



มหาวิทยาลัย
กรุงเทพธนบุรี
BANGKOK UNIVERSITY



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 9
The Ninth National Symposium Concerning the Research Work

9

“การสร้างสรรค์ นวัตกรรม เพื่อเสริมสร้างวิถีชีวิตใหม่”

“Creating a New Innovation
for a New Lifestyle”

เล่มที่

4

วันอาทิตย์ที่ 25 เมษายน 2564
มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 9
มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี
“การสร้างสรรค์ นวัตกรรม เพื่อเสริมสร้างวิถีชีวิตใหม่”

The ninth National Symposium Concerning the Research Work
Presentation at BTU

on

“Creating a New Innovation for a New Lifestyle”

25 เมษายน 2564

ณ ตึกอธิการ ชั้น 6 มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี

มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรีร่วมกับ

สำนักงานคณะกรรมการการวิจัยแห่งชาติ (วช.) สมาคมนักวิจัยแห่งประเทศไทย
การกีฬาแห่งประเทศไทย มหาวิทยาลัยราชภัฏวชิรเวศน์
มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม วิทยาลัยเทคโนโลยีพนมวันท์

กลุ่มสาขาวิชาที่นำเสนอผลงานวิจัยทั้งภาคบรรยายและภาคโปสเตอร์

- กลุ่มสาขาวิชามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์
- กลุ่มสาขาวิชาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
- กลุ่มสาขาวิชาวิทยาศาสตร์สุขภาพ

สารบัญ

	หน้า
การนำเสนอผลงานวิจัย กลุ่มสาขาวิชามนุษยศาสตร์สังคมศาสตร์	
47 ปัจจัยและกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง ในเขตอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี Factors and Strategies toward Success in Construction Material Retail Business in Thamaka, Kanchanaburi ปัญญาพร รุจิวงศาสิน, ปริญญา หรุ่นโพธิ์	460
48 ผลของการจัดกิจกรรมเคลื่อนไหวแบบกลุ่มที่มีต่อทักษะทางสังคมของเด็ก ปฐมวัย The Effects of Group Movement Activities to Preschooler Social Skills เพลงไพโร รัตนวงศ์, กจิตตา ชินพิทักษ์วัฒนา.....	469
49 ผลของการจัดกิจกรรมเคลื่อนไหวพื้นฐานแบบกลุ่ม ที่มีต่อทักษะทางสังคมของ เด็กปฐมวัย The Effects of Group Basic Movement Activities on The Social Skills of Preschool Children พิจิตรา เกษประดิษฐ์, กิตติมา เฟื่องฟู.....	477
50 ผลของการใช้กิจกรรมการเล่นที่มีต่อพฤติกรรมความร่วมมือของเด็กปฐมวัย Results of Play Activities on Cooperative Behaviors of Preschool Children. สุดารัตน์ เปรมชื่น, มัชฌิมา สืบพงษ์.....	485
51 ผลของการใช้กิจกรรมการเล่านิทานที่มีต่อการส่งเสริมความมีวินัยของเด็กปฐมวัย The Effects of Using Storytelling Activities on Early Childhood Discipline Promotion ปารีชาติ พงศ์พรหม.....	495
52 ผลของการใช้กิจกรรมแนะแนวเพื่อพัฒนาการรู้จักและเข้าใจตนเองของนักเรียน The Effects of Guidance Activities for Enhancing Students's Self- Understanding อัปสรสิริ เอี่ยมประชา, อาลิสสา กสิณธร.....	506

ปัจจัยและกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง ในเขตอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี

Factors and Strategies toward Success in Construction Material Retail Business in Thamaka, Kanchanaburi

ปัญญาพร รุจิวงศาสิน¹, ปริญา หุ่นโพธิ์²

Panyaporn Rujiwongsasin¹, Parinya Roonpho²

¹สาขาวิชาการจัดการภาครัฐและภาคเอกชน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร, 063-9535623

¹Public and Private Management, Management, Silpakorn, 063-9535623

²สาขาวิชาการจัดการภาครัฐและภาคเอกชน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

²Public and Private Management, Management, Silpakorn, 086-3136171

¹e-mail : rujiwongsasin@hotmail.com

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ (1) เพื่อศึกษาปัจจัยและกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี และ (2) เพื่อศึกษาปัญหาอุปสรรคและแนวทางการแก้ไขปัญหาในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี การศึกษานี้เป็นกระบวนการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยใช้แนวทางวิธีปรากฏการณ์วิทยาเพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานมากที่สุด โดยเลือกสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างจำนวน 5 ราย และ ผู้ซื้อวัสดุก่อสร้างจำนวน 10 รายในเขตอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี

ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจที่จะประสบความสำเร็จได้จำเป็นต้องอาศัยการวางแผนในส่วนต่างๆให้ชัดเจนตั้งแต่เริ่มทำธุรกิจมีการจัดการองค์การ ทรัพยากรมนุษย์ให้เหมาะสมกับความสามารถ

1. ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจที่จะประสบความสำเร็จนั้นจำเป็นต้องมีหลายส่วนในการบริหารงาน ได้แก่ ด้านแรงงาน ด้านเครื่องจักร ด้านวัสดุอุปกรณ์ ด้านเงินทุน ด้านการตลาด ด้านขวัญกำลังใจในการทำงาน และ ด้านวิธีการบริหารจัดการ เพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ และกลยุทธ์ที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จสอดคล้องกับแนวคิดส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ 7 อย่าง ได้แก่ กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด กลยุทธ์ด้านบุคคล กลยุทธ์ด้านกายภาพ และกลยุทธ์ด้านกระบวนการ

2. ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง ได้แก่ ด้านคนหรือแรงงาน ด้านสินค้า ด้านคู่แข่งทางการค้า ด้านลูกค้าค้างชำระหนี้ และ ด้านเศรษฐกิจ

คำสำคัญ : ปัจจัยและกลยุทธ์สู่ความสำเร็จ การจัดการองค์การ แนวคิดส่วนประสมทางการตลาด

Abstract

The objectives of this research were (1) to study factors and strategies for success in the retail business of construction materials in Thamaka, Kanchanaburi. (2) to study the problems and solutions in the retail business of construction materials in Thamaka, Kanchanaburi. This study was a qualitative research. The researcher has chosen Phenomenology method in order to obtain the most useful information. The interview consisted of 5 retailers of construction materials and Consumers buying construction of 10 in Thamaka, Kanchanaburi.

The results of this study indicated that; The successful retail business of construction materials have to plan clearly since starting a business with organization management and human resources

1. The factors that make a business successful requires many parts of management including man, machinery, material, fund, marketing, morale and management to make the business successful. The strategy that makes the business successful comply with the marketing mix 7P's which is product strategy, price strategy, place strategy, promotion strategy, people strategy, physical evidence strategy and process strategy.

2. The problem in retail business of construction materials are human or labor, product, competitor, customer side owed debt and economy

Keyword: Factors and strategies for success, Organization management, Marketing mix

บทนำ

ธุรกิจค้าปลีกเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่มีมูลค่านับแสนล้านบาทช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจของไทย ก่อให้เกิดการลงทุนของธุรกิจค้าปลีกอย่างต่อเนื่อง (สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคม แห่งชาติ,2561)

เนื่องจากธุรกิจภายในกรุงเทพมหานครมีการเจริญเติบโตสูง และได้ขยายธุรกิจออกมาตามหัว เมืองรองจึงเข้ามาลงทุน ส่งผลให้เกิดธุรกิจร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างเติบโตขึ้นในหัวเมืองรอง เช่น จังหวัดกาญจนบุรี (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย,2559)

จากความเป็นมาและความสำคัญของปัญหาข้างต้น ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงเล็งเห็นถึงความสำคัญ และมีความสนใจที่จะศึกษา ปัจจัยและกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง ในเขตอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี รวมถึงศึกษาปัญหาอุปสรรคของร้านค้าปลีก วัสดุก่อสร้าง โดยผลจากการศึกษา จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างร้านอื่น สามารถนำผล

การศึกษามาเป็นแนวทางในการปรับปรุงการบริการและใช้เป็นแนวทางในการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า อันจะนำมาซึ่งการพัฒนา

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาปัจจัยและกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง ในเขตอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี
2. เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรคและแนวทางการแก้ไขปัญหาในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี

การทบทวนวรรณกรรม

ผู้วิจัยได้รวบรวมเนื้อหาที่สำคัญเกี่ยวกับปัจจัยและกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง มีแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. แนวคิด ทฤษฎีการบริหาร และ หลักทั่วไปเกี่ยวกับการจัดการองค์การ การบริหาร การจัดการเป็นกระบวนการการทำงานร่วมกันเพื่อบรรลุเป้าหมายขององค์การ ที่ต้องอาศัยปัจจัย คือ ทรัพยากรทางการจัดการ ได้แก่ 4M's ประกอบด้วย คน เงิน วัสดุอุปกรณ์ วิธีการจัดการ และ เพื่อสร้างความสมบูรณ์แบบมากยิ่งขึ้น จึงมีการเพิ่มปัจจัยนำเข้าของทรัพยากรทางการจัดการ ได้แก่ เครื่องจักร การตลาด ขวัญและกำลังใจ และข้อมูลข่าวสาร

2. แนวคิดส่วนประสมการตลาดหรือหลักกลยุทธ์ทางการตลาด 7Ps สามารถนำมาปรับใช้ในการดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง เพื่อให้ธุรกิจมีความก้าวหน้า สามารถแข่งขันกับคู่แข่งหรือธุรกิจอื่นได้

3. แนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค ผู้วิจัยเล็งเห็นถึงความสำคัญแนวคิดและทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค จึงนำไปเป็นแนวทางการตั้งคำถามในการสัมภาษณ์เพื่อหาคำตอบเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อและลักษณะความต้องการของผู้บริโภค ที่ตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภค

4. แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจวัสดุก่อสร้างต้องพิจารณาจุดสั่งซื้อในปริมาณที่เหมาะสมและเปรียบเทียบถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับ มีสินค้าที่หลากหลาย และให้ความสำคัญกับปัจจัยภายนอก ได้แก่ ท่าเลที่ตั้ง สินค้าหรือบริการ คุณค่าของผู้บริโภคหรือพนักงาน ปัจจัยภายใน ได้แก่ ระบบการกระจายสินค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ และใช้เทคโนโลยีเข้ามาจัดการข้อมูล

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ผู้วิจัยเลือกใช้วิธีปรากฏการณ์วิทยาในการสัมภาษณ์ เป็นวิธีการศึกษาประสบการณ์การดำเนินชีวิตของผู้ประกอบการผ่านการสนทนา
2. การเลือกพื้นที่ศึกษาและกลุ่มเป้าหมาย ผู้วิจัยได้เลือกพื้นที่ในการวิจัยในเขตอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง 5 รายในเขต

อำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี และผู้ซื้อวัสดุก่อสร้าง 10 ราย ในเขตอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าเอกสารและรวบรวมข้อมูลพื้นฐาน ข้อมูลภาคสนามในการทำวิจัย โดยผู้วิจัยใช้เทคนิคการสังเกตแบบมีส่วนร่วม และการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง โดยจะต้องเจาะลึกคำตอบจากผู้ถูกสัมภาษณ์อย่างละเอียดและถามถึงเหตุผลด้วย

4. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ตัวผู้วิจัยเป็นเครื่องมือสำคัญในการดำเนินงานวิจัยเชิงคุณภาพ และเตรียมแนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ เครื่องบันทึกเสียง วิดีโอบันทึกภาพเคลื่อนไหว สมุดจดบันทึก

5. การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล ผู้วิจัยใช้วิธีตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า หากข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มีความขัดแย้งไม่ตรงกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์คนใดคนหนึ่ง ผู้วิจัยนำคำถามเดิม สอบถามผู้ให้ข้อมูลอีกครั้ง เพื่อหาข้อสรุปข้อมูลนั้น

6. การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา เพื่อให้ได้ข้อสรุปเกี่ยวกับข้อมูลที่ได้มา ปรีกษาอาจารย์ที่ปรึกษาและนำข้อเสนอแนะจากอาจารย์ที่ปรึกษาในการเก็บข้อมูลภาคสนามอีกครั้ง เพื่อนำข้อมูลมาเพิ่มเติมและปรับแก้ไขให้ถูกต้อง

ผลการวิจัย

ประเด็นที่ 1. เพื่อศึกษาปัจจัยและกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี

1. ปัจจัยสู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง

1.1.คนหรือแรงงาน เป็นฟันเฟืองที่สำคัญในการขับเคลื่อนให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จ ผู้ประกอบการต้องเลือกใช้คนหรือแรงงานที่มีความสามารถ มีปฏิภาณไหวพริบ สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

1.2.เงิน เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการดำเนินธุรกิจ โดยตั้งแต่เริ่มเปิดธุรกิจต้องมีการวางแผน จัดสรรเงินให้เหมาะสมกับแต่ละส่วน

1.3.การจัดการวัสดุอุปกรณ์ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเลือกวัสดุอุปกรณ์ หรือผลิตภัณฑ์ มาเป็นปัจจัยในการผลิตสินค้า เพื่อให้ได้ต้นทุนสินค้าที่ต่ำ สินค้ามีคุณภาพและเกิดผลกำไรสูงสุด

1.4.การจัดการเครื่องจักร เครื่องจักรเป็นปัจจัยที่ช่วยเติมเต็มในสิ่งที่มนุษย์ไม่สามารถทำได้ และยังเป็นเครื่องทุ่นแรงในการทำงานให้แก่มนุษย์และมีประสิทธิภาพมากกว่าการใช้แรงงานคน

1.5.การตลาด เป็นช่องทางการสื่อสาร ผู้ประกอบการต้องเลือกสินค้าที่มีคุณภาพ กำหนดราคาขายที่เหมาะสม มีการจัดโปรโมชั่น ทำป้ายโฆษณาผ่านแผ่นป้ายไว้นิล

1.6.ขวัญและกำลังใจ สิ่งสำคัญในการทำงานของผู้ปฏิบัติงาน โดยผู้ประกอบการจะให้ความสำคัญ โบนัส การปรับเงินเดือนที่เป็นตัวเงินและไม่ใช้ตัวเงิน เพื่อรักษาพนักงานให้อยู่กับองค์กรได้ยาวนานที่สุด

1.7. ข้อมูลข่าวสาร ธุรกิจวัสดุก่อสร้างต้องหาข้อมูลใหม่ เกี่ยวกับสินค้าอยู่เสมอและสามารถแนะนำข้อมูลข่าวสารใหม่ให้กับลูกค้าได้

1.8. วิธีการหรือการจัดการ ผู้ประกอบการเข้าใจถึงกระบวนการการทำงานทั้งหมดของธุรกิจและมีการวางแผนการทำงานที่ชัดเจน

2. กลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง

2.1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงความหลากหลายและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ต้องมีมาตรฐานอุตสาหกรรมรับรอง (มอก.)

2.2. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายหรือสถานที่ ช่องทางการจัดจำหน่าย ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าที่หน้าร้าน สั่งสินค้าผ่านโทรศัพท์ โอน์ หรือเฟสบุ๊ก และทำเลที่ตั้งธุรกิจใกล้แหล่งชุมชน

2.3. กลยุทธ์ด้านราคา ผู้ประกอบการหาผลิตภัณฑ์ที่ต้นทุนต่ำ ลูกค้าที่ซื้อสินค้าปริมาณมากก็สามารถต่อรองราคาได้ ผู้ประกอบการยังให้เครดิตสินเชื่อเพื่อเป็นกลยุทธ์ดึงดูดลูกค้ามาใช้บริการซ้ำ

2.4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด การลด แลก แจก แถม การบริการจัดส่งสินค้าฟรี การโฆษณาผลิตภัณฑ์ผ่านแผ่นป้ายไวเนล โฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ การบริการหลังการขาย รับผิดชอบ คีน

2.5. กลยุทธ์ด้านบุคคลหรือพนักงาน พนักงานต้องมีความรู้และเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ วิธีการใช้งาน สามารถอธิบายหรือให้คำปรึกษา แก้ไขปัญหาแก่ลูกค้าได้

2.6. กลยุทธ์ด้านกายภาพและการนำเสนอ ที่ตั้งสามารถเข้าถึงได้ง่าย มีที่จอดรถ ความสะอาด บรรยากาศดี ภายในร้านมีความเป็นระเบียบ สินค้าแยกประเภทชัดเจน การบริการและ การจัดส่งที่รวดเร็ว

2.7. กลยุทธ์ด้านกระบวนการ ผู้ประกอบการมีการวางแผนกระบวนการทำงานที่ชัดเจน ให้แก่พนักงานตั้งแต่เริ่มขายสินค้าจนถึงการส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้า เพื่อสร้างความประทับใจได้

ประเด็นที่ 2. เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรค และแนวทางการแก้ไขปัญหาในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี

1. ปัญหา อุปสรรคในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง

1.1. ปัญหาด้านคนหรือแรงงาน ร้านวัสดุก่อสร้างเป็นงานแบบใช้แรงเป็นส่วนใหญ่จึงทำให้เกิดปัญหาที่ควบคุมไม่ได้เช่น พนักงานลาออก หยุตบ่อย ตื่นเช้า นอนไม่เพียงพอ จึงไม่ยอมมาทำงาน

1.2. ปัญหาด้านสินค้า สินค้าหลากหลาย ทำให้ร้านค้าบางร้านไม่สามารถสต็อกสินค้าและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทั้งหมด

1.3. ปัญหาด้านคู่แข่งชั้นทางการค้า ร้านวัสดุก่อสร้างมีเพิ่มขึ้นอยู่เสมอ ในพื้นที่ไม่ห่างกันมาก ปริมาณการซื้อวัสดุก่อสร้างน้อยลง ทำให้ร้านค้าวัสดุก่อสร้างถูกแบ่งตลาด ส่งผลให้ได้รายได้น้อยลง

1.4.ปัญหาด้านลูกค้าค้างชำระหนี้ เนื่องจากลูกค้าขอเครดิตแล้วไม่ชำระตามเวลาที่กำหนด หรือหายไปซื้อสินค้าร้านอื่น

1.5.ปัญหาด้านเศรษฐกิจ พฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภคปรับเปลี่ยนมีการวางแผนในการจับจ่ายใช้สอยที่รอบคอบมากขึ้น ส่งผลให้ร้านวัสดุก่อสร้างประสบปัญหา ยอดขายสินค้าและรายได้ลดลง

2. แนวทางการแก้ไขปัญหาในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง

2.1.แนวทางการแก้ไขปัญหาด้านคนหรือแรงงาน ผู้ประกอบการควรสร้างแรงจูงใจในการทำงาน เช่น สวัสดิการที่ดีและโบนัส

2.2.แนวทางการแก้ไขปัญหาด้านสินค้า ผู้ประกอบการเสนอการลดราคา หาสินค้าทดแทน หาสินค้าที่มีคุณภาพและราคาเหมาะสม

2.3.แนวทางการแก้ไขปัญหาด้านคู่แข่งชั้นทางการค้า ผู้ประกอบการสามารถแก้ไขปัญหาได้โดยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าความเป็นกันเอง ด้วยให้คำแนะนำที่ดีที่สุด

2.4.แนวทางการแก้ไขปัญหาด้านลูกค้าค้างชำระหนี้ ผู้ประกอบการติดตามทวงหนี้ผ่านโทรศัพท์บ่อย พุดจาหวานไพเราะ และให้ลูกค้าแบ่งชำระเป็นงวด และเพื่อป้องกันการหายตัวของลูกค้า

2.5.แนวทางการแก้ไขปัญหาด้านเศรษฐกิจ ผู้ประกอบการควรจัดโปรโมชั่น แจกเชื้อเพลิงของถูกมาขายที่ทดแทนกันได้

สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาเรื่อง ปัจจัยและกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี สรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

หลักการจัดการให้ธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างมีประสิทธิภาพต้องประกอบไปด้วยปัจจัย ด้านแรงงาน ด้านการจัดการเงิน ด้านการจัดการวัสดุอุปกรณ์ ด้านการจัดการเครื่องจักร ด้านการตลาด ด้านขวัญและกำลังใจ ด้านข้อมูลข่าวสาร ด้านวิธีการและการจัดการ ทุกธุรกิจจำเป็นต้องอาศัยทุกปัจจัยขาดสิ่งใดสิ่งหนึ่งไม่ได้ ส่งผลให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้

ธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรคำนึงถึงการบริหารธุรกิจบริการ 7 อย่าง หรือ 7P's ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านบุคคลหรือพนักงาน ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านกายภาพและการนำเสนอ และ ด้านกระบวนการ เพราะในแต่ละส่วนจะส่งเสริมซึ่งกันและกัน และส่งผลต่อธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง

การอภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาเรื่อง ปัจจัยและกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี การอภิปรายผลการวิจัยได้ดังนี้

ปัจจัยและกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตอำเภอ ท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี พบว่า ธุรกิจที่จะประสบความสำเร็จได้ จำเป็นต้องอาศัยการวางแผน ตั้งแต่เริ่มทำธุรกิจมีการจัดการองค์การ ทรัพยากรมนุษย์ให้เหมาะสมกับความสามารถ บุคลิกภาพของแต่ละบุคคลและผู้ประกอบการต้องใช้ความสามารถในการบริหารเพื่อเป็นผู้นำให้ธุรกิจดำเนินไปได้ประสบความสำเร็จได้ ซึ่งสอดคล้องกับ หน้าที่หลักการในการจัดการ 5 ประการที่ระบุไว้ว่า ต้องประกอบไปด้วย การวางแผน การจัดการองค์การ การจัดการทรัพยากรมนุษย์ การนำ และการควบคุม

จากผลการวิจัยศึกษาเรื่อง “ปัจจัยสู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง” ผลการวิจัย พบว่า มีความสอดคล้องกับแนวคิดและทฤษฎีหลักการจัดการให้องค์กรมีประสิทธิภาพ ธุรกิจที่จะประสบความสำเร็จนั้นต้องอาศัยปัจจัยหลายด้าน ได้แก่ ด้านแรงงาน คือ พนักงานที่มีความสามารถเหมาะสมกับงาน ด้านเครื่องจักร เครื่องจักรมีการตรวจสอบคุณภาพตามรอบการใช้งาน ด้านวัสดุอุปกรณ์ต้องมีคุณภาพ มีประสิทธิภาพ ด้านเงินทุนที่ต้องมีการจัดสรร วางแผนการใช้เงินอย่างเหมาะสม ทำบัญชีรายรับ รายจ่ายให้ชัดเจน ด้านการตลาดมีการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง และปรับให้ทันยุคสมัย ด้านขวัญกำลังใจในการทำงาน คือ การรักษาพนักงานให้อยู่กับเราให้นานที่สุด เป็นการสร้างแรงจูงใจให้กับพนักงาน และด้านวิธีการบริหารการจัดการ คือ ทุกคนต้องเข้าใจการทำงาน of ธุรกิจไปในทิศทางเดียวกัน จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้

จากผลการวิจัยศึกษาเรื่อง “กลยุทธ์การค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง” ผู้วิจัยได้ทราบถึงกลยุทธ์ที่นำไปสู่ความสำเร็จของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างที่มีความสอดคล้องกับแนวคิดส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ 7 อย่างหรือ 7P's ได้แก่ กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ สินค้าต้องมีคุณภาพ มาตรฐาน กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายหรือสถานที่ คือทำเลที่ตั้งเหมาะสมและสะดวก ช่องทางการจัดจำหน่ายต้องหลากหลาย กลยุทธ์ด้านราคา คือ ต้นทุนที่ต่ำ แข่งขันกับคู่แข่งได้ กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดที่ต้องมีโปรโมชั่นให้เกิดยอดขายอยู่เสมอ กลยุทธ์ด้านบุคคลหรือพนักงาน จัดสรรพนักงานให้เหมาะสมกับงาน กลยุทธ์ด้านกายภาพและการนำเสนอ ต้องสร้างภาพลักษณ์ที่ดี จัดวางสินค้าเป็นระเบียบ สะอาดและมีพื้นที่จอดรถ กลยุทธ์ด้านกระบวนการ คือ เข้าใจกระบวนการการทำงาน of ธุรกิจไปในทิศทางเดียวกัน เหล่านี้เป็นกลยุทธ์ที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้

การค้าปลีกวัสดุก่อสร้างพบปัญหาที่สำคัญหลายประการ ไม่ว่าจะเป็นด้านแรงงานที่พนักงานมีการลาป่วยหรือลาออก จึงต้องการนำเสนอสวัสดิการให้ ปัญหาด้านสินค้า ไม่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า สินค้าต้องมีความหลากหลาย ปัญหาด้านคู่แข่งทางการค้า จึงต้องสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า ปัญหาด้านลูกค้าค้างชำระหนี้ ในส่วนนี้ขึ้นอยู่กับลูกค้าในแต่ละรายทางผู้ประกอบการต้องดูความเหมาะสมว่า ควรจัดการให้ลูกค้าผ่อนชำระ หรือชำระเป็นเงินสด ปัญหา ด้านเศรษฐกิจ ต้องมีการจัดโปรโมชั่นอยู่เสมอ หรือหาสินค้าทดแทนที่ราคาถูกลง

ข้อเสนอแนะ

1.ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ได้แก่ ด้านแรงงาน ด้านเครื่องจักร ด้านวัสดุ อุปกรณ์ ด้านเงินทุน ด้านการตลาด ด้านขวัญและกำลังใจในการทำงาน และด้านวิธีการบริหารการจัดการ

2.กลยุทธ์ที่ธุรกิจจะประสบความสำเร็จสอดคล้องกับแนวคิดส่วนประสมทางการตลาด 7P's คือ กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด กลยุทธ์ด้านบุคคล กลยุทธ์ด้านกายภาพและการนำเสนอ กลยุทธ์ด้านราคา และกลยุทธ์ด้านกระบวนการ

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

1. วิจัยนี้เป็นวิจัยเชิงคุณภาพ โดยผู้ประกอบกร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างจำนวน 5 รายในเขตอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี ทำให้กลุ่มตัวอย่างไม่ละเอียด ควรเพิ่มกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่ใกล้เคียง เพื่อให้ทราบถึงปัญหาที่หลากหลายและเปรียบเทียบให้เห็นภาพรวมของธุรกิจร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างเพื่อปรับกลยุทธ์ทางการตลาดให้ดียิ่งขึ้น

2. กลยุทธ์อาจมีการเปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย เนื่องจากเทคโนโลยีได้เข้ามามีส่วนร่วมในชีวิตคนเรามากขึ้น ดังนั้นควรมีการศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมขึ้นจากปัจจุบันหรือศึกษาปัจจัยด้านใดด้านหนึ่งเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดเฉพาะด้าน

เอกสารอ้างอิง

กฤติดา ฟองจันทร์. (2558). รูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตอำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครปฐม. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ มหาวิทยาลัยศิลปากร.

คณาจารย์สาขาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.(2557). หลักการจัดการองค์การ. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : ทริปเฟล็ด เอ็ดดูเคชั่น.

ธัญญา ธนะวัฒนานนท์. (2559). รูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจค้าปลีกวัสดุ ก่อสร้างของผู้ประกอบการรายย่อยในเขตอำเภอเมืองนครปฐมจังหวัดนครปฐม. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ มหาวิทยาลัยศิลปากร.

ประจักษ์ ปฏิทัศน์. (2560). จิตวิทยาสำหรับผู้ประกอบการ Psychology for Entrepreneurship. กรุงเทพฯ : ศูนย์ผลิตตำราเรียนมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ.

ภาวิณี กาญจนภา. (2558). พฤติกรรมผู้บริโภค Consumer Behavior. กรุงเทพฯ : ท้อป.

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2559). ธุรกิจค้าวัสดุก่อสร้างปรับกลยุทธ์รุกและรับฝ่าเศรษฐกิจครึ่งปีหลัง 59.

สืบค้นเมื่อวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2562, จากชื่อเว็บไซต์ <https://www.kasikornbank.com/th/business/sme/KSMEKnowledge/article/KSMEAnalysis/Documents/ConstructionMaterialStrategy.pdf>

- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2561). เศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สามของปี 2561 และแนวโน้มปี 2561 – 2562. สืบค้นเมื่อวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2562, จากชื่อเว็บไซต์: https://www.nesdb.go.th/ewt_news.php?nid=8434&filename=index
- สำนักงานจังหวัดกาญจนบุรี. (2556). แผนพัฒนาจังหวัดกาญจนบุรี ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2558 – พ.ศ.2561. ก่อสร้าง.สืบค้นเมื่อวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2562, จากชื่อเว็บไซต์ : <http://www.oic.go.th/FILEWEB/CABINFOCENTER11/DRAWER062/GENERAL/DATA0000/00000233.PDF>
- อนิวัช แก้วจางค์. (2556). หลักการจัดการ (The Principles of Management). พิมพ์ครั้งที่ 4. สงขลา : นำศิลป์ โฆษณา.



การประชุมวิชาการเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 9
“การสร้างสรรค์ นวัตกรรม เพื่อเสริมสร้างวิถีชีวิตใหม่”
Creating a New Innovation for a New Lifestyle

เกียรติบัตรฉบับนี้ให้ไว้ เพื่อแสดงว่า

ปริญญา หุ่นโพธิ์

นำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ภาคบรรยาย

เรื่อง ปัจจัยและกลยุทธ์สู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง ในเขตอำเภอดำมะรง จังหัดกาญจนบุรี
ประชุมวิชาการผ่านระบบออนไลน์ (Zoom)

วันที่ 25 เมษายน 2564 เวลา 9.00 – 16.00 น. มหาวิทยาลัยกรุงเทพมหานครบุรี

(รองศาสตราจารย์ ดร.สฤตย์ นียมณัติ)
รองอธิการบดีฝ่ายวิจัยและบริการวิชาการ

(รองศาสตราจารย์ ดร.บังอร เบ็ญจาธิกุล)
อธิการบดี