

สารบัญ

หน้า

กิตติกรรมประกาศ

ก.

บกคดีอุปภานษาไทย

ช.

บกคดีอุปภานษาอังกฤษ

จ.

สารบัญ

ฉ.

สารบัญตาราง

ภ.

บทที่ 1 บทนำ

1

ความเป็นมาและปัจจุหานในการวิจัย

1

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

4

ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

4

บทที่ 2 ทฤษฎี แนวความคิด และข้อสมมุติฐาน

5

ทฤษฎีใช้ในการศึกษาวิจัย

5

สรุปสาระสำคัญจากเอกสาร

10

สมมุติฐานการศึกษา

12

คำจำกัดและคำศัพท์

12

ข้อจำกัดของการวิจัย

14

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 3	ระเบียบวิธีการวิจัย	15
	ขอบเขตของการวิจัย	15
	ขอบเขตของประชากรที่ทำการวิจัย	15
	การเก็บข้อมูล และรวบรวมข้อมูล	17
	สถิติที่ใช้ในการวิจัย	17
	การรายงานผลการวิจัย	17
	ระยะเวลาที่ทำการวิจัย	17
บทที่ 4	การวิเคราะห์ข้อมูล และการทดสอบสมมุติฐาน	19
	การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป	21
	การวิเคราะห์ข้อมูลกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด ในด้านผลิตภัณฑ์	34
	การวิเคราะห์ข้อมูลกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด ในด้านสถานที่	52
	การวิเคราะห์ข้อมูลกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด ในด้าน	64
	ส่งเสริมการตลาด	
	การวิเคราะห์ข้อมูลกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด ในด้านราคา	72
บทที่ 5	สรุปผลการวิจัย, อภิปรายผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ	82
	สรุปผลการวิจัย	83
	อภิปรายผลการวิจัย	90
	ข้อคิดเห็น	92
	ข้อเสนอแนะ	94

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บรรณานุกรม

97

ภาคผนวก

98

รายชื่อวิจัยข่ายทางทัศนแบบสอนatham

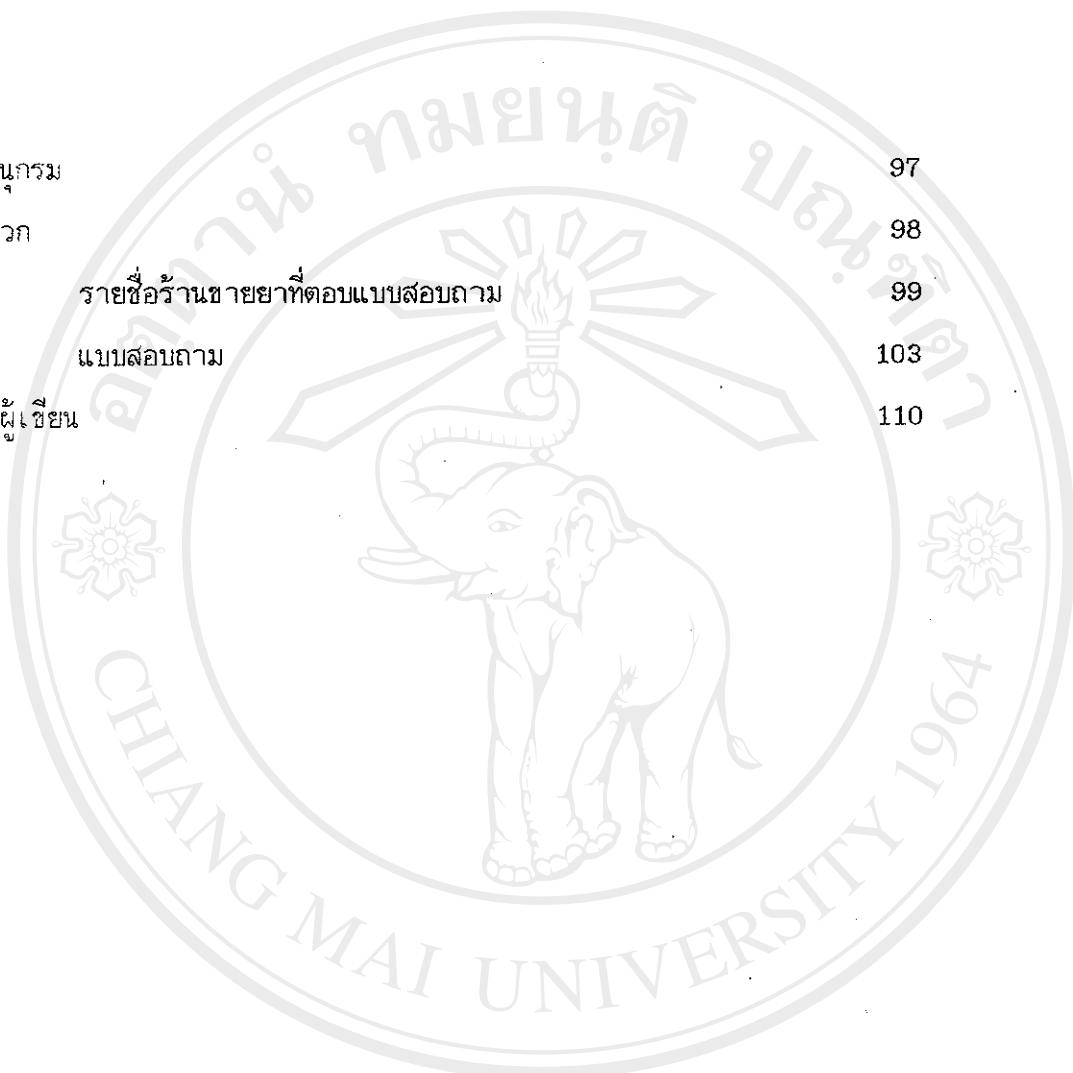
99

แบบสอนatham

103

ประวัติผู้เขียน

110



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

สารบัญตาราง

ตาราง

หน้า

1. แสดงจำนวนและร้อยละของเภสัชกรที่เป็นเจ้าของร้านขายยาจำแนกตามเพศ	21
2. แสดงจำนวนของอายุเภสัชกรที่เป็นเจ้าของร้านขายยา	22
3. แสดงสถานภาพการสมรสของเภสัชกรเจ้าของร้าน	23
4. แสดงการทำงานประจำก่อนอาชีพอื่นออกจากงานเป็นเจ้าของร้านขายยา	24
5. แสดงระยะเวลาในการประจำกิจกรรมร้านขายยา	25
6. แสดงระยะเวลาในการบริหารร้านขายยาของเภสัชกร	26
7. แสดงถึงจำนวนผู้ช่วยขายยาในร้านขายยา	27
8. แสดงเวลาเปิดทำการของร้านขายยา	28
9. แสดงเวลาปิดทำการของร้านขายยา	29
10. แสดงประเภทการขายของร้านขายยา	30
11. แสดงความล้มเหลวระหว่างการทำงานของเภสัชกรกับการทำเลื่อมช่องร้าน	31
12. แสดงลักษณะผู้บริโภคยาในแต่ละเขต	32
13. จำนวนชนิดของยาสำเร็จรูปภายในร้าน	35
14. แสดงปริมาณผลิตภัณฑ์ที่เป็นผลิตภัณฑ์ต้นแบบของร้านขายยาแต่ละร้าน	36
15. แสดงปริมาณผลิตภัณฑ์ที่ทำเลี้ยงแบบ	37
16. แสดงยอดขาย ยาแก้หัวดองแต่ละร้าน	38
17. แสดงจำนวนยอดขายยาแก้ห้องเสีย ของร้านขายยาแต่ละร้าน	39
18. แสดงจำนวนยอดขาย ยาแก้ไข้ผื่นแพ้ และยาตากองร้านขายยาแต่ละร้าน	40
19. แสดงจำนวนยอดขาย ยาปฏิชีวนะ ของร้านขายยาแต่ละร้าน	41
20. แสดงจำนวนยอดขาย ยาคุมกำเนิด ของร้านขายยาแต่ละร้าน	42

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
21. แสดงจำนวนยอดขายยาของร้านเดินอาหาร และยาถ่ายพยาธิ ของร้านขายยาแต่ละร้าน	43
22. แสดงจำนวนยอดขายยาแผนโบราณจำพวกเร็วๆ ของร้านขายยา	44
23. แสดงค่าเฉลี่ยของยาสำเร็จรูปแต่ละประเภทในร้านขายยา	45
24. แสดงความล้มเหลวระหว่างจำนวนปริมาณยาแผนปัจจุบันสำเร็จรูป ในร้านขายยาในแต่ละเขต	46
25. แสดงจำนวนปริมาณยาแผนโบราณจำพวกเร็วๆ ในร้านขายยา ในแต่ละเขต	47
26. แสดงประเภทสินค้าชนิดอื่น ที่ร้านขายยาจำหน่ายกับทำเลที่ตั้งร้านขายยา	48
27. แสดงการนำผลักดันใหม่เข้ามาจำหน่ายในร้านขายยา ในแต่ละเขต	49
28. แสดงทำเลที่ตั้งของร้านขายยาที่มีเภสัชกรเป็นเจ้าของ	53
29. แสดงลักษณะของลูกค้าที่มาใช้บริการร้านขาย ในแต่ละเขต	54
30. แสดงจำนวนครั้งของการลั่งชี้อยาของร้านขาย ในแต่ละเดือนกับทำเลที่ตั้ง	55
31. แสดงปริมาณการลั่งชี้อยาของร้านขายยา จากบริษัทผู้ผลิตยา	56
32. แสดงปริมาณการลั่งชี้อยาของร้านขายยา จากผู้ค้าส่งของร้านขายยา	57
33. แสดงมูลค่าสินค้าคงคลังต่อเดือนของร้านขายยา ในแต่ละเขต	58
34. แสดงบริเวณที่ตั้งที่มีร้านขายยาคู่แข่ง	59
35. แสดงร้านขายยา ที่อยู่ในห้างสรรพสินค้า ได้เปรียกว่าร้านขายยา ในเมืองทำเลที่ตั้ง	60
36. แสดงความคิดในการเปิดสาขาเพิ่มของร้านขายยา	61
37. แสดงถึงสภาพยอดการขายของร้านขายยา ต่อทำเลที่ตั้ง ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา	62
38. แสดงการใช้สื่อโฆษณาของร้านขายยา	65
39. แสดงความเห็นของร้านขายยาในเขตต่าง ๆ ต่อการทำให้โฆษณาขำคายดีกว่าย ที่ไม่มีการโฆษณา	66

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง	หน้า
40. แสดงลักษณะของการขายยาโดยที่ลูกค้าจะบุญหรือยาก็ต้องการซื้อกับทำเลที่ตั้ง	67
41. แสดงลักษณะการขายยาโดยที่ลูกค้ามาปรึกษาขอคำแนะนำที่ต้องการใช้กับทำเลที่ตั้งร้านขายยา	68
42. แสดงถึงการส่งเสริมการขายในรูปแบบต่าง ๆ กับทำเลที่ตั้งของร้านขายยา	69
43. แสดงปัจจัยที่มีผลต่อยอดขาย กับทำเลที่ตั้งของร้านขายยา	70
44. แสดงการนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้ามาจำหน่ายในร้านขายยา แต่ละเขต	73
45. แสดงการเลือกยาเข้ามาจำหน่ายในร้านขายยาแต่ละเขต	74
46. แสดงประเภทร้านค้าของร้านขายยา ในแต่ละเขต	75
47. แสดงป้ายชื่อร้านขายามีขนาดเนื้อที่ในแต่ละเขต	76
48. แสดงจำนวนลือโฆษณาภายในร้านขายยาในแต่ละเขต	77
49. แสดงการตั้งราคาขายของร้านขายยาในแต่ละเขต	78
50. แสดงถึงการปรับราคาขายในแต่ละเขต	79

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved