

การวิจัยนี้มีจุดมุ่งหมายในการวิจัยเพื่อ 1) ศึกษาความสำเร็จของสมาชิกธุรกิจขายตรง บริษัทกิฟฟารีน สกายไลน์ ยูนิตี้ จำกัด ในจังหวัดลพบุรี 2) เพื่อเปรียบเทียบความสำเร็จของสมาชิกธุรกิจขายตรงบริษัทกิฟฟารีน สกายไลน์ ยูนิตี้ จำกัด ในจังหวัดลพบุรี จำแนกตาม เพศ อายุ ระดับการศึกษา ลักษณะการประกอบธุรกิจ ระยะเวลาการเป็นสมาชิก รายได้ต่อเดือนและ ตำแหน่งของสมาชิก กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาคือ สมาชิกธุรกิจขายตรงบริษัทกิฟฟารีน สกายไลน์ ยูนิตี้ จำกัด ในจังหวัดลพบุรี จำนวน 370 คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้สถิติเชิงสำรวจและโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ ประกอบด้วย การหาค่าความถี่ ร้อยละ (percentage) ค่าเฉลี่ย (mean) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviations) สถิติทดสอบที (t-test) สถิติทดสอบเอฟ (F-test) และการทดสอบความแตกต่าง รายคู่ด้วยวิธีการทดสอบของฟิชเชอร์ (Fisher's Least-Significant Difference : LSD)

ผลการวิจัยพบว่า

1. ความสำเร็จของสมาชิกธุรกิจขายตรง บริษัทกิฟฟารีน สกายไลน์ ยูนิตี้ จำกัด ในจังหวัดลพบุรี พบว่าสมาชิกธุรกิจขายตรง ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 51.89 เป็นเพศชายคิดเป็นร้อยละ 48.11 มีอายุระหว่าง 41-50 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 49.72 รองลงมา มีอายุ 30-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 28.38 ส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 46.49 สมาชิกผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจขายตรงเป็นอาชีพเสริม คิดเป็นร้อยละ 52.2 มีระยะเวลาการเป็นสมาชิกธุรกิจขายตรงมากกว่า 2 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 62.97 รองลงมา เป็นสมาชิกต่ำกว่า 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 21.08 มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 37.30 รองลงมา มีรายได้ต่อเดือน 10,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.16 และมีตำแหน่งระดับโกลด์สตาร์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 21.89 รองลงมา เป็นระดับต่ำกว่าโกลด์สตาร์ คิดเป็นร้อยละ 18.10

2. ความสำเร็จของสมาชิกธุรกิจขายตรง บริษัทกิฟฟารีน สกายไลน์ ยูนิตี้ จำกัด ในจังหวัดลพบุรี ประกอบด้วยคุณสมบัติที่สำคัญ จำนวน 6 ด้าน สมาชิกมีความสำเร็จอยู่ในระดับมาก ทั้ง 6 ด้าน ได้แก่ คุณสมบัติด้านบุคลิกภาพ ($\bar{X}=3.64$, S.D.=0.56) คุณสมบัติด้านศิลปะการขาย ($\bar{X}=3.68$, S.D.=0.77) คุณสมบัติด้านความรู้เกี่ยวกับสินค้า ($\bar{X}=3.85$, S.D.=0.82) คุณสมบัติด้านความรู้เกี่ยวกับบริษัท ($\bar{X}=4.08$, S.D.=0.82) คุณสมบัติด้านความรู้เกี่ยวกับลูกค้า ($\bar{X}=3.77$, S.D.=0.75) และคุณสมบัติด้านความรู้เกี่ยวกับคู่แข่ง ($\bar{X}=3.40$, S.D.=0.80)

3. การเปรียบเทียบความสำเร็จของสมาชิกธุรกิจขายตรงบริษัทกิฟฟารีน สกายไลน์ ยูนิตี้ จำกัด ในจังหวัดลพบุรี เมื่อจำแนกตามสถานภาพส่วนบุคคล ได้แก่ เพศชายกับเพศหญิง มีความสำเร็จในการประกอบธุรกิจขายตรงไม่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อจำแนกสมาชิกธุรกิจขายตรงที่มีอายุ ระดับการศึกษา ลักษณะการประกอบธุรกิจ ระยะเวลาการเป็นสมาชิก รายได้ต่อเดือน และตำแหน่งของสมาชิก มีความสำเร็จในการประกอบธุรกิจขายตรงแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 เมื่อทดสอบความแตกต่างรายคู่ พบว่าสมาชิกทุกกลุ่มอายุมีความสำเร็จแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001, 0.01 และ 0.05 ตามลำดับ ส่วนสมาชิกกลุ่มอายุ 30-40 ปี กับกลุ่มอายุ 41-50 ปีเท่านั้น มีความสำเร็จไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 สมาชิกธุรกิจขายตรงกลุ่มตำแหน่งต่ำกว่าโกลด์สตาร์ โกลด์สตาร์ เมอร์คิวรี จูปีเตอร์ วินัส แซทเทอร์น และพาราไดซ์ขึ้นไป มีความสำเร็จแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001, 0.01 และ 0.05 ตามลำดับ ส่วนกลุ่มตำแหน่งจูปีเตอร์ กับกลุ่มตำแหน่งวินัส และกลุ่มตำแหน่งวินัสกับกลุ่มตำแหน่งแซทเทอร์น มีความสำเร็จไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

The purposes of this research aims to 1) study the success of direct selling business members of Giffarin Skyline Unity Company Limited in Lop Buri Province, and 2) compare the success of the direct selling business members of Giffarin Skyline Unity Company Limited in Lop Buri Province as classified by sex, age, educational level, types of business engaged in, length of membership, income per month, and members' position. The sample used was 370 direct selling business members of Giffarin Skyline Unity Company Limited in Lop Buri Province. A set of questionnaire was employed to collect data which was analyzed by a survey statistics and a ready-made computer program to calculate frequency, percentage, mean (\bar{X}), standard deviation (S.D.), t-test, F-test, and Fisher's Least Significant Difference: LSD to test the difference in pairs.

The findings showed that:

1. most members of the direct selling business of the company in Lop Buri Province were female at 51.89%, male at 48.11%, most were aged between 41-50 at 49.72%, followed by 30-40 or 28.38%. Their educational level mostly was under bachelor's degree at 46.49%. 52.2% of the respondent members did their direct selling businesses as a side occupation. Their length of membership was over 2 years and beyond, or 62.97%, followed by 21.08% with a membership length of less than 1 year. Their income was mostly lower than 10,000 bath per month, or 37.30%, followed by 10,001 – 20,000 baht per month at 22.16%. The majority of the members, 21.89%, were at 'Gold Star' level and 18.10% was sub 'Gold Star'.

2. the success of direct selling business members of Giffarin Skyline Unity Company Limited in Lop Buri Province comprised 6 main qualities and all were rated at a high level, namely personality ($\bar{X} = 3.64$, S.D. = 0.56) the art of selling ($\bar{X} = 3.68$,

S.D. = 0.77) and the knowledge of the following: commodities ($\bar{X} = 3.85$, S.D. = 0.82) company ($\bar{X} = 4.08$, S.D. = 0.82) customers ($\bar{X} = 3.77$, S.D. = 0.75) and opponents ($\bar{X} = 3.40$, S.D. = 0.80).

3. the achievement comparison of direct selling business of the members as classified by their personal status was as follows: the male and female members were not different significantly at a level of .05. Members of the following aspects, i.e. the members different age, different educational level, different types of business engaged in, different length of membership, different income per month, and different position all affected the achievement of direct selling business with statistically significant difference at a level of .001. When testing the difference in pairs, it was found that all age groups had different achievement at .001, .01, and .05 levels of statistical significance respectively. The members aged between 30-40 years and 41-50 years showed no achievement difference at a .05 level of statistical significance. The sub "Gold Star" level members, i.e. Mercury, Jupiter, Venus, Saturn and Paradise showed a different achievement at .001, .01, and .05 levels of statistical significant respectively. However, the Jupiter and the Venus position group and the Venus and the Saturn position group showed no achievement difference at a .05 level of statistical significance.