

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อลูกค้าในการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้าง จากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากประชากร ที่เป็นลูกค้าของห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทนาฮาร์ดแวร์ จำนวน 154 ราย ผลการศึกษาแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและธุรกิจหรือองค์กรของผู้ตอบแบบสอบถาม (ตารางที่ 1 ถึง 18)

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อลูกค้าในการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ (ตารางที่ 19 ถึง 68)

ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะในการให้บริการของห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ (ตารางที่ 69 ถึง 72)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 31-40 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างไม่เกิน 5 ปี มีรายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือนไม่เกิน 50,000 บาท และมีตำแหน่งเป็นเจ้าของกิจการประเภทธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อมีอำนาจในการกำหนดคุณลักษณะ (Specification) ของสินค้าที่จะซื้อ ประเภทสินค้าที่ซื้อบ่อยที่สุดคือปูนซีเมนต์ ผู้ประกอบการซื้อวัสดุก่อสร้างจากร้านยูทนาฮาร์ดแวร์บ่อยที่สุด สิ่งที่ทำให้รู้จักร้านยูทนาฮาร์ดแวร์ คือผู้ประกอบการเข้ามาติดต่อผู้ขายเอง และเหตุผลที่เลือกซื้อสินค้าจากร้านยูทนาฮาร์ดแวร์ คือมีที่จอดรถได้สะดวก ส่วนใหญ่สั่งซื้อวัสดุก่อสร้างเมื่อสินค้าหมด และมารับสินค้าด้วยตนเองพร้อมกับชำระด้วยเงินสดทันทีเมื่อมีการสั่งซื้อสินค้า

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	104	67.53
หญิง	50	32.47
รวม	154	100.00

จากตารางที่ 1 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 154 ราย จำแนกตามเพศ เป็นเพศชาย ร้อยละ 67.53 และเพศหญิง ร้อยละ 32.47

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
21-30 ปี	23	14.94
31-40 ปี	58	37.66
41-50 ปี	46	29.87
51-60 ปี	25	16.23
มากกว่า 60 ปี	2	1.30
รวม	154	100.00

จากตารางที่ 2 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 154 ราย จำแนกตามอายุ มีอายุอยู่ในช่วง 31-40 ปี มากที่สุด ร้อยละ 37.66 รองลงมา มีอายุอยู่ในช่วง 41-50 ปี ร้อยละ 29.87 มีอายุอยู่ในช่วง 51-60 ปี ร้อยละ 16.23 มีอายุอยู่ในช่วง 21-30 ปี ร้อยละ 14.94 และมีอายุอยู่ในช่วงมากกว่า 60 ปี ร้อยละ 1.30

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	19	12.34
มัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช.	26	16.88
อนุปริญญา / ปวส.	31	20.13
ปริญญาตรี	67	43.51
สูงกว่าปริญญาตรี	11	7.14
รวม	154	100.00

จากตารางที่ 3 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 154 ราย จำแนกตามระดับการศึกษา มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มากที่สุด ร้อยละ 43.51 รองลงมา มีการศึกษาระดับอนุปริญญา / ปวส. ร้อยละ 20.13 มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช. ร้อยละ 16.88 มีการศึกษาระดับต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย ร้อยละ 12.34 และมีการศึกษาระดับสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 7.14

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

ประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 5 ปี	49	31.82
6-10 ปี	43	27.92
11-15 ปี	24	15.58
16-20 ปี	20	12.99
21-25 ปี	14	9.09
มากกว่า 25 ปี	4	2.60
รวม	154	100.00

จากตารางที่ 4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 154 ราย จำแนกตามประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง มีประสบการณ์ไม่เกิน 5 ปี มากที่สุด ร้อยละ 31.82 รองลงมา มีประสบการณ์ 6-10 ปี ร้อยละ 27.92 มีประสบการณ์ 11-15 ปี ร้อยละ 15.58 มีประสบการณ์ 16-20 ปี ร้อยละ 12.99 มีประสบการณ์ 21-25 ปี ร้อยละ 9.09 และมีประสบการณ์มากกว่า 25 ปี ร้อยละ 2.60

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามรายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 50,000 บาท	52	33.77
50,001-100,000 บาท	35	22.73
100,001-150,000 บาท	13	8.44
150,001-200,000 บาท	13	8.44
200,001-250,000 บาท	14	9.09
250,001-300,000 บาท	13	8.44
มากกว่า 300,000 บาท	14	9.09
รวม	154	100.00

จากตารางที่ 5 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 154 ราย จำแนกตามรายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน มีรายได้เฉลี่ยไม่เกิน 50,000 บาท มากที่สุด ร้อยละ 33.77 รองลงมา มีรายได้เฉลี่ย 50,001-100,000 บาท ร้อยละ 22.73 มีรายได้เฉลี่ย 200,001-250,000 บาท และมากกว่า 300,000 บาท เท่ากัน ร้อยละ 9.09 และมีรายได้เฉลี่ย 100,001-150,000 บาท 150,001-200,000 บาท และ 250,001-300,000 บาท เท่ากัน ร้อยละ 8.44

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามตำแหน่งในองค์กร

ตำแหน่งในองค์กร	จำนวน	ร้อยละ
ผู้จัดการทั่วไป	47	30.52
ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ	18	11.69
เจ้าของกิจการ	68	44.16
อื่นๆ	21	13.64
รวม	154	100.00

หมายเหตุ: อื่นๆ ได้แก่ หัวหน้าคนงาน 1 ราย ลูกจ้าง 6 ราย พนักงานบริษัท 10 ราย เจ้าหน้าที่ฝ่ายอาคารสถานที่ 1 ราย ครู 2 ราย เจ้าหน้าที่จัดการสำนักงาน 1 ราย

จากตารางที่ 6 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 154 ราย จำแนกตามตำแหน่งในองค์กร มีตำแหน่งเจ้าของกิจการ มากที่สุด ร้อยละ 44.16 รองลงมา มีตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป ร้อยละ 30.52 มีตำแหน่งอื่นๆ ร้อยละ 13.64 และมีตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ร้อยละ 11.69

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประเภทขององค์กร

ประเภทขององค์กร	จำนวน	ร้อยละ
ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง	101	65.58
ธุรกิจรับเหมาตบแต่งภายใน	19	14.94
องค์กร/หน่วยงานราชการ/รัฐวิสาหกิจ	16	10.39
อื่นๆ	18	9.09
รวม	154	100.00

หมายเหตุ: อื่นๆ ได้แก่ สถานศึกษาเอกชน 5 ราย โรงแรม 3 ราย ผิดส่งออก 1 ราย บริษัทขนส่ง 1 ราย บริษัทเอกชน ค้าปลีก อุปกรณ์วิทยาศาสตร์ 1 ราย ค้าขาย 3 ราย

จากตารางที่ 7 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 154 ราย จำแนกตามประเภทขององค์กร มีประเภทธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง มากที่สุด ร้อยละ 65.58 รองลงมา มีประเภทธุรกิจรับเหมาตบแต่งภายใน ร้อยละ 14.94 มีประเภทอื่นๆ ร้อยละ 9.09 และมีประเภทองค์กร/หน่วยงานราชการ/รัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 10.39

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามผู้ที่มีอำนาจในการกำหนดคุณลักษณะ (Specification) ของสินค้าที่จะซื้อในองค์กร

ผู้ที่มีอำนาจในการกำหนดคุณลักษณะ (Specification) ของสินค้าที่จะซื้อในองค์กร	จำนวน	ร้อยละ
ผู้จัดการทั่วไป	45	29.22
ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ	50	32.47
เจ้าของกิจการ	98	64.29
อื่นๆ	5	2.60

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 154 ราย

อื่นๆ ได้แก่ ลูกค้า 3 ราย ช่าง 1 ราย

จากตารางที่ 8 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามผู้ที่มีอำนาจในการกำหนดคุณลักษณะ (Specification) ของสินค้าที่จะซื้อในองค์กร คือเจ้าของกิจการ มากที่สุด ร้อยละ 64.29 รองลงมาคือผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ร้อยละ 32.47 ผู้จัดการทั่วไป ร้อยละ 29.22 และอื่นๆ ร้อยละ 2.60

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการเกี่ยวข้องในการตัดสินใจซื้อสินค้าวัสดุก่อสร้าง

การเกี่ยวข้องในการตัดสินใจซื้อสินค้าวัสดุก่อสร้าง	จำนวน	ร้อยละ
กำหนดคุณลักษณะสินค้า	91	59.09
เลือกผู้ขาย	54	35.06
เลือกยี่ห้อสินค้า	67	43.51
ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์	59	38.31
อนุมัติการซื้อ	36	23.38
อื่นๆ	4	2.60

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 154 ราย

อื่นๆ ได้แก่ สั่งสินค้า 1 ราย ตามคำสั่งก่อสร้าง 1 ราย การจ่ายเงิน 1 ราย การแนะนำผู้ขาย 1 ราย

จากตารางที่ 9 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามการเกี่ยวข้องในการตัดสินใจซื้อสินค้าวัสดุก่อสร้าง คือกำหนดคุณลักษณะสินค้า มากที่สุด ร้อยละ 59.09 รองลงมา คือเลือกยี่ห้อสินค้า ร้อยละ 43.51 ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ ร้อยละ 38.31 เลือกผู้ขาย ร้อยละ 35.06 อนุมัติการซื้อ ร้อยละ 23.38 และอื่นๆ ร้อยละ 2.60

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทสินค้าที่ซื้อบ่อยที่สุด

ประเภทสินค้า ที่ซื้อบ่อยที่สุด	ลำดับ 1		ลำดับ 2		ลำดับ 3	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ปูน	71	46.10	20	12.99	38	24.68
หิน ดิน ทราย	15	9.74	38	24.68	40	25.97
ไม้	1	0.65	3	1.95	2	1.30
เหล็ก	21	13.64	30	19.48	18	11.69
สี แชล็ค แล็กเกอร์	11	7.14	18	11.69	11	7.14
ท่อPVC เป็บน้ำ ประปา	9	5.84	18	11.69	8	5.19
กระเบื้องมุงหลังคา	5	3.25	2	1.30	13	8.44
สุขภัณฑ์	7	4.55	3	1.95	8	5.19
อิฐ บล็อก	4	2.60	14	9.09	8	5.19
อุปกรณ์ไฟฟ้า	6	2.60	3	3.25	5	1.95
อื่นๆ	4	3.90	5	1.95	3	3.25
รวม	154	100.00	154	100.00	154	100.00

หมายเหตุ: อื่นๆ ได้แก่ เครื่องมือช่าง

จากตารางที่ 10 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประเภทสินค้าที่ซื้อบ่อยที่สุดลำดับ 1 ประเภทสินค้าที่ซื้อบ่อยที่สุด คือ ปูน ร้อยละ 46.10 เหล็ก ร้อยละ 13.64 หิน ดิน ทราย ร้อยละ 9.74 สี แชล็ค แล็กเกอร์ ร้อยละ 7.1 ท่อPVC เป็บน้ำ ประปา ร้อยละ 5.84 สุขภัณฑ์ ร้อยละ 4.55 อุปกรณ์ไฟฟ้า ร้อยละ 3.90 กระเบื้องมุงหลังคา ร้อยละ 3.25 อิฐ บล็อก และเบ็ดเตล็ด ร้อยละ 2.60 และไม้ 0.65

ประเภทสินค้าที่ซื้อบ่อยเป็น ลำดับ 2 คือ หิน ดิน ทราย ร้อยละ 24.68 เหล็ก ร้อยละ 19.48 ปูน ร้อยละ 12.99 สี แชล็ค แล็กเกอร์ และท่อPVC เป็บน้ำ ประปา ร้อยละ 11.69 อิฐ

บล็อก ร้อยละ 9.109 เบ็ดเตล็ด ร้อยละ 3.25 ไม้ สุขภัณฑ์ และอุปกรณ์ไฟฟ้า ร้อยละ 1.95 และ
กระเบื้องมุงหลังคา ร้อยละ 1.30

ประเภทสินค้าที่ซื้อบ่อยเป็น ลำดับ 3 คือ หิน ดิน ทราาย ร้อยละ 25.97 ปูน ร้อยละ
24.68 เหล็ก ร้อยละ 11.69 กระเบื้องมุงหลังคา ร้อยละ 8.44 ติ แซล็ค แลกเกอร์ ร้อยละ 7.14 ท่อPVC
แป้นน้ำ ประปา สุขภัณฑ์ และอิฐ บล็อก ร้อยละ 5.19 อุปกรณ์ไฟฟ้า ร้อยละ 3.25 เบ็ดเตล็ด ร้อยละ
1.95 และไม้ ร้อยละ 1.30



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามร้านที่เลือกซื้อวัสดุ
ก่อสร้างบ่อยที่สุด

ร้านที่เลือกซื้อ วัสดุก่อสร้าง	ลำดับ 1		ลำดับ 2		ลำดับ 3	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ยูทชนาฮาร์ดแวร์	64	41.56	12	7.79	15	9.74
นพดลพานิช	27	17.53	37	24.03	33	21.43
โกลบอล	7	4.55	7	4.55	15	9.74
วีระพานิช	19	12.34	31	20.13	26	16.88
มนตรี	2	1.30	23	14.94	21	13.64
มงคล	0	0.00	4	2.60	7	4.55
โฮมโปร	11	7.14	12	7.79	2	1.30
ต.เคหะ	5	3.25	6	3.90	3	1.95
ร้านพาหะ	0	0.00	0	0.00	4	2.60
วิทยาพานิช	0	0.00	3	1.95	0	0.00
เชียงใหม่-ลำปาง ปาเก้	2	1.30	2	1.30	4	2.60
โฮมสุขภัณฑ์	0	0.00	0	0.00	2	1.30
สุขสวัสดิ์ค้าไม้	0	0.00	2	1.30	3	1.95
พรเทพ	4	2.60	2	1.30	4	2.60
จีเอส	0	0.00	2	1.30	2	1.30
เลิศวสิน	2	1.30	0	0.00	5	3.25
พิบูลย์	2	1.30	1	0.65	0	0.00
อินเด็คซ์	0	0.00	1	0.65	2	1.30
ชินเชียงหลี	1	0.65	3	1.95	1	0.65
ร้านอื่นๆ	8	5.19	6	3.90	5	3.25
รวม	154	100.00	154	100.00	154	100.00

หมายเหตุ: ร้านอื่นๆ ได้แก่ ร้านวัสดุก่อสร้างใกล้บ้าน

จากตารางที่ 11 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามร้านที่เลือกซื้อวัสดุก่อสร้าง บ่อยที่สุด ลำดับ 1 คือยูทูนาสาร์ดแวร์ ร้อยละ 41.56 นพคพพานิช ร้อยละ 17.53 วีระพานิช ร้อยละ 12.34 โสมโปร ร้อยละ 7.14 ร้านอื่นๆ ร้อยละ 5.19 โกลบอล ร้อยละ 4.55 ต.เคหะ ร้อยละ 3.25 พรเทพ ร้อยละ 2.60 มนตรี เชียงใหม่-ลำปาง ปาเก้ เลิศวสิน และพิบูลย์ ร้อยละ 1.30 และชินเชียงใหม่ 0.65

ลำดับ 2 คือ นพคพพานิช ร้อยละ 24.03 วีระพานิช ร้อยละ 20.13 มนตรี ร้อยละ 14.94 ยูทูนาสาร์ดแวร์ และโสมโปร ร้อยละ 7.79 โกลบอล ร้อยละ 4.55 ต.เคหะ และร้านอื่นๆ ร้อยละ 3.90 มงคล ร้อยละ 2.60 วิทยาพานิช และชินเชียงใหม่ ร้อยละ 1.95 เชียงใหม่-ลำปาง ปาเก้ สุขสวัสดิ์ค้าไม้ พรเทพ และจือฮะ ร้อยละ 1.30 พิบูลย์ และอินเด็กซ์ ร้อยละ 0.65

ลำดับ 3 คือ นพคพพานิช ร้อยละ 21.43 วีระพานิช ร้อยละ 16.88 มนตรี ร้อยละ 13.64 ยูทูนาสาร์ดแวร์ และโกลบอล ร้อยละ 9.74 มงคล ร้อยละ 4.55 เลิศวสิน และร้านอื่นๆ ร้อยละ 3.25 ร้านพาหนะ เชียงใหม่-ลำปาง ปาเก้ และพรเทพ ร้อยละ 2.60 ต.เคหะ และสุขสวัสดิ์ค้าไม้ ร้อยละ 1.95 โสมโปร โสมสุขภัณฑ์ จือฮะ และอินเด็กซ์ ร้อยละ 1.30 ชินเชียงใหม่ ร้อยละ 0.65

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสิ่งที่ทำให้รู้จักร้านยูทูนาสาร์ดแวร์

สิ่งที่ทำให้รู้จักร้านยูทูนาสาร์ดแวร์	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ขายเข้ามาติดต่อเองที่กิจการ	15	9.74
กิจการเข้ามาติดต่อผู้ขายเอง	69	44.81
จากโฆษณา และการประชาสัมพันธ์ของผู้ขาย	9	5.84
ผู้อื่นแนะนำ	48	31.17
อื่นๆ	13	8.44
รวม	154	100.00

หมายเหตุ: อื่นๆ ได้แก่ ร้านอยู่ใกล้ที่ทำงาน 7 ราย ร้านอยู่ใกล้บ้าน 1 ราย รู้จักมานานแล้ว 1 ราย รู้จักเพราะเป็นทางผ่าน 4 ราย

จากตารางที่ 12 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 154 ราย จำแนกตามสิ่งที่ทำให้รู้จักร้านยูทูนาสาร์ดแวร์ คือกิจการเข้ามาติดต่อผู้ขายเอง มากที่สุด ร้อยละ 44.81 รองลงมา คือผู้อื่นแนะนำ ร้อยละ 31.17 ผู้ขายเข้ามาติดต่อเองที่กิจการ ร้อยละ 9.74 ร้อยละ อื่นๆ ร้อยละ 8.44 และจากโฆษณา และการประชาสัมพันธ์ของผู้ขาย ร้อยละ 5.84

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเหตุผลที่เลือกซื้อสินค้าจากร้านยูทธานาสาร์ดแวร์

เหตุผลที่เลือกซื้อสินค้าจากร้าน ยูทธานาสาร์ดแวร์	จำนวน	ร้อยละ
มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย	107	69.48
ราคาต่อรองได้	69	44.81
มีที่จอดรถได้สะดวก	109	70.78
มีการแนะนำสินค้าและการใช้งาน	70	45.45
มีการบริการที่เป็นกันเอง	87	56.49
อยู่ใกล้หน่วยงานของท่าน	62	40.26
อื่นๆ	3	1.95

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 154 ราย
อื่นๆ ได้แก่ รู้จักเจ้าของร้าน 3 ราย

จากตารางที่ 13 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเหตุผลที่เลือกซื้อสินค้าจากร้านยูทธานาสาร์ดแวร์ คือมีที่จอดรถได้สะดวก มากที่สุด ร้อยละ 70.78 รองลงมา คือมีสินค้าให้เลือกหลากหลาย ร้อยละ 69.48 มีการบริการที่เป็นกันเอง ร้อยละ 56.49 มีการแนะนำสินค้าและการใช้งาน ร้อยละ 45.45 ราคาต่อรองได้ ร้อยละ 44.81 อยู่ใกล้หน่วยงานของท่าน ร้อยละ 40.26 และอื่นๆ ร้อยละ 1.95

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามโอกาสในการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้าง

โอกาสในการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้าง	จำนวน	ร้อยละ
เมื่อสินค้าหมด	114	74.03
เมื่อครบกำหนดการสั่งซื้อ	47	30.52
เมื่อถึงกำหนดปริมาณที่ควรสั่งซื้อ	76	49.35
ตามคำสั่งของผู้มีอำนาจ	35	22.73
อื่นๆ	3	1.95

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 154 ราย

อื่นๆ ได้แก่ เมื่อต้องการใช้สินค้า 3 ราย

จากตารางที่ 14 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างเมื่อสินค้าหมดมากที่สุด ร้อยละ 74.03 รองลงมา คือเมื่อถึงกำหนดปริมาณที่ควรสั่งซื้อ ร้อยละ 49.35 เมื่อครบกำหนดการสั่งซื้อ ร้อยละ 30.52 ตามคำสั่งของผู้มีอำนาจ ร้อยละ 22.73 และอื่นๆ ร้อยละ 1.95

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามลักษณะการรับสินค้าจากร้าน

ลักษณะการรับสินค้าจากร้าน	จำนวน	ร้อยละ
รับสินค้าเอง	136	88.31
ให้ทางร้านไปส่งให้	120	77.92
รับเองที่โรงงานผู้ผลิต	6	3.90
โรงงานผู้ผลิตเป็นผู้ส่งให้	3	1.95

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 154 ราย

จากตารางที่ 15 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามลักษณะการรับสินค้าจากร้าน คือรับสินค้าเอง มากที่สุด ร้อยละ 88.31 รองลงมา คือให้ทางร้านไปส่งให้ ร้อยละ 77.92 รับเองที่โรงงานผู้ผลิต ร้อยละ 3.90 และโรงงานผู้ผลิตเป็นผู้ส่งให้ ร้อยละ 1.95

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามวันเวลาที่ได้รับสินค้าหลังจากสั่งซื้อสินค้า

วันเวลาที่ได้รับสินค้าหลังจากสั่งซื้อสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
ทันทีเมื่อสั่งซื้อสินค้า	107	69.48
ภายใน 1 วัน	34	22.08
2-6 วัน	9	5.84
1 สัปดาห์	4	2.60
รวม	154	100.00

จากตารางที่ 16 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 154 ราย จำแนกตามวันเวลาที่ได้รับสินค้าหลังจากสั่งซื้อสินค้า คือทันทีเมื่อสั่งซื้อสินค้า มากที่สุด ร้อยละ 69.48 รองลงมา คือภายใน 1 วัน ร้อยละ 22.1 ภายใน 2-6 วัน ร้อยละ 5.84 และภายใน 1 สัปดาห์ ร้อยละ 2.60

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเงื่อนไขในการชำระเงินค่าสินค้า

เงื่อนไขในการชำระเงินค่าสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
ชำระด้วยเงินสด	143	92.86
ชำระด้วยบัตรเครดิต	12	7.79
ชำระด้วยเช็ค	12	7.79
ชำระเงินผ่านธนาคาร	5	3.25

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 154 ราย

จากตารางที่ 17 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเงื่อนไขในการชำระเงินค่าสินค้า คือชำระด้วยเงินสด มากที่สุด ร้อยละ 92.86 รองลงมา คือชำระด้วยบัตรเครดิต และชำระด้วยเช็ค ร้อยละ 7.79 และ ชำระเงินผ่านธนาคาร ร้อยละ 3.25

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระยะเวลาในการชำระเงิน

ระยะเวลาในการชำระเงิน	จำนวน	ร้อยละ
ทันที	116	75.32
ภายใน 7 วัน	10	6.49
ภายใน 30 วัน	25	16.23
มากกว่า 30 วัน	3	1.95
รวม	154	100.00

จากตารางที่ 18 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 154 ราย จำแนกตามระยะเวลาในการชำระเงิน คือทันที มากที่สุด ร้อยละ 75.32 รองลงมา คือภายใน 30 วัน ร้อยละ 16.23 ภายใน 7 วัน ร้อยละ 6.49 และมากกว่า 30 วัน ร้อยละ 1.95

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีผลต่อลูกค้าในการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัด ยูทชนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

ตารางที่ 19 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กร ด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทชนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม	ระดับความสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ												ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		ไม่สำคัญ				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
ภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ	9	5.84	51	33.12	58	37.66	29	18.83	6	3.90	1	0.65	3.16	ปานกลาง	4
ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน	11	7.14	50	32.47	62	40.26	24	15.58	7	4.55	0	0.0	3.22	ปานกลาง	3
การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า	14	9.09	44	28.57	67	43.51	26	16.88	3	1.95	0	0.0	3.26	ปานกลาง	2
การผันผวนทางการเมืองและนโยบายรัฐบาล	14	9.09	43	27.92	52	33.77	31	20.13	6	3.90	8	5.19	3.03	ปานกลาง	5
ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง	10	6.49	70	45.45	55	35.71	14	9.09	2	1.30	3	1.95	3.41	ปานกลาง	1
ค่าเฉลี่ย												3.22	ปานกลาง		

จากตารางที่ 19 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กรด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณชนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.22) โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก ได้แก่ ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.41) การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.26) และภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.22)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 20 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กร ด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทธานาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยด้านองค์กร	ระดับความสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ												ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		ไม่สำคัญ				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
วัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน	14	9.09	43	27.92	78	50.65	18	11.69	1	0.65	0	0.00	3.33	ปานกลาง	3
โครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน	11	7.14	50	32.47	71	46.10	21	13.64	0	0.00	1	0.65	3.31	ปานกลาง	4
กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างในองค์กรของท่าน	16	10.39	57	37.01	73	47.40	8	5.19	0	0.00	0	0.00	3.53	มาก	1
ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน	13	8.44	58	37.66	72	46.75	11	7.14	0	0.00	0	0.00	3.47	ปานกลาง	2
ค่าเฉลี่ย												3.41	ปานกลาง		

จากตารางที่ 20 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กร ด้านองค์กร ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.41) โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก ได้แก่กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.53) ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.47) วัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.33)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 21 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กร ด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคล	ระดับความสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ												ค่า เฉลี่ย	แปล ผล	ลำ ดับ ที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		ไม่สำคัญ				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
อำนาจในการตัดสินใจของ ท่าน	30	19.48	65	42.21	48	31.17	8	5.19	1	0.65	2	1.30	3.71	มาก	1
ความเข้าใจกัน ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย	20	12.99	71	46.10	53	34.42	7	4.55	3	1.95	0	0.00	3.64	มาก	2
การชักชวนของผู้ขาย	13	8.44	73	47.40	54	35.06	12	7.79	1	0.65	1	0.65	3.53	มาก	3
ค่าเฉลี่ย												3.63	มาก		

จากตารางที่ 21 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กร ด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.63) โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก ได้แก่อำนาจในการตัดสินใจของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.71) ความเข้าอกเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.64) และการชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.53)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 22 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กร ด้านปัจเจกบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยด้านปัจเจกบุคคล	ระดับความสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ												ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		ไม่สำคัญ				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
ความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน	18	11.69	72	46.75	56	36.36	7	4.55	1	0.65	0	0.00	3.64	มาก	3
การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ	20	12.99	75	48.70	56	36.36	3	1.95	0	0.00	0	0.00	3.73	มาก	1
การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง	25	16.23	66	42.86	52	33.77	10	6.49	1	0.65	0	0.00	3.68	มาก	2
ค่าเฉลี่ย												3.68	มาก		

จากตารางที่ 22 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กร ด้านปัจเจกบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.68) โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก ได้แก่ การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.73) การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.68) และความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.64)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 23 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ												ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		ไม่สำคัญ				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน	27	17.53	87	56.49	35	22.73	5	3.25	0	0.00	0	0.00	3.88	มาก	1
มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย	26	16.88	86	55.84	38	24.68	4	2.60	0	0.00	0	0.00	3.87	มาก	3
มีสินค้าที่ทันสมัยมาวางจำหน่าย	26	16.88	75	48.70	42	27.27	9	5.84	2	1.30	0	0.00	3.74	มาก	7
สินค้ามีคุณภาพสูงกว่าร้านอื่น	30	19.48	74	48.05	40	25.97	9	5.84	1	0.65	0	0.00	3.80	มาก	5
มีสินค้าที่มีตราเครื่องหมายที่ยอมรับ	23	14.94	86	55.84	39	25.32	4	2.60	1	0.65	1	0.65	3.80	มาก	5
มีสินค้าหลายตราให้เลือก	21	13.64	89	57.79	38	24.68	5	3.25	1	0.65	0	0.00	3.81	มาก	4
สามารถเปลี่ยนและคืนสินค้าได้	33	21.43	64	41.56	43	27.92	14	9.09	0	0.00	0	0.00	3.75	มาก	8
มีการแนะนำและแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสินค้า	34	22.08	75	48.70	37	24.03	8	5.19	0	0.00	0	0.00	3.88	มาก	1
ค่าเฉลี่ย												3.82	มาก		

จากตารางที่ 23 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัด ยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.82) โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก ได้แก่ คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน และมีการแนะนำและแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.88) มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 3.87) และมีสินค้าหลายตราให้เลือก (ค่าเฉลี่ย 3.81)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 24 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ วัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ												ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		ไม่สำคัญ				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
ราคาสินค้าคงที่ตลอดเวลา แต่ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงมีการแจ้งล่วงหน้า	17	11.04	65	42.21	65	42.21	6	3.90	1	0.65	0	0.00	3.59	มาก	4
ระยะเวลาการให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า	20	12.99	52	33.77	67	43.51	15	9.74	0	0.00	0	0.00	3.50	มาก	7
ราคาสินค้าสามารถยืดหยุ่นได้ตามปริมาณการซื้อ	22	14.29	62	40.26	61	39.61	9	5.84	0	0.00	0	0.00	3.63	มาก	3
ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	20	12.99	88	57.14	42	27.27	4	2.60	0	0.00	0	0.00	3.81	มาก	1
ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า	21	13.64	85	55.19	43	27.92	5	3.25	0	0.00	0	0.00	3.79	มาก	2
ผู้จำหน่ายมีส่วนลดให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นเงินสด	19	12.34	64	41.56	54	35.06	16	10.39	1	0.65	0	0.00	3.55	มาก	6

ปัจจัยด้านราคา	ระดับความสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ												ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		ไม่สำคัญ				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
ผู้จำหน่ายมีส่วนลดพิเศษ ให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็น จำนวนมากๆ	24	15.58	59	38.31	52	33.77	18	11.69	1	0.65	0	0.00	3.56	มาก	5
ค่าเฉลี่ย												3.63	มาก		

จากตารางที่ 24 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.63) โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก ได้แก่ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.81) ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.79) และราคาสินค้าสามารถยืดหยุ่นได้ตามปริมาณการซื้อ (ค่าเฉลี่ย 3.63)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 25 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ วัตถุประสงค์สร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยด้านการ จัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ												ค่า เฉลี่ย	แปล ผล	ลำดับ ที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		ไม่สำคัญ				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
มีบริการส่งสินค้าถึงหน่วยงาน หรือสำนักงาน	32	20.78	80	51.95	31	20.13	10	6.49	1	0.65	0	0.00	3.86	มาก	6
ที่ตั้งของผู้ขายหาได้ง่าย	34	22.08	84	54.55	24	15.58	11	7.14	1	0.65	0	0.00	3.90	มาก	3
จอดรถได้สะดวกและมีที่จอด รถเพียงพอ	40	25.97	74	48.05	33	21.43	5	3.25	2	1.30	0	0.00	3.94	มาก	1
การจัดวางและแสดงสินค้าช่วย ให้สามารถเลือกและตัดสินใจ ซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น	23	14.94	75	48.70	51	33.12	3	1.95	2	1.30	0	0.00	3.74	มาก	7
มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มา ใช้ เช่น การออกใบส่งสินค้า และใบเสร็จรับเงินด้วยระบบ คอมพิวเตอร์เพื่อลดความ ผิดพลาดด้านราคาและจำนวน สินค้า	12	7.79	60	38.96	54	35.06	26	16.88	2	1.30	0	0.00	3.35	ปาน กลาง	9

ปัจจัยด้านการ จัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ												ค่า เฉลี่ย	แปล ผล	ลํ าดับ ที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		ไม่สำคัญ				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
มีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็ว และไว้วางใจได้	31	20.13	87	56.49	26	16.88	7	4.55	3	1.95	0	0.00	3.88	มาก	5
กระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่าย และรวดเร็ว	33	21.43	90	58.44	21	13.64	9	5.84	1	0.65	0	0.00	3.94	มาก	1
การติดต่อกับทางร้านหรือ พนักงานขายทำได้ สะดวก	31	20.13	85	55.19	30	19.48	7	4.55	1	0.65	0	0.00	3.90	มาก	3
สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์ได้	28	18.18	71	46.10	37	24.03	12	7.79	3	1.95	3	1.95	3.65	มาก	8
ค่าเฉลี่ย												3.80	มาก		

จากตารางที่ 25 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านการจัดจำหน่าย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.80) โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก ได้แก่ จอครดได้สะดวกและมีที่จอครดเพียงพอ และกระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.94) ที่ตั้งของผู้ขายหาได้ง่าย และการติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.90) และมีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและไว้วางใจได้ (ค่าเฉลี่ย 3.88)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 26 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ												ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		ไม่สำคัญ				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
มีการแจกแผ่นพับ รายละเอียดสินค้าชนิดต่างๆ	8	5.19	30	19.48	55	35.71	47	30.52	14	9.09	0	0.00	2.81	ปานกลาง	7
การโฆษณาของผู้ผลิตช่วยให้ตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น เช่น ผู้ผลิตทำป้ายผ้าใบติดที่ร้านค้า	9	5.84	36	23.38	67	43.51	30	19.48	10	6.49	2	1.30	2.99	ปานกลาง	6
มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม	13	8.44	39	25.32	60	38.96	31	20.13	10	6.49	1	0.65	3.07	ปานกลาง	5
พนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้องและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ	22	14.29	68	44.16	49	31.82	14	9.09	1	0.65	0	0.00	3.62	มาก	4
พนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ	21	13.64	63	40.91	60	38.96	9	5.84	1	0.65	0	0.00	3.61	มาก	2

ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	ระดับความสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ												ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด		ไม่สำคัญ				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์	31	20.13	72	46.75	40	25.97	11	7.14	0	0.00	0	0.00	3.80	มาก	2
พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ	35	22.73	67	43.51	42	27.27	10	6.49	0	0.00	0	0.00	3.82	มาก	1
ค่าเฉลี่ย												3.39	ปานกลาง		

จากตารางที่ 26 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.39) โดยปัจจัยย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก ได้แก่ พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 3.82) พนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือและพนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.80) และพนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้องและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ (ค่าเฉลี่ย 3.61)

ตารางที่ 27 แสดงค่าเฉลี่ยรวมของปัจจัยด้านต่างๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยด้านต่างๆที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ขององค์กร	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับที่
ด้านสภาพแวดล้อม	3.22	ปานกลาง	4
ด้านองค์กร	3.41	ปานกลาง	3
ด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล	3.63	มาก	2
ด้านปัจเจกบุคคล	3.68	มาก	1

จากตารางที่ 27 พบว่าปัจจัยด้านต่างๆ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อขององค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรียงตามลำดับความสำคัญ คือ ด้านปัจเจกบุคคล (ค่าเฉลี่ย 3.68) รองลงมาด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล (ค่าเฉลี่ย 3.63) ด้านองค์กร (ค่าเฉลี่ย 3.41) และด้านสภาพแวดล้อม (ค่าเฉลี่ย 3.22) ตามลำดับ

ตารางที่ 28 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับที่
ด้านผลิตภัณฑ์	3.82	มาก	1
ด้านราคา	3.63	มาก	3
ด้านการจัดจำหน่าย	3.80	มาก	2
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.39	ปานกลาง	4

จากตารางที่ 28 พบว่าปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรียงตามลำดับความสำคัญ คือ ด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 3.82) รองลงมาด้านการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.80) ด้านราคา (ค่าเฉลี่ย 3.63) และด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.39) ตามลำดับ

ตารางที่ 29 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม	เพศ					
	ชาย			หญิง		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
ภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ	3.10	ปานกลาง	4	3.30	ปานกลาง	3
ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน	3.22	ปานกลาง	2	3.22	ปานกลาง	4
การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า	3.22	ปานกลาง	2	3.34	ปานกลาง	2
การผันผวนทางการเมืองและนโยบายรัฐบาล	3.04	ปานกลาง	5	3.00	ปานกลาง	5
ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง	3.42	ปานกลาง	1	3.38	ปานกลาง	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.20	ปานกลาง		3.25	ปานกลาง	

จากตารางที่ 29 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.20) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.42) รองลงมา ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน และการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.22) และภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ (ค่าเฉลี่ย 3.10) ตามลำดับ

ส่วนเพศหญิง ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.25) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.38) รองลงมา การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.34) และภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ (ค่าเฉลี่ย 3.30)

ตารางที่ 30 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านองค์กร	เพศ					
	ชาย			หญิง		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
วัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน	3.27	ปานกลาง	3	3.46	ปานกลาง	3
โครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน	3.27	ปานกลาง	3	3.40	ปานกลาง	4
กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน	3.50	มาก	1	3.58	มาก	1
ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน	3.45	ปานกลาง	2	3.52	มาก	2
ค่าเฉลี่ยรวม	3.37	ปานกลาง		3.49	ปานกลาง	

จากตารางที่ 30 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.37) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.50) รองลงมา ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.45) วัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน และโครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.27) ตามลำดับ

ส่วนเพศหญิง ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.49) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.58) รองลงมา ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.52) และ วัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.46)

ตารางที่ 31 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล	เพศ					
	ชาย			หญิง		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
อำนาจในการตัดสินใจของท่าน	3.72	มาก	1	3.68	มาก	1
ความเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย	3.64	มาก	2	3.62	มาก	2
การชักชวนของผู้ขาย	3.60	มาก	3	3.40	ปานกลาง	3
ค่าเฉลี่ยรวม	3.65	มาก		3.57	มาก	

จากตารางที่ 31 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.65) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ อำนาจในการตัดสินใจของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.72) รองลงมา ความเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.64) และการชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.60) ตามลำดับ ส่วนเพศหญิง ให้ความสำคัญต่อยังปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับ มาก (ค่าเฉลี่ย 3.57) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ อำนาจในการตัดสินใจของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.68) รองลงมา ความเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.62) และการชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.40) ตามลำดับ

ตารางที่ 32 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านปัจจัยบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านปัจจัยบุคคล	เพศ					
	ชาย			หญิง		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
ความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน	3.65	มาก	3	3.62	มาก	1
การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ชาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ	3.78	มาก	1	3.62	มาก	1
การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง	3.72	มาก	2	3.58	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม	3.72	มาก		3.61	มาก	

จากตารางที่ 32 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจจัยบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.72) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ชาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.78) รองลงมา การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.72) และความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.65) ตามลำดับ

ส่วนเพศหญิง ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจจัยบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.61) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญลำดับแรก คือ ความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน และการยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ชาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.62) รองลงมา การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.58)

ตารางที่ 33 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจาก ห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	เพศ					
	ชาย			หญิง		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน	3.84	มาก	1	3.98	มาก	3
มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย	3.84	มาก	1	3.94	มาก	4
มีสินค้าที่ทันสมัยมาวางจำหน่าย	3.66	มาก	8	3.90	มาก	7
สินค้ามีคุณภาพสูงกว่าร้านอื่น	3.70	มาก	6	4.00	มาก	2
มีสินค้าที่มีตราหือเป็นที่ยอมรับ	3.74	มาก	4	3.92	มาก	6
มีสินค้าหลายตราหือให้เลือก	3.74	มาก	4	3.94	มาก	4
สามารถเปลี่ยนและคืนสินค้าได้	3.68	มาก	7	3.90	มาก	7
มีการแนะนำและแก้ไขปัญหเกี่ยวกับสินค้า	3.77	มาก	3	4.10	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.75	มาก		3.96	มาก	

จากตารางที่ 33 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.75) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน และมีสินค้าให้เลือกหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 3.84) รองลงมา มีการแนะนำและแก้ไขปัญหเกี่ยวกับสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.77) มีสินค้าที่มีตราหือเป็นที่ยอมรับ และมีสินค้าหลายตราหือให้เลือก (ค่าเฉลี่ย 3.74) ตามลำดับ

ส่วนเพศหญิง ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.96) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ มีการแนะนำและแก้ไขปัญหเกี่ยวกับสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.10) รองลงมา สินค้ามีคุณภาพสูงกว่าร้านอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.00) และ คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 3.98)

ตารางที่ 34 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านราคา	เพศ					
	ชาย			หญิง		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
ราคาสินค้าคงที่ตลอดเวลาแต่ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงมีการแจ้งล่วงหน้า	3.45	ปานกลาง	6	3.88	มาก	3
ระยะเวลาการให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า	3.45	ปานกลาง	6	3.60	มาก	5
ราคาสินค้าสามารถยืดหยุ่นได้ตามปริมาณการซื้อ	3.60	มาก	4	3.70	มาก	4
ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	3.76	มาก	1	3.90	มาก	2
ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า	3.70	มาก	2	3.98	มาก	1
ผู้จำหน่ายมีส่วนลดให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นเงินสด	3.53	มาก	5	3.58	มาก	6
ผู้จำหน่ายมีส่วนลดพิเศษให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากๆ	3.61	มาก	3	3.48	ปานกลาง	7
ค่าเฉลี่ยรวม	3.59	มาก		3.73	มาก	

จากตารางที่ 34 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.59) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรกคือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.76) รองลงมา ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.70) และ ผู้จำหน่ายมีส่วนลดพิเศษให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากๆ (ค่าเฉลี่ย 3.61) ตามลำดับ

ส่วนเพศหญิง ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.73) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ระดับราคามีความหลากหลาย

ตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.98) รองลงมา ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.90) และ ราคา
สินค้าคงที่ตลอดเวลาแต่ถ้ามีการ เปลี่ยนแปลงมีการแจ้งล่วงหน้า (ค่าเฉลี่ย 3.88) ตามลำดับ

ตารางที่ 35 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้าง
จากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	เพศ					
	ชาย			หญิง		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
มีบริการส่งสินค้าถึงหน่วยงานหรือ สำนักงาน	3.77	มาก	5	4.04	มาก	5
ที่ตั้งของผู้ขายหาได้ง่าย	3.77	มาก	5	4.18	มาก	1
จอดรถได้สะดวกและมีที่จอดรถเพียงพอ	3.84	มาก	2	4.16	มาก	2
การจัดวางและแสดงสินค้าช่วยให้สามารถ เลือกและตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น	3.62	มาก	7	4.00	มาก	7
มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ เช่น การ ออกใบส่งสินค้าและใบเสร็จรับเงินด้วย ระบบคอมพิวเตอร์เพื่อลดความผิดพลาด ด้านราคาและจำนวนสินค้า	3.28	ปาน กลาง	9	3.50	มาก	9
มีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและ ไว้วางใจได้	3.82	มาก	3	4.02	มาก	6
กระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว	3.88	มาก	1	4.06	มาก	4
การติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำ ได้สะดวก	3.81	มาก	4	4.08	มาก	3
สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์ได้	3.52	มาก	8	3.92	มาก	8
ค่าเฉลี่ยรวม	3.70	มาก		4.00	มาก	

จากตารางที่ 35 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับ มาก (ค่าเฉลี่ย 3.70) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.88) รองลงมา จอครรถได้สะดวก และมีที่จอรถเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 3.84) และ มีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและไว้วางใจได้ (ค่าเฉลี่ย 3.82) ตามลำดับ

ส่วนเพศหญิง ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.00) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ที่ตั้งของผู้ขายหาได้ง่าย (ค่าเฉลี่ย 4.18) รองลงมา จอครรถได้สะดวกและมีที่จอรถเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.16) และการติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.08) ตามลำดับ

ตารางที่ 36 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ					
	ชาย			หญิง		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
มีการแจกแผ่นพับรายละเอียดสินค้าชนิดต่างๆ	2.78	ปานกลาง	7	2.88	ปานกลาง	7
การโฆษณาของผู้ผลิตช่วยให้ตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น เช่น ผู้ผลิตทำป้ายผ้าใบติดที่ร้านค้า	2.91	ปานกลาง	6	3.14	ปานกลาง	5
มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจกแถม	3.11	ปานกลาง	5	3.00	ปานกลาง	6
พนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้องและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ	3.52	มาก	4	3.84	มาก	3
พนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ	3.56	มาก	3	3.72	มาก	4
พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์	3.74	มาก	2	3.92	มาก	2
พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ	3.75	มาก	1	3.98	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.34	ปานกลาง		3.50	มาก	

จากตารางที่ 36 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชายให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.34) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 3.75) รองลงมา พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.74) และพนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.56) ตามลำดับ

ส่วนเพศหญิง ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.50) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 3.98) รองลงมา พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.92) และ พนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้องและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ (ค่าเฉลี่ย 3.84) ตามลำดับ

ตารางที่ 37 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทราซาร์ควอเตอร์ จังหวัดเชียงใหม่
จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม	อายุ											
	21- 30 ปี			31-40 ปี			41-50 ปี			มากกว่า50 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
ภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ	3.30	ปานกลาง	1	3.12	ปานกลาง	3	3.04	ปานกลาง	5	3.33	ปานกลาง	3
ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน	3.13	ปานกลาง	3	3.12	ปานกลาง	3	3.35	ปานกลาง	2	3.30	ปานกลาง	4
การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า	3.09	ปานกลาง	4	3.14	ปานกลาง	2	3.33	ปานกลาง	3	3.56	มาก	1
การผันผวนทางการเมืองและนโยบายรัฐบาล	2.61	ปานกลาง	5	3.05	ปานกลาง	5	3.09	ปานกลาง	4	3.22	ปานกลาง	5
ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง	3.30	ปานกลาง	1	3.34	ปานกลาง	1	3.52	มาก	1	3.44	ปานกลาง	2
ค่าเฉลี่ยรวม	3.09	ปานกลาง		3.16	ปานกลาง		3.27	ปานกลาง		3.37	ปานกลาง	

จากตารางที่ 37 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 21-30 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับ ปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.09) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ และภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.30) รองลงมา ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.13) และการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.09) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับ ปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.16) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.34) รองลงมา การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.14) ภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ และภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.12) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับ ปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.27) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.52) รองลงมา ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.35) และการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.33) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุมากกว่า 50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับ ปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.37) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.56) รองลงมา ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.44) และภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ (ค่าเฉลี่ย 3.33) ตามลำดับ

ตารางที่ 38 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณทนายอาร์ดแวย์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านองค์กร	อายุ											
	21- 30 ปี			31-40 ปี			41-50 ปี			มากกว่า50 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
วัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน	3.35	ปานกลาง	3	3.33	ปานกลาง	4	3.26	ปานกลาง	3	3.44	ปานกลาง	4
โครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน	3.04	ปานกลาง	4	3.34	ปานกลาง	3	3.26	ปานกลาง	3	3.56	มาก	3
กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน	3.65	มาก	1	3.48	ปานกลาง	1	3.46	ปานกลาง	1	3.63	มาก	1
ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน	3.52	มาก	2	3.47	ปานกลาง	2	3.37	ปานกลาง	2	3.63	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.39	ปานกลาง		3.41	ปานกลาง		3.34	ปานกลาง		3.56	มาก	

จากตารางที่ 38 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 21-30 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับ ปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.39) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.65) รองลงมา ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.52) และ วัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.35) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับ ปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.41) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.48) รองลงมา ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.47) และ โครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.34) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.34) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.46) รองลงมา ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.37) วัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน และ โครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.26) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุมากกว่า 50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับ มาก (ค่าเฉลี่ย 3.56) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน และระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.63) รองลงมา โครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.56) และ วัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.44) ตามลำดับ

ตารางที่ 39 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล	อายุ											
	21- 30 ปี			31-40 ปี			41-50 ปี			มากกว่า50 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
อำนาจในการตัดสินใจของท่าน	3.65	มาก	2	3.55	มาก	1	3.74	มาก	1	4.04	มาก	1
ความเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อ กับผู้ขาย	3.65	มาก	2	3.55	มาก	1	3.59	มาก	2	3.89	มาก	2
การชักชวนของผู้ขาย	3.70	มาก	1	3.40	ปาน กลาง	3	3.46	ปาน กลาง	3	3.81	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม	3.67	มาก		3.50	มาก		3.59	มาก		3.91	มาก	

จากตารางที่ 39 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 21-30 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.67) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญลำดับแรก คือ การชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.70) รองลงมา อำนาจในการตัดสินใจของท่าน และความเข้าอกเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.65) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.50) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญลำดับแรก คือ อำนาจในการตัดสินใจของท่าน และความเข้าอกเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.55) รองลงมา การชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.40) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.59) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ อำนาจในการตัดสินใจของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.74) รองลงมา ความเข้าอกเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.59) และ การชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.46) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุมากกว่า 50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.91) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ อำนาจในการตัดสินใจของท่าน (ค่าเฉลี่ย 4.04) รองลงมา ความเข้าอกเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.89) และ การชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.81) ตามลำดับ

ตารางที่ 40 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านปัจจัยบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทราฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านปัจจัยบุคคล	อายุ											
	21- 30 ปี			31-40 ปี			41-50 ปี			มากกว่า50 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
ความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน	3.70	มาก	3	3.59	มาก	2	3.61	มาก	3	3.78	มาก	3
การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ	3.78	มาก	2	3.66	มาก	1	3.65	มาก	2	3.96	มาก	1
การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง	3.87	มาก	1	3.48	ปานกลาง	3	3.70	มาก	1	3.89	มาก	2
ค่าเฉลี่ยรวม	3.78	มาก		3.57	มาก		3.65	มาก		3.88	มาก	

จากตารางที่ 40 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 21-30 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจเจกบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.78) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.87) รองลงมา การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ชาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.78) และความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.70) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจเจกบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.57) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ชาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.66) รองลงมา ความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.59) และ การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.48) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจเจกบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.65) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.70) รองลงมา การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ชาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.65) และความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.61) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุมากกว่า 50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจเจกบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.88) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.96) รองลงมา การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.89) และความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.78) ตามลำดับ

ตารางที่ 41 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทราฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อายุ											
	21- 30 ปี			31-40 ปี			41-50 ปี			มากกว่า50 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน	4.26	มาก	2	3.83	มาก	3	3.78	มาก	3	3.85	มาก	1
มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย	4.17	มาก	4	3.79	มาก	4	3.87	มาก	2	3.78	มาก	2
มีสินค้าที่ทันสมัยมาวางจำหน่าย	3.96	มาก	8	3.71	มาก	8	3.72	มาก	5	3.67	มาก	5
สินค้ามีคุณภาพสูงกว่าร้านอื่น	4.26	มาก	2	3.79	มาก	4	3.72	มาก	5	3.56	มาก	7
มีสินค้าที่มีตราชื่อเป็นที่ยอมรับ	4.04	มาก	7	3.86	มาก	1	3.70	มาก	7	3.63	มาก	6
มีสินค้าหลายตราชื่อให้เลือก	4.13	มาก	5	3.78	มาก	6	3.74	มาก	4	3.70	มาก	4
สามารถเปลี่ยนและคืนสินค้าได้	4.30	มาก	1	3.76	มาก	7	3.70	มาก	7	3.37	ปานกลาง	8
มีการแนะนำและแก้ไขปัญหากับลูกค้า	4.09	มาก	6	3.84	มาก	2	3.89	มาก	1	3.74	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.15	มาก		3.80	มาก		3.76	มาก		3.66	มาก	

จากตารางที่ 41 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 21-30 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.15) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ สามารถเปลี่ยนและคืนสินค้าได้ (ค่าเฉลี่ย 4.30) รองลงมา คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน และสินค้ามีคุณภาพสูงกว่าร้านอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.26) และมีสินค้าให้เลือกหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 4.17) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.80) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ มีสินค้าที่มีตราหือเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.86) รองลงมา มีการแนะนำและแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.84) และคุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 3.83) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.76) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ มีการแนะนำและแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.89) รองลงมา มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 3.87) และ คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 3.78) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุมากกว่า 50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.66) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 3.85) รองลงมา มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 3.78) และ มีการแนะนำและแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.74) ตามลำดับ

ตารางที่ 42 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านราคา	อายุ											
	21- 30 ปี			31-40 ปี			41-50 ปี			มากกว่า50 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
ราคาสินค้าคงที่ตลอดเวลาแต่ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงมีการแจ้งล่วงหน้า	4.00	มาก	5	3.55	มาก	3	3.59	มาก	3	3.33	ปานกลาง	6
ระยะเวลาการให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า	4.13	มาก	2	3.50	มาก	5	3.30	ปานกลาง	7	3.30	ปานกลาง	7
ราคาสินค้าสามารถยืดหยุ่นได้ตามปริมาณการซื้อ	4.13	มาก	2	3.53	มาก	4	3.54	มาก	5	3.56	มาก	4
ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	4.22	มาก	1	3.60	มาก	2	3.78	มาก	1	3.93	มาก	1
ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า	4.13	มาก	2	3.71	มาก	1	3.72	มาก	2	3.81	มาก	2
ผู้จำหน่ายมีส่วนลดให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นเงินสด	3.91	มาก	7	3.41	ปานกลาง	6	3.54	มาก	5	3.52	มาก	5
ผู้จำหน่ายมีส่วนลดพิเศษให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากๆ	4.00	มาก	5	3.34	มาก	7	3.59	มาก	3	3.63	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.07	มาก		3.52	มาก		3.58	มาก		3.58	มาก	

จากตารางที่ 42 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 21-30 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.07) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.22) รองลงมา ระยะเวลาการให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า ราคาสินค้าสามารถยืดหยุ่นได้ตามปริมาณการซื้อ และระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.13) ราคาสินค้าคงที่ตลอดเวลาแต่ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงมีการแจ้งล่วงหน้า และ ผู้จำหน่ายมีส่วนลดพิเศษให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากๆ (ค่าเฉลี่ย 4.00) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.52) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.71) รองลงมา ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.60) และ ราคาสินค้าคงที่ตลอดเวลาแต่ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงมีการแจ้งล่วงหน้า (ค่าเฉลี่ย 3.55) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.58) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.78) รองลงมา ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.72) ราคาสินค้าคงที่ตลอดเวลาแต่ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงมีการแจ้งล่วงหน้า และผู้จำหน่ายมีส่วนลดพิเศษให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากๆ (ค่าเฉลี่ย 3.59) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุมากกว่า 50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.58) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.93) รองลงมา ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.81) และผู้จำหน่ายมีส่วนลดพิเศษให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากๆ (ค่าเฉลี่ย 3.63) ตามลำดับ

ตารางที่ 43 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณาธารีแวร์ จังหวัดเชียงใหม่
จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	อายุ											
	21- 30 ปี			31-40 ปี			41-50 ปี			มากกว่า50 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
มีบริการส่งสินค้าถึงหน่วยงานหรือสำนักงาน	4.04	มาก	4	3.76	มาก	4	3.91	มาก	6	3.81	มาก	7
ที่ตั้งของผู้ขายหาได้ง่าย	4.17	มาก	1	3.79	มาก	3	3.93	มาก	5	3.85	มาก	6
จอดรถได้สะดวกและมีที่จอดรถเพียงพอ	4.13	มาก	2	3.81	มาก	1	4.04	มาก	3	3.89	มาก	4
การจัดวางและแสดงสินค้าช่วยให้สามารถเลือกและตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น	4.09	มาก	3	3.71	มาก	6	3.65	มาก	8	3.67	มาก	8
มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ เช่น การออกใบส่งสินค้าและใบเสร็จรับเงินด้วยระบบคอมพิวเตอร์เพื่อลดความผิดพลาดด้านราคาและจำนวนสินค้า	3.52	มาก	8	3.43	ปานกลาง	7	3.33	ปานกลาง	9	3.07	ปานกลาง	9
มีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและไว้วางใจได้	3.96	มาก	5	3.76	มาก	4	3.96	มาก	4	3.96	มาก	3
กระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว	3.96	มาก	5	3.81	มาก	1	4.07	มาก	1	4.00	มาก	1

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	อายุ											
	21- 30 ปี			31-40 ปี			41-50 ปี			มากกว่า50 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
การติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำ ได้สะดวก	3.96	มาก	5	3.69	มาก	5	4.07	มาก	1	4.00	มาก	1
สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์ได้	3.30	ปาน กลาง	9	3.50	มาก	6	3.87	มาก	7	3.89	มาก	4
ค่าเฉลี่ยรวม	3.90	มาก		3.70	มาก		3.87	มาก		3.79	มาก	

จากตารางที่ 43 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 21-30 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณทศนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.90) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ที่ตั้งของผู้ขายหาได้ง่าย (ค่าเฉลี่ย 4.17) รองลงมา จอดรถได้สะดวก และมีที่จอดรถเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.13) และ การจัดวางและแสดงสินค้าช่วยให้สามารถเลือกและตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.09) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณทศนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.70) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ จอดรถได้สะดวกและมีที่จอดรถเพียงพอ และกระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.81) รองลงมา ที่ตั้งของผู้ขายหาได้ง่าย (ค่าเฉลี่ย 3.97) มีบริการส่งสินค้าถึงหน่วยงานหรือสำนักงานและมีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและไว้วางใจได้ (ค่าเฉลี่ย 3.76) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณทศนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.87) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว และการติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.07) รองลงมา จอดรถได้สะดวกและมีที่จอดรถเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.04) และมีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและไว้วางใจได้ (ค่าเฉลี่ย 3.96) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุมากกว่า 50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณทศนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.79) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว และการติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.00) รองลงมา มีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและไว้วางใจได้ (ค่าเฉลี่ย 3.96) จอดรถได้สะดวกและมีที่จอดรถเพียงพอ และสามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์ได้ (ค่าเฉลี่ย 3.89) ตามลำดับ

ตารางที่ 44 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	อายุ											
	21- 30 ปี			31-40 ปี			41-50 ปี			มากกว่า50 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
มีการแจกแผ่นพับรายละเอียดสินค้าชนิดต่างๆ	3.04	ปานกลาง	7	2.90	ปานกลาง	7	2.70	ปานกลาง	7	2.63	ปานกลาง	6
การโฆษณาของผู้ผลิตช่วยให้ตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น เช่น ผู้ผลิตทำป้ายผ้าใบติดที่ร้านค้า	3.13	ปานกลาง	6	3.10	ปานกลาง	6	3.02	ปานกลาง	5	2.56	ปานกลาง	7
มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจกแถม	3.57	มาก	5	3.09	ปานกลาง	5	3.02	ปานกลาง	5	2.70	ปานกลาง	5
พนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้องและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ	3.78	มาก	3	3.66	มาก	2	3.43	ปานกลาง	4	3.74	มาก	3
พนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ	3.74	มาก	4	3.55	มาก	4	3.54	มาก	3	3.74	มาก	3
พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์	4.00	มาก	1	3.66	มาก	2	3.85	มาก	2	3.85	มาก	1
พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ	4.00	มาก	1	3.67	มาก	1	3.93	มาก	1	3.81	มาก	2
ค่าเฉลี่ยรวม	3.61	มาก		3.37	ปานกลาง		3.36	ปานกลาง		3.29	ปานกลาง	

จากตารางที่ 44 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 21-30 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัด ยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.61) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ และพนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 4.00) รองลงมา พนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้องและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ (ค่าเฉลี่ย 3.78) และพนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.74) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัด ยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.37) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 3.67) รองลงมา พนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้องและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ และพนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.66) และ พนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.55) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัด ยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.36) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 3.93) รองลงมา พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.85) และพนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.54) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีอายุมากกว่า 50 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัด ยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.29) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.85) รองลงมา พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 3.81) พนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้องและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ และพนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.74) ตามลำดับ

ตารางที่ 45 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่
จำแนกตามการศึกษา

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม	ระดับการศึกษา											
	ต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช			อนุปริญญา / ปวส			ปริญญาตรี			สูงกว่าปริญญาตรี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
ภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ	2.87	ปานกลาง	5	3.35	ปานกลาง	2	3.24	ปานกลาง	2	3.36	ปานกลาง	4
ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน	3.18	ปานกลาง	3	3.35	ปานกลาง	2	3.15	ปานกลาง	4	3.45	ปานกลาง	3
การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า	3.20	ปานกลาง	2	3.29	ปานกลาง	4	3.22	ปานกลาง	3	3.64	มาก	1
การผันผวนทางการเมืองและนโยบายรัฐบาล	3.00	ปานกลาง	4	3.19	ปานกลาง	5	2.96	ปานกลาง	5	3.09	ปานกลาง	5
ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง	3.47	ปานกลาง	1	3.58	มาก	1	3.25	ปานกลาง	1	3.64	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.14	ปานกลาง		3.35	ปานกลาง		3.16	ปานกลาง		3.44	ปานกลาง	

จากตารางที่ 45 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช. ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรีนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.14) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.47) รองลงมา การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.20) และภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.18) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษานุปริญญา / ปวส. ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรีนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.35) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.58) รองลงมา ภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ และภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.35) และการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.29) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรีนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.16) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.25) รองลงมา ภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ (ค่าเฉลี่ย 3.24) และ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.22) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรีนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.44) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า และภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.64) รองลงมา ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.45) และ ภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ (ค่าเฉลี่ย 3.36) ตามลำดับ

ตารางที่ 46 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณพนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามการศึกษา

ปัจจัยด้านองค์กร	ระดับการศึกษา											
	ต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช			อนุปริญญา / ปวส			ปริญญาตรี			สูงกว่าปริญญาตรี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
วัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน	3.31	ปานกลาง	3	3.32	ปานกลาง	4	3.33	ปานกลาง	3	3.45	ปานกลาง	4
โครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน	3.31	ปานกลาง	3	3.35	ปานกลาง	3	3.24	ปานกลาง	4	3.64	มาก	3
กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน	3.38	ปานกลาง	1	3.52	มาก	1	3.58	มาก	1	3.82	มาก	1
ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน	3.33	ปานกลาง	2	3.39	ปานกลาง	2	3.55	มาก	2	3.82	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.33	ปานกลาง		3.40	ปานกลาง		3.43	ปานกลาง		3.68	มาก	

จากตารางที่ 46 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช. ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.33) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.38) รองลงมา ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.33) วัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน และ โครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.31) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษานุปริญญา / ปวส. ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.40) กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.52) รองลงมา ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.39) และ โครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.35) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กร ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.43) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.58) รองลงมา ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.55) และวัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.33) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.68) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน และระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.82) รองลงมา โครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.64) และ วัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.45) ตามลำดับ

ตารางที่ 47 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทริมาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามการศึกษา

ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล	ระดับการศึกษา											
	ต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช			อนุปริญญา / ปวส			ปริญญาตรี			สูงกว่าปริญญาตรี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
อำนาจในการตัดสินใจของท่าน	3.67	มาก	3	3.58	มาก	1	3.72	มาก	1	4.18	มาก	1
ความเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย	3.73	มาก	1	3.42	ปานกลาง	2	3.69	มาก	2	3.55	มาก	3
การชักชวนของผู้ขาย	3.69	มาก	2	3.39	ปานกลาง	3	3.48	ปานกลาง	3	3.64	มาก	2
ค่าเฉลี่ยรวม	3.70	มาก		3.46	ปานกลาง		3.63	มาก		3.79	มาก	

จากตารางที่ 47 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.70) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ความเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อ กับผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.73) รองลงมา การชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.69) และ อำนาจในการตัดสินใจของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.67) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษานุปริญญา / ปวส ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.46) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ อำนาจในการตัดสินใจของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.58) รองลงมา ความเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.42) และ การชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.39) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.63) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ อำนาจในการตัดสินใจของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.72) รองลงมา ความเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.69) และ การชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.48) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.79) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ความเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 4.18) รองลงมา การชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.64) และ อำนาจในการตัดสินใจของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.55)

ตามลำดับ

ตารางที่ 48 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านปัจจัยบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทริทนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่
จำแนกตามการศึกษา

ปัจจัยด้านปัจจัยบุคคล	ระดับการศึกษา											
	ต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช			อนุปริญญา / ปวส			ปริญญาตรี			สูงกว่าปริญญาตรี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
ความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน	3.58	มาก	2	3.55	มาก	2	3.70	มาก	3	3.82	มาก	2
การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ	3.67	มาก	1	3.65	มาก	1	3.82	มาก	2	3.64	มาก	3
การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง	3.56	มาก	3	3.26	ปานกลาง	3	3.87	มาก	1	4.18	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.60	มาก		3.48	ปานกลาง		3.80	มาก		3.88	มาก	

จากตารางที่ 48 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจเจกบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทริทนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.60) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.67) รองลงมา ความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.58) และ การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.56) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษานุปริญญา / ปวส ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจเจกบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทริทนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.48) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.65) รองลงมา ความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.55) และ การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.26) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจเจกบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทริทนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.80) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.87) รองลงมา การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.82) และความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.70) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจเจกบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทริทนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.88) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 4.18) รองลงมา ความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.82) และ การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.64) ตามลำดับ

ตารางที่ 49 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามการศึกษา

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับการศึกษา											
	ต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช			อนุปริญญา / ปวส			ปริญญาตรี			สูงกว่าปริญญาตรี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน	3.76	มาก	2	3.81	มาก	3	3.99	มาก	1	4.00	มาก	6
มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย	3.71	มาก	3	3.84	มาก	2	3.94	มาก	2	4.18	มาก	2
มีสินค้าที่ทันสมัยมาวางจำหน่าย	3.67	มาก	4	3.65	มาก	8	3.81	มาก	7	3.91	มาก	7
สินค้ามีคุณภาพสูงกว่าร้านอื่น	3.69	มาก	5	3.74	มาก	4	3.91	มาก	3	3.73	มาก	8
มีสินค้าที่มีตราชื่อเป็นที่ยอมรับ	3.69	มาก	5	3.87	มาก	1	3.79	มาก	8	4.09	มาก	4
มีสินค้าหลายตราชื่อให้เลือก	3.69	มาก	5	3.74	มาก	4	3.85	มาก	5	4.18	มาก	2
สามารถเปลี่ยนและคืนสินค้าได้	3.60	มาก	8	3.71	มาก	7	3.82	มาก	6	4.09	มาก	4
มีการแนะนำและแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสินค้า	3.82	มาก	1	3.81	มาก	4	3.87	มาก	4	4.36	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.70	มาก		3.77	มาก		3.87	มาก		4.07	มาก	

จากตารางที่ 49 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.70) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ มีการแนะนำและแก้ไขปัญหากับสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.82) รองลงมา คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 3.76) และมีสินค้าให้เลือกหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 3.71) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษานุปริญญา / ปวส ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.77) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ มีสินค้าที่มีตราหือเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.87) รองลงมา มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 3.84) และคุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 3.81) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.87) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 3.99) รองลงมา มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 3.94) และ สินค้ามีคุณภาพสูงกว่าร้านอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.91) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.07) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ มีการแนะนำและแก้ไขปัญหากับสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.36) รองลงมา มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย และมีสินค้าหลายตราหือให้เลือก (ค่าเฉลี่ย 4.18) มีสินค้าที่มีตราหือเป็นที่ยอมรับ และสามารถเปลี่ยนและคืนสินค้าได้ (ค่าเฉลี่ย 4.09) ตามลำดับ

ตารางที่ 50 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณทนายฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามการศึกษา

ปัจจัยด้านราคา	ระดับการศึกษา											
	ต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช			อนุปริญญา / ปวส			ปริญญาตรี			สูงกว่าปริญญาตรี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
ราคาสินค้าคงที่ตลอดเวลาแต่ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงมีการแจ้งล่วงหน้า	3.58	มาก	3	3.58	มาก	2	3.61	มาก	7	3.55	มาก	6
ระยะเวลาการให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า	3.38	ปานกลาง	7	3.32	ปานกลาง	5	3.66	มาก	5	3.55	มาก	6
ราคาสินค้าสามารถยืดหยุ่นได้ตามปริมาณการซื้อ	3.56	มาก	4	3.42	มาก	4	3.72	มาก	3	4.00	มาก	3
ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	3.80	มาก	1	3.55	มาก	3	3.85	มาก	1	4.27	มาก	1
ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า	3.73	มาก	2	3.74	มาก	1	3.78	มาก	2	4.27	มาก	1
ผู้จำหน่ายมีส่วนลดให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นเงินสด	3.49	ปานกลาง	5	3.32	ปานกลาง	5	3.64	มาก	6	3.82	มาก	5
ผู้จำหน่ายมีส่วนลดพิเศษให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากๆ	3.47	ปานกลาง	6	3.32	ปานกลาง	5	3.69	มาก	4	3.91	มาก	4
ค่าเฉลี่ยรวม	3.57	มาก		3.47	ปานกลาง		3.71	มาก		3.91	มาก	

จากตารางที่ 50 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.57) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.80) รองลงมา ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.73) และ ราคาสินค้าคงที่ตลอดเวลาแต่ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงมีการแจ้งล่วงหน้า (ค่าเฉลี่ย 3.58) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษานุปริญญา / ปวส ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับ ปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.47) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.74) รองลงมา ราคาสินค้าคงที่ตลอดเวลาแต่ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงมีการแจ้งล่วงหน้า (ค่าเฉลี่ย 3.58) และ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.55) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.71) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.85) รองลงมา ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.78) และราคาสินค้าสามารถยืดหยุ่นได้ตามปริมาณการซื้อ (ค่าเฉลี่ย 3.72) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.91) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ และระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.27) รองลงมา ราคาสินค้าสามารถยืดหยุ่นได้ตามปริมาณการซื้อ (ค่าเฉลี่ย 4.00) และ ผู้จำหน่ายมีส่วนลดพิเศษให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากๆ (ค่าเฉลี่ย 3.91) ตามลำดับ

ตารางที่ 51 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณทนายอาร์ตแวย์ จังหวัดเชียงใหม่
จำแนกตามการศึกษา

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ระดับการศึกษา											
	ต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช			อนุปริญญา / ปวส			ปริญญาตรี			สูงกว่าปริญญาตรี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
มีบริการส่งสินค้าถึงหน่วยงานหรือสำนักงาน	3.84	มาก	4	3.58	มาก	6	3.96	มาก	4	4.09	มาก	4
ที่ตั้งของผู้ขายหาได้ง่าย	3.76	มาก	7	3.68	มาก	4	4.09	มาก	2	4.00	มาก	5
จอดรถได้สะดวกและมีที่จอดรถเพียงพอ	3.87	มาก	3	3.71	มาก	2	4.10	มาก	1	3.91	มาก	7
การจัดวางและแสดงสินค้าช่วยให้สามารถเลือกและตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น	3.60	มาก	8	3.61	มาก	5	3.85	มาก	7	4.00	มาก	5
มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ เช่น การออกใบส่งสินค้าและใบเสร็จรับเงินด้วยระบบคอมพิวเตอร์เพื่อลดความผิดพลาดด้านราคาและจำนวนสินค้า	3.18	ปานกลาง	8	3.35	ปานกลาง	9	3.39	ปานกลาง	9	3.82	มาก	8
มีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและไว้วางใจได้	3.93	มาก	1	3.55	มาก	7	3.96	มาก	4	4.18	มาก	3
กระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว	3.93	มาก	1	3.71	มาก	2	4.00	มาก	3	4.27	มาก	2

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ระดับการศึกษา											
	ต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช			อนุปริญญา / ปวส			ปริญญาตรี			สูงกว่าปริญญาตรี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
การติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำได้สะดวก	3.84	มาก	4	3.74	มาก	1	3.93	มาก	6	4.36	มาก	1
สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์ได้	3.84	มาก	4	3.45	ปานกลาง	8	3.64	มาก	8	3.45	ปานกลาง	9
ค่าเฉลี่ยรวม	3.76	มาก		3.60	มาก		3.88	มาก		4.01	มาก	

จากตารางที่ 51 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.76) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ มีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและไว้วางใจได้ และกระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.93) รองลงมา จอครรถได้สะดวกและมีที่จอครรถเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 3.87) มีบริการส่งสินค้าถึงหน่วยงานหรือสำนักงาน การติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำได้สะดวก และสามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์ได้ (ค่าเฉลี่ย 3.84) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษานุปริญญา / ปวส ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.60) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.74) รองลงมา จอครรถได้สะดวกและมีที่จอครรถเพียงพอ และกระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.71) และ ที่ตั้งของผู้ขายหาได้ง่าย (ค่าเฉลี่ย 3.68) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.88) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ จอครรถได้สะดวกและมีที่จอครรถเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.10) รองลงมา ที่ตั้งของผู้ขายหาได้ง่าย (ค่าเฉลี่ย 4.09) และ กระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 4.00) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.01) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 4.36) รองลงมา กระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 4.27) และ มีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและไว้วางใจได้ (ค่าเฉลี่ย 4.18) ตามลำดับ

ตารางที่ 52 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณทนายอาร์ตแวย์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามการศึกษา

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับการศึกษา											
	ต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช			อนุปริญญา / ปวส			ปริญญาตรี			สูงกว่าปริญญาตรี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
มีการแจกแผ่นพับรายละเอียดสินค้าชนิดต่างๆ	2.71	ปานกลาง	7	2.65	ปานกลาง	7	2.94	ปานกลาง	7	2.91	ปานกลาง	7
การโฆษณาของผู้ผลิตช่วยให้ตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น เช่น ผู้ผลิตทำป้ายผ้าใบติดที่ร้านค้า	3.16	ปานกลาง	5	2.74	ปานกลาง	5	3.00	ปานกลาง	6	2.91	ปานกลาง	6
มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม	3.07	ปานกลาง	6	2.74	ปานกลาง	5	3.19	ปานกลาง	5	3.27	ปานกลาง	5
พนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้องและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ	3.44	ปานกลาง	4	3.42	ปานกลาง	4	3.73	มาก	3	4.27	มาก	1
พนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ	3.51	มาก	3	3.52	มาก	3	3.63	มาก	4	4.18	มาก	4
พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์	3.58	มาก	2	3.61	มาก	1	3.96	มาก	2	4.27	มาก	1
พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ	3.64	มาก	1	3.61	มาก	1	3.97	มาก	1	4.27	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.30	ปานกลาง		3.18	ปานกลาง		3.49	ปานกลาง		3.73	มาก	

All rights reserved

จากตารางที่ 52 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่า ม.ปลาย / ปวช. ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.30) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้า และตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 3.64) รองลงมา พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจ และซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.58) และ พนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.51) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษานุปริญญา / ปวส. ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.18) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ และพนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 3.61) รองลงมา พนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.52) และ พนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้องและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ (ค่าเฉลี่ย 3.42) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.49) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 3.97) รองลงมา พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.96) และพนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้องและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ (ค่าเฉลี่ย 3.73) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.73) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ พนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้องและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ และพนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 4.27) รองลงมา พนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 4.18) และมีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม (ค่าเฉลี่ย 3.27) ตามลำดับ

ตารางที่ 53 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่
จำแนกตามประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม	ประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง											
	ไม่เกิน 5 ปี			6-10 ปี			11-20 ปี			มากกว่า 20 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
ภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ	3.16	ปานกลาง	4	3.02	ปานกลาง	2	3.30	ปานกลาง	5	3.17	ปานกลาง	3
ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน	3.20	ปานกลาง	3	2.95	ปานกลาง	3	3.52	มาก	4	3.17	ปานกลาง	3
การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า	3.24	ปานกลาง	2	2.91	ปานกลาง	4	3.64	มาก	1	3.22	ปานกลาง	2
การผันผวนทางการเมืองและนโยบายรัฐบาล	2.88	ปานกลาง	5	2.65	ปานกลาง	5	3.55	มาก	3	3.06	ปานกลาง	5
ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง	3.27	ปานกลาง	1	3.42	ปานกลาง	1	3.59	มาก	2	3.33	ปานกลาง	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.15	ปานกลาง		2.99	ปานกลาง		3.52	มาก		3.19	ปานกลาง	

จากตารางที่ 53 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงานไม่เกิน 5 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.15) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.27) รองลงมา การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.24) และ ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.20) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 6-10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.99) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.42) รองลงมา ภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ (ค่าเฉลี่ย 3.02) และภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 2.95) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 11-20 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.52) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.64) รองลงมา ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.95) และ การผันผวนทางการเมืองและนโยบายรัฐบาล (ค่าเฉลี่ย 3.55) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 20 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.19) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.33) รองลงมา การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.22) ภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ และ ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.17) ตามลำดับ

ตารางที่ 54 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณธนาศาสตร์แวย์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

ปัจจัยด้านองค์กร	ประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง											
	ไม่เกิน 5 ปี			6-10 ปี			11-20 ปี			มากกว่า 20 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
วัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน	3.55	มาก	4	3.07	ปานกลาง	3	3.43	ปานกลาง	2	3.11	ปานกลาง	4
โครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน	3.39	ปานกลาง	3	3.02	ปานกลาง	4	3.45	ปานกลาง	1	3.44	ปานกลาง	3
กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน	3.71	มาก	1	3.37	ปานกลาง	2	3.43	ปานกลาง	2	3.61	มาก	1
ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน	3.59	มาก	2	3.40	ปานกลาง	1	3.41	ปานกลาง	4	3.50	มาก	2
ค่าเฉลี่ยรวม	3.56	มาก		3.22	ปานกลาง		3.43	ปานกลาง		3.42	ปานกลาง	

จากตารางที่ 54 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงานไม่เกิน 5 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.56) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.71) รองลงมา ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.59) และโครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.39) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 6-10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.22) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.40) รองลงมา กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.37) และวัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.07) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 11-20 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.43) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ โครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.45) รองลงมา วัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน และกระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.43) และ ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.50) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 20 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.42) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.61) รองลงมา ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.50) และโครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.44) ตามลำดับ

ตารางที่ 55 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทริมาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล	ประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง											
	ไม่เกิน 5 ปี			6-10 ปี			11-20 ปี			มากกว่า 20 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
อำนาจในการตัดสินใจของท่าน	3.69	มาก	1	3.65	มาก	2	3.73	มาก	1	3.83	มาก	1
ความเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย	3.67	มาก	2	3.70	มาก	1	3.55	มาก	3	3.61	มาก	3
การชักชวนของผู้ขาย	3.43	ปานกลาง	3	3.51	มาก	3	3.59	มาก	2	3.72	มาก	2
ค่าเฉลี่ยรวม	3.60	มาก		3.62	มาก		3.62	มาก		3.72	มาก	

จากตารางที่ 55 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงานไม่เกิน 5 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.60) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ อำนาจในการตัดสินใจของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.69) รองลงมา ความเข้าอกเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.67) และการชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.43) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 6-10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.62) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ความเข้าอกเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.70) รองลงมา อำนาจในการตัดสินใจของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.65) และ การชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.51) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 11-20 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.62) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ อำนาจในการตัดสินใจของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.73) รองลงมา การชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.59) และ ความเข้าอกเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.55) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 20 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.72) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ อำนาจในการตัดสินใจของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.83) รองลงมา การชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.72) และ ความเข้าอกเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.61) ตามลำดับ

ตารางที่ 56 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านปัจจัยบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่
จำแนกตามประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

ปัจจัยด้านปัจจัยบุคคล	ประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง											
	ไม่เกิน 5 ปี			6-10 ปี			11-20 ปี			มากกว่า 20 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
ความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน	3.67	มาก	3	3.56	มาก	2	3.64	มาก	3	3.78	มาก	2
การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ	3.82	มาก	1	3.56	มาก	2	3.75	มาก	1	3.83	มาก	1
การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง	3.69	มาก	2	3.58	มาก	1	3.73	มาก	2	3.72	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม	3.73	มาก		3.57	มาก		3.70	มาก		3.78	มาก	

จากตารางที่ 56 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงานไม่เกิน 5 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจเจกบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.73) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ , ความรู้ความชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.82) รองลงมา การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.69) และความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.67) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 6-10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจเจกบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.57) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ ลำดับแรก คือ การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.58) รองลงมา ความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน และ การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.56) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 11-20 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจเจกบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.70) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.75) รองลงมา การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.73) และความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.64) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 20 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจเจกบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.78) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.83) รองลงมา ความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.78) และการที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.72) ตามลำดับ

ตารางที่ 57 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทริมาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง											
	ไม่เกิน 5 ปี			6-10 ปี			11-20 ปี			มากกว่า 20 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน	4.08	มาก	1	3.93	มาก	2	3.64	มาก	2	3.83	มาก	3
มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย	4.08	มาก	1	3.91	มาก	4	3.66	มาก	1	3.72	มาก	5
มีสินค้าที่ทันสมัยมาวางจำหน่าย	3.98	มาก	5	3.67	มาก	8	3.59	มาก	4	3.61	มาก	8
สินค้ามีคุณภาพสูงกว่าร้านอื่น	4.04	มาก	3	3.81	มาก	6	3.55	มาก	6	3.72	มาก	5
มีสินค้าที่มีตราหือเป็นที่ยอมรับ	3.92	มาก	8	3.95	มาก	1	3.52	มาก	8	3.78	มาก	4
มีสินค้าหลายตราหือให้เลือก	3.94	มาก	7	3.84	มาก	5	3.59	มาก	4	3.89	มาก	2
สามารถเปลี่ยนและคืนสินค้าได้	3.98	มาก	5	3.74	มาก	7	3.55	มาก	6	3.67	มาก	7
มีการแนะนำและแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสินค้า	4.04	มาก	3	3.93	มาก	2	3.61	มาก	3	3.94	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม	4.01	มาก		3.85	มาก		3.59	มาก		3.77	มาก	

จากตารางที่ 57 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงานไม่เกิน 5 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.01) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน และมีสินค้าให้เลือกหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 4.08) รองลงมา สินค้ามีคุณภาพสูงกว่าร้านอื่น และมีการแนะนำและแก้ไขปัญหเกี่ยวกับสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.04) มีสินค้าที่ทันสมัยมาวางจำหน่าย และสามารถเปลี่ยนและคืนสินค้าได้ (ค่าเฉลี่ย 3.98) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 6-10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.85) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ มีสินค้าที่มีตราหือเป็นที่ยอมรับ (ค่าเฉลี่ย 3.95) รองลงมา คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน และมีการแนะนำและแก้ไขปัญหเกี่ยวกับสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.93) และ มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 3.91) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 11-20 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.59) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 3.66) รองลงมา คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 3.64) และ มีการแนะนำและแก้ไขปัญหเกี่ยวกับสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.61) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 20 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.77) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ มีการแนะนำและแก้ไขปัญหเกี่ยวกับสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.94) รองลงมา มีสินค้าหลายตราหือให้เลือก (ค่าเฉลี่ย 3.89) และ คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 3.83) ตามลำดับ

ตารางที่ 58 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณพนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

ปัจจัยด้านราคา	ประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง											
	ไม่เกิน 5 ปี			6-10 ปี			11-20 ปี			มากกว่า 20 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
ราคาสินค้าคงที่ตลอดเวลาแต่ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงมีการแจ้งล่วงหน้า	4.04	มาก	1	3.44	ปานกลาง	4	3.30	ปานกลาง	7	3.44	ปานกลาง	6
ระยะเวลาการให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า	3.78	มาก	5	3.40	ปานกลาง	5	3.39	ปานกลาง	6	3.28	ปานกลาง	7
ราคาสินค้าสามารถยืดหยุ่นได้ตามปริมาณการซื้อ	3.86	มาก	4	3.56	มาก	3	3.48	ปานกลาง	5	3.56	มาก	4
ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	3.98	มาก	3	3.91	มาก	1	3.50	มาก	4	3.83	มาก	1
ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า	4.02	มาก	2	3.77	มาก	2	3.59	มาก	2	3.72	มาก	2
ผู้จำหน่ายมีส่วนลดให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นเงินสด	3.76	มาก	6	3.33	ปานกลาง	6	3.52	มาก	3	3.56	มาก	4
ผู้จำหน่ายมีส่วนลดพิเศษให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากๆ	3.69	มาก	7	3.33	ปานกลาง	6	3.61	มาก	1	3.67	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม	3.87	มาก		3.53	มาก		3.48	ปานกลาง		3.58	มาก	

จากตารางที่ 58 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงานไม่เกิน 5 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.87) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ราคาสินค้าคงที่ตลอดเวลาแต่ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงมีการแจ้งล่วงหน้า (ค่าเฉลี่ย 4.04) รองลงมา ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.02) และ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.98) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 6-10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.53) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.91) รองลงมา ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.77) และราคาสินค้าสามารถยืดหยุ่นได้ตามปริมาณการซื้อ (ค่าเฉลี่ย 3.56) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 11-20 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.48) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ผู้จำหน่ายมีส่วนลดพิเศษให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากๆ (ค่าเฉลี่ย 3.61) รองลงมา ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.59) และ ผู้จำหน่ายมีส่วนลดให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 3.52) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 20 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.58) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.83) รองลงมา ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.72) และผู้จำหน่ายมีส่วนลดพิเศษให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากๆ (ค่าเฉลี่ย 3.67) ตามลำดับ

ตารางที่ 59 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่
จำแนกตามประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง											
	ไม่เกิน 5 ปี			6-10 ปี			11-20 ปี			มากกว่า 20 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
มีบริการส่งสินค้าถึงหน่วยงานหรือสำนักงาน	3.94	มาก	6	4.00	มาก	1	3.61	มาก	8	3.89	มาก	3
ที่ตั้งของผู้ขายหาได้ง่าย	4.18	มาก	1	3.93	มาก	5	3.66	มาก	5	3.67	มาก	7
จอดรถได้สะดวกและมีที่จอดรถเพียงพอ	4.06	มาก	2	4.00	มาก	1	3.77	มาก	2	3.89	มาก	3
การจัดวางและแสดงสินค้าช่วยให้สามารถเลือกและตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น	3.92	มาก	4	3.67	มาก	7	3.64	มาก	7	3.67	มาก	7
มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ เช่น การออกใบส่งสินค้าและใบเสร็จรับเงินด้วยระบบคอมพิวเตอร์เพื่อลดความผิดพลาดด้านราคาและจำนวนสินค้า	3.47	มาก	9	3.23	ปานกลาง	9	3.34	ปานกลาง	9	3.33	ปานกลาง	9
มีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและไว้วางใจได้	3.96	มาก	5	3.91	มาก	6	3.73	มาก	4	4.00	มาก	2
กระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว	4.00	มาก	3	3.95	มาก	4	3.82	มาก	1	4.06	มาก	1

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวข้องการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง											
	ไม่เกิน 5 ปี			6-10 ปี			11-20 ปี			มากกว่า 20 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
การติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำได้สะดวก	3.94	มาก	6	3.98	3	มาก	3.77	มาก	2	3.89	มาก	3
สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์ได้	3.71	มาก	8	3.47	8	ปานกลาง	3.66	มาก	5	3.89	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม	3.91	มาก		3.79		มาก	3.67	มาก		3.81	มาก	

จากตารางที่ 59 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงานไม่เกิน 5 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.91) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ที่ตั้งของผู้ขายหาได้ง่าย (ค่าเฉลี่ย 4.18) รองลงมา จอครรถได้สะดวกและมีที่จอดรถเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.06) และกระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 4.00) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 6-10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.79) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ มีบริการส่งสินค้าถึงหน่วยงานหรือสำนักงาน และจอครรถได้สะดวก และมีที่จอดรถเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.00) รองลงมา การติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.98) และ กระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.95) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 11-20 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.67) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.82) รองลงมา จอครรถได้สะดวกและมีที่จอดรถเพียงพอ และการติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.77) และมีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและไว้วางใจได้ (ค่าเฉลี่ย 3.73) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 20 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.81) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 4.06) รองลงมา มีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและไว้วางใจได้ (ค่าเฉลี่ย 4.00) มีบริการส่งสินค้าถึงหน่วยงานหรือสำนักงาน จอครรถได้สะดวกและมีที่จอดรถเพียงพอ และการติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.89) ตามลำดับ

ตารางที่ 60 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ประสบการณ์ทำงานในธุรกิจก่อสร้างหรืองานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง											
	ไม่เกิน 5 ปี			6-10 ปี			11-20 ปี			มากกว่า 20 ปี		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
มีการแจกแผ่นพับรายละเอียดสินค้าชนิดต่างๆ	2.94	ปานกลาง	7	2.42	ปานกลาง	7	3.07	ปานกลาง	6	2.78	ปานกลาง	6
การโฆษณาของผู้ผลิตช่วยให้ตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น เช่น ผู้ผลิตทำป้ายผ้าใบติดที่ร้านค้า	3.06	ปานกลาง	6	2.67	ปานกลาง	6	3.30	ปานกลาง	5	2.78	ปานกลาง	6
มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม	3.29	ปานกลาง	5	2.84	ปานกลาง	5	3.07	ปานกลาง	6	3.06	ปานกลาง	5
พนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้องและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ	3.78	มาก	3	3.63	มาก	3	3.41	ปานกลาง	4	3.72	มาก	4
พนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ	3.65	มาก	4	3.56	มาก	4	3.52	มาก	3	3.83	มาก	1
พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์	3.94	มาก	1	3.79	มาก	2	3.64	มาก	2	3.83	มาก	1
พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ	3.94	มาก	1	3.88	มาก	1	3.66	มาก	1	3.78	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม	3.51	มาก		3.26	ปานกลาง		3.38	ปานกลาง		3.40	ปานกลาง	

จากตารางที่ 60 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงานไม่เกิน 5 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.51) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ และพนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 3.94) รองลงมา พนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้องและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ (ค่าเฉลี่ย 3.79) และพนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.65) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 6-10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.26) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 3.88) รองลงมา พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.79) และ พนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้องและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ (ค่าเฉลี่ย 3.67) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงาน 11-20 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.88) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 3.66) รองลงมา พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.64) และ พนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.52) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 20 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.40) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ พนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ และพนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.83) รองลงมา พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 3.78) และพนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้องและเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ (ค่าเฉลี่ย 3.72) ตามลำดับ

ตารางที่ 61 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อม	รายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน								
	ไม่เกิน 50,000 บาท			50,001-150,000 บาท			มากกว่า 150,000 บาท		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
ภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ	3.08	ปานกลาง	4	3.04	ปานกลาง	3	3.35	ปานกลาง	3
ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน	3.27	ปานกลาง	3	3.17	ปานกลาง	2	3.22	ปานกลาง	4
การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า	3.35	ปานกลาง	2	2.98	ปานกลาง	4	3.43	ปานกลาง	1
การผันผวนทางการเมืองและนโยบายรัฐบาล	3.04	ปานกลาง	5	2.90	ปานกลาง	5	3.13	ปานกลาง	5
ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง	3.40	ปานกลาง	1	3.44	ปานกลาง	1	3.39	ปานกลาง	2
ค่าเฉลี่ยรวม	3.23	ปานกลาง		3.10	ปานกลาง		3.30	ปานกลาง	

จากตารางที่ 61 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยไม่เกิน 50,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.23) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.40) รองลงมา การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.35) และ ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.27) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ย 50,001 -150,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรีนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.10) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.44) รองลงมา ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน (ค่าเฉลี่ย 3.17) และภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ (ค่าเฉลี่ย 3.04) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 150,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรีนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.30) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีการผลิตสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.43) รองลงมา ภาวะการแข่งขันในธุรกิจก่อสร้าง (ค่าเฉลี่ย 3.39) และภาวะการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างบางรายการ (ค่าเฉลี่ย 3.35) ตามลำดับ

ตารางที่ 62 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน

ปัจจัยด้าน องค์กร	รายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน								
	ไม่เกิน 50,000 บาท			50,001-150,000 บาท			มากกว่า 150,000 บาท		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
วัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน	3.40	ปานกลาง	3	3.23	ปานกลาง	3	3.35	ปานกลาง	4
โครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน	3.38	ปานกลาง	4	3.10	ปานกลาง	4	3.43	ปานกลาง	2
กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน	3.71	มาก	1	3.38	ปานกลาง	2	3.48	ปานกลาง	1
ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน	3.60	มาก	2	3.46	ปานกลาง	1	3.37	ปานกลาง	3
ค่าเฉลี่ยรวม	3.52	มาก		3.29	ปานกลาง		3.41	ปานกลาง	

จากตารางที่ 62 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยไม่เกิน 50,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.52) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.71) รองลงมา ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.60) และวัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.40) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ย 50,001 -150,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.29) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.46) รองลงมา กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.38) และวัตถุประสงค์และนโยบายของธุรกิจ / องค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.23) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 150,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.41) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.48) รองลงมา โครงสร้างการจัดการภายในองค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.43) และระบบการบริหารงานขององค์กรของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.37) ตามลำดับ

ตารางที่ 63 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน

ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล	รายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน								
	ไม่เกิน 50,000 บาท			50,001-150,000 บาท			มากกว่า 150,000 บาท		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
อำนาจในการตัดสินใจของท่าน	3.52	มาก	2	3.56	มาก	3	4.02	มาก	1
ความเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย	3.65	มาก	1	3.60	มาก	2	3.65	มาก	2
การชักชวนของผู้ขาย	3.37	ปานกลาง	3	3.69	มาก	1	3.56	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม	3.51	มาก		3.62	มาก		3.74	มาก	

จากตารางที่ 63 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยไม่เกิน 50,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.51) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ความเข้าอกเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.65) รองลงมา อำนาจในการตัดสินใจของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.52) และ การชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.37) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ย 50,001 -150,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.62) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.69) รองลงมา ความเข้าอกเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.60) และอำนาจในการตัดสินใจของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.56) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 150,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.74) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ อำนาจในการตัดสินใจของท่าน (ค่าเฉลี่ย 4.02) รองลงมา ความเข้าอกเข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.65) และการชักชวนของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.56) ตามลำดับ

ตารางที่ 64 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านปัจจัยบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน

ปัจจัยด้าน ปัจจัยบุคคล	รายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน								
	ไม่เกิน 50,000 บาท			50,001-150,000 บาท			มากกว่า 150,000 บาท		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
ความสนใจ และความชอบ ในตัวสินค้า ของท่าน	3.65	มาก	3	3.75	มาก	2	3.54	มาก	3
การยอมรับ และทัศนคติที่ มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความ ชำนาญ	3.73	มาก	1	3.79	มาก	1	3.67	มาก	2
การที่ท่านไม่ ต้องการให้ ธุรกิจ/องค์กรมี ความเสี่ยงสูง	3.69	มาก	2	3.65	มาก	3	3.69	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.69	มาก		3.73	มาก		3.63	มาก	

จากตารางที่ 64 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยไม่เกิน 50,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจจัยบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.69) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.73) รองลงมา การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.69) และ ความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.65) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ย 50,001 -150,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจจัยบุคคล ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.73) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ขาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความ

ชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.79) รองลงมา ความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.75) และการที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 65) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 150,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านปัจเจกบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.63) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ การที่ท่านไม่ต้องการให้ธุรกิจ/องค์กรมีความเสี่ยงสูง (ค่าเฉลี่ย 3.69) รองลงมา การยอมรับและทัศนคติที่มีต่อผู้ชาย เช่น บุคลิกลักษณะ, ความรู้ความชำนาญ (ค่าเฉลี่ย 3.67) และ ความสนใจและความชอบในตัวสินค้าของท่าน (ค่าเฉลี่ย 3.54) ตามลำดับ

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a detailed illustration of an elephant standing and facing left. Above the elephant's head is a traditional Thai umbrella (parasol). The entire emblem is enclosed within a circular border. The border contains the text 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' in a serif font. On either side of the elephant, there are decorative floral motifs.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 65 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูททนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	รายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน								
	ไม่เกิน 50,000 บาท			50,001-150,000 บาท			มากกว่า 150,000 บาท		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน	3.92	มาก	3	3.98	มาก	3	3.76	มาก	1
มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย	3.94	มาก	2	4.08	มาก	1	3.61	มาก	3
มีสินค้าที่ทันสมัยมาวางจำหน่าย	3.92	มาก	3	3.96	มาก	5	3.37	ปานกลาง	8
สินค้ามีคุณภาพสูงกว่าร้านอื่น	3.96	มาก	1	4.02	มาก	2	3.44	ปานกลาง	7
มีสินค้าที่มีตราชื้อหือเป็นที่ยอมรับ	3.92	มาก	3	3.88	มาก	6	3.61	มาก	3
มีสินค้าหลายตราชื้อหือให้เลือก	3.92	มาก	3	3.96	มาก	5	3.56	มาก	6
สามารถเปลี่ยนและคืนสินค้าได้	3.83	มาก	8	3.83	มาก	7	3.61	มาก	3
มีการแนะนำและแก้ไขปัญหาลเกี่ยวกับสินค้า	3.92	มาก	3	3.98	มาก	3	3.74	มาก	2
ค่าเฉลี่ยรวม	3.92	มาก		3.96	มาก		3.59	มาก	

จากตารางที่ 65 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยไม่เกิน 50,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.92) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ สินค้ามีคุณภาพสูงกว่าร้านอื่น (ค่าเฉลี่ย 3.96) รองลงมา มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 3.94) คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน มีสินค้าที่ทันสมัยมาวางจำหน่าย มีสินค้าที่มีตราหือเป็นที่ยอมรับ มีสินค้าหลายตราหือให้เลือก และมีการแนะนำและแก้ไขปัญหากับสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.92) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ย 50,001-150,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.96) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 4.08) รองลงมา สินค้ามีคุณภาพสูงกว่าร้านอื่น (ค่าเฉลี่ย 4.02) คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน และ มีการแนะนำและแก้ไขปัญหากับสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.98) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 150,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.59) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 3.76) รองลงมา มีการแนะนำและแก้ไขปัญหากับสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.74) มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย มีสินค้าที่มีตราหือเป็นที่ยอมรับ และสามารถเปลี่ยนและคืนสินค้าได้ (ค่าเฉลี่ย 3.61) ตามลำดับ

ตารางที่ 66 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน

ปัจจัยด้านราคา	รายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน								
	ไม่เกิน 50,000 บาท			50,001-150,000 บาท			มากกว่า 150,000 บาท		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
ราคาสินค้าคงที่ตลอดเวลาแต่ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงมีการแจ้งล่วงหน้า	3.83	มาก	3	3.56	มาก	4	3.39	ปานกลาง	6
ระยะเวลาการให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า	3.60	มาก	7	3.54	มาก	5	3.37	ปานกลาง	7
ราคาสินค้าสามารถยืดหยุ่นได้ตามปริมาณการซื้อ	3.69	มาก	5	3.69	มาก	3	3.52	มาก	4
ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	3.88	มาก	2	3.96	มาก	1	3.59	มาก	1
ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า	3.98	มาก	1	3.85	มาก	2	3.56	มาก	3
ผู้จำหน่ายมีส่วนลดให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นเงินสด	3.73	มาก	4	3.42	ปานกลาง	7	3.48	ปานกลาง	5
ผู้จำหน่ายมีส่วนลดพิเศษให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากๆ	3.65	มาก	6	3.46	ปานกลาง	6	3.57	มาก	2
ค่าเฉลี่ยรวม	3.77	มาก		3.64	มาก		3.50	มาก	

จากตารางที่ 66 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยไม่เกิน 50,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัด ยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.77) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.98) รองลงมา ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.88) และราคาสินค้าคงที่ตลอดเวลาแต่ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงมีการแจ้งล่วงหน้า (ค่าเฉลี่ย 3.83) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ย 50,001-150,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัด ยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.64) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.96) รองลงมา ระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.85) และราคาสินค้าสามารถยืดหยุ่นได้ตามปริมาณการซื้อ (ค่าเฉลี่ย 3.69) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 150,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคา ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัด ยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.50) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.59) รองลงมา ผู้จำหน่ายมีส่วนลดพิเศษให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากๆ (ค่าเฉลี่ย 3.57) และระดับราคามีความหลากหลายตามคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 3.56) ตามลำดับ

ตารางที่ 67 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทชนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	รายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน								
	ไม่เกิน 50,000 บาท			50,001-150,000 บาท			มากกว่า 150,000 บาท		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
มีบริการส่งสินค้าถึงหน่วยงานหรือสำนักงาน	3.98	มาก	6	4.02	มาก	2	3.59	มาก	6
ที่ตั้งของผู้ขายหาได้ง่าย	4.08	มาก	4	4.02	มาก	2	3.63	มาก	3
จอดรถได้สะดวกและมีที่จอดรถเพียงพอ	4.13	มาก	1	4.10	มาก	1	3.61	มาก	5
การจัดวางและแสดงสินค้าช่วยให้สามารถเลือกและตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น	3.85	มาก	7	3.88	มาก	7	3.52	มาก	8
มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ เช่น การออกไปส่งสินค้าและใบเสร็จรับเงินด้วยระบบคอมพิวเตอร์เพื่อลดความผิดพลาดด้านราคาและจำนวนสินค้า	3.37	ปานกลาง	9	3.31	ปานกลาง	9	3.37	ปานกลาง	9
มีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและไว้วางใจได้	4.12	มาก	2	3.92	มาก	5	3.63	มาก	3
กระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว	4.10	มาก	3	3.96	มาก	4	3.78	มาก	1
การติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำได้สะดวก	4.00	มาก	5	3.92	มาก	5	3.78	มาก	1
สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์ได้	3.85	มาก	7	3.56	มาก	8	3.54	มาก	7
ค่าเฉลี่ยรวม	3.94	มาก		3.85	มาก		3.60	มาก	

จากตารางที่ 67 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยไม่เกิน 50,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.94) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ จอครถได้สะดวกและมีที่จอดรถเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.13) รองลงมา มีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและไว้วางใจได้ (ค่าเฉลี่ย 4.12) และกระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 4.10) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ย 50,001-150,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.85) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ จอครถได้สะดวกและมีที่จอดรถเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 4.10) รองลงมา มีบริการขนส่งสินค้าถึงหน่วยงานหรือสำนักงาน และ ที่ตั้งของผู้ขายหาได้ง่าย (ค่าเฉลี่ย 4.02) และกระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.96) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 150,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดคุณุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.60) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ กระบวนการสั่งซื้อทำได้ง่ายและรวดเร็ว และการติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำได้สะดวก (ค่าเฉลี่ย 3.78) รองลงมา ที่ตั้งของผู้ขายหาได้ง่าย และมีบริการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและไว้วางใจได้ (ค่าเฉลี่ย 3.63) และจอครถได้สะดวกและมีที่จอดรถเพียงพอ (ค่าเฉลี่ย 3.61) ตามลำดับ

ตารางที่ 68 แสดงค่าเฉลี่ยของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ จำแนกตามรายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	รายได้เฉลี่ยของธุรกิจหรือองค์กรต่อเดือน								
	ไม่เกิน 50,000 บาท			50,001-150,000 บาท			มากกว่า 150,000 บาท		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับ
มีการแจกแผ่นพับ รายละเอียดสินค้าชนิด ต่างๆ	2.96	ปาน กลาง	7	2.52	ปาน กลาง	7	2.93	ปาน กลาง	6
การโฆษณาของผู้ผลิต ช่วยให้ตัดสินใจซื้อได้ ง่ายขึ้น เช่น ผู้ผลิตทำ ป้ายผ้าใบติดที่ร้านค้า	3.19	ปาน กลาง	6	2.83	ปาน กลาง	6	2.93	ปาน กลาง	6
มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม	3.21	ปาน กลาง	5	2.94	ปาน กลาง	5	3.06	ปาน กลาง	5
พนักงานขายให้ข้อมูล เกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้อง และเป็นประโยชน์ใน การตัดสินใจซื้อ	3.73	มาก	3	3.58	มาก	4	3.56	มาก	3
พนักงานขายมีบุคลิกดี และน่าเชื่อถือ	3.69	มาก	4	3.77	มาก	3	3.39	ปาน กลาง	4
พนักงานขายให้บริการ ด้วยความจริงใจและ ซื่อสัตย์	3.87	มาก	2	3.85	มาก	2	3.69	มาก	1
พนักงานขายมีความเอา ใจใส่ลูกค้าและ ตรวจสอบสินค้าก่อนส่ง มอบ	3.90	มาก	1	3.90	มาก	1	3.69	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.51	มาก		3.34	ปาน กลาง		3.32	ปาน กลาง	

จากตารางที่ 68 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยไม่เกิน 50,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.51) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 3.90) รองลงมา พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.87) และ พนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้อง และเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ (ค่าเฉลี่ย 3.73) ตามลำดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ย 50,001-150,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.34) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ พนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 3.90) รองลงมา พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.85) และ พนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.77) ตามลำดับ

ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 150,000 บาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.32) โดยปัจจัยย่อยที่ให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก คือ พนักงานขายให้บริการด้วยความจริงใจและซื่อสัตย์ และพนักงานขายมีความเอาใจใส่ลูกค้าและตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ (ค่าเฉลี่ย 3.69) รองลงมา พนักงานขายให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้ถูกต้อง และเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจซื้อ (ค่าเฉลี่ย 3.56) และพนักงานขายมีบุคลิกดีและน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.39) ตามลำดับ

ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ ในการให้บริการของห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

ตารางที่ 69 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัญหาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ในการซื้อวัสดุก่อสร้างจาก ห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความรุนแรงของปัญหา										ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
คุณภาพสินค้าไม่ได้มาตรฐาน	11	7.14	15	9.74	39	25.32	72	46.75	17	11.04	2.55	ปานกลาง	3
มีสินค้าให้เลือกน้อย	3	1.95	21	13.64	46	29.87	70	45.45	14	9.09	2.54	ปานกลาง	4
สินค้าที่นำมาวางจำหน่ายเก่าและล้าสมัย	3	1.95	21	13.64	40	25.97	72	46.75	18	11.69	2.47	น้อย	7
สินค้ามีคุณภาพต่ำกว่าร้านอื่น	9	5.84	14	9.09	39	25.32	74	48.05	18	11.69	2.49	น้อย	6
ตราหือสินค้าไม่เป็นที่รู้จัก	5	3.25	13	8.44	43	27.92	79	51.30	14	9.09	2.45	น้อย	8
สินค้ามีตราหือให้เลือกน้อย	6	3.90	16	10.39	43	27.92	78	50.65	11	7.14	2.53	ปานกลาง	5
สินค้าไม่สามารถเปลี่ยนคืนได้	6	3.90	18	11.69	51	33.12	66	42.86	13	8.44	2.60	ปานกลาง	1
ไม่มีการแนะนำและแก้ไขปัญหเกี่ยวกับสินค้า	5	3.25	21	13.64	50	32.47	57	37.01	21	13.64	2.56	ปานกลาง	2
ค่าเฉลี่ย											2.52	ปานกลาง	

จากตารางที่ 69 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความรุนแรงของปัญหาปัจจัย ส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ในการซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทรีนา ฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.52) โดยปัญหาย่อยที่ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก ได้แก่สินค้าไม่สามารถเปลี่ยนคืนได้ (ค่าเฉลี่ย 2.60) ไม่มีการแนะนำและแก้ไขปัญหากับสินค้า (ค่าเฉลี่ย 2.56) และคุณภาพสินค้าไม่ได้มาตรฐาน (ค่าเฉลี่ย 2.55)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 70 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัญหาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา ในการซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้าง
หุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

ปัญหาด้านราคา	ระดับความรุนแรงของปัญหา										ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
ผู้ขายไม่แจ้งการเปลี่ยนแปลงราคาให้ทราบล่วงหน้า	6	3.90	23	14.94	63	40.91	44	28.57	18	11.69	2.71	ปานกลาง	1
ระยะเวลาการให้เครดิตน้อยเกินไป	3	1.95	16	10.39	70	45.45	53	34.42	12	7.79	2.64	ปานกลาง	5
ไม่มีส่วนลดในกรณีที่ซื้อสินค้าจำนวนมาก	5	3.25	19	12.34	69	44.81	47	30.52	14	9.09	2.70	ปานกลาง	2
ราคาสินค้าไม่เหมาะสมกับคุณภาพ	6	3.90	22	14.29	52	33.77	58	37.66	16	10.39	2.64	ปานกลาง	6
ราคาสินค้าสูงกว่าท้องตลาด	9	5.84	22	14.29	44	28.57	65	42.21	14	9.09	2.66	ปานกลาง	5
ผู้จำหน่ายไม่มีส่วนลดให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นเงินสด	5	3.25	22	14.29	53	34.42	68	44.16	6	3.90	2.69	ปานกลาง	4
ผู้จำหน่ายไม่มีส่วนลดพิเศษให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นประจำ	5	3.25	23	14.94	53	34.42	67	43.51	6	3.90	2.70	ปานกลาง	2
ค่าเฉลี่ย											2.68	ปานกลาง	

จากตารางที่ 70 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความรุนแรงของปัญหาปัจจัย ส่วนประสมทางการตลาด ด้านราคา ในการซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.68) โดยปัญหาย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก ได้แก่ ผู้ขายไม่แจ้งการเปลี่ยนแปลงราคาให้ทราบล่วงหน้า (ค่าเฉลี่ย 2.71) ไม่มีส่วนลดในกรณีที่ซื้อสินค้าจำนวนมาก และผู้จำหน่ายไม่มีส่วนลดพิเศษให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นประจำ (ค่าเฉลี่ย 2.70) และผู้จำหน่ายไม่มีส่วนลดให้ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นเงินสด (ค่าเฉลี่ย 2.69)

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a white elephant standing and facing left. Above the elephant's head is a traditional Thai lamp (Phra Prang) with a flame. The elephant's trunk is curled upwards towards the lamp. The entire emblem is set against a light gray background. The text 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' is written in a circular path around the bottom half of the emblem. Thai script is also present around the top half of the emblem.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 71 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัญหาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านการจัดจำหน่าย ในการซื้อวัสดุก่อสร้าง จากห้างหุ้นส่วนจำกัดยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

ปัญหาด้านการจัดจำหน่าย	ระดับความรุนแรงของปัญหา										ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
ไม่มีบริการส่งสินค้าถึงหน่วยงานหรือสำนักงาน หรือมีการคิดค่าขนส่งสินค้า	6	3.90	14	9.09	45	29.22	67	43.51	22	14.29	2.45	น้อย	5
ที่ตั้งของผู้ขายหายาก	6	3.90	13	8.44	39	25.32	73	47.40	23	14.94	2.39	น้อย	8
ทำเลที่ตั้งจอดรถได้ลำบากและมีที่จอดรถไม่เพียงพอ	4	2.60	20	12.99	38	24.68	69	44.81	23	14.94	2.44	น้อย	6
การจัดวางสินค้าทำให้เลือกสินค้าได้ลำบาก	4	2.60	25	16.23	45	29.22	68	44.16	12	7.79	2.62	ปานกลาง	2
ไม่มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ เช่น การออกไปส่งสินค้าและใบเสร็จรับเงินด้วยระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อลดความผิดพลาดด้านราคาและจำนวนสินค้า	3	1.95	25	16.23	70	45.45	43	27.92	13	8.44	2.75	ปานกลาง	1

ปัญหาด้านการจัดจำหน่าย	ระดับความรุนแรงของปัญหา										ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
ผู้ขายส่งสินค้าไม่ถูกต้องตามที่สั่ง	10	6.49	12	7.79	43	27.92	64	41.56	25	16.23	2.47	น้อย	4
มีการส่งสินค้าที่ล่าช้ากว่ากำหนด	8	5.19	16	10.39	44	28.57	72	46.75	14	9.09	2.56	ปานกลาง	3
ขั้นตอนการสั่งซื้อยุ่งยาก	8	5.19	16	10.39	44	28.57	72	46.75	14	9.09	2.41	น้อย	7
การติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำได้ลำบาก	6	3.90	13	8.44	42	27.27	66	42.86	27	17.53	2.38	น้อย	9
ไม่รับสั่งซื้อทางโทรศัพท์	3	1.95	16	10.39	43	27.92	63	40.91	29	18.83	2.36	น้อย	10
ค่าเฉลี่ย											2.48	น้อย	

จากตารางที่ 71 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความรุนแรงของปัญหาปัจจัย ส่วนประสมทางการตลาด ด้านการจัดจำหน่าย ในการซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัด ยูทรินาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ย 2.48) โดยปัญหาย่อยที่ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก ได้แก่ ไม่มีการนำเทคโนโลยีใหม่ๆมาใช้ เช่น การ ออกใบส่งสินค้าและใบเสร็จรับเงินด้วยระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อลดความผิดพลาดด้านราคาและ จำนวนสินค้า (ค่าเฉลี่ย 2.75) การจัดวางสินค้าทำให้เลือกสินค้าได้ลำบาก (ค่าเฉลี่ย 2.62) และมีการ ส่งสินค้าที่ล่าช้ากว่ากำหนด (ค่าเฉลี่ย 2.56)

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a stylized elephant standing and facing left. Above the elephant's head is a traditional Thai umbrella (parasol) with multiple tiers. The entire emblem is surrounded by a circular border containing the text 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' in English and Thai script.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 72 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัญหาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด ในการซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัดยูทธานาสาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่

ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความรุนแรงของปัญหา										ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
ไม่มีการแจกแผ่นพับรายละเอียดสินค้าชนิดต่างๆ	5	3.25	28	18.18	72	46.75	39	25.32	10	6.49	2.86	ปานกลาง	2
ไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลดแลก แจก แถม	6	3.90	32	20.78	66	42.86	35	22.73	15	9.74	2.86	ปานกลาง	2
มีการส่งเสริมการขายแต่รูปแบบไม่น่าสนใจ	4	2.60	22	14.29	77	50.00	36	23.38	15	9.74	2.77	ปานกลาง	4
ไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์	6	3.90	34	22.08	65	42.21	34	22.08	15	9.74	2.88	ปานกลาง	1
พนักงานขายขาดความรู้ในตัวสินค้า	6	3.90	17	11.04	61	39.61	50	32.47	20	12.99	2.60	ปานกลาง	5
พนักงานขายมีบุคลิกไม่ดีและไม่น่าเชื่อถือ	5	3.25	19	12.34	55	35.71	56	36.36	19	12.34	2.58	ปานกลาง	6
พนักงานขายไม่มีความจริงใจและไม่ซื่อสัตย์	6	3.90	17	11.04	50	32.47	57	37.01	24	15.58	2.51	ปานกลาง	8

ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับความรุนแรงของปัญหา										ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ลำดับที่
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
พนักงานขายไม่เอาใจใส่และไม่ตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบ	7	4.55	17	11.04	49	31.82	61	39.61	20	12.99	2.55	ปานกลาง	7
การติดต่อกับทางร้านหรือพนักงานขายทำได้ลำบาก ขาดความสะดวก	6	3.90	13	8.44	42	27.27	55	35.71	38	24.68	2.31	น้อย	9
ค่าเฉลี่ย											2.66	ปานกลาง	

จากตารางที่ 72 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความรุนแรงของปัญหาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ด้านการส่งเสริมการตลาด ในการซื้อวัสดุก่อสร้างจากห้างหุ้นส่วนจำกัด ยุทธนาฮาร์ดแวร์ จังหวัดเชียงใหม่ มีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 2.66) โดยปัญหาย่อยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญ 3 ลำดับแรก ได้แก่ ไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ (ค่าเฉลี่ย 2.88) ไม่มีการแจกแผ่นพับรายละเอียดสินค้าชนิดต่างๆ และไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม (ค่าเฉลี่ย 2.86) และมีการส่งเสริมการขายแต่รูปแบบไม่น่าสนใจ (ค่าเฉลี่ย 2.77)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved