

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการตีอสารทางการตลาดแบบบูรณาการกับหลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล
2. ลำดับขั้นตอนในการวิเคราะห์ข้อมูล
3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

n	แทน	จำนวนครุ่นตัวอย่าง
\bar{X}	แทน	ค่าแนวเฉลี่ย
S.D.	แทน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
f	แทน	ความถี่

ลำดับขั้นตอนในการวิเคราะห์ข้อมูล

1. ผลการวิเคราะห์คุณลักษณะทั่วไปของผู้ต้องแบบสอบถาม โดยใช้สถิติ คือ ค่าการแจกแจงความถี่ (f) และร้อยละ

2. ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นการตีอสารทางการตลาดแบบบูรณาการของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม โดยรวมและรายด้าน โดยใช้สถิติ คือ ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)

3. ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นหลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม โดยรวมและรายด้าน โดยใช้สถิติ คือ ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)

4. ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการตีอสารทางการตลาดแบบบูรณาการกับหลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม โดยใช้สูตรสหสัมพันธ์อย่างง่าย (Simple Correlation) ของเพียร์สัน

5. เพื่อศึกษาข้อมูลของผู้ผลิตเกี่ยวกับการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการกับ
หลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม โดยใช้สถิติ คือ ความถี่ (f)
ร้อยละ และการพัฒนาความ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้ทำการเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับ ดังนี้

ตอนที่ 1 คุณลักษณะที่นำไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับ
การศึกษา อาชีพ รายได้ และสถานภาพ ปรากฏดังตารางที่ 2 ดังนี้

ตารางที่ 5 คุณลักษณะที่นำไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลทั่วไป		จำนวน	ร้อยละ
เพศ			
ชาย		42	33.30
หญิง		84	66.70
รวม		126	100.00
อายุ			
ต่ำกว่า 25 ปี		-	-
25 – 35 ปี		20	15.90
36 – 45 ปี		48	38.10
46 – 55 ปี		58	46.00
มากกว่า 56 ปี		126	100.00
รวม			
ระดับการศึกษา			
ต่ำกว่าอนุปริญญาตรี		119	94.40
อนุปริญญาตรีหรือเทียบเท่า		7	5.60
ปริญญาตรี		-	0.00
สูงกว่าปริญญาตรี		-	0.00
รวม		126	100.00

ชื่อสุกทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
อาชีพ		
รับราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ	-	0.00
23	18.30	
เกษตรกรรม	50	39.70
ค้าขาย	53	42.10
รับเข้า	-	0.00
อื่นๆ (กรุณาระบุ).....	126	100.00
รวม		
รายได้ประจำเดือน		
ต่ำกว่า 5,000 บาท	-	0.00
51	40.50	
5,000 – 10,000 บาท	63	50.00
10,001 – 15,000 บาท	12	9.50
15,001 – 20,000 บาท	-	0.00
20,001 – 25,000 บาท	-	0.00
มากกว่า 25,000 บาท	126	100.00
รวม		
สถานภาพ		
โสด	12	9.50
สมรส	81	64.30
แยกกันอยู่ / หย่า / หม้าย	33	26.20
รวม	126	100.00

จากตารางที่ 5 พบร่วม ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 84 คน คิดเป็นร้อยละ 66.70 และเป็นเพศชาย จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 33.30 เมื่อจำแนกตามอายุส่วนใหญ่ อย่างมากกว่า 56 ปีขึ้นไป จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 46.00 อายุ 46-55 ปี จำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 38.10 อายุ 36-45 ปี จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 15.90 เมื่อจำแนกตามระดับการศึกษา ส่วนใหญ่ศึกษาระดับต่ำกว่าอนุปริญญาตรี จำนวน 119 คน คิดเป็นร้อยละ 94.40 ระดับอนุปริญญาตรี หรือเทียบเท่า จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 5.60 เมื่อจำแนกตามอาชีพ ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพ รับเข้า จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 42.10 อาชีพค้าขาย จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 39.70 และ

อาชีพเกษตรกรรม จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 18.30 เมื่อจำแนกตามรายได้ประจำต่อเดือน ส่วนใหญ่มีรายได้ต่ำเดือน 10,001 - 15,000 บาท จำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00 รายได้ต่อเดือน 5,000 - 10,000 บาท จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 40.50 และรายได้ต่ำเดือน 15,001 - 20,000 บาท จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 9.50 และเมื่อจำแนกตามสถานภาพ ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส จำนวน 81 คน คิดเป็นร้อยละ 64.30 แยกกันอยู่/ห้ำ/หม้าย จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 26.20 โสด จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 9.50

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นการถือสารทางการตลาดแบบบูรณาการของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม โดยรวมและรายค้าน ใช้สถิติ ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)

โดยใช้เกณฑ์ในการแปลความหมายค่าเฉลี่ย จากตารางที่ 5 – ตารางที่ 10 ดังนี้

(บุญชุม ศรีสะอาด. 2545 : 99-100)

ค่าเฉลี่ย	4.51 - 5.00	หมายถึง ระดับความคิดเห็นมากที่สุด
ค่าเฉลี่ย	3.51 - 4.50	หมายถึง ระดับความคิดเห็นมาก
ค่าเฉลี่ย	2.51 - 3.50	หมายถึง ระดับความคิดเห็นปานกลาง
ค่าเฉลี่ย	1.51 - 2.50	หมายถึง ระดับความคิดเห็นน้อย
ค่าเฉลี่ย	1.00 - 1.50	หมายถึง ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด

มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ตารางที่ 6 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความคิดเห็นของการตีอสารทาง
การตลาดแบบบูรณาการของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม
โดยรวมและรายด้าน

	การตีอสารทางการตลาดแบบบูรณาการ	ระดับความคิดเห็น		แปลผล
		\bar{X}	S.D.	
1	การโฆษณา	2.93	.26	ปานกลาง
2	การส่งเสริมการขาย	3.42	.29	ปานกลาง
3	การตลาดทางตรง	2.57	.27	ปานกลาง
4	พนักงานขาย	4.45	.48	มาก
5	การบริการ	3.54	.28	มาก
รวม		3.37	.16	ปานกลาง

จากตารางที่ 6 พบร่วมกันว่า ระดับความคิดเห็นของการตีอสารทางการตลาดแบบบูรณาการของ
ผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.37$;
S.D. = .16) เมื่อจำแนกเป็นรายด้าน พบร่วมกันว่า อยู่ในระดับมาก 2 ด้าน เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อย
ดังนี้ พนักงานขาย ($\bar{X} = 4.45$; S.D. = .48) และการบริการ ($\bar{X} = 3.54$; S.D. = .28) อยู่ใน
ระดับปานกลาง 3 ด้าน เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อย ดังนี้ การส่งเสริมการขาย
($\bar{X} = 3.42$; S.D. = .29) การโฆษณา ($\bar{X} = 2.93$; S.D. = .26) และการตลาดทางตรง ($\bar{X} = 2.57$;
S.D. = .27) ตามลำดับ

ตารางที่ 7 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความคิดเห็นของการตีอีสารทาง
การตลาดแบบบูรณาการของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม
ด้านการโฆษณา

ข้อที่	ด้านการโฆษณา	ระดับความคิดเห็น		แปลผล
		\bar{X}	S.D.	
1	มีการทำแแผ่นพับ ในปัจจุบัน ประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับสินค้าชุมชน	2.79	.52	ปานกลาง
2	มีป้ายโฆษณา ทำให้รู้จักธุรกิจชุมชนมากขึ้น	3.32	.53	ปานกลาง
3	มีการจัดงานประเพณีร่วมกับชุมชน	3.40	.49	ปานกลาง
4	มีการวิ่งรถโฆษณาประชาสัมพันธ์ในพื้นที่	2.70	.49	ปานกลาง
5	มีการโฆษณาทางอินเทอร์เน็ตทำให้ท่านรับรู้ข้อมูลสินค้ามากขึ้น	2.44	.61	น้อย
รวม		2.93	.26	ปานกลาง

จากตารางที่ 7 พนว่า ระดับความคิดเห็นของการตีอีสารทางการตลาดแบบบูรณาการของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ด้านการโฆษณา โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.93$; S.D. = .26) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พนว่า อยู่ในระดับปานกลาง 4 ข้อ เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย คดงนี้ มีการจัดงานประเพณีร่วมกับชุมชน ($\bar{X} = 3.40$; S.D. = .49) มีป้ายโฆษณาทำให้รู้จักธุรกิจชุมชนมากขึ้น ($\bar{X} = 3.32$; S.D. = .53) มีการทำแแผ่นพับ ในปัจจุบัน ประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับสินค้าชุมชน ($\bar{X} = 2.79$; S.D. = .52) และมีการวิ่งรถโฆษณาประชาสัมพันธ์ในพื้นที่ ($\bar{X} = 2.70$; S.D. = .49) อยู่ในระดับน้อย 1 ข้อ คือ มีการโฆษณาทางอินเทอร์เน็ตทำให้ท่านรับรู้ข้อมูลสินค้ามากขึ้น ($\bar{X} = 2.44$; S.D. = .61) ตามลำดับ

ตารางที่ 8 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความคิดเห็นของการต่อสาธารณ
การตลาดแบบบูรณาการของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม
ด้านการส่งเสริมการขาย

ข้อที่	ด้านการส่งเสริมการขาย	ระดับความคิดเห็น		แปลผล
		\bar{X}	S.D.	
1	มีส่วนลดราคาในช่วงเทศกาลต่าง ๆ เช่น ปีใหม่	3.83	.82	ปานกลาง
2	มีของสมนาคุณ เช่น บัตรส่วนลด หรือของแถม	3.66	.76	ปานกลาง
3	มีการจับรางวัลซึ่งโชคเพื่อคืนกำไรให้กับลูกค้า และการกระตุ้นยอดขาย	2.96	.57	ปานกลาง
4	มีการจัดบูรษามาหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้า	3.15	.50	ปานกลาง
5	มีการออกงานแสดงสินค้าประจำปีที่ทาง จังหวัด จัดขึ้น	4.07	.79	มาก
6	มีการแจกของขวัญ สินค้าตัวอย่างให้ลูกค้า	2.83	.60	ปานกลาง
7	มีพนักงานแนะนำ อธิบายข้อมูลต่าง ๆ อย่าง ละเอียด	3.47	1.01	ปานกลาง
รวม		3.42	.29	ปานกลาง

ตารางที่ 8 พบว่า ระดับความคิดเห็นของการต่อสาธารณการตลาดแบบบูรณาการของ
ผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ด้านการส่งเสริมการขาย โดยรวมอยู่ในระดับปาน
กลาง ($\bar{X} = 3.42$; S.D. = .29) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก 1 ข้อ คือ มีการออกงาน
กลาง ($\bar{X} = 3.83$; S.D. = .82) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับปานกลาง 6 ข้อ
แสดงสินค้าประจำปีที่ทาง จังหวัดจัดขึ้น ($\bar{X} = 4.07$; S.D. = .79) และอยู่ในระดับปานกลาง 6 ข้อ
เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ มีส่วนลดราคาในช่วงเทศกาลต่าง ๆ เช่น ปีใหม่
เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ มีส่วนลดราคาในช่วงเทศกาลต่าง ๆ เช่น ปีใหม่
($\bar{X} = 3.83$; S.D. = .82) มีของสมนาคุณ เช่น บัตรส่วนลด หรือของแถม ($\bar{X} = 3.66$; S.D. = .76)
มีพนักงานแนะนำ อธิบายข้อมูลต่าง ๆ อย่างละเอียด ($\bar{X} = 3.47$; S.D. = 1.01) มีการจัดบูรษามาหน่าย
สินค้าในห้างสรรพสินค้า ($\bar{X} = 3.15$; S.D. = .50) มีการจับรางวัลซึ่งโชคเพื่อคืนกำไรให้กับลูกค้า
และการกระตุ้นยอดขาย ($\bar{X} = 2.96$; S.D. = .57) และมีการแจกของขวัญ สินค้าตัวอย่างให้
ลูกค้า ($\bar{X} = 2.83$; S.D. = .60) ตามลำดับ

ตารางที่ 9 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความคิดเห็นของการต่อสาธารณ
การตลาดแบบบูรณาการของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม
ด้านการตลาดทางตรง

ข้อที่	ด้านการตลาดทางตรง	ระดับความคิดเห็น		แปลผล
		\bar{X}	S.D.	
1	มีการจัดทำเว็บไซต์เกี่ยวกับสินค้าธุรกิจชุมชน เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลของธุรกิจได้อย่างสะดวกและทันทีที่ต้องการ	2.34	.49	น้อย
2	มีการใช้ตัวหนังสือ เว็บไซต์ หรือแอปพลิเคชันเพื่อให้เข้าถึงลูกค้า เป้าหมายเฉพาะกลุ่ม	2.85	.62	ปานกลาง
3	มีการจัดส่งแพ็คต้าเล็กไปปลิว รายละเอียดของสินค้าทางจดหมายถึงกลุ่มเป้าหมาย	2.73	.73	ปานกลาง
4	มีการใช้โทรศัพท์ โทรสาร ในการติดต่อถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	2.36	.48	น้อย
รวม		2.57	.27	ปานกลาง

จากตารางที่ 9 ระดับความคิดเห็นของการต่อสาธารณการตลาดแบบบูรณาการของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ด้านการตลาดทางตรง โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 2.57$; S.D. = .27) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่าอยู่ในระดับปานกลาง 2 ข้อ เรียงลำดับค่าเฉลี่ย ($\bar{X} = 2.85$; S.D. = .62) และมีการจัดส่งแพ็คต้าเล็กไปปลิว รายละเอียดของสินค้าทางจดหมายถึงกลุ่มเป้าหมาย ($\bar{X} = 2.73$; S.D. = .73) และอยู่ในระดับน้อย 2 ข้อ เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ มีการใช้ตัวหนังสือ เว็บไซต์ หรือแอปพลิเคชันเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าเป้าหมายเฉพาะกลุ่ม ($\bar{X} = 2.36$; S.D. = .48) และ มีการจัดทำเว็บไซต์เกี่ยวกับสินค้าธุรกิจชุมชน เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลของธุรกิจได้อย่างสะดวกและทันทีที่ต้องการ ($\bar{X} = 2.34$; S.D. = .49) ตามลำดับ

ตารางที่ 10 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความคิดเห็นของการตีอสารทางการตลาดแบบบูรณาการของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ด้านพนักงานขาย

ข้อที่	ด้านพนักงานขาย	ระดับความคิดเห็น		แปลผล
		\bar{X}	S.D.	
1	พนักงานสุภาพอ่อนโยน มีมารยาท	4.50	.64	มาก
2	พนักงานให้คำแนะนำเกี่ยวกับสินค้า/บริการต่าง ๆ ได้อย่างละเอียด	4.49	.66	มาก
3	พนักงานให้คำปรึกษาเพิ่มเติมด้วยความเต็มใจ	4.39	.60	มาก
4	พนักงานมีความรู้ความสามารถ และมีประสบการณ์ในการขายสินค้า/บริการ	4.41	.72	มาก
รวม		4.45	.48	มาก

จากตารางที่ 10 พบว่า ระดับความคิดเห็นของการตีอสารทางการตลาดแบบบูรณาการของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ด้านพนักงานขาย โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.45$; S.D. = .48) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า ทุกข้ออยู่ในระดับมาก เรียงลำดับจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย คือ พนักงานสุภาพอ่อนโยน มีมารยาท ($\bar{X} = 4.50$; S.D. = .64) พนักงานให้คำแนะนำเกี่ยวกับสินค้า/บริการต่าง ๆ ได้อย่างละเอียด ($\bar{X} = 4.49$; S.D. = .66) พนักงานมีความรู้ความสามารถ และมีประสบการณ์ในการขายสินค้า/บริการ ($\bar{X} = 4.41$; S.D. = .72) และพนักงานให้คำปรึกษาเพิ่มเติมด้วยความเต็มใจ ($\bar{X} = 4.39$; S.D. = .60) ตามลำดับ

ตารางที่ 11 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความคิดเห็นของการตีอสารทางการตลาดแบบบูรณาการของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ด้านการบริการ

ข้อที่	ด้านการบริการ	ระดับความคิดเห็น		แปลผล
		\bar{X}	S.D.	
1	มีที่ปรึกษาขอครดิตสะดวกสบาย	4.07	.79	มาก
2	มีตัวอย่างสินค้าและบริการให้ลูกค้าได้เลือก มากมาย	3.65	.75	มาก
3	มีความรวดเร็วในให้บริการ	3.72	.73	มาก
4	มีการบริการจัดส่งสินค้า	3.15	.49	ปานกลาง
5	มีการบริการหลักการขาย	3.09	.57	ปานกลาง
รวม		3.54	.28	มาก

จากตารางที่ 11 พบว่า ระดับความคิดเห็นของการตีอสารทางการตลาดแบบบูรณาการของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ด้านการบริการ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.54$; S.D. = .28) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก 3 ข้อ เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อย ดังนี้ มีที่ปรึกษาขอครดิตสะดวกสบาย ($\bar{X} = 4.07$; S.D. = .79) มีความรวดเร็วในให้บริการ ($\bar{X} = 3.72$; S.D. = .73) และมีตัวอย่างสินค้าและบริการให้ลูกค้าได้เลือกมากmany ($\bar{X} = 3.65$; S.D. = .75) อยู่ในระดับปานกลาง 2 ข้อ เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อย ดังนี้ มีการบริการจัดส่งสินค้า ($\bar{X} = 3.15$; S.D. = .49) และมีการบริการหลักการขาย ($\bar{X} = 3.09$; S.D. = .57) ตามลำดับ

ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นหลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม โดยรวมและรายค้าน ใช้สถิติ ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)

โดยใช้เกณฑ์ในการแปลความหมายค่าเฉลี่ย จากตารางที่ 11 – ตารางที่ 15 ดังนี้

(บุญชุม ศรีสะอาด. 2545 : 99-100)

ค่าเฉลี่ย 4.51 - 5.00 หมายถึง ระดับความคิดเห็นมากที่สุด

ค่าเฉลี่ย 3.51 - 4.50 หมายถึง ระดับความคิดเห็นมาก

ค่าเฉลี่ย 2.51 - 3.50 หมายถึง ระดับความคิดเห็นปานกลาง

ค่าเฉลี่ย 1.51 - 2.50 หมายถึง ระดับความคิดเห็นน้อย

ค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.50 หมายถึง ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด

ตารางที่ 12 ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความคิดเห็นหลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม โดยรวมและรายค้าน

	หลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชน	ระดับความคิดเห็น		แปลผล
		\bar{X}	S.D.	
1	ด้านการเงิน	3.28	.33	ปานกลาง
2	ด้านการผลิต	3.71	.31	มาก
3	ด้านการตลาด	3.78	.39	มาก
4	ด้านการบริหารจัดการ	3.50	.33	ปานกลาง
รวม		3.57	.18	มาก

จากตารางที่ 12 พนวณ ระดับความคิดเห็นหลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.57$; S.D. = .18) เมื่อจำแนกเป็นรายค้าน พนวณ อยู่ในระดับมาก 2 ค้าน เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อย ดังนี้ ด้านการตลาด ค้าน พนวณ อยู่ในระดับมาก 2 ค้าน เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อย ดังนี้ ด้านการผลิต ($\bar{X} = 3.71$; S.D. = .31) อยู่ในระดับปานกลาง 2 ค้าน ($\bar{X} = 3.78$; S.D. = .39) และด้านการเงิน ($\bar{X} = 3.28$; S.D. = .33) อยู่ในระดับน้อย 2 ค้าน ด้านการบริหารจัดการ ($\bar{X} = 3.50$; S.D. = .33) และ ด้านการเงิน ($\bar{X} = 3.28$; S.D. = .33) ตามลำดับ

ตารางที่ 13 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความคิดเห็นหลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าชูรักษ์ชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ด้านการเงิน

ข้อที่	ด้านการเงิน	ระดับความคิดเห็น		แปลผล
		\bar{X}	S.D.	
1	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับงบประมาณในโภชนา ประชาสัมพันธ์สินค้า	3.38	.74	ปานกลาง
2	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับงบประมาณในการส่งเสริมการขาย	3.66	.72	มาก
3	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับงบประมาณในการทำตลาดทางตรง	2.77	.85	ปานกลาง
4	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับงบประมาณในด้านพนักงานขาย	3.02	.63	ปานกลาง
5	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับงบประมาณในการให้บริการมาก	3.59	.55	มาก
รวม		3.28	.33	ปานกลาง

จากตารางที่ 13 พบว่า ระดับความคิดเห็นหลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าชูรักษ์ชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ด้านการเงิน โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.28$; S.D. = .33) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก 2 ข้อ เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับงบประมาณในการส่งเสริมการขาย ($\bar{X} = 3.66$; S.D. = .72) และท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับงบประมาณในการให้บริการ ($\bar{X} = 3.59$; S.D. = .55) อยู่ในระดับปานกลาง 3 ข้อ เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับงบประมาณในการทำตลาดทางตรง ($\bar{X} = 2.77$; S.D. = .85) ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับงบประมาณในโภชนา ประชาสัมพันธ์สินค้า ($\bar{X} = 3.38$; S.D. = .74) และท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับงบประมาณในด้านพนักงานขาย ($\bar{X} = 3.02$; S.D. = .63) ตามลำดับ

ตารางที่ 14 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความคิดเห็นหลักการดำเนินงาน
ของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ด้านการผลิต

ข้อที่	ด้านการผลิต	ระดับความคิดเห็น		แปลผล
		\bar{X}	S.D.	
1	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับรูปแบบของสินค้า	4.20	.70	มาก
2	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการคัดเลือกบุคคลในการผลิตสินค้า	3.61	.67	มาก
3	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการคัดเลือกวัสดุคงทน	3.51	.58	มาก
4	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับระบบข่าวสารข้อมูลเพื่อการผลิต	3.19	.73	ปานกลาง
5	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับมาตรฐานของสินค้า	4.05	.58	มาก
รวม		3.71	.31	มาก

จากตารางที่ 14 พบร่วมกัน ระดับความคิดเห็นหลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ด้านการผลิต โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.71$; S.D. = .31) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก 4 ข้อ เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับรูปแบบของสินค้า ($\bar{X} = 4.20$; S.D. = .70) ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการคัดเลือกบุคคลในการมาตรฐานของสินค้า ($\bar{X} = 4.05$; S.D. = .58) ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการคัดเลือกวัสดุคงทน ($\bar{X} = 3.51$; S.D. = .58) และท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการคัดเลือกบุคคลในการผลิตสินค้า ($\bar{X} = 3.61$; S.D. = .67) และท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการคัดเลือกบุคคลในการดำเนินงานของสินค้า ($\bar{X} = 3.19$; S.D. = .73) ตามลำดับ

ตารางที่ 15 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับความคิดเห็นหลักการดำเนินงาน
ของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ด้านการตลาด

ข้อที่	ด้านการตลาด	ระดับความคิดเห็น		แปลผล
		\bar{X}	S.D.	
1	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการทำโฆษณา ประชาสัมพันธ์สินค้า	3.86	.57	มาก
2	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการส่งเสริมการขาย	3.94	.70	มาก
3	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการทำการตลาด ทางตรง	2.83	.43	ปานกลาง
4	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับพนักงานขาย ท่านให้ ความสำคัญเกี่ยวกับการให้บริการ	4.19	.72	มาก
5		4.10	.70	มาก
รวม		3.78	.39	มาก

จากตารางที่ 15 พบว่า ระดับความคิดเห็นหลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ด้านการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.78$; S.D. = .39) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก 4 ข้อ เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับพนักงานขาย ($\bar{X} = 4.19$; S.D. = .72) ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการให้บริการ ความสำคัญเกี่ยวกับการทำโฆษณา ประชาสัมพันธ์สินค้า ($\bar{X} = 3.86$; S.D. = .57) อยู่ในระดับปานกลาง 1 ข้อ คือ ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการทำการตลาดทางตรง ($\bar{X} = 2.83$; S.D. = .43) ตามลำดับ

ตารางที่ 16 ค่าเฉลี่ยและตัวนับเมืองบนมาตรฐาน ระดับความคิดเห็นหลักการดำเนินงาน
ของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ด้านการบริหารจัดการ

ข้อที่	ด้านการบริหารจัดการ	ระดับความคิดเห็น		แปลผล
		\bar{X}	S.D.	
1	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการบริหารจัดการในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์	3.30	.72	ปานกลาง
2	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการบริหารจัดการในการส่งเสริมการขาย	3.58	.70	มาก
3	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการบริหารจัดการในการทำการตลาดทางตรง	2.97	.69	ปานกลาง
4	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการบริหารจัดการในด้านพนักงานขาย	3.60	.52	มาก
5	ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการบริหารจัดการในการบริการ	4.07	.60	มาก
รวม		3.50	.33	ปานกลาง

