



รายงานการวิจัยเรื่อง

การศึกษาปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม
ในเขตเทศบาลเมืองและสุขากินาลของอำเภอรอบนอก
ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ไพศาล ริเวงชัย

การศึกษาปัญหาอุปสรรคใน
การดำเนินกิจการของร้านค้า



T0119209

สถาบันราชภัฏพิบูลสงคราม

ภาควิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ
สถาบันราชภัฏพิบูลสงคราม

2539

(รายงานวิจัยนี้ได้รับทุนสนับสนุนจากสถาบันราชภัฏพิบูลสงคราม)

หัวข้อวิจัย	การศึกษาปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในเขตเทศบาลเมืองและสุขาภิบาลของอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลก และสุโขทัย
ชื่อผู้วิจัย	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ไพบูล รัวะงษ์ชัย
ภาควิชา	การตลาด
คณะ	วิทยาการจัดการ
สถาบัน	ราชภัฏพิษณุโลก
ปีการศึกษา	2539

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงกระบวนการของการดำเนินกิจการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่ตั้งร้านอยู่ในเขตเทศบาลเมืองและเขตสุขาภิบาลของอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย เกี่ยวกับความคิดเห็นของเจ้าของร้านที่มีต่อปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการ และความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการ กับ อายุ การศึกษา ระดับเวลาที่ดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งร้าน การวิจัยใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบหัวน้ำมืออย่างเป็นสัดส่วน โดยมีแบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้ ตัวอย่างทั้งสิ้น 217 ราย

ผลการวิจัยพบว่า

- ลักษณะของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่ตั้งร้านอยู่ในเขตเทศบาลเมืองและเขตสุขาภิบาลของอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย ส่วนใหญ่เป็นร้านเด็ก 1 คูหา และร้านไม่น้อยเดียว ขั้นเดียว มีเจ้าของร้านเป็นผู้ดำเนินกิจการด้วยตนเองทุกอย่าง เจ้าของร้านเป็นเจ้าของและเป็นผู้จัดตั้งร้านขึ้นด้วยตนเอง โดยมีแนวโน้มที่จะดำเนินกิจการต่อไป เมื่อตนเดิมพาะเป็นอาชีพหลักที่ทำมานาน มีรายได้สามารถเลี้ยงครอบครัวได้ เป็นงานที่适合ทุกเพศทุกวัย เพราะทำอยู่กับบ้าน และสามารถดำเนินกิจการไปได้เรื่อย ๆ ยอดขายในช่วง 1-2 ปี ที่ผ่านมาค่อนข้างเสมอตัว ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำและกรณีที่จะพัฒนาร้านก็ จะใช้วิธีแสวงหาความรู้ด้วยตนเอง โดยคุ้จากร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่า สำหรับการเข้ารับการอบรมเจ้าของร้านส่วนใหญ่ ร้อยละ 94.5 ไม่เคยเข้ารับการอบรมมาก่อน และถ้าสถาบัน

(3)

ราชภัฏพิบูลสงครามร่วมกับมูลนิธิ ไอเมท จะจัดการฝึกอบรมให้เจ้าของร้าน ร้อยละ 64.8 ตอบไม่เข้า เพราะไม่มีเวลา สำหรับระยะเวลาที่จัดเจ้าของร้านส่วนใหญ่เสนอว่าไม่ควรเกิน 2 วัน ปัญหาในการจัดการร้านส่วนใหญ่เกิดจากสถานที่ของร้านคับแคบ เจ้าของร้านขาดความรู้ในการจัดร้าน สินค้าที่ขายมีราคาสูง

การบริหารร้าน ด้านการจัดซื้อส่วนใหญ่เจ้าของร้านไปซื้อสินค้าเข้าร้านด้วยตนเองจากร้านขายส่ง และมีพนักงานขายของบริษัทมาติดต่อเสนอขายที่ร้าน ด้านการจัดวางสินค้าและตกแต่งร้าน เจ้าของร้านใช้วิธีจัดวางสินค้าและตกแต่งร้านด้วยตนเองให้แล้วเป็นระเบียบ ด้านการกำหนดราคาสินค้าเจ้าของร้านกำหนดราคาเท่ากับราคาท้องตลาด การชำระเงินค่าสินค้าใช้วิธีชำระด้วยเงินสด และการขาย เจ้าของร้านเป็นผู้ขายด้วยตนเอง ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการจัดการอบรม เจ้าของร้านเสนอว่าควรแนะนำถึงผลกระทบจากการร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่า และการปรับปรุงและพัฒnar้าน

2. ความคิดเห็นต่อปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการในทุก ๆ ด้าน จำแนกตามอายุ ศึกษา ระยะเวลาในการดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน พบว่าเจ้าของร้านส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นสอดคล้องกันอยู่ในระดับปานกลาง

3. ความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการ กับ อายุ การศึกษา ระยะเวลาการดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน ส่วนใหญ่ไม่มีผลต่อปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการ นอกจากที่ตั้งของร้านมีผลต่อปัญหาอุปสรรคในด้านการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่มีลักษณะเดียวกัน ร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่า และการตั้งราคาสินค้าของร้านค้ายอดใหญ่

Research Title A Problem of the Traditional Retailer Operation in the Vicinity of the Municipality and Sanitary Areas in Phitsanulok and Sukhothai Provinces

Name Asst. Prof. Dr. Phaisan Rewthongchai

Department Marketing

Faculty Management Science

Academic Year 1996

ABSTRACT

The purpose of this research was to study the process of the traditional retailer operation in the vicinity of the municipality and sanitary areas in Phitsanulok and Sukhothai provinces, concerning with the opinions of the owners of the traditional retailer impacts to the problems and compare the relationship between the problems in operating the activity with ages, education, duration of operations, location of the shops. The proportional stratified random sampling method was utilized in this study. And the instruments used for gathering data were a set of questionnaire and 217 owners of traditional retailers.

The result of the research revealed that;

1. The characteristics of the traditional retailers shops located in the vicinity of the municipality and sanitary areas in Phitsanulok and Sukhothai were mostly buildings of one-block and one-storey wooden house running by the owner with the tendency of owner-running in the future. This was their main career that could support the family and it was also a comfortable and convenient job at home. The owners could simultaneously operated their commercial activities. The top sales for the two past years were moderate. The most customers were regular. In case of developing their own shops, the shopkeepers sought themselves the knowledge by observing the much moderner retail shops.

(5)

For training, 94.5 percent of the shop-owners have never taken part in training before. If Rajabhat Institute Pibulsongkram co-operates with the Institute for Management Education for Thailand Foundation (IMET) in holding a short training, 67.8 percent of them could not attend the training because they didn't have time. For the periods should not last more than 2 days.

Problems in arranging the shops occurred because of little space and the owners were lack of knowledge in managing for competitive product prices.

As for shop administration, in case of purchasing, the owners managed themselves to buy a bulk of goods from the wholesalers, or the salesmen from any company presented their products at their shops. The placement of products and decorating shops, the shopkeepers themselves did them by considering the orders of putting things. As for pricing the goods, the shopkeepers priced their products equally to general price in the market. The running shop-owner paid their goods in cash when buying the products and they sold the products by themselves.

2. Opinions towards to problems in operations in all aspects classified according to ages, education, duration of operations, and location found that most shopkeepers had their opinions in moderate level.

3. Relations between problems in operating commercial activities and ages, education, duration of operations, and location found that the shopkeepers did not have any problems in operating their activities except that the location of their own shops affected the problems in competition with the same retail shops, modern retail shops and the setting price of the larger shops.

กิตติกรรมประกาศ

รายงานการวิจัยฉบับนี้สามารถสำเร็จลงได้ด้วยความอนุเคราะห์จาก ดร.ทิพยา สุวรรณะชฎา กรรมการผู้จัดการมูลนิธิเพื่อสถาบันการศึกษาวิชาการจัดการ แห่งประเทศไทย (IMET) ในการให้คำปรึกษาและให้กรอบแนวความคิดในการวิจัย อาจารย์พิสิฐ อินทสิงห์ อาจารย์ประจำภาควิชาคอมพิวเตอร์ และสถิติ สถาบันราชภัฏพิบูลสงคราม ที่ให้ความช่วยเหลือเกี่ยวกับการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติตัวอย่างพิเศษโดยใช้โปรแกรม SPSS/PC+ อาจารย์ดำรงค์ มะปะวงศ์ อาจารย์ประจำภาควิชาภาษาต่างประเทศ และหัวหน้าโปรแกรมวิชาอุดสาಹกรรมท่องเที่ยว ที่ได้กรุณาตรวจสอบและแก้ไขบทคัดย่อภาษาอังกฤษ อาจารย์สุภาร นาโงห์ศิริ ที่ได้ให้ความช่วยเหลือในการพิมพ์งานวิจัยนี้ นักศึกษาโปรแกรมวิชาการบริหารธุรกิจ ชั้นปีที่ 3 นักศึกษา กศ.บป. ที่ได้ให้ความช่วยเหลือในการออกแบบแบบสอบถาม เจ้าของเอกสารต้นฉบับที่ผู้วิจัยใช้ประกอบการอ้างอิงในรายงานวิจัยนี้ เจ้าของร้านผู้ดูแลแบบสอบถามทุกท่าน และสถาบันราชภัฏพิบูลสงครามที่ได้จัดสรรทุนอุดหนุนการวิจัยครั้งนี้

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณบุคคลผู้เกี่ยวข้องกับงานวิจัยนี้ทุกท่านเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ไพบูล รังษชัย

กรกฎาคม 2539

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อ.....	(2)
ABSTRACT.....	(4)
กิตติกรรมประกาศ.....	(6)
สารบัญตาราง.....	(9)
บทที่ 1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย.....	2
ขอบเขตของการวิจัย.....	2
ข้อจำกัดของการวิจัย.....	3
คำนิยามศัพท์เฉพาะ.....	4
สมมติฐานของการวิจัย.....	4
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	5
เอกสารที่เกี่ยวข้อง.....	5
ความหมายของธุรกิจค้าปลีก.....	5
ลักษณะของธุรกิจครอบครัว.....	5
ทิศทางและแนวโน้มการค้าปลีกขนาดเล็กของไทย.....	5
แนวทางการดำเนินธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็ก.....	7
การส่งเสริมการขายสำหรับร้านค้าปลีกขนาดเล็ก.....	10
เคล็ดลับการแบ่งการส่งเสริมการขายของร้านขนาดเล็ก.....	11
แนวทางการตัดสินใจซื้อสินค้าเข้าร้าน.....	12
พฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค.....	12
พฤติกรรมการซื้อในกิจกรรมร้านค้าปลีก.....	13
สิ่งสำคัญที่ควรคำนึงถึงเกี่ยวกับการขายปลีก.....	14
ปัจจัยที่ใช้ประกอบการพิจารณาเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้าปลีก.....	14
สาเหตุที่ทำให้กิจกรรมร้านค้าปลีกล้มเหลว.....	15
ร้านค้าปลีกกับการบริการ.....	15
ตัวแปรทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลง.....	16

ธุรกิจค้าปลีกไทยต้องปรับตัวเพื่อความอยู่รอด.....	17
ชื่ออย่างไรให้ได้กำไรงาม.....	18
การจัดวางสินค้าที่ดีเป็นการเสริมร้านค้าให้เด่น.....	18
การจัดซื้อยุคใหม่คือหัวใจของต้นทุน.....	19
ร้านค้าปลีกแบบเฟรนไชส์.....	19
ความเป็นมาของร้านค้าปลีกแบบแฟรนไชส์.....	19
สาเหตุสำคัญที่ทำให้การค้าปลีกแบบแฟรนไชส์ได้รับความนิยม.....	19
การสำรวจความพึงพอใจของผู้ที่สนใจในการขอรับสิทธิประโยชน์ของการค้า.....	21
ศึกษอนวัตกรรมสินค้ารุ่นรุ่นใหม่สำหรับลูกค้า.....	22
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	23
บทที่ 3 วิธีการดำเนินการวิจัย.....	27
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	30
บทที่ 5 สรุปอภิปรายผลและข้อเสนอแนะ.....	143
สรุปผลการวิจัย.....	143
การอภิปรายผล.....	153
ข้อเสนอแนะ.....	155
บรรณานุกรม.....	157
ภาคผนวก.....	160
ภาคผนวก ก. แบบสอบถาม.....	161
ภาคผนวก ข. รายชื่อร้านค้าที่ตอบเข้ารับการฝึกอบรม.....	167

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่จำแนกตามอำเภอที่อยู่ในเขตเทศบาลเมือง และเขต อำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลก และสุโขทัย.....	28
2 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบ จำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา และระยะเวลาดำเนิน กิจกรรมมาแล้ว.....	30
3 แสดงจำนวนและร้อยละของลักษณะร้านของผู้ตอบ.....	32
4 แสดงจำนวนและร้อยละของวิธีการดำเนินกิจการของผู้ตอบ.....	33
5 แสดงจำนวนและร้อยละของการดำเนินกิจการที่เป็นอยู่ในปัจจุบันของผู้ตอบ..	33
6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบกับการเกื้อครองร้าน.....	33
7 แสดงจำนวนและร้อยละแนวโน้มร้านของผู้ตอบในอนาคต.....	34
8 แสดงจำนวนและร้อยละของการดำเนินกิจการในช่วง 1-2 ปี ที่ผ่านมา.....	35
9 แสดงจำนวนและร้อยละของลักษณะลูกค้าที่เข้าซื้อสินค้าในร้าน.....	35
10 แสดงจำนวนและร้อยละของร้านค้าปลีกสมัยดั้งเดิมต่อผลกระทบของร้านค้า ปลีกสมัยใหม่.....	36
11 แสดงจำนวนและร้อยละของวิธีการพัฒนาหรือปรับปรุงร้านค้าปลีกของ ผู้ตอบ.....	37
12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบเกี่ยวกับการเข้ารับการฝึกอบรม.....	37
13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบเกี่ยวกับการตัดสินใจเข้าร่วมรับการฝึก อบรมกับสถาบันราชภัฏพิบูลสงครามร่วมกับมูลนิธิ IMET ที่จะจัดขึ้น.....	38
14 แสดงจำนวนและร้อยละของระยะเวลาที่ผู้ตอบแสดงความคิดเห็นในการจัด การฝึกอบรม.....	39
15 ปัญหาในการจัดการร้านค้าของผู้ตอบที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอ รอบนอก.....	40
16 แสดงวิธีการจัดซื้อสินค้าเข้าร้านของผู้ตอบที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอ รอบนอก.....	41
17 แสดงวิธีการจัดวางสินค้าในร้านของผู้ตอบที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอ รอบนอก.....	42

ตารางที่	หน้า
18 แสดงวิธีการตอกแต่งร้านของผู้ตอบที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอ รอบนอก.....	43
19 แสดงวิธีการกำหนดราคัสินค้าของผู้ตอบที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอ รอบนอก.....	44
20 แสดงวิธีการนำรับค่าสินค้าของผู้ตอบที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอ รอบนอก.....	45
21 แสดงวิธีการขายของผู้ตอบที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก.....	46
22 แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบต่อการดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีกที่อยู่ในเขต อำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก.....	47
23 แสดงความต้องการที่ผู้ตอบต้องการจะเรียนรู้จากการจัดการฝึกอบรมที่อยู่ใน เขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก.....	48
24 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการจัดการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาร้านค้าปลีกของผู้ตอบที่ อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก.....	49
25 แสดงค่าเฉลี่ย ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็นของผู้ตอบ ต่อปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม.....	50
26ก. แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้า ปลีกที่มีลักษณะเดียวกันจำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	51
26ก. แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้า ปลีกที่มีลักษณะเดียวกันจำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและ สุโขทัย.....	52
26ค. แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้า ปลีกที่มีลักษณะเดียวกันจำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ใน จังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	53
26ง. แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้า ปลีกที่มีลักษณะเดียวกันจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	54

26ก.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่มีลักษณะเดียวกันจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลก.....	55
26ข.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่มีลักษณะเดียวกันจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดสุโขทัย.....	56
27ก.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่าจำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	57
27ข.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่าจำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	58
27ค.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่าจำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	59
27ง.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่าจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	60
27จ.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่าจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลก.....	61
27ฉ.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่าจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดสุโขทัย.....	62
28ก.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อสนับสนุนและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงจำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	63
28ข.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อสนับสนุนและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงจำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	64

28ค.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการสนับสนุนและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงตามร่างกายและสภาพภูมิประเทศที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	65
28ง.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการสนับสนุนและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	66
28จ.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการสนับสนุนและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลก.....	67
28ฉ.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการสนับสนุนและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดสุโขทัย.....	68
29ก.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าจำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	69
29ช.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าจำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	70
29ค.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าจำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	71
29ง.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	72
29จ.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลก.....	73

29ช.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อรถนิยมและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ในจังหวัดสุโขทัย.....	74
30ก.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาน้ำดื่มของร้านค้าขนาดใหญ่ตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	75
30ข.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาน้ำดื่มของร้านค้าขนาดใหญ่ตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	76
30ค.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาน้ำดื่มของร้านค้าขนาดใหญ่ตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมแล้วในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	77
30ง.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาน้ำดื่มของร้านค้าขนาดใหญ่ตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	78
30จ.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาน้ำดื่มของร้านค้าขนาดใหญ่ตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลก.....	79
30ฉ.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาน้ำดื่มของร้านค้าขนาดใหญ่ตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดสุโขทัย.....	80
31ก.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	81
31ข.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	82

31ค.	แสดงความคิดเห็นของผู้ต้องเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ในจังหวัดพิษณุโลก และสุโขทัย.....	83
31ง.	แสดงความคิดเห็นของผู้ต้องเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	84
31จ.	แสดงความคิดเห็นของผู้ต้องเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลก.....	85
31ฉ.	แสดงความคิดเห็นของผู้ต้องเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดสุโขทัย.....	86
32ก.	แสดงความคิดเห็นของผู้ต้องเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการสั่งซื้อสินค้าเข้าร้านจำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	87
32ข.	แสดงความคิดเห็นของผู้ต้องเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการสั่งซื้อสินค้าเข้าร้านจำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	88
32ค.	แสดงความคิดเห็นของผู้ต้องเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการสั่งซื้อสินค้าเข้าร้านจำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	89
32ง.	แสดงความคิดเห็นของผู้ต้องเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการสั่งซื้อสินค้าเข้าร้านจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	90
32จ.	แสดงความคิดเห็นของผู้ต้องเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการสั่งซื้อสินค้าเข้าร้านจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลก.....	91

ตารางที่	หน้า
32ช. แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการสั่งซื้อสินค้าเข้าร้านจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัดสุโขทัย.....	92
33ก. แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการควบคุมบริษัท สินค้าที่คงเหลือในสต็อกจำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	93
33ข. แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการควบคุมบริษัท สินค้าที่คงเหลือในสต็อกจำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	94
33ค. แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการควบคุมบริษัท สินค้าที่คงเหลือในสต็อกจำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	95
33ง. แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการควบคุมบริษัท สินค้าที่คงเหลือในสต็อกจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	96
33จ. แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการควบคุมบริษัท สินค้าที่คงเหลือในสต็อกจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอ รอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลก.....	97
33ฉ. แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการควบคุมบริษัท สินค้าที่คงเหลือในสต็อกจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ในจังหวัดสุโขทัย.....	98
34ก. แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหมุนเวียนเงินทุน ที่ใช้ในการดำเนินกิจการจำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	99
34ข. แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหมุนเวียนเงินทุน ที่ใช้ในการดำเนินกิจการจำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	100

34ค.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการจำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	101
34ง.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	102
34จ.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลก.....	103
34ฉ.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ในจังหวัดสุโขทัย.....	104
35ก.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงานจำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	105
35ข.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงานจำแนกตามการศึกษาในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	106
35ค.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงานจำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ในจังหวัดพิษณุโลก และสุโขทัย.....	107
35ง.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงานจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	108
35จ.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงานจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลก.....	109

35ช.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการขาดแคลน แรงงานจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอ รอบนอก ในจังหวัดสุโขทัย.....	110
36ก.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแสวงหาผู้รับซ่อม กิจการต่อจำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	111
36ข.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแสวงหาผู้รับซ่อม กิจการต่อจำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	112
36ค.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแสวงหาผู้รับซ่อม กิจการต่อจำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ในจังหวัดพิษณุโลก และสุโขทัย.....	113
36ง.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแสวงหาผู้รับซ่อม กิจการต่อจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอ รอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย.....	114
36จ.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแสวงหาผู้รับซ่อม กิจการต่อจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอ รอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลก.....	115
36น.	แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแสวงหาผู้รับซ่อม กิจการต่อจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอ รอบนอก ในจังหวัดสุโขทัย.....	116
37	สรุปความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อการดำเนินกิจการ ในทุก ๆ ด้านจำแนกตามอายุ.....	117
38	สรุปความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อการดำเนินกิจการ ในทุก ๆ ด้านจำแนกตามการศึกษา.....	118
39	สรุปความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อการดำเนินกิจการ ในทุก ๆ ด้านจำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจการ.....	119
40	สรุปความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อการดำเนินกิจการ ในทุก ๆ ด้านจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้าน.....	120

41ก.	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการ แข่งขันของร้านค้าปลีกที่มีลักษณะเดียวกันกับอายุและการศึกษา.....	121
41ข.	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการ แข่งขันของร้านค้าปลีกที่มีลักษณะเดียวกันกับระยะเวลาดำเนินกิจการและ สถานที่ตั้งของร้าน.....	122
42ก.	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการ แข่งขันของร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่ากับอายุและการศึกษา.....	123
42ข.	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการ แข่งขันของร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่ากับระยะเวลาดำเนินกิจการและ สถานที่ตั้งของร้าน.....	124
43ก.	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านรสนิยม และทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงกับอายุและการศึกษา.....	125
43ข.	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านรสนิยม และทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงกับระยะเวลาดำเนินกิจการและ สถานที่ตั้งของร้าน.....	126
44ก.	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านความ สะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้ากับอายุและการศึกษา.....	127
44ข.	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านความ สะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้ากับระยะเวลาดำเนินกิจการและ สถานที่ตั้งของร้าน.....	128
45ก.	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการตั้ง [*] ราคาสินค้าที่ขยายสูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่กับอายุและ การศึกษา.....	129
45ข.	แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการตั้ง [*] ราคาสินค้าที่ขยายสูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่กับระยะเวลา ดำเนินกิจการและสถานที่ตั้งของร้าน.....	130

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาของปัญหา

จากสภาวะแวดล้อมในปัจจุบัน เป็นสาเหตุให้เกิดทางด้านธุรกิจของคนในสังคมเปลี่ยนไป ดังจะเห็นได้จากในอดีตที่พ่อแม่จะเป็นคนหาเลี้ยงครอบครัว เป็นคนทำงานอกบ้าน ลูกไปโรงเรียน แม่บ้าน จะอยู่ทำงานที่บ้าน ดังนั้น เวลาที่จะจับจ่ายซื้อของคงมีทั้งวัน สามารถเดินไปซื้อของที่ร้านขายของชำในตลาด มีเวลาพูดคุยกับเจ้าของร้านระหว่างรอให้หยิบของที่ต้องการ บางครั้งอาจนั่งคุยเป็นกิจลักษณะ เพราะไม่ต้องรีบร้อนแข่งกับเวลาแต่อย่างใด แต่ในปัจจุบันหลายสิ่งหลายอย่างได้แปรเปลี่ยนไป ความจำเป็นทำให้หันพ่อแม่และแม่บ้านต้องออกทำงานนอกบ้าน กว่าจะเสร็จภารกิจก็เย็นค่าเหนื่อยอ่อนหมัดเวลาที่จะซื้อของ ต้องรอวันหยุดสุดสัปดาห์หรือการซื้อแต่ละครั้ง อาจจะต้องกักตุนไว้ให้พอใช้ในหนึ่งสัปดาห์และร้านที่บางครั้งเลือกไปมักจะเป็นชูปเปอร์มาร์เก็ต เพราะสามารถเลือกซื้อของใช้ที่ต้องการได้ครบ ทั้งยังรู้สึกสบายและมีส่วนร่วมในการเลือกหยิบสินค้าได้เอง สำหรับร้านขายของชำแบบดั้งเดิมที่เคยขายของสารพัดมากมายนั้นก็ไม่ต่างกับชูปเปอร์มาร์เก็ต ต่างกันก็เพียงแต่เจ้าของร้านคนเดียวที่ทราบว่ามีสินค้าอะไรบ้าง สินค้าอะไรเก็บไว้ตรงไหนของร้าน เวลาลูกค้าต้องการอะไรเจ้าของร้านก็จะเป็นผู้หยิบให้ แต่เดิมคงไม่มีผลอะไร เพราะผู้ที่มาซื้อของในร้านก็ไม่ได้รีบร้อนไปไหนแต่ปัจจุบันผู้ซื้ออาจจะไม่มีเวลามากนัก เพราะแต่ละคนต้องมีภารกิจที่ต้องปฏิบัติมากขึ้น จึงทำให้ร้านขายของชำแบบดั้งเดิมไม่สอดคล้องกับความต้องการของคนในยุคนี้ ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน ลูก ๆ ไม่สนใจงานขายของแบบเดิม หันไปทำงานธนาคารบริษัทเอกชน เป็นnorm เป็นวิศวกร ก็คงจะเป็นเหตุให้เกิดการเปลี่ยนแปลงได้ สำหรับธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (โครงการสร้างสรรค์ร้านค้าทันสมัย บริษัท สิเวอร์บาร์เซอร์ (ประเทศไทย) จำกัด) จากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ผู้วิจัยได้ตระหนักรถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและในฐานะที่เป็นบุคลากรในสถาบันอุดมศึกษา และจากการร่วมมือของคณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏพิมุลสิงaravel กับมูลนิธิเพื่อสถาบันการศึกษาวิชาการจัดการแห่งประเทศไทย (IMET) ได้จัดทำโครงการฝึกอบรมเพื่อพัฒnar้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมให้เข้าใจสถานการณ์ที่กำลังเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน แก่เจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ซึ่งสอดคล้องกับภารกิจของสถาบันตามที่ได้กำหนดให้สถาบันราชภัฏเป็นสถาบันอุดมศึกษาเพื่อพัฒนาท้องถิ่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการศึกษา วิจัยเพื่อค้นหา และควบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับท้องถิ่นไปสู่การพัฒนาท้องถิ่นให้เจริญก้าวหน้า ดังนั้น การศึกษาวิจัยเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ที่มี

ต่อร้านค้าปลีกสมัยดั้งเดิม จึงเป็นส่วนหนึ่งของการแสวงหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น และเป็นส่วนหนึ่งของการจัดทำหลักสูตรที่จะใช้ในการฝึกอบรมให้แก่เจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาถึงกระบวนการของการดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในจังหวัดพิษณุโลก และสุโขทัย
2. เพื่อศึกษาความคิดเห็นของเจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมต่อปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการ จำแนกตามอายุ การศึกษา ระยะเวลาดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน
3. เพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมกับอายุ การศึกษา ระยะเวลาดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย

1. ทำให้ทราบข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในจังหวัดพิษณุโลก และจังหวัดสุโขทัย
2. ทำให้ทราบถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม และจะเป็นแนวทางในการพัฒนาหรือปรับเปลี่ยนให้สามารถอยู่ในวงจรธุรกิจได้
3. สามารถนำผลจากการศึกษาไปใช้ประกอบเรียนการสอนในรายวิชาที่เกี่ยวข้องได้
4. เป็นข้อมูลทั่วไปที่ใช้ประกอบการศึกษาค้นคว้าของนักศึกษา หรือผู้เกี่ยวข้องได้
5. สามารถนำข้อมูลจากการศึกษาไปประกอบการจัดทำหลักสูตรการจัดการอบรมเพื่อพัฒนาให้แก่เจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อศึกษาถึงกระบวนการและปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม และหาแนวทางแก้ไขให้ธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมสามารถอยู่รอดในวงจรธุรกิจได้

ประชากร ที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม หรือกิจการแบบเจ้าของคนเดียวที่ตั้งร้านอยู่ในเขตเทศบาลเมือง และเขตสุขาภิบาลของอำเภอรอบนอกในเขตจังหวัดพิษณุโลก และสุโขทัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มแบบชั้นภูมิอย่างเป็นสัดส่วน (Proportional Stratified Random Sampling) โดยทำการสำรวจจำนวนร้านเพื่อให้ได้ตัวอย่างตามขนาดหรือสัดส่วนของแต่ละอำเภอและจำนวนร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่มีอยู่ ทั้งนี้กลุ่มตัวอย่างที่ผู้วิจัยสำรวจได้เป็นกลุ่มตัวอย่างที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น จำนวน 217 ตัวอย่าง

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย มีดังนี้

ตัวแปรต้น ได้แก่ อายุ การศึกษา ระยะเวลาดำเนินกิจการของเจ้าของร้าน และสถานที่ตั้งของร้าน

ตัวแปรตาม ได้แก่ ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ระยะเวลาในการวิจัย ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2538 ถึง มกราคม 2539

ข้อจำกัดของการวิจัย

การวิจัยนี้มีข้อจำกัดในการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1. ร้านที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอรอบนอกบางอำเภอ มีลักษณะเป็นร้านค้าแบบเก่า ที่เจ้าของร้านมีอายุค่อนข้างมาก ไม่คุ้นเคยกับการให้ข้อมูลและมีความรู้สึกลังเลว่าจะเกี่ยวข้องกับการเรียกเก็บภาษีจึงทำให้ไม่สนใจ และเต็มใจที่จะให้ข้อมูลแก่ผู้สัมภาษณ์ สาหัสส์กับบังคับการให้ข้อมูล ดังนั้นจึงทำให้จำนวนตัวอย่างที่ได้รับ ไม่เป็นไปตามที่กำหนดไว้

2. ช่วงระยะเวลาที่ออกภาคสนาม เป็นช่วงเวลาที่ใกล้ปีใหม่ เจ้าของร้านส่วนหนึ่งมีภารกิจในการดำเนินกิจการค่อนข้างมาก จึงทำให้ไม่ได้รับความสะดวกในการเก็บรวบรวมข้อมูล

3. บางอำเภอรอบนอกมีร้านที่มีลักษณะตามที่กำหนดไว้ไม่มากนักโดยเฉพาะอำเภอขนาดเล็ก

คำนิยามศัพท์เฉพาะ

ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมหรือกิจการเจ้าของคนเดียว หมายถึง ร้านค้าปลีกที่ดำเนินกิจการโดยเจ้าของ (เด็กแก่) ตั้งแต่เปิดร้าน จัดร้าน จัดของ ขายของ เก็บเงิน ทำบัญชีจนปิดร้าน ลักษณะของร้านเป็นร้านขนาดเล็ก 1 หรือ 2 ห้อง เป็นคุณไม่มีหรือตีกแคร และการจัดการเป็นไปตามลักษณะหรือสภาพที่ทำอยู่โดยไม่มีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมมากนัก

ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ หมายถึง ร้านค้าปลีกที่มีระบบการทำงานที่ทันสมัย มีอุปกรณ์ การจัดตกแต่งร้าน การบริหารสินค้าคงคลัง ตลอดจนการใช้หลักวิชาการเข้าช่วย

ที่ตั้งของร้าน หมายถึง สถานที่ตั้งร้านที่อยู่ในเขตเทศบาลเมือง และเขตตุขากิบາล ของอำเภอรอบนอกทั้ง จังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

ปัญหาอุปสรรค หมายถึง ปัจจัยที่เป็นเหตุให้ธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมหรือเจ้าของคนเดียวต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบและวิธีการดำเนินงานเพื่อความอยู่รอด

การเปลี่ยนแปลง หมายถึง การที่ธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมต้องการปรับเปลี่ยนรูปแบบให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น และสามารถอยู่รอดในธุรกิจรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง

สมมติฐานของการวิจัย

อายุ การศึกษา ระยะเวลาดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ไม่มีผลต่อปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เอกสารที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษาจากตัวราและเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัยนี้พบว่ามีเอกสาร ตัวราที่มีเนื้อหาสัมพันธ์กับงานวิจัยนี้อยู่หลายเรื่อง ที่สามารถนำมาประกอบการศึกษาและเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

ความหมายของธุรกิจค้าปลีก

ธุรกิจค้าปลีก หมายถึง กิจการที่ทำการขายสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภค ณ จุดที่ทำการขาย สินค้าที่นิยมจำหน่ายให้กับผู้บริโภคจะได้แก่ สินค้าอุปโภคบริโภคทุกชนิด ตั้งแต่ของใช้จำเป็นในบ้าน เช่น ยาสีฟัน สมุนไพร ผงซักฟอก หรือสินค้าประเภทอาหาร ยารักษาโรค จนถึงสินค้าประเภทของเล่นเด็ก เครื่องเขียน เป็นต้น (พรมพิไล คุณภาพน้ำ และจุฑา เทียนไทย, 2535 : 8)

