

## การดำเนินธุรกิจเพื่อสังคมของกลุ่มเครือข่ายร้านสุพจน์สินค้ามือสอง Social Business Corporation of Suphot Second-hand Products Stores

สุริดา แนนเนื่อ

Surida Nabner

### บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาการดำเนินธุรกิจเพื่อสังคมของกลุ่มเครือข่ายร้านสุพจน์สินค้ามือสอง และเพื่อศึกษาการช่วยส่งเสริมให้เกิดธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครือข่ายร้านสุพจน์สินค้ามือสอง โดยมีการเก็บข้อมูลของร้านเครือข่ายสินค้ามือสองสามร้าน มีสมาชิกในครอบครัวและลูกจ้างทั้งหมดรวม 86 ราย ใช้แบบสอบถาม บัญชีครัวเรือนและบัญชีผลประกอบการของร้านในการเก็บข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลด้วย ค่าร้อยละ และ ค่าเฉลี่ย สรุปผลการวิจัยด้วยการพรรณนาแบบเชิงคุณภาพ

ผลการศึกษาพบว่า เครือข่ายสุพจน์ร้านสินค้ามือสองมีผลประกอบการของทั้งสามร้านได้กำไรเฉลี่ยรวมร้อยละ 75.80 ร้านลักษณะอาร์มมีรายได้จากสินค้ามือสองเป็นรายได้หลักทดแทนรายได้จากการผลิตโอ่งที่มียอดการผลิตลดลง ส่วนร้านเบิร์ตอาร์มมีรายได้จากสินค้ามือสองช่วยสนับสนุนการปลูกพืชไร่อื่นที่มีผลผลิตไม่แน่นอนได้ จากผลประกอบการที่ดีของร้านสินค้ามือสองทั้งสามร้านทำให้คุณภาพชีวิตของทั้งสามครอบครัวดีขึ้นเมื่อมีรายได้ที่มั่นคง สามารถช่วยสนับสนุนและดูแลลูกจ้างในธุรกิจอื่นที่ทำอยู่ด้วยได้ โดยลูกจ้างไม่ถูกเลิกจ้างในช่วงโควิด-19

เครือข่ายสุพจน์ร้านสินค้ามือสองได้นำหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการดำเนินกิจการที่เกี่ยวข้องทั้งหมดจึงมีแนวคิดที่จะไม่แสวงหากำไรสูงสุด การขอเปิดร้านเครือข่ายสินค้ามือสองจะเรียกเก็บเพียงค่าสินค้าที่รับไปจัดจำหน่ายแต่ไม่มีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมอื่นเพิ่มแต่อย่างใด ไม่ว่าจะเป็น ค่าธรรมเนียมแรกเข้า ค่าใช้จ่ายในการถ่ายทอดความรู้ เป็นต้น รวมทั้งได้ให้กลุ่มผู้ค้ารายย่อยสินค้ามือสองและดินบรรจุถุงรับสินค้าไปจัดจำหน่าย และเมื่อรวมกิจการทั้งหมด 7 กิจการจึงช่วยทำให้เกิดการส่งเสริมธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคามและนครราชสีมา นอกจากนี้สินค้ามือสองของเครือข่ายสุพจน์จำนวน 156,000 ชิ้นต่อปี ที่ถูกจำหน่ายออกไปได้ช่วยลดการเกิดขยะช่วยรักษาสีสิ่งแวดล้อม และเครือข่ายร้านสุพจน์ทั้งหมดทุกกิจการได้ร่วมกันจัดกิจกรรมเพื่อสังคมและบริจาคเครื่องอุปโภคบริโภคคิดเป็นเงิน 568,000 บาท ถึงแม้เครือข่ายร้านสุพจน์จะเป็นธุรกิจขนาดเล็กแต่เมื่อธุรกิจมีผลประกอบการดีจึงอยากจะทำกำไรให้สังคมเท่าที่จะมีกำลังทำได้

**คำสำคัญ :** สินค้ามือสอง, ธุรกิจชุมชน, ธุรกิจเพื่อสังคม

## Abstract

This research has objectives 1) To study community business operation of Suphot second-hand products stores network and 2) To study promoting strategy of Suphot second-hand products network to community business. This research data had been collected from three second-hand stores network which sample population were total of 86 family members and employees, by using questionnaire collecting data of households and stores cash flow management. The data were analyzed by percentages and means methods. The research results were summarized by descriptive qualitative models.

The research results found that Suphot second-hand products stores network had the turnover of all three stores generating a total profit of 47.80 %. "Lak Army" shop had earned revenues from second-hand products as main source of incomes, substituting incomes from jars production which had decreasing rate of production. For "Bird Army" shop, had earned incomes from second-hand products and could support to their cultivation farm crops which were uncertain products. As a result of good performances of three second-hand products stores, it could support their quality of life and could maintain their employees of other related businesses without laying off employees during the COVIC-19 periods.

Suphot second-hand products stores networks had applied the "Sufficiency Economy Principles" in all related businesses with having concept of not seeking maximum profits from customers, requesting for new opening second-hand products stores network would only charge for sales products distribution without any additional fees such as entering business or sales knowledge teaching fees. In addition, a group of small merchants of second-hand products and packaged soil would also receive for their products selling either. After gathering all 7 businesses

in the community, it completely helps promoting and supporting community businesses in Mahasarakham and Nakhon Ratchasima provinces. Furthermore, Suphot second-hand products in amount of 156,000 pieces per year which had been sold, could help reducing waste and protecting environment as well. Though Suphot networks were small businesses, but when business had good performance, they would return profit to society and community the most they could. As before, Suphot chain stores and businesses had organized many social activities and donated consumer goods worth 568,000 baht to community as the charity.

**Keywords :** second-hand products, social business, community business

## บทนำ

กระแสนิยมได้หันมาสนใจเสื้อผ้ามือสองกันมากขึ้นเนื่องมาจากราคาประหยัดคุณภาพดี จากข้อมูลศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้ให้ข้อมูลไว้ว่า ค่าใช้จ่ายในการซื้อเสื้อผ้าคนไทยหนึ่งคนจะอยู่ที่ 440 บาทต่อเดือน และรวมมูลค่าตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปต่อปีในไทยสูงถึง 84,000 บาทต่อปี จะเห็นได้ชัดเจนว่าแม้ว่าเศรษฐกิจจะไม่ดีแต่หนึ่งในปัจจัยสี่นั้นก็คือเสื้อผ้าที่ไม่ตกกระแสเพราะยังเป็นสิ่งสำคัญที่ยังต้องการอยู่ตลอด

ตรงจุดนี้เองจึงทำให้ตลาดเสื้อผ้ายังคงเติบโตได้ โดยเฉพาะเสื้อผ้ามือสองที่มีความต่างกับเสื้อผ้ามือหนึ่งตรงที่ไม่มีความซ้ำกันมีแค่ตัวเดียวแบบเดียวถ้าขายหมดแล้วอาจจะไม่มีมาในรอบใหม่ นี่คือเสน่ห์ของเสื้อผ้ามือสอง แต่ถ้าเปรียบเทียบกับเสื้อผ้ามือหนึ่งก็จะเห็นต่างได้อย่างชัดเจนตรงที่มีการปรับให้ทันกระแสอยู่ตลอดเวลาแต่ก็ต้องแลกมากับการขายให้ทันกระแสเสื้อผ้าถ้าขายไม่ทันก็ต้องเอามาลดราคา (Mthai, 2557, ออนไลน์)

ตลาดสินค้าแบรนด์เนมมือสองในเมืองไทยกำลังเป็นเทรนด์ใหม่ที่นับวันก็ยิ่งมาแรงขึ้น ตลาดซื้อขายเติบโตแบบก้าวกระโดดเลยทีเดียว สังเกตจากตลาดออนไลน์จะได้รับความนิยมมาก จากความนิยมดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า คนไทยเปิดใจยอมรับสินค้าแบรนด์เนมมือสองกันมากขึ้น เพราะอย่างน้อยก็ได้เป็นเจ้าของแบรนด์เนมในราคาประหยัดกว่าของมือหนึ่ง 20-30 เปอร์เซ็นต์ บางชิ้นลดราคาถึง 40 เปอร์เซ็นต์ก็มี แถมยังมีสภาพใกล้เคียงกับมือหนึ่ง แล้วบางครั้งยังเป็นรุ่นหายาก (Limited) หรือเลิกผลิตไปแล้ว สำหรับตลาด

แบรนด์เนมมือสองในบ้านเรามีแนวโน้มว่าจะเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว ๆ ประมาณ 8-10 เปอร์เซ็นต์ มีมูลค่าประมาณ 5,000 ล้านบาท มากกว่าที่ประเทศอื่น ๆ ที่เติบโตเพียง 3-4 เปอร์เซ็นต์ แต่ทั้งนี้ยังมีปัญหาของคนไทยคือ เรื่องของทัศนคติของคนไทยต่อการนำของแบรนด์เนมมือสองมาขายยังมองเป็นภาพลบ เช่น เป็นสินค้าที่ไม่ได้สภาพเสื่อม รวมถึงขาดการจัดการที่ดี (สำนักข่าวบางกอกทูเดย์, 2562, ออนไลน์)

จากปัจจุบันเศรษฐกิจอยู่ในสภาวะซบเซา เนื่องจากราคาสินค้าต่าง ๆ ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้ต้นทุนของสินค้าสูงขึ้น ราคาสินค้าต่าง ๆ จึงสูงขึ้นตามไปด้วยไม่ว่าจะเป็นสินค้าอุปโภคบริโภคส่งผลให้ค่าครองชีพของประชาชนสูงขึ้น และมีรายได้ไม่เพียงพอที่จะใช้ในการจับจ่ายใช้สอยสินค้าต่าง ๆ ในชีวิตประจำวัน ดังนั้นสินค้ามือสองจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่จะช่วยลดค่าใช้จ่ายของประชาชนลง เนื่องจากสินค้ามือสองเป็นสินค้าที่มีราคาถูก ถึงแม้ว่าสินค้านั้นจะผ่านการใช้งานมาแล้วแต่ก็ยังมีความสภาพที่ดี ทำให้ผู้ที่ต้องการสินค้าเหล่านั้นแต่มีรายได้ไม่เพียงพอหันมาบริโภคสินค้ามือสองแทนสินค้ามือสองไม่เพียงแต่จะมีราคาถูกที่เหมาะสมกับคนที่มีความได้น้อยแล้ว แต่ยังมีผู้บริโภคที่ใส่ใจด้านสิ่งแวดล้อมได้ลดการใช้ทรัพยากรด้วยการนำสิ่งของที่ใช้แล้วกลับมาใช้ใหม่ จากสภาพปัญหาดังกล่าวส่งผลให้ธุรกิจสินค้ามือสองแพร่หลายและได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก เช่น ตลาดนัด ส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้ามือสองจำพวก เสื้อผ้า รองเท้า กระเป๋า เครื่องมือช่าง อะไหล่รถยนต์ หนังสือการ์ตูนนิยาย เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น สินค้าเหล่านี้มีการตอบรับและได้รับความนิยมรวมทั้งความพึงพอใจเป็นอย่างยิ่งถือว่าเป็นทางเลือกอีกทางหนึ่งสำหรับผู้ที่มีรายได้น้อยเนื่องจากจะต้องหาสินค้าที่มีประโยชน์และมีสภาพที่ดีมีราคาไม่แพงมาใช้ทดแทนกัน

ดังนั้นสินค้ามือสองได้รับความนิยมค่อนข้างมากทั้งในกลุ่มผู้ซื้อและผู้ขาย เนื่องจากมีราคาถูกและคุณภาพดี ประกอบกับผู้บริโภคต้องการความประหยัดจึงหันมาซื้อสินค้าประเภทนี้เป็นจำนวนมาก ส่งผลให้ตลาดสินค้ามือสองขยายตัวอย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ตาม เมื่อเวลาผ่านไปสินค้ามือสองประเภทที่เป็นของใช้ส่วนตัวได้ถูกนำมาขายจนหมด ประกอบกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เริ่มเคยชินกับการใช้สินค้ามือสอง จึงทำให้ผู้ประกอบการหรือผู้ขายบางรายเสาะแสวงหาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีลักษณะคล้ายกันจากแหล่งอื่นมาจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคอีกทอดหนึ่ง ซึ่งสินค้ามือสองรูปแบบใหม่ที่เกิดขึ้นเป็นสินค้าประเภทของเก่าหรือของใช้แล้วจากต่างประเทศ และมีผู้ประกอบการรายใหญ่เป็นผู้นำเข้าสินค้าดังกล่าว

