

แนวทางการเพิ่มยอดขายของร้านฝ้ายอาคเนย์ ในเขตอำเภอปากชม จังหวัดเลย  
**THE APPROACH TO INCREASE SALE OF AKHANAY COTTON SHOP  
 IN AMPHOE PAK CHOM, LOEI PROVINCE**

วันชัย ยอดดำเนิน<sup>1</sup>  
 วินิต ชินสุวรรณ<sup>2</sup>

**บทคัดย่อ**

การศึกษาแนวทางการเพิ่มยอดขายของร้านฝ้ายอาคเนย์ ในเขตอำเภอปากชม จังหวัดเลย มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดของลูกค้าในเขตอำเภอปากชม จังหวัดเลย และกำหนดแนวทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย ซึ่งดำเนินการโดยการศึกษาพฤติกรรม การเลือกซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด ความคาดหวังของผู้บริโภค และความพึงพอใจของผู้บริโภค วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขันของธุรกิจ วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและภาวะคุกคามของธุรกิจ เพื่อกำหนดแนวทางการตลาด เพื่อเพิ่มยอดขายให้เพิ่มขึ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 ในปี 2559 ซึ่งมี 4 โครงการ ได้แก่ 1) โครงการลดราคาเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด 2) โครงการหาสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้า 3) โครงการประชาสัมพันธ์ และ 4) โครงการจัดหาที่นั่งพักสำหรับลูกค้า โดยใช้งบประมาณทั้งสิ้น 124,400 บาท

**คำสำคัญ:** แนวทาง การเพิ่มยอด

**Abstract**

The study to increase sale volume of hybrid corn seed at Akhanay Cotton Shop in Amphoe Pak Chom, Loei province. The objective is to determine buying behavior of the customer on hybrid corn seeds and identify the strategy to increase sale volume by analyze on consumers' behavior, expectation and satisfaction. Including market competitiveness, strengths, weakness, opportunities and threats which eventually use to develop marketing plans to increase sales volume by at least 10% in 2016. The scope of this study are comprise with 4 projects as follows; 1) Lower the price of corn seeds 2) Provide a parking lot for customers 3) Advertisement campaign and 4) Improve the customer's waiting room. The total costs for these four projects were 124,400 baht.

**Keywords:** Planning, Increase sale

<sup>1</sup> นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ที่อยู่ 10 หมู่ 14 ตำบลดงคอน อำเภอศรีนครบุรี จังหวัดชัยนาท โทรศัพท์ 081-700-0238  
 E-mail: Wanchai.Yoddumnoen@pioneer.com

<sup>2</sup> รองศาสตราจารย์ ประจำวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

## บทนำ

ร้านฝ้ายอาคเนย์ ได้เปิดดำเนินธุรกิจขายเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดมาตั้งแต่ ปี 2509 จนมาถึงปัจจุบันเป็นระยะเวลา 50 ปี ตั้งอยู่ที่ 63 ถนน เลย -เชียงคาน อำเภอปากชม จังหวัดเลย เป็นร้านขายเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด โดยมีเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด 4 พันธุ์ ได้แก่ ซีพี มอนซานะโต้ ไพโอเนีย และแบซิฟิก จากระยะเวลา 50 ปี ที่ผ่านมาร้านฝ้ายอาคเนย์สามารถดำเนินธุรกิจขายเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดจนเป็นที่รู้จักของอำเภอปากชม จังหวัดเลย ได้เป็นอย่างดี โดยให้บริการลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากลูกค้าเดิมและกลุ่มลูกค้ารายใหม่ ทำให้ธุรกิจดำเนินอยู่ได้จนถึงทุกวันนี้

