

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกประกอบอาชีพ ชื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง บริเวณห้างสรรพสินค้ามาบุญครอง และ บริเวณใกล้มหาวิทยาลัยรามคำแหง วิทยาเขตบางนา” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการและขั้นตอนการประกอบอาชีพชื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง และปัจจัยที่ส่งผลต่อการเลือกประกอบอาชีพ เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา เป็นผู้ประกอบอาชีพ ชื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง บริเวณห้างสรรพสินค้ามาบุญครอง 33 คน และ บริเวณใกล้มหาวิทยาลัยรามคำแหง วิทยาเขตบางนา 30 คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการศึกษา สถิติที่ใช้ คือ ค่าร้อยละ ค่ามัธยฐานเลขคณิต และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลการศึกษามีดังนี้

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 20-30 ปี มีสถานภาพโสด สำเร็จการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ในภาคกลาง โดยเฉพาะกรุงเทพมหานคร และเขตปริมณฑล ผู้ประกอบอาชีพส่วนใหญ่พักอาศัยอยู่บ้านเช่า มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระหว่าง 5,000-10,000 บาท ไม่มีบุคคลในครอบครัวที่ต้องอุปการะ ผู้ชักนำเข้าสู่อาชีพส่วนใหญ่เป็นเพื่อน และประกอบอาชีพนี้มาเป็นเวลา 1-2 ปี ในด้านปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจชื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสองประสบความสำเร็จ พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นว่าเป็นเงินทุน ทำเลที่ตั้งสถานประกอบการ ความสามารถในการค้าขาย และมนุษยสัมพันธ์ เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจชื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสองประสบความสำเร็จ ในภาพรวมของปัจจัยหลัก 6 ประการในการเลือกประกอบอาชีพ ชื้อขาย แลกเปลี่ยน โทรศัพท์มือถือมือสอง พบว่า ปัจจัยที่สำคัญ ได้แก่ มีความรู้สึกเป็นอิสระในการทำงาน สามารถทดลองความคิดและใช้ความสามารถในการบริหารของตนได้เต็มที่ มีความสนใจอาชีพประเภทงานจัดการและค้าขาย รวมทั้งงานด้านช่าง และชื่นชอบเทคโนโลยีทางการสื่อสารที่ทันสมัย มีรายได้ที่สามารถเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้ ความยืดหยุ่นของวันและเวลาทำงานมีมาก และการมีกิจการของตนเองและการได้รับผลสำเร็จในกิจการนั้นจะทำให้มีเกียรติในสังคม ตามลำดับ

ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบอาชีพ ไม่ควรกำหนดราคาของโทรศัพท์มือถือมือสองไว้สูงจนเกินไป ต้องรอบคอบในการตรวจสอบคุณภาพโทรศัพท์มือถือแต่ละเครื่องให้ละเอียดถี่ถ้วน ก่อนที่จะตัดสินใจรับซื้อสินค้า ควรซื้อสตั๊ตย์ต่อลูกค้า ควรให้บริการอย่างเป็นกันเอง มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ยิ้มแย้มแจ่มใส พูดยจาสุภาพ ควรรู้จักดูแล และพัฒนาบุคลิกภาพของตนเอง

อยู่เสมอ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในตัวผู้ประกอบการ ส่วนเจ้าหน้าที่ตำรวจควร
มาตรวจใบอนุญาตประกอบการค้า และใบอนุญาตค้าของเก่าจากผู้ประกอบการอย่าง
จริงจัง และสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการปฏิบัติให้ถูกต้องตามกฎหมาย และเกิดความยุติธรรม และ
เท่าเทียมในกลุ่มผู้ประกอบการ ส่วนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการในร้านขายโทรศัพท์มือถือ
ก่อนตัดสินใจซื้อโทรศัพท์มือถือมือสอง ควรพิจารณาอย่างละเอียดถี่ถ้วนในเรื่อง ราคา
สภาพและความสมบูรณ์ของเครื่อง สิ่งอำนวยความสะดวกของโทรศัพท์แต่ละรุ่นแต่ละยี่ห้อ
ความยากง่ายของการใช้งาน ความจำเป็นในการใช้ของตน และการให้บริการของ
ผู้ขาย เพื่อจะได้โทรศัพท์มือถือที่มีคุณภาพ และตรงกับความต้องการของตนเองมากที่สุด

Abstract

The study on “Factors Enhancing Occupational Choice of Buying, Selling and Exchanging Second-hand Mobile Phones at Mah Bunkrong Department Store and Ramkamhaeng University, Bangna Campus Areas” is a survey study. It aims at exploring the process and steps of buying, selling and exchanging second-hand mobile phones as well as factors influencing the choice of this occupation. The sampling group consists of 33 individuals at Mabunkrong Department Store area and 30 at Ramkamhaeng University, Bangna Campus area. The instrument for data collection is questionnaire. Statistics used for the analysis are Percentage, Arithmetic Mean, and Standard Deviation.

The study finds that the majority of the sampling group are males aged between 20-30 years old, single, bachelor’s degree graduates, having domicile in central region, mostly in Bangkok and its vicinity. Most of them live in rented house, earn 5,000-10,000 baht per month and do not have any dependent. They are largely persuaded by friends to enter this occupation, and having taken this career for 1-2 years.

The sampling group mention that key factors leading to the success of this occupation are financial capital, location, salesmanship, and human relations. Principal factors for choosing this occupation are respectively freedom of work, the ability to experiment and to manage fully, the interest in salesmanship and modern technology, sufficient income to live on, flexibility of days and times of work, and social prestige resulting from their own successful business.

Recommendations from the study include that the entrepreneur should not set too high prices for second-hand mobile phones. They must be careful inspecting each mobile phone before buying, honest to the customer, friendly, smily, polite, and continually develop their personality to impress the customers. Police officers should seriously and regularly inspect the trade certificate to observe the law and guarantee equal justice among the entrepreneurs. As for the customers, they should carefully consider the price, the condition of the phone and its accessories, the complication of

the usage, the necessity for them to buy, and the service given by the sellers in order to get the second-hand mobile phone with quality and fully serve their own needs.