

บทที่ 5

สรุป อภิปราย ข้อเสนอแนะ

การวิจัยนี้ เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลผู้วิจัยได้นำข้อมูลตัวอย่างที่เก็บรวบรวมมาได้จำนวน 400 ชุด ที่ผ่านการตรวจสอบความน่าเชื่อถือแล้วมาทำการวิเคราะห์โดยวิธีการทางสถิติ โดยผลการวิจัยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1.การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน นำเสนอในรูปตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาในการทำงาน ตำแหน่ง และประเภทสินค้าที่เป็นตัวแทนขาย

ส่วนที่ 2 ปัจจัยด้านความรู้ในอาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน นำเสนอในรูปตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ ประกอบด้วย ข้อมูลพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน

ส่วนที่ 3 ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน นำเสนอในรูปตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ ประกอบด้วยข้อมูลความเหมาะสมกับงาน ข้อมูลความชำนาญเฉพาะ ข้อมูลความท้าทายต่อความสามารถ ข้อมูลโอกาสที่จะทำให้สามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้ ข้อมูลความมั่นคง ข้อมูลการยอมรับจากสังคม ข้อมูลความภาคภูมิใจ ข้อมูลการได้รับเกียรติยกย่องจากสังคม และข้อมูลหากต้องการประสบความสำเร็จของอาชีพต้องอาศัยความซื่อสัตย์เป็นที่ตั้งของอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ส่วนที่ 4 ด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน นำเสนอในรูปตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและอันดับ

ส่วนที่ 5 ด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน นำเสนอในรูป ตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและอันดับ

ส่วนที่ 6 ความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านนำเสนอในรูป ตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ ประกอบด้วยข้อมูลความสำเร็จของในอาชีพ ข้อมูลยอดขายของผู้ตอบแบบสอบถามเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน ข้อมูลรายได้จากการทำงานโดยประมาณเฉลี่ยต่อเดือน ข้อมูลการเคยได้รับรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษและข้อมูลของสิ่งสำคัญที่สุด ที่จะทำให้ท่านประสบความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

2. การวิเคราะห์เชิงอนุมาน

สมมุติฐานข้อที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของพนักงานขายอันประกอบด้วยเพศ อายุ ระดับการศึกษา และระยะเวลาในการทำงานแตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง และตกแต่งบ้านแตกต่างกัน

สมมุติฐานข้อที่ 2 ปัจจัยด้านความรู้ในอาชีพของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้าง และตกแต่งบ้านแตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านแตกต่างกัน

สมมุติฐานข้อที่ 3 ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

สมมุติฐานข้อที่ 4 ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

สมมุติฐานข้อที่ 5 ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

1. สรุปผลการวิจัย

1.1. การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

จากตารางพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 212 คน คิดเป็นร้อยละ 53.0 และเป็นเพศชายจำนวน 188 คน คิดเป็นร้อยละ 47.0 ตามลำดับ ด้านอายุส่วนใหญ่มีอายุ 28 – 35 ปี คิดเป็นร้อยละ 44.8 รองลงมาคืออายุ 20 – 27 ปี คิดเป็นร้อยละ 44.3 ด้านสถานภาพส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 62.5 รองลงมาคือมีสถานภาพสมรส/อยู่ด้วยกัน คิดเป็นร้อยละ 34.8 ด้านระดับการศึกษาส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 50.5 รองลงมาคือมีการศึกษาดำเนินการต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 48.5 ด้านระยะเวลาในการทำงานส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการทำงานต่ำกว่าหรือเทียบเท่า 2 ปี คิดเป็นร้อยละ 36.5 รองลงมาคือระยะเวลาในการทำงาน 3 – 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 35.8 ด้านการดำรงตำแหน่งส่วนใหญ่ดำรงตำแหน่งพนักงานขาย คิดเป็นร้อยละ 75.0 รองลงมาคือตำแหน่งธุรการฝ่ายขาย คิดเป็นร้อยละ 9.3 ด้านประเภทสินค้าที่เป็นตัวแทนส่วนใหญ่เป็นตัวแทนขายอุปกรณ์วัสดุก่อสร้าง คิดเป็นร้อยละ 40.0 รองลงมาคือเป็นตัวแทนขายเครื่องตกแต่งภายในบ้าน คิดเป็นร้อยละ 24.8

ส่วนที่ 2 ปัจจัยด้านความรู้ในอาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง

บ้าน

พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างส่วนใหญ่มีความรู้โดยรวมอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 74.1 ซึ่งมีรายละเอียดด้านความรู้ดังนี้ คือ

ด้านถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงา พนักงานตอบถูกต้อง คิดเป็นร้อยละ 81.7 อยู่ในระดับมาก

ด้านความรู้ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, ใยเนื้อไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก พนักงานตอบถูกต้องคิดเป็นร้อยละ 82.9 อยู่ในระดับมาก

ด้านฉนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผับัง หรือเพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด พนักงานตอบถูกต้อง คิดเป็นร้อยละ 54.9 อยู่ในระดับมาก

ด้านกระจก Heat Strengthen คือกระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก พนักงานตอบถูกต้อง คิดเป็นร้อยละ 70.5 อยู่ในระดับมาก

ด้านปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม พนักงานตอบถูกต้อง คิดเป็นร้อยละ 80.5 อยู่ในระดับมาก

พนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านส่วนใหญ่มีความรู้โดยรวมอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 79.1 ซึ่งมีรายละเอียดด้านความรู้ดังนี้ คือ

ด้านไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้ คิดเป็นร้อยละ 58.2 อยู่ในระดับมาก

ด้านสีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงจลุดและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย คิดเป็นร้อยละ 80.8 อยู่ในระดับมาก

ด้านหินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตจากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นที่อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำ คิดเป็นร้อยละ 83.4 อยู่ในระดับมาก

ด้านกระเบื้องแกรนิต(Granite Tile) แข็งแกร่ง รับน้ำหนักและทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคารคิดเป็นร้อยละ 88.3 อยู่ในระดับมาก

ด้านสแตนเลสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ซึมน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่าย คิดเป็นร้อยละ 84.9 อยู่ในระดับมาก

ส่วนที่ 3 ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง

บ้าน

ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านส่วนใหญ่มีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.97 ซึ่งอยู่ในระดับ ปานกลาง โดยแยกอธิบายแต่ละปัจจัยทางทัศนคติ คือ ด้าน

อาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน หากต้องการประสบความสำเร็จของอาชีพต้องอาศัยความซื่อสัตย์เป็นที่ตั้ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.82 ซึ่งอยู่ในระดับ มาก ด้านอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านนี้มีเหมาะกับท่าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.35 ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง ด้านอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านเป็นโอกาสที่จะทำให้ท่านสามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.90 ซึ่งอยู่ในระดับไม่แน่นอนปานกลาง ด้านอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เป็นอาชีพที่มีความมั่นคงต่ออาชีพมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.89 ซึ่งอยู่ในระดับ ขาดความมั่นคงปานกลาง ด้านอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เป็นอาชีพที่มีความท้าทายต่อความสามารถในอาชีพของท่าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.85 ซึ่งอยู่ในระดับ ไม่ท้าทายปานกลาง ด้านอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านเป็นอาชีพที่ต้องใช้ความชำนาญเฉพาะด้านในเรื่องอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.82 ซึ่งอยู่ในระดับ ไม่จำเป็นปานกลาง ด้านอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เป็นอาชีพที่ได้รับเกียรติยกย่องจากสังคม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.78 ซึ่งอยู่ในระดับ ขาดการยกย่องปานกลางด้านอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เป็นอาชีพที่ทำให้ท่านเกิดความภูมิใจเมื่อประกอบอาชีพ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.68 ซึ่งอยู่ในระดับ ไม่ภูมิใจปานกลาง ด้านอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ได้รับการยอมรับจากสังคม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.65 ซึ่งอยู่ในระดับสังคมไม่ยอมรับปานกลาง

ส่วนที่ 4 ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านส่วนใหญ่แล้วมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับบางครั้ง (ค่าเฉลี่ย 3.30) โดยแยกพิจารณารายละเอียดต่าง ๆ ดังนี้ เป็นคนที่พูดจาสุภาพ ซึ่งอยู่ในระดับบ่อยครั้ง (ค่าเฉลี่ย 3.81) รองลงมา เป็นคนที่มีความละเอียดรอบคอบ ซึ่งอยู่ในระดับบ่อยครั้ง (ค่าเฉลี่ย 3.73) และเป็นคนที่รักษาสุขภาพร่างกายให้แข็งแรงอยู่เสมอ ซึ่งอยู่ในระดับบ่อยครั้ง (ค่าเฉลี่ย 3.66) ตามลำดับ

ส่วนที่ 5 ปัจจัยกลยุทธ์ในกระบวนการขายพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ส่วนใหญ่แล้วมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับจริง (ค่าเฉลี่ย 3.92) โดยแยกพิจารณารายละเอียดต่าง ๆ ดังนี้ พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านควรได้รับการฝึกอบรมในตัวผลิตภัณฑ์ หรือเทคนิคการขายใหม่ ๆ โดยตลอด ซึ่งอยู่ในระดับจริง (ค่าเฉลี่ย 4.11) รองลงมา คุณภาพของสินค้าเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ ซึ่งอยู่ในระดับจริง (ค่าเฉลี่ย 4.08) และการบริการที่ดีของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะทำให้ได้ลูกค้าใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นเสมอ ซึ่งอยู่ในระดับจริง (ค่าเฉลี่ย 4.05) ตามลำดับ

ส่วนที่ 6 ความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ระดับความสำเร็จของอาชีพขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน ส่วนใหญ่มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.26 ซึ่งอยู่ในระดับเหนือกว่าปานกลาง ด้านยอดขายเมื่อเทียบกับเพื่อน

ร่วมงาน ส่วนใหญ่มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.21 ซึ่งอยู่ในระดับมากกว่าปานกลางด้านรายรับที่ได้จากการทำงานโดยประมาณเฉลี่ยต่อเดือน ส่วนใหญ่ประมาณ 10,001 - 15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 38.8 รองลงมาได้ 5,001 - 10,000 บาท การเคยได้รับรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษ ส่วนใหญ่เคยได้รับรางวัลพนักงานขายดีเด่น คิดเป็นร้อยละ 41.3 รองลงมาเงินและสิ่งของ คิดเป็นร้อยละ 34.3 สิ่งสำคัญที่สุด ที่จะทำให้ประสบความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้านส่วนใหญ่คือ ความขยันอดทน คิดเป็นร้อยละ 12.3 รองลงมาความรู้ในตัวสินค้า คิดเป็นร้อยละ 10.3 และความซื่อสัตย์ คิดเป็นร้อยละ 6.8 ตามลำดับ

1.2 การวิเคราะห์เชิงอนุมาน

สมมติฐานข้อที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของพนักงานขายอันประกอบด้วยเพศ อายุ ระดับการศึกษา และระยะเวลาในการทำงานแตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านแตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามเพศ โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.144 มากกว่า 0.05 นั่นคือยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า เพศที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน ไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามอายุ มีค่า F- Probability เท่ากับ 0.944 มากกว่า 0.05 นั่นคือยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า อายุที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน ไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามสถานภาพโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.587 มากกว่า 0.05 นั่นคือยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า สถานภาพที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน ไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามระดับการศึกษาโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและ

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามระยะเวลาในการทำงาน มีค่า F- Probability เท่ากับ 0.398 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ระยะเวลาในการทำงานที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท ไม่แตกต่างกัน

สมมุติฐานข้อที่ 2 ปัจจัยด้านความรู้ในอาชีพของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านแตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านแตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.094 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงา ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน ไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.706 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, ซีเมนต์ ไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน ไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.102 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ฉนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ฉนวน หรือเพดาน ที่สามารถ

กันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.012 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระจก Heat Strengthen คือกระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.867 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง ปูนซีเมนต์แบ่งกามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.053 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้ ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน ไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.796 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า

ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.393 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง หินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียมผลิตจากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำ ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.278 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระเบื้องแกรนิต (Granite Tile) แข็งแกร่ง รับนํ้าหนักและทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคาร ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.512 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง สแตนเลสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรงทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ซึมน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่าย ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.727 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงา ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง และตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน ไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.134 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, ใยเนื้อไม้ หรือเส้นใยไม้ กับ โพลีเมอร์พลาสติก ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน ไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.398 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ฉนวนกันความร้อนใช้ฉนวน ฝ้าผนัง หรือเพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน ไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.733 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระฉก Heat Strengthen คือ กระฉกที่เวลาแตกจะแตก

กระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.039 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขาย อุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.869 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงาน โครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้ ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขาย อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.741 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขาย อุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า

Probability (p) เท่ากับ 0.007 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง หินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตจากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำ ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.695 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระเบื้องแกรนิต (Granite Tile) แข็งแรง รั้น้ำหนัก และทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคาร ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.010 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง สแตนเลสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ซึมน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่าย ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.297 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงา ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท ไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.082 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, ใยแก้วใย หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.430 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ฉนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผ้าม้วน หรือเพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.112 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระจก Heat Strengthen คือกระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.024 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์

ปอร์ตแลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.019 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเสนอไม้สนมาอัดทาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงาน โครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้ ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.039 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.857 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง หินสังเคราะห์ (Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตจากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นที่อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำ ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงาน

ขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.656 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ขอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระเบื้องแกรนิต (Granite Tile) แข็งแกร่ง รับน้ำหนัก และทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคาร ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

ผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.561 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ขอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง สแตนเลสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ซึมน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่าย ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

สมมุติฐานข้อที่ 3 ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ผลการศึกษาปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน โดยใช้สถิติ Regression Analysis ซึ่ง สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นอาชีพที่มีความเหมาะสมกับท่าน มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.038 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ขอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านอาชีพนี้เหมาะสมกับท่านดี จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นอาชีพที่เป็นโอกาสที่จะทำให้ท่านสามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้ มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.021 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ขอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง

และตกแต่งบ้านด้านอาชีพนี้เป็นโอกาสที่จะทำให้ท่านสามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้ จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นอาชีพที่ได้รับเกียรติยกย่องจากสังคม มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.039 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านอาชีพนี้ที่ได้รับเกียรติยกย่องจากสังคม จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ผลการศึกษาปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน โดยใช้สถิติ Regression Analysis ซึ่ง สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นอาชีพที่เป็นโอกาสที่จะทำให้ท่านสามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้ มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.039 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านอาชีพนี้เป็นโอกาสที่จะทำให้ท่านสามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้ จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นอาชีพที่มีความมั่นคงต่ออาชีพ มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านอาชีพนี้มีความมั่นคงต่ออาชีพ จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นอาชีพที่ทำให้ท่านเกิดความภูมิใจเมื่อประกอบอาชีพมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.012 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านอาชีพนี้ทำให้ท่านเกิดความภูมิใจเมื่อประกอบอาชีพ จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ผลการศึกษาปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทโดยใช้สถิติ Regression Analysis ซึ่ง สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นอาชีพที่ทำให้ท่านเกิดความภูมิใจเมื่อประกอบอาชีพ มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.019 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านอาชีพนี้เป็นอาชีพที่ทำให้ท่านเกิดความภูมิใจเมื่อประกอบอาชีพจะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นอาชีพที่หากต้องการประสบความสำเร็จของอาชีพต้องอาศัยความซื่อสัตย์เป็นที่ตั้ง มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.018 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านอาชีพนี้เป็นอาชีพที่หากต้องการประสบความสำเร็จของอาชีพต้องอาศัยความซื่อสัตย์เป็นที่ตั้งจะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

สมมุติฐานข้อที่ 4 ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ผลการศึกษาปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานโดยใช้สถิติ Regression Analysis ซึ่ง สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขาย ด้านท่านเป็นคนเงียบขรึม และไม่กล้าแสดงออกมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.034 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าบุคลิกภาพของพนักงานขาย ด้านท่านเป็นคนเงียบขรึม และไม่กล้าแสดงออกมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

ผลการศึกษาปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนโดยใช้สถิติ Regression Analysis ซึ่ง สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขาย ไม่มีข้อใดมีผลต่อความสำเร็จความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน ซึ่งพบว่า ค่า

Sig. ด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายทุกข้อ มีค่ามากกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_1 ยอมรับ H_0 หมายความว่า ด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายทุกข้อไม่มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

ผลการศึกษาปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทโดยใช้สถิติ Regression Analysis ซึ่ง สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นคนที่ชอบปฏิบัติและแก้ไขสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ดี มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.007 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านท่านเป็นคนที่ชอบปฏิบัติและแก้ไขสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ดี จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ท่านเป็นคนที่มีจิตใจหนักแน่น แม้พบความลำบาก มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.004 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านท่านเป็นคนที่มีจิตใจหนักแน่น แม้พบความลำบาก จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

สมมุติฐานข้อที่ 5 ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ผลการศึกษาการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน โดยใช้การวิเคราะห์สถิติสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านลูกค้ารายใหม่ได้มาจากการแนะนำของลูกค้าเก่า มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านซึ่งลูกค้ารายใหม่ได้มาจากการแนะนำของลูกค้าเก่า จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านการบริการหลังการขายเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน พบว่าค่า Sig. เท่ากับ 0.009 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านซึ่งการบริการหลังการขายเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านการส่งเสริมการขายทั้งจาก บริษัทฯ และตัวแทนจำหน่าย สามารถทำให้พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมียอดขายเพิ่มขึ้น มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.011 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านซึ่งการส่งเสริมการขายทั้งจาก บริษัทฯ และตัวแทนจำหน่าย สามารถทำให้พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมียอดขายเพิ่มขึ้น จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนโดยใช้การวิเคราะห์สถิติสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านการบริการที่ดีของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะทำให้ได้ลูกค้าใหม่ ๆ เพิ่มเติมเสมอ มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.047 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านซึ่งการบริการที่ดีของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะทำให้ได้ลูกค้าใหม่ ๆ เพิ่มเติมเสมอ จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท โดยใช้การวิเคราะห์สถิติสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะต้องศึกษาข้อมูลของผลิตภัณฑ์ตนเองอยู่เสมอ มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.008 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านซึ่งพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะต้องศึกษาข้อมูลของผลิตภัณฑ์ตนเองอยู่เสมอ จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านราคาของผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.045 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน โดยด้านราคาของผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อจะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

2.อภิปรายผล

จากผลการวิจัยเรื่องปัจจัยสู่ความสำเร็จในการประกอบอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

เพศหญิงมากกว่าเพศชาย โดยส่วนใหญ่มีอายุมีอายุ 28 – 35 ปี มีสถานภาพโสด มีระดับการศึกษาปริญญาตรี มีระยะเวลาในการทำงานต่ำกว่าหรือเทียบเท่า 2 ปี ดำรงตำแหน่งพนักงานขายประเภทสินค้าที่ขายคือ อุปกรณ์วัสดุก่อสร้าง

จากการศึกษา ผลของความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานพบว่า พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านที่มีลักษณะข้อมูลด้านส่วนบุคคล คือ เพศ แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานต่างกัน ยกเว้น อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา และ ระยะเวลาในการทำงาน โดยพนักงานขายที่เป็นเพศชายจะมีความสำเร็จในอาชีพงานขายมากกว่าเพศหญิง

ผลของความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน พบว่า พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านที่มีลักษณะข้อมูลด้านอายุ ระดับการศึกษา และระยะเวลาในการทำงาน แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน ยกเว้น เพศและ

สถานภาพ โดยพนักงานขายที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรีจะมีความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายน้อยกว่าพนักงานขายที่จบการศึกษาดั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไป

ผลของความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษจากบริษัท พบว่า พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านที่มีลักษณะข้อมูลด้านเพศ และสถานภาพแตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษจากบริษัทต่างกัน ยกเว้น อายุ ระดับการศึกษา และ ระยะเวลาในการทำงาน

