



ที่ นค ๐๐๑๙.๓/๖๕๓๓๓

ศาลากลางจังหวัดหนองคาย  
ถนนมิตรภาพ นค ๔๓๐๐๐

๑๐ มีนาคม ๒๕๖๓

เรื่อง ถอดบทเรียนปัจจัยความสำเร็จในการดำเนินการ “ร้านเสาวนีย์ ชำหว่า” เพื่อใช้เป็นแนวทางสนับสนุน  
การดำเนินงานศูนย์สาธิตการตลาด

เรียน นายอำเภอ ทุกอำเภอ

สิ่งที่ส่งมาด้วย เอกสารถอดบทเรียนปัจจัยความสำเร็จ “ร้านเสาวนีย์ ชำหว่า” จำนวน ๑ ชุด

ด้วยกรมการพัฒนาชุมชน ได้ศึกษา วิเคราะห์ ปัจจัยความสำเร็จ ของ “ร้านเสาวนีย์ ชำหว่า”  
เลขที่ ๑๔๒ หมู่ที่ ๗ ตำบลโคกปี่ อำเภอสรีมโหสถ จังหวัดปราจีนบุรี ในเรื่องของร้านโชห่วยที่ยืนหยัดด้านกระแส  
ทุนนิยม และการบริหารจัดการร้านค้าเคียงคู่กับชุมชนได้เป็นอย่างดี ซึ่งหาได้ยากในสังคมปัจจุบัน

จังหวัดได้พิจารณาแล้วเห็นว่ารูปแบบการดำเนินงานของ “ร้านเสาวนีย์ ชำหว่า” มีเทคนิควิธีการ  
ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับศูนย์สาธิตการตลาดที่อยู่ภายใต้การสนับสนุนของกรมการพัฒนาชุมชน  
จึงขอให้อำเภอมอบหมายให้สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอเผยแพร่รูปแบบการดำเนินงานดังกล่าวให้กับกลุ่มออม  
ทรัพย์เพื่อการผลิตและศูนย์สาธิตการตลาดนำไปใช้ประโยชน์รายละเอียดตามสิ่งที่ส่งมาด้วย สามารถดาวน์โหลด  
คลิปวีดิทัศน์ได้ที่ <https://www.youtube.com/โชว์ห่วยผู้ลี้ภัยภัย>

จึงเรียนมาเพื่อพิจารณาดำเนินการ

ขอแสดงความนับถือ

(นางสาวบุศราวรรณ เรืองช่อ)

นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการพิเศษ รักษาการแทน  
พัฒนาการจังหวัด ปฏิบัติราชการแทน  
ผู้ว่าราชการจังหวัดหนองคาย

สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดหนองคาย  
กลุ่มงานส่งเสริมการพัฒนาชุมชน  
โทร./โทรสาร ๐๔๒-๔๑๑๘๒

หนองคาย “เกษตรอุตสาหกรรมวัฒนธรรมรุ่งเรือง เมืองท่องเที่ยวลุ่มน้ำโขง”

# “ร้านเสาวนีย์ ชำหว่า”



โซ่ช่วยผู้ล้มน้ยกษ



≡ ดวกรอง



## โซ่ช่วยผู้ล้มน้ยกษ : เสาวนีย์ ชำหว่า

อาทิตย่ทรงกลด • การดู 1.4 พัน ครั้ง • 1 สัปดาห์ที่ผ่านมา

ถ้าการเรียนจบสูง ๆ ด้วยการคว่าเกียรตินิยม คือ ความฝัน ...ผู้หญิงคน  
นี้...!

## ปัจจัยความสำเร็จ “ร้านเสาวนีย์ ชำหว่า”

- 1) การสร้างจุดยืนของร้านค้าที่ชัดเจน “ร้านเสาวนีย์ ชำหว่า” มีความพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์ปัจจุบัน แต่คงไว้ซึ่งวิถีชีวิตของคนในชุมชน คือ มีการปรับปรุงร้านค้าให้สะอาดน่าใช้บริการ มีระบบการบริหารที่ทันสมัย ซึ่งไม่เน้นขายสินค้าตามกระแสสังคม (โมเดิร์นเทรด) เพียงอย่างเดียว แต่ยังใช้วิธีการวิเคราะห์ความต้องการสินค้าจากวิถีชีวิตของคนในชุมชน เช่น ขนมโบราณ เต่าถ่าน ถ่านไม้ ลอตเตอรี่ 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) รู้รอบ รู้ลึก ใช้ใจในการให้บริการ คือ มีการจัดเก็บข้อมูลของลูกค้าที่มาใช้บริการ ซึ่งนอกจากจะรู้ข้อมูลของสินค้าที่จำหน่ายในแต่ละเดือนแล้ว ยังสามารถใช้ข้อมูลเหล่านี้ในการตัดสินใจซื้อสินค้า เข้าร้านอีกด้วย ทำให้สินค้าและบริการของร้านส่วนใหญ่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า การหมุนเวียนของสินค้าในแต่ละวันอยู่ในอัตราสูง ดังนั้น จึงไม่ต้องเก็บสต็อกสินค้าจำนวนมาก เรียกได้ว่าเป็นกลยุทธ์ในการบริหารคลังสินค้าอีกทางหนึ่ง

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