

หลักการจัดการร้านค้าสมัยใหม่

คู่มือฉบับสมบูรณ์สู่การเป็นผู้จัดการร้านมืออาชีพ

รายวิชา: การจัดการร้านค้าสมัยใหม่ (30202-2015)

สาขาวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษานครสวรรค์

ผู้สอน: นางยศวดี สือพัฒนริมา (ครูจูน)



ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) คืออะไร?



การเปลี่ยนผ่านจากร้านโชห่วยสู่ร้านค้าสมัยใหม่

แบบดั้งเดิม (โชห่วย)



ระบบครอบครัว



จดมือ / เครื่องคิดเลข



ปิดทับ / คั่นหายาก



อาศัยความจำ

สมัยใหม่ (Modern Trade)



ระบบมืออาชีพที่มีมาตรฐาน



ระบบ POS ครบวงจร



แบบ Planogram ชัดเจน



ระบบ CRM / วิเคราะห์ข้อมูล



ส่วนประสมการค้าปลีก (The 6Ps of Retailing Mix)

Product (ผลิตภัณฑ์)
- สินค้าคุณภาพ หลากหลาย



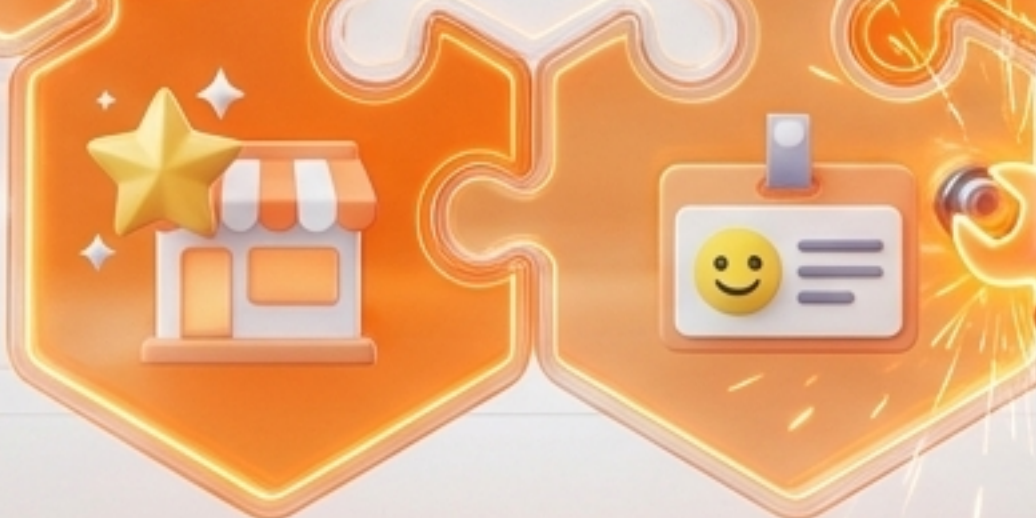
Price (ราคา)
- ตั้งราคาเหมาะสม แข่งขันได้

Place (ช่องทางจัดจำหน่าย)
- ทำเลที่ตั้งดี เข้าถึงง่าย



Promotion (การส่งเสริมการตลาด)
- กระตุ้นยอดขาย

Presentation (การนำเสนอ)
- ออกแบบร้านให้น่าซื้อ



Personnel (บุคลากร)
- บริการยอดเยี่ยม มีความรู้



การสร้างบรรยากาศร้านค้า (Store Atmosphere)

แสง (Lighting)

- จัดแสงเน้นสินค้าให้โดดเด่น

สี (Color)

- ใช้สีสร้างเอกลักษณ์
และอารมณ์ร่วม



เสียงดนตรี (Music)

- ควบคุมจังหวะการเดินซื้อ
และดึงดูดลูกค้า



กลิ่น (Scent)

- กระตุ้นความอยากซื้อ
(เช่น กลิ่นกาแฟ/เบเกอรี่)



กลยุทธ์การจัดผังร้านและ Planogram

Grid Layout (แบบตาราง)

- เน้นประสิทธิภาพและการค้นหาที่รวดเร็ว



Grid Layout (แบบตาราง)

- เน้นประสิทธิภาพและการค้นหาที่รวดเร็ว

Free Form (แบบอิสระ)

- เน้นความสวยงาม ให้ลูกค้าเดินชมสินค้าแบบผ่อนคลาย



Free Form (แบบอิสระ)

- เน้นความสวยงาม ให้ลูกค้าเดินชมสินค้าแบบผ่อนคลาย

Planogram

(ผังการจัดวางสินค้า)



การกำหนดตำแหน่งสินค้าบนชั้นวาง
เพื่อดึงดูดสายตาและเพิ่มยอดขายสูงสุด



การบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory Management)

FIFO (First In, First Out)

- สินค้าเข้าก่อน ต้องขายออกก่อน

LIFO (Last In, First Out)

- สินค้าเข้าทีหลัง ออกก่อน
(สินค้าจัดเก็บยาก)

FEFO (First Expire, First Out)

- สินค้าหมดอายุก่อน ต้องขายออกก่อน
(สำคัญมากสำหรับอาหาร!)



⚠️
ระวังปัญหา สินค้าขาดชั้น (Out-of-Stock)
และ สินค้าล้นสต็อก (Overstock)

หัวใจของร้านค้าสมัยใหม่: ระบบ POS (Point of Sale)



การขาย (Sales)
- บันทึกยอดขายและออกใบเสร็จแบบ Real-time



คลังสินค้า (Inventory)
- ตัดสต็อกอัตโนมัติเมื่อมีการสแกนขาย



ลูกค้า (CRM)
- ระบบสมาชิก สะสมแต้ม และประวัติการซื้อ



การตรวจสอบ (Security)
- ป้องกันพนักงานทุจริต และเช็คยอดเงิน

การวิเคราะห์ข้อมูลและพฤติกรรมลูกค้า (Data & CRM)

Data Analytics

ใช้ข้อมูลจาก POS เพื่อหา "สินค้าขายดี" และจัดโปรโมชั่นระบาย "สินค้าค้างสต็อก"

Lazy Consumer (เศรษฐกิจคนขี้เกียจ)

พฤติกรรมลูกค้ายุค New Normal ที่ต้องการความสะดวกขั้นสุด ความสะดวกขั้น

Personalization

นำเสนอสินค้าที่ตรงใจลูกค้า ประจำผ่านระบบสมาชิก

บริการที่มัดใจลูกค้า (The 3 Fs of Customer Service)

1

FAST (รวดเร็ว)

คิดเงินไว แก้ปัญหาทันใจ
ไม่ปล่อยให้ลูกค้ารอนาน

2

FUN (สนุกสนาน)

บรรยากาศร้านมีชีวิตชีวา
พนักงานยิ้มแย้ม

3

FRIENDLY (เป็นมิตร)

จดจำลูกค้าได้
ให้คำแนะนำสินค้าอย่างจริงใจ



การสร้างความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ (Supplier Relations)

Win-Win Partnership:
สร้างข้อตกลงที่ชัดเจนและเติบโตไปด้วยกัน

Negotiation:
เปรียบเทียบส่วนลด สิทธิประโยชน์
และคุณภาพอย่างรอบคอบ

Risk Management:
ควรมีซัพพลายเออร์ในมือ
"อย่างน้อย 2 ราย" เสมอ

Backup Supplier

Primary Supplier

Contract



มาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการร้านค้า (DBD SMART & SUSTAIN)



Omnichannel:
การเชื่อมโยงหน้าร้าน (Offline) กับ
แพลตฟอร์มออนไลน์ (Online)

Delivery Integration:
รองรับระบบส่งสินค้าส่งตรงถึงบ้าน
ตอบโจทย์ New Normal



Digital Payment:
รองรับการชำระเงินไร้เงินสดทุกรูปแบบ

บทสรุป: สมการสู่ความสำเร็จของการค้าปลีก

= ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ที่ยั่งยืน
(Sustainable Modern Trade)

กลยุทธ์ 6Ps
(Strategy)

+ ระบบ POS & คลังสินค้า
(Operations)

+ มาตรฐาน DBD
(Quality)



พร้อมหรือยัง?...

ที่จะเป็นผู้จัดการร้านค้าสมัยใหม่มืออาชีพ!



- นำความรู้ไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจจริง

- กล้าคิด กล้าตัดสินใจ นำสมัยด้วยเทคโนโลยี
วิทยาลัยอาชีวศึกษานครสวรรค์
สนับสนุนให้คุณเป็นสุดยอดนักการตลาด!

วิชา 30202-2015
โดย ครูจูน (นางยศวดี สือพัฒนินา)