

สารจากบรรณาธิการ

Extra Extra Extra !!! Extra Activities, Extra Program and Extra Fee

ท่านผู้อ่านคงจะทราบกันบ้างแล้วว่า โครงการ RE ของเรานั้นปีนี้เป็นปีที่มีแต่ของใหม่และของเพิ่มเติมมากมาย ทั้งนี้เป็นเพราะเราตระหนักดีถึงการเป็นผู้นำและการพัฒนาหลักสูตรที่ไม่หยุดนิ่ง อย่างแรกก่อนเลยคือการที่เราวางแผนจะทำ **MPV หรือ Master of Property Valuation** ที่ไม่หยุดเพียงแค่การประเมินมูลค่าอสังหาริมทรัพย์แต่ขยายไปถึงอสังหาริมทรัพย์ต่างๆด้วย เช่น การประเมินภาพเขียน ลิขสิทธิ์ เครื่องจักร ของสะสม และแน่นอนที่สุด พระเครื่อง เหตุและผลนั้นไม่ยากเลย เพราะเราต้องแข่งขันและพัฒนาคนให้เทียบเท่ากับประเทศอื่นๆ โดยเฉพาะเพื่อนบ้านคนสำคัญเช่น สิงคโปร์ ที่พยายามพัฒนาบุคลากรเพื่อป้องกันตลาด Wealth Management เพื่อที่จะเป็น Swiss Bank แห่ง เอเชีย เมื่อเป็นเช่นนั้นแล้วทางโครงการ RE จึงต้องรีบสร้างบุคลากรที่ประเมินได้ทุกอย่างเพื่อเป็นพื้นฐานในการแข่งขันในตลาดนี้ให้ได้ นอกจากนี้ทางโครงการฯได้วางแผนให้ **RICS** ผู้ที่เกี่ยวข้องทางด้าน การประเมิน และผู้ที่ให้การ **accredit** (รับรองหลักสูตร) เป็นผู้ที่ จะช่วยพัฒนาหลักสูตร คราวนี้ใครจะมาหาว่าเราเป็นประเทศกำลังพัฒนาให้รู้กันไป

ส่วนของเพิ่มเติมที่สองนั้นคือผลของการที่เราได้การรับรองหลักสูตรจาก RICS ทำให้เรานั้นมีกิจกรรมเพิ่มสำหรับนักศึกษาใน รูปแบบของการไปฝึกงานกับบริษัทต่างๆในต่างประเทศ และมีทุนให้ขังเพื่อการไปฝึกงานด้วย (ณ ขณะนี้มีเฉพาะโครงการ MRE เท่านั้น) ส่วนสิ่งเพิ่มเติมและใหม่อย่างที่สองคือการที่ทางโครงการตระหนักดีว่า การไป study tour นั้นมีความจำเป็น อย่างยิ่งที่ต้องไปดูงานในต่างประเทศเพื่อเกิด **inspiration** ใหม่ และควรไปนานกว่า 3 หรือ 4 วัน เพราะฉะนั้นเราจึงได้ร่วมมือ กับมหาวิทยาลัยและองค์กรในต่างประเทศเพื่อที่จะทำ **study tour** ที่เต็มรูปแบบมากขึ้น ส่วนเรื่องใหม่สุดท้ายคือการ ที่ทางโครงการเห็นว่าในวิชาเลือกที่นักศึกษาเลือกแตกต่างกันออกไปนั้น น่าจะมี **ส่วนผสมของผู้เรียนที่จะทำให้เกิดการแลกเปลี่ยน ความคิดนั้นสมบูรณ์ที่สุด** เราจึงเปิด **Extension Program** ที่เปิดรับบุคคลภายนอกที่เป็นตัวแทนขององค์กรได้เข้ามาเรียน ด้วย แต่ไม่ให้มากกว่า 20% ของจำนวนนักศึกษาในรายวิชานั้น เพราะเราเห็นว่านักศึกษาจะได้รับ **Networking** ที่มากขึ้นและได้ สัมผัสกับผู้บริหารมากขึ้นและใน ขณะเดียวกันผู้บริหารที่ไม่ค่อยมีเวลา ก็สามารถมาเลือกเรียนในวิชาเลือกเพื่อเพิ่มความรู้ทางทฤษฎี ใหม่ได้อีกด้วย

ทั้งหมดนี้จะให้มองที่ก็ Win Win Situation ในการที่เราเป็น ผู้นำในการพัฒนาบุคลากรทางด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างแท้จริง หากท่านเห็นด้วยกับการที่เราอย่างที่จะพัฒนาบุคลากรให้ได้มาตรฐานเช่นมาตรฐานรถยนต์ เฮอร์มัน จึง เรียนมาเพื่อทราบและขออนุญาตว่าค่าเทอมนั้นก็ผันแปรตามรถยนต์ที่กล่าวด้วย

ผศ.จิตตาภรณ์ ศรีบุญจิตต์
รองผู้อำนวยการโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ฝ่ายวิชาการ

แรงบันดาลใจสำหรับชาว RE

“เมื่อหลายปีก่อน คณะวิจัย ศึกษาตัวอย่างจำนวน 16,000 ตัวอย่าง จากผู้บริหารบริษัท ผลการวิจัยทำให้ผู้คนประหลาดใจมาก เพราะพบว่า ผู้ที่ทำงานได้ผลดีที่สุด คือผู้ที่เห็นคุณค่าของคน เท่าๆ กับคุณค่าของผลกำไร “ จาก หนังสือ Rewired ล้มได้ก็ลุกได้ แต่งโดย Harry Paul & Ross Reck, PhD. แปลโดย รอยพิมพ์ ธีระวงษ์

