

การค้นคว้าอิสระฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไป พฤติกรรม และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการทำธุรกิจขายตรงและศึกษาถึงปัญหาที่เกิดขึ้นของตัวแทนที่ทำธุรกิจขายตรงในจังหวัดลำปาง โดยรวบรวมข้อมูลจากผู้ที่ตัดสินใจทำธุรกิจขายตรงกับบริษัท เอ็ม สตาร์ เน็ทเวิร์ค จำกัด(ประเทศไทย) ในจังหวัดลำปาง จำนวน 180 ตัวอย่าง ซึ่งได้จากการคัดเลือกแบบเจาะจง และนำข้อมูลมาประมวลผลโดยใช้สถิติค่าความถี่ และร้อยละ สรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

ผู้ที่ทำธุรกิจขายตรงส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 21 - 30 ปี มีสถานภาพสมรส จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีบ้านพักส่วนตัว ประกอบอาชีพเป็นลูกจ้างของรัฐและมีรายได้ระหว่าง 10,001 - 15,000 บาทต่อเดือน ทั้งนี้ การเข้ามาทำธุรกิจขายตรงส่วนใหญ่มีเหตุจูงใจจากเพื่อน ญาติ แนะนำ และเห็นว่าอาชีพขายตรงมีความมั่นคง เนื่องจากมีความเชื่อมั่นในบริษัท และผลิตภัณฑ์ของบริษัท เอ็ม สตาร์ เน็ทเวิร์ค ปัจจุบัน ผู้ที่ทำธุรกิจขายตรงส่วนใหญ่ ทำธุรกิจขายตรงมาประมาณ 1 ปี และคาดว่าจะทำธุรกิจนี้ไปอีกมากกว่า 4 ปี ขึ้นไป เพื่อหารายได้เสริม ซึ่งปัจจุบันสามารถสร้างรายได้ให้แก่ผู้ทำธุรกิจขายตรงประมาณ 10,001 - 30,000 บาทต่อเดือน ภายในเวลาเฉลี่ยประมาณ 5 - 15 ชั่วโมงต่อเดือน

เมื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจทำธุรกิจขายตรงของตัวแทน ในส่วนของปัจจัยส่วนบริษัท พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product) มากที่สุด ส่วนปัจจัยส่วนบุคคล พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับเรื่องมีรายได้ดี เป็นอันดับแรก ส่วนการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างเพศต่อการตัดสินใจทำธุรกิจขายตรงโดยพิจารณาปัจจัยด้านต่าง ๆ พบว่า เพศมีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจทำธุรกิจขายตรงโดยพิจารณาปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านสถานที่ และปัจจัยส่วนบุคคล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และเพศมีความสัมพันธ์ต่อการตัดสินใจทำธุรกิจขายตรงโดยพิจารณาปัจจัยด้านการส่งเสริมการขาย และด้านราคา

This independent research aimed to study general information, behavior, and factor that affected decision in joining direct sales business and to study the problems which arise from direct sale representatives who did business in Lampang area. Data were collected from people who decided to do direct sale business with Aim Star Network Company Limited (Thailand) in Lampang area. The 180 samples were purposively chosen and the data was processed using frequency and percentage statistics. The summary of the study was as follows:

Most people who did direct sale business could be characterized as female, aged between 21 – 30 years old, married, held a bachelor's degree, had their own houses, worked as government employees, and had monthly income between 10,001 – 15,000 baht. The reason why most of them joined the direct sale business was motivation and recommendation from friends and relatives, and they thought direct sale business was secure because they had confidence in the company and Aim Star Network's products. Nowadays, most of the people who did direct sale business had been doing this direct selling for about 1 year and expected to do it for more than 4 years. This was to gain extra income which today could generate about monthly income of about 10,001 – 30,000 baht to the direct sale business by spending average amount of time of about 5 – 15 hours per month.

When studying factors affecting decision to join this direct sale business, for the company factor, it was found that the samples mostly paid attention to the products. For the personal factor, it was found that the potential for high levels of income was very important to the sample. The relationship between genders testing that affected direct sale business joining decision was performed by considering different factors. It was found that statistics significantly genders related to direct sale business joining decision when considering product, location, and personal factors. In addition, genders related to decision in joining direct sale business when considering sale promotion and pricing factors.