

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่สัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขายตรง ของ บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ในเขตกรุงเทพมหานคร เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงอิสระของ บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 400 คน การวิเคราะห์ข้อมูลใช้โปรแกรมสำเร็จรูป เพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ และใช้ค่าเฉลี่ยส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เพียร์สัน ผลการวิจัยพบว่า

1. ปัจจัยด้านความรู้ของบุคคลในด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านความรู้เกี่ยวกับสินค้า ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขาย ความรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภค ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพของนักขาย โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ความคิดเห็นผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงมีความแตกต่างกันในประเด็นย่อย ได้แก่ ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขายในเรื่องการวางแผนการนำเสนอผลิตภัณฑ์ล่วงหน้ามีความสำคัญอยู่ในระดับมาก ความรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในเรื่อง รู้เกี่ยวกับพฤติกรรมองค์ประกอบสำคัญในการตัดสินใจซื้อมีความสำคัญอยู่ในระดับมาก

2. ปัจจัยด้านวิธีการทำงาน ด้านต่างๆ ได้แก่ กระบวนการขายสินค้า การสร้างทีมงานขาย โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงมีความแตกต่างกันในประเด็นย่อย ได้แก่ ด้านกระบวนการขายสินค้าในเรื่องการเสนอขายสินค้ามีความสำคัญในระดับมาก

3. ปัจจัยด้านการแก้ไขปัญหาในการทำงานด้านต่างๆ ได้แก่ การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากลูกค้า การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากลูกทีม การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากแม่ทีม การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากบริษัท โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงมีความคิดเห็นแตกต่างกันในประเด็นย่อย ได้แก่ การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากลูกค้า ในเรื่องการสรุปข้อดี ข้อเสีย และประโยชน์ของสินค้ามีความสำคัญในระดับมาก การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากบริษัท ในเรื่อง บริษัทควรมีการจัดส่งผลิตภัณฑ์ถึงนักธุรกิจ และสมาชิกแอมเวย์อย่างมีประสิทธิภาพมีความสำคัญในระดับมาก ส่วนเรื่องบริษัทควรมีการจัดกิจกรรมพิเศษสำหรับผู้นำมีความสำคัญในระดับน้อย

4. ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขายตรง คือ ด้านความรู้ของบุคคล ได้แก่ ความรู้เกี่ยวกับสินค้า ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการขาย ความรู้เกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภค ความรู้เกี่ยวกับบุคลิกภาพของนักขาย ด้านวิธีการทำงาน ได้แก่ กระบวนการขายสินค้า การสร้างทีมงานขาย ด้านการแก้ไขปัญหาในการทำงาน ได้แก่ การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากลูกค้า การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากลูกทีม การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากแม่ทีม การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากบริษัท

The objective of this research is to study The Factors that Relate to the Entrepreneurial Success of Amway (Thailand) Co.,Ltd in Bangkok. Sample groups are used in this survey research comprised of 400 direct salespeople of Amway (Thailand) Co.,Ltd. in Bangkok. The data analysis used SPSS program of value frequency, mean, standard deviation and hypothesis test Pearson correlation coefficient was used. The research is found :

1. Generally, the factor of an individual's knowledge about products, selling technique, consumer behavior, and salespeople's personality are at a moderate level. But when we consider each one separately we will see some differences. We have known that knowledge about pre-planning product presentation and consumer purchasing decision is very important.

2. The factor of overall working processes, product selling and team creation has a moderate significance. But when we consider each one separately, we have known that product selling has a high significance.

3. Generally, the factor of solutions to working problems caused by customers, team players, team leaders and the company are at a moderate level. But when each one is considered separately, some differences have been noticed. The problem caused by customers, strengths, weaknesses and benefits of company's products are very important. The problem caused by the company in the matter of whether or not the company can deliver the products to businessmen and its members are also very important. And the question whether or not the company should organize some special activities for their leaders is not very important.

4. The factors that relate to the success of direct sales entrepreneurs are ; the individual's knowledge about products, selling techniques, consumer behavior and salespeople's personality ; the working processes are product selling and team creation ; and the solutions to working problems that are caused by customers, team players, team leaders and the company itself.