

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการศึกษา

ในการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าไอทีของตัวแทนจำหน่ายของบริษัท โพรเฟส ดิสทริบิวชั่น จำกัด ในจังหวัดเชียงใหม่ มีระเบียบวิธีการศึกษา ดังต่อไปนี้

ขอบเขตการศึกษา

ขอบเขตเนื้อหา

ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าไอทีของตัวแทนจำหน่ายของบริษัท โพรเฟส ดิสทริบิวชั่น จำกัด ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยศึกษาปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าธุรกิจ ซึ่งได้แก่ ปัจจัยสภาพแวดล้อม เฉพาะด้านเศรษฐกิจ การเมือง และเทคโนโลยี ปัจจัยภายในองค์กร ปัจจัยระหว่างบุคคล ปัจจัยเฉพาะบุคคล และปัจจัยส่วนประสมการตลาด ได้แก่ ปัจจัยผลิตภัณฑ์ ปัจจัยราคา ปัจจัยช่องทางการจัดจำหน่าย และปัจจัยการส่งเสริมการตลาด รวมถึงปัญหาที่พบของตัวแทนจำหน่ายของบริษัท โพรเฟส ดิสทริบิวชั่น จำกัด

โดยผู้ศึกษาเลือกตัวแปรที่ศึกษาเป็น เพศ ตำแหน่งของผู้ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ ลักษณะการจดทะเบียนของกิจการ ลักษณะการดำเนินธุรกิจ และระยะเวลาการเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท โพรเฟส ดิสทริบิวชั่น จำกัด เนื่องจากเห็นว่าตัวแปรเหล่านี้น่าจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้ คือ ตัวแทนจำหน่ายของบริษัท โพรเฟส ดิสทริบิวชั่น จำกัด ในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 71 ราย (บริษัท โพรเฟส ดิสทริบิวชั่น จำกัด, 2551 :
แฟ้มข้อมูลคอมพิวเตอร์)

วิธีการศึกษา

ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

1) ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้บริหาร ได้แก่ ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด/ขาย ผู้จัดการทั่วไป เจ้าของกิจการ ที่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อสินค้าไอที

2) ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยการค้นคว้าและรวบรวมจากข้อมูลจากหนังสือ วารสาร สิ่งพิมพ์ เว็บไซต์ และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลการศึกษาในครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม โดยแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ตำแหน่ง และข้อมูลทั่วไปของกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ ลักษณะการจดทะเบียนระยะเวลาการเปิดดำเนินการ ลักษณะการดำเนินธุรกิจ จำนวนผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจในการตัดสินใจซื้อสินค้าไอที ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจสั่งซื้อสินค้าไอทีในกิจการคนสุดท้าย ยอดการสั่งซื้อสินค้าไอทีทั้งหมดโดยเฉลี่ยต่อเดือน ความถี่ในการสั่งซื้อสินค้าโดยเฉลี่ย บริษัทผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายรายอื่นที่กิจการมีการติดต่อสั่งซื้อสินค้าไอที ระยะเวลาการเป็นตัวแทนจำหน่ายของบริษัท โพรเฟส ดิสทริบิวชั่น จำกัด สินค้าไอทีที่มีการสั่งซื้อ ช่องทางการสั่งซื้อสินค้า วิธีการชำระเงินและระยะเวลาในการชำระเงินให้กับบริษัท โพรเฟส ดิสทริบิวชั่น จำกัด

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อสินค้าธุรกิจที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อของตัวแทนจำหน่ายของบริษัท โพรเฟส ดิสทริบิวชั่น จำกัด ในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ปัจจัยสภาพแวดล้อม ปัจจัยภายในองค์กร ปัจจัยระหว่างบุคคล ปัจจัยเฉพาะบุคคล

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าไอทีของตัวแทนจำหน่ายของบริษัท โพรเฟส ดิสทริบิวชั่น จำกัด ในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ปัจจัยผลิตภัณฑ์ ปัจจัยราคา ปัจจัยช่องทางการจัดจำหน่าย และปัจจัยการส่งเสริมการตลาด

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาที่พบของตัวแทนจำหน่ายและ ข้อเสนอแนะอื่นๆ

การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม นำมาวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ค่าสถิติที่ใช้ ได้แก่ ค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean)

โดยแบบสอบถามในส่วนที่ 1 ซึ่งได้แก่ ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามวิเคราะห์ โดยใช้ ความถี่และร้อยละ ส่วนข้อมูลในส่วนที่ 2 และ 3 ซึ่งมีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยแต่ละข้อคำถามมีคำตอบให้เลือก 5 ระดับ และมีเกณฑ์การให้คะแนนแต่ละระดับ ดังนี้ (ชูศรี วงศ์รัตน์, 2546: 75)

ระดับความสำคัญ	คะแนน
มากที่สุด	5
มาก	4
น้อย	3
น้อยที่สุด	2
ไม่มีผล	1

การกำหนดช่วงของค่าเฉลี่ยเพื่อทำการวิเคราะห์ผลแบ่งเป็น 5 ระดับจากช่วงค่าเฉลี่ย ดังนี้

ค่าเฉลี่ย	4.50 - 5.00	จัดอยู่ในระดับ	มากที่สุด
ค่าเฉลี่ย	3.50 - 4.49	จัดอยู่ในระดับ	มาก
ค่าเฉลี่ย	2.50 - 3.49	จัดอยู่ในระดับ	น้อย
ค่าเฉลี่ย	1.50 - 2.49	จัดอยู่ในระดับ	น้อยที่สุด
ค่าเฉลี่ย	1.00 - 1.49	จัดอยู่ในระดับ	ไม่มีผล

สำหรับส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาด้านปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งมีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยแต่ละข้อคำถามมีคำตอบให้เลือก 5 ระดับ และมีเกณฑ์การให้คะแนนแต่ละระดับ ดังนี้

ระดับปัญหา	คะแนน
มากที่สุด	5
มาก	4
น้อย	3
น้อยที่สุด	2
ไม่พบปัญหา	1

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

การกำหนดช่วงของค่าเฉลี่ยเพื่อทำการวิเคราะห์ผลแบ่งเป็น 5 ระดับจากช่วง
ค่าเฉลี่ย ดังนี้

ค่าเฉลี่ย	4.50 - 5.00	จัดอยู่ในระดับ	มากที่สุด
ค่าเฉลี่ย	3.50 - 4.49	จัดอยู่ในระดับ	มาก
ค่าเฉลี่ย	2.50 - 3.49	จัดอยู่ในระดับ	น้อย
ค่าเฉลี่ย	1.50 - 2.49	จัดอยู่ในระดับ	น้อยที่สุด
ค่าเฉลี่ย	1.00 - 1.49	จัดอยู่ในระดับ	ไม่พบปัญหา

หมายเหตุ ไม่มีผล/ไม่พบปัญหา หมายถึง มีผลหรือพบปัญหาในระดับที่น้อยมาก หรือ
อาจไม่มีความสำคัญ

สถานที่ใช้ในการดำเนินงานศึกษาและรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้ใช้สถานที่ในการดำเนินการศึกษาและรวบรวมข้อมูลที่สถานที่ตั้ง
ของร้านค้าตัวแทนจำหน่ายบริษัท โพรเฟส ดิสทริบิวชั่น จำกัด ในจังหวัดเชียงใหม่ และคณะ
บริหารธุรกิจมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ระยะเวลาในการดำเนินการ

การศึกษานี้ระยะเวลาตั้งแต่เดือน มิถุนายน – กันยายน 2551 ระยะเวลาในการเก็บ
ข้อมูลกลางเดือนกรกฎาคม - กลางเดือนสิงหาคม 2551

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved