



ที่ ฉช ๐๐๑๙/ ว ๙๘๙

ศาลากลางจังหวัดเชียงใหม่

ถนนเรืองวุฒิ ฉช ๒๔๐๐๐

๒๔ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓

เรื่อง ถอดบทเรียนปัจจัยความสำเร็จในการดำเนินการ “ร้านเสาวนีย์ ชำหว่า” เพื่อให้เป็นแนวทางสนับสนุน
การดำเนินงานศูนย์สาธิตการตลาด

เรียน นายอำเภอ

สิ่งที่ส่งมาด้วย เอกสารถอดบทเรียน

จำนวน ๑ ชุด

ด้วย กรมการพัฒนาชุมชน ได้ศึกษาวิเคราะห์ ปัจจัยความสำเร็จ ของ “ร้านเสาวนีย์ ชำหว่า” เลขที่ ๑๔๒ หมู่ที่ ๗ ตำบลโคกปี่ อำเภอสริมโพน จังหวัดปราจีนบุรี ในเรื่องของร้านโชห่วยที่ยืนหยัด ดำเนินงานกระแสนิยม และการบริหารจัดการร้านค้าเคียงคู่กับชุมชนได้เป็นอย่างดี ซึ่งรูปแบบ การดำเนินงานของ “ร้านเสาวนีย์ ชำหว่า” มีเทคนิควิธีการ ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับศูนย์สาธิตการตลาด ที่อยู่ภายใต้การสนับสนุนของกรมการพัฒนาชุมชนได้

ในการนี้ เพื่อเป็นการส่งเสริม สนับสนุนและสร้างแรงจูงใจในการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด ให้มีประสิทธิภาพ จังหวัดขอให้อำเภอได้โปรดมอบหมายสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอดำเนินการเผยแพร่ ประชาสัมพันธ์รูปแบบ การดำเนินงานของ “ร้านเสาวนีย์ ชำหว่า” ให้กับศูนย์สาธิตการตลาดได้นำไป ใช้ประโยชน์ต่อไป และสามารถดาวโหลดคลิปวีดิทัศน์ ได้ที่ [https : www.youtube.com/โชห่วยผู้ล้มยักษ์](https://www.youtube.com/โชห่วยผู้ล้มยักษ์)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาดำเนินการ

ขอแสดงความนับถือ



(นางสาวฉัตรประอร นิยม)

พัฒนาการจังหวัด ปฏิบัติราชการแทน

ผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงใหม่

สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด

กลุ่มงานส่งเสริมการพัฒนาชุมชน

โทร. ๐-๓๘๕๑-๑๒๓๙

โทรสาร ๐-๓๘๕๑-๑๒๓๙

เศรษฐกิจฐานรากมั่นคงและชุมชนพึ่งตนเองได้
ภายในปี ๒๕๖๕



Change for Good

“ร้านเสาวนีย์ ชำหว่า”



โซ่ห่วยผู้ล้มยักษ์



≡ ดวกรอง



โซ่ห่วยผู้ล้มยักษ์ : เสาวนีย์ ชำหว่า
อาทิตย์ทรงกลด • การดู 1.4 พัน ครั้ง • 1 สัปดาห์ที่ผ่านมา
ถ้าการเรียนจบสูง ๆ ด้วยการคว้าเกียรตินิยม คือ ความฝัน...ผู้หญิงคน
นี้...!

ปัจจัยความสำเร็จ “ร้านเสาวนีย์ ชำหว่า”

1) การสร้างจุดยืนของร้านค้าที่ชัดเจน “ร้านเสาวนีย์ ชำหว่า” มีความพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์ปัจจุบัน แต่คงไว้ซึ่งวิถีชีวิตของคนในชุมชน คือ มีการปรับปรุงร้านค้าให้สะอาดน่าใช้บริการ มีระบบการบริหารที่ทันสมัย ซึ่งไม่เน้นขายสินค้าตามกระแสสังคม (โมเดิร์นเทรด) เพียงอย่างเดียว แต่ยังใช้วิถีการวิเคราะห์ความต้องการสินค้าจากวิถีชีวิตของคนในชุมชน เช่น ขนมโบราณ เต่าถ่าน ถ่านไม้ สอดเตอร์ นอกจากนี้ ยังมีบริการถ่ายเอกสาร เติมเงินโทรศัพท์มือถือ และบริการจ่ายค่าไฟ เป็นต้น

(2) จบครบทุกอย่างในร้านเดียว มีจุดขายประการสำคัญคือ ลูกค้าสามารถหาซื้อสินค้าได้ทุกอย่างในร้านเดียว (One stop service) โดยไม่ต้องเดินทางไปซื้อสินค้าที่อื่นอีก เน้นการให้บริการที่ใส่ใจรายละเอียดของลูกค้า การคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพ มีความหลากหลาย ถือเป็นบริการอำนวยความสะดวก ให้แก่ลูกค้าอีกทางหนึ่ง

(3) การให้บริการที่มากกว่าคำว่าบริการ ร้านค้าสะดวกซื้อทั่วไป เมื่อต้องการเติมเงินโทรศัพท์ทางร้านมีหน้าที่ขายบัตรเติมเงินถือว่าเสร็จสิ้นการให้บริการ แต่วิธีการของร้านหากพบปัญหาลูกค้า เช่น เติมเงินไม่ได้ เติมเงินแล้วหาย หรือปัญหาอื่น ๆ ทางร้านจะรีบเข้าไปช่วยเหลือและแก้ปัญหาให้ทันที เรียกได้ว่าใช้กลยุทธ์การให้บริการหลังการขายกับลูกค้า ทำให้เกิดการซื้อซ้ำ ลูกค้าส่วนใหญ่กลับมาใช้บริการ อีกเนื่องจากลูกค้ามีความพึงพอใจในสินค้าและบริการที่เข้าถึงความต้องการอย่างแท้จริง

(4) มุ่งผลกำไรที่มากกว่าตัวเงิน คือ “ร้านเสาวนีย์ ชำหว่า” สามารถคิดคำนวณผลกำไรของสินค้าทุกชนิดที่วางขายในร้าน สินค้าส่วนใหญ่บวกกำไรเพียงเล็กน้อย เพื่อให้คนในชุมชนซื้อสินค้าได้ในราคาถูก แต่กลยุทธ์ที่ทำให้ร้านอยู่ได้คือ การวางขายสินค้าบางประเภทที่มีราคาสูงในร้านด้วย ซึ่งเป็นการถ่วงเฉลี่ยกำไรกับสินค้าที่มีราคาถูก เช่น สินค้าประเภทยา หรือ สินค้าฟุ่มเฟือยอื่น ๆ บนแนวคิด “เงินไม่ใช่ตัววัดความสำเร็จของธุรกิจทั้งหมด”

(5) ُرูรอบ ُرูลึก ุ้ใจในการให้บริการ คือ มีการจัดเก็บข้อมูลของลูกค้าที่มาใช้บริการ ซึ่งนอกจากจะรู้ข้อมูลของสินค้าที่จำหน่ายในแต่ละเดือนแล้ว ยังสามารถใช้ข้อมูลเหล่านี้ในการตัดสินใจซื้อสินค้า เข้าร้านอีกด้วย ทำให้สินค้าและบริการของร้านส่วนใหญ่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า การหมุนเวียนของสินค้าในแต่ละวันอยู่ในอัตราสูง ดังนั้น จึงไม่ต้องเก็บสต็อกสินค้าจำนวนมาก เรียกได้ว่าเป็นกลยุทธ์ในการบริหารคลังสินค้าอีกทางหนึ่ง

ทั้งนี้ “ร้านเสาวนีย์ ชำหว่า” เชื้อมั่นในหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงและนำมาปรับใช้ในการดำเนินชีวิตประจำวันและการบริหารร้านค้า ความพอประมาณ ความมีเหตุผล มีภูมิคุ้มกัน โดยมีเงื่อนไข ๒ ประการ คือ เงื่อนไขความรู้ เงื่อนไขคุณธรรม ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการบริหารจัดการทั้งหมด 5 ข้อที่กล่าวมาข้างต้น