

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยนี้ เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลผู้วิจัยได้นำข้อมูลตัวอย่างที่เก็บรวบรวมมาได้จำนวน 400 ชุด ที่ผ่านการตรวจสอบความน่าเชื่อถือแล้วมาทำการวิเคราะห์โดยวิธีการทางสถิติ โดยผลการวิจัยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1.การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านนำเสนอในรูปตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาในการทำงาน ตำแหน่ง และประเภทสินค้าที่เป็นตัวแทนขาย

ส่วนที่ 2 ปัจจัยด้านความรู้ในอาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน นำเสนอในรูปตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ ประกอบด้วย ข้อมูลพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน

ส่วนที่ 3 ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน นำเสนอในรูปตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ ประกอบด้วย ข้อมูลความเหมาะสมกับงาน ข้อมูลความชำนาญเฉพาะ ข้อมูลความท้าทายต่อความสามารถ ข้อมูลโอกาสที่จะทำให้สามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้ ข้อมูลความมั่นคง ข้อมูลการยอมรับจากสังคม ข้อมูลความภาคภูมิใจ ข้อมูลการได้รับเกียรติยกย่องจากสังคม และข้อมูลหากต้องการประสบความสำเร็จของอาชีพต้องอาศัยความซื่อสัตย์เป็นที่ตั้งของอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ส่วนที่ 4 ด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน นำเสนอในรูปตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและอันดับ

ส่วนที่ 5 ด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน นำเสนอในรูป ตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและอันดับ

ส่วนที่ 6 ความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านนำเสนอในรูปตารางแจกแจงความถี่ ร้อยละ ประกอบด้วย ข้อมูลความสำเร็จของในอาชีพ ข้อมูลยอดขายของผู้ตอบแบบสอบถามเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน ข้อมูลรายได้จากการทำงานโดยประมาณเฉลี่ยต่อเดือน ข้อมูลการเคยได้รับรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษและข้อมูลของสิ่งสำคัญที่สุด ที่จะทำให้ท่านประสบความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

2.การวิเคราะห์เชิงอนุมาน

สมมุติฐานข้อที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของพนักงานขายอันประกอบด้วยเพศ อายุ ระดับการศึกษา และระยะเวลาในการทำงานแตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง และตกแต่งบ้านแตกต่างกัน

สมมุติฐานข้อที่ 2 ปัจจัยด้านความรู้ในอาชีพของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้าง และตกแต่งบ้านแตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านแตกต่างกัน

สมมุติฐานข้อที่ 3 ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

สมมุติฐานข้อที่ 4 ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

สมมุติฐานข้อที่ 5 ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

1.การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของพนักงานในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ตารางที่ 4-1 แสดงจำนวนร้อยละเพศของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	188	47.0
หญิง	212	53.0
รวม	400	100.0

จากตารางพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 212 คน คิดเป็นร้อยละ 53.0 และเป็นเพศชายจำนวน 188 คน คิดเป็นร้อยละ 47.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-2 แสดงจำนวนร้อยละอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
20-27 ปี	177	44.3
28-35 ปี	179	44.8
36 ปีขึ้นไป	44	11.0
รวม	400	100.0

จากตารางพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุ 28 – 35 ปี คิดเป็นร้อยละ 44.8 รองลงมา มีอายุ 20 – 27 ปี คิดเป็นร้อยละ 44.3 และ มีอายุ 36 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 11.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-3 แสดงจำนวนร้อยละสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถาม

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	250	62.5
สมรส/อยู่ด้วยกัน	139	34.8
หม้าย/หย่าร้าง	11	2.8
รวม	400	100.0

จากตารางพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 62.5 รองลงมา มีสถานภาพสมรส/อยู่ด้วยกัน คิดเป็นร้อยละ 34.8 และสถานภาพหม้าย/หย่าร้าง คิดเป็นร้อยละ 2.8 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-4 แสดงจำนวนร้อยละระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถาม

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	194	48.5
ปริญญาตรี	202	50.5
สูงกว่าปริญญาตรี	4	1.0
รวม	400	100.0

จากตารางพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 50.5 รองลงมา มีการศึกษาด้านต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 48.5 และมีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 1.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-5 แสดงจำนวนร้อยละระยะเวลาในการทำงาน

ระยะเวลาในการทำงาน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าหรือเทียบเท่า 2 ปี	146	36.5
3-5 ปี	143	35.8
6-8 ปี	66	16.5
มากกว่า 4 ปี	45	11.3
รวม	400	100.0

จากตารางพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการทำงานต่ำกว่าหรือเทียบเท่า 2 ปี คิดเป็นร้อยละ 36.5 รองลงมาระยะเวลาในการทำงาน 3 – 5 ปี คิดเป็นร้อยละ 35.8 และมีระยะเวลาในการทำงาน 6-8 ปี คิดเป็นร้อยละ 16.5 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-6 แสดงจำนวนร้อยละตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตำแหน่ง	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของกิจการ	3	.8
ผู้จัดการแผนกฝ่ายขาย	12	3.0
หัวหน้าฝ่ายขาย	15	3.8
พนักงานขาย	300	75.0
ธุรการฝ่ายขาย	37	9.3
เจ้าหน้าที่ทั่วไป	33	8.3
รวม	400	100.0

จากตารางพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ดำรงตำแหน่งพนักงานขาย คิดเป็นร้อยละ 75.0 รองลงมาตำแหน่งธุรการฝ่ายขาย คิดเป็นร้อยละ 9.3 และเจ้าหน้าที่ทั่วไป คิดเป็นร้อยละ 8.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-7 แสดงจำนวนร้อยละประเภทสินค้าที่ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นตัวแทน

ประเภทสินค้า	จำนวน	ร้อยละ
อุปกรณ์เครื่องครัว	28	7.0
อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า	50	12.5
อุปกรณ์ภายในห้องน้ำ	52	13.0
อุปกรณ์วัสดุก่อสร้าง	160	40.0
เครื่องตกแต่งภายในบ้าน	99	24.8
เครื่องนอน	1	.3
อื่น ๆ	10	2.5
รวม	400	100.0

จากตารางพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นตัวแทนขายอุปกรณ์วัสดุก่อสร้าง คิดเป็นร้อยละ 40.0 รองลงมาเป็นตัวแทนขายเครื่องตกแต่งภายในบ้าน คิดเป็นร้อยละ 24.8 และเป็นตัวแทนขายอุปกรณ์ภายในห้องน้ำ คิดเป็นร้อยละ 13.0 ตามลำดับ

ส่วนที่ 2 ปัจจัยด้านความรู้ในอาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ตารางที่ 4-8 แสดงจำนวนร้อยละคำตอบของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง

ประเด็นคำถาม	จำนวน (คน)	ถูกต้อง	จำนวน (คน)	ไม่ ถูกต้อง	การแปล ผล
1. ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงา	227	81.7	62	18.3	มาก
2. ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, ขี้เลื่อย ไม้ หรือเส้นใยไม้ กับ โพลีเมอร์พลาสติก	281	82.9	58	17.1	มาก
3. จนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผ้าม่าน หรือ เพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด	186	54.9	153	46.1	มาก
4. กระจก Heat Strengthen คือกระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็น อันตรายมาก	239	70.5	100	29.5	มาก
5. ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม	273	80.5	66	19.5	มาก
รวม	241	74.1	88	25.9	มาก

จากตารางพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างส่วนใหญ่มีความรู้โดยรวมอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 74.1 ซึ่งมีรายละเอียดด้านความรู้ดังนี้ คือ

ด้านถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงา พนักงานตอบถูกต้อง คิดเป็นร้อยละ 81.7 ซึ่งมีความหมายว่าพนักงานมีความรู้ในระดับมาก

ด้านความรู้ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, ขี้เลื่อย ไม้ หรือเส้นใยไม้ กับ โพลีเมอร์พลาสติก พนักงานตอบถูกต้องคิดเป็นร้อยละ 82.9 ซึ่งมีความหมายว่าพนักงานมีความรู้ในระดับมาก

ด้านจนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผ้าม่าน หรือเพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด พนักงานตอบถูกต้อง คิดเป็นร้อยละ 54.9 ซึ่งมีความหมายว่าพนักงานมีความรู้ในระดับมาก

ด้านกระจก Heat Strengthen คือกระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก พนักงานตอบถูกต้อง คิดเป็นร้อยละ 70.5 ซึ่งมีความหมายว่าพนักงานมีความรู้อยู่ในระดับมาก

ด้านปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม พนักงานตอบถูกต้อง คิดเป็นร้อยละ 80.5 ซึ่งมีความหมายว่าพนักงานมีความรู้อยู่ในระดับมาก

ตารางที่ 4-9 แสดงจำนวนร้อยละคำตอบของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน

ประเด็นคำถาม	จำนวน (คน)	ถูกต้อง	จำนวน (คน)	ไม่ ถูกต้อง	การแปล ผล
1. ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุ ผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงาน โครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้	224	58.2	161	41.8	มาก
2. สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้ สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อ สารเคมี ทนแรงขัดถูและแรงกระแทก ทำ ความสะอาดง่าย	311	80.8	74	19.2	มาก
3. หินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตจากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อรา และทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำ เป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำ	321	83.4	64	16.6	มาก
4. กระเบื้องแกรนิต(Granite Tile) แข็งแรง รับน้ำหนักและทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้ง ภายในและภายนอกอาคาร	340	88.3	45	11.7	มาก
5. สแตนเลสสตีล(Stainless Steel) มีความ แข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุ ที่ไม่ซึมน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความ เปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่าย	327	84.9	58	15.1	มาก
รวม	305	79.1	80	20.9	มาก

จากตารางพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านส่วนใหญ่มีความรู้โดยรวมอยู่ในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 79.1 ซึ่งมีรายละเอียดด้านความรู้ดังนี้ คือ

ด้านไม้อัด เกิดจากการนำเศษ ไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้ คิดเป็นร้อยละ 58.2ซึ่งมีความหมายว่าพนักงานมีความรู้ในระดับมาก

ด้านสีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย คิดเป็นร้อยละ 80.8 ซึ่งมีความหมายว่าพนักงานมีความรู้ในระดับมาก

ด้านหินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตจากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำ คิดเป็นร้อยละ 83.4 ซึ่งมีความหมายว่าพนักงานมีความรู้ในระดับมาก

ด้านกระเบื้องแกรนิต(Granite Tile) แข็งแรง รับน้ำหนักและทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคารคิดเป็นร้อยละ 88.3 ซึ่งมีความหมายว่าพนักงานมีความรู้ในระดับมาก

ด้านสแตนเลสสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ซึมน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่าย คิดเป็นร้อยละ 84.9 ซึ่งมีความหมายว่าพนักงานมีความรู้ในระดับมาก

ส่วนที่ 3 ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ตารางที่ 4-10 แสดงระดับค่าเฉลี่ยของจำนวนร้อยละของปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานในร้าน จำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปลผล
อาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน หากต้องการประสบความสำเร็จของอาชีพ ต้องอาศัยความซื่อสัตย์เป็นที่ตั้ง	3.82	1.148	มาก
อาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านนี้มีเหมาะกับท่าน	3.35	.909	ปานกลาง
อาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เป็นโอกาสที่จะทำให้ท่านสามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้	2.90	1.010	ไม่แน่นอน ปานกลาง

ตารางที่ 4-10 (ต่อ)

ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานในร้าน จำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	แปลผล
อาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เป็นอาชีพที่มีความมั่นคงต่ออาชีพ	2.89	.963	ขาดความมั่นคง ปานกลาง
อาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เป็นอาชีพที่มีความท้าทายต่อความสามารถในอาชีพของท่าน	2.85	1.033	ไม่ท้าทาย ปานกลาง
อาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านเป็นอาชีพที่ต้องใช้ความชำนาญเฉพาะด้านในเรื่องอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน	2.82	1.185	ไม่จำเป็น ปานกลาง
อาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เป็นอาชีพที่ได้รับเกียรติยกย่องจากสังคม	2.78	1.014	ขาดการยกย่อง ปานกลาง
อาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เป็นอาชีพที่ทำให้ท่านเกิดความภูมิใจเมื่อประกอบอาชีพ	2.68	1.080	ไม่ภูมิใจ ปานกลาง
อาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ได้รับการยอมรับจากสังคม	2.65	1.130	สังคมไม่ยอมรับ ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	2.97	.636	ปานกลาง

จากตารางพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน โดยค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 2.97 ซึ่งอยู่ในระดับ ปานกลาง โดยแยกอธิบายแต่ละปัจจัยทางทัศนคติ ดังนี้

ด้านอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน หากต้องการประสบความสำเร็จของอาชีพต้องอาศัยความซื่อสัตย์เป็นที่ยึด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.82 ซึ่งอยู่ในระดับ มาก

ด้านอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านนี้มีเหมาะกับท่าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.35 ซึ่งอยู่ในระดับ ปานกลาง

ด้านอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เป็นโอกาสที่จะทำให้ท่านสามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.90 ซึ่งอยู่ในระดับ ไม่น่าสนใจปานกลาง

ด้านอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เป็นอาชีพที่มีความมั่นคงต่ออาชีพมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.89 ซึ่งอยู่ในระดับ ขาดความมั่นคงปานกลาง

ด้านอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เป็นอาชีพที่มีความท้าทายต่อความสามารถในอาชีพของท่าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.85 ซึ่งอยู่ในระดับไม่ท้าทายปานกลาง

ด้านอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านเป็นอาชีพที่ต้องใช้ความชำนาญเฉพาะด้านในเรื่องอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.82 ซึ่งอยู่ในระดับ ไม่จำเป็นปานกลาง

อาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เป็นอาชีพที่ได้รับเกียรติยกย่องจากสังคม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.78 ซึ่งอยู่ในระดับ ขาดการยกย่องปานกลาง

อาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เป็นอาชีพที่ทำให้ท่านเกิดความภูมิใจเมื่อประกอบอาชีพ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.68 ซึ่งอยู่ในระดับ ไม่ภูมิใจปานกลาง

อาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ได้รับการยอมรับจากสังคม มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.65 ซึ่งอยู่ในระดับสังคมไม่ยอมรับปานกลาง

ส่วนที่ 4 ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ตารางที่ 4-11 แสดงระดับค่าเฉลี่ยของบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ประเด็นคำถาม	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	แปลผล
ท่านเป็นคนที่พูดจาสุภาพ	3.81	.979	บ่อยครั้ง
ท่านเป็นคนที่มีความละเอียดรอบคอบ	3.73	.919	บ่อยครั้ง
ท่านเป็นคนที่รักษาสุขภาพร่างกายให้แข็งแรงอยู่เสมอ	3.66	1.053	บ่อยครั้ง
ท่านเป็นคนที่ชอบวางแผนล่วงหน้า	3.63	.947	บ่อยครั้ง
ท่านเป็นคนที่จิตใจหนักแน่น แม้พบความลำบาก	3.60	1.009	บ่อยครั้ง
ท่านเป็นคนที่ชอบปฏิบัติและแก้ไขสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ดี	3.57	.939	บ่อยครั้ง
ท่านเป็นคนที่มีความอดทน	3.55	.919	บ่อยครั้ง
ท่านเป็นคนที่ชอบแต่งกายตามสบายในทุกโอกาส	3.16	1.051	บางครั้ง
ท่านรู้สึกเงินอายเมื่อท่านอยู่ท่ามกลางผู้คนที่ไม่รู้จักจำนวนมากๆ	2.62	1.173	บางครั้ง
ท่านเป็นคนเฉื่อยชา ไม่กระตือรือร้น	2.52	1.238	ไม่บ่อยครั้ง
ท่านเป็นคนเงียบขรึม และไม่กล้าแสดงออก	2.47	1.119	ไม่บ่อยครั้ง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.30	.592	บางครั้ง

จากตารางพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่แล้วมีบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับบางครั้ง (ค่าเฉลี่ย 3.30) โดยแยกพิจารณารายละเอียดต่าง

ๆ ดังนี้ เป็นคนที่พูดจาสุภาพ ซึ่งอยู่ในระดับบ่อยครั้ง (ค่าเฉลี่ย 3.81) รองลงมา เป็นคนที่มีความสะดวกรอบคอบ ซึ่งอยู่ในระดับบ่อยครั้ง(ค่าเฉลี่ย 3.73) และเป็นคนที่รักษาสุขภาพร่างกายให้แข็งแรงอยู่เสมอ ซึ่งอยู่ในระดับบ่อยครั้ง(ค่าเฉลี่ย 3.66) ตามลำดับ

ส่วนที่ 5 ปัจจัยกลยุทธ์ในกระบวนการขายพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ตารางที่ 4-12 แสดงระดับค่าเฉลี่ยของกลยุทธ์ในกระบวนการขายพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ประเด็นคำถาม	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	แปลผล
พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ควรได้รับการฝึกอบรมในตัวผลิตภัณฑ์ หรือ เทคนิคการขายใหม่ ๆ โดยตลอด	4.11	.949	จริง
คุณภาพของสินค้าเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ	4.08	1.004	จริง
การบริการที่ดีของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะทำให้ได้ลูกค้าใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นเสมอ	4.05	.997	จริง
พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน จะต้องศึกษาข้อมูลของผลิตภัณฑ์ตนเองอยู่เสมอ	4.00	1.048	จริง
การส่งเสริมการขายทั้งจาก บริษัทฯ และตัวแทนจำหน่าย สามารถทำให้พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมียอดขายเพิ่มขึ้น	3.98	1.001	จริง
พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ควรศึกษาข้อมูลของผลิตภัณฑ์คู่แข่งอยู่เสมอ	3.91	1.018	จริง
ตราชื่อของผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ	3.89	.905	จริง
การบริการหลังการขายเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ	3.88	.971	จริง
ราคาของผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ	3.84	.992	จริง

ตารางที่ 4-12 (ต่อ)

ประเด็นคำถาม	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	แปลผล
ในบางครั้งความยืดหยุ่นในการมอบผลประโยชน์บางอย่างให้กับลูกค้าเป็นสิ่งที่ช่วยให้ปิดการขายง่ายขึ้น	3.82	.963	จริง
ลูกค้ารายใหม่ได้มาจากการแนะนำของลูกค้าเก่า	3.57	.882	จริง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.92	.731	จริง

จากตารางพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่แล้วมีกลยุทธ์ในกระบวนการขายพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน โดยเฉลี่ยอยู่ในระดับจริง (ค่าเฉลี่ย 3.92) โดยแยกพิจารณารายละเอียดต่าง ๆ ดังนี้ พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านควรได้รับการฝึกอบรมในตัวผลิตภัณฑ์ หรือเทคนิคการขายใหม่ ๆ โดยตลอด ซึ่งอยู่ในระดับจริง (ค่าเฉลี่ย 4.11) รองลงมา คุณภาพของสินค้าเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ ซึ่งอยู่ในระดับจริง (ค่าเฉลี่ย 4.08) และการบริการที่ดีของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะทำให้ได้ลูกค้าใหม่ ๆ เพิ่มเติมเสมอ ซึ่งอยู่ในระดับจริง (ค่าเฉลี่ย 4.05) ตามลำดับ

ส่วนที่ 6 ความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ตารางที่ 4-13 แสดงระดับค่าเฉลี่ยของความสำเร็จของอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ประเด็นคำถาม	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	แปลผล
ความสำเร็จของท่านในอาชีพขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน	3.26	.759	เหนือกว่าปานกลาง

จากตารางพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับความสำเร็จของอาชีพขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.26 ซึ่งอยู่ในระดับเหนือกว่าปานกลาง

ตารางที่ 4-14 แสดงระดับค่าเฉลี่ยของความสำเร็จของในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ประเด็นคำถาม	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	แปลผล
ยอดขายของท่านเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน	3.21	.693	มากกว่าปานกลาง

จากตารางพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีระดับความสำเร็จของอาชีพขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.21 ซึ่งอยู่ในระดับมากกว่าปานกลาง

ตารางที่ 4-15 แสดงจำนวนร้อยละของรายได้จากการทำงานโดยประมาณเฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ย	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 5,000 บาท	5	1.3
5,001 - 10,000 บาท	149	37.3
10,001 - 15,000 บาท	155	38.8
15,001 - 20,000 บาท	61	15.3
20,000 - 25,000 บาท	8	2.0
มากกว่า 25,001 บาท	22	5.5
รวม	400	100.0

จากตารางพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้โดยเฉลี่ยประมาณ 10,001 - 15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 38.8 รองลงมาได้ 5,001 - 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 37.3 และมีรายได้ 15,001 - 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 15.3 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-16 แสดงจำนวนร้อยละของการเคยได้รับรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษ

รางวัลที่ได้รับ	จำนวน	ร้อยละ
พนักงานขายดีเด่น	165	41.3
พนักงานขายยอดเยี่ยม	60	15.0
เงินและสิ่งของ	137	34.3
ท่องเที่ยว	24	6.0
ไม่เคยได้รับ	14	3.5
รวม	400	100.0

จากการพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เคยได้รับรางวัลพนักงานขายดีเด่น คิดเป็นร้อยละ 41.3 รองลงมาเงินและสิ่งของ คิดเป็นร้อยละ 34.3 และพนักงานยอดเยี่ยม คิดเป็นร้อยละ 15.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-17 แสดงจำนวนร้อยละของสิ่งสำคัญที่สุด ที่จะทำให้ประสบความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

สิ่งสำคัญ	จำนวน	ร้อยละ
การบริการที่ดี	18	4.5
ความรู้ในตัวสินค้า	41	10.3
ความขยันอดทน	49	12.3
ความซื่อสัตย์	27	6.8
ความเอาใจใส่ลูกค้า	13	3.3
ความตรงต่อเวลา	5	1.3
ประสบการณ์ ความสามารถเฉพาะตัว	16	4.0
ความรักและความตั้งใจในการทำงาน	25	6.3
สินค้ามีคุณภาพ	12	3.0
ไม่ระบุ	194	48.5
รวม	400	100.0

จากการพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสิ่งสำคัญที่จะทำให้ประสบความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน คือ ความขยันอดทน คิดเป็นร้อยละ 12.3 รองลงมาความรู้ในตัวสินค้า คิดเป็นร้อยละ 10.3 และความซื่อสัตย์ คิดเป็นร้อยละ 6.8 ตามลำดับ



2.การวิเคราะห์เชิงอนุมาน

สมมุติฐานข้อที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของพนักงานขายอันประกอบด้วยเพศ อายุ ระดับการศึกษา และระยะเวลาในการทำงานแตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง และตกแต่งบ้านแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-18 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานจำแนกตามเพศ

H_0 : เพศที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

H_1 : เพศที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

	เพศ	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
ยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน	ชาย	3.29	.666	2.147	398	.144
	หญิง	3.13	.710			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามเพศ โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.144 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า เพศที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-19 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานจำแนกตามอายุ

H_0 : อายุที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

H_1 : อายุที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
ยอดขายของท่านเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน	Between Groups	.055	2	.028	.057	.944
	Within Groups	191.722	397	.483		
	Total	191.778	399			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามอายุ มีค่า F-Probability เท่ากับ 0.944 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า อายุที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-20 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานจำแนกตามสถานภาพ

H_0 : สถานภาพที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

H_1 : สถานภาพที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

	สถานภาพ	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
ยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน	โสด	3.20	.702	.295	398	.587
	สมรส/อยู่ด้วยกัน	3.21	.681			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามสถานภาพโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.587

มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า สถานภาพที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-21 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานจำแนกตามระดับการศึกษา

H_0 : ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

H_1 : ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

	ระดับการศึกษา	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
ยอดขายของตนเอง เมื่อเทียบกับเพื่อน ร่วมงาน	ต่ำกว่าปริญญาตรี	3.22	.725	2.750	398	.098
	ตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไป	3.19	.663			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามระดับการศึกษา โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.098 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ระดับการศึกษาที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-22 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานจำแนกตามระยะเวลาในการทำงาน

H_0 : ระยะเวลาในการทำงานที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

H_1 : ระยะเวลาในการทำงานที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
ยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน	Between Groups	2.309	3	.770	1.609	.187
	Within Groups	189.468	396	.478		
	Total	191.778	399			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามระยะเวลาในการทำงาน มีค่า F- Probability เท่ากับ 0.187 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ขอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ระยะเวลาในการทำงานที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-23 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนจำแนกตามเพศ

H_0 : เพศที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน ไม่แตกต่างกัน

H_1 : เพศที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน แตกต่างกัน

	เพศ	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน	ชาย	2.89	1.079	.768	398	.381
	หญิง	3.02	1.066			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนจำแนกตามเพศ โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนมีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.381 มากกว่า 0.05

นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า เพศที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-24 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนจำแนกตามอายุ

H_0 : อายุที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน ไม่แตกต่างกัน

H_1 : อายุที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน แตกต่างกัน

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
รายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน	Between Groups	11.497	2	5.749	5.096	.007
	Within Groups	447.863	397	1.128		
	Total	459.360	399			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนจำแนกตามอายุ มีค่า F-Probability เท่ากับ 0.007 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า อายุที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-25 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามสถานภาพ

H_0 : สถานภาพที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

H_1 : สถานภาพที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

	สถานภาพ	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน	โสด	2.88	1.012	.198	398	.656
	สมรส/อยู่ด้วยกัน	3.10	1.157			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนจำแนกตามสถานภาพโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนมีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.656 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า สถานภาพที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-26 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามระดับการศึกษา

H_0 : ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน แตกต่างกัน

	ระดับการศึกษา	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รายรับที่ได้จากการ ทำงานเฉลี่ยต่อเดือน	ต่ำกว่าปริญญาตรี	2.70	.924	6.453	398	.011
	ตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไป	3.20	1.146			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนจำแนกตามระดับการศึกษาโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนมีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.011 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า ระดับการศึกษาที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-27 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนจำแนกตามระยะเวลาในการทำงาน

H_0 : ระยะเวลาในการทำงานที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ระยะเวลาในการทำงานที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน แตกต่างกัน

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
รายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน	Between Groups	14.472	3	4.824	4.294	.005
	Within Groups	444.888	396	1.123		
	Total	459.360	399			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนจำแนกตามระยะเวลาในการทำงาน มีค่า F- Probability เท่ากับ 0.005 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า ระยะเวลาในการทำงานที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-28 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามเพศ

H_0 : เพศที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท ไม่แตกต่างกัน

H_1 : เพศที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท แตกต่างกัน

	เพศ	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท	ชาย	2.14	1.037	5.670	398	.018
	หญิง	2.17	1.218			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามเพศ โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.018 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า เพศที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของ

พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-29 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานจำแนกตามอายุ

H_0 : อายุที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท ไม่แตกต่างกัน

H_1 : อายุที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท แตกต่างกัน

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
รางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท	Between Groups	2	3.988	1.994	1.551	.213
	Within Groups	397	510.402	1.286		
	Total	399	514.390			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามอายุ มีค่า F-Probability เท่ากับ 0.213 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า อายุที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-30 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามสถานภาพ

H_0 : สถานภาพที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท ไม่แตกต่างกัน

H_1 : สถานภาพที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท แตกต่างกัน

		Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท	โสด	2.15	1.076	3.911	398	.049
	สมรส/อยู่ด้วยกัน	2.16	1.232			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามสถานภาพโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.049 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า สถานภาพที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-31 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามระดับการศึกษา

H_0 : ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท แตกต่างกัน

	ระดับการศึกษา	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท	ต่ำกว่าปริญญาตรี	2.31	1.203	10.021	398	.002
	ตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไป	2.01	1.050			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามระดับการศึกษา โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.002 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า ระดับการศึกษาที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-32 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานจำแนกตามระยะเวลาในการทำงาน

H_0 : ระยะเวลาในการทำงานที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ระยะเวลาในการทำงานที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท แตกต่างกัน

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
รางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท	Between Groups	3.823	3	1.274	.988	.398
	Within Groups	510.567	396	1.289		
	Total	514.390	399			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามระยะเวลาในการทำงาน มีค่า F- Probability เท่ากับ 0.398 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ระยะเวลาในการทำงานที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท ไม่แตกต่างกัน

สมมุติฐานข้อที่ 2 ปัจจัยด้านความรู้ในอาชีพของพนักงานในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านแตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-33 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงา

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงาที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงาที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-33 (ต่อ)

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
ยอขายของตนเอง เมื่อเทียบกับเพื่อน ร่วมงาน	มาก	3.21	.655	2.816	337	.094
	น้อย	3.02	.665			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่าความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.094 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงา ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-34 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, จีเลื่อยไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, จีเลื่อยไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, จีเลื่อยไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

	ระดับความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
ยอขายของตนเอง เมื่อเทียบกับเพื่อน ร่วมงาน	มาก	3.18	.658	.143	337	.706
	น้อย	3.17	.679			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่าความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.706 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, จีเลื่อยไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-35 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ฉนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผนัง หรือเพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ฉนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผนัง หรือเพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ฉนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผนัง หรือเพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
ยอดขายของตนเอง เมื่อเทียบกับเพื่อน ร่วมงาน	มาก	3.20	.605	2.681	337	.102
	น้อย	3.15	.723			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่าความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.102 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ฉนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า

ผนัง หรือเพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-36 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง กระจก Heat Strengthen คือกระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระจก Heat Strengthen คือกระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระจก Heat Strengthen คือกระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
ยอดขายของตนเอง เมื่อเทียบกับเพื่อน ร่วมงาน	มาก	3.23	.656	6.358	337	.012
	น้อย	3.05	.657			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่าความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.012 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ขอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระจก Heat Strengthen คือกระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-37 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และ ปูนซีเมนต์ผสม

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
ยอดขายของตนเอง เมื่อเทียบกับเพื่อน ร่วมงาน	มาก	3.22	.619	.028	337	.867
	น้อย	3.02	.794			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่าความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.867 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-38 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน จำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้ ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
ยอดขายของตนเอง เมื่อเทียบกับเพื่อน ร่วมงาน	มาก	3.25	.702	3.764	383	.053
	น้อย	3.11	.642			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่าความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.053 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้ ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-39 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน จำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
ยอดขายของตนเอง เมื่อเทียบกับเพื่อน ร่วมงาน	มาก	3.21	.680	.067	383	.796
	น้อย	3.12	.682			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.796 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-40 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน จำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง หินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตภัณฑ์จากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำ

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง หินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตภัณฑ์จากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง หินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตภัณฑ์จากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
ยอดขายของตนเอง เมื่อเทียบกับเพื่อน ร่วมงาน	มาก	3.20	.680	.733	383	.393
	น้อย	3.14	.687			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่าความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.393 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง หินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตภัณฑ์จากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำ ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

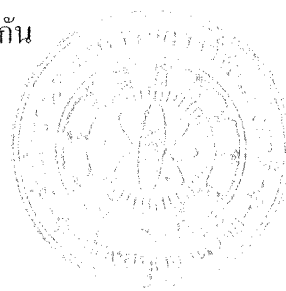
ตารางที่ 4-41 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน จำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง กระเบื้องแกรนิต(Granite Tile) แข็งแกร่ง รับน้ำหนักและทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคาร

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง กระเบื้องแกรนิต(Granite Tile) แข็งแกร่ง รับน้ำหนักและทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคารที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง กระเบื้องแกรนิต(Granite Tile) แข็งแกร่ง รับน้ำหนักและทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคารที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
ยอดขายของตนเอง เมื่อเทียบกับเพื่อน ร่วมงาน	มาก	3.21	.679	1.179	383	.278
	น้อย	3.07	.688			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่าความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.278 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระเบื้องแกรนิต (Granite Tile) แข็งแกร่ง รับน้ำหนักและทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคาร ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน



ตารางที่ 4-42 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน จำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง สแตนเลสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ซึมน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่าย

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง สแตนเลสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ซึมน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่ายที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง สแตนเลสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ซึมน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่ายที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
ยอดขายของตนเอง เมื่อเทียบกับเพื่อน ร่วมงาน	มาก	3.20	.673	.431	383	.512
	น้อย	3.17	.729			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่าความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.512 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ขอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง สแตนเลสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ซึมน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่าย ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-43 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงา

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงาที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงาที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รายรับที่ได้จากการ ทำงานเฉลี่ยต่อเดือน	มาก	2.88	.996	.122	337	.727
	น้อย	2.90	.970			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.727 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงา ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-44 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, ขี้เลื่อยไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, ขี้เลื่อยไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, ขี้เลื่อยไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รายรับที่ได้จากการ ทำงานเฉลี่ยต่อเดือน	มาก	2.89	1.031	2.260	337	.134
	น้อย	2.84	.768			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.134 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, ขี้เลื่อยไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-45 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง จนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผนัง หรือเพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง จนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผนัง หรือเพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง จนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผนัง หรือเพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รายรับที่ได้จากการ ทำงานเฉลี่ยต่อเดือน	มาก	2.78	.874	.716	337	.398
	น้อย	3.00	1.106			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.398 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง จนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผนัง หรือเพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-46 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง กระจก Heat Strengthen คือ กระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระจก Heat Strengthen คือ กระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระจก Heat Strengthen คือ กระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน แตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รายรับที่ได้จากการ ทำงานเฉลี่ยต่อเดือน	มาก	2.88	.995	.117	337	.733
	น้อย	2.89	.984			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.733 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระจก Heat Strengthen คือกระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-47 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และ ปูนซีเมนต์ผสม

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รายรับที่ได้จากการ ทำงานเฉลี่ยต่อเดือน	มาก	2.88	.944	4.297	337	.039
	น้อย	2.88	1.170			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.039 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-48 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน จำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้ ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รายรับที่ได้จากการ ทำงานเฉลี่ยต่อเดือน	มาก	2.93	1.052	.027	383	.869
	น้อย	3.02	1.132			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.869 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ขอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้ ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-49 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน จำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รายรับที่ได้จากการ ทำงานเฉลี่ยต่อเดือน	มาก	2.96	1.086	.109	383	.741
	น้อย	2.99	1.092			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.741 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-50 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน จำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง หินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตจากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำ

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง หินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตจากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง หินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตจากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รายรับที่ได้จากการ ทำงานเฉลี่ยต่อเดือน	มาก	2.99	1.135	7.415	383	.007
	น้อย	2.86	.794			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.007 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง หินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตจากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำ ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-51 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน จำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง กระเบื้องแกรนิต(Granite Tile) แข็งแกร่ง รับน้ำหนักและทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคาร

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง กระเบื้องแกรนิต(Granite Tile) แข็งแกร่ง รับน้ำหนักและทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคารที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง กระเบื้องแกรนิต(Granite Tile) แข็งแกร่ง รับน้ำหนักและทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคารที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รายรับที่ได้จากการ ทำงานเฉลี่ยต่อเดือน	มาก	2.96	1.087	.154	383	.695
	น้อย	3.04	1.086			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.695 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ขอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระเบื้องแกรนิต (Granite Tile) แข็งแกร่ง รับน้ำหนักและทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคาร ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-52 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน จำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง สแตนเลสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ขึ้นน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่าย

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง สแตนเลสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ขึ้นน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่ายที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง สแตนเลสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ขึ้นน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่ายที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รายรับที่ได้จากการ ทำงานเฉลี่ยต่อเดือน	มาก	2.99	1.142	6.688	383	.010
	น้อย	2.83	.679			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.010 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง สแตนเลสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ขึ้นน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่าย ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-53 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงา

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงาที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงาที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รางวัลหรือตำแหน่ง พิเศษที่ได้รับจาก บริษัท	มาก	2.14	1.121	1.092	337	.297
	น้อย	2.21	1.217			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.297 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ถ้าลูกค้ามีความต้องการใช้สีเพื่อทาไม้ ทาเหล็ก หรืองานชิ้นเล็ก ๆ ควรใช้สีเคลือบเงา ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-54 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, จีเลื่อยไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, จีเลื่อยไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, จีเลื่อยไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รางวัลหรือตำแหน่ง พิเศษที่ได้รับจาก บริษัท	มาก	2.21	1.157	3.042	337	.082
	น้อย	1.86	.999			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.082 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้สังเคราะห์ (WPC) คือ วัสดุทดแทนไม้ที่เกิดจากการนำเอาส่วนผสมของผงไม้, จีเลื่อยไม้ หรือเส้นใยไม้ กับโพลีเมอร์พลาสติก ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-55 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ฉนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผนัง หรือเพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ฉนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผนัง หรือเพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ฉนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผนัง หรือเพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รางวัลหรือตำแหน่ง พิเศษที่ได้รับจาก บริษัท	มาก	2.17	1.116	.626	337	.430
	น้อย	2.12	1.166			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.430 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ฉนวนกันความร้อนใช้ติด ฝ้า ผนัง หรือเพดาน ที่สามารถกันความร้อนได้ดีที่สุดคือ แผ่นยิปซัมบอร์ด ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-56 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจําแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง กระจก Heat Strengthen คือกระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระจก Heat Strengthen คือกระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระจก Heat Strengthen คือกระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รางวัลหรือตำแหน่ง พิเศษที่ได้รับจาก บริษัท	มาก	2.14	1.171	2.539	337	.112
	น้อย	2.18	1.058			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จําแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.112 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระจก Heat Strengthen คือกระจกที่เวลาแตกจะแตกกระจายเป็นเม็ดเล็ก ๆ ไม่เป็นอันตรายมาก ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-57 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างจำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และ ปูนซีเมนต์ผสม

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รางวัลหรือตำแหน่ง พิเศษที่ได้รับจาก บริษัท	มาก	2.15	1.176	5.124	337	.024
	น้อย	2.17	.970			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง โดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.024 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง ปูนซีเมนต์แบ่งตามการใช้งาน มี 2 ชนิด ได้แก่ ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ และปูนซีเมนต์ผสม ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-58 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน จำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้ ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รางวัลหรือตำแหน่ง พิเศษที่ได้รับจาก บริษัท	มาก	2.12	1.054	5.523	383	.019
	น้อย	2.21	1.217			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.019 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง ไม้อัด เกิดจากการนำเศษไม้สนมาอัดกาว นิยมนำมาปูพื้น สถานที่สาธารณะ หรือกรุผนัง กรุฝ้า ทำเฟอร์นิเจอร์ หรือใช้ในงานโครงสร้างเพราะสามารถกันน้ำได้ ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน



ตารางที่ 4-59 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน จำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย ที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รางวัลหรือตำแหน่ง พิเศษที่ได้รับจาก บริษัท	มาก	2.18	1.151	4.276	383	.039
	น้อย	2.05	1.005			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.039 น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง สีอีพ็อกซี่ (Epoxy Coating) คือสีที่ใช้สำหรับภายนอก เนื่องจากมีความทนทานต่อสารเคมี ทนแรงขีดถูและแรงกระแทก ทำความสะอาดง่าย ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน

ตารางที่ 4-60 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน จำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง หินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตจากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำ

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง หินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตจากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง หินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตจากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รางวัลหรือตำแหน่ง พิเศษที่ได้รับจาก บริษัท	มาก	2.21	1.117	.033	383	.857
	น้อย	1.89	1.129			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.857 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง หินสังเคราะห์(Solid Surface) หรือหินเทียม ผลิตจากวัสดุสังเคราะห์ ที่มีความแข็งแรง ทนทานต่อการขีดข่วน ไม่ซึมน้ำ ไม่เป็นเชื้อราและทำความสะอาดง่าย จึงเหมาะจะนำมาทำเป็นท็อปเคาน์เตอร์ในครัวหรือในห้องน้ำ ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-61 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน จำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง กระเบื้องแกรนิต(Granite Tile) แข็งแกร่ง รับน้ำหนักและทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคาร

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง กระเบื้องแกรนิต(Granite Tile) แข็งแกร่ง รับน้ำหนักและทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคารที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง กระเบื้องแกรนิต(Granite Tile) แข็งแกร่ง รับน้ำหนักและทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคารที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รางวัลหรือตำแหน่ง พิเศษที่ได้รับจาก บริษัท	มาก	2.18	1.133	.199	383	.656
	น้อย	2.02	1.055			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.656 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง กระเบื้องแกรนิต (Granite Tile) แข็งแกร่ง รับน้ำหนักและทนต่อแรงเสียดทานได้ดี เหมาะกับการปูพื้นและผนัง โดยใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคาร ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-62 แสดงผลการเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน จำแนกปัจจัยตามความรู้ เรื่อง สแตนเลสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ซึมน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่าย

H_0 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง สแตนเลสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ซึมน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่ายที่แตกต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

H_1 : ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เรื่อง สแตนเลสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ซึมน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่ายที่แตกต่างกันผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทแตกต่างกัน

	ระดับ ความรู้	Mean	Std. Deviation	t	df	Sig.
รางวัลหรือตำแหน่ง พิเศษที่ได้รับจาก บริษัท	มาก	2.18	1.110	.338	383	.561
	น้อย	2.05	1.206			

จากตารางพบว่าผลการวิเคราะห์การเปรียบเทียบความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท จำแนกตามปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านโดยใช้สถิติ Independent t-test ในการทดสอบพบว่า ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท มีค่า Probability (p) เท่ากับ 0.561 มากกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 หมายความว่า ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง เรื่อง สแตนเลสตีล(Stainless Steel) มีความแข็งแรง ทนต่อการใช้งานหนักได้ดี เป็นวัสดุที่ไม่ซึมน้ำ จึงเหมาะสำหรับพื้นที่ที่มีความเปียกชื้นสูง ทำความสะอาดง่าย ที่ต่างกันมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัทไม่แตกต่างกัน

สมมุติฐานข้อที่ 3 ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ตารางที่ 4-63 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ปัจจัยทางด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

H_0 : ปัจจัยทางด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ไม่มีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

H_1 : ปัจจัยทางด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน มีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ปัจจัยด้านทัศนคติของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2.840	.208		13.675	.000
1. เป็นอาชีพที่มีความเหมาะสมกับท่าน	.081	.039	.106	2.083	.038
2. เป็นอาชีพที่ต้องใช้ความชำนาญเฉพาะด้านในเรื่องอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน	-.006	.037	-.011	-.175	.861
3. เป็นอาชีพที่มีความท้าทายต่อความสามารถในอาชีพของท่าน	-.058	.044	-.086	-1.313	.190
4. เป็นอาชีพที่เป็นโอกาสที่จะทำให้ท่านสามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้	.105	.045	.152	2.312	.021
5. เป็นอาชีพที่มีความมั่นคงต่ออาชีพ	.004	.048	.005	.081	.936
6. เป็นอาชีพที่ได้รับการยอมรับจากสังคม	.067	.046	.110	1.461	.145
7. เป็นอาชีพที่ทำให้ท่านเกิดความรู้สึกภูมิใจเมื่อประกอบอาชีพ	.018	.051	.028	.347	.729

ตารางที่ 4-63 (ต่อ)

ปัจจัยด้านทัศนคติของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
8. เป็นอาชีพที่ได้รับเกียรติยกย่องจากสังคม	-.098	.047	-.143	-2.072	.039
9. เป็นอาชีพที่หากต้องการประสบความสำเร็จของอาชีพต้องอาศัยความซื่อสัตย์เป็นที่ตั้ง	.003	.031	.004	.082	.935

a. Dependent Variable: ยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

จากตารางพบว่าปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน กับการสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน โดยใช้สถิติ Regression Analysis ซึ่ง สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นอาชีพที่มีความเหมาะสมกับท่าน มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.038 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านอาชีพนี้เหมาะสมกับท่านดี จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นอาชีพที่เป็นโอกาสที่จะทำให้ท่านสามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้ มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.021 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านอาชีพนี้เป็นโอกาสที่จะทำให้ท่านสามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้ จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นอาชีพที่ได้รับเกียรติยกย่องจากสังคม มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.039 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านอาชีพนี้ที่ได้รับเกียรติยกย่องจากสังคม จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ตารางที่ 4-64 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ปัจจัยทางด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

H_0 : ปัจจัยทางด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ไม่มีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

H_1 : ปัจจัยทางด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน มีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพของพนักงาน ขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	15436.046	8097.371		1.906	.057
1. เป็นอาชีพที่มีความเหมาะสมกับท่าน	11.676	1520.112	.000	.008	.994
2. เป็นอาชีพที่ต้องใช้ความชำนาญเฉพาะ ด้านในเรื่องอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน	-340.944	1437.231	-.015	-.237	.813
3. เป็นอาชีพที่มีความท้าทายคือ ความสามารถในอาชีพของท่าน	-1823.335	1718.470	-.068	-1.061	.289
4. เป็นอาชีพที่เป็นโอกาสที่จะทำให้ท่าน สามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้	-3644.143	1762.664	-.134	-2.067	.039
5. เป็นอาชีพที่มีความมั่นคงต่ออาชีพ	7946.568	1882.526	.278	4.221	.000
6. เป็นอาชีพที่ได้รับการยอมรับจากสังคม	1931.497	1794.145	.079	1.077	.282
7. เป็นอาชีพที่ทำให้ท่านเกิดความภูมิใจเมื่อ ประกอบอาชีพ	-4995.783	1990.152	-.196	-2.510	.012
8. เป็นอาชีพที่ได้รับเกียรติยกย่องจากสังคม	-1938.090	1836.533	-.071	-1.055	.292
9. เป็นอาชีพที่หากต้องการประสบความสำเร็จของอาชีพต้องอาศัยความซื่อสัตย์ เป็นที่ตั้ง	2043.467	1205.793	.085	1.695	.091

a Dependent Variable: รายรับที่ได้จากการทำงาน เฉลี่ยต่อเดือน

จากตารางพบว่าปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน กับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนโดยใช้สถิติ Regression Analysis ซึ่ง สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นอาชีพที่เป็น โอกาสที่จะทำให้ท่านสามารถ ประสบความสำเร็จในชีวิตได้ มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.039 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและ ตกแต่งบ้านด้านอาชีพนี้เป็นโอกาสที่จะทำให้ท่านสามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้ จะมีผลต่อ ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงาน เฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นอาชีพที่มีความมั่นคงต่ออาชีพ มีผลต่อ ความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงาน เฉลี่ยต่อเดือน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.000ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านอาชีพนี้มีความ มั่นคงต่ออาชีพ จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จาก การทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นอาชีพที่ทำให้ท่านเกิดความภูมิใจเมื่อประกอบ อาชีพมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของ ตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.012 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านอาชีพนี้ทำ ให้ท่านเกิดความภูมิใจเมื่อประกอบอาชีพม จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ตารางที่ 4-65 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ปัจจัยทางด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

H_0 : ปัจจัยทางด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ไม่มีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

H_1 : ปัจจัยทางด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน มีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพของพนักงาน ขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	1.966	.341		5.770	.000
1. เป็นอาชีพที่มีความเหมาะสมกับท่าน	-.009	.064	-.007	-.141	.888
2. เป็นอาชีพที่ต้องใช้ความชำนาญเฉพาะ ด้านในเรื่องอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้าน	.037	.060	.039	.615	.539
3. เป็นอาชีพที่มีความท้าทายต่อ ความสามารถในอาชีพของท่าน	.069	.072	.062	.949	.343
4. เป็นอาชีพที่เป็นโอกาสที่จะทำให้ท่าน สามารถประสบความสำเร็จในชีวิตได้	-.041	.074	-.037	-.557	.578
5. เป็นอาชีพที่มีความมั่นคงต่ออาชีพ	-.028	.079	-.024	-.353	.724
6. เป็นอาชีพที่ได้รับการยอมรับจากสังคม	.062	.075	.061	.816	.415
7. เป็นอาชีพที่ทำให้ท่านเกิดความภูมิใจเมื่อ ประกอบอาชีพ	-.197	.084	-.188	- 2.357	.019
8. เป็นอาชีพที่ได้รับเกียรติยกย่องจาก สังคม	.008	.077	.007	.108	.914
9. เป็นอาชีพที่หากต้องการประสบ ความสำเร็จของอาชีพต้องอาศัยความ ซื่อสัตย์เป็นที่ตั้ง	.121	.051	.122	2.384	.018

a Dependent Variable: รางวัลหรือตำแหน่งพิเศษพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

จากตารางพบว่าปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน กับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท โดยใช้สถิติ Regression Analysis ซึ่ง สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นอาชีพที่ทำให้ท่านเกิดความภูมิใจเมื่อประกอบอาชีพ มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.019 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านอาชีพนี้เป็นอาชีพที่ทำให้ท่านเกิดความภูมิใจเมื่อประกอบอาชีพจะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นอาชีพที่หากต้องการประสบความสำเร็จของอาชีพต้องอาศัยความซื่อสัตย์เป็นที่ตั้ง มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.018 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านอาชีพนี้เป็นอาชีพที่หากต้องการประสบความสำเร็จของอาชีพต้องอาศัยความซื่อสัตย์เป็นที่ตั้งจะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

สมมุติฐานข้อที่ 4 ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน

ตารางที่ 4-66 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

H_0 : ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านไม่มีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

H_1 : ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ตารางที่ 4-66 (ต่อ)

ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของ พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้าง และตกแต่งบ้าน	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2.756	.200		13.753	.000
1. ท่านรู้สึกเงินอายเมื่อท่านอยู่ ท่ามกลางผู้คนที่ไม่รู้จักจำนวน มากๆ	-.013	.041	-.021	-.309	.758
2. ท่านเป็นคนเกียขริม และไม่ กล้าแสดงออก	.096	.045	.155	2.124	.034
3. ท่านเป็นคนที่รักษาสุขภาพ ร่างกายให้แข็งแรงอยู่เสมอ	-.026	.042	-.040	-.633	.527
4. ท่านเป็นคนที่มีบุคลิกภาพ	.051	.054	.072	.939	.348
5. ท่านเป็นคนที่มีความละเอียด รอบคอบ	.020	.062	.027	.330	.742
6. ท่านเป็นคนที่มีอารมณ์มั่นคง	-.066	.058	-.087	-1.137	.256
7. ท่านเป็นคนที่ชอบปฏิบัติและ แก้ไขสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ดี	.050	.058	.067	.853	.394
8. ท่านเป็นคนที่ชอบวางแผน ล่วงหน้า	.093	.052	.127	1.799	.073
9. ท่านเป็นคนเฉื่อยชา ไม่ กระตือรือร้น	-.038	.033	-.068	-1.154	.249
10. ท่านเป็นคนที่ชอบแต่งกาย ตามสบายในทุกโอกาส	-.005	.038	-.007	-.120	.905
11. ท่านเป็นคนที่มีจิตใจหนัก แน่น แม้พบความลำบาก	-.027	.048	-.040	-.578	.564

a Dependent Variable: ยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

จากตารางพบว่าปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงานโดยใช้สถิติ Regression Analysis ซึ่ง สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขาย ด้านท่านเป็นคนเจียมขรึม และไม่กล้าแสดงออกมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.034 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ขอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าบุคลิกภาพของพนักงานขาย ด้านท่านเป็นคนเจียมขรึม และไม่กล้าแสดงออกมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

ตารางที่ 4-67 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

H_0 : ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านไม่มีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

H_1 : ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	11143.206	8015.016		1.390	.165
1.ท่านรู้สึกเงินอายเมื่อท่านอยู่ ท่ามกลางผู้คนที่ไม่รู้จักจำนวนมากๆ	-1223.103	1641.426	-.052	-.745	.457
2.ท่านเป็นคนเจียมขรึม และไม่กล้า แสดงออก	-1323.239	1803.424	-.054	-.734	.464
3.ท่านเป็นคนที่รักษาสุขภาพร่างกาย ให้แข็งแรงอยู่เสมอ	1619.195	1662.932	.062	.974	.331
4.ท่านเป็นคนที่พุดจาสุภาพ	-61.243	2176.966	-.002	-.028	.978
5.ท่านเป็นคนที่มีความละเอียด รอบคอบ	-514.178	2478.832	-.017	-.207	.836
6.ท่านเป็นคนที่มีความมั่นใจ	3084.149	2317.343	.103	1.331	.184
7.ท่านเป็นคนที่ชอบปฏิบัติและแก้ไข สถานการณ์ต่าง ๆ ได้ดี	1918.854	2324.890	.065	.825	.410

ตารางที่ 4-67 (ต่อ)

ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
8.ท่านเป็นคนที่ชอบวางแผนล่วงหน้า	-797.122	2072.530	-.027	-.385	.701
9.ท่านเป็นคนเลื่อยชา ไม่กระตือรือร้น	1114.002	1314.956	.050	.847	.397
10.ท่านเป็นคนที่ชอบแต่งกายตาม สบายในทุกโอกาส	-2749.096	1505.623	-.105	-1.826	.069
11.ท่านเป็นคนที่มีจิตใจหนักแน่น แม้ พบความลำบาก	-437.792	1900.411	-.016	-.230	.818

a. Dependent Variable: ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

จากตารางพบว่าปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน โดยใช้สถิติ Regression Analysis ซึ่ง สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขาย ไม่มีข้อใดมีผลต่อความสำเร็จความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน ซึ่งพบว่า ค่า Sig. ด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายทุกข้อ มีค่ามากกว่า 0.05 นั่นคือ ปฏิเสธ H_1 ยอมรับ H_0 หมายความว่า ด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายทุกข้อไม่มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

ตารางที่ 4-68 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

H_0 : ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ไม่มีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

H_1 : ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

ตารางที่ 4-68 (ต่อ)

ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงาน ขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง บ้าน	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	1.872	.324		5.774	.000
1. ท่านรู้สึกเงินอายุเมื่อท่านอยู่ ท่ามกลางผู้คนที่ไม่รู้จักจำนวน มากๆ	.128	.066	.132	1.929	.055
2. ท่านเป็นคนเงียบขรึม และ ไม่กล้า แสดงออก	-.034	.073	-.034	-.470	.638
3. ท่านเป็นคนที่รักษาสภาพ ร่างกายให้แข็งแรงอยู่เสมอ	.087	.067	.081	1.299	.195
4. ท่านเป็นคนที่ถูกด่าสุภาพ	-.059	.088	-.051	-.670	.503
5. ท่านเป็นคนที่มีความละเอียด รอบคอบ	.096	.100	.078	.956	.340
6. ท่านเป็นคนที่มีอารมณ์มั่นคง	-.110	.094	-.089	-1.177	.240
7. ท่านเป็นคนที่ชอบปฏิบัติและ แก้ไขสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ดี	-.257	.094	-.212	-2.731	.007
8. ท่านเป็นคนที่ชอบวางแผน ล่วงหน้า	.103	.084	.086	1.233	.218
9. ท่านเป็นคนเลื่อยชา ไม่ กระตือรือร้น	-.048	.053	-.052	-.895	.372
10. ท่านเป็นคนที่ชอบแต่งกายตาม สบายในทุกโอกาส	-.052	.061	-.048	-.854	.394
11. ท่านเป็นคนที่มีจิตใจหนักแน่น แม้พบความลำบาก	.222	.077	.197	2.887	.004

a Dependent Variable: รางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

จากตารางพบว่าปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน
กับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่ง
พิเศษที่ได้รับจากบริษัทโดยใช้สถิติ Regression Analysis ซึ่ง สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ด้านเป็นคนที่ชอบปฏิบัติและแก้ไขสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ดี มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.007 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านท่านเป็นคนที่ชอบปฏิบัติและแก้ไขสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ดี จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

ปัจจัยทัศนคติของอาชีพพนักงานขาย ท่านเป็นคนที่มีความมั่นใจมั่นคง แม้มพบความลำบาก มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.004 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านท่านเป็นคนที่มีความมั่นใจมั่นคง แม้มพบความลำบาก จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

สมมุติฐานข้อที่ 5 ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน
ตารางที่ 4-69 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

H_0 : ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านไม่มีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

H_1 : ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน	ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับ เพื่อนร่วมงาน	
1.ลูกค้านำใหม่ได้มาจากการแนะนำของลูกค้าเก่า	Pearson Correlation	.204(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
2.พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะต้องศึกษาข้อมูลของผลิตภัณฑ์ตนเองอยู่เสมอ	Pearson Correlation	.060
	Sig. (2-tailed)	.230
3.พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านควรศึกษาข้อมูลของผลิตภัณฑ์คู่แข่งอยู่เสมอ	Pearson Correlation	.061
	Sig. (2-tailed)	.227

ตารางที่ 4-69 (ต่อ)

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน	ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับ เพื่อนร่วมงาน	
4.พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านควรได้รับการฝึกอบรมในตัวผลิตภัณฑ์ หรือเทคนิคการขายใหม่ ๆ โดยตลอด	Pearson Correlation	-.031
	Sig. (2-tailed)	.537
5.ในบางครั้งความยืดหยุ่นในการมอบผลประโยชน์บางอย่างให้กับลูกค้าเป็นสิ่งที่จะช่วยให้ปิดการขายง่ายขึ้น	Pearson Correlation	.002
	Sig. (2-tailed)	.969
6.การบริการที่ดีของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะทำให้ได้ลูกค้าใหม่ ๆ เพิ่มเติมเสมอ	Pearson Correlation	.052
	Sig. (2-tailed)	.296
7.คุณภาพของสินค้าเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ	Pearson Correlation	.073
	Sig. (2-tailed)	.147
8. ตรายี่ห้อของผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ	Pearson Correlation	.038
	Sig. (2-tailed)	.447
9. ราคาของผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ	Pearson Correlation	.089
	Sig. (2-tailed)	.075
10. การบริการหลังการขายเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ	Pearson Correlation	.130(**)
	Sig. (2-tailed)	.009
11.การส่งเสริมการขายทั้งจาก บริษัทฯ และตัวแทนจำหน่ายสามารถทำให้พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมียอดขายเพิ่มขึ้น	Pearson Correlation	.127(*)
	Sig. (2-tailed)	.011

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

จากตารางพบว่า การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน โดยใช้การวิเคราะห์สถิติสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านลูกค้ารายใหม่ได้มาจากการแนะนำของลูกค้าเก่า มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.000 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ขอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านซึ่งลูกค้ารายใหม่ได้มาจากการแนะนำของลูกค้าเก่า

จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านการบริการหลังการขายเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน พบว่าค่า Sig. เท่ากับ 0.009 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านซึ่งการบริการหลังการขายเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านการส่งเสริมการขายทั้งจาก บริษัทฯ และตัวแทนจำหน่าย สามารถทำให้พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมียอดขายเพิ่มขึ้น มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.011 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านซึ่งการส่งเสริมการขายทั้งจาก บริษัทฯ และตัวแทนจำหน่าย สามารถทำให้พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมียอดขายเพิ่มขึ้น จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ยอดขายของตนเองเมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน

ตารางที่ 4-70 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

H_0 : ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านไม่มีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

H_1 : ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

ตารางที่ 4-70 (ต่อ)

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน	ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน	
1. ลูกค้านำใบใหม่ได้มาจากการแนะนำของลูกค้าเก่า	Pearson Correlation	-.003
	Sig. (2-tailed)	.954
2. พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะต้องศึกษาข้อมูลของผลิตภัณฑ์ตนเองอยู่เสมอ	Pearson Correlation	.064
	Sig. (2-tailed)	.199
3. พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านควรศึกษาข้อมูลของผลิตภัณฑ์คู่แข่งอยู่เสมอ	Pearson Correlation	.075
	Sig. (2-tailed)	.132
4. พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านควรได้รับการฝึกอบรมในตัวผลิตภัณฑ์ หรือเทคนิคการขายใหม่ ๆ โดยตลอด	Pearson Correlation	.052
	Sig. (2-tailed)	.298
5. ในบางครั้งความยืดหยุ่นในการมอบผลประโยชน์บางอย่างให้กับลูกค้าเป็นสิ่งที่จะช่วยให้ปิดการขายง่ายขึ้น	Pearson Correlation	.079
	Sig. (2-tailed)	.116
6. การบริการที่ดีของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะทำให้ได้ลูกค้าใหม่ ๆ เพิ่มเติมเสมอ	Pearson Correlation	.099(*)
	Sig. (2-tailed)	.047
7. คุณภาพของสินค้าเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ	Pearson Correlation	.067
	Sig. (2-tailed)	.178
8. คราวยี่ห้อของผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ	Pearson Correlation	.060
	Sig. (2-tailed)	.234
9. ราคาของผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ	Pearson Correlation	.053
	Sig. (2-tailed)	.293
10. การบริการหลังการขายเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ	Pearson Correlation	.097
	Sig. (2-tailed)	.052
11. การส่งเสริมการขายทั้งจาก บริษัทฯ และตัวแทนจำหน่ายสามารถทำให้พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมียอดขายเพิ่มขึ้น	Pearson Correlation	.090
	Sig. (2-tailed)	.073

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

จากตารางพบว่าการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือนโดยใช้การ

วิเคราะห์สถิติสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านการบริการที่ดีของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะทำให้ได้ลูกค้าใหม่ ๆ เพิ่มเติมเสมอ มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.047 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านซึ่งการบริการที่ดีของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะทำให้ได้ลูกค้าใหม่ ๆ เพิ่มเติมเสมอ จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรายรับที่ได้จากการทำงานเฉลี่ยต่อเดือน

ตารางที่ 4-71 แสดงผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านกับความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

H_0 : ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านไม่มีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

H_1 : ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมีสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน	ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับ จากบริษัท	
1.ลูกค้ารายใหม่ได้มาจากการแนะนำของลูกค้าเก่า	Pearson Correlation	-.006
	Sig. (2-tailed)	.907
2.พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะต้องศึกษา ข้อมูลของผลิตภัณฑ์ตนเองอยู่เสมอ	Pearson Correlation	.133(**)
	Sig. (2-tailed)	.008
3.พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านควรศึกษา ข้อมูลของผลิตภัณฑ์คู่แข่งอยู่เสมอ	Pearson Correlation	.061
	Sig. (2-tailed)	.221
4.พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านควรได้รับการฝึกอบรมในตัวผลิตภัณฑ์ หรือเทคนิคการขายใหม่ ๆ โดย ตลอด	Pearson Correlation	.063
	Sig. (2-tailed)	.207

ตารางที่ 4-71 (ต่อ)

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน	ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับ จากบริษัท	
5. ในบางครั้งความยืดหยุ่นในการมอบผลประโยชน์บางอย่างให้กับลูกค้านั้นเป็นสิ่งที่จะช่วยให้ปิดการขายง่ายขึ้น	Pearson Correlation	-.014
	Sig. (2-tailed)	.779
6. การบริการที่ดีของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะทำให้ได้ลูกค้าใหม่ ๆ เพิ่มเติมเสมอ	Pearson Correlation	.010
	Sig. (2-tailed)	.839
7. คุณภาพของสินค้าเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ	Pearson Correlation	.061
	Sig. (2-tailed)	.221
8. คราวยี่ห้อของผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ	Pearson Correlation	.061
	Sig. (2-tailed)	.221
9. ราคาของผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ	Pearson Correlation	.100(*)
	Sig. (2-tailed)	.045
10. การบริการหลังการขายเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ	Pearson Correlation	.001
	Sig. (2-tailed)	.984
11. การส่งเสริมการขายทั้งจาก บริษัทฯ และตัวแทนจำหน่ายสามารถทำให้พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านมียอดขายเพิ่มขึ้น	Pearson Correlation	.029
	Sig. (2-tailed)	.570

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

จากตารางพบว่าการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท โดยใช้การวิเคราะห์สถิติสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สัน (Pearson Product Moment Correlation Coefficient) สามารถวิเคราะห์ผลได้ดังนี้

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะต้องศึกษาข้อมูลของผลิตภัณฑ์ตนเองอยู่เสมอ มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท พบว่า ค่า Sig. เท่ากับ 0.008 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านซึ่งพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านจะต้องศึกษาข้อมูลของผลิตภัณฑ์ตนเองอยู่เสมอ จะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านราคาของผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท พบว่าค่า Sig. เท่ากับ 0.045 ซึ่งน้อยกว่า 0.05 นั่นคือ ยอมรับ H_1 ปฏิเสธ H_0 หมายความว่า ถ้าปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านโดยด้านราคาของผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อจะมีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ด้านรางวัลหรือตำแหน่งพิเศษที่ได้รับจากบริษัท

