

ชื่อเรื่องวิทยานิพนธ์	แนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบอาชีพธุรกิจร้านค้าปลีกขนาดเล็ก ในอำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่
ผู้เขียน	นางสาวเรืองรอง นันติ
ปริญญา	ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต (อาชีวศึกษา)
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์	รองศาสตราจารย์มนุญ สุติศา

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงแนวทางการปรับตัวทางการค้าของผู้ประกอบการร้านค้าปลีกขนาดเล็ก และศึกษาปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะ ในการประกอบอาชีพร้านค้าปลีกขนาดเล็กที่ส่งผลต่อการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของร้านค้าปลีกขนาดเล็ก ในอำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ โดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกขนาดเล็ก จำนวน 24 ราย และแบบสอบถามสำหรับผู้บริโภค จำนวน 120 ราย วิเคราะห์ข้อมูลโดยการหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์เนื้อหาเชิงพรรณนา

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการปรับตัว เนื่องจาก ยอดขายของร้านลดลง ไปจากเดิม ดังนั้นผู้ประกอบการต้องรักษาลูกค้าเดิมและเพิ่มลูกค้ารายใหม่ ศึกษาและวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า โดยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี สินค้าต้องมีความทันสมัยและหลากหลาย ขายสินค้าในราคาที่ไม่เอาเปรียบลูกค้า มีการจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายเพื่อเป็นการดึงดูดใจลูกค้า ทำให้ลูกค้าอยากกลับมาใช้บริการของร้าน เพื่อให้ร้านค้าดำรงอยู่และสามารถพัฒนาดำเนินกิจการอย่างมีประสิทธิภาพสอดคล้องกับความต้องการและความพึงพอใจของผู้บริโภคมากที่สุดต่อไป

ปัญหาของผู้ประกอบการร้านค้าปลีกขนาดเล็ก คือ ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการบริหารธุรกิจ ไม่มีเงินทุนหมุนเวียนจึงทำให้ไม่สามารถขายสินค้าได้ในราคาที่เท่ากับร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ไม่มีอำนาจต่อรองกับผู้ผลิตและจำหน่าย ไม่มีการโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์

Thesis Title	Guidelines for Adjustment of Small Retail Store Entrepreneurs in Saraphi District, Chiang Mai Province
Author	Ms. Rueangrong Nanti
Degree	Master of Education (Vocational Education)
Thesis Advisor	Assoc. Prof. Manoon Sutika

ABSTRACT

The objective of this research was to study the guidelines for adjustment of small retail store entrepreneurs, including problem and recommendation, regarding to the small retail store management that affect to the adjustment of small retail store entrepreneurs in Saraphi District, Chiang Mai Province. The data was collected by interviewing 24 entrepreneurs and by questionnaire for 120 consumers. The data was analyzed by percentage, mean, standard deviation and the descriptive analysis of the contents of the lecture.

The research was found that most of entrepreneurs had to adjust according to the sale volumes were decreased from as usual. Consequently, the entrepreneurs have to retain the existing customers and increase the new customer, including study and analyze the customer requirement, by managing good relationship, providing the modern and various products, pricing as reasonable and offering the sales promotion for attracting customer to revisit the retail store, in order to retain the retail store and able to develop the business running efficiently which totally match with the customers' requirement and satisfaction.

The small retail stores' problems are the business management is not acknowledged, the less of capital cannot be provided the sale price to be as same as the sale price of larger retail store, there is lack of bargaining power of supplier and there is no advertisement.