

การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาคุณลักษณะที่พึงประสงค์ 5 ด้าน ของตัวแทนขายตรงหลายชั้น (Multi-Level Marketing) คือ ด้านความรู้ความสามารถ ด้านบุคลิกลักษณะและมนุษยสัมพันธ์ ด้านคุณธรรมและจรรยาบรรณ ด้านผู้นำ และด้านอุดมการณ์ในการปฏิบัติงาน ตามความคิดเห็น ของ กลุ่มผู้มุ่งหวัง และ (2) เพื่อเปรียบเทียบ ความคิดเห็นต่อคุณลักษณะที่พึงประสงค์ ทั้ง 5 ด้าน ของกลุ่มผู้มุ่งหวังที่มีความแตกต่างกัน ด้าน เพศ อายุ วุฒิการศึกษา และประสบการณ์ ในการเป็นตัวแทนขายตรง กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา จำนวน 267 คน ใช้การสุ่มแบบเจาะจงจากประชากร ของบริษัท แอส กรุป เนเจอร์ จำกัด ที่เข้าร่วมกิจกรรม ทางการตลาดในช่วงเวลา 3 เดือน ตั้งแต่เดือน ธันวาคม 2546 ถึง กุมภาพันธ์ 2547 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เป็นแบบสอบถามแบบมาตราส่วนประเมินค่า 5 ระดับสถิติที่ใช้ในการวิจัย คือ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน t-test และการวิเคราะห์ความแปรปรวน (One-way ANOVA)

ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

1. ผู้มุ่งหวังมีความคิดเห็นต่อ คุณลักษณะที่พึงประสงค์ทั้ง 5 ด้าน ของตัวแทนขายตรงหลายชั้น อยู่ในระดับมาก ทั้งในภาพรวมและรายด้าน
2. ผู้มุ่งหวัง มีความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะของตัวแทนขายตรงที่พึงประสงค์ ใน ด้านความรู้ความสามารถ ด้านบุคลิกลักษณะและมนุษยสัมพันธ์ ด้านคุณธรรมและจรรยาบรรณ ด้านผู้นำ และด้านอุดมการณ์ในการปฏิบัติงาน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติตามวุฒิการศึกษา แต่แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ตามเพศ และประสบการณ์ในการเป็นตัวแทนขายตรง

สำหรับผู้มุ่งหวังที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะของตัวแทนขายตรงที่พึงประสงค์ ด้านความรู้ความสามารถ ด้านบุคลิกลักษณะและมนุษยสัมพันธ์ และด้านผู้นำ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่แตกต่างกันอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติใน ด้านคุณธรรมและจรรยาบรรณ และด้านอุดมการณ์ในการปฏิบัติงาน

The objectives of this research were (1) to study the desirable characteristics of direct salesperson in a multi-level marketing system in 5 aspects: knowledge and competence; personality and human relationship; moral and ethics; leadership; and ideal of work and (2) to compare the target group's opinions on five desirable characteristics of direct salesperson according to gender, age, educational level and direct sales experiences.

The purposive sampling of 267 target persons expecting to be direct salespersons, were selected from the participants in three-month marketing activity, held by As Group Nature Co, Ltd, from December 2003 to February 2004. Questionnaire with five rating scales was used to collect data, analyzed by percentage, mean, standard deviations, t-test and F-test (One-way ANOVA).

The findings of this research were as follows:-

1. The target group's opinions on the five desirable characteristics of direct salesperson in a multi-level marketing system were found to be at a high level.
2. There were significant differences on all five aspects of desirable characteristics according to the opinions of the target group who differed in educational level but not the ones who differed in gender and direct sales experiences.

For the opinions of the target group who differed in age, there were significant differences on three aspects: knowledge and competence, personality and human relationship, and leadership but not the others.