หัวข้อ การพัฒนากลยุทธ์เพื่อเพิ่มยอดขายให้แก่ธุรกิจร้าน มูมู 56 ขายสินค้าปลีก
รายชื่อผู้จัดทำ จุไรรัตน์ งามกรโชคอนันต์
สาขา การตลาดดิจิทัล
คณะ บริหารธุรกิจ
ปีการศึกษา 2566

บทคัดย่อ

ผู้วิจัยศึกษา เรื่อง การพัฒนากลยุทธ์เพื่อเพิ่มยอดขายให้แก่ธุรกิจร้าน มูมู 56 ขายสินค้าปลีก โดยผู้ศึกษามีวัตถุประสงค์ เพื่อต้องการพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดยิ่งขึ้น การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดของร้านมูมู 56 ได้มีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้ดีขึ้นเพื่อให้ก้าวไปข้างหน้าได้อย่างมั่นคง เหมาะสม การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด จึงทำให้ผู้ประกอบการต้องเปลี่ยนทัศนคติในมุมมองต่างๆ ให้ความสำคัญกับตลาดและผลิตภัณฑ์มากขึ้น การนำกลยุทธ์ทฤษฎี 4P's และ 4C's มาใช้ทำให้ธุรกิจร้านมูมู 56 มียอดขายเพิ่มขึ้นจากเดิม และยังสามารถขยายฐานลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการภายในร้าน มีลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นและลูกค้าเดิมๆก็ยังอยู่ เพื่อต้องการเพิ่มยอดขายให้แก่ธุรกิจ เพื่อต้องการขยายฐานลูกค้าภายในร้านให้มากยิ่งขึ้น ในการศึกษาในครั้งนี้พบว่าประชากรกลุ่มตัวอย่างมีอายุ 31 ปีขึ้นไป มากที่สุด จำนวน 40 คนคิดเป็นค่าเฉลี่ยร้อยละ 50 เปอร์เซ็นต์ตามลำดับ ในด้านของช่วงอายุกลุ่มประชากรตัวอย่างส่วนใหญ่มีช่วงอายุอยู่ที่ 31 ปีขึ้นไป คิดเป็นค่าเฉลี่ยร้อยละ 50 รองลงมาคืออายุต่ำกว่า15-20 ปี คิดเป็นค่าเฉลี่ยร้อยละ 20% และต่ำที่สุดกลุ่มประชากรตัวอย่างมีอายุ 26-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 7.5 % ตามลำดับ กลุ่มประชากรตัวอย่างประเมินความพึงพอใจในระดับมากโดยมีค่าเฉลี่ยดังต่อไปนี้ กลุ่มประชากรตัวอย่างส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในระดับมากโดยมีความพึงพอใจในระดับมากโดยมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ x 3.96 SD. 0.58085

SPUCHONBURI