แต่เนื่องจากปัจจุบันมีคู่แข่งมากขึ้นซึ่งจำนวนร้านขายเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด ในอำเภอปากชม จังหวัดเลย ในปี 2558 มีจำนวน 15 ร้าน คู่แข่งขันหลักมี 3 ราย ทำให้ยอดขายของร้านฝ้ายอาคเนย์ลดลง ในปี พ.ศ. 2556 ขายข้าวโพดได้ จำนวน 214 ตัน เป็นจำนวนเงิน 35,310,000.00 บาท ในปี พ.ศ. 2557 ขายข้าวโพดได้ จำนวน 206 ตัน เป็นจำนวนเงิน 33,940,000.00 บาท และในปี พ.ศ. 2558 ขายข้าวโพดได้ จำนวน 193.2 ตัน เป็นจำนวนเงิน 31,878,000.00 บาท ซึ่งมียอดขายเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดต่ำกว่าเป้าที่กำหนดไว้ จำนวน 250 ตันต่อปี ส่งผลให้ร้านไม่สามารถเพิ่มทุนในการประกอบกิจการซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อดึงดูดลูกค้าให้มาซื้อสินค้าจำนวนมากขึ้น ในบางเดือนธุรกิจประสบภาวะขาดทุน ถึงแม้ว่าธุรกิจโดยรวมยังคงมีกำไร แต่ในสภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นทำให้ธุรกิจนี้มีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถดำเนินกิจการได้ในระยะยาว อนึ่งการที่จะสร้างความสามารถในการแข่งขันในธุรกิจประเภทนี้ได้ ผู้ประกอบการจึงต้องใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการขายอันจะทำให้ธุรกิจอยู่รอด ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาเรื่องแนวทางการเพิ่มยอดขายของร้านฝ้ายอาคเนย์ ในการกำหนดแนวทางการตลาด เพื่อจะนำข้อมูลที่ได้มาใช้ในการวางแผนธุรกิจ หรือนำไปปรับปรุงแก้ไขให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อันจะนำมาซึ่งการเพิ่มยอดขายให้กับร้านและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

## วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมในการเลือกซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดของลูกค้าในเขตอำเภอปากชม จังหวัดเลย
2. เพื่อกำหนดแนวทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายร้านฝ้ายอาคเนย์ อำเภอปากชม จังหวัดเลย

## วิธีดำเนินงาน

เพื่อให้การศึกษาเป็นไปตามวัตถุประสงค์ จึงกำหนดวิธีการศึกษาดังนี้

1. การศึกษาพฤติกรรมในการเลือกซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดของลูกค้าในเขตอำเภอปากชม จังหวัดเลย

ทำการศึกษาโดยใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลพฤติกรรมในการเลือกซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด ความคาดหวังและความพึงพอใจของลูกค้า ในเขตอำเภอปากชม จังหวัดเลย โดยมีประชากร คือ เกษตรกรในเขตอำเภอปากชม จังหวัดเลย จำนวน 40,851 คน และมีกลุ่มกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 397 คน [1] ซึ่งทำการเก็บรวบรวมข้อมูลระหว่างวันที่ 1 มกราคม ถึงวันที่ 31 พฤษภาคม พ.ศ. 2559

2. การกำหนดแนวทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายร้านฝ้ายอาคเนย์ อำเภอปากชม จังหวัดเลย

การกำหนดแนวทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายร้านฝ้ายอาคเนย์ อำเภอปากชม จังหวัดเลย เป็นการนำ ผลการศึกษาพฤติกรรมในการเลือกซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด [2, 3, 4] ความคาดหวังและความพึงพอใจของลูกค้าต่อการซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด ในเขตอำเภอปากชม จังหวัดเลย มาวิเคราะห์ร่วมกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก ได้แก่ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป ได้แก่ สภาวะแวดล้อมด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง กฎหมาย การค้า เทคโนโลยี วัฒนธรรม [5] และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขันหรือการวิเคราะห์พลังผลักดัน 5 ประการ

ของ Michael E. Porter ที่มีบทบาทสำคัญในทฤษฎีการสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันโดยแรงผลักดัน 5 ประการ [6] การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค (SWOT Analysis) [7] จากนั้นนำผลการวิเคราะห์ข้อมูลในด้านต่างๆ มาประกอบกับข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม แล้วนำมากำหนดเป็นแนวทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายร้านฝ้ายอาคเนย์ อำเภopakขม จังหวัดเลย

## ผลการศึกษา

1. **ผลการศึกษาพฤติกรรมทางเลือกซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดของลูกค้าในเขตอำเภopakขม จังหวัดเลย**  
จากการศึกษาข้อมูลทั่วไป พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 54 อายุ 41 – 50 ปี ร้อยละ 37.25 สถานภาพสมรส ร้อยละ 91.25 ระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น ร้อยละ 76.00 อาชีพหลักส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร ร้อยละ 92.00 รายได้ต่อเดือนกลุ่มใหญ่ 10,001 – 15,000 บาท ร้อยละ 32.25

พฤติกรรมของผู้บริโภคต่อการเลือกซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด พบว่า บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดมากที่สุดคือตนเอง ร้อยละ 66.25 รู้จักร้านฝ้ายอาคเนย์ได้จากการแนะนำของคนอื่นมากที่สุด ร้อยละ 35.75 ความถี่ในการใช้บริการไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับความสะดวกมากที่สุด ร้อยละ 67.75 มีการซื้อเฉลี่ยต่อครั้งมากที่สุดมากกว่า 20,000 บาท ร้อยละ 31.00

ผลการศึกษาความคาดหวังของลูกค้าต่อส่วนประสมทางการตลาด ในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร ด้านลักษณะทางกายภาพ และด้านกระบวนการ พบว่า ลูกค้ามีความคาดหวังอยู่ในระดับมากในทุกๆ ด้าน

ผลการศึกษาความพึงพอใจของลูกค้าต่อส่วนประสมทางการตลาด พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบุคคล ด้านลักษณะทางกายภาพและด้านกระบวนการ ลูกค้ามีระดับความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ส่วนด้านราคา ด้านการจัดจำหน่ายและด้านการส่งเสริมการตลาด ลูกค้ามีระดับความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง

การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน พบว่า การแข่งขันระหว่างคู่แข่งที่มีอยู่และอุปสรรคที่เกิดจากสินค้าทดแทน ภัยคุกคามอยู่ในระดับสูง ส่วนภาวะคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่ อำนาจต่อรองจากลูกค้าหรือผู้ซื้อและอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต ภัยคุกคามอยู่ในระดับปานกลาง

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของร้านฝ้ายอาคเนย์ จุดแข็ง (Strength) ได้แก่ 1) สถานที่ตั้งของร้านอยู่บนถนน เลย - เชียงคาน อำเภopakขม จังหวัดเลย จึงสะดวกต่อการเดินทางมาใช้บริการ และที่จอดรถเพียงพอในการให้บริการและมีพนักงานให้คำแนะนำปรึกษาในการซื้อสินค้าและผลิตภัณฑ์ 2) ผลิตภัณฑ์ในร้านสามารถเปลี่ยนคืนได้ภายใน 10 วัน 3) การตั้งราคาสินค้าได้มาตรฐาน และ 4) มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกซื้อหลายชนิด จุดอ่อน (Weakness) ได้แก่ 1) การให้บริการสินค้าไม่เป็นระบบทำให้เกิดปัญหาสินค้าไม่ครบและไม่เพียงพอต่อความต้องการ 2) ขาดการส่งเสริมการตลาดที่ต่อเนื่องและเพียงพอ 3) ต้นทุนในการดำเนินงานสูง และ 4) ไม่มีการประชาสัมพันธ์อย่างจริงจังทำให้ลูกค้าไม่รู้จักร้าน โอกาส (Opportunities) ได้แก่ 1) ภาวะเศรษฐกิจไทยในปัจจุบันยังคงขยายตัว จึงมีแนวโน้มของการเติบโตของธุรกิจร้านขายเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด และ 2) บทบาทประเทศไทยในปัจจุบันมีการเตรียมตัวจะเข้าสู่สังคมอาเซียนสินค้าและบริการมีแนวทางจะขยายตัวเพิ่มขึ้นจึงมีโอกาสที่สินค้าเกษตรของไทยจะไปสู่ต่างประเทศในฐานะผู้บริโภคเศรษฐกิจของสังคมอาเซียน ส่วนอุปสรรค (Threats) ได้แก่ 1) จำนวนคู่แข่งชั้นบริเวณใกล้เคียงมีมาก 2) เนื่องจากในอำเภopakขม จังหวัดเลย มีร้านค้าขายเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดอยู่หลายร้านจึงทำให้เพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดลดลงมากกว่าเดิม และ 3) การแข่งขันด้านราคามีสูงทำให้กำไรต่อหน่วยลดลง [6]

## 2. แนวทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายร้านฝ้ายอาคเนย์ อำเภอปากชม จังหวัดเลย

จากการศึกษาสามารถกำหนดแนวทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายร้านฝ้ายอาคเนย์ อำเภอปากชม จังหวัดเลย ได้จำนวน 4 โครงการ ดังนี้

### โครงการที่ 1 ส่วนลดขวนซื้อ

**วัตถุประสงค์ :** เพื่อเพิ่มลูกค้าร้านฝ้ายอาคเนย์และเพิ่มยอดขายเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดของร้านฝ้ายอาคเนย์

**วิธีดำเนินการ :** จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายโดยการมอบส่วนลดให้แก่ลูกค้าในการซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดของร้านฝ้ายอาคเนย์ ตามเงื่อนไขที่ร้านกำหนด ดังนี้

เมื่อซื้อตั้งแต่ 5,000 บาท ขึ้นไปมีส่วนลด 2 %

เมื่อซื้อตั้งแต่ 10,000 บาท ขึ้นไปมีส่วนลด 5 %

เมื่อซื้อตั้งแต่ 20,000 บาท ขึ้นไปมีส่วนลด 10 %

เมื่อซื้อตั้งแต่ 50,000 บาท ขึ้นไปมีส่วนลด 20 %

**ระยะเวลา :** เดือนมิถุนายน 2559 – สิงหาคม 2559

**งบประมาณ :** ส่วนลด 85,000 บาท

**ผลที่คาดว่าจะได้รับ :** จากการดำเนินโครงการส่งผลให้ลูกค้าซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดมากขึ้น ร้านมียอดขายเพิ่มมากขึ้น

### โครงการที่ 2 หาสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้า

**วัตถุประสงค์ :** เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้าเมื่อมาซื้อสินค้าที่ร้านฝ้ายอาคเนย์

**วิธีดำเนินการ :**

1) ติดต่อเช่าพื้นที่บริเวณใกล้เคียงกับร้านฝ้ายอาคเนย์ ใช้เป็นที่จอดรถของลูกค้าเพื่อความสะดวกในการให้บริการลูกค้า

2) จัดพนักงานคอยอำนวยความสะดวกให้คำแนะนำด้านสถานที่จอดรถของลูกค้า

3) เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าเสร็จแล้ว ให้พนักงานบริการเคลื่อนรถลูกค้ามารับสินค้าหน้าร้าน เพื่อความสะดวกสบายของลูกค้า เป็นการบริการลูกค้าให้เกิดความประทับใจ ฟังพอใจอยากกลับมาซื้อสินค้ากับร้านอีก

**ระยะเวลา :** เดือนมิถุนายน 2559 – ธันวาคม 2559

**งบประมาณ :** ค่าเช่าที่จอดรถ 9,000 บาท

**ผลที่คาดว่าจะได้รับ :** จากการดำเนินโครงการส่งผลให้ลูกค้าเกิดความประทับใจกลับมาใช้บริการอีก และมีการแนะนำลูกค้ารายใหม่ เข้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้น

### โครงการที่ 3 ประชาสัมพันธ์เชิงรุก

**วัตถุประสงค์ :** เพื่อประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ทราบลักษณะการให้บริการและกิจกรรมของร้านฝ้ายอาคเนย์ เพื่อกระตุ้นให้มาซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดที่ร้านฝ้ายอาคเนย์

**วิธีดำเนินการ :**

1) ติดป้ายโฆษณาตามรถที่วิ่งอยู่ภายในเขตเทศบาลอำเภอปากชม จังหวัดเลย เพื่อให้บุคคล

ภายนอกรู้จักร้านและรู้เรื่องการให้ส่วนลดราคาเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดของร้านฝ้ายอากาศเนย์

- 2) ติดป้ายโฆษณาบริเวณหน้าร้านทั้งสองฝั่งเพื่อให้รถทั้งสองฝั่งวิ่งไปมาแล้วมองเห็น
- 3) ติดป้ายโฆษณาและแจกใบปลิวตามหมู่บ้านต่าง ๆ
- 4) โฆษณาการให้ส่วนลดราคาเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดของร้านฝ้ายอากาศเนย์ทางวิทยุชุมชน

ระยะเวลา : เดือนมิถุนายน 2559 – ธันวาคม 2559

งบประมาณ : 19,000 บาท

ผลที่คาดว่าจะได้รับ : สามารถรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้ได้ และได้กลุ่มเป้าหมายลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น

#### โครงการที่ 4 จัดหาที่นั่งพักสำหรับลูกค้า

**วัตถุประสงค์ :** เพื่ออำนวยความสะดวกสบายให้กับลูกค้า รวมถึงการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าของร้านฝ้ายอากาศเนย์

**วิธีดำเนินการ :**

- 1) จัดมุมสบาย ๆ ที่มีโต๊ะ เก้าอี้ สำหรับลูกค้าที่มาซื้อสินค้า เพื่อนั่งรอและพักผ่อนขณะเลือกสินค้าหรือรอรับสินค้า
- 2) น้ำดื่มที่สะอาดไว้บริการลูกค้า
- 3) จัดสถานที่ให้สะอาดเรียบร้อยเพื่อความสะดวกสบายและสวยงาม
- 4) จัดพนักงานไว้คอยบริการลูกค้าในการจัดหาน้ำดื่ม การให้คำแนะนำ การนำรถลูกค้าไปจอดในสถานที่จอดรถขณะรอรับสินค้าและนำรถมารับสินค้าที่หน้าร้านพร้อมมอบรถให้กับลูกค้า

ระยะเวลา : ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2559 – ธันวาคม 2559

งบประมาณ : 11,400 บาท

**ผลที่คาดว่าจะได้รับ :** ลูกค้าได้รับความสะดวกสบายเกิดความพึงพอใจ ประทับใจ มีการบอกต่อและกลับมาใช้บริการอีก ทำให้ร้านฝ้ายอากาศเนย์มีลูกค้าเพิ่มขึ้นและยอดขายเพิ่มขึ้น

#### สรุปผลการศึกษา

หากดำเนินการตามแนวทางการเพิ่มยอดขายเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้ามาใช้บริการของร้านฝ้ายอากาศเนย์อย่างต่อเนื่อง สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าเพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างร้านกับลูกค้าให้มาใช้บริการอย่างยั่งยืน คาดว่า จะสามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างน้อยร้อยละ 10 ตามเป้าหมาย จะเห็นได้ว่า การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายโดยมอบส่วนลดเมื่อซื้อเมล็ดพันธุ์ข้าวโพด แม้ว่าร้านฝ้ายอากาศเนย์จะมีรายได้ลดลงหลังจากหักส่วนลดเป็นเงิน 85,000 บาท และหักค่าใช้จ่ายในการทำกลยุทธ์อีก 39,400 บาท รวมเป็นค่าใช้จ่ายในการทำกลยุทธ์ทั้งสิ้น 124,400 บาท แต่ส่งผลให้ร้านสามารถจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดได้เพิ่มมากขึ้น เมื่อหักส่วนลดและค่าใช้จ่ายในการทำกลยุทธ์แล้วแล้วร้านยังมีกำไรเพิ่มมากขึ้นเมื่อเทียบกับยอดขายปี 2558 เป็นเงิน 513,160 บาท

#### กิตติกรรมประกาศ

ขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.วินิต ชินสุวรรณ อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาอิสระ ที่ได้กรุณาสละเวลาให้คำปรึกษา แนะนำ ในจัดทำรายงานการศึกษาอิสระฉบับนี้ จนสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และสมาชิกในครอบครัวทุกคน ที่ส่งเสริม สนับสนุน ให้กำลังใจ ในการศึกษาต่อระดับปริญญาโท และ

เป็นแรงผลักดันจนสำเร็จการศึกษา

### เอกสารอ้างอิง

- [1] Yamane, Taro. (1967). **Statistics an introduction analysis**. 2nd ed. New York: Harper & Row Publisher.
- [2] ชูชัย สมितिไกร. (2553). **พฤติกรรมผู้บริโภค**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [3] วุฒิ สุขเจริญ. (2559). **พฤติกรรมผู้บริโภค**. กรุงเทพฯ: จี. พี. ไฮเบอร์พบรินทร์.
- [4] ฉัตยาพร เสมอใจ. (2550). **พฤติกรรมผู้บริโภค**. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- [5] เอกชัย อภิศักดิ์กุล และทรงชนะ บุญขวัญ. (2551). **การจัดการเชิงกลยุทธ์**. กรุงเทพฯ: เจเอสทีพับลิชชิ่ง.
- [6] ณัฐยา สิ้นตระการผล. (2553). **การจัดการเชิงกลยุทธ์ : ภาคปฏิบัติ**. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.
- [7] เอกชัย บุญยาพิษฐาน. (2553). **คู่มือวิเคราะห์ SWOT อย่างมืออาชีพ**. กรุงเทพฯ: ปัญญาชน.