

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง องค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นในศูนย์อิมพีเรียลเวิลด์ สำโรง จังหวัดสมุทรปราการ มีวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. เพื่อศึกษาองค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นในศูนย์อิมพีเรียลเวิลด์ สำโรง จังหวัดสมุทรปราการ
2. เพื่อเปรียบเทียบองค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นในศูนย์อิมพีเรียลเวิลด์ สำโรง จำแนกตาม ลักษณะส่วนบุคคล

วิธีดำเนินการวิจัย

ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ ผู้ประกอบการธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นในศูนย์การค้าอิมพีเรียลเวิลด์ สำโรง จำนวน 180 คน เลือกเป็นกลุ่มตัวอย่างด้วยการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย (simple random sampling) และกำหนดขนาดกลุ่ม ตัวอย่างโดยใช้ตารางกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างของ Krejcie และ Morgan (1970, p. 608) ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 123 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย เป็นแบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 4 ข้อ
2. องค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นแบ่งออกเป็น 8 ด้าน คือ ด้านสินค้า ด้านราคา ด้านทำเลที่ตั้ง/สถานที่ตั้งร้านค้า ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านแหล่งเงินทุน ด้านผลกระทบทางเศรษฐกิจ ด้านแหล่งซื้อสินค้า ด้านการจัดการธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น จำนวน 40 ข้อ

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลจาก ผู้ประกอบการธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นในศูนย์การค้าอิมพีเรียลเวิลด์ สำโรง ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 123 คน ได้รับแบบสอบถามคืนมา จำนวน 123 คน คิดเป็นร้อยละ 100.0

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยใช้ค่าความถี่ และค่าร้อยละ
2. วิเคราะห์องค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น โดยใช้ค่าเฉลี่ย (\bar{x}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD)
3. เปรียบเทียบองค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น จำแนกตามลักษณะส่วนบุคคลแตกต่างกัน โดยใช้ t-test และ F-test
4. เปรียบเทียบพฤติกรรม เพื่อทดสอบค่าเฉลี่ย (\bar{x}) ของคะแนน องค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นจากผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนโดยวิธีของ Least Significant Difference (LSD)

สรุปผลการวิจัย

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น

ผู้ประกอบการธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 91.90 อายุ 36-45 ปี ร้อยละ 50.40 รองลงมา อายุ 25-35 ปี ร้อยละ 30.90 และน้อยที่สุด อายุต่ำกว่า 25 ปี ร้อยละ 4.90 ระดับการศึกษาปริญญาตรี ร้อยละ 39.80 รองลงมา อนุปริญญา/ปวส ร้อยละ 24.40 และน้อยที่สุด ค่ำกว่ามัธยมปลาย ร้อยละ 16.30 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน มากกว่า 30,000 บาท ร้อยละ 62.60 รองลงมา 20,001-30,000 บาท ร้อยละ 31.70 และน้อยที่สุด ค่ำกว่า 10,000 บาท ร้อยละ 2.40

2. วิเคราะห์ จำแนกตามองค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นในศูนย์อิมพีเรียลเวิลด์ สำโรง ส่วนบุคคลแตกต่างกัน

ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับ องค์ประกอบสำคัญใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.07$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ด้านสินค้า ผู้ประกอบการมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.21$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าอยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.18-4.24$) ทุกรายการคือ

1. การเลือกสินค้าจำหน่ายต้องมีคุณภาพ
2. ต้องเปลี่ยนรูปแบบสินค้าให้ทันสมัยตลอดเวลา
ซึ่งมีค่าสอดคล้องกับเพศชาย และเพศหญิง

ด้านราคา ผู้ประกอบการมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.05$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.93-4.16$) ทุกรายการ คือ

1. การตั้งราคาจากต้นทุนสินค้า

2. ราคาสินค้าเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า

3. การตั้งราคาจากคู่แข่ง

ซึ่งมีค่าสอดคล้องกับเพศชาย และเพศหญิง

ด้านทำเลที่ตั้ง/สถานที่ตั้งร้านค้า ผู้ประกอบการมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก

($\bar{X}=4.15$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.93-4.30$) ทุกรายการคือ

1. ราคาเช่าเหมาะสม (ค่า)

2. เป็นแหล่งที่มีประชากรอาศัยอยู่หนาแน่น

3. จำนวนพื้นที่ใช้สอยของร้านค้าที่เหมาะสม

4. ตำแหน่งที่ตั้งของร้านค้าในห้าง

5. จำนวนร้านเสื้อผ้าในบริเวณเดียวกันจำนวนมาก

6. การคมนาคมสะดวก

7. ระบบความปลอดภัยของอาคารสถานที่

ซึ่งมีค่าสอดคล้องกับเพศหญิงและเพศชาย

ด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ประกอบการมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก

($\bar{X}=3.85$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.68-4.06$) ทุกรายการคือ

1. มีการลดราคาช่วงเทศกาลต่างๆ

2. จัดโชว์แสดงสินค้าที่แปลกใหม่

3. มีโปรโมชั่นให้แก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

4. ประชาสัมพันธ์ร้านค้าอย่างต่อเนื่อง

5. มีตราสินค้า/ยี่ห้อ เพื่อเป็นการสร้างคุณค่าให้แก่ตัวสินค้า

เมื่อพิจารณาตามเพศ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับเพศหญิง และเพศชาย

ด้านแหล่งเงินทุน ผู้ประกอบการมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.98$) เมื่อ

พิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X}=3.33$) จำนวน 1 รายการ คือ กู้เงินในระบบ/ธนาคาร

ซึ่งมีค่าสอดคล้องกับเพศชาย

ผู้ประกอบการเพศหญิงมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.99$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า อยู่ในระดับน้อย ($\bar{X}=2.25$) คือ เงินเก็บสะสมส่วนตัว และอยู่ในระดับปานกลางน้อย ($\bar{X}=3.33$)

ด้านผลกระทบทางเศรษฐกิจ ผู้ประกอบการมีความคิดเห็น โดยรวมอยู่ในระดับมาก

($\bar{X}=4.15$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.07-4.22$) ทุกรายการ คือ

1. ต้นทุนค่าขนส่งเพิ่มขึ้นเนื่องจากราคาน้ำมันที่เพิ่มขึ้น

2. เศรษฐกิจตกต่ำทำให้ยอดขายลดลง

3. ค่าจ้างแรงงานสูงขึ้น

ซึ่งมีค่าสอดคล้องกับเพศหญิง และเพศชาย

ด้านแหล่งซื้อสินค้า ผู้ประกอบการมีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.13$)

เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.93-4.24$) ทุกรายการคือ

1. จดฉักร

2. ประคบน้ำ/แพททินัม

3. ตลาด โป้เบี

4. สั่งจากโรงงานผลิตโดยตรง

5. นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ

6. มีโรงงานผลิตของตัวเอง

ซึ่งมีค่าสอดคล้องกับเพศหญิง และเพศชาย

การจัดการธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น ผู้ประกอบการมีความคิดเห็น โดยรวมอยู่ในระดับมาก

($\bar{X}=4.09$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=3.93-4.22$) ทุกรายการคือ

1. การเลียนแบบสินค้าของร้านค้าใกล้เคียง

2. ปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียน

3. ขาดความรู้ด้านการบริหารจัดการ

4. การเลียนแบบการตั้งราคาสินค้าของร้านค้าใกล้เคียง

5. ขาดความรู้ด้านการตลาด

6. ปัญหาคู่แข่งทางการตลาดสูง

7. มีค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการสูง

8. การแบกรับภาระสินค้าค้างเนื่องจากล่าสมัย

ซึ่งมีค่าสอดคล้องกับเพศหญิงและเพศชาย

**3. เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนน องค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการ
ดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นของผู้ประกอบการ จำแนกตามลักษณะส่วนบุคคลแตกต่างกัน**

ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนองค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น ที่มีอายุต่างกัน พบว่า ความคิดเห็นเกี่ยวกับ องค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการ ดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นที่มีอายุต่างกัน ในภาพรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ด้านราคา ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ด้านสินค้า ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ด้านทำเลที่ตั้ง/สถานที่ตั้งร้านค้า ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ มีตราสินค้า/ยี่ห้อ เพื่อเป็นการสร้างคุณค่าให้แก่ตัวสินค้า

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ มีโปรโมชั่น ให้แก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

ผู้ประกอบการที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกันมีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ มีโปรโมชั่น ให้แก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

ด้านแหล่งเงินทุน ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ด้านผลกระทบทางเศรษฐกิจ ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ด้านแหล่งซื้อสินค้า ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ด้านการจัดการธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

อภิปรายผล

การศึกษาเรื่อง องค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นในศูนย์อิมพีเรียลเวิลด์ สำโรง จังหวัดสมุทรปราการ ได้ผลการวิจัยที่สามารถนำมาอภิปรายผลดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น

ผู้ประกอบการธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 91.90 อายุ 36-45 ปี ร้อยละ 50.40 ระดับการศึกษาปริญญาตรี ร้อยละ 39.80 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน มากกว่า 30,000 บาท ร้อยละ 62.60 ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของอารดา มงคลโรจน์สกุล (2546,บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง การดำเนินธุรกิจของผู้นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนบริเวณชายแดนไทย-พม่าอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาในการดำเนินงาน ผู้นำเข้าส่วนใหญ่ ประสบปัญหา ด้านการจัดการ ซึ่งได้แก่ ไม่มีการแบ่งแยกหน้าที่การทำงานชัดเจน ไม่มีการวางแผนการทำงาน และผู้นำเข้าขาดความรู้ความชำนาญด้านการบริหารจัดการ ปัญหาด้านการผลิตหรือการจัดซื้อ และการปฏิบัติพิธีการนำเข้าได้แก่ มีความเสี่ยงในการขนส่งสินค้า และระยะเวลาในการจัดส่งไม่ตรงเวลา ปัญหาด้านการตลาดได้แก่ การมีร้านค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปในพื้นที่เดียวกันจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันสูง ต้องลดราคาสินค้าลง และการไม่สามารถให้บริการเปลี่ยนคืนสินค้าบางอย่างได้ ปัญหาด้านบัญชี และการเงิน ได้แก่ การไม่มีความรู้ด้านการบันทึกข้อมูลทางบัญชี และการขาดแคลนบุคลากรที่มีความชำนาญด้านคอมพิวเตอร์ ทำให้ไม่สามารถนำโปรแกรมคอมพิวเตอร์มาใช้ในการประมวลผลข้อมูลทางบัญชีได้ และสอดคล้องกับผลการวิจัยของ สาลิศา วิระภาคย์การุณ (2550,บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านเสื้อแฟชั่นผู้หญิงในซอยหลังสวน 6 ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยด้านราคา ในข้อการมีป้ายแสดงราคาสินค้าที่ชัดเจน มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการซื้อเสื้อแฟชั่นผู้หญิงในซอยหลังสวน 6 โดยมีความสัมพันธ์ต่ำมากในทิศทางเดียวกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ในข้อมีความสะดวกในการเดินทางมาซื้อสินค้า ร้านอยู่ใกล้กับสถานที่พัก และทำเลที่ตั้งเหมาะสมกับสินค้า มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการซื้อเสื้อแฟชั่นผู้หญิงในซอยหลังสวน 6 โดยมีความสัมพันธ์ต่ำมากในทิศทางเดียวกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ระดับ .01 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ในข้อการให้ส่วนลดกับลูกค้าที่ถือบัตรสมาชิก การมีของสมนาคุณ เมื่อซื้อสินค้าครบตามยอดกำหนดของร้านค้า มีการรับประกันสินค้า เช่น รับคืนภายใน 7 วัน มีมุมจัดวาง และแนะนำสินค้าใหม่ พนักงานขายมีหน้าตา และบุคลิกที่ดี และพนักงานขายมีอัธยาศัย และให้ข้อมูล หรือคำแนะนำที่ดีมี

ความสัมพันธ์กับแนวโน้มการซื้อเสื้อแฟชั่นผู้หญิงในซอยหลังสวน 6 โดยมีความสัมพันธ์อย่างมากในทิศทางเดียวกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

2. วิเคราะห์องค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นของผู้ประกอบการ จำแนกตามลักษณะส่วนบุคคลแตกต่างกัน

ผู้ประกอบการธุรกิจเสื้อผ้ามีความคิดเห็นเกี่ยวกับองค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}=4.07$) พิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับ ด้านสินค้า ด้านราคา ด้านทำเลที่ตั้ง/สถานที่ตั้งร้านค้า ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านแหล่งเงินทุน ด้านผลกระทบทางเศรษฐกิจ ด้านแหล่งซื้อสินค้า ด้านปัญหาในการจัดการธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}= 4.21$ และ 3.85 ตามลำดับ) ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ สาลิสา วีระภาคย์กรูณ (2550,บทคัดย่อ)ได้ศึกษาเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านเสื้อแฟชั่นผู้หญิงในซอยหลังสวน 6 การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านเสื้อแฟชั่นผู้หญิงในซอยหลังสวน 6 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ เพศหญิงที่มีอายุตั้งแต่ 20 ปี ขึ้นไป ซึ่งเป็นกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายที่มีกำลังซื้อและนิยมความทันสมัย ที่มาเดินซื้อสินค้าในซอยหลังสวน 6 จำนวนทั้งสิ้น 400 ตัวอย่าง ผลการศึกษาพบว่า การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ผู้หญิงที่เดินซื้อสินค้าในซอยหลังสวน 6 อายุส่วนใหญ่อยู่ในช่วงระหว่าง 24-27 ปีมีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้ระหว่าง 10,001-15,000 บาท จบการศึกษาระดับการศึกษาสูงสุด คือปริญญาตรี ประเภทเสื้อแฟชั่นที่นิยมซื้อมากที่สุด คือ เสื้อแขนสั้น วันที่นิยมซื้อเสื้อแฟชั่นมากที่สุด คือ วันศุกร์ ช่วงเวลาที่นิยมซื้อเสื้อแฟชั่นมากที่สุดช่วงเวลา 12.01 น. - 14.00 น. และเหตุผลที่สำคัญที่สุดที่ผู้ตอบแบบสอบถามไปซื้อเสื้อแฟชั่นในซอยหลังสวน 6 คือ มีสินค้าหลากหลาย ผลทดสอบสมมติฐานในการวิจัยพบว่า

1. ผู้บริโภคที่มีอายุ และรายได้ต่อเดือนที่แตกต่างกัน มีแนวโน้มพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อเสื้อแฟชั่นผู้หญิงในซอยหลังสวน 6 แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

2. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ในข้อเสื้อแฟชั่นทำจากวัสดุ ที่มีคุณภาพ และมีความประณีตในการตัดเย็บ มีรูปแบบของเสื้อ มีความเป็นสมัยนิยม ไม่เชยไม่ล้าสมัย และเสื้อผ้ามีลายให้เลือกหลากหลาย มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการซื้อเสื้อแฟชั่นผู้หญิงในซอยหลังสวน 6 โดยมีความสัมพันธ์อย่างมากในทิศทางเดียวกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

3. ปัจจัยด้านราคา ในข้อการมีป้ายแสดงราคาสินค้าที่ชัดเจน มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการซื้อเสื้อแฟชั่นผู้หญิงในซอยหลังสวน 6 โดยมีความสัมพันธ์อย่างมากในทิศทางเดียวกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

4. ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ในชื่อมีความสะดวกในการเดินทางมาซื้อสินค้า ร้านอยู่ใกล้กับสถานที่พัก และทำเลที่ตั้งเหมาะสมกับสินค้า มีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นผู้หญิงในซอยหลังสวน 6 โดยมีความสัมพันธ์ค่ามากในทิศทางเดียวกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

5. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ในข้อการให้ส่วนลดกับลูกค้าที่ถือบัตรสมาชิก การมีของสมนาคุณ เมื่อซื้อสินค้าครบตามข้อกำหนดของร้านค้า มีการรับประกันสินค้า เช่น รับคืนภายใน 7 วัน มีมุมจัดวาง และแนะนำสินค้าใหม่ พนักงานขายมีหน้าตา และบุคลิกที่ดี และพนักงานขายมีอัธยาศัย และให้ข้อมูล หรือคำแนะนำที่ดีมีความสัมพันธ์กับแนวโน้มการซื้อเสื้อผ้าแฟชั่นผู้หญิงในซอยหลังสวน 6 โดยมีความสัมพันธ์ค่ามากในทิศทางเดียวกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

3. เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนองค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นของผู้ประกอบการ จำแนกตาม ส่วนบุคคลแตกต่างกัน

ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนองค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นของผู้ประกอบการ จำแนกตาม ส่วนบุคคลแตกต่างกัน พบว่า ความคิดเห็นเกี่ยวกับองค์ประกอบสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้พิจารณาในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น ในภาพรวมไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ด้านราคา ด้านสินค้า ด้านทำเลที่ตั้ง/สถานที่ตั้งร้านค้า ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านแหล่งเงินทุน ด้านผลกระทบทางเศรษฐกิจ ด้านแหล่งซื้อสินค้า ผู้ประกอบการด้านการจัดการธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น ผู้ประกอบการที่มี เพศ อายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวมไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งมีค่าสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ นฤมล ช่างโพธิ์(2547,บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปของวัยรุ่น ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา ผลการศึกษาพบว่า

1. กลุ่มวัยรุ่นส่วนใหญ่ระดับการศึกษาจัดอยู่ในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ซึ่งเป็นนักเรียน มีรายได้ 2,001-4,000 บาท ต่อเดือน และกลุ่มวัยรุ่นส่วนใหญ่มีพฤติกรรมการเลือกซื้อเสื้อผ้าที่แตกต่างกัน โดยส่วนใหญ่ใช้เกณฑ์ด้านราคาในการเลือกซื้อ โดยอาศัยข้อมูลจากเพื่อนฝูง แต่จะได้แรงจูงใจในการเลือกซื้อจากตัวเอง และพบว่าส่วนใหญ่นิยมไปเลือกซื้อเสื้อผ้ากับเพื่อน แต่จะตัดสินใจเลือกซื้อด้วยตนเอง โดยจะนิยมซื้อเสื้อยืด ที่ร้านเสื้อผ้าสำเร็จรูปทั่วไป ในวันอาทิตย์ ช่วงเวลาเย็น โดยจะซื้อ 1-2 ครั้งต่อเดือน ราคา 101-500 บาท ต่อตัว จำนวน 1-2 ตัว ต่อเดือน และสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ จันทร์เพ็ญ ผิวบาง (2548,บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยประกอบใน

การตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มนักเรียน นักศึกษา ในเขตอำเภอพระนครศรีอยุธยา ผลการวิจัยพบว่า 1. ข้อมูลส่วนบุคคล กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ซึ่งมีอายุระหว่าง 12-19 ปี การศึกษาระดับปริญญาตรีเป็นส่วนมาก และรายรับที่ได้จากผู้ปกครองอยู่ระหว่างน้อยกว่า 3,900 บาท จนถึง 6,700 บาทขึ้นไป

2. ระดับความสำคัญส่วนประสมทางการตลาดมีปัจจัยที่มีองค์ประกอบร่วมกัน 4 ปัจจัย คือ 1. ผลិតภัณฑ์ 2. ราคา 3. ช่องทางการจัดจำหน่าย 4. การส่งเสริมการขาย พิจารณาโดยรวมและรายค้าน ได้แก่ รูปแบบที่ทันสมัย รูปแบบสวยงาม มีความทนทานของเนื้อผ้า ง่ายต่อการดูแลรักษา สามารถต่อรองได้ มีส่วนลดพิเศษ ทำแลร้านสะดวกต่อการเดินทาง ขายแบบขายตรง ให้บริการต้อนรับอย่างมีมิตรภาพ ลองสวมใส่ได้ ซึ่งเป็นกลุ่มที่ชอบซื้อเสื้อผ้าตัดเย็บไม่ซ้ำใคร (สั่งตัด) เสื้อผ้าตามสมัยนิยม และเสื้อผ้านำสมัย

3. ระดับความสำคัญปัจจัยอื่นๆ มีปัจจัยที่เป็นองค์ประกอบร่วมกัน 6 ปัจจัย คือ 1. จิตวิทยา 2. วัฒนธรรม 3. สังคม 4. เศรษฐกิจ 5. เทคโนโลยี 6. การเมือง พิจารณาโดยรวมและรายค้าน ได้แก่ คำนึงถึงความนิยมของแฟชั่นในปัจจุบัน เพราะมีบุคลิกภาพเหมาะสมกับเสื้อผ้า คำนึงถึงเอกลักษณ์แปลกใหม่อยู่เสมอ ต้องการแสดงฐานะของครอบครัว คำนึงถึงความคุ้มค่า คำนึงถึงการเงินในอนาคต เนื้อผ้าประคิษฐ์มีคุณสมบัติพิเศษ รัฐส่งเสริมการลงทุนธุรกิจขนาดย่อมหรือขนาดเล็กให้กับเสื้อผ้าสำเร็จรูป ซึ่งกลุ่มผู้ให้ความสำคัญนี้ ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ซื้อเสื้อผ้าตัดเย็บไม่ซ้ำใคร(สั่งตัด) เสื้อผ้านำสมัย และเสื้อผ้าราคาถูก

4. เมื่อทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัย พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลที่ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา และรายรับที่ได้จากผู้ปกครอง ไม่มีความสัมพันธ์เกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง ในส่วนของส่วนประสมทางการตลาด ปรากฏว่ามีความสัมพันธ์เกี่ยวกับการตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าในด้านผลิตภัณฑ์กับช่องทางการการจัดจำหน่าย และปัจจัยอื่นๆ พบว่า มีความสัมพันธ์อยู่ 2 ปัจจัย คือ ด้านสังคม กับเทคโนโลยีในการตัดสินใจซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

1. ด้านการส่งเสริมการตลาด ในกรณีที่มีร้านค้าเสื้อผ้าแฟชั่นอยู่ในพื้นที่เดียวกันจำนวนมาก ทำให้มีการแข่งขันกันสูง ต้องลดราคาสินค้าลงนั้น ผู้ประกอบการควรพิจารณาหาวิธีการส่งเสริมการขายในธุรกิจที่สามารถจูงใจให้ลูกค้ามาซื้อสินค้ามากขึ้น เช่น การบริการที่ประทับใจ

ของพนักงานขาย การแจกของแถม การบริการให้เปลี่ยนคืนกรณีสินค้าชำรุด เป็นต้น เพื่อทดแทนการแข่งขัน โดยการลดราคาสินค้าลง

2. ด้านการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่น ผู้ประกอบการบางรายที่ไม่มีแผนการดำเนินงานไว้ล่วงหน้า ควรจะต้องมีการวางแผนการดำเนินงานไว้ล่วงหน้า เพราะในการวางแผนจะเป็นการกำหนดภารกิจ วัตถุประสงค์ตลอดจนกิจกรรม เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์นั้น ทำให้ทราบถึงทิศทางการดำเนินงานที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจ โดยที่ผู้ประกอบการควรมีการกำหนดกระบวนการควบคุมการดำเนินงานภายในองค์กรด้วย เช่น การกำหนดเป้าหมายการจำหน่าย การแก้ไขเพื่อให้ผลการดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด เป็นต้น

ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาครั้งต่อไป

1. ควรศึกษาส่วนประสมทางการตลาดที่ผู้ประกอบการใช้ตัดสินใจ รวมทั้งสิ่งแวดล้อมและพื้นที่อื่นๆ เพื่อให้ผลการศึกษารอบคลุมทุกพื้นที่

2. ควรศึกษาเปรียบเทียบส่วนประสมทางการตลาดที่ผู้ประกอบการใช้ตัดสินใจ ระหว่างเขตพื้นที่ เพื่อนำผลการศึกษามาพิจารณาความเหมือนหรือแตกต่างกัน ซึ่งจะใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดแนวทางการใช้ส่วนประสมทางการตลาดให้เหมาะสมกับแต่ละเขตพื้นที่ต่อไป