

### บทที่ 3 ระเบียบวิธีการศึกษา

#### 3.1 ข้อมูลการวิจัย

การค้นคว้าอิสระในครั้งนี้เป็นการศึกษาขั้นพื้นฐาน โดยกำหนดแหล่งข้อมูลดังนี้

1. ศึกษาจากข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) โดยใช้แบบสอบถามเพื่อสัมภาษณ์ผู้บริโภคนิสินค้าเพื่อสุขภาพในระบบการขายตรง ในเขตจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 100 ราย
2. ศึกษาจากข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยการค้นคว้าจากหนังสือ วารสาร และเอกสารต่างๆ ทั้งที่อยู่ในรูปเอกสารทางวิชาการ หรือเป็นเอกสารเผยแพร่ของผู้ประกอบการขายตรง

#### 3.2 การคัดเลือกตัวอย่าง

ขอบเขตประชากร ในการศึกษาครั้งนี้กำหนดกลุ่มประชากรคือ ผู้บริโภคนิสินค้าเพื่อสุขภาพในระบบการขายตรงในเขตจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งนิสินค้ามีทั้งการใช้บริโภคเข้าสู่ร่างกายและการใช้ภายนอก ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ผลิตภัณฑ์ควบคุมน้ำหนัก ผลิตภัณฑ์ประเภทวานและสมุนไพร เครื่องมือบำบัดรักษา จากกลุ่มประชากรจะทำการเลือกตัวอย่างเพื่อการศึกษาโดยใช้วิธีการสุ่มแบบจงใจ (Purposive Sampling) เพื่อสัมภาษณ์เฉพาะผู้บริโภคนิสินค้าเพื่อสุขภาพผ่านระบบการขายตรง จำนวน 100 ราย

#### 3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาในครั้งนี้ใช้แบบสอบถามเพื่อการสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล ซึ่งแบ่งเป็น 3 ตอน คือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้บริโภค

โดยการสอบถามข้อมูลพื้นฐานของผู้บริโภค ในด้านเพศ อายุ สถานภาพสมรส อาชีพ ระดับการศึกษา และระดับรายได้

**ตอนที่ 2** ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในการซื้อสินค้าเพื่อสุขภาพผ่านระบบการขายตรงในประเด็นดังต่อไปนี้

- ความนิยมในการซื้อสินค้า
- ประเภทของสินค้า
- วิธีการสั่งซื้อสินค้า
- ความถี่ในการซื้อสินค้า และปริมาณเงินที่ซื้อสินค้า
- ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้า
- ความพอใจของผู้บริโภคหลังการใช้สินค้า

**ตอนที่ 3** ข้อมูลความคิดเห็นของผู้บริโภคที่มีต่อระบบการขายตรง

### 3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้จะทำการประมวลผลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรม SPSS 7.5 FOR WINDOWS และแสดงผลการวิเคราะห์ในรูปแบบสถิติพรรณนา (Description Statistics) และค่าร้อยละ (Percentage)

### 3.5 คำจำกัดความ

#### การสปอนเซอร์

หมายถึง การที่ผู้จำหน่ายแนะนำธุรกิจและให้แนวทางในการดำเนินธุรกิจแก่ผู้

จำหน่ายรายใหม่

#### ออฟไลน์

หมายถึง ผู้จำหน่ายที่อยู่เหนือขึ้นไปในสายการสปอนเซอร์

#### ควาน์ไลน์

หมายถึง ผู้จำหน่ายที่อยู่ได้ลงมาในสายการสปอนเซอร์

#### ผู้จำหน่ายระดับเข้มเงิน

หมายถึง ผู้จำหน่ายที่ดำเนินธุรกิจและมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้ข้อใดข้อหนึ่งในหนึ่งเดือน

- ทำยอดขายของกลุ่มธุรกิจส่วนตัว ได้อย่างน้อย 150,000 พีวี
- ให้การสปอนเซอร์ส่วนตัวหรือสปอนเซอร์รับรองแก่กลุ่มจนได้ส่วนลด 21% จำนวน 1 กลุ่ม โดยรักษายอดขายของกลุ่มธุรกิจส่วนตัว ได้อย่างน้อย 55,000 พีวี

- ให้การสปอนเซอร์ส่วนตัวหรือสปอนเซอร์รับรองแก่กลุ่มจนได้ส่วนลด 21% จำนวน 2 กลุ่มหรือมากกว่านั้นในเดือนเดียวกัน

#### ผู้จำหน่ายตรง

หมายถึง ผู้จำหน่ายระดับเงินที่สามารถรักษาระดับไว้ได้ติดต่อกัน 3 เดือน รวมกับอีก 3 เดือนใดๆภายในระยะเวลา 12 เดือน จะได้รับการเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็นผู้จำหน่ายตรง และในการดำรงสถานภาพเป็นผู้จำหน่ายตรงครั้งต่อไปจะต้องมีคุณสมบัติดังกล่าว 6 เดือนภายในปีบัญชีของแอมเวย์ (1 กันยายน – 31 สิงหาคม ของปีถัดไป) การเป็นผู้จำหน่ายตรงจะมีสิทธิพิเศษมากขึ้นดังนี้

- ติดต่อสื่อสารกับบริษัทโดยตรง แทนการติดต่อผ่านผู้สปอนเซอร์หรือผู้จำหน่ายตรง
- จะได้รับเชิญเข้าร่วมสัมมนาผู้จำหน่ายตรงรายใหม่ พบปะกับผู้บริหารของบริษัท
- จะได้รับส่วนลดพิเศษผู้นำ 4% ต่อเดือนในเดือนที่มีคุณสมบัติตามกฎเกณฑ์

#### หน่วยพีวี (PV / POINT VALUE)

หมายถึง จำนวนหน่วยที่ใช้กำหนดขั้นของตารางส่วนลดในการคำนวณเงินส่วนลดและส่วนลดพิเศษ ซึ่งบริษัทจะจ่ายให้แก่ผู้จำหน่ายในแต่ละเดือน

#### หน่วยบีวี (BUSINESS VOLUME)

หมายถึง จำนวนหน่วยที่ใช้ในการคำนวณเงินส่วนลดและส่วนลดพิเศษ ซึ่งบริษัทจะจ่ายให้กับผู้จำหน่ายในแต่ละเดือน โดยปกติหน่วยบีวีจะเทียบเท่ากับราคาทุนของผลิตภัณฑ์เป็นหน่วยเงินบาท ซึ่งจะปรับเปลี่ยนตามมูลค่าราคาของผลิตภัณฑ์ที่จะเปลี่ยนแปลงตามภาวะเงินเฟ้อ