

# กลยุทธ์การปรับตัวของธุรกิจร้านเครื่องเขียนในกรุงเทพมหานครเพื่อตอบสนองต่อผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจ

## Adaptation strategies of stationery shops in Bangkok to respond to the impact of the economic crisis

พิชญพงศ์ อยู่มาก<sup>1</sup>

Phitchayaphong Yoomark<sup>1</sup>

<sup>1</sup>วิทยาลัยเทคโนโลยีสยาม

<sup>1</sup>Siam Technology College

E-mail:phitchayaphongy@siamtechno.ac.th<sup>1</sup>

Received: 2025-3-26; Revised: 2025-9-11; Accepted: 2025-9-12

### บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาผลกระทบของวิกฤติทางเศรษฐกิจต่อร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และ 2) เพื่อหาแนวทางในการปรับตัวในภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจของร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร รูปแบบการวิจัยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ กลุ่มตัวอย่าง คือ เจ้าของกิจการร้านเครื่องเขียน พนักงานร้านเครื่องเขียนจำนวน และ ผู้ใช้บริการร้านเครื่องเขียน จำนวน 15 คน วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การวิเคราะห์เนื้อหาแล้วเขียนบรรยายเชิงพรรณนา ผลการวิจัยพบว่า 1) ภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจส่งผลให้ยอดขายร้านเครื่องเขียนในกรุงเทพมหานครลดลง เนื่องจากผู้บริโภคมีคระวังในการใช้จ่ายมากขึ้น ร้านค้าจึงต้องปรับกลยุทธ์ทางการตลาด เช่น จัดโปรโมชั่นลดราคาและจำหน่ายสินค้าราคาประหยัด เพื่อกระตุ้นยอดขายและรักษาสถานะลูกค้า 2) ร้านเครื่องเขียนได้ปรับตัวเพื่อความอยู่รอด โดยเพิ่มช่องทางจำหน่ายออนไลน์ พัฒนาการบริการให้คำแนะนำลูกค้า และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีผ่านการบริการที่มีคุณภาพ ควบคู่กับการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งเพื่อเสริมความสามารถในการแข่งขันและเติบโตอย่างยั่งยืน องค์ความรู้จากงานวิจัย คือ วิกฤติทางเศรษฐกิจทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลงและส่งผลกระทบต่อยอดขายของร้านเครื่องเขียน ร้านค้าจึงต้องปรับกลยุทธ์ทั้งด้านราคาและช่องทางการจำหน่าย รวมถึงการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีและรูปแบบการเรียนออนไลน์ ภาครัฐควรสนับสนุนด้วยการช่วยเหลือทางการเงินและอบรมทักษะใหม่ เพื่อให้ธุรกิจสามารถฟื้นตัวและดำเนินไปได้อย่างยั่งยืนในอนาคต

**คำสำคัญ:** วิกฤติทางเศรษฐกิจ , ผลกระทบ , ร้านเครื่องเขียน

### Abstract

This article aims to 1) study the impact of the economic crisis on stationery stores in Bangkok and 2) identify strategies for stationery stores to adapt during the economic crisis. The research design was qualitative. The sample consisted of 15 stationery store owners, stationery store employees, and stationery store customers. Data were analyzed using content analysis and descriptive writing. The results revealed that: 1) the economic crisis has resulted in a decrease in stationery store sales in Bangkok due to consumers' increased spending. Therefore, stores have adapted marketing strategies, such as discount promotions and discounted

products, to stimulate sales and maintain their customer base. 2) Stationery stores have adapted to survive by expanding online sales channels, developing customer advisory services, and building strong relationships through quality service, along with differentiating themselves from competitors to enhance their competitiveness and achieve sustainable growth. The research findings suggest that the economic crisis has reduced consumer purchasing power and impacted stationery store sales. Therefore, stores have had to adjust their strategies, including pricing and distribution channels, as well as adapt to changes in technology and online learning formats. The government should support these efforts with financial assistance and skills training to ensure business recovery and sustainable future operations.

**Keywords:** Economic crisis, Effect, Stationery store

## บทนำ

วิกฤติทางเศรษฐกิจถือเป็นปัญหาที่มีผลกระทบอย่างรุนแรงต่อสังคมและเศรษฐกิจในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับประเทศจนถึงระดับบุคคล ธุรกิจต่าง ๆ ต้องเผชิญกับความยากลำบากในการดำเนินการ เนื่องจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการดำเนินธุรกิจและการทำกำไร รวมถึงการจ้างงานและการบริโภคของผู้คน ตัวอย่างหนึ่งที่ได้ชัดเจนในช่วงวิกฤติทางเศรษฐกิจคือการที่ธุรกิจร้านเครื่องเขียนในกรุงเทพมหานครต้องเผชิญกับปัญหาหลายประการ ไม่ว่าจะเป็นการลดลงของจำนวนลูกค้า ความเปลี่ยนแปลงในการใช้จ่ายของผู้บริโภค หรือแม้กระทั่งความท้าทายในการปรับตัวให้ทันกับเทคโนโลยีและการบริโภคแบบใหม่ (Tirole, J. , 2017)

ในยุคที่เทคโนโลยีมีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว การใช้เครื่องมือการเรียนรู้แบบดิจิทัลเริ่มเข้ามามีบทบาทสำคัญในการศึกษาแทนที่การใช้เครื่องเขียนแบบดั้งเดิม ทำให้ร้านเครื่องเขียนบางแห่งต้องปรับตัวเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันและตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค ซึ่งการปรับตัวเหล่านี้ไม่เพียงแต่จะเกี่ยวข้องกับทางเลือกจำหน่ายสินค้าใหม่ๆ ที่ตอบโจทย์เทคโนโลยีเท่านั้น แต่ยังคงต้องพิจารณาถึงกลยุทธ์การตลาด การบริการลูกค้า และการบริหารจัดการต้นทุนให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ผลกระทบของวิกฤติทางเศรษฐกิจต่อร้านเครื่องเขียนในกรุงเทพมหานครมีความสำคัญอย่างยิ่งในเชิงเศรษฐกิจและสังคม เนื่องจากร้านเครื่องเขียนไม่เพียงแต่เป็นสถานที่จำหน่ายอุปกรณ์การเรียนการสอน แต่ยังมีบทบาทสำคัญในการเสริมสร้างคุณภาพการศึกษาและการพัฒนาของบุคคลในสังคม เครื่องเขียนไม่เพียงแต่เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับนักเรียน นักศึกษา และบุคลากรทางการศึกษาเท่านั้น แต่ยังเป็นปัจจัยสำคัญในการเสริมสร้างความรู้ ความคิดสร้างสรรค์ และทักษะต่าง ๆ ของคนในสังคม การที่ร้านเครื่องเขียนไม่สามารถอยู่รอดหรือปรับตัวได้ อาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพการศึกษาในภาพรวม ซึ่งถือเป็นปัญหาที่สำคัญต่อการพัฒนาทางสังคมและเศรษฐกิจในระยะยาว (Foresight , 2021)

ทั้งนี้ในด้านการบริหารธุรกิจ ผลกระทบเหล่านี้ยังสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการในธุรกิจร้านเครื่องเขียนสามารถนำข้อมูลที่ได้อัปไปปรับใช้ในการวางกลยุทธ์ทางธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะในด้านการปรับตัวให้ทันกับเทคโนโลยี การออกแบบกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม การลดต้นทุนในการดำเนินการ และการพัฒนาบริการที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้เพื่อให้สามารถอยู่รอดและเติบโตได้แม้ในช่วงวิกฤติทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ ผลการศึกษายังสามารถเป็นประโยชน์ต่อภาครัฐในการออกแบบนโยบายที่สามารถสนับสนุนธุรกิจร้านเครื่องเขียนให้สามารถฟื้นฟูและเติบโตได้ เช่น การให้การสนับสนุนด้านการเงิน การฝึกอบรมทักษะในการปรับตัว หรือการส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ใน

สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา (Dube, J.-P. H., Hitsch, G. J., & Chintagunta, P. K., 2010)

กรุงเทพมหานครซึ่งเป็นศูนย์กลางของการค้าและเศรษฐกิจในประเทศ ปัจจัยต่าง ๆ เช่น ระดับการแข่งขันในตลาด ความหลากหลายของลูกค้า และการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมผู้บริโภค ทำให้ธุรกิจร้านเครื่องเขียนต้องเผชิญกับความท้าทายที่ไม่เหมือนใคร การศึกษาวิจัยในด้านนี้จึงมีความสำคัญในการทำความเข้าใจถึงผลกระทบที่วิกฤติทางเศรษฐกิจสามารถสร้างขึ้นต่อธุรกิจดังกล่าว และวิธีการที่เจ้าของร้านสามารถใช้ในการรับมือและปรับตัวให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น

ดังนั้นผู้วิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาวิกฤติทางเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาผลกระทบจากวิกฤติทางเศรษฐกิจที่มีต่อร้านเครื่องเขียนในกรุงเทพมหานคร เพื่อเข้าใจถึงการปรับตัวของร้านเครื่องเขียนในภาวะเศรษฐกิจที่ย่ำแย่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคและกลยุทธ์ต่าง ๆ ที่ร้านเครื่องเขียนนำมาใช้ในการรักษาธุรกิจให้สามารถดำเนินต่อไปได้นอกจากนี้ยังมุ่งเน้นไปที่การวิเคราะห์ผลกระทบที่เกิดขึ้นกับรายได้ของร้านค้า การจ้างงาน และความสามารถในการแข่งขันในตลาด เพื่อหาทางออกที่เหมาะสมในการรับมือกับวิกฤติทางเศรษฐกิจที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

### วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาผลกระทบของวิกฤติทางเศรษฐกิจต่อร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร
2. เพื่อหาแนวทางในการปรับตัวในภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจของร้านเครื่องเขียนในพื้นที่

กรุงเทพมหานคร

### การทบทวนวรรณกรรม

วิกฤติทางเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร บทความนี้จะทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับผลกระทบของภาวะเศรษฐกิจถดถอยต่อธุรกิจค้าปลีกเครื่องเขียน โดยพิจารณาจากแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ พฤติกรรมผู้บริโภค และกลยุทธ์ทางธุรกิจที่ใช้ในการรับมือกับสถานการณ์ดังกล่าว

#### 1. ทฤษฎีวัฏจักรเศรษฐกิจ (Business Cycle Theory)

Keynes (1936) อธิบายถึงวงจรของเศรษฐกิจที่มีการขยายตัวและการหดตัว ซึ่งในช่วงที่เศรษฐกิจหดตัวหรือถดถอย ธุรกิจต่าง ๆ รวมถึงร้านเครื่องเขียนจะได้รับผลกระทบจากการลดลงของการใช้จ่ายของผู้บริโภคโดยเฉพาะการใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น เช่น การซื้อเครื่องเขียนในช่วงวิกฤติการเงินหรือตัวเศรษฐกิจถดถอย ผู้บริโภคอาจลดการซื้อสินค้าหรือเลือกซื้อสินค้าราคาถูกลงกว่าเดิม ทำให้ธุรกิจค้าปลีกประสบปัญหาในการรักษายอดขาย

#### 2. ทฤษฎีอุปสงค์และอุปทาน (Supply and Demand Theory)

Marshall (1890) ทฤษฎีนี้ระบุว่าภาวะเศรษฐกิจถดถอยจะทำให้มีการเปลี่ยนแปลงในอุปสงค์ของผู้บริโภค เช่น ในช่วงวิกฤติเศรษฐกิจ ผู้บริโภคจะมีการลดการใช้จ่าย ซึ่งส่งผลให้ร้านเครื่องเขียนประสบปัญหายอดขายลดลงโดยเฉพาะสินค้าที่ไม่จำเป็นหรือสินค้าหรูหราที่อาจถูกตัดออกจากรายจ่ายของผู้บริโภค

#### 3. พฤติกรรมผู้บริโภคในภาวะเศรษฐกิจถดถอย

งานวิจัยจาก Drucker P. (2001) พบว่าผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะเลือกซื้อสินค้าราคาถูกหรือเปลี่ยนไปใช้ช่องทางออนไลน์ การลดการใช้จ่ายในสินค้าที่ไม่จำเป็นแสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคลดการซื้อเครื่องเขียนที่ไม่จำเป็นลง 20-30%

#### 4. กลยุทธ์การปรับตัวของร้านเครื่องเขียน

Forbes (2021) การขยายช่องทางการขายออนไลน์ ร้านค้าจำนวนมากเปลี่ยนไปใช้ e-commerce และ marketplace เช่น Amazon และ Shopee เพื่อเพิ่มยอดขายการนำเสนอโปรโมชั่นและส่วนลด การใช้กลยุทธ์ราคาตลาดพิเศษและบัตรสมาชิกเพื่อกระตุ้นยอดขาย

**5. ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior Theory)**

Kotler & Keller, 2019; Kahneman & Tversky, 1979 – Prospect Theory วิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของลูกค้าร้านค้าเครื่องเขียนในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ เช่น การลดการซื้อสินค้าที่ไม่จำเป็น ศึกษาปัจจัยทางจิตวิทยาและสังคมที่มีผลต่อการเลือกซื้อสินค้า

**6. ทฤษฎีการบริหารเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management Theory)**

Porter, 1980 – Competitive Strategy; Mintzberg, 1994 – Strategy Formation ศึกษาวิธีการที่ธุรกิจร้านค้าเครื่องเขียนใช้ในการปรับตัว เช่น การใช้โปรโมชั่น การขยายช่องทางออนไลน์ หรือการลดต้นทุน วิเคราะห์แนวทางเชิงกลยุทธ์ที่ประสบความสำเร็จในช่วงวิกฤติ

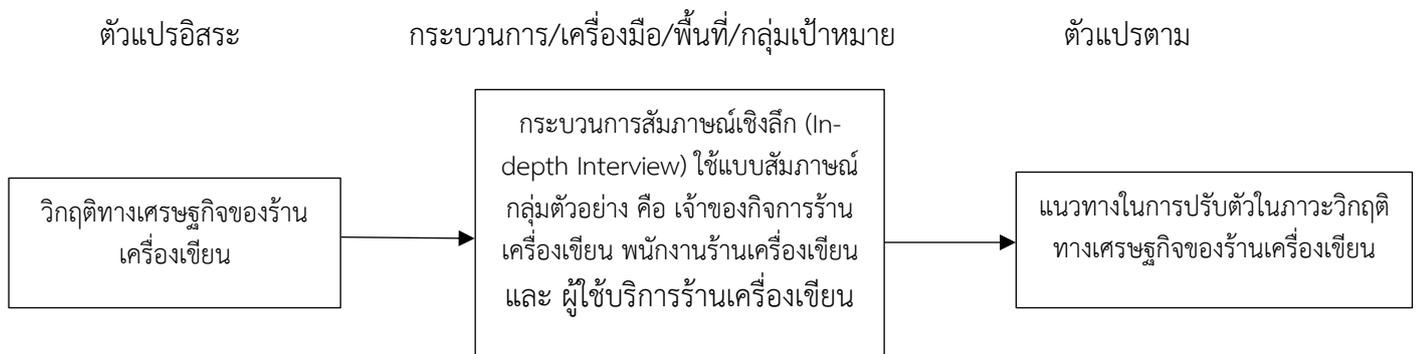
**7. การใช้เทคโนโลยีและช่องทางออนไลน์ (Digital Transformation)**

Forbes (2021) การปรับตัวของร้านค้าเครื่องเขียนผ่านการขยายช่องทางออนไลน์เป็นอีกหนึ่งแนวทางในการรับมือกับวิกฤติเศรษฐกิจ โดยเฉพาะในยุคที่ผู้บริโภคหันมาใช้บริการช้อปปิ้งออนไลน์มากขึ้น การนำเครื่องมือดิจิทัลมาปรับใช้ในการขายสามารถช่วยให้ธุรกิจเติบโตและรักษายอดขายได้

สรุปวิกฤติทางเศรษฐกิจมีผลกระทบต่อธุรกิจต่าง ๆ โดยเฉพาะร้านค้าเครื่องเขียนที่มีหน้าร้าน ทฤษฎีวิวัฏจักรเศรษฐกิจ และทฤษฎีอุปสงค์และอุปทาน อธิบายถึงผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจถดถอยที่ทำให้ยอดขายลดลง ขณะที่พฤติกรรมผู้บริโภคในช่วงเศรษฐกิจตกต่ำจะเลือกซื้อสินค้าราคาถูกหรือหันไปใช้ช่องทางออนไลน์ ร้านเครื่องเขียนจึงต้องปรับตัวด้วยการขยายช่องทางขายออนไลน์และใช้กลยุทธ์โปรโมชั่นเพื่อตอบสนองต่อพฤติกรรมผู้บริโภค ทั้งนี้ การบริหารเชิงกลยุทธ์ช่วยให้ธุรกิจสามารถประสบความสำเร็จในการปรับตัวในช่วงวิกฤติได้.

**กรอบแนวคิดการวิจัย**

งานวิจัยนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยกำหนดกรอบแนวคิดการวิจัยตามแนวคิด/ทฤษฎีของ ทฤษฎีวิวัฏจักรเศรษฐกิจ (Business Cycle Theory) ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior Theory) และ ทฤษฎีการบริหารเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management Theory) โดยมีรายละเอียดดังนี้



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

**วิธีดำเนินการวิจัย**

## ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

ผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่ใช้การวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ เจ้าของกิจการร้านเครื่องเขียน พนักงานร้านเครื่องเขียนและผู้ใช้บริการร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร

ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Information) จำนวน 15 คน ประกอบไปด้วย เจ้าของกิจการร้านเครื่องเขียนจำนวน 5 คน พนักงานร้านเครื่องเขียนจำนวน 10 คน และ ผู้ใช้บริการร้านเครื่องเขียนจำนวน 15 คน ใช้วิธีคัดเลือกแบบเจาะจง

## เครื่องมือในการวิจัย

ผู้วิจัยได้ใช้เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ ด้วยสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) จากผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับวิกฤติทางเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร แบ่งออกเป็น 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับผลกระทบของวิกฤติทางเศรษฐกิจต่อร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร

ตอนที่ 2 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับแนวทางในการปรับตัวในภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจของร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร

## การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลผู้วิจัยเลือกผู้ที่มีประสบการณ์และความรู้เกี่ยวกับร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร โดยมีการเก็บข้อมูลดังนี้

1. การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ใช้สัมภาษณ์เจ้าของกิจการและพนักงานร้านเครื่องเขียน เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับผลกระทบของวิกฤติเศรษฐกิจและกลยุทธ์การปรับตัว
2. การสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participant Observation) สังเกตพฤติกรรมของผู้บริโภคและบรรยากาศภายในร้านเครื่องเขียน เพื่อทำความเข้าใจประสบการณ์ของผู้ใช้บริการ
3. การสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) จัดสนทนากลุ่มกับผู้ใช้บริการร้านเครื่องเขียน เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและประสบการณ์เกี่ยวกับการซื้อเครื่องเขียนในช่วงเศรษฐกิจถดถอย

## การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากนั้นนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. การจัดระเบียบข้อมูล (Data Organizing) โดยผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้จากการบันทึกข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และเรียงเรียงลำดับเนื้อหา
2. การจัดแสดงข้อมูล (Data Display) หลังจากจัดระเบียบข้อมูลแล้วเสร็จผู้วิจัยนำข้อมูลเหล่านั้นมาแสดงด้วยการพิมพ์เนื้อหา และลำดับกิจกรรมที่สอดคล้องกับการลงเก็บข้อมูล
3. การหาข้อสรุป การตีความและการตรวจสอบความถูกต้องประเด็นของผลการวิจัยโดยการสังเคราะห์ตีความ หาข้อสรุปจากข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมในขั้นตอนนี้ ผู้วิจัยได้เปรียบเทียบเนื้อหาที่ได้จากการสัมภาษณ์ แล้วนำข้อมูลเหล่านั้นมาอภิปรายผลร่วมกับข้อมูลที่ได้จากการทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้อง จากนั้นนำผลการวิจัยที่สรุปและตีความมาเรียงเรียงเป็นผลการศึกษา

## ผลการวิจัย

**วัตถุประสงค์ที่ 1 ผลการวิจัย พบว่า** วิกฤติทางเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อร้านเครื่องเขียนในกรุงเทพมหานครอย่างชัดเจน ทำให้ยอดขายลดลงเนื่องจากผู้บริโภคมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้น ทำให้ร้านค้าต้องปรับกลยุทธ์การตลาด ไม่ว่าจะเป็นการจัดโปรโมชั่นลดราคาและเสนอสินค้าราคาประหยัดเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

## ตอนที่ 1 วิถีทางเศรษฐกิจต่อร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร

ศึกษาวิถีทางเศรษฐกิจต่อร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยได้ใช้การวิจัยแบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ข้อมูลเกี่ยวกับวิถีทางเศรษฐกิจต่อร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร

สรุปผลกระทบจากวิถีทางเศรษฐกิจต่อร้านเครื่องเขียนในกรุงเทพมหานครจากการสัมภาษณ์เจ้าของกิจการ พนักงาน และผู้ใช้บริการ พบว่า วิถีทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในช่วงหลายปีที่ผ่านมาได้ส่งผลกระทบต่ออย่างรุนแรงต่อธุรกิจหลายประเภท โดยเฉพาะธุรกิจร้านเครื่องเขียนในกรุงเทพมหานคร ซึ่งต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงที่ไม่คาดคิดทั้งในด้านพฤติกรรมผู้บริโภค ต้นทุนการดำเนินงาน และช่องทางการขายที่ต้องปรับตัวให้ทันสมัยเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในสภาพแวดล้อมเศรษฐกิจที่ยากลำบากนี้ การสัมภาษณ์กับเจ้าของกิจการ พนักงานร้านเครื่องเขียน และผู้ใช้บริการในพื้นที่กรุงเทพมหานครเปิดเผยถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นและแนวทางการปรับตัวในช่วงวิถีทางเศรษฐกิจ

ผู้ให้สัมภาษณ์กลุ่มเจ้าของกิจการร้านเครื่องเขียนมีความเห็นว่า ในช่วงวิถีทางเศรษฐกิจนั้น เจ้าของกิจการต้องเผชิญกับการลดลงของยอดขายอย่างเห็นได้ชัด โดยเฉพาะในช่วงที่เกิดการล็อกดาวน์หรือการจำกัดการเคลื่อนไหวของผู้คน ซึ่งทำให้ลูกค้าไม่สามารถมาเยี่ยมชมร้านได้ตามปกติ อีกทั้งการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการซื้อสินค้าของผู้บริโภคที่หันไปใช้สินค้าออนไลน์มากขึ้น ทำให้เจ้าของกิจการต้องหาวิธีการปรับตัวเพื่อให้สามารถรักษายอดขายได้ ไม่ว่าจะเป็นการขยายช่องทางการขายออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์มต่าง ๆ หรือการปรับปรุงโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้าให้กลับมาใช้บริการในร้านอีกครั้ง การเพิ่มขึ้นของต้นทุน เช่น ค่าขนส่งและราคาวัตถุดิบ ก็เป็นปัจจัยที่ต้องคำนึงถึงในช่วงวิถีทางเศรษฐกิจซึ่งเจ้าของร้านต้องหาวิธีบริหารจัดการต้นทุนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ผู้ให้สัมภาษณ์กลุ่มพนักงานร้านเครื่องเขียนได้สะท้อนถึงการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในช่วงวิถีทางเศรษฐกิจ พบว่ามีการลดลงของจำนวนลูกค้าในร้านและลูกค้าที่มาซื้อสินค้ามักจะเลือกซื้อเฉพาะสินค้าที่จำเป็น เช่น สมุด ปากกา หรือเครื่องเขียนราคาถูก ในขณะที่สินค้าที่ไม่จำเป็นหรือมีราคาแพงก็มักจะไม่ได้เลือกซื้อ นอกจากนี้ พนักงานยังเห็นว่าลูกค้าหันไปเลือกซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้นเนื่องจากสะดวกและบางครั้งมีโปรโมชั่นที่ดึงดูดใจ การปรับตัวของร้านไปสู่ช่องทางออนไลน์จึงเป็นสิ่งจำเป็นในช่วงวิถีทางเศรษฐกิจเพื่อให้ร้านยังคงสามารถให้บริการลูกค้าได้ และพนักงานเองก็ต้องมีการฝึกฝนและปรับตัวให้เข้ากับระบบการขายใหม่ๆ ผ่านออนไลน์

ผู้ให้สัมภาษณ์กลุ่มของผู้ใช้บริการมีความเห็นว่า เปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมการซื้อสินค้าของผู้บริโภคในช่วงวิถีทางเศรษฐกิจนั้นชัดเจนมากขึ้น ผู้ใช้บริการหลายคนเลือกซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้นแทนการไปซื้อที่ร้าน เนื่องจากสะดวกและสามารถเปรียบเทียบราคาได้ง่ายขึ้น อีกทั้งการลดลงของการใช้จ่ายในสินค้าที่ไม่จำเป็นทำให้ผู้บริโภคเลือกซื้อเครื่องเขียนที่จำเป็นต่อการใช้งานในชีวิตประจำวันเท่านั้น สำหรับผู้ใช้บริการที่ยังคงไปที่ร้านเครื่องเขียน พวกเขามักจะเลือกซื้อสินค้าที่มีราคาถูกหรือมีโปรโมชั่นพิเศษ ที่ช่วยให้ประหยัดได้มากขึ้น การที่ร้านเครื่องเขียนปรับตัวไปขายสินค้าออนไลน์ทำให้ผู้ใช้บริการเห็นว่ามีความสะดวกสบายและเป็นทางเลือกที่ดีในการเข้าถึงสินค้า

จากวัตถุประสงค์ที่ 1 พบว่า จากการสัมภาษณ์วิถีทางเศรษฐกิจต่อร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานครสะท้อนถึงผลกระทบที่วิถีทางเศรษฐกิจมีต่อร้านเครื่องเขียนในกรุงเทพมหานคร ไม่ว่าจะเป็นจากมุมมองของเจ้าของกิจการที่ต้องปรับตัวให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ หรือจากมุมมองของพนักงานที่ต้องปรับตัวตามเทรนด์ใหม่ในรูปแบบการขายออนไลน์ รวมถึงผู้ใช้บริการที่มีพฤติกรรมการซื้อสินค้าที่เปลี่ยนไป ในอนาคต การปรับตัวของร้านเครื่องเขียนไปสู่การขายออนไลน์และการปรับกลยุทธ์การตลาดให้

ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในยุคเศรษฐกิจที่ยากลำบากนี้จะเป็นสิ่งสำคัญในการรักษาความสามารถในการแข่งขันและความอยู่รอดของธุรกิจเครื่องเขียนในกรุงเทพมหานคร

**วัตถุประสงค์ที่ 2 ผลการวิจัย พบว่า** ภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจ ร้านเครื่องเขียนในกรุงเทพมหานครมีการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดและเติบโตอย่างยั่งยืน ทั้งการปรับกลยุทธ์การตลาด โดยการจัดโปรโมชั่นลดราคา และเสนอสินค้าราคาประหยัดในการดึงดูดลูกค้า และยังมีการสร้างความแตกต่างจากการบริการแบบเดิมไม่ว่าจะเป็นการปรับรูปแบบการขายผ่านช่องทางออนไลน์ การให้บริการให้คำแนะนำในการเลือกซื้อสินค้า เป็นการเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น และ ยังเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย รวมไปถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ผ่านการบริการที่ใส่ใจและมีคุณภาพ จะทำให้อร้านเครื่องเขียนสามารถฟื้นตัวและเติบโตได้ในอนาคต

**ตอนที่ 2 แนวทางในการปรับตัวในภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจของร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร**

ศึกษากลยุทธ์วิธีการในการปรับตัวในภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจของร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยได้ใช้การวิจัยแบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ข้อมูลเกี่ยวกับการปรับตัวในภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจของร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร

**สรุปแนวทางในการปรับตัวในภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจของร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานครจากการสัมภาษณ์เจ้าของกิจการ พนักงาน และผู้ใช้บริการ พบว่า** วิกฤติทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในช่วงหลายปีที่ผ่านมาได้สร้างแรงกระตุ้นให้ธุรกิจต่างๆ ต้องปรับตัวเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในสภาพแวดล้อมเศรษฐกิจที่ทำนาย โดยเฉพาะธุรกิจร้านเครื่องเขียนในกรุงเทพมหานคร ที่ต้องเผชิญกับปัญหาหลายด้าน ทั้งการลดลงของยอดขาย การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค และการแข่งขันที่รุนแรงจากร้านค้าออนไลน์ การสัมภาษณ์เจ้าของกิจการ พนักงาน และผู้ใช้บริการร้านเครื่องเขียนในกรุงเทพฯ ได้สะท้อนถึงแนวทางการปรับตัวที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถรับมือกับวิกฤติเศรษฐกิจและรักษาความอยู่รอดได้

ผู้ให้สัมภาษณ์กลุ่มเจ้าของกิจการร้านเครื่องเขียน ได้แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการปรับตัวไปสู่ช่องทางออนไลน์เพื่อรักษายอดขายในช่วงวิกฤติทางเศรษฐกิจ เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างชัดเจน โดยเฉพาะในช่วงที่มีการล็อกดาวน์หรือจำกัดการเคลื่อนไหว ร้านเครื่องเขียนหลายแห่งจึงเริ่มขยายช่องทางการขายออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ เช่น Facebook, Instagram, หรือเว็บไซต์ e-commerce อื่นๆ การนำเสนอสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ไม่เพียงแต่ช่วยให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น แต่ยังช่วยลดต้นทุนการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการรักษาร้านหน้าร้านที่มีค่าใช้จ่ายสูง นอกจากนี้ เจ้าของกิจการยังได้พัฒนาโปรโมชั่นและส่วนลดพิเศษเพื่อล่อใจลูกค้าให้กลับมาซื้อสินค้าจากร้านเครื่องเขียนในช่วงวิกฤติ ซึ่งกลยุทธ์นี้ช่วยเพิ่มยอดขายและเสริมสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าในช่วงที่เศรษฐกิจซบเซา

ผู้ให้สัมภาษณ์กลุ่มพนักงานร้านเครื่องเขียน มีความเห็นว่าการปรับตัวไม่เพียงแต่จะอยู่กับการเปลี่ยนแปลงช่องทางการขาย แต่ยังรวมถึงการฝึกอบรมและพัฒนาทักษะในการใช้เทคโนโลยีและเครื่องมือใหม่ๆ เพื่อรองรับการขายออนไลน์ พนักงานหลายคนได้เรียนรู้การจัดการคำสั่งซื้อออนไลน์ การตอบข้อสงสัยของลูกค้าในช่องทางต่างๆ รวมถึงการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า การมีความยืดหยุ่นในการทำงานและความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปได้กลายเป็นทักษะสำคัญที่พนักงานต้องมีการดำเนินงานในยุคเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน

ผู้ให้สัมภาษณ์กลุ่มของผู้ใช้บริการมีความเห็นว่า การปรับตัวของร้านเครื่องเขียนก็มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อสินค้า ผู้บริโภคในช่วงวิกฤติทางเศรษฐกิจมักจะมองหาสินค้าที่มีราคาประหยัด และสามารถใช้ประโยชน์ได้จริง เช่น สมุด ปากกา หรือเครื่องเขียนที่จำเป็นต่อการเรียนหรือทำงานแทนการซื้อสินค้าฟุ่มเฟือย ดังนั้น ร้านเครื่องเขียนที่สามารถจัดโปรโมชั่นหรือส่วนลดต่างๆ ได้จะเป็นที่สนใจของลูกค้ามากขึ้น อีกทั้งการที่ร้านเครื่องเขียนบางแห่งเริ่มเปิดช่องทางการสั่งซื้อออนไลน์ ทำให้ผู้ใช้บริการสามารถเลือกซื้อ

สินค้าได้อย่างสะดวกและรวดเร็วจากที่บ้าน โดยไม่ต้องเสี่ยงกับการเดินทางในช่วงที่มีการระบาดหรือข้อจำกัดในการเคลื่อนไหว

**จากวัตถุประสงค์ที่ 2 พบว่า** จากการสัมภาษณ์ทั้งเจ้าของกิจการ พนักงาน และผู้ใช้บริการ สรุปได้ว่าการปรับตัวไปสู่ช่องทางออนไลน์ การปรับกลยุทธ์การตลาดให้เหมาะสมกับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจที่ยากลำบาก รวมถึงการจัดการต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ กลายเป็นแนวทางสำคัญที่ช่วยให้ร้านเครื่องเขียนสามารถรับมือกับวิกฤติทางเศรษฐกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ เจ้าของกิจการต้องไม่เพียงแค่ลดต้นทุน แต่ยังคงมองหากลยุทธ์ใหม่ ๆ ในการดึงดูดลูกค้าให้กลับมาซื้อสินค้าในร้าน ในขณะเดียวกัน พนักงานก็ต้องมีความสามารถในการปรับตัวให้ทันกับการทำงานในรูปแบบใหม่ๆ ซึ่งจะช่วยให้ร้านเครื่องเขียนยังคงสามารถดำเนินธุรกิจได้แม้ในช่วงเวลาที่เศรษฐกิจไม่แน่นอน ทั้งนี้ ร้านเครื่องเขียนในกรุงเทพมหานครยังต้องปรับตัวให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภคในภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ โดยการขยายช่องทางการขายออนไลน์ การเสนอกิจกรรมการตลาดที่เหมาะสม และการฝึกอบรมพนักงานให้มีทักษะที่ทันสมัย การปรับตัวในลักษณะนี้จะทำให้ร้านเครื่องเขียนสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ แม้จะอยู่ในช่วงที่เศรษฐกิจตกต่ำ

## อภิปรายผล

ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ที่ 1 พบว่า ผลกระทบของวิกฤติทางเศรษฐกิจต่อร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ส่งผลกระทบต่อร้านเครื่องเขียนในกรุงเทพมหานครอย่างชัดเจน ทำให้ยอดขายลดลงเนื่องจากผู้บริโภคมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้นทำให้ร้านค้าต้องปรับกลยุทธ์การตลาด ไม่ว่าจะเป็นการจัดโปรโมชั่นลดราคาและเสนอสินค้าราคาประหยัดเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า สอดคล้องกับงานวิจัยของ พรภรณ์ รจิตานนท์ และ ฉัตรวรวิญ องค์กรสิงห์ (2562) เรื่อง การปรับตัวของธุรกิจเครื่องเขียนจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่า สถานการณ์ความเปลี่ยนแปลงที่มีผลกระทบต่อร้านเครื่องเขียนคือความก้าวไกลของเทคโนโลยีที่ทำให้คนอ่านหนังสือน้อยลง และใช้อุปกรณ์ในการเขียนน้อยลงเช่นกัน คุณสมบัติสำคัญของการปรับตัวของธุรกิจเครื่องเขียน คือการปรับธุรกิจให้ทันยุคสมัย ขึ้นอยู่กับการทำตลาดออนไลน์เพราะตอนนี้ลูกค้านิยมกับการซื้อสินค้าทางออนไลน์เป็นส่วนใหญ่ เพื่อที่จะได้เพิ่มช่องทาง และเป็นการเพิ่มยอดขายให้มากขึ้น ผู้บริโภคในยุคสมัยนี้ชอบความสะดวกสบายมากกว่าอันไหนที่อำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าได้มากกว่าลูกค้าก็จะเลือกสิ่งนั้น และสิ่งสำคัญนอกเหนือจากนี้คือการบริหารจัดการด้านการเงิน คือมีการควบคุมการเงินอย่างชัดเจน โดยการจัดทำรายการบัญชี รายรับรายจ่าย และมีการแบ่งเงินที่ใช้ในกิจการ แยกจากเงินส่วนตัวอย่างชัดเจน เพื่อทราบถึงผลกำไรหรือขาดทุนต่อเดือนได้อย่างแม่นยำทำให้สามารถควบคุมและวางแผนการดำเนินงานของธุรกิจในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจ เครื่องเขียน คือการบริการที่ดี จริงใจ ซื่อสัตย์ กับลูกค้า คุณภาพของสินค้า และการบริการเป็นสำคัญ การใช้กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ความหลากหลายของสินค้า มีการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป การมีนโยบายส่งเสริมของภาครัฐ มีส่วนช่วยให้ตลาดเครื่องเขียนเติบโต และช่วยสร้างโอกาสการแข่งขันของผู้ประกอบการ อาทิ การขยายการศึกษาและส่งเสริมการเรียนรู้สู่ชุมชนท้องถิ่น การมุ่งเน้นการพัฒนาประเทศไปสู่การเป็นสังคมแห่งภูมิปัญญาและการเรียนรู้รวมถึงนโยบายเศรษฐกิจสร้างสรรค์ที่ช่วยส่งเสริมการสร้างสรรครูปแบบสินค้าให้มีเอกลักษณ์ สวยงาม และแปลกใหม่ แตกต่างจากสินค้าทั่วไปในท้องตลาด เป็นต้น

ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ที่ 2 พบว่า แนวทางในการปรับตัวในภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจของร้านเครื่องเขียนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ภายใต้ภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจ ร้านเครื่องเขียนในกรุงเทพมหานครมีการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดและเติบโตอย่างยั่งยืน ทั้งการปรับกลยุทธ์การตลาด โดยการจัดโปรโมชั่นลด

ราคาและเสนอสินค้าราคาประหยัดในการดึงดูดลูกค้า และยังมีการสร้างความแตกต่างจากการบริการแบบเดิม ไม่ว่าจะเป็นการปรับรูปแบบการขายผ่านช่องทางออนไลน์ การให้บริการให้คำแนะนำในการเลือกซื้อสินค้า เป็นการเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น และ ยังเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย รวมไปถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ผ่านการบริการที่ใส่ใจและมีคุณภาพ จะทำให้ร้านเครื่องเขียนสามารถฟื้นตัวและเติบโตได้ในอนาคต สอดคล้องกับงานวิจัยของ ปวีตรา ทวีอุษกร (2554) เรื่อง การศึกษาปัจจัยด้านการตลาดเพื่อใช้เป็นแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์ กรณีศึกษา : ห้างหุ้นส่วนจำกัด แสงวัฒนไพศาล ผลการศึกษาพบว่า แนวทางการแก้ไข ปัญหาของห้างหุ้นส่วนจำกัด แสงวัฒนไพศาล ประกอบด้วย 3 กลยุทธ์ คือ การใช้กลยุทธ์การเจาะตลาดเชิงรุก เพื่อใช้ในการพัฒนายอดขายและการเพิ่มลูกค้า กลยุทธ์การสร้างระบบการบริหารทรัพยากรบุคคลซึ่งจะช่วยพัฒนาบุคลากรที่เป็นกำลังสำคัญในการพัฒนาองค์กร และกลยุทธ์การปรับตัวเป็น one stop service มีความสำคัญในการที่จะเพิ่มยอดขาย ซึ่งบริการ one stop service สามารถรองรับความต้องการของลูกค้า ในทุกด้านรวมถึง การบริการหลังการขายอันมีคุณภาพด้วย

### องค์ความรู้ใหม่จากการวิจัย

องค์ความรู้ใหม่จากการวิจัย เรื่องวิกฤติทางเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อร้านเครื่องเขียนในพื้นที่ กรุงเทพมหานคร สรุปได้ว่าวิกฤติทางเศรษฐกิจทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง ส่งผลให้ยอดขายของร้านเครื่องเขียนตกต่ำลง ร้านค้าต้องปรับกลยุทธ์โดยการหันมาจำหน่ายสินค้าที่มีราคาถูกลง หรือปรับตัวเข้าสู่ช่องทางการขายออนไลน์เพื่อขยายกลุ่มลูกค้า นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงในระบบการศึกษาและการใช้เทคโนโลยี ดิจิทัลในการเรียนออนไลน์ยังส่งผลให้ความต้องการเครื่องเขียนลดลง ภาครัฐสามารถมีบทบาทในการสนับสนุนธุรกิจร้านเครื่องเขียนผ่านการช่วยเหลือทางการเงินหรือการส่งเสริมการฝึกอบรมทักษะใหม่ ๆ ให้แก่เจ้าของร้าน ร้านเครื่องเขียนที่สามารถปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ดังกล่าวจะสามารถอยู่รอดและแข่งขันได้ในระยะยาว

### สรุป

วิกฤติทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในช่วงหลายปีที่ผ่านมาได้ส่งผลกระทบต่อร้านเครื่องเขียนใน กรุงเทพมหานครอย่างชัดเจน โดยเฉพาะในด้านยอดขายที่ลดลงเนื่องจากพฤติกรรมการใช้จ่ายของผู้บริโภคที่ระมัดระวังมากขึ้น ทำให้ร้านเครื่องเขียนต้องปรับกลยุทธ์การตลาดเพื่อดึงดูดลูกค้า ด้วยการเสนอโปรโมชั่นลดราคาและสินค้าราคาประหยัดเพื่อให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า การวิจัยในครั้งนี้ใช้การสัมภาษณ์เจ้าของกิจการ พนักงาน และผู้ใช้บริการเพื่อศึกษาแนวทางการปรับตัวของร้านเครื่องเขียนในกรุงเทพมหานคร เจ้าของกิจการร้านเครื่องเขียนระบุว่า การขยายช่องทางการขายออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์มต่าง ๆ เป็นการปรับตัวที่สำคัญในช่วงวิกฤติ นอกจากนี้ยังพัฒนากลยุทธ์ในการจัดโปรโมชั่นและส่วนลดพิเศษเพื่อเพิ่มยอดขายและดึงดูดลูกค้าให้กลับมาซื้อสินค้า ร้านเครื่องเขียนหลายแห่งเริ่มขายออนไลน์เพื่อเข้าถึงลูกค้ามากขึ้น และลดต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการหน้าร้าน พนักงานร้านเครื่องเขียนเห็นว่าการปรับตัวในรูปแบบใหม่ เช่น การขายออนไลน์และการฝึกฝนทักษะใหม่ๆ ในการใช้เทคโนโลยี เป็นสิ่งที่สำคัญในยุคเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอน อีกทั้งพวกเขาต้องเรียนรู้วิธีการจัดการคำสั่งซื้อออนไลน์และการตอบสนองของลูกค้าเพื่อให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่แสดงให้เห็นว่า พวกเขาเลือกซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เพราะสะดวกและสามารถเปรียบเทียบราคาได้ง่าย อีกทั้งยังมองหาสินค้าราคาถูกและจำเป็นต่อการใช้ชีวิตประจำวัน เช่น สมุด ปากกา หรือเครื่องเขียนที่ใช้ในการเรียนหรือทำงาน ทั้งนี้ การปรับตัวไปสู่ช่องทางออนไลน์และการปรับกลยุทธ์การตลาดให้เหมาะสมจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้ร้านเครื่องเขียนสามารถรับมือกับวิกฤติทางเศรษฐกิจและยังคงความสามารถในการแข่งขันในตลาดได้

## ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัย ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

### 1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์

1. ควรมีการติดตามภาวะเศรษฐกิจอย่างใกล้ชิดเพื่อประเมินแนวโน้มของตลาด และวางแผนรับมือกับความผันผวนทางเศรษฐกิจ
2. ควรพัฒนาแพลตฟอร์มการขายออนไลน์ เช่น เว็บไซต์ของตนเอง หรือผ่านแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ เพื่อเพิ่มโอกาสทางการขาย
3. ควรมีสินค้าที่เหมาะสมกับยุคดิจิทัล เช่น อุปกรณ์เครื่องเขียนที่ใช้ร่วมกับแท็บเล็ต หรือสมาร์ทโฟน เพื่อตอบสนองต่อการเรียนออนไลน์
4. ควรลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น เพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการสต็อกสินค้า และเลือกจำหน่ายสินค้าที่ต้นทุนต่ำแต่ยังคงคุณภาพดีเพื่อตอบสนองพฤติกรรมค่าใช้จ่ายของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป

### 2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรศึกษาความท้าทายในการเปลี่ยนผ่านจากร้านค้าออฟไลน์ไปสู่การขายออนไลน์
2. ควรศึกษาว่าธุรกิจขนาดเล็กและขนาดใหญ่มีแนวทางการรับมือที่แตกต่างกันอย่างไร
3. ควรศึกษาความแตกต่างของพฤติกรรมผู้บริโภคและยอดขายในช่วงเศรษฐกิจตกต่ำกับช่วงเศรษฐกิจปกติ

## เอกสารอ้างอิง

- ปวีตรา ทวีอุซุกร. (2554). *การศึกษาปัจจัยด้านการตลาดเพื่อใช้เป็นแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์: กรณีศึกษาห้างหุ้นส่วนจำกัด แสงวัฒนไพศาล* [Master's thesis, มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย].
- พรภรณ์ รจิตานนท์, & ฉัตรวรรษ องค์กรสิงห์. (2562). *การปรับตัวของธุรกิจเครื่องเขียน จังหวัดเชียงใหม่* [บทความวิจัยในวิทยานิพนธ์]. ใน *สารนิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาผู้นำทางสังคม ธุรกิจ และการเมือง (ระบบการศึกษาทางไกลทางอินเทอร์เน็ต)*. วิทยาลัยนวัตกรรมการศึกษา มหาวิทยาลัยรังสิต.
- Drucker, P. (2001). *Harvard Business Review on knowledge management*. Harvard Business Review Press.
- Dube, J.-P. H., Hitsch, G. J., & Chintagunta, P. K. (2010). Tipping and concentration in markets with indirect network effects. *Marketing Science*, 29(2), 216–249.  
<https://doi.org/10.1287/mksc.1090.0579>
- Forbes. (2021, September 19). Empathy is the most important leadership skill according to research. *Forbes*. <https://www.forbes.com/sites/tracybrower/2021/09/19/empathy-is-the-most-important-leadership-skill-according-to-research/?sh=391397a63dc5>
- Foresight Group. (2021). *The impact of economic crises on businesses in Thailand*.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest, and money*. Macmillan.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2019). *Marketing management* (13th ed.). Pearson Education.
- Marshall, A. (1890). *Principles of economics*. Macmillan.
- Mintzberg, H. (1994). *The rise and fall of strategic planning*. Prentice Hall.

Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Free Press.

Tirole, J. (2017). *Economics for the common good*. Princeton University Press.