หัวข้อวิทยานิพนธ์	กลยุทธ์ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคอำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา
คำสำคัญ	กลยุทธ์ร้านค้าปลีก / การตัดสินใจซื้อ / ร้านค้าปลีกแบบตั้งเดิม
ชื่อนักศึกษา	กัญญาพัชร กระจ่าง
อาจารย์ที่ปรึกษา	ดร.รมิดา วงษ์เวทวณิชย์
ระดับการศึกษา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
คณะ	วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตชลบุรี
พ.ศ.	2568

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อศึกษาลักษณะทั่วไปและแนวทางการบริหารจัดการร้านค้าปลีกของธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา 2) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารจัดการกับผลการดำเนินงานของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา และ 3) เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความตั้งใจซื้อของลูกค้าในร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเชิงปริมาณ ได้แก่ ลูกค้าที่มาซื้อของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา จำนวน 400 คน ด้วยวิธีการเลือกตัวอย่างแบบสะดวก สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลเป็นสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และสถิติเชิงอนุมาน ได้แก่ การทดสอบที ความแปรปรวนทางเดียว และการวิเคราะห์สมการเส้นถดถอยพหุคูณ

ผลการวิจัยพบว่า 1) ปัจจัยส่วนบุคคล ด้านเพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ต่อเดือน ที่แตกต่างกันมีผลต่อความตั้งใจซื้อของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมของผู้บริโภคอำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทราที่แตกต่างกัน 2) ปัจจัยพฤติกรรมของผู้บริโภค ด้านช่วงเวลาที่เข้าใช้บริการ ประเภทสินค้า แหล่งที่มาของข้อมูล พฤติกรรมการเลือกซื้อ และบุคคลที่มีส่วนร่วมซื้อ ที่แตกต่างกันมีผลต่อความตั้งใจซื้อของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมของผู้บริโภคอำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทราแตกต่างกัน และ 3) ปัจจัยกลยุทธ์ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีอิทธิพลต่อความตั้งใจซื้อของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมของผู้บริโภคอำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทราที่แตกต่างกัน ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านความหลากหลายของประเภทสินค้า ด้านนโยบายราคา ด้านส่วนประสมการสื่อสารการตลาด ด้านการออกแบบร้านและการจัดวางสินค้า และด้านการบริการลูกค้า

SPU CHONBURI

Thesis Title	Traditional Retailer Strategies Affecting Consumer Purchase Decisions in Mueang District, Chachoengsao Province
Keywords	Traditional Retailer Strategies / Consumer Purchase Decisions / Traditional Retailer
Student	Kanyapat Krajang
Thesis Advisor	Dr.Ramida Wongvedvanij
Level of Study	Master of Business Administration
Faculty	Graduate College of Management, Sripatum University at Chonburi
Year	2025

ABSTRACT

The objectives of this research were to 1) Examine the general characteristics and management approaches of traditional retail businesses in Mueang District, Chachoengsao Province. 2) Investigate the relationship between management practices and the operational performance of traditional retail stores in Mueang District, Chachoengsao Province, and 3) Identify the factors influencing customers' purchase intentions in traditional retail stores in Mueang District, Chachoengsao Province. The sample group for the quantitative research consists of 400 customers who shop at traditional retail stores in Mueang District, Chachoengsao Province. A convenience sampling method was employed. The statistical methods used for data analysis include descriptive statistics, such as mean and standard deviation, and inferential statistics, including t-tests, one-way analysis of variance (ANOVA), and multiple regression analysis. The results of the research revealed that 1) Personal factors, such as gender, age, education level, occupation, and monthly income, significantly influence the purchase intentions of consumers at traditional retail stores in Mueang District, Chachoengsao Province. 2) Consumer behavior factors, including service usage time, product type, sources of information, purchasing behavior, and individuals involved in the purchase decision, also have a significant impact on purchase intentions at traditional retail stores in the district, and 3) Traditional retail store strategies influence consumers' purchase intentions differently. These strategies include store location, product variety, pricing policy, marketing communication mix, store design and product placement, and customer service.

SPU CHONBURI