

ชื่อเรื่องการค้าปลีกแบบอิสระ ทักษะคิดต่อการจัดทำเว็บไซต์กิจการของผู้ประกอบการสินค้า  
หัตถกรรม ในหมู่บ้านถวาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน นายอนุรักษ์ พูลสวัสดิ์

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้าปลีกแบบอิสระ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดารรัตน์ บุญเฉลียว ประธานกรรมการ  
อาจารย์เอก บุญเจือ กรรมการ

### บทคัดย่อ

การค้าปลีกแบบอิสระนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาทักษะคิดต่อการจัดทำเว็บไซต์  
กิจการของผู้ประกอบการสินค้าหัตถกรรมในหมู่บ้านถวาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่โดยเก็บ  
รวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการสินค้าหัตถกรรมในหมู่บ้านถวาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่  
จำนวน 257 ราย การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่า  
เบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุ 25-34 ปี มี  
ระดับการศึกษาปริญญาตรี มีระยะเวลาเปิดดำเนินการ มากกว่า 5 ปี ประเภทของสินค้าที่ขาย  
ส่วนใหญ่ คือ เฟอร์นิเจอร์ / ของตกแต่งที่ทำจากไม้ กิจการของผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 46.3  
มีเว็บไซต์ และร้อยละ 53.7 ไม่มีเว็บไซต์ โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่กิจการมีเว็บไซต์ ส่วนใหญ่  
มีระยะเวลาดำเนินกิจการ 3-5 ปี ส่วนกิจการที่ไม่มีเว็บไซต์ส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินกิจการ  
มากกว่า 5 ปี

ผลการศึกษา ทักษะคิดที่มีต่อการจัดทำเว็บไซต์กิจการของผู้ประกอบการสินค้า  
หัตถกรรมใน หมู่บ้านถวาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า

ด้านความรู้ความเข้าใจ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์ของกิจการมากที่สุด 3 ลำดับแรกคือ เว็บไซต์สามารถเข้าชมได้ตลอด 24 ชั่วโมง รองลงมาคือ การเข้าชมเว็บไซต์สามารถทำได้ทุกประเทศทั่วโลกที่สามารถเข้าระบบอินเทอร์เน็ตได้ และการชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการที่ขายผ่านเว็บไซต์สามารถทำได้หลายวิธี เช่น บัตรเครดิต โอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร ธนาคาร เป็นต้น

ด้านความรู้สึกรู้จัก จากการศึกษาค้นคว้าพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3 ลำดับแรก ซึ่งอยู่ในระดับเห็นด้วย คือ การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ประหยัดเวลาในการเดินทางเพื่อไปขายสินค้า รองลงมาคือ การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ทำให้ท่านเพิ่มกลุ่มลูกค้าไปได้ทั่วโลกเพื่อการขยายตลาด และการขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ให้ความสะดวกสบายกับลูกค้าเนื่องจากไม่ต้องเดินทางมาที่ร้านค้า

ด้านพฤติกรรม จากการศึกษาค้นคว้าพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าของกิจการมีความสนใจทำเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าของกิจการ และสนใจที่จะทำเว็บไซต์ของกิจการภายใน 6 เดือนข้างหน้า โดยรูปแบบของเว็บไซต์ที่สนใจทำจะเป็นการนำเสนอสินค้าและรับคำสั่งซื้อได้รวมทั้งรับชำระเงินได้ด้วย ผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่มีเว็บไซต์และไม่สนใจทำเว็บไซต์ให้เหตุผลหลักคือสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายสูง ส่วนสาเหตุของผู้ตอบแบบสอบถามที่เคยมีเว็บไซต์แต่ไม่ทำเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าต่อไป เพราะขายสินค้าได้เท่าเดิม ยอดขายไม่ได้สูงขึ้น ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเว็บไซต์ส่วนใหญ่เป็นเว็บไซต์ที่นำเสนอสินค้าและรับคำสั่งซื้อได้ แต่ไม่สามารถรับชำระค่าสินค้า และมีวิธีการรับชำระค่าสินค้าที่ขายผ่านเว็บไซต์ของกิจการ คือการโอนเงินเข้าบัญชีผ่านธนาคาร

