

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อนำเสนอผลการวิจัยเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

1. สัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล
2. ลำดับขั้นตอน ในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล
3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อให้การนำเสนอข้อมูลเป็นที่เข้าใจตรงกันในการแปลความหมาย ผู้วิจัยจึงได้กำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้ในการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

μ	แทน	ค่าเฉลี่ย (Mean)
σ	แทน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
X	แทน	กลยุทธ์การแข่งขันธุรกิจบ้านจัดสรร
X_1	แทน	ด้านการลดต้นทุน
X_2	แทน	ด้านการสร้างความแตกต่าง
X_3	แทน	ด้านการจำกัดขอบเขต
X_4	แทน	ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว
Y	แทน	ผลการดำเนินงาน
Y_1	แทน	ด้านลูกค้า
Y_2	แทน	ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร
Y_3	แทน	ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต
Y_4	แทน	ด้านการเงิน
ρ	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
*	แทน	ความมีนัยสำคัญทางสถิติระดับ .05

ลำดับขั้นตอนในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง กลยุทธ์การแข่งขันที่มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ซึ่งลำดับขั้นตอนในการนำเสนอ ผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ข้อมูลเกี่ยวกับ เพศ อายุ ระดับการศึกษา และสถานภาพ โดยนำเสนอในรูปแบบตารางวิเคราะห์ การหาค่าสถิติพื้นฐาน ความถี่ และร้อยละ

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ประกอบด้วย ด้านการลดต้นทุน ด้านการสร้างความแตกต่าง ด้านการจำกัดขอบเขต และด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว โดยนำเสนอในรูปแบบตารางวิเคราะห์การหาค่าสถิติพื้นฐาน ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ประกอบด้วย ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต และด้านการเงิน โดยนำเสนอในรูปแบบตารางวิเคราะห์การหาค่าสถิติพื้นฐาน ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ตอนที่ 4 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร โดยใช้สถิติทดสอบความสัมพันธ์ของ 2 ตัวแปร ด้วยการใช้การวิเคราะห์หาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน และทดสอบความสัมพันธ์ด้วยค่าสถิติทีทดสอบ

ตอนที่ 5 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันและผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร โดยนำเสนอในรูปแบบตารางวิเคราะห์แจกแจงความถี่

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ครอบคลุมข้อมูลเกี่ยวกับ เพศ อายุ ระดับการศึกษา และสถานภาพ ซึ่งนำเสนอข้อมูลเป็นจำนวน และร้อยละ ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 จำนวนและร้อยละ ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร
ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร

ข้อมูลส่วนบุคคล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	78	59.09
หญิง	54	40.91
รวม	132	100.00
2. อายุ		
20-30 ปี	12	9.09
31-40 ปี	39	29.55
41-50 ปี	55	41.67
50 ปีขึ้นไป	26	19.69
รวม	132	100.00
3. ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่าปริญญาตรี	18	13.64
ปริญญาตรี	68	51.51
สูงกว่าปริญญาตรี	46	34.85
รวม	132	100.00
4. สถานภาพ		
โสด	21	15.91
สมรส	74	56.06
หม้าย/หย่า	37	28.03
รวม	132	100.00

จากตารางที่ 2 พบว่า ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 78 คน คิดเป็นร้อยละ 59.09 รองลงมาเป็นเพศหญิง จำนวน 54 คน คิดเป็นร้อยละ 40.91

อายุส่วนใหญ่อยู่ในระหว่าง 41-50 ปี จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 41.67 รองลงมา คือ อายุ 31-40 ปี จำนวน 39 คน คิดเป็น ร้อยละ 29.55 อายุ 50 ปีขึ้นไป จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 19.69 และอายุ 20-30 ปี จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 9.09

การศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 68 คน คิดเป็นร้อยละ 51.51 รองลงมา คือ สูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 34.85 และต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 13.64

สถานภาพสมรส จำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 56.06 รองลงมา คือ หม้าย/หย่า จำนวน 37 คน คิดเป็น ร้อยละ 28.03 และสถานภาพโสด จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 15.91

2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร

2.1 ผลการวิเคราะห์โดยภาพรวมและจำแนกเป็นรายด้าน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร 4 ด้าน คือ ด้านการลดต้นทุน ด้านการสร้างความแตกต่าง ด้านการจำกัดขอบเขต และด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว ผู้วิจัยได้นำข้อมูลจากแบบสอบถามมาคำนวณโดยใช้สถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยภาพรวมและจำแนกเป็นรายด้าน ดังตารางที่ 3 ถึง 7

ตารางที่ 3 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร โดยภาพรวมและจำแนกรายด้าน

กลยุทธ์การแข่งขัน ในกลุ่มร้อยแก่นสาร	μ	σ	ระดับ ความคิดเห็น
1. ด้านการลดต้นทุน	3.54	0.70	มาก
2. ด้านการสร้างความแตกต่าง	3.56	0.65	มาก
3. ด้านการจำกัดขอบเขต	3.58	0.68	มาก
4. ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว	3.60	0.73	มาก
ภาพรวม	3.57	0.69	มาก

จากตารางที่ 3 พบว่า กลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.57$) และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าอยู่ในระดับมากทุกด้าน โดยเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว ($\mu = 3.60$) รองลงมา ได้แก่ ด้านการจำกัดขอบเขต ($\mu = 3.58$) ด้านการสร้างความแตกต่าง ($\mu = 3.56$) และด้านการลดต้นทุน ($\mu = 3.54$) ตามลำดับ

2.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลรายด้านเกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร

ตารางที่ 4 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการลดต้นทุน จำแนกรายข้อ

ด้านการลดต้นทุน	μ	σ	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจมีการควบคุมต้นทุนอย่างเคร่งครัด	3.55	0.68	มาก
2. ธุรกิจใช้วัสดุที่ราคาถูก แต่มีคุณภาพ	3.56	0.67	มาก
3. ธุรกิจใช้ทรัพยากรอย่างจำกัด คุ่มค่า และเป็นประโยชน์สูงสุด	3.49	0.72	ปานกลาง
4. ธุรกิจต้องเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานที่เป็นอยู่ในปัจจุบันให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น	3.66	0.87	มาก
5. ธุรกิจมีการพยายามจัดการลดต้นทุนในทุกด้าน	3.45	0.58	ปานกลาง
ภาพรวม	3.54	0.70	มาก

จากตารางที่ 4 พบว่า กลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการลดต้นทุน โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.54$) และเมื่อพิจารณารายข้อพบว่า อยู่ในระดับมาก 3 ข้อ อยู่ในระดับปานกลาง 2 ข้อ โดยเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ธุรกิจต้องเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานที่เป็นอยู่ในปัจจุบันให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น ($\mu = 3.66$) รองลงมา ได้แก่ ธุรกิจใช้วัสดุที่ราคาถูก แต่มีคุณภาพ ($\mu = 3.56$) ธุรกิจมีการควบคุมต้นทุนอย่างเคร่งครัด ($\mu = 3.55$) ธุรกิจใช้ทรัพยากรอย่างจำกัด คุ่มค่า และเป็นประโยชน์สูงสุด ($\mu = 3.49$) และธุรกิจมีการพยายามจัดการลดต้นทุนในทุกด้าน ($\mu = 3.45$) ตามลำดับ

ตารางที่ 5 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการสร้าง ความแตกต่าง จำแนกรายข้อ

ด้านการสร้างความแตกต่าง	μ	σ	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจได้สร้างให้เกิดความแตกต่างทางด้านคุณภาพ	3.50	0.73	ปานกลาง
2. ธุรกิจได้สร้างความแตกต่างด้านการให้บริการ	3.58	0.59	มาก
3. ธุรกิจได้สร้างความแตกต่างทางด้านราคา	3.63	0.61	มาก
4. ธุรกิจได้สร้างความแตกต่างในด้านการใช้วัสดุในการก่อสร้าง	3.44	0.66	ปานกลาง
5. ธุรกิจได้สร้างความแตกต่างในด้านการตกแต่งและเทคโนโลยี	3.67	0.65	มาก
ภาพรวม	3.56	0.65	มาก

จากตารางที่ 5 พบว่า กลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการสร้าง ความแตกต่าง โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.56$) และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก 3 ข้อ อยู่ในระดับปานกลาง 2 ข้อ โดยเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ธุรกิจได้สร้างความแตกต่างในด้านการตกแต่งและเทคโนโลยี ($\mu = 3.67$) รองลงมา ได้แก่ ธุรกิจได้สร้างความแตกต่างทางด้านราคา ($\mu = 3.63$) ธุรกิจได้สร้างความแตกต่างด้านการให้บริการ ($\mu = 3.58$) ธุรกิจได้สร้างให้เกิดความแตกต่างทางด้านคุณภาพ ($\mu = 3.50$) และธุรกิจได้สร้างความแตกต่างในด้านการใช้วัสดุในการก่อสร้าง ($\mu = 3.44$) ตามลำดับ

ตารางที่ 6 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการจำกัดขอบเขต จำแนกรายข้อ

ด้านการจำกัดขอบเขต	μ	σ	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจให้บริการ โดยยึดความพอใจของลูกค้าเป็นหลัก	3.46	0.69	ปานกลาง
2. ธุรกิจออกแบบการให้บริการที่หลากหลายโดนคำถึงถึง ความสามารถทางการเงินของลูกค้า	3.64	0.72	มาก
3. ธุรกิจออกแบบบริการสร้างลูกค้าเฉพาะกลุ่ม	3.57	0.69	มาก
4. สถานที่ก่อสร้างมีความสะดวกในการเดินทาง	3.69	0.56	มาก
5. ธุรกิจดำเนินการด้วยความโปร่งใส เชื่อถือได้	3.52	0.73	มาก
ภาพรวม	3.58	0.68	มาก

จากตารางที่ 6 พบว่า กลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการจำกัดขอบเขต โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.58$) และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก 4 ข้อ และอยู่ในระดับ ปานกลาง 1 ข้อ โดยเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ สถานที่ก่อสร้างมีความสะดวกในการเดินทาง ($\mu = 3.69$) รองลงมา ได้แก่ ธุรกิจออกแบบการให้บริการที่หลากหลายโดนคำถึงถึงความสามารถทางการเงินของลูกค้า ($\mu = 3.64$) ธุรกิจออกแบบบริการสร้างลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ($\mu = 3.57$) ธุรกิจดำเนินการด้วยความโปร่งใส เชื่อถือได้ ($\mu = 3.52$) และธุรกิจให้บริการ โดยยึดความพอใจของลูกค้าเป็นหลัก ($\mu = 3.46$) ตามลำดับ

ตารางที่ 7 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว จำแนกรายข้อ

ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว	μ	σ	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจมีการเสนอรูปแบบบริการใหม่อย่างรวดเร็ว	3.62	0.75	มาก
2. เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งด้านธุรกิจสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว	3.55	0.76	มาก
3. พนักงานให้คำแนะนำและตอบข้อซักถามแก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว	3.65	0.84	มาก
4. ธุรกิจมีการตอบสนองอย่างรวดเร็วในด้านการบริการตามความต้องการของลูกค้า	3.48	0.68	ปานกลาง
5. ธุรกิจให้บริการลูกค้าอย่างรวดเร็วตามเวลาที่ลูกค้ากำหนด	3.71	0.62	มาก
ภาพรวม	3.60	0.73	มาก

จากตารางที่ 7 พบว่า กลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.60$) และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก 4 ข้อ อยู่ในระดับปานกลาง 1 ข้อ โดยเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ธุรกิจให้บริการลูกค้าอย่างรวดเร็วตามเวลาที่ลูกค้ากำหนด ($\mu = 3.71$) รองลงมา ได้แก่ พนักงานให้คำแนะนำและตอบข้อซักถามแก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ($\mu = 3.65$) ธุรกิจมีการเสนอรูปแบบบริการใหม่อย่างรวดเร็ว ($\mu = 3.62$) เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งด้านธุรกิจสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ($\mu = 3.55$) และธุรกิจมีการตอบสนองอย่างรวดเร็วในด้านการบริการตามความต้องการของลูกค้า ($\mu = 3.48$) ตามลำดับ

3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร

3.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยภาพรวมและจำแนกรายด้าน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร 4 ด้าน คือ ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต และด้านการเงิน ผู้วิจัยได้นำข้อมูลจากผู้ตอบแบบสอบถามมาคำนวณ โดยใช้สถิติพื้นฐาน ได้แก่ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยภาพรวมและจำแนกเป็นรายด้าน ดังตารางที่ 8 ถึง 12

ตารางที่ 8 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร โดยภาพรวมและจำแนกรายด้าน

ผลการดำเนินงาน	μ	σ	ระดับ ความคิดเห็น
1. ด้านลูกค้า	3.93	0.72	มาก
2. ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร	3.88	0.74	มาก
3. ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต	3.90	0.73	มาก
4. ด้านการเงิน	3.87	0.69	มาก
ภาพรวม	3.90	0.72	มาก

จากตารางที่ 8 พบว่า ผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.90$) และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าอยู่ในระดับมากทุกด้าน โดยเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ด้านลูกค้า ($\mu = 3.93$) รองลงมา ได้แก่ ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต ($\mu = 3.90$) ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร ($\mu = 3.88$) และด้านการเงิน ($\mu = 3.87$) ตามลำดับ

3.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลรายด้านและจำแนกรายข้อ

ตารางที่ 9 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านลูกค้า จำแนกรายข้อ

ด้านลูกค้า	μ	σ	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจนำคำแนะนำติชมของลูกค้ามาเพื่อวิเคราะห์และปรับปรุงทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ	3.92	0.73	มาก
2. ธุรกิจบริการแก่ลูกค้าทุกคน โดยไม่มีการแบ่งแยกหรือกีดกัน	3.95	0.67	มาก
3. ธุรกิจมีการคิดค้นเทคนิคหรือวิธีการในการแสวงหาลูกค้ารายใหม่และไม่ละเลยต่อลูกค้ารายเดิมอย่างต่อเนื่อง	3.77	0.79	มาก
4. ธุรกิจมีบุคลากรที่เพียงพอในการให้คำแนะนำและช่วยเหลือลูกค้าในการเข้ามาใช้บริการ	4.02	0.72	มาก
5. ธุรกิจมีรูปแบบการให้บริการลูกค้าโดยมุ่งเน้นสร้างความประทับใจแก่ลูกค้า	3.98	0.69	มาก
ภาพรวม	3.93	0.72	มาก

จากตารางที่ 9 พบว่า ผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านลูกค้า โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.93$) และเมื่อพิจารณารายข้อพบว่า อยู่ในระดับมากทุกข้อ โดยเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ธุรกิจมีบุคลากรที่เพียงพอในการให้คำแนะนำและช่วยเหลือลูกค้าในการเข้ามาใช้บริการ ($\mu = 4.02$) รองลงมา ได้แก่ ธุรกิจมีรูปแบบการให้บริการลูกค้าโดยมุ่งเน้นสร้างความประทับใจแก่ลูกค้า ($\mu = 3.98$) ธุรกิจบริการแก่ลูกค้าทุกคน โดยไม่มีการแบ่งแยกหรือกีดกัน ($\mu = 3.95$) ธุรกิจนำคำแนะนำติชมของลูกค้ามาเพื่อวิเคราะห์และปรับปรุงทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ ($\mu = 3.92$) และธุรกิจมีการคิดค้นเทคนิคหรือวิธีการในการแสวงหาลูกค้ารายใหม่และไม่ละเลยต่อลูกค้ารายเดิมอย่างต่อเนื่อง ($\mu = 3.77$) ตามลำดับ

ตารางที่ 10 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร จำแนกรายข้อ

ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร	μ	σ	ระดับความคิดเห็น
1. ธุรกิจมีการจัดลำดับก่อนหลังในการมาติดต่อขอใช้บริการหรืออำนวยความสะดวกแก่ผู้มารับบริการ	3.83	0.75	มาก
2. ธุรกิจมีการตรวจสอบผลการปฏิบัติงานในแต่ละรอบระยะเวลา เพื่อการเรียนรู้ และพัฒนากลยุทธ์	3.98	0.74	มาก
3. ธุรกิจใช้กระบวนการในการดำเนินงานที่เหมาะสม เพื่อนำเสนอในสิ่งที่ลูกค้าต้องการ	3.86	0.78	มาก
4. ธุรกิจมุ่งเน้นให้พนักงานมีการตัดสินใจและแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าและคอยช่วยเหลือให้คำแนะนำแก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี	3.93	0.79	มาก
5. ธุรกิจนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาระบบการจัดการภายใน เช่น ระบบบัญชี ระบบ โครงสร้างเงินเดือน	3.81	0.64	มาก
ภาพรวม	3.88	0.74	มาก

จากตารางที่ 10 พบว่า ผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.88$) และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากทุกข้อ โดยเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ธุรกิจมีการตรวจสอบผลการปฏิบัติงานในแต่ละรอบระยะเวลา เพื่อการเรียนรู้ และพัฒนากลยุทธ์ ($\mu = 3.98$) รองลงมา ได้แก่ ธุรกิจมุ่งเน้นให้พนักงานมีการตัดสินใจและแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าและคอยช่วยเหลือให้คำแนะนำแก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี ($\mu = 3.93$) ธุรกิจใช้กระบวนการในการดำเนินงานที่เหมาะสม เพื่อนำเสนอในสิ่งที่ลูกค้าต้องการ ($\mu = 3.86$) ธุรกิจมีการจัดลำดับก่อนหลังในการมาติดต่อขอใช้บริการหรืออำนวยความสะดวกแก่ผู้มารับบริการ ($\mu = 3.83$) และธุรกิจนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาระบบการจัดการภายใน เช่น ระบบบัญชี ระบบ โครงสร้างเงินเดือน ($\mu = 3.81$) ตามลำดับ

ตารางที่ 11 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโตจําแนกรายข้อ

ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต	μ	σ	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงานได้รับความรู้เพื่อให้พนักงานสามารถบริการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น	3.93	0.73	มาก
2. ธุรกิจมีการพัฒนาปรับปรุงการทำงานอยู่เสมอ เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีใหม่ๆ	3.76	0.74	มาก
3. ธุรกิจมีการออกแบบ ปรับปรุง เปลี่ยนแปลงกระบวนการบริการให้มีลักษณะรูปแบบใหม่ๆ เพื่อสนองตอบความพึงพอใจของลูกค้า	4.05	0.73	มาก
4. ธุรกิจมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับนวัตกรรมและเทคโนโลยีสารสนเทศใหม่ๆ	3.97	0.72	มาก
5. ธุรกิจมีการคิดค้น การเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อศึกษาปัญหา และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง	3.79	0.74	มาก
ภาพรวม	3.90	0.73	มาก

จากตารางที่ 11 พบว่า ผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโตโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.90$) และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมากทุกข้อ โดยเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ธุรกิจมีการออกแบบ ปรับปรุง เปลี่ยนแปลงกระบวนการบริการให้มีลักษณะรูปแบบใหม่ๆ เพื่อสนองตอบความพึงพอใจของลูกค้า ($\mu = 4.05$) รองลงมา ได้แก่ ธุรกิจมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับนวัตกรรมและเทคโนโลยีสารสนเทศใหม่ๆ ($\mu = 3.97$) ธุรกิจส่งเสริมและสนับสนุนให้พนักงานได้รับความรู้ เพื่อให้พนักงานสามารถบริการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ($\mu = 3.93$) ธุรกิจมีการคิดค้น การเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อศึกษาปัญหา และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ($\mu = 3.79$) และธุรกิจมีการพัฒนาปรับปรุงการทำงานอยู่เสมอ เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีใหม่ๆ ($\mu = 3.76$) ตามลำดับ

ตารางที่ 12 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของ
ผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการเงิน จำแนกรายข้อ

ด้านการเงิน	μ	σ	ระดับ ความคิดเห็น
1. ธุรกิจมียอดขายและผลกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง	3.97	0.62	มาก
2. ธุรกิจสามารถลดต้นทุนในการดำเนินงาน	3.73	0.76	มาก
3. ธุรกิจมีมาตรการให้พนักงานสามารถทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่าในการสร้างรายได้ให้กับธุรกิจ	3.89	0.74	มาก
4. ธุรกิจมีผลการดำเนินงานที่บรรลุวัตถุประสงค์	3.91	0.61	มาก
5. ธุรกิจมีผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นที่น่าพอใจ	3.85	0.74	มาก
ภาพรวม	3.87	0.69	มาก

จากตารางที่ 12 พบว่า ผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการเงิน โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.87$) และเมื่อพิจารณารายข้อพบว่า อยู่ในระดับมากทุกข้อ โดยเรียงลำดับตามค่าเฉลี่ยจากมาก ไปหาน้อย ดังนี้ ธุรกิจมียอดขายและผลกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ($\mu = 3.97$) รองลงมา ได้แก่ ธุรกิจมีผลการดำเนินงานที่บรรลุวัตถุประสงค์ ($\mu = 3.91$) ธุรกิจมีมาตรการให้พนักงานสามารถทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่าในการสร้างรายได้ให้กับธุรกิจ ($\mu = 3.89$) ธุรกิจมีผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นที่น่าพอใจ ($\mu = 3.85$) และธุรกิจสามารถลดต้นทุนในการดำเนินงาน ($\mu = 3.73$) ตามลำดับ

4. ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มร้อยแก่นสาร

4.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยภาพรวมและจำแนกรายด้าน

ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร เพื่ออธิบายความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ใช้การวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation Coefficient) (ρ) ซึ่งนำเสนอในรูปตารางวิเคราะห์โดยรวมจำแนกเป็นรายด้าน และรายคู่ รายละเอียด ดังตารางที่ 13

ตารางที่ 13 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร (ρ) ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร เป็นรายด้านและโดยรวม

	X	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	Y ₁	Y ₂	Y ₃	Y ₄	Y
X	1									
X ₁	.533	1								
X ₂	.615	.149	1							
X ₃	.126	.296	.134	1						
X ₄	.717	.125	.260	.268	1					
Y ₁	.383	.080	.160	.282	.414	1				
Y ₂	.363	.186	.239	.090	.189	.114	1			
Y ₃	.374	.316	.304	.283	.330	.247	.571	1		
Y ₄	.191	.124	.168	.113	.232	.049	.084	.343	1	
Y	.480	.118	.206	.316	.378	.470	.728	.564	.271	1

จากตารางที่ 13 พบว่า กลยุทธ์การแข่งขัน (X) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร (Y) ในกลุ่มร้อยแก่นสาร โดยเป็นไปในทิศทางเดียวกัน อยู่ในระดับปานกลาง ($\rho = 0.480$)

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กลยุทธ์การแข่งขัน (X) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านลูกค้า (Y₁) อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ($\rho = 0.383$) รองลงมา ได้แก่ กลยุทธ์การแข่งขัน (X) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต (Y₂) อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ($\rho = 0.374$) กลยุทธ์การแข่งขัน (X) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร (Y₃) อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ($\rho = 0.363$) และกลยุทธ์การแข่งขัน (X) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ด้านการเงิน (Y₄) อยู่ในระดับต่ำ ($\rho = 0.191$)

4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลรายด้านและจำแนกรายคู่

ตารางที่ 14 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านลูกค้า จำแนกเป็นรายด้านและรายคู่

กลยุทธ์การแข่งขัน ของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร	ด้านลูกค้า	ระดับ
	ค่า p	ความสัมพันธ์
1. ด้านการลดต้นทุน	.080	ต่ำ
2. ด้านการสร้างความแตกต่าง	.160	ต่ำ
3. ด้านการจำกัดขอบเขต	.282	ค่อนข้างต่ำ
4. ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว	.414	ปานกลาง

จากตารางที่ 14 พบว่า กลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว (X_4) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านลูกค้า (Y_1) ไปในทิศทางเดียวกันอยู่ในระดับปานกลาง ($p = .414$) รองลงมา ได้แก่ กลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการจำกัดขอบเขต (X_3) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านลูกค้า (Y_1) ไปในทิศทางเดียวกันอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ($p = .282$) กลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการสร้างความแตกต่าง (X_2) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านลูกค้า (Y_1) ไปในทิศทางเดียวกันอยู่ในระดับต่ำ ($p = .160$) และกลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการลดต้นทุน (X_1) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านลูกค้า (Y_1) ไปในทิศทางเดียวกันอยู่ในระดับต่ำ ($p = .080$)

ตารางที่ 15 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร จำแนกเป็นรายด้านและรายคู่

กลยุทธ์การแข่งขัน ของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร	ด้านกระบวนการธุรกิจ ภายในองค์กร	ระดับ ความสัมพันธ์
	ค่า p	
1. ด้านการลดต้นทุน	.186	ต่ำ
2. ด้านการสร้างความแตกต่าง	.239	ค่อนข้างต่ำ
3. ด้านการจำกัดขอบเขต	.090	ต่ำ
4. ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว	.189	ต่ำ

จากตารางที่ 15 พบว่า กลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการสร้างความแตกต่าง (X_2) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร (Y_2) ไปในทิศทางเดียวกันอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ($p = .239$) รองลงมา ได้แก่ กลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว (X_4) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร (Y_2) ไปในทิศทางเดียวกันอยู่ในระดับต่ำ ($p = .189$) กลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการลดต้นทุน (X_1) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร (Y_2) ไปในทิศทางเดียวกันอยู่ในระดับต่ำ ($p = .186$) และกลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการจำกัดขอบเขต (X_3) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร (Y_2) ไปในทิศทางเดียวกันอยู่ในระดับต่ำ ($p = .090$)

ตารางที่ 16 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต จำแนกเป็นรายด้านและรายคู่

กลยุทธ์การแข่งขัน ของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร	ด้านการเรียนรู้และ การเจริญเติบโต	ระดับ ความสัมพันธ์
	ค่า p	
1. ด้านการลดต้นทุน	.316	ค่อนข้างต่ำ
2. ด้านการสร้างความแตกต่าง	.304	ค่อนข้างต่ำ
3. ด้านการจำกัดขอบเขต	.283	ค่อนข้างต่ำ
4. ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว	.330	ค่อนข้างต่ำ

จากตารางที่ 16 พบว่า กลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว (X_4) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต (Y_3) ไปในทิศทางเดียวกันอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ($p = .330$) รองลงมา ได้แก่ กลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการลดต้นทุน (X_1) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มร้อยแก่นสาร ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต (Y_3) ไปในทิศทางเดียวกันอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ($p = .316$) กลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการสร้างความแตกต่าง (X_2) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต (Y_3) ไปในทิศทางเดียวกันอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ($p = .304$) และกลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการจำกัดขอบเขต (X_3) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต (Y_3) ไปในทิศทางเดียวกันอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ($p = .283$)

ตารางที่ 17 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแข่งขันกับผลการดำเนินงาน
ของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการเงิน จำแนก
เป็นรายด้านและรายคู่

กลยุทธ์การแข่งขัน ของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร	ด้านการเงิน	ระดับ
	ค่า p	ความสัมพันธ์
1. ด้านการลงทุน	.124	ต่ำ
2. ด้านการสร้างความแตกต่าง	.168	ต่ำ
3. ด้านการจำกัดขอบเขต	.113	ต่ำ
4. ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว	.232	ค่อนข้างต่ำ

จากตารางที่ 17 พบว่า กลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว (X_4) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการเงิน (Y_4) ไปในทิศทางเดียวกันอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ($p = .232$) รองลงมา ได้แก่ กลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการสร้างความแตกต่าง (X_2) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการเงิน (Y_4) ไปในทิศทางเดียวกันอยู่ในระดับต่ำ ($p = .168$) กลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการลงทุน (X_1) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร ด้านการเงิน (Y_4) ไปในทิศทางเดียวกันอยู่ในระดับต่ำ ($p = .124$) และกลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการจำกัดขอบเขต (X_3) มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสารด้านการเงิน (Y_4) ไปในทิศทางเดียวกันอยู่ในระดับต่ำ ($p = .113$)

5. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับกลยุทธ์การแข่งขันและผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถามและแจกแจงความถี่ ดังนี้

ตารางที่ 18 ผลการวิเคราะห์ข้อเสนอแนะกลยุทธ์การแข่งขันและผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร

กลยุทธ์การแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร	ข้อเสนอแนะ	ความถี่
1. ด้านการลดต้นทุน	1. ธุรกิจควรมีการลดต้นทุนในการดำเนินงานทุกด้าน	26
	2. ธุรกิจควรใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้คุ้มค่า และให้เกิดประโยชน์สูงสุด	12
	3. ธุรกิจควรมีการควบคุมค่าใช้จ่ายด้านต้นทุนอย่างเคร่งครัด	18
	รวม	56
2. ด้านการสร้าง ความแตกต่าง	1. ธุรกิจควรสร้างความแตกต่างในด้านการใช้วัสดุในการก่อสร้าง	34
	2. ธุรกิจควรสร้างความแตกต่างทางด้านคุณภาพ	15
	3. ธุรกิจควรสร้างความแตกต่างทางการให้บริการ	13
	4. ธุรกิจควรสร้างความแตกต่างทางด้านราคา	21
รวม	83	
3. ด้านการจำกัดขอบเขต	1. ควรให้บริการโดยยึดความพอใจของลูกค้าเป็นหลัก	27
	2. ธุรกิจควรดำเนินการด้วยความโปร่งใสเชื่อถือได้	26
รวม	53	
4. ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว	1. ธุรกิจควรมีการตอบสนองด้านการบริการตามความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว	27
	2. ควรมีการเสนอรูปแบบการบริการใหม่อย่างรวดเร็ว	24
รวม	51	

ผลการดำเนินงาน	ข้อเสนอแนะ	ความถี่
1. ด้านลูกค้า	1. ควรมีการคิดค้นเทคนิคหรือวิธีการในการแสวงหาลูกค้ารายใหม่และไม่ควรละเลยต่อลูกค้ารายเดิม	42
	2. ควรนำคำแนะนำติชมของลูกค้ามาวิเคราะห์และปรับปรุงธุรกิจเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ	16
รวม		58
2. ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร	1. ควรมีการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาระบบการจัดการภายใน เช่น ระบบบัญชี ระบบโครงสร้างเงินเดือน	26
	2. ควรมีการจัดลำดับก่อนหลังในการให้บริการสำหรับผู้มาติดต่อขอใช้บริการ หรืออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้มาขอรับบริการ	14
รวม		40
3. ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต	1. ควรมีการพัฒนาปรับปรุงการทำงานอยู่เสมอเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีใหม่ ๆ	15
	2. ควรมีการคิดค้น การเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อศึกษาปัญหาและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง	18
รวม		33
4. ด้านการเงิน	1. ควรลดต้นทุนในการดำเนินงาน	22
	2. ธุรกิจควรมีผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นที่น่าพอใจ	14
	3. ควรมีมาตรการให้พนักงานสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่าในการสร้างรายได้ให้กับธุรกิจ	17
รวม		53

จากตารางที่ 18 พบว่า ข้อเสนอแนะต่อกลยุทธ์การแข่งขันและผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรในกลุ่มจังหวัดร้อยแก่นสาร มีดังนี้ ข้อเสนอแนะต่อกลยุทธ์การแข่งขันที่มีค่าความถี่สูงสุด ได้แก่ ด้านการสร้างความแตกต่าง (ความถี่ 83) รองลงมา ได้แก่ ด้านการลดต้นทุน (ความถี่ 56) ด้านการจำกัดขอบเขต (ความถี่ 53) ส่วนข้อเสนอแนะที่มีค่าความถี่ต่ำสุด ได้แก่ ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว (ความถี่ 51) และข้อเสนอแนะต่อผลการดำเนินงานที่มีค่าความถี่สูงสุด ได้แก่ ด้านลูกค้า (ความถี่ 58) รองลงมา ได้แก่ ด้านการเงิน (ความถี่ 53) ด้านกระบวนการ

ธุรกิจภายในองค์กร (ความถี่ 40) และส่วนที่มีค่าความถี่ต่ำสุดได้แก่ ด้านการเรียนรู้และการ
เจริญเติบโต (ความถี่ 33)



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY