

## การออกแบบธุรกิจร้าน HMT รีเทลรองเท้าสเนกเกอร์ในจังหวัดขอนแก่น BUSINESS MODEL DESIGN OF HMT SHOP RETAILS SNEAKERS IN KHON KAEN PROVINCE

ธรรมบุญ บุชรากุล<sup>1</sup>  
รังสรรค์ เนียมสนิท<sup>2</sup>  
ศักดิ์ชัย เจริญศิริพรกุล<sup>3</sup>

### บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการออกแบบธุรกิจร้านขายปลีกรองเท้าสเนกเกอร์ HMT ในจังหวัดขอนแก่น โดยทำการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคในการเลือกซื้อรองเท้าสเนกเกอร์ และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อรองเท้าสเนกเกอร์ และเพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเป็นกลยุทธ์ของทางร้าน โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง 400 คน โดยเลือกจากบุคคลทั่วไปอายุ 15 - 30 ปี ที่อาศัยอยู่ในจังหวัดขอนแก่น จากนั้นนำข้อมูลที่ได้จากกลุ่มตัวอย่าง ข้อมูลข่าวสารและการสังเกตวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ พบว่ารูปแบบธุรกิจร้านขายปลีกรองเท้าสเนกเกอร์ ควรเป็นร้านที่มีสินค้าหลากหลาย มาตรฐานและคุณภาพทางสินค้าสูง มีคุณภาพในการบริการ มีการตกแต่งร้านที่เป็นเอกลักษณ์สะอาดสวยงามและเหมาะสม มีมาตรฐานของราคา ทำเลที่ตั้งสะดวกต่อการเดินทาง ซึ่งเป็นธุรกิจกิจการแบบเจ้าของคนเดียว

**คำสำคัญ :** การออกแบบธุรกิจสเนกเกอร์ ขายปลีก พฤติกรรมผู้บริโภค ออกแบบธุรกิจ

### Abstract

This independent study aimed to study Business model design of HMT SHOP retails Sneakers in KhonKaen Province. The behavior of consumers and marketing mix factors that influence the decision to buy Sneakers to determine the marketing strategy influencing decision making of 400 consumers age 15 - 30 years and lived in Khonkaen investigated by using questionnaire.. The survey data obtained from the sample information to analyze the business environment. Business model of retails Sneakers should have with a variety of products, standard and high quality products, quality of service ,unique, beautiful and clean store, a standard of price and the location offers easy access. This business would be a sole proprietorship.

**Keywords :** Business model design, Sneakers, Retail, Behavior of consumers, Business model

<sup>1</sup> นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

<sup>2</sup> รองศาสตราจารย์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

<sup>3</sup> อาจารย์ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการมหาวิทยาลัยขอนแก่น

## บทนำ

รองเท้าผ้าใบหรือสเน็กเกอร์ (สเน็กเกอร์คือรองเท้าผ้าใบสันยาง)ซึ่งรองเท้าสเน็กเกอร์ ถือเป็นรองเท้ากีฬาชนิดหนึ่งที่ใช้ในการเล่นกีฬา เช่น เทนนิส บาสเกตบอล สกเกตบอร์ด และการวิ่งออกกำลังกาย เป็นต้น รองเท้าสเน็กเกอร์แตกต่างจากรองเท้ากีฬาทั่วไปคือ การดีไซน์ที่มีการผสมผสานกับแฟชั่นที่สามารถพบเห็นรองเท้าสเน็กเกอร์ ได้ในบรรดากลุ่มผู้ที่นิยมแต่งตัวแนว และการแต่งตัวรูปแบบออกกำลังกายที่กำลังนิยม

จากสภาพเศรษฐกิจของจังหวัดขอนแก่นได้เจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว มีประชากรที่อาศัยในจังหวัดขอนแก่นรวมทั้งสิ้น 1,790,049 คน(ระบบสถิติทางการทะเบียน ขอนแก่น, 2557) และมีประชากรอาศัยมากเป็นอันดับที่ 4 ของประเทศ (สำนักสถิติแห่งชาติ, 2555) อีกทั้งจังหวัดขอนแก่นเป็นศูนย์กลางด้านการศึกษา ระบบเศรษฐกิจ หน่วยงานราชการ และด้านการคมนาคมที่สำคัญของภูมิภาค ทำให้รูปแบบการดำเนินชีวิตในสังคมของคนในจังหวัดขอนแก่นเปลี่ยนไป เศรษฐกิจโดยรวมทั่วไปของจังหวัดเป็นธุรกิจการค้าที่มีการทำงานในบริษัทและภาคการศึกษามากขึ้น ทำให้มีกลุ่มประชากรอยู่ตั้งแต่วัยเรียนถึงวัยทำงานที่ให้ความสำคัญกับการแต่งตัวอยู่เป็นจำนวนมาก

ธุรกิจร้านขายปลีกรองเท้าสเน็กเกอร์ นั้นได้มีเข้ามาในประเทศไทยเกือบสิบปีแล้ว โดยร้านส่วนใหญ่จะเน้นจะทำการกระจุกตัวอยู่ใน กทม. ซึ่งทางต่างจังหวัดส่วนใหญ่จะผูกกับห้างสรรพสินค้า และมีจำนวนแบบให้เลือกน้อยส่วนใหญ่จะเป็นรองเท้าประเภทเน้นใช้งาน กระแสของรองเท้าสเน็กเกอร์กลับมามีอิทธิพลมากขึ้น ทั้งจากกระแสจากทางต่างประเทศ โดยผู้จัดทำได้สังเกตเห็นว่า ธุรกิจด้านนี้ในต่างจังหวัดนั้นไม่มี และด้วยความชอบส่วนตัวที่ได้สะสมมาเป็นเวลานาน จึงสังเกตเห็นข้อได้เปรียบของร้านขายปลีกกว่า มีการนำเสนอคุณค่าของสินค้าและบริการในการเข้าถึงลูกค้ามากกว่าห้างสรรพสินค้า

## วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1) เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคในการเลือกซื้อสเน็กเกอร์และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อสเน็กเกอร์
- 2) เพื่อออกแบบธุรกิจร้านขายปลีกรองเท้าสเน็กเกอร์

## วิธีการดำเนินงาน

1) ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคและปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อรองเท้าสเน็กเกอร์ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยการใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล แล้วนำไปวิจัยเชิงประยุกต์ (Applied Research) ลักษณะวิธีการวิจัยทางสังคมเชิงพรรณนา (Descriptive Research) การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยทำการแปรความหมาย วิเคราะห์ ประมวลผลข้อมูลที่ได้รับ และนำเสนอผลงานวิจัยโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) อธิบายลักษณะการกระจายของข้อมูล ความถี่ ค่าเฉลี่ย

2) ออกแบบธุรกิจร้านรองเท้าสเน็กเกอร์ ในจังหวัดขอนแก่น

โดยมีวิธีการศึกษา โดยการศึกษาจากข้อมูลเอกสาร (Documentary Study) โดยการศึกษา ค้นคว้า รวบรวมข้อมูลข่าวสาร วารสาร หนังสือและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง จากนั้นได้ทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (External Environment Analysis) [1] โดยใช้เครื่องมือต่างๆ ได้แก่ การวิเคราะห์อุตสาหกรรม (Industry Analysis) [2] ปัจจัยชีวิต อุตสาหกรรม (KSFs) [3] ความสามารถในการทำกำไร (Five Forces Model) [4] การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (General Environment) โดยใช้ PESTE Analysis [5] และนำผลที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก และจากแบบสอบถามมาสร้างเป็นแบบจำลองทางธุรกิจโดยใช้แม่แบบ Canvas [6]

### 3) ขอบเขตของการศึกษา ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรคือบุคคลทั่วไป มีอายุ 15 ปี – 30 ปีขึ้นไป ที่อาศัยอยู่ในจังหวัดขอนแก่น โดยใช้แบบสอบถามออนไลน์ การศึกษาครั้งนี้ใช้วิธีการกำหนดขนาดตัวอย่างโดยใช้สูตรคำนวณของทาร์โรว์ ยามาเน่ [7] ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คนจากประชากรทั้งหมด ใช้วิธีการการสุ่มตัวอย่างโดยเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็น (Non-probability sampling) ในลักษณะการเลือกแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive sampling) มีการกำหนดเงื่อนไขเพื่อเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยต้องเป็นผู้ที่อาศัยอยู่ในพื้นที่จังหวัดขอนแก่น

### 4) เครื่องมือและการวิเคราะห์คุณภาพของเครื่องมือ

การเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคือ แบบสอบถามเพื่อศึกษาพฤติกรรมและการตัดสินใจเลือกซื้อ ข้อมูลต่อการรับรู้และทัศนคติเกี่ยวกับการบริโภครองเท้าส้นกึ่งเกอร์ และปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพล ต่อการตัดสินใจเลือกซื้อรองเท้าส้นกึ่งเกอร์

ผู้วิจัยนำเครื่องมือไปทำการวิเคราะห์คุณภาพโดยนำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นไปหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) เพื่อหาเสถียรภาพ (Stability) ของเครื่องมือวิจัย กับกลุ่มตัวอย่าง 30 คน ภายในมหาวิทยาลัยขอนแก่น จากการแจกแบบสอบถามให้กับกลุ่มตัวอย่างในจังหวัดขอนแก่น โดยใช้หลักการหาค่าความ เชื่อมั่นของครอนบาค (Cronbach) [8] เพื่อวัดระดับความคิดเห็นโดยใช้มาตรวัดแบบมาตราประมาณค่า (Rating Scale) จนกระทั่งได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.805 ซึ่งแปลได้ว่ามีความเชื่อมั่นในระดับที่สามารถนำไปใช้วิจัยได้

### 5) การเก็บรวบรวมข้อมูล

เก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามออนไลน์จากประชากรคือ วัยรุ่นอายุ15-30ปี ที่อาศัยในจังหวัดขอนแก่น ซึ่งถือว่ากลุ่มเป้าหมายดังกล่าวมีความสามารถให้คำตอบแก่ผู้ศึกษาได้โดยผู้ตอบกรอกคำตอบเองในแบบสอบถาม (Self-administered questionnaire) ซึ่งผู้ศึกษาจะทำการ อธิบายส่วนต่างๆเพื่อให้ผู้ตอบเข้าใจก่อนดำเนินการให้ข้อมูล

## ผลการวิจัย

### 1.1) ข้อมูลด้านพฤติกรรมผู้บริโภค

ในการศึกษาเรื่อง การออกแบบธุรกิจ ร้านขายปลีกรองเท้าส้นกึ่งเกอร์ ในจังหวัดขอนแก่น ซึ่งผลการศึกษาพฤติกรรมทัศนคติการเลือกซื้อ และปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่ง ได้แก่ บุคคลทั่วไปซึ่งอาศัยอยู่ในตัวจังหวัดขอนแก่น จากการสอบถามกลุ่มตัวอย่างพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็น เพศหญิง อายุ 21-25ปี ประกอบอาชีพนักเรียนนักศึกษา ระดับที่ยังทำการศึกษาคือปริญญาตรีมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่ 10,000-20,000 บาท พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เคยเลือกซื้อรองเท้าส้นกึ่งเกอร์ ยี่ห้อ Nike มากที่สุด ตามมาด้วย Converse และ Adidas โดยส่วนใหญ่ซื้อปีละ 1 คู่ ซึ่งพบว่าราคาไม่ใช่ปัจจัยในการเลือกซื้อ ถ้ามีรุ่นที่ดูใจ และนำไปใช้ในวัตถุประสงค์ใส่ไปเที่ยว/เดินเล่นมากที่สุด โดยมีอิทธิพลการเลือกซื้อจากตัวเองเป็นหลัก ให้เหตุผลสำคัญในการเลือกซื้อมาจากความสวยงามของรองเท้า ส่วนมากจะทำการเลือกซื้อจากการพรีออเดอร์และห้างสรรพสินค้า ในจังหวัดเป็นหลัก โดยสื่อประชาสัมพันธ์หลักที่ช่วยให้สามารถเลือกซื้อได้ง่ายขึ้นคือจากสังคมโซเชียลและจากเชลบีตี้ นักร้อง ดารา นักกีฬา จากการทำแบบสอบถามครั้งนี้ทำให้สามารถทราบได้ว่าร้านขายปลีกรองเท้าส้นกึ่งเกอร์ต้นแบบที่เป็นที่รู้จักมากที่สุดคือร้าน Carnival และร้อยละ 99.5 เห็นสมควรด้วยว่าภายในตัวจังหวัดขอนแก่นควรจะมีร้านขายปลีกรองเท้าส้นกึ่งเกอร์

### 1.2) ข้อมูลด้านปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านขายปลีกรองเท้าส้นกึ่งเกอร์

ในการศึกษาคั้งนี้ ผู้ศึกษาได้กำหนดขอบเขตของอุตสาหกรรม คือ ธุรกิจร้านรองเท้าในจังหวัดขอนแก่น จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ พบว่าแนวโน้มความอึดตัวของอุตสาหกรรมยังมีไม่มาก ถึงแม้จะมีกำแพงเข้าสู่อุตสาหกรรมสูง เนื่องจากแทบไม่มีผู้ประกอบการรูปแบบของทาง HMT เลย และประชากรมีแนวโน้มในการสนใจในสเน็กเกอร์ มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ความต้องการและค่านิยมในการเลือกซื้อของผู้ซื้อมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา จึงต้องเข้าใจและตามให้ทันกับความเปลี่ยนแปลงของผู้ซื้อ ส่วนปัจจัยชี้วัดความสำเร็จของธุรกิจจากแบบสอบถามประกอบด้วยปัจจัยทั้ง 7 ด้าน คือ

1.2.1) ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ยี่ห้อของผลิตภัณฑ์ ความนิยมของผลิตภัณฑ์ รูปลักษณ์/สีสันท/ลวดลาย คุณสมบัติและการนำไปใช้งาน และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

1.2.2) ด้านราคา ราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ ราคาที่เหมาะสมกับรูปลักษณ์ ราคาที่เหมาะสมกับรายได้ผู้ซื้อ ราคาขายต่อไม่ตกเป็นที่ต้องการของตลาด และการชำระเงินหลากหลายรูปแบบ บัตรเครดิต เงินสด เพราะสิ่งต่างๆเหล่านี้ล้วนทำให้ผู้ซื้อมีทางเลือกมากขึ้นและไม่รู้สึกว่าถูกเอาเปรียบเมื่อจำเป็นต้องใช้จ่ายอย่างจำกัด

1.2.3) ด้านช่องทางการจำหน่าย ต้องอยู่ในทำเลที่ดี ที่จอดรถ สะดวก เพียงพอ หน้าร้านเด่นชัด การเดินทางสะดวก และบรรยากาศที่ดีของสถานที่ เพราะสิ่งเหล่านี้ทำให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้าและบริการของทางร้านได้อย่างสะดวก

1.2.4) ด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้บริโภคให้ความสำคัญและสนใจถ้าหากผู้ประกอบการธุรกิจมีการส่งเสริมการขายผ่านด้านต่างๆทำให้ผู้บริโภคสามารถรับรู้ข่าวสารผ่านสื่อต่างๆได้มากขึ้น เช่น โฆษณา สื่อออนไลน์ เพราะสิ่งเหล่านี้เป็นตัวกระตุ้นและแรงจูงใจที่ทำให้ผู้บริโภคสนใจในสินค้ามากขึ้น และส่งผลต่อยอดขายที่สูงขึ้น

1.2.5) ด้านกระบวนการให้บริการ ความรวดเร็วในการให้บริการ กระบวนตึงตูดลูกค้า มาตรฐานของการให้บริการ และมีเวลาเปิด-ปิดทำการชัดเจน ส่งผลให้ผู้บริโภครู้สึกสะดวกสบายอยากกลับมาใช้บริการอีกตลอดจนมีบริการส่งสินค้านอกสถานที่

1.2.6) ด้านบุคคลหรือพนักงาน ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับการที่พนักงานมีความความสุภาพและเป็นกันเอง สามารถตอบคำถาม และให้คำแนะนำได้ รวมถึงการบริการที่ถูกต้อง แม่นยำ และรวดเร็ว เพราะสิ่งเหล่านี้ส่งผลให้ผู้บริโภคเกิดความประทับใจ ผู้ผลในการกลับมาซื้อซ้ำ

1.2.7) ด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพของร้าน ได้แก่ การที่ร้านตกแต่งสวยงามมีความโดดเด่น มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ความสะอาดภายในร้าน ความสะดวกในการเลือกซื้อ และลองสินค้า

## 2) ข้อมูลด้านการออกแบบธุรกิจร้านขายปลีกรองเท้าสเน็กเกอร์

จากการวิเคราะห์ข้างต้นได้มีการออกแบบธุรกิจโดยใช้แผนธุรกิจCanvas เพื่อให้ตรงตามความต้องการของผู้กลุ่มเป้าหมายมากที่สุดลูกค้าจากแบบสำรวจ พบว่าส่วนใหญ่ เห็นด้วยที่จะให้มี ร้านรีเทลรองเท้าสเน็กเกอร์ในจังหวัดขอนแก่น ถึงร้อยละ 99.5 % มีเพียง 0.5% หรือ 2 คนเท่านั้นที่ไม่เห็นด้วย จากประชากรสำรวจ 400 คน โดยแบ่งเป็น เพศชาย 121 คน คิดเป็น 30.3% และเพศหญิง 279 คน คิดเป็น 69.7% จะเห็นได้ว่า รองเท้าสเน็กเกอร์ จากที่มีเพศชายให้ความสนใจในอดีต ปัจจุบันเพศหญิงกลับมาให้ความสนใจเพิ่มขึ้นมาก ทั้งจากราคา นักร้อง กระแสการออกกำลังกาย และความสะดวกเมื่อยามสวมใส่ที่สามารถประยุกต์ได้กับหลายๆ สถานการณ์ และพบว่า ผู้ที่สนใจส่วนใหญ่ จะเป็นวัยรุ่น อายุ 21-25 ปี คิดเป็น 68% ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็น นักเรียนนักศึกษา หรือผู้เริ่มทำงาน ซึ่งตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก โดยวางตำแหน่งของธุรกิจให้มีลักษณะเป็นร้านขายปลีกรองเท้าสเน็กเกอร์ ที่ขายความเป็น Streetwears ที่มีสินค้าที่หลากหลาย มีรูปแบบร้านที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว นำสมัย และให้คำแนะนำ นำ

เสนอความเป็นแฟชั่นแก๊งค์ได้ โดยมีทำเลที่อยู่ใจกลางเมือง เดินทางสะดวก มีพื้นที่ที่จะสามารถจัดกิจกรรมได้ มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือวัยรุ่นไปจนถึงวัยทำงานที่ชื่นชอบในรองเท้าส้นเกออร์ โดยมีสินค้าสำคัญได้แก่ Nike Sportswears, Adidas Original, VANS และ Converse โดยเปิดร้าน 11.00 - 21.00 โดยมีการส่งเสริมการตลาดต่างๆ ทั้งทางโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การจัดทำเว็บไซต์ สื่อออนไลน์ ตลอดจนการทำอีเว้นและกิจกรรมต่างๆ สุดท้ายนี้คาดว่าจะใช้เงินลงทุนทั้งสิ้นประมาณ 1,000,000 บาท โดยการพยากรณ์ว่ารายได้จะเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปี

ในส่วนของการวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร พบว่าธุรกิจร้านขายปลีกรองเท้าส้นเกออร์ ยังมีความสามารถที่จะทำกำไรได้ค่อนข้างสูงกล่าวคือ ถึงแม้กำไรที่เข้าสู่อุตสาหกรรมจะมีสูง แต่ไม่มีการตอบโต้จากผู้ประกอบการอื่นๆ ในอุตสาหกรรม ประกอบกับไม่มีผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเลย ถึงแม้จะมีสินค้าทดแทนอยู่แต่ไม่สามารถเทียบเคียงได้หมด

### สรุป

จากการศึกษาพบว่าปัจจัยช่วยประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการร้านรองเท้าส้นเกออร์ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงในการออกแบบธุรกิจ ในระดับมากที่สุด ซึ่งได้แก่รูปแบบและคุณภาพของสินค้า ราคาที่เหมาะสม มีการโฆษณาและการส่งเสริมการขายที่ดึงดูดลูกค้า การให้บริการของพนักงาน มีความรวดเร็วและสุภาพ ร้านมีความสะอาด บรรยากาศดีและมีสิ่งอำนวยความสะดวก ลักษณะทางกายภาพของร้านที่มีความสะอาด สะดวก ทำเลของร้านที่ดีมีที่จอดรถเพียงพอ กระบวนการให้บริการอย่างถูกต้องและรวดเร็วรวมถึงมีบริการส่งสินค้าถึงบ้าน

### ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการ ควรให้ความสำคัญกับเรื่องด้านผลิตภัณฑ์และการบริการเพราะเป็นปัจจัย สำคัญที่ส่งผลต่อการขับเคลื่อนธุรกิจ เนื่องจากผู้บริโภคส่วนใหญ่ที่ มาใช้บริการที่ร้านมีความคาดหวังว่าจะได้รับการบริการที่เหนือความคาดหวัง ราคาเหมาะสมกับคุณภาพและควรมีการศึกษาความเปลี่ยนแปลงของกลุ่มผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนเตรียมพร้อมสู่ความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นหลังจาก ที่ ประเทศไทยเข้าสู่ประชาคมอาเซียน เช่น การหากกลุ่มลูกค้าที่เป็นประเทศเพื่อนบ้านมากขึ้น เช่น ประเทศลาวที่อยู่ใกล้เคียง มีการฝึกพนักงานร้านให้สามารถสื่อสารกับคนต่างชาติได้

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษารั้งต่อไป ควรศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านรองเท้าส้นเกออร์ โดยให้ครอบคลุมในด้านการจัดการการเงิน ด้านเทคนิค ด้านกฎหมาย และด้านการตลาดอย่างละเอียด

### กิตติกรรมประกาศ

รายงานการศึกษานี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี เนื่องจากผู้ศึกษาได้รับความกรุณาจากอาจารย์ที่ปรึกษาและ อาจารย์ทุกท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ในการให้คำปรึกษาและคำแนะนำที่มีคุณค่าต่อการศึกษา ตลอดจนใจ ปรับปรุงข้อบกพร่องต่างๆ จนทำให้รายงานการศึกษานี้เสร็จสมบูรณ์เป็นอย่างดี ผู้ศึกษาจึงขอกราบ ขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

## เอกสารอ้างอิง

- [1] บวร ชัยชนะกาญจน์กุล. (2543). การศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อรองเท้ากีฬาของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร. สารนิพนธ์ วม.ม.(เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ). กรุงเทพฯ : บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- [2] ธนวรรณ แสงสุวรรณและคณะ. 2547. การจัดการการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : เพียร์สันเอ็ด ดูเคชั่น อินโดไชน่า
- [3] Kotler, Philip. (1997). **Marketing Management Analysis, Planning, Implementation and Control**. P.172. 9<sup>th</sup> ed. New Jersey : A Simon & Schuster Company