

54602348 : สาขาวิชาการประกอบการ

คำสำคัญ : รูปแบบและกลยุทธ์ / เฟอร์นิเจอร์แบบ Built In

ศิริยา จันทรเศรขญ์ : รูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของธุรกิจเฟอร์นิเจอร์แบบ Built In ในจังหวัดราชบุรี.อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์: อ.ดร.ธนิษฐ์ รัตนพงศ์ภิญโญ.86 หน้า.

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบและกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของธุรกิจเฟอร์นิเจอร์แบบ Built In และศึกษาปัญหาอุปสรรคจากการดำเนินธุรกิจและแนวทางการแก้ปัญหาในการดำเนินธุรกิจเฟอร์นิเจอร์แบบ Built In ในจังหวัดราชบุรี โดยวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ วิเคราะห์แนวปรากฏการณ์วิทยา เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วมและสัมภาษณ์เชิงลึก

ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบธุรกิจเฟอร์นิเจอร์แบบ Built In ในจังหวัดราชบุรี มีรูปแบบการดำเนินกิจการเป็นธุรกิจขนาดย่อม โดยมีการนำแนวคิดส่วนประสมทางการตลาด 7Ps ของ Philip Kotler มาใช้ในการดำเนินกลยุทธ์การตลาดที่แตกต่างกันไป เน้นกลยุทธ์มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เน้นความพึงพอใจและการใช้งานของลูกค้า และมีการทำแบบสามมิติ (3D) ก่อนทำงานจริง เพื่อง่ายต่อการสื่อสารเข้าใจกับลูกค้า โดยใช้โปรแกรม 3D MAX สร้างภาพเสมือนจริง ตามพื้นที่จริง การตั้งราคาตามต้นทุนสินค้าในแต่ละช่วง ขึ้นอยู่กับรูปแบบการใช้งานที่ลูกค้าสั่งซื้อ มีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านหน้าร้านส่งตรงถึงผู้บริโภค และโฆษณาประชาสัมพันธ์ในเว็บไซต์ วิทยุ แผ่นพับ ต่างๆ ใช้การสร้างแรงจูงใจและเพิ่มเติมทักษะในการทำงานให้กับพนักงาน การบริการให้สร้างความพึงพอใจ ด้านการอำนวยความสะดวก ด้านการผลิต ด้านการจัดส่งสินค้า บริการหลังการขายที่ดี โดยการให้คำแนะนำต่อลูกค้าในทุกปัญหาที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยหรือเฟอร์นิเจอร์ ลูกค้าจะเชื่อมั่นใจในตัวผู้ประกอบการทำให้ลูกค้าเก่าแนะนำบอกต่อสู่ลูกค้าใหม่แบบปากต่อปาก

ปัญหาและอุปสรรค คือ ปัญหาแรงงานบุคลากร ปัญหาการผลิต ปัญหาเงินทุนหมุนเวียน จะถูกแก้ไขโดยการวางแผนการจัดการ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้ดียิ่งขึ้น ข้อเสนอแนะเพื่อนำไปปฏิบัติ เนื่องจากอำนาจการตัดสินใจผูกขาดอยู่ที่ผู้ประกอบการแต่เพียงผู้เดียว เมื่อเกิดปัญหาเฉพาะหน้า ฉับพลัน ทำให้การบริหารงานเกิดความล่าช้า สถานประกอบการควรจัดให้มีผู้ที่มีอำนาจตัดสินใจแทนในกรณีเจ้าของธุรกิจไม่อยู่และผู้ประกอบการควรเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มมากขึ้น เป็นการสร้างฐานลูกค้าใหม่ๆ ให้เกิดขึ้น

สาขาวิชาการประกอบการ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ลายมือชื่อนักศึกษา

ปีการศึกษา 2555

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

54602348: MAJOR: ENTREPRENEURSHIP

KEY WORDS: STYLE AND STRATEGY , FURNITURE BUILT IN

SIRIYA CHUNSETH : BUILT IN FURNITURE FORMATION AND BUSINESS STRATEGY
IN RATCHABURI PROVINCE.THESIS : TANINRAT RATTANAPONGPINYO, Ph.D. 86 pp.

This research is a qualitative research. The objectives of this study are to study the pattern, strategy, education problems and solution of the Built In furniture business in Ratchaburi. By the phenomenological method, data were collected by participating observation and in-depth interviews.

The results showed that Built In furniture business operators in the province. The model operates as a small business pattern. The concept of the marketing mix 7Ps Philip Kotler used to implement marketing strategies vary. Strategy has designed a variety of products. Focus on customer satisfaction and customer applications. Three-dimensional (3D) model is easy to understand, communicate with customers by using 3D MAX program to make 3D model like real by actual scale. Pricing the cost of goods in each period Depend on usage patterns and customer purchase. The strategy are distribution channels through direct-to-customer, local radio advertising, brochures and website for making motivation. The skills were given to the employee for services to satisfy, facilitate the production of the product and good after sales service. Moreover, providing advice to clients on all issues relating to housing or furniture. The Customer confidence in this built in furniture business has turned into new customer mouth.

Barriers is labor issues, personnel issues and production problems working capital were solved by the management plan to improve performance even further. Suggestions for implementation. Exclusive authority to decide on a sole. Unforeseen events cause immediate administrative delays should be given the power to decide on anyone when the operator is not present. And operators should increase the distribution channels to increase even more. Creation a new customer base come up with a way to add more.

Program of Entrepreneurship

Graduate School, Silpakorn University

Student's signature.....

Academic Year 2012

Thesis Advisor's signature

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ด้วยความกรุณาอย่างสูงจาก อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ อาจารย์ ดร. ธนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ และคณะกรรมการตรวจสอบ วิทยานิพนธ์ อาจารย์ ดร. เกริกฤทธิ์ อัมพะวัต และอาจารย์ ดร. พรธิดา วิเศษศิลปานนท์ ที่ได้ เสียสละเวลาให้คำแนะนำ ข้อคิดเห็น ถึงประเด็นต่างๆ ในการศึกษาและชี้แนวทางในการแก้ปัญหา การค้นคว้าหาข้อมูลเพิ่มเติม และได้กรุณาตรวจสอบแก้ไข ข้อบกพร่องต่างๆ อันเป็นประโยชน์ใน การวิเคราะห์และสรุปผลการศึกษา รวมทั้งการแก้ไขงานให้สมบูรณ์

ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากรทุกท่านที่ให้ความ ช่วยเหลือและให้คำปรึกษาตลอดหลักสูตรการศึกษา ขอขอบคุณผู้ประกอบการ พนักงาน และลูกค้า ของสถานประกอบการทุกท่าน ที่ได้เสียสละเวลาในการให้ข้อมูล ขอขอบคุณความช่วยเหลือและ กำลังใจที่ได้รับจากครอบครัวตลอดจนหัวหน้างานและเพื่อนๆ จนทำให้งานวิจัยฉบับนี้เสร็จ สมบูรณ์ลงได้

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่า งานวิจัยฉบับนี้จะก่อให้เกิดประโยชน์กับกลุ่มผู้ประกอบการ ทั้งรายเก่าและรายใหม่ ที่สนใจในการทำธุรกิจประเภทนี้ทุกท่าน และหากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้วิจัยขออภัยไว้ ณ ที่นี้

