

ปัญหาทางการตลาดของผู้ผลิตทุเรียนเหล็กเก็บเอกสาร
ในเขตกรุงเทพมหานคร



นาย เอกชัย อิศวไชยวงศ์

ศูนย์วิทยพัทยากร
006719
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

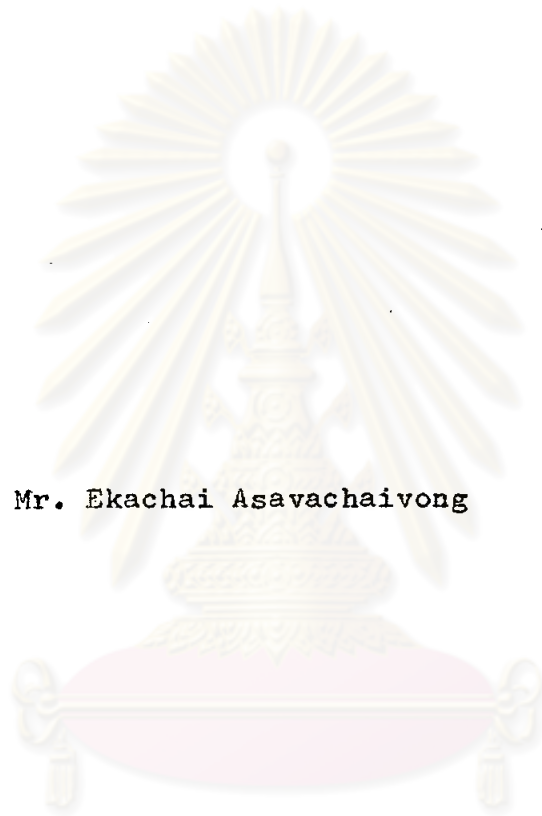
วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาพาณิชยศาสตรมหาบัณฑิต

ภาควิชาการตลาด

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

พ.ศ. 2523

The Marketing Problems of the Filing Cabinet Producers
in the Bangkok Metropolitan Area



Mr. Ekachai Asavachaivong

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fullfillment of the Requirements

for the Degree of Master of Commerce

Department of Marketing

Graduate School

Chulalongkorn University

1980

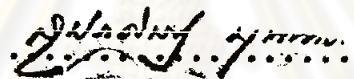
หัวข้อวิทยานิพนธ์ ปัญหาทางการตลาดของผู้บริโภคหลักเก็บเอกสารในเซต
กรุงเทพมหานคร

โดย นาย เอกชัย อัครไชยวงศ์

ภาควิชา การตลาด


อาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สมภพ เจริญกุล


บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัยเป็นส่วนหนึ่ง
ของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ

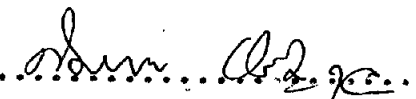
.....  คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(รองศาสตราจารย์ ดร. สุประคิมชู บุญนาค)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

 ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ปรีชา วอนขอพร)

 กรรมการ
(นาย อัมรินทร์ คุณานันทกุล)

 กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ นาท ชานนท์)

 กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สมภพ เจริญกุล)

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

หัวข้อวิทยานิพนธ์ ปัญหาทางการตลาดของผู้ผลิตทุเรียนเปลือกในเขต
กรุงเทพมหานคร

ชื่อนิสิต นาย เอกชัย อัสวไชยวงศ์

อาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สมภพ เจริญกุล

ภาควิชา การตลาด

ปีการศึกษา 2523



บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัญหาทางการตลาดของผู้ผลิตทุเรียนเปลือกในเขตกรุงเทพมหานคร รวมทั้งลักษณะการปฏิบัติงานทางด้านการตลาดของบริษัทผู้ผลิตทุเรียนเปลือกในเขตกรุงเทพมหานคร ความต้องการและแนวความคิดเห็นของผู้ใช้ที่มีต่อทุเรียนเปลือกที่ผลิตในประเทศไทย ได้ทำการศึกษาทั้งหมดดังกล่าวโดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อที่จะได้มีความเข้าใจมากขึ้นเกี่ยวกับลักษณะของปัญหาค้านการตลาดที่จะต้องทำการแก้ไขอย่างรีบด่วน เพื่อที่จะเพิ่มประสิทธิภาพทางด้านการตลาดของผู้ผลิตฯ และส่งเสริมให้อุตสาหกรรมประเภทนี้ของประเทศไทยประสบความสำเร็จ

ในการวิจัยครั้งนี้ได้ตั้งสมมติฐานไว้ 3 ข้อ ดังต่อไปนี้

1. บริษัทผู้ผลิตทุเรียนเปลือกในเขตกรุงเทพฯ ได้มีการนำวิธีการทางการตลาดมาใช้ในการดำเนินกิจการในการขายทุเรียนเปลือก
2. วิธีการทางการตลาดที่ใช้สามารถนำมาแก้ไขปัญหาทางการตลาดของผู้ผลิตทุเรียนเปลือกได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. ปัญหาใหญ่ของบริษัทผู้ผลิตทุเรียนเปลือกในเขตกรุงเทพฯ คือ ปัญหาเกี่ยวกับเรื่องคุณภาพของผู้ผลิตทุเรียนเปลือก

การศึกษาวิจัยนี้ใช้การสัมภาษณ์และแบบสอบถามเป็นเครื่องมือ โดยสำรวจหาข้อมูลจากวิสาหกิจผู้ผลิตทุเรียน เอกสารในเขตกรุงเทพฯ บริษัทและร้านที่จำหน่าย ทุเรียน ผู้ใช้ทุเรียน เอกสาร ผู้ใช้ที่ได้คัดเลือกเป็นตัวอย่างการศึกษาวิจัยนี้เป็นบริษัทธุรกิจที่ประกอบกิจการอยู่ในเขตกรุงเทพฯ โดยคัดเลือกจำนวน 250 รายและแบ่งแยกตามประเภทของธุรกิจและได้สรุปข้อมูลโดยทำการแจกแจงความถี่และหาร้อยละแล้วนำมาแสดงในตาราง

ผลการวิจัยที่สำคัญปรากฏว่ามีดังต่อไปนี้

1. การดำเนินงานต่าง ๆ ทางด้านการขายของบริษัทผู้ผลิตทุเรียน เอกสาร ในเขตกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่ได้นำเอาวิธีการทางการตลาดมาใช้ในการปฏิบัติงานด้วย อาทิ เช่น การจำหน่ายผ่านช่องทางจำหน่ายต่าง ๆ การส่งเสริมการขายด้วยวิธีต่าง ๆ และอื่น ๆ อีกมากมายเกี่ยวกับการดำเนินงานทางการขาย
2. จากการที่บริษัทผู้ผลิตทุเรียน เอกสาร ได้นำเอาวิธีการทางการตลาดมาใช้ในการปฏิบัติงานนั้น ช่วยให้ผลการดำเนินงานและประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานต่าง ๆ นั้นดีขึ้น และเมื่อเกิดปัญหาต่าง ๆ ทางด้านการตลาดบริษัทผู้ผลิตฯ ก็สามารถทำการแก้ไขได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยวิธีการตลาดที่ใช้ในการปฏิบัติงาน อาทิ เช่น ปัญหาต่าง ๆ ที่กล่าวมาข้างต้น
3. สินค้าประเภทนี้ (ทุเรียน เอกสาร) เป็นสิ่งที่ผู้ใช้สำหรับเก็บรักษาเอกสารต่าง ๆ ที่ใช้ในการปฏิบัติธุรกิจและเอกสารอื่น ๆ ที่มีค่า ดังนั้นในการเก็บรักษาจึงจำเป็นต้องคำนึงถึงเรื่องความปลอดภัยและความแข็งแรงมั่นคงนั่นก็คือ เรื่องคุณภาพของทุเรียน เอกสารจึงเป็นปัจจัยและปัญหาที่สำคัญปัญหาหนึ่งของวิสาหกิจผู้ผลิตฯ ทั้งนี้เพราะว่าผลการศึกษาวิจัยปรากฏว่า ในการตัดสินใจซื้อทุเรียน เอกสาร ปัจจัยที่ผู้ใช้คำนึงถึงเป็นปัจจัยแรกก็คือ คุณภาพ และในการศึกษาวิจัยนี้ก็ ได้ทำการสอบถามเกี่ยวกับสิ่งที่ผู้ใช้ต้องการให้วิสาหกิจฯ ทำการแก้ไขปรับปรุงทุเรียน เอกสารที่ผลิตในประเทศไทย ซึ่งปรากฏว่าผู้ใช้ (ผู้ตอบแบบสอบถาม) ส่วนใหญ่ต้องการให้แก้ไขปรับปรุง

