

BUSINESS CONFERENCE 2021



งานประชุมวิชาการระดับชาติด้านบริหารธุรกิจ ครั้งที่ 8
วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2564



BUSINESS
CONFERENCE 2021

The 8th
Business transition to the new normal

5 FEBRUARY 2021

สารบัญ

หน้า

1.	Customers' perception of going to pubs and restaurants after the COVID-19 pandemic in Rangsit, Pathumthani <i>:Chananya Thongbunmee Napasorn Kemawat Pattama Sangkrod and Dumrong Adunyarittigun</i>	1
2.	FACTORS INFLUENCING CHINESE OUTBOUND TOURISTS' DESTINATION CHOICE TO THAILAND <i>:Na Yang and Teerawat Charoenrat</i>	16
3.	เรื่องเล่าความสำเร็จของผู้ประกอบการฟาร์มโคนม กรณีศึกษา : อุ่มบุญฟาร์ม อำเภอเมวกเหล็ก จังหวัดสระบุรี <i>:อาทิตยา อุ่มบุญ ฌาณีย์ พิลาวอน ทิตยา เทียนคำ และ พิทักษ์ ศิริวงษ์</i>	31
4.	แนวโน้มความต้องการการเดินทางทางอากาศในช่วงวิกฤตการณ์ Covid-19 : กรณีศึกษาผู้โดยสารชาวไทยในเขตภาคเหนือ <i>:วสวัตต์ สุตัญญามณี เมธาวิ ธรรมเกษร และ ธนภรณ์ กริยาผล</i>	42
5.	แนวทางการจัดการตลาดเพื่อการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพสำหรับพื้นที่ผู้อยู่ในภาวะซึมเศร้า <i>:อลิษา ศาสนโสภาก เอกกฤต เลิศวิทยาประดิษฐ์ และ สุภาวดี หงษ์ทอง</i>	52
6.	แนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจรับจัดงานแต่งงานในยุควิถีใหม่ <i>:สุลิตา กังหันทอง ศิริพร สอนศรี สุภัสสรฯ พงษ์ดี และ เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ</i>	69
7.	แนวทางการพัฒนาธุรกิจค้าปลีกเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค กรณีศึกษา : มาลี ซูเปอร์สโตร์ (สำนักงานใหญ่) จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ <i>:กาญจนา ปานแก้ว จตุมงคล ศิยะพงษ์ จิตรกร พัฒนาไพบูลย์ และ รุ่งนภา ชีวรัตน์</i>	82
8.	แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนสังคโลกบ้านเกาะน้อย ตำบลหนองอ้อ อำเภอศรีษะเกษ จังหวัดสุโขทัย <i>:วันระนา สาณูสิทธิ์ สุภัญชลี อ้นไชยะ สุภักคกาญจน์ จิวาลักษณ์ และ หนึ่งฤทัย ดวงตัน</i>	99
9.	ไร่ 3 ถ เกษตรสามเชิง: กระบวนการผลิตและการตลาดเพื่อความมั่นคงทางอาหารภายใต้วิถีการเกษตรแบบอินทรีย์ <i>:ธนนัน จันเอียด พิทักษ์ ศิริวงษ์ ลลิตพงศ์ กิจพ่วงสุวรรณ ธนภฤต เภรปัญญาภรณ์ มรุตฤณ เพ็ญกรุด และ พีรวัส พุ่มพฤษ</i>	115
10.	กระบวนการเรียนการสอนแบบวิถีชีวิตใหม่ในสถานการณ์การแพร่ระบาดของ โควิด-19 กรณีศึกษา : อาจารย์คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี <i>:ปลายฟ้า สุขเรือง ปิโยรส แพทย์รังษี นันทิยา ทัดบุตร และ ปริญญา หุ่นโพธิ์</i>	128
11.	กลยุทธ์การดำเนินงานและการปรับตัวเพื่อการอยู่รอดของธุรกิจด้านโลจิสติกส์ ระหว่างการ แพร่ระบาดของโควิด 19: กรณีศึกษา ห้างหุ้นส่วนจำกัด เอมกมล ขนส่ง อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี <i>:จิรปาลณ ฤกษ์งาม กาญจนวรรณ คำหล้า ศศิอัญญา ชันแก้ว และ ศิริพร เมื่อกม่อง</i>	138



แนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจรับจัดงานแต่งงานในยุควิถีใหม่

สุลิตา กังหันทอง^{1*} ศิริพร สอนศรี² สุภัตตรา พงษ์ดี³ เลิศลักษณ์ เจริญสมบัติ⁴

บทคัดย่อ

การวิจัยในครั้งนี้มีจุดประสงค์เพื่อศึกษาปัญหา ความต้องการ และแนวทางการปรับตัวทางด้านการประกอบการของผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจรับจัดงานแต่งงานสู่รูปแบบยุควิถีใหม่ โดยใช้วิธีการวิจัย เชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก กลุ่มผู้ให้สัมภาษณ์คือ ผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจรับจัดงานแต่งงาน โดยผลการวิจัยพบว่าปัญหา ของผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจรับจัดงานแต่งงานเกิดจากการเลื่อนกำหนดการแต่งงานออกไป เนื่องจากมาตรการป้องกันและ ควบคุมการระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ของรัฐบาล ความต้องการของผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจรับจัดงานแต่งงาน คือการ ปรับเปลี่ยนด้านการบริหารจัดการต้นทุนและการจัดการเรื่องความสะอาดเพื่อลดการระบาดและควบคุมโควิด-19 และใน ส่วนทางด้าน การปรับตัวทางด้านการประกอบการ คือปรับไปตามความต้องการของลูกค้าแต่ยังคงต้องรักษามาตรการความ สะอาดเพื่อควบคุมการระบาดของโควิด-19

คำสำคัญ: แนวทางการปรับตัว ผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจรับจัดงานแต่งงาน ยุควิถีใหม่

^{1*,2,3,4} นักศึกษาระดับปริญญาตรีหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร โทร : 097-269-1419 E-mail : kanghanthong_s@silpakorn.edu

The guidelines for adjustments of wedding entrepreneurs in New Normal era

Sulita Kanghanthong^{1*} Siriporn Sornsri² Supassara Pongdee³ Lertlak Jaroensombut⁴

Abstract

This research aimed to study the problems, needs, and approaches to adjust the business operation of wedding entrepreneurs, using qualitative research methods with in depth interviews. The interviewees were the wedding entrepreneurs. The study found that the problems of the wedding entrepreneurs are that many weddings often postpone the marriage due to preventive and control measures. The government's coronavirus outbreak, needs of entrepreneurs, wedding business are a change in cost management and cleanliness management to reduce the outbreak and control COVID-19. And in terms of the adjustment of the operator is adjusted according to the needs of the customer but cleanliness measures must still be taken to curb the COVID-19 outbreak.

