

ชื่อเรื่อง: แนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพด้านการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนบางพลี ปุณนิภาเดคูพาจ

ชื่อ-สกุล: ปฐมพงษ์ บำเร็บ

หน่วยงาน: คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ปีที่: 2562

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของวิสาหกิจชุมชนบางพลี ปุณนิภาเดคูพาจ 2) ศึกษาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพในช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของวิสาหกิจชุมชนบางพลี ปุณนิภาเดคูพาจผู้ให้ข้อมูล (Key Information) คือ ตัวแทนคณะกรรมการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบางพลี ปุณนิภาเดคูพาจ จำนวน 12 คน สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ คือแบบสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อศึกษาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพด้านการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายวิเคราะห์ข้อมูลด้วยเทคนิคการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content Analysis) ผลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงพบว่า

ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของวิสาหกิจชุมชนบางพลี ปุณนิภาเดคูพาจ มีลักษณะช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ประเภทได้แก่ ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง (Direct Channel) ช่องทางนี้วิสาหกิจชุมชนบางพลี ปุณนิภาเดคูพาจ ต้องทำหน้าที่ทางการตลาดเอง คือ หน้าร้าน ซึ่งตั้งอยู่ที่ บ้านเลขที่ 67/10 ตำบลบางโหลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ช่องทางการจัดจำหน่ายทางเว็บไซต์ ช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์และช่องทางการจัดจำหน่ายโดยการออกร้านตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ และช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อม (Indirect Channel) คือ การขายสินค้าผ่านตัวแทนทางการตลาดผ่านพ่อค้าคนกลาง แนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพด้านการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายของวิสาหกิจชุมชนบางพลี ปุณนิภาเดคูพาจสามารถจำแนกแนวทางในการเพิ่มประสิทธิภาพออกเป็น 4 ด้าน ประกอบไปด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายด้านส่งเสริมการตลาดด้านบุคคล ด้านสถานที่และด้านการนำเสนอ

คำสำคัญ: ช่องทางการจัดจำหน่าย,ผลิตภัณฑ์ชุมชน, วิสาหกิจชุมชน

Research Title: The Guidance for Increasing in Channel of Distribution Development Case Study: Bangphli Community Enterprise Punika Decoupage

Researcher: Pathompong Bumrerb

Unit: Faculty of Management Sciences, Dhonburi Rajabhat University

Year: 2019

Abstract

Abstract

This research aimed 1) to study the channels distribution of Bangphli Community Enterprise Punika Decoupage 2. To Study a procession in channel distribution of Bangphli Community Enterprise Punika Decoupage. This research was conducted by Qualitative research by used deep interview. The key information is 12 people from board of Bangphli Community Enterprise Punika Decoupage to study ways of Increasing in Channel of Distribution Development. Data were analyzed using Content Analysis techniques. the result founded:

The channels distribution of Bangphli Community Enterprise Punika Decoupage have 2 type of channels distribution as follow: a Direct Channel , market's distribute by an official store Which is located at 67/10, Bang Chalong Subdistrict, Bangphli District, SamutPrakan Province, Website distribution channels, Online distribution channels and distribution channels by exhibiting at various trade shows. an Indirect Channel by selling products through marketing intermediaries via middlemen. a procession in channel distribution of Bangphli Community Enterprise Punika Decoupage can classify the ways to increase efficiency into 4 areas Consist of product, price, place, promotion, people, physical evidence and process

Keywords: the channels distribution, development of community product, community enterprise