

หัวข้อการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง	การศึกษาปัญหาและการกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจร้านขนมกระยาสารท เพื่อสร้างศักยภาพในการแข่งขันที่ยั่งยืน กรณีศึกษาร้านกระยาสารทแม่สมจิตร จังหวัดนครสวรรค์
ชื่อผู้ศึกษา	นางสาวพจนีย์ ผิวสะอาด
ปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชา	การประกอบการ
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์ อุทัย รัตน์วิจิตรเดช
ปีการศึกษา	2549

บทคัดย่อ

ธุรกิจขนมกระยาสารท ของร้านกระยาสารทแม่สมจิตร ยังมีปัญหาและสิ่งที่จะต้องปรับปรุงสำคัญในเรื่องของตัวบรรจุภัณฑ์ ที่มีลักษณะพื้นฐานไม่แตกต่างจากคู่แข่ง ถ้ามีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ จะทำให้ผลิตภัณฑ์ดูแตกต่างจากคู่แข่ง และห่อหุ้มตัวสินค้าให้มีสภาพและการจัดวางที่พอเหมาะ สำหรับกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการบริโภคขนมขบเคี้ยวเหล่านี้ในระหว่างการเดินทาง เคลื่อนที่ไปตามสถานที่ต่างๆ ไม่ใช่บริโภคอยู่กับที่ตามปกติ เนื่องจากโลกปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงไป ทำให้พฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้ามีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนแปลงไป ด้วยทางร้านกระยาสารทแม่สมจิตรจึงมีการศึกษากลยุทธ์ เพื่อสร้างศักยภาพในการแข่งขันที่ยั่งยืน ซึ่งเป็นหัวข้อที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญ และสนใจศึกษากันมาเป็นระยะเวลานาน เนื่องจากการบริโภคเป็นตัวกำหนดการตัดสินใจเลือกผลิตสินค้าหรือบริการของผู้ผลิต หรือผู้ประกอบการในระบบเศรษฐกิจว่าจะผลิตอะไร ในจำนวนเท่าใด ซึ่งปกติแล้วผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการ จะเลือกผลิตสินค้าหรือบริการที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค เพื่อให้สินค้าหรือบริการที่ผลิตขึ้นมาสามารถขายได้ ฉะนั้นการบริโภคจึงเป็นตัวจักรสำคัญที่ช่วยทำให้เกิดกิจกรรมทางการตลาดดำเนินไปอย่างต่อเนื่องครบวงจร จากกิจกรรมการผลิตซึ่งเป็นกระบวนการที่ก่อให้เกิดสินค้าหรือบริการขึ้นมา ไปจนถึงการจำหน่ายแจกหรือการกระจายสินค้าและบริการไปยังหน่วยเศรษฐกิจต่างๆที่อยู่ในระบบเศรษฐกิจ ทั้งนี้ ก็เพื่อตอบสนองความต้องการของแต่ละบุคคลในที่สุด โดยการศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ดังนี้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสามารถวิเคราะห์ปัญหาของธุรกิจและแนวทางแก้ไข
2. เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในระดับองค์กรธุรกิจ เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน สำหรับการพัฒนาธุรกิจ

จากการศึกษาพบว่า แนวทางในการกำหนดกลยุทธ์โดยพิจารณาจากการวิเคราะห์ SWOT และข้อดีข้อเสียของแต่ละทางเลือก สรุปแนวทางการกำหนดกลยุทธ์ในระดับต่างๆ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันของร้านกระยาสารทแม่สมจิตร์ ได้ดังนี้คือ **กลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate Strategy)** เน้นกลยุทธ์การเติบโต Growth Strategy การเติบโตของร้านขนมบ้านปูจะเติบโตในอุตสาหกรรมเดิม โดยจะเติบโตในแนวนอน (Horizontal Integration) ขยายตัวธุรกิจด้วยการเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาดเดิม **กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategy)** สรุปได้ว่า ควรเน้นกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (Differentiation Strategy) เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างจากคู่แข่งอื่นในระบบ มุ่งหวังลูกค้าที่คู่แข่งมองข้าม **กลยุทธ์ระดับหน้าที่ (Functional Strategy)** จะเน้นไปที่ “ฟังก์ชันการตลาด” โดยพิจารณาตามรูปแบบของส่วนผสมทางการตลาด Marketing Mix ดูกกลยุทธ์ของส่วนผสมทางการตลาด 4 Ps ที่สามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน สรุปว่าจะเลือกกลยุทธ์ส่วนผสมการตลาดด้านหีบห่อของผลิตภัณฑ์ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด จะสามารถตอบปัญหาของธุรกิจ และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืน