

การศึกษา นี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อทำการประเมินผลกระทบทงด้านเศรษฐกิจ และการ คำนินกลยุทธ์ทางการตลาดของร้านค้าปลีกท้องถิ่นขนาดเล็ก จากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีก ขนาดใหญ่ โดยการใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมจากผู้ประกอบการร้านค้าปลีก ขนาคเล็กในเขตอำเภอเมือง จังหวัดน่าน จำนวน 140 ราย และทำการวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้สถิติ เชิงพรรณนา

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกท้องถิ่นขนาคเล็กส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุเฉลี่ย 48 ปี จบประถมศึกษา ขนาคของร้านค้าเฉลี่ย 32 ตารางวาตั้งติดถนนใหญู่ ระยะห่างจาก ห้างโลตัสไม่เกิน 6 กิโลเมตร ดำเนินการเองโดยไม่จ้างลูกจ้าง ลูกค้าที่ซื้อสินค้าเฉลี่ยต่อวันประมาณ 47 คน ยอดขายต่อวันไม่เกิน 2,000 บาท ทำการขายสินค้าตามป้ายที่ติดไว้ ส่วนใหญ่ซื้อสินค้าจาก ร้านขายส่งในตัวจังหวัดน่าน สินค้าที่ขายได้มากที่สุด คือ อาหารแห้งและของใช้ประจำวัน

ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกท้องถิ่นมีความคิดเห็นว่า เมื่อมีห้างโลตัส ซึ่งเป็นร้านค้าปลีก สมัยใหม่เกิดขึ้นแล้ว มีผลทำให้จำนวนลูกค้า ยอคขาย และกำไรของร้านค้าปลีกท้องถิ่นลดลง ถึง ร้อยละ $44.3,52.9$ และ 39.3 ตามลำดับ โดยสินค้าที่มียอดขายลคลงส่วนใหญ่ได้้แก่ สินค้าอุปโภค บริโภคประจำวัน อุปกรณ์และอะไหล่ไฟฟ้า

เมื่อมีห้างโลตัสหรือร้านค้าปลีกสมัยใหม่แล้ว ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกท้องถิ่นขนาด เล็กมีการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อแข่งขันกับร้านค้าปลีกสมัยใหม่น้อยกว่าที่ไม่ดำเนิน กลยุทธ์ทางการตลาด ส่วนที่ดำนินกลยุทธ์ทางการตลาดนั้นเป็นการดำนินกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ และราคาสูงถึง ร้อยละ 49.3 และร้อยละ 47.1 ของผู้ประกอบการทั้งหมด โดยดำนินการรักษาความ สะอาดของสินค้าและร้านค้า จัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่ และติดป้ายแสดงราคาสินค้า เป็นด้น


The study aimed to evaluate the economic impacts and marketing strategy of the small scale local retailers due to the expansion of the modern retailers. Data were collected by questionnaires from 140 small scale local retailers in Mueang Nan District, Nan Province. They were then analyzed by the descriptive statistics.

According to the study, it was found that the majority of small retail entrepreneurs were female of averagely 48 years old with the Primary School education. The shops took up 32 Tarang-Wa in average and located on the main road, at a distance up to 6 Kilometers from the Tesco Lotus. The entrepreneurs were running their business by themselves without any employees. There were approximately 47 customers buying goods from their shop in a day with their approximate earning up to $2, .000$ Baht per day. They mostly bought the goods from the wholesales in Nan Province. The best selling products were dried foods and toiletries.

In addition, the small retail entrepreneurs argued that the modern retailers, the Tesco Lotus, caused the decrease of customers, sales earnings and benefit in 44.3, 52.9 and 39.3 percent, respectively. The products, that were sold less, were consumer products and electric equipments.

Finally, when the Tesco Lotus or the modern retailers were set up, the small retail entrepreneurs employed the marketing strategy to compete with them less than the non action ones. Those marketing strategies were product and price strategies which were 49.3 and 47.1 percent. The entrepreneurs also kept their shop and products clean, displayed products in separate categories and placed price tags on products.

