

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ	ความคิดเห็นของผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ ต่อการนำระบบแฟรนไชส์มาใช้
ชื่อผู้เขียน	นายทยา กิ่งเกตุ
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต	
คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ	
	ผศ. ดร. ปราณี อุเจริญไพศาล ประธานกรรมการ
	ผศ. ดร. พัชรา ตันติประภา กรรมการ
	อ. ดร. นฤมล พงศ์ชัยเดชา กรรมการ

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ ต่อการนำระบบแฟรนไชส์มาใช้ในธุรกิจ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้คือผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้จำนวน 50 ราย ในเขตกรุงเทพมหานคร ใช้วิธีเลือกตัวอย่างแบบตามความสะดวก เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสัมภาษณ์ที่มีโครงสร้างแบบมีคำถามที่แน่นอนและแบบปลายเปิด และวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้ในเชิงปริมาณเพื่อให้ได้มาซึ่งค่าสถิติต่างๆ เช่น ความถี่ อัตราร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน พบว่าผู้ประกอบการร้านจัดดอกไม้ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 30-45 ปี และเป็นเจ้าของกิจการ ธุรกิจส่วนใหญ่จดทะเบียนในรูปแบบเจ้าของคนเดียว นิยมสร้างเครือข่ายมากกว่าสาขา ผลประกอบการอยู่ในเกณฑ์พอใช้ รายได้โดยเฉลี่ยเดือนละมากกว่า 50,000 ถึง 200,000 บาท ซึ่งสินค้าที่ขายได้มากที่สุดคือพวงหรีดและแจกันดอกไม้

ปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมากที่สุดต่อความสำเร็จของธุรกิจร้านจัดดอกไม้คือคุณภาพของดอกไม้และทำเลที่ตั้งของร้าน ปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมากที่สุดต่อความสำเร็จของธุรกิจร้านจัดดอกไม้คือรูปแบบของดอกไม้ที่จัด ความคงทนคงรูปของดอกไม้ที่จัด การจัดตกแต่งร้าน ปริมาณความต้องการของตลาด ลักษณะของผู้บริโภค และความซื่อสัตย์ของลูกค้าต่อร้านจัดดอกไม้ ลักษณะกิจกรรมที่ธุรกิจร้านจัดดอกไม้ส่วนใหญ่ทำได้แก่ การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเพื่อ

สร้างความประทับใจต่อลูกค้า การให้ความสำคัญต่อความพึงพอใจของลูกค้าเป็นอันดับแรก การกำหนดราคาโดยคำนึงถึงรูปแบบของสินค้าที่ลูกค้าต้องการ

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นด้วยในระดับมากกว่าการใช้ระบบแฟรนไชส์จะเป็นวิธีการทำให้ธุรกิจขยายตัวอย่างรวดเร็วโดยอาศัยเงินทุนไม่มาก ระบบแฟรนไชส์ช่วยให้กิจการสามารถลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อวัตถุดิบหรืออุปกรณ์ต่างๆ ที่จำเป็นร่วมกันได้ ผู้บริหารร้านแฟรนไชส์จะเป็นผู้ที่ตั้งใจทำงานเนื่องจากเป็นเจ้าของ ร้านแฟรนไชส์ที่มีมากพอมีผลต่อความสามารถในการแข่งขันที่สูงขึ้น ผู้ซื้อแฟรนไชส์จะใช้เงินลงทุนในช่วงแรกมากกว่าธุรกิจที่ดำเนินการแบบอิสระ ระบบแฟรนไชส์จะมีลักษณะการบริหารงานที่ใกล้ชิดกันระหว่างเจ้าของแฟรนไชส์และผู้ซื้อแฟรนไชส์ และผู้ซื้อแฟรนไชส์จะขาดความเป็นอิสระในการดำเนินธุรกิจเนื่องจากต้องปฏิบัติตามนโยบายที่ผู้ขายแฟรนไชส์กำหนด และผู้ประกอบการส่วนใหญ่นิยมใช้การปรับปรุงเพิ่มขีดความสามารถของร้านให้ดีขึ้นเพื่อสร้างโอกาสในการขายให้กับธุรกิจ โดยมีผู้ประกอบการเพียงรายเดียวที่เลือกที่จะขายแฟรนไชส์ โดยมีรูปแบบที่ใช้คือผู้ขายแฟรนไชส์ทำหน้าที่หลักในการถ่ายทอดความรู้หรือวิธีการจัดการของธุรกิจร้านจัดดอกไม้ให้แก่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ โดยให้ร้านแฟรนไชส์ได้สิทธิในการใช้ชื่อและเครื่องหมายการค้า ทำหน้าที่ขายดอกไม้และสินค้าอื่นๆ ที่เจ้าของแฟรนไชส์จัดส่งให้ ซึ่งก็คือผู้ขายแฟรนไชส์ต้องการขายวัตถุดิบเพิ่มเติมนอกเหนือจากการให้ความรู้ในเรื่องเทคนิคการจัดดอกไม้และวิธีการดำเนินธุรกิจเพียงอย่างเดียว

Independent Study Title	The Opinions of Flower Shop Entrepreneurs on the Adoption of Franchise System	
Author	Mr. Taya Kingkate	
M.B.A.		
Examining Committee	Asst. Prof. Dr. Pranee Koojaroenpaisan	Chairman
	Asst. Prof. Dr. Patchara Tantiprabha	Member
	Lecturer Dr. Narumon Pongchaidecha	Member

ABSTRACT

The purpose of this study is to study the opinions of flower shop entrepreneurs on the adoption of franchise system.

This study comes from samples of 50 flower shop entrepreneurs in the Bangkok area by using convenience sampling method. The questionnaires are in a Semi-Structure form. The data from the interviews were analyzed in a quantitative form to get various statistics value such as frequency, percentage, mean, and standard deviation.

I found that most of the flower shop entrepreneurs are women in the age range of 30-45 years and they are the shop owners. Most of them register their shop in sole-proprietorship and prefer to be network builders rather than branch makers. Their sales outcome is satisfactory, as the result shows in their monthly sales of about 50,000 to 200,000 Baht. The highest percentage of sales are the selling of wreath and flower arrangements in vases.

The most important factors to succeed in the flower business are the flower quality and business site. The second most important factors to succeed in the flower business are the flower arrangement style, the flower arrangement durability, the flower shop display of products, the market quantity need, the customer characteristics, the customer loyalty.

About the activity of flower shops, most of them have made good relation to customer for making customer satisfaction, flower shops pay first attention to customer satisfaction, set product price depending on customer needs, control flower quality.

Most flower shop entrepreneurs agree that franchising is the method to expand the business rapidly using the least amount of money. Franchising can reduce business cost and expense in buying raw material and equipment that are important together. The franchise shop owner will be a hard working person because they invested their own money. The more franchise shops that are sold and operating will increase competition. Franchisee will need more money in the setup stage compared to starting an independent shops. The franchise system will manage closely between franchisee and franchisor, and franchisee will have no independence to run their business because they have to follow the franchisor instructions.

Most flower shop entrepreneurs would like to develop their shops further to increase the sales outcome. There is only one flower shop entrepreneur who would like to be franchisor. They would need to do more than offer teaching methods in flower arrangement and operating a successful business by using franchisor trademark. This franchisor would also have to sale raw materials to the franchisee. The older entrepreneur believe that the newer flower shop entrepreneur is more likely to want a package offered like a franchise with built in regulations which would help them to succeed.