

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจเพื่อศึกษาสภาพการแข่งขันธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิมครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ โดยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัย เพื่อตรวจสอบสภาวะการแข่งขันของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิมในปัจจุบัน, เพื่อศึกษาโครงสร้างการจัดการที่เปลี่ยนแปลงไปของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม เพื่อวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและภัยคุกคามของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม เพื่อศึกษาการรวมกลุ่มและการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม เพื่อสำรวจความต้องการพัฒนาตนเองของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม และเพื่อสำรวจความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม พื้นที่ในการศึกษาจำแนกออกเป็น 5 กลุ่มหรือภาค ประกอบด้วย กลุ่มที่ 1 กรุงเทพมหานครและปริมณฑล กลุ่มที่ 2 ภาคกลางและภาคตะวันออก กลุ่มที่ 3 ภาคเหนือ กลุ่มที่ 4 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและกลุ่มที่ 5 ภาคใต้ โดยกำหนดขอบเขตการวิจัยเป็นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นร้านค้าปลีกขายยากลุ่มละ 80 ร้าน มีกลุ่มประชากรเป้าหมายที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง กลุ่มหรือภาคละ 80 คน รวมทั้งสิ้น 800 คน การวิจัยประกอบด้วยการสร้างเครื่องมือที่เป็นแบบให้เลือกตอบ แบบแสดงระดับความคิดเห็นเป็น Rating scales และแบบคำถามปลายเปิด มีทั้งสิ้น 6 ตอน โดยตอนที่ 1 ศึกษายส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ ตอนที่ 2 สภาวะการแข่งขันทางธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม ตอนที่ 3 โครงสร้างการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม ตอนที่ 4 การรวมกลุ่มและการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม ตอนที่ 5 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและภัยคุกคามของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม และตอนที่ 6 สภาพปัญหาและอุปสรรค ความต้องการพัฒนาตนเอง และความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐ ของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม การเก็บข้อมูลโดยการนำแบบสอบถามโดยนักวิจัยและผู้ช่วยนักวิจัยเข้าไปสอบถามด้วยวาจาในทุกพื้นที่เพื่อให้ได้จำนวนประชากรกลุ่มเป้าหมายตามขอบเขตการวิจัย และนำมาสู่กระบวนการวิเคราะห์ข้อมูลโดย การแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน สำหรับข้อมูลที่เป็นความเรียงใช้วิเคราะห์ข้อมูลโดยการพรรณนาความเรียง และกระบวนการประชุมหารือของคณะผู้วิจัยและคณะที่ปรึกษาการวิจัย สรุปผลการวิจัยดังนี้

5.1 ผลของการวิจัย

5.1.1 กลุ่มตัวอย่าง (ประชากรกลุ่มเป้าหมาย) และสภาพของร้านขายยาแบบดั้งเดิม

5.1.1.1 สถานภาพของกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามคิดเป็นร้อยละ 100 ครอบคลุมทั้ง 5 กลุ่มหรือภาค ส่วนมากเป็นเจ้าของร้าน เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 36-45 ปี การศึกษาระดับปริญญาตรี

5.1.1.2 สถานภาพของร้านขายยาแบบดั้งเดิม

ร้านค้าส่วนมากมีขนาด 1 คูหา / แผง อยู่ติดถนนใหญ่ ไม่มีแอร์ เปิดโล่ง เปิดดำเนินการวันละ 9-12 ชั่วโมง ส่วนมากไม่มีลูกจ้าง เปิดดำเนินการมากกว่า 10 ปี และลักษณะกิจการเป็นเจ้าของคนเดียว ลักษณะการบริหารดำเนินการด้วยตนเอง เน้นที่การเงินเป็นหลัก สำหรับด้านการตลาดและการบริหารงานบุคคลมีการดำเนินงานน้อย และแทบจะไม่มี การดำเนินงานด้านการผลิตยา ยอดขายต่อวันประมาณ 3,231.25 บาท

5.1.2 สภาวะการแข่งขันทางธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

5.1.2.1 สภาวะธุรกิจของร้านขายยา

การเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา มีสัดส่วนยอดขายที่ลดลงและมีอัตราการเปลี่ยนแปลงไม่เกินร้อยละ 5 ผลกำไรของธุรกิจร้านขายยามีทิศทางลดลง และมีอัตราการเปลี่ยนแปลงไม่เกินร้อยละ 5 และสินทรัพย์ของธุรกิจร้านขายยา มีทิศทางเพิ่มขึ้น และมีอัตราการเปลี่ยนแปลงไม่เกินร้อยละ 5 แต่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 28.50

5.1.2.2 ผลกระทบจากสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน

ในภาพรวมของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม ถูกกระทบจากสภาพแวดล้อมในปัจจุบัน อยู่ในระดับปานกลาง ผลกระทบเรียงตามที่ได้รับผลกระทบมากที่สุด 3 อันดับคือ ด้านต้นทุนการซื้อสินค้าเข้าร้าน ด้านการตลาด และความหลากหลายของสินค้า

5.1.3 โครงสร้างการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

ภาพรวมธุรกิจร้านขายยาค้าปลีก มีการปรับตัวและพัฒนาธุรกิจในภาพรวมทุกภาคในระดับปานกลาง ระดับการเปลี่ยนแปลง 3 อันดับแรก ประกอบด้วย การบริหารการเงิน การบริหารการเงิน และการจัดการข้อมูลข่าวสาร

ธุรกิจร้านขายยาค้าปลีกส่วนมากอยู่ในการระดับประคอง โดยอาศัยเงินทุนทรัพย์สินเดิมมาใช้ในการทำธุรกิจด้านอื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับร้านขายยา นำมาเป็นรายได้หลักและรายได้เสริม โครงสร้างที่เปลี่ยนแปลงที่สำคัญคือจากการเป็นธุรกิจหลักเปลี่ยนมาเป็นธุรกิจรอง และมีแนวโน้มที่จะปิดตัวลงหรือผันตัวไปทำธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องเช่น เรื่อง ธุรกิจเกี่ยวกับสุขภาพและความสวยงาม

5.1.4 การรวมกลุ่มและการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

ธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิมมีการรวมกลุ่มและการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจน้อย ลักษณะของการเชื่อมโยงเป็นเพียงการติดต่อกับผู้ผลิตและแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารกับกลุ่มกับผู้ขายสินค้าประเภทเดียวกัน ส่วนแนวโน้มในการเชื่อมโยงธุรกิจหรือเข้าถึงแหล่งผลิตมีน้อย

ลักษณะการบริหารจัดการยังเป็นรูปแบบของเจ้าของผู้เดียว โดยมีการตัดสินใจในธุรกิจด้วยตนเองทั้งในการเลือกสินค้าเข้าร้าน และแหล่งเงินในการค้าขายใช้เครดิตทางการค้ามีบางส่วนที่เครดิตธนาคาร

5.1.5 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและภัยคุกคามของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

5.1.5.1 จุดแข็งของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

ธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม มีปัจจัยที่เป็นจุดแข็ง 5 ปัจจัย ประกอบด้วย 1) การดูแลเอาใจใส่ลูกค้าที่มาซื้อสินค้า 2) การสั่งงานภายในร้าน 3) การเงิน 4) ร้านค้าเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายและ 5) การจัดส่ง

5.1.5.2 จุดอ่อนของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

ธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม มีปัจจัยที่เป็นจุดอ่อน 5 ปัจจัย ประกอบด้วย 1) การบริหารต้นทุน 2) วิธีการบริหารสมัยใหม่ 3) เทคโนโลยี / คอมพิวเตอร์ 4) การจัดการสต็อกสินค้า และ 5) คุณภาพของพนักงาน

5.1.5.3 โอกาสของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

ธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม มีปัจจัยที่เป็นโอกาส 5 ปัจจัย ประกอบด้วย 1) คู่แข่งค้าปลีกดั้งเดิม 2) เจ้าหนี้ / สถาบันการเงิน 3) ชุมชนละแวกใกล้เคียง 4) สมาคมการค้าปลีก / ชมรม และ 5) การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

5.1.5.4 ภัยคุกคามของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

ธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม มีปัจจัยที่เป็นภัยคุกคาม 5 ปัจจัย ประกอบด้วย 1) กฎหมาย / กฎเกณฑ์ของรัฐบาล 2) การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี 3) สภาพสังคมและค่านิยม 4) คู่แข่งค้าปลีกสมัยใหม่ และ 5) การเปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค

5.1.6 ปัญหาและอุปสรรค ของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

ธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิมมีปัญหาและอุปสรรคแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ประกอบด้วย

5.1.6.1 ปัญหาและอุปสรรค ของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม ระดับสูง

เรียงตามลำดับความสำคัญ ประกอบด้วย 1) เรื่องต้นทุนสินค้าที่สูง 2) ความหลากหลายของสินค้า 3) เงินทุน 4) ความทันสมัย / เทคโนโลยี และ 5) การโฆษณา / ประชาสัมพันธ์

5.1.6.2 ปัญหาและอุปสรรค ของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม ระดับรองลงมา

เรียงตามลำดับความสำคัญ ประกอบด้วย 1) ความรู้เรื่องการตลาดค้าปลีกยังมีน้อย 2) ความเชื่อมั่นต่อคุณภาพสินค้าของผู้บริโภคสมัยใหม่กับร้านค้าปลีกสมัยใหม่ 3) การจัดวางสินค้า และ 4) การบริการลูกค้า

5.1.7 ความต้องการพัฒนาตนเอง ของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

ความต้องการพัฒนาตนเอง ของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม มี 5 ด้าน เรียงตามลำดับความสำคัญ ประกอบด้วย 1) เสริมความรู้ด้านเทคโนโลยีเกี่ยวกับการค้าปลีก 2) เสริมความรู้ด้านการตลาดค้าปลีก 3) เงินทุน 4) เสริมความรู้ด้านการจัดการการเงิน และ 5) เสริมความรู้ด้านการบริการ

5.1.8 ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐ ของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐ ของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิมมี 5 ด้าน เรียงตามลำดับความสำคัญ ประกอบด้วย 1) ให้รัฐช่วยสร้างแรงสนับสนุนทางกระแสดังคม ให้หันมาสนับสนุนร้านค้าปลีกไทย 2) ให้รัฐส่งเสริมด้านโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ร้านค้าปลีก

ขนาดเล็ก 3) จัดอบรมด้านการตลาดค้าปลีก 4) จัดอบรมด้านเทคโนโลยีเกี่ยวกับการค้าปลีก 5) ให้รัฐช่วยเหลือเงินทุน 6) จัดอบรมด้านการเงิน และ 7) จัดอบรมด้านการบริการ

5.2 การสรุปผลการวิจัย

การสรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ประกอบด้วย

5.2.1 สถานะการแข่งขันทางธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

5.2.1.1 สถานะธุรกิจของร้านขายยา ยังมีลักษณะกิจการที่เป็นเจ้าของเพียงคนเดียวและบริหารงานด้วยตนเอง การเปลี่ยนแปลงของธุรกิจในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา มีสัดส่วนยอดขายที่ลดลง ส่งผลให้ผลกำไรของธุรกิจร้านขายยามีทิศทางลดลง แต่ในด้านสินทรัพย์ของธุรกิจร้านขายยา มีทิศทาง

5.2.1.2 ผลกระทบจากสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปในปัจจุบัน คือด้านต้นทุนการซื้อสินค้าเข้าร้าน ด้านการตลาด และด้านความหลากหลายของสินค้า

5.2.2 โครงสร้างการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

โครงสร้างการดำเนินธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิมได้มีการเปลี่ยนแปลงจากที่มีการบริหารงานที่ใช้การตัดสินใจด้วยตนเองโดยอาศัยประสบการณ์ มาเป็นการใช้หลักการบริหารงานสมัยใหม่เกี่ยวกับการบริหารการเงิน การบริหารการเงิน และการจัดการข้อมูลข่าวสาร

ลักษณะของโครงสร้างจากธุรกิจขายยาเพียงอย่างเดียว มาเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสินค้าสุขภาพ และความสวยงาม โดยเป็นธุรกิจเสริม และมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงเป็นธุรกิจหลัก

5.2.3 การรวมกลุ่มและการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

การรวมกลุ่มและการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจมีน้อย เป็นเพียงการติดต่อกับผู้ผลิตและแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารในระหว่างกลุ่มกับผู้ขายยาด้วยกัน ไม่มีการรวมกลุ่มในเรื่องการบริหารจัดการสินค้าและการบริหารการเงิน

5.2.4 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและภัยคุกคามของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

5.2.4.1 จุดแข็งของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม ประกอบด้วย 1) การดูแลเอาใจใส่ลูกค้าที่มาซื้อสินค้า 2) การสั่งงานภายในร้าน 3) การเงิน 4) ร้านค้าเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย และ 5) การจัดซื้อ

5.2.4.2 จุดอ่อนของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม ประกอบด้วย 1) การบริหารต้นทุน 2) วิธีการบริหารสมัยใหม่ 3) เทคโนโลยี / คอมพิวเตอร์ 4) การจัดการสต็อกสินค้า และ 5) คุณภาพของพนักงาน

5.2.4.3 โอกาสของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม ประกอบด้วย 1) คู่แข่งค้าปลีกดั้งเดิม 2) เจ้าหนี้ / สถาบันการเงิน 3) ชุมชนละแวกใกล้เคียง 4) สมาคมการค้าปลีก / ชมรม และ 5) การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

5.2.4.4 ภัยคุกคามของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม ประกอบด้วย 1) กฎหมาย / กฎเกณฑ์ของรัฐบาล 2) การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี 3) สภาพสังคมและค่านิยม 4) คู่แข่งค้าปลีกสมัยใหม่ และ 5) การเปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค

5.2.5 ปัญหาและอุปสรรค ของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

5.2.5.1 ปัญหาและอุปสรรค ของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิมระดับสูง ประกอบด้วย 1) เรื่องต้นทุนสินค้าที่สูง 2) ความหลากหลายของสินค้า 3) เงินทุน 4) ความทันสมัย / เทคโนโลยี และ 5) การโฆษณา / ประชาสัมพันธ์

5.2.5.2 ปัญหาและอุปสรรค ของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิมในระดับรองลงมา ประกอบด้วย 1) ความรู้เรื่องการตลาดค้าปลีกยังมีน้อย 2) ความเชื่อมั่นต่อคุณภาพสินค้าของผู้บริโภคสมัยใหม่กับร้านค้าปลีกสมัยใหม่ 3) การจัดวางสินค้า และ 4) การบริการลูกค้า

5.2.6 ความต้องการพัฒนาตนเอง ของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

ความต้องการพัฒนาตนเอง ของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม ประกอบด้วย 1) เสริมความรู้ด้านเทคโนโลยีเกี่ยวกับการค้าปลีก 2) เสริมความรู้ด้านการตลาดค้าปลีก 3) เงินทุน 4) เสริมความรู้ด้านการจัดการการเงิน และ 5) เสริมความรู้ด้านการบริการ

5.2.7 ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐ ของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม

ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐ ของธุรกิจค้าปลีกร้านขายยาแบบดั้งเดิม ประกอบด้วย 1) ให้รัฐช่วยสร้างแรงสนับสนุนทางกระแสดังคมให้หันมาสนับสนุนร้านค้าปลีกไทย 2) ให้รัฐส่งเสริมด้านโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ร้านค้าปลีกขนาดเล็ก 3) จัดอบรมด้านการตลาดค้าปลีก 4) จัดอบรมด้านเทคโนโลยีเกี่ยวกับการค้าปลีก 5) ให้รัฐช่วยเหลือเงินทุน 6) จัดอบรมด้านการเงิน และ 7) จัดอบรมด้านการบริการ

5.3 ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

5.3.1 ข้อเสนอแนะหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

1) รัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการค้าปลีกร้านขายยาและร้านค้าปลีกอื่น ๆ ควรนำผลการวิจัยไปประยุกต์ หรือต่อยอดการวิจัย ไปสู่การดำเนินแผนหรือโครงการช่วยเหลือและอนุรักษ์การค้าปลีกทั่วประเทศ

2) มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมราชา และสถาบันอุดมศึกษาที่มีคณะที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ ควรร่วมมือกันพัฒนาผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับร้านค้าปลีกที่ดำเนินการในประเทศไทย ให้เกิดนโยบายร่วมเพื่อการพัฒนาอย่างเป็นระบบ

3) สมาคม ชมรม เครือข่าย ที่เกี่ยวข้องกับการค้าปลีก ควรนำผลการวิจัยไปสู่การประยุกต์ และพัฒนาไปสู่การผลักดันให้เกิดนโยบายระดับชาติ ให้ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างเร่งด่วน

4) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมร้านค้าปลีก ควรนำผลการวิจัยไปสู่การทดลองและกำหนดเป็นโครงการดำเนินการส่งเสริมและพัฒนาร้านค้าปลีกทั่วประเทศ

5.3.2 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการวิจัย

1) กระบวนการวิจัยมีข้อจำกัดในการให้ข้อมูลของบุคลากรของร้านขายยา เนื่องจากส่วนมากจะเป็นเจ้าของกิจการและไม่มีเวลาในการให้ข้อมูล ทำให้ต้องใช้เวลามาก และเข้าหากลุ่มเป้าหมายได้ยาก การเก็บข้อมูลในลักษณะนี้ ควรให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเช่น กระทรวงสาธารณสุข เข้ามามีส่วนร่วมในการวิจัยเพื่อให้เกิดความร่วมมือ และควรเก็บข้อมูลในกระบวนการประชุมหรือสัมมนา เพื่อให้ผู้วิจัยได้มีโอกาสในการชี้แจงให้เห็นผลการวิจัยจะส่งเสริมสนับสนุนผู้ให้ข้อมูลอย่างไร

2) การวิจัยครั้งนี้เป็นกระบวนการวิจัยเชิงสำรวจ และผ่านการวิเคราะห์ข้อมูลของคณะผู้วิจัย ยังขาดการนำเสนอหรือสอบถามผลการวิจัย จึงควรนำผลการวิจัยเข้าสู่กระบวนการนำเสนอและประชุมระดมสมองตัวแทนร้านขายยาหรือตัวแทนสมาคม เพื่อพัฒนาผลการวิจัยไปสู่การปฏิบัติ หรือนำเสนอเป็นแผนดำเนินโครงการแก้ไขปัญหา

3) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งในระดับท้องถิ่น ระดับภูมิภาค และระดับประเทศ ควรให้ความสำคัญการวิจัยเพื่อส่งเสริม และอนุรักษ์ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่กำลังถูกกระแสนขนาดใหญ่ทำให้การค้าปลีกสูญหายและทำลายวัฒนธรรม

5.3.3 ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

1) การศึกษาบทบาทหน้าของหน่วยงานรัฐต่อการส่งเสริมการค้าปลีก ทั้งในระดับท้องถิ่น ระดับภูมิภาคและระดับประเทศ

2) การศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจค้าปลีก และกระบวนการบังคับใช้กฎหมายเพื่อการส่งเสริมการค้าปลีก

3) การศึกษาและพัฒนารูปแบบการค้าปลีกในร้านค้าหลากหลายประเภท เพื่อให้สามารถต่อสู้กับสภาพการแข่งขันในปัจจุบัน

4) การพัฒนานโยบายการค้าปลีก เพื่อให้รัฐบาล หน่วยงานรัฐ และภาคเอกชนสามารถนำไปใช้ในการผลักดันไปสู่การพัฒนาแผนและนำไปสู่การปฏิบัติ

5) การวิจัยเพื่อให้มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมิกราช เป็นศูนย์กลางประสานเครือข่ายร้านค้าปลีก และเป็นศูนย์วิจัยและพัฒนาร้านค้าปลีก