

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาระบบดิจิทัลของผู้ประกอบการโรงพิมพ์ ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาระบบดิจิทัลของผู้ประกอบการโรงพิมพ์ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มผู้ประกอบการโรงพิมพ์ ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีจำนวนทั้งหมด 50 ราย นำมาวิเคราะห์ข้อมูล และสรุปผลการศึกษา อภิปรายผลการศึกษา ข้อค้นพบและข้อเสนอแนะได้ ดังนี้

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนมากที่สุดอยู่ในกิจการที่มี รูปแบบเป็น ห้างหุ้นส่วนจำกัด มีระยะเวลาดำเนินกิจการโรงพิมพ์ 11 ปีขึ้นไป ทุนจดทะเบียนของกิจการไม่เกิน 1 ล้านบาท ผู้ทำหน้าที่ตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัลของโรงพิมพ์ คือ เจ้าของกิจการ ส่วนใหญ่ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย มีอายุ 41 ปีขึ้นไป

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัล

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีวัตถุประสงค์ในการเลือกซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัล คือ ใช้สำหรับพิมพ์งานด่วน และส่วนใหญ่โอกาสที่เห็นว่าเหมาะสมกับการซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัล คือ ความพร้อมทางการเงิน โดยผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ คือ เจ้าของกิจการ ราคาที่จะพิจารณาซื้อในแต่ละครั้ง คือ 100,000 -200,000 บาท และส่วนใหญ่ยี่ห้อที่คิดว่าดีที่สุด คือ ยี่ห้อริโซ่ (Riso) โดยเครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัลควรมีคุณสมบัติ คือ มีความคมชัดที่เหมาะสม และ ความต้องการบริการในการซื้อ คือ ต้องการบริการหลังการขาย และต้องการทั้งการติดตามให้คำปรึกษาและบริการหลังการขาย โดยเหตุผลในการตัดสินใจซื้อ คือ ต้องการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และส่วนใหญ่แหล่งที่ซื้อคือบริษัทผู้ผลิตโดยตรง

ส่วนที่ 3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนา ระบบดิจิทัล

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนา ระบบดิจิทัล โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก 3 อันดับแรก คือ มีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) รองลงมาคือ คุณภาพสินค้า และ อายุการใช้งานของเครื่อง

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนา ระบบดิจิทัล โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก 3 อันดับแรก คือ คุณภาพคุ้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและ ค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา รองลงมาคือ ราคาขายเหมาะสมกับคุณภาพ และสามารถต่อรองราคาได้

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนา ระบบดิจิทัล โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก 3 อันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ง่ายและเข้าออกสะดวก และการจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม รองลงมาคือ การจัดจำหน่ายของครบครันและเพียงพอ และบรรยากาศในร้านดูดีมีระดับ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนา ระบบดิจิทัล โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก 3 อันดับแรก คือ ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน รองลงมาคือ พนักงานมีทักษะในการสาธิตวิธีการใช้งานของสินค้า และการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าด้วยความยินดีและเต็มใจของพนักงานขาย

ปัจจัยอื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนา ระบบดิจิทัล โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก โดยปัจจัยย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก 3 อันดับแรก คือ สถานะเศรษฐกิจ รองลงมาคือ งบประมาณที่มีของกิจการ และการพัฒนาที่รวดเร็วของเทคโนโลยี

ส่วนที่ 4 ข้อมูลปัญหาที่พบในการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนา ระบบดิจิทัล

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหาในการตัดสินใจซื้อ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ในปัจจัยย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ คุณภาพสินค้าไม่ได้มาตรฐาน

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหาในการตัดสินใจซื้อ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ในปัจจัยย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก คือ คุณภาพไม่คุ้มราคาเพราะไม่สามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษาได้ รองลงมาคือ ราคาขายไม่เหมาะสมกับคุณภาพ

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหาในการตัดสินใจซื้อ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ในปัจจัยย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง 3 อันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้งอยู่ไกล หายากและเข้าออกไม่สะดวก รองลงมาคือ การจัดจำหน่ายจอร์นไม่สะดวกและไม่เพียงพอ และการจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน ไม่เหมาะสมและไม่สวยงาม

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหาในการตัดสินใจซื้อ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง ในปัจจัยย่อยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามพบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง 3 อันดับแรก คือ พนักงานไม่มีทักษะในการสาธิตวิธีการใช้งานของสินค้า รองลงมาคือ ไม่มีความชำนาญและไม่มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงานขาย และให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าด้วยความไม่เต็มใจของพนักงานขาย

ส่วนที่ 5 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนา ระบบดิจิทัล จำแนกตาม รูปแบบของกิจการหรือประเภทของการจดทะเบียนการค้า ระยะเวลา ดำเนินกิจการ ทุนจดทะเบียนของกิจการ ตำแหน่งผู้ที่ทำหน้าที่ตัดสินใจซื้อ เพศ และอายุ

5.1 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนา ระบบดิจิทัล จำแนกตาม รูปแบบของกิจการหรือประเภทของการจดทะเบียนการค้า

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามรูปแบบกิจการเป็นบริษัทจำกัด ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ มีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง)

ผู้ตอบแบบสอบถามรูปแบบกิจการเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ การรับประกันสินค้า

ผู้ตอบแบบสอบถามรูปแบบกิจการเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ ขั้นตอนการใช้งานไม่ยุ่งยากและสามารถเข้าใจง่าย

ผู้ตอบแบบสอบถามรูปแบบกิจการเป็นกิจการเจ้าของคนเดียว ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ คุณภาพของสินค้า มีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง)

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามรูปแบบกิจการเป็นบริษัทจำกัด ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ คุณภาพคั้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา

ผู้ตอบแบบสอบถามรูปแบบกิจการเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ สามารถต่อรองราคาได้

ผู้ตอบแบบสอบถามรูปแบบกิจการเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ คุณภาพคั้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา

ผู้ตอบแบบสอบถามรูปแบบกิจการเป็นกิจการเจ้าของคนเดียว ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามรูปแบบกิจการเป็นบริษัทจำกัด ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ การจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม บรรยากาศในร้านดูดีมีระดับ

ผู้ตอบแบบสอบถามรูปแบบกิจการเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ การจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม

ผู้ตอบแบบสอบถามรูปแบบกิจการเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล หาง่ายและเข้าออกสะดวก

ผู้ตอบแบบสอบถามรูปแบบกิจการเป็นกิจการเจ้าของคนเดียว ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล หาง่ายและเข้าออกสะดวก การจัดจำหน่ายจอดรถสะดวก และเพียงพอ

5.2 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์ลำเนาระบบดิจิทัล จำแนกตามระยะเวลาดำเนินการ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ ไม่เกิน 2 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ คุณภาพของสินค้า และมีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง)

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ 3-5 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ มีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง)

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ 6-10 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกเท่ากันหลายปัจจัยย่อย ได้แก่ ตรายี่ห้อ รูปลักษณะและสีสันของสินค้าทันสมัยและสวยงาม ปุ่มการใช้งานของเครื่องสามารถใช้งานได้สะดวกและอยู่ในตำแหน่งที่เหมาะสม

คุณสมบัติหรือคุณลักษณะของเครื่องมีมากและเหมาะสม การรับประกันสินค้า เทคโนโลยีของสินค้า

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ 11 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ มีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง)

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ ไม่เกิน 2 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ และคุณภาพคุ้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ 3-5 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ คุณภาพคุ้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ 6-10 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ สามารถต่อรองราคาได้ ราคาสินค้าต่ำกว่ายี่ห้ออื่น ราคาสินค้าถูกกว่าผู้จำหน่ายรายอื่น มีการให้ส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสดทันที และมีการบริการแบ่งชำระเป็นงวด

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ 11 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ คุณภาพคุ้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ ไม่เกิน 2 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล หาง่ายและเข้าออกสะดวก การจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม บรรยากาศในร้านดูดีมีระดับ

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ 3-5 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล หาง่ายและเข้าออกสะดวก

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ 6-10 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ การจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ 11 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล หาง่ายและเข้าออกสะดวก และการจัดจำหน่ายจอร์ด สดวก และเพียงพอ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ ไม่เกิน 2 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ การให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าด้วยความยินดี และเต็มใจของพนักงานขาย

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ 3-5 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ 6-10 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ การลดราคาสินค้าตามงานแสดงสินค้า

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ 11 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน

ปัจจัยอื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ ไม่เกิน 2 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ งบประมาณที่มีของกิจการ

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ 3-5 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ สภาวะเศรษฐกิจ

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ 6-10 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ สภาวะเศรษฐกิจ นโยบายการบริหารประเทศของรัฐบาล และวัฒนธรรมประเพณี เช่น งานทำบุญขึ้นบ้านใหม่ งานแต่งงาน งานบวช ซึ่งจะมีการใช้การ์ดเชิญในปริมาณมาก เท่ากัน

ผู้ตอบแบบสอบถาม ที่ระยะเวลาดำเนินการ 11 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ งบประมาณที่มีของกิจการ

5.3 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาระบบดิจิทัล จำแนกตามทุนจดทะเบียนของกิจการ

ปัจจัยผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทุนจดทะเบียนของกิจการไม่เกิน 1 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ อายุการใช้งานของเครื่อง

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทุนจดทะเบียนของกิจการ 2-5 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ มีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง)

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทุนจดทะเบียนของกิจการ 9 ล้านบาทขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ การรับประกันสินค้า และมีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) เท่ากัน

ปัจจัยราคา ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทุนจดทะเบียนของกิจการไม่เกิน 1 ล้านบาท และ 2-5 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ คุณภาพคุ้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทุนจดทะเบียนของกิจการ 9 ล้านบาทขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ คือ คุณภาพคุ้มค่าเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา สามารถต่อรองราคาได้ มีการให้ส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสดทันที มีบริการแบ่งชำระเป็นงวด เท่ากัน

ปัจจัยการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทุนจดทะเบียนของกิจการไม่เกิน 1 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ การจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทุนจดทะเบียนของกิจการ 2-5 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ ท่าทีที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ห่างง่ายและเข้าออกสะดวก

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทุนจดทะเบียนของกิจการ 9 ล้านบาทขึ้นไป ให้ความสำคัญทุกปัจจัยย่อยมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง

ปัจจัยการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทุนจดทะเบียนของกิจการไม่เกิน 1 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทุนจดทะเบียนของกิจการ 2-5 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ การให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าด้วยความยินดีและเต็มใจของพนักงานขาย และ ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน เท่ากัน

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทุนจดทะเบียนของกิจการ 9 ล้านบาทขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ การให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าด้วยความยินดีและเต็มใจของพนักงานขาย ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน พนักงานมีทักษะในการสาธิตวิธีการใช้งานของสินค้า และบุคลิกภาพของพนักงานขาย

ปัจจัยอื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทุนจดทะเบียนของกิจการไม่เกิน 1 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ งบประมาณที่มีของกิจการ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทุนจดทะเบียนของกิจการ 2-5 ล้านบาท ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ สภาวะเศรษฐกิจ

ผู้ตอบแบบสอบถามที่ทุนจดทะเบียนของกิจการ 9 ล้านบาทขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ การพัฒนาที่รวดเร็วของเทคโนโลยี และการแข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจ

5.4 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาระบบดิจิทัล จำแนกตามตำแหน่งของผู้ตัดสินใจซื้อ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ เจ้าของกิจการ และคณะกรรมการบริหาร ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ มีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง)

ผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ การรับประกันสินค้า

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามทุกตำแหน่งให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก คือ คุณภาพคุ้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ ให้ความสำคัญทุกปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก

ผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ห่างและเข้าออกสะดวก

ผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งเจ้าของกิจการ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือการจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม

ผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งคณะกรรมการบริหาร ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ การจัดจำหน่ายจอร์ดสะดวก และเพียงพอ

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน

ผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ การลดราคาสินค้าตามงานแสดงสินค้า

ผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งเจ้าของกิจการ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน

ผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งคณะกรรมการบริหาร ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน และพนักงานมีทักษะในการสาธิตวิธีการใช้งานของสินค้า

ปัจจัยอื่นๆ

ผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ การเปลี่ยนแปลงของค่าเงินบาท

ผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ งบประมาณที่มีของกิจการ

ผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งเจ้าของกิจการ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ สภาวะเศรษฐกิจ

ผู้ตอบแบบสอบถามตำแหน่งคณะกรรมการบริหาร ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ งบประมาณที่มีของกิจการ สภาวะเศรษฐกิจ และการพัฒนาที่รวดเร็วของเทคโนโลยี

5.5 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัล จำแนกตามเพศ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ อายุการใช้งานของเครื่อง และมีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) เท่ากัน

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ การรับประกันสินค้า และมีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) เท่ากัน

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิง ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ คุณภาพคุ้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามเพศชาย ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ การจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม

ผู้ตอบแบบสอบถามเพศหญิง ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ห่างและเข้าออกสะดวก

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิง ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน

ปัจจัยอื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งเพศชายและเพศหญิง ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ สภาวะเศรษฐกิจ

5.6 ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัล จำแนกตามอายุ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามอายุไม่เกิน 30 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ ขั้นตอนการใช้งานไม่ยุ่งยากสามารถเข้าใจง่าย และอายุการใช้งานของเครื่อง

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 31-35 ปีให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ มีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง)

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 36-40 ปีให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ การรับประกันสินค้า และบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง)

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 41 ปีขึ้นไปให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ บริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง)

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามทุกช่วงอายุ ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือคุณภาพผู้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามอายุไม่เกิน 30 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ ท่าเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ง่ายและเข้าออกสะดวก และการจัด โชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 31-35 ปี และ 36-40 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ การจัด โชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 41 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ ท่าเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ง่ายและเข้าออกสะดวก

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามอายุไม่เกิน 30 ปี 41 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 31-35 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ การให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าด้วยความยินดีและเต็มใจของพนักงานขาย และความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 36-40 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ พนักงานมีทักษะในการสาธิตวิธีการใช้งานของสินค้า และบุคลิกภาพของพนักงานขาย

ปัจจัยอื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถามอายุไม่เกิน 30 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ งบประมาณที่มีของกิจการ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 31-35 ปี และ 41 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือ สภาวะเศรษฐกิจ

ผู้ตอบแบบสอบถามอายุ 36-40 ปี ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรกคือการพัฒนาที่รวดเร็วของเทคโนโลยี

อภิปรายผล

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาระบบดิจิทัลของผู้ประกอบการโรงพิมพ์ ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ อภิปรายผลตามแนวคิดส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix หรือ 4Ps) ของ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2546) ได้กล่าวถึง ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) ดังนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัล ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ มีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ปิใหม่ ศรีสิทธิสมบัติ (2548) ที่ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ของร้านค้าตัวแทนจำหน่ายในศูนย์การค้าคอมพิวเตอร์ จังหวัดเชียงใหม่ ที่ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากอันดับแรก คือ สินค้าได้รับการบรรจุหีบห่อเป็นอย่างดี เงื่อนไขการรับประกันของสินค้า ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ชีระ จันทรวิจิตรกุล (2547) ที่ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหม้อแปลงไฟฟ้าของโรงงานอุตสาหกรรมในอำเภอสามพราณ จังหวัดนครปฐม ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามในแง่ที่ ต้องการบริการหลังการขายเป็นอันดับแรก แต่ไม่สอดคล้องกันในแง่ที่ต้องการความคงทนต่อการใช้งานของหม้อแปลงไฟฟ้า เป็นอันดับแรกด้วยเช่นเดียวกัน

ปัจจัยด้านราคา ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัล ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ คุณภาพคุ้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและ ค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ปิใหม่ ศรีสิทธิสมบัติ(2548) ที่ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ของร้านค้าตัวแทนจำหน่ายในศูนย์การค้าคอมพิวเตอร์ จังหวัดเชียงใหม่ ที่ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากอันดับแรก คือ ราคาสินค้าถูกกว่าบริษัทค้าส่งอื่น และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ชีระ จันทรวิจิตรกุล (2547) ที่ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหม้อแปลงไฟฟ้าของโรงงานอุตสาหกรรมในอำเภอสามพราณ จังหวัดนครปฐม ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุดด้านนี้คือ ระดับราคาขายของหม้อแปลงไฟฟ้า สามารถต่อรองราคาได้

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัล ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้งของร้านจำหน่ายอยู่ไม่ไกล ห่างและเข้าออกสะดวก และการจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ปิใหม่ ศรีสิทธิสมบัติ(2548) ที่ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทาง

การตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ของร้านค้าตัวแทนจำหน่ายในศูนย์การค้าคอมพิวเตอร์ จังหวัดเชียงใหม่ ที่ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก อันดับแรก คือ บริษัทค้าส่งมีสาขาในจังหวัดเชียงใหม่ และบริษัทค้าส่งมีคลังสินค้าอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ชีระ จันทร์วิจิตรกุล (2547) ที่ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหม้อแปลงไฟฟ้าของโรงงานอุตสาหกรรมในอำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุดด้านนี้คือ การส่งมอบหม้อแปลงไฟฟ้าตรงตามกำหนดเวลา

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาระบบดิจิทัล ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากอันดับแรก คือ ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ปิใหม่ ศรีสิทธิสมบัติ (2548) ที่ศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์คอมพิวเตอร์ของร้านค้าตัวแทนจำหน่ายในศูนย์การค้าคอมพิวเตอร์ จังหวัดเชียงใหม่ ที่ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากอันดับแรก คือ มีการลดราคาสินค้าตามเทศกาลหรือโอกาส และไม่สอดคล้องกับผลการศึกษาของ ชีระ จันทร์วิจิตรกุล (2547) ที่ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหม้อแปลงไฟฟ้าของโรงงานอุตสาหกรรมในอำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุดด้านนี้คือ ความเอาใจใส่ติดตามงานของพนักงานขาย และความรู้ความสามารถของพนักงานขาย

ปัจจัยอื่นๆ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนา ระบบดิจิทัลที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก อันดับแรก คือ สภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ชีระ จันทร์วิจิตรกุล (2547) ที่ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหม้อแปลงไฟฟ้าของโรงงานอุตสาหกรรมในอำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม ผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุดคือ ด้านภาวะเศรษฐกิจ

ข้อค้นพบ

จากผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนมากที่สุด รูปแบบของกิจการหรือประเภทของการจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด โดยมีระยะเวลาดำเนินกิจการ 11 ปีขึ้นไป มีทุนทะเบียนของกิจการไม่เกิน 1 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของกิจการ และเป็นชายมากที่สุด มีอายุ 31-40 ปี สำหรับวัตถุประสงค์ในการเลือกซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาระบบดิจิทัลพบว่ามากที่สุดคือ ใช้สำหรับพิมพ์งานด่วน และส่วนใหญ่เห็นว่าโอกาสที่เหมาะสมกับการซื้อคือความพร้อมทางการเงิน ผู้ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุดคือ เจ้าของกิจการ และราคา

เครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัลที่จะพิจารณาซื้อในแต่ละครั้งมากที่สุดคือ 100,000 บาท – 200,000 บาท โดยยี่ห้อที่จะพิจารณาที่คิดว่าดีที่สุดคือ ยี่ห้อริโซ (Riso) โดยพบว่าส่วนใหญ่ต้องการบริการในการซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัล คือ มีบริการหลังการขายและมีการติดตามให้คำปรึกษาและบริการหลังการขาย โดยเหตุผลในการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัลมากที่สุดคือ ต้องการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน

จากการศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัล พบว่า

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญทุกปัจจัยย่อยในระดับมาก ยกเว้นปัจจัยย่อยด้าน รูปลักษณ์และสีสันทันสมัยและสวยงามที่ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง แสดงว่าผู้ซื้อต้องการสินค้าที่มีคุณภาพคุ้มค่า เลือกที่คุณภาพไม่ได้เลือกที่ตรายี่ห้อที่ดูดีกว่า

ปัจจัยด้านราคา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญทุกปัจจัยย่อยในระดับมาก ยกเว้นปัจจัยย่อยด้าน ราคาสินค้าต่ำกว่ายี่ห้ออื่น และ ราคาสินค้าถูกกว่าผู้จำหน่ายรายอื่น ที่ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญทุกปัจจัยย่อยในระดับมากทุกปัจจัยย่อย

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญทุกปัจจัยย่อยในระดับมาก ยกเว้นปัจจัยย่อยด้านการโฆษณาตามสื่อต่างๆ เช่น ป้ายโฆษณา นิตยสาร ที่ให้ความสำคัญในระดับปานกลาง แสดงว่าสื่อมวลชนมีความสำคัญน้อยกว่าการใช้สื่อบุคคล หรือการลดแลกแจกแถมที่ช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้อได้มากกว่า

ปัจจัยอื่นๆ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญทุกปัจจัยย่อยในระดับมากทุกปัจจัยย่อย ปัญหาที่มีความสำคัญมากที่สุดคือด้านภาวะเศรษฐกิจ

สำหรับปัญหาในการเลือกซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัลพบว่า

ด้านผลิตภัณฑ์ พบปัญหาโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก คือ คุณภาพสินค้าไม่ได้มาตรฐาน

ด้านราคา พบปัญหา โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัจจัยย่อยที่พบปัญหาที่มีค่าเฉลี่ยในระดับมาก คือ คุณภาพไม่คุ้มค่าเพราะไม่สามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษาได้ และราคาขายไม่เหมาะสมกับคุณภาพ

ด้านการจัดจำหน่าย พบปัญหาโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง และในปัจจัยย่อยพบปัญหาในระดับปานกลางทุกปัจจัยย่อย

ด้านการส่งเสริมการตลาด พบปัญหาโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง และ
ในปัจจัยย่อยพบปัญหาในระดับปานกลางทุกปัจจัยย่อย

และจากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาระบบดิจิทัลของผู้ประกอบการโรงพิมพ์ ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดอันดับแรก จำแนกตาม รูปแบบของกิจการ ระยะเวลาดำเนินกิจการ ทุนจดทะเบียน ตำแหน่ง เพศ และอายุ มีข้อค้นพบ ดังแสดงในตารางที่ 55-60

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

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 55 ค่าเฉลี่ยแสดงระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยอันดับแรก ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาระบบดิจิทัล จำแนกตามรูปแบบของกิจการ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	บริษัทจำกัด	ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล	ห้างหุ้นส่วนจำกัด	กิจการเจ้าของคนเดียว
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	บริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) (4.38)	การรับประกันสินค้า (4.58)	ขั้นตอนการใช้งานไม่ยุ่งยากและสามารถเข้าใจง่าย (4.47)	คุณภาพของสินค้า มีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) (4.77)
ปัจจัยด้านราคา	คุณภาพคุ้มราคา เพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา (4.00)	สามารถต่อรองราคาได้ (4.42)	คุณภาพคุ้มราคา เพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา (4.47)	สามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา (4.54)
ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	การจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม บรรยากาศในร้านดูดีมีระดับ (3.50)	การจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม (4.17)	ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกลหาง่ายและเข้าออกสะดวก (3.76)	ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกลหาง่ายและเข้าออกสะดวก การจัดจำหน่ายจอร์ดสะดวก และเพียงพอ (4.00)
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน (3.50)	ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน (4.33)	ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าด้วยความยินดีและเต็มใจของพนักงานขาย ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน (4.35)	พนักงานมีทักษะในการสาธิตวิธีการใช้งานของสินค้า บุคลิกภาพของพนักงานขาย (4.69)
ปัจจัยอื่นๆ	สถานะเศรษฐกิจ (4.13)	การพัฒนาที่รวดเร็วของเทคโนโลยี (4.25)	งบประมาณที่มีของกิจการ (4.12)	สถานะเศรษฐกิจ (4.54)

จากตารางที่ 55 พบว่าเมื่อจำแนกตามรูปแบบของกิจการพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดต่างกันทุกปัจจัยย่อย ดังนี้

บริษัทจำกัด ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ บริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและติดตั้ง) คุณภาพคัมราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา การจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม บรรยากาศในร้านดูดีมีระดับ ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน และสถานะเศรษฐกิจ

ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ การรับประกันสินค้าสามารถต่อรองราคาได้ การจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน และการพัฒนาที่รวดเร็วของเทคโนโลยี

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ ขั้นตอนการใช้งานไม่ยุ่งยากและสามารถเข้าใจง่าย คุณภาพคัมราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษาทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ง่ายและเข้าออกสะดวก ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าด้วยความยินดีและเต็มใจของพนักงานขาย ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน และงบประมาณที่มีของกิจการ

กิจการเจ้าของคนเดียว ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ คุณภาพของสินค้า มีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) สามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ง่ายและเข้าออกสะดวก การจัดจำหน่ายจอร์ดรสะดวก และเพียงพอ พนักงานมีทักษะในการสาธิตวิธีการใช้งานของสินค้า บุคลิกภาพของพนักงานขาย และสถานะเศรษฐกิจ

ตารางที่ 56 ค่าเฉลี่ยแสดงระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยอันดับแรกที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัล จำแนกตามระยะเวลาดำเนินการ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ไม่เกิน 2 ปี	3-5 ปี	6-10 ปี	11 ปีขึ้นไป
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	คุณภาพของสินค้าและมีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) (4.50)	มีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) (4.40)	ตราชื่อ รูปลักษณ์และสีของสินค้าทันสมัยและสวยงาม ปุ่มการใช้งานของเครื่องสามารถใช้งานได้สะดวกและอยู่ในตำแหน่งที่เหมาะสม คุณสมบัติหรือคุณลักษณะของเครื่องมีมากและเหมาะสม การรับประกันสินค้า เทคโนโลยีของสินค้า (4.00)	มีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) (4.60)
ปัจจัยด้านราคา	ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ และคุณภาพคุ้มค่า เพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายบำรุงรักษา (4.50)	คุณภาพคุ้มค่าเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายบำรุงรักษา (4.25)	สามารถต่อรองราคาได้ ราคาสินค้าต่ำกว่าผู้อื่น ราคาสินค้าถูกกว่าผู้จำหน่ายรายอื่น มีการให้ส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสดทันที และมีการบริการแบ่งชำระเป็นงวด (4.00)	คุณภาพคุ้มค่า เพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายบำรุงรักษา (4.60)
ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกลทาง่ายและเข้าออกสะดวก การจัดโชว์สินค้าหน้าร้านเหมาะสมและสวยงาม บรรยากาศในร้านดูดีมีระดับ (4.00)	ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกลทาง่ายและเข้าออกสะดวก (3.85)	การจัดโชว์สินค้าหน้าร้านเหมาะสมและสวยงาม (4.00)	ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกลทาง่ายและเข้าออกสะดวก และการจัดจำหน่ายจอลดสะดวก และเพียงพอ (3.76)

ตารางที่ 56 (ต่อ) ค่าเฉลี่ยแสดงระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยอันดับแรกที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาระบบดิจิทัล จำแนกตามระยะเวลาดำเนินการ

ปัจจัยส่วน ประสมการตลาด	ไม่เกิน 2 ปี	3-5 ปี	6-10 ปี	11 ปีขึ้นไป
ปัจจัยด้านการส่งเสริม การตลาด	การให้ข้อมูลเกี่ยวกับ สินค้าด้วยความยินดี และเต็มใจของ พนักงานขาย (5.00)	ความชำนาญ และความรู้ เกี่ยวกับสินค้า ของพนักงาน (4.15)	การลดราคาสินค้าตาม งานแสดงสินค้า (4.00)	ความชำนาญและความรู้ เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน (4.48)
ปัจจัยอื่นๆ	งบประมาณที่มีของ กิจการ (5.00)	สถานะเศรษฐกิจ (4.25)	สถานะเศรษฐกิจ นโยบายการบริหาร ประเทศของรัฐบาล และวัฒนธรรม ประเพณี เช่น งานทำบุญขึ้นบ้าน ใหม่ งานแต่งงาน งาน บวช ซึ่งจะมีการใช้การ์ด เชิญในปริมาณมาก เท่ากัน (4.00)	งบประมาณที่มีของกิจการ (4.28)

จากตารางที่ 56 พบว่า เมื่อจำแนกตามระยะเวลาดำเนินการ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดต่างกันทุกปัจจัย โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ดังนี้

ระยะเวลาไม่เกิน 2 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ คุณภาพของสินค้า และมีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) คุณภาพ และคุณภาพค้ำราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ห่างและเข้าออกสะดวก การจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม บรรยากาศในร้านดูดีมีระดับ การให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าด้วยความยินดีและเต็มใจของพนักงานขาย งบประมาณที่มีของกิจการ

ระยะเวลา 3-5 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ มีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) คุณภาพค้ำราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ห่างและเข้าออกสะดวก ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน สถานะเศรษฐกิจ

ระยะเวลา 5-10 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ ทรายี่หื้อ รูปลักษณ์และสีสันของสินค้าทันสมัยและสวยงาม ปุ่มการใช้งานของเครื่องสามารถใช้งานได้สะดวกและอยู่ในตำแหน่งที่เหมาะสม คุณสมบัติหรือคุณลักษณะของเครื่องมีมากและเหมาะสม การรับประกันสินค้า เทคโนโลยีของสินค้า สามารถต่อรองราคาได้ ราคาสินค้าต่ำกว่ายี่ห้ออื่น ราคาสินค้าถูกกว่าผู้จำหน่ายรายอื่น มีการให้ส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสดทันที และมีการบริการแบ่งชำระเป็นงวด การจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม การลดราคาสินค้าตามงานแสดงสินค้า และสถานะเศรษฐกิจ นโยบายการบริหารประเทศของรัฐบาล และวัฒนธรรม ประเพณี เช่น งานทำบุญขึ้นบ้านใหม่ งานแต่งงาน งานบวช ซึ่งจะมีการใช้การ์ดเชิญในปริมาณมาก

ระยะเวลา 11 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ มีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) คุณภาพคุ้มค่าเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ง่ายและเข้าออกสะดวกและการจัดจำหน่ายจอดรถสะดวกและเพียงพอ ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน และงบประมาณที่มีของกิจการ

ตารางที่ 57 ค่าเฉลี่ยแสดงระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยอันดับแรกที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาแบบดิจิทัล จำแนกตามทุนจดทะเบียนของกิจการ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	ไม่เกิน 1 ล้านบาท	2-5 ล้านบาท	9 ล้านบาทขึ้นไป
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	อายุการใช้งานของเครื่อง (4.51)	บริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) (4.36)	การรับประกันสินค้า และมีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) เท่ากัน (5.00)
ปัจจัยด้านราคา	คุณภาพค้ำราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายบำรุงรักษา (4.49)	คุณภาพค้ำราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายบำรุงรักษา (4.14)	ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ คุณภาพค้ำราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายบำรุงรักษาสามารถต่อรองราคาได้ มีการให้ส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสดทันที และมีบริการแบ่งชำระเป็นงวด เท่ากัน (4.00)
ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	การจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม (3.91)	ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ง่ายและเข้าออกสะดวก (3.57)	ทุกปัจจัยย่อย (3.00)
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน (3.91)	การให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าด้วยความยินดีและเต็มใจของพนักงานขาย และ ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน เท่ากัน (3.57)	การให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าด้วยความยินดีและเต็มใจของพนักงานขาย ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงานพนักงานมีทักษะในการสาธิตวิธีการใช้งานของสินค้า และบุคลิกภาพของพนักงานขาย (5.00)
ปัจจัยอื่นๆ	งบประมาณที่มีของกิจการ (4.23)	สถานะเศรษฐกิจ (4.21)	การพัฒนาที่รวดเร็วของเทคโนโลยี และการแข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจ (5.00)

จากตารางที่ 57 พบว่า เมื่อจำแนกตามทุนจดทะเบียน ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดต่างกันทุกปัจจัย โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ดังนี้
 ทุนจดทะเบียนไม่เกิน 1 ล้านบาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ อายุการใช้งานของเครื่อง คุณภาพค้ำราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายบำรุงรักษา การจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน และงบประมาณที่มีของกิจการ

ทวนจุดทะเบียน 2-5 ล้านบาท ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ บริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) คุณภาพค้ำราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ห่างง่ายและเข้าออกสะดวก การให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าด้วยความยินดีและเต็มใจของพนักงานขาย และ ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน และสถานะเศรษฐกิจ

ทวนจุดทะเบียน 9 ล้านบาทขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ การรับประกันสินค้า และมีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ คุณภาพค้ำราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา สามารถต่อรองราคาได้ มีการให้ส่วนลดเมื่อชำระเป็นเงินสดทันที และมีบริการแบ่งชำระเป็นงวด การให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าด้วยความยินดีและเต็มใจของพนักงานขาย ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน พนักงานมีทักษะในการสาธิตวิธีการใช้งานของสินค้า และบุคลิกภาพของพนักงานขาย และการพัฒนาที่รวดเร็วของเทคโนโลยี และการแข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจ

ตารางที่ 58 ค่าเฉลี่ยแสดงระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยอันดับแรกที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์ดีดในระบบดิจิทัล จำแนกตามตำแหน่งของผู้ตัดสินใจซื้อ

ปัจจัยส่วนประสมการตลาด	กรรมการผู้จัดการ	ผู้จัดการทั่วไป	เจ้าของกิจการ	คณะกรรมการ
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	บริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) (4.83)	การรับประกันสินค้า (4.67)	บริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) (4.38)	บริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) (4.75)
ปัจจัยด้านราคา	คุณภาพคุ้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายบำรุงรักษา (4.33)	คุณภาพคุ้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายบำรุงรักษา (4.33)	คุณภาพคุ้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายบำรุงรักษา (4.38)	คุณภาพคุ้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายบำรุงรักษา (4.50)
ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ทุกปัจจัยย่อย (3.67)	ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกลหาง่ายและเข้าออกสะดวก (3.83)	การจัด โชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม (3.97)	การจัดจำหน่ายจอร์จสะดวก และเพียงพอ (3.25)
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน (4.50)	การลดราคาสินค้าตามงานแสดงสินค้า (4.33)	ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน (4.29)	ชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน และพนักงานมีทักษะในการสาธิตวิธีการใช้งานของสินค้า (4.25)
ปัจจัยอื่นๆ	การเปลี่ยนแปลงของค่าเงินบาท (4.17)	งบประมาณที่มีของกิจการ (4.17)	สภาวะเศรษฐกิจ (4.26)	งบประมาณที่มีของกิจการ สภาวะเศรษฐกิจ และการพัฒนาที่รวดเร็วของเทคโนโลยี (4.00)

ตารางที่ 58 พบว่า เมื่อจำแนกตามตำแหน่งของผู้ตัดสินใจซื้อ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดต่างกันทุกปัจจัย โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ดังนี้

ตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ บริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) คุณภาพคุ้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่าย

การบำรุงรักษา ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน และการเปลี่ยนแปลงของ
ค่าเงินบาท

ตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ การรับประกันสินค้า
คุณภาพคู้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล
ห่างและเข้าออกสะดวก การลดราคาสินค้าตามงานแสดงสินค้า และงบประมาณที่มีของ
กิจการ

ตำแหน่งเจ้าของกิจการ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ บริการก่อนและหลังการขาย
(เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) คุณภาพคู้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการ
บำรุงรักษา การจัด โชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับ
สินค้าของพนักงาน และสถานะเศรษฐกิจ

ตำแหน่งคณะกรรมการ ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ บริการก่อนและหลังการขาย
(เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) คุณภาพคู้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการ
บำรุงรักษา จัดจำหน่ายจอร์จรถสะดวก และเพียงพอ ชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของ
พนักงาน และพนักงานมีทักษะในการสาธิตวิธีการใช้งานของสินค้า และงบประมาณที่มีของ
กิจการ สถานะเศรษฐกิจ และการพัฒนาที่รวดเร็วของเทคโนโลยี

ตารางที่ 59 ค่าเฉลี่ยแสดงระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยอันดับแรกที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาระบบดิจิทัล จำแนกตามเพศ

ปัจจัย	เพศชาย	เพศหญิง
ด้านผลิตภัณฑ์	อายุการใช้งานของเครื่อง และมีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) เท่ากัน (4.36)	การรับประกันสินค้า และมีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) เท่ากัน (4.59)
ด้านราคา	คุณภาพคุ้มค่าเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา (4.30)	คุณภาพคุ้มค่าเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา(4.53)
ด้านการจัดจำหน่าย	การจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม (3.85)	ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล หาง่ายและเข้าออกสะดวก (3.76)
ด้านการส่งเสริมการตลาด	ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน (4.24, 4.35)	ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน (4.24, 4.35)
ด้านอื่นๆ	สถานะเศรษฐกิจ (4.12)	สถานะเศรษฐกิจ (4.24)

ตารางที่ 59 พบว่า เมื่อจำแนกตามเพศ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดต่างกันทุกปัจจัย โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ดังนี้

เพศชาย ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ อายุการใช้งานของเครื่อง และมีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) คุณภาพคุ้มค่าเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา การจัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน และสถานะเศรษฐกิจ

เพศหญิง ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ การรับประกันสินค้า และมีบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) คุณภาพคุ้มค่าเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล หาง่ายและเข้าออกสะดวก ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน และสถานะเศรษฐกิจ

ตารางที่ 60 ค่าเฉลี่ยแสดงระดับความสำคัญของปัจจัยย่อยอันดับแรกที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ
เครื่องพิมพ์สำเนาระบบดิจิทัล จำแนกตามอายุ

ปัจจัยส่วนประสม การตลาด	ไม่เกิน 30 ปี	31-35 ปี	36-40 ปี	41 ปีขึ้นไป
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ขั้นตอนการใช้งานไม่ยุ่งยาก สามารถเข้าใจง่าย และอายุ การใช้งานของเครื่อง (3.63)	มีบริการก่อนและหลัง การขาย (เช่น การ ขนส่งและการติดตั้ง) (4.15)	การรับประกันสินค้า และ บริการก่อนและหลังการ ขาย (เช่น การขนส่งและ การติดตั้ง) (4.46)	บริการก่อนและหลัง การขาย (เช่น การ ขนส่งและการติดตั้ง) (4.75)
ปัจจัยด้านราคา	คุณภาพคุ้มราคาเพราะ สามารถลดต้นทุนการผลิต และค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา (ค่าเฉลี่ย 4.63)	คุณภาพคุ้มราคาเพราะ สามารถลดต้นทุนการ ผลิตและค่าใช้จ่ายการ บำรุงรักษา (4.23)	คุณภาพคุ้มราคาเพราะ สามารถลดต้นทุนการผลิต และ ค่า ใช้ จ่ า ย ก า ร บำรุงรักษา (4.23)	คุณภาพคุ้มราคาเพราะ สามารถลดต้นทุนการ ผลิตและค่าใช้จ่ายการ บำรุงรักษา (4.50)
ปัจจัยด้านการจัด จำหน่าย	ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ง่ายดาย และเข้าออกสะดวก และการ จัด โชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม (3.88)	จัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม (3.62)	จัดโชว์สินค้าหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม (4.15)	ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ง่ายดายและเข้าออก สะดวก (3.81)
ปัจจัยด้านการ ส่งเสริมการตลาด	ความชำนาญและความรู้ เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน (4.50)	การให้ข้อมูลเกี่ยวกับ สินค้าด้วยความยินดี และ เต็ม ใจ ของ พนักงานขาย และ ความชำนาญและ ความรู้เกี่ยวกับสินค้า ของพนักงาน (4.00)	พนักงานมีทักษะในการ สาธิตวิธีการใช้งานของ สินค้า และบุคลิกภาพของ พนักงานขาย (4.38)	ความชำนาญและ ความรู้เกี่ยวกับสินค้า ของพนักงาน (4.38)
ปัจจัยอื่นๆ	งบประมาณที่มีของกิจการ (4.75)	สถานะเศรษฐกิจ (4.00)	การพัฒนาที่รวดเร็วของ เทคโนโลยี (4.15)	สถานะเศรษฐกิจ (4.13)

ตารางที่ 60 พบว่า เมื่อจำแนกตามอายุ ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัย
ส่วนประสมการตลาดต่างกันทุกปัจจัย โดยให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย ดังนี้
อายุไม่เกิน 30 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ ขั้นตอนการใช้งานไม่ยุ่งยาก
สามารถเข้าใจง่าย และอายุการใช้งานของเครื่อง คุณภาพคุ้มราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิต
และค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ง่ายดายและเข้าออกสะดวก และการจัดโชว์สินค้า
หน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน และ
งบประมาณที่มีของกิจการ

อายุ 31-35 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ บริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) คุณภาพคัมราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา จัดโซลูชันค้ำหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม การให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าด้วยความยินดีและเต็มใจของพนักงานขาย และความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน และสถานะเศรษฐกิจ

อายุ 36-40 ปี ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ การรับประกันสินค้าและบริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) คุณภาพคัมราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา จัดโซลูชันค้ำหน้าร้าน เหมาะสมและสวยงาม พนักงานมีทักษะในการสาธิตวิธีการใช้งานของสินค้า และบุคลิกภาพของพนักงานขาย และการพัฒนาที่รวดเร็วของเทคโนโลยี

อายุ 41 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญต่อปัจจัยย่อย คือ บริการก่อนและหลังการขาย (เช่น การขนส่งและการติดตั้ง) คุณภาพคัมราคาเพราะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายการบำรุงรักษา ทำเลที่ตั้งอยู่ไม่ไกล ง่ายและเข้าออกสะดวก ความชำนาญและความรู้เกี่ยวกับสินค้าของพนักงาน และสถานะเศรษฐกิจ

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่อง การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาระบบดิจิทัลของผู้ประกอบการ โรงพิมพ์ ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในครั้งนี้ ควรให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องพิมพ์สำเนาระบบดิจิทัลของผู้ประกอบการและปัญหาที่พบมาใช้ในการวางแผนการตลาด และการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้สามารถชี้แนะโดยค่านึงถึงแนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดได้ ดังต่อไปนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ผู้จำหน่ายควรให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพของสินค้า ที่มีคุณสมบัติหรือคุณลักษณะของเครื่องมีฟังก์ชันการใช้งานมากและเหมาะสม มีขั้นตอนการใช้งานไม่ยุ่งยากและสามารถเข้าใจง่าย การให้รายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลของสินค้าอย่างถูกต้องตรงกับความเป็นจริง หรือคุณภาพสินค้าตรงตามมาตรฐานของสินค้า เพื่อให้ผู้บริโภคเลือกใช้สินค้าได้ตามต้องการ เนื่องจากลูกค้าพบปัญหาในเรื่องคุณภาพสินค้าไม่ได้มาตรฐาน และให้ความสำคัญในการให้บริการทั้งก่อนหรือหลังการขาย การขนส่ง และการติดตั้ง ดังนั้นสินค้าที่นำมาจำหน่ายต้องเป็นสินค้าที่มีคุณภาพได้รับรองมาตรฐานการผลิตสินค้า ที่ได้รับการรับรองคุณภาพ เป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีอายุการใช้งานของเครื่องนาน ตลอดจนมีการรับประกันสินค้า และควรเน้นที่การบริการหลังการขายเป็นพิเศษ เนื่องจากเป็นหัวใจสำคัญที่ผู้จำหน่ายและให้บริการจะสามารถดึงดูดใจลูกค้าไว้

ปัจจัยด้านราคา ผู้จำหน่ายควรพิจารณาปรับราคาสินค้าให้เหมาะสมกับคุณภาพสินค้า คุณภาพของสินค้าต้องได้มาตรฐาน คู่มีราคาเพราะจะสามารถลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาสำหรับลูกค้าได้ การตั้งราคาควรให้ลูกค้าสามารถต่อรองราคาได้ และการตั้งราคาสินค้าควรพิจารณาจากผู้จำหน่ายรายอื่นประกอบด้วย นอกจากนั้นควรมีการให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระเป็นเงินสดทันที หรือให้สินเชื่อโดยการแบ่งชำระเป็นงวดสำหรับลูกค้าที่มีงบประมาณจำกัด และควรกำหนดค่าบริการหลังการขายให้เป็นมาตรฐานและเป็นธรรม มีการแจ้งค่าบริการล่วงหน้าทุกครั้งก่อนให้บริการเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจและไม่รู้สึกว่าคุณเอาเปรียบ

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ในการจัดหาทำเลที่ตั้งควรให้อยู่ในชุมชนหรือใกล้ที่ชุมชน และอยู่ใกล้กับถนนสายหลัก หรือมีเส้นทางในการเดินทางไปมาสะดวกหาง่าย เข้าออกสะดวก มีสถานที่จอดรถสะดวก และเพียงพอสำหรับลูกค้า หากไม่สามารถจัดตั้งในสถานที่ชุมชนหรือใกล้ที่ชุมชนได้ ควรจัดทำป้ายบอกเส้นทางให้มองเห็นอย่างชัดเจน สร้างจุดเด่นให้ลูกค้าต้องเดินทางไปชมสินค้า ซึ่งผู้จำหน่ายควรมีการตกแต่งภายในร้านให้ดูมีความสวยงาม สะอาด มีบรรยากาศที่ร่มรื่น ปลอดภัย รู้สึกสบายเมื่ออยู่ภายในร้าน จัดโชว์สินค้าในร้านให้เหมาะสม

สวยงาม มีป้ายแสดงชนิดของสินค้าคุณสมบัติของสินค้าที่ชัดเจน เพื่อให้ความสะดวกกับลูกค้าที่มาใช้บริการ และมีเวลาปิด-เปิด ที่แน่นอน

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้จัดการจำหน่าย ควรจัดให้มีการให้ความรู้แก่พนักงานเกี่ยวกับสินค้าแต่ละชนิดที่จัดจำหน่ายตามความรับผิดชอบ ทั้งนี้เพื่อให้พนักงานมีความรู้ความชำนาญ ในรายละเอียดของสินค้า มีทักษะในการสาธิตวิธีการใช้งานของสินค้า มีเทคนิคการขาย และ/หรือ การให้บริการลูกค้า โดยฝึกวิธีปฏิบัติให้พนักงานรู้จักการเอาใจใส่ลูกค้าสร้างมิตรภาพ อรรถาธิบายไมตรีที่ดี มีความกระตือรือร้นที่จะให้บริการ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าด้วยความยินดีและเต็มใจ และมีการติดตามงานหลังการขายทุกครั้งเพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในการให้บริการ และกลับมาใช้บริการ หรือ ประชาสัมพันธ์ชักชวนบุคคลที่รู้จักให้เข้ามาใช้บริการในครั้งต่อไป

นอกจากนี้ ในการนำเสนอสินค้าต่อผู้ประกอบกร นั้น พนักงานต้องมีความรู้ในรายละเอียดของสินค้าเป็นอย่างดี มีทักษะการนำเสนอ มีปฏิภาณและไหวพริบที่ดี สามารถตอบปัญหาได้ทุกเรื่องตามพื้นฐานของความเป็นจริง และผู้จำหน่ายควรพิจารณาถึงปัจจัยอื่นประกอบทั้งด้านสภาวะเศรษฐกิจ งบประมาณที่มีของกิจการ และการพัฒนาที่รวดเร็วของเทคโนโลยี ความทันสมัยต่อเทคโนโลยีของคอมพิวเตอร์ระบบดิจิทัล และระดับราคาขายของเครื่องพิมพ์ระบบดิจิทัล และในการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าทุกครั้งควรตรงตามที่กำหนดเวลา และจัดให้มีบริการติดตามหลังการขายอย่างสม่ำเสมอ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved