

หัวข้อวิจัย : ปัจจัยสู่ความสำเร็จในอาชีพขายของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้าง
และตกแต่งบ้านในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ผู้วิจัย : นางสาวกิ่งแก้ว พรอภิรัชสกุล

หน่วยงาน : คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีปทุม

ปีที่พิมพ์ : พ.ศ. 2554

244077

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง “ปัจจัยสู่ความสำเร็จในอาชีพขายของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” ในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาถึงปัจจัยลักษณะทางด้านส่วนบุคคล ปัจจัยด้านความรู้ในอาชีพและปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านที่แตกต่างกัน และเพื่อศึกษาปัจจัยด้านบุคลิกภาพ และกลยุทธ์ในกระบวนการขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 400 คน ซึ่งประกอบด้วยจำนวน 5 บริษัท คือ โสมโปร , โสมเวิร์ค , อินเด็กซ์ , บุญถาวร และซีเมนต์ไทยโสมมาร์ท ส่วนเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถาม สถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูลคือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่าที การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว และการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สันที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 และคลาดเคลื่อนได้ไม่เกินร้อยละ 5 โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปสถิติเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์

ผลงานวิจัยส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย มีอายุ 28 – 35 ปี ซึ่งมีสถานภาพโสด ระดับการศึกษาปริญญาตรี ระยะเวลาในการทำงานต่ำกว่าหรือเทียบเท่า 2 ปี ดำรงตำแหน่งพนักงานขาย ส่วนใหญ่เป็นตัวแทนจำหน่ายขายอุปกรณ์วัสดุก่อสร้าง ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างอยู่ในระดับมาก ส่วนพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านมีความรู้อยู่ในระดับมาก ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง อยู่ในระดับปานกลาง ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน อยู่ในระดับบางครั้ง ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน อยู่ในระดับบางครั้ง ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน อยู่ในระดับจริง ระดับความสำเร็จของอาชีพขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน อยู่ในระดับเหนือกว่าปานกลาง ด้านยอดขายเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน อยู่ในระดับมากกว่าปานกลางด้านรายรับที่ได้จากการทำงานประมาณเฉลี่ยต่อเดือน 10,001 - 15,000 บาท

การทดสอบสมมุติฐานพบว่าข้อมูลส่วนบุคคลส่วนของพนักงานขาย และปัจจัยด้านความรู้ในอาชีพพนักงานขายที่แตกต่างกัน มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านแตกต่างกัน ส่วนปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขาย ปัจจัยด้าน บุคลิกภาพของพนักงานขายและปัจจัยด้านกลยุทธ์ในงานขายที่แตกต่างกันมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านแตกต่างกันด้วย

คำสำคัญ : พนักงานขาย , ปัจจัยสู่ความสำเร็จในอาชีพพนักงานขาย

Research Title : Key Success Factors of Salesperson for Home Construction and
Decoration Stores in Bangkok Metropolitan
Name of Researcher : Miss. Kingkeaw Pornpiraksakul
Name of Institution : Business Administration Sripatum University
Year of Publication : B.E. 2554

244077

ABSTRACT

This study of “Key Success Factors of Salesperson for Home Construction and Decoration Stores in Bangkok Metropolitan ” aims to study personal factors, knowledge in career, and attitude toward profession of construction material and home furnishing products sale person that influence to different success of selling construction material and home furnishing product. In addition, the study also aims to study personality and strategy in selling construction material and home furnishing products. Samples used in this research are 400 construction material and home furnishing product sale persons in Bangkok from 5 companies: Home Pro, Home Work, Index, Boonthavorn, and Cement Thai Home Mart. Research instrument used to collect information is questionnaire. Statistic used for data analysis are percentage, average, standard deviation, T-test, One-way Anova, and Pearson’s simple correlation analysis at the level of confidence of 95% with not exceeding 5% error by applying statistical computer program for social research.

Research result reveals that most of the samples are female with the age of 28-35 years old, holding a single status, bachelor degree, has been working shorter or equal to 2 years, holding a position of sale person. Most of them are sale representative for construction material. Sale person for construction material has knowledge in their career at the great level, and sale person for home furnishing products has knowledge at the great level as well. The attitude toward profession of employee in construction material and home furnishing store is in moderate level. Personality of sale person for construction material and home furnishing product is in “sometimes” level. Strategy in selling construction material and home furnishing products is in “correct” level. Success level of profession of sale person for construction material and home furnishing product, when compares with colleague, is in “more than moderate” level. When compares with colleague, sale volume is in a level of “more than moderate”. Average earning is 10,001 – 15,000 Baht per month.

Hypothesis testing found that personal information of sale persons and different level of career knowledge affect to different level of success in profession of construction material and home furnishing products sale person. Different attitude toward profession of sale person, sale person's personality, and strategy used in selling are related to different level of success in profession of construction material and home furnishing products sale person.

Keyword : Salesperson , Factors for Success Achievement in Profession of Salesperson