

วิทยานิพนธ์เรื่อง	ปัจจัยเชิงสาเหตุของช่องทางการกระจายยาและเวชภัณฑ์ที่ส่งผลต่อสมรรถนะของร้านค้าปลีก
คำสำคัญ	ระบบการกระจายยาและเวชภัณฑ์/ กลุ่มของคู่ค้ายาและเวชภัณฑ์/ ช่องทางการกระจายยาและเวชภัณฑ์/ กลยุทธ์การตลาด/ สมรรถนะของร้านค้าปลีกยาและเวชภัณฑ์
นักศึกษา	วรางคณา จิตราภรณ์
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อังนุร ลาภธนศ
หลักสูตร	ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ โลจิสติกส์และโซ่อุปทาน
คณะ	วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยศรีปทุม
ปีการศึกษา	2563

## บทคัดย่อ

ร้านค้าปลีกในปัจจุบัน สามารถตอบสนองความต้องการต่อลูกค้าได้ โรงงานและผู้ค้าส่งจำหน่ายสินค้าให้ผู้ค้าปลีกต้องตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายโดยคำนึงถึงส่วนประสมการตลาด ซึ่งปัญหาและอุปสรรคด้านการกระจายสินค้า ช่องทางการจัดจำหน่าย และการตลาดมีความสำคัญต่อธุรกิจค้าปลีก วัตถุประสงค์ของการวิจัยนี้เพื่อ 1) ศึกษาปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อช่องทางการกระจายยาและเวชภัณฑ์และสมรรถนะของร้านค้าปลีกยาและเวชภัณฑ์, 2) ศึกษาอิทธิพลของปัจจัยเชิงสาเหตุของช่องทางการกระจายยาและเวชภัณฑ์ที่ส่งผลต่อสมรรถนะของร้านค้าปลีกยาและเวชภัณฑ์, และ 3) สร้างแบบจำลองของปัจจัยเชิงสาเหตุของช่องทางการกระจายยาและเวชภัณฑ์ที่ส่งผลต่อสมรรถนะของร้านค้าปลีกยาและเวชภัณฑ์ ประชากรและกลุ่มตัวอย่างคือ ผู้ประกอบธุรกิจร้านค้าปลีกยาและเวชภัณฑ์ โดยเก็บข้อมูลตั้งแต่เดือนมิถุนายน – เดือนสิงหาคม พ.ศ. 2561 ผลการวิเคราะห์มีดังนี้ 1)ระบบการกระจายมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อช่องทางการกระจาย / สมรรถนะของร้านค้าปลีกยาและเวชภัณฑ์, 2)กลุ่มของคู่ค้ายาและเวชภัณฑ์มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อช่องทางการกระจาย / สมรรถนะของร้านค้าปลีกยาและเวชภัณฑ์, 3)กลยุทธ์การตลาดมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะของร้านค้าปลีกยาและเวชภัณฑ์, และ 4)ช่องทางการกระจายมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อสมรรถนะของร้านค้าปลีกยาและเวชภัณฑ์ การศึกษานี้สามารถนำไปใช้ประโยชน์ในร้านค้าปลีกเพื่อหาแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดในการการกระจายสินค้า

<b>TITLE</b>	CAUSAL FACTORS OF THE DRUG AND MEDICAL SUPPLIES PHYSICAL DISTRIBUTION AFFECTING RETAILERS PERFORMANCE
<b>KEY WORD</b>	DRUG AND MEDICAL SUPPLIES DISTRIBUTION SYSTEM/ DRUG AND MEDICAL SUPPLIES PARTNER GROUP/ DRUG AND MEDICAL SUPPLIES PHYSICAL DISTRIBUTION/ MARKETING STRATEGY/ DRUG AND MEDICAL SUPPLIES RETAILERS PERFORMANCE
<b>STUDENT</b>	VARANGKANA CHITRAPHAN
<b>ADVISOR</b>	ASST.PROF. UNGUL LAPTANED DR.
<b>LEVEL OF STUDY</b>	DOCTOR OF PHILOSOPHY PROGRAM IN LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
<b>FACULTY</b>	COLLEGE OF LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN SRIPATUM UNIVERSITY
<b>ACADEMIC YEAR</b>	2020

## **ABSTRACT**

Currently, retail store is able to meet the needs of customers. Factories and wholesalers sell their products to retailers, and they need to decide their distribution channels taking into account the marketing mix. Such problems and obstacles in the distribution of goods distribution channel and marketing are important to the retail business. The objectives of this research were to 1) study the causal factors affecting drug and medical supplies physical distribution and the drug and medical retailers performance, 2) to study the influence of the causal factors of drug and medical supplies physical distribution affecting the drug and medical retailers performance, and 3) develop a model of the causal factors of drug and medical supplies physical distribution affecting the drug and medical retailers performance. The population and the sample group were drug and medical supplies retailers. Data were collected from June-August 2018. The results of the analysis were as follows: 1) drug and medical supplies distribution system had a positive

direct influence on the drug and medical supplies physical distribution / retailers performance, 2) drug and medical supplies partner group had a positive direct influence on the drug and medical supplies physical distribution / retailers performance, 3) marketing strategy had a positive direct influence on the drug and medical supplies retailers performance, and 4) drug and medical supplies physical distribution had a positive direct influence on the drug and medical supplies retailers performance. This study can be leveraged in retail outlets to determine distribution best practices.