

การวิจัยครั้งนี้มีความมุ่งหมายเพื่อ 1) ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการบริหารงานของผู้แทนจำหน่ายรถยนต์โตโยต้า ในเขตจังหวัดลพบุรี สิงห์บุรี อ่างทอง 2) เปรียบเทียบปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการบริหารงานของผู้แทนจำหน่ายรถยนต์โตโยต้า ในเขตจังหวัดลพบุรี สิงห์บุรี อ่างทอง โดยจำแนกตามความสัมพันธ์กับบริษัท เพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน สาขาผู้แทนจำหน่ายรถยนต์โตโยต้า และประสบการณ์การทำงาน/ระยะเวลาในการให้บริการ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาคือ ผู้บริหารและผู้จัดการ พนักงาน ลูกค้า รวมทั้งหมด 356 คน เก็บข้อมูลระหว่างวันที่ 1 กรกฎาคม 2552 - 31 กรกฎาคม 2552 ซึ่งได้จากการสุ่มแบบแบ่งชั้นภูมิ โดยแบบสอบถามได้ผ่านการตรวจความเที่ยงตรงจากผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 5 คน มีความเชื่อมั่น 0.918 วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปหาค่าร้อยละ (percentage) ค่าความถี่ (frequency) ค่าเฉลี่ย (mean) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation) การทดสอบที (t-test) การทดสอบเอฟ (F-test) และการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบจำแนกทางเดียว (one-way ANOVA) และค่าทดสอบความแตกต่างเป็นค่าเฉลี่ยประชากรรายคู่ตามวิธีของฟิชเชอร์ (Fisher's Least Significant Difference : LSD)

ผลการวิจัยพบว่า

1. ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการบริหารงานของผู้แทนจำหน่ายรถยนต์โตโยต้า ในเขตจังหวัดลพบุรี สิงห์บุรี อ่างทอง ในภาพรวมและรายด้านอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณารายด้านเรียงลำดับค่าเฉลี่ยได้ดังนี้ 1) ด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี 2) ด้านชื่อเสียง 3) ด้านความสามารถขององค์กร 4) ด้านคุณภาพการบริการ และ 5) ด้านการเงินขององค์กร

2. การเปรียบเทียบปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการบริหารงานของผู้แทนจำหน่ายรถยนต์โตโยต้า ในเขตจังหวัดลพบุรี สิงห์บุรี อ่างทอง จำแนกตาม เพศ อายุ สถานภาพสมรส รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และประสบการณ์การทำงาน/ระยะเวลาในการให้บริการ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ส่วนความสัมพันธ์กับบริษัท ระดับการศึกษา สาขาผู้แทนจำหน่ายรถยนต์โตโยต้า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

The objectives of this research were to 1) study factors affecting the success of management of Toyota Car Distributors in the areas of Lop Buri, Sing Buri, and Ang-Thong and 2) to compare the factors when the distributors were classified by relation with the company, gender, age, marital status, education, average monthly income, Toyota branches, and work experience/service period. The sample, collected using stratified random sampling during 1st - 31st July 2009, totaled 356 of management and managers, employees, and customers. The instrument was a questionnaire approved by 5 experts with a reliability of 0.918. The data were analyzed in terms of percentage, frequency, mean, standard deviation, t-test, F-test, one-way ANOVA, and Fisher's Least Significant Difference: LSD.

The findings of this research were:

1. the factors affecting the success of management of Toyota car distributors were, overall, rated at a high level. When considering each individual aspect, the researcher found that they were ranged in descending order as follows: innovation and technology, company fame, company capability, service quality, and company finance.

2. comparing the factors when the sample was classified by gender, age, marital status, average monthly income, and work experience/service time, they were not different at a significance level of .05. However, when the sample was classified by relation with the company, education, Toyota branches, the factors were different at a significance level of .05.