

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

หนังสือ

- กฤษณะ กฤตมโนรต. (2540). **ไม่มีอะไรที่เป็นไปไม่ได้**. กรุงเทพฯ:บริษัทเดอะเรปปิด พริน จำกัด.
- โครเชียร์, ปีเตอร์. (2538). **เพชรแห่ง MLM Multi-Level Marketing**. โดย นนทกร. กรุงเทพฯ: ไชเบอร์ บุก เน็ตเวิร์ก.
- เทอดศักดิ์ เดชคง. (2542). **จากความฉลาดทางอารมณ์สู่สติปัญญา (EQ)**. กรุงเทพฯ: บริษัทพิมเนศ พรินติ้ง เซ็นเตอร์ จำกัด.
- ธานี ปิติสุข. (2535). **การตลาดขายตรงแบบหลายชั้น**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์บีบีบู๊ค.
- เบญจวรรณ สุขประพฤติ. (2542). **คู่มือสำหรับคนขายตรง**. กรุงเทพฯ: บริษัท ไทยพับบลิค รีเลชั่นส์ จำกัด.
- บริษัทแอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด. (2540). **ระบบ IDA**. กรุงเทพฯ: บริษัทแอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด.
- ปิ่นรส อัสววุฒิพงส์. (2536). **ความสำเร็จและแรงจูงใจในชีวิตและการทำงาน**. กรุงเทพฯ: เอ็ม บี เอ. ริช และ เจย์. (2541). **แนวคิดและธุรกิจแอมเวย์**. กรุงเทพฯ: บริษัทแอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด.
- สมชาติ กิจยรรยง. (2540). **สู่มหาเศรษฐีในอาณาจักร MLM**. กรุงเทพฯ: ไชเบอร์ บุก เน็ตเวิร์ก.
- สมยศ นาวิการ. (2538). **การบริหารเชิงกลยุทธ์**. กรุงเทพฯ: ดอกหญ้า.
- สมาคมการขายโดยตรงไทย. (ม.ป.ป). **จรรยาบรรณธุรกิจขายตรงโลก**.
- สายัณห์ จันทร์วิภาสวงศ์. (2539). **ธุรกิจและการบริหารปี 2000**. กรุงเทพฯ: มติชน.
- สุปัญญา ไชยชาญ. (2534). **การบริหารการตลาด ภาคสอง การวางแผนส่วนประสมทางการตลาด**. กรุงเทพฯ: พี.เอ.ลิฟวิ่ง.
- เสรี วงษ์มณฑา. (2536). **ยุทธวิธีการตลาดช่วงปลายศตวรรษที่ 20**. กรุงเทพฯ: ดอกหญ้า.
- วิทยา สุฤทธดำรง. (2545). **การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management Strategy, Planning, and Operation)**, สำนักพิมพ์เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า, 6-13.
- อารี เพชรสุค. (2537). **จิตวิทยาอุตสาหกรรม**. กรุงเทพฯ: เนติกุลการพิมพ์.

บทความ

วิทยา สุหฤตดำรง. (2543). “การบริหารห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management Strategy).”
คลินิกอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม. 54, หน้า 74-77.

วิทยานิพนธ์

มณีวรรณ ต้นไทย. (2533). **พฤติกรรมกรให้บริการของเจ้าหน้าที่กองควบคุมยาสำนักงาน
 คณะกรรมการอาหารและยาต่อประชาชนผู้มาติดต่อ.** วิทยานิพนธ์ปริญญาโท
 สาขาวิชารัฐประศาสนศาสตร์. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ศักดิ์สิทธิ์ สธนพงษ์. (2539). **การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จในการทำกิจกรรมของ
 กลุ่มควบคุมคุณภาพกับเจตคติ ความต้องการและบุคลิกภาพแบบแสดงตัว-เก็บตัวของ
 สมาชิกกลุ่มควบคุมคุณภาพ.** กรุงเทพฯ: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท,
 มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ภาษาต่างประเทศ

BOOKS

Bob, L., Russell, K. and Alan, H., 1999, **Quick Response : Management the Supply Chain to
 meet customer demand,** John Wiley & Son, New York, pp. 111-120.

Courland L. Bovee and Others. (1993). **Managerment.** New York: Mcgraw-Hill

Hartmut, S. and Christoph, K., 2000, **Supply Chain Management and Advance Planning,**
 Springer Verlag, New York, pp. 97-115.

James M. Comer. (1991). **Sales Management.** Needham Heights (MA): Allyn and Bacon.

Philip Kotler. (1994). **Consumer Behavior.** 5th ed. New Jersey: Prentice hall international.

Rebert, B.H. and Ernest, L.N. Jr, 1999, **Introduction to Supply Chain Management,** Prentice
 Hall, New York, p. 2.

Supply-Chain Council. (2000) **Supply Chain Operations Reference-model**

(SCOR version 4.0),Supply Chain Council.

Supply-Chain Council. (2001) **Supply Chain Operations Reference-model**

(SCOR version 5.0),Supply Chain Council.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบสอบถาม

แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจเป็นตัวแทนจำหน่ายบริษัทขายตรงที่เป็น
กรณีศึกษา

เรื่อง ปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจเป็นตัวแทนจำหน่ายของธุรกิจขายตรง
วัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาการบริหารการตลาดแบบเครือข่ายในธุรกิจขายตรงซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของ
วิชาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

ตอนที่ 1 เป็นข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
คำชี้แจง โปรดกาเครื่องหมาย x ลงในช่อง () หน้าข้อความที่ตรงกับข้อมูลของท่าน

- 1. เพศ () ชาย () หญิง
- 2. อายุ () ต่ำกว่า 30 ปี () ตั้งแต่ 30-40 ปี
() ตั้งแต่ 40-50 ปี () ตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไป
- 3. สถานภาพสมรส () โสด () สมรส
() ม้าย () หย่า
- 4. จำนวนบุตร () ไม่มี () 1-2 คน
() 3 คนขึ้นไป
- 5. ระดับการศึกษา () ต่ำกว่าปริญญาตรี () ปริญญาตรี
() ปริญญาโท () ปริญญาเอก
- 6. รายได้ทั้งหมดต่อเดือน () ต่ำกว่า 20,000 บาท
() 20,001-30,000 บาท
() 30,001-40,000 บาท
() ตั้งแต่ 40,001 บาท

7. อาชีพ

7.1 เป็นผู้จำหน่ายในเครือข่ายของรัฐกิจขายตรงเพียงอาชีพเดียว

7.2 มีอาชีพอื่น ๆ ด้วย

- () นักศึกษา
- () ข้าราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ
- () พนักงานเอกชน
- () ประกอบธุรกิจส่วนตัว
- () อื่นๆ (โปรดระบุ)

ตอนที่ 2 แบบสอบถามตอนนี้ต้องการทราบความคิดเห็นของท่านที่มีต่อการตัดสินใจเป็นผู้จำหน่ายในเครือข่ายของรัฐกิจขายตรงในด้านต่าง ๆ ได้แก่

1. ด้านปัจจัยทั่วไปที่ทำให้ตัดสินใจเป็นผู้จำหน่ายในเครือข่ายของรัฐกิจขายตรง
2. ด้านความมั่นคงของบริษัท
3. ด้านการสื่อสาร
4. ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก
5. ด้านสินค้า และระบบการบริหารโปรแกรมการตลาด

คำชี้แจง โปรดกาเครื่องหมาย x ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านที่มีต่อการตัดสินใจเป็น
ผู้จำหน่ายในเครือข่ายธุรกิจขายตรง

