

### บทที่ 3

#### ระเบียบวิธีการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “การพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับผู้ค้าขายย่อย ในเขตเทศบาลตำบลศาลายา จังหวัดนครปฐม” นี้มีข้อมูลเกี่ยวกับชุมชนที่ศึกษาและระเบียบวิธีการวิจัยดังต่อไปนี้

#### 1. ความเป็นมาของพื้นที่และชุมชนของตำบลศาลายา

ในสมัยพระบาทสมเด็จพระจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว ทรงโปรดเกล้าฯ ให้เจ้าพระยาทิพากรวงศ์มหาโกษาธิบดี (ขำ บุนนาค) ขุดคลองมหาสวัสดิ์ขึ้น ในปี พ.ศ. 2403 เพื่อให้เป็นเส้นทางเสด็จพระราชดำเนินไปพระปฐมเจดีย์ และเป็นคลองเปิดที่ให้เป็นนาสำหรับแจกพระเจ้าลูกยาเธอทรงโปรดเกล้าฯ ให้สร้าง ศาลา ริมคลอง ทุกระยะ 4 กิโลเมตร ซึ่งต่อมาได้เรียกชื่อต่าง ๆ ออกไป เช่น ศาลาธรรมสพน์ กล่าวกันว่าเป็น ศาลา ที่ตั้งศพ เพื่อทำพิธีฌาปนกิจ ศาลายา (ซึ่งอยู่บริเวณ หมู่ที่ 3 ต.ศาลายา ปัจจุบัน) เป็น ศาลา ที่จารึก ยา เอาไว้ให้ใครไปมาสามารถจดจำเอาไปใช้ได้ และจึงได้เกิดชุมชน ศาลายา ขึ้น

ศาลายา ในอดีตได้หายไปจาก ต.ศาลายา แล้ว เนื่องจากในปี พ.ศ. 2490 ได้มีการขุดลอกคลองโดยเรือขุด (เรือกระบวย) ทำให้ศาลา ต่าง ๆ รวมทั้ง ศาลายา หายไป จากข้อมูลตำแหน่งของศาลายา น่าจะอยู่ตรงตำแหน่งเสาโทรเลขรถไฟที่ 19/1 ตรงกิโลเมตรที่ ๑๙ ซึ่งตรงกับป้ายสถานีรถไฟ ศาลายาด้านตะวันออก และเมื่อมองตรงไปทางคลองจะเห็นอยู่ตรงหน้าวัดศาลวันพอดี เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่า “สังคมของมนุษยชาติมีความเจริญก้าวหน้าสู่ปัจจุบันได้ เพราะได้อาศัยพลังทางประวัติศาสตร์เป็นกลไกหรือปัจจัยสำคัญ ในกระบวนการพัฒนาเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมต่างๆของมนุษยชาติให้ก้าวไป ด้วยคุณความดีมีคุณธรรม จริยธรรม เป็นบรรทัดฐานในการประพฤติปฏิบัติของชุมชนและสังคมมาแต่โบราณ” ทั้งนี้เพราะประวัติศาสตร์มีคุณูปการต่อสังคมและชุมชนในหลายๆประการ

ประวัติศาสตร์เป็นทั้งโครงสร้างและเนื้อหาสาระที่เป็นรากฐานให้แก่ละสังคมนิยมเติบโตและกลายเป็นองค์ความรู้ หรือบทบาทให้ชุมชนหรือสังคมในท้องถิ่นได้เรียนรู้และนำไปใช้ประโยชน์เพื่อสร้างสรรค์ลักษณะต่างๆของชุมชนหรือสังคมให้มีความเข้มแข็ง มีพลังเป็นต้นทุนเพียงพอที่จะใช้ในการพัฒนา เนื้อหาสาระของประวัติศาสตร์กลายเป็นกลไกสำคัญในการปลูกฝังพฤติกรรมแก่บุคคลและสังคมให้มีความสำนึกรับผิดชอบ ยอมรับกฎเกณฑ์กติกา ความซื่อ ความดี ความงาม ความพอดีและกรอบแห่งความสุขของสังคมอันเป็นอุดมการณ์หรือเป้าหมายที่สังคมต้องมุ่งมั่นเพื่อ

เข้าถึงให้จึงได้จึงจะชื่อว่าเป็นผู้สมบูรณ์ที่สุด โดยหลักการดังกล่าวนี้ ประเด็นสำคัญที่จะทำให้เกิดความรู้ ความเข้าใจ ในกระบวนการพัฒนาเปลี่ยนแปลงต่างๆที่เกิดขึ้นในชุมชนหรือท้องถิ่นได้ให้คุณค่าความสำคัญของสิ่งเหล่านี้ในลักษณะอย่างไร

ชุมชนในเขตพื้นที่อำเภอพุทธมณฑล เดิมมีชุมชนหลักอยู่ 5 แห่ง คือชุมชนคลองโยง ชุมชนวัดสุวรรณาราม ชุมชนวัดมะเกลือ ชุมชนศาลายา และชุมชนคลองมหาสวัสดิ์ ซึ่งมีพัฒนาการที่สัมพันธ์กับเส้นทางคมนาคมมายาวนาน ชุมชนเหล่านี้ขยายตัวเติบโตขึ้น โดยการกระทำของชุมชนภายนอกหรืออิทธิพลภายนอกมากกว่าเป็นไปตามความต้องการของชุมชนเอง จนในที่สุดพื้นที่ที่ทำมาหากินของชุมชนได้กลายเป็นสถานที่ตั้งหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชนเป็นจำนวนมาก แม้ว่าในปัจจุบันจะประกอบด้วยชุมชนทั้งสิ้นจำนวน 12 ชุมชนแล้วในปัจจุบัน

จำนวนประชากรในเขตเทศบาลตำบลศาลายา ตามสถิติทะเบียนราษฎรของอำเภอพุทธมณฑล เมื่อสิ้นเดือนมีนาคม 2552 มีจำนวนประชากรทั้งหมดทั้งสิ้นจำนวน 11,813 คน แยกเป็น

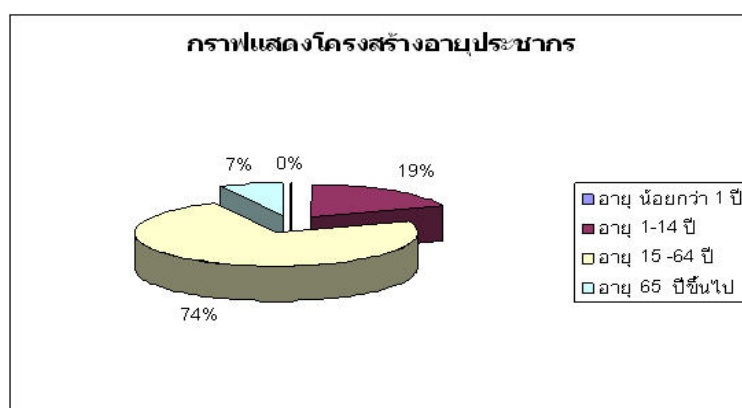
\* จำนวนประชากร (ตามทะเบียนราษฎร) 11,813 คน (ชาย 5,265 คน หญิง 6,548 คน)

\* จำนวนบ้านเรือน 4,072 หลังคาเรือน

\* ความหนาแน่นเฉลี่ย 875 คน/ตารางกิโลเมตร

\* โครงสร้างอายุประชากร

อายุ น้อยกว่า 1 ปี	0.21 %	(ชาย 14 คน หญิง 11 คน)
อายุ 1 – 14 ปี	15.24 %	(ชาย 952 คน หญิง 848 คน)
อายุ 15 – 64 ปี	76.11 %	(ชาย 3,885 คน หญิง 5,106 คน)
อายุ 65 ปี ขึ้นไป	8.44 %	(ชาย 437 คน หญิง 560 คน)



ภาพที่ 3.1 แสดงโครงสร้างอายุประชากรของตำบลศาลายา จังหวัดนครปฐม

ที่มา : รายงานกิจการประจำปี 2551 เทศบาลตำบลศาลายา สืบค้นเมื่อ 13 พฤษภาคม 2554.

จาก [http:// www. salaya.org](http://www.salaya.org).

## 2. ประวัติความเป็นมา

### 2.1 ทางด้านการปกครอง

ด้วยกระทรวงมหาดไทยได้พิจารณาเห็นว่า ท้องถิ่นบางส่วนของตำบลศาลายา อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม มีสภาพอันสมควรยกฐานะเป็นสุขาภิบาล เพื่อประโยชน์ในการทะนุบำรุงท้องถิ่นให้เจริญก้าวหน้า ยิ่งขึ้นไป จึงได้มีประกาศกระทรวงมหาดไทย ลงวันที่ 28 สิงหาคม 2534 จัดตั้งสุขาภิบาลศาลายา อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม ซึ่งประกาศดังกล่าวได้ประกาศในหนังสือราชกิจจานุเบกษา เล่มที่ 109 ตอนที่ 53 ง ฉบับพิเศษ ลงวันที่ 22 เมษายน 2535 เปลี่ยนแปลงฐานะจากสุขาภิบาลเป็นเทศบาลตำบลศาลายา ตามพระราชบัญญัติเปลี่ยนแปลงฐานะสุขาภิบาลเป็นเทศบาล พ.ศ. 2542 มีผลบังคับตั้งแต่วันที่ 25 พฤษภาคม 2542 เป็นต้นไป

## 3. สภาพภูมิศาสตร์

### 3.1 ที่ตั้ง

เทศบาลตำบลศาลายา มีสำนักงานอยู่ ณ อาคารเลขที่ 185 ม.5 ตำบลศาลายา อำเภอพุทธมณฑล (บริเวณด้านหลังที่ว่าการอำเภอพุทธมณฑล) มีระยะห่างจากจังหวัดนครปฐมประมาณ 32 กิโลเมตร และห่าง จากกรุงเทพมหานคร 20 กิโลเมตร

### 3.2 พื้นที่

พื้นที่รวม 13.5 ตารางกิโลเมตร

### 3.3 อาณาเขต

- ทิศเหนือ ติดต่อหมู่ที่ 5 ตำบลศาลายา อำเภอพุทธมณฑล อำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี
- ทิศใต้ ติดต่อตำบลบางกระพี้ ตำบลบางเตย อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม
- ทิศตะวันออก ติดต่อตำบลศาลาแดง เขตทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร
- ทิศตะวันตก ติดต่อหมู่ที่ 1 ตำบลศาลายา อำเภอพุทธมณฑล

## แผนที่เทศบาลตำบลศาลายา



ภาพที่ 3.2 แสดงแผนที่ตำบลศาลายา

ที่มา : รายงานกิจการประจำปี 2551 เทศบาลตำบลศาลายา สืบค้นเมื่อ 19 พฤษภาคม 2554.

จาก [http:// www. salaya.org](http://www.salaya.org).

### 3.4 ลักษณะภูมิประเทศ

สภาพพื้นเป็นที่ราบลุ่ม สูงจากระดับน้ำทะเล 5 เมตร สภาพพื้นที่ทั่วไปเป็นดินเหนียว

### 3.5 ลักษณะภูมิอากาศ

เป็นแบบมรสุม มี 3 ฤดู อุณหภูมิเฉลี่ยตลอดปี 31 องศาเซลเซียส

## 4. สภาพทางเศรษฐกิจ

4.1 ด้านการเกษตรกรรม การใช้ที่ดินส่วนใหญ่เพื่อการเกษตรกรรม เช่น การทำนา ทาสวน มะม่วง มะพร้าว ส้มโอ เลี้ยงสัตว์

4.2 ด้านการพาณิชย์กรรม มีร้านค้าเกี่ยวกับการบริโภคประมาณ 200 ร้าน ร้านค้าเกี่ยวกับอุปโภคประมาณ 150 ร้าน

4.3 ด้านธุรกิจบริการ

- โรงแรม 1 แห่ง (มหาวิทยาลัยมหิดล)
- ธนาคาร 6 แห่ง
- ปั้มน้ำมันและก๊าซ 1 แห่ง
- ไม่มีโรงพยาบาลและสถานบันเทิงอื่นๆ

4.4 แรงงาน มีแรงงานด้านการเกษตรกรรมที่เพียงพอ ช่างฝีมือ ช่างทั่วไปและผู้ใช้แรงงาน

#### 4.5 การท่องเที่ยวและแหล่งเรียนรู้ในท้องถิ่น ได้แก่

- **พุทธมณฑล** พุทธมณฑล ไม่ใช่วัด แต่เป็นพุทธอุทยานที่ไม่เพียงมีความสำคัญกับชาวนครปฐมเท่านั้น เพราะสำหรับพุทธศาสนิกชนแล้ว พุทธมณฑล คือ ศูนย์รวมใจ ถนนธรรมทุกสายมุ่งสู่พุทธมณฑล ในวันธรรมสวนะ สำคัญของชาวพุทธ ซึ่งประกอบกิจกรรมทางศาสนาเป็นประจำ และยังเป็นที่พักผ่อนหย่อนใจ

**สิ่งที่ควรสักการะ และควรชม** อาทิ พระศรีศากยทศพลญาณประธานพุทธมณฑลสุทธรศน์ , วิหารพุทธมณฑล , ตาหนักสมเด็จพระสังฆราช , ที่พักสงฆ์อาคันตุกะ , หอประชุม , หอกลอง , ศาลาราย , ศาลาปฏิบัติกรรมฐาน , หอสมุดพระพุทธศาสนามหาสิรินาท , มหาวิทยาลัยพระไตรปิฎกหินอ่อน

- **อนุสาวรีย์กรมหลวงชุมพรเขตต์อุดมศักดิ์** ตั้งอยู่ในกรมยุทธศึกษาทหารเรือ ซึ่งเป็นที่เคารพสักการะของทหารเรือ และประชาชนทั่วไป

- **ถนนอุทยาน** (ถนนอักษะ) เป็นถนนที่สวยงามที่สุด มีการก่อสร้างสระบัวบนสะพานประกอบด้วยน้ำพุ น้ำตกต่างระดับ ไม้ดอก ติดตั้งโคมไฟส่องสว่าง เป็นรูปหงส์ตลอดแนว ซึ่งมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

- **สวนสมุนไพรสิริรุกชาติ** อยู่ในมหาวิทยาลัยมหิดล เป็นแหล่งรวบรวมพันธุ์สมุนไพรพื้นบ้านที่มีในประเทศไทย จัดเป็นลักษณะสวนหย่อมที่สวยงาม และเป็นแหล่งอาศัยของนกที่น่าสนใจแห่งหนึ่ง

- **เรือนไทย** ตั้งอยู่ในมหาวิทยาลัยมหิดล เป็นเรือนไทยที่งดงาม ตกแต่งเป็นสวนสวยบรรยากาศร่มรื่น ใช้เป็นสถานที่จัดกิจกรรมหรืองานพิธีต่างๆ ซึ่งนักท่องเที่ยวสามารถเข้าชมถ่ายภาพพักผ่อนในบริเวณโดยรอบได้

- **สถาบันศิลปกรรม กรมศิลปากร**(ช่างสิบหมู่) มีงานปั้น งานหล่อต่างๆ เช่น รูปสมเด็จพระยาบุคคลสำคัญต่างๆ

- **หอภาพยนตร์แห่งชาติ** มีภารกิจในการแสวงหา หรือรวบรวมและรักษาภาพยนตร์ทั้งของรัฐ และเอกชนเพื่ออนุรักษ์ไว้เป็นมรดกทางวัฒนธรรมของชาติสำหรับบริการสาธารณชนในการศึกษา ค้นคว้าเกี่ยวกับภาพยนตร์

- **มูลนิธิอุบลราชธานี** มีสถานที่สำคัญในมูลนิธิ เช่น พระวิหารรัชมังคลาภิเษก รัชกาลที่ 9 , ศาลาเมตตาเจโตธรรมสถาน , ศาลาพระสังกัจจายน์พร้อมเสามังกร , อาคารพระบรมธาตุเจดีย์เฉลิมพระเกียรติ

#### 5. การศึกษา ในเขตเทศบาลตำบลศาลายา มีสถานศึกษาภาครัฐดังนี้

- โรงเรียนประถมศึกษา สังกัดเขตพื้นที่การศึกษา เขต 2 รวม 1 แห่ง
- โรงเรียนมัธยมศึกษา รวม 2 แห่ง
- ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน รวม 1 แห่ง
- ระดับอาชีวศึกษา รวม 1 แห่ง
- ระดับอุดมศึกษา มีมหาวิทยาลัย รวม 2 แห่ง

#### 6. ศาสนา มีวัดในพุทธศาสนา 3 วัด

- ศาสนสถาน (พุทธมณฑล) จำนวน 1 แห่ง
- วัดศาลวัน จำนวน 1 แห่ง
- วัดหทัยเรศวร์ จำนวน 1 แห่ง

#### 7. การสาธารณสุข

- สถานีอนามัย รวม 1 แห่ง
- โรงพยาบาล(เอกชน) รวม 1 แห่ง
- ศูนย์การแพทย์กาญจนาภิเษก รวม 1 แห่ง

#### 8. การสาธารณูปการ

- ด้านไฟฟ้า มีการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคย่อยพุทธมณฑล เป็นหน่วยงานให้บริการในเขตเทศบาล
- ด้านกองประปา มีกองการประปา เทศบาลตำบลศาลายา ให้การบริการประชาชนในเขตพื้นที่เทศบาลและ นอกเขตบางส่วน,และมีประปาภูมิภาค,ประปานครหลวง
- ด้านการสื่อสาร ใช้บริการไปรษณีย์ จากไปรษณีย์พุทธมณฑล
- ด้านการคมนาคม มีถนนลาดยางเป็นถนนสายหลัก รวม 3 สาย
- มีรถยนต์โดยสารสองแถวประจำทางทั้ง 3 เส้นทาง และมีรถร่วม ชสมก. 6 สาย

#### ปัญหาของเทศบาลตำบลศาลายาที่เกี่ยวข้อง

##### 1. ปัญหาชุมชนผู้มีรายได้น้อย

##### ลักษณะปัญหา

ชุมชนผู้มีรายได้น้อย มีอาคารบ้านเรือนทรุดโทรม ไร้ระเบียบ ประชากรหนาแน่น มีปัญหาด้านการครองชีพในภาวะเศรษฐกิจของประเทศโดยรวมตกต่ำเนื่องจากขาดอาชีพหลักที่แน่นอน ความสะอาดของบ้านเรือนไม่ได้รับการเอาใจใส่ดูแลสภาพชุมชนโดยทั่วไปบุงกุกที่ สาธารณะปลูกบ้านพักอาศัยแบบชั่วคราว รื้อถอนได้ง่าย มีบางส่วนเช่าที่เอกชนปลูกบ้าน ปัญหาชุมชนผู้มีรายได้น้อยยังก่อให้เกิดปัญหาอาชญากรรม ปัญหายาเสพติด เป็นต้น

จากข้อมูลของชุมชนที่ศึกษาในเบื้องต้นมีความเชื่อมโยงและสอดคล้องกับการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงได้ออกแบบการวิจัยการพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับผู้ค้ารายย่อย เขตเทศบาลตำบลศาลายา จังหวัดนครปฐมนี้โดยมีระเบียบวิธีการวิจัยดังต่อไปนี้

### วิธีดำเนินการวิจัยเชิงปริมาณ

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นทั้งการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยการใช้วิธีการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) ตามช่วงเวลาที่กำหนดไว้และใช้แบบสอบถาม (Questionnaires) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลแล้วนำมาวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การประมวลผลข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์ที่ใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) และในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาความแตกต่าง ของค่าเฉลี่ยต่างๆ ทางสถิติของการวิจัยครั้งนี้ ที่ระดับความเชื่อมั่นระดับร้อยละ 95 ( $\alpha = 0.05$ )

ใช้วิธีการดำเนินการวิจัย ดังนี้

#### 1. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1.1 แบบสอบถาม (Questionnaire) ผู้วิจัยได้ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการวิจัย (ภาคผนวก) เป็นจำนวน 200 ชุด โดยขอความร่วมมือจากสมาชิกชุมชนของเทศบาลตำบลศาลายา คือ กลุ่มผู้ค้ารายย่อย ตอบข้อมูลภาคสนาม โดยแบบสอบถามได้จำแนกออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่

ตอนที่ 1 ข้อมูลลักษณะทั่วไป ความเป็นมา วิถีชีวิต ของผู้ค้ารายย่อยชุมชนศาลายา

ตอนที่ 2 สถานการณ์ สภาพปัญหา ของผู้ประกอบการค้ารายย่อย

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับผู้ค้ารายย่อย ของชุมชนในเขตพื้นที่ตำบลศาลายา

1.2 แบบสัมภาษณ์เดี่ยวแบบเจาะลึก (In-Depth Interview) เป็นจำนวน 20 คนเพื่อศึกษาถึง สถานการณ์ของสภาพปัญหา ของการค้าขายสำหรับผู้ประกอบการค้ารายย่อย ความคิดเห็นเกี่ยวกับการพัฒนากลยุทธ์การตลาด วิธีการพิเศษทางการตลาด กลยุทธ์ต่างๆ เพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับผู้ค้ารายย่อย ของชุมชนในเขตพื้นที่ตำบลศาลายา

## 2. กลุ่มตัวอย่างภาคสนาม

กระบวนการเก็บรวบรวมข้อมูลซึ่งได้เข้าถึงกลุ่มตัวอย่างด้วยการสุ่มแบบบังเอิญ (Accidental or Haphazard Sampling) ได้แก่สมาชิกของชุมชนกลุ่มผู้ค้ารายย่อย ในเขตเทศบาล ตำบลศาลายาทั้งสิ้นจำนวน 200 รายโดยมีการสุ่มตัวอย่างมีขั้นตอนดังนี้

### ขั้นตอนที่ 1

พิจารณากลุ่มตัวอย่างจำนวน 200 ราย และสุ่มตัวอย่างแบบเป็นสัดส่วนกับขนาดประชากร (proportional to size) โดยสุ่มจำนวนชุมชนจากสูตร

$$n_i = \frac{N_i \cdot n}{N}$$

เมื่อ  $n$  = จำนวนตัวอย่าง 200 ราย

$n_i$  = จำนวนตัวอย่างในแต่ละชุมชน

$N$  = จำนวนประชากรทั้งหมด 11,813 ราย

$N_i$  = จำนวนประชากรในแต่ละชุมชน

จึงทำการสุ่มตัวอย่างจากผู้ค้ารายย่อยในชุมชนๆละ 18 คนเพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างประมาณ 200 คน

## 3. ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยคือ ประชากรผู้ค้ารายย่อย ทั้งหมดของเขตเทศบาลตำบลศาลายา **ตัวแปรต้น** คือข้อมูลพื้นฐานของประชากรตำบลศาลายา ซึ่งแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ

**ส่วนที่ 1** เป็นคำถาม ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มผู้ค้ารายย่อย

เพศ (Sex)

อายุ (Age)

รายได้

การศึกษา

**ส่วนที่ 2** แบบสอบถามเพื่อวัดสถานการณ์ สภาพปัญหา ของการค้าขายสำหรับ ผู้ประกอบการค้ารายย่อย

เกณฑ์ในการให้คะแนน

คำตอบ	คะแนน
เป็นจริงน้อยที่สุด	1
เป็นจริงน้อย	2
เป็นจริงปานกลาง	3



เป็นจริงมาก	4
เป็นจริงมากที่สุด	5

#### การแปลผลคะแนน

การแปลความหมายของคะแนนใช้วิธีการหาค่าเฉลี่ยของคะแนนตามช่วงคะแนน ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ช่วงความกว้างของข้อมูลในแต่ละระดับ} &= \frac{(\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด})}{\text{จำนวนระดับ}} \\ &= \frac{(5 - 1)}{5} \\ &= 0.8 \end{aligned}$$

ค่าคะแนน	ความหมาย
4.21 – 5.00	มีสภาพการณ์ ปัญหา ต่อการค้าขายรายย่อยอยู่ในระดับสูงมาก
3.41 – 4.20	มีสภาพการณ์ ปัญหา ต่อการค้าขายรายย่อยอยู่ในระดับสูง
2.61 – 3.40	มีสภาพการณ์ ปัญหา ต่อการค้าขายรายย่อยอยู่ในระดับปานกลาง
1.81 – 2.60	มีสภาพการณ์ ปัญหา ต่อการค้าขายรายย่อยอยู่ในระดับต่ำ
1.00 – 1.80	มีสภาพการณ์ ปัญหา ต่อการค้าขายรายย่อยอยู่ในระดับต่ำมาก

**ส่วนที่ 3** แบบสอบถามเพื่อวัดความคิดเห็นเกี่ยวกับพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับผู้ค้ารายย่อยชุมชนในเขตพื้นที่ตำบลศาลายา

ความคิดเห็นประสิทธิภาพของสื่อซึ่งพิจารณาจากลักษณะของแบบวัดแบบลิเกิร์ต สเกล เป็นมาตราส่วนประมาณค่า 5 ระดับ (Rating Scale) ได้แก่ เป็นจริงน้อยที่สุด เป็นจริงน้อย เป็นจริงปานกลาง เป็นจริงมาก และเป็นจริงมากที่สุด แบบวัดความคิดเห็นเกี่ยวกับพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างรายได้เพิ่ม ให้กับผู้ค้ารายย่อยชุมชนในเขตพื้นที่ตำบลศาลายา

#### เกณฑ์ในการให้คะแนน

คำตอบ	คะแนน
เป็นจริงน้อยที่สุด	1
เป็นจริงน้อย	2
เป็นจริงปานกลาง	3

เป็นจริงมาก	4
เป็นจริงมากที่สุด	5

#### การแปลผลคะแนน

การแปลความหมายของคะแนนใช้วิธีการหาค่าเฉลี่ยของคะแนนตามช่วงคะแนน ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ช่วงความกว้างของข้อมูลในแต่ละระดับ} &= \frac{(\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด})}{\text{จำนวนระดับ}} \\ &= \frac{(5 - 1)}{5} \\ &= 0.8 \end{aligned}$$

สามารถแบ่งระดับได้ ดังนี้

ค่าคะแนน	ความหมาย
4.21 – 5.00	กลยุทธ์การตลาดมีผลที่ดีต่อการค้ารายย่อยอยู่ในระดับสูงมาก
3.41 – 4.20	กลยุทธ์การตลาดมีผลที่ดีต่อการค้ารายย่อยอยู่ในระดับสูง
2.61 – 3.40	กลยุทธ์การตลาดมีผลที่ดีต่อการค้ารายย่อยอยู่ในระดับปานกลาง
1.81 – 2.60	กลยุทธ์การตลาดมีผลที่ดีต่อการค้ารายย่อยอยู่ในระดับต่ำ
1.00 – 1.80	กลยุทธ์การตลาดมีผลที่ดีต่อการค้ารายย่อยอยู่ในระดับต่ำมาก

#### 4. การทดสอบความเที่ยงตรง และความเชื่อถือได้ของเครื่องมือ

เพื่อให้เครื่องมือในการศึกษาวิจัยครั้งนี้มีความเที่ยงตรง และมีความน่าเชื่อถือ ผู้วิจัยได้ทำการทดสอบความเที่ยงตรง (Validity) และความน่าเชื่อถือ (Reliability) ของแบบสอบถาม ก่อนนำแบบสอบถามไปเก็บข้อมูลจริง ดังนี้

4.1 การทดสอบหาความเที่ยงตรง (Validity) โดยการนำแบบสอบถามซึ่งเป็นเครื่องมือในการวิจัยไปปรึกษากับผู้ทรงคุณวุฒิ เพื่อพิจารณาโครงสร้างของแบบสอบถาม (Construct Validity) ความเหมาะสมของเนื้อหา (Content Validity) และความเหมาะสมของภาษาที่ใช้ (Wording) เพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไขให้สมบูรณ์ก่อนนำไปใช้กับกลุ่มทดสอบเพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นมีคุณภาพสูง คือ การตรวจสอบความตรงของเนื้อหา (Content Validity) ของแบบสอบถาม“การพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับผู้ค้ารายย่อย ในเขตเทศบาลตำบลศาลายา จังหวัดนครปฐม” โดยนำแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น ให้

ผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ความชำนาญในเรื่องที่เกี่ยวข้องจำนวน 2 ท่าน เพื่อพิจารณาตรวจด้านของเนื้อหา ภาษาจากนั้นนำมาแก้ไข ปรับปรุงให้ได้ข้อความตรงตามกรอบแนวคิดที่ต้องการวัด คือ

4.1.1 ดร.ปัญญา ธีรวิทย์เลิศ ผู้อำนวยการสำนักวิจัย มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม และกรรมการสภาวิจัยแห่งชาติ เป็นผู้ทรงคุณวุฒิทางด้านสถิติ

4.1.2 รศ.ดร.นภาพร สิงห์ดี อาจารย์ประจำคณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม เป็นผู้ทรงคุณวุฒิทางด้านภาษา และเนื้อหา

4.2 การทดสอบหาความเชื่อถือได้ (Reliability) ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามไปทดสอบก่อน (Pretest) กับกลุ่มประชากรที่มีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 20 คน เพื่อตรวจสอบว่าคำถามในแต่ละข้อสามารถสื่อความหมายได้ตรงตามที่ผู้วิจัยต้องการ และมีความเหมาะสมหรือไม่ แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขให้ถูกต้อง แล้วนำแบบสอบถามดังกล่าวที่ได้ทดสอบมาแล้ว มาคำนวณหาค่าความเชื่อถือได้ โดยใช้สูตรสัมประสิทธิ์แอลฟา (Coefficient Alpha) ของครอนบาค (Cronbach) สำหรับแบบสอบถามชนิดมาตราส่วนประเมินค่า (วิเชียร เกตุสิงห์, 2543)

4.3. การทดสอบความตรงของเนื้อหา เมื่อผ่านการเห็นชอบของผู้เชี่ยวชาญทั้ง 2 ท่าน ผู้วิจัยนำกลับมาปรับปรุงตามคำชี้แนะของผู้เชี่ยวชาญ และนำเสนอเพื่อให้อาจารย์ที่ปรึกษาทราบ จากนั้นนำไปทดลองใช้กับสมาชิกชุมชนที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 5 คน เพื่อทดสอบความเข้าใจในแบบโครงสร้างคำถามทั้งหมดได้ จึงแสดงว่าเป็นเครื่องมือที่มีคุณภาพ สามารถนำไปใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลได้

## 5. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับการวิจัยครั้งนี้ ดังนี้

1. ศึกษาจากทฤษฎี เอกสาร ข้อมูลและงานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นกรอบแนวทางในการวิจัย
2. สร้างแบบสอบถามที่สามารถวัดได้อย่างสมบูรณ์
3. ขอความร่วมมือกับเขตเทศบาลตำบลศาลายา
4. ผู้วิจัยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยตรงจากกลุ่มผู้ค้ารายย่อยของชุมชนในเขตเทศบาลตำบลศาลายาที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งประกอบด้วย การขอความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถามเพื่อประกอบการทำงานวิจัยและแบบสอบถาม จำนวน 20 ชุด และรวบรวมจากการสัมภาษณ์เชิงลึกอีกจำนวน 20 ราย
5. นำข้อมูลที่ได้ไปวิเคราะห์ด้วยวิธีการทางสถิติ

## 6. การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อนำเสนอและสรุปผลการวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้ใช้สถิติในการวิเคราะห์คือ สถิติพรรณนา (Descriptive Statistics) นอกจากนี้ยังรวมถึงโดยการแจกแจงความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ด้วย ใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Method) โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS เพื่อการคำนวณทางสถิติ ด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวข้องกับสภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามตามกลุ่มเป้าหมาย สูตรการหาค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

$$\text{สูตรที่ 1: } S.D. = \sqrt{\frac{\sum f_i^2}{n} - (\bar{x})^2}$$

### วิธีดำเนินการวิจัยเชิงคุณภาพ

#### กิจกรรมการดำเนินการ :

เพื่อให้การดำเนินงานของการวิจัยเชิงคุณภาพนี้ เป็นไปด้วยความเรียบร้อย และมีประสิทธิภาพ บรรลุผลตามวัตถุประสงค์ ซึ่งมีขั้นตอนดังนี้

1. ประชุมนักวิจัยก่อนออกเดินทางเพื่อหาแนวทางความร่วมมือการพัฒนาเขตตำบลศาลายา อำเภอ พุทธมณฑล จังหวัดนครปฐมเชิงบูรณาการ
2. ประชุมนักวิจัยและผู้ทรงคุณวุฒิ รองศาสตราจารย์ ดร. โยธิน แสงวงดี จากมหาวิทยาลัยมหิดล ร่วมกับนายกเทศมนตรี พ่อค้า ประชาชน แพทย์ประจำตำบล เครือข่ายแกนนำระดับ ตำบล เพื่อหาแนวทางความร่วมมือการพัฒนาเขตตำบลศาลายา อำเภอ พุทธมณฑล จังหวัดนครปฐมเชิงบูรณาการ
3. ลงพื้นที่ดำเนินการศึกษาในขั้นต้นเพื่อ ประเมิน และสำรวจพื้นที่ ศึกษาสภาพปัญหา และทำการศึกษาด้านองค์ความรู้เดิม วิถีชีวิต ทูทางทรัพยากรเดิมที่ชุมชนมีอยู่
4. พัฒนาข้อเสนอองานวิจัยขั้นต้นและนำไปรวมในชุดโครงการ กิจกรรม และแผนการดำเนินการแต่ละชุดโครงการ จัดสรร และขออนุมัติงบประมาณ
5. นำเสนอผลการดำเนินงานจากการศึกษาที่ได้จากการประเมิน และสำรวจพื้นที่
6. ดำเนินการออกแบบ วางแผนการพัฒนา ขั้นตอน และกิจกรรมของโครงการวิจัย

7. ดำเนินการทดลอง และปฏิบัติการตามแผนงาน และกิจกรรมของแต่ละชุดโครงการ
8. ประชุม ติดตาม ประเมินผล และนำเสนอผลความก้าวหน้าของโครงการทุกๆ 2 เดือน พร้อมแจ้งมหาวิทยาลัยฯ เพื่อนำเสนอต่อทางผู้ใช้ประโยชน์ของงานวิจัย (USER)ต่อไป
9. รายงานผลการดำเนินงานโครงการวิจัยอย่างสมบูรณ์ ต่อมหาวิทยาลัยฯ
10. จัดทำรายงานและสรุปผลการศึกษาและพัฒนาโครงการฯ และเผยแพร่ตีพิมพ์ประชาสัมพันธ์

### ตารางกิจกรรม ปฏิทินและระยะเวลาการดำเนินงานโครงการวิจัย

ตารางที่ 3.1: ตารางกิจกรรม ปฏิทินและระยะเวลาการดำเนินงานโครงการวิจัย

กิจกรรม	ระยะเวลา	KPI	ผู้รับผิดชอบ
1.ประชุมนักวิจัยก่อนออกเดินทาง	ก.ค. 2554	- ข้อตกลงร่วมกันของคณะผู้ร่วมวิจัย - คำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการ	- ฝ่ายวิจัยและบริการทางวิชาการ คณะวิทยาการจัดการ - ผู้วิจัย (ญาติบุญญา)
2.ประชุมนักวิจัยและผู้ทรงคุณวุฒิร่วมกับนายกเทศมนตรี พ่อค้า ประชาชนเพื่อหาแนวทางความร่วมมือการพัฒนา	ก.ค. 2554	- ข้อตกลง - แผนงาน และกิจกรรมโครงการ	- ฝ่ายวิจัยและบริการทางวิชาการ คณะวิทยาการจัดการ - ผู้วิจัย (ญาติบุญญา)
3.ลงพื้นที่ดำเนินการศึกษาในขั้นต้น ทำการศึกษาด้านองค์ความรู้เดิม วิถีชีวิตทุนทางทรัพยากรเดิมที่ชุมชน และกลยุทธ์การตลาดของการค้ารายย่อยที่ชุมชนดำเนินการอยู่	ก.ค. 2554	- รายงานสภาพความเป็นอยู่ - ภาพถ่ายพื้นที่ประกอบการศึกษาวิจัย	- ฝ่ายวิจัยและบริการทางวิชาการ คณะวิทยาการจัดการ - ผู้วิจัย (ญาติบุญญา) และคณะนักศึกษาผู้ช่วยวิจัย
4. พัฒนาข้อเสนองานวิจัยขั้นต้นและนำไปรวมในชุดโครงการ กิจกรรม และแผนการดำเนินการแต่ละชุดโครงการ จัดสรร และขออนุมัติงบประมาณ	ก.ค. – ส.ค. 2554	- ชุดโครงการรวมของคณะฯ และ 1โครงการย่อย - แผนปฏิบัติการ ระยะเวลา 1 ปี	- ฝ่ายวิจัยและบริการทางวิชาการ คณะวิทยาการจัดการ - ผู้วิจัย (ญาติบุญญา)

		-แผนงบประมาณ	
6. ดำเนินการออกแบบ วางแผนการ พัฒนา ขั้นตอน และกิจกรรมของ โครงการวิจัย เพื่อรวบรวมข้อมูลนำไป จัดทำแนวทางเพื่อสร้างเป็นกลยุทธ์ทาง การตลาดของผู้ค้ารายย่อยที่มี ประสิทธิภาพ	ก.ย. 2554	- แผนพัฒนาชุดเครื่องมือใน การให้ความรู้ - สื่อ VCD เพื่อเผยแพร่	-ผู้วิจัย (ญาติัญญา)
7. ดำเนินการทดลอง และปฏิบัติการตาม แผนงาน และกิจกรรมของโครงการวิจัย	ต.ค.- พ.ย. 2554	-รายงานผลสำรวจความพึง พ้อใจผู้มีส่วนร่วมในการ จัดการศึกษาวิจัย -รายงานผลการเรียนรู้	-ผู้วิจัย (ญาติัญญา)
8. ประชุม ติดตาม ประเมินผล และ นำเสนอผลความก้าวหน้าของโครงการ ทุกๆ 2 เดือน พร้อมแจ้งมหาวิทยาลัยฯ เพื่อนำเสนอต่อทางมหาวิทยาลัยฯ	ธ.ค.2554 – ม.ค. 2555	-ผลการดำเนินงานเป็นไป ตามแผนปฏิบัติการและ ระยะเวลาที่กำหนด	-ผู้วิจัย (ญาติัญญา)
9. รายงานผลการดำเนินงาน โครงการวิจัยอย่างสมบูรณ์ ต่อ มหาวิทยาลัยฯ	ม.ค. 2554	-เอกสารรายงานผลการ ดำเนินงานโครงการ	-ผู้วิจัย (ญาติัญญา)
10 จัดทำรายงานและสรุปผลการศึกษา ให้มหาวิทยาลัยและผู้ใช้ประโยชน์ของ งานวิจัย (USER)ต่อไป และพัฒนาโครงการฯ และเผยแพร่ ตีพิมพ์ ประชาสัมพันธ์	ก.พ. 2555	- เอกสารรายงานและ สรุปผลการศึกษาและ พัฒนาโครงการฯ และ เผยแพร่ประชาสัมพันธ์ 1 เล่ม	-ผู้วิจัย (ญาติัญญา)

### กิจกรรมและกระบวนการปฏิบัติงานที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของงานวิจัย

ด้วยงานวิจัยเรื่อง “การพัฒนากลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับผู้ค้ารายย่อย ในเขต เทศบาลตำบลศาลายา จังหวัดนครปฐม” เป็นโครงการวิจัยที่ทุกภาคส่วนมีส่วนร่วม โดยมีการระดม สมอกลุ่มผู้นำในชุมชน ผู้แทนหน่วยงานราชการ ประธานชุมชนต่างๆในเขตเทศบาลตำบลศาลายา กลุ่มผู้ค้ารายย่อย ฯลฯ เกี่ยวกับปัญหาด้านการค้าขายของผู้ค้ารายย่อย กิจกรรมของกลยุทธ์ทาง

การตลาดที่จะสร้างขึ้นมานั้นจะสามารถตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภค และสร้างรายได้ ความมั่นคงให้กับผู้ค้ารายย่อยในทางปฏิบัติอย่างไรบ้าง มีปัจจัยใดเป็นปัจจัยที่เอื้อระดับความ สมฤทธิ์ผล ความพึงพอใจ และปัจจัยที่เป็นอุปสรรคขัดขวาง และร่วมกันให้ความคิดเห็นใน กลุ่มเป้าหมาย ที่เป็นผู้แทนของชุมชนที่เข้าร่วมดำเนินโครงการวิจัยครั้งนี้ โดยนักวิจัยเป็นฝ่าย บริหารโครงการ และสนับสนุนด้านวิทยากร องค์กรความรู้ และสิ่งอำนวยความสะดวกในการดำเนินการวิจัย โดยกลุ่มเป้าหมายหลักคือภาคประชาชน กลุ่มผู้ค้ารายย่อยในพื้นที่เขตเทศบาลสาขลา โดย

1. มีขั้นตอนการในการค้นหาปัญหาด้านการค้ารายย่อยของชุมชนเอง โดยประชุมผู้นำ ชุมชน, นักวิจัยและตัวแทนภาคประชาชน คือกลุ่มผู้ค้ารายย่อย
2. สร้างเครื่องมือรวบรวมข้อมูล สภาพการณ์ของการค้ารายย่อยของชุมชนในเขตสาขลา (ตลาดเก่า)
3. พิจารณาดันเหตุของปัญหา ความเชื่อมโยงของปัญหา และจัดลำดับความสำคัญของ ปัญหา เพื่อจัดลำดับและหาวิธีการแก้ปัญหาด้านการค้ารายย่อยของชุมชนในเขต สาขลา (ตลาดเก่า)
4. เรียนรู้ องค์กรความรู้ในการเกิดปัญหาและอุปสรรคขัดขวางของด้านการค้ารายย่อยของ ชุมชนในเขตสาขลา (ตลาดเก่า)
5. วิธีการจัดการเพื่อแก้ปัญหาด้านวิชาการ และแบ่งปันประสบการณ์จากหน่วยงานที่ ประสบความสำเร็จ ด้วยการสัมมนา อบรมเชิงปฏิบัติการ เพื่อนำความรู้และวิธีการที่ หน่วยงานอื่นประสบความสำเร็จ มาประยุกต์ใช้ในชุมชน ในเขตเทศบาลตำบล สาขลาเอง
6. ผู้ค้ารายย่อยในชุมชนร่วมกันเรียนรู้การจัดการ กลยุทธ์ทางการตลาดที่จะสร้างขึ้นมานั้น จะสามารถตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภค และสร้างรายได้ ความมั่นคงให้กับ ผู้ค้ารายย่อยในทางปฏิบัติ
7. ผู้ค้ารายย่อยในชุมชนที่ร่วมโครงการวิจัย จัดฝึกอบรมวิธีการจัดการเบื้องต้นกลยุทธ์ทาง การตลาดของผู้ค้ารายย่อยในชุมชน
8. ผู้ค้ารายย่อยในชุมชนที่ร่วมโครงการวิจัย ร่วมกับชุมชนจัดการกลยุทธ์การตลาดให้เกิด ประโยชน์สูงสุด
9. ทบทวนปรับแก้กลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับผู้ค้ารายย่อยในชุมชนให้สมบูรณ์
10. ผู้ค้ารายย่อยในชุมชนที่ร่วมโครงการวิจัย และสมาชิกในชุมชนประเมินผลการ ดำเนินงานการค้ารายย่อย ในชุมชนของตน

11. คณะนักวิจัย ร่วมกับผู้นำในชุมชน และผู้ค้ารายย่อยในชุมชนที่ร่วมโครงการวิจัย เรียนรู้วิธีการจัดการกลยุทธ์การตลาดของผู้ค้ารายย่อยในชุมชน
12. ผู้ค้ารายย่อยในชุมชนเกิดความตระหนักในเหตุแห่งปัญหา การมีส่วนร่วมในการจัดการกลยุทธ์ การพัฒนากลยุทธ์สำหรับการค้ารายย่อยในส่วนของตนเองและการร่วมจัดการกับหน่วยงานที่มีหน้าที่โดยตรง
13. ผู้ค้ารายย่อยในชุมชนเกิดความภาคภูมิใจในตนเองและชุมชนของตน และมีมาตรฐานในการจัดการกลยุทธ์การตลาดให้เกิดประโยชน์สูงสุด
14. โครงการวิจัยได้สร้างคู่มือในการจัดการกลยุทธ์การตลาดสำหรับการค้ารายย่อยให้เกิดประโยชน์สูงสุด ที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในชุมชนอื่น

จัดทำปฏิทินกิจกรรมหรือปฏิทินงานในโครงการ แสดงแผนการดำเนินงาน/ปฏิทินงาน ในแต่ละเดือน  
ตารางที่ 3.2: ปฏิทินกิจกรรมแสดงแผนการดำเนินงาน/ปฏิทินงาน ในแต่ละเดือน

แผนการดำเนินงาน	การดำเนินงานจริง
1. นักวิจัยประชุม กำหนดแผนการดำเนินการ วิจัย การทบทวนและเชิญประชุมผู้นำชุมชน, นักวิจัย และตัวแทนภาคประชาชน คือกลุ่มผู้ค้ารายย่อย	ประชุมนักวิจัยหลักครั้งที่ 1/2554 วันที่ 17 สิงหาคม 2554 เวลา 13.30 น. โดยเชิญนักวิจัยภาคประชาชนในเขตตำบลศาลายา และผู้รอบรู้ในพื้นที่ เข้าร่วมประชุมด้วย
2. ประชุมผู้แทนผู้ค้ารายย่อยชุมชน ที่ร่วมดำเนินโครงการ เพื่อแจ้ง และชี้แจง โครงการ	ประชุมนักวิจัยภาคประชาชน ครั้งที่ 1 วันที่ 24 สิงหาคม 2554 เวลา 13.30 น. ณ ศาลาเอนกประสงค์ วัดศาลวันต.ศาลายา อำเภอพุทธมณฑล นครปฐม
3. หลังจากนั้นสร้างเครื่องมือ และประชุมผู้แทนผู้ค้ารายย่อยในชุมชนที่ร่วมดำเนินโครงการ พิจารณาแบบสอบถาม	วันที่ 24 สิงหาคม 2554 ครั้งที่ 2/2554 ประชุมนักวิจัยภาคประชาชน เวลา 13.15 น.
4. แบบสอบถามฉบับสมบูรณ์ / Pre-test เครื่องมือมี 2 แบบคือ 1) แบบสอบถาม 2) แบบสัมภาษณ์	แบบสอบถาม ผ่านที่ประชุม 28 สิงหาคม พ.ศ. 2554 แบบสอบถามผู้ค้ารายย่อย ร่างและใช้เมื่อ วันที่ 28 สิงหาคม พ.ศ. 2554 ในวันประชุมผู้ประกอบการค้ารายย่อย นักวิจัยและคณะผู้ช่วยนักวิจัยเป็นฝ่ายเก็บรวบรวมข้อมูล
5. เก็บรวบรวมข้อมูล และ ฟังความคิดเห็นผู้ค้ารายย่อย ในชุมชนร่วมกับผู้แทนในชุมชน ประมวลผล และประชุมรายงานผลและกำหนดทิศทางปฏิบัติจริงในพื้นที่	นักวิจัยรวบรวมข้อมูลโดยนำแบบสอบถามลงภาคสนามให้ผู้ค้ารายย่อย ตอบแบบสอบถามรายละเอียด 1 ชุด แบบสัมภาษณ์ในคราวเดียวกัน



แผนการดำเนินงาน	การดำเนินงานจริง
6. คณะนักวิจัย จัดทำหลักสูตรการอบรม เชิงปฏิบัติการและมอบหมายผู้ช่วยนักวิจัย นักศึกษาสาขาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทาลงภาคสนาม ให้ความรู้ผู้ประกอบการรายย่อย	ระหว่างวันที่ 5-10 กันยายน พ.ศ. 2554
7. ประชุมรายงานผล และเผยแพร่เพื่อใช้ประโยชน์	1. ผู้ประกอบการค้ารายย่อยได้รับความรู้จากผู้ช่วยนักวิจัย นักศึกษาสาขาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา โครงการได้รับการเผยแพร่ทางประชาสัมพันธ์ช่องทางสื่อสารของมหาวิทยาลัยฯ
คณะนักวิจัยประชุมพิจารณาผลสรุปผลโครงการวิจัย	วันที่ 7 มกราคม 2555

### ระเบียบวิธีวิจัย :

ในการศึกษาแบ่งเป็นขั้นตอนต่างๆดังนี้

1. ตามกรอบแนวคิดงานวิจัยนี้ได้ออกแบบการวิจัยแบบทดลอง โดยเริ่มต้นจากขั้นตอนของการเก็บข้อมูลพื้นฐานทางกายภาพ เชิงที่ตั้งชุมชน ภูมิศาสตร์ สังคม ตลอดจนทรัพยากรธรรมชาติต่างๆ ทั้งด้านประวัติศาสตร์ ภูมิปัญญาท้องถิ่น ภูมิปัญญาชาวบ้าน อุตสาหกรรมในครัวเรือน วิถีชีวิตของคนในชุมชน และจากปรากฏการณ์ที่ได้จากการไปลงพื้นที่เพื่อศึกษา เดินสำรวจมองดูปรากฏการณ์โดยรอบ การพูดคุยกับคนในชุมชน การสังเกตโดยรอบ และพบเห็นสิ่งต่างๆจากภาคสนาม เพื่อตรวจสอบว่ามีผู้ค้ารายย่อยทั้ง 2 ฝั่งคือ ตลาดศาลายาด้านนอก และ ตลาดศาลายาด้านใน เป็นจำนวนกี่ราย ตลอดจนครัวเรือนที่มีการประกอบธุรกิจค้าขายรายย่อยในชุมชนจำนวนกี่ครัวเรือน และมีวิธีการขั้นตอนในการดำเนินการค้าเป็นอย่างไร โดยใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ ดังที่กล่าวมาแล้วว่าการวิจัยนี้จะใช้วิธีการค้นหาองค์ความรู้ดังกล่าวด้านกระบวนการ ค้นหาความรู้ที่เป็นความจริงจากผู้รู้ที่รู้จริงจากปรากฏการณ์จริง จากหลักฐานทั้งในด้านเนื้อหา เอกสาร วัตถุที่เป็นรากเหง้าหรือข้อมูลปฐมภูมิจากชุมชน ตามแนวความคิดของหลักการของระเบียบวิธีการวิจัยในเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ที่เป็นขั้นตอนการค้นหาความรู้ที่เป็นความรู้เชิงประจักษ์ ทั้งความรู้ที่เปิดเผย (Explicit Knowledge) และความรู้ที่เป็นทรัพยากรทางสังคมที่นำมาพัฒนาสังคมได้หรือการเรียนรู้ที่ผ่านการสั่งสมมาเป็นเวลายาวนานจนเกิดเป็นความรู้หยั่งลึก (Tacit Knowledge)
2. ขั้นตอนในการพัฒนากลยุทธ์การตลาดจะทำการศึกษาดูด้วยการทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้องว่า กลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมกับการให้ความรู้กับผู้ค้ารายย่อย ตลอดจนผู้มีรายได้น้อย

ควรเป็นกลยุทธ์ที่มีกิจกรรมการตลาด ประเภทหรือคุณลักษณะในแบบใด ดังนั้นการพัฒนากลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมเพื่อพัฒนาความรู้ ความเข้าใจในการสร้างมูลค่าเพิ่มของผู้ค้ารายย่อย เป็นจำนวนกี่ราย ตลอดจนครัวเรือนควรเป็นกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมประเภทใดจึงจะเหมาะสม

3. ขั้นตอนการทดลองใช้กลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมและวัดประสิทธิภาพของกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมในการให้ความรู้ ความเข้าใจในการสร้างรายได้เพิ่มของผู้ค้ารายย่อย ผู้มีรายได้น้อยทั่วไป โดยจะใช้เวลาการดำเนินงาน 2 เดือน (ขั้นตอนการทดลอง)

4. ทำการวัดและประเมินผลเกี่ยวกับประสิทธิภาพของกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมโดยพิจารณาจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการค้าขายเช่น ผู้ประกอบการรายย่อย และครัวเรือนผู้มีรายได้น้อยทั่วไป มีระดับรายได้สูงขึ้นกว่าเดิม จากการรับรู้และเข้าใจขั้นตอน วิธีการของกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม โดยวัดได้จาก มูลค่าของทรัพย์สินที่เพิ่มขึ้น การบริโภค อุปโภค สินค้าที่ดีมีคุณภาพมากขึ้น การมีเสื้อผ้าใหม่ๆ ตลอดจนความเป็นอยู่ที่ดีของผู้ประกอบการรายย่อย ตลอดจนครัวเรือนผู้มีรายได้น้อยทั่วไป หลังจากนั้นจะทำการประเมินผลสะท้อนที่เกิดจากการส่งเสริมโดยใช้กระบวนการทดลองขั้นต้นด้วยระเบียบวิธีวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ที่จะใช้การสำรวจด้วยแบบสอบถามเพื่อวัดความพึงพอใจของคนในชุมชนว่ามีส่วนร่วมในการสร้างกระบวนการกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมอย่างไร มีแนวคิดอย่างไร มีความคาดหวังอย่างไร โดยใช้แบบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่างของผู้ค้ารายย่อยที่อยู่อาศัยในชุมชนเขตเทศบาลตำบลศาลายา รายละเอียดที่เกี่ยวกับระเบียบวิธีวิจัยตลอดจนการพัฒนารผลิตชุดเครื่องมือหรือกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมที่ให้ความรู้จะขออธิบายดังต่อไปนี้

ในการรวบรวมข้อมูลรอบแรกก่อนการทดลองซึ่งเป็นการค้นหาความรู้ดังกล่าวในขั้นต้นที่กำหนดในการวิจัยคุณภาพรวบรวมดังต่อไปนี้

1. การสังเกต
2. การสนทนากลุ่มย่อย
3. การสนทนากลุ่มใหญ่
4. การสัมภาษณ์เดี่ยวแบบเจาะลึก

การรวบรวมจากเอกสารความรู้ทั้งจากแหล่งปฐมภูมิ และการศึกษาจากข้อมูลจากแหล่งทุติยภูมิของชุมชนในเขตเทศบาลตำบลศาลายาในการศึกษาแบบที่ใช้วิธีการสังเกต ใช้วิธีเดินสำรวจ มองดูปรากฏการณ์โดยรอบ การพูดคุยกับคนในชุมชน การสังเกตโดยรอบ ข้อดีที่ค้นพบ การมีอัตยาศัยไม้ตรีของคนในชุมชน บรรยายภาคการต้อนรับแขกผู้มาเยือน การให้ความร่วมมือที่ดีของนายกเทศมนตรีตำบลศาลายา นางมาลินี เลหาสุวรรณพานิช, ผู้นำสภาองค์กรชุมชน, เจ้าหน้าที่ของเทศบาล, แม่ค้า, แพทย์ประจำเทศบาล, กลุ่มสมาชิกอาสาสมัครหมู่บ้านและการสาธารณสุขประจำ

หมู่บ้านตลอดจนผู้สูงวัยที่ได้รับการยกย่องนับถือของคนในชุมชน ล้วนแล้วแต่เป็นนิมิตหมายและการเริ่มต้นที่ดีในการสร้างความสัมพันธ์ทำให้เกิดบรรยากาศของความไว้วางใจ ปราศจากความสงสัย และมีความมั่นใจในสิ่งที่จะร่วมสร้าง ร่วมพัฒนาไปด้วยกัน

ต่อมาดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้นงานวิจัยนี้จะมีการพัฒนากลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมที่ผู้วิจัยมีความเชื่อว่าจะมีผลสะท้อนทางที่เกิดประโยชน์ต่อการตื่นตัวที่จะทำให้เกิดการกระตุ้นความร่วมมือในการดำเนินการค้าขายของคนในชุมชน จากองค์ความรู้ที่ได้จากการรวบรวมข้อมูลการวิจัยเชิงคุณภาพ กำหนดให้มีวิธีการตามกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมดังนี้

1. การพัฒนากลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม เป็นเอกสารการจัดการภาคประชาชนเพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับผู้ค้ารายย่อย

2. การผลิตสื่อประชาสัมพันธ์กลยุทธ์การตลาด เพื่อการประชาสัมพันธ์ต่อไป

ดังนั้นกิจกรรมการสร้างสรรคนี้จึงมีวัตถุประสงค์ที่ชัดเจนและมุ่งต่อเป้าประสงค์ที่เหมาะสมเพื่อนำมาซึ่งความสำเร็จ นำไปสู่นโยบายของภาครัฐในการส่งเสริมกิจกรรมการวางแผนกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสมแต่ที่สำคัญเหนืออื่นใดก็คือการขอให้ประชาชนมีสิทธิใน "การจัดการการตลาดของตนเอง" ที่จะนำไปสู่การเชื่อมร้อยขบวนการของการจัดการการตลาด วัฒนธรรมการค้า ภาคประชาชนทั้งประเทศ ดังนั้นหากสามารถวางแผนกลยุทธ์ในการจัดการเพื่อสร้างรายได้เพิ่มด้านการวางแผนกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม รวมถึงการประชาสัมพันธ์หรือสร้างเครือข่ายความร่วมมือ การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ ก็จะทำให้การดำเนินงานของแต่ละหน่วยธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถสร้างความเข้มแข็งให้แก่ความมั่นคงของชาติทางด้านเศรษฐกิจได้

เนื่องจากการวิจัยเชิงปริมาณเน้นไปที่กลุ่มประชากรผู้ค้ารายย่อย และการสุ่มตัวอย่างเพื่อให้เป็นตัวแทนที่ดีที่สุดดังนั้นงานวิจัยนี้จึงขออธิบายถึงวิธีการได้มาของกลุ่มตัวอย่างเพื่อให้ได้มาซึ่งการสร้างมูลค่าเพิ่มดังต่อไปนี้ จะใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental Sampling) ซึ่งมีข้อดีคือมีหลักเบื้องต้นว่าผู้ค้ารายย่อยในชุมชนไม่สามารถจัดกรอบประชากรได้ จึงมีแนวคิดที่จะสอบถามทุกคนที่ยินดีตอบแบบสอบถามตามอัธยาศัย เป็นการรวบรวมข้อมูลแบบไม่ใช้ความน่าจะเป็น โดยใช้แบบสอบถามประมาณ 200 ชุด กลุ่มชุมชนผู้ค้ารายย่อยจะเก็บข้อมูลแบบบังเอิญเช่นกัน ทั้งนี้เพราะต้องการให้ผู้ค้ารายย่อยมีส่วนร่วมในการประเมินผลของกิจกรรม เปิดโอกาสให้ทุกตอบได้ โดยรวบรวมจำนวน 200 คน ทุกเพศที่มีอายุตั้งแต่ 15 ขึ้นไป ถึง 70 ปี เหตุผลที่เลือกกลุ่มตัวอย่างเช่นนี้เพราะเป็นกลุ่มที่มีความเหมาะสมเนื่องจากเป็นวัยแรงงาน หนึ่งสำหรับสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล แสดงให้เห็นถึงลักษณะการกระจายของประชากร แสดงความเจริญเติบโต สถานการณ์โดยทั่วไป สภาพปัญหา อุปสรรค ความต้องการการสนับสนุนในเรื่องต่างๆ ความพึงพอใจของผู้ค้ารายย่อย ใช้สัดส่วนร้อยละ ตลอดจนการสร้างแนวทาง กลยุทธ์การตลาด วิธีพิเศษทางการตลาด

ต่างๆ เพื่อให้ผู้ค้ารายย่อยมีรายได้เพิ่มขึ้น มีความมั่นคง เกิดการกระจายรายได้ ลดภาวะการว่างงาน เนื่องจาก ใช้สถิติในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยเป็นเครื่องมือในการพยากรณ์ โดยใช้สถิติตัวใดขึ้นอยู่กับการกระจายและการวัดของประชากรหลังจากการสำรวจภาคสนามแล้ว