177452

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษา 1) สภาพปัญหาในการใช้สื่อเพื่อการฝึกอบรมของนักธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง 2) ความต้องการในการใช้สื่อเพื่อการฝึกอบรมของนักธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง 3) ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะในการใช้สื่อเพื่อการฝึกอบรมของนักธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง กลุ่มประชากรที่ใช้ในการวิจัย ผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง จากกลุ่มนักธุรกิจขายตรง ที่ทำหน้าที่เกี่ยวข้องกับการฝึกอบรม จากบริษัทขายตรง 5 แห่ง ดังต่อไปนี้ บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท กิฟฟารีน สกายไลน์ ยูนิตี้ จำกัด บริษัท ซูเลียน จำกัด บริษัท แฮ็ปปี้ เอ็ม พี เอ็ม จำกัด และ บริษัท สุพรีเดิร์ม จำกัด จำนวน 250 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลด้วย สถิติ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์

ผลการวิจัยพบว่า

1. นักธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรงมีสภาพปัญหาในการใช้สื่อประเภทวัสดุ เครื่องมืออุปกรณ์ เทคนิคและวิธีการฝึกอบรม อยู่ในระดับปานกลาง

2. นักธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรงมีความต้องการในการใช้สื่อประเภทวัสดุ เครื่องมืออุปกรณ์ เทคนิคและวิธีการฝึกอบรม อยู่ในระดับมาก

3. นักธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง มีความคิดเห็นและข้อเสนอแนะในการใช้สื่อเพื่อการฝึกอบรมประเภทวัสดุ เครื่องมืออุปกรณ์ เทคนิคและวิธีการฝึกอบรม ว่าควรมีการฝึกอบรมอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้การฝึกอบรมในธุรกิจขายตรงมีประสิทธิภาพที่ดียิ่งขึ้น

177452

The purpose of this research were to study: 1) The status problems of media utilization for training the distributor in direct sales and direct marketing 2) The Needs of media utilization for training the distributor in direct sales and direct marketing 3) The idea and the advice about the method to use media utilization for training the distributor in direct sales and direct marketing. Group population was selected by purposive sampling among 250 distributors in direct sales and direct marketing who had received duty training from 5 different companies as Amway (Thailand) Co.,Ltd. Giffarine Skyline Unity Co.,Ltd. Zulien Co.,Ltd. Happy MPM Co.,Ltd. Supreme Co.,Ltd. Instruments used in this research were questionnaire. Gathered data were analyzed by statistical of frequency percentage mean and standard deviation with a social statistical program for windows.

Findings revealed that:

1. The status problem of media utilization for training the distributor in direct sales and direct marketing were at medium level.

2. The needs of media utilization for training the distributor in direct sales and direct marketing were at high level.

3. The distributor in direct sales and direct marketing had ideas and advice about the way to use media utilization for training in kind of media (store, equipment, technical in training) as the company ought to have training about how to use media in the best way always for better efficiency in training.