เป็นเพราะอะไร ก็เพราะเครื่องจักรหรือเครื่องคอมพิวเตอร์นั้นไม่สามารถสร้างผลกำไรได้ด้วยตัวเองหากเป็นเพราะคนที่คิดค้นให้เครื่องจักรผลิตอะไรและคนที่ป้อนข้อมูลลงในคอมพิวเตอร์ต่างหากที่เป็นคนสร้าง เราชาว RE อย่าลืมเรื่องนี้ รักกัน appreciate ซึ่งกันและกัน ทั้งคนรอบข้าง คนที่อยู่บนกว่า และคนที่อยู่ล่างกว่า รับรองมีสุข

ผู้ช่วยศาสตราจารย์จิตตารณ ศรีบุญจิตต์
รองผู้อำนวยการโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
ฝ่ายวิชาการ

บางส่วนของงาน Comprehensive RE เรื่อง แนวทางการปรับปรุงห้างสรรพสินค้าสัญชาติไทยดั่งฮั่วเส็ง

โดย นางสาว วิภาดา ขำปัญญา

นักศึกษา MRE 4 รหัสนักศึกษา 4702034606

หากต้องอ่านฉบับเต็ม กรุณา download ได้ที่ <http://re.bus.tu.ac.th/download/vipada.pdf>

คำนำ

ห้างสรรพสินค้าไทยสมัยยุคก่อนๆ ที่ครั้งหนึ่งเคยเฟื่องฟูและตอบโจทย์ความต้องการของสังคมไทย ถ้าท่านผู้อ่านยังจำได้ ห้างพาต้า ครั้งหนึ่งเคยจดจำกับสวนสัตว์บนดาดฟ้าที่มีคิงคอง, ห้างสรรพสินค้าบางลำพู, ห้างอิมพีเรียลเวิลด์ ห้างเมอร์รี่คิง และห้างสรรพสินค้าดั่งฮั่วเส็ง เป็นต้น หากแต่ปัจจุบันรูปแบบของสังคม ความต้องการของผู้บริโภค และผู้แข่งขันในตลาดปัจจุบันเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว คงปฏิเสธไม่ได้ว่าห้างไทยเหล่านี้ค่อยๆ เลือนหายไปทีละน้อย บางแห่งปิดตัวลงเหลือทิ้งไว้เพียงตึกอาคารที่ไม่ได้ประกอบกิจการต่อไป เช่น ห้างสรรพสินค้าเมอร์รี่คิง ปิ่นเกล้า, บางแห่งจำเป็นต้องปรับรูปแบบของห้างที่เจาะกลุ่มตลาดที่เล็กลง และเฉพาะเจาะจงมากขึ้น เช่น ห้างสรรพสินค้าพาต้า ที่เปลี่ยนมาเน้นสินค้าประเภทอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ (IT) และแผ่นซีดี ราคาถูก เป็นต้น

ห้างสรรพสินค้าดั่งฮั่วเส็ง สาขานนทบุรี ก็เป็นหนึ่งในตัวอย่างของที่ได้กล่าวมาเบื้องต้น ตำแหน่งที่ตั้งของห้างสรรพสินค้า ไม่ไกลจากมหาลัทธิธรรมศาสตร์มากนัก ถ้าเริ่มจากสี่แยกบางพลัด (สะพานซังฮี้) จะตรงไปบนถนนสีรินทร ก่อนถึงสถานีขนส่งสายใต้ ผู้เขียนเป็นหนึ่งในลูกค้าของห้างสรรพสินค้านี้ จึงของใช้งานเขียนขึ้นนี้ เสนอทางเลือกในการปรับปรุง และพัฒนาศักยภาพของห้างสรรพสินค้าแห่งนี้ต่อไป

ทั้งนี้ผู้เขียนได้นำเอาทฤษฎีต่างๆ จากงานเขียนของหลายๆ ท่านมาประยุกต์ใช้ให้สอดคล้องกับห้างดั่งฮั่วเส็ง ดังจะพบในเนื้อหาช่วงต่อไป

เนื้อเรื่อง

แนวทางการปรับปรุงห้างสรรพสินค้าดั่งฮั่วเส็ง ตามแนวทฤษฎี TIMES Model

จากการวิเคราะห์ในช่วงต้น จึงขอเสนอทางเลือกเพื่อปรับปรุงการจัดการ อันได้แก่ การจัดการเรื่องเวลา (Time), การจัดการเรื่องการให้ข้อมูลข่าวสาร (Information), การจัดการเรื่องเงิน (Money), การจัดการด้านพลังงาน ทั้งทางด้านรายการและจิตใจ (Energy) และการจัดการด้านเรื่องระยะทาง และเวลาที่ใช้ไปในกิจกรรมการเลือกซื้อหาสินค้า (Space) ดังนั้นการจัดการเรื่องเวลา (Time)

1 การจัดการเรื่องเวลา (Time)

1.1 ห้างสรรพสินค้าดั่งฮั่วเส็ง เปิดให้บริการในช่วงเวลาที่ยาวกว่าอย่างไรก็ตามควรทำการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าให้ทราบมากขึ้น แล้วทำการเปรียบเทียบความคุ้มค่ากับยอดขายที่เพิ่มขึ้น กับ ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการให้บริการที่เปิดเร็วกว่าและปิดบริการช้ากว่าต่อไป

2 การจัดการเรื่องการให้ข้อมูลข่าวสาร (Information)

2.1 บอริมพัฒนาการบริการของพนักงานให้ตื่นตัว และให้บริการอย่างรวดเร็ว ในขั้นตอนการชำระค่าสินค้า

2.2 เพิ่มจำนวน และความเด่นชัดของป้าย ได้แก่

2.2.1 แผนผังแสดงตำแหน่งแผนกสินค้า และ ร้านค้าในแต่ละชั้น โดยควรมีป้ายแสดงจุด บริเวณจุดทางขึ้นลงบันไดเลื่อน หน้าตัวลิฟท์ และ ทางออกเชื่อมอาคารที่จอดรถของแต่ละชั้น รวมถึงควรมีแผนผังแนะนำห้างสรรพสินค้า และร้านค้าต่างๆ วางให้เห็นภาพประชาสัมพันธ์

2.2.2 ป้ายแขวนแสดงทิศชี้ตำแหน่งสำคัญต่างๆ เช่น ห้องน้ำ, ลิฟท์,ประชาสัมพันธ์ หรือ ทางออกที่จอดรถ เป็นต้น

2.2.3 ป้ายระบุเวลาเปิด-ปิดให้บริการ โดยทาสีเขียนระบุเวลาเปิดปิดของห้างสรรพสินค้าตรงเสาบริเวณที่จอดรถ ต่อจากข้อความระบุตำแหน่งชั้น และระบุในแผนผังแสดงตำแหน่งแผนกสินค้า เป็นต้น

3. การจัดการด้านการเงิน (Money)

3.1 จัดกิจกรรมแคมเปญโปรโมชั่นทั้งห้างเพื่อสร้างสีสันในแต่ละช่วงเวลาให้ลูกค้า เช่น มิดไนท์เซล, เลดีไนท์ เป็นต้น ทั้งนี้ควรสื่อสารประชาสัมพันธ์อย่างเด่นชัด และมีการตกแต่งบรรยากาศทั้งห้างสอดคล้องกับกิจกรรม ณ ช่วงนั้นๆ

4 การจัดการด้านพลังงาน ทั้งทางด้านรายการและจิตใจ (Energy) และ การจัดการด้านเรื่องระยะทาง และเวลาที่เข้าไปในกิจกรรมการเลือกซื้อหาสินค้า (Space)

4.1 เปลี่ยนรุ่นของลิฟท์ที่ให้บริการที่รวดเร็วขึ้น สำหรับขนาดของลิฟท์อาจจะเปลี่ยนแปลงได้ยากเนื่องจากเกี่ยวเนื่องกับโครงสร้างของอาคาร

4.2 สงวนที่จอดรถชั้น 1 บริเวณหน้าห้างสรรพสินค้า และด้านข้างบางส่วนสำหรับลูกค้าที่มาใช้บริการซูเปอร์มาร์เกต

4.3 ปัจจุบันพื้นที่เช่ารายย่อยบริเวณด้านหน้าตัวห้างชั้นใต้ดิน เสนอให้ย้ายออกบางส่วน เพื่อสร้างทางเดินชั้นใต้ดินเชื่อมจากซูเปอร์มาร์เกตไปยังที่จอดรถด้านชั้น 1 โดยจัดมีหลังคาร่ม ที่กว้างเพียงพอสำหรับรถเข็น และสร้างบันไดเลื่อนเชื่อมต่อจากชั้นใต้ดินขึ้นไปยัง ที่จอดรถชั้นที่ 1 ที่อยู่บริเวณด้านข้าง และด้านหน้าของห้างสรรพสินค้า

4.4 ปรับความเรียบร้อยของทางเดินหลัก (Major Flow) อันได้แก่ ทางเดินจากบันไดเลื่อนเชื่อมระหว่างชั้น โดยควรย้ายป้ายประกาศ หรือแจกันแขวงกลางช่องทางเดินหลักออก และออกแบบการจัดวางสินค้าไม่ให้อกหลังของฉากหันเข้าทางเดินหลัก

4.5 ปรับปรุงสภาพห้องน้ำ บริเวณชั้น 2 และ 3 เพิ่มป้ายห้องน้ำให้ชัดเจน ตกแต่งทางเข้าให้สวยงาม รู้สึกสบาย และเพิ่มความสว่างของทางเข้า เป็นต้น

4.6 เพิ่มห้องน้ำชั้นใต้ดิน เพื่อให้บริการลูกค้า โดยเฉพาะกลุ่มที่มาใช้บริการสวนซูเปอร์มาร์เกต

4.7 เพิ่มเจ้าหน้าที่รปภ.โบกรถในแต่ละชั้นในช่วงเวลาเร่งด่วน (Peak Hours) เพื่ออำนวยความสะดวกในการจอดรถให้รวดเร็วง่ายขึ้น และมีการประสานงานระหว่าง รปภ. บริเวณจุดแจกบัตร กับ รปภ.ระหว่างชั้น แจ้งลูกค้าชั้นใดยังมีว่าง หรือขอภัยารถแน่นมากในวันนั้นๆ โดยแจ้งลูกค้าตั้งแต่ขึ้นบัตรจอดรถ รวมทั้งเพิ่มแสงสว่างของอาคารจอดรถ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกสะดวก ปลอดภัย รับผิดชอบต่อข้อมูลเพื่อลดความกังวล และได้รับบริการสร้างความประทับใจตั้งแต่แรกเข้าห้าง

การนำปัจจัยเรื่อง บรรยากาศของร้านค้า, จำนวนคนที่เดินไปมา, และ องค์ประกอบของผู้เช่า มาประเมินหาข้อดีและ ข้อควรปรับปรุง ของห้างสรรพสินค้าตั้งฮั่วเส็ง

จากการสำรวจบรรยากาศภายในห้างสรรพสินค้า พบว่าบรรยากาศของร้านค้า และจำนวนลูกค้าที่เดินผ่านชั้นใต้ดิน ชั้น 1 และชั้น 2 อยู่ในเกณฑ์ดีมาก การจัดส่วนประกอบของผู้เช่า และบรรยากาศโดยรวมแม้จะไม่เรียบบร้อยนักแต่ก็สามารถสร้างสีสัน และความเพลิดเพลินในการเลือกซื้อหาสินค้าได้เป็นอย่างดี อย่างไรก็ตาม พบปัญหาที่ชั้น 3 ชั้น 4 และชั้น 5 รายละเอียดดังนี้

ชั้นที่ 3 ประกอบด้วย แผนกของประดิษฐ์ เครื่องนอน เครื่องครัว และกระเป๋าเดินทาง พบว่ามีเพียงลูกค้าจำนวนน้อย พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นแผนกของประดิษฐ์ จัดเรียงกระจกระบายขาดการตกแต่ง และขาดการจัดบรรยากาศให้ดึงดูด และสินค้าบางร้านไม่ตรงกับความต้องการ ขาดการจัดประชาสัมพันธ์แข่งขันกันในแต่ละยี่ห้อตราสินค้า จึงขาดสีสัน และความสนุกเพลิดเพลินในการเดินเลือกชมสินค้า

ชั้นที่ 4 ประกอบด้วยแผนกเครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องเขียน เครื่องออกกำลังกาย และ เอิออน เซอร์วิส พบปัญหาลักษณะเดียวกัน คือเรื่องการจัดร้าน และบรรยากาศโดยรวม นอกจากนั้นพบว่า บางแผนกที่สำคัญ อาทิ แผนกเครื่องเขียน ซึ่งซ่อนอยู่ในมุมอับ สินค้ามีน้อยวางเรียงไม่เต็มชั้น และ แผนกเครื่องเล่นออกกำลังกายมีรูปแบบสินค้าให้เลือกพอสมควร แต่ถูกวางอัดแน่นในพื้นที่จำกัด

แนวทางการปรับปรุงห้างสรรพสินค้าตั้งฮั่วเส็ง ปัจจัยเรื่องบรรยากาศของร้านค้า, จำนวนคนที่เดินไปมาเลือกหาซื้อของ, และ องค์ประกอบของผู้เช่า

จากปัญหาที่พบในชั้นที่ 3 และ 4 เมื่อวิเคราะห์แล้วสาเหตุเห็นที่ชัดเจน คือ ขาดการตกแต่งร้านค้า และเลือกสรรสินค้าให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า และความต้องการ จึงเสนอให้

1 ปรับปรุงบรรยากาศโดยรวมทั้งห้าง สรรพสินค้า ให้สอดคล้องกันในแต่ละชั้น และบรรยากาศโดยรวมที่ดึงดูด

1.1 ออกแบบการจัดวาง และการตกแต่งประชาสัมพันธ์สินค้าให้เกิดบรรยากาศน่าเดิน ตลอดเส้นทางต่อเนื่องจากชั้นใต้ดิน, ชั้น 1,2,3 และ ชั้น 4 โดยให้บรรยากาศหรือ สร้าง Theme ให้ต่อเนื่องกันทุกชั้น เนื่องจากปัจจุบันพบว่า ชั้น 3 และ 4 มีบางส่วนเป็นสินค้ากองรวม ราคาถูก ซึ่งขัดกับภาพลักษณ์ของชั้นที่ 1 ที่เป็นสินค้ามีแบรนด์คุณภาพดี ดังนั้นจึงควรระมัดระวังในการเลือกสินค้า ราคา และ การจัดวางตำแหน่งของสินค้า (Product Positioning) ให้สอดคล้องในทิศทางเดียวกันทั้งห้าง

1.2 จัดกิจกรรมแคมเปญใหญ่ทั้งห้างเพื่อสร้างสีสัน ในแต่ละช่วงเวลาให้ลูกค้า เช่น มิดไนท์เซล (Midnight Sale) และเพิ่มสื่อโปรโมชั่น อาทิ ป้ายผ้าแจ้งรายการขนาดใหญ่ มีการประดับตกแต่งไฟบริเวณหน้าห้างสรรพสินค้า การตกแต่งภายในห้างให้เป็นบรรยากาศเดียวกัน (One theme) ทั้งนี้เป็นการสร้างบรรยากาศ และความตื่นเต้นให้กับลูกค้า ทั้งนี้เนื่องจากห้างสรรพสินค้ามีขนาดค่อนข้างจำกัด จึงสามารถได้เปรียบในเรื่องการตกแต่งบรรยากาศได้แน่นเต็มพื้นที่มากกว่า

2 สร้างมุมที่ลูกค้าสามารถมีประสบการณ์ภายในพื้นที่ของห้างสรรพสินค้า เพื่อให้เกิดบรรยากาศ การมีส่วนร่วม และเป็นจุดสนใจสำหรับคนที่เดินผ่าน อาทิ

2.1 ขยายพื้นที่ขายเครื่องออกกำลังกายให้มีขนาดใหญ่ขึ้น โดยพื้นที่ควรเพียงพอให้ลูกค้าเดินชม และมีบริเวณทดลองเล่นเครื่องออกกำลังกายได้อย่างสบาย ไม่อึดอัด มีมุมสำหรับนั่งพัก ทั้งนี้สอดคล้องกับกิจกรรมส่งเสริมการออกกำลังกายและฐานสมาชิกกลุ่มสนใจสุขภาพของห้างสรรพสินค้าตั้งอยู่แล้วในปัจจุบัน

2.2 ขยายพื้นที่โซนเครื่องเสียง และทีวี ให้มีขนาดใหญ่กว้าง และจำลองที่นั่งเพียงให้ลูกค้าทดลองฟังเสียง หรือชมภาพ อย่างได้อรรถรส รวมทั้งแผนกขายซีดี หรือ วิซีดี ควรมีมุมให้ลูกค้านั่ง หรือ ยืนชมทดลองสินค้าใหม่ ทั้งนี้นอกจากเป็นการสร้างแรงดึงดูดให้ลูกค้าเดินเข้าไปชม (Traffic) แล้วยังเป็นการสร้างความเพลิดเพลินแก่ลูกค้าที่เดินผ่านไปมาโดยไม่มีค่าใช้จ่าย (Ambient) ถือเป็น การสร้างความพึงพอใจ และประทับใจให้ลูกค้า

2.3 เนื่องจากห้างตั้งอยู่แล้วต้องการอนุรักษ์ แผนกพา และอุปกรณ์ตัดเย็บ และในปัจจุบันทางห้างสรรพสินค้าก็จัดกิจกรรมอบรมงานประดิษฐ์ต่างๆ อย่างต่อเนื่อง หากแต่ขาดการตกแต่งบริเวณแผนกดังกล่าวให้สวยงาม และปรับรูปแบบให้ทันสมัย เช่น มุมห้องเรียนศิลปะถักถอย ซึ่งถ้าปรับปรุงแล้วเชื่อว่า จะสามารถดึงดูดลูกค้าที่รักศิลปะให้เข้ามาร่วมกิจกรรมได้มากยิ่งขึ้น อาทิ งานร้อยลูกปัด, งานกระเบื้องโมเสก เป็นต้น

3 ปรับเปลี่ยนการรูปแบบการจัดเรียงสินค้า, การตกแต่งร้านค้าบางส่วนที่ปัจจุบันไม่ดึงดูดสายตา อาทิ แผนกเครื่องสำอาง เครื่องแก้ว และ หมวดเสื้อผ้าโยธธรรมาชาติ, สบู่ประติมากรรม และของฝาก เป็นต้น

4 นำความรู้เรื่ององค์ประกอบของผู้เข้าประยุกต์มาประยุกต์เพื่อสร้างแรงดึงดูดให้ลูกค้าเดินมาเลือกซื้อของที่ชั้นดาวน์

4.1 ห้างตั้งอยู่แล้วขาดบริการให้บริการธุรกรรมทางธนาคาร ซึ่งเปิดบริการตามเวลาเปิดทำการของห้างสรรพสินค้า จึงเสนอให้หาผู้เช่าเป็นธนาคารสาขาย่อยมาลง โดยเลือกวางตำแหน่งที่ทางเชื่อมออกสะพานลอย บริเวณ ชั้น 2 ทั้งนี้ทางห้างสรรพสินค้าเองควรเสนอเงื่อนไขที่เชิญชวนให้ธนาคารมาเปิดสาขา อาทิ ค่าเช่าที่ดินต่ำ พื้นที่สาขาที่ขนาดใหญ่เพียงพอ ทั้งนี้ธนาคารจะสามารถสร้างแรงดึงดูดให้ลูกค้าเดินใช้บริการที่ชั้น 2 ได้

4.2 ควรหาผู้เช่ามาลงในสวนเครื่องเขียน อุปกรณ์สำนักงาน ร้านหนังสือ ลักษณะคล้าย บีทูเอส (B2S) หรือ ซีอีดี เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีความต้องการ โดยวางตำแหน่งที่ชั้น 3 อย่างไรก็ดี เสนอให้ทางห้างสรรพสินค้าไม่ควรหาทำไรจากการขายพื้นที่เช่าส่วนนี้ หากแต่ควรมองถึงประโยชน์ระยะยาวที่จะตอบสนองความต้องการ และปริมาณลูกค้าที่มากขึ้น (Traffic)

4.3 ควรเสนอพื้นที่ให้ผู้เช่า ประเภทเคาเตอร์เซอร์วิส ต่างๆ อาทิ ไปรษณีย์, บริษัทให้บริการมือถือ, ซ่อมรองเท้า กุญแจพิมพ์นามบัตรสติ๊กเกอร์ ร้านอัดรูป ร้านขายยา เป็นต้น โดยวางกระจายในพื้นที่ชั้น ต่างๆ ใกล้เคียงทางออกที่จอดรถ

5 ขยายพื้นที่ส่งแผนกบริการลูกค้า และลูกค้าสัมพันธ์ และตกแต่งบรรยากาศให้ระดับ เกรด บี บวก เพื่อสอดคล้องกับกลุ่มลูกค้า เนื่องจากปัจจุบันบริเวณดังกล่าวเป็นพื้นที่เปิด มีเก้าอี้นั่ง ไม่ค่อยสวยงามทันสมัยนัก จึงควรปรับเปลี่ยน และมีการจัดบอร์ด ประชาสัมพันธ์กิจกรรมสมาชิก หรือตัวอย่างของรางวัล แก่สมาชิก รวมทั้งมีแผนกห่อของขวัญบริเวณข้างๆ โดยออกแบบกระดาษห่อของขวัญลวดลายที่สวยงามมีโลโก้ตั้งอยู่แล้ว ควรมีคารวมทั้งมีการทอวยพรห่อของขวัญ แจกให้ฟรี ถือเป็นบริการด้วยใจจากทางห้างสรรพสินค้า

จากการนำเอาทฤษฎีมาวิเคราะห์ และประยุกต์แนวทางการปรับปรุงห้างสรรพสินค้าตั้งอยู่แล้ว สาขานบุรีในครั้งนี้ ผู้เขียนเชื่อมั่นว่าเป็นแนวคิดที่สามารถนำไปปรับปรุงศักยภาพของห้างดังกล่าวได้ในความเป็นจริง และทำให้ลูกค้าของห้างตั้งอยู่แล้ว ซึ่งหนึ่งในนั้นคือตัวผู้เขียนเองได้รับความพึงพอใจ และประทับใจอย่างสูงสุด

บรรณานุกรม

นางสาว เสาวนีย์ อุทัยเลิศ “การนำแนวความคิด TIMES Model มาใช้บริหาร Shopping Centre กรณีศึกษา ศูนย์การค้าเซ็นทรัล ซิตี้ บางนา” Newsletter

Carol Felker Kaufman and Paul M.Lane. A new look at one-stop shopping: a TIMES model approach to matching store hours and shopper schedules. Journal of consumer marketing vol.13 no.1 1996pp.4-25

Grace Khei Mie Wong, Yu Lu, Lim Lan Yaun (2001) “SCATTR: an instrument for measuring shopping centre attractiveness” in International Journal of Retail & Distribution Management Volume 29 Number 2 2001 pp. 76-86

Eppli, M.J.Shilling, J.D (1996) “Changing economic perspectives on the theory of retail location”/ in Benjamin, J.D. (Eds), Megatrends In Retail Real Estate, Kluwer Academic Publishers, New York, pp.65-80

Lindquist, JD (1974-1975), “Meaning of image: Survey of empirical and hypothetical evidence”, Journal of retailing, Vol.50 No.4,pp.29-38

Johan de W.Bruwer. “Solving the ideal tenant mix puzzle for a proposed shopping centre: a practical research methodology”. Property Management Volume 15 Number 3 1997 pp” 160-172

ภาพวันหลัง

1. ขอแสดงความยินดีกับนักศึกษา MRE และ BRE ทุกท่านที่สำเร็จการศึกษาประจำปีการศึกษา 2548 และเข้ารับพระราชทานปริญญาบัตรเมื่อวันพฤหัสบดีที่ 10 สิงหาคม 2549 ที่ผ่านมา หลังจากที่ต้องฝ่าฟันกันมาอย่างหนักหนาสาหัสสากรรจ์



2. นักศึกษา MRE#4 ไปดูงานที่มหานครเซี่ยงไฮ้, โจวโจว ประเทศจีน เมื่อวันที่ 11-15 สิงหาคม 2549 ที่ผ่านมา นำทีมโดยท่าน ผอ. และรองผอ. คนงามทั้งสอง ซึ่งนักศึกษาได้มีโอกาสเข้าเยี่ยมชมโครงการบ้านจัดสรร และแผนผังเมือง 100 ปี ของนครเซี่ยงไฮ้ รับรู้การวางผังเมืองที่ได้ออกแบบไว้เป็นอย่างดี พร้อมทั้งศึกษาวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของชุมชนชาวโจวโจว ที่อาศัยอยู่ตามริมคลอง การค้าขาย ร้านอาหาร ที่มีสภาพเหมือนเมืองโบราณ ซึ่งทางการจีนสนับสนุนพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวอีกสถานที่หนึ่ง



3. โครงการฯ ได้ดำเนินการสอบคัดเลือกนักศึกษาใหม่ GPV#11 ไปเรียบร้อยแล้วและได้จัดงานปฐมนิเทศ เมื่อวันศุกร์ที่ 15 กันยายน 2549 เวลา 18.00 -21.00 น. ณ ห้อง 428 คณะพาณิชยศาสตร์ โดยมีท่าน คณบดี รศ.เกศินี วิฑูรชาติ ให้เกียรติเป็นประธานเปิดงาน



4. โครงการฯ ได้จัดงานพิธีมอบประกาศนียบัตรบัณฑิตทางการประเมินราคาทรัพย์สินให้แก่ผู้ที่สำเร็จการศึกษาประจำปีการศึกษา 2548 เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2549 เวลา 13.00 – 16.00 น. ณ ห้องสุกมิตร์ ชั้น 7 โรงแรมรอยัล ปริ้นเซส หลานหลวง โดยมี ท่านอธิการบดี ศ. ดร.สุพล นิธิไกรพนธ์ เป็นประธานผู้มอบประกาศนียบัตรบัณฑิต พร้อมทั้งให้โอวาท และคณะกรรมการดำเนินงานโครงการฯ มาร่วมเป็นเกียรติแก่บัณฑิตผู้สำเร็จการศึกษา ซึ่งทำให้นักศึกษาได้รับความสุขกันถ้วนหน้า



5. โครงการฯ ได้นำนักศึกษา GPV# 11 ไปศึกษานอกสถานที่ (Get Together) เมื่อวันที่ 30 กันยายน - 1 ตุลาคม 2549 ณ โรงแรมชลจันทร์ พัทยา จังหวัดชลบุรี และได้มีโอกาสเข้าเยี่ยมชมพร้อมทั้งฟังบรรยายการบริหารงานโรงแรมเมอร์เคียว พัทยา



6. ผศ. จิตตาภรณ์ ศรีบุญจิตต์ รองผู้อำนวยการโครงการฯ และอาจารย์ผู้รับผิดชอบวิชา RB 726 Seminar in Real Estate Management มี Idea เก๋ๆ ให้กับวิชานี้แล้ว โดย Assign ให้นักศึกษาได้จัดทำโครงการต่างๆ เช่น ความเป็นไปได้ในการสร้าง TU-Executive Education Center ที่ชอยงามดูพลี ซึ่งได้ข่าวว่าคณะพาณิชย์จะมีการนำไปพัฒนาจริงๆ, การดูงานที่ King Power “การเลือกผู้เช่าและการจัดผังร้านในส่วนของ Duty Free” ที่สนามบินสุวรรณภูมิ และชมเข้าชมโครงการ SF Market Place ที่ทองหล่อ เพื่อวิเคราะห์ถึง Highest & Best Use และ Tenant Mix ของโครงการดังกล่าว เป็นต้น ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้ใช้ความรู้ที่เรียนมาประยุกต์ใช้กับกรณีศึกษาจริง.....เรียนจริง..ทำจริง..มีให้เห็นที่ RE



7. โครงการฯ กำหนดจัดงาน Open House : MRE#7 ในวันอาทิตย์ที่ 12 พฤศจิกายน 2549 เวลา 13.00-16.00 น. ณ ห้องพาโนรามา โรงแรมดิเอ็มเมอรัลด์ รัชดา

8. ฝ่ายข่าวประชาสัมพันธ์มาให้ทราบโดยทั่วกันนะว่า..ชมรม RE จะจัดงาน Rally เส้นทางกรุงเทพ-เขื่อนป่าสักชลสิทธิ์ เพื่อกระชับความสัมพันธ์ ในวันที่ 18-19 พฤศจิกายน 2549 ณ โรงแรมมวกเหล็ก เฮลท์ สปา แอนด์ รีสอร์ท ..ขอเชิญชวนชาว RE ทุกท่านนะคะ ค่าใช้จ่ายคันละ 3,500 บาท/2 ท่าน



9. ขอแสดงความยินดีกับ คุณนุชรรัตน์ (MRE#5) ที่ได้รับการคัดเลือกให้ไปฝึกงานที่ ซิตี้ ประเทศออสเตรเลีย ซึ่งการที่นักศึกษาได้มีสิทธิประโยชน์เช่นนี้ เนื่องจากการที่โครงการฯ ได้รับการรับรองหลักสูตรจาก RICS นั่นเอง และได้ทุนสนับสนุนจากคณะฯ เป็นมูลค่ากว่า 80,000 บาท



10. ชมรมศิษย์เก่า RE นำนักศึกษาทั้งศิษย์เก่าและปัจจุบันเข้าเยี่ยมชมและฟังบรรยาย “การพัฒนา Central World” ณ โครงการ Central World Shopping Complex เมื่อวันศุกร์ที่ 13 ตุลาคม 2549 เวลา 13.30 -17.00 น. มีนักศึกษาสนใจเข้าร่วมงานครั้งนี้จนล้น ต้องมี Waiting List ยังไงก็รีบด่วน ชมรมฯ จัดอีกซักรอบนะจ๊ะ

11. ผศ.จิตตาภรณ์ ศรีบุญจิตต์ อาจารย์ผู้รับผิดชอบวิชา RB 726 Seminar in Real Estate Management นำนักศึกษาเข้าชมและฟังบรรยายการ “การเลือกผู้เช่าและการจัดผังร้านในส่วนของ Duty Free” ที่สนามบินสุวรรณภูมิ เมื่อวันเสาร์ที่ 14 ตุลาคม 2549



12. นักศึกษา RB 726 (MRE#5) ได้เสนอแผนการจัดเกาะรัตนโกสินทร์ให้เป็น “One-Stop- -Urban- Cultural /Entertainment District” ให้อาจารย์และผู้ทรงคุณวุฒิภายนอกซึ่งเป็นทีป लाभปลื้มยินดีเพราะผลงานนั้นยอดเยี่ยมและมีโครงการจะนำไปเสนอให้กับท่านผู้ว่า ก.ท.ม.รับฟังในอนาคต



13. มีข่าวดีแจ้งมาให้ทราบโดยทั่วกันว่า... ขณะนี้โครงการฯ มีอาจารย์ประจำสาขา RE เพิ่มมาอีก 2 ท่านแล้วนะ ขอแจ้งชื่อเสียงเรียงนามมาให้ทราบ คือ อาจารย์ชูชาติ โพธิ์วรคุณ จาก..MRE#3 และ อาจารย์ ดร.วิมลน ศิริไกร จาก SIIT

สวัสดีค่ะ...มาพร้อมกับสายฝนอันชุ่มฉ่ำ...ไม่ว่าจะเป็นพลัง.. “ข้างสาร”,น้ำเหนือไหลป่า.. ทำให้กรุงเทพ เจ็นนองไปด้วยน้ำ คนกรุงเทพต้องพบกับปัญหา ฝนตก น้ำท่วม รดตติ ยังไงก็หนีกันไม่พ้นนะ...มาว่าเรื่องของเรดีกว่า...

- บรรดาชาว RE ขอแสดงความยินดีกับท่านรองเยาวมาลย์ ด้วยนะค่ะ ที่ได้รับตำแหน่งรองศาสตราจารย์ แย่นะคะ....
- นู๋หิ้น..ได้ข่าวว่า..ที่ไปเชียงใหม่..มีคนเกือบขึ้นเครื่องบิน..เพราะจำวันผิดด้วยแหละ ต้องลั่นกันตัวโก่งเลยใช่ไหมคุณบอย...คว่าอะไรไม่ทัน ยังไงก็มีเงินติดกระเป๋าไปซื้อปิ้งก็แล้วกันนะ..(แว่วๆ มาว่าต้องไปเคาะประตูร้าน Giordano ซื้อชุดใหม่ไปหลาย ..รวมข้างในด้วยปะ) ไม่เฉพาะเท่านั้นนะ..สาวหนุ่มขาซอปปิ้งทั้งหลาย แม้จะผิดหวังกับตลาดเงินหยางที่ถูกปิดไปแล้ว...ก็ยังมีติดไม้ติดมือกลับมาไม่ใช่น้อยนะจ๊ะ (โดยเฉพาะคุณเล็ก ...จุดที่ไหน..ได้ที่นั่น...กระเป๋าแม่.... กระเป๋าลูก.... กระเป๋าหลานเต็มไปหมด....นึกว่าจะมาเปิดแข่งกับหลานคนเมืองซะแล้ว....ล้อกันเล่นเน้อ...)
- พี่แมส(เซ็นเจอร์)...ส่งข่าวมาว่าGPV#10 ไปร่วมงานขึ้นบ้านใหม่ที่บ้านคุณหมอไทยินทร์... ราคาไม่เท่าไรหรอก... แค่ 40 ล้านกว่า เท่านั้น (ฟังแล้วหนาว).. ยามหน้าหมู่บ้านกักตัวไว้มิให้เข้า....ร้อนถึงคุณหมอต้องเคลียร์.. ก็พี่ท่านเล่นชิงมอเตอร์ไซด์เข้าไป ..เขาก็ตกใจกันหมดสิตัวเอง..ที่นี้เขา Benzxxxxx เท่านั้น.
- เก็บตกจากงานรับน้อง GPV#11 ที่ชลจันทร์ พัทธา ซึ่งใจกับรุ่นพี่GPV#10 จริงๆ ร่วมแรงร่วมใจกันไปรับน้องกันยกเรือน มีบายศรีสู่ขวัญ น้องๆ ...เห็นแล้ว ชนลุก..อดซาบซึ่งใจน้ำตาปรี่มๆแล้วที่หน้าอศรรยใจยิ่งกว่านั้น... ข่าวว่าเก็บกดมาทั้งปี ...พี่ฟลุ้กเรา..ขอซึกหนอย นำเกมได้เยี่ยมจริงๆ สนุกอย่าบอกใครเลย... เป็นปลื้มจริงๆ . แต่เห็นว่าตอนเรียนพี่ท่านนั่งสมาธิเข้าฌาณเรียนมากไปหน่อยมั้ง ไม่มีเสียงตอบรับจากหมายเลขที่ท่านเรียกเลยละ.. อันนี้ไม่ปลื้มนะจ๊ะ....แล้วที่ลืมไม่ได้เลย ต้องขอแสดงความยินดีกับประธานรุ่น 11 คนใหม่ด้วย นะจ๊ะ พี่ต๊น (คุณกิตติพงศ์ ผลประยูร)....ความเหนื่อยยากกำลังจะมาเยือนท่านแล้ว ..อี..อี..
- พี่แมส... ส่งข่าวมาอีกแล้ว..ว่า หลังจากงานรับน้อง GPV#11 และเรียนจบแล้ว GPV#10 ก็เปลี่ยนประธานรุ่นทันทีเลย มันยังงี้กันเนี่ย... ถึงฝั่งแล้ว ขับไล่ไล่ส่งพี่บุญส่งเลยเหอตัวเองยังงี้ก็ดูแลกันให้ดีๆ นะ ประธานคนใหม่ ..คุณหนูกุล นรคิม....
- ด้วยความทุ่มเททั้งกายและใจให้กับภาระงานของโครงการฯ มากไปหน่อย...คุณชัย...ถึงกับต้องลืมหอนนอนเสีย และเพื่อให้ตัวมันเบาขึ้นจะได้ทำงานได้มากขึ้น... เลยบอกหมอให้เอาไส้ติ่งออกไปซะเลย เอาไว้ก็หนักท้องเปล่าๆ...ยังงี้ก็ดูแลสุขภาพด้วยนะ พี่ๆ น้องๆ เราฝากความห่วงใยมานะ...

