

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ก
บทคัดย่อภาษาไทย	ข
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ง
สารบัญ	ฉ
สารบัญตาราง	ช
บทที่ 1 บทนำ	1
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
บทที่ 2 ความเป็นมาและหลักการของบริษัท	4
ความเป็นมาของบริษัท	4
หลักการของบริษัท	7
ปรัชญาของการดำเนินธุรกิจ	7
แผนการตลาดและนโยบายการป้อนผลตอบแทน	8
บทที่ 3 ทฤษฎีและแนวคิด	17
โมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค	17
ทฤษฎีการรับรู้ของมาสโลว์	21
ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)	22
เกี่วข้องกับการตลาดขายตรงแบบหลายชั้น	23
บทที่ 4 ระเบียบวิธีวิจัย	26
แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา	26
ขอบเขตของเนื้อหา	26

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ขอบเขตประชากร	26
การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้	26
สถานที่ทำการศึกษา	27
ระยะเวลาในการดำเนินการศึกษา	27
<b>บทที่ 5 การวิเคราะห์ข้อมูล</b>	<b>29</b>
<b>ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม</b>	<b>31</b>
<b>ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับประสบการณ์การดำเนินธุรกิจนุสกินของผู้ตอบแบบสอบถาม</b>	<b>34</b>
<b>ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ</b>	<b>43</b>
<b>ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาในการดำเนินธุรกิจนุสกิน</b>	<b>61</b>
<b>บทที่ 6 การสรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ</b>	<b>167</b>
<b>สรุปผลการศึกษา</b>	<b>167</b>
<b>ส่วนที่ 1 สรุปข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม</b>	<b>167</b>
<b>ส่วนที่ 2 สรุปข้อมูลเกี่ยวกับประสบการณ์การดำเนินธุรกิจ นุสกินของผู้ตอบแบบสอบถาม</b>	<b>167</b>
<b>ส่วนที่ 3 สรุปข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ</b>	<b>168</b>
<b>ส่วนที่ 4 สรุปข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาในการดำเนินธุรกิจนุสกิน</b>	<b>171</b>
<b>การอภิปรายผลการศึกษา</b>	<b>172</b>
<b>ข้อค้นพบ</b>	<b>173</b>
<b>ข้อเสนอแนะ</b>	<b>175</b>
<b>บรรณานุกรม</b>	<b>177</b>
<b>ภาคผนวก</b>	<b>178</b>
<b>แบบสอบถาม</b>	<b>179</b>
<b>ประวัติผู้เขียน</b>	<b>198</b>

## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ	31
2	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ	31
3	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษา	32
4	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพสมรส	32
5	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพ	33
6	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพประจำ	33
7	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระยะเวลาเข้าร่วมธุรกิจนุสกิน	34
8	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามลักษณะงานในธุรกิจนุสกิน	34
9	แสดงจำนวนและร้อยละและค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยที่มีอิทธิพลทำให้เข้ามาเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระของนุสกิน	33
10	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประสบการณ์ในการเป็นตัวแทนจำหน่ายอิสระของบริษัทอื่นๆ	36
11	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามรายได้จากธุรกิจนุสกินต่อเดือน	36
12	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามตำแหน่งเป็นผู้แทนจำหน่ายนุสกินระดับใด	37
13	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวิธีการสร้างรายได้จากการดำเนินธุรกิจนุสกิน	37
14	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวิธีสร้างทีมงาน	38
15	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนมีทีมงานที่เป็นดาวนไลน์	38

ตารางที่	หน้า
16	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการใช้เวลาในการทำธุรกิจนุสกิน 39
17	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการนำเสนอโอกาสทางธุรกิจแก่ผู้มุ่งหวัง โดยเฉลี่ยกี่คนต่อเดือน 40
18	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเคยขึ้นหนังสือแสดงงาน (L.O.I) ขึ้นเป็นผู้บริหารระยะเวลา 4 เดือน 40
19	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเคยขึ้นความจำนอง (L.O.I) เพื่อขึ้นเป็นผู้บริหารระยะเวลา 4 เดือนและทำได้ตามเงื่อนไข L.O.I 41
20	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวิธีการขึ้นสู่ตำแหน่งผู้บริหาร 41
21	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลทำให้ยังคงดำเนินธุรกิจนุสกินอยู่ ณ ปัจจุบัน 42
22	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินดำเนินธุรกิจนุสกินให้ประสบความสำเร็จ 43
23	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยที่เป็นปัจจัยอื่นๆ ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจนุสกินประสบความสำเร็จ 44
24	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัจจัยตัวสินค้าที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จ 45
25	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยด้านราคาของผลิตภัณฑ์นุสกินที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จ 46
26	แสดงจำนวน ร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการจำหน่ายปลีกสินค้านุสกิน 47
27	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวิธีการในการชำระเงินสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้ง 47
28	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จ 48

ตารางที่	หน้า	
29	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับ ความสำคัญของปัจจัยการส่งเสริมการขายด้านผู้แทนจำหน่ายที่มีอิทธิพล ทำให้การดำเนินงานธุรกิจประสบความสำเร็จ	49
30	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญ ของปัจจัยการส่งเสริมการขายด้านผู้บริโภคที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการ ดำเนินงานธุรกิจ	50
31	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับ ความสำคัญของบุคคลที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินงานธุรกิจของประสบความสำเร็จ	51
32	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับ ความสำคัญของคุณสมบัติของผู้แทนจำหน่ายอิสระที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงาน ธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ	52
33	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับ ความสำคัญงานหรือหน้าที่ใดที่ผู้แทนจำหน่ายอิสระควรปฏิบัติที่มีอิทธิพล ทำให้การดำเนินงานธุรกิจประสบความสำเร็จ	53
34	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับ ความสำคัญของหน้าที่ฐานะอัฟไลน์ที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของธุรกิจ	54
35	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความ สำคัญของเคล็ดลับที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตทางธุรกิจ	55
36	แสดง จำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตาม ระดับความสำคัญของวิธีการที่ผู้แทนจำหน่ายควรกระทำเพื่อให้ธุรกิจ ประสบความสำเร็จ	56
37	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับ ความสำคัญของปัจจัยด้านการให้บริการสนับสนุนผู้แทนจำหน่ายของบริษัท ที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินงานธุรกิจประสบความสำเร็จ	57
38	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับ ความสำคัญของเอกสารคู่มือตลอดจนอุปกรณ์ส่งเสริมการขายและฝึกอบรม ของทางบริษัทที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จ ในการดำเนินงานธุรกิจ	59

ตารางที่	หน้า	
39	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญเกี่ยวกับอุปกรณ์เสริมที่มีอิทธิพลทำให้การขายตรงประสบผลสำเร็จ	60
40	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่เป็นสาเหตุทำให้การดำเนินธุรกิจประสบปัญหา	61
41	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดด้านราคาที่เป็นสาเหตุทำให้การดำเนินธุรกิจประสบปัญหา	62
42	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดด้านการจัดจำหน่ายที่เป็น สาเหตุทำให้การดำเนินธุรกิจประสบปัญหา	63
43	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่เป็นสาเหตุทำให้การดำเนินธุรกิจประสบปัญหา	64
44	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดด้านการดำเนินธุรกิจที่เป็นสาเหตุทำให้การดำเนินธุรกิจประสบปัญหา	65
45	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดด้านเศรษฐกิจ สังคม และค่านิยมที่เป็นสาเหตุทำให้การดำเนินธุรกิจประสบปัญหา	66
46	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญในการดำเนินธุรกิจเวลาที่มีปัญหาจะติดต่อขอความช่วยเหลือ	67
47	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลทำให้เข้ามาเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระของธุรกิจนุสกิน และตามเพศ	68
48	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีอิทธิพลทำให้ยังคงดำเนินธุรกิจนุสกินอยู่ ณ ปัจจุบัน และตามเพศ	70
49	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจนุสกินประสบความสำเร็จ และตามเพศ	72

ตารางที่	หน้า
50	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยอื่นๆ ที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรม ประสบความสำเร็จ และตามเพศ 73
51	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยตัวสินค้าที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจอุตสาหกรรม ประสบความสำเร็จ และตามเพศ 74
52	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาของผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จ และตามเพศ 75
53	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของวิธีการใช้ในการชำระหนี้เงินสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้ง และตามเพศ 76
54	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลที่ทำให้ประสบความสำเร็จ และตามเพศ 77
55	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของการส่งเสริมการขายด้านผู้แทนจำหน่ายที่มีอิทธิพลทำให้ประสบความสำเร็จและตามเพศ 78
56	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของการส่งเสริมการขายด้านผู้บริโภคที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ และตามเพศ 79
57	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของบุคคลที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ และตามเพศ 80
58	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของคุณสมบัติของผู้แทนจำหน่ายอิสระที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจ และตามเพศ 81
59	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของงานหรือหน้าที่ที่ผู้แทนจำหน่ายอิสระที่ควรปฏิบัติ ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และเพศ 82
60	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของหน้าที่ในฐานะออฟไลน์ที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของธุรกิจ และตามเพศ 83
61	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านวิธีการที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตทางธุรกิจ และ ตามเพศ 84

ตารางที่	หน้า
62	85
63	86
64	88
65	89
66	90
67	91
68	92
69	93
70	94
71	96



ตารางที่	หน้า
72	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญในการ ดำเนินธุรกิจเวลาที่มีปัญหาจะติดต่อขอความช่วยเหลือจากใคร และตามเพศ 97
73	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัย ที่มีอิทธิพลทำให้เข้ามาเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระของธุรกิจนุสกิน และตามอายุ 98
74	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยที่ มีอิทธิพลทำให้ยังคงดำเนินธุรกิจนุสกินอยู่ ณ ปัจจุบัน และตามอายุ 100
75	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัย ด้านการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจนุสกินประสบความสำเร็จ และตามอายุ 102
76	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยอื่นๆ ที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจนุสกิน ประสบความสำเร็จ และตามอายุ 103
77	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัย สินค้าที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจนุสกินประสบความสำเร็จ และตามอายุ 105
78	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้าน ราคาของผลิตภัณฑ์นุสกินที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จ และตามอายุ 106
79	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของวิธีการ ใช้ในการชำระเงินสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้ง และตามอายุ 107
80	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของการ ส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจ ประสบผลสำเร็จ และตามอายุ 108
81	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญ ของการส่งเสริมการขายด้านผู้แทนจำหน่ายที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจ ประสบผลสำเร็จ และตามอายุ 109
82	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของ ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายด้านผู้บริโภครที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการ ดำเนินธุรกิจ และตามอายุ 110
83	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของบุคคลที่ มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ และตามอายุ 111
84	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของคุณสมบัติ ของผู้แทนจำหน่ายอิสระที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจ และตามอายุ 112

ตารางที่		หน้า
85	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของทัศนคติ ต่องานหรือหน้าที่ที่ของผู้แทนจำหน่ายอิสระที่ควรปฏิบัติ ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนิน ธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และอายุ	113
86	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของหน้าที่ ในฐานะอพ ไลน์ที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ และตามอายุ	114
87	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัย ด้านวิธีการที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตทางธุรกิจ และ ตามอายุ	115
88	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของวิธีการ ที่ผู้แทนจำหน่ายควรกระทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ และตามอายุ	116
89	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้าน การให้บริการสนับสนุนผู้แทนจำหน่ายของบริษัทที่มีอิทธิพลให้การดำเนินธุรกิจ ประสบผลสำเร็จ และตามอายุ	117
90	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้าน เอกสารคู่มือ ตลอดจนอุปกรณ์ส่งเสริมการขายและฝึกอบรมของทางบริษัทที่มี อิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ และตามอายุ	120
91	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามระดับความสำคัญเกี่ยวกับอุปกรณ์เสริม ที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินงานขายตรงประสบผลสำเร็จ และตามอายุ	122
92	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัย ด้านส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่เป็นสาเหตุทำให้การดำเนินธุรกิจประสบ ปัญหา และตามอายุ	123
93	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของ ปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดด้านการจัดจำหน่ายที่เป็นสาเหตุทำให้การดำเนิน ธุรกิจประสบปัญหา และตามอายุ	124
94	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัย ด้านส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่เป็นสาเหตุทำให้การ ดำเนินธุรกิจประสบปัญหา และตามอายุ	125

ตารางที่	หน้า	
95	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัย ด้านส่วนประสมการตลาดด้านการดำเนินธุรกิจที่เป็นสาเหตุทำให้การดำเนินธุรกิจ ประสบปัญหา และตามอายุ	126
96	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัย ด้านส่วนประสมการตลาดด้านเศรษฐกิจ สังคม และค่านิยมที่เป็นสาเหตุทำให้ การดำเนินธุรกิจประสบปัญหา และตามอายุ	128
97	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัย ด้านส่วนประสมการตลาดด้านราคาการจัดจำหน่ายที่เป็นสาเหตุทำให้การดำเนิน ธุรกิจประสบปัญหา และตามอายุ	129
98	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญในการ ดำเนินธุรกิจเวลามีปัญหาจะติดต่อขอความช่วยเหลือจากใคร และตามอายุ	130
99	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัย ที่มีอิทธิพลทำให้เข้ามาเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระของธุรกิจนุสกิน และตาม การศึกษา	131
100	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยที่ มีอิทธิพลทำให้ยังคงดำเนินธุรกิจนุสกินอยู่ ณ ปัจจุบัน และตามการศึกษา	133
101	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัย ด้านการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจนุสกินประสบความสำเร็จ และตาม การศึกษา	135
102	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยอื่นๆ ที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจนุสกิน ประสบความสำเร็จ และตามการศึกษา	136
103	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัย ตัวสินค้าที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจนุสกินประสบความสำเร็จ และตามการศึกษา	138
104	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้าน ราคาของผลิตภัณฑ์นุสกินที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จ และตามการศึกษา	140
105	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของวิธีการ ใช้ในการชำระเงินสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้ง และตามการศึกษา	141

ตารางที่	หน้า	
106	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลช่วยกระตุ้นยอดขายสูงขึ้น และตามการศึกษา	142
107	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของการส่งเสริมการขายด้านผู้แทนจำหน่ายที่มีอิทธิพลช่วยกระตุ้นยอดขายสูงขึ้น และตามการศึกษา	143
108	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายด้านผู้บริหาร โภคที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ และตามการศึกษา	144
109	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของบุคคลที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ และตามการศึกษา	145
110	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของคุณสมบัติของผู้แทนจำหน่ายอิสระที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจ และตามการศึกษา	146
111	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของงานหรือหน้าที่ที่ของผู้แทนจำหน่ายอิสระที่ควรปฏิบัติ ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ และการศึกษา	147
112	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของหน้าที่ในฐานะอภีไลน์ที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของธุรกิจ และตามการศึกษา	148
113	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านวิธีการที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตทางธุรกิจ และ ตามการศึกษา	149
114	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านวิธีการที่ผู้แทนจำหน่ายควรกระทำเพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ และตามการศึกษา	151
115	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการให้บริการสนับสนุนผู้แทนจำหน่ายของบริษัทที่มีอิทธิพลให้การดำเนินธุรกิจประสบผลสำเร็จ และตามการศึกษา	152
116	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านเอกสารคู่มือ ตลอดจนอุปกรณ์ส่งเสริมการขายและฝึกอบรมของทางบริษัทที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ และตามการศึกษา	154

ตารางที่	หน้า	
117	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามระดับความสำคัญเกี่ยวกับอุปกรณ์เสริมที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินงานขายตรงประสบผลสำเร็จ และตามการศึกษา	155
118	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่เป็นสาเหตุทำให้การดำเนินธุรกิจประสบปัญหา และตามการศึกษา	156
119	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดด้านการจัดจำหน่ายที่เป็นสาเหตุทำให้การดำเนินธุรกิจประสบปัญหา และตามการศึกษา	157
120	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่เป็นสาเหตุทำให้การดำเนินธุรกิจประสบปัญหา และตามการศึกษา	157
121	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดด้านการดำเนินธุรกิจที่เป็นสาเหตุทำให้การดำเนินธุรกิจประสบปัญหา และตามการศึกษา	159
122	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดด้านเศรษฐกิจ สังคม และค่านิยมที่เป็นสาเหตุทำให้การดำเนินธุรกิจประสบปัญหา และตามการศึกษา	161
123	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดด้านราคาการจัดจำหน่ายที่เป็นสาเหตุทำให้การดำเนินธุรกิจประสบปัญหา และตามการศึกษา	162
124	แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับความสำคัญในการดำเนินธุรกิจเวลาที่มีปัญหาจะติดต่อขอความช่วยเหลือจากใครมากที่สุด และตามการศึกษา	163
125	แสดงผลสรุปความแตกต่างและไม่แตกต่างของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลสำเร็จของระบบขายตรงแบบหลายชั้น ของผู้ตอบแบบสอบถาม	164