

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	ประสิทธิผลในการทำงานขายของนักธุรกิจหรือผู้จัดจำหน่ายอิสระของบริษัทข้ามชาติที่ดำเนินธุรกิจขายตรงแบบหลายชั้นในประเทศไทย
ชื่อ	นางวรรณิกา ใจดี
วิชาเอก	ธุรกิจระหว่างประเทศ
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์พิมพ์ หิรัญกิตติ
ปีการศึกษา	2550

### บทคัดย่อ

การค้นคว้าอิสระมีวัตถุประสงค์ เพื่อเปรียบเทียบข้อมูลส่วนบุคคลและความพอใจในองค์ประกอบในการดำเนินธุรกิจขายตรงแบบหลายชั้นของนักธุรกิจหรือผู้จัดจำหน่ายอิสระที่ส่งผลต่อประสิทธิผลในการทำงานขายของนักธุรกิจหรือผู้จัดจำหน่ายอิสระของ บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด กับ บริษัท ซูเลีย (ประเทศไทย) จำกัด กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ นักธุรกิจหรือผู้จัดจำหน่ายอิสระของบริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ซูเลีย (ประเทศไทย) จำกัด จำนวน 400 คน โดยการสุ่มแบบหลายชั้นตอน ได้แก่ การสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจงกับนักธุรกิจอิสระหรือผู้จัดจำหน่ายอิสระ ที่มาเข้ารับการศึกษา ณ สถานที่ที่จัดทำการศึกษาในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล การกำหนดโควตาเท่า ๆ กัน จะได้กลุ่มตัวอย่างบริษัทละ 200 คน และการสุ่มโดยใช้ความสะดวก ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล สถิติที่วิเคราะห์ข้อมูล คือ ค่าสถิติร้อยละ ค่าคะแนนเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน t-test ใช้กับกลุ่มตัวอย่างที่มี 2 กลุ่ม F- test (ANOVA) ใช้กับกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่า 2 กลุ่ม

ผลการวิจัย บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด พบว่า

เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ส่วนใหญ่มีอายุ 32 ปี แต่ไม่ถึง 39 ปี มีระดับการศึกษาปริญญาตรี มีสถานภาพสมรสแล้ว มีอาชีพหลักที่ทำควบคู่กับนักธุรกิจแอมเวย์ คือพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้ต่อเดือน 25,001 บาท ขึ้นไป มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 5 ปี ขึ้นไป ส่วนใหญ่เคยทำอาชีพพนักงานบริษัทเอกชนควบคู่กับอาชีพนักธุรกิจแอมเวย์มาก่อนก่อนที่จะมาทำธุรกิจนี้ ไม่เคยเป็นนักธุรกิจหรือผู้จัดจำหน่ายอิสระของบริษัทอื่นมาก่อน โดยมีเหตุผลที่ทำให้ธุรกิจนี้คือ ต้องการมีฐานะทางการเงินที่ดีขึ้น นอกจากนั้น ยังพบว่า นักธุรกิจแอมเวย์ที่มีรายได้ต่อเดือนจากอาชีพหลักที่ทำควบคู่ และระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน มีประสิทธิผลในการทำงานขายด้านปริมาณขายที่ขายได้ต่อเดือนในด้านยอดจำหน่ายส่วนตัวและยอดจำหน่ายของกลุ่ม แตกต่างกัน นักธุรกิจแอมเวย์ ที่มีอายุ สถานภาพสมรส รายได้ต่อเดือนจากอาชีพหลักที่ทำควบคู่ และระยะเวลาใน

การดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน มีประสิทธิภาพในการทำงานขายด้านจำนวนดาวน์โหลดหรือลูกทีมในสายงานขาย แตกต่างกัน

บริษัท ชูเลี่ยน (ประเทศไทย) จำกัด ผลการวิจัยพบว่า

ผู้จัดการจำหน่ายอิสระชูเลี่ยนเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ส่วนใหญ่มีอายุ 32 ปี แต่ไม่ถึง 39 ปี มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี โดยมีสถานภาพสมรสแล้ว มีอาชีพหลักที่ทำความคู่กับผู้จัดการจำหน่ายอิสระชูเลี่ยน คือ พนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้ต่อเดือน 5,001-10,000 บาท มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจน้อยกว่า 1 ปี ส่วนใหญ่เคยทำอาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจที่ไม่ใช่แพทย์/พยาบาล ควบคู่กับอาชีพผู้จัดการจำหน่ายอิสระชูเลี่ยนมาก่อนก่อนที่จะมาทำธุรกิจนี้ ไม่เคยเป็นนักธุรกิจหรือผู้จัดการจำหน่ายอิสระของบริษัทอื่นมาก่อน โดยมีเหตุผลที่ทำให้ธุรกิจนี้ คือ ต้องการมีฐานะทางการเงินที่ดีขึ้น นอกจากนั้น ยังพบว่า ผู้จัดการจำหน่ายอิสระชูเลี่ยนที่มีรายได้ต่อเดือนจากอาชีพหลักที่ทำความคู่ และระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน มีประสิทธิภาพในการทำงานขายด้านปริมาณขายที่ขายได้ต่อเดือน ในด้านยอดจำหน่ายส่วนตัว และด้านจำนวนดาวน์โหลดหรือลูกทีมในสายงานขายแตกต่างกัน ผู้จัดการจำหน่ายอิสระชูเลี่ยนที่มีเพศ อาชีพหลักที่ทำความคู่ และระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกัน มีประสิทธิภาพในการทำงานขายด้านปริมาณขายที่ขายได้ต่อเดือนในด้านยอดจำหน่ายของกลุ่มหรือในหน่วยงานขาย แตกต่างกัน

Independent Study Title	Sales Efficiency of Independent Business People or Distributors of Transnational Companies Operating the Multi-Tier Direct Sale in Thailand
Name	Mrs.Wannipha Jaidee
Advisor	Assistant Professor Pimpa Hirankitti
Major	International Business
Academic Year	2007

### **ABSTRACT**

This independent study's objective is to compare the personal information and satisfaction of factors in conducting the multi-tier direct sale of the independent business people or distributors affecting the sales performance of business people or independent distributors of Amway (Thailand) Co., Ltd. and Zhulian (Thailand) Co., Ltd. The group of samples are 400 independent business people or distributors of Amway (Thailand) Co., Ltd. and Zhulian (Thailand) Co., Ltd., using the multi-stage random sampling, namely the specific random sampling conducted with independent business people and distributors who joined in for the training at the training sites organized in Bangkok and perimeter areas. With equal quota, 200 samples of each company were obtained for the random sampling at convenience, using the questionnaires as the tools in collecting information. The statistics used in the analysis are percentage, average mean, standard deviation, t-test is used for two groups of samples and F-test (ANOVA) is used for more than two groups of samples.

The study result for Amway (Thailand) Co., Ltd. found that :

Samples are more females than males, most of whom are 32 years old but not higher than 39 years old with bachelor degree graduation and married, having main occupation, private enterprise employee, conducted in parallel with the Amway business, earning 25,001 baht/month or more and have been working with Amway for 5 years or more. Before entering into this profession, most of them had never before been working as the independent business people and distributors for any other companies. The reason for doing this kind of business is wishing to gain the better financial status. In addition, Amway business people are found to earn the different income per month from the main occupation and the business conduct period is also different. Sales efficiency in term of the sales volume per month, both personal balance and the group balance, is different. Amway's business people with different ages, marital status, income/month earned from the main occupation and the business conduct period are having different sales efficiency on number of downlines or team members in the line of sale.

Zhulian (Thailand) Co., Ltd.

Zhulian's independent distributors consist of more females than males with most of their ages are about 32 years old but has not yet reached 39 years old, having education lower than bachelor degree level and married, having main occupation, private enterprise employees, conducted in parallel with Zhulian's independent distributor earning about 5,001-10,000 baht per month with less than 1 year in business. Most of them had been involved in the occupation as the Government Officials/state

enterprise employees who are not doctors or nurses working together as Zhulian's independent distributors. Before entering into this kind of business they had not been working as independent business persons or distributors for any other companies. The reason for doing this business is wanting to gain the better financial status. In addition, Zhulian's independent distributors are found to earn different monthly income from the main occupation and the business conduct period is also different. The sales efficiency in term of the sales volumes per month is somewhat different, both personal balance and group balance and on the number of downlines or team members in the line of sale. Zhulian's independent distributors with different sexes, occupations and business conduct period are having the different sales efficiency on the monthly sales volume for the balance of the groups or sales units.