ปัจจัยที่มีผลต่อการจัดทำเว็บไซต์ จากการศึกษาค้นคว้าผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเว็บไซต์กิจการ เคยมีเว็บไซต์กิจการ และไม่มีเว็บไซต์แต่สนใจทำเว็บไซต์ให้ความสำคัญต่อการจัดทำเว็บไซต์ของกิจการมีค่าเฉลี่ยใน 3 ลำดับแรกคือ การติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้ง่ายและสะดวก รองลงมาคือ การออกแบบเว็บไซต์ให้ใช้งานได้ง่าย สะดวก สำหรับผู้ขายในการใช้งาน เช่น การรับข้อมูลในการสั่งซื้อ และสามารถติดต่อกับผู้จัดทำเว็บไซต์ได้สะดวก

ปัญหาที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีและเคยมีเว็บไซต์พบมากที่สุด 3 ลำดับแรกคือ ต้นทุนการขายสินค้าแพงกว่าการขายโดยวิธีอื่น รองลงมาคือ ไม่มีบริการหลังการจัดทำเว็บไซต์ (เช่น การปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมเว็บไซต์) และเว็บไซต์มีปัญหาลด โดยเฉพาะในขณะลูกค้าทำการสั่งซื้อ

**Independent Study Title** Attitudes of Ban Thawai Handicraft-store Entrepreneurs  
Towards Developing Store Websites in Hang Dong District,  
Chiang Mai Province

**Author** Mr.Anurak Bhulswasdi

**Degree** Master of Business Administration

**Independent Study Advisory Committee**

Assistant Professor Dararatana Boonchaliew Chairperson

Lecturer Ek Bunchua Member

**ABSTRACT**

This independent study aimed to study attitudes of Ban Thawai handicraft-store entrepreneurs towards developing store websites in Hang Dong district, Chiang Mai province. Data collection was completed by 257 entrepreneurs from the specific area. Then, the collected data were analyzed by descriptive statistics which referred to frequency, percentage, mean and standard deviation.

Based upon the study, most respondents were female in the ages between 25 – 34 years old with Bachelor’s degree and had operated wooden furniture / decoration business for more than 5 years. It was found that 46.3% of those respondents owned the store websites while 53.7 % of them did not. The respondents who owned store website had operated the business for 3-5 years, while the respondents who did not have the website had operated the business for more than 5 years.

According to the study on attitudes of Ban Thawai handicraft-store entrepreneurs towards developing store websites in Hang Dong district, Chiang Mai province, the findings were show hereafter.

In terms of cognitive component, it was revealed that their cognition towards store websites were three mostly found through the 24-hour accessibility, around the world accessibility and there were many channel of product payment such as credit card, bank transferring.

In terms of affective component, it was revealed that opinion of the respondents towards developing store website was rated at high level for three following factors: safe of time, worldwide marketing expansion, and convenience for customers to order products through website.

In terms of behavioral component, it was revealed that the respondents who did not have website but were interested in developing their own store websites within 6 months and ahead, would like to own a website where they could show products and get orders as well as payment from. A reason for the ones who were not interested in having any store website was referred to the high expense using for developing and maintaining website. The ones who once used to own store website indicated the reason of canceling their own website that to have the website did not much help gaining the selling point. The respondents who recently owned the store websites revealed that their websites could show products and receive orders only but could not cope with the payment. They, therefore, requested customers to transfer money through bank account instead.

Factor influencing the development of store website that those respondents except respondents who were not interested in having any store website paid the three high concerns on was about the ease and the convenience to contact website developer, Website design for ease to use of entrepreneurs such as the order receiving.

The first three problems that respondents found from their websites were referred to the high cost comparing to other selling methods, lack of post website developing service (such as editing and updating website), and the problems often occurred especially during customers were completing order form, respectively.