

หัวข้อวิจัย : ปัจจัยสู่ความสำเร็จในอาชีพขายของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้าง
และตกแต่งบ้านในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
ผู้วิจัย : นางสาวกิงแก้ว พรอภิกษสกุล
หน่วยงาน : คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีปทุม
ปีที่พิมพ์ : พ.ศ. 2554

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง “ปัจจัยสู่ความสำเร็จในอาชีพขายของพนักงานขายในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล” ในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาถึงปัจจัยลักษณะทางด้านส่วนบุคคล ปัจจัยด้านความรู้ในอาชีพและปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน ที่แตกต่างกัน และเพื่อศึกษาปัจจัยด้านบุคลิกภาพและกลยุทธ์ในกระบวนการขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในอาชีพพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน โดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ พนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 400 คน ซึ่งประกอบด้วยจำนวน 5 บริษัท คือ โฮมโปร , โฮมเวิร์ค , อินเด็กซ์ , บุญถาวร และซีเมนต์ไทยโฮมมาร์ท ส่วนเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถาม สถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูลคือ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบค่าที การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว และการหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่ายของเพียร์สันที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 และคลาดเคลื่อนได้ไม่เกินร้อยละ 5 โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปสถิติเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์

ผลงานวิจัยส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย มีอายุ 28 – 35 ปี ซึ่งมีสถานภาพโสด ระดับการศึกษาปริญญาตรี ระยะเวลาในการทำงานต่ำกว่าหรือเทียบเท่า 2 ปี ดำรงตำแหน่งพนักงานขาย ส่วนใหญ่เป็นตัวแทนจำหน่ายขายอุปกรณ์วัสดุก่อสร้าง ปัจจัยด้านความรู้ของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างอยู่ในระดับมาก ส่วนพนักงานขายอุปกรณ์ตกแต่งบ้านมีความรู้อยู่ในระดับมาก ปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานในร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่ง อยู่ในระดับปานกลาง ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน อยู่ในระดับบางครั้ง ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน อยู่ในระดับบางครั้ง ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในกระบวนการขายพนักงานขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน อยู่ในระดับจริง ระดับความสำเร็จของอาชีพขายอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เมื่อเทียบกับเพื่อนร่วมงาน อยู่ในระดับเหนือกว่าปานกลาง ด้านยอดขายเมื่อเทียบกับเพื่อน

ร่วมงาน อยู่ในระดับมากกว่าปานกลางด้านรายรับที่ได้จากการทำงานประมาณเฉลี่ยต่อเดือน 10,001 - 15,000 บาท

การทดสอบสมมติฐานพบว่าข้อมูลส่วนบุคคลส่วนของพนักงานขาย และปัจจัยด้านความรู้ในอาชีพพนักงานขายที่แตกต่างกัน มีผลต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านแตกต่างกัน ส่วนปัจจัยด้านทัศนคติต่ออาชีพพนักงานขาย ปัจจัยด้านบุคลิกภาพของพนักงานขายและปัจจัยด้านกลยุทธ์ในงานขาย ที่แตกต่างกัน มีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จในอาชีพของพนักงานขาย อุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบ้านแตกต่างกันด้วย

คำสำคัญ : พนักงานขาย , ปัจจัยสู่ความสำเร็จในอาชีพพนักงานขาย