

54602362 : สาขาวิชาการประกอบการ

คำสำคัญ : รูปแบบและกลยุทธ์ / รถสามล้อพ่วงข้าง

อนุรักษ์ มะลิขาว : รูปแบบและกลยุทธ์การค้าเงินธุรกิจผลิตและติดตั้งรถสามล้อพ่วงข้าง
จักรยานยนต์ ในเขตจังหวัดราชบุรี. อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ : อ.ดร. ธนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ.
70 หน้า.

งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบและกลยุทธ์การค้าเงินธุรกิจ รวมถึงปัญหา อุปสรรคและแนวทางการแก้ปัญหาในการดำเนินธุรกิจผลิตและติดตั้งรถสามล้อพ่วงข้าง จักรยานยนต์ โดยวิธีวิเคราะห์แนวปรากฏการณ์วิทยา เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วมและสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้อง

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบธุรกิจผลิตและติดตั้งรถสามล้อพ่วงข้าง มีรูปแบบการค้าเงินกิจการเป็นธุรกิจขนาดย่อม ลักษณะการผลิตและติดตั้งไม่มีความซับซ้อนมากนัก โดยมีการนำแนวคิดส่วนประสมทางการตลาด 7Ps ของ Philip Kotler ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด บุคคล สิ่งที่น่าเสนอทางกายภาพและรูปแบบการให้บริการ กระบวนการ มาใช้ในการดำเนินกลยุทธ์การตลาดที่แตกต่างกันไปในแต่ละร้าน โดยเน้นการให้บริการและการผลิตที่สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้ ผู้ประกอบการได้พบอุปสรรคจากการดำเนินธุรกิจและมีแนวทางการแก้ปัญหาในการดำเนินธุรกิจผลิตและติดตั้งรถสามล้อพ่วงข้าง จักรยานยนต์ แตกต่างเล็กน้อย ขึ้นอยู่กับขนาดของกิจการ ความชำนาญและประสบการณ์ทำงานเกี่ยวกับการผลิตและติดตั้งรถสามล้อพ่วงข้าง จักรยานยนต์ จำแนกปัญหาได้ดังนี้ 1)ปัญหาด้านแรงงานบุคลากร 2)ปัญหาด้านการผลิต 3)ปัญหาการขาดเงินทุนหมุนเวียน โดยมีแนวทางการแก้ปัญหาคือ จัดการสวัสดิการให้พนักงานและครอบครัวตามที่พอจะช่วยให้ เพื่อสร้างแรงจูงใจในการทำงาน แบ่งจ่ายเงินเดือนทุก 15 วัน เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายแก่พนักงาน วางแผนการผลิตล่วงหน้า โดยดูจากยอดการสั่งซื้อย้อนหลัง 3-5 ปี ควบคู่ไปกับการส่งเสริมการตลาด ขอความร่วมมือจากสถาบันการเงินมาช่วยในการสำรองเงินทุน

ข้อเสนอแนะจากการวิจัยผู้ประกอบการมีช่องทางการจัดจำหน่ายรถสามล้อพ่วงข้างเพียงช่องทางเดียว คือ การจัดจำหน่ายโดยตรงถึงผู้บริโภค ดังนั้นเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายและส่วนแบ่งทางการตลาด ควรเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้มากขึ้น

สาขาวิชาการประกอบการ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ลายมือชื่อนักศึกษา

ปีการศึกษา 2555

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

54602362: MAJOR: ENTREPRENEURSHIP

KEY WORDS: STYLE AND STRATEGY / THREE WHEELED MOTOCYCLE

ANURUK MALIKAO : STYLE AND STRATEGY BUSINESS OPERATION OF MANUFACTURE AND INSTALLATION OF THREE WHEELED MOTOCYCLE TRAILER IN RATCHABURI PROVINCE. THESIS ADVISOR: THANINRAT RATTANAPONGPINYO, Ph.D. 70 pp.

This was the qualitative research. Its purpose was to study the style and the strategy, problems, obstacles of the business operation and resolution of the business operation of manufacture and installation of three wheeled motorcycle by using the phenomenological analysis and collecting data by the unparticipative observation and the deep interview from the relevant informants.

The result was found that the business operators of the manufacture and the installation of three wheeled motorcycle trailer was the small business operation style; the aspects of manufacture and installation were not complicated by bringing the concept of marketing mixture 7Ps of Philip Kotler composed of products, price, place, promotion, people, physical evidence and process to use for the different marketing strategy. It focused on serving and creating the satisfaction of manufacture for customers. Nevertheless, operators found the obstacles from the business operation and the resolution of the business operation of the manufacture and the installation of three wheeled motorcycle trailer would be less or more different, it depended on the size of the firm, the expert, the job experience of the manufacture and the installation of three wheeled motorcycle trailer. The problems were classified as following 1) the problem of personnel 2) the problem of the manufacture and 3) The problem of lacking of revolving money. The approach to solve this problem as follows: give welfare for employees and their families as well as we can help them for make motivation to work. The median salary paid every 15 days in order to reduce the outlay to the employees. Providing production planning in advance by order dating back 3-5 years along with the promotion and ask for co-operation of financial institutions to assist in the provision of capital.

Suggestion of the research was that entrepreneurs channels tricycle tow a single channel is distributed directly to consumers. So that, to increase sales and market share. The entrepreneurs should add more this channels.

Program of Entrepreneurship

Graduate School, Silpakorn University

Student's signature

Academic Year 2012

Thesis Advisor's signature

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ด้วยความกรุณาอย่างสูงจากอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ อาจารย์ ดร. ธนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ และคณะกรรมการตรวจสอบวิทยานิพนธ์ อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต และอาจารย์ ดร. พรธิดา วิเศษศิลปานนท์ ที่ได้เสียสละเวลาให้คำแนะนำ ข้อคิดเห็น ถึงประเด็นต่างๆ ในการศึกษาและชี้แนวทางในการแก้ปัญหา การค้นคว้าหาข้อมูลเพิ่มเติม และได้กรุณาตรวจสอบแก้ไข ข้อบกพร่องต่างๆ อันเป็นประโยชน์ในการวิเคราะห์และสรุปผลการศึกษา รวมทั้งการแก้ไขงานให้สมบูรณ์

ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากรทุกท่านที่ให้ความช่วยเหลือและให้คำปรึกษาตลอดหลักสูตรการศึกษา ขอขอบคุณผู้ประกอบการ พนักงาน และลูกค้าของสถานประกอบการทุกท่าน ที่ได้เสียสละเวลาในการให้ข้อมูล ขอขอบคุณความช่วยเหลือและกำลังใจที่ได้รับจากครอบครัวตลอดจนหัวหน้างานและเพื่อนๆ จนทำให้งานวิจัยฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ลงได้

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่า งานวิจัยฉบับนี้จะก่อให้เกิดประโยชน์กับกลุ่มผู้ประกอบการ ทั้งรายเก่าและรายใหม่ ที่สนใจในการทำธุรกิจประเภทนี้ทุกท่าน และหากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้วิจัยขออภัยไว้ ณ ที่นี้

