

ชื่อสารนิพนธ์ แนวทางการบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวหอมมะลิบรรจุถุง ตรารุ่งงาม
ของบริษัท เกียรติบุญครอง เอ็กซ์พอร์ต จำกัด จังหวัดกำแพงเพชร

หลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

โดย นางสาวพัชรนันท์ธนภูมิศิริพัชร

อาจารย์ที่ปรึกษา ดร.ประสิทธิ์ เพยกกลิ่น

ปีการศึกษา 2559

บทคัดย่อ

ผู้ศึกษาได้ศึกษาการบริหารและจำหน่ายข้าวหอมมะลิบรรจุถุง ตรารุ่งงาม ของบริษัท เกียรติบุญครอง เอ็กซ์พอร์ต จำกัด จังหวัดกำแพงเพชร จำนวน 52 คน มีวัตถุประสงค์ 1. เพื่อศึกษาการบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายข้าวหอมมะลิบรรจุถุง ตรารุ่งงาม ของบริษัท เกียรติบุญครอง เอ็กซ์พอร์ต จำกัด จังหวัดกำแพงเพชร 2. เพื่อนำเสนอแนวทางกับผู้บริหารข้าวหอมมะลิบรรจุถุง ตรารุ่งงาม ของบริษัท เกียรติบุญครอง เอ็กซ์พอร์ต จำกัด จังหวัดกำแพงเพชร และใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และ F-test (ANOVA)

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 31-45 ปี และระดับการศึกษาปริญญาตรี และร้านผลิตและจำหน่ายข้าวหอมมะลิบรรจุถุงตรารุ่งงาม มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 100,000 บาท ระยะเวลาในการประกอบกิจการ 5-10 ปี กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสถาบันการศึกษาหน่วยงานของรัฐ รายได้จากการประกอบกิจการเฉลี่ยต่อเดือน 100,000 – 200,000 บาท และจำนวนพนักงานมากกว่า 6 คน

ผู้ประกอบการ มีการปฏิบัติเกี่ยวกับการบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน อยู่ในระดับมาก ได้แก่ ด้านการคัดเลือกคนกลาง เช่น มีการคัดเลือกคนกลางที่ให้ข้อมูลหรือการตอบคำถามข้อสงสัยของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ด้านการกำหนดจำนวนคนกลางในช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น มีการลดต้นทุนสินค้า โดยการกำหนดจำนวนคนกลางที่เหมาะสมกับช่องทางจัดจำหน่าย และด้านการวิเคราะห์โครงสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น มีการประมาณการต้นทุน ยอดขายและผลกำไรของสินค้าแต่ละประเภท เพื่อวางแผนช่องทางการจัดจำหน่าย และอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ด้านการเลือกประเภท (ชนิด) ของคนกลาง เช่น มีการพิจารณาตลาดที่เกี่ยวข้องกับลักษณะและความต้องการของผู้บริโภค เพื่อเลือกประเภทคนกลางที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และด้านการพิจารณาตำแหน่งทำเลที่ตั้ง เช่น มีการ

พิจารณาทำเลที่ตั้ง โดยคำนึงถึงการที่กิจการอยู่ในหรือใกล้แหล่งชุมชน หรือในตัวเมืองเพื่อความใกล้ชิดกับกลุ่มลูกค้า

ผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนแตกต่างกัน มีการปฏิบัติเกี่ยวกับการบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวม ด้านการวิเคราะห์โครงสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการกำหนดจำนวนคนกลางในช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการเลือกประเภท (ชนิด) ของคนกลาง ด้านการคัดเลือกคนกลาง ด้านการพิจารณาตำแหน่งทำเลที่ตั้ง และด้านการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายแตกต่างกัน ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการประกอบกิจการแตกต่างกัน มีการปฏิบัติเกี่ยวกับการบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวม ด้านการวิเคราะห์โครงสร้างช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการกำหนดจำนวนคนกลางในช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการเลือกประเภท (ชนิด) ของคนกลาง และด้านการพิจารณาตำแหน่งทำเลที่ตั้งแตกต่างกัน และผู้ประกอบการที่มีรายได้จากการประกอบกิจการแตกต่างกัน มีการปฏิบัติเกี่ยวกับการบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวม ด้านการเลือกประเภท (ชนิด) ของคนกลางด้านการพิจารณาตำแหน่งทำเลที่ตั้ง และด้านการจัดการช่องทางการจัดจำหน่ายแตกต่างกัน ($P < 0.05$) แต่ผู้ประกอบการที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและจำนวนพนักงานต่างกันมีการปฏิบัติดังกล่าวไม่แตกต่างกัน

โดยสรุป การบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายด้านต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพและส่งผลให้ผู้ประกอบการทุกประเภทมีผลประกอบการที่ดี รวมทั้งกิจการร้านผลิตและจำหน่ายข้าวหอมมะลิบรรจุถุงตรารุ่งงาม ซึ่งเป็นธุรกิจที่จำเป็นจะต้องบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถเชื่อมโยงและเคลื่อนย้ายสินค้าไปยังผู้บริโภคอย่างรวดเร็ว สามารถแข่งขันกับธุรกิจประเภทเดียวกันและประเภทใกล้เคียงกัน และเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันทำให้สามารถตอบสนองผู้บริโภคหรือลูกค้าได้เป็นอย่างดี