

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของนักขาย ในธุรกิจออนไลน์ Factors Influencing The Success of Sellers in Online Business

พลพิภาร วิภูคิริ¹, มนทนา อญู่สมบูรณ์² และศันสนีย์ บุญแต้ม³

Ponpipat Vipoosiri¹, Monthana Yoosombon² and Sansanee Boontam³

^{1,2}สาขาวิชาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี, โทร. 089-8319097, 096-6929979

³สาขาวิชาการจัดการธุรกิจสุขภาพ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี, โทร. 092-804-6604

^{1,2}Management, Faculty of Business, Bangkokthonburi University, Tel 089-8319097

³Health Business Management, Faculty of Business, Bangkokthonburi University, Tel 092-8046604

¹e-mail : p_vipusiri@hotmail.com, ²nong007y@gmail.com, ³sansaneebb@gmail.com

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของนักขายในธุรกิจออนไลน์ มีวัตถุประสงค์

- 1) เพื่อศึกษาระดับปัจจัยความสำเร็จของนักขายในธุรกิจออนไลน์ และ 2) เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของนักขายในธุรกิจออนไลน์ 3) เพื่อศึกษาปัญหาและข้อเสนอแนะในการเป็นนักขายออนไลน์ที่ประสบความสำเร็จ แล้วกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรไม่ทราบจำนวนประชากรได้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง 385 คน ซึ่งได้ทดลองเก็บข้อมูลจำนวน 30 ชุดที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างและหาค่าความเชื่อมั่นด้วยวิธีสัมประสิทธิ์และพิพารณ์ของครอนบัค ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.80 สอดคล้องกับการวิเคราะห์ข้อมูลคือ ร้อยละ ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าสถิติ t-test และ F-test

ผลของการวิจัยมีดังนี้

1. กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมีอายุระหว่าง 31 – 40 ปี ส่วนรายได้จากการขายธุรกิจออนไลน์ต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท เมื่อพิจารณาสถานภาพ พบร้า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นนักขายและมีโอกาสเข้ารับการฝึกอบรมสัปดาห์ละ 1 ครั้ง มากที่สุด และมีประสบการณ์ในการขาย น้อยกว่า 6 เดือน มีทีมงานเกิน 40 คน

2. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของนักขายในธุรกิจออนไลน์ด้านความภาคภูมิใจมีค่าเฉลี่ยสูงสุด รองลงมาคือ ด้านการมีโอกาสในการบริหาร ด้านโอกาสก้าวหน้าในตำแหน่งงาน ด้านการยอมรับนับถือ และด้านความมั่นคงของงาน

3. ปัญหาและข้อเสนอแนะในการเป็นนักขายออนไลน์ที่ประสบความสำเร็จ พบร้า ควรมีการให้ความรู้เกี่ยวกับเรื่องของงานขายตรงให้มากกว่านี้ เพราะขายตรงเป็นอาชีพที่เป็นงานที่มีโอกาสรายได้และที่สำคัญมีโอกาสทำเป็นอาชีพหลักได้ เพราะใช้ทุนในการทำงานที่น้อยมาก มีคนบางกลุ่มที่ยังไม่ยอมรับในธุรกิจออนไลน์ เป็นงานเงียบๆ แต่ต้องทำสำหรับขาย การยอมรับในสังคม ไม่ควรจะมีความต่อไป แม้จะเป็นธุรกิจแห่งการแข่งขัน ทางบริษัทต้องจัดฝึกอบรมบ่อยๆ ในการเรียนรู้และอบรมให้มากๆ และการขายตรงต้องมีความอดทน ขยัน และมีความตั้งใจ ทำงานอย่างต่อเนื่องจะประสบความสำเร็จ

คำสำคัญ: ความสำเร็จ นักขาย ธุรกิจออนไลน์**Abstract**

The research was conducted 1) to determine the level of factors influencing the success of sellers in Online business 2) to study factors influencing the success of sellers in Online business, and 3) to study problems and compile suggestions in order to succeed in Online business. The samples determined by using infinite population and method wear 385 sellers. Data collected from 30 responders wear measured the reliability by Cronbachs's Alpha Coefficient yield the reliability value at 0.80. The statistics used for data analysis were percentage, standard deviation, t-test and F-test.

The findings were as follows :

1. The majority of samples were women between 31-40 years old. The average domestic income per month was less than 10,000 Baht. Most samples were sellers who usually had opportunity to attend training not more than one time a week. They had less than six month of selling experience and worked with over 40 team members.

2. The factors influencing the success of sellers in Online business were pride, chance in management, advancement, recognition, and job stability.

3. Problems and suggestions of a direct sales success is found to should have knowledge on the subject of direct sales more. This is a profession that is rich with opportunities. And the opportunity to make a career primarily because the cost of a little more work. Some people who have not accepted the Direct Selling is a simple task, but do regularly. Acceptance in society do not attack rival MLM is the business of the competition. We need to train them. Learning and training a lot. This requires patience and diligence and determination. Work continues to be successful.

Keywords: success of sellers, Online business

บทนำ

การประกอบอาชีพเป็นสิ่งที่สำคัญต่อมนุษย์ เป็นส่วนหนึ่งของชีวิตที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ และมนุษย์ได้ใช้เวลาเป็นส่วนมากในการประกอบอาชีพ ดังนั้นในการเลือกประกอบอาชีพความสำคัญ ที่มีส่วนช่วยให้มนุษย์สามารถตอบสนองความต้องการของตนเอง ส่วนจะตอบสนองความต้องการได้มากน้อยเพียงใดนั้น มีปัจจัยขึ้นอยู่กับการเลือกประกอบอาชีพให้เหมาะสมกับความรู้ ความสามารถ ความสนใจ ตลอดจนบุคลิกภาพของตนเอง แต่อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าเราได้ประกอบอาชีพตามที่เราต้องการ ตามที่ตัวเองชอบ ตามที่เราถนัด ก็ไม่ได้หมายความว่าจะประสบความสำเร็จและดำรงชีวิต