

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา อภิปรายผลการศึกษา ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการตัดสินใจซื้อไอ้กรงของผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ประชากรที่ใช้ในการศึกษา ได้แก่ ผู้มีอำนาจตัดสินใจซื้อในบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งมีการใช้ไอ้กรงภายในโรงงาน โดยศึกษาเฉพาะกลุ่มหลัก 4 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนและอุปกรณ์ฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์ (Hard disk drive & related parts) กลุ่มผู้ผลิตแผงวงจรรวม (Integrated circuit; IC) กลุ่มผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรพิมพ์สำเร็จรูป (Printed circuit board; PCB & Printed circuit board assembly; PCBA) และกลุ่มผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ (Semiconductor) จำนวน 100 ตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เป็นแบบสอบถาม ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

#### สรุปผลการศึกษา

##### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น 100 คน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนมากที่สุดเป็นบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง คือ ร้อยละ 70.0 รองลงมาคือ บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรรอิเล็กทรอนิกส์ และแผ่นวงจรสำเร็จรูป คือ อย่งละ ร้อยละ 10 โดยส่วนใหญ่ เป็นเพศชาย ร้อยละ 60.0 และเป็นเพศหญิง ร้อยละ 40.0 ซึ่งมีอายุระหว่าง 20-30 ปี ร้อยละ 53.0 รองลงมาคือ อายุ 31-40 ปี ร้อยละ 43.0 ด้านสถานภาพส่วนใหญ่มีสถานภาพเป็นโสด ร้อยละ 69.0 รองลงมาคือ สมรส ร้อยละ 31.0 ด้านการศึกษาส่วนใหญ่มีการศึกษาสูงสุด ในระดับปริญญาตรี ร้อยละ 73.0 รองลงมาคือ ระดับปริญญาโทขึ้นไป ร้อยละ 14.0 สำหรับตำแหน่งงานส่วนใหญ่ดำรงตำแหน่งงานเป็นพนักงานบริษัท ร้อยละ 58.0 รองลงมาคือ เจ้าหน้าที่อาวุโส และ หัวหน้าแผนก ร้อยละ 23.0 โดยหน่วยงานที่สังกัดอยู่ ณ ปัจจุบัน ส่วนใหญ่สังกัดอยู่ในหน่วยงานของฝ่ายการผลิตและกระบวนการ ร้อยละ 35.0 รองลงมาคือ ฝ่ายซ่อมบำรุง ร้อยละ 28.0 สำหรับประสบการณ์ทำงาน ส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 1 ปีขึ้นไป - 3 ปี ร้อยละ 34.0 รองลงมาคือ 7 ปีขึ้นไป ร้อยละ 31.0

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้เครื่อง

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีความถี่ในการสั่งซื้อเครื่อง โดยเฉลี่ยมากกว่า 8 ครั้งขึ้นไป ต่อปี ร้อยละ 37.0 รองลงมาคือ 3 - 5 ครั้ง ต่อปี ร้อยละ 30.0 โดยปริมาณการสั่งซื้อเครื่องในแต่ละครั้งส่วนใหญ่ มีปริมาณโดยเฉลี่ยประมาณ 6 - 10 ชุด ร้อยละ 48.0 รองลงมาคือ ประมาณ 1 - 5 ชุด ร้อยละ 38.0 สำหรับปริมาณสินค้าคงคลังขั้นต่ำของเครื่องที่เหลืออยู่ก่อนการสั่งซื้อครั้งใหม่ ส่วนใหญ่มีประมาณ 1 - 2 ชุด ร้อยละ 42.0 รองลงมาคือ ประมาณ 3 - 5 ชุด ร้อยละ 30.0 โดยยี่ห้อของเครื่องที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ รู้จัก คือ ยี่ห้อ Pall ร้อยละ 67.0 รองลงมาคือ ยี่ห้อ SMC ร้อยละ 37.0 สำหรับจำนวนทั้งหมดของยี่ห้อเครื่องที่ผู้ตอบแบบสอบถามใช้อยู่ในปัจจุบันส่วนใหญ่ มีเท่ากับ 2 - 3 ยี่ห้อ ร้อยละ 67.0 รองลงมาคือ 4 - 5 ยี่ห้อ ร้อยละ 19.0 และส่วนใหญ่ยี่ห้อของเครื่องที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีปริมาณการใช้ภายในหน่วยงานมากที่สุด คือ ยี่ห้อ Pall ร้อยละ 35.0 รองลงมาคือ ยี่ห้อ Yamashin ร้อยละ 11.0

## ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อเครื่องของผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่ม

### อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

เหตุผลสำคัญที่มีการใช้เครื่องภายในหน่วยงานหรือองค์กรของผู้ตอบแบบสอบถาม เนื่องจาก เพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน ร้อยละ 63.0 รองลงมาคือ ต้องการปรับปรุงระดับความสะอาดของของไหลที่ใช้เครื่องและคุณภาพของชิ้นงานให้สูงขึ้น ร้อยละ 40.0

สำหรับความถี่ในการเปลี่ยนยี่ห้อการสั่งซื้อ และ/หรือใช้เครื่องของตอบแบบสอบถามพบว่าส่วนใหญ่ มีความถี่ในการเปลี่ยนยี่ห้อการสั่งซื้อ และ/หรือใช้เครื่องภายในองค์กร ประมาณ 1-2 ครั้ง ต่อปี ร้อยละ 46.0 รองลงมาคือ ไม่เคยเปลี่ยนยี่ห้อ ร้อยละ 22.0 ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีเหตุผลสำคัญต่อการตัดสินใจเปลี่ยนเปลี่ยนยี่ห้อเครื่องที่ใช้อยู่ เนื่องจากท่านมองเห็นโอกาสในการซื้อเครื่องที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ ร้อยละ 28.9 รองลงมาคือ ต้องการปรับปรุงระดับความสะอาดของของไหลที่ใช้เครื่องและคุณภาพของชิ้นงานให้สูงขึ้น ร้อยละ 20.1

สำหรับเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้าของผู้ตอบแบบสอบถามพบว่าส่วนใหญ่ มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า ร้อยละ 89.0 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียด ร้อยละ 11.0 โดยรายละเอียดที่กำหนดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า ส่วนใหญ่คือ ปริมาณสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ ร้อยละ 100.0 รองลงมาคือ วัสดุของเนื้อเครื่อง ร้อยละ 89.9

ทางด้านเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้าของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าส่วนใหญ่ มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า ร้อยละ 92.0 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติ ร้อยละ 8.0 โดยรายละเอียดที่กำหนดเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าส่วนใหญ่ คือ ประสิทธิภาพการกรองของไส้กรอง ร้อยละ 90.2 รองลงมาคือ อายุการใช้งานของไส้กรอง ร้อยละ 58.7

แหล่งต่างๆ ที่ผู้ตอบแบบสอบถามรู้จักผู้ขายไส้กรองนั้น ส่วนใหญ่รู้จักผู้ขายไส้กรอง สำหรับหน่วยงานของตนจากการโฆษณาและประชาสัมพันธ์จากพนักงานขาย ร้อยละ 46.0 รองลงมาคือ คำแนะนำจากบุคคลอื่นภายในองค์กร ร้อยละ 35.0

ทางด้านการศึกษาข้อเสนอในการขายและเกณฑ์การคัดเลือกผู้ขายไส้กรองต่อองค์กรของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า

- ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ : พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.15 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพในการกรองของไส้กรอง มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (4.70) รองลงมาคือ ความน่าเชื่อถือของมาตรฐานที่ใช้กำหนดประสิทธิภาพการกรอง เช่น Absolute Rating, Beta Ratio เป็นต้น มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.29)
- ปัจจัยด้านราคา : พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.25 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยย่อยในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.32) รองลงมาคือ ราคาผลิตภัณฑ์เมื่อเปรียบเทียบกับยี่ห้ออื่น มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.18)
- ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย : พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.29 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยย่อยในเรื่องระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า (Lead time) มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.44) รองลงมาคือ สามารถสั่งซื้อได้สะดวก มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.29)
- ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด : พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.96 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยย่อยในเรื่องพนักงานขายมีความเข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดี และแนะนำให้ผู้ถูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.28) รองลงมาคือ

การมีแผ่นข้อมูล (Datasheet) ที่แสดงรายละเอียดของสินค้าได้อย่างชัดเจน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.13)

สำหรับการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กรของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าส่วนใหญ่ไม่มีการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กร ร้อยละ 73.0 รองลงมาคือ มีการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา ร้อยละ 27.0 โดยระยะเวลาของการทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมาของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการสั่งซื้อสินค้าแบบนี้คือ ส่วนใหญ่ทำสัญญาเป็นระยะเวลาทุกๆ 3 เดือน ร้อยละ 59.3 รองลงมาคือ ทุกๆ 1 ปี ร้อยละ 37.0 สำหรับความสนใจต่อการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กรของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าส่วนใหญ่ไม่สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ร้อยละ 60.0 รองลงมาคือ สนใจในการทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา ร้อยละ 40.0 โดยส่วนใหญ่มีสาเหตุ เนื่องจากไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดการจำหน่ายไส้กรองรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ร้อยละ 70.0 รองลงมาคือ ไม่เห็นว่าจะได้รับสิทธิประโยชน์ประการใดจากการสั่งซื้อแบบรับเหมา ร้อยละ 16.7

สำหรับเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้าของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าส่วนใหญ่ มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า ร้อยละ 75.0 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงาน ร้อยละ 25.0 โดยวิธีการที่ใช้ในการพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้จำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้าของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงาน พบว่าส่วนใหญ่สอบถามจากผู้ใช้งานเกี่ยวกับความพึงพอใจแล้วทำการประเมินผล ร้อยละ 44.0 รองลงมาคือ มีการจัดอันดับให้ผู้ขายโดยใช้เกณฑ์การถ่วงน้ำหนักในด้านต่างๆ สำหรับการให้คะแนน ร้อยละ 33.3

ทางด้านการประเมินผล และ/หรือ ควบคุมคุณภาพไส้กรอง รวมทั้งผู้จำหน่ายสินค้าภายหลังจากการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า

- ปัจจัยด้านต่างๆ ที่ใช้ในการประเมิน : พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบรรยากาศในการประเมินผลและ/หรือ ควบคุมคุณภาพไส้กรอง รวมทั้งผู้จำหน่ายสินค้าภายหลังจากการซื้อโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.52 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบรรยากาศย่อยในเรื่องประสิทธิภาพของไส้กรองที่ใช้ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (4.63) รองลงมาคือ อายุการใช้งาน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.41)

สำหรับระดับความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามต่อไส้กรองภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กร พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความพึงพอใจต่อไส้กรองภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กร โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.92

**ตารางที่ 83** สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรองของผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรม อิเล็กทรอนิกส์

กระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม (ส่วนใหญ่)
<b>ขั้นที่ 1 : การรับรู้ปัญหา</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เหตุผล “สำคัญ” ที่มีการใช้ไส้กรองภายในหน่วยงานหรือองค์กร</li> <li>- ความถี่ในการเปลี่ยนยี่ห้อ</li> <li>- เหตุผล “สำคัญ” ในการตัดสินใจเปลี่ยนยี่ห้อไส้กรองที่ใช้ภายในหน่วยงานหรือองค์กร</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน (ร้อยละ 63.0)</li> <li>- ประมาณ 1-2 ครั้ง ต่อปี (ร้อยละ 46.0)</li> <li>- ท่านมองเห็นโอกาสในการซื้อไส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ (ร้อยละ 28.9)</li> </ul>
<b>ขั้นที่ 2 : การกำหนดรายละเอียดความต้องการผลิตภัณฑ์</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า</li> <li>- รายละเอียดที่กำหนดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า (ร้อยละ 89.0)</li> <li>- ทางด้านปริมาณสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ (ร้อยละ 100.0)</li> </ul>
<b>ขั้นที่ 3 : การกำหนดคุณสมบัติผลิตภัณฑ์</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า</li> <li>- รายละเอียดที่กำหนดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า (ร้อยละ 92.0)</li> <li>- ทางด้านประสิทธิภาพการกรองของไส้กรอง (ร้อยละ 90.2)</li> </ul>



ตารางที่ 83 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรองของผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรม  
อิเล็กทรอนิกส์

กระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม (ส่วนใหญ่)
<p><b>ขั้นที่ 4 : การค้นหาผู้ขาย</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- แหล่งต่างๆ ที่ผู้ตอบแบบสอบถามรู้จักผู้ขายไส้กรอง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- รู้จักผู้ขายไส้กรองสำหรับหน่วยงานของตนจากการโฆษณาและประชาสัมพันธ์จากพนักงานขาย (ร้อยละ 46.0)</li> </ul>
<p><b>ขั้นที่ 5 &amp; 6 : การพิจารณาข้อเสนอในการขาย และการคัดเลือกผู้ขาย</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาข้อเสนอในการขาย และการคัดเลือกผู้ขายไส้กรองแบ่งย่อยเป็น 4 ด้าน ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>• ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์</li> <li>• ปัจจัยด้านราคา</li> <li>• ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.15 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพในการกรองของไส้กรอง มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (4.70)</li> <li>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.25 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.32)</li> <li>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.29 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า (Lead time) มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.44)</li> </ul>

ตารางที่ 83 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรองของผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรม  
อิเล็กทรอนิกส์

กระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม (มากที่สุด)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.96 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องพนักงานขายมีความเข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดี และแนะนำให้ลูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.28)</li> </ul>
<p><b>ขั้นที่ 7 : การกำหนดลักษณะเฉพาะของคำสั่งซื้อ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กร</li> <li>- ระยะเวลาของการทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา</li> <li>- ความสนใจต่อการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กร</li> <li>- เหตุผลที่ไม่สนใจการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ไม่มีการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กร (ร้อยละ 73.0)</li> <li>- ทำสัญญาเป็นระยะเวลาทุกๆ 3 เดือน (ร้อยละ 59.3)</li> <li>- ไม่สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (ร้อยละ 60.0)</li> <li>- ไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรายใดรายหนึ่ง โดยเฉพาะ (ร้อยละ 70.0)</li> </ul>
<p><b>ขั้นที่ 8 : การทบทวนผลการปฏิบัติการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า</li> <li>- วิธีการที่ใช้ในการพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า</li> <li>- ปัจจัยด้านต่างๆ ที่มีผลต่อการประเมินผลและ/หรือ ควบคุมคุณภาพไส้กรองรวมทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าภายหลังจากการตัดสินใจซื้อ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า (ร้อยละ 75.0)</li> <li>- สอบถามจากผู้ใช้งานเกี่ยวกับความพึงพอใจแล้วทำการประเมินผล (ร้อยละ 44.0)</li> </ul>

ตารางที่ 83 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรองของผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรม  
อิเล็กทรอนิกส์

กระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม (มากที่สุด)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ปัจจัยด้านต่างๆที่ใช้ในการประเมิน</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ระดับความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามต่อไส้กรองภายหลังจากการเลือกซื้อและ/หรือใช้ในองค์กร</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่ใช้ในการประเมินผลและ/หรือ ความคมคุณภาพไส้กรอง รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าภายหลังจากการซื้อโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.52 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพของไส้กรองที่ใช้ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (4.63)</li> <li>- มีระดับความพึงพอใจต่อไส้กรองภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ในองค์กร โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.92</li> </ul>



ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้ใส่กรอง และกระบวนการตัดสินใจซื้อใส่กรอง จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วน ในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ พฤติกรรมในการซื้อใส่กรอง จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

ความถี่ในการสั่งซื้อใส่กรอง พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดร์ฟและชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ มีความถี่ในการสั่งซื้อใส่กรองโดยเฉลี่ยเท่ากับ มากกว่า 8 ครั้งขึ้นไป ต่อปี ร้อยละ 42.9 รองลงมาคือ 3 - 5 ครั้ง ต่อปี ร้อยละ 28.6

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ มีความถี่ในการสั่งซื้อใส่กรองโดยเฉลี่ยเท่ากับ 3 - 5 ครั้ง ต่อปี ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ 1 - 2 ครั้ง ต่อปี ร้อยละ 30.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ มีความถี่ในการสั่งซื้อใส่กรองโดยเฉลี่ยเท่ากับ 6 - 8 ครั้ง ต่อปี ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ 1 - 2 ครั้ง ต่อปี กับ มากกว่า 8 ครั้งขึ้นไป ต่อปี ร้อยละ 20.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปส่วนใหญ่ มีความถี่ในการสั่งซื้อใส่กรองโดยเฉลี่ยเท่ากับ 3 - 5 ครั้ง ต่อปี ร้อยละ 40.0 รองลงมาคือ 1 - 2 ครั้ง ต่อปี กับ มากกว่า 8 ครั้งขึ้นไป ต่อปี ร้อยละ 30.0

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดร์ฟและชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป มีความแตกต่างกัน คือ บริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดร์ฟและชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องมีความถี่ในการสั่งซื้อโดยเฉลี่ย มากกว่า 8 ครั้งขึ้นไป ต่อปีมากที่สุด, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์มีความถี่ในการสั่งซื้อโดยเฉลี่ย เท่ากับ 6 - 8 ครั้ง ต่อปีมากที่สุด แต่บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมกับบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปมีความถี่ในการสั่งซื้อโดยเฉลี่ยมากที่สุดเหมือนกัน คือ เท่ากับ 3 - 5 ครั้ง ต่อปี

ปริมาณการสั่งซื้อใส่กรองในแต่ละครั้ง พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดร์ฟและชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ สั่งซื้อใส่กรองในแต่ละครั้งมีปริมาณ โดยเฉลี่ยประมาณ 6 - 10 ชุด ร้อยละ 55.7 รองลงมาคือ ประมาณ 1 - 5 ชุด ร้อยละ 30.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ สั่งซื้อใส่กรองในแต่ละครั้งมีปริมาณโดยเฉลี่ยประมาณ 1 - 5 ชุด ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ ประมาณ 6 - 10 ชุด ร้อยละ 30.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ สั่งซื้อใส่กรองในแต่ละครั้งมีปริมาณโดยเฉลี่ยประมาณ 1 - 5 ชุด และ ประมาณ 6 - 10 ชุด อย่างละร้อยละ 50.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปส่วนใหญ่ สั่งซื้อไส้กรองในแต่ละครั้งมีปริมาณโดยเฉลี่ยประมาณ 1 - 5 ชุด ร้อยละ 70.0 รองลงมาคือ ประมาณ 11 - 15 ชุด ร้อยละ 20.0

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง สั่งซื้อไส้กรองในแต่ละครั้ง มีความแตกต่างกับกลุ่มบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป คือ บริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง สั่งซื้อไส้กรองในแต่ละครั้งมีปริมาณโดยเฉลี่ยประมาณ 6 - 10 ชุด มากที่สุด แต่กลุ่มบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และ บริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป สั่งซื้อไส้กรองในแต่ละครั้งมีปริมาณโดยเฉลี่ยมากที่สุดเหมือนกัน คือ ประมาณ 1 - 5 ชุด

ปริมาณสินค้าคงคลังขั้นต่ำของไส้กรอง พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ มีปริมาณการเก็บสินค้าคงคลังขั้นต่ำของไส้กรองประมาณ 1 - 2 ชุด ร้อยละ 38.6 รองลงมาคือ ประมาณ 3 - 5 ชุด ร้อยละ 30.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ มีปริมาณการเก็บสินค้าคงคลังขั้นต่ำของไส้กรอง ประมาณ 1 - 2 ชุด ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ ประมาณ 3 - 5 ชุด ร้อยละ 40.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ มีปริมาณการเก็บสินค้าคงคลังขั้นต่ำของไส้กรอง ประมาณ 1 - 2 ชุด ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ ไม่มีการเก็บสินค้าคงคลัง ร้อยละ 40.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปส่วนใหญ่ มีปริมาณการเก็บสินค้าคงคลังขั้นต่ำของไส้กรอง ประมาณ 1 - 2 ชุด ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ ประมาณ 3 - 5 ชุด ร้อยละ 40.0

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป มีปริมาณการเก็บสินค้าคงคลังขั้นต่ำของไส้กรอง ประมาณ 1 - 2 ชุด มากที่สุดเหมือนกันทั้งหมด

ยี่ห้อไส้กรองที่ผู้ตอบแบบสอบถามรู้จัก พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ รู้จักไส้กรองยี่ห้อ Pall ร้อยละ 74.3 รองลงมาคือ ยี่ห้อ SMC ร้อยละ 40.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ รู้จักไส้กรองยี่ห้อ  
Domnich Hunter ร้อยละ 80.0 รองลงมาคือ ยี่ห้อ Pall ร้อยละ 60.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ รู้จักไส้กรองยี่ห้อ Pall  
และ ยี่ห้อ SMC ร้อยละ 60.0 รองลงมาคือ ยี่ห้อ Domnich Hunter ร้อยละ 40.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จ  
รูปส่วนใหญ่ รู้จักไส้กรองยี่ห้อ Puretex ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ ยี่ห้อ Advantec, ยี่ห้อ Filtrafine,  
ยี่ห้อ Flo, ยี่ห้อ Kare-I, ยี่ห้อ Pall และยี่ห้อ Parker ยี่ห้อละ ร้อยละ 30.0

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง กับ  
บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ รู้จักไส้กรองยี่ห้อ Pall เหมือนกันมากที่สุด แต่มีความแตกต่างกันกับ  
บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป  
รู้จักไส้กรองยี่ห้อ Domnich Hunter และ ยี่ห้อ Puretex มากที่สุด ตามลำดับ

จำนวนทั้งหมดของยี่ห้อไส้กรองที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีใช้ภายในหน่วยงาน พบว่าผู้ตอบ  
แบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ มีจำนวนยี่ห้อ  
ของไส้กรองที่ใช้ทั้งหมดภายในหน่วยงาน เท่ากับ 2 - 3 ยี่ห้อ ร้อยละ 60.0 รองลงมาคือ 4 - 5 ยี่ห้อ  
ร้อยละ 24.3

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ มีจำนวนยี่ห้อของไส้  
กรองที่ใช้ทั้งหมดภายในหน่วยงาน เท่ากับ 2 - 3 ยี่ห้อ ร้อยละ 100.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ มีจำนวนยี่ห้อของไส้  
กรองที่ใช้ทั้งหมดภายในหน่วยงาน เท่ากับ 2 - 3 ยี่ห้อ ร้อยละ 70.0 รองลงมาคือ จำนวน 1 ยี่ห้อ ร้อย  
ละ 30.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จ  
รูปส่วนใหญ่ มีจำนวนยี่ห้อของไส้กรองที่ใช้ทั้งหมดภายในหน่วยงาน เท่ากับ 2 - 3 ยี่ห้อ ร้อยละ 80.0  
รองลงมาคือ จำนวน 4 - 5 ยี่ห้อ ร้อยละ 20.0

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง,  
บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจร  
อิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป มีจำนวนยี่ห้อของไส้กรองที่ใช้ทั้งหมดภายในหน่วยงาน  
เท่ากับ 2 - 3 ยี่ห้อ มากที่สุดเหมือนกันทั้งหมด

ยี่ห้อไส้กรองที่ผู้ตอบแบบสอบถามมีปริมาณการใช้มากที่สุด พบว่ายี่ห้อของไส้กรองที่  
ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องมีปริมาณการใช้

ภายในหน่วยงานมากที่สุด คือ ยี่ห้อ Pall ร้อยละ 40.0 รองลงมาคือ ยี่ห้อ Yamashin ร้อยละ 15.7

ยี่ห้อของไส้กรองที่ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมมีปริมาณการใช้ภายในหน่วยงานมากที่สุด คือ ยี่ห้อ Domich Hunter ร้อยละ 40.0 รองลงมาคือ ยี่ห้อ Pall ร้อยละ 20.0

ยี่ห้อของไส้กรองที่ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์มีปริมาณการใช้ภายในหน่วยงานมากที่สุด คือ ยี่ห้อ Pall ร้อยละ 40.0 รองลงมาคือ ยี่ห้อ SMC ร้อยละ 20.0

ยี่ห้อของไส้กรองที่ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปมีปริมาณการใช้ภายในหน่วยงานมากที่สุด คือ ยี่ห้อ Cuno (3M), ยี่ห้อ Filtrafine, ยี่ห้อ Flo ยี่ห้อละ ร้อยละ 20.0 รองลงมาคือ ยี่ห้อ Kare-I, ยี่ห้อ Osmonic, ยี่ห้อ Pall และ ยี่ห้อ Puretex ยี่ห้อละ ร้อยละ 10.0

พบว่ายี่ห้อของไส้กรองที่ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง กับบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์มีปริมาณการใช้ภายในหน่วยงานมากที่สุด คือ ยี่ห้อ Pall เหมือนกัน แต่มีความแตกต่างกับบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป ซึ่งยี่ห้อของไส้กรองที่มีปริมาณใช้มากที่สุด คือ ยี่ห้อ Domich Hunter กับ ยี่ห้อ Cuno (3M), ยี่ห้อ Filtrafine และ ยี่ห้อ Flo ตามลำดับ

กระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วน ในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

เหตุผลสำคัญที่มีการใช้ไส้กรองภายในหน่วยงานหรือองค์กร พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ มีเหตุผลสำคัญที่มีการใช้ไส้กรองภายในหน่วยงานหรือองค์กร เนื่องจากเพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน ร้อยละ 60.0 รองลงมาคือ ต้องการปรับปรุงระดับความสะอาดของของไหลที่ใช้กรองและคุณภาพของชิ้นงานให้สูงขึ้น ร้อยละ 45.7

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ มีเหตุผลสำคัญที่มีการใช้ไส้กรองภายในหน่วยงานหรือองค์กร เนื่องจากเพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน ร้อยละ 80.0 รองลงมาคือ ใช้สำหรับกรองของไหลก่อนการหมุนเวียนกลับไปใช้ใหม่ ร้อยละ 50.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ มีเหตุผลสำคัญที่มีการใช้ไส้กรองภายในหน่วยงานหรือองค์กร เนื่องจากเพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน กับ เพื่อป้องกันการสึกหรอของอุปกรณ์ และ/หรือ เครื่องจักร

ที่ใช้งาน เหตุผลละ ร้อยละ 80.0 รองลงมาคือ ต้องการปรับปรุงระดับความสะอาดของของไหลที่ใช้  
กรองและคุณภาพของชิ้นงานให้สูงขึ้น ร้อยละ 30.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจร  
สำเร็จรูปส่วนใหญ่ มีเหตุผลสำคัญที่มีการใช้ไส้กรองภายในหน่วยงานหรือองค์กร เนื่องจากเพื่อช่วย  
สร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน ร้อยละ 90.0 รองลงมาคือ  
ต้องการปรับปรุงระดับความสะอาดของของไหลที่ใช้กรองและคุณภาพของชิ้นงานให้สูงขึ้น ร้อยละ  
30.0

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง,  
บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจร  
อิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป มีเหตุผลสำคัญที่มีการใช้ไส้กรองภายในหน่วยงานหรือ  
องค์กร เนื่องจากเพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน  
มากที่สุดเหมือนกันทั้งหมด

ความถี่ในการเปลี่ยนยี่ห้อการสั่งซื้อและ/หรือใช้ไส้กรอง พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม  
ประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ มีความถี่ในการเปลี่ยนยี่ห้อ  
การสั่งซื้อ และ/หรือใช้ไส้กรองภายในองค์กร ประมาณ 1 - 2 ครั้ง ต่อปี ร้อยละ 42.9 รองลงมาคือ ไม่  
เคยเปลี่ยนยี่ห้อ ร้อยละ 22.9

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ มีความถี่ในการเปลี่ยน  
ยี่ห้อการสั่งซื้อ และ/หรือใช้ไส้กรองภายในองค์กร ประมาณ 1 - 2 ครั้ง ต่อปี ร้อยละ 40.0 รองลงมา  
คือ ประมาณ 3 - 5 ครั้ง ต่อปี ร้อยละ 30.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ มีความถี่ในการเปลี่ยน  
ยี่ห้อการสั่งซื้อ และ/หรือใช้ไส้กรองภายในองค์กร ประมาณ 1 - 2 ครั้ง ต่อปี กับ ไม่เคยเปลี่ยนยี่ห้อ  
อย่างละ ร้อยละ 40.0 รองลงมาคือ ประมาณ 3 - 5 ครั้ง ต่อปี และมากกว่า 8 ครั้ง ต่อปี ร้อยละ 10.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจร  
สำเร็จรูปส่วนใหญ่ มีความถี่ในการเปลี่ยนยี่ห้อการสั่งซื้อ และ/หรือใช้ไส้กรองภายในองค์กร  
ประมาณ 1 - 2 ครั้ง ต่อปี ร้อยละ 80.0 รองลงมาคือ ไม่เคยเปลี่ยนยี่ห้อ กับ ประมาณ 3 - 5 ครั้ง ต่อปี  
อย่างละ ร้อยละ 10.0

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง,  
บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจร  
อิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป มีความถี่ในการเปลี่ยนยี่ห้อการสั่งซื้อ และ/หรือใช้ไส้กรอง  
ภายในองค์กร ประมาณ 1 - 2 ครั้ง ต่อปี มากที่สุดเหมือนกันทั้งหมด



เหตุผลสำคัญในการตัดสินใจเปลี่ยนยี่ห้อไส้กรอง พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ มีเหตุผลสำคัญต่อการตัดสินใจเปลี่ยนเปลี่ยนยี่ห้อไส้กรองที่ใช้อยู่ เนื่องจากท่านมองเห็นโอกาสในการซื้อไส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ ต้องการปรับปรุงระดับความสะอาดของของไหลที่ใช้กรองและคุณภาพของชิ้นงานให้สูงขึ้น ร้อยละ 34.3

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ มีเหตุผลสำคัญต่อการตัดสินใจเปลี่ยนเปลี่ยนยี่ห้อไส้กรองที่ใช้อยู่ เนื่องจากมีการเพิ่มราคาของสินค้าอยู่เป็นประจำ ร้อยละ 40.0 รองลงมาคือ ต้องการปรับปรุงระดับความสะอาดของของไหลที่ใช้กรองและคุณภาพของชิ้นงานให้สูงขึ้น กับ ได้รับการนำเสนอจากตัวแทนขายไส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่าหรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ เหตุผลละ ร้อยละ 30.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ มีเหตุผลสำคัญต่อการตัดสินใจเปลี่ยนเปลี่ยนยี่ห้อไส้กรองที่ใช้อยู่ เนื่องจากได้รับการนำเสนอจากตัวแทนขายไส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ ร้อยละ 40.0 รองลงมาคือ ท่านมองเห็นโอกาสในการซื้อไส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ ร้อยละ 30.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปส่วนใหญ่ มีเหตุผลสำคัญต่อการตัดสินใจเปลี่ยนเปลี่ยนยี่ห้อไส้กรองที่ใช้อยู่ เนื่องจากท่านมองเห็นโอกาสในการซื้อไส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ ร้อยละ 60.0 รองลงมาคือ ได้รับการนำเสนอจากตัวแทนขายไส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ ร้อยละ 40.0

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องกับบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป มีเหตุผลสำคัญต่อการตัดสินใจเปลี่ยนเปลี่ยนยี่ห้อไส้กรองที่ใช้อยู่ เนื่องจากท่านมองเห็นโอกาสในการซื้อไส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ มากที่สุดเหมือนกัน แต่มีความแตกต่างกันกับผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมและบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ ซึ่งมีเหตุผลสำคัญต่อการตัดสินใจเปลี่ยนเปลี่ยนยี่ห้อไส้กรองที่ใช้อยู่ เนื่องจากมีการเพิ่มราคาของสินค้าอยู่เป็นประจำ กับ ได้รับการนำเสนอจากตัวแทนขายไส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ มากที่สุดตามลำดับ

เกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ มีเกณฑ์ในการกำหนด

รายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า ร้อยละ 92.9 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์ในการกำหนด รายละเอียด ร้อยละ 7.1

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ มีเกณฑ์ในการกำหนด รายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า ร้อยละ 90.0 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์ในการกำหนด รายละเอียด ร้อยละ 10.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ มีเกณฑ์ในการกำหนด รายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า ร้อยละ 100.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปส่วนใหญ่ มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า เท่ากันกับ ไม่มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียด คือ ร้อยละ 50.0

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม และ บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า มากที่สุดเหมือนกัน แต่มีความแตกต่างกันกับผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปคือ มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า เท่ากันกับ ไม่มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียด

รายละเอียดที่กำหนดเกี่ยวกับความต้องการของสินค้า พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ มีการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้าทางด้านปริมาณสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ ร้อยละ 100.0 รองลงมาคือ วัสดุของเนื้อไม้ไผ่ ร้อยละ 89.2

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ มีการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้าทางด้านวัสดุของเนื้อไม้ไผ่ กับ ปริมาณสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ อย่างละ ร้อยละ 100.0 รองลงมาคือ รูปร่างลักษณะของไม้ไผ่ที่ต้องการใช้ ร้อยละ 55.6

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ มีการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้าทางด้านปริมาณสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ ร้อยละ 100.0 รองลงมาคือ วัสดุของเนื้อไม้ไผ่ ร้อยละ 80.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปส่วนใหญ่ มีการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้าทางด้านรูปร่างลักษณะของไม้ไผ่ที่ต้องการใช้, วัสดุของเนื้อไม้ไผ่ และ ปริมาณที่ต้องการสั่งซื้อ อย่างละ ร้อยละ 100.0 รองลงมาคือ ยี่ห้อของสินค้า ร้อยละ 20.0

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดร์ฟและชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป มีการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้าทางด้านปริมาณสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ มากที่สุดเหมือนกันทั้งหมด อีกทั้งบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป มีการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้าทางด้านรูปร่างลักษณะของไส้กรองที่ต้องการใช้, วัสดุของเนื้อไส้กรอง มากที่สุดอีกด้วย

เกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดร์ฟและชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า ร้อยละ 95.7 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า ร้อยละ 4.3

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า ร้อยละ 90.0 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า ร้อยละ 10.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า ร้อยละ 90.0 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า ร้อยละ 10.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปส่วนใหญ่ มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า ร้อยละ 70.0 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า ร้อยละ 30.0

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดร์ฟและชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า มากที่สุดเหมือนกันทั้งหมด

รายละเอียดที่กำหนดเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้า พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดร์ฟและชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ มีการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าทางด้านประสิทธิภาพการกรอง ร้อยละ 92.5 รองลงมาคือ อายุการใช้งานของไส้กรอง ร้อยละ 58.2

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ มีการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าทางด้านประสิทธิภาพการกรอง ร้อยละ 100.0 รองลงมาคือ อายุการใช้งานของไส้กรอง ร้อยละ 55.6

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ มีการกำหนดรายละเอียดยกเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าทางด้านอายุการใช้งานของไส้กรอง กับ อัตราการไหลของของไหล อย่างละ ร้อยละ 77.8 รองลงมาคือ ประสิทธิภาพการกรอง ร้อยละ 66.7

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปส่วนใหญ่ มีการกำหนดรายละเอียดยกเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าทางด้านประสิทธิภาพการกรอง ร้อยละ 85.7 รองลงมาคือ อัตราการไหลของของไหล ร้อยละ 57.1

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป มีการกำหนดรายละเอียดยกเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าทางด้านประสิทธิภาพการกรอง มากที่สุดเหมือนกัน แต่มีความแตกต่างกันกับผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ คือ มีการกำหนดรายละเอียดยกเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าทางด้านอายุการใช้งานของไส้กรอง กับ อัตราการไหลของของไหล มากที่สุด

แหล่งต่างๆ ที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามรู้จักผู้ขายไส้กรอง พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ รู้จักผู้ขายไส้กรองสำหรับหน่วยงานของตนจากการโฆษณาและประชาสัมพันธ์จากพนักงานขาย ร้อยละ 47.1 รองลงมาคือ คำแนะนำจากบุคคลอื่นภายในองค์กร ร้อยละ 45.7

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ รู้จักผู้ขายไส้กรองสำหรับหน่วยงานของตนจากคำแนะนำจากบริษัทอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ คำแนะนำจากผู้ผลิตเครื่องจักร ร้อยละ 30.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ รู้จักผู้ขายไส้กรองสำหรับหน่วยงานของตนจากการโฆษณาและประชาสัมพันธ์จากพนักงานขาย ร้อยละ 40.0 รองลงมาคือ การแสดงสินค้า ณ ที่ต่างๆ กับ คำแนะนำจากผู้ผลิตเครื่องจักร อย่างละ ร้อยละ 30.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปส่วนใหญ่ รู้จักผู้ขายไส้กรองสำหรับหน่วยงานของตนจากการโฆษณาและประชาสัมพันธ์จากพนักงานขาย ร้อยละ 80.0 รองลงมาคือ คำแนะนำจากบริษัทอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง กับ คำแนะนำจากผู้ผลิตเครื่องจักร อย่างละ ร้อยละ 30.0

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป รู้จักผู้ขายไส้กรองสำหรับหน่วยงานของตนจากการโฆษณาและประชาสัมพันธ์จากพนักงานขาย มากที่สุดเหมือนกัน แต่มีความแตกต่างกันกับผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจร

รวม คือ รู้จักผู้ขายได้กรองสำหรับหน่วยงานของตนจากคำแนะนำของบริษัทอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง มากที่สุด

ทางด้านการพิจารณาข้อเสนอในการขายและเกณฑ์การคัดเลือกผู้ขายได้กรองต่อองค์กรของผู้ตอบแบบสอบถามตามประเภทของแต่ละกลุ่มบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วน พบว่า

● ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ :

- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง ให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.95 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านผลิตภัณฑ์ในเรื่องประสิทธิภาพในการกรองของไส้กรอง ในระดับมากที่สุด รองลงมาให้ความสำคัญกับความน่าเชื่อถือของมาตรฐานที่ใช้กำหนดประสิทธิภาพการกรอง เช่น Absolute Rating, Beta Ratio เป็นต้น ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.76 และ 4.43 ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม ให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.90 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านผลิตภัณฑ์ในเรื่องประสิทธิภาพในการกรองของไส้กรอง ในระดับมากที่สุด รองลงมาให้ความสำคัญในเรื่องความน่าเชื่อถือของมาตรฐานที่ใช้กำหนดประสิทธิภาพการกรอง เช่น Absolute Rating, Beta Ratio เป็นต้น ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.70 และ 4.00 ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ ให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.93 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านผลิตภัณฑ์ในเรื่องประสิทธิภาพในการกรองของไส้กรอง ในระดับมากที่สุด รองลงมาให้ความสำคัญในเรื่องความน่าเชื่อถือของมาตรฐานที่ใช้กำหนดประสิทธิภาพการกรอง เช่น Absolute Rating, Beta Ratio เป็นต้น ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.70 และ 3.90 ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป ให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.78 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ด้านผลิตภัณฑ์ในเรื่องประสิทธิภาพในการกรองของไส้กรอง ในระดับมาก รองลงมาให้ความสำคัญในเรื่องความน่าเชื่อถือของมาตรฐานที่ใช้กำหนดประสิทธิภาพการกรอง เช่น Absolute



Rating, Beta Ratio เป็นต้น ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 และ 4.00 ตามลำดับ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และ บริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องด้านประสิทธิภาพการกรองของไส้กรอง ในระดับมากที่สุด, มากที่สุด, มากที่สุด และ มาก ตามลำดับ

● ปัจจัยด้านราคา :

- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.31 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ ในระดับมาก รองลงมาให้ความสำคัญในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์เมื่อเทียบกับยี่ห้ออื่น ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 และ 4.19 ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.20 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์เมื่อเทียบกับยี่ห้ออื่น ในระดับมาก และให้ความสำคัญในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.05 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ ในระดับมาก รองลงมาให้ความสำคัญกับราคาผลิตภัณฑ์เมื่อเทียบกับยี่ห้ออื่น ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 และ 3.90 ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.10 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์เมื่อเทียบกับยี่ห้ออื่น ในระดับมาก รองลงมาให้ความสำคัญในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 และ 3.80 ตามลำดับ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม และบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่อง

ราคาผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ ในระดับมากเหมือนกัน แต่มีความแตกต่างกันกับ ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปคือ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์เมื่อเทียบกับยี่ห้ออื่น ในระดับมาก อีกทั้งผู้ตอบ แบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์ เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ เท่ากันกับ ราคาผลิตภัณฑ์เมื่อเทียบกับยี่ห้ออื่น ในระดับมาก

● ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย :

- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.37 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า (Lead time) ในระดับมาก รองลงมาให้ความสำคัญในเรื่องสามารถสั่งซื้อได้สะดวก ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.51 และ 4.41 ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.17 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องสามารถซื้อสินค้าโดยตรงกับทางบริษัทผู้จัดจำหน่าย ในระดับมาก และให้ความสำคัญในเรื่องระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า (Lead time) ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.27 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า (Lead time) ในระดับมากที่สุด รองลงมาให้ความสำคัญในเรื่องสามารถสั่งซื้อได้สะดวก ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ เท่ากับ 4.70 และ 4.10 ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.83 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องระยะเวลาการส่งมอบสินค้า (Lead time) ในระดับมาก รองลงมาให้ความสำคัญในเรื่องสามารถซื้อสินค้าโดยตรงกับทางบริษัทผู้จัดจำหน่าย ในระดับมาก และให้ความสำคัญในเรื่องสามารถสั่งซื้อได้สะดวก ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.90, 3.80 และ 3.80 ตามลำดับ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจร

อิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า (Lead time) ในระดับมาก, มาก, มากที่สุด และ มาก ตามลำดับ อีกทั้งผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า (Lead time) เท่ากันกับสามารถซื้อสินค้าโดยตรงกับทางบริษัทผู้จัดจำหน่าย ในระดับมาก

• ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด :

- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.96 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องพนักงานขายมีความเข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดี และแนะนำให้ผู้ลูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจน ในระดับมาก รองลงมาให้ความสำคัญในเรื่องการบริการที่ดีจากพนักงานขาย เช่น มีการเก็บสต็อกสินค้าการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว เป็นต้น ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ เท่ากับ 4.33 และ 4.14 ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.90 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องการบริการที่ดีจากพนักงานขาย เช่น มีการเก็บสต็อกสินค้าการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว เป็นต้น ในระดับมาก รองลงมาให้ความสำคัญในเรื่องพนักงานขายมีความเข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดี และแนะนำให้ผู้ลูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจน ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ เท่ากับ 4.40 และ 4.00 ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.86 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องพนักงานขายมีความเข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดี และแนะนำให้ผู้ลูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจน ในระดับมาก รองลงมาให้ความสำคัญในเรื่องการมีส่วนลดด้านราคา ในระดับมาก รองลงมาให้ความสำคัญในเรื่องการมีสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้ ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ เท่ากับ 4.30 และ 4.20 ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.74 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องพนักงานขายมีความเข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดี และแนะนำให้ผู้ลูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจน ใน

ระดับมาก รองลงมาให้ความสำคัญในเรื่องการมีแผ่นข้อมูล (Datasheet) ที่แสดงรายละเอียดของสินค้าอย่างชัดเจน ในระดับมาก และให้ความสำคัญในเรื่องการบริการที่ดีจากพนักงานขาย เช่น มีการเก็บสต็อกสินค้าการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว เป็นต้น ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ เท่ากับ 4.20, 3.90 และ 3.90 ตามลำดับ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องพนักงานขายมีความเข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดีและแนะนำให้ลูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจน ในระดับมากเหมือนกัน แต่มีความแตกต่างกับผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมคือ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องการบริการที่ดีจากพนักงานขาย เช่น มีการเก็บสต็อกสินค้า, การตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว เป็นต้น ในระดับมาก

การสั่งซื้อใส่กรองเป็นแบบรับเหมา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ ไม่มีการสั่งซื้อใส่กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร ร้อยละ 72.9 รองลงมาคือ มีการสั่งซื้อใส่กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร ร้อยละ 27.1

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ ไม่มีการสั่งซื้อใส่กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร ร้อยละ 80.0 รองลงมาคือ มีการสั่งซื้อใส่กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร ร้อยละ 20.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ ไม่มีการสั่งซื้อใส่กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร ร้อยละ 60.0 รองลงมาคือ มีการสั่งซื้อใส่กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร ร้อยละ 40.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปส่วนใหญ่ ไม่มีการสั่งซื้อใส่กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร ร้อยละ 80.0 รองลงมาคือ มีการสั่งซื้อใส่กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร ร้อยละ 20.0

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, ผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป ไม่มีการสั่งซื้อใส่กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร มากที่สุดเหมือนกันทั้งหมด

ระยะเวลาการทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กร พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ ทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กรเป็นระยะเวลาทุกๆ 3 เดือน ร้อยละ 68.4 รองลงมาคือ ทุกๆ 1 ปี ร้อยละ 26.3

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ ทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กรเป็นระยะเวลาทุกๆ 3 เดือน กับ ทุกๆ 6 เดือน อย่างละ ร้อยละ 50.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ ทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กรเป็นระยะเวลาทุกๆ 3 เดือน กับ ทุกๆ 1 ปี ร้อยละ 50.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปส่วนใหญ่ ทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กรเป็นระยะเวลา ทุกๆ 1 ปี ร้อยละ 100.0

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม และบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ ทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กรเป็นระยะเวลาทุกๆ 3 เดือน มากที่สุดเหมือนกัน แต่แตกต่างกับผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป และบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ ทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กรเป็นระยะเวลา ทุกๆ 1 ปี มากที่สุดเหมือนกัน

ความสนใจต่อการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กร พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ ไม่สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ร้อยละ 60.0 รองลงมาคือ สนใจในการทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา ร้อยละ 40.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ ไม่สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ร้อยละ 70.0 รองลงมาคือ สนใจในการทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา ร้อยละ 30.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ร้อยละ 60.0 รองลงมาคือ ไม่สนใจในการทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา ร้อยละ 40.0



ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปส่วนใหญ่ ไม่สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ร้อยละ 70.0 รองลงมาคือ สนใจในการทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา ร้อยละ 30.0

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป ไม่สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) มากที่สุดเหมือนกัน แต่แตกต่างกับผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) มากที่สุด

สาเหตุที่ไม่สนใจทำการสั่งซื้อใส่กรองเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ ไม่สนใจการสั่งซื้อใส่กรองเป็นแบบรับเหมา เนื่องจากไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดการจำหน่ายใส่กรองรายใดรายหนึ่ง โดยเฉพาะ ร้อยละ 66.7 รองลงมาคือ ยังไม่เข้าใจเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับการสั่งซื้อแบบนี้ ร้อยละ 19.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ ไม่สนใจการสั่งซื้อใส่กรองเป็นแบบรับเหมา เนื่องจากไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดการจำหน่ายใส่กรองรายใดรายหนึ่ง โดยเฉพาะ ร้อยละ 71.4 รองลงมาคือ ไม่เห็นว่าจะได้รับสิทธิประโยชน์ประการใดจากการสั่งซื้อแบบรับเหมา ร้อยละ 28.6

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ ไม่สนใจการสั่งซื้อใส่กรองเป็นแบบรับเหมา เนื่องจากไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดการจำหน่ายใส่กรองรายใดรายหนึ่ง โดยเฉพาะ ร้อยละ 100.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปส่วนใหญ่ ไม่สนใจการสั่งซื้อใส่กรองเป็นแบบรับเหมา เนื่องจากไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดการจำหน่ายใส่กรองรายใดรายหนึ่ง โดยเฉพาะ ร้อยละ 71.4 รองลงมาคือ ไม่เห็นว่าจะได้รับสิทธิประโยชน์ประการใดจากการสั่งซื้อแบบรับเหมา ร้อยละ 28.6

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป ไม่สนใจการสั่งซื้อใส่กรองเป็นแบบรับเหมา เนื่องจากไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดการจำหน่ายใส่กรองรายใดรายหนึ่ง โดยเฉพาะ มากที่สุดเหมือนกันทั้งหมด

เกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า ร้อยละ 75.7 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงาน ร้อยละ 24.3

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า ร้อยละ 80.0 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงาน ร้อยละ 20.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า ร้อยละ 70.0 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงาน ร้อยละ 30.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปส่วนใหญ่ มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า ร้อยละ 70.0 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงาน ร้อยละ 30.0

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า มากที่สุดเหมือนกันทั้งหมด

วิธีการที่ใช้ในการพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ มีวิธีการพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า จากการสอบถามจากผู้ใช้งานเกี่ยวกับความพึงพอใจแล้วทำการประเมินผล ร้อยละ 49.1 รองลงมาคือ พิจารณาจากต้นทุนทั้งหมดในการครอบครองสินค้าชิ้นนี้ โดยอาจมีการรวมต้นทุนของผู้จัดจำหน่ายที่คุณภาพไม่ดีเพื่อปรับปรุงต้นทุนการสั่งซื้อและราคาควบคู่ไปด้วย ร้อยละ 30.2

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ มีวิธีการพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า จากการจัดอันดับให้ผู้ขายโดยใช้เกณฑ์การถ่วงน้ำหนักในด้านต่างๆสำหรับการให้คะแนน ร้อยละ 62.5 รองลงมาคือ สอบถามจากผู้ใช้งานเกี่ยวกับความพึงพอใจแล้วทำการประเมินผล ร้อยละ 37.5

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ มีวิธีการพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า จากการสอบถามจากผู้ใช้งานเกี่ยวกับความพึงพอใจแล้วทำการประเมินผล เท่ากันกับ มีการจัดอันดับให้ผู้ขายโดยใช้เกณฑ์การถ่วงน้ำหนักใน

ด้านต่างๆ สำหรับการให้คะแนน อย่างละ ร้อยละ 42.9 รองลงมาคือ พิจารณาจากต้นทุนทั้งหมดในการครอบครองสินค้าชิ้นนี้ โดยอาจมีการรวมต้นทุนของผู้จัดจำหน่ายที่คุณภาพไม่ดีเพื่อปรับปรุงต้นทุนการสั่งซื้อและราคาควบคู่ไปด้วย ร้อยละ 14.3

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปส่วนใหญ่ มีวิธีการพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายได้กรองรวมทั้งตัวสินค้าจากการจัดอันดับให้ผู้ขายโดยใช้เกณฑ์การถ่วงน้ำหนักในด้านต่างๆ สำหรับการให้คะแนน ร้อยละ 85.7 รองลงมาคือ สอบถามจากผู้ใช้งานเกี่ยวกับความพึงพอใจแล้วทำการประเมินผล ร้อยละ 14.3

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป มีวิธีการพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายได้กรองรวมทั้งตัวสินค้า จากการจัดอันดับให้ผู้ขายโดยใช้เกณฑ์การถ่วงน้ำหนักในด้านต่างๆ สำหรับการให้คะแนน มากที่สุดเหมือนกัน แต่ต่างกันกับผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดร์ฟและชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง และ บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์คือ มีวิธีการพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายได้กรองรวมทั้งตัวสินค้า จากการสอบถามจากผู้ใช้งานเกี่ยวกับความพึงพอใจแล้วทำการประเมินผล มากที่สุดเหมือนกัน โดยผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ มีวิธีการพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายได้กรองรวมทั้งตัวสินค้า จากการสอบถามจากผู้ใช้งานเกี่ยวกับความพึงพอใจแล้วทำการประเมินผล มากที่สุดเท่ากันกับ การจัดอันดับให้ผู้ขายโดยใช้เกณฑ์การถ่วงน้ำหนักในด้านต่างๆ สำหรับการให้คะแนน

ทางด้านการประเมินผล และ/หรือ ควบคุมคุณภาพได้กรอง รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าภายหลังจากการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า

• ปัจจัยด้านต่างๆ ที่ใช้ในการประเมิน :

- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดร์ฟและชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านต่างๆที่ใช้ในการประเมินผล โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.54 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพของได้กรองที่ใช้ในระดับมากที่สุด รองลงมาให้ความสำคัญในเรื่องอายุการใช้งาน ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.66 และ 4.42 ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านต่างๆที่ใช้ในการประเมินผล โดยรวมโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.44 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพของได้กรองที่

ใช้ในระดับมากที่สุด รองลงมาให้ความสำคัญในเรื่องอายุการใช้งาน ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50 และ 4.38 ตามลำดับ

- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ ให้ความสำคัญต่อบัจจัยด้านต่างๆที่ใช้ในการประเมินผลโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.43 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพของไส้กรองที่ใช้ ในระดับมาก และให้ความสำคัญในเรื่องอายุการใช้งาน ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43

- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป ให้ความสำคัญต่อบัจจัยด้านต่างๆที่ใช้ในการประเมินผลอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.10 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพของไส้กรองที่ใช้ ในระดับมากที่สุด รองลงมาให้ความสำคัญในเรื่องอายุการใช้งาน ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.71 และ 4.43 ตามลำดับ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป ให้ความสำคัญต่อบัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพของไส้กรองที่ใช้ ในระดับ มากที่สุด, มากที่สุด, มาก และ มากที่สุด ตามลำดับ อีกทั้งผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ ให้ความสำคัญต่อบัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพของไส้กรองที่ใช้ เท่ากันกับ อายุการใช้งาน ในระดับมาก

ระดับความพึงพอใจต่อไส้กรองภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กร พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ มีระดับความพึงพอใจต่อไส้กรองภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กรอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 3.87

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมส่วนใหญ่ มีระดับความพึงพอใจต่อไส้กรองภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กรอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 4.00

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่ มีระดับความพึงพอใจต่อไส้กรองภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กรอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 4.30

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปส่วนใหญ่ มีระดับความพึงพอใจต่อไส้กรองภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กรอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 3.80

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และบริษัทผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป มีระดับความพึงพอใจต่อไส้กรองภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กรอยู่ในระดับมาก เหมือนกันทั้งหมด



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved



ตารางที่ 84 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อไอ้กรอก จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

กระบวนการตัดสินใจซื้อไอ้กรอก	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์			
	ฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง	แผงวงจรรวม	เซมิคอนดักเตอร์	แผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป
<p><b>ขั้นที่ 1 : การรับรู้ปัญหา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เหตุผล “สำคัญ” ที่มีการใช้ไอ้กรอกภายในหน่วยงานหรือองค์กร</li> <li>- ความถี่ในการเปลี่ยนยี่ห้อ</li> <li>- เหตุผล “สำคัญ” ในการตัดสินใจเปลี่ยนยี่ห้อไอ้กรอกที่ใช้ภายในหน่วยงานหรือองค์กร</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน (ร้อยละ 60.0)</li> <li>- ประมาณ 1 - 2 ครั้ง ต่อปี (ร้อยละ 42.9)</li> <li>- ท่านมองเห็นโอกาสในการซื้อไอ้กรอกที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ (ร้อยละ 50.0)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน (ร้อยละ 80.0)</li> <li>- ประมาณ 1 - 2 ครั้ง ต่อปี (ร้อยละ 40.0)</li> <li>- มีการเพิ่มราคาของสินค้าอยู่เป็นประจำ (ร้อยละ 40.0)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน เท่ากันกับ เพื่อป้องกันการสึกหรอของอุปกรณ์และ/หรือเครื่องจักรที่ใช้งาน (ร้อยละ 80.0)</li> <li>- ประมาณ 1 - 2 ครั้ง ต่อปี เท่ากันกับ ไม่เคยเปลี่ยนยี่ห้อ (ร้อยละ 40.0)</li> <li>- ได้รับการนำเสนอจากตัวแทนขายไอ้กรอกที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ (ร้อยละ 40.0)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน (ร้อยละ 90.0)</li> <li>- ประมาณ 1 - 2 ครั้ง ต่อปี (ร้อยละ 80.0)</li> <li>- ท่านมองเห็นโอกาสในการซื้อไอ้กรอกที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ (ร้อยละ 60.0)</li> </ul>

ตารางที่ 84 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

กระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์			
	ฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง	แผงวงจรรวม	เซมิคอนดักเตอร์	แผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป
<b>ขั้นที่ 2 : การกำหนดรายละเอียดความต้องการผลิตภัณฑ์</b> - เกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า - รายละเอียดที่กำหนดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า	- มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า (ร้อยละ 92.9) - ปริมาณสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ (ร้อยละ 100.0)	- มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า (ร้อยละ 90.0) - วัสดุของเนื้อไส้กรอง เท่ากันกับ ปริมาณสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ (ร้อยละ 100.0)	- มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า (ร้อยละ 100.0) - ปริมาณสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ (ร้อยละ 100.0)	- มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า เท่ากันกับ ไม่มีเกณฑ์ (ร้อยละ 50.0) - รูปร่างลักษณะของไส้กรองที่ต้องการใช้, วัสดุของเนื้อไส้กรอง และ ปริมาณที่ต้องการสั่งซื้อ (ร้อยละ 100.0)
<b>ขั้นที่ 3 : การกำหนดคุณสมบัติผลิตภัณฑ์</b> - เกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า - รายละเอียดที่กำหนดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า	- มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า (ร้อยละ 95.7) - ประสิทธิภาพการกรอง (ร้อยละ 92.5)	- มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า (ร้อยละ 90.0) - ประสิทธิภาพการกรอง (ร้อยละ 100.0)	- มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า (ร้อยละ 90.0) - อายุการใช้งานของไส้กรอง เท่ากันกับ อัตราการไหลของของไหล (ร้อยละ 77.8)	- มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า (ร้อยละ 70.0) - ประสิทธิภาพการกรอง (ร้อยละ 85.7)

ตารางที่ 84 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

กระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์			
	ฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง	แผงจรรยา	เซมิคอนดักเตอร์	แผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป
<p><b>ขั้นที่ 4 : การค้นหาผู้ขาย</b></p> <p>- แหล่งต่างๆ ที่ผู้ตอบแบบสอบถามรู้จักผู้ขายไส้กรอง</p>	<p>- การโฆษณาและประชาสัมพันธ์จากพนักงานขาย (ร้อยละ 47.1)</p>	<p>- คำแนะนำจากบริษัทอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง (ร้อยละ 50.0)</p>	<p>- การโฆษณาและประชาสัมพันธ์จากพนักงานขาย (ร้อยละ 40.0)</p>	<p>- การโฆษณาและประชาสัมพันธ์จากพนักงานขาย (ร้อยละ 80.0)</p>
<p><b>ขั้นที่ 5 &amp; 6 : การพิจารณาข้อเสนอในการขาย และการคัดเลือกผู้ขาย</b></p> <p>- ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาข้อเสนอในการขาย และการคัดเลือกผู้ขายไส้กรอง แบ่งย่อยเป็น 4 ด้าน ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.95 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยใน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.90 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยใน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.93 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยใน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.78 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยใน</li> </ul>

ตารางที่ 84 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

กระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์			
	ฮาร์ดดิสก์ไดร์ฟและชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง	แผงวงจรรวม	เซมิคอนดักเตอร์	แผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป
<ul style="list-style-type: none"> <li>ปัจจัยด้านราคา</li> </ul>	<p>เรื่องประสิทธิภาพในการกรองของไส้กรอง มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (4.76)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.31 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.43)</li> </ul>	<p>เรื่องประสิทธิภาพในการกรองของไส้กรอง มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (4.70)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.20 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์เมื่อเทียบกับยี่ห้ออื่นในระดับมาก และให้ความสำคัญในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.20)</li> </ul>	<p>เรื่องประสิทธิภาพในการกรองของไส้กรอง มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (4.70)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.05 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.20)</li> </ul>	<p>เรื่องประสิทธิภาพในการกรองของไส้กรอง มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.30)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.10 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์เมื่อเทียบกับยี่ห้ออื่นในระดับมาก (4.40)</li> </ul>

ตารางที่ 84 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อไอ้กรอก จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

กระบวนการตัดสินใจซื้อไอ้กรอก	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์			
	ฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง	แผงวงจรรวม	เซมิคอนดักเตอร์	แผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป
<ul style="list-style-type: none"> <li>ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.37 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (4.51)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.17 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องสามารถซื้อสินค้าโดยตรงกับทางบริษัทผู้จัดจำหน่าย และ ระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.20)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.27 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (4.70)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.83 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (3.90)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.96 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องพนักงานขายมีความเข้าใจ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.90 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องการบริการที่ดีจาก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.86 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องพนักงานขายมีความ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.74 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องพนักงานขายมีความ</li> </ul>



ตารางที่ 84 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

กระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์			
	ฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง	แผงวงจรรวม	เซมิคอนดักเตอร์	แผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป
	ในสินค้าเป็นอย่างดี และแนะนำให้ลูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.33)	พนักงานขาย เช่น มีการเก็บสต็อกสินค้าการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว เป็นต้น มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.40)	เข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดี และแนะนำให้ลูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.30)	เข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดี และแนะนำให้ลูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.20)
<b>ขั้นที่ 7 : การกำหนดลักษณะเฉพาะของคำสั่งซื้อ</b> - การสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา(Blanket Order) ภายในองค์กร - ระยะเวลาของการทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา - ความสนใจต่อการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร	- ไม่มีการสั่งซื้อไส้กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร - ระยะเวลาทุกๆ 3 เดือน - ไม่สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order)	- ไม่มีการสั่งซื้อไส้กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร - ระยะเวลาทุกๆ 3 เดือน เท่ากันกับ ทุกๆ 6 เดือน - ไม่สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order)	- ไม่มีการสั่งซื้อไส้กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร - ระยะเวลาทุกๆ 3 เดือน เท่ากันกับ ทุกๆ 1 ปี - สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order)	- ไม่มีการสั่งซื้อไส้กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร - ระยะเวลา ทุกๆ 1 ปี - ไม่สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order)

ตารางที่ 84 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อไอ้กรอก จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

กระบวนการตัดสินใจซื้อไอ้กรอก	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์			
	ฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง	แผงวงจรรวม	เซมิคอนดักเตอร์	แผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป
- เหตุผลที่ไม่สนใจการตั้งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร	- ไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดจำหน่ายไอ้กรอกรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ	- ไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดจำหน่ายไอ้กรอกรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ	- ไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดจำหน่ายไอ้กรอกรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ	- ไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดจำหน่ายไอ้กรอกรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ
<b>ขั้นที่ 8 : การทบทวนผลการปฏิบัติการ</b> - เกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไอ้กรอกรวมทั้งตัวสินค้า - วิธีการสำหรับใช้ในการพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไอ้กรอกรวมทั้งตัวสินค้า	- มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไอ้กรอกรวมทั้งตัวสินค้า - สอบถามจากผู้ใช้งานเกี่ยวกับความพึงพอใจแล้วทำการประเมินผล	- มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไอ้กรอกรวมทั้งตัวสินค้า - จัดอันดับให้ผู้ขายโดยใช้เกณฑ์การถ่วงน้ำหนักในด้านต่างๆ สำหรับการให้คะแนน	- มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไอ้กรอกรวมทั้งตัวสินค้า - สอบถามจากผู้ใช้งานเกี่ยวกับความพึงพอใจแล้วทำการประเมินผล เท่ากันกับ มีการจัดอันดับให้ผู้ขายโดยใช้เกณฑ์การถ่วงน้ำหนักในด้านต่างๆ สำหรับการให้คะแนน	- มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไอ้กรอกรวมทั้งตัวสินค้า - จัดอันดับให้ผู้ขายโดยใช้เกณฑ์การถ่วงน้ำหนักในด้านต่างๆ สำหรับการให้คะแนน

ตารางที่ 84 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อไอ้กรง จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

กระบวนการตัดสินใจซื้อไอ้กรง	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์			
	ฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง	แผงวงจรรวม	เซมิคอนดักเตอร์	แผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป
<p>- ปัจจัยด้านต่างๆ เพื่อใช้ในการประเมินผล และ/หรือควบคุมคุณภาพไอ้กรง รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าภายหลังจากการตัดสินใจซื้อ</p> <p>• ปัจจัยด้านต่างๆที่ใช้ในการประเมิน</p>	<p>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่ใช้ในการประเมินผลโดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.54 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพของไอ้กรงที่ใช้ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (4.66)</p>	<p>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านต่างๆที่ใช้ในการประเมินผลโดยรวมโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.44 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพของไอ้กรงที่ใช้ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (4.50)</p>	<p>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านต่างๆที่ใช้ในการประเมินผลโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.43 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในประสิทธิภาพของไอ้กรงที่ใช้ และให้ความสำคัญในเรื่องอายุการใช้งาน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.43)</p>	<p>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านต่างๆที่ใช้ในการประเมินผลโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.10 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในประสิทธิภาพของไอ้กรงที่ใช้ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (4.71)</p>

ตารางที่ 84 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อไอ้กรง จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

กระบวนการตัดสินใจซื้อไอ้กรง	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์			
	ฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง	แผงวงจรรวม	เซมิคอนดักเตอร์	แผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป
- ระดับความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามต่อไอ้กรงหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กร	- มีระดับความพึงพอใจต่อไอ้กรงหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กรอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87	- มีระดับความพึงพอใจต่อไอ้กรงหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กรอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00	- มีระดับความพึงพอใจต่อไอ้กรงหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กรอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30	- มีระดับความพึงพอใจต่อไอ้กรงหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กรอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.80

## ส่วนที่ 5 ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง จำแนกตามประเภทของกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถาม

เหตุผลสำคัญที่มีการใช้ไส้กรองภายในหน่วยงานหรือองค์กร พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งานส่วนใหญ่ มีเหตุผลสำคัญที่มีการใช้ไส้กรองภายในหน่วยงานหรือองค์กร เนื่องจากเพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน ร้อยละ 67.5 รองลงมาคือ ต้องการปรับปรุงระดับความสะอาดของของไหลที่ใช้กรองและคุณภาพของชิ้นงานให้สูงขึ้น ร้อยละ 43.4

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อส่วนใหญ่ มีเหตุผลสำคัญที่มีการใช้ไส้กรองภายในหน่วยงานหรือองค์กร เนื่องจากเพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน กับ ใช้สำหรับกรองของไหลก่อนการหมุนเวียนกลับไปใช้ใหม่ อย่างละ ร้อยละ 41.2 รองลงมาคือ คิดดีไปตามตำแหน่งที่ทางผู้ผลิตเครื่องจักรทำการติดตั้งมาให้ ร้อยละ 29.4

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ มีเหตุผลสำคัญที่มีการใช้ไส้กรองภายในหน่วยงานหรือองค์กร เนื่องจากเพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน มากที่สุดเหมือนกัน อีกทั้งผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อมีเหตุผลสำคัญที่มีการใช้ไส้กรองภายในหน่วยงานหรือองค์กร เนื่องจากเพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน เท่ากันกับ ใช้สำหรับกรองของไหลก่อนการหมุนเวียนกลับไปใช้ใหม่ มากที่สุดด้วย

ความถี่ในการเปลี่ยนยี่ห้อการสั่งซื้อ และ/หรือใช้ไส้กรอง พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งานส่วนใหญ่ มีความถี่ในการเปลี่ยนยี่ห้อการสั่งซื้อ และ/หรือใช้ไส้กรองภายในองค์กร ประมาณ 1 - 2 ครั้ง ต่อปี ร้อยละ 42.2 รองลงมาคือ ไม่เคยเปลี่ยนยี่ห้อ ร้อยละ 21.7

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อส่วนใหญ่ มีความถี่ในการเปลี่ยนยี่ห้อการสั่งซื้อ และ/หรือใช้ไส้กรองภายในองค์กร ประมาณ 1 - 2 ครั้ง ต่อปี ร้อยละ 64.7 รองลงมาคือ ไม่เคยเปลี่ยนยี่ห้อ ร้อยละ 23.5

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ มีความถี่ในการเปลี่ยนยี่ห้อการสั่งซื้อ และ/หรือใช้ไส้กรองภายในองค์กร ประมาณ 1 - 2 ครั้ง ต่อปี มากที่สุดเหมือนกัน

เหตุผลสำคัญในการตัดสินใจเปลี่ยนยี่ห้อไส้กรอง พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งานส่วนใหญ่ มีเหตุผลสำคัญต่อการตัดสินใจเปลี่ยนเปลี่ยนยี่ห้อไส้กรองที่ใช้อยู่ เนื่องจากท่านมองเห็นโอกาสในการซื้อไส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้



อยู่ ร้อยละ 50.6 รองลงมาคือ ต้องการปรับปรุงระดับความสะอาดของของไหลที่ใช้กรองและคุณภาพของชิ้นงานให้สูงขึ้น ร้อยละ 37.3

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อส่วนใหญ่ มีเหตุผลสำคัญต่อการตัดสินใจเปลี่ยนแปลงเปลี่ยนยี่ห้อไส้กรองที่ใช้อยู่ เนื่องจากสินค้าขาดส่งบ่อยและต้องรอสินค้าเป็นเวลานาน กับ มีการเพิ่มราคาของสินค้าอยู่เป็นประจำ และ ได้รับการนำเสนอจากตัวแทนขายไส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ อย่างละ ร้อยละ 29.4 รองลงมาคือ ท่านมองเห็นโอกาสในการซื้อไส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ ร้อยละ 23.5

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ มีความแตกต่างกันคือประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน มีเหตุผลสำคัญต่อการตัดสินใจเปลี่ยนแปลงเปลี่ยนยี่ห้อไส้กรองที่ใช้อยู่เนื่องจากท่านมองเห็นโอกาสในการซื้อไส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่มากที่สุด แต่ประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อ มีเหตุผลสำคัญต่อการตัดสินใจเปลี่ยนแปลงเปลี่ยนยี่ห้อไส้กรองที่ใช้อยู่เนื่องจากสินค้าขาดส่งบ่อยและต้องรอสินค้าเป็นเวลานาน เท่ากันกับ มีการเพิ่มราคาของสินค้าอยู่เป็นประจำ และได้รับการนำเสนอจากตัวแทนขายไส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่มากที่สุด

เกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งานส่วนใหญ่ มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า ร้อยละ 88.0 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียด ร้อยละ 12.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้จัดซื้อส่วนใหญ่ มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า ร้อยละ 94.1 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียด ร้อยละ 5.9

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้ามากที่สุดเหมือนกัน

รายละเอียดที่กำหนดเกี่ยวกับความต้องการของสินค้า พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งานส่วนใหญ่ มีการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้าทางด้านปริมาณสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ ร้อยละ 100.0 รองลงมาคือ วัสดุของเนื้อไส้กรอง ร้อยละ 89.0

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อส่วนใหญ่ มีการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้าทางด้านปริมาณสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ ร้อยละ 100.0 รองลงมาคือ วัสดุของเนื้อไส้กรอง ร้อยละ 93.8

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ มีการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้าทางด้านปริมาณสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ มากที่สุดเหมือนกัน

เกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งานส่วนใหญ่ มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า ร้อยละ 91.6 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า ร้อยละ 8.4

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อส่วนใหญ่ มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า ร้อยละ 94.1 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า ร้อยละ 5.9

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า มากที่สุดเหมือนกัน

รายละเอียดที่กำหนดเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้า พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งานส่วนใหญ่ มีการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าทางด้านประสิทธิภาพการกรอง ร้อยละ 92.1 รองลงมาคือ อายุการใช้งานของไส้กรอง ร้อยละ 57.9

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อส่วนใหญ่ มีการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าทางด้านประสิทธิภาพการกรอง ร้อยละ 81.3 รองลงมาคือ อายุการใช้งานของไส้กรอง ร้อยละ 62.5

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ มีการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับคุณสมบัติของสินค้าทางด้านประสิทธิภาพการกรอง มากที่สุดเหมือนกัน

แหล่งต่างๆที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามรู้จักผู้ขายไส้กรอง พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งานส่วนใหญ่ รู้จักผู้ขายไส้กรองสำหรับหน่วยงานของตนจากการโฆษณาและประชาสัมพันธ์จากพนักงานขาย ร้อยละ 45.8 รองลงมาคือ คำแนะนำจากบุคคลอื่นภายในองค์กร ร้อยละ 34.9

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อส่วนใหญ่ รู้จักผู้ขายไส้กรองสำหรับหน่วยงานของตนจากการโฆษณาและประชาสัมพันธ์จากพนักงานขาย ร้อยละ 47.1 รองลงมาคือ คำแนะนำจากบุคคลอื่นภายในองค์กร ร้อยละ 35.3

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ รู้จักผู้ขายไส้กรองสำหรับหน่วยงานของตนจากการโฆษณาและประชาสัมพันธ์จากพนักงานขาย มากที่สุดเหมือนกัน

ทางด้านการศึกษาข้อเสนอในการขายและเกณฑ์การคัดเลือกผู้ขายไส้กรองต่อองค์กรของผู้ตอบแบบสอบถามตามประเภทของแต่ละกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า

- ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ :

- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.90 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านประสิทธิภาพการกรองของไส้กรอง ในระดับมากที่สุด รองลงมาคือ ความน่าเชื่อถือของมาตรฐานที่ใช้กำหนดประสิทธิภาพการกรอง เช่น Absolute Rating, Beta Ratio เป็นต้น ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.71 และ 4.29 ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.05 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพการกรองของไส้กรอง ในระดับมากที่สุด รองลงมาคือ ความน่าเชื่อถือของมาตรฐานที่ใช้กำหนดประสิทธิภาพการกรอง เช่น Absolute Rating, Beta Ratio เป็นต้น ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.65 และ 4.29 ตามลำดับ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ ให้ความสำคัญในด้านประสิทธิภาพการกรองของไส้กรอง ในระดับมากที่สุดเหมือนกัน

- ปัจจัยด้านราคา :

- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.24 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านราคาผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ ในระดับมาก รองลงมาคือ ราคาผลิตภัณฑ์เมื่อเทียบกับยี่ห้ออื่น ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 และ 4.18 ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.30 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านราคาผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ ในระดับมาก รองลงมาคือ ราคาผลิตภัณฑ์เมื่อเทียบกับยี่ห้ออื่น ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.41 และ 4.18 ตามลำดับ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านราคาผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ ในระดับมากเหมือนกัน

● ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย :

- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.26 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า (Lead time) ในระดับมาก รองลงมาคือ สามารถสั่งซื้อได้สะดวก ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 และ 4.27 ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.41 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า (Lead time) ในระดับมาก รองลงมาคือ สามารถสั่งซื้อได้สะดวก ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.47 และ 4.41 ตามลำดับ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า (Lead time) ในระดับมากเหมือนกัน

● ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด :

- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน ให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.94 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านพนักงานขายมีความเข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดีและแนะนำให้ลูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจน ในระดับมาก รองลงมาคือ การบริการที่ดีจากพนักงานขาย เช่น มีการเก็บสต็อกสินค้า, การตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว เป็นต้น ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 และ 4.11 ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.86 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านบริการที่ดีจากพนักงานขาย เช่น มีการเก็บสต็อกสินค้า, การตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว เป็นต้น ในระดับมาก รองลงมาคือ การมีสินค้าตัวอย่างให้ทดลองใช้ กับ พนักงานขายมีความเข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดีและแนะนำให้ลูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจน ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.18 และ 4.06 ตามลำดับ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ มีความแตกต่างกันคือประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านพนักงานขายมีความเข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดีและแนะนำให้ลูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจน ในระดับมาก แต่ประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อ ให้

ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านการบริการที่ดึงจากพนักงานขาย เช่น มีการเก็บสต็อกสินค้า, การตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว เป็นต้น ในระดับมาก

การสั่งซื้อใ้กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งานส่วนใหญ่ ไม่มีการสั่งซื้อใ้กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร ร้อยละ 71.1 รองลงมาคือ มีการสั่งซื้อใ้กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร ร้อยละ 28.9

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อส่วนใหญ่ ไม่มีการสั่งซื้อใ้กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร ร้อยละ 82.4 รองลงมาคือ มีการสั่งซื้อใ้กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร ร้อยละ 17.6

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ ไม่มีการสั่งซื้อใ้กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร มากที่สุดเหมือนกัน

ระยะเวลาการทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งานส่วนใหญ่ ทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กรเป็นระยะเวลาทุกๆ 3 เดือน ร้อยละ 62.5 รองลงมาคือ ทุกๆ 1 ปี ร้อยละ 37.5

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อส่วนใหญ่ ทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กรเป็นระยะเวลาทุกๆ 3 เดือน กับ ทุกๆ 6 เดือน และทุกๆ 1 ปี อย่างละ ร้อยละ 33.3

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ ทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กรเป็นระยะเวลาทุกๆ 3 เดือน มากที่สุดเหมือนกัน อีกทั้งผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อ ทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กรเป็นระยะเวลาทุกๆ 3 เดือน เท่ากันกับ ทุกๆ 6 เดือน และทุกๆ 1 ปี มากที่สุด

ความสนใจต่อการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กร พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งานส่วนใหญ่ ไม่สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ร้อยละ 56.6 รองลงมาคือ สนใจในการทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา ร้อยละ 43.4

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อส่วนใหญ่ ไม่สนใจในการทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ร้อยละ 76.5 รองลงมาคือ สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา ร้อยละ 23.5



พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ ไม่สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) มากที่สุดเหมือนกัน

สาเหตุที่ไม่สนใจทำการสั่งซื้อใ้กรองเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งานส่วนใหญ่ ไม่สนใจการสั่งซื้อใ้กรองเป็นแบบรับเหมา เนื่องจากไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดการรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ร้อยละ 66.0 รองลงมาคือ ไม่เห็นว่าจะได้รับสิทธิประโยชน์ประการใดจากการสั่งซื้อแบบรับเหมา ร้อยละ 19.1

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อส่วนใหญ่ ไม่สนใจการสั่งซื้อใ้กรองเป็นแบบรับเหมา เนื่องจากไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดการรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ ร้อยละ 84.6 รองลงมาคือ ไม่เห็นว่าจะได้รับสิทธิประโยชน์ประการใดจากการสั่งซื้อแบบรับเหมา กับ ยังไม่เข้าใจเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับจากการสั่งซื้อแบบนี้ ร้อยละ 7.7

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ ไม่สนใจการสั่งซื้อใ้กรองเป็นแบบรับเหมา เนื่องจากไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดการรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ มากที่สุดเหมือนกัน

เกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายใ้กรองรวมทั้งตัวสินค้า พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งานส่วนใหญ่ มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายใ้กรองรวมทั้งตัวสินค้า ร้อยละ 73.5 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงาน ร้อยละ 26.5

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อส่วนใหญ่ มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายใ้กรองรวมทั้งตัวสินค้า ร้อยละ 82.4 รองลงมาคือ ไม่มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงาน ร้อยละ 17.6

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายใ้กรองรวมทั้งตัวสินค้า มากที่สุดเหมือนกัน

วิธีการที่ใช้ในการพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายใ้กรองรวมทั้งตัวสินค้า พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งานส่วนใหญ่ มีวิธีการพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายใ้กรองรวมทั้งตัวสินค้า จากการสอบถามจากผู้ใช้งานเกี่ยวกับความพึงพอใจแล้วทำการประเมินผล ร้อยละ 42.6 รองลงมาคือ มีการจัดอันดับให้ผู้ชายโดยใช้เกณฑ์การถ่วงน้ำหนักในด้านต่างๆ สำหรับการให้คะแนน ร้อยละ 32.8

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อส่วนใหญ่ มีวิธีการพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายใ้กรองรวมทั้งตัวสินค้า จากการสอบถามจากผู้ใช้งานเกี่ยวกับความพึงพอใจแล้วทำการ

ประเมินผล ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ มีการจัดอันดับให้ผู้ขายโดยใช้เกณฑ์การถ่วงน้ำหนักในด้านต่างๆ สำหรับการให้คะแนน ร้อยละ 35.7

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ มีวิธีการพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายใส่กรองรวมทั้งตัวสินค้า จากการสอบถามจากผู้ใช้งานเกี่ยวกับความพึงพอใจแล้วทำการประเมินผล มากที่สุดเหมือนกัน

ทางด้านการประเมินผล และ/หรือ ควบคุมคุณภาพใส่กรอง รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าภายหลังจากการซื้อของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า

• ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ :

- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน ให้ความสำคัญต่ปัจจัยด้านต่างๆที่ใช้ในการประเมินผล และ/หรือ ควบคุมคุณภาพใส่กรอง รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าภายหลังจากการซื้อโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.26 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่ปัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพของใส่กรองที่ใช้ ในระดับมากที่สุด รองลงมาคือ อายุการใช้งาน ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย 4.69 และ 4.46 ตามลำดับ
- ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อ ให้ความสำคัญต่ปัจจัยด้านต่างๆที่ใช้ในการประเมินผล และ/หรือ ควบคุมคุณภาพใส่กรอง รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าภายหลังจากการซื้อโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.17 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่ปัจจัยย่อยในเรื่องด้านประสิทธิภาพของใส่กรองที่ใช้ ในระดับมาก รองลงมาคือ อายุการใช้งาน และ ราคามีความเหมาะสมกับคุณภาพของสินค้าที่ซื้อ และ ระยะเวลาในการจัดส่งสินค้าตามที่ต้องการ ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ย 4.36 และ 4.21 ตามลำดับ

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ ให้ความสำคัญในด้านประสิทธิภาพของใส่กรองที่ใช้ ในระดับมากที่สุด และ มาก ตามลำดับ

ระดับความพึงพอใจต่อใส่กรองภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กร พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน มีระดับความพึงพอใจต่อใส่กรองภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กรอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อส่วนใหญ่ มีระดับความพึงพอใจต่อใส่กรองภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กรอยู่ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน และกลุ่มผู้สั่งซื้อ มีระดับความพึงพอใจต่อใส่กรองภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กรอยู่ในระดับมากเหมือนกัน

ตารางที่ 85 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง จำแนกตามประเภทของกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถาม

กระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามแต่ละกลุ่ม (ส่วนใหญ่)	
	กลุ่มผู้ใช้งาน	กลุ่มผู้สั่งซื้อ
<b>ขั้นที่ 1 : การรับรู้ปัญหา</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เหตุผล “สำคัญ” ที่มีการใช้ไส้กรองภายในหน่วยงานหรือองค์กร</li> <li>- ความถี่ในการเปลี่ยนยี่ห้อ</li> <li>- เหตุผล “สำคัญ” ในการตัดสินใจเปลี่ยนยี่ห้อไส้กรองที่ใช้ภายในหน่วยงานหรือองค์กร</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งาน (ร้อยละ 67.5 )</li> <li>- ประมาณ 1-2 ครั้ง ต่อปี (ร้อยละ 42.2)</li> <li>- ท่านมองเห็นโอกาสในการซื้อไส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่าหรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ (ร้อยละ 50.6)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งานเท่ากันกับ ใช้สำหรับกรองของไหลก่อนการหมุนเวียนกลับไปใช้ใหม่ (ร้อยละ 41.2)</li> <li>- ประมาณ 1-2 ครั้ง ต่อปี (ร้อยละ 64.7)</li> <li>- สินค้าขาดส่งบ่อยและต้องรอสินค้าเป็นเวลานาน กับ มีการเพิ่มราคาของสินค้าอยู่เป็นประจำ และ ได้รับการนำเสนอจากตัวแทนขายไส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ (ร้อยละ 29.4)</li> </ul>
<b>ขั้นที่ 2 : การกำหนดรายละเอียดความต้องการผลิตภัณฑ์</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า</li> <li>- รายละเอียดที่กำหนดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า (ร้อยละ 88.0)</li> <li>- ทางด้านปริมาณสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ (ร้อยละ 100.0)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีเกณฑ์ในการกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า (ร้อยละ 94.1)</li> <li>- ทางด้านปริมาณสินค้าที่ต้องการสั่งซื้อ (ร้อยละ 100.0)</li> </ul>

ตารางที่ 85 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง จำแนกตามประเภทของกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถาม

กระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามแต่ละกลุ่ม (ส่วนใหญ่)	
	กลุ่มผู้ใช้งาน	กลุ่มผู้สั่งซื้อ
<b>ขั้นที่ 3 : การกำหนดคุณสมบัติผลิตภัณฑ์</b> - เกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า - รายละเอียดที่กำหนดเกี่ยวกับความต้องการสินค้า	- มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า (ร้อยละ 91.6) - ทางด้านประสิทธิภาพการกรอง (ร้อยละ 92.1)	- มีเกณฑ์ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้า (ร้อยละ 94.1) - ทางด้านประสิทธิภาพการกรอง (ร้อยละ 81.3)
<b>ขั้นที่ 4 : การค้นหาผู้ขาย</b> - แหล่งต่างๆที่ผู้ตอบแบบสอบถามรู้จักผู้ขายไส้กรอง	- การโฆษณาและประชาสัมพันธ์จากพนักงานขาย (ร้อยละ 45.8)	- การโฆษณาและประชาสัมพันธ์จากพนักงานขาย (ร้อยละ 47.1)
<b>ขั้นที่ 5 &amp; 6 : การพิจารณาข้อเสนอในการขายและการคัดเลือกผู้ขาย</b> - ปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาข้อเสนอในการขาย และการคัดเลือกผู้ขายไส้กรอง แบ่งย่อยเป็น 4 ด้าน ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> <li>ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.90 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านประสิทธิภาพการกรองของไส้กรอง มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (4.71)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.05 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านประสิทธิภาพการกรองของไส้กรอง มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (4.65)</li> </ul>

ตารางที่ 85 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อได้ครอง จำแนกตามประเภทของกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถาม

กระบวนการตัดสินใจซื้อได้ ครอง	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามแต่ละกลุ่ม (ส่วนใหญ่)	
	กลุ่มผู้ใช้งาน	กลุ่มผู้สั่งซื้อ
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ปัจจัยด้านราคา</li> <li>• ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย</li> <li>• ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.24 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านราคาผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.30)</li> <li>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.26 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.43)</li> <li>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.94 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านพนักงานขายมีความเข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดี และแนะนำให้ลูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจน มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.33)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.30 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านราคาผลิตภัณฑ์เหมาะสมกับประโยชน์ที่ได้รับ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.41)</li> <li>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.41 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในด้านระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.47)</li> <li>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่งเสริมการตลาดโดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.86 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในการบริการที่ดีจากพนักงานขาย เช่น มีการเก็บสต็อกสินค้า, การตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว เป็นต้น มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.18)</li> </ul>



ตารางที่ 85 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อใ้กรอง จำแนกตามประเภทของกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถาม

กระบวนการตัดสินใจซื้อใ้กรอง	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามแต่ละกลุ่ม (ส่วนใหญ่)	
	กลุ่มผู้ใช้งาน	กลุ่มผู้สั่งซื้อ
<p><b>ขั้นที่ 7 : การกำหนดลักษณะเฉพาะของคำสั่งซื้อ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา(Blanket Order) ภายในองค์กร</li> <li>- ระยะเวลาของการทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา</li> <li>- ความสนใจต่อการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ภายในองค์กร</li> <li>- เหตุผลที่ไม่สนใจการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ไม่มีการสั่งซื้อใ้กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร (ร้อยละ 71.1)</li> <li>- ระยะเวลาทุกๆ 3 เดือน (ร้อยละ 62.5)</li> <li>- ไม่สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (ร้อยละ 56.6)</li> <li>- ไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดจำหน่ายใ้กรองรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ(ร้อยละ 66.0)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ไม่มีการสั่งซื้อใ้กรองเป็นแบบรับเหมาภายในองค์กร (ร้อยละ 82.4)</li> <li>- ระยะเวลาทุกๆ 3 เดือน เท่ากันกับ ทุกๆ 6 เดือน และ ทุกๆ 1 ปี (ร้อยละ 33.3)</li> <li>- ไม่สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (ร้อยละ 76.5)</li> <li>- ไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดจำหน่ายใ้กรองรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ(ร้อยละ 84.6)</li> </ul>
<p><b>ขั้นที่ 8 : การทบทวนผลการปฏิบัติการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายใ้กรองรวมทั้งตัวสินค้า</li> <li>- วิธีการสำหรับใช้ในการพิจารณาผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายใ้กรองรวมทั้งตัวสินค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงาน (ร้อยละ 73.5)</li> <li>- จากการสอบถามจากผู้ใช้งานเกี่ยวกับความพึงพอใจแล้วทำการประเมินผล (ร้อยละ 42.6)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีเกณฑ์การทบทวนผลการปฏิบัติงาน (ร้อยละ 82.4)</li> <li>- จากการสอบถามจากผู้ใช้งานเกี่ยวกับความพึงพอใจแล้วทำการประเมินผล (ร้อยละ 50.0)</li> </ul>

ตารางที่ 85 สรุปกระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง จำแนกตามประเภทของกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถาม

กระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรอง	ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม ตามแต่ละกลุ่ม (ส่วนใหญ่)	
	กลุ่มผู้ใช้งาน	กลุ่มผู้สั่งซื้อ
<p>- ปัจจัยในด้านต่างๆ เพื่อใช้ในการประเมินผล และ/หรือควบคุมคุณภาพไส้กรอง รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้า ภายหลังจากการตัดสินใจซื้อ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ปัจจัยด้านต่างๆที่ใช้ในการประเมิน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านต่างๆที่ใช้ในการประเมินผล และ/หรือ ควบคุมคุณภาพไส้กรอง รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าภายหลังจากการซื้อ โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.26 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพของไส้กรองที่ใช้ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด (4.69)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านต่างๆที่ใช้ในการประเมินผล และ/หรือ ควบคุมคุณภาพไส้กรอง รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าภายหลังจากการซื้อ โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 4.17 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยในเรื่องประสิทธิภาพของไส้กรองที่ใช้ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (4.36)</li> </ul>
<p>- ระดับความพึงพอใจของผู้ตอบแบบสอบถามต่อไส้กรอง ภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กร</p>	<p>- มีระดับความพึงพอใจต่อไส้กรองภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กร โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89</p>	<p>- มีระดับความพึงพอใจต่อไส้กรองภายหลังจากการเลือกซื้อ และ/หรือใช้ภายในองค์กร โดยรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06</p>

### อภิปรายผลการศึกษา

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ของศุภชัย บุญธีรารักษ์ (2544) และ วิวรรณ พงษ์เรืองเกียรติ (2546) และ กนกศักดิ์ เปรมปราโมทย์ (2547) สามารถนำมาอภิปรายผลได้ดังนี้

จากการศึกษาเรื่อง กระบวนการตัดสินใจและปัญหาในการซื้อซอฟต์แวร์สำเร็จรูป ของนักศึกษาในสถาบันอุดมศึกษาในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ของ ศุภชัย บุญธีรารักษ์ พบว่า การประเมินทางเลือกในการซื้อนั้น กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับประสิทธิภาพของซอฟต์แวร์มากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาในครั้งนี้ที่พบว่า ในการพิจารณาข้อเสนอในการขาย และคัดเลือกผู้ขายนั้น ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มากที่สุด โดยให้ความสำคัญในเรื่องประสิทธิภาพการกรองของไส้กรอง

จากการศึกษาเรื่อง กระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคในการใช้บริการบำรุงรักษา และซ่อมแซมบ้านในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ของ วิวรรณ พงษ์เรืองเกียรติ พบว่าในขั้นรับรู้ถึงความต้องการหรือการรับรู้ปัญหานั้น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมากต่อความปลอดภัยของบุคคลในครอบครัว ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาในครั้งนี้ที่พบว่า ชั้นของการรับรู้ปัญหา ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อการใช้ไส้กรองภายในหน่วยงาน หรือองค์กร เพื่อช่วยสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งานมากที่สุด

จากการศึกษาเรื่อง กระบวนการตัดสินใจในการซื้อน้ำดื่มบรรจุของของผู้บริโภคในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ของ กนกศักดิ์ เปรมปราโมทย์ พบว่า การค้นหาข้อมูลของผู้บริโภค ส่วนใหญ่ค้นหาข้อมูลจากการพบเห็นจากร้านค้าปลีกที่จำหน่ายน้ำดื่มบรรจุมากที่สุด ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาในครั้งนี้ที่พบว่า ชั้นของการค้นหาผู้ขาย ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รู้จักผู้ขายไส้กรองสำหรับหน่วยงานของตนจากการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ของพนักงานขายมากที่สุด

### ข้อค้นพบ

จากการศึกษากระบวนการตัดสินใจซื้อไส้กรองของผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ มีข้อค้นพบที่น่าสนใจดังนี้

1. ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เน้นการสั่งสินค้าบ่อย โดยปริมาณในแต่ละครั้งจะส่งปริมาณปานกลาง รวมทั้งควบคุมปริมาณสินค้าคงคลังเกี่ยวกับไส้กรองนี้ให้มีปริมาณต่ำๆ พิจารณาได้จากความถี่ในการสั่งซื้อโดยเฉลี่ย เท่ากับ มากกว่า 8 ครั้งขึ้นไปต่อปีมากที่สุด และปริมาณในการสั่งซื้อในแต่ละครั้งมีปริมาณโดยเฉลี่ยประมาณ 6-10 ชุดต่อ

- ครั้ง และปริมาณสินค้าคงคลังขั้นต่ำของไส้กรองก่อนการสั่งซื้อใหม่ คือ ประมาณ 1-2 ชุด มากที่สุด
2. ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในเรื่องของประสิทธิภาพการกรองของไส้กรองมากที่สุด ซึ่งจะต้องสร้างความมั่นใจเกี่ยวกับระดับความสะอาดของของไหลก่อนนำไปใช้งานได้เป็นอย่างดี ให้กับลูกค้าได้
  3. ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากไม่มีความภักดีต่อตราหือ (Brand Loyalty) พิจารณาได้จากความถี่ในการเปลี่ยนยี่ห้อไส้กรองที่เลือกซื้อส่วนมากประมาณ 1-2 ครั้งต่อปี อีกทั้งผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากไม่ต้องการผูกมัดกับผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรายใดรายหนึ่ง โดยเฉพาะ จึงไม่สนใจการทำสัญญาการสั่งซื้อสินค้าเป็นแบบรับเหมา (Blanket Order)
  4. ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากรู้จักผู้ขายไส้กรองจากการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ของพนักงานขายมากที่สุด
  5. สำหรับปัจจัยด้านราคา ซึ่งใช้ในการพิจารณาข้อเสนอการขายและเกณฑ์การคัดเลือกผู้ขาย รวมทั้งใช้ประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์ที่มีความเหมาะสมกับคุณภาพของสินค้าที่ซื้อ/ขาย มากที่สุด
  6. สำหรับปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ซึ่งใช้ในการพิจารณาข้อเสนอการขายและเกณฑ์การคัดเลือกผู้ขาย รวมทั้งใช้ประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในเรื่องของระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า (Lead Time) มากที่สุด
  7. สำหรับปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด ซึ่งใช้ในการพิจารณาข้อเสนอการขายและเกณฑ์การคัดเลือกผู้ขาย รวมทั้งใช้ประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้จัดจำหน่ายไส้กรองรวมทั้งตัวสินค้า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในเรื่องพนักงานขายมีความเข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดีและแนะนำให้ลูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจน และ การบริการหลังการขายจากผู้จัดจำหน่ายและหน่วยงานต่างๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง มากที่สุด ตามลำดับ
  8. กระบวนการตัดสินใจซื้อ จำแนกตามประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ พบว่าส่วนใหญ่มีกระบวนการตัดสินใจซื้อในแต่ละขั้นตอนที่คล้ายคลึงกัน ยกเว้น กลุ่มประเภทบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และกลุ่มประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม ที่ส่วนใหญ่มีขั้นตอนย่อยต่างๆ ในกระบวนการตัดสินใจซื้อค่อนข้างแตกต่างกับประเภทของบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์อื่น พิจารณาได้จาก

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทผู้ผลิตแผงวงจรรวมมีเหตุผลสำคัญต่อการเปลี่ยนยี่ห้อ ใส้กรองที่ใช้ งาน คือ การเพิ่มราคาของสินค้าอยู่เป็นประจำ

การพิจารณาข้อเสนอและคัดเลือกผู้ขายนั้น สำหรับในเรื่องของปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด ทางผู้ตอบแบบสอบถามประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวมให้ความสำคัญในเรื่องการให้บริการที่ดี จากพนักงานขาย เช่น มีการเก็บสต็อกสินค้า, การตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว เป็นต้น ในขณะที่กลุ่มบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, ผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูป ให้ความสำคัญในเรื่องพนักงานมีความเข้าใจในสินค้าเป็นอย่างดี และแนะนำลูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจนเหมือนกันทั้ง 3 กลุ่ม

กลุ่มบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม จะรู้จักผู้ขายใส้กรองจากคำแนะนำจากบริษัทอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ในขณะที่กลุ่มบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, ผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์และ ผู้ผลิตแผ่นพิมพ์วงจรอิเล็กทรอนิกส์และแผ่นวงจรสำเร็จรูปรู้จักผู้ขายใส้กรองจากการโฆษณาและ ประชาสัมพันธ์จากพนักงานขาย

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ส่วนใหญ่มีความจงรักภักดีต่อตราสินค้า (Brand loyalty)

รายละเอียดที่กำหนดเกี่ยวกับความต้องการสินค้าของผู้ตอบแบบสอบถามประเภทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ คือ อายุการใช้งาน กับ อัตราการไหลของของไหลมากที่สุด ในขณะที่กลุ่มอื่นๆ กำหนดรายละเอียดในเรื่องประสิทธิภาพการกรองมากที่สุด

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ มีความสนใจต่อการทำสัญญาการสั่งซื้อ เป็นแบบรับเหมา (Blanket Order) ในขณะที่กลุ่มอื่นๆ ที่เหลือไม่สนใจทำสัญญาการสั่งซื้อดังกล่าว

9. กระบวนการตัดสินใจซื้อ จำแนกตามประเภทของกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งานและกลุ่มผู้สั่งซื้อ ส่วนใหญ่มีกระบวนการตัดสินใจซื้อในแต่ละขั้นตอนที่คล้ายคลึงกัน ยกเว้นในเรื่อง

เหตุผลสำคัญในการตัดสินใจเปลี่ยนยี่ห้อ ใส้กรองของผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน คือ ผู้ตอบแบบสอบถามมองเห็นโอกาสในการซื้อใส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิม แต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่ ส่วนเหตุผลของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มผู้สั่งซื้อ คือ สินค้าขาดส่งบ่อย และต้องรอสินค้าเป็นเวลานาน กับ มีการเพิ่มราคาของสินค้าอยู่เป็นประจำ และ ได้รับการนำเสนอ จากตัวแทนขายใส้กรองที่มีคุณภาพดีกว่า หรือราคาถูกลงกว่าเดิมแต่คุณภาพเทียบเท่าที่ใช้อยู่

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน กับกลุ่มผู้สั่งซื้อ มีความคิดเห็นแตกต่างกันในเรื่อง การพิจารณาข้อเสนอในการขาย และการคัดเลือกผู้ขาย พบว่า สำหรับปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งานให้ความสำคัญในเรื่องพนักงานมีความเข้าใจในสินค้า



เป็นอย่างดี และแนะนำให้ลูกค้าเข้าใจได้อย่างชัดเจนมากที่สุด ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามประเภท กลุ่มผู้สั่งซื้อให้ความสำคัญในเรื่อง การบริการที่ดีจากพนักงานขายเช่น มีการเก็บสต็อกสินค้า และการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว เป็นต้น

ผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้ใช้งาน กับกลุ่มผู้สั่งซื้อ มีความคิดเห็นแตกต่างกันในเรื่อง ของปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด เพื่อใช้ในการประเมินผล และ/หรือควบคุมคุณภาพได้กรอง รวมทั้งผู้จัดจำหน่ายสินค้าภายหลังจากการตัดสินใจซื้อ โดยผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่ม ผู้ใช้งาน ให้ความสำคัญในเรื่องบริการหลังการขายจากผู้จัดจำหน่าย และหน่วยงานต่างๆ ที่มีส่วน เกี่ยวข้อง ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามประเภทกลุ่มผู้สั่งซื้อให้ความสำคัญในเรื่อง ปริมาณการเก็บ สต็อกสินค้าตามที่ได้มีการตกลงร่วมกัน

#### ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษา กระบวนการตัดสินใจซื้อ ใ้กรองของผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรม อิเล็กทรอนิกส์ สามารถนำผลการศึกษาที่ได้มาประกอบการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด การ พัฒนาทางการตลาด เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจต่อการซื้อ ใ้กรองเพื่อนำไปใช้งานภายใน หน่วยงาน/หรือ องค์กร ก่อให้เกิดการซื้อซ้ำ รวมทั้งแนะนำให้กับบุคคลอื่นที่รู้จักให้ทดลองใช้ ซึ่ง ผู้ประกอบการต้องวางกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมสอดคล้องตามแนวคิดกระบวนการ ตัดสินใจซื้อภายในองค์กร ดังนี้

- จำแนกตามแต่ละประเภทของบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรม อิเล็กทรอนิกส์

1. การนำเสนอใ้กรองต่อบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์และชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรม อิเล็กทรอนิกส์ทั้ง 4 ประเภท ทางผู้จัดจำหน่ายจะต้องนำเสนอคุณภาพสินค้าให้ทาง ลูกค้าเกิดความมั่นใจต่อตัวสินค้า ว่า เมื่อนำไปใช้งานแล้วจะช่วยเพิ่มระดับความสะอาด ให้กับของไหลที่ใช้กรองได้เป็นอย่างดี
2. การนำเสนอใ้กรองทางด้านคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ต่อบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ นั้น ทางผู้จัดจำหน่าย ต้องนำเสนอใ้ลูกค้ามองเห็นถึงจุดเด่นในตัวผลิตภัณฑ์ของ ตนเองเกี่ยวกับ เรื่องอายุการใช้งานของผลิตภัณฑ์ ว่ามีอายุการใช้งานได้ยาวนานแค่ไหนเมื่อเปรียบเทียบกับยี่ห้ออื่นๆ รวมทั้งในเรื่องของ อัตราการไหลของของไหลว่า มากน้อยเพียงใด แต่สำหรับกลุ่มบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนอื่นๆนั้น ควรนำเสนอทางด้าน ประสิทธิภาพการกรองของใ้กรองเป็นลำดับแรก

3. บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์มีความจงรักภักดีต่อสินค้ามากกว่ากลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนประเภทอื่นๆ ดังนั้น จึงควรพยายามสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าในกลุ่มนี้มากๆ จะช่วยให้รักษาสถานลูกค้าไว้ได้เป็นอย่างดี
4. ทางผู้จัดจำหน่ายสินค้าไม่ควรปรับเพิ่มราคาสินค้าบ่อยๆ เพราะอาจจะทำให้สูญเสียส่วนแบ่งการตลาดได้ โดยเฉพาะกับกลุ่มลูกค้าบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม
5. ช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ ในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าประเภทบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม นั้น คือ การผ่านทางคำแนะนำจากบริษัทอื่นๆที่เกี่ยวข้อง ในขณะที่การเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายประเภทบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์อื่นๆ อีก 3 กลุ่มหลักนั้น คือ การนำเสนอสินค้าผ่านทาง การโฆษณา และการประชาสัมพันธ์จากพนักงานขายของไ้กรองยี่ห้อนั้นๆ
6. ทางบริษัทผู้จัดจำหน่ายควรให้ความสำคัญต่อการให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์กับพนักงานของตนให้มาก เพื่อที่พนักงานขายจะได้สามารถนำเสนอสินค้าให้กับลูกค้าเกิดความเข้าใจได้อย่างชัดเจนถึงความเหมาะสมของสินค้าที่นำเสนอ กับแต่ละลักษณะงานของลูกค้า ส่งผลให้ผ่านเกณฑ์การพิจารณาและการคัดเลือกผู้ขายได้ง่าย ในการเข้าไปนำเสนอสินค้าให้กับกลุ่มบริษัทผู้ผลิตฮาร์ดดิสก์ไดรฟ์และชิ้นส่วนที่เกี่ยวข้อง, บริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ และ บริษัทผู้ผลิตแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ และแผ่นวงจรสำเร็จรูป
7. การทำธุรกิจกับกลุ่มบริษัทผู้ผลิตแผงวงจรรวม นั้นผู้จัดจำหน่ายควรให้พนักงานของตนให้ความสำคัญในเรื่อง การให้บริการที่ดีต่อลูกค้า เช่น มีการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็วเพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและพึงพอใจ น่าจะส่งผลให้ลูกค้าพิจารณาเลือกซื้อสินค้ากับผู้จัดจำหน่ายรายนั้นต่อไป
8. ทางผู้จัดจำหน่ายควรให้ความสำคัญอย่างมากต่อระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าที่ตรงต่อเวลา และมีการควบคุมสินค้าคงคลังของผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมโดยมีปริมาณที่เพียงพอต่อความต้องการใช้ของลูกค้าในแต่ละบริษัท
9. ควรมีการนำเสนอการสั่งซื้อสินค้าแบบรับเหมาให้กับบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์ชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ โดยเฉพาะกลุ่มบริษัทผู้ผลิตเซมิคอนดักเตอร์ โดยแสดงให้เห็นถึงข้อดีและประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากการทำสัญญาการสั่งซื้อแบบนี้

➤ จำแนกตามลักษณะของกลุ่มผู้ใช้งานกับกลุ่มผู้สั่งซื้อ

10. การนำเสนอสินค้าต่อกลุ่มผู้ใช้งาน ซึ่งได้แก่ พนักงานในฝ่ายกระบวนการผลิต, ฝ่ายซ่อมบำรุง เป็นต้น ทางผู้จัดจำหน่ายควรนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพและความเหมาะสมกับลักษณะงานนั้นของผู้ใช้งานโดยการนำเสนอในเชิงเทคนิค เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นต่อตัวผลิตภัณฑ์ที่จะตัดสินใจเลือกซื้อและใช้ รวมทั้งลดโอกาสการสูญเสียฐานลูกค้าต่อไป
11. ทางผู้จัดจำหน่ายควรระมัดระวังในเรื่องการขาดส่งสินค้าจนทำให้ลูกค้าต้องรอสินค้าเป็นเวลานานรวมทั้งมีการปรับเพิ่มราคาของสินค้าเป็นประจำอาจส่งผลกระทบต่อกลุ่มผู้สั่งซื้อทำการตัดสินใจเปลี่ยนยี่ห้อของ ไม้กรองที่ใช้งานอยู่ได้
12. พนักงานขายควรมีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้าเป็นอย่างดีและสามารถนำเสนอให้ลูกค้าโดยเฉพาะกลุ่มผู้ใช้งานเข้าใจได้อย่างชัดเจนถึงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และความเหมาะสมของผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอกับลักษณะงานของลูกค้า ซึ่งจะ ทำให้ลูกค้าพิจารณาและคัดเลือกผู้ขายได้ง่ายมากขึ้น
13. การติดต่อกับทางผู้สั่งซื้อ ซึ่งได้แก่ พนักงานฝ่ายจัดซื้อนั้นทางผู้จัดจำหน่ายควรแสดงให้เห็นถึงปริมาณสินค้าคงคลังที่มีอยู่ ณ ปัจจุบันว่าสามารถรองรับกับปริมาณความต้องการที่ทางลูกค้าต้องการใช้ได้หรือไม่ รวมทั้งมีการให้บริการที่ดีแก่กลุ่มผู้สั่งซื้อ ตลอดจนสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว ซึ่งทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ ส่งผลให้ผู้จัดจำหน่ายสามารถผ่านเกณฑ์การพิจารณาและคัดเลือกได้ง่ายมากขึ้น
14. การตั้งราคาของสินค้าควรตั้งราคาตามความเหมาะสมกับคุณภาพและประโยชน์ของผลิตภัณฑ์รุ่นนั้นๆ ตามที่ทางลูกค้ารับรู้ได้ ซึ่งถ้าผลิตภัณฑ์และ/ผู้จัดจำหน่ายสินค้าแสดงให้เห็นว่าสินค้าที่ซื้อไปนั้นมีคุณภาพไม่เหมาะสมกับประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับตามราคาของผลิตภัณฑ์ ก็อาจส่งผลให้ผู้จัดจำหน่ายสูญเสียส่วนแบ่งทางการตลาดได้