชสีมา

วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวันท์

ร่วมกับ สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน
กระทรวงอุตสาหกรรม
หอการค้าจังหวัดนครราชสีมา
สมาคมนักวิจัย

กลุ่มวิชาที่นำเสนอผลงานวิจัยทั้งภาคบรรยายและภาคโปสเตอร์

- กลุ่มสาขาวิชา�นุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์ และ เศรษฐศาสตร์
- กลุ่มสาขาวิชาศึกษาศาสตร์และเทคโนโลยี



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่นักศึกษาอุปถัมภ์



วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวันที่
เรื่อง ผู้ทรงคุณวุฒิได้อ่านบทความ
ระดับชาติ ครั้งที่ 1

“การวิจัยเพื่อการพัฒนา เมย์พร และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม”

ณ โรงแรมสีมาธานี จ.นครราชสีมา

Phanomwan College of Technology

The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relay to Society

วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวันท์กำหนดให้มีการจัดการประชุมวิชาการนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติดิจิรังที่ 1 วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวันท์ “การวิจัยเพื่อการพัฒนา เมยแฟร์ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม” ประกอบด้วย

3. งานวิจัยและสร้างสรรค์ด้านมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ และเศรษฐศาสตร์(Humanities, Social Sciences and Economics)

4. งานวิจัยและสร้างสรรค์ด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (Science and Technology)

ซึ่งกำหนดจัดขึ้น ในวันที่ 16-17 กรกฎาคม พ.ศ. 2559 เวลา 08.00 – 18.00 น. ณ โรงแรมสีมาธานี เพื่อให้การจัดการประชุมวิชาการนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติดิจิรังกล่าว ผู้ทรงคุณวุฒิได้อ่านบทความ ดังต่อไปนี้

ผู้ทรงคุณวุฒิอ่านบทความ

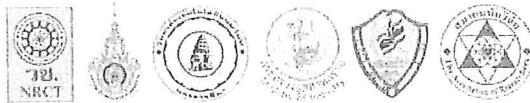
ផ័ត្រកុណវត្សិរាយនក

กลุ่มวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

- | | |
|---|---|
| 1. ศาสตราจารย์ ดร.นพ.รัมภีวัตถ์ นราธัตน์วนชัย | มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง |
| 2. รองศาสตราจารย์ ดร.พิพัฒน์ อุ่นดญา | มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน |
| 3. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปริชา ขันติโนมล | มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน |
| 4. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ยุวดี อดจากภัย | มหาวิทยาลัยบูรพา |
| 5. ดร.ภก.กานต์ วงศ์ศุภสวัสดิ์ | มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง |
| 6. ดร.ยงยทธ สงวนชุม | มหาวิทยาลัยราชภัฏไอลอยอลงกรณ์ในพระบรมราชูปถัมภ์ |

กลุ่มนูนย์ศาสตร์ สังคมศาสตร์และเศรษฐศาสตร์

- | | |
|--|------------------------------|
| 1. ศาสตราจารย์ สุม麂 วงศ์ศรี | มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช |
| 2. รองศาสตราจารย์ ดร. รุ่งโรจน์ พุ่มริ้ว | มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี |
| 3. รองศาสตราจารย์ ดร. กฤตกรรณ ประทุมวงศ์ | มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี |
| 4. รองศาสตราจารย์ ดร. พิทักษ์ ศิริวงศ์ | มหาวิทยาลัยศิลปากร |
| 5. รองศาสตราจารย์ ดร. ประเสริฐชัย พสันณท์ | มหาวิทยาลัยศิลปากร |
| 6. รองศาสตราจารย์ ดร. อัญญประวีณ รัตน์พงศ์พร | มหาวิทยาลัยรามคำแหง |
| 7. รองศาสตราจารย์ ดร. ไพรโรจน์ วีไลนุช | มหาวิทยาลัยหอการค้า |



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เมดิไฟ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม

The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

8. รองศาสตราจารย์ ประทุมวรรณ อุดมสุวรรณกุล	ข้าราชการบำนาญ
9. รองศาสตราจารย์ บุศย์ วิสุทธิ	มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี
10 รองศาสตราจารย์นิยดา สวัสดิพงษ์	มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
11.รองศาสตราจารย์ วิวัฒน์ เอี่ยมไพรawan	มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี
12. รองศาสตราจารย์ ดิเรก ทองอร่าม	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา
13. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัฐนันท พงศ์รุ่งเรือง	มหาวิทยาลัยบูรพา
14. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธีระ คุณสวัสดิ์	มหาวิทยาลัยศิลปากร
15. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธีรัตน์ จันทึก	มหาวิทยาลัยเรศwor
16. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประพิหารี ธนากรกษ	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์
17. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สุภากร ภิญโญฉัตรจินดา	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์
18. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธิตima พลับพลึง	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์
19. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปิยพงศ์ พลับพลึง	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์
20. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สัมพันธ์ จันทร์ดี	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์
21. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มนัสสินี บุญมีครีส่ง่า	มหาวิทยาลัยศิลปากร
22. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ทรงพร หาญสันติ	มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
23. อาจารย์ ดร.วรรษพร อารยะพันธ์	มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
24. อาจารย์ ดร.ประพิมพ์ ศุภิวัฒน์	มหาวิทยาลัยศิลปากร
25. อาจารย์ ดร.ปิยพล ไพรจิตร	มหาวิทยาลัยศิลปากร
26. อาจารย์ ดร.จิตพนร ชุมเกตุ	มหาวิทยาลัยศิลปากร
27. อาจารย์ ดร.สิริชัย ดีเลิศ	มหาวิทยาลัยศิลปากร
28. อาจารย์ ดร.ปวิณ นราเมธุกุล	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์
29. อาจารย์ ร้อยตรี ดร.บุญช่วย แจ้งเวชฉาย	มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี
30. อาจารย์ ดร. กานต์ ศรีวิภาสกิต	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์
31. อาจารย์ ดร.ปิยะ นาคัชระ	มหาวิทยาลัยบูรพา
32. อาจารย์ ดร.ยุทธกุมิ มีประดิษฐ์	มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
33. อาจารย์ ดร.วิทยา ศิริพันธ์วัฒนา	มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
34. อาจารย์ ดร. เพชรรัตน์ เจิมรอด	มหาวิทยาลัยสวนดุสิต
35. อาจารย์ ดร.พิสิษฐ์ มณีโชติ	มหาวิทยาลัยเรศwor
36. อาจารย์ ดร. จุไรรัตน์ ดวงจันทร์	วิทยาลัยพยาบาลพระจอมเกล้า
37. อาจารย์ ดร.สมปอง รักษาธรรม	มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช
38. อาจารย์ ดร.ปิยวรรณ ศิริประเสริฐศิลป์	มหาวิทยาลัยแม่โจ้
39. ดร.ณรงค์ ศรีเกรียงทอง	บริษัท โนเดอร์นิคส์อินเตอร์เนชั่นแนลคอมเม็ติคส์ จำกัด
40. ดร.ธงชัย ทองมา	กองทุนบำเหน็จบำนาญข้าราชการ
41. ดร.บุญนิน รัตนสมบัติ	บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)
42. ดร.กฤษฎา โลภา	บริษัท สำเพ็ลฟูดส์ โพร์เชสซิ่ง จำกัด
43. ดร.ภาณุพันธ์ โอพารกิจไพบูลย์	บริษัท เอชจีเอสที ประเทศไทย จำกัด



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เมย์แพร์ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม
The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

ผู้ทรงคุณวุฒิภายใน

กลุ่มนักวิชาการ ลังคมศาสตร์ และเศรษฐศาสตร์

1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิเชียร อุ่นเรือง
2. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิบูลย์ ลือมงคล
3. ดร.พิชัย สารภักดี
4. ดร.พิรพงษ์ ตั้งก้องเกียรติ

วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวัน
วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวัน
วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวัน
วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวัน

หน้าที่และความรับผิดชอบ

1. พิจารณาผลงานจากผู้นำเสนอทบทวนเพื่อนำเสนอแบบบรรยาย หรือ โปสเตอร์
2. ทำรายงานสรุปผลเสนอต่อที่ประชุมกองบรรณาธิการและคณะกรรมการจัดประชุม

สั่ง ณ วันที่ 15 กรกฎาคม พ.ศ.2559

(ดร.พิสิฐ ศิริรักษ์)
อธิการบดีวิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวัน

.....



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม
The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

รูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจค้าส่งผลไม้ของผู้ประกอบการใน
จังหวัดเพชรบุรี

STYLE AND BUSINESS STRATEGYS OF WHOLESAL FRUIT TRADER

PHETCHABURI PROVINCE

กรรณิกา ศักดิ์แสง* พิทักษ์ ศิริวงศ์**

Konnipa Suksang* Pithak Siriwong**

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบและกลยุทธ์รวมถึงปัญหาอุปสรรคและแนวแก้ไขปัญหาต่างๆ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพโดยใช้วิธีวิจัยแบบปรากម្មการณ์วิทยา เพื่อพรรณนาและทำความเข้าใจธุรกิจค้าส่งผลไม้ของผู้ประกอบการในจังหวัดเพชรบุรีจากการสำรวจความและเอกสารทางวิชาการต่างๆ และการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบเชิงลึกโดยเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักแบบเฉพาะเจาะจงเป็นผู้ประกอบการธุรกิจผลไม้ในจังหวัดเพชรบุรีจำนวน 7 คนได้แก่ เจ้าของกิจการและพนักงานที่เกี่ยวข้อง เครื่องมือที่ใช้ในงานกับงานวิจัยได้แก่ แนวคิดในการสัมภาษณ์ ครั้งที่ใช้การศึกษาแบบจำลอง ห่วงโซ่คุณค่าเป็นต้นแบบในการวิเคราะห์ การดำเนินธุรกิจค้าส่งผลไม้ของผู้ประกอบการในจังหวัดเพชรบุรีโดยเริ่มจากการวิเคราะห์กิจกรรมหลักพร้อมทั้งวิเคราะห์กิจกรรมสนับสนุนควบคู่กันไป

ผลการศึกษาพบว่ากิจกรรมหลักประกอบด้วย การจัดซื้อผลไม้เข้ามาจัดจำหน่ายโดยเลือกซื้อผลไม้จากผู้จำหน่ายผลไม้รายใหญ่ด้วยตัวเจ้าของกิจการเองโดยจัดซื้อห้องจากผู้แทนจำหน่ายที่มีผลไม้ราคาถูกและมีคุณภาพและตัวแทนขายผลไม้บางชนิดจากชาวจีนโดยตรงที่ตลาดไทยกรุงเทพมหานคร ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีใช้เทคโนโลยีอินเตอร์เน็ตในการบริหารจัดการด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ อบรมความรู้ในการทำงานให้แก่พนักงานปัญหาอุปสรรคและแนวทางการแก้ไข พบว่ามีปัญหาทรัพยากรมนุษย์ ปัญหาคู่แข่งทางธุรกิจปัญหาพื้นที่ของร้านค้าส่ง ปัญหาความต้องการของลูกค้า การจัดเก็บสินค้าคงเหลือและปัญหาการโง่ผู้ประกอบการมีแนวทางในการแก้ไขปัญหาโดยใช้การหมุนเวียนงาน การสร้างความแตกต่างจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย

* นักศึกษาระดับปริญญาตรี นักศึกษาบวชทางธุรกิจบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

**รองศาสตราจารย์ ดร.คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม
The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

สร้างสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าเพื่อให้เกิดลูกค้าที่มีความจงรักภักดีต่อกิจการในระยะยาว
คำสำคัญ : รูปแบบ, กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจการค้าส่งผลไม้, ผู้ประกอบการ

Abstract

The purpose of this research was to study format and strategy as well as to study solutions to problems occurring while key informants were doing their businesses. The method used in this research was phenomenological approach in which fruits wholesalers in Phetchaburi province were specifically chosen. The main interviewees were 7 persons, namely, CEOs and associates. The tools utilized in this study are interview's guidelines and descriptive analysis. Value Chain Model study was being used as a model for analyzing how wholesalers operating their business, starting with considering primary activities together with secondary activities.

The results of the study found that both primary and secondary activities consisted of various aspects. In terms of primary activities, First, wholesalers considered fruits directly from sale agents and others agents, respectively and were varied and qualifiably selected; in addition, the business was mostly in-house operation. For secondary activities, there were three aspects which were infrastructure, technology development, and human resource management. Problems found from the business were about human resources, business competitors, area of doing business, customer needs, and business exploitation. Wholesalers solved those problems by using job rotation, making the differences and launching promotion campaign.

Keywords : Business Strategy, Style, Wholesale Fruits, Trader.



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม
The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

บทนำ

ปัจจุบันธุรกิจหลายอย่างเกิดการแข่งขันกันอย่างมากในตลาดโลกหลาย ๆ ธุรกิจกำลังเป็นที่สนใจทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ "ธุรกิจค้าส่ง" ถือเป็นธุรกิจที่มีบทบาทต่อ สภาพเศรษฐกิจของไทยอยู่มากโดยเฉพาะ "ธุรกิจค้าส่งผลไม้" ซึ่งมีความสำคัญต่อ ระบบธุรกิจห้องถิน ถึงแม้ว่าการดำเนินธุรกิจ ค้าส่งผลไม้จะต้องแบกรับความเสี่ยง บางอย่างเอาไว้ เช่น ค่าเบิร์กษาสินค้า ที่ จะต้องมีความละเอียดรอบคอบในการเก็บ รักษาสินค้าให้มีความสดใหม่ มีคุณภาพ เพื่อจากเป็นผลไม้สดดังนั้นค่าใช้จ่ายในการ เก็บรักษาต้องข้างสูง อีกทั้งต้องมีความ รวดเร็วในการระหว่างสินค้าออกสู่ค้าปลีก และผู้บริโภคเนื่องจากผลไม้บางชนิดไม่ สามารถเก็บไว้ได้นาน เช่น เงาะ ลองกอง ลิ้นจี่ ลำไย มังคุด เป็นต้น ถึงแม้ว่าธุรกิจค้า ส่งจะมีความเสี่ยงสูง มีการลงทุนสูง และมี การแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ แต่ก็ยังสามารถ เป็นธุรกิจที่มีโอกาสในการเจริญเติบโตสูงใน ในอนาคต เพราะประเทศไทยมีศักยภาพและ มีความเป็นไปได้ทางด้านโอกาสในการ กระจายธุรกิจส่งออกผลไม้สูง รวมถึง ความสามารถในการบริโภคผลไม้ของคน ไทยก็ยังเป็นเป็นที่น่าพอใจเนื่องจากราคา

ของสินค้ายังเป็นสินค้าที่ผู้บริโภครับได้และมี ความต้องการในชีวิตประจำวันอยู่ไม่น้อย โดยเฉพาะในยุคที่กระแสคนรักสุขภาพมา แรงเช่นนี้ก็ทำให้ธุรกิจค้าส่งผลไม้สามารถ ปรับตัวและยืนหยัดมาได้จากอดีตจนถึง ปัจจุบัน

จังหวัดเพชรบุรีนั้นถือเป็นจังหวัดที่มีความ 毓ดสมบูรณ์ การคมนาคมมีความสะดวก รวดเร็ว เป็นประตูสู่ภาคใต้ จึงทำให้ระบบ เศรษฐกิจการค้าของจังหวัดเพชรบุรีมีความ คล่องตัว ประกอบกับประชากรในจังหวัด เพชรบุรีมีความสามารถในการสร้างรายได้ ให้กับตนเองเนื่องจาก สภาพแวดล้อมทาง ภูมิศาสตร์ของจังหวัดเพชรบุรีก็ให้เกิด อาชีพที่สร้างรายได้ให้แก่ประชากร เช่น การเกษตร การปศุสัตว์ การประมง ซึ่งเป็น พื้นฐานทางเศรษฐกิจที่ดีของจังหวัดเพชรบุรี และส่งผลให้การทำธุรกิจค้าส่งผลไม้ใน จังหวัดเพชรบุรีมีโอกาสในการเจริญเติบโต สูง จึงทำให้ผู้ประกอบการค้าส่งผลไม้ใน จังหวัดเพชรบุรีสามารถประคองตัวอยู่ได้ใน ระยะยาวถึงแม้จะประสบปัญหาด้าน เศรษฐกิจที่ย่ำแย่ในบางช่วงและการแข่งขันที่ มีอัตราเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะ ธุรกิจค้า ส่งค้าปลีกข้ามชาติขนาดใหญ่ที่หันมาให้ ความสนใจในการตีตลาดธุรกิจค้าส่งผลไม้



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม
The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

มากขึ้นทำให้ผู้ประกอบการค้าส่งผลไม้ในพื้นที่ได้รับผลกระทบไม่น้อยแต่ด้วยประสบการณ์ของผู้ประกอบการห้องถินที่มีประสบการณ์มายาวนานและมีความใกล้ชิดกับกลุ่มลูกค้ามากกว่าและสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการค้าส่งผลไม้ในยุคปัจจุบันต้องเรียนรู้คือการพัฒนาและปรับปรุงธุรกิจและการบริการอยู่ตลอดเวลา พยายามควบคุมต้นทุนให้น้อยที่สุดเพื่อรองใจผู้ค้าปลีกและผู้บริโภคให้ยาวนานที่สุด ด้วยเหตุดังกล่าวผู้วิจัยได้มองเป็นประโยชน์และความสำคัญของการศึกษารูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจค้าส่งผลไม้ในพื้นที่จังหวัดเพชรบุรี จึงต้องศึกษารูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจค้าส่งผลไม้ที่สามารถดำเนินการจัดการธุรกิจอยู่รอดได้ในสภาวะเกิดการเปลี่ยนแปลงทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม ตลอดจนศึกษาโอกาสและอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจดังกล่าว เพื่อนำผลการวิจัยมาเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจทั้งในปัจจุบันและอนาคต พัฒนาทั้งน้ำม้าปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินธุรกิจค้าส่งผลไม้ให้มีความเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป

วัตถุประสงค์

- เพื่อศึกษารูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจค้าส่งผลไม้ของผู้ประกอบการในจังหวัดเพชรบุรี
- เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคและแนวทางการแก้ไขในการดำเนินธุรกิจค้าส่งผลไม้ของผู้ประกอบการในจังหวัดเพชรบุรี

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยในอดีตหรืองานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

การเป็นผู้ประกอบการหรือ "entrepreneurship" Shane and Venkataraman, quoted in Baron and Shane, 2008 ได้ให้นิยามไว้ว่า การเป็นผู้ประกอบการ ในฐานะเป็นสาขาวิชาหนึ่งทางธุรกิจ หมายถึง การแสวงหาความรู้เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจว่า โอกาสที่เกิดขึ้น จะสามารถสร้างสรรค์บางสิ่งบางอย่างขึ้นใหม่ได้อย่างไร (เช่น ผลิตภัณฑ์ หรือ บริการใหม่ๆ ตลาดใหม่ การบูรณาการผลิตใหม่ การจัดองค์ประกอบเทคโนโลยีที่มีอยู่ใหม่ เป็นต้น) และโอกาสนั้น ถูกค้นพบหรือถูกสร้างสรรค์ขึ้นโดยกลุ่มนบุคคลโดยเฉพาะโดยทำงานที่หลักสำคัญ คือการกำหนด



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม
The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

โอกาสที่มีคุณค่าซึ่งสามารถนำมาประกอบการธุรกิจ เพื่อให้เกิดผลกำไรที่ยั่งยืน และทั้งยังสามารถนำมาขยายให้เกิดธุรกิจใหม่ที่ประสบความสำเร็จภายหลังเกิดธุรกิจนั้นขึ้นมาด้วย

Frederick, Karatka and Hodgetts, 2007 ได้ให้คำนิยามของการเป็นผู้ประกอบการดังนี้ เป็นกระบวนการผลิต ของการมีวิสัยทัศน์ การเปลี่ยนแปลง และการสร้างสรรค์ ซึ่งจำเป็นต้องใช้พลังงานและความกระตือรือร้น เพื่อนำแนวความคิดใหม่ไปสู่การปฏิบัติ และการแก้ปัญหาที่สร้างสรรค์ ซึ่งองค์ประกอบที่สำคัญ 'ได้แก่ ความเต็มใจที่จะยอมรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น ในแข่งขัน เวลา เงินลงทุน หรืออาชีพ ความสามารถในการสร้างทีมงานที่มีประสิทธิภาพ ทักษะที่สร้างสรรค์ในการจัดทรัพยากรมาใช้อย่างเหมาะสม ทักษะในการสร้างแผนธุรกิจที่ดี และประสบการสุดท้ายคือ การมีวิสัยทัศน์ที่มองเห็นโอกาสที่เกิดขึ้นในขณะที่ผู้อื่นมองเห็นเป็นความคลุมเครือ ความขัดแย้งและความสับสน'.

จากแนวคิดและทฤษฎีข้างต้นสามารถสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้น จะต้องเป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบต่อธุรกิจ และผู้ให้บังคับบัญชาเป็นอย่างมากสามารถ

นำพาธุรกิจเติบโตข้างหน้าได้อย่างมั่นคง มีความรอบคอบในการวางแผนธุรกิจในระยะยาว ถึงมีความอดทนต่อสถานการณ์ที่เกิดขึ้น สามารถรับมือได้ดี สร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ใต้บังคับบัญชาเพื่อเป็นกำลังใจและเป็นแรงผลักดันในการทำงานร่วมกันรวมถึงการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กรและผู้นำเพื่อแสดงถึงศักยภาพของธุรกิจที่สามารถดึงดูดนักลงทุนได้ทำให่องค์กรมีความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ

แนวคิดในการจัดการเชิงกลยุทธ์

การจัดการเชิงกลยุทธ์ เป็นกระบวนการพัฒนาคิดค้นเส้นทางเดินของห่วงโซ่อุปทานที่ให้ต้นทุนโดยรวมต่ำที่สุด ไม่ใช่เพียงแค่ต้นทุนเฉพาะในราคากัว ผลิตภัณฑ์สินค้าหรือบริการเท่านั้น การจัดทำเชิงกลยุทธ์นั้นยังได้ขยายขอบเขตจากธุรกิจด้านการจัดซื้อแบบเดิมตามธรรมเนียมปฎิบัติไปสู่กิจกรรมทั้งหมดที่จะต้องดำเนินการในกระบวนการจัดซื้อจัดหา โดยนับตั้งแต่ขั้นตอนการกำหนดรายละเอียด ภูมิประเทศของตัวผลิตภัณฑ์ไปจนถึงขั้นตอนการรับมอบและจัดเก็บผลิตภัณฑ์สินค้าหรือบริการนั้น ถึงแม้ว่าการจัดทำเชิงกลยุทธ์จะมุ่งเน้นในการลดต้นทุนโดยรวมเป็นหลัก ก็ตาม พื้นฐานหลักของกลยุทธ์ดังกล่าวก็คือ



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม
The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society
• •

การเสริมสร้างความสัมพันธ์ในลักษณะที่ได้รับประโยชน์ด้วยกันทั้งสองฝ่าย ในระยะยาวกับคู่ค้าหลัก

หลักปฏิบัติสำหรับการจัดการเชิงกลยุทธ์มีเป้าหมายโดยรวมของการจัดทำเชิงกลยุทธ์คือ การสนับสนุนในจุดมุ่งหมายอันสูงสุด แห่งการบรรลุและคงไว้ซึ่งความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันขององค์กร

จากแนวคิดและทฤษฎีข้างต้น สรุปได้ว่า การบริหารเชิงกลยุทธ์มีความสำคัญต่อธุรกิจเนื่องจากเป็นกระบวนการการสำคัญในการบริหารธุรกิจโดยเน้นต้นทุนรวมให้ต่ำที่สุด โดยใช้กลยุทธ์ต่างๆเพื่อปรับปรุงธุรกิจโดยสร้างความสัมพันธ์สร้างความได้เปรียบจากคู่แข่งเพื่อผลักดันให้ธุรกิจเติบโตในระยะยาวแนวคิดการบริหารห่วงโซ่อุปทาน

การบริหารห่วงโซ่อุปทาน คือกระบวนการตั้งแต่การจัดซื้อวัสดุต้นแบบและซัพพลายเชนส่วน การผลิตในสายการผลิต การประกอบชิ้นงานเป็นสินค้าสำเร็จรูป จนกระทั่งการจัดส่งสินค้าจนถึงผู้บริโภคทุกกระบวนการของระบบงานที่ทำต่อเนื่องกันนี้รวมเรียกว่า ห่วงโซ่อุปทาน เดิมการจัดซื้อ การผลิต และการจัดส่งสินค้า เป็นระบบงานที่แยกกันทำมาส่วนเกี่ยวเนื่องกันน้อย จึงเป็นสาเหตุให้เกิดสินค้าตกค้างอยู่ในระบบ ไม่ใช่จะเป็นสินค้ากึ่ง

สำเร็จรูป สินค้าสำเร็จรูป และสินค้าที่อยู่ในตลาด ในขั้นตอนการขายไม่สามารถปรับให้ อุปสงค์และอุปทานเท่ากันได้ทำให้เกิดการสูญเสียในธุรกิจ ไม่ใช่จะเป็นการสูญเสียโอกาสการขาย และการสูญเสียเนื่องมาจากสินค้าคงคลัง

จากแนวคิดและทฤษฎีข้างต้นสรุปได้ว่าการบริหารห่วงโซ่อุปทาน คือการบริหารการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคอย่างเป็นระบบ ให้มีประสิทธิภาพโดยมุ่งเน้นการลดต้นทุน และเพิ่มยอดขายเพื่อพัฒนาธุรกิจให้มีความเติบโตเพิ่มขึ้น

1. แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจค้าส่ง ความหมายของการค้าส่ง

คอดเลอร์(2546:230) ได้ให้ความหมายของ การค้าส่งไว้ว่า กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าและบริการ ไปยังผู้ที่ซื้อเพื่อนำไปใช้ในการประกอบธุรกิจ

ภาวิณี ภาณุ จนา (2554:201) ได้ให้ความหมายของการค้าส่งไว้ว่า กิจกรรมทุกอย่างที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการขายสินค้า หรือบริการให้กับธุรกิจหรือองค์กรอื่นๆเพื่อขายต่อหรือเพื่อนำมาใช้ในการผลิตเป็นสินค้าหรือบริการชนิดอื่น หรือเพื่อใช้ในการดำเนินงานภายใต้องค์กร



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เมยแพร์ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม
The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สุภารรณ์ให้ระหว่างประเทศ (2555) การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาผลกระทบทางการตลาดของผู้จำหน่ายน้ำผลไม้สำเร็จรูปที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในเขตเทศบาลนครอุบลราชธานี และเพื่อเปรียบเทียบกับผลกระทบทางการตลาดของผู้จำหน่ายน้ำผลไม้สำเร็จรูปที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในเขตเทศบาลนครอุบลราชธานี

จากการวิจัยเรื่องนี้ทำให้ผู้วิจัยเห็นถึงอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อสินค้าในตลาดผลไม้แปรรูปซึ่งมีความเชื่อมโยงกับตลาดผลไม้สด ผลการวิจัยพบว่า อายุ การศึกษา อาชีพ และสถานภาพสมรสไม่ส่งผลต่อผลกระทบทางการตลาดซึ่งสามารถนำผลการวิจัยนี้มาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์กับธุรกิจค้าส่งผลไม้ให้มีการพัฒนาภารกิจทันต่อความต้องการของผู้บริโภค

นงคราญ กองเงิน (2557) ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อน้ำผลไม้พร้อมดื่มบรรจุกล่อง และเปรียบเทียบพฤติกรรมการซื้อน้ำผลไม้พร้อมดื่มบรรจุกล่องของผู้บริโภคในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย

จากการวิจัยเรื่องนี้ทำให้ผู้วิจัยเห็นถึงพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อสินค้าของลูกค้า

ตามส่วนประสมทางการตลาดทั้งสี่ด้าน การส่งเสริมตลาดที่สำคัญคือ การบริการของพนักงานต่อลูกค้า ซึ่งจากผลการวิจัยที่ได้สามารถนำมาปรับใช้กับรูปแบบและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจผลไม้ค้าส่งให้พัฒนาต่อไปในระยะยาว

อารยา สุนทรภิภาคและคณะ (2556) ศึกษาศักยภาพการผลิต การตลาด และชีดความสามารถในการแข่งขันของผลไม้ไทยในกัมพูชาและเวียดนามผลที่ได้จากการวิจัยพบว่า ทุเรียน เป็นผลไม้ที่ประเทศไทยมีศักยภาพการผลิตสูงแต่มีสภาพการแข่งขันสูง เนื่องจากประเทศไทยและเวียดนามสามารถผลิตทุเรียนที่มีคุณภาพเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศ มั่นคง เป็นผลไม้ที่ประเทศไทยมีศักยภาพการผลิตและการค้าสูง เนื่องจากประเทศไทยกับกัมพูชาและเวียดนามมีผลผลิตน้อยไม่พอเพียงต่อการบริโภคภายในประเทศและลงกองเป็นผลไม้ที่ประเทศไทยมีศักยภาพการผลิตและการค้าสูง มีศักยภาพในการส่งออกเนื่องจากประเทศไทยกับกัมพูชาและเวียดนามไม่สามารถผลิตในเชิงการค้าได้และทั้ง 2 ประเทศมีความต้องการในการบริโภคสูงจากการศึกษาศักยภาพการผลิต



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เมย์แพร์ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม
The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society
• •

กรอบแนวคิด

องค์ประกอบเหล่านี้มีส่วนช่วยให้ธุรกิจ
ประสบความสำเร็จ โดยมีตัวแปรดังนี้

ตัวแปรต้น	ตัวแปรตาม
1. กลยุทธ์	1. ด้านลูกค้า
2. โครงสร้างบุริหาร	2. ด้านกระบวนการ ภายใน
3. ระบบบริหาร จัดการ	3. ด้านการเรียนรู้ และเจริญเติบโต
4. ด้านการจัดการ ทรัพยากรบุคคล	4. ด้านการเงิน
5. ทักษะผู้บริหารและ บุคลากร	5. สิ่งที่ผู้ประกอบการ มีต้องในการ ประกอบธุรกิจ

กรอบแนวคิดการวิจัย ผู้วิจัยได้ศึกษาจาก
แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่ เกี่ยวข้อง และ
นำมากำหนดเป็นกรอบแนวคิด

จะเปียบวิธีวิจัย

1. การเลือกพื้นที่วิจัย

ผู้วิจัยเลือกพื้นที่ศึกษาแบบเจาะจง (Purposive Selective) โดยเลือกพื้นที่วิจัย ในจังหวัดเพชรบุรี เนื่องจากจังหวัดเพชรบุรี มีสภาพเศรษฐกิจในหมวดหมู่ธุรกิจผลไม้ค้าส่ง และปลีกที่มีการลงทุนสูง และมีแนวโน้มการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจสูง

2. การเลือกผู้ให้ข้อมูลหลัก

ในส่วนของผู้ให้ข้อมูลหลักในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักแบบเจาะจง จำนวน 7 คน ได้แก่ เจ้าของกิจการ 2 ราย และพนักงานที่เกี่ยวข้อง 5 ราย โดย เลือกผู้ที่ มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจต้า ส่งผลไม้โดยตรง มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจต้า ส่งผลไม้กว่า 10 ปี

3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

3.1 ศึกษาด้านค่าวิเคราะห์จากการแสวงหานักวิจัยค้นค่าวิเคราะห์ข้อมูลจากแหล่งต่างๆ เช่น เอกสาร ตำรา บทความ วารสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่างๆ เกี่ยวกับเรื่องแนวคิดการประกอบธุรกิจต้า ส่งผลไม้แนวคิด กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ แนวคิดทางการจัดการ รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจต้า ส่งผลไม้

3.2 แนวคิดตามสำหรับการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยสร้างหัวข้อและคำถามขึ้นโดยจัดลำดับไว้เพื่อใช้เป็นแนวทางในการสัมภาษณ์ ข้อคำถามมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ใน การวิจัย คำถามมีโครงสร้างที่สามารถยึดหยุ่นได้และเป็นคำถามปลายเปิดที่ เปิดโอกาสให้แก่ผู้ตอบโดยแบ่งออกเป็น 3 ชนิด ซึ่งถือลักษณะข้อมูลที่ต้องการเป็นเกณฑ์คือ 1) คำถามที่ต้องการข้อมูลเชิงพรรณนา



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เมญแพร์ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม
The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society
• •

(descriptive questions) เป็นคำถามผู้วิจัย ขอให้ผู้ให้ข้อมูลบรรยายเรื่องราวหรือ ประสบการณ์ชีวิตของผู้ให้ข้อมูล เช่น ประวัติ ความเป็นมา ของธุรกิจค้าส่งผลไม้ ประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจค้าส่ง เป็นต้น

2) คำถามที่มุ่งความเข้าใจโครงสร้าง (Structure question) เป็นคำถามที่ผู้วิจัย ต้องการคำตอบเกี่ยวกับโครงสร้างการบริหารงานของผู้ให้ข้อมูล เช่น การจัดการธุรกิจค้าส่ง กด ยุทธ์ในบริการงาน โอกาส และอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจค้าส่งผลไม้ เป็นต้น

3) คำถามที่มุ่งหาความแตกต่าง (Contrasting questions) เป็นคำถามที่ผู้วิจัย ต้องการทราบถึงความแตกต่างและ ขอบเขตต่างๆ ที่ผู้ให้ข้อมูลกำหนดไว้ เช่น คำแนะนำในการบริหารธุรกิจค้าส่ง การเตรียมพร้อมรับมือเมื่อธุรกิจเกิดปัญหาขึ้น

4. การเก็บรวบรวมข้อมูล

4.1. การเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร (Documentary study) เป็นการเก็บรวบรวม ข้อมูลซึ่งเป็นการค้นคว้าในระยะแรก โดย ผู้วิจัยศึกษาข้อมูลจากแหล่งอ้างอิงต่างๆ เช่น เอกสาร ตำรา บทความ วารสาร และ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่างๆ กับเรื่องการประกอบธุรกิจค้าส่งผลไม้

4.2 การเก็บข้อมูลภาคสนาม (Field Work) เป็นการรวบรวมข้อมูลในส่วนของการศึกษา ประวัติ ประสบการณ์ของผู้ประกอบธุรกิจค้าส่งผลไม้ พนักงานหรือลูกจ้างและลูกค้าใน จังหวัด เพื่อให้ได้ข้อมูล เกี่ยวกับ ประสบการณ์ที่บุคคลได้ประสบมา มุ่งในการ เจาะหาความหมายของสิ่งที่นี้โดยตรง

5. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลโดยนำข้อมูลที่ได้จาก การเก็บข้อมูลในภาคสนาม มาจัดระเบียบ และเรียงเรียงข้อมูล หลังจากนั้นจึงนำมา พรรณนาวิเคราะห์เพื่อหาข้อสรุป สำหรับ ข้อมูลที่พบว่ามีข้อบกพร่อง ผู้วิจัยเก็บข้อมูล เพิ่มเติมเพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความครบถ้วน และถูกต้องตรงประเด็น

6. การตรวจสอบความถูกต้องตรงประเด็น ของผลการวิจัย

การตรวจสอบความถูกต้องของประเด็นและ ความน่าเชื่อถือของผลการวิจัย เป็นการ ตรวจสอบที่ทำหลังจากการวิเคราะห์ข้อมูล จนได้ข้อสรุป และตัวผู้วิจัยต้องการ ตรวจสอบผลการวิจัยว่ามีความถูกต้องและ น่าเชื่อถือมากน้อยเพียงไร โดยใช้แนว ทางการตรวจสอบทั้งสองแบบ ได้แก่ การ



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เมย์แทร์ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม
The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

ตรวจสอบภายในและการตรวจสอบ ภายนอก

7. จริยธรรมในงานวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ขอความยินยอมใน การให้ข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจค้า ส่งผลไม้พนักงานหรือลูกจ้างและลูกค้าใน จังหวัดเพชรบุรี รวมถึงยังได้เก็บรักษา ความลับของแหล่งข้อมูลเป็นอย่างดีเพื่อ ป้องกันผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับ แหล่งข้อมูลอันเนื่องมาจากภารที่พากษา เหล่านี้ให้ความร่วมมือในการวิจัย

8. ระยะเวลาของการวิจัย

ผู้วิจัยกำหนดระยะเวลาในการวิจัย ตั้งแต่ เดือน มีนาคม 2559 ถึง เดือน กรกฎาคม 2559

9. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาเรื่อง “รูปแบบและกล ยุทธ์การดำเนินธุรกิจค้าส่งผลไม้ของ ผู้ประกอบการในจังหวัดเพชรบุรี” ได้ใช้วิ วิเคราะห์เนื้อหา จากการสัมภาษณ์ ผู้วิจัย วิเคราะห์ข้อมูลตามขั้นตอนดังนี้

การพิมพ์บทสัมภาษณ์ ผู้วิจัยถอด เทปบทสัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลหลักแบบคำ ต่อคำ และนำมาพิมพ์เป็นบทสัมภาษณ์

การแยกข้อมูลผู้วิจัยแยกข้อมูลที่ ศึกษาทั้งหมดออกเป็นส่วนย่อยๆ ตาม

ความหมายและข้อมูลที่ปรากฏอยู่ในแต่ละ ส่วน แล้วแยกข้อมูลออกเป็นเรื่องๆ อย่าง ชัดเจน และส่วนต่างๆ มาเลือกเพื่อจัดกลุ่ม ข้อมูลให้เป็นกลุ่ม ตามความหมายที่ เชื่อมโยงกัน โดยแบ่งความหมายของแต่ละ กลุ่มที่ประกอบด้วยข้อมูลที่เป็นเรื่องเดียวกัน อย่างชัดเจนและแท้จริง

การแสดงเนื้อหาเรื่องที่ศึกษาด้วยคำ บรรยายผู้วิจัยต้องให้คำบรรยาย แต่ละเรื่อง โดยสรุปและเรียงเป็นข้อความมาจาก ประสบการณ์ของผู้ประกอบการที่ให้ข้อมูล หลักแต่ละคน

ผลการวิจัย

1. ประวัติความเป็นมาของการทำเนินธุรกิจ ค้าส่งผลไม้

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการค้า ส่งผลไม้ในจังหวัดเพชรบุรีโดยส่วนใหญ่เป็น ผู้ที่มีภูมิลำเนาเป็นชาวเพชรบุรีตั้งแต่กำเนิด และมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจค้าส่งมา กว่า 10 ปีขึ้นไป ในส่วนของลักษณะของ ธุรกิจค้าส่งผลไม้ในจังหวัดเพชรบุรี พบร่วม ผู้ประกอบการค้าส่งผลไม้จำนวนสิบตัว แตกต่างกันไป โดยมีผลไม้หลักหลาย ประเภทตามฤดูกาลทั้งผลไม้ไทยและนำเข้า จากต่างประเทศ เช่น เงาะ มังคุด ลองกอง



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม
The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

ลำไย ลินจี้ อุ่น แอบเปิล สาลี แก้วมังกร ทุเรียน แตงโม กล้วย ฯลฯ ในส่วนของทำเลที่ตั้งของการประกอบธุรกิจ ค้าส่งผลไม้มีผู้ประกอบการรายใหญ่อยู่ 2 ตลาดคือ ตลาดหนองบัวฯ อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี และ ตลาดการเกษตรฯ หนองน้ำบ้านลาด อำเภอบ้านลาด จังหวัด เพชรบุรี โดยแบ่งเป็นผู้ประกอบการรายย่อย อยู่ในตลาดด้วยการเช่าพื้นที่เป็นรายเดือน การเลือกทำเลที่ตั้งระหว่างสองพื้นที่ ผู้ประกอบการใช้เกณฑ์ในการเลือก คือ 1. เลือกพื้นที่ที่อยู่ใกล้ตัวค้ายของ ผู้ประกอบการ 2. เลือกพื้นที่ที่อยู่ใกล้กับกลุ่ม ลูกค้าประจำของกิจการเพื่อสะดวกต่อการ ขนส่งสินค้า 3. เลือกพื้นที่ที่กิจการสามารถ ขยายกลุ่มลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้น

จุดเริ่มต้นในการดำเนินธุรกิจค้าส่งผลไม้ จา กการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีจุดเริ่มต้น ในการดำเนินธุรกิจอยู่ 2 ประเภทคือ 1. การ เริ่มต้นธุรกิจด้วยตนเอง โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการเริ่มต้นจากการค้าปลีกมาก่อน ค้าขายจนมีประสบการณ์ในธุรกิจผลไม้เป็น เกلافาดใหญ่ปีด้วยวิธีการลงผิดลงถูกด้วย ตนเอง เมื่อสามารถปรับตัวได้และมีเงินทุน มากพอจึงเริ่มเพิ่มจำนวนผลไม้มากขึ้นเพื่อ พัฒนาเป็นการค้าส่งผลไม้โดยผู้ประกอบการ

มองว่าธุรกิจผลไม้ค้าส่งสามารถเติบโตได้ใน อนาคต มีผลตอบแทนมากพอเลี้ยงดู ครอบครัวได้ 2. การสืบทอดธุรกิจต่อจาก ครอบครัว เป็นการต่อยอดธุรกิจจากบรรพ บุรุษที่ดำเนินธุรกิจมาหลายปี มีฐานลูกค้า เดิม เป็นข้อได้เปรียบในการทำธุรกิจขึ้นทั้งผู้ ประกอบมีความคุ้นเคยกับธุรกิจเป็นอย่างดี จึงเลือกธุรกิจด้านนี้

2. รูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ ผู้วิจัยได้ใช้ห่วงโซ่แห่งคุณค่าเป็นต้นแบบ หลักในการวิเคราะห์การดำเนินธุรกิจค้า ส่งผลไม้ของผู้ประกอบการในจังหวัดเพชรบุรี โดยเริ่มจากการวิเคราะห์กิจกรรมหลักในแต่ ละกระบวนการค้าส่งผลไม้ ตลอดจนการขน 送ไปยังลูกค้าพร้อมทั้งวิเคราะห์กิจกรรม สนับสนุนที่ช่วยส่งเสริมควบคู่กันไป กิจกรรม หลักในการดำเนินธุรกิจค้าส่งผลไม้ของ ผู้ประกอบการในจังหวัดเพชรบุรี คือ 1. การ จัดซื้อสินค้าเข้ามาจำหน่าย พบว่ามีแหล่งซื้อ ขายสินค้าตามประเภทของสินค้าโดยมีตลาด หลักที่เป็นศูนย์รวมในการซื้อขายคือที่ ตลาดใหญ่กรุงเทพมหานคร โดยซื้อผ่านผู้ค้า ที่เป็นเจ้าของกิจการคนไทยและซื้อสินค้า นำเข้าจากผู้แทนคนจีน โดยขึ้นอยู่กับฤดูกาล ราคาตลาด ประเภทสินค้า และ ความสัมพันธ์ในการซื้อขายอันยาวนาน โดย



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม
The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

ผลไม่ใช้จากเจ้าของกิจการคนไทยจะเป็นผลไม่ไทยที่ซื้อต่อมากจากชาวสวนโดยตรงตามจังหวัดต่างๆตามประเภทผลไม้ที่ขึ้นชื่อของแต่ละจังหวัด เช่น ทุเรียนโดยส่วนใหญ่จะมาจากจังหวัดจันทบุรีและระยอง ในส่วนสินค้านำเข้าจำพวก อุรุ่ ส้มจีน หรือแอปเปิลจะมีตัวแทนจำหน่ายจากจีนมาขายอยู่ที่ตลาดไทยโดยตรงสามารถเลือกซื้อได้ตามความชอบ 2. การบริหารจัดการ โดยส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจครอบครัวมีหัวหน้าครอบครัวเป็นผู้ตัดสินใจเพียงคนเดียว จัดรูปแบบร้านตามประเภทผลไม้ โดยมีการกักตุนสินค้าไว้เพื่อรับความต้องการของลูกค้า โดยการเก็บรักษาผลไม้ที่ต้องแช่เย็นก็จะมีตู้แช่น้ำด้วยเพื่อรักษาคุณภาพผลไม้ให้สดใหม่มอยู่เสมอ ประเภทของลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ค้าปลีกที่จำหน่ายสินค้าในพื้นที่ ตลาดนัด ตลาดในตัวเมือง或者ต่างๆ ของจังหวัดเพชรบุรี 3. การขนส่ง มีการกระจายสินค้าโดยจำหน่ายสินค้าผ่านผู้ค้าปลีกสู่ผู้บริโภคและการจำหน่ายสู่ผู้บริโภคโดยตรง ในส่วนการขนส่งสินค้าหากมีจำนวนมากผู้ประกอบการใช้ยานพาหนะส่วนตัวในการส่งสินค้าเนื่องจากสะดวกรวดเร็ว 4. การตลาดและการขาย ผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ คือการรักษาคุณภาพ

ของผลไม้และมีความหลากหลายครอบคลุม ความต้องการของลูกค้าและกลยุทธ์ด้านราคา คือการลดต้นทุนเพื่อกำหนดราคาให้ต่ำกว่าคู่แข่งเพื่อแย่งส่วนแบ่งการตลาดอย่างรวดเร็ว 5. การบริการ กิจกรรมมีการบริการหลังการขายที่ดี พุดจาไฟเวร์ ใช้ความสัมพันธ์เชื่อมการค้าขายในระยะยาว

3. ปัญหาและอุปสรรค และแนวทางการแก้ไขของการดำเนินธุรกิจค้าส่งผลไม้

ปัญหาหลักของการดำเนินธุรกิจผลไม้คือการเก็บรักษาสินค้าให้มีความสดใหม่ต่องตามความต้องการของลูกค้าเนื่องจากเป็นของสดที่เก็บรักษายากและต้องระวังรอบคอบเป็นพิเศษหากไม่มีประสบการณ์จะทำให้สินค้าเสียหายเป็นจำนวนมากเนื่องจากผลไม้แต่ละประเภทมีวิธีการเก็บรักษาที่แตกต่างกันไป และเนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตสูงทำให้มีคู่แข่งจำนวนมากธุรกิจจึงต้องปรับตัวให้ทันต่ออุปสงค์อยู่อย่างเสมอเพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งจึงต้องมีสินค้าที่แปลงใหม่ดึงดูดลูกค้าอยู่เสมอ

อภิปรายผล

จากการวิจัยพบว่า การดำเนินรูปแบบและกลยุทธ์ธุรกิจค้าส่งผลไม้ในจังหวัดเพชรบุรี 适合คัดลอกต่อแนวคิดแบบจำลองห่วงโซ่



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

คุณค่า (Value Chain) ในการวิเคราะห์ระบบของกิจกรรมต่างๆที่เกิดขึ้นในธุรกิจค้าส่งผลไม่มีความสัมพันธ์และเชื่อมโยงกัน ตั้งแต่กระบวนการจัดซื้อไปจนถึงการนำสินค้าถึงมือลูกค้า และการให้บริการ กิจกรรมทุก กิจกรรมส่งผลให้ธุรกิจมีประสิทธิภาพ

รูปแบบการดำเนินธุรกิจค้าส่งผลไม้เน้นส่งเสริมการตลาดในด้านการบริการของพนักงานต่อลูกค้าซึ่งส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของนงคราญ กองเงิน (2557) ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อน้ำผลไม้พร้อมดื่มน้ำผลไม้พร้อมดื่มน้ำผลไม้ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย ซึ่งผลการวิจัยพบว่าพฤติกรรมการบริการของพนักงานเป็นส่วนหนึ่งที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

การวางแผนกลยุทธ์ของธุรกิจค้าส่งผลไม้
เลือกทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้กับกลุ่มเป้าหมาย
สอดคล้องกับงานวิจัย อุษามาส วิชาลศรีกุล
ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำคัญต่อความ
ภักดีในการให้บริการต่อธุรกิจค้าส่ง
เครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัท ศิริรัตน์ อีเล็กทรอนิกส์
จำกัด จากผลการวิจัยพบว่าสิ่งสำคัญที่ทำให้
ธุรกิจได้รับความจงรักภักดีคือการมีการทำเล

ที่ตั้งที่ดีและระยะเวลาที่สร้างความสมพันธ์
ยานานช่วงให้ธุรกิจประสบความสำเร็จใน
ระยะยาวยกจากผลการวิจัยทั้งหมด การทำให้
ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีการ
กำหนดรูปแบบวางแผนกลยุทธ์เพื่อลดความเสี่ยง
ของธุรกิจและสร้างการเติบโตในอนาคต
ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการวิจัยไปใช้

ผลการวิจัยที่ได้จากวุปแบบและกล
ยุทธ์การดำเนินธุรกิจค้าส่งผลไม่ของ
ผู้ประกอบการในจังหวัดเพชรบูรี สามารถนำ
ข้อมูลไปปรับปรุงใช้ได้จริงกับธุรกิจและเป็น
แนวทางในการดำเนินธุรกิจได้โดยผู้วิจัยมี
ความเห็นเพิ่มเติมในด้านการกระจายสินค้า
ของธุรกิจค้าส่งผลไม่ที่ยังมีความไม่ทั่วถึง
เนื่องจากผู้ประกอบการเน้นขายสินค้า
จำนวนมากเป็นลังเป็นເชົ້າ จึงควรกระจาย
สินค้าเป็นปลีกย่อยเพิ่มเพื่อขยายส่วนแบ่ง
การตลาดของลูกค้าให้เพิ่มขึ้นสร้างความ
รวดเร็วในการรับขายสินค้า
และในส่วนของการบริหารจัดการธุรกิจที่
จากผลการวิจัยพบว่าส่วนใหญ่เป็นธุรกิจ
ครอบครัวมีผู้นำครอบครัวเป็นผู้บริหาร
ตัดสินใจเพียงคนเดียวและมีการวางแผน
ธุรกิจที่ไม่ละเอียดและขาดแผนสำรองให้กับ
ให้กับธุรกิจดังนั้นผู้วิจัยขอเสนอให้วาง



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เมียแทร์ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม
The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

แผนการดำเนินธุรกิจในระยะยาวและควรมี
แผนสำรองเมื่อธุรกิจประสบปัญหาที่ไม่
คาดคิดอีกทั้งในด้านของการบริหารงานและ
การตัดสินใจรวมมีการปรึกษาพูดคุยกันใน
องค์กรก่อนเพื่อเบรียบเทียบข้อดีข้อเสียใน
การตัดสินใจแต่ละครั้งเพื่อลดความเสี่ยงของ
ธุรกิจในระยะยาว

2. ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยในครั้งต่อไป
เนื่องจากการวิจัยนี้เป็นเพียงการสำรวจพื้นที่
ของผู้ประกอบการสู่มูลอาชญากรรมที่จังหวัด
เพชรบูรณ์ดังนั้นข้อมูลอาจจะไม่ครอบคลุม
หรือไม่ตรงกับพฤติกรรมการดำเนินธุรกิจของ
พื้นที่อื่นดังนั้นในการวิจัยครั้งต่อไปขอแนะนำ
ให้ศึกษาพื้นที่อื่นเพื่อความหลากหลายของ
ข้อมูลและในการทำวิจัยครั้งต่อไปขอเสนอให้
วิเคราะห์การดำเนินธุรกิจในรูปแบบอื่น เช่น
SWOT หรือ 7P's เพื่อเพิ่มข้อมูลและทราบ
ถึงรูปแบบและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจค้า
ส่งผลไม่อย่างครบถ้วนสมบูรณ์สามารถ
นำไปปรับใช้ได้

บรรณานุกรม

พิบูล ทีปะปาลและคณะ, (2552) การเป็น
ผู้ประกอบการ (กรุงเทพฯ: อมรการพิมพ์)
คณิต พูนผล. (2547). คู่มือเจ้าของกิจการ.
กรุงเทพฯ: ม.ป.ท.

คอดเลอร์ฟลลิป. (2546). หลักการตลาด
ฉบับมาตรฐาน Principle of Marketing.
เปลโดยวารุณีตันติวงศ์วานิชและคณะ.
กรุงเทพฯ: เพียรสน อีดดูเดชั่น อินดิเช่น่า
ชมณฑล แสงจันทร์. (2554). “การปรับตัว
เพื่อความอยู่รอดของร้านค้าปลีกแบบ
ดั้งเดิมภายในแหล่งได้รับผลกระทบจากการ
ขยายตัวของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ในเขต
อำเภอเมืองจังหวัดราชบุรี”. วิทยานิพนธ์
ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาการ
ประกอบการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย
ศิลปากร.

ชายโพธิสิตา. (2552). ศาสตร์และศิลป์
แห่งกรุงโซนเชิงคุณภาพ. พิมพ์ครั้งที่ 6.
กรุงเทพฯ: อมรินทร์พิพิธ์ติํ แอนด์ พับลิชชิ่ง.
ดร. สาริท พะเนียงทอง. (2552). หลักการ
จัดการ Supply การจัดการเชิงกลยุทธ์,
พิมพ์ครั้งที่ 1 กรุงเทพฯ: บริษัท สยาม เอ็ม
แอนด์ บี พับลิชชิ่ง จำกัด, 7.

Shane and Venkataraman, quoted in
Baron and Shane, 2008. The promise of
entrepreneurship as a field of research.
Academy of Management Review
Frederick, Karatka and Hodgetts, 2007,
Blended learning in entrepreneurship
education in the Asia-Pacific: Managing
our intellectual and social capital,



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 1 การวิจัยเพื่อการพัฒนา เผยแพร่ และถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัยต่อสังคม
The 1st National Conference on Research for Development, Dissemination and Modern Technology Relaying to Society

University of Technology, Sydney,
N.S.W

ภาวิณี กาญจนานา (2554:201), หลักการ
ตลาด เพชรบุรี : คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศ
เพชรบุรี

สุวิทย์ เปียผ่อง (2535) การค้าส่งและ
การค้าปลีกธุรกิจเพื่อ : ภาคพัฒนาตัวร้า
และเอกสารวิชาการ หน่วยศึกษาในเทคโนโลยี
กระบวนการฝึกหัดครู, 2535

สาวภา มีดาวรุกุล (2546) การจัดการ
ผลิตภัณฑ์และนนทบุรี :
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

สุภากรณ์ ใหตระไวยศยะ (2555) การศึกษา¹
กลยุทธ์ทางการตลาดของผู้จำหน่ายน้ำ
ผลไม้สำเร็จรูปที่มีอิทธิพลต่อการ
ตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในเขตเทศบาล
นครอุบลราชธานี : คณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศ
เพชรบุรี

ങคราญ กองเงิน (2557) ปัจจัยที่มีผลต่อ
การตัดสินใจซื้อน้ำผลไม้พร้อมดื่มบรรจุ
กล่อง และเปรียบเทียบพฤติกรรมการ
ซื้อน้ำผลไม้พร้อมดื่มบรรจุกกล่องของ
ผู้บริโภคในเขตอำเภอเมือง จังหวัด
เชียงราย : คณะวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศ
เพชรบุรี

อารยา สุนทรวิภาค และคณะ (2556)
ศักยภาพการผลิต การตลาดและขีด
ความสามารถในการแข่งขันของผลไม้
ไทยในกัมพูชาและเวียดนาม. ค้นเมื่อ 11
มิถุนายน 2559, ๑ ๗
[www.2.dede.co.th>detail_refresh_pre-58](http://www.2.dede.co.th/detail_refresh_pre-58)