

# คู่มือการจัดการ

## ร้านค้าปลีก

## ฉบับเจาะลึก

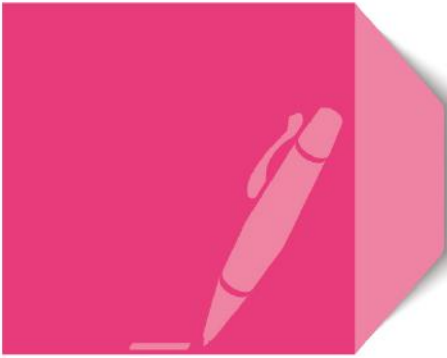


การวางแผน  
พื้นที่ร้านค้า  
และการ  
จัดเรียงสินค้า

ร่วมสนับสนุนโดย :



บริษัท ซีพี แอ็กซ์ตรา จำกัด (มหาชน) ขอสงวนสิทธิ์และลิขสิทธิ์ในข้อมูลและเอกสาร



# บทนำ

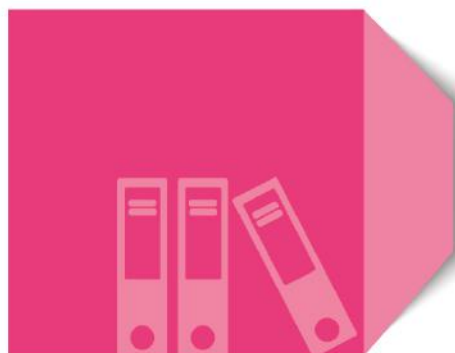
หลังจากที่ผู้ประกอบการได้ศึกษาหาความรู้เบื้องต้น จากคู่มือการจัดร้านค้าปลีก ที่แม็คโครได้มอบให้ท่านแล้ว **คู่มือการวางแผนผังร้านและการจัดเรียงสินค้า** ที่ท่านถืออยู่นี้ จะเจาะลึกถึงรายละเอียดในแง่มุมต่างๆ พร้อมรูปแบบการวางแผนผังร้าน และการจัดเรียงสินค้าในหมวดสินค้าหลักๆ พร้อมภาพประกอบและเกร็ดเล็กเกร็ดน้อย สำหรับผู้ประกอบการที่กำลังจะเปิดร้านใหม่ หรือท่านที่ต้องการปรับปรุงร้าน

ร้านค้าปลีกที่ประสบความสำเร็จมียอดขายสูงๆ มักเป็นร้านที่ให้ความสำคัญกับการวางแผนผังร้าน และการจัดเรียงสินค้า เพื่อสามารถที่จะใช้พื้นที่ทุกซอกมุมในร้านให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อเพิ่มประเภทสินค้าที่ลูกค้าต้องการได้มากขึ้น ซึ่งนั่นหมายถึงยอดขายและผลกำไร ที่ร้านค้าจะได้มากขึ้น

ทีมงานแม็คโครมิตรแท้ไซท์ช่วย ได้รวบรวมข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการควรรู้ อันได้แก่ **“เทคนิคการวางแผนผังร้านค้า”** ความรู้พื้นฐานในการวางแผนผังร้านค้า อุปกรณ์ที่ใช้ในร้านค้า การแบ่งพื้นที่ร้านค้า รวมถึงค่าใช้จ่ายโดยประมาณ เพื่อใช้ในการเตรียมงบสำหรับเปิดร้านค้า หรือ ปรับปรุงร้าน **“เทคนิคการจัดเรียงสินค้า”** แนะนำการจัดเรียงสินค้าตามกลุ่มสินค้าหลักๆ พร้อมรูปภาพประกอบเพื่อให้เข้าใจง่ายขึ้น

แม็คโครมิตรแท้ไซท์ช่วยมุ่งมั่นในการให้ความรู้ เพื่อพัฒนาไซท์ช่วยและร้านค้าปลีก ให้เติบโตและอยู่คู่สังคมไทยตลอดไป

บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน)



# สารบัญ

## เทคนิคการวางแผนผังร้านค้า 01

หลักเกณฑ์ในการวางแผนผังร้านค้าปลีก 01

การวางแผนผังร้านค้า รูปแบบร้านค้าปลีก “1 คูหาหน้าแคบ” 03

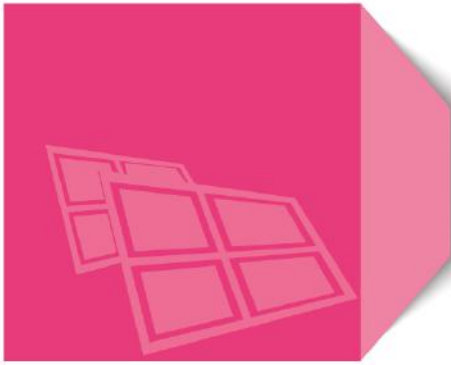
การวางแผนผังร้านค้า รูปแบบร้านค้าปลีก “2 คูหาหน้าแคบ” 04

## เทคนิคการจัดเรียงสินค้า 06

การจัดเรียงสินค้าและอุปกรณ์ 07

การจัดเรียงสินค้าอุปโภคบริโภค 11

การจัดเรียงสินค้าเบ็ดเตล็ดและสินค้าสร้างความแตกต่าง 21



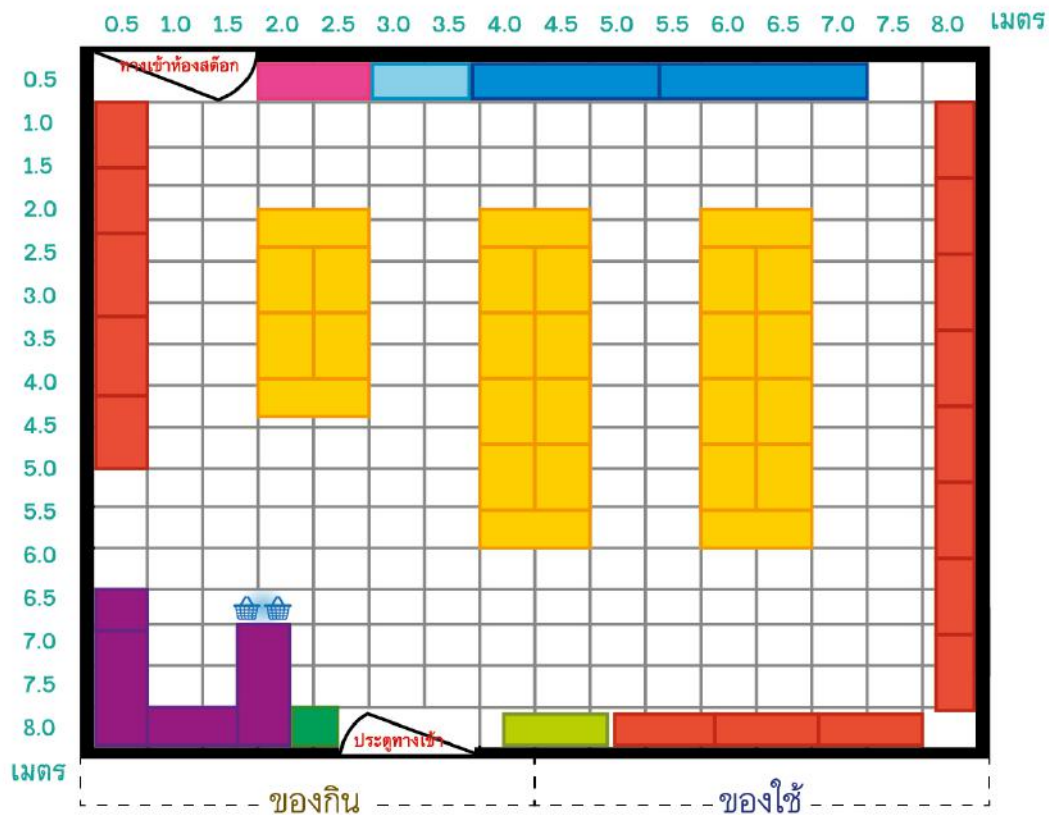
# เทคนิคการ วางแผนผังร้านค้า

การวางแผนผังร้านค้าที่ดีต้องแยกโซนของกิน ของใช้ออกจากกันและกำหนดหมวดสินค้า อุปกรณ์ภายในร้านแต่ละชั้นว่าจะอยู่ตำแหน่งใดชั้นใด โดยให้คำนึงถึงความสะดวกสบาย และพฤติกรรมในการเดินเลือกซื้อสินค้าของลูกค้าเป็นสำคัญ ไม่ใช่ความสะดวกสบายของเจ้าของร้านเพียงอย่างเดียว

## หลักเกณฑ์พื้นฐานในการวางแผนผังร้านค้าปลีก

1. ทางเดินปกติควรกว้าง 0.90 ม.
2. ทางเดินหน้าตู้แช่ และเคาน์เตอร์อาหารควรกว้าง 1.20 ม.
3. สินค้าชั้นเล็กและกลุ่มสินค้าอุปโภคส่วนบุคคล ควรอยู่ใกล้แคชเชียร์ เพื่อง่ายต่อการดูแลและลดการสูญหาย
4. อุปกรณ์ชั้นวางสินค้า
  - 4.1 ชั้นวางสินค้ามาตรฐานขนาด 40 x 90 x 150 ซม. มีแผ่นชั้น 4 แผ่น (รวมฐาน)
  - 4.2 ชั้นวางสินค้ามาตรฐานขนาด 40 x 90 x 180 ซม. มีแผ่นชั้น 5 แผ่น (รวมฐาน)
- \*\* ร้านค้าสามารถเสริมแผ่นชั้นเพิ่มได้อีก 1 - 2 แผ่น (แล้วแต่ขนาดสินค้าที่วาง)
5. ควรแบ่งพื้นที่ภายในร้านและจำนวนชั้นวางตามสัดส่วนสินค้าที่สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย และการผสมผสานกลุ่มสินค้าหลัก สินค้ารองให้สอดคล้องกับการใช้พื้นที่ให้เกิดประโยชน์ และกำไรสูงสุด โดยแยกของกิน ของใช้ออกจากกัน





1 ช่องแทนพื้นที่ 50 x 50 ซม. หรือ 0.5 ตร.ม.

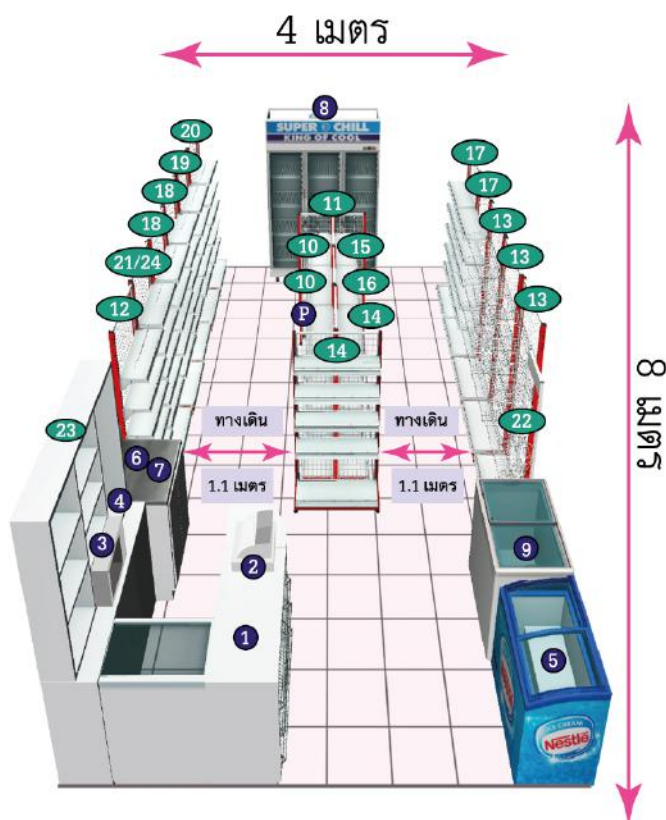
### อุปกรณ์จัดเรียง : [ ลึก x กว้าง x สูง ]

-  4.1 ชั้นวางสินค้าปกติ กลางร้าน 40 x 90 x 150 ซม.
-  4.2 ชั้นวางสินค้าปกติ ชิดผนัง 40 x 90 x 180 ซม.
-  4.3 เคาน์เตอร์อาหาร 60 x 80 x 90 ซม.
-  4.4 ชั้นหนังสือพิมพ์ 30 x 50 x 150 ซม.
-  4.5 ตู้แช่ 2 ประตู 60 x 110 x 200 ซม.
-  4.6 ตู้แช่ 3 ประตู 60 x 165 x 200 ซม.
-  4.7 เคาน์เตอร์ 170 x 150 x 200 ซม.
-  4.8 ตู้แช่ไอศกรีม 60 x 105 x 82 ซม. (โดยประมาณ ขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละยี่ห้อ)

## ➤ เทคนิคการวางแผนผังร้านค้า

การวางแผนผังร้านค้า

**รูปแบบร้านค้าปลีก “1 คูหาหน้าแคบ” 32 ตารางเมตร**



### อุปกรณ์

- |                        |                                   |
|------------------------|-----------------------------------|
| 1. เคาน์เตอร์แคชเชียร์ | 6. เคาน์เตอร์ฟู้ด                 |
| 2. เครื่องบันทึกเงินสด | 7. เครื่องทำน้ำร้อน               |
| 3. ไมโครเวฟ            | 8. ตู้แช่ 3 ประตู                 |
| 4. ตู้มั่ง             | 9. ตู้น้ำแข็ง                     |
| 5. ตู้ไอศกรีม          | P. อุปกรณ์ชั้นเรียงส่งเสริมการขาย |

### สินค้า

- |                               |                                 |
|-------------------------------|---------------------------------|
| 10. ลูกอม/ช็อกโกแลต/หมากฝรั่ง | 17. นมยูเอชที/น้ำผลไม้          |
| 11. ถั่ว/ผลไม้ดองแป็ค         | สินค้าขายแพ็ค                   |
| 12. ของเล่นเด็ก               | 18. เครื่องเขียน                |
| 13. ขนมขบเคี้ยว               | 19. สินค้าใช้ส่วนบุคคล สบู่/    |
| 14. ขนมปังแป็ค                | กระดาษชำระ/ผ้าอ้อม/             |
| 15. เครื่องดื่มร้อน/นมผง      | ผ้าอนามัย                       |
| 16. อาหารสำเร็จรูป/           | 20. สินค้าอุปโภคบริโภคครัวเรือน |
| บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป/ข้าวสาร/  | 21. สินค้าเบ็ดเตล็ด             |
| น้ำมัน/เครื่องปรุง            | 22. หนังสือพิมพ์                |
|                               | 23. เครื่องดื่มแอลกอฮอล์/       |
|                               | ยาสามัญ                         |
|                               | 24. สินค้าสร้างความแตกต่าง      |

|                                   |             |
|-----------------------------------|-------------|
| มูลค่าสินค้าเพื่อจำหน่ายในร้านค้า | 125,000 บาท |
| ค่าอุปกรณ์ชั้นวางสินค้า           | 70,000 บาท  |
| ค่าอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า         | 50,000 บาท  |

|                       |             |
|-----------------------|-------------|
| เงินลงทุนโดยประมาณ    | 245,000 บาท |
| ยอดขายต่อวันโดยประมาณ | 10,000 บาท  |

(ยอดขายขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของร้านค้าและจำนวนชนิดของสินค้า)

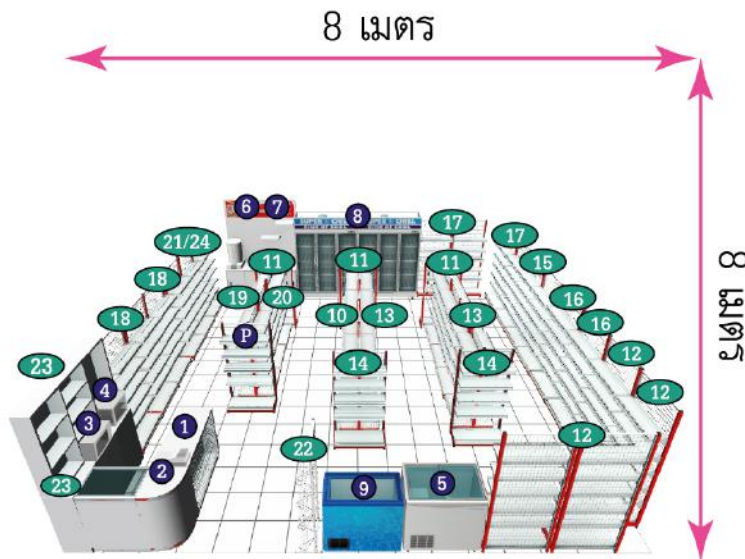
หมายเหตุ ผลกำไรโดยประมาณหลังหักค่าใช้จ่าย คำนวณที่อัตรา 12% จากยอดขาย  
แผนผังร้านค้าด้านบนเป็นตัวอย่างร้านค้าในทำเลโรงเรียน  
(จำนวนชั้นวางสินค้าแต่ละกลุ่มจะแตกต่างกันตามทำเลร้านค้า)

**ระยะเวลาคืนทุนโดยประมาณ 7 เดือน**

## เทคนิคการวางแผนผังร้านค้า

การวางแผนผังร้านค้า

รูปแบบร้านค้าปลีก “2 คูหาหน้าแคบ” 64 ตารางเมตร



### อุปกรณ์

1. เคาน์เตอร์แคชเชียร์
2. เครื่องบันทึกเงินสด
3. ไมโครเวฟ
4. ตู้แช่
5. ตู้ไอศกรีม
6. เคาน์เตอร์ฟู้ด
7. เครื่องทำน้ำร้อน
8. ตู้แช่ 3 ประตู
9. ตู้น้ำแข็ง

P. อุปกรณ์ชั้นเรียงส่งเสริมการขาย

### สินค้า

10. ลูกอม/ช็อกโกแลต/หมากฝรั่ง
11. ถั่ว/ผลไม้ดองแพ็ค
12. ของเล่นเด็ก
13. ขนมขบเคี้ยว
14. ขนมปังแพ็ค
15. เครื่องดื่มร้อน/นมผง
16. อาหารสำเร็จรูป/บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป/ข้าวสาร/น้ำมัน/เครื่องปรุง
17. นมยูเอชที/ผลไม้/สินค้าขายแพ็ค
18. เครื่องเขียน
19. สินค้าใช้ส่วนบุคคล สำลี/กระดาษชำระ/ผ้าอ้อม/ผ้าอนามัย
20. สินค้าอุปโภคบริโภคในครัวเรือน
21. สินค้าเบ็ดเตล็ด
22. หนังสือพิมพ์
23. เครื่องดื่มแอลกอฮอล์/ยาสามัญ
24. สินค้าสร้างความแตกต่าง

|                                   |             |
|-----------------------------------|-------------|
| มูลค่าสินค้าเพื่อจำหน่ายในร้านค้า | 250,000 บาท |
| ค่าอุปกรณ์ชั้นวางสินค้า           | 120,000 บาท |
| ค่าอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า         | 85,000 บาท  |

|                       |             |
|-----------------------|-------------|
| เงินลงทุนโดยประมาณ    | 455,000 บาท |
| ยอดขายต่อวันโดยประมาณ | 15,000 บาท  |

(ยอดขายขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของร้านค้าและจำนวนชนิดของสินค้า)

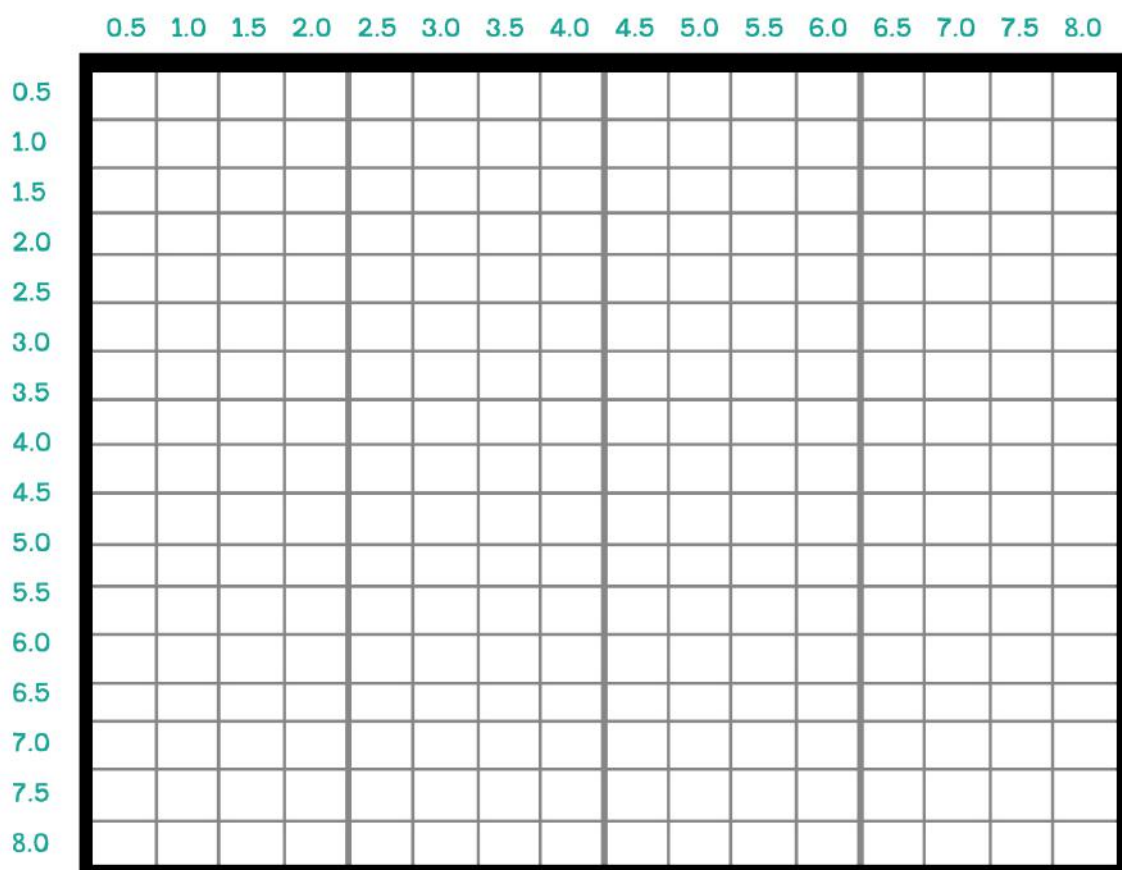
หมายเหตุ ผลกำไรโดยประมาณหลังหักค่าใช้จ่าย คำนวณที่อัตรา 12% จากยอดขาย  
แผนผังร้านค้าด้านบนเป็นตัวอย่างร้านค้าในทำเลโรงเรียน  
(จำนวนชั้นวางสินค้าแต่ละกลุ่มจะแตกต่างกันตามทำเลร้านค้า)

ระยะเวลาคืนทุนโดยประมาณ 8 เดือน



## > เทคนิคการวางแผนผังร้านค้า

ตารางเพื่อช่วยในการวางแผนผังร้านค้าเบื้องต้น



1 ช่องแทนพื้นที่ 50 x 50 ซม. หรือ 0.5 ตร.ม.

\*\* ท่านสามารถทดลองวางผังร้านของท่าน โดยปรับตารางให้เหมาะสมกับขนาดจริงของร้าน





# เทคนิค การจัดเรียงสินค้า

## > เทคนิคการจัดเรียงสินค้า

การจัดเรียงสินค้าแต่ละกลุ่ม ต้องพิจารณาจากพฤติกรรมของ  
ลูกค้า โดยคำนึงถึงความสะดวกและความต่อเนื่องในการเลือกซื้อสินค้า  
เป็นหลัก ที่สำคัญต้องยึดหลักการใช้พื้นที่บนชั้นแต่ละชั้น ให้เกิดประโยชน์  
สูงสุด

ร้านค้าปลีกที่ประสบความสำเร็จมียอดขายสูงๆ มักเป็นร้านที่  
สามารถจัดเรียงสินค้าได้หลากหลายชนิด โดยให้ความสำคัญกับจำนวน  
ขาในการจัดเรียงสินค้าแต่ละตัว สินค้าที่ขายดีต้องมีจำนวนขามากกว่า  
สินค้าที่ขายไม่ดี แต่ต้องไม่มากเกินไปหรือน้อยเกินไป ซึ่งเจ้าของร้านต้อง  
หมั่นสังเกต ปรับจำนวนขาและชนิดของสินค้าบนชั้นอยู่เสมอ

สินค้าขายไม่ดี สินค้าเก่า ใกล้หมดอายุ ต้องนำออกจากชั้น  
ปกติ โดยอาจนำไปจัดรายการส่งเสริมการขาย และพิจารณานำสินค้า  
กลุ่มอื่นๆ ที่ตรงใจลูกค้ามาขายแทน

### ข้อควรพิจารณาอื่นๆ ในการจัดเรียง :

1. สินค้าขายดี ควรจัดวางในระดับสายตาและให้มีพื้นที่ในการจัดเรียงมากกว่า  
สินค้าอื่นๆ
2. หมั่นทำความสะอาดชั้นวางสินค้าและตัวสินค้าอย่างสม่ำเสมอ
3. สินค้าชั้นเล็ก น้ำหนักเบาควรจัดเรียงไว้ด้านบน สินค้าที่มีน้ำหนักมาก  
ขนาดใหญ่ควรจัดเรียงไว้ด้านล่าง
4. ไม่ควรเรียงสินค้าประเภทของใช้และสารเคมีปะปนกับสินค้าประเภท  
อาหาร

## > การจัดเรียงสินค้าและอุปกรณ์

กลุ่มที่ 1 เคาน์เตอร์แคชเชียร์    กลุ่มที่ 2 เครื่องบันทึกเงินสด  
กลุ่มที่ 3 ไมโครเวฟ                      กลุ่มที่ 4 ตู้หนึ่ง

- เครื่องบันทึกเงินสดควรอยู่ในตำแหน่งที่สามารถแสดงราคาขายให้ลูกค้าเห็นชัดเจน
- ไมโครเวฟ/ตู้หนึ่ง ควรจะอยู่ในตำแหน่งเคาน์เตอร์โดยผู้ดูแลร้านควรเป็นผู้อุ่นอาหารให้ ไม่ควรให้ลูกค้าอุ่นอาหารเองเพราะอาจจะเกิดอันตรายได้
- สินค้าประเภทบุหรี่ย่อยจัดเรียงในตู้ที่ปิดมิดชิด เพราะเป็นสินค้าที่ไม่สามารถทำการจัดเรียง หรือโฆษณาขายโดยให้ขึ้นข้อความว่าที่นี่จำหน่ายบุหรี่ย่อยได้

ประกอบด้วยอุปกรณ์ ดังต่อไปนี้





## ➤ การจัดเรียงสินค้าและอุปกรณ์ กลุ่มที่ 5 ตู้ไอศกรีม

- ตำแหน่งของตู้ไอศกรีมควรอยู่บริเวณหน้าร้าน เพราะสินค้าประเภทไอศกรีมละลายได้ง่าย ลูกค้าจึงมักจะเลือกซื้อเป็นอย่างสุดท้ายภายหลังจากเลือกซื้อสินค้าอย่างอื่นภายในร้านจนครบแล้ว
- การตั้งตู้ไอศกรีมบริเวณด้านหน้าร้านควรคำนึงถึงทิศทางของแสงแดด เพราะจะทำให้ตู้ไอศกรีมทำงานหนัก สิ้นเปลืองค่าไฟฟ้า และอาจทำให้ไอศกรีมละลายได้ แต่หากไม่สามารถเปลี่ยนตำแหน่งที่วางตู้ไอศกรีมได้ ก็ควรหาอุปกรณ์มาช่วยบังแสงแดด

ประกอบด้วยหมวดหมู่สินค้า ดังต่อไปนี้

ไอศกรีมแบบแท่ง

ไอศกรีมแบบถ้วย





## ➤ การจัดเรียงสินค้าและอุปกรณ์ กลุ่มที่ 6 เคาน์เตอร์ฟู้ด และกลุ่มที่ 7 กระจกน้ำร้อน

- ร้านค้าควรมีน้ำร้อนไว้บริการให้กับลูกค้าที่มีความต้องการจะรับประทานอาหารเครื่องดื่มร้อนทันที
- ร้านค้าควรจัดเตรียมอุปกรณ์ที่จำเป็น เช่น ถ้วยกระดาษ ช้อนคน ไว้ให้บริการลูกค้าด้วย โดยอาจคิดราคาเพิ่มเติมค่าอุปกรณ์ได้
- ควรจัดเรียงสินค้ากลุ่มที่เกี่ยวข้อง เพื่อเพิ่มยอดขายด้วย เช่น ไข่ ปลากระป๋อง หอยลายกระป๋อง

ประกอบด้วยสินค้า/อุปกรณ์ ดังต่อไปนี้



## > การจัดเรียงสินค้าและอุปกรณ์ กลุ่มที่ 8 ตู้แช่ และกลุ่มที่ 9 ตู้แช่น้ำแข็ง

ประกอบด้วยหมวดหมู่สินค้า ดังต่อไปนี้

น้ำอัดลม, ชาเขียว, น้ำดื่ม, เครื่องดื่มชูกำลัง, เบียร์, นมพร้อมดื่ม, น้ำผลไม้, ของสด, ผัก, ผลไม้, อาหารกล่องสำเร็จรูป, น้ำแข็ง



- ตำแหน่งตู้แช่มีความสำคัญ ควรวางไว้ด้านในร้าน เพราะเครื่องดื่มเย็นเป็นที่ต้องการของลูกค้า ช่วยเพิ่มโอกาสขายสินค้าประเภทอื่นจากลูกค้าที่เข้ามาในร้านเพื่อหยิบสินค้าในตู้แช่

- ควรจัดเรียงสินค้าตามความต้องการของลูกค้า เช่น เครื่องดื่มที่มีคาเฟอีน/แอลกอฮอล์ กาแฟ น้ำอัดลม ชาเขียว เบียร์ ควรจัดในตู้แช่ด้านเดียวกัน
- ควรขยับแผ่นชั้นในตู้แช่ ให้แผ่นชั้นด้านล่างมีพื้นที่ว่างกว้างกว่าแผ่นชั้นด้านบน เพื่อวางน้ำดื่ม เบียร์ ทั้งนี้สามารถซื้อแผ่นชั้นในตู้แช่มาเสริมได้เพื่อเรียงสินค้าได้มากขึ้น

น้ำอัดลม ชาเขียว เครื่องดื่มชูกำลัง



นมพร้อมดื่มและน้ำผลไม้



ตู้แช่น้ำแข็ง



- ตู้แช่น้ำแข็งควรวางตำแหน่งหน้าร้าน เพราะอาจหกละเทอะและทำให้พื้นลื่นเป็นอันตรายต่อลูกค้า หากพื้นที่ร้านไม่พอ และปริมาณการซื้อไม่มาก สามารถใช้ตู้แช่ที่มีช่องใส่น้ำแข็งด้านล่างแทน โดยต้องเช็ดน้ำที่หยดตามพื้นที่สม่ำเสมอ



## > การจัดเรียงสินค้า กลุ่มที่ 10 ลูกอม ช็อกโกแลต หมากฝรั่ง

- ใช้ฮุคแขวนสินค้าประเภทลูกอม ทำให้สินค้าโดดเด่นสะดุดตา
- ทุกแผ่นชั้นต้องมีกันตก ช่วยเพิ่มความสวยงามในการจัดเรียง
- สามารถใช้แผ่นชั้นแบบตะกร้าช่วยให้การจัดวางสินค้าเป็นระเบียบมากยิ่งขึ้น

ประกอบด้วยสินค้า/อุปกรณ์ ดังต่อไปนี้





## ➤ การจัดเรียงสินค้า กลุ่มที่ 11 ถั่ว และผลไม้ดองแพ็ค

- ชูกแขวนด้านบนควรใช้แบบสั้นเพื่อไม่ให้บังสินค้าด้านล่าง
- ชูกแขวนด้านล่างควรใช้แบบยาวเพื่อการมองเห็นสินค้าได้ครบถ้วน
- แผ่นชั้นด้านล่างใช้วางสินค้าที่มีน้ำหนักมากได้ อีกทั้งยังสามารถกระตุ้นการซื้อสินค้าเพิ่มเติมได้เพราะเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกัน

ประกอบด้วยหมวดหมู่สินค้า ดังต่อไปนี้



ถั่วแบบต่างๆ  
(ถั่วลิสง ถั่วลันเตา ถั่วปากอ้า)

สำหรับ

สำหรับและปลาเส้น



สินค้าที่ต้องมีไว้ขาย  
(Must stock list)



สินค้าแนะนำ  
(Recommendation list)

## > การจัดเรียงสินค้า กลุ่มที่ 12 ของเล่นเด็ก

- จัดเรียงสินค้าให้สะดุดตา โดยเน้นความหลากหลายของกลุ่มสินค้าเป็นหลัก
- ควรเลือกใช้ฮุคเพื่อช่วยเพิ่มความสะดวกในการจัดเรียงสินค้าที่เป็นแผง สำหรับสินค้าชิ้นเล็กควรจัดเรียงโดยให้ใช้แผ่นชั้นแบบตะแกรง

### ประกอบด้วยหมวดหมู่สินค้า ดังต่อไปนี้

ของเล่นทั่วไปสำหรับเด็กผู้หญิง และเด็กผู้ชาย  
ของเล่นตามสมัยนิยม  
ของเล่นตามเทศกาล เช่น ปีนฉีดยา





## > การจัดเรียงสินค้า กลุ่มที่ 13 ขนมขบเคี้ยว

- ขนมถุงใหญ่ควรจัดเรียงอยู่ชั้นบน เพราะคนซื้อส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มเด็กโตหรือผู้ใหญ่
- ขนมถุงเล็กควรจัดวางไว้ด้านล่าง เพื่อความสะดวกในการเลือกซื้อ เพราะคนซื้อส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มเด็กเล็ก
- ควรเลือกใช้แผ่นชั้นแบบตะกร้าเพื่อกันไม่ให้สินค้าตก และช่วยเพิ่มความสะดวกในการจัดเรียงสินค้า

### ประกอบด้วยหมวดหมู่สินค้า ดังต่อไปนี้

ข้าวเกรียบ มันฝรั่งทอดกรอบ สาหร่าย ข้าวโพดอบกรอบ





## > การจัดเรียงสินค้า กลุ่มที่ 14 ขนมปัง เค้ก และคุกกี้

- ควรจัดวางสินค้าไว้ด้านหน้าร้าน เพราะสินค้านี้มีอายุสั้นต้องจัดเรียงให้โดดเด่นสะดุดตา
- สามารถซื้อขนมปังมาจัดถุงแบ่งขายช่วยเพิ่มกำไรให้ร้านค้า
- ต้องคำนึงถึงความสดใหม่ ความสะอาดของสินค้าและชั้นวาง

### ประกอบด้วยหมวดหมู่สินค้า ดังต่อไปนี้

ขนมเค้กบรรจุถุง, คุกกี้, ขนมปัง, ขนมปัง, ธัญพืชอบกรอบ



## > การจัดเรียงสินค้า กลุ่มที่ 16 สินค้าอาหารจำเป็น

- สินค้าประเภทเครื่องปรุงขึ้นเล็กควรจัดวางอยู่ด้านบน
- บะหมี่กึ่งสำเร็จรูปแบบซองควรจัดเรียงบนชั้นวางแบบตะกร้า
- สินค้าที่มีขนาดใหญ่ น้ำหนักมากควรจัดเรียงอยู่ด้านล่าง

### ประกอบด้วยหมวดหมู่สินค้า ดังต่อไปนี้

โถงซอง/ถ้วย, บะหมี่กึ่งสำเร็จรูปแบบซอง/ถ้วย, เส้นหมือบกรอบ  
เครื่องปรุง/ซอสปรุงรส, เครื่องซุบทอด, ข้าวสาร/น้ำตาลทราย, เกลือ





## > การจัดเรียงสินค้า กลุ่มที่ 18 เครื่องเขียน

- สินค้าประเภทปากกาและสินค้าชิ้นเล็กควรจัดเรียงอยู่ด้านบน และสามารถใช้ลูกเพื่อเพิ่มความสะดวกในการเลือกซื้อ
- สมุด/ กระดาษถ่ายเอกสาร มีน้ำหนักมากควรจัดเรียงอยู่ด้านล่าง
- ดินสอและอุปกรณ์สำหรับเด็กเล็ก ไม่ควรอยู่สูงจนเกินไป

### ประกอบด้วยหมวดหมู่สินค้า ดังต่อไปนี้

ดินสอ/ ปากกา, ปากกาเคมี, สมุด/ กระดาษถ่ายเอกสาร  
แฟ้มใส่เอกสาร, กาว/เทปกาว



เทป / กาว / กรรไกร /  
เครื่องคิดเลข

ปากกา / ดินสอ

ชุดเครื่องเขียน / ไม้บรรทัด

กระดาษ A4 / สมุด

## ➤ การจัดเรียงสินค้า กลุ่มที่ 19 สินค้าส่วนบุคคล

- สินค้าชิ้นเล็กประเภทครีมซอง โรลออน ควรจัดวางอยู่ด้านบน
- ควรจัดเรียงสินค้าที่มีความสัมพันธ์กันไว้ใกล้กันช่วยเพิ่มโอกาสในการขายได้เร็วขึ้น เช่น ยาสีฟันจัดเรียงคู่กับแปรงสีฟัน เป็นต้น
- กระดาษชำระ ผ้าอนามัย ผ้าอ้อม ควรจัดเรียงอยู่ด้านล่าง

### ประกอบด้วยหมวดหมู่สินค้า ดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวหน้า, ผลิตภัณฑ์ดูแลผิวกาย, ผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผม  
ผลิตภัณฑ์ดูแลช่องปาก, กระดาษชำระ/ผ้าอนามัย/ผ้าอ้อม





## > การจัดเรียงสินค้า กลุ่มที่ 20 สินค้าอุปโภคบริโภคในครัวเรือน

- ควรจัดเรียงสินค้าที่มีความสัมพันธ์กันไว้ใกล้กันช่วยเพิ่มโอกาสในการขายได้เร็วขึ้น เช่น ผงซักฟอกกับน้ำยาปรับผ้านุ่ม
- สินค้าประเภทของควรนำมาจัดใส่ตะกร้าช่วยเพิ่มความเป็นระเบียบ และสามารถใช้ตะขอเกี่ยวแขวนสินค้าช่วยเพิ่มความโดดเด่นสะดุดตาผู้ซื้อได้
- สินค้าประเภทสารเคมี ยาฆ่าแมลงควรจัดเรียงอยู่ด้านล่างเสมอ

### ประกอบด้วยหมวดหมู่สินค้า ดังต่อไปนี้

ผงซักฟอก/น้ำยาปรับผ้านุ่ม/น้ำยาล้างจาน  
น้ำยาขจัดคราบ/น้ำยาล้างห้องน้ำ/ยาฆ่าแมลง  
ฟองน้ำ/แปรงขัดห้องน้ำ



สินค้าที่ต้องมีไว้ขาย  
(Must stock list)



สินค้าแนะนำ  
(Recommendation list)

makro



## > การจัดเรียงสินค้า กลุ่มที่ 21 สินค้าเบ็ดเตล็ด และกลุ่มที่ 24 สินค้าสร้างความแตกต่าง

- ควรจัดสินค้าให้หลากหลาย เพื่อให้ลูกค้าประทับใจว่าร้านเราเป็นผู้ชำนาญ ในสินค้ากลุ่มนั้นๆ และจัดเรียงให้น่าซื้อ
- ควรติดป้ายประชาสัมพันธ์ ว่าที่ร้านมีสินค้ากลุ่มนี้ขาย เช่น มีอุปกรณ์สำหรับสัตว์เลี้ยงจำหน่าย

### ประกอบด้วยหมวดหมู่สินค้า ดังต่อไปนี้

สินค้าสร้างความแตกต่างนั้น สามารถสร้างจุดเด่นให้ร้านค้า อีกทั้งยังสามารถทำกำไรได้มากกว่ากลุ่มสินค้าพื้นฐาน โดยต้องพิจารณาจากความต้องการของคนในชุมชนเป็นสำคัญ เช่น มุมอุปกรณ์ทำความสะอาด มุมอาหารและอุปกรณ์สัตว์เลี้ยง และมุมพ่อค้าแม่ค้า เป็นต้น





## ➤ การจัดเรียงสินค้าและอุปกรณ์ กลุ่มที่ 22 หนังสือพิมพ์ และ P.อุปกรณ์ชั้นเรียงส่งเสริมการขาย

- สินค้ากลุ่มนี้ช่วยเพิ่มกำไรให้ร้านค้าได้โดยใช้พื้นที่ในการจัดเรียงไม่มากนัก  
ร้านค้าต้องคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าในชุมชนเป็นหลัก
- ชั้นเรียงสินค้าส่งเสริมการขายควรอยู่บริเวณด้านหน้า และควรติดป้าย  
ส่งเสริมการขายบนชั้นวางให้สะดุดตา จะช่วยกระตุ้นให้ลูกค้าสนใจซื้อ  
สินค้าเพิ่มขึ้น



## ➤ การจัดเรียงสินค้าและอุปกรณ์ กลุ่มที่ 23 เครื่องดื่มแอลกอฮอล์/ยาสามัญ

- สินค้าประเภทยาสามัญควรจัดวางไว้ใกล้เคาน์เตอร์ เพราะเจ้าของร้านควรให้คำแนะนำเบื้องต้นในการใช้ยาแก่ลูกค้าได้
- สินค้าประเภท เหล้า บุหรี่ ควรวางไว้ในส่วนของเคาน์เตอร์โดยเจ้าของร้านต้องเป็นผู้หยิบให้ลูกค้า เพราะสินค้าประเภทนี้มีการกำหนดช่วงเวลาในการจำหน่าย อายุของผู้ซื้อและมีราคาสูง
- สินค้าที่ไม่เจาะจงชื่อ (Impulse purchase) เช่น ลูกอม หมากฝรั่งควรจัดเรียงไว้ในตำแหน่งเคาน์เตอร์ เช่นกัน เพราะก่อนหรือหลังชำระเงินลูกค้าอาจจะซื้อสินค้าเพิ่มเติม โดยราคาสินค้าควรอยู่ประมาณ 5 - 10 บาท ซึ่งทำให้ตัดสินใจซื้อได้ง่าย

### ประกอบด้วยหมวดหมู่สินค้า ดังต่อไปนี้

ยาสามัญ, เหล้า, บุหรี่, ลูกอม, หมากฝรั่ง







@mitrtaeshohuay



สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมฝ่ายพัฒนาสมาชิกเบ็คโครทุกสาขา  
☎ 02-099-1555    🌐 [www.มิตร้าไฮว.คอม](http://www.มิตร้าไฮว.คอม)