เรื่องคุณภาพเป็นอันดับหนึ่ง นอกจากนี้แล้วราคาตู้เหล็กเก็บเอกสารที่จัดจำหน่ายก็กำลังเปลี่ยนแปลงเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบซึ่งส่งผลทำให้ต้นทุนในการผลิตเปลี่ยนแปลงเพิ่มสูงขึ้น เพราะฉะนั้น ประเด็นที่ว่าราคาถูกหรือราคาจะเป็นสิ่งที่จูงใจให้คนที่ตัดสินใจซื้อตู้เหล็กเก็บเอกสารที่ผลิตในประเทศไทยก็จะไม่สามารถทำได้ บริษัทผู้ผลิตฯ จะต้องหันมาใช้ เรื่องคุณภาพเป็นตัวจูงใจและเป็นตัวแข่งขันกันแทนตัวราคาที่กำลังจะเปลี่ยนแปลงเพิ่มสูงขึ้นเพราะฉะนั้น ปัญหาใหญ่ของบริษัทผู้ผลิตตู้เหล็กเก็บเอกสารคือ ปัญหาเกี่ยวกับเรื่องคุณภาพของตู้เหล็กเก็บเอกสาร

ข้อสมมติฐานข้อที่ 1 ถึงข้อที่ 3 จากผลการวิจัยข้อมูลที่ได้รับสนับสนุนยอมรับข้อสมมติฐานทั้ง 3 ข้อ



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Thesis Title The Marketing Problems of The Filing Cabinet
Producers in The Bangkok Metropolitan Area.

Name Mr. Ekachai Asavachaivong

Thesis Advisor Assistant Professor Sompop Charoenkul Ph.d.

Department Marketing

Academic Year 1980

ABSTRACT

The objective of this research was to study the marketing problems of filing cabinet producers in the Bangkok metropolitan area, as well as the characteristics of the marketing performance of filing cabinet producer firms, the demand for and the users, idea of filing cabinets produced in Thailand, in order to gain more insights into the marketing problems which require immediate solutions such that would improve the marketing efficiency of the producers and promote success for this type of industry in Thailand.

The following three hypotheses have been established in this research:-

1. Filing cabinet producer firms in Bangkok have used marketing methods in the business of selling filing cabinets.
2. Their marketing methods could effectively solve the marketing problems of filing cabinets.

3. The problem of the quality of filing cabinets represents the major problems of the filing cabinet producer firms.

In carrying out this research, data were collected from the filing cabinet producer firms in the Bangkok Metropolitan, the distributors and other sales outlets, and from the users of filing cabinets, by interviews and use of questionnaires. A sample of 250 users was selected from business firms in the Bangkok Metropolitan, stratified by reference to the types of business firms. Statistical analysis were made of data collection and are presented in frequencies and percentages tables.

The results of this study showed that:

1. The majority of filing cabinet producer firms have used marketing method in the business of selling of filing cabinets, for example, selling through the various channels of distribution, using various sales promotion techniques etc.

2. The use of marketing methods have led to improved results and efficiency in business operations, as well as enabled the producers to deal effectively with marketing problems which arose.

