

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่อง ความคิดเห็นของผู้ซื้อและผู้ใช้ผ้าปิดจมูกในจังหวัดเชียงใหม่ ต่อผ้าปิดจมูกใยสังเคราะห์ ข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์ได้ผลดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลด้านผู้ซื้อ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามด้านผู้ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก (ตารางที่ 2 ถึงตารางที่ 16)

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูกใยสังเคราะห์ ด้านผู้ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก (ตารางที่ 17 ถึงตารางที่ 20)

ส่วนที่ 3 ปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับผ้าปิดจมูก ด้านผู้ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก (ตารางที่ 21)

ส่วนที่ 4 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูกต่อปัจจัยทางการตลาดผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูกใยสังเคราะห์ จำแนกตามเพศ อายุ ประเภทองค์กร ตำแหน่ง หน้าที่ และประสบการณ์จัดซื้อ (ตารางที่ 22 ถึงตารางที่ 41)

ส่วนที่ 5 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูกต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก จำแนกตามเพศ อายุ ประเภทองค์กร ตำแหน่งหน้าที่ และประสบการณ์จัดซื้อ (ตารางที่ 42 ถึงตารางที่ 61)

ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านผู้ใช้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามด้านผู้ใช้ผ้าปิดจมูก (ตารางที่ 62 ถึงตารางที่ 68)

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูกใยสังเคราะห์ ด้านผู้ใช้ผ้าปิดจมูก (ตารางที่ 69 ถึงตารางที่ 74)

ส่วนที่ 3 ปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับผ้าปิดจมูก ด้านผู้ใช้ผ้าปิดจมูก (ตารางที่ 75)

ส่วนที่ 4 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกต่อคุณสมบัติผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูกใยสังเคราะห์ จำแนกตามเพศ ประเภทองค์กร ตำแหน่งหน้าที่ (ตารางที่ 76 ถึงตารางที่ 78)

ส่วนที่ 5 ปัญหาต่าง ๆ ของผู้ใช้ผ้าปิดจมูก จำแนกตามเพศ ประเภทองค์กร และตำแหน่ง
หน้าที่ (ตารางที่ 79 ถึงตารางที่ 81)

ตอนที่ 1 ข้อมูลด้านผู้ซื้อ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ด้านผู้ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก จำแนก
ตามประเภทขององค์กร

ประเภทองค์กร	จำนวน	ร้อยละ
โรงพยาบาล	10	50.0
โรงงานอุตสาหกรรม	10	50.0
รวม	20	100.0

จากตารางที่ 2 ผู้ศึกษากำหนด ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูกอยู่ในโรง
พยาบาลและโรงงานอุตสาหกรรม ร้อยละ 50.0 เท่ากัน

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก จำแนก
ตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	8	40.0
หญิง	12	60.0
รวม	20	100.0

จากตารางที่ 3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่เป็นเพศ
หญิง ร้อยละ 60.0 รองลงมาเป็นเพศชาย ร้อยละ 40.0

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
20-30 ปี	4	20.0
31-40 ปี	10	50.0
41-50 ปี	6	30.0
50 ปีขึ้นไป	0	0.0
รวม	20	100.0

จากตารางที่ 4 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 31-40 ปี ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ อายุระหว่าง 41-50 ปี ร้อยละ 30.0 และอายุระหว่าง 20-30 ปี ร้อยละ 20.0

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามการศึกษา

การศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
มัธยมศึกษาปีที่ 3 หรือต่ำกว่า	1	5.0
มัธยมศึกษาปีที่ 6, ปวช. หรือเทียบเท่า	0	0.0
อนุปริญญา/ปวส.	3	15.0
ปริญญาตรี หรือเทียบเท่า	14	70.0
สูงกว่าปริญญาตรี	2	10.0
อื่น ๆ	0	0.0
รวม	20	100.0

จากตารางที่ 5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า ร้อยละ 70.0 รองลงมาคือ ระดับอนุปริญญา/ปวส. ร้อยละ 15.0 ระดับสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 10.0 และระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 หรือต่ำกว่า ร้อยละ 5.0

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามตำแหน่งหน้าที่ในองค์กร

ตำแหน่งหน้าที่ในองค์กร	จำนวน	ร้อยละ
ผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไป	3	15.0
ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ	11	55.0
เจ้าของกิจการ	2	10.0
อื่นๆ	4	20.0
รวม	20	100.0

หมายเหตุ : อื่น ๆ ได้แก่ เจ้าหน้าที่ ฝ่ายจัดซื้อ

จากตารางที่ 6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่มีตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ร้อยละ 55.0 รองลงมาคือ อื่น ๆ ร้อยละ 20.0 ผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไป ร้อยละ 15.0 และเจ้าของกิจการ ร้อยละ 10.0

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามประสบการณ์ในการจัดซื้อ

ประสบการณ์ในการจัดซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	4	20.0
1-2 ปี	6	30.0
3-4 ปี	7	35.0
4 ปีขึ้นไป	3	15.0
รวม	20	100.0

จากตารางที่ 7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการจัดซื้อ 3-4 ปี มากที่สุด ร้อยละ 35.0 รองลงมาคือ มีประสบการณ์ 1-2 ปี ร้อยละ 30.0 มีประสบการณ์น้อยกว่า 1 ปี ร้อยละ 20.0 และมีประสบการณ์ 4 ปีขึ้นไป ร้อยละ 15.0

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามรูปแบบการชำระเงิน

รูปแบบการชำระเงิน	จำนวน	ร้อยละ
ชำระด้วยเงินสด	5	25.0
ชำระด้วยเช็ค	14	70.0
ชำระเงินผ่านธนาคาร	2	10.0
อื่น ๆ	0	0.0

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 20 คนและสามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 8 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่ชำระเงินด้วยเช็ค ร้อยละ 70.0 รองลงมาคือ ชำระด้วยเงินสด ร้อยละ 25.0 และชำระเงินผ่านธนาคาร ร้อยละ 10.0

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามระยะเวลาการชำระเงิน

ระยะเวลาการชำระเงิน	ชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า		ชำระเงินเมื่อสินค้ามาถึง	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ทันที	3	50.0	2	11.1
ภายใน 7 วัน	0	0.0	0	0.0
ภายใน 15 วัน	2	33.3	2	11.1
ภายใน 1 เดือน	0	0.0	10	55.6
มากกว่า 1 เดือน	1	16.7	4	22.2
อื่น ๆ	0	0.0	0	0.0
รวม	6	100.0	18	100.0

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามที่ชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้าจำนวน 6 คน และผู้ตอบแบบสอบถามที่ชำระเงินเมื่อสินค้ามาถึงจำนวน 18 คน

จากตารางที่ 9 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูกที่ชำระเงินเมื่อสั่งซื้อสินค้า ชำระเงินทันที ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ ชำระภายใน 15 วัน ร้อยละ 33.3 และชำระหลังจากสั่งซื้อสินค้า มากกว่า 1 เดือน ร้อยละ 16.7 ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูกที่ชำระเงินเมื่อสินค้ามาถึง ชำระเงินภายใน 1 เดือน ร้อยละ 55.6 รองลงมาคือ ชำระหลังจาก 1 เดือน ร้อยละ 22.2

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามเวลาของการสั่งซื้อผ้าปิดจมูก

เวลาการสั่งซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
เมื่อสินค้าหมด	3	15.0
เมื่อครบกำหนดการสั่งซื้อ	1	5.0
เมื่อถึงกำหนดปริมาณที่ควรสั่งซื้อ	16	80.0
อื่น ๆ	0	0.0

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 20 คนและสามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 10 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่สั่งซื้อผ้าปิดจมูกเมื่อเมื่อถึงปริมาณที่ควรสั่งซื้อ ร้อยละ 80.0 รองลงมาคือ เมื่อสินค้าหมด ร้อยละ 15.0 และเมื่อครบกำหนดสั่งซื้อ ร้อยละ 5.0

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามการมีสัญญาผูกขาดในการสั่งซื้อ

สัญญาผูกขาด	จำนวน	ร้อยละ
มี	1	5.0
ไม่มี	19	95.0
รวม	20	100.0

จากตารางที่ 11 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่ไม่มีสัญญาผูกขาดในการสั่งซื้อ ร้อยละ 95.0 รองลงมาคือ มีสัญญาในการผูกขาดในการสั่งซื้อร้อยละ 5.0

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามจำนวนผู้ขาย

จำนวนผู้ขาย	จำนวน	ร้อยละ
รายเดียว	1	5.0
2 ราย	4	20.0
มากกว่า 2 ราย	15	75.0
อื่น ๆ	0	0.0
รวม	20	100.0

จากตารางที่ 12 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่เลือกซื้อผ้าปิดจมูกจากผู้ขายมากกว่า 2 ราย ร้อยละ 75.0 รองลงมาคือ 2 ราย ร้อยละ 20.0

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามสถานที่ซื้อผ้าปิดจมูกในสังเคราะห์

สถานที่ซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
ร้านค้าส่ง	6	30.0
โรงงานผู้ผลิตสินค้าโดยตรง	7	35.0
ซื้อผ่านพ่อค้าคนกลาง (ผู้ค้าส่ง)	6	30.0
อื่น ๆ	0	0.0
ไม่ตอบ	1	5.0

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 20 คนและสามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 13 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูกสั่งซื้อผ้าปิดจมูกในสังเคราะห์จากโรงงานผู้ผลิตสินค้าโดยตรงมากที่สุด ร้อยละ 35.0 รองลงมาคือ ร้านค้าส่งและซื้อผ่านพ่อค้าคนกลาง (ผู้ค้าส่ง) ร้อยละ 30.0 เท่ากัน

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามการวิธีการรับผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูก

วิธีการ	จำนวน	ร้อยละ
รับเองที่โกดังผู้ขายส่ง	0	0.0
รับเองที่โรงงานผู้ผลิต	1	5.0
ผู้ขายส่งเป็นผู้ส่งให้	16	80.0
โรงงานผู้ผลิตเป็นผู้ส่งให้	3	15.0
อื่น ๆ	0	0.0
รวม	20	100.0

จากตารางที่ 14 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่รับผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูกโดยผู้ขายส่งเป็นผู้ส่งให้ ร้อยละ 80.0 รองลงมาคือ โรงงานผู้ผลิตเป็นผู้ส่งให้ ร้อยละ 15.0 และรับเองที่โรงงานผู้ผลิต ร้อยละ 5.0

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามระยะเวลาที่ได้รับผลิตภัณฑ์หลังการสั่งซื้อ

ระยะเวลา	จำนวน	ร้อยละ
ทันทีเมื่อสั่งซื้อ	4	20.0
1-2 วัน	1	5.0
3-6 วัน	10	50.0
1 สัปดาห์	5	25.0
อื่น ๆ	0	0.0
รวม	20	100.0

จากตารางที่ 15 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่รับผลิตภัณฑ์หลังการสั่งซื้อ 3-6 วัน ร้อยละ 50.0 รองลงมาคือ 1 สัปดาห์ ร้อยละ 25.0 และรับทันที ร้อยละ 20.0

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามการรู้จักผู้ขาย

วิธีการรู้จัก	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ขายติดต่อเอง	6	30.0
ผู้อื่นแนะนำมา	5	25.0
สืบหาผู้ขายเอง	5	25.0
จากการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ของผู้ขาย	4	20.0
อื่น ๆ	0	0.0
รวม	20	100.0

จากตารางที่ 16 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูกรู้จักผู้ขายโดยที่ผู้ขายติดต่อมาเองมากที่สุด ร้อยละ 30.0 รองลงมาคือ ผู้อื่นแนะนำมา และสืบหาผู้ขายเอง ร้อยละ 25.0 เท่ากัน และจากการโฆษณา ร้อยละ 20.0

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ผักปลอดสารพิษที่ผ่านผู้ดำเนินการจัดซื้อผักปลอดสารพิษ

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผักปลอดสารพิษ รวมทั้งค่าเฉลี่ยที่มีต่อปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ของผักปลอดสารพิษ

ปัจจัยทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ																จำนวน	แปลผล	ลำดับ ที่
	ไม่สำคัญ		สำคัญน้อยที่สุด		สำคัญน้อย		สำคัญปานกลาง		สำคัญมาก		สำคัญมากที่สุด		ค่าเฉลี่ย						
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ							
1. ชี้อธิ	-	-	1	5.0	-	-	5	25.0	8	40.0	4	20.0	2	10.0	3.05	20	ปานกลาง	9	
2. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้มาตรฐาน	-	-	-	-	-	-	-	-	2	10.0	5	25.0	13	65.0	4.55	20	มากที่สุด	1	
3. ผลิตภัณฑ์มีหลายแบบให้เลือก	-	-	-	-	1	5.0	-	-	9	45.0	10	50.0	-	-	3.45	20	ปานกลาง	6	
4. ผลิตภัณฑ์มีหลายขนาด	-	-	-	-	4	20.0	-	-	6	30.0	10	50.0	-	-	3.30	20	ปานกลาง	7	
5. ผลิตภัณฑ์มีสีสรรหลากหลาย	1	5.0	1	5.0	3	15.0	-	-	7	35.0	6	30.0	2	10.0	3.10	20	ปานกลาง	8	
6. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพสูง	-	-	-	-	1	5.0	-	-	2	10.0	6	30.0	11	55.0	4.35	20	มาก	2	
7. หีบห่อ บรรจุภัณฑ์มีความสวยงาม	1	5.0	2	10.0	7	35.0	-	-	6	30.0	3	15.0	1	5.0	2.55	20	ปานกลาง	10	
8. มีบริการหลังการขาย	-	-	1	5.0	-	-	-	-	5	25.0	9	45.0	5	25.0	3.85	20	มาก	5	

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยที่มีต่อปัจจัยทาง การตลาดด้านผลิตภัณฑ์ของผ้าปิดจมูกในสังเคราะห์ (ต่อ)

ปัจจัยทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ														จำนวน	แปลผล	ลำดับ ที่
	ไม่สำคัญ		สำคัญน้อยที่สุด		สำคัญน้อย		สำคัญปานกลาง		สำคัญมาก		สำคัญมากที่สุด		ค่า เฉลี่ย				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ					
													จำนวน	ร้อยละ			
9. บรรจุภัณฑ์มีความ แข็งแรงทนทาน	-	-	2	10.0	6	30.0	4	20.0	4	20.0	4	20.0	3.10	20	ปานกลาง	8	
10. สามารถเก็บรักษาไว้ได้ นาน ไม่เสื่อมคุณภาพเร็ว	1	5.0	-	-	1	5.0	1	5.0	5	25.0	12	60.0	4.25	20	มาก	3	
11. มีการรับประกันสินค้า	-	-	1	5.0	1	5.0	2	10.0	6	30.0	10	50.0	4.15	20	มาก	4	
รวม	3	1.4	8	3.8	29	13.4	52	20.0	68	32.5	60	28.7	3.61		มาก		

จากตารางที่ 17 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูกให้ความสำคัญต่อปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ของผ้าปิดจมูกใยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมาก ค่าเฉลี่ย 3.61 โดยให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดต่อประเด็นย่อยได้แก่ ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้มาตรฐาน ค่าเฉลี่ย 4.55 ให้ความสำคัญในระดับมากต่อประเด็นย่อย ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพสูง ค่าเฉลี่ย 4.35 สามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน ไม่เสื่อมคุณภาพเร็ว ค่าเฉลี่ย 4.25 มีการรับประกันสินค้า ค่าเฉลี่ย 4.15 และมีบริการหลังการขาย ค่าเฉลี่ย 3.85

ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลางในประเด็นย่อย ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มีหลายแบบ ให้เลือก ค่าเฉลี่ย 3.45 ผลิตภัณฑ์มีหลายขนาด ค่าเฉลี่ย 3.30 ผลิตภัณฑ์มีสีสรรหลากหลาย(ค่าเฉลี่ย 3.10) บรรจุภัณฑ์มีความแข็งแรงทนทาน ค่าเฉลี่ย 3.10 ยี่ห้อ ค่าเฉลี่ย 3.05 และบรรจุภัณฑ์มีความสวยงาม ค่าเฉลี่ย 2.55

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก จำนวนตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยที่มีต่อปัจจัยทาง การตลาดด้านราคาของผ้าปิดจมูกโดยสังเคราะห์

ปัจจัยทางการตลาด ด้านราคา	ระดับความสำคัญ														จำนวน	แปลผล	ลำดับ ที่
	ไม่สำคัญ		สำคัญน้อยที่สุด		สำคัญน้อย		สำคัญปานกลาง		สำคัญมาก		สำคัญมากที่สุด		ค่า เฉลี่ย				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ					
1. ราคาของสินค้า	-	-	-	-	-	-	2	10.0	7	35.0	11	55.0	4.45	20	มาก	1	
2. ราคาเหมาะสมกับ คุณภาพ	-	-	1	5.0	-	-	2	10.0	5	25.0	12	60.0	4.35	20	มาก	2	
3. มีการให้เครดิต	-	-	2	10.0	2	10.0	-	-	4	20.0	12	60.0	4.10	20	มาก	5	
4. มีหลายระดับราคาให้ เลือก	-	-	1	5.0	2	10.0	5	25.0	5	25.0	7	35.0	3.75	20	มาก	6	
5. มีส่วนลดพิเศษ	-	-	-	-	2	10.0	2	10.0	6	30.0	10	50.0	4.20	20	มาก	4	
6. ไม่มีกรบวกเพิ่มราคาใน กรณีที่ต้องบริการส่ง สินค้าให้ลูกค้า	-	-	-	-	1	5.0	4	20.0	3	15.0	12	60.0	4.30	20	มาก	3	
รวม	-	-	4	3.3	7	5.8	15	12.6	30	25.0	64	53.3	4.19		มาก		

จากตารางที่ 18 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูกให้ความสำคัญต่อปัจจัยทางการตลาดด้านราคาของผ้าปิดจมูกโดยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมาก ค่าเฉลี่ย 4.19 โดยให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากต่อทุกประเด็นย่อยได้แก่ ราคาของสินค้า ค่าเฉลี่ย 4.45 ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ ค่าเฉลี่ย 4.35 ไม่มีการบวกเพิ่มราคาในกรณีที่ต้องบริการส่งสินค้าให้ลูกค้า ค่าเฉลี่ย 4.30 มีส่วนลดพิเศษ ค่าเฉลี่ย 4.20 มีการให้เครดิต ค่าเฉลี่ย 4.10 และมีหลายระดับราคาให้เลือก ค่าเฉลี่ย 3.75

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อที่เปิดจุมูก จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยที่มีต่อบริษัททาง การตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย

ปัจจัยทางการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/ สถานที่จัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ														จำนวน	แปลผล	ลำดับที่
	ไม่สำคัญ		สำคัญน้อย		สำคัญปานกลาง		สำคัญมาก		สำคัญมากที่สุด		ค่าเฉลี่ย	จำนวน	ร้อยละ				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ							
1. สถานที่จัดจำหน่ายมีความสะดวกในการ จอดรถ	1	5.0	3	15.0	2	10.0	8	40.0	4	20.0	2	10.0	2.85	20	ปาน กลาง	8	
2. สถานที่จัดจำหน่ายมีความสะดวกในการ เดินทาง	1	5.0	3	15.0	1	5.0	8	40.0	5	25.0	2	10.0	2.95	20	ปาน กลาง	7	
3. สถานที่จัดจำหน่ายอยู่ใกล้	-	-	2	10.0	2	10.0	10	50.0	4	20.0	2	10.0	3.10	20	ปานกลาง	6	
4. วันเปิดและปิดทำการของ สถานที่จัดจำหน่าย	-	-	1	5.0	3	15.0	6	30.0	9	45.0	1	5.0	3.30	20	ปาน กลาง	4	
5. เวลาเปิดและปิดทำการ ของสถานที่จัดจำหน่าย	-	-	1	5.0	3	15.0	7	35.0	8	40.0	1	5.0	3.25	20	ปาน กลาง	5	
6. กระบวนการสั่งซื้อ ไม่ยุ่งยาก	-	-	-	-	-	-	7	35.0	6	30.0	7	35.0	4.00	20	มาก	3	

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยที่มีต่อปัจจัยทาง การตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย (ต่อ)

ปัจจัยทางการตลาด ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/ สถานที่จัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ														จำนวน	แปลผล	ลำดับที่
	ไม่สำคัญ		สำคัญน้อยที่สุด		สำคัญน้อย		สำคัญปานกลาง		สำคัญมาก		สำคัญมากที่สุด		ค่าเฉลี่ย				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
7. การส่งสินค้าตรงตาม เวลาที่ต้องการ	-	-	2	10.0	-	-	1	5.0	5	25.0	12	60.0	4.25	20	มาก	2	
8. สามารถติดต่อกับผู้ จำหน่ายได้สะดวก	-	-	-	-	1	5.0	2	10.0	6	30.0	11	55.0	4.35	20	มาก	1	
รวม	2	1.2	12	7.5	12	7.5	49	30.6	47	29.4	38	23.8	3.51		มาก		

จากตารางที่ 19 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูกให้ความสำคัญต่อปัจจัยทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่ายของผ้าปิดจมูกโดยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมาก ค่าเฉลี่ย 3.51 โดยให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากต่อประเด็นย่อยได้แก่ สามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวก ค่าเฉลี่ย 4.35 การส่งสินค้าตรงตามเวลาที่ต้องการ ค่าเฉลี่ย 4.25 และกระบวนการสั่งซื้อไม่ยุ่งยาก ค่าเฉลี่ย 4.00

ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลางต่อประเด็นย่อย ได้แก่ วันเปิดและปิดของสถานที่จัดจำหน่าย ค่าเฉลี่ย 3.30 เวลาเปิดและปิดของสถานที่จัดจำหน่าย ค่าเฉลี่ย 3.25 สถานที่จัดจำหน่ายอยู่ใกล้ ค่าเฉลี่ย 3.10 สถานที่จัดจำหน่ายมีความสะดวกในการเดินทาง ค่าเฉลี่ย 2.95 และสถานที่จัดจำหน่ายมีความสะดวกในการจอดรถ ค่าเฉลี่ย 2.85

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยที่มีต่อปัจจัยทาง การตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยทางการตลาด	ระดับความสำคัญ														จำนวน	เปิดผล	ลำดับที่
	ไม่สำคัญ		สำคัญน้อยที่สุด		สำคัญน้อย		สำคัญปานกลาง		สำคัญมาก		สำคัญมากที่สุด		ค่าเฉลี่ย				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ					
1. มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม	-	-	-	-	1	5.0	6	30.0	9	45.0	4	20.0	3.80	20	มาก	4	
2. มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ในสื่อต่าง ๆ	-	-	2	10.0	5	25.0	4	20.0	7	35.0	2	10.0	3.10	20	ปานกลาง	5	
3. พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน	-	-	-	-	-	-	2	10.0	5	25.0	13	65.0	4.55	20	มากที่สุด	1	
4. พนักงานขายมีการดูแลเอาใจใส่และตั้งใจบริการ	-	-	-	-	-	-	3	15.0	5	25.0	12	60.0	4.45	20	มาก	2	
5. มีการแจกแผ่นพับ รายละเอียดของสินค้า	-	-	2	10.0	4	20.0	6	30.0	7	35.0	1	5.0	3.05	20	ปานกลาง	6	

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยที่มีต่อปัจจัยทาง การตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด (ต่อ)

ปัจจัยทางการตลาด	ระดับความสำคัญ														จำนวน	แปลผล	ลำดับ ที่
	ไม่สำคัญ		สำคัญน้อย		สำคัญปานกลาง		สำคัญมาก		สำคัญมากที่สุด		ค่าเฉลี่ย						
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ							
6. พนักงานขายแต่งกาย สะอาดเรียบร้อยสูด นานี่ถือ	-	-	1	5.0	-	-	3	15.0	7	35.0	9	45.0	4.15	20	มาก	3	
รวม	-	-	5	4.2	10	8.3	24	20.0	40	33.3	41	34.2	3.85		มาก		

จากตารางที่ 20 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูกให้ความสำคัญต่อปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดของผ้าปิดจมูกไฮสปีดกระหึ่มโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมาก ค่าเฉลี่ย 3.85 โดยให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดต่อประเด็นย่อย ได้แก่ พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน ค่าเฉลี่ย 4.55 โดยให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุดต่อประเด็นย่อย ได้แก่ พนักงานขายมีการดูแลเอาใจใส่และเต็มใจบริการ ค่าเฉลี่ย 4.45 พนักงานขายแต่งกายสะอาดเรียบร้อยดูน่าเชื่อถือ ค่าเฉลี่ย 4.15 และมีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม ค่าเฉลี่ย 3.80 ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ได้แก่ มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ในสื่อต่าง ๆ ค่าเฉลี่ย 3.10 และมีการแจกแผ่นพับรายละเอียดของสินค้า ค่าเฉลี่ย 3.05

ส่วนที่ 3 ปัญหาต่างๆ ที่เกี่ยวกับผ้าปิดจมูก ด้านผู้ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูก

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามระดับความถี่ รวมทั้งค่าเฉลี่ยที่สอดคล้องกับปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก

ปัญหาที่พบ	ระดับความถี่ของปัญหา														จำนวน	เฉลี่ย	เปิดผล	ลำดับที่
	ไม่มีปัญหา		น้อยที่สุด		น้อย		ปานกลาง		มาก		มากที่สุด		จำนวน					
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ						
ด้านผลิตภัณฑ์																		
1. ยี่ห้อผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่รู้จัก	-	-	1	5.0	-	-	10	50.0	8	40.0	1	5.0	3.40	20	ปานกลาง	5		
2. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน	-	-	-	-	4	20.0	6	30.0	6	30.0	4	20.0	3.50	20	มาก	3		
3. ผลิตภัณฑ์มีแบบให้เลือกน้อย	-	-	-	-	3	15.0	7	35.0	8	40.0	2	10.0	3.45	20	ปานกลาง	4		
4. ผลิตภัณฑ์มีขนาดให้เลือกน้อย	-	-	-	-	3	15.0	7	35.0	8	40.0	2	10.0	3.45	20	ปานกลาง	4		
5. ผลิตภัณฑ์มีสีสรรให้เลือกน้อย	-	-	1	5.0	4	20.0	5	25.0	8	40.0	2	10.0	3.30	20	ปานกลาง	6		

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูก จำแนกตามระดับความถี่ รวมทั้งค่าเฉลี่ยที่มีต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก (ต่อ)

ปัญหาที่พบ	ระดับความถี่ของปัญหา														จำนวน	แปลผล	ลำดับที่
	ไม่มีปัญหา		น้อยที่สุด		น้อย		ปานกลาง		มาก		มากที่สุด		ค่าเฉลี่ย				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ					
13. ราคาสินค้าไม่สามารถซื้อได้	-	-	1	5.0	8	40.0	3	15.0	5	25.0	3	15.0	3.05	20	ปานกลาง	9	
14. ไม่มีส่วนคัพพิเศษในกรณีที่ต้องใส่เป็นประจำ	-	-	-	-	8	40.0	3	15.0	6	30.0	3	15.0	3.20	20	ปานกลาง	7	
15. มีการเพิ่มราคาในกรณีที่ขอให้บริการส่งสินค้า	-	-	-	-	4	20.0	8	40.0	6	30.0	2	10.0	3.30	20	ปานกลาง	6	
ช่องทางการจัดจำหน่าย																	
16. สถานที่จำหน่ายไม่สะดวกในการจอดรถ	1	5.0	10	50.0	5	25.0	2	10.0	2	10.0	-	-	1.70	20	น้อย	18	
17. สถานที่จำหน่ายไม่สะดวกในการเดินทาง	-	-	4	20.0	6	30.0	7	35.0	3	15.0	-	-	2.45	20	น้อย	15	
18. สถานที่จำหน่ายอยู่ไกล	-	-	2	10.0	1	5.0	6	30.0	8	40.0	3	15.0	3.45	20	ปานกลาง	4	
19. วันเปิดและปิดทำการของสถานที่จัดจำหน่ายไม่สะดวก	1	5.0	6	30.0	6	30.0	6	30.0	1	5.0	-	-	2.00	20	น้อย	15	

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปิดจมูก จำนวนตามระดับความถี่ รวมทั้งค่าเฉลี่ยที่มีต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก (ต่อ)

ปัญหาที่พบ	ระดับความถี่ของปัญหา												จำนวน	แปลผล	ลำดับที่	
	ไม่มีปัญหา		น้อยที่สุด		น้อย		ปานกลาง		มาก		มากที่สุด					ค่าเฉลี่ย
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ				
20. เวลาเปิดและปิดทำการของสถานที่จัดจำหน่ายไม่สะดวก	1	5.0	6	30.0	6	30.0	6	30.0	1	5.0	-	-	2.00	20	น้อย	15
21. กระบวนการสั่งซื้อยุ่งยาก	1	5.0	8	40.0	6	30.0	4	20.0	1	5.0	-	-	1.80	20	น้อย	17
22. การส่งสินค้าไม่ตรงตามเวลาที่ต้องการ	-	-	-	-	2	10.0	3	15.0	8	40.0	7	35.0	4.00	20	มาก	1
23. ไม่สามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวก	-	-	1	5.0	2	10.0	7	35.0	7	35.0	3	15.0	3.45	20	ปานกลาง	4
การส่งเสริมการตลาด	-	-	1	5.0	-	-	6	30.0	7	35.0	6	30.0	3.85	20	มาก	2
24. ไม่มีกรส่งเสริมการขาย เช่น ดค แลก แจก แถม	-	-	2	10.0	4	20.0	7	35.0	4	20.0	3	15.0	3.10	20	ปานกลาง	8
25. ไม่มีกรโฆษณาประชาสัมพันธ์ในสื่อต่างๆ	-	-	2	10.0	4	20.0	7	35.0	4	20.0	3	15.0	3.10	20	ปานกลาง	8

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการซื้อผ้าปีคยอมูก จำนวนตามระดับความถี่ รวมทั้งค่าเฉลี่ยที่สอดคล้องปัญหาเกี่ยวกับผ้าปีคยอมูก (ต่อ)

ปัญหาที่พบ	ระดับความถี่ของปัญหา														จำนวน	เฉลี่ย	ค่าเฉลี่ย	อันดับ
	ไม่มีปัญหา		น้อยที่สุด		น้อย		ปานกลาง		มาก		มากที่สุด		จำนวน	ร้อยละ				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ						
26. พนักงานไม่มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และไม่สามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน	-	-	1	5.0	8	40.0	6	30.0	5	25.0	-	-	20	2.75	ปานกลาง	10		
27. พนักงานขายไม่ค่อยดูแลเอาใจใส่ลูกค้า	-	-	3	15.0	6	30.0	10	50.0	1	5.0	-	-	20	2.45	น้อย	12		
28. ไม่มีการแจกแผ่นพับรายละเอียดของสินค้า	-	-	1	5.0	8	40.0	8	40.0	2	10.0	1	5.0	20	2.70	ปานกลาง	11		
29. พนักงานขายแต่งกายไม่สะอาดเรียบร้อยและดูไม่น่าเชื่อถือ	-	-	7	35.0	8	40.0	5	25.0	-	-	-	-	20	1.90	น้อย	16		
รวม	4	0.7	52	8.9	149	25.5	165	28.2	127	21.7	88	15.0		2.83	ปานกลาง			

จากตารางที่ 21 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูกมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยด้านผลิตภัณฑ์เรื่องที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน ค่าเฉลี่ย 3.50 ด้านราคาเรื่องที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดได้แก่ ราคาผลิตภัณฑ์ไม่เหมาะสมกับคุณภาพ ค่าเฉลี่ย 3.50 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เรื่องที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ การส่งสินค้าไม่ตรงตามเวลาที่ต้องการ ค่าเฉลี่ย 4.00 และด้านการส่งเสริมการตลาด เรื่องมีปัญหาค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม ค่าเฉลี่ย 3.85

ส่วนที่ 4 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูกต่อปัจจัยทางการตลาด
ผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูกใยสังเคราะห์ จำแนกตามเพศ อายุ ประเภทองค์กร ตำแหน่งหน้าที่ และประส
บการณ์การจัดซื้อ

ตารางที่ 22 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก
ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	เพศ				ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	ชาย		หญิง				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. ยี่ห้อ	2.88	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.05	ปานกลาง	9
2. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้มาตรฐาน	4.25	มาก	4.75	มาก	4.55	มากที่สุด	1
3. ผลิตภัณฑ์มีหลายแบบให้เลือก	3.25	ปานกลาง	3.58	มาก	3.45	ปานกลาง	6
4. ผลิตภัณฑ์มีหลายขนาด	3.38	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	7
5. ผลิตภัณฑ์มีสีสันหลากหลาย	2.75	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	8
6. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพสูง	4.25	มาก	4.42	มาก	4.35	มาก	2
7. หีบห่อ บรรจุภัณฑ์มีความสวยงาม	2.63	ปานกลาง	2.50	ปานกลาง	2.55	ปานกลาง	10
8. มีบริการหลังการขาย	3.50	มาก	4.08	มาก	3.85	มาก	5
9. บรรจุภัณฑ์มีความแข็งแรงทนทาน	2.63	ปานกลาง	3.42	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	8
10. สามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน ไม่เสื่อมคุณภาพเร็ว	4.25	มาก	4.25	มาก	4.25	มาก	3
11. มีการรับประกันสินค้า	3.88	มาก	4.33	มาก	4.15	มาก	4
ค่าเฉลี่ยรวม	3.42	ปานกลาง	3.73	มาก	3.61	มาก	

จากตารางที่ 22 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูก
ใยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.61 โดยเพศชายให้ความสำคัญโดยรวมมี
ค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.42 ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้
มาตรฐาน ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพสูง สามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน ไม่เสื่อมคุณภาพเร็วตามลำดับ
แต่เพศหญิงให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.73 ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยใน
เรื่องผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้มาตรฐาน เป็นลำดับแรก และให้ความสำคัญในเรื่องมีการรับประกันสินค้า
ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพสูงตามลำดับ

โดยเพศชายให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้มาตรฐาน ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพสูง และสามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน ไม่เสื่อมคุณภาพเร็ว เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.25 และเพศหญิงให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้มาตรฐานเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.75 เช่นเดียวกัน

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ตารางที่ 23 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก
ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านราคา จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านราคา	เพศ				ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	ชาย		หญิง				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. ราคาของสินค้า	4.50	มาก	4.42	มาก	4.45	มาก	1
2. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	4.50	มาก	4.25	มาก	4.35	มาก	2
3. มีการให้เครดิต	3.88	มาก	4.25	มาก	4.10	มาก	5
4. มีหลายระดับราคาให้เลือก	4.00	มาก	3.58	มาก	3.75	มาก	6
5. มีส่วนลดพิเศษ	4.50	มาก	4.00	มาก	4.20	มาก	4
6. ไม่มีการบวกเพิ่มราคาในกรณีที่ต้องบริการส่งสินค้าให้ลูกค้า	4.38	มาก	4.25	มาก	4.30	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.29	มาก	4.13	มาก	4.19	มาก	

จากตารางที่ 23 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาผ้าปิดจมูก
โดยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.19 โดยทั้งเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญ
โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.29 และ 4.13 ตามลำดับ

โดยเพศชายให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องราคาสินค้า ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ และมี
ส่วนลดพิเศษเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.50 และเพศหญิงให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องราคาของ
สินค้าเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.42

ตารางที่ 24 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก
ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/ สถานที่จัดจำหน่าย	เพศ				ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	ชาย		หญิง				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. สถานที่จัดจำหน่ายมีความสะดวกในการจอดรถ	3.38	ปานกลาง	2.50	ปานกลาง	2.85	ปานกลาง	8
2. สถานที่จัดจำหน่ายมีความสะดวกในการเดินทาง	3.25	ปานกลาง	2.75	ปานกลาง	2.95	ปานกลาง	7
3. สถานที่จัดจำหน่ายอยู่ใกล้	3.13	ปานกลาง	3.08	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	6
4. วันเปิดและปิดทำการของสถานที่จัดจำหน่าย	3.38	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	4
5. เวลาเปิดและปิดทำการของสถานที่จัดจำหน่าย	3.38	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	5
6. กระบวนการสั่งซื้อไม่ยุ่งยาก	4.00	มาก	4.00	มาก	4.00	มาก	3
7. การส่งสินค้าตรงตามเวลาที่ต้องการ	3.88	มาก	4.50	มาก	4.25	มาก	2
8. สามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวก	4.13	มาก	4.50	มาก	4.35	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.56	มาก	3.47	ปานกลาง	3.51	มาก	

จากตารางที่ 24 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย ผ้าปิดจมูกใยสังเคราะห์ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.51 โดยเพศชายให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.56 แต่เพศหญิงให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.47

โดยเพศชายให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องสามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวก เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.13 และเพศหญิงให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องการส่งสินค้าตรงตามเวลาที่ต้องการ และสามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวกเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.50

ตารางที่ 25 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก
 ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด	เพศ				ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	ชาย		หญิง				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม	3.63	มาก	3.92	มาก	3.80	มาก	4
2. มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ในสื่อต่าง ๆ	3.13	ปานกลาง	3.08	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	5
3. พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน	4.50	มากที่สุด	4.58	มากที่สุด	4.55	มากที่สุด	1
4. พนักงานขายมีการดูแลเอาใจใส่และเต็มใจบริการ	4.50	มากที่สุด	4.42	มาก	4.45	มาก	2
5. มีการแจกแผ่นพับรายละเอียดของสินค้า	2.75	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	3.05	ปานกลาง	6
6. พนักงานขายแต่งกายสะอาดเรียบร้อยดูน่าเชื่อถือ	4.25	มาก	4.08	มาก	4.15	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม	3.79	มาก	3.89	มาก	3.85	มาก	

จากตารางที่ 25 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดผ้าปิดจมูกโดยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.85 โดยทั้งเพศชายและเพศหญิงให้ความสำคัญ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.79 และ 3.89 ตามลำดับ

โดยเพศชายให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่อง พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน และพนักงานขายมีการดูแลเอาใจใส่และเต็มใจบริการ เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.50 เพศหญิงให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องพนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจนเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.58

ตารางที่ 26 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของคำตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ จำนวนตามอายุ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อายุ						ค่าเฉลี่ยรวม	แปดผล	ลำดับที่
	20-30 ปี		31-40 ปี		41-50 ปี				
	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล			
1. ชี้อ่อน	3.25ปานกลาง	ปานกลาง	2.50ปานกลาง	ปานกลาง	3.83	มาก	3.05	ปานกลาง	9
2. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้มาตรฐาน	3.75	มาก	4.80	มากที่สุด	4.67	มากที่สุด	4.55	มากที่สุด	1
3. ผลิตภัณฑ์มีหลายแบบให้เลือก	3.25ปานกลาง	ปานกลาง	3.40ปานกลาง	ปานกลาง	3.67	มาก	3.45	ปานกลาง	6
4. ผลิตภัณฑ์มีหลายขนาด	3.50	มาก	3.10ปานกลาง	ปานกลาง	3.50	มาก	3.30	ปานกลาง	7
5. ผลิตภัณฑ์มีสีสรรหลากหลาย	3.50	มาก	2.70ปานกลาง	ปานกลาง	3.50	มาก	3.10	ปานกลาง	8
6. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพสูง	4.25	มาก	4.40	มาก	4.33	มาก	4.35	มาก	2
7. หีบห่อ บรรจุภัณฑ์มีความสวยงาม	2.75ปานกลาง	ปานกลาง	2.50ปานกลาง	ปานกลาง	2.50	ปานกลาง	2.55	ปานกลาง	10
8. มีบริการหลังการขาย	4.00	มาก	3.60	มาก	4.17	มาก	3.85	มาก	5
9. บรรจุภัณฑ์ที่มีความแข็งแรงทนทาน	2.75ปานกลาง	ปานกลาง	3.00ปานกลาง	ปานกลาง	3.50	มาก	3.10	ปานกลาง	8
10. สามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน ไม่เสื่อมคุณภาพเร็ว	4.25	มาก	4.10	มาก	4.50	มากที่สุด	4.25	มาก	3
11. มีการรับประกันสินค้า	4.75	มาก	3.90	มาก	4.17	มาก	4.15	มาก	4
ค่าเฉลี่ยรวม	3.64	มาก	3.45	ปานกลาง	3.85	มาก	3.61	มาก	

จากตารางที่ 26 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูก โยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.61 โดยอายุ 20-30 ปี และ อายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.64 และ 3.85 ตามลำดับ แต่อายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.45

โดยอายุ 20-30 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องมีการรับคืนสินค้าเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.75 อายุ 31-40 ปี และ 41-50 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้มาตรฐาน เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.80 และ 4.67 ตามลำดับ

ตารางที่ 27 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านราคา จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านราคา	อายุ						ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	20-30 ปี		31-40 ปี		41-50 ปี				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. ราคาของสินค้า	5.00	มากที่สุด	4.20	มาก	4.50	มากที่สุด	4.45	มาก	1
2. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	4.75	มากที่สุด	4.10	มาก	4.50	มากที่สุด	4.35	มาก	2
3. มีการให้เครดิต	5.00	มากที่สุด	3.50	มาก	4.50	มากที่สุด	4.10	มาก	5
4. มีหลายระดับราคาให้เลือก	4.25	มาก	3.70	มาก	3.50	มาก	3.75	มาก	6
5. มีส่วนลดพิเศษ	4.75	มากที่สุด	4.30	มาก	3.67	มาก	4.20	มาก	4
6. ไม่มีการบวกเพิ่มราคาในกรณีที่ต้องบริการส่งสินค้าให้ลูกค้า	4.75	มากที่สุด	4.10	มาก	4.33	มาก	4.30	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.75	มากที่สุด	3.98	มาก	4.17	มาก	4.19	มาก	

จากตารางที่ 27 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาผ้าปีดงมุก ไยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.19 โดยอายุ 20-30 ปีให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย 4.75 อายุ 31-40 ปี และ 41-50 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.98 และ 4.17 ตามลำดับ

โดยอายุ 20-30 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องราคาสินค้า และมีการให้เครดิตเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 5.00 อายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยเรื่องมีส่วนลดพิเศษเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.30 และอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องราคาของสินค้า ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ และมีการให้เครดิตเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.50

ตารางที่ 28 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย	อายุ								ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	20-30 ปี		31-40 ปี		41-50 ปี		ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล					
1. สถานที่จัดจำหน่ายมีความสะดวกในการจอดรถ	3.25	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	2.17	น้อย	2.85	ปานกลาง	8		
2. สถานที่จัดจำหน่ายมีความสะดวกในการเดินทาง	3.25	ปานกลาง	3.20	ปานกลาง	2.33	น้อย	2.95	ปานกลาง	7		
3. สถานที่จัดจำหน่ายอยู่ใกล้	3.25	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	6		
4. วันเปิดและปิดทำการของสถานที่จัดจำหน่าย	3.75	มาก	3.20	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	4		
5. เวลาเปิดและปิดทำการของสถานที่จัดจำหน่าย	3.75	มาก	3.10	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	5		
6. กระบวนการสั่งซื้อไม่ยุ่งยาก	4.50	มากที่สุด	3.90	มาก	3.83	มาก	4.00	มาก	3		
7. การส่งสินค้าตรงตามเวลาที่ต้องการ	5.00	มากที่สุด	3.90	มาก	4.33	มาก	4.25	มาก	2		
8. สามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวก	5.00	มากที่สุด	4.10	มาก	4.33	มาก	4.35	มาก	1		
ค่าเฉลี่ยรวม	3.97	มาก	3.44	ปานกลาง	3.31	ปานกลาง	3.51	มาก			

จากตารางที่ 28 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อบริษัทด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย ฝ่าปีดจมุมกโยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.51 โดยอายุ 20-30 ปีให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.97 อายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.44 และอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 3.31

โดยอายุ 20-30 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องเรื่องการส่งสินค้าตรงตามเวลาที่ต้องการ และสามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวกเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 5.00 อายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องสามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวกเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.10 และอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องเรื่องการส่งสินค้าตรงตามเวลาที่ต้องการ และสามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวกเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.33

ตารางที่ 29 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด	อายุ								ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	20-30 ปี		31-40 ปี		41-50 ปี		ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล					
1. มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม	4.25	มาก	3.60	มาก	3.83	มาก	3.80	มาก	4		
2. มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ในสื่อต่าง ๆ	3.50	มาก	2.60	ปานกลาง	3.67	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	5		
3. พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน	5.00	มากที่สุด	4.40	มาก	4.50	มากที่สุด	4.55	มากที่สุด	1		
4. พนักงานขายมีการดูแลเอาใจใส่และเต็มใจบริการ	5.00	มากที่สุด	4.40	มาก	4.17	มาก	4.45	มาก	2		
5. มีการแจกแผ่นพับรายละเอียดของสินค้า	3.00	ปานกลาง	2.60	ปานกลาง	3.83	มาก	3.05	ปานกลาง	6		
6. พนักงานขายแต่งกายสะอาดเรียบร้อยดูน่าเชื่อถือ	4.50	มากที่สุด	3.80	มาก	4.50	มากที่สุด	4.15	มาก	3		
ค่าเฉลี่ยรวม	4.21	มาก	3.57	มาก	4.08	มาก	3.85	มาก			

จากตารางที่ 29 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดผ้าปิดจมูกใยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.85 โดยอายุ 20-30 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.21 อายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.57 และอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.08

โดยอายุ 20-30 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่อง พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน และพนักงานขายมีการดูแลเอาใจใส่และเต็มใจบริการเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 5.00 อายุ 31-40 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่อง พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน และพนักงานขายมีการดูแลเอาใจใส่และเต็มใจบริการเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.40 อายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องพนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน และพนักงานขายแต่งกายสะอาดเรียบร้อยดูน่าเชื่อถือเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.50

ตารางที่ 30 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก
ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามประเภทองค์กร

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ประเภทองค์กร				ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	โรงพยาบาล		โรงงานอุตสาหกรรม				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. ยี่ห้อ	3.10	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.05	ปานกลาง	9
2. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้มาตรฐาน	4.20	มาก	4.90	มากที่สุด	4.55	มากที่สุด	1
3. ผลิตภัณฑ์มีหลายแบบให้เลือก	3.40	ปานกลาง	3.50	มาก	3.45	ปานกลาง	6
4. ผลิตภัณฑ์มีหลายขนาด	3.40	ปานกลาง	3.20	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	7
5. ผลิตภัณฑ์มีสีสรรหลากหลาย	3.30	ปานกลาง	2.90	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	8
6. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพสูง	4.30	มาก	4.40	มาก	4.35	มาก	2
7. หีบห่อ บรรจุภัณฑ์มีความสวยงาม	2.10	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	2.55	ปานกลาง	10
8. มีบริการหลังการขาย	4.00	มาก	3.70	มาก	3.85	มาก	5
9. บรรจุภัณฑ์มีความแข็งแรงทนทาน	3.00	ปานกลาง	3.20	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	8
10. สามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน ไม่เสื่อมคุณภาพเร็ว	3.90	มาก	4.60	มากที่สุด	4.25	มาก	3
11. มีการรับประกันสินค้า	4.50	มากที่สุด	3.80	มาก	4.15	มาก	4
ค่าเฉลี่ยรวม	3.56	มาก	3.65	มาก	3.61	มาก	

จากตารางที่ 30 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูก
โดยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.61 โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่โรงพยาบาล
ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.56 โดยให้ความสำคัญในเรื่องมีการรับประกัน
สินค้าเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.50 และให้ความสำคัญในเรื่อง หีบห่อ บรรจุภัณฑ์มีความสวยงาม
ค่าเฉลี่ย 4.30 รองลงมา โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่โรงงานอุตสาหกรรมให้ความสำคัญโดยรวมมี
ค่าเฉลี่ยในระดับมาก 3.61 โดยให้ความสำคัญในเรื่อง ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้มาตรฐานเป็นลำดับ
แรก ค่าเฉลี่ย 4.90 และให้ความสำคัญในเรื่อง สามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน ไม่เสื่อมคุณภาพเร็ว
ค่าเฉลี่ย 4.60 รองลงมา

โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่โรงพยาบาลให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องมีการรับประกัน
สินค้าเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.50 และผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่โรงงานอุตสาหกรรมให้ความสำคัญ
สำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้มาตรฐานเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.90

ตารางที่ 31 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก
ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านราคา จำแนกตามประเภทองค์กร

ปัจจัยด้านราคา	ประเภทองค์กร				ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	โรงพยาบาล		โรงงานอุตสาหกรรม				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. ราคาของสินค้า	4.80	มากที่สุด	4.10	มาก	4.45	มาก	1
2. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	4.50	มากที่สุด	4.20	มาก	4.35	มาก	2
3. มีการให้เครดิต	4.60	มากที่สุด	3.60	มาก	4.10	มาก	5
4. มีหลายระดับราคาให้เลือก	3.60	มาก	3.90	มาก	3.75	มาก	6
5. มีส่วนลดพิเศษ	4.20	มาก	4.20	มาก	4.20	มาก	4
6. ไม่มีการบวกเพิ่มราคาในกรณีที่ ต้องบริการส่งสินค้าให้ลูกค้า	4.50	มากที่สุด	4.10	มาก	4.30	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.37	มาก	4.02	มาก	4.19	มาก	

จากตารางที่ 31 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาผ้าปิดจมูก
โดยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.19 โดยผู้ตอบแบบสอบถามทั้งที่อยู่
โรงพยาบาลและโรงงานอุตสาหกรรมให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.37
และ 4.02 ตามลำดับ

โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่โรงพยาบาลให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องราคาของสินค้า
เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.80 และผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่โรงงานอุตสาหกรรมให้ความสำคัญมีค่า
เฉลี่ยในเรื่องราคาเหมาะสมกับคุณภาพ และมีส่วนลดพิเศษเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.20

ตารางที่ 32 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก
ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย จำแนกตามประเภทองค์กร

ปัจจัยด้านช่องทางการจัด จำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย	ประเภทองค์กร				ค่า เฉลี่ย รวม	แปลผล	ลำดับที่
	โรงพยาบาล		โรงงานอุตสาหกรรม				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. สถานที่จัดจำหน่ายมีความ สะดวกในการจอดรถ	2.80	ปานกลาง	2.90	ปานกลาง	2.85	ปาน กลาง	8
2. สถานที่จัดจำหน่ายมีความ สะดวกในการเดินทาง	2.90	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	2.95	ปาน กลาง	7
3. สถานที่จัดจำหน่ายอยู่ใกล้	3.30	ปานกลาง	2.90	ปานกลาง	3.10	ปาน กลาง	6
4. วันเปิดและปิดทำการของ สถานที่จัดจำหน่าย	3.40	ปานกลาง	3.20	ปานกลาง	3.30	ปาน กลาง	4
5. เวลาเปิดและปิดทำการของ สถานที่จัดจำหน่าย	3.40	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	3.25	ปาน กลาง	5
6. กระบวนการสั่งซื้อไม่ยุ่งยาก	4.20	มาก	3.80	มาก	4.00	มาก	3
7. การส่งสินค้าตรงตามเวลาที่ ต้องการ	4.50	มากที่สุด	4.00	มาก	4.25	มาก	2
8. สามารถติดต่อกับผู้จำหน่าย ได้สะดวก	4.50	มากที่สุด	4.20	มาก	4.35	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.63	มาก	3.39	ปานกลาง	3.51	มาก	

จากตารางที่ 32 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการ
จัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย ผ้าปิดจมูกโดยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.51
โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่โรงพยาบาลให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย
3.63 ผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่โรงงานอุตสาหกรรมให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับ
ปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.39

โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่โรงพยาบาลให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องการส่งสินค้าตรง
ตามเวลาที่ต้องการและสามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวกเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.50 และ
ผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่โรงงานอุตสาหกรรมให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องสามารถติดต่อกับ
ผู้จำหน่ายได้สะดวกเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.20

ตารางที่ 33 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก
 ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามประเภทองค์กร

ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด	ประเภทองค์กร				ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	โรงพยาบาล		โรงงานอุตสาหกรรม				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม	3.80	มาก	3.80	มาก	3.80	มาก	4
2. มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ในสื่อต่าง ๆ	2.90	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	5
3. พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน	4.60	มากที่สุด	4.50	มากที่สุด	4.55	มากที่สุด	1
4. พนักงานขายมีการดูแลเอาใจใส่และเต็มใจบริการ	4.40	มาก	4.50	มากที่สุด	4.45	มาก	2
5. มีการแจกแผ่นพับรายละเอียดของสินค้า	2.90	ปานกลาง	3.20	ปานกลาง	3.05	ปานกลาง	6
6. พนักงานขายแต่งกายสะอาด เรียบร้อยดูน่าเชื่อถือ	4.10	มาก	4.20	มาก	4.15	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม	3.78	มาก	3.92	มาก	3.85	มาก	

จากตารางที่ 33 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดผ้าปิดจมูกโดยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.85 โดยผู้ตอบแบบสอบถามทั้งที่อยู่โรงพยาบาลและ โรงงานอุตสาหกรรมให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.78 และ 3.92 ตามลำดับ

โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่โรงพยาบาลให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่อง พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจนเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.60 และผู้ตอบแบบสอบถามที่ โรงงานอุตสาหกรรมให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในเรื่องพนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน และพนักงานขายมีการดูแลเอาใจใส่และเต็มใจบริการเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.50

ตารางที่ 34 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อในปีงบประมาณ 2017 จัดทำขึ้นตามคำสั่งกระทรวงการคลัง เรื่อง การจัดซื้อจัดจ้างโดยวิธีคัดเลือก ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2561

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ตำแหน่งหน้าที่										ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	ผู้บริหารระดับสูง/ ผู้จัดการทั่วไป		ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ		เจ้าของกิจการ		ฝ่ายจัดซื้ออื่นๆ		ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล			
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล					
1. ชี้ข้อ	2.67	ปานกลาง	3.18	ปานกลาง	3.50	มาก	3.25	ปานกลาง	3.05	ปานกลาง	9		
2. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้มาตรฐาน	4.67	มากที่สุด	4.45	มาก	4.50	มากที่สุด	4.58	มากที่สุด	4.55	มากที่สุด	1		
3. ผลิตภัณฑ์มีหลายแบบให้เลือก	3.33	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง	6		
4. ผลิตภัณฑ์มีหลายขนาด	3.00	ปานกลาง	3.18	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.50	มาก	3.30	ปานกลาง	7		
5. ผลิตภัณฑ์มีสีสรรหลากหลาย	2.33	น้อย	3.27	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	8		
6. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพสูง	4.00	มาก	4.45	มาก	4.50	มากที่สุด	4.25	มาก	4.35	มาก	2		
7. หีบห่อ บรรจุภัณฑ์มีความสวยงาม	1.00	น้อยที่สุด	2.91	ปานกลาง	2.50	ปานกลาง	2.75	ปานกลาง	2.55	ปานกลาง	10		
8. มีบริการหลังการขาย	4.00	มาก	3.91	มาก	4.50	มากที่สุด	3.75	มาก	3.85	มาก	5		
9. บรรจุภัณฑ์มีความแข็งแรงทนทาน	4.00	มาก	3.18	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	8		
10. สามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน ไม่เสื่อมคุณภาพเร็ว	2.33	น้อย	4.64	มากที่สุด	5.00	มากที่สุด	4.50	มากที่สุด	4.25	มาก	3		
11. มีการรับประกันสินค้า	4.00	มาก	4.45	มาก	4.50	มากที่สุด	3.75	มาก	4.15	มาก	4		
ค่าเฉลี่ยรวม	3.21	ปานกลาง	3.74	มาก	3.73	มาก	3.59	มาก	3.61	มาก			

จากตารางที่ 34 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูก ไยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.61 โดยผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไปให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.21 แต่ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ เจ้าของกิจการ ฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.74 3.73 และ 3.59 ตามลำดับ

โดยผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไป และฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้มาตรฐานเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.67 และ 4.58 ตามลำดับ ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อและเจ้าของกิจการ ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องสามารถเก็บรักษาไว้ได้นานไม่เสื่อมคุณภาพเร็ว เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.64 และ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 35 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านราคา จำแนกตามตำแหน่งหน้าที่

ปัจจัยด้านราคา	ตำแหน่งหน้าที่										ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	ผู้บริหารระดับสูง/ ผู้จัดการทั่วไป		ผู้จัดการฝ่าย จัดซื้อ		เจ้าของกิจการ		ฝ่ายจัดซื้ออื่นๆ		ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล					
1. ราคาของสินค้า	4.33	มาก	4.55	มากที่สุด	4.50	มากที่สุด	4.17	มาก	4.45	มาก	1		
2. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	4.33	มาก	4.18	มาก	5.00	มากที่สุด	4.67	มากที่สุด	4.35	มาก	2		
3. มีการให้เครดิต	3.67	มาก	4.27	มาก	5.00	มากที่สุด	3.67	มาก	4.10	มาก	5		
4. มีหลายระดับราคาให้เลือก	4.00	มาก	3.27	มาก	5.00	มากที่สุด	4.17	มาก	3.75	มาก	6		
5. มีส่วนลดพิเศษ	3.67	มาก	4.09	มาก	4.50	มากที่สุด	4.83	มากที่สุด	4.20	มาก	4		
6. ไม่มีการบวกเพิ่มราคาในกรณีที่ต้อง บริการส่งสินค้าให้ลูกค้า	3.67	มาก	4.45	มาก	5.00	มากที่สุด	4.33	มาก	4.30	มาก	3		
ค่าเฉลี่ยรวม	3.94	มาก	4.14	มาก	4.83	มากที่สุด	4.31	มาก	4.19	มาก			

จากตารางที่ 35 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาผ้าปิดจมูก
ใยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.19 โดยผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไป
ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ และฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.94
4.14 และ 4.31 ตามลำดับ แต่เจ้าของกิจการให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด
ค่าเฉลี่ย 4.83

โดยผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไปให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องราคาของสินค้าและ
ราคาเหมาะสมกับคุณภาพเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.33 ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ย
ในเรื่องราคาสินค้าเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.55 เจ้าของกิจการให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยเรื่องราคา
เหมาะสมกับคุณภาพ มีการให้เครดิต มีหลายระดับราคาให้เลือก และไม่มีการบวกเพิ่มราคา
ในกรณีที่ต้องบริการส่งสินค้าให้ลูกค้าเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 5.00 ฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ ให้ความสำคัญ
มีค่าเฉลี่ยในเรื่องมีส่วนลดพิเศษเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.83

ตารางที่ 36 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่
จัดจำหน่าย จำนวนตามตำแหน่งหน้าที่

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่ จัดจำหน่าย	ตำแหน่งหน้าที่										ค่าเฉลี่ย รวม	เบี่ยง เบน	ลำดับที่
	ผู้บริหารระดับสูง/ ผู้จัดการทั่วไป		ผู้จัดการฝ่าย จัดซื้อ		เจ้าของกิจการ		ฝ่ายจัดซื้อ/อื่นๆ		ค่าเฉลี่ย	เบี่ยง เบน			
	ค่าเฉลี่ย	เบี่ยงเบน	ค่าเฉลี่ย	เบี่ยงเบน	ค่าเฉลี่ย	เบี่ยงเบน	ค่าเฉลี่ย	เบี่ยงเบน					
1. สถานที่จัดจำหน่ายมีความสะดวกในการ จอดรถ	2.67	ปานกลาง	2.55	ปานกลาง	2.50	ปานกลาง	4.33	มาก	4.33	มาก	2.85	ปานกลาง	8
2. สถานที่จัดจำหน่ายมีความสะดวกในการ เดินทาง	2.67	ปานกลาง	2.73	ปานกลาง	2.50	ปานกลาง	4.33	มาก	4.33	มาก	2.95	ปานกลาง	7
3. สถานที่จัดจำหน่ายอยู่ใกล้	4.00	มาก	2.82	ปานกลาง	2.50	ปานกลาง	4.00	มาก	4.00	มาก	3.10	ปานกลาง	6
4. วันเปิดและปิดทำการของสถานที่จัดจำหน่าย	3.33	ปานกลาง	3.27	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.67	มาก	3.67	มาก	3.30	ปานกลาง	4
5. เวลาเปิดและปิดทำการของสถานที่จัด จำหน่าย	3.33	ปานกลาง	3.27	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.50	มาก	3.50	มาก	3.25	ปานกลาง	5
6. กระบวนการสั่งซื้อไม่ยุ่งยาก	4.33	มาก	4.00	มาก	4.00	มาก	3.83	มาก	3.83	มาก	4.00	มาก	3
7. การส่งสินค้าตรงตามเวลาที่ต้องการ	4.33	มาก	4.36	มาก	4.50	มากที่สุด	4.17	มาก	4.17	มาก	4.25	มาก	2
8. สามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวก	4.33	มาก	4.45	มาก	4.50	มากที่สุด	4.00	มาก	4.00	มาก	4.35	มาก	1
ค่าเฉลี่ยรวม	3.63	มาก	3.43	ปานกลาง	3.31	ปานกลาง	3.98	มาก	3.98	มาก	3.51	มาก	

จากตารางที่ 36 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย ฝ่าปีคจมุภโยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.51 โดยผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไป และฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.63 และ 3.98 ตามลำดับ แต่ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ และเจ้าของกิจการให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.43 และ 3.31 ตามลำดับ

โดยผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่อง กระบวนการสั่งซื้อไม่ยุ่งยาก การส่งสินค้าตรงตามเวลาที่ต้องการ และสามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวกเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.33 ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องสามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวกเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.45 เจ้าของกิจการให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องการส่งสินค้าตรงตามเวลาที่ต้องการ และสามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวกเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.50 และฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องสถานที่จัดจำหน่ายมีความสะดวกในการจอดรถ และ สถานที่จัดจำหน่ายมีความสะดวกในการเดินทางเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.33

ตารางที่ 37 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามตำแหน่งหน้าที่

ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด	ตำแหน่งหน้าที่										ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	ผู้บริหารระดับสูง/ ผู้จัดการทั่วไป		ผู้จัดการฝ่าย จัดซื้อ		เจ้าของกิจการ		ฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ		ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล					
1. มีการส่งเสริมการขาย เช่น ดด แจก แคม	3.33	ปานกลาง	4.09	มาก	3.50	มาก	3.67	มาก	3.80	มาก	4		
2. มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ในสื่อต่างๆ	2.33	น้อย	3.27	ปานกลาง	4.00	มาก	3.17	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	5		
3. พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และสามารถแนะนำ ผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน	4.33	มาก	4.55	มากที่สุด	4.50	มากที่สุด	4.83	มากที่สุด	4.55	มากที่สุด	1		
4. พนักงานขายมีการดูแลเอาใจใส่และเต็มใจบริการ	3.67	มาก	4.55	มากที่สุด	4.50	มากที่สุด	4.83	มากที่สุด	4.45	มาก	2		
5. มีการแจกแผ่นพับรายละเอียดของสินค้า	2.67	ปานกลาง	3.18	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.05	ปานกลาง	6		
6. พนักงานขายแต่งกายสะอาดเรียบร้อยดูน่าเชื่อถือ	3.00	ปานกลาง	4.36	มาก	4.50	มากที่สุด	4.17	มาก	4.15	มาก	3		
ค่าเฉลี่ยรวม	3.22	ปานกลาง	4.00	มาก	4.00	มาก	4.00	มาก	3.85	มาก			

จากตารางที่ 37 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดผ่านสื่อโซเชียลมีเดียโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.85 โดยผู้บริหารระดับสูง/ ผู้จัดการทั่วไป ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.22 แต่ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ เจ้าของกิจการ และฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.00 เท่ากัน

โดยผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไป ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่อง พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจนเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.33 ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องพนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน และพนักงานขายมีการดูแลเอาใจใส่และเต็มใจบริการเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.55 เจ้าของกิจการให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องพนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน พนักงานขายมีการดูแลเอาใจใส่และเต็มใจบริการ และพนักงานขายแต่งกายสะอาดเรียบร้อยดูน่าเชื่อถือเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.50 ฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องพนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน และพนักงานขายมีการดูแลเอาใจใส่และเต็มใจบริการเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.83

ตารางที่ 38 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปีดงมูก ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ จำนวนตาม
 ประสิทธิภาพการจัดซื้อ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ประสิทธิภาพการจัดซื้อ												ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	น้อยกว่า 1 ปี		1-2 ปี		3-4 ปี		มากกว่า 4 ปี		ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล			
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล							
1. ยี่ห้อ	3.00	ปานกลาง	2.83	ปานกลาง	3.14	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.05	ปานกลาง	3.05	ปานกลาง	9		
2. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้มาตรฐาน	4.75	มากที่สุด	4.17	มาก	4.86	มากที่สุด	4.33	มาก	4.55	มากที่สุด	4.55	มากที่สุด	1		
3. ผลิตภัณฑ์มีหลายแบบให้เลือก	3.75	มาก	3.17	ปานกลาง	3.57	มาก	3.33	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง	6		
4. ผลิตภัณฑ์มีหลายขนาด	3.50	มาก	3.17	ปานกลาง	3.29	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	7		
5. ผลิตภัณฑ์มีสีสรรหลากหลาย	3.75	มาก	2.33	น้อย	3.29	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	8		
6. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพสูง	4.25	มาก	4.17	มาก	4.57	มากที่สุด	4.33	มาก	4.35	มาก	4.35	มาก	2		
7. ีบห่อ บรรจุภัณฑ์มีความสวยงาม	2.75	ปานกลาง	2.17	น้อย	2.71	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	2.55	ปานกลาง	2.55	ปานกลาง	10		
8. มีบริการหลังการขาย	4.25	มาก	3.67	มาก	3.57	มาก	4.33	มาก	3.85	มาก	3.85	มาก	5		
9. บรรจุภัณฑ์มีความแข็งแรงทนทาน	3.00	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.14	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	8		
10. สามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน ไม่เสื่อมคุณภาพเร็ว	4.25	มาก	4.17	มาก	4.00	มาก	5.00	มากที่สุด	4.25	มาก	4.25	มาก	3		
11. มีการรับประกันสินค้า	3.75	มาก	4.33	มาก	4.00	มาก	4.67	มากที่สุด	4.15	มาก	4.15	มาก	4		
ค่าเฉลี่ยรวม	3.73	มาก	3.39	ปานกลาง	3.65	มาก	3.79	มาก	3.61	มาก	3.61	มาก			

จากตารางที่ 38 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ฟ้าปีคจมุม ไยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.61 โดยผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อน้อยกว่า 1 ปี 3-4 ปี และ มากกว่า 4 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.73 3.65 และ 3.79 ตามลำดับ แต่ผู้มีประสบการณ์ 1-2 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.39

โดยผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อน้อยกว่า 1 ปี และ 3-4 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องผลิตภัณฑ์มีคุณภาพได้มาตรฐานเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.75 และ 4.86 ตามลำดับ ผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อ 1-2 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องมีการรับประกันสินค้าเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.33 ผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อมากกว่า 4 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องสามารถเก็บรักษาไว้ได้นานไม่เสื่อมคุณภาพเร็วเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 5.00

ตารางที่ 39 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านราคา จำแนกตามประเภทการ
การจัดซื้อ

ปัจจัยด้านราคา	ประเภทการการจัดซื้อ												ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	น้อยกว่า 1 ปี			1-2 ปี			3-4 ปี			มากกว่า 4 ปี					
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	มากที่สุด	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	มากที่สุด	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	มากที่สุด	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	มากที่สุด			
1. ราคาของสินค้า	4.00	มาก	มากที่สุด	4.67	มากที่สุด	มากที่สุด	4.43	มาก	มากที่สุด	4.67	มากที่สุด	มากที่สุด	4.45	มาก	1
2. ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	4.50	มากที่สุด	มากที่สุด	4.33	มาก	มากที่สุด	4.14	มาก	มากที่สุด	4.67	มากที่สุด	มากที่สุด	4.35	มาก	2
3. มีการให้เครดิต	3.75	มาก	มากที่สุด	4.33	มากที่สุด	มากที่สุด	3.71	มากที่สุด	มากที่สุด	5.00	มากที่สุด	มากที่สุด	4.10	มากที่สุด	5
4. มีหลายระดับราคาให้เลือก	4.00	มากที่สุด	มากที่สุด	3.67	มากที่สุด	มากที่สุด	3.43	มากที่สุด	มากที่สุด	4.33	มากที่สุด	มากที่สุด	3.75	มากที่สุด	6
5. มีส่วนลดพิเศษ	4.00	มากที่สุด	มากที่สุด	4.50	มากที่สุด	มากที่สุด	3.86	มากที่สุด	มากที่สุด	4.67	มากที่สุด	มากที่สุด	4.20	มากที่สุด	4
6. ไม่มีการบวกเพิ่มราคาในกรณีที่ต้อง บริการส่งสินค้าให้ลูกค้า	4.00	มากที่สุด	มากที่สุด	4.17	มากที่สุด	มากที่สุด	4.29	มากที่สุด	มากที่สุด	5.00	มากที่สุด	มากที่สุด	4.30	มากที่สุด	3
ค่าเฉลี่ยรวม	4.04	มากที่สุด	มากที่สุด	4.28	มากที่สุด	มากที่สุด	3.98	มากที่สุด	มากที่สุด	4.72	มากที่สุด	มากที่สุด	4.19	มากที่สุด	

จากตารางที่ 39 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาผ้าปิดจมูก โยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.19 โดยผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อน้อยกว่า 1 ปี 1-2 ปี และ 3-4 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.04 4.28 และ 3.98 ตามลำดับ แต่ผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อมากกว่า 4 ปีให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย 4.72

โดยผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อน้อยกว่า 1 ปีให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องราคาเหมาะสมกับคุณภาพเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.50 ผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อ 1-2 ปี และ 3-4 ปีให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในเรื่องราคาสินค้าเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.67 และ 4.43 ตามลำดับ ผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อมากกว่า 4 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเรื่องมีการให้เครดิต และไม่มีการบวกเพิ่มราคาในกรณีที่ต้องบริการส่งสินค้าให้ลูกค้าเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 5.00

ตารางที่ 40 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อปีติดต่อกันต่อปัจจัยทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย จำนวนตามประสิทธิภาพการจัดซื้อ

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย	ประสิทธิภาพการจัดซื้อ												ค่าเฉลี่ยรวม	แปดผล	ลำดับที่
	น้อยกว่า 1 ปี		1-2 ปี		3-4 ปี		มากกว่า 4 ปี		ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล			
	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล							
1. สถานที่จัดจำหน่ายมีความสะดวกในการจอดรถ	3.75	มาก	2.67	ปานกลาง	2.57	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	2.85	ปานกลาง	2.85	ปานกลาง	8		
2. สถานที่จัดจำหน่ายมีความสะดวกในการเดินทาง	3.75	มาก	2.67	ปานกลาง	2.86	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	2.95	ปานกลาง	2.95	ปานกลาง	7		
3. สถานที่จัดจำหน่ายอยู่ใกล้	3.75	มาก	3.33	ปานกลาง	2.71	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	6		
4. วันเปิดและปิดทำการของสถานที่จัดจำหน่าย	3.75	มาก	3.50	มาก	3.00	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	4		
5. เวลาเปิดและปิดทำการของสถานที่จัดจำหน่าย	3.50	มาก	3.50	มาก	3.00	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	5		
6. กระบวนการสั่งซื้อไม่ยุ่งยาก	4.00	มาก	4.17	มาก	3.86	มาก	4.00	มาก	4.00	มาก	4.00	มาก	3		
7. การส่งสินค้าตรงตามเวลาที่ต้องการ	4.25	มาก	4.33	มาก	4.14	มาก	4.33	มาก	4.25	มาก	4.25	มาก	2		
8. สามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวก	4.00	มาก	4.50	มากที่สุด	4.43	มาก	4.33	มาก	4.35	มาก	4.35	มาก	1		
ค่าเฉลี่ยรวม	3.84	มาก	3.58	มาก	3.32	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.51	ปานกลาง	3.51	มาก			

จากตารางที่ 40 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย ฝ่าปิดจุกโบายสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.51 โดยผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อน้อยกว่า 1 ปี และ 1-2 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.84 และ 3.58 ตามลำดับ แต่ผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อ 3-4 ปี และมากกว่า 4 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.32 และ 3.33 ตามลำดับ

โดยผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อน้อยกว่า 1 ปีให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องการส่งสินค้าตรงตามเวลาที่ต้องการเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.25 ผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อ 1-2 ปี และ 3-4 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในเรื่องสามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวกเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.50 และ 4.43 ตามลำดับ ผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อมากกว่า 4 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในเรื่องการส่งสินค้าตรงตามเวลาที่ต้องการและสามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวกเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.33

ตารางที่ 41 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัจจัยทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดจำแนกตามประเภทการจัดซื้อ

ปัจจัยส่งเสริมการตลาด	ประสบการณ์การจัดซื้อ												ค่าเฉลี่ยรวม	เกรดผล	ลำดับที่
	น้อยกว่า 1 ปี			1-2 ปี			3-4 ปี			มากกว่า 4 ปี					
	ค่าเฉลี่ย	เกรดผล	ค่าเฉลี่ย	เกรดผล	ค่าเฉลี่ย	เกรดผล	ค่าเฉลี่ย	เกรดผล	ค่าเฉลี่ย	เกรดผล	ค่าเฉลี่ย	เกรดผล			
1. มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม	3.75	มาก	3.83	มาก	4.00	มาก	3.33	ปานกลาง	3.80	มาก	4				
2. มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ในสื่อต่าง ๆ	3.75	มาก	3.00	ปานกลาง	2.71	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	5				
3. พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และสามารถแนะนำ ผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน	4.50	มากที่สุด	4.67	มากที่สุด	4.57	มากที่สุด	4.33	มาก	4.55	มากที่สุด	1				
4. พนักงานขายมีการดูแลเอาใจใส่และเต็มใจบริการ	4.50	มากที่สุด	4.33	มาก	4.57	มากที่สุด	4.33	มาก	4.45	มาก	2				
5. มีการแจกแผ่นพับรายละเอียดของสินค้า	3.50	มาก	3.17	ปานกลาง	2.86	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	3.05	ปานกลาง	6				
6. พนักงานขายแต่งกายสะอาดเรียบร้อยดูน่าเชื่อถือ	4.00	มาก	4.50	มากที่สุด	3.71	มาก	4.67	มากที่สุด	4.15	มาก	3				
ค่าเฉลี่ยรวม	4.00	มาก	3.92	มาก	3.74	มาก	3.78	มาก	3.85	มาก					

จากตารางที่ 41 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดผ้าปิดจมูกใยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.85 โดยผู้มีประสบการณ์การน้อยกว่า 1 ปี 1-2 ปี 3-4 ปี และมากกว่า 4 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.00 3.92 3.74 และ 3.78 ตามลำดับ

โดยผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อน้อยกว่า 1 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่อง พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจนและพนักงานขายมีการดูแลเอาใจใส่และเต็มใจบริการเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.50 ผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อ 1-2 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในเรื่องพนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจนเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.67 ผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อ 3-4 ปี ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่อง พนักงานมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจนและพนักงานขายมีการดูแลเอาใจใส่และเต็มใจบริการเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.57 ผู้มีประสบการณ์การจัดซื้อมากกว่า 4 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในเรื่องพนักงานขายแต่งกายสะอาดเรียบร้อยดูน่าเชื่อถือเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.67

ส่วนที่ 5 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูกต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก จำแนกตามเพศ อายุ ประเภทองค์กร ตำแหน่งหน้าที่ และประสบการณ์การจัดซื้อ

ตารางที่ 42 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามเพศ

ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก ด้านผลิตภัณฑ์	เพศ				ค่าเฉลี่ย รวม	แปลผล	ลำดับ ที่
	ชาย		หญิง				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. ยี่ห้อผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่รู้จัก	3.13	ปานกลาง	3.58	มาก	3.40	ปานกลาง	3
2. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน	3.75	มาก	3.33	มาก	3.50	มาก	1
3. ผลิตภัณฑ์มีแบบให้เลือกน้อย	3.25	ปานกลาง	3.58	มาก	3.45	ปานกลาง	2
4. ผลิตภัณฑ์มีขนาดให้เลือกน้อย	3.25	ปานกลาง	3.58	มาก	3.45	ปานกลาง	2
5. ผลิตภัณฑ์มีสีสรรให้เลือกน้อย	2.88	ปานกลาง	3.58	มาก	3.30	ปานกลาง	4
6. หีบห่อ บรรจุภัณฑ์ไม่สวยงาม	2.00	น้อย	1.83	น้อย	1.90	น้อย	6
7. ไม่มีบริการหลังการขาย	2.13	น้อย	2.25	น้อย	2.20	น้อย	5
8. บรรจุภัณฑ์ไม่แข็งแรงทนทาน	1.38	น้อย	1.67	น้อย	1.55	น้อย	7
9. ผลิตภัณฑ์ไม่สามารถเก็บรักษาไว้ได้นานและเสื่อมคุณภาพเร็ว	3.13	ปานกลาง	3.42	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	4
10. ไม่มีการรับประกันสินค้า	3.13	ปานกลาง	3.42	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	4
รวม	2.80	ปานกลาง	3.02	ปานกลาง	2.94	ปานกลาง	

จากตารางที่ 42 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.94 โดยทั้งเพศชายและเพศหญิงมีความถี่ด้านปัญหาโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.80 และ 3.02 ตามลำดับ

โดยเพศชายพบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.75 เพศหญิงพบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ยี่ห้อผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่รู้จัก ผลิตภัณฑ์มีแบบให้เลือกน้อย ผลิตภัณฑ์มีขนาดให้เลือกน้อย และผลิตภัณฑ์มีสีสรรให้เลือกน้อย เป็นลำดับแรกเท่ากัน ค่าเฉลี่ย 3.58

ตารางที่ 43 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อ ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านราคา จำแนกตามเพศ

ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก ด้านราคา	เพศ				ค่าเฉลี่ย รวม	แปลผล	ลำดับ ที่
	ชาย		หญิง				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. ราคาผลิตภัณฑ์ไม่เหมาะสมกับ คุณภาพ	3.63	มาก	3.42	ปานกลาง	3.50	มาก	1
2. ไม่มีการให้เครดิตในการชำระ เงิน	2.75	ปานกลาง	1.75	น้อย	2.15	น้อย	5
3. ราคาสินค้าไม่สามารถยืดหยุ่น ได้	3.63	มาก	2.67	ปานกลาง	3.05	ปานกลาง	4
4. ไม่มีส่วนลดพิเศษในกรณีที่ซื้อ สินค้าเป็นประจำ	3.63	มาก	2.92	ปานกลาง	3.20	ปานกลาง	3
5. มีการเพิ่มราคาในกรณีที่ต้องให้ บริการส่งสินค้า	3.38	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	2
รวม	3.40	ปานกลาง	2.80	ปานกลาง	3.04	ปานกลาง	

จากตารางที่ 43 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านราคา โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.04 โดยทั้งเพศชายและเพศหญิงมีความถี่ด้านปัญหา โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.40 และ 2.80 ตามลำดับ

โดยเพศชายพบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ราคาผลิตภัณฑ์ไม่เหมาะสมกับคุณภาพ ราคาสินค้าไม่สามารถยืดหยุ่นได้ ไม่มีส่วนลดพิเศษในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นประจำ เป็นลำดับแรกเท่ากัน ค่าเฉลี่ย 3.63 เพศหญิงพบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ราคาผลิตภัณฑ์ไม่เหมาะสมกับคุณภาพ เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.42

ตารางที่ 44 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อ ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย จำแนกตามเพศ

ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่ จัดจำหน่าย	เพศ				ค่า เฉลี่ย รวม	แปลผล	ลำดับ ที่
	ชาย		หญิง				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. สถานที่จำหน่ายไม่สะดวกใน การจอดรถ	1.75	น้อย	1.67	น้อย	1.70	น้อย	6
2. สถานที่จำหน่ายไม่สะดวกใน การเดินทาง	2.38	น้อย	2.50	ปานกลาง	2.45	น้อย	3
3. สถานที่จำหน่ายอยู่ไกล	3.38	ปานกลาง	3.50	มาก	3.45	ปานกลาง	2
4. วันเปิดและปิดทำการของสถาน ที่จัดจำหน่ายไม่สะดวก	2.25	น้อย	1.83	น้อย	2.00	น้อย	4
5. เวลาเปิดและปิดทำการของ สถานที่จัดจำหน่ายไม่สะดวก	2.25	น้อย	1.83	น้อย	2.00	น้อย	4
6. กระบวนการสั่งซื้อยุ่งยาก	2.25	น้อย	1.50	น้อย	1.80	น้อย	5
7. การส่งสินค้าไม่ตรงตามเวลาที่ ต้องการ	4.13	มาก	3.92	มาก	4.00	มาก	1
8. ไม่สามารถติดต่อกับผู้จำหน่าย ได้สะดวก	3.25	ปานกลาง	3.58	มาก	3.45	ปานกลาง	2
รวม	2.71	ปานกลาง	2.54	ปานกลาง	2.61	ปานกลาง	

จากตารางที่ 44 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.61 โดยทั้งเพศชายและเพศหญิงมีความถี่ด้านปัญหาโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.71 และ 2.54 ตามลำดับ

โดยทั้งเพศชายและเพศหญิงพบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง การส่งสินค้าไม่ตรงตามเวลาที่ต้องการ เป็นลำดับแรกค่าเฉลี่ย 4.13 และ 3.92 ตามลำดับ

ตารางที่ 45 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อ ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามเพศ

ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก ด้านการส่งเสริมการตลาด	เพศ				ค่าเฉลี่ย รวม	แปลผล	ลำดับ ที่
	ชาย		หญิง				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. ไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม	3.50	มาก	4.08	มาก	3.85	มาก	1
2. ไม่มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ในสื่อต่าง ๆ	2.50	ปานกลาง	3.50	มาก	3.10	ปานกลาง	2
3. พนักงานไม่มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และไม่สามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน	2.50	ปานกลาง	2.92	ปานกลาง	2.75	ปานกลาง	3
4. พนักงานขายไม่ค่อยดูแลเอาใจใส่ลูกค้า	2.25	น้อย	2.58	ปานกลาง	2.45	น้อย	5
5. ไม่มีการแจกแผ่นพับรายละเอียดของสินค้า	2.38	น้อย	2.92	ปานกลาง	2.70	ปานกลาง	4
6. พนักงานขายแต่งกายไม่สะอาด เรียบร้อยและดูไม่น่าเชื่อถือ	1.88	น้อย	1.92	น้อย	1.90	น้อย	6
รวม	2.50	ปานกลาง	2.99	ปานกลาง	2.79	ปานกลาง	

จากตารางที่ 45 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านการส่งเสริมการตลาด โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.79 โดยทั้งเพศชายและเพศหญิงมีความถี่ด้านปัญหาโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.50 และ 2.99 ตามลำดับ

โดยทั้งเพศชายและเพศหญิงพบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.50 และ 4.08 ตามลำดับ

ตารางที่ 46 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามอายุ

ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก ด้านผลิตภัณฑ์	อายุ						ค่าเฉลี่ย รวม	แปลผล	ลำดับที่
	20-30 ปี		31-40 ปี		41-50 ปี				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. ยี่ห้อผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่รู้จัก	3.25	ปานกลาง	3.50	มาก	3.33	ปานกลาง	3.40	ปานกลาง	3
2. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน	4.00	มาก	3.50	มาก	3.17	ปานกลาง	3.50	มาก	1
3. ผลิตภัณฑ์มีแบบให้เลือกน้อย	3.25	ปานกลาง	3.70	มาก	3.17	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง	2
4. ผลิตภัณฑ์มีขนาดให้เลือกน้อย	3.25	ปานกลาง	3.70	มาก	3.17	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง	2
5. ผลิตภัณฑ์มีสีสรรให้เลือกน้อย	3.00	ปานกลาง	3.50	มาก	3.17	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	4
6. หีบห่อบรรจุภัณฑ์ไม่สวยงาม	1.50	น้อย	2.30	น้อย	1.50	น้อย	1.90	น้อย	6
7. ไม่มีบริการหลังการขาย	2.50	น้อย	2.40	น้อย	1.67	น้อย	2.20	น้อย	5
8. บรรจุภัณฑ์ไม่แข็งแรงทนทาน	1.25	น้อยที่สุด	1.80	น้อย	1.33	น้อยที่สุด	1.55	น้อย	7
9. ผลิตภัณฑ์ไม่สามารถเก็บรักษาไว้ได้นานและ เสื่อมคุณภาพเร็ว	3.75	มาก	3.30	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	4
10. ไม่มีการรับประกันสินค้า	3.75	มาก	3.30	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	4
รวม	2.95	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	2.65	ปานกลาง	2.94	ปานกลาง	

จากตารางที่ 46 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับฟ้าปัดจุมูกด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.94 โดยอายุ 20-30 ปี 31-40 ปี และ 41-50 ปี มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.95 3.10 และ 2.65 ตามลำดับ

โดยอายุ 20-30 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.00 อายุ 31-40 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ผลิตภัณฑ์มีแบบให้เลือกน้อย และผลิตภัณฑ์มีขนาดให้เลือกน้อย เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.70 อายุ 41-50 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ยี่ห้อผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่รู้จักเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.33

ตารางที่ 47 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้อตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านราคา จำแนกตามอายุ

ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก ด้านราคา	อายุ						ค่าเฉลี่ย รวม	แปลผล	ลำดับที่
	20-30 ปี		31-40 ปี		41-50 ปี				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. ราคาผลิตภัณฑ์ไม่เหมาะสมกับคุณภาพ	4.00	มาก	3.70	มาก	2.83	ปานกลาง	3.50	มาก	1
2. ไม่มีการให้เครดิตในการชำระเงิน	3.25	ปานกลาง	1.90	น้อย	1.83	น้อย	2.15	น้อย	5
3. ราคาสินค้าไม่สามารถยัดหุ้มนได้	4.00	มาก	3.20	ปานกลาง	2.17	ปานกลาง	3.05	ปานกลาง	4
4. ไม่มีส่วนลดพิเศษในกรณีซื้อสินค้าเป็น ประจำ	4.00	มาก	3.40	ปานกลาง	2.33	ปานกลาง	3.20	ปานกลาง	3
5. มีการเพิ่มราคาในกรณีที่ต้องให้บริการส่ง สินค้า	4.00	มาก	3.10	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	2
รวม	3.85	มาก	3.06	ปานกลาง	2.47	น้อย	3.04	ปานกลาง	

จากตารางที่ 47 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับค่าปีคจมุมด้านราคา โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.04 โดยอายุ 20-30 ปี มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.85 อายุ 31-40 ปี มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.06 และอายุ 41-50 ปี ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.47

โดยอายุ 20-30 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ราคาผลิตภัณฑ์ไม่เหมาะสมกับคุณภาพ ราคาสินค้าไม่สามารถยืดหยุ่นได้ ไม่มีส่วนลดพิเศษในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นประจำ มีการเพิ่มราคาในกรณีที่ต้องให้บริการส่งสินค้า เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.00 อายุ 31-40 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยเรื่อง ราคาผลิตภัณฑ์ไม่เหมาะสมกับคุณภาพ ค่าเฉลี่ย 3.70 อายุ 41-50 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องมีการเพิ่มราคาในกรณีที่ต้องให้บริการส่งสินค้า เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.17

ตารางที่ 48 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านช่องทางจัดการจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย จำแนกตามอายุ

ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก	อายุ								ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผลลำดับที่
	20-30 ปี		31-40 ปี		41-50 ปี		ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล		
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล				
1. สถานที่จำหน่ายไม่สะดวกในการจอดรถ	1.25	น้อยที่สุด	2.30	น้อย	1.00	น้อยที่สุด	1.70	น้อย	6	
2. สถานที่จำหน่ายไม่สะดวกในการเดินทาง	2.50	ปานกลาง	2.80	ปานกลาง	1.83	น้อย	2.45	น้อย	3	
3. สถานที่จำหน่ายอยู่ไกล	3.25	ปานกลาง	3.80	มาก	3.00	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง	2	
4. วันเปิดและปิดทำการของสถานที่จัดจำหน่ายไม่สะดวก	2.50	ปานกลาง	2.20	น้อย	1.33	น้อยที่สุด	2.00	น้อย	4	
5. เวลาเปิดและปิดทำการของสถานที่จัดจำหน่ายไม่สะดวก	2.50	ปานกลาง	2.20	น้อย	1.33	น้อยที่สุด	2.00	น้อย	4	
6. กระบวนการสั่งซื้อยุ่งยาก	2.25	น้อย	1.80	น้อย	1.50	น้อย	1.80	น้อย	5	
7. การส่งสินค้าไม่ตรงตามเวลาที่ต้องการ	4.00	มาก	4.10	มาก	3.83	มาก	4.00	มาก	1	
8. ไม่สามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวก	3.75	มาก	3.40	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง	2	
รวม	2.75	ปานกลาง	2.83	ปานกลาง	2.14	น้อย	2.61	ปานกลาง		

จากตารางที่ 48 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับฟ้าปีศาจมากด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่ายโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.61 โดยอายุ 20-30 ปี และ 31-40 ปี มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.75 และ 2.83 ตามลำดับ อายุ 41-50 ปี มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.14

โดยทั้งอายุ 20-30 ปี อายุ 31-40 ปี และอายุ 41-50 พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง การส่งสินค้าไม่ตรงตามเวลาที่ต้องการเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.00 4.10 และ 3.83 ตามลำดับ

ตารางที่ 49 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้อุปถัมภ์แบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านการส่งเสริมการตลาด จ้าแนกตามอายุ

ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก ด้านการส่งเสริมการตลาด	อายุ						ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผลลำดับที่	
	20-30 ปี		31-40 ปี		41-50 ปี				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. ไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม	3.50	มาก	3.90	มาก	4.00	มาก	3.85	มาก	1
2. ไม่มีกรโฆษณ ประชาสัมพันธ์ในสื่อต่างๆ	2.25	ปานกลาง	3.50	มาก	3.00	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	2
3. พนักงานไม่มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และไม่สามารแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน	2.50	มาก	2.90	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	2.75	ปานกลาง	3
4. พนักงานขายไม่ค่อยดูแลเอาใจใส่ลูกค้า	1.75	น้อย	2.80	ปานกลาง	2.33	น้อย	2.45	น้อย	5
5. ไม่มีกรแจกแผ่นพับรายละเอียดของสินค้า	2.25	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	2.33	น้อย	2.70	ปานกลาง	4
6. พนักงานขายแต่งกายไม่สะอาดเรียบร้อยและดูไม่น่าเชื่อถือ	1.50	น้อย	2.20	น้อย	1.67	น้อย	1.90	น้อย	6
รวม	2.29	น้อย	3.07	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	2.79	ปานกลาง	

จากตารางที่ 49 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับฟ้าปัดจมูกด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.79 โดยอายุ 20-30 ปี 31-40 ปี และอายุ 41-50 ปี มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.29 3.07 และ 2.67 ตามลำดับ

โดยทั้งอายุ 20-30 ปี อายุ 31-40 ปี และอายุ 41-50 พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.50 3.90 และ 4.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 50 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านผลิตภัณฑ์ จำนวนตามประเภทองค์กร

	ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก ด้านผลิตภัณฑ์	ประเภทองค์กร				ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
		โรงพยาบาล		โรงงานอุตสาหกรรม				
		ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1.	ยี่ห้อผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่รู้จัก	3.40	ปานกลาง	3.40	ปานกลาง	3.40	ปานกลาง	3
2.	ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน	3.60	มาก	3.40	ปานกลาง	3.50	มาก	1
3.	ผลิตภัณฑ์มีแบบให้เลือกน้อย	3.20	ปานกลาง	3.70	มาก	3.45	ปานกลาง	2
4.	ผลิตภัณฑ์มีขนาดให้เลือกน้อย	3.20	ปานกลาง	3.70	มาก	3.45	ปานกลาง	2
5.	ผลิตภัณฑ์มีสีสรรให้เลือกน้อย	3.10	ปานกลาง	3.50	มาก	3.30	ปานกลาง	4
6.	ทับท้อ บรรจุภัณฑ์ไม่สวยงาม	1.40	น้อยที่สุด	2.40	น้อย	1.90	น้อย	6
7.	ไม่มีบริการหลังการขาย	1.90	น้อย	2.50	ปานกลาง	2.20	น้อย	5
8.	บรรจุภัณฑ์ไม่แข็งแรงทนทาน	1.20	น้อย	1.90	น้อย	1.55	น้อย	7
9.	ผลิตภัณฑ์ไม่สามารถเก็บรักษาไว้ได้นานและเสื่อมคุณภาพเร็ว	3.30	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	4
10.	ไม่มีการรับประกันสินค้า	3.20	ปานกลาง	3.40	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	4
	รวม	2.75	ปานกลาง	3.12	ปานกลาง	2.94	ปานกลาง	

จากตารางที่ 50 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม มีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.94 โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในโรงพยาบาลและอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรม มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.75 และ 3.12 ตามลำดับ

โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในโรงพยาบาล พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.60 ผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในโรงงานอุตสาหกรรม พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยเรื่อง ผลิตภัณฑ์มีแบบให้เลือกน้อย และผลิตภัณฑ์มีขนาดให้เลือกน้อย เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.70

ตารางที่ 51 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านราคา จำนวนตามประเภทองค์กร

ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก ด้านราคา	ประเภทองค์กร				ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผลค่าดับที่
	โรงพยาบาล		โรงงานอุตสาหกรรม			
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล		
1. ราคาผลิตภัณฑ์ไม่เหมาะสมกับคุณภาพ	3.40	มาก	3.60	มาก	3.50	1
2. ไม่มีกรให้เครดิตในการชำระเงิน	2.20	น้อย	2.10	น้อย	2.15	5
3. ราคาสินค้าไม่สามารถยึดหยุ่นได้	2.90	ปานกลาง	3.20	ปานกลาง	3.05	4
4. ไม่มีส่วนลดพิเศษในกรณีซื้อสินค้าเป็นประจำ	3.10	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	3.20	3
5. มีการเพิ่มราคาในกรณีที่ต้องให้บริการส่งสินค้า	3.30	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	3.30	2
รวม	2.98	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	3.04	

จากตารางที่ 51 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านราคา โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.04 โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในโรงพยาบาลและอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรม มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.98 และ 3.10 ตามลำดับ

โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในโรงพยาบาลและอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรม พบปัญหาที่ค่าเฉลี่ยในเรื่อง ราคาผลิตภัณฑ์ไม่เหมาะสมกับคุณภาพเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.40 และ 3.60

ตารางที่ 52 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถึงของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย จำแนกตามประเภทองค์กร

	ประเภทองค์กร						ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	โรงพยาบาล		โรงงานอุตสาหกรรม		แปลผล	ค่าเฉลี่ยรวม			
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล					
1. สถานที่จำหน่ายไม่สะดวกในการ จอตรง	1.10	น้อยที่สุด	2.30	น้อย	น้อย	1.70	น้อย	6	
2. สถานที่จำหน่ายไม่สะดวกในการ เดินทาง	2.40	น้อย	2.50	น้อย	น้อย	2.45	น้อย	3	
3. สถานที่จำหน่ายอยู่ไกล	3.60	มาก	3.30	ปานกลาง	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง	2	
4. วันเปิดและปิดทำการของสถานที่จัดจำหน่ายไม่สะดวก	1.80	น้อย	2.20	น้อย	น้อย	2.00	น้อย	4	
5. เวลาเปิดและปิดทำการของสถานที่จำหน่ายไม่สะดวก	1.80	น้อย	2.20	น้อย	น้อย	2.00	น้อย	4	
6. กระบวนการสั่งซื้อยุ่งยาก	1.70	น้อย	1.90	น้อย	น้อย	1.80	น้อย	5	
7. การส่งสินค้าไม่ตรงตามเวลาที่ต้องการ	3.70	มาก	4.30	มาก	มาก	4.00	มาก	1	
8. ไม่สามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวก	3.50	มาก	3.40	ปานกลาง	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง	2	
รวม	2.45	น้อย	2.76	ปานกลาง	ปานกลาง	2.61	ปานกลาง		

จากตารางที่ 52 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับฟ้าปัดจุมูกด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่ายโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.61 โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในโรงพยาบาล มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.45 ผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในโรงงานอุตสาหกรรม มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.76

โดยทั้งผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในโรงพยาบาลและอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรม พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง การส่งสินค้าไม่ตรงตามเวลาที่ต้องการเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.70 และ 4.30 ตามลำดับ

ตารางที่ 53 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านการส่งเสริมการตลาดสถานที่
จัดจำหน่าย จำแนกตามประเภทองค์กร

	ประเภทองค์กร						ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผลลำดับที่
	โรงพยาบาล		โรงงานอุตสาหกรรม		แปลผล			
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล				
1. ไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม	3.80	มาก	3.90	มาก	3.85	มาก	1	
2. ไม่มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ในสื่อต่าง ๆ	2.80	ปานกลาง	3.40	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	2	
3. พนักงานไม่มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และไม่สามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน	2.60	ปานกลาง	2.90	ปานกลาง	2.75	ปานกลาง	3	
4. พนักงานขายไม่ค่อยดูแลเอาใจใส่ลูกค้า	2.10	น้อย	2.80	ปานกลาง	2.45	น้อย	5	
5. ไม่มีการแจกแผ่นพับรายละเอียดของสินค้า	2.40	น้อย	3.00	ปานกลาง	2.70	ปานกลาง	4	
6. พนักงานขายแต่งกายไม่สะอาดเรียบร้อยและดูไม่น่าเชื่อถือ	1.50	น้อย	2.30	น้อย	1.90	น้อย	6	
รวม	2.53	ปานกลาง	3.05	ปานกลาง	2.79	ปานกลาง		

จากตารางที่ 53 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความดีต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.79 โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในโรงพยาบาลและอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรม มีความดีโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.53 และ 3.05 ตามลำดับ

โดยทั้งผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในโรงพยาบาลและอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรม พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.80 และ 3.90 ตามลำดับ

ตารางที่ 54 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้อุปถัมภ์ที่ดำเนินการจัดซื้อข้าวปีใดจุมก ต่อปัญหาเกี่ยวกับข้าวปีใดจุมกด้านผลิตภัณฑ์
จำแนกตามตำแหน่งหน้าที่

ปัญหาเกี่ยวกับข้าวปีใดจุมก ด้านผลิตภัณฑ์	ตำแหน่งหน้าที่										ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	ผู้บริหารระดับสูง/ ผู้จัดการทั่วไป		ผู้จัดการฝ่าย จัดซื้อ		เจ้าของกิจการ		ฝ่ายจัดซื้ออื่นๆ		ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล					
1. ยี่ห้อผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่ยอมรับ	3.67	มาก	3.45	ปานกลาง	4.00	มาก	2.17	ปานกลาง	3.40	ปานกลาง	3		
2. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพไม่ได้ มาตรฐาน	3.33	ปานกลาง	3.55	มาก	3.50	มาก	3.33	ปานกลาง	3.50	มาก	1		
3. ผลิตภัณฑ์มีแบบให้เลือกน้อย	3.67	มาก	3.36	ปานกลาง	3.50	มาก	3.33	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง	2		
4. ผลิตภัณฑ์มีขนาดให้เลือกน้อย	3.67	มาก	3.36	ปานกลาง	3.50	มาก	3.33	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง	2		
5. ผลิตภัณฑ์มีสีสรรให้เลือกน้อย	3.67	มาก	3.27	ปานกลาง	3.50	มาก	2.33	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	4		
6. หีบห่อ บรรจุภัณฑ์ไม่สวยงาม	1.33	น้อยที่สุด	1.73	น้อย	2.50	ปานกลาง	2.00	น้อย	1.90	น้อย	6		
7. ไม่มีบริการหลังการขาย	1.33	น้อยที่สุด	2.36	น้อย	2.50	ปานกลาง	1.83	น้อย	2.20	น้อย	5		
8. บรรจุภัณฑ์ไม่แข็งแรงทนทาน	1.33	น้อยที่สุด	1.55	น้อย	2.00	น้อย	1.33	น้อยที่สุด	1.55	น้อย	7		
9. ผลิตภัณฑ์ไม่สามารถเก็บรักษาไว้ ได้นานและเสื่อมคุณภาพเร็ว	2.67	ปานกลาง	3.64	มาก	2.00	น้อย	3.00	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	4		
10. ไม่มีการรับประกันสินค้า	2.67	ปานกลาง	3.55	มาก	2.00	น้อย	3.17	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	4		
รวม	2.73	ปานกลาง	2.98	ปานกลาง	2.90	ปานกลาง	2.58	ปานกลาง	2.94	ปานกลาง			

จากตารางที่ 54 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.94 โดยผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไป ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ เจ้าของกิจการ และฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.73 2.98 2.90 และ 2.58 ตามลำดับ

โดยผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไป พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน ผลิตภัณฑ์มีแบบให้เลือกน้อย ผลิตภัณฑ์มีขนาดเล็ก และผลิตภัณฑ์มีสีสรรให้เลือกน้อย เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.67 ผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยเรื่องผลิตภัณฑ์ไม่สามารถเก็บรักษาไว้ได้นานและเสื่อมคุณภาพเร็ว เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.64 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นเจ้าของกิจการ พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ยี่ห้อไม่เป็นที่รู้จักเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.00 ผู้ตอบแบบสอบถามฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน ผลิตภัณฑ์มีแบบให้เลือกน้อย และผลิตภัณฑ์มีขนาดเล็ก ให้เลือกน้อย เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.33

ตารางที่ 55 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของคำตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านราคา
จำแนกตามตำแหน่งหน้าที่

ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก ด้านราคา	ตำแหน่งหน้าที่										ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	ผู้บริหารระดับสูง/ ผู้จัดการทั่วไป		ผู้จัดการฝ่าย จัดซื้อ		เจ้าของกิจการ		ฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ		ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล					
1. ราคาผลิตภัณฑ์ไม่เหมาะสมกับ คุณภาพ	3.00	ปานกลาง	3.82	มาก	2.50	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.50	มาก	1		
2. ไม่มีการให้เครดิตในการชำระเงิน	1.00	น้อยที่สุด	2.18	น้อย	2.00	น้อย	2.67	ปานกลาง	2.15	น้อย	5		
3. ราคาสินค้าไม่สามารถหือดยุ่นได้	1.67	น้อย	3.09	ปานกลาง	2.00	น้อย	4.33	มาก	3.05	ปานกลาง	4		
4. ไม่มีส่วนลดพิเศษในกรณีสั่งซื้อสินค้าเป็นประจำ	2.33	น้อย	3.18	ปานกลาง	2.00	น้อย	4.33	มาก	3.20	ปานกลาง	3		
5. มีการเพิ่มราคาในกรณีที่สั่งซื้อ บริการส่งสินค้า	2.67	ปานกลาง	3.55	มาก	3.00	ปานกลาง	2.83	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	2		
รวม	2.13	น้อย	3.16	ปานกลาง	2.30	น้อย	3.43	ปานกลาง	3.04	ปานกลาง			

จากตารางที่ 55 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านราคา โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.04 โดยผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไป และเจ้าของกิจการ มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.13 และ 2.30 ตามลำดับ ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ และฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.16 และ 3.43 ตามลำดับ

โดยผู้ตอบแบบสอบถามผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไป ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องราคาผลิตภัณฑ์ไม่เหมาะสมกับคุณภาพ เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.00 และ 3.82 เจ้าของกิจการ พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องมีการเพิ่มราคาในกรณีที่ต้องส่งสินค้าเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.00 ฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ราคาสินค้าไม่สามารถยืดหยุ่นได้ และไม่มีส่วนลดพิเศษในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นประจำเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.33

ตารางที่ 56 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่
จัดจำหน่าย จำนวนตามตำแหน่งหน้าที่

ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูก	ตำแหน่งหน้าที่												ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	ผู้บริหารระดับสูง/ ผู้จัดการทั่วไป		ผู้จัดการฝ่าย จัดซื้อ		เจ้าของกิจการ		ฝ่ายจัดซื้ออื่นๆ								
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. สถานที่จำหน่ายไม่สะดวกในการ จัดรถ	1.00	น้อยที่สุด	1.82	น้อย	1.00	น้อยที่สุด	2.17	น้อย	1.70	น้อย	6				
2. สถานที่จำหน่ายไม่สะดวกในการ เดินทาง	2.67	ปานกลาง	2.55	ปานกลาง	1.50	น้อย	2.33	น้อย	2.45	น้อย	3				
3. สถานที่จำหน่ายอยู่ไกล	4.00	มาก	3.36	ปานกลาง	2.50	ปานกลาง	3.83	มาก	3.45	ปานกลาง	2				
4. วันเปิดและปิดทำการของสถานที่ จัดจำหน่ายไม่สะดวก	1.67	น้อย	1.91	น้อย	1.00	น้อยที่สุด	2.67	ปานกลาง	2.00	น้อย	4				
5. เวลาเปิดและปิดทำการของสถานที่ จัดจำหน่ายไม่สะดวก	1.67	น้อย	1.91	น้อย	1.00	น้อยที่สุด	2.67	ปานกลาง	2.00	น้อย	4				
6. กระบวนการสั่งซื้อยุ่งยาก	1.33	น้อยที่สุด	1.73	น้อย	1.00	น้อยที่สุด	2.50	ปานกลาง	1.80	น้อย	5				
7. การส่งสินค้าไม่ตรงตามเวลาที่ ต้องการ	3.33	ปานกลาง	4.09	มาก	3.50	มาก	4.33	มาก	4.00	มาก	1				
8. ไม่สามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้ สะดวก	2.67	ปานกลาง	3.82	มาก	2.00	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง	2				
รวม	2.29	น้อย	2.65	ปานกลาง	1.69	น้อย	2.96	ปานกลาง	2.61	ปานกลาง					

จากตารางที่ 56 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับฝ่าปิดจุกค้ำน ช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.61 โดยผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไป และเจ้าของกิจการ มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.29 และ 1.69 ตามลำดับ ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ และฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.65 และ 2.96 ตามลำดับ

โดยทั้งผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไป พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง สถานที่จำหน่ายอยู่ไกล เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.00 ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ เจ้าของกิจการ และฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง การส่งสินค้าไม่ตรงตามเวลาที่ต้องการ เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.09 3.50 และ 4.33 ตามลำดับ

ตารางที่ 57 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปีดงมูก ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปีดงมูกด้านการตลาด จำนวนตามตำแหน่งหน้าที่

ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปีดงมูก ด้านการส่งเสริมการตลาด	ตำแหน่งหน้าที่										ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	ผู้บริหารระดับสูง/ ผู้จัดการทั่วไป		ผู้จัดการฝ่าย จัดซื้อ		เจ้าของกิจการ		ฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ		ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล					
1. ไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แคม	4.00	มาก	3.91	มาก	2.00	มาก	4.33	มาก	3.85	มาก	1		
2. ไม่มีกรโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ในสื่อต่าง ๆ	4.33	มาก	3.09	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	2.50	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	2		
3. พนักงานไม่มีความรู้เกี่ยวกับผลิต ภัณฑ์ และไม่สามารถแนะนำผลิต ภัณฑ์ได้ชัดเจน	2.67	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	2.00	น้อย	2.33	น้อย	2.75	ปานกลาง	3		
4. พนักงานขายไม่ค่อยดูแลเอาใจใส่ ลูกค้า	2.00	น้อย	2.55	ปานกลาง	2.00	น้อย	2.83	ปานกลาง	2.45	น้อย	5		
5. ไม่มีกรแจกแผ่นพับรายละเอียด ของสินค้า	2.00	น้อย	3.00	ปานกลาง	2.00	น้อย	2.83	ปานกลาง	2.70	ปานกลาง	4		
6. พนักงานขายแต่งกายไม่สะอาด เรียบร้อยและดูไม่น่าเชื่อถือ	1.33	น้อยที่สุด	2.09	น้อย	1.50	น้อย	2.00	น้อย	1.90	น้อย	6		
รวม	2.72	ปานกลาง	2.94	ปานกลาง	2.08	น้อย	2.80	ปานกลาง	2.79	ปานกลาง			

จากตารางที่ 57 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับฟ้าปัดจุมุกด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.79 โดยผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไป ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ และฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.72 2.94 และ 2.80 ตามลำดับ เจ้าของกิจการ มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.08

โดยทั้งผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง/ผู้จัดการทั่วไป และเจ้าของกิจการ พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องไม่มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ในสื่อต่าง ๆ เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.33 และ 3.00 ตามลำดับ ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อและฝ่ายจัดซื้อ/อื่น ๆ พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.00 และ 4.33 ตามลำดับ

ตารางที่ 58 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อปัจจัยตม ข้อปัญหาเกี่ยวกับปัจจัยตมทางด้านผลิตภัณฑ์ จำแนกตามประเภทของการจัดซื้อ

ปัญหาเกี่ยวกับปัจจัยตม ด้านผลิตภัณฑ์	ประเภทการซื้อ												ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	น้อยกว่า 1 ปี		1-2 ปี		3-4 ปี		มากกว่า 4 ปี		แปลผล		แปลผล				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. ยี่ห้อผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่รู้จัก	3.00	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.71	มาก	3.67	มาก	3.40	ปานกลาง			3		
2. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน	3.00	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	4.00	มาก	3.33	ปานกลาง	3.50	มาก			1		
3. ผลิตภัณฑ์มีแบบให้เลือกน้อย	3.75	มาก	3.00	ปานกลาง	3.86	มาก	3.00	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง			2		
4. ผลิตภัณฑ์มีขนาดให้เลือกน้อย	3.75	มาก	3.00	ปานกลาง	3.86	มาก	3.00	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง			2		
5. ผลิตภัณฑ์มีสีสรรให้เลือกน้อย	3.25	ปานกลาง	2.83	ปานกลาง	3.86	มาก	3.00	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง			4		
6. หีบห่อ บรรจุภัณฑ์ไม่สวยงาม	2.00	น้อย	1.50	น้อย	2.00	น้อย	2.33	น้อย	1.90	น้อย			6		
7. ไม่มีบริการหลังการขาย	2.25	น้อย	2.17	น้อย	2.14	น้อย	2.33	น้อย	2.20	น้อย			5		
8. บรรจุภัณฑ์ไม่แข็งแรงทนทาน	2.00	น้อย	1.33	น้อยที่สุด	1.29	น้อยที่สุด	2.00	น้อย	1.55	น้อย			7		
9. ผลิตภัณฑ์ไม่สามารถเก็บรักษาไว้ได้นานและเสื่อมคุณภาพเร็ว	2.75	ปานกลาง	3.50	มาก	3.86	มาก	2.33	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง			4		
10. ไม่มีการรับประกันสินค้า	3.00	ปานกลาง	3.50	มาก	3.86	มาก	2.00	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง			4		
รวม	2.88	ปานกลาง	2.73	ปานกลาง	3.24	ปานกลาง	2.70	ปานกลาง	2.94	ปานกลาง					

จากตารางที่ 58 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับฟ้าปัดจุกด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.94 โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์น้อยกว่า 1 ปี มีประสบการณ์ 1-2 ปี มีประสบการณ์ 3-4 ปี และมีประสบการณ์มากกว่า 4 ปี มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.88 2.73 3.24 และ 2.70 ตามลำดับ

โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์น้อยกว่า 1 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องผลิตภัณฑ์มีแบบให้เลือกน้อย และผลิตภัณฑ์มีขนาดเล็กให้เลือกน้อย เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.75 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ 1-2 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยเรื่องผลิตภัณฑ์ไม่สามารถเก็บรักษาไว้ได้นานและเสื่อมคุณภาพเร็ว และไม่มีการรับประกันสินค้า เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.50 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ 3-4 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.00 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์มากกว่า 4 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องยี่ห้อผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่รู้จักเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.67

ตารางที่ 59 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของคำตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผ้าปิดจมูก ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านราคา จำนวนตาม
 ประสิทธิภาพการจัดซื้อ

ปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านราคา	ประสิทธิภาพการ												ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	น้อยกว่า 1 ปี		1-2 ปี		3-4 ปี		มากกว่า 4 ปี		ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล							
1. ราคาผลิตภัณฑ์ไม่เหมาะสมกับคุณภาพ	2.75	ปานกลาง	4.00	มาก	3.86	มาก	2.67	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	3.50	มาก	1		
2. ไม่มีการให้เครดิตในการชำระเงิน	2.00	น้อย	2.67	ปานกลาง	2.00	น้อย	1.67	น้อย	1.67	น้อย	2.15	น้อย	5		
3. ราคาสินค้าไม่สามารถซื้อได้	3.50	มาก	3.33	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	2.00	ปานกลาง	2.00	ปานกลาง	3.05	ปานกลาง	4		
4. ไม่มีส่วนลดพิเศษในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นประจำ	3.50	มาก	3.83	มาก	3.00	ปานกลาง	2.00	ปานกลาง	2.00	น้อย	3.20	ปานกลาง	3		
5. มีการเพิ่มราคาในกรณีที่สั่งซื้อให้บริการส่งสินค้า	3.00	ปานกลาง	3.83	มาก	3.29	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	3.30	ปานกลาง	2		
รวม	2.95	ปานกลาง	3.53	มาก	3.03	ปานกลาง	2.20	น้อย	2.20	น้อย	3.04	ปานกลาง			

จากตารางที่ 59 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายจุกจิกด้านราคา โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.04 โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์น้อยกว่า 1 ปี และมีประสบการณ์ 3-4 ปี มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.95 และ 3.03 ตามลำดับ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ 1-2 ปี มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.53 และผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์มากกว่า 4 ปี มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.20

โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์น้อยกว่า 1 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องราคาสินค้าไม่สามารถยืดหยุ่นได้ และไม่มีส่วนลดพิเศษในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นประจำเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.50 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ 1-2 ปี และมีประสบการณ์ 3-4 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยเรื่อง ราคาผลิตภัณฑ์ไม่เหมาะสมกับคุณภาพ เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.00 และ 3.86 ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์มากกว่า 4 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ราคาผลิตภัณฑ์ไม่เหมาะสมกับคุณภาพ และมีการเพิ่มราคาในกรณีที่ต้องส่งสินค้าเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 2.67

ตารางที่ 60 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อผู้ปิดจุก ต่อปัญหาเกี่ยวกับผู้ปิดจุกด้านช่องทางการจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย จำแนกตามประเภทการจัดซื้อ

ปัญหาเกี่ยวกับผู้ปิดจุกด้านช่องทางการจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่าย	ประเภทการจัดซื้อ												ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	น้อยกว่า 1 ปี			1-2 ปี			3-4 ปี			มากกว่า 4 ปี					
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. สถานที่จำหน่ายไม่สะดวกในการจอดรถ	1.25	น้อยที่สุด	2.17	น้อย	1.86	น้อย	1.00	น้อยที่สุด	1.70	น้อย	6				
2. สถานที่จำหน่ายไม่สะดวกในการเดินทาง	2.25	น้อย	3.00	ปานกลาง	2.43	น้อย	1.67	น้อย	2.45	น้อย	3				
3. สถานที่จำหน่ายอยู่ไกล	4.00	มาก	3.67	มาก	3.29	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	3.45	ปานกลาง	2				
4. วันเปิดและปิดทำการของสถานที่จัดจำหน่ายไม่สะดวก	2.00	น้อย	2.67	น้อย	2.00	น้อย	0.67	น้อยที่สุด	2.00	น้อย	4				
5. เวลาเปิดและปิดทำการของสถานที่จัดจำหน่ายไม่สะดวก	2.00	น้อย	2.67	น้อย	2.00	น้อย	0.67	น้อยที่สุด	2.00	น้อย	4				
6. กระบวนการสั่งซื้อยุ่งยาก	1.50	น้อย	2.50	น้อย	1.86	น้อย	0.67	น้อยที่สุด	1.80	น้อย	5				
7. การส่งสินค้าไม่ตรงตามเวลาที่ต้องการ	4.00	มาก	4.17	มาก	4.29	มาก	3.00	ปานกลาง	4.00	มาก	1				
8. ไม่สามารถติดต่อกับผู้จำหน่ายได้สะดวก	3.00	ปานกลาง	3.83	มาก	3.86	มาก	2.33	น้อย	3.45	ปานกลาง	2				
รวม	2.50	ปานกลาง	3.09	ปานกลาง	2.70	ปานกลาง	1.59	น้อย	2.61	ปานกลาง					

จากตารางที่ 60 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้าน
ช่องทางการจัดจำหน่าย/สถานที่จัดจำหน่ายโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.61 โดย
ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์น้อยกว่า 1 ปี มีประสบการณ์ 1-2 ปี และมีประสบการณ์ 3-4 ปี
มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.50 3.09 และ 2.70 ตามลำดับ ผู้ตอบ
แบบสอบถามที่มีประสบการณ์มากกว่า 4 ปี มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 1.59

โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์น้อยกว่า 1 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง
สถานที่จำหน่ายอยู่ไกล และการส่งสินค้าไม่ตรงตามเวลาที่ต้องการเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.00

ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์ 1-2 ปี และมีประสบการณ์ 3-4 ปี พบปัญหาที่มี
ค่าเฉลี่ยในเรื่อง สถานที่จำหน่ายอยู่ไกล เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.00 และ 4.14 ผู้ตอบแบบสอบถาม
ที่มีประสบการณ์มากกว่า 4 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่อง ไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์
เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.00

ตารางที่ 61 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความถี่ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินการจัดซื้อปัจจัยการผลิตมาก ต่อปัญหาเกี่ยวกับปัจจัยการผลิตด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามประเภทของการจัดซื้อ

ปัญหาเกี่ยวกับปัจจัยการผลิต ด้านการส่งเสริมการตลาด	ประเภทการซื้อ												ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	น้อยกว่า 1 ปี			1-2 ปี			3-4 ปี			มากกว่า 4 ปี					
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. ไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม	4.25	มาก	4.00	มาก	4.14	มาก	2.33	น้อย	2.33	น้อย	3.85	มาก	1		
2. ไม่มีการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ในสื่อต่างๆ	3.50	มาก	3.00	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.10	ปานกลาง	2		
3. พนักงานไม่มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และไม่สามารณแนะนำผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน	2.25	น้อย	3.00	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	2.33	น้อย	2.33	น้อย	2.75	ปานกลาง	3		
4. พนักงานขายไม่ค่อยดูแลเอาใจใส่ลูกค้า	2.25	น้อย	2.17	น้อย	2.86	ปานกลาง	2.33	น้อย	2.33	น้อย	2.45	น้อย	5		
5. ไม่มีการแจกแผ่นพับรายละเอียดของสินค้า	2.75	ปานกลาง	2.50	ปานกลาง	2.86	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	2.70	ปานกลาง	4		
6. พนักงานขายแต่งกายไม่สะอาดเรียบร้อยและดูไม่น่าเชื่อถือ	1.50	น้อย	1.83	น้อย	2.43	น้อย	1.33	น้อยที่สุด	1.33	น้อยที่สุด	1.90	น้อย	6		
รวม	2.75	ปานกลาง	2.75	ปานกลาง	3.05	ปานกลาง	2.33	น้อย	2.33	น้อย	2.79	ปานกลาง			

จากตารางที่ 61 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความถี่ต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.79 โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์น้อยกว่า 1 ปี มีประสบการณ์ 1-2 ปี และมีประสบการณ์ 3-4 ปี มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.75 2.75 และ 3.05 ตามลำดับ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์มากกว่า 4 ปี มีความถี่โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.33

โดยทั้งผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์น้อยกว่า 1 ปี มีประสบการณ์ 1-2 ปี และมีประสบการณ์ 3-4 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องไม่มีการส่งเสริมการขาย เช่น ลด แลก แจก แถม เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.25 4.00 และ 4.14 ตามลำดับ ผู้ตอบแบบสอบถามที่มีประสบการณ์มากกว่า 4 ปี พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องไม่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในสื่อต่าง ๆ เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.00

ตอนที่ 2 ข้อมูลด้านผู้ใช้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ด้านผู้ใช้ผ้าปิดจมูก

ตารางที่ 62 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูก จำแนกตามประเภทขององค์กร

ประเภทองค์กร	จำนวน	ร้อยละ
โรงพยาบาล	50	50.0
โรงงานอุตสาหกรรม	50	50.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 61 ผู้ศึกษากำหนดผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกอยู่ในโรงพยาบาลและโรงงานอุตสาหกรรม ร้อยละ 50.0 เท่ากัน

ตารางที่ 63 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูก จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	38	38.0
หญิง	62	62.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 62 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 62.0 รองลงมาเป็นเพศชาย ร้อยละ 38.0

ตารางที่ 64 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูก จำแนกตามอายุ

อายุ (ปี)	จำนวน	ร้อยละ
20-30	43	43.0
31-40	27	27.0
41-50	21	21.0
50 ปีขึ้นไป	9	9.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 64 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกมีอายุระหว่าง 20-30 ปี มากที่สุด ร้อยละ 43.0 รองลงมาคือ อายุระหว่าง 31-40 ปี ร้อยละ 27.0 อายุระหว่าง 41-50 ปี ร้อยละ 21.0 และ อายุ 50 ปีขึ้นไป ร้อยละ 9.0

ตารางที่ 65 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูก จำแนกตามการศึกษา

การศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
มัธยมศึกษาปีที่ 3 หรือต่ำกว่า	18	18.0
มัธยมศึกษาปีที่ 6, ปวช. หรือเทียบเท่า	20	20.0
อนุปริญญา/ปวส.	14	14.0
ปริญญาตรี หรือเทียบเท่า	26	26.0
สูงกว่าปริญญาตรี	15	15.0
อื่น ๆ	7	7.0
รวม	100	100.0

หมายเหตุ : อื่น ๆ ได้แก่ ไม่ระบุ

จากตารางที่ 65 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกมีการศึกษาระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า มากที่สุดร้อยละ 26.0 รองลงมาคือ ระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6, ปวช. หรือเทียบเท่า ร้อยละ 20.0 ระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 หรือต่ำกว่า ร้อยละ 18.0 ระดับสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 15 ระดับอนุปริญญา/ปวส. ร้อยละ 14.0 และอื่น ๆ ร้อยละ 7

ตารางที่ 66 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูก จำแนกตามระยะเวลาในการทำงาน

ระยะเวลาในการทำงาน	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	8	8.0
1-2 ปี	19	19.0
3-4 ปี	10	10.0
4 ปีขึ้นไป	63	63.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 66 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการทำงาน 4 ปีขึ้นไป ร้อยละ 63.0 รองลงมาคือ 1-2 ปี ร้อยละ 19.0 3-4 ปี ร้อยละ 10.0 และน้อยกว่า 1 ปี ร้อยละ 8.0

ตารางที่ 67 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูก จำแนกตามตำแหน่ง

ตำแหน่ง	จำนวน	ร้อยละ
โรงงานอุตสาหกรรม	24	24.0
- ฝ่ายผลิต	12	12.0
- ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ	14	14.0
- ฝ่ายคลังสินค้า	5	5.0
โรงพยาบาล		
- แพทย์	18	18.0
- พยาบาล	4	4.0
- บุรุษพยาบาล	23	23.0
- อื่น ๆ	0.0	0.0
รวม	100	100.0

หมายเหตุ : อื่น ๆ ได้แก่ ผู้ช่วยพยาบาล เจ้าหน้าที่ อาจารย์

จากตารางที่ 67 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกมีตำแหน่งฝ่ายผลิตมากที่สุด ร้อยละ 24.0 รองลงมาคือ อื่น ๆ ร้อยละ 23.0 พยาบาล ร้อยละ 18.0 ฝ่ายคลังสินค้า ร้อยละ 14.0 ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ ร้อยละ 12.0 แพทย์ ร้อยละ 5.0 และบุรุษพยาบาล ร้อยละ 4.0

ตารางที่ 68 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูก จำแนกตามรายได้

รายได้ (ต่อเดือน)	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 5,000 บาท	33	33.0
5,001-20,000 บาท	52	52.0
20,001-35,000 บาท	10	10.0
มากกว่า 35,000 บาท	5	5.0
รวม	100	100.0

จากตารางที่ 68 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนระหว่าง 5,001-20,000 บาท ร้อยละ 52.0 รองลงมาคือ รายได้ต่อเดือนไม่เกิน 5,000 บาท ร้อยละ 33.0 รายได้ต่อเดือนระหว่าง ๆ 20,001-35,000 บาท ร้อยละ 10.0 และรายได้ต่อเดือนมากกว่า 35,000 บาท ร้อยละ 5.0

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นของผู้นอบแบบสอบถามต่อผลิตภัณฑ์ผู้ป่วยปิดจุมูก

ตารางที่ 69 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผู้ป่วยปิดจุมูก จำแนกตามระดับความสำคัญ และค่าเฉลี่ยค่าความสำคัญที่มีต่อผลิตภัณฑ์ผู้ป่วยปิดจุมูกโดยสังเคราะห์

คุณสมบัติของผู้ปิดจุมูกโดยสังเคราะห์	ระดับความสำคัญ																จำนวน	แปลผล	ลำดับ
	ไม่สำคัญ		สำคัญน้อย		สำคัญปานกลาง		สำคัญมาก		สำคัญมากที่สุด		ค่าเฉลี่ย		จำนวน						
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ							
1. การกรองฝุ่นละออง/เชื้อโรค	-	-	2	2.0	2	2.0	8	8.0	38	38.0	23	23.0	28	28.0	3.77	100	มาก	2	
2. ขนาดของผลิตภัณฑ์	2	2.0	2	2.0	8	8.0	8	8.0	38	38.0	38	38.0	12	12.0	3.44	100	ปานกลาง	5	
3. รูปแบบของผลิตภัณฑ์	1	1.0	-	-	8	8.0	8	8.0	49	49.0	29	29.0	13	13.0	3.44	100	ปานกลาง	5	
4. ใช้งานง่าย	-	-	-	-	5	5.0	5	5.0	26	26.0	48	48.0	21	21.0	3.85	100	มาก	1	
5. เก็บรักษาง่าย	2	2.0	-	-	9	9.0	9	9.0	31	31.0	48	48.0	10	10.0	3.53	100	มาก	4	
6. ป้องกันฝุ่นละอองและกลิ่นพิษได้ดี	-	-	1	1.0	6	6.0	6	6.0	43	43.0	25	25.0	25	25.0	3.67	100	มาก	3	
7. มีความทนทาน	1	1.0	4	4.0	21	21.0	21	21.0	34	34.0	24	24.0	16	16.0	3.24	100	ปานกลาง	6	
8. ทำความสะอาดได้ง่าย	6	6.0	14	14.0	13	13.0	13	13.0	29	29.0	32	32.0	6	6.0	2.85	100	ปานกลาง	8	
9. สีสรรของผลิตภัณฑ์	7	7.0	3	3.0	12	12.0	12	12.0	47	47.0	26	26.0	5	5.0	2.97	100	ปานกลาง	7	
รวม	19	2.4	24	3.0	84	10.5	297	37.0	270	33.7	108	13.4	3.42						

จากตารางที่ 69 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกให้ความสำคัญต่อผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูกยี่ห้อสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญปานกลาง 3.42 โดยให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากต่อประเด็นย่อยได้แก่ ใช้ง่าย ค่าเฉลี่ย 3.85 การกรองฝุ่นละออง/เชื้อโรค แบคทีเรียของผ้าปิดจมูกยี่ห้อสังเคราะห์ได้มาตรฐาน ค่าเฉลี่ย 3.77 ป้องกันฝุ่นละอองและควันพิษได้ดี ค่าเฉลี่ย 3.67 และเก็บรักษาง่าย ค่าเฉลี่ย 3.53

ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลางในประเด็นย่อย ได้แก่ ขนาดของผลิตภัณฑ์ ค่าเฉลี่ย 3.44 รูปแบบของผลิตภัณฑ์ ค่าเฉลี่ย 3.44 มีความทนทาน ค่าเฉลี่ย 3.24 สีสรรของผลิตภัณฑ์ ค่าเฉลี่ย 2.97 และทำความสะอาดง่าย ค่าเฉลี่ย 2.85

ตารางที่ 70 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูก จำแนกตามประเภทผ้าปิดจมูกที่ใช้

ประเภทผ้าปิดจมูก	จำนวน	ร้อยละ
ผ้าปิดจมูกที่ทำจากผ้ายัด	39	39.0
ผ้าปิดจมูกที่ทำจากผ้าสาหรู	34	34.0
ผ้าปิดจมูกที่ทำจากใยสังเคราะห์	53	53.0

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 100 คนและสามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 70 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่ใช้ผ้าปิดจมูกที่ทำจากใยสังเคราะห์ ร้อยละ 53.0 รองลงมาคือ ผ้าปิดจมูกที่ทำจากผ้ายัด ร้อยละ 39.0 และผ้าปิดจมูกที่ทำจากผ้าสาหรู ร้อยละ 34.0

ตารางที่ 71 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูก จำแนกตามระยะเวลาในการใช้ผ้าปิดจมูกที่ทำจากผ้ายัด

ระยะเวลาในการใช้	จำนวน	ร้อยละ
1 วัน	16	16.0
2-3 วัน	27	27.0
4-5 วัน	22	22.0
6-7 วัน	11	11.0
2 สัปดาห์	10	10.0
อื่น ๆ	14	14.0
รวม	100	100.0

หมายเหตุ : อื่น ๆ ได้แก่ มากกว่า 2 สัปดาห์ ใช้จนกว่าจะใช้ไม่ได้ และไม่ระบุ

จากตารางที่ 71 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่ใช้ผ้าปิดจมูกที่ทำจากผ้ายัดนาน 2-3 วัน ร้อยละ 27.0 ใช้นาน 4-5 วัน ร้อยละ 22.0 ใช้ 1 วัน ร้อยละ 16.0 อื่น ๆ ร้อยละ 14.0 ใช้นาน 6-7 วัน ร้อยละ 11.0 และใช้นาน 2 สัปดาห์ ร้อยละ 10.0

ตารางที่ 72 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูก จำแนกตามระยะเวลาในการใช้ผ้าปิดจมูกที่ทำจากผ้าสาหรู

ระยะเวลาในการใช้	จำนวน	ร้อยละ
1 วัน	22	22.0
2-3 วัน	9	9.0
4-5 วัน	34	34.0
6-7 วัน	12	12.0
2 สัปดาห์	5	5.0
อื่น ๆ	18	18.0
รวม	100	100.0

หมายเหตุ : อื่น ๆ ได้แก่ มากกว่า 2 สัปดาห์ ใช้จนกว่าจะใช้ไม่ได้ และไม่ระบุ

จากตารางที่ 72 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่ใช้ผ้าปิดจมูกที่ทำจากผ้าสาหรูนาน 4-5 วัน ร้อยละ 34.0 ใช้ 1 วัน ร้อยละ 22.0 อื่น ๆ ร้อยละ 18.0 ใช้นาน 6-7 วัน ร้อยละ 12.0 ใช้นาน 2-3 วัน ร้อยละ 9.0 และใช้นาน 2 สัปดาห์ ร้อยละ 5.0

ตารางที่ 73 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูก จำแนกตามระยะเวลาในการใช้ผ้าปิดจมูกที่ทำจากผ้าใยสังเคราะห์

ระยะเวลาในการใช้	จำนวน	ร้อยละ
1 วัน	30	30.0
2-3 วัน	26	26.0
4-5 วัน	14	14.0
6-7 วัน	9	9.0
2 สัปดาห์	15	15.0
อื่น ๆ	6	6.0
รวม	100	100.0

หมายเหตุ : อื่น ๆ ได้แก่ มากกว่า 2 สัปดาห์ ใช้จนกว่าจะใช้ไม่ได้ และไม่ระบุ

จากตารางที่ 73 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่ใช้ผ้าปิดจมูกที่ทำจากผ้าใยสังเคราะห์ 1 วัน ร้อยละ 30.0 ใช้นาน 2-3 วัน ร้อยละ 26.0 ใช้นาน 2 สัปดาห์ ร้อยละ 15.0 ใช้นาน 4-5 วัน ร้อยละ 14.0 ใช้นาน 6-7 วัน ร้อยละ 9.0 และ อื่น ๆ ร้อยละ 6.0

ตารางที่ 74 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูก จำแนกตามสาเหตุการใช้

สาเหตุการใช้	จำนวน	ร้อยละ
ป้องกันฝุ่นละออง	63	63.0
ป้องกันสารเคมีต่าง ๆ	39	39.0
ป้องกันเชื้อโรค แบคทีเรีย	70	70.0
ป้องกันน้ำลายตกลงบนสินค้า	34	34.0
ป้องกันกลิ่นเหม็น	45	45.0

หมายเหตุ : ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 100 คนและสามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 74 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกส่วนใหญ่มีเหตุผลการใช้ผ้าปิดจมูกเพื่อป้องกันเชื้อโรค แบคทีเรีย ร้อยละ 70.0 ป้องกันฝุ่นละออง ร้อยละ 63.0 ป้องกันกลิ่นเหม็น ร้อยละ 45.0 ป้องกันสารเคมีต่าง ๆ ร้อยละ 39.0 และป้องกันน้ำลายตกลงบนสินค้า ร้อยละ 34.0

ส่วนที่ 3 ปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับคำปิดจรรยาผู้เข้าปิดจรรยา

ตารางที่ 75 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้คำปิดจรรยาจำแนกตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยที่มีต่อปัญหาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์คำปิดจรรยาทั่วไป

ปัญหาที่พบ	ระดับความสำคัญ																		จำนวน	แปลผล	ลำดับที่
	ไม่สำคัญ			สำคัญน้อย			สำคัญปานกลาง			สำคัญมาก			สำคัญมากที่สุด			ค่าเฉลี่ย					
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ							
1. ผลิตภัณฑ์มีขนาดเคียวซึ่งไม่สามารถเลือกได้	3	3.0	1	1.0	10	10.0	36	36.0	35	35.0	15	15.0	3.44	100	ปานกลาง	4					
2. บ็องกิ้นฝุ่นละอองหรือสารพิษไม่ได้ดีเท่าที่ควร	-	-	1	1.0	6	6.0	35	35.0	35	35.0	23	23.0	3.73	100	มาก	1					
3. เนื้อผ้าหรือวัสดุที่ใช้ทำผ้าปิดจรรยาทั่วไปไม่ดี	2	2.0	2	2.0	6	6.0	40	40.0	38	38.0	12	12.0	3.46	100	ปานกลาง	3					
4. สกปรกง่าย	2	2.0	2	2.0	6	6.0	32	32.0	47	47.0	11	11.0	3.53	100	มาก	2					
5. ใช้แค่ครั้งเดียว	4	4.0	8	8.0	12	12.0	24	24.0	37	37.0	15	15.0	3.27	100	ปานกลาง	6					
6. มีกลิ่น	1	1.0	7	7.0	8	8.0	40	40.0	27	27.0	17	17.0	3.36	100	ปานกลาง	5					
7. สีตก	6	6.0	16	16.0	9	9.0	45	45.0	15	15.0	9	9.0	2.74	100	ปานกลาง	12					
8. ขรุขระง่าย	4	4.0	7	7.0	16	16.0	27	27.0	33	33.0	13	13.0	3.17	100	ปานกลาง	7					
9. ขนาดใหญ่เกินไป	6	6.0	4	4.0	17	17.0	51	51.0	19	19.0	3	3.0	2.82	100	ปานกลาง	11					
10. ขนาดเล็กเกินไป	5	5.0	3	3.0	21	21.0	46	46.0	22	22.0	3	3.0	2.86	100	ปานกลาง	10					

ตารางที่ 75 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ปีงบประมาณที่ใช้จ่ายมากที่สุด จำนวนตามระดับความสำคัญ รวมทั้งค่าเฉลี่ยที่มีต่อปัญหาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ฟ้า
ปดจุมกั่วไป (ต่อ)

ปัญหาที่พบ	ระดับความสำคัญ														จำนวน	แปลผล	ลำดับ ที่
	ไม่สำคัญ		สำคัญน้อยที่สุด		สำคัญน้อย		สำคัญปานกลาง		สำคัญมาก		สำคัญมากที่สุด		ค่า เฉลี่ย				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ					
													จำนวน	ร้อยละ			
11. การตัดเชื้อไมซี	2	2.0	6	6.0	22	22.0	30	30.0	33	33.0	7	7.0	3.07	100	ปานกลาง	9	
12. ทึบหรือเบียดยาก	5	5.0	5	5.0	27	27.0	46	46.0	13	13.0	4	4.0	2.69	100	ปานกลาง	13	
13. การใช้งานไม่สะดวก	2	2.0	6	6.0	17	17.0	38	38.0	26	26.0	11	11.0	3.13	100	ปานกลาง	8	
รวม	42	3.3	68	5.2	177	13.6	490	37.7	380	29.2	143	11.0	3.17		ปานกลาง		

จากตารางที่ 75 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกให้ความสำคัญต่อปัญหาเกี่ยวกับผ้าปิดจมูกโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.17 โดยมีความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมากต่อเรื่อง ป้องกันฝุ่นละอองหรือสารพิษไม่ได้ดีเท่าที่ควร ค่าเฉลี่ย 3.73 และสกปรกง่าย ค่าเฉลี่ย 3.53

โดยพบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลางต่อเรื่อง เนื้อผ้าหรือวัสดุที่ใช้ทำผ้าปิดจมูกทั่วไปไม่ดี ค่าเฉลี่ย 3.46 ผลิตภัณฑ์มีขนาดเดียวซึ่งไม่สามารถเลือกได้ ค่าเฉลี่ย 3.44 มีกลิ่น ค่าเฉลี่ย 3.36 ใช้ได้ครั้งเดียว ค่าเฉลี่ย 3.27 ซ้ำรูปง่าย ค่าเฉลี่ย 3.17 การใช้งานไม่สะดวก ค่าเฉลี่ย 3.13 การตัดเย็บไม่ดี ค่าเฉลี่ย 3.07 ขนาดเล็กเกินไป ค่าเฉลี่ย 2.86 ขนาดใหญ่เกินไป ค่าเฉลี่ย 2.82 สีตก ค่าเฉลี่ย 2.74 และหีบห่อเปิดยาก ค่าเฉลี่ย 2.69

ส่วนที่ 4 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกต่อคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูกยี่ห้อสังเคราะห์ จำแนกตามเพศ ประเภทองค์กร และตำแหน่งหน้าที่

ตารางที่ 76 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกต่อคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูกยี่ห้อสังเคราะห์ จำแนกตามเพศ

คุณสมบัติของผ้าปิดจมูกยี่ห้อสังเคราะห์	เพศ				ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	ชาย		หญิง				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. การกรองฝุ่นละออง/เชื้อโรค แบคทีเรีย ของผ้าปิดจมูกยี่ห้อสังเคราะห์ได้มาตรฐาน	4.05	มาก	3.60	มาก	3.77	มาก	2
2. ขนาดของผลิตภัณฑ์	3.63	มาก	3.32	ปานกลาง	3.44	ปานกลาง	5
3. รูปแบบของผลิตภัณฑ์	3.66	มาก	3.31	ปานกลาง	3.44	ปานกลาง	5
4. ใช้ง่าย	3.92	มาก	3.81	มาก	3.85	มาก	1
5. เก็บรักษาง่าย	3.63	มาก	3.47	ปานกลาง	3.53	มาก	4
6. ป้องกันฝุ่นละอองและควันพิษได้ดี	4.00	มาก	3.47	ปานกลาง	3.67	มาก	3
7. มีความทนทาน	3.55	มาก	3.05	ปานกลาง	3.24	ปานกลาง	6
8. ทำความสะอาดได้ง่าย	3.16	ปานกลาง	2.66	ปานกลาง	2.85	ปานกลาง	8
9. สีสรรของผลิตภัณฑ์	2.92	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	2.97	ปานกลาง	7
ค่าเฉลี่ยรวม	3.61	มาก	3.30	ปานกลาง	3.42	ปานกลาง	

จากตารางที่ 76 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกให้ความสำคัญต่อคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูกยี่ห้อสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.42 โดยเพศชายให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.61 แต่เพศหญิงให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.42

โดยเพศชายให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องการกรองฝุ่นละออง/เชื้อโรค แบคทีเรีย ของผ้าปิดจมูกยี่ห้อสังเคราะห์ได้มาตรฐานเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.05 และเพศหญิงให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องการใช้ง่ายเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.81

ตารางที่ 77 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกต่อคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูกใยสังเคราะห์ จำแนกตามประเภทองค์กร

คุณสมบัติของผ้าปิดจมูกใยสังเคราะห์	ประเภทองค์กร				ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	โรงพยาบาล		โรงงานอุตสาหกรรม				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. การกรองฝุ่นละออง/เชื้อโรคแบคทีเรีย ของผ้าปิดจมูกใยสังเคราะห์ได้มาตรฐาน	3.74	มาก	3.80	มาก	3.77	มาก	2
2. ขนาดของผลิตภัณฑ์	3.70	มาก	3.18	ปานกลาง	3.44	ปานกลาง	5
3. รูปแบบของผลิตภัณฑ์	3.62	มาก	3.26	ปานกลาง	3.44	ปานกลาง	5
4. ใช้งานง่าย	4.00	มาก	3.70	มาก	3.85	มาก	1
5. เก็บรักษาง่าย	3.78	มาก	3.28	ปานกลาง	3.53	มาก	4
6. ป้องกันฝุ่นละอองและควันพิษได้ดี	3.70	มาก	3.64	มาก	3.67	มาก	3
7. มีความทนทาน	3.42	ปานกลาง	3.06	ปานกลาง	3.24	ปานกลาง	6
8. ทำความสะอาดได้ง่าย	3.00	ปานกลาง	2.70	ปานกลาง	2.85	ปานกลาง	8
9. สีสรรของผลิตภัณฑ์	3.38	ปานกลาง	2.56	ปานกลาง	2.97	ปานกลาง	7
ค่าเฉลี่ยรวม	3.59	มาก	3.24	ปานกลาง	3.42	ปานกลาง	

จากตารางที่ 77 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกให้ความสำคัญต่อคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูกใยสังเคราะห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.42 โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในโรงพยาบาลให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.59 แต่ผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในโรงงานอุตสาหกรรมให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.24

โดยผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในโรงพยาบาลให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องการใช้งานง่ายเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.00 และผู้ตอบแบบสอบถามที่อยู่ในโรงงานอุตสาหกรรมให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องการกรองฝุ่นละออง/เชื้อโรค แบคทีเรีย ของผ้าปิดจมูกใยสังเคราะห์ได้มาตรฐานเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.80

ตารางที่ 78 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ปัจจัยของพฤติกรรมการผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูกใยสังเคราะห์ จำแนกตามตำแหน่งหน้าที่

คุณสมบัติของผ้าปิดจมูก ใยสังเคราะห์	ตำแหน่งหน้าที่														ค่าเฉลี่ย รวม	แปลผล	ลำดับ ที่
	ฝ่ายผลิต		ฝ่ายตรวจ สอบคุณภาพ		ฝ่ายคลัง สินค้า		แพทย์		พยาบาล		อื่นๆ		ค่าเฉลี่ย แปลผล				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล					
1. การกรองฝุ่นละออง/เชื้อโรค แบคทีเรีย ของผ้าปิดจมูกใย สังเคราะห์ได้มาตรฐาน	3.83	มาก	3.92	มาก	3.93	มาก	4.00	มาก	3.61	มาก	4.25	มาก	3.52	มาก	3.77	มาก	2
2. ขนาดของผลิตภัณฑ์	2.96	ปาน กลาง	3.17	ปาน กลาง	3.57	มาก	4.00	มาก	3.56	มาก	4.00	มาก	3.70	มาก	3.44	ปานกลาง	5
3. รูปแบบของผลิตภัณฑ์	2.96	ปาน กลาง	3.17	ปาน กลาง	3.57	มาก	3.80	มาก	3.61	มาก	3.50	มาก	3.78	มาก	3.44	ปานกลาง	5
4. ใช้ง่าย	3.67	มาก	3.58	มาก	3.71	มาก	4.60	มาก	3.94	มาก	3.50	มาก	4.09	มาก	3.85	มาก	1
5. เก็บรักษาง่าย	3.46	ปาน กลาง	3.42	ปาน กลาง	2.71	ปาน กลาง	4.20	มาก	3.67	มาก	3.75	มาก	3.87	มาก	3.53	มาก	4
6. ป้องกันฝุ่นละอองและ ควมพิชได้ดี	4.04	มาก	3.58	มาก	3.50	มาก	3.80	มาก	3.56	มาก	4.00	มาก	3.43	ปาน กลาง	3.67	มาก	3
7. มีความทนทาน	3.46	ปาน กลาง	3.33	ปาน กลาง	2.79	ปาน กลาง	3.80	มาก	3.06	ปาน กลาง	3.50	มาก	3.22	ปาน กลาง	3.24	ปานกลาง	6

หมายเหตุ :อื่น ๆ ได้แก่ ผู้ช่วยพยาบาล เจ้าหน้าที่ อาจารย์

ตารางที่ 78 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ปัจจัยควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์ที่มีปัจจัยราคาจำหน่ายตามตำแหน่ง
หน้าที่ (ต่อ)

คุณสมบัติของปัจจัยควบคุม โดยสังเคราะห์	ตำแหน่งหน้าที่												ค่าเฉลี่ย รวม	แปดผล	ลำดับ ที่		
	ฝ่ายผลิต		ฝ่ายตรวจ สอบคุณภาพ		ฝ่ายคลัง สินค้า		แพทย์		พยาบาล		นุรุษพยาบาล					อื่นๆ	
	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล	ค่าเฉลี่ย	แปดผล				ค่าเฉลี่ย	แปดผล
8. ทำความสะอาดได้ง่าย	2.75	ปาน กลาง	3.33	ปาน กลาง	2.50	ปาน กลาง	3.00	ปาน กลาง	2.50	ปาน กลาง	3.75	มาก	3.00	ปาน กลาง	2.85	ปานกลาง	6
9. สีสีสรรของผลิตภัณฑ์	2.50	ปาน กลาง	2.75	ปาน กลาง	2.43	ปาน กลาง	3.80	ปาน กลาง	3.50	มาก	3.25	ปาน กลาง	3.26	ปาน กลาง	2.97	ปานกลาง	8
ค่าเฉลี่ยรวม	3.29	ปาน กลาง	3.36	ปาน กลาง	3.19	ปาน กลาง	3.89	มาก	3.44	ปาน กลาง	3.72	มาก	3.54	มาก	3.42	ปานกลาง	7

หมายเหตุ : ขึ้น ๆ ได้แก่ ผู้ช่วยพยาบาล เจ้าหน้าที่ อาจารย์

จากตารางที่ 78 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกให้ความสำคัญต่อคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ผ้าปิดจมูกไฮสแตระห์โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.42 โดยผู้ตอบแบบสอบถามฝ่ายผลิต ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ ฝ่ายคลังสินค้า และพยาบาล ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.29 3.36 3.19 และ 3.44 แต่ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นแพทย์ นุรุษพยาบาล และอื่น ๆ ให้ความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.89 3.72 และ 3.54 ตามลำดับ

โดยผู้ตอบแบบสอบถามฝ่ายผลิต ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องการป้องกันฝุ่นละออง และควันพิษ ได้ดี ค่าเฉลี่ย 4.04 ผู้ตอบแบบสอบถามฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ ฝ่ายคลังสินค้า และนุรุษพยาบาล ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องการกรองฝุ่นละออง/เชื้อโรค แบคทีเรีย ของผ้าปิดจมูกไฮสแตระห์ได้มาตรฐานเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.91 3.93 และ 4.25 ตามลำดับ และผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นแพทย์ พยาบาล และอื่น ๆ ให้ความสำคัญมีค่าเฉลี่ยในเรื่องการใช้ง่ายเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.60 3.94 และ 4.09 ตามลำดับ

ส่วนที่ 5 ปัญหาต่าง ๆ ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูก จำแนกตามเพศ ประเภทองค์กร และ ตำแหน่งหน้าที่

ตารางที่ 79 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกต่อปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับผ้าปิดจมูกทั่วไป จำแนกตามเพศ

ปัญหาที่พบ	เพศ				ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	ชาย		หญิง				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. ผลิตภัณฑ์มีขนาดเล็กซึ่งไม่สามารถเลือกได้	3.61	มาก	3.34	ปานกลาง	3.44	ปานกลาง	4
2. ป้องกันฝุ่นละอองหรือสารพิษไม่ได้ดีเท่าที่ควร	3.79	มาก	3.69	มาก	3.73	มาก	1
3. เนื้อผ้าหรือวัสดุที่ใช้ทำผ้าปิดจมูกทั่วไปไม่ดี	3.61	มาก	3.37	ปานกลาง	3.46	ปานกลาง	3
4. สกปรกง่าย	3.50	มาก	3.55	มาก	3.53	มาก	2
5. ใช้ได้ครั้งเดียว	3.39	ปานกลาง	3.19	ปานกลาง	3.27	ปานกลาง	6
6. มีกลิ่น	3.66	มาก	3.18	ปานกลาง	3.36	ปานกลาง	5
7. สีตก	3.13	ปานกลาง	2.50	ปานกลาง	2.74	ปานกลาง	12
8. ใช้งานง่าย	3.53	มาก	2.95	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	7
9. ขนาดใหญ่เกินไป	3.03	ปานกลาง	2.69	ปานกลาง	2.82	ปานกลาง	11
10. ขนาดเล็กเกินไป	3.13	ปานกลาง	2.69	ปานกลาง	2.86	ปานกลาง	10
11. การตัดเย็บไม่ดี	3.21	ปานกลาง	2.98	ปานกลาง	3.07	ปานกลาง	9
12. หีบห่อเปิดยาก	2.63	ปานกลาง	2.73	ปานกลาง	2.69	ปานกลาง	13
13. การใช้งานไม่สะดวก	3.39	ปานกลาง	2.97	ปานกลาง	3.13	ปานกลาง	8
ค่าเฉลี่ยรวม	3.35	ปานกลาง	3.06	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	

จากตารางที่ 79 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกมีความสำคัญต่อปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับผ้าปิดจมูกทั่วไป โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.17 โดยทั้งเพศชายและเพศหญิงมีความสำคัญ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลางเหมือนกัน ค่าเฉลี่ย 3.35 และ 3.06 ตามลำดับ

โดยทั้งเพศชายและเพศหญิง พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องการป้องกันฝุ่นละอองหรือสารพิษไม่ได้ดีเท่าที่ควรเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.79 และ 3.69 ตามลำดับ

ตารางที่ 80 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกทั่วไปต่อปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับผ้าปิดจมูกทั่วไป จำแนกตามประเภทองค์กร

ปัญหาที่พบ	ประเภทองค์กร				ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	โรงพยาบาล		โรงงานอุตสาหกรรม				
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล			
1. ผลิตภัณฑ์มีขนาดเล็กซึ่งไม่สามารถเลือกได้	3.52	มาก	3.36	ปานกลาง	3.44	ปานกลาง	4
2. ป้องกันฝุ่นละอองหรือสารพิษไม่ได้ดีเท่าที่ควร	3.78	มาก	3.68	มาก	3.73	มาก	1
3. เนื้อผ้าหรือวัสดุที่ใช้ทำผ้าปิดจมูกทั่วไปไม่ดี	3.56	มาก	3.36	ปานกลาง	3.46	ปานกลาง	3
4. สกปรกร่าง	3.48	ปานกลาง	3.58	มาก	3.53	มาก	2
5. ใช้ได้ครั้งเดียว	3.30	ปานกลาง	3.24	ปานกลาง	3.27	ปานกลาง	6
6. มีกลิ่น	3.52	มาก	3.20	ปานกลาง	3.36	ปานกลาง	5
7. สีดก	2.74	ปานกลาง	2.74	ปานกลาง	2.74	ปานกลาง	12
8. ชำรุดง่าย	3.12	ปานกลาง	3.22	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	7
9. ขนาดใหญ่เกินไป	2.94	ปานกลาง	2.70	ปานกลาง	2.82	ปานกลาง	11
10. ขนาดเล็กเกินไป	2.82	ปานกลาง	2.90	ปานกลาง	2.86	ปานกลาง	10
11. การตัดเย็บไม่ดี	3.06	ปานกลาง	3.08	ปานกลาง	3.07	ปานกลาง	9
12. หีบห่อเปิดยาก	2.62	ปานกลาง	2.76	ปานกลาง	2.69	ปานกลาง	13
13. การใช้งานไม่สะดวก	3.14	ปานกลาง	3.12	ปานกลาง	3.13	ปานกลาง	8
ค่าเฉลี่ยรวม	3.20	ปานกลาง	3.15	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	

จากตารางที่ 80 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกมีความสำคัญต่อปัญหาต่างๆ ที่เกี่ยวกับผ้าปิดจมูกทั่วไปโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.17 โดยผู้ตอบแบบสอบถามทั้งที่อยู่ในโรงพยาบาลและอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรม มีความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลางค่าเฉลี่ย 3.20 และ 3.15 ตามลำดับ

โดยผู้ตอบแบบสอบถามทั้งที่อยู่ในโรงพยาบาลและอยู่ในโรงงานอุตสาหกรรม พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องการใช้ป้องกันฝุ่นละอองหรือสารพิษไม่ได้ดีเท่าที่ควรเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.78 และ 3.68 ตามลำดับ

ตารางที่ 81 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ฝ่าปัดจุมูกต่อปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับฝ่าปัดจุมูกทั่วไป จำแนกตามตำแหน่งหน้าที่

ปัญหาที่พบ	ตำแหน่งหน้าที่												ค่าเฉลี่ยรวม	เบตผล	ลำดับที่		
	ฝ่ายผลิต		ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ		ฝ่ายคลังสินค้า		แพทย์		พยาบาล		นุรุษพยาบาล					อื่น ๆ	
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล				ค่าเฉลี่ย	แปลผล
1. ผลกระทบที่มีขนาดเล็วซึ่งไม่สามารถเลือกได้	3.46	ปานกลาง	3.33	ปานกลาง	3.71	มาก	3.40	ปานกลาง	3.06	ปานกลาง	3.50	มาก	3.61	มาก	3.44	ปานกลาง	4
2. ป้องกันฝุ่นละอองหรือสารพิษไม่ได้เท่าที่ควร	3.58	มาก	4.08	มาก	3.93	มาก	4.60	มาก	3.83	มาก	3.50	มาก	3.35	ปานกลาง	3.73	มาก	1
3. เนื้อผ้าหรือวัสดุที่ใช้ทำฝ่าปัดจุมูกทั่วไปไม่ดี	3.13	ปานกลาง	3.75	มาก	3.86	มาก	4.20	ปานกลาง	3.28	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	3.43	ปานกลาง	3.46	ปานกลาง	3
4. สกปรกง่าย	3.63	มาก	3.33	ปานกลาง	3.79	มาก	4.00	มาก	3.28	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.57	มาก	3.53	มาก	2
5. ใช้ได้ครั้งเดียว	3.00	ปานกลาง	3.50	มาก	3.43	ปานกลาง	3.40	ปานกลาง	3.06	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.52	มาก	3.27	ปานกลาง	6
6. มีกลิ่น	3.42	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	3.36	ปานกลาง	4.60	มาก	3.33	ปานกลาง	3.50	มาก	3.09	ปานกลาง	3.36	ปานกลาง	5
7. สีตก	3.04	ปานกลาง	2.58	ปานกลาง	2.71	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	2.28	น้อย	2.75	ปานกลาง	2.83	ปานกลาง	2.74	ปานกลาง	12

หมายเหตุ : อื่น ๆ ได้แก่ ผู้ช่วยพยาบาล เจ้าหน้าที่ อาจารย์

ตารางที่ 81 แสดงค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ฝ่าปิดจุกต่อปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับฝ่าปิดจุกทั่วไป จำนวนตามตำแหน่งหน้าที่ (ต่อ)

ปัญหาที่พบ	ตำแหน่งหน้าที่																ค่าเฉลี่ยรวม	แปลผล	ลำดับที่
	ฝ่ายผลิต		ฝ่ายตรวจ		ฝ่ายคลัง		แพทย์		พยาบาล		นursesพยาบาล		อื่น ๆ						
	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล	ค่าเฉลี่ย	แปลผล					
8. ชำรุดง่าย	3.04	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	3.86	มาก	3.40	ปานกลาง	2.83	ปานกลาง	2.75	ปานกลาง	3.26	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	7		
9. ขนาดใหญ่เกินไป	2.42	ปานกลาง	2.92	ปานกลาง	3.29	ปานกลาง	3.40	ปานกลาง	2.56	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	2.96	ปานกลาง	2.82	ปานกลาง	11		
10. ขนาดเล็กเกินไป	2.71	ปานกลาง	2.83	ปานกลาง	3.36	ปานกลาง	3.20	ปานกลาง	2.44	น้อย	2.75	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	2.86	ปานกลาง	10		
11. การตัดเข็มไม่ดี	2.96	ปานกลาง	3.50	มาก	3.29	ปานกลาง	4.00	มาก	2.78	ปานกลาง	3.00	ปานกลาง	2.87	ปานกลาง	3.07	ปานกลาง	9		
12. หีบห่อปิดยาก	3.04	ปานกลาง	2.67	ปานกลาง	2.43	ปานกลาง	2.80	ปานกลาง	2.33	น้อย	2.50	ปานกลาง	2.78	ปานกลาง	2.69	ปานกลาง	13		
13. การใช้งานไม่สะดวก	3.13	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	3.07	ปานกลาง	4.40	มาก	2.67	ปานกลาง	3.25	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง	3.13	ปานกลาง	8		
ค่าเฉลี่ยรวม	3.12	ปานกลาง	3.23	ปานกลาง	3.39	ปานกลาง	3.72	มาก	2.90	ปานกลาง	3.06	ปานกลาง	3.19	ปานกลาง	3.17	ปานกลาง			

หมายเหตุ : อื่น ๆ ได้แก่ ผู้ช่วยพยาบาล เจ้าหน้าที่ อาจารย์

จากตารางที่ 81 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่ใช้ผ้าปิดจมูกมีความสำคัญต่อปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับผ้าปิดจมูกทั่วไปโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.17 โดยผู้ตอบแบบสอบถามฝ่ายผลิต ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ ฝ่ายคลังสินค้า พยาบาล และบุรุษพยาบาลมีความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.12 3.23 3.39 2.90 3.06 และ 3.19 ตามลำดับ แต่ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นแพทย์ มีความสำคัญโดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.72

โดยผู้ตอบแบบสอบถามฝ่ายผลิตพบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องสกปรกง่ายเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.63 ผู้ตอบแบบสอบถามฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ ฝ่ายคลังสินค้า และพยาบาล พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องการป้องกันฝุ่นละอองและควันพิษไม่ได้ดีเท่าที่ควรเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.08 3.93 และ 3.83 ตามลำดับ ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นแพทย์ พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องการป้องกันฝุ่นละอองและควันพิษไม่ได้ดีเท่าที่ควร และมีกลิ่นเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 4.60 ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นบุรุษพยาบาล พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องผลิตภัณฑ์มีขนาดเล็กซึ่งไม่สามารถเลือกได้ การป้องกันฝุ่นละอองและควันพิษไม่ได้ดีเท่าที่ควร และมีกลิ่นเป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.50 และผู้ตอบแบบสอบถามอื่น ๆ พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในเรื่องผลิตภัณฑ์มีขนาดเล็กซึ่งไม่สามารถเลือกได้เป็นลำดับแรก ค่าเฉลี่ย 3.61