

The Study of the Problems and Strategy Formulation for Enhancing the Turnover of a Restaurant Business, 4Dinner

Punyawat Aekthong

<http://eprints.utcc.ac.th/id/eprint/138>

หัวข้อการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

การศึกษาปัญหาและกำหนดกลยุทธ์การ
เพิ่มผลประกอบการของร้านอาหาร
4Dinner

ชื่อผู้ศึกษา

นายปริญญ์ แอกทอง

ปริญญา

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชา

การจัดการ

อาจารย์ที่ปรึกษา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ พงษ์ เทศจี

ปีการศึกษา

2554

บทคัดย่อ

การศึกษาปัญหาและกำหนดกลยุทธ์การเพิ่มผลประกอบการของร้านอาหาร 4Dinner
ซึ่งประกอบธุรกิจประเภทให้บริการร้านอาหาร เป็นธุรกิจส่วนตัวขนาดเล็ก

วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเพื่อศึกษาถึงปัจจัยภายในและภายนอกและสาเหตุที่มีผลกระทบต่อ
ยอดขายขายธุรกิจร้านอาหาร 4Dinner และเพื่อศึกษากลยุทธ์เพื่อเพิ่มศักยภาพและความ
ได้เปรียบทางการแข่งขันของร้าน โดยมีแนวทางการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลแบบทฤษฎี จาก
เอกสารต่างๆของบริษัทฯ หนังสือ ตำรา และเว็บไซต์ต่างๆ เพื่อศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับสภาพธุรกิจ
โดยรวมและคู่แข่ง และข้อมูลปฐมภูมิ โดยมีเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่ Five Forces
Model, SWOT Analysis และ TOWS Matrix

จากการศึกษาพบว่าปัญหาที่มีผลกระทบต่อผลประกอบการของร้านมาจากการเข้ามา
เพิ่มมากขึ้นของจำนวนคู่แข่ง ทำให้ทางร้านต้องเร่งหาแนวทางในการปรับใช้กลยุทธ์โดยได้แนว
ทางการแก้ไขปัญหามา 3 กลยุทธ์

1. กลยุทธ์เป็นพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อลดการแข่งขัน (Competition Alliances)
2. กลยุทธ์การขยายธุรกิจเข้าไปในธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กับธุรกิจเดิม (Concentric or Related Diversification)
3. กลยุทธ์เป็นพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อเอื้อประโยชน์ (Complementary Strategic Alliance)

กลยุทธ์การเจริญเติบโตที่มุ่งด้านการกระจายธุรกิจโดยมีความสัมพันธ์กับธุรกิจเดิม (Concentric or Related Diversification) โดยอาศัยจุดเด่นของร้าน ที่มีฐานลูกค้าเก่าซึ่งมีความจงรักภักดีกับทางร้านอยู่ โดยองค์กรกระจายการลงทุนไปในธุรกิจอื่น สร้างความหลากหลายและความแตกต่างในการดำเนินงานจึงเกิดแนวทางในการเพิ่มมูลค่าโดยถือเป็นการขยายธุรกิจชนิดอื่นที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์เดิม ยังทำให้ทางร้านสามารถขยายตลาดเพิ่มส่วนแบ่งครองตลาดได้ เพิ่มยอดขายและกำไร