

บทที่ 5

สรุปผล อภิปราย และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สรุปผลการศึกษตามลำดับ ดังนี้

1. วัตถุประสงค์ของการวิจัย
2. สมมติฐานของการวิจัย
3. สรุปผลการศึกษา
4. อภิปรายผล
5. ข้อเสนอแนะ

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
2. เพื่อศึกษาการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
3. เพื่อศึกษาการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
4. เพื่อศึกษาข้อเสนอแนะการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

สมมติฐานการวิจัย

การสร้างความได้เปรียบทางแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

สรุปผลการศึกษา

1. ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นการสร้างควมได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจเวดคิง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่า โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.95$) เมื่อจำแนกเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมาก 3 ด้าน เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ พนักงานลดต้นทุน ($\bar{X} = 4.31$) ด้านการจำกัดขอบเขต ($\bar{X} = 4.21$) และด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว ($\bar{X} = 4.00$) อยู่ในระดับปานกลาง 1 ด้าน คือ การสร้างความแตกต่าง ($\bar{X} = 3.29$) ตามลำดับ

2. ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจ เวดคิง สตูดิโอในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่า โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.41$) เมื่อจำแนกเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมาก 2 ด้าน เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ด้านลูกค้า ($\bar{X} = 3.8$) และด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร ($\bar{X} = 3.52$) อยู่ในระดับปานกลาง 2 ด้าน เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ด้านการเงิน ($\bar{X} = 3.23$) และด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต ($\bar{X} = 3.09$) ตามลำดับ

3. ผลการวิเคราะห์การสร้างควมได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดคิง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่า การสร้างควมได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดคิง สตูดิโอในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 4 ตัวแปร คือ ด้านการลดต้นทุน (X_1) ด้านการสร้างความแตกต่าง (X_2) ด้านการจำกัดขอบเขต (X_3) ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว (X_4) มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุคูณเท่ากับ .544 ($R = .544$) ตัวแปรอิสระทั้งหมดสามารถผันแปรต่อตัวแปรตาม หรือมีอำนาจในการพยากรณ์ได้ เท่ากับ .233 ($R^2 = .233$) หรือ ร้อยละ 23.30 อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 มีความคาดเคลื่อนมาตรฐานของสมการถดถอยในการพยากรณ์ เท่ากับ .280 ($SE_{est} = .280$) และมีค่าคงที่ของสมการถดถอยในรูปคะแนนดิบ เท่ากับ 1.876 สร้างสมการถดถอยได้ ดังนี้

$$\text{สมการถดถอยในรูปคะแนนดิบ คือ } Y = a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + b_4 x_4$$

$$\text{แทนค่าในสูตร } Y = 1.876 + .128 x_1 + .56 x_2 + .177 x_3 + .120 x_4$$

$$\text{สมการถดถอยในรูปคะแนนมาตรฐาน คือ } Z = \beta_1 Z_1 + \beta_2 Z_2 + \beta_3 Z_3 + \beta_4 Z_4$$

$$\text{แทนค่าในสูตร } Z = .184Z_1 + .198Z_2 + .155 Z_3 + .146 Z_4$$

เมื่อ Y และ Z = ผลการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดคิง
สตูดิโอในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

Z_1, Z_2, Z_3, Z_4 คือ คะแนนมาตรฐานของตัวแปรอิสระ

สมการถดถอยปรับปรุง คือ $Z = \beta_2 Z_2 + \beta_1 Z_1 + \beta_3 Z_3 + \beta_4 Z_4$

แทนค่าในสูตร $Z = .198Z_2 + .184Z_1 + .155Z_3 + .146Z_4$

4. ข้อเสนอแนะในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการ
ดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดคิง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ข้อเสนอแนะโดยเรียงลำดับความถี่จากมากไปหาน้อย 3 ลำดับ คือ
การสร้างความแตกต่าง (ความถี่ = 42) ด้านการเงิน (ความถี่ = 39) และด้านการเรียนรู้และ
การเจริญเติบโต (ความถี่ = 36) ตามลำดับ

อภิปรายผล

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้พบประเด็นที่มีความเหมาะสมสำหรับการนำมาอภิปรายผล
ดังนี้

1. ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
ของธุรกิจเวดคิง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่า โดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อ
จำแนกเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมาก 3 ด้าน เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้
การลดต้นทุน ด้านการจำกัดขอบเขต และด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว อยู่ในระดับปานกลาง
1 ด้าน คือ การสร้างความแตกต่าง ตามลำดับ

ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า การแบกรับภาระต้นทุนที่สูง การคืนกำไรนั้นยาก
สำหรับธุรกิจเวดคิง สตูดิโอ สิ่งที่สามารถลดได้ง่ายและไม่กระทบกับการบริหารงานในธุรกิจ
มากนัก ก็คือการลดต้นทุนด้านพนักงาน แล้วเน้นการสร้าง ความแตกต่างในการให้บริการ
และลดต้นทุนด้านการโฆษณา แล้วเน้นการตอบสนองที่รวดเร็วในการให้บริการ การเข้าถึง
ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และได้หลายหลายช่องทาง เพื่อประ โยชน์เชิงการแข่งขันของความเป็น
ผู้นำทางด้านต้นทุน

ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ เปมิกา จิตตะสา (2551) ได้ทำการวิจัย เรื่อง การ
สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันการให้บริการการถ่ายภาพแต่งงาน ในเขตกรุงเทพมหานคร
พบว่า เพศ อายุ สถานภาพทางครอบครัว อาชีพ รายได้ และระดับการศึกษาแตกต่างกัน

กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา ได้แก่ ลูกค้าผู้ใช้บริการให้บริการการถ่ายภาพแต่งงาน ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 286 คน ผลการศึกษา พบว่า 1) ผู้ใช้บริการการถ่ายภาพแต่งงาน ในเขตกรุงเทพมหานคร ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 36 – 45 ปี รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาท และศึกษาในระดับปริญญาตรี 2) ผู้ที่มีส่วนในการตัดสินใจใช้บริการการถ่ายภาพแต่งงาน ในเขตกรุงเทพมหานคร คือ ตัดสินใจด้วยตนเอง สื่อที่ส่วนช่วยให้ท่านตัดสินใจใช้บริการ ได้แก่ เพื่อน ญาติหรือคนรู้จักบอกต่อ 3) ความคิดเห็นเกี่ยวกับการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันการให้บริการการถ่ายภาพแต่งงาน ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยรวมและเป็นรายด้านอยู่ในระดับมาก โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ด้านการตลาด ด้านการสร้างความแตกต่าง ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว และด้านการจำกัดขอบเขต 4) ผลการเปรียบเทียบข้อมูลทั่วไป ที่มีเพศ อายุ อาชีพ รายได้ และระดับการศึกษาแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันการให้บริการการถ่ายภาพแต่งงาน ในเขตกรุงเทพมหานคร แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และสอดคล้องกับงานวิจัยของชาญชัย รัตนปราการ (2554) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ผลของการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจต่อพฤติกรรมการบริโภคที่เกินพอเพียง วัตถุประสงค์ของการวิจัยเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ ระหว่างการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจ กับพฤติกรรมการบริโภคที่เกินพอเพียง ผลการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่ากลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจทั้ง 3 ประเภท (1) ผู้นำด้านต้นทุน (2) ความแตกต่าง (3) มุ่งเน้น และกิจกรรมทางการตลาด ล้วนแต่มีระดับอิทธิพลต่อพฤติกรรมการบริโภคที่เกินพอเพียง ทั้งสามประเภทที่สูงทั้งสิ้น

2. ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นของการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจ เวคคิง สตูดิโอในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่า โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อจำแนกเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมาก 2 ด้าน เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ด้านลูกค้า และด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร อยู่ในระดับปานกลาง 2 ด้าน เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ด้านการเงิน และด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต ตามลำดับ

ทั้งนี้อาจเป็นเพราะ ธุรกิจเวคคิง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ยังขาดการบริหารจัดการทางด้านต่างๆ อย่างเป็นรูปธรรมที่ชัดเจน ตลอดจนถึงการวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อตอบสนองต่อสถานการณ์ในปัจจุบันที่ เปลี่ยนแปลงไป คือปรับเปลี่ยนกลยุทธ์จากเดิมที่ทำธุรกิจเชิงรับที่รอลูกค้าเข้ามาสอบถามจาก ทางร้านเพียงช่องทางเดียว มาเป็น

ธุรกิจเชิงรุกมากขึ้น เพื่อเพิ่มเป้าหมายลูกค้าจากแหล่งพื้นที่อื่น นอกเหนือจากบุคคลในพื้นที่ญาติๆ หรือคนรู้จักแนะนำให้มาใช้บริการ และผู้ประกอบการธุรกิจเวดคิง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีเงินลงทุนน้อย ไม่มีแหล่งเงินทุนสนับสนุนธุรกิจในการบริหารจัดการในด้านต่างไม่คล่องตัว และการดำเนินงานแบบดุลยภาพ(BSC) สำหรับธุรกิจเวดคิง สตูดิโอ นั้นมีหลายปัจจัยที่ควบคุมได้ยาก และมีกระบวนการที่ยาก ธุรกิจมีคู่แข่งขันเยอะทั้งคู่แข่งทางตรง ทางอ้อม จึงทำให้การดำเนินงานแบบดุลยภาพนั้นไม่ค่อยประสบความสำเร็จเท่าที่ควร

ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ เสาวภา สมบัติ (2551 : บทคัดย่อ) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การดำเนินงานแบบดุลยภาพที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมเลือกใช้บริการการถ่ายภาพแต่งงาน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาการดำเนินงานแบบดุลยภาพต่อพฤติกรรมเลือกใช้บริการ 2) ความสัมพันธ์ระหว่างการดำเนินงานแบบดุลยภาพกับพฤติกรรมเลือกใช้บริการ ผลการศึกษา พบว่า 1) ความคิดเห็นต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพการให้บริการการถ่ายภาพแต่งงานในเขตอำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมาก 1 ข้อ คือด้านลูกค้าอยู่ในระดับปานกลาง 3 ด้าน เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย คือ ด้านการเงิน ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร และด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต ตามลำดับ

3. ผลการวิเคราะห์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดคิง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่าการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน 4 ตัวแปร มีค่าความสัมพันธ์พหุคูณกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดคิง สตูดิโอในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เท่ากับ .544 ซึ่งแสดงว่า ตัวแปรอิสระทั้ง 4 ตัวรวมกัน มีความสัมพันธ์กับการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดคิง สตูดิโอในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อยู่ในระดับมาก อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ธุรกิจเวดคิง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความแตกต่างในด้านภูมิศาสตร์ และมีการแข่งขันที่แตกต่างกัน การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันจึงไม่ค่อยมีอิทธิพลต่อตลาดมากนัก และการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันยังใช้เป็นฐานในการขยายตัวทางตลาดในอนาคต มุ่งผลิตสินค้าและบริการออกสู่ตลาดให้เหนือคู่แข่งในด้านใดด้านหนึ่ง การใช้ปัจจัยนี้ ธุรกิจเวดคิง สตูดิโอ จะต้องทำการเลือกส่วนของตลาดที่มีศักยภาพ ของลูกค้าเป้าหมายและ

สามารถใช้เป็นฐานในการขยายตัวทางตลาดในอนาคต ซึ่งแตกต่างจากการดำเนินงานแบบดุลยภาพที่จะเน้นด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กรและเรียนรู้การเจริญเติบโตของธุรกิจเป็นหลัก

สอดคล้องกับแนวคิดของ เสาวภา สมบัติ (2551 : บทคัดย่อ) ได้ทำการวิจัยเรื่องการดำเนินงานแบบดุลยภาพที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมเลือกใช้บริการการถ่ายภาพแต่งงาน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาการดำเนินงานแบบดุลยภาพต่อพฤติกรรมเลือกใช้บริการ 2) ความสัมพันธ์ระหว่างการดำเนินงานแบบดุลยภาพกับพฤติกรรมเลือกใช้บริการ ผลการศึกษา พบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างการดำเนินงานแบบดุลยภาพกับพฤติกรรมเลือกใช้บริการ ด้านลูกค้า ด้านการเงิน ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร และด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต มีความสัมพันธ์ต่อกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

4. ข้อเสนอแนะในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ข้อเสนอแนะโดยเรียงลำดับความถี่จากมากไปหาน้อย 3 ลำดับ ดังนี้ ข้อเสนอแนะที่มีความถี่มากที่สุด คือ 1) ข้อเสนอแนะการสร้างความแตกต่าง คือ ควรจะมีการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ ในการให้บริการและควรจะมีระดับราคาให้เลือกที่หลากหลาย 2) ข้อเสนอแนะด้านการเงิน คือ ควรจะมีแหล่งเงินทุนในการให้การสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ 3) ข้อเสนอแนะด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต คือ ควรจะมีการอบรมพนักงานเพื่อพัฒนาตนเองอย่างสม่ำเสมอ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีใหม่ๆ

ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่า ธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ จะต้องมีการขยายช่องทางทางการโฆษณาประชาสัมพันธ์ จึงต้องการจัดทำเว็บไซต์เพื่อแสดงสินค้าภายในร้านและโปร โมชั่นของทางร้าน และจัดทำแคตตาล็อกในการนำเสนอสินค้าและบริการให้เห็นภาพชัดเจนมากยิ่งขึ้น รวมทั้งในเรื่องของราคาก็ต้องชัดเจนและหลายหลายระดับราคาตามกำลังเงินของลูกค้า และในด้านพนักงานก็เป็นตัวสำคัญในการสนับสนุนการขยายการให้บริการที่ดี ไม่ว่าจะเป็นในด้านความรู้เกี่ยวกับสินค้า/บริการ และการใช้งานต่างๆจะต้องได้รับการพัฒนาตลอดเวลา

สอดคล้องกับงานวิจัยของ เสาวภา สมบัติ (2551 : บทคัดย่อ) ได้ทำการวิจัยเรื่องการดำเนินงานแบบดุลยภาพที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมเลือกใช้บริการการถ่ายภาพแต่งงาน ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาการดำเนินงานแบบดุลยภาพต่อพฤติกรรมเลือกใช้บริการ 2) ความสัมพันธ์ระหว่างการดำเนินงานแบบดุลยภาพกับ

พฤติกรรมกรรมการเลือกใช้บริการ โดย ผลการศึกษา พบว่า 1) ความคิดเห็นต่อการดำเนินงานแบบ ดุลยภาพการให้บริการการถ่ายภาพแต่งงานในเขตอำเภอเมือง จังหวัดภูเก็ต โดยรวมอยู่ใน ระดับปานกลาง และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมาก 1 ข้อ คือด้านลูกค้า อยู่ในระดับปานกลาง 3 ด้าน เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย คือ ด้านการเงิน ด้าน กระบวนการธุรกิจภายในองค์กร และด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต ตามลำดับ และ สอดคล้องกับงานวิจัยของ เปมิกา จิตตะสา (2551) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การสร้างความ ได้เปรียบในการแข่งขันการให้บริการการถ่ายภาพแต่งงาน ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า เพศ อายุ สถานภาพทางครอบครัว อาชีพ รายได้ และระดับการศึกษาแตกต่างกัน กลุ่มตัวอย่าง ในการศึกษา ได้แก่ ลูกค้าผู้ใช้บริการให้บริการการถ่ายภาพแต่งงาน ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 286 คน ผลการศึกษา พบว่า 1) ผู้ใช้บริการการถ่ายภาพแต่งงาน ในเขตกรุงเทพ มหานคร ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 36 – 45 ปี รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 30,000 บาท และศึกษาในระดับปริญญาตรี 2) ผู้ที่มีส่วนในการตัดสินใจใช้บริการการถ่ายภาพ แต่งงาน ในเขตกรุงเทพมหานคร คือ ตัดสินใจด้วยตนเอง สื่อที่ส่วนช่วยให้ท่านตัดสินใจใช้ บริการ ได้แก่ เพื่อนญาติหรือคนรู้จักบอกต่อ 3) ความคิดเห็นเกี่ยวกับการสร้างความ ได้เปรียบในการแข่งขันการให้บริการการถ่ายภาพแต่งงาน ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยรวม และเป็นรายด้านอยู่ในระดับมาก โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ด้านการลด ต้นทุน ด้านการสร้าง ความแตกต่าง ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว และด้านการจำกัดขอบเขต ตามลำดับ

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

ผลจากการวิจัยการสร้างควมได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการ ดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มี ข้อเสนอแนะดังนี้

1. การสร้างควมได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ ในภาค ตะวันออกเฉียงเหนือ จากผลการวิเคราะห์ดังกล่าวผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1.1 ด้านการลดต้นทุน ควรจะมีการจ้างแรงงานในพื้นที่เพื่อลดปัญหา การลาออกบ่อย ๆ เพราะมีปัญหาเรื่องการเดินทาง ที่พัก และควรจะมีการลดต้นทุนในใช้ ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าและเกิดประโยชน์สูงสุด

1.2 ด้านการสร้างความแตกต่าง ควรจะมีการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ ๆ ในการให้บริการ และควรจะมีระดับราคาให้เลือกที่หลากหลาย

1.3 ด้านการจำกัดขอบเขต ควรจะให้ความสำคัญในเรื่องการถ่ายภาพและการจัดงานอย่างชัดเจน

1.4 ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว ควรจะมีการติดต่อสื่อสารหลายช่องทางเช่น โทรศัพท์ เฟสบุ๊ก ไลน์ โทรสารฯ เพื่อความรวดเร็ว และควรจะมีการเสนอรูปแบบการให้บริการใหม่ ๆ อย่างรวดเร็วกับลูกค้า

2. การดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จากผลการวิเคราะห์ดังกล่าวผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

2.1 ด้านลูกค้า ควรจะมีการขยายธุรกิจเพื่อขยายฐานลูกค้า

2.2 ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร ควรจะมีการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาระบบการจัดการภายใน ให้ทันสมัย

2.3 ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต ควรจะมีการอบรมพนักงานเพื่อพัฒนาตนเองอย่างสม่ำเสมอ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมใหม่ ๆ

2.4 ด้านการเงิน ควรจะมีแหล่งเงินทุนในการให้การสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ในการวิจัยครั้งต่อไป ควรศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจ เวดดิ้ง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

2. ในการวิจัยครั้งต่อไป ควรศึกษาเกี่ยวกับรูปแบบการสร้างความสำเร็จในการแข่งขันกับการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ ที่ส่งผลต่อความสำเร็จ