

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ผลการศึกษาจากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 111 ราย สรุปเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระดับการศึกษาสูงสุด และตำแหน่งงาน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกิจการผู้ผลิต ผลิตภัณฑ์พลาสติกสำเร็จรูป ได้แก่ ประเภทกิจการ ทุนจดทะเบียน ระยะเวลาการประกอบธุรกิจ จำนวนพนักงาน ประเภทของสินค้าที่ผลิตตามการใช้งาน และลักษณะการขายสินค้า

ส่วนที่ 3 พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง ได้แก่ วิธีการซื้อสินค้า ประเภทการซื้อ ความถี่ในการสั่งซื้อ ช่วงเวลาที่ซื้อ ผู้ที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อ ปริมาณการสั่งซื้อ ข่าวดสารข้อมูลเกี่ยวกับเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง และผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ในส่วนของปัจจัยอื่นๆที่มีผลต่อการซื้อขององค์กรธุรกิจ ได้แก่ ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม (เศรษฐกิจ, ลูกค้าน่า, เทคโนโลยี และกฎหมาย) ปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ ปัจจัยระหว่างบุคคล และปัจจัยเฉพาะบุคคล

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	69	62.2
หญิง	42	37.8
รวม	111	100.0

จากตารางที่ 4.1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 62.2 และรองลงมาเป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 37.8

ตารางที่ 4.2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 30 ปี	4	3.6
30-39 ปี	30	27.0
40-49 ปี	40	36.0
50-59 ปี	34	30.7
60ปีขึ้นไป	3	2.7
รวม	111	100.0

จากตารางที่ 4.2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม มีอายุ 40-49 ปีจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 36.0 รองลงมาได้แก่ อายุ 50-59 ปี คิดเป็นร้อยละ 30.7 อายุ 30-39 ปี คิดเป็นร้อยละ 27.0 อายุ ต่ำกว่า 30 ปี คิดเป็นร้อยละ 3.6 และ อายุ 60 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 2.7

ตารางที่ 4.3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 20,000 บาท	8	7.2
20,001-30,000 บาท	3	2.7
30,001-40,000 บาท	7	6.3
40,001 บาท ขึ้นไป	93	83.8
รวม	111	100.0

จากตารางที่ 4.3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,001 บาท ขึ้นไป เป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 83.8 รองลงมาได้แก่ ไม่เกิน 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 7.2 30,001-40,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 6.3 และ 20,001-30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 2.7

ตารางที่ 4.4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

ระดับการศึกษาสูงสุด	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	26	23.4
ปริญญาตรี	64	57.7
สูงกว่าปริญญาตรี	21	18.9
อื่นๆ	0	0.0
รวม	111	100.0

จากตารางที่ 4.4 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 57.7 รองลงมาได้แก่ ต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 23.4 และระดับสูงกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 18.9

ตารางที่ 4.5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามตำแหน่งหน้าที่

ตำแหน่งหน้าที่	จำนวน	ร้อยละ
ผู้จัดการโรงงานหรือผู้แทน	1	0.9
เจ้าของกิจการ	77	69.4
ผู้จัดการจัดซื้อหรือผู้แทน	30	27.0
อื่นๆ	3	2.7
รวม	111	100.0

หมายเหตุ : อื่นๆ ได้แก่ กรรมการผู้จัดการ จำนวน 3 ราย

จากตารางที่ 4.5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเจ้าของกิจการ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 69.4 รองลงมา ได้แก่ ผู้จัดการจัดซื้อหรือผู้แทน คิดเป็นร้อยละ 27.0 ตำแหน่งอื่นๆ (กรรมการผู้จัดการ) คิดเป็น ร้อยละ 2.7 และผู้จัดการ โรงงานหรือผู้แทน คิดเป็นร้อยละ 0.9

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกิจการ

ตารางที่ 4.6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประเภทกิจการ

ประเภทกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
บริษัท จำกัด	99	89.2
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	11	9.9
อื่นๆ	1	0.9
รวม	111	100.0

หมายเหตุ : อื่นๆ ได้แก่ บริษัท มหาชน จำกัด จำนวน 1 ราย

จากตารางที่ 4.6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทำกิจการในรูปแบบบริษัท จำกัด คิดเป็นร้อยละ 89.2 ห้างหุ้นส่วนจำกัด คิดเป็นร้อยละ 9.9 และอื่นๆ (บริษัท มหาชน จำกัด) คิดเป็นร้อยละ 0.9

ตารางที่ 4.7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามทุนจดทะเบียน

ทุนจดทะเบียน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 1 ล้านบาท	0	0
1-20 ล้านบาท	61	55.0
21-40 ล้านบาท	19	17.1
41-60 ล้านบาท	10	9.0
61 ล้านบาทขึ้นไป	21	18.9
รวม	111	100.0

จากตารางที่ 4.7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีทุนจดทะเบียน 1-20 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 55.0 ทุนจดทะเบียน 61 ล้านบาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 18.9 ทุนจดทะเบียน 21-40 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 17.1 และทุนจดทะเบียน 41-60 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.0

ตารางที่ 4.8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ

ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	0	0.0
1-5 ปี	8	7.2
6-10 ปี	17	15.3
11-15 ปี	18	16.2
16 ปีขึ้นไป	68	61.3
รวม	111	100.0

จากตารางที่ 4.8 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 61.3 ระยะเวลา 11-15 ปี คิดเป็นร้อยละ 16.2 ระยะเวลา 6-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 15.3 และ ระยะเวลา 1-5 ปี คิดเป็นร้อยละ 7.2

ตารางที่ 4.9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนพนักงานในกิจการ

จำนวนพนักงานในกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 10 คน	2	1.8
11-50 คน	19	17.1
51-100 คน	27	24.3
101-150 คน	16	14.4
151 คนขึ้นไป	47	42.3
รวม	111	100.0

จากตารางที่ 4.9 ผู้ตอบแบบสอบถามมีจำนวนพนักงานในกิจการ 151 คนขึ้นไป มากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 42.3 51-100 คน คิดเป็นร้อยละ 24.3 11-50 คน คิดเป็นร้อยละ 17.1 101-150 คน คิดเป็นร้อยละ 14.4 และไม่เกิน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 1.8

ตารางที่ 4.10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์

กระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์	จำนวน	ร้อยละ
งานเป่าฟิล์ม	48	43.3
งานฉีดเข้าแบบ	10	9.0
งานเป่าเข้าแบบ	36	32.4
งานเส้นใย	12	10.8
งานพิเศษหรืองานอื่นๆ	5	4.5
รวม	111	100.0

หมายเหตุ :งานพิเศษหรืองานอื่นๆ ได้แก่ กระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ งานทอ จำนวน 5 ราย จากตารางที่ 4.10 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประเภทสินค้า งานเป่าฟิล์ม คิดเป็นร้อยละ 43.3 งานเป่าเข้าแบบ คิดเป็นร้อยละ 32.4 งานเส้นใย คิดเป็นร้อยละ 10.8 งานฉีดเข้าแบบ คิดเป็นร้อยละ 9.0 และงานพิเศษหรืองานอื่นๆ (งานทอ) คิดเป็นร้อยละ 4.5

ตารางที่ 4.11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามลักษณะการขายสินค้า

ลักษณะการขายสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
ภายในประเทศ	82	73.9
ต่างประเทศ	6	5.4
ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ	23	20.7
รวม	111	100.0

จากตารางที่ 4.11 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีลักษณะการขายสินค้า ภายในประเทศ คิดเป็นร้อยละ 73.9 รองลงมา มีลักษณะการขายทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 20.7 และต่างประเทศเพียงอย่างเดียว คิดเป็นร้อยละ 5.4

ส่วนที่ 3 พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ตารางที่ 4.12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวิธีการซื้อสินค้า

วิธีการซื้อสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรง	12	10.8
ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย	38	34.2
ทั้งซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย	61	55.0
รวม	111	100.0

จากตารางที่ 4.12 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีวิธีการซื้อสินค้าทั้งซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย คิดเป็นร้อยละ 55 ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย คิดเป็นร้อยละ 34.2 และซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงคิดเป็นร้อยละ 10.8

ตารางที่ 4.13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประเภทการซื้อ

ประเภทการซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
ซื้อมาผลิตเพื่อขายภายในประเทศ (Local)	84	75.7
ซื้อมาผลิตเพื่อส่งออก (Re-export)	5	4.5
ทั้งซื้อมาผลิตทั้งผลิตเพื่อขายภายในประเทศและผลิตเพื่อส่งออก	22	19.8
รวม	111	100.0

จากตารางที่ 4.13 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามซื้อมาผลิตเพื่อขายภายในประเทศมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 75.7 ทั้งซื้อมาผลิตเพื่อขายภายในประเทศและผลิตเพื่อส่งออก คิดเป็นร้อยละ 19.8 และซื้อมาผลิตเพื่อส่งออก คิดเป็นร้อยละ 4.5

ตารางที่ 4.14 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามความถี่ในการสั่งซื้อ

ความถี่ในการสั่งซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ครั้ง/เดือน	13	11.7
1-2 ครั้ง/เดือน	76	68.5
3-4 ครั้ง/เดือน	19	17.1
มากกว่า 4 ครั้ง/เดือน	3	2.7
รวม	111	100.0

จากตารางที่ 4.14 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความถี่ในการสั่งซื้อ 1-2 ครั้ง/เดือน คิดเป็นร้อยละ 68.5 รองลงมาได้แก่ ความถี่ในการสั่งซื้อ 3-4 ครั้ง/เดือน คิดเป็นร้อยละ 17.1 ความถี่ในการสั่งซื้อน้อยกว่า 1 ครั้ง/เดือน คิดเป็นร้อยละ 11.7 และ ความถี่ในการสั่งซื้อมากกว่า 4 ครั้ง/เดือน คิดเป็นร้อยละ 2.7

ตารางที่ 4.15 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามช่วงเวลาสั่งซื้อ

ช่วงเวลาสั่งซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
ต้นเดือน	4	3.6
กลางเดือน	4	3.6
ปลายเดือน	19	17.1
ไม่แน่นอน	84	75.7
รวม	111	100.0

จากตารางที่ 4.15 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่สั่งซื้อสินค้าในช่วงเวลาไม่แน่นอน คิดเป็นร้อยละ 75.7 ช่วงเวลาปลายเดือน คิดเป็นร้อยละ 17.1 ช่วงเวลาต้นเดือน และ ช่วงเวลากลางเดือน คิดเป็นร้อยละ 3.6 เท่ากัน

ตารางที่ 4.16 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามผู้ที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ผู้มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง	จำนวน	ร้อยละ
พนักงานขายสินค้า	64	57.7
ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ	19	17.1
คนงานในโรงงานที่ใช้เม็ดพลาสติก	15	13.5
ผู้จัดการโรงงาน	3	2.7
เจ้าของกิจการ	85	76.6
อื่นๆ	1	0.9
รวม	187	

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถาม ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 111 ราย
อื่นๆ ได้แก่ กรรมการผู้จัดการ จำนวน 1 ราย

จากตารางที่ 4.16 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เจ้าของกิจการเป็นผู้ที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง คิดเป็นร้อยละ 76.6 รองลงมาได้แก่พนักงานขายสินค้า คิดเป็นร้อยละ 57.7 ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ คิดเป็นร้อยละ 17.1 คนงานในโรงงานที่ใช้เม็ดพลาสติก คิดเป็นร้อยละ 13.5 ผู้จัดการโรงงาน คิดเป็นร้อยละ 2.7 และ อื่นๆ (กรรมการผู้จัดการ) คิดเป็นร้อยละ 0.9

ตารางที่ 4.17 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปริมาณการสั่งซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ปริมาณการสั่งซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง	จำนวน	ร้อยละ
0-45 ตัน/เดือน	19	17.1
46-90 ตัน/เดือน	18	16.2
91-135 ตัน/เดือน	14	12.6
136-180 ตัน/เดือน	15	13.5
มากกว่า 180 ตัน/เดือน	45	40.6
รวม	111	100.0

จากตารางที่ 4.17 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีการสั่งซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มากกว่า 180 ตันต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 40.6 0-45 ตันต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 17.1 46-90 ตันต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 16.2 136-180 ตันต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 13.5 และ 91-135 ตันต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 12.6

ตารางที่ 4.18 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามแหล่งที่ได้รับข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

แหล่งที่ได้รับข่าวสารข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
พนักงานขายสินค้า	106	95.5
โฆษณา	35	31.5
สมาคมอุตสาหกรรมพลาสติก	29	26.1
อินเทอร์เน็ต	20	18.0
อื่นๆ	5	4.5
รวม	195	

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 111 ราย
อื่นๆ ได้แก่ เพื่อนผู้ประกอบการในวงการอุตสาหกรรมพลาสติก จำนวน 5 ราย

จากตารางที่ 4.18 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงจากพนักงานขายสินค้า คิดเป็นร้อยละ 95.5 รองลงมาได้รับข่าวสารข้อมูลจากโฆษณา คิดเป็นร้อยละ 31.5 ได้รับข่าวสารข้อมูลจากสมาคมอุตสาหกรรมพลาสติก คิดเป็นร้อยละ 26.1 ได้รับข่าวสารข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต คิดเป็นร้อยละ 18 และ ได้รับข้อมูลข่าวสารจากแหล่งอื่นๆ (เพื่อนผู้ประกอบการในวงการอุตสาหกรรมพลาสติก) คิดเป็นร้อยละ 4.5

ตารางที่ 4.19 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของกิจการ	103	92.8
ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ	6	5.4
ผู้จัดการโรงงาน	0	0.0
เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ	1	0.9
อื่นๆ	1	0.9
รวม	111	100.0

หมายเหตุ : อื่นๆ ได้แก่ กรรมการผู้จัดการ จำนวน 1 ราย

จากตารางที่ 4.19 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ตอบว่าผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงเป็นเจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 92.8 ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ คิดเป็นร้อยละ 5.4 เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ คิดเป็นร้อยละ 0.9 และอื่นๆ (กรรมการผู้จัดการ) คิดเป็นร้อยละ 0.9

ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของ
โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

4.1 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 4.20 แสดงจำนวนความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับ
ความสำคัญ ของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติก
พอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ					รวม	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
	สำคัญ น้อย ที่สุด	สำคัญ น้อย	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ มาก	สำคัญ มาก ที่สุด			
ตราสินค้าหรือชื่อเสียงของ ผู้ผลิตเม็ดพลาสติก พอลิเอทิลีน ชนิดความ หนาแน่นสูง	0 (0.0)	2 (1.8)	51 (45.9)	56 (50.5)	2 (1.8)	111 (100.0)	3.52 (สำคัญมาก)	3
ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานระบบ ISO 9001	0 (0.0)	7 (6.3)	53 (47.7)	38 (34.2)	13 (11.7)	111 (100.0)	3.51 (สำคัญมาก)	5
ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานระบบ ISO 14001 เกี่ยวกับ สิ่งแวดล้อม	0 (0.0)	9 (8.1)	52 (46.8)	40 (36.0)	10 (9.0)	111 (100.0)	3.46 (สำคัญปานกลาง)	6
ความสม่ำเสมอของคุณภาพ ของสินค้า	0 (0.0)	1 (0.9)	2 (1.8)	57 (51.4)	51 (45.9)	111 (100.0)	4.42 (สำคัญมาก)	2
ความหลากหลายของ ผลิตภัณฑ์และเกรดของ สินค้า	0 (0.0)	10 (9.0)	44 (39.6)	45 (40.5)	12 (10.8)	111 (100.0)	3.53 (สำคัญมาก)	4
ความหลากหลายของขนาด บรรจุภัณฑ์	7 (6.3)	33 (29.7)	52 (46.8)	17 (15.3)	2 (1.8)	111 (100.0)	2.77 (สำคัญปานกลาง)	7
การรับประกันและรับประกัน สินค้าในกรณีที่เกิดความ เสียหาย จากคุณภาพของ เม็ดพลาสติก	0 (0.0)	1 (0.9)	6 (5.4)	45 (40.5)	59 (53.2)	111 (100.0)	4.46 (สำคัญมาก)	1
ค่าเฉลี่ยรวม							3.67 (สำคัญมาก)	

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 สำคัญน้อยที่สุด 1.50-2.49 สำคัญน้อย 2.50-3.49 สำคัญปานกลาง 3.50-4.49
สำคัญมาก 4.50-5.00 สำคัญมากที่สุด

จากตารางที่ 4.20 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.67 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ การรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติกอยู่ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.46 รองลงมาคือ ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้าอยู่ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.42 ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และเกรดของสินค้าอยู่ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.53 ตราสินค้าหรือชื่อเสียงของผู้ผลิตเม็ดพลาสติก พอลิเอทิลีน ชนิดความหนาแน่นสูง อยู่ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.52 ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานระบบ ISO 9001อยู่ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.51 ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานระบบ ISO 14001 เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมอยู่ในระดับสำคัญ ปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.46 และความหลากหลายของขนาดบรรจุภัณฑ์อยู่ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.77 ตามลำดับ

4.2 ปัจจัยด้านราคา

ตารางที่ 4.21 แสดงจำนวนความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญ ของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญ					รวม	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
	สำคัญ น้อย ที่สุด	สำคัญ น้อย	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ มาก	สำคัญ มาก ที่สุด			
ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง	0 (0.0)	0 (0.0)	5 (4.5)	29 (26.1)	77 (69.4)	111 (100.0)	4.65 (สำคัญมากที่สุด)	1
การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า	1 (0.9)	13 (11.7)	21 (18.9)	43 (38.7)	33 (29.7)	111 (100.0)	3.87 (สำคัญมาก)	2
การมีผลิตภัณฑ์หลายระดับราคาให้ลูกค้าเลือก	8 (7.2)	4 (3.6)	54 (48.6)	38 (34.2)	7 (6.3)	111 (100.0)	3.29 (สำคัญปานกลาง)	4
การให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสด	7 (6.3)	5 (4.5)	32 (28.8)	53 (47.7)	14 (12.6)	111 (100.0)	3.56 (สำคัญมาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม							3.84 (สำคัญมาก)	

หมายเหตุ: ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 สำคัญน้อยที่สุด 1.50-2.49 สำคัญน้อย 2.50-3.49 สำคัญปานกลาง 3.50-4.49 สำคัญมาก 4.50-5.00 สำคัญมากที่สุด

จากตารางที่ 4.21 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.84 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง อยู่ในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.65 รองลงมาคือการให้เครดิตในการชำระค่าสินค้าในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.87 การให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสดในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.56 และการมีผลิตภัณฑ์หลายระดับราคาให้ลูกค้าเลือกในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.29 ตามลำดับ

4.3 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

ตารางที่ 4.22 แสดงจำนวนความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญ ของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ					รวม	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
	สำคัญ น้อย ที่สุด	สำคัญ น้อย	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ มาก	สำคัญ มาก ที่สุด			
ความรวดเร็วของผู้จำหน่าย ในการเสนอราคา	0 (0.0)	0 (0.0)	3 (2.7)	59 (53.2)	49 (44.1)	111 (100.0)	4.41 (สำคัญมาก)	1
ระบบการขนส่งสินค้า รวดเร็วและถูกต้อง	0 (0.0)	1 (0.9)	11 (9.9)	69 (62.2)	30 (27.0)	111 (100.0)	4.15 (สำคัญมาก)	2
ระยะเวลาที่สั่งซื้อ, การได้รับ สินค้าและการได้รับใบกำกับ ภาษีรวดเร็ว	0 (0.0)	3 (2.7)	20 (18.0)	75 (67.6)	13 (11.7)	111 (100.0)	3.88 (สำคัญมาก)	3
การสั่งซื้อผ่านทางระบบ ออนไลน์หรืออินเทอร์เน็ตทำ ได้สะดวก	1 (0.9)	42 (37.8)	55 (49.5)	10 (9.0)	3 (2.7)	111 (100.0)	2.75 (สำคัญ ปานกลาง)	6
สามารถทำการสั่งซื้อกับ พนักงานขายโดยตรง	0 (0.0)	2 (1.8)	38 (34.2)	47 (42.3)	24 (21.6)	111 (100.0)	3.84 (สำคัญมาก)	4
การมีตัวแทนจำหน่ายของ ผู้ผลิตจำนวนมากช่วยให้ สามารถติดต่อรับบริการได้ ใกล้ชิดและสะดวก	0 (0.0)	8 (7.2)	34 (30.6)	54 (48.6)	15 (13.5)	111 (100.0)	3.68 (สำคัญมาก)	5
ค่าเฉลี่ยรวม							3.79 (สำคัญมาก)	

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 สำคัญน้อยที่สุด 1.50-2.49 สำคัญน้อย 2.50-3.49 สำคัญปานกลาง 3.50-4.49 สำคัญมาก 4.50-5.00 สำคัญมากที่สุด

จากตารางที่ 4.22 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.79 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.41 รองลงมาคือระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง ใน

ระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.15 ระยะเวลาที่สั่งซื้อในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.88 การได้รับสินค้าและการได้รับใบกำกับภาษีรวดเร็ว ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.88 สามารถทำการสั่งซื้อกับพนักงานขายโดยตรง ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.84 การมีตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตจำนวนมากช่วยให้สามารถติดต่อรับบริการได้ใกล้ชิดและสะดวก ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.68 และการสั่งซื้อผ่านทางระบบออนไลน์หรืออินเทอร์เน็ตทำได้สะดวก ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.75 ตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

4.4 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ตารางที่ 4.23 แสดงจำนวนความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญ ของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเมล็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญ					รวม	ค่าเฉลี่ย (แปดผล)	ลำดับ
	สำคัญ น้อย ที่สุด	สำคัญ น้อย	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ มาก	สำคัญ มาก ที่สุด			
การโฆษณาทางโทรทัศน์และสื่อสิ่งพิมพ์	9 (8.1)	34 (30.6)	49 (44.1)	19 (17.1)	0 (0.0)	111 (100.0)	2.7 (สำคัญปานกลาง)	9
ผู้ผลิตมีกิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม	4 (3.6)	19 (17.1)	52 (46.8)	35 (31.5)	1 (0.9)	111 (100.0)	3.09 (สำคัญปานกลาง)	8
การส่งเสริมการตลาดโดยการจัดสัมมนาวิชาการ	1 (0.9)	6 (5.4)	35 (31.5)	65 (58.6)	4 (3.6)	111 (100.0)	3.59 (สำคัญมาก)	4
การส่งเสริมการตลาดโดยจัดพาลูกค้าไปท่องเที่ยว	1 (0.9)	2 (1.8)	48 (43.2)	53 (47.7)	7 (6.3)	111 (100.0)	3.57 (สำคัญมาก)	5
การส่งเสริมการตลาดโดยแจกของแถมหรือของขวัญพิเศษ	1 (0.9)	2 (1.8)	82 (73.9)	25 (22.5)	1 (0.9)	111 (100.0)	3.21 (สำคัญปานกลาง)	6
การมีของขวัญในโอกาสพิเศษ	2 (1.8)	4 (3.6)	82 (73.9)	22 (19.8)	1 (0.9)	111 (100.0)	3.14 (สำคัญปานกลาง)	7
การมีเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าหลังการขาย	0 (0.0)	1 (0.9)	10 (9.0)	83 (74.8)	17 (15.3)	111 (100.0)	4.05 (สำคัญมาก)	3
การมีแคตตาล็อกของผลิตภัณฑ์	8 (7.2)	7 (6.3)	52 (46.8)	42 (37.8)	2 (1.8)	111 (100.0)	3.21 (สำคัญปานกลาง)	6
ทักษะ ความรู้ของพนักงานขาย	0 (0.0)	0 (0.0)	7 (6.3)	80 (72.1)	24 (21.6)	111 (100.0)	4.15 (สำคัญมาก)	1
มารยาท บุคลิกของพนักงานขาย	0 (0.0)	0 (0.0)	16 (14.4)	71 (64.0)	24 (21.6)	111 (100.0)	4.07 (สำคัญมาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม							3.48 (สำคัญปานกลาง)	

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 สำคัญน้อยที่สุด 1.50-2.49 สำคัญน้อย 2.50-3.49 สำคัญปานกลาง 3.50-4.49 สำคัญมาก 4.50-5.00 สำคัญมากที่สุด

จากตารางที่ 4.23 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเมล็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.48 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ ทักษะ ความรู้ของพนักงานขายอยู่ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.15 รองลงมาคือ มารยาท บุคลิก ของพนักงานขายอยู่ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.07 การมีเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าหลังการขาย ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.05 การส่งเสริมการตลาดโดยการจัดสัมมนาวิชาการในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.59 การส่งเสริมการตลาดโดยจัดพาลูกค้าไปท่องเที่ยว ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.57 การส่งเสริมการตลาดโดยแจกของแถมหรือของขวัญพิเศษ และการมีแคตตาล็อกของผลิตภัณฑ์ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.21 เท่ากัน การมีของขวัญในโอกาสพิเศษในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.14 ผู้ผลิตมีกิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อมในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.09 และการโฆษณาทางโทรทัศน์และสื่อสิ่งพิมพ์ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.70 ตามลำดับ

