

ภาพอนาคตของธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างใน ตำบลหนองกง อำเภอน้ำพอง  
จังหวัดขอนแก่น ในปี พ.ศ. 2564  
SCENARIO OF CONSTRUCTION MATERIALS COMPANY IN NONGKUNG SUB  
DISTRICT NAMPHONG DISTRICT KHON KAEN PROVINCE IN 2021

สุภัทรา เกษมสุข<sup>1</sup>  
รังสรรค์ เนียมสนธิ<sup>2</sup>  
ศักดิ์ชัย เจริญศิริพรกุล<sup>3</sup>

### บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาภาพอนาคตของธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ในตำบลหนองกง อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น ในปี พ.ศ. 2564 ทั้ง 3 ภาพ ได้แก่ ภาพอนาคตที่ดีที่สุด ภาพอนาคตที่ไม่ดีที่สุด และภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุด การศึกษานี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ มีวิธีการศึกษา คือ 1) การเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ การสังเกต และเอกสารต่างๆ 2) การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีสามเส้า ผลการศึกษาสามารถสรุปได้ดังนี้ ภาพอนาคตที่ดีที่สุด คือ ธุรกิจพัฒนาศักยภาพและมีความสามารถในการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพในสภาวะที่มีการแข่งขันสูง ภาพอนาคตที่ไม่ดีที่สุด คือ ธุรกิจไม่สามารถทำการแข่งขันได้อีกต่อไปต้องปิดธุรกิจลง ภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุด คือ ธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างยังมีความสามารถในการแข่งขันแต่จะต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และเน้นการบริการที่ดีมากขึ้น

**คำสำคัญ:** ภาพอนาคต ร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

### Abstract

This study's objective is to study three scenarios of a construction materials company in Nongkung Sub district Namphong District Khonkaen Province in 2021 including the best case scenario, the worst case scenario and the most possible scenario. This is a qualitative study which methodology consisted of: 1) Collecting data from interviews, observation and documents. 2) Using triangulation method in order to analyze all the data. The best case scenario is that the business is able to develop its efficiently potential in intense business rivalry. The worst case scenario is that the shutdown of the business. The most possible scenario is that the construction materials company still has compatibility in competition; however it has to alter its strategies and better its services.

**Keywords:** Scenario, Construction Materials Company

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

<sup>2</sup> รองศาสตราจารย์ / ฝ่ายวางแผนยุทธศาสตร์ / มหาวิทยาลัยขอนแก่น

<sup>3</sup> อาจารย์ประจำ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

## บทนำ

ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันการก่อสร้างอาคารบ้านเรือน กล่าวคือ ที่อยู่อาศัย ถือเป็นปัจจัยพื้นฐานของมนุษย์ จึงได้มีการสรรสร้างสิ่งต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์ให้มีความมั่นคง ปลอดภัย รวมถึงมีความสุขในการดำรงชีวิตมากขึ้น จึงจะเห็นได้ว่าร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างมีความจำเป็นและมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ส่งผลทำให้การแข่งขันในอุตสาหกรรมร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างมีการแข่งขันที่สูงและรุนแรงมากขึ้น ในระยะเวลา 3 - 4 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างเติบโตมากขึ้น เนื่องจากได้รับแรงหนุนจากการขยายตัวของโครงการก่อสร้าง ทั้งโครงการของภาครัฐและเอกชน และจากการรวบรวมสถิติจำนวนร้านค้าวัสดุก่อสร้างทั่วประเทศ ทั้งร้านค้าปลีกและร้านค้าส่งที่ยังดำเนินการอยู่ พบว่า มีประมาณ 14,000 ราย [1] และระยะหลังการขยายตัวของร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในส่วนภูมิภาคมากขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากการขยายตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจในภูมิภาค โดยเฉพาะการขยายตัวในกลุ่มร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างแบบสมัยใหม่ (Modern Trade) จากส่วนกลาง ได้ลงทุนในส่วนภูมิภาคมากขึ้น ซึ่งจังหวัดขอนแก่น เป็นอีกหนึ่งจังหวัดในภูมิภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่มีการเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจค้าปลีกวัสดุก่อสร้างรวมถึงการตกแต่งบ้านอย่างก้าวกระโดด ซึ่งส่งผลให้ความต้องการวัสดุก่อสร้างและสินค้าที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยเป็นความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง ผู้บริโภคขอความสะดวกสบายและต้องการความหลากหลายของสินค้าเพิ่มมากขึ้น ส่งผลทำให้ร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างขนาดเล็กและขนาดกลาง ที่มีการบริหารแบบครอบครัวสมัยเก่ามักประสบปัญหาจากการเข้ามาของร้านวัสดุก่อสร้างขนาดใหญ่ จากปัญหาที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้ผู้ศึกษาสนใจที่จะทำการศึกษาภาพอนาคต (Scenario) ของธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในตำบลหนองกุง อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น โดยวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อคาดการณ์เหตุการณ์ในอนาคตและนำมาสร้างภาพอนาคตที่ดีที่สุด ภาพอนาคตที่ไม่ดีที่สุด และภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุด ในธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง เพื่อให้ผู้ที่อยู่ในธุรกิจนี้ทั้งร้านค้าขนาดกลางและขนาดย่อม ได้เตรียมความพร้อมในการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นภายในปี พ.ศ. 2564 เพิ่มความสามารถและสร้างโอกาสในการพัฒนาตนเอง ให้มีศักยภาพในการแข่งขันที่สูงและรุนแรงในธุรกิจต่อไปได้อย่างดีที่สุด

## วัตถุประสงค์

1) เพื่อศึกษาภาพอนาคตของธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ในตำบลหนองกุง อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น 3 ภาพ ได้แก่ ภาพอนาคตที่ดีที่สุด ภาพอนาคตที่ไม่ดีที่สุด และภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุด

## วิธีดำเนินงาน

### การเก็บข้อมูล

1) จากการสัมภาษณ์ โดยสัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ทั้งหมด 5 ท่าน การสัมภาษณ์จะเป็นในลักษณะคำถามปลายเปิดเพื่อให้ผู้ถูกสัมภาษณ์ได้แสดงความคิดเห็นอย่างเต็มที่ ในขณะที่ทำการสัมภาษณ์จะมีการบันทึกเสียงและจดบันทึกข้อมูล โดยจะถามคำถาม 5 คำถาม และใช้เวลาในการสัมภาษณ์ 30-45 นาที ซึ่งคำถามมี ดังนี้ 1) ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรต่อธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในอดีตและในปัจจุบัน (2559) 2) ปัจจัยใดที่ผลกระทบต่อธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง 3) ความคิดเห็นในอีก 5 ปีข้างหน้าว่าร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างจะเป็นอย่างไร มีแนวโน้มเป็นอย่างไร 4) ท่านคิดว่าอะไรหรือปัจจัยใดที่ยังทำให้ธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างสามารถแข่งขันต่อไปได้ 5) ท่านคิดว่าร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างควรเตรียมตัวรับมืออย่างไรกับสภาพที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

2) จากการสังเกต โดยศึกษาว่าสภาพแวดล้อมเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร ในทิศทางใด มีปัจจัยใดบ้างที่มีผลกระทบต่อธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง สอดคล้องกับข้อมูลที่ได้มาจากการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์และเอกสารหรือไม่ อย่างไร

3) จากเอกสารต่างๆ บทความ สื่อสิ่งพิมพ์ วารสาร งานวิจัย และข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต

การวิเคราะห์ข้อมูล เป็นการนำข้อมูลที่ได้จากการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ การสังเกต และเอกสารต่างๆ มาทำการตรวจสอบแบบสามเส้า (Triangulation) นำข้อมูลมาเปรียบเทียบกันเพื่อตรวจสอบว่าข้อมูลที่ได้มาจากแหล่งต่างๆ นั้นมีความแน่นอน น่าเชื่อถือได้อย่างไร ซึ่งเป็นการตรวจสอบโดยใช้วิธีการเก็บข้อมูลที่ต่างกันออกไป (Methodological Triangulation) และตรวจสอบโดยใช้แหล่งข้อมูลที่ต่างกัน (Data Triangulation) [2] จากนั้นนำข้อมูลมาทำการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอกของอุตสาหกรรม (External Environment Analysis) โดยทำการวิเคราะห์ 3 ส่วน คือ การวิเคราะห์อุตสาหกรรม (Industry Analysis) การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร (Five Forces Model) และใช้เครื่องมือ PESTE Analysis มาใช้ในการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทั่วไป (General Environment Analysis) [3] จากนั้นหาปัจจัยขับเคลื่อน (Driving Factor) ที่ส่งผลต่ออุตสาหกรรมตามทฤษฎีแนวคิดที่ได้กำหนดมา

สังเคราะห์ข้อมูล เพื่อให้ได้ภาพอนาคตของธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในตำบลหนองกุ้ง อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น ใน ปี พ.ศ. 2564 ทั้ง 3 ภาพ คือ ภาพอนาคตที่ดีที่สุด ภาพอนาคตที่ไม่ดีที่สุด และภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุด [4]

### ผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลที่เก็บมาจากการสัมภาษณ์ การสังเกต และเอกสารต่างๆนั้น ทำให้รู้ว่าธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในตำบลหนองกุ้ง อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น นั้นมีการแข่งขันที่อยู่ในระดับสูง ทั้งจากคู่แข่งทางตรง นั่นคือ ผู้ประกอบธุรกิจที่อยู่ในตำบลหนองกุ้ง อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น รวมถึงคู่แข่งทางอ้อมที่ไม่ได้อยู่พื้นที่เดียวกัน แต่อยู่บริเวณรอบๆ เนื่องมาจากปัจจุบันนี้การเดินทางมีความสะดวกสบายมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น ซึ่งปัจจัยขับเคลื่อน (Driving Factor) มีหลายปัจจัยด้วยกัน สามารถวิเคราะห์ทำให้ได้ภาพอนาคตทั้ง 3 ภาพ ดังตารางที่ 1

### สรุป

ในการศึกษาภาพอนาคตของธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ในตำบลหนองกุ้ง อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น ในปี พ.ศ. 2564 นั้น ผู้ศึกษาได้ทำการพยากรณ์อนาคต โดยวิเคราะห์ปัจจัยขับเคลื่อนที่ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง แล้วนำมาพยากรณ์ภาพอนาคตที่จะเกิดขึ้นทั้ง 3 ภาพ นั่นคือ ภาพอนาคตที่ดีที่สุด ธุรกิจพัฒนาศักยภาพและมีความสามารถในการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพในสถานะที่การแข่งขันสูง ภาพอนาคตที่ไม่ดีที่สุด คือ ธุรกิจไม่สามารถทำการแข่งขันได้อีกต่อไปต้องปิดธุรกิจ และออกจากอุตสาหกรรมในที่สุด ภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุด คือ ธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างยังมีความสามารถในการแข่งขันแต่จะไม่สามารถรักษาความต้องการซื้อที่มีไว้ได้ทั้งหมด ต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และเน้นการบริการที่ดีมากขึ้น ซึ่งการพยากรณ์ภาพอนาคตนั้น จะทำให้ร้านจัดจำหน่ายที่อยู่ใน ตำบลหนองกุ้ง อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น มีการเตรียมความพร้อมในการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นภายในปี พ.ศ. 2564 เพิ่มความสามารถและสร้างโอกาสในการพัฒนาตนเองให้มีศักยภาพในการแข่งขันที่สูงและรุนแรงในธุรกิจต่อไปได้อย่างดีที่สุด

## กิตติกรรมประกาศ

รายงานการศึกษาอิสระครั้งนี้ผู้ศึกษาต้องขอขอบพระคุณรองศาสตราจารย์รังสรรค์ นิยมสนธิ และท่านอาจารย์ศักดิ์ชัย เจริญพรศิริกุล เป็นอย่างมากที่ได้ให้คำแนะนำ คำปรึกษาที่ดี ความเอาใจใส่ และเวลาที่มีคุณค่าของอาจารย์ในการให้ผู้ศึกษาได้เข้าพบ จนทำให้ผู้ทำการศึกษสามารถทำรายงานการศึกษาอิสระครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปได้เป็นอย่างดี

## เอกสารอ้างอิง

- [1] ฌ็อง-ฌัก อี. เจริญนนท์. (2552). **การจัดการเชิงกลยุทธ์**. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- [2] พัทธกร จี. วัฒนสินธ์ และพสุ เดชะรินทร์. (2542). **การจัดการเชิงกลยุทธ์และนโยบายธุรกิจ**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [3] สุภากร จันทวานิช. (2543). **วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ**. พิมพ์ครั้งที่ 9. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [4] หุ่นอินไซด์. (2556). **ตลาดวัสดุก่อสร้างไทย ปลายปี 2556 อุณหภูมิยังร้อนแรง รับอานิสงส์จากภาคก่อสร้าง**. ทรูบุม. ค้นเมื่อ 30 เมษายน 2559, จาก <http://www.hooninside.com/news-detail.php?id=225282>

**ตารางที่ 1** ภาพอนาคตของธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ตำบลหนองกุง อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น ทั้ง 3 ภาพ แยกตามปัจจัยขับเคลื่อนของธุรกิจ

ปัจจัยขับเคลื่อนธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในตำบลหนองกุง อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น	ภาพอนาคตที่ดีที่สุด	ภาพอนาคตที่ไม่ดีที่สุด	ภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุด
1. นโยบายขยายสาขาของกลุ่มร้านจัดจำหน่ายสมัยใหม่ (Modern Trade)	- ร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างขนาดเล็กสามารถปรับตัวและพัฒนาศักยภาพตัวเองให้สามารถแข่งขันกับผู้นำตลาดได้เป็นอย่างดี	- ร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างขนาดเล็กไม่สามารถทำการแข่งขันในธุรกิจต่อไปได้ ต้องทำการปิดกิจการ	- ร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างขนาดเล็กจะทำการปรับปรุงแบบร้านให้มีความทันสมัยมากขึ้นให้เหมือนร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างสมัยใหม่มากที่สุดและยังคงดำเนินธุรกิจต่อไปได้
2. ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีสารสนเทศ	- มีการทำเว็บไซต์ หรือ แอปพลิเคชันบนมือถือให้ลูกค้าได้ศึกษาข้อมูลของสินค้าและสามารถสั่งซื้อสินค้าได้เลย - มีการใช้เทคโนโลยีมาบริหารจัดการในร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างไว้บริการลูกค้า	- จากความสะดวกสบายที่เกิดขึ้นจากด้านเทคโนโลยี จะกระทบต่อร้านที่ไม่สามารถปรับตัวได้ทันต่อเทคโนโลยี หรือร้านขนาดเล็กจะไม่มีเงินทุนในการปรับตัวในด้านนี้ จึงส่งผลทำให้ไม่มีศักยภาพในการแข่งขันได้อีก	- มีการติดต่อลูกค้าโดยการใช้เทคโนโลยีมากขึ้น เช่น ไลน์ (Line) เฟสบุ๊ค (Facebook) เป็นต้น - มีการนำระบบการจัดการบริหารมาใช้ในร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างมากขึ้น เพื่อให้ง่ายต่อการขาย บริหารคลังสินค้า ระบบภาษี ต้นทุนสินค้า กำไร

ตารางที่ 1 ภาพอนาคตของธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ตำบลหนองกุ้ง อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น  
ทั้ง 3 ภาพ แยกตามปัจจัยขับเคลื่อนของธุรกิจ (ต่อ)

ปัจจัยขับเคลื่อนธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในตำบลหนองกุ้ง อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น	ภาพอนาคตที่ดีที่สุด	ภาพอนาคตที่ไม่ดีที่สุด	ภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุด
3. ความก้าวหน้าของสินค้านวัตกรรม	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ทุกๆร้านมีสินค้าเทคโนโลยี นวัตกรรมใหม่ๆมาจัดจำหน่ายและได้รับการตอบรับอย่างดีจากลูกค้า</li> <li>- ช่าง ผู้รับเหมามีทักษะมีความเชี่ยวชาญในการใช้งาน ทำให้การก่อสร้างเร็วขึ้น ควบคุมค่าใช้จ่าย งบประมาณได้</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เจ้าของธุรกิจรวมถึงพนักงานในร้านไม่มีความเข้าใจในตัวสินค้า ไม่มีความรู้ และไม่สามารถปรับตัวได้ทันต่อสิ่งที่เปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย ทำให้มีผลกระทบต่อศักยภาพในการแข่งขัน</li> <li>- ในการลงทุนกับสินค้าในนวัตกรรมต้องใช้เงินทุนจำนวนมาก แต่ธุรกิจไม่มีเงินทุนที่เพียงพอ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างจะค่อยๆนำสินค้านวัตกรรมใหม่ๆเข้ามาจัดจำหน่ายแต่จะไม่เปลี่ยนแปลงไปในทันที จะเป็นแบบค่อยเป็นค่อยไป ต้องใช้เวลาในการให้ลูกค้า ช่าง ผู้รับเหมารู้จัก เปิดใจใช้ มีความรู้ ความเข้าใจในคุณสมบัติสินค้านั้นๆ</li> <li>- ร้านจัดจำหน่ายขนาดเล็กจะไม่สามารถแข่งขันกับผู้ขนาดใหญ่ได้ เนื่องจากต้นทุนในการเปลี่ยนมาซื้อสินค้านวัตกรรมใหม่ค่อนข้างสูง แต่จะเป็นไปในการเป็นผู้ตามหรือซื้อสินค้าในจำนวนน้อย</li> </ul>
4. ความเป็นสังคมเมือง	<ul style="list-style-type: none"> <li>- นิยมใช้สินค้าที่ดีดี ทันสมัย ไม่ได้พิจารณาราคาสินค้าเป็นสิ่งสำคัญที่สุด แต่ให้ความสำคัญกับคุณภาพ ระบุลักษณะของสินค้าเป็นหลัก</li> <li>- ร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างมีสินค้าที่ตอบสนองความต้องการของสังคมเมืองได้อย่างมีประสิทธิภาพ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ลูกค้ายึดติดความเชื่อที่ว่า การซื้อสินค้าจากห้างร้านใหญ่นั้นจะต้องได้สินค้าที่มีราคาถูกกว่าคุณภาพดีกว่า จึงไม่ซื้อสินค้าจากร้านขนาดเล็ก</li> <li>- มีความเชื่อว่าการเข้าไปเดินในห้าง ร้านขนาดใหญ่เป็นความทันสมัย หรูหราดูดี จึงทำให้ร้านจัดจำหน่ายในอุตสาหกรรมยอดขายลดลง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ลูกค้ามีการสอบถามราคาจากหลายๆที่ก่อนที่จะตัดสินใจซื้อสินค้า เพื่อให้ได้สิ่งที่คุ้มค่า ตรงตามความต้องการ</li> <li>- ตัดสินใจซื้อสินค้าจากร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างสมัยใหม่มากกว่าเนื่องจากมีความทันสมัย ได้เดินเลือกซื้อสินค้าหลากหลาย</li> </ul>

ตารางที่ 1 ภาพอนาคตของธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ตำบลหนองกุ้ง อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น  
ทั้ง 3 ภาพ แยกตามปัจจัยขับเคลื่อนของธุรกิจ (ต่อ)

การจัดการเชิงกลยุทธ์ การจัดการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ปัจจัยขับเคลื่อนธุรกิจร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในตำบลหนองกุ้ง อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น	ภาพอนาคตที่ดีที่สุด	ภาพอนาคตที่ไม่ดีที่สุด	ภาพอนาคตที่เป็นไปได้มากที่สุด
5. สังคมสูงอายุ	- ผู้สูงอายุยังคงมีศักยภาพในการประกอบอาชีพ โดยส่วนมากเป็นการทำไร่ อ้อย ไร่มันสำปะหลัง จึงทำให้มีรายได้ที่มากพอในการยังชีพ และมีรายได้มาต่อเติม ซ่อมแซม หรือก่อสร้างที่พักอาศัยตัวเอง	- วัยแรงงานลดลง คนสูงอายุมากขึ้น ซึ่งคนสูงอายุไม่มีศักยภาพในการหารายได้ได้เหมือนสมัยก่อน จึงทำให้ไม่มีเงินที่จะใช้ในการก่อสร้าง ซ่อมแซม หรือต่อเติมที่พักอาศัย ส่งผลให้ร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในพื้นที่มียอดขายลดลงจนอาจจะต้องเลิกธุรกิจได้	- เนื่องจากมีปัญหาด้านแรงงานออกไปต่างจังหวัดมากขึ้น ดังนั้นจึงมีพฤติกรรมการบริโภคที่หันมาสนใจสินค้าที่โอวาย สินค้านวัตกรรมใหม่ๆ ที่ง่ายต่อการทำงานมากขึ้น เช่น เครื่องจักรกลสำเร็จรูป สินค้าเนื้อคาวาน เป็นต้น แต่จะเป็นไปในลักษณะที่ค่อยเป็นค่อยไป ไม่เปลี่ยนแปลงในทันที
6. นโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐและเงินงบประมาณสนับสนุนต่างๆ	- เงินงบประมาณที่ให้แก่มูลุ่บ้านนั้นกระจายมาถึงพื้นที่นั้นๆเต็มจำนวนและมีการนำมาใช้ปรับปรุงมูลุ่บ้านอย่างแท้จริง เช่น ใช้สร้างศาลาประชาคม เป็นต้น -โครงการกระตุ้นอุตสาหกรรมก่อสร้างของรัฐบาลสามารถดำเนินการไปได้ลุล่วงด้วยดี	- เงินที่แจกจ่ายมาเพื่อพัฒนามูลุ่บ้านไม่ถึงมูลุ่บ้านเต็มจำนวน เมื่อได้งบประมาณมาน้อยนั้น การจะจัดสรรปันส่วนเงินมาใช้ในการก่อสร้างก็น้อยไปด้วยส่งผลให้การซื้อสินค้าวัสดุก่อสร้างน้อยตามไป	- เงินงบประมาณไม่ถึงมูลุ่บ้านเต็มจำนวน เนื่องจากมีการทุจริตเกิดขึ้น ดังนั้นเงินที่จะมาก่อสร้างก็มีไม่มากพอที่จะทำ ส่งผลกระทบต่อร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในพื้นที่ - นโยบายต่างๆที่รัฐบาลออกมาไม่ส่งผลหรือส่งผลน้อยมาก โดยตรงต่อร้านจัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในตำบลหนองกุ้ง