

บทคัดย่อ

วิชา บธ.851 : วิชาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

ชื่อเรื่อง	: ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้แทนจำหน่ายอิสระผลิตภัณฑ์ กีฬารีน ในจังหวัดเชียงใหม่
ผู้จัดทำ	: นางสาวพรรณรัตน์ บุญกว้าง
อาจารย์ที่ปรึกษา	: ดร.ทวิวรรณ พรหมกันธา
หลักสูตร	: หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยพายัพ
วันที่อนุมัติผลงาน	: กันยายน 2546
จำนวนหน้า	: 80 หน้า

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้แทนจำหน่ายอิสระ ผลิตภัณฑ์กีฬารีนในจังหวัดเชียงใหม่ ครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้แทนจำหน่ายอิสระผลิตภัณฑ์กีฬารีน ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้ระบบการตลาดขายตรงแบบหลายชั้นและปัญหาที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจ ประชากรในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้คือ ผู้แทนจำหน่ายของผลิตภัณฑ์กีฬารีน ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยจากกลุ่มประชากรจะทำการเลือกตัวอย่าง จำนวน 110 ราย โดยเลือกเฉพาะตำแหน่งระดับบรอนซ์สตาร์ขึ้นไป ใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง(Purposive Sampling)

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 31-40 ปี สถานภาพสมรส การศึกษาระดับปริญญาตรี รับราชการเป็นอาชีพหลัก รายได้จากอาชีพหลัก 5,000 – 10,000 บาทต่อเดือน ดำเนินธุรกิจกีฬารีนเป็นอาชีพเสริม มีสถานภาพการเป็นสมาชิกที่เป็นผู้สมัครหลัก ดำเนินธุรกิจกีฬารีนเป็นเวลา 2 ปีขึ้นไป มีตำแหน่งระดับโกลด์สตาร์ มีวิธีสร้างรายได้จากการขายปลีกและสร้างทีมงาน รายได้จากการทำธุรกิจกีฬารีน 1,000 – 5,000 บาทต่อเดือน ใช้เวลาในการทำธุรกิจโดยเฉลี่ย 5-10 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ นำเสนอโอกาสทางธุรกิจแก่ผู้มุ่งหวัง โดยเฉลี่ย 1-10 คนต่อเดือน

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้แทนจำหน่ายอิสระส่วนใหญ่ มีวิธีสร้างทีมงานโดยพาผู้มุ่งหวังเข้าประชุมตามที่บริษัทจัดไว้ มีทีมงานในสายงาน จำนวน 11-50 คน มีการให้ความสำคัญในการติดตามผลงาน ติดตามลูกค้าเก่าอยู่เสมอ มีการเชิญชวนด้วยการไปพบเพื่อเชิญชวนด้วยตนเอง และไปพบเพื่อนัดหมายด้วยตนเอง ทำการสาธิตเป็นบางครั้ง ผลการทดสอบสมมติฐานที่ระดับนัย

สำคัญ 0.05 พบว่า ผู้แทนจำหน่ายอิสระเพศชายและเพศหญิง มีปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจไม่แตกต่างกัน

ปัญหาในการดำเนินธุรกิจกีฬาฟัน พบว่ามีคู่แข่งในธุรกิจนี้มาก มีการขายตัดราคา ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทำให้กำลังซื้อลดลง มีคู่แข่งที่เป็นผลิตภัณฑ์จำพวกเดียวกันมาก และต้องใช้เวลา นานกว่าจะประสบความสำเร็จที่มั่นคง

การศึกษานี้มีข้อเสนอแนะว่า การทำการตลาดขายตรงแบบหลายชั้นให้ประสบผลสำเร็จ ควรมีความอดทนในการทำงานและปฏิบัติตามขั้นตอนที่ได้วางแผนไว้ แสวงหาวิธีการใหม่ๆ ที่จะทำให้ผู้บริโภคหันมาให้ความสนใจสินค้าและสนใจแผนการตลาดของบริษัท รวมถึงการปลูกฝังจรรยาบรรณในการเป็นผู้แทนจำหน่ายที่ดีด้วย