จากตารางที่ 16 พบว่า ระดับความคิดเห็นหลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม ด้านการบริหารจัดการ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.50$; S.D. = .33) เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า อยู่ในระดับมาก 3 ข้อ เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการบริหารจัดการในการบริการ ($\bar{X} = 4.07$; S.D. = .60) ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการบริหารจัดการในด้านพนักงานขาย ($\bar{X} = 3.60$; S.D. = .52) และ ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการบริหารจัดการในการส่งเสริมการขาย ($\bar{X} = 3.58$; S.D. = .70) อยู่ในระดับปานกลาง 2 ข้อ เรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ท่านให้ความสำคัญเกี่ยวกับการบริหารจัดการในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ($\bar{X} = 3.30$; S.D. = .72) และท่านให้ความสำคัญ เกี่ยวกับการบริหารจัดการในการทำการตลาดทางตรง ($\bar{X} = 2.97$; S.D. = .69) ตามลำดับ

ตอนที่ 4 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการกับ
หลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัด มหาสารคาม โดยใช้สูตรสหสัมพันธ์
อย่างง่าย (Simple Correlation) ของเพียร์สัน



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY

ตารางที่ 17 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างการต่อสาธารณะและการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าญี่รักษาชนใน
จังหวัดมหาสารคาม รายชื่อ

ตัวแปร	การโฆษณา	การส่งเสริมการขาย	ตลาดทางตรง	หน้างานขาย	การบริการ	การเงิน	การผลิต	การตลาด	การจัดการ
การโฆษณา	1	.108	-.003	-.148	-.298**	.105	-.002	.304**	-.051
การส่งเสริมการขาย		1	.097	.177*	.187*	.097	-.010	.076	-.011
การตลาดทางตรง			1	-.107	.277**	.132	.061	.148	.280**
หน้างานขาย				1	.339**	.268**	-.006	-.113	.174
การบริการ					1	.066	-.021	-.150	.071
การเงิน						1	-.223*	.094	.293**
การผลิต							1	.062	.071
การตลาด								1	-.068
การจัดการ									1

* เมนย์สำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

** เมนย์สำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 17 พบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการกับ
ผลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม มีความสัมพันธ์กันอย่างมี
นัยสำคัญจำนวน 10 คู่ เมื่อจำแนกเป็นรายข้อ พบว่า คู่ที่มีความสัมพันธ์ทางบวก สูงที่สุดคือ
พนักงานขายกับการบริการ มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ เท่ากับ .339 มีความสัมพันธ์ในระดับปาน
กลางอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .01 รองลงมาคือ การโฆษณา กับการตลาด มีค่าสัมประสิทธิ์
สหสัมพันธ์ เท่ากับ .304 มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลางอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .01
การเงิน กับการจัดการ มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ เท่ากับ .293 มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลาง
อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .01 การตลาดทางตรง กับการบริหารจัดการ มีค่าสัมประสิทธิ์
สหสัมพันธ์ เท่ากับ .280 มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .01
การตลาดทางตรง กับการบริการ มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ เท่ากับ .277 มีความสัมพันธ์ในระดับ
ต่ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .01 และพนักงานขาย กับการเงิน โดยมีค่าสัมประสิทธิ์
สหสัมพันธ์ เท่ากับ .268 มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .01 ตามลำดับ
ส่วนการส่งเสริมการขาย กับการบริการ มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ เท่ากับ .187 มีความสัมพันธ์
ในระดับต่ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .05 และการส่งเสริมการขาย กับพนักงานขาย มีค่า
สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ เท่ากับ .177 มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ
.05 ส่วนคู่ที่สัมพันธ์ทางลบ สูงที่สุดคือ การโฆษณา กับการบริการ มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์
เท่ากับ -.298 มีความสัมพันธ์ในระดับปานกลางอย่างนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .01 รองลงมาคือ
การเงิน กับการผลิต โดยมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ เท่ากับ -.223 มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำอย่าง
มีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .05 ตามลำดับ

ตารางที่ 18 แสดงค่าสัมประสิทธิ์สัมพันธ์ระหว่างการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการกับ
หลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม โดยรวม

ตัวแปร

การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ

หลักการดำเนินงานของผู้ผลิต

.234**

** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จากตารางที่ 18 พบว่า การสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการกับ หลักการดำเนินงาน
ของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม โดยรวมที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ .01 โดยมีค่า^{***}
สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ .234 แสดงว่า ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกัน
ในระดับ

ตอนที่ 5 ข้อเสนอแนะของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างการ
สื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการกับหลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัด
มหาสารคาม

ตารางที่ 19 ข้อเสนอแนะของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างการ
สื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการกับหลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจ
ชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม

ลำดับที่	ข้อเสนอแนะ	ความถี่
1	ด้านการโฆษณา ควรจะมีการโฆษณาทางอินเทอร์เน็ตเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่าง ทั่วถึงสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น	7
2	ควรจะมีการวิ่งรถโฆษณาประชาสัมพันธ์ในพื้นที่เพื่อให้เข้าถึง กลุ่มเป้าหมาย	2
	รวม	9
1	ด้านการส่งเสริมการขาย ควรจะมีสินค้าตัวอย่างให้ลูกค้าได้ลองเป็นตัวอย่างมากกว่านี้	3
2	ควรจะมีกิจกรรมทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย	2

ลำดับที่	ข้อเสนอแนะ	ความต้องการ
	รวม	5
1	ด้านการตลาดทางตรง ควรจะมีอินเทอร์เน็ต	6
2	ควรจะมีโทรศัพท์	4
	รวม	10
	พนักงานขาย พนักงานควรจะมีการบริการที่มีคุณภาพ	2
	รวม	2
	การบริการ ควรจะมีข้อมูลที่เป็นปัญหาที่แท้จริงของลูกค้าจะได้แก้ไขปัญหาได้ถูกต้อง	3
	รวม	3
1	ด้านการเงิน ควรจะมีงบประมาณในการทำการตลาดทางตรงมากกว่านี้	5
2	ควรจะมีงบประมาณในการจัดอบรมพนักงานขายให้มีความรู้มากกว่านี้	2
	รวม	7
1	ด้านการผลิต ควรจะมีการผลิตควรจะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้	2
2	ควรจะมีการคัดเลือกวัสดุคุณภาพที่มีคุณภาพมากกว่านี้	1
	รวม	3
	ด้านการตลาด ควรจะมีการใช้สื่อโฆษณามากกว่า 1 อย่าง	3
	รวม	3
	ด้านการบริหารจัดการ ควรจะมีเครื่องมือทางการตลาดต่าง ๆ ที่สามารถเลือกใช้ได้ในการทำการตลาดทางตรง	5
	รวม	5

จากตารางที่ 19 พบร่วมกับความต้องการแบบสอบถามได้ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการกับหลักการดำเนินงานของผู้ผลิตสินค้าธุรกิจชุมชนในจังหวัดมหาสารคาม เป็นรายค้านตามความต้องมากไปหนาน้อย ดังนี้

ด้านการตลาดทางตรง (ความถี่ = 10) ควรจะมีอินเทอร์เน็ต (ความถี่ = 6) ควรจะมีโทรศัพท์ (ความถี่ = 4)

ด้านการโฆษณา (ความถี่ = 9) ควรจะมีการโฆษณาทางอินเทอร์เน็ตเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างทั่วถึงสะท้อนและรวดเร็วมากขึ้น (ความถี่ = 7) ควรจะมีการวิ่งรถโฆษณาประชาสัมพันธ์ในพื้นที่เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย (ความถี่ = 2)

ด้านการเงิน (ความถี่ = 7) ควรจะมีงบประมาณในการทำการตลาดทางตรงมากกว่านี้ (ความถี่ = 5) ควรจะมีงบประมาณในการจัดอบรมพนักงานขายให้มีความรู้มากกว่านี้ (ความถี่ = 2)

ด้านการส่งเสริมการขาย ($f = 5$) ควรจะมีสินค้าตัวอย่างให้ลูกค้าได้ดูเป็นตัวอย่างมากกว่านี้ ($f = 3$) ควรจะมีกิจกรรมทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย ($f = 2$)

ด้านการบริหารจัดการ ($f = 5$) ควรจะมีเครื่องมือทางการตลาดต่าง ๆ ที่สามารถเลือกใช้ได้ในการทำการตลาดทางตรง

ด้านการบริการ ($f = 3$) ควรจะมีข้อมูลที่เป็นปัญหาที่แท้จริงของลูกค้าจะได้แก้ไขปัญหาได้ถูกต้อง

ด้านการผลิต ($f = 3$) การผลิตควรจะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ($f = 2$) ควรจะมีการคัดเลือกวัตถุคุณภาพที่มีคุณภาพมากกว่านี้ ($f = 1$)

ด้านการตลาด ($f = 3$) ควรจะมีการใช้สื่อโฆษณามากกว่า 1 อย่าง

ด้านพนักงานขาย ($f = 2$) พนักงานควรจะมีการบริการที่มีคุณภาพ ตามลำดับ