

ความสามารถในการแข่งขันและกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบที่มีผลต่อการดำเนินงานของ

ผู้ประกอบการกลุ่มอาชีพนวดแผนไทยในเขตพื้นที่เทศบาลนครลำปาง จังหวัดลำปาง

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. นภาพร เนตรประดิษฐ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 2 ประการคือ เพื่อศึกษาระดับความสามารถในการแข่งขัน ระดับกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบ และระดับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการกลุ่มอาชีพนวดแผนไทยในเขตพื้นที่เทศบาลนครลำปาง และเพื่อศึกษาปัจจัยความสามารถในการแข่งขันและปัจจัยกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบที่มีผลต่อการดำเนินงานของผู้ประกอบการกลุ่มอาชีพนวดแผนไทย ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัยมาจากแบบสอบถามผู้ประกอบการของกลุ่มอาชีพนวดแผนไทยในเขตเทศบาลนครลำปาง 224 คน สถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน One-sample t-test, One-way MANOVA และ สหสัมพันธ์ดัดดอยพหุคูณแบบสเต็ปไวส์ ผลการวิจัยพบว่า 1) โดยภาพรวมระดับความสามารถในการแข่งขัน ระดับกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบ และ ระดับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการกลุ่มอาชีพนวดแผนไทยในเขตพื้นที่เทศบาลนครลำปาง อยู่ในระดับสูง ($P < .05$) 2) มี 10 ปัจจัยเป็นปัจจัยสำคัญของความสามารถในการแข่งขัน และ ปัจจัยกลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขันที่มีผลต่อการดำเนินงานของผู้ประกอบการกลุ่มอาชีพนวดแผนไทยในเขตพื้นที่เทศบาลนครลำปาง ได้แก่ (1) ทักษะและความสามารถในการให้บริการของพนักงาน (2) ความเพียงพอของเงินทุน และสามารถเข้าถึงแหล่งทุน (3) การพัฒนาพนักงานให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า (4) ความร่วมมือกับผู้ผลิตวัตถุดิบในการปรับปรุงวัตถุดิบให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า (5) ความสะดวกในการหาแหล่งจัดซื้ออุปกรณ์เครื่องมือที่ทันสมัย (6) ความหลากหลายในการเลือกช่องทางการโฆษณาธุรกิจ (7) ความร่วมมือจากผู้ประกอบการนวดแผนไทยอื่นๆ เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง (8) สามารถตอบสนองลูกค้าได้รวดเร็ว (9) การสร้างความแตกต่างด้านการให้บริการ และ (10) การออกแบบการให้บริการตามอายุ โดยทั้ง 10 ปัจจัยดังกล่าวสามารถทำนายผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการนวดแผนไทยได้ ร้อยละ 57 อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05

คำสำคัญ: ความสามารถในการแข่งขัน / กลยุทธ์การสร้างรายได้เปรียบ / การดำเนินงาน

**Competitive Abilities and Strategies for Creating Outmatches that Affected on the Entrepreneur
Operation of Thai Classical Massage Group in the Lampang
Metropolitan Municipality Region at Lampang Province, Thailand**

Assistant Professor Dr. Napawan Netpradit

Lampang Rajabhat University,

Abstract

The purpose of this study was twofold: Firstly, to examine the Competitive ability level, Strategic level for creating outmatches, and Operational result level (CSO), of Thai Classical Massage Entrepreneur Group (TCMEG) in the Lampang Metropolitan Municipality Region (LMMR); and Finally, to study the competitive abilities and strategy for creating outmatches factors affecting the work operation of the TCMEG. Data from 224 questionnaires of TCMEG in the LMMR were employed. These statistics were analyzed: frequency, mean, standard deviation, one-sample t-test, one-way MANOVA and Post Hoc. test by Scheffe's method, and Stepwise-Multiple regression correlation. Research findings were as follows: 1) Whole levels of CSO of the TCMEG in Lampang Metropolitan Municipality Region were significantly at the high level ($P < .05$); and 2) Ten factors were found as crucial factors of competitive abilities and strategies for creating outmatches affecting the work operation of TCMEG in the LMMR, namely (1) Service skills and abilities of employee, (2) Adequacy of capital and accessing of capital sources, (3) Developing employees lead directly to customer needs, (4) Collaborating with raw producers to develop it with customer needs, (5) Convenience for providing and procuring updated equipments, (6) Variety for selecting business advertisement channels, (7) Cooperation among Thai massage entrepreneurs when comparing with competitors, (8) Ability for responding customers fast, (9) Creating the differences in services, and (10) Designing the services with aging. All 10 crucial factors could predict the operational results of TCMEG at 57 percent of the .05 significantly level.

Keywords: Competitive Ability / Strategy for Creating Outmatches / Working Operation

