

สารบัญ

		หน้า
	กิตติกรรมประกาศ	ก
	บทคัดย่อภาษาไทย	ง
	บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ฉ
	สารบัญตาราง	ฉ
	สารบัญรูป	ฉ
บทที่ 1	บทนำ	
	1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหาธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	1
	1.2 วัตถุประสงค์ในการศึกษา	3
	1.3 ขอบเขตของการศึกษา	4
	1.4 ประโยชน์ที่จะได้รับจากการศึกษา	4
บทที่ 2	แนวคิด ทฤษฎีและการทบทวนวรรณกรรม	
	2.1 แนวความคิดการบริหารเชิงกลยุทธ์	5
	2.2 เครื่องมือการวิเคราะห์และสร้างกลยุทธ์	7
	2.2.1 การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมทั่วไป	7
	2.2.2 การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมทางอุตสาหกรรมและการแข่งขันโดยทฤษฎีแบบจำลองการแข่งขัน Five Forces ของไมเคิล พอร์เตอร์	8
	2.2.3 การวิเคราะห์หน้าที่ทางธุรกิจ	12
	2.2.4 การวิเคราะห์ SWOT (SWOT Analysis)	14
	2.2.5 การกำหนดกลยุทธ์โดยเมทริกซ์ TOWS	15
	2.3 การทบทวนวรรณกรรม	16
	2.3.1 วิวัฒนาการของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	16
	2.3.2 ประเภทของธุรกิจค้าปลีก	18
	2.3.3 แนวโน้มของธุรกิจค้าปลีก	22
	2.3.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	24

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า	
บทที่ 3		
2.4	นิยามศัพท์	25
	ระเบียบวิธีการศึกษา	
3.1	ขอบเขตและวัตถุประสงค์	27
3.2	ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	27
3.3	ข้อมูลและแหล่งข้อมูล	27
3.4	วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	28
3.5	เครื่องมือการวิเคราะห์ข้อมูล	28
3.6	วิธีการรายงานผล	29
บทที่ 4		
	สถานการณ์ธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในเขตเทศบาล จังหวัดลำปาง	
4.1	ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์	31
4.2	วิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายนอกและภายในของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	32
4.2.1	วิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายนอกของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	32
4.2.2	วิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายในของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	36
4.2.3	การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและข้อจำกัด (SWOT Analysis) ของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	39
4.3	ผลกระทบจากการดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ต่อธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	45
4.4	สรุปปัญหาการดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	46
4.5	การปรับตัวของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	49
4.6	อนาคตธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	51

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5	
สรุปผลการศึกษา อภิปรายผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ	
5.1	
สรุปผลการศึกษา	
5.1.1	
ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง	54
5.1.2	
ผลการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและข้อจำกัดของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	55
5.1.3	
ผลกระทบจากการดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ต่อธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	58
5.1.4	
สรุปปัญหาของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	58
5.1.5	
การปรับตัวของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	59
5.2	
อภิปรายผลการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	59
5.3	
ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ	
5.3.1	
แนวทางการปรับตัวเชิงกลยุทธ์	62
5.3.2	
ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่นๆ	66
5.4	
ข้อจำกัดของการศึกษา	68
บรรณานุกรม	69
ภาคผนวก ก แบบสัมภาษณ์	72
ภาคผนวก ข ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์	79
ประวัติผู้เขียน	97

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1.1	แสดงความคิดเห็นของร้านค้าปลีกสมัยใหม่และร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมปี2544-2545	2
2.1	การวิเคราะห์สถานะแวดล้อมทั่วไป (General Environment Analysis: PEST Analysis)	8
4.1	ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์	31
4.2	โอกาสและข้อจำกัดของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	39
4.3	จุดแข็งและจุดอ่อนของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม	42

สารบัญรูป

รูปที่		หน้า
2.1	กระบวนการบริหารเชิงกลยุทธ์	6
2.2	ระดับขั้นของการวางแผนกลยุทธ์	7
2.3	แบบจำลองการแข่งขัน Five Forces (Five Forces Model) ของไมเคิล พอร์เตอร์	11
2.4	การกำหนดกลยุทธ์โดยเมทริกซ์ TOWS (TOWS Matrix)	15
5.1	กลยุทธ์การปรับตัว (WO Strategy) ของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม	60
5.2	กลยุทธ์การปรับตัว (ST Strategy) ของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม	61