

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การเปลี่ยนแปลงของยอดขายธุรกิจค้าปลีก
แบบดั้งเดิมในยุคอีคอมเมิร์ซ ในเขตดุสิต กรุงเทพมหานคร
Factors Affecting the Sale Changing of Tradition Trade in
E-Commerce Era in Dusit District, Bangkok Metropolis

พัชรภากรณ์ เลขยันต์¹

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การเปลี่ยนแปลงของยอดขายธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมใน ยุคอีคอมเมิร์ซในเขตดุสิต กรุงเทพมหานคร โดยทำการวิเคราะห์จากการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจค้าปลีกในภาพรวม จากการ เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามกับผู้ประกอบการค้าปลีก จำนวน 400 ราย นำมาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการทดสอบด้วยค่าสถิติไคสแควร์

ผลการศึกษา พบว่า สัดส่วนของผู้ประกอบการค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่เป็นเพศหญิงได้รับผลกระทบด้านยอดขายจาก การเปลี่ยนแปลงในยุคอีคอมเมิร์ซ มีมากกว่าสัดส่วนของผู้ประกอบการค้าปลีกที่เป็นเพศชาย อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ .01 ในขณะที่สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ไม่ดำเนินกลยุทธ์การจัดจำหน่ายด้านการมีบริการส่งสินค้าถึงบ้าน กลยุทธ์ การส่งเสริมการตลาด การขยายระยะเวลาเปิด-ปิดร้านค้า ได้รับผลกระทบด้านยอดขายมากกว่าสัดส่วนของผู้ประกอบการ ที่ดำเนินกลยุทธ์ดังกล่าว อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 รวมถึงสัดส่วนของผู้ประกอบการที่ไม่ดำเนินกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ ด้านวางสินค้าให้ลูกค้ามองเห็นได้ในระยะไกลเพื่อดึงดูดลูกค้า กลยุทธ์ราคาด้านตีป้ายแสดงราคาสินค้า และกลยุทธ์การจัดจำหน่ายด้านการมีบริการส่งของสินค้าได้ ก็ได้รับผลกระทบด้านยอดขายมากกว่าสัดส่วนของผู้ประกอบการที่ดำเนินกลยุทธ์ ดังกล่าว อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เช่นกัน

จากปัจจัยต่างๆดังกล่าว ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมควรมีการปรับตัว โดยการเพิ่มเติมกลยุทธ์ใหม่ๆใน การบริหารธุรกิจและการใช้เทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดค้าปลีกยุคอีคอมเมิร์ซต่อไปได้

คำสำคัญ : ธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม ยุคอีคอมเมิร์ซ เขตดุสิต

¹อาจารย์ สาขาวิชาการประกอบการธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
อีเมลล์ pachara_l@hotmail.com

Factors Affecting the Sale Changing of Tradition Trade in E-Commerce Era in Dusit District, Bangkok Metropolis

Pacharaporn Lekyan¹

Abstract

This research aims to study factors affecting the sale changing of tradition trade in e-commerce era of Dusit District, Bangkok Metropolis through analyzing overall changing of retail business. Questionnaire was used to obtain the data of 400 retailers. Percentage, mean, standard deviation, and chi-square test were utilized for analyzing the data.

In the e-commerce era, the results found that the proportion of female retailers had a greater impact on the sale changing than the male retailers at the .01 statistically significant level. The proportion of retailers who did not use the home delivery distribution strategy, promotion strategy, and the extension of opening hour strategy had a greater impact on the sale changing than the retailers who were under the mentioned strategies at the .01 statistically significant level. Moreover, the proportion of retailers who did not perform the product strategy on store display, the pricing tag illustration, and the product reservation service had a greater impact on the sale changing than the retailers who utilized the strategies at the .05 statistically significant level.

According to the factors, the traditional retailers in the e-commerce era should improve their businesses by using the modern business strategies and also providing the technology for their business operations.

Keywords : Decision making, Fashion Products, E-commerce

¹Lecturer, Entrepreneurship Program, Faculty of Management Science, Suan Sunandha Rajabhat University, Thailand

E-mail : pachara_1@hotmail.com