

ชื่อวิทยานิพนธ์ : แนวทางการพัฒนาการประกอบธุรกิจร้านหนังสือ
ในเขตกรุงเทพมหานคร
ผู้วิจัย : พัตร รัชชนก นวชาติกุล รหัสนักศึกษา : 011340004
หลักสูตร : บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
อาจารย์ที่ปรึกษา : ดร.อภิเทพ แซ่โล้ว
ปีการศึกษา : 2557

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษา 1)พฤติกรรมการใช้บริการร้านหนังสือของ
ผู้บริโภค 2) แนวทางการพัฒนาการประกอบธุรกิจร้านหนังสือ

ผู้วิจัยใช้แบบสอบถามเก็บรวบรวมข้อมูล จากกลุ่มตัวอย่างซึ่งกลุ่มผู้บริโภคที่เข้าไปใช้
บริการร้านหนังสือ ในเขตกรุงเทพมหานคร ที่ไม่ทราบจำนวนที่แน่นอนซึ่งมีขนาดกลุ่มตัวอย่าง
จำนวน 400 คน ได้มาโดยวิธีการสุ่มตามความสะดวก นำมาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยค่าร้อยละ ค่า
เบี่ยงเบนมาตรฐาน ทดสอบสมมติฐานด้วยสถิติการทดสอบค่าที การวิเคราะห์ความแปรปรวนทาง
เดียว สถิติเพียร์สันไคสแควร์ และสถิติสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์

ผลการวิจัยพบว่า 1) ผู้บริโภคส่วนใหญ่ใช้บริการร้านหนังสือเฉลี่ย 1 ครั้งต่อเดือน ในวัน
จันทร์ – ศุกร์ ช่วงบ่ายตั้งแต่เวลา 12.00 – 17.00 น. โดยจะใช้เวลาเลือกหนังสือประมาณ 30 นาที – 1
ชั่วโมง และจะซื้อหนังสือเฉลี่ย 2 – 3 เล่มค่าใช้จ่ายไม่เกิน 300 บาท 2) แนวทางพัฒนาร้านหนังสือ
นั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยทางการตลาดทั้ง 7 ด้านคือด้านพนักงานให้บริการ กระบวนการให้บริการ ราคา
ช่องทางการจัดจำหน่าย ส่งเสริมการตลาด ผลิตภัณฑ์ และลักษณะทางกายภาพ ตามลำดับ 3)
ผู้บริโภคที่มีปัจจัยส่วนบุคคลและพฤติกรรมการใช้บริการร้านหนังสือที่ต่างกันให้ความสำคัญกับ
ปัจจัยทางการตลาดของร้านที่ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญ 4) แนวทางในการพัฒนาร้านหนังสือ
ขึ้นอยู่กับปัจจัยส่วนบุคคลของผู้บริโภคทั้ง เพศ อายุ อาชีพ ระดับการศึกษาและรายได้ต่อเดือน อย่าง
มีนัยสำคัญ 5) แนวทางในการพัฒนาร้านหนังสือขึ้นอยู่กับพฤติกรรมการใช้บริการด้านความถี่ วันที่
เข้าใช้บริการ ระยะเวลาที่อยู่ในร้านหนังสือ จำนวนหนังสือที่ซื้อและค่าใช้จ่ายต่อครั้งของผู้บริโภคที่
เข้ามาใช้บริการ อย่างมีนัยสำคัญ

คำสำคัญ : แนวทางการพัฒนา, ร้านหนังสือ

Research Title : Improvement of Bookstore Business in Bangkok.
Researcher : Pat Ratchanok Nawachatkul **Student ID :** 011340004
Degree : MBA.(General Mangement)
Thesis advisor : Dr.Apitep saekow
Academic year : 2014

ABSTRACT

This objectives of this research were 1) Service behavior of consumers bookstore. 2) Guidelines for the development of the business book .The Researchers used a questionnaire to collect data from customers who have invested in mutual funds before. The sample group is 400 people with purposive sampling technique. To perform data analysis , descriptive statistics (frequency, percentage, means and standard deviation) and inferential statistics (t-Test and One-Way ANOVA and Scheffe's multiple comparisons test) and correlation are used.

The results were as follow; 1) Most consumers use the bookstore the first time in months on Monday - Friday afternoons from 12.00 - 17.00 hrs. Would take a book for about 30 minutes - 1 hour and will buy an average of 2-3 books costs. pay no more than 300 baht. 2) The bookstore is developed based on market factors, the seven aspects staffed. The process provides for the people ,process, price, distribution, promotion, products and physical factors, respectively.3) Consumers with personal factors and behavior of the different service bookstore with a focus on the marketing of the store is no different, significantly 4) The development of a bookstore depending on personal factors, including gender, age, occupation, consumer education, and monthly income, significantly 5) The development bookstores based on service usage frequency are date of arrival, time in the bookstore, number of books purchased, and the cost per consumer to use the service, significantly.

Keywords : Improvement , Bookstore