

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ประชากรที่ศึกษา ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกสำเร็จรูปที่ใช้เม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ที่เป็นกลุ่มลูกค้าของบริษัท พีทีที โพลีเมอร์มาร์เก็ตติ้ง จำกัด จำนวน 111 คน ผลการศึกษาสามารถสรุปได้ดังนี้

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการศึกษาด้านข้อมูลทั่วไป พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 62.2 มีอายุ 40-49 ปี ร้อยละ 36.0 มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,001 บาทขึ้นไป ร้อยละ 83.8 มีการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 57.7 เป็นเจ้าของกิจการ ร้อยละ 69.4

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกิจการ

ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกิจการ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทำกิจการในรูปแบบบริษัท จำกัด ร้อยละ 89.2 มีทุนจดทะเบียน 1-20 ล้านบาท ร้อยละ 55.0 มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ร้อยละ 61.3 ส่วนใหญ่มีจำนวนพนักงาน 151 คนขึ้นไป ร้อยละ 42.3 โดยจำแนกตามประเภทสินค้า งานเป่าฟิล์ม ร้อยละ 43.2 งานเป่าเข้าแบบ ร้อยละ 32.4 งานเส้นใย ร้อยละ 10.8 งานฉีดเข้าแบบ ร้อยละ 9.0 และงานพิเศษหรืองานอื่นๆ ร้อยละ 4.5 และมีลักษณะการขยายภายในประเทศ ร้อยละ 73.9

ส่วนที่ 3 พฤติกรรมการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ผลการศึกษาพฤติกรรม พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกสำเร็จรูปที่ใช้เม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีวิธีการซื้อสินค้าทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและจากตัวแทนจำหน่าย ร้อยละ 55 โดยซื้อมาผลิตเพื่อขายภายในประเทศมากที่สุด ร้อยละ 75.7 มีความถี่ในการสั่งซื้อ 1-2 ครั้ง/เดือน ร้อยละ 68.5 นอกจากนี้

มีการสั่งซื้อสินค้าในช่วงเวลาไม่แน่นอน ร้อยละ 75.7 โดยส่วนใหญ่เจ้าของกิจการเป็นผู้ที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง ร้อยละ 76.6 มีการสั่งซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มากกว่า 180 ตันต่อเดือน ร้อยละ 40.6 นอกจากนี้โดยส่วนใหญ่ได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงจากพนักงานขาย ร้อยละ 95.5 และผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงเป็นเจ้าของกิจการ ร้อยละ 92.8

ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

พบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล สามารถจำแนกตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดและ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรม การซื้อขององค์กรธุรกิจ สรุปได้ดังต่อไปนี้

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.67 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย 3 อันดับแรก ได้แก่ การรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก มีค่าเฉลี่ย 4.46 ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า มีค่าเฉลี่ย 4.42 และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และเกรดของสินค้า มีค่าเฉลี่ย 3.53

ปัจจัยด้านราคา

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.84 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย 3 อันดับแรก ได้แก่ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งอื่น มีค่าเฉลี่ย 4.65 การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า มีค่าเฉลี่ย 3.87 และการให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสด มีค่าเฉลี่ย 3.56

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.79 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย 3 อันดับ

แรก ได้แก่ ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา มีค่าเฉลี่ย 4.65 ระบบการขนส่งสินค้ารวดเร็วและถูกต้อง มีค่าเฉลี่ย 4.15 และระยะเวลาที่สั่งซื้อ มีค่าเฉลี่ย 3.88

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.48 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย 3 อันดับแรก ได้แก่ ทักษะ ความรู้ของพนักงานขายมีค่าเฉลี่ย 4.15 มารยาท บุคลิก ของพนักงานขาย มีค่าเฉลี่ย 4.07 และการมีเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าหลังการขาย มีค่าเฉลี่ย 4.05

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.63 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย 3 อันดับแรก ได้แก่ สภาวะเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจซื้อ มีค่าเฉลี่ย 4.11 ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลายทางมีมากขึ้น มีค่าเฉลี่ย 4.09 ราคาน้ำมันในขณะตัดสินใจซื้อ มีค่าเฉลี่ย 3.89

ปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในระดับสำคัญมาก มีค่าเฉลี่ย 3.80 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย 3 อันดับแรก ได้แก่ นโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน มีค่าเฉลี่ย 4.21 ยอดขายสินค้าของลูกค้า(องค์กรผู้ซื้อ)ในแต่ละปี มีค่าเฉลี่ย 3.88 และมีวิธีปฏิบัติในการทำสัญญาซื้อขาย เช่น สามารถซื้อในราคาคงที่ตลอดระยะเวลา 3 เดือน มีค่าเฉลี่ย 3.30

ปัจจัยระหว่างบุคคล

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยระหว่างบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.45 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย 3 อันดับแรก ได้แก่ ความสนิทสนมระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) กับพนักงานขายของผู้ผลิต มีค่าเฉลี่ย 3.59 อิทธิพลของผู้บริหารฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งของกิจการผู้ซื้อ มีค่าเฉลี่ย 3.40 และวัฒนธรรมหรือธรรมเนียมปฏิบัติในการสั่งซื้อขององค์กร มีค่าเฉลี่ย 3.36

ปัจจัยเฉพาะบุคคล

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อปัจจัยเฉพาะบุคคลที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในระดับสำคัญปานกลาง มีค่าเฉลี่ย 3.29 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย 3 อันดับแรก ได้แก่ ประสิทธิภาพของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้ออยู่ในอันดับแรก มีค่าเฉลี่ย 4.08 ระดับการศึกษาของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีค่าเฉลี่ย 3.38 และอายุของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ มีค่าเฉลี่ย 3.15

ลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง ที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ ปัจจัยด้านราคา มีค่าเฉลี่ย 3.84 รองลงมาคือ ปัจจัยภายในองค์กร มีค่าเฉลี่ย 3.80 ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย มีค่าเฉลี่ย 3.79 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ มีค่าเฉลี่ย 3.67 ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม มีค่าเฉลี่ย 3.63 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีค่าเฉลี่ย 3.48 ปัจจัยระหว่างบุคคล มีค่าเฉลี่ย 3.45 และปัจจัยเฉพาะบุคคล มีค่าเฉลี่ย 3.29 ตามลำดับ

ลำดับความสำคัญปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยย่อยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง 3 อันดับแรก คือ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง มีค่าเฉลี่ย 4.65 รองลงมา คือ การรับประกัน และ รับคืนสินค้า ในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก มีค่าเฉลี่ย 4.46 และความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า มีค่าเฉลี่ย 4.42 ตามลำดับ

ลำดับความสำคัญปัจจัยย่อยของปัจจัยพฤติกรรมการณ์ซื้อขององค์กรธุรกิจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยย่อยของปัจจัยพฤติกรรมการณ์ซื้อขององค์กรธุรกิจ ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง 3 อันดับแรกคือ นโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน มีค่าเฉลี่ย 4.21 รองลงมาคือสถานะเศรษฐกิจในขณะที่ตัดสินใจซื้อ มีค่าเฉลี่ย 4.11 และปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้าปลายทางมีมากขึ้น มีค่าเฉลี่ย 4.09

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง
จำแนกตามระยะเวลาการประกอบธุรกิจ

ปัจจัยกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปีให้ความสำคัญมากกว่ากลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปี ได้แก่ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ปัจจัยระหว่างบุคคล และปัจจัยเฉพาะบุคคล

ปัจจัยกลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปีที่ให้ความสำคัญน้อยกว่ากลุ่มที่มีระยะเวลาการประกอบธุรกิจ 16 ปี ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย และปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง
จำแนกตามประเภทของกระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์

ปัจจัยที่กลุ่มงานเป่าฟิล์มให้ความสำคัญสูงสุด ได้แก่ ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยที่กลุ่มงานฉีดเข้าแบบให้ความสำคัญสูงสุด ได้แก่ ปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ

ปัจจัยที่กลุ่มงานเป่าเข้าแบบให้ความสำคัญสูงสุด ได้แก่ ปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ

ปัจจัยที่กลุ่มงานเส้นใยให้ความสำคัญสูงสุด ได้แก่ ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยที่กลุ่มงานพิเศษ (งานทำท่อ) ให้ความสำคัญสูงสุด ได้แก่ ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง
จำแนกตามวิธีการซื้อ

ปัจจัยที่กลุ่มประเภทซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงให้ความสำคัญสูงสุด ได้แก่ ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยที่กลุ่มประเภทซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญสูงสุด ได้แก่ ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยที่กลุ่มประเภทซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายให้ความสำคัญสูงสุด ได้แก่ ปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ

อภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าอิสระเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ผลการศึกษาสามารถนำมาอภิปรายผลได้ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการศึกษาด้านข้อมูลทั่วไป พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุในช่วง 40-49 ปี มีระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 40,001 บาทขึ้นไป มีการศึกษาระดับปริญญาตรี และเป็นเจ้าของกิจการมากที่สุด ซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับการศึกษาของ สุวัฒน์ เมฆพฤกษาวงศ์ (2545) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกโพลิสไตรีนของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเป็นชาย มีอายุอยู่ในช่วง 30-49 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป มีรายได้มากกว่า 40,000 บาทต่อเดือน

หมายเหตุ : ลักษณะการใช้งานทางอุตสาหกรรมเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง และโพลิสไตรีน ไม่สามารถนำมาใช้ทดแทนกันได้

กลุ่มตัวอย่างลักษณะของกิจการ

ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกิจการ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามประกอบกิจการ โดยมีทุนจดทะเบียน 1-20 ล้านบาท มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไปมากที่สุด ส่วนใหญ่มีจำนวนพนักงาน 151 คนขึ้นไป ซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีลักษณะคล้ายคลึงเป็นบางส่วนกับการศึกษาของ สุวัฒน์ เมฆพฤกษาวงศ์ (2545) ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกโพลิสไตรีนของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกมีทุนจดทะเบียนอยู่ในช่วง 5.1-50 ล้านบาทมากที่สุด โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกส่วนใหญ่มีการดำเนินงานมากกว่า 10 ปี นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มตัวอย่างไม่คล้ายคลึงกับการศึกษาของอังคณา กุลเถลิง (2538) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกแหล่งที่ตั้งอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์พลาสติก ที่พบว่า มีการใช้แรงงานตั้งแต่ 8 คนจนถึง 4,000 คน

หมายเหตุ : ลักษณะการใช้งานทางอุตสาหกรรมเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง และโพลิสไตรีน ไม่สามารถนำมาใช้ทดแทนกันได้

พฤติกรรมการค้าสินค้าเชื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง

ผลการศึกษาพฤติกรรม พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกสำเร็จรูปที่ใช้เม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีวิธีการซื้อสินค้าทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและจากตัวแทนจำหน่าย โดยซื้อมาผลิตเพื่อขายในประเทศมากที่สุด นอกจากนี้มีการสั่งซื้อสินค้าในช่วงเวลาไม่แน่นอน พบว่ามีความสอดคล้องกับการศึกษาของ สุวัฒน์ เมฆพฤษาวงศ์ (2545) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกโพลีสไตรีนของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกจะซื้อจากผู้ผลิต โดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจัดจำหน่าย โดยการจำหน่ายสินค้าส่วนใหญ่จะเป็นตลาดภายในประเทศ ช่วงเวลาที่ซื้อจะเป็นแบบไม่แน่นอนแล้วแต่โอกาสของการสั่งซื้อและสถานการณ์ตลาด และไม่สอดคล้องในด้านความถี่ในการติดต่อการสั่งซื้อที่พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกสำเร็จรูปที่ใช้เม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีปริมาณการสั่งซื้อมากกว่า 180 ตันต่อเดือน ในขณะที่ การศึกษาของ สุวัฒน์ เมฆพฤษาวงศ์ (2545) ที่พบว่า ปริมาณความต้องการใช้เม็ดพลาสติกโพลีสไตรีน 11-30 ตันต่อเดือน

หมายเหตุ : ลักษณะการใช้งานทางอุตสาหกรรมเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง และโพลีสไตรีนไม่สามารถนำมาใช้ทดแทนกันได้

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ผลการศึกษาปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกสำเร็จรูปที่ใช้เม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ให้ความสำคัญต่อยุทธศาสตร์ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง ในระดับสำคัญมากซึ่งในปัจจัยย่อยด้านผลิตภัณฑ์พบว่า การรับประกันและรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิดความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติกอยู่ในอันดับแรก ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ สุวัฒน์ เมฆพฤษาวงศ์ (2545) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกโพลีสไตรีนของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการซื้อเม็ดพลาสติกโพลีสไตรีนมากที่สุดคือ การรับประกันสินค้าและการรับคืนเมื่อเกิดกรณีเสียหายที่เกิดจากคุณภาพเม็ดพลาสติก

หมายเหตุ : ลักษณะการใช้งานทางอุตสาหกรรมเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง และโพลีสไตรีนไม่สามารถนำมาใช้ทดแทนกันได้

ปัจจัยด้านราคา

ผลการศึกษาปัจจัยด้านราคา พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกสำเร็จรูปที่ใช้เม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง ในระดับสำคัญมากซึ่งในปัจจัยย่อยด้านราคาพบว่า ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้นในระดับสำคัญมากที่สุด อยู่ในอันดับแรก ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ สุวัฒน์ เมฆพุกษาวงศ์ (2545) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกโพลิสไตรีนของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่พบว่า ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการซื้อเม็ดพลาสติกโพลิสไตรีนมากที่สุดคือ นโยบายการตั้งราคาที่แตกต่างกัน

หมายเหตุ : ลักษณะการใช้งานทางอุตสาหกรรมเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง และโพลิสไตรีนไม่สามารถนำมาใช้ทดแทนกันได้

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย

ผลการศึกษาปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกสำเร็จรูปที่ใช้เม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง ในระดับสำคัญมากซึ่งในปัจจัยย่อยด้านการจัดจำหน่ายพบว่า ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคาในระดับสำคัญมาก อยู่ในอันดับแรก ซึ่งไม่สอดคล้องกับการศึกษาของ สุวัฒน์ เมฆพุกษาวงศ์ (2545) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกโพลิสไตรีนของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่พบว่า ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการซื้อเม็ดพลาสติกโพลิสไตรีนมากที่สุดคือ การซื้อทางโทรศัพท์

หมายเหตุ : ลักษณะการใช้งานทางอุตสาหกรรมเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง และโพลิสไตรีนไม่สามารถนำมาใช้ทดแทนกันได้

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ผลการศึกษาปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกสำเร็จรูปที่ใช้เม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง ในระดับสำคัญปานกลางซึ่งในปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดพบว่า ทักษะ ความรู้ของพนักงานขายในระดับสำคัญมาก อยู่ในอันดับแรก ซึ่งไม่

สอดคล้องกับการศึกษาของ สุวัฒน์ เมฆพฤษภาวรงค์ (2545) ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกโพลีสไตรีนของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการซื้อเม็ดพลาสติกโพลีสไตรีนมากที่สุดคือ การตัดสินใจของผู้ซื้อจำเป็นต้องได้ข้อมูลทางเทคนิคของผู้ขาย (บริษัทผู้ผลิตเม็ดพลาสติก) มาประกอบการ

หมายเหตุ : ลักษณะการใช้งานทางอุตสาหกรรมเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง และโพลีสไตรีนไม่สามารถนำมาใช้ทดแทนกันได้

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม

ผลการศึกษาปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมพบว่า โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกสำเร็จรูปที่ใช้เม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงในระดับสำคัญมากซึ่งในปัจจัยย่อยด้านสิ่งแวดล้อมพบว่า สภาวะเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจซื้อในระดับสำคัญมาก อยู่ในอันดับแรก ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ เจษฎา คงทวีเลิศ (2541) ได้ศึกษาเรื่อง ศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมปิโตรเคมีในไทยโดยปัจจัยที่มีผลต่อการแข่งขันในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีในไทยนั้นสรุปมี 5 ประการ ได้แก่ ความใกล้ชิดตลาด ราคาวัตถุดิบ เทคโนโลยี นโยบายรัฐบาล และขนาดของกำลังการผลิต นอกจากนี้ยังต้องดูสภาวะเศรษฐกิจขณะนั้นด้วย นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับการศึกษาของ ฝ่ายวิจัยธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด(มหาชน) (2547) ได้ศึกษาเรื่อง ปิโตรเคมีไทย เติบโตท่ามกลางความท้าทาย พบว่า ทิศทางปิโตรเคมีไทยในอนาคตคาดว่าจะสามารถขยายตัวและเติบโตตามสภาพเศรษฐกิจและทิศทางวัฏจักรขาขึ้นของปิโตรเคมีของโลก ซึ่งผู้ประกอบการไทยยังมีความเข้มแข็งพอสมควรที่จะแข่งขันในระดับโลกได้ ด้วยศักยภาพทั้งด้านการผลิตและการตลาดของไทยที่มีข้อได้เปรียบอยู่หลายด้าน แต่กระนั้นก็ยังจำเป็นต้องพัฒนาต่อไปไม่หยุดยั้ง เพราะ สภาวะเศรษฐกิจยังมีความไม่แน่นอน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

ข้อค้นพบ

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของโรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ผลการศึกษาได้ข้อค้นพบดังนี้

1. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกให้ความสำคัญมากที่สุด ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง ได้แก่ ปัจจัยด้านราคา
2. ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อขององค์กรธุรกิจมากที่สุด ได้แก่ ปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ
3. ปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกให้ความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มากที่สุด ได้แก่ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น
4. ปัจจัยย่อยของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกให้ความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง น้อยที่สุด ได้แก่ การโฆษณาทางโทรทัศน์ และสื่อสิ่งพิมพ์
5. ปัจจัยย่อยของปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อขององค์กรธุรกิจมากที่สุด ได้แก่ นโยบายการส่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจน
6. ปัจจัยย่อยของปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อขององค์กรธุรกิจที่โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกให้ความสำคัญต่ำสุด ได้แก่ เพศของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ
7. ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ให้ความสำคัญ ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย และปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อสูงสุด
8. ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ให้ความสำคัญ ปัจจัยด้านราคาสูงสุด
9. ปัจจัยที่กลุ่มงานจัดเข้าแบบ และงานเป่าเข้าแบบ ให้ความสำคัญ ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มากที่สุด ได้แก่ ปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ
10. ปัจจัยที่กลุ่มงานเป่าฟิล์ม งานเส้นใย และงานพิเศษ ให้ความสำคัญ ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มากที่สุด ได้แก่ ปัจจัยด้านราคา

11. ปัจจัยย่อยที่กลุ่มงานเป่าฟิล์ม ให้ความสำคัญ ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติก พอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มากที่สุด ได้แก่ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับ คู่แข่งขัน
12. ปัจจัยย่อยที่กลุ่มงานฉีดเข้าแบบ ให้ความสำคัญ ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติก พอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มากที่สุด ได้แก่ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับ คู่แข่งขัน
13. ปัจจัยย่อยที่กลุ่มงานเป่าเข้าแบบ ให้ความสำคัญ ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติก พอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มากที่สุด ได้แก่ ความสม่ำเสมอของคุณภาพของสินค้า
14. ปัจจัยย่อยที่กลุ่มงานเส้นใย ให้ความสำคัญ ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติก พอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มากที่สุด ได้แก่ ความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคา
15. ปัจจัยย่อยที่กลุ่มงานพิเศษ ให้ความสำคัญ ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติก พอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มากที่สุด ได้แก่ การรับประกัน และรับคืนสินค้าในกรณีที่เกิด ความเสียหาย จากคุณภาพของเม็ดพลาสติก ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง และ การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า
16. ปัจจัยที่ผู้ประกอบการซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงเพียงอย่างเดียว และผู้ประกอบการที่ ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายเพียงอย่างเดียว ให้ความสำคัญ ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติก พอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มากที่สุด ได้แก่ ปัจจัยด้านราคา
17. ปัจจัยที่ผู้ประกอบการซื้อทั้งจากผู้ผลิตโดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย ให้ ให้ความสำคัญ ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มากที่สุด ได้แก่ ปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ
18. ปัจจัยย่อยที่ผู้ประกอบการซื้อจากผู้ผลิตโดยตรงเพียงอย่างเดียว ให้ความสำคัญ ต่อ การตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มากที่สุด ได้แก่ ความรวดเร็วของผู้ จำหน่ายในการเสนอราคา
19. ปัจจัยย่อยที่ผู้ประกอบการซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายเพียงอย่างเดียว ให้ความสำคัญ ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มากที่สุด ได้แก่ ระดับราคาของ สินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง
20. ปัจจัยย่อยที่ผู้ประกอบการซื้อทั้งจากผู้ผลิต โดยตรงและซื้อผ่านตัวแทนจำหน่าย ให้ความสำคัญ ต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง มากที่สุด ได้แก่ ระดับราคาของสินค้าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

21. ผู้ประกอบการได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง จากพนักงานขายสินค้าเป็นส่วนใหญ่
22. เจ้าของกิจการเป็นผู้ที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อสูงสุด รองลงมาได้แก่ พนักงานขายสินค้า

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงของ โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติกในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะดังนี้

1. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ต้องให้ความสำคัญในเรื่อง การรับประกันและรับคืนสินค้า ในกรณีเกิดความเสียหาย จากคุณภาพเม็ดพลาสติก ทั้งนี้หากมีการรักษาความสม่ำเสมอ ของคุณภาพเม็ดพลาสติก จะทำให้ โรงงานอุตสาหกรรมพลาสติก มีความเชื่อมั่นมากยิ่งขึ้น
2. ปัจจัยด้านราคา มีความจำเป็นที่ต้องนำกลยุทธ์ราคามาใช้เป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากผู้ประกอบการให้ความสำคัญในปัจจัยด้านราคาสูงที่สุด อย่างไรก็ตามควรหลีกเลี่ยงการทำสงครามราคากับคู่แข่ง อาจใช้กลยุทธ์กำหนดราคาตามตลาด เนื่องจากมีคู่แข่งน้อยราย
3. ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย ต้องให้ความสำคัญในเรื่อง ความรวดเร็วของผู้จำหน่าย ในการเสนอราคา ดังนั้นอาจต้องกำหนดระดับด้านการจัดจำหน่ายไว้เพียง 1 ระดับ โดยมีคนกลางเกี่ยวข้องน้อย เพื่อความรวดเร็วในการเสนอราคา
4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ควรฝึกทักษะ ความรู้ของพนักงานขาย เป็นประจำสม่ำเสมอ เนื่องจาก ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดนี้มากที่สุด และ ไม่ควรเน้นการ โฆษณาทาง โทรทัศน์และสิ่งพิมพ์ เพราะผู้ประกอบการให้ความสำคัญในระดับปานกลางเท่านั้น ควรนำงบประมาณบางส่วนมาเพิ่มฝึกทักษะ ความรู้ของพนักงานขาย คาดว่าจะได้ประโยชน์สูงสุด เพราะ พนักงานขายเป็นผู้ที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อ รองจากเจ้าของกิจการ
5. ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ในเรื่องสถานะเศรษฐกิจในขณะตัดสินใจซื้อ มีความสำคัญในระดับสำคัญมาก ดังนั้นหากในสถานะเศรษฐกิจไม่เอื้ออำนวย การใช้ทักษะและความรู้ของพนักงานขายจะมีส่วนสำคัญในการช่วยให้ผู้ประกอบการตัดสินใจซื้อ
6. ปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ ในเรื่องนโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความชัดเจนเป็นปัจจัยย่อยที่มีค่ามากที่สุด จากการค้นคว้าแบบอิสระนี้ส่วนใหญ่จะเป็น

เจ้าของกิจการที่เป็นผู้มีอำนาจในการตัดสินใจสั่งซื้อ ดังนั้น ผู้ผลิตเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงควรมีกิจกรรมร่วมกับเจ้าของกิจการอย่างสม่ำเสมอ

7. ปัจจัยระหว่างบุคคล ในเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างพนักงานสั่งซื้อของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) กับพนักงานขายของผู้ผลิต ให้ความสำคัญมากที่สุด ดังนั้นผู้ผลิตเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงควรจัดให้พนักงานขายเข้าพบลูกค้าอย่างสม่ำเสมอเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดี

8. ปัจจัยเฉพาะบุคคล ในเรื่องประสบการณ์ของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ อยู่ในระดับสำคัญมาก ดังนั้นควรจัดให้พนักงานขายที่มีทักษะการขายสูง ติดต่อกับผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อที่มีประสบการณ์มาก เพื่อช่วยในการตัดสินใจซื้อ

9. กรณีผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาประกอบธุรกิจ 16 ปีขึ้นไป ควรเน้นปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย เนื่องจากผู้ประกอบการกลุ่มนี้ให้ความสำคัญสูงสุด โดยเฉพาะความรวดเร็วของผู้จำหน่ายในการเสนอราคาสินค้า มีความสำคัญมาก ดังนั้นควรใช้เครื่องมือต่างๆ อาทิเช่น เครื่องมือสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ เพื่อสนองต่อความต้องการของลูกค้าหรือผู้ประกอบการ นอกจากนี้ยังต้องระวังในการนำอินเทอร์เน็ตมาช่วยในการสั่งซื้อเพราะลูกค้าไม่ได้ให้ความสำคัญกับปัจจัยย่อยข้างต้น สำหรับปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อผู้ประกอบการกลุ่มนี้ให้ความสำคัญสูงสุดเช่นกัน ดังนั้นก่อนการเข้าพบผู้ประกอบการกลุ่มนี้ ควรศึกษานโยบายการสั่งซื้อสินค้าของผู้มีอำนาจในการตัดสินใจ เพราะเป็นปัจจัยย่อยที่สำคัญ

10. กรณีผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาประกอบธุรกิจน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15 ปี ควรนำกลยุทธ์ด้านราคามาใช้ เนื่องจากผู้ประกอบการกลุ่มนี้ให้ความสำคัญปัจจัยด้านราคาสูงสุด

11. กลุ่มงานผลิตเข้าแบบ และงานเป่าเข้าแบบ ให้ความสำคัญ ปัจจัยภายในองค์กรของผู้ซื้อ สูงสุด โดยเฉพาะยอดขายสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) เป็นปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูง ดังนั้นควรศึกษาอุปสงค์ของสินค้าของลูกค้า (องค์กรผู้ซื้อ) เพื่อสนองต่อความต้องการของลูกค้าหรือผู้ประกอบการ ได้อย่างถูกต้อง

12. กลุ่มงานเป่าฟิล์ม งานเส้นใย และงานพิเศษ ให้ความสำคัญ ปัจจัยด้านราคา ดังนั้นผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะให้ความสำคัญของราคาพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงเป็นหลัก จึงต้องระมัดระวังในการนำเสนอราคาเพื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง โดยอาจเสนอการให้ส่วนลดเมื่อลูกค้าชำระด้วยเงินสด

13. ผู้ผลิตเม็ดพลาสติกพอลิเอทิลีนชนิดความหนาแน่นสูงควรจัดส่วนประสมทางการตลาด โดยเน้นด้านการจัดจำหน่าย อาทิเช่น ระบบการขนส่งสินค้าที่รวดเร็วและถูกต้อง เพื่อตอบสนองกลุ่มผู้ประกอบการที่ซื้อจากผู้ผลิต โดยตรงเพียงอย่างเดียว และเน้นด้านราคา อาทิเช่น

การให้เครดิตในการชำระค่าสินค้า เพื่อตอบสนองกลุ่มผู้ประกอบการที่ซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายเพียง
อย่างเดียว

14. พนักงานขายเป็นผู้ที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อหรือรองจากเจ้าของกิจการ ดังนั้น
พนักงานขายควรเชื่อมโยงลูกค้าเป็นประจำ นอกจากนี้ควรให้พนักงานขายส่งของขวัญให้ลูกค้าใน
โอกาสพิเศษ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University.
All rights reserved