

หัวข้องานวิจัย : การพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับผู้ค้ารายย่อย

เขตเทศบาลตำบลศาลายา จังหวัดนครปฐม

ผู้วิจัย : นางสาวญาณัญญา ศิริภัทร์ธาดา

ปีการศึกษา : 2554

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา ค้นหากลยุทธ์ รูปแบบ วิธีการแบบพิเศษทางการตลาดเพื่อสร้างแรงดึงดูดใจลูกค้า สร้างรายได้เพิ่มของผู้ค้ารายย่อย ตลอดจนระดับความสัมฤทธิ์ผล ความพึงพอใจ ความร่วมมือที่เกิดขึ้นกับผู้ค้ารายย่อยในชุมชน ผังตลาดชุมชนศาลายาด้านใน (ศาลายาเก่า) เพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการให้ความรู้แก่ผู้ค้ารายย่อยต่อไป

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาเป็นผู้ค้ารายย่อย ของชุมชนในเขตเทศบาลตำบลศาลายา จังหวัดนครปฐมและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง จำนวน 200 คน การศึกษาครั้งนี้ใช้วิธีการศึกษาเชิงสำรวจและเชิงคุณภาพ เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือ แบบสอบถาม แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามทั้งหมด วิเคราะห์โดย โปรแกรม SPSS สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการวิจัยพบว่า

1. กลุ่มตัวอย่างส่วนมากเป็นเพศหญิง มีช่วงอายุระหว่าง 26 – 35 ปี เป็นผู้ที่ไม่เคยได้รับการศึกษา และมีสถานภาพทางสังคมต่ำ เข้าสู่อาชีพเป็นผู้ค้ารายย่อยเนื่องจากความยากจน และเป็นอาชีพที่เข้าง่าย มีความเป็นอิสระ ไม่ต้องใช้เงินลงทุนมาก กิจการขนาดเล็ก ส่วนใหญ่มีรายได้ไม่มากในแต่ละวัน ขาดแคลนเงินทุนในการประกอบอาชีพ มีภาระหนี้สินที่มีอัตราดอกเบี้ยสูง เนื่องจากการกู้จากแหล่งเงินกู้นอกระบบ

2. ปัญหาของตลาดศาลายา (เก่า) คือความแตกต่างของบริบททางสังคมและการขยายตัวทางเศรษฐกิจจากสังคมชุมชนเล็กสู่สังคมเมืองใหญ่ พื้นฐานความเจริญและวิถีชีวิตจึงแตกต่างกันไปอย่างเห็นได้ชัด ลูกค้าไม่มีการกระจายตัวเข้าสู่บริเวณตลาดศาลายาเก่า แต่เกิดการกระจุกตัวที่ตลาดใหม่เท่านั้น อีกทั้งการรณรงค์ประชาสัมพันธ์ต้องอาศัยการสนับสนุน งบประมาณ การร่วมมือจากทุกฝ่ายซึ่งมีข้อจำกัดเป็นอุปสรรค วิธีการแก้ไขปัญหา หากมีหน่วยงานต่างๆเข้ามาสร้างความเจริญ สร้างกิจกรรมต่างๆที่จะช่วยดึงดูดความสนใจของนักท่องเที่ยวให้เข้ามาถึงฝั่งด้านในตลาดศาลายาเก่าได้

3. กลยุทธ์ รูปแบบ วิธีการแบบพิเศษทางการตลาดเพื่อสร้างแรงดึงดูดใจลูกค้า สร้างรายได้เพิ่มของผู้ค้ารายย่อยของฝั่งตลาดชุมชนศาลายาด้านใน (ศาลายาเก่า) คือการปรับปรุงสินค้าที่ขาย และปรับวิธีการค้าขายให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า การหีบห่อบรรจุภัณฑ์ที่มีสีสัน สวยงาม ประทับใจ สื่อถึงเอกลักษณ์ หรืออัตลักษณ์ของชุมชนศาลายา ตลาดเก่าย้อนยุค เพื่อให้เป็นไปตามกระแสความต้องการของนักท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์นิยม ความสะดวกสบายของลูกค้า เช่น สุขาที่สะอาด และเพียงพอ จัดให้มี กิจกรรมพิเศษที่น่าสนใจต่างๆ ในพื้นที่เพื่อดึงดูดการเยี่ยมชม, การจัดการเส้นทางคมนาคมก็ควรให้มีการสัญจรผ่านไปมาในพื้นที่ขายสินค้า, มีที่จอดรถเพียงพอ และปลอดภัย การหาทำเลที่ลูกค้าสังเกตเห็นได้ง่าย อีกทั้งการทำป้ายประชาสัมพันธ์ให้มีความสะดุดตามากขึ้น และยังต้องพิจารณาถึงช่วงเวลาที่ขายด้วย

4. รูปแบบ วิธีการแบบพิเศษในงานวิจัยพบว่าการสร้างความโดดเด่น แปลกตา สะดุดใจแก่ลูกค้าเป็นสิ่งที่คุณค้ารายย่อยมีความคิดเห็นที่ยอมรับว่าเป็นสิ่งที่ควรได้รับการสนับสนุนในเรื่องขององค์ความรู้งบประมาณ และการรณรงค์ ประชาสัมพันธ์เป็นอย่างดี เช่น การจัดกิจกรรมโดยให้แม่ค้า พ่อค้า ร่วมมือร่วมใจกันใส่เสื้อสีสดใส ลายดอก ที่สะดุดตา เป็นการสร้างความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของผู้ค้ารายย่อยในช่วงวันที่มีการจัดกิจกรรมพิเศษ อีกทั้งเป็นการเชิญชวนลูกค้า นักท่องเที่ยวให้อยากมาสัมผัสกับบรรยากาศที่ย้อนยุคไปในอดีตอีกด้วย

ข้อเสนอแนะ

1. สนับสนุนให้มีการจัดตั้งชมรมหรือสมาคมสำหรับผู้ประกอบการค้ารายย่อยประเภทต่างๆ ในศาลายา ให้มารวมตัวกัน และใช้เป็นี่สำหรับเผยแพร่ความรู้ เทคโนโลยี และให้การฝึกอบรม เพื่อให้ผู้ประกอบการค้ารายย่อยและลูกจ้างสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในกิจการ โดยหน่วยงานราชการ ภาครัฐให้ความช่วยเหลือในสิ่งที่จำเป็น

2. มอบหมายหน่วยงานของรัฐให้รับผิดชอบในการดูแล พัฒนา ให้ความรู้ด้านการประกอบอาชีพ จัดสรรสิ่งอำนวยความสะดวก สวัสดิการและอื่น ๆ

3. ให้การสนับสนุนทางด้านเงินทุนในอัตราดอกเบี้ยต่ำ และสินเชื่อผู้ประกอบการรายย่อย

4. จัดระเบียบให้ขายในที่กำหนด และผ่อนผันการเสียค่าธรรมเนียม

5. ส่งเสริมให้ได้รับผลประโยชน์จากการระบบประกันสังคม

6. ใช้หมายเลขตามบัตรประจำตัวประชาชนเป็นรหัสในการรับบริการของรัฐทุกประเภท