

### บทที่ 3

#### ระเบียบวิธีการวิจัย

การวิจัยเรื่อง "การปรับกลยุทธ์การจัดจำหน่ายของสื่อสิ่งพิมพ์ไทยในภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจ" มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษา การปรับกลยุทธ์และยุทธวิธีด้านการจัดจำหน่ายขององค์กรธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ผ่านตัวแทนจำหน่าย ในช่วงเกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ ซึ่งจะศึกษากลยุทธ์และยุทธวิธีด้านการจัดจำหน่ายของสื่อสิ่งพิมพ์ ตามชั้นของวงจรชีวิตและบทบาทที่สื่อสิ่งพิมพ์มีอยู่ในตลาดเป้าหมายทั้งนี้เจาะจงเลือกศึกษาสิ่งพิมพ์ที่มีสถานอยู่ในขั้นตอนวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ กันรวม 14 ฉบับ โดยวิธีการศึกษาจากข้อมูลเอกสารและสัมภาษณ์เชิงลึกจากหน่วยงานด้านการจัดจำหน่ายขององค์กรสื่อสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ และทำการตรวจสอบคำตอบและวิเคราะห์คำตอบ จากการสัมภาษณ์ช่องทางการจัดจำหน่ายซึ่งได้ ตัวแทนจัดจำหน่าย และแผงหนังสือ อีกด้านด้วย พร้อมกับนั้นผู้วิจัยได้ทำการสังเกตการณ์จากองค์กรจัดจำหน่ายบางแห่ง จากนั้นนำเอาข้อมูลทั้งหมดมาประมวลสู่กระบวนการวิเคราะห์และอธิบายกลยุทธ์และยุทธวิธีต่าง ๆ การวิจัยในครั้งนี้จึงมีวิธีวิจัยดังนี้

#### แหล่งข้อมูล ในการวิจัย

##### 1. ข้อมูลเชิงเอกสาร

การเก็บข้อมูลเชิงเอกสารเพื่อทราบถึงวิธีการดำเนินงานด้านการจัดจำหน่ายในอดีตว่าเป็นอย่างไร และให้ทราบถึงกระบวนการวางแผนเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจอื่น ๆ เพื่อจะนำมาวิเคราะห์กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่ายได้ถูกต้อง เป็นการวิเคราะห์ข้อมูล เอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ที่เคยใช้ และใช้อยู่ในปัจจุบัน เพื่อเสริมกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ และจากการสังเกตการณ์

##### 2. ข้อมูลจากบุคคล

2.1 ใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อให้ทราบถึงกลยุทธ์ทางการตลาด และกลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่ายของแต่ละสื่อสิ่งพิมพ์ที่เป็นตัวอย่าง จากบริษัทต่าง ๆ จำนวน 8 คน ได้แก่

- ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและจัดจำหน่ายกรุงเทพและปริมณฑลบริษัท งานดี จำกัด  
นายประวิติ อมรทรัพย์ทวี

- กรรมการผู้จัดการ บริษัทวิญจักรกลศาสตร์ จำกัด นายสมบุญ อิชยาวรกุล
- ผู้อำนวยการการจัดจำหน่ายเครื่องจักร จำกัด นายสุกิจ รัตนกานตะดิลก
- ผู้จัดการฝ่ายจัดจำหน่ายเครื่องจักร จำกัด นายบุญเลิศ กตะศิลา
- ผู้บริหารการจัดจำหน่าย บริษัท เอส ดีเอส บิวส์ จำกัด นายชูชาติ โทธินาม
- ผู้อำนวยการฝ่ายจัดจำหน่าย บริษัท ฐานรวมห่อ จำกัด นายสิทธิชัย ศรีวุฒิชญา
- ผู้อำนวยการฝ่ายจัดจำหน่าย บริษัท สรรพสาร จำกัด นายอำนาจ จำปาทอง
- ผู้จัดการสมาคมผู้จัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์ทั่วประเทศ นายภวัต วิเศษสรรพ

2.2 สัมภาษณ์เพื่อเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างของตัวแทนจำหน่าย จำนวน 13 ตัวแทนจำหน่ายและแผงหนังสือ ให้ได้ข้อมูลด้านการจัดจำหน่ายในส่วนของบริษัทค้าย่อย

- ตัวแทนจำหน่าย นานาสาส์น ตลิ่งชัน
- ตัวแทนจำหน่าย ร้านสมศักดิ์ ซ.เพชรเกษม 16
- ตัวแทนจำหน่าย ร้านชัยเจริญ สระบุรี
- ตัวแทนจำหน่าย ร้านสกุลทอง ตลิ่งชัน
- ตัวแทนจำหน่าย สดใส ถ.จรัลสนิทวงศ์
- ตัวแทนจำหน่าย บัณฑิต รามคำแหง
- ร้านแพร่พิทยา สาขาปิ่นเกล้า
- ร้านนายอินทร์ท่าพระจันทร์
- ร้านสรรพสมุทร อนุสาวรีย์
- ร้านสดใสสายใต้เก่า
- ร้านศิริวรรณ ท่าพระ
- ร้านกมลลา แยกวชิระ
- ร้านช่อปัญญา สะพานกรุงธนบุรี

### 3. ข้อมูลจากการสังเกตการณ์

ผู้ศึกษาทำการสังเกตการณ์ การทำงานของแผนกจัดจำหน่ายของบริษัทวิญจักร จำกัด และบริษัท สรรพสาร จำกัด เพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับขั้นตอนในการทำงานด้านการจัดจำหน่ายที่ผู้

ศึกษาสามารถมองเป็นรูปธรรมได้ชัดเจนและละเอียดยิ่งขึ้น เพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ ได้ถูกต้อง

### แนวคำถามในส่วนของผู้บริหารการจัดจำหน่าย

จะทำการถามผู้บริหารการจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ ดังต่อไปนี้

เครื่องมือซึ่งมีสิ่งพิมพ์ในเครือได้แก่หนังสือพิมพ์มติชน หนังสือพิมพ์ประชาชาติธุรกิจ หนังสือพิมพ์ข่าวสด นิตยสารมติชนรายสัปดาห์ นิตยสารศิลปวัฒนธรรม นิตยสารเส้นทางเศรษฐกิจ นิตยสารเทคโนโลยีชาวบ้าน และยังรับจัดจำหน่ายให้กับบริษัทอื่นอีกด้วย

เครือบริษัทวิทยุจักร ซึ่งมีสื่อสิ่งพิมพ์ดังนี้ หนังสือพิมพ์วิทยุจากรายวัน หนังสือพิมพ์หน่วยงาน นิตยสารวิทยุจากรงาน นิตยสารวิทยุจากรรณ นิตยสารอาคารที่ดิน นิตยสารการศึกษา 2000 นิตยสารสปอร์ต แอนด์ เกมส์ นิตยสารชาร์ต แอนด์ ไอเดีย

เครือบริษัทผู้จัดการ ซึ่งมีสื่อสิ่งพิมพ์ดังนี้ หนังสือพิมพ์ผู้จัดการรายวัน หนังสือพิมพ์ผู้จัดการรายสัปดาห์ นิตยสารผู้จัดการรายเดือน เป็นต้น และยังได้รับจ้างจัดจำหน่ายให้สื่อสิ่งพิมพ์อื่นอีกด้วย

เครือบริษัท วิทยุสาร จำกัด ซึ่งมีสื่อสิ่งพิมพ์ในเครือดังนี้ หนังสือพิมพ์วิทยุสาร รายวัน หนังสือพิมพ์งานด่วนรายวัน หนังสือพิมพ์รวมหน่วยงาน นิตยสารรวมงานWeekly นิตยสารรถWeekly นิตยสารอาคารและที่ดิน นิตยสารAuto Weekly นิตยสาร I am

เครือบริษัทสรรพสาร จำกัด ซึ่งมีสื่อสิ่งพิมพ์ในเครือดังนี้ หนังสือพิมพ์สมัครด่วน นิตยสารตลาดรถ วารสารวงการแพทย์

เครือฐานเศรษฐกิจ ซึ่งมีสื่อสิ่งพิมพ์ในเครือคือ หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจงานกับคน นิตยสารคิกออฟ นิตยสารฐานเศรษฐกิจ เป็นต้น และยังรับจ้างจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์อื่น ๆ อีกด้วย

โดยมีแนวคำถามดังต่อไปนี้

#### 1. สถานภาพของสื่อสิ่งพิมพ์แต่ละฉบับเป็นอย่างไร

- มีสถานะอยู่ในวงจรวินิตผลิตภัณฑ์ขั้นใด
- มีบทบาทในตลาดเป้าหมาย อย่างไร

#### 2. องค์กรมโนบายในเรื่องดังต่อไปนี้ข้ออย่างไรบ้าง

- เป้าหมายทางการตลาดในช่วงภาวะวิกฤติเศรษฐกิจของสื่อสิ่งพิมพ์แต่ละฉบับคืออะไร
- ทิศทางในการวางแผนดำเนินการทางด้านการตลาด โดยเฉพาะทิศทางทางด้านการจัดจำหน่ายของสื่อสิ่งพิมพ์แต่ละฉบับเป็นอย่างไร

- วิธีการจัดจำหน่ายของสื่อสิ่งพิมพ์ แต่ละฉบับเป็นอย่างไร

### 3. กลยุทธ์และยุทธวิธีด้านการจัดจำหน่าย

- มีวิธีการดำเนินการด้านการจัดจำหน่ายและวิธีการขนส่งอย่างไรบ้าง
- การกำหนดผลตอบแทนให้การจัดจำหน่าย มีหลายวิธี องค์กรใช้วิธีแบบใด เพราะอะไร
- มีวิธีกำหนดประสิทธิภาพการจำหน่าย อย่างไรบ้าง เช่น ดำรวจแฉง ประเมินการสั่งยอด

พิมพ์คิดยอด เพิ่มยอดให้ตัวแทนอย่างไร เป็นต้น

- การพยากรณ์จำนวนจำหน่าย มีปัจจัยใดที่เป็นตัวกำหนด อาทิ เช่น ลักษณะของชุมชน ลักษณะของกลุ่มเป้าหมาย พฤติกรรมผู้บริโภค ความเปลี่ยนแปลงทางด้านรูปลักษณะ เนื้อหา ราคา สภาพเศรษฐกิจ

- มีวิธีการส่งเสริมการจัดจำหน่ายกับผู้จำหน่าย ผู้อ่านที่เป็นสมาชิกประจำ และผู้อ่านทั่วไปอย่างไรบ้าง

- การกำหนดเงื่อนไขการเงินและการชำระเงินมีข้อกำหนดอย่างไรบ้าง
- มีระบบการจัดเงินจากการจำหน่ายอย่างไร มีข้อดีข้อเสียอย่างไรบ้างในการใช้วิธีการจัด

เก็บเงิน รวมทั้งวิธีการชำระเงิน ระยะเวลาในการจัดเก็บเงิน มาตราการการแก้ไขปัญหานี้สินค้าชำระ

### แนวคำถามในส่วนของตัวแทนจำหน่าย

#### กลยุทธ์และวิธีการจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์

- มีวิธีการจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทต่าง ๆ อย่างไร
- บริษัทสื่อสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ มีวิธีการกำหนดผลตอบแทนให้ตัวแทนจำหน่ายอย่างไร
- บริษัทสื่อสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ กำหนดเงื่อนไขการเงินและการชำระเงินอย่างไร
- บริษัทจัดจำหน่าย ตัวแทนจำหน่ายมีส่วนร่วมในการกำหนดประสิทธิภาพการจำหน่ายอย่างไรบ้าง
- สื่อสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ มีวิธีการส่งเสริมการจัดจำหน่ายกับผู้จำหน่าย อย่างไรบ้าง
- ระบบการจ่ายเงินให้กับบริษัทสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทต่าง ๆ มีวิธีการดำเนินงานอย่างไรบ้าง
- ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ ของตัวแทนจำหน่าย