3. As filing cabinet are used to store business and other valuable documents, safety and strength, or durability factors therefore require important considerations, such considerations being tantamount to quality consideration. Quality of filing

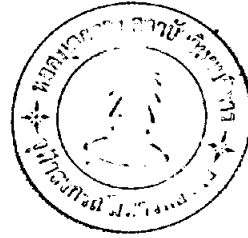
cabinets therefore represents an important factor and problem for the producers as the study showed that buyers regarded quality factor as first consideration in making the buying decision, and the majority of buyers wanted to see improvements in the quality of filing cabinets produced in Thailand as first priority. The relevance of quality factor was also confirmed by the fact that because the selling prices of filing cabinets are increasing due to higher cost of raw materials, it would not be feasible to attract buyers by offering lower or low prices, and consequently producers would have to compete in the market by offering 'quality' rather than 'low prices' filing cabinets.

The results of the study supported all three - research hypotheses above.



ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

กิติกรรมประกาศ



ผู้เขียนขอขอบคุณท่านรองศาสตราจารย์ ปรีชา วอนชอทร ที่ได้มาเป็นประธาน
สอบวิทยานิพนธ์ คุณ อนันตชัย คุณานันทกุล ผู้จัดการทรงหุ้นส่วนจำกัด ช.สยามโลหะภัณฑ์
ที่ได้สละเวลามาเป็นกรรมการสอบ ท่านผู้ช่วยศาสตราจารย์ นาท ชานนท์ ที่ได้สละเวลา
มาเป็นกรรมการสอบ และท่านผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมภพ เจริญกุล ที่ได้สละเวลา
เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาคอยให้คำแนะนำในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้

ในด้านการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้เขียนได้รับความร่วมมืออย่างดียิ่งจากบริษัท
ธุรกิจต่าง ๆ ในเขตกรุงเทพฯ และเจ้าหน้าที่ทุกท่านในการให้ข้อมูลตอบแบบสอบถาม
จึงขอขอบพระคุณ และขอบคุณไว้ ณ โอกาสนี้

ท้ายที่สุดนี้ วิทยานิพนธ์ฉบับนี้จะไม่สำเร็จคงได้หากไม่ได้รับความช่วยเหลือ
และให้กำลังใจจากคุณดวงพรณ ลิ้มเจริญ ซึ่งได้ช่วยในคำแนะนำการเขียนวิทยานิพนธ์
จนสำเร็จ รวมทั้งบุคคลอีกหลายท่านที่มีใจกว้างในขั้นที่ได้ช่วยเป็นกำลังใจและช่วยเหลือ
ให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สมบูรณ์ดูลงไปด้วยดี

เอกชัย อัครไชยวงศ์

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ช
กิตติกรรมประกาศ	ญ
สารบัญตารางประกอบ	ฉ
บทที่	
1 บทนำ	1
2 รายละเอียดบริษัทผู้ผลิตคู่เหล็กเก็บเอกสาร	6
3 บทวิจัย	24
4 ข้อสรุปและเสนอแนะ	108
บรรณานุกรม	115
ภาคผนวก	117
ก.	
ข.	
ประวัติการศึกษา	137



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1. การวิเคราะห์การไขข้อเกี่ยวกับเอกสารและการไม่ไขข้อเกี่ยวกับเอกสาร .	64
2. การวิเคราะห์ประเภทข้อเกี่ยวกับเอกสารที่ไข	65
3. การวิเคราะห์จำนวน แบบ และคู่เหล็กเกี่ยวกับเอกสารที่ไข	66
4. การวิเคราะห์แหล่งที่ผู้ไขข้อคู่เหล็กเกี่ยวกับเอกสาร	67
5. การวิเคราะห์ความถี่การชำรุดเสียหายของคู่เหล็กเกี่ยวกับเอกสาร ที่ไข	68
6. วิเคราะห์การบริการขอมให้และการไม่บริการขอมให้	69
7. วิเคราะห์ความรู้สึกของผู้ไขหลังจากได้รับบริการขอมแซมให้	70
8. วิเคราะห์แบบและขนาดของคู่เหล็กเกี่ยวกับเอกสารที่จำหน่าย กับความต้องการของผู้ไข	71
9. ความถี่ในการเปลี่ยนร้านซื้อคู่เหล็กเกี่ยวกับเอกสารของผู้ไข	72
10. การบริการส่งของร้านที่ทานซื้อคู่เหล็กเกี่ยวกับเอกสาร	73
11. ก. พิจารณาเลือกไขเพราะราคาถูก	74
11. ข. พิจารณาเลือกไขเพราะรูปแบบสวย	75
11. ค. พิจารณาเลือกไขเพราะไขสะดวกมีขนาดให้เลือกมาก	76
11. ง. พิจารณาเลือกไขเพราะต้องการสนับสนุนของที่ผลิต ในประเทศไทย	77
11. จ. พิจารณาเลือกไขเพราะทนทาน	78
11. ฉ. พิจารณาเลือกไขเพราะหาซื้อได้ทั่วไป	79
11. ช. พิจารณาเลือกไขเพราะนิยมใช้ของที่ผลิตในประเทศไทย	80
11. ซ. ลักษณะเปรียบเทียบของคัมภีระกอบการพิจารณาเลือกไข. คู่เหล็กเกี่ยวกับเอกสารที่ผลิตในประเทศไทย	81

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
12. การวิเคราะห์ความรู้สึกของผู้ใช้ตู้เหล็กเก็บเอกสารที่ผลิตในประเทศไทย.	82
12. ก. พิจารณาเสนอให้แก้ไขปรับปรุงเรื่องรูปแบบ.	83
12. ข. พิจารณาเสนอให้แก้ไขปรับปรุงเรื่องราคา	84
12. ค. พิจารณาเสนอให้แก้ไขปรับปรุงเรื่องสี.	85
12. ง. พิจารณาเสนอให้แก้ไขปรับปรุงเรื่องขนาด	86
12. จ. พิจารณาเสนอให้แก้ไขปรับปรุงเรื่องคุณภาพ.	87
12. ฉ. พิจารณาเสนอให้แก้ไขปรับปรุงเรื่องการบริการ	88
12. ช. ลักษณะเปรียบเทียบปัจจัยที่เสนอให้แก้ไขปรับปรุงสรุปผลจากตารางที่ 12 ก ข ค ง จ และ ฉ	89
13. วิเคราะห์เหตุผลของการไม่ใช้ตู้เหล็กเก็บเอกสารที่ผลิตในประเทศไทย	90
14. วิเคราะห์เหตุผลของการใช้ตู้เหล็กเก็บเอกสารที่ผลิตจากต่างประเทศ.	91
15. วิเคราะห์เหตุผลของการไม่ใช้ตู้เหล็กเก็บเอกสารที่ผลิตจากต่างประเทศ.	92
16. วิเคราะห์แนวโน้มการซื้อตู้เหล็กเก็บเอกสารที่ผลิตในประเทศไทยในอนาคต	93
17. ก. พิจารณาเลือกซื้อเพราะสีของตู้เหล็กเก็บเอกสาร.	94
17. ข. พิจารณาเลือกซื้อเพราะแบบรูปร่างและขนาด.	95
17. ค. พิจารณาเลือกซื้อเพราะการให้บริการ	96

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
17. ง. พิจารณาเลือกซื้อเพราะครายี่ห้อ	97
17. จ. พิจารณาเลือกซื้อเพราะราคา	98
17. ฉ. พิจารณาเลือกซื้อเพราะร้านหรือสถานที่จัดจำหน่าย	99
17. ช. พิจารณาเลือกซื้อเพราะพนักงานขาย	100
17. ซ. พิจารณาเลือกซื้อเพราะการให้ส่วนลด	101
17. ฅ. พิจารณาเลือกซื้อเพราะคุณภาพ	102
17. ญ. ลักษณะเปรียบเทียบของค้ประกอบการพิจารณาเลือกซื้อ คู่เหล็กเก็บเอกสาร สรุปผลจกตารางที่ 17 ก ข ค ง จ ฉ ซ ช และ ฅ	103
18. วิเคราะห์ข้อมูลและจำนวนพนักงานของแต่ละบริษัทที่ ตอบแบบสอบถาม	104
19. วิเคราะห์จำนวนเฉลี่ยการซื้อคู่เหล็กเก็บเอกสาร แต่ละครั้ง	105
20. วิเคราะห์ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อคู่เหล็กเก็บเอกสาร	106
21. วิเคราะห์ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม	107