

53602316 : สาขาวิชาการประกอบการ

คำสำคัญ : กลยุทธ์/ส่วนประสมทางการตลาด/ร้านค้าปลีก

ชุดินันท์ ประชานุกุล : กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดของผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในอำเภอเมืองจังหวัดราชบุรี. อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ: รศ.ประสพชัย พสุนนท์. 82 หน้า.

จากวิจัยครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษากลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดของผู้ประกอบการค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล และทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม จำนวน 274 ตัวอย่าง และวิเคราะห์ด้วยข้อมูลค่าสถิติ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 31-40 ปี สถานภาพสมรส ระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษา มีบุคลากรทั้งหมดในร้าน 1-2 คน ระยะเวลาในการดำเนินกิจการค้าปลีกที่ผ่านมา 1-5 ปี รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจเป็นเจ้าของกิจการคนเดียว ขนาดของกิจการร้านค้าปลีก 2 คูหา/ไม่ติดแอร์ ด้านกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดของผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาในผลของแต่ละด้านแล้วพบว่า ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 (S.D. = 0.56) รองลงมาคือด้านผลิตภัณฑ์ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 (S.D. = 0.47) ด้านบุคคลมีค่าเท่ากับ 4.01 (S.D. = 0.55) ด้านลักษณะสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ มีค่าเท่ากับ 3.95 (S.D. = 0.61) ด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเท่ากับ 3.93 (S.D. = 0.59) ด้านกระบวนการให้บริการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.78 (S.D. = 0.83) ด้านราคามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.66 (S.D. = 0.55)

การประกอบการ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2554

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ.....

53602316 : MAJOR : (ENTREPRENEURSHIP)

KEY WORD : MARKETING MIX/ STRATEGY /RETAILERS

CHUTINAN PRACHANUKUL: MARKETING MIX STRATEGY OF TRADITIONAL  
TRADE RETAILERS IN MUANG DISTRICT, RATCHABURI PROVINCE INDEPENDENT  
STUDY ADVISOR : ASSOC.PROF.PRASOPCHAI PASUNON. 82 pp.

This research study was to investigate the marketing mix strategy of traditional trade retailers in Muang District, Ratchaburi Province This study was a quantitative research with the use of survey research which utilizes questionnaires in data collection. Data were collected from 274 traditional trade retailers. And the data was statistically analyzed by the frequency, the mean and the standard deviation.

The results of the study was that the most retailers were female and they were aged between 31-40 years old, married and with a lower than secondary school degree education. The shops are comprised of 1-2 personnel, have been in operation for 1-5 years and are a single-owner type business. The shops are mostly 2 unit stores with no air-conditioning. The level of mix strategy of tradition trade retailers is high. From the evaluation of the results in each aspect, the results show that the distribution channel received the highest marks with an average of 4.22 (S.D. = 0.56). The second highest is products with an average of 4.11 (S.D. = 0.47). Personnel received an average of 4.01 (S.D. = 0.55). Physical environment averaged at 3.95 (S.D. = 0.61). Marketing promotion averaged at 3.93 (S.D. = 0.59). Service received an average of 3.78 (S.D. = 0.83). Lastly, price received an average of 3.66 (S.D. = 0.55)

---

Program of (ENTREPRENEURSHIP) Graduate School, Silpakorn University Academic Year 2011

Student's signature .....

Independent Study Advisor's signature .....