

บทที่ 4

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน ในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกไฮสังเคราะห์ โดยรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม นำเสนอในรูปแบบตารางประกอบคำบรรยาย แบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลเป็น 4 ส่วนดังนี้

4.1 ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม และข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมกาซื้อหน้ากากปิดจมูกของโรงงาน

- 1) ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม (ตาราง 3 – 8)
- 2) ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมกาซื้อหน้ากากปิดจมูกของโรงงาน (ตาราง 9 – 19)

4.2 ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน ในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกไฮสังเคราะห์ ซึ่งประกอบด้วย

- 1) ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน ในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกไฮสังเคราะห์
- 2) ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน ในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกไฮสังเคราะห์

4.3 ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน ในการตัดสินใจตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกไฮสังเคราะห์จำแนกตามปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อครั้ง และค่าใช้จ่ายในการซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อครั้ง

1) ปัจจัยสำคัญ และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน จำแนกตามปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อครั้ง (ตาราง 29 – 38)

2) ปัจจัยสำคัญ และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อครั้ง (ตาราง 39 – 48)

4.4 ส่วนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะในการซื้อหน้ากากปิดจมูกไฮสังเคราะห์ของโรงงานนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน

4.1 ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม และข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อหน้ากากปิดจมูกของโรงงาน

1) ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

ตาราง 3 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
หญิง	29	65.91
ชาย	15	34.09
รวม	44	100.00

จากตาราง 3 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 29 ราย คิดเป็นร้อยละ 65.91 และเป็นเพศชาย จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.09

ตาราง 4 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

อายุ (ปี)	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 25	4	9.09
26 - 30	23	52.27
31 - 35	7	15.91
36 - 40	4	9.09
41 - 45	5	11.36
46 - 50	1	2.27
รวม	44	100.00

จากตาราง 4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 26 – 30 ปี จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.27 รองลงมา คือ มีอายุระหว่าง 31 – 35 ปี จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.91 และมีอายุระหว่าง 41 – 45 ปี จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.36

ตาราง 5 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	จำนวน	ร้อยละ
โสด	23	52.27
สมรส	21	47.73
อื่นๆ	0	0.00
รวม	44	100.00

จากตาราง 5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นโสด จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.27 และสมรสแล้ว จำนวน 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 47.73

ตาราง 6 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

ระดับการศึกษาสูงสุด	จำนวน	ร้อยละ
อนุปริญญา/ปวส. หรือเทียบเท่า	5	11.36
ปริญญาตรี	34	77.28
สูงกว่าปริญญาตรี	5	11.36
รวม	44	100.00

จากตาราง 6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการศึกษาสูงสุดในระดับปริญญาตรี จำนวน 34 ราย คิดเป็นร้อยละ 77.28 และ อนุปริญญา / ปวส. / หรือเทียบเท่า กับ สูงกว่าปริญญาตรี จำนวนเท่ากัน คือ 5 รายคิดเป็นร้อยละ 11.36

ตาราง 7 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามตำแหน่งงาน

ตำแหน่งงาน	จำนวน	ร้อยละ
หัวหน้า/ รองหัวหน้าฝ่ายจัดซื้อ	24	54.55
เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ	11	25.00
หัวหน้า/ รองหัวหน้าฝ่ายผลิต	4	9.09
เจ้าของกิจการ	2	4.55
หัวหน้า/ รองหัวหน้าฝ่ายพัสดุ	2	4.55
ผู้บริหารระดับสูง	1	2.26
รวม	44	100.00

จากตาราง 7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นหัวหน้า/รองหัวหน้าฝ่ายจัดซื้อ จำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.55 รองลงมาคือ เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.00 และ หัวหน้า/รองหัวหน้าฝ่ายผลิต จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.09

ตาราง 8 จำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระยะเวลาในการทำงาน

ระยะเวลาในการทำงาน (ปี)	จำนวน	ร้อยละ
1-2	11	25.00
3-4	23	52.27
5-6	7	15.91
7-8	1	2.27
9 ปีขึ้นไป	2	4.55
รวม	44	100.00

จากตาราง 8 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ทำงานมาแล้ว 3-4 ปี จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.27 รองลงมาคือ ทำงานมาแล้ว 1-2 ปี จำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.00 และ ทำงานมาแล้ว 5-6 ปี จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.91

2) ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับพฤติกรรมกรซื้อหน้ากากปิดจมูกของโรงงาน

ตาราง 9 จำนวนและร้อยละของประเภทหน้ากากที่โรงงานใช้

ประเภทหน้ากากที่ใช้	จำนวน	ร้อยละ
ประเภทเดียว	19	43.18
สองประเภท	18	40.91
สามประเภท	7	15.91
รวม	44	100.00

จากตาราง 9 พบว่า โรงงานใช้หน้ากากประเภทเดียว จำนวน 19 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 43.18 รองลงมา ใช้สองประเภท จำนวน 18 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 40.91 และ ใช้สามประเภท จำนวน 7 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 15.91

ตาราง 10 จำนวนและร้อยละของประเภทหน้ากากอื่นๆที่โรงงานใช้ นอกจากหน้ากากแบบใยสังเคราะห์

ประเภทของหน้ากาก	จำนวน	ร้อยละ
แบบผ้า	25	56.82
มีตัวกรองไอสารเคมี	7	15.91

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตาราง 10 พบว่า มีโรงงานใช้หน้ากากแบบผ้า 25 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 56.82 และมีโรงงานที่ใช้หน้ากากประเภทมีตัวกรองไอสารเคมี 7 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 15.91

ตาราง 11 จำนวนและร้อยละของหน้ากากปิดจมูกประเภทอื่นๆที่มีการใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม
จำแนกตามประเภทของโรงงาน

ประเภทของโรงงาน	ผ้า		มีตัวกรองไอสารเคมี	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์	9	36.00	3	42.86
อุตสาหกรรมชิ้นส่วนและอุปกรณ์	7	28.00	3	42.86
อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม	4	16.00		
อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ	3	12.00		
อุตสาหกรรมการเกษตร	1	4.00	1	14.29
อุตสาหกรรมเครื่องหนัง				
อุตสาหกรรมแปรรูปไม้				
อุตสาหกรรมผลิตส่งออกฟูกันแตงหน้า	1	4.00		
รวม	25	100.00	7	100.00

จากตาราง 11 พบว่า หน้ากากประเภทผ้า ประเภทของโรงงานที่ใช้ มากที่สุดคือ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 9 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 36.00 รองลงมาคือ อุตสาหกรรมชิ้นส่วนและอุปกรณ์ จำนวน 7 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 28.00 และ อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่ม จำนวน 4 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 16.00

หน้ากากประเภทมีตัวกรองไอสารเคมี ประเภทของโรงงานที่ใช้ มากที่สุดคือ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมชิ้นส่วนและอุปกรณ์ จำนวนเท่ากันคือ 3 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 42.86 และ อุตสาหกรรมเกษตร จำนวน 1 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 14.29

ตาราง 12 จำนวนและร้อยละของประเภทของหน้ากากปิดจมูกหลักที่ซื้อ

ประเภทของหน้ากาก	จำนวน	ร้อยละ
ใยสังเคราะห์	39	88.64
ผ้า	3	6.82
มีตัวกรองไอสารเคมี	2	4.55
รวม	44	100.00

จากตาราง 12 พบว่า โรงงานส่วนใหญ่ใช้หน้ากากปิดจมูกแบบใยสังเคราะห์เป็นหลัก จำนวน 39 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 88.64 ใช้หน้ากากปิดจมูกแบบผ้าเป็นหลัก จำนวน 3 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 6.82 และ ใช้หน้ากากปิดจมูกแบบมีตัวกรองไอสารเคมี จำนวน 2 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 4.55

ตาราง 13 จำนวนและร้อยละของโรงงานที่ซื้อหน้ากากปิดจมูกใยสังเคราะห์จำแนกตามจำนวนของแหล่งขาย

จำนวนแหล่งขาย	จำนวน	ร้อยละ
แหล่งเดียว	35	79.55
สองแหล่ง	9	20.45
รวม	44	100.00

จากตาราง 13 พบว่า โรงงานส่วนใหญ่ซื้อหน้ากากจากแหล่งขายเพียงแห่งเดียว จำนวน 35 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 79.55 และจากแหล่งขาย 2 แหล่ง จำนวน 9 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 20.45

ตาราง 14 จำนวนและร้อยละของโรงงานที่ซื้อหน้ากากปิดจมูกใช้สังเคราะห์จากบริษัทต่าง ๆ

บริษัทหลักที่ซื้อหน้ากากปิดจมูก	จำนวน	ร้อยละ
บริษัท 3M จำกัด	17	38.64
บริษัท แอล.พี.เอ อินดัสเตรียลซ์พพลาย จำกัด	8	18.18
บริษัท เค เอส โกลฟ จำกัด	6	13.64
หจก. ถาวรเซฟตี้ แอนด์ เซลล์	4	9.08
บริษัท กรุณา นานาภัณฑ์ จำกัด	3	6.82
TOP Wholesome Co .LTd	3	6.82
DURA	1	2.27
Nuchanun Trading	1	2.27
บริษัท Cleamstat	1	2.27
รวม	44	100.00

จากตาราง 14 พบว่า บริษัทหลักที่โรงงานซื้อหน้ากากปิดจมูกใช้สังเคราะห์ คือ บริษัท 3M จำกัด จำนวน 17 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 38.64 รองลงมาคือ บริษัท แอล.พี.เอ อินดัสเตรียลซ์พพลาย จำกัด จำนวน 8 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 18.28 และบริษัท เค เอส โกลฟ จำกัด จำนวน 6 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 13.64

ตาราง 15 จำนวนและร้อยละของโรงงานจำแนกตามปริมาณการซื้อเฉลี่ยต่อเดือน

ปริมาณการซื้อเฉลี่ยต่อเดือน (ชิ้น)	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 500	18	40.91
501 – 1,000	17	38.64
1,001 – 1,500	0	00.00
1,501 - 2,000	5	11.36
2,001-2,500	0	00.00
2,501 ขึ้นไป	4	9.09
รวม	44	100.00

จากตาราง 15 พบว่า โรงงานซื้อหน้ากากปิดจมูกยีสังเคราะห์ไม่เกิน 500 ชิ้นต่อเดือน จำนวน 18 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 40.91 รองลงมาคือ ซื้อหน้ากากปิดจมูกยีสังเคราะห์ 501 - 1,000 ชิ้นต่อเดือน จำนวน 17 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 38.64 และซื้อหน้ากากปิดจมูกยีสังเคราะห์ 1,501 - 2,000 ชิ้นต่อเดือน จำนวน 5 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 11.36

ตาราง 16 จำนวนและร้อยละของโรงงานจำแนกตามค่าใช้จ่ายในการซื้อเฉลี่ยต่อครั้ง

ค่าใช้จ่ายในการซื้อเฉลี่ยต่อครั้ง (บาท)	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 2,000	31	70.45
2,001-4,000	7	15.91
4,001 ขึ้นไป	6	13.64
รวม	44	100.00

จากตาราง 16 พบว่า โรงงานส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายในการซื้อหน้ากากปิดจมูกยีสังเคราะห์ไม่เกิน 2,000 บาทต่อครั้ง จำนวน 31 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 70.45 รองลงมาคือ มีค่าใช้จ่าย 2,001-4,000 บาทต่อครั้ง จำนวน 7 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 15.91 และมีค่าใช้จ่าย 4,001 บาทขึ้นไปต่อครั้ง จำนวน 6 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 13.64

ตาราง 17 จำนวนและร้อยละของโรงงานจำแนกตามการซื้อเฉลี่ยต่อปี

ปริมาณการซื้อเฉลี่ยต่อครั้ง (บาท)	จำนวน	ร้อยละ
ทุกเดือน	13	29.55
ทุก 2 เดือน	2	4.55
ทุก 3 เดือน	8	18.18
ทุก 4 เดือน	6	13.64
ทุก 5 เดือน	-	-
ทุก 6 เดือน	10	22.73
ไม่แน่นอน	5	11.36
รวม	44	100.00

จากตาราง 17 พบว่า โรงงานซื้อหน้ากากปิดจมูกใช้สังเคราะห์ทุกเดือน จำนวน 13 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 29.55 รองลงมาคือ ทุก 6 เดือน จำนวน 10 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 22.73 และ ทุก 3 เดือน จำนวน 8 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 18.18

ตาราง 18 จำนวนและร้อยละของโรงงานจำแนกตามจำนวนผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ

จำนวนผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ (คน)	จำนวน	ร้อยละ
คนเดียว	14	31.82
สองคน	14	31.82
สามคน	12	27.27
สี่คน	4	9.09
รวม	44	100.00

จากตาราง 18 พบว่า ในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกใช้สังเคราะห์ของโรงงาน มีจำนวนผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจคนเดียว และ 2 คน จำนวนเท่ากัน คือ 14 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 31.82 รองลงมาคือ สามคน จำนวน 12 โรงงาน คิดเป็นร้อยละ 27.27

ตาราง 19 จำนวนและร้อยละของโรงงานจำแนกตามผู้ตัดสินใจซื้อคนสุดท้าย

ผู้ตัดสินใจซื้อคนสุดท้าย	จำนวน	ร้อยละ
ผู้บริหารระดับสูง	16	36.36
หัวหน้าฝ่ายจัดซื้อ / ฝ่ายพัสดุ	14	31.82
มติที่ประชุมของคณะกรรมการจัดซื้อ	6	13.64
เจ้าของกิจการ	5	11.36
อื่น ๆ	3	6.82
รวม	44	100.00

หมายเหตุ : อื่น ๆ คือ เจ้าหน้าที่แผนก/ฝ่ายความปลอดภัยในการทำงาน (จป.) วิชาชีพ เจ้าหน้าที่แผนก/ฝ่ายผลิต และแผนกที่เป็นผู้ใช้

จากตาราง 19 พบว่า ในการตัดสินใจซื้อของโรงงาน ผู้ที่ตัดสินใจซื้อคนสุดท้าย คือ คือผู้บริหารระดับสูง จำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.36 รองลงมาคือ หัวหน้าฝ่ายจัดซื้อ / ฝ่ายพัสดุ จำนวน 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 31.82 และมติที่ประชุมของคณะกรรมการจัดซื้อ จำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.64

4.2 ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน ในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยีสังเคราะห์

1) ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพล ได้แก่ ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ปัจจัยภายในองค์กร ปัจจัยระหว่างบุคคล และ ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน ในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยีสังเคราะห์

ตาราง 20 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยีสังเคราะห์ของโรงงาน

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม	ระดับที่มีอิทธิพล					ค่าเฉลี่ย (แปดผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	
ภาวะเศรษฐกิจ	8 (18.18)	23 (52.27)	7 (15.91)	4 (9.09)	2 (4.55)	3.70 (มาก)
จำนวนผู้ขาย (มีผู้ขายให้เลือกมาก)	6 (13.64)	19 (43.18)	16 (36.36)	1 (2.27)	2 (4.55)	3.59 (มาก)
เทคโนโลยีในการผลิตหน้ากาก	6 (13.64)	20 (45.45)	14 (31.82)	3 (6.82)	1 (2.27)	3.61 (มาก)
กฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับของรัฐ	13 (29.55)	23 (52.27)	7 (15.91)	1 (2.27)		4.09 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปดผล)						3.75 (มาก)

จากตาราง 20 พบว่าปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยีสังเคราะห์ของโรงงานโดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 3.75) โดยทุกปัจจัยย่อยมีอิทธิพลในระดับมาก

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด (4.09) คือ กฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับของรัฐ รองลงมาคือ ภาวะเศรษฐกิจ (ค่าเฉลี่ย 3.70) และ เทคโนโลยีในการผลิตหน้ากาก (ค่าเฉลี่ย 3.61)

ตาราง 21 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยภายในองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกไฮสักระยะของโรงงาน

ปัจจัยภายในองค์กร	ระดับที่มีอิทธิพล					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	
วัตถุประสงค์ด้านกฎหมายและการรับรองมาตรฐานสากลในการใช้หน้ากากปิดจมูกของโรงงาน	22 (50.00)	15 (34.09)	5 (11.36)	2 (4.55)		4.30 (มาก)
นโยบาย หรือระเบียบข้อบังคับของโรงงาน	20 (45.45)	20 (45.45)	4 (9.09)			4.36 (มาก)
กระบวนการหรือขั้นตอนในการซื้อของโรงงาน (เช่น ต้องผ่านการอนุมัติจากหลายฝ่าย หรือต้องมีการประมูลแข่งขัน เป็นต้น)	10 (22.73)	18 (40.91)	9 (20.45)	3 (6.82)	4 (9.09)	3.61 (มาก)
เหตุผลในการซื้อของโรงงาน เช่น ซื้อเพราะจำเป็นต้องใช้ตามมาตรฐานโรงงาน ซื้อเพราะเห็นความสำคัญของความปลอดภัยและสุขภาพของพนักงาน เป็นต้น	24 (54.55)	19 (43.18)	1 (2.27)			4.52 (มากที่สุด)
งบประมาณในการสั่งซื้อของโรงงาน	13 (29.55)	18 (40.91)	10 (22.73)	3 (6.82)		3.93 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						4.15 (มาก)

จากตาราง 21 พบว่าปัจจัยภายในองค์กรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกไฮสักระยะของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 4.15) โดยปัจจัยย่อยเกือบทุกปัจจัยมีอิทธิพลในระดับมาก

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด (4.52) ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมากที่สุด คือ เหตุผลในการซื้อของโรงงาน เช่น ซื้อเพราะจำเป็นต้องใช้ตามมาตรฐานโรงงาน ซื้อเพราะเห็นความสำคัญของความปลอดภัยและสุขภาพของพนักงาน เป็นต้น รองลงมาเป็นปัจจัยย่อยที่มีอิทธิพลในระดับมาก

คือ นโยบาย หรือระเบียบข้อบังคับของโรงงาน (ค่าเฉลี่ย 4.36) และ วัตถุประสงค์ด้านกฎหมายและ การรับรองมาตรฐานสากลในการใช้หน้ากากปิดจมูกของโรงงาน (ค่าเฉลี่ย 4.30) ซึ่งมีอิทธิพลใน ระดับมากเช่นกัน

ตาราง 22 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยระหว่างบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ ซื้อหน้ากากปิดจมูกใช้สังเคราะห์ของโรงงาน

ปัจจัยระหว่างบุคคล	ระดับที่มีอิทธิพล					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	
ระยะเวลาในการติดต่อกับผู้ขาย (เช่น รู้จัก ซื้อขายกันมานาน เป็นต้น)	4 (9.09)	18 (40.91)	19 (43.18)	2 (4.55)	1 (2.27)	3.50 (มาก)
ความมีชื่อเสียงของผู้ขาย	4 (9.09)	18 (40.91)	19 (43.18)	2 (4.55)	1 (2.27)	3.50 (มาก)
ความมั่นคงทางการเงินของผู้ขาย	4 (9.09)	19 (43.18)	16 (36.36)	4 (9.09)	1 (2.27)	3.48 (ปานกลาง)
ความเชื่อมั่นในพนักงานขาย (เช่น พนักงานมีความจริงใจไม่ปิดบัง ข้อมูลที่สำคัญของสินค้าดังนั้น เชื่อมั่นได้ว่าสินค้าที่ได้ต้องดี)	6 (13.64)	27 (61.36)	9 (20.45)	1 (2.27)	1 (2.27)	3.82 (มาก)
ความชำนาญในการเสนอขายของ พนักงานขาย (เช่น ความรอบรู้ใน ผลิตภัณฑ์ และ ให้ข้อมูลที่ดี)	2 (4.55)	34 (77.27)	7 (15.91)		1 (2.27)	3.82 (มาก)
ความยืดหยุ่นของผู้ขาย (เช่น เกรงา ต่อรอง หรือ เลื่อนการชำระค่าสินค้า ได้ เป็นต้น)	6 (13.64)	35 (79.55)	2 (4.55)		1 (2.27)	4.02 (มาก)
ผู้ขายเป็นลูกค้าของโรงงาน	6 (13.64)	20 (45.45)	10 (22.73)	6 (13.64)	2 (4.55)	3.50 (มาก)

ตาราง 22 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยระหว่างบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกไฮสแตงเคราะห้ของโรงงาน (ต่อ)

ปัจจัยระหว่างบุคคล	ระดับที่มีอิทธิพล					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	
ประสบการณ์ของผู้ขาย (เช่น เป็นบริษัทที่จำหน่ายหรือผลิตสินค้ามานาน ทำให้ทราบความเคลื่อนไหวของสินค้า ทั้งในด้านคุณภาพ และวัสดุ เป็นต้น)	6 (13.64)	25 (56.82)	11 (25.00)	1 (2.27)	1 (2.27)	3.77 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.68 (มาก)

จากตาราง 22 พบว่าปัจจัยระหว่างบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกไฮสแตงเคราะห้ของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 3.68) โดยปัจจัยย่อยเกือบทุกปัจจัยมีอิทธิพลในระดับมาก

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด (4.02) คือ ความยืดหยุ่นของผู้ขาย (เช่น เจรจาต่อรองหรือ เลื่อนการชำระค่าสินค้าได้ เป็นต้น) รองลงมาคือ ความเชื่อมั่นในพนักงานขาย (เช่น พนักงานมีความจริงใจไม่ปิดบังข้อมูลที่สำคัญของสินค้าดังนั้นเชื่อมั่นได้ว่าสินค้าที่ได้ต้องดี) และ ความชำนาญในการเสนอขายของพนักงานขาย (เช่น ความรอบรู้ในผลิตภัณฑ์ และให้ข้อมูลที่ดี) (ค่าเฉลี่ย 3.82) และ ประสบการณ์ของผู้ขาย (เช่น เป็นบริษัทที่จำหน่ายหรือผลิตสินค้ามานาน ทำให้ทราบความเคลื่อนไหวของสินค้า ทั้งในด้านคุณภาพ และวัสดุ เป็นต้น) (ค่าเฉลี่ย 3.77) ซึ่งทั้งหมดมีอิทธิพลในระดับมาก

ตาราง 23 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกโยสังเคราะห์ของโรงงาน

ปัจจัยส่วนบุคคล	ระดับที่มีอิทธิพล					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	
ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหน้ากากปิด จมูกชนิดโยสังเคราะห์ของท่าน	7 (15.91)	23 (52.27)	13 (29.55)	1 (2.27)		3.82 (มาก)
ประสบการณ์ในการใช้หน้ากากปิด จมูกชนิดโยสังเคราะห์ของท่าน	5 (11.36)	29 (65.91)	9 (20.45)	1 (2.27)		3.86 (มาก)
ความพึงพอใจต่อผู้ชาย หรือตัวแทน ขายความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้ชาย เช่น บริการของผู้ขาย	5 (11.36)	30 (68.18)	7 (15.91)	1 (2.27)	1 (2.27)	3.84 (มาก)
ความพึงพอใจต่อคุณภาพสินค้า	11 (25.00)	28 (63.64)	5 (11.36)			4.14 (มาก)
ความพึงพอใจต่อราคาสินค้า	9 (20.45)	29 (65.91)	6 (13.64)			4.07 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.95 (มาก)

จากตาราง 23 พบว่าปัจจัยส่วนบุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกโยสังเคราะห์ของผู้ตอบแบบสอบถามโดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 3.95) โดยทุกปัจจัยย่อยมีอิทธิพลในระดับมาก สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด (4.14) คือ ความพึงพอใจต่อคุณภาพสินค้า รองลงมาคือ ความพึงพอใจต่อราคาสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.07) และ ประสบการณ์ในการใช้หน้ากากปิดจมูกชนิดโยสังเคราะห์ของท่าน (ค่าเฉลี่ย 4.86)

2) ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน ในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยี่ห้อสังเคราะห์

ตาราง 24 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยี่ห้อสังเคราะห์ของโรงงาน

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับที่มีอิทธิพล					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	
คุณภาพสินค้า เช่น วัสดุคุณภาพดี ทนทาน เป็นต้น	22 (50.00)	19 (43.18)	3 (6.82)			4.43 (มาก)
ความหลากหลายของสินค้า เช่น สี สัน ลวดลายของวัสดุที่ใช้ผลิต	8 (18.18)	16 (36.36)	10 (22.73)	9 (20.45)	1 (2.27)	3.48 (ปานกลาง)
รูปลักษณะสินค้าตรงความต้องการ ของโรงงาน เช่น สายรัดเป็นยางยืด สายรัดเป็นเชือกสำหรับใช้ผูก เป็นต้น	13 (29.55)	22 (50.00)	9 (20.45)			4.09 (มาก)
บรรจุภัณฑ์สวยงาม สะดวก เรียบร้อย	8 (18.18)	12 (27.27)	20 (45.45)	3 (6.82)	1 (2.27)	3.52 (มาก)
มีการรับประกันสินค้า การใช้งานและ คืนสินค้าได้หากไม่พอใจ	23 (52.27)	13 (29.55)	8 (18.18)			4.34 (มาก)
ตราสินค้า หรือยี่ห้อ เป็นที่น่าเชื่อถือ	15 (34.09)	17 (38.64)	10 (22.73)	2 (4.55)		4.02 (มาก)
มีเครื่องหมายรับรองคุณภาพ	22 (50.00)	18 (40.91)	4 (9.09)			4.41 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						4.04 (มาก)

จากตาราง 24 พบว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยี่ห้อสังเคราะห์ของโรงงานโดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 4.04) โดยเกือบทุกปัจจัยย่อยมีอิทธิพลในระดับมาก

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด (4.43) คือ คุณภาพสินค้า เช่น วัสดุคุณภาพดี ทนทาน เป็นต้น รองลงมาคือ มีเครื่องหมายรับรองคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.41) และ มีการรับประกันสินค้า การใช้งานและคืนสินค้าได้หากไม่พอใจ (ค่าเฉลี่ย 4.34) ซึ่งทั้งหมดมีอิทธิพลในระดับมาก

ตาราง 25 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยี่ห้อสังเคราะห์ของโรงงาน

ปัจจัยด้านราคา	ระดับที่มีอิทธิพล				ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	
ความยืดหยุ่นเรื่องราคา (เช่น สามารถต่อรองราคา หรือลดราคาให้ได้ เป็นต้น)	17 (38.64)	20 (45.45)	7 (15.91)		4.23 (มาก)
ราคาเหมาะสมกับวัสดุที่ใช้ หรือคุณภาพการใช้งาน	17 (38.64)	24 (54.55)	3 (6.82)		4.32 (มาก)
ข้อเสนอในการชำระเงิน และเงื่อนไขเงินเชื่อ	16 (36.36)	19 (43.18)	8 (18.18)	1 (2.27)	4.14 (มาก)
มีส่วนลดการค้า	17 (38.64)	17 (38.64)	8 (18.18)	2 (4.55)	4.11 (มาก)
เงื่อนไขสัญญาเป็นประโยชน์ต่อโรงงาน	16 (36.36)	17 (38.64)	10 (22.73)	1 (2.27)	4.09 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)					4.18 (มาก)

จากตาราง 25 พบว่าปัจจัยด้านราคามีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยี่ห้อสังเคราะห์ของโรงงานโดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 4.18) โดยทุกปัจจัยย่อยมีอิทธิพลในระดับมาก

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด (4.32) คือ ราคาเหมาะสมกับวัสดุที่ใช้ หรือคุณภาพการใช้งาน รองลงมาคือ ความยืดหยุ่นเรื่องราคา (เช่น สามารถต่อรองราคา หรือลดราคาให้ได้ เป็นต้น) (ค่าเฉลี่ย 4.32) และ ข้อเสนอในการชำระเงิน และเงื่อนไขเงินเชื่อ (ค่าเฉลี่ย 4.14)

ตาราง 26 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกใยสังเคราะห์ของโรงงาน

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ระดับที่มีอิทธิพล					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	
ช่องทางการขายหลากหลาย ทั้ง ทางตรงและทางอ้อม เช่นขายโดย ตัวแทน ขายทางโทรศัพท์ จดหมาย ตรง แคลคูล็อก หรือตามสื่อต่างๆ เช่นวิทยุ โทรทัศน์ หรือ หนังสือพิมพ์	4 (9.09)	18 (40.91)	17 (38.64)	4 (9.09)	1 (2.27)	3.45 (ปานกลาง)
การเสนอสินค้าเช่น มีการสาธิต คุณสมบัติต่างๆ ของสินค้า เป็นต้น	4 (9.09)	20 (45.45)	17 (38.64)	2 (4.55)	1 (2.27)	3.55 (มาก)
ความเชื่อถือในการขนส่ง เช่น ส่ง สินค้าไม่เกิดความเสียหาย หรือล่าช้า ตามสัญญา การส่งมอบสินค้า รวดเร็วตรงเวลา	8 (18.18)	27 (61.36)	9 (20.45)			3.98 (มาก)
มีระบบสินค้าคงคลังที่ดี ไม่เกิดกรณี สินค้าขาดส่งให้โรงงาน	9 (20.45)	26 (59.09)	8 (18.18)	1 (2.27)		3.98 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.74 (มาก)

จากตาราง 26 พบว่าปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกใยสังเคราะห์ของโรงงาน โดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 3.74) โดยเกือบทุกปัจจัยย่อยมีอิทธิพลในระดับมาก

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด (3.98) คือ ความเชื่อถือในการขนส่ง เช่น ส่งสินค้าไม่เกิดความเสียหาย หรือล่าช้าตามสัญญา การส่งมอบสินค้ารวดเร็วตรงเวลา และมีระบบสินค้าคงคลังที่ดี ไม่เกิดกรณีสินค้าขาดส่งให้ โรงงานมาคือ การเสนอสินค้าเช่น มีการสาธิตคุณสมบัติต่างๆ ของสินค้า เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.55) ซึ่งทั้งหมดมีอิทธิพลในระดับมาก

ตาราง 27 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกโยสังเคราะห์ของโรงงาน

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ระดับที่มีอิทธิพล					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	
มีการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ	2 (4.55)	12 (27.27)	25 (56.82)	4 (9.09)	1 (2.27)	3.23 ปานกลาง)
มีการแจ้งข่าวสารหรือการจูงใจโดยพนักงานขาย	3 (6.82)	16 (36.36)	21 (47.73)	3 (6.82)	1 (2.27)	3.39 ปานกลาง)
มีกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น การลดแลกแจกแถม การสะสมคูปองเพื่อใช้แลกซื้อสินค้าเป็นต้น	2 (4.55)	21 (47.73)	17 (38.64)	3 (6.82)	1 (2.27)	3.45 ปานกลาง)
การให้ข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่ไม่ต้องจ่ายเงิน เช่น ส่งแคตตาล็อก ข่าวสารสินค้าใหม่	3 (6.82)	21 (47.73)	18 (40.91)	1 (2.27)	1 (2.27)	3.55 (มาก)
การบริการหลังการขาย (การให้คำปรึกษา การดูแลรักษา)	15 (34.09)	22 (50.00)	7 (15.91)			4.18 (มาก)
สิทธิประโยชน์ หรือสิทธิพิเศษที่โรงงานจะได้รับ เสมือนลูกค้า VIP	14 (31.82)	21 (47.73)	8 (18.18)	1 (2.27)		4.09 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)						3.65 (มาก)

จากตาราง 27 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกโยสังเคราะห์ของโรงงาน โดยรวมในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยรวม 3.65) โดยปัจจัยย่อยที่มีอิทธิพลทั้งในระดับมาก และระดับปานกลาง

สำหรับปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด (4.18) คือ การบริการหลังการขาย (การให้คำปรึกษา การดูแลรักษา) รองลงมาคือ สิทธิประโยชน์ หรือสิทธิพิเศษที่โรงงานจะได้รับ เสมือนลูกค้า VIP (ค่าเฉลี่ย 4.09) และการให้ข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่ไม่ต้องจ่ายเงิน เช่น ส่งแคตตาล็อก ข่าวสารสินค้าใหม่ (ค่าเฉลี่ย 3.55) ซึ่งทั้งหมดมีอิทธิพลในระดับมาก

ตาราง 28 สรุปปัจจัยสำคัญและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดโดยเรียงจากปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยรวมสูงสุดไปต่ำสุดตามลำดับ รวมทั้งระดับที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ

ปัจจัยที่มีอิทธิพล	ค่าเฉลี่ยรวม	ระดับที่มีอิทธิพล
ปัจจัยสำคัญ		
1. ปัจจัยภายในองค์กร	4.15	ระดับมาก
2. ปัจจัยส่วนบุคคล	3.95	ระดับมาก
3. ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม	3.75	ระดับมาก
4. ปัจจัยระหว่างบุคคล	3.68	ระดับมาก
ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด		
1. ปัจจัยด้านราคา	4.18	ระดับมาก
2. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	4.04	ระดับมาก
3. ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	3.74	ระดับมาก
4. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	3.65	ระดับมาก

จากตาราง 28 พบว่า เมื่อเรียงลำดับปัจจัยสำคัญ และปัจจัยการส่งเสริมการตลาดโดยดูจากค่าเฉลี่ยรวมในแต่ละปัจจัยเรียงจากมากไปน้อย จะเห็นว่า

ปัจจัยภายในองค์กร เป็นปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยรวมมากเป็นลำดับหนึ่งของปัจจัยสำคัญ และมีอิทธิพลในระดับมาก และ ปัจจัยด้านราคา เป็นปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยรวมมากเป็นลำดับหนึ่งของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดและมีอิทธิพลในระดับมาก

4.3 ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน จำแนกตามปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อครั้ง และค่าใช้จ่ายในการซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน

1) ปัจจัยสำคัญ และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน ในการตัดสินใจจำแนกตามปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน

ตาราง 29 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมมีอิทธิพลต่อโรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกใช้สังเคราะห์ จำแนกตามปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม	ปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน (ชิ้น)			
	ไม่เกิน 500	501-1,000	1,501-2,000	2,501 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ภาวะเศรษฐกิจ	3.50 (มาก)	3.76 (มาก)	4.00 (มาก)	4.00 (มาก)
จำนวนผู้ขาย (มีผู้ขายให้เลือกมาก)	3.61 (มาก)	3.76 (มาก)	3.40 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)
เทคโนโลยีในการผลิตหน้ากาก	3.78 (มาก)	3.65 (มาก)	3.40 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)
กฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับของรัฐ	4.22 (มาก)	4.12 (มาก)	4.20 (มาก)	3.25 (ปานกลาง)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.78 (มาก)	3.82 (มาก)	3.75 (มาก)	3.31 (ปานกลาง)

จากตาราง 29 พบว่า ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมโดยรวมมีอิทธิพลต่อโรงงานในระดับมากไม่ว่ามีปริมาณการสั่งซื้อต่อเดือนเท่าใด ยกเว้น การสั่งซื้อในปริมาณ 2,501 ชิ้นต่อเดือนขึ้นไปมีอิทธิพลในระดับปานกลาง

โรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกไม่เกิน 500 ชิ้น, 501 -1,000 ชิ้นและ 1,501 - 2,000 ชิ้นต่อเดือน ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ กฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับของรัฐ ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก สำหรับโรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อ 2,501 ชิ้นต่อเดือนขึ้นไป ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

ตาราง 30 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยภายในองค์กรมีอิทธิพลต่อ โรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยี่ห้อต่างๆ จำแนกตามปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน

ปัจจัยภายในองค์กร	ปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน (ชิ้น)			
	ไม่เกิน500	501-1,000	1,501-2,000	2,501ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
วัตถุประสงค์ด้านกฎหมายและการรับรองมาตรฐานสากลในการใช้หน้ากากปิดจมูกของโรงงาน	4.28 (มาก)	4.29 (มาก)	4.20 (มาก)	4.50 (มากที่สุด)
นโยบาย หรือระเบียบข้อบังคับของ โรงงาน	4.22 (มาก)	4.47 (มาก)	4.40 (มาก)	4.50 (มากที่สุด)
กระบวนการหรือขั้นตอนในการซื้อของ โรงงาน	3.78 (มาก)	3.71 (มาก)	3.40 (ปานกลาง)	2.75 (ปานกลาง)
เหตุผลในการซื้อของ โรงงาน	4.61 (มากที่สุด)	4.53 (มากที่สุด)	4.60 (มากที่สุด)	4.00 (มาก)
งบประมาณในการสั่งซื้อของ โรงงาน	3.94 (มาก)	4.00 (มาก)	4.40 (มาก)	3.00 (ปานกลาง)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	4.17 (มาก)	4.20 (มาก)	4.20 (มาก)	3.75 (มาก)

จากตาราง 30 พบว่า ปัจจัยภายในองค์กรโดยรวมมีอิทธิพลต่อ โรงงานในระดับมากไม่ว่ามีปริมาณการสั่งซื้อเท่าใด

โรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก ไม่เกิน 500 ชิ้น , 501 – 1,000 ชิ้น และ 1,501 – 2,000 ชิ้นต่อเดือน ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ เหตุผลในการซื้อของ โรงงาน เช่น ซื้อเพราะจำเป็นต้องใช้ตามมาตรฐาน โรงงาน ซื้อเพราะเห็นความสำคัญของความปลอดภัยและสุขภาพของพนักงาน เป็นต้น ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมากที่สุด

สำหรับโรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อ 2,501 ชิ้นต่อเดือนขึ้นไป ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ วัตถุประสงค์ด้านกฎหมายและการรับรองมาตรฐานสากลในการใช้หน้ากากปิดจมูกของ โรงงาน และ นโยบาย หรือระเบียบข้อบังคับของ โรงงาน ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมากที่สุด

ตาราง 31 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยระหว่างบุคคลมีอิทธิพลต่อโรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกใช้สังเคราะห์ จำแนกตามปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน

ปัจจัยระหว่างบุคคล	ปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน (ชิ้น)			
	ไม่เกิน500	501-1,000	1,501-2,000	2,501ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ระยะเวลาในการติดต่อกับผู้ขาย (เช่น รู้จัก ซื้อขายกันมานาน เป็นต้น)	3.50 (มาก)	3.65 (มาก)	3.60 (มาก)	2.75 (ปานกลาง)
ความมีชื่อเสียงของผู้ขาย	3.50 (มาก)	3.71 (มาก)	3.20 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)
ความมั่นคงทางการเงินของผู้ขาย	3.33 (ปานกลาง)	3.71 (มาก)	3.40 (ปานกลาง)	3.25 (ปานกลาง)
ความเชื่อมั่นในพนักงานขาย (เช่น พนักงานมีความจริงใจไม่ปิดบังข้อมูลที่สำคัญของสินค้าดังนั้นเชื่อมั่นได้ว่าสินค้าที่ได้ดี)	3.78 (มาก)	3.82 (มาก)	4.20 (มาก)	3.50 (มาก)
ความชำนาญในการเสนอขายของพนักงานขาย (เช่น ความรอบรู้ในผลิตภัณฑ์ และให้ข้อมูลที่ดี)	3.83 (มาก)	3.71 (มาก)	4.40 (มาก)	3.50 (มาก)
ความยืดหยุ่นของผู้ขาย (เช่น เกรงใจต่อรอง หรือ เลื่อนการชำระค่าสินค้าได้ เป็นต้น)	4.11 (มาก)	3.88 (มาก)	4.40 (มาก)	3.75 (มาก)
ผู้ขายเป็นลูกค้าของโรงงาน	3.56 (มาก)	3.24 (ปานกลาง)	4.40 (มาก)	3.25 (ปานกลาง)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.69 (มาก)	3.68 (มาก)	3.95 (มาก)	3.28 (ปานกลาง)

จากตาราง 31 พบว่า ปัจจัยระหว่างบุคคลโดยรวมมีอิทธิพลต่อโรงงาน ในระดับมาก ไม่ว่าจะปริมาณการสั่งซื้อต่อเดือนเท่าใด ยกเว้นการสั่งซื้อในปริมาณ 2,501 ชิ้นต่อเดือนขึ้นไป มีอิทธิพลในระดับปานกลาง

โรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก ไม่เกิน 500 ชิ้น 501 – 1,000 ชิ้น และ 2,501 ชิ้นต่อเดือนขึ้นไป ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ความยืดหยุ่นของผู้ขาย (เช่น เกรงใจต่อรองหรือเลื่อนการชำระค่าสินค้าได้ เป็นต้น) ซึ่งมีอิทธิพลในระดับ มาก

สำหรับโรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อ 1,501 – 2,000 ชิ้นต่อเดือน ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ความชำนาญในการเสนอขายของพนักงานขาย (เช่น ความรอบรู้ในผลิตภัณฑ์ และให้ข้อมูลที่ดี) ความยืดหยุ่นของผู้ขาย (เช่น เกรงใจต่อรอง หรือ เลื่อนการชำระค่าสินค้าได้ เป็นต้น) และผู้ขายเป็นคู่ค้าของโรงงาน ซึ่งมีอิทธิพลในระดับ มาก

ตาราง 32 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยส่วนบุคคลมีอิทธิพลต่อโรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกโดยสังเคราะห์ จำแนกตามปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน

ปัจจัยส่วนบุคคล	ปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน (ชิ้น)			
	ไม่เกิน500	501-1,000	1,501-2,000	2,501ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ประสบการณ์ของผู้ขาย (เช่น เป็นบริษัทที่จำหน่ายหรือผลิตสินค้ามานาน ทำให้ทราบความเคลื่อนไหวของสินค้า ทั้งในด้านคุณภาพ และวัสดุ เป็นต้น)	3.89 (มาก)	3.71 (มาก)	4.00 (มาก)	3.25 (ปานกลาง)
ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหน้ากากปิดจมูกชนิดยีสังเคราะห์ของท่าน	3.89 (มาก)	3.76 (มาก)	3.80 (มาก)	3.75 (มาก)
ประสบการณ์ในการใช้หน้ากากปิดจมูกชนิดยีสังเคราะห์ของท่าน	3.94 (มาก)	3.88 (มาก)	4.00 (มาก)	3.25 (ปานกลาง)
ความพึงพอใจต่อผู้ขาย หรือตัวแทนขายความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้ขาย เช่น บริการของผู้ขาย	3.89 (มาก)	3.76 (มาก)	4.40 (มาก)	3.25 (ปานกลาง)
ความพึงพอใจต่อคุณภาพสินค้า	4.22 (มาก)	4.00 (มาก)	4.40 (มาก)	4.00 (มาก)
ความพึงพอใจต่อราคาสินค้า	4.28 (มาก)	3.88 (มาก)	4.20 (มาก)	3.75 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	4.04 (มาก)	3.86 (มาก)	4.16 (มาก)	3.60 (มาก)

จากตาราง 32 พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลโดยรวมมีอิทธิพลต่อโรงงานใน ระดับมากไม่ว่าปริมาณการสั่งซื้อต่อเดือนเท่าใด

โรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก ไม่เกิน 500 ชิ้นต่อเดือน ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ความพึงพอใจต่อราคาสินค้า ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

โรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อ 501-1,000 ชิ้น และ 2,501 ชิ้นต่อเดือนขึ้นไป ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ความพึงพอใจต่อคุณภาพสินค้า ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

สำหรับโรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อ 1,501-2,000 ชิ้น ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ความพึงพอใจต่อผู้ขาย หรือตัวแทนขายความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้ขาย เช่น บริการของผู้ขาย และ ความพึงพอใจต่อคุณภาพสินค้า

ตาราง 33 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อ โรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกไฮสเตราะห์ จำแนกตามปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน (ชิ้น)			
	ไม่เกิน 500	501-1,000	1,501-2,000	2,501 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
คุณภาพสินค้า เช่น วัสดุคุณภาพดี ทนทาน เป็นต้น	4.56 (มากที่สุด)	4.47 (มาก)	4.40 (มาก)	3.75 (มาก)
ความหลากหลายของสินค้า เช่น สี สัน ลวดลายของวัสดุที่ใช้ผลิต	3.56 (มาก)	3.53 (มาก)	3.60 (มาก)	2.75 (ปานกลาง)
รูปลักษณะสินค้าตรงความต้องการของโรงงาน เช่น สายรัดเป็นยางยืด สายรัดเป็นเชือกสำหรับใช้ผูก เป็นต้น	4.17 (มาก)	4.18 (มาก)	4.20 (มาก)	3.25 (ปานกลาง)
บรรจุภัณฑ์สวยงาม สะดวก เรียบร้อย	3.56 (มาก)	3.71 (มาก)	3.40 (ปานกลาง)	2.75 (ปานกลาง)
มีการรับประกันสินค้า การใช้งานและคืนสินค้าได้หากไม่พอใจ	4.39 (มาก)	4.41 (มาก)	4.20 (มาก)	4.00 (มาก)
ตราสินค้า หรือยี่ห้อ เป็นที่น่าเชื่อถือ	3.94 (มาก)	4.24 (มาก)	4.20 (มาก)	3.25 (ปานกลาง)

ตาราง 33 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีอิทธิพลต่อโรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกไขว้สังเคราะห์ จำแนกตามปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน (ต่อ)

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน (ชิ้น)			
	ไม่เกิน500	501-1,000	1,501-2,000	2,501ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
มีเครื่องหมายรับรองคุณภาพ	4.56 (มากที่สุด)	4.41 (มาก)	4.40 (มาก)	3.75 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	4.10 (มาก)	4.13 (มาก)	4.06 (มาก)	3.36 (ปานกลาง)

จากตาราง 33 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมมีอิทธิพลต่อโรงงานในระดับมาก ไม่ว่าจะปริมาณการสั่งซื้อต่อเดือนเท่าใด ยกเว้นการสั่งซื้อในปริมาณ 2,501 ชิ้นต่อเดือนขึ้นไป มีอิทธิพลในระดับ ปานกลาง

โรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก ไม่เกิน 500 ชิ้น ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ คุณภาพสินค้า เช่น วัสดุคุณภาพดี ทนทาน เป็นต้น และมีเครื่องหมายรับรองคุณภาพ ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมากที่สุด

โรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก 1,501 – 2,000 ชิ้นต่อเดือน ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ คุณภาพสินค้า เช่น วัสดุคุณภาพดี ทนทาน เป็นต้น และมีเครื่องหมายรับรองคุณภาพ ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

โรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก 501 - 1,000 ชิ้น ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ คุณภาพสินค้า เช่น วัสดุคุณภาพดี ทนทาน เป็นต้น ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

สำหรับโรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อ 2,501 ชิ้นต่อเดือนขึ้นไป ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ มีการรับประกันสินค้า การใช้งานและคืนสินค้าได้หากไม่พอใจ ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

ตาราง 34 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านราคามีอิทธิพลต่อโรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกโดยสังเคราะห์ จำแนกตามปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน

ปัจจัยด้านราคา	ปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน (ชิ้น)			
	ไม่เกิน 500	501-1,000	1,501-2,000	2,501 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ความยืดหยุ่นเรื่องราคา (เช่น สามารถต่อรองราคา หรือลดราคาให้ได้ เป็นต้น)	4.22 (มาก)	4.24 (มาก)	4.40 (มาก)	4.00 (มาก)
ราคาเหมาะสมกับวัสดุที่ใช้ หรือคุณภาพการใช้งาน	4.39 (มาก)	4.29 (มาก)	4.20 (มาก)	4.25 (มาก)
ข้อเสนอในการชำระเงิน และเงื่อนไขเงินเชื่อ	4.17 (มาก)	4.24 (มาก)	4.00 (มาก)	3.75 (มาก)
มีส่วนลดการค้า	4.00 (มาก)	4.24 (มาก)	4.20 (มาก)	4.00 (มาก)
เงื่อนไขสัญญาเป็นประโยชน์ต่อโรงงาน	4.00 (มาก)	4.24 (มาก)	4.20 (มาก)	3.75 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	4.16 (มาก)	4.25 (มาก)	4.20 (มาก)	3.95 (มาก)

จากตาราง 34 พบว่า ปัจจัยด้านราคาโดยรวมมีอิทธิพลต่อโรงงานในระดับมาก ไม่ว่าจะมียุทธศาสตร์การซื้อเท่าใด

โรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก ไม่เกิน 500 ชิ้น, 501 – 1,000 ชิ้น และ 2,501 ชิ้นต่อเดือนขึ้นไป ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ราคาเหมาะสมกับวัสดุที่ใช้ หรือคุณภาพการใช้งาน ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

สำหรับ โรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อ 1,501-2,000 ชิ้นต่อเดือนปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ความยืดหยุ่นเรื่องราคา (เช่น สามารถต่อรองราคา หรือลดราคาให้ได้ เป็นต้น) ซึ่งมีอิทธิพลในระดับ มาก

ตาราง 35 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายมีอิทธิพลต่อโรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกไขว้สังเคราะห์ จำแนกตามปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน (ชิ้น)			
	ไม่เกิน 500	501-1,000	1,501-2,000	2,501 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ช่องทางการขายหลากหลาย ทั้งทางตรงและทางอ้อม เช่นขายโดยตัวแทน ขายทางโทรศัพท์ จดหมายตรง แคตตาล็อก หรือตามสื่อต่างๆ เช่นวิทยุ โทรทัศน์ หรือหนังสือพิมพ์	3.44 (ปานกลาง)	3.24 (ปานกลาง)	4.20 (มาก)	3.50 (มาก)
การเสนอสินค้า เช่น มีการสาธิตคุณสมบัติต่างๆ ของสินค้า เป็นต้น	3.56 (มาก)	3.29 (ปานกลาง)	4.20 (มาก)	3.75 (มาก)
ความเชื่อถือในการขนส่ง เช่น ส่งสินค้าไม่เกิดความเสียหาย หรือล่าช้าตามสัญญา การส่งมอบสินค้ารวดเร็วตรงเวลา	4.00 (มาก)	3.76 (มาก)	4.40 (มาก)	4.25 (มาก)
มีระบบสินค้าคงคลังที่ดี ไม่เกิดกรณีสินค้าขาดส่งให้โรงงาน	4.17 (มาก)	3.71 (มาก)	4.00 (มาก)	4.25 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.79 (มาก)	3.50 (มาก)	4.20 (มาก)	3.94 (มาก)

จากตาราง 35 พบว่า ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายโดยรวมมีอิทธิพลต่อโรงงาน ในระดับมาก ไม่ว่าจะมียปริมาณการสั่งซื้อต่อเดือนเท่าใด

โรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก ไม่เกิน 500 ชิ้น และ 501-1,000 ชิ้นต่อเดือน ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ มีระบบสินค้าคงคลังที่ดี ไม่เกิดกรณีสินค้าขาดส่งให้โรงงาน ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

โรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อ 1,501-2,000 ชิ้นต่อเดือน ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ความเชื่อถือในการขนส่ง เช่น ส่งสินค้าไม่เกิดความเสียหาย หรือล่าช้าตามสัญญา การส่งมอบสินค้ารวดเร็วตรงเวลา ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

สำหรับโรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อ 2,501 ชิ้นต่อเดือนขึ้นไป ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ความเชื่อถือในการขนส่ง เช่น ส่งสินค้าไม่เกิดความเสียหาย หรือล่าช้าตามสัญญา การส่ง

มอบสินค้ารวดเร็วตรงเวลา และมีระบบสินค้าคงคลังที่ดี ไม่เกิดกรณีสินค้าขาดส่งให้โรงงาน ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

ตาราง 36 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีอิทธิพลต่อโรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกใช้สังเคราะห์ จำแนกตามปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน (ชิ้น)			
	ไม่เกิน500	501-1,000	1,501-2,000	2,501ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
มีการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ	3.22 (ปานกลาง)	3.18 (ปานกลาง)	3.80 (มาก)	2.75 (ปานกลาง)
มีการแจ้งข่าวสารหรือการจูงใจโดยพนักงานขาย	3.28 (ปานกลาง)	3.47 (ปานกลาง)	3.60 (มาก)	3.25 (ปานกลาง)
มีกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่นการลดแลกแจกแถม การสะสมคูปองเพื่อใช้แลกซื้อสินค้าเป็นต้น	3.39 (ปานกลาง)	3.35 (ปานกลาง)	3.80 (มาก)	3.75 (มาก)
การให้ข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่ไม่ต้องจ่ายเงิน เช่น ส่งแคตตาล็อก ข่าวสารสินค้าใหม่	3.44 (ปานกลาง)	3.47 (ปานกลาง)	3.80 (มาก)	4.00 (มาก)
การบริการหลังการขาย (การให้คำปรึกษา การดูแลรักษา)	4.11 (มาก)	4.12 (มาก)	4.40 (มาก)	4.50 (มากที่สุด)
สิทธิประโยชน์ หรือสิทธิพิเศษที่โรงงานจะได้รับ เสมือนลูกค้า VIP	4.06 (มาก)	4.12 (มาก)	4.20 (มาก)	4.00 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.58 (มาก)	3.62 (มาก)	3.93 (มาก)	3.71 (มาก)

จากตาราง 36 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมมีอิทธิพลต่อโรงงานในระดับมาก ไม่ว่าจะมียปริมาณการซื้อต่อเดือนเท่าใด

โรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก ไม่เกิน500 ชิ้น และ 1,501-2,000 ชิ้นต่อเดือน ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ การบริการหลังการขาย (การให้คำปรึกษา การดูแลรักษา) ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

โรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก 501-1,000 ชิ้น ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ การบริการหลังการขาย (การให้คำปรึกษา การดูแลรักษา) และสิทธิประโยชน์ หรือสิทธิพิเศษ ที่โรงงานจะได้รับ เสมือนลูกค้า VIP ซึ่งมีอิทธิพลในระดับ มาก

สำหรับโรงงานที่มีปริมาณการสั่งซื้อ 2,501 ชิ้นต่อเดือนขึ้นไป ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ การบริการหลังการขาย (การให้คำปรึกษา การดูแลรักษา) ซึ่งมีอิทธิพลในระดับ มากที่สุด



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 37 สรุปปัจจัยสำคัญ ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด และระดับที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกโยสังเคราะห์ของโรงงาน จำแนกตามปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน

ปัจจัยสำคัญ	ปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน (ชิ้น)			
	ไม่เกิน 500	501 – 1,000	1,501 – 2,000	2,501 ขึ้นไป
ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม	กฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับของรัฐ (ค่าเฉลี่ย 4.22, ระดับมาก)	กฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับของรัฐ (ค่าเฉลี่ย 4.12, ระดับมาก)	กฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับของรัฐ (ค่าเฉลี่ย 4.20, ระดับมาก)	ภาวะเศรษฐกิจ (ค่าเฉลี่ย 4.00, ระดับมาก)
ปัจจัยภายในองค์กร	เหตุผลในการซื้อของโรงงาน (ค่าเฉลี่ย 4.61, ระดับมากที่สุด)	เหตุผลในการซื้อของโรงงาน (ค่าเฉลี่ย 4.53, ระดับมากที่สุด)	เหตุผลในการซื้อของโรงงาน (ค่าเฉลี่ย 4.60, ระดับมากที่สุด)	วัตถุประสงค์ด้านกฎหมาย/ มาตรฐานสากล และนโยบาย/ระเบียบข้อบังคับของโรงงาน (ค่าเฉลี่ย 4.50, ระดับมากที่สุด)
ปัจจัยระหว่างบุคคล	ความยืดหยุ่นของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 4.11, ระดับมาก)	ความยืดหยุ่นของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.88, ระดับมาก)	ความชำนาญในการเสนอขายของพนักงานขาย / ความยืดหยุ่นของผู้ขาย และ ผู้ขายเป็นลูกค้าของโรงงาน (ค่าเฉลี่ย 4.40, ระดับมาก)	ความยืดหยุ่นของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 3.75, ระดับมาก)
ปัจจัยส่วนบุคคล	ความพึงพอใจต่อราคาสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.28, ระดับมาก)	ความพึงพอใจต่อคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.00, ระดับมาก)	ประสบการณ์ของผู้ขาย / ประสบการณ์ในการใช้หน้ากากปิดจมูกชนิดโยสังเคราะห์ / ความพึงพอใจต่อผู้ขาย หรือตัวแทนขาย ความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้ขาย และความพึงพอใจต่อคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.40, ระดับมาก)	ความพึงพอใจต่อคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.00, ระดับมาก)

ตาราง 38 สรุปปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด และระดับที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อในหน้ากากปิดจมูกไฮสังเคราะห์ของโรงงาน จำแนกตามปริมาณการสั่งซื้อ หน้ากากปิดจมูกต่อเดือน

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด	ปริมาณการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อเดือน (ชิ้น)			
	ไม่เกิน 500	501 – 1,000	1,501 – 2,000	2,501 ขึ้นไป
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	คุณภาพสินค้า และมีเครื่องหมายรับรองคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.56, ระดับมากที่สุด)	คุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.57, ระดับมาก)	คุณภาพสินค้า และมีเครื่องหมายรับรองคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.40, ระดับมาก)	มีการรับประกันสินค้า การใช้งานและคืนสินค้าได้หากไม่พอใจ (ค่าเฉลี่ย 4.00, ระดับมาก)
ปัจจัยด้านราคา	ราคาเหมาะสมกับวัสดุที่ใช้ หรือคุณภาพการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 4.39, ระดับมาก)	ราคาเหมาะสมกับวัสดุที่ใช้ หรือคุณภาพการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 4.29, ระดับมาก)	ความยืดหยุ่นเรื่องราคา (ค่าเฉลี่ย 4.40, ระดับมาก)	ราคาเหมาะสมกับวัสดุที่ใช้ หรือคุณภาพการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 4.25, ระดับมาก)
ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ยรวม 3.74, ระดับมาก)	มีระบบสินค้าคงคลังที่ดี ไม่เกิดกรณีสินค้าขาดส่งให้โรงงาน (ค่าเฉลี่ย 4.17, ระดับมาก)	ความเชื่อถือในการขนส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.76, ระดับมาก)	ความเชื่อถือในการขนส่ง (ค่าเฉลี่ย 4.40, ระดับมาก)	ความเชื่อถือในการขนส่ง และมีระบบสินค้าคงคลังที่ดี ไม่เกิดกรณีสินค้าขาดส่งให้โรงงาน (ค่าเฉลี่ย 4.25, ระดับมาก)
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ยรวม 3.65, ระดับมาก)	การบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.11, ระดับมาก)	การบริการหลังการขาย และ สิทธิประโยชน์ หรือสิทธิพิเศษที่โรงงานจะได้รับ เสมือนลูกค้า VIP (ค่าเฉลี่ย 4.12, ระดับมาก)	การบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.40, ระดับมาก)	การบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.50, ระดับมากที่สุด)

2) ปัจจัยสำคัญ และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน ในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยี่ห้อต่างๆ จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการซื้อหน้ากากปิดจมูกต่อครั้ง

ตาราง 39 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อโรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกยี่ห้อต่างๆ จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง

ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม	ค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง (บาท)		
	ไม่เกิน 2,000	2,001-4,000	4,001 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ภาวะเศรษฐกิจ	3.65 (มาก)	3.86 (มาก)	3.83 (มาก)
จำนวนผู้ชาย (มีผู้ชายให้เลือกมาก)	3.58 (มาก)	4.00 (มาก)	3.17 (ปานกลาง)
เทคโนโลยีในการผลิตหน้ากาก	3.58 (มาก)	4.14 (มาก)	3.17 (ปานกลาง)
กฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับของรัฐ	4.13 (มาก)	4.14 (มาก)	3.83 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.73 (มาก)	4.04 (มาก)	3.50 (มาก)

จากตาราง 39 พบว่า ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมโดยรวมที่มีอิทธิพลต่อโรงงาน ในระดับมาก ไม่มีค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้งเท่าใด

โรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก ไม่เกิน 2,000 บาทต่อครั้ง ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ กฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับของรัฐ มีอิทธิพลระดับมาก

โรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก 2,001-4,000 บาทต่อครั้ง ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ เทคโนโลยีในการผลิตหน้ากาก และกฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับของรัฐ ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

สำหรับโรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อ 4,001 บาทต่อครั้งขึ้นไป ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจ และ กฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับของรัฐ ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

ตาราง 40 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยภายในองค์กรมีอิทธิพลต่อ โรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกไฮสปีดเกราะห้ จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง

ปัจจัยภายในองค์กร	ค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง (บาท)		
	ไม่เกิน 2,000	2,001-4,000	4,001 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
วัตถุประสงค์ด้านกฎหมายและการรับรองมาตรฐานสากลในการใช้หน้ากากปิดจมูกของโรงงาน	4.26 (มาก)	4.43 (มาก)	4.33 (มาก)
นโยบาย หรือระเบียบข้อบังคับของโรงงาน	4.35 (มาก)	4.43 (มาก)	4.33 (มาก)
กระบวนการหรือขั้นตอนในการซื้อของโรงงาน (เช่น ต้องผ่านการอนุมัติจากหลายฝ่าย หรือต้องมีการประมูลแข่งขันเป็นต้น)	3.68 (มาก)	3.86 (มาก)	3.00 (ปานกลาง)
เหตุผลในการซื้อของโรงงาน เช่น ซื้อเพราะจำเป็นต้องใช้ตามมาตรฐานโรงงาน ซื้อเพราะเห็นความสำคัญของความปลอดภัยและสุขภาพของพนักงาน เป็นต้น	4.58 (มากที่สุด)	4.57 (มากที่สุด)	4.17 (มาก)
งบประมาณในการสั่งซื้อของโรงงาน	3.94 (มาก)	4.43 (มาก)	3.33 (ปานกลาง)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	4.16 (มาก)	4.34 (มาก)	3.83 (มาก)

โรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก ไม่เกิน 2,000 บาทต่อครั้ง และ 2,001-4,000 บาทต่อครั้ง ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ เหตุผลในการซื้อของโรงงาน เช่น ซื้อเพราะจำเป็นต้องใช้ตามมาตรฐานโรงงาน ซื้อเพราะเห็นความสำคัญของความปลอดภัยและสุขภาพของพนักงาน เป็นต้น ซึ่งมีอิทธิพลในระดับ มากที่สุด

สำหรับโรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อ 4,001 บาทต่อครั้งขึ้นไป ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ วัตถุประสงค์ด้านกฎหมายและการรับรองมาตรฐานสากลในการใช้หน้ากากปิดจมูกของโรงงาน และ นโยบาย หรือระเบียบข้อบังคับของโรงงาน ซึ่งมีอิทธิพลในระดับ มาก

ตาราง 41 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยระหว่างบุคคลมีอิทธิพลต่อโรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูก ไยสังเคราะห์ จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง

ปัจจัยระหว่างบุคคล	ค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง (บาท)		
	ไม่เกิน 2,000	2,001-4,000	4,001 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ระยะเวลาในการติดต่อกับผู้ขาย (เช่น รู้จัก ซื้อขายกันมานาน เป็นต้น)	3.52 (มาก)	3.71 (มาก)	3.17 (ปานกลาง)
ความมีชื่อเสียงของผู้ขาย	3.45 (ปานกลาง)	4.00 (มาก)	3.17 (ปานกลาง)
ความมั่นคงทางการเงินของผู้ขาย	3.39 (ปานกลาง)	3.86 (มาก)	3.50 (มาก)
ความเชื่อมั่นในพนักงานขาย (เช่น พนักงานมีความจริงใจ ไม่ปิดบังข้อมูลที่สำคัญของสินค้า ดังนั้นเชื่อมั่นได้ว่าสินค้าที่ได้ต้องดี)	3.84 (มาก)	3.86 (มาก)	3.67 (มาก)
ความชำนาญในการเสนอขายของพนักงานขาย (เช่น ความรอบรู้ในผลิตภัณฑ์ และ ให้ข้อมูลที่ดี)	3.84 (มาก)	3.86 (มาก)	3.67 (มาก)
ความยืดหยุ่นของผู้ขาย (เช่น เกรงใจต่อรอง หรือ เลื่อนการชำระค่าสินค้าได้ เป็นต้น)	4.00 (มาก)	4.14 (มาก)	4.00 (มาก)
ผู้ขายเป็นลูกค้าของโรงงาน	3.52 (มาก)	3.57 (มาก)	3.33 (ปานกลาง)
ประสบการณ์ของผู้ขาย (เช่น เป็นบริษัทที่จำหน่ายหรือผลิตสินค้ามานาน ทำให้ทราบความเคลื่อนไหวของสินค้า ทั้งในด้านคุณภาพ และ วัสดุ เป็นต้น)	3.74 (มาก)	4.29 (มาก)	3.33 (ปานกลาง)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.66 (มาก)	3.91 (มาก)	3.48 (ปานกลาง)

จากตาราง 41 พบว่า ปัจจัยระหว่างบุคคลโดยรวมมีอิทธิพลต่อโรงงานในระดับมาก ไม่ว่าจะ มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อต่อเดือนเท่าใด ยกเว้นการสั่งซื้อในปริมาณ 4,001 บาทต่อครั้งขึ้นไป มีอิทธิพลในระดับปานกลาง

โรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก ไม่เกิน 2,000 บาทต่อครั้ง และ 4,001 บาทต่อครั้งขึ้นไป ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ความยืดหยุ่นของผู้ขาย (เช่น เจรจาต่อรอง หรือ เลื่อนการชำระค่าสินค้าได้ เป็นต้น) ซึ่งมีอิทธิพลในระดับ มาก

โรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก 2,001-4,000 บาทต่อครั้ง ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ประสิทธิภาพของผู้ขาย (เช่น เป็นบริษัทที่จำหน่ายหรือผลิตสินค้ามานาน ทำให้ทราบความเคลื่อนไหวของสินค้า ทั้งในด้านคุณภาพ และวัสดุ เป็นต้น) ซึ่งมีอิทธิพลในระดับ มาก



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตาราง 42 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยส่วนบุคคลมีอิทธิพลต่อโรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกโยสังเคราะห์ จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง

ปัจจัยส่วนบุคคล	ค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง (บาท)		
	ไม่เกิน 2,000	2,001-4,000	4,001 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหน้ากากปิดจมูกชนิดโยสังเคราะห์ของท่าน	3.71 (มาก)	4.29 (มาก)	3.83 (มาก)
ประสบการณ์ในการใช้หน้ากากปิดจมูกชนิดโยสังเคราะห์ของท่าน	3.84 (มาก)	4.14 (มาก)	3.67 (มาก)
ความพึงพอใจต่อผู้ชาย หรือตัวแทนชายความสัมพันธ์ที่มีต่อผู้ชาย เช่น บริการของผู้ชาย	3.87 (มาก)	4.00 (มาก)	3.50 (มาก)
ความพึงพอใจต่อคุณภาพสินค้า	4.10 (มาก)	4.29 (มาก)	4.17 (มาก)
ความพึงพอใจต่อราคาสินค้า	4.06 (มาก)	4.29 (มาก)	3.83 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.92 (มาก)	4.20 (มาก)	3.80 (มาก)

จากตาราง 42 พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลโดยรวมมีอิทธิพลต่อโรงงานในระดับมาก ไม่ว่าจะ
ค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อต่อเดือนเท่าใด

โรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก ไม่เกิน 2,000 บาทต่อครั้ง และ 4,001
บาทต่อครั้งขึ้นไป ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ความพึงพอใจต่อคุณภาพสินค้า ซึ่งมีอิทธิพล
ในระดับ มาก

โรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก 2,001-4,000 บาทต่อครั้ง ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ย
สูงสุด) ได้แก่ ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหน้ากากปิดจมูกชนิดโยสังเคราะห์ ความพึงพอใจต่อ
คุณภาพสินค้า และความพึงพอใจต่อราคาสินค้า ซึ่งมีอิทธิพลในระดับ มาก

ตาราง 43 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์มีอิทธิพลต่อโรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกไฮสเตราะห์ จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง (บาท)		
	ไม่เกิน 2,000	2,001-4,000	4,001 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
คุณภาพสินค้า เช่น วัสดุคุณภาพดี ทนทาน เป็นต้น	4.48 (มาก)	4.57 (มากที่สุด)	4.00 (มาก)
ความหลากหลายของสินค้า เช่น สี สัน ลวดลายของวัสดุที่ใช้ผลิต	3.55 (มาก)	3.71 (มาก)	2.83 (ปานกลาง)
รูปลักษณะสินค้าตรงความต้องการของโรงงาน เช่น สายรัดเป็นยางยืด สายรัดเป็นเชือกสำหรับใช้ผูก เป็นต้น	4.19 (มาก)	4.00 (มาก)	3.67 (มาก)
บรรจุภัณฑ์สวยงาม สะดวก เรียบร้อย	3.61 (มาก)	3.71 (มาก)	2.83 (ปานกลาง)
มีการรับประกันสินค้า การใช้งานและคืนสินค้าได้หากไม่พอใจ	4.35 (มาก)	4.43 (มาก)	4.17 (มาก)
ตราสินค้า หรือยี่ห้อ เป็นที่น่าเชื่อถือ	4.10 (มาก)	4.14 (มาก)	3.50 (มาก)
มีเครื่องหมายรับรองคุณภาพ	4.48 (มาก)	4.57 (มากที่สุด)	3.83 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	4.11 (มาก)	4.16 (มาก)	3.55 (มาก)

จากตาราง 43 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์โดยรวมมีอิทธิพลต่อโรงงานในระดับมาก ไม่ว่าจะมียค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อเท่าใด

โรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูกไม่เกิน 2,000 บาทต่อครั้ง และ 2,001-4,000 บาทต่อครั้ง ปัจจัยย่อยมีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ คุณภาพสินค้า เช่น วัสดุคุณภาพดี ทนทาน เป็นต้น และมีเครื่องหมายรับรองคุณภาพ ซึ่งมีอิทธิพลในระดับ มากที่สุด

สำหรับโรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อ 4,001 บาทต่อครั้งขึ้นไป ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ มีการรับประกันสินค้า การใช้งานและคืนสินค้าได้หากไม่พอใจ ซึ่งมีอิทธิพลในระดับ มาก

ตาราง 44 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านราคามีอิทธิพลต่อโรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกไขว้เคราะห้ จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง

ปัจจัยด้านราคา	ค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง (บาท)		
	ไม่เกิน 2,000	2,001-4,000	4,001 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ความยืดหยุ่นเรื่องราคา (เช่น สามารถต่อรองราคา หรือลดราคาให้ได้ เป็นต้น)	4.26 (มาก)	4.43 (มาก)	3.83 (มาก)
ราคาเหมาะสมกับวัสดุที่ใช้ หรือคุณภาพการใช้งาน	4.32 (มาก)	4.43 (มาก)	4.17 (มาก)
ข้อเสนอในการชำระเงิน และเงื่อนไขเงินเชื่อ	4.19 (มาก)	4.29 (มาก)	3.67 (มาก)
มีส่วนลดการค้า	4.10 (มาก)	4.29 (มาก)	4.00 (มาก)
เงื่อนไขสัญญาเป็นประโยชน์ต่อโรงงาน	4.13 (มาก)	4.14 (มาก)	3.83 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	4.20 (มาก)	4.31 (มาก)	3.90 (มาก)

จากตาราง 44 พบว่า ปัจจัยด้านราคาโดยรวมมีอิทธิพลต่อโรงงานในระดับมาก ไม่ว่าจะมียค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อต่อเดือนเท่าใด

โรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก ไม่เกิน 2,000 บาทต่อครั้ง และ 4,001 บาทต่อครั้งขึ้นไป ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ราคาเหมาะสมกับวัสดุที่ใช้ หรือคุณภาพการใช้งาน ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

สำหรับโรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อ 2,001-4,000 บาทต่อครั้ง ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ความยืดหยุ่นเรื่องราคา (เช่น สามารถต่อรองราคา หรือลดราคาให้ได้ เป็นต้น) และราคาเหมาะสมกับวัสดุที่ใช้ หรือคุณภาพการใช้งาน ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

ตาราง 45 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายมีอิทธิพลต่อโรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกโยสังเคราะห์ จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง

ปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย	ค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง (บาท)		
	ไม่เกิน 2,000	2,001-4,000	4,001 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
ช่องทางการขายหลากหลาย ทั้งทางตรงและทางอ้อม เช่นขายโดยตัวแทน ขายทางโทรศัพท์ จดหมายตรง แคตตาล็อก หรือตามสื่อต่างๆ เช่นวิทยุ โทรทัศน์ หรือหนังสือพิมพ์	3.45 (ปานกลาง)	3.57 (มาก)	3.33 (ปานกลาง)
การเสนอสินค้าเช่น มีการสาธิตคุณสมบัติต่างๆ ของสินค้า เป็นต้น	3.45 (ปานกลาง)	3.86 (มาก)	3.67 (มาก)
ความเชื่อถือในการขนส่ง เช่น ส่งสินค้าไม่เกิดความเสียหาย หรือล่าช้าตามสัญญา การส่งมอบสินค้ารวดเร็วตรงเวลา	3.94 (มาก)	4.00 (มาก)	4.17 (มาก)
มีระบบสินค้าคงคลังที่ดี ไม่เกิดการฉีกสินค้าขาดส่งให้โรงงาน	3.87 (มาก)	4.29 (มาก)	4.17 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.68 (มาก)	3.93 (มาก)	3.83 (มาก)

จากตาราง 45 พบว่า ปัจจัยด้านการจัดจำหน่ายโดยรวมมีอิทธิพลต่อโรงงานในระดับมาก ไม่ว่าจะมียค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อต่อเดือนเท่าใด

โรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก ไม่เกิน 2,000 บาทต่อครั้ง ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ความเชื่อถือในการขนส่ง เช่น ส่งสินค้าไม่เกิดความเสียหาย หรือล่าช้าตามสัญญา การส่งมอบสินค้ารวดเร็วตรงเวลา ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

สำหรับโรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อ 2,001-4,000 บาทต่อครั้ง ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ มีระบบสินค้าคงคลังที่ดี ไม่เกิดการฉีกสินค้าขาดส่งให้โรงงาน ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

สำหรับโรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อ 4,001 บาทต่อครั้งขึ้นไป ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ความเชื่อถือในการขนส่ง เช่น ส่งสินค้าไม่เกิดความเสียหาย หรือล่าช้าตามสัญญา การส่งมอบสินค้ารวดเร็วตรงเวลา และมีระบบสินค้าคงคลังที่ดี ไม่เกิดการฉีกสินค้าขาดส่งให้โรงงาน ซึ่งมีอิทธิพลในระดับมาก

ตาราง 46 ค่าเฉลี่ยและระดับของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดมีอิทธิพลต่อโรงงานในการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกโดยสังเคราะห์ จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด	ค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง (บาท)		
	ไม่เกิน 2,000	2,001-4,000	4,001 ขึ้นไป
	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ค่าเฉลี่ย (แปลผล)
มีการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ	3.23 (ปานกลาง)	3.43 (ปานกลาง)	3.00 (ปานกลาง)
มีการแจ้งข่าวสารหรือการจูงใจโดยพนักงานขาย	3.39 (ปานกลาง)	3.43 (ปานกลาง)	3.33 (ปานกลาง)
มีกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น การลดแลกแจกแถม การสะสมคูปอง เพื่อใช้แลกซื้อสินค้าเป็นต้น	3.39 (ปานกลาง)	3.57 (มาก)	3.67 (มาก)
การให้ข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่ไม่ต้องจ่ายเงิน เช่น ส่งแคตตาล็อก ข่าวสารสินค้าใหม่	3.39 (ปานกลาง)	3.86 (มาก)	4.00 (มาก)
การบริการหลังการขาย (การให้คำปรึกษา การดูแลรักษา)	4.16 (มาก)	4.14 (มาก)	4.33 (มาก)
สิทธิประโยชน์ หรือสิทธิพิเศษที่โรงงานจะได้รับ เสมือนลูกค้า VIP	4.10 (มาก)	4.00 (มาก)	4.17 (มาก)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)	3.61 (มาก)	3.74 (มาก)	3.75 (มาก)

จากตาราง 46 พบว่า ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดโดยรวมมีอิทธิพลต่อโรงงานในระดับมาก ไม่ว่าจะมียค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อต่อเดือนเท่าใด

โรงงานที่มีค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อหน้ากากปิดจมูก ไม่เกิน 2,000 บาทต่อครั้ง, 2,001-4,000 บาทต่อครั้ง และ 4,001 บาทต่อครั้งขึ้นไป ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ การบริการหลังการขาย (การให้คำปรึกษา การดูแลรักษา) ซึ่งมีอิทธิพลในระดับ มาก

ตาราง 47 สรุปปัจจัยสำคัญ ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดและระดับที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกโยสังเคราะห์ของโรงงานฯ จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง

ปัจจัยสำคัญ	ค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง (บาท)		
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป
ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม	กฎหมาย ระเบียบ หรือ ข้อบังคับของรัฐ (ค่าเฉลี่ย 4.13, ระดับมาก)	เทคโนโลยีในการผลิตหน้ากาก และกฎหมาย ระเบียบ หรือ ข้อบังคับของรัฐ (ค่าเฉลี่ย 4.14, ระดับมาก)	ภาวะเศรษฐกิจ และกฎหมาย ระเบียบ หรือ ข้อบังคับของรัฐ (ค่าเฉลี่ย 3.83, ระดับมาก)
ปัจจัยภายในองค์กร	เหตุผลในการซื้อของ โรงงาน (ค่าเฉลี่ย 4.58, ระดับมากที่สุด)	เหตุผลในการซื้อของ โรงงาน (ค่าเฉลี่ย 4.57, ระดับมากที่สุด)	วัตถุประสงค์ด้านกฎหมายและการรับรองมาตรฐานสากลในการใช้หน้ากากปิดจมูกของ โรงงาน และนโยบาย หรือ ระเบียบข้อบังคับของ โรงงาน (ค่าเฉลี่ย 4.33, ระดับมาก)
ปัจจัยระหว่างบุคคล (ค่าเฉลี่ย 3.68 , ระดับมาก)	ความยืดหยุ่นของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 4.00, ระดับมาก)	ประสบการณ์ของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 4.29, ระดับมาก)	ความยืดหยุ่นของผู้ขาย (ค่าเฉลี่ย 4.00, ระดับมาก)
ปัจจัยส่วนบุคคล (ค่าเฉลี่ย 3.95 , ระดับมาก)	ความพึงพอใจต่อคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.10, ระดับมาก)	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ หน้ากากปิดจมูกชนิดโยสังเคราะห์ / ความพึงพอใจต่อคุณภาพสินค้า และ ความพึงพอใจต่อราคาสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.29, ระดับมาก)	ความพึงพอใจต่อคุณภาพสินค้า (ค่าเฉลี่ย 4.17, ระดับมาก)

ตาราง 48 สรุปปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดและระดับที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อหน้ากากปิดจมูกไฮสแตนคราะห์ของโรงงานฯ จำแนกตามค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง

ปัจจัยส่วนประสม ทางการตลาด	ค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อครั้ง (บาท)		
	ไม่เกิน 2,000	2,001 – 4,000	4,001 ขึ้นไป
ปัจจัยด้าน ผลิตภัณฑ์	คุณภาพสินค้า และมี เครื่องหมายรับรอง คุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.48,ระดับมาก)	คุณภาพสินค้า และมี เครื่องหมายรับรองคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.57,ระดับมากที่สุด)	มีการรับประกันสินค้า การใช้งาน และคืนสินค้าได้หากไม่พอใจ (ค่าเฉลี่ย 4.17,ระดับมาก)
ปัจจัยด้านราคา	ราคาเหมาะสมกับวัสดุที่ ใช้/คุณภาพการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 4.32,ระดับมาก)	ความยืดหยุ่นเรื่องราคา และ ราคาเหมาะสมกับวัสดุที่ใช้ หรือคุณภาพการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 4.43,ระดับมาก)	ราคาเหมาะสมกับวัสดุที่ใช้ หรือ คุณภาพการใช้งาน (ค่าเฉลี่ย 4.17,ระดับมาก)
ปัจจัยด้านการจัด จำหน่าย	ความเชื่อถือในการขนส่ง (ค่าเฉลี่ย 3.94,ระดับมาก)	มีระบบสินค้าคงคลังที่ดี ไม่เกิด กรณีสินค้าขาดส่งให้โรงงาน (ค่าเฉลี่ย 4.29,ระดับมาก)	ความเชื่อถือในการขนส่ง และมี ระบบสินค้าคงคลังที่ดี ไม่เกิด กรณีสินค้าขาดส่งให้โรงงาน (ค่าเฉลี่ย 4.17,ระดับมาก)
ปัจจัยด้านการ ส่งเสริมการตลาด	การบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.16,ระดับมาก)	การบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.14,ระดับมาก)	การบริการหลังการขาย (ค่าเฉลี่ย 4.33,ระดับมาก)

ส่วนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะ ที่เกิดจากการซื้อหน้ากากปิดจมูกไฮสักระยะของโรงงานนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน

ตาราง 49 จำนวนและร้อยละของปัญหาที่เกิดจากการซื้อหน้ากากปิดจมูกไฮสักระยะของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัญหาในการซื้อหน้ากากปิดจมูก	มีปัญหา		ไม่มีปัญหา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
กระบวนการตัดสินใจซื้อที่มีความล่าช้า (เช่น ผู้ตัดสินใจซื้อมีเพียงคนเดียวไม่ค่อยวาง และให้ความสำคัญกับวัสดุอุปกรณ์ประเภทอื่นมากกว่า)	35	79.55	9	20.45
ขั้นตอนในการซื้อยุ่งยากมีหลายขั้นตอน และต้องผ่านความเห็นชอบจากหลายฝ่าย	35	79.55	9	20.45
ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความรู้เกี่ยวกับหน้ากากปิดจมูกค่อนข้างน้อย ทำให้หน้ากากที่ได้ไม่สามารถใช้ได้เหมาะสมกับอุตสาหกรรม	35	79.55	9	20.45
ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อมีความสัมพันธ์กับบริษัทผู้ขายหน้ากากปิดจมูก ทำให้เกิดการผูกขาด ในการซื้อสินค้า	34	77.27	10	22.73
โรงงานมีนโยบายในการลดต้นทุน ทำให้ซื้อหน้ากากที่มีคุณภาพต่ำ ไม่เหมาะสมกับสภาพการใช้งาน	37	84.09	7	15.91
ความต้องการของแต่ละฝ่ายไม่เป็นไปในทิศทางเดียวกันทำให้เกิดความขัดแย้งในคณะกรรมการจัดซื้อ และไม่สามารถสรุปผลการซื้อได้อย่างรวดเร็ว	32	72.73	12	27.27
สินค้าของผู้ขายไม่ตรงตามที่ระบุไว้ในเอกสารที่โรงงานได้รับ	31	70.45	13	29.55
การจัดส่งล่าช้า ไม่ตรงตามเวลา	31	70.45	13	29.55
พนักงานขายไม่มีความรู้ในผลิตภัณฑ์อย่างมืออาชีพ	32	72.73	12	27.27
เงื่อนไขของการสั่งซื้อสินค้าต้องมีปริมาณมาก ทำให้ผู้ซื้อต้องเก็บสินค้าไว้	29	65.91	15	34.09

ตาราง 49 จำนวนและร้อยละของปัญหาที่เกิดจากการซื้อหน้ากากปิดจมูกใช้สังเคราะห์ของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ปัญหาในการซื้อหน้ากากปิดจมูก	มีปัญหา		ไม่มีปัญหา	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ส่งสินค้าไม่ตรงตามปริมาณที่ต้องการ	29	65.91	15	34.09
เงื่อนไขการชำระเงินสอดคล้องกับนโยบายของโรงงาน	29	65.91	15	34.09

จากตาราง 49 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 65.91 – 84.09 ประสบปัญหาในการซื้อหน้ากากปิดจมูก โดยเรื่องและผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประสบปัญหา คือ โรงงานมีนโยบายในการลดต้นทุน ทำให้ซื้อหน้ากากที่มีคุณภาพต่ำ ไม่เหมาะสมกับสภาพการใช้งาน จำนวน 37 ราย คิดเป็นร้อยละ 84.09 รองลงมาคือ กระบวนการตัดสินใจซื้อที่มีความล่าช้า (เช่น ผู้ตัดสินใจซื้อมีเพียงคนเดียวไม่ค่อยวาง และให้ความสำคัญกับวัสดุอุปกรณ์ประเภทอื่นมากกว่า) ขั้นตอนในการซื้อยุ่งยากมีหลายขั้นตอน และต้องผ่านความเห็นชอบจากหลายฝ่าย และ ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจมีความรู้เกี่ยวกับหน้ากากปิดจมูกค่อนข้างน้อย ทำให้หน้ากากที่ได้ไม่สามารถใช้ได้เหมาะสมกับอุตสาหกรรม จำนวนเท่ากัน คือ 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 79.55

ตาราง 50 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับของปัญหาที่เกิดจากการซื้อหน้ากากปิดจมูกโดย
สังเคราะห์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัญหาในการซื้อ หน้ากากปิดจมูก	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	รวม	ค่าเฉลี่ย
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	(แปลผล)
กระบวนการตัดสินใจ ซื้อมีความล่าช้า (เช่น ผู้ ตัดสินใจซื้อมีเพียงคน เดียวไม่ค่อยว่าง และให้ ความสำคัญกับวัสดุ อุปกรณ์ประเภทอื่น มากกว่า)		6 (17.14)	14 (40.00)	8 (22.86)	7 (20.00)	35 (100.00)	2.54 (ปาน กลาง)
ขั้นตอนในการซื้อ ยุ่งยากมีหลายขั้นตอน และต้องผ่านความ เห็นชอบจากหลายฝ่าย		7 (20.00)	12 (34.29)	9 (25.71)	7 (20.00)	35 (100.00)	2.54 (ปาน กลาง)
ผู้มีอำนาจในการ ตัดสินใจมีความรู้ เกี่ยวกับหน้ากากปิด จมูกค่อนข้างน้อย ทำให้ หน้ากากที่ได้ไม่ สามารถใช้ได้เหมาะสม กับอุตสาหกรรม		4 (11.43)	11 (31.43)	11 (31.43)	9 (25.71)	35 (100.00)	2.29 (น้อย)
ผู้มีอำนาจในการ ตัดสินใจซื้อ มีความสัมพันธ์กับบริษัท ผู้ขายหน้ากากปิดจมูก ทำให้เกิดการผูกขาด ใน การซื้อสินค้า			12 (35.29)	16 (47.06)	6 (17.65)	34 (100.00)	2.18 (น้อย)

ตาราง 50 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับของปัญหาที่เกิดจากการซื้อหน้ากากปิดจมูกโดย
 สังกะระห์ของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ปัญหาในการซื้อหน้ากาก ปิดจมูก	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	รวม	ค่าเฉลี่ย
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	(แปลผล)
โรงงานมีนโยบายในการ ลดต้นทุน ทำให้ซื้อ หน้ากากที่มีคุณภาพต่ำ ไม่ เหมาะสมกับสภาพการใช้ งาน		2 (5.41)	10 (27.03)	13 (35.14)	12 (32.43)	37 (100.00)	2.05 (น้อย)
ความต้องการของแต่ละ ฝ่ายไม่เป็นไปในทิศทาง เดียวกันทำให้เกิดความ ขัดแย้งในคณะกรรมการ จัดซื้อ และไม่สามารถ สรุปผลการซื้อได้อย่าง รวดเร็ว		4 (12.50)	8 (25.00)	10 (31.25)	10 (31.25)	32 (100.00)	2.19 (น้อย)
สินค้าของผู้ขายไม่ตรง ตามที่ระบุไว้ในเอกสารที่ โรงงานได้รับ	2 (6.45)	3 (9.68)	5 (16.13)	10 (32.26)	11 (35.48)	31 (100.00)	2.19 (น้อย)
การจัดส่งล่าช้า ไม่ตรงตาม เวลา	1 (3.23)	4 (12.90)	5 (16.13)	14 (45.16)	7 (22.58)	31 (100.00)	2.29 (น้อย)
พนักงานขายไม่มีความรู้ ในผลิตภัณฑ์อย่างมี อาชีพ	1 (3.13)	4 (12.50)	5 (15.63)	13 (40.63)	9 (28.13)	32 (100.00)	2.22 (น้อย)
เงื่อนไขของการสั่งซื้อ สินค้าต้องมีปริมาณมาก ทำให้ผู้ซื้อต้องเก็บสินค้า ไว้	1 (3.45)	6 (20.69)	4 (13.79)	12 (41.38)	6 (20.69)	29 (100.00)	2.45 (น้อย)
ส่งสินค้าไม่ตรงตาม ปริมาณที่ต้องการ	3 (10.34)	2 (6.90)	2 (6.90)	13 (44.83)	9 (31.03)	29 (100.00)	2.21 (น้อย)

ตาราง 50 จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับของปัญหาที่เกิดจากการซื้อหน้ากากปิดจมูกใน
สังเคราะห์ของผู้ตอบแบบสอบถาม (ต่อ)

ปัญหาในการซื้อ หน้ากากปิดจมูก	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	รวม	ค่าเฉลี่ย
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	(แปลผล)
เงื่อนไขการชำระเงิน สอดคล้องกับนโยบาย ของโรงงาน	1 (3.45)	3 (10.34)	4 (13.79)	12 (41.38)	9 (31.03)	29 (100.00)	2.14 (น้อย)
ค่าเฉลี่ยรวม (แปลผล)							2.21 (น้อย)

จากตาราง 50 พบว่าโดยรวมผู้ตอบแบบสอบถามประสบปัญหาในการซื้อหน้ากากปิดจมูก
ในสังเคราะห์ประสบปัญหาในระดับน้อย (ค่าเฉลี่ยรวม 2.21) ซึ่งเรื่องที่เป็นปัญหาส่วนใหญ่เป็น
ปัญหาในระดับน้อย ยกเว้นปัญหาเรื่องกระบวนการตัดสินใจซื้อที่มีความล่าช้า (เช่น ผู้ตัดสินใจซื้อ
เพียงคนเดียวไม่ค่อยว่าง และให้ความสำคัญกับวัสดุอุปกรณ์ประเภทอื่นมากกว่า) และ ขั้นตอนใน
การซื้ออยู่ยากมีหลายขั้นตอน และต้องผ่านความเห็นชอบจากหลายฝ่าย ซึ่งเป็นปัญหาในระดับปาน
กลาง

ความคิดเห็น และข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

จากแบบสอบถามเกี่ยวกับความคิดเห็น และข้อเสนอแนะเพิ่มเติม ผู้ตอบแบบสอบถามที่แสดงความคิดเห็น มีจำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.1 ให้ความคิดเห็น และข้อเสนอแนะเพิ่มเติม ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ไม่สามารถนำกลับมาใช้ซ้ำได้อีก ทำให้เกิดขยะเพิ่มขึ้นฉะนั้นผู้ผลิตควรมีบริการกำจัดสินค้าไปแล้ว จำนวน 5 ราย
2. ผู้ขายระบุปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ ซึ่งมากกว่าความต้องการใช้ของโรงงาน ดังนั้นไม่ควรกำหนดปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ อาจให้ผู้ซื้อที่ซื้อน้อยชิ้นมารับสินค้าเอง เป็นต้น จำนวน 3 ราย
3. ผลิตภัณฑ์กรองฝุ่นได้ดี แต่หายใจลำบาก ผู้ใช้บางรายเกิดอาการแพ้ผ้าใยสังเคราะห์ ดังนั้นผู้ผลิตควรมีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ผู้ใช้สามารถใช้ได้สะดวกยิ่งขึ้น จำนวน 3 ราย
4. รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ไม่ชัดเจน ผู้ขายขาดความชำนาญและเข้าใจเกี่ยวกับสินค้า ทำให้ไม่สามารถแนะนำ หรืออธิบายให้ข้อมูลแก่ผู้ซื้อได้เท่าที่ควร ทำให้เกิดปัญหาในการเสนอต่อผู้บริหาร ดังนั้นผู้ขายควรมีเอกสารรายละเอียด ที่มีทั้งรูปแบบ คุณภาพ และประโยชน์ของการใช้หน้ากาก เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาจากผู้บริหาร จำนวน 2 ราย