4.5 ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม

ตารางที่ 4.24 แสดงจำนวนความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิโอทีลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม	ระดับความสำคัญ					รวม	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
	สำคัญ น้อย ที่สุด	สำคัญ น้อย	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ มาก	สำคัญ มาก ที่สุด			
อัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินที่ใช้ในขณะตัดสินใจซื้อ	0 (0.0)	9 (8.1)	39 (35.1)	45 (40.5)	18 (16.2)	111 (100.0)	3.65 (สำคัญมาก)	5
สภาวะเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจซื้อ	0 (0.0)	1 (0.9)	10 (9.0)	76 (68.5)	24 (21.6)	111 (100.0)	4.11 (สำคัญมาก)	1
ราคาน้ำมันในขณะตัดสินใจซื้อ	0 (0.0)	0 (0.0)	26 (23.4)	71 (64.0)	14 (12.6)	111 (100.0)	3.89 (สำคัญมาก)	3
ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลายทางมีมากขึ้น	0 (0.0)	0 (0.0)	11 (9.9)	79 (71.2)	21 (18.9)	111 (100.0)	4.09 (สำคัญมาก)	2
ลักษณะและประเภทสินค้าของกิจการของลูกค้าที่ทำการผลิต	0 (0.0)	0 (0.0)	40 (36.0)	67 (60.4)	4 (3.6)	111 (100.0)	3.68 (สำคัญมาก)	4
ระยะทางระหว่างสถานที่จัดเก็บสินค้าของโรงงานผู้ผลิตอยู่ไม่ไกลจากบริษัทของท่าน	0 (0.0)	4 (3.6)	59 (53.2)	44 (39.6)	4 (3.6)	111 (100.0)	3.43 (สำคัญ ปานกลาง)	8
เทคโนโลยีในการผลิตเม็ดพลาสติก	0 (0.0)	3 (2.7)	60 (54.1)	30 (27.0)	18 (16.2)	111 (100.0)	3.57 (สำคัญมาก)	6
เทคโนโลยีในด้านการขนส่งเม็ดพลาสติกที่ทันสมัย	0 (0.0)	5 (4.5)	70 (63.1)	33 (29.7)	3 (2.7)	111 (100.0)	3.31 (สำคัญ ปานกลาง)	9
อัตราภาษีนำเข้าเม็ดพลาสติกจากต่างประเทศลดลง	1 (0.9)	3 (2.7)	47 (42.3)	58 (52.3)	2 (1.8)	111 (100.0)	3.51 (สำคัญมาก)	7
ต่างประเทศออกกฎหมายเพิ่มภาษีกีดกันการนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปของกิจการท่าน	9 (8.1)	17 (15.3)	50 (45.0)	32 (28.8)	3 (2.7)	111 (100.0)	3.03 (สำคัญ ปานกลาง)	10
ค่าเฉลี่ยรวม							3.63 (สำคัญมาก)	

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 สำคัญน้อยที่สุด 1.50-2.49 สำคัญน้อย 2.50-3.49 สำคัญปานกลาง 3.50-4.49 สำคัญมาก 4.50-5.00 สำคัญมากที่สุด

จากตารางที่ 4.24 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.63 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ สภาวะเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.11 รองลงมาคือปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลายทางมีมากขึ้นในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.09 ราคาน้ำมันในขณะตัดสินใจซื้อในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.89 ลักษณะและประเภทสินค้าของกิจการของลูกค้าที่ทำการผลิตในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.68 อัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินที่ใช้ในขณะตัดสินใจซื้อในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.65 เทคโนโลยีในการผลิตเม็ดพลาสติก ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.57 อัตราภาษีนำเข้าเม็ดพลาสติกจากต่างประเทศลดลงในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.51 ระยะทางระหว่างสถานที่จัดเก็บสินค้าของโรงงานผู้ผลิตอยู่ไม่ไกลจากบริษัทของท่านในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.43 เทคโนโลยีในด้านการขนส่งเม็ดพลาสติกที่ทันสมัยในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.31 และต่างประเทศออกกฎหมายเพิ่มภาษีกีดกันการนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปของกิจการท่านในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.03 ตามลำดับ

4.6 ปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ

ตารางที่ 4.25 แสดงจำนวนความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญของปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ	ระดับความสำคัญ					รวม	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
	สำคัญ น้อย ที่สุด	สำคัญ น้อย	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ มาก	สำคัญ มาก ที่สุด			
มีวิธีปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน	0 (0.0)	31 (27.9)	33 (29.7)	30 (27.0)	17 (15.3)	111 (100.0)	3.30 (สำคัญ ปานกลาง)	3
นโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน	0 (0.0)	1 (0.9)	14 (12.6)	57 (51.4)	39 (35.1)	111 (100.0)	4.21 (สำคัญมาก)	1
ยอดขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) ในแต่ละปี	0 (0.0)	0 (0.0)	33 (29.7)	58 (52.3)	20 (18.0)	111 (100.0)	3.88 (สำคัญมาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม							3.80 (สำคัญมาก)	

หมายเหตุ: ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ลำคัญน้อยที่สุด 1.50-2.49 ลำคัญน้อย 2.50-3.49 ลำคัญปานกลาง 3.50-4.49 ลำคัญมาก 4.50-5.00 ลำคัญมากที่สุด

จากตารางที่ 4.25 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.80 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ นโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจนอยู่ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.21 รองลงมาคือ ยอดขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) ในแต่ละปี ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.88 และมีวิธีปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.30 ตามลำดับ

4.7 ปัจจัยระหว่างบุคคล

ตารางที่ 4.26 แสดงจำนวนความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญ ของปัจจัยระหว่างบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ปัจจัยระหว่างบุคคล	ระดับความสำคัญ					รวม	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
	สำคัญ น้อย ที่สุด	สำคัญ น้อย	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ มาก	สำคัญ มาก ที่สุด			
อิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใด ฝ่ายหนึ่งของกิจการผู้ซื้อ	0 (0.0)	10 (9.0)	53 (47.7)	42 (37.8)	6 (5.4)	111 (100.0)	3.40 (สำคัญ ปานกลาง)	2
ความสัมพันธ์ระหว่าง พนักงานสั่งซื้อของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ)กับพนักงาน ขายของผู้ผลิต	7 (6.3)	0 (0.0)	29 (26.1)	70 (63.1)	5 (4.5)	111 (100.0)	3.59 (สำคัญมาก)	1
วัฒนธรรมหรือธรรมเนียม ปฏิบัติในการสั่งซื้อของ องค์กร	0 (0.0)	4 (3.6)	70 (63.1)	30 (27.0)	7 (6.3)	111 (100.0)	3.36 (สำคัญ ปานกลาง)	3
ค่าเฉลี่ยรวม							3.45 (สำคัญปานกลาง)	

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 สำคัญน้อยที่สุด 1.50-2.49 สำคัญน้อย 2.50-3.49 สำคัญปานกลาง 3.50-4.49 สำคัญมาก 4.50-5.00 สำคัญมากที่สุด

จากตารางที่ 4.26 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.45 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ ความสัมพันธ์ระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ)กับพนักงานขายของผู้ผลิตอยู่ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.59 รองลงมาคือ อิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของกิจการผู้ซื้ออยู่ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.40 และวัฒนธรรมหรือธรรมเนียมปฏิบัติในการสั่งซื้อขององค์กรอยู่ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.36 ตามลำดับ

4.8 ปัจจัยเฉพาะบุคคล

ตารางที่ 4.27 แสดงจำนวนความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับความสำคัญ ของปัจจัยเฉพาะบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ปัจจัยเฉพาะบุคคล	ระดับความสำคัญ					รวม	ค่าเฉลี่ย (แปดผล)	ลำดับ
	สำคัญ น้อย ที่สุด	สำคัญ น้อย	สำคัญ ปาน กลาง	สำคัญ มาก	สำคัญ มาก ที่สุด			
ประสบการณ์ของผู้มีอำนาจ ในการตัดสินใจซื้อ	0 (0.0)	0 (0.0)	13 (11.7)	76 (68.5)	22 (19.8)	111 (100.0)	4.08 (สำคัญมาก)	1
ระดับการศึกษาของผู้มี อำนาจในการตัดสินใจซื้อ	0 (0.0)	11 (9.9)	49 (44.1)	49 (44.1)	2 (1.8)	111 (100.0)	3.38 (สำคัญ ปานกลาง)	2
อายุของผู้มีอำนาจในการ ตัดสินใจซื้อ	0 (0.0)	24 (21.6)	48 (43.2)	37 (33.3)	2 (1.8)	111 (100.0)	3.15 (สำคัญ ปานกลาง)	3
เพศของผู้มีอำนาจในการ ตัดสินใจซื้อ	16 (14.4)	28 (25.2)	57 (51.4)	9 (8.1)	1 (0.9)	111 (100.0)	2.56 (สำคัญ ปานกลาง)	4
ค่าเฉลี่ยรวม							3.29 (สำคัญปานกลาง)	

หมายเหตุ : ค่าเฉลี่ย 1.00-1.49 ลำคัญน้อยที่สุด 1.50-2.49 ลำคัญน้อย 2.50-3.49 ลำคัญปานกลาง 3.50-4.49 ลำคัญมาก 4.50-5.00 ลำคัญมากที่สุด

จากตารางที่ 4.27 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยเฉพาะบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.29 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ ประสบการณ์ของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.08 รองลงมาคือระดับการศึกษาของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้ออยู่ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.38 อายุของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.15 และเพศของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.56 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.28 แสดงค่าเฉลี่ย การแปลผล และลำดับของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติก
พอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติก พอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด		
ผลิตภัณฑ์	3.67 (สำคัญมาก)	3
ราคา	3.84 (สำคัญมาก)	1
การจัดจำหน่าย	3.79 (สำคัญมาก)	2
การส่งเสริมการตลาด	3.48 (สำคัญปานกลาง)	4
ปัจจัยพฤติกรรมกรซื้อขององค์กรธุรกิจ		
สิ่งแวดล้อม	3.63 (สำคัญมาก)	2
ภายในองค์กรของผู้ซื้อ	3.80 (สำคัญมาก)	1
ระหว่างบุคคล	3.45 (สำคัญปานกลาง)	3
เฉพาะบุคคล	3.29 (สำคัญปานกลาง)	4

จากตารางที่ 4.28 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ปัจจัยด้านราคา ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.84 รองลงมาคือ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.79 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.67 และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.48 ตามลำดับ

ปัจจัยพฤติกรรมกรซื้อขององค์กรธุรกิจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.80 ปัจจัยสิ่งแวดล้อมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.63 ปัจจัยระหว่างบุคคล

ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.45 และปัจจัยเฉพาะบุคคลในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.29 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.29 แสดงค่าเฉลี่ย การแปลผล สูงสุด 10 อันดับแรก ของปัจจัยย่อยส่วนประสมทาง การตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเมล็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ปัจจัยย่อยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ เมล็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง	4.65 (สำคัญมากที่สุด)	1
การรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จาก คุณภาพของเมล็ดพลาสติก	4.46 (สำคัญมาก)	2
ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า	4.42 (สำคัญมาก)	3
ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา	4.41 (สำคัญมาก)	4
ระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง	4.15 (สำคัญมาก)	5
ทักษะ ความรู้ของพนักงานขาย	4.15 (สำคัญมาก)	5
มารยาท บุคลิกของพนักงานขาย	4.07 (สำคัญมาก)	7
การมีเจ้าหน้าที่บริการลูกค้า หลังการขาย	4.05 (สำคัญมาก)	8
ระยะเวลาที่สั่งซื้อ, การได้รับสินค้าและการได้รับใบกำกับภาษี รวดเร็ว	3.88 (สำคัญมาก)	9
การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า	3.87 (สำคัญมาก)	10

จากตารางที่ 4.29 พบว่า ปัจจัยย่อยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้นในในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.65 รองลงมาคือ การรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติกในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.46 และความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้าในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.42

ตารางที่ 4.30 แสดงค่าเฉลี่ย การแปลผล สูงสุด 5 อันดับแรก ของปัจจัยย่อยของพฤติกรรมกรซื้อขององค์กรธุรกิจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ปัจจัยย่อยของพฤติกรรมกรซื้อขององค์กรธุรกิจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ
นโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน	4.21 (สำคัญมาก)	1
สถานะเศรษฐกิจในขณะที่ตัดสินใจซื้อ	4.11 (สำคัญมาก)	2
ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลายทางมีมากขึ้น	4.09 (สำคัญมาก)	3
ประสบการณ์ของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ	4.08 (สำคัญมาก)	4
ราคาน้ำมันในขณะที่ตัดสินใจซื้อ	3.89 (สำคัญมาก)	5

จากตารางที่ 4.30 พบว่า ปัจจัยย่อยของพฤติกรรมกรซื้อขององค์กรธุรกิจ ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ นโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.21 รองลงมาคือ สถานะเศรษฐกิจในขณะที่ตัดสินใจซื้อมีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.11 และปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลายทางมีมากขึ้น มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.09

ตารางที่ 4.31 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามระยะเวลาการประกอบธุรกิจ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระยะเวลาการประกอบธุรกิจ					
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี		16 ปีขึ้นไป		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ตราสินค้าหรือชื่อเสียงของผู้ผลิตเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีน ชนิดความหนาแน่นสูง	3.40	สำคัญปานกลาง	3.60	สำคัญมาก	3.52	สำคัญมาก
ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานระบบ ISO 9001	3.37	สำคัญปานกลาง	3.60	สำคัญมาก	3.51	สำคัญมาก
ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานระบบ ISO 14001 เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม	3.30	สำคัญปานกลาง	3.56	สำคัญมาก	3.46	สำคัญปานกลาง
ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า	4.49	สำคัญมาก	4.38	สำคัญมาก	4.42	สำคัญมาก
ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และเกรดของสินค้า	3.77	สำคัญมาก	3.38	สำคัญปานกลาง	3.53	สำคัญมาก
ความหลากหลายของขนาดบรรจุภัณฑ์	2.88	สำคัญปานกลาง	2.69	สำคัญปานกลาง	2.77	สำคัญปานกลาง
การรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก	4.42	สำคัญมาก	4.49	สำคัญมาก	4.46	สำคัญมาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.66	สำคัญมาก	3.67	สำคัญมาก	3.67	สำคัญมาก

จากตารางที่ 4.31 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปีให้ความสำคัญปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.66 กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.67

กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปีให้ความสำคัญ ปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.49 การรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.42 และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และเกรดของสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.77 ส่วนกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ การรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.49 ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.38 และ ตราสินค้าหรือชื่อเสียงของผู้ผลิตเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีน ชนิดความหนาแน่นสูง และผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานระบบ ISO 9001 มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.60 เท่ากัน

ปัจจัยย่อยกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญมากกว่ากลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ได้แก่ ตราสินค้าหรือชื่อเสียงของผู้ผลิตเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีน ชนิดความหนาแน่นสูง ผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานระบบ ISO 9001 และผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานระบบ ISO 14001 เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม ปัจจัยย่อยกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญเท่ากับกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ได้แก่ ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า ความหลากหลายของขนาดบรรจุภัณฑ์ และการรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก ส่วนปัจจัยย่อยกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญน้อยกว่ากลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ได้แก่ ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และเกรดของสินค้า

ตารางที่ 4.32 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง แบ่งตามระยะเวลาการประกอบธุรกิจ

ปัจจัยด้านราคา	ระยะเวลาการประกอบธุรกิจ					
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี		16 ปีขึ้นไป		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง	4.56	สำคัญมากที่สุด	4.71	สำคัญมากที่สุด	4.65	สำคัญมากที่สุด
การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า	4.02	สำคัญมาก	3.78	สำคัญมาก	3.87	สำคัญมาก
การมีผลิตภัณฑ์หลายระดับราคาให้ลูกค้าเลือก	3.42	สำคัญปานกลาง	3.21	สำคัญปานกลาง	3.29	สำคัญปานกลาง
การให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสด	3.77	สำคัญมาก	3.43	สำคัญมาก	3.56	สำคัญมาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.94	สำคัญมาก	3.78	สำคัญมาก	3.84	สำคัญมาก

จากตารางที่ 4.32 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปีให้ความสำคัญปัจจัยด้านราคาต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.94 กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญปัจจัยด้านราคาต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.78

กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปีให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.56 การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.02 และการให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสด มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.77 ส่วนกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.71 การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้ามีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.78 และการให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสดมีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.43

ทุกปัจจัยย่อยที่ทั้งกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญเท่ากับกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ได้แก่ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า การมีผลิตภัณฑ์หลายระดับราคาให้ลูกค้าเลือก และการให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสด

ตารางที่ 4.33 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเมล็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามระยะเวลาการประกอบธุรกิจ

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ระยะเวลาการประกอบธุรกิจ					
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี		16 ปีขึ้นไป		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา	4.33	สำคัญมาก	4.47	สำคัญมาก	4.41	สำคัญมาก
ระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง	4.02	สำคัญมาก	4.24	สำคัญมาก	4.15	สำคัญมาก
ระยะเวลาที่สั่งซื้อ, การได้รับสินค้าและการได้รับใบกำกับภาษีรวดเร็ว	3.72	สำคัญมาก	3.99	สำคัญมาก	3.88	สำคัญมาก
การสั่งซื้อผ่านทางระบบออนไลน์หรืออินเทอร์เน็ตทำได้สะดวก	2.91	สำคัญปานกลาง	2.65	สำคัญปานกลาง	2.75	สำคัญปานกลาง
สามารถทำการสั่งซื้อกับพนักงานขายโดยตรง	3.67	สำคัญมาก	3.94	สำคัญมาก	3.84	สำคัญมาก
การมีตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตจำนวนมากช่วยให้สามารถติดต่อรับบริการได้ใกล้ชิดและสะดวก	3.86	สำคัญมาก	3.57	สำคัญมาก	3.68	สำคัญมาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.75	สำคัญมาก	3.81	สำคัญมาก	3.79	สำคัญมาก

จากตารางที่ 4.33 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ให้ความสำคัญปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายต่อการตัดสินใจซื้อเมล็ด

พลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.75 กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายต่อการตัดสินใจซื้อเมื่อพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.81

กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปีให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.33 ระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.02 และการมีตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตจำนวนมากช่วยให้สามารถติดต่อรับบริการได้ใกล้ชิดและสะดวก มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.86 ส่วนกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.47 ระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.24 และระยะเวลาที่สั่งซื้อ, การได้รับสินค้าและการได้รับใบกำกับภาษีรวดเร็ว มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.99

ทุกปัจจัยย่อยที่ทั้งกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญเท่ากับกลุ่มประเภทระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ได้แก่ ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา ระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง ระยะเวลาที่สั่งซื้อ, การได้รับสินค้าและการได้รับใบกำกับภาษีรวดเร็ว การสั่งซื้อผ่านทางระบบออนไลน์หรืออินเทอร์เน็ตทำได้สะดวก สามารถทำการสั่งซื้อกับพนักงานขายโดยตรง และการมีตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตจำนวนมากช่วยให้สามารถติดต่อรับบริการได้ใกล้ชิดและสะดวก

ตารางที่ 4.34 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามระยะเวลาการประกอบธุรกิจ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระยะเวลาการประกอบธุรกิจ					
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี		16 ปีขึ้นไป		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
การโฆษณาทางโทรทัศน์และสิ่งพิมพ์	2.79	สำคัญปานกลาง	2.65	สำคัญปานกลาง	2.70	สำคัญปานกลาง
ผู้ผลิตมีกิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม	3.14	สำคัญปานกลาง	3.06	สำคัญปานกลาง	3.09	สำคัญปานกลาง
การส่งเสริมการตลาดโดยการจัดสัมมนาวิชาการ	3.70	สำคัญมาก	3.51	สำคัญมาก	3.59	สำคัญมาก
การส่งเสริมการตลาดโดยจัดพาลูกค้าไปท่องเที่ยว	3.63	สำคัญมาก	3.53	สำคัญมาก	3.57	สำคัญมาก
การส่งเสริมการตลาดโดยแจกของแถมหรือของขวัญพิเศษ	3.23	สำคัญปานกลาง	3.19	สำคัญปานกลาง	3.21	สำคัญปานกลาง
การมีของขวัญในโอกาสพิเศษ	3.16	สำคัญปานกลาง	3.13	สำคัญปานกลาง	3.14	สำคัญปานกลาง
การมีเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าหลังการขาย	3.93	สำคัญมาก	4.12	สำคัญมาก	4.05	สำคัญมาก
การมีแคตตาล็อกของผลิตภัณฑ์	3.28	สำคัญปานกลาง	3.16	สำคัญปานกลาง	3.21	สำคัญปานกลาง
ทักษะ ความรู้ของพนักงานขาย	4.05	สำคัญมาก	4.22	สำคัญมาก	4.15	สำคัญมาก
มารยาท บุคลิกของพนักงานขาย	3.98	สำคัญมาก	4.13	สำคัญมาก	4.07	สำคัญมาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.49	สำคัญปานกลาง	3.47	สำคัญปานกลาง	3.48	สำคัญปานกลาง

จากตารางที่ 4.34 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปีให้ความสำคัญปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลาง

มีค่าเฉลี่ย 3.49 กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.47

กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปีให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ทักษะ ความรู้ของพนักงานขาย มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.05 มารยาท บุคลิกของพนักงานขาย มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.98 และการมีเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าหลังการขาย มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.93 ส่วนกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ทักษะ ความรู้ของพนักงานขาย มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.22 มารยาท บุคลิกของพนักงานขาย มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.13 และการมีเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าหลังการขาย มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.12

ทุกปัจจัยย่อยที่ทั้งกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญเท่ากับกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ได้แก่ การโฆษณาทางโทรทัศน์และสื่อสิ่งพิมพ์ ผู้ผลิตมีกิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม การส่งเสริมการตลาดโดยการจัดสัมมนาวิชาการ การส่งเสริมการตลาดโดยจัดพาลูกค้าไปท่องเที่ยว การส่งเสริมการตลาดโดยแจกของแถมหรือของขวัญพิเศษ การมีของขวัญในโอกาสพิเศษ การมีเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าหลังการขาย การมีแคตตาล็อกของผลิตภัณฑ์ ทักษะ ความรู้ของพนักงานขาย และมารยาท บุคลิกของพนักงานขาย

ตารางที่ 4.35 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปรผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามระยะเวลาการประกอบธุรกิจ

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม	ระยะเวลาการประกอบธุรกิจ					
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี		16 ปีขึ้นไป		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล
อัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินที่ใช้ในขณะตัดสินใจซื้อ	3.44	สำคัญปานกลาง	3.78	สำคัญมาก	3.65	สำคัญมาก
สถานะเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจซื้อ	4.05	สำคัญมาก	4.15	สำคัญมาก	4.11	สำคัญมาก
ราคาน้ำมันในขณะตัดสินใจซื้อ	4.00	สำคัญมาก	3.82	สำคัญมาก	3.89	สำคัญมาก
ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลายทางมีมากขึ้น	4.02	สำคัญมาก	4.13	สำคัญมาก	4.09	สำคัญมาก
ลักษณะและประเภทสินค้าของกิจการของลูกค้าที่ทำการผลิต	3.67	สำคัญมาก	3.68	สำคัญมาก	3.68	สำคัญมาก
ระยะทางระหว่างสถานที่จัดเก็บสินค้าของโรงงานผู้ผลิตอยู่ไม่ไกลจากบริษัทของท่าน	3.33	สำคัญปานกลาง	3.50	สำคัญมาก	3.43	สำคัญปานกลาง
เทคโนโลยีในการผลิตเม็ดพลาสติก	3.60	สำคัญมาก	3.54	สำคัญมาก	3.57	สำคัญมาก
เทคโนโลยีในด้านการขนส่งเม็ดพลาสติกที่ทันสมัย	3.35	สำคัญปานกลาง	3.28	สำคัญปานกลาง	3.31	สำคัญปานกลาง
อัตราภาษีนำเข้าเม็ดพลาสติกจากต่างประเทศลดลง	3.58	สำคัญมาก	3.47	สำคัญปานกลาง	3.51	สำคัญมาก
ต่างประเทศออกกฎหมายเพิ่มภาษีกีดกันการนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปของกิจการท่าน	3.28	สำคัญปานกลาง	2.87	สำคัญปานกลาง	3.03	สำคัญปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.63	สำคัญมาก	3.62	สำคัญมาก	3.63	สำคัญมาก

จากตารางที่ 4.35 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปีให้ความสำคัญปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมต่อการตัดสินใจซื้อเม็ด

พลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.63 กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.62

กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปีให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.05 ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูก้าปลายทางมีมากขึ้น มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.02 และราคาน้ำมันในขณะตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00 ส่วนกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.15 ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูก้าปลายทางมีมากขึ้น มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.13 และราคาน้ำมันในขณะตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.82

ปัจจัยย่อยกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญมากกว่ากลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ได้แก่ อัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินที่ใช้ในขณะตัดสินใจซื้อ และระยะทางระหว่างสถานที่จัดเก็บสินค้าของโรงงานผู้ผลิตอยู่ไม่ไกลจากบริษัทของท่าน ปัจจัยย่อยกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญเท่ากับกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจซื้อ ราคาน้ำมันในขณะตัดสินใจซื้อ ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูก้าปลายทางมีมากขึ้น ลักษณะและประเภทสินค้าของกิจการของลูก้าที่ทำการผลิต เทคโนโลยีในการผลิตเม็ดพลาสติก เทคโนโลยีในด้านการขนส่งเม็ดพลาสติกที่ทันสมัย และต่างประเทศออกกฎหมายเพิ่มภาษีกีดกันการนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปของกิจการท่าน ส่วนปัจจัยย่อยกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญน้อยกว่ากลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ได้แก่ อัตราภาษีนำเข้าเม็ดพลาสติกจากต่างประเทศลดลง

ตารางที่ 4.36 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามระยะเวลาการประกอบธุรกิจ

ปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ	ระยะเวลาการประกอบธุรกิจ					
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี		16 ปีขึ้นไป		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
มีวิธีปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน	3.35	สำคัญปานกลาง	3.26	สำคัญปานกลาง	3.30	สำคัญปานกลาง
นโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน	4.07	สำคัญมาก	4.29	สำคัญมาก	4.21	สำคัญมาก
ยอดขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) ในแต่ละปี	3.88	สำคัญมาก	3.88	สำคัญมาก	3.88	สำคัญมาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.78	สำคัญมาก	3.81	สำคัญมาก	3.80	สำคัญมาก

จากตารางที่ 4.36 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปีให้ความสำคัญปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.78 กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.81

กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปีให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ นโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.07 ยอดขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) ในแต่ละปี มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.88 และมีวิธีปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.35 ส่วนกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ นโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.29 ยอดขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) ในแต่ละปี มีความสำคัญใน

ระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.88 และมีวิธีปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.26

ทุกปัจจัยย่อยที่ทั้งกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญเท่ากับกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ได้แก่ มีวิธีปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน นโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน และยอดขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) ในแต่ละปี

ตารางที่ 4.37 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยระหว่างบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามระยะเวลาการประกอบธุรกิจ

ปัจจัยระหว่างบุคคล	ระยะเวลาการประกอบธุรกิจ					
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี		16 ปีขึ้นไป		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
อิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของกิจการผู้ซื้อ	3.37	สำคัญปานกลาง	3.41	สำคัญปานกลาง	3.40	สำคัญปานกลาง
ความสัมพันธ์ระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า(องค์กรผู้ซื้อ)กับพนักงานขายของผู้ผลิต	3.81	สำคัญมาก	3.46	สำคัญปานกลาง	3.59	สำคัญมาก
วัฒนธรรมหรือธรรมเนียมปฏิบัติในการสั่งซื้อขององค์กร	3.33	สำคัญปานกลาง	3.38	สำคัญปานกลาง	3.36	สำคัญปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.50	สำคัญมาก	3.42	สำคัญปานกลาง	3.45	สำคัญปานกลาง

จากตารางที่ 4.37 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ให้ความสำคัญปัจจัยระหว่างบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.50 กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญปัจจัยระหว่างบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.42

กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปีให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความสนิทสนมระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) กับพนักงานขายของผู้ผลิต มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.81 อิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของกิจการผู้ซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.37 และวัฒนธรรมหรือธรรมเนียมปฏิบัติในการสั่งซื้อขององค์กร มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.33 ส่วนกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความสนิทสนมระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) กับพนักงานขายของผู้ผลิต มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.46 อิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของกิจการผู้ซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.41 และวัฒนธรรมหรือธรรมเนียมปฏิบัติในการสั่งซื้อขององค์กร มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.38

ปัจจัยย่อยกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญเท่ากับกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ได้แก่ อิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของกิจการผู้ซื้อ และวัฒนธรรมหรือธรรมเนียมปฏิบัติในการสั่งซื้อขององค์กร ปัจจัยย่อยกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญน้อยกว่ากลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่า หรือเท่ากับ 15 ปี ได้แก่ ความสนิทสนมระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) กับพนักงานขายของผู้ผลิต

ตารางที่ 4.38 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยเฉพาะบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามระยะเวลาการประกอบธุรกิจ

ปัจจัยเฉพาะบุคคล	ระยะเวลาการประกอบธุรกิจ					
	น้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี		16 ปีขึ้นไป		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ประสบการณ์ของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ	4.02	สำคัญมาก	4.12	สำคัญมาก	4.08	สำคัญมาก
ระดับการศึกษาของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ	3.60	สำคัญมาก	3.24	สำคัญปานกลาง	3.38	สำคัญปานกลาง
อายุของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ	3.33	สำคัญปานกลาง	3.04	สำคัญปานกลาง	3.15	สำคัญปานกลาง
เพศของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ	2.72	สำคัญปานกลาง	2.46	สำคัญน้อย	2.56	สำคัญปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.42	สำคัญปานกลาง	3.21	สำคัญปานกลาง	3.29	สำคัญปานกลาง

จากตารางที่ 4.38 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ให้ความสำคัญปัจจัยเฉพาะบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.42 กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญปัจจัยเฉพาะบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.21

กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ประสบการณ์ของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.02 ระดับการศึกษาของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.60 และอายุของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจ มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.33 ส่วนกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ประสบการณ์ของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.12 ระดับการศึกษาของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ

มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.24 และอายุของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจ มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.04

ปัจจัยย่อยกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญเท่ากับ กลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ได้แก่ ประสิทธิภาพของผู้มีอำนาจ ในการตัดสินใจซื้อ และอายุของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจ ปัจจัยย่อยกลุ่มที่มีระยะเวลาการ ประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญน้อยกว่ากลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่า หรือเท่ากับ 15 ปี ได้แก่ ระดับการศึกษาของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ และเพศของผู้มีอำนาจใน การตัดสินใจ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.39 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์											
	งานเป่าฟิล์ม		งานฉีดเข้าแบบ		งานเป่าเข้าแบบ		งานเส้นใย		งานพิเศษ		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ตราสินค้าหรือชื่อเสียงของผู้ผลิตเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีน ชนิดความหนาแน่นสูง	3.42	สำคัญปานกลาง	3.30	สำคัญปานกลาง	3.67	สำคัญมาก	3.42	สำคัญปานกลาง	4.20	สำคัญมาก	3.52	สำคัญมาก
ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานระบบ ISO 9001	3.42	สำคัญปานกลาง	2.70	สำคัญปานกลาง	3.75	สำคัญมาก	3.42	สำคัญปานกลาง	4.60	สำคัญมากที่สุด	3.51	สำคัญมาก
ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานระบบ ISO 14001 เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม	3.44	สำคัญปานกลาง	2.70	สำคัญปานกลาง	3.61	สำคัญมาก	3.25	สำคัญปานกลาง	4.60	สำคัญมากที่สุด	3.46	สำคัญปานกลาง
ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า	4.31	สำคัญมาก	4.30	สำคัญมาก	4.47	สำคัญมาก	4.75	สำคัญมากที่สุด	4.60	สำคัญมากที่สุด	4.42	สำคัญมาก
ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และเกรดของสินค้า	3.48	สำคัญปานกลาง	3.30	สำคัญปานกลาง	3.50	สำคัญมาก	3.75	สำคัญมาก	4.20	สำคัญมาก	3.53	สำคัญมาก
ความหลากหลายของขนาดบรรจุภัณฑ์	2.85	สำคัญปานกลาง	2.80	สำคัญปานกลาง	2.28	สำคัญน้อย	3.25	สำคัญปานกลาง	4.20	สำคัญมาก	2.77	สำคัญปานกลาง
การรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก	4.65	สำคัญมากที่สุด	3.70	สำคัญมาก	4.44	สำคัญมาก	4.25	สำคัญมาก	4.80	สำคัญมากที่สุด	4.46	สำคัญมาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.65	สำคัญมาก	3.26	สำคัญปานกลาง	3.67	สำคัญมาก	3.73	สำคัญมาก	4.46	สำคัญมาก	3.67	สำคัญมาก

จากตารางที่ 4.39 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.65 กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลางมีค่าเฉลี่ย 3.26 กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.67 กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.73 และกลุ่มงานพิเศษให้ความสำคัญปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 4.46

กลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.65 ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.31 และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และเกรดของสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.48

กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.30 การรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.70 และตราสินค้าหรือชื่อเสียงของผู้ผลิตเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีน ชนิดความหนาแน่นสูง และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และเกรดของสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.30 เท่ากัน

กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.47 การรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.44 และผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานระบบ ISO 9001 มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.75

กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.75 การรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก

มีค่าเฉลี่ย 4.25 และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และเกรดของสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.75

กลุ่มงานพิเศษให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ การรับประกันและรับประกันสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.80 ผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานระบบ ISO 9001 ผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานระบบ ISO 14001 เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม และความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.60 เท่ากัน

ตารางที่ 4.40 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญ ของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านราคา	ประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์											
	งานเป่าฟิล์ม		งานฉีดเข้าแบบ		งานเป่าเข้าแบบ		งานเส้นใย		งานพิเศษ		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง	4.83	สำคัญมากที่สุด	4.50	สำคัญมากที่สุด	4.44	สำคัญมาก	4.58	สำคัญมากที่สุด	4.80	สำคัญมากที่สุด	4.65	สำคัญมากที่สุด
การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า	3.60	สำคัญมาก	3.90	สำคัญมาก	3.83	สำคัญมาก	4.67	สำคัญมากที่สุด	4.80	สำคัญมากที่สุด	3.87	สำคัญมาก
การมีผลิตภัณฑ์หลายระดับราคาให้เลือก	3.42	สำคัญปานกลาง	3.00	สำคัญปานกลาง	2.94	สำคัญปานกลาง	3.58	สำคัญมาก	4.40	สำคัญมาก	3.29	สำคัญปานกลาง
การให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสด	3.65	สำคัญมาก	3.40	สำคัญปานกลาง	3.17	สำคัญปานกลาง	4.08	สำคัญมาก	4.60	สำคัญมากที่สุด	3.56	สำคัญมาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.88	สำคัญมาก	3.70	สำคัญมาก	3.60	สำคัญมาก	4.23	สำคัญมาก	4.65	สำคัญมากที่สุด	3.84	สำคัญมาก

จากตารางที่ 4.40 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญปัจจัยด้านราคาต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.88 กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยด้านราคาต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับ

สำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.70 กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยด้านราคาต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.60 กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญปัจจัยด้านราคาต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติก พอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.23 และกลุ่มงานพิเศษให้ความสำคัญปัจจัยด้านราคาต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.65

กลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.83 การให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสด มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.65 และการให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.60

กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.50 การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.90 และการให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสด มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.40

กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.44 การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.83 และการให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสด มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.17

กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.67 ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.58 และการให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสด มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.08

กลุ่มงานพิเศษให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.80 เท่ากัน และการให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสด มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.60

ตารางที่ 4.41 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญ ของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์											
	งานเป่าฟิล์ม		งานฉีดเข้าแบบ		งานเป่าเข้าแบบ		งานเส้นใย		งานพิเศษ		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา	4.38	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	4.44	สำคัญมาก	4.83	สำคัญมากที่สุด	4.40	สำคัญมาก	4.41	สำคัญมาก
ระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง	4.02	สำคัญมาก	3.40	สำคัญปานกลาง	4.33	สำคัญมาก	4.58	สำคัญมากที่สุด	4.60	สำคัญมากที่สุด	4.15	สำคัญมาก
ระยะเวลาที่สั่งซื้อ, การได้รับสินค้าและการได้รับใบกำกับภาษีรวดเร็ว	3.81	สำคัญมาก	3.20	สำคัญปานกลาง	4.06	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	4.40	สำคัญมาก	3.88	สำคัญมาก
การสั่งซื้อผ่านทางระบบออนไลน์หรืออินเทอร์เน็ตทำได้สะดวก	2.81	สำคัญปานกลาง	2.40	สำคัญน้อย	2.44	สำคัญน้อย	3.08	สำคัญปานกลาง	4.20	สำคัญมาก	2.75	สำคัญปานกลาง
สามารถทำการสั่งซื้อกับพนักงานขายโดยตรง	3.71	สำคัญมาก	3.20	สำคัญปานกลาง	3.92	สำคัญมาก	4.42	สำคัญมาก	4.40	สำคัญมาก	3.84	สำคัญมาก
การมีตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตจำนวนมากช่วยให้สามารถติดต่อรับบริการได้ใกล้ชิดและสะดวก	3.54	สำคัญมาก	3.30	สำคัญปานกลาง	3.67	สำคัญมาก	4.25	สำคัญมาก	4.60	สำคัญมากที่สุด	3.68	สำคัญมาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.71	สำคัญมาก	3.25	สำคัญปานกลาง	3.81	สำคัญมาก	4.19	สำคัญมาก	4.43	สำคัญมาก	3.79	สำคัญมาก

จากตารางที่ 4.41 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.71 กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.25 กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญ

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.81 กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.19 และกลุ่มงานพิเศษให้ความสำคัญปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.43

กลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.38 ระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.02 และระยะเวลาที่สั่งซื้อ, การได้รับสินค้าและการได้รับใบกำกับภาษีรวดเร็ว มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.81

กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00 ระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.40 และการมีตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตจำนวนมากช่วยให้สามารถติดต่อรับบริการได้ใกล้ชิดและสะดวก มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.30

กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.44 ระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.33 และระยะเวลาที่สั่งซื้อ, การได้รับสินค้าและการได้รับใบกำกับภาษีรวดเร็ว มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.06

กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.83 ระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.58 และสามารถทำการสั่งซื้อกับพนักงานขายโดยตรง มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.42

กลุ่มงานพิเศษให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง การมีตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตจำนวนมากช่วยให้สามารถติดต่อรับบริการได้ใกล้ชิดและสะดวก มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.60 เท่ากัน และความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา ระยะเวลาที่สั่งซื้อ, การได้รับสินค้าและการได้รับใบกำกับภาษีรวดเร็ว และสามารถทำการสั่งซื้อกับพนักงานขายโดยตรง มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.40 เท่ากัน

ตารางที่ 4.42 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญ ของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์											
	งานเป่าฟิล์ม		งานฉีดเข้าแบบ		งานเป่าเข้าแบบ		งานเส้นใย		งานพิเศษ		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
การโฆษณาทางโทรทัศน์และสื่อสิ่งพิมพ์	3.25	สำคัญปานกลาง	2.70	สำคัญปานกลาง	1.94	สำคัญน้อย	2.42	สำคัญน้อย	3.60	สำคัญมาก	2.70	สำคัญปานกลาง
ผู้ผลิตมีกิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม	3.31	สำคัญปานกลาง	3.00	สำคัญปานกลาง	2.69	สำคัญปานกลาง	3.00	สำคัญปานกลาง	4.20	สำคัญมาก	3.09	สำคัญปานกลาง
การส่งเสริมการตลาดโดยการจัดสัมมนาวิชาการ	3.60	สำคัญมาก	3.60	สำคัญมาก	3.31	สำคัญปานกลาง	4.08	สำคัญมาก	4.20	สำคัญมาก	3.59	สำคัญมาก
การส่งเสริมการตลาดโดยจัดพาลูกค้าไปท่องเที่ยว	3.46	สำคัญปานกลาง	3.70	สำคัญมาก	3.36	สำคัญปานกลาง	4.33	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	3.57	สำคัญมาก
การส่งเสริมการตลาดโดยแจกของแถมหรือของขวัญพิเศษ	3.23	สำคัญปานกลาง	3.10	สำคัญปานกลาง	3.06	สำคัญปานกลาง	3.50	สำคัญมาก	3.60	สำคัญมาก	3.21	สำคัญปานกลาง
การมีของขวัญในโอกาสพิเศษ	3.17	สำคัญปานกลาง	2.80	สำคัญปานกลาง	3.03	สำคัญปานกลาง	3.50	สำคัญมาก	3.60	สำคัญมาก	3.14	สำคัญปานกลาง
การมีเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าหลังการขาย	3.90	สำคัญมาก	3.90	สำคัญมาก	4.25	สำคัญมาก	4.08	สำคัญมาก	4.20	สำคัญมาก	4.05	สำคัญมาก
การมีเคตตาล็อกของผลิตภัณฑ์	3.52	สำคัญมาก	2.80	สำคัญปานกลาง	2.67	สำคัญปานกลาง	3.58	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	3.21	สำคัญปานกลาง
ทักษะความรู้ของพนักงานขาย	4.08	สำคัญมาก	3.70	สำคัญมาก	4.28	สำคัญมาก	4.42	สำคัญมาก	4.20	สำคัญมาก	4.15	สำคัญมาก
มารยาท บุคลิกของพนักงานขาย	4.10	สำคัญมาก	3.60	สำคัญมาก	4.06	สำคัญมาก	4.33	สำคัญมาก	4.20	สำคัญมาก	4.07	สำคัญมาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.56	สำคัญมาก	3.29	สำคัญปานกลาง	3.26	สำคัญปานกลาง	3.73	สำคัญมาก	3.98	สำคัญมาก	3.48	สำคัญปานกลาง

จากตารางที่ 4.42 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.56 กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.29 กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.26 กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.73 และกลุ่มงานพิเศษให้ความสำคัญปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.98

กลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ มารยาท บุคลิกของพนักงานขาย มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.10 ทักษะ ความรู้ของพนักงานขาย มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.08 และการมีเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าหลังการขาย มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.90

กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ การมีเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าหลังการขาย มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.90 การส่งเสริมการตลาดโดยจัดพาลูกค้าไปท่องเที่ยว และทักษะ ความรู้ของพนักงานขาย มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.70 เท่ากัน

กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ทักษะ ความรู้ของพนักงานขาย มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.28 การมีเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าหลังการขาย มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.25 และมารยาท บุคลิกของพนักงานขาย มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.06

กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ทักษะ ความรู้ของพนักงานขายในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.42 และการส่งเสริมการตลาดโดยจัดพาลูกค้าไปท่องเที่ยว และมารยาท บุคลิกของพนักงานขาย ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.33 เท่ากัน

กลุ่มงานพิเศษให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ผู้ผลิตมีกิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม การส่งเสริมการตลาดโดยการจัดสัมมนาวิชาการการมีเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าหลังการขาย ทักษะ ความรู้ของพนักงานขาย และมารยาท บุคลิกของพนักงานขาย มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.20 เท่ากัน

ตารางที่ 4.43 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปรผลในแต่ละระดับความสำคัญ ของปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม	ประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์											
	งานเป่าฟิล์ม		งานฉีดเข้าแบบ		งานเป่าเข้าแบบ		งานเส้นใย		งานพิเศษ		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล
อัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินที่ใช้ในขณะตัดสินใจซื้อ	3.56	สำคัญมาก	3.50	สำคัญมาก	3.61	สำคัญมาก	4.08	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	3.65	สำคัญมาก
สถานะเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจซื้อ	4.17	สำคัญมาก	4.10	สำคัญมาก	3.81	สำคัญมาก	4.75	สำคัญมากที่สุด	4.20	สำคัญมาก	4.11	สำคัญมาก
ราคาน้ำมันในขณะตัดสินใจซื้อ	3.90	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	3.67	สำคัญมาก	4.33	สำคัญมาก	4.20	สำคัญมาก	3.89	สำคัญมาก
ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลายทางมีมากขึ้น	4.00	สำคัญมาก	3.60	สำคัญมาก	4.28	สำคัญมาก	4.33	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	4.09	สำคัญมาก
ลักษณะและประเภทสินค้าของกิจการของลูกค้าที่ทำการผลิต	3.58	สำคัญมาก	3.30	สำคัญปานกลาง	3.78	สำคัญมาก	3.92	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	3.68	สำคัญมาก
ระยะทางระหว่างสถานที่จัดเก็บสินค้าของโรงงานผู้ผลิตอยู่ไม่ไกลจากบริษัทของท่าน	3.10	สำคัญปานกลาง	3.00	สำคัญปานกลาง	3.83	สำคัญมาก	3.50	สำคัญมาก	4.40	สำคัญมาก	3.43	สำคัญปานกลาง
เทคโนโลยีในการผลิตเม็ดพลาสติก	3.08	สำคัญปานกลาง	3.10	สำคัญปานกลาง	4.08	สำคัญมาก	4.08	สำคัญมาก	4.20	สำคัญมาก	3.57	สำคัญมาก
เทคโนโลยีในด้านการขนส่งเม็ดพลาสติกที่ทันสมัย	3.10	สำคัญปานกลาง	2.70	สำคัญปานกลาง	3.50	สำคัญมาก	3.67	สำคัญมาก	4.20	สำคัญมาก	3.31	สำคัญปานกลาง
อัตราภาษีนำเข้าเม็ดพลาสติกจากต่างประเทศลดลง	3.75	สำคัญมาก	2.80	สำคัญปานกลาง	3.17	สำคัญปานกลาง	3.92	สำคัญมาก	4.20	สำคัญมาก	3.51	สำคัญมาก
ต่างประเทศออกกฎหมายเพิ่มภาษีกีดกันการนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปของกิจการท่าน	4.08	สำคัญปานกลาง	2.60	สำคัญปานกลาง	2.61	สำคัญปานกลาง	4.08	สำคัญมาก	3.80	สำคัญมาก	3.03	สำคัญปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.53	สำคัญมาก	3.27	สำคัญปานกลาง	3.63	สำคัญมาก	4.07	สำคัญมาก	4.12	สำคัญมาก	3.63	สำคัญมาก

จากตารางที่ 4.43 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.53 กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลางมีค่าเฉลี่ย 3.27 กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.63 กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 4.07 และกลุ่มงานพิเศษให้ความสำคัญปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 4.12

กลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ สภาวะเศรษฐกิจ ในขณะที่ตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.17 ต่างประเทศออกกฎหมายเพิ่มภาษีกีดกันการนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปของกิจการท่าน มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.08 และปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลายทางมีมากขึ้น มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00

กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ สภาวะเศรษฐกิจในขณะที่ตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.10 ราคาน้ำมันในขณะที่ตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00 และปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลายทางมีมากขึ้น มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.60

กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลายทางมีมากขึ้น มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.28 เทคโนโลยีในการผลิตเม็ดพลาสติก มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.08 และระยะทางระหว่างสถานที่จัดเก็บสินค้าของโรงงานผู้ผลิตอยู่ไม่ไกลจากบริษัทของท่าน มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.83

กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ สภาวะเศรษฐกิจในขณะที่ตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.75 และราคาน้ำมันในขณะที่ตัดสินใจซื้อ และปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลายทางมีมากขึ้น มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.33 เท่ากัน

และกลุ่มงานพิเศษให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ระยะทางระหว่างสถานที่จัดเก็บสินค้าของโรงงานผู้ผลิตอยู่ไม่ไกลจากบริษัทของท่าน มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.40 และราคาน้ำมันในขณะตัดสินใจซื้อ ราคาน้ำมันในขณะตัดสินใจซื้อ เทคโนโลยีในการผลิตเม็ดพลาสติกเทคโนโลยีในด้านการขนส่งเม็ดพลาสติกที่ทันสมัย และอัตราภาษีนำเข้าเม็ดพลาสติกจากต่างประเทศลดลง มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.20 เท่ากัน

ตารางที่ 4.44 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญ ของปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์

ปัจจัยภายในองค์กร ของผู้ซื้อ	ประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์											
	งานเป่าฟิล์ม		งานฉีดเข้าแบบ		งานเป่าเข้าแบบ		งานเส้นใย		งานพิเศษ		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
มีวิธปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน	2.50	สำคัญปานกลาง	3.80	สำคัญมาก	3.97	สำคัญมาก	3.75	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	3.30	สำคัญปานกลาง
นโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน	4.31	สำคัญมาก	3.90	สำคัญมาก	4.19	สำคัญมาก	4.08	สำคัญมาก	4.20	สำคัญมาก	4.21	สำคัญมาก
ขอขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) ในแต่ละปี	3.60	สำคัญมาก	3.70	สำคัญมาก	4.31	สำคัญมาก	3.92	สำคัญมาก	3.80	สำคัญมาก	3.88	สำคัญมาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.47	สำคัญปานกลาง	3.80	สำคัญมาก	4.16	สำคัญมาก	3.92	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	3.80	สำคัญมาก

จากตารางที่ 4.44 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญ โดยรวมในระดับสำคัญปานกลางมีค่าเฉลี่ย 3.47 กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง โดยรวม มีความสำคัญในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.80 กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญ โดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 4.16 กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญปัจจัย

ภายในองค์กรของผู้ซื้อต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.92 และกลุ่มงานพิเศษให้ความสำคัญปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 4.00

กลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ นโยบายการส่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.31 ยอดขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) ในแต่ละปี มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.60 และมีวิธีปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.50

กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ นโยบายการส่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจนมีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.90 มีวิธีปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.80 และยอดขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) ในแต่ละปี มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.70

กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ยอดขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) ในแต่ละปี มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.31 นโยบายการส่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจนมีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.19 และมีวิธีปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.97

กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ นโยบายการส่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.08 ยอดขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) ในแต่ละปี มีความสำคัญในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.92 และมีวิธีปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.75

กลุ่มงานพิเศษให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ นโยบายการส่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.20 มีวิธีปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00 และยอดขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) ในแต่ละปี มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.80

ตารางที่ 4.45 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญ ของปัจจัยระหว่างบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์

ปัจจัยระหว่างบุคคล*	ประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์											
	งานเป่าฟิล์ม		งานฉีดเข้าแบบ		งานเป่าเข้าแบบ		งานเส้นใย		งานพิเศษ		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
อิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายไอทีหนึ่งของการผู้ซื้อ	3.06	สำคัญปานกลาง	3.20	สำคัญปานกลาง	3.64	สำคัญมาก	3.92	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	3.40	สำคัญปานกลาง
ความสัมพันธ์ระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) กับพนักงานขายของผู้ผลิต	3.65	สำคัญมาก	3.90	สำคัญมาก	3.17	สำคัญปานกลาง	4.25	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	3.59	สำคัญมาก
วัฒนธรรมหรือธรรมเนียมปฏิบัติในการสั่งซื้อขององค์กร	3.19	สำคัญปานกลาง	3.00	สำคัญปานกลาง	3.50	สำคัญมาก	3.67	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	3.36	สำคัญปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.30	สำคัญปานกลาง	3.37	สำคัญปานกลาง	3.44	สำคัญปานกลาง	3.94	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	3.45	สำคัญปานกลาง

จากตารางที่ 4.45 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญปัจจัยระหว่างบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.30 กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยระหว่างบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.37 กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยระหว่างบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.44 กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญปัจจัยระหว่างบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.94 และกลุ่มงานพิเศษให้ความสำคัญปัจจัยระหว่างบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 4.00

กลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความสนิทสนมระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) กับพนักงานขายของผู้ผลิต มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.65 วัฒนธรรมหรือธรรมเนียมปฏิบัติในการสั่งซื้อขององค์กร มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.19 และอิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของกิจการผู้ซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.06

กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความสนิทสนมระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า(องค์กรผู้ซื้อ) กับพนักงานขายของผู้ผลิต มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.90 อิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของกิจการผู้ซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.20 และวัฒนธรรมหรือธรรมเนียมปฏิบัติในการสั่งซื้อขององค์กร มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.00

กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ อิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของกิจการผู้ซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.64 วัฒนธรรมหรือธรรมเนียมปฏิบัติในการสั่งซื้อขององค์กร มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.50 และความสนิทสนมระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) กับพนักงานขายของผู้ผลิต มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.17

กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความสนิทสนมระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) กับพนักงานขายของผู้ผลิต มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.25 อิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของกิจการผู้ซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.92 และวัฒนธรรมหรือธรรมเนียมปฏิบัติในการสั่งซื้อขององค์กร มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.67

กลุ่มงานพิเศษให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ อิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของกิจการผู้ซื้อ ความสนิทสนมระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) กับพนักงานขายของผู้ผลิตและวัฒนธรรมหรือธรรมเนียมปฏิบัติในการสั่งซื้อขององค์กร มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00 เท่ากัน

ตารางที่ 4.46 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญ ของปัจจัยเฉพาะบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเมล็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์

ปัจจัยเฉพาะบุคคล	ประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์											
	งานเป่าฟิล์ม		งานฉีดเข้าแบบ		งานเป่าเข้าแบบ		งานเส้นใย		งานพิเศษ		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ประสบการณ์ของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ	3.90	สำคัญมาก	3.60	สำคัญมาก	4.31	สำคัญมาก	4.50	สำคัญมากที่สุด	4.20	สำคัญมาก	4.08	สำคัญมาก
ระดับการศึกษาของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ	3.33	สำคัญปานกลาง	3.30	สำคัญปานกลาง	3.17	สำคัญปานกลาง	3.92	สำคัญมาก	4.20	สำคัญมาก	3.38	สำคัญปานกลาง
อายุของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ	3.13	สำคัญปานกลาง	2.80	สำคัญปานกลาง	2.89	สำคัญปานกลาง	3.92	สำคัญมาก	4.20	สำคัญมาก	3.15	สำคัญปานกลาง
เพศของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ	2.94	สำคัญปานกลาง	2.80	สำคัญปานกลาง	1.75	สำคัญน้อย	2.92	สำคัญปานกลาง	3.40	สำคัญปานกลาง	2.56	สำคัญปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.32	สำคัญปานกลาง	3.13	สำคัญปานกลาง	3.03	สำคัญปานกลาง	3.81	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	3.29	สำคัญปานกลาง

จากตารางที่ 4.46 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญปัจจัยเฉพาะบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเมล็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.32 กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยเฉพาะบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเมล็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญ มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.13 กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยเฉพาะบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเมล็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.03 กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญปัจจัยเฉพาะบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเมล็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.81 และกลุ่มงานพิเศษให้ความสำคัญปัจจัยเฉพาะบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเมล็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00

กลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ประสิทธิภาพของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.90 ระดับการศึกษาของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.33 และอายุของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.13

กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ประสิทธิภาพของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.60 ระดับการศึกษาของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.30 และอายุของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ และเพศของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.80 เท่ากัน

กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ประสิทธิภาพของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.31 ระดับการศึกษาของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.17 และอายุของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 2.89

กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ประสิทธิภาพของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.50 และระดับการศึกษาของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ และ อายุของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.92 เท่ากัน

กลุ่มงานพิเศษให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ประสิทธิภาพของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ ระดับการศึกษาของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ และอายุของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.20 เท่ากัน

ตารางที่ 4.47 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิโอทีลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามวิธีการซื้อสินค้า

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	วิธีการซื้อสินค้า							
	ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรง		ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย		ทั้งซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ตราสินค้าหรือชื่อเสียงของผู้ผลิตเม็ดพลาสติกพอลิโอทีลีน ชนิดความหนาแน่นสูง	3.42	สำคัญปานกลาง	3.32	สำคัญปานกลาง	3.61	สำคัญมาก	3.52	สำคัญมาก
ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานระบบ ISO 9001	3.42	สำคัญปานกลาง	3.21	สำคัญปานกลาง	3.70	สำคัญมาก	3.51	สำคัญมาก
ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานระบบ ISO 14001 เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม	3.25	สำคัญปานกลาง	3.21	สำคัญปานกลาง	3.59	สำคัญมาก	3.46	สำคัญปานกลาง
ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า	4.75	สำคัญมากที่สุด	4.50	สำคัญมากที่สุด	4.38	สำคัญมาก	4.42	สำคัญมาก
ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และเกรดของสินค้า	3.75	สำคัญมาก	3.76	สำคัญมาก	3.36	สำคัญปานกลาง	3.53	สำคัญมาก
ความหลากหลายของขนาดบรรจุภัณฑ์	3.25	สำคัญปานกลาง	2.66	สำคัญปานกลาง	2.77	สำคัญปานกลาง	2.77	สำคัญปานกลาง
การรับประกันและรับประกันสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก	4.25	สำคัญมาก	4.16	สำคัญมาก	4.62	สำคัญมากที่สุด	4.46	สำคัญมาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.73	สำคัญมาก	3.54	สำคัญมาก	3.72	สำคัญมาก	3.67	สำคัญมาก

จากตารางที่ 4.47 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิโอทีลีนชนิดความหนาแน่นสูง

มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.73 กลุ่มที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.54 และกลุ่มที่ซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.72

กลุ่มที่ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า มีความสำคัญในระดับความสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.75 การรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.25 และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และเกรดของสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.75

กลุ่มที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า มีความสำคัญในระดับความสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.50 การรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.16 และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และเกรดของสินค้า มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.76

กลุ่มที่ซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย ให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ การรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก มีความสำคัญในระดับสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.62 ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้าในระดับความสำคัญมาก และผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานระบบ ISO 9001 มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.70

ตารางที่ 4.48 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามวิธีการซื้อสินค้า

ปัจจัยด้านราคา	วิธีการซื้อสินค้า							
	ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรง		ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย		ทั้งซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง	4.58	สำคัญมากที่สุด	4.55	สำคัญมากที่สุด	4.69	สำคัญมากที่สุด	4.65	สำคัญมากที่สุด
การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า	4.67	สำคัญมากที่สุด	4.11	สำคัญมาก	3.74	สำคัญมาก	3.87	สำคัญมาก
การมีผลิตภัณฑ์หลายระดับราคาให้ลูกค้าเลือก	3.58	สำคัญมาก	3.39	สำคัญปานกลาง	3.18	สำคัญปานกลาง	3.29	สำคัญปานกลาง
การให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสด	4.08	สำคัญมาก	3.63	สำคัญมาก	3.46	สำคัญปานกลาง	3.56	สำคัญมาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.23	สำคัญมาก	3.92	สำคัญมาก	3.77	สำคัญมาก	3.84	สำคัญมาก

จากตารางที่ 4.48 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มที่ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญปัจจัยด้านราคาต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.23 กลุ่มที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยด้านราคาต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.92 และกลุ่มที่ซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยด้านราคาต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.77

กลุ่มที่ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า มีความสำคัญในระดับความสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.67 ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง มีความสำคัญในระดับความสำคัญมากที่สุด

มีค่าเฉลี่ย 4.58 และการให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสด มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.08

กลุ่มที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น มีความสำคัญในระดับความสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.55 การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.11 และการให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสด มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.63

กลุ่มที่ซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย ให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น มีความสำคัญในระดับความสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.69 การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้ามีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.74 และการให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสด มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.46

ตารางที่ 4.49 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามวิธีการซื้อสินค้า

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	วิธีการซื้อสินค้า							
	ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรง		ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย		ทั้งซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา	4.83	สำคัญมากที่สุด	4.21	สำคัญมาก	4.56	สำคัญมากที่สุด	4.41	สำคัญมาก
ระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง	4.58	สำคัญมากที่สุด	3.95	สำคัญมาก	4.30	สำคัญมาก	4.15	สำคัญมาก
ระยะเวลาที่สั่งซื้อ, การได้รับสินค้าและการได้รับใบกำกับภาษีรวดเร็ว	4.00	สำคัญมาก	3.55	สำคัญมาก	4.11	สำคัญมาก	3.88	สำคัญมาก
การสั่งซื้อผ่านทางระบบออนไลน์หรืออินเทอร์เน็ตทำได้สะดวก	3.08	สำคัญปานกลาง	2.82	สำคัญปานกลาง	2.69	สำคัญปานกลาง	2.75	สำคัญปานกลาง
สามารถทำการสั่งซื้อกับพนักงานขายโดยตรง	4.42	สำคัญมาก	3.42	สำคัญปานกลาง	4.08	สำคัญมาก	3.84	สำคัญมาก
การมีตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตจำนวนมากช่วยให้สามารถติดต่อรับบริการได้ใกล้ชิดและสะดวก	4.25	สำคัญมาก	3.79	สำคัญมาก	3.72	สำคัญมาก	3.68	สำคัญมาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.19	สำคัญมาก	3.62	สำคัญมาก	3.91	สำคัญมาก	3.79	สำคัญมาก

จากตารางที่ 4.49 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 4.19 กลุ่มที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิด

ความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.62 และกลุ่มที่ซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.91

กลุ่มที่ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา มีความสำคัญในระดับความสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.83 ระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง มีความสำคัญในระดับความสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.58 และสามารถทำการ สั่งซื้อกับพนักงานขายโดยตรง มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.42

กลุ่มที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย ให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.21 ระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.95 และการมีตัวแทนจำหน่ายของผู้ผลิตจำนวนมากช่วยให้สามารถติดต่อรับบริการได้ใกล้ชิดและสะดวก มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.79

กลุ่มที่ซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา มีความสำคัญในระดับความสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.56 ระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.30 และระยะเวลาที่สั่งซื้อ, การได้รับสินค้าและการได้รับใบกำกับภาษีรวดเร็ว มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.11

ตารางที่ 4.50 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิโอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามวิธีการซื้อสินค้า

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	วิธีการซื้อสินค้า							
	ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรง		ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย		ทั้งซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
การโฆษณาทางโทรทัศน์และสิ่งพิมพ์	2.42	สำคัญน้อย	2.63	สำคัญปานกลาง	2.67	สำคัญปานกลาง	2.70	สำคัญปานกลาง
ผู้ผลิตมีกิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม	3.00	สำคัญปานกลาง	2.97	สำคัญปานกลาง	3.13	สำคัญปานกลาง	3.09	สำคัญปานกลาง
การส่งเสริมการตลาดโดยการจัดสัมมนาวิชาการ	4.08	สำคัญมาก	3.74	สำคัญมาก	3.46	สำคัญปานกลาง	3.59	สำคัญมาก
การส่งเสริมการตลาดโดยจัดพาลูกค้าไปท่องเที่ยว	4.33	สำคัญมาก	3.63	สำคัญมาก	3.54	สำคัญปานกลาง	3.57	สำคัญมาก
การส่งเสริมการตลาดโดยแจกของแถมหรือของขวัญพิเศษ	3.50	สำคัญมาก	3.13	สำคัญปานกลาง	3.23	สำคัญปานกลาง	3.21	สำคัญปานกลาง
การมีของขวัญในโอกาสพิเศษ	3.50	สำคัญมาก	3.11	สำคัญปานกลาง	3.15	สำคัญปานกลาง	3.14	สำคัญปานกลาง
การมีเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าหลังการขาย	4.08	สำคัญมาก	3.95	สำคัญมาก	4.11	สำคัญมาก	4.05	สำคัญมาก
การมีแคตตาล็อกของผลิตภัณฑ์	3.58	สำคัญมาก	3.16	สำคัญปานกลาง	3.20	สำคัญปานกลาง	3.21	สำคัญปานกลาง
ทักษะ ความรู้ของพนักงานขาย	4.42	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	4.26	สำคัญมาก	4.15	สำคัญมาก
มารยาท บุคลิกของพนักงานขาย	4.33	สำคัญมาก	3.92	สำคัญมาก	4.18	สำคัญมาก	4.07	สำคัญมาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.73	สำคัญมาก	3.42	สำคัญปานกลาง	3.49	สำคัญปานกลาง	3.48	สำคัญปานกลาง

จากตารางที่ 4.50 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.73 กลุ่มที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.42 และกลุ่มที่ซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.49

กลุ่มที่ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ทักษะความรู้ของพนักงานขาย มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.42 และการส่งเสริมการตลาดโดยจัดพาลูกค้าไปท่องเที่ยว และมารยาท บุคลิกของพนักงานขาย มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.33 เท่ากัน

กลุ่มที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย ให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ทักษะ ความรู้ของพนักงานขาย มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00 การมีเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าหลังการขาย มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.95 และมารยาท บุคลิกของพนักงานขาย มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.92

กลุ่มที่ซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญ ปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ทักษะ ความรู้ของพนักงานขาย มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.26 มารยาท บุคลิกของพนักงานขาย มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.18 และการมีเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าหลังการขาย มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.11

ตารางที่ 4.51 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปรผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามวิธีการซื้อสินค้า

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม	วิธีการซื้อสินค้า							
	ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรง		ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย		ทั้งซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล
อัตราแลกเปลี่ยนของสกุลเงินที่ใช้ในขณะที่ตัดสินใจซื้อ	4.08	สำคัญมาก	3.24	สำคัญปานกลาง	3.90	สำคัญมาก	3.65	สำคัญมาก
สภาวะเศรษฐกิจในขณะที่ตัดสินใจซื้อ	4.75	สำคัญมากที่สุด	4.00	สำคัญมาก	4.16	สำคัญมาก	4.11	สำคัญมาก
ราคาน้ำมันในขณะที่ตัดสินใจซื้อ	4.33	สำคัญมาก	3.84	สำคัญมาก	3.92	สำคัญมาก	3.89	สำคัญมาก
ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลายทางมีมากขึ้น	4.33	สำคัญมาก	4.00	สำคัญมาก	4.18	สำคัญมาก	4.09	สำคัญมาก
ลักษณะและประเภทสินค้าของกิจการของลูกค้าที่ทำการผลิต	3.92	สำคัญมาก	3.61	สำคัญมาก	3.72	สำคัญมาก	3.68	สำคัญมาก
ระยะทางระหว่างสถานที่จัดเก็บสินค้าของโรงงานผู้ผลิตอยู่ไม่ไกลจากบริษัทของท่าน	3.50	สำคัญมาก	3.29	สำคัญปานกลาง	3.59	สำคัญมาก	3.43	สำคัญปานกลาง
เทคโนโลยีในการผลิตเม็ดพลาสติก	4.08	สำคัญมาก	3.61	สำคัญมาก	3.62	สำคัญมาก	3.57	สำคัญมาก
เทคโนโลยีในด้านการขนส่งเม็ดพลาสติกที่ทันสมัย	3.67	สำคัญมาก	3.18	สำคัญปานกลาง	3.41	สำคัญปานกลาง	3.31	สำคัญปานกลาง
อัตรากำไรนำเข้าเม็ดพลาสติกจากต่างประเทศลดลง	3.92	สำคัญมาก	3.34	สำคัญปานกลาง	3.59	สำคัญมาก	3.51	สำคัญมาก
ต่างประเทศออกกฎหมายเพิ่มภาษีที่กีดกันการนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปของกิจการท่าน	4.08	สำคัญมาก	3.16	สำคัญปานกลาง	2.95	สำคัญปานกลาง	3.03	สำคัญปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	4.07	สำคัญมาก	3.53	สำคัญมาก	3.71	สำคัญมาก	3.63	สำคัญมาก

จากตารางที่ 4.51 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 4.07 กลุ่มที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.53 และกลุ่มที่ซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.71

กลุ่มที่ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับความสำคัญมากที่สุด มีค่าเฉลี่ย 4.75 และราคาน้ำมันในขณะตัดสินใจซื้อ และปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลายทางมีมากขึ้น มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.33 เท่ากัน

กลุ่มที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย ให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจซื้อ และปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลายทางมีมากขึ้น มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.00 เท่ากัน และราคาน้ำมันในขณะตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.84

กลุ่มที่ซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญ ปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลายทางมีมากขึ้น มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.18 สภาพเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.16 และราคาน้ำมันในขณะตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.92

ตารางที่ 4.52 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปลผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามวิธีการซื้อสินค้า

ปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ	วิธีการซื้อสินค้า							
	ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรง		ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย		ทั้งซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
มีวิธีปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน	3.75	สำคัญมาก	3.24	สำคัญปานกลาง	3.43	สำคัญปานกลาง	3.30	สำคัญปานกลาง
นโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน	4.08	สำคัญมาก	3.84	สำคัญมาก	4.44	สำคัญมาก	4.21	สำคัญมาก
ยอดขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) ในแต่ละปี	3.92	สำคัญมาก	3.71	สำคัญมาก	4.03	สำคัญมาก	3.88	สำคัญมาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.92	สำคัญมาก	3.60	สำคัญมาก	3.97	สำคัญมาก	3.80	สำคัญมาก

จากตารางที่ 4.52 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มที่ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับ สำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.92 กลุ่มที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับ สำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.60 และกลุ่มที่ซื้อทั้งจากผู้ผลิต โดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับ สำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.97

กลุ่มที่ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ นโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก

มีค่าเฉลี่ย 4.08 ยอดขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) ในแต่ละปี มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.92 และมีวิธีปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.75

กลุ่มที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย ให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ นโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.84 ยอดขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) ในแต่ละปี มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.71 และมีวิธีปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.24

กลุ่มที่ซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ นโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.44 ยอดขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) ในแต่ละปี มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.03 และมีวิธีปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.43

ตารางที่ 4.53 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปรผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยระหว่างบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามวิธีการซื้อสินค้า

ปัจจัยระหว่างบุคคล	วิธีการซื้อสินค้า							
	ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรง		ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย		ทั้งซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล
อิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของกิจการผู้ซื้อ	3.92	สำคัญมาก	3.42	สำคัญปานกลาง	3.43	สำคัญปานกลาง	3.40	สำคัญปานกลาง
ความสัมพันธ์ระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) กับพนักงานขายของผู้ผลิต	4.25	สำคัญมาก	3.74	สำคัญมาก	3.48	สำคัญปานกลาง	3.59	สำคัญมาก
วัฒนธรรมหรือธรรมเนียมปฏิบัติในการสั่งซื้อขององค์กร	3.67	สำคัญมาก	3.21	สำคัญปานกลาง	3.48	สำคัญปานกลาง	3.36	สำคัญปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.94	สำคัญมาก	3.45	สำคัญปานกลาง	3.46	สำคัญปานกลาง	3.45	สำคัญปานกลาง

จากตารางที่ 4.53 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มที่ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญปัจจัยระหว่างบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.94 กลุ่มที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยระหว่างบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลางมีค่าเฉลี่ย 3.45 และกลุ่มที่ซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยระหว่างบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลางมีค่าเฉลี่ย 3.46

กลุ่มที่ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ความสัมพันธ์ระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) กับพนักงานขายของผู้ผลิต มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.25 อิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของกิจการผู้ซื้อ

มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.92 และวัฒนธรรมหรือธรรมเนียมปฏิบัติในการสั่งซื้อขององค์กร มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.67

กลุ่มที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย ให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรกได้แก่ ความสนิทสนมระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) กับพนักงานขายของผู้ผลิต มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.74 อิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของกิจการผู้ซื้อ มีความสำคัญในระดับความสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.42 และวัฒนธรรมหรือธรรมเนียมปฏิบัติในการสั่งซื้อขององค์กร มีความสำคัญในระดับความสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.21

กลุ่มที่ซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญ ปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความสนิทสนมระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า(องค์กรผู้ซื้อ)กับพนักงานขายของผู้ผลิต และวัฒนธรรมหรือธรรมเนียมปฏิบัติในการสั่งซื้อขององค์กร มีความสำคัญในระดับความสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.48 เท่ากัน และอิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของกิจการผู้ซื้อ มีความสำคัญในระดับความสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.43

ตารางที่ 4.54 แสดงค่าเฉลี่ยและการแปรผลในแต่ละระดับความสำคัญของปัจจัยเฉพาะบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จำแนกตามวิธีการซื้อสินค้า

ปัจจัยเฉพาะบุคคล	วิธีการซื้อสินค้า							
	ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรง		ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย		ทั้งซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย		รวม	
	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล	ค่าเฉลี่ย	แปรผล
ประสบการณ์ของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ	4.50	สำคัญมากที่สุด	3.97	สำคัญมาก	4.21	สำคัญมาก	4.08	สำคัญมาก
ระดับการศึกษาของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ	3.92	สำคัญมาก	3.34	สำคัญปานกลาง	3.43	สำคัญปานกลาง	3.38	สำคัญปานกลาง
อายุของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ	3.92	สำคัญมาก	3.13	สำคัญปานกลาง	3.20	สำคัญปานกลาง	3.15	สำคัญปานกลาง
เพศของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ	2.92	สำคัญปานกลาง	2.58	สำคัญปานกลาง	2.49	สำคัญน้อย	2.56	สำคัญปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.81	สำคัญมาก	3.26	สำคัญปานกลาง	3.33	สำคัญปานกลาง	3.29	สำคัญปานกลาง

จากตารางที่ 4.54 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในกลุ่มที่ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญปัจจัยเฉพาะบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญมากมีค่าเฉลี่ย 3.81 กลุ่มที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยเฉพาะบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลางมีค่าเฉลี่ย 3.26 กลุ่มที่ซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญปัจจัยเฉพาะบุคคลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มีความสำคัญโดยรวมในระดับสำคัญปานกลางมีค่าเฉลี่ย 3.33

กลุ่มที่ซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ประสบการณ์ของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับความสำคัญมากที่สุด มี

ค่าเฉลี่ย 4.50 และระดับการศึกษาของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ และอายุของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.92 เท่ากัน

กลุ่มที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย ให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ประสิทธิภาพของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.97 ระดับการศึกษาของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับความสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.34 และอายุของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.13

กลุ่มที่ซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย ให้ความสำคัญปัจจัยย่อย 3 อันดับแรก ได้แก่ ประสิทธิภาพของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับความสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 4.21 ระดับการศึกษาของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับความสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.43 และอายุของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.20

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University.

All rights reserved