

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล และการแปลความหมาย จึงกำหนดสัญลักษณ์และอักษรย่อทางสถิติที่ใช้ดังนี้

สัญลักษณ์ และอักษรย่อทางสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

n	หมายถึง	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม
ตัวเลข	หมายถึง	ความถี่ หรือ ค่าร้อยละ
\bar{X}	หมายถึง	ค่าเฉลี่ย
SD	หมายถึง	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
t	หมายถึง	การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย
F	หมายถึง	การวิเคราะห์ความแปรปรวน
*	หมายถึง	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ $\infty = 0.05$
**	หมายถึง	ความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ $\infty = 0.01$

เกณฑ์การแปลความหมายค่าเฉลี่ย (\bar{X}) ใช้เกณฑ์ ดังนี้ (Best, 1977, p.160)

ค่าเฉลี่ย	ความหมาย
1.00 - 1.49	มีความคิดเห็นระดับน้อยที่สุด
1.50 - 2.49	มีความคิดเห็นระดับน้อย
2.50 - 3.49	มีความคิดเห็นระดับปานกลาง
3.50 - 4.49	มีความคิดเห็นระดับมาก
4.50 - 5.00	มีความคิดเห็นระดับมากที่สุด

การวิเคราะห์ข้อมูล การบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ในห้างสรรพสินค้า
อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ แบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์การบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม

ส่วนที่ 3 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ของ
ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามลักษณะผู้ประกอบการ

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ส่วนที่ 1 วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตาม ลักษณะผู้ประกอบการ

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
รูปแบบกิจการ		
1. เจ้าของคนเดียว	61	59.20
2. ห้างหุ้นส่วนสามัญ	14	13.60
3. ห้างหุ้นส่วนจำกัด	28	27.20
รวม	103	100.00
ประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก		
1. น้อยกว่า 1 ปี	48	46.60
2. 1-5 ปี	29	28.20
3. มากกว่า 5 ปี	26	25.20
รวม	103	100.00
ระดับการศึกษา		
1. ต่ำกว่าปริญญาตรี	63	61.10
2. ปริญญาตรี	36	35.00
3. สูงกว่าปริญญาตรี	4	3.90
รวม	103	100.00
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
1. ต่ำกว่า 20,000 บาท	20	19.40
2. 20,000 – 30,000 บาท	57	55.40
3. 30,000 บาทขึ้นไป	26	25.20
รวม	103	100.00

จากตารางที่ 4.1 ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของคนเดียว ร้อยละ 59.20 รองลงมา ห้างหุ้นส่วนจำกัด ร้อยละ 27.20 และน้อยที่สุด ห้างหุ้นส่วนสามัญ ร้อยละ 13.60 มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก น้อยกว่า 1 ปี ร้อยละ 46.60 รองลงมา 1-5 ปี ร้อยละ 28.20 และน้อยที่สุด มากกว่า 5 ปี ร้อยละ 25.20 ระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 61.10 รองลงมาปริญญาตรี ร้อยละ 35.00 และน้อยที่สุด สูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 3.90 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000 – 30,000 บาท ร้อยละ 55.40 รองลงมา 30,000 บาทขึ้นไป ร้อยละ 25.20 และน้อยที่สุด ต่ำกว่า 20,000 บาท ร้อยละ 19.40

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์การบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม

ตารางที่ 4.2 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามรูปแบบกิจการ

รายการ	เจ้าของคนเดียว		ห้างหุ้นส่วนสามัญ		ห้างหุ้นส่วนจำกัด		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า								
1. ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง	3.72	0.84	3.57	0.65	3.86	0.80	3.74	0.80
2. ความสวยงามของร้านค้า	3.43	0.56	3.50	0.52	3.54	0.51	3.47	0.54
3. ความเพียงพอของพื้นที่ขาย	2.89	0.71	3.29	0.83	2.93	0.86	2.95	0.77
4. ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้าภายในร้าน	3.75	0.89	3.79	0.98	3.89	0.83	3.80	0.88
รวม	3.45	0.42	3.54	0.40	3.55	0.51	3.49	0.44
การขาย								
1. พนักงานต้อนรับมีมนุษยสัมพันธ์ ยิ้มแย้ม แจ่มใส และเป็นกันเองกับลูกค้า	3.87	0.85	4.00	0.88	3.82	0.82	3.87	0.84
2. พนักงานพูดจาสุภาพอ่อนน้อมและดูแลเอาใจใส่ท่านเป็นอย่างดี	4.08	0.86	3.93	0.92	3.89	0.92	4.01	0.88
3. พนักงานสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี	3.85	0.85	3.93	0.92	4.18	0.82	3.95	0.86
4. พนักงานแต่งกายได้เหมาะสม สุภาพ	3.92	0.88	4.00	0.78	3.82	0.82	3.90	0.85
รวม	3.93	0.57	3.96	0.56	3.93	0.50	3.93	0.55

ตารางที่ 4.2 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม
ของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามรูปแบบกิจการ (ต่อ)

รายการ	เจ้าของ คนเดียว		ห้างหุ้นส่วน สามัญ		ห้างหุ้นส่วน จำกัด		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
การจัดการด้านการเงิน								
1. การควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน	4.08	0.86	3.86	0.86	3.93	0.86	4.01	0.86
2. ความเพียงพอของเงินลงทุน	3.46	0.65	3.50	0.52	3.64	0.62	3.51	0.62
3. ความคุ้มค่าของกำไรจากการขาย	3.38	0.61	3.36	0.50	3.61	0.57	3.44	0.59
รวม	3.64	0.54	3.57	0.51	3.73	0.53	3.65	0.53
การส่งเสริมการขาย								
1. มีการสมัครสมาชิกเพื่อให้ได้รับส่วนลดพิเศษ	3.67	0.99	4.00	1.04	3.57	1.10	3.69	1.03
2. การมีบัตรสะสมแต้ม	3.74	0.71	3.57	0.76	3.68	0.86	3.70	0.75
3. มีการแจกรางวัลหรือของที่ระลึก	3.34	0.81	3.43	0.51	3.54	0.96	3.41	0.82
รวม	3.58	0.66	3.67	0.58	3.60	0.73	3.60	0.67
ระบบข้อมูลสารสนเทศ								
1. มีการแจ้งข้อมูลข่าวสารให้ลูกค้าทราบอย่างสม่ำเสมอ	3.80	0.96	4.07	0.92	4.14	1.11	3.93	1.00
2. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการขาย เช่น จำนวนขาย สินค้าคงเหลือ ฯลฯ	3.89	1.14	4.21	0.89	3.96	1.26	3.95	1.14
3. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการสาธิตผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ	3.72	0.92	3.79	1.05	3.75	0.84	3.74	0.91
รวม	3.80	0.67	4.02	0.67	3.95	0.79	3.87	0.70

ตารางที่ 4.2 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม
ของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามรูปแบบกิจการ (ต่อ)

รายการ	เจ้าของ คนเดียว		ห้างหุ้นส่วน สามัญ		ห้างหุ้นส่วน จำกัด		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
การจัดสินค้า								
1. จัดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัว ใหม่ที่กำลังได้รับความนิยม ไว้หน้าร้าน	3.90	0.91	4.14	0.95	3.79	1.07	3.90	0.96
2. จัดสินค้าแยกเป็นหมวดหมู่ เพื่อให้ลูกค้าเลือกซื้อได้ง่าย	3.93	0.91	4.29	0.91	3.89	0.88	3.97	0.90
3. จัดสินค้าที่ลดราคาหรือมี โปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้าใน ตำแหน่งที่เด่นชัด	3.67	1.03	3.86	1.03	3.75	1.43	3.72	1.14
รวม	3.84	0.75	4.10	0.71	3.81	0.90	3.86	0.79
การจัดการสินค้า								
1. มีการจัดเตรียมสินค้าให้ พร้อมสำหรับการขาย	3.90	0.89	4.36	0.93	4.14	0.89	4.03	0.90
2. มีการจัดหาสินค้าหรือ ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เข้ามา จำหน่ายในร้านอย่างสม่ำเสมอ	3.82	0.98	3.86	1.09	3.82	0.82	3.83	0.94
3. มีการจัดระบายสินค้าที่ค้าง สต็อกอยู่ตลอด	3.79	1.02	3.71	0.99	3.79	1.03	3.78	1.00
รวม	3.84	0.56	3.98	0.46	3.92	0.53	3.88	0.54
รวมทั้งหมด	3.73	0.38	3.83	0.35	3.78	0.43	3.76	0.39

จากตารางที่ 4.2 ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.76$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.49$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.74 - 3.80$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้าภายในร้าน
2. ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามรูปแบบกิจการ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับ ผู้ประกอบธุรกิจที่เป็นเจ้าของคนเดียว

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่เป็น ห้างหุ้นส่วนสามัญ มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.54$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.50 - 3.79$) จำนวน 3 รายการ คือ

1. ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้าภายในร้าน
2. ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง
3. ความสวยงามของร้านค้า

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามรูปแบบกิจการ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบธุรกิจที่เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด

การขาย

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.93$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.87 - 4.01$) ทุกรายการ คือ

1. พนักงานพูดจาสุภาพอ่อนน้อมและดูแลเอาใจใส่ท่านเป็นอย่างดี
2. พนักงานสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี
3. พนักงานแต่งกายได้เหมาะสม สุภาพ
4. พนักงานต้อนรับมีมนุษยสัมพันธ์ดี ยิ้มแย้ม แจ่มใส และเป็นกันเองกับลูกค้า

เมื่อพิจารณาตามรูปแบบกิจการ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบธุรกิจ ทุกรูปแบบกิจการ

การจัดการด้านการเงิน

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.65$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.51 - 4.01$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. การควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน
2. ความเพียงพอของเงินลงทุน

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามรูปแบบกิจการ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก เจ้าของคนเดียว ยกเว้น รายการ ความเพียงพอของเงินลงทุน อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.46$)

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่เป็น ห้างหุ้นส่วนจำกัด มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.73$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.61 - 3.93$) ทุกรายการ คือ

1. การควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน
2. ความเพียงพอของเงินลงทุน
3. ความคุ้มค่าของกำไรจากการขาย

การส่งเสริมการขาย

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.60$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.69 - 3.70$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. การมีบัตรสะสมแต้ม
2. มีการสมัครสมาชิกเพื่อให้ได้รับส่วนลดพิเศษ

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามรูปแบบกิจการ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการ ที่เป็น ห้างหุ้นส่วนสามัญ และห้างหุ้นส่วนจำกัด ยกเว้น รายการ มีการแจกรางวัลหรือของที่ระลึก อยู่ใน ระดับมาก ($\bar{X} = 3.54$)

ระบบข้อมูลสารสนเทศ

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.87$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.74 - 3.95$) ทุกรายการ คือ

1. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการขาย เช่น จำนวนขาย สินค้าคงเหลือ ฯลฯ
2. มีการแจ้งข้อมูลข่าวสารให้ลูกค้าทราบอย่างสม่ำเสมอ
3. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการสาธิตผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ

เมื่อพิจารณาตามรูปแบบกิจการ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับทุกรูปแบบกิจการ

การจัดสินค้า

ผู้ประกอบการกิจการค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.86$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.72-3.97$) ทุกรายการ คือ

1. จัดสินค้าแยกเป็นหมวดหมู่เพื่อให้ลูกค้าเลือกซื้อได้ง่าย
2. จัดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ที่กำลังได้รับความนิยมไว้หน้าร้าน
3. จัดสินค้าที่ลดราคาหรือมีโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้าในตำแหน่งที่เด่นชัด

เมื่อพิจารณาตามรูปแบบกิจการ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการทุกรูปแบบ

กิจการ

การจัดการสินค้า

ผู้ประกอบการกิจการค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.88$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.78-4.03$) ทุกรายการ คือ

1. มีการจัดเตรียมสินค้าให้พร้อมสำหรับการขาย
2. มีการจัดหาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้ามาจำหน่ายในร้านอย่างสม่ำเสมอ
3. มีการจัดระบายสินค้าที่ค้างสต็อกอยู่ตลอด

เมื่อพิจารณาตามรูปแบบกิจการ พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการทุกรูปแบบ

กิจการ

ตารางที่ 4.3 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก

รายการ	น้อยกว่า 1 ปี		1-5 ปี		มากกว่า 5 ปี		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า								
1. ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง	3.48	0.62	3.66	0.77	4.31	0.88	3.74	0.80
2. ความสวยงามของร้านค้า	3.42	0.50	3.52	0.51	3.50	0.65	3.47	0.54
3. ความเพียงพอของพื้นที่ขาย	2.88	0.76	3.10	0.77	2.92	0.79	2.95	0.77
4. ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้าภายในร้าน	3.62	0.84	4.14	0.92	3.73	0.83	3.80	0.88
รวม	3.35	0.41	3.60	0.39	3.62	0.49	3.49	0.44
การขาย								
1. พนักงานต้อนรับมีมนุษยสัมพันธ์ดี ยิ้มแย้ม แจ่มใสและเป็นกันเองกับลูกค้า	3.77	0.86	3.97	0.82	3.96	0.82	3.87	0.84
2. พนักงานพูดจาสุภาพอ่อนน้อมและดูแลเอาใจใส่ท่านเป็นอย่างดี	3.88	0.87	4.31	0.81	3.92	0.94	4.01	0.88
3. พนักงานสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี	3.85	0.85	4.10	0.90	3.96	0.82	3.95	0.86
4. พนักงานแต่งกายได้เหมาะสม สุภาพ	3.83	0.93	3.97	0.68	3.96	0.87	3.90	0.85
รวม	3.83	0.59	4.09	0.44	3.95	0.55	3.93	0.55
การจัดการด้านการเงิน								
1. การควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน	3.96	0.85	4.14	0.79	3.96	0.96	4.01	0.86
2. ความเพียงพอของเงินลงทุน	3.44	0.68	3.69	0.60	3.46	0.51	3.51	0.62

ตารางที่ 4.3 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม
 ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามประสบการณ์
 การเปิดร้านค้าปลีก (ต่อ)

รายการ	น้อยกว่า 1 ปี		1-5 ปี		มากกว่า 5 ปี		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
3. ความคุ้มค่าของกำไรจากการขาย	3.33	0.63	3.59	0.57	3.46	0.51	3.44	0.59
รวม	3.58	0.56	3.80	0.47	3.63	0.54	3.65	0.53
การส่งเสริมการขาย								
1. มีการสมัครสมาชิกเพื่อให้ได้รับส่วนลดพิเศษ	3.50	0.99	3.86	0.95	3.85	1.16	3.69	1.03
2. การมีบัตรสะสมแต้ม	3.65	0.73	3.86	0.83	3.62	0.70	3.70	0.75
3. มีการแจกรางวัลหรือของที่ระลึก	3.21	0.85	3.66	0.81	3.50	0.71	3.41	0.82
รวม	3.45	0.65	3.79	0.69	3.65	0.64	3.60	0.67
ระบบข้อมูลสารสนเทศ								
1. มีการแจ้งข้อมูลข่าวสารให้ลูกค้าทราบอย่างสม่ำเสมอ	3.88	1.00	4.03	0.94	3.92	1.09	3.93	1.00
2. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการขาย เช่น จำนวนขาย สินค้าคงเหลือ ฯลฯ	3.90	1.26	3.90	1.11	4.12	0.95	3.95	1.14
3. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการสาธิตผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ	3.71	0.90	3.90	0.86	3.62	0.98	3.74	0.91
รวม	3.83	0.72	3.94	0.71	3.88	0.70	3.87	0.70
การจัดสินค้า								
1. จัดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ที่กำลังได้รับความนิยมไว้หน้าร้าน	3.81	1.02	4.00	0.80	3.96	0.99	3.90	0.96

ตารางที่ 4.3 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม
 ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามประสบการณ์
 การเปิดร้านค้าปลีก (ต่อ)

รายการ	น้อยกว่า 1 ปี		1-5 ปี		มากกว่า 5 ปี		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
2. จัดสินค้าแยกเป็นหมวดหมู่ เพื่อให้ลูกค้าเลือกซื้อได้ง่าย	3.92	0.90	4.07	0.92	3.96	0.92	3.97	0.90
3. จัดสินค้าที่ลดราคาหรือมี โปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้าใน ตำแหน่งที่เด่นชัด	3.65	1.06	3.86	1.25	3.69	1.19	3.72	1.14
รวม	3.79	0.84	3.98	0.72	3.87	0.77	3.86	0.79
การจัดการสินค้า								
1. มีการจัดเตรียมสินค้าให้ พร้อมสำหรับ การขาย	4.10	0.88	3.86	0.88	4.08	0.98	4.03	0.90
2. มีการจัดหาสินค้าหรือ ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้ามา จำหน่ายในร้านอย่างสม่ำเสมอ	3.85	0.95	3.69	0.97	3.92	0.94	3.83	0.94
3. มีการจัดระบายสินค้าที่ค้าง สต็อกอยู่ตลอด	3.94	0.95	3.66	1.08	3.62	1.02	3.78	1.02
รวม	3.97	0.56	3.74	0.43	3.87	0.59	3.88	0.54
รวมทั้งหมด	3.68	0.41	3.85	0.36	3.78	0.38	3.76	0.39

จากตารางที่ 4.3 ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก น้อยกว่า 1 ปี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.68$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก น้อยกว่า 1 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.35$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.62$) จำนวน 1 รายการ คือ ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้า ภายในร้าน

นอกจากนี้ อยู่ในระดับปานกลาง

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก 1-5 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.60$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.52-4.14$) จำนวน 3 รายการ คือ

1. ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้าภายในร้าน
2. ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง
3. ความสวยงามของร้านค้า

นอกจากนี้ อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก มากกว่า 5 ปี

การขาย

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก น้อยกว่า 1 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.83$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.77-3.88$) ทุกรายการ คือ

1. พนักงานพูดจาสุภาพอ่อนน้อมและดูแลเอาใจใส่ท่านเป็นอย่างดี
2. พนักงานสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี
3. พนักงานแต่งกายได้เหมาะสม สุภาพ
4. พนักงานต้อนรับมีมนุษยสัมพันธ์ดี ยิ้มแย้ม แจ่มใส และเป็นกันเองกับลูกค้า

เมื่อพิจารณาตามประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก 1-5 ปี และ มากกว่า 5 ปี

การจัดการด้านการเงิน

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก น้อยกว่า 1 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.58$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.96$) จำนวน 1 รายการ คือ การควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบ ธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก มากกว่า 5 ปี

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก 1-5 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.80$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับ มาก ($\bar{X} = 3.59-4.14$) ทุกรายการ คือ

1. การควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน
2. ความเพียงพอของเงินลงทุน
3. ความคุ้มค่าของกำไรจากการขาย

การส่งเสริมการขาย

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก น้อยกว่า 1 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.45$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.50-3.65$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. การมีบัตรสะสมแต้ม
 2. มีการสมัครสมาชิกเพื่อให้ได้รับส่วนลดพิเศษ
- นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก 1-5 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.79$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับ มาก ($\bar{X} = 3.66-3.86$) ทุกรายการ คือ

1. มีการสมัครสมาชิกเพื่อให้ได้รับส่วนลดพิเศษ
2. การมีบัตรสะสมแต้ม
3. มีการแจกรางวัลหรือของที่ระลึก

เมื่อพิจารณาตามประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบ ธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก มากกว่า 5 ปี

ระบบข้อมูลสารสนเทศ

ผู้ประกอบการค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก น้อยกว่า 1 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.83$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.71-3.90$) ทุกรายการ คือ

1. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการขาย เช่น จำนวนขาย สินค้าคงเหลือ ฯลฯ
2. มีการแจ้งข้อมูลข่าวสารให้ลูกค้าทราบอย่างสม่ำเสมอ
3. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการบริหารจัดการผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ

เมื่อพิจารณาตามประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก 1-5 ปี และ มากกว่า 5 ปี

การจัดสินค้า

ผู้ประกอบการค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก น้อยกว่า 1 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.79$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.65-3.92$) ทุกรายการ คือ

1. จัดสินค้าแยกเป็นหมวดหมู่เพื่อให้ลูกค้าเลือกซื้อได้ง่าย
2. จัดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ที่กำลังได้รับความนิยมไว้หน้าร้าน
3. จัดสินค้าที่ลดราคาหรือมีโปรโมชันเพื่อดึงดูดลูกค้าในตำแหน่งที่เด่นชัด

เมื่อพิจารณาตามประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก 1-5 ปี และ มากกว่า 5 ปี

การจัดการสินค้า

ผู้ประกอบการค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก น้อยกว่า 1 ปี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.97$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.85-4.10$) ทุกรายการ คือ

1. มีการจัดเตรียมสินค้าให้พร้อมสำหรับการขาย
2. มีการจัดระบายสินค้าที่ค้างสต็อกอยู่ตลอด
3. มีการจัดหาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้ามาจำหน่ายในร้านอย่างสม่ำเสมอ

เมื่อพิจารณาตามประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก 1-5 ปี และ มากกว่า 5 ปี

ตารางที่ 4.4 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม
ของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามระดับการศึกษา

รายการ	ต่ำกว่า ปริญญตรี		ปริญญตรี		สูงกว่า ปริญญตรี		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า								
1. ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง	3.71	9.81	3.72	9.78	4.25	0.96	3.74	0.80
2. ความสวยงามของร้านค้า	3.52	9.56	3.36	0.49	3.50	0.58	3.47	0.54
3. ความเพียงพอของพื้นที่ขาย	3.00	9.76	2.86	0.80	3.00	0.82	2.95	0.77
4. ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้าภายในร้าน	3.67	9.82	3.97	0.94	4.25	0.96	3.80	0.88
รวม	3.48	0.43	3.48	0.46	3.75	0.61	3.49	0.44
การขาย								
1. พนักงานต้อนรับมีมนุษยสัมพันธ์ดี ยิ้มแย้ม แจ่มใสและเป็นกันเองกับลูกค้า	3.73	0.83	4.03	0.81	4.75	0.50	3.87	0.84
2. พนักงานพูดจาสุภาพอ่อนน้อมและดูแลเอาใจใส่ท่านเป็นอย่างดี	4.05	0.89	3.97	0.88	3.75	0.96	4.01	0.88
3. พนักงานสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี	4.03	0.90	3.86	0.80	3.50	0.58	3.95	0.86
4. พนักงานแต่งกายได้เหมาะสม สุภาพ	3.95	9.89	3.89	0.79	3.25	0.50	3.90	0.85
รวม	3.94	0.57	3.94	0.54	3.81	0.38	3.93	0.55
การจัดการด้านการเงิน								
1. การควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน	4.11	0.83	3.92	0.91	3.25	0.50	4.01	0.86
2. ความเพียงพอของเงินลงทุน	3.51	0.59	3.50	0.70	3.75	0.50	3.51	0.62

ตารางที่ 4.4 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม
ของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามระดับการศึกษา (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า ปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่า ปริญญาตรี		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
3. ความคุ้มค่าของกำไรจากการขาย	3.43	0.59	3.44	0.61	3.50	0.58	3.44	0.59
รวม	3.68	0.52	3.62	0.57	3.50	0.43	3.65	0.53
การส่งเสริมการขาย								
1. มีการสมัครสมาชิกเพื่อให้ได้รับส่วนลดพิเศษ	3.68	1.06	3.72	0.97	3.50	1.29	3.69	1.03
2. การมีบัตรสะสมแต้ม	3.70	0.75	3.69	0.75	3.75	0.96	3.70	0.75
3. มีการแจกรางวัลหรือของที่ระลึก	3.44	0.89	3.33	0.68	3.50	1.00	3.41	0.82
รวม	3.61	0.70	3.58	0.59	3.58	0.92	3.60	0.67
ระบบข้อมูลสารสนเทศ								
1. มีการแจ้งข้อมูลข่าวสารให้ลูกค้าทราบอย่างสม่ำเสมอ	3.89	1.00	4.08	0.97	3.25	1.26	3.93	1.00
2. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการขาย เช่น จำนวนขาย สินค้าคงเหลือ ฯลฯ	3.95	1.10	3.89	1.24	4.50	1.00	3.95	1.14
3. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการสาธิตผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ	3.62	0.85	3.97	0.94	3.50	1.29	3.74	0.91
รวม	3.82	0.67	3.98	0.74	3.75	0.99	3.87	0.71
การจัดสินค้า								
1. จัดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ที่กำลังได้รับความนิยมไว้หน้าร้าน	3.92	0.94	3.92	1.03	3.50	0.58	3.90	0.96

ตารางที่ 4.4 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม
ของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามระดับการศึกษา (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า ปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่า ปริญญาตรี		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
2. จัดสินค้าแยกเป็นหมวดหมู่ เพื่อให้ลูกค้าเลือกซื้อได้ง่าย	4.02	0.91	3.97	0.91	3.25	0.50	3.97	0.90
3. จัดสินค้าที่ลดราคาหรือมี โปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้าใน ตำแหน่งที่เด่นชัด	3.87	1.11	3.56	1.13	2.75	1.26	3.72	1.14
รวม	3.94	0.79	3.81	0.76	3.17	0.69	3.86	0.79
การจัดการสินค้า								
1. มีการจัดเตรียมสินค้าให้ พร้อมสำหรับ การขาย	3.94	0.89	4.14	0.93	4.50	0.58	4.03	0.90
2. มีการจัดหาสินค้าหรือ ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้ามา จำหน่ายในร้านอย่างสม่ำเสมอ	3.84	0.97	3.72	0.91	4.50	0.58	3.83	0.94
3. มีการจัดระบายสินค้าที่ค้าง สต็อกอยู่ตลอด	3.76	0.99	3.75	1.05	4.25	0.96	3.78	1.01
รวม	3.85	0.56	3.87	0.48	4.42	0.57	3.88	0.54
รวมทั้งหมด	3.76	0.39	3.76	0.39	3.71	0.55	3.76	0.39

จากตารางที่ 4.4 ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.76$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.48$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.52-3.71$) จำนวน 3 รายการ คือ

1. ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง
2. ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้าภายในร้าน
3. ความสวยงามของร้านค้า

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามระดับการศึกษา พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี และปริญญาตรี ยกเว้นรายการความสวยงามของร้านค้า อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.36$)

การขาย

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.94$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.73-4.05$) ทุกรายการ คือ

1. พนักงานพูดจาสุภาพอ่อนน้อมและดูแลเอาใจใส่ท่านเป็นอย่างดี
2. พนักงานสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี
3. พนักงานแต่งกายได้เหมาะสม สุภาพ
4. พนักงานต้อนรับมีมนุษยสัมพันธ์ดี ยิ้มแย้ม แจ่มใส และเป็นกันเองกับลูกค้า

เมื่อพิจารณาตามระดับการศึกษา พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษา สูงกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.81$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.75$) จำนวน 1 รายการ คือ พนักงานต้อนรับมีมนุษยสัมพันธ์ดี ยิ้มแย้ม แจ่มใส และเป็นกันเองกับลูกค้า

นอกจากนี้อยู่ในระดับมาก และปานกลาง

การจัดการด้านการเงิน

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.68$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.51-4.11$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. การควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน

2. ความเพียงพอของเงินลงทุน

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามระดับการศึกษา พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษา สูงกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.50$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.50-3.75$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. ความเพียงพอของเงินลงทุน

2. ความคุ้มค่าของกำไรจากการขาย

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

การส่งเสริมการขาย

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.61$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.68-3.70$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. การมีบัตรสะสมแต้ม

2. มีการสมัครสมาชิกเพื่อให้ได้รับส่วนลดพิเศษ

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามระดับการศึกษา พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี และสูงกว่า ปริญญาตรี ยกเว้นรายการ มีการแจกรางวัลหรือของที่ระลึก อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.50$)

ระบบข้อมูลสารสนเทศ

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.82$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.62-3.95$) ทุกรายการ คือ

1. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการขาย เช่น จำนวนขาย สินค้าคงเหลือ ฯลฯ

2. มีการแจ้งข้อมูลข่าวสารให้ลูกค้าทราบอย่างสม่ำเสมอ

3. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการสาธิตผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ

เมื่อพิจารณาตามระดับการศึกษา พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษา สูงกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.75$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.50$) จำนวน 1 รายการ คือ มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการขาย เช่น จำนวนขายสินค้าคงเหลือ ฯลฯ

นอกจากนี้อยู่ในระดับมาก และปานกลาง

การจัดสินค้า

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.94$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.87 - 4.02$) ทุกรายการ คือ

1. จัดสินค้าแยกเป็นหมวดหมู่เพื่อให้ลูกค้าเลือกซื้อได้ง่าย
2. จัดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ที่กำลังได้รับความนิยมไว้หน้าร้าน
3. จัดสินค้าที่ลดราคาหรือมีโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้าในตำแหน่งที่เด่นชัด

เมื่อพิจารณาตามระดับการศึกษา พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษา สูงกว่า ปริญญาตรี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.17$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.50$) จำนวน 1 รายการ คือ จัดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ที่กำลังได้รับความนิยมไว้หน้าร้าน

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

การจัดการสินค้า

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.85$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.76 - 3.94$) ทุกรายการ คือ

1. มีการจัดเตรียมสินค้าให้พร้อมสำหรับการขาย
2. มีการจัดหาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้ามาจำหน่ายในร้านอย่างสม่ำเสมอ
3. มีการจัดระบายสินค้าที่ค้างสต็อกอยู่ตลอด

เมื่อพิจารณาตามระดับการศึกษา พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก
ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษา สูงกว่าปริญญาตรี
มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.42$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก
ที่สุด ($\bar{X} = 4.50$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. มีการจัดเตรียมสินค้าให้พร้อมสำหรับการขาย
2. มีการจัดหาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้ามาจำหน่ายในร้านอย่างสม่ำเสมอ
นอกนั้นอยู่ในระดับมาก

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ตารางที่ 4.5 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม
ของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายการ	ต่ำกว่า 20,000 บาท		20,000 – 30,000 บาท		30,000 บาท ขึ้นไป		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า								
1. ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง	3.60	0.68	3.72	0.79	3.88	0.91	3.74	0.80
2. ความสวยงามของร้านค้า	3.55	0.51	3.47	0.57	3.38	0.50	3.47	0.54
3. ความเพียงพอของพื้นที่ขาย	2.80	0.77	3.04	0.78	2.88	0.77	2.95	0.77
4. ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้าภายในร้าน	3.75	0.85	3.70	0.87	4.04	0.92	3.80	0.88
รวม	3.43	0.42	3.48	0.44	3.55	0.48	3.49	0.44
การขาย								
1. พนักงานต้อนรับมีมนุษยสัมพันธ์ดี ยิ้มแย้ม แจ่มใส และเป็นกันเองกับลูกค้า	3.65	0.88	3.88	0.85	4.04	0.77	3.87	0.84
2. พนักงานพูดจาสุภาพอ่อนน้อมและดูแลเอาใจใส่ท่านเป็นอย่างดี	4.15	0.88	4.14	0.88	3.62	0.80	4.01	0.88
3. พนักงานสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี	4.05	0.83	3.89	0.90	4.00	0.80	3.95	0.86
4. พนักงานแต่งกายได้เหมาะสม สุภาพ	3.70	0.98	3.91	0.79	4.04	0.87	3.90	0.85
รวม	3.89	0.61	3.96	0.55	3.92	0.51	3.93	0.55
การจัดการด้านการเงิน								
1. การควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน	4.20	0.77	4.07	0.84	3.73	0.92	4.01	0.86
2. ความเพียงพอของเงินลงทุน	3.60	0.68	3.49	0.63	3.50	0.58	3.51	0.62

ตารางที่ 4.5 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า 20,000 บาท		20,000 – 30,000 บาท		30,000 บาท ขึ้นไป		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
3. ความคุ้มค่าของกำไรจากการขาย	3.45	0.69	3.46	0.57	3.38	0.57	3.44	0.59
รวม	3.75	0.55	3.67	0.51	3.54	0.57	3.65	0.53
การส่งเสริมการขาย								
1. มีการสมัครสมาชิกเพื่อให้ได้รับส่วนลดพิเศษ	3.80	1.15	3.54	0.98	3.92	1.02	3.69	1.03
2. การมีบัตรสะสมแต้ม	3.70	0.73	3.68	0.76	3.73	0.78	3.70	0.75
3. มีการแจกรางวัลหรือของที่ระลึก	3.25	1.07	3.44	0.76	3.46	0.76	3.41	0.82
รวม	3.58	0.84	3.56	0.62	3.71	0.63	3.60	0.67
ระบบข้อมูลสารสนเทศ								
1. มีการแจ้งข้อมูลข่าวสารให้ลูกค้าทราบอย่างสม่ำเสมอ	4.15	0.99	3.88	1.00	3.88	1.03	3.93	1.00
2. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการขาย เช่น จำนวนขาย สินค้าคงเหลือ ฯลฯ	3.85	1.31	3.88	1.15	4.19	0.98	3.95	1.14
3. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการบริหารจัดการผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ	3.60	0.75	3.72	0.88	3.88	1.07	3.74	0.91
รวม	3.87	0.70	3.82	0.68	3.99	0.78	3.87	0.70
การจัดสินค้า								
1. จัดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ที่กำลังได้รับความนิยมไว้หน้าร้าน	3.75	1.02	3.93	0.94	3.96	0.96	3.90	0.96

ตารางที่ 4.5 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า 20,000 บาท		20,000 – 30,000 บาท		30,000 บาท ขึ้นไป		รวม	
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD
2. จัดสินค้าแยกเป็นหมวดหมู่ เพื่อให้ลูกค้าเลือกซื้อได้ง่าย	3.85	0.88	4.00	0.91	4.00	0.94	3.97	0.90
3. จัดสินค้าที่ลดราคาหรือมีโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้าในตำแหน่งที่เด่นชัด	3.80	1.15	3.68	1.14	3.73	1.19	3.72	1.14
รวม	3.80	0.88	3.87	0.78	3.90	0.74	3.86	0.79
การจัดการสินค้า								
1. มีการจัดเตรียมสินค้าให้พร้อมสำหรับการขาย	4.00	0.86	4.00	0.97	4.12	0.95	4.03	0.90
2. มีการจัดหาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เข้ามาจำหน่ายในร้านอย่างสม่ำเสมอ	4.05	0.95	3.77	0.96	3.77	0.91	3.83	0.94
3. มีการจัดระบายสินค้าที่ค้างสต็อกอยู่ตลอด	3.80	1.01	3.86	0.97	3.58	1.10	3.78	1.02
รวม	3.95	0.49	3.88	0.56	3.82	0.54	3.88	0.54
รวมทั้งหมด	3.75	0.45	3.75	0.38	3.77	0.38	3.76	0.39

จากตารางที่ 4.5 ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมในภาพรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.75$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.43$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.55-3.75$) จำนวน 3 รายการ คือ

1. ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้าภายในร้าน
2. ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง
3. ความสวยงามของร้านค้า

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000 – 30,000 บาท ยกเว้น รายการ ความสวยงามของร้านค้า อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.47$)

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน มากกว่า 30,000 บาท มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.55$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.88-4.04$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้าภายในร้าน
2. ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง

นอกจากนี้อยู่ในระดับปานกลาง

การขาย

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 20,000 บาท มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.89$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.65-4.15$) ทุกรายการ คือ

1. พนักงานพูดจาสุภาพอ่อนน้อมและดูแลเอาใจใส่ท่านเป็นอย่างดี
2. พนักงานสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี
3. พนักงานแต่งกายได้เหมาะสม สุภาพ
4. พนักงานต้อนรับมีมนุษยสัมพันธ์ดี ยิ้มแย้ม แจ่มใส และเป็นกันเองกับลูกค้า

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000 – 30,000 บาท และมากกว่า 30,000 บาท

การจัดการด้านการเงิน

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 20,000 บาท มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.75$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.60-4.20$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. การควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน

2. ความเพียงพอของเงินลงทุน

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน มากกว่า 30,000 บาท และ 20,000–30,000 บาท ยกเว้น รายการความเพียงพอของเงินลงทุน อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.49$)

การส่งเสริมการขาย

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 20,000 บาท มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.58$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.70-3.80$) จำนวน 2 รายการ คือ

1. มีการสมัครสมาชิกเพื่อให้ได้รับส่วนลดพิเศษ

2. การมีบัตรสะสมแต้ม

นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลาง

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000 – 30,000 บาท และมากกว่า 30,000 บาท

ระบบข้อมูลสารสนเทศ

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 20,000 บาท มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.87$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.60-4.15$) ทุกรายการ คือ

1. มีการแจ้งข้อมูลข่าวสารให้ลูกค้าทราบอย่างสม่ำเสมอ

2. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการขาย เช่น จำนวนขาย สินค้าคงเหลือ ฯลฯ

3. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการบริหารจัดการผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000 – 30,000 บาท และมากกว่า 30,000 บาท

การจัดสินค้า

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 20,000 บาท มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.80$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.75-3.85$) ทุกรายการ คือ

1. จัดสินค้าแยกเป็นหมวดหมู่เพื่อให้ลูกค้าเลือกซื้อได้ง่าย
2. จัดสินค้าที่ลดราคาหรือมีโปรโมชั่นเพื่อดึงดูดลูกค้าในตำแหน่งที่เด่นชัด
3. จัดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ที่กำลังได้รับความนิยมไว้น้ำร้าน

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ย ต่อเดือน 20,000 – 30,000 บาท และมากกว่า 30,000 บาท

การจัดการสินค้า

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 20,000 บาท มีความคิดเห็น โดยรวม อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.95$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.80-4.05$) ทุกรายการ คือ

1. มีการจัดหาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เข้ามาจำหน่ายในร้านอย่างสม่ำเสมอ
2. มีการจัดเตรียมสินค้าให้พร้อมสำหรับการขาย
3. มีการจัดระบายสินค้าที่ค้างสต็อกอยู่ตลอด

เมื่อพิจารณาตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า มีค่าสอดคล้องกับผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000 – 30,000 บาท และมากกว่า 30,000 บาท

ส่วนที่ 3 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ของผู้ประกอบการ
 ค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามลักษณะผู้ประกอบการ

ตารางที่ 4.6 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมของผู้ประกอบการ
 ค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามรูปแบบกิจการ

รายการ	เจ้าของ คนเดียว		ห้าง หุ้นส่วน สามัญ		ห้าง หุ้นส่วน จำกัด		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า							
1. ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง	3.72	0.84	3.57	0.65	3.86	0.80	0.616
2. ความสวยงามของร้านค้า	3.43	0.56	3.50	0.52	3.54	0.51	0.423
3. ความเพียงพอของพื้นที่ขาย	2.89	0.71	3.29	0.83	2.93	0.86	1.567
4. ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้า ภายในร้าน	3.75	0.89	3.79	0.98	3.89	0.83	0.237
รวม	3.45	0.42	3.54	0.40	3.55	0.51	0.647
การขาย							
1. พนักงานต้อนรับมีมนุษยสัมพันธ์ ยิ้มแย้ม แจ่มใส และเป็นกันเองกับลูกค้า	3.87	0.85	4.00	0.88	3.82	0.82	0.212
2. พนักงานพูดจาสุภาพอ่อนน้อมและดูแลเอาใจ ใส่ท่านเป็นอย่างดี	4.08	0.86	3.93	0.92	3.89	0.92	0.507
3. พนักงานสามารถแนะนำ ผลิตภัณฑ์ได้เป็น อย่างดี	3.85	0.85	3.93	0.92	4.18	0.82	1.409
4. พนักงานแต่งกายได้เหมาะสม สุภาพ	3.92	0.88	4.00	0.78	3.82	0.82	0.228
รวม	3.93	0.57	3.96	0.56	3.93	0.50	0.024
การจัดการด้านการเงิน							
1. การควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน	4.08	0.86	3.86	0.86	3.93	0.86	0.559
2. ความเพียงพอของเงินลงทุน	3.46	0.65	3.50	0.52	3.64	0.62	0.834

ตารางที่ 4.6 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ของผู้ประกอบการธุรกิจ
ค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามรูปแบบกิจการ (ต่อ)

รายการ	เจ้าของ คนเดียว		ห้าง หุ้นส่วน สามัญ		ห้าง หุ้นส่วน จำกัด		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
3. ความคุ้มค่าของกำไรจากการขาย	3.38	0.61	3.36	0.50	3.61	0.57	1.635
รวม	3.64	0.54	3.57	0.51	3.73	0.53	0.445
การส่งเสริมการขาย							
1. มีการสมัครสมาชิกเพื่อให้ได้รับส่วนลดพิเศษ	3.67	0.99	4.00	1.04	3.57	1.10	0.827
2. การมีบัตรสะสมแต้ม	3.74	0.71	3.57	0.76	3.68	0.86	0.289
3. มีการแจกรางวัลหรือของที่ระลึก	3.34	0.81	3.43	0.51	3.54	0.96	0.521
รวม	3.58	0.66	3.67	0.58	3.60	0.73	0.085
ระบบข้อมูลสารสนเทศ							
1. มีการแจ้งข้อมูลข่าวสารให้ลูกค้าทราบอย่าง สม่ำเสมอ	3.80	0.96	4.07	0.92	4.14	1.11	1.264
2. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการขาย เช่น จำนวนขาย สินค้าคงเหลือ ฯลฯ	3.89	1.14	4.21	0.89	3.96	1.26	0.471
3. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการสาธิต ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ	3.72	0.92	3.79	1.05	3.75	0.84	0.032
รวม	3.80	0.67	4.02	0.67	3.95	0.79	0.793
การจัดสินค้า							
1. จัดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ที่กำลังได้รับ ความนิยมไว้หน้าร้าน	3.90	0.91	4.14	0.95	3.79	1.07	0.648
2. จัดสินค้าแยกเป็นหมวดหมู่เพื่อให้ลูกค้าเลือก ซื้อได้ง่าย	3.93	0.91	4.29	0.91	3.89	0.88	0.648
3. จัดสินค้าที่ลดราคาหรือมีโปร โมชันเพื่อ ดึงดูดลูกค้าในตำแหน่งที่เด่นชัด	3.67	1.03	3.86	1.03	3.75	1.43	0.648
รวม	3.84	0.75	4.10	0.71	3.81	0.90	0.708

ตารางที่ 4.6 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมของผู้ประกอบธุรกิจ
ค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามรูปแบบกิจการ (ต่อ)

รายการ	เจ้าของ คนเดียว		ห้าง หุ้นส่วน สามัญ		ห้าง หุ้นส่วน จำกัด		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
การจัดการสินค้า							
1. มีการจัดเตรียมสินค้าให้พร้อมสำหรับการขาย	3.90	0.89	4.36	0.93	4.14	0.89	1.786
2. มีการจัดหาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้า มาจำหน่ายในร้านอย่างสม่ำเสมอ	3.82	0.98	3.86	1.09	3.82	0.82	0.009
3. มีการจัดระบายสินค้าที่ค้างสต็อกอยู่ตลอด	3.79	1.02	3.71	0.99	3.79	1.03	0.030
รวม	3.84	0.56	3.98	0.46	3.92	0.53	0.482
รวมทั้งหมด	3.73	0.38	3.83	0.35	3.78	0.43	0.526

* $P \geq 0.05$ $df_1 = 2$ $df_2 = 100$ $F = 3.11$

** $P \geq 0.01$ $df_1 = 2$ $df_2 = 100$ $F = 4.81$

จากตารางที่ 4.6 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามรูปแบบกิจการ พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรูปแบบกิจการ ต่างกัน มีความคิดเห็นในภาพรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านดังนี้

ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า การขาย การจัดการด้านการเงิน การส่งเสริมการขาย ระบบข้อมูลสารสนเทศ การจัดสินค้า และการจัดการสินค้า ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรูปแบบกิจการ ต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม โดยรวม และพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ตารางที่ 4.7 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ของผู้ประกอบการธุรกิจ
ค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก

รายการ	น้อยกว่า 1 ปี		1-5 ปี		มากกว่า 5 ปี		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า							
1. ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง	3.48	0.62	3.66	0.77	4.31	0.88	10.961**
2. ความสวยงามของร้านค้า	3.42	0.50	3.52	0.51	3.50	0.65	0.379
3. ความเพียงพอของพื้นที่ขาย	2.88	0.76	3.10	0.77	2.92	0.79	0.812
4. ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้า ภายในร้าน	3.62	0.84	4.14	0.92	3.73	0.83	3.322*
รวม	3.35	0.41	3.60	0.39	3.62	0.49	4.741*
การขาย							
1. พนักงานต้อนรับมีมนุษยสัมพันธ์ ยิ้มแย้ม แจ่มใส และเป็นกันเองกับลูกค้า	3.77	0.86	3.97	0.82	3.96	0.82	0.677
2. พนักงานพูดจาสุภาพอ่อนน้อมและดูแลเอา ใจใส่ท่านเป็นอย่างดี	3.88	0.87	4.31	0.81	3.92	0.94	2.448
3. พนักงานสามารถแนะนำ ผลิตภัณฑ์ได้เป็น อย่างดี	3.85	0.85	4.10	0.90	3.96	0.82	0.765
4. พนักงานแต่งกายได้เหมาะสม สุภาพ	3.83	0.93	3.97	0.68	3.96	0.87	0.300
รวม	3.83	0.59	4.09	0.44	3.95	0.55	1.980
การจัดการด้านการเงิน							
1. การควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน	3.96	0.85	4.14	0.79	3.96	0.96	0.447
2. ความเพียงพอของเงินลงทุน	3.44	0.68	3.69	0.60	3.46	0.51	1.621
3. ความคุ้มค่าของกำไรจากการขาย	3.33	0.63	3.59	0.57	3.46	0.51	1.723
รวม	3.58	0.56	3.80	0.47	3.63	0.54	1.727
การส่งเสริมการขาย							
1. มีการสมัครสมาชิกเพื่อให้ได้รับส่วนลด พิเศษ	3.50	0.99	3.86	0.95	3.85	1.16	1.538

ตารางที่ 4.7 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมของผู้ประกอบการธุรกิจ
ค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก (ต่อ)

รายการ	น้อยกว่า 1 ปี		1-5 ปี		มากกว่า 5 ปี		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
2. การมีบัตรสะสมแต้ม	3.65	0.73	3.86	0.83	3.62	0.70	0.962
3. มีการแจกรางวัลหรือของที่ระลึก	3.21	0.85	3.66	0.81	3.50	0.71	3.206*
รวม	3.45	0.65	3.79	0.69	3.65	0.64	2.579
ระบบข้อมูลสารสนเทศ							
1.มีการแจ้งข้อมูลข่าวสารให้ลูกค้าทราบอย่าง สม่ำเสมอ	3.88	1.00	4.03	0.94	3.92	1.09	0.227
2. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการขาย เช่น จำนวนขาย สินค้าคงเหลือ ฯลฯ	3.90	1.26	3.90	1.11	4.12	0.95	0.354
3. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการสาธิต ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ	3.71	0.90	3.90	0.86	3.62	0.98	0.702
รวม	3.83	0.72	3.94	0.71	3.88	0.70	0.246
การจัดสินค้า							
1. จัดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ที่กำลัง ได้รับความนิยมไว้หน้าร้าน	3.81	1.02	4.00	0.80	3.96	0.99	0.409
2. จัดสินค้าแยกเป็นหมวดหมู่เพื่อให้ลูกค้า เลือกซื้อได้ง่าย	3.92	0.90	4.07	0.92	3.96	0.92	0.256
3. จัดสินค้าที่ลดราคาหรือมีโปรโมชั่นเพื่อ ดึงดูดลูกค้าในตำแหน่งที่เด่นชัด	3.65	1.06	3.86	1.25	3.69	1.19	0.329
รวม	3.79	0.84	3.98	0.72	3.87	0.77	0.500
การจัดการสินค้า							
1. มีการจัดเตรียมสินค้าให้พร้อมสำหรับ การขาย	4.10	0.88	3.86	0.88	4.08	0.98	0.696

ตารางที่ 4.7 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมของผู้ประกอบธุรกิจ
 ค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก (ต่อ)

รายการ	น้อยกว่า 1 ปี		1-5 ปี		มากกว่า 5 ปี		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
2. มีการจัดหาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้ามาจำหน่ายในร้านอย่างสม่ำเสมอ	3.85	0.95	3.69	0.97	3.92	0.94	0.457
3. มีการจัดระบายสินค้าที่ค้างสต็อกอยู่ตลอด	3.94	0.95	3.66	1.08	3.62	1.02	1.155
รวม	3.97	0.56	3.74	0.43	3.87	0.59	1.656
รวมทั้งหมด	3.68	0.41	3.85	0.36	3.78	0.38	1.701

* $P \geq 0.05$ $df_1 = 2$ $df_2 = 100$ $F = 3.11$

** $P \geq 0.01$ $df_1 = 2$ $df_2 = 100$ $F = 4.81$

จากตารางที่ 4.7 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก ต่างกัน มีความคิดเห็นในภาพรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านดังนี้

ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก ต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 1 รายการ คือ ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง

และแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้าภายในร้าน

นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

การขาย การจัดการด้านการเงิน ระบบข้อมูลสารสนเทศ การจัดสินค้า และการจัดการสินค้า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก ต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม และพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

การส่งเสริมการขาย

ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก ต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ มีการแจกรางวัลหรือของที่ระลึก

นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี ของ Least Significant Difference (LSD) พบว่า การบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

1. ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก มากกว่า 5 ปี มีความคิดเห็น แตกต่างกับ ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก น้อยกว่า 1 ปี และ 1-5 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

2. ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้าภายในร้าน ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก
ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก น้อยกว่า 1 ปี มีความคิดเห็น แตกต่าง
กับ ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก 1- 5 ปี ที่
ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

3. มีการแจกรางวัลหรือของที่ระลึก ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มี
ประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก น้อยกว่า 1 ปี มีความคิดเห็น แตกต่างกับ ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก
ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีประสบการณ์การเปิดร้านค้าปลีก 1- 5 ปี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทาง
สถิติ 0.05

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

ตารางที่ 4.8 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมของผู้ประกอบการธุรกิจ
ค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกระดับการศึกษา

รายการ	ต่ำกว่า ปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่า ปริญญาตรี		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า							
1. ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง	3.71	9.81	3.72	9.78	4.25	0.96	0.843
2. ความสวยงามของร้านค้า	3.52	9.56	3.36	0.49	3.50	0.58	1.053
3. ความเพียงพอของพื้นที่ขาย	3.00	9.76	2.86	0.80	3.00	0.82	0.375
4. ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้า ภายในร้าน	3.67	9.82	3.97	0.94	4.25	0.96	1.978
รวม	3.48	0.43	3.48	0.46	3.75	0.61	0.724
การขาย							
1. พนักงานต้อนรับมีมนุษยสัมพันธ์ดี ยิ้มแย้ม แจ่มใส และเป็นกันเองกับลูกค้า	3.73	0.83	4.03	0.81	4.75	0.50	3.950*
2. พนักงานพูดจาสุภาพอ่อนน้อมและดูแลเอา ใจใส่ท่านเป็นอย่างดี	4.05	0.89	3.97	0.88	3.75	0.96	0.261
3. พนักงานสามารถแนะนำ ผลิตภัณฑ์ได้เป็น อย่างดี	4.03	0.90	3.86	0.80	3.50	0.58	1.034
4. พนักงานแต่งกายได้เหมาะสม สุภาพ	3.95	9.89	3.89	0.79	3.25	0.50	1.311
รวม	3.94	0.57	3.94	0.54	3.81	0.38	0.102
การจัดการด้านการเงิน							
1. การควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน	4.11	0.83	3.92	0.91	3.25	0.50	2.278
2. ความเพียงพอของเงินลงทุน	3.51	0.59	3.50	0.70	3.75	0.50	0.294
3. ความคุ้มค่าของกำไรจากการขาย	3.43	0.59	3.44	0.61	3.50	0.58	0.032
รวม	3.68	0.52	3.62	0.57	3.50	0.43	0.326
การส่งเสริมการขาย							
1. มีการสมัครสมาชิกเพื่อให้ได้รับส่วนลด พิเศษ	3.68	1.06	3.72	0.97	3.50	1.29	0.086

ตารางที่ 4.8 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมของผู้ประกอบธุรกิจ
ค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกระดับการศึกษา (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า ปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่า ปริญญาตรี		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
2. การมีบัตรสะสมแต้ม	3.70	0.75	3.69	0.75	3.75	0.96	0.010
3. มีการแจกรางวัลหรือของที่ระลึก	3.44	0.89	3.33	0.68	3.50	1.00	0.232
รวม	3.61	0.70	3.58	0.59	3.58	0.92	0.017
ระบบข้อมูลสารสนเทศ							
1. มีการแจ้งข้อมูลข่าวสารให้ลูกค้าทราบอย่าง สม่ำเสมอ	3.89	1.00	4.08	0.97	3.25	1.26	1.405
2. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการขาย เช่น จำนวนขาย สินค้าคงเหลือ ฯลฯ	3.95	1.10	3.89	1.24	4.50	1.00	0.512
3. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการสาธิต ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ	3.62	0.85	3.97	0.94	3.50	1.29	1.913
รวม	3.82	0.67	3.98	0.74	3.75	0.99	0.660
การจัดสินค้า							
1. จัดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ที่กำลัง ได้รับความนิยมไว้น้ำร้าน	3.92	0.94	3.92	1.03	3.50	0.58	0.366
2. จัดสินค้าแยกเป็นหมวดหมู่เพื่อให้ลูกค้า เลือกซื้อได้ง่าย	4.02	0.91	3.97	0.91	3.25	0.50	1.367
3. จัดสินค้าที่ลดราคาหรือมีโปรโมชันเพื่อ ดึงดูดลูกค้าในตำแหน่งที่เด่นชัด	3.87	1.11	3.56	1.13	2.75	1.26	1.367
รวม	3.94	0.79	3.81	0.76	3.17	0.69	1.949
การจัดการสินค้า							
1. มีการจัดเตรียมสินค้าให้พร้อมสำหรับ การขาย	3.94	0.89	4.14	0.93	4.50	0.58	1.148
2. มีการจัดหาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้า มาจำหน่ายในร้านอย่างสม่ำเสมอ	3.84	0.97	3.72	0.91	4.50	0.58	1.252

ตารางที่ 4.8 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมของผู้ประกอบการธุรกิจ
ค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกระดับการศึกษา (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า ปริญญาตรี		ปริญญาตรี		สูงกว่า ปริญญาตรี		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
3. มีการจัดระบายสินค้าที่ค้าง สต็อกอยู่ตลอด	3.76	0.99	3.75	1.05	4.25	0.96	0.454
รวม	3.85	0.56	3.87	0.48	4.42	0.57	2.145
รวมทั้งหมด	3.76	0.39	3.76	0.39	3.71	0.55	0.027

* $P \geq 0.05$ $df_1 = 2$ $df_2 = 100$ $F = 3.11$

** $P \geq 0.01$ $df_1 = 2$ $df_2 = 100$ $F = 4.81$

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

จากตารางที่ 4.8 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามระดับการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษา ต่างกัน มีความคิดเห็นในภาพรวม ไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านดังนี้

ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า การจัดการด้านการเงิน การส่งเสริมการขาย ระบบข้อมูลสารสนเทศ การจัดส่งสินค้า และการจัดการสินค้า ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษา ต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม และพิจารณาเป็นรายข้อ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

การขาย

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษา ต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ พนักงานต้อนรับมีมนุษยสัมพันธ์ดี ยิ้มแย้ม แจ่มใส และเป็นกันเองกับลูกค้า

นอกนั้นไม่แตกต่างกัน

ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี ของ Least Significant Difference (LSD) พบว่า การบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามระดับการศึกษา แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

1. พนักงานต้อนรับมีมนุษยสัมพันธ์ดี ยิ้มแย้ม แจ่มใส และเป็นกันเองกับลูกค้า ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี มีความคิดเห็นแตกต่างกับ ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีระดับการศึกษา สูงกว่าปริญญาตรี ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

ตารางที่ 4.9 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมของผู้ประกอบการธุรกิจ
ค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายการ	ต่ำกว่า 20,000 บาท		20,000- 30,000 บาท		30,000 บาท ขึ้นไป		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า							
1. ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง	3.60	0.68	3.72	0.79	3.88	0.91	0.739
2. ความสวยงามของร้านค้า	3.55	0.51	3.47	0.57	3.38	0.50	0.540
3. ความเพียงพอของพื้นที่ขาย	2.80	0.77	3.04	0.78	2.88	0.77	0.814
4. ความสะดวกของทางเดินเลือกซื้อสินค้า ภายในร้าน	3.75	0.85	3.70	0.87	4.04	0.92	1.355
รวม	3.43	0.42	3.48	0.44	3.55	0.48	0.440
การขาย							
1. พนักงานต้อนรับมีมนุษยสัมพันธ์ ยิ้มแย้ม แจ่มใส และเป็นกันเองกับลูกค้า	3.65	0.88	3.88	0.85	4.04	0.77	1.226
2. พนักงานพูดจาสุภาพอ่อนน้อมและดูแลเอา ใจใส่ท่านเป็นอย่างดี	4.15	0.88	4.14	0.88	3.62	0.80	3.676*
3. พนักงานสามารถแนะนำ ผลิตภัณฑ์ได้เป็น อย่างดี	4.05	0.83	3.89	0.90	4.00	0.80	0.295
4. พนักงานแต่งกายได้เหมาะสม สุภาพ	3.70	0.98	3.91	0.79	4.04	0.87	0.911
รวม	3.89	0.61	3.96	0.55	3.92	0.51	0.122
การจัดการด้านการเงิน							
1. การควบคุมต้นทุนในการดำเนินงาน	4.20	0.77	4.07	0.84	3.73	0.92	2.052
2. ความเพียงพอของเงินลงทุน	3.60	0.68	3.49	0.63	3.50	0.58	0.231
3. ความคุ้มค่าของกำไรจากการขาย	3.45	0.69	3.46	0.57	3.38	0.57	0.136
รวม	3.75	0.55	3.67	0.51	3.54	0.57	0.973
การส่งเสริมการขาย							
1. มีการสมัครสมาชิกเพื่อให้ได้รับส่วนลด พิเศษ	3.80	1.15	3.54	0.98	3.92	1.02	1.365

ตารางที่ 4.9 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมของผู้ประกอบการธุรกิจ
ค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า 20,000 บาท		20,000- 30,000 บาท		30,000 บาท ขึ้นไป		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
2. การมีบัตรสะสมแต้ม	3.70	0.73	3.68	0.76	3.73	0.78	0.034
3. มีการแจกรางวัลหรือของที่ระลึก	3.25	1.07	3.44	0.76	3.46	0.76	0.459
รวม	3.58	0.84	3.56	0.62	3.71	0.63	0.453
ระบบข้อมูลสารสนเทศ							
1. มีการแจ้งข้อมูลข่าวสารให้ลูกค้าทราบอย่าง สม่ำเสมอ	4.15	0.99	3.88	1.00	3.88	1.03	0.582
2. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการขาย เช่น จำนวนขาย สินค้าคงเหลือ ฯลฯ	3.85	1.31	3.88	1.15	4.19	0.98	0.776
3. มีการนำคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการสาธิต ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ	3.60	0.75	3.72	0.88	3.88	1.07	0.578
รวม	3.87	0.70	3.82	0.68	3.99	0.78	0.471
การจัดสินค้า							
1. จัดสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ที่กำลัง ได้รับความนิยมไว้หน้าร้าน	3.75	1.02	3.93	0.94	3.96	0.96	0.324
2. จัดสินค้าแยกเป็นหมวดหมู่เพื่อให้ลูกค้า เลือกซื้อได้ง่าย	3.85	0.88	4.00	0.91	4.00	0.94	0.220
3. จัดสินค้าที่ลดราคาหรือมีโปรโมชันเพื่อ ดึงดูดลูกค้าในตำแหน่งที่เด่นชัด	3.80	1.15	3.68	1.14	3.73	1.19	0.077
รวม	3.80	0.88	3.87	0.78	3.90	0.74	0.091
การจัดการสินค้า							
1. มีการจัดเตรียมสินค้าให้พร้อมสำหรับ การขาย	4.00	0.86	4.00	0.97	4.12	0.95	0.157
2. มีการจัดหาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้า มาจำหน่ายในร้านอย่างสม่ำเสมอ	4.05	0.95	3.77	0.96	3.77	0.91	0.700

ตารางที่ 4.9 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมของผู้ประกอบธุรกิจ
 ค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน (ต่อ)

รายการ	ต่ำกว่า 20,000 บาท		20,000- 30,000 บาท		30,000 บาท ขึ้นไป		F
	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	\bar{X}	SD	
3. มีการจัดระบายสินค้าที่ค้างสต็อกอยู่ตลอด	3.80	1.01	3.86	0.97	3.58	1.10	0.703
รวม	3.95	0.49	3.88	0.56	3.82	0.54	0.320
รวมทั้งหมด	3.75	0.45	3.75	0.38	3.77	0.38	0.039

* $P \geq 0.05$ $df_1 = 2$ $df_2 = 100$ $F = 3.11$

** $P \geq 0.01$ $df_1 = 2$ $df_2 = 100$ $F = 4.81$

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

จากตารางที่ 4.9 การเปรียบเทียบการบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริมของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่างกัน มีความคิดเห็น ในภาพรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านดังนี้

ตำแหน่งที่ตั้งร้านค้า การจัดการด้านการเงิน การส่งเสริมการขาย ระบบข้อมูลสารสนเทศ การจัดสินค้า และการจัดการสินค้า ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม และพิจารณาเป็นรายข้อ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

การขาย

ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ต่างกัน มีความคิดเห็น โดยรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 รายการ คือ พนักงานพูดจาสุภาพอ่อนน้อม และดูแลเอาใจใส่ท่านเป็นอย่างดี

นอกจากนี้ไม่แตกต่างกัน

ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างคู่ด้วยวิธี ของ Least Significant Difference (LSD) พบว่า การบริหารธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม จำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

1. พนักงานพูดจาสุภาพอ่อนน้อม และดูแลเอาใจใส่ท่านเป็นอย่างดี ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 30,000 บาทขึ้นไป มีความคิดเห็น แตกต่างกับ ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000 – 30,000 บาท และ ต่ำกว่า 20,000 บาท ที่ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี