

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ค
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ฉ
สารบัญตาราง	ฉ
บทที่ 1 บทนำ	1
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา	2
นิยามศัพท์	3
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	4
แนวคิดช่องทางการตลาด	4
แนวคิดการขายโดยตรง	6
แนวคิดการบริหารงานขาย	8
แนวคิดในกระบวนการขายของพนักงานขาย	12
เทคนิควิธีในการขาย	13
การทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	14
บทที่ 3 ระเบียบวิธีการศึกษา	16
ขอบเขตการศึกษา	16
วิธีการศึกษา	16
เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล	17
การวิเคราะห์ข้อมูล	18
ระยะเวลาในการศึกษา	18

สารบัญ

บทที่ 4 ผลการศึกษา	19
ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับ ผู้แทนจำหน่าย	21
ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับ ผู้จำหน่ายอิสระ	41
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษา อภิปรายผลการศึกษา ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ	104
สรุปผลการศึกษา	104
ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับ ผู้แทนจำหน่าย	104
ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับ ผู้จำหน่ายอิสระ	111
อภิปรายผลการศึกษา	118
ข้อค้นพบ	121
ข้อเสนอแนะ	123
บรรณานุกรม	126
ภาคผนวก	128
ภาคผนวก ก ข้อมูลทั่วไปที่เกี่ยวข้อง	129
ภาคผนวก ข แบบสอบถาม	136
ภาคผนวก ค ข้อมูลผู้ตอบแบบสอบถาม	148
ประวัติผู้เขียน	165

## สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้จำหน่ายอิสระ จำแนกตามเพศ	41
2	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้จำหน่ายอิสระ จำแนกตามอายุ	41
3	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้จำหน่ายอิสระ จำแนกตามระดับการศึกษาขั้นสูงสุด	42
4	แสดงจำนวนและร้อยละของผู้จำหน่ายอิสระ จำแนกตามระยะเวลาที่มีประสบการณ์ในการขายผลิตภัณฑ์ดิจิทัล	42
5	แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ ขั้นตอนการเลือกสรรผู้ที่คาดว่าจะเป็นลูกค้า	43
6	แสดงจำนวน ร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถามและค่าเฉลี่ยของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ ขั้นตอนการเตรียมตัวด้านการแต่งกายก่อนเข้าพบลูกค้า	45
7	แสดงจำนวน ร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถามและค่าเฉลี่ยของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ ขั้นตอนการเตรียมอุปกรณ์ที่จำเป็นในการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ก่อนเข้าพบลูกค้า	46
8	แสดงจำนวน ร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถามและค่าเฉลี่ยของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ ขั้นตอนการเข้าพบลูกค้า	47
9	แสดงจำนวน ร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถามและค่าเฉลี่ยของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ ขั้นตอนวิธีการเสนอขายผลิตภัณฑ์ที่ใช้	48
10	แสดงจำนวน ร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถามและค่าเฉลี่ยของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ ขั้นตอนเทคนิควิธีในการขาย	49
11	แสดงจำนวน ร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถามและค่าเฉลี่ยของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ ขั้นตอนการตอบข้อโต้แย้ง	51
12	แสดงจำนวน ร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถามและค่าเฉลี่ยของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ ขั้นตอนการปิดการขาย	52
13	แสดงจำนวน ร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถามและค่าเฉลี่ยของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ ขั้นตอนการติดตามผลหลังการขาย	53

สารบัญตาราง

14	แสดงจำนวน ร้อยละ ของผู้ตอบแบบสอบถามและค่าเฉลี่ยของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ ขั้นตอนการให้บริการแก่ลูกค้า	55
15	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ ในขั้นตอนการเลือกสรรผู้ที่คาดว่าจะเป็ลูกค้าและระดับการศึกษาขั้นสูงสุด	57
16	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และระดับการศึกษาขั้นสูงสุด ขั้นตอนการเตรียมตัวด้านการแต่งกายก่อนเข้าพบลูกค้า	60
17	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และระดับการศึกษาขั้นสูงสุด ขั้นตอนการเตรียมอุปกรณ์ที่จำเป็นในการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ก่อนเข้าพบลูกค้า	62
18	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และระดับการศึกษาขั้นสูงสุด ขั้นตอนการเข้าพบลูกค้า	63
19	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และระดับการศึกษาขั้นสูงสุด ขั้นตอนวิธีการเสนอขายผลิตภัณฑ์ที่ท่านใช้	65
20	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และระดับการศึกษาขั้นสูงสุด ขั้นตอนเทคนิควิธีในการขาย	67
21	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และระดับการศึกษาขั้นสูงสุด ขั้นตอนการตอบข้อโต้แย้ง	69
22	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และระดับการศึกษาขั้นสูงสุด ขั้นตอนการปิดการขาย	71
23	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และระดับการศึกษาขั้นสูงสุด ขั้นตอนการติดตามผลหลังการขาย	73
24	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และระดับการศึกษาขั้นสูงสุด ขั้นตอนการให้บริการแก่ลูกค้า	76
25	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และระยะเวลาที่มีประสบการณ์ในการขายผลิตภัณฑ์ดัชมิลล์ ขั้นตอนการเลือกสรรผู้ที่คาดว่าจะเป็ลูกค้า	78

สารบัญตาราง

26	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และ ระยะเวลาที่มีประสพการณ์ในการขายผลิตภัณฑ์ดัชมิลล์ ขั้นตอนการเตรียมตัวด้าน การแต่งกายก่อนเข้าพบลูกค้า	81
27	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และ ระยะเวลาที่มีประสพการณ์ในการขายผลิตภัณฑ์ดัชมิลล์ ขั้นตอนการเตรียม อุปกรณ์ที่จำเป็นในการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ก่อนเข้าพบลูกค้า	83
28	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และ ระยะเวลาที่มีประสพการณ์ในการขายผลิตภัณฑ์ดัชมิลล์ ขั้นตอนการเข้าพบลูกค้า	84
29	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระและ ระยะเวลาที่มีประสพการณ์ในการขายผลิตภัณฑ์ดัชมิลล์ขั้นตอนการเสนอขาย ผลิตภัณฑ์ที่ท่านใช้	86
30	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และ ระยะเวลาที่มีประสพการณ์ในการขายผลิตภัณฑ์ดัชมิลล์ ขั้นตอนเทคนิควิธีในการขาย	87
31	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และ ระยะเวลาที่มีประสพการณ์ในการขายผลิตภัณฑ์ดัชมิลล์ ขั้นตอนการตอบข้อโต้แย้ง	89
32	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และ ระยะเวลาที่มีประสพการณ์ในการขายผลิตภัณฑ์ดัชมิลล์ ขั้นตอนการปิดการขาย	91
33	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และระยะ เวลาที่มีประสพการณ์ในการขายผลิตภัณฑ์ดัชมิลล์ขั้นตอนการติดตามผลหลังการขาย	93
34	แสดงค่าเฉลี่ย ของกระบวนการและเทคนิควิธีการขายของผู้จำหน่ายอิสระ และ ระยะเวลาที่มีประสพการณ์ในการขายผลิตภัณฑ์ดัชมิลล์ขั้นตอนการให้ การบริการแก่ลูกค้า	96
35	แสดงค่าเฉลี่ย และระดับการเห็นด้วยของปัญหาของผู้จำหน่ายอิสระ	98
36	แสดงค่าเฉลี่ย ของปัญหากระบวนการขายและระดับการศึกษาขั้นสูงสุด	100
37	แสดงค่าเฉลี่ย ของปัญหากระบวนการขาย และระยะเวลาที่มีประสพการณ์ในการขาย ผลิตภัณฑ์ดัชมิลล์	102