

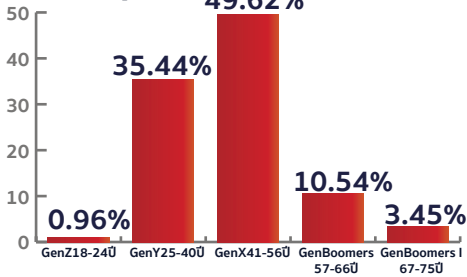
## ผลจากการสำรวจ Quick Survey

ชาย  
42.34%



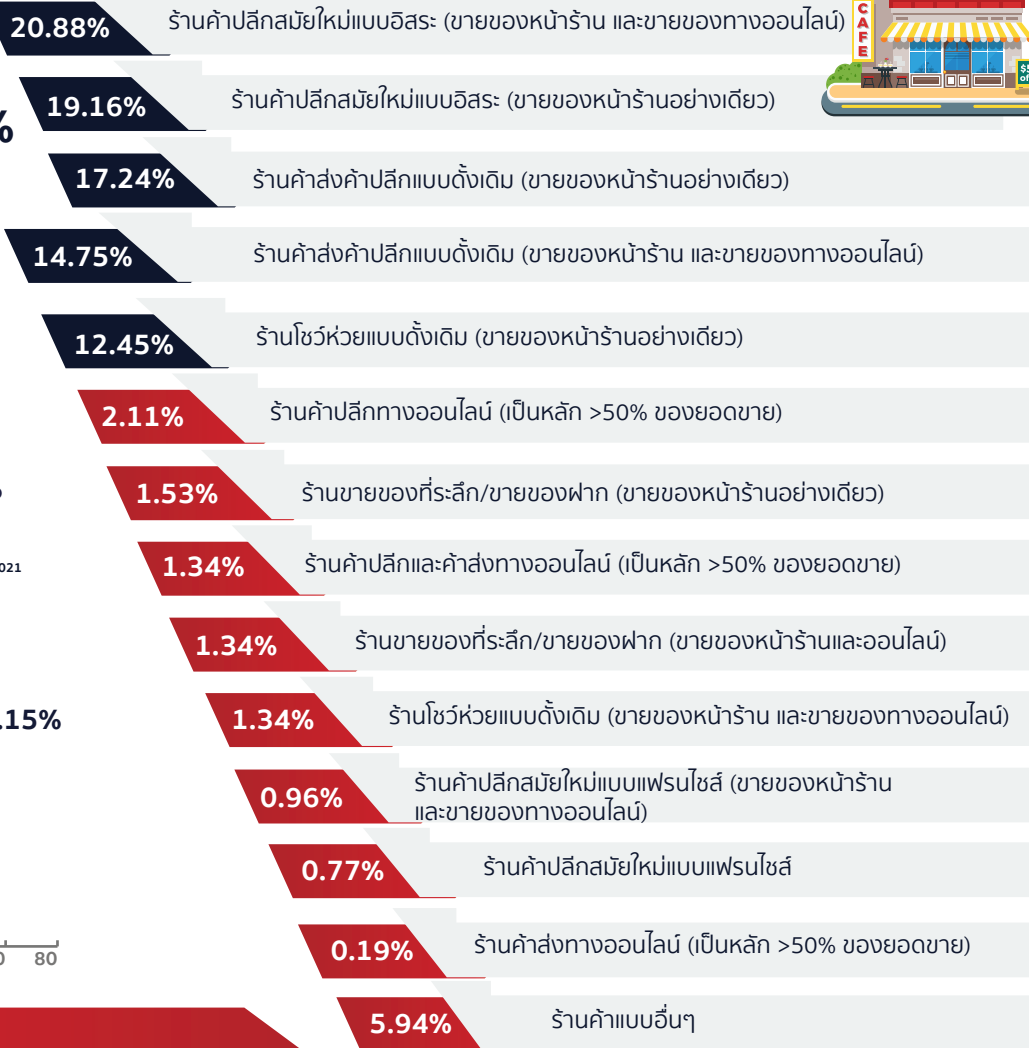
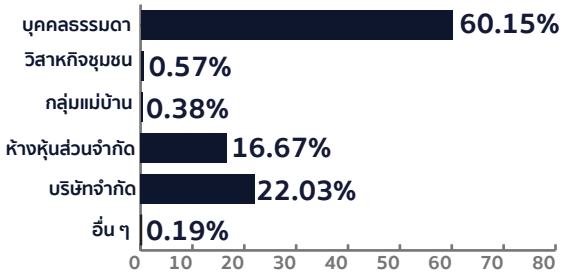
หญิง  
57.66%

### ช่วงอายุ



หมายเหตุ: การแบ่งช่วงอายุของ Gen Z, Generation โดย BERESFORD RESEARCH, year 2021

### รูปแบบการดำเนินงาน



## ปัญหาและอุปสรรคในการทำธุรกิจในปัจจุบัน

### ปัญหากลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อยในรูปบุคคลธรรมดา ร้านค้าชุมชนขนาดเล็ก




1. ปัญหาด้านการตลาดจากคู่แข่งร้านสะดวกซื้อ และพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง
2. การขาดองค์ความรู้ ความเข้าใจ และทักษะในการดำเนินธุรกิจการค้า (การจัดทำบัญชี การตั้งราคา การบริหารจัดการสต็อกสินค้า การสั่งซื้อสินค้า การจัดแผนผังร้าน การจัดชั้นวางสินค้า การอำนวยความสะดวกให้ลูกค้า การส่งเสริมการตลาด)
3. บุคลากรไม่เพียงพอ หรือผู้ประกอบการเป็นกลุ่มคนวัยเกษียณซึ่งมีข้อจำกัดในการเรียนรู้ด้านดิจิทัล
4. การขาดความสามารถในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในการบริหารจัดการร้านค้า
5. การขาดระบบการบริหารจัดการธุรกิจการค้าปลีกที่มีมาตรฐาน

### ปัญหากลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในรูปนิติบุคคล



1. การขาดองค์ความรู้เรื่องการพฤติกรรมผู้บริโภค โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าวัยรุ่น
2. การขาดภาพลักษณ์ที่ดึงดูดลูกค้ากลุ่มวัยรุ่น และกลุ่มเป้าหมายรายใหม่ๆ
3. ปัญหาด้านการตลาดจากคู่แข่งร้านค้าสะดวกซื้อ ไฮเปอร์มาร์เก็ต โมเดิร์นเทรด
4. การขาดความเชื่อมโยงเครือข่ายและพันธมิตรทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน

รูปแบบการจัดโครงการพัฒนาศักยภาพเชิงลึกที่ผู้ประกอบการต้องการ

- 
1. การอบรมในเชิงปฏิบัติควรเป็นในรูปแบบ Onsite ในพื้นที่ใกล้กับสถานประกอบการ
  2. การอบรมควรมีการประชาสัมพันธ์ให้ทั่วถึงและล่วงหน้า เพื่อให้ผู้ประกอบการวางแผนในการเข้าร่วม
  3. การอบรมความรู้พื้นฐาน สามารถเป็นลักษณะของรูปแบบวิดีโอ
  4. ควรมีแพลตฟอร์มออนไลน์ที่มีการให้องค์ความรู้ รวบรวมข้อมูล ข่าวสาร และมาตรฐานการส่งเสริม

## โครงการพัฒนาศักยภาพเชิงลึกที่ผู้ประกอบการต้องการ

โครงการสำหรับกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อยในรูปแบบบุคคลธรรมดา ร้านค้าชุมชนขนาดเล็ก

### 1. โครงการพัฒนาคู่มือผู้ประกอบการ หรือ Check List สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจการค้าปลีก

อันประกอบด้วยองค์ประกอบการและทักษะที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจการค้าปลีก เช่น

- 1.1 ทักษะคติ หรือ Mindset ของการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก
- 1.2 การบริหารจัดการทางการเงินสำหรับธุรกิจค้าปลีก
- 1.3 ความรู้เรื่องภาษีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจค้าปลีก
- 1.4 ระบบการบริหารจัดการของธุรกิจค้าปลีก
- 1.5 การเลือกทำเลร้าน และการตกแต่งร้าน
- 1.6 การศึกษาพฤติกรรมกลุ่มลูกค้าและการพัฒนากลยุทธ์ค้าปลีก

### 2. โครงการเตรียมความพร้อมการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจการค้าปลีก

เน้นการอบรมเชิงปฏิบัติ ในหัวข้อต่อไปนี้

- ก) การบริหารจัดการทางการเงิน
- ข) ความรู้เรื่องภาษีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจค้าปลีก
- ค) การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในการบริหารจัดการร้านค้า
- ง) การจัดแผนผังร้าน การจัดวางสินค้า การแบ่งหมวดหมู่สินค้า ที่สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค
- จ) การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค และการวางแผนกลยุทธ์

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสาขาการค้ารูปแบบนิติบุคคล

### 1. โครงการพัฒนาองค์ความรู้ด้านการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค

- ก. องค์ความรู้ด้านการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค
- ข. การกำหนดกลยุทธ์ในการดึงดูดกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งรวมถึง วิธีการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย วิธีการรวบรวมข้อมูล การพัฒนากลยุทธ์ที่เหมาะสม การติดตามและประเมินผลของกลยุทธ์

### 2. โครงการอบรมทักษะด้านการบริการลูกค้า และลูกค้าสัมพันธ์ที่ครอบคลุมหัวข้อ ดังนี้

- ก. การสร้างความรู้ ความเข้าใจ ทักษะที่ดีในงานให้บริการลูกค้า
- ข. เทคนิคและกระบวนการต่าง ๆ ในการสร้างความประทับใจให้ลูกค้า
- ค. เทคนิคการจัดการและการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า
- ง. การสร้างระบบการบริการลูกค้าสัมพันธ์ทั้งระบบ

### 3. โครงการพัฒนาการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสำหรับธุรกิจการค้า

ในมิตินี้ครอบคลุมถึงการให้ความรู้ และทักษะในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสำหรับธุรกิจการค้า

### 4. โครงการพัฒนาพันธมิตรและเครือข่ายทางธุรกิจ

เน้นความเชื่อมโยงกับธุรกิจอื่นๆ เพื่อเป็นประโยชน์ในการสร้างความพึงพอใจให้ผู้บริโภค

### 5. โครงการพัฒนา Platform รวบรวมข้อมูล ข่าวสารและมาตรการส่งเสริม

