

ชื่อเรื่องวิจัย	กลยุทธ์การจัดการร้านค้าปลีกท้องถิ่น
ชื่อผู้วิจัย	อาจารย์วีรวัฒน์ พุ่มพยอม
คณะวิชา	บริหารธุรกิจ
สาขาวิชา	การตลาด
ปีการศึกษา	2557

### บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิธีการจัดการร้านค้าปลีกท้องถิ่นตามการรับรู้ของผู้ประกอบการค้าปลีกท้องถิ่น และเสนอแนวทางการกำหนดกลยุทธ์การจัดการร้านค้าปลีกท้องถิ่นให้สามารถพัฒนาร้านค้าตนเองได้อย่างยั่งยืน ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย เป็นผู้ประกอบการร้านค้าปลีกท้องถิ่นที่เป็นสมาชิกของห้างแม่โคโร สาขาถนนศรีนครินทร์ จังหวัดกรุงเทพมหานคร และได้ยื่นความจำนงต้องการพัฒนาปรับปรุงร้านค้า ภายใต้ชื่อกิจกรรมแม่โคโรและนักศึกษามหาวิทยาลัยร่วมพัฒนาร้านค้าปลีกท้องถิ่น สรุปผลการวิจัยข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการประกอบการร้านค้าปลีกท้องถิ่น ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 41-50 ปี การศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น หรือต่ำกว่า ทำเลที่ตั้งร้านค้าอยู่ติดถนน/ซอยเข้าที่พักอาศัย เปิดร้านค้ามาเป็นเวลามากกว่า 10 ปี จำนวนผู้ดูแลร้านค้า 2 คน เปิดร้านค้าวันจันทร์-วันอาทิตย์ เปิดร้านค้าช่วงระหว่างเวลา 06:01-07:00 น. ปิดร้านค้าหลังเวลา 21:00 น. เปิดร้านค้าเป็นอาชีพหลัก จำนวนเงินลงทุนในการเปิดร้านค้ามากกว่า 150,000 บาท ยอดขายสินค้าเฉลี่ย/วัน 5,001-10,000 บาท และเปอร์เซ็นต์ผลกำไรโดยเฉลี่ยจากยอดขายสินค้าระหว่าง 11-20% สรุปผลปัจจัยที่มีอิทธิพลก่อนการตัดสินใจเปิดร้านค้าปลีกท้องถิ่น ด้านทำเลที่ตั้งร้านค้า เลือกจากความหนาแน่นของลูกค้า (เช่น ใกล้ที่พักอาศัย ตลาด แหล่งชุมชน โรงเรียน หรือสถานที่ทำงาน) ด้านกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านค้า เลือกจากกลุ่มสินค้าที่เลือกซื้อ และด้านการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับร้านค้าคู่แข่ง เลือกศึกษาข้อมูลเรื่องจำนวนประเภท หรือรูปแบบร้านค้าคู่แข่ง และสรุปผลระดับปฏิบัติการจัดการร้านค้าของผู้ประกอบการร้านค้าปลีกท้องถิ่น มีการปฏิบัติการระดับมาก คือ ด้านราคาสินค้า รองลงมาด้านการวางผังร้านค้า และการจัดเรียงสินค้า ด้านการจัดการสินค้าคงคลัง ด้านความหลากหลายของสินค้า และการตกแต่งร้านค้า และมีการปฏิบัติในระดับปานกลางคือ ด้านการสร้างความแตกต่างของร้านค้า รองลงมา ด้านการส่งเสริมการตลาด และด้านการให้บริการลูกค้า

### คำสำคัญภาษาไทย

กลยุทธ์การจัดการร้านค้าปลีก ร้านค้าปลีกท้องถิ่น และการรับรู้ของผู้ประกอบการค้าปลีกท้องถิ่น