

การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการโต๊ะจีนจังหวัดนครปฐม*

CREATING COMPETITIVE ADVANTAGE OF ENTERPRISES CHINESE DISHES IN NAKHON PATHOM

จันทร์เพ็ญ ชาประดิษฐ์ (Chanpen Chapradit)**

วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์ (Viroj Jadesadalug)***

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) การศึกษารูปแบบและการดำเนินธุรกิจของโต๊ะจีน จังหวัดนครปฐม และ 2) การศึกษากลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการโต๊ะจีน จังหวัดนครปฐม เก็บรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักได้แก่ ผู้ประกอบการโต๊ะจีน ลูกค้าผู้เคยใช้บริการ และประธานชมรมผู้ประกอบการโต๊ะจีนจังหวัดนครปฐม และนำข้อมูลที่ได้มาตรวจสอบความครบถ้วนและความถูกต้องของข้อมูล วิเคราะห์เนื้อหา สรุปผลการศึกษาและนำเสนอผลการศึกษาในรูปแบบการพรรณนาความ ผลการศึกษา พบว่า 1) รูปแบบและการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการโต๊ะจีน แบบเจ้าของคนเดียว ส่วนการบริหารงานนั้นผู้ประกอบการจะบริหารงานเพียงคนเดียว โดยมีการวางแผนการทำงานที่เป็นขั้นตอนและในแต่ละขั้นตอนการทำงานผู้ประกอบการจะให้ความสำคัญเนื่องจากมีผลกระทบกับคุณภาพของอาหาร ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญของธุรกิจประเภทนี้ 2) ด้านกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันนั้น พบว่าผู้ประกอบการใช้วิธีการสร้างความแตกต่างของคุณภาพของอาหารและการบริการ เพื่อดึงดูดลูกค้าในสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง และยังพบอีกว่าการใช้นายหน้าก็เป็นวิธีหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการสามารถเพิ่มช่องทางการเข้าถึงลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้น นอกจากนั้นยังพบว่ามีผู้ประกอบการใช้กลยุทธ์มุ่งเน้นตลาดเฉพาะโดยการมุ่งเน้นลูกค้าระดับล่างที่ต้องการโต๊ะจีนที่มีราคาไม่สูงและไม่ให้ความสำคัญกับรูปแบบมากนัก

* บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่งานวิจัย

This Article Aimed to Publish Research

** นักศึกษาหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี, โทรศัพท์ 09-4561-9988, e-mail : jt.2023@hotmail.com

Student's Master of Business Administration Program of Entrepreneurship Faculty of Management Science Slipakorn University. Tel : 08-1986-9166 E-mail jt.2023@hotmail.com

*** ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ประจักษ์คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ศิลปากร, E-mail : viroj_jade@hotmail.com

Assistant Professor. Ph.D. in Faculty of Management Science Slipakorn University. E-mail : viroj_jade@hotmail.com

คำสำคัญ : ความได้เปรียบทางการแข่งขัน/กลยุทธ์การสร้างแตกต่าง/กลยุทธ์มุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม/ผู้ประกอบการไต้หวัน

Abstract

The objective of this research : 1) study the layout and operation of the Chinese dishes. Nakhon Pathom and 2) creating a competitive advantage of enterprises China dishes . Nakhon Pathom data were collected through in-depth interviews. Data providers include Chinese dishes entrepreneurs Customers who have used the service And President of the Chinese dishes enterprises in Nakhon Pathom. The data were checked for completeness and accuracy of the data. Content Analysis Conclusions The research results presented in a format to depict the results showed that: 1) Form and business operations of enterprises in China dishes. As small businesses form the sole owner. The administration that entrepreneurs are administered alone and have a step in planning of work intricately. The process is more important because it will have an impact on the quality of food. This is the essence of this business. 2) creating a competitive advantage there. Found that entrepreneurs use to make a difference in the quality of food and service. To attract customers, with the strong competition method. It also found that the commission is one way of enabling operators to add more channels to reach customers. It was also found that the operator strategy focuses on niche markets by focusing on customers who want the low price of Chinese dishes that are affordable more than giving precedence of model.

Keywords: competitive advantage/ strategic Management/ focus Strategy/ entrepreneurs of Chinese dishes

บทนำ

การสร้างคามั่งคั่งและมั่นคงให้องค์การที่ดีที่สุด คือการสร้างคามได้เปรียบทางการแข่งขันซึ่งเป็นหัวใจของการวางแผนกลยุทธ์ การที่จะสามารถประสบผลสำเร็จและเจริญรุ่งเรืองในธุรกิจขึ้นมาได้ ก็ด้วยการสร้างคามได้เปรียบในการแข่งขันที่ยั่งยืน โดยคามได้เปรียบนั้นจะต้องเกี่ยวข้องกับธุรกิจโดยตรง ซึ่งจะพบว่ากิจการที่ประสบคามสำเร็จในปัจจุบันล้วนมีคามได้เปรียบทางการแข่งขันมากกว่าหนึ่งข้อและคามได้เปรียบเหล่านั้นก็จะเพิ่มขึ้นตามเวลาที่ผ่านมา

ในปัจจุบันธุรกิจไต้หวันในจังหวัดนครปฐม ได้รับความนิยมน้อยแพร่หลาย เพราะราคาที่ไม่แพงจนเกินไป ลูกค้าสามารถยอมรับได้ ตลอดจนสามารถให้บริการได้ทุกสถานที่ ทุกเวลา จนกระทั่งมีชมรมผู้ประกอบการไต้หวันจังหวัดนครปฐม ทำให้ธุรกิจนี้เป็นที่จับตาของนักธุรกิจ เพราะนอกจากจะลงทุนไม่มาก เพราะไม่ต้องมีหน้าร้าน และสามารถคำนวณต้นทุนที่ใช้ทำงานได้ทันที ทำให้คามเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจต่ำไปด้วย ความสำเร็จของการประกอบการไต้หวันในจังหวัดนครปฐม ซึ่งเป็นที่รู้จักกันทั่วประเทศ และในปัจจุบันยัง

ขยายไปสู่ประเทศเพื่อนบ้านได้แก่ ประเทศพม่า ประเทศลาวและประเทศกัมพูชา (สุมาลี เทพสุวรรณ และคณะ, 2554) ส่งผลให้เกิดการแข่งขันการประกอบการโตะจีนสูง ทำให้ผู้ประกอบการต้องหาวิธีการบริหาร รวมถึงเทคนิคทางการตลาดต่างๆ ตลอดจนการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อ เช่น เว็บไซต์ สังคมออนไลน์ เป็นต้น ซึ่งสามารถเข้าถึงลูกค้าได้ ด้วยเหตุนี้ผู้ประกอบการโตะจีนจังหวัดนครปฐมจึงจำเป็นต้องสร้างความประทับใจให้ลูกค้า เพื่อดึงดูดให้ลูกค้ามาใช้บริการด้วยวิธีการ เทคนิคต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการรักษาคุณภาพของอาหาร ด้านราคา ด้านการให้บริการ เพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดไว้ให้ได้มากที่สุด

จากปรากฏการณ์ข้างต้นทำให้ผู้วิจัยสนใจศึกษากลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการโตะจีนจังหวัดนครปฐม ที่ต้องแข่งขันกันเพื่อให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จและสร้างกำไรให้กับผู้ประกอบการโตะจีน

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษารูปแบบและการดำเนินธุรกิจโตะจีน จังหวัดนครปฐม
2. เพื่อศึกษากลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการโตะจีน จังหวัดนครปฐม

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. รูปแบบและการดำเนินงาน หมายถึง การจัดตั้ง การลงทุน การบริหารงานทรัพยากร และกิจกรรมต่างๆที่ดำเนินงานเกี่ยวกับการให้บริการด้านอาหารและบริการ โดยมีจุดมุ่งหมายคือ กำไรหรือรายได้ เป็นการตอบแทนการลงทุนด้วยสินทรัพย์และแรงงานในกิจกรรมนั้น

1.1 รูปแบบธุรกิจ หมายถึง รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ การลงทุนและข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการโตะจีน

1.2 การดำเนินงาน หมายถึง กิจกรรมการจ้างพนักงาน การสั่งซื้อและสำรองวัตถุดิบ การเตรียมวัตถุดิบและอุปกรณ์ การขนส่ง การประกอบอาหารและการเสิร์ฟอาหาร การจัดเก็บหลังงานเสร็จและกิจกรรมการตลาด เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายของกิจการโดยการบริหารทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล

การบริหารจัดการที่ดีจะทำให้บรรลุผลสำเร็จตามที่กำหนดเป้าหมาย ซึ่งต้องใช้ทรัพยากรจากสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้มีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลมากที่สุด เอนก เหลาโชติ (2547) ได้ให้ความหมายของการจัดการธุรกิจไว้ว่า การจัดการธุรกิจ คือ เป็นกระบวนการดำเนินงาน การใช้ทรัพยากรอย่างประหยัดและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดด้วยการทำหน้าที่ด้านการวางแผน การจัดองค์กร การนำ และการควบคุม

2. กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน หมายถึง การกำหนดเป้าหมายของธุรกิจ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม เพื่อนำมากำหนดวิธีการดำเนินงานให้บรรลุจุดมุ่งหมาย เพื่อให้กิจการสามารถต่อสู้กับคู่แข่งในจังหวัดนครปฐม ประกอบด้วย ดังนี้

2.1 กลยุทธ์การสร้างแตกต่าง หมายถึง การสร้างลักษณะของอาหารและบริการที่โดดเด่น มีคุณภาพ รวดเร็วและมีเมนูอาหารที่หลากหลายเหนือคู่แข่ง การบริหารจัดการที่มีคุณภาพรวมถึงการสร้าง

ความแตกต่างด้านช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อดึงดูดลูกค้าให้มาซื้อสินค้าหรือบริการของธุรกิจใต้เงินจังหวัดนครปฐม

ธีระ ขุนแก้ว (2549, อ้างถึงในชุดิภา บุตรดิษฐ์, 2550) กล่าวถึงกลยุทธ์การสร้างแตกต่างไว้ว่า คือการนำเสนอสินค้าและบริการใหม่ด้วยความรวดเร็ว มีรูปแบบและลักษณะที่แตกต่าง มีความหลากหลายมากกว่าคู่แข่งชั้นประกอบกับการบริการที่มีคุณภาพเหนือคู่แข่งนำมาซึ่งความสำเร็จขององค์กร

2.2 การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม หมายถึง การกำหนดกลุ่มเป้าหมายกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งให้ชัดเจน ตามศักยภาพของธุรกิจ กล่าวคือ บางรายมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับล่าง การมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับกลาง เพื่อให้เข้าถึงพฤติกรรมของลูกค้าเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ถูกต้อง

ซึ่งสอดคล้องกับ Porter (1980, อ้างถึงใน สุขชนิ เมธิโยธิน, 2555) ซึ่งกล่าวไว้ว่า การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันกลยุทธ์การมุ่งเน้นเฉพาะ คือการกำหนดกลุ่มเป้าหมายให้เล็กลงเพื่อจะได้ทำการตลาดได้อย่างเข้าถึงพฤติกรรมของลูกค้าซึ่งจะทำให้สามารถขายสินค้าได้อย่างต่อเนื่องและเป็นพฤติกรรมซื้อซ้ำจนเกิดความภักดีในที่สุด

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ธุรกิจใต้เงินจังหวัดนครปฐม เป็นธุรกิจที่ให้บริการด้านอาหารตามความต้องการของลูกค้าครอบคลุมถึงการให้บริการโต๊ะ เก้าอี้ อุปกรณ์ในการรับประทานอาหาร การเสิร์ฟ ตลอดจนการเก็บเมื่องานแล้วเสร็จ โดยที่ลูกค้าเป็นผู้กำหนดชนิดของอาหารและสถานที่ อุปกรณ์ในการรับประทานอาหาร (สุมาลี เทพสุวรรณ และคณะ, 2554) ซึ่งการที่จะดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้นั้น สิ่งที่สำคัญที่สุดคือการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพซึ่งจะนำไปสู่การได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจใต้เงิน

แนวคิดการบริหารจัดการ เป็นกระบวนการของการบริหารทรัพยากรอย่างประหยัดและมีประสิทธิภาพโดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร ซึ่งในปัจจุบันสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมเป็นสิ่งจำเป็นในการจัดการขององค์กร เนื่องจากในปัจจุบันองค์กรต่างๆ มีปฏิสัมพันธ์ซึ่งกันและกันกับสิ่งแวดล้อม ประกอบกับลักษณะขององค์กรที่มีความหลากหลาย ด้วยเหตุนี้สิ่งแวดล้อมจึงมีอิทธิพลต่อองค์กร ดังนั้นจึงจำเป็นต้องพิจารณาและหาประโยชน์จากปัจจัยที่เอื้อต่อการดำเนินงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรและจัดปัจจัยที่ไม่เอื้อต่อการดำเนินงาน การวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ทั้งภายนอกและภายในองค์กรนั้นจะช่วยให้องค์กรทราบถึงการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นภายนอกองค์กร ทั้งสิ่งที่ได้เกิดขึ้นแล้วและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคต รวมทั้งผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ที่มีต่อองค์กรธุรกิจและจุดแข็ง จุดอ่อน และความสามารถด้านต่าง ๆ ที่องค์กรมีอยู่ซึ่งข้อมูลเหล่านี้จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการกำหนดวิสัยทัศน์ การกำหนดกลยุทธ์และการดำเนินตามกลยุทธ์ขององค์กรระดับองค์กรที่เหมาะสมเพื่อสร้างความแตกต่างทางการแข่งขันและนำมาซึ่งความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจใต้เงินต่อไป

กลยุทธ์การสร้างแตกต่างทางการแข่งขัน หมายถึง ความหลากหลายของสินค้าหรือบริการสามารถทำให้องค์กรประสบความสำเร็จได้ เนื่องจากความต้องการและความชอบของผู้ซื้อที่มีความหลากหลาย

มากเกินกว่าที่จะได้รับการตอบสนองอย่างเต็มที่ การที่จะนำเสนอสินค้าได้ถูกต้องตรงตามความต้องการของลูกค้า นั้นผู้ขายจะต้องเรียนรู้ความต้องการของลูกค้า ศึกษาว่าอะไรที่ผู้ซื้อคิดว่าสำคัญ มีค่าและสิ่งที่ผู้ซื้อเต็มใจจะจ่ายซื้อสินค้านั้น เพราะฉะนั้นเคล็ดลับในการที่จะรวบรวมลักษณะผู้ซื้อที่ต้องการเพื่อใช้เสนอสินค้าจะสามารถดึงดูดลูกค้ากลุ่มใหญ่ตลอดจนสามารถแยกความแตกต่างออกจากการนำเสนอสินค้าของคู่แข่งได้อีกด้วย ความหลากหลายที่ประสบความสำเร็จสามารถทำให้กิจการรักษาราคาสูงของสินค้าเอาไว้ได้ และยังสามารถเพิ่มยอดขายเนื่องจากผู้ซื้อจะซื้อเพิ่มเพราะสินค้ามีลักษณะที่หลากหลาย ตลอดจนการได้รับความซื้อสัตย์ต่อยี่ห้อ (ทรศนะ บุญขวัญ, 2553) ซึ่งท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจโต๊ะจีนนั้น หากองค์กรสามารถสร้างความแตกต่างๆ จากคู่แข่งกันก็จะสามารถทำให้องค์กรประสบความสำเร็จเหนือคู่แข่งได้ นอกจากนั้นผู้ประกอบการยังสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันโดยวิธีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายให้เล็กลงหรือให้ชัดเจนเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ โดยการมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม

กลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เป็นเหมือนกับการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (target group) ให้เล็กลงเพื่อจะได้ทำการตลาดได้อย่างเข้าถึงพฤติกรรมของลูกค้า การที่กิจการเข้าใจลูกค้าของตัวเองได้อย่างแท้จริง และสามารถคาดคะเนความต้องการในอนาคตของลูกค้าได้ ย่อมทำให้สามารถขายสินค้าได้อย่างต่อเนื่อง เกิดพฤติกรรมซื้อซ้ำไปเรื่อยๆ จนเกิดความภักดีในที่สุดหากกิจการประสบความสำเร็จกับกลุ่มเป้าหมายที่แคบลงมา จะทำให้กิจการสามารถขยายกลุ่มเป้าหมายต่อไปในอนาคต ตัวอย่างการทำตลาดมุ่งเฉพาะส่วน เช่น สินค้าสำหรับคนท้อง สินค้า สำหรับคนอ้วน เป็นต้น (Porter, 1980,อ้างถึงใน สุชนนี เมธิโยธิน, 2555)

วิธีการดำเนินการวิจัย

1. **ระเบียบวิธีวิจัย** การศึกษาเรื่องการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการโต๊ะจีน จังหวัดนครปฐม ใช้แนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ผู้วิจัยเลือกใช้แนวทาง โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ศึกษาเฉพาะพื้นที่เป็นหลักและเอกสารที่เกี่ยวข้อง

2. **การเลือกพื้นที่** การวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยเลือกศึกษาเฉพาะผู้ประกอบการโต๊ะจีนในจังหวัดนครปฐม เนื่องจากจังหวัดนครปฐมเป็นจังหวัดที่มีชื่อเสียงในการทำโต๊ะจีนและมีการแข่งขันค่อนข้างรุนแรง ทำการศึกษา ระหว่างเดือนสิงหาคม พ.ศ.2557 จนถึงเดือนเมษายน 2558

3. **ผู้ให้ข้อมูลหลักและเกณฑ์การคัดเลือก** เก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก 3 กลุ่ม คือผู้ประกอบการโต๊ะจีนในจังหวัดนครปฐม ประธานชมรมผู้ประกอบการโต๊ะจีนจังหวัดนครปฐมและลูกค้าที่เคยใช้บริการ โดยคัดเลือกจากประสบการณ์ในการทำงาน ตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป

4. **เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล** ผู้วิจัยใช้แบบสัมภาษณ์โดยสร้างแนวคำถามสำหรับผู้ประกอบการโต๊ะจีน ประธานชมรมผู้ประกอบการโต๊ะจีนและลูกค้าที่เคยใช้บริการ และแบบสังเกตโดยการสังเกตพฤติกรรมของผู้ประกอบการเป็นเครื่องมือสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูล

5. **การสร้างเครื่องมือในการวิจัย** เริ่มจากศึกษาแนวคิด ทฤษฎี จากเอกสารต่างๆและสอบถามบุคคลที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาสร้างแนวคำถาม หลังจากนั้นจึงกำหนดประเด็นหลัก ประเด็นย่อยเพื่อให้ครอบคลุมเนื้อหาที่ศึกษา

6. การเก็บรวบรวมข้อมูล 1) ศึกษาจากเอกสารต่างๆเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจโตะจีน 2) การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกโดยสร้างแนวคำถามอย่างกว้างและสามารถแตกประเด็นได้

7. การวิเคราะห์ข้อมูล นำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ สังเกตมาวิเคราะห์และจัดแยกหมวดหมู่ จากนั้นจึงนำมาวิเคราะห์ สังเคราะห์เพื่อหาข้อสรุป นำข้อสรุปที่ได้ปรึกษาอาจารย์เพื่อจัดทำเป็นรายงานฉบับสมบูรณ์

8. การตรวจสอบความเชื่อมั่น หลังจากเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์ และสังเกต จะนำมาตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลร่วมกับเอกสารอื่นเพิ่มเติม และทำการศึกษาผู้ให้ข้อมูลอีกครั้งด้วยข้อมูลชุดเดิมเพื่อหาข้อสรุปที่แน่นอน

9. การพิทักษ์สิทธิกลุ่มผู้ให้ข้อมูล มีการแนะนำตัวก่อนเริ่มการสัมภาษณ์ และขอความร่วมมือในการให้ข้อมูล พร้อมทั้งแจ้งว่าผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เป็นความลับและจะให้ความระมัดระวังในการเผยแพร่ข้อมูลผ่านการตรวจสอบความถูกต้องแล้วเท่านั้น

การสรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการโตะจีนจังหวัดนครปฐม ผู้วิจัย ได้เก็บข้อมูลโดยการศึกษาค้นคว้าจากเอกสาร สิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย และการลงภาคสนามเพื่อสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก ซึ่งมีเนื้อหาเกี่ยวกับรูปแบบและการดำเนินงานของธุรกิจโตะจีนการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการโตะจีนจังหวัดนครปฐม ความคิดเห็นของ ประธานชมรมผู้ประกอบการโตะจีนจังหวัดนครปฐมที่มีต่อธุรกิจโตะจีนและความคิดเห็นของลูกค้าผู้เคยใช้บริการโตะจีนจังหวัดนครปฐม จากการศึกษาดังกล่าวผู้วิจัยสามารถนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ให้ตรงตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย โดยแบ่งผลการวิจัยออกเป็นสองส่วน ดังนี้

1. การศึกษารูปแบบและการดำเนินธุรกิจโตะจีน จังหวัดนครปฐม
2. การศึกษากลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการโตะจีน จังหวัดนครปฐม

1. รูปแบบและการดำเนินธุรกิจโตะจีน จังหวัดนครปฐม

1.1 รูปแบบธุรกิจโตะจีน จังหวัดนครปฐม

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการโตะจีนในจังหวัดนครปฐม มีรูปแบบการดำเนินกิจการ ในลักษณะเจ้าของคนเดียว มีทั้งเพศหญิงและเพศชาย อายุระหว่าง 37-71 ปี การศึกษาตั้งแต่ระดับประถมศึกษาจนถึงระดับปริญญาโท ระยะเวลาการประกอบกิจการระหว่าง 13 – 40 ปี เงินลงทุนจำนวน 500,000 บาทขึ้นไป

1.2 การดำเนินงานของธุรกิจโตะจีน จังหวัดนครปฐม

จากการศึกษา พบว่า ธุรกิจโตะจีนในจังหวัดนครปฐม เจริญเติบโตขึ้นกว่าอดีตที่ผ่านมา มาก โดยที่สามารถสังเกตได้จากผู้ประกอบการที่เพิ่มจำนวนมากขึ้น โดยการดำเนินธุรกิจแบ่งได้ ดังนี้

1) การจ้างพนักงาน จะแบ่งลูกจ้างออกเป็น 4 ตำแหน่ง คือ คนแกงหรือแม่ครัว มือเขียนเด็กเสิร์ฟหรือเด็กยกโตะ และ คนล้าง ซึ่งแต่ละตำแหน่งก็จะมีหน้าที่รับผิดชอบแตกต่างกันไป การจ้างงานนั้น

ธุรกิจโตะเงินจะจ้างพนักงานเป็นรายวันหรือจ้างเมื่อรับงานจากลูกค้า อัตราการจ้างงานนั้นแต่ละตำแหน่งก็จะได้ค่าจ้างต่างๆ กัน คนแกงหรือแม่ครัวจะได้รับค่าแรงสูงที่สุด ส่วนในด้านความสัมพันธ์หรือการดูแลพนักงานนั้นจะเป็นในลักษณะของการดูแลแบบครอบครัวหรือญาติพี่น้อง 2) การสั่งซื้อและสำรองวัตถุดิบ ผู้ประกอบการจะซื้อจากร้านค้าที่ซื้อขายกันประจำในจังหวัดนครปฐมเป็นหลัก แต่บางครั้งจะมีการเปรียบเทียบราคากับร้านค้าอื่นๆ เพื่อให้สามารถซื้อวัตถุดิบถูกลง ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ผู้ประกอบการจะใช้ประสบการณ์จากการทำงานในการสั่งซื้อซึ่งอาหารแต่ละประเภทจะใช้วัตถุดิบต่างๆ กันไป เงื่อนไขการจ่ายเงินมีทั้งจ่ายเป็นเงินสดและเงินสด ในการสั่งซื้อวัตถุดิบแต่ละครั้งจะสั่งซื้อตามออเดอร์ที่ลูกค้าส่งเป็นงานๆ ไป จะไม่เก็บวัตถุดิบแช่แข็งไว้เนื่องจากคำนึงถึงคุณภาพของวัตถุดิบซึ่งมีผลต่อรสชาติ แต่ในส่วนของการปรุงและวัตถุดิบที่เป็นของแห้งจะสำรองไว้ในที่ร้านแต่จะสำรองไว้ไม่มาก 3) การเตรียมวัตถุดิบและอุปกรณ์ ก่อนวันงานหนึ่งวันผู้ประกอบการโตะเงินจะทำการเตรียมวัตถุดิบที่ได้มาแต่จะไม่มีการปรุงรสชาติ เพื่อให้สามารถประกอบเป็นอาหารในวันงานได้ทันเวลาและในการเตรียมอุปกรณ์นั้นจะเตรียมตามจำนวนของออเดอร์ที่รับมาจากลูกค้าและจะเผื่อไว้สำหรับแขกที่อาจจะมาจำนวนมากกว่าที่ลูกค้าคาดการณ์ไว้ และมีการตรวจสอบความสะอาดก่อนเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาความไม่สะอาดซึ่งมีผลต่อชื่อเสียงของผู้ประกอบการ 4) ด้านการขนส่ง ผู้ประกอบการใช้รถบรรทุกในการขนอุปกรณ์ต่างๆ ไปยังสถานที่จัดงานทำให้ผู้ประกอบการที่ไม่มีรถต้องจ้างรถบรรทุกเพื่อขนอุปกรณ์หรือผู้ประกอบการที่มีรถแต่ไม่เพียงพอก็ต้องจ้างรถบรรทุกเช่นกันและอัตราค่าจ้างก็ขึ้นอยู่กับขนาดของรถบรรทุกและระยะทางในการขนส่ง 5) การจัดสถานที่ ในการจัดสถานที่นั้น ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะไม่เห็นหน้างานก่อนแต่จะใช้วิธีการสอบถามผ่านโทรศัพท์ เพื่อให้ทราบคร่าวๆ ก่อน และเมื่อเดินทางไปถึงสถานที่จัดงานจึงจะคำนวณผังการจัดโตะ และเมื่อคำนวณผังแล้วเด็กยกโตะก็จะจัดโตะตามผังที่วางไว้ นอกจากผังสำหรับจัดโตะเลี้ยงแขกแล้ว จะต้องจัดเตรียมสถานที่สำหรับประกอบอาหารอีกด้วย 6) การประกอบอาหารและการเสิร์ฟอาหาร ในการประกอบอาหาร คนแกงหรือแม่ครัวจะทำการปรุงอาหารจากวัตถุดิบที่เตรียมไว้ โดยจะคำนวณส่วนประกอบต่างๆ ตามสูตรของอาหารแต่ละชนิดเพื่อไม่ให้รสชาติและปริมาณเปลี่ยนไป ขั้นตอนการทาก็จะเริ่มจากอาหารที่ทำยาก ใช้เวลานาน ส่วนการเสิร์ฟนั้น อาหารจะออกเสิร์ฟเวลาใดขึ้นอยู่กับลูกค้า รวมถึงประเภทอาหารที่จะออกก่อนหรือสุดท้ายก็ขึ้นอยู่กับลูกค้าอีกเช่นกัน 7) การจัดเก็บหลังงานเสร็จ หลังจากงานเสร็จแล้วเด็กยกโตะก็จะจัดเก็บโตะและอุปกรณ์บนโตะ ซึ่งภาชนะส่วนใหญ่ที่ใส่อาหารจะเก็บมาก่อนแล้วบางส่วนระหว่างที่เสิร์ฟอาหาร และเมื่อเก็บเสร็จก็ล้างน้ำชำระคราบอาหารออกก่อน แล้วนำกลับมาล้างอีกครั้งเมื่อถึงร้าน 8) กิจกรรมการตลาด ประกอบด้วย กิจกรรมด้านสินค้าและการบริการ การให้บริการโตะเงินจะแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ อาหาร อุปกรณ์จัดโตะและการบริการ 1) ด้านอาหาร มีการพัฒนาประเภทของอาหารให้ทันตามความนิยมของลูกค้า 2) ด้านอุปกรณ์จัดโตะ มีการปรับเปลี่ยนอุปกรณ์การจัดโตะให้สวยงามตามความนิยมของลูกค้า 3) ด้านการบริการ ในการออกให้บริการอาหารจะต้องต่อเนื่องไม่ขาดตอน ชุดสำหรับเด็กเสิร์ฟต้องสะอาด กิจกรรมด้านราคา ปัจจัยในการกำหนดราคา ประกอบด้วย 1) ชนิดของอาหาร 2) ระยะทางในการขนส่ง 3) จำนวนโตะที่ให้บริการ 4) ความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการ กิจกรรมการประชาสัมพันธ์ ผู้ประกอบการจะใช้นามบัตร เว็บไซต์ในการประชาสัมพันธ์ร้าน และการจัดงานของดีจังหวัดนครปฐม เพื่อสื่อสารกับกลุ่มลูกค้า

2. การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการโตะเงิน จังหวัดนครปฐม

2.1 การวิเคราะห์เป้าหมายทางธุรกิจ

จากการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการมีเป้าหมายคือ การสร้างความยั่งยืนให้กับธุรกิจ โดยการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าในด้านของคุณภาพอาหารและการให้บริการ จึงให้ความสำคัญกับการเลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพเพราะนำมาซึ่งรสชาติอาหารที่ดี ตั้งแต่ขั้นตอนการเลือกผู้ขาย การเลือกวัตถุดิบ การจัดเก็บวัตถุดิบ ตลอดจนขั้นตอนการปรุง ซึ่งต้องใช้คนแ่งที่มีประสบการณ์เพื่อให้อาหารมีคุณภาพ สร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า จนเกิดความเชื่อมั่นและนำมาสู่ความยั่งยืนให้กับธุรกิจต่อไป

2.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของกิจการโตะจีน จังหวัดนครปฐม

จากการศึกษา พบว่า ศักยภาพของผู้ประกอบการโตะจีนในจังหวัดนครปฐม สามารถแบ่งได้ ดังนี้

2.2.1 การวิเคราะห์ศักยภาพของผู้ประกอบการโตะจีน จังหวัดนครปฐม

1) การที่จังหวัดนครปฐมเป็นพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์ของวัตถุดิบ เป็นแหล่งผลิตผลทางการเกษตรที่อุดมสมบูรณ์ซึ่งเอื้อประโยชน์ในการทำธุรกิจโตะจีน ทำให้วัตถุดิบมีความหลากหลาย มีจำนวนมาก อีกทั้งยังราคาถูกเมื่อเทียบกับภูมิภาคอื่น 2) ความมากด้วยประสบการณ์ เนื่องจากนครปฐมเป็นจังหวัดที่ให้บริการโตะจีนมาเป็นเวลานาน ทำให้ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการบริหารธุรกิจประเภทนี้ ทำให้ผู้ประกอบการมีความชำนาญ อีกทั้งมีความสามารถในการบริหารวัตถุดิบและมีความเชี่ยวชาญในการคำนวณต้นทุนในดำเนินงาน 3) การรวมกลุ่มที่เข้มแข็ง การมีชมรมทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างสมาชิกในชมรมซึ่งสามารถนำมาปรับใช้ในการบริหารธุรกิจได้อย่างดี 4) การที่ผู้ประกอบการไม่ต้องสำรองเงินสดในการซื้อวัตถุดิบ ซึ่งผู้ประกอบการไม่ต้องลงทุนไปก่อน ทำให้มีเงินทุนสำหรับการบริหารด้านอื่นลดภาระด้านการเงินให้แก่ผู้ประกอบการ

2.2.2 การวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินงานของผู้ประกอบการโตะจีน จังหวัดนครปฐม

จากการศึกษาสรุปได้ ดังนี้

1) การขาดแคลนพนักงานทั้งพนักงานประเภทเด็กยกโตะ พบว่า พนักงานเสิร์ฟ พนักงานล้างจานซึ่งไม่เพียงพอกับความต้องการ เนื่องจากปัจจุบันพนักงานประเภทนี้มีตัวเลือกในการทำงานมากขึ้น ทำให้บางส่วนหันไปทำงานโรงงานหรืองานรับจ้างประเภทอื่นซึ่งมีรายได้ประจำแตกต่างจากโตะจีนซึ่งจะจ้างเมื่อรับงานเท่านั้น 2) การขนส่งอุปกรณ์และพนักงาน พบว่า ผู้ประกอบการมักจะถูกตำรวจจับเนื่องจากบรรทุกอุปกรณ์เกินจำนวนที่กำหนดหรือการที่พนักงานนั่งบนอุปกรณ์

2.2.3 การวิเคราะห์โอกาสในการประกอบอาชีพโตะจีน จังหวัดนครปฐม

จากการศึกษาสรุปได้ ดังนี้

1) ปัจจุบันนิยมใช้บริการโตะจีนในการจัดงานต่างๆ ทั้งงานเลี้ยงสังสรรค์หรืองานประเพณีต่างๆ ซึ่งเป็นโอกาสธุรกิจโตะจีนมีโอกาสนในการทำงานมากขึ้น 2) การได้รับการส่งเสริมจากผู้ว่าราชการจังหวัด โดยการกำหนดเป็นยุทธศาสตร์การดำเนินงานระดับจังหวัด ทำให้ผู้ประกอบการได้รับการพัฒนาศักยภาพทั้งทางด้านอาหารและวิธีการให้บริการ นอกจากนี้ยังได้รับการส่งเสริมด้านการประชาสัมพันธ์ทำให้โตะจีนจังหวัดนครปฐมเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

2.2.4 การวิเคราะห์อุปสรรคในการประกอบอาชีพโตะจีน จังหวัดนครปฐม

จากการศึกษาสรุปได้ ดังนี้

1) การที่เศรษฐกิจไม่ดี มีผลให้วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการต้องขึ้นราคาโต๊ะจีน ประกอบกับลูกค้ามีกำลังน้อยลงการจัดงานต่างๆ จึงน้อยลงตามไปด้วยทำให้ผู้ประกอบการโต๊ะจีนประสบปัญหาขาดลูกค้า 2) คู่แข่งรายใหม่ พบว่า การแข่งขันของธุรกิจโต๊ะจีนค่อนข้างสูง เนื่องจากในปัจจุบันมีอุปกรณ์ให้เช่าครบชุด ผู้ประกอบการไม่ต้องลงทุนซื้ออุปกรณ์ก่อน ทำให้ความเสี่ยงลดลง จึงมีผู้ประกอบการรายใหม่เกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก

2.3 การวิเคราะห์อัตราการเจริญเติบโตและแนวโน้มการแข่งขันของธุรกิจโต๊ะจีน

2.3.1 อัตราการเจริญเติบโต ในปัจจุบันอัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจโต๊ะจีนนั้นเพิ่มขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา จะเห็นได้จากจำนวนผู้ประกอบการที่เพิ่มขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา

2.3.2 แนวโน้มการแข่งขัน ปัจจุบันการแข่งขันสูงมากขึ้นและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากโต๊ะจีนกำลังได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย และนครปฐมเป็นจังหวัดที่ได้เปรียบจังหวัดอื่นในเรื่องของความหลากหลายและราคาของวัตถุดิบที่ราคาถูกกว่าพื้นที่อื่น

2.4 กลยุทธ์การสร้างแตกต่างทางการแข่งขัน

จากการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการโต๊ะจีนในจังหวัดนครปฐมใช้วิธีการสร้างแตกต่างโดยการเน้นคุณภาพของวัตถุดิบเพื่อคงไว้ซึ่งมาตรฐานของรสชาติอาหาร การให้ความสำคัญกับการคัดเลือกวัตถุดิบที่จะนำมาปรุง เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนของเลือกร้านค้าจำหน่ายวัตถุดิบ การตรวจสอบวัตถุดิบ การจัดเก็บวัตถุดิบจนถึงขั้นตอนสุดท้ายคือการปรุงอาหาร นอกจากนั้นยังมีการพัฒนาอาหารประเภทใหม่ๆ เพื่อเพิ่มความหลากหลายและดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการ นอกจากนั้นยังพบว่าผู้ประกอบการบางรายเพิ่มช่องทางในการหาลูกค้าโดยการเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายโดยการมีนายหน้าหางานให้อีกทางหนึ่ง

2.5 กลยุทธ์การเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม

จากการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการโต๊ะจีนบางรายใช้วิธีการระบุกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจนหรือเล็กลงเพื่อให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น กล่าวคือ การมุ่งให้ลูกค้ากลุ่มระดับล่างที่ไม่มั่งคั่งในเรื่องของคุณภาพอาหารและการให้บริการมากนัก แต่จะเลือกใช้บริการโต๊ะจีนตามความสามารถในการซื้อของตนเอง

การอภิปรายผล

1. รูปแบบและการดำเนินธุรกิจโต๊ะจีน จังหวัดนครปฐม

1.1 รูปแบบธุรกิจโต๊ะจีน จังหวัดนครปฐม

จากการศึกษาพบว่า รูปแบบของธุรกิจโต๊ะจีนจะเป็นในลักษณะของธุรกิจเจ้าของคนเดียว ทำให้มีอิสระในการดำเนินงานเต็มที่ การตัดสินใจต่าง ๆ จะทำโดยเจ้าของเพียงคนเดียวทำให้คล่องตัวและสะดวกในการดำเนินงานและได้ผลกำไรเป็นค่าตอบแทนในการประกอบการคนเดียว ไม่ต้องแบ่งให้ผู้อื่น ซึ่งการประกอบธุรกิจในรูปแบบของเจ้าของคนเดียวเหมาะสำหรับธุรกิจที่มีขนาดเล็ก การทำงานไม่ซับซ้อนจึงทำให้เหมาะกับธุรกิจประเภทโต๊ะจีน แต่ในทางตรงกันข้ามการที่ลงทุนเพียงคนเดียวทำให้ต้องยอมรับความเสี่ยงเพียงคนเดียวหากกิจการเกิดปัญหาที่ต้องรับเพียงคนเดียวเช่นกัน นอกจากนั้นยังพบว่าผู้ประกอบการจะไม่จดทะเบียนประกอบกิจการพาณิชย์ทำให้อาจขาดความน่าเชื่อถือหากต้องการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินเพื่อมาลงทุนในกิจการ

1.2 การดำเนินงานของธุรกิจโต๊ะจีน จังหวัดนครปฐม

1) การจ้างพนักงาน พบว่า การจ้างงานจ้างเป็นรายวันและจะแบ่งตามหน้าที่ที่ปฏิบัติงาน อัตราค่าจ้างและจำนวนวันที่จ้างงานแตกต่างกันไปตามตำแหน่งงาน ซึ่งการแบ่งงานกันทำตามหน้าที่ในลักษณะทำให้การบริหารงานเป็นไปอย่างมี แต่ก็ยังมีข้อเสียคือการทำงานของพนักงานโตะจีนนั้นจะทำหน้าที่ของตนเองเท่านั้น ทำให้หากพนักงานตำแหน่งใดตำแหน่งหนึ่งทำงานไม่ได้จะไม่มีพนักงานคนอื่นทำแทนได้ 2) การสั่งซื้อและการสำรองวัตถุดิบ พบว่า ผู้ประกอบการมีการคำนวณปริมาณที่จะสั่งซื้อวัตถุดิบในแต่ละครั้งเพื่อให้ได้วัตถุดิบตามจำนวนที่ต้องการใช้ รวมถึงการสั่งซื้อก่อนเวลาการเตรียมงานในระยะเวลาที่เหมาะสมซึ่งเป็นการวางแผนในเรื่องของการบริหารวัตถุดิบที่เป็นปัจจัยสำคัญเพราะมีผลกระทบโดยตรงต่อคุณภาพอาหารซึ่งลูกค้าให้ความสำคัญมาก จึงจำเป็นที่จะต้องมีการสั่งซื้อที่ดี ตลอดจนการเก็บรักษาให้สินค้าที่จัดหาให้มีคุณภาพเหมาะสมที่สุดเมื่อนำไปใช้งาน การวางแผนในเรื่องของระยะเวลาการสั่งซื้อยังทำให้ลดความเสี่ยงกับปัญหาวัตถุดิบไม่เพียงพอและทำให้ง่ายต่อการบริหารงานทั้งในด้านวัตถุดิบและบุคลากร ซึ่งการสั่งซื้อของโตะจีนนั้นจะสั่งซื้อตามจำนวนโตะที่รับงานมา ทำให้สามารถคำนวณปริมาณการซื้อที่แน่นอนได้ ทำให้แผนการซื้อสามารถวางแผนล่วงหน้าให้สอดคล้องกับงานที่จะทำ นอกจากนั้นผู้ประกอบการยังมีการสำรองวัตถุดิบที่เป็นของแห้งและเครื่องปรุงต่างๆ ซึ่งสามารถเก็บได้นาน ซึ่งวัตถุดิบและเครื่องปรุงดังกล่าว ผู้ประกอบการจะซื้อในปริมาณที่มากทำให้ซื้อได้ในราคาที่ถูกลง เป็นการลดต้นทุนได้อีกทางหนึ่ง 3) การเตรียมวัตถุดิบและอุปกรณ์ พบว่า ในการเตรียมวัตถุดิบและอุปกรณ์นั้น ผู้ประกอบการจะใช้เวลาประมาณครึ่งวันในการเตรียมวัตถุดิบเพื่อคงคุณค่าทางอาหาร มีการตรวจสอบคุณภาพโดยคนแกลงหรือแม่ครัวที่มีประสบการณ์ ในส่วนของการเตรียมอุปกรณ์นั้น หลังจากเก็บงานเสร็จแล้วผู้ประกอบการจะทำความสะอาดอุปกรณ์ต่างๆ และผึ่งแดดจนแห้งจากนั้นจะนับจำนวนและเก็บโดยใช้ผ้าหรือพลาสติกห่อหุ้ม ทำให้อุปกรณ์สะอาดอยู่เสมอ นอกจากนั้นยังมีการจัดวางที่เป็นระเบียบซึ่งทำให้ในการจัดงานครั้งต่อไปสะดวกต่อการใช้งานและง่ายในการตรวจนับจำนวนเมื่อต้องเตรียมสำหรับงานถัดไป 4) ด้านการขนส่ง พบว่า ผู้ประกอบการใช้รถบรรทุกในการขนอุปกรณ์ต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะจ้างกับผู้มีอาชีพรับจ้างที่ทำงานร่วมกันมาเป็นเวลานาน และมีอัตราค่าจ้างขึ้นอยู่กับขนาดของรถ ราคาน้ำมันและระยะทาง ซึ่งผู้ประกอบการสามารถประสานงานล่วงหน้าก่อนวันงานเพื่อป้องกันปัญหาการบรรทุกอุปกรณ์ไม่เพียงพอ 5) การจัดสถานที่ พบว่า ส่วนใหญ่แล้วจะไม่เห็นสถานที่ในการจัดงานก่อนแต่จะรู้จากการคุยโทรศัพท์ และเมื่อถึงหน้างานก็จะประเมินสถานที่และคำนวณผังการวางโตะให้เหมาะสมและเพียงพอกับจำนวนโตะที่จะให้บริการ 6) การประกอบอาหารและการเสิร์ฟอาหาร พบว่า การประกอบอาหารแต่ละชนิดนั้น คนแกลงหรือแม่ครัวจะมีกระบวนการทำคือเรียงลำดับอาหารประเภทที่ทำยากก่อน แล้วจึงทำอาหารที่ทำยากรองลงมาจนสุดท้ายคืออาหารที่ทำง่ายที่สุด ซึ่งกระบวนการดังกล่าวทำให้การทำงานนั้นคนแกลงหรือแม่ครัวสามารถควบคุมระยะเวลาที่ใช้ในการทำอาหารและคุณภาพของอาหารได้เป็นอย่างดี และในการประกอบอาหารนั้นคนแกลงหรือแม่ครัวจะปรุงอาหารแต่ละรายการนั้นตามอัตราส่วนของวัตถุดิบและเครื่องปรุงแต่ละประเภท ซึ่งคนแกลงหรือแม่ครัวจะมีประสบการณ์ในการทำงานมาเป็นระยะเวลานาน จะทำให้สามารถควบคุมรสชาติและคำนวณปริมาณอาหารแต่ละอย่างที่ได้เสิร์ฟแก่ผู้บริโภคได้เป็นอย่างดีเหมาะสม 7) การจัดเก็บหลังงานเสร็จ พบว่า กระบวนการจัดเก็บหลังงานเสร็จแล้วจะแบ่งเป็นสองส่วนคือในส่วนของโตะ แก้ว และอุปกรณ์ที่ใช้ในการรับประทานอาหารและประกอบอาหาร ซึ่งอุปกรณ์ประเภทโตะ แก้ว จะเก็บเมื่องานแล้วเสร็จและยกขึ้นรถเพื่อกลับไปยังสถานที่ประกอบการ ส่วนอุปกรณ์ที่ใช้ในการ

รับประทานอาหาร เช่น ถ้วย จาน ช้อน เป็นต้น และอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบอาหาร เช่น กระทะ หม้อ เป็นต้น ผู้ประกอบการจะต้องจ้างพนักงานล้างเพื่อทำความสะอาด นับจำนวนและจัดเก็บ เพื่อเตรียมใช้สำหรับงานต่อไป 8) กิจกรรมการตลาด ประกอบด้วย กิจกรรมด้านสินค้าและบริการ พบว่า ในส่วนของอาหารและอุปกรณ์ต่างๆ ที่ให้บริการลูกค้า นั้น ผู้ประกอบการจะมีการพัฒนาอยู่เสมอ เพื่อให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้าซึ่งเปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย โดยมีการนำอาหารที่เป็นที่นิยมมาเป็นหนึ่งในเมนูที่ให้บริการลูกค้า นอกจากนั้นยังมีการ จำแนกอาหารเป็นชุดตามราคาที่ใช้บริการ และอาหารแต่ละชุดสามารถปรับเปลี่ยนกันได้ ซึ่งทำให้เป็นวิธีการอีกอย่างหนึ่งที่รองรับและตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าได้เป็นอย่างดี กิจกรรมด้านราคา พบว่า ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดราคานั้นประกอบด้วย ชนิดของอาหาร ระยะทางในการขนส่ง จำนวนโต๊ะที่ใช้บริการและความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการ และปัจจัยเหล่านี้ล้วนมีผลกระทบโดยตรงต่อการกำหนดราคาของโต๊ะเงินทั้งสิ้น ซึ่งในปัจจุบันนั้นธุรกิจโต๊ะเงินจะมีราคาอาหารที่ใกล้เคียงกันเมื่อเทียบกับอาหารประเภทเดียวกัน ซึ่งหากผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนในการบริหารงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการควบคุมต้นทุนของวัตถุดิบในการประกอบอาหาร โดยวางแผนการซื้อวัตถุดิบแต่ละชนิดให้ได้ในราคาที่ถูกลง กล่าวคืออาจจะใช้วิธีการรวมกลุ่มกับผู้ประกอบการรายอื่นซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงซึ่งจะได้ในราคาที่ถูกลงเพราะซื้อจำนวนมากและไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ก็จะสามารถทำให้ลดต้นทุนด้านวัตถุดิบลงได้ซึ่งเป็นผลให้ผู้ประกอบการสามารถลดราคาของอาหารเพื่อให้ถูกลง

กิจกรรมการประชาสัมพันธ์ พบว่า ผู้ประกอบการจะมีเว็บไซต์เป็นของตนเองในการสื่อสารกับผู้บริโภค แต่จากการสัมภาษณ์พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ในเรื่องของเว็บไซต์และความสำคัญของการประชาสัมพันธ์เท่าที่ควร ซึ่งในปัจจุบันนับได้ว่าอินเทอร์เน็ตเข้ามามีบทบาทที่สำคัญอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นในด้านการติดต่อสื่อสาร, การประชาสัมพันธ์ข่าว, การโฆษณา, สื่อต่างๆ เป็นต้น เนื่องจากอินเทอร์เน็ตจัดได้ว่าเป็นประเภทของการติดต่อสื่อสารที่สามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว อีกทั้งยังสามารถเผยแพร่ข่าวสารในรูปแบบของภาพเคลื่อนไหว ทำให้เว็บไซต์ บนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต สามารถตอบโต้การติดต่อสื่อสารได้เป็นอย่างดีซึ่งจะเป็นวิธีการเพิ่มช่องทางการหาลูกค้าได้อีกทางหนึ่ง

2. การสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของผู้ประกอบการโต๊ะเงิน จังหวัดนครปฐม

2.1 เป้าหมายทางธุรกิจ จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการมีเป้าหมายคือ การสร้างความยั่งยืนให้กับกิจการ โดยการเลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพเพื่อสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า และเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นจนทำให้ธุรกิจเจริญเติบโตและมั่นคง ซึ่งหากผู้ประกอบการสามารถตอบสนองความคาดหวังและความต้องการลูกค้าได้ โดยการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดี ราคาและบริการที่เหมาะสมกัน การจัดโต๊ะ การเคลื่อนย้ายลูกสุหลักขณะและคำนึงถึงความปลอดภัยของอาหาร นอกจากนั้นการที่ผู้ประกอบการใส่ใจและซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ย่อมจะนำมาซึ่งชื่อเสียงที่ดีและจะทำให้ธุรกิจอยู่ได้อย่างมั่นคง

2.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของกิจการโต๊ะเงิน จังหวัดนครปฐม

2.2.1 การวิเคราะห์ศักยภาพของผู้ประกอบการโต๊ะเงิน จังหวัดนครปฐม

จากการศึกษา พบว่า ศักยภาพของผู้ประกอบการโต๊ะเงินในจังหวัดนครปฐม มีดังนี้

1) การเป็นพื้นที่ที่มีความสมบูรณ์ของวัตถุดิบ พบว่า พื้นที่จังหวัดนครปฐมเป็นพื้นที่อุดมสมบูรณ์ของพืชผลทางการเกษตร นอกจากนั้นจังหวัดใกล้เคียงก็ยังเป็นพื้นที่อุดมสมบูรณ์เช่นเดียวกัน ทำให้วัตถุดิบในการทำโต๊ะจีนหาได้ง่ายและราคาไม่แพง เอื้อประโยชน์ให้ผู้ประกอบการจังหวัดนครปฐมได้เปรียบกว่าผู้ประกอบการโต๊ะจีนในภูมิภาคอื่น ทั้งนี้หากผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการวัตถุดิบที่มีหลากหลายและราคาถูกลงด้วยความรอบคอบซึ่งต้องใช้ทักษะในการบริหารจัดการก็จะสามารถซื้อวัตถุดิบได้ในราคาที่ถูกลงและยังคงมีคุณภาพดีทำให้ได้เปรียบคู่แข่งในด้านต้นทุนวัตถุดิบ 2) ความมากด้วยประสบการณ์ พบว่า จังหวัดนครปฐมเป็นจังหวัดที่เริ่มประกอบธุรกิจโต๊ะจีนเป็นจังหวัดแรก ทำให้บุคลากรมีประสบการณ์โดยเฉพาะอย่างยิ่งคนแกหรือแม่ครัว ที่เป็นตำแหน่งสำคัญของธุรกิจประเภทนี้ หากผู้ประกอบการพัฒนาศักยภาพของตนเองและบุคลากรให้มีคุณภาพจะทำให้ผู้ประกอบการสามารถนำมาเป็นกลยุทธ์ในการดำเนินงานเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันได้อีกทางหนึ่ง ซึ่งสอดคล้องกับ พิชิต เทพวรรณ (2554) ซึ่งกล่าวว่า การจัดการทรัพยากรมนุษย์นั้นสามารถนำมาซึ่งความได้เปรียบทางการแข่งขันได้เนื่องจาก การมีพนักงานหรือทรัพยากรมนุษย์ที่มีทักษะและคุณภาพสูง ซึ่งสิ่งเหล่านี้ไม่สามารถเลียนแบบได้ และสอดคล้องกับผลิน ภูเจริญ (2548) ซึ่งกล่าวไว้ว่า การพัฒนาทั้งกระบวนการแบบบูรณาการอย่างมีประสิทธิภาพจะส่งผลให้เกิดประสิทธิผลในการทำงาน นำมาซึ่งความสำเร็จในองค์กร และสอดคล้อง Barney & Clark (2007, อ้างถึงในวิทย์ เอ็มเอก (2557) ได้แสดงแนวความคิดความสามารถในการแข่งขันว่าเกิดจากทรัพยากรและสมรรถนะขององค์กรที่มีคุณสมบัติคือ 1) มีมูลค่า 2) หายาก 3) ไม่สามารถลอกเลียนแบบได้ และ 4) ไม่มีสิ่งใดทดแทน และการบริหารทรัพยากรเหล่านี้จะทำให้องค์กรประสบความสำเร็จ 3) การรวมกลุ่มที่เข้มแข็ง พบว่า ผู้ประกอบการโต๊ะจีนจังหวัดนครปฐมมีการรวมกลุ่มกันจัดตั้งชมรมผู้ประกอบการโต๊ะจีน จังหวัดนครปฐม ทำให้ผู้ประกอบการมีการแลกเปลี่ยนประสบการณ์การทำงานจนเกิดเป็นองค์ความรู้ในการพัฒนาและแก้ไขปัญหาต่างๆ และการที่ผู้ประกอบการมีการรวมกลุ่มยังทำให้เกิดความช่วยเหลือในการทำงานอีกด้วย นอกจากนั้นยังเป็นการป้องกันคู่แข่งจากจังหวัดอื่นๆ อีกทางหนึ่ง สอดคล้องกับผลิน ภูเจริญ (2548) ซึ่งกล่าวไว้ว่า การทำงานเป็นทีมเน้นความร่วมมือและการประสานงานกัน ทุกคนจะต้องมีส่วนร่วมในการช่วยเหลือซึ่งกันและกันอย่างเต็มที่ ก็จะสามารถสร้างประสิทธิผลให้องค์การได้ในที่สุด 4) การที่ผู้ประกอบการไม่ต้องสำรองเงินสด พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เลือกซื้อวัตถุดิบจากผู้ขายที่ซื้อขายกันมานานจนเกิดความเชื่อใจ จนไม่ต้องสำรองเงินสดในการซื้อวัตถุดิบ แต่จะจ่ายค่าวัตถุดิบเมื่อได้รับเงินจากลูกค้าแล้ว จึงทำให้ผู้ประกอบการสามารถนำเงินไปบริหารส่วนอื่น เช่น การจ้างพนักงาน หรือจ้างรถรับจ้าง ซึ่งต้องจ่ายเป็นเงินสดเมื่อเสร็จงาน

2.2.2 การวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินงานของผู้ประกอบการโต๊ะจีน จังหวัดนครปฐม

จากการศึกษา พบว่า ปัญหาในการดำเนินงานของผู้ประกอบการโต๊ะจีนในจังหวัดนครปฐมแบ่งได้ดังนี้

1) การขาดแคลนพนักงาน พบว่า ปัจจุบันพนักงานโต๊ะจีนลดน้อยลง ทำให้ผู้ประกอบการประสบปัญหาขาดแคลนพนักงานโดยเฉพาะเด็กยกโต๊ะ การแข่งขันที่รุนแรงขึ้นทำให้เกิดปัญหาการแย่งพนักงานกัน ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องหาวิธีในการบริหารจัดการและวางแผนการทำงานด้วยความระมัดระวัง 2) การ

ขนส่งอุปกรณ์และพนักงาน พบว่า ในการขนส่งอุปกรณ์นั้นผู้ประกอบการจะให้พนักงานขึ้นนั่งทับบนโต๊ะอีกทีหรือบางครั้งขนส่งอุปกรณ์เกินอัตราที่กฎหมายกำหนดทำให้บ่อยครั้งที่โดนตำรวจจับเพราะทำผิดกฎหมายจราจร

2.2.3 การวิเคราะห์โอกาสในการประกอบอาชีพโต๊ะจีน จังหวัดนครปฐม

จากการศึกษา พบว่า โอกาสในการทำธุรกิจโต๊ะจีนของผู้ประกอบการโต๊ะจีนในจังหวัดนครปฐมแบ่ง ดังนี้

1) ความนิยมใช้บริการโต๊ะจีน พบว่า ในปัจจุบันหากมีงานเลี้ยงสังสรรค์หรืองานประเพณีต่างๆ เนื่องจากโต๊ะจีนสามารถตอบสนองความต้องการด้านความสะดวกสบายในการจัดงานแก่เจ้าภาพ ทำให้นิยมใช้บริการอย่างแพร่หลาย 2) การได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐ พบว่า ธุรกิจโต๊ะจีนได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐทั้งในด้านการประชาสัมพันธ์และการพัฒนาศักยภาพ ในด้านการประชาสัมพันธ์ทั้งในรูปแบบของการทำป้ายประชาสัมพันธ์ รายการโทรทัศน์ และการประชาสัมพันธ์ผ่านการจัดงานของดินนครปฐมซึ่งจังหวัดนครปฐมจะจัดขึ้นทุกปีบริเวณองค์พระปฐมเจดีย์ ทำให้ธุรกิจโต๊ะจีนนครปฐมเป็นที่รู้จักของประชาชนทั่วไปเพิ่มมากขึ้นนอกจากนั้นยังเป็นการสร้างเอกลักษณ์ที่ดีให้แก่ธุรกิจโต๊ะจีนจังหวัดนครปฐมอีกด้วย ในด้านการพัฒนาศักยภาพนั้นผู้ประกอบการจะได้รับการอบรมพัฒนาความรู้ทั้งในด้านสุขอนามัยและด้านอาหารและการให้บริการ โดยหน่วยงานของรัฐคือสาธารณสุขจังหวัด นอกจากนั้นยังมีการควบคุมคุณภาพด้านสุขอนามัยของโต๊ะจีนโดยมีการจัดทำมาตรฐานโต๊ะจีนเพื่อให้ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นในด้านความสะอาด สร้างความมั่นใจให้ผู้บริโภคอีกทางหนึ่ง

2.2.4 การวิเคราะห์อุปสรรคในการประกอบอาชีพโต๊ะจีน จังหวัดนครปฐม

จากการศึกษา พบว่า อุปสรรคสำคัญในการประกอบอาชีพโต๊ะจีน จังหวัดนครปฐม มีดังนี้

1) สถานะเศรษฐกิจมีผลกับธุรกิจโต๊ะจีนเป็นอย่างมากเนื่องจากงานเลี้ยงต่างๆ ถดถอยลงตามหรืองานประเพณีลดขนาดการจัดงานลงซึ่งกระทบต่อผู้ประกอบการโดยตรง นอกจากนั้นยังทำให้ราคาของวัตถุดิบสูงขึ้นซึ่งเป็นอุปสรรคสำคัญอีกอย่างหนึ่ง ผู้ประกอบการจึงต้องปรับตัวให้เข้ากับสถานะเศรษฐกิจโดยการบริหารจัดการทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพ นอกจากนั้นผู้ประกอบการสามารถนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถเพิ่มช่องทางการขายและการบริหารจัดการได้อีกทางหนึ่ง ซึ่งสอดคล้องกับ ผลินภูเจริญ (2548) ซึ่งกล่าวไว้ว่า การพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารทั้งด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาด การเพิ่มความรวดเร็วในการติดต่อสื่อสารระหว่างกันและการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร ล้วนแต่ทำให้เกิดประโยชน์อย่างมากในการดำเนินธุรกิจ

2) ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการรายใหม่เกิดขึ้นจำนวนมาก เนื่องจากธุรกิจโต๊ะจีนสามารถคำนวณต้นทุนและกำไรต่องานได้ทันที ประกอบกับวัตถุดิบต่างๆ มีจำนวนมากและราคาที่ถูกรวมถึงอุปกรณ์โต๊ะจีนก็ไม่ต้องลงทุนก่อน เพราะมีร้านสำหรับให้เช่าผู้สนใจจึงสามารถเข้ามาในธุรกิจนี้ได้ง่าย และเมื่อผู้ประกอบการมากขึ้นทำให้เกิดการแข่งขันในด้านราคา ซึ่งเมื่อราคาของอาหารต่ำลงทำให้ผู้ประกอบการบางรายใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพไม่ดีซึ่งส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของผู้ประกอบการและอาจจะทำให้มีผลเสียต่อชื่อเสียงโดยรวมของโต๊ะจีนจังหวัดนครปฐม ผู้ประกอบการจึงควรระมัดระวังในเรื่องของคุณภาพของวัตถุดิบต่างๆ ให้มากขึ้น

2.3 การวิเคราะห์อัตราการเจริญเติบโตและแนวโน้มการของธุรกิจโต๊ะจีน จังหวัดนครปฐม

1) อัตราการเจริญเติบโต พบว่า อัตราการเจริญเติบโตนั้นเพิ่มมากขึ้นกว่าปีที่ผ่านมาและยังมีการขยายธุรกิจโต๊ะจีนนครปฐมไปยังประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ลาว พม่า เป็นต้น ดังนั้นหากผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการกำหนดกลุ่มเป้าหมายคือมุ่งเน้นประเภทที่เป็นการเลี้ยงสำหรับงานประชุม สัมมนา งานแต่งงาน งานบวช และจัดเลี้ยงอื่นๆ ซึ่งวัฒนธรรมคล้ายกับของคนไทย ทำให้ทำตลาดได้ไม่ยากนัก ยิ่งถ้ามีการเปิดการค้าเสรี อาเซียน หรือ เออีซี ด้วยแล้ว ตลาดจะเติบโตได้อย่างมาก 2) แนวโน้มการแข่งขัน พบว่า ปัจจุบันการแข่งขันสูงมากขึ้น ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องให้ความสำคัญกับการพัฒนาความรู้และกลยุทธ์การตลาด ไม่ว่าจะเป็นการสร้างนวัตกรรมสินค้าใหม่ๆ การหาตลาดใหม่ การหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่ครอบคลุมซึ่งมีหลากหลายวิธีในการปรับตัวเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการแข่งขันที่สูงขึ้น

2.4 กลยุทธ์การสร้างแตกต่างทางการแข่งขัน

จากการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันโดยใช้กลยุทธ์การสร้างแตกต่างด้วยวิธีเน้น คุณภาพของอาหารและการบริการ โดยการพัฒนาประเภทของอาหารให้มีความหลากหลาย รวมถึงการใช้นายหน้าก็เป็นการเพิ่มช่องทางการหาลูกค้า ซึ่งในสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นทำให้ผู้ประกอบการต้องใช้กลยุทธ์การสร้างแตกต่างเพื่อสร้างความโดดเด่น เหนือกว่าคู่แข่งทั้ง ผู้วิจัยมีความเห็นว่า การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันด้วยการสร้างจุดเด่นให้แตกต่างจากรายอื่นๆ นั้นผู้ประกอบการโต๊ะจีนจะใช้วิธีใกล้เคียงกัน คือเน้นอาหารที่มีคุณภาพ วัตถุดิบที่ดี ซึ่งการที่ผู้ประกอบการโต๊ะจีนให้ความสำคัญกับคุณภาพของอาหารและวัตถุดิบนั้นสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าซึ่งหากผู้ประกอบการสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ก็จะนำมาซึ่งกำไรของธุรกิจ นอกจากนี้ยังทำให้ธุรกิจเจริญเติบโตก้าวหน้าในระยะยาวอีกด้วย ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีของ บุญขวัญ (2553) ซึ่งกล่าวไว้ว่า ความหลากหลายของสินค้าหรือบริการทำให้องค์กรประสบความสำเร็จได้ เนื่องจากความต้องการและความชอบของผู้ซื้อมีความหลากหลาย ผู้ประกอบการต้องเรียนรู้ความต้องการนั้นนำมาสร้างเป็นกลยุทธ์ทางการแข่งขันและตอบสนองความต้องการนั้นจะทำให้องค์กรประสบความสำเร็จ สอดคล้องกับทฤษฎี ด่านพัฒนาภูมิ (2557) ซึ่งกล่าวว่า โรงแรมให้ความสำคัญการศึกษาพฤติกรรมลูกค้า ซึ่งเป็นกระบวนการที่มุ่งเน้นในการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าเพื่อนำมากำหนดกลยุทธ์ขององค์กรให้ประสบความสำเร็จ

2.5 กลยุทธ์การเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม

จากการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการบางส่วนใช้กลยุทธ์มุ่งเน้นเฉพาะเพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยการกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน คือการกำหนดกลุ่มเป้าหมายเป็นลูกค้าที่ต้องการใช้บริการโต๊ะจีนตามกำลังซื้อที่มีโดยไม่ให้ความสำคัญกับอาหารและบริการมากนัก จึงทำให้ผู้ประกอบการมุ่งเน้นให้บริการลูกค้ากลุ่มนี้โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้สามารถเข้าถึงพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการสามารถมีลูกค้าอย่างต่อเนื่องและเกิดการใช้บริการซ้ำหรือบอกต่อในหมู่กลุ่มลูกค้าประเภทเดียวกันจนทำให้เกิดกิจการเจริญรุ่งเรือง สอดคล้องกับ Porter (1980, อ้างถึงในสุขชนนี เมธิโยธิน, 2555) ซึ่งกล่าวว่า การมุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายจะทำให้เข้าถึงพฤติกรรมของลูกค้าและสามารถคาดคะเนความต้องการในอนาคตของลูกค้าได้ย่อมทำให้สามารถขายสินค้าได้อย่างต่อเนื่องจนเกิดพฤติกรรมการซื้อซ้ำจนเป็นความภักดีในที่สุด

ประโยชน์จากการวิจัย

จากการศึกษารูปแบบและการดำเนินงานของธุรกิจโตะจีนในจังหวัดนครปฐม รวมถึงการสร้าง ความแตกต่างทางการแข่งขันของผู้ประกอบการโตะจีน จังหวัดนครปฐม ทำให้ผู้วิจัยสามารถนำมาสร้างวัตถุประสงค์ และแนวคิดในการศึกษาวิจัย เพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่ครบถ้วนรอบด้านในทุกประเด็นปัญหา เพื่อให้งานวิจัยมี คุณภาพน่าเชื่อถือ จากผลการวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยขอเสนอแนะประโยชน์เชิงการจัดการธุรกิจและประโยชน์เชิง ทฤษฎี ดังนี้

1. ประโยชน์เชิงการจัดการธุรกิจ

1.1 ผลการวิจัย พบว่า ผู้ประกอบการโตะจีนในจังหวัดนครปฐม ใช้กลยุทธ์การสร้าง ความได้เปรียบทางการแข่งขันโดยการสร้างความแตกต่างของอาหารและการบริการ แต่เนื่องจากจังหวัดนครปฐมมี วัตถุดิบในการทำโตะจีนที่หลากหลายและยังมีราคาถูก ดังนั้น หากผู้ประกอบการมีการบริหารจัดการวัตถุดิบที่ดี จะ ทำให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนของวัตถุดิบได้เพิ่มมากขึ้นทำให้กิจการได้กำไรเพิ่มมากขึ้นเช่นกัน

1.2 ผู้ประกอบการ สามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษา เป็นแนวทางในการพัฒนา ด้านการ บริหารจัดการการดำเนินงานของธุรกิจโตะจีนเพื่อปรับใช้หรือปรับปรุงการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

1.3 ผู้ประกอบการให้ความสำคัญของการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันมากขึ้น เนื่องจาก ในการศึกษางานวิจัยทำให้ผู้ประกอบการรับรู้ถึงประสิทธิภาพของการใช้กลยุทธ์การสร้าง ความได้เปรียบทางการ แข่งขันที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจให้ดีขึ้น

2. ประโยชน์เชิงทฤษฎี

2.1 จากการศึกษานโยบายและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องอาทิรูปแบบและการดำเนินงานของธุรกิจโตะจีน แนวคิดการบริหารจัดการ สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ และกลยุทธ์การสร้าง ความได้เปรียบทางการแข่งขัน ของธุรกิจโตะจีนในจังหวัดนครปฐม ทำให้ผู้วิจัยสามารถนำมาสร้างวัตถุประสงค์การ ศึกษาวิจัย และขอบเขตใน การศึกษาวิจัย เพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่ครบถ้วน รอบด้านทุกประเด็น และทำให้งานวิจัยมีคุณภาพ น่าเชื่อถือจาก ผลการศึกษาค้นคว้า

2.2 ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่า การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งเป็นกลยุทธ์การ ดำเนิน ธุรกิจส่งผลต่อการผลการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ จึงสามารถเป็นตัวอย่างเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในเชิง วิชาการต่อไป

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

1. การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ โดยใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ประกอบการโตะจีน จังหวัดนครปฐม รวมทั้งความคาดหวังต่อคุณภาพของอาหารและการให้บริการที่ดีของลูกค้าผู้รับบริการโตะจีน และสามารถนำไปเป็นแนวทางสำหรับการพัฒนาธุรกิจโตะจีนสำหรับผู้ประกอบการ ผู้สนใจตลอดจนหน่วยงาน ของภาครัฐ

2. การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเฉพาะพื้นที่ในจังหวัดนครปฐมเท่านั้นควรมีการศึกษาในพื้นที่อื่นที่มี ผู้ประกอบการโตะจีนที่ได้รับความนิยมจากลูกค้า ว่ามีความแตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็น ประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจมากที่สุด

กิตติกรรมประกาศ

การทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาจากผู้ประกอบการโตะเงินจังหวัดนครปฐม
ประธานชมรมโตะเงินจังหวัดนครปฐมและลูกค้าที่เคยใช้บริการโตะเงิน ที่กรุณาให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการทำ
วิทยานิพนธ์ในครั้งนี้

เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

- ชุตินา บุตติวงษ์. (2550). “กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ใน
เขตจังหวัดมหาสารคาม ขอนแก่น ร้อยเอ็ด และกาฬสินธุ์”. ปรินิพนธ์ระดับปริญญาโท,
สาขาวิชาการจัดการเชิงกลยุทธ์ มหาวิทยาลัยสารคาม
- ทรงศรี ด้านพัฒนาภูมิ. (2557). “ประสิทธิผลการดำเนินงานของการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ของธุรกิจโรงแรมใน
ภาคตะวันออก ของประเทศไทย.” วารสารวิชาการ Veridian E-Journal SU 7, 1 (มกราคม-
เมษายน): 245-260.
- ทรงชนะ บุญขวัญ. (2555). การจัดการเชิงกลยุทธ์ : การสร้างและการดำเนินกลยุทธ์. กรุงเทพฯ :
สำนักพิมพ์แมคกรอ-ฮิล.
- ธีรกิตติ นวรัตน์ ณ อยู่ยง. (2557). การตลาดบริการ: แนวคิดและกลยุทธ์. พิมพ์ครั้งที่ 7 . กรุงเทพฯ :
- นวิทย์ เอ็มเอก. (2557). “ตัวแบบเชิงสาเหตุและเชิงผลขององค์ประกอบที่มีอิทธิพลต่อสมรรถนะเชิงพฤติกรรม
เพื่อความสามารถในการแข่งขัน และความสำเร็จในการประกอบการของประกอบการการค้าชายแดน
ไทย-มาเลเซียเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน” วารสารวิชาการVeridian E-Journal SU 7, 2
(พฤษภาคม-สิงหาคม): 381-401.
- ผลิน ภู่อุญ. (2548). การจัดการธุรกิจร่วมสมัย. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ : เอกพิมพ์ไท
- พิชิต เทพวรรณ. (2554). การจัดการทรัพยากรมนุษย์เชิงกลยุทธ์ : แนวคิดและกลยุทธ์เพื่อเปรียบเทียบ
ทางการแข่งขัน. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- สุชนนี เมธิโยธิน. (2555). “กลยุทธ์เพื่อการแข่งขัน”. มหาวิทยาลัยบูรพา.
- สุมาลี เทพสุวรรณ และคณะ.(2554). “คุณภาพอาหารและการให้บริการของผู้ประกอบการโตะเงินในจังหวัด
นครปฐมและความพึงพอใจของผู้บริโภค”. รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์กองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- เสนาะ ตีเยาว์. (2546). หลักการบริหาร. พิมพ์ครั้งที่ 3 . กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- เอนก เหลาโชติ. (2547). “การบริหารจัดการเศรษฐกิจชุมชน: กรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมตุ๊กตาราชบุรี”.
วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต สาขาวิชาการศึกษาคู่มือใหญ่และการศึกษาต่อเนื่อง ภาควิชาการศึกษา
นอกโรงเรียน มหาวิทยาลัยศิลปากร.