

วารสาร MBA-KKU ปีที่ 17 ฉบับที่ 1 (มกราคม - มิถุนายน 2567) ฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อนำเสนอบทความที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบและพัฒนาธุรกิจธุรกิจออนไลน์และการตลาดออนไลน์ การจัดการกระบวนการผลิตและบริการกลยุทธ์การตลาดและนโยบายเชิงกลยุทธ์โดยแต่ละบทความมีเนื้อหาที่น่าสนใจ ดังนี้

**การออกแบบรูปแบบธุรกิจ กรณีศึกษาขนมสุนัขและแมว มายบูบาร์ค อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยสุจิตรา เทศศรีเมือง และศักดิ์ชัย เจริญศิริพรกุล** ศึกษาความต้องการ และปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกซื้อขนมสุนัข และแมวของผู้เลี้ยงในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น และกำหนดรูปแบบธุรกิจขนมสุนัขและแมวของแบรนด์ มายบูบาร์ค โดยเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่าง 400 คน วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 20 - 30 ปี รายได้ต่อเดือนระหว่าง 10,001 - 20,000 บาท เคยซื้อขนมแมวมาจาก E-Marketplace เฉลี่ยที่ราคา 101 - 200 บาท ความถี่ในการซื้อขนมสุนัข และแมวต่อเดือน 2 ครั้ง โดยเสนอรูปแบบธุรกิจขนมสุนัข และแมว ควรให้คุณค่ากับวัตถุดิบ ราคา รวมถึงการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ และออฟไลน์ โดยสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเดิม ตลอดจนถึงติดตามผลลัพธ์ส่วนทรัพยากรหลัก ประกอบด้วย ทรัพยากรเชิงปัญญา ทรัพยากรบุคคล เงินทุน และการจัดการสต็อก โดยมีกิจกรรมหลัก ได้แก่ การผลิตและพัฒนาสินค้าและการขยายช่องทางการจำหน่าย ส่วนพันธมิตรหลัก ประกอบด้วย แพลตฟอร์มออนไลน์ และหน้าร้าน รวมถึงบริษัทขนส่ง และร้านจำหน่ายวัตถุดิบ ส่วนรายได้มาจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ขณะที่ต้นทุนมาจากค่าวัตถุดิบ บรรจภัณฑ์ และค่าดำเนินการ

**การออกแบบรูปแบบธุรกิจร้านเกษตรช่างเหลืมนบนแพลตฟอร์มออนไลน์ โดยธิดารัตน์ เสมอมน และศักดิ์ชัย เจริญศิริพรกุล** ศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคในการรับชมวิดีโอบนแพลตฟอร์มออนไลน์ของธุรกิจร้านเกษตรช่างเหลืมน และศึกษาปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าเกี่ยวกับการเกษตรบนแพลตฟอร์มออนไลน์ ซึ่งเป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ และรวบรวมข้อมูลด้วยการสำรวจพฤติกรรมในการรับชมวิดีโอของผู้ใช้งานบนแพลตฟอร์มยูทูป

และแพลตฟอร์มเฟซบุ๊ก ร่วมกับสัมภาษณ์เชิงลึกและสังเกตผู้ให้ข้อมูลหลักที่ขายสินค้าเกษตร จำนวน 5 ราย และผู้ซื้อสินค้าการเกษตรบนแพลตฟอร์มออนไลน์ จำนวน 10 ราย ผลการศึกษาพบว่า แพลตฟอร์มยูทูบมีจำนวนผู้ติดตามเพิ่มขึ้นจากการเผยแพร่คลิปวิดีโออย่างสม่ำเสมอและคลิปวิดีโอที่มีการตอบสนองมากที่สุดเป็นวิดีโอที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับการถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์ รวมถึงจากความต้องการสั่งซื้อสินค้าการเกษตร การนำเสนอคุณค่าจึงควรเสนอเกี่ยวกับการให้ความรู้ ความสะดวกในการซื้อสินค้า และคุณภาพสินค้าที่มีคุณภาพปลอดภัย โดยสร้างสื่อความรู้ที่มีคุณภาพ และมีพันธมิตรหลัก ได้แก่ แพลตฟอร์มออนไลน์ บริษัทขนส่งสินค้าและผู้สนับสนุนในการโฆษณาสินค้า

**ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าเอาต์ดอร์ของลูกค้าเจเนอเรชั่นเอ็กซ์ผ่านช่องทางออนไลน์** โดย กริชเทพ รุ่งศิริศักดิ์ และจักรพันธ์ กิตตินรรัตน์ ศึกษาปัจจัยทางบุคลิกภาพที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าเจเนอเรชั่นเอ็กซ์ผ่านช่องทางออนไลน์และศึกษาปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าเจเนอเรชั่นเอ็กซ์ผ่านช่องทางออนไลน์ โดยสำรวจข้อมูลจากกลุ่มลูกค้าเจเนอเรชั่นเอ็กซ์ที่มีประวัติการซื้อสินค้าเอาต์ดอร์ทางออนไลน์จำนวน 400 คนและวิเคราะห์ข้อมูลด้วยความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และทดสอบสมมติฐานด้วยการทดสอบที (T) รวมถึง การทดสอบค่าเอฟ (F) เพื่อวิเคราะห์ความแปรปรวน ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่แตกต่างกันในเรื่องของเพศ อายุ อาชีพและรายได้เฉลี่ยต่อเดือน มีการตัดสินใจซื้อที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และส่วนประสมทางการตลาดเช่น ผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่าย และการให้บริการส่วนบุคคล มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ โดยมีความสัมพันธ์ทางสถิติอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ .05 ตามลำดับ

**การลดความสูญเสียเปล่าในกระบวนการผลิตสินค้าหัตถกรรมลาหู่ของวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดเชียงราย** โดย ทัดพงศ์ นามวัฒน์ และธนพร จนาพิระกนิษฐ ศึกษาความสูญเสียเปล่า และเสนอแนวทางการลดความสูญเสียเปล่าในกระบวนการผลิตลาหู่ โดยเก็บข้อมูลจากสมาชิกวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตเครื่องแต่งกายชนเผ่าลาหู่ ในจังหวัดเชียงราย โดยใช้การสังเกตแบบมีส่วนร่วม การสัมภาษณ์กลุ่มย่อย และสนทนากลุ่ม เพื่อหาแนวทางปรับปรุงกระบวนการผลิต

ที่สอดคล้องกับศักยภาพของกลุ่ม เครื่องมือวิเคราะห์ข้อมูลใช้แผนผังสายธารคุณค่า และการตั้งคำถาม 5 Whys ตลอดจนหลักการ ECRS ผลการวิจัยพบว่ามีความสูญเสียเปล่าเกิดขึ้น 5 ประการ โดยพบความสูญเสียเปล่าด้านการขนส่งที่มากเกินไป นับเป็นกิจกรรมที่ไม่เพิ่มคุณค่า (NVA) ซึ่งเป็นผลจากผู้ปฏิบัติงานขาดทักษะการตัดเย็บ จึงเสนอแนวทางการลดความสูญเสียเปล่า โดยเพิ่มทักษะตัดเย็บให้แก่สมาชิกวิสาหกิจชุมชน กำหนดรูปแบบ และปักผ้าลายลาหู่ไว้ล่วงหน้า รวมถึงจัดพื้นที่ทำงาน และใช้การไหลชิ้นงานแบบ FIFO ส่งผลให้ขั้นตอนผลิตลดลง 2 ขั้นตอน และเวลาผลิตโดยรวมลดลงร้อยละ 49.71

**แนวทางการบริการแบบเบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียวของโรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยขอนแก่น ฝ่ายประถมศึกษา (ศึกษาศาสตร์) จังหวัดขอนแก่น** โดยนรินทร์ธรา ไชยรัตน์ และ รุจิรัตน์ พัฒนถาบุตร วิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทางการจัดการ รวมถึงหาคำประกอบบริการแบบเบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียว และให้ ความหมายองค์ประกอบ และ กำหนดแนวทางการบริการแบบเบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียวของโรงเรียนสาธิตมหาวิทยาลัยขอนแก่น โดยกำหนดตัวแปรสังเกตได้ด้วยการ วิจัยเอกสารและสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้างจากผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 11 คน และ กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 500 ราย โดยสุ่มตัวอย่างแบบโควตาและวิเคราะห์ องค์ประกอบเชิงสำรวจ ผลการวิจัย พบว่า ส่วนใหญ่ ผู้ปกครองมีอาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย โดยเป็นเพศหญิง กลุ่มอายุตั้งแต่ 6-9 ปี และศึกษาระดับปริญญาตรี โดยองค์ประกอบ ได้แก่ (1) การบริการที่ตรงตามความต้องการ (2) การบริการ พร้อมตอบสนอง (3) การบริการอย่างประทับใจ (4) การบริการอย่างมีมาตรฐาน และ (5) การบริการด้วยเทคโนโลยีที่ปลอดภัย สามารถนำมากำหนดเป็นแนวทาง ในการบริการแบบสาธิตเบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียว

**อิทธิพลการกำกับดูแลกิจการต่อมูลค่ากิจการของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET 100) โดยกาญจน์เกล้า แสงเพชร** ศึกษาความสัมพันธ์และอิทธิพลระหว่างการกำกับดูแลกิจการกับมูลค่ากิจการของ บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษา ประกอบด้วยบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จำนวน 80 บริษัท ผลการศึกษาพบว่า การเติบโตของบริษัทและสัดส่วนผู้ถือหุ้น 5 รายแรก เป็นปัจจัย

ที่มีความสัมพันธ์และมีอิทธิพลในทิศทางเดียวกับมูลค่ากิจการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และอายุของประธานฝ่ายบริหาร รวมถึงสัดส่วนคณะกรรมการตรวจสอบ เป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ และมีอิทธิพลในทิศทางตรงกันข้ามกับมูลค่ากิจการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผลการศึกษานี้มีประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้น หรือนักลงทุนที่สามารถใช้ปัจจัยจากการศึกษาครั้งนี้มาประเมินประสิทธิภาพในการทำงาน และตัดสินใจลงทุนได้ดีขึ้น

**กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าโรงแรมภูน้ำฟ้า ในอำเภอชุมแพ จังหวัดขอนแก่น โดยนฤชล เลิศอุดมโชค และบุษกรณัฏ ลิเจียวัระ** ศึกษาพฤติกรรมและระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดในมุมมองลูกค้า การใช้บริการซ้ำ และการบอกต่อ รวมถึงเพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการเพิ่มกลุ่มลูกค้าโรงแรมภูน้ำฟ้า โดยใช้แบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 400 คน การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา โดยจากผลการศึกษาและพฤติกรรมผลการใช้บริการซ้ำพบว่า กลุ่มตัวอย่างเห็นด้วยกับการบอกต่อมากที่สุด จึงนำปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในการตัดสินใจใช้บริการห้องพัก มาวิเคราะห์ทำให้สามารถวางแผนการตลาดเชิงกลยุทธ์เพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าโรงแรมภูน้ำฟ้า ประกอบด้วย 3 โครงการ ได้แก่ 1) โครงการ โปรลับ อัปเดตห้อง 2) โครงการบริการจองห้องพักล่วงหน้าผ่านระบบ และ 3) โครงการ ห้องปันโปร

**การกำหนดนโยบายเชิงกลยุทธ์สำหรับการขนส่งทางอากาศ** โดยการพยากรณ์ย้อนหลัง โดยนวัตน์ ก้องสมุทร วิเคราะห์สถานการณ์ตลาดการขนส่งทางอากาศในประเทศไทย และกำหนดนโยบายเชิงกลยุทธ์สำหรับการขนส่งทางอากาศของประเทศไทย (AirTrans'30 ค.ศ. 2021-2030) โดยสัมภาษณ์เชิงลึกถึงโครงสร้าง ร่วมกับสนทนากลุ่ม จำนวน 29 คน และวิเคราะห์เชิงเนื้อหา และการพยากรณ์ย้อนหลัง ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยทั้ง 9 ปัจจัยเป็นตัวขับเคลื่อนที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในการเปิดเสรีการขนส่งทางอากาศของประเทศไทย โดยปัจจัยขับเคลื่อนอนาคตเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงในตลาดการขนส่งทางอากาศ สำหรับผลการกำหนดนโยบายเชิงกลยุทธ์สำหรับการขนส่งทางอากาศของประเทศไทย กำหนดองค์ประกอบหลัก 7 องค์ประกอบ เพื่อใช้พัฒนานโยบายเชิงกลยุทธ์ เช่น การยกระดับขีดความสามารถด้านการบริหารนโยบาย และ

การกำกับดูแล การแข่งขัน และสิทธิผู้บริโภค รวมถึงการมีส่วนร่วมของสาธารณะ และกำหนดเส้นทางการนโยบาย โดยแบ่งช่วงระยะเวลาของการใช้นโยบายเชิงกลยุทธ์เป็น 2 ช่วงระยะหลัก

ในนามของกองบรรณาธิการวารสาร MBA KKU ขอขอบคุณผู้เขียนบทความทุกท่าน ที่ได้เล็งเห็นความสำคัญของการเผยแพร่ผลงานทางวิชาการผ่านวารสารฉบับนี้ ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการเผยแพร่องค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการ และนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์ในการพัฒนาการบริหารจัดการองค์กร ทั้งภาคธุรกิจและภาครัฐต่อไป จึงถือโอกาสเชิญชวนนักศึกษา อาจารย์ นักวิจัยและนักวิชาการได้ส่งบทความวิจัยหรือบทความวิชาการที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการธุรกิจ เพื่อตีพิมพ์เผยแพร่ในวารสาร MBA KKU ซึ่งทุกบทความจะได้รับการกลั่นกรองจากผู้ทรงคุณวุฒิ (Peer review) เพื่อประเมินบทความให้ได้คุณภาพตามเกณฑ์มาตรฐาน โดยสามารถติดต่อส่งบทความได้โดยตรงที่<https://www.tci-thaijo.org/index.php/mbakkujournal/index> หรือ Scan QR Code ด้านล่าง หากมีข้อเสนอแนะใดๆ ทางกองบรรณาธิการยินดีน้อมรับด้วยความขอบคุณยิ่ง

รองศาสตราจารย์ ดร.ปณัฏพร เรืองเชิงชุม  
บรรณาธิการ