Keywords: guidelines for adjustments, wedding entrepreneurs, New Normal

^{1*,2,3,4} Undergraduate Student Bachelor of Business Administration, Faculty of Management Science, Silpakorn University Tell : 097-269-1419 E-mail : kanghanthong_s@silpakorn.edu

บทนำ

จากสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ทำให้โลกของเราสามารถเรียกได้ว่าอยู่ในช่วงของยุค New Normal หรือที่เรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ความปกติใหม่ หรือ ฐานวิถีชีวิตใหม่ โดยคำว่า New Normal ถูกนำมาใช้ในสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่าเป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างรุนแรงและรวดเร็วจนทำให้เกิดการแพร่กระจายไปทั่วโลก ดังนั้นมนุษย์จึงต้องปรับตัวให้ต่างจากวิถีชีวิตเดิมที่เคยปฏิบัติเพื่อความอยู่รอด โดยการแสวงหาแนวทางการดำเนินชีวิต แบบใหม่ให้ตัวเองปลอดภัย พร้อมกับการศึกษาค้นคว้าแนวทางในการรักษาและการหาทางเอาตัวรอดของธุรกิจ เศรษฐกิจ ที่ได้รับผลกระทบ ทำให้เกิดเป็นแนวทางการดำเนินชีวิตและการประกอบธุรกิจ ซึ่งสิ่งที่เกิดขึ้นเหล่านี้สามารถเรียกได้ว่าเป็น ความปกติในรูปแบบใหม่และสามารถกลายเป็นวิถีชีวิตประจำวันของผู้คนเมื่อเวลาผ่านไป

ผู้ประกอบการธุรกิจต่าง ๆ นั้นจำเป็นต้องปรับตัวในยุค New Normal นี้เช่นเดียวกัน โดยผู้ประกอบการต้องเตรียม การเพื่อรับมือและวางแผนรองรับความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้นในช่วงหลังจากการเกิดการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา โดยอ้างอิงจากการคาดการณ์สภาพเศรษฐกิจ ประเมินว่าเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี 2563 จะหดตัวลงเนื่องจากโควิด-19 ประมาณ 8.8% และต้องใช้เวลากว่า 2-3 ปีในการกลับมาถึงจุดเดิม (Krungthai Compass, 2563) และในช่วงการระบาดที่ผ่านมานั้นยังส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่มีการดำเนินงานที่ต้องมีการติดต่อกันระหว่างผู้คนโดยตรง ซึ่งทำให้เกิดความเสียหายเป็นมูลค่ากว่าสามหมื่นล้านบาททั่วโลก โดยก่อนหน้านี้บริษัทวิจัยทางการตลาด (เคพีเอ็มจี) ได้เปิดเผยถึงข้อมูลว่าภายในประเทศสหรัฐอเมริกา มีการใช้เงินเพื่อใช้จ่ายในการดำเนินงานมากกว่าสองแสนล้านบาทและประเทศอินเดียมีการใช้เงินมากกว่าหนึ่งแสนล้านบาท และปัญหาที่เกิดขึ้นคือมีคู่แข่งจำนวนมากเลื่อนกำหนดการดำเนินงานออกไปอย่างไม่มีกำหนดและไม่ยินยอมที่จะปฏิบัติตามข้อจำกัดเกี่ยวกับการควบคุมการระบาดของไวรัสโคโรนา (Voathai, 2563) ด้วยสาเหตุที่กล่าวมาข้างต้นจึงทำให้กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงานต้องรับมือกับความเปลี่ยนแปลงทั้งจากความต้องการของลูกค้า สภาพเศรษฐกิจที่ถดถอยลง หรือนโยบายจากทางภาครัฐ ที่เกิดจากการแพร่ระบาดและในช่วงหลังแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนาอีกด้วย ด้วยปัญหาที่เกิดขึ้นดังกล่าวนี้ทำให้ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาถึงแนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจกลุ่ม ที่เกี่ยวข้องกับการแต่งงานในยุควิถีใหม่ (New Normal) เพื่อเป็นแนวทางในการปรับตัวหากเกิดเหตุการณ์ที่ไม่สามารถคาดเดาได้ขึ้นในอนาคตและเพื่อเป็นกรณีศึกษาการเอาตัวรอดทางธุรกิจที่สามารถนำไปปรับใช้เพื่อประโยชน์อื่นๆ ต่อไปได้

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

ผู้วิจัยทำการวิจัยศึกษาแนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises = SMEs) ที่รับจัดงานแต่งงาน โดยผู้วิจัยทำการศึกษาแบ่งออกเป็น 3 ช่วง ได้แก่ช่วงก่อนผลกระทบจากโรคโควิด-19 ในช่วงผลกระทบจากโรคโควิด-19 และหลังผลกระทบจากโรคโควิด-19 รวมไปถึงผู้ประกอบการมีแนวทางการปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินธุรกิจไปสู่ยุควิถีใหม่ (New normal) อย่างไร มีการแบ่งเนื้อหาที่ศึกษาและวิธีการวิจัย 2 แนวทาง คือศึกษาบทความที่เกี่ยวข้องจากเอกสารต่างๆ และทบทวนวรรณกรรมที่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจงานแต่งงาน ทั้งหมดและใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพโดยการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบเจาะจง

2. ขอบเขตด้านประชากร

ผู้วิจัยได้คัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงาน ทั้งธุรกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises = SMEs) อยู่ในจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 10 คน เป็นผู้ให้ข้อมูลหลัก ได้แก่

ผู้ประกอบการรับจัดงานแต่งงาน จำนวน 4 ท่าน

- Dew Wedding
- สีนวลตา wedding & life event
- Present Simple Wedding Et Cetera
- Box wedding

ผู้ประกอบการรับถ่ายภาพเกี่ยวกับงานแต่งงาน (Photographer) จำนวน 3 ท่าน

- INTA Photographer
- 56konfilm
- L'ensemble Studio

ผู้ประกอบการด้านชุดงานแต่งงาน จำนวน 1 ท่าน

- จาวหอมนวล Bridal Dress

ผู้ประกอบการด้านตกแต่งอาหาร (Catering) จำนวน 2 ท่าน

- i do Catering
- Savoey Catering & Restaurant

หมายเหตุ* : ผู้ที่ให้ข้อมูลหลักไม่ประสงค์ออกชื่อจริง หากแต่อนุญาตให้ออกชื่อกิจการเพียงเท่านั้น

3. ขอบเขตด้านพื้นที่

พื้นที่ทำการวิจัย คือ จังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

4. ขอบเขตด้านเวลา

ระยะเวลาของการทำการวิจัยตั้งแต่เดือน กรกฎาคม - พฤศจิกายน 2563

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัญหาและความต้องการของผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจรับจัดงานแต่งงานในการปรับเปลี่ยนรูปแบบสู่ยุควิถีใหม่ (New Normal)
2. เพื่อศึกษาแนวทางในการปรับตัวทางด้านการประกอบการของผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจรับจัดงานแต่งงานในยุควิถีใหม่ (New Normal)

คำถามของการวิจัย

ผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจรับจัดงานแต่งงานประสบปัญหาหรือมีความต้องการ และมีแนวทางในการปรับตัวในยุควิถีใหม่ (New normal) อย่างไร จากการที่ได้รับผลกระทบจากโรคระบาด COVID-19

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง/Literature Review

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้มีการนำเอาแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาประกอบการศึกษา โดยมีรายละเอียด 6 ประเด็น ดังนี้

1. บททฤษฎี The stages of change models ของ James Prochaska และ Carlo DiClemente ที่แบ่งลำดับขั้นของการเปลี่ยนแปลงออกเป็น 5 ขั้นตอน ได้แก่ 1.) ชั้นเฝ้าเฉย (Pre-contemplation), 2.) ชั้นลังเลใจ (Contemplation), 3.) ชั้นตัดสินใจและลงมือแก้ไข (Preparation, Action), 4.) ชั้นกระทำต่อเนื่อง (Maintenance) และ 5. ชั้นกลับไปติดซ้ำ (Relapse)
2. การปรับตัวเพื่อการอยู่รอดของโรงแรมม่านรูดในบริเวณปริณชวล : ศึกษาการปรับตัวเพื่ออยู่รอดของโรมม่านรูด
3. แนวคิดและทฤษฎีลำดับขั้นการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรม (The stages of change models) 4. แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME)
5. แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงาน
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ระเบียบวิธีการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องและผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจรับจัดงานแต่งงาน (Wedding planner) จำนวน 10 คนมาที่กล่าวมาข้างต้น ผู้วิจัยมีขั้นตอนการศึกษาที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัย เพื่อมุ่งศึกษาปัญหาและความต้องการในการปรับตัวทางด้านการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจรับจัดงานแต่งงาน (Wedding planner) ในยุควิถีชีวิตใหม่ (New Normal) ดังนี้

ขั้นตอนที่หนึ่ง ศึกษาจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัญหาและความต้องการในการปรับตัวทางด้านการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจรับจัดงานแต่งงาน (Wedding planner) ในยุควิถีชีวิตใหม่ (New Normal)

ขั้นตอนที่สอง จัดทำแบบสัมภาษณ์ที่สามารถเก็บข้อมูลได้ตรงตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย ติดต่อผู้ประกอบการของธุรกิจรับจัดงานแต่งงาน (Wedding planner) ที่อยู่ในจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เดินทางไปสัมภาษณ์เก็บข้อมูล และวิเคราะห์ผลการศึกษาจากข้อมูลที่ทำกรสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ซึ่งการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการจะมีคำถาม 3 ประเด็นหลัก โดยถามถึงปัญหา ในช่วงการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 วิธีการปรับตัวก่อนการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจสู่ยุควิถีชีวิตใหม่ (New Normal) และแนวทางการปรับตัวในยุควิถีชีวิตใหม่ (New Normal)

เครื่องมือการวิจัย

ผู้วิจัยได้สร้างเครื่องมือในการเก็บข้อมูลเป็นแบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semi-Structured Interview) เพื่อใช้ประกอบการพูดคุย สอบถาม ในการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (In-depth interview) โดยเป็นการสนทนาซักถามอย่างมีจุดมุ่งหมาย เพื่อให้ได้ข้อมูลตามที่ต้องการ เกี่ยวกับปัญหาและความต้องการในการปรับตัวในยุควิถีชีวิตใหม่ (New Normal) ของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจรับจัดงานแต่งงาน โดยแบ่งเป็น 3 ประเด็น ดังนี้

- 1) ปัญหาของผู้ประกอบการธุรกิจรับจัดงานแต่งงาน (Wedding planner) ในช่วงการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19

2) วิธีการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจรับจัดงานแต่งงาน (Wedding planner) ก่อนการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจสู่ยุควิถีชีวิตใหม่ (New Normal)

3) ข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการธุรกิจรับจัดงานแต่งงาน (Wedding planner) ในการปรับตัวสู่ยุควิถีชีวิตใหม่ (New Normal)

นอกจากนี้ยังมีการใช้เครื่องบันทึกเสียง เพื่อบันทึกข้อมูลเสียงในการสัมภาษณ์เพื่อป้องกันข้อมูลตกหล่น เนื่องจากผู้วิจัยบันทึกรายละเอียดจากการสัมภาษณ์ไม่ครบถ้วน รวมไปถึงสมุดจดบันทึก (Field-note) และปากกา เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการอำนวยความสะดวกให้ผู้วิจัยในการบันทึกข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์

การตรวจสอบเครื่องมือ

ผู้วิจัยได้ทำการตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก โดยใช้วิธีการตรวจสอบความน่าเชื่อถือแบบ สามเส้า (Triangulation Technique) ได้แก่

1. การตรวจสอบความน่าเชื่อถือด้านวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล (Methodology Triangulation) ใช้วิธีการเก็บข้อมูลโดยการ สัมภาษณ์และการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วมควบคู่กับการซักถาม ในการเก็บข้อมูลมีผู้สัมภาษณ์ 10 คน จากนั้นนำข้อมูลที่ได้อายืนยันความสอดคล้องและศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิเพื่อให้ข้อสรุปที่ได้มามีความเที่ยงตรง
2. การตรวจสอบความน่าเชื่อถือด้านข้อมูล (Data Triangulation) จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจรับจัดงานแต่งงาน จนกว่าจะได้ข้อมูลที่ไม่มีข้อมูลใหม่เพิ่มเติมอีก เพื่อเป็นการพิสูจน์ว่าข้อมูลที่ผู้วิจัยได้มาครบถ้วนและถูกต้อง โดยทำการตรวจสอบข้อมูลจากแหล่งที่พิจารณา ได้แก่แหล่งเวลา แหล่งสถานที่และแหล่งบุคคล
3. การตรวจสอบเชิงทฤษฎี (Theory Triangulation) ซึ่งผู้วิจัยเลือกใช้แนวคิดและทฤษฎีจากการทบทวนวรรณกรรมเป็นหลัก (Main Theoretical Concept) เพื่อใช้เป็นแนวทางในการอธิบายถึงปัญหา ความต้องการ และแนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจรับจัดงานแต่งงานในยุควิถีชีวิตใหม่

การรวบรวมข้อมูล

- 1.) แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ โดยใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก มีกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักแบบเจาะจง และเป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลจากคำถามที่ผู้วิจัยเป็นผู้กำหนด
- 2) แหล่งข้อมูลทุติยภูมิศึกษาค้นคว้าจากตำรา บทความและตัวอย่างงานวิจัยต่าง ๆ เกี่ยวกับการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงานแบบวิถีชีวิตใหม่ (New normal)

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาวิจัย โดยใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ควบคู่ไปกับแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง แล้วนำมาเขียนพรรณนาตามวัตถุประสงค์การศึกษาวิจัย จากนั้นจัดทำรายงานผลการวิจัยตามที่ได้กำหนด

ผลการวิจัยและอภิปราย

ผลการวิจัยการศึกษาแนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจรับจัดงานแต่งงานในยุควิถีชีวิตใหม่ (New Normal) โดยสามารถสรุปได้ประเด็น ดังนี้

ข้อมูลภาพรวมการสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงาน ในช่วงการดำเนินงานที่ผ่านมา ก่อนได้รับผลกระทบของการแพร่ระบาดของโรค COVID-19

ในช่วงการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับงานแต่งงานที่ผ่านมา ธุรกิจค่อนข้างมีงานเป็นประจำทุก เดือน เนื่องจากธุรกิจงานแต่งงานเป็นงานที่ต้องมีการเตรียมงานที่ใช้รายละเอียดค่อนข้างสูง อย่างผู้ประกอบการ Wedding planner มีลูกค้าเข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่รับคำปรึกษาและวางแผนงานแต่งงาน ถ่ายรูปรีเวดดิ้ง (Pre wedding) พิมพ์การ์ดแต่งงาน จัดทำของชำร่วย เป็นต้น ส่วนฝ่าย Organiser ที่ต้องประสานกับฝ่าย Wedding planner ในการจัดหาสถานที่ วันเวลาตามที่ถูกคำต้องการ ประกอบกับในช่วงยุคสมัยนี้รูปแบบของการจัดงานแต่งงานมีการเปลี่ยนแปลงไปจากสมัยก่อนค่อนข้างมาก ไม่ว่าจะเป็นการนิยมจัดงานแต่งงานแบบตะวันตกมากขึ้น การแต่งงานแบบผสม ผสานของไทยและตะวันตกหรือรูปแบบอื่น ๆ เช่น การแต่งงานได้ทะเลมหาสมุทรหรือบนยานอวกาศ เป็นต้น ในส่วนของ ช่างภาพและสตูดิโอมีงานตลอดทั้งปีเช่นกัน โดยต้องจะมีการเดินทางออกไปถ่ายทำตามสถานที่ต่าง ๆ ตามความต้องการ ของลูกค้า และในส่วนของฝ่ายออกแบบชุดแต่งงาน ส่วนใหญ่ลูกค้ามีการสั่งชุดแต่งงานล่วงหน้าก่อนถึงงานแต่งงาน อยู่ที่ ประมาณ 3-6 เดือนใน 1 ปีมารับตัดชุดแต่งงานเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 5 งาน นอกจากนี้ในเรื่องของอาหาร ในสมัยก่อน จะนิยมเป็นโต๊ะจีน (การทานอาหารแบบล้อมโต๊ะ) แต่ในปัจจุบันนี้กลุ่มธุรกิจ Catering หรือธุรกิจบริการอาหาร และ เครื่องดื่มเป็นที่น่าสนใจเป็นอย่างมากในการช่วยจัดการเตรียมการอาหารในงานแต่งงานให้รวดเร็วขึ้น ทำให้ลูกค้าชื่นชอบในเรื่องของรูปแบบของอาหารที่หลากหลายมากขึ้น ประกอบความสะดวกรวดเร็ว ความสวยงามของอาหาร และที่สำคัญเรื่อง ของงบประมาณที่สามารถจัดสรรได้ง่ายขึ้น

ตอนที่ 1 ปัญหาของผู้ประกอบการธุรกิจรับจัดงานแต่ง (Wedding planner) ในช่วงการแพร่ระบาดของโรค COVID-19

จากที่กล่าวมาข้างต้น ก่อนที่จะมีการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการ Wedding planner ให้บริการเกี่ยวกับการจัดงานแต่งงานครบวงจร ซึ่งประกอบไปด้วย 4 ฝ่าย คือ ฝ่าย Organiser, Catering, ช่างภาพ และตัดเย็บชุดแต่งงาน ซึ่งรูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจจะเป็นการพบกับลูกค้าโดยตรง เพื่อพูดคุย วางแผน และตกลงงานให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า จากนั้นจึงส่งต่อแผนให้ฝ่าย Organiser รับช่วงต่อเพื่อดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้และเนื่องจากงานที่รับมีอย่างครบวงจรจึงทำให้มีลูกค้าเข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีงานตลอดทั้งปีและมีรายรับเป็นประจำ แต่เมื่อเกิดสถานการณ์การแพร่ระบาด COVID-19 ธุรกิจจึงได้รับผลกระทบโดยตรง คืองานช่วงกลางปี ถูกยกเลิกและเลื่อนทั้งหมด เนื่องจากต้องหลีกเลี่ยงจากสถานที่ ที่มีคนจำนวนมากและเสี่ยงต่อการแพร่กระจายของเชื้อโรค ตามมาตรการของภาครัฐ โดยคณะรัฐบาลได้ประกาศสถานการณ์ฉุกเฉินที่วราชอาณาจักร ตามพระราชกำหนดการบริหารราชการในสถานการณ์ฉุกเฉิน ได้กำหนดมาตรการป้องกันและยับยั้งการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 โดยคัดกรองและกักกันผู้ที่เดินทางมาจากต่างประเทศที่เสี่ยงต่อการติดเชื้อเพื่อสังเกตอาการอย่างน้อย 14 วัน เลื่อนหรืองดกิจกรรมรวมคนจำนวนมากที่มีความเสี่ยงสูงต่อการแพร่ระบาดของโรค รวมถึงประกาศห้ามออกนอกเคหสถานตามเวลาที่กำหนด ทำให้

ไม่สามารถจัดงานแต่งงานได้ส่งผลให้ธุรกิจขาดรายได้แต่ยังต้องจ่ายต้นทุนเท่าเดิม เช่น ค่าเช่าที่ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าจ้าง พนักงาน เป็นต้น จึงมีความจำเป็นต้องนำเงินทุนสำรองออกมาใช้จ่ายเพื่อเยียวยาธุรกิจให้ยังคงอยู่รอดในช่วงสถานการณ์ที่ยัง ไม่คลี่คลาย

งานประชุมวิชาการระดับชาติด้านบริหารธุรกิจ ครรท 8

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับให้บริการจัดงานแต่งงานทั้งหมด ทุกฝ่ายจะต้องการงานที่สัมพันธ์กัน จึงทำในช่วง มีการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 จำเป็นต้องมีเลื่อนหรือชะลองานแต่งงานที่กำลังจะจัดขึ้น และมีบางงานที่ลูกค้า สั่งยกเลิกไปแบบไม่มีกำหนด ส่งผลให้รายได้ในช่วงแรกของการระบาดส่วนใหญ่เป็นค่ามัดจำในส่วนดำเนินการจัดงาน แต่งงาน จนกระทั่งมาถึงช่วงของการแพร่ระบาดอย่างหนัก ลูกค้ามีการยกเลิกการจัดงานแต่งงานกลางคันมากขึ้น ไม่มีรายได้ที่มาจากธุรกิจเลย เนื่องจากการไม่สามารถจัดงานแต่งงานได้ด้วยปัจจัยในเรื่องสถานที่ถูกปิด และมาตรการปิดเมือง การเว้นระยะห่างและการห้ามรวมกลุ่มดังที่กล่าวมาข้างต้น ผู้ประกอบการ Wedding planner บางรายต้องปิดกิจการไป การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ทำให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงานได้รับผลกระทบเป็นวงกว้างเนื่องจากทำงานรวมกัน หลายฝ่าย ในส่วนของฝ่าย Catering ที่ให้บริการด้านจัดเลี้ยงอาหารและเครื่องดื่มในสถานที่ต่าง ๆ ต้องอาศัยสถานที่เป็น หลักในจัดอาหาร โดยผู้จัดเลี้ยงให้บริการขนย้ายวัตถุดิบ อุปกรณ์และ พนักงานให้บริการไปยังสถานที่จัดเลี้ยง เพื่อทำการปรุงอาหารหรือเตรียมอาหารสำหรับเลี้ยงแขกในงาน เนื่องจากงานแต่งงานถูกยกเลิกและเลื่อนออกไปอย่างไม่มีกำหนด ทั้งหมดตามมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของเชื้อโรคของภาครัฐ ส่งผลทำให้รายรับน้อยลงกว่าช่วงสถานการณ์ปกติมาก แต่ในส่วนของการจ่ายยังคงเท่าเดิมทุกเดือน ยอดการสั่งอาหารน้อยลง ไม่มีงานจัดการแต่งงานหรืองานเลี้ยงใด ๆ ส่งผลให้กิจการต้องหยุดชะงักตัว

ส่วนของฝ่ายช่างภาพและสตูดิโอในช่วงก่อนเกิดการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 จากที่กล่าวมาข้างต้นมี งานตลอดทั้งปีลูกค้าสามารถเลือกสถานที่ได้ทั้งนอกสถานที่และในสตูดิโอ โดยในสตูดิโอมีทั้งห้องแบบปิดและเป็นแบบสถานที่กลางแจ้งที่สตูดิโอจัดไว้ให้นอกจากถ่ายภาพนิ่งแล้วยังรับทำวิดีโอพีธีเซ็นท์สำหรับเปิดในงานแต่งงานของคู่บ่าวสาวอีกด้วย โดยมีการเดินทางออกไปถ่ายทำตามสถานที่ต่าง ๆ เพื่อให้ได้รูปความต้องการของลูกค้า ซึ่งเห็นได้ชัดว่าการทำงานนั้นอาศัยสถานที่ถ่ายทำเป็นหลัก แต่เมื่อเกิดสถานการณ์การแพร่ระบาด COVID-19 ที่ทำให้ไม่สามารถจัดงานแต่งงานได้และบางสถานที่ถูกปิดให้บริการ และจากการเว้นระยะห่างทางสังคมที่มากขึ้น ไม่ให้มีการรวมตัวกัน โดยเฉพาะในช่วงของโรคที่มีการระบาดอย่างหนัก ส่งผลให้สตูดิโอของทางผู้ประกอบการต้องปิดชั่วคราวด้วย ประกอบกับงานถ่ายภาพเป็นงานที่ต้องพบปะผู้คนจึงเป็นเรื่องที่ยากมากขึ้น บางงานถูกเลื่อนทั้งหมดหรือลูกค้าบางส่วนตัดสินใจยกเลิกงานไปก่อน รายได้จากตรงส่วนของงานถ่ายในช่วงผลกระทบโรคโควิด-19 ไม่มีเลย

ในส่วนฝ่ายตัดเย็บชุดแต่งงาน โดยทั่วไปแล้วลูกค้าต้องสั่งตัดไว้ล่วงหน้าหลายเดือนหรือเป็นปีและลูกค้าต้องเดินทางมาวัดขนาดตัวที่ร้านด้วยตนเอง ซึ่งในช่วงก่อนเกิดสถานการณ์การแพร่ระบาด COVID-19 การสั่งตัดเย็บชุดแต่งงานใน แต่ละครั้งผู้ออกแบบต้องสำรวจความต้องการของลูกค้าก่อนเสมอว่าลูกค้าต้องการชุดลักษณะใด เพื่อให้ผู้ออกแบบได้เสนอ แบบที่ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด และเมื่อเกิดการแพร่ระบาด COVID-19 ทำให้งานแต่งงานถูกเลื่อนออกไป ทั้งหมดส่งผลชุดงานแต่งงานบางชุดที่ถูกสั่งให้ออกแบบไว้และยังทำไม่เสร็จ ถูกเลื่อนออกไปอย่างไม่มีกำหนดหรือบางกรณี ถูกยกเลิกกลางคัน ส่งผลให้ในช่วงแรกของการแพร่ระบาดทางผู้ประกอบการได้รายได้จากการค่ามัดจำจากการยกเลิกชุด แต่งงาน และหลังจากนั้นรายได้ก็ลงอย่างมาก ไม่มีงานเข้ามาเลย

งานประชุมวิชาการระดับชาติด้านบริหารธุรกิจ ครั้งที่ 8

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ตอนที่ 2 แนวทางและวิธีการปรับตัวของผู้ประกอบการของกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงานก่อนการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจสู่ยุควิถีชีวิตใหม่ (New Normal)

หลังจากสัมภาษณ์ถึงปัญหาของผู้ประกอบของกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงานในช่วงของการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ทำให้ได้ทราบว่าผู้ประกอบการได้รับผลกระทบอย่างหนักในเรื่องของรายได้ที่หายไปหลังจากมีมาตรการของรัฐบาลในการปิดเมืองชั่วคราว ประกอบกับรัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนให้ผู้คนปรับตัวไปกับการใช้ชีวิตแบบใหม่ (New normal) ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของความรักในระยะห่างทางสังคม ทำให้มีการพบเจอกันน้อยลง การส่งเสริมการทำงานที่บ้าน (Work from home) ทำให้ผู้คนอยู่ในช่วงของการปรับตัว ซึ่งเห็นได้ชัดว่านโยบายทั้งหมดนั้น

มีความย้อนแย้งกับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการจัดแต่งงานที่ต้องมีการออกพบเจอกับผู้คนมากมายโดยสิ้นเชิง เพราะธุรกิจ งานแต่งงานต้องมีการรวมกลุ่มของผู้คนและสถานที่เปิด ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการต้องมีการปรับตัวในการดำเนินธุรกิจให้มีรูปแบบใหม่เพื่อให้ธุรกิจของตนเองนั้นสามารถอยู่รอดต่อไปได้

เมื่อมาตรการของรัฐได้มีการผ่อนปรนการบังคับใช้มาตรการต่าง ๆ โดยเฉพาะการผ่อนปรนให้ดำเนินการหรือทำ กิจกรรมบางอย่างได้ซึ่งทำให้สามารถจัดงานแต่งงานที่จัดขึ้นในโรงแรมหรือในสถานที่อื่น ๆ ได้ตามความเหมาะสม แต่ยังคงต้องปฏิบัติตามมาตรการป้องกันโรคตามมาตรฐานสากลอย่างเคร่งครัด ส่งผลทำให้ผู้คนเริ่มเข้าสู่การใช้ชีวิตแบบวิถีใหม่ (New normal) อย่างเต็มตัวมากขึ้น โดยผู้คนเริ่มใช้ชีวิตแบบระมัดระวัง คำนึงถึงความสะอาดและความปลอดภัยโดย ทำความสะอาดพื้นผิวสัมผัสของสถานที่ที่เกี่ยวข้องก่อนจัดงาน ให้เจ้าภาพ ผู้ร่วมงาน และพนักงานสวมหน้ากากอนามัยหรือหน้ากากผ้า ล้างมือด้วยเจลแอลกอฮอล์หรือน้ำยาฆ่าเชื้อ การเว้นระยะห่างทางสังคมอย่างน้อยหนึ่งเมตร ควบคุมจำนวนผู้ร่วมงานไม่ให้แออัดหรือลดเวลาการจัดงานให้สั้นลง และการยอมรับระบบติดตามตัวผ่านแอปพลิเคชันทางโทรศัพท์มือถือ รวมถึงการหลีกเลี่ยงในการไปในพื้นที่พลุกพล่าน และที่สำคัญผู้คนเริ่มอยู่บนโลกออนไลน์มากขึ้น ด้วยปัจจัยทั้งหมดเหล่านี้ทำให้ผู้ประกอบการต้องศึกษาวิธีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงาน โดยเริ่มจากการศึกษาความต้องการและปรับเปลี่ยนรูปแบบการจัดงานแต่งงานให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า มีการจัดรูปแบบของงานให้ลูกค้าสามารถได้เลือกอย่างหลากหลายทั้งงานขนาดเล็กและขนาดใหญ่ตัดสินใจที่ไม่จำเป็นต้องทำตามความเหมาะสมของงานเพื่อลดต้นทุน สร้างความมั่นใจและมีมาตรการรักษาความสะอาดอย่างเคร่งครัด โดยการจำกัดจำนวนผู้เข้าร่วมงานหรือขยายขนาดของสถานที่ให้เหมาะสมกับจำนวนคนที่ลูกค้าต้องการเพื่อป้องกันการแออัด การวัดอุณหภูมิร่างกายก่อนเข้างาน และการสวมหน้ากากอนามัยของพนักงาน

ส่วนฝ่าย Catering มีการทำกล่องอาหารที่สามารถนำไปจัดปาร์ตี้ได้ที่บ้านหรือเรียกว่า “Party Box at home” โดยทำเป็นกล่อง Party Box แล้วนำอาหารกับค็อกเทล (Cocktail) ใส่ไปในกล่อง รวมไปถึงมีบริการส่งไปให้ลูกค้าและเพื่อน ของลูกค้าเนื่องในโอกาสต่าง ๆ อีกด้วย เมื่อสถานการณ์การแพร่ระบาดคลี่คลาย รัฐบาลสามารถให้จัดงานเลี้ยงได้ธุรกิจจึงเน้นตามความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก มีชุดอาหารให้ลูกค้าได้เลือกอย่างหลากหลายสำหรับงานขนาดเล็กและขนาดใหญ่ อีกทั้งจัดชุดอาหารสำหรับลูกค้าที่มีงบจำกัด รวมไปถึงการรักษาความสะอาดอย่างเคร่งครัด เช่น การสวมถุงมือและ หน้ากากอนามัย เป็นต้น

ในส่วนของฝ่ายช่างภาพได้รับทำวิดีโอสำหรับคู่บ่าวสาวที่ต้องใช้น่าเสนอในงานแต่งงาน ต้องพูดคุยผ่านทาง ออนไลน์แทน รวมไปถึงการรับงานถ่ายภาพนอกสถานที่เพิ่มขึ้น เช่น ถ่ายภาพพอร์ตเทรต (Portrait) ถ่ายภาพคู่รัก สร้าง คอนเทนต์ (Content) และนำผลงานเก่า ๆ เกี่ยวกับงานแต่งงานมาโฆษณาอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสร้างความทรงจำให้ลูกค้าไม่ให้ลืมธุรกิจของตนเอง เปิดสตูดิโอให้บุคคลภายนอกเข้ามาเช่าสถานที่เพื่อถ่ายงานที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น และมีมาตรการ

งานประชุมวิชาการระดับชาติด้านบริหารธุรกิจ ครรท 8

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ป้องกันเชื้อโรคอย่างเคร่งครัด เช่น จำกัดจำนวนคนในการเข้าสตูดิโอ วัตถุประสงค์ให้บริการ เจลล้างมือ และสวมหน้ากากอนามัย

ฝ่ายตัดเย็บชุดแต่งงานมีการปรับตัวโดยนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ควบคู่ไปกับการดำเนินงาน โดยใช้โปรแกรม Zoom ติดต่อสื่อสารกับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าได้บอกความต้องการและเลือกชุดแต่งงานผ่านทางออนไลน์ได้และมีบริการเดินทางไปวัดขนาดตัว เพื่อตัดชุดแต่งงานที่บ้านของลูกค้าโดยตรง โดยมีการรักษาความสะอาดอย่างเคร่งครัด

ข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงานในการปรับตัวสู่ยุควิถีชีวิตใหม่ (New Normal)

เนื่องจากการได้รับผลกระทบในช่วงการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 รวมไปถึงการรับรู้ถึงความต้องการ และแนวทางที่ผู้ประกอบการต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปธุรกิจเพื่อความอยู่รอดและประสบการณ์ที่ดีทำงานในวงการธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งงาน ทำให้ผู้ประกอบการมีความเห็นที่ไปในทิศทางเดียวกันว่าในแง่ของวัฒนธรรมและค่านิยมของคนไทยยังคงให้ความสำคัญกับการจัดงานแต่งงานอยู่ เพราะนอกเหนือจากการบันทึกเรื่องราวความรักของคู่สมรสแล้ว ยังเป็นภาพลักษณ์ทางสังคมของคู่สมรสและญาติผู้ใหญ่ของทั้งสองฝ่ายอีกด้วย ถึงแม้จะมีการปรับตัวในสังคมแบบวิถีใหม่แล้ว แต่คนไทยก็ยังนิยมงานแต่งงานในรูปแบบที่ต้องการพบปะผู้คน เชิญแขกมาในงานมากกว่าจะมาจัดในรูปแบบออนไลน์ที่นิยมมากขึ้นอย่างในแถบตะวันตก อย่างไรก็ตามในสถานการณ์โควิด-19 ทำให้เราต้องปรับตัวให้เข้ากับยุควิถีใหม่การใช้ชีวิตในรูปแบบใหม่ที่ เน้นในเรื่องความปลอดภัยมากขึ้น เรื่องของการคำนึงถึงจำนวนคนหรือการจำกัดการเข้าสังคมก็กลายเป็นเรื่องที่สำคัญ

ดังนั้นผู้ประกอบการจึงตอบสนองความต้องการของลูกค้าในเรื่องการหาสถานที่ที่เหมาะสม รวมไปถึงมาตราชิดูแลรักษาความสะอาดในการบริการทั้งหมด โดยทางผู้ประกอบการต้องเตรียมพร้อมในการจัดแต่งงานในรูปแบบที่ เปลี่ยนแปลงไปให้เข้ากับสถานการณ์แต่ยังคงไว้ซึ่งค่านิยมของคนไทยอยู่ ไม่ว่าจะเป็นการจัดงานแต่งงานที่เล็กลงเพื่อลด ความแออัด การจัดแต่งงานที่บ้านเพื่อลดความเสี่ยงของสถานที่ (Wedding at Home) หรือเสนอการแต่งงานบนโลก ออนไลน์ที่เป็นนิยมในต่างประเทศ แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการยังคงเน้นการปรับเปลี่ยนไปตามความต้องการของลูกค้า เป็นหลัก ซึ่งผู้ประกอบการมีความเห็นว่าการจัดงานแต่งงานออนไลน์หรือวีดิโอเป็นสิ่งที่ค่อนข้างทำได้ยากและยังไม่ เป็นที่นิยมของคนไทย เพราะส่วนใหญ่ลูกค้าส่วนมากยอมที่จะเลื่อนการจัดงานแต่งงานออกไปก่อน และยังคงยอมจ่ายค่าจัด งานตามความพึงพอใจ ส่วนในเรื่องขนาดจำนวนคนจะนิยมขยายไปตามสถานที่ใหญ่ขึ้น เพื่อลดความแออัดและการเว้น ระยะห่าง ประกอบไปกับสังคมวิถีใหม่ซึ่งทางผู้ประกอบการจะเป็นผู้ดูแลในเรื่องความสะอาดสุขสบายและการรักษามาตรการ ความสะอาดให้กับลูกค้าเอง

สรุปและอภิปราย

จากผลการวิจัยการศึกษาแนวทางการปรับตัวและการรับมือการแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการรับจัดงานแต่งงาน ในการเข้าสู่ยุควิถีใหม่ (New Normal) ที่ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลจากการเชิงคุณภาพด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มผู้ประกอบการ การรับจัดงานแต่งงาน อภิปรายผลการวิจัยได้ตามวัตถุประสงค์ดังนี้

ปัญหาของผู้ประกอบการธุรกิจรับจัดงานแต่งงานในการปรับเปลี่ยนรูปแบบสู่ยุควิถีใหม่ (New Normal)

จากผลการศึกษาปัญหาของผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจรับจัดงานแต่งงานได้ถูกเลื่อนการจัดงานแต่งงานออกไปอย่าง ไม่มีกำหนดหรือยกเลิกการแต่งงาน เนื่องจากมาตรการในการควบคุมการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ส่งผลให้ธุรกิจได้รับ

ผลกระทบอย่างหนักในเรื่องสถานที่ เวลา และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการจัดงานแต่งงานที่ต้องมีการเตรียมล่วงหน้า รวมไปถึง การขาดรายได้จากการเลื่อนหรือยกเลิกงานแต่งงาน แต่ผู้ประกอบการยังคงมีค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนที่เท่าเดิม โดยปัญหา เหล่านี้เป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดความต้องการในการปรับตัว ซึ่งมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของอาทิตยา วรรณสนธิ (2561) ที่ศึกษาในเรื่องของแนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกรูปแบบใหม่ พบว่าธุรกิจค้าปลีกในต่าง ประเทศในปัจจุบันกำลังประสบปัญหาสภาพคล่องทางการเงินและมีการทยอยปิดตัวลงเนื่องมาจากพฤติกรรมผู้บริโภค ของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปเนื่องจากเทคโนโลยีที่เข้ามามีอิทธิพล

ความต้องการของผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจจัดงานแต่งงานในการเตรียมตัวปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจงานแต่งงานใหม่

เริ่มต้นจากบริหารด้านต้นทุนที่ประหยัดขึ้นในรับจัดงานแต่งงาน เนื่องมาจากต้องรับจัดแต่งงานที่มีขนาดเล็กลง จาก การจำกัดจำนวนคน ตลอดจนมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำงานให้เข้ากับสถานการณ์ช่วงโควิด-19 มีการสร้างความ มั่นใจ เรื่องของการรักษาความสะอาดและความปลอดภัยระหว่างการทำงานต่อผู้ใช้บริการและผู้ประกอบการเอง ซึ่งมีความ สอดคล้องกับทฤษฎี The stages of change models ของ James Prochaska และ Carlo DiClemente ที่แบ่งลำดับขั้น ของการเปลี่ยนแปลงออกเป็น 5 ขั้นตอน ได้แก่ 1.) ขั้นเมินเฉย (Pre-contemplation), 2.) ขั้นลังเลใจ (Contemplation), 3.) ขั้นตัดสินใจและลงมือแก้ไข (Preparation, Action), 4.) ขั้นกระทำต่อเนื่อง (Maintenance) และ 5. ขั้นกลับไปติดซ้ำ (Relapse) โดยความต้องการของผู้ประกอบการในการเตรียมตัวเพื่อปรับเปลี่ยนรูปแบบในการจัดงานแต่งงานนั้นจัดอยู่ใน ขั้นที่ 3. ขั้นตัดสินใจและลงมือแก้ไข (Preparation, Action) หรือขั้นที่เริ่มวางแผนและเตรียมตัวในการปรับตัวเพื่อความอยู่ รอดของธุรกิจ ซึ่งมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของชัญญาพัชญ์เงางาม (2559) ที่ศึกษาในเรื่องของการปรับตัวเพื่อการอยู่ รอดของโรงแรมม่านรูดในบริเวณปริมณฑล พบว่า โรงแรมม่านรูดในเขตปริมณฑลมีความต้องการในการปรับตัวเพื่อรักษา ฐานลูกค้าเดิมที่เข้ามาใช้บริการไว้โดยปรับปรุงการตกแต่งห้องให้มีความแปลกใหม่และน่าสนใจมากกว่าเดิม รวมไปถึงการ เพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกให้มากกว่าเดิมอีกด้วย

การปรับตัวทางด้านการประกอบการของผู้ประกอบการธุรกิจรับจัดงานแต่งงานในยุควิถีใหม่ (New Normal)

คือการปรับรูปแบบการดำเนินงานให้มีความสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก แต่ยังคงต้องรักษา มาตรฐาน ความสะอาดและการควบคุมโรคไว้โดยมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของธนินท์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ (2561) ที่ ศึกษาในเรื่อง กลยุทธ์การพัฒนาเพื่อความอยู่รอดและเติบโตของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตจังหวัด

เพชรบุรีพบว่ากลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่มีการดำเนินกิจการโดยอาศัยการปรับตัวตาม สถานการณ์เพื่อการอยู่รอดท่ามกลางการเติบโตที่เป็นไปอย่างช้าๆ รวมถึงมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของอาทิตยา วรรณสนธิ (2561) ที่ศึกษาในเรื่องของแนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกรูปแบบใหม่ พบว่าการที่ร้านค้า ปริกมีการพัฒนาและปรับตัวให้ทันต่อยุคสมัยอย่างต่อเนื่องจะทำให้กิจการสามารถประสบความสำเร็จและอยู่รอดต่อไปได้ และยิ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของชัญญาพัชญ์เงางาม (2559) ที่ศึกษาในเรื่องของการปรับตัวเพื่อการอยู่รอดของโรงแรม ม่านรูดในบริเวณปริมณฑล พบว่า แนวทางในการปรับตัวเพื่อการอยู่รอดของโรงแรมม่านรูดนั้นคือต้องรักษาลูกค้าเดิมเอาไว้ พร้อมกับการแสวงหาลูกค้าใหม่เพื่อทำให้มีลูกค้ามาใช้บริการมากยิ่งขึ้น

ข้อเสนอแนะเชิงวิชาการ

จากการศึกษาวิจัย ปัญหา ความต้องการ และแนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจรับจัดงานแต่งงานในยุควิถีใหม่ ก่อให้เกิดประโยชน์ทางเชิงวิชาการ คือ สามารถนำไปประยุกต์ใช้เป็นการศึกษาปัญหาและแนวทางการปรับตัวในยุควิถีใหม่ ในด้านอื่นๆต่อไป เช่น การศึกษาพฤติกรรมกรรมการปรับตัวผู้บริโภคในการเลือกใช้บริการในแบบยุควิถีใหม่

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยในครั้งต่อไป

1. ศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับวัฒนธรรมของลูกค้ายในกลุ่มของธุรกิจรับจัดงานแต่งงานว่ามีความสัมพันธ์ความเกี่ยวข้องกัน และส่งผลต่อกันอย่างไรกับการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจรับจัดงานแต่งงาน (Wedding planner) ในช่วงการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนาและหลังการแพร่ระบาด
2. ศึกษาเพิ่มเติมในฝั่งของลูกค้ายในกลุ่มธุรกิจรับจัดงานแต่งงานถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อความต้องการที่จะจัดงานแต่งงาน ของลูกค้ายในช่วงการแพร่ระบาดและในช่วงหลังการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา
3. ศึกษาเพิ่มเกี่ยวกับมาตรการปรับตัวและการรับมือของโรงแรมที่ใช้เป็นสถานที่ในการจัดงานแต่งงานในช่วงการแพร่ระบาดและในช่วงหลังการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา

รายการอ้างอิง

- ชัยญาพัชญ์เงางาม. (2559) การปรับตัวเพื่อการอยู่รอดของโรงแรมม่านรูดในบริเวณปริมณฑล. (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์มหาวิทยาลัยบูรพา.
- ฐนิต วินิจจะกุล. ทฤษฎีลำดับขั้นของการเปลี่ยนแปลง (Stage of Change Theory). สืบค้น 10 สิงหาคม 2563 จาก <http://sheacademy.in.th/?p=566>.
- พนัชกร สิมะขจรบุญ, จิรภัทร์ลิมปเมธี, และ กัลยาภัสร์ทองเย็น. (2557). กลยุทธ์การปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจให้เข้าเตียงผ้าใบในชายหาดชะอำ จังหวัดเพชรบุรี. (สารนิพนธ์ปริญญาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยศิลปากร, เพชรบุรี. มาลีบุญศิริพันธ์. รู้จัก "New Normal" ฉบับราชบัณฑิตยสภา. สืบค้น 10 สิงหาคม 2563, จาก <https://news.thaipbs.or.th/content/292126>
- ธนินทร์รัฐ รัตนพงษ์ภิญโญ. (2561) กลยุทธ์การพัฒนาเพื่อความอยู่รอดและเติบโตของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตจังหวัดเพชรบุรี. (รายงานการวิจัย). คณะวิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยศิลปากร สุราษฎร์ธานี.
- ทวานิช. (2553). วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ. (พิมพ์ครั้งที่ 18). กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- องอาจ นัยพัฒน์. (2551). วิธีวิทยาการวิจัยเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์. (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพมหานคร : สามลดา.
- อาทิตยา ทรศนสกุลย์. (2561) แนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกรูปแบบใหม่. (การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชีมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- Buddhain, Teddy Ericson. "New normal" ในโลกหลัง COVID-19 ที่ไม่มีอะไรเหมือนเดิม. สืบค้น 10 สิงหาคม 2563, จาก <https://www.tmbameastspring.com/insights/new-normal>.
- Krungthai Compass. ทิศทางเศรษฐกิจ และธุรกิจ ในยุค New Normal. สืบค้น 9 สิงหาคม 2563, จาก https://krungthai.com/Download/economyresources/EconomyResourcesDownload_447New_Normal_29_05_63.pdf.

Manitawedding. ใครจะแต่งงานต้องดู! 7 แนวทางการจัดงานแต่งงานวิถีใหม่ยุค New Normal. สืบค้น 9 สิงหาคม 2563, จาก <https://www.manitawedding.com/2020/07/01/ใครจะแต่งงานต้องดู-7-แนว/>.

Minerva. นักวางแผนงานแต่งงานเผย เทรนด์ 'Micro Wedding' จะนิยมมากขึ้นหลังหมดโรคระบาด. สืบค้น 9 สิงหาคม 2563, จาก <https://www.wegointer.com/2020/05/micro-wedding-trend/>.

Sanook. "New Normal" คืออะไร ทำไมชีวิตของเราถึงเปลี่ยนไปหลัง "โควิด-19". สืบค้น 9 สิงหาคม 2563, จาก <https://www.sanook.com/health/22569/>.

Voathai. งานแต่งงานแบบ 'นิว นอร์มอล' ในช่วงเกิดโรคระบาดใหญ่. สืบค้น 9 สิงหาคม 2563, จาก <https://www.voathai.com/a/getting-married-during-pandemic/5561322.html>.