ลักษณะของธุรกิจครอบครัว

ธุรกิจครอบครัว ดำเนินการโดยครอบครัวโดยครอบครัวหนึ่ง มีบทบาทเสมือนกับเป็นศูนย์กลางการดำเนินชีวิตของครอบครัวนั้น ทุกคนในครอบครัวมีส่วนร่วมในการทำงานของธุรกิจ เช่นว่าสามีทำการติดต่อกับธุรกิจภายนอก ภาระงานบริหารงานภายในกิจการ หรือทั้งสามีภาระงานช่วยกัน ถ้ามีลูกและลูกมีอายุมากพอที่จะช่วยงานได้ พ่อแม่ก็จะมอบหมายงานให้ช่วยดูแลและรับผิดชอบ เช่น ส่งของ ทำความสะอาด ขายของให้ลูกค้า เก็บเงิน หอนเงิน กำไรที่ได้จากการดำเนินงานจะเป็นค่าใช้จ่ายภายในครอบครัว แต่ถ้ามีความจำเป็นต้องจ้างพนักงานเข้ามาทำงาน จะทำให้เกิดค่าใช้จ่าย กำไรที่ได้อาจจะไม่เพียงพอต่อการใช้จ่ายภายในครอบครัว และอาจจะเป็นสาเหตุให้ธุรกิจไม่สามารถดำเนินต่อไปได้

สำหรับปัญหาที่เกิดขึ้นแก่ธุรกิจครอบครัวมักจะได้แก่ปัญหาด้านการจัดการ ไม่มีการแบ่งอำนาจหน้าที่ในการดำเนินงานที่ชัดเจน ทำให้เกิดความขัดแย้งระหว่างผู้ทำงานร่วมกันในธุรกิจครอบครัวได้ (พรมพิไล คุณภาพน้ำ และจุฑา เทียนไทย, 2535 : 31-32)

ทิศทางและแนวโน้มการค้าปลีกขนาดเล็กของไทย

เทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงไปเป็นอย่างมากในปัจจุบันทำให้สนับสนุนของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป ชีวิตความเป็นอยู่ของผู้บริโภคถูกกำหนดไปด้วยการสื่อสารที่ทันสมัย ร้านค้า

ปลีกสมัยใหม่ที่ตรงใจผู้บริโภค มีการบริหารด้วยวิทยาการสมัยใหม่เข้ามามีบทบาทต่อผู้ค้ามากขึ้น จากเหตุและปัจจัยที่กล่าวมานี้ การค้าปลีกจึงน่าจะมีแนวโน้มดังต่อไปนี้ (วิโรจน์ วิภาสวัชรีย์ธิน, 2536 : 115-118)

1. สูบสนนนส่ายน์ต่อไป

1.1 การซื้อสิทธิทางการค้า (Franchising) ร้านค้าปลีกดังเดิมอาจติดต่อขอซื้อสิทธิทางการค้า เพื่อรับการช่วยเหลือจากเจ้าของลิขสิทธิ์ ซึ่งมีความรู้และมีประสบการณ์ให้ช่วยสอนเทคนิคการค้า การบริหาร เพื่อลดความเสี่ยงในอนาคต

1.2 ต้องให้ความสำคัญกับการวิจัยเพิ่มขึ้น เพื่อตรวจสอบและทราบความต้องการของลูกค้า เพื่อจะได้ปรับปรุงร้านค้าของตนให้เป็นร้านที่ครองใจลูกค้าได้ตลอดไป และช่วยให้ผู้ค้าปลีกสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.3 การขยายตัวแบบร้านค้าลูกใช้ แนวโน้มร้านค้าปลีกจะขยายตัวออกไปแบบร้านค้าลูกใช้มีความเป็นไปได้มากขึ้น เพื่อช่วยลดต้นทุนการซื้อและต้นทุนการจัดการลง เพื่อแข่งขันกับร้านค้าอื่น ๆ ได้

1.4 การดำเนินงานแบบให้ลูกค้าบริการตนเอง ร้านค้าปลีกต้องปรับตัวเองให้ลูกค้าได้รับความสะดวกมากขึ้น โดยให้ลูกค้าได้มีโอกาสคัดเลือกสินค้าที่ตนต้องการซื้อได้ด้วยตนเอง และการให้ลูกค้าได้บริการตนเองยังช่วยให้ลูกค้าซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้นด้วย นอกจากนี้ยังช่วยลดค่าใช้จ่ายในการทำงานของร้านค้าได้อีกด้วย

1.5 เกิดการแข่งขันอย่างหนักในญี่ปุ่น การค้าปลีกมีแนวโน้มที่จะมีความเข้มข้นมากขึ้น และมีการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดเข้ามาเกี่ยวข้อง

1.6 ต้องรู้จักการใช้เครื่องจักรขัดในมติ ร้านค้าปลีกขนาดเล็ก ต้องปรับเปลี่ยนการค้าโดยหันมารู้จักใช้เครื่องมือที่หันสมัย เช่น การใช้เครื่องเก็บเงิน ซึ่งสามารถทำให้รู้ยอดการขายประจำวันได้ และยังสามารถแยกแยะหมวดสินค้าได้ด้วย ทำให้เจ้าของร้านสามารถรู้ได้ว่าสินค้าอะไร หมวดใดขายดี นอกจากนี้เครื่องหมายหุ้นส่วนหรือยูนิตในมติ ก็เป็นอีกส่วนหนึ่งที่จะเข้ามามีบทบาทต่อร้านค้าปลีกในอนาคตอันใกล้

1.7 การสร้างภาพพจน์ของร้านค้า (Image) อนาคตร้านค้าปลีกต้องพยายามสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตนขึ้นมาให้ได้ เช่น สีสันของร้าน สินค้า และบริการที่ดี

2. เปลี่ยนธุรกิจเป็นอย่างอื่น

การเปลี่ยนธุรกิจที่ชำนาญมาโดยตลอดไปเป็นธุรกิจอื่นนั้น ต้องอาศัยความกล้าหาญอันยิ่งใหญ่ แต่ก็มิใช่เรื่องทางและมีแนวโน้มที่จะเป็นไปได้มากด้วย โดยการปรับสภาพร้านให้เป็นร้านเฉพาะอย่าง เช่น ร้านขายเบเกอรี่ เป็นร้านค้าอาหาร เป็นต้น แต่การปรับเปลี่ยน ก็ต้องดูถูกลุกค้า ตลาด สถานที่ตั้งของร้านว่าเหมาะสมหรือไม่ และต้องดูว่าใช้เงินลงทุนมากน้อยเพียงใด คุ้มค่ากับการเปลี่ยนธุรกิจหรือไม่

3. เลิกธุรกิจโดยสิ้นเชิง เจ้าของร้านอาจตัดสินใจได้สองทาง คือ

3.1 ขายกิจการให้ผู้อื่นรับช่วงไป

3.2 ขายเหลังกิจการแล้วเลิกทำธุรกิจไปเลย

แนวทางการดำเนินกิจการร้านค้าปลีกขนาดเล็ก

หลักการและวิธีการที่จะปรับปรุงร้านค้าย่อยให้ดูทันสมัยขึ้น มีดังต่อไปนี้
(โภจน์ วิภาสวัชรโยธิน, 2536 : 117-121)

1. คุณสมบัติของเจ้าของกิจการ

1.1 ความรู้ ในที่นี้มีได้หมายถึงต้องเรียนสูง ๆ แต่จะหมายถึงการเปิดโลกทัศน์ของตนให้กว้าง หมั่นหาข้อมูลในสินค้าที่ขาย ติดตามข่าวสารการตลาดอย่างใกล้ชิด รู้ว่าอะไรเป็นที่นิยมและสินค้าอะไรที่กำลังจะเสื่อม ต้องเรียนรู้ว่าลูกค้าของเรามีใคร มีมนุษยสัมพันธ์ ทั้งกับคนในครอบครัวตนเอง และกับลูกค้า

1.2 ต้องสนใจงานทุกอย่างที่ต้องการ

- การจัดซื้อสินค้าจะซื้อย่างไร ซื้อที่ไหน

- การตั้งราคา จะขายราคาเท่าไหร่ เอากำไรเท่าไหร่

- การดูแลสินค้าคงเหลือ หรือดูแลสต็อก จะต้องหมั่นตรวจสอบว่าอะไรตกค้างนานแล้วบ้าง จะได้ผลักดันออกมาย้ายหรือหาทางคืนสินค้าให้แก่บริษัทฯ ผู้ขายเรื่องสต็อกนี้ขอให้จำหลักการ 3 ประการ คือ

ก. การจัดวางไว้ให้เป็นระเบียบอย่างมั่นคง โดยวางทับช้อนกันจนหนาได้ยาก

ข. สินค้าที่เข้ามาก่อน ต้องนำออกมาย้ายก่อนเสมอ

ค. ควรจดบันทึกการรับสินค้าเข้า และจ่ายสินค้าออกด้วยสมุด บันทึกรายการสินค้าแยกเป็นประเภทเป็นยี่ห้อด้วยยิ่งดี เพราะจะตรวจสอบได้ว่ามีสินค้าคงเหลืออยู่มากน้อย

แค่ไหน

- การส่งเสริมการขาย เพื่อให้ลูกค้าประจำได้รับผลประโยชน์พิเศษ
- การโฆษณา เป็นการทำให้ลูกค้าได้ทราบว่าขณะนี้ร้านมีอะไรที่นำเสนอ
- การจัดร้านค้า ต้องมั่นคงและให้ร้านค้าครบถ้วน สะอาดอยู่เสมอ

1.3 ความเป็นมิตร

เจ้าของร้านต้องจำไว้ว่าลูกค้าอยู่ไม่ไกลจากตัวเราเท่าไรนัก ดังนั้นเราจำเป็นต้องรู้จักลูกค้าไว้ให้ได้ ต้องเข้าใจกับทุกคน และทุกกลุ่มบุคคล

1.4 บุคลิกภาพต้องเหมาะสม

- เสื้อผ้าที่สมส่วนในขณะให้บริการต้องเรียบร้อย
- กระยามารยาทด้วยเรียบร้อย
- ความสะอาดของร่างกาย
- สุขภาพดี

2. ทำเลที่ตั้ง

ทำเลที่ตั้งของร้านเป็นเรื่องที่สำคัญมาก การค้าปลีกต้องอาศัยจุดขายที่สะดวก เป็นย่านชุมชน

3. การจัดผังร้าน

ผังร้านที่ดี จะช่วยให้เจ้าของร้านมีพื้นที่เพื่อขายสินค้าได้เพิ่มมากขึ้น มีสินค้ามากขึ้น ช่วยให้ลูกค้าสะดวกในการเลือกซื้อ ควบคุมการขายได้ง่าย โดยจัดให้มีทางเข้าออกทางเดียว

4. การจัดหมวดสินค้า

เพื่อสะดวกต่อการจัดวาง ควรจัดให้สินค้าที่มีลักษณะคล้ายกันหรือใช้ต่อเนื่องอยู่ด้วยกัน หรืออยู่ในหมวดที่ติดกัน

5. การจัดการเรื่องบุคคล

ร้านค้าของชำโดยมากเจ้าของจะเป็นผู้ดำเนินการเองจะมีบ้างก็เป็นลูกจ้างในร้านที่ทำหน้าที่สาวพัดอย่าง ขาดจะเปลี่ยนแบบแผน หากเปลี่ยนให้ร้านดูทันสมัยแล้ว การจัดการเรื่องคนก็ควรจะให้การพิจารณาด้วย อย่างน้อยที่สุดก็เรื่องการแต่งกายของลูกจ้าง และมาภยานใน การพูดคุยกับลูกค้า

6. การจัดการต้านการขาย

การขายแบบให้ลูกค้าซื้อยัตโนง ทำให้ลูกค้ามีอิสระมากขึ้น ทำให้ชื่อของได้มาก และช่วยให้ประทับใจคนบริการด้วย การจัดเก็บค่าสินค้าด้วยเครื่องเก็บเงิน ช่วยให้เจ้าของรู้ว่า วันนี้ขายสินค้าได้กี่บาท สินค้าในร้านควรติดป้ายแสดงราคาให้ชัดเจน เพื่อสร้างความมั่นใจให้ ลูกค้า

7. การจัดซื้อ

ร้านค้าของชำร่วยเสียเปรียบมากในเรื่องนี้ เพราะไม่สามารถซื้อสินค้าได้ที่ลงตัว เนื่องจากขายได้น้อย จึงทำให้มีต้นทุนสูงกว่า ร้านค้าของชำร่วยติดตามข่าวสารการลดราคา แข่งกันของร้านค้า ศูนย์รวมการ์เด็ตใหญ่ ๆ แล้วค่อยซื้อเข้าร้านในกรณีที่ถูกกว่าซื้อจากบริษัท โดยตรง

8. ความสามารถในการตัดสินใจ

เจ้าของร้านต้องมีความพากเพียร มีความคิดวิเคราะห์อยู่ตลอดเวลา ต้องรู้จักสร้างทาง เลือก และตัดสินใจเลือกทางเลือกในการทำงานที่ดีที่สุด เพื่อให้เกิดค่าใช้จ่ายในการทำงานน้อย ที่สุด

9. ฐานะการเงิน

ผู้บริหารร้านค้าปลีกต้องรู้จักวางแผนทางการเงิน เพื่อให้มีเงินทุนเพียงพอที่จะ ดำเนินงานต่อไปจนประสบความสำเร็จ

10. แนวทางการพัฒnar้านค้าปลีกขนาดเล็ก

ร้านค้าปลีกขนาดเล็ก ถือได้ว่ามีข้อได้เปรียบจากคู่แข่งที่จะเข้ามาใหม่ กล่าวคือ

1. ทำเลที่ดัง เนื่องจากเปิดให้บริการอยู่ก่อน การเลือกทำเลจึงอยู่ในทำเลที่ดี กว่าคู่แข่งที่จะเข้ามาใหม่

2. เจ้าของดำเนินกิจการเอง ทำให้ใกล้ชิดกับลูกค้า

3. ลูกค้ารู้จักร้านค้าแล้วเป็นอย่างดี ไม่ต้องลงทุนโฆษณา

ข้อได้เปรียบทั้ง 3 นี้ ยังไม่สามารถทำให้ร้านเหล่านี้อยู่ได้ หากไม่พัฒนาและ ปรับปรุงในด้านต่าง ๆ ทำได้ดังนี้

การพัฒนาเบื้องต้น เป็นการลงมือเพื่อปรับปรุงร้านค้าที่ทำอยู่ในลักษณะที่สามารถ ทำได้โดย ไม่ต้องลงทุน หรือวางแผนการดำเนินการปรับปรุงอย่างขานานใหญ่ และสามารถทำ ได้โดยง่าย เช่น การปรับปรุงด้านการให้บริการ การจัดหน้าสินค้าที่ลูกค้าต้องการเข้ามาเพิ่มเติม

ในร้าน การปรับปรุงน้ำยา gastric และการจัดวางสินค้าให้เป็นระเบียบ การปรับปรุงเรื่องราคาขาย และการจัดวางสินค้าให้ลูกค้าเลือกซื้อได้อย่างต่อเนื่อง โดยหลักการคัดเลือกสินค้า มีแนวคิดดังนี้

- คัดเลือกสินค้าที่มีขายในร้าน และนาน ๆ ขายได้สักชั่วโมงจากวันนี้
- คัดเลือกแต่สินค้าที่ลูกค้านิยมเป็นสินค้าขายดีไว้ในร้าน มีเกณฑ์ในการคัดเลือก สินค้า ดังนี้ คือ

1. คัดจาก 10 ยอดอันดับสินค้าขายดี
2. ถูกสุ่มลูกค้าที่เป็นขาประจำว่าเป็นลูกค้าประเภทใด โดยดูรสนิยม ระดับรายได้ พฤติกรรม ฯลฯ จะได้ซื้อแต่สินค้าที่เข้าต้องการไว้บริการ
3. เลือกแต่สินค้าที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าของเราตามที่สำรวจไว้
4. พิจารณาจากผลตอบแทนที่ได้จากการขายสินค้านั้นเป็นหลัก
5. ถ้าสินค้าที่เราจะเลือกไว้ขายมีรายการส่งเสริมการขายหรือไม่ ถ้าไม่มีขายจะขายได้ยาก

การส่งเสริมการขายสำหรับร้านค้าปลีกขนาดเล็ก

การส่งเสริมการขายที่นำเสนอได้ และอาจทำได้โดยง่าย ดังนี้

1. “เต้าแก่ใจดี” คือทุกครั้งที่ลูกค้าซื้อสินค้ามากกว่า 50 บาทขึ้นไป เมื่อคิดเงินรวมแล้ว มีเศษสองครึ่งให้ลูกค้าไป หลักการคือเจ้าของขายเองเล็ก ๆ น้อย ลดราคากับลูกค้า
2. รายการสมคุปองแลกของขวัญจากร้าน มีหลักการคือ ทุกครั้งที่ลูกค้าซื้อสินค้า ครบ 50 บาท จะให้คูปอง 1 ใบ สะสมไว้แลกของขวัญระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือน
3. ลั่งลูกหนีบรางวัล เจ้าของร้านกำหนดว่ารางวัลที่นำเสนอ 1 ชุด โดยกำหนดว่า ซื้อครบ 50 บาท ลั่งได้ 1 ครั้ง
4. “ภาชนะลูกทุกวัน” คือ ลดราคาสินค้านั้นเอง โดยเจ้าของร้านนำสินค้าขายดี มาวน เวียนลดราคานับกันเป็นลักษณะที่ห้อ สองห้อ โดยตั้งไว้ ณ จุดเก็บเงิน จะได้เรียร์ลูกค้าได้ (วิจิญ วิภาสวัชรโยธิน, 2537 : 98-99)

มีหลายคนคิดว่าร้านค้าปลีกขนาดเล็ก คุณภาพของสินค้า ไม่ดี ไม่สามารถขายได้ ยกที่จะทำการส่งเสริมการขายเหมือนร้านค้าขนาดใหญ่ อันที่จริงเจ้าของร้านสามารถ

สร้างสรรค์กิจกรรมด้านการส่งเสริมการขายได้ แต่ต้องระมัดระวังถึงเป้าหมายของการส่งเสริมการขายให้ชัดเจนว่าต้องการอะไรตอบแทน และต้องระมัดระวังให้มากที่สุดก็คือจะต้องใช้งบประมาณที่น้อยที่สุด เจ้าของร้านสามารถทำกิจกรรมส่งเสริมการขายได้ด้วยวิธีการอาศัยขึ้นด้วยความสามารถที่มีอยู่ของแต่ละร้านที่พอกจะคิดค้นขึ้นมาได้ และพิจารณาเป็นการสร้างความแตกต่างจากการส่งเสริมการขายของร้านค้าขนาดใหญ่ และร้านที่มีเครือข่ายในรูปสาขาหรือแฟรนไชส์ได้

การส่งเสริมการขายอาจมาจากสาเหตุที่ยอดขายตก แต่ก็ต้องพิสูจน์ให้ได้ว่ายอดขายที่ตกนั้น มาจากการตกชั้นราوا เช่น เป็นช่วงปิดเรียน ปัญหาดูดอากาศ แต่สิ่งที่ต้องคำนึงถึง ก็คือต้องไม่เป็นเพราะโครงสร้างของประเทศไทยเปลี่ยนไป หรือคุณภาพการให้บริการการขายลดลง ลูกค้ามีทางเลือกอื่นที่จะซื้อมากขึ้นถ้าเป็นเช่นนั้น ทางออกที่สำคัญก็คือ การส่งเสริมประสิทธิภาพ การบริหารใหม่ หรือทบทวนรายการสินค้าที่นำเข้ามาขายในร้าน และสาเหตุของการจัดระบบการซื้อไม่ได้ ทำให้มีสินค้าค้างในสต็อกมาก เมื่อเวลาผ่านไปสินค้าดังกล่าวอาจเสื่อมสภาพได้ และถ้าขายไม่ออกก็จะกลายเป็นต้นทุนของร้านไป ดังนั้นจึงจำเป็นต้องจัดระบบการส่งเสริมการขายขึ้น เพื่อหาทางระบายสินค้าที่ค้างอยู่ และเป็นทางออกของการลดการขาดทุน

อย่างไรก็ตามการจัดรายการส่งเสริมการขายของร้านค้าปลีกที่เป็นคุณภาพเดียว นั้น ต้องคำนึงถึงเป้าหมายที่ชัดเจน ซึ่งความสามารถของร้านที่มีอยู่ โดยใช้เงินน้อยที่สุด อาจ จะทำอย่างสมำเสมอ หรือจัดเป็นครั้งคราว โดยพยายามแต่งแต้มสีสันของร้านให้น่าสนใจและพึงระลึกเสมอว่า “บางที่เสนอการขายไม่จำเป็นต้องใช้ราคาเป็นจุดเดิงเสมอไป” (ใช้ว่าวยภาคพิศดาร, 2539 : 31-35)

เคล็ดลับการแบ่งการส่งเสริมการขายของร้านค้าขนาดเล็ก

การรณรงค์เพื่อส่งเสริมการขายในยุคใหม่ก็อ้วนว่าเป็นหัวใจสำคัญที่จะช่วยให้ยอดขายสูงขึ้น โดยเฉพาะต้องสร้างรายได้ให้กับร้านค้าขนาดใหญ่ ทำได้โดยไม่ต้องอาศัยการจัดรายการของบริษัทชั้นนำ เนื่องจากมีกำลังที่พอเพียง แต่ถ้าร้านใช้วิธีขนาดเล็กมีพื้นที่ร้านแค่ 1-2 คูหา สาขาไม่มี การจัดรายการของก็คงจะยาก ดังนั้น การให้ไว้ให้บริษัทที่นำสินค้ามาจำหน่ายเป็นผู้จัดรายการพิเศษเกี่ยวกับการส่งเสริมการขายให้ เช่น การติดโปสเตอร์ ลงร้าว การจัดชั้นวางของ ตู้ห้องล่องใส่สินค้า เพื่อทำให้สินค้าแคลดูโดยเด่น และถ้าภายในร้านมีหมวดของสินค้า

มากมายหนุนเวียนอยู่ในร้าน และเจ้าของร้านมีการติดต่อกับผู้ขายรายบริษัท กิจกรรมการส่งเสริมการขายของบริษัทเหล่านั้นที่นำมาจัดให้แก่ทางร้าน จะสร้างกันไปซ้ำๆเพิ่มเติมชีวิตชีวา และสืสันให้กับร้านได้เป็นอย่างดี โดยเจ้าของร้านแทนไม่ต้องลงทุน และลงแรงด้วยตนเองเอง (โซห์ย ภาคพิศดาร, 2539 : 27-29)

แนวทางการตัดสินใจซื้อสินค้าเข้าร้าน

การตัดสินใจซื้อสินค้า ร้านค้าใดห้างใดขึ้นอยู่กับปัจจัยหลัก 3 ประการ คือ (จัตรชัย ดวงรัตนพันธ์, 2537 : 75-77)

1. การตัดสินใจด้านร้านค้า (Store Decision) ขึ้นอยู่กับทัศนคติ ความรู้สึกต่อร้านค้านั้น ๆ เช่น การเลือกร้านค้าขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้ง ภาคราช การบริการ และสิ่งแวดล้อม การตัดสินใจเกี่ยวกับการแสดง และชั้นวางสินค้า ปฏิกริยาของลูกค้าที่มีต่อร้านค้า
2. การตัดสินใจเลือกผลิตภัณฑ์ (Product Selection) ขึ้นอยู่กับทัศนคติต่อผู้ประกอบการ ธุรกิจและยี่ห้อ สิ่งดึงดูดด้านราคา รวมทั้งความเร่งรีบในการซื้อใช้ เช่น การตัดสินใจเลือกซื้อสินค้ายี่ห้อนึง ขึ้นอยู่กับความเชื่อมั่นศรัทธาและการรับรู้ต่อผู้หันนั้น ๆ ว่าซื้อบอกมากัน้อยเพียงใด การตัดสินใจซื้อด้วยจับพลันสำหรับสินค้าประเภทหลากหลายซื้อมา กกว่าประเภทอื่น
3. การตัดสินใจเกี่ยวกับวิธีการซื้อ เช่น ลังเลที่จะไปจับจ่ายซื้อสินค้าตามร้านที่มีระยะทางไกล ในวันสุดสัปดาห์ นิยมซื้อสินค้าในร้านที่สามารถมีบริการครบถ้วนทุกประเภทเพียงแห่งเดียว ลูกค้าที่มีการศึกษาสูง มักจะมีความร่วงແຜนการซื้อย่างเป็นระเบียบ

พฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค

นักการตลาดได้พยายามศึกษารูปแบบการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค จนเกิดเป็นทฤษฎีที่หลักหลาย เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการศึกษาและตัดสินใจ ซึ่งในที่นี้จะขอกล่าวถึงตัวแบบการซื้อของคงต์เลอร์ (Kotler, 1991 : 164) ที่พอจะสรุปได้ว่า พฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค ประกอบด้วยสิ่งเร้า 2 ส่วน ได้แก่ สิ่งเร้าทางการตลาด อันได้แก่ ส่วนประสบการณ์ของผู้ตลาดหรือ 4 P's คือ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด และส่วนที่ 2 ได้แก่ สิ่งแวดล้อมภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งได้แก่ เศรษฐกิจ เทคโนโลยี การเมือง และภัณฑ์ธรรม สิ่งเร้าทั้ง 2 ส่วนนี้จะเป็นตัวก่อให้เกิดพฤติกรรมการซื้อ เรียกว่า ตัวปัจจัยเข้า (Input) เพราะจะเป็นตัวกระตุ้นที่เข้าสู่ตัวของผู้บริโภค เราเปรียบเสมือนเป็นกล่องดำ (Black Box) ซึ่ง

ประกอบด้วยลักษณะของผู้ซื้อที่อยู่ภายใต้อิทธิพลของวัฒนธรรม สังคม และจิตวิทยาที่ได้รับ และผ่านกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค จนกระทั่งปรากฏผลลัพธ์ (Output) ในลักษณะของการตัดสินใจหรือการตอบสนอง (Response) คือ ซื้อหรือไม่ซื้อ

พฤติกรรมการซื้อในกิจการร้านค้าปลีก

พฤติกรรมของผู้บริโภค มีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิด กับกิจการร้านค้าปลีกอย่างมาก ซึ่งกระบวนการซื้อเป็นเรื่องของสภาพแวดล้อมของร้านค้าปลีกกับผู้บริโภค การตัดสินใจเกี่ยวกับร้านค้าก็เป็นลักษณะเดียวกับการตัดสินใจเรื่องผลิตภัณฑ์ และตราสินค้า คือ ต้องผ่านกระบวนการ ตั้งแต่การตระหนักรถึงปัญหา การค้นหาสิ่งที่ต้องการ การประเมินผล ทางเลือก และผลได้ ผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าในร้านค้าปลีกอาจจะเกิดการตั้งใจไปซื้อสินค้าที่ต้องการหรือไม่ตั้งใจซื้อ เพียงแต่ไปเดินดูแล้วเกิดความต้องการ ผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าจากร้านค้าแล้วเกิดความพอใจก็จะซื้อสินค้านั้นเป็นประจำ

ในการเลือกซื้อสินค้าจากร้านค้าปลีก ผู้บริโภค มีการเลือกร้านค้า โดยพิจารณาจากตัวกำหนดต่าง ๆ ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง ความกว้างและลึกของประตูทางผลิตภัณฑ์ ราคา การโฆษณา และการสื่อสารปากต่อปาก การส่งเสริมการขาย บุคลากรในร้าน การบริการต่าง ๆ ลักษณะของร้าน และลูกค้าของร้าน นอกจากนี้ จินตภาพของร้านก็มีอิทธิพลต่อการที่ผู้บริโภคจะเลือกร้านค้า (สมจิตร ล้วนจำเริญ, 2532 : 249) และจากการวิจัยผู้บริโภคในช่วงเวลาที่ผ่านมา ได้ชี้ให้เห็นว่า มีปัจจัยที่เป็นตัวตัดสินใจของผู้บริโภคในการที่จะเลือกไปซื้อสินค้าจากที่ใดที่หนึ่ง ได้แก่ ความสะดวก และความสมบูรณ์ (พรชัย ศรีประไพ, 2537 : 73)

ความสะดวก ในที่นี้หมายถึง การเดินทางต้องใช้เวลาไม่นานนัก ต้องไม่อยู่ในย่านรถติดจนไม่สามารถเดินทางการเดินทางได้แน่นอน และที่สำคัญที่สุด ก็คือต้องอยู่ในแนวทางของการเดินทางที่คุ้นเคย

ความสมบูรณ์ ในที่นี้หมายถึง ความพยายามในการจัดหาสินค้า บริการ และมีการจัดกิจกรรมให้มากที่สุด เพื่อที่จะได้ลูกค้าทุกกลุ่ม ซึ่งจะได้ดึงดูดใจลูกค้าที่อยู่ใกล้ ๆ และมีอุปสรรคต่อการเดินทาง

สิ่งสำคัญที่ควรคำนึงถึงเกี่ยวกับการขายปลีก (มีนา กานุจนพงศ์, ม.ป.ป. : 8)

1. การวิเคราะห์ลูกค้า ดูว่าลูกค้าต้องการอะไร แล้วดำเนินการให้เหมาะสมสามารถสนองความต้องการของลูกค้าได้
2. ชื่อเสียงของสินค้าและสถานที่ขาย ซึ่งถือว่าเป็นสิ่งที่สำคัญ
3. ความสามารถในการสร้างสินค้าแปลก ๆ ใหม่ ๆ มาเสนอ
4. การให้ความพึงพอใจเป็นส่วนตัวแก่ลูกค้า

ปัจจัยที่ใช้ประกอบการพิจารณาเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้าปลีก

1. ประเมินคุณสมบัติการค้าขายของธุรกิจ ในที่นั้น ๆ ซึ่งอาจจะดูได้จากยอดขายของคู่แข่งขัน ข้อมูลจากพ่อค้าคนกลาง พนักงานขายของผู้ผลิต หรือดูจากร้านค้าปลีกที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน
2. พฤติกรรมของผู้ซื้อในสินค้าแต่ละชนิด เช่น สินค้าประเภทอาหาร หรือของใช้ประจำวัน ผู้ซื้อมีความต้องการซื้อประจำ ควรตั้งอยู่ใกล้บ้านของผู้ซื้อ สร้างสินค้าประเภทที่ต้องมีการเบรียบเทียบ เช่น เสื้อผ้า เครื่องประดับ ไม่จำเป็นต้องตั้งอยู่ใกล้บ้านผู้ซื้อ
3. ทางเดินเข้าของผู้บริโภค ลิฟฟ์ซึ่งต้องพิจารณาได้แก่ จำนวนของผู้สัญชาติไปมา เพศ และช่วงอายุของคนที่สัญชาติไปมาช่วงเวลาหนึ่ง ๆ ที่มีคนผ่านไปมาอย่างหนาแน่น
4. ทำเลที่ใกล้กับคู่แข่งขันอื่น ๆ จะทำให้ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อได้ และเบรียบเทียบราคากับร้านต่าง ๆ ได้
5. ความสามารถเข้าถึงได้สะดวก ย่อมเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการเข้าซื้อสินค้าของผู้บริโภค
6. ลักษณะของสภาพแวดล้อม การเลือกตั้งร้านอยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดีปราศจากสิ่งรบกวน เช่น ควัน ฝุ่นละออง กลิ่น เสียงดังรบกวน อยู่ใกล้กองขยะหรือโรงพยาบาล ถนนมีอยู่ในสภาพที่ดี ชำรุดทรุดโทรม
7. ค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนที่ลงปั๊บในกิจการกับผลตอบแทนที่ได้รับ
8. ที่ตั้งของสาขา ในกรณีที่เป็นธุรกิจลูกโซ่ (Chain Store) ควรหลีกเลี่ยงการตั้งธุรกิจอยู่ใกล้เคียงกัน เพราะอาจจะเป็นการแย่งลูกค้ากันเอง
9. ผู้ของถนน มีความสำคัญ เพราะพฤติกรรมของผู้บริโภค มักจะหาซื้อสินค้าในช่วงเย็นหลังเลิกงานแล้ว ดังนั้นที่ตั้งของร้านควรอยู่ฝั่งถนนที่ผู้บริโภคเดินทางกลับบ้าน

10. ใกล้ทางแยกไฟแดง ถ้าพิจารณาอย่างผิวเผินก็คิดว่าดี เพราะ อุบัติเหตุน้อย มีรถผ่านไปมา แต่ถ้าเป็นร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ก็ย่อมจะพบปัญหาเรื่องการจราจรติดขัดได้ (สุวิทย์ เปียผ่อง, 2535 : 73-75)

สาเหตุที่ทำให้กิจการค้าปลีกล้มเหลว

สาเหตุของความล้มเหลวของกิจการค้าปลีก แตกต่างกันออกไปอาจจะเป็นเรื่องของ ทำเลที่ตั้ง การมีสินค้าไม่ตรงกับความต้องการ แต่ก็มีกิจการค้าปลีกบางแห่งที่มีปัจจัยด้านอื่น ๆ ดีทุกอย่าง เช่น มีเงินทุน มีทำเลที่ตั้งดี สินค้าที่เหมาะสม แต่ประสบความล้มเหลวได้ ทั้งนี้ เพราะขาดการบริหารที่ดี (Poor Management) จากสถิติพบว่า 70% ของความล้มเหลวในการค้าเนื่องจาก ผู้บริหารขาดคุณสมบัติทำให้มียอดขายไม่เพียงพอ ขาดประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจในภาวะที่มีการแข่งขัน บริหารสินค้าคงคลังไม่ดี เพราะกิจการค้าปลีกจะมีปัญหามากในช่วง 2-3 ปีแรก หลังจากนั้นแล้วประสบการณ์ของผู้บริหารค้าปลีกจะยังทำให้มีโอกาสมากยิ่งขึ้น (สุวิทย์ เปียผ่อง, 2535 : 68)

ร้านค้าปลีกกับการบริการ

ปัจจัยที่ทำให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าและบริการในร้านค้าปลีกได้แก่

1. การต้อนรับลูกค้า เมื่อลูกค้าเข้าร้าน โดยการล่ามทักทายจะทำให้ลูกค้าประทับใจ และดูเป็นกันเองมากขึ้น
2. การใช้ภาษาสุภาพ พนักงานในร้านควรใช้ภาษาสุภาพนุ่มนวล ควรใช้ภาษาราชการ หรือภาษาบริการเท่านั้น
3. การให้เกียรติลูกค้า ไม่จ้องจับผิดลูกค้าว่าจะซื้อมายสินค้า ควรป้องกันของหายโดยวิธีอื่น เช่น ติดกละจํา หรือสัญญาณกันขโมย
4. ยิ้มแย้มแจ่มใสและกิริยาสุภาพ มีมารยาทในการให้บริการ สงบนับสินค้าด้วย ความทุ่มเท ไม่กระแทกกระทิ่ม
5. ภาษะที่เป็นธรรมชาติ ต้องปรับเปลี่ยนถูงบรรจุสินค้าให้ทันสมัย
6. การติดป้ายราคาสินค้า ทำให้ลูกค้าสะดวกในการกะเงินบประมาณในการซื้อสินค้า

ข้อปรับปรุงเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งของการบริการที่ให้แก่ลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ นอกเหนือจากการบริการที่ดีแล้ว สินค้าที่ขายต้องมีคุณภาพที่ดีด้วย รวมทั้งราคาที่เป็นปัจจัยหนึ่งที่จะเป็นตัวกำหนดการตัดสินใจซื้อของลูกค้า

นอกจากปัจจัยดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีปัจจัยอื่นอย่างหนึ่งที่ทำให้ลูกค้าประทับใจ แล้วเข้าอกร้านค้าอยู่เป็นประจำ คือ ประดุจทางเข้าที่เปิดกว้างชวาง จะเป็นร้านที่น่าเข้ามากกว่าร้านค้าที่มีประตูแคบ (วิจารณ์ วิภาสวัชรโยธิน, 2537 : 78-79)

ตัวแปรทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลง (ไกรฤทธิ์ บุญยเกียรติ, 2535 : 210-224)

ตัวแปรที่ทำให้การตลาดมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมากในยุคหลัง คือ การปรากฏตัวอย่างเด่นชัดของครอบครัวชนชั้นกลาง หรือที่มีลักษณะของการบริโภคสินค้าเป็นระบบมากขึ้น

ด้านตัวสินค้า

มีการเจาะลึกลงไปเป็นยุค Marxist เริ่มเม้นท์ที่แท้จริง และตัวสินค้ามีการพัฒนาทางด้านคุณภาพอย่างละเอียดลงไปจนถึงความต้องการของลูกค้า ราคาที่เป็นเครื่องสะท้อนคุณภาพของสินค้า

ช่องทางการจัดจำหน่าย

มีการทดลองระบบบิ๊วชานิวอย่างหนึ่งได้ชัด รวมทั้งความพยายามของผู้ทำตลาด และเจ้าของสินค้าที่เริ่มจะมีบทบาทในการจัดจำหน่ายมากขึ้น เช่น มีการสร้างໂอดัง และที่ฝ่าวนของประจำจังหวัด มีการตั้งร้านค้าปลีกเอง

ด้านการโฆษณาและการประชาสัมพันธ์

มีการใช้มือโปรดามากขึ้น และมีการใช้การวิจัยเข้ามาทำตลาดอย่างกว้างขวางเพื่อวัดกิจกรรม และค่าใช้จ่ายทางการตลาด

การลด แลก แจก แถม หรือการโปรดไม้ขั้น

การลด แลก แจก แถม หรือการโปรดไม้ขั้น เริ่มมีการวัดผล เพราะราคาค่อนข้างสูง การโฆษณาเริ่มมีการทดสอบแทนที่จะทำตลาดแบบแมส กลยุทธ์เป็นไดเร็คเมาท์เก็ตติ้ง การขายตรงทำให้มีข้อมูลของผู้ซื้อมากขึ้น มีการพยายามเข้าหาลูกค้ามากขึ้น มีใช้ความพยายามของการขายเท่านั้น แต่เป็นการขยายทางการตลาดด้วย

พฤติกรรมของผู้บริโภค

สิ่งที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคในอดีตเกือบ อิทธิพลทางด้านภูมิศาสตร์ เช่น อยู่ในกรุงเทพฯ หรือต่างจังหวัด แต่ปัจจุบันได้แปรเปลี่ยนเป็นอิทธิพลอื่น เช่น ลักษณะทางประชารัฐศาสตร์ ได้แก่ การศึกษา อายุ มีบทบาทในเรื่องการจับจ่ายใช้สอยเพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ยังมีเรื่องของพฤติกรรมศาสตร์ เช่น ต้องทำงานและเรียนหนังสือ แม่บ้าน ต้องซื้อปั้งตอนเด็ก ซึ่งเปอร์เซ็นต์ก็เลยเพิ่มขึ้น และเรื่องของจิตศาสตร์ เช่น เกลาชีร์ของก็ต้องนึกว่าตัวเองเป็นครูมากขึ้น เช่น การซื้อเสื้อผ้าจะต้องซื้อให้เข้ากับสไตล์ของตนของความรู้สึก และพฤติกรรมว่าตัวเองเป็นใคร และกล้าที่จะใส่ตามนั้น

ธุรกิจค้าปลีกไทย ต้องปรับตัวเพื่อความอยู่รอด

ธุรกิจค้าปลีกถือว่ามีความใกล้ชิดกับผู้บริโภคโดยตรงและพฤติกรรมของผู้บริโภคก็ส่งผลกระทบกับธุรกิจค้าปลีกมาโดยตลอด เพราะวิถีชีวิตของประชาชนมีการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างมากอันเป็นผลมาจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศไทยอยู่ในอัตราที่สูงอย่างต่อเนื่อง ทำให้ประชาชนมีกำลังซื้อสูงขึ้น ย่อมส่งผลดีต่อธุรกิจค้าปลีก และในขณะเดียวกันก็ยังให้เกิดความยุ่งยากในการดำเนินธุรกิจเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการแข่งขันที่สูงขึ้น พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไป จากการขยายตัวทางเศรษฐกิจในเกณฑ์ที่ดีอย่างต่อเนื่องทำให้ธุรกิจค้าปลีกในต่างประเทศเริ่มทยอยเข้ามาเปิดกิจการในประเทศไทยมากขึ้นตามลำดับ จากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวทำให้ธุรกิจค้าปลีกไม่ว่าเล็กหรือใหญ่ต่างต้องศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างใกล้ชิด รวมทั้งปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารกิจการ และการให้บริการให้สอดคล้องกับยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งในอนาคตผู้ประกอบการค้าปลีกที่สามารถพัฒนาอุปสรรคและปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องเหมาะสมกับสภาพการณ์ที่เปลี่ยนไปได้ ก็จะเป็นผู้ที่สามารถยืนหยัดอยู่ได้ในระบบธุรกิจค้าปลีกที่ยังมีโอกาสเจริญเติบโตได้อีกมากในอนาคต (นรัชัย ลือกุลวัฒนะรัชัย, 2534 : 30) และสำหรับธุรกิจขนาดเล็กนั้น ถึงแม้จะมีจุดด้อยกว่าธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ในด้านเงินทุนและอำนาจต่อรองกับผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่าย ตลอดจนสินค้าที่วางจำหน่ายอาจมีไม่ครบถ้วนประเภทเหมือนธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ แต่ก็มีความได้เปรียบที่สามารถปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ที่เปลี่ยนไปได้ คล่องตัวกว่าตลาดขนาดรูปแบบการให้บริการที่สัมพันธ์ใกล้ชิดกับกลุ่มผู้บริโภคค่อนข้างมาก เป็นจุดเด่นที่สามารถสร้างกลุ่มลูกค้าประจำได้อย่างเหนียวแน่น ทำให้ธุรกิจค้าปลีกขนาดเล็กยังคงมีบทบาทอยู่ในวงการค้าปลีกของไทย (นรัชัย ลือกุลวัฒนะรัชัย, 2534 : 36)

ชื่อย่างไรให้ได้กำไรงาม

จากคำกล่าวที่ว่า การจัดซื้อที่ดีย่อมเท่ากับการขายสินค้าไปครึ่งหนึ่งแล้วในธุรกิจค้าปลีก ทั้งนี้มีหลัก 6 ประการที่สำคัญของการจัดซื้อ (Six Dimensions of Merchandise Buying) ซึ่งได้แก่ (นัตรชัย ดวงรัตนพันธุ์, 2538 : 67-68)

1. Right Type สินค้าที่จะซื้อต้องมีคุณภาพที่ดีเหมาะสมกับธุรกิจที่ทำอยู่ ต้องมีความสอดคล้องกับแนวคิดของธุรกิจ

2. Right Quantity การซื้อสินค้าในปริมาณที่เหมาะสม ไม่ใช้ซื้อมาก็รังลงมาก ๆ ถึงแม้ว่าจะถูก แต่ก็ต้องเก็บคงไว้เป็นปีกว่าจะขายหมด สินค้าก็เสื่อมคุณภาพลงได้ และก็ไม่ใช้น้อยจนสินค้าขาด ทำให้ขาดโอกาสขาย การสั่งซื้อควรคำนึงถึงช่วงเวลาให้สอดคล้องกับการขาย

3. Right Time การซื้อสินค้าต้องให้เหมาะสมกับเวลาที่ต้องการขาย ทั้งในเรื่องฤดูกาล และวัฏจักรชีวิตของสินค้า

4. Right Price ราคายังไงไม่ได้หมายความว่าราคาถูก แต่ราคายังไงถึงราคายังไงก็สามารถขายในราคายังไงก็ได้ ถ้ามีกำไรและสามารถขายในราคายังไงก็ได้

5. Right Quality สินค้าที่ซื้อต้องมีคุณภาพที่เหมาะสมกับแนวคิดของธุรกิจของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสินค้าที่มีคุณภาพดีไม่จำเป็นต้องมีราคาแพงเสมอไป แต่จะต้องเป็นสินค้าที่ผู้บริโภคเชื่อว่ามีคุณสมบัติตามความต้องการ

6. Right Place การซื้อสินค้าต้องสอดคล้องกับทำเลที่ตั้งของร้านและลูกค้าในท้องถิ่นนั้น ๆ ไม่ใช่ในท้องถิ่น ลูกค้าส่วนใหญ่มีรายได้ต่ำ แต่ซื้อสินค้าที่มีคุณภาพดีเลิศมาจำหน่าย ก็คงขายไม่ได้

การจัดวางสินค้าที่ดีเป็นการเสริมร้านค้าให้เด่น

การจัดวางสินค้าที่ดี เป็นการเสริมสร้างให้ร้านค้าเด่นได้ สิ่งที่ควรจะต้องคำนึงถึงเป็นอันดับแรก ต้องมองกันที่ชั้พพยายามหรือตัวแทนจำหน่ายที่เคยส่งสินค้าเข้าร้าน โดยมีดังหลัก ที่ว่า ถ้าหากชัพพยายามหรือไม่สามารถจัดส่งสินค้าให้ป่วยครั้งได้ตามต้องการ เจ้าของร้านควรเหลือพื้นที่ให้แก่สินค้ารายการนั้น ๆ ไว้มากพอสมควรกับการขายในระยะยาว เป็นการกันสินค้าเผื่อขายไม่ให้ขาดตกบกพร่อง แต่สินค้าที่ใช้พื้นที่ขายในชั้นนั้นมาก สินค้าตัวนั้นต้องขายดีด้วย และถ้าหากร้านมีทำเลที่ดีมาก แต่เจอบัญหาพื้นที่ในร้านไม่เพียงพอ ทำให้หันทางของในร้านมีจำนวนจำกัด ในกรณีนี้เจ้าของร้านจึงควรหมั่นตรวจสอบสินค้าให้เพิ่มมากขึ้น เพื่อจะได้ลดสิน

ค้าที่ไม่เคลื่อนไหวลงแล้วเพิ่มรายการสินค้าในหมวดที่ขายต่อเพิ่มมากขึ้น สำหรับหลักการจัดการเกี่ยวกับการเลือกสินค้าเข้าร้านที่ดีที่สุด คือต้องมีดีถือความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยอาศัยหลักการง่าย ๆ คือ สามารถมองหาสินค้าที่ต้องการได้ง่ายต่อการเลือกสรร และง่ายต่อการนำไปออกจากร้านว่าง (ใช้ว่าวย ภาคพิสดาร, 2539 : 12-15)

การจัดซื้อยุคใหม่คือหัวใจของต้นทุน

การจัดซื้อที่ดี คือ ซื้อในปริมาณมากและราคาถูก เพื่อสินค้าจะได้ไม่ขาดตลาด หลักเกณฑ์ที่พึงปฏิบัติกันคือ ทำอย่างไรจะขายสินค้าได้มากที่สุด และวิธีไหนจะมีต้นทุนที่ถูกที่สุด โดยเฉพาะการมีต้นทุนถูกที่สุดกลับกำไรเป็นศูนย์ลับที่บริษัทห้างร้านต่าง ๆ พยายามคิดวิธีที่เหมาะสมกับตัวเอง อย่างไรก็ตามการลดต้นทุนสินค้าทำได้ง่ายที่สุด คือ การคิดระบบการจัดซื้อใหม่ จากที่กล่าวว่า การจัดซื้อคือหัวใจของต้นทุนการบริหารของสินค้าปลีกที่ขาดไม่ได้ และปัจจุบันการแข่งขันของแต่ละร้านค้าจะมุ่งเจาะกลุ่มลูกค้าเฉพาะของตน ทำให้ร้านนั้นต้องเปลี่ยนแปลงระบบการจัดซื้อสินค้าที่ใหม่ไ Gio ให้ลึกซึ้งกับความต้องการของลูกค้าตัวเองด้วยแทนที่จะจะปลดติดอยู่กับมุ่งแต่จะส่งซื้อสินค้านั้น ๆ หรือซื้อ เพราะขอบนิสัยของชั้นพลาเยอร์นั้น ๆ (ใช้ว่าวย ภาคพิสดาร, 2539 : 40)

ร้านค้าปลีกแบบแฟรนไชส์

ร้านค้าปลีกแบบแฟรนไชส์ (Franchise) คือ ร้านค้าปลีกที่ได้รับอนุญาตหรือได้รับสิทธิ (Licensing) จากเจ้าของร้านแฟรนไชส์ (Franchisor) ให้ประกอบธุรกิจขายสินค้าหรือบริการได้ภายใต้สิทธิประโยชน์การใช้ชื่อการค้า (Tradename) ตราสินค้า (Trademark) เทคนิคในการผลิตสินค้านี้และการให้บริการ ตลอดจนวิธีการในการดำเนินธุรกิจจากเจ้าของแฟรนไชส์ (ภาษา เที่ยวนไทย, 2534 : ไม่ปรากฏเลขหน้า)

ความเป็นมาของร้านค้าปลีกแบบแฟรนไชส์ (พงษ์ศักดิ์ ปัญจพรผล, 2535 : 10-13)

ร้านค้าปลีกแบบแฟรนไชสมีมานานกว่า 150 ปี โดยมีจุดกำเนินในประเทศสหรัฐอเมริกา สำหรับประเทศไทยนั้น ธุรกิจแบบแฟรนไชส์ได้เข้ามายืนทบทวนนานกว่า 30 ปีแล้ว โดยในระยะแรกที่เข้ามาสู่ประเทศไทย และยังคงได้เห็นในปัจจุบัน คือ ธุรกิจปั้มน้ำมันเชื้อเพลิงต่าง ๆ ต่อมามาในช่วงระยะเวลาสังคมรามเกียตนาม ได้มีธุรกิจแฟรนไชส์เข้ามาเพิ่มเติมอีกจำนวนหนึ่ง

การดำเนินการในธุรกิจแฟรนไชส์นั้น มีลักษณะการดำเนินการโดยแยกออกเป็นลักษณะต่าง ๆ ดังนี้

1. การซื้อสิทธิในด้านเทคนิค หรือ “Know How” เป็นลักษณะการดำเนินงานที่บริษัทเจ้าของสิทธิ (Franchisor) ให้ความรู้หรือเครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ ที่จำเป็นในการประกอบธุรกิจ แก่ผู้ซื้อสิทธิ (Franchisee) โดยมิได้มีการร่วมลงทุนหรือมีทรัพย์สินร่วมกัน
2. การดำเนินการในรูปของการจัดซื้อสาขา (Wholly-Owned Subsidiary) เป็นการดำเนินงานที่บริษัทของเจ้าสิทธิ (Franchisor) เข้ามาดำเนินการดูแลและจัดการบริหารงานในสาขานั้น ๆ เอง เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่ากิจการที่เปิดดำเนินการนั้น มาตรฐานเดียวกันกับการดำเนินงานในกิจการอื่น ๆ ของตน
3. การร่วมลงทุน (Joint-Venture Arrangement) เป็นการดำเนินงานร่วมกันโดยที่บริษัทเจ้าของสิทธิ (Franchisor) และผู้ที่ได้รับสิทธิ (Franchisee) ทดลองร่วมกันตั้งบริษัทใหม่ ทั้งนี้เจ้าของสิทธิเดิม (Franchisor) จะได้รับส่วนแบ่งผลกำไรหรือมีส่วนร่วมลงทุนในลักษณะมีหุ้นส่วนอยู่ในกิจการจำนวนหนึ่ง

อย่างไรก็ตาม การดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์ในเมืองไทยนั้นได้มีลักษณะการดำเนินทั้ง 3 รูปแบบ ได้แก่ เคนตักกี้ฟรายชิกเก้น เม็คโค้ดแอล พิชชาร์ช เศคเก็ตช่า เกรเว่นอีสเทิร์น สเวนเช่น บีมน้ำมันตรายี่ห้อต่าง ๆ เป็นต้น

สาเหตุสำคัญที่ทำให้การค้าปลีกแบบแฟรนไชส์ได้รับความนิยม

หากพิจารณาถึงสาเหตุที่เป็นแรงจูงใจ ให้นักธุรกิจหันมาลงทุนในด้านค้าปลีกแบบแฟรนไชส์มากขึ้น พราะจะจำแนกได้ดังนี้ คือ

1. ในเรื่องผลประโยชน์ที่เจ้าของสิทธิ (Franchisor) จะได้รับ อาทิ

1.1 การสามารถเรียกเก็บค่าธรรมเนียม ได้จากผู้ที่ประสบความสำเร็จในแฟรนไชส์ ซึ่งจากค่าธรรมเนียมที่ได้รับนี้ เจ้าของสิทธิเดิมสามารถนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนกับกิจการต้น เองได้

- 1.2 การที่เจ้าของแฟรนไชส์สามารถขยายกิจการไป โดยที่ตนเองไม่ต้องลงทุนเองทั้งหมด

หอศึกษานันราชวัสดุพิบูลสงคราม

พิชณ์โลก

- 21 -

1.3 ช่วยประหยัดในการเสียค่าใช้จ่าย โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Over-Head Expenses) ซึ่งผู้รับสิทธิจะเป็นผู้รับภาระอันนี้ไว้ (ในกรณีที่เจ้าของลิขสิทธิไม่ต้องการนำไปเปิดกิจการของตนเองที่ตนเองเป็นเจ้าของทั้งหมด)

1.4 เจ้าของแฟรนไชส์ จะได้ผู้ร่วมรับผิดชอบ (ผู้จัดการ) ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นในธุรกิจของตนเอง เพราะผู้ที่ประสบความสำเร็จจะรับสิทธิโดยทั่วไปย่อมมีความตั้งใจที่จะประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ดังนั้น จึงเท่ากับเจ้าของสิทธิจะได้คนที่มีความตั้งใจเข้ามาช่วยในธุรกิจของตนอยู่ตลอดเวลา

2. ในฐานะผู้รับสิทธิในการค้า (Franchisee) จะได้รับผลประโยชน์ตอบแทน คือ

2.1 ในด้านความไม่แน่นอนหรือความเสี่ยงต่าง ๆ จะลดน้อยลง เพราะธุรกิจที่รับสิทธิมาได้ปรับกฎความสำเร็จมาแล้วในอดีต พร้อมทั้งเป็นธุรกิจที่มักมีข้อเสียงเป็นที่ยอมรับอยู่แล้ว

2.2 ผู้บริโภคยอมรับได้ง่ายกว่าการสร้างสินค้าหรือกิจการของตนเองขึ้นมา

2.3 ผู้รับสิทธิจะได้รับความช่วยเหลือในด้านการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการจัดการ หรือการบริหารกิจการ ซึ่งจะเป็นหลักประกันในความสำเร็จจากเจ้าของสิทธิทางการค้า

2.4 โดยทั่วไปการลงทุนมักจะมีข้อเสียเบรียบบั้น้อยกว่าที่จะสร้างกิจกรรมมาด้วยตนเอง หรือริเริ่มเองดังแต่แรกเริ่ม

การสำรวจความพร้อมของผู้ที่สนใจในการขอรับสิทธิประโยชน์ทางการค้า

อย่างไรก็ตาม ผู้ที่สนใจจะเข้ารับแฟรนไชส์ ควรพิจารณารายละเอียดต่าง ๆ ให้รอบคอบเสียก่อนที่จะตัดสินใจเข้ารับแฟรนไชส์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งควรสำรวจตนเองถึงความพร้อมในด้านต่าง ๆ ให้เรียบร้อยก่อน อาทิเช่น

1. ควรเป็นเจ้าของแฟรนไชส์ ควรตรวจสอบประวัติของเจ้าของแฟรนไชส์ เพื่อประกันความเชื่อถือได้ในการทำธุรกิจ

2. สินค้าหรือบริการที่อยากจะได้แฟรนไชส์มานั้นมีลักษณะเป็นสินค้าที่ขายได้ทุกฤดูกาล หรือบางฤดูกาลเท่านั้น และสินค้าดังกล่าวอยู่ในตลาดมานานเท่าใด

3. คุณสมบัติของเจ้าที่เหมาะสมกับการรับแฟรนไชส์ เช่น มีความพร้อมในด้านประสบการณ์ ความรู้ในสินค้าประเภทนั้น สุขภาพ อุปกรณ์ เครื่องมือ และความพร้อมที่จะทำงานหนัก โดยเฉพาะอย่างยิ่งความสามารถที่จะทนกับงานหนัก ๆ ทั้งวัน (โดยเฉพาะกิจการประเภทร้านอาหาร)

4. ความช่วยเหลือและผลประโยชน์อะไรบ้างที่จะได้รับจากเจ้าของแฟรนไชส์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเริ่มดำเนินการ

5. ในการเริ่มต้นกิจการนั้น จำเป็นต้องมีการฝึกฝนในด้านใดบ้าง และเรามีประสบการณ์เพียงพอต่อการฝึกฝนนั้นแล้วหรือยัง

6. ผลกระทบที่คาดหวังสามารถคุ้มค่าสิทธิที่ได้รับแฟรนไชส์หรือไม่ รวมทั้งมีการศึกษาวิเคราะห์อย่างถ่องแท้แล้วหรือยัง

7. ทำเลและอุปกรณ์เครื่องมือต่าง ๆ ดีพอกหรือไม่ จะมีร้านค้าในลักษณะนั้นในบริเวณดังกล่าวหรือไม่ และหากหมดอายุสัญญาแฟรนไชส์จะมีโอกาสต่อสัญญาได้อีกหรือไม่

8. การศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับสัญญาแฟรนไชส์ เช่น การเข้าสู่ระบบการปฏิบัติการทำงาน การควบคุม จุดแข็งและจุดอ่อน พร้อมทั้งการหมดอายุสัญญาของแฟรนไชส์ เป็นต้น

9. การศึกษาเกี่ยวกับข้อห้ามหรือข้อกำหนดที่ร้านค้าต้องปฏิบัติตามเจ้าของสิทธิแฟรนไชส์ พร้อมทั้งมาตรการควบคุม สูตรการค้า

10. ควรให้ผู้เชี่ยวชาญทางด้านกฎหมาย ตรวจสอบรายละเอียดและข้อตกลงต่าง ๆ ก่อน

ศึกค่อนวิเนียนสโตร์ยุคร้อยสำนักแข่งประจำ

ยุทธจักรวงการค้าปลีก เปรียบเสมือนกระจาด渺ที่สะท้อนให้เห็นถึงวิถีชีวิตของผู้คนในท้องถิ่น รูปแบบร้านค้าปลีกที่แตกต่างกัน ขึ้นเป็นผลสะสมท่อนให้เห็นถึงพฤติกรรมผู้บริโภค และสภาพแวดล้อม อื่น ๆ ในแต่ละพื้นที่แต่ละยุคสมัย มีระบบขั้นตอนการพัฒนาเปลี่ยนแปลงไปในยุคของการซื้อง่าย จับจ่ายสบาย ร้านค้าแบบค่อนวิเนียนสโตร์ เป็นร้านค้าปลีกที่มีแนวความคิด ที่ให้ความสำคัญกับส่วนรับผู้บริโภคสินค้าที่มีคุณภาพสูง ตั้งแต่รูปแบบของร้าน การจัดวางสินค้า การบริการของพนักงานขาย ต้องอำนวยความสะดวก ให้กับลูกค้า หรือกลุ่มเป้าหมายด้วยวิชาชีพสุภาพ หน้าตาอิ้มแย้มแจ่มใส มืออาชีวศิลป์ที่ดี ซึ่งมีความแตกต่างจากร้านค้าปลีกแบบเดิมอย่างสิ้นเชิง ผู้บริโภคต้องบริการตนเอง เปิดบริการ 24 ชั่วโมง และที่สำคัญทำเลที่ตั้งจะต้องสะดวกต่อการจับจ่ายของผู้บริโภคมากที่สุด รวมทั้งรูปแบบของร้านทั้งภายในและภายนอก สิ่งที่กล่าวมาทำให้ธุรกิจประเภทนี้มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว เพื่อสามารถสนองความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ผันเปลี่ยนมากขึ้นเรื่อย ๆ ตามยุคสมัย รวมทั้งสภาพแวดล้อมของสังคมถูกบังคับให้ใช้ชีวิตอยู่กับเวลามากขึ้น การจราจรที่ติดขัดโดยเฉพาะเมืองใหญ่ ๆ และวัฒนธรรมตะวันตกที่เข้ามาสู่สังคมไทย ทำให้ค่านิยมในสังคมไทยเปลี่ยนไป

ข้ามจากชั้นสูงขึ้นจะทำให้ระบบการค้าปลีกเดิมไม่สามารถสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างเพียงพอ จึงเป็นจังหวะที่ร้านค่อนวีเนียนสโตร์เข้ามาประสบผลสำเร็จในเวลาอันรวดเร็ว (สุทธินี อุปนัยชัย, 2536 : 65-66)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

พงศักดิ์ ปัญจพรผล (พงษ์ศักดิ์ ปัญจพรผล, 2535) ได้ศึกษาวิจัยเกี่ยวกับหศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อกิจการร้าน 7-Eleven ในเขตกรุงเทพมหานคร มีจุดประสงค์เพื่อต้องการทราบพฤติกรรมการซื้อและใช้บริการของผู้บริโภค และต้องการทราบปัจจัยที่ส่งผลต่อการใช้บริการจากร้าน 7-Eleven รวมทั้งศึกษาเบรียบเทียบความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อปัจจัยดังกล่าวระหว่างตัวแปรเพศ, อาชีพ, ระดับการศึกษา โดยศึกษาจากผู้บริโภคกลุ่มตัวอย่าง 370 คน จากร้าน 7-Eleven 13 แห่ง ในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งใช้วิธีการสุ่มแบบเจาะจง แบบสอบถามได้รับคืนมา 360 ชุด การวิเคราะห์ข้อมูลใช้วิธีการหาค่าร้อยละ, ค่าเฉลี่ย, ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการทดสอบความแปรปรวน (F-test)

ผลการวิจัยพบว่าพฤติกรรมของผู้บริโภคที่อยู่ในระดับสูงด้านต่าง ๆ คือ ชอบไปใช้บริการจากร้าน 7-Eleven ระหว่างเวลา 17.01-09.00 น. สินค้าที่ชอบซื้อ คือเครื่องดื่มและอาหารสำเร็จรูป การไปใช้บริการมากที่สุดคือเดือนละ 2-4 ครั้ง ผู้บริโภครู้จักร้าน 7-Eleven จากการแนะนำของเพื่อนและคนรู้จักเป็นส่วนใหญ่ การใช้เวลาในการเลือกซื้อของภายในร้านแต่ละครั้ง ส่วนใหญ่ ประมาณ 15 นาที ผู้บริโภคส่วนใหญ่ตอบตรงกันว่า จะไปใช้บริการจากร้าน 7-Eleven อีก ด้วยเหตุผลที่ว่า หาเลือกซื้อของได้สะดวกและบริการดี ส่วนผู้บริโภคที่บอกว่าจะไม่ไปใช้บริการอีก ซึ่งมีน้อยมาก ให้เหตุผลว่ามีสินค้าให้เลือกน้อย และราคาก้อนข้างแพง นอกจากนี้ ผู้บริโภคยังมีความเห็นว่า ร้าน 7-Eleven นี้ ประชาชนจะมีความนิยมเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ด้วยเหตุว่า เป็นร้านที่มีชื่อเสียง และทำเลที่ตั้งเหมาะสม สำหรับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่อยู่ในอันดับสุดท้าย ได้แก่ เรื่องช่วงเวลาที่ไปใช้บริการน้อยที่สุด คือ 24.01-06.00 น. สินค้าที่นิยมซื้อน้อย คือ เครื่องประดับและอัญมณี จำนวนครั้งที่ไปใช้บริการที่น้อยที่สุดคือเดือนละ 1 ครั้ง สื่อที่เป็นปัจจัยให้ผู้บริโภครู้จักร้าน 7-Eleven น้อยที่สุด คือ ใบปลิว ระยะเวลาที่ใช้ในการไปใช้บริการแต่ละครั้งที่น้อยที่สุด คือ 60 นาที หรือมากกว่านั้น ผู้บริโภคที่มีความเห็นว่ากิจการนี้จะไม่เป็นที่นิยมต่อไปนั้นไม่มี ปัจจัยด้านความปลอดภัยของผู้มาใช้บริการผู้บริโภคเห็นว่ามีปัญahan้อยมาก

ในด้านความคิดเห็นของผู้บริโภค เกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อและใช้บริการร้าน 7-Eleven พบว่า เพศหญิง, ผู้มีอาชีพพนักงานหรือลูกจ้างเอกชน, ผู้มีรายได้ 5,000 บาทต่อเดือนลงมา และผู้ที่มีวุฒิการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี มีความเห็นว่าปัจจัยดังกล่าวมีอิทธิพลต่อการไปปั้นหรือการใช้บริการของผู้บริโภคมากที่สุด ในขณะเดียวกันเพศชาย, ผู้มีอาชีพค้าขายหรือธุรกิจ, ผู้มีรายได้ 10,000 บาทขึ้นไป และผู้ที่มีวุฒิทางการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีความเห็นว่า ปัจจัยดังกล่าวมีอิทธิพลต่อการไปปั้นหรือไปใช้บริการในระดับน้อย สำหรับการเปรียบเทียบความคิดเห็นเกี่ยวกับอิทธิพลของปัจจัยต่าง ๆ ที่มีต่อการไปใช้บริการอยู่ในระดับน้อย สำหรับตัวแปรต่าง ๆ พบว่าที่มีความเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05 ได้แก่ เพศ, รายได้ และวุฒิการศึกษา และที่มีความเห็นไม่แตกต่างกันได้แก่กลุ่มอาชีพ

ผลการสำรวจของ “คู่แข่งมอนเตอร์” ในหัวเรื่องพฤติกรรม การใช้บริการร้านค่อนWei เนียนสโตร์ โดยสุ่มตัวอย่างจากคนกรุงเทพฯ จำนวน 300 ตัวอย่าง ที่มีอายุ 16-30 ปี ขึ้นไป แสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างโดยใช้บริการร้านค่อนWei เนียนสโตร์ ร้อยละ 92.7 ในจำนวนนี้ กลุ่มอายุ 26-30 ปี มีการใช้บริการมากที่สุด และใกล้เคียงกับกลุ่มอายุ 30 ปีขึ้นไป โดยทั้งสองกลุ่มใช้บริการ ร้อยละ 96.0 และ 94.7 ตามลำดับ ส่วนเหตุ因ใจที่ทำให้ใช้บริการ เนื่องมาจากมีบริเวณที่ตั้งอยู่ใกล้บ้าน สะดวกรวดเร็ว หาซื้อง่าย เป็นส่วนใหญ่ในสัดส่วนที่เท่ากัน คือ ร้อยละ 38.1 นอกเหนือนี้ได้แก่ เปิดบริการ 24 ชั่วโมง และมีสินค้าให้เลือกมาก (คู่แข่งมอนเตอร์, 26 กรกฎาคม - 1 สิงหาคม 2536)

ไฟศาล รัชธรรมชัย (ไฟศาล รัชธรรมชัย, 2537) ได้ทำวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมและทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อร้านมินิมาร์ท ในเขตเทศบาลเมืองพิษณุโลก โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล จากการวิจัยพบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่ชื่นชอบในร้านมินิมาร์ท เพราะความสะดวก มีบริการ 24 ชั่วโมง ใกล้บ้าน/ใกล้ที่ทำงาน สินค้าที่นิยมซื้อมากที่สุด ได้แก่ ของใช้ประจำวัน เครื่องดื่ม และขนมต่าง ๆ ช่วงเวลาที่ใช้บริการมากที่สุด เวลา 17.00 - 19.00 น. ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่าควรมีการขยายร้านเพิ่มขึ้น เพื่อให้ผู้บริโภคมีโอกาสเลือกซื้อด้วยมากขึ้น รวมถึงการอบรมพนักงานขายเพื่อให้บริการที่ดี ควรขยายร้านมินิมาร์ทไปตามจุดสำคัญ ๆ ของเมืองหรือชานเมือง สำหรับการเปรียบเทียบทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อร้านมินิมาร์ท โดยจำแนกตามเพศ อายุ อาชีพ รายได้ และการศึกษา พบร่วงปัจจัยดังกล่าวไม่ขึ้นอยู่กับบริการของพนักงาน ความสะดวกในการซื้อมาตรฐานของสินค้า การตกแต่งร้าน การให้ส่วน

ลด การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ และการให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง นอกจากการศึกษาที่ขึ้นอยู่กับชื่อเสียงของร้าน ทำเลที่ตั้งของร้าน และรายได้ที่ขึ้นอยู่กับราคาน้ำดื่มที่เหมาะสม

สุเทพ พิพย์ธารา (สุเทพ พิพย์ธารา, 2538) ได้ทำวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมการแสวงหาผลประโยชน์ของผู้บริโภคที่เข้าใช้บริการ และชื่อสินค้าในห้างได้อ่านศิริภูวนารถ ห้างสรรพสินค้าหาดใหญ่ชั้ต แลเห็นห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล รวม 3 แห่ง โดยมีกลุ่มตัวอย่างจำนวน 673 คน ใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญให้กระจายในแต่ละชั้นของห้างทั้ง 3 แห่ง ผลการวิจัยพบว่าผู้บริโภคที่เข้าใช้บริการในห้าง มีความถี่สัปดาห์ละครั้งหรือน้อยกว่าเดือนละครั้ง สำหรับความนิยมด้านสถานที่และความทันสมัย ซึ่งเหตุผลที่นิยมเพราะความสะดวกสำหรับการวิเคราะห์พฤติกรรม การแสวงหาผลประโยชน์ของผู้บริโภคแยกตามห้างสรรพสินค้า เพศ สถานภาพ สมรส และสถานที่ทำงาน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 และเมื่อพิจารณาองค์ประกอบนัยสำคัญที่อยู่เบื้องหลังผู้บริโภค เพศชายและหญิง มีความแตกต่างกันด้านความประทัย และความภาคภูมิใจ และหากแยกตามสถานภาพสมรสและสถานที่ทำงานมีความแตกต่างกันด้านความสะดวกอย่างนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และผู้บริโภค มีความคิดเห็นควรปรับปรุงด้านการบริการและด้านการบริการและด้านราคาเป็นเรื่องสำคัญที่สุด

มูลนิธิเพื่อสถาบันการศึกษาวิชาการจัดการแห่งประเทศไทย (IMET) (ไอเมทสัมพันธ์ ปีที่ 13 ฉบับที่ 24, 2538) ได้ทำการศึกษาถึงความต้องการการฝึกอบรมของนักธุรกิจและศิษย์เก่า ไอเมท ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจได้มีการมองเห็นการเปลี่ยนแปลงภายในจังหวัดของตน และมองเห็นผลกระทบที่เกิดขึ้นจากภาวะโลกาภิวัตน์ต่อธุรกิจ ซึ่งผลกระทบจะเป็นทั้งผลดีและอุปสรรคต่อธุรกิจ ผลดีคือทำให้ธุรกิจได้รับข่าวสารที่รวดเร็วขึ้น มีระบบเทคโนโลยีที่ทันสมัย ส่วนผลเสียหรืออุปสรรคต่อธุรกิจคือมีการแข่งขันที่ผิดกฎหมายมากขึ้น มีธุรกิจจากภายนอกเข้ามาแข่งตลาด และมีการทำลายสภาพแวดล้อมเพิ่มขึ้น ภายใต้การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ทำให้นักธุรกิจมีความคิดในการขยายธุรกิจของตน โดยเฉพาะขยายในลักษณะของการเพิ่มขนาดธุรกิจและขยายสาขาไปในต่างจังหวัด ทั้งนี้ เพราะมีปัจจัยที่มีส่วนสนับสนุน คือมีตลาดที่เพิ่มขึ้น มีเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เหมาะสมกับการลงทุน นอกจากนี้เมื่อสอบถามการเพิ่มธุรกิจในอีก 5 ปีข้างหน้า นักธุรกิจเห็นว่าธุรกิจที่เพิ่มมากที่สุด คือ อุตสาหกรรม รองมาคือ ธุรกิจด้านบริการ ธุรกิจพาณิชยกรรม ส่วนธุรกิจเกษตรมีน้อย

ในด้านปัญหาที่นักธุรกิจเห็นว่าสำคัญเป็นอย่างยิ่ง คือ ด้านทรัพยากรบุคคลที่ยังขาดคุณภาพ และรองมาคือ ปัญหาด้านระบบการบริหาร การขาดแคลนแรงงาน และการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน

สำหรับปัญหาที่สำคัญของธุรกิจในจังหวัดพบว่าปัญหาที่สำคัญที่สุด คือ การขาดความร่วมมือจากส่วนต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน รองมาคือการขาดทรัพยากรบุคคลที่มีความรู้ และต้องเผชิญกับการแข่งขันที่สูง

ความต้องการการฝึกอบรม สามารถสรุปได้ 3 ประเด็น คือ

1. เทคนิคในเรื่องของการบริหารทั่วไป
2. การบริหารธุรกิจเฉพาะประเภท
3. การบริหารเฉพาะเรื่อง

สำหรับรูปแบบในการอบรม นักธุรกิจมีความเห็นดังนี้

1. ระยะเวลาของการฝึกอบรม ประมาณ 3 วัน
2. ช่วงเวลาที่เหมาะสม ระหว่างเดือนมิถุนายน - เดือนตุลาคม
3. ลักษณะการบริจาค ควรแจ้งให้ทราบในระหว่างการคัดเลือก
4. สถานที่ฝึกอบรมควรจัดฝึกอบรมภายในจังหวัด

บทที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาถึงกระบวนการดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมและปัจจุบันของผู้ประกอบการในการดำเนินงานตลอดจนแนวทางในการแก้ไข โดยเฉพาะร้านค้าปลีกที่อยู่ในเขตเทศบาลเมืองและสุขุมวิทของอำเภอรอบนอก ในเขตจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย สำหรับแหล่งข้อมูลที่นำมาใช้ประกอบการศึกษา ได้แก่

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ซึ่งได้จากการสำรวจ
2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ซึ่งได้แก่ข้อมูลจากเอกสาร และตำราต่าง ๆ ที่เกี่ยว

ข้อง

วิธีการดำเนินการวิจัย

1. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสอบถาม ซึ่งผู้วิจัยได้สร้างขึ้นให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการศึกษาและได้ให้ผู้เชี่ยวชาญ คือ ดร. ทิตยา สุวรรณชัย ตรวจสอบเพื่อนำข้อเสนอแนะมาปรับปรุงแก้ไข ตลอดจนมีการทดสอบกับเจ้าของร้านค้าปลีกจำนวน 20 ร้าน เพื่อหาความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถามในตอนที่ 2 ที่เป็นแบบสอบถามชนิดมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) มีความเชื่อมั่น 0.60

2. ประชากร ที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ เจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตเทศบาลเมืองและเขตสุขุมวิทของอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลก และสุโขทัย

3. กลุ่มตัวอย่าง ที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้เลือกร้านค้าที่ตั้งอยู่ในเขตจังหวัดพิษณุโลก ซึ่งประกอบด้วย 9 อำเภอ และจังหวัดสุโขทัย ซึ่งประกอบด้วย 9 อำเภอ โดยผู้วิจัยได้ออกสำรวจจำนวนร้านที่เข้าเกณฑ์ตามคุณลักษณะที่กำหนดไว้ในของแต่ละอำเภอ และร้านค้าที่เป็นกลุ่มตัวอย่างที่สามารถเก็บรวบรวมข้อมูลได้ เป็นร้านที่ให้ความร่วมมือในการตอบคำถามในแบบสอบถามทุกร้าน ดังนั้น จึงทำให้ได้จำนวนตัวอย่างทั้งสิ้น 217 ตัวอย่าง ซึ่งในบางอำเภอจะเห็นว่ามีจำนวนตัวอย่างน้อย เพราะร้านค้าที่เข้าเกณฑ์มีน้อย และการให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลน้อย เช่นกัน ใช้วิธีการสุ่มแบบชั้นภูมิอย่างเป็นสัดส่วนให้ได้ตัวอย่างตามขนาดหรือสัดส่วนของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (ดังตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่จำแนกตามอำเภอที่อยู่ในเขตเทศบาลเมือง และเขตสุขภาพน้ำของอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

พิษณุโลก	ประชากร	ตัวอย่าง	สุขภาพ	ประชากร	ตัวอย่าง
อำเภอเมือง	145	60	อำเภอเมือง	95	38
อำเภอพรหมพิราม	24	12	อำเภอทุ่งเสงี่ยม	12	6
อำเภอวังทอง	26	12	อำเภอองครักษ์	24	13
อำเภอวัดโบสถ์	10	4	อำเภอศรีสำโรง	22	11
อำเภอบางระกำ	25	12	อำเภอสารคดลักษ์	20	9
อำเภอนครไทย	6	3	อำเภอศรีเมือง	12	6
อำเภอชาติธรรมการ	6	3	อำเภอศรีนราธ	16	8
อำเภอเนินมะปรางค์	6	3	อำเภอศรีสัchanadi	10	5
อำเภอบางกระทุ่ม	15	7	อำเภอบ้านด่านลานหอย	10	5
รวม	265	116		221	101

ที่มา จำนวนประชากรได้จากการที่ผู้วิจัยออกสำรวจ โดยการนับจำนวนร้านค้าปลีกแบบตั้งเดิมที่มีในแต่ละอำเภอ

4. การออกแบบstudium ผู้วิจัยได้กำหนดให้การเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนามออกเป็น 2 ระยะ ได้แก่

ระยะที่ 1 ผู้วิจัยได้มอบหมายให้นักศึกษา กศ.บป. (การศึกษานุคลากรประจำการ) และนักศึกษาภาคปกติ ที่อยู่ในแต่ละพื้นที่ ทั้งจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย โดยผู้วิจัยได้คัดเลือกและทำความเข้าใจเกี่ยวกับขั้นตอนและวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบตัวต่อตัว (Personal Interview) และผู้วิจัยได้ตรวจสอบความสมบูรณ์ของข้อมูลที่ได้รับกลับคืน

ระยะที่ 2 หลังจากที่ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์กลับมาจำนวนหนึ่งแล้ว จากนั้นผู้วิจัยได้ออกเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเองร่วมกับนักศึกษาภาคปภาค โปรแกรมวิชาการบริการธุรกิจชั้นปีที่ 3 ที่กำลังเรียนวิชาการวิจัยธุรกิจ จำนวน 5 คน ออกเก็บรวบรวมข้อมูลในทุก ๆ อำเภอ เพื่อให้ได้ข้อมูลตามที่ผู้วิจัยได้กำหนดไว้

5. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้ตรวจสอบความสมบูรณ์ของแบบสอบถามทุกชุดที่เก็บรวบรวมไว้ ก่อนที่จะนำไปนับลงในเครื่องคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรม SPSS/PC+ ในการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อให้ได้ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการทดสอบค่าไคสแควร์

สำหรับการแบ่งความหมายของค่าเฉลี่ย ในเกณฑ์ดังนี้

ค่าคะแนนเฉลี่ย 4.51 - 5.00 หมายถึง มีระดับความคิดเห็นมากที่สุด

ค่าคะแนนเฉลี่ย 3.51 - 4.50 หมายถึง มีระดับความคิดเห็นมาก

ค่าคะแนนเฉลี่ย 2.51 - 3.50 หมายถึง มีระดับความคิดเห็นปานกลาง

ค่าคะแนนเฉลี่ย 1.51 - 2.50 หมายถึง มีระดับความคิดเห็นน้อย

ค่าคะแนนเฉลี่ย 1.00 - 1.50 หมายถึง มีระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเพื่อศึกษาถึงกระบวนการของการดำเนินธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ตลอดจนการศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมกับอายุ การศึกษา ระยะเวลาดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน ที่อยู่ในเขตเทศบาลเมือง และเขตสุขากิบາลของอำเภอ robe นอกในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

ข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้จากแบบสอบถามมีจำนวน 217 ฉบับ ซึ่งผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้รับมาทำการวิเคราะห์ โดยใช้ตารางประมวลคำบรรยายและในบทนี้ ผู้วิจัยจะเรียกเจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่เป็นกลุ่มตัวอย่างว่า “ผู้ตอบ” การสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบ จำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา และระยะเวลาดำเนินกิจการมาแล้ว

ข้อมูลส่วนตัวผู้ตอบ		จำนวน	ร้อยละ
ผู้ตอบทั้งหมด		217	100.0
เพศ	ชาย	72	33.2
	หญิง	143	65.9
	ไม่ตอบ	2	0.9
อายุ	20-29 ปี	33	15.2
	30-39 ปี	66	30.4
	40-49 ปี	60	27.6
	50-59 ปี	42	19.4
	60 ปีขึ้นไป	13	6.0
	ไม่ตอบ	3	1.4
การศึกษา	ประถมศึกษา	105	48.4
	มัธยมศึกษาตอนต้น	31	14.3
	มัธยมศึกษาตอนปลาย	39	18.0

ชื่อสุนัขตัวผู้ตอบ (ต่อ)	จำนวน	ร้อยละ
อนุปริญญา	19	8.8
ปริญญาตรี	19	8.8
สูงกว่าปริญญาตรี	1	0.5
ไม่ตอบ	3	1.4
ระยะเวลาดำเนินกิจการ		
1- 5 ปี	78	35.9
6-10 ปี	51	23.5
11-15 ปี	24	11.1
16 ปีขึ้นไป	63	29.0
ไม่ตอบ	1	0.5

จากตารางที่ 2 แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมีจำนวน 143 ราย คิดเป็นร้อยละ 65.9 มีอายุอยู่ในช่วง 30-39 ปี จำนวน 66 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.4 มีการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา จำนวน 106 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.4 และมีระยะเวลาดำเนินกิจกรรมมาแล้วอยู่ในช่วง 1-5 ปี จำนวน 78 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.9

ตารางที่ 3

แสดงจำนวนและร้อยละของลักษณะร้านของผู้ตอบ

ลักษณะของร้าน	จำนวน	ร้อยละ
ร้านไม่มีห้องเดียว 2 ชั้น	30	13.8
ร้านไม่มีห้องเดียว ชั้นเดียว	53	24.4
ร้านไม่มี 2 ห้อง 2 ชั้น	28	12.9
ร้านไม่มี 2 ห้อง ชั้นเดียว	13	6.0
ร้านตึก 1 คูหา	54	24.9
ร้านตึก 2 คูหา	22	10.1
อื่น ๆ	17	7.8
รวม	217	100.0

จากตารางที่ 3 แสดงว่าลักษณะร้านของผู้ตอบส่วนใหญ่ เป็นร้านตึก 1 คูหา มีจำนวน 54 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.9 อันดับรองลงมา ได้แก่ ร้านไม่มีห้องเดียว ชั้นเดียว จำนวน 53 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.4

ตารางที่ 4

แสดงจำนวนและร้อยละของวิธีการดำเนินกิจการของผู้ตอบ

รูปแบบการดำเนินกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของร้านทำเองทุกอย่าง	140	64.5
เจ้าของร้านทำเองบางส่วนนอกนั้นจ้างลูกจ้าง	23	10.6
มีญาติพี่น้องและลูกหลานช่วย	54	24.9
อื่น ๆ	-	-
รวม	217	100.0

จากตารางที่ 4 แสดงว่าการดำเนินกิจการของร้านส่วนใหญ่ เจ้าของร้านเป็นผู้ดำเนินการเองทุกอย่าง มีจำนวน 140 ราย คิดเป็นร้อยละ 64.5 อันดับรองลงมา มีญาติพี่น้องและลูกหลานช่วย จำนวน 54 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.9

ตารางที่ 5

แสดงจำนวนและร้อยละของการดำเนินกิจการที่เป็นอยู่ในปัจจุบันของผู้ตอบ

ที่มาของการดำเนินกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
ได้รับสืบทอดจากพ่อแม่	61	28.1
จัดตั้งขึ้นเอง	143	65.9
เข้าหุ้นกับเพื่อนจัดตั้ง	1	0.5
เข้าหุ้นกับญาติพี่น้องจัดตั้ง	9	4.1
ถูกบังคับให้ทำ	2	0.9
อื่น ๆ	1	0.5
รวม	217	100.0

จากตารางที่ 5 แสดงว่ากิจการของผู้ตอบในปัจจุบันส่วนใหญ่ ผู้ตอบเป็นผู้จัดตั้งขึ้นเอง มีจำนวน 143 ราย คิดเป็นร้อยละ 65.9 และอันดับรองลงมา ได้รับการสืบทอดจากพ่อแม่ มีจำนวน 61 ราย คิดเป็นจำนวน 28.1

ตารางที่ 6

แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบกับการถือครองร้าน

การถือครองร้าน	จำนวน	ร้อยละ
เป็นเจ้าของร้าน	188	86.6
เช่า	22	10.1
เช่าซื้อ	3	1.4
อื่น ๆ	4	1.9
รวม	217	100.0

จากตารางที่ 6 แสดงว่าร้านที่ผู้ตอบดำเนินกิจการอยู่ส่วนใหญ่เป็นร้านของผู้ตอบเอง มีจำนวน 188 ราย คิดเป็นร้อยละ 86.6 อันดับรองลงมา เป็นการเช่า มีจำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.1

ตารางที่ 7

แสดงจำนวนและร้อยละของน้มร้านของผู้ตอบในอนาคต

แนวโน้มการดำเนินกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
จะดำเนินการต่อไปเหมือนเดิม	140	64.5
กำลังคิดจะปรับเปลี่ยน	54	24.9
กำลังคิดจะเลิกกิจการ	16	7.4
อื่น ๆ	7	3.3
รวม	217	100.0

จากตารางที่ 7 แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะดำเนินกิจการต่อไปเหมือนเดิม มีจำนวน 140 ราย คิดเป็นร้อยละ 64.5 โดยให้เหตุผลว่าอาชีพที่ทำเป็นอาชีพอหลักซึ่งทำมาบานานแล้ว รายได้สามารถเลี้ยงครอบครัวได้ เป็นงานที่ทำอยู่กับบ้าน กิจการสามารถดำเนินไปได้เรื่อย ๆ สำหรับอันดับรองลงมา กำลังคิดจะปรับเปลี่ยน มีจำนวน 54 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.9 โดยให้เหตุผลว่าตั้งร้านอยู่ใกล้ร้านที่ทันสมัยกว่า คิดเพิ่มสินค้าที่ยังขาดให้ครบ ปรับปูรูปร้านให้ดีขึ้นกว่าเดิม ต้องการขยายกิจการให้ใหญ่ขึ้น ให้ทันสมัยกับใจลูกค้า เป็นต้น

ตารางที่ 8

แสดงจำนวนและร้อยละของการดำเนินกิจการในช่วง 1-2 ปี ที่ผ่านมา

การดำเนินกิจการช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา	จำนวน	ร้อยละ
ตกต่ำ	28	12.9
เสมอตัว	86	39.6
ดีขึ้น	77	35.5
ไม่สามารถแยกแยกได้	20	9.2
อื่น ๆ	6	2.8
รวม	217	100.0

จากตารางที่ 8 แสดงว่าในช่วง 1-2 ปี ที่ผ่านมา การดำเนินกิจการของร้านส่วนใหญ่ เสมอตัว มีจำนวน 86 ราย คิดเป็นร้อยละ 39.6 โดยให้เหตุผลว่าขายได้มากขึ้นแต่รายจ่ายขึ้นถึงมีกำไรเท่าเดิม ร้านค้าบริโภคใกล้เคียงไม่มีการแข่งขันมาก ส่วนใหญ่ผู้ซื้อเป็นลูกค้าประจำ เป็นต้น อันดับรองลงมา การดำเนินกิจการดีขึ้นกว่า 1-2 ปีที่ผ่านมา มีจำนวน 77 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.5 โดยให้เหตุผลว่ามีลูกค้าเพิ่มขึ้น มีการเพิ่มตัวสินค้า ร้านค้าปลีกบริโภคใกล้เคียงยังมีน้อย เป็นต้น

ตารางที่ 9

แสดงจำนวนและร้อยละของลักษณะลูกค้าที่เข้าซื้อสินค้าในร้าน

ลักษณะของลูกค้า	จำนวน	ร้อยละ
ลูกค้าประจำ	157	72.4
ลูกค้า乍	24	11.1
ลูกค้าประจำและลูกค้า乍	36	17.6
รวม	217	100.0

จากตารางที่ 9 แสดงว่าลูกค้าที่ซื้อสินค้าในร้านส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ มีจำนวน 157 ราย คิดเป็นร้อยละ 72.4 สำหรับอันดับรองลงมา ทั้งลูกค้าประจำและลูกค้า乍 มีจำนวน 36 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.6

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมต่อผลกระทบของร้านค้าปลีกสมัยใหม่

การดำเนินกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
ถูกผลกระทบจากร้านค้าปลีกที่ทันสมัย	110	50.7
ไม่ถูกผลกระทบจากร้านค้าปลีกที่ทันสมัย	107	49.3
รวม	217	100.0

จากตารางที่ 10 แสดงว่าการดำเนินกิจการของร้านถูกผลกระทบจากร้านค้าปลีกที่ทันสมัย มีจำนวน 110 ราย คิดเป็นร้อยละ 50.7 โดยให้เหตุผลว่าร้านค้าสมัยใหม่เป็นร้านค้าที่มีลักษณะครบวงจร สินค้ามีมากกว่า ทันสมัยกว่า ราคาถูกกว่า ลูกค้าบางส่วนกำลังตื่นเต้นกับร้านค้าที่ทันสมัย เป็นต้น และร้านที่ไม่ถูกผลกระทบจากร้านค้าปลีกที่ทันสมัย มีจำนวนใกล้เคียงกัน คือ 107 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.6 โดยให้เหตุผลว่าลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ บริโภคที่ตั้งร้านยังห่างไกลจากร้านค้าที่ทันสมัย

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของวิธีการพัฒนาหรือปรับปรุงร้านค้าปลีกของผู้ตอบ

วิธีการพัฒนาและปรับปรุงร้าน	จำนวน	ร้อยละ
เข้าร่วมการฝึกอบรมเมื่อมีโอกาส	36	16.6
ขอคำปรึกษาจากสถานบันการศึกษา	3	1.4
ปรึกษาเจ้าหน้าที่ของรัฐ	7	3.2
แสวงหาความรู้ด้วยตนเองโดยดูจากร้านค้าสมัยใหม่	144	66.4
อื่นๆ	27	12.4
รวม	217	100.0

จากตารางที่ 11 แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ใช้วิธีการพัฒนาหรือปรับปรุงร้านค้าขึ้นตอนเอง ด้วยการแสวงหาความรู้ด้วยตนเองโดยดูจากร้านค้าสมัยใหม่ มีจำนวน 144 ราย คิดเป็นร้อยละ 66.4 อันดับรองลงมาใช้วิธีเข้าร่วมการฝึกอบรมเมื่อมีโอกาส มีจำนวน 36 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.6

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบเกี่ยวกับการเข้ารับการฝึกอบรม

ลักษณะของลูกค้า	จำนวน	ร้อยละ
เคย	12	5.5
ไม่เคย	205	94.5
รวม	217	100.0

จากตารางที่ 12 แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ไม่เคยเข้ารับการฝึกอบรมเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ มีจำนวน 205 ราย คิดเป็นร้อยละ 94.5

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบเกี่ยวกับการตัดสินใจเข้าร่วมรับการฝึกอบรมกับสถาบันราชภัฏพิบูลสงครามร่วมกับมูลนิธิ IMET ที่จะจัดขึ้น

การเข้าร่วมฝึกอบรม	จำนวน	ร้อยละ
เข้า	70	32.2
ไม่เข้า	147	67.8
รวม	217	100.0

จากตารางที่ 13 แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ไม่คิดที่จะเข้ารับการฝึกอบรมกับสถาบันราชภัฏพิบูลสงครามร่วมกับมูลนิธิ IMET จะจัดการฝึกอบรมให้มีจำนวน 147 ราย คิดเป็นร้อยละ 67.8 โดยให้เหตุผลว่าไม่มีเวลา เพราะต้องดูแลร้านที่ต้องเปิดกิจการทุกวัน และส่วนหนึ่งให้เหตุผลว่าระยะทางจากร้านถึงสถานที่เข้าอบรมอยู่ไกล เดินทางไม่สะดวก สำหรับผู้ที่ตอบว่าจะเข้ารับการฝึกอบรมมีจำนวน 70 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.2

ตารางที่ 14

แสดงจำนวนและร้อยละของระยะเวลาที่ผู้ตอบแสดงความคิดเห็นในการจัดการ
ฝึกอบรม

ระยะเวลาในการจัดอบรม	จำนวน	ร้อยละ
1 วัน	35	16.1
2 วัน	37	17.1
3 วัน	12	5.5
4 วัน	4	1.8
5 วัน	-	-
ไม่ตอบ	129	59.4
รวม	217	100.0

จากตารางที่ 14 แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่เสนอว่าถ้าจัดการฝึกอบรมควรใช้เวลา 2 วัน มีจำนวน 37 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.1 สำหรับอันดับรองลงมาเสนอว่าควรจัดเพียง 1 วัน มีจำนวน 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.1 ทั้งนี้เป็นเพราะผู้ตอบส่วนใหญ่ต้องดูแลกิจการด้วยตนเอง และลูกค้า ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ จึงไม่สามารถปิดร้านได้นาน

ตารางที่ 15

ปัญหาในการจัดการร้านค้าของผู้ตอบที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก

อันดับที่	ปัญหาในการจัดการร้าน	อำเภอ เมือง	อำเภอ รอบนอก	รวม
		ความถี่	ความถี่	ความถี่
1	สถานที่ของร้านคับแคบ	20	25	45
2	ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการออกแบบและตกแต่งร้าน	9	29	38
3	สินค้าราคาแพง ต้นทุนสูง กำไรน้อย	13	15	28
4	มีสินค้าใหม่ ๆ มาสนองความต้องการลูกค้าไม่ทัน สินค้าในร้านมีให้เลือกน้อย สินค้าบางชนิดขาดตลาด สินค้าหมดคุณภาพ	9	12	21
5	oglavaageແແດລ້ອມ ເຫັນ ຜຸ່ນ	9	11	20
6	อยู่ใกล้ร้านอื่น การแข่งขันมาก	8	7	15
6	งบประมาณมีจำกัด ไม่มีอุดหนี้	6	9	15
6	ลูกค้าซื้อมาก ตามหนี้ไม่ได้	8	7	15
7	ตู้ใส่สินค้าไม่เพียงพอ อุปกรณ์ไม่ครบ	5	5	10
8	มีเวลาจำกัด เพราะต้องทำงานอื่น ๆ ในร้าน	3	5	8
9	การจัดซื้อสินค้าเข้าร้าน	3	2	5
10	ลูกค้าวุ่น เข้าใจยาก	4	-	4

จากตารางที่ 15 แสดงว่าปัญหาในการจัดการร้านค้าส่วนใหญ่ โดยรวมพบว่าเกิดจาก สถานที่ภายในร้านคับแคบ และอันดับรองลงมาได้แก่ ขาดความรู้ในการออกแบบตกแต่งร้าน สินค้าที่ซื้อมาจำหน่ายในราคาสูงทำให้ต้นทุนสูงและกำไรน้อย ไม่สามารถหาสินค้าใหม่มาสนองความต้องการลูกค้าได้ทัน สินค้ามีให้เลือกน้อย สินค้าเสื่อมคุณภาพ oglavaageແແດລ້ອມ ເຫັນ ຜຸ່ນ กับร้านอื่น งบประมาณมีจำกัด ลูกค้าซื้อมากเสียเงินมากตามลำดับ

ตารางที่ 16 แสดงวิธีการจัดซื้อสินค้าเข้าร้านของผู้ตอบที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก

อันดับที่	การจัดซื้อสินค้าเข้าร้าน	อำเภอ เมือง	อำเภอ รอบนอก	รวม
		ความถี่	ความถี่	ความถี่
1	ไปซื้อสินค้าด้วยตนเองจากร้านขายส่ง	39	52	91
2	มีผู้ขายนำสินค้ามาขายให้ที่ร้าน	6	39	45
3	จัดซื้อสินค้าให้ครบตามความต้องการของลูกค้า	2	4	6
4	สั่งซื้อทางโทรศัพท์	2	2	4
5	ซื้อวันต่อวัน	2	1	3

จากตารางที่ 16 แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ใช้วิธีไปสั่งซื้อสินค้าเข้าร้านด้วยตนเอง และ อันดับรองลงมาได้แก่ จากร้านขายส่งมีผู้นำสินค้ามาขายให้ที่ร้าน มีบริษัทมาติดต่อที่ร้าน จัดซื้อ สินค้าให้ครบตามที่ลูกค้าต้องการ สั่งซื้อทางโทรศัพท์ และซื้อวันขายวัน ตามลำดับ

ตารางที่ 17

แสดงวิธีการจัดวางสินค้าในร้านของผู้ตอบที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอ
รอบนอก

อันดับที่	การจัดวางสินค้า	อำเภอ		รวม
		เมือง	รอบนอก	
ความถี่	ความถี่	ความถี่		
1	จัดวางให้เป็นระเบียบตามประเภทสินค้า	36	53	89
2	จัดเรียงสินค้าตามความเหมาะสม	7	18	25
3	จัดวางสินค้าให้สอดคล้องกับลูกค้าสามารถหยิบเองได้	6	13	19
4	จัดตามสภาพของร้าน	6	6	12
5	จัดให้สอดคล้อง	5	2	7

จากตารางที่ 17 แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ใช้วิธีการจัดวางสินค้าให้เป็นระเบียบตามประเภทของสินค้า และอันดับรองลงมาได้แก่ จัดเรียงสินค้าตามความเหมาะสม จัดสินค้าให้ลูกค้าสามารถหยิบเองได้ จัดตามสภาพของร้าน และจัดให้สอดคล้อง ตามลำดับ

ตารางที่ 18

แสดงวิธีการตกลงร้านของผู้ตอบที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก

อันดับที่	การตกลงร้าน	อำเภอ เมือง	อำเภอ รอบนอก	รวม
		ความถี่	ความถี่	ความถี่
1	ตกลงด้วยตนเอง	13	20	33
2	ตกลงให้แล้วเป็นระเบียบ	6	11	17
3	ตกลงตามแบบธรรมชาติ ๆ ไป	10	4	14
4	ตกลงให้ดูรายงาน สะสูดต่า	5	8	13
5	ตกลงให้สามารถทำความสะอาดง่าย	3	2	5
6	ตกลงตามคำแนะนำของบริษัท	2	1	3
7	ตกลงให้สามารถเดินและเห็นสินค้าได้ง่าย	2	-	2

จากตารางที่ 18 แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ตกลงร้านด้วยตนเอง อันดับรองลงมาได้แก่ ตกลงให้แล้วเป็นระเบียบ ตกลงตามแบบทั่ว ๆ ไป ตกลงโดยเน้นให้ดูรายงาน สะสูดต่า ตกลงให้สามารถทำความสะอาดได้ง่าย ตกลงตามคำแนะนำของบริษัท ตามลำดับ

ตารางที่ 19 แสดงวิธีการกำหนดราคาสินค้าของผู้ตอบที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอ
รอบนอก

อันดับที่	การกำหนดราคาสินค้า	อำเภอ เมือง	อำเภอ รอบนอก	รวม
		ความถี่	ความถี่	ความถี่
1	กำหนดราคาเท่ากับราคainห้องตลาด	20	41	61
2	กำหนดราคาเท่ากับราคax้างกล่อง	25	30	55
3	กำหนดราคด้วยตนเอง	6	19	25
4	กำหนดราคากลางต่ำกว่าห้องตลาด	1	9	10
5	กำหนดโดยคิดจากต้นทุนและบวกกำไร	6	2	8
6	กำหนดราคาให้ใกล้เคียงกับร้านอื่น	1	-	1

จากตารางที่ 19 แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ใช้วิธีกำหนดราคาสินค้า โดยกำหนดราคาให้เท่ากับราคathี่มีอยู่ในห้องตลาด และอันดับรองลงมาได้แก่ กำหนดราคาเท่ากับราคax้างกล่อง กำหนดราคด้วยตนเอง กำหนดราคากลางต่ำกว่าห้องตลาด กำหนดราคด้วยคิดต้นทุน และบวกกำไรเพิ่มพอสมควร และกำหนดราคาให้ใกล้เคียงกับร้านอื่น ๆ ตามลำดับ

ตารางที่ 20

แสดงวิธีการชำระค่าสินค้าของผู้ตอบที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก

อันดับที่	การชำระค่าสินค้า	อำเภอ เมือง	อำเภอ รอบนอก	รวม
		ความถี่	ความถี่	ความถี่
1	ชำระเป็นเงินสด	35	60	95
2	ชำระเป็นเงินสดและเงินเชื่อ	17	33	50
3	ชำระเป็นเงินเชื่อ	5	11	16
4	ชำระทางไปรษณีย์	1	-	1

จากตารางที่ 20 แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ชำระค่าสินค้าเป็นเงินสด อันดับรองลงมาชำระ
ทั้งเงินสดและเงินเชื่อ ชำระเป็นเงินเชื่อ และชำระทางไปรษณีย์ ตามลำดับ

ตารางที่ 21

แสดงวิธีการขายของผู้ตอบที่อยู่ในเขตคำาเมือง และคำากรอบนอก

อันดับที่	การขายสินค้า	คำาเมือง	คำากรอบนอก	รวม
		ความถี่	ความถี่	ความถี่
1	ขายเป็นเงินสด	15	17	32
2	ขายเป็นเงินสดและเงินเชื่อ	8	23	31
3	ขายด้วยตนเอง และมีญาติช่วย	6	16	22
4	ขายปลีก	5	11	16
5	ขายตามราคาห้องตลาด	2	11	3

จากตารางที่ 21 แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ขายสินค้าเป็นเงินสด อันดับรองลงมา ขายทั้งเงินสดและเงินเชื่อ ขายด้วยตนเอง และมีญาติช่วย ขายปลีก และขายตามราคาห้องตลาด ตามลำดับ

ตารางที่ 22

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบต่อการดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีกที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอชนบท

อันดับที่	ความคิดเห็นต่อการดำเนินกิจการ	อำเภอ เมือง	อำเภอ ชนบท	รวม
		ความถี่	ความถี่	ความถี่
1	สามารถดำเนินไปได้เรื่อย ๆ	13	16	29
2	ได้กำไรดีพอสมควร	8	17	25
3	ตกต่ำลงเรื่อย ๆ เพราะมีร้านใหม่มาเปิดเพิ่มขึ้น	4	8	12
3	เป็นธุรกิจสำหรับผู้มีรายได้น้อย	1	11	12
4	ต้องการขยายตัว	2	9	11
5	ทำให้มีรายได้ช่วยเหลือครอบครัว	6	2	8
6	มีกำไรง้อย	3	4	7
6	อยากเปลี่ยนแปลงให้ดีขึ้นกว่าเดิม	2	5	7
7	ต้องการปรับปรุงหลาย ๆ ด้าน	1	5	6
8	ต้องการให้ร้านมีสินค้าขายมาก ๆ	1	4	5
8	ต้องการเป็นตัวของตัวเองไม่ต้องการพึ่งคนอื่น	2	3	5
9	อาจเปลี่ยนอาชีพใหม่	3	1	4
10	ต้องจำใจทำ เพราะเป็นอาชีพสุดชีวิต	2	-	2

จากตารางที่ 22 แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่คิดว่าธุรกิจสามารถดำเนินไปได้เรื่อย ๆ รองลงมาคิดว่าสามารถทำกำไรได้พอสมควร การดำเนินธุรกิจอาจจะตกต่ำลง เพราะมีร้านใหม่มาเปิดเพิ่ม จึงเป็นธุรกิจสำหรับผู้มีรายได้น้อย ต้องการขยายตัวทำให้มีรายได้ช่วยเหลือครอบครัว มีกำไรง้อย อยากรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้ดีกว่าเดิม อาจเปลี่ยนอาชีพใหม่ ตามลำดับ

ตารางที่ 23 แสดงความต้องการที่ผู้ตอบต้องการจะเรียนรู้จากการจัดการฝึกอบรม ที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก

อันดับที่	ความต้องการเรียนรู้	อำเภอ เมือง	อำเภอ รอบนอก	รวม
		ความถี่	ความถี่	ความถี่
1	การจัดร้านและตกแต่งร้าน	24	31	55
2	การบริการและจูงใจลูกค้า	15	8	23
3	การบริหารร้าน	9	13	22
3	การทำนドราคาสินค้า	9	11	22
4	แหล่งเงินทุน	2	4	6
5	การบัญชี	1	4	5
6	ภาษี	2	1	3

จากตารางที่ 23 แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ต้องการเรียนรู้เกี่ยวกับการจัดร้านและการตกแต่งร้าน อันดับรองลงมาได้แก่ การบริการและการจูงใจลูกค้า การบริหารร้าน การทำนドราคาสินค้า แหล่งเงินทุน การบัญชี และภาษี ตามลำดับ

ตารางที่ 24 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการจัดการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาพนักงานด้านปลีกของผู้ตอบที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก

อันดับที่	ข้อเสนอแนะ	อำเภอ เมือง	อำเภอ รอบนอก	รวม
		ความถี่	ความถี่	ความถี่
1	ควรแนะนำถึงผลกระทบของร้านค้าสมัยใหม่	4	7	11
2	การให้คำแนะนำเพื่อนำไปปรับปรุงและร้าน	3	7	10
3	ให้ความรู้ด้านการขาย	3	4	7
4	การให้ความรู้ด้านจรรยาบรรณ	2	3	5
5	การจัดอบรมทางไปรษณีย์ หรือส่งเอกสารให้ถึงบ้าน	4	1	5
6	ให้ความรู้เรื่องการจัดการร้าน	2	2	4
7	จัดในวันหยุด	2	1	3

จากตารางที่ 24 แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่เสนอแนะว่าควรแนะนำถึงผลกระทบจากการร้านค้าปลีกสมัยใหม่ อันดับรองลงมาได้แก่ การให้คำแนะนำที่สามารถนำไปปรับปรุงและพัฒนาพนักงานให้ความรู้ด้านการขาย จรรยาบรรณ การจัดอบรมทางไปรษณีย์ หรือส่งเอกสารให้ถึงบ้าน ให้ความรู้ด้านการจัดการ และจัดในวันหยุด ตามลำดับ

ตารางที่ 25

แสดงค่าเฉลี่ย ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็นของผู้ตอบ
ต่อปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

อุปสรรคในการจัดการร้านค้าปลีก	\bar{X}	S.D.	ระดับความคิดเห็น
การแข่งขันกับร้านค้าปลีกในลักษณะเดียวกัน	3.088	1.008	ปานกลาง
การแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่หันสมัยกว่า	2.991	1.234	ปานกลาง
รสนิยมและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลง	3.167	.986	ปานกลาง
ความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า	3.421	.901	ปานกลาง
การทำหนี้ราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่	2.681	1.080	ปานกลาง
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจการ	3.198	.909	ปานกลาง
การสั่งซื้อสินค้าเข้าร้าน	2.991	.843	ปานกลาง
การควบคุมปริมาณสินค้าคงเหลือในสต็อก	2.586	1.046	ปานกลาง
การหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการ	2.995	.915	ปานกลาง
การขาดแคลนแรงงาน	2.300	1.187	น้อย
การหาผู้รับซ่อมกิจการต่อ	2.288	1.176	น้อย
รวม	2.879	.617	ปานกลาง

จากตารางที่ 25 แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบต่ออุปสรรคในการดำเนินกิจการของตนว่าอุปสรรคส่วนใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง นอกจากปัญหาการขาดแคลนแรงงาน และการหาผู้รับซ่อมกิจการต่อ อุญญ์ในระดับน้อย

ตารางที่ 26 ก.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีก
ที่มีลักษณะเดียวกันจำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

อายุ (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
20 - 29	4	1.9	7	3.3	14	6.5	7	3.3	1	0.5	33	15.4
30 - 39	7	3.3	10	4.7	39	18.2	8	3.7	2	0.9	66	30.8
40 - 49	3	1.4	12	5.6	27	12.6	12	5.6	6	2.8	60	28.0
50 - 59	6	2.8	8	3.7	13	6.1	12	5.6	3	1.4	42	19.6
60 ปีขึ้นไป	-	-	7	3.3	3	1.4	2	.9	1	0.5	13	6.1
รวม	20	9.3	44	20.6	96	44.9	41	19.2	13	6.1	214	00.0

จากตารางที่ 26 ก. แสดงว่าผู้ตอบที่มีอายุในช่วง 20-29 ปี, 30-39 ปี, 40-49 ปี และ 50-59 ปี มีความคิดเห็นสอดคล้องกันว่าปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่มีลักษณะเดียวกัน มีผลกระทำต่อการดำเนินกิจการของตนอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 6.5, 18.2, 12.6 และ 6.1 ตามลำดับ นอกจากผู้ตอบที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นว่า ถูกผลกระทบอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 3.3

ตารางที่ 26 ข.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีก
ที่มีลักษณะเดียวกันจำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

การศึกษา	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	11	5.1	24	11.2	42	19.6	20	9.3	8	3.7	105	49.1
มัธยมศึกษาตอนต้น	1	0.5	6	2.8	13	6.1	10	4.7	1	0.5	31	14.5
มัธยมศึกษาตอนปลาย	5	2.3	5	2.3	25	11.7	2	0.9	2	0.9	39	18.2
อนุปริญญา	3	1.4	5	2.3	6	2.8	4	1.9	1	0.5	19	8.9
ปริญญาตรี	-	-	4	1.9	9	4.2	5	2.3	1	0.5	19	8.9
สูงกว่าปริญญา	-	-	-	-	1	0.5	-	-	-	-	1	0.5
รวม	20	9.3	44	20.6	96	44.9	41	19.2	13	6.1	214	100.0

จากตารางที่ 26 ข. แสดงว่าผู้ตอบทุกรายดับการศึกษามีความคิดเห็นสอดคล้องกันว่าปัญหา
อุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกมีลักษณะเดียวกัน อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 19.6, 6.1,
11.7, 2.8, 4.2 และ 0.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 26 ค.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีก
ที่มีลักษณะเดียวกันตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ในจังหวัด
พิษณุโลกและสุโขทัย

ระยะเวลา (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1 - 5	9	4.2	14	6.5	38	7.6	12	5.6	5	2.3	78	36.1
6 - 10	5	2.3	10	4.6	22	10.2	10	4.6	4	1.9	51	23.6
11 - 15	3	1.4	6	2.8	11	5.1	4	1.9	-	-	24	11.1
16 ปีขึ้นไป	4	1.9	13	6.0	27	12.5	15	6.9	4	1.9	63	29.2
รวม	21	9.7	43	19.9	98	45.4	41	19.0	13	6.1	216	100.0

จากตารางที่ 26 ค. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้วทุกระยะเวลาต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกัน เกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคที่มีการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่มีลักษณะเดียวกันอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 7.6, 10.2, 5.1 และ 12.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 26 ง.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีก
ที่มีลักษณะเดียวกันจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านค้าปลีกในเขตอำเภอเมือง และ
อำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	12	5.5	24	11.1	41	18.9	14	6.5	2	0.9	93	42.9
อำเภอรอบนอก	9	4.1	20	9.2	57	26.3	27	12.4	11	5.1	124	57.1
รวม	21	9.7	44	20.3	98	45.2	41	18.9	13	6.0	217	100.0

จากตารางที่ 26 ง. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก
ต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่มีลักษณะเดียวกัน
อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 18.9 และ 26.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 26 จ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีก
ที่มีลักษณะเดียวกันจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและ
อำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลก

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	9	7.6	12	10.2	26	22.0	9	7.6	2	1.7	58	49.2
อำเภอรอบนอก	5	4.2	9	7.6	28	23.7	14	11.9	4	3.4	60	50.8
รวม	14	11.9	21	17.8	54	45.7	23	19.5	6	5.1	118	100.0

จากตารางที่ 26 จ. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก
จังหวัดพิษณุโลกต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่
มีลักษณะเดียวกันอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 22.0 และ 23.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 26 ฉ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีก
ที่มีลักษณะเดียวกันจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและ
อำเภอรอบนอกในจังหวัดสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	3	3.0	12	12.1	15	15.2	5	5.1	-	-	35	35.4
อำเภอรอบนอก	4	4.0	11	11.1	29	29.3	13	13.1	7	7.1	64	64.6
รวม	7	7.0	23	23.2	44	44.5	18	18.2	7	7.1	99	100.0

จากตารางที่ 26 ฉ. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก
จังหวัดสุโขทัยต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่มี
ลักษณะเดียวกันอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 15.2 และ 29.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 27 ก.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีก
ที่ทันสมัยกว่าจำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

อายุ (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
20 - 29	7	3.3	4	1.9	11	5.2	7	3.3	4	1.9	33	15.6
30 - 39	8	3.8	19	9.0	19	9.0	13	6.1	6	2.8	65	30.7
40 - 49	6	2.8	19	9.0	12	5.7	16	7.5	7	3.3	60	28.3
50 - 59	4	1.9	6	2.8	8	3.8	14	6.6	9	4.2	41	19.3
60 ปีขึ้นไป	1	0.5	3	1.4	3	1.4	5	2.4	1	0.5	13	6.1
รวม	26	12.3	53	25.0	53	25.0	53.0	25.0	27	12.7	212	00.0

จากตารางที่ 27 ก. แสดงว่าผู้ตอบที่มีอายุในช่วง 20-29 ปี และ 30-39 ปี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่า อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 5.2 และ 9.0 ตามลำดับ ช่วงอายุ 40-49 ปี คิดเป็นร้อยละ 9.0 มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และสำหรับผู้ที่มีอายุในช่วง 50-59 ปี และ 60 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 6.6 และ 2.4 ตามลำดับ มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

ตารางที่ 27 ข.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีก
ที่ทันสมัยกว่าจำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

การศึกษา	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	12	5.7	28	13.2	19	9.0	28	13.2	17	8.0	104	49.1
มัธยมศึกษาตอนต้น	5	2.4	8	3.8	8	3.8	8	3.8	2	0.9	31	14.6
มัธยมศึกษาตอนปลาย	6	2.8	7	3.3	15	7.1	7	3.1	4	1.9	39	18.4
อนุปริญญา	2	0.9	4	1.9	5	2.4	4	1.9	3	1.4	18	8.5
ปริญญาตรี	2	0.9	3	1.4	6	2.8	6	2.8	2	0.9	19	9.0
สูงกว่าปริญญา	-	-	1	0.5	-	-	-	-	-	-	1	0.5
รวม	27	12.7	51	24.1	53	25.0	53	25.0	28	13.2	212	100.0

จากตารางที่ 27 ข. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่สำเร็จการศึกษาในระดับประถมศึกษามีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่า อยู่ในระดับมาก และน้อย คิดเป็นร้อยละ 13.2 เท่ากับ ผู้ตอบที่สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ปานกลาง และน้อย คิดเป็นร้อยละ 3.8 เท่ากับ ผู้ตอบที่สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย และอนุปริญญา มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 7.11 และ 2.4 ตามลำดับ และสำหรับผู้ที่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีมีความคิดเห็นอยู่ในระดับ ปานกลาง และน้อย คิดเป็นร้อยละ 2.8 เท่ากับ

ตารางที่ 27 ค.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีก
ที่ทันสมัยกว่าจำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ในจังหวัดพิษณุโลก
และสุโขทัย

ระยะเวลา (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1 - 5	14	6.5	20	9.3	21	9.8	17	7.9	5	2.3	77	36.0
6 - 10	3	1.4	12	5.6	10	4.7	15	7.0	10	4.7	50	23.4
11 - 15	2	0.9	6	2.8	7	3.3	7	3.3	2	0.9	24	11.2
16 ปีขึ้นไป	8	3.7	14	6.5	16	7.5	14	6.5	11	5.1	63	29.4
รวม	27	12.6	52	24.3	54	25.2	53	24.8	28	13.1	214	100.0

จากตารางที่ 27 ค. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 1-5 ปี และ 16 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าที่ทันสมัยกว่าอยู่ในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 9.8 และ 7.5 ตามลำดับ ผู้ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 6-10 ปี มีความคิดเป็นอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 5.6 และสำหรับผู้ตอบที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 11-15 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และน้อย คิดเป็นร้อยละ 3.3 เท่ากัน

ตารางที่ 27 ง.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีก
ที่ทันสมัยกว่าจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอ
รอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	15	7.0	25	11.6	26	12.1	29	9.8	5	2.3	92	42.8
อำเภอรอบนอก	12	5.6	28	13.0	28	13.0	32	14.9	23	10.7	123	57.2
รวม	27	12.6	53	24.7	54	25.1	53	24.7	28	13.0	215	100.0

จากตารางที่ 27 ง. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่า อยู่ในระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 9.8 และ 14.9 ตามลำดับ

ตารางที่ 27 จ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีก
ที่ทันสมัยกว่าจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและ
อำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลก

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	13	11.1	14	12.0	17	14.5	11	9.4	3	2.6	58	49.6
อำเภอรอบนอก	6	5.1	11	9.4	16	13.7	13	11.1	13	11.1	59	50.4
รวม	19	16.2	25	21.4	33	28.2	24	20.5	16	13.7	117	100.0

จากตารางที่ 27 จ. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก
จังหวัดพิษณุโลกต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่
ทันสมัยกว่า อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 14.5 และ 13.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 27 ฉ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีก
ที่ทันสมัยกว่าจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและ
อำเภอรอบนอกในจังหวัดสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	2	2.0	11	11.2	9	9.2	10	10.2	2	2.0	34	34.7
อำเภอรอบนอก	6	6.1	17	17.3	12	12.2	19	19.4	10	10.2	64	65.3
รวม	8	8.2	28	28.5	21	21.4	29	29.6	12	12.2	98	100.0

จากตารางที่ 27 ฉ. แสดงว่าผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดสุโขทัย มีความคิดเห็น
เกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่าอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 11.2
แต่ผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอกมีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 19.4

ตารางที่ 28 ก.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อสันนิยมและทัศนคติของ
ลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงตามวัย ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

อายุ (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
20 - 29	1	0.5	11	5.2	13	6.1	8	3.8	-	-	33	15.6
30 - 39	6	2.8	19	9.0	22	10.4	16	7.5	3	1.4	66	31.1
40 - 49	7	3.3	16	7.5	23	10.8	12	5.7	1	0.5	59	27.8
50 - 59	6	2.8	9	4.2	10	4.7	16	7.5	-	-	41	19.3
60 ปีขึ้นไป	1	0.5	2	0.9	7	3.3	3	1.4	-	-	13	6.1
รวม	21	9.9	57	26.9	75	35.4	55	25.9	4	1.9	212	100.0

จากตารางที่ 28 ก. แสดงว่าผู้ตอบที่มีอายุในช่วง 20-29 ปี, 30-39 ปี, 40-49 ปี และ 60 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อสันนิยมและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลง อายุในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 6.1, 10.4, 10.8 และ 3.3 ตามลำดับ และสำหรับผู้ตอบที่มีอายุในช่วง 50-59 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 7.5

ตารางที่ 28 ข.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการนิยมและทัศนคติของ
ลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

การศึกษา	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	12	5.7	30	14.2	27	12.7	33	15.6	1	0.5	103	48.6
มัธยมศึกษาตอนต้น	2	0.9	9	4.2	15	7.1	4	1.9	1	0.5	31	14.6
มัธยมศึกษาตอนปลาย	3	1.4	10	4.7	16	7.5	9	4.2	1	0.5	39	18.4
อนุปริญญา	2	0.9	4	1.9	9	4.2	3	1.4	1	0.5	19	9.0
ปริญญาตรี	2	0.9	5	2.4	7	3.3	5	2.4	-	-	19	9.0
สูงกว่าปริญญา	-	-	-	-	-	-	1	0.5	-	-	1	0.5
รวม	21	9.9	58	27.4	74	34.9	55	25.9	4	1.9	212	100.0

จากตารางที่ 28 ข. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่การศึกษาในระดับประถมศึกษา มีความคิดเห็น
เกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการนิยมและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ
14.2 และสำหรับผู้ที่มีการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย อนุปริญญา และ¹
ปริญญาตรี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 7.1, 7.5, 4.2 และ 3.3 ตามลำดับ นอกจาก
จากนั้นผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 0.5

ตารางที่ 28 ค.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อสนับสนุนและทัศนคติของ
ลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ในจังหวัด
พิษณุโลกและสุโขทัย

ระยะเวลา (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1 - 5	6	2.8	22	10.3	31	14.5	17	7.9	1	0.5	77	36.0
6 - 10	2	0.9	14	6.5	15	7.0	16	7.5	3	1.4	50	23.4
11 - 15	2	0.9	7	3.3	10	4.7	5	2.3	-	-	24	11.2
16 ปีขึ้นไป	11	5.1	15	7.0	19	8.9	18	8.4	-	-	63	29.4
รวม	21	9.8	58	27.1	75	35.0	56	26.2	4	1.9	214	100.0

จากตารางที่ 28 ค. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 1-5 ปี และ 11-15 ปี มี
ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อสนับสนุนและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอยู่ในระดับปาน
กลาง คิดเป็นร้อยละ 14.5 และ 4.7 ตามลำดับ และผู้ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 6-10 ปี และ 16 ปีขึ้นไป มี
ความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 7.5 และ 8.4 ตามลำดับ

ตารางที่ 28 ง.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อสนิยมและทศนคติของ
ลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และ
อำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	10	4.7	25	11.6	37	17.2	17	7.9	2	0.9	91	42.3
อำเภอรอบนอก	11	5.1	33	15.3	39	18.1	39	18.1	2	0.9	124	57.7
รวม	21	9.8	58	27.0	76	35.3	56	26.0	4	1.9	215	100.0

จากตารางที่ 28 ง. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ต่างมีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อสนิยม และทศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลง อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 17.2 สำหรับผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และน้อย คิดเห็นร้อยละ 18.1 เท่ากัน

ตารางที่ 28 จ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อรสนิยมและทศนคติของ
ลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและ
อำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลก

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	8	6.8	18	15.3	20	16.9	10	8.5	2	1.7	58	49.2
อำเภอรอบนอก	5	4.2	18	15.3	17	14.4	18	15.3	2	1.7	60	50.8
รวม	13	11.0	36	30.6	37	31.3	28	23.7	4	3.4	118	100.0

จากตารางที่ 28 จ. แสดงว่าผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดพิษณุโลก มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อรสนิยมและทศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลง อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 16.9 สำหรับผู้ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และน้อยคิดเป็นร้อยละ 15.3 เท่ากัน

ตารางที่ 28 ฉ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อสนับสนุนและทัศนคติของ
ลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและ
อำเภอรอบนอกในจังหวัดสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	2	2.1	7	7.2	17	17.5	7	7.2	-	-	33	34.0
อำเภอรอบนอก	6	6.2	15	15.5	22	22.7	21	21.6	-	-	64	66.0
รวม	8	8.3	22	22.7	39	40.2	28	28.8	-	-	97	100.0

จากตารางที่ 28 ฉ. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก
ในจังหวัดสุโขทัย ต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อสนับสนุนและทัศนคติของ
ลูกค้าที่เปลี่ยนแปลง อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 17.5 และ 22.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 29 ก.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าจำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

อายุ (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
20 - 29	2	0.9	13	6.1	14	6.6	4	1.9	-	-	33	15.5
30 - 39	4	1.9	23	10.8	30	14.1	8	3.8	1	0.5	66	31.0
40 - 49	11	5.2	23	10.8	18	8.5	7	3.3	1	0.5	60	28.2
50 - 59	5	2.3	15	7.0	15	7.0	5	2.3	2	0.9	42	19.7
60 ปีขึ้นไป	-	-	5	2.3	6	2.8	1	0.5	-	-	12	5.6
รวม	22	10.3	79	37.1	83	39.0	25	25	4	1.9	213	100.0

จากตารางที่ 29 ก. แสดงว่าผู้ตอบที่มีอายุในช่วง 20-29 ปี ,30-39 ปี และ 60 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 6.6, 14.1 และ 2.8 ตามลำดับ ช่วงอายุ 40-49 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 10.8 และสำหรับผู้ตอบที่มีอายุช่วง 50-59 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 7.0 เท่ากัน

ตารางที่ 29 ช.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือก
ชื่อสินค้าของลูกค้าจำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

การศึกษา	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	12	5.6	39	18.3	40	18.8	11	5.2	2	0.9	104	48.8
มัธยมศึกษาตอนต้น	4	1.9	9	4.2	15	7.0	2	0.9	1	0.5	31	14.6
มัธยมศึกษาตอนปลาย	3	1.4	15	7.0	14	6.6	6	2.8	1	0.5	39	18.3
อนุปริญญา	3	1.4	8	3.8	5	2.3	3	1.4	-	-	19	8.9
ปริญญาตรี	1	1.5	7	3.3	7	3.3	4	1.9	-	-	19	8.9
สูงกว่าปริญญา	-	-	-	-	1	0.5	-	-	-	-	1	0.5
รวม	23	10.8	78	36.6	82	38.5	26	12.2	4	1.9	213	100.0

จากตารางที่ 29 ช. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่สำเร็จการศึกษาในระดับประถมศึกษา และ มัธยมศึกษาตอนต้น มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือกชื่อสินค้าของ ลูกค้าอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 18.8 และ 7.0 ตามลำดับ ผู้ตอบที่สำเร็จการศึกษาระดับ มัธยมศึกษาตอนปลาย และอนุปริญญา มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 7.0 และ 3.8 ตามลำดับ และสำหรับผู้ตอบที่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และ ปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 3.3

ตารางที่ 29 ค.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือกชื่อสินค้าของลูกค้าจำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

ระยะเวลา (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1 - 5	6	2.8	30	14.0	33	15.3	9	4.2	-	-	78	36.3
6 - 10	5	2.3	21	9.8	17	7.9	7	3.3	1	0.5	51	23.7
11 - 15	5	2.3	8	3.7	9	4.2	1	0.5	-	-	23	10.7
16 ปีขึ้นไป	7	3.3	19	8.8	25	11.6	9	4.2	3	1.4	63	29.3
รวม	23	10.7	78	36.3	84	39.1	26	12.1	4	1.9	215	100.0

จากตารางที่ 29 ค. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 1-5 ปี, 11-15 ปี และ 16 ปี ขึ้นไป มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือกชื่อสินค้าของลูกค้า อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 15.3, 4.2 และ 11.6 ตามลำดับ และสำหรับผู้ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 6-10 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 9.8

ตารางที่ 29 ง.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือก
ชื้อสินค้าของลูกค้าจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และ
อำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	10	4.6	41	19.0	33	15.3	9	4.2	-	-	93	43.1
อำเภอรอบนอก	13	6.0	38	17.6	51	23.6	17	7.9	4	1.9	123	56.9
รวม	23	10.6	79	36.6	84	38.9	26	12.0	4	1.9	216	100.0

จากตารางที่ 29 ง. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า อยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 19.0 และผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 23.6

ตารางที่ 29 จ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือก
ชื้อสินค้าของลูกค้าจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและ
อำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลก

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	7	5.9	24	20.3	21	17.8	6	5.1	-	-	58	49.2
อำเภอรอบนอก	3	2.5	18	15.3	29	24.6	8	6.8	2	1.7	60	50.8
รวม	10	8.4	42	35.6	50	42.4	14	11.9	2	1.7	118	100.0

จากตารางที่ 29 จ. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดพิษณุโลก มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 20.3 แต่ผู้ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 24.6 เท่ากัน

ตารางที่ 29 ฉบับ

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือก
ชื้อสินค้าของลูกค้าจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและ
อำเภอรอบนอกในจังหวัดสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	3	3.1	17	17.3	12	12.2	3	3.1	-	-	35	35.7
อำเภอรอบนอก	10	10.2	20	20.4	22	22.4	9	9.2	2	2.0	63	64.3
รวม	13	13.3	37	37.7	34	34.6	12	12.3	2	2.0	98	100.0

จากตารางที่ 29 ฉบับ แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดสุโขทัย มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 17.3 สำหรับผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 22.4

ตารางที่ 30 ก.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขาย
สูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่จำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและ
สุโขทัย

อายุ (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
20 - 29	1	0.5	4	1.9	11	5.2	13	6.1	4	1.9	33	15.5
30 - 39	4	1.9	9	4.2	29	13.6	16	7.5	8	3.8	66	31.0
40 - 49	2	0.9	12	5.6	18	8.5	18	8.5	10	4.7	60	28.2
50 - 59	4	1.9	7	3.3	13	6.1	7	3.3	10	4.7	41	19.2
60 ปีขึ้นไป	-	-	1	0.5	7	3.3	5	2.3	-	-	13	6.1
รวม	11	5.2	33	15.5	78	36.6	59	27.7	32	15.0	213	00.0

จากตารางที่ 30 ก. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่มีอายุในช่วง 20-29 ปี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ
ปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่ อยู่ในระดับน้อย
และผู้ตอบที่มีอายุในช่วง 30-39 ปี, 40-49 ปี, 50-59 ปี และ 60 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปาน
กลาง คิดเป็นร้อยละ 13.6, 8.5, 6.1 และ 3.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 30 ข.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขาย
สูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่จำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลก
และสุโขทัย

การศึกษา	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ประณมศึกษา	7	3.3	13	6.1	37	17.4	28	13.1	19	8.9	104	48.8
มัธยมศึกษาตอนต้น	2	0.9	9	4.2	8	3.8	8	3.8	4	1.9	31	14.6
มัธยมศึกษาตอนปลาย	1	0.5	3	1.4	17	8.0	13	6.1	5	2.3	39	18.3
อนุปริญญา	2	0.9	4	1.9	7	3.3	5	2.3	1	0.5	19	8.9
ปริญญาตรี	-	-	3	1.4	7	3.3	5	2.3	4	1.9	19	8.9
สูงกว่าปริญญา	-	-	-	-	-	-	1	0.5	-	-	1	0.5
รวม	12	5.6	32	15.0	76	35.7	60	28.2	33	15.5	213	100.0

จากตารางที่ 30 ข. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่การศึกษาในระดับประณมศึกษา มัธยมศึกษาตอนปลาย อนุปริญญา และปริญญาตรี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 17.4, 8.0, 3.3 และ 3.3 ตามลำดับ นอกจากผู้ตอบที่จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 4.2

ตารางที่ 30 ค.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาน้ำดื่มในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

ระยะเวลา (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1 - 5	7	3.3	13	6.0	26	12.1	21	9.8	11	5.1	78	36.3
6 - 10	3	1.4	7	3.3	21	9.8	13	6.0	7	3.3	51	23.7
11 - 15	2	0.9	5	2.3	7	3.3	7	3.3	3	1.4	24	11.2
16 ปีขึ้นไป	-	-	8	3.7	23	10.7	19	8.8	12	5.6	62	28.8
รวม	12	5.6	33	15.3	77	35.8	60	27.9	33	15.3	215	100.0

จากตารางที่ 30 ค. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้วทุกช่วงระยะเวลา มีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาน้ำดื่มในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย คิดเห็นส่วนใหญ่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 12.1, 9.8, 3.3 และ 10.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 30 ง.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขาย
สูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่จำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขต
อำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	5	2.3	11	5.1	50	23.1	16	7.4	11	5.1	93	43.1
อำเภอรอบนอก	7	3.2	22	10.2	28	13.0	44	20.4	22	10.2	123	56.9
รวม	12	5.5	33	15.3	78	36.1	60	27.8	33	15.3	216	100.0

จากตารางที่ 30 ง. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 23.1 และร้านที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 20.4

ตารางที่ 30 จ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูง
กว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่จำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขต
อำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลก

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	3	2.6	8	6.8	27	23.1	11	9.4	9	7.7	58	49.6
อำเภอรอบนอก	5	4.3	13	11.1	15	12.8	16	13.7	10	8.5	59	50.4
รวม	8	6.9	21	17.9	42	35.9	27	23.1	19	16.2	117	100.0

จากตารางที่ 30 จ. แสดงว่าผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดพิษณุโลก มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 23.1 และผู้ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 13.7 เท่ากัน

ตารางที่ 30 ฉบับ

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่จำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัดสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	2	2.0	3	3.0	23	23.2	5	5.1	2	2.0	35	35.4
อำเภอรอบนอก	2	2.0	9	9.1	13	13.1	28	28.3	12	12.1	64	64.6
รวม	4	4.0	12	12.1	36	36.3	33	33.4	14	14.1	99	100.0

จากตารางที่ 30 ฉบับ แสดงว่าผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดสุโขทัย มีความคิดเห็นต่อปัญหาอุปสรรคต่อการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 23.2 สำหรับผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 28.3

ตารางที่ 31 ก.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
จำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

อายุ (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
20 - 29	2	0.9	10	4.7	16	7.5	4	1.9	1	0.5	33	15.4
30 - 39	5	2.3	21	9.8	26	12.1	13	6.1	1	0.5	66	30.8
40 - 49	4	1.9	19	8.9	26	12.1	7	3.3	4	1.9	60	28.0
50 - 59	2	0.9	9	4.2	22	10.3	7	3.3	2	0.9	42	19.6
60 เป็นไป	2	0.9	3	1.4	6	2.8	2	0.9	-	-	13	6.1
รวม	15	7.0	62	29.0	96	44.9	33	15.4	8	3.7	214	100.0

จากตารางที่ 31 ก. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ทุกรายดับอายุ มีความคิดเห็นสอดคล้องเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน อุญในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 7.5, 12.1, 10.3 และ 2.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 31 ข.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
จำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

การศึกษา	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	7	3.3	31	14.5	48	22.4	14	6.5	5	2.3	105	49.1
มัธยมศึกษาตอนต้น	1	0.5	9	4.2	16	7.5	4	1.9	1	0.5	31	14.5
มัธยมศึกษาตอนปลาย	2	0.9	10	4.7	17	7.9	10	4.7	-	-	39	18.2
อนุปริญญา	2	0.9	5	2.3	10	4.7	2	0.9	-	-	19	8.9
ปริญญาตรี	3	1.4	6	2.8	5	2.3	3	1.4	2	0.9	19	8.9
สูงกว่าปริญญา	-	-	-	-	1	0.5	-	-	-	-	1	0.5
รวม	15	7.0	61	28.5	97	45.3	33	15.4	8	3.7	214	100.0

จากตารางที่ 31 ข. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่มีการศึกษาในระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย และอนุปริญญา มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 22.4, 7.5, 7.9 และ 4.7 ตามลำดับ นอกจากผู้ที่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี มีความคิดเห็นในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 2.8

ตารางที่ 31 ค.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
จำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

ระยะเวลา (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1 - 5	7	3.2	21	9.7	31	14.4	16	7.4	3	1.4	78	36.1
6 - 10	1	0.5	18	8.3	27	12.5	4	1.9	1	0.5	51	23.6
11 - 15	1	0.5	7	3.2	11	5.1	4	1.9	1	0.5	24	11.1
16 ปีขึ้นไป	6	2.8	15	6.9	30	13.9	9	4.2	3	1.4	63	29.2
รวม	15	6.9	61	28.2	99	45.8	33	15.3	8	3.7	216	100.0

จากตารางที่ 31 ค. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้วทุกระยะเวลาต่างมีความคิดเห็นชอบคล้องกัน เกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 14.4, 12.5, 5.1 และ 13.9 ตามลำดับ

ตารางที่ 31 ง.

แสดงความคิดเห็นของผู้ดูบเที่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
จำแนกตามสถานที่ดังของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ใน
จังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	4	1.8	33	15.2	43	19.8	10	4.6	3	1.4	93	42.9
อำเภอรอบนอก	11	5.1	29	13.4	56	25.8	23	10.6	5	2.3	124	57.1
รวม	15	6.9	62	28.6	99	45.6	33	15.2	8	3.7	217	100.0

จากตารางที่ 31 ง. แสดงว่าผู้ดูบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ต่างมีความคิดเห็นชอบคล้ายกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 19.8 และ 25.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 31 จ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
จำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัด
พิษณุโลก

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	2	1.7	18	15.3	29	24.6	7	5.9	2	1.7	58	49.2
อำเภอรอบนอก	8	6.8	16	13.6	28	23.7	8	6.8	-	-	60	50.8
รวม	10	8.5	34	28.9	57	48.3	15	12.7	2	1.7	118	100.0

จากตารางที่ 31 จ. แสดงว่าผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกจังหวัดพิษณุโลกมีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 24.6 และ 23.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 31 ฉ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
จำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัด
สุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	2	2.0	15	15.2	14	14.1	3	3.0	1	1.0	35	35.4
อำเภอรอบนอก	3	3.0	13	13.1	28	28.3	15	15.2	5	5.1	64	64.6
รวม	5	5.0	28	28.3	42	42.4	18	18.2	6	6.1	99	100.0

จากตารางที่ 31 ฉ. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดสุโขทัย มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 15.2 และสำหรับผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 28.3

ตารางที่ 32 ก.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการส่งซื้อสินค้าเข้าร้าน
จำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

อายุ (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
20 - 29	1	0.5	5	2.4	15	7.1	10	4.7	2	0.9	33	15.6
30 - 39	3	1.4	15	7.1	32	15.1	14	6.6	2	0.9	66	31.1
40 - 49	3	1.4	16	7.5	26	12.3	14	6.6	-	-	59	27.8
50 - 59	1	0.5	4	1.9	22	10.4	13	6.1	1	0.5	41	19.3
60 ปีขึ้นไป	1	0.5	2	0.9	8	3.8	2	0.9	-	-	13	6.1
รวม	9	4.2	42	19.8	103	48.6	53	25.0	5	2.4	212	100.0

จากตารางที่ 32 ก. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ทุกรุ่นอายุ มีความคิดเห็นชอบคล่องเกี่ยวกับ
ปัญหาอุปสรรคต่อการส่งซื้อสินค้าเข้าร้าน อุญในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 7.1, 15.1, 12.3, 10.4
และ 3.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 32 ฯ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการสั่งซื้อสินค้าเข้าร้าน
จำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

การศึกษา	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ประณีตศึกษา	3	1.4	21	9.9	49	23.1	26	12.3	4	1.9	103	48.6
มัธยมศึกษาตอนต้น	2	0.9	5	2.4	16	7.5	8	3.8	-	-	31	14.6
มัธยมศึกษาตอนปลาย	1	0.5	9	4.2	19	9.0	10	4.7	-	-	39	18.4
อนุปริญญา	1	0.5	8	3.8	7	3.3	3	1.4	-	-	19	9.0
ปริญญาตรี	2	0.9	-	-	11	5.2	5	2.4	1	0.5	19	9.0
สูงกว่าปริญญา	-	-	-	-	-	-	1	0.5	-	-	1	0.5
รวม	9	4.2	43	20.3	102	48.1	53	25.0	5	2.4	212	100.0

จากตารางที่ 32 ฯ. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่สำเร็จการศึกษาในระดับประณีตศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย และปริญญาตรี มีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการสั่งซื้อสินค้าเข้าร้าน อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 23.1, 7.5, 9.0 และ 5.2 ตามลำดับ สำหรับผู้ที่สำเร็จการศึกษาระดับอนุปริญญา มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 3.8

ตารางที่ 32 ค.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการสั่งซื้อสินค้าเข้าร้าน
จำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

ระยะเวลา (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1 - 5	2	0.9	15	7.0	38	17.8	21	9.8	1	0.5	77	36.0
6 - 10	2	0.9	12	5.6	23	10.7	11	5.1	2	0.9	50	23.4
11 - 15	1	0.5	5	2.3	11	5.1	6	2.8	1	0.5	24	11.2
16 ปีขึ้นไป	4	1.9	11	5.1	32	15.0	15	7.0	1	0.5	63	29.4
รวม	9	4.2	43	20.1	104	48.6	53	24.5	5	2.3	214	100.0

จากตารางที่ 32 ค. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้วทุกระยะเวลา มีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการสั่งซื้อสินค้าเข้าร้าน อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 17.8, 10.7, 5.1 และ 15.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 32 ง.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคการส่งซื้อสินค้าเข้าร้าน
จำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ใน
จังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	2	0.9	24	11.2	41	19.1	25	11.6	-	-	92	42.8
อำเภอรอบนอก	7	3.3	19	8.8	64	29.8	28	13.0	5	2.3	123	57.2
รวม	9	4.2	43	20.0	105	48.8	53	24.7	5	2.3	215	100.0

จากตารางที่ 32 ง. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก
ต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการส่งซื้อสินค้าเข้าร้าน อยู่ในระดับปาน
กลาง คิดเป็นร้อยละ 19.1 และ 29.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 32 ฯ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคในการซื้อสินค้าเข้าร้านจำแนก
ตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลก

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	1	0.9	11	9.4	29	24.8	17	14.5	-	-	58	49.6
อำเภอรอบนอก	4	3.4	11	9.4	25	21.4	16	13.7	3	2.6	59	50.4
รวม	5	4.3	22	18.8	54	46.2	33	28.2	3	2.6	117	100.0

จากตารางที่ 32 ฯ. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก
จังหวัดพิษณุโลก มีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคในการซื้อสินค้าเข้าร้านอยู่ใน
ระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 24.8 และ 21.4 ตามลำดับ

ตารางที่ 32 ฉบับ

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคในการซื้อสินค้าเข้าร้าน
จำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัด
สุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	1	1.0	13	13.3	12	12.2	8	8.2	-	-	34	34.7
อำเภอรอบนอก	3	3.1	8	8.2	39	39.8	12	12.2	2	2.0	64	65.3
รวม	4	4.1	21	21.5	51	52.0	20	20.4	2	2.0	98	100.0

จากตารางที่ 32 ฉบับ แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดสุโขทัย มีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคในการซื้อสินค้าเข้าร้าน อยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 13.3 และสำหรับผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 39.8

ตารางที่ 33 ก.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการควบคุมปริมาณสินค้า
ที่คงเหลือในสต็อกจำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

อายุ (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
20 - 29	1	0.5	3	1.4	13	6.1	12	5.7	3	1.4	32	15.1
30 - 39	3	1.4	8	3.8	18	8.5	25	11.8	11	5.2	65	30.7
40 - 49	7	3.3	10	4.7	13	6.1	25	11.8	5	2.4	60	28.3
50 - 59	2	0.9	2	0.9	16	7.5	15	7.1	7	3.3	42	19.8
60 ปีขึ้นไป	-	-	1	0.5	5	2.4	6	2.8	1	0.5	13	6.1
รวม	13	6.1	24	11.3	65	30.7	83	39.2	27	12.7	212	100.0

จากตารางที่ 33 ก. แสดงว่าผู้ตอบที่มีอายุในช่วง 20-29 ปี, 30-39 ปี และ 50-59 ปี ต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการควบคุมปริมาณสินค้าที่คงเหลือในสต็อก อายุในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 6.1, 8.5 และ 7.5 ตามลำดับ และสำหรับผู้ตอบที่มีอายุในช่วง 40-49 ปี และ 60 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 11.8 และ 2.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 33 ข.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการควบคุมปริมาณสินค้า
ที่คงเหลือในสต็อกจำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

การศึกษา	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ประณีตศึกษา	6	2.8	10	4.7	33	15.6	41	19.3	14	6.6	104	49.1
มัธยมศึกษาตอนต้น	3	1.4	5	2.4	6	2.8	12	5.7	4	1.9	30	14.2
มัธยมศึกษาตอนปลาย	3	1.4	5	2.4	13	6.1	13	6.1	5	2.4	39	18.4
อนุปริญญา	1	0.5	1	0.5	9	4.2	5	2.4	3	1.4	19	9.0
ปริญญาตรี	-	-	3	1.4	4	1.9	10	4.7	2	0.9	19	9.0
สูงกว่าปริญญา	-	-	-	-	1	0.5	-	-	-	-	1	0.5
รวม	13	6.1	24	11.3	66	31.1	81	38.2	28	13.2	212	100.0

จากตารางที่ 33 ข. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่สำเร็จการศึกษาในระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย และปริญญาตรี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการควบคุมปริมาณสินค้าที่คงเหลือในสต็อก อยู่ในระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 19.3, 5.7, 6.1 และ 4.7 ตามลำดับ นอกจากผู้ที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 4.2

ตารางที่ 33 ง.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการควบคุมปริมาณสินค้าที่คงเหลือในสต็อกจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และ อำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	5	2.3	12	5.6	33	15.3	32	14.9	10	4.7	92	42.8
อำเภอรอบนอก	8	3.7	12	5.6	34	15.8	51	23.7	18	8.4	123	57.2
รวม	13	6.0	24	11.2	67	31.2	83	38.6	28	13.0	215	100.0

จากตารางที่ 33 ง. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และ อำเภอรอบนอก ต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการควบคุมปริมาณสินค้าที่คงเหลือในสต็อก อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 15.3 และ 15.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 33 จ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคในการควบคุมปริมาณสินค้าที่คงเหลือในสต็อกจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลก

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	4	3.4	5	4.3	18	15.4	25	21.4	6	5.1	58	49.6
อำเภอรอบนอก	7	6.0	4	3.4	22	18.8	22	18.8	4	3.4	59	50.4
รวม	11	9.4	9	7.7	40	34.2	47	40.2	10	8.5	117	100.0

จากตารางที่ 33 จ. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดพิษณุโลก มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคในการควบคุมปริมาณสินค้าที่คงเหลือในสต็อก อยู่ในระดับน้อยคิดเป็นร้อยละ 21.4 สำหรับผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 18.8 เท่ากัน

ตารางที่ 33 ฉ. แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคในการควบคุมปริมาณสินค้าที่คงเหลือในสต็อก จำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัดสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	1	1.0	7	7.1	15	15.3	7	7.1	4	4.1	34	34.7
อำเภอรอบนอก	1	1.0	8	8.2	12	12.2	29	29.6	14	14.3	64	65.3
รวม	2	2.0	15	15.3	27	27.5	36	36.7	18	18.4	98	100.0

จากตารางที่ 33 ฉ. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดสุโขทัย มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคในการควบคุมปริมาณสินค้าที่คงเหลือในสต็อก อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 15.3 สำหรับผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 29.6

ตารางที่ 34 ก.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้
ในการดำเนินกิจการจำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

อายุ (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
20 - 29	1	0.5	2	0.9	18	8.4	11	5.1	1	0.5	33	15.4
30 - 39	7	3.3	13	6.1	34	15.9	12	5.6	-	-	66	31.8
40 - 49	6	2.8	7	3.3	32	15.0	11	5.1	4	1.9	60	28.0
50 - 59	3	1.4	5	2.3	20	9.3	11	5.1	3	1.4	42	19.6
60 ปีขึ้นไป	-	-	4	1.9	5	2.3	4	1.9	-	-	13	6.1
รวม	17	7.9	31	14.5	109	50.9	49	22.9	8	3.7	214	100.0

จากตารางที่ 34 ก. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ทุกระดับอายุ ต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อการหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 8.4, 15.9, 15.0, 9.3 และ 2.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 34 ช.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้
ในการดำเนินกิจการตามมาตราศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

การศึกษา	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ประภณศึกษา	7	3.3	17	7.9	62	29.0	14	6.5	5	2.3	105	49.1
มัธยมศึกษาตอนต้น	3	1.4	6	2.8	11	5.1	8	3.7	3	1.4	31	14.5
มัธยมศึกษาตอนปลาย	3	1.4	2	0.9	19	8.9	15	7.0	-	-	39	18.2
อนุปริญญา	2	0.9	2	0.9	9	4.2	6	2.8	-	-	19	8.9
ปริญญาตรี	2	0.9	3	1.4	8	3.7	6	2.8	-	-	19	8.9
สูงกว่าปริญญา	-	-	-	-	-	-	1	0.5	-	-	1	0.5
รวม	17	7.9	30	14.0	109	50.9	50	23.4	8	3.7	214	100.0

จากตารางที่ 34 ช. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่สำเร็จการศึกษาทุกระดับ มีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 29.0, 5.1, 8.9, 4.2 และ 3.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 34 ค.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการจำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจการมาแล้ว ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

ระยะเวลา (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1 - 5	6	2.8	6	2.8	42	19.4	21	9.7	3	1.4	78	36.1
6 - 10	5	2.3	7	3.2	31	14.4	7	3.2	1	0.5	51	23.6
11 - 15	1	0.5	5	2.3	13	6.0	5	2.3	-	-	24	11.1
16 ปีขึ้นไป	5	2.3	13	6.0	24	11.1	17	7.9	4	1.9	63	29.2
รวม	17	7.9	31	14.4	110	50.9	50	23.1	8	3.7	216	100.0

จากตารางที่ 34 ค. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ดำเนินกิจการมาแล้วทุกระยะ ต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 19.4, 14.4, 6.0 และ 11.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 34 ง.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	6	2.8	19	8.8	49	22.6	16	7.4	3	1.4	93	42.9
อำเภอรอบนอก	11	5.1	12	5.5	62	28.6	34	15.7	5	2.3	124	57.1
รวม	17	7.8	31	14.3	111	51.2	50	23.0	8	3.7	217	100.0

จากตารางที่ 34 ง. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการ อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 22.6 และ 28.6 ตามลำดับ

ตารางที่ 34 จ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้
ในการดำเนินกิจการจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและ
อำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลก

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	3	2.5	10	8.5	31	26.3	12	10.2	2	1.7	58	49.2
อำเภอรอบนอก	8	6.8	5	4.2	33	28.0	12	10.2	2	1.7	60	58.5
รวม	11	9.3	15	12.7	64	54.2	24	20.4	4	3.4	118	100.0

จากตารางที่ 34 จ. แสดงว่าผู้ตตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก
จังหวัดพิษณุโลก มีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ใน
การดำเนินกิจการ อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 26.3 และ 28.0 เท่ากัน

ตารางที่ 34 ฉบ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้
ในการดำเนินกิจการจำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและ
อำเภอรอบนอกในจังหวัดสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	3	3.0	9	9.1	18	18.2	4	4.0	1	1.0	35	35.4
อำเภอรอบนอก	3	3.0	7	7.1	29	29.3	22	22.2	3	3.0	64	64.6
รวม	6	6.0	16	16.2	47	47.5	26	26.2	4	4.0	99	100.0

จากตารางที่ 34 ฉบ. แสดงว่าผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกจังหวัดพิษณุโลก ต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 18.2 และ 29.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 35 ก.

แสดงความคิดเห็นของผู้ต้องเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงาน
จำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

อายุ (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
20 - 29	2	1.0	1	0.5	5	2.4	11	5.2	11	5.2	30	14.3
30 - 39	5	2.4	7	3.3	18	8.6	20	9.5	16	7.6	66	31.4
40 - 49	5	2.4	7	3.3	9	4.3	19	9.0	20	9.5	60	28.6
50 - 59	2	1.0	4	1.9	9	4.3	13	6.2	13	6.2	41	19.5
60 ปีขึ้นไป	1	0.5	-	-	3	1.4	8	3.8	1	0.5	13	6.2
รวม	15	7.1	19	9.0	44	21.0	71	33.8	61	29.0	210	100.0

จากตารางที่ 35 ก. แสดงว่าผู้ต้องสวนใหญ่ที่มีอายุในช่วง 20-29 ปี และ 50-59 ปี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงานอยู่ในระดับน้อย และน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 5.2 และ 6.2 เท่ากัน ผู้ต้องที่มีอายุในช่วง 30-39 ปี และ 60 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 9.5 และ 3.8 และสำหรับผู้ต้องที่มีช่วงอายุช่วง 40-49 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 9.5

ตารางที่ 35 ข.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงาน
จำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

การศึกษา	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	7	3.3	8	3.8	20	9.5	33	15.7	36	17.1	104	49.5
มัธยมศึกษาตอนต้น	5	2.4	5	2.4	7	3.3	7	3.3	6	2.9	30	14.3
มัธยมศึกษาตอนปลาย	2	1.0	3	1.4	9	4.3	15	7.1	9	4.3	38	18.1
อนุปริญญา	1	0.5	1	0.5	4	1.9	8	3.8	5	2.4	19	9.0
ปริญญาตรี	-	-	2	1.0	3	1.4	8	3.8	5	2.4	18	8.6
สูงกว่าปริญญา	-	-	-	-	-	-	-	-	1	0.5	1	0.5
รวม	15	7.1	19	9.0	43	20.5	71	33.8	62	29.5	210	100.0

จากตารางที่ 35 ข. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่การศึกษาในระดับประถมศึกษา มีความคิดเห็น
เกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงานอยู่ในระดับน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 17.1 และ
สำหรับผู้ที่สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย อนุปริญญา และ
ปริญญาตรี ต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องอยู่ในระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 3.3, 7.1, 3.8 และ 3.8 ตาม
ลำดับ

ตารางที่ 35 ค.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงาน
จำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

ระยะเวลา (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1 - 5	5	2.4	5	2.4	14	6.6	26	12.3	26	12.3	76	35.8
6 - 10	3	1.4	9	4.2	7	3.3	19	9.0	12	5.7	50	23.6
11 - 15	2	0.9	1	0.5	8	3.8	6	2.8	6	2.8	23	10.8
16 ปีขึ้นไป	5	2.4	4	1.9	15	7.1	21	9.9	18	8.5	63	29.7
รวม	15	7.1	19	9.0	44	20.8	72	34.0	62	29.2	212	100.0

จากตารางที่ 35 ค. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 1-5 ปี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงานอยู่ในระดับน้อย และน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 12.3 เท่ากัน ผู้ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 6-10 ปี และ 16 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 9.0 และ 2.9 ตามลำดับ นอกจากผู้ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 11-15 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 3.8

ตารางที่ 35 ง.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงาน
จำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ใน
จังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	7	3.3	8	3.8	23	10.8	28	13.1	25	11.7	91	42.7
อำเภอรอบนอก	8	3.8	11	5.2	21	9.9	44	20.7	38	17.8	122	57.3
รวม	15	7.0	19	8.9	44	20.7	72	33.8	63	29.6	213	100.0

จากตารางที่ 35 ง. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก
มีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงานอยู่ในระดับน้อย คิด
เป็นร้อยละ 13.1 และ 20.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 35 จ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงาน
จำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัด
พิษณุโลก

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	4	3.4	5	4.3	12	10.3	19	16.2	18	15.4	58	49.6
อำเภอรอบนอก	6	5.1	6	5.1	12	10.3	21	17.9	14	12.0	59	50.4
รวม	10	8.5	11	9.4	24	20.6	40	34.1	32	27.4	117	100.0

จากตารางที่ 35 จ. แสดงว่าผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดพิษณุโลก มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงานอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 16.9 สำหรับผู้ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และน้อย คิดเป็นร้อยละ 16.2 และ 17.9 ตามลำดับ

ตารางที่ 35 ช.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงาน
จำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัด
สุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	3	3.1	3	3.1	11	11.5	9	9.4	7	7.3	33	34.4
อำเภอรอบนอก	2	2.1	5	5.2	9	9.4	23	24.0	24	25.0	63	65.6
รวม	5	5.2	8	8.3	20	20.9	32	33.4	31	32.3	96	100.0

จากตารางที่ 35 ช. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดสุโขทัย มีความคิดเห็นสอดคล้องกันเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการขาดแคลนแรงงานอยู่ในระดับปานกลาง สำหรับผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 25.0

ตารางที่ 36 ก.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหาผู้รับซ่อมกิจการต่อ
จำแนกตามอายุ ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

อายุ (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
20 - 29	1	0.5	1	0.5	12	5.7	12	5.7	7	3.3	33	15.6
30 - 39	3	1.4	6	2.8	13	6.1	17	8.0	27	12.7	66	31.1
40 - 49	6	2.8	11	5.2	14	6.6	14	6.6	15	7.1	60	28.3
50 - 59	1	0.5	3	1.4	6	2.8	16	7.5	14	6.6	40	18.9
60 ปีขึ้นไป	1	0.5	2	0.9	2	0.9	6	2.8	2	0.9	13	6.1
รวม	12	5.7	23	10.8	47	22.2	65	30.7	65	30.7	212	100.0

จากตารางที่ 36 ก. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่มีอายุในช่วง 20-29 ปี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับ
ปัญหาและอุปสรรคต่อการหาผู้รับซ่อมกิจการต่ออยู่ในระดับปานกลางและน้อย คิดเป็นร้อยละ 5.7 เท่า
กัน ผู้ตอบที่มีอายุในช่วง 30-39 ปี, 40-49 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 12.7
และ 7.1 และสำหรับผู้ตอบที่มีอายุช่วง 50-59 ปี และ 60 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย คิด
เป็นร้อยละ 7.5 และ 2.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 36 ข.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหาผู้รับซึ่งกิจการต่อ
จำแนกตามการศึกษา ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

การศึกษา	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	7	3.3	13	.1	17	8.0	27	12.7	39	18.4	103	48.6
มัธยมศึกษาตอนต้น	2	0.9	5	2.4	5	2.4	15	7.1	4	1.9	31	14.6
มัธยมศึกษาตอนปลาย	3	1.4	1	0.5	8	3.8	15	7.1	12	5.7	39	18.4
อนุปริญญา	-	-	1	0.5	8	3.8	5	2.4	5	2.4	19	9.0
ปริญญาตรี	-	-	2	0.9	8	3.8	4	1.9	5	2.4	19	9.0
ลูกว่าปริญญา	-	-	1	0.5	-	-	-	-	-	-	1	0.5
รวม	12	5.7	23	10.8	46	21.7	66	31.1	65	30.7	212	100.0

จากตารางที่ 36 ข. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่การศึกษาในระดับประถมศึกษา มีความคิดเห็น
เกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อการหาผู้รับซึ่งกิจการต่ออยู่ในระดับน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 18.4 ผู้
ตอบที่สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น และตอนปลาย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย คิด
เป็นร้อยละ 7.1 เท่ากัน และสำหรับผู้ที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา และปริญญาตรี มีความคิดเห็นอยู่
ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 3.8 เท่ากัน

ตารางที่ 36 ค.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหาผู้รับซ่อมกิจกรรมต่อ
จำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

ระยะเวลา (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1 - 5	5	2.3	6	2.8	14	6.5	25	11.7	28	13.1	78	36.4
6 - 10	3	1.4	6	2.8	12	5.6	16	7.5	13	6.1	50	23.4
11 - 15	1	0.5	-	-	8	3.7	11	5.1	4	1.9	24	11.2
16 ปีขึ้นไป	3	1.4	11	5.1	12	5.6	14	6.5	22	10.3	62	29.0
รวม	12	5.6	23	10.7	46	21.5	66	30.8	67	31.3	214	100.0

จากตารางที่ 36 ค. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 1-5 ปี และ 16 ปีขึ้นไป
มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อการหาผู้รับซ่อมกิจกรรมต่ออยู่ในระดับน้อยที่สุด คิดเป็น
ร้อยละ 13.1 และ 10.3 สำหรับผู้ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 6-10 ปี และ 11-15 ปี มีความคิดเห็นอยู่ใน
ระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 7.5 และ 5.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 36 ง.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหาผู้รับซึ่งกิจการต่อ
จำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ใน
จังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	7	3.3	4	4.2	27	12.6	23	10.7	26	12.1	92	42.8
อำเภอรอบนอก	5	2.3	14	6.5	20	9.3	43	20.0	41	19.1	123	57.2
รวม	12	5.6	23	10.7	47	21.9	66	30.7	67	31.2	215	100.0

จากตารางที่ 36 ง. แสดงว่าผู้ตอบส่วนใหญ่ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหาผู้รับซึ่งกิจการต่ออยู่ในระดับน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 12.1 และผู้ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย คิดเห็นร้อยละ 20.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 36 จ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหาผู้รับซ่อมกิจกรรมต่อ
จำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัด
พิษณุโลก

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	5	4.3	7	6.0	14	12.0	17	14.5	15	12.8	58	49.6
อำเภอรอบนอก	3	2.6	8	6.8	11	9.4	20	17.1	17	14.5	59	50.4
รวม	8	6.9	15	12.8	25	21.4	37	31.6	32	27.3	117	100.0

จากตารางที่ 36 จ. แสดงว่าผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดพิษณุโลก มีความคิด
เห็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหาผู้รับซ่อมกิจกรรมต่อ อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 13.3
และสำหรับผู้ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ

24.5

ตารางที่ 36 ฉบ.

แสดงความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหาผู้รับซ่อมกิจการต่อ
จำแนกตามสถานที่ตั้งของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัด
สุโขทัย

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	2	2.0	2	2.0	13	13.3	6	6.1	11	11.2	34	34.7
อำเภอรอบนอก	2	2.0	6	6.1	9	9.2	23	23.5	24	24.5	64	65.3
รวม	4	4.0	8	8.1	22	22.5	29	29.6	35	35.7	98	100.0

จากตารางที่ 36 ฉบ. แสดงว่าผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดสุโขทัย มีความคิดเห็น
เกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการหาผู้รับซ่อมกิจการต่อ อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 13.3 และ
สำหรับผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ
24.5

ตารางที่ 37

สรุปความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อการดำเนินกิจการในทุก ๆ ด้านตามอายุ

อายุ (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
20 - 29	-	-	3	1.5	19	9.4	8	3.9	-	-	30	14.8
30 - 39	1	0.5	8	3.9	42	20.7	13	6.4	-	-	64	31.5
40 - 49	-	-	8	3.9	38	18.7	12	5.9	-	-	58	28.6
50 - 59	-	-	5	2.5	20	9.9	13	6.4	1	0.5	39	19.2
60 ปีขึ้นไป	-	-	-	-	10	4.9	2	1.0	-	-	12	5.9
รวม	1	0.5	24	11.8	129	63.5	48	23.6	1	0.5	203	100.0

จากตารางที่ 37 สรุปความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อการดำเนินกิจการในทุก ๆ ด้าน สำหรับผู้ตอบที่มีอายุในทุก ๆ ช่วงอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 9.4, 20.7, 18.7, 9.9 และ 4.9 ตามลำดับ

ตารางที่ 38

สรุปความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อการดำเนินกิจการใน
ทุก ๆ ด้านจำแนกตามการศึกษา

การศึกษา	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	-	-	8	3.9	65	32.0	24	11.8	1	0.5	98	48.3
มัธยมศึกษาตอนต้น	1	0.5	6	3.0	17	8.4	6	3.0	-	-	30	14.8
มัธยมศึกษาตอนปลาย	-	-	6	3.0	22	10.8	10	4.9	-	-	38	18.7
อนุปริญญา	-	-	2	1.0	13	6.4	3	1.5	-	-	18	8.9
ปริญญาตรี	-	-	2	1.0	10	4.9	6	3.0	-	-	18	8.9
สูงกว่าปริญญา	-	-	-	-	1	0.5	-	-	-	-	1	0.5
รวม	1	0.5	24	11.8	128	63.1	49	24.1	1	0.5	203	100.0

จากตารางที่ 38 สรุปความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อการดำเนินกิจการ
ในทุก ๆ ด้าน สำหรับผู้ตอบทุกระดับการศึกษา อยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 32.0, 8.4, 10.8,
6.4, 4.9 และ 4.9 ตามลำดับ

ตารางที่ 39

สรุปความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อการดำเนินกิจการในทุก ๆ ด้าน จำแนกตามระยะเวลาที่ดำเนินกิจการ

ระยะเวลา (ปี)	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1 - 5	1	0.5	7	3.4	48	23.4	16	7.8	-	-	72	35.1
6 - 10	-	-	8	3.9	33	16.1	8	3.9	1	0.5	50	24.4
11 - 15	-	-	3	1.5	16	7.8	3	1.5	-	-	22	10.7
16 ปีขึ้นไป	-	-	6	2.9	33	16.1	22	10.7	-	-	61	29.8
รวม	1	0.5	24	11.7	130	63.4	49	23.9	1	0.5	205	100.0

จากตารางที่ 39 สรุปความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคต่อการดำเนินกิจการในทุก ๆ ด้าน สำหรับผู้ตอบที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้วในทุก ๆ ช่วงอยู่ในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 23.4, 16.1, 7.8 และ 16.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 40

สรุปความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในทุก ๆ ด้าน จำแนกตาม
สถานที่ตั้งของร้าน

สถานที่ ตั้งร้าน	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	-	-	12	5.8	68	33.0	9	4.4	-	-	89	43.2
อำเภอรอบนอก	1	0.5	12	5.8	63	30.6	40	19.4	1	0.5	117	56.8
รวม	1	0.5	24	11.7	131	63.6	49	23.8	1	0.5	206	100.0

จากตารางที่ 40 สรุปความคิดเห็นของผู้ตอบเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคต่อการดำเนินกิจการ
ในทุก ๆ ด้าน สำหรับผู้ตอบที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก อยู่ในระดับปานกลาง
คิดเป็นร้อยละ 33.0 และ 30.6 ตามลำดับ

ตารางที่ 41 ก.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัย庵/up สรวคในการจัดการร้านค้าด้านการแข่งขันของ
ร้านค้าปลีกที่มีลักษณะเดียวกันกับอายุ และการศึกษา

อายุ (ปี)	มากที่สุด มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม	การศึกษา	มากที่สุด มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
20 - 29	11	14	8	33	ประถมศึกษา	35	42	28	105
30 - 39	17	39	10	66	มัธยมศึกษาตอนต้น	7	13	11	31
40 - 49	15	27	18	60	มัธยมศึกษาตอนปลาย	10	25	4	39
50 - 59	14	13	15	42	อนุปริญญา/ปริญญาตรี	12	16	11	39
60 ปีขึ้นไป	7	3	3	13	และสูงกว่า				
รวม	64	96	54	214	รวม	64	96	54	214
$\chi^2 = 14.9220$					$\chi^2 = 10.15407$				
P - Value = .06043					P - Value = .11831				

จากตารางที่ 41 ก. แสดงว่าอายุและการศึกษาของผู้ตอบไม่มีผลต่อปัจจัย庵/up สรวคในการจัดการร้านด้านการแข่งขันกับร้านค้าปลีกลักษณะเดียวกัน ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 41 ข.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการแข่งขันของร้านค้าปลีกที่มีลักษณะเดียวกันกับระยะเวลาดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน

ระยะเวลา ดำเนินกิจการ	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม	สถานที่ตั้งร้าน	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
1 - 5	23	38	17	78	ข้ามเมือง	36	41	16	93
6 - 10	15	22	14	51	อำเภอขอบนอก	29	57	38	124
11 - 15	9	11	4	24					
16 เป็นไป	17	27	19	63					
รวม	63	96	54	216	รวม	65	98	54	217
$X^2 = 2.76981$					$X^2 = 8.06507$				
P - Value = .83713					P - Value = .01773				

จากตารางที่ 41 ข. แสดงว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้านไม่มีผล แต่สถานที่ตั้งของร้านมีผลต่อปัจจัยหาอุปสรรคในการจัดการร้านด้านการแข่งขันกับร้านค้าปลีกลักษณะเดียวกัน ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 42 ก.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการแข่งขันของ
ร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่ากับอายุ และการศึกษา

อายุ (ปี)	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม	การศึกษา	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
20 - 29	11	11	11	33	ประถมศึกษา	40	19	45	104
30 - 39	27	19	19	65	มัธยมศึกษาตอนต้น	13	8	10	31
40 - 49	25	12	23	60	มัธยมศึกษาตอนปลาย	13	15	11	39
50 - 59	10	8	23	41	อนุปริญญา ม.อญญาตรี	12	11	15	38
60 ปีขึ้นไป	6	3	4	13	และสูงกว่า				
รวม	79	53	80	22	รวม	78	53	81	212
$\chi^2 = 10.61353$					$\chi^2 = 7.68738$				
P - Value = .22457					P - Value = .26191				

จากตารางที่ 42 ก. แสดงว่าอายุและการศึกษาของเจ้าของร้านไม่มีผลต่อปัจจัยอุปสรรค
ในการจัดการร้านด้านการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่า ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 42 ข.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการแข่งขันของ
ร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่ากับระยะเวลาดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน

ระยะเวลา ดำเนินกิจการ	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม	สถานที่ตั้งร้าน	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม
	จำนวน	จำนวน	จำนวน			จำนวน	จำนวน	จำนวน	
1 - 5	34	21	22	77	จำเนียมีอง	40	26	26	92
6 - 10	15	10	25	50	จำเนอรอบนอก	40	28	55	123
11 - 15	8	7	9	24					
16 เป็นไป	22	16	25	63					
รวม	79	54	81	214	รวม	80	54	81	215
$X^2 = 6.46807$					$X^2 = 6.11413$				
P - Value = .37285					P - Value = .04703				

จากตารางที่ 42 ข. แสดงว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้านไม่มีผลต่อปัญหาอุปสรรค¹
ในการจัดการร้านด้านการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่า แต่สถานที่ตั้งของร้านมีผลต่อปัญหา
อุปสรรคในการจัดการร้านด้านการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่า ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 43 ก.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านรสนิยมและ
ทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงกับอายุ และการศึกษา

อายุ (ปี)	มากที่สุด/ มาก				การศึกษา	มากที่สุด/ มาก			
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
20 - 29	12	13	8	33	ประถมศึกษา	42	27	34	103
30 - 39	25	22	19	66	มัธยมศึกษาตอนต้น	11	15	5	31
40 - 49	23	23	13	59	มัธยมศึกษาตอนปลาย	13	16	10	39
50 - 59	15	10	16	41	อนุปริญญา/ปริญญาตรี	13	16	10	39
60 ปีขึ้นไป	3	7	3	13	และสูงกว่า				
รวม	78	75	59	212	รวม	79	74	59	212
$X^2 = 6.70089$					$X^2 = 8.02361$				
P - Value = .56922					P - Value = .23638				

จากตารางที่ 43 ก. แสดงว่าอายุและการศึกษาของผู้ตอบไม่มีผลต่อปัญหาและอุปสรรคในการจัดการร้านด้านรสนิยมและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลง ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 43 ช.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านรสนิยมและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงกับระยะเวลาดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน

ระยะเวลา ดำเนินกิจการ					สถานที่ตั้งร้าน					
	มากที่สุด/ มาก		ปานกลาง			น้อย/ น้อยที่สุด		รวม		
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	
1 - 5	28	31	18	77	สำนักเมือง	35	37	19	91	
6 - 10	16	15	19	50	สำเกอร์อบนอก	44	39	41	124	
11 - 15	9	10	5	24						
16 เป็นไป	26	19	18	63						
รวม	79	75	60	214	รวม	79	76	60	215	
$\chi^2 = 5.16669$					$\chi^2 = 4.17792$					
P - Value = .52262					P - Value = .12382					

จากตารางที่ 43 ช. แสดงว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้านและสถานที่ตั้งของร้านไม่มีผลต่อปัญหาและอุปสรรคในการจัดการร้านด้านรสนิยมและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลง ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 44 ก.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางบุคคลในการจัดการร้านค้าด้านความสะอาด
ในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้ากับอายุ และการศึกษา

อายุ (ปี)					การศึกษา				
	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
20 - 29	15	14	4	33	ประถมศึกษา	51	40	13	104
30 - 39	27	30	9	66	มัธยมศึกษาตอนต้น	13	15	3	31
40 - 49	34	18	8	60	มัธยมศึกษาตอนปลาย	18	14	7	39
50 - 59	20	15	7	42	อนุปริญญา/ปริญญาตรี	19	13	7	39
60 ปีขึ้นไป	5	6	1	12	และสูงกว่า				
รวม	101	83	29	213	รวม	101	82	30	213
$X^2 = 4.91474$					$X^2 = 2.84721$				
P - Value = .76665					P - Value = .82777				

จากตารางที่ 44 ก. แสดงว่าอายุและการศึกษาของผู้ตอบไม่มีผลต่อปัจจัยและอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านความสะอาดในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 44 ช.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า กับระยะเวลาดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน

ระยะเวลา ดำเนินกิจการ	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม	สถานที่ตั้งร้าน	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
1 - 5	36	33	9	78	จำเกยเมือง	51	33	9	93
6 - 10	26	17	8	51	จำเกยรอบนอก	51	51	21	123
11 - 15	13	9	1	23					
16 ปีขึ้นไป	26	25	12	63					
รวม	101	84	30	215	รวม	102	84	30	216
$X^2 = 4.84136$					$X^2 = 4.57880$				
P - Value = .56432					P - Value = .10133				

จากตารางที่ 44 ช. แสดงว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้านผลและสถานที่ตั้งของร้านไม่มีผลต่อปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านด้านความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 45 ก.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการตั้งราคา
สินค้าที่ขายสูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่กับอายุ และการศึกษา

อายุ (ปี)					การศึกษา				
	มากที่สุด มาก	ปานกลาง	น้อย น้อยที่สุด	รวม		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
20 - 29	5	11	17	33	ประถมศึกษา	20	37	47	104
30 - 39	13	29	24	66	มัธยมศึกษาตอนต้น	11	8	12	31
40 - 49	14	18	28	60	มัธยมศึกษาตอนปลาย	4	17	18	39
50 - 59	11	13	17	41	อนุปริญญา/ปริญญาตรี	9	14	16	39
60 ปีขึ้นไป	1	7	5	13	และสูงกว่า				
รวม	44	78	91	213	รวม	44	76	93	213
$X^2 = 7.15096$					$X^2 = 7.43336$				
P - Value = .52044					P - Value = .28262				

จากตารางที่ 45 ก. แสดงว่าอายุและการศึกษาของผู้ตอบไม่มีผลต่อนัยหาอุปสรรคในการจัดการร้านด้านการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่ ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 45 ข.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการตั้งราคาสินค้า
ที่ขายสูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่ กับระยะเวลาดำเนินกิจการ และ
สถานที่ตั้งของร้าน

ระยะเวลา ดำเนินกิจการ	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม	สถานที่ตั้งร้าน	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
1 - 5	20	26	32	78	ข้ามเมือง	16	50	27	93
6 - 10	10	21	20	51	ข้ามรอบนอก	29	28	66	123
11 - 15	7	7	10	24					
16 เป็นไป	8	23	31	62					
รวม	45	77	93	215	รวม	45	78	93	216
$X^2 = 5.37235$					$X^2 = 22.58452$				
P - Value = .49702					P - Value = .00001				

จากตารางที่ 45 ข. แสดงว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้านไม่มีผล แต่สถานที่ตั้งของร้านมีผลต่อปัจจัยหาอุปสรรคในการจัดการร้านด้านการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่ ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 46 ก. แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านค่าใช้จ่ายใน
การดำเนินงานกับอายุ และการศึกษา

อายุ (ปี)	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม	การศึกษา	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม
	จำนวน	จำนวน	จำนวน			จำนวน	จำนวน	จำนวน	
20 - 29	12	16	5	33	ประถมศึกษา	38	48	19	105
30 - 39	26	26	14	66	มัธยมศึกษาตอนต้น	10	16	5	31
40 - 49	23	26	11	60	มัธยมศึกษาตอนปลาย	12	17	10	39
50 - 59	11	22	9	42	อนุปริญญาบัตรุ่นเก่า	16	16	7	39
60 ปีขึ้นไป	5	6	2	13	และสูงกว่า				
รวม	77	96	41	214	รวม	76	97	41	214
$\chi^2 = 3.20300$					$\chi^2 = 2.24144$				
P - Value = .92098					P - Value = .89621				

จากตารางที่ 46 ก. แสดงว่าอายุและการศึกษาของผู้ตอบไม่มีผลต่อปัญหาอุปสรรคในการจัด
การร้านค้าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 46 ข.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานกับระยะเวลาดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน

ระยะเวลา ดำเนินกิจการ	มากที่สุด มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม	สถานที่ตั้งร้าน	มากที่สุด มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
1 - 5	28	31	19	78	สำหรับเมือง	37	43	13	93
6 - 10	19	27	5	51	สำหรับชนบท	40	56	28	124
11 - 15	8	11	5	24					
16 ปีขึ้นไป	21	30	12	63					
รวม	76	99	41	216	รวม	77	99	41	217
$\chi^2 = 4.89010$					$\chi^2 = 2.94325$				
P - Value = .55798					P - Value = .22955				

จากตารางที่ 46 ข. แสดงว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้านและสถานที่ตั้งของร้านไม่มีผลต่อปัญหาและอุปสรรคในการจัดการร้านด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 47 ก.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการสั่งซื้อสินค้าเข้าร้านกับอายุ และการศึกษา

อายุ (ปี)					การศึกษา				
	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
20 - 29	6	15	12	33	ประเมินศึกษา	24	49	30	103
30 - 39	18	32	16	66	มัธยมศึกษาตอนต้น	7	16	8	31
40 - 49	19	26	14	59	มัธยมศึกษาตอนปลาย	10	19	10	39
50 - 59	5	22	14	41	อนุปริญญา/ปริญญาตรี	11	18	10	39
60 ปีขึ้นไป	3	8	2	13	และสูงกว่า				
รวม	51	103	58	212	รวม	52	102	58	212
$\chi^2 = 8.63698$					$\chi^2 = .69412$				
P - Value = .37384					P - Value = .99462				

จากตารางที่ 47 ก. แสดงว่าอายุและการศึกษาของผู้ตอบไม่มีผลต่อปัญหาและอุปสรรคในการจัดการร้านด้านการสั่งซื้อสินค้าเข้าร้าน ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 47 ช.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการสั่งซื้อสินค้า
เข้าร้านกับระยะเวลาดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน

ระยะเวลา ดำเนินกิจการ					สถานที่ตั้งร้าน				
	มากที่สุด มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
1 - 5	17	38	22	77	จำเกอเมือง	26	41	25	92
6 - 10	14	23	13	50	จำเกอรอบนอก	26	64	33	123
11 - 15	6	11	7	24					
16 ปีขึ้นไป	15	32	16	63					
รวม	52	104	58	214	รวม	52	105	58	215
$X^2 = .81698$					$X^2 = 1.70727$				
P - Value = .99161					P - Value = .42586				

จากตารางที่ 47 ช. แสดงว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้านและสถานที่ตั้งของร้านไม่มีผลต่อปัจจัยอุปสรรคในการจัดการร้านด้านการสั่งซื้อสินค้าเข้าร้าน ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 48 ก.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าต้านการควบคุม
ปริมาณสินค้าที่คงเหลือในสต็อกกับอายุ และการศึกษา

อายุ (ปี)					การศึกษา				
	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน					
20 - 29	4	13	15	32	ประถมศึกษา	16	33	55	104
30 - 39	11	18	36	65	มัธยมศึกษาตอนต้น	8	6	16	30
40 - 49	17	13	30	60	มัธยมศึกษาตอนปลาย	8	13	18	39
50 - 59	4	16	22	42	อนุปริญญาบัตริยาตรี	5	14	20	39
60 ปีขึ้นไป	1	5	7	13	และสูงกว่า				
รวม	37	65	110	212	รวม	37	66	109	212
$X^2 = 10.93484$					$X^2 = 4.22948$				
P - Value = .20542					P - Value = .64565				

จากตารางที่ 48 ก. แสดงว่าอายุและการศึกษาของผู้ตอบไม่มีผลต่อปัญหาและอุปสรรคในการจัดการร้านต้านการควบคุมปริมาณสินค้าที่คงเหลือในสต็อก ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 48 ข.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการควบคุม
ปริมาณสินค้าที่คงเหลือในสต็อกกับระยะเวลาดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน

ระยะเวลา ดำเนินกิจการ					สถานที่ตั้งร้าน				
	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม		มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม
จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
1 - 5	11	17	48	76	ข้ามเมือง	17	33	42	92
6 - 10	10	22	19	51	ข้ามรอบนอก	20	34	69	123
11 - 15	6	8	10	24					
16 ปีขึ้นไป	10	19	34	63					
รวม	37	66	111	214	รวม	37	67	111	215
$X^2 = 10.23483$					$X^2 = 2.40599$				
P - Value = .11510					P - Value = .30029				

จากตารางที่ 48 ข. แสดงว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้านและสถานที่ตั้งของร้านไม่มีผลต่อปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการควบคุมปริมาณสินค้าที่คงเหลือในสต็อก ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 49 ก.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการหมุนเวียน
เงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการกับอายุ และการศึกษา

อายุ (ปี)	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม	การศึกษา	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
20 - 29	3	18	12	33	ประถมศึกษา	24	62	19	105
30 - 39	20	34	12	66	มัธยมศึกษาตอนต้น	9	11	11	31
40 - 49	13	32	15	60	มัธยมศึกษาตอนปลาย	5	19	15	39
50 - 59	8	20	14	42	อนุปริญญาบัตรปริญญาตรี	9	17	13	39
60 ปีขึ้นไป	4	5	4	13	และสูงกว่า				
รวม	48	109	57	214	รวม	47	109	58	214
$X^2 = 9.51329$					$X^2 = 11.87233$				
P - Value = .30086					P - Value = .06488				

จากตารางที่ 49 ก. แสดงว่าอายุและการศึกษาของผู้ตอบไม่มีผลต่อปัญหาและอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการ ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 49 ข.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการกับระยะเวลาดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน

ระยะเวลา ดำเนินกิจการ	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม	สถานที่ตั้งร้าน	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
1 - 5	12	42	24	78	สำหรับเมือง	25	49	19	93
6 - 10	12	31	8	51	สำหรับชนบท	23	62	39	124
11 - 15	6	13	5	24					
16 ปีขึ้นไป	18	24	21	63					
รวม	48	110	58	216	รวม	48	111	58	217
$X^2 = 10.21944$					$X^2 = 4.15871$				
P - Value = .11571					P - Value = .12501				

จากตารางที่ 49 ข. แสดงว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้านและที่ตั้งของร้านมีผลต่อปัญหาและอุปสรรคในการจัดการร้านด้านการหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการ ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 50 ก.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการขาดแคลน
แรงงานกับอายุ และการศึกษา

อายุ (ปี)	มากที่สุด มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม	การศึกษา	มากที่สุด มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
20 - 29	3	5	22	30	ประถมศึกษา	15	20	69	104
30 - 39	12	18	36	66	มัธยมศึกษาตอนต้น	10	7	13	30
40 - 49	12	9	39	60	มัธยมศึกษาตอนปลาย	5	9	24	38
50 - 59	6	9	26	41	อนุปริญญา/ปริญญาตรี	4	7	27	38
60 ปีขึ้นไป	1	3	9	13	และสูงกว่า				
รวม	34	44	132	210	รวม	34	43	133	210
$\chi^2 = 6.01328$					$\chi^2 = 9.48413$				
P - Value = .64574					P - Value = .14813				

จากตารางที่ 50 ก. แสดงว่าอายุและการศึกษาของผู้ตอบไม่มีผลต่อปัญหาและอุปสรรคในการจัดการร้านด้านการขาดแคลนแรงงาน ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 50 ข.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการขาดแคลน
แรงงานกับระยะเวลาดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน

ระยะเวลา	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม	สถานที่ตั้งร้าน	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน		จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
1 - 5	10	14	52	76	สำหรับเมือง	15	23	53	91
6 - 10	12	7	31	50	สำหรับชนบท	19	21	82	122
11 - 15	3	8	12	23					
16 เป็นไป	9	15	39	63					
รวม	34	44	134	212	รวม	34	44	125	213
$X^2 = 7.17951$					$X^2 = 2.32872$				
P - Value = .30456					P - Value = .31212				

จากตารางที่ 50 ข. แสดงว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้านไม่มีผล แต่ทำเลที่ตั้งของร้านมีผลต่อปัญหาและอุปสรรคในการจัดการร้านด้านการขาดแคลนแรงงาน ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 51 ก. แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการอาหารผู้รับซ่อม กิจการต่อ กับ อายุ และ การศึกษา

อายุ (ปี)	การศึกษา				จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
	มากที่สุด/มาก	ปานกลาง	น้อย/น้อยที่สุด	รวม					
20 - 29	2	12	19	33	ประเมินศึกษาตอนต้น	20	17	6	103
30 - 39	9	13	44	66	มัธยมศึกษาตอนต้น	7	5	19	31
40 - 49	17	14	29	60	มัธยมศึกษาตอนปลาย	4	8	27	39
50 - 59	4	6	30	40	อนุปริญญา/ปริญญาตรี	4	16	19	39
60 ปีขึ้นไป	3	2	8	13	และสูงกว่า				
รวม	35	47	130	212	รวม	35	46	131	212
$\chi^2 = 16.62862$					$\chi^2 = 13.04628$				
P - Value = .03422					P - Value = .04231				

จากตารางที่ 51 ก. แสดงว่า อายุ และ การศึกษา ของผู้ตอบ มีผลต่อปัญหา และ อุปสรรค ใน การจัดการร้านค้าด้านการอาหารผู้รับซ่อม กิจการต่อ ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

ตารางที่ 51 ข.

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการหาผู้รับซ่อม
กิจการต่อ กับ ระยะเวลาดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน

ระยะเวลา ดำเนินกิจการ					สถานที่ตั้งร้าน				
	มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม		มากที่สุด/ มาก	ปานกลาง	น้อย/ น้อยที่สุด	รวม
จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน
1 - 5	11	14	53	78	สำหรับเมือง	16	27	49	92
6 - 10	9	12	29	50	สำหรับนอกเมือง	19	20	84	123
11 - 15	1	8	15	24					
16 เป็นไป	14	12	36	52					
รวม	35	46	133	214	รวม	35	47	133	215
$\chi^2 = 7.00065$					$\chi^2 = 6.16870$				
P - Value = .32079					P - Value = .04576				

จากตารางที่ 51 ข. แสดงว่า ระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้านไม่มีผล แต่สถานที่ตั้งของร้านมีผลต่อปัญหาและอุปสรรคในการจัดการร้านด้านการหาผู้รับซ่อมกิจการต่อ ด้วยระดับนัยสำคัญที่ 0.05

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงกระบวนการของการดำเนินกิจการของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่ตั้งร้านอยู่ในเขตเทศบาลเมือง และเขตสุขภาพน้ำของอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย ความคิดเห็นของเจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่มีต่อปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการ และความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคของการดำเนินกิจการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมกับอายุ การศึกษา ระยะเวลาดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน ตลอดจนนำผลที่ได้รับจากการศึกษาไปเป็นแนวทางในการจัดทำหลักสูตรการจัดการอบรมให้แก่เจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ทั้งในเขตจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

การวิจัยนี้ใช้วิธีสำรวจ โดยมีแบบสอบถามเป็นเครื่องมือหลักในการเก็บรวบรวมข้อมูล และการวิจัยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิอย่างเป็นสัดส่วน จากประชากรที่อยู่ในเขตอำเภอต่าง ๆ ทั้งในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย โดยมีกลุ่มตัวอย่างที่เก็บรวมได้ทั้งสิ้น 217 ราย โดยแบ่งเป็น จังหวัดพิษณุโลก 116 ราย และจังหวัดสุโขทัย 101 ราย

จากการสำรวจข้อมูลส่วนตัวของกลุ่มตัวอย่าง พบว่าผู้ตอบสวนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุ อยู่ในช่วง 30-39 ปี มีการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา และมีระยะเวลาดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 1-5 ปี

สรุปผลการวิจัย

1. **รูปแบบการดำเนินกิจการของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในจังหวัดพิษณุโลก และสุโขทัย** พบร่วม ลักษณะของร้านส่วนใหญ่เป็นร้านตึก 1 คูหา และร้านไม้ห้องเดียว ขึ้นเดียว โดยมีเจ้าของร้านเป็นผู้ดำเนินงานเองทุกอย่าง เจ้าของร้านเป็นเจ้าของและผู้จัดตั้งขึ้นด้วยตนเอง โดยมีแนวโน้มว่าจะดำเนินกิจการต่อไปเหมือนที่เคยปฏิบัติมา เพราะเป็นอาชีพหลักทำมาหากิน รายได้สามารถเดียงครอบครัวได้ เป็นงานที่ทำอยู่กับบ้าน และสามารถดำเนินกิจการไปได้เรื่อย ๆ ยอดขายในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมาค่อนข้างเติบโตดี ถึงแม้ว่าจะขายได้มากขึ้น แต่รายจ่ายก็สูงขึ้น ทำให้กำไรเท่าเดิมและบริเวณใกล้เคียงกันยังไม่มีการแข่งขันมากนัก และลูกค้าส่วนใหญ่เป็น ลูกค้าประจำ การดำเนินกิจการมีทั้งที่อยู่ผลกระทบจากร้านค้าปลีกที่หันสมัยกว่าเพริ่งร้านที่หัน สมัยมีลักษณะครบวงจร มีสินค้ามากกว่า หันสมัยกว่า ราคากู๊ดกว่า ลูกค้าส่วนหนึ่งตื่นเต้นกับ ร้านที่หันสมัย เป็นต้น และไม่ถูกผลกระทบในอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกัน หันนี้เพริ่งร้านที่ซื้อส่วน

ในญี่เป็นลูกค้าประจำ บริเวณที่ตั้งร้านยังห่างไกลจากร้านค้าที่ทันสมัยถ้าในกรณีที่จะพัฒนาร้านของตนเองก็จะใช้วิธีการแสวงหาความรู้ด้วยตนเองโดยดูจากร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่า

สำหรับการเข้ารับการฝึกอบรม เจ้าของร้านส่วนใหญ่ 94.5 % ไม่เคยเข้ารับการฝึกอบรมมาก่อน และถ้าสถานบันราชภัฏพิบูลสงครามร่วมกับมูลนิธิ IMET จะจัดการฝึกอบรมให้ส่วนหนึ่งจะไม่เข้ารับการฝึกอบรม เพราะไม่มีเวลาที่จะเข้า ระหว่างทางจากร้านถึงสถานที่อบรมอยู่ใกล้ ไม่สะดวกที่จะเข้ารับการอบรม และอีกส่วนหนึ่งจะเข้ารับการฝึกอบรม โดยเสนอให้ใช้เวลาในการจัดการอบรม 2 วัน หรือแค่ 1 วัน

ปัญหาในการจัดการร้าน

จากคำถามปลายเปิดพบว่าปัญหาโดยรวมในการจัดการร้านของเจ้าของร้านส่วนใหญ่เกิดจากสถานที่คับแคบ ขาดความว่างในการจัดร้าน สินค้ามีราคาสูง ต้นทุนสูง ทำให้กำไรที่ได้รับต่ำ ไม่สามารถหาสินค้าใหม่มาสนองความต้องการของลูกค้าได้ การแข่งขันมีมากขึ้น และงบประมาณมีจำกัด

การบริหารร้าน

1. การจัดซื้อสินค้าเข้าร้าน เจ้าของร้านส่วนใหญ่ใช้วิธีไปสั่งซื้อสินค้าเข้าร้านด้วยตนเอง ซื้อจากร้านขายส่ง มีผู้ขายนำสินค้ามาขายที่ร้าน และมีพนักงานขายของบริษัทมาติดต่อเสนอขายที่ร้าน เป็นต้น
2. การจัดวางสินค้าในร้าน เจ้าของร้านส่วนใหญ่ใช้วิธีจัดให้เป็นระเบียบตามประเภทของสินค้า จัดตามความเหมาะสม โดยให้ลูกค้าสามารถหยิบเงยได้ ดูสะอาดดูดี เป็นต้น
3. การตกแต่งร้าน เจ้าของร้านส่วนใหญ่ตกแต่งร้านด้วยตนเอง โดยเน้นความเป็นระเบียบ ดูสวยงาม ดูสะอาดดูดี ให้ทำความสะอาดได้ง่าย ตกแต่งร้านตามคำแนะนำของบริษัทผู้จำหน่ายสินค้า เป็นต้น
4. การกำหนดราคาสินค้าเจ้าของร้านส่วนใหญ่กำหนดราคาเท่ากับราคาท้องตลาด กำหนดราคาเท่ากับข้างกล่อง กำหนดด้วยตนเอง กำหนดราคาต่ำกว่าราคาตลาด คิดคำนวนราคาจากต้นทุน กำหนดราคาให้ใกล้เคียงกับร้านอื่น ๆ เป็นต้น
5. วิธีการชำระค่าสินค้า เจ้าของร้านใช้วิธีชำระเป็นเงินสด และชำระทั้งเป็นเงินสดและเงินเชื่อ หรือชำระทางไปรษณีย์ เป็นต้น

6. วิธีการขายสินค้า เจ้าของร้านส่วนใหญ่ ขายด้วยตนเอง และมีญาติมาช่วยขาย เป็นต้น

ความคิดเห็นต่อการดำเนินธุรกิจค้าปลีกของเจ้าของร้าน

เจ้าของร้านส่วนใหญ่คิดว่าธุรกิจของเขามาสามารถดำเนินไปได้เรื่อย ๆ เพราะสามารถทำกำไรได้ดีพอสมควร แต่กิจการอาจตกต่ำได้ เพราะมีร้านที่ใหญ่มาเปิดเพิ่มขึ้น มีความต้องการขยายกิจการ เป็นธุรกิจที่ทำให้มีรายได้เลี้ยงครอบครัวและอยากจะปรับเปลี่ยนให้ดีขึ้นกว่าที่เป็นอยู่

ความต้องการของเจ้าของร้าน

เจ้าของร้านส่วนใหญ่ต้องการเรียนรู้เกี่ยวกับการตลาดต่างร้าน การบริหาร การกำหนดราคาสินค้า แหล่งเงินทุน การบัญชีและภาษี เป็นต้น

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการจัดการฝึกอบรม

เจ้าของร้านส่วนใหญ่เสนอแนะว่าถ้าจะมีการจัดการอบรมครรภ์แนะนำถึงผลกระทบจากร้านค้าปลีกที่ทันสมัย ให้คำแนะนำในการปรับปรุงและพัฒนาร้าน ให้ความรู้ด้านการขาย จราจร บรรณ ความมีการจัดอบรมทางไปรษณีย์หรือจัดส่งเอกสารให้ถึงบ้าน ให้ความรู้ด้านการจัดการ และจัดในวันหยุด เป็นต้น

2. ความคิดเห็นของเจ้าของร้านค้าปลีกแบบตั้งเดิม ต่อปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการในด้านต่าง ๆ โดยจำแนกตามอายุ การศึกษา ระยะเวลาในการดำเนินกิจการและสถานที่ตั้งของร้าน ดังต่อไปนี้

2.1 ความคิดเห็นต่อปัญหาอุปสรรคด้านการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่มีลักษณะเหมือนกัน พบว่า

เจ้าของร้านที่มีอายุในช่วง 20-29 ปี, 30-39 ปี, 40-49 ปี และ 50-59 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง นอกจากเจ้าของร้านที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก เจ้าของร้านทุกระดับการศึกษา ดำเนินกิจกรรมมาแล้วทุกระยะเวลา และมีที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย ต่างมีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุ

โลก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัดสุไขทัย

มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

2.2 ความคิดเห็นต่อปัญหาอุปสรรคด้านการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่มีความทันสมัยกว่า พบว่า

เจ้าของร้านที่มีอายุในช่วง 20-29 ปี และ 30-39 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ช่วงอายุ 40-49 มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และผู้ที่มีอายุช่วง 50-59 ปี และ 60 ปี ขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

เจ้าของร้านที่มีการศึกษา ในระดับประถมศึกษามีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และน้อยเท่า ๆ กัน ผู้ที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ปานกลาง และน้อย เท่ากัน ผู้ตอบที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย และอนุปริญญา มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และผู้ที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และน้อย

เจ้าของร้านที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 1-5 ปี และ 16 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ผู้ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 6-10 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และผู้ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 11-15 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และน้อย

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุ โลกและสุไขทัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุ โลก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดสุไขทัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และเจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอกมีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

2.3 ความคิดเห็นต่อปัญหาอุปสรรค ด้านรสนิยมและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลง พบว่า

เจ้าของร้านที่มีอายุในช่วง 20-29 ปี, 30-39 ปี, 40-49 ปี และ 60 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และผู้ที่มีอายุในช่วง 50-59 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

เจ้าของร้านที่มีการศึกษาในระดับประถมศึกษา มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย อนุปริญญา และปริญญาตรี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

เจ้าของร้านที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 1-5 ปี และ 11-15 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และผู้ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 6-10 ปี และ 16 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

เจ้าของร้านที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดพิษณุโลก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และเจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมากและน้อย

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัดสุโขทัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

2.4 ความคิดเห็นต่อปัญหาอุปสรรคด้านความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า พบว่า

เจ้าของร้านที่มีอายุในช่วง 20-29 ปี, 30-39 ปี และ 60 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ผู้ที่มีอายุในช่วง 40-49 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และผู้ที่มีอายุอยู่ในช่วง 50-59 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และปานกลาง

เจ้าของร้านที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา และมัธยมศึกษาตอนต้น มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ผู้ที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย และอนุปริญญา มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และผู้ที่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และปานกลาง

เจ้าของร้านที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 1-5 ปี, 11-15 ปี และ 16 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และผู้ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 6-10 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดพิษณุโลก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และเจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดสุโขทัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และเจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

2.5 ความคิดเห็นต่อปัญหาอุปสรรคด้านการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคางานค้าของร้านค้าขนาดใหญ่ พบร่วม

เจ้าของร้านที่มีอายุในช่วง 20-29 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย และผู้ที่มีอายุในช่วง 30-39, 40-49 ปี, 50-59 ปี และ 60 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนปลาย อนุปริญญา และผู้ที่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรีมีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนผู้ที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก

เจ้าของร้านที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้วในทุก ๆ ระยะเวลา มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และผู้ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดพิษณุโลก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และเจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดสุโขทัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และเจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

2.6 ความคิดเห็นต่อปัญหาอุปสรรคด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน พบว่า

เจ้าของร้านทุกระดับอายุในทุกช่วงอายุ มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย และอนุปริญญา มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนผู้ที่มีการศึกษาระดับป्रิญญาตรีมีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก

เจ้าของร้านที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้วในทุก ๆ ระยะเวลา มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดสุโขทัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และเจ้าของร้านที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

2.7 ความคิดเห็นต่อปัญหาอุปสรรคด้านการสั่งซื้อสินค้าเข้าร้าน พบว่า

เจ้าของร้านทุกระดับอายุ มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย และปริญญาตรีมีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนผู้ที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก

เจ้าของร้านที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้วในทุก ๆ ระยะเวลา มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดสุโขทัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก และเจ้าของร้านที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

2.10 ความคิดเห็นต่อปัญหาอุปสรรคด้านการขาดแคลนแรงงาน พบว่า

เจ้าของร้านที่มีอายุในช่วง 20-29 ปี และ 50-59 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย และน้อยที่สุด ผู้ที่มีอายุในช่วง 30-39 ปี และ 60 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย และผู้ที่มีอายุในช่วง 40-49 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด

เจ้าของร้านที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด ผู้ที่สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย อนุปริญญา และปริญญาตรี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

เจ้าของร้านที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 1-5 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย และน้อยที่สุด ผู้ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 6-10 ปี และ 16 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย และผู้ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 11-15 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมือง และอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดสุโขทัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และเจ้าของร้านที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด

2.11 ความคิดเห็นต่อปัญหาอุปสรรคด้านการหาผู้รับซ่อมกิจการต่อ พบว่า

เจ้าของร้านที่มีอายุในช่วง 20-29 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และน้อย ผู้ที่มีอายุในช่วง 30-39 ปี, 40-49 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด และผู้ที่มีอายุช่วง 50-59 ปี และ 60 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

เจ้าของร้านที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย ผู้ที่สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย และผู้ที่สำเร็จการศึกษาระดับอนุปริญญา และปริญญาตรี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง

เจ้าของร้านที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 1-5 ปี และ 16 ปีขึ้นไป มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด และผู้ที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว 6-10 ปี และ 11-15 ปี มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด และผู้ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อย

เจ้าของร้านที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดสุโขทัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง และเจ้าของร้านที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอรอบนอก มีความคิดเห็นอยู่ในระดับน้อยที่สุด

**สรุป ความคิดเห็นต่อปัญหาอุปสรรคที่มีต่อการดำเนินกิจการในทุก ๆ ด้าน พบว่า
เจ้าของร้านทุกระดับอายุ ทุกระดับการศึกษา ทุกระยะเวลาที่ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว และ
ทุกสถานที่ที่ตั้งของร้าน มีความคิดเห็นสอดคล้องกันอยู่ในระดับปานกลาง**

3. ความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการร้านค้าปลีกแบบ ตั้งเดิม กับอายุ การศึกษา ระยะเวลาดำเนินกิจการ และสถานที่ตั้งของร้าน พบว่า

3.1 อายุ การศึกษา และระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้าน ไม่มีผลต่อปัญหาและอุปสรรคในการจัดการร้านด้านการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่มีลักษณะเดียวกัน นอกจาก สถานที่ตั้งของร้านมีผลต่อปัญหาและอุปสรรคในการจัดการร้านด้านการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่มีลักษณะเดียวกัน

3.2 อายุ การศึกษา และระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้าน ไม่มีผลต่อปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการแข่งขันกับร้านค้าที่ทันสมัยกว่า นอกจาก สถานที่ตั้งของร้านมีผลต่อปัญหาและอุปสรรคในการจัดการร้านด้านการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่า

3.3 อายุ การศึกษา ระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้าน และสถานที่ตั้งของร้าน ไม่มีผลต่อปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านรสนิยมและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลง

3.4 อายุ การศึกษา ระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้าน และสถานที่ตั้งของร้าน ไม่มีผลต่อปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านความสะอาดในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า

3.5 อายุ การศึกษา และระยะเวลาในการดำเนินกิจการของร้าน ไม่มีผลต่อปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านด้านการตั้งราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่ แต่สถานที่ตั้งของร้านมีผลต่อปัญหาและอุปสรรคในการจัดการร้านด้านการตั้งราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่

3.6 อาชญากรรมเวลาในการดำเนินกิจการของร้าน และสถานที่ตั้งของร้านไม่มีผลต่อปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

3.7 อาชญากรรมเวลาในการดำเนินกิจการของร้าน และสถานที่ตั้งของร้านไม่มีผลต่อปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการส่งซื้อสินค้าเข้าร้าน

3.8 อาชญากรรมเวลาในการดำเนินกิจการของร้าน และสถานที่ตั้งของร้านไม่มีผลต่อปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการควบคุมปริมาณสินค้าที่คงเหลือในสต็อก

3.9 อาชญากรรมเวลาในการดำเนินกิจการของร้าน และสถานที่ตั้งของร้านไม่มีผลต่อปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการ

3.10 อาชญากรรมเวลาในการดำเนินกิจการของร้าน และสถานที่ตั้งของร้านไม่มีผลต่อปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการขาดแคลนแรงงาน

3.11 อาชญากรรม และสถานที่ตั้งของร้าน มีผลต่อปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการหาผู้รับซ่อมกิจการต่อ นอกจากระยะเวลาในการดำเนินกิจการไม่มีผลต่อปัญหาอุปสรรคในการจัดการร้านค้าด้านการหาผู้รับซ่อมกิจการต่อ

การอภิปรายผล

1. การดำเนินกิจการร้านค้าแบบดั้งเดิมในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย ลักษณะของร้านค้าส่วนใหญ่ เป็นร้านตึกแถว 1 ชั้น และร้านไม้ห้องเดียวขึ้นเดียว โดยมีเจ้าของเป็นผู้ดำเนินกิจการเองทั้งหมด การดำเนินกิจการในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมาค่อนข้างเสมอตัว ถึงแม้ว่าจะมีลูกค้าเพิ่มขึ้น แต่รายจ่ายก็สูงขึ้นส่วนใหญ่ไม่เคยเข้ารับการฝึกอบรม ทั้งนี้ ถ้าพิจารณาระดับการศึกษาจะพบว่า เจ้าของร้านส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาระดับประถมศึกษา มีความเคยชินต่อการทำธุรกิจแบบเดิม แก่มาโดยตลอด และไม่คิดที่จะปรับเปลี่ยนรูปแบบของร้านใหม่ เพราะยังไม่เห็นปัญหาที่เกิดขึ้น และร้านค้าแบบดั้งเดิมส่วนใหญ่ยังไม่ถูกผลกระทบจากร้านค้าปลีกสมัยใหม่ เพราะการเปลี่ยนแปลงในด้านพฤติกรรมการซื้อ ของผู้บริโภคในระดับท้องถิ่นก็ยังไม่มากนักจึงทำให้ธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมสามารถดำเนินกิจการไปได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งร้านที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอ นอก แต่สิ่งที่ควรระวังก็คือ ความเจริญก้าวหน้าที่รวดเร็วในยุคของ การแข่งขันที่สมบูรณ์ ดังนั้น เจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมจึงควรเตรียมตัวรับกับสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้น โดยให้ความสนใจเกี่ยวกับคุณสมบัติเจ้าของร้าน การจัดร้าน การจัดหมวดสินค้า การขาย การจัดซื้อ (กิจกรรม วิภาสวัชรโยธิน, 2536:117-121) และสิ่งที่ควรระวังเกี่ยวกับสาเหตุที่อาจทำให้กิจ

การค้าปลีกแบบดั้งเดิมล้มเหลวได้ ก็คือการมีสินค้าไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า(สุวิทย์ เป็นผ่อง, 2535:681) และอีกประดิษฐ์หนึ่งที่พึงระวัง ถ้าความเจริญของท้องถิ่นมีมากขึ้น ประกอบกับ การแข่งขัน การขยายร้านค้าปลีกแบบแฟรนไชส์ มีมากขึ้น ก็จะทำให้มีผลกระทบกับร้านค้าแบบดั้งเดิมโดยตรงได้ (สุทธินิ อุปนายชัย, 2536:65.66) ดังนั้น หลักการจัดการเกี่ยวกับการเลือกสินค้า เข้าร้านที่ดีที่สุด คือต้องยึดความต้องการของผู้บริโภคเป็นสำคัญ และหลักการจัดวางสินค้าที่ ลูกค้าสามารถมองหาสินค้าที่ต้องการได้ง่าย ง่ายต่อการเลือกสรร และง่ายต่อการหยิบออกจากชั้นวาง (ใช้ว่าวย ภาคพิสดาร, 2539 : 2539)

2. การศึกษาการดำเนินงานของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่ตั้งร้านอยู่ในเขตเทศบาลเมือง และเขตสุขาภิบาลของอำเภอรอบนอกในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย จากความคิดเห็นของเจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมต่อปัญหาอุปสรรคของการจัดการร้าน พนักงานร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ที่ตั้งร้านอยู่ในเขตสุขาภิบาลของอำเภอรอบนอก ส่วนใหญ่ไม่มีผลกระทบหรือถูกระบทบอยู่ในระดับน้อย เพราะว่าที่ตั้งของร้านยังห่างไกลความเจริญ และการขยายตัวของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ที่ขยายตัวเข้าในบริเวณท้องถิ่นไม่มากนักลูกค้าที่เข้าซื้อส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ พฤติกรรมการซื้อของลูกค้าเปลี่ยนแปลงในระดับน้อย แต่ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่ตั้งร้านอยู่ในเขตเทศบาลเมือง ส่วนใหญ่จะถูกผลกระทบอยู่ในระดับปานกลางและมาก ทั้งนี้ เนื่องจากการขยายตัวและการปรับเปลี่ยนของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ได้แพร่ขยายเข้าในพื้นที่มากขึ้น และประกอบกับพฤติกรรม และทัศนคติของผู้บริโภค ในเมืองก็เปลี่ยนไปตามสภาพแวดล้อมและวิถีชีวิตของคนเมือง และจากการนิรริบบัต์ ร้านค้าปลีกที่ทันสมัยมีการคำนึงถึงความสะดวกในด้านต่าง ๆ เช่น กระบวนการ 24 ชั่วโมง มีสินค้าที่ลูกค้าต้องการตั้งร้านอยู่ในบริเวณที่ชุมชน มีการจัดร้านที่สะอาด สวยงาม และทันสมัย (ไฟคาด วิวัฒน์ชัย, 2537)

3. จากการศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม กับอายุ การศึกษา ระยะเวลาดำเนินกิจการ ส่วนใหญ่ไม่มีผลกระทบต่อปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการ ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ นอกจากปัญหาอุปสรรคในบทสรุป ข้อ 3.1, 3.2 และ 3.5 พนักงานที่ตั้งของร้านมีผลต่อการแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่มีลักษณะเดียวกัน ร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่าและการตั้งราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่ มีผลต่อการดำเนินกิจการ ของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภอรอบนอก ทั้งนี้เนื่องจากร้าน

ค้าปลีกที่ทันสมัย จะให้ความสำคัญ ต่อผู้บริโภค ในด้านการอำนวยความสะดวก ความทันสมัย การมีสินค้าใหม่เลือกอย่างเพียงพอ การตกแต่งร้านที่ดูสวยงาม ดึงดูดความสนใจ การขยายการให้บริการ และในกรณีที่ถูกผลกระทบจากการตั้งราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่ ในประเด็นนี้ ร้านค้าขนาดใหญ่จึงสามารถกำหนดราคาสินค้า ในระดับที่ต่างกว่าร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมได้ เพราะบริษัทการสั่งซื้อสินค้าเข้าร้านมีจำนวนมาก พฤติกรรมและทัศนคติของผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในเมืองได้มีการเปลี่ยนแปลงตามความนิยมของคนเมือง จึงเป็นเหตุที่ทำให้ร้านค้าที่ทันสมัย กว่าได้เบริริบและมีโอกาสที่ดีกว่า

ข้อเสนอแนะ

จากผลของการศึกษาผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะที่นำไปเกี่ยวกับการดำเนินกิจการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

1.1 เจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ที่อยู่ในห้องถินเดียวกัน ควรแสวงหาวิธีรวมตัวกัน ในการจัดซื้อสินค้าในบริษัทที่มากและจะได้ราคาที่ถูกกว่าการซื้อในบริษัทน้อย ทั้งนี้เพื่อจะได้ลดปัญหาด้านการตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาสินค้าของร้านค้าขนาดใหญ่

1.2 เจ้าของร้านแบบดั้งเดิมควรให้ความสำคัญ ในการจัดซื้อสินค้าเข้าร้าน โดยติดต่อกับพนักงานขายของบริษัทผู้ผลิตที่มาติดต่อกับทางร้านโดยตรง เพราะบางช่วงสินค้าบางประเภท มีการส่งเสริมการขาย มีการจัดรายการพิเศษ มีการจัดตกแต่งร้าน เป็นการเพิ่มเติมชีวิต และสันให้กับร้าน ได้เป็นอย่างดี โดยที่เจ้าของร้านแบบไม่ต้องลงแรงและลงทุน ด้วยตนเอง

1.3 เจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมควรทำความเข้าใจถึง สภาพปัจุบันของการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว โดยการติดตามข้อมูลข่าวสารการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกที่ทันสมัย และพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีอยู่โดยเฉพาะ อย่างเช่นลูกค้าประจักษ์ควรต้องรักษาไว้โดยใช้ความสัมพันธ์ที่มีอยู่ และการให้การบริการที่สอดคล้อง กับความต้องการของลูกค้า

1.4 นอกจาเจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมจะใช้วิธีการแสวงหาความรู้ด้วยตนเองโดยติดต่อกับร้านค้าที่ทันสมัยแล้วเจ้าของร้านควรให้ความสำคัญต่อการเข้าร่วมการอบรม จากสถาบันการศึกษาหรือน่วยงานของรัฐ หรือหน่วยงานที่จัดขึ้น เพื่อจะได้รับความรู้ตลอดจนทราบความเคลื่อนไหว หรือแนวความคิดใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้นในสภาพปัจจุบัน และอนาคต

1.5 ในปัจจุบันเจ้าของร้าน อาจจะยังไม่รู้สึกว่าถูกผลกระทบ จากร้านค้าปลีกที่ทันสมัยมากนัก โดยเฉพาะ อย่างยิ่งร้านค้าที่ตั้งร้านอยู่ในเขตอำเภอชนบท แต่เจ้าของร้านไม่ควรนิ่งนอนใจการเปลี่ยนแปลงของกระแสโลกทั้งในระดับมหภาค และอุตสาหกรรมที่เกิดขึ้นเร็ว และไม่แน่นอน ดังนั้น ถ้าเจ้าของร้านได้มีการเตรียมความพร้อม หรือหาแนวทางแก้ไขไว้ล่วงหน้า ก็อาจจะแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้

2. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการทำธุรกิจในครั้งต่อไป

2.1 สถาบันราชภัฏทุกแห่ง ควรร่วมมือกับหน่วยงานของรัฐ และเอกชน ที่เกี่ยวข้องในการทำการศึกษาวิจัยเพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันอุปสรรค และแนวทางในการแก้ปัญหาอย่างชัดเจนและจริงจัง เพราะร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (โซนห่วย) เป็นส่วนหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาท้องถิ่น และเป็นแหล่งที่จะทำให้เศรษฐกิจของท้องถิ่นเจริญ หรือตกต่ำได้

2.2 ความมีการศึกษาวิจัยในระดับที่ยอดกว่างานวิจัยนี้ โดยเฉพาะลีกลงถึงระดับตำบล หรือหมู่บ้านและทำอย่างต่อเนื่อง

2.3 ควรได้มีการนำผลการวิจัย ออกเผยแพร่ให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจ หาแนวทางปรับปรุงกิจการของตนเอง และยังเป็นการกระตุ้นให้เจ้าของร้านได้เห็นว่าสถาบันการศึกษาในท้องถิ่นอย่างสถาบันราชภัฏยังให้ความสนใจ และหาแนวทางช่วยเหลือเพื่อแก้ไขผลกระทบหรือปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นทั้งในปัจจุบันและอนาคต

3. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการจัดการอบรมเพื่อพัฒnar้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

3.1 การจัดการฝึกอบรม ที่จะจัดขึ้นความมุ่งให้ความสนใจในการสร้างผู้เข้ารับการฝึกอบรม จากกลุ่มเจ้าของร้านที่มีความต้องการที่จะเข้ารับการฝึกอบรมก่อน

3.2 การจัดการฝึกอบรม ไม่ควรจัดนานเกิน 2 วัน ทั้งนี้เพราะเจ้าของร้านส่วนใหญ่ไม่สามารถปิดร้าน หรือหาบุคคลชั่วคราวได้

3.3 การจัดการฝึกอบรม ควรเน้นในเรื่องวิธีการของการจัดซื้อสินค้าเข้าร้านที่จะทำให้สามารถลดต้นทุนแก่เจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมและเพื่อสามารถตั้งราคาให้แข่งขันกับร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ได้

บรรณานุกรม

ไกรฤทธิ์ บุญเกียรติ “ตัวแปรทางการตลาดที่เปลี่ยนแปลง” คู่แข่ง 13 : 145 (ตุลาคม 2535), 210 - 224.

คู่แข่งมอนเดอร์ 26 กุมภาพันธ์ - 1 สิงหาคม 2536.

จุฑา เทียนไทย. เอกสารสัมมนาวิชากร “โอกาสลงทุนธุรกิจยุคใหม่ Franchise และ Chain Store”. กรุงเทพฯ : คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหงร่วมกับนิตยสารคลังสมอง, 2534.

นัตรชัย ดวงรัตนพันธ์. “ข้ออ้างไร้ได้กำไรงาม” คู่แข่ง 15 : 178 (มกราคม 2538), 67-68.

_____. “แนวทางการตัดสินใจซื้อสินค้าเข้าร้าน” คู่แข่ง 15 : 17 (ตุลาคม 2537), 75-77.

โขวห่วยภาคพิสดาร อภินันทนาการพรีพร้อมหนังสือพิมพ์ “คู่แข่งธุรกิจรายสัปดาห์” เอกสารฉบับที่ 265 วันที่ 5-11 กุมภาพันธ์ 2539.

นรชัย ลือกุลวัฒนชัย. “ธุรกิจค้าปลีกไทยต้องปรับตัวเพื่อความอยู่รอด” สรุปข่าวธุรกิจ 1 : 22 (มกราคม 2534), 30-36.

นิภา กัญจนพงศ์. ระบบข้อมูลการตลาด. กรุงเทพฯ : ห้างหุ้นส่วนจำกัด วี. เจ. พรินติ้ง, ม.ป.ป.

พงษ์ศักดิ์ ปัญจพรผล. หัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อกิจการร้าน 7 - ELEVEN ในเขตกรุงเทพมหานคร. วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยสยาม, 2536.

พระชัย ศรีประไพ. “ห้างสรรพสินค้าในยุค Globalization : กลยุทธ์ที่ต้องเปลี่ยนไป” คู่แข่ง 15 : 174 (พฤษจิกายน 2537), 72-74.

พรหมวิไล คุณภาพันธ์ และจุฑา เทียนไทย. การจัดการธุรกิจขนาดเล็ก. เอกสารอัดสำเนา, 2535.

รักเราภ้าวหน้า เอกสารเผยแพร่ โครงการสร้างสรรค์ร้านค้าทันสมัย โดย บริษัท ลีโอร์บราเธอร์ (ประเทศไทย) จำกัด.

วิโรจน์ วิภาสวัชรโยธิน. “การส่งเสริมการขายสำหรับร้านค้าปลีกขนาดเล็ก” คู่แข่ง 14 : 165 (มิถุนายน 2537), 98 : 99.

_____. “ทิศทางและแนวโน้มการค้าปลีกขนาดเล็กของไทย” คู่แข่ง 13 : 152 (พฤษภาคม 2536), 13 : 152.

- วิโรจน์ วิภาสวัชรโยธิน. “แนวทางการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของร้านค้าปลีกขนาดเล็ก”
คู่แข่ง 13 : 152 (พฤษภาคม 2536), 115-121.
- “ร้านค้าปลีกกับการบริการ” คู่แข่ง 14 : 169 (กันยายน 2537), 78-79.
- สมจิต ล้วนจำเริญ. พฤติกรรมผู้บริโภค. พิมพ์ครั้งที่ 5 กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง, 2532.
- สุทธินี อุปนายชัย. “ศึกคุณวี涅ียนส์โดยรุคร้อยสำนักแห่งประเทศไทย” คู่แข่ง 13 : 150 (มีนาคม 2536), 65-66.
- สุวิทย์ เปียผ่อง. การค้าส่งและการค้าปลีก. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์การศาสนา, 2535.
- สุเทพ ทิพย์ธารา. การแสวงหาผลประโยชน์ของผู้บริโภคจากห้างสรรพสินค้าในเขตอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา. รายงานวิจัย คณะวิทยาการจัดการสถาบันราชภัฏสงขลา, 2538.
- ไโอม eskom พัฒนาช่องทางการขายและบริการเพื่อสนับสนุนการดำเนินการของประเทศไทย 13 : 24 (2538).
- Kotler, Philip. **Marketing Management : Analysis, Planning and Control.** 7 th, ed, Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice - Hall, Inc, 1991.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

แบบสอบถาม

การศึกษาปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกิจการของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในเขตเทศบาลเมือง และเขตสุขาภิบาลของอำเภอรอบนอก ในจังหวัดพิษณุโลกและสุโขทัย

แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์ที่จะเก็บรวบรวมข้อมูลจากเจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่เกี่ยวกับปัญหาอุปสรรค และกระบวนการดำเนินกิจการเพื่อนำผลที่ได้รับไปประกอบการพิจารณาจัดทำหลักสูตรการจัดการฝึกอบรมให้กับเจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวและการดำเนินงาน

คำชี้แจง ขอให้ท่านเติมข้อความ หรือทำเครื่องหมาย ลงใน [] ที่ตรงกับข้อมูลของท่าน
เพียงข้อเดียว

1. ชื่อร้าน.....

ตั้งอยู่เลขที่ ถนน.....

อำเภอ จังหวัด

2. เพศ [] ชาย [] หญิง

3. อายุ [] 20 - 29 ปี [] 30 - 39 ปี [] 40 - 49 ปี
[] 50 - 59 ปี [] 60 ปีขึ้นไป

4. การศึกษาสูงสุด

[] ประถมศึกษา [] มัธยมศึกษาตอนต้น

[] มัธยมศึกษาตอนปลาย [] อนุปริญญา

[] ปริญญาตรี [] สูงกว่าปริญญาตรี

5. ดำเนินกิจกรรมมาแล้ว

[] 1 - 5 ปี [] 6 - 10 ปี

[] 11 - 15 ปี [] 15 ปีขึ้นไป

6. ลักษณะร้านของท่าน

- [] ร้านไม้ห้องเดียว 2 ชั้น [] ร้านไม้ห้องเดียว ชั้นเดียว
[] ร้านไม้ 2 ห้อง 2 ชั้น [] ร้านไม้ 2 ห้อง ชั้นเดียว
[] ร้านตึก 1 คูหา [] ร้านตึก 2 คูหา
[] อื่น ๆ

7. รูปแบบของการดำเนินงานของร้าน

- [] เจ้าของร้านทำเองทุกอย่าง [] ทำเองบางส่วน นอกนั้นจ้างสูกร้าว
[] มีญาติพี่น้องและลูกหลานช่วยกัน [] อื่น ๆ

8. การดำเนินงานในปัจจุบัน

- [] ได้รับสืบทอดจากพ่อแม่ [] จัดตั้งขึ้นเอง
[] เข้าหุ้นกับเพื่อนจัดตั้ง [] เข้าหุ้นกับญาติพี่น้องจัดตั้ง
[] ญาติบังคับให้ทำ [] อื่น ๆ

9. ร้านของท่านในปัจจุบัน

- [] ท่านเป็นเจ้าของ [] เช่า
[] เช่าซื้อ [] อื่น ๆ

10. แนวโน้มร้านของท่านในอนาคต

- [] จะทำต่อไปเนื่องเดิน เพาะ
- [] กำลังคิดจะปรับเปลี่ยน เพาะ
- [] กำลังคิดจะเลิกกิจการ เพาะ
- [] อื่น ๆ

11. ในช่วง 1 - 2 ปี ที่ผ่านมา การดำเนินกิจการของท่าน

- [] ตกต่ำ เพาะ
- [] เสมอดัว เพาะ
- [] ดีขึ้น เพาะ
- [] ไม่สามารถแยกแยะได้ เพาะ
- [] อื่น ๆ

12. ลูกค้าที่เข้าซื้อสินค้าในร้านส่วนใหญ่

- [] ลูกค้าประจำ [] ลูกค้า乍 [] ลูกค้าประจำและลูกค้า乍

13. ในฐานะที่ท่านเป็นเจ้าของร้านค้า ท่านพบปัญหาในการจัดร้านค้าอย่างไรบ้าง

โปรดยกตัวอย่าง 3 ประการ

13.1

13.2

13.3

14. ปัจจุบันร้านของท่านถูกผลกระทบจากร้านค้าสมัยใหม่ที่ทันสมัยหรือไม่

[] ถูกผลกระทบ เพราะ

[] ไม่ถูกผลกระทบ เพราะ

15. ถ้าท่านจะพัฒนาหรือปรับปรุงร้านค้าปลีกของท่าน ท่านจะมีวิธีการอย่างไร

[] เข้าร่วมการฝึกอบรมเมื่อมีโอกาส

[] ขอคำปรึกษาจากสถานศึกษา

[] ปรึกษาเจ้าหน้าที่ของรัฐ

[] แสวงหาความรู้เองโดยดูแบบอย่างจากร้านค้าสมัยใหม่

[] อื่นๆ

16. ทุกวันนี้ท่านดำเนินการอย่างไรเกี่ยวกับเรื่องต่อไปนี้

16.1 การจัดซื้อสินค้าเข้าร้าน

16.2 การจัดวางสินค้า

16.3 การตกแต่งร้าน

16.4 การกำหนดราคาสินค้า

16.5 การชำระเงินค่าสินค้า

16.6 การขาย

17. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรต่อการดำเนินธุรกิจค้าปลีกของท่าน

.....

.....

.....

ตอบที่ 2 ในทศนะของท่านสิ่งต่อไปนี้เป็นคุปสรรค์ในการจัดการร้านค้าของท่านหรือไม่ เพียงใด
คำชี้แจง ขอให้ท่านทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน

รายการ	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. การแข่งขันกับร้านค้าปลีกอักษณะเดียวกัน					
2. การแข่งขันกับร้านค้าปลีกที่ทันสมัยกว่า					
3. ชนนิยมและทัศนคติของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลง					
4. ความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า					
5. การตั้งราคาสินค้าที่ขายสูงกว่าราคาสินค้าของ ร้านค้าขนาดใหญ่					
6. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
7. การสั่งซื้อสินค้าเข้าร้าน					
8. การควบคุมปริมาณสินค้าที่คงเหลือในสต็อก					
9. การหมุนเวียนเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินกิจการ					
10. การขาดแคลนแรงงาน					
11. ภาระผู้รับช่วงกิจการต่อ					

ตอบที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการอบรมเพื่อพัฒนาร้านค้าปลีก
คำชี้แจง ให้ท่านทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับความรู้สึกของท่าน

1. ท่านอยากรู้เรื่องใด เพื่อจะไปจัดการร้านค้าให้มีประสิทธิภาพ

- 1.1
1.2
1.3
1.4
1.5

2. ท่านเคยเข้ารับการอบรมเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจหรือไม่

[] เคย [] ไม่เคย (ถ้าไม่เคยให้ข้ามไปตอบข้อ 4)

3. ถ้าเคย ครั้งสุดท้าย เมื่อไหร่
เรื่องอะไร
จากใคร

4. ถ้าสถานบันราษฎร์พิมุลส่งความร่วมกับมูลนิธิเพื่อสถาบันการศึกษาวิชาการแห่งประเทศไทย
(IMET) จะจัดอบรมเพื่อพัฒนาเจ้าของร้านค้าปลีกท่านจะเข้ารับการอบรมหรือไม่

[] เข้า [] ไม่เข้า เพราะ

5. ถ้าท่านสนใจที่จะเข้าร่วม ท่านคิดว่าระยะเวลาการจัดควรจะเป็นอย่างไร (ตอบเฉพาะผู้ที่สนใจ
เข้าร่วม)

[] 1 วัน [] 2 วัน [] 3 วัน
[] 4 วัน [] 5 วัน

6. ท่านมีความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการจัดการอบรมเพื่อพัฒนาเจ้าของร้านค้าปลีก
อย่างไร (กรุณาให้ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ)

.....
.....
.....

ภาคผนวก ข

รายชื่อและสถานที่ตั้งร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม
ที่ตอบแบบสอบถามเข้ารับการฝึกอบรม

**รายชื่อและสถานที่ตั้งร้านค้าปลีกแบบตั้งเดิมที่ตอบแบบสอบถามเข้ารับการฝึกอบรม
ตามที่สถาบันราชภัฏพิบูลสงคราม ร่วมกับ มูลนิธิสถาบันการศึกษาวิชาการจัดการแห่ง¹
ประเทศไทย (IMET) จะจัดขึ้น**

ลำดับที่	ชื่อร้าน	สถานที่ตั้งร้าน
1	ปันทอง สุทธิชาติ	83/198 ถ.ประชาอุทิศ อ.เมือง จ.พิษณุโลก
2	ร้านสุวัทวา	209/9 ถ.บรมไตรโลกนาถ อ.เมือง จ.พิษณุโลก
3	อุษา สมวันดี	35 หมู่ 6 ถ.ศรีณรงค์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.พิษณุโลก
4	ส.ทัศนีย์	33/17 ถ.สิงห์ธรรมน์ อ.เมือง จ.พิษณุโลก
5	ไม่มีชื่อร้าน	92/30 ถ.พระร่วง ช. 2 อ.เมือง จ.พิษณุโลก
6	ไม่มีชื่อร้าน	298/4 ถ.วิสุทธิกษัตริย์ อ.เมือง จ.พิษณุโลก
7	ร้านอินทรีย์	110/76 ถ.พระองค์คำ อ.เมือง จ.พิษณุโลก
8	ร้านพทักษ์	5/6 หมู่ 5 ถ.สิงห์ธรรมน์ อ.เมือง จ.พิษณุโลก
9	ร้านชาญชัยawanish	126/25 ถ.เอกาทศรุต อ.เมือง จ.พิษณุโลก
10	บ้านตุ๊กตา	99/8 ถ. ประชาอุทิศ อ.เมือง จ.พิษณุโลก
11	ร้านแจ้ว	406/3097-10 ถ.สนамบิน อ.เมือง จ.พิษณุโลก
12	ร้านสมพงษ์	406/3100-1 ถ.สนамบิน อ.เมือง จ.พิษณุโลก
13	ไม่มีชื่อร้าน	74/1 ถ.รามศรี อ.เมือง จ.พิษณุโลก
14	ร้านนก	180/1 หมู่ 5 อ.เมือง จ.พิษณุโลก
15	3 คงสวัสดิ์โภ	123/265 ถ.พาชัย อ.เมือง จ.พิษณุโลก
16	เจ็นมวย	92/28 ถ.พระร่วง อ.เมือง จ.พิษณุโลก
17	ไม่มีชื่อร้าน	92/30 ถ.พระร่วง อ.เมือง จ.พิษณุโลก
18	ไม่มีชื่อร้าน	19 หมู่ 2 ถ.สากระดึงบ้านมุง ต.บ้านมุง อ.เมือง จ.พิษณุโลก
19	รัชฎาภรณ์ สวนจันทร์	292/2 ถ.แสนพลพ่าย อ.เมือง จ.พิษณุโลก
20	ชาลี	86 ถ.ประชาอุทิศ อ.เมือง จ.พิษณุโลก
21	ร้านเอวัน บุตติค	109/84 ถ.สุขุมวิท 11 อ.บางระกำ จ.พิษณุโลก
22	ไม่มีชื่อร้าน	51 หมู่ 3 ต.ปลักแรด อ.บางระกำ จ.พิษณุโลก
23	ร้านวิโรจน์	111/34 อ.บางระกำ จ.พิษณุโลก
24	ไม่มีชื่อร้าน	121/ อ.วังทอง จ.พิษณุโลก
25	สุรัสกรรณ์ สีบพงษ์เดช	460/36 อ.วังทอง จ.พิษณุโลก

ลำดับที่	ชื่อร้าน	สถานที่ตั้งร้าน
26	ร้านมนทิรา	485 หมู่ 9 ถ.พิษณุโลก - หล่มสัก อ.วังทอง จ.พิษณุโลก
27	ไม่มีชื่อร้าน	10 หมู่ 2 ต. ชัยนาม อ.วังทอง จ.พิษณุโลก
28	ร้านธัญญาภัณฑ์	504 ถ. มิตรสมพันธ์ อ.วังทอง จ.พิษณุโลก
29	อ้อ มินิมาร์ท	2/1 หมู่ 1 ถ. ราษฎรากษ์ อ.วังทอง จ.พิษณุโลก
30	ร้านวิเศษวงศ์	483/10 หมู่ 1 อ.วังทอง จ.พิษณุโลก
31	ร้านรัตนา	7 อ.วังทอง จ. พิษณุโลก
32	ร้านกาญจนा	672 ตลาดหนองتم อ.พรหมพิราม จ.พิษณุโลก
33	เช็กหลี	326 ตลาดหนองتم อ.พรหมพิราม จ.พิษณุโลก
34	นิวัฒน์มินิมาร์ท	676 ตลาดหนองتم อ.พรหมพิราม จ.พิษณุโลก
35	ไม่มีชื่อร้าน	23 หมู่ 5 อ.พรหมพิราม จ. พิษณุโลก
36	ไม่มีชื่อร้าน	89/1 หมู่ 5 อ.พรหมพิราม จ.พิษณุโลก
37	เค เค กรุ๊ป	16/4 หมู่ 1 อ.พรหมพิราม จ.พิษณุโลก
38	ร้านมาลัย	19 หมู่ 9 ต.วัดโบสถ์ อ.วัดโบสถ์ จ.พิษณุโลก
39	ร้านสนาม	14 ถ.ศรีสมารังค์ อ.เมือง จ.สุโขทัย
40	ร้านสุโขทัย	1 - 1/2 ถ.ราชภูมิอุทิศ อ.เมือง จ.สุโขทัย
41	นางนิตยา พยัคฆ์	29/4 ถ.ศรีอินทรทิตย์ อ.เมือง จ.สุโขทัย
42	นางสติตย์ เจริญพร	35/4 หมู่ 1 ต.บ้านกล้วย อ.เมือง จ.สุโขทัย
43	ไม่มีชื่อร้าน	189/9 ถ.วิเชียรจำรงค์ อ.เมือง จ.สุโขทัย
44	คุณเปรม ปั่นนาค	1 ถ.ศรีสมารังค์ อ.เมือง จ.สุโขทัย
45	ทวีสิน	80/19 ถ.ลิไท อ.เมือง จ.สุโขทัย
46	ไม่มีชื่อร้าน	80/1 หมู่ 5 ต.วังทองแดง อ.เมือง จ.สุโขทัย
47	สมศรี	ตลาดสุโขทัย ถ.ราชภูมิฐานี อ.เมือง จ.สุโขทัย
48	ทองดี	35/3 หมู่ 2 อ.เมือง จ.สุโขทัย
49	ร้านเจี้ยบ	289-291 ถ.ราชวิถีถ่อง อ.เมือง จ.สุโขทัย
50	รุ่งเรืองพาณิช	17/2 ถ.วิเชียรจำรงค์ อ.เมือง จ.สุโขทัย
51	แสงพร	292/16 ถ.ราชวิถีถ่อง อ.เมือง จ.สุโขทัย
52	จ.เจริญโลหะกิจ	12/7 ถ.ศรีสมารังค์ อ.เมือง จ.สุโขทัย

ลำดับที่	ชื่อร้าน	สถานที่ตั้งร้าน
53	จรัญพาณิช	80/2 ต.วังทองแดง อ.เมือง จ.สุโขทัย
54	ไม่มีชื่อร้าน	66/3 ถ.จราจรถัดจาก อ.เมือง จ.สุโขทัย
55	ตั้งเงง	12/1-2 ถ.จราจรถัดจาก อ.เมือง จ.สุโขทัย
56	สมจิตร	33/1 ถ.วิมยม อ.สรรคโลก จ.สุโขทัย
57	ศรีประเสริฐ	68/1 อ.สรรคโลก จ.สุโขทัย
58	นายเกตุ พุฒลา	100 หมู่ 1 ต.บ้านกร่าง อ.กงไกรลาศ จ.สุโขทัย
59	มนัส สายสร้อยจิน	110/1 ถ.นราธูร กิจ อ.กงไกรลาศ จ.สุโขทัย
60	ล้มงวดเงง	73 - 79 หมู่ 9 ถ.นราธูร กิจ อ.กงไกรลาศ จ.สุโขทัย
61	ไม่มีชื่อร้าน	110/1 หมู่ 1 ถ.นราธูร กิจ อ.กงไกรลาศ จ.สุโขทัย
62	สวัสดิ์ พาร์มาซี	11/3 หมู่ 2 ถ.นราธูร กิจ อ.กงไกรลาศ จ.สุโขทัย
63	ไม่มีชื่อร้าน	85 ต.ไกรใน อ.กงไกรลาศ จ.สุโขทัย
64	นายวิจิต จันทร์สุรี	322/23 ต.เหมืองนา อ.ทุ่งเสลี่ยม จ.สุโขทัย
65	สินคำไฟร	199/2 ต.เหมืองนา อ.ทุ่งเสลี่ยม จ.สุโขทัย
66	ไม่มีชื่อร้าน	301 หมู่ 2 อ.ทุ่งเสลี่ยม จ.สุโขทัย
67	พาน้ำฝน	2/4 ถ.จราจรถัดจาก อ.บ้านด่านลานหอย จ.สุโขทัย
68	จำรัส	1/5 ต.ลานหอย ถ.จราจรถัดจาก อ.บ้านด่านลานหอย จ.สุโขทัย
69	โค้วจือเชียง	55 - 56 ถ.วัดโพธิ์ อ.ศรีสำโรง จ.สุโขทัย
70	เย็นยิงยั้ว	41 ถ. ชื่นฤทธิ์ อ.ศรีนคร จ.สุโขทัย