ส่วนปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขาย ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพของพนักงานขาย ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายและปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านที่แตกต่างกันมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านแตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของสอดคล้องกับการศึกษาของมัลลิกาน กนเย็ม (2546) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในอาชีพการขายของพนักงานขายบริษัท ซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) พบว่า ความสำเร็จในอาชีพการขายของพนักงานขายมีผลมาจากลักษณะทางด้านประชากรศาสตร์ที่แตกต่างกัน คือ อายุ สถานภาพ และระยะเวลาการทำงาน และสอดคล้องกับการศึกษาของสนธิยา ชูจจร (2546) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยสู่ความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิตบริษัท อยูธยาออลิอันซ์ ซีพี ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน) พบว่า ความสำเร็จใจอาชีพตัวแทนประกันชีวิตมีผลมาจากลักษณะทางด้านประชากรศาสตร์ที่แตกต่างกันคือ อายุ สถานภาพ ระยะเวลาการทำงาน และระดับการศึกษา และสอดคล้องกับการศึกษาของธณวีร์ ชอนตะวัน (2547) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยส่งผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต : กรณีศึกษา ตัวแทนประกันชีวิตในเขตกรุงเทพมหานครของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชั่นแนลเอสชัวร์รันส์ จำกัด พบว่า ทุกปัจจัยสามารถส่งผลถึงความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิตไม่ว่าจะเป็น ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ ปัจจัยด้านบุคลิกภาพ ทัศนคติ อุปนิสัยของตัวแทน ความรู้ในวิชาชีพ รวมถึงทักษะในการขาย ทั้งหมดล้วนมีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของตัวแทนฯ

สิ่งสำคัญที่สุดที่ทำให้พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านประสบความสำเร็จในอาชีพการเป็นพนักงานขายคือ คือ ความขยันอดทน คิดเป็นร้อยละ 12.3 รองลงมาความรู้ในตัวสินค้า คิดเป็นร้อยละ 10.3 และความซื่อสัตย์ คิดเป็นร้อยละ 6.8 ตามลำดับซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของธณวีร์ ชอนตะวัน (2547) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยส่งผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต : กรณีศึกษาตัวแทนประกันชีวิตในเขตกรุงเทพมหานครของบริษัท อเมริกันอินเตอร์เนชั่นแนลเอสชัวร์รันส์ จำกัด พบว่า การให้รางวัลพิเศษแก่ตัวแทนฯ เพื่อให้เกิดเป็นแรงจูงใจในการทำงาน ทำให้ตัวแทนฯสามารถเห็นคุณค่าของผลตอบแทนที่บริษัท ได้มีการจัดสรรไว้ให้ ซึ่งทั้งหมดนี้เพื่อทำให้ตัวแทนฯสามารถเพิ่มปริมาณการขาย ทั้งด้านจำนวนราย จำนวนเบี้ยประกันให้สูงขึ้น จนชนะคู่แข่งรายอื่น ๆ ตลอดจนเพิ่มคุณภาพในการบริการหลังการขายให้เป็นที่ประทับใจแก่ลูกค้าของบริษัทฯ ต่อไป

3. ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัยเรื่องปัจจัยสู่ความสำเร็จของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ทำให้ทราบถึงลักษณะด้านประชากรศาสตร์และปัจจัยสู่ความสำเร็จในการประกอบอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

- บริษัทหรือเจ้าของสินค้าควรมีการจัดอบรมให้ความรู้ด้านตัวผลิตภัณฑ์สินค้า ให้กับตัวแทนจำหน่ายหรือพนักงานขายให้มีความรู้ในตัวผลิตภัณฑ์สินค้า เพื่อจะได้แนะนำสินค้าให้กับตรงกับความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

- บริษัทหรือเจ้าของสินค้าควรสนับสนุนให้มีการปลูกฝังทัศนคติที่ดีแก่ตัวแทนจำหน่ายให้มากยิ่งขึ้น โดยการให้รางวัลพิเศษแก่ตัวแทนจำหน่ายเพื่อให้เกิดเป็นแรงจูงใจในการทำงาน ทำให้ตัวแทนจำหน่ายสามารถเห็นคุณค่าของผลตอบแทนที่บริษัทได้มีการจัดสรรให้ เพื่อปลูกฝังทัศนคติที่ดีให้แก่พนักงานขายให้มากยิ่งขึ้น

- บริษัทหรือเจ้าของสินค้าควรมีการอบรมด้านบุคลิกภาพที่เหมาะสมให้แก่พนักงานขายโดยจัดเป็นหลักสูตรบังคับ เช่น การแต่งกาย การพูด การตรงต่อเวลา การสื่อสารกับลูกค้า เทคนิคการให้บริการการขาย ฯลฯ เพื่อให้พนักงานขายทุกคนปฏิบัติจนเป็นนิสัย

- ในด้านกลยุทธ์กระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน พบว่าพนักงานขายส่วนใหญ่ทราบและมีทักษะด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายเป็นอย่างดี ดังนั้น การเพิ่มศักยภาพของพนักงานขายเพื่อจะช่วยให้พนักงานขายสามารถขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านให้ได้มากขึ้น บริษัทหรือเจ้าของสินค้าก็จะมีกำไรเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกันด้วย

- การสร้างปัจจัยแห่งความสำเร็จในอาชีพการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ซึ่งประกอบไปด้วย ความรู้ความเข้าใจ และความมีทักษะในการขายในทุกขั้นตอนของกระบวนการขาย อีกทั้งมาจากความสามารถส่วนบุคคลของพนักงานขาย ได้แก่ ความมุ่งมั่นและความชำนาญ ประสบการณ์ ความรวดเร็วในการรับทราบความต้องการของลูกค้า บุคลิกภาพของพนักงานขาย มนุษยสัมพันธ์ที่ดี จรรยาบรรณที่ดี ความสามารถในการจูงใจด้านคุณภาพ ความขยันหมั่นเพียร ความรับผิดชอบต่อนตนเอง การปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ ความเข้าใจยอมรับบทบาทในหน้าที่ของพนักงานขาย สิ่งที่ควรประพฤติปฏิบัติ เพื่อที่จะนำไปสู่ความสำเร็จได้ และการจูงใจด้วยรางวัลต่าง ๆ เช่น ตำแหน่งพนักงานขายดีเด่น ใบประกาศเกียรติคุณ เงินรางวัล สามารถเป็นสิ่งกระตุ้นความพยายามของพนักงานขายให้ประสบความสำเร็จในงานขายได้ นอกจากนี้ ควรให้ความสนใจในการเรียนรู้และกระทำทุกขั้นตอนในกระบวนการขายอย่างมีประสิทธิภาพ มีการวางแผนที่ดี สามารถนำปัจจัยแห่งความสำเร็จในการขายของพนักงานที่ประสบผลสำเร็จแล้ว นำมาประยุกต์ให้เหมาะสมกับบุคลิกภาพของตนเอง และมีความเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมในการขายนั้นๆ ได้ ควรฝึกฝนและพัฒนาให้เกิดทักษะ ตลอดจนความชำนาญในการขายได้ ซึ่งผลงานขายที่ดีย่อมเกิดจากความสามารถ

ส่วนตัวของพนักงานขายและการฝึกฝน อบรม พัฒนาพนักงานขายบริษัทสามารถนำปัจจัยแห่งความสำเร็จจากการศึกษา นำประยุกต์เพื่อวางแผนการอบรมพนักงานขาย นำมาใช้ให้สอดคล้องกับธุรกิจและสภาพแวดล้อมในการขายได้ ฝึกฝนให้พนักงานขายเกิดทักษะ ความชำนาญ สามารถใช้อบรม แนะนำในระหว่างปฏิบัติงานขาย และประเมินผลงานเพื่อช่วยปรับปรุงให้พนักงานขายให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้นได้

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ สำหรับหัวข้อการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป

1. การศึกษาถึงปัจจัยอื่นๆ ที่จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เช่น ปัจจัยด้านแรงจูงใจต่างๆ ปัจจัยทางด้านสิ่งแวดล้อมภายนอก เช่นการเมือง เศรษฐกิจ เทคโนโลยี สังคม เป็นต้น และปัจจัยด้านรูปแบบการดำเนินชีวิต เพื่อเป็นประโยชน์ต่อความรู้ความเข้าใจและใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาตัวเองด้วย

2. การศึกษาเปรียบเทียบปัจจัยสู่ความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมากกว่าหนึ่งยี่ห้อขึ้นไป เพื่อให้สามารถทราบถึงภาพรวมในความสำเร็จของการประกอบอาชีพพนักงานขายในธุรกิจขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านเพื่อที่จะใช้ในการปรับปรุงจุดอ่อน และพัฒนาจุดแข็ง ของตนเอง ให้ดียิ่งขึ้น