

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาเรื่องปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทรายของโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จในเขตจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทรายของโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ ในเขตจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีการเก็บข้อมูลจากผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อของโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ ในเขตจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 26 ราย ผลการวิเคราะห์เสนอได้ดังนี้

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลทั่วไปของโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จที่ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 3 : ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทรายของโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จในเขตจังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 3.1 : ข้อมูลแสดงระดับความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทรายของโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จในเขตจังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 3.2 : ข้อมูลแสดงระดับความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทรายของโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จในเขตจังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 4 : ข้อมูลปัญหาและข้อเสนอแนะในด้านการจัดซื้อหินและทรายของโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละข้อมูลประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์	จำนวน (n = 26 ราย)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	22	84.6
หญิง	4	15.4
อายุ		
21 – 30 ปี	2	7.7
31 – 40 ปี	19	73.1
41 – 50 ปี	5	19.2
51 – 60 ปี	0	0.0
61 ปี ขึ้นไป	0	0.0
ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่าปริญญาตรี	10	38.5
ปริญญาตรี	16	61.5
ปริญญาโท	0	0.0
สูงกว่าปริญญาโท	0	0.0
ตำแหน่งหน้าที่		
กรรมการผู้จัดการหรือเจ้าของ	3	11.5
ผู้จัดการทั่วไป	6	23.1
ผู้จัดการหรือพนักงานฝ่ายจัดซื้อ	17	65.4
วิศวกร	0	0.0

จากตารางที่ 1 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 84.6 และเพศหญิง จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.4 ตามลำดับ ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 73.1 รองลงมา มีอายุระหว่าง 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 19.2 และอายุระหว่าง 21-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 7.7 ตามลำดับ ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 61.5 และระดับต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.5 ส่วนใหญ่ดำรงตำแหน่งผู้จัดการหรือพนักงานฝ่ายจัดซื้อ จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 65.4 รองลงมาคือ ตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 23.1 และ ตำแหน่งกรรมการผู้จัดการหรือเจ้าของจำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.5 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a stylized elephant facing left, with a decorative tusk and a crown-like ornament on its head. The elephant is surrounded by a circular border containing the text 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964'. There are also decorative floral motifs on either side of the elephant.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลทั่วไปของโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จที่ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละข้อมูลทั่วไปของ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จที่ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ	จำนวน (n = 26 ราย)	ร้อยละ
รูปแบบการจัดตั้งตามกฎหมายของกิจการ		
บริษัทจำกัด	24	92.3
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	2	7.7
ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล	0	0.0
ระยะเวลาการจัดตั้งของกิจการ		
ไม่เกิน 5 ปี	2	7.7
6 – 10 ปี	9	34.6
11 - 15 ปี	13	50.0
16 – 20 ปี	2	7.7
21 ปีขึ้นไป	0	0.0
ทุนจดทะเบียนปัจจุบัน		
ไม่เกิน 1,000,000 บาท	2	7.7
1,000,001 – 5,000,000 บาท	5	19.2
5,000,001 – 10,000,000 บาท	4	15.4
10,000,001 บาท ขึ้นไป	15	57.7
จำนวนพนักงาน		
ไม่เกิน 50 คน	11	42.3
51 – 100 คน	4	15.4
101 – 150 คน	4	15.4
151 คนขึ้นไป	7	26.9

ข้อมูลทั่วไปของโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ	จำนวน (n = 26 ราย)	ร้อยละ
ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อหินและทราย		
กรรมการผู้จัดการหรือเจ้าของ	10	38.5
ผู้จัดการทั่วไป	0	0.0
ผู้จัดการหรือพนักงานฝ่ายจัดซื้อ	16	61.5
วิศวกร	0	0.0
มูลค่าสินทรัพย์ถาวร(รวมที่ดิน)		
ไม่เกิน 1,000,000 บาท	1	3.8
1,000,001 – 5,000,000 บาท	4	15.4
5,000,001 – 10,000,000 บาท	21	80.8
10,000,001 บาทขึ้นไป	0	0.0
เงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ดำเนินการในระยะเวลา 1 ปีที่ผ่านมา		
ไม่เกิน 10,000,000 บาท	1	3.8
10,000,001 – 30,000,000 บาท	8	30.8
30,000,001 – 50,000,000 บาท	2	7.7
50,000,001 บาทขึ้นไป	15	57.7
กำไรสุทธิของกิจการในปีที่ผ่านมา		
ไม่เกิน 5,000,000 บาท	7	26.9
5,000,001 – 10,000,000 บาท	4	15.4
10,000,001 – 15,000,000 บาท	4	15.4
15,000,001 บาทขึ้นไป	11	42.3

ข้อมูลทั่วไปของโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ	จำนวน (n = 26 ราย)	ร้อยละ
ปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน (ลูกบาศก์เมตร (ม ³) โดยเฉลี่ย)		
ไม่เกิน 3,000 ม ³	9	34.6
3,001 – 4,000 ม ³	2	7.7
4,001 – 5,000 ม ³	5	19.2
5,001 ม ³ ขึ้นไป	10	38.5
ปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน (ลูกบาศก์เมตร (ม ³) โดยเฉลี่ย)		
ไม่เกิน 2,000 ม ³	6	23.1
2,001 – 3,000 ม ³	5	19.2
3,001 – 4,000 ม ³	3	11.5
4,001 ม ³ ขึ้นไป	12	46.2
ปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน (ลูกบาศก์เมตร (ม ³) โดยเฉลี่ย)		
ไม่เกิน 2,000 ม ³	6	23.1
2,001 – 3,000 ม ³	5	19.2
3,001 – 4,000 ม ³	4	15.4
4,001 ม ³ ขึ้นไป	11	42.3
โรงม่หินที่กิจการซื้อหิน		
โรงม่หิน เชียงใหม่ที่ดี ต.สบเตี๊ยะ อ.จอมทอง	4	15.4
โรงม่หิน เชียงใหม่คอนสตรัคชั่น ต.บ้านแปะ อ.จอมทอง	2	7.7
โรงม่หิน เขตศิลา ต.บ้านแปะ อ.จอมทอง	1	3.8
โรงม่หิน อัสวิน ต.บ้านแปะ อ.จอมทอง	2	7.7
โรงม่หิน ศิลาสามยอด อ.บ้านโฮ้ง จ.ลำพูน	15	57.7
โรงม่หิน หยุ่นศิลา อ.คอยสะเก็ด	2	7.7
อื่น ๆ	0	0.0

ข้อมูลทั่วไปของ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ	จำนวน (n = 26 ราย)	ร้อยละ
ทำทรายที่กิจการซื้อทราย		
ทำทรายพุลทวิ ต.สบเตี๊ยะ อ.จอมทอง	4	15.4
ทำทรายเชียงใหม่ที่ดี ต.สบเตี๊ยะ อ.จอมทอง	4	15.4
ทำทรายพิบูลย์ทราย ต.สบเตี๊ยะ อ.จอมทอง	5	19.2
ทำทรายพิบูลย์ทราย ต.ช่วงเป้า อ.จอมทอง	0	0.0
ทำทรายนานาทรายทอง ต.บ้านแปะ อ.จอมทอง	0	0.0
ทำทรายนบ้านตาลู๊ป อ.คอยเต่า	1	3.8
ทำทรายรชกร อ.บ้านโฮ้ง จ.ลำพูน	4	15.4
ทำทรายอื่น ๆ	8	30.8
ลักษณะการซื้อหินจากโรงงานของกิจการ		
โรงงานที่ผลิตหินขายหน้าโรงไม่หินเพียงอย่างเดียว ไม่มีการบริการจัดส่งหินให้กับ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ โดยตรง ต้องมีรถไปรับหินตัวเอง	5	19.2
โรงงานที่ผลิตหินขายหน้าโรงไม่หินและมีการบริการจัดส่งหินให้กับ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ โดยตรง	18	69.2
โรงงานที่ผลิตหินขายหน้าโรงไม่หินและมีการบริการจัดส่งหินให้กับ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ โดยผ่านตัวแทนจำหน่าย	3	11.5
ลักษณะการซื้อทรายจากโรงงานของกิจการ		
โรงงานที่ผลิตทรายขายหน้าทำทรายเพียงอย่างเดียว ไม่มีการบริการจัดส่งทรายให้กับ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ โดยตรง ต้องมีรถไปรับหินตัวเอง	6	23.1
โรงงานที่ผลิตทรายขายหน้าทำทรายและมีการบริการจัดส่งทรายให้กับ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ โดยตรง	17	65.4
โรงงานที่ผลิตทรายขายหน้าทำทรายและมีการบริการจัดส่งทรายให้กับ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ โดยผ่านตัวแทนจำหน่าย	3	11.5

จากตารางที่ 2 พบว่า โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จที่ออกแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรูปแบบการจัดตั้งตามกฎหมายของกิจการเป็นบริษัทจำกัด จำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 92.3 รองลงมาคือ ห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.7 ส่วนใหญ่มีระยะเวลาการจัดตั้งของกิจการ 11-15 ปี จำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมาคือ 6-10 ปี จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.6 ก่อตั้งมาเป็นระยะเวลา ไม่เกิน 5 ปี และ 16-20 ปี จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.7

โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนปัจจุบัน 10,000,001 บาทขึ้นไป จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.7 รองลงมาคือ 1,000,001 – 5,000,000 บาท จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.2 ทุนจดทะเบียน 5,000,001- 10,000,000 บาท จำนวน 4 ราย โดยคิดเป็นร้อยละ 15.4 และทุนจดทะเบียนไม่เกิน 1,000,000 บาท จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.7 มีจำนวนพนักงานในกิจการ จำนวนไม่เกิน 50 คนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 42.3 รองลงมาคือ จำนวน 151 คนขึ้นไป จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.9 จำนวนพนักงาน 51-100 คน และ 101-150 คน จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.4 ตามลำดับ ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อหินและทรายส่วนใหญ่ตำแหน่งผู้จัดการหรือพนักงานฝ่ายจัดซื้อ จำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 61.5 รองลงมาคือ ตำแหน่งกรรมการผู้จัดการหรือเจ้าของ จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.5

โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จมีมูลค่าสินทรัพย์ถาวร(รวมที่ดิน)ของกิจการส่วนใหญ่ จำนวน 5,000,001-10,000,000 บาท จำนวน 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 80.8 รองลงมาคือ จำนวน 1,000,001-5,000,000 บาท จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.4 และ ไม่เกิน 1,000,000 บาท จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.8 มีเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ดำเนินการในระยะเวลา 1 ปีที่ผ่านมาของกิจการส่วนใหญ่ จำนวน 50,000,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 57.7 รองลงมาคือ จำนวน 10,000,001-30,000,000 บาท จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.8 จำนวน 30,000,001-50,000,000 บาท จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.7 และ จำนวน ไม่เกิน 10,000,000 บาท จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.8 มีกำไรสุทธิของกิจการในปีที่ผ่านมา จำนวน 15,000,000 บาทขึ้นไปมากที่สุด จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.3 รองลงมาคือ จำนวน ไม่เกิน 5,000,000 บาท จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.9 จำนวน 5,000,001-10,000,000 บาท และ จำนวน 10,000,001-15,000,000 บาท จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.4 ตามลำดับ

โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จมีปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน (ลูกบาศก์เมตร (ม³) โดยเฉลี่ย)ของกิจการ จำนวน 5,001 ลูกบาศก์เมตร ขึ้นไปมากที่สุด จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.5 รองลงมาคือ จำนวน ไม่เกิน 3,000 ลูกบาศก์เมตร จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.6 จำนวน 4,001-5,000 ลูกบาศก์เมตร จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.2 และจำนวน 3,001-4,000 ลูกบาศก์เมตร จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.7 มีปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน

(ลูกบาศก์เมตร (ม³) โดยเฉลี่ย)ของกิจการจำนวน 4,001 ลูกบาศก์เมตร ขึ้นไปมากที่สุด จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 46.2 รองลงมาคือ จำนวนไม่เกิน 2,000 ลูกบาศก์เมตร จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.1 จำนวน 2,001-3,000 บาท จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.2 และจำนวน 3,001-4,000 บาท จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.5 มีปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน (ลูกบาศก์เมตร (ม³) โดยเฉลี่ย)ของกิจการจำนวน 4,001 ลูกบาศก์เมตรขึ้นไปมากที่สุดจำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.3 รองลงมาคือ จำนวน ไม่เกิน 2,000 ลูกบาศก์เมตร จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.1 จำนวน 2,001 – 3,000 ลูกบาศก์เมตร จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.2 และจำนวน 3,001 – 4,000 บาท จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.4 ตามลำดับ

โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จส่วนใหญ่ซื้อหินมาจากโรงโม่หิน ศิลาสามยอด อ.บ้านโฮ้ง จ.ลำพูน จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.7 รองลงมาคือ โรงโม่หิน เชียงใหม่ทีดี ต.สบเตี๊ยะ อ.จอมทอง จ.เชียงใหม่ จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.4 โรงโม่หิน เขตศิลา ต.บ้านแปะ อ.จอมทอง โรงโม่หิน เชียงใหม่คอนสตรัคชั่น ต.บ้านแปะ อ.จอมทอง โรงโม่หิน หุ่นศิลา อ.คอยสะเก็ด จำนวนโรงละ 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.7 และโรงโม่หิน อัครวิน ต.บ้านแปะ อ.จอมทอง จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.8 ส่วนใหญ่ซื้อทรายจากท่าทรายอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากแบบสอบถาม อาทิเช่น ท่าทรายชนะชัย อ.แม่แตง ท่าทรายศรีเพชร และท่าทรายตะวัน มากที่สุดจำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.8 รองลงมาคือ ท่าทรายพิบูลย์ทราย ต.สบเตี๊ยะ อ.จอมทอง จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.2 ท่าทรายพุลทวี และท่าทรายเชียงใหม่ทีดี ต.สบเตี๊ยะ อ.จอมทอง และท่าทรายชชากร อ.บ้านโฮ้ง จ.ลำพูน จำนวนท่าละ 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.4 และ ท่าทรายบ้านตาลกรู้อ.คอยเต่า จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.8 ของโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ลักษณะการซื้อหินจากโรงงานของกิจการส่วนใหญ่ซื้อจากโรงงานที่ผลิตหินขายหน้าโรงโม่หินและมีการบริการจัดส่งหินให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 69.2 รองลงมาคือ ซื้อจากโรงงานที่ผลิตหินขายหน้าโรงโม่หินเพียงอย่างเดียว ไม่มีการบริการจัดส่งหินให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง ต้องมีรถไปรับสินค้าเอง จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.2 และ โรงงานที่ผลิตหินขายหน้าโรงโม่หินและมีการบริการจัดส่งหินให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.5 ลักษณะการซื้อทรายส่วนใหญ่ของกิจการซื้อจากโรงงานที่ผลิตทรายขายหน้าท่าทรายและมีการบริการจัดส่งทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง จำนวน 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 65.4 รองลงมาคือ โรงงานที่ผลิตทรายขายหน้าท่าทรายเพียงอย่างเดียว ไม่มีการบริการจัดส่งทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง ต้องมีรถไปรับสินค้าเอง จำนวน 6 ราย คิดเป็น

ร้อยละ 23.1 และโรงงานที่ผลิตทรายขายหน้าท่าทรายและมีการบริการจัดส่งทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.5 ของโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทรายของโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จในเขตจังหวัดเชียงใหม่

ตารางที่ 3 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
ลักษณะของเนื้อหิน							
1. ขนาดคละ (Grading) : ควรมีหินขนาด 3/4" และ 3/8" รวมกันในสัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ยแล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแต่ละแห่ง	13 50.0	13 50.0	0 0	0 0	0 0	4.50	มากที่สุด
2. เนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอมเขียว ไม่ควรมีสีดำหรือสีแดงปะปน	6 23.1	15 57.7	2 7.7	3 11.5	0 0	3.92	มาก
3. ค่าโมดูลัสความละเอียด (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด	12 46.2	12 46.2	0 0	2 7.7	0 0	4.31	มากที่สุด
ลักษณะของเนื้อทราย							
4. ขนาดคละ (Grading) : ควรมีการกระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่างๆกันที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหดตัว และความคงทนของคอนกรีต	13 50.0	12 46.2	1 3.8	0 0	0 0	4.46	มากที่สุด
5. ปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่าตะแกรงเบอร์ 200 ในเนื้อทราย ต้องไม่เกินร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.)	17 65.4	8 30.8	0 0	1 3.8	0 0	4.58	มากที่สุด
6. สารอินทรีย์ที่เจือปนอยู่ในเนื้อทราย เมื่อนำตัวอย่างมาแช่ในสารละลายโซเดียมไฮดรอกไซด์เข้มข้น ร้อยละ 3 โดยน้ำหนักแล้ว นำมาเทียบสีกับสารละลายมาตรฐาน ต้องไม่เกินค่าที่กำหนดไว้	11 42.3	11 42.3	1 3.8	0 0	3 11.5	4.04	มาก
7. ค่าโมดูลัสความละเอียด (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด	8 30.8	15 57.7	3 11.5	0 0	0 0	4.19	มาก
8. หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้ว	15	11	0	0	0	4.58	มากที่สุด

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
ต้องทำให้คอนกรีตนั้นมีความสามารถที่ได้ง่าย แข็งแรงทนทาน	57.7	42.3	0	0	0		
9. หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้ว ต้องไม่ทำปฏิกิริยาเคมีกับปูนซีเมนต์หรือกับ สิ่งแวดล้อมภายนอก	13 50.0	13 50.0	0 0	0 0	0 0	4.50	มากที่สุด
10. เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและทรายมีความ ทันสมัย	11 42.3	10 38.5	2 7.7	3 11.5	0 0	4.12	มาก
11. สถานที่ตั้งโรงโม่หินและทำทรายไม่ทำลาย สิ่งแวดล้อม และเครื่องจักร ไม่ส่งเสียงดังรบกวน คนภายในชุมชน	10 38.5	8 30.8	3 11.5	4 15.4	1 3.8	3.85	มาก
12. มีการรับประกันคุณภาพสินค้า	16 61.5	10 38.5	0 0	0 0	0 0	4.62	มากที่สุด
13. ชื่อเสียงของโรงโม่หินและทำทรายเป็นที่ ยอมรับ	8 30.8	11 42.3	7 26.9	0 0	0 0	4.04	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม						4.28	มากที่สุด

ค่าเฉลี่ย : 4.20-5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40-4.19 เท่ากับมาก 2.60-3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80-2.59 เท่ากับน้อย 1.00-1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 3 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทรายเฉลี่ย โดยรวมความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดในเรื่อง การรับประกันคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.62) ปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่าตะแกรงเบอร์ 200 ในเนื้อทรายต้องไม่เกิน ร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ อุตสาหกรรม (มอก.) (ค่าเฉลี่ย 4.58) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องทำให้คอนกรีตนั้นมีความสามารถที่ได้ง่าย แข็งแรงทนทาน (ค่าเฉลี่ย 4.58) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องไม่ทำปฏิกิริยาเคมีกับปูนซีเมนต์หรือกับสิ่งแวดล้อมภายนอก (ค่าเฉลี่ย 4.50) ขนาดคละของเนื้อหิน (Grading) : ควรมีหินขนาด 3/4" และ 3/8" รวมกันในสัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ยแล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแต่ละแห่ง (ค่าเฉลี่ย 4.50) ขนาดคละของเนื้อทราย (Grading) : ควรมีการกระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่างๆ กันที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหดตัว และความคงทนของคอนกรีต (ค่าเฉลี่ย 4.46) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อหิน (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.31) ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากในเรื่อง ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อทราย (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.19) เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและทรายมีความทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.12) สารอินทรีย์ที่เจือปนอยู่ใน

เมื่อทราบ เมื่อนำตัวอย่างมาเช้ในสารละลายโซเดียมไฮดรอกไซด์เข้มข้น ร้อยละ 3 โดยน้ำหนักแล้ว นำมาเทียบสีกับสารละลายมาตรฐาน ต้องไม่เกินค่าที่กำหนดไว้ (ค่าเฉลี่ย 4.04) ชื่อเสียงของโรงโม่หินและท่าทรายเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.04) เนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอมเขียว ไม่ควรมีสีดำหรือ สีแดงปะปน (ค่าเฉลี่ย 3.92) สถานที่ตั้งโรงโม่หินและท่าทรายไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และเครื่องจักรไม่ส่งเสียงดังรบกวนคนภายในชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.85)

ตารางที่ 4 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
1. ราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและท่าทรายอื่น	12 46.2	13 50.0	1 3.8	0 0	0 0	4.42	มากที่สุด
2. ระยะเวลาการชำระสินนานกว่าเมื่อเทียบโรงโม่หินและท่าทรายอื่น	5 19.2	14 53.8	4 15.4	3 11.5	0 0	3.81	มาก
3. วงเงินเครดิตสูง	6 23.1	13 50.0	4 15.4	3 11.5	0 0	3.85	มาก
4. มีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด	3 11.5	9 34.6	10 38.5	1 3.8	3 11.5	3.31	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม						3.85	มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 4 พบว่า ปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทรายเฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 และในรายละเอียดของปัจจัยย่อยด้านราคาแต่ละปัจจัยมีค่าเฉลี่ยในระดับความสำคัญมากเช่นกัน (ค่าเฉลี่ย 3.40 – 4.19) ยกเว้นในเรื่องราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับ โรงโม่หินและท่าทรายอื่นที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.42) และการมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด (ค่าเฉลี่ย 3.31) ให้ความสำคัญระดับปานกลาง ทั้งนี้ปัจจัยย่อยด้านราคาของผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญระดับมากที่สุดคือการให้วงเงินเครดิตสูง (ค่าเฉลี่ย 3.85) ระยะเวลาการชำระสินนานกว่าเมื่อเทียบโรงโม่หินและท่าทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.81)

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามราคาหิน/ลูกบาศก์เมตร (ม³) ที่กิจการเคยซื้อในปีที่ผ่านมา

ราคาหิน/ลูกบาศก์เมตร (ม ³) ที่กิจการเคยซื้อในปีที่ผ่านมา	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 300 บาท / ลูกบาศก์เมตร (ม ³)	18	69.2
301 - 310 บาท / ลูกบาศก์เมตร (ม ³)	6	23.1
311 - 320 บาท / ลูกบาศก์เมตร (ม ³)	2	7.7
321 บาท / ลูกบาศก์เมตร (ม ³) ขึ้นไป	0	0.0
รวม	26	100.0

จากตารางที่ 5 ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เคยซื้อ ราคาหิน/ลูกบาศก์เมตร (ม³) ในปีที่ผ่านมา ราคาไม่เกิน 300 บาท / ลูกบาศก์เมตร (ม³) จำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 69.2 รองลงมาคือ 301 - 310 บาท / ลูกบาศก์เมตร (ม³) จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.1 และราคา 311 - 320 บาท / ลูกบาศก์เมตร (ม³) จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.7

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามราคาทราย/ลูกบาศก์เมตร (ม³) ที่กิจการเคยซื้อในปีที่ผ่านมา

ราคาทราย/ลูกบาศก์เมตร (ม ³) ที่กิจการเคยซื้อในปีที่ผ่านมา	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 160 บาท / ลูกบาศก์เมตร (ม ³)	8	30.8
161 - 170 บาท / ลูกบาศก์เมตร (ม ³)	5	19.2
171 - 180 บาท / ลูกบาศก์เมตร (ม ³)	4	15.4
181 บาท / ลูกบาศก์เมตร (ม ³) ขึ้นไป	9	34.6
รวม	26	100.0

จากตารางที่ 6 ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเคยซื้อราคาทราย/ลูกบาศก์เมตร (ม³) ในปีที่ผ่านมา ราคา 181 บาท / ลูกบาศก์เมตร (ม³) ขึ้นไปมากที่สุด จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.6 รองลงมาคือราคาไม่เกิน 160 บาท / ลูกบาศก์เมตร (ม³) จำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.8 ราคา 161 - 170 บาท / ลูกบาศก์เมตร (ม³) จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.2 และราคา 171 - 180 บาท / ลูกบาศก์เมตร (ม³) จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.4

ตารางที่ 7 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านการจัด
 จำนวนที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
1. ระยะทางจากโรงโม่หินและท่าทรายอยู่ใกล้ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ	4 15.4	11 42.3	9 34.6	2 7.7	0 0	3.65	มาก
2. มีการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง	9 34.6	12 46.2	3 11.5	2 7.7	0 0	4.00	มาก
3. มีการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทน จำหน่าย	0 0	1 3.8	13 50.0	5 19.2	1 3.8	2.31	น้อย
4. วิธีการขนส่งหินและทรายให้กับ โรงงานผลิต คอนกรีตผสมเสร็จ โดยยานพาหนะที่สะดวกและ ทันสมัย	7 26.9	6 23.1	13 50.0	0 0	0 0	3.77	มาก
5. มีการจัดส่งหินและทรายได้รวดเร็วและตรงเวลา	8 30.8	16 61.5	0 0	2 7.7	0 0	4.15	มาก
6. สามารถติดต่อพนักงานขายได้หลังเวลาทำงาน	1	13	8	0	4	3.27	ปานกลาง
	3.8	50.0	30.8	0	15.4		
7. สามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง	1	8	10	5	2	3.04	ปานกลาง
	3.8	30.8	38.5	19.2	7.7		
ค่าเฉลี่ยรวม						3.46	มาก

ค่าเฉลี่ย: 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 7 พบว่า ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย
 เฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.46 และในรายละเอียดของปัจจัย
 ย่อยด้านการจัดจำหน่ายแต่ละปัจจัยมีค่าเฉลี่ยในระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.40–4.19) ยกเว้น
 ในเรื่องการสามารถติดต่อพนักงานขายได้หลังเวลาทำงาน และสามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้
 ตลอด 24 ชั่วโมง ที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.27 และ 3.04 ตามลำดับ) และมีการ
 บริการจัดส่งหินและทรายให้กับ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย
 2.31) ที่มีผลอยู่ในระดับน้อย ทั้งนี้ปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้
 ความสำคัญมากที่สุด คือ การจัดส่งหินและทรายได้รวดเร็วและตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 4.15) รองลงมาคือ การ
 บริการจัดส่งหินและทรายให้กับ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ โดยตรง (ค่าเฉลี่ย 4.00) วิธีการ
 ขนส่งหินและทรายให้กับ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ โดยยานพาหนะที่สะดวกและทันสมัย

(ค่าเฉลี่ย 3.77) และระยะทางจากโรงโม่หินและท่าทรายอยู่ใกล้โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 3.65)

ตารางที่ 8 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
1. การโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการก่อสร้าง สมุดรายนามโทรศัพท์ เป็นต้น	3 11.5	7 26.9	13 50.0	1 3.8	2 7.7	3.31	ปานกลาง
2. การส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัล ชิงโชค เป็นต้น	3 11.5	6 23.1	14 53.8	1 3.8	2 7.7	3.27	ปานกลาง
3. การขายโดยใช้พนักงานขาย ไปพบที่โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ	8 30.8	8 30.8	8 30.8	2 7.7	0 0	3.85	มาก
4. การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อทราบความเคลื่อนไหวของโรงโม่หินและท่าทราย การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น	3 11.5	8 30.8	10 38.5	5 19.2	0 0	3.35	ปานกลาง
5. มีการจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโรงโม่หินและท่าทราย	0 0	2 7.7	9 34.6	11 42.3	4 15.4	2.35	น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม						3.23	ปานกลาง

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 8 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทรายเฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.23 และในรายละเอียดของปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดแต่ละปัจจัยมีค่าเฉลี่ยในระดับความสำคัญปานกลางเช่นกัน (ค่าเฉลี่ย 2.60–3.39) ยกเว้นในเรื่องการจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโรงโม่หินและท่าทรายที่มีความสำคัญในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 2.35) และการขายโดยใช้พนักงานขาย ไปพบที่โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 3.85) ที่มีความสำคัญในระดับมาก ทั้งนี้ปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับปานกลางคือ การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อทราบความเคลื่อนไหวของโรงโม่หินและท่าทราย การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย

3.35) การโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการก่อสร้าง สมุดรายนามโทรศัพท์ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.31) และการส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัน ชิงโชค เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.27)

ตารางที่ 9 แสดงค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทรายของโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จในเขตจังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ระดับความสำคัญ	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	4.28	มากที่สุด
ปัจจัยด้านราคา	3.85	มาก
ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	3.46	มาก
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	3.23	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.71	มาก

ค่าเฉลี่ย: 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 9 พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทรายเฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.71 และในรายละเอียดของปัจจัยย่อยแต่ละปัจจัย ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.28) ส่วนปัจจัยด้านราคา และปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ยในระดับความสำคัญมาก (ค่าเฉลี่ย 3.46-3.85) และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.23)

ตารางที่ 10 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้าน
สิ่งแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
1. ปริมาณการผลิตในแต่ละเดือนมีผลต่อระดับความ ต้องการซื้อหินและทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมี ปริมาณการผลิตน้อยกว่าในช่วงฤดูร้อนและฤดูหนาว	6 23.1	9 34.6	9 34.6	2 7.7	0 0	3.73	มาก
2. ภาวะเศรษฐกิจและปริมาณการลงทุน โครงการ ก่อสร้างในเขตจังหวัดเชียงใหม่และใกล้เคียง	5 19.2	18 69.2	3 11.5	0 0	0 0	4.08	มาก
3. อัตราดอกเบี้ย	3 11.5	12 46.2	9 34.6	2 7.7	0 0	3.62	มาก
4. การนำเทคโนโลยีการผลิตเข้ามาช่วยในการ ตัดสินใจเลือกซื้อหินและทราย	2 7.7	7 26.9	17 65.4	0 0	0 0	3.42	มาก
5. ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง	17 65.4	6 23.1	3 11.5	0 0	0 0	4.52	มากที่สุด
ค่าเฉลี่ยรวม						3.87	มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 10 พบว่า ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและ
ทรายเฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 และในรายละเอียดของ
ปัจจัยย่อยด้านสิ่งแวดล้อมแต่ละปัจจัยมีค่าเฉลี่ยในระดับความสำคัญมากเช่นกัน (ค่าเฉลี่ย 3.40–
4.19) ยกเว้นในเรื่องราคาน้ำมันเชื้อเพลิงที่มีความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.52) ทั้งนี้
ปัจจัยย่อยด้านสิ่งแวดล้อมที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมากคือ ภาวะเศรษฐกิจและปริมาณ
การลงทุน โครงการก่อสร้างในเขตจังหวัดเชียงใหม่และใกล้เคียง (ค่าเฉลี่ย 4.08) ปริมาณการผลิต
ในแต่ละเดือนมีผลต่อระดับความต้องการซื้อหินและทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณการผลิต
น้อยกว่าในช่วงฤดูร้อนและฤดูหนาว(ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.73) อัตราดอกเบี้ย (ค่าเฉลี่ย 3.62) และ
การนำเทคโนโลยีการผลิตเข้ามาช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.42)

ตารางที่ 11 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยภายในองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย

ปัจจัยภายในองค์กร	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
1. ภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของ โรงไม่หินและทำทราย	6 23.1	14 53.8	6 23.1	0 0	0 0	4.00	มาก
2. ระบบการบริหารงานภายในโรงไม่หินและทำทรายที่ดี	6 23.1	14 53.8	6 23.1	0 0	0 0	4.00	มาก
3. มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน	6 23.1	14 53.8	6 23.1	0 0	0 0	4.00	มาก
4. มีความรับผิดชอบต่อสังคมและมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน	6 23.1	13 50.0	7 26.9	0 0	0 0	3.96	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม						3.99	มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20-5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40-4.19 เท่ากับมาก 2.60-3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80-2.59 เท่ากับน้อย 1.00-1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 11 พบว่า ปัจจัยด้านปัจจัยภายในองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย เฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.99 และในรายละเอียดของปัจจัยย่อยด้านปัจจัยภายในองค์กรแต่ละปัจจัยมีค่าเฉลี่ยในระดับความสำคัญมากเช่นกัน (ค่าเฉลี่ย 3.40-4.19) ทั้งนี้ปัจจัยย่อยด้านปัจจัยภายในองค์กรที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมากคือ ภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของโรงไม่หินและทำทราย ระบบการบริหารงานภายในโรงไม่หินและทำทรายที่ดี การมีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.00) และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.96)

ตารางที่ 12 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย

ปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
1. ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย	11 42.3	9 34.6	4 15.4	2 7.7	0 0	4.12	มาก
2. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานขาย	11 42.3	6 23.1	9 34.6	0 0	0 0	4.08	มาก
3. ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย	11 42.3	9 34.6	6 23.1	0 0	0 0	4.19	มาก
4. บุคลิกและอัธยาศัยของพนักงานขาย	8 34.8	10 38.5	8 30.8	0 0	0 0	4.00	มาก
5. ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย	8 34.6	12 46.2	5 19.2	0 0	0 0	4.15	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม						4.11	มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 12 พบว่า ปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทรายเฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 และในรายละเอียดของปัจจัยย่อยด้านปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคลแต่ละปัจจัยมีค่าเฉลี่ยในระดับความสำคัญมากเช่นกัน (ค่าเฉลี่ย 3.40–4.19) ทั้งนี้ปัจจัยย่อยด้านปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคลที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมากที่สุดคือ ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.19) ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.15) ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.12) ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.08) และบุคลิกและอัธยาศัยของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.00)

All rights reserved

ตารางที่ 13 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กร

กระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กร	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
1. เน้นการจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคานั้นๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้	16 61.5	6 23.1	2 7.7	1 3.8	1 3.8	4.35	มากที่สุด
2. พยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับโรงโม่หินและทำทรายโดยตรง เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ	12 46.2	14 53.8	0 0	0 0	0 0	4.46	มากที่สุด
3. เน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจากโรงโม่หินและทำทรายจนถึงการจัดส่งถึงโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่าเป็นอย่างไร	0 0	14 53.8	12 46.2	0 0	0 0	3.54	มาก
4. มีการประชุมเพื่อรับรู้ปัญหา ก่อนการจัดซื้อหินและทราย	4 15.4	17 65.4	5 19.2	0 0	0 0	3.96	มาก
5. มีการประชุมหารือกันเกี่ยวกับการกำหนดรายละเอียดความต้องการหินและทราย	2 7.7	15 57.7	9 34.6	0 0	0 0	3.73	มาก
6. มีการกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน	10 38.5	12 46.2	4 15.4	0 0	0 0	4.23	มากที่สุด
7. พิจารณาโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะกับบุคลากรแล้วนำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ	12 26.2	7 26.9	7 26.9	0 0	0 0	4.19	มาก
8. ให้โอกาส โรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่าย ที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการเสนอราคาขออย่างเป็นทางการ	3 11.5	17 65.4	6 23.1	0 0	0 0	3.88	มาก
9. มีการจัดอันดับโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่งได้แก่ ราคา ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของสินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ	1 3.8	21 80.8	3 11.5	1 3.8	0 0	3.85	มาก
10. มีการกำหนดคุณสมบัติของหินและทรายในการสั่งซื้อแต่ละครั้งเช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้าและการรับประกันสินค้า	8 30.8	15 57.7	3 11.5	0 0	0 0	4.19	มาก
11. มีการตรวจสอบคุณสมบัติและการปฏิบัติงานของโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ได้รับคัดเลือกก่อนการสั่งซื้อทุกครั้ง	11 42.3	9 34.6	6 34.6	0 0	0 0	4.19	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม						4.05	มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20-5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40-4.19 เท่ากับมาก 2.60-3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80-2.59 เท่ากับน้อย 1.00-1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 13 พบว่า กระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์การเฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.05 และในรายละเอียดของกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์การแต่ละกระบวนการมีค่าเฉลี่ยในระดับความสำคัญมากเช่นกัน (ค่าเฉลี่ย 3.40–4.19) ยกเว้นในเรื่องการพยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับโรงโม่หินและท่าทรายโดยตรงเพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ เน้นการจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคาดังนั้นๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้ และมีการกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน ที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.46 4.35 และ 4.23 ตามลำดับ) ทั้งนี้กระบวนการที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมากคือ การพิจารณาโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะกับบุคลากรแล้วนำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ มีการกำหนดคุณสมบัติของหินและทรายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้า และการรับประกันสินค้า มีการตรวจสอบคุณสมบัติและการปฏิบัติงานของโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ได้รับการคัดเลือกก่อนการสั่งซื้อทุกครั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.19) รองลงมาคือ มีการประชุมเพื่อรับรู้ปัญหาก่อนการจัดซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.96) การให้โอกาสโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการเสนอการขายอย่างเป็นทางการ (ค่าเฉลี่ย 3.88) มีการจัดอันดับ โรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่งได้แก่ ราคา ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของสินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ (ค่าเฉลี่ย 3.85) และเน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจากโรงโม่หินและท่าทรายจนถึงการจัดส่งถึง โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่าเป็นอย่างไร(ค่าเฉลี่ย 3.54)

ตารางที่ 14 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย
จำแนกตามปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จ (ม ³)				รวม ค่าเฉลี่ย แปลผล
	ไม่เกิน 3,000	3,001 – 4,000	4,001 – 5,000	5,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
ลักษณะของเนื้อหิน					
1. ขนาดคละ (Grading) : ควรมีหิน ขนาด 3/4" และ 3/8" รวมกันใน สัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ย แล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแต่ละ แห่ง	4.00 มาก	4.50 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.70 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด
2. เนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอม เขียว ไม่ควรมีสีดำหรือสีแดงปะปน	4.00 มาก	4.50 มากที่สุด	4.60 มากที่สุด	3.40 มาก	3.92 มาก
3. ค่าโมดูลัสความละเอียด (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่ บริษัทกำหนด	3.67 มาก	4.50 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	4.31 มากที่สุด
ลักษณะของเนื้อทราย					
4. ขนาดคละ (Grading) : ควรมีการ กระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่างๆกัน ที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหด ตัว และความคงทนของคอนกรีต	4.00 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.70 มากที่สุด	4.40 มากที่สุด
5. ปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่า ตะแกรงเบอร์ 200 ในเนื้อทรายต้องไม่ เกิน ร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ อุตสาหกรรม (มอก.)	4.44 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.70 มากที่สุด	4.58 มากที่สุด
6. สารอินทรีย์ที่เจือปนอยู่ในเนื้อทราย เมื่อนำตัวอย่างมาแช่ในสารละลาย โซเดียมไฮดรอกไซด์เข้มข้น ร้อยละ 3 โดยน้ำหนักแล้วนำมาเทียบสีกับ สารละลายมาตรฐาน ต้อง ไม่เกินค่าที่ กำหนดไว้	3.33 ปานกลาง	3.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.40 มากที่สุด	4.04 มาก
7. ค่าโมดูลัสความละเอียด (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่ บริษัทกำหนด	4.00 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	4.19 มาก

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จ (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 3,000	3,001 – 4,000	4,001 – 5,000	5,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
8. หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องทำให้คอนกรีตนั้นมีความสามารถเทได้ง่าย แข็งแรงทนทาน	4.67 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.30 มากที่สุด	4.58 มากที่สุด
9. หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องไม่ทำปฏิกิริยาเคมีกับปูนซีเมนต์หรือกับสิ่งแวดล้อมภายนอก	4.44 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.30 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด
10. เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและทรายมีความทันสมัย	4.11 มาก	5.00 มากที่สุด	4.60 มากที่สุด	3.70 มาก	3.85 มาก
11. สถานที่ตั้งโรงโม่หินและท่าทรายไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และเครื่องจักรไม่ส่งเสียงดังรบกวนคนภายในชุมชน	3.67 มาก	3.50 มาก	4.60 มากที่สุด	3.70 มาก	3.85 มากที่สุด
12. มีการรับประกันคุณภาพสินค้า	4.56 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.60 มากที่สุด	4.60 มากที่สุด	4.60 มากที่สุด
13. ชื่อเสียงของโรงโม่หินและท่าทรายเป็นที่ยอมรับ	4.33 มาก	5.00 มาก	4.20 มากที่สุด	3.50 มาก	4.04 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.09 มาก	4.27 มากที่สุด	4.20 มากที่สุด	3.50 มาก	4.04 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 14 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.04 และในปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า

กลุ่มที่มียอดขายไม่เกิน 3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมาก ยกเว้นปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่าตะแกรงเบอร์ 200 ในเนื้อทรายต้องไม่เกิน ร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ อุตสาหกรรม (มอก.) (ค่าเฉลี่ย 4.44) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องทำให้คอนกรีตนั้นมีความสามารถเทได้ง่าย แข็งแรงทนทาน (ค่าเฉลี่ย 4.67) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องไม่ทำปฏิกิริยาเคมีกับปูนซีเมนต์หรือกับสิ่งแวดล้อมภายนอก (ค่าเฉลี่ย 4.44) มีการรับประกันคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.56) และชื่อเสียงของโรงโม่หินและท่าทรายเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.33) ซึ่งมีระดับความสำคัญ

มากที่สุด ส่วน สารอินทรีย์ที่เจือปนอยู่ในเนื้อทราย เมื่อนำตัวอย่างมาแช่ในสารละลายโซเดียมไฮดรอกไซด์เข้มข้น ร้อยละ 3 โดยน้ำหนักแล้วนำมาเทียบสีกับสารละลายมาตรฐาน ต้องไม่เกินค่าที่กำหนดไว้ (ค่าเฉลี่ย 3.33) มีระดับความสำคัญระดับปานกลาง ทั้งนี้ ปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมากคือ เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและทรายมีความทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.11) ขนาดคละของเนื้อหิน(Grading) : ควรมีหินขนาด 3/4" และ 3/8" รวมกันในสัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ยแล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแต่ละแห่ง (ค่าเฉลี่ย 4.00) เนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอมเขียว ไม่ควรมีสีดำหรือสีแดงปะปน (ค่าเฉลี่ย 4.00) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อหิน (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 3.67) ขนาดคละของเนื้อทราย (Grading) : ควรมีการกระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่างๆกันที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหดตัว และความคงทนของคอนกรีต (ค่าเฉลี่ย 4.00) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อทราย (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.00) เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและทรายมีความทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.11) และสถานที่ตั้ง โรงโม่หินและท่าทรายไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และเครื่องจักรไม่ส่งเสียงดังรบกวนคนภายในชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.67)

กลุ่มที่มียอดขายตั้งแต่ 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.27) อันได้แก่ เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและทรายมีความทันสมัย มีการรับประกันคุณภาพสินค้า ชื่อเสียงของโรงโม่หินและท่าทรายเป็นที่ยอมรับ ทั้งนี้ยังมีปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญระดับมากที่สุด คือ ขนาดคละของเนื้อหิน (Grading) : ควรมีหินขนาด 3/4" และ 3/8" รวมกันในสัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ยแล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแต่ละแห่ง (ค่าเฉลี่ย 4.50) เนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอมเขียว ไม่ควรมีสีดำหรือสีแดงปะปน (ค่าเฉลี่ย 4.50) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อหิน(Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.50) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องทำให้คอนกรีตนั้นมีความสามารถเทได้ง่าย แข็งแรงทนทาน (ค่าเฉลี่ย 4.50) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องไม่ทำปฏิกิริยาเคมีกับปูนซีเมนต์หรือกับสิ่งแวดล้อมภายนอก (ค่าเฉลี่ย 4.50) ปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่าตะแกรงเบอร์ 200 ในเนื้อทรายต้องไม่เกิน ร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ อุตสาหกรรม (มอก.) (ค่าเฉลี่ย 4.44)

ส่วนปัจจัยผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับ ขนาดคละของเนื้อทราย (Grading) : ควรมีการกระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่างๆกันที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหดตัว และความคงทนของคอนกรีต (ค่าเฉลี่ย 4.00) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อทราย (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.00) และ สถานที่ตั้ง โรงโม่หินและท่าทรายไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม

และเครื่องจักร ไม่ส่งเสียงดังรบกวนคนภายในชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.50) เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมาก

กลุ่มที่มียอดขายตั้งแต่ 4,001 – 5,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมากที่สุด คือ ขนาดคละของเนื้อหิน (Grading) : ควรมีหินขนาด 3/4" และ 3/8" รวมกันในสัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ยแล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแต่ละแห่ง (ค่าเฉลี่ย 5.00) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อหิน (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 5.00) ขนาดคละของเนื้อทราย (Grading) : ควรมีการกระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่างๆกันที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหดตัว และความคงทนของคอนกรีต (ค่าเฉลี่ย 5.00) ปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่าตะแกรงเบอร์ 200 ในเนื้อทรายต้องไม่เกิน ร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ อุตสาหกรรม (มอก.) (ค่าเฉลี่ย 5.00) สารอินทรีย์ที่เจือปนอยู่ในเนื้อทราย เมื่อนำตัวอย่างมาแช่ในสารละลายโซเดียมไฮดรอกไซด์เข้มข้น ร้อยละ 3 โดยน้ำหนักแล้วนำมาเทียบสีกับสารละลายมาตรฐาน ต้องไม่เกินค่าที่กำหนดไว้ (ค่าเฉลี่ย 5.00) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อทราย (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 5.00) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องทำให้คอนกรีตนั้นมีความสามารถเทได้ง่าย แข็งแรงทนทาน (ค่าเฉลี่ย 5.00) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องไม่ทำปฏิกิริยาเคมีกับปูนซีเมนต์หรือกับสิ่งแวดล้อมภายนอก (ค่าเฉลี่ย 5.00) เนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอมเขียว ไม่ควรมีสีดำหรือสีแดงปะปน (ค่าเฉลี่ย 4.60) เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและทรายมีความทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.60) สถานที่ตั้งโรงโม่หินและท่าทรายไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และเครื่องจักร ไม่ส่งเสียงดังรบกวนคนภายในชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.60) มีการรับประกันคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.60) มีการรับประกันคุณภาพสินค้า และชื่อเสียงของโรงโม่หินและท่าทรายเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.20)

กลุ่มที่มียอดขายตั้งแต่ 5,001 ม³ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมาก ยกเว้น ขนาดคละของเนื้อหิน (Grading) : ควรมีหินขนาด 3/4" และ 3/8" รวมกันในสัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ยแล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแต่ละแห่ง (ค่าเฉลี่ย 4.70) ขนาดคละของเนื้อทราย (Grading) : ควรมีการกระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่างๆกันที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหดตัว และความคงทนของคอนกรีต (ค่าเฉลี่ย 4.70) ปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่าตะแกรงเบอร์ 200 ในเนื้อทรายต้องไม่เกิน ร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ อุตสาหกรรม (มอก.) (ค่าเฉลี่ย 4.70) มีการรับประกันคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.60) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อหิน (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.50) สารอินทรีย์ที่เจือปนอยู่ในเนื้อทราย เมื่อนำตัวอย่างมาแช่ในสารละลายโซเดียมไฮดรอกไซด์เข้มข้น ร้อยละ 3 โดยน้ำหนักแล้วนำมาเทียบสีกับสารละลายมาตรฐาน ต้องไม่เกินค่าที่

กำหนดไว้ (ค่าเฉลี่ย 4.40) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องทำให้คอนกรีตนั้นมีความสามารถเทได้ง่าย แข็งแรงทนทาน (ค่าเฉลี่ย 4.30) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องไม่ทำปฏิกิริยาเคมีกับปูนซีเมนต์หรือกับสิ่งแวดล้อมภายนอก (ค่าเฉลี่ย 4.30) เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมากที่สุด

ทั้งนี้ ปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมากคือ ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อทราย (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.00) เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและทรายมีความทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 3.70) สถานที่ตั้งโรงโม่หินและท่าทรายไม่ทำลายสิ่งแวดล้อมและเครื่องจักรไม่ส่งเสียงดังรบกวนคนภายในชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.70) ชื่อเสียงของโรงโม่หินและท่าทรายเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.50) เนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอมเขียว ไม่ควรมีสีดำหรือสีแดงปะปน (ค่าเฉลี่ย 3.40)

ตารางที่ 15 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย จำแนกตามปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ปริมาณการใช้หิน (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
ลักษณะของเนื้อหิน					
1. ขนาดกะ (Grading) : ควรมีหินขนาด 3/4" และ 3/8" รวมกันในสัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ยแล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแต่ละแห่ง	4.00 มาก	4.20 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.75 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด
2. เนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอมเขียว ไม่ควรมีสีดำหรือสีแดงปะปน	4.00 มาก	4.20 มากที่สุด	4.33 มากที่สุด	3.67 มาก	3.92 มาก
3. ค่าโมดูลัสความละเอียด (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด	3.50 มาก	4.20 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.58 มากที่สุด	4.31 มากที่สุด
ลักษณะของเนื้อทราย					
4. ขนาดกะ (Grading) : ควรมีการกระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่างๆกันที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหดตัว และความคงทนของคอนกรีต	4.00 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.75 มากที่สุด	4.46 มากที่สุด

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ปริมาณการใช้หิน (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
5. ปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่า ตะแกรงเบอร์ 200 ในเนื้อทรายต้องไม่ เกิน ร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ อุตสาหกรรม (มอก.)	4.67 มากที่สุด	3.80 มาก	5.00 มากที่สุด	4.75 มากที่สุด	4.58 มากที่สุด
6. สารอินทรีย์ที่เจือปนอยู่ในเนื้อทราย เมื่อนำตัวอย่างมาแช่ในสารละลาย โซเดียมไฮดรอกไซด์เข้มข้น ร้อยละ 3 โดยน้ำหนักแล้วนำมาเทียบสีกับ สารละลายมาตรฐาน ต้องไม่เกินค่าที่ กำหนดไว้	3.00 ปานกลาง	3.60 มาก	5.00 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	4.04 มาก
7. ค่าโมดูลัสความละเอียด (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่ บริษัทกำหนด	4.00 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.17 มาก	4.19 มาก
8. หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็น คอนกรีตแล้วต้องทำให้คอนกรีตนั้นมี ความสามารถได้ง่าย แข็งแรง ทนทาน	4.50 มากที่สุด	4.80 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.42 มากที่สุด	4.58 มากที่สุด
9. หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอก กริตแล้วต้องไม่ทำปฏิกิริยาเคมีกับ ปูนซีเมนต์หรือกับสิ่งแวดล้อม ภายนอก	4.17 มาก	4.80 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.42 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด
10. เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและ ทรายมีความทันสมัย	3.47 มาก	5.00 มากที่สุด	4.33 มากที่สุด	3.92 มาก	4.12 มาก
11. สถานที่ตั้งโรงโม่หินและท่าทราย ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และเครื่องจักร ไม่ส่งเสียงดังรบกวนคนภายในชุมชน	3.00 ปานกลาง	4.40 มากที่สุด	4.33 มากที่สุด	3.92 มาก	3.85 มาก
12. มีการรับประกันคุณภาพสินค้า	4.33 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.33 มากที่สุด	4.67 มากที่สุด	4.62 มากที่สุด
13. ชื่อเสียงของโรงโม่หินและท่า ทรายเป็นที่ยอมรับ	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	3.33 ปานกลาง	3.83 มาก	4.04 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.89 มาก	4.07 มาก	4.66 มากที่สุด	4.33 มากที่สุด	4.27 มากที่สุด

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 15 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย 4.27 และในปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า

กลุ่มที่มีการใช้หินปริมาณไม่เกิน 2,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมาก อันได้แก่ หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องไม่ทำปฏิกิริยาเคมีกับปูนซีเมนต์หรือกับสิ่งแวดล้อมภายนอก (ค่าเฉลี่ย 4.17) เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและทรายมีความทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 3.47) ขนาดคละของเนื้อหิน(Grading) : ควรมีหินขนาด 3/4" และ 3/8" รวมกันในสัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ยแล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแต่ละแห่ง (ค่าเฉลี่ย 4.00) เนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอมเขียว ไม่ควรมีสีดำหรือสีแดงปะปน (ค่าเฉลี่ย 4.00) ขนาดคละของเนื้อทราย(Grading) : ควรมีการกระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่างๆกันที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหดตัว และความคงทนของคอนกรีต (ค่าเฉลี่ย 4.00) ชื่อเสียงของโรงโม่หินและท่าทรายเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.00) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อทราย (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.00) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อหิน (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วนสถานที่ตั้งโรง โม่หินและท่าทรายไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และเครื่องจักรไม่ส่งเสียงดังรบกวนคนภายในชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.00) สารอินทรีย์ที่เจือปนอยู่ในเนื้อทราย เมื่อนำตัวอย่างมาแช่ในสารละลายโซเดียม ไฮดรอกไซด์เข้มข้นร้อยละ 3 โดยน้ำหนักแล้วนำมาเทียบสีกับสารละลายมาตรฐาน ต้องไม่เกินค่าที่กำหนดไว้ (ค่าเฉลี่ย 3.00) ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

ทั้งนี้ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มผู้ใช้หินปริมาณไม่เกิน 2,000 (ม.3) ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่าตะแกรงเบอร์ 200 ในเนื้อทรายต้องไม่เกิน ร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ อุตสาหกรรม (มอก.) (ค่าเฉลี่ย 4.67) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องทำให้คอนกรีตนั้นมีความสามารถเทได้ง่าย แข็งแรงทนทาน (ค่าเฉลี่ย 4.50) และมีการรับประกันคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.33)

กลุ่มที่มีการใช้หินปริมาณ 2,001 – 3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมาก ได้แก่ ขนาดคละของเนื้อทราย(Grading) : ควรมีการกระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่างๆกันที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหดตัว และความคงทนของคอนกรีต (ค่าเฉลี่ย 4.00) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อทราย(Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.00) ปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่าตะแกรงเบอร์ 200 ในเนื้อทรายต้องไม่เกิน ร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ อุตสาหกรรม (มอก.) (ค่าเฉลี่ย 3.80) และสารอินทรีย์ที่เจือปนอยู่ในเนื้อทราย เมื่อนำตัวอย่างมาแช่ในสารละลายโซเดียม ไฮดรอกไซด์

เข้มข้น ร้อยละ 3 โดยน้ำหนักแล้วนำมาเทียบสีกับสารละลายมาตรฐาน ต้องไม่เกินค่าที่กำหนดไว้ (ค่าเฉลี่ย 3.60)

มีการรับประกันคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 5.00) ชื่อเสียงของโรงโม่หินและท่าทรายเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 5.00) เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและทรายมีความทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 5.00) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องไม่ทำปฏิกิริยาเคมีกับปูนซีเมนต์หรือกับสิ่งแวดล้อมภายนอก (ค่าเฉลี่ย 4.80) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องทำให้คอนกรีตนั้นมีความสามารถเทได้ง่าย แข็งแรงทนทาน (ค่าเฉลี่ย 4.80) สถานที่ตั้งโรงโม่หินและท่าทรายไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และเครื่องจักรไม่ส่งเสียงดังรบกวนคนภายในชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.40) ขนาดละเอียดของเนื้อหิน(Grading) : ควรมีหินขนาด 3/4" และ 3/8" รวมกันในสัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ยแล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแต่ละแห่ง (ค่าเฉลี่ย 4.20) เนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอมเขียว ไม่ควรมีสีดำหรือสีแดงปะปน (ค่าเฉลี่ย 4.20) และค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อหิน (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.20) เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด

กลุ่มที่มีการใช้หินปริมาณ 3,001 - 4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมากที่สุด ขนาดละเอียดของเนื้อหิน(Grading) : ควรมีหินขนาด 3/4" และ 3/8" รวมกันในสัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ยแล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแต่ละแห่ง (ค่าเฉลี่ย 5.00) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อหิน(Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 5.00) ขนาดละเอียดของเนื้อทราย(Grading) : ควรมีการกระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่าง ๆ กันที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหดตัว และความคงทนของคอนกรีต (ค่าเฉลี่ย 5.00) ปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่าตะแกรงเบอร์ 200 ในเนื้อทรายต้องไม่เกิน ร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) (ค่าเฉลี่ย 5.00) สารอินทรีย์ที่เจือปนอยู่ในเนื้อทราย เมื่อนำตัวอย่างมาแช่ในสารละลายโซเดียมไฮดรอกไซด์เข้มข้น ร้อยละ 3 โดยน้ำหนักแล้วนำมาเทียบสีกับสารละลายมาตรฐาน ต้องไม่เกินค่าที่กำหนดไว้ (ค่าเฉลี่ย 5.00) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อทราย (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 5.00) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องทำให้คอนกรีตนั้นมีความสามารถเทได้ง่าย แข็งแรงทนทาน (ค่าเฉลี่ย 5.00) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องไม่ทำปฏิกิริยาเคมีกับปูนซีเมนต์หรือกับสิ่งแวดล้อมภายนอก (ค่าเฉลี่ย 5.00) เนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอมเขียว ไม่ควรมีสีดำหรือสีแดงปะปน (ค่าเฉลี่ย 4.33) เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและทรายมีความทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.33) สถานที่ตั้งโรงโม่หินและท่าทรายไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และเครื่องจักรไม่ส่งเสียงดังรบกวนคนภายในชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.33) มีการรับประกันคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.33)

ส่วนชื่อเสียงของโรงโม่หินและท่าทรายเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.33) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีการใช้หินปริมาณ 4,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อบรรยากาศผลิตภัณฑ์ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ขนาดคละของเนื้อหิน(Grading) : ควรมีหินขนาด 3/4" และ 3/8" รวมกันในสัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ยแล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแต่ละแห่ง (ค่าเฉลี่ย 4.75) ขนาดคละของเนื้อทราย(Grading) : ควรมีการกระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่างๆกันที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหดตัว และความคงทนของคอนกรีต (ค่าเฉลี่ย 4.75) ปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่าตะแกรงเบอร์ 200 ในเนื้อทรายต้องไม่เกิน ร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) (ค่าเฉลี่ย 4.75) มีการรับประกันคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.67) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อหิน(Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.58) สารอินทรีย์ที่เจือปนอยู่ในเนื้อทราย เมื่อนำตัวอย่างมาแช่ในสารละลายโซเดียมไฮดรอกไซด์เข้มข้น ร้อยละ 3 โดยน้ำหนักแล้วนำมาเทียบสีกับสารละลายมาตรฐาน ต้องไม่เกินค่าที่กำหนดไว้ (ค่าเฉลี่ย 4.50) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้ว ต้องทำให้คอนกรีตนั้นมีความสามารถเทได้ง่าย แข็งแรงทนทาน (ค่าเฉลี่ย 4.42) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องไม่ทำปฏิกิริยาเคมีกับปูนซีเมนต์หรือกับสิ่งแวดล้อมภายนอก (ค่าเฉลี่ย 4.42) ส่วนค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อทราย (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.17) เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและทรายมีความทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 3.92) สถานที่ตั้งโรงโม่หินและท่าทรายไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และเครื่องจักรไม่ส่งเสียงดังรบกวนคนภายในชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.92) ชื่อเสียงของโรงโม่หินและท่าทรายเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.83) เนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอมเขียว ไม่ควรมีสีดำหรือสีแดงปะปน (ค่าเฉลี่ย 3.67) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมาก

ตารางที่ 16 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย
จำแนกตามปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ปริมาณการใช้ทราย (ม ³)				รวม ค่าเฉลี่ย แปลผล
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
ลักษณะของเนื้อหิน					
1. ขนาดกละ (Grading) : ควรมีหิน ขนาด 3/4" และ 3/8" รวมกันใน สัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ย แล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแ ละแห่ง	4.00 มาก	4.20 มากที่สุด	3.00 ปานกลาง	4.73 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด
2. เนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอม เขียว ไม่ควรมีสีดำหรือสีแดงปะปน	4.00 มาก	4.20 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	3.55 มาก	3.92 มาก
3. ค่าโมดูลัสความละเอียด (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่ บริษัทกำหนด	3.50 มาก	4.20 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.55 มากที่สุด	4.31 มากที่สุด
ลักษณะของเนื้อทราย					
4. ขนาดกละ (Grading) : ควรมีการ กระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่างๆกัน ที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหด ตัว และความคงทนของคอนกรีต	4.00 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.73 มากที่สุด	4.46 มากที่สุด
5. ปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่า ตะแกรงเบอร์200 ในเนื้อทรายต้องไม่ เกิน ร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ อุตสาหกรรม (มอก.)	4.67 มากที่สุด	3.80 มาก	5.00 มากที่สุด	4.73 มากที่สุด	4.58 มากที่สุด
6. สารอินทรีย์ที่เจือปนอยู่ในเนื้อทราย เมื่อนำตัวอย่างมาแช่ในสารละลาย โซเดียมไฮดรอกไซด์เข้มข้น ร้อยละ 3 โดยน้ำหนักแล้วนำมาเทียบสีกับ สารละลายมาตรฐาน ต้องไม่เกินค่าที่ กำหนดไว้	3.00 ปานกลาง	3.60 มาก	5.00 มากที่สุด	4.45 มากที่สุด	4.04 มาก
7. ค่าโมดูลัสความละเอียด (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่ บริษัทกำหนด	4.00 มาก	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.09 มาก	4.19 มาก

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ปริมาณการใช้ทราย (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
8. หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องทำให้คอนกรีตนั้นมี ความสามารถเทได้ง่าย แข็งแรง ทนทาน	4.50 มากที่สุด	4.80 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.36 มากที่สุด	4.58 มากที่สุด
9. หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องไม่ทำปฏิกิริยากับ ปูนซีเมนต์หรือกับสิ่งแวดล้อม ภายนอก	4.17 มาก	4.80 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.36 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด
10. เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและ ทรายมีความทันสมัย	3.67 มาก	5.00 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	3.82 มาก	4.12 มาก
11. สถานที่ตั้งโรงโม่หินและท่าทราย ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และเครื่องจักร ไม่ส่งเสียงดังรบกวนคนภายในชุมชน	3.00 ปานกลาง	4.40 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	3.82 มาก	3.85 มาก
12. มีการรับประกันคุณภาพสินค้า	4.33 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	4.64 มากที่สุด	4.62 มากที่สุด
13. ชื่อเสียงของโรงโม่หินและท่า ทรายเป็นที่ยอมรับ	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	3.50 มาก	4.82 มากที่สุด	4.04 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.91 มาก	4.38 มากที่สุด	4.58 มากที่สุด	4.36 มากที่สุด	4.26 มากที่สุด

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 16 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.26) และในปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า

กลุ่มที่มีการใช้ทรายปริมาณ ไม่เกิน 2,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมาก ยกเว้น ปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่าตะแกรงเบอร์ 200 ในเนื้อทรายต้องไม่เกิน ร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) (ค่าเฉลี่ย 4.67) มีการรับประกันคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.33) และหินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องทำให้คอนกรีตนั้นมีความสามารถเทได้ง่าย แข็งแรงทนทาน (ค่าเฉลี่ย 4.50) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด

ทั้งนี้ ปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมากคือ หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้ว ต้องไม่ทำปฏิกิริยาเคมีกับปูนซีเมนต์หรือกับสิ่งแวดล้อมภายนอก (ค่าเฉลี่ย 4.17) ขนาดคละของเนื้อหิน(Grading) : ควรมีหินขนาด 3/4" และ 3/8" รวมกันในสัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ยแล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแต่ละแห่ง (ค่าเฉลี่ย 4.00) เนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอมเขียว ไม่ควรมีสีดำหรือสีแดงปะปน (ค่าเฉลี่ย 4.00) ขนาดคละของเนื้อทราย(Grading) : ควรมีการกระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่างๆกันที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหดตัว และความคงทนของคอนกรีต (ค่าเฉลี่ย 4.00) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อทราย(Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.00) ชื่อเสียงของโรงโม่หินและท่าทรายเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.00) เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและทรายมีความทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 3.67) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อหิน(Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วนสารอินทรีย์ที่เจือปนอยู่ในเนื้อทราย เมื่อนำตัวอย่างมาแช่ในสารละลายโซเดียมไฮดรอกไซด์เข้มข้น ร้อยละ 3 โดยน้ำหนักแล้วนำมาเทียบสีกับสารละลายมาตรฐาน ต้องไม่เกินค่าที่กำหนดไว้ (ค่าเฉลี่ย 3.00) สถานที่ตั้งโรงโม่หินและท่าทรายไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และเครื่องจักรไม่ส่งเสียงดังรบกวนคนภายในชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.00) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีการใช้ทรายปริมาณ 2,001 – 3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมากที่สุด ยกเว้น ขนาดคละของเนื้อทราย(Grading) : ควรมีการกระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่างๆกันที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหดตัว และความคงทนของคอนกรีต (ค่าเฉลี่ย 4.00) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อทราย(Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.00) ปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่าตะแกรงเบอร์ 200 ในเนื้อทรายต้องไม่เกิน ร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) (ค่าเฉลี่ย 3.80) และ สารอินทรีย์ที่เจือปนอยู่ในเนื้อทราย เมื่อนำตัวอย่างมาแช่ในสารละลายโซเดียมไฮดรอกไซด์เข้มข้น ร้อยละ 3 โดยน้ำหนักแล้วนำมาเทียบสีกับสารละลายมาตรฐาน ต้องไม่เกินค่าที่กำหนดไว้ (ค่าเฉลี่ย 3.60) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมาก

ทั้งนี้ ปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมากที่สุด คือ เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและทรายมีความทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 5.00) มีการรับประกันคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 5.00) ชื่อเสียงของโรงโม่หินและท่าทรายเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 5.00) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องทำให้คอนกรีตนั้นมีความสามารถเทได้ง่าย แข็งแรงทนทาน (ค่าเฉลี่ย 4.80) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องไม่ทำปฏิกิริยาเคมีกับปูนซีเมนต์หรือกับสิ่งแวดล้อมภายนอก (ค่าเฉลี่ย 4.80) สถานที่ตั้งโรงโม่หินและท่าทรายไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และเครื่องจักรไม่ส่งเสียงดังรบกวนคนภายในชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.40) ขนาดคละของเนื้อหิน(Grading) : ควรมีหินขนาด 3/4" และ 3/8"

รวมกันในสัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ยแล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแต่ละแห่ง (ค่าเฉลี่ย 4.20) เนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอมเขียว ไม่ควรมีสีดำหรือสีแดงปะปน (ค่าเฉลี่ย 4.20) และ ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อหิน(Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.20)

กลุ่มที่มีการใช้ทรายปริมาณ 3,001 – 4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมากที่สุด ยกเว้น ขนาดคละของเนื้อหิน (Grading) : ควรมีหินขนาด 3/4" และ 3/8" รวมกันในสัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ยแล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแต่ละแห่ง (ค่าเฉลี่ย 3.00) ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง และชื่อเสียงของโรงโม่หินและท่าทรายเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.50) ให้ความสำคัญในระดับมาก

ทั้งนี้ ปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมากที่สุด คือ ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อทราย (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 5.00) ขนาดคละของเนื้อทราย(Grading) : ควรมีการกระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่างๆกันที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหดตัว และความคงทนของคอนกรีต (ค่าเฉลี่ย 5.00) ปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่าตะแกรงเบอร์200 ในเนื้อทรายต้องไม่เกิน ร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) (ค่าเฉลี่ย 5.00) สารอินทรีย์ที่เจือปนอยู่ในเนื้อทราย เมื่อนำตัวอย่างมาแช่ในสารละลายโซเดียมไฮดรอกไซด์เข้มข้น ร้อยละ 3 โดยน้ำหนักแล้วนำมาเทียบสีกับสารละลายมาตรฐาน ต้องไม่เกินค่าที่กำหนดไว้ (ค่าเฉลี่ย 5.00) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อหิน (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 5.00) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องทำให้คอนกรีตนั้นมีความสามารถเทได้ง่าย แข็งแรงทนทาน (ค่าเฉลี่ย 5.00) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องไม่ทำปฏิกิริยาเคมีกับปูนซีเมนต์หรือกับสิ่งแวดล้อมภายนอก (ค่าเฉลี่ย 5.00) เนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอมเขียว ไม่ควรมีสีดำหรือสีแดงปะปน (ค่าเฉลี่ย 4.50) เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและทรายมีความทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.50) สถานที่ตั้งโรงโม่หินและท่าทรายไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และเครื่องจักรไม่ส่งเสียงดังรบกวนคนภายในชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.50) และ มีการรับประกันคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.50)

กลุ่มที่มีการใช้ทรายปริมาณ 4,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ในระดับมากที่สุด ยกเว้น ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อทราย (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.09) เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหินและทรายมีความทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 3.82) สถานที่ตั้งโรงโม่หินและท่าทรายไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และเครื่องจักรไม่ส่งเสียงดังรบกวนคนภายในชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.82) และเนื้อหินควรมีสีเขียว หรือขาวอมเขียว ไม่ควรมีสีดำหรือสีแดงปะปน (ค่าเฉลี่ย 3.55) ที่ให้ความสำคัญในระดับมาก

ทั้งนี้ ปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมากที่สุด คือ ชื่อเสียงของโรงโม่หินและท่าทรายที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 4.82) ขนาดคละของเนื้อหิน (Grading) : ควรมีหินขนาด 3/4" และ 3/8" รวมกันในสัดส่วน 60:40 หรือ 70:30 โดยเฉลี่ยแล้วแต่ค่า Strength ของคอนกรีตแต่ละแห่ง (ค่าเฉลี่ย 4.73) ขนาดคละของเนื้อทราย (Grading) : ควรมีการกระจายของอนุภาคที่มีขนาดต่างๆกันที่ดี ซึ่งมีผลต่อค่าความยุบตัว การหดตัว และความคงทนของคอนกรีต (ค่าเฉลี่ย 4.73) ปริมาณวัสดุ เช่น ดินเหนียว ตะกอน หรือฝุ่น ที่มีความละเอียดกว่าตะแกรงเบอร์ 200 ในเนื้อทรายต้องไม่เกิน ร้อยละ 5 ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) (ค่าเฉลี่ย 4.73) มีการรับประกันคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.64) ค่าโมดูลัสความละเอียดของเนื้อหิน (Fineness Modulus, F.M) มีค่าอยู่ในช่วงเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด (ค่าเฉลี่ย 4.55) สารอินทรีย์ที่เจือปนอยู่ในเนื้อทราย เมื่อนำตัวอย่างมาแช่ในสารละลายโซเดียมไฮดรอกไซด์เข้มข้นร้อยละ 3 โดยน้ำหนักแล้วนำมาเทียบสีกับสารละลายมาตรฐาน ต้องไม่เกินค่าที่กำหนดไว้ (ค่าเฉลี่ย 4.45) หินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องทำให้คอนกรีตนั้นมีความสามารถเทได้ง่าย แข็งแรงทนทาน (ค่าเฉลี่ย 4.36) และหินและทรายเมื่อนำมาผสมเป็นคอนกรีตแล้วต้องไม่ทำปฏิกิริยาเคมีกับปูนซีเมนต์หรือกับสิ่งแวดล้อมภายนอก (ค่าเฉลี่ย 4.36)

ตารางที่ 17 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย จำแนกตามปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จ (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 3,000	3,001 – 4,000	4,001 – 5,000	5,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
1. ราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและท่าทรายอื่น	4.33 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.60 มากที่สุด	4.32 มากที่สุด	4.42 มากที่สุด
2. ระยะเวลาการชำระเงินนานกว่าเมื่อเทียบโรงโม่หินและท่าทรายอื่น	3.44 มาก	3.50 มาก	4.40 มากที่สุด	3.90 มาก	3.81 มาก
3. วงเงินเครดิตสูง	3.44 มาก	4.00 มาก	4.40 มากที่สุด	3.90 มาก	3.85 มาก
4. มีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด	3.67 มาก	2.50 น้อย	4.00 มาก	2.80 ปานกลาง	3.31 ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.72 มาก	3.75 มาก	4.35 มากที่สุด	3.73 มาก	3.85 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 17 พบว่า ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา จำแนกตามปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.85) และในปัจจัยย่อยด้านราคา พบว่า

กลุ่มที่มียอดขายไม่เกิน 3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาในระดับมาก ยกเว้น ราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและท่าทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.33) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ทั้งนี้ ปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมาก คือ ส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด (ค่าเฉลี่ย 3.67) ระยะเวลาการชำระเงิมนานกว่าเมื่อเทียบโรงโม่หินและท่าทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.44) และวงเงินเครดิตสูง (ค่าเฉลี่ย 3.44)

กลุ่มที่มียอดขาย 3,001 – 4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาในระดับมาก ยกเว้น ราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและท่าทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 5.00) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด และการมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด (ค่าเฉลี่ย 2.50) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับน้อย ทั้งนี้ ปัจจัยที่มีความสำคัญระดับมาก คือ วงเงินเครดิตสูง (ค่าเฉลี่ย 4.00) และระยะเวลาการชำระเงิมนานกว่าเมื่อเทียบโรงโม่หินและท่าทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.50)

กลุ่มที่มียอดขาย 4,001 – 5,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาในระดับมากที่สุด อันได้แก่ ราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและท่าทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.60) ระยะเวลาการชำระเงิมนานกว่าเมื่อเทียบโรงโม่หินและท่าทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.40) และวงเงินเครดิตสูง (ค่าเฉลี่ย 4.40) ยกเว้น การมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.00) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมาก

กลุ่มที่มียอดขาย 5,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาในระดับมาก อันได้แก่ ระยะเวลาการชำระเงิมนานกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและท่าทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.90) วงเงินเครดิตสูง (ค่าเฉลี่ย 3.90) ยกเว้น ราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและท่าทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.32) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด และการมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด (ค่าเฉลี่ย 2.80) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

ตารางที่ 18 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย จำแนกตามปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน

ปัจจัยด้านราคา	ปริมาณการใช้หิน (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. ราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและทำทรายอื่น	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	4.50 มากที่สุด	4.42 มากที่สุด
2. ระยะเวลาการชำระสินนานกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและทำทรายอื่น	3.17 ปานกลาง	3.80 มาก	4.67 มากที่สุด	3.92 มาก	3.81 มาก
3. วงเงินเครดิตสูง	3.17 ปานกลาง	4.00 มาก	4.67 มากที่สุด	3.92 มาก	3.85 มาก
4. มีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด	4.00 มาก	2.80 ปานกลาง	3.67 มาก	3.08 ปานกลาง	3.31 ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.59 มาก	3.90 มาก	4.25 มากที่สุด	3.86 มาก	3.85 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 18 พบว่า ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา จำแนกตามปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.85) และในปัจจัยย่อยด้านราคา พบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หินไม่เกิน 2,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาในระดับมาก ได้แก่ ราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและทำทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.00) ส่วน ระยะเวลาการชำระสินนานกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและทำทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.17) วงเงินเครดิตสูง (ค่าเฉลี่ย 3.17) นั้น กลุ่มดังกล่าวได้ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หิน 2,001-3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาในระดับมาก อันได้แก่ วงเงินเครดิตสูง (ค่าเฉลี่ย 4.00) ระยะเวลาการชำระสินนานกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและทำทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.80) ส่วนราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและทำทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 5.00) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด และการมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด (ค่าเฉลี่ย 2.80) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หิน 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาในระดับมากที่สุด อันได้แก่ วงเงินเครดิตสูง (ค่าเฉลี่ย 4.67) ระยะเวลาการชำระสินนานกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและทำทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.67) ส่วนราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและทำ

ทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.00) และการมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด (ค่าเฉลี่ย 3.67) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมาก

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หิน 4,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาในระดับมาก อันได้แก่ วงเงินเครดิตสูง (ค่าเฉลี่ย 3.92) ระยะเวลาการชำระเงินนานกว่าเมื่อเทียบโรงไม่หินและทำทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.92) ส่วนราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับโรงไม่หินและทำทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.50) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด และการมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด (ค่าเฉลี่ย 3.08) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

ตารางที่ 19 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย จำแนกตามปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน

ปัจจัยด้านราคา	ปริมาณการใช้ทราย (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. ราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับโรงไม่หินและทำทรายอื่น	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	4.55 มากที่สุด	4.42 มากที่สุด
2. ระยะเวลาการชำระเงินนานกว่าเมื่อเทียบกับโรงไม่หินและทำทรายอื่น	3.17 ปานกลาง	3.80 มาก	4.50 มากที่สุด	3.91 มาก	3.81 มาก
3. วงเงินเครดิตสูง	3.17 ปานกลาง	4.00 มาก	4.50 มากที่สุด	3.91 มาก	3.85 มาก
4. มีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด	4.00 มาก	2.80 ปานกลาง	3.50 มาก	3.09 ปานกลาง	3.31 ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.58 มาก	3.90 มาก	4.13 มาก	3.87 มาก	3.84 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 19 พบว่า ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา จำแนกตามปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.84 และในปัจจัยย่อยด้านราคา พบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทรายไม่เกิน 2,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาในระดับมาก ได้แก่ ราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับโรงไม่หินและทำทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด (ค่าเฉลี่ย 4.00) ส่วนระยะเวลาการชำระเงินนานกว่าเมื่อเทียบกับโรงไม่หิน

และทำทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.17) และวงเงินเครดิตสูง (ค่าเฉลี่ย 3.17) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 2,001-3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาในระดับมาก ได้แก่ วงเงินเครดิตสูง (ค่าเฉลี่ย 4.00) ระยะเวลาการชำระสินนานกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและทำทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.80) ส่วนราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและทำทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 5.00) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด และมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด (ค่าเฉลี่ย 2.80) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาในระดับมาก ได้แก่ ราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและทำทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วนระยะเวลาการชำระสินนานกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและทำทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.50) วงเงินเครดิตสูง (ค่าเฉลี่ย 4.50) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 4,001 ม³ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาในระดับมาก ได้แก่ ระยะเวลาการชำระสินนานกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและทำทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.91) วงเงินเครดิตสูง (ค่าเฉลี่ย 3.91) ส่วนราคาหินและทรายถูกกว่าเมื่อเทียบกับโรงโม่หินและทำทรายอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.55) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด และการมีส่วนลดพิเศษเมื่อซื้อด้วยเงินสด (ค่าเฉลี่ย 3.09) ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

ตารางที่ 20 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย จำแนกตามปริมาณขอดีขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ปริมาณขอดีขายคอนกรีตผสมเสร็จ (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 3,000	3,001 – 4,000	4,001 – 5,000	5,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. ระยะทางจากโรงโม่หินและทำทรายอยู่ใกล้โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ	4.22 มากที่สุด	3.50 มาก	4.00 มาก	3.00 ปานกลาง	3.65 มาก
2. มีการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง	3.33 ปานกลาง	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.90 มาก	4.00 มาก
3. มีการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย	2.22 น้อย	2.00 น้อย	3.00 ปานกลาง	2.10 น้อย	2.31 น้อย

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จ (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 3,000	3,001 – 4,000	4,001 – 5,000	5,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
4. วิธีการขนส่งหินและทรายให้กับ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ โดย ยานพาหนะที่สะดวกและทันสมัย	4.33 มากที่สุด	3.50 มาก	4.40 มากที่สุด	3.00 ปานกลาง	3.77 มาก
5. มีการจัดส่งหินและทรายได้รวดเร็ว และตรงเวลา	4.56 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	4.00 มาก	3.80 มาก	4.10 มาก
6. สามารถติดต่อพนักงานขายได้หลัง เวลาทำงาน	3.00 ปานกลาง	3.50 มาก	4.00 มาก	3.10 ปานกลาง	3.27 ปานกลาง
7. สามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ ตลอด 24 ชั่วโมง	3.22 ปานกลาง	2.50 น้อย	3.40 มาก	2.80 ปานกลาง	3.04 ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.55 มาก	3.50 มาก	3.97 มาก	3.10 ปานกลาง	3.46 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 20 พบว่า ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย จำแนกตามปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.46) และในปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่าย พบว่า

กลุ่มที่มียอดขายไม่เกิน 3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับมากที่สุด ได้แก่ มีการจัดส่งหินและทรายได้รวดเร็วและตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 4.56) วิธีการขนส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยยานพาหนะที่สะดวกและทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.33) ระยะทางจากโรงโม่หินและท่าทรายอยู่ใกล้โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.22) ยกเว้นมีการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง (ค่าเฉลี่ย 3.33) สามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 3.22) สามารถติดต่อพนักงานขายได้หลังเวลาทำงาน (ค่าเฉลี่ย 3.00) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญระดับปานกลาง และมีการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 2.22) ให้ความสำคัญระดับน้อย

กลุ่มที่มียอดขาย 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับมากที่สุด ได้แก่ ระยะทางจากโรงโม่หินและท่าทรายอยู่ใกล้โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 3.50) วิธีการขนส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยยานพาหนะที่สะดวกและทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 3.50) และสามารถติดต่อพนักงานขายได้หลังเวลาทำงาน (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วน

การบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง (ค่าเฉลี่ย 5.00) และมีการจัดส่งหินและทรายได้รวดเร็วและตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 4.50) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญระดับมากที่สุด ทั้งนี้ การสามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 2.50) และ การให้บริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 2.00) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับน้อยกว่าปัจจัยอื่นๆ

กลุ่มที่มียอดขาย 4,001-5,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับมากที่สุด ได้แก่ ระยะทางจากโรงโม่หินและท่าทรายอยู่ใกล้โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีการจัดส่งหินและทรายได้รวดเร็วและตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 4.00) สามารถติดต่อพนักงานขายได้หลังเวลาทำงาน (ค่าเฉลี่ย 4.00) และสามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 3.40) ส่วนการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง (ค่าเฉลี่ย 5.00) และวิธีการขนส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยยานพาหนะที่สะดวกและทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.40) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ทั้งนี้ การบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.00) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญกับปัจจัยนี้ในระดับปานกลางเท่านั้น

กลุ่มที่มียอดขาย 5,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับปานกลาง ได้แก่ ระยะทางจากโรงโม่หินและท่าทรายอยู่ใกล้โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 3.00) วิธีการขนส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยยานพาหนะที่สะดวกและทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 3.00) สามารถติดต่อพนักงานขายได้หลังเวลาทำงาน (ค่าเฉลี่ย 3.10) สามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 2.80) ส่วนมีการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง (ค่าเฉลี่ย 3.90) มีการจัดส่งหินและทรายได้รวดเร็วและตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.80) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมาก ทั้งนี้ การบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 2.10) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญกับปัจจัยนี้ในระดับน้อย

ตารางที่ 21 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย จำแนกตามปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ปริมาณการใช้หิน (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. ระยะทางจากโรงโม่หินและท่า ทรายอยู่ใกล้โรงงานผลิตคอนกรีต ผสมเสร็จ	3.83 มาก	4.40 มากที่สุด	4.00 มาก	3.17 ปานกลาง	3.65 มาก
2. มีการบริการจัดส่งหินและทราย ให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ โดยตรง	3.50 มาก	3.80 มาก	4.67 มากที่สุด	4.17 มาก	4.00 มาก
3. มีการบริการจัดส่งหินและทราย ให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ โดยผ่านตัวแทนจำหน่าย	1.83 น้อย	2.60 ปานกลาง	3.00 ปานกลาง	2.25 น้อย	2.31 น้อย
4. วิธีการขนส่งหินและทรายให้กับ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ โดย ยานพาหนะที่สะดวกและทันสมัย	4.00 มาก	4.40 มากที่สุด	4.33 มากที่สุด	3.75 มาก	4.15 มาก
5. มีการจัดส่งหินและทรายได้รวดเร็ว และตรงเวลา	4.33 มากที่สุด	4.80 มากที่สุด	4.33 มากที่สุด	3.75 มาก	4.15 มาก
6. สามารถติดต่อพนักงานขายได้หลัง เวลาทำงาน	3.00 ปานกลาง	3.20 ปานกลาง	4.00 มาก	3.25 ปานกลาง	3.27 ปานกลาง
7. สามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ ตลอด 24 ชั่วโมง	3.33 ปานกลาง	2.80 ปานกลาง	4.00 มาก	2.75 ปานกลาง	3.04 ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.40 มาก	3.71 มาก	4.05 มาก	3.30 ปานกลาง	3.51 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20-5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40-4.19 เท่ากับมาก 2.60-3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80-2.59 เท่ากับน้อย 1.00-1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 21 พบว่า ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย จำแนกตามปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.51) และในปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่าย พบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หินไม่เกิน 2,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับมาก ได้แก่ ระยะทางจากโรงโม่หินและท่าทรายอยู่ใกล้โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 3.83) มีการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง (ค่าเฉลี่ย 3.50) วิธีการขนส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยยานพาหนะที่

สะดวกและทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.00) ส่วนมีการจัดส่งหินและทรายได้รวดเร็วและตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 4.33) กลุ่มดังกล่าวจัดให้มีความสำคัญในระดับมากที่สุด ทั้งนี้ การสามารถติดต่อพนักงานขายได้หลังเวลาทำงาน (ค่าเฉลี่ย 3.00) และสามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 3.33) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ส่วนการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 1.83) มีความสำคัญในระดับน้อย

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หิน 2,001-3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับมาก คือ มีการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง (ค่าเฉลี่ย 3.80) ส่วนระยะทางจากโรงโม่หินและท่าทรายอยู่ใกล้โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.40) วิธีการขนส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยยานพาหนะที่สะดวกและทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.40) และมีการจัดส่งหินและทรายได้รวดเร็วและตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 4.80) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ทั้งนี้ การบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 2.60) สามารถติดต่อพนักงานขายได้หลังเวลาทำงาน (ค่าเฉลี่ย 3.20) และสามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 2.80) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หิน 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับมาก ได้แก่ ระยะทางจากโรงโม่หินและท่าทรายอยู่ใกล้โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.00) สามารถติดต่อพนักงานขายได้หลังเวลาทำงาน (ค่าเฉลี่ย 4.00) และสามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 4.00) ส่วนการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง (ค่าเฉลี่ย 4.67) วิธีการขนส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยยานพาหนะที่สะดวกและทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.33) และมีการจัดส่งหินและทรายได้รวดเร็วและตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 4.33) ปัจจัยทั้งสามข้อนี้มีความสำคัญในระดับมากที่สุด ทั้งนี้ การบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.00) ปัจจัยดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หิน 4,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับปานกลาง ได้แก่ ระยะทางจากโรงโม่หินและท่าทรายอยู่ใกล้โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 3.17) สามารถติดต่อพนักงานขายได้หลังเวลาทำงาน (ค่าเฉลี่ย 3.25) สามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 2.75) ส่วนการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง (ค่าเฉลี่ย 4.17) วิธีการขนส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยยานพาหนะที่สะดวกและทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 3.75) และการ

จัดส่งหินและทรายได้รวดเร็วและตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.75) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมาก ทั้งนี้ การบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 2.25) นั้น ปัจจัยดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับน้อย

ตารางที่ 22 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย จำแนกตามปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ปริมาณการใช้ทราย (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. ระยะทางจากโรงโม่หินและทำ ทรายอยู่ที่ใกล้โรงงานผลิตคอนกรีต ผสมเสร็จ	3.83 มาก	4.40 มากที่สุด	4.00 มาก	3.09 ปานกลาง	3.65 มาก
2. มีการบริการจัดส่งหินและทราย ให้กับ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ โดยตรง	3.50 มาก	3.80 มาก	4.50 มากที่สุด	4.18 มาก	4.00 มาก
3. มีการบริการจัดส่งหินและทราย ให้กับ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ โดยผ่านตัวแทนจำหน่าย	1.83 น้อย	2.60 ปานกลาง	3.00 ปานกลาง	2.18 น้อย	2.31 น้อย
4. วิธีการขนส่งหินและทรายให้กับ โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดย ยานพาหนะที่สะดวกและทันสมัย	4.00 มาก	4.40 มากที่สุด	4.00 มาก	3.27 ปานกลาง	3.77 มาก
5. มีการจัดส่งหินและทรายได้รวดเร็ว และตรงเวลา	4.33 มากที่สุด	4.80 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	3.64 มาก	4.15 มาก
6. สามารถติดต่อพนักงานขายได้หลัง เวลาทำงาน	3.00 ปานกลาง	3.20 ปานกลาง	4.00 มาก	3.18 ปานกลาง	3.27 ปานกลาง
7. สามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ ตลอด 24 ชั่วโมง	3.33 ปานกลาง	2.80 ปานกลาง	4.00 มาก	2.64 ปานกลาง	3.04 ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.40 มาก	3.71 มาก	4.00 มาก	3.23 ปานกลาง	3.46 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 22 พบว่า ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย จำแนกตามปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.46 และในปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่าย พบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทรายไม่เกิน 2,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับมาก ยกเว้น การจัดส่งหินและทรายได้รวดเร็วและตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 4.33) ที่ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ส่วนสามารถติดต่อพนักงานขายได้หลังเวลาทำงาน (ค่าเฉลี่ย 3.00) สามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 3.33) ปัจจัยทั้งสองกลุ่มดังกล่าวนี้ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง และมีการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 1.83) ให้ความสำคัญในระดับน้อย ทั้งนี้ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีความสำคัญในระดับมาก คือ ระยะทางจากโรงโม่หินและท่าทรายอยู่ใกล้โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 3.83) มีการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง (ค่าเฉลี่ย 3.50) และวิธีการขนส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยยานพาหนะที่สะดวกและทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.00)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 2,001-3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับมาก ได้แก่ การบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง (ค่าเฉลี่ย 3.80) ส่วนระยะทางจากโรงโม่หินและท่าทรายอยู่ใกล้โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.40) วิธีการขนส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยยานพาหนะที่สะดวกและทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.40) และการจัดส่งหินและทรายได้รวดเร็วและตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 4.80) จัดให้มีความสำคัญในระดับมากที่สุด ทั้งนี้ การบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 2.60) การสามารถติดต่อพนักงานขายได้หลังเวลาทำงาน (ค่าเฉลี่ย 3.20) และการสามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 2.80) นั้น กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับมาก ได้แก่ ระยะทางจากโรงโม่หินและท่าทรายอยู่ใกล้โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.00) วิธีการขนส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยยานพาหนะที่สะดวกและทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 4.00) สามารถติดต่อพนักงานขายได้หลังเวลาทำงาน (ค่าเฉลี่ย 4.00) สามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 4.00) ส่วนการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง (ค่าเฉลี่ย 4.50) และการจัดส่งหินและทรายได้รวดเร็วและตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 4.50) เป็นปัจจัยที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด

ทั้งนี้ การบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.00) นั้น เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 4,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายในระดับปานกลาง ได้แก่ ระยะทางจากโรงโม่หินและท่าทรายอยู่ใกล้โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 3.09) วิธีการขนส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยยานพาหนะที่สะดวกและทันสมัย (ค่าเฉลี่ย 3.27) สามารถติดต่อพนักงานขายได้หลังเวลาทำงาน (ค่าเฉลี่ย 3.18) และสามารถโทรศัพท์สอบถามข้อมูลได้ตลอด 24 ชั่วโมง (ค่าเฉลี่ย 2.64) ส่วนการบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยตรง (ค่าเฉลี่ย 4.18) และการจัดส่งหินและทรายได้รวดเร็วและตรงเวลา (ค่าเฉลี่ย 3.64) เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในระดับมาก ทั้งนี้ การบริการจัดส่งหินและทรายให้กับโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 2.18) นั้น กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับน้อย

ตารางที่ 23 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย จำแนกตามปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จ (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 3,000	3,001 – 4,000	4,001 – 5,000	5,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. การโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการ ก่อสร้าง สมุดรายนามโทรศัพท์ เป็นต้น	3.11 ปานกลาง	3.50 มาก	3.60 มาก	3.30 ปานกลาง	3.31 ปานกลาง
2. การส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัลชิงโชค เป็นต้น	2.56 น้อย	3.00 ปานกลาง	4.60 มากที่สุด	3.30 ปานกลาง	3.27 ปานกลาง
3. การขายโดยใช้พนักงานขาย ไปพบ ที่โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ	3.89 มาก	3.50 มาก	4.40 มากที่สุด	3.60 มาก	3.85 มาก
4. การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อทราบความ เคลื่อนไหวของโรงโม่หินและท่า ทราย การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับ ชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์ วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น	3.11 ปานกลาง	3.50 มาก	4.40 มากที่สุด	3.00 ปานกลาง	3.35 มาก

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จ (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 3,000	3,001 – 4,000	4,001 – 5,000	5,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ยแปล ผล
5. มีการจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูล เกี่ยวกับโรงโมหินและท่าทราย	2.22 น้อย	2.50 น้อย	2.20 น้อย	2.50 น้อย	2.35 น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม	2.98 ปานกลาง	3.20 ปานกลาง	3.84 มาก	3.14 ปานกลาง	3.25 ปานกลาง

ค่าเฉลี่ย : 4.20-5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40-4.19 เท่ากับมาก 2.60-3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80-2.59 เท่ากับน้อย 1.00-1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 23 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามปริมาณการขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.25) และในปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดพบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขายไม่เกิน 3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับปานกลาง ได้แก่ การโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการก่อสร้าง สมุดรายนามโทรศัพท์ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.11) และการให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อทราบความเคลื่อนไหวของโรงโมหินและท่าทราย การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.11) ส่วนการขายโดยใช้พนักงานขาย ไปพบที่โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 3.89) เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในระดับมาก ทั้งนี้ การส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัล ชิงโชค เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 2.56) และมีการจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโรงโมหินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 2.22) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับน้อย

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขาย 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับปานกลาง ได้แก่ การส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัล ชิงโชค เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.00) ส่วนการโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการก่อสร้าง สมุดรายนามโทรศัพท์ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.50) การขายโดยใช้พนักงานขาย ไปพบที่โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 3.50) การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อทราบความเคลื่อนไหวของโรงโมหินและท่าทราย การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.50) กลุ่มดังกล่าวให้

ความสำคัญในระดับมาก โดยการจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 2.50) จัดว่ามีความสำคัญในระดับน้อย

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขาย 4,001-5,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อบริษัทด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับมาก ได้แก่ การโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการก่อสร้าง สมุดรายนามโทรศัพท์ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.60) โดยส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัล ชิงโชค เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 4.60) การขายโดยใช้พนักงานขาย ไปพบที่โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.40) และการให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อทราบความเคลื่อนไหวของโรงโม่หินและท่าทราย การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 4.40) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญมากที่สุด ส่วนการจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 2.20) ให้ความสำคัญในระดับน้อย

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขาย 5,001 ม³ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อบริษัทด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับปานกลาง ได้แก่ การโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการก่อสร้าง สมุดรายนามโทรศัพท์ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.30) การส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัล ชิงโชค เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.30) และการให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อทราบความเคลื่อนไหวของโรงโม่หินและท่าทราย การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.00) ส่วนการขายโดยใช้พนักงานขาย ไปพบที่โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 3.60) ให้ความสำคัญระดับมาก ส่วนการจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 2.50) มีความสำคัญในระดับน้อย

ตารางที่ 24 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อสินค้า และทราย จำแนกตามปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ปริมาณการใช้หิน (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 3,000	3,001 – 4,000	4,001 – 5,000	5,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. การโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการก่อสร้าง สมุดรายนาม โทรศัพท์ เป็นต้น	2.17 น้อย	4.40 มากที่สุด	3.00 ปานกลาง	3.50 มาก	3.31 ปานกลาง
2. การส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัน ชิงโชค เป็นต้น	2.33 น้อย	3.00 ปานกลาง	3.67 มาก	3.75 มาก	3.27 ปานกลาง
3. การขายโดยใช้พนักงานขาย ไปพบที่โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ	4.33 มากที่สุด	3.20 ปานกลาง	4.67 มากที่สุด	3.17 ปานกลาง	3.35 ปานกลาง
4. การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อทราบความเคลื่อนไหวของโรงโม่หินและทำทราย การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น	3.11 ปานกลาง	3.50 มาก	4.40 มากที่สุด	3.00 ปานกลาง	3.35 ปานกลาง
5. มีการจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโรงโม่หินและทำทราย	2.33 น้อย	2.20 น้อย	2.00 น้อย	2.50 น้อย	2.35 น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม	2.85 ปานกลาง	3.26 ปานกลาง	3.55 มาก	3.18 ปานกลาง	3.13 ปานกลาง

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 24 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.13) และในปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หินไม่เกิน 2,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับปานกลาง ได้แก่ การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อทราบความเคลื่อนไหวของโรงโม่หินและทำทราย การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.11) ส่วนการขายโดยใช้พนักงานขาย ไปพบที่โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.33) เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด ส่วน การส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัน ชิงโชค เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 2.33) มีการจัดทำ

เว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 2.33) และการโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการก่อสร้าง สมุดรายนามโทรศัพท์ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 2.17) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับน้อย

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้เงิน 2,001-3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับปานกลาง ได้แก่ การขายโดยใช้พนักงานขาย ไปพบที่โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 3.20) และการส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัล ชิงโชค เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.00) ส่วนการโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการก่อสร้าง สมุดรายนามโทรศัพท์ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 4.40) เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด ส่วนการให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อทราบความเคลื่อนไหวของโรงโม่หินและท่าทราย การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.50) เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในระดับมาก และการจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 2.20) มีความสำคัญในระดับน้อย

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้เงิน 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับมาก ได้แก่ การส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัล ชิงโชค เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.67) ส่วนการขายโดยใช้พนักงานขาย ไปพบที่โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.67) และการให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อทราบความเคลื่อนไหวของโรงโม่หินและท่าทราย การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 4.40) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ทั้งนี้ การโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการก่อสร้าง สมุดรายนามโทรศัพท์ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.00) มีความสำคัญในระดับปานกลาง และการจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 2.00) มีความสำคัญในระดับน้อย

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้เงิน 4,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับปานกลาง ได้แก่ การขายโดยใช้พนักงานขาย ไปพบที่โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 3.17) และการให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อทราบความเคลื่อนไหวของโรงโม่หินและท่าทราย การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.00) ส่วนการส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัล ชิงโชค เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.75) และการโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการก่อสร้าง สมุดรายนามโทรศัพท์ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.50) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมาก และการจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 2.50) มีความสำคัญในระดับน้อย

ตารางที่ 25 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหิน และทราย จำแนกตามปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ปริมาณการใช้ทราย (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. การโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับ วงการก่อสร้าง สมุดรายนาม โทรศัพท์ เป็นต้น	2.17 น้อย	4.40 มากที่สุด	3.00 ปานกลาง	3.55 มาก	3.31 ปานกลาง
2. การส่งเสริมการขาย เช่น ลด ราคา แจกของกำนัล ชิงโชค เป็น ต้น	2.33 น้อย	3.00 ปานกลาง	3.50 มาก	3.82 มาก	3.27 ปานกลาง
3. การขายโดยใช้พนักงานขาย ไป พบที่โรงงานผลิตคอนกรีต ผสมเสร็จ	4.33 มากที่สุด	3.20 ปานกลาง	4.50 มากที่สุด	3.09 ปานกลาง	3.35 ปานกลาง
4. การให้ข่าวและการ ประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อ ทราบความเคลื่อนไหวของโรงโม่ หินและท่าทราย การสร้าง ความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การ บริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและ สิ่งแวดล้อม เป็นต้น	3.17 ปานกลาง	3.20 ปานกลาง	4.50 มากที่สุด	3.09 ปานกลาง	3.35 ปานกลาง
5. มีการจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูล เกี่ยวกับโรงโม่หินและท่าทราย	2.33 น้อย	2.20 น้อย	2.50 น้อย	2.36 น้อย	2.35 น้อย
ค่าเฉลี่ยรวม	2.87 ปานกลาง	3.20 ปานกลาง	3.60 มาก	3.57 มาก	3.13 ปานกลาง

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 25 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.13 และในปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทรายไม่เกิน 2,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับปานกลาง ได้แก่ การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อทราบความเคลื่อนไหวของโรงโม่หินและท่าทราย การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.17) ส่วนการขายโดยใช้พนักงานขาย ไป

พบที่โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.33) ซึ่งกลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ทั้งนี้ การส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัล ชิงโชค เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 2.33) การจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 2.33) และการโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการก่อสร้าง สมุดรายนามโทรศัพท์ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 2.17) เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในระดับน้อย

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 2,001-3,000 (ม³) ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับปานกลาง ได้แก่ การขายโดยใช้พนักงานขาย ไปพบที่โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 3.20) และการให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อทราบความเคลื่อนไหวของโรงโม่หินและท่าทราย การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.20) การส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัล ชิงโชค เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.00) ส่วนการโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการก่อสร้าง สมุดรายนามโทรศัพท์ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 4.40) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด และการจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 2.20) มีความสำคัญระดับน้อย

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับมาก ได้แก่ การส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัล ชิงโชค เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วนการขายโดยใช้พนักงานขาย ไปพบที่โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 4.50) การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อทราบความเคลื่อนไหวของโรงโม่หินและท่าทราย การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 4.50) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ทั้งนี้ การโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการก่อสร้าง สมุดรายนามโทรศัพท์ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.00) ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง และการจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 2.50) ให้ความสำคัญในระดับน้อย

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 4,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับมาก ได้แก่ การส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคา แจกของกำนัล ชิงโชค เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.82) การโฆษณา เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา วารสารเกี่ยวกับวงการก่อสร้าง สมุดรายนามโทรศัพท์ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.55) ส่วนการขายโดยใช้พนักงานขาย ไปพบที่โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ (ค่าเฉลี่ย 3.09) และการให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เช่น การให้ข่าวเพื่อทราบความเคลื่อนไหวของโรงโม่หินและท่าทราย การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน การบริจาค การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.09) กลุ่มดังกล่าวให้

ความสำคัญในระดับปานกลาง และการจัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 2.36) ให้มีความสำคัญในระดับน้อย

