บทที่ 4
การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการศึกษา จะแบ่งออกเป็น 4 ส่วนดังนี้

4.1 ข้อมูลสถานภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

4.2 ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติ ด้านความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูล ETMS

4.3 ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูล ETMS

4.4 ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติ ด้านความพร้อมที่จะปฏิบัติงาน ของพนักงานฝ่ายการตลาด ในการใช้ระบบข้อมูล ETMS

4.1 ข้อมูลสถานภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลสถานภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ได้จากการศึกษาได้แสดงไว้ในตารางที่ 1-11 ดังนี้

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของพนักงานฝ่ายการตลาด จำแนกตาม เพศ

เพศ	ระดับปฏิบัติการ		ระดับบริหาร		รวมพนักงาน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	22	53.7%	13	68.4%	35	58.3%
หญิง	19	46.3%	6	31.6%	25	41.7%
รวม	41	100.0%	19	100.0%	60	100.0%

จากตารางที่ 1 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชายร้อยละ 58.3 และเพศหญิงร้อยละ 41.7 โดยพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ เป็นเพศชายร้อยละ 53.7 และเพศหญิงร้อยละ 46.3 และพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร เป็นเพศชายร้อยละ 68.4 และเพศหญิงร้อยละ 31.6

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของพนักงานฝ่ายการตลาด จำแนกตาม อายุ

อายุ	ระดับปฏิบัติการ		ระดับบริหาร		รวมพนักงาน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
20-25 ปี	8	19.5%	-	0.0%	8	13.3%
25-30 ปี	23	56.1%	5	26.3%	28	46.7%
30-35 ปี	10	24.4%	7	36.8%	17	28.3%
มากกว่า35 ปี	-	0.0%	7	36.8%	7	11.7%
รวม	41	100.0%	19	100.0%	60	100.0%

จากตารางที่ 2 พบว่า พนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ มีอายุอยู่ในช่วง 25-30 ปีมากที่สุด ร้อยละ 46.7 รองลงมาคือกลุ่มที่มีอายุอยู่ในช่วง 30-35 ปี ร้อยละ 28.3 กลุ่มที่มีอายุอยู่ในช่วง 20-25 ปี ร้อยละ 13.3 และกลุ่มที่มีอายุมากกว่า 35 ปี ร้อยละ 11.7

โดยพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ มีอายุอยู่ในช่วง 25-30 ปีมากที่สุด ร้อยละ 56.1 รองลงมาคือกลุ่มที่มีอายุอยู่ในช่วง 30-35 ปี ร้อยละ 24.4 กลุ่มที่มีอายุอยู่ในช่วง 20-25 ปี ร้อยละ 19.5 และไม่มีพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ ที่มีอายุมากกว่า 35 ปี

พนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร มีอายุอยู่ในช่วง 30-35 ปี ร้อยละ 36.8 และมีอายุมากกว่า 35 ปี ร้อยละ 36.8 เช่นกัน รองลงมาคือกลุ่มที่มีอายุอยู่ในช่วง 25-30 ปี ร้อยละ 26.3 และไม่มีพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร มีอายุอยู่ในช่วง 20-25 ปี

สรุป : พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ มีอายุอยู่ในช่วง 25-30 ปีมีจำนวนมากที่สุดเท่ากับร้อยละ 56.1 ส่วนพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร มีอายุอยู่ในช่วง 30-35 ปี และมากกว่า 35ปี มีจำนวนมากที่สุดเท่ากับร้อยละ 36.8 เท่ากัน

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของพนักงานฝ่ายการตลาด จำแนกตาม วุฒิการศึกษา

วุฒิการศึกษา	ระดับปฏิบัติการ		ระดับบริหาร		รวมพนักงาน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ปวช. ปวส. อนุปริญญา	4	9.8%	-	0.0%	4	6.7%
ปริญญาตรี	37	90.2%	13	68.4%	50	83.3%
สูงกว่าปริญญาตรี	-	0.0%	6	31.6%	6	10.0%
รวม	41	100.0%	19	100.0%	60	100.0%

จากตารางที่ 3 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ มีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรีมากที่สุดร้อยละ 83.3 รองลงมาคือ มีวุฒิการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี ร้อยละ 10.0 และมีวุฒิการศึกษาระดับ ปวช. ปวส. อนุปริญญา ร้อยละ 6.7

โดยพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ มีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรี มากที่สุด ร้อยละ 90.2 รองลงมาคือ มีวุฒิการศึกษาระดับ ปวช. ปวส. อนุปริญญาร้อยละ 9.8 และไม่มีพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการที่มีวุฒิการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี

พนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร มีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรี มากที่สุด ร้อยละ 68.4 รองลงมาคือ มีวุฒิการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี ร้อยละ 31.6 และไม่มีพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร ที่มีวุฒิการศึกษาระดับ ปวช. ปวส. อนุปริญญา

สรุป : จากข้อมูลวุฒิการศึกษาของพนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ มีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรีมากที่สุด พนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ มีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 90.2 และ พนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร มีวุฒิการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 68.4 และ มีวุฒิการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 31.6

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของพนักงานฝ่ายการตลาด จำแนกตาม สาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษา

สาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษา	ระดับปฏิบัติการ		ระดับบริหาร		รวมพนักงาน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เภสัชศาสตร์	19	46.3%	7	36.8%	26	43.3%
การตลาด	7	17.1%	3	15.8%	10	16.7%
วิทยาศาสตร์	5	12.2%	1	5.3%	6	10.0%
เภสัชศาสตร์ และ บริหารธุรกิจ	-	0.0%	6	31.6%	6	10.0%
เทคนิคการแพทย์	3	7.3%	-	0.0%	3	5.0%
ศึกษาศาสตร์	1	2.4%	1	5.3%	2	3.3%
บัญชี	1	2.4%	-	0.0%	1	1.7%
กฎหมาย	1	2.4%	-	0.0%	1	1.7%
บริหารธุรกิจ	1	2.4%	-	0.0%	1	1.7%
ไฟฟ้า	1	2.4%	-	0.0%	1	1.7%
ไม่ตอบคำถาม	2	4.9%	1	5.3%	3	5.0%
รวม	41	100.0%	19	100.0%	60	100.0%

จากตารางที่ 4 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาเภสัชศาสตร์ มากที่สุด ร้อยละ 43.3 รองลงมาคือ สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาการตลาด ร้อยละ 16.7 สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาวิทยาศาสตร์ ร้อยละ 10.0 และ สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาเภสัชศาสตร์ในระดับปริญญาตรี และสำเร็จการศึกษาสาขาวิชาบริหารธุรกิจ ในระดับปริญญาโท ร้อยละ 10.0

โดยพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาเภสัชศาสตร์ มากที่สุด ร้อยละ 46.3 รองลงมาคือ สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาการตลาด ร้อยละ 17.1 สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาวิทยาศาสตร์ ร้อยละ 12.2

พนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาเภสัชศาสตร์ มากที่สุด ร้อยละ 36.8 รองลงมาคือ สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาเภสัชศาสตร์ในระดับปริญญาตรี และสำเร็จการศึกษาสาขาวิชาบริหารธุรกิจ ในระดับปริญญาโท ร้อยละ 31.6 สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาการตลาด ร้อยละ 15.8

สรุป : จากข้อมูลสาขาวิชาที่สำเร็จการศึกษาของพนักงานฝ่ายการตลาด พบว่า พนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาเภสัชศาสตร์ มากที่สุด โดยพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ ที่สำเร็จ

การศึกษาสาขาวิชาเภสัชศาสตร์เท่ากับ ร้อยละ 46.3 และ พนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร ที่สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาเภสัชศาสตร์ในระดับปริญญาตรีเท่ากับ ร้อยละ 36.8 และพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร ที่สำเร็จการศึกษาสาขาวิชาเภสัชศาสตร์ในระดับปริญญาตรี และสำเร็จการศึกษาสาขาบริหารธุรกิจในระดับปริญญาโท เท่ากับ ร้อยละ 31.6

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของพนักงานฝ่ายการตลาด จำแนกตาม หน้าที่ปฏิบัติงาน

หน้าที่ปฏิบัติงาน	จำนวน	ร้อยละ
พนักงานขาย ฝ่ายแพทย์	26	43.3%
พนักงานขาย ฝ่ายร้านขายยา	15	25.0%
พนักงานระดับบริหาร ฝ่ายขาย	12	20.0%
พนักงานระดับบริหาร ฝ่ายผลิตภัณฑ์	7	11.7%
รวม	60	100.0%

จากตารางที่ 5 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเป็นพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ จำนวน 41 คน แยกเป็น พนักงานขายฝ่ายแพทย์ จำนวน 26 คน เท่ากับร้อยละ 43.3 และพนักงานขายฝ่ายร้านขายยา จำนวน 15 คน เท่ากับร้อยละ 25.0 และ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร จำนวน 19 คน แยกเป็น พนักงานระดับบริหารฝ่ายขาย จำนวน 12 คน เท่ากับร้อยละ 20.0 และพนักงานระดับบริหารฝ่ายผลิตภัณฑ์ จำนวน 7 คน เท่ากับร้อยละ 11.7

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของพนักงานฝ่ายการตลาด จำแนกตาม ระยะเวลาที่ทำงานในองค์กรปัจจุบัน

ระยะเวลาที่ทำงานในองค์กรปัจจุบัน	ระดับปฏิบัติการ		ระดับบริหาร		รวมพนักงาน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 1 ปี	8	19.5%	-	0.0%	8	13.3%
มากกว่า 1 ปี แต่ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 ปี	20	48.8%	-	0.0%	20	33.3%
มากกว่า 3 ปี แต่ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี	7	17.1%	6	31.6%	13	21.7%
มากกว่า 5 ปี แต่ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ปี	6	14.6%	7	36.8%	13	21.7%
มากกว่า 10 ปี	-	0.0%	6	31.6%	6	10.0%
รวม	41	100.0%	19	100.0%	60	100.0%

จากตารางที่ 6 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ในองค์กรปัจจุบัน มีอายุการทำงานในองค์กรปัจจุบันอยู่ในช่วง มากกว่า 1 ปีแต่น้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 ปี มากที่สุด เท่ากับร้อยละ 33.3 โดยพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ มีอายุการทำงานในองค์กรปัจจุบันอยู่ในช่วง มากกว่า 1 ปีแต่น้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 ปี มากที่สุด เท่ากับร้อยละ 48.8 ขณะที่พนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร มีอายุการทำงานในองค์กรปัจจุบันอยู่ในช่วง มากกว่า 5 ปีแต่น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 ปี มากที่สุด เท่ากับร้อยละ 36.8

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของพนักงานฝ่ายการตลาด จำแนกตาม การใช้เครื่องคอมพิวเตอร์

เคยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์	ระดับปฏิบัติการ		ระดับบริหาร		รวมพนักงาน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เคย	11	26.8%	4	21.1%	15	25.0%
เคย	30	73.2%	15	78.9%	45	75.0%
รวม	41	100.0%	19	100.0%	60	100.0%

ระยะเวลาในการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ครั้งล่าสุดของพนักงานฝ่ายการตลาด กลุ่มที่เคยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์มาก่อน	ระดับปฏิบัติการ		ระดับบริหาร		รวมพนักงาน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ใช้ครั้งล่าสุดไม่เกิน 1 เดือน	6	20.0%	15	100.0%	21	46.7%
ใช้ครั้งล่าสุดระหว่าง 1 - 6 เดือน	5	16.7%	-	0.0%	5	11.1%
ใช้ครั้งล่าสุดมากกว่า 1 ปี	19	63.3%	-	0.0%	19	42.2%
รวม	30	100.0%	15	100.0%	45	100.0%

จากตารางที่7 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ เคยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์มาก่อน เท่ากับร้อยละ 75.0 โดยพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ เคยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์มาก่อน เท่ากับร้อยละ 73.2 และพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร เคยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์มาก่อน เท่ากับร้อยละ 78.9

แต่จากการศึกษาพบว่า พนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ กลุ่มที่เคยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์มาก่อนส่วนใหญ่ใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ ใช้ครั้งล่าสุดมากกว่า 1 ปีที่ผ่านมา เท่ากับร้อยละ 63.3 และ พนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร กลุ่มที่เคยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์มาก่อน ทุกคนใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ครั้งล่าสุดไม่เกิน 1 เดือนที่ผ่านมา

สรุป : จากการศึกษาพบว่า ร้อยละ 73.2 ของพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ แม้จะมีประสบการณ์ เคยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์มาก่อน แต่ร้อยละ 63.3 ใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ครั้งล่าสุดมากกว่า 1 ปีที่ผ่านมา ขณะที่พนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร ที่เคยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์มาก่อนเท่ากับร้อยละ78.9 โดยทุกคนใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ครั้งล่าสุดไม่เกิน 1 เดือนที่ผ่านมา

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของพนักงานฝ่ายการตลาด จำแนกตาม การศึกษาหรืออบรมการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์

เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์	ระดับปฏิบัติการ		ระดับบริหาร		รวมพนักงาน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เคย	14	34.1%	4	21.1%	18	30.0%
เคย	27	65.9%	15	78.9%	42	70.0%
รวม	41	100.0%	19	100.0%	60	100.0%

จากตารางที่8 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์มาก่อนเท่ากับร้อยละ 70.0 โดยพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์มาก่อน เท่ากับร้อยละ 65.9 และ พนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์มาก่อน เท่ากับร้อยละ 78.9

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Chiang Mai University

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของพนักงานฝ่ายการตลาด จำแนกตาม วิธีการการศึกษาหรืออบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์

พนักงานฝ่ายการตลาด ที่เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ ได้รับการอบรมจาก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	ระดับปฏิบัติการ		ระดับบริหาร		รวมพนักงาน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สถาบันการศึกษาที่ท่านสำเร็จ	22	81.5%	4	26.7%	26	61.9%
สถาบันสอนคอมพิวเตอร์ทั่วไป	4	14.8%	8	53.3%	12	28.6%
การอบรมภายในองค์กรที่ท่านทำงาน	-	0.0%	6	40.0%	6	14.3%
ศึกษาด้วยตนเอง	8	29.6%	7	46.7%	15	35.7%
บุคคลใกล้ชิดสอนให้	1	3.7%	6	40.0%	7	16.7%

จากตารางที่9 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาด ที่เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนใหญ่ ร้อยละ 61.9 เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ จากสถาบันที่สำเร็จการศึกษา รองลงมาคือ ร้อยละ 35.7 เคยศึกษาการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ด้วยตนเอง ร้อยละ 28.6 เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์จากสถาบันสอนคอมพิวเตอร์ทั่วไป ร้อยละ 16.7 เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์จากบุคคลใกล้ชิดสอนให้ และร้อยละ 14.3 เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์จากการอบรมภายในองค์กรที่ทำงาน

โดยพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ ที่เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนใหญ่ ส่วนใหญ่ ร้อยละ 81.5 เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ จากสถาบันที่สำเร็จการศึกษา รองลงมาคือ ร้อยละ 29.6 เคยศึกษาการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ด้วยตนเอง ร้อยละ 14.8 เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์จากสถาบันสอนคอมพิวเตอร์ทั่วไป ร้อยละ 3.7 เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์จากบุคคลใกล้ชิดสอนให้ และไม่มีพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ เคยเข้าร่วมอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ ที่จัดขึ้นภายในองค์กร

ขณะที่พนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร ที่เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนใหญ่ ส่วนใหญ่ ร้อยละ 53.3 เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์จากสถาบันสอนคอมพิวเตอร์ทั่วไป รองลงมาคือ ร้อยละ 46.7 เคยศึกษาการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ด้วยตนเอง ร้อยละ 40.0 เคยเข้าร่วมอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ ที่จัดขึ้นภายในองค์กร ร้อยละ 40.0 เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์จากบุคคลใกล้ชิดสอนให้ และร้อยละ 26.7 เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ จากสถาบันที่สำเร็จการศึกษา

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของพนักงานฝ่ายการตลาด จำแนกตาม ความสามารถในการใช้โปรแกรมสำเร็จรูป

โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่เคยใช้	ใช้ได้ดี		ใช้ได้เล็กน้อย		ไม่เคยใช้		ไม่ตอบคำถาม		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
โปรแกรม Micosoft Excel	2	4.8%	20	47.6%	12	28.6%	9	21.4%	42	100.0%
โปรแกรม Micosoft Word	4	9.5%	21	50.0%	10	23.8%	8	19.0%	42	100.0%
โปรแกรม Micosoft PowerPoint	-	0.0%	16	38.1%	13	31.0%	14	33.3%	42	100.0%
โปรแกรม Lotus	2	4.8%	10	23.8%	13	31.0%	18	42.9%	42	100.0%
โปรแกรมอื่นๆเช่น Window	-	0.0%	3	7.1%	-	0.0%	39	92.9%	42	100.0%
โปรแกรมอื่นๆเช่น Basic Function	-	0.0%	1	2.4%	-	0.0%	41	97.6%	42	100.0%
โปรแกรมอื่นๆเช่น DOS	-	0.0%	1	2.4%	-	0.0%	41	97.6%	42	100.0%
โปรแกรมอื่นๆเช่น Word Star	-	0.0%	1	2.4%	-	0.0%	41	97.6%	42	100.0%
โปรแกรมอื่นๆเช่น CU Word	1	2.4%	1	2.4%	-	0.0%	41	97.6%	42	100.0%

จากตารางที่10 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาด กลุ่มที่เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์มาก่อน จำนวน 42 คน ส่วนใหญ่มีความสามารถในการใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเช่น โปรแกรม Microsoft Excel โปรแกรม Microsoft Word และโปรแกรม Microsoft PowerPoint ในระดับใช้ได้เพียงเล็กน้อย

สรุป : พนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์มาก่อน เท่ากับร้อยละ 70.0 แต่พบว่า พนักงานฝ่ายการตลาด กลุ่มที่เคยอบรมการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์มาก่อน ส่วนใหญ่มีความสามารถในการใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเช่น โปรแกรม Microsoft Excel โปรแกรม Microsoft Word และโปรแกรม Microsoft PowerPoint ในระดับใช้ได้เพียงเล็กน้อยเท่านั้น

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของพนักงานฝ่ายการตลาด จำแนกตาม ความสามารถในการพิมพ์ดีด

ความสามารถในการพิมพ์ดีด	ระดับปฏิบัติการ		ระดับบริหาร		รวมพนักงาน	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
พิมพ์ไม่ได้	13	31.7%	0	0.0%	13	21.7%
พิมพ์ได้เล็กน้อย	23	56.1%	19	100.0%	42	70.0%
พิมพ์ได้ดี	4	9.8%	0	0.0%	4	6.7%
ไม่ตอบคำถาม	1	2.4%	0	0.0%	1	1.7%
รวม	41	100.0%	19	100.0%	59	98.3%

จากตารางที่11 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ ร้อยละ 70.0 มีความสามารถพิมพ์ดีดในระดับพิมพ์ได้เล็กน้อยมากที่สุด รองลงมาคือ ร้อยละ 21.7 ไม่สามารถพิมพ์ดีดได้ และมีเพียง ร้อยละ 6.7 มีความสามารถพิมพ์ดีดได้ในระดับพิมพ์ดี

สรุป : จากการศึกษาพบว่า พนักงานฝ่ายการตลาด ร้อยละ 70.0 มีความสามารถพิมพ์ดีดในระดับพิมพ์ได้เล็กน้อย แต่พนักงานฝ่ายการตลาดถึงร้อยละ 21.7 ไม่สามารถพิมพ์ดีดได้

4.2 ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติ ด้านความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูล ETMS

เป็นคำถามเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูล ETMS โดยเนื้อหาด้านความรู้ความเข้าใจ ในแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 ส่วนย่อยดังนี้

1) คำถามด้านความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อประโยชน์ระบบข้อมูลETMS ประกอบด้วยคำถามย่อยจำนวน 12 ข้อ โดยแต่ละข้อจะถามว่าเป็นผลประโยชน์ จากการใช้ระบบข้อมูล ETMS ในการบันทึกข้อมูลด้านการตลาดใช่หรือไม่ ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกตอบว่า ทราบว่าใช่ หรือทราบว่าไม่ใช่ หรือไม่แน่ใจ หรือไม่ทราบ ผลการศึกษาและข้อเท็จจริงของคำถามแต่ละข้อได้แสดงไว้ในตารางที่ 12-14 หน้า 41-46 สำหรับข้อเท็จจริงของคำถามแต่ละข้อได้จัดแสดงไว้ในภาคผนวก

2) คำถามด้านความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS ประกอบด้วยคำถามย่อยจำนวน 12 ข้อ โดยแต่ละข้อจะถามว่าเป็นความจริงเกี่ยวกับ ระบบข้อมูล ETMS ใช่หรือไม่ ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกตอบว่า ทราบว่าใช่ หรือทราบว่าไม่ใช่ หรือไม่แน่ใจ หรือไม่ทราบ ผลการศึกษาและข้อเท็จจริงของคำถามแต่ละข้อได้แสดงไว้ในตารางที่ 15-17 หน้า 47-52 สำหรับข้อเท็จจริงของคำถามแต่ละข้อได้จัดแสดงไว้ในภาคผนวก

3) คำถามด้านความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้ ประกอบด้วยคำถามย่อยจำนวน 12 ข้อ โดยแต่ละข้อจะถามว่าเป็นความจริงเกี่ยวกับ การใช้ระบบข้อมูล ETMS ของพนักงานฝ่ายการตลาดใช่หรือไม่ ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกตอบว่า ทราบว่าใช่ หรือทราบว่าไม่ใช่ หรือไม่แน่ใจ หรือไม่ทราบ ผลการศึกษาและข้อเท็จจริงของคำถามแต่ละข้อได้แสดงไว้ในตารางที่ 18-20 หน้า 53-58 สำหรับข้อเท็จจริงของคำถามแต่ละข้อได้จัดแสดงไว้ในภาคผนวก

สำหรับสรุปผลการศึกษาด้านความรู้ความเข้าใจ ต่อระบบข้อมูล ETMS ทั้ง 3 ส่วนย่อยรวมกัน ของพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ พนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร และพนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด ได้แสดงไว้ในตารางที่ 21-23 หน้า 59-61

การวิเคราะห์ข้อมูลทำการวิเคราะห์จากแบบสอบถามโดยใช้เกณฑ์ ร้อยละ ว่ามีผู้ตอบถูก ตอบผิด ตอบว่าไม่แน่ใจ และตอบว่าไม่ทราบ ร้อยละเท่าใด ส่วนข้อที่ไม่ตอบจะไม่นำมาเกี่ยวข้อง

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS

ความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อ ประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS	ระดับพนักงานฝ่ายปฏิบัติการ					
	ตอบถูก	ตอบผิด	ไม่แน่ใจ	ไม่ทราบ	รวม	ไม่ตอบ
1. ช่วยรวบรวมข้อมูล พร้อมทั้งช่วยการคำนวณต่างๆ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป	37 92.5%	0 0.0%	3 7.5%	0 0.0%	40 100%	1
2. ช่วยจัดทำบันทึกหรือรายการต่างๆที่เกิดขึ้นในแต่ละวัน แทนพนักงานฝ่ายการตลาด โดยอัตโนมัติ	4 9.8%	29 70.7%	8 19.5%	0 0.0%	41 100%	0
3. ช่วยให้ปฏิบัติงานประจำวันทั่วไป ได้รวดเร็วขึ้น	32 78.0%	0 0.0%	8 19.5%	1 2.4%	41 100%	0
4. ช่วยลดจำนวน พนักงานฝ่ายการตลาด ที่ปฏิบัติงานในเขตพื้นที่ต่างๆทั่วประเทศ	28 68.3%	4 9.8%	9 22.0%	0 0.0%	41 100%	0
5. ช่วยค้นหาข้อมูลที่จำเป็นต้องใช้ในการปฏิบัติงานตามหน้าที่ความรับผิดชอบของ พนักงานฝ่ายการตลาด	39 95.1%	0 0.0%	2 4.9%	0 0.0%	41 100%	0
6. ช่วยการจัดเตรียมเสนอรายงานโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการนำเสนอข้อมูลเพื่อการรายงานที่ชัดเจนและน่าสนใจเพิ่มขึ้น	34 82.9%	1 2.4%	6 14.6%	0 0.0%	41 100%	0
7. ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเข้าช่วยอาทิ การจัดตารางการทำงานของพนักงานฝ่ายการตลาด (Daily Plan Report) ,การดูแลควบคุมคำสั่งซื้อและการชำระหนี้ของลูกค้า	31 75.6%	1 2.4%	9 22.0%	0 0.0%	41 100%	0
8. ช่วยฝ่ายบริหารในการวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ เช่น วิเคราะห์ข้อมูลการขายผลิตภัณฑ์ และวิเคราะห์ประสิทธิภาพการทำงานของ พนักงานฝ่ายการตลาด	28 68.3%	1 2.4%	9 22.0%	3 7.3%	41 100%	0
9. ใช้เป็นเครื่องมือและใช้ช่วยเตรียมข้อมูลเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจ	27 65.9%	2 4.9%	11 26.8%	1 2.4%	41 100%	0
10. เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานเป็นกลุ่ม	24 58.5%	5 12.2%	10 24.4%	2 4.9%	41 100%	0
11. เป็นการนำข้อมูลที่มีอยู่มาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น	34 82.9%	2 4.9%	5 12.2%	0 0.0%	41 100%	0

ตารางที่ 12 (ต่อ) แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS

12. ช่วยทำให้มีข้อมูลที่ทันสมัย และมีความถูกต้องมากขึ้น	38	0	2	0	40	1
	95.0%	0.0%	5.0%	0.0%	100%	
รวม	356	45	82	7	490	2
	72.7%	9.2%	16.7%	1.4%	100%	

จากตารางที่12 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ มีความรู้ความเข้าใจ ต่อประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS โดยสามารถตอบถูกร้อยละ 72.7 ตอบไม่แน่ใจร้อยละ 16.7 ตอบผิดร้อยละ 9.2 และตอบไม่ทราบร้อยละ 1.4

ในรายละเอียดข้อ 1,3,4,5,6,7,8,9,10,11และ12 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ ส่วนใหญ่มีความเข้าใจถูกต้อง ขณะที่ในรายละเอียดข้อ 2 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ ส่วนใหญ่ยังมีความเข้าใจผิด ร้อยละ 70.7 และในรายละเอียดข้อ 4,7,8,9,10 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการบางส่วนยังไม่แน่ใจ ร้อยละ 20.0, 21.7, 21.7, 25.0 และ 23.3 ตามลำดับ

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Chiang Mai University

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร ต่อประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS

ความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อ ประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS	พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร					
	ตอบถูก	ตอบผิด	ไม่แน่ใจ	ไม่ทราบ	รวม	ไม่ตอบ
1. ช่วยรวบรวมข้อมูล พร้อมทั้งช่วยการคำนวณต่างๆ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป	18 94.7%	1 5.3%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0
2. ช่วยจัดทำบันทึกหรือรายการต่างๆที่เกิดขึ้นในแต่ละวัน แทนพนักงานฝ่ายการตลาด โดยอัตโนมัติ	4 21.1%	11 57.9%	4 21.1%	0 0.0%	19 100%	0
3. ช่วยให้ปฏิบัติงานประจำวันทั่วไป ได้รวดเร็วขึ้น	14 73.7%	0 0.0%	5 26.3%	0 0.0%	19 100%	0
4. ช่วยลดจำนวน พนักงานฝ่ายการตลาด ที่ปฏิบัติงานในเขตพื้นที่ต่างๆทั่วประเทศ	16 84.2%	1 5.3%	2 10.5%	0 0.0%	19 100%	0
5. ช่วยค้นหาข้อมูลที่จำเป็นต้องใช้ในการปฏิบัติงานตามหน้าที่ความรับผิดชอบของ พนักงานฝ่ายการตลาด	19 100%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0
6. ช่วยการจัดเตรียมเสนอรายงานโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการนำเสนอข้อมูลเพื่อการรายงานที่ชัดเจนและน่าสนใจเพิ่มขึ้น	17 89.5%	0 0.0%	2 10.5%	0 0.0%	19 100%	0
7. ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเข้าช่วยอาทิ การจัดตารางการทำงานของพนักงานฝ่ายการตลาด (Daily Plan Report) ,การดูแลควบคุมคำสั่งซื้อและการชำระหนี้ของลูกค้า	18 94.7%	0 0.0%	1 5.3%	0 0.0%	19 100%	0
8. ช่วยฝ่ายบริหารในการวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ เช่น วิเคราะห์ข้อมูลการขายผลิตภัณฑ์ และวิเคราะห์ประสิทธิภาพการทำงานของ พนักงานฝ่ายการตลาด	13 68.4%	2 10.5%	4 21.1%	0 0.0%	19 100%	0
9. ใช้เป็นเครื่องมือและใช้ช่วยเตรียมข้อมูลเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจ	13 68.4%	0 0.0%	4 21.1%	2 10.5%	19 100%	0
10. เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานเป็นกลุ่ม	13 68.4%	1 5.3%	4 21.1%	1 5.3%	19 100%	0
11. เป็นการนำข้อมูลที่มีอยู่มาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น	17 89.5%	0 0.0%	2 10.5%	0 0.0%	19 100%	0

ตารางที่ 13 (ต่อ) แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร ต่อประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS

12. ช่วยทำให้มีข้อมูลที่ทันสมัย และมีความถูกต้องมากขึ้น	16 88.9%	0 0.0%	2 11.1%	0 0.0%	18 100%	1
รวม	178 78.4%	16 7.0%	30 13.2%	3 1.3%	227 100%	1

จากตารางที่13 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร มีความรู้ความเข้าใจ ต่อประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS โดยสามารถตอบถูกร้อยละ 78.4 ตอบไม่แน่ใจร้อยละ 13.2 ตอบผิดร้อยละ 7.0 และตอบไม่ทราบร้อยละ 1.3

ในรายละเอียดข้อ 1,3,4,5,6,7,8,9,10,11และ12 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร ส่วนใหญ่มีความเข้าใจถูกต้อง ขณะที่ในรายละเอียดข้อ 2 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร ส่วนใหญ่ยังมีความเข้าใจผิด ร้อยละ 57.9 และในรายละเอียดข้อ 2,3,8,9,10 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร บางส่วนยังไม่แน่ใจ ร้อยละ 21.1, 26.3, 21.1, 21.1 และ 21.1 ตามลำดับ

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด ต่อประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS

ความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อ ประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS	พนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด					
	ตอบถูก	ตอบผิด	ไม่แน่ใจ	ไม่ทราบ	รวม	ไม่ตอบ
1. ช่วยรวบรวมข้อมูล พร้อมทั้งช่วยการคำนวณต่างๆ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป	55 93.2%	1 1.7%	3 5.1%	0 0.0%	59 100%	1
2. ช่วยจัดทำบันทึกหรือรายการต่างๆที่เกิดขึ้นในแต่ละวัน แทนพนักงานฝ่ายการตลาด โดยอัตโนมัติ	8 13.3%	40 66.7%	12 20.0%	0 0.0%	60 100%	0
3. ช่วยให้ปฏิบัติงานประจำวันทั่วไป ได้รวดเร็วขึ้น	46 76.7%	0 0.0%	13 21.7%	1 1.7%	60 100%	0
4. ช่วยลดจำนวน พนักงานฝ่ายการตลาด ที่ปฏิบัติงานในเขตพื้นที่ต่างๆทั่วประเทศ	44 73.3%	5 8.3%	11 18.3%	0 0.0%	60 %	0
5. ช่วยค้นหาข้อมูลที่จำเป็นต้องใช้ในการปฏิบัติงานตามหน้าที่ความรับผิดชอบของ พนักงานฝ่ายการตลาด	58 96.7%	0 0.0%	2 3.3%	0 0.0%	60 100%	0
6. ช่วยการจัดเตรียมเสนอรายงานโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการนำเสนอข้อมูลเพื่อการรายงานที่ชัดเจนและน่าสนใจเพิ่มขึ้น	51 85.0%	1 1.7%	8 13.3%	0 0.0%	60 100%	0
7. ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเข้าช่วยอาทิ การจัดตารางการทำงานของพนักงานฝ่ายการตลาด (Daily Plan Report) ,การดูแลควบคุมคำสั่งซื้อและการชำระหนี้ของลูกค้า	49 81.7%	1 1.7%	10 16.7%	0 0.0%	60 100%	0
8. ช่วยฝ่ายบริหารในการวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ เช่น วิเคราะห์ข้อมูลการขายผลิตภัณฑ์ และวิเคราะห์ประสิทธิภาพการทำงานของ พนักงานฝ่ายการตลาด	41 68.3%	3 5.0%	13 21.7%	3 5.0%	60 100%	0
9. ใช้เป็นเครื่องมือและใช้ช่วยเตรียมข้อมูลเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจ	40 66.7%	2 3.3%	15 25.0%	3 5.0%	60 100%	0
10. เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานเป็นกลุ่ม	37 61.7%	6 10.0%	14 23.3%	3 5.0%	60 100%	0
11. เป็นการนำข้อมูลที่มีอยู่มาใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น	51 85.0%	2 3.3%	7 11.7%	0 0.0%	60 100%	0

ตารางที่ 14 (ต่อ) แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด ต่อประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS

12. ช่วยทำให้มีข้อมูลที่ทันสมัย และมีความถูกต้องมากขึ้น	54 93.1%	0 0.0%	4 6.9%	0 0.0%	58 100%	2
รวม	534 74.5%	61 8.5%	112 15.6%	10 1.4%	717 100%	3

จากตารางที่14 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ มีความรู้ความเข้าใจ ต่อประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS โดยสามารถตอบถูกร้อยละ 74.5 ตอบไม่แน่ใจร้อยละ 15.6 ตอบผิดร้อยละ 8.5 และตอบไม่ทราบร้อยละ 1.4

ในรายละเอียดข้อ 1,3,4,5,6,7,8,9,10,11และ12 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ มีความเข้าใจถูกต้อง ขณะที่ในรายละเอียดข้อ 2 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ ยังมีความเข้าใจผิด ร้อยละ 66.7 และในรายละเอียดข้อ 2,3,8,9,10 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดบางส่วน ยังไม่แน่ใจ ร้อยละ 20.0, 21.7, 21.7, 25.0 และ 23.3 ตามลำดับ

สรุป : พบว่า พนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ มีความรู้ความเข้าใจ ต่อประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS คิดเป็นร้อยละ 74.5 โดย พนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร พนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ มีความรู้ความเข้าใจ ต่อประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS คิดเป็นร้อยละ 78.4 และ 72.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS

ความรู้ความเข้าใจ ต่อตัวระบบข้อมูลการบริหารเขตการทำงาน โดยใช้เครื่องมืออิเลคทรอนิค (ETMS)	พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ					
	ตอบถูก	ตอบผิด	ไม่แน่ใจ	ไม่ทราบ	รวม	ไม่ตอบ
1. ระบบข้อมูล ที่กำลังจะนำมาใช้มีชื่อเต็มว่า The Electronic Technology Management System	6 14.6%	23 56.1%	9 22.0%	3 7.3%	41 100%	0
2. พนักงานฝ่ายการตลาดใช้ระบบข้อมูล ETMS ในการ บันทึกข้อมูล การตลาดในเขตพื้นที่รับผิดชอบ โดยใช้เครื่องมืออิเลคทรอนิคเป็นสื่อกลางในการทำงาน	33 80.5%	0 0.0%	5 12.2%	3 7.3%	41 100%	0
3. พนักงานฝ่ายการตลาดใช้ระบบข้อมูล ETMS ช่วยในการวิเคราะห์,ตัดสินใจ และบริหารเขตพื้นที่รับผิดชอบ	31 75.6%	1 2.4%	6 14.6%	3 7.3%	41 100%	0
4. เครื่องมืออิเลคทรอนิคที่จะใช้ร่วมกับระบบข้อมูลETMS คือ เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์ แบบกระเป๋าหิ้ว	27 65.9%	4 9.8%	8 19.5%	2 4.9%	41 100%	0
5. ระบบข้อมูล ETMS องค์กรจะเริ่มใช้จริงกับพนักงานฝ่ายการตลาด ทุกท่าน ในปี พ.ศ.2543	11 26.8%	6 14.6%	15 36.6%	9 22.0%	41 100%	0
6. การพัฒนาปรับปรุง ระบบข้อมูล ETMS เป็นโครงการระยะยาว (มากกว่า3ปี) ที่ต้องพัฒนาอย่างต่อเนื่องขององค์กร	29 70.7%	1 2.4%	7 17.1%	4 9.8%	41 100%	0
7. ประเภทของข้อมูลการตลาดที่กำลังถูกบันทึกเพิ่มลงในระบบข้อมูล ETMS ระยะแรก ได้แก่ ข้อมูลส่วนสถานที่ทำการ และ ข้อมูลส่วนบุคลากร	37 90.2%	0 0.0%	3 7.3%	1 2.4%	41 100%	0
8. ข้อมูลการตลาดส่วนที่เป็นประวัติการซื้อสินค้าของลูกค้า จะได้รับการโอนถ่ายมาจากระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	32 78.0%	0 0.0%	7 17.1%	2 4.9%	41 100%	0
9. วัตถุประสงค์ของการแบ่งข้อมูลออกเป็นส่วนๆ เพื่อง่ายและสดวกต่อการจัดเก็บ,การเปลี่ยนแปลง และการสร้างความสัมพันธ์ของแต่ละข้อมูล	36 87.8%	0 0.0%	3 7.3%	2 4.9%	41 100%	0
10. ส่วนของข้อมูลสถานที่ทำการในระบบข้อมูล ETMS ที่มีโอกาสเปลี่ยนแปลง ได้บ่อย มากกว่าข้อมูลบุคลากร	17 41.5%	15 36.6%	8 19.5%	1 2.4%	41 100%	0
11. ประเภทของลูกค้าที่จัดเก็บในระบบข้อมูล ETMS คือ ลูกค้าที่ซื้อสินค้าทุกคนและลูกค้าที่ไม่ได้ซื้อสินค้าแต่มีความสำคัญ	34 82.9%	3 7.3%	3 7.3%	1 2.4%	41 100%	0

ตารางที่ 15 (ต่อ) แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS

12. ระหัสข้อมูลในระบบข้อมูล ETMS เรียกว่า ID Number และมีลักษณะเป็น 1100-XXXX	10 24.4%	18 43.9%	7 17.1%	6 14.6%	41 100%	0
รวม	303 61.6%	71 14.4%	81 16.5%	37 7.5%	492 100%	0

จากตารางที่15 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ มีความรู้ความเข้าใจต่อตัวระบบข้อมูล ETMS โดยสามารถตอบถูกร้อยละ 61.6 ตอบไม่แน่ใจร้อยละ 16.5 ตอบผิดร้อยละ 14.4 และ ตอบไม่ทราบร้อยละ 7.5

ในรายละเอียดข้อ 2,3,4,6,7,8,9,และ10 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ ส่วนใหญ่มีความเข้าใจถูกต้อง ขณะที่ในรายละเอียดข้อ 1,10และ12 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ ส่วนใหญ่ยังมีความเข้าใจผิด ร้อยละ 56.1, 36.6 และ 43.9 ตามลำดับ และในรายละเอียดข้อ 1,4,5,11 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ บางส่วนยังไม่แน่ใจ ร้อยละ 22.0, 19.5, 36.6 และ 19.5 ตามลำดับ

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Chiang Mai University

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS

ความรู้ความเข้าใจ ต่อตัวระบบข้อมูลการบริหารเขตการทำงาน โดยใช้เครื่องมืออิเลคทรอนิค (ETMS)	พนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร					
	ตอบถูก	ตอบผิด	ไม่แน่ใจ	ไม่ทราบ	รวม	ไม่ตอบ
1. ระบบข้อมูล ที่กำลังจะนำมาใช้มีชื่อเต็มว่า The Electronic Technology Management System	4 21.1%	9 47.4%	4 21.1%	2 10.5%	19 100%	0
2. พนักงานฝ่ายการตลาดใช้ระบบข้อมูล ETMS ในการ บันทึกข้อมูล การตลาดในเขตพื้นที่รับผิดชอบ โดยใช้เครื่องมืออิเลคทรอนิคเป็นสื่อกลางในการทำงาน	17 89.5%	0 0.0%	0 0.0%	2 10.5%	19 100%	0
3. พนักงานฝ่ายการตลาดใช้ระบบข้อมูล ETMS ช่วยใน การวิเคราะห์,ตัดสินใจ และบริหารเขตพื้นที่รับผิดชอบ	15 78.9%	0 0.0%	3 15.8%	1 5.3%	19 100%	0
4. เครื่องมืออิเลคทรอนิคที่จะใช้ร่วมกับระบบข้อมูลETMS คือ เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์ แบบกระเป๋าหิ้ว	16 84.2%	2 10.5%	0 0.0%	1 5.3%	19 100%	0
5. ระบบข้อมูล ETMS องค์กรจะเริ่มใช้จริงกับพนักงานฝ่ายการตลาด ทุกท่าน ในปี พ.ศ.2543	3 15.8%	4 21.1%	9 47.4%	3 15.8%	19 100%	0
6. การพัฒนาปรับปรุง ระบบข้อมูล ETMS เป็นโครงการระยะยาว (มากกว่า3ปี) ที่ต้องพัฒนาอย่างต่อเนื่องขององค์กร	12 63.2%	0 0.0%	6 31.6%	1 5.3%	19 100%	0
7. ประเภทของข้อมูลการตลาดที่กำลังถูกบันทึกเพิ่มลงในระบบข้อมูล ETMS ระยะแรก ได้แก่ ข้อมูลส่วนสถานที่ทำการ และ ข้อมูลส่วนบุคลากร	17 89.5%	0 0.0%	1 5.3%	1 5.3%	19 100%	0
8. ข้อมูลการตลาดส่วนที่เป็นประวัติการซื้อสินค้าของลูกค้า จะได้รับการโอนถ่ายมาจากระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	17 89.5%	0 0.0%	0 0.0%	2 10.5%	19 100%	0
9. วัตถุประสงค์ของการแบ่งข้อมูลออกเป็นส่วนๆ เพื่อง่ายและสดวกต่อการจัดเก็บ,การเปลี่ยนแปลง และการสร้างความสัมพันธ์ของแต่ละข้อมูล	18 94.7%	0 0.0%	0 0.0%	1 5.3%	19 100%	0
10. ส่วนของข้อมูลสถานที่ทำการในระบบข้อมูล ETMS ที่มีโอกาสเปลี่ยนแปลง ได้บ่อย มากกว่าข้อมูลบุคลากร	10 65.6%	4 22.2%	4 22.2%	0 0.0%	18 100%	1
11. ประเภทของลูกค้าที่จัดเก็บในระบบข้อมูล ETMS คือ ลูกค้าที่ซื้อสินค้าทุกคนและลูกค้าที่ไม่ได้ซื้อสินค้าแต่มีความสำคัญ	14 77.8%	3 16.7%	1 5.6%	0 0.0%	18 100%	1

ตารางที่ 16 (ต่อ) แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS

12. ระหัสข้อมูลในระบบข้อมูล ETMS เรียกว่า ID Number และมีลักษณะเป็น 1100-XXXX	5 27.8%	9 50.0%	3 16.7%	1 5.6%	18 100%	1
รวม	148 65.8%	31 13.8%	31 13.8%	15 6.7%	225 100%	3

จากตารางที่16 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร มีความรู้ความเข้าใจต่อตัวระบบข้อมูลETMS โดยสามารถตอบถูกร้อยละ 65.8 ตอบไม่แน่ใจร้อยละ 13.8 ตอบผิดร้อยละ 13.8 และ ตอบไม่ทราบร้อยละ 6.7

ในรายละเอียดข้อ 2,3,4,6,7,8,9,10และ11 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร ส่วนใหญ่ มีความเข้าใจถูกต้อง ขณะที่ในรายละเอียดข้อ 1,10และ12 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร ส่วนใหญ่ยังมีความเข้าใจผิด ร้อยละ 47.4, 22.2 และ 50.0 ตามลำดับ และในรายละเอียดข้อ 1,5,6,10 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร บางส่วนยังไม่แน่ใจ ร้อยละ 21.1, 47.4, 31.6 และ 22.2 ตามลำดับ

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Chiang Mai University

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS

ความรู้ความเข้าใจ ต่อตัวระบบข้อมูลการบริหารเขตการทำงานโดยใช้เครื่องมืออิเลคทรอนิค (ETMS)	พนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด					
	ตอบถูก	ตอบผิด	ไม่แน่ใจ	ไม่ทราบ	รวม	ไม่ตอบ
1. ระบบข้อมูล ที่กำลังจะนำมาใช้มีชื่อเต็มว่า The Electronic Technology Management System	10 16.7%	32 53.3%	13 21.7%	5 8.3%	60 100%	0
2. พนักงานฝ่ายการตลาดใช้ระบบข้อมูล ETMS ในการ บันทึกข้อมูล การตลาดในเขตพื้นที่รับผิดชอบ โดยใช้เครื่องมืออิเลคทรอนิคเป็นสื่อกลางในการทำงาน	50 83.3%	0 0.0%	5 8.3%	5 8.3%	60 100%	0
3. พนักงานฝ่ายการตลาดใช้ระบบข้อมูล ETMS ช่วยในการวิเคราะห์,ตัดสินใจ และบริหารเขตพื้นที่รับผิดชอบ	46 76.7%	1 1.7%	9 15.0%	4 6.7%	60 100%	0
4. เครื่องมืออิเลคทรอนิคที่จะใช้ร่วมกับระบบข้อมูลETMS คือ เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์ แบบกระเป๋าหิ้ว	43 71.7%	6 10.0%	8 13.3%	3 5.0%	60 100%	0
5. ระบบข้อมูล ETMS องค์กรจะเริ่มใช้จริงกับพนักงานฝ่ายการตลาด ทุกท่าน ในปี พ.ศ.2543	14 23.3%	10 16.7%	24 40.0%	12 20.0%	60 100%	0
6. การพัฒนาปรับปรุง ระบบข้อมูล ETMS เป็นโครงการ ระยะยาว (มากกว่า3ปี) ที่ต้องพัฒนาอย่างต่อเนื่องขององค์กร	41 68.3%	1 1.7%	13 21.7%	5 8.3%	60 100%	0
7. ประเภทของข้อมูลการตลาดที่กำลังถูกบันทึกเพิ่มลงในระบบข้อมูล ETMS ระยะแรก ได้แก่ ข้อมูลส่วนสถานที่ทำการ และ ข้อมูลส่วนบุคลากร	54 90.0%	0 0.0%	4 6.7%	2 3.3%	60 100%	0
8. ข้อมูลการตลาดส่วนที่เป็นประวัติการซื้อสินค้าของลูกค้า จะได้รับการโอนถ่ายมาจากระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	49 81.7%	0 0.0%	7 11.7%	4 6.7%	60 100%	0
9. วัตถุประสงค์ของการแบ่งข้อมูลออกเป็นส่วนๆ เพื่อง่ายและสดวกต่อการจัดเก็บ,การเปลี่ยนแปลง และการสร้างความสัมพันธ์ของแต่ละข้อมูล	54 90.0%	0 0.0%	3 5.0%	3 5.0%	60 100%	0
10. ส่วนของข้อมูลสถานที่ทำการในระบบข้อมูล ETMS ที่มีโอกาสเปลี่ยนแปลง ได้บ่อย มากกว่าข้อมูลบุคลากร	27 45.8%	19 32.2%	12 20.3%	1 1.7%	59 100%	1
11. ประเภทของลูกค้าที่จัดเก็บในระบบข้อมูล ETMS คือ ลูกค้าที่ซื้อสินค้าทุกคนและลูกค้าที่ไม่ได้ซื้อสินค้าแต่มีความสำคัญ	48 81.4%	6 10.2%	4 6.8%	1 1.7%	59 100%	1

ตารางที่ 17 (ต่อ) แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS

12. ระหัสข้อมูลในระบบข้อมูล ETMS เรียกว่า ID Number และ มีลักษณะเป็น 1100-XXXX	15 25.4%	27 45.8%	10 16.9%	7 11.9%	59 100%	1
รวม	451 62.9%	102 14.2%	112 15.6%	52 7.3%	717 100%	3

จากตารางที่17 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ มีความรู้ความเข้าใจ ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS โดยสามารถตอบถูกร้อยละ 62.9 ตอบไม่แน่ใจร้อยละ 15.6 ตอบผิดร้อยละ 14.2 และ ตอบไม่ทราบร้อยละ 7.3

ในรายละเอียดข้อ 2,3,4,6,7,8,9 และ11 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ มีความเข้าใจถูกต้อง ขณะที่ในรายละเอียดข้อ 1,10และ12 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ ยังมีความเข้าใจผิด ร้อยละ 53.6, 32.2 และ 45.8 ตามลำดับ และในรายละเอียดข้อ 1,5 และ10 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดบางส่วน ยังไม่แน่ใจ ร้อยละ 21.7, 40.0 และ 20.3 ตามลำดับ

สรุป : พบว่า พนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ มีความรู้ความเข้าใจ ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS คิดเป็น ร้อยละ 62.9 โดย พนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร พนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ มีความรู้ความ เข้าใจ ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS คิดเป็นร้อยละ 65.8 และ 61.6 ตามลำดับ

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้

ความรู้ความเข้าใจ ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรก ก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้	พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ					
	ตอบถูก	ตอบผิด	ไม่แน่ใจ	ไม่ทราบ	รวม	ไม่ตอบ
1. เพื่อสดวกต่อการใช้ ระบบข้อมูล ETMS พนักงานฝ่ายการตลาด ต้องมี ความรู้พื้นฐานทางด้านการใช้คอมพิวเตอร์	40 97.6%	0 0.0%	1 2.4%	0 0.0%	41 100%	0
2. ความรู้พื้นฐาน ทางด้านการพิมพ์ดีด ไม่มีความสำคัญ ต่อการใช้ ระบบข้อมูล ETMS ของ พนักงานฝ่ายการตลาด	24 58.5%	14 34.1%	3 7.3%	0 0.0%	41 100%	0
3. ก่อนเริ่มระบบข้อมูล ETMS พนักงานฝ่ายการตลาด มีหน้าที่ต้องตรวจสอบ แก้ไข และเพิ่มเติม ข้อมูลการตลาดที่มีอยู่ในเขตพื้นที่รับผิดชอบ ให้มีความถูกต้องตลอดเวลา	37 90.2%	3 7.3%	0 0.0%	1 2.4%	41 100%	0
4. พนักงานฝ่ายการตลาด จะต้องศึกษาขั้นตอน, ระเบียบ และวิธีการใช้ ระบบข้อมูล ETMS ด้วยตัวเอง	13 31.7%	22 53.7%	6 14.6%	0 0.0%	41 100%	0
5. พนักงานฝ่ายการตลาด มีหน้าที่ต้อง ศึกษา ทำความเข้าใจ และทราบความสำคัญ ของข้อมูลการตลาดทุกข้อมูลที่ พนักงานฝ่ายการตลาด นำมาเก็บใน ระบบข้อมูล ETMS	35 85.4%	1 2.4%	3 7.3%	2 4.9%	41 100%	0
6. พนักงานฝ่ายการตลาด สามารถเรียกใช้ ข้อมูลการตลาดในเขตพื้นที่รับผิดชอบ ได้ด้วยตัวเอง เมื่อมีการนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้	38 95.0%	1 2.5%	1 2.5%	0 0.0%	40 100%	1
7. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การรับ,การส่ง และการออกคำสั่งซื้อ ของลูกค้าที่มีอยู่ขององค์กร	33 80.5%	3 7.3%	5 12.2%	0 0.0%	41 100%	0
8. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การจัดทำรายงานการเข้าพบลูกค้า (Daily Call Report) ของ พนักงานฝ่ายการตลาด	39 95.1%	1 2.4%	1 2.4%	0 0.0%	41 100%	0
9. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การจด หรือบันทึกความต้องการของลูกค้า เพื่อใช้ประกอบการวิเคราะห์ และตัดสินใจในการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด ทั้งของผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน และที่กำลังจะนำมาจำหน่ายในอนาคต	33 80.5%	0 0.0%	5 12.2%	3 7.3%	41 100%	0
10. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การรับ และการส่งข้อมูลทางการตลาด และเอกสารอื่นๆ ระหว่าง พนักงานฝ่ายการตลาดด้วยกันเอง	2 5.0%	29 72.5%	6 15.0%	3 7.5%	40 100%	1

ตารางที่ 18 (ต่อ) แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้

11. ระบบข้อมูลETMSจะเข้ามาเกี่ยวข้องกับการฝึกอบรมความรู้ที่ทำอยู่เป็นประจำทุกเดือนของ พนักงานฝ่ายการตลาด ในอนาคต	24 58.5%	3 7.3%	11 26.8%	3 7.3%	41 100%	0
12. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การดูแล,การตรวจสอบ และการประเมินผลการทำงานของ พนักงานฝ่ายการตลาด ในอนาคต	26 63.4%	0 0.0%	13 31.7%	2 4.9%	41 100%	0
รวม	344 70.2%	77 15.7%	55 11.2%	14 2.9%	490 100%	2

จากตารางที่18 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ มีความรู้ความเข้าใจต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้ โดยสามารถตอบถูกร้อยละ 70.2 ตอบไม่แน่ใจร้อยละ 11.2 ตอบผิดร้อยละ 15.7 และ ตอบไม่ทราบร้อยละ 2.9

ในรายละเอียดข้อ 1,2,3,5,6,7,8,9,11และ12 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ ส่วนใหญ่ มีความเข้าใจถูกต้อง ขณะที่ในรายละเอียดข้อ 2,4และ10 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ บางส่วนยังมีความเข้าใจผิด ร้อยละ 34.1, 53.7 และ 72.5 และในรายละเอียดข้อ 11และ12 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ บางส่วนยังไม่แน่ใจ ร้อยละ 26.8 และ 31.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้

ความรู้ความเข้าใจ ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรก ก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้	พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร					
	ตอบถูก	ตอบผิด	ไม่แน่ใจ	ไม่ทราบ	รวม	ไม่ตอบ
1. เพื่อสดวกต่อการใช้ ระบบข้อมูล ETMS พนักงานฝ่ายการตลาด ต้องมี ความรู้พื้นฐานทางด้านการใช้คอมพิวเตอร์	19 100%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0
2. ความรู้พื้นฐาน ทางด้านการพิมพ์ดีด ไม่มีความสำคัญ ต่อการใช้ ระบบข้อมูล ETMS ของ พนักงานฝ่ายการตลาด	11 58%	4 21%	3 16%	1 5%	19 100%	0
3. ก่อนเริ่มระบบข้อมูล ETMS พนักงานฝ่ายการตลาด มีหน้าที่ต้องตรวจสอบ แก้ไข และเพิ่มเติม ข้อมูลการตลาดที่มีอยู่ในเขตพื้นที่รับผิดชอบ ให้มีความถูกต้องตลอดเวลา	17 89%	2 11%	0 0%	0 0%	19 100%	0
4. พนักงานฝ่ายการตลาด จะต้องศึกษาขั้นตอน, ระเบียบ และวิธีการใช้ ระบบข้อมูล ETMS ด้วยตัวเอง	9 47%	6 32%	4 21%	0 0%	19 100%	0
5. พนักงานฝ่ายการตลาด มีหน้าที่ต้อง ศึกษา ทำความเข้าใจ และทราบความสำคัญ ของข้อมูลการตลาดทุกข้อมูลที่ พนักงานฝ่ายการตลาด นำมาเก็บใน ระบบข้อมูล ETMS	17 89%	1 5%	0 0%	1 5%	19 100%	0
6. พนักงานฝ่ายการตลาด สามารถเรียกใช้ ข้อมูลการตลาดในเขตพื้นที่รับผิดชอบ ได้ด้วยตัวเอง เมื่อมีการนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้	19 100%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0
7. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การรับ,การส่ง และการออกคำสั่งซื้อ ของลูกค้าที่มีอยู่ขององค์กร	14 74%	1 5%	3 16%	1 5%	19 100%	0
8. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การจัดทำรายงานการเข้าพบลูกค้า (Daily Call Report) ของ พนักงานฝ่ายการตลาด	19 100%	0 0%	0 0%	0 0%	19 100%	0
9. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การจด หรือบันทึกความต้องการของลูกค้า เพื่อใช้ประกอบการวิเคราะห์ และตัดสินใจในการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด ทั้งของผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน และที่กำลังจะนำมาจำหน่ายในอนาคต	18 95%	0 0%	0 0%	1 5%	19 100%	0
10. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การรับ และการส่งข้อมูลทางการตลาด และเอกสารอื่นๆ ระหว่าง พนักงานฝ่ายการตลาดด้วยกันเอง	2 11%	12 63%	4 21%	1 5%	19 100%	0

ตารางที่ 19 (ต่อ) แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้

11. ระบบข้อมูลETMSจะเข้ามาเกี่ยวข้องกับการฝึกอบรมความรู้ที่ทำอยู่เป็นประจำทุกเดือนของ พนักงานฝ่ายการตลาด ในอนาคต	12 63%	0 0%	4 21%	3 16%	19 100%	0
12. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การดูแล,การตรวจสอบ และการประเมินผลการทำงานของ พนักงานฝ่ายการตลาด ในอนาคต	13 68%	0 0%	5 26%	1 5%	19 100%	0
รวม	170 74.6%	26 11.4%	23 10.1%	9 3.9%	228 100%	0

จากตารางที่19 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร มีความรู้ความเข้าใจต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้โดยสามารถตอบถูกร้อยละ 74.6 ตอบไม่แน่ใจร้อยละ 10.1 ตอบผิดร้อยละ 11.4 และ ตอบไม่ทราบร้อยละ 3.9

ในรายละเอียดข้อ 1,2,3,5,6,7,8,9,11และ12 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร ส่วนใหญ่มีความเข้าใจถูกต้อง ขณะที่ในรายละเอียดข้อ 2,4และ10 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร บางส่วนยังมีความเข้าใจผิด ร้อยละ 21.1, 32.0 และ 63.0 และในรายละเอียดข้อ 4,10,11และ12 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร บางส่วนยังไม่แน่ใจ ร้อยละ 21.0, 21.0, 21.0 และ 26.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้

ความรู้ความเข้าใจ ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรก ก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้	พนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด					
	ตอบถูก	ตอบผิด	ไม่แน่ใจ	ไม่ทราบ	รวม	ไม่ตอบ
1. เพื่อสดวกต่อการใช้ ระบบข้อมูล ETMS พนักงานฝ่ายการตลาด ต้องมี ความรู้พื้นฐานทางด้านการใช้คอมพิวเตอร์	59 98.3%	0 0.0%	1 1.7%	0 0.0%	60 100%	0
2. ความรู้พื้นฐาน ทางด้านการพิมพ์ดีด ไม่มีความสำคัญ ต่อการใช้ ระบบข้อมูล ETMS ของ พนักงานฝ่ายการตลาด	35 58.3%	18 30.0%	6 10.0%	1 1.7%	60 100%	0
3. ก่อนเริ่มระบบข้อมูล ETMS พนักงานฝ่ายการตลาด มีหน้าที่ต้องตรวจสอบ แก้ไข และเพิ่มเติม ข้อมูลการตลาดที่มีอยู่ในเขตพื้นที่รับผิดชอบ ให้มีความถูกต้องตลอดเวลา	54 90.0%	5 8.3%	0 0.0%	1 1.7%	60 100%	0
4. พนักงานฝ่ายการตลาด จะต้องศึกษาขั้นตอน, ระเบียบ และวิธีการใช้ ระบบข้อมูล ETMS ด้วยตัวเอง	22 36.7%	28 46.7%	10 16.7%	0 0.0%	60 100%	0
5. พนักงานฝ่ายการตลาด มีหน้าที่ต้อง ศึกษา ทำความเข้าใจ และทราบความสำคัญ ของข้อมูลการตลาดทุกข้อมูลที่พนักงานฝ่ายการตลาด นำมาเก็บใน ระบบข้อมูล ETMS	52 86.7%	2 3.3%	3 5.0%	3 5.0%	60 100%	0
6. พนักงานฝ่ายการตลาด สามารถเรียกใช้ ข้อมูลการตลาดในเขตพื้นที่รับผิดชอบ ได้ด้วยตัวเอง เมื่อมีการนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้	57 96.6%	1 1.7%	1 1.7%	0 0.0%	59 100%	1
7. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การรับ,การส่ง และการออกคำสั่งซื้อ ของลูกค้าที่มีอยู่ขององค์กร	47 78.3%	4 6.7%	8 13.3%	1 1.7%	60 100%	0
8. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การจัดทำรายงานการเข้าพบลูกค้า (Daily Call Report) ของ พนักงานฝ่ายการตลาด	58 96.7%	1 1.7%	1 1.7%	0 0.0%	60 100%	0
9. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การจด หรือบันทึกความต้องการของลูกค้า เพื่อใช้ประกอบการวิเคราะห์ และตัดสินใจในการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด ทั้งของผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่ายอยู่ในปัจจุบัน และที่กำลังจะนำมาจำหน่ายในอนาคต	51 85.0%	0 0.0%	5 8.3%	4 6.7%	60 100%	0

ตารางที่ 20 (ต่อ) แสดงจำนวนและร้อยละ ของข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ของพนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้

10. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การรับ และการส่งข้อมูลทางการตลาด และเอกสารอื่นๆ ระหว่าง พนักงานฝ่ายการตลาดด้วยกันเอง	4 6.8%	41 69.5%	10 16.9%	4 6.8%	59 100%	1
11. ระบบข้อมูลETMSจะเข้ามาเกี่ยวข้องกับการฝึกอบรมความรู้ที่ทำอยู่เป็นประจำทุกเดือนของ พนักงานฝ่ายการตลาด ในอนาคต	36 60.0%	3 5.0%	15 25.0%	6 10.0%	60 100%	0
12. ระบบข้อมูล ETMS จะเข้ามาเกี่ยวข้องกับ การดูแล,การตรวจสอบ และการประเมินผลการทำงานของ พนักงานฝ่ายการตลาด ในอนาคต	39 65.0%	0 0.0%	18 30.0%	3 5.0%	60 100%	0
รวม	514 71.6%	103 14.3%	78 10.9%	23 3.2%	718 100%	2

จากตารางที่20 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ มีความรู้ความเข้าใจ ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้ โดยสามารถตอบถูกร้อยละ 71.6 ตอบไม่แน่ใจร้อยละ 10.9 ตอบผิดร้อยละ 14.3 และ ตอบไม่ทราบร้อยละ 3.2

ในรายละเอียดข้อ 1,2,3,5,6,7,8,9,11และ12 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ มีความเข้าใจถูกต้อง ขณะที่ในรายละเอียดข้อ 2,4และ10 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดบางส่วน ยังมีความเข้าใจผิด ร้อยละ 30.0, 46.7 และ 69.5 ตามลำดับ และในรายละเอียดข้อ 11และ12 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดบางส่วน ยังไม่แน่ใจ ร้อยละ 25.0 และ 30.0 ตามลำดับ

สรุป : พบว่า พนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ มีความรู้ความเข้าใจ ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้ คิดเป็นร้อยละ 71.6 โดย พนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร พนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ มีความรู้ความเข้าใจ ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้ คิดเป็นร้อยละ 74.6 และ 70.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 21 ตารางสรุปข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ทั้ง 3 ส่วนย่อย ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อระบบข้อมูล ETMS

ความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาด	พนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ					
	ตอบถูก	ตอบผิด	ไม่แน่ใจ	ไม่ทราบ	รวม	ไม่ตอบ
1. ต่อ ประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS	356 72.7%	45 9.2%	82 16.7%	7 1.4%	490 100%	2
2. ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS	303 61.6%	71 14.4%	81 16.5%	37 7.5%	492 100%	0
3. ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้	344 70.2%	77 15.7%	55 11.2%	14 2.9%	490 100%	2
ค่าร้อยละเฉลี่ยโดยรวม ด้านความรู้ความเข้าใจ ต่อระบบข้อมูล ETMS	1003 68.1%	193 13.1%	218 14.8%	58 4.0%	1472 100%	4

จากตารางที่21 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ มีความรู้ความเข้าใจต่อประโยชน์ของระบบข้อมูลETMS ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้ โดยสามารถตอบคำถามทั้ง 3 ส่วนรวมกันถูกร้อยละ 68.1 ตอบไม่แน่ใจร้อยละ 14.8 ตอบผิดร้อยละ 13.1 และ ตอบไม่ทราบร้อยละ 4.0

จากการศึกษาพบว่า พนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ มีความรู้ความเข้าใจ ต่อประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS ดีที่สุด โดยตอบถูกร้อยละ 72.7 รองลงมาคือ มีความรู้ความเข้าใจ ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้ และต่อตัวระบบข้อมูล ETMS โดยตอบถูกร้อยละ 70.2 และ 61.6 ตามลำดับ

ตารางที่ 22 ตารางสรุปข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ทั้ง 3 ส่วนย่อย ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร ต่อระบบข้อมูล ETMS

ความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาด	พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร					
	ตอบถูก	ตอบผิด	ไม่แน่ใจ	ไม่ทราบ	รวม	ไม่ตอบ
1. ต่อ ประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS	178 78.4%	16 7.0%	30 13.2%	3 1.3%	227 100%	1
2. ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS	148 65.8%	31 13.8%	31 13.8%	15 6.7%	225 100%	3
3. ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้	170 74.6%	26 11.4%	23 10.1%	9 3.9%	228 100%	0
ค่าร้อยละเฉลี่ยโดยรวม ด้านความรู้ความเข้าใจ ต่อระบบข้อมูล ETMS	496 72.9%	73 10.7%	84 12.4%	27 4.0%	680 100%	4

จากตารางที่22 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร มีความรู้ความเข้าใจต่อประโยชน์ของระบบข้อมูลETMS ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้ โดยสามารถตอบคำถามทั้ง 3 ส่วนรวมกันถูกร้อยละ 72.9 ตอบไม่แน่ใจร้อยละ 12.4 ตอบผิดร้อยละ 10.7 และ ตอบไม่ทราบร้อยละ 4.0

จากการศึกษาพบว่า พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร มีความรู้ความเข้าใจ ต่อประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS ดีที่สุด โดยตอบถูกร้อยละ 78.4 รองลงมาคือ มีความรู้ความเข้าใจ ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้ และต่อตัวระบบข้อมูล ETMS โดยตอบถูกร้อยละ 74.6 และ 65.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 23 ตารางสรุปข้อมูลทัศนคติด้าน ความรู้ความเข้าใจ ทั้ง 3 ส่วนย่อย ของพนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด ต่อระบบข้อมูล ETMS

ความรู้ความเข้าใจของพนักงานฝ่ายการตลาด	พนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด					
	ตอบถูก	ตอบผิด	ไม่แน่ใจ	ไม่ทราบ	รวม	ไม่ตอบ
1.ต่อ ประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS	534 74.5%	61 8.5%	112 15.6%	10 1.4%	717 100%	3
2. ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS	451 62.9%	102 14.2%	112 15.6%	52 7.3%	717 100%	3
3. การเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้	514 71.6%	103 14.3%	78 10.9%	23 3.25	718 100%	2
ค่าร้อยละเฉลี่ยโดยรวม ด้านความรู้ความเข้าใจ ต่อระบบข้อมูล ETMS	1499 69.7%	266 12.4%	302 14.0%	85 3.9%	2152 100%	8

จากตารางที่23 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ มีความรู้ความเข้าใจต่อประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS ต่อตัวระบบข้อมูล ETMS ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้ โดยสามารถตอบคำถามทั้ง 3 ส่วนรวมกันถูกร้อยละ 69.7 ตอบไม่แน่ใจร้อยละ 12.4 ตอบผิดร้อยละ 14.0 และตอบไม่ทราบร้อยละ 3.9

จากการศึกษาพบว่า พนักงานฝ่ายการตลาดส่วนใหญ่ มีความรู้ความเข้าใจ ต่อประโยชน์ของระบบข้อมูล ETMS ดีที่สุด โดยตอบถูกร้อยละ 74.5 รองลงมาคือ มีความรู้ความเข้าใจ ต่อการเตรียมความพร้อมในระยะแรกก่อนนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้ และต่อตัวระบบข้อมูล ETMS โดยตอบถูกร้อยละ 71.6 และ 62.9 ตามลำดับ

4.3 ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูลETMS

เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับ ความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูล ETMS โดยเนื้อหา ด้านความคิดเห็นและความรู้สึก ในแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 2 ส่วนย่อยดังนี้

1) แบบสอบถามความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูลETMS ประกอบด้วยคำถามย่อยจำนวน 16 ข้อ (ข้อ 1 – 16) ผลการศึกษาได้แสดงไว้ในตารางที่ 24-26 หน้า 63-76

2) แบบสอบถามความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูล ETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน ประกอบด้วยคำถามย่อยจำนวน 20 ข้อ (ข้อ 17 – 36) ผลการศึกษาและข้อเท็จจริงของคำถามแต่ละข้อได้แสดงไว้ในตารางที่ 27-29 หน้า 77-92

สำหรับสรุปผลการศึกษาด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูล ETMS ทั้ง 2 ส่วนย่อยรวมกัน ของพนักงานฝ่ายการตลาดระดับปฏิบัติการ พนักงานฝ่ายการตลาดระดับบริหาร และพนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด ได้แสดงไว้ในตารางที่ 30-32 หน้า 93-95

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Chiang Mai University

ตารางที่ 24 แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อระบบข้อมูล ETMS

ความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อระบบข้อมูล ETMS	พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ								
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด	ไม่เห็นด้วย	รวม	ไม่ตอบ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ธุรกิจยาทั่วไปควรจะมี การนำ เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว มาใช้กับพนักงานขายมากขึ้น	5 12.2%	32 78.0%	4 9.8%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.02	เห็นด้วยมาก
2. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะมีความสำคัญมากขึ้น ต่อธุรกิจยาในอนาคต	7 17.1%	27 65.9%	7 17.1%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.00	เห็นด้วยมาก
3. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะเป็นประโยชน์ต่อการทำงาน ของพนักงานฝ่ายการตลาดมากขึ้น	13 31.7%	27 65.9%	1 2.4%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.29	เห็นด้วยมาก
4. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาดทำงานด้วย ความมั่นใจมากขึ้น ในเรื่อง ความถูกต้องของข้อมูล	11 26.8%	21 51.2%	8 19.5%	1 2.4%	0 0.0%	41 100%	0	3.02	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 24 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อระบบข้อมูล ETMS

5. เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้วจะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาดมี การปรับตัวเข้ากับสังคมและเทคโนโลยี ที่กำลังมีการเปลี่ยนแปลงได้เหมาะสมมากขึ้น	7 17.1%	26 63.4%	8 19.5%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	2.98	เห็นด้วยมาก
6. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้วจะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาดได้ฝึก คิดและวิเคราะห์ข้อมูล ได้เพิ่มมากขึ้น	9 22.0%	27 65.9%	5 12.2%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.10	เห็นด้วยมาก
7. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้วจะช่วยเสริมให้พนักงานฝ่ายการตลาดเกิด ความรอบคอบ และมีข้อมูลในการตัดสินใจ ในการทำงานมากขึ้น	7 17.1%	24 58.5%	6 14.6%	4 9.8%	0 0.0%	41 100%	0	2.83	เห็นด้วยมาก
8. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้วจะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาด สามารถ เผยแพร่ความรู้ใหม่ๆของสินค้าสู่ลูกค้าได้เร็วขึ้น	9 22.0%	24 58.5%	8 19.5%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.02	เห็นด้วยมาก
9. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้วจะช่วย ลดเวลา การทำรายงานของพนักงานฝ่ายการตลาดได้มากขึ้น	11 26.8%	24 58.5%	6 14.6%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.12	เห็นด้วยมาก
10. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้วจะช่วยลดความผิดพลาด อันเกิดจากการใช้ ความจำ ของบุคคลได้มากขึ้น	14 34.1%	21 51.2%	6 14.6%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.20	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 24 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อระบบข้อมูล ETMS

11. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาด รับ/ส่ง ข้อมูลทางการตลาดได้ รวดเร็วมากขึ้น เพราะสามารถรับข้อมูลได้ทันทีที่ต้องการโดยผ่านข้อมูลมาทางสายโทรศัพท์	16 39.0%	22 53.7%	3 7.3%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.32	เห็นด้วยมาก
12. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาดสามารถ แก้ปัญหาที่พบ ในการทำงานได้ทันที / รวดเร็วมากขึ้น	10 24.4%	16 39.0%	14 34.1%	1 2.4%	0 0.0%	41 100%	0	2.85	เห็นด้วยมาก
13. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถ ในการทำงาน ของ พนักงานฝ่ายการตลาดได้มากขึ้น	7 17.1%	31 75.6%	3 7.3%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.10	เห็นด้วยมาก
14. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วย พนักงานใหม่ ของฝ่ายการตลาด เรียนรู้ เขตการทำงานที่รับผิดชอบ ได้อย่างรวดเร็ว เพราะสามารถ ศึกษาจากข้อมูลการตลาดที่มีอยู่แล้วในเครื่องไมโครคอมพิวเตอร์	12 29.3%	26 63.4%	2 4.9%	1 2.4%	0 0.0%	41 100%	0	3.20	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 24 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อระบบข้อมูล ETMS

15. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วย ลดการสูญหาย ของข้อมูลทางการตลาดจากเดิมที่ขึ้นกับการเก็บรักษาของพนักงานฝ่ายการตลาดแต่ละคน มาเป็นการเก็บไว้ที่ศูนย์ข้อมูลส่วนกลางขององค์กรแทน	13 31.7%	23 56.1%	4 9.8%	1 2.4%	0 0.0%	41 100%	0	3.17	เห็นด้วยมาก
16. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะมีประสิทธิภาพหรือไม่ ขึ้นอยู่กับ ความร่วมมือของพนักงานฝ่ายการตลาด เป็นสำคัญ	20 48.8%	21 51.2%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.49	เห็นด้วยมาก
รวม	171 26.1%	392 59.8%	85 13.0%	8 1.2%	0 0.0%	656 100%	0	3.11	เห็นด้วยมาก

จากตารางที่24 พบว่า พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ มีความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อระบบข้อมูล ETMS โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก และมีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 3.11 และเมื่อจำแนกในรายละเอียดแต่ละข้อ พบว่าทุกข้อมีระดับคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก ทั้งหมด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ตารางที่ 25 แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร ต่อระบบข้อมูล ETMS

ความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อระบบข้อมูล ETMS	พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร								
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด	ไม่เห็นด้วย	รวม	ไม่ตอบ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ธุรกิจยาทั่วไปควรจะมี การนำ เครื่องไมรโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้วมาใช้กับพนักงานขายมากขึ้น	1 5.3%	10 52.6%	7 36.8%	1 5.3%	0 0.0%	19 100%	0	2.58	เห็นด้วยมาก
2. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะมีความสำคัญมากขึ้น ต่อธุรกิจยาในอนาคต	1 5.3%	15 78.9%	3 15.8%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	2.90	เห็นด้วยมาก
3. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะเป็นประโยชน์ต่อการทำงาน ของพนักงานฝ่ายการตลาดมากขึ้น	3 15.8%	13 68.4%	3 15.8%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.00	เห็นด้วยมาก
4. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาดทำงานด้วย ความมั่นใจมากขึ้น ในเรื่องความถูกต้องของข้อมูล	4 21.1%	9 47.4%	5 26.3%	1 5.3%	0 0.0%	19 100%	0	2.84	เห็นด้วยมาก
5. เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้วจะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาดมีการปรับตัวเข้ากับสังคมและเทคโนโลยี ที่กำลังมีการเปลี่ยนแปลงได้เหมาะสมมากขึ้น	4 21.1%	11 57.9%	4 21.1%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.00	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 25 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร ต่อระบบข้อมูล ETMS

6. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาดได้ฝึก คิดและวิเคราะห์ข้อมูล ได้เพิ่มมากขึ้น	2 10.5%	10 52.6%	7 36.8%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	2.74	เห็นด้วยมาก
7. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยเสริมให้พนักงานฝ่ายการตลาดเกิด ความรอบคอบ และมีข้อมูลในการตัดสินใจ ในการทำงานมากขึ้น	1 5.3%	13 68.4%	4 21.1%	1 5.3%	0 0.0%	19 100%	0	2.74	เห็นด้วยมาก
8. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาด สามารถ เผยแพร่ความรู้ใหม่ๆของสินค้า สู่ลูกค้าได้เร็วขึ้น	5 26.3%	7 36.8%	4 21.1%	1 5.3%	2 10.5%	19 100%	0	2.63	เห็นด้วยมาก
9. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วย ลดเวลา การทำรายงานของพนักงานฝ่ายการตลาดได้มากขึ้น	5 26.3%	7 36.8%	6 31.6%	0 0.0%	1 5.3%	19 100%	0	2.79	เห็นด้วยมาก
10. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยลดความผิดพลาด อันเกิดจากการใช้ ความจำ ของบุคคลได้มากขึ้น	4 21.1%	11 57.9%	3 15.8%	1 5.3%	0 0.0%	19 100%	0	2.95	เห็นด้วยมาก
11. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้วจะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาด รับ/ส่ง ข้อมูลทางการตลาดได้ รวดเร็ว มากขึ้น เพราะสามารถรับข้อมูลได้ทันทีที่ต้องการโดยผ่านข้อมูลมาทางสายโทรศัพท์	6 31.6%	13 68.4%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.32	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 25 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร ต่อระบบข้อมูล ETMS

12. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาดสามารถ แก้ปัญหาที่พบ ในการทำงานได้ทันที / รวดเร็วมากขึ้น	2 10.5%	8 42.1%	6 31.6%	2 10.5%	1 5.3%	19 100%	0	2.42	เห็นด้วยมาก
13. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถ ในการทำงาน ของ พนักงานฝ่ายการตลาด ได้มากขึ้น	1 5.3%	14 73.7%	4 21.1%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	2.84	เห็นด้วยมาก
14. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วย พนักงานใหม่ ของฝ่ายการตลาด เรียนรู้ เขตการทำงานที่รับผิดชอบ ได้อย่างรวดเร็ว เพราะสามารถ ศึกษาจากข้อมูลการตลาดที่มีอยู่แล้ว ในเครื่องไมโครคอมพิวเตอร์	2 10.5%	15 78.9%	2 10.5%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.00	เห็นด้วยมาก
15. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วย ลดการสูญหาย ของข้อมูลทางการตลาดจากเดิมที่ขึ้นกับการเก็บรักษาของพนักงานฝ่ายการตลาดแต่ละคน มาเป็นการเก็บไว้ที่ศูนย์ข้อมูลส่วนกลางขององค์กรแทน	4 21.1%	15 78.9%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.21	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 25 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร ต่อระบบข้อมูล ETMS

16. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะมีประสิทธิภาพหรือไม่ ขึ้นอยู่กับ ความร่วมมือของพนักงานฝ่ายการตลาด เป็นสำคัญ	4 21.1%	15 78.9%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.21	เห็นด้วยมาก
รวม	49 16.1%	186 61.2%	58 19.1%	7 2.3%	4 1.3%	304 100%	0	2.89	เห็นด้วยมาก

จากตารางที่ 25 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร มีความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อระบบข้อมูล ETMS โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก และมีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 2.89 และเมื่อจำแนกในรายละเอียดแต่ละข้อ พบว่าทุกข้อมีระดับคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก ทั้งหมด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ตารางที่ 26 แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด ต่อระบบข้อมูล ETMS

ความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อระบบข้อมูล ETMS	พนักงานทั้งหมด								
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด	ไม่เห็นด้วย	รวม	ไม่ตอบ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ธุรกิจยาทั่วไปควรจะมี การนำ เครื่องไมรโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้วมาใช้กับพนักงานขายมากขึ้น	6 10.0%	42 70.0%	11 18.3%	1 1.7%	0 0.0%	60 100%	0	2.88	เห็นด้วยมาก
2. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะมีความสำคัญมากขึ้น ต่อธุรกิจยาในอนาคต	8 13.3%	42 70.0%	10 16.7%	0 0.0%	0 0.0%	60 100%	0	2.97	เห็นด้วยมาก
3. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะเป็นประโยชน์ต่อการทำงาน ของพนักงานฝ่ายการตลาดมากขึ้น	16 26.7%	40 66.7%	4 6.7%	0 0.0%	0 0.0%	60 100%	0	3.20	เห็นด้วยมาก
4. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาดทำงานด้วย ความมั่นใจมากขึ้น ในเรื่องความถูกต้องของข้อมูล	15 25.0%	30 50.0%	13 21.7%	2 3.3%	0 0.0%	60 100%	0	2.97	เห็นด้วยมาก
5. เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้วจะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาดมีการปรับตัวเข้ากับสังคมและเทคโนโลยี ที่กำลังมีการเปลี่ยนแปลงได้เหมาะสมมากขึ้น	11 18.3%	37 61.7%	12 20.0%	0 0.0%	0 0.0%	60 100%	0	2.98	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 26 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด ต่อระบบข้อมูล ETMS

6. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาดได้ฝึก คิดและวิเคราะห์ข้อมูล ได้เพิ่มมากขึ้น	11 18.3%	37 61.7%	12 20.0%	0 0.0%	0 0.0%	60 100%	0	2.98	เห็นด้วยมาก
7. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยเสริมให้พนักงานฝ่ายการตลาดเกิด ความรอบคอบ และมีข้อมูลในการตัดสินใจ ในการทำงานมากขึ้น	8 13.3%	37 61.7%	10 16.7%	5 8.3%	0 0.0%	60 100%	0	2.80	เห็นด้วยมาก
8. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาด สามารถ เผยแพร่ความรู้ใหม่ๆของสินค้า สู่ลูกค้าได้เร็วขึ้น	14 23.3%	31 51.7%	12 20.0%	1 1.7%	2 3.3%	60 100%	0	2.90	เห็นด้วยมาก
9. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วย ลดเวลา การทำรายงานของพนักงานฝ่ายการตลาดได้มากขึ้น	16 26.7%	31 51.7%	12 20.0%	0 0.0%	1 1.7%	60 100%	0	3.02	เห็นด้วยมาก
10. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยลดความผิดพลาด อันเกิดจากการใช้ ความจำ ของบุคคลได้มากขึ้น	18 30.0%	32 53.3%	9 15.0%	1 1.7%	0 0.0%	60 100%	0	3.12	เห็นด้วยมาก
11. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้วจะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาด รับ/ส่ง ข้อมูลทางการตลาดได้ รวดเร็ว มากขึ้น เพราะสามารถรับข้อมูลได้ทันทีที่ต้องการโดยผ่านข้อมูลมาทางสายโทรศัพท์	22 36.7%	35 58.3%	3 5.0%	0 0.0%	0 0.0%	60 100%	0	3.32	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 26 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด ต่อระบบข้อมูล ETMS

12. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาดสามารถ แก้ปัญหาที่พบ ในการทำงานได้ทันที / รวดเร็วมากขึ้น	12 20.0%	24 40.0%	20 33.3%	3 5.0%	1 1.7%	60 100%	0	2.72	เห็นด้วยมาก
13. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถ ในการทำงาน ของ พนักงานฝ่ายการตลาด ได้มากขึ้น	8 13.3%	45 75.0%	7 11.7%	0 0.0%	0 0.0%	60 100%	0	3.02	เห็นด้วยมาก
14. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วย พนักงานใหม่ ของฝ่ายการตลาด เรียนรู้ เขตการทำงานที่รับผิดชอบ ได้อย่างรวดเร็ว เพราะสามารถ ศึกษาจากข้อมูลการตลาดที่มีอยู่แล้ว ในเครื่องไมโครคอมพิวเตอร์	14 23.3%	41 68.3%	4 6.7%	1 1.7%	0 0.0%	60 100%	0	3.13	เห็นด้วยมาก
15. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วย ลดการสูญหาย ของข้อมูลทางการตลาดจากเดิมที่ขึ้นกับการเก็บรักษาของพนักงานฝ่ายการตลาดแต่ละคน มาเป็นการเก็บไว้ที่ศูนย์ข้อมูลส่วนกลางขององค์กรแทน	17 28.3%	38 63.3%	4 6.7%	1 1.7%	0 0.0%	60 100%	0	3.18	เห็นด้วยมาก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ตารางที่ 26 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด ต่อระบบข้อมูล ETMS

16. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะมีประสิทธิภาพหรือไม่ ขึ้นอยู่กับ ความร่วมมือของพนักงานฝ่ายการตลาด เป็นสำคัญ	24 40.0%	36 60.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	60 100%	0	3.40	เห็นด้วยมาก
รวม	220 22.9%	578 60.2%	143 14.9%	15 1.6%	4 0.4%	960 100%	0	3.04	เห็นด้วยมาก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

จากตารางที่26 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด มีความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อระบบข้อมูล ETMS โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก และมีค่าเฉลี่ยโดยรวมของทุกข้อเท่ากับ 3.04 และเมื่อจำแนกในรายละเอียดแต่ละข้อ พบว่าทุกข้อมีระดับคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก โดยแต่ละรายการสามารถจำแนกตามระดับการแปลผลได้ดังนี้

- คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 3.50 – 4.00 หมายถึง "เห็นด้วยมากที่สุด" ไม่มี
- คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 1.50 – 2.49 หมายถึง "เห็นด้วยน้อย" ไม่มี
- คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 0.50 – 1.49 หมายถึง "เห็นด้วยน้อยที่สุด" ไม่มี
- คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 0.00 – 0.49 หมายถึง "ไม่เห็นด้วย" ไม่มี
- คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 2.50 – 3.49 หมายถึง "เห็นด้วยมาก" โดยสามารถเรียงลำดับค่าเฉลี่ยของแต่ละข้อจากมากไปน้อย ได้ดังนี้

1. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะมีประสิทธิภาพหรือไม่ขึ้นอยู่กับความร่วมมือของพนักงานฝ่ายการตลาด เป็นสำคัญ
2. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาด รับ/ส่ง ข้อมูลทางการตลาดได้ รวดเร็ว มากขึ้น เพราะสามารถรับข้อมูลได้ทันทีที่ต้องการโดยผ่านข้อมูลมาทางสายโทรศัพท์
3. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะเป็นประโยชน์ต่อการทำงาน ของพนักงานฝ่ายการตลาดมากขึ้น
4. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยลดการสูญหายของข้อมูลทางการตลาด จากเดิมที่ขึ้นกับการเก็บรักษาของพนักงานฝ่ายการตลาดแต่ละคน มาเป็นการเก็บไว้ที่ศูนย์ข้อมูลส่วนกลางขององค์กรแทน
5. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยพนักงานใหม่ของฝ่ายการตลาด เรียนรู้เขตการทำงานที่รับผิดชอบได้อย่างรวดเร็ว เพราะสามารถศึกษาจากข้อมูลการตลาดที่มีอยู่แล้วในเครื่องไมโครคอมพิวเตอร์
6. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยลดความผิดพลาด อันเกิดจากการใช้ ความจำ ของบุคคลได้มากขึ้น
7. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยลดเวลาการทำรายงาน ของพนักงานฝ่ายการตลาดได้มากขึ้น
8. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถ ในการทำงานของพนักงานฝ่ายการตลาดได้มากขึ้น
9. เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาดมีการปรับตัวเข้ากับสังคมและเทคโนโลยี ที่กำลังมีการเปลี่ยนแปลงได้เหมาะสมมากขึ้น

10. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาดได้ฝึกคิด และวิเคราะห์ข้อมูล ได้เพิ่มมากขึ้น
11. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะมีความสำคัญมากขึ้น ต่อธุรกิจยาในอนาคต
12. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาดทำงานด้วย ความมั่นใจมากขึ้น ในเรื่องความถูกต้องของข้อมูล
13. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาด สามารถเผยแพร่ความรู้ใหม่ๆของสินค้าสู่ลูกค้าได้เร็วขึ้น
14. ธุรกิจยาทั่วไปควรจะมี การนำ เครื่องไมรโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้วมาใช้กับพนักงานขายมากขึ้น
15. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยเสริมให้พนักงานฝ่ายการตลาดเกิด ความรอบคอบ และมีข้อมูลในการตัดสินใจ ในการทำงานมากขึ้น
16. การบริหารเขตการทำงานด้วย เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์แบบกระเป๋าหิ้ว จะช่วยให้พนักงานฝ่ายการตลาดสามารถ แก้ปัญหาที่พบ ในการทำงานได้ทันที / รวดเร็วมากขึ้น

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Chiang Mai University

ตารางที่ 27 แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

ความคิดเห็น และความรู้สึก เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ								
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด	ไม่เห็นด้วย	รวม	ไม่ตอบ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
17. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพใน การประสานงาน ระหว่างพนักงานขายในพื้นที่เดียวกัน ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากมีการใช้ข้อมูลชุดเดียวกัน ทำให้เกิดความเข้าใจในการทำงานไปในทางเดียวกัน	10 24.4%	25 61.0%	6 14.6%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.10	เห็นด้วยมาก
18. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้ฝ่ายการตลาดทำงานด้วย ความมั่นใจมากขึ้น ในเรื่องความถูกต้องของข้อมูล ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	10 24.4%	23 56.1%	8 19.5%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.05	เห็นด้วยมาก
19. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาดได้ คิดและวิเคราะห์ข้อมูล ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	6 14.6%	28 68.3%	6 14.6%	1 2.4%	0 0.0%	41 100%	0	2.95	เห็นด้วยมาก
20. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยเสริม ความรอบคอบ ในการทำงานของพนักงานฝ่ายการตลาดมากขึ้น ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากมีข้อมูลที่ใช้ในการตัดสินใจมากขึ้น	9 22.0%	26 63.4%	6 14.6%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.07	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 27 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

21. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้องค์กรสามารถ เผยแพร่ความรู้ใหม่ๆของสินค้า ได้เร็วกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	8 19.5%	22 53.7%	10 24.4%	1 2.4%	0 0.0%	41 100%	0	2.90	เห็นด้วยมาก
22. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริง จะช่วย ลดเวลาการทำรายงานของพนักงานฝ่ายการตลาด ให้น้อยลงกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	8 19.5%	25 61.0%	6 14.6%	1 2.4%	1 2.4%	41 100%	0	2.93	เห็นด้วยมาก
23. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะ จะช่วยลดความผิดพลาด อันเกิดจากการใช้ ความจำ ของบุคคลได้มากกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	11 26.8%	27 65.9%	3 7.3%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.20	เห็นด้วยมาก
24. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาด รับ/ส่ง ข้อมูลทางการตลาดได้ รวดเร็ว มากขึ้นกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	12 29.3%	26 63.4%	3 7.3%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.22	เห็นด้วยมาก
25. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้พนักงานฝ่ายการตลาดสามารถ แก้ปัญหา ในการทำงานได้ทันทีและรวดเร็ว ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	8 19.5%	22 53.7%	10 24.4%	1 2.4%	0 0.0%	41 100%	0	2.90	เห็นด้วยมาก
26. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยลด การสูญหาย ของข้อมูลทางการตลาด ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	10 24.4%	24 58.5%	7 17.1%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.07	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 27 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

27. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยให้องค์กรมีการตรวจสอบข้อมูลที่ได้รับ ได้มาก และ รวดเร็ว กว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	10 24.4%	28 68.3%	3 7.3%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.17	เห็นด้วยมาก
28. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะทำให้องค์กร มีข้อมูลการตลาดที่มี คุณภาพ.ปริมาณและความทันสมัยของข้อมูล มากขึ้นกว่าระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	7 17.1%	29 70.7%	5 12.2%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.05	เห็นด้วยมาก
29. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะทำให้องค์กรเพิ่มประสิทธิภาพใน การรวบรวม ความคิดเห็นของลูกค้าทั่วประเทศ ได้มากและเร็วกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	8 19.5%	26 63.4%	5 12.2%	2 4.9%	0 0.0%	41 100%	0	2.98	เห็นด้วยมาก
30. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยเสริม ประสิทธิภาพการทำงานของฝ่ายบริหารงาน ขององค์กร ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	7 17.1%	27 65.9%	7 17.1%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.00	เห็นด้วยมาก
31. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยเสริม ประสิทธิภาพของผู้บริหารในการจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่ ขององค์กร ได้ดีกว่าระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	8 20.5%	18 46.2%	13 33.3%	0 0.0%	0 0.0%	39 100%	2	2.87	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 27 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

32. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยหัวหน้างาน ในการวิเคราะห์และวัดผลการปฏิบัติงานของพนักงานฝ่ายการตลาด ได้ดีกว่าระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	7 17.5%	18 45.0%	15 37.5%	0 0.0%	0 0.0%	40 100%	1	2.80	เห็นด้วยมาก
33. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยฝ่ายบริหารในด้านการรับทราบข่าวสาร ของความเคลื่อนไหวต่างๆในธุรกิจยา ได้เร็วกว่าระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	10 24.4%	25 61.0%	5 12.2%	1 2.4%	0 0.0%	41 100%	0	3.07	เห็นด้วยมาก
34. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะทำให้องค์กรสามารถสร้าง ความได้เปรียบ ทางด้านข้อมูลเหนือคู่แข่งขันในอนาคตได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	11 26.8%	24 58.5%	6 14.6%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.12	เห็นด้วยมาก
35. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะทำให้องค์กรสามารถ ปรับปรุงกลยุทธ์ทางการตลาด ของการดำเนินธุรกิจยา ได้ถูกต้องและตรงต่อความต้องการของตลาด มากกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	7 17.1%	23 56.1%	11 26.8%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	2.90	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 27 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

36. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยเสริมสร้างยอดขาย ของบริษัท ได้มากกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	3 7.3%	13 31.7%	22 53.7%	3 7.3%	0 0.0%	41 100%	0	2.39	เห็นด้วยมาก
รวม	170 20.8%	479 58.6%	157 19.2%	10 1.2%	1 0.1%	817 100%	3	2.99	เห็นด้วยมาก

จากตารางที่27 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ เห็นว่า ระบบข้อมูล ETMS ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก และมีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 2.99 และเมื่อจำแนกในรายละเอียดแต่ละข้อ พบว่าทุกข้อมีระดับคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก ทั้งหมด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ตารางที่ 28 แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

ความคิดเห็น และความรู้สึก เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร								
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด	ไม่เห็นด้วย	รวม	ไม่ตอบ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
17. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพใน การประสานงาน ระหว่างพนักงานขายในพื้นที่เดียวกัน ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากมีการใช้ข้อมูลชุดเดียวกัน ทำให้เกิดความเข้าใจในการทำงานไปในทางเดียวกัน	0 0.0%	14 77.8%	4 22.2%	0 0.0%	0 0.0%	18 100%	1	2.78	เห็นด้วยมาก
18. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้ตลาดทำงานด้วย ความมั่นใจมากขึ้น ในเรื่องความถูกต้องของข้อมูล ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	1 5.3%	12 63.2%	5 26.3%	1 5.3%	0 0.0%	19 100%	0	2.68	เห็นด้วยมาก
19. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาดได้ คิดและวิเคราะห์ข้อมูล ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	0 0.0%	12 63.2%	5 26.3%	2 10.5%	0 0.0%	19 100%	0	2.53	เห็นด้วยมาก
20. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยเสริม ความรอบคอบ ในการทำงานของพนักงานฝ่ายการตลาดมากขึ้น ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากมีข้อมูลที่ใช้ในการตัดสินใจมากขึ้น	1 5.3%	9 47.4%	7 36.8%	2 10.5%	0 0.0%	19 100%	0	2.47	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 28 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

21. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้องค์กรสามารถเผยแพร่ความรู้ใหม่ๆของสินค้า ได้เร็วกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	2 10.5%	11 57.9%	4 21.1%	2 10.5%	0 0.0%	19 100%	0	2.68	เห็นด้วยมาก
22. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริง จะช่วย ลดเวลา การทำรายงานของพนักงานฝ่ายการตลาด ให้น้อยลงกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	2 10.5%	11 57.9%	5 26.3%	0 0.0%	1 5.3%	19 100%	0	2.68	เห็นด้วยมาก
23. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะ จะช่วยลดความผิดพลาด อันเกิดจากการใช้ ความจำ ของบุคคลได้มากกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	3 15.8%	15 78.9%	0 0.0%	1 5.3%	0 0.0%	19 100%	0	3.05	เห็นด้วยมาก
24. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาด รับ/ส่ง ข้อมูลทางการตลาดได้ รวดเร็ว มากขึ้นกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	5 26.3%	11 57.9%	3 15.8%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.11	เห็นด้วยมาก
25. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้พนักงานฝ่ายการตลาดสามารถ แก้ปัญหา ในการทำงานได้ทันทีและรวดเร็ว ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	2 10.5%	10 52.6%	6 31.6%	1 5.3%	0 0.0%	19 100%	0	2.68	เห็นด้วยมาก
26. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยลด การสูญหายของข้อมูลทางการตลาด ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	2 10.5%	16 84.2%	1 5.3%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.05	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 28 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

27. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยให้องค์กรมี การตรวจสอบข้อมูลที่ได้รับ ได้มาก และ รวดเร็ว กว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	3 16.7%	15 83.3%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	18 100%	1	3.17	เห็นด้วยมาก
28. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะทำให้องค์กร มีข้อมูลการตลาดที่มี คุณภาพ.ปริมาณและความทันสมัยของข้อมูล มากขึ้นกว่าระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	2 10.5%	16 84.2%	1 5.3%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.05	เห็นด้วยมาก
29. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะทำให้องค์กรเพิ่มประสิทธิภาพใน การรวบรวม ความคิดเห็นของลูกค้าทั่วประเทศ ได้มากและเร็วกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	3 15.8%	13 68.4%	3 15.8%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.00	เห็นด้วยมาก
30. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยเสริม ประสิทธิภาพการทำงานของฝ่ายบริหารงาน ขององค์กร ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	3 15.8%	13 68.4%	3 15.8%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.00	เห็นด้วยมาก
31. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยเสริม ประสิทธิภาพของผู้บริหารในการจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่ ขององค์กร ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	3 15.8%	13 68.4%	3 15.8%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.00	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 28 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

32. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยหัวหน้างาน ในการวิเคราะห์และวัดผลการปฏิบัติงานของพนักงานฝ่ายการตลาด ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	2 10.5%	14 73.7%	3 15.8%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	2.95	เห็นด้วยมาก
33. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยฝ่ายบริหารในด้านการรับทราบข่าวสาร ของความเคลื่อนไหวต่างๆในธุรกิจยา ได้เร็วกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	2 10.5%	14 73.7%	3 15.8%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	2.95	เห็นด้วยมาก
34. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะทำให้องค์กรสามารถสร้าง ความได้เปรียบ ทางด้านข้อมูลเหนือคู่แข่งขันในอนาคตได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	2 10.5%	13 68.4%	4 21.1%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	2.90	เห็นด้วยมาก
35. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะทำให้องค์กรสามารถปรับปรุงกลยุทธ์ทางการตลาด ของการดำเนินธุรกิจยา ได้ถูกต้องและตรงต่อความต้องการของตลาด มากกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	1 5.3%	16 84.2%	1 5.3%	1 5.3%	0 0.0%	19 100%	0	2.90	เห็นด้วยมาก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ตารางที่ 28 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

36. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยเสริมสร้าง ยอดขาย ของบริษัท ได้มากกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	0 0.0%	9 47.4%	8 42.1%	2 10.5%	0 0.0%	19 100%	0	2.37	เห็นด้วยมาก
รวม	39 10.3%	257 68.0%	69 18.3%	12 3.2%	1 0.3%	378 100%	2	2.85	เห็นด้วยมาก

จากตารางที่28 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร เห็นว่า ระบบข้อมูล ETMS ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก และมีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 2.85 และเมื่อจำแนกในรายละเอียดแต่ละข้อ พบว่าทุกข้อมีระดับคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก ทั้งหมด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ตารางที่ 29 แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

ความคิดเห็น และความรู้สึก เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	พนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด								
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด	ไม่เห็นด้วย	รวม	ไม่ตอบ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
17. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ ใน การประสานงาน ระหว่างพนักงานขายในพื้นที่เดียวกัน ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากมีการใช้ข้อมูลชุดเดียวกัน ทำให้เกิดความเข้าใจในการทำงานไปในทางเดียวกัน	10 16.9%	39 66.1%	10 16.9%	0 0.0%	0 0.0%	59 100%	1	3.00	เห็นด้วยมาก
18. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้ ตลาดทำงานด้วย ความมั่นใจมากขึ้น ในเรื่องความถูกต้องของข้อมูล ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	11 18.3%	35 58.3%	13 21.7%	1 1.7%	0 0.0%	60 100%	0	2.93	เห็นด้วยมาก
19. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาดได้ คิดและวิเคราะห์ข้อมูล ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	6 10.0%	40 66.7%	11 18.3%	3 5.0%	0 0.0%	60 100%	0	2.82	เห็นด้วยมาก
20. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยเสริม ความรอบคอบ ในการทำงานของพนักงานฝ่ายการตลาดมากขึ้น ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากมีข้อมูลที่ใช้ในการตัดสินใจมากขึ้น	10 16.7%	35 58.3%	13 21.7%	2 3.3%	0 0.0%	60 100%	0	2.88	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 29 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

21. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้องค์กรสามารถเผยแพร่ความรู้ใหม่ๆของสินค้า ได้เร็วกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	10 16.7%	33 55.0%	14 23.3%	3 5.0%	0 0.0%	60 100%	0	2.83	เห็นด้วยมาก
22. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริง จะช่วย ลดเวลา การทำรายงานของพนักงานฝ่ายการตลาด ให้น้อยลงกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	10 16.7%	36 60.0%	11 18.3%	1 1.7%	2 3.3%	60 100%	0	2.85	เห็นด้วยมาก
23. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะ จะช่วยลดความผิดพลาด อันเกิดจากการใช้ ความจำ ของบุคคลได้มากกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	14 23.3%	42 70.0%	3 5.0%	1 1.7%	0 0.0%	60 100%	0	3.15	เห็นด้วยมาก
24. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาด รับ/ส่ง ข้อมูลทางการตลาดได้ รวดเร็ว มากขึ้นกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	17 28.3%	37 61.7%	6 10.0%	0 0.0%	0 0.0%	60 100%	0	3.18	เห็นด้วยมาก
25. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้พนักงานฝ่ายการตลาดสามารถ แก้ปัญหา ในการทำงานได้ทันทีและรวดเร็ว ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	10 16.7%	32 53.3%	16 26.7%	2 3.3%	0 0.0%	60 100%	0	2.83	เห็นด้วยมาก
26. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยลด การสูญหายของข้อมูลทางการตลาด ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	12 20.0%	40 66.7%	8 13.3%	0 0.0%	0 0.0%	60 100%	0	3.07	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 29 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

27. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยให้องค์กรมี การตรวจสอบข้อมูลที่ได้รับ ได้มาก และ รวดเร็ว กว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	13 22.0%	43 72.9%	3 5.1%	0 0.0%	0 0.0%	59 100%	1	3.17	เห็นด้วยมาก
28. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะทำให้องค์กร มีข้อมูลการตลาดที่มี คุณภาพ.ปริมาณและความทันสมัยของข้อมูล มากขึ้นกว่าระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	9 15.0%	45 75.0%	6 10.0%	0 0.0%	0 0.0%	60 100%	0	3.05	เห็นด้วยมาก
29. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะทำให้องค์กรเพิ่มประสิทธิภาพใน การรวบรวม ความคิดเห็นของลูกค้าทั่วประเทศ ได้มากและเร็วกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	11 18.3%	39 65.0%	8 13.3%	2 3.3%	0 0.0%	60 100%	0	2.98	เห็นด้วยมาก
30. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยเสริม ประสิทธิภาพการทำงานของฝ่ายบริหารงาน ขององค์กร ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	10 16.7%	40 66.7%	10 16.7%	0 0.0%	0 0.0%	60 100%	0	3.00	เห็นด้วยมาก
31. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยเสริม ประสิทธิภาพของผู้บริหารในการจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่ ขององค์กร ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	11 19.0%	31 53.4%	16 27.6%	0 0.0%	0 0.0%	58 100%	2	2.91	เห็นด้วยมาก

ตารางที่ 29 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ของพนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

32. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยหัวหน้างาน ในการวิเคราะห์และวัดผลการปฏิบัติงานของพนักงานฝ่ายการตลาด ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	9 15.3%	32 54.2%	18 30.5%	0 0.0%	0 0.0%	59 100%	1	2.85	เห็นด้วยมาก
33. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยฝ่ายบริหารในด้านการรับทราบข่าวสาร ของความเคลื่อนไหวต่างๆในธุรกิจยา ได้เร็วกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	12 20.0%	39 65.0%	8 13.3%	1 1.7%	0 0.0%	60 100%	0	3.03	เห็นด้วยมาก
34. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะทำให้องค์กรสามารถสร้าง ความได้เปรียบ ทางด้านข้อมูลเหนือคู่แข่งขันในอนาคตได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	13 21.7%	37 61.7%	10 16.7%	0 0.0%	0 0.0%	60 100%	0	3.05	เห็นด้วยมาก
35. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะทำให้องค์กรสามารถปรับปรุงกลยุทธ์ทางการตลาด ของการดำเนินธุรกิจยา ได้ถูกต้องและตรงต่อความต้องการของตลาด มากกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	8 13.3%	39 65.0%	12 20.0%	1 1.7%	0 0.0%	60 100%	0	2.90	เห็นด้วยมาก
36. ท่านเห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMSมาใช้จริงจะช่วยเสริมสร้าง ยอดขาย ของบริษัท ได้มากกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	3 5.0%	22 36.7%	30 50.0%	5 8.3%	0 0.0%	60 100%	0	2.38	เห็นด้วยมาก
รวม	209 17.5%	736 61.6%	226 18.9%	22 1.8%	2 0.2%	1195 100%	5	2.94	เห็นด้วยมาก

จากตารางที่29 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด เห็นว่า ระบบข้อมูล ETMS ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก และมีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 2.94 และเมื่อจำแนกในรายละเอียดแต่ละข้อ พบว่าทุกข้อมีระดับคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก โดยแต่ละรายการสามารถจำแนกตามระดับการแปลผลได้ดังนี้

- คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 3.50 – 4.00 หมายถึง "เห็นด้วยมากที่สุด" ไม่มี
- คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 1.50 – 2.49 หมายถึง "เห็นด้วยน้อย" ไม่มี
- คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 0.50 – 1.49 หมายถึง "เห็นด้วยน้อยที่สุด" ไม่มี
- คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 0.00 – 0.49 หมายถึง "ไม่เห็นด้วย" ไม่มี
- คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 2.50 – 3.49 หมายถึง "เห็นด้วยมาก" โดยสามารถเรียงลำดับค่าเฉลี่ยของแต่ละข้อจากมากไปน้อย ได้ดังนี้

1. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาด รับ/ส่ง ข้อมูลทางการตลาดได้ รวดเร็ว มากขึ้นกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
2. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยให้องค์กรมีการตรวจสอบข้อมูลที่ได้รับได้มากและรวดเร็วกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
3. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยลดความผิดพลาดอันเกิดจากการใช้ความจำของบุคคลได้มากกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
4. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยลดการสูญหายของข้อมูลทางการตลาดได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
5. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้องค์กร มีข้อมูลการตลาดที่มีคุณภาพ ปริมาณ และความทันสมัย ของข้อมูล มากขึ้นกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
6. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้องค์กร สามารถสร้างความได้เปรียบทางด้านข้อมูลเหนือคู่แข่งขันในอนาคต ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
7. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยฝ่ายบริหารในด้านการรับทราบข่าวสาร ของความเคลื่อนไหวต่างๆในธุรกิจยา ได้เร็วกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
8. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพใน การประสานงาน ระหว่างพนักงานขายในพื้นที่เดียวกัน ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากมีการใช้ข้อมูลชุดเดียวกัน ทำให้เกิดความเข้าใจในการทำงานไปในทางเดียวกัน
9. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยเสริม ประสิทธิภาพการทำงานของฝ่ายบริหารงานขององค์กร ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

10. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้องค์กรเพิ่มประสิทธิภาพในการรวบรวม ความคิดเห็นของลูกค้าทั่วประเทศ ได้มากและเร็วกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
11. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้ พนักงานฝ่ายการตลาดทำงานด้วย ความมั่นใจมากขึ้น ในเรื่องความถูกต้องของข้อมูล ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
12. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยเสริม ประสิทธิภาพของผู้บริหารในการจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่ขององค์กร ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
13. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้องค์กรสามารถ ปรับปรุงกลยุทธ์ทางการตลาดของการดำเนินธุรกิจยา ได้ถูกต้อง และตรงต่อความต้องการของตลาดมากกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
14. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยเสริม ความรอบคอบ ในการทำงานของพนักงานฝ่ายการตลาดมากขึ้น ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากมีข้อมูลที่ใช้ในการตัดสินใจมากขึ้น
15. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริง จะช่วยลดเวลาการทำรายงานของพนักงานฝ่ายการตลาด ให้น้อยลงกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
16. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยหัวหน้างาน ในการวิเคราะห์และวัดผลการปฏิบัติงานของพนักงานฝ่ายการตลาด ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
17. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้องค์กรสามารถ เผยแพร่ความรู้ใหม่ๆของสินค้า ได้เร็วกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
18. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะทำให้พนักงานฝ่ายการตลาดสามารถ แก้ปัญหา ในการทำงานได้ทันทีและรวดเร็ว ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
19. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยพนักงานฝ่ายการตลาดได้คิดและวิเคราะห์ข้อมูล ได้ดีกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน
20. เห็นว่าถ้าองค์กรนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้จริงจะช่วยเสริมสร้าง ยอดขายของบริษัท ได้มากกว่า ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

ตารางที่ 30 ตารางสรุปข้อมูลทัศนคติด้าน ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ทั้ง 2 ส่วนย่อยรวมกันของ พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อระบบข้อมูล ETMS

ความคิดเห็น และความรู้สึกของพนักงานฝ่ายการตลาด	พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ								
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด	ไม่เห็นด้วย	รวม	ไม่ตอบ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1) ต่อ ระบบข้อมูล ETMS	171 26.1%	392 59.8%	85 13.0%	8 1.2%	0 0.0%	656 100%	0	3.11	เห็นด้วยมาก
2) เมื่อเปรียบเทียบระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	170 20.8%	479 58.6%	157 19.2%	10 1.2%	1 0.1%	817 100%	3	2.99	เห็นด้วยมาก
ค่าเฉลี่ยโดยรวม ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อระบบข้อมูล ETMS	341 23.2%	871 59.1%	242 16.4%	18 1.2%	1 0.1%	1473 100%	3	3.04	เห็นด้วยมาก

จากตารางที่30 พบว่า พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ มีความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อระบบข้อมูล ETMS โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก และมีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 3.11

และพบว่า พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ มีความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อการเปรียบเทียบระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก และมีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 2.99

สรุปได้ว่า พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ มีความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อ ระบบข้อมูล ETMS ทั้ง 2 ส่วนรวมกัน โดยรวมอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก และมีค่าเฉลี่ยโดยรวม เท่ากับ 3.04

ตารางที่ 31 ตารางสรุปข้อมูลทัศนคติด้าน ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ทั้ง 2 ส่วนย่อยรวมกันของ พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร ต่อระบบข้อมูล ETMS

ความคิดเห็น และความรู้สึกของพนักงานฝ่ายการตลาด	พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร								
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด	ไม่เห็นด้วย	รวม	ไม่ตอบ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1) ต่อ ระบบข้อมูล ETMS	49 16.1%	186 61.2%	58 19.1%	7 2.3%	4 1.3%	304 100%	0	2.89	เห็นด้วยมาก
2) เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	39 10.3%	257 68.0%	69 18.3%	12 3.2%	1 0.3%	378 100%	2	2.85	เห็นด้วยมาก
ค่าเฉลี่ยโดยรวม ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อระบบข้อมูล ETMS	88 12.9%	443 65.0%	127 18.6%	19 2.8%	5 0.7%	682 100%	2	2.87	เห็นด้วยมาก

จากตารางที่31 พบว่า พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร มีความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อระบบข้อมูล ETMS โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก และมีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 2.89

และพบว่า พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร มีความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อการเปรียบเทียบระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก และมีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 2.85

สรุปได้ว่า พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร มีความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อระบบข้อมูล ETMS ทั้ง 2 ส่วนรวมกัน โดยรวมอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก และมีค่าเฉลี่ยโดยรวม เท่ากับ 2.87

ตารางที่ 32 ตารางสรุปข้อมูลทัศนคติด้าน ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ทั้ง 2 ส่วนย่อยรวมกันของ พนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด ต่อระบบข้อมูล ETMS

ความคิดเห็น และความรู้สึกของพนักงานฝ่ายการตลาด	พนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด								
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด	ไม่เห็นด้วย	รวม	ไม่ตอบ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1) ต่อ ระบบข้อมูล ETMS	220 22.9%	578 60.2%	143 14.9%	15 1.6%	4 0.4%	960 100%	0	3.04	เห็นด้วยมาก
2) เมื่อเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	209 17.5%	736 61.6%	226 18.9%	22 1.8%	2 0.2%	1195 100%	5	2.94	เห็นด้วยมาก
ค่าเฉลี่ยโดยรวม ด้านความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อระบบข้อมูล ETMS	429 19.9%	1314 61.0%	369 17.1%	37 1.7%	6 0.3%	2155 100%	5	2.99	เห็นด้วยมาก

จากตารางที่32 พบว่า พนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด มีความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อ ระบบข้อมูล ETMS โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก และมีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 3.04

และพบว่า พนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด มีความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อการเปรียบเทียบ ระบบข้อมูลETMS กับ ระบบข้อมูลที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก และมีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 2.94

สรุปได้ว่า พนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด มีความคิดเห็น และความรู้สึก ต่อระบบข้อมูล ETMS ทั้ง 2 ส่วนรวมกัน โดยรวมอยู่ในระดับ เห็นด้วยมาก และมีค่าเฉลี่ยโดยรวม เท่ากับ 2.99

4.4 ข้อมูลเกี่ยวกับทัศนคติ ด้านความพร้อมที่จะปฏิบัติงาน ของพนักงานฝ่ายการตลาด ในการใช้ระบบข้อมูล ETMS

เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับ ความพร้อมที่จะปฏิบัติงาน ของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูล ETMS โดยเนื้อหา ด้านความพร้อมที่จะปฏิบัติงาน ในแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 2 ส่วนย่อยดังนี้

1) แบบสอบถามเกี่ยวกับ ความกังวล ของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูล ETMS ประกอบด้วย คำถามเชิงลบ (Negative Items) จำนวน 12 ข้อ (ข้อ 1 – 12) โดยลักษณะของแบบสอบถาม เป็นการให้ลำดับความสำคัญในแต่ละข้อโดยมีคำตอบให้เลือก 5 ระดับ ซึ่งมีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยใช้มาตราวัดทัศนคติแบบ Likert-Scale ผลการศึกษาได้แสดงไว้ในตารางที่ 33-35 หน้า 97-105

2) แบบสอบถามเกี่ยวกับ ความพร้อม ของพนักงานฝ่ายการตลาด ต่อระบบข้อมูลETMS ประกอบด้วย คำถามเชิงบวก (Positive Items) จำนวน 12 ข้อ (ข้อ 13 – 24) โดยลักษณะของแบบสอบถาม เป็นการให้ลำดับความสำคัญในแต่ละข้อโดยมีคำตอบให้เลือก 5 ระดับ ซึ่งมีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยใช้มาตราวัดทัศนคติแบบ Likert-Scale ผลการศึกษาได้แสดงไว้ในตารางที่ 36-38 หน้า 106-111

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Chiang Mai University

ตารางที่ 33 แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความกังวล ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อระบบข้อมูล ETMS

ความกังวล ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อ ระบบข้อมูล ETMS	พนักงานฝ่ายการตลาด ปฏิบัติการ								
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด	ไม่เห็นด้วย	รวม	ไม่ตอบ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ท่าน กังวล เกี่ยวกับ การใช้ เครื่องคอมพิวเตอร์ ว่ายุ่งยาก หรือ มีเทคนิคในการใช้มากเกินไป	0 0.0%	17 41.5%	20 48.8%	3 7.3%	1 2.4%	41 100%	0	1.71	กังวลน้อย
2. ท่าน กังวลว่า หากท่านใช้เครื่องคอมพิวเตอร์จะทำให้ข้อมูลที่จัดเก็บไว้ได้รับความเสียหายได้ เนื่องจากความผิดพลาดจากการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ของท่าน	2 5.0%	14 35.0%	16 40.0%	8 20.0%	0 0.0%	40 100%	1	1.75	กังวลน้อย
3. ท่าน กังวลว่า ตนเองยังมีความรู้ในเรื่องการใช้ เครื่องคอมพิวเตอร์ น้อย	6 14.6%	16 39.0%	14 34.1%	4 9.8%	1 2.4%	41 100%	0	1.46	กังวลมาก
4. ท่าน กังวลว่า ตนเองอาจจะไม่มีเวลาพอที่จะเรียนรู้การใช้เครื่องคอมพิวเตอร์	3 7.3%	10 24.4%	16 39.0%	6 14.6%	6 14.6%	41 100%	0	2.05	กังวลน้อย
5. ท่าน กังวลใจ ในเรื่องที่ องค์กร กำลังจะเริ่มนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้ เนื่องจากท่านยังไม่พร้อมที่จะใช้งาน	3 7.3%	7 17.1%	20 48.8%	9 22.0%	2 4.9%	41 100%	0	2.00	กังวลน้อย

ตารางที่ 33 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความกังวล ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อระบบข้อมูล ETMS

6. ท่าน กังวลใจ ว่าว่าถ้าองค์กรวางแผนไม่ดี จะทำให้การดำเนินการ ระบบข้อมูล ETMS ไม่ราบรื่น	1 2.4%	15 36.6%	19 46.3%	4 9.8%	2 4.9%	41 100%	0	1.78	กังวลน้อย
7. ท่านรู้สึก กังวลใจ ว่า ท่านจะถูกฝ่ายบริหารควบคุมการทำงานได้มากขึ้น เนื่องจาก การนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้	4 9.8%	6 14.6%	20 48.8%	5 12.2%	6 14.6%	41 100%	0	2.07	กังวลน้อย
8. ท่าน กังวลใจ ว่า ระบบข้อมูล ETMS จะทำให้ท่านเสียเวลาในการทำงานเพิ่มขึ้น	0 0.0%	7 17.1%	20 48.8%	6 14.6%	8 19.5%	41 100%	0	2.37	กังวลน้อย
9. ท่าน กังวลใจและรู้สึกเป็นภาระ ในการดูแลรักษาเครื่องคอมพิวเตอร์ในขณะอยู่ในพื้นที่การทำงาน	9 25.7%	13 37.1%	10 28.6%	0 0.0%	3 8.6%	35 100%	6	1.29	กังวลมาก
10. ท่าน กังวลใจ ในเรื่อง ความเสียหายของเครื่องคอมพิวเตอร์จากการใช้งาน	6 14.6%	16 39.0%	13 31.7%	4 9.8%	2 4.9%	41 100%	0	1.51	กังวลน้อย
11. ท่าน กังวลใจ เกี่ยวกับ ความความรับผิดชอบการต่อการสูญหาย ของเครื่องคอมพิวเตอร์ในขณะอยู่ในพื้นที่การทำงานของท่าน	17 41.5%	11 26.8%	9 22.0%	2 4.9%	2 4.9%	41 100%	0	1.05	กังวลมาก
12. ท่านมีข้อกังวลใจ อื่นๆ...(โปรดระบุหัวข้อ และ ระดับความกังวล)..									
รวม	51 11.5%	132 29.7%	177 39.9%	51 11.5%	33 7.4%	444 100%	7	1.74	กังวลน้อย

จากตารางที่33 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ มีระดับความกังวล ต่อระบบข้อมูล ETMS โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับ กังวลน้อย และมีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 1.74 โดยแต่ละรายการสามารถจำแนกตามระดับการแปลผลได้ดังนี้

1) คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 0.00 – 0.49 หมายถึง "กังวลมากที่สุด" ไม่มี
2) คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 0.50 – 1.49 หมายถึง "กังวลมาก" มีดังนี้
   - กังวลใจ เกี่ยวกับ ความความรับผิดชอบการต่อการสูญหาย ของเครื่องคอมพิวเตอร์ในขณะอยู่ในพื้นที่การทำงาน
   - กังวลใจและรู้สึกเป็นภาระ ในการดูแลรักษาเครื่องคอมพิวเตอร์ในขณะอยู่ในพื้นที่การทำงาน
   - กังวลว่า ตนเองยังมีความรู้ในเรื่องการใช้ เครื่องคอมพิวเตอร์ น้อย
3) คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 1.50 – 2.49 หมายถึง "กังวลน้อย" มีดังนี้
   - กังวลใจ ในเรื่อง ความเสียหายของเครื่องคอมพิวเตอร์ จากการใช้งาน
   - กังวล เกี่ยวกับ การใช้ เครื่องคอมพิวเตอร์ ว่ายุ่งยาก หรือ มีเทคนิคในการใช้มากเกินไป
   - กังวลว่า ข้อมูลที่จัดเก็บไว้อาจได้รับความเสียหาย เนื่องจากความผิดพลาดจากการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ของตนเอง
   - กังวลใจ ว่าถ้าองค์กรวางแผนไม่ดี จะทำให้การดำเนินการ ระบบข้อมูล ETMS ไม่ราบรื่น
   - กังวลใจ ในเรื่องที่ องค์กรกำลังจะเริ่มนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้ เนื่องจากพนักงานฝ่ายการตลาดยังไม่พร้อมที่จะใช้งาน
   - กังวลว่า ตนเองอาจจะไม่มีเวลาพอที่จะเรียนรู้การใช้ เครื่องคอมพิวเตอร์
   - กังวลใจ ว่า พนักงานฝ่ายการตลาดจะถูกฝ่ายบริหารควบคุมการทำงานได้มากขึ้น เนื่องจากการนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้
   - กังวลใจ ว่า ระบบข้อมูล ETMS จะทำให้ตนเองเสียเวลาในการทำงานเพิ่มขึ้น
4) คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 2.50 – 3.49 หมายถึง "กังวลน้อยที่สุด" ไม่มี
5) คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 3.50 – 4.00 หมายถึง "ไม่กังวล" ไม่มี

ตารางที่ 34 แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความกังวล ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร ต่อระบบข้อมูล ETMS

ความกังวล ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อระบบข้อมูล ETMS	พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร								
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด	ไม่เห็นด้วย	รวม	ไม่ตอบ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ท่าน กังวล เกี่ยวกับ การใช้ เครื่องคอมพิวเตอร์ ว่ายุ่งยาก หรือ มีเทคนิคในการใช้มากเกินไป	0 0.0%	6 31.6%	10 52.6%	1 5.3%	2 10.5%	19 100%	0	1.95	กังวลน้อย
2. ท่าน กังวลว่า หากท่านใช้เครื่องคอมพิวเตอร์จะทำให้ข้อมูลที่จัดเก็บไว้ได้รับความเสียหายได้ เนื่องจากความผิดพลาดจากการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ของท่าน	0 0.0%	4 23.5%	11 64.7%	2 11.8%	0 0.0%	17 100%	2	1.88	กังวลน้อย
3. ท่าน กังวลว่า ตนเองยังมีความรู้ในเรื่องการใช้ เครื่องคอมพิวเตอร์ น้อย	1 5.3%	8 42.1%	6 31.6%	3 15.8%	1 5.3%	19 100%	0	1.74	กังวลน้อย
4. ท่าน กังวลว่า ตนเองอาจจะไม่มีเวลาพอที่จะเรียนรู้การใช้เครื่องคอมพิวเตอร์	1 5.3%	4 21.1%	10 52.6%	3 15.8%	1 5.3%	19 100%	0	1.95	กังวลน้อย
5. ท่าน กังวลใจ ในเรื่องที่ องค์กร กำลังจะเริ่มนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้ เนื่องจากท่านยังไม่พร้อมที่จะใช้งาน	3 15.8%	2 10.5%	8 42.1%	4 21.1%	2 10.5%	19 100%	0	2.00	กังวลน้อย
6. ท่าน กังวลใจ ว่าถ้าองค์กรวางแผนไม่ดี จะทำให้การดำเนินการ ระบบข้อมูล ETMS ไม่ราบรื่น	2 10.5%	6 31.6%	8 42.1%	1 5.3%	2 10.5%	19 100%	0	1.74	กังวลน้อย

ตารางที่ 34 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความกังวล ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร ต่อระบบข้อมูล ETMS

7. ท่านรู้สึก กังวลใจ ว่า ท่านจะถูกฝ่ายบริหารควบคุมการทำงานได้มากขึ้น เนื่องจาก การนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้	3 15.8%	5 26.3%	9 47.4%	0 0.0%	2 10.5%	19 100%	0	1.63	กังวลน้อย
8. ท่าน กังวลใจ ว่า ระบบข้อมูล ETMS จะทำให้ท่านเสียเวลาในการทำงานเพิ่มขึ้น	0 0.0%	4 21.1%	12 63.2%	1 5.3%	2 10.5%	19 100%	0	2.05	กังวลน้อย
9. ท่าน กังวลใจและรู้สึกเป็นภาระ ในการดูแลรักษาเครื่องคอมพิวเตอร์ในขณะอยู่ในพื้นที่การทำงาน	1 5.6%	11 61.1%	5 27.8%	0 0.0%	1 5.6%	18 100%	1	1.39	กังวลมาก
10. ท่าน กังวลใจ ในเรื่อง ความเสียหายของเครื่องคอมพิวเตอร์จากการใช้งาน	1 5.3%	10 52.6%	6 31.6%	1 5.3%	1 5.3%	19 100%	0	1.53	กังวลน้อย
11. ท่าน กังวลใจ เกี่ยวกับ ความความรับผิดชอบการต่อการสูญหาย ของเครื่องคอมพิวเตอร์ในขณะอยู่ในพื้นที่การทำงานของท่าน	7 36.8%	8 42.1%	2 10.5%	1 5.3%	1 5.3%	19 100%	0	1.00	กังวลมาก
12. ท่านมีข้อกังวลใจ อื่นๆ...(โปรดระบุหัวข้อ และ ระดับความกังวล)..									
รวม	19 9.2%	68 33.0%	87 42.2%	17 8.3%	15 7.3%	206 100%	3	1.71	กังวลน้อย

จากตารางที่34 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร ส่วนใหญ่ มีระดับความกังวล ต่อระบบข้อมูล ETMS โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับ กังวลน้อย และมีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 1.71 โดยแต่ละรายการสามารถจำแนกตามระดับการแปลผลได้ดังนี้

1. คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 0.00 – 0.49 หมายถึง "กังวลมากที่สุด" ไม่มี
2. คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 0.50 – 1.49 หมายถึง "กังวลมาก" มีดังนี้
   - กังวลใจ เกี่ยวกับความความรับผิดชอบการต่อการสูญหายของเครื่องคอมพิวเตอร์ในขณะอยู่ในพื้นที่การทำงาน
   - กังวลใจและรู้สึกเป็นภาระ ในการดูแลรักษาเครื่องคอมพิวเตอร์ในขณะอยู่ในพื้นที่การทำงาน
3. คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 1.50 – 2.49 หมายถึง "กังวลน้อย" มีดังนี้
   - กังวลใจ ในเรื่องความเสียหายของเครื่องคอมพิวเตอร์จากการใช้งาน
   - กังวลใจ ว่าพนักงานฝ่ายการตลาดจะถูกฝ่ายบริหารควบคุมการทำงานได้มากขึ้น เนื่องจากการนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้
   - กังวลว่า ตนเองยังมีความรู้ในเรื่องการใช้ เครื่องคอมพิวเตอร์น้อย
   - กังวลใจ ว่าถ้าองค์กรวางแผนไม่ดีจะทำให้การดำเนินการ ระบบข้อมูล ETMS ไม่ราบรื่น
   - กังวลว่า ข้อมูลที่จัดเก็บไว้อาจได้รับความเสียหาย เนื่องจากความผิดพลาดจากการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ของตนเอง
   - กังวล เกี่ยวกับการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ ว่ายุ่งยาก หรือ มีเทคนิคในการใช้มากเกินไป
   - กังวลว่า ตนเองอาจจะไม่มีเวลาพอที่จะเรียนรู้การใช้เครื่องคอมพิวเตอร์
   - กังวลใจ ในเรื่องที่องค์กรกำลังจะเริ่มนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้ เนื่องจากตนเองยังไม่พร้อมที่จะใช้งาน
   - กังวลใจ ว่าระบบข้อมูล ETMS จะทำให้ตนเองเสียเวลาในการทำงานเพิ่มขึ้น
4. คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 2.50 – 3.49 หมายถึง "กังวลน้อยที่สุด" ไม่มี
5. คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 3.50 – 4.00 หมายถึง "ไม่กังวล" ไม่มี

ตารางที่ 35 แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความกังวล ของพนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด ต่อระบบข้อมูล ETMS

ความกังวล ของพนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด ต่อระบบข้อมูล ETMS	พนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด								
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด	ไม่เห็นด้วย	รวม	ไม่ตอบ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ท่าน กังวล เกี่ยวกับ การใช้ เครื่องคอมพิวเตอร์ ว่ายุ่งยาก หรือ มีเทคนิคในการใช้มากเกินไป	0 0.0%	23 38.3%	30 50.0%	4 6.7%	3 5.0%	60 100%	0	1.78	กังวลน้อย
2. ท่าน กังวลว่า หากท่านใช้เครื่องคอมพิวเตอร์จะทำให้ข้อมูลที่จัดเก็บไว้ได้รับความเสียหายได้ เนื่องจากความผิดพลาดจากการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ของท่าน	2 3.5%	18 31.6%	27 47.4%	10 17.5%	0 0.0%	57 100%	3	1.79	กังวลน้อย
3. ท่าน กังวลว่า ตนเองยังมีความรู้ในเรื่องการใช้ เครื่องคอมพิวเตอร์ น้อย	7 11.7%	24 40.0%	20 33.3%	7 11.7%	2 3.3%	60 100%	0	1.55	กังวลน้อย
4. ท่าน กังวลว่า ตนเองอาจจะไม่มีเวลาพอที่จะเรียนรู้การใช้ เครื่องคอมพิวเตอร์	4 6.7%	14 23.3%	26 43.3%	9 15.0%	7 11.7%	60 100%	0	2.02	กังวลน้อย
5. ท่าน กังวลใจ ในเรื่องที่ องค์กร กำลังจะเริ่มนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้ เนื่องจากท่านยังไม่พร้อมที่จะใช้งาน	6 10.0%	9 15.0%	28 46.7%	13 21.7%	4 6.7%	60 100%	0	2.00	กังวลน้อย
6. ท่าน กังวลใจ ว่าถ้าองค์กรวางแผนไม่ดี จะทำให้การดำเนินการ ระบบข้อมูล ETMS ไม่ราบรื่น	3 5.0%	21 35.0%	27 45.0%	5 8.3%	4 6.78%	60 100%	0	1.77	กังวลน้อย

ตารางที่ 35 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความกังวล ของพนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด ต่อระบบข้อมูล ETMS

7. ท่านรู้สึก กังวลใจ ว่า ท่านจะถูกฝ่ายบริหารควบคุมการทำงานได้มากขึ้น เนื่องจาก การนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้	7 11.7%	11 18.3%	29 48.3%	5 8.3%	8 13.3%	60 100%	0	1.93	กังวลน้อย
8. ท่าน กังวลใจ ว่า ระบบข้อมูล ETMS จะทำให้ท่านเสียเวลาในการทำงานเพิ่มขึ้น	0 0.0%	11 18.3%	32 53.3%	7 11.7%	10 16.7%	60 100%	0	2.27	กังวลน้อย
9. ท่าน กังวลใจและรู้สึกเป็นภาระ ในการดูแลรักษาเครื่องคอมพิวเตอร์ในขณะอยู่ในพื้นที่การทำงาน	10 18.9%	24 45.3%	15 28.3%	0 0.0%	4 7.5%	53 100%	7	1.32	กังวลมาก
10. ท่าน กังวลใจ ในเรื่อง ความเสียหายของเครื่องคอมพิวเตอร์ จากการใช้งาน	7 11.7%	26 43.3%	19 31.7%	5 8.3%	3 5.0%	60 100%	0	1.52	กังวลน้อย
11. ท่าน กังวลใจ เกี่ยวกับ ความความรับผิดชอบการต่อการสูญหาย ของเครื่องคอมพิวเตอร์ในขณะอยู่ในพื้นที่การทำงานของท่าน	24 40.0%	19 31.7%	11 18.3%	3 5.0%	3 5.0%	60 100%	0	1.03	กังวลมาก
12. ท่านมีข้อกังวลใจ อื่นๆ...(โปรดระบุหัวข้อ และ ระดับความกังวล)..									
รวม	70 10.8%	200 30.8%	264 40.6%	68 10.5%	48 7.4%	650 100%	10	1.73	กังวลน้อย

จากตารางที่35 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด มีระดับความกังวล ต่อระบบข้อมูล ETMS โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับ กังวลน้อย และมีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 1.73 โดยพนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งระดับปฏิบัติการและระดับบริหาร มีระดับความกังวลโดยเฉลี่ยใกล้เคียงกัน มีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 1.74 และ 1.71 ตามลำดับ และพนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด มีระดับความกังวล ต่อระบบข้อมูล ETMS โดยแต่ละรายการสามารถจำแนกตามระดับการแปลผลได้ดังนี้

1) คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 0.00 – 0.49 หมายถึง "กังวลมากที่สุด" ไม่มี
2) คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 0.50 – 1.49 หมายถึง "กังวลมาก" มีดังนี้
   - กังวลใจ เกี่ยวกับความความรับผิดชอบการต่อการสูญหายของเครื่องคอมพิวเตอร์ในขณะอยู่ในพื้นที่การทำงาน
   - กังวลใจและรู้สึกเป็นภาระ ในการดูแลรักษาเครื่องคอมพิวเตอร์ในขณะอยู่ในพื้นที่การทำงาน
3) คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 1.50 – 2.49 หมายถึง "กังวลน้อย" มีดังนี้
   - กังวลใจ ในเรื่องความเสียหายของเครื่องคอมพิวเตอร์จากการใช้งาน
   - กังวลว่า ตนเองยังมีความรู้ในเรื่องการใช้ เครื่องคอมพิวเตอร์น้อย
   - กังวลใจ ว่าถ้าองค์กรวางแผนไม่ดีจะทำให้การดำเนินการ ระบบข้อมูล ETMS ไม่ราบรื่น
   - กังวล เกี่ยวกับการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ ว่ายุ่งยาก หรือ มีเทคนิคในการใช้มากเกินไป
   - กังวลว่า ข้อมูลที่จัดเก็บไว้อาจได้รับความเสียหาย เนื่องจากความผิดพลาดจากการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ของตนเอง
   - กังวลใจ ว่าพนักงานฝ่ายการตลาดจะถูกฝ่ายบริหารควบคุมการทำงานได้มากขึ้น เนื่องจากการนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้
   - กังวลใจ ในเรื่องที่องค์กรกำลังจะเริ่มนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้ เนื่องจากตนเองยังไม่พร้อมที่จะใช้งาน
   - กังวลว่า ตนเองอาจจะไม่มีเวลาพอที่จะเรียนรู้การใช้เครื่องคอมพิวเตอร์
   - กังวลใจ ว่าระบบข้อมูล ETMS จะทำให้ตนเองเสียเวลาในการทำงานเพิ่มขึ้น
4) คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 2.50 – 3.49 หมายถึง "กังวลน้อยที่สุด" ไม่มี
5) คะแนนเฉลี่ยระหว่าง 3.50 – 4.00 หมายถึง "ไม่กังวล" ไม่มี

ส่วนข้อกังวลใจ อื่นๆ ได้แก่ กังวลใจว่าจะขาดความเป็นอิสระ กังวลใจว่าจะตกเป็นทาสเครื่องมือทันสมัย กังวลใจว่าจะถูกลดความสำคัญของพนักงานฝ่ายการตลาด กังวลใจว่าจะยุ่งยากในการพกพา กังวลใจว่าจะเสียเวลาอบรมปลายเดือน กังวลใจเกี่ยวกับการป้อนข้อมูล กังวลใจเกี่ยวกับการดูแลรักษา กังวลใจเกี่ยวกับการซ่อมแซมในต่างจังหวัด และ กังวลใจเกี่ยวกับโปรแกรมใหม่ๆที่จะเสริมเข้ามาที่หลัง

ตารางที่ 36 แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความพร้อมที่จะปฏิบัติงาน ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อระบบข้อมูล ETMS

ความพร้อมที่จะปฏิบัติงาน ต่อระบบข้อมูล ETMS	พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ								
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด	ไม่เห็นด้วย	รวม	ไม่ตอบ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ ได้รับการ อบรมความรู้ เกี่ยวกับ การใช้เครื่องคอมพิวเตอร์	19 47.5%	19 47.5%	2 5.0%	0 0.0%	0 0.0%	40 100%	1	3.43	พร้อมมาก
2. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะได้รับการฝึกอบรม เพื่อเพิ่มความสามารถและทักษะในการพิมพ์ดีด ของท่าน	16 39.0%	24 58.5%	0 0.0%	1 2.4%	0 0.0%	41 100%	0	3.34	พร้อมมาก
3. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ ได้รับการ อบรมความรู้ เกี่ยวกับ การใช้ ระบบข้อมูล ETMS	15 36.6%	26 63.4%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.37	พร้อมมาก
4. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ เข้าร่วม ในการเปลี่ยนแปลงระบบข้อมูลการตลาด มาใช้ ระบบข้อมูล ETMS	11 26.8%	29 70.7%	1 2.4%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.24	พร้อมมาก
5. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ ให้ความร่วมมือและช่วยเหลือ ในการเปลี่ยนแปลงระบบข้อมูลการตลาด มาใช้ ระบบข้อมูล ETMS	11 26.8%	28 68.3%	2 4.9%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.22	พร้อมมาก
6. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ แสดงความคิดเห็นและปรับปรุงการใช้ ระบบข้อมูล ETMS	14 34.1%	20 48.8%	7 17.1%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.17	พร้อมมาก
7. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะเตรียมข้อมูล เพื่อจะจัดเก็บใช้ใน ระบบข้อมูล ETMS	11 26.8%	24 58.5%	6 14.6%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.12	พร้อมมาก

ตารางที่ 36 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความพร้อมที่จะปฏิบัติงาน ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ ต่อระบบข้อมูล ETMS

8. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ แก้ไข ข้อมูลการตลาดที่เปลี่ยนแปลง เมื่อมีการนำระบบข้อมูล ETMS มาใช้	12 29.3%	26 63.4%	3 7.3%	0 0.0%	0 0.0%	41 100%	0	3.22	พร้อมมาก
9. ท่าน มั่นใจว่า การใช้ ระบบข้อมูล ETMS จะสามารถ เพิ่มความพอใจ ในการบริการแก่ลูกค้าได้	6 14.6%	29 70.7%	5 12.2%	0 0.0%	1 2.4%	41 100%	0	2.95	พร้อมมาก
10. ท่าน มั่นใจ ว่าเมื่อพ้นช่วงแรกของการลองใช้ไปแล้ว ระบบข้อมูล ETMSจะช่วย พัฒนาประสิทธิภาพการทำงาน เพิ่มขึ้น	5 12.2%	35 65.4%	0 0.0%	0 0.0%	1 2.4%	41 100%	0	3.05	พร้อมมาก
11. ท่าน มั่นใจว่า การใช้ ระบบข้อมูล ETMS เป็นระบบที่ดี สามารถช่วยพัฒนาการดำเนินงานขององค์กรได้	9 22.0%	29 70.7%	2 4.9%	0 0.0%	1 2.4%	41 100%	0	3.10	พร้อมมาก
12. ท่าน มั่นใจว่า จะสามารถใช้ระบบข้อมูล ETMS ได้ดี และมีประสิทธิภาพ	13 31.7%	23 56.1%	3 7.3%	0 0.0%	2 4.9%	41 100%	0	3.10	พร้อมมาก
รวม	142	312	31	1	5	491	1	3.19	พร้อมมาก
เฉลี่ย	28.9%	63.5%	6.3%	0.2%	1.0%	100%			

จากตารางที่36 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับปฏิบัติการ มีความพร้อมที่จะปฏิบัติงานต่อระบบข้อมูล ETMS โดยรวมเฉลี่ยอยู่ในระดับ พร้อมมาก และมีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 3.19 และเมื่อจำแนกในรายละเอียดแต่ละข้อ พบว่าทุกข้อมีระดับคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับ พร้อมมาก ทั้งหมด

ตารางที่ 37 แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความพร้อมที่จะปฏิบัติงาน ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร ต่อระบบข้อมูล ETMS

ความพร้อมที่จะปฏิบัติงาน ต่อระบบข้อมูล ETMS	พนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร								
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด	ไม่เห็นด้วย	รวม	ไม่ตอบ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ ได้รับการ อบรมความรู้ เกี่ยวกับ การใช้เครื่องคอมพิวเตอร์	8 44.4%	8 44.4%	2 11.1%	0 0.0%	0 0.0%	18 100%	1	3.33	พร้อมมาก
2. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะได้รับการฝึกอบรม เพื่อเพิ่มความสามารถและทักษะใน การพิมพ์ดีด ของท่าน	8 42.1%	10 52.6%	1 5.3%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.37	พร้อมมาก
3. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ ได้รับการ อบรมความรู้ เกี่ยวกับ การใช้ระบบข้อมูล ETMS	7 36.8%	11 57.9%	1 5.3%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.32	พร้อมมาก
4. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ เข้าร่วม ในการเปลี่ยนแปลงระบบข้อมูลการตลาด มาใช้ ระบบข้อมูล ETMS	4 21.1%	14 737.%	0 0.0%	0 0.0%	1 5.3%	19 100%	0	3.05	พร้อมมาก
5. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ ให้ความร่วมมือและช่วยเหลือ ในการเปลี่ยนแปลงระบบข้อมูลการตลาด มาใช้ ระบบข้อมูล ETMS	4 21.1%	15 78.9%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.21	พร้อมมาก
6. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ แสดงความคิดเห็นและปรับปรุงการใช้ ระบบข้อมูล ETMS	5 26.3%	7 36.8%	6 31.6%	0 0.0%	1 5.3%	19 100%	0	2.79	พร้อมมาก

ตารางที่ 37 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความพร้อมที่จะปฏิบัติงาน ของพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร ต่อระบบข้อมูล ETMS

7. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะเตรียมข้อมูล เพื่อจะจัดเก็บใช้ใน ระบบข้อมูล ETMS	4 21.1%	9 47.4%	6 31.6%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	2.89	พร้อมมาก
8. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ แก้ไข ข้อมูลการตลาดที่เปลี่ยนแปลง เมื่อมีการนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้	4 21.1%	11 57.9%	4 21.1%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.00	พร้อมมาก
9. ท่าน มั่นใจว่า การใช้ ระบบข้อมูล ETMS จะสามารถ เพิ่มความพอใจ ในการบริการแก่ลูกค้าได้	2 10.5%	13 68.4%	2 10.5%	0 0.0%	2 10.5%	19 100%	0	2.68	พร้อมมาก
10. ท่าน มั่นใจ ว่าเมื่อพ้นช่วงแรกของการลองใช้ไปแล้ว ระบบข้อมูล ETMSจะช่วย พัฒนาประสิทธิภาพการทำงาน เพิ่มขึ้น	3 15.8%	14 73.7%	1 5.3%	0 0.0%	1 5.3%	19 100%	0	2.95	พร้อมมาก
11. ท่าน มั่นใจว่า การใช้ ระบบข้อมูล ETMS เป็นระบบที่ดี สามารถช่วยพัฒนาการดำเนินงานขององค์กรได้	2 10.5%	16 84.2%	1 5.3%	0 0.0%	0 0.0%	19 100%	0	3.05	พร้อมมาก
12. ท่าน มั่นใจว่า จะสามารถใช้ระบบข้อมูล ETMS ได้ดี และมีประสิทธิภาพ	2 10.5%	13 68.4%	3 15.8%	0 0.0%	1 5.3%	19 100%	0	2.79	พร้อมมาก
รวม	53 23.3%	141 62.1%	27 11.9%	0 0.0%	6 2.6%	227 100%	1	3.04	พร้อมมาก

จากตารางที่37 พบว่าพนักงานฝ่ายการตลาด ระดับบริหาร มีความพร้อมที่จะปฏิบัติงานต่อระบบข้อมูล ETMS โดยรวมเฉลี่ยอยู่ในระดับ พร้อมมาก และมีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 3.04 และเมื่อจำแนกในรายละเอียดแต่ละข้อ พบว่าทุกข้อมีระดับคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับ พร้อมมาก ทั้งหมด

ตารางที่ 38 แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความพร้อมที่จะปฏิบัติงาน ของพนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด ต่อระบบข้อมูล ETMS

ความพร้อมที่จะปฏิบัติงาน ต่อระบบข้อมูล ETMS	พนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด								
	เห็นด้วยมากที่สุด	เห็นด้วยมาก	เห็นด้วยน้อย	เห็นด้วยน้อยที่สุด	ไม่เห็นด้วย	รวม	ไม่ตอบ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ ได้รับการ อบรมความรู้ เกี่ยวกับ การใช้เครื่องคอมพิวเตอร์	27 46.6%	27 46.6%	4 6.9%	0 0.0%	0 0.0%	58 100%	2	3.40	พร้อมมาก
2. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะได้รับการฝึกอบรม เพื่อเพิ่มความสามารถและทักษะใน การพิมพ์ดีด ของท่าน	24 40.0%	34 56.7%	1 1.7%	1 1.7%	0 0.0%	60 100%	0	3.35	พร้อมมาก
3. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ ได้รับการ อบรมความรู้ เกี่ยวกับ การใช้ระบบข้อมูล ETMS	22 36.7%	37 61.7%	1 1.7%	0 0.0%	0 0.0%	60 100%	0	3.35	พร้อมมาก
4. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ เข้าร่วม ในการเปลี่ยนแปลงระบบข้อมูลการตลาด มาใช้ ระบบข้อมูล ETMS	15 25.0%	43 71.7%	1 1.7%	0 0.0%	1 1.7%	60 100%	0	3.18	พร้อมมาก
5. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ ให้ความร่วมมือและช่วยเหลือ ในการเปลี่ยนแปลงระบบข้อมูลการตลาด มาใช้ ระบบข้อมูล ETMS	15 25.0%	43 71.7%	2 3.3%	0 0.0%	0 0.0%	60 100%	0	3.22	พร้อมมาก
6. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ แสดงความคิดเห็นและปรับปรุงการใช้ระบบข้อมูล ETMS	19 31.7%	27 45.0%	13 21.7%	0 0.0%	1 1.7%	60 100%	0	3.05	พร้อมมาก
7. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะเตรียมข้อมูล เพื่อจะจัดเก็บใช้ใน ระบบข้อมูล ETMS	15 25.0%	33 55.0%	12 20.0%	0 0.0%	0 0.0%	60 100%	0	3.05	พร้อมมาก

ตารางที่ 38 (ต่อ) แสดงข้อมูลทัศนคติ ด้านความพร้อมที่จะปฏิบัติงาน ของพนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งหมด ต่อระบบข้อมูล ETMS

8. ท่าน พร้อม/ยินดี ที่จะ แก้ไข ข้อมูลการตลาดที่เปลี่ยนแปลง เมื่อมีการนำ ระบบข้อมูล ETMS มาใช้	16 26.7%	37 61.7%	7 11.7%	0 0.0%	0 0.0%	60 100%	0	3.15	พร้อมมาก
9. ท่าน มั่นใจว่า การใช้ ระบบข้อมูล ETMS จะสามารถ เพิ่ม ความพอใจ ในการบริการแก่ลูกค้าได้	8 13.3%	42 70.0%	7 11.7%	0 0.0%	3 5.0%	60 100%	0	2.87	พร้อมมาก
10. ท่าน มั่นใจ ว่าเมื่อพ้นช่วงแรกของการลองใช้ไปแล้ว ระบบข้อมูล ETMSจะช่วย พัฒนาประสิทธิภาพการทำงาน เพิ่มขึ้น	8 13.3%	49 81.7%	1 1.7%	0 0.0%	2 3.3%	60 100%	0	3.02	พร้อมมาก
11. ท่าน มั่นใจว่า การใช้ ระบบข้อมูล ETMS เป็นระบบที่ดี สามารถช่วยพัฒนาการดำเนินงานขององค์กรได้	11 18.3%	45 75.0%	3 5.0%	0 0.0%	1 1.7%	60 100%	0	3.08	พร้อมมาก
12. ท่าน มั่นใจว่า จะสามารถใช้ระบบข้อมูล ETMS ได้ดี และมีประสิทธิภาพ	15 25.0%	36 60.0%	6 10.0%	0 0.0%	3 5.0%	60 100%	0	3.00	พร้อมมาก
รวม	195 27.2%	453 63.1%	58 8.1%	1 0.1%	11 1.5%	718 100%	2	3.14	พร้อมมาก

จากตารางที่38 พบว่า พนักงานฝ่ายการตลาดทั้งหมด มีความพร้อมที่จะปฏิบัติงานต่อระบบข้อมูล ETMS โดยรวมเฉลี่ยอยู่ในระดับ พร้อมมาก และมีค่าเฉลี่ยโดยรวม เท่ากับ 3.14 และเมื่อจำแนกในรายละเอียดแต่ละข้อ พบว่าทุกข้อมีระดับคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับ พร้อมมาก ทั้งหมด โดยพนักงานฝ่ายการตลาด ทั้งระดับปฏิบัติการและระดับบริหาร มีระดับความพร้อมที่จะปฏิบัติงานโดยเฉลี่ยใกล้เคียงกัน มีค่าเฉลี่ยโดยรวมของทุกข้อเท่ากับ 3.19 และ 3.04 ตามลำดับ