บทที่ 1
บทนำ

ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ตั้งแต่ช่วงปลายปี 2540 ระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยเผชิญกับภาวะวิกฤติอย่างรุนแรง ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมปูนซีเมนต์และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และผู้ผลิตปูนซีเมนต์ทุกรายต้องมีการปรับตัวตามอย่างมากเพื่อการอยู่รอด

อย่างไรก็ตามธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยได้มีการแก้ไขให้ดีขึ้นมาเป็นลำดับ ปัจจุบันธุรกิจประเภทอสังหาริมทรัพย์ได้รับการสนับสนุนทั้งจากภาครัฐบาลและภาคเอกชน ทำให้มีโครงการก่อสร้างต่าง ๆ เกิดขึ้นมากมาย ส่งผลให้ธุรกิจดังกล่าวมีการพัฒนาและฟื้นตัวต่อเนื่องอย่างกว้างขวางทั่วประเทศ (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2547) ซึ่งในจังหวัดเชียงรายก็เช่นเดียวกัน มีการก่อสร้างในงานทุกระดับตั้งแต่บ้านเรือนไปจนถึงอาคารโครงการขนาดใหญ่ (จากการสัมภาษณ์ผู้จัดการกลุ่มภาคเหนือ บริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน): วสันต์ ลิขิตเสถียร) นอกจากนั้นข้อมูลสถิติเศรษฐกิจการเงินรายจังหวัดปี 2546 ของธนาคารแห่งประเทศไทยรายงานว่า จังหวัดเชียงรายมีอัตราการเจริญเติบโตของสินเชื่อในหมวดการก่อสร้างเพิ่มขึ้นเป็น 6,927 ล้านบาท จากปี 2545 ซึ่งอยู่ในระดับ 6,156 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 11.13 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2546)

การฟื้นตัวที่กล่าวมาแล้วข้างต้นส่งผลดีต่อธุรกิจการผลิตและจำหน่ายปูนซีเมนต์ถุงในจังหวัดเชียงราย โดยยอดจำหน่ายในช่วง 3 ปีที่ผ่านมามีแนวโน้มสูงขึ้นกล่าวคือ ในปี 2544 มียอดจำหน่ายรวมทั้งสิ้น 24,000 ตันต่อเดือน ปี 2545 มียอดจำหน่ายรวมทั้งสิ้น 27,000 ตันต่อเดือน และในปี 2546 มียอดจำหน่ายเพิ่มขึ้นเป็น 30,000 ตันต่อเดือน (บริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน), 2547) ในส่วนของกระบวนการกระจายสินค้าจากบริษัทกลุ่มผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคขั้นสุดท้ายในเขตจังหวัดเชียงรายนั้น บริษัทกลุ่มผู้ผลิตซึ่งมีด้วยกันทั้งหมด 4 บริษัทคือ บริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) บริษัทปูนซีเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) บริษัทปูนซีเมนต์เอเชีย จำกัด (มหาชน) บริษัท ทีพีไอ โพลีน จำกัด (มหาชน) จะทำการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่าย (Dealers)ในพื้นที่และตัวแทนจำหน่ายดังกล่าวจะสั่งซื้อสินค้าตรงจากบริษัทกลุ่มผู้ผลิตเพื่อนำไปจำหน่ายต่อให้กับร้านค้าช่วง(Sub-Dealers)โดยร้านค้าช่วงซึ่งสามารถสั่งซื้อสินค้าจากตัวแทนจำหน่ายของบริษัทกลุ่มผู้ผลิตใดก็ได้จะนำสินค้าไปกระจายและจำหน่ายให้กับผู้บริโภคขั้นสุดท้ายอีกต่อหนึ่ง ซึ่งจะเห็นได้ว่าร้านค้าช่วงดังกล่าวข้างต้นเป็นตัวกลางในการกระจาย

สินค้าที่สำคัญยิ่ง เพราะถ้าไม่มีร้านค้าช่วงแล้ว ตัวแทนจำหน่ายตรงของกลุ่มบริษัทผู้ผลิตจะต้องกระจายสินค้าไปยังผู้ซื้อ/ผู้ใช้เองทั้งหมดซึ่งเป็นการยากที่จะดำเนินการดังกล่าวได้อย่างทั่วถึงทุกพื้นที่(จากการสัมภาษณ์ผู้จัดการกลุ่มภาคเหนือ บริษัทปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน): วสันต์ ลิขิตเสถียร)

ดังนั้นผู้ศึกษาจึงสนใจที่จะศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อปูนซีเมนต์ถุงของร้านค้าช่วง เพื่อมาจำหน่าย ทั้งนี้ข้อมูลที่ได้จะเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจผลิตและผู้ค้าส่งปูนซีเมนต์ถุง ในการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของร้านค้าช่วง รวมทั้งจะเป็นประโยชน์สำหรับผู้สนใจในธุรกิจนี้ต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อปูนซีเมนต์ถุงของร้านค้าช่วง ในเขต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย

ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ทราบปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อปูนซีเมนต์ถุงของร้านค้าช่วงในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย

2. เป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจผลิตและจำหน่ายปูนซีเมนต์ถุง ในการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของร้านค้าช่วงปูนซีเมนต์ถุง

นิยามศัพท์

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อ หมายถึงปัจจัยในการตัดสินใจที่มีอิทธิพลต่อการซื้อปูนซีเมนต์ถุงของร้านค้าช่วงปูนซีเมนต์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยทางด้านราคา ปัจจัยทางด้านการจัดจำหน่าย และปัจจัยทางด้านการส่งเสริมการตลาด

ร้านค้าช่วง (Sub-Dealers) หมายถึงผู้ขายปูนซีเมนต์ถุง ที่ซื้อสินค้าจากตัวแทนจำหน่าย (Dealer) ตรงของบริษัทกลุ่มผู้ผลิตเพื่อมาจำหน่ายต่อ โดยได้จดทะเบียนการค้ากับกระทรวงพาณิชย์ และมีสถานที่ตั้งอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงราย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ปูนซีเมนต์ถุง หมายถึงปูนซีเมนต์ที่ผลิตจากหินปูนเป็นหลักและมีส่วนผสมอื่น ๆ ประกอบเช่น หินเชลล์ ยิบซั่ม เป็นต้น เหมาะในการใช้งานก่อสร้างทั่วไป จำหน่ายโดยบรรจุถุงซึ่งในปัจจุบันมีขนาดบรรจุทั้งขนาด 50 กิโลกรัม และ 40 กิโลกรัม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved