



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ภาคผนวก ก แบบสอบถาม

แบบสอบถามความพึงพอใจของผู้แทนจำหน่าย ในเขตภาคเหนือที่มีต่อกลยุทธ์
ส่วนประสมการตลาดของบริษัทเอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด

แบบสอบถามชุดนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชา
บริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความพึง
พอใจของผู้แทนจำหน่ายในเขตภาคเหนือที่มีต่อกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาดของบริษัทเอสซีจี
เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด จึงขอความร่วมมือมายังท่านเพื่อตอบแบบสอบถามฉบับนี้ตามความ
เป็นจริง ทั้งนี้เพื่อเป็นข้อมูลในการศึกษาแนวทางการปรับปรุง และพัฒนาการทำงานของบริษัทเอส
ซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด ต่อไป

สำหรับข้อมูลที่ท่านได้ตอบในแบบสอบถามชุดนี้ จะนำไปใช้ประโยชน์เชิงวิชาการซึ่งจะ
ไม่มีผลกระทบใด ๆ ต่อท่าน โดยผู้ศึกษาจะปกปิดเป็นความลับ และขอขอบพระคุณทุกท่านมา ณ
โอกาสนี้

ศฤงคาร ตั้งประกอบ
ผู้ศึกษา

คำชี้แจง

แบบสอบถามชุดนี้มีจำนวน 4 หน้าแบ่งเป็น 3 ส่วนดังนี้

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและธุรกิจของผู้แทนจำหน่าย
- ส่วนที่ 2 ความพึงพอใจของผู้แทนจำหน่ายในเขตภาคเหนือที่มีต่อกลยุทธ์ส่วนประสม
การตลาด
ของบริษัทเอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด
- ส่วนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะ

กรุณาตอบแบบสอบถามครบทั้ง 3 ส่วน

แบบสอบถามความพึงพอใจของผู้แทนจำหน่าย ในเขตภาคเหนือที่มีต่อกลยุทธ์ส่วนประสม
การตลาดของบริษัทเอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด

NO.....

ข้อมูลส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและธุรกิจของผู้แทนจำหน่าย

1. ชื่อร้าน.....เบอร์โทรศัพท์.....
ชื่อ-สกุล ผู้ตอบแบบสอบถาม.....
2. ตำแหน่ง/หน้าที่ภายในร้าน
- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1) เจ้าของร้าน | <input type="checkbox"/> 2) ผู้จัดการร้าน |
| <input type="checkbox"/> 3) พนักงานขาย | <input type="checkbox"/> 4) อื่น ๆ โปรดระบุ..... |
3. เพศ 1) ชาย 2) หญิง
4. สถานภาพ 1) โสด 2) แต่งงาน 3) อื่น ๆ.....
5. อายุ 1) ต่ำกว่า 20 ปี 2) 20-29 ปี 3) 30-39 ปี
 4) 40-49 ปี 5) 50-59 ปี 6) 60 ปีขึ้นไป
6. ระดับการศึกษาสูงสุด ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.
 ปวส./อนุปริญญา ปริญญาตรี
 ปริญญาโท สูงกว่าปริญญาโท
 อื่น ๆ (โปรดระบุ).....
7. ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน
- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> ไม่เกิน 5,000,000 บาท | <input type="checkbox"/> 5,000,001 – 10,000,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 10,000,001 – 15,000,000 บาท | <input type="checkbox"/> 15,000,001 บาทขึ้นไป |
8. ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ
- | | | |
|---------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ไม่เกิน 5 ปี | <input type="checkbox"/> 6-10 ปี | <input type="checkbox"/> 11-15 ปี |
| <input type="checkbox"/> 16-20 ปี | <input type="checkbox"/> 21-25 ปี | <input type="checkbox"/> 26 ปีขึ้นไป |
9. ระยะเวลาที่ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่ายบริษัทเอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์
- | | | |
|---------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 5 ปี | <input type="checkbox"/> 6-10 ปี | <input type="checkbox"/> 11-15 ปี |
| <input type="checkbox"/> 16-20 ปี | <input type="checkbox"/> 21-25 ปี | <input type="checkbox"/> 26 ปีขึ้นไป |

ข้อมูลส่วนที่ 3: ปัญหาและข้อเสนอแนะ

คำชี้แจง : โปรดพิจารณาปัญหาของบริษัทเอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด ที่กำหนดให้ต่อไปนี้แล้วทำเครื่องหมาย / ลงในช่องให้ตรงกับความรู้สึกของท่าน

1.ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ (Product) (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1.สินค้าไม่หลากหลาย
- 2.สินค้าไม่มีคุณภาพ
- 3.สินค้าไม่ครบถ้วน
- 4. ไม่มีบริการออกแบบ/ถอดแบบ
- 5. ผู้ผลิตไม่เป็นที่รู้จัก
- 6. ตรายี่ห้อสินค้าไม่มีชื่อเสียง
- 7. ไม่มีการบริการหลังการขาย
- 8. ไม่มีการรับประกันสินค้า
- 9. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

2.ปัญหาด้านราคา (Price) (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. การกำหนดราคาไม่มีมาตรฐาน
- 2. การต่อรองราคาทำได้น้อย
- 3. ราคาไม่เหมาะสมกับคุณภาพสินค้า
- 4. สินค้ามีให้เลือกในระดับราคาเดียว
- 5. การให้ส่วนลดเงินสด/ส่วนลดการค้า/ส่วนลดปริมาณ ไม่เหมาะสม
- 6. ระยะเวลาในการให้สินเชื่อไม่เหมาะสม
- 7. ส่วนเหลือมกำไรที่ได้รับน้อย
- 8. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

3.ปัญหาด้านการจัดจำหน่าย (Place) (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. การสั่งซื้อสินค้าไม่สะดวก
- 2. การรับสินค้าจากโรงงาน/คลังสินค้า ไม่ค่อยสะดวก
- 3. สินค้าที่ส่งจากโรงงานบางส่วนอยู่ในสภาพชำรุด เสียหาย
- 4. สินค้ามีจำนวนไม่เพียงพอในการจำหน่าย
- 5. การจัดส่งสินค้าไม่ตรงเวลา
- 6. บริษัทเอสซีจี ฯ ไม่สามารถดำเนินการให้โรงงานผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

- 7.บริษัทเอสซีจี ฯ ไม่สามารถบริหารจัดการให้ทุกฝ่ายทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ (กิจการ เอสซีจี โลจิสติกส์ ผู้แทนจำหน่าย ร้านค้าช่วง หน่วยงาน)
- 8.ค่าขนส่งสินค้าราคาแพงกว่าตลาด (กรณีค่าสินค้าไม่รวมค่าขนส่งและผู้แทนจำหน่ายว่าจ้างบริษัทเอสซีจี ฯ ขนส่งให้)
- 9.บริษัทเอสซีจี ฯ ไม่สามารถลดต้นทุนโดยรวมของระบบการจัดจำหน่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ (ต้นทุนสินค้า ต้นทุนการขนส่ง ต้นทุนการจัดเก็บสินค้า เป็นต้น)
- 10.ไม่สะดวกในการดำเนินธุรกิจร่วมกัน เช่น การต่อรองราคา การชำระค่าสินค้า เป็นต้น
- 11.กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทเอสซีจี ฯ ไม่ค่อยชัดเจน เช่น นโยบายประจำปีของบริษัทฯ การสนับสนุนงบประมาณในการพัฒนาผู้แทนจำหน่าย เป็นต้น
- 12.บริษัทเอสซีจี ฯ ไม่สามารถดำเนินการตามพันธะสัญญาได้
- 13.บริษัทเอสซีจี ฯ ไม่ค่อยให้ความสำคัญร่วมมือกับผู้แทนจำหน่าย
- 14.บริษัทเอสซีจี ฯ ไม่สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้เกิดขึ้นกับธุรกิจของผู้แทนจำหน่าย
- 15.การบริหารความขัดแย้งระหว่างบริษัทเอสซีจี ฯ กับผู้แทนจำหน่ายไม่ค่อยมีประสิทธิภาพ
- 16.ขาดการสื่อสารให้ผู้แทนจำหน่ายเกิดความเข้าใจในสินค้าและบริการของบริษัท
- 17.ไม่ได้เปิด โอกาสให้มีการสื่อสารระหว่างบริษัทเอสซีจี ฯ กับผู้แทนจำหน่าย
- 18.การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทเอสซีจี ฯ กับผู้แทนจำหน่ายไม่ค่อยมีความต่อเนื่อง
- 19. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

4.ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1.มีการ โฆษณาและการประชาสัมพันธ์น้อย
- 2.มีการส่งเสริมการขายน้อย
- 3.พนักงานขายของบริษัทเอสซีจี ฯ พูดยาไม่สุภาพ
- 4.พนักงานขายของบริษัทเอสซีจี ฯ ไม่เข้าใจความต้องการของลูกค้า
- 5.พนักงานขายของบริษัทเอสซีจี ฯ ไม่ค่อยกระตือรือร้นในการขาย
- 6.พนักงานขายของบริษัทเอสซีจี ฯ ไม่ค่อยมีความชำนาญและความรู้ความสามารถ
- 7.พนักงานขายของบริษัทเอสซีจี ฯ อธิบายข้อมูลต่าง ๆ ไม่ค่อยชัดเจน
- 8.อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

5.ข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงบริการของบริษัทเอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมเนจเม้นท์ จำกัด

.....

.....

.....

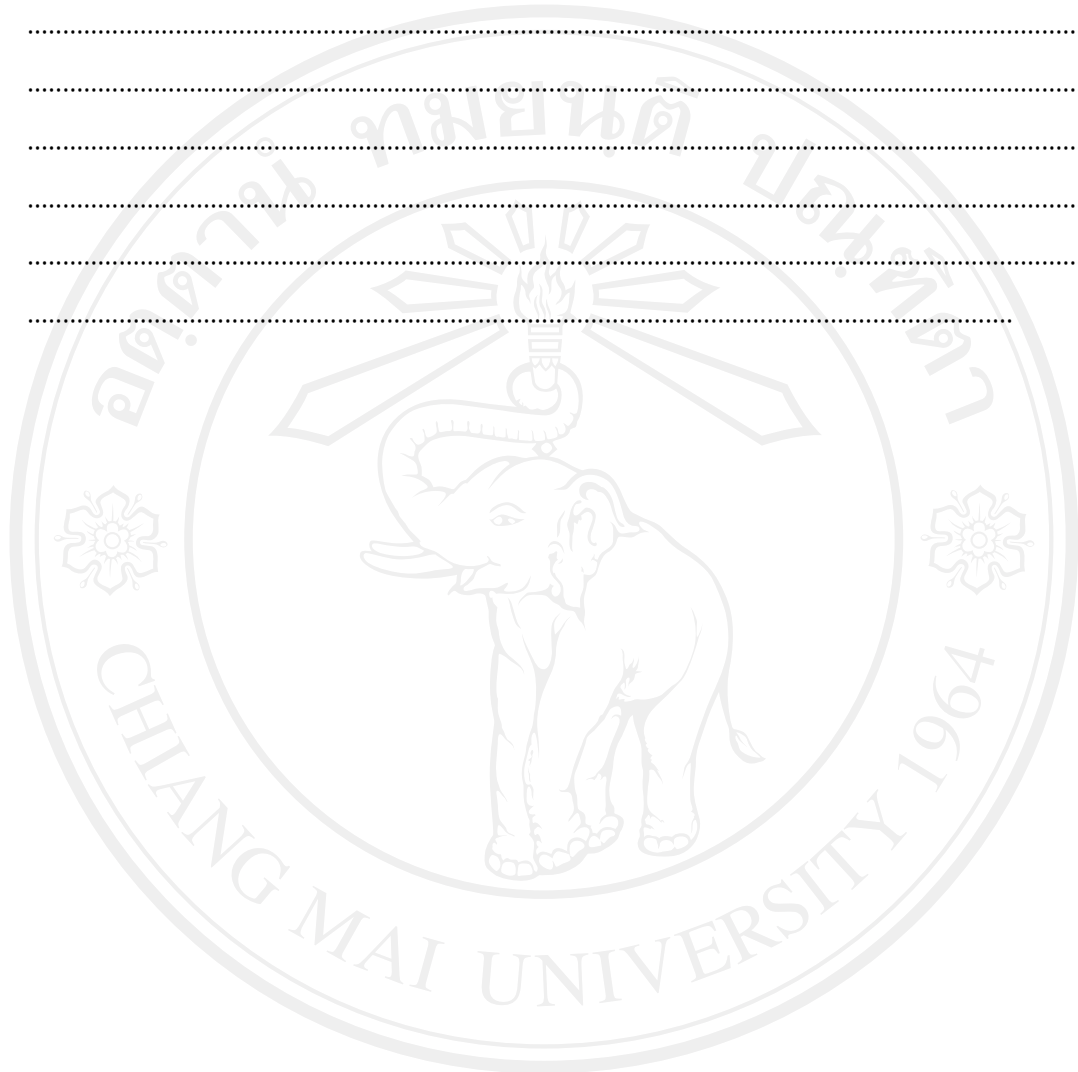
.....

.....

.....

.....

.....



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาคผนวก ข ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในประเด็นระดับความพึงพอใจเกี่ยวกับปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย
การจัดการโซ่อุปทาน ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
บริษัทเอสซีจี ๆ สามารถบริหารจัดการให้ทุกฝ่ายทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ (กิจการ เอสซีจีโลจิสติกส์)	Between Groups	3.920	2	1.960	2.464	.092
	Within Groups	63.646	80	.796		
	Total	67.566	82			
บริษัทเอสซีจี ๆ มีบริการขนส่งสินค้าในต้นทุนที่แข่งขันได้(กรณีค้าสินค้า ไม่รวมค่าขนส่งและผู้แทนจำหน่ายว่าจ้างบริษัทเอสซีจี ๆ ขนส่งให้)	Between Groups	6.504	2	3.252	3.526	.034
	Within Groups	73.786	80	.922		
	Total	80.289	82			
บริษัทเอสซีจี ๆ สามารถลดต้นทุนโดยรวมของระบบการจัดจำหน่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ (ต้นทุนสินค้า ต้นทุนการขนส่ง ต้นทุนการจัดเก็บสินค้า เป็นต้น)	Between Groups	1.906	2	.953	.891	.414
	Within Groups	85.612	80	1.070		
	Total	87.518	82			
รวมการจัดจำหน่ายจัดการโซ่อุปทาน	Between Groups	3.869	2	1.934	2.683	.074
	Within Groups	57.671	80	.721		
	Total	61.539	82			

แสดงเปรียบเทียบรายคู่ที่มีความแตกต่างความพึงพอใจในด้านการจัดจำหน่าย การจัดการ ไซ้
อุปทาน

Scheffe

Dependent Variable	(I) อายุ	(J) อายุ	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
บริษัทเอสซีจี ๆ สามารถบริหารจัดการให้ทุกฝ่ายทำงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ (กิจการ เอสซีจีโลจิสติกส์)	ต่ำกว่า 40 ปี	40-49 ปี	-.1507	.29602	.879	-.8891	.5876
		50 ปีขึ้นไป	.3333	.26593	.459	-.3300	.9966
	40-49 ปี	ต่ำกว่า 40 ปี	.1507	.29602	.879	-.5876	.8891
		50 ปีขึ้นไป	.4841	.22863	.113	-.0862	1.0543
	50 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 40 ปี	-.3333	.26593	.459	-.9966	.3300
		40-49 ปี	-.4841	.22863	.113	-1.0543	.0862
บริษัทเอสซีจี ๆ มีบริการขนส่งสินค้าในต้นทุนที่แข่งขันได้(กรณีค่าสินค้าไม่รวมค่าขนส่งและผู้แทนจำหน่ายว่าจ้างบริษัทเอสซีจี ๆ ขนส่งให้)	ต่ำกว่า 40 ปี	40-49 ปี	-.2319	.31873	.768	-1.0269	.5631
		50 ปีขึ้นไป	.4000	.28633	.381	-.3142	1.1142
	40-49 ปี	ต่ำกว่า 40 ปี	.2319	.31873	.768	-.5631	1.0269
		50 ปีขึ้นไป	.6319(*)	.24616	.042	.0179	1.2459
	50 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 40 ปี	-.4000	.28633	.381	-1.1142	.3142
		40-49 ปี	-.6319(*)	.24616	.042	-1.2459	-.0179
บริษัทเอสซีจี ๆ สามารถลดต้นทุนโดยรวมของระบบการจัดจำหน่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ (ต้นทุนสินค้า ต้นทุนการขนส่ง ต้นทุนการจัดเก็บสินค้า เป็นต้น)	ต่ำกว่า 40 ปี	40-49 ปี	-.0580	.34332	.986	-.9143	.7984
		50 ปีขึ้นไป	.2667	.30842	.689	-.5026	1.0360
	40-49 ปี	ต่ำกว่า 40 ปี	.0580	.34332	.986	-.7984	.9143
		50 ปีขึ้นไป	.3246	.26516	.476	-.3367	.9860
	50 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 40 ปี	-.2667	.30842	.689	-1.0360	.5026
		40-49 ปี	-.3246	.26516	.476	-.9860	.3367
รวมการจัดจำหน่ายจัดการไซ้อุปทาน	ต่ำกว่า 40 ปี	40-49 ปี	-.1469	.28178	.873	-.8497	.5560
		50 ปีขึ้นไป	.3333	.25314	.424	-.2981	.9647
	40-49 ปี	ต่ำกว่า 40 ปี	.1469	.28178	.873	-.5560	.8497
		50 ปีขึ้นไป	.4802	.21763	.094	-.0626	1.0230
	50 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 40 ปี	-.3333	.25314	.424	-.9647	.2981
		40-49 ปี	-.4802	.21763	.094	-1.0230	.0626

* The mean difference is significant at the .05 level.

แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในประเด็นระดับความพึงพอใจเกี่ยวกับปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
การดำเนินธุรกิจระหว่าง บริษัทเอสซีจี ฯ และ ผู้แทนจำหน่ายมีความ สะดวก เช่น การต่อรอง ราคา การชำระค่าสินค้า เป็นต้น	Between Groups	1.192	2	.596	.550	.579
	Within Groups	86.759	80	1.084		
	Total	87.952	82			
กลยุทธ์ในการดำเนิน ธุรกิจของบริษัทเอสซีจี ฯ ที่มีต่อผู้แทนจำหน่าย มีความชัดเจน เช่น นโยบายประจำปีของบริษัท ฯ การสนับสนุนงบประมาณในการ พัฒนาผู้แทนจำหน่าย เป็นต้น	Between Groups	.010	2	.005	.005	.995
	Within Groups	74.978	80	.937		
	Total	74.988	82			
บริษัทเอสซีจี ฯ ดำเนินการตามพันธะ สัญญาที่มีต่อผู้แทน จำหน่ายโดยตลอด	Between Groups	.203	2	.101	.118	.889
	Within Groups	69.026	80	.863		
	Total	69.229	82			
บริษัทเอสซีจี ฯ ให้ความร่วมมือในการ ทำงานกับผู้แทน จำหน่ายเป็นอย่างดี	Between Groups	1.098	2	.549	.828	.441
	Within Groups	53.071	80	.663		
	Total	54.169	82			
บริษัทเอสซีจี ฯ ได้ สร้างความเชื่อมั่นให้กับ ธุรกิจของผู้แทน จำหน่ายอย่างต่อเนื่อง	Between Groups	1.246	2	.623	.660	.519
	Within Groups	75.453	80	.943		
	Total	76.699	82			
บริษัทเอสซีจี ฯ สามารถบริหารความ ชัดแย้งระหว่างบริษัท และผู้แทนจำหน่ายได้ อย่างมีประสิทธิภาพ	Between Groups	3.274	2	1.637	1.878	.159
	Within Groups	69.714	80	.871		
	Total	72.988	82			
บริษัทเอสซีจี ฯ มีการ สื่อสารให้ผู้แทน จำหน่ายเกิดความ เข้าใจในสินค้าและ บริการของบริษัทได้ อย่างรวดเร็ว	Between Groups	3.756	2	1.878	3.012	.055
	Within Groups	49.882	80	.624		
	Total	53.639	82			

แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในประเด็นระดับความพึงพอใจเกี่ยวกับปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ (ต่อ)

ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
มีการเปิดโอกาสให้มีการสื่อสารสองทางระหว่างบริษัท	Between Groups	4.510	2	2.255	3.866	.025
	Within Groups	46.671	80	.583		
	Total	51.181	82			
บริษัทเอสซีจี ๑ มีกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง	Between Groups	4.571	2	2.285	2.392	.098
	Within Groups	76.417	80	.955		
	Total	80.988	82			
รวมการจัดจำหน่ายความสัมพันธ์กับลูกค้า	Between Groups	1.300	2	.650	1.333	.269
	Within Groups	39.008	80	.488		
	Total	40.308	82			

แสดงค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบรายคู่ที่มีความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านการจัดจำหน่าย การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า

Multiple Comparisons

Scheffe

Dependent Variable	(I) อายุ	(J) อายุ	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
การดำเนินงานธุรกิจระหว่างบริษัทเอสซีจีฯ และผู้แทนจำหน่ายมีความสะดวก เช่น การต่อรองราคา การชำระค่าสินค้า เป็นต้น	ต่ำกว่า 40 ปี	40-49 ปี	.0464	.34562	.991	-.8157	.9085
		50 ปีขึ้นไป	.2667	.31048	.693	-.5078	1.0411
	40-49 ปี	ต่ำกว่า 40 ปี	-.0464	.34562	.991	-.9085	.8157
		50 ปีขึ้นไป	.2203	.26693	.712	-.4455	.8861
	50 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 40 ปี	-.2667	.31048	.693	-1.0411	.5078
		40-49 ปี	-.2203	.26693	.712	-.8861	.4455
กลยุทธ์ในการดำเนินงานธุรกิจของบริษัทเอสซีจีฯ ที่มีต่อผู้แทนจำหน่ายมีความชัดเจน เช่น นโยบายประจำปีของบริษัทฯ การสนับสนุนงบประมาณในการพัฒนาผู้แทนจำหน่าย เป็นต้น	ต่ำกว่า 40 ปี	40-49 ปี	.0000	.32129	1.000	-.8014	.8014
		50 ปีขึ้นไป	-.0222	.28863	.997	-.7422	.6977
	40-49 ปี	ต่ำกว่า 40 ปี	.0000	.32129	1.000	-.8014	.8014
		50 ปีขึ้นไป	-.0222	.24815	.996	-.6412	.5967
	50 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 40 ปี	.0222	.28863	.997	-.6977	.7422
		40-49 ปี	.0222	.24815	.996	-.5967	.6412
บริษัทเอสซีจีฯ ดำเนินการตามพันธะสัญญาที่มีต่อผู้แทนจำหน่ายโดยตลอด	ต่ำกว่า 40 ปี	40-49 ปี	-.1130	.30828	.935	-.8820	.6559
		50 ปีขึ้นไป	-.1333	.27694	.891	-.8241	.5574
	40-49 ปี	ต่ำกว่า 40 ปี	.1130	.30828	.935	-.6559	.8820
		50 ปีขึ้นไป	-.0203	.23809	.996	-.6142	.5736
	50 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 40 ปี	.1333	.27694	.891	-.5574	.8241
		40-49 ปี	.0203	.23809	.996	-.5736	.6142
บริษัทเอสซีจีฯ ให้ความร่วมมือในการทำงานกับผู้แทนจำหน่ายเป็นอย่างดี	ต่ำกว่า 40 ปี	40-49 ปี	-.3130	.27031	.514	-.9873	.3612

แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในประเด็นระดับความพึงพอใจเกี่ยวกับปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอายุ

ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
การโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ที่บริษัทเอสซีจี ฯ ทำให้ผู้แทนจำหน่าย (Brand Home Mart	Between Groups	1.421	2	.711	.762	.470
	Within Groups	74.603	80	.933		
	Total	76.024	82			
การส่งเสริมการขายที่ให้กับผู้แทนจำหน่าย	Between Groups	2.860	2	1.430	1.681	.193
	Within Groups	68.056	80	.851		
	Total	70.916	82			
พนักงานขายของเอสซีจี ฯ พุดจาอ่อนนุ่ม/สภาพ	Between Groups	1.306	2	.653	1.153	.321
	Within Groups	45.297	80	.566		
	Total	46.602	82			
พนักงานขายของเอสซีจี ฯ เข้าใจความต้องการของลูกค้า	Between Groups	1.635	2	.817	1.308	.276
	Within Groups	50.004	80	.625		
	Total	51.639	82			
พนักงานขายของเอสซีจี ฯ มีความชำนาญและมีความรู้ความสามารถในการขาย	Between Groups	2.736	2	1.368	2.673	.075
	Within Groups	40.951	80	.512		
	Total	43.687	82			
ความกระตือรือร้นในการขายของพนักงานเอสซีจี ฯ	Between Groups	2.023	2	1.012	1.875	.160
	Within Groups	43.157	80	.539		
	Total	45.181	82			
ความชัดเจนของข้อมูลต่างๆ ที่พนักงานเอสซีจี ฯ อธิบายให้ผู้แทนจำหน่ายทราบ	Between Groups	6.809	2	3.404	4.127	.020
	Within Groups	65.986	80	.825		
	Total	72.795	82			
รวมดานการส่งเสริมการตลาด	Between Groups	1.882	2	.941	2.255	.112
	Within Groups	33.397	80	.417		
	Total	35.280	82			

แสดงเปรียบเทียบความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามอายุ

Multiple Comparisons

Scheffe

Dependent Variable	(I) อายุ	(J) อายุ	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
การโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ที่บริษัทเอสซีจี ฯ ทำให้ผู้แทนจำหน่าย (Brand Home Mart)	ต่ำกว่า 40 ปี	40-49 ปี	-.1710	.32049	.868	-.9704	.6284
		50 ปีขึ้นไป	.1333	.28791	.898	-.5848	.8515
	40-49 ปี	ต่ำกว่า 40 ปี	.1710	.32049	.868	-.6284	.9704
		50 ปีขึ้นไป	.3043	.24752	.473	-.3131	.9217
	50 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 40 ปี	-.1333	.28791	.898	-.8515	.5848
		40-49 ปี	-.3043	.24752	.473	-.9217	.3131
การส่งเสริมการขายที่ให้กับผู้แทนจำหน่าย	ต่ำกว่า 40 ปี	40-49 ปี	.0087	.30611	1.000	-.7548	.7722
		50 ปีขึ้นไป	.3778	.27499	.393	-.3081	1.0637
	40-49 ปี	ต่ำกว่า 40 ปี	-.0087	.30611	1.000	-.7722	.7548
		50 ปีขึ้นไป	.3691	.23641	.301	-.2206	.9588
	50 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 40 ปี	-.3778	.27499	.393	-1.0637	.3081
		40-49 ปี	-.3691	.23641	.301	-.9588	.2206
พนักงานขายของเอสซีจี ฯ พุดจาอ่อนนุ่ม/สุขภาพ	ต่ำกว่า 40 ปี	40-49 ปี	.3652	.24973	.348	-.2577	.9881
		50 ปีขึ้นไป	.2889	.22434	.440	-.2707	.8485
	40-49 ปี	ต่ำกว่า 40 ปี	-.3652	.24973	.348	-.9881	.2577
		50 ปีขึ้นไป	-.0763	.19287	.925	-.5574	.4048
	50 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 40 ปี	-.2889	.22434	.440	-.8485	.2707
		40-49 ปี	.0763	.19287	.925	-.4048	.5574
พนักงานขายของเอสซีจี ฯ เข้าใจความต้องการของลูกค้า	ต่ำกว่า 40 ปี	40-49 ปี	.1536	.26239	.843	-.5008	.8081
		50 ปีขึ้นไป	.3556	.23571	.326	-.2324	.9435
	40-49 ปี	ต่ำกว่า 40 ปี	-.1536	.26239	.843	-.8081	.5008
		50 ปีขึ้นไป	.2019	.20265	.611	-.3035	.7074
	50 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 40 ปี	-.3556	.23571	.326	-.9435	.2324
		40-49 ปี	-.2019	.20265	.611	-.7074	.3035

แสดงเปรียบเทียบความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามอายุ

(ต่อ)

พนักงานขายของเอสซีจี ๆ มีความชำนาญและมีความรู้ความสามารถในการขาย	ต่ำกว่า 40 ปี	40-49 ปี	.4812	.23745	.135	-.1111	1.0734
		50 ปีขึ้นไป	.4667	.21331	.098	-.0654	.9987
	40-49 ปี	ต่ำกว่า 40 ปี	-.4812	.23745	.135	-1.0734	.1111
		50 ปีขึ้นไป	-.0145	.18339	.997	-.4719	.4429
	50 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 40 ปี	-.4667	.21331	.098	-.9987	.0654
		40-49 ปี	.0145	.18339	.997	-.4429	.4719
ความกระตือรือร้นในการขายของพนักงานเอสซีจี ๆ	ต่ำกว่า 40 ปี	40-49 ปี	.2841	.24376	.510	-.3240	.8921
		50 ปีขึ้นไป	.4222	.21898	.163	-.1240	.9684
	40-49 ปี	ต่ำกว่า 40 ปี	-.2841	.24376	.510	-.8921	.3240
		50 ปีขึ้นไป	.1382	.18826	.765	-.3314	.6078
	50 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 40 ปี	-.4222	.21898	.163	-.9684	.1240
		40-49 ปี	-.1382	.18826	.765	-.6078	.3314
ความชัดเจนของข้อมูลต่างๆ ที่พนักงานเอสซีจี ๆ อธิบายให้ผู้แทนจำหน่ายทราบ	ต่ำกว่า 40 ปี	40-49 ปี	.5971	.30141	.147	-.1547	1.3489
		50 ปีขึ้นไป	.7778(*)	.27077	.020	.1024	1.4532
	40-49 ปี	ต่ำกว่า 40 ปี	-.5971	.30141	.147	-1.3489	.1547
		50 ปีขึ้นไป	.1807	.23279	.741	-.4000	.7613
	50 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 40 ปี	-.7778(*)	.27077	.020	-1.4532	-.1024
		40-49 ปี	-.1807	.23279	.741	-.7613	.4000
รวมดานการส่งเสริมการตลาด	ต่ำกว่า 40 ปี	40-49 ปี	.2455	.21443	.522	-.2893	.7804
		50 ปีขึ้นไป	.4032	.19263	.119	-.0773	.8837
	40-49 ปี	ต่ำกว่า 40 ปี	-.2455	.21443	.522	-.7804	.2893
		50 ปีขึ้นไป	.1576	.16561	.637	-.2555	.5707
	50 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 40 ปี	-.4032	.19263	.119	-.8837	.0773
		40-49 ปี	-.1576	.16561	.637	-.5707	.2555

* The mean difference is significant at the .05 level.

แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในประเด็นระดับความพึงพอใจเกี่ยวกับปัจจัยด้านราคาของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน

ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
การกำหนดราคาที่มีความเป็นมาตรฐาน	Between Groups	1.407	3	.469	.486	.693
	Within Groups	76.159	79	.964		
	Total	77.566	82			
สามารถต่อรองราคาได้	Between Groups	6.917	3	2.306	1.739	.166
	Within Groups	104.770	79	1.326		
	Total	111.687	82			
ราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า	Between Groups	7.642	3	2.547	2.387	.075
	Within Groups	84.310	79	1.067		
	Total	91.952	82			
มีสินค้าหลายระดับราคาให้เลือก	Between Groups	.872	3	.291	.225	.879
	Within Groups	102.116	79	1.293		
	Total	102.988	82			
มีการให้ส่วนลดเงินสด/ส่วนลดปริมาณ/ส่วนลดการค้า	Between Groups	6.624	3	2.208	2.596	.058
	Within Groups	67.183	79	.850		
	Total	73.807	82			
ระยะเวลาการให้เครดิต (สินเชื่อ) มีความเหมาะสม	Between Groups	7.457	3	2.486	2.451	.070
	Within Groups	80.109	79	1.014		
	Total	87.566	82			
ผู้แทนจำหน่ายมีส่วนเหลือมกำไรที่เหมาะสม	Between Groups	15.144	3	5.048	3.772	.014
	Within Groups	105.723	79	1.338		
	Total	120.867	82			
รวมด้านราคา	Between Groups	4.169	3	1.390	2.018	.118
	Within Groups	54.417	79	.689		
	Total	58.586	82			

แสดงเปรียบเทียบรายคู่ที่มีความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านราคา จำแนกตามยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน

Multiple Comparisons

Scheffe

Dependent Variable	(I) ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน	(J) ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
การกำหนดราคามีความเป็นมาตรฐาน	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	5,000,001-10,000,000 บาท	.3463	.29628	.714	-.5000	1.1927
		10,000,001-15,000,000 บาท	.0035	.30393	1.000	-.8648	.8717
		15,000,001 บาทขึ้นไป	.0694	.31252	.997	-.8234	.9622
	5,000,001-10,000,000 บาท	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	-.3463	.29628	.714	-1.1927	.5000
		10,000,001-15,000,000 บาท	-.3429	.36487	.829	-1.3852	.6995
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.2769	.37206	.907	-1.3398	.7859
	10,000,001-15,000,000 บาท	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	-.0035	.30393	1.000	-.8717	.8648
		5,000,001-10,000,000 บาท	.3429	.36487	.829	-.6995	1.3852
		15,000,001 บาทขึ้นไป	.0659	.37818	.999	-1.0144	1.1463
	15,000,001 บาทขึ้นไป	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	-.0694	.31252	.997	-.9622	.8234
		5,000,001-10,000,000 บาท	.2769	.37206	.907	-.7859	1.3398
		10,000,001-15,000,000 บาท	-.0659	.37818	.999	-1.1463	1.0144
สามารถต่อรองราคาได้	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	5,000,001-10,000,000 บาท	-.0179	.34750	1.000	-1.0106	.9748
		10,000,001-15,000,000 บาท	-.6655	.35648	.330	-1.6839	.3528
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.5666	.36655	.499	-1.6137	.4805
	5,000,001-10,000,000 บาท	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.0179	.34750	1.000	-.9748	1.0106
		10,000,001-15,000,000 บาท	-.6476	.42795	.518	-1.8702	.5749
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.5487	.43638	.665	-1.7953	.6979
	10,000,001-15,000,000 บาท	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.6655	.35648	.330	-.3528	1.6839
		5,000,001-10,000,000 บาท	.6476	.42795	.518	-.5749	1.8702
		15,000,001 บาทขึ้นไป	.0989	.44356	.997	-1.1682	1.3660
	15,000,001 บาทขึ้นไป	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.5666	.36655	.499	-.4805	1.6137
		5,000,001-10,000,000 บาท	.5487	.43638	.665	-.6979	1.7953
		10,000,001-15,000,000 บาท	-.0989	.44356	.997	-1.3660	1.1682

แสดงเปรียบเทียบรายคู่ที่มีความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านราคา จำแนกตามยอดขายเฉลี่ย
ต่อเดือน (ต่อ)

ราคา เหมาะสมกับ คุณภาพ สินค้า	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	5,000,001-10,000,000 บาท	.2537	.31173	.882	-.6369	1.1442	
		10,000,001-15,000,000 บาท	-.3606	.31978	.736	-1.2741	.5529	
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.6848	.32882	.236	-1.6241	.2545	
	5,000,001-10,000,000 บาท	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	-.2537	.31173	.882	-1.1442	.6369	
		10,000,001-15,000,000 บาท	-.6143	.38390	.469	-1.7110	.4824	
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.9385	.39146	.134	-2.0567	.1798	
	10,000,001-15,000,000 บาท	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.3606	.31978	.736	-.5529	1.2741	
		5,000,001-10,000,000 บาท	.6143	.38390	.469	-.4824	1.7110	
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.3242	.39790	.881	-1.4609	.8125	
	15,000,001 บาทขึ้นไป	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.6848	.32882	.236	-.2545	1.6241	
		5,000,001-10,000,000 บาท	.9385	.39146	.134	-.1798	2.0567	
		10,000,001-15,000,000 บาท	.3242	.39790	.881	-.8125	1.4609	
	มีสินค้าหลาย ระดับราคาให้ เลือก	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	5,000,001-10,000,000 บาท	.1089	.34307	.992	-.8711	1.0890
			10,000,001-15,000,000 บาท	-.1672	.35193	.973	-1.1726	.8381
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.1782	.36188	.970	-1.2120	.8556	
5,000,001-10,000,000 บาท		ไม่เกิน 5,000,000 บาท	-.1089	.34307	.992	-1.0890	.8711	
		10,000,001-15,000,000 บาท	-.2762	.42250	.934	-1.4831	.9308	
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.2872	.43082	.931	-1.5179	.9435	
10,000,001-15,000,000 บาท		ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.1672	.35193	.973	-.8381	1.1726	
		5,000,001-10,000,000 บาท	.2762	.42250	.934	-.9308	1.4831	
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.0110	.43790	1.000	-1.2620	1.2400	
15,000,001 บาทขึ้นไป		ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.1782	.36188	.970	-.8556	1.2120	
		5,000,001-10,000,000 บาท	.2872	.43082	.931	-.9435	1.5179	
		10,000,001-15,000,000 บาท	.0110	.43790	1.000	-1.2400	1.2620	

แสดงเปรียบเทียบรายคู่ที่มีความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านราคา จำแนกตามยอดขายเฉลี่ย
ต่อเดือน (ต่อ)

มีการให้ ส่วนลดเงิน สด/ส่วนลด ปริมาณ/ ส่วนลด การค้า	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	5,000,001-10,000,000 บาท	-.1041	.27827	.987	-.8990	.6909
		10,000,001-15,000,000 บาท	-.5279	.28546	.338	-1.3433	.2876
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.7092	.29353	.129	-1.5477	.1293
	5,000,001-10,000,000 บาท	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.1041	.27827	.987	-.6909	.8990
		10,000,001-15,000,000 บาท	-.4238	.34269	.677	-1.4028	.5552
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.6051	.34944	.398	-1.6034	.3931
	10,000,001-15,000,000 บาท	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.5279	.28546	.338	-.2876	1.3433
		5,000,001-10,000,000 บาท	.4238	.34269	.677	-.5552	1.4028
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.1813	.35519	.967	-1.1960	.8334
	15,000,001 บาทขึ้นไป	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.7092	.29353	.129	-.1293	1.5477
		5,000,001-10,000,000 บาท	.6051	.34944	.398	-.3931	1.6034
		10,000,001-15,000,000 บาท	.1813	.35519	.967	-.8334	1.1960
ระยะเวลาการ ให้เครดิต (สินเชื่อ) มี ความ เหมาะสม	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	5,000,001-10,000,000 บาท	-.3171	.30387	.780	-1.1851	.5510
		10,000,001-15,000,000 บาท	-.3171	.31171	.793	-1.2075	.5734
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.8555	.32052	.076	-1.7712	.0601
	5,000,001-10,000,000 บาท	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.3171	.30387	.780	-.5510	1.1851
		10,000,001-15,000,000 บาท	.0000	.37421	1.000	-1.0690	1.0690
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.5385	.38158	.577	-1.6285	.5516
	10,000,001-15,000,000 บาท	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.3171	.31171	.793	-.5734	1.2075
		5,000,001-10,000,000 บาท	.0000	.37421	1.000	-1.0690	1.0690
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.5385	.38786	.590	-1.6465	.5695
	15,000,001 บาทขึ้นไป	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.8555	.32052	.076	-.0601	1.7712
		5,000,001-10,000,000 บาท	.5385	.38158	.577	-.5516	1.6285
		10,000,001-15,000,000 บาท	.5385	.38786	.590	-.5695	1.6465

แสดงเปรียบเทียบรายคู่ที่มีความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านราคา จำแนกตามยอดขายเฉลี่ย
ต่อเดือน (ต่อ)

ผู้แทนจำหน่ายมี ส่วนเหลือ กำไรที่ เหมาะสม	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	5,000,001-10,000,000 บาท	-.4829	.34908	.593	-1.4802	.5143
		10,000,001-15,000,000 บาท	-.3258	.35809	.843	-1.3488	.6972
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-1.2214(*)	.36822	.016	-2.2733	-.1695
	5,000,001-10,000,000 บาท	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.4829	.34908	.593	-.5143	1.4802
		10,000,001-15,000,000 บาท	.1571	.42989	.987	-1.0709	1.3852
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.7385	.43836	.423	-1.9907	.5138
	10,000,001-15,000,000 บาท	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.3258	.35809	.843	-.6972	1.3488
		5,000,001-10,000,000 บาท	-.1571	.42989	.987	-1.3852	1.0709
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.8956	.44557	.265	-2.1685	.3773
	15,000,001 บาทขึ้นไป	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	1.2214(*)	.36822	.016	.1695	2.2733
		5,000,001-10,000,000 บาท	.7385	.43836	.423	-.5138	1.9907
		10,000,001-15,000,000 บาท	.8956	.44557	.265	-.3773	2.1685
	รวมด้านราคา	ไม่เกิน 5,000,000 บาท	5,000,001-10,000,000 บาท	-.0304	.25044	1.000	-.7459
		10,000,001-15,000,000 บาท	-.3372	.25691	.634	-1.0711	.3967
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.5923	.26417	.179	-1.3470	.1623
5,000,001-10,000,000 บาท		ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.0304	.25044	1.000	-.6850	.7459
		10,000,001-15,000,000 บาท	-.3068	.30842	.804	-1.1879	.5743
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.5619	.31450	.369	-1.4603	.3365
10,000,001-15,000,000 บาท		ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.3372	.25691	.634	-.3967	1.0711
		5,000,001-10,000,000 บาท	.3068	.30842	.804	-.5743	1.1879
		15,000,001 บาทขึ้นไป	-.2551	.31967	.888	-1.1683	.6581
15,000,001 บาทขึ้นไป		ไม่เกิน 5,000,000 บาท	.5923	.26417	.179	-.1623	1.3470
		5,000,001-10,000,000 บาท	.5619	.31450	.369	-.3365	1.4603
		10,000,001-15,000,000 บาท	.2551	.31967	.888	-.6581	1.1683

* The mean difference is significant at the .05 level.

แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในประเด็นระดับความพึงพอใจเกี่ยวกับปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย การบริการลูกค้า ของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระยะเวลาในการเป็นผู้แทนจำหน่าย

ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
มีความสะดวกในการสั่งซื้อสินค้า	Between Groups	4.002	5	.800	1.236	.300
	Within Groups	49.853	77	.647		
	Total	53.855	82			
มีความสะดวกในการรับสินค้าจากโรงงาน/คลังสินค้า	Between Groups	3.721	5	.744	1.211	.312
	Within Groups	47.339	77	.615		
	Total	51.060	82			
สินค้าที่รับจากโรงงานอยู่ในสภาพดีไม่ชำรุดเสียหาย	Between Groups	4.893	5	.979	1.637	.160
	Within Groups	46.022	77	.598		
	Total	50.916	82			
บริษัทเอสซีจี ฯ มีจำนวนสินค้าเพียงพอในการขาย	Between Groups	6.787	5	1.357	2.041	.082
	Within Groups	51.213	77	.665		
	Total	58.000	82			
บริษัทเอสซีจี ฯ สามารถจัดส่งสินค้าได้ตรงเวลาที่ต้องการ	Between Groups	6.128	5	1.226	1.932	.099
	Within Groups	48.860	77	.635		
	Total	54.988	82			
บริษัทเอสซีจี ฯ สามารถดำเนินการให้โรงงานผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค	Between Groups	5.736	5	1.147	1.730	.138
	Within Groups	51.060	77	.663		
	Total	56.795	82			
รวมด้านการจำหน่ายบริการ	Between Groups	4.210	5	.842	2.257	.057
	Within Groups	28.723	77	.373		
	Total	32.932	82			

แสดงค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านการจัดจำหน่าย การบริการลูกค้า
จำแนกตามระยะเวลาในการเป็นผู้แทนจำหน่าย

Multiple Comparisons

Scheffe

Dependent Variable	(I) ระยะเวลาที่ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่ายบริษัทเอสซีจีเน็ตเวิร์คแมนเนจเม้นท์	(J) ระยะเวลาที่ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่ายบริษัทเอสซีจีเน็ตเวิร์คแมนเนจเม้นท์	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
มีความสะดวกในการสั่งซื้อสินค้า	ต่ำกว่า 5 ปี	6-10 ปี	.0000	.43010	1.000	-1.4691	1.4691
		11-15 ปี	-.6310	.38268	.743	-1.9381	.6761
		16-20 ปี	-.4643	.35336	.884	-1.6712	.7427
		21-25 ปี	-.1587	.40550	1.000	-1.5438	1.2263
		26 ปีขึ้นไป	-.5357	.34002	.778	-1.6971	.6257
	6-10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.0000	.43010	1.000	-1.4691	1.4691
		11-15 ปี	-.6310	.38268	.743	-1.9381	.6761
		16-20 ปี	-.4643	.35336	.884	-1.6712	.7427
		21-25 ปี	-.1587	.40550	1.000	-1.5438	1.2263
		26 ปีขึ้นไป	-.5357	.34002	.778	-1.6971	.6257
	11-15 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.6310	.38268	.743	-.6761	1.9381
		6-10 ปี	.6310	.38268	.743	-.6761	1.9381
		16-20 ปี	.1667	.29381	.997	-.8369	1.1702
		21-25 ปี	.4722	.35481	.878	-.7397	1.6841
		26 ปีขึ้นไป	.0952	.27763	1.000	-.8530	1.0435
	16-20 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.4643	.35336	.884	-.7427	1.6712
		6-10 ปี	.4643	.35336	.884	-.7427	1.6712
		11-15 ปี	-.1667	.29381	.997	-1.1702	.8369
		21-25 ปี	.3056	.32297	.970	-.7976	1.4087
		26 ปีขึ้นไป	-.0714	.23557	1.000	-.8761	.7332
	21-25 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.1587	.40550	1.000	-1.2263	1.5438
		6-10 ปี	.1587	.40550	1.000	-1.2263	1.5438
		11-15 ปี	-.4722	.35481	.878	-1.6841	.7397
		16-20 ปี	-.3056	.32297	.970	-1.4087	.7976
26 ปีขึ้นไป		-.3770	.30832	.912	-1.4301	.6761	
26 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 5 ปี	.5357	.34002	.778	-.6257	1.6971	
	6-10 ปี	.5357	.34002	.778	-.6257	1.6971	
	11-15 ปี	-.0952	.27763	1.000	-1.0435	.8530	
	16-20 ปี	.0714	.23557	1.000	-.7332	.8761	
	21-25 ปี	.3770	.30832	.912	-.6761	1.4301	

แสดงค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านการจัดจำหน่าย การบริการลูกค้า
จำแนกตามระยะเวลาในการเป็นผู้แทนจำหน่าย (ต่อ)

มีความสะดวก ในการรับสินค้า จากโรงงาน/ คลังสินค้า	ต่ำกว่า 5 ปี	6-10 ปี	-.2857	.41911	.993	-1.7172	1.1458
		11-15 ปี	-.2976	.37291	.986	-1.5713	.9761
		16-20 ปี	-.5143	.34434	.815	-1.6904	.6618
		21-25 ปี	-.1587	.39514	.999	-1.5084	1.1909
		26 ปีขึ้นไป	-.6429	.33134	.587	-1.7746	.4889
6-10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.2857	.41911	.993	-1.1458	1.7172	
	11-15 ปี	-.0119	.37291	1.000	-1.2856	1.2618	
	16-20 ปี	-.2286	.34434	.994	-1.4047	.9476	
	21-25 ปี	.1270	.39514	1.000	-1.2227	1.4766	
	26 ปีขึ้นไป	-.3571	.33134	.947	-1.4889	.7746	
11-15 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.2976	.37291	.986	-.9761	1.5713	
	6-10 ปี	.0119	.37291	1.000	-1.2618	1.2856	
	16-20 ปี	-.2167	.28631	.989	-1.1946	.7613	
	21-25 ปี	.1389	.34575	.999	-1.0421	1.3198	
	26 ปีขึ้นไป	-.3452	.27054	.896	-1.2693	.5788	
16-20 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.5143	.34434	.815	-.6618	1.6904	
	6-10 ปี	.2286	.34434	.994	-.9476	1.4047	
	11-15 ปี	.2167	.28631	.989	-.7613	1.1946	
	21-25 ปี	.3556	.31472	.936	-.7194	1.4305	
	26 ปีขึ้นไป	-.1286	.22956	.997	-.9127	.6555	
21-25 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.1587	.39514	.999	-1.1909	1.5084	
	6-10 ปี	-.1270	.39514	1.000	-1.4766	1.2227	
	11-15 ปี	-.1389	.34575	.999	-1.3198	1.0421	
	16-20 ปี	-.3556	.31472	.936	-1.4305	.7194	
	26 ปีขึ้นไป	-.4841	.30044	.761	-1.5103	.5421	
26 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 5 ปี	.6429	.33134	.587	-.4889	1.7746	
	6-10 ปี	.3571	.33134	.947	-.7746	1.4889	
	11-15 ปี	.3452	.27054	.896	-.5788	1.2693	
	16-20 ปี	.1286	.22956	.997	-.6555	.9127	
	21-25 ปี	.4841	.30044	.761	-.5421	1.5103	
สินค้าที่รับจาก โรงงานอยู่ใน สภาพดี ไม่ ชำรุดเสียหาย	ต่ำกว่า 5 ปี	6-10 ปี	-.2857	.41324	.993	-1.6972	1.1258
	11-15 ปี	-.0714	.36768	1.000	-1.3273	1.1844	
	16-20 ปี	-.4714	.33951	.857	-1.6311	.6882	
	21-25 ปี	-.1270	.38961	1.000	-1.4577	1.2038	
	26 ปีขึ้นไป	-.6429	.32670	.571	-1.7587	.4730	
6-10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.2857	.41324	.993	-1.1258	1.6972	
	11-15 ปี	.2143	.36768	.997	-1.0416	1.4702	
	16-20 ปี	-.1857	.33951	.998	-1.3454	.9739	

แสดงค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านการจัดจำหน่าย การบริการลูกค้า
จำแนกตามระยะเวลาในการเป็นผู้แทนจำหน่าย (ต่อ)

		21-25 ปี	.1587	.38961	.999	-1.1720	1.4895
		26 ปีขึ้นไป	-.3571	.32670	.944	-1.4730	.7587
	11-15 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.0714	.36768	1.000	-1.1844	1.3273
		6-10 ปี	-.2143	.36768	.997	-1.4702	1.0416
		16-20 ปี	-.4000	.28230	.846	-1.3642	.5642
		21-25 ปี	-.0556	.34091	1.000	-1.2200	1.1089
		26 ปีขึ้นไป	-.5714	.26675	.474	-1.4825	.3397
	16-20 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	-.4714	.33951	.857	-.6882	1.6311
		6-10 ปี	.1857	.33951	.998	-.9739	1.3454
		11-15 ปี	.4000	.28230	.846	-.5642	1.3642
		21-25 ปี	.3444	.31031	.940	-.7155	1.4044
		26 ปีขึ้นไป	-.1714	.22634	.989	-.9445	.6017
	21-25 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.1270	.38961	1.000	-1.2038	1.4577
		6-10 ปี	-.1587	.38961	.999	-1.4895	1.1720
		11-15 ปี	.0556	.34091	1.000	-1.1089	1.2200
		16-20 ปี	-.3444	.31031	.940	-1.4044	.7155
		26 ปีขึ้นไป	-.5159	.29624	.695	-1.5277	.4960
	26 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 5 ปี	.6429	.32670	.571	-.4730	1.7587
		6-10 ปี	.3571	.32670	.944	-.7587	1.4730
		11-15 ปี	.5714	.26675	.474	-.3397	1.4825
		16-20 ปี	.1714	.22634	.989	-.6017	.9445
		21-25 ปี	.5159	.29624	.695	-.4960	1.5277
บริษัทเอสซีจี ฯ มีจำนวนสินค้า เพียงพอในการ ขาย	ต่ำกว่า 5 ปี	6-10 ปี	-.2857	.43592	.994	-1.7747	1.2032
		11-15 ปี	-.3214	.38787	.983	-1.6462	1.0034
		16-20 ปี	-.7214	.35815	.545	-1.9447	.5019
		21-25 ปี	-.3492	.41099	.981	-1.7530	1.0546
		26 ปีขึ้นไป	-.8571	.34463	.300	-2.0343	.3200
	6-10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.2857	.43592	.994	-1.2032	1.7747
		11-15 ปี	-.0357	.38787	1.000	-1.3605	1.2891
		16-20 ปี	-.4357	.35815	.914	-1.6590	.7876
		21-25 ปี	-.0635	.41099	1.000	-1.4673	1.3403
		26 ปีขึ้นไป	-.5714	.34463	.738	-1.7485	.6057
	11-15 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.3214	.38787	.983	-1.0034	1.6462
		6-10 ปี	.0357	.38787	1.000	-1.2891	1.3605
		16-20 ปี	-.4000	.29779	.874	-1.4171	.6171
		21-25 ปี	-.0278	.35962	1.000	-1.2561	1.2005
		26 ปีขึ้นไป	-.5357	.28139	.607	-1.4968	.4254
	16-20 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.7214	.35815	.545	-.5019	1.9447
		6-10 ปี	.4357	.35815	.914	-.7876	1.6590
		11-15 ปี	.4000	.29779	.874	-.6171	1.4171
		21-25 ปี	.3722	.32735	.934	-.7459	1.4903
		26 ปีขึ้นไป	-.1357	.23876	.997	-.9512	.6798

แสดงค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านการจัดจำหน่าย การบริการลูกค้า
จำแนกตามระยะเวลาในการเป็นผู้แทนจำหน่าย (ต่อ)

	21-25 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.3492	.41099	.981	-1.0546	1.7530
		6-10 ปี	.0635	.41099	1.000	-1.3403	1.4673
		11-15 ปี	.0278	.35962	1.000	-1.2005	1.2561
		16-20 ปี	-.3722	.32735	.934	-1.4903	.7459
		26 ปีขึ้นไป	-.5079	.31250	.754	-1.5753	.5594
	26 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 5 ปี	.8571	.34463	.300	-.3200	2.0343
		6-10 ปี	.5714	.34463	.738	-.6057	1.7485
		11-15 ปี	.5357	.28139	.607	-.4254	1.4968
		16-20 ปี	.1357	.23876	.997	-.6798	.9512
		21-25 ปี	.5079	.31250	.754	-.5594	1.5753
บริษัทเอสซีจี ฯ สามารถจัดส่ง สินค้าได้ตรง เวลาที่ต้องการ	ต่ำกว่า 5 ปี	6-10 ปี	-.2857	.42579	.994	-1.7401	1.1686
		11-15 ปี	-.2381	.37885	.995	-1.5321	1.0559
		16-20 ปี	-.6714	.34982	.598	-1.8663	.5234
		21-25 ปี	-.5714	.40144	.844	-1.9426	.7997
		26 ปีขึ้นไป	-.8214	.33662	.321	-1.9712	.3283
	6-10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.2857	.42579	.994	-1.1686	1.7401
		11-15 ปี	.0476	.37885	1.000	-1.2464	1.3416
		16-20 ปี	-.3857	.34982	.942	-1.5806	.8091
		21-25 ปี	-.2857	.40144	.992	-1.6569	1.0855
		26 ปีขึ้นไป	-.5357	.33662	.770	-1.6855	.6140
	11-15 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.2381	.37885	.995	-1.0559	1.5321
		6-10 ปี	-.0476	.37885	1.000	-1.3416	1.2464
		16-20 ปี	-.4333	.29087	.816	-1.4268	.5602
		21-25 ปี	-.3333	.35126	.969	-1.5331	.8664
		26 ปีขึ้นไป	-.5833	.27485	.485	-1.5221	.3554
	16-20 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.6714	.34982	.598	-.5234	1.8663
		6-10 ปี	.3857	.34982	.942	-.8091	1.5806
		11-15 ปี	.4333	.29087	.816	-.5602	1.4268
		21-25 ปี	.1000	.31974	1.000	-.9921	1.1921
		26 ปีขึ้นไป	-.1500	.23321	.995	-.9466	.6466
	21-25 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.5714	.40144	.844	-.7997	1.9426
		6-10 ปี	.2857	.40144	.992	-1.0855	1.6569
		11-15 ปี	.3333	.35126	.969	-.8664	1.5331
		16-20 ปี	-.1000	.31974	1.000	-1.1921	.9921
		26 ปีขึ้นไป	-.2500	.30523	.984	-1.2926	.7926
	26 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 5 ปี	.8214	.33662	.321	-.3283	1.9712
		6-10 ปี	.5357	.33662	.770	-.6140	1.6855
		11-15 ปี	.5833	.27485	.485	-.3554	1.5221
		16-20 ปี	.1500	.23321	.995	-.6466	.9466
		21-25 ปี	.2500	.30523	.984	-.7926	1.2926

แสดงค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านการจัดจำหน่าย การบริการลูกค้า
จำแนกตามระยะเวลาในการเป็นผู้แทนจำหน่าย (ต่อ)

บริษัทเอสซีจีฯ สามารถ ดำเนินการให้ โรงงานผลิต สินค้าให้ตรงกับ ความต้องการ ของผู้บริโภค	ต่ำกว่า 5 ปี	6-10 ปี					
		11-15 ปี	-0.0952	.38728	1.000	-1.4181	1.2276
		16-20 ปี	-0.4286	.35761	.919	-1.6500	.7929
		21-25 ปี	.2381	.41038	.997	-1.1636	1.6398
		26 ปีขึ้นไป	-0.5357	.34411	.787	-1.7111	.6396
	6-10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.4286	.43527	.964	-1.0582	1.9153
		11-15 ปี	.3333	.38728	.980	-.9895	1.6562
		16-20 ปี	.0000	.35761	1.000	-1.2215	1.2215
		21-25 ปี	.6667	.41038	.755	-.7350	2.0684
		26 ปีขึ้นไป	-.1071	.34411	1.000	-1.2825	1.0682
	11-15 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.0952	.38728	1.000	-1.2276	1.4181
		6-10 ปี	-.3333	.38728	.980	-1.6562	.9895
		16-20 ปี	-.3333	.29735	.938	-1.3490	.6823
		21-25 ปี	.3333	.35908	.972	-.8932	1.5598
		26 ปีขึ้นไป	-.4405	.28097	.782	-1.4002	.5192
	16-20 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.4286	.35761	.919	-.7929	1.6500
		6-10 ปี	.0000	.35761	1.000	-1.2215	1.2215
		11-15 ปี	.3333	.29735	.938	-.6823	1.3490
		21-25 ปี	.6667	.32686	.531	-.4498	1.7831
		26 ปีขึ้นไป	-.1071	.23841	.999	-.9215	.7072
	21-25 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	-.2381	.41038	.997	-1.6398	1.1636
		6-10 ปี	-.6667	.41038	.755	-2.0684	.7350
		11-15 ปี	-.3333	.35908	.972	-1.5598	.8932
		16-20 ปี	-.6667	.32686	.531	-1.7831	.4498
		26 ปีขึ้นไป	-.7738	.31203	.303	-1.8396	.2920
	26 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 5 ปี	.5357	.34411	.787	-.6396	1.7111
		6-10 ปี	.1071	.34411	1.000	-1.0682	1.2825
		11-15 ปี	.4405	.28097	.782	-.5192	1.4002
		16-20 ปี	.1071	.23841	.999	-.7072	.9215
		21-25 ปี	.7738	.31203	.303	-.2920	1.8396
รวมด้านการ จำหน่ายบริการ	ต่ำกว่า 5 ปี	6-10 ปี	-.2619	.32646	.985	-1.3770	.8532
		11-15 ปี	-.2758	.29047	.969	-1.2679	.7164
		16-20 ปี	-.5452	.26822	.535	-1.4614	.3709
		21-25 ปี	-.1878	.30779	.996	-1.2391	.8635
		26 ปีขึ้นไป	-.6726	.25809	.249	-1.5542	.2089
	6-10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.2619	.32646	.985	-.8532	1.3770
		11-15 ปี	-.0139	.29047	1.000	-1.0060	.9783
		16-20 ปี	-.2833	.26822	.951	-1.1995	.6328

แสดงค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านการจัดจำหน่าย การบริการลูกค้า
จำแนกตามระยะเวลาในการเป็นผู้แทนจำหน่าย (ต่อ)

		21-25 ปี	.0741	.30779	1.000	-.9772	1.1254
		26 ปีขึ้นไป	-.4107	.25809	.771	-1.2923	.4708
	11-15 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.2758	.29047	.969	-.7164	1.2679
		6-10 ปี	.0139	.29047	1.000	-.9783	1.0060
		16-20 ปี	-.2694	.22302	.916	-1.0312	.4923
		21-25 ปี	.0880	.26932	1.000	-.8319	1.0079
		26 ปีขึ้นไป	-.3968	.21073	.618	-1.1166	.3230
	16-20 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.5452	.26822	.535	-.3709	1.4614
		6-10 ปี	.2833	.26822	.951	-.6328	1.1995
		11-15 ปี	.2694	.22302	.916	-.4923	1.0312
		21-25 ปี	.3574	.24515	.830	-.4799	1.1947
		26 ปีขึ้นไป	-.1274	.17881	.992	-.7381	.4834
	21-25 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.1878	.30779	.996	-.8635	1.2391
		6-10 ปี	-.0741	.30779	1.000	-1.1254	.9772
		11-15 ปี	-.0880	.26932	1.000	-1.0079	.8319
		16-20 ปี	-.3574	.24515	.830	-1.1947	.4799
		26 ปีขึ้นไป	-.4848	.23403	.513	-1.2841	.3146
	26 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 5 ปี	.6726	.25809	.249	-.2089	1.5542
		6-10 ปี	.4107	.25809	.771	-.4708	1.2923
		11-15 ปี	.3968	.21073	.618	-.3230	1.1166
		16-20 ปี	.1274	.17881	.992	-.4834	.7381
		21-25 ปี	.4848	.23403	.513	-.3146	1.2841

แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในประเด็นระดับความพึงพอใจเกี่ยวกับปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระยะเวลาในการเป็นผู้แทนจำหน่าย

ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
การดำเนินธุรกิจระหว่างบริษัทเอสซีจี ฯ และผู้แทนจำหน่ายมีความสะดวก เช่น การต่อรองราคา การชำระค่าสินค้า เป็นต้น	Between Groups	4.596	5	.919	.849	.519
	Within Groups	83.356	77	1.083		
	Total	87.952	82			
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทเอสซีจี ฯ ที่มีต่อผู้แทนจำหน่ายมีความชัดเจน เช่น นโยบายประจำปีของบริษัทฯ การสนับสนุนงบประมาณในการพัฒนาผู้แทนจำหน่าย เป็นต้น	Between Groups	2.811	5	.562	.600	.700
	Within Groups	72.177	77	.937		
	Total	74.988	82			
บริษัทเอสซีจี ฯ ดำเนินการตามพันธสัญญาที่มีต่อผู้แทนจำหน่ายโดยตลอด	Between Groups	7.000	5	1.400	1.732	.137
	Within Groups	62.229	77	.808		
	Total	69.229	82			
บริษัทเอสซีจี ฯ ให้ความร่วมมือในการทำงานกับผู้แทนจำหน่ายเป็นอย่างดี	Between Groups	4.506	5	.901	1.397	.235
	Within Groups	49.663	77	.645		
	Total	54.169	82			
บริษัทเอสซีจี ฯ ได้สร้างความเชื่อมั่นให้กับธุรกิจของผู้แทนจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง	Between Groups	5.696	5	1.139	1.236	.301
	Within Groups	71.002	77	.922		
	Total	76.699	82			
บริษัทเอสซีจี ฯ สามารถบริหารความขัดแย้งระหว่างบริษัทและผู้แทนจำหน่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ	Between Groups	6.823	5	1.365	1.588	.173
	Within Groups	66.165	77	.859		
	Total	72.988	82			

แสดงความแตกต่างของค่าเฉลี่ยในประเด็นระดับความพึงพอใจเกี่ยวกับปัจจัยด้านการจัดจำหน่าย การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระยะเวลาในการเป็นผู้แทนจำหน่าย (ต่อ)

บริษัทเอสซีจี ๆ มีการสื่อสารให้ผู้แทนจำหน่ายเกิดความเข้าใจในสินค้าและบริการของบริษัทได้อย่างรวดเร็ว	Between Groups	5.485	5	1.097	1.754	.132
	Within Groups	48.153	77	.625		
	Total	53.639	82			
มีการเปิดโอกาสให้มีการสื่อสารสองทางระหว่างบริษัท	Between Groups	5.194	5	1.039	1.739	.136
	Within Groups	45.987	77	.597		
	Total	51.181	82			
บริษัทเอสซีจี ๆ มีกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง	Between Groups	5.209	5	1.042	1.058	.390
	Within Groups	75.779	77	.984		
	Total	80.988	82			
รวมการจัดจำหน่ายความสัมพันธ์กับลูกค้า	Between Groups	3.691	5	.738	1.552	.184
	Within Groups	36.617	77	.476		
	Total	40.308	82			

แสดงค่าเฉลี่ยของความพึงพอใจในด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามระยะเวลาเป็นผู้แทนจำหน่าย

ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
การโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ที่บริษัทเอสซีจี ฯ ทำให้ผู้แทนจำหน่าย (Brand Home Mart	Between Groups	7.593	5	1.519	1.709	.143
	Within Groups	68.431	77	.889		
	Total	76.024	82			
การส่งเสริมการขายที่ให้กับผู้แทนจำหน่าย	Between Groups	6.013	5	1.203	1.427	.224
	Within Groups	64.902	77	.843		
	Total	70.916	82			
พนักงานขายของเอสซีจี ฯ พุดจาอ่อนนุ่ม/สภาพ	Between Groups	5.454	5	1.091	2.041	.082
	Within Groups	41.148	77	.534		
	Total	46.602	82			
พนักงานขายของเอสซีจี ฯ เข้าใจความต้องการของลูกค้า	Between Groups	7.200	5	1.440	2.495	.038
	Within Groups	44.438	77	.577		
	Total	51.639	82			
พนักงานขายของเอสซีจี ฯ มีความชำนาญและมีความรู้ความสามารถในการขาย	Between Groups	6.248	5	1.250	2.570	.033
	Within Groups	37.439	77	.486		
	Total	43.687	82			
ความกระตือรือร้นในการขายของพนักงานเอสซีจี ฯ	Between Groups	6.921	5	1.384	2.786	.023
	Within Groups	38.260	77	.497		
	Total	45.181	82			
ความชัดเจนของข้อมูลต่างๆ ที่พนักงานเอสซีจี ฯ อธิบายให้ผู้แทนจำหน่ายทราบ	Between Groups	6.837	5	1.367	1.596	.171
	Within Groups	65.958	77	.857		
	Total	72.795	82			
รวมดานการส่งเสริมการตลาด	Between Groups	5.559	5	1.112	2.880	.019
	Within Groups	29.721	77	.386		
	Total	35.280	82			

แสดงค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบรายคู่ความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านการส่งเสริมการตลาด
จำแนกตามระยะเวลาเป็นผู้แทนจำหน่าย

Multiple Comparisons

Scheffe

Dependent Variable	(I) ระยะเวลาที่ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่ายบริษัทเอสซีจีเน็ตเวิร์คแมนเนจเม้นท์	(J) ระยะเวลาที่ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้แทนจำหน่ายบริษัทเอสซีจีเน็ตเวิร์คแมนเนจเม้นท์	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
การโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ที่บริษัทเอสซีจีฯ ทำให้ผู้แทนจำหน่าย (Brand Home Mart)	ต่ำกว่า 5 ปี	6-10 ปี	-.5714	.50390	.935	-2.2926	1.1497
		11-15 ปี	-.2024	.44835	.999	-1.7338	1.3290
		16-20 ปี	-.8857	.41400	.476	-2.2998	.5284
		21-25 ปี	-.2857	.47508	.996	-1.9084	1.3370
		26 ปีขึ้นไป	-.2143	.39837	.998	-1.5750	1.1464
	6-10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.5714	.50390	.935	-1.1497	2.2926
		11-15 ปี	.3690	.44835	.984	-1.1624	1.9004
		16-20 ปี	-.3143	.41400	.989	-1.7284	1.0998
		21-25 ปี	.2857	.47508	.996	-1.3370	1.9084
		26 ปีขึ้นไป	.3571	.39837	.976	-1.0035	1.7178
	11-15 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.2024	.44835	.999	-1.3290	1.7338
		6-10 ปี	-.3690	.44835	.984	-1.9004	1.1624
		16-20 ปี	-.6833	.34423	.561	-1.8591	.4924
		21-25 ปี	-.0833	.41570	1.000	-1.5032	1.3365
		26 ปีขึ้นไป	-.0119	.32527	1.000	-1.1229	1.0991
	16-20 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.8857	.41400	.476	-.5284	2.2998
		6-10 ปี	.3143	.41400	.989	-1.0998	1.7284
		11-15 ปี	.6833	.34423	.561	-.4924	1.8591
		21-25 ปี	.6000	.37839	.773	-.6925	1.8925
		26 ปีขึ้นไป	.6714	.27600	.325	-.2713	1.6141
	21-25 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.2857	.47508	.996	-1.3370	1.9084
		6-10 ปี	-.2857	.47508	.996	-1.9084	1.3370
		11-15 ปี	.0833	.41570	1.000	-1.3365	1.5032
		16-20 ปี	-.6000	.37839	.773	-1.8925	.6925
		26 ปีขึ้นไป	.0714	.36123	1.000	-1.1624	1.3053
	26 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 5 ปี	.2143	.39837	.998	-1.1464	1.5750
6-10 ปี		-.3571	.39837	.976	-1.7178	1.0035	
11-15 ปี		.0119	.32527	1.000	-1.0991	1.1229	
16-20 ปี		-.6714	.27600	.325	-1.6141	.2713	
21-25 ปี		-.0714	.36123	1.000	-1.3053	1.1624	

แสดงค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบรายคู่ความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านการส่งเสริมการตลาด
จำแนกตามระยะเวลาเป็นผู้แทนจำหน่าย (ต่อ)

Multiple Comparisons

การส่งเสริมการขายที่ให้กับผู้แทนจำหน่าย	ต่ำกว่า 5 ปี	6-10 ปี	-.5714	.49074	.928	-2.2476	1.1048
		11-15 ปี	-.1190	.43664	1.000	-1.6104	1.3723
		16-20 ปี	-.8357	.40318	.512	-2.2128	.5414
		21-25 ปี	-.6190	.46267	.876	-2.1994	.9613
		26 ปีขึ้นไป	-.4286	.38796	.942	-1.7537	.8966
	6-10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.5714	.49074	.928	-1.1048	2.2476
		11-15 ปี	.4524	.43664	.955	-1.0390	1.9438
		16-20 ปี	-.2643	.40318	.994	-1.6414	1.1128
		21-25 ปี	-.0476	.46267	1.000	-1.6279	1.5327
		26 ปีขึ้นไป	.1429	.38796	1.000	-1.1823	1.4680
	11-15 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.1190	.43664	1.000	-1.3723	1.6104
		6-10 ปี	-.4524	.43664	.955	-1.9438	1.0390
		16-20 ปี	-.7167	.33524	.477	-1.8617	.4284
		21-25 ปี	-.5000	.40484	.908	-1.8828	.8828
		26 ปีขึ้นไป	-.3095	.31677	.965	-1.3915	.7724
	16-20 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.8357	.40318	.512	-.5414	2.2128
		6-10 ปี	.2643	.40318	.994	-1.1128	1.6414
		11-15 ปี	.7167	.33524	.477	-.4284	1.8617
		21-25 ปี	.2167	.36851	.997	-1.0420	1.4754
		26 ปีขึ้นไป	.4071	.26879	.806	-.5109	1.3252
	21-25 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.6190	.46267	.876	-.9613	2.1994
		6-10 ปี	.0476	.46267	1.000	-1.5327	1.6279
		11-15 ปี	.5000	.40484	.908	-.8828	1.8828
		16-20 ปี	-.2167	.36851	.997	-1.4754	1.0420
		26 ปีขึ้นไป	.1905	.35179	.998	-1.0111	1.3921
	26 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 5 ปี	.4286	.38796	.942	-.8966	1.7537
		6-10 ปี	-.1429	.38796	1.000	-1.4680	1.1823
		11-15 ปี	.3095	.31677	.965	-.7724	1.3915
		16-20 ปี	-.4071	.26879	.806	-1.3252	.5109
		21-25 ปี	-.1905	.35179	.998	-1.3921	1.0111
พนักงานขายของเอสซีจีฯ พุดจาอ่อนนุ่ม/สภาพ	ต่ำกว่า 5 ปี	6-10 ปี	-.7143	.39075	.649	-2.0489	.6204
		11-15 ปี	-.1905	.34767	.998	-1.3780	.9970
		16-20 ปี	-.6571	.32103	.527	-1.7537	.4394
		21-25 ปี	.0317	.36840	1.000	-1.2266	1.2901
		26 ปีขึ้นไป	-.4643	.30891	.811	-1.5194	.5908
	6-10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.7143	.39075	.649	-.6204	2.0489
		11-15 ปี	.5238	.34767	.809	-.6637	1.7113
		16-20 ปี	.0571	.32103	1.000	-1.0394	1.1537
		21-25 ปี	.7460	.36840	.539	-.5123	2.0044
		26 ปีขึ้นไป	.2500	.30891	.985	-.8051	1.3051

แสดงค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบรายคู่ความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านการส่งเสริมการตลาด
จำแนกตามระยะเวลาเป็นผู้แทนจำหน่าย (ต่อ)

Multiple Comparisons

	11-15 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.1905	.34767	.998	-.9970	1.3780
		6-10 ปี	-.5238	.34767	.809	-1.7113	.6637
		16-20 ปี	-.4667	.26693	.691	-1.3784	.4451
		21-25 ปี	.2222	.32235	.993	-.8788	1.3233
		26 ปีขึ้นไป	-.2738	.25223	.946	-1.1353	.5877
	16-20 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.6571	.32103	.527	-.4394	1.7537
		6-10 ปี	-.0571	.32103	1.000	-1.1537	1.0394
		11-15 ปี	.4667	.26693	.691	-.4451	1.3784
		21-25 ปี	.6889	.29342	.366	-.3133	1.6911
		26 ปีขึ้นไป	.1929	.21402	.976	-.5382	.9239
	21-25 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	-.0317	.36840	1.000	-1.2901	1.2266
		6-10 ปี	-.7460	.36840	.539	-2.0044	.5123
		11-15 ปี	-.2222	.32235	.993	-1.3233	.8788
		16-20 ปี	-.6889	.29342	.366	-1.6911	.3133
		26 ปีขึ้นไป	-.4960	.28011	.680	-1.4528	.4607
	26 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 5 ปี	.4643	.30891	.811	-.5908	1.5194
		6-10 ปี	-.2500	.30891	.985	-1.3051	.8051
		11-15 ปี	.2738	.25223	.946	-.5877	1.1353
		16-20 ปี	-.1929	.21402	.976	-.9239	.5382
		21-25 ปี	.4960	.28011	.680	-.4607	1.4528
พนักงานขายของ เอสซีจี ฯ เข้า ใจความต้องการ ของลูกค้า	ต่ำกว่า 5 ปี	6-10 ปี	-.4286	.40607	.952	-1.8155	.9584
		11-15 ปี	-.3810	.36130	.952	-1.6150	.8531
		16-20 ปี	-1.0143	.33362	.113	-2.1538	.1252
		21-25 ปี	-.3810	.38284	.962	-1.6886	.9267
		26 ปีขึ้นไป	-.5000	.32102	.786	-1.5965	.5965
	6-10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.4286	.40607	.952	-.9584	1.8155
		11-15 ปี	.0476	.36130	1.000	-1.1865	1.2817
		16-20 ปี	-.5857	.33362	.688	-1.7252	.5538
		21-25 ปี	.0476	.38284	1.000	-1.2600	1.3553
		26 ปีขึ้นไป	-.0714	.32102	1.000	-1.1679	1.0251
	11-15 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.3810	.36130	.952	-.8531	1.6150
		6-10 ปี	-.0476	.36130	1.000	-1.2817	1.1865
		16-20 ปี	-.6333	.27740	.399	-1.5808	.3142
		21-25 ปี	.0000	.33499	1.000	-1.1442	1.1442
		26 ปีขึ้นไป	-.1190	.26212	.999	-1.0143	.7762
	16-20 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	1.0143	.33362	.113	-.1252	2.1538
		6-10 ปี	.5857	.33362	.688	-.5538	1.7252
		11-15 ปี	.6333	.27740	.399	-.3142	1.5808
		21-25 ปี	.6333	.30493	.510	-.4082	1.6748
		26 ปีขึ้นไป	.5143	.22241	.384	-.2454	1.2740
	21-25 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.3810	.38284	.962	-.9267	1.6886

แสดงค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบรายคู่ความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามระยะเวลาเป็นผู้แทนจำหน่าย (ต่อ)

		Multiple Comparisons					
		6-10 ปี	-.0476	.38284	1.000	-1.3553	1.2600
		11-15 ปี	.0000	.33499	1.000	-1.1442	1.1442
		16-20 ปี	-.6333	.30493	.510	-1.6748	.4082
		26 ปีขึ้นไป	-.1190	.29109	.999	-1.1133	.8752
	26 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 5 ปี	.5000	.32102	.786	-.5965	1.5965
		6-10 ปี	.0714	.32102	1.000	-1.0251	1.1679
		11-15 ปี	.1190	.26212	.999	-.7762	1.0143
		16-20 ปี	-.5143	.22241	.384	-1.2740	.2454
		21-25 ปี	.1190	.29109	.999	-.8752	1.1133
พนักงานขายของเอสซีจี ๆ มีความชำนาญและมีความรู้ความสามารถในการขาย	ต่ำกว่า 5 ปี	6-10 ปี	-.5714	.37272	.797	-1.8445	.7016
		11-15 ปี	-.5238	.33163	.776	-1.6565	.6089
		16-20 ปี	-1.0071	.30622	.067	-2.0531	.0388
		21-25 ปี	-.4127	.35140	.925	-1.6130	.7876
		26 ปีขึ้นไป	-.5714	.29466	.587	-1.5779	.4350
	6-10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.5714	.37272	.797	-.7016	1.8445
		11-15 ปี	.0476	.33163	1.000	-1.0851	1.1803
		16-20 ปี	-.4357	.30622	.844	-1.4817	.6102
		21-25 ปี	-.1587	.35140	.999	-1.0415	1.3590
		26 ปีขึ้นไป	.0000	.29466	1.000	-1.0065	1.0065
	11-15 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.5238	.33163	.776	-.6089	1.6565
		6-10 ปี	-.0476	.33163	1.000	-1.1803	1.0851
		16-20 ปี	-.4833	.25462	.610	-1.3530	.3863
		21-25 ปี	.1111	.30748	1.000	-.9391	1.1613
		26 ปีขึ้นไป	-.0476	.24059	1.000	-.8694	.7741
	16-20 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	1.0071	.30622	.067	-.0388	2.0531
		6-10 ปี	.4357	.30622	.844	-.6102	1.4817
		11-15 ปี	.4833	.25462	.610	-.3863	1.3530
		21-25 ปี	.5944	.27988	.484	-.3615	1.5504
		26 ปีขึ้นไป	.4357	.20415	.478	-.2616	1.1330
	21-25 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.4127	.35140	.925	-.7876	1.6130
		6-10 ปี	-.1587	.35140	.999	-1.3590	1.0415
		11-15 ปี	-.1111	.30748	1.000	-1.1613	.9391
		16-20 ปี	-.5944	.27988	.484	-1.5504	.3615
		26 ปีขึ้นไป	-.1587	.26719	.996	-1.0713	.7539
	26 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 5 ปี	.5714	.29466	.587	-.4350	1.5779
		6-10 ปี	.0000	.29466	1.000	-1.0065	1.0065
		11-15 ปี	.0476	.24059	1.000	-.7741	.8694
		16-20 ปี	-.4357	.20415	.478	-1.1330	.2616
		21-25 ปี	.1587	.26719	.996	-.7539	1.0713

แสดงค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบรายคู่ความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามระยะเวลาเป็นผู้แทนจำหน่าย (ต่อ)

Multiple Comparisons

ความกระตือรือร้นในการขายของพนักงานเอสซีจี ฯ	ต่ำกว่า 5 ปี	6-10 ปี	-.7143	.37678	.611	-2.0012	.5727
		11-15 ปี	-.4405	.33524	.884	-1.5855	.7046
		16-20 ปี	-.9071	.30956	.141	-1.9645	.1502
		21-25 ปี	-.1905	.35523	.998	-1.4038	1.0229
		26 ปีขึ้นไป	-.7500	.29787	.286	-1.7674	.2674
	6-10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.7143	.37678	.611	-.5727	2.0012
		11-15 ปี	.2738	.33524	.984	-.8713	1.4189
		16-20 ปี	-.1929	.30956	.995	-1.2502	.8645
		21-25 ปี	.5238	.35523	.823	-.6895	1.7372
		26 ปีขึ้นไป	-.0357	.29787	1.000	-1.0531	.9817
	11-15 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.4405	.33524	.884	-.7046	1.5855
		6-10 ปี	-.2738	.33524	.984	-1.4189	.8713
		16-20 ปี	-.4667	.25739	.657	-1.3458	.4125
		21-25 ปี	.2500	.31083	.985	-.8117	1.3117
		26 ปีขึ้นไป	-.3095	.24321	.897	-1.1402	.5212
	16-20 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.9071	.30956	.141	-.1502	1.9645
		6-10 ปี	.1929	.30956	.995	-.8645	1.2502
		11-15 ปี	.4667	.25739	.657	-.4125	1.3458
		21-25 ปี	.7167	.28294	.280	-.2497	1.6831
		26 ปีขึ้นไป	.1571	.20637	.989	-.5477	.8620
	21-25 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.1905	.35523	.998	-1.0229	1.4038
		6-10 ปี	-.5238	.35523	.823	-1.7372	.6895
		11-15 ปี	-.2500	.31083	.985	-1.3117	.8117
		16-20 ปี	-.7167	.28294	.280	-1.6831	.2497
		26 ปีขึ้นไป	-.5595	.27010	.513	-1.4821	.3630
	26 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 5 ปี	.7500	.29787	.286	-.2674	1.7674
		6-10 ปี	.0357	.29787	1.000	-.9817	1.0531
		11-15 ปี	.3095	.24321	.897	-.5212	1.1402
		16-20 ปี	-.1571	.20637	.989	-.8620	.5477
		21-25 ปี	.5595	.27010	.513	-.3630	1.4821
ความชัดเจนของข้อมูลต่างๆ ที่พนักงานเอสซีจี ฯ อธิบายให้ผู้แทนจำหน่ายทราบ	ต่ำกว่า 5 ปี	6-10 ปี	-.5714	.49471	.930	-2.2612	1.1183
		11-15 ปี	-.4643	.44017	.952	-1.9678	1.0392
		16-20 ปี	-.9143	.40645	.416	-2.3026	.4740
		21-25 ปี	-.1587	.46642	1.000	-1.7519	1.4344
		26 ปีขึ้นไป	-.7143	.39111	.650	-2.0502	.6216
	6-10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.5714	.49471	.930	-1.1183	2.2612
		11-15 ปี	.1071	.44017	1.000	-1.3963	1.6106
		16-20 ปี	-.3429	.40645	.982	-1.7311	1.0454
		21-25 ปี	.4127	.46642	.977	-1.1804	2.0058

แสดงค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบรายคู่ความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านการส่งเสริมการตลาด จำแนกตามระยะเวลาเป็นผู้แทนจำหน่าย (ต่อ)

Multiple Comparisons

		26 ปีขึ้นไป	-.1429	.39111	1.000	-1.4787	1.1930
	11-15 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.4643	.44017	.952	-1.0392	1.9678
		6-10 ปี	-.1071	.44017	1.000	-1.6106	1.3963
		16-20 ปี	-.4500	.33795	.878	-1.6043	.7043
		21-25 ปี	.3056	.40812	.989	-1.0884	1.6995
		26 ปีขึ้นไป	-.2500	.31934	.987	-1.3407	.8407
	16-20 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.9143	.40645	.416	-.4740	2.3026
		6-10 ปี	.3429	.40645	.982	-1.0454	1.7311
		11-15 ปี	.4500	.33795	.878	-.7043	1.6043
		21-25 ปี	.7556	.37149	.534	-.5133	2.0244
		26 ปีขึ้นไป	.2000	.27097	.990	-.7255	1.1255
	21-25 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.1587	.46642	1.000	-1.4344	1.7519
		6-10 ปี	-.4127	.46642	.977	-2.0058	1.1804
		11-15 ปี	-.3056	.40812	.989	-1.6995	1.0884
		16-20 ปี	-.7556	.37149	.534	-2.0244	.5133
		26 ปีขึ้นไป	-.5556	.35464	.782	-1.7669	.6558
	26 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 5 ปี	.7143	.39111	.650	-.6216	2.0502
		6-10 ปี	.1429	.39111	1.000	-1.1930	1.4787
		11-15 ปี	.2500	.31934	.987	-.8407	1.3407
		16-20 ปี	-.2000	.27097	.990	-1.1255	.7255
		21-25 ปี	.5556	.35464	.782	-.6558	1.7669
รวมดานการ ส่งเสริมการตลาด	ต่ำกว่า 5 ปี	6-10 ปี	-.5918	.33208	.673	-1.7261	.5424
		11-15 ปี	-.3316	.29547	.938	-1.3409	.6776
		16-20 ปี	-.8888	.27284	.072	-1.8207	.0431
		21-25 ปี	-.2880	.31309	.973	-1.3574	.7814
		26 ปีขึ้นไป	-.5204	.26254	.563	-1.4171	.3763
	6-10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.5918	.33208	.673	-.5424	1.7261
		11-15 ปี	.2602	.29547	.978	-.7490	1.2694
		16-20 ปี	-.2969	.27284	.945	-1.2288	.6350
		21-25 ปี	.3039	.31309	.966	-.7656	1.3733
		26 ปีขึ้นไป	.0714	.26254	1.000	-.8253	.9682
	11-15 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.3316	.29547	.938	-.6776	1.3409
		6-10 ปี	-.2602	.29547	.978	-1.2694	.7490
		16-20 ปี	-.5571	.22686	.314	-1.3320	.2177
		21-25 ปี	.0437	.27396	1.000	-.8921	.9794
		26 ปีขึ้นไป	-.1888	.21436	.978	-.9209	.5434
	16-20 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.8888	.27284	.072	-.0431	1.8207
		6-10 ปี	.2969	.27284	.945	-.6350	1.2288
		11-15 ปี	.5571	.22686	.314	-.2177	1.3320
		21-25 ปี	.6008	.24937	.336	-.2510	1.4526
		26 ปีขึ้นไป	.3684	.18189	.539	-.2529	.9896
	21-25 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	.2880	.31309	.973	-.7814	1.3574

แสดงค่าเฉลี่ยเปรียบเทียบรายคู่ความแตกต่างของความพึงพอใจในด้านการส่งเสริมการตลาด
จำแนกตามระยะเวลาเป็นผู้แทนจำหน่าย (ต่อ)

		6-10 ปี	-.3039	.31309	.966	-1.3733	.7656
		11-15 ปี	-.0437	.27396	1.000	-.9794	.8921
		16-20 ปี	-.6008	.24937	.336	-1.4526	.2510
		26 ปีขึ้นไป	-.2324	.23806	.965	-1.0455	.5807
	26 ปีขึ้นไป	ต่ำกว่า 5 ปี	.5204	.26254	.563	-.3763	1.4171
		6-10 ปี	-.0714	.26254	1.000	-.9682	.8253
		11-15 ปี	.1888	.21436	.978	-.5434	.9209
		16-20 ปี	-.3684	.18189	.539	-.9896	.2529
		21-25 ปี	.2324	.23806	.965	-.5807	1.0455

Multiple Comparisons

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - สกุล	นายศฤงคาร ตั้งประกอบ
วัน เดือน ปี เกิด	10 กรกฎาคม 2523
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 โรงเรียนชลราษฎรบำรุง ปีการศึกษา 2538 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 การศึกษานอกโรงเรียน ปีการศึกษา 2540 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีเศรษฐศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปีการศึกษา 2544
ประสบการณ์การทำงาน	พ.ศ.2544 - 2546 นักการตลาด บริษัท ซีเมนต์ไทยการตลาด จำกัด พ.ศ.2547 - 2548 ผู้แทนขาย ภาคเหนือ บริษัท ซีเมนต์ไทยการตลาด จำกัด พ.ศ.2548 - 2549 Retail Specialist ภาคเหนือ บริษัท ซีเมนต์ไทย การตลาด จำกัด พ.ศ.2550 - 2551 Dealer Advisor ภาคเหนือ บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมนเนจเม้นท์ จำกัด พ.ศ.2551 - ปัจจุบัน ผู้จัดการค้าส่ง ภาคนครหลวง บริษัท เอสซีจี เน็ตเวิร์ค แมนเนจเม้นท์ จำกัด