



มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

### รายงานสืบเนื่อง (Proceedings)

งานสัมมนาทางวิชาการและการประชุมวิชาการระดับชาติ

“Communication 4.0 : นวัตกรรม สร้างสรรค์ ความยั่งยืน?”

วันพุธที่ 31 พฤษภาคม 2560 ณ อาคาร 23 ชั้น 7 ห้องประชุม 23701

มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

จัดโดย คณบดี คณะนิเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

งานสัมมนาทางวิชาการและการประชุมวิชาการระดับชาติ “Communication 4.0 : นวัตกรรม สร้างสรรค์ ความยั่งยืน?”

## คณะกรรมการวิชาการ



ที่ ผู้ด้วย ๗๒๕๙  
ผู้ด้วย ๗๒๕๙

เชื่อฯ แต่งตั้งคณะกรรมการวิชาการ  
โครงการประจำศูนย์วิชาการระดับชาติ คอมพิวเตอร์สหศึกษา มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย  
มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๙

อาศัยอำนาจตามที่ได้ตราไว้ในกฎหมายว่าด้วยการจัดตั้งสถาบันอุดมศึกษา ให้เป็นสถาบันอุดมศึกษาในสังกัดของรัฐบาล จึงทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้แต่งตั้ง คณะกรรมการประจำศูนย์ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ประจำปีการศึกษา ๒๕๖๙ ในวันที่ ๒๓ ๘๖๖๙ ณ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

ที่นี้ได้แต่งตั้งคณะกรรมการวิชาการ จำนวน ๑๕ คน ให้ปฏิบัติหน้าที่ดังนี้ ที่ประชุมและต้องรายงานผลการพัฒนาครุภารกิจที่รับผิดชอบให้กับท่านผู้อำนวยการ ดังนี้

๑. ศาสตราจารย์ ดร. วิวัฒน์ วิโนดภานุพิพัฒน์	ประธานกรรมการ
๒. ศาสตราจารย์ ดร. อุรุพงษ์ ชัยชนะ	กรรมการ
๓. ดร. วิวัฒน์ วิโนดภานุพิพัฒน์	กรรมการ
๔. รองศาสตราจารย์ ดร. วิวัฒน์ วิโนดภานุพิพัฒน์	กรรมการ
๕. รองศาสตราจารย์ ดร. อุรุพงษ์ ชัยชนะ	กรรมการ
๖. รองศาสตราจารย์ ดร. วิวัฒน์ วิโนดภานุพิพัฒน์	กรรมการ
๗. รองศาสตราจารย์ ดร. อุรุพงษ์ ชัยชนะ	กรรมการ
๘. รองศาสตราจารย์ ดร. วิวัฒน์ วิโนดภานุพิพัฒน์	กรรมการ
๙. รองศาสตราจารย์ ดร. อุรุพงษ์ ชัยชนะ	กรรมการ
๑๐. ผู้อำนวยการศูนย์ฯ ดร. วิวัฒน์ วิโนดภานุพิพัฒน์	กรรมการ
๑๑. ผู้อำนวยการศูนย์ฯ ดร. อุรุพงษ์ ชัยชนะ	กรรมการ
๑๒. ผู้อำนวยการศูนย์ฯ ดร. วิวัฒน์ วิโนดภานุพิพัฒน์	กรรมการ
๑๓. ผู้อำนวยการศูนย์ฯ ดร. อุรุพงษ์ ชัยชนะ	กรรมการ
๑๔. ผู้อำนวยการศูนย์ฯ ดร. วิวัฒน์ วิโนดภานุพิพัฒน์	กรรมการ
๑๕. ผู้อำนวยการศูนย์ฯ ดร. อุรุพงษ์ ชัยชนะ	กรรมการ
๑๖. ผู้อำนวยการศูนย์ฯ ดร. อุรุพงษ์ ชัยชนะ	กรรมการ
๑๗. ผู้อำนวยการศูนย์ฯ ดร. อุรุพงษ์ ชัยชนะ	กรรมการ
๑๘. ผู้อำนวยการศูนย์ฯ ดร. อุรุพงษ์ ชัยชนะ	กรรมการ
๑๙. ผู้อำนวยการศูนย์ฯ ดร. อุรุพงษ์ ชัยชนะ	กรรมการ
๒๐. ผู้อำนวยการศูนย์ฯ ดร. อุรุพงษ์ ชัยชนะ	กรรมการ

20. อาจารย์ผู้สอน นำร่องที่	บรรยาย
21. อาจารย์ผู้สอน บริการและติดต่อที่ดี	บรรยาย
22. อาจารย์ บุคลากร	บรรยาย
23. อาจารย์ บังชาติสิริ	บรรยาย
24. อาจารย์นิตยา ศรีสิริ	บรรยาย
25. อาจารย์ตราช ภารีกานต์	บรรยาย
26. อาจารย์ เพ็ญรุณี มี	บรรยาย
27. อาจารย์ กานต์ พานิชพาณิชย์	บรรยายและการสอน
	บรรยาย

วันที่ ๒๑ พฤษภาคม ๒๕๖๐

จัดทำโดย  
ศูนย์ฯ  
เพื่อสนับสนุน  
การเรียนรู้  
และพัฒนา  
คุณภาพของครุภัณฑ์

## 15. ปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อการปรับตัวของธุรกิจ ร้านกาแฟสุดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

The factors of entrepreneur characteristics that influence on the adaptation of coffee shop  
in Amphoe Muang, Changwat Nakhon Pathom

ปิยพรณ แตงเกตุ<sup>1</sup>, พิทักษ์ ศิริวงศ์<sup>2</sup>

### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ และคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อการปรับตัวของธุรกิจร้านกาแฟสุดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ คือ ผู้ประกอบการร้านกาแฟสุดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม จำนวน 131 คน ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นแบบสอบถาม สกัดที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์ทดสอบพหุคุณ ตามลำดับ ผลการวิจัยพบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการ และการปรับตัวของธุรกิจร้านกาแฟสุดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และผลการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการปรับตัวของธุรกิจร้านกาแฟ พบว่า ความคิดในเชิงนวัตกรรม อายุ ความต้องการความสำเร็จ รายได้ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการเปิดร้านกาแฟ ความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจ และรายได้ สามารถร่วมกันทำนายการปรับตัวของธุรกิจร้านกาแฟสุดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐมได้ ร้อยละ 81.5

**คำสำคัญ :** คุณลักษณะของผู้ประกอบการ, การปรับตัว, ร้านกาแฟสุด

### Abstract

<sup>1</sup> นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

<sup>2</sup> รองศาสตราจารย์ ดร. สาขาวิชาการตลาด ประจำคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

งานสัมมนาทางวิชาการและการประชุมวิชาการระดับชาติ "Communication 4.0 : นวัตกรรม สร้างสรรค์ ความยั่งยืน?"

This research aims is to study the factors of demographic and entrepreneur characteristics that influence on adaptation of coffee shops in Amphoe Muang, Changwat Nakhon Pathom. All data have analyzed through a descriptive and inferential statistics using Frequency, Percentage, Mean, Standard deviation; Stepwise multiple linear regression analysis. The results showed that; the entrepreneur characteristics and adaptation of the coffee shop is at a high level. Factors influencing the adaptation of the coffee shops business are the innovativeness orientation factor, age , income, experience opening a coffee shop and the ability to recognize business opportunities can jointly predict the adaptation of the coffee shops in Amphoe Muang, Changwat Nakhon Pathom was 81.5%.

**Key words:** Entrepreneur Characteristics, Adaptation, Coffee Shop

### 1. ที่มาและความสำคัญของปัจจัย

กระแสโลกรัฐวิถีที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และรูปแบบการดำเนินชีวิต ส่งผลให้ภาคธุรกิจเกิดการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น และขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับตัวธุรกิจของตนเพื่อความอยู่รอด และเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนได้ในอนาคต ตลอดจนการเพิ่มศักยภาพการดำเนินธุรกิจด้วยการพัฒนารูปแบบ และวิธีการดำเนินงานให้เข้าถึงความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค รวมถึงการรักษาธุรกิจให้อยู่รอดภายใต้พลวัตการแข่งขันในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน (ณัฐพันธ์ เจริญนันทน์, 2552) ธุรกิจร้านกาแฟสดเป็นธุรกิจที่มีอัตราการขยายตัวสูงอย่างเห็นได้ชัด เป็นผลมาจากการและความนิยมการดื่มกาแฟของคนไทยที่เริ่มเปลี่ยนแปลงไป จากเดิมคนไทยนิยมดื่มกาแฟสำเร็จรูป แต่ในปัจจุบัน คนไทยหันมาบริโภคกาแฟคั่วบดกันมากขึ้น เหตุผลหนึ่งมาจากการร้านกาแฟที่มีการตกแต่งให้มีความหรูหรา พันสมัย สร้างบรรยากาศรื่นรมย์สำหรับการนั่งดื่มกาแฟ และโอกาสในการเติบโตของธุรกิจกาแฟสดในประเทศไทยยังคงเป็นธุรกิจที่น่าสนใจ สามารถเติบโตได้อีกมาก ทำให้ธุรกิจร้านกาแฟจากนักลงทุนชาวต่างชาติสนใจเข้ามามากที่สุด เช่น บริษัทฟรานไชส์ร้านกาแฟชื่อดังในประเทศไทย เช่น แม็กซ์ บิลเล่ แอนด์ โค้ก รวมทั้งบริษัทผู้ผลิตภายใต้แบรนด์ชื่อดัง เช่น แม็กซ์ บิลเล่ แอนด์ โค้ก ที่มีกิจการเกี่ยวข้องกับกาแฟ ธุรกิจร้านอาหาร ตลอดจนผู้ประกอบการขนาดกลาง และขนาดย่อมเข้ามามากที่สุดในธุรกิจนี้เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจร้านกาแฟมีความรุนแรงเพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งตลาด จนทำให้ร้านค้าที่ไม่มีความพร้อมต้องออกจากธุรกิจไปเป็นจำนวนไม่น้อย (ศูนย์ธุรกิจ SME ธนาคารกรุงเทพ, 2558)

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้ประเมินตลาดธุรกิจร้านกาแฟในประเทศไทย ทั้งในมุมมองด้านสภาพการแข่งขันของผู้ประกอบการ และมุมมองด้านพฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป พบว่า มีผู้ประกอบการร้านกาแฟขนาดกลาง และขนาดเล็กรายใหม่ๆ เกิดขึ้นจำนวนมาก และในส่วนของร้านกาแฟที่เป็นเครือข่ายขนาดใหญ่หรือแฟรนไชส์มีการขยายสาขาจำนวนมากขึ้นเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ให้บริการแก่ลูกค้า ทำให้ผู้ประกอบการที่ทำร้านกาแฟขนาดกลาง และขนาดเล็กต้องปรับกลยุทธ์ทั้งรุก และรับให้ทันกับสถานการณ์ทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปเพื่อความอยู่รอด (ประชาชาติธุรกิจ, 2556)

จังหวัดนครปฐมอยู่ในเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร เป็นพื้นที่เป้าหมายของการพัฒนาตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติ รวมทั้งเป็นพื้นที่รองรับการกระจายความเริ่ม และการเคลื่อนย้ายของประชากรจากกรุงเทพมหานครทำให้เศรษฐกิจของจังหวัดนครปฐมมีขยายตัวสูงโดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการอุตสาหกรรม ด้านบริการ และด้านการศึกษา (จังหวัดนครปฐม, 2559) จึงมีรูปแบบธุรกิจที่หลากหลายเกิดขึ้น และมีทิศทางการเติบโตอยู่ในจังหวัดเป็นปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจส่วนตัวได้รับความนิยมจากผู้ประกอบการส่วนตัวมากขึ้น ได้แก่ ธุรกิจเสื้อผ้า ธุรกิจร้านสเต็ก และธุรกิจร้านกาแฟสด เป็นต้น ซึ่งถือได้ว่าธุรกิจร้านกาแฟสดในจังหวัดนครปฐมกำลังได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจร้านกาแฟสดในรูปแบบสแตนดอล์ฟ (Stand-Alone) เป็นอาคารอิสระหรือห้องเช่าตั้งอยู่ริมถนน ห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงานที่สามารถขายอาหาร ขนม เครื่องดื่ม และบริการอินเทอร์เน็ตให้กับลูกค้า รองลงมา ได้แก่ ร้านกาแฟสดรูปแบบคอร์เนอร์ (Corner/Kiosk) เป็นร้านกาแฟขนาดกลางมีลักษณะเป็นมุมกาแฟภายในอาคาร ศูนย์การค้า หรือพลาซ่า โดยจัดให้มีที่นั่งจำนวนเล็กน้อย และร้านกาแฟสดในรูปแบบรถเข็น (Cart) เป็นร้านกาแฟขนาดเล็กสามารถเคลื่อนย้ายได้สะดวก หากทำเลที่ตั้งง่ายทำให้เข้าถึงตลาดได้ทุกระดับ ซึ่งไม่ค่อยพบร้านมากนัก มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักได้แก่ นักธุรกิจ นักศึกษา พนักงานบริษัท และนักท่องเที่ยว (สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม, 2551)

จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้น ซึ่งผู้วิจัยเลือกศึกษาธุรกิจร้านกาแฟสด เนื่องจากภายในสถานการณ์การแข่งขันที่ทวีความรุนแรงมากขึ้นระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจร้านกาแฟ และพฤติกรรมของผู้คนในสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปส่งผลกระทบให้ผู้ประกอบการธุรกิจร้านกาแฟสดโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้ประกอบการขนาดกลาง และขนาดเล็กจำเป็นต้องมีการปรับกลยุทธ์การประกอบธุรกิจ โดยผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อการปรับตัวของธุรกิจร้านกาแฟสดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม เพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในการทำให้ธุรกิจร้านกาแฟสดสามารถดำเนินอยู่ต่อไปได้ในอนาคต

### วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

เพื่อศึกษาปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ และปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อการปรับตัวของธุรกิจร้านกาแฟสุดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

## 2. แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะทางประชากรศาสตร์

ประชากรศาสตร์ หรือ Demography มีรากศัพท์มาจากภาษากรีก Deme = people คือ ประชาชนหรือประชากร Graphy = writing up, description หรือ study คือ การศึกษาหรือศาสตร์ ประชากรศาสตร์ หมายถึง การวิเคราะห์ทางประชากรในเรื่องขนาดโครงสร้าง การกระจายตัวและการเปลี่ยนแปลงประชากรในเชิงที่สมพนธ์กับปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมอื่นๆ ปัจจัยทางประชากรอาจเป็นได้ทั้งสาเหตุและผลของปรากฏการณ์ทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม

ศิริวรรัตน์ เสรีรัตน์และคณะ (2552) ได้กล่าวไว้ว่าการแบ่งส่วนตลาดตามตัวแปรด้านประชากรศาสตร์ ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ ครอบครัว จำนวนสมาชิกในครอบครัว ระดับ การศึกษา อาชีพ และรายได้ต่อเดือน ลักษณะทางประชากรศาสตร์เป็นลักษณะที่สำคัญและสถิติที่วัด ได้ของประชากร ช่วยในการกำหนดตลาดเป้าหมาย ในขณะที่ลักษณะด้านจิตวิทยาและสังคม วัฒนธรรมช่วยอธิบายถึงความคิด และความรู้สึกของกลุ่มเป้าหมายนั้น ข้อมูลด้านประชากรจะ สามารถเข้าถึงและมีประสิทธิผลต่อการกำหนดตลาดเป้าหมาย คนที่มีลักษณะประชากรศาสตร์ ต่างกันจะมีลักษณะทางจิตวิทยาต่างกัน

### 2.2 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

สมคิด บางโน (2555) ให้ความหมายของผู้ประกอบการไว้ว่า คือ ผู้ลงทุนประกอบธุรกิจโดยยอมรับความเสี่ยงต่อการขาดทุนและกำไร รวมทั้งควบคุมดำเนินการธุรกิจด้วยตนเอง ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีความรู้ เกี่ยวกับธุรกิจที่ประกอบการ มีเงินทุนอยู่บ้าง ไม่ใช่กู้มาลงทุนทั้งหมด รักความอิสระไม่อยากเป็นลูกจ้างใคร พร้อมที่จะทำงานหนัก นอกจากนี้ยังต้องมีความรู้เกี่ยวกับการบริหารธุรกิจอีกหลายประการ อาทิ การบริหารบุคคล การเงินและบัญชี การจัดซื้อ การบริหารการตลาด การโฆษณา การผลิต เอกสารธุรกิจ การบริหารความเสี่ยง การขนส่งและวัสดุจัดธุรกิจ ฯลฯ ดังนั้นผู้ที่สนใจจะประกอบธุรกิจจะต้องศึกษาเรื่องตั้งกล่าวให้เข้าใจ เพื่อประกันความสำเร็จในการประกอบการ

เฟเรเซอ (Frese, 2000 อ้างถึงใน วันวิสาข์ โชคพรหมอนันต์, 2557) กล่าวถึงคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ประกอบด้วย 6 ลักษณะ คือ

1. ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy Orientation) คือ ความสามารถและความตั้งใจที่จะนำตนเองไปสู่โอกาส บุคคลที่มีลักษณะที่เป็นตัวของตัวเองจะเป็นคนที่มีความสามารถทำงานได้ด้วยตนเองและสามารถตัดสินใจได้ในภาวะที่บีบบังคับ หรือมีความจำกัด

2. ความมีนวัตกรรม (Innovativeness Orientation) คือ การมีความคิดริเริ่มเกี่ยวกับสินค้าใหม่ๆ การบริการ และเทคโนโลยีใหม่ ๆ

3. ความกล้าเสี่ยง (Risk taking Orientation) สามารถแบ่งได้เป็น 3 ลักษณะ ได้แก่ การกล้าเสี่ยงต่อสิ่งที่ไม่รู้ การกล้าใช้ทรัพย์สินจำนวนมากสำหรับการก่อตั้งธุรกิจ และการกล้าภูมิเงินจำนวนมาก ซึ่งความกล้าเสี่ยงดังกล่าวมีความเกี่ยวข้องกับ ลักษณะการหลีกเลี่ยงความไม่แน่นอน

4. ความก้าวหน้าในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness Orientation) เป็นคุณลักษณะที่ทำให้คู่แข่งยกที่จะเข้ามาในตลาดเดียวกัน ผู้ประกอบการที่มีลักษณะก้าวหน้าจะมีความมุ่งมั่นสูงในการพยายามก้าวหน้า ทำให้คู่แข่งหมดประสีทอีกภาพ และทำการต่างๆ เนื่องจากว่าคู่แข่งในตลาด

5. ความมั่นคงและไฟใจในการเรียนรู้ (Stability and Learning Orientation) ลักษณะที่มีความมั่นคง ไม่หวั่นไหวกับสถานการณ์หรือความผิดพลาดที่เกิดขึ้น และนำข้อบกพร่องดังกล่าวมาเป็นประสบการณ์ที่ดีในการเรียนรู้

6. ความไฟใจในความสำเร็จ (Achievement Orientation) ลักษณะที่ผู้ประกอบการค้นหาหนทาง หรือเน้นหนทางที่นำไปสู่ความสำเร็จ เป็นผู้ที่ชื่องานที่มีความท้าทาย และมีแรงจูงใจที่จะทำงานนั้น ๆ ให้ดีกว่าเดิมและประสบความสำเร็จ

จากการทบทวนแนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะผู้ประกอบการ สรุปได้ว่าผู้ประกอบการต้องมีคุณลักษณะพิเศษที่แตกต่างจากผู้จัดการในองค์กรธุรกิจ โดยเฉพาะผู้ก่อตั้งที่จะทำให้ธุรกิจอยู่รอดและเติบโตได้ ต้องมองโอกาสและยอมรับความเสี่ยงในการที่จะเริ่มต้นเป็นเจ้าของกิจการ โดยมุ่งหวังที่จะให้ธุรกิจอยู่รอดและเติบโตคราวมีคุณสมบัติที่สำคัญหลายประการ ซึ่งในการศึกษาครั้นี้ผู้ศึกษาได้เลือกใช้คุณลักษณะผู้ประกอบการตามแนวคิดของเฟรเซ (Frese, 2000 อ้างถึงใน วันวิสาห์ โขคพรหมอนันต์, 2557) แบ่งออกเป็น 5 ด้าน ได้แก่ ด้านความเชื่ออำนาจในตน ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความคิดในเชิงนวัตกรรม ด้านความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจ และด้านความต้องการความสำเร็จ เนื่องจากมีความสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจร้านกาแฟสด

### 2.3 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการปรับตัว

โคลแมน (Coleman, 1981) กล่าวว่า การปรับตัว หมายถึงผลของการพยายามของบุคคลที่พยายาม ปรับสภาพปัญหาที่เกิดขึ้นแก่ตน ไม่ว่าปัญหานั้นจะเป็นปัญหาด้านบุคลิกภาพ ด้านความต้องการ หรือด้านอารมณ์ให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมที่บุคคลนั้นอยู่

ภัทรพร พลพนารธรรม (2551) กล่าวว่า พฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก ส่วนใหญ่นิยมความสะดวก ดังนั้น ธุรกิจต่าง ๆ ควรมีการปรับตัวโดยให้ความสำคัญกับ กลยุทธ์ 4 ด้าน ได้แก่

1. คุณภาพการให้บริการ เป็นสิ่งสำคัญสิ่งหนึ่งในการสร้างความแตกต่างของธุรกิจ การดำเนินธุรกิจให้ชนะคู่แข่งได้นั้น ต้องมีการส่งมอบบริการที่มีคุณภาพสูงอย่างต่อเนื่องมากกว่าคู่แข่ง และเกินกว่าลูกค้าคาดหวังไว้ โดยสิ่งที่ลูกค้าคาดหวังนั้นจะได้รับจากประสบการณ์ของลูกค้าในอดีต จากการบอกเล่าปากต่อปาก และจากการโฆษณาของธุรกิจให้บริการ และภายหลังจากที่ลูกค้าได้รับบริการ ลูกค้าจะเบริ่งเตี้ยบการบริการที่ลูกค้าคาดหวัง ลูกค้าได้รับกับการบริการที่ลูกค้าคาดหวัง ถ้าการบริการที่ลูกค้าได้รับต่างกว่าการบริการที่ลูกค้าคาดหวัง ลูกค้าก็จะขาดความสนใจในตัวผู้ให้บริการ แต่ถ้าการบริการที่ลูกค้าได้รับเท่ากับหรือเกินกว่าบริการที่ลูกค้าคาดหวัง ลูกค้าก็จะมักใช้บริการจากผู้ให้บริการอีกครั้ง

2. การสร้างความแตกต่าง หมายถึง การกำหนดรูปแบบการดำเนินงานขององค์กรเพื่อทำให้ผลิตภัณฑ์ และบริการมีความพิเศษในความรู้สึกของลูกค้าและเห็นอกว่าคู่แข่งในขอบเขตการแข่งขันที่มีเป้าหมายกว้าง อาจกล่าวได้ว่าความสามารถพิเศษก็คือความแตกต่าง โดยอาจอยู่ในรูปของพฤติกรรมองค์กร การมุ่งความสำคัญที่สามารถสร้างองค์กรและยังรวมถึงแนวโน้มของระบบการทำงาน ความแตกต่างของการแข่งขันมีประเด็นที่สำคัญที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงได้แก่ ความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการอำนวยความสะดวก ความสะดวก คุณภาพและบริการ ด้านภาพลักษณ์และชื่อเสียงของกิจการ ด้านวัตกรรม เทคโนโลยี และด้านการผลิต เป็นต้น แม้ว่าสินค้านั้นจะมีราคาแพงกว่าลูกค้าก็ยังเต็มใจจ่ายเนื่องจากเชื่อมั่นในคุณภาพ หรือคุณค่าที่ได้รับจากสินค้านั้น

3. มุ่งตลาดเฉพาะส่วน เป็นการกำหนดกลุ่มเป้าหมายให้เล็กลงเพื่อจะได้ทำการตลาดได้อย่างเข้าถึงพฤติกรรมของลูกค้า การที่บริษัทเข้าใจลูกค้าของตัวเองได้อย่างแท้จริง และสามารถคาดคะเนความต้องการในอนาคตของลูกค้าได้ ย่อมทำให้ผู้ประกอบการสามารถขายสินค้าได้อย่างต่อเนื่อง เกิดพฤติกรรมซื้อขายไปเรื่อยๆ จนเกิดความภักดีในที่สุด หากบริษัทประสบความสำเร็จกับกลุ่มเป้าหมายที่เคยลงมาทำให้บริษัทสามารถขายกับกลุ่มเป้าหมายต่อได้ในอนาคต

4. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า หมายถึง กิจกรรมการตลาดที่กระทำต่อลูกค้าซึ่งอาจจะเป็นลูกค้า ผู้บริโภค หรือคนกลางในช่องทางการจัดจำหน่ายแต่ละรายอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจ

มีการรับรู้ที่ดี ตลอดจนขอบบริษัทและสินค้าหรือการบริการของบริษัท ทั้งนี้จะมุ่งเน้นที่กิจกรรมการสื่อสารแบบสองทางโดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับลูกค้าให้ได้รับประโยชน์ทั้งสองฝ่ายเป็นระยะเวลาระยะนาน

จากการบทหวานแนวคิดเกี่ยวกับการปรับตัว สรุปได้ว่า ในสภาวะปัจจุบันที่มีการแข่งขันที่สูง การปรับตัวของผู้ประกอบการเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุด โดยอาศัยหลักความพึงพอใจและความต้องการของผู้บริโภคอีกทั้งรวมกับความเป็นห้องถินเป็นหลัก กลยุทธ์การปรับตัวที่นำมาใช้จึงควรเป็นรูปแบบที่มีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งในการศึกษาการปรับตัวของธุรกิจร้านกาแฟสดในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้แนวคิดของภัทรพร พลพนาธรรม (2551) แบ่งออกเป็น 4 ด้าน "ได้แก่ ด้านคุณภาพการให้บริการ ด้านการสร้างความแตกต่าง ด้านมุ่งตลาดเฉพาะส่วน และด้านการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นกรอบแนวคิดในการวิจัย"

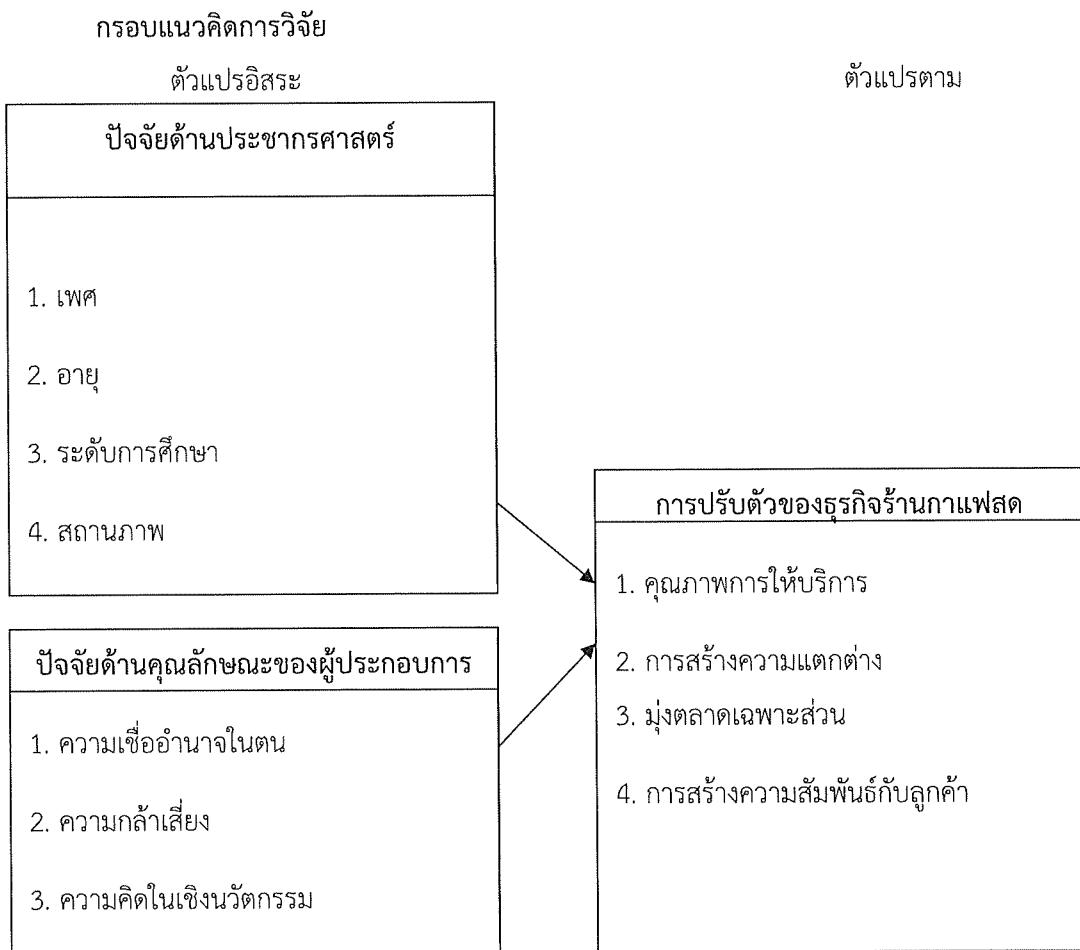
#### 2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ชลิตา บุญนภา (2559) "ได้ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการและโอกาสของธุรกิจที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจวัสดุก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจวัสดุก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานคร ได้แก่ คุณลักษณะของผู้ประกอบการ ด้านความสามารถในการโน้มน้าว ด้านการวางแผนเพื่ออนาคต ด้านอำนาจการตัดสินใจ ด้านการเข้าใจตนเอง และโอกาสของธุรกิจ โดยร่วมกันพยากรณ์ความผันแปรของความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจวัสดุก่อสร้าง ได้คิดเป็นร้อยละ 55.56"

วันวิสาข์ โชคพรหมอนันต์ (2557) "ได้ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดน้ำดอนหวาย จังหวัดนครปฐม ผลการศึกษาพบว่า ระดับความคิดเห็นที่เกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ด้านความเป็นตัวของตัวเอง ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความก้าวหน้าในการแข่งขัน ด้านความสม่ำเสมอและໄ่ใจในการเรียนรู้ และด้านความไฟใจในความสำเร็จอยู่ในระดับมากถึงมากที่สุด ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า ด้านความเป็นตัวของตัวเอง และด้านความสม่ำเสมอและໄ่ใจในการเรียนรู้ของผู้ประกอบการร้านค้าที่มีอายุต่างกันมีคุณลักษณะของผู้ประกอบการต่างกัน ผู้ประกอบการที่มีข้อมูลระดับการศึกษาแตกต่างกันจะมีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่แตกต่างกัน คุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านความก้าวหน้าในการแข่งขันและด้านความไฟใจในความสำเร็จมีอิทธิพลทางบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการ"

วิมพ์วิภา กete เทียน (2556) ได้ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง พบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง สามารถแบ่งออกเป็น 6 ด้าน ได้แก่ ด้านความเป็นตัวของตัวเอง ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านการบริหารจัดการ ด้านความสม่ำเสมอและไฟใจในการเรียนรู้ และด้านความไฟใจในความสำเร็จโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ผลการศึกษาข้อมูลความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลาง ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง พบว่า โดยภาพรวมอยู่ในระดับเป็นจิงมาก โดยปัจจัยคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลาง มีจำนวน 6 ปัจจัยได้แก่ ปัจจัยความเป็นตัวของตัวเอง ปัจจัยความมีนวัตกรรม ปัจจัยความกล้าเสี่ยงปัจจัยการบริหารจัดการ ปัจจัยความสม่ำเสมอและไฟใจในการเรียนรู้ และปัจจัยความไฟใจในความสำเร็จ ซึ่งสามารถร่วมกันพยากรณ์ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลาง คิดเป็นร้อยละ  $43.80$  ( $R^2 = 0.438$ )

วัฒนา รสชา (2554) ได้ศึกษาศักยภาพการจัดการธุรกิจที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจร้านกาแฟสด จำกัดเมือง จังหวัดนครปฐม พบว่า ศักยภาพการจัดการธุรกิจโดยรวมอยู่ในระดับมาก ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง การทดสอบสมมติฐาน พบว่า ศักยภาพการจัดการธุรกิจที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจร้านกาแฟสด มี 2 ด้านที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจร้านกาแฟสด คือ ด้านการสร้างเอกลักษณ์ของธุรกิจ และด้านระบบการบริหารจัดการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ศักยภาพการจัดการธุรกิจด้านการสร้างเอกลักษณ์ของธุรกิจมี 8 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจร้านกาแฟสดอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ศักยภาพการจัดการธุรกิจ ด้านคุณภาพการบริการ มี 3 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจร้านกาแฟสดอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ศักยภาพการจัดการธุรกิจ ด้านการส่งเสริมการตลาด มี 5 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจร้านกาแฟสดอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และศักยภาพการจัดการธุรกิจ ด้านระบบการบริหารจัดการ มี 6 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจร้านกาแฟสดอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เพื่อเป็นแนวทางให้กับธุรกิจร้านกาแฟสดในการพัฒนาปรับปรุง และวางแผนการจัดการธุรกิจให้มีความเหมาะสมมากที่สุด



ภาพที่ 1 แสดงกรอบแนวคิดการวิจัย

### 3. วิธีการวิจัย

### 3.1 ระเบียบวิธีการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยสำรวจ (Survey Research) ดำเนินการตามกระบวนการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยเน้นการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่าง ผู้ประกอบการธุรกิจร้านกาแฟสด เพื่อการศึกษาปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อการปรับตัวของธุรกิจร้านกาแฟสด ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างเพื่อวิเคราะห์และหาข้อมูลทางสถิติ โดยแยกวิจัยตามวัตถุประสงค์เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของ การวิจัย

### 3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ประชากร “ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจร้านกาแฟสดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม จำนวนทั้งสิ้น 195 ราย (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดนครปฐม, 2560) คำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยผู้วิจัยใช้สูตรของ ทาโรยามานะ (Taro Yamane, 1973 อ้างถึงใน บัญญารม กิจบริดาบริสุทธิ์, 2549: 88) “ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 131 ราย โดยผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มอย่างง่าย

### 3.3 เครื่องมือที่ใช้การเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นแบบสอบถาม ซึ่งเป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นโดย การประเมณความคิดจากแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยมีทั้งคำถามปลายปิด และคำถามปลายเปิด ซึ่งแบบสอบถามนี้แบ่งออกได้เป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นแบบสอบถามข้อมูลส่วนบุคคลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 7 ข้อ โดยสอบถาม เกี่ยวกับเพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ และรูปแบบธุรกิจร้านกาแฟ ซึ่ง คำถามมีลักษณะเป็นแบบตรวจสอบรายการ (Check List) โดยให้เลือกตอบเพียงคำตอบเดียว

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ โดยสอบถาม เกี่ยวกับความเชื่อในอำนาจในตน ความกล้าเสี่ยง ความคิดในเชิงนวัตกรรม ความสามารถในการรับรู้โอกาสทาง ธุรกิจ และความต้องการความสำเร็จ

แบบสอบถามส่วนนี้ เป็นการวัดข้อมูลประเภทอันตรภาค (Interval scale) โดยมีลักษณะ แบบสอบถามเป็นวิธีการให้คะแนนรวม (Rating scale method: Likert scale question) ใช้ระดับการวัด ข้อมูลประเภทอันตรภาคชั้น (Interval scale) การกำหนดเกณฑ์เฉลี่ยของระดับความเห็น โดยใช้เกณฑ์ ระดับการวัดข้อมูลประเภทอันตรภาคชั้น (Interval scale) ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย 4.21 - 5.00 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมากที่สุด

คะแนนเฉลี่ย 3.41 - 4.20 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก

คะแนนเฉลี่ย 2.61 - 3.40 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

คะแนนเฉลี่ย 1.81 - 2.60 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

คะแนนเฉลี่ย 1.00 - 1.80 หมายถึง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับการปรับตัวของธุรกิจร้านกาแฟสด โดยสอบถามเกี่ยวกับ คุณภาพการให้บริการ การสร้างความแตกต่าง การมุ่งตลาดเฉพาะส่วน และการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า เป็นการวัดข้อมูลประเภทอันตรภาค (Interval scale)

### 3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

1) การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของประชากรกลุ่มตัวอย่างใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) เพื่อใช้อธิบายลักษณะข้อมูลส่วนบุคคลด้วยสถิติค่าร้อยละ (Percentage) แจกแจงความถี่ (Frequency)

2) การวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และการปรับตัวของ ธุรกิจร้านกาแฟสดโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ได้แก่ ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation (S.D.))

3) ใช้การวิเคราะห์ความถดถอยแบบพหุคุณ (Multiple Regression Analysis) สำหรับการ วิเคราะห์ที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระหลายตัวที่มีต่อตัวแปรตามหนึ่งตัวแปร

## 4. ผลการวิจัยและการอภิปรายผล

### 4.1 ผลการวิจัย

1) ข้อมูลทั่วไปของร้านกาแฟสดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม จากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 131 คน จำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระยะเวลาในการ

ประกอบธุรกิจ และรูปแบบร้านกาแฟสด พบร้า เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย คือ เป็นเพศหญิง จำนวน 73 คน คิดเป็นร้อยละ 55.73 และเป็นเพศชาย จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 44.27 มีอายุ 30-40 ปี จำนวนมากที่สุด คือ 54 คน คิดเป็นร้อยละ 41.22 มีการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวนมากที่สุดคือ 61 คน คิดเป็นร้อยละ 46.56 มีรายได้ต่อเดือน 10,000-30,000 บาท จำนวนมากที่สุดคือ 56 คน คิดเป็นร้อยละ 42.75 ส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการเปิดร้านกาแฟสด 1-5 ปี จำนวน 77 คน คิดเป็นร้อยละ 58.78 และมีรูปแบบร้านกาแฟสด แบบสแตนดอน จำนวน 122 คน คิดเป็นร้อยละ 93.13

2) ปัจจัยด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการโดยรวมมีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.89$ , S.D. = 0.44) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบร้า มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นอยู่ในระดับมากทุกด้านโดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยดังนี้ ด้านความคิดในเชิงวัตกรรม ( $\bar{X} = 4.09$ , S.D. = 0.73) ด้านความต้องการความสำเร็จ ( $\bar{X} = 3.93$ , S.D. = 0.56) ด้านความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจ ( $\bar{X} = 3.88$ , S.D. = 0.45) ด้านความกล้าเสี่ยง ( $\bar{X} = 3.87$ , S.D. = 0.50) และด้านความเชื่ออำนาจในตน ( $\bar{X} = 3.68$ , S.D. = 0.54) ตามลำดับ

3) การปรับตัวของธุรกิจร้านกาแฟสดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐมโดยรวมมีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.03$ , S.D. = 0.42) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบร้า มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นอยู่ในระดับมากทุกด้านโดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยดังนี้ ด้านการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ( $\bar{X} = 4.37$ , S.D. = 0.52) ด้านคุณภาพการให้บริการ ( $\bar{X} = 4.36$ , S.D. = 0.54) ด้านการสร้างความแตกต่าง ( $\bar{X} = 3.86$ , S.D. = 0.60) และด้านมุ่งตลาดเฉพาะส่วน ( $\bar{X} = 3.51$ , S.D. = 0.48) ตามลำดับ

4) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการปรับตัวของธุรกิจร้านกาแฟสดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม ประกอบด้วย ความคิดในเชิงนวัตกรรม อายุ ความต้องการความสำเร็จ รายได้ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการเปิดร้านกาแฟสด และความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจ ร่วมกันทำนายการปรับตัวของธุรกิจร้านกาแฟสดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐมได้ร้อยละ 81.5 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 ( $R^2 = .815$ ,  $F = 59.087^{***}$ )

## 4.2 อภิรายผล

1) ปัจจัยด้านคุณลักษณะทางประชาราชศาสตร์ของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้น่าจะเป็นเพราะว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเองว่าจะสามารถทำธุรกิจร้านกาแฟสดสำเร็จได้ท่ามกลางการแข่งขันในตลาดที่สูง โดยมีการวางแผนที่จะพัฒนาการให้บริการเพื่อให้ลูกค้าประทับใจ และมีความพยายามในการคิดหาช่องทางที่จะริเริ่มน้ำสิ่งใหม่ๆ มาใช้กับธุรกิจ

ร้านกาแฟสด รวมทั้งคิดที่จะปรับปรุงร้านกาแฟสดให้ทันสมัย เนื่องจากรูปแบบร้านและความทันสมัยเป็นปัจจัยหนึ่งที่ดึงดูดให้ผู้บริโภคยกเข้ามาใช้บริการ เพราะในปัจจุบันร้านกาแฟสดถือว่าเป็นสถานที่พักผ่อนของคนทั่วไปอีกสถานที่หนึ่ง ดังนั้น การจัดร้านที่น่าสนใจ มีความเป็นธรรมชาติย้อมมีความสำคัญไม่แพ้กัน รสชาติของกาแฟเข่นกัน สำหรับปัจจัยที่สำคัญรองลงมาคือ การต้องความสำเร็จในธุรกิจของผู้ประกอบการที่จะไม่ล่วงทั้งงาน และจะพยายามทำให้เสร็จสมบูรณ์ “ไม่ย่อท้อต่อความล้มเหลว” พร้อมที่จะปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจให้อยู่รอดได้ ทั้งนี้สอดคล้องกับผลการศึกษาของวิมพ์วิภา กะตุเทียน (2556) “ได้ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตอนล่าง พบร้า คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตอนล่าง สามารถแบ่งออกเป็น 6 ด้าน ได้แก่ ด้านความเป็นตัวของตัวเอง ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านการบริหารจัดการ ด้านความสม่ำเสมอและไฟใจในการเรียนรู้ และด้านความไฟใจในความสำเร็จโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบร้า คุณลักษณะของผู้ประกอบการในทุกด้านมีค่าเฉลี่ยตามความคิดเห็นอยู่ในระดับมากโดยที่ส่วนใหญ่มีความเห็นของผู้ประกอบการในด้านความไฟใจในความสำเร็จ

2) การปรับตัวของธุรกิจร้านกาแฟสดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐมมีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้น่าจะเป็นเพราะว่าคุณลักษณะของธุรกิจที่จะประสบความสำเร็จนอกเหนือจากการมีสภาพความเป็นไปทางด้านการเงินซึ่งวัดได้จากกำไร ยอดขาย และส่วนแบ่งการตลาดแล้ว การสนับสนุนความต้องการของลูกค้าเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญ ซึ่งวัดได้จากลูกค้าแสดงความพอใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการ และสามารถผลิตผลิตภัณฑ์หรือสร้างการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า รวมถึงการติดต่อเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือการบริการที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้พบว่า ผู้ประกอบการมีการปรับตัวในด้านการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ามากที่สุด โดยมีการนำเสนอสินค้าที่น่าสนใจ และแปลกใหม่เข้ามาวางขายภายในร้านอยู่เสมอ รวมถึงมีการส่งเสริมการตลาด เพื่อสร้างความประทับใจให้แก่ผู้บริโภค อาทิ ส่วนลดราคา เป็นต้น การปรับตัวที่รองลงมาคือ ด้านคุณภาพการให้บริการ โดยมีการให้ความสำคัญต่อความสุภาพ อ่อนน้อมของพนักงาน และให้ความสำคัญของการแต่งกายที่สะอาดและเรียบร้อยของพนักงาน สอดคล้องกับผลการศึกษาของวันวิสาข์ โชคพรหมอนันต์ (2557) “ได้ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดน้ำดอนหวาย จังหวัดนครปฐม” พบร้า ระดับความคิดเห็นที่เกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ด้านความเป็นตัวของตัวเอง ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความก้าวหน้าในการแข่งขัน ด้านความสม่ำเสมอ และไฟใจในการเรียนรู้ และด้านความไฟใจในความสำเร็จอยู่ในระดับมากถึงมากที่สุด

3. ปัจจัยด้านคุณลักษณะทางประชาราศาสตร์ และด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อการปรับตัวของธุรกิจร้านกาแฟสดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม ประกอบด้วย ความคิดในเชิงงานสัมนาทางวิชาการและการประชุมวิชาการระดับชาติ “Communication 4.0 : นวัตกรรม สร้างสรรค์ ความยั่งยืน?”

นวัตกรรม อายุ ความต้องการความสำเร็จ รายได้ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการเปิดร้านกาแฟสด และความสามารถในการรับรู้โอกาสทางธุรกิจ ร่วมกันท่านายการปรับตัวของธุรกิจร้านกาแฟสดในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐมได้ ร้อยละ 81.5 ทั้งนี้เป็นเพราะว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีความคิดเริ่มสร้างสรรค์แตกต่างจากผู้อื่น และมีความปรารถนาอย่างแรงกล้าที่จะประสบความสำเร็จมากกว่าบุคคลทั่วไป สอดคล้องกับผลการวิจัยของ ชลิตา บุญวนภา (2559) ที่ได้ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการและโอกาสของธุรกิจที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจวัสดุก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจวัสดุก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานครอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ได้แก่ คุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านความสามารถในการโน้มน้าว ด้านการวางแผนเพื่ออนาคต ด้านอำนาจการตัดสินใจ ด้านการเข้าใจตนเองและโอกาสของธุรกิจ โดยร่วมกันพยากรณ์ความผันแปรของความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจวัสดุก่อสร้างในจังหวัดกรุงเทพมหานครได้คิดเป็นร้อยละ 55.56 วันวิชาชีพครบทุกมิติ (2557) ได้ศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดน้ำตอนหัวย จังหวัดนครปฐม พบร ความไฟใจในความสำเร็จมืออาชีพทางบางต่อความสำเร็จในการประกอบการ และวัฒนา รสชา (2554) ได้ศึกษาศักยภาพการจัดการธุรกิจที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจร้านกาแฟสด อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม พบร ศักยภาพการจัดการธุรกิจด้านการสร้างเอกลักษณ์ของธุรกิจ และด้านระบบการบริหารจัดการส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจร้านกาแฟสด

## 5. ข้อเสนอแนะ

### ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการร้านกาแฟสด

- ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญในด้านความคิดในเชิงนวัตกรรมเกี่ยวกับการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการปรับปรุงธุรกิจร้านกาแฟสดเพื่อสร้างความแตกต่างในการให้บริการแก่ลูกค้ารวมทั้งเพิ่มสินค้าอื่น ๆ จำหน่ายร่วมกับกาแฟ เพื่อให้มีความหลากหลายในการให้บริการมากยิ่งขึ้น
- ผู้ประกอบการควรมีการวางแผนการปรับตัวของธุรกิจร้านกาแฟสด โดยศึกษาทิศทางและแนวโน้มของการธุรกิจร้านกาแฟสดและทิศทางความต้องการของผู้บริโภค เพื่อให้สามารถวางแผนในการปรับตัวธุรกิจให้สอดคล้องกับความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นได้

### ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

- ควรศึกษาปัจจัยส่วนผสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจร้านกาแฟสด

2. ควรศึกษากรณีที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจร้านกาแฟสด
3. ควรศึกษาปัจจัยสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจร้านกาแฟ

สค

## 6. บรรณานุกรม

จังหวัดนครปฐม. สภาพทั่วไปของจังหวัดนครปฐม. เข้าถึงเมื่อ 7 ตุลาคม 2559. เข้าถึงได้จาก <http://www.nakhonpathom.go.th>

ชลิตา บุญญา. (2559). คุณลักษณะของผู้ประกอบการและโอกาสของธุรกิจที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจวัสดุก่อสร้างในเขตกรุงเทพมหานคร. การค้นคว้าอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

ณัฐรพนธ์ เจรนันทน์. (2552). การจัดการเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ: ชีเอ็ดยูเคชั่น.

ประชาชาติธุรกิจ. (2556). ธุรกิจกาแฟขนาดเล็กต้องขยายตัวเพื่อความอยู่รอด. เข้าถึงเมื่อ 14 พฤษภาคม 2559 เข้าถึงได้จาก

[http://www.prachachat.net/news\\_detail.php?newsid=1384405682](http://www.prachachat.net/news_detail.php?newsid=1384405682)

บุญธรรม กิจปรีดาบริสุทธิ์. (2549). สถิติเพื่อการวิจัย. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: جامจุรีโปรดักท์.

ภัทรพร พลพนาธรรม. (2551). การบริหารการค้าปลีกและการค้าส่ง. กรุงเทพฯ: คณะวิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา.

วัฒนา รสชา. (2554). การศึกษาคักยกภาพการจัดการธุรกิจที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจร้านกาแฟสด อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม. การค้นคว้าอิสระปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการภาครัฐและภาคเอกชน มหาวิทยาลัยศิลปากร.

วันวิสาข์ โฉครหมอนันต์. (2557). คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ของผู้ประกอบการร้านค้า ในตลาดน้ำดอนหวาย จังหวัดนครปฐม. *Veridian E-Journal, Slipakorn University*. 8, 2 (เดือนพฤษภาคม–สิงหาคม 2558): 967-988.

วิมพ์วิภา เกตุเทียน. (2556). คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ วิสาหกิจขนาดกลางในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง. การศึกษาค้นคว้าอิสระปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย งานล้ม坍ทางวิชาการและการประชุมวิชาการระดับชาติ “Communication 4.0 : นวัตกรรม สร้างสรรค์ ความยั่งยืน?”

เทคโนโลยีราชมงคลอีสาน.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2552). การบริหารการตลาด : ยุคใหม่. กรุงเทพฯ: พัฒศึกษา.

ศูนย์ธุรกิจ SME ธนาคารกรุงเทพ. (2558) เข้าถึงเมื่อ 1 ตุลาคม 2559 เข้าถึงได้จาก  
<http://www.bangkokbanksme.com/article/459>

สมคิด บางโน. (2555). การเป็นผู้ประกอบการ Entrepreneurship. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ:  
 เอส เค บุ๊คส์.

สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม. (2551). ธุรกิจร้านกาแฟสด. พิมพ์ครั้งที่ 3. ปทุมธานี:  
 สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม.

สำนักงานพณิชย์จังหวัดนครปฐม. (2560). ทะเบียนผู้ประกอบการร้านกาแฟจังหวัดนครปฐม. นครปฐม:  
 สำนักงานพณิชย์จังหวัดนครปฐม.

Coleman, J. S. (1981). "Cognitive Outcomes in Public and Private Schools," *Sociology of Education*. 55 (31) : 65 - 76.