ข้อ	ข้อมูลทั่วไป	ความคิดเห็น				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ด้านปัจจัยทั่วไปที่ทำให้ตัดสินใจเป็นผู้จำหน่ายในเครือข่ายของธุรกิจขายตรง						
1	ใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์					
2	มีรายได้เพิ่มขึ้น					
3	ให้ผลตอบแทนดี					
4	ใช้เงินลงทุนในธุรกิจน้อย					
5	ผลิตภัณฑ์มีชื่อเสียงและคุณภาพ					
6	เกรงใจผู้ชักชวน					
7	บริษัท ให้ความสำคัญต่อการรักษาสิ่งแวดล้อม					
ด้านความมั่นคงของบริษัท						
8	บริษัทมีฐานะมั่นคง					
ด้านการสื่อสาร						
9	มีเอกสารหรือแคตตาล็อกไว้ให้ข้อมูลต่างๆ อย่างเพียงพอ					
10	โทรศัพท์ติดต่อช่วยให้ความสะดวกในการปรึกษาปัญหาและขอเสนอแนะทันที					
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกและการให้บริการของบริษัท						
11	จัดให้มีการอบรมอยู่เสมอ					
12	จัดให้มีการอบรมตามความต้องการของผู้จำหน่าย					
13	มีตัวอย่างสินค้าและการสาธิตให้ดูอยู่เสมอ					
14	บริการจัดส่งสินค้าให้ได้โดยไม่จำกัดจำนวน					
ด้านระบบบริหารโปรแกรมการตลาด						
15	บริษัทมีศักยภาพในการจัดการ					
16	บริษัทหลักการบริหารและการจัดการที่ดีชัดเจน					
17	มีโปรแกรมการต่อสู้ทางการตลาดที่เหมาะสมและมีคุณภาพ					

ตอนที่ 3 แบบสอบถามตอนนี้ต้องการทราบปัจจัยหลักที่มีผลต่อการเป็นผู้จำหน่ายในเครือข่ายธุรกิจขายตรงทั้ง 5 ด้าน

คำชี้แจง โปรดจัดอันดับปัจจัยหลักที่มีผลต่อการตัดสินใจเป็นผู้จำหน่ายในเครือข่ายธุรกิจขายตรงเพียง 2 อันดับ

ข้อมูล	อันดับ
1. ด้านปัจจัยทั่วไป	()
2. ด้านความมั่นคง	()
3. ด้านการสื่อสาร	()
4. ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก และการให้บริการของบริษัท	()
5. ด้านระบบการบริหาร โปรแกรมการตลาด	()

ตอนที่ 4 แบบสอบถามตอนนี้ต้องการทราบปัญหา และอุปสรรคในการเป็นผู้จำหน่ายในเครือข่ายของท่าน

คำชี้แจง โปรดกาเครื่องหมาย x ลงหน้าข้อความที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด (ให้ตอบเพียง 5 ข้อ)

- ไม่มีเวลาพอ
- กำลังซื้อของผู้บริโภคน้อยลง
- สินค้ามีราคาแพง ทำให้ขายยาก
- ไม่มีความรู้ในตัวสินค้าอย่างเพียงพอ
- ไม่สามารถควบคุมระยะเวลาส่งของให้ลูกค้าให้ตรงเวลาได้
- ขาดเงินลงทุน
- การถ่ายทอดข้อมูลข่าวสารไม่ชัดเจน ไม่ทันเหตุการณ์
- ไม่มีทักษะในการปิดการขาย
- ขาดเทคนิคการเชิญ และปิดการขาย การ Motivation
- ทีมงานจับงานขาย MLM หลายตัว
- มีลูกทีมมากเกินไป จึงดูแลไม่ทั่วถึง
- หาผู้ที่จะเป็นผู้จำหน่ายจริง ๆ ยาก ส่วนใหญ่เป็นเพียงผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ใช้เอง
- อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

ภาคผนวก ข
ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยด้านต่าง ๆ

ผลวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยด้านต่างๆ

ลำดับ	ปัจจัย	ค่าน้ำหนัก					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	S.D.
		5	4	3	2	1			
		คะแนน							
ปัจจัยทั่วไป									
1	ใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์	20	30	15	25	10	3.25	ปานกลาง	1.3056
2	มีรายได้เพิ่มขึ้น	32	35	20	8	5	3.81	มาก	1.1254
3	ให้ผลตอบแทนดี	20	48	15	10	7	3.64	มาก	1.1238
4	ใช้เงินลงทุนในธุรกิจน้อย	63	12	20	3	2	4.31	มาก	1.0219
5	ผลิตภัณฑ์มีชื่อเสียง และคุณภาพ	54	21	12	9	4	4.12	มาก	1.1745
6	เกรงใจผู้ชักชวน	40	20	23	10	7	3.76	มาก	1.2722
7	บริษัทให้ความสำคัญต่อการรักษาสิ่งแวดล้อม	40	25	16	6	10	3.82	มาก	1.2979
รวม		274	198	124	73	46	3.82	มาก	1.1887
ด้านความมั่นคงของบริษัท									
1	บริษัทมีฐานะมั่นคง	37	42	8	10	3	4	มาก	1.4499
รวม		37	42	8	10	3	4.0	มาก	1.0636
ด้านการสื่อสาร									
1	มีเอกสารหรือแคตตาล็อกไว้ให้ข้อมูลต่าง อย่างเพียงพอ	23	25	18	14	20	3.17	ปานกลาง	1.4499
2	โทรศัพท์ติดต่อง่ายให้ความสะดวกในการปรึกษาปัญหาและข้อเสนอแนะทันที	18	20	42	12	8	3.28	ปานกลาง	1.1378
รวม		41	45	60	26	28	3.23	ปานกลาง	1.2938
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกและการให้บริการของบริษัท									
1	จัดให้มีการอบรมอยู่เสมอ	20	35	29	12	4	3.35	มาก	1.0672
2	จัดให้มีการอบรมตามความต้องการของผู้จำหน่าย	12	19	52	9	8	3.17	ปานกลาง	1.0287
3	มีตัวอย่างสินค้าและการสาธิตให้ดูอยู่เสมอ	26	35	22	9	8	3.62	มาก	1.1958
4	บริการจัดส่งสินค้าให้ได้โดย	30	23	27	11	9	3.54	มาก	1.2746
รวม		41	45	60	26	28	3.23	ปานกลาง	1.1416

ลำดับ	ปัจจัย	ค่าน้ำหนัก					เฉลี่ย	แปลผล	S.D.
		5	4	3	2	1			
ด้านระบบบริหารโปรแกรมการตลาด									
1	บริษัทมีศักยภาพในการจัดการ	35	25	24	13	3	3.76	มาก	1.1558
2	บริษัทมีหลักการบริหาร และการจัดการที่ชัดเจน	23	29	19	18	11	3.35	ปานกลาง	1.3133
3	มีโปรแกรมการต่อสูงทางการตลาดที่เหมาะสม และมีคุณภาพ	53	24	9	8	6	4.1	มาก	1.2185
รวม		111	78	52	36	20	3.74	มาก	1.2292

ประวัติผู้เขียน



ชื่อ - นามสกุล
ประวัติการศึกษา

นายนรเศรษฐ์ สันติชนาศักดิ์
ระดับปริญญาตรี

บริหารธุรกิจ (มธ.บ.) สาขาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ
มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

ตำแหน่งและสถานที่ทำงานปัจจุบัน

2532 – 2536

Warehouse Staff

GSS Technology (Thailand) Co., Ltd.

2536 – 2542

Warehouse Supervisor

Read-Rite (Thailand) Co., Ltd.

2542 – 2545

Assistant Logistics Manager

The Value System Co., Ltd.

2545 – 2549

Distribution Manager

AAL Computer Co., Ltd.

2549 – ปัจจุบัน

Warehouse Manager

Specialty Tech Corporation Limited