ตารางที่ 26 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย จำแนกตามปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม	ปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จ (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 3,000	3,001 – 4,000	4,001 – 5,000	5,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. ปริมาณการผลิตในแต่ละเดือนมีผลต่อระดับความต้องการซื้อหินและทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณการผลิตน้อยกว่าในช่วงฤดูร้อนและฤดูหนาว	4.00 มาก	3.50 มาก	4.40 มากที่สุด	3.20 ปานกลาง	3.73 มาก
2. ภาวะเศรษฐกิจและปริมาณการลงทุนโครงการก่อสร้างในเขตจังหวัดเชียงใหม่และใกล้เคียง	3.78 มาก	4.00 มาก	4.40 มากที่สุด	4.20 มากที่สุด	4.08 มาก
3. อัตราดอกเบี้ย	3.67 มาก	2.50 น้อย	4.40 มากที่สุด	3.40 มาก	3.62 มาก
4. การนำเทคโนโลยีการผลิตเข้ามาช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อหินและทราย	3.33 ปานกลาง	3.00 ปานกลาง	3.80 มาก	3.40 มาก	3.42 มาก
5. ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง	4.11 มาก	5.00 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.60 มากที่สุด	4.54 มากที่สุด
ค่าเฉลี่ยรวม	3.78 มาก	3.60 มาก	4.20 มากที่สุด	3.76 มาก	3.88 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 26 พบว่า ปัจจัยด้านการสิ่งแวดล้อม ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อยปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม จำแนกตามปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.88 และในปัจจัยย่อยด้านสิ่งแวดล้อม พบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขายไม่เกิน 3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อด้านสิ่งแวดล้อมในระดับมาก ได้แก่ ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.11) ปริมาณการผลิตในแต่ละเดือนมีผลต่อระดับความต้องการซื้อหินและทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณการผลิตน้อยกว่าในช่วงฤดูร้อนและฤดูหนาว (ค่าเฉลี่ย 4.00) ภาวะเศรษฐกิจ และปริมาณการลงทุนโครงการก่อสร้างในเขตจังหวัด

เชียงใหม่และใกล้เคียง(ค่าเฉลี่ย 3.78) และอัตราดอกเบี้ย (ค่าเฉลี่ย 3.67) ส่วนการนำเทคโนโลยีการผลิตเข้ามาช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.33) ปัจจัยดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขาย 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมในระดับมาก ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจและปริมาณการลงทุนโครงการก่อสร้างในเขตจังหวัดเชียงใหม่และใกล้เคียง (ค่าเฉลี่ย 4.00) และปริมาณการผลิตในแต่ละเดือนมีผลต่อระดับความต้องการซื้อหินและทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณการผลิตน้อยกว่าในช่วงฤดูร้อนและฤดูหนาว (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วนราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 5.00) มีความสำคัญในระดับมากที่สุด ทั้งนี้ การนำเทคโนโลยีการผลิตเข้ามาช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.00) มีความสำคัญในระดับปานกลาง และอัตราดอกเบี้ย (ค่าเฉลี่ย 2.50) มีความสำคัญในระดับน้อย

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขาย 4,001-5,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในระดับมากที่สุด ได้แก่ ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 5.00) ปริมาณการผลิตในแต่ละเดือนมีผลต่อระดับความต้องการซื้อหินและทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณการผลิตน้อยกว่าในช่วงฤดูร้อนและฤดูหนาว (ค่าเฉลี่ย 4.40) ภาวะเศรษฐกิจและปริมาณการลงทุนโครงการก่อสร้างในเขตจังหวัดเชียงใหม่และใกล้เคียง (ค่าเฉลี่ย 4.40) และอัตราดอกเบี้ย (ค่าเฉลี่ย 4.40) ส่วนการนำเทคโนโลยีการผลิตเข้ามาช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.80) มีความสำคัญในระดับมาก

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขาย 5,001 ม³ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมในระดับมาก ได้แก่ อัตราดอกเบี้ย (ค่าเฉลี่ย 3.40) การนำเทคโนโลยีการผลิตเข้ามาช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.40) ส่วนราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.60) และภาวะเศรษฐกิจและปริมาณการลงทุนโครงการก่อสร้างในเขตจังหวัดเชียงใหม่และใกล้เคียง (ค่าเฉลี่ย 4.20) มีความสำคัญในระดับมากที่สุด ทั้งนี้ ปริมาณการผลิตในแต่ละเดือนมีผลต่อระดับความต้องการซื้อหินและทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณการผลิตน้อยกว่าในช่วงฤดูร้อนและฤดูหนาว (ค่าเฉลี่ย 3.20) มีความสำคัญในระดับปานกลาง

ตารางที่ 27 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย
จำแนกตามปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม	ปริมาณการใช้หิน (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. ปริมาณการผลิตในแต่ละเดือนมีผล ต่อระดับความต้องการซื้อหินและ ทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณ การผลิตน้อยกว่าในช่วงฤดูร้อนและ ฤดูหนาว	3.50 มาก	4.40 มากที่สุด	4.67 มากที่สุด	3.33 ปานกลาง	3.73 มาก
2. ภาวะเศรษฐกิจและปริมาณการ ลงทุนโครงการก่อสร้างในเขตจังหวัด เชียงใหม่และใกล้เคียง	3.67 มาก	4.00 มาก	4.67 มากที่สุด	4.17 มาก	4.08 มาก
3. อัตราดอกเบี้ย	3.50 มาก	3.40 มาก	4.67 มากที่สุด	3.50 มาก	3.62 มาก
4. การนำเทคโนโลยีการผลิตเข้ามา ช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อหินและ ทราย	3.50 มาก	3.00 ปานกลาง	4.67 มากที่สุด	3.25 ปานกลาง	3.42 มาก
5. ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง	3.67 มาก	5.00 มากที่สุด	4.67 มากที่สุด	4.75 มากที่สุด	4.54 มากที่สุด
ค่าเฉลี่ยรวม	3.57 มาก	3.96 มาก	4.67 มากที่สุด	3.80 มาก	3.88 มาก

ค่าเฉลี่ย: 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 27 พบว่า ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัย
ด้านสิ่งแวดล้อม จำแนกตามปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.88
และในปัจจัยย่อยด้านสิ่งแวดล้อม พบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หินไม่เกิน 2,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมใน
ระดับมาก ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจและปริมาณการลงทุนโครงการก่อสร้างในเขตจังหวัดเชียงใหม่
และใกล้เคียง (ค่าเฉลี่ย 3.67) ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 3.67) ปริมาณการผลิตในแต่ละ
เดือนมีผลต่อระดับความต้องการซื้อหินและทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณการผลิตน้อยกว่า
ในช่วงฤดูร้อนและฤดูหนาว (ค่าเฉลี่ย 3.50) อัตราดอกเบี้ย (ค่าเฉลี่ย 3.50) และการนำ
เทคโนโลยีการผลิตเข้ามาช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.50)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หิน 2,001-3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมในระดับมาก ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจและปริมาณการลงทุนโครงการก่อสร้างในเขตจังหวัดเชียงใหม่และใกล้เคียง (ค่าเฉลี่ย 4.00) และอัตราดอกเบี้ย (ค่าเฉลี่ย 3.40) ส่วนราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 5.00) และปริมาณการผลิตในแต่ละเดือนมีผลต่อระดับความต้องการซื้อหินและทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณการผลิตน้อยกว่าในช่วงฤดูร้อนและฤดูหนาว (ค่าเฉลี่ย 4.40) มีความสำคัญในระดับมากที่สุด และการนำเทคโนโลยีการผลิตเข้ามาช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.00) มีความสำคัญในระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หิน 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมในระดับมากที่สุด ได้แก่ ปริมาณการผลิตในแต่ละเดือนมีผลต่อระดับความต้องการซื้อหินและทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณการผลิตน้อยกว่าในช่วงฤดูร้อนและฤดูหนาว (ค่าเฉลี่ย 4.67) ภาวะเศรษฐกิจและปริมาณการลงทุนโครงการก่อสร้างในเขตจังหวัดเชียงใหม่และใกล้เคียง (ค่าเฉลี่ย 4.67) อัตราดอกเบี้ย (ค่าเฉลี่ย 4.67) การนำเทคโนโลยีการผลิตเข้ามาช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 4.67) และราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.67)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หิน 4,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมในระดับมาก ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจและปริมาณการลงทุนโครงการก่อสร้างในเขตจังหวัดเชียงใหม่และใกล้เคียง (ค่าเฉลี่ย 4.17) อัตราดอกเบี้ย (ค่าเฉลี่ย 3.50) ส่วนราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.75) เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด อีกทั้ง ปริมาณการผลิตในแต่ละเดือนมีผลต่อระดับความต้องการซื้อหินและทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณการผลิตน้อยกว่าในช่วงฤดูร้อนและฤดูหนาว (ค่าเฉลี่ย 3.33) และการนำเทคโนโลยีการผลิตเข้ามาช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.25) เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในระดับปานกลาง

ตารางที่ 28 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย
จำแนกตามปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม	ปริมาณการใช้ทราย (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. ปริมาณการผลิตในแต่ละเดือนมีผล ต่อระดับความต้องการซื้อหินและ ทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณ การผลิตน้อยกว่าในช่วงฤดูร้อนและ ฤดูหนาว	3.50 มาก	4.40 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	3.27 ปานกลาง	3.73 มาก
2. ภาวะเศรษฐกิจและปริมาณการ ลงทุนโครงการก่อสร้างในเขตจังหวัด เชียงใหม่และใกล้เคียง	3.67 มาก	4.00 มาก	4.50 มากที่สุด	4.18 มาก	4.08 มาก
3. อัตราดอกเบี้ย	3.50 มาก	3.40 มาก	4.50 ที่สุด	3.45 มาก	3.62 มาก
4. การนำเทคโนโลยีการผลิตเข้ามา ช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อหินและ ทราย	3.50 มาก	3.00 ปานกลาง	4.50 มากที่สุด	3.18 ปานกลาง	3.42 มาก
5. ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง	3.67 มาก	5.00 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	4.82 มากที่สุด	4.54 มากที่สุด
ค่าเฉลี่ยรวม	3.57 มาก	3.96 มาก	4.50 มากที่สุด	3.78 มาก	3.88 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 28 พบว่า ปัจจัยด้านการสิ่งแวดล้อม ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อ
ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม จำแนกตามปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก
(ค่าเฉลี่ย 3.88) และในปัจจัยย่อยด้านสิ่งแวดล้อม พบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทรายไม่เกิน 2,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมใน
ระดับมาก ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจและปริมาณการลงทุนโครงการก่อสร้างในเขตจังหวัดเชียงใหม่
และใกล้เคียง (ค่าเฉลี่ย 3.67) ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 3.67) ปริมาณการผลิตในแต่ละเดือน
มีผลต่อระดับความต้องการซื้อหินและทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณการผลิตน้อยกว่าในช่วง
ฤดูร้อนและฤดูหนาว (ค่าเฉลี่ย 3.50) อัตราดอกเบี้ย (ค่าเฉลี่ย 3.50) และการนำเทคโนโลยีการ
ผลิตเข้ามาช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.50)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 2,001-3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมในระดับมาก ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจและปริมาณการลงทุนโครงการก่อสร้างในเขตจังหวัดเชียงใหม่และใกล้เคียง (ค่าเฉลี่ย 4.00) และอัตราดอกเบี้ย (ค่าเฉลี่ย 3.40) ส่วนราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 5.00) และปริมาณการผลิตในแต่ละเดือนมีผลต่อระดับความต้องการซื้อหินและทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณการผลิตน้อยกว่าในช่วงฤดูร้อนและฤดูหนาว (ค่าเฉลี่ย 4.40) เป็นปัจจัยสำคัญในระดับมากที่สุด ทั้งนี้ การนำเทคโนโลยีการผลิตเข้ามาช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.00) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมในระดับมากที่สุด ได้แก่ ปริมาณการผลิตในแต่ละเดือนมีผลต่อระดับความต้องการซื้อหินและทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณการผลิตน้อยกว่าในช่วงฤดูร้อนและฤดูหนาว (ค่าเฉลี่ย 4.50) ภาวะเศรษฐกิจและปริมาณการลงทุนโครงการก่อสร้างในเขตจังหวัดเชียงใหม่และใกล้เคียง (ค่าเฉลี่ย 4.50) อัตราดอกเบี้ย (ค่าเฉลี่ย 4.50) การนำเทคโนโลยีการผลิตเข้ามาช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 4.50) และราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.50)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 4,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมในระดับมาก ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจและปริมาณการลงทุนโครงการก่อสร้างในเขตจังหวัดเชียงใหม่และใกล้เคียง (ค่าเฉลี่ย 4.18) และอัตราดอกเบี้ย (ค่าเฉลี่ย 3.45) ส่วนราคาน้ำมันเชื้อเพลิง (ค่าเฉลี่ย 4.82) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ปริมาณการผลิตในแต่ละเดือนมีผลต่อระดับความต้องการซื้อหินและทราย เช่น ในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณการผลิตน้อยกว่าในช่วงฤดูร้อนและฤดูหนาว (ค่าเฉลี่ย 3.27) และการนำเทคโนโลยีการผลิตเข้ามาช่วยในการตัดสินใจเลือกซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.18) มีความสำคัญในระดับปานกลาง

ตารางที่ 29 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยภายในองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย
จำแนกตามปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน

ปัจจัยภายในองค์กร	ปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จ (ม ³)				รวม ค่าเฉลี่ย แปลผล
	ไม่เกิน 3,000	3,001 – 4,000	4,001 – 5,000	5,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	
1. ภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือ ของโรงโม่หินและท่าทราย	4.22 มากที่สุด	3.50 มาก	4.50 มากที่สุด	3.90 มาก	4.00 มาก
2. ระบบการบริหารงานภายในโรง โม่หินและท่าทรายที่ดี	4.33 มากที่สุด	4.00 มาก	4.00 มาก	3.70 มาก	4.00 มาก
3. มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน	4.33 มากที่สุด	4.00 มาก	4.40 มากที่สุด	3.50 มาก	4.00 มาก
4. มีความรับผิดชอบต่อสังคมและมี ส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน	4.33 มากที่สุด	3.50 มาก	4.40 มากที่สุด	3.50 มาก	3.96 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.30 มากที่สุด	3.75 มาก	4.20 มากที่สุด	3.65 มาก	3.99 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 29 พบว่า ปัจจัยภายในองค์กร ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กร จำแนกตามปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.99 และในปัจจัยย่อยภายในองค์กร พบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขายไม่เกิน 3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กรในระดับมากที่สุด ได้แก่ ระบบการบริหารงานภายในโรงโม่หินและท่าทรายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.33) มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.33) มีความรับผิดชอบต่อสังคมและมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.33) และภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 4.22)

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขาย 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กรในระดับมาก ได้แก่ ระบบการบริหารงานภายในโรงโม่หินและท่าทรายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.00) ภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 3.50) และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.50)

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขาย 4,001-5,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กรในระดับมากที่สุด ได้แก่ ภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 4.50) มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.40) และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.40) ส่วนระบบการบริหารงานภายในโรงโม่หินและท่าทรายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.00) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมาก

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขาย 5,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กรในระดับมาก ได้แก่ ภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 3.90) ระบบการบริหารงานภายในโรงโม่หินและท่าทรายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 3.70) มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.50) และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.50)

ตารางที่ 30 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยภายในองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย จำแนกตามปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน

ปัจจัยภายในองค์กร	ปริมาณการใช้หิน (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. ภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของโรงโม่หินและท่าทราย	3.83 มาก	4.40 มากที่สุด	4.33 มากที่สุด	3.83 มาก	4.00 มาก
2. ระบบการบริหารงานภายในโรงโม่หินและท่าทรายที่ดี	4.00 มาก	4.60 มากที่สุด	4.33 มากที่สุด	3.67 มาก	4.00 มาก
3. มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน	4.00 มาก	4.60 มากที่สุด	4.67 มากที่สุด	3.58 มาก	4.00 มาก
4. มีความรับผิดชอบต่อสังคมและมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน	4.00 มาก	4.40 มากที่สุด	4.67 มากที่สุด	3.58 มาก	3.96 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.96 มาก	4.50 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	3.67 มาก	3.99 มาก

ค่าเฉลี่ย: 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 30 พบว่า ปัจจัยภายในองค์กร ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กร จำแนกตามปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.99 และในปัจจัยย่อยภายในองค์กร พบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หินไม่เกิน 2,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กรในระดับมาก ได้แก่ ระบบการบริหารงานภายใน โรงโม่หินและท่าทรายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีความรับผิดชอบต่อสังคมและมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.00) และภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 3.83)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หิน 2,001-3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กรในระดับมากที่สุด ได้แก่ ระบบการบริหารงานภายใน โรงโม่หินและท่าทรายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.60) มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.60) มีความรับผิดชอบต่อสังคมและมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.40) และ ภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 4.40)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หิน 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กรในระดับมากที่สุด ได้แก่ มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.67) มีความรับผิดชอบต่อสังคมและมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.67) ภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 4.33) และระบบการบริหารงานภายใน โรงโม่หินและท่าทรายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.33)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หิน 4,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กรในระดับมาก ได้แก่ ภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 3.83) ระบบการบริหารงานภายใน โรงโม่หินและท่าทรายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 3.67) มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.58) และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.58)

ตารางที่ 31 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยภายในองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย
จำแนกตามปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน

ปัจจัยภายในองค์กร	ปริมาณการใช้ทราย (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. ภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของ โรงโม่หินและท่าทราย	3.83 มาก	4.40 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	3.73 มาก	4.00 มาก
2. ระบบการบริหารงานภายในโรงโม่ หินและท่าทรายที่ดี	4.00 มาก	4.60 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	3.55 มาก	4.00 มาก
3. มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน	4.00 มาก	4.60 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	3.55 มาก	4.00 มาก
4. มีความรับผิดชอบต่อสังคมและมี ส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน	4.00 มาก	4.40 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	3.55 มาก	3.96 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.96 มาก	4.50 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	3.60 มาก	3.99 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 31 พบว่า ปัจจัยภายในองค์กร ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัย
ภายในองค์กร จำแนกตามปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.99
และในปัจจัยย่อยภายในองค์กร พบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทรายไม่เกิน 2,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กรใน
ระดับมาก ได้แก่ ระบบการบริหารงานภายในโรงโม่หินและท่าทรายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.00) มี
จรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีความรับผิดชอบต่อ
สังคมและมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.00) และภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือ
ของโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 3.83)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 2,001-3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กรใน
ระดับมากที่สุด ได้แก่ ระบบการบริหารงานภายในโรงโม่หินและท่าทรายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.60) มี
จรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.60) ภาพลักษณ์และ
ความน่าเชื่อถือของโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 4.40) และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและมี
ส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.40)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กรใน
ระดับมากที่สุด ได้แก่ ภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 4.50)

ระบบการบริหารงานภายในโรงโม่หินและท่าทรายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 4.50) มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.50) และการมีความรับผิดชอบต่อสังคมและมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน (ค่าเฉลี่ย 4.50)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 4,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กรในระดับมาก ได้แก่ ภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของโรงโม่หินและท่าทราย (ค่าเฉลี่ย 3.73) ระบบการบริหารงานภายในโรงโม่หินและท่าทรายที่ดี (ค่าเฉลี่ย 3.55) มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ไม่เอาเปรียบสังคมและชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.55) และมีความรับผิดชอบต่อสังคมและมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชน (ค่าเฉลี่ย 3.55)

ตารางที่ 32 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยระหว่างบุคคล และปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย จำแนกตามปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน

ปัจจัยระหว่างบุคคล และปัจจัยส่วนบุคคล	ปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จ (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 3,000	3,001 – 4,000	4,001 – 5,000	5,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย	4.56 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	4.40 มากที่สุด	3.50 มาก	4.12 มาก
2. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานขาย	4.56 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	4.40 มากที่สุด	3.40 มาก	4.08 มาก
3. ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย	4.33 มากที่สุด	4.00 มาก	5.00 มากที่สุด	3.70 มาก	4.19 มาก
4. บุคลิกและอัธยาศัยของพนักงานขาย	4.44 มากที่สุด	4.00 มาก	4.40 มากที่สุด	3.40 มาก	4.00 มาก
5. ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย	4.40 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	4.40 มากที่สุด	3.70 มาก	4.15 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.46 มากที่สุด	4.30 มากที่สุด	4.52 มากที่สุด	3.54 มาก	4.11 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 32 พบว่า ปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล จำแนกตามปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือนโดยรวมในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.11 และในปัจจัยย่อยระหว่างบุคคลและปัจจัยย่อยส่วนบุคคล พบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขายไม่เกิน 3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.56) ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.56) บุคลิกและอรรถาศัยของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.44) ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.40) และความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.33)

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขาย 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.50) ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.50) ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.50) ส่วนความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.00) และบุคลิกและอรรถาศัยของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.00) ให้ความสำคัญในระดับมาก

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขาย 4,001-5,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 5.00) ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.40) ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.40) บุคลิกและอรรถาศัยของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.40) และความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.40)

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขาย 5,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล ในระดับมาก ได้แก่ ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.70) ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.70) ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.50) ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.40) และ บุคลิกและอรรถาศัยของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.40)

ตารางที่ 33 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยระหว่างบุคคล และปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย จำแนกตามปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน

ปัจจัยระหว่างบุคคล และปัจจัยส่วนบุคคล	ปริมาณการใช้หิน (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานชาย	4.33 มากที่สุด	4.80 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.50 มาก	4.12 มาก
2. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานชาย	4.33 มากที่สุด	4.80 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.42 มาก	4.08 มาก
3. ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานชาย	4.00 มาก	4.60 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.92 มาก	4.19 มาก
4. บุคลิกและอริยาวัตรของพนักงานชาย	4.17 มาก	4.60 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.42 มาก	4.00 มาก
5. ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานชาย	4.17 มาก	4.80 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.67 มาก	4.15 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.20 มากที่สุด	4.72 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.59 มาก	4.11 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 33 พบว่า ปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล จำแนกตามปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.11) และในปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หินไม่เกิน 2,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล ในระดับมากที่สุด ยกเว้น บุคลิกและอริยาวัตรของพนักงานชาย (ค่าเฉลี่ย 4.17) ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานชาย (ค่าเฉลี่ย 4.17) ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานชาย (ค่าเฉลี่ย 4.00) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมาก ทั้งนี้ ปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล ที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานชาย (ค่าเฉลี่ย 4.33) ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานชาย (ค่าเฉลี่ย 4.33)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หิน 2,001-3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานชาย (ค่าเฉลี่ย 4.80) ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานชาย (ค่าเฉลี่ย 4.80) ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงาน

ชาย (ค่าเฉลี่ย 4.80) ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.60) และบุคลิกและอัธยาศัยของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.60)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หินไม่เกิน 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 5.00) ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 5.00) ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 5.00) บุคลิกและอัธยาศัยของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 5.00) และความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 5.00)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หินไม่เกิน 4,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล ในระดับมาก ได้แก่ ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.92) ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.67) ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.50) ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.42) และบุคลิกและอัธยาศัยของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.42)

ตารางที่ 34 แสดงค่าเฉลี่ยผลของปัจจัยระหว่างบุคคล และปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย จำแนกตามปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน

ปัจจัยระหว่างบุคคล และปัจจัยส่วนบุคคล	ปริมาณการใช้ทราย (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. ความเอาใจใส่ลูกค้าของ พนักงานขาย	4.33 มากที่สุด	4.80 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.36 ปานกลาง	4.12 มาก
2. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของ พนักงานขาย	4.33 มากที่สุด	4.80 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.27 ปานกลาง	4.08 มาก
3. ความรวดเร็วในการตอบสนอง ของพนักงานขาย	4.00 มาก	4.60 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.82 มาก	4.19 มาก
4. บุคลิกและอริยาสัยของพนักงาน ขาย	4.17 มาก	4.60 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.27 ปานกลาง	4.00 มาก
5. ความสามารถในการแก้ปัญหา ของพนักงานขาย	4.17 มาก	4.80 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.55 มาก	4.15 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.20 มากที่สุด	4.76 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.45 มาก	4.11 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 34 พบว่า ปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล จำแนกตามปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.11 และในปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทรายไม่เกิน 2,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล ในระดับมากที่สุด ยกเว้น บุคลิกและอริยาสัยของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.17) ความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.17) ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.00) ที่กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมาก ทั้งนี้ ปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล ที่มีความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.33) ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.33)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 2,001-3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลและปัจจัยส่วนบุคคล ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.80) ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.80) ความสามารถในการแก้ปัญหาของ

พนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.80) บุคลิกและอรรถาศัยของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.60) และความเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 4.60)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อบังคับระหว่างบุคคลและบังคับส่วนบุคคล ในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 5.00) ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 5.00) ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 5.00) บุคลิกและอรรถาศัยของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 5.00) และความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 5.00)

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 4,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อบังคับระหว่างบุคคลและบังคับส่วนบุคคล ในระดับมาก ได้แก่ ความรวดเร็วในการตอบสนองของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.82) และความสามารถในการแก้ปัญหาของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.55) ส่วนความเอาใจใส่ลูกค้าของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.36) ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.27) และบุคลิกและอรรถาศัยของพนักงานขาย (ค่าเฉลี่ย 3.27) กลุ่มดังกล่าวที่ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

ตารางที่ 35 แสดงค่าเฉลี่ยผลของกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กรที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย จำแนกตามปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน

กระบวนการจัดซื้อ และจัดหาสินค้าขององค์กร	ปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จ (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 3,000	3,001 – 4,000	4,001 – 5,000	5,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. เน้นการจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคานี้ๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้	4.67 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.00 ปานกลาง	4.60 มากที่สุด	4.35 มากที่สุด
2. พยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับโรงโม่หินและทำทรายโดยตรง เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ	4.78 มากที่สุด	4.00 มาก	4.60 มากที่สุด	4.20 มากที่สุด	4.46 มากที่สุด
3. เน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจากโรงโม่หินและทำทรายจนถึงการจัดส่งถึงโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่าเป็นอย่างไ	3.67 มาก	3.50 มาก	4.40 มากที่สุด	4.00 มาก	3.54 มาก
4. มีการประชุมเพื่อรับรู้ปัญหาก่อนการจัดซื้อหินและทราย	3.78 มาก	3.50 มาก	4.40 มากที่สุด	3.70 มาก	3.96 มาก

กระบวนการจัดซื้อ และจัดหาสินค้าขององค์กร	ปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จ (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 3,000	3,001 – 4,000	4,001 – 5,000	5,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
5. มีการประชุมหารือกันเกี่ยวกับการกำหนดรายละเอียดความต้องการหินและทราย	3.56 มาก	3.00 ปานกลาง	4.40 มากที่สุด	3.70 มาก	3.73 มาก
6. มีการกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็นรายละเอียดอักษรที่ชัดเจน	4.11 มาก	4.50 มากที่สุด	4.40 มากที่สุด	4.20 มากที่สุด	4.23 มากที่สุด
7. พิจารณาโรงโม่หินและทำทรายหรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะกับบุคลากรแล้วนำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ	4.56 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	3.80 มาก	4.00 มาก	4.19 มาก
8. ให้โอกาสโรงโม่หินและทำทรายหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการเสนอการขายอย่างเป็นทางการ	4.00 มาก	4.00 มาก	4.40 มากที่สุด	3.50 มาก	3.88 มาก
9. มีการจัดอันดับโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่งได้แก่ ราคา ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของสินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ	3.89 มาก	3.50 มาก	4.00 มาก	3.80 มาก	3.85 มาก
10. มีการกำหนดคุณสมบัติของหินและทรายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้า และการรับประกันสินค้า	4.44 มากที่สุด	3.50 มาก	4.40 มากที่สุด	4.00 มาก	4.19 มาก
11. มีการตรวจสอบคุณสมบัติและการปฏิบัติงานของโรงโม่หินและทำทรายหรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ได้รับการคัดเลือกก่อนการสั่งซื้อทุกครั้ง	4.67 มากที่สุด	4.00 มาก	4.40 มากที่สุด	3.70 มาก	4.19 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.85 มาก	4.36 มากที่สุด	4.20 มากที่สุด	3.94 มาก	4.05 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 35 พบว่า กระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กร ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กร จำแนกตามปริมาณยอดขายคอนกรีตผสมเสร็จในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.05) และในกระบวนการย่อยของการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กร พบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขายไม่เกิน 3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กรในระดับมาก ได้แก่ มีการกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 4.11) ให้โอกาสโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการเสนอการขายอย่างเป็นทางการ (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีการจัดอันดับโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่ง ได้แก่ ราคา ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของสินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ (ค่าเฉลี่ย 3.89) มีการประชุมเพื่อรับรู้ปัญหาก่อนการจัดซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.78) เน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจากโรงโม่หินและทำทรายจนถึงการจัดส่งถึงโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่าเป็นอย่างไร (ค่าเฉลี่ย 3.67) และมีการประชุมหารือกันเกี่ยวกับการกำหนดรายละเอียดความต้องการหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.56)

ส่วน การพยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับ โรงโม่หินและทำทรายโดยตรง เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.78) การจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคาดังนั้นๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.67) มีการตรวจสอบคุณสมบัติและการปฏิบัติงานของโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ได้รับการคัดเลือกก่อนการสั่งซื้อทุกครั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.67) พิจารณาโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะกับบุคลากรแล้วนำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.56) และการกำหนดคุณสมบัติของหินและทรายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้า และการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.44) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขาย 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กรในระดับมากที่สุด ได้แก่ เน้นการจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคาดังนั้นๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 5.00) มีการกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 4.50) และ พิจารณาโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะกับบุคลากรแล้วนำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.50)

ทั้งนี้ พยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับ โรงไม้หินและท่าทรายโดยตรง เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.00) ให้โอกาสโรงไม้หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการเสนอการขายอย่างเป็นทางการ (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีการตรวจสอบคุณสมบัติและการปฏิบัติงานของ โรงไม้หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ได้รับการคัดเลือกก่อนการสั่งซื้อทุกครั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.00) เน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจากโรงไม้หินและท่าทรายจนถึงการจัดส่งถึง โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่า เป็นอย่างไร (ค่าเฉลี่ย 3.50) มีการประชุมเพื่อรับรู้ปัญหา ก่อนการจัดซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.50) มีการจัดอันดับโรงไม้หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่งได้แก่ ราคา ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของสินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ (ค่าเฉลี่ย 3.50) มีการกำหนดคุณสมบัติของหินและทรายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้า และการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.50) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมาก

ส่วนการประชุมหารือกันเกี่ยวกับการกำหนดรายละเอียดความต้องการหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.00) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขาย 4,001-5,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กรในระดับมากที่สุด ได้แก่ การพยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับ โรงไม้หินและท่าทรายโดยตรง เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.60) เน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจากโรงไม้หินและท่าทรายจนถึงการจัดส่งถึง โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่า เป็นอย่างไร (ค่าเฉลี่ย 4.40) มีการประชุมเพื่อรับรู้ปัญหา ก่อนการจัดซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 4.40) มีการประชุมหารือกันเกี่ยวกับการกำหนดรายละเอียดความต้องการหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 4.40) มีการกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 4.40) ให้โอกาสโรงไม้หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการเสนอการขายอย่างเป็นทางการ (ค่าเฉลี่ย 4.40) มีการกำหนดคุณสมบัติของหินและทรายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้า และการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.40) และมีการตรวจสอบคุณสมบัติและการปฏิบัติงานของโรงไม้หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ได้รับการคัดเลือกก่อนการสั่งซื้อทุกครั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.40)

ส่วนการจัดอันดับโรงไม้หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่งได้แก่ ราคา ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของสินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ (ค่าเฉลี่ย 4.00) และพิจารณาโรงไม้หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะ

กับบุคลากรแล้วนำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 3.80) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมาก

ทั้งนี้ การจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคารัสนั้นๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 3.00) มีความสำคัญในระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีปริมาณยอดขาย 5,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กรในระดับมาก ได้แก่ เน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจากโรงโม่หินและท่าทรายจนถึงการจัดส่งถึงโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่าเป็นอย่างไร (ค่าเฉลี่ย 4.00) พิจารณาโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะกับบุคลากรแล้วนำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีการกำหนดคุณสมบัติของหินและทรายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้า และการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีการจัดอันดับโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่งได้แก่ ราคา ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของสินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ (ค่าเฉลี่ย 3.80) มีการประชุมเพื่อรับรู้ปัญหา ก่อนการจัดซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.70) มีการประชุมหารือกันเกี่ยวกับการกำหนดรายละเอียดความต้องการหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.70) มีการตรวจสอบคุณสมบัติและการปฏิบัติงานของโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ได้รับการคัดเลือกก่อนการสั่งซื้อทุกครั้ง (ค่าเฉลี่ย 3.70) และให้โอกาสโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการเสนอการขายอย่างเป็นทางการ (ค่าเฉลี่ย 3.50)

ส่วนการจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคารัสนั้นๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.60) มีการกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 4.20) และพยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับโรงโม่หินและท่าทรายโดยตรง เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.20) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด

ตารางที่ 36 แสดงค่าเฉลี่ยผลของกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กรที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย จำแนกตามปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน

กระบวนการจัดซื้อ และจัดหาสินค้าขององค์กร	ปริมาณการใช้หิน (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. เน้นการจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคานี้ๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้	4.50 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	2.00 น้อย	4.58 มากที่สุด	4.35 มากที่สุด
2. พยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับโรงโม่หินและท่าทรายโดยตรง เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ	4.67 มากที่สุด	4.60 มากที่สุด	4.00 มาก	4.42 มากที่สุด	4.46 มากที่สุด
3. เน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจาก โรงโม่หินและท่าทรายจนถึงการจัดส่งถึง โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่าเป็นอย่างไร	4.00 มาก	3.20 ปานกลาง	3.67 มาก	3.42 มาก	3.54 มาก
4. มีการประชุมเพื่อรับรู้ปัญหา ก่อนการจัดซื้อหินและทราย	4.17 มาก	3.20 ปานกลาง	3.67 มาก	4.00 มาก	3.96 มาก
5. มีการประชุมหารือกันเกี่ยวกับการกำหนดรายละเอียดความต้องการหินและทราย	3.83 มาก	3.00 ปานกลาง	4.67 มากที่สุด	3.75 มาก	3.73 มาก
6. มีการกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน	4.17 มาก	4.20 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.08 มาก	4.23 มากที่สุด
7. พิจารณาโรงโม่หินและท่าทรายหรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะกับบุคลากรแล้วนำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ	4.33 มากที่สุด	4.80 มากที่สุด	4.67 มากที่สุด	3.75 มาก	4.19 มาก
8. ให้อิโกลาสโรงโม่หินและท่าทรายหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการเสนอราคาขายอย่างเป็นทางการ	4.00 มาก	4.00 มาก	4.67 มากที่สุด	3.58 มาก	3.88 มาก

กระบวนการจัดซื้อ และจัดหาสินค้าขององค์กร	ปริมาณการใช้หิน (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
9. มีการจัดอันดับโรงโม่หินและทำ ทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและ ทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่ง ได้แก่ ราคา ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ ของสินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ	3.83 มาก	3.80 มาก	4.00 มาก	3.83 มาก	3.85 มาก
10. มีการกำหนดคุณสมบัติของหิน และทรายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้า และการรับประกัน สินค้า	4.17 มาก	4.40 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.92 มาก	4.19 มาก
11. มีการตรวจสอบคุณสมบัติและการ ปฏิบัติงานของ โรง โม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ ได้รับการคัดเลือกก่อนการสั่งซื้อทุก ครั้ง	4.50 มากที่สุด	4.60 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.67 มาก	4.19 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.20 มากที่สุด	4.07 มาก	3.79 มาก	3.94 มาก	4.05 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 36 พบว่า กระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กร ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กร จำแนกตามปริมาณการใช้หินในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.05 และในกระบวนการย่อยของการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กรพบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หินไม่เกิน 2,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กร ในระดับมากที่สุด ได้แก่ พยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับโรงโม่หินและทำทรายโดยตรง เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.67) เน้นการจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคาดังนั้นๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.50) มีการตรวจสอบคุณสมบัติและการปฏิบัติงานของ โรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ได้รับการคัดเลือกก่อนการสั่งซื้อทุกครั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.50) และการพิจารณาโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะกับบุคลากรแล้ว

นำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.33)

ส่วนการประชุมเพื่อรับรู้ปัญหาก่อนการจัดซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 4.17) การกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 4.17) มีการกำหนดคุณสมบัติของหินและทรายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้า และการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.17) เน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจากโรงโม่หินและท่าทรายจนถึงการจัดส่งถึง โรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่าเป็นอย่างไร (ค่าเฉลี่ย 4.00) ให้โอกาสโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการเสนอการขายอย่างเป็นทางการ (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีการประชุมหารือกันเกี่ยวกับการกำหนดรายละเอียดความต้องการหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.83) และการจัดอันดับ โรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่งได้แก่ ราคา ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของสินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ (ค่าเฉลี่ย 3.83) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมาก

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หิน 2,001-3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กร ในระดับมาก ได้แก่ ให้โอกาสโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการเสนอการขายอย่างเป็นทางการ (ค่าเฉลี่ย 4.00) และการจัดอันดับโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่งได้แก่ ราคา ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของสินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ (ค่าเฉลี่ย 3.80)

ส่วนการจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคาดังนั้นๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 5.00) การพิจารณาโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะกับบุคลากรแล้วนำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.80) การพยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับโรงโม่หินและท่าทรายโดยตรง เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.60) การตรวจสอบคุณสมบัติและการปฏิบัติงานของโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ได้รับการคัดเลือกก่อนการสั่งซื้อทุกครั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.60) มีการกำหนดคุณสมบัติของหินและทรายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้า และการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.40) และการกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 4.20) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด

ทั้งนี้ เน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจากโรงโม่หินและท่าทรายจนถึงการจัดส่งถึงโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่าเป็นอย่างไร (ค่าเฉลี่ย 3.20) การประชุมเพื่อรับรู้ปัญหา

ก่อนการจัดซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.20) และการประชุมหารือกันเกี่ยวกับการกำหนดรายละเอียดความต้องการหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.00) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หิน 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กร ในระดับมาก ได้แก่ พยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับโรงโม่หินและทำทรายโดยตรง เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีการจัดอันดับโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่งได้แก่ ราคาซื้อเสียง ความน่าเชื่อถือของสินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ (ค่าเฉลี่ย 4.00) เน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจากโรงโม่หินและทำทรายจนถึงการจัดส่งถึงโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่าเป็นอย่างไร (ค่าเฉลี่ย 3.67) มีการประชุมเพื่อรับรู้ปัญหาก่อนการจัดซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.67)

มีการกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 5.00) มีการตรวจสอบคุณสมบัติและการปฏิบัติงานของโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ได้รับการคัดเลือกก่อนการสั่งซื้อทุกครั้ง (ค่าเฉลี่ย 5.00) มีการกำหนดคุณสมบัติของหินและทรายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้า และการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 5.00) ให้โอกาสโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการเสนอการขายอย่างเป็นทางการ (ค่าเฉลี่ย 4.67) มีการประชุมหารือกันเกี่ยวกับการกำหนดรายละเอียดความต้องการหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 4.67) พิจารณาโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะกับบุคลากรแล้วนำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.67) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด

ส่วนการเน้นการจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคานั้นๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 2.00) มีความสำคัญระดับน้อย

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้หิน 4,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กร ในระดับมาก ได้แก่ มีการกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 4.08) มีการประชุมเพื่อรับรู้ปัญหาก่อนการจัดซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีการกำหนดคุณสมบัติของหินและทรายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้า และการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.92) มีการจัดอันดับโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่งได้แก่ ราคา ซื้อเสียง ความน่าเชื่อถือของสินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ (ค่าเฉลี่ย 3.83) มีการ

ประชุมหารือกันเกี่ยวกับการกำหนดรายละเอียดความต้องการหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.75) พิจารณาโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะกับบุคลากรแล้ว นำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 3.75) มีการตรวจสอบคุณสมบัติและการปฏิบัติงานของโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ได้รับการคัดเลือกก่อนการสั่งซื้อทุกครั้ง (ค่าเฉลี่ย 3.67) ให้โอกาสโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการเสนอการขายอย่างเป็นทางการ (ค่าเฉลี่ย 3.58) เน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจากโรงโม่หินและทำทราย จนถึงการจัดส่งถึงโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่าเป็นอย่างไร (ค่าเฉลี่ย 3.42)

ส่วนการเน้นการจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคารัสนั้นๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.58) พยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับโรงโม่หินและทำทรายโดยตรง เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.42) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด

ตารางที่ 37 แสดงค่าเฉลี่ยผลของกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กรที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อหินและทราย จำแนกตามปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน

กระบวนการจัดซื้อ และจัดหาสินค้าขององค์กร	ปริมาณการใช้ทราย (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
1. เน้นการจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคานั้นๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้	4.50 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	2.25 น้อย	4.73 มากที่สุด	4.35 มากที่สุด
2. พยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับโรงโม่หินและท่าทรายโดยตรง เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ	4.67 มากที่สุด	4.60 มากที่สุด	4.00 มาก	4.45 มากที่สุด	4.46 มากที่สุด
3. เน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจากโรงโม่หินและท่าทรายจนถึงการจัดส่งถึงโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่าเป็นอย่างไร	4.00 มาก	3.20 ปานกลาง	3.50 มาก	3.45 มาก	3.54 มาก
4. มีการประชุมเพื่อรับรู้ปัญหา ก่อนการจัดซื้อหินและทราย	4.17 มาก	3.20 ปานกลาง	3.50 มาก	4.00 มาก	3.96 มาก
5. มีการประชุมหารือกันเกี่ยวกับการกำหนดรายละเอียดความต้องการหินและทราย	3.83 มาก	3.00 ปานกลาง	4.50 มากที่สุด	3.73 มาก	3.73 มาก
6. มีการกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็นรายละเอียดอักษรที่ชัดเจน	4.17 มาก	4.20 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	4.00 มาก	4.23 มากที่สุด
7. พิจารณาโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะกับบุคลากรแล้วนำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ	4.33 มากที่สุด	4.80 มากที่สุด	4.50 มากที่สุด	3.73 มาก	4.19 มาก
8. ให้โอกาสโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการเสนอการขายอย่างเป็นทางการ	4.00 มาก	4.00 มาก	4.50 มากที่สุด	3.55 มาก	3.88 มาก

กระบวนการจัดซื้อ และจัดหาสินค้าขององค์กร	ปริมาณการใช้ทราย (ม ³)				รวม
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 3,000	3,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป	
	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล	ค่าเฉลี่ย แปลผล
9. มีการจัดอันดับโรงโม่หินและทำ ทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและ ทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่ง ได้แก่ ราคา ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือ ของสินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ	3.83 มาก	3.80 มาก	4.00 มาก	3.82 มาก	3.85 มาก
10. มีการกำหนดคุณสมบัติของหิน และทรายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้า และการรับประกัน สินค้า	4.17 มาก	4.40 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.82 มาก	4.19 มาก
11. มีการตรวจสอบคุณสมบัติและการ ปฏิบัติงานของ โรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ ได้รับการคัดเลือกก่อนการสั่งซื้อทุก ครั้ง	4.50 มากที่สุด	4.60 มากที่สุด	5.00 มากที่สุด	3.55 มาก	4.19 มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	4.20 มากที่สุด	4.07 มาก	4.16 มาก	3.89 มาก	4.05 มาก

ค่าเฉลี่ย : 4.20–5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40–4.19 เท่ากับมาก 2.60–3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80–2.59 เท่ากับน้อย 1.00–1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 37 พบว่า กระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กร ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กร จำแนกตามปริมาณการใช้ทรายในแต่ละเดือน โดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.05) และในกระบวนการย่อยของการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กรพบว่า

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทรายไม่เกิน 2,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อกระบวนการย่อยของการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กรในระดับมากที่สุด ได้แก่ พยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับโรงโม่หินและทำทรายโดยตรง เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.67) เน้นการจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคาดังนั้นๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.50) มีการตรวจสอบคุณสมบัติและการปฏิบัติงานของโรงโม่หินและทำทรายหรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ได้รับการคัดเลือกก่อนการสั่งซื้อทุกครั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.50) พิจารณาโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะกับบุคลากรแล้ว

นำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.33)

ส่วนมีการประชุมเพื่อรับรู้อุปหาค่อนการจัดซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 4.17) มีการกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 4.17) มีการกำหนดคุณสมบัติของหินและทรายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้า และการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.17) เน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจากโรงโม่หินและท่าทรายจนถึงการจัดส่งถึงโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่าเป็นอย่างไร (ค่าเฉลี่ย 4.00) และการให้โอกาสโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการเสนอการขายอย่างเป็นทางการ (ค่าเฉลี่ย 4.00) การประชุมหรือกันเกี่ยวกับการกำหนดรายละเอียดความต้องการหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.83) การจัดอันดับโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่งได้แก่ ราคา ซื้อเสียง ความน่าเชื่อถือของสินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ (ค่าเฉลี่ย 3.83) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมาก

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 2,001-3,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อกระบวนการย่อยของการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กรในระดับมาก ได้แก่ การให้โอกาสโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการเสนอการขายอย่างเป็นทางการ (ค่าเฉลี่ย 4.00) การจัดอันดับโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่งได้แก่ ราคา ซื้อเสียง ความน่าเชื่อถือของสินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ (ค่าเฉลี่ย 3.80)

ทั้งนี้ การเน้นการจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคานั้นๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 5.00) พิจารณาโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะกับบุคลากรแล้วนำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.80) พยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับโรงโม่หินและท่าทรายโดยตรง เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.60) มีการตรวจสอบคุณสมบัติและการปฏิบัติงานของ โรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ได้รับการคัดเลือกก่อนการสั่งซื้อทุกครั้ง (ค่าเฉลี่ย 4.60) การกำหนดคุณสมบัติของหินและทรายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้า และการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.40) การกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 4.20) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด

ส่วนเน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจากโรงโม่หินและท่าทรายจนถึงการจัดส่งถึงโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่าเป็นอย่างไร (ค่าเฉลี่ย 3.20) การประชุมเพื่อรับรู้ปัญหา ก่อนการจัดซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.20) และการประชุมหารือกันเกี่ยวกับการกำหนดรายละเอียดย่อยความต้องการหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.00) มีความสำคัญในระดับปานกลาง

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 3,001-4,000 ม³ ให้ความสำคัญต่อกระบวนการย่อยของการจัดซื้อ และจัดหาสินค้าขององค์กรในระดับมาก ได้แก่ การพยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับโรงโม่หิน และท่าทรายโดยตรง เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.00) การจัดอันดับโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่งได้แก่ ราคา ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของสินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ (ค่าเฉลี่ย 4.00) การเน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจากโรงโม่หินและท่าทรายจนถึงการจัดส่งถึงโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่าเป็นอย่างไร (ค่าเฉลี่ย 3.50) และการประชุมเพื่อรับรู้ปัญหา ก่อนการจัดซื้อหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.50)

ทั้งนี้ การกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็นลายลักษณ์อักษร ที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 5.00) การกำหนดคุณสมบัติของหินและทรายในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้า และการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 5.00) การตรวจสอบคุณสมบัติและการปฏิบัติงานของโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ได้รับการคัดเลือกก่อนการสั่งซื้อทุกครั้ง (ค่าเฉลี่ย 5.00) การประชุมหารือกันเกี่ยวกับการกำหนดรายละเอียดย่อยความต้องการหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 4.50) พิจารณาโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะกับบุคลากรแล้วนำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.50) และการให้โอกาสโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการเสนอการขายอย่างเป็นทางการ (ค่าเฉลี่ย 4.50) กลุ่มดังกล่าวให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด

ส่วนการเน้นการจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคารั้นๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 2.25) มีความสำคัญในระดับน้อย

กลุ่มที่มีปริมาณการใช้ทราย 4,001 ม³ ขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อกระบวนการย่อยของการจัดซื้อ และจัดหาสินค้าขององค์กรในระดับมาก ยกเว้น เน้นการจัดซื้อหินและทรายที่มีราคาถูก แต่มีคุณภาพตามสมควรกับราคารั้นๆ เพื่อสามารถแข่งขันด้านราคาได้ (ค่าเฉลี่ย 4.73) และการพยายามที่จะทำสัญญาระยะยาวกับโรงโม่หินและท่าทรายโดยตรง เพื่อให้มั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.45) ที่มีความสำคัญมากที่สุด

ทั้งนี้ปัจจัยที่มีความสำคัญในระดับมากได้แก่ มีการประชุมเพื่อรับรู้ปัญหาก่อนการจัดซื้อ หินและทราย (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีการกำหนดคุณลักษณะของหินและทรายที่ต้องการซื้อ โดยระบุเป็น ลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีการจัดอันดับ โรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทน จำหน่ายหินและทราย โดยใช้เกณฑ์ในการประเมิน ซึ่งได้แก่ ราคา ชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือของ สินค้า ความน่าเชื่อถือของบริการ (ค่าเฉลี่ย 3.82) มีการกำหนดคุณสมบัติของหินและทรายในการ สั่งซื้อแต่ละครั้ง เช่น จำนวนที่ต้องการ เวลาส่งสินค้า คุณภาพสินค้า และการรับประกันสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.82) มีการประชุมหารือกันเกี่ยวกับการกำหนดรายละเอียดความต้องการหินและทราย (ค่าเฉลี่ย 3.73) พิจารณาโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทราย โดยพบปะกับ บุคลากรแล้วนำมาประเมินเพื่อให้ได้โรงงานหรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรงตามความ ต้องการ (ค่าเฉลี่ย 3.73) ให้โอกาสโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายที่มีคุณสมบัติตรง ตามความต้องการเสนอราคาอย่างเป็นทางการ (ค่าเฉลี่ย 3.55) มีการตรวจสอบคุณสมบัติและ การปฏิบัติงานของโรงโม่หินและทำทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายที่ได้รับการคัดเลือก ก่อนการสั่งซื้อทุกครั้ง (ค่าเฉลี่ย 3.55) และการ เน้นการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาเริ่มจาก โรงโม่หินและทำทรายจนถึงการจัดส่งถึงโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จว่าเป็นอย่างไร (ค่าเฉลี่ย 3.45)

ส่วนที่ 4 : ข้อมูลปัญหาและข้อเสนอแนะในด้านการจัดซื้อหินและทรายของโรงงานผลิต คอนกรีตผสมเสร็จ

ตารางที่ 38 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการมีปัญหาด้าน ผลิตภัณฑ์หินและทราย

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์หินและทราย	จำนวน	ร้อยละ
ผลิตภัณฑ์หินและทรายไม่ได้คุณภาพตรงตามความต้องการ	10	38.5
ไม่รับประกันสินค้า	5	19.2
โรงโม่หินและทำทรายมีปัญหาการผลิตในช่วงฤดูฝน	23	88.5
อื่น ๆ	3	11.5

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบแบบสอบถาม 26 ราย

จากตารางที่ 38 ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีปัญหาด้านผลิตภัณฑ์หินและทรายส่วนใหญ่เกิดจากโรงโม่หินและทำทรายมีปัญหาการผลิตในช่วงฤดูฝน คิดเป็นร้อยละ 88.5 รองลงมาคือ ผลิตภัณฑ์หินและทรายไม่ได้คุณภาพตรงตามความต้องการ คิดเป็นร้อยละ 38.5 และการไม่รับประกันสินค้า คิดเป็นร้อยละ 19.2

ตารางที่ 39 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัญหาด้านราคาของผลิตภัณฑ์หินและทราย

ปัญหาด้านราคาของผลิตภัณฑ์หินและทราย	จำนวน	ร้อยละ
ราคาจำหน่ายสูง	13	50.0
ไม่ให้ส่วนลดหรือไม่ลดราคา	10	38.5
วงเงินเครดิตน้อย	3	11.5
ระยะเวลาการชำระเงินสั้น	4	15.4
อื่นๆ	3	11.5

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบแบบสอบถาม 26 ราย

จากตารางที่ 39 ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีปัญหาด้านราคาของผลิตภัณฑ์หินและทรายคือ ราคาจำหน่ายสูง คิดเป็นร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ การไม่ให้ส่วนลดหรือไม่ลดราคา คิดเป็นร้อยละ 38.5 ระยะเวลาการชำระเงินสั้น คิดเป็นร้อยละ 15.4 และวงเงินเครดิตน้อย คิดเป็นร้อยละ 11.5

ตารางที่ 40 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัญหาด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หินและทราย

ปัญหาด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หินและทราย	จำนวน	ร้อยละ
ระยะทางจากทำทรายและโรงโม่หินอยู่ไกลจากโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ	13	50.0
ไม่มียานพาหนะ เครื่องมือและอุปกรณ์ที่สะดวกและทันสมัยในการขนส่ง	3	11.5
ไม่มีการจำหน่ายสินค้าให้กับโรงงานคอนกรีตโดยตรง	0	0.0

ปัญหาด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หินและทราย	จำนวน	ร้อยละ
การจัดจำหน่ายสินค้าโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายทำให้เกิดความล่าช้าในการติดต่อสื่อสาร	7	26.9
มีปัญหาในการจัดส่งสินค้าโดยเฉพาะช่วงฤดูฝน	17	65.4
บริการจัดส่งล่าช้า ไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ตรงเวลา	7	26.9
อื่น ๆ	2	7.7

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบแบบสอบถาม 26 ราย

จากตารางที่ 40 ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีปัญหาในการจัดส่งสินค้าโดยเฉพาะช่วงฤดูฝน คิดเป็นร้อยละ 65.4 รองลงมาคือระยะทางจากท่าทรายและโรงโม่หินอยู่ไกลจากโรงงานผลิตคอนกรีตผสมเสร็จ คิดเป็นร้อยละ 50.0 การจัดจำหน่ายสินค้าโดยผ่านตัวแทนจำหน่ายทำให้เกิดความล่าช้าในการติดต่อสื่อสาร คิดเป็นร้อยละ 26.9 และบริการจัดส่งล่าช้า ไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ตรงเวลา คิดเป็นร้อยละ 26.9

ตารางที่ 41 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดของผลิตภัณฑ์หินและทราย

ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาดของผลิตภัณฑ์หินและทราย	จำนวน	ร้อยละ
การโฆษณาไม่ชัดเจนหรือไม่ตรงกับความเป็นจริง	6	23.1
ไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคาหรือแจกของกำนัล	17	65.4
พนักงานที่ไปติดต่อไม่สุภาพ ไม่มีความรู้เรื่องเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	9	34.6
อื่น ๆ	6	23.1

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบแบบสอบถาม 26 ราย

จากตารางที่ 41 ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด คือ ไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลดราคาหรือแจกของกำนัล คิดเป็นร้อยละ 65.4 รองลงมาคือ พนักงานที่ไปติดต่อไม่สุภาพ ไม่มีความรู้เรื่องเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 34.6 และ การโฆษณาไม่ชัดเจนหรือไม่ตรงกับความเป็นจริง คิดเป็นร้อยละ 23.1

ตารางที่ 42 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมในการจัดซื้อผลิตภัณฑ์หินและทราย

ปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมในการจัดซื้อผลิตภัณฑ์หินและทราย	จำนวน	ร้อยละ
นโยบายการควบคุมน้ำหนักการบรรทุกสินค้าของรัฐบาล ทำให้น้ำหนักบรรทุกลดลง ราคาต้นทุนต่อหน่วยเพิ่มขึ้น	17	65.4
อัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น	5	19.2
การชะลอการขยายตัวทางเศรษฐกิจ	9	34.6
ราคาน้ำมันเชื้อเพลิงที่เพิ่มสูงขึ้น	18	69.2
อื่น ๆ	0	0.0

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบแบบสอบถาม 26 ราย

จากตารางที่ 42 ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีปัญหาราคาน้ำมันเชื้อเพลิงที่เพิ่มสูงขึ้น คิดเป็นร้อยละ 69.2 รองลงมาคือเรื่องนโยบายการควบคุมน้ำหนักการบรรทุกสินค้าของรัฐบาล ทำให้น้ำหนักบรรทุกลดลง ราคาต้นทุนต่อหน่วยเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 65.4 การชะลอการขยายตัวทางเศรษฐกิจ คิดเป็นร้อยละ 34.6 และอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 19.2

ตารางที่ 43 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัญหาด้านปัจจัยภายในองค์กรในการจัดซื้อผลิตภัณฑ์หินและทราย

ปัญหาด้านปัจจัยภายในองค์กรในการจัดซื้อผลิตภัณฑ์หินและทราย	จำนวน	ร้อยละ
ระบบการบริหารงานภายในโรงโม่หินและทำทรายไม่ดี	16	61.5
โรงโม่หินและทำทรายไม่มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ เอารัดเอาเปรียบสังคมและชุมชน ไม่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม	7	26.9
อื่น ๆ	8	30.8

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบแบบสอบถาม 26 ราย

จากตารางที่ 43 ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีปัญหาระบบการบริหารงานภายในโรงโม่หินและท่าทรายไม่ดี คิดเป็นร้อยละ 61.5 รองลงมาคือปัญหาด้านปัจจัยภายในองค์กรอื่น ๆ อาทิเช่น ไม่พบปัญหาดังกล่าว คิดเป็นร้อยละ 30.8 และโรงโม่หินและท่าทรายไม่มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ เอารัดเอาเปรียบสังคมและชุมชน ไม่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม คิดเป็นร้อยละ 26.9

ตารางที่ 44 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัญหาด้านปัจจัยระหว่างบุคคล และปัจจัยส่วนบุคคลในการจัดซื้อผลิตภัณฑ์หินและทราย

ปัญหาด้านปัจจัยระหว่างบุคคล และปัจจัยส่วนบุคคลในการจัดซื้อผลิตภัณฑ์หินและทราย	จำนวน	ร้อยละ
พนักงานขายไม่เอาใจใส่ลูกค้า	7	26.9
พนักงานขายไม่เข้าใจวัฒนธรรมขององค์กร	3	11.5
พนักงานขายมีทัศนคติที่ไม่ดีในการบริการ	7	26.9
พนักงานขายไม่สามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้	19	73.1
พนักงานขายไม่สามารถตัดสินใจได้ทันที	12	46.2
อื่น ๆ	4	15.4

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบแบบสอบถาม 26 ราย

จากตารางที่ 44 ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีปัญหาพนักงานขายไม่สามารถแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ คิดเป็นร้อยละ 73.1 รองลงมาคือพนักงานขายไม่สามารถตัดสินใจได้ทันที คิดเป็นร้อยละ 46.2 พนักงานขายไม่เอาใจใส่ลูกค้า คิดเป็นร้อยละ 26.9 และพนักงานขายมีทัศนคติที่ไม่ดีในการบริการ คิดเป็นร้อยละ 26.9

ตารางที่ 45 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัญหาด้านกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กร

ปัญหาด้านกระบวนการจัดซื้อและจัดหาสินค้าขององค์กร	จำนวน	ร้อยละ
คุณภาพของหินและทรายไม่เป็นไปตามข้อตกลงที่ทำสัญญาไว้เริ่มแรก	21	80.8
มีกระบวนการขั้นตอนในการจัดซื้อและคัดเลือกผู้ขายหรือตัวแทนจำหน่ายมากเกินไปจนเกิดความจำเป็น	3	11.5
ทางบริษัทไม่สามารถทำสัญญาระยะยาวกับโรงโม่หินและท่าทรายได้	8	30.8
ทางบริษัทไม่สามารถตรวจสอบคุณสมบัติและการปฏิบัติงานของโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายได้ทุกครั้ง	9	34.6
ราคาหินและทรายที่เสนอขายสูงกว่าคู่แข่งทำให้ไม่สามารถแข่งขันด้านราคาได้	12	46.2
อื่นๆ	3	11.5

หมายเหตุ : เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบแบบสอบถาม 26 ราย

จากตารางที่ 45 ผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีปัญหาคุณภาพของหินและทรายไม่เป็นไปตามข้อตกลงที่ทำสัญญาไว้เริ่มแรก คิดเป็นร้อยละ 80.8 รองลงมาคือราคาหินและทรายที่เสนอขายสูงกว่าคู่แข่งทำให้ไม่สามารถแข่งขันด้านราคาได้ คิดเป็นร้อยละ 46.2 บริษัทไม่สามารถตรวจสอบคุณสมบัติและการปฏิบัติงานของโรงโม่หินและท่าทราย หรือตัวแทนจำหน่ายหินและทรายได้ทุกครั้ง คิดเป็นร้อยละ 34.6 บริษัทไม่สามารถทำสัญญาระยะยาวกับโรงโม่หินและท่าทรายได้ คิดเป็นร้อยละ 30.8 และมีกระบวนการขั้นตอนในการจัดซื้อและคัดเลือกผู้ขายหรือตัวแทนจำหน่ายมากเกินไปจนเกิดความจำเป็น คิดเป็นร้อยละ 11.5