ร้านสุพจน์อาร์มมีท่าอาชีพขายสินค้ามือสองมาเป็นเวลาสิบปีจากผู้ค้าเร่ในตลาดนัดจนมีร้านของตนเองในปัจจุบัน สินค้ามือสองทำให้มีเงินทุนไปต่อยอดสู่ธุรกิจอื่นอีกหลายธุรกิจ และยังได้แบ่งปันความรู้ประสบการณ์ธุรกิจสินค้ามือสองให้กับผู้ที่สนใจมาขอเปิดร้าน ตามรูปแบบที่ประสบความสำเร็จมาแล้ว และอยากจะพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการร้านสินค้ามือสองให้ดีขึ้น จึงทำงานวิจัยนี้เพื่อที่จะได้ระบบ

การขอเปิดร้านที่ดีขึ้นและได้ทราบว่าร้านสาขาหรือร้านเครือข่ายที่เปิดกิจการมาแล้วนั้น มีผลประกอบการเป็นอย่างไรและช่วยให้คนในครอบครัวและลูกจ้างมีคุณภาพชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างไรบ้าง รวมทั้งต้องการช่วยสร้างอาชีพให้ประชาชนในชุมชนไม่ว่าจะเป็นผู้ค้ารายย่อยสินค้ามือสองและดินปลูกต้นไม้บรรจุถุง และต้องการคืนกำไรให้กับสังคมโดยการทำกิจกรรมและบริจาคปัจจัยต่าง ๆ ให้กับองค์กรสาธารณะในพื้นที่จังหวัดมหาสารคามและจังหวัดนครราชสีมา

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาการดำเนินธุรกิจเพื่อสังคมของกลุ่มเครือข่ายร้านสุพจน์สินค้ามือสอง
2. เพื่อศึกษาการช่วยส่งเสริมให้เกิดธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครือข่ายร้านสุพจน์สินค้ามือสอง

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

กลุ่มเครือข่ายร้านสุพจน์สินค้ามือสองได้ดำเนินธุรกิจเพื่อสังคมจากการที่ไม่หวังเพียงจะได้กำไรสูงสุด ได้ช่วยพัฒนาธุรกิจชุมชนในพื้นที่ของร้านเครือข่าย เกิดแนวทางการพัฒนารูปแบบการบริการจัดการและจำหน่ายสินค้ามือสองของเครือข่ายร้านสินค้า มือสองให้ดียิ่งขึ้น

### วิธีดำเนินการวิจัย

#### ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการศึกษานี้ ได้แก่ เจ้าของร้านและสมาชิกในร้านสินค้ามือสอง จำนวน 8 ราย จากเครือข่ายร้านสินค้ามือสอง 3 ร้าน ในจังหวัดมหาสารคาม 1 ร้าน คือร้านสุพจน์อาร์มมี 3 ราย ซึ่งเป็นร้านต้นแบบ และจังหวัดนครราชสีมา 2 ร้าน เป็นร้านเครือข่ายที่ขอเปิดตามรูปแบบของร้านต้นแบบ ได้แก่ ร้านลักซ์อาร์มมี 3 ราย และ ร้านเบิร์ดอาร์มมี 2 ราย

ผู้ค้าสินค้ามือสองรายย่อยของทั้งสามร้าน จำนวน 20 ราย และกลุ่มผู้ค้าดินบรรจุถุงรายย่อยจำนวน 30 ราย และมีการเก็บข้อมูลของลูกค้าในธุรกิจอื่นอีก 7 กิจการของร้านเครือข่ายทั้งสามร้าน ได้แก่ การผลิตไม้ดอกไม้ประดับ การผลิตดินปลูกต้นไม้บรรจุถุง การผลิตเฟอร์นิเจอร์จากไม้ลัง กิจการห้องเช่า การรับจัดส่งสินค้าให้เซเว่นอีเลฟเว่น การผลิตโอ่ง และการปลูกพืชไร่ ซึ่งมีลูกจ้างทั้งหมดรวม 28 ราย รวมประชากรในการวิจัยทั้งหมดจำนวน 86 ราย

การเลือกกลุ่มตัวอย่าง ใช้วิธีการเลือกแบบเจาะจงเอาทั้งหมด เนื่องจากกลุ่มประชากรมีจำนวนไม่มากสามารถจะเก็บข้อมูลได้ กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้จึงเป็นจำนวน 86 ราย

## ขั้นตอนการดำเนินงาน

1. ทบทวนและรวบรวมข้อมูลอย่างเป็นระบบ โดยการค้นหาข้อมูลจากฐานข้อมูลและเว็บไซต์ทั้งจากในและต่างประเทศ ดังนี้ นิยามเกณฑ์การพิจารณาในเขตพื้นที่รับผิดชอบ อาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน ทั้ง 76 จังหวัด และอาสาสมัครสาธารณสุขกรุงเทพมหานคร (อสม.) ตั้งแต่ระดับอำเภอขึ้นไป เพื่อนำมาสร้างเครื่องมือสำหรับประเมินความสามารถของผู้นำ อสม. และนิยามประเภท สำหรับสร้างกรอบแนวคิดในการพัฒนาความสามารถของผู้นำ อสม.

2. จัดสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) เพื่อสร้างแบบสอบถามตามทฤษฎี หรือหลักเกณฑ์นโยบายการพัฒนาศักยภาพ อสม. ของกระทรวงสาธารณสุข ร่วมกับตัวแทนของเจ้าหน้าที่สาธารณสุข เพื่อรับฟังความคิดเห็นเกี่ยวกับการกำหนดทิศทางการพัฒนาศักยภาพกลุ่มผู้นำ อสม. เพื่อให้สามารถเข้ามามีส่วนร่วมในการจัดการสุขภาพชุมชน รวมทั้งการจัดบริการสุขภาพในศูนย์สาธารณสุขมูลฐาน (ศสมช.) ให้ประชาชน นำไปสู่กระบวนการวิเคราะห์เนื้อหา ประกอบกับผลการวิเคราะห์เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สรุปเป็นกรอบแนวคิดการศึกษา

## เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

การวิจัยครั้งนี้ ใช้เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1. แบบสัมภาษณ์ สมาชิกของร้านสินค้ามือสองทั้งสามร้าน เพื่อเก็บข้อมูลการบริหารจัดการร้าน และเก็บข้อมูลด้านคุณภาพชีวิตของสมาชิกในครอบครัวว่ามีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร หลังจากได้เปิดร้านสินค้ามือสอง มีการบริหารจัดการ การดูแลลูกจ้างอย่างไรบ้าง และได้มีส่วนในการจ้างงาน การสร้างธุรกิจชุมชน และช่วยเหลือสังคมอย่างไรบ้าง

2. การบันทึกบัญชีครัวเรือนและบัญชีผลประกอบการรายวันและรายเดือน ของร้านเครือข่ายสินค้ามือสองทั้งสามร้าน ว่ามีผลประกอบการเป็นอย่างไร มีรายได้ที่สามารถดูแลกิจการให้ดำเนินต่อไปได้อย่างไร

## การวิเคราะห์ข้อมูล

วิธีการเก็บรวบรวม ทำการรวบรวมข้อมูล โดยการสัมภาษณ์สมาชิกในร้านสินค้ามือสอง การบันทึกบัญชีครัวเรือน และบัญชีผลประกอบการ ของร้านจำหน่ายสินค้ามือสองทั้งสามร้าน และเก็บข้อมูลในธุรกิจอื่นที่ได้ขยายกิจการเพิ่มขึ้นด้วย

วิเคราะห์ข้อมูล ด้วยค่าร้อยละ และ ค่าเฉลี่ย จากบัญชีครัวเรือน และ บัญชีผลประกอบการ แล้วนำเสนอข้อมูลเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพด้วยการพรรณนาจากข้อมูลในการสัมภาษณ์

## ผลการวิจัย

### 1. ผลการดำเนินการเครือข่ายร้านสินค้ามือสอง

#### 1.1 ร้านสุพจน์อาร์มมี

จากการทำร้านสินค้ามือสองมา 11 ปี ร้านสุพจน์ได้ขยายกิจการไปสู่ธุรกิจอื่นที่ไม่เกี่ยวกับสินค้ามือสองได้แก่ การปลูกไม้ดอกไม้ประดับและการผลิตดินปลูกต้นไม้บรรจุถุง การขนส่งสินค้าให้ร้านสะดวกซื้อเซเว่นอีเลฟเว่น ทั้งสามกิจการดำเนินการอยู่ในบริเวณพื้นที่ของร้านสุพจน์ทั้งหมดที่จังหวัดมหาสารคาม และที่จังหวัดนครราชสีมา มีการสร้างห้องเช่า 9 ห้อง และการผลิตเฟอร์นิเจอร์จากไม้ลัง รวมมี 4 กิจการที่เป็นธุรกิจใหม่

การดำเนินธุรกิจของร้านสุพจน์อาร์มมี จากปี 2560-2562 ทำกำไรได้ร้อยละ 49.57 สินค้าที่มียอดขายมากที่สุดห้าอันดับ ได้แก่ 1.) กางเกงขาสั้น USA ร้อยละ 26.88 2.) เสื้อเชิ้ตลายสก๊อต ร้อยละ 21.12 3.) เสื้อยืด ร้อยละ 17.28 4.) กางเกงยีนส์ ร้อยละ 15.36 5.) ของโทรศัพท์มือถือ ร้อยละ 11.52 และ สินค้ารายการอื่น ๆ ร้อยละ 7.86

การขยายธุรกิจจากร้านเสื้อผ้ามือสองจากร้านสุพจน์ มีผู้ขอเปิดเป็นร้านเครือข่าย 2 ร้านที่จังหวัดนครราชสีมา โดยร้านสุพจน์จะให้ผู้ที่มาขอเปิดร้านเครือข่ายจะต้องเริ่มต้นด้วยการรับสินค้ามือสองในครั้งแรกเป็นเงิน 200,000 บาท เพื่อให้มีรายการและจำนวนของสินค้าหลากหลายจะทำให้ลูกค้าสนใจอยากเข้าร้าน และไม่ได้มีข้อห้ามในการรับสินค้าจากที่อื่นมาขายในร้าน ขณะนี้ร้านเครือข่ายสองร้าน ได้แก่

#### 1.2 ร้านลักษณะอาร์มมี

การดำเนินธุรกิจจากปี 2560-2562 ทำกำไรได้ร้อยละ 60.09 สินค้าขายดีห้าอันดับแรก ได้แก่ 1.) ร้องเท้า ร้อยละ 23.31 2.) กางเกงขาสั้น USA ร้อยละ 21.64 3.) กางเกงผ้านัม ร้อยละ 18.64 4.) เสื้อเชิ้ตลายสก๊อต ร้อยละ 16.31 5.) เป้และเต็นสนาม ร้อยละ 15.31 และ สินค้ารายการอื่น ๆ ร้อยละ 6.32

### 1.3 ร้านเบิร์ตอาร์มี

การดำเนินธุรกิจจากปี 2651-2562 ทำกำไรได้ร้อยละ 57.40 สินค้าขายดีห้าอันดับแรก ได้แก่ 1.) รองเท้าผ้าใบและรองเท้าหัวเหล็ก ร้อยละ 22.89 2.) เสื้อยืด ร้อยละ 21.25 3.) กางเกงทหารขายาว ร้อยละ 19.62 4.) กางเกงยีนส์ ร้อยละ 18.63 5.) กางเกงขาสั้น ร้อยละ 17.98 และ สินค้ารายการอื่น ๆ ร้อยละ 6.54

ผลประกอบการของทั้งสามร้าน มีรายได้จากการดำเนินการร้านสินค้ามือสอง มีค่าเฉลี่ย 43,433 บาทต่อเดือน เป็นค่าเฉลี่ยยอดขาย 431,975 บาทต่อปี หักค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ 267,225 บาท เหลือเป็นกำไรเฉลี่ย 255,790 บาท คิดเป็นกำไรเฉลี่ยร้อยละ 49.08

สำหรับร้านสุพจน์อาร์มีและร้านลักษณะอาร์มี การดำเนินกิจการสินค้ามือสองเป็นกิจการหลักของครอบครัว ส่วนร้านเบิร์ตอาร์มี ร้านสินค้ามือสองจะเป็นอาชีพเสริมเนื่องจาก คุณนายเป็นผู้เป็นภรรยามืออาชีพเป็นพนักงานธนาคาร ธกส. ส่วนสามีเป็นเกษตรกร แต่สินค้ามือสองทำให้ครอบครัวของร้านเบิร์ตอาร์มีมีรายได้ที่มั่นคงมากขึ้น ลดความเสี่ยงจากการทำการเกษตรแบบพืชไร่ที่ต้นทุนสูงและผลผลิตและรายได้ไม่แน่นอน

1.4 ผู้ค้ารายย่อยที่มารับสินค้ามือสอง จากทั้งสามร้านในพื้นที่จังหวัดมหาสารคามและนครราชสีมา จำนวนเฉลี่ย 20 รายต่อเดือน รวมยอดที่รับสินค้าไปจำหน่ายทั้งหมดเฉลี่ย 10,666 บาทต่อเดือน และคิดเป็น 15,816 บาทต่อปี

## 2 การเปลี่ยนแปลงหลังจากเข้ามาทำกิจการสินค้ามือสอง

### 2.1 ร้านสุพจน์อาร์มี

ครอบครัวสุพจน์มีอาชีพขายสินค้ามือสองเป็นอาชีพหลักที่เปลี่ยนแปลงให้ชีวิตดีขึ้น ไม่ต้องเป็นพ่อค้าเร่ที่ไม่มีร้านที่แน่นอนย้ายที่ขายเป็นอยู่เรื่อยไป ครอบครัวมีบ้านอยู่และมีร้านเป็นหลักแหล่ง เมื่อรายได้มั่นคงมีเงินทุนสะสมได้ขยายธุรกิจอีก 4 กิจการ ที่มีมูลค่าทางธุรกิจหลายล้านบาท สมาชิกในครอบครัวทั้ง 4 คน ได้ช่วยกันดูแลกิจการและได้อยู่ด้วยกัน และยังได้แบ่งปันความสำเร็จให้กับร้านเครือข่ายสินค้ามือสองอีกสองร้านสองครอบครัว

ลูกจ้างทั้ง 4 กิจการ ได้แก่ การปลูกไม้ดอกไม้ประดับและการผลิตดินบรรจุถุง การขนส่งสินค้าให้เซเวนอีเลฟเว่น การผลิตเฟอร์นิเจอร์ และห้องพักให้เช่า มีลูกจ้างทั้งหมด 16 ราย อายุเฉลี่ย 30 ปี เป็นชาย ร้อยละ 87.50 เป็นหญิง ร้อยละ 12.50 เนื่องจากแต่ละธุรกิจทั้ง 4 กิจการ

สามารถดำเนินกิจการมีผลประกอบการที่ดีและสามารถจัดการค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ได้ด้วยแต่ละธุรกิจเองจึงไม่ต้องใช้เงินจากร้านสินค้ามือสองไปสนับสนุนช่วยเหลือ

## 2.2 ร้านลักษณะอาร์มมี

ก่อนเปิดร้านสินค้ามือสอง คุณเอกลักษณ์และครอบครัวทำกิจการผลิตโอ่งดิน แต่ช่วงที่ผ่านมามีการผลิตน้อยลงจึงได้สนใจมาขอเปิดร้านสินค้ามือสอง จากที่คิดว่าจะเป็นเพียงรายได้เสริม กลับกลายเป็นรายได้หลักของครอบครัว และสามารถทำกำไรได้มากกว่าร้านสุพรรณร้อยละ 10 ครอบครัวจึงมีรายได้ที่มั่นคงมากขึ้นไม่ต้องกังวลกับรายได้ที่ไม่แน่นอนของการผลิตโอ่ง และคุณเอกลักษณ์ยังได้เข้าศึกษาต่อในระดับปริญญาตรีในชั้นปีที่ 3 คาดว่าจะสำเร็จการศึกษาในปี

ธุรกิจผลิตโอ่งมีลูกจ้าง 5 ราย เป็นชายทั้งหมด อายุเฉลี่ย 50 ปี จะต้องใช้รายได้จากสินค้ามือสองมาจ่ายค่าแรงให้ลูกจ้างในช่วงการผลิตโอ่งเนื่องจากต้องใช้เวลาในการผลิตและคำสั่งซื้อไม่ได้มีสม่ำเสมอเงินทุนหมุนเวียนจึงไม่เพียงพอ ธุรกิจสินค้ามือสองเข้ามาช่วยรักษาธุรกิจผลิตโอ่งไว้ได้ไม่ต้องเลิกกิจการ

## 2.3 ร้านเบิร์ดอาร์มมี

คุณไพฑูรย์ ทำอาชีพเกษตรกรปลูกพืชไร่ รายได้ไม่แน่นอน แต่ภรรยาเป็นพนักงานของรทส. มีรายได้แน่นอนครอบครัวนี้จึงไม่มีปัญหาเรื่องการเงิน รวมทั้งไม่มีบุตรจึงมีรายจ่ายไม่มากสามารถดูแลกันและกันได้ ร้านสินค้ามือสองช่วยให้มีรายได้ที่มั่นคงสามารถสนับสนุนการทำเกษตรกรรมได้ในเวลาที่ผลผลิตไม่แน่นอนในการปลูกพืชไร่ 70 ไร่ ใช้คนงาน 7 ราย เป็นชายทั้งหมด อายุเฉลี่ย 56 ปี

ทั้งสามครอบครัวมีรายได้เพียงพอสำหรับใช้จ่ายและมีทุนดำเนินธุรกิจต่อไป ร้านสินค้ามือสองกลายเป็นรายได้หลักที่ทำให้ดูแลคนในครอบครัวและลูกจ้างทั้งหมดได้

## 2.4 คุณภาพชีวิตพื้นฐานของเครือข่ายร้านสินค้ามือสอง

สินค้ามือสองจะผ่านการคัดเลือกและขนส่งมาจากหลายประเทศ ถึงแม้จะมีการฆ่าเชื้อมาก่อนแล้ว แต่ทั้งผู้ขายควรจะใส่หน้ากากอนามัยและอาบน้ำหลักจากการคัดแยกสินค้า ส่วนผู้บริโภคจะต้องซักทำความสะอาดให้ดีขึ้นนำไปใช้ สำหรับสมาชิกครอบครัวของร้านสินค้ามือสองทั้งสามร้านไม่มีผู้ที่เจ็บป่วยหรือได้รับผลกระทบใดจากสินค้ามือสอง ในด้านร่างกายสุขภาพแข็งแรงปกติทุกคน จากการดำเนินกิจการที่มีกำไรทำให้มีรายได้สม่ำเสมอ ถ้ามีหนี้สามารถชำระได้ตามกำหนดและสามารถสนับสนุนกิจการอื่นที่ดำเนินการอยู่ต่อไปได้ มีทุนในศึกษาต่อในระดับปริญญา

ตรีและปริญญาโท ได้พัฒนาตนเองสร้างความภูมิใจให้กับครอบครัวเป็นที่ยอมรับในสังคม เมื่อมีคุณวุฒิและวัยวุฒิที่เพิ่มขึ้นทำให้กล้าคิดกล้าทำมากขึ้น สามารถขยายกิจการธุรกิจเพิ่มได้อีกหลายธุรกิจ และยังมีความคิดที่จะขยายกิจการในธุรกิจใหม่จากความคาดหวังในความสำเร็จที่มากกว่าเดิมอยู่ตลอดเวลาและอยากจะแบ่งปันความสำเร็จให้กับผู้อื่นด้วย

ในส่วนของลูกค้าจ้างในกิจการทั้ง 7 ธุรกิจ ของเครือข่ายร้านสินค้ามือสองทั้งสามร้าน กิจการอื่นของร้านสุพจน์อาร์มมีสามารถดูแลลูกค้าจ้างได้ด้วยผลดำเนินการที่ดีของแต่ละธุรกิจเอง แต่ร้านรักอาร์มมีและร้านเบิร์ดอาร์มมี จะต้องนำรายได้จากร้านสินค้ามือสองไปสนับสนุนธุรกิจการผลิตโองและการปลูกพืชไร่ เนื่องจากทั้งสองกิจการมีเงินหมุนเวียนไม่เพียงพอ ลูกค้าจ้างทั้งหมดจะได้รับค่าแรงขั้นต่ำวันละ 300 บาท ยังไม่ได้เข้าระบบประกันสังคม การดูแลลูกค้าจ้างเหมือนเป็นเพื่อนพี่น้อง มีการเลี้ยงอาหารกลางวัน เมื่อเจ็บป่วยช่วยดูแลรักษาเป็นครั้งคราวไป สิ่งสำคัญในช่วงโควิด-19 ลูกค้าจ้างทั้งหมดยังไม่ถูกเลิกจ้างเหมือนที่อื่นและยังสามารถดำเนินธุรกิจทั้งหมด 7 กิจการนี้ได้ต่อไปได้ด้วยดี

### 3. การส่งเสริมให้เกิดธุรกิจชุมชนของเครือข่ายร้านสุพจน์

จากธุรกิจเสื้อผ้ามือสองและการขยายธุรกิจไปยังธุรกิจอื่นอีกห้ากิจการ ทำให้เกิดการสร้างงานสร้างอาชีพสร้างรายได้ให้คนในตำบลบ้านแพง อำเภอโกสุมพิสัย จังหวัดมหาสารคาม และอำเภอด่านขุนทด จังหวัดนครราชสีมา ธุรกิจที่เกี่ยวข้องและเป็นเครือข่ายของร้านสุพจน์อาร์มมี ได้แก่ ร้านสุพจน์อาร์มมี ดำเนินการธุรกิจสินค้ามือสอง จำหน่ายไม้ดอกไม้ประดับ ผลิตดินปลูกต้นไม้บรรจุถุง จัดส่งสินค้าให้เซเว่นอีเลฟเว่น ผลิตเฟอร์นิเจอร์จากไม้ลัง เปิดบริการห้องเช่า รายวันรายเดือน ร้านเครือข่ายสินค้ามือสองลักษณะอาร์มมี ซึ่งมีธุรกิจเดิมผลิตโองดิน ร้านเครือข่ายสินค้ามือสองเบิร์ดอาร์มมี มีการปลูกพืชไร่ที่ทำมาก่อน และยังมีผู้ค้ารายย่อยที่รับสินค้ามือสองและดินบรรจุถุงไปจำหน่าย รวมลูกค้าจ้างและผู้ค้ารายย่อยของการประกอบกิจการในเครือข่ายของสุพจน์มีจำนวนทั้งหมด 79 ราย ที่อยู่ในจังหวัดมหาสารคามและนครราชสีมา รวมทั้งจังหวัดใกล้เคียงด้วย

ลูกค้าจ้างในส่วนการผลิตดินของร้านสุพจน์อาร์มมี มีรายได้เพียงพอที่จะซื้อจักรยานยนต์คันใหม่ได้ เพราะการผลิตดินจะมีการทำงานล่วงเวลาจากยอดคำสั่งซื้อจำนวนมากทำให้ลูกค้าจ้างมีรายได้เพิ่มมากขึ้น จนมีประชาชนในชุมชนสนใจสอบถามว่าอยากจะเข้ามาเป็นลูกค้าจ้างผลิตดินบรรจุถุง เหตุจากได้เห็นลูกค้าจ้างบรรจุดินได้ซื้อจักรยานยนต์คันใหม่

ผู้ค้าสินค้ามือสองและผู้ค้าสินรายย่อยรวมทั้งหมด 50 ราย ได้เริ่มธุรกิจของตนเอง มีสินค้าและมีรายได้จากการมารับสินค้าของร้านสุพจน์ไปขายต่อ ทำให้เป็นการส่งเสริมอาชีพให้กับประชาชนในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียง ด้วยงบประมาณที่ผู้ค้ารายย่อยสามารถรับสินค้าไปได้ในราคาและจำนวนที่ไม่สูงเกินกำลังของแต่ละคน

ในช่วงการระบาดของโรคโควิด-19 ธุรกิจทั้งหมดของเครือข่ายสุพจน์และลูกจ้างทั้งหมดยังดำเนินการเป็นปกติ ไม่มีการปลดคนงานแม้แต่คนเดียว และในส่วนของกิจการสินค้ามือสองนั้นมียอดขายเพิ่มขึ้นในช่วงโควิด เนื่องจากห้างร้านขนาดใหญ่ไม่สามารถเปิดบริการได้ทำให้ผู้ซื้อจะต้องมาซื้อสินค้ากับรายขนาดเล็กแทน วิกฤตในช่วงโควิดจึงส่งผลต่อยอดขายที่เพิ่มขึ้นสำหรับกลุ่มสินค้ามือสอง

#### 4 การดำเนินธุรกิจเพื่อสังคมของเครือข่ายร้านสุพจน์

จากการที่ไม่ได้ตั้งเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจที่การสร้างกำไรสูงสุด แต่ต้องการที่จะแบ่งปันธุรกิจที่ร้านสุพจน์อาร์มมีได้มีประสบการณ์มีความชำนาญ การขอเปิดร้านเครือข่ายของร้านสุพจน์อาร์มมีความตั้งใจอยากจะช่วยให้ร้านเครือข่ายสามารถดำเนินธุรกิจไปได้อย่างต่อเนื่อง มีผลประกอบการที่มีกำไร จึงไม่มีการเก็บค่าใช้จ่ายหรือค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ในแบบระบบแฟรนไชส์ ตัวอย่างเช่น ค่าธรรมเนียมแรกเข้า ค่าการถ่ายทอดความรู้ ค่าลิขสิทธิ์และตราสินค้า เป็นต้น จะกำหนดเพียงว่าจะต้องรับสินค้าในครั้งแรกที่ 200,000 บาท ในการรับสินค้าในครั้งต่อไปจะจัดสินค้าให้ตามปริมาณที่ร้านเครือข่ายต้องการไม่กำหนดยอดขั้นต่ำ และจะมีการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมให้กับสินค้าแต่ละรายการ ให้คำแนะนำ ช่วยเหลือ เป็นพี่เลี้ยงให้โดยไม่ปล่อยให้ร้านเครือข่ายต้องเผชิญปัญหาเพียงลำพัง การขอเปิดร้านเครือข่ายสินค้ามือสองจะปรับจากยอดสั่งสินค้าครั้งแรก 200,000 บาท เป็น 150,000 บาท เพื่อให้ผู้สนใจอยากจะทำธุรกิจสินค้ามือสองได้ใช้จำนวนเงินเริ่มแรกน้อยลง

ธุรกิจสินค้ามือสองช่วยอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมจากการนำ เสื้อผ้า สิ่งของ เครื่องใช้ กลับมาใช้ใหม่โดยเครือข่ายร้านสุพจน์สินค้ามือสองมีการจัดจำหน่ายสินค้ามือสอง คิดเป็นค่าเฉลี่ย 156,000 ชิ้นต่อปี ส่วนกิจกรรมเพื่อสังคม ส่วนใหญ่เป็นการบริจาคสิ่งของ เครื่องอุปโภคบริโภคให้กับวัดต่างๆ และการทอดผ้าป่า ในจังหวัดมหาสารคาม นครราชสีมา และจังหวัดใกล้เคียง ซึ่งเป็นกิจกรรมที่นิยมจัดประจำปี โดยรวบรวมปัจจัยและเงินทำบุญจากเครือข่ายของสุพจน์อาร์มมี และมีร้านสุ

พจน์และร้านลักษณะอาร์มมีเป็นเจ้าภาพหลัก จากปี พ.ศ. 2561-2563 ที่ทำกิจกรรมเพื่อสังคมรวมยอดเป็นเงิน 568,000 บาท

การรักษาสิ่งแวดล้อมและการบริจาคปัจจัยต่าง ๆ เป็นกิจกรรมเพื่อสังคมที่บริษัทขนาดใหญ่จะมีกิจกรรมเหล่านี้เป็นเรื่องปกติ แต่สำหรับธุรกิจขนาดเล็กที่ขนาดใกล้เคียงกับเครือข่ายร้านสุพจน์นั้น น่าจะมีการทำกิจกรรมเหล่านี้ไม่มากนัก เครือข่ายร้านสุพจน์จึงแสดงให้เห็นว่าไม่ได้แสวงหากำไรสูงสุดเป็นเป้าหมายหลัก แต่ได้แบ่งปันธุรกิจให้กับเครือข่ายทั้งที่เป็นร้านและผู้ค้ารายย่อย ด้วยความต้องการที่จะช่วยเหลือผู้อื่นเพื่อจะได้คืนกำไรให้กับสังคมบ้างเท่าที่มีกำลังจะทำได้

### สรุปผลการวิจัย

ร้านสุพจน์อาร์มมีทำการร้านสินค้ามือสองมาเป็นเวลาสิบปี จนมีเงินเก็บสะสมที่นำมาขยายธุรกิจอีก 4 ธุรกิจ กิจกรรมเหล่านั้นดำเนินการไปได้ดีสร้างผลตอบแทนมีกำไรทุกธุรกิจ และธุรกิจสินค้ามือสองได้ให้ผู้ประกอบการสองรายขอเปิดร้านตามรูปแบบของร้านสุพจน์อาร์มมี คือ ร้านรักอาร์มมีและร้านเบิร์ตอาร์มมี ทั้งสองรายสามารถดำเนินกิจการมีกำไรเหมือนร้านสุพจน์อาร์มมีที่เป็นร้านต้นแบบ และยังสามารถนำผลกำไรที่ได้ไปสนับสนุนช่วยเหลือธุรกิจเดิมที่ดำเนินการอยู่และมีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอให้สามารถประกอบธุรกิจนั้นต่อไปและชำระหนี้สินที่มีอยู่ได้ สามารถดูแลคนในครอบครัวและลูกจ้างที่มีอยู่ทั้งหมดได้ไม่ต้องเลิกจ้างโดยเฉพาะในช่วงโควิด-19 เครือข่ายร้านสุพจน์ยังได้ส่งเสริมให้เกิดธุรกิจชุมชนจากการจ้างงานของธุรกิจทั้งหมด และได้ร่วมกันทำกิจกรรมเพื่อสังคมมาตลอดในช่วงหลายปีที่ผ่านมา

### ข้อเสนอแนะ

#### 1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการศึกษาไปประยุกต์ใช้

1.1 ในการวิจัยครั้งนี้ถึงแม้ว่าจะทำการเก็บข้อมูลเพียง 3 ร้านค้าสามครอบครัว แต่มีธุรกิจที่ดำเนินการไปพร้อมกับร้านสินค้ามือสองทั้งหมด 7 กิจกรรม เฉพาะข้อมูลของร้านสินค้ามือสองมีข้อมูลหลายด้านและมีการเชื่อมโยงข้อมูลไปยังกิจการอื่นอีก 8 กิจกรรมที่ทั้งสามร้านำเนินกิจการอยู่ด้วย เนื่องจากมีการนำรายได้จากร้านสินค้ามือสองไปสนับสนุนกิจการอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นการชำระหนี้สิน การจ่ายค่าจ้างให้กับแรงงาน และทำให้จะต้องเก็บข้อมูลของแรงงานในธุรกิจอื่นเพราะ

นอกจากจะต้องดูแลคนในครอบครัวแล้วยังจะต้องดูแลลูกจ้างทั้งหมดด้วย เพื่อให้อีกทั้ง 8 กิจการนั้นยังดำเนินกิจการต่อไปได้ จึงทำให้ในงานวิจัยจะมีข้อมูลอีกหลายส่วนที่ไม่ได้นำเสนอในครั้งนี้

1.2 สินค้ามือสองเป็นกิจการที่สามารถทำกำไรได้ดี ลงทุนไม่มาก การจัดการไม่ยุ่งยาก ใช้คนดูแลร้านน้อยคนได้ หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องควรพิจารณาศึกษาข้อมูลแล้วส่งเสริมให้ประชาชนได้ทำเป็นอาชีพเสริมจะช่วยเพิ่มรายได้ให้ครอบครัวได้

## 2. ข้อเสนอแนะครั้งต่อไป

การวิจัยครั้งต่อไปควรมีการวิจัยที่เก็บข้อมูลด้านการตลาดจากข้อมูลของลูกค้าที่มาใช้บริการที่ร้าน เพื่อจะได้ทราบความต้องการของลูกค้าและตลาดสินค้ามือสองมากขึ้น และเก็บข้อมูลของผู้ค้ารายย่อยให้ละเอียดมากขึ้น เนื่องจากจะเป็นกลุ่มที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นแล้วจะทำให้ต้องมีการจัดหาสินค้าเพิ่มขึ้นให้เพียงพอกับผู้ค้ารายย่อยทั้งกลุ่มสินค้ามือสองและกลุ่มดินบรรจุกุญ

## บรรณานุกรม

- ขวัญกมล ดอนขวา. (2556). **การจัดการธุรกิจชุมชนบนพื้นฐานปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง**. สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ สำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี.
- ชมพูนุช สกุลดวงษ์. (2557). **การบริหารจัดการตลาดนัดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้ามือสองของ ผู้บริโภคในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา**. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
- ทวีศักดิ์ รักการดี, & ทิพนครินทร์ คงประสุกร. (2554). **พฤติกรรมผู้บริโภคเสื้อผ้ามือสองของ ประชากรในอำเภอเมือง จังหวัดชุมพร**. งานวิจัยสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปกร.
- ปรียา ปรงคำมา. (2554). **คุณภาพชีวิตครอบครัวและความพึงพอใจต่ออาชีพเย็บผ้าโหล ตาม การรับรู้ของสตรีเย็บผ้าโหล:กรณีศึกษาจังหวัดขอนแก่น**. วิทยานิพนธ์ปริญญาพยาบาลศาสตรมหาบัณฑิต คณะพยาบาลศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- ปวีณา สินขาว. (2556). **ความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมที่ส่งผลต่อภาพลักษณ์ของ บริษัทไทยน้ำทิพย์จำกัด จังหวัดปทุมธานี**. การค้นคว้าอิสระ ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.
- รัชชาวดี ครุฑธา. (2559). **แนวทางการพัฒนาคุณภาพชีวิตโดยการประกอบอาชีพเสริมของ พนักงานโรงพยาบาลราชบุรี**. การศึกษาอิสระ ปริญญารัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต วิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์.
- สำนักข่าวบางกอกทูเดย์. (2562). **ครบเครื่องเรื่องแบรนด์เนม สิ่งที่คนไทยต้องรู้ก่อนขาย**. ค้นเมื่อ 12 กุมภาพันธ์ 2562, จาก <https://bangkok-today.com>
- สิตารัศมี ธารารมณ. (2557). **การจัดการส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจเสื้อผ้ามือสอง ใน เขตอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา**. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
- Mthai. (2557). **เจาะธุรกิจเสื้อผ้ามือสอง ทุนไม่มีก็รวยได้**. ค้นเมื่อ 16 มีนาคม 2562, จาก <https://news.mthai.com/webmaster-talk/376770.html>

## ผู้เขียน

### สุริดา แบนเนอ

ร้านสุพจน์สินค้ามือสอง

เลขที่ 61 หมู่ที่ 9 ตำบลบ้านแพง อำเภอโกสุมพิสัย

จังหวัดมหาสารคาม 30000

E-mail : surida\_nab@gmail.com