

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อนำเสนอผลการวิจัยเรื่อง ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์การแข่งขัน และกลยุทธ์การตลาดกับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

1. สัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล
2. ลำดับขั้นตอนในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล
3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

#### สัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ได้กำหนดความหมายของสัญลักษณ์ดังนี้

$\bar{X}$	แทน	ค่าเฉลี่ย
S.D.	แทน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
n	แทน	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง
$X_1$	แทน	กลยุทธ์การแข่งขัน
$X_2$	แทน	กลยุทธ์การตลาด
Y	แทน	ผลการดำเนินงาน
$Y_1$	แทน	ด้านการเงิน
$Y_2$	แทน	ด้านลูกค้า
$Y_3$	แทน	ด้านกระบวนการภายใน
$Y_4$	แทน	ด้านเรียนและการรู้พัฒนา
$r_{xy}$	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
*	แทน	มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

## ลำดับขั้นตอนในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยดำเนินการวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปคอมพิวเตอร์ใช้  
ในการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็น โดยหาค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ซึ่งลำดับขั้นตอน  
ในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ประกอบด้วย

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจ  
ค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์
2. การวิเคราะห์ข้อมูลความเกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจค้า  
ปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์
3. การวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการ  
ธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์
4. การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการ  
ธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์
5. ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์เกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงาน  
ธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์
6. ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์เกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาดกับผลการดำเนินงาน  
ธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

#### 1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์  
ครอบคลุมข้อมูลเกี่ยวกับ เพศ อายุ ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อวัน ระยะเวลาดำเนินการ และ  
ขนาดเงินลงทุน ซึ่งจะนำเสนอข้อมูลเป็นจำนวน และร้อยละ ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4 จำนวนร้อยละ ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์  
จำแนกตาม เพศ อายุ ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อวัน ระยะเวลาดำเนินการ  
และขนาดเงินลงทุน

ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก	จำนวน คน	ร้อยละ
<b>1. เพศ</b>		
ชาย	153	45.70
หญิง	182	54.30
<b>รวม</b>	<b>335</b>	<b>100.00</b>
<b>2. อายุ</b>		
ต่ำกว่า 20 ปี	10	3.00
20 - 29 ปี	73	21.80
30 - 39 ปี	78	23.30
40 - 49 ปี	69	20.60
50 - 59 ปี	50	14.90
60 ปีขึ้นไป	55	16.40
<b>รวม</b>	<b>335</b>	<b>100.00</b>
<b>3. ระดับการศึกษา</b>		
ประถมศึกษา	21	6.30
มัธยมศึกษาตอนต้น	33	9.80
มัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช.	84	25.00
อนุปริญญา / ปวส.	71	21.20
ปริญญาตรี	100	29.90
สูงกว่า ปริญญาตรี	26	7.80
<b>รวม</b>	<b>335</b>	<b>100.00</b>

ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก	จำนวน คน	ร้อยละ
<b>4. รายได้เฉลี่ยต่อวัน</b>		
ต่ำกว่า 4,000 บาท	15	4.50
4,000 - 4,500 บาท	44	13.10
4,501 - 5,000 บาท	68	20.30
5,001 - 5,500 บาท	51	15.20
5,501 - 6,000 บาท	80	23.90
มากกว่า 6,000 บาท	77	23.00
<b>รวม</b>	<b>335</b>	<b>100.00</b>
<b>5. ระยะเวลาดำเนินการ</b>		
ต่ำกว่า 5 ปี	47	14.00
5 - 10 ปี	131	39.10
11 - 15 ปี	105	31.30
16 ปีขึ้นไป	52	15.60
<b>รวม</b>	<b>335</b>	<b>100.00</b>
<b>6. ขนาดเงินลงทุน</b>		
ต่ำกว่า 100,000 บาท	59	17.60
100,000 - 200,000 บาท	65	19.40
200,001 - 300,000 บาท	104	31.00
300,001 - 400,000 บาท	47	14.00
400,001 - 500,000 บาท	36	10.70
มากกว่า 500,000 บาท	24	7.30
<b>รวม</b>	<b>335</b>	<b>100.00</b>

จากตารางที่ 4 พบว่า ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัด  
กาฬสินธุ์ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 182 คน คิดเป็นร้อยละ 54.30 รองลงมา คือ เพศชาย  
จำนวน 153 คน คิดเป็นร้อยละ 45.70

อายุ ส่วนใหญ่อยู่ในอายุระหว่าง 30 - 39 ปี จำนวน 78 คน คิดเป็นร้อยละ 23.30  
รองลงมา คือ อายุ 20 - 29 ปี จำนวน 73 คน คิดเป็นร้อยละ 21.80 และ อายุ 40 - 49 ปี จำนวน 69 คน  
คิดเป็นร้อยละ 20.60

ระดับการศึกษา ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 100 คน คิดเป็น  
ร้อยละ 29.90 รองลงมา คือ มัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช. จำนวน 84 คน คิดเป็นร้อยละ 25.00 และ  
อนุปริญญา / ปวส. จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 21.20

รายได้เฉลี่ยต่อวัน ส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อวัน 5,501 - 6,000 บาท จำนวน 80 คน  
คิดเป็นร้อยละ 23.90 รองลงมา คือ มีรายได้เฉลี่ยต่อวันมากกว่า 6,000 บาท จำนวน 77 คน คิดเป็น  
ร้อยละ 23.00 และมีรายได้เฉลี่ย 4,501 - 5,000 บาท จำนวน 68 คน คิดเป็นร้อยละ 20.30

ระยะเวลาดำเนินการ ส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินการ 5 - 10 ปี จำนวน 131 คน  
คิดเป็นร้อยละ 39.10 รองลงมา คือ 11 - 15 ปี จำนวน 105 คน คิดเป็นร้อยละ 31.30 และ ระยะเวลา  
ดำเนินการ 16 ปีขึ้นไป จำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 15.60

ขนาดเงินลงทุน ส่วนใหญ่มีขนาดเงินลงทุน 200,001 - 300,000 บาท จำนวน  
104 คน คิดเป็นร้อยละ 31.00 รองลงมา คือ มีเงินทุน 100,000 - 200,000 บาท จำนวน 65 คน  
คิดเป็นร้อยละ 19.40 และมีเงินทุนต่ำกว่า 100,000 บาท จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 17.60

## 2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์

### 2.1 ผลการวิเคราะห์โดยภาพรวมและจำแนกเป็นรายด้าน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก  
ในจังหวัดกาฬสินธุ์ ได้แก่ ด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุน ด้านการสร้างความแตกต่าง และด้านการ  
ตอบสนองที่รวดเร็ว ผู้วิจัยได้นำข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถามมาคำนวณ โดยใช้สถิติพื้นฐาน ได้แก่  
ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ ) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) โดยรวมและจำแนกรายด้าน ดังตาราง

ตารางที่ 5 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลยุทธ์การแข่งขันธุรกิจค้าปลีก

ในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยรวมและจำแนกเป็นรายด้าน

กลยุทธ์การแข่งขันของธุรกิจค้าปลีก	( $\bar{X}$ )	S.D.	ระดับความคิดเห็น
1. ด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุน	4.04	0.27	มาก
2. ด้านการสร้างความแตกต่าง	4.17	0.38	มาก
3. ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว	4.05	0.32	มาก
เฉลี่ยรวม	4.09	0.26	มาก

จากตารางที่ 5 พบว่า ค่าเฉลี่ยของกลยุทธ์การแข่งขัน โดยรวมทุกด้านของ  
ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ มีค่าเท่ากับ ( $\bar{X} = 4.09$ ) ซึ่งอยู่ในระดับมาก และ  
เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากทุกด้าน สามารถเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไป  
หาน้อยได้ ดังนี้ ด้านการสร้างความแตกต่าง ( $\bar{X} = 4.17$ ) ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว ( $\bar{X} = 4.05$ )  
และด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุน ( $\bar{X} = 4.04$ ) ตามลำดับ

## 2.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลรายด้านและจำแนกรายข้อ

ตารางที่ 6 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของกลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุน โดยจำแนกเป็นรายข้อ

การเป็นผู้นำด้านต้นทุน	( $\bar{X}$ )	S.D.	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจค้าปลีกของท่านให้ความสำคัญกับการขายผลิตภัณฑ์ต่ำกว่าคู่แข่ง	4.14	0.49	มาก
2. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการลดต้นทุนโดยการใช้แรงงานภายในครอบครัวทำให้ไม่ต้องจ้างคนงาน	4.11	0.50	มาก
3. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการลดต้นทุนโดยการซื้อผลิตภัณฑ์จำนวนมากแล้วนำมาแบ่งขาย เช่น ซื้อมีน้ำตาลทราย 1 กระสอบ น้ำหนัก 50 ก.ก. แบ่งขายเป็นถุง ถุงละ 1 ก.ก.	3.50	0.60	ปานกลาง
4. ธุรกิจค้าปลีกของท่านให้ความสำคัญกับความมุ่งมั่นในการลดต้นทุน เช่น การสั่งผลิตภัณฑ์กับตัวแทนจำหน่ายโดยตรง , และสั่งผลิตภัณฑ์ในปริมาณมากเพื่อลดต้นทุนในการขนส่ง	4.47	0.61	มาก
5. ธุรกิจค้าปลีกของท่านสามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพเหนือกว่าคู่แข่ง	4.01	0.70	มาก
เฉลี่ยรวม	4.05	0.27	มาก

จากตารางที่ 6 พบว่า ค่าเฉลี่ยของกลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุนของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยรวมเท่ากับ ( $\bar{X} = 4.04$ ) ซึ่งอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก 4 ข้อ และระดับปานกลาง 1 ข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ให้ความสำคัญกับความมุ่งมั่นในการลดต้นทุน เช่น การสั่งผลิตภัณฑ์กับตัวแทนจำหน่ายโดยตรง, และสั่งผลิตภัณฑ์ในปริมาณมากเพื่อลดต้นทุนในการขนส่ง ( $\bar{X} = 4.47$ ) ให้ความสำคัญกับการขายผลิตภัณฑ์ต่ำกว่าคู่แข่ง ( $\bar{X} = 4.14$ ) มีการลดต้นทุนโดยการใช้แรงงานภายในครอบครัวทำให้ไม่ต้องจ้างคนงาน ( $\bar{X} = 4.11$ ) สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ( $\bar{X} = 4.01$ ) และลดต้นทุนโดยการซื้อผลิตภัณฑ์จำนวนมากแล้วนำมาแบ่งขาย เช่น ซื้อมีน้ำตาลทราย 1 กระสอบ น้ำหนัก 50 ก.ก. แบ่งขายเป็นถุง ถุงละ 1 ก.ก. ( $\bar{X} = 3.50$ ) ตามลำดับ

ตารางที่ 7 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของกลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการสร้างความแตกต่าง โดยจำแนกเป็นรายชื่อ

การสร้างความแตกต่าง	( $\bar{X}$ )	S.D.	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีความคุ้นเคยกับลูกค้า จดจำชื่อลูกค้าได้	4.03	0.53	มาก
2. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลิตภัณฑ์ที่ใช้ ซ่อมแซมบ้าน ไว้จำหน่าย เช่น ตะปู ท่อพีวีซี อุปกรณ์ท่อพีวีซี เทปพันเกลียว เป็นต้น	4.19	0.65	มาก
3. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการซ่อมแซม ระบบไฟฟ้าภายในบ้าน ไว้จำหน่าย เช่น หลอดไฟ สตาร์ทเตอร์ เทปพันสายไฟ เป็นต้น	4.06	0.55	มาก
4. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลิตภัณฑ์อุปโภค บริโภค หลากหลายชนิด แต่ละชนิดมี 3 ยี่ห้อขึ้นไป เช่น สบู่ ปรอทระป๋อง ยาสระผม	4.29	0.58	มาก
5. ธุรกิจค้าปลีกของท่านให้ความสำคัญกับนโยบายในการรับประกันผลิตภัณฑ์	4.30	0.58	มาก
เฉลี่ยรวม	4.17	0.38	มาก

จากตารางที่ 7 พบว่า ค่าเฉลี่ยของกลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุนของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยรวมเท่ากับ ( $\bar{X} = 4.17$ ) ซึ่งอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายชื่อ พบว่า อยู่ในระดับมากทุกข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ให้ความสำคัญกับนโยบายในการรับประกันผลิตภัณฑ์ ( $\bar{X} = 4.30$ ) มีผลิตภัณฑ์อุปโภคบริโภคหลากหลายชนิด แต่ละชนิดมี 3 ยี่ห้อ ขึ้นไป ( $\bar{X} = 4.29$ ) มีผลิตภัณฑ์ที่ใช้ซ่อมแซมบ้าน ไว้จำหน่าย ( $\bar{X} = 4.19$ ) มีผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการซ่อมแซมระบบไฟฟ้าภายในบ้าน ไว้จำหน่าย ( $\bar{X} = 4.06$ ) และมีความคุ้นเคยกับลูกค้าจดจำชื่อลูกค้าได้ ( $\bar{X} = 4.03$ ) ตามลำดับ



ตารางที่ 8 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของกลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการตอบสนอง ที่รวดเร็ว โดยจำแนกเป็นรายชื่อ

การตอบสนองที่รวดเร็ว	( $\bar{X}$ )	S.D.	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจค้าปลีกของท่านให้ความสำคัญกับความรวดเร็วในการนำผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ทันสมัยมาจำหน่าย	4.30	0.58	มาก
2. ธุรกิจค้าปลีกของท่านทราบถึงความต้องการของลูกค้าตลอดจนสามารถจัดสรรผลิตภัณฑ์และบริการให้ตรงความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว	4.18	0.59	มาก
3. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการจัดวางผลิตภัณฑ์ไว้เป็นกลุ่มทำให้สามารถหยิบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว	4.24	0.55	มาก
4. ธุรกิจค้าปลีกของท่านให้ความสำคัญกับการให้บริการลูกค้าอย่างรวดเร็ว	4.06	0.55	มาก
5. ธุรกิจค้าปลีกของท่านให้ความสำคัญกับการให้คำแนะนำและตอบคำถามลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว	3.48	0.59	ปานกลาง
<b>เฉลี่ยรวม</b>	<b>4.05</b>	<b>0.32</b>	<b>มาก</b>

จากตารางที่ 8 พบว่า ค่าเฉลี่ยของกลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการเป็นผู้นำด้านต้นทุนของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยรวมเท่ากับ ( $\bar{X} = 4.05$ ) ซึ่งอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายชื่อ พบว่า อยู่ในระดับมาก 4 ข้อ และระดับปานกลาง 1 ข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ให้ความสำคัญกับความรวดเร็วในการนำผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่ทันสมัย มาจำหน่าย ( $\bar{X} = 4.30$ ) มีการจัดวางผลิตภัณฑ์ไว้เป็นกลุ่มทำให้สามารถหยิบผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า ได้อย่างรวดเร็ว ( $\bar{X} = 4.24$ ) ทราบถึงความต้องการของลูกค้าตลอดจนสามารถจัดสรรผลิตภัณฑ์และบริการให้ตรงความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ( $\bar{X} = 4.18$ ) ให้ความสำคัญกับการให้บริการลูกค้าอย่างรวดเร็ว ( $\bar{X} = 4.06$ ) และให้ความสำคัญกับการให้คำแนะนำและตอบคำถามลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ( $\bar{X} = 3.48$ ) ตามลำดับ

### 3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์

#### 3.1 ผลการวิเคราะห์โดยภาพรวมและจำแนกเป็นรายด้าน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก  
ในจังหวัดกาฬสินธุ์ ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการ  
ส่งเสริมการตลาด ผู้วิจัยได้นำข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถามมาคำนวณโดยใช้สถิติพื้นฐาน ได้แก่  
ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ ) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) โดยรวมและจำแนกรายด้าน ดังตารางที่ 9  
ตารางที่ 9 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลยุทธ์การตลาดธุรกิจค้าปลีก  
ในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยรวมและจำแนกเป็นรายด้าน

กลยุทธ์การตลาด	( $\bar{X}$ )	S.D.	ระดับความ คิดเห็น
1. ด้านผลิตภัณฑ์	4.20	0.44	มาก
2. ด้านราคา	4.13	0.41	มาก
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	4.07	0.38	มาก
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด	4.00	0.44	มาก
เฉลี่ยรวม	4.10	0.41	มาก

จากตารางที่ 9 พบว่า ค่าเฉลี่ยของกลยุทธ์การตลาด โดยรวมทุกด้านของผู้ประกอบการ  
ธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ มีค่าเท่ากับ ( $\bar{X} = 4.10$ ) ซึ่งอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็น  
รายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากทุกด้าน สามารถเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้  
ด้านผลิตภัณฑ์ ( $\bar{X} = 4.20$ ) ด้านราคา ( $\bar{X} = 4.13$ ) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ( $\bar{X} = 4.07$ )  
และด้านการส่งเสริมการตลาด ( $\bar{X} = 4.00$ ) ตามลำดับ

### 3.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลรายด้านและจำแนกรายข้อ

ตารางที่ 10 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของกลยุทธ์การตลาดด้านผลิตภัณฑ์ โดยจำแนกเป็นรายข้อ

ด้านผลิตภัณฑ์	( $\bar{X}$ )	S.D.	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลิตภัณฑ์ให้เลือกซื้อ หลายประเภท	4.21	0.66	มาก
2. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลิตภัณฑ์ใหม่มา นำเสนออยู่เสมอ	4.28	0.67	มาก
3. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลิตภัณฑ์ที่ใหม่ เป็นที่ ต้องการของลูกค้า	4.18	0.58	มาก
4. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลิตภัณฑ์และตรา ผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่นิยมในท้องตลาด	4.27	0.64	มาก
5. ธุรกิจค้าปลีกของท่านให้ความสำคัญกับคุณภาพ ของผลิตภัณฑ์ที่นำมาวางจำหน่าย	4.07	0.54	มาก
เฉลี่ยรวม	4.20	0.61	มาก

จากตารางที่ 10 พบว่า ค่าเฉลี่ยของกลยุทธ์การตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ  
ธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยรวมเท่ากับ ( $\bar{X} = 4.20$ ) ซึ่งอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณา  
เป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากทุกข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้  
ดังนี้ มีผลิตภัณฑ์ใหม่มานำเสนออยู่เสมอ ( $\bar{X} = 4.28$ ) มีผลิตภัณฑ์ และตราผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่นิยม  
ในท้องตลาด ( $\bar{X} = 4.27$ ) มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกซื้อหลายประเภท ( $\bar{X} = 4.21$ ) มีผลิตภัณฑ์ที่ใหม่ เป็น  
ที่ต้องการของลูกค้า ( $\bar{X} = 4.18$ ) และให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่นำมาวางจำหน่าย  
( $\bar{X} = 4.07$ ) ตามลำดับ

ตารางที่ 11 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของกลยุทธ์การตลาดด้านราคา โดยจำแนกเป็นรายข้อ

ด้านราคา	( $\bar{X}$ )	S.D.	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจค้าปลีกของท่านจำหน่ายผลิตภัณฑ์เป็นเงินเชื่อให้แก่ลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือ	3.81	0.73	มาก
2. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีป้ายบอกราคาผลิตภัณฑ์อย่างชัดเจน	4.27	0.64	มาก
3. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน หลายราคาให้เลือก	4.29	0.64	มาก
4. ธุรกิจค้าปลีกของท่านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในราคาที่เท่าเทียมกับคู่แข่ง	4.16	0.54	มาก
5. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการลดราคาตามเทศกาลต่าง ๆ	4.12	0.55	มาก
เฉลี่ยรวม	4.13	0.62	มาก

จากตารางที่ 11 พบว่า ค่าเฉลี่ยของกลยุทธ์การตลาด ด้านราคา ของผู้ประกอบการ ธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยรวมเท่ากับ ( $\bar{X} = 4.13$ ) ซึ่งอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากทุกข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ มีผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน หลายราคาให้เลือก ( $\bar{X} = 4.29$ ) มีป้ายบอกราคาผลิตภัณฑ์อย่างชัดเจน ( $\bar{X} = 4.27$ ) จำหน่ายผลิตภัณฑ์ในราคาที่เท่าเทียมกับคู่แข่ง ( $\bar{X} = 4.16$ ) มีการลดราคาตามเทศกาลต่าง ๆ ( $\bar{X} = 4.12$ ) และจำหน่ายผลิตภัณฑ์เป็นเงินเชื่อให้แก่ลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือ ( $\bar{X} = 3.81$ ) ตามลำดับ

ตารางที่ 12 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาด  
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยจำแนกเป็นรายชื่อ

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	( $\bar{X}$ )	S.D.	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจค้าปลีกของท่านอยู่ติดถนนใกล้ ชุมชน ง่ายต่อการเข้าถึง	4.29	0.67	มาก
2. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีสถานที่จอดรถ สะดวก และปลอดภัย	4.12	0.54	มาก
3. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีจัดตกแต่งหน้าร้าน ให้สวยงามสะอาดตา	4.13	0.55	มาก
4. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีช่วงเวลาเปิดร้าน ยาวนานกว่าร้านอื่น	3.74	0.71	มาก
5. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการจัดตกแต่ง ภายในร้านให้ดูสะอาดสวยงาม	4.10	0.82	มาก
เฉลี่ยรวม	4.07	0.65	มาก

จากตารางที่ 12 พบว่า ค่าเฉลี่ยของกลยุทธ์การตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ของ  
ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยรวมเท่ากับ ( $\bar{X} = 4.07$ ) ซึ่งอยู่ในระดับมาก  
และเมื่อพิจารณาเป็นรายชื่อ พบว่า อยู่ในระดับมากทุกข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมาก  
ไปหาน้อยได้ ดังนี้ อยู่ติดถนนใกล้ชุมชน ง่ายต่อการเข้าถึง ( $\bar{X} = 4.29$ ) จัดตกแต่งหน้าร้านให้  
สวยงามสะอาดตา ( $\bar{X} = 4.13$ ) สถานที่จอดรถสะดวก และปลอดภัย ( $\bar{X} = 4.12$ ) จัดตกแต่งภายใน  
ร้านให้ดูสะอาดสวยงาม ( $\bar{X} = 4.10$ ) และช่วงเวลาเปิดร้านยาวนานกว่าร้านอื่น ( $\bar{X} = 3.74$ )  
ตามลำดับ

ตารางที่ 13 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของกลยุทธ์การตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด โดยจำแนกเป็นรายชื่อ

ด้านการส่งเสริมการตลาด	( $\bar{X}$ )	S.D.	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการโฆษณาทางวิทยุชุมชน	3.83	0.62	มาก
2. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการสนับสนุนกิจกรรมวัฒนธรรมท้องถิ่น	3.75	0.71	มาก
3. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการ ลด แลก แจก แถม ในช่วงเทศกาลหรือในโอกาสพิเศษให้กับลูกค้า	4.18	0.58	มาก
4. ธุรกิจค้าปลีกของท่านแจกตัวอย่างผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า	4.17	0.60	มาก
5. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการใช้คูโปงเพื่อนำชิงโชครับของรางวัล	4.08	0.60	มาก
เฉลี่ยรวม	4.00	0.62	มาก

จากตารางที่ 13 พบว่า ค่าเฉลี่ยของกลยุทธ์การตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยรวมเท่ากับ ( $\bar{X} = 4.13$ ) ซึ่งอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายชื่อ พบว่า อยู่ในระดับมากทุกข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ มีการ ลด แลก แจก แถม ในช่วงเทศกาลหรือในโอกาสพิเศษให้กับลูกค้า ( $\bar{X} = 4.18$ ) แจกตัวอย่างผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า ( $\bar{X} = 4.17$ ) มีการใช้คูโปงเพื่อนำชิงโชครับของรางวัล ( $\bar{X} = 4.08$ ) มีการโฆษณาทางวิทยุชุมชน ( $\bar{X} = 3.83$ ) และมีการสนับสนุนกิจกรรมวัฒนธรรมท้องถิ่น ( $\bar{X} = 3.75$ ) ตามลำดับ

#### 4. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์

##### 4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยรวมและจำแนกรายด้าน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และด้านเรียนรู้และการพัฒนา ผู้วิจัยได้นำข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถามมาคำนวณ โดยใช้สถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ ) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) โดยรวมและจำแนกรายด้าน ดังตารางที่ 14

ตารางที่ 14 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เกี่ยวกับผลการดำเนินงาน ธุรกิจค้าปลีก  
ในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยรวม และจำแนกเป็นรายด้าน

ผลการดำเนินงาน	( $\bar{X}$ )	S.D.	ระดับความคิดเห็น
1. ด้านการเงิน	4.16	0.42	มาก
2. ด้านลูกค้า	3.99	0.37	มาก
3. ด้านกระบวนการภายใน	4.11	0.41	มาก
4. ด้านเรียนรู้และการพัฒนา	4.08	0.50	มาก
เฉลี่ยรวม	4.09	0.42	มาก

จากตารางที่ 14 พบว่า ค่าเฉลี่ยเกี่ยวกับผลการดำเนินงาน โดยรวมทุกด้านของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ มีค่าเท่ากับ ( $\bar{X} = 4.09$ ) ซึ่งอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า อยู่ในระดับมากทุกด้าน ซึ่งสามารถเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ด้านการเงิน ( $\bar{X} = 4.16$ ) ด้านกระบวนการภายใน ( $\bar{X} = 4.11$ ) ด้านเรียนรู้และการพัฒนา ( $\bar{X} = 4.08$ ) และด้านลูกค้า ( $\bar{X} = 3.99$ ) ตามลำดับ

#### 4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลรายด้านและจำแนกรายข้อ

ตารางที่ 15 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เกี่ยวกับผลการดำเนินงานด้านการเงิน โดยจำแนกเป็นรายข้อ

ด้านการเงิน	( $\bar{X}$ )	S.D.	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีอัตราการเจริญเติบโตของยอดขายเป็นที่น่าพอใจ	4.22	0.80	มาก
2. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีผลประกอบการที่มีกำไรอย่างต่อเนื่อง	4.24	0.65	มาก
3. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมียอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง	4.13	0.56	มาก
4. ธุรกิจค้าปลีกของท่านได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับการลงทุน อยู่ในระดับที่น่าพอใจ	4.07	0.65	มาก
เฉลี่ยรวม	4.16	0.66	มาก

จากตารางที่ 15 พบว่า ค่าเฉลี่ยเกี่ยวกับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีกด้านการเงิน ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยรวมเท่ากับ ( $\bar{X} = 4.16$ ) ซึ่งอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากทุกข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ผลประกอบการที่มีกำไรอย่างต่อเนื่อง ( $\bar{X} = 4.24$ ) มีอัตราการเจริญเติบโตของยอดขายเป็นที่น่าพอใจ ( $\bar{X} = 4.22$ ) มียอดขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ( $\bar{X} = 4.13$ ) และได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับการลงทุน ( $\bar{X} = 4.07$ ) ตามลำดับ



ตารางที่ 16 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เกี่ยวกับผลการดำเนินงาน ด้านลูกค้า โดยจำแนกเป็นรายชื่อ

ด้านลูกค้า	( $\bar{X}$ )	S.D.	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า	3.73	0.71	มาก
2. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์กับลูกค้าใหม่ เพื่อหาลูกค้ากลุ่มใหม่	3.80	0.61	มาก
3. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการเพิ่มความพึงพอใจให้กับลูกค้ารายเก่าด้วยการส่งข้อมูลข่าวสารใหม่ ๆ ให้ลูกค้าได้รับอยู่เสมอ	4.14	0.64	มาก
4. ธุรกิจค้าปลีกของท่านให้ความใกล้ชิดกับลูกค้าสามารถปรับตัวและเปลี่ยนแปลงเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้	4.16	0.61	มาก
5. ธุรกิจค้าปลีกของท่านนำผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพมาขาย ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและลูกค้ากลับมาซื้อผลิตภัณฑ์ซ้ำ	4.13	0.56	มาก
เฉลี่ยรวม	3.99	0.62	มาก

จากตารางที่ 16 พบว่า ค่าเฉลี่ยเกี่ยวกับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีก ด้านลูกค้า ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยรวมเท่ากับ ( $\bar{X} = 3.99$ ) ซึ่งอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายชื่อ พบว่า อยู่ในระดับมากทุกข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ ให้ความใกล้ชิดกับลูกค้าสามารถปรับตัวและเปลี่ยนแปลง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ( $\bar{X} = 4.16$ ) การเพิ่มความพึงพอใจให้กับลูกค้ารายเก่าด้วยการส่งข้อมูล ข่าวสารใหม่ ๆ ให้ลูกค้าได้รับอยู่เสมอ ( $\bar{X} = 4.14$ ) ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพมาขาย ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและลูกค้ากลับมาซื้อผลิตภัณฑ์ซ้ำ ( $\bar{X} = 4.13$ ) มีการนำเสนอผลิตภัณฑ์กับลูกค้าใหม่ เพื่อหาลูกค้ากลุ่มใหม่ ( $\bar{X} = 3.80$ ) และมีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า ( $\bar{X} = 3.73$ ) ตามลำดับ

ตารางที่ 17 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับผลการดำเนินงาน  
ด้านกระบวนการภายใน โดยจำแนกเป็นรายชื่อ

ด้านกระบวนการภายใน	( $\bar{X}$ )	S.D.	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการจัดสต็อก ผลิตภัณฑ์	3.90	0.63	มาก
2. นำผลิตภัณฑ์ที่ซื้อมาก่อน ออกไปขาย ก่อน	4.18	0.55	มาก
3. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการจัดวาง ผลิตภัณฑ์อย่างเป็นหมวดหมู่ง่ายต่อการ หยิบซื้อ	4.20	0.62	มาก
4. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมุ่งเน้นการบริการ ที่เป็นเลิศและตรงต่อเวลา	4.18	0.60	มาก
เฉลี่ยรวม	4.11	0.60	มาก

จากตารางที่ 17 พบว่า ค่าเฉลี่ยเกี่ยวกับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีก  
ด้านกระบวนการภายใน ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยรวมเท่ากับ  
( $\bar{X} = 4.11$ ) ซึ่งอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายชื่อ พบว่า อยู่ในระดับมากทุกข้อ ซึ่ง  
สามารถเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้ ดังนี้ มีการจัดวางผลิตภัณฑ์อย่างเป็นหมวดหมู่  
ง่ายต่อการหยิบซื้อ ( $\bar{X} = 4.20$ ) มุ่งเน้นการบริการที่เป็นเลิศและตรงต่อเวลา ( $\bar{X} = 4.18$ ) นำ  
ผลิตภัณฑ์ที่ซื้อมาก่อน ออกไปขายก่อน ( $\bar{X} = 4.18$ ) และมีการจัดสต็อกผลิตภัณฑ์ ( $\bar{X} = 3.90$ )  
ตามลำดับ

ตารางที่ 18 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เกี่ยวกับผลการดำเนินงานด้านเรียนรู้และการพัฒนาโดยจำแนกเป็นรายข้อ

ด้านเรียนรู้และการพัฒนา	( $\bar{X}$ )	S.D.	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานอย่างสม่ำเสมอ	4.22	0.80	มาก
2. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อสร้างความได้เปรียบให้คู่แข่ง	4.09	0.61	มาก
3. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการนำเทคโนโลยีมาปรับวิธีการดำเนินงานให้ทันสมัย	3.85	0.73	มาก
4. ธุรกิจค้าปลีกของท่านมีการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาใช้เพื่อเรียนรู้และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง	4.19	0.65	มาก
เฉลี่ยรวม	4.08	0.69	มาก

จากตารางที่ พบว่า ค่าเฉลี่ยเกี่ยวกับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีกด้านเรียนรู้และการพัฒนา ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยรวมเท่ากับ ( $\bar{X} = 4.08$ ) ซึ่งอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากทุกข้อ ซึ่งสามารถเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ได้ดังนี้ มีการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานอย่างสม่ำเสมอ ( $\bar{X} = 4.22$ ) มีการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาใช้เพื่อเรียนรู้และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ( $\bar{X} = 4.19$ ) มีการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อสร้างความได้เปรียบให้คู่แข่ง ( $\bar{X} = 4.09$ ) และมีการนำเทคโนโลยีมาปรับวิธีการดำเนินงานให้ทันสมัย ( $\bar{X} = 3.85$ ) ตามลำดับ

5. ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีกในจังหวัดกาฬสินธุ์

ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ เพื่ออธิบายความสัมพันธ์ระหว่างการกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีก ใช้การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation Coefficient ( $r_{xy}$ ) ซึ่งนำเสนอในรูปตารางวิเคราะห์โดยรวม จำแนกเป็นรายด้าน รายละเอียดในตารางที่ 19

### 5.1 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงาน ธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์โดยรวม

ตารางที่ 19 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์เกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงาน  
ธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์เป็นรายด้าน และ โดยรวม

	$X_1$	$Y_1$	$Y_2$	$Y_3$	$Y_4$	$Y$
$X_1$	1.00					
$Y_1$	0.407*	1.00				
$Y_2$	0.573*	0.494*	1.00			
$Y_3$	0.479*	0.633*	0.736*	1.00		
$Y_4$	0.297*	0.668*	0.416*	0.557*	1.00	
$Y$	0.516*	0.847*	0.772*	0.870*	0.825*	1.00

\* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางที่ 19 พบว่า กลยุทธ์การแข่งขัน ( $X_1$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับผลการดำเนินงาน (Y) ธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ อยู่ในระดับปานกลาง ( $r_{xy} = 0.516$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กลยุทธ์การแข่งขัน ( $X_1$ ) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีก ด้านลูกค้า ( $Y_2$ ) อยู่ในระดับปานกลาง ( $r_{xy} = 0.573$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กลยุทธ์การแข่งขัน ( $X_1$ ) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ ด้านกระบวนการภายใน ( $Y_3$ ) อยู่ในระดับปานกลาง ( $r_{xy} = 0.479$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กลยุทธ์การแข่งขัน ( $X_1$ ) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ ด้านการเงิน ( $Y_1$ ) อยู่ในระดับปานกลาง ( $r_{xy} = 0.407$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และกลยุทธ์การแข่งขัน ( $X_1$ ) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ ด้านเรียนรู้และการพัฒนา ( $Y_4$ ) อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ( $r_{xy} = 0.297$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

## 6. ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์การตลาดกับผลการดำเนินงานธุรกิจ ค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์

ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์การตลาดกับผลการดำเนินงานธุรกิจ  
ค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ เพื่ออธิบายความสัมพันธ์ระหว่างการกลยุทธ์การตลาดกับ  
ผลการดำเนินงานธุรกิจค้าปลีก ใช้การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation  
Coefficient ( $r_{xy}$ ) ซึ่งนำเสนอในรูปแบบตารางวิเคราะห์โดยรวม จำนวนเป็นรายด้าน รายละเอียด  
ในตารางที่ 20

### 6.1 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์การตลาด กับผลการดำเนินงาน ธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ โดยรวม

ตารางที่ 20 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์เกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาดกับผลการดำเนินงาน  
ธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ เป็นรายด้าน และ โดยรวม

	$X_2$	$Y_1$	$Y_2$	$Y_3$	$Y_4$	$Y$
$X_2$	1.00					
$Y_1$	0.737*	1.00				
$Y_2$	0.661*	0.494*	1.00			
$Y_3$	0.648*	0.633*	0.736*	1.00		
$Y_4$	0.555*	0.668*	0.416*	0.557*	1.00	
$Y$	0.778*	0.847*	0.847*	0.870*	0.825*	1.00

\* นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากตารางที่ 20 พบว่า กลยุทธ์การตลาด ( $X_2$ ) มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน  
กับผลการดำเนินงาน (Y) ธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ อยู่ในระดับค่อนข้างสูง ( $r_{xy} = 0.778$ )  
อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กลยุทธ์การตลาด ( $X_2$ ) มีความสัมพันธ์กับ  
ผลการดำเนินงาน ธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ ด้านการเงิน ( $Y_1$ ) อยู่ในระดับค่อนข้างสูง  
( $r_{xy} = 0.737$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กลยุทธ์การตลาด ( $X_2$ ) มีความสัมพันธ์กับ  
ผลการดำเนินงาน ธุรกิจค้าปลีกในจังหวัดกาฬสินธุ์ ด้านลูกค้า ( $Y_2$ ) อยู่ในระดับค่อนข้างสูง  
( $r_{xy} = 0.661$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 กลยุทธ์การตลาด ( $X_2$ ) มีความสัมพันธ์กับ

ผลการดำเนินงาน ธุรกิจค้าปลีกในจังหวัดกาฬสินธุ์ ด้านกระบวนการภายใน ( $Y_3$ ) อยู่ในระดับ  
ค่อนข้างสูง ( $r_{xy} = 0.648$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และกลยุทธ์การตลาด ( $X_2$ )

มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงาน ธุรกิจค้าปลีก ในจังหวัดกาฬสินธุ์ ด้านเรียนรู้  
และการพัฒนา ( $Y_4$ ) อยู่ในระดับปานกลาง ( $r_{xy} = 0.555$ ) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม  
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY