



<http://management.wu.ac.th>



WMS MANAGEMENT RESEARCH NATIONAL CONFERENCE #4

May 8, 2015



# MANAGEMENT RESEARCH NATIONAL CONFERENCE # 4

WALAILAK MANAGEMENT SCHOOL  
WALAILAK UNIVERSITY

May 8, 2015



คำสั่งสำนักวิชาการจัดการ

ที่ 10 /2557

เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการจัดงาน การประชุมวิชาการด้านการจัดการระดับชาติ  
“วลัยลักษณ์วิจัยทางการจัดการครั้งที่ 4” (WMS Management Research Conference # 4)

ตามที่ สำนักวิชาการจัดการ ได้มีการกำหนดแผนกลยุทธ์ในการพัฒนาคุณภาพบัณฑิตและ  
สร้างความเข้มแข็งด้านวิชาการ โดยกำหนดให้มีการจัดการประชุมวิชาการด้านการจัดการระดับชาติ ภายใต้ชื่อ  
“วลัยลักษณ์วิจัยทางการจัดการครั้งที่ 4” (WMS Management Research Conference #4) เพื่อให้การ  
ดำเนินการจัดงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุวัตถุประสงค์ตามแผนกลยุทธ์ที่วางไว้

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา 26 แห่งพระราชบัญญัติมหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ พ.ศ. 2535  
จึงแต่งตั้งคณะกรรมการจัดงานการประชุมวิชาการด้านการจัดการระดับชาติ “วลัยลักษณ์วิจัยทางการจัดการ  
ครั้งที่ 4” ประกอบด้วยคณะกรรมการอำนวยการและคณะกรรมการด้านต่าง ๆ ต่อไปนี้

1. คณะกรรมการอำนวยการ ประกอบด้วย

รองศาสตราจารย์ ดร. สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์	ประธานคณะกรรมการ
อาจารย์ ดร. รุ่งรวี จิตภักดิ์	รองประธานคณะกรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชูสิทธิ์ คงเรือง	กรรมการ
อาจารย์สุวิจนา เพ็งจันทร์	กรรมการ
อาจารย์สุชาติ ฉันทสารานู	กรรมการ
อาจารย์ศิริพร สว่างอารีย์รักษ์	กรรมการ
อาจารย์ไพโรจน์ นवलนุ้ม	กรรมการ
อาจารย์สุนทร บุญแก้ว	กรรมการ
อาจารย์ ดร. จินตนิย์ จินทรานันต์	กรรมการ
นางสาวอรุณกาญจน์ วัฒนสิทธิ์	กรรมการและเลขานุการ

2. คณะกรรมการด้านการพิจารณาบทความและการนำเสนอ ประกอบด้วย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชูสิทธิ์ คงเรือง	ประธานคณะกรรมการ
อาจารย์ ดร. พนิดา แซ่มข้าง	รองประธานคณะกรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ภัทรวรรณ แทนทอง	กรรมการ
อาจารย์ ดร. วิภาวรรณ กลิ่นหอม	กรรมการ



อาจารย์ ดร. ปิยะ ปานผู้มีทรัพย์	กรรมการ
อาจารย์ ดร. เยี่ยมดาว ฌรงคะชวนะ	กรรมการ
อาจารย์ ดร. ปานแก้วตา ลัคณาวณิช	กรรมการ
อาจารย์ ดร. พิมพ์ภัส พงศกรรังศิลป์	กรรมการ
อาจารย์ ดร. สมจินตนา คุ่มภัย	กรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ศิวฤทธิ์ พงศกรรังศิลป์	กรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สมใจ หนูผึ้ง	กรรมการ
อาจารย์ จรรยา ชาญชัยชูจิต	กรรมการ
นายปรุ่งภณธ์ พันธรักษ์	กรรมการ
นางสาวลัทธวรรณ ประทุมศรี	กรรมการและเลขานุการ
นางสาวปวีณา ภายพันธ์	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

### 3. คณะกรรมการด้านพิธีการ การจัดสัมมนา และประเมินผลโครงการ ดังนี้

อาจารย์สุวิจนา เฟ็งจันทร์	ประธานคณะกรรมการ
อาจารย์รัชฎาทิพย์ อุปลัมภ์ประชา	รองประธานคณะกรรมการ
อาจารย์ประภาดา ตลิ่งจิตร	กรรมการ
นางสาววรุณกาญจน์ วัฒนสิทธิ์	กรรมการและเลขานุการ

### 4. คณะกรรมการด้านเว็บไซต์และระบบลงทะเบียน ประกอบด้วย

อาจารย์สุชาติ ฉันทสารานู	ประธานคณะกรรมการ
อาจารย์อุชเชิน นียมเตชา	รองประธานคณะกรรมการ
อาจารย์นลินี ทินนาม	กรรมการ
นางวิจิตรา ทองเทพ	กรรมการ
นางเบญจวรรณ ขอนแก้ว เลขาทิพย์	กรรมการและเลขานุการ

### 5. คณะกรรมการด้านการเงิน บัญชี และสวัสดิการ ประกอบด้วย

อาจารย์ศิริพร สว่างอารีรักษ์	ประธานคณะกรรมการ
อาจารย์วิลาวัลย์ ดึงไทรย์ภพ	รองประธานคณะกรรมการ
อาจารย์สายพิชญ์ สัจจวิเศษ	กรรมการ
อาจารย์อลิศรา สระโมหี	กรรมการ
อาจารย์รัชดา สุวรรณเกิด	กรรมการ
นางสาววนิดา เพชรขำลี	กรรมการและเลขานุการ



6. คณะกรรมการด้านสถานที่ อาหาร อุปกรณ์สื่อโสตฯ ปฏิคม ที่พัก กิจกรรมนำเที่ยว ประกอบด้วย

อาจารย์สุนทร บุญแก้ว	ประธานคณะกรรมการ
อาจารย์ศักดิ์ชัย ปิ่นเพชร	รองประธานคณะกรรมการ
อาจารย์ ดร. สุขุมาล กล้าแสงใส	กรรมการ
นายณัฐกิตติ์ นรินรัตน์	กรรมการ
นางนุศรา ปานจันทร์	กรรมการ
นางสาวเกศวลีนธ์ รัตนติลล ฤกษ์เกิด	กรรมการ
นางสาวมะลิดา เอี่ยมชำนาญ	กรรมการ
นางสาวลักขิกา เรืองสังข์	กรรมการ
นางสาวธัญกมล คงแก้ว	กรรมการและเลขานุการ

7. คณะกรรมการด้านประชาสัมพันธ์และของที่ระลึก ประกอบด้วย

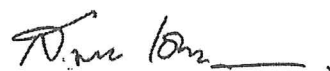
อาจารย์ไพโรจน์ นวลนุ่ม	ประธานคณะกรรมการ
อาจารย์วิลาวัลย์ แก้ววันเพ็ญ	รองประธานคณะกรรมการ
อาจารย์ปรีพจน์ ไทยสุชาติ	กรรมการ
นางสาวติยาพร ชูช่วย	กรรมการ
นางสาวกนิษฐา ทองใบ	กรรมการและเลขานุการ

8. คณะกรรมการด้าน Proceeding การประชุมทางวิชาการ ประกอบด้วย

อาจารย์ ดร. จินตนิย์ จินทรานันต์	ประธานคณะกรรมการ
อาจารย์ ดร. นีรนาท แก้วประเสริฐ ระฆังทอง	รองประธานคณะกรรมการ
อาจารย์ชลกานต์ เบ็ญจศักดิ์	กรรมการ
อาจารย์อรอนงค์ เอียบแหลม	กรรมการ
อาจารย์พรเพ็ญ ทิพยนา	กรรมการ
อาจารย์บุณฤทธิ์ จันทร์กลับ	กรรมการ
นางสาวสาวิตรี โชตยาสีหนาท	กรรมการและเลขานุการ
นางสาวภัศราภรณ์ พุ่มดวง	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

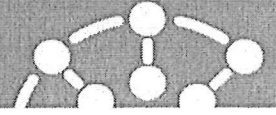
ทั้งนี้ ตั้งแต่วันที่ 22 ตุลาคม 2557 เป็นต้นไป

สั่ง ณ วันที่ 22 ตุลาคม 2557



(รองศาสตราจารย์ ดร. สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์)

คณบดีสำนักวิชาการจัดการ



กลยุทธ์การปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบในชายหาดชะอำ  
จังหวัดเพชรบุรี

**The Adoption Strategies for Survival of the Canvas Stretcher Rental  
Business at Cha-Am Beach, Phetchaburi Province**

พนัชกร ลิมาชจรบุญ จิรภัทร์ ลิมปเมธี กัลยาภัทร์ ทองเย็น

Panuschagone Simakhajornboon, Jirapat Limpamaetee, Kanlayaphas Thongyen

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี 76120

Faculty of Management Science, Silpakorn University, Cha-am, Phetchaburi 76120

E-mail a\_aey\_30@hotmail.com

**บทคัดย่อ**

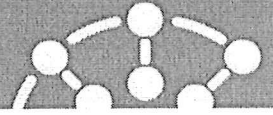
การวิจัยนี้ใช้แนวทางการดำเนินการวิจัยเชิงคุณภาพ วิธีวิทยาการศึกษาปรากฏการณ์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลยุทธ์การปรับตัวของธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบในชายหาดชะอำ ศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบบริเวณชายหาดชะอำ ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนามโดยการสังเกต และสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักที่สำคัญ คือ ประธานกลุ่มธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบ และ ผู้ประกอบการให้เช่าเตียงผ้าใบ จำนวน 11 ราย นำมาวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าผู้ประกอบการเลือกใช้กลยุทธ์ที่ศรัทธาความงามตา การคงราคาแต่เพิ่มทางเลือกให้ลูกค้า การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ และการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพ ประกอบด้วย ด้านทำเลที่ตั้ง สภาพภูมิอากาศ การติดต่อสื่อสาร และทุนทรัพย์ในการดำเนินงาน ข้อเสนอแนะจากการวิจัยผู้ประกอบการควรสร้างความแตกต่างในด้านลักษณะทางกายภาพให้โดดเด่นจากร้านอื่น เช่น การออกแบบเตียงผ้าใบให้มีสีสัน เพื่อให้เป็นที่จดจำของนักท่องเที่ยว รวมถึงการบริการที่แตกต่าง เช่น การบริการด้วยรอยยิ้มและความเป็นมิตร เพื่อตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยว

**คำสำคัญ:** กลยุทธ์ การปรับตัว ธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบ

**Abstract**

This research used a qualitative research approach with phenomenology study. The research aimed to study the adoption strategies, problems, and threats to operate of the canvas stretcher rental business, at Cha-Am Beach. Field data were collected through observation and in-depth interviews with total 11 of key informants as the president of the canvas stretcher rental business group, and its member. The result found that canvas stretcher rental business owners used stable pricing strategies but value added in other options, customer relationship management, and alliance strategy. Problem and Threats were the location, Weather, climate change, communication, and fund for investment. This research suggested that the canvas stretcher rental business owner should make a difference in the physical store to stand out like a colorful design of canvas bed in order to be recognized from their customer. Including different in services such as service with a smile and friendly.

**Keywords:** strategies adaptation rental business trampoline



## 1. บทนำ

ชายหาดชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีชื่อเสียงในด้านการท่องเที่ยวทั้งประเภทครอบครัวและกลุ่มมีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติพากันหลั่งไหลเข้ามาท่องเที่ยวด้วยความหลงใหลในความงดงามและความสงบเงียบของชายหาดชะอำ โดยสถานการณ์การเดินทางท่องเที่ยวของชะอำอยู่ในทิศทางที่เพิ่มขึ้นหลังจากได้รับยกฐานะให้เป็นเทศบาลเมืองตั้งแต่ ปี 2547 เป็นต้นมา(เทศบาลเมืองชะอำ, 2558)

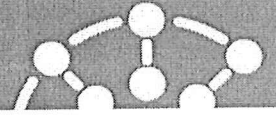
ปี 2557 มีอัตราการเติบโตของนักท่องเที่ยวในเขตชะอำเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.35 และพบว่านักท่องเที่ยวชาวไทยเป็นตลาดหลักโดยมีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.53 ส่วนใหญ่เดินทางมาเพื่อการประชุม สัมมนา และพักผ่อนในช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์ วันหยุดติดต่อกัน และผู้เยี่ยมเยือนชาวต่างชาติเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 29.80(กรมการท่องเที่ยว, 2558) ด้วยเหตุที่ชะอำอยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพฯทำให้สะดวกในการคมนาคม โดยนิยมมาโดยรถส่วนตัว รถโดยสาร และรถไฟตามลำดับ โดยการรถไฟแห่งประเทศไทยจัดให้มีขบวนรถไฟพิเศษนำเที่ยว กรุงเทพฯ - ชะอำ ในทุกวันหยุด เป็นผลให้นักท่องเที่ยวพากันมาพักผ่อนหย่อนใจเป็นจำนวนมากนักท่องเที่ยวเดินทางมาแต่ครั้งมีระยะเวลาพักเฉลี่ยประมาณ 2.25วัน การใช้จ่ายประมาณ 1,798 บาทต่อวันสร้างรายได้ที่เกิดจากการท่องเที่ยวถึง 3,629 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นจากปีที่แล้ว ร้อยละ 7.39(กรมการท่องเที่ยว, 2558)

ชะอำมีที่พักคอยบริการให้นักท่องเที่ยวจำนวน 121 แห่ง แบ่งเป็นโรงแรมขนาดใหญ่ขนาดเล็ก เกสต์เฮ้าส์ รีสอร์ท บูติกรีสอร์ท บังกะโล บ้านพักบูติก นอกจากนี้ยังมีโรงแรมที่สามารถนำสัตว์เลี้ยงเข้าพักได้ พบว่านักท่องเที่ยวมีอัตราการเข้าพักเฉลี่ย 2.25 วัน คิดเป็นจำนวน 5,117 ห้อง (กรมการท่องเที่ยว, 2558) ที่พักรส่วนใหญ่วางตัวเรียงไปตามชายหาดโดยมีถนนเรียบชายหาดเป็นเขตกันแดน มีบางโรงแรมที่อยู่ห่างจาก

ทะเลมากแต่ก็ยังมองเห็นได้ชัดเจนการเดินทางจากโรงแรมมายังชายหาดใช้เวลาเดินเท้าไม่เกิน 5 นาที ราคาห้องพักแตกต่างกันไปตามประเภทของโรงแรม โรงแรมบริเวณหาดชะอำที่เป็นจุดท่องเที่ยวหนาแน่นทั้งหมดไม่มีชายหาดส่วนตัว ส่วนโรงแรมที่มีชายหาดส่วนตัวนั้นจะอยู่ห่างออกไปและไม่อยู่บนหาดชะอำแต่ยังอยู่ในอำเภอชะอำ เช่น หาดบ้านคลองเทียน หาดบ้านบางเกตุ

จากการขยายตัวทางด้านการท่องเที่ยวทำให้ชายหาดชะอำมีธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวตามมากมาย อาทิเช่น ร้านอาหาร ร้านขายของฝาก ธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบ เป็นต้นผู้ประกอบการเหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นคนในพื้นที่ชายหาดชะอำ อาชีพดั้งเดิมเป็นชาวประมง ด้วยเล็งเห็นในโอกาสทางธุรกิจจึงได้ผันอาชีพจากชาวประมงมาทำการค้า จัดเป็นธุรกิจขนาดย่อย (Micro-trade)(วาสนา พงศานรากุลและมยุรี ชัยสิทธิ์, 2542: 19) ภายในครัวเรือนที่ช่วยเติมเต็มและอำนวยความสะดวกให้แก่นักท่องเที่ยวโดยเฉพาะธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบ ธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบจัดว่าเป็นเอกลักษณ์ของสถานที่ท่องเที่ยวตามชายหาดที่อำนวยความสะดวกให้แก่นักท่องเที่ยวที่มาพักผ่อนได้เป็นอย่างมาก พบในทุกสถานที่ท่องเที่ยวตามชายหาด คอยบริการให้ที่พักพิงและให้ร่มเงาแก่นักท่องเที่ยวผู้ที่ต้องการความร่มรื่นกับบรรยากาศชายทะเลแต่เดิมประกอบธุรกิจในลักษณะการจับจองครอบครองก่อนและมีขนาดพื้นที่ตามกำลังของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบบางรายมีการขายสิทธิ์ถือครองโดยการให้เช่าช่วงต่อจากตนมีการตกลงทางการค้ากันเองภายในกลุ่มผู้ประกอบการ

หลังจากเทศบาลตำบลชะอำได้รับยกฐานะให้เป็นเทศบาลเมืองในปี 2547 ทำให้เทศบาลเมืองชะอำเข้ามามีบทบาทในการจัดระเบียบผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบให้อยู่ในกฎระเบียบที่ทางเทศบาลได้วางไว้ เช่น ผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีพื้นที่กางร่มและเตียงชายหาดได้ไม่เกิน 6 x 15



เมตร การรุ่มไม่เกิน 50 คัน และมีเตียงผ้าใบไม่เกิน 48เตียง จากการจำกัดพื้นที่เตียงผ้าใบของผู้ประกอบการแต่ละรายให้ลดลงส่งผลให้มีจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบเพิ่มขึ้น ปัจจุบันพบว่ามีจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบทยอยเพิ่มจำนวนขึ้นคิดเป็น 212 รายจากเดิมในปี 2547 มีเพียง 22 ราย (เทศบาลเมืองชะอำ, 2558) ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบมีการแข่งขันกันมากขึ้นและต้องปรับตัวในการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะในช่วงนอกฤดูการท่องเที่ยวและช่วงเศรษฐกิจตกต่ำ ดังนั้นผู้ประกอบการให้เช่าเตียงผ้าใบจึงจำเป็นต้องดำเนินกลยุทธ์ในการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจจากความสำเร็จของประเด็นปัญหาตั้งที่กล่าวมาข้างต้น ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษากลยุทธ์การปรับตัวของธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบบริเวณชายหาดชะอำ เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจที่จะประกอบธุรกิจนี้ได้พิจารณาถึงวิธีการปรับให้เข้ากับสถานการณ์ในปัจจุบันและเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ

## 2. วัตถุประสงค์

2.1 ศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบบริเวณชายหาดชะอำ

2.2 ศึกษากลยุทธ์การปรับตัวของธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบบริเวณชายหาดชะอำ

## 3. การทบทวนวรรณกรรม

### 3.1บริบทของผู้ประกอบการธุรกิจเตียงผ้าใบในชายหาดชะอำ

เตียงผ้าใบบริเวณชายหาดชะอำเริ่มมีการทำเป็นอาชีพมาตั้งแต่ พ.ศ. 2523 โดยชาวบ้านละแวกเลียบชายหาดชะอำมีการรวมตัวกันในการจัดตั้งธุรกิจเตียงผ้าใบ แต่ในปีนั้นยังมีจำนวนผู้ประกอบการไม่มากนัก ต่อมาปี พ.ศ. 2525 ชาวบ้านเห็นว่าเป็นธุรกิจที่หาเงินง่าย มีลูกค้ามา

เที่ยวในทุกๆวันหยุดสุดสัปดาห์ จึงทำให้มีผู้สนใจเข้ามาประกอบธุรกิจเตียงผ้าใบเพิ่มมากขึ้น เมื่อมีผู้ประกอบการมากขึ้น เทศบาลตำบลชะอำจึงได้เริ่มเข้ามามีบทบาทในการดูแลความเป็นระเบียบเรียบร้อย ในปี

พ.ศ. 2535 ทำการออกกฎระเบียบกำกับการประกอบธุรกิจเตียงผ้าใบให้ปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด และทำการจัดระเบียบธุรกิจเตียงผ้าใบในปี พ.ศ. 2542เทศบาลตำบลชะอำได้มีการปรับเปลี่ยนสถานที่ในการตั้งเตียงผ้าใบโดยแบ่งเป็นสัดส่วนขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ประกอบการแต่ละรายผู้ประกอบการสามารถเป็นผู้เลือกทำเลที่ตั้งได้ตามความพึงพอใจ ซึ่งจะต้องมีทางเดินลงหาดเป็นระยะทาง 3 เมตร แต่จะมีความกว้าง ความยาวของบริเวณที่ตั้งเตียงผ้าใบแตกต่างกันออกไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับการจองสิทธิ์ในการทำธุรกิจเตียงผ้าใบ (เทศบาลตำบลชะอำ, 2545)

พ.ศ. 2547 เทศบาลตำบลชะอำได้รับยกฐานะเป็นเทศบาลเมืองชะอำ มีการจัดระเบียบอีกครั้งโดยจำกัดพื้นที่ของเตียงและรุ่ม ทำให้ปัจจุบันมีผู้ประกอบการเตียงผ้าใบที่เพิ่มขึ้นจากเดิม 22 ราย เป็น 212 ราย ทางเทศบาลเมืองชะอำเป็นผู้กำหนดราคาเตียงผ้าใบ คือ ราคา 30 บาทต่อ 1 ที่นั่งไม่เกิน 5 ชั่วโมง ผู้ประกอบการเตียงผ้าใบไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย แต่ผู้ประกอบการเตียงผ้าใบทุกรายจะมีการจัดเตรียมเตียงผ้าใบและรุ่มให้เพียงพอต่อความต้องการของนักท่องเที่ยว ต้องมีการชำระเงินค่าขยะมูลฝอยให้แก่ทางเทศบาลเป็นจำนวนเงิน 30 บาทต่อเดือน ต้องชำระภาษีสรรพากรเป็นจำนวนเงิน 525 บาทต่อปี ผู้ประกอบการบางรายจำเป็นต้องชำระภาษีสรรพากรจำนวน 2 ครั้งต่อปี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความมากน้อยของจำนวนเตียงผ้าใบที่



ผู้ประกอบการรายนั้นมีไว้ครอบครอง(สุนทร สุริยา  
รังสรรค์, 2558)

### 3.2. กฎ ระเบียบ ที่ควบคุมการประกอบ ธุรกิจให้เข้าเตียงผ้าใบ

กฎระเบียบของผู้ประกอบเตียงผ้าใบ ออก  
โดยเทศบาลตำบลชะอำ ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องปฏิบัติ  
ตามระเบียบที่กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด ดังนี้

1. ห้ามตั้งเตียงผ้าใบเกินตามที่ได้รับ  
อนุญาต ตั้งแต่วันจันทร์ถึงวันศุกร์
2. ห้ามชนเตียง ชนรั่มออกมากองที่  
ชายทะเล ทำให้ไม่เป็นระเบียบ
3. ในวันเสาร์ วันอาทิตย์ และวันนักขัต  
ฤกษ์ สามารถตั้งเตียงผ้าใบได้ตามที่ได้รับอนุญาต  
(ให้เกินได้ตามความเหมาะสมในส่วนที่จะตั้งเกินนั้น  
ห้ามตั้งไว้ก่อนที่นักท่องเที่ยวจะมาใช้บริการ)
4. หลังวันเสาร์ วันอาทิตย์ และวันนักขัต  
ฤกษ์ ต้องเก็บเตียงผ้าใบและรั่มให้เรียบร้อยตาม  
กำหนดเดิม
5. ห้ามมิให้มีการโล่รถนักท่องเที่ยวโดย  
เด็ดขาด
6. ห้ามตั้งเตียง ร่ม โต๊ะ เครื่องดื่ม ห่วง  
ยาง ขวางทางเดินที่เว้นไว้เด็ดขาด
7. กฎ ระเบียบ เดิม ที่ ไม่ได้ขัด ต่อ  
กฎระเบียบใหม่นี้ ขอให้ยังคงไว้ตามเดิม และต้อง  
ปฏิบัติตามทุกประการ (เทศบาลตำบลชะอำ, 2545)

### 3.3.แนวคิดการปรับตัว

เป็นวิธีการปรับตัวให้เป็นไปตามความ  
ต้องการของตนเองในสภาพแวดล้อม ซึ่งอาจส่งเสริม  
ขีดขวาง และสร้างความทุกข์ทรมานให้แก่ตนเอง  
กระบวนการปรับตัวนี้ เกิดขึ้นจากความความ  
ต้องการของมนุษย์ทุกคนและใช้กระบวนการหรือ  
วิธีการทั้งหลายทางจิตซึ่งมนุษย์ใช้ในการเผชิญข้อ  
เรียกร้องในการดำเนินการเพื่อให้บรรลุถึงความ

ต้องการนั้น ในสภาวะแวดล้อมที่แตกต่างกันไป หรือ  
กล่าวอีกนัยหนึ่งว่า การปรับตัว เป็นผลของความ  
พยายามในการปรับสภาพปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นให้  
เหมาะสมกับสภาพแวดล้อม จนเป็นสถานการณ์ที่  
สามารถอยู่ในสภาพแวดล้อมนั้นๆได้ปกติสุข(นิภา  
นิธยาน, 2530: 7-9)

### 3.4.แนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์

แนวคิดการจัดการเชิงกลยุทธ์เป็นแนวคิด  
การจัดการองค์การสมัยใหม่เพื่อพัฒนาให้องค์การ  
สามารถแข่งขันและก้าวสู่ความเป็นเลิศท่ามกลาง  
กระแสโลกาภิวัตน์ที่มีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นอย่าง  
รวดเร็ว และการแข่งขันที่รุนแรง ผู้บริหารจึงต้อง  
ติดตามสถานการณ์ ข้อมูล ข่าวสาร เพื่อคิดหากล  
ยุทธ์ความได้เปรียบทางการแข่งขัน ภายใต้  
ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด แสวงหาโอกาสและ  
หลีกเลี่ยงอุปสรรค

## 4. วิธีวิจัย

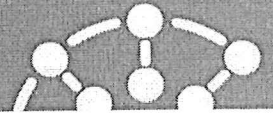
### 4.1. แบบของการศึกษา

ใช้วิธีการดำเนินการวิจัยเชิงคุณภาพ  
(Qualitative Research) ด้วยวิธีวิทยาการศึกษา  
ปรากฏการณ์ (Phenomenology) โดยให้ผู้ให้ข้อมูล  
หลักเปิดเผย เล่าเรื่องจากประสบการณ์ที่พบ ใช้การ  
สัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เป็น  
เครื่องมือสำคัญในการเก็บข้อมูลเพื่อศึกษากลยุทธ์  
การปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจเตียงผ้าใบใน  
ชายหาดชะอำ

### 4.2. ประชากรและผู้ให้ข้อมูลหลัก

ประชากร คือ ผู้ประกอบธุรกิจให้เตียง  
ผ้าใบ จำนวน 212 ราย ในการนี้ผู้วิจัยได้ทำการ  
สัมภาษณ์เชิงลึกแก่ผู้ให้ข้อมูลหลักไปที่ละราย โดย  
เลือกจากการบอกต่อ (Snowball) จนกว่าจะได้  
ข้อมูลที่อิ่มตัว ได้แก่ ประธานกลุ่มเตียงผ้าใบ





จำนวน 1 ราย และผู้ประกอบการธุรกิจเตียงผ้าใบใน  
ชายหาดชะอำทางทิศเหนือและทิศใต้ จำนวน 10  
ราย

#### 4.3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้วางแผนและเลือกใช้การเก็บ  
รวบรวมข้อมูลภาคสนาม โดยการสัมภาษณ์ การ  
สังเกต โดยมีรายละเอียดดังนี้

##### 4.3.1 เอกสาร (Documentary)

ศึกษาข้อมูลทุติยภูมิ ได้แก่ เช่น แนวคิด  
ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การ  
ปรับตัว เพื่อนำมาใช้เป็นแนวทางในการศึกษาวิจัย  
ต่อไป

##### 4.3.2 การสังเกต (Observation)

ผู้วิจัยได้เข้าไปสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วมใน  
การสังเกต พฤติกรรม การประกอบ ธุรกิจ  
สภาพแวดล้อม ความเป็นอยู่ของธุรกิจเตียงผ้าใบใน  
ชายหาดชะอำเพื่อประกอบการวิจัย

##### 4.3.3 การสัมภาษณ์ (Interview)

ใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก เป็นการ  
สัมภาษณ์ที่ปล่อยไปตามสถานการณ์ โดยไม่  
เคร่งครัดในขั้นตอนของคำถาม ชักถามพูดคุย  
ระหว่างผู้สัมภาษณ์และผู้ให้สัมภาษณ์ เป็นการถาม  
เจาะลึกอย่างละเอียดถี่ถ้วนในการดำเนินธุรกิจว่าใช้  
วิธีการอย่างไรในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้อยู่รอดใน  
ชายหาดชะอำ

#### 4.4. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

ผู้วิจัยเป็นเครื่องมือในการศึกษาโดยใช้  
แนวคำถามแบบปลายเปิดในการสัมภาษณ์ทำให้  
ผู้ให้ข้อมูลหลักมีอิสระในการตอบคำถาม และ  
หลีกเลี่ยงคำถามแบบปลายปิด มีการเตรียมพร้อม  
ในประเด็นคำถามเพื่อสะดวกในการจัดเก็บข้อมูล  
และการวิเคราะห์ข้อมูลในประเด็นที่ต้องการศึกษา

ใช้เครื่องบันทึกเสียงเพื่อเก็บข้อมูลและกล้อง  
ถ่ายภาพในการบันทึกภาพ

4.5. การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของการ  
วิจัย โดยวิธีการตรวจสอบความน่าเชื่อถือแบบสาม  
เส้า (Triangulation Technique) ดังนี้

4.5.1. การตรวจสอบความ  
น่าเชื่อถือด้านวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล  
(Methodology Triangulation)

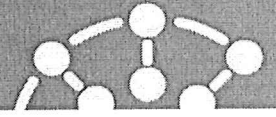
ใช้วิธีการเก็บข้อมูลที่แตกต่างกันได้แก่  
การสัมภาษณ์การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วมควบคู่กับ  
การชักถาม นอกจากนี้ยังใช้ผู้สัมภาษณ์ 2 คนในการ  
เก็บข้อมูลแล้วนำข้อมูลที่ได้มายืนยันความ  
สอดคล้อง พร้อมทั้งศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมจากเอกสาร  
เพื่อให้ข้อสรุปที่ได้มานั้นเที่ยงตรง (Lichtman,  
2014: 379)

4.5.2 การตรวจสอบความ  
น่าเชื่อถือด้านข้อมูล (Data Triangulation)

โดยการสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้องกับ  
ธุรกิจให้เช้าเตียงผ้าใบ จนกว่าจะได้ข้อมูลที่อิ่มตัว  
และไม่มีข้อมูลเกิดใหม่ (Flick, 2007: 37-45) จัดว่า  
เป็นการพิสูจน์ว่าข้อมูลที่ผู้วิจัยได้มานั้นถูกต้อง  
หรือไม่ กระทำโดยการตรวจสอบแหล่งของข้อมูล  
แหล่งที่จะพิจารณา ได้แก่ แหล่งเวลา แหล่งสถานที่  
แหล่งบุคคล (สุภางค์ จันทวานิช, 2552:34)

4.5.3 การตรวจสอบเชิงทฤษฎี  
(Theory Triangulation)

ผู้วิจัยเลือกใช้แนวคิด ทฤษฎี จากการ  
ทบทวนวรรณกรรมเป็นแกนหลัก (Main  
Theoretical Concept) ในการอธิบายถึงการปรับตัว  
ด้านต่างๆ เพื่ออธิบายถึงการปรับตัวเพื่อความอยู่  
รอดในการประกอบธุรกิจ



#### 4.6. ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ใช้เวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลระหว่างเดือนสิงหาคม 2557 – พฤษภาคม 2558

### 5. ผลการวิจัยและอภิปรายผลการวิจัย

#### 5.1 สรุปผลการวิจัย

##### 5.1.1. กลยุทธ์การปรับตัวของ

ธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบบริเวณชายหาดชะอำ

หลังจากทางเทศบาลตำบลชะอำได้จัดระเบียบธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบส่งผลให้จำนวนผู้ประกอบการเพิ่มขึ้น จนนำไปสู่การแข่งขันผู้ประกอบการจึงต้องปรับตัวโดยใช้กลยุทธ์ที่เน้นการตอบสนองต่อการแข่งขันและต้องปฏิบัติตามได้กฎข้อบังคับของเทศบาลฯ ดังนี้

##### 5.1.1.1 กลยุทธ์ด้านทัศนียภาพงามตา

จากเดิมที่มีการทำความสะอาดหลังพื้นที่หลังจากเก็บเตียงผ้าใบในตอนเย็นของแต่ละวันผู้ประกอบการปรับตัวโดยการทำมาความสะอาดจัดเก็บขยะ และปรับปรุงสภาพผิวทรายบริเวณพื้นที่เตียงผ้าใบให้สะอาดและน่านั่งพักอยู่ตลอดเวลาโดยให้พื้นที่ที่ตนดูแลมีทัศนียภาพที่สวยงามอยู่ตลอดเวลา วางถังขยะและช้อนในทิศทางปลายลมเพื่อไม่ให้ส่งกลิ่นที่ไม่พึงประสงค์แก่ลูกค้า ใช้เตียงผ้าใบและร่มที่มีสีสันสะดุดตาเป็นที่สังเกตเห็นได้ง่ายเพื่อใช้เป็นจุดสังเกตในการนัดพบของลูกค้า ลูกค้าสามารถเปลี่ยนนั่งเตียงผ้าใบได้ตามความต้องการในบริเวณพื้นที่ที่รับผิดชอบปรับเปลี่ยนตำแหน่งการกางร่มเพื่อให้ความร่มเงาแก่นักท่องเที่ยว โดยพบว่านักท่องเที่ยวต่างชาติต้องการนั่งเตียงผ้าใบแบบกลางแจ้งจัดระเบียบที่จอดรถให้ดูงามตาและไม่บดบังทางเดินเพื่อไปยังเตียงผ้าใบ

#### 5.1.1.2 กลยุทธ์คงราคา เพิ่มทางเลือก

ช่วงวันธรรมดา

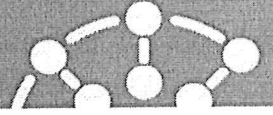
มีนักท่องเที่ยวมาพักผ่อนเป็นจำนวนน้อย และจากการที่ทางเทศบาลได้กำหนดราคาที่เป็นมาตรฐานเดียวกันให้แก่ผู้ประกอบการให้เช่าเตียงผ้าใบ 30 บาทต่อ 1 ที่นั่งกำหนดระยะเวลา 5 ชั่วโมง ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถตั้งราคาเช่าให้ต่ำกว่าที่ทางเทศบาลกำหนดได้ผู้ประกอบการจึงใช้กลยุทธ์คงราคา แต่เพิ่มจำนวนชั่วโมงในการนั่งพักผ่อนให้แก่นักท่องเที่ยว สามารถนั่งได้ตลอดทั้งวัน หรือขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของนักท่องเที่ยว

ช่วงวันหยุด และวันนักขัตฤกษ์

มีนักท่องเที่ยวจำนวนมากที่พักผ่อนบริเวณชายหาดชะอำ ผู้ประกอบการไม่เพิ่มจำนวนชั่วโมงให้แก่นักท่องเที่ยว แต่ใช้วิธีการเพิ่มการบริการเสริมแก่นักท่องเที่ยวเช่น ประสานงานกับธุรกิจอื่นเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า สร้างประทับใจและบอกต่อจนสามารถเพิ่มจำนวนนักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการเตียงผ้าใบได้มากขึ้น

#### 5.1.1.3 กลยุทธ์การบริหารลูกค้าสัมพันธ์

ผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบเป็นชาวบ้าน ชาวประมงที่ไม่เข้าใจในพฤติกรรมของผู้บริโภคจึงไม่ได้ใส่ใจกับความต้องการของลูกค้ามากนัก ปัจจุบันธุรกิจได้ตกทอดมาสู่รุ่นลูก หลานที่พอมีการศึกษาและได้รับความรู้จากเทศบาล จึงปรับตัวโดยใช้กลยุทธ์การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ มีการจดจำลักษณะสำคัญของลูกค้า โดยเฉพาะ ชื่อ ความชอบของลูกค้า เพื่อนำเสนอการบริการในคราวต่อไปนอกจากนี้ผู้ประกอบการยังเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถจองที่นั่งเตียงผ้าใบหรือสั่งอาหารเครื่องดื่มไว้ก่อนล่วงหน้า คอยอำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยวในด้านอื่น เช่น พื้นที่จอดรถ การคัด



กรองผู้ค้าเร่ไม่ให้นำมาวุ่นวายกับลูกค้า สามารถสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าเป็นอย่างดี

#### 5.1.1.4 กลยุทธ์การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

แต่เดิมผู้ประกอบการให้เช่าเตียงผ้าใบนั้นให้บริการเฉพาะเตียงผ้าใบ จะมีบางรายที่บริการอาหารและเครื่องดื่ม ฟวงด้วย ส่งผลให้ผู้ประกอบการที่ไม่มีกำลังทรัพย์พอในการลงทุนเกิดการเปรียบเทียบการแข่งขัน ผู้ประกอบการเหล่านี้จึงปรับตัวโดยมีฐานคิดมาจากความต้องการในการให้บริการที่เป็นเลิศให้แก่ลูกค้า ประกอบกับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าที่มาใช้บริการ จึงคิดแสวงหาบริการบริการอื่นๆ โดยคิดว่าบริการแบบเบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียว (One Stop Service) สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า จากประสบการณ์ที่ศึกษาความต้องการของลูกค้าที่มาใช้บริการนอกเหนือจากการเช่าเตียงผ้าใบ พบว่าลูกค้าต้องการ อาหารและเครื่องดื่ม เครื่องเล่น กิจกรรม เช่น บาบานาโบ๊ท สถานที่อาบน้ำ และสอบถามเกี่ยวกับสถานที่ท่องเที่ยว ดังนั้นเพื่อเป็นการเสริมความแข็งแกร่งของธุรกิจและสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน ผู้ประกอบการให้เช่าเตียงผ้าใบจึงมีรายชื่อธุรกิจให้บริการข้างเคียงต่างๆ ให้ลูกค้าเลือกและทำตัวเป็นตัวกลางในการติดต่อสื่อสารกับธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น อาหาร เครื่องดื่ม และเครื่องเล่นและกิจกรรมบริเวณชายหาด เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายและสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า โดยไม่ผูกขาดกับธุรกิจใดทั้งนี้เพื่อให้เป็นทางเลือกแก่ลูกค้าและไม่ให้ลูกค้าคิดว่าเป็นการมัดมือชก

#### 5.1.2 ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบบริเวณชายหาดชะอำ

##### 5.1.2.1 ด้านการละเมิดกฎหมาย

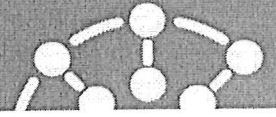
พบมากในช่วงวันหยุดและวันนักขัตฤกษ์ โดยผู้ประกอบการมักตั้งเตียงผ้าใบออกนอกบริเวณที่กำหนด เกินกว่าที่ได้รับอนุญาต โดยล้ำเข้าไปในทะเลที่มีระเบียบให้เว้นทางเดินเป็นระยะทาง 3 เมตร ทำให้กีดขวางทางนักท่องเที่ยวในการเดินลงชายหาด

##### 5.1.2.2 ด้านทำเลที่ตั้ง

ผู้ประกอบการให้เช่าเตียงผ้าใบมีพื้นที่หน้ากว้างสำหรับตั้งเตียงผ้าใบที่แตกต่างกันตามที่ดินบริเวณรอบชายหาด ส่งผลให้เกิดความเหลื่อมล้ำในด้านจำนวนเตียงผ้าใบและที่จอดรถ ผู้ประกอบการที่มีพื้นที่หน้าแคบจะเสียเปรียบในทันที 2 ประการ คือ จำนวนเตียงผ้าใบ และ จำนวนที่จอดรถพื้นที่จอดรถบริเวณเตียงผ้าใบ ถือว่าเป็นสิ่งที่สำคัญแก่นักท่องเที่ยวเป็นอย่างมาก ผู้ประกอบการจะขาดรายได้หากมีพื้นที่ในการจอดรถไม่เพียงพอเนื่องจากนักท่องเที่ยวมีพฤติกรรมจอดรถไม่ไกลจากสายตาของตนเองเพื่อความปลอดภัยในทรัพย์สิน

##### 5.1.2.3 ด้านสภาพภูมิอากาศ

สภาพภูมิอากาศของชายหาดชะอำส่งผลให้ธุรกิจมีรายรับลดลงเป็นจำนวนมาก เนื่องจากมรสุมคลื่นลมบริเวณชายหาดในช่วงปลายฤดูร้อนถึงฤดูฝนมีกำลังลมแรง ส่งผลให้ผู้ประกอบการเตียงผ้าใบต้องประสบปัญหาในการยึดรั้งให้ติดกับพื้นและปลิวลม สร้างความเสียหายให้แก่ผู้ประกอบการและอันตรายแก่นักท่องเที่ยว ดังนั้นผู้ประกอบการส่วนมากมักจะเก็บร่มทันทีในกรณีที่มรสุมแรงเพื่อป้องกันความปลอดภัยให้แก่นักท่องเที่ยว ช่วงฤดูฝน ผู้ประกอบการเตียงผ้าใบมีรายได้น้อยที่สุด เป็นช่วงเวลาที่นักท่องเที่ยวไม่นิยมพักผ่อนบริเวณชายหาด เพราะไม่สามารถทำกิจกรรม



บริเวณชายหาดได้ ทำให้ผู้ประกอบการขาดรายได้ จากภัยธรรมชาติที่เกิดขึ้น

สภาพภูมิอากาศถือว่าเป็นภัยทางธรรมชาติที่ไม่สามารถกำหนดได้ ทำให้ผู้ประกอบการมีการปรับตัวเพื่อสร้างความปลอดภัยของเตียงผ้าใบแก่นักท่องเที่ยว และสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับความเสี่ยงที่ลดลง สามารถดึงดูดให้นักท่องเที่ยวประทับใจในวิธีการป้องกันความปลอดภัยของผู้ประกอบการที่มีต่อนักท่องเที่ยวได้

#### 5.1.2.4 ด้านการสื่อสาร

การติดต่อธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบกับลูกค้าชาวต่างชาติที่ไม่สามารถใช้ภาษาไทยได้ สร้างปัญหาให้กับผู้ประกอบการพอสมควร เนื่องจากผู้ประกอบการไม่มีพื้นฐานทางด้านภาษาอังกฤษ หากมีมีัคคุเทศก์มาด้วย จะมีคนกลางในการสื่อสาร แต่ถ้าไม่มีคนกลาง ผู้ประกอบการจะใช้วิธีขอความช่วยเหลือจากลูกค้าที่สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้

#### 5.1.2.5 ด้านทุนทรัพย์

ผู้ประกอบการแต่ละรายมีทุนทรัพย์ที่ต่างกัน ทำให้มีโอกาสทางการตลาดที่สูงกว่าคู่แข่ง ผู้ประกอบการบางรายดำเนินธุรกิจหลายอย่าง เช่น ร้านอาหาร ที่พัก บานานาโบ๊ท เป็นต้น ดังนั้น จะต้องหาแหล่งเงินทุนเพื่อสร้างโอกาสทางการแข่งขันที่สูงขึ้น

#### 5.2 อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการวิจัย พบว่า เนื่องจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบมีการปรับตัวในการดำเนินธุรกิจโดยใช้กลยุทธ์ด้านทัศนียภาพงามตา ด้านราคา ด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ ด้านการสร้างเครือข่ายทางการค้า เพื่อสร้างความพึงพอใจและดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาใช้บริการ ซึ่งผู้ประกอบการ

ธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบมีระบบการจัดการที่ดี สะดวก ตอบสนองความต้องการนักท่องเที่ยวได้ดี

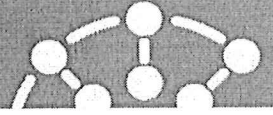
ความอยู่รอดของธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบ ผู้ประกอบการประเมินว่าความอยู่รอดส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มมากขึ้น อีกทั้งนักท่องเที่ยวมีความเชื่อมั่นในภาพลักษณ์ของสินค้า และการบริการ ทำให้มียอดการเช่าเตียงผ้าใบและกำไรที่ได้จากการเช่าเตียงผ้าใบเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการควรรักษาหรือสร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับนักท่องเที่ยวประจำไว้ด้วย

ปัญหาและอุปสรรคที่ไม่สามารถแก้ไขได้ แต่มีแนวโน้มที่สามารถเกิดขึ้นได้ ได้แก่ทำเลที่ตั้งจำนวนเตียงผ้าใบที่มีอย่างจำกัด ผู้ประกอบการไม่สามารถตัดแปลงพื้นที่ให้เช่าเตียงผ้าใบตามความต้องการ แต่สามารถจัดตั้งเตียงผ้าใบตามที่ได้รับอนุญาต พื้นที่ในการจอดรถที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของนักท่องเที่ยว เนื่องจากบริเวณชายหาดชะอำมีผู้ประกอบการให้เช่าเตียงผ้าใบจำนวนมาก ส่งผลให้พื้นที่จอดรถไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ประกอบการสำหรับอำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยว นอกจากนี้สภาพภูมิอากาศที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวกับสภาพแวดล้อมที่แปรปรวน เช่น ช่วงฤดูฝน ทำให้มีฝนตกหนัก ลมแรง และส่งผลให้เกิดอันตรายแก่นักท่องเที่ยวได้ แต่ทางผู้ประกอบการได้พยายามหาวิธีการในการดูแลความปลอดภัยแก่นักท่องเที่ยวอย่างเต็มความสามารถ

## 6. ข้อเสนอแนะ

### 6.1 ข้อเสนอแนะเชิงวิชาการ

งานวิจัยนี้ก่อให้เกิดประโยชน์ในเชิงวิชาการคือ ชี้ให้เห็นว่าการประกอบธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจให้เช่าเตียงผ้าใบจำเป็นต้องใช้กล



ยุทธ์หลายๆด้านมาประกอบกันได้แก่ การปรับทัศนียภาพ การไม่ตัดราคาแต่เพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้า การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ และการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ จึงจะสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอย่างรุนแรงได้ในปัจจุบัน

### 6.2 ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติการ เพื่อนำไปปฏิบัติธุรกิจให้เข้าเตียงผ้าใบ

6.2.1 จากผลการศึกษา พบว่า การสร้างบรรยากาศบริเวณชายหาดชะอำให้มีทัศนียภาพร่มรื่น สะอาด สงบ มีความสัมพันธ์กับความอยู่รอดของธุรกิจให้เข้าเตียงผ้าใบ ดังนั้นผู้ประกอบการควรสร้างบรรยากาศบริเวณชายหาดชะอำให้ดูสะอาด นำเข้าใช้บริการ เป็นทางเลือกให้แก่ลูกค้า

6.2.2 ผู้ประกอบการควรสร้างความแตกต่างให้แตกต่างจากร้านอื่น เช่น การออกแบบเตียงผ้าใบให้มีสีสัน เพื่อให้เป็นที่จดจำของนักท่องเที่ยว รวมถึงการบริการที่แตกต่าง เช่น การบริการด้วยรอยยิ้มและความเป็นมิตร เป็นต้น

6.2.3 สำหรับผู้ประกอบการที่กำลังจะเริ่มปรับตัวให้เข้ากับสภาพการแข่งขันในปัจจุบัน นอกจากจะสร้างบรรยากาศบริเวณชายหาดแล้ว ควรใช้กลยุทธ์การให้ความสำคัญกับนักท่องเที่ยว เนื่องจากเป็นการแข่งขันที่รุนแรง ผู้ประกอบการธุรกิจเตียงผ้าใบจะดำรงอยู่ได้ด้วยความแตกต่าง อาจจะเป็นความแตกต่างในด้านการบริการที่ไม่มีใครทำมาก่อน

### 6.3 ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยในอนาคต

สำหรับข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยในอนาคต อาจนำทฤษฎีอื่นๆมาสร้างเป็นกลยุทธ์การปรับตัว แล้วนำไปศึกษาความอยู่รอดของธุรกิจให้

เข้าเตียงผ้าใบในจังหวัดอื่นๆที่มีการเจริญเติบโตทางด้านเศรษฐกิจ โดยการเพิ่มจำนวนผู้ให้ข้อมูลหลักให้มากขึ้น และอาจศึกษาในเชิงปริมาณ เพื่อขยายผลการศึกษาต่อไป

## 7. เอกสารอ้างอิง

คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

(2553).*การวางแผนและกำหนด*

*ยุทธศาสตร์*.กรุงเทพมหานคร:

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สุพานี สฤณีวานิช. (2544).*การบริหารเชิงกลยุทธ์*.

ปทุมธานี : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

อดุลย์ จาตุรงค์กุล. (2547). *การบริหารเชิงกลยุทธ์*.

พิมพ์ครั้งที่ 2. ปทุมธานี :

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ณัฐพันธ์ เขจรนนท์. (2552). *การจัดการเชิงกลยุทธ์*

*(ฉบับปรับปรุงใหม่)*.กรุงเทพมหานคร: ซี

เอ็ดยูเคชั่น.

ชาย โพธิ์สิตา. (2552). *ศาสตร์และศิลป์แห่งการวิจัยเชิง*

*คุณภาพ*.กรุงเทพมหานคร: บริษัท

อมรินทร์ริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง.

ณัฐพันธ์ คันธจรกิจ. (2545). "*การศึกษา อุปสรรค การ*

*ดำเนินกิจการธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมใน*

*เขตเทศบาลนครพิษณุโลก*. วิทยานิพนธ์

*บริหารธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยนเรศวร.*

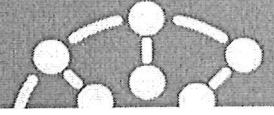
ปฤษฎางค์ ปันกองงาม. (2545). "*ปัญหาและวิธีการ*

*ปรับตัวเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจ*

*แบบดั้งเดิม ในเขตเทศบาลนครลำปาง*

*จังหวัดลำปาง*". วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจ

*มหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.*



ไววิทย์ นรพัลลภ. (2546). " การดำเนินงานและปัญหา  
ของร้านค้าปลีกขนาดเล็ก ในอำเภอเมือง  
จังหวัดเชียงใหม่". วิทยานิพนธ์  
บริหารธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยนครสวรรค์.

โสภส ศิขะเสถียร. (2545). " ศึกษาการปรับตัวเองของ  
ธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม เพื่อแข่งขันกับ  
ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ในเขต  
กรุงเทพมหานคร". กรุงเทพมหานคร:  
วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
มหาวิทยาลัยเกริก.

กรมการท่องเที่ยว.(2558) สถิตินักท่องเที่ยว2014  
เข้าถึงเมื่อวันที่ 10 มีนาคม เข้าถึงได้จาก  
[http://newdot2.samartmultimedia.com/  
home/detail/11/](http://newdot2.samartmultimedia.com/home/detail/11/)

เทศบาลเมืองชะอำ.(2558) ประวัติชายหาดชะอำ  
เข้าถึงเมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ เข้าถึงได้  
จาก <http://www.cha-amcity.go.th>

สุภางค์ จันทวานิช. (2552). การวิเคราะห์ข้อมูลใน  
การวิจัยเชิงคุณภาพ. (พิมพ์ครั้งที่ 9).  
กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แห่ง  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Lichtman, Marilyn. (2014). Qualitative Research  
for the Social Sciences. CA: SAGE  
Publication.

Flick, Uwe. (2007). Managing Quality in  
Qualitative Research. London